# 团支部的年度总结参考7篇

更新时间：2024-04-08

*一份优质的年度总结是需要依据自己的实际工作情况的，当我们的工作结束之后，一定要认真分析自己的工作情况写篇年度总结，以下是职场范文网小编精心为您推荐的团支部的年度总结参考7篇，供大家参考。团支部的年度总*

一份优质的年度总结是需要依据自己的实际工作情况的，当我们的工作结束之后，一定要认真分析自己的工作情况写篇年度总结，以下是职场范文网小编精心为您推荐的团支部的年度总结参考7篇，供大家参考。

团支部的年度总结篇1

一学期来，我校团委在党支部的正确领导下，全面贯彻教育方针，以加强未成年人思想道德建设为着力点，团结领导全校团员青年紧紧围绕学校的中心工作开展活动，认真做好团的工作。

现将一学期来的工作总结如下：

一、加强团员队伍建设，发挥团员的榜样性和示范性。

抓好团的队伍建设，发挥团员的榜样性和示范性，是团员队伍建设的重要工作，也是学校德育工作的重要方面，加强团组织建设，发挥团员的榜样性和示范性，一向是团队工作的重点。

1、切实做好团干部队伍建设，提高团干部队伍的整体素质，是做好团队工作的重要保证。一年来，我们十分注重团干部的思想教育，定期召开班级团支书会议，听取班级团支书工作汇报，了解团员队伍状况，并组织他们学习团队理论、团队活动的做法、经验等，逐步提高班级团支书的思想意识，从而调动班级团支书工作的主动性和积极性。

2、加强团员的思想教育，提高团员队伍的整体素质，能较好的促进学校的德育工作。我们要求班级团支书定期对本班团员的思想教育、组织学习团队知识，提高团员对团组织的认识，收到了初步的效果。还要求团支书对本班团员的言行进行监督，发现不规范的人和事要进行批评教育，情节较重的上报团支部，由团支部组织谈话教育。

3、进一步规范入团程序，严把入团关。在团员发展上，始终坚持实行团员发展理解学校学生的评议监督，入团务必在全班进行民主推荐班主任同意推荐，提高了团员的质量增加了它的吸引力。

4、做好对团员的评议活动，对评议不合格的团员，要求其写出书面保证，限期改正。

二、注重宣传阵地建设，开展多项活动，营造礼貌向上的校园文化氛围。

1、校园广播台、电视台，班级板报、学校板报是我校的主要文字宣传阵地。团支部和德育处一齐对学校各处的礼貌宣传进行了指导。认真做好每一天的外中校园点歌台、每月的“外中之声”校园电视台、班级黑板报、学习园地及“江花”校报等等的宣传工作。

2、切实做好升旗仪式工作，组织了国旗班、国旗下宣誓仪式，利用国旗下讲话对学生进行思想教育。每周团支部都认真准备讲话稿，围绕“安全、卫生、礼貌守纪、学习，感恩教育”等方面开展对学生教育。营造积极、健康、礼貌、向上的校园氛围，我们改变以往单一的说教模式，让优秀学生作国旗下发言，提高国旗下讲话的教育效果。

三、积极创造条件让学生参与到各项学校的各项活动中去，发表观点，参与设计，参与组织，参与评比，发挥自主管理的潜力。积极开展各项团支部活动。

1、隆重举办了外国语中学新团员入团宣誓仪式，由学生组织，学生参与。

2、为了深化素质教育，进一步提升我校教育工作的管理水平，规范学生行为习惯，督促加强班级管理，全面反映广大学生朝气蓬勃，积极向上的精神面貌，展示良好的班风，学校在毎周一升旗仪式进行唱国歌、跑操展示评比活动，由学生会成员现场打分。

3、我校学生会同学和团委老师，在学校举办相关评选活动后，挑选出了一批出色的参加晨迎和两操检查的学生，组成了值日小分队，他们参与学校管理，定期领检各种项目，每人台账一本，及时记录，当天汇总给团委老师，得到了学校老师和同学们的一致认可。

4、举行“期望之星”英语竞赛活动。

5、组织学生代表进行了清明节祭扫革命烈士活动。对学生进行革命传统教育，培养学生的爱国情怀，发奋学习的精神，使学生受到了爱家乡、爱祖国的爱国主义教育。

6、“爱，就要大声说出来”，“感恩于心，感谢于行。”孩子们用语言、用行动诠释着感恩的心。团委结合德育处举办“态度决定高度，方法决定人生宽度”为主题的感恩励志演讲。

7、为认真落实xx届的四中全会精神，加强中小学生法制教育，提高中小学生法律素质，德育处联合团委举办七、八年级的社会实践活动。

8、为了培养学生学英语的兴趣，提高英语水平，举办了英语节系列中的“英语歌曲秀”活动锻，炼同学们学习英语的积极性，更重要的是给学生搭建更好的展示英语才华的舞台。

9、十四岁是花的年龄，十四岁是歌的岁月，十四岁是青春的风铃……为引导少年朋友们珍惜14岁青春年华，迈好青春第一步。我校团委举行了七年级“向青春致敬”十四岁青春仪式。

10、为强化学生的传统美德和公民道德意识，提升学生服务意识，培养学生关心社会、关心群众、关心他人思想。校团委与市级机关、住建局团委联合开展了“萌青志愿”志愿服务活动

11、为了增进外中学子对母校、对家长、对老师深厚的情意，激励学生在未来的人生道路上积极进取。学校德育处和团委举行最隆重的毕业典礼，毕业演出。

回顾这一学期的工作，虽然取得了一些成绩，但同时也存在着许多问题，在今后的工作中要进一步加大团员宣传教育力度。相信在学校党政领导的关心下，我校的团委工作必须会更上一层楼。

团支部的年度总结篇2

在这一个学期里，我们支部最特出的表现是积极贯彻院团总支的精神，在努力提高同学们的思想觉悟和品德素质的同时，认真搞好学习，并且开展了一系列文体活动，丰富同学们的课余生活。现在对我们团支部的结构制度改革和学期活动做如下总结。

本支部从xx年10月份开始组建，共有共青团员34人，其中有10人参加党课学习。团支部由支书一人，宣传委员一人，组织委员一人组成。在班长的组织下公开竞选团支部，最终由高章平同学当任团支书，陈朝同学当任组织委员，李睿同学当任宣传委员。本支部委员分工明确，团支书：作总体规划，负责支部整体工作与协调，传达上级精神。组织委员：组织支部例会、负责团员注册和和团费收缴，配合系团总支组织学习工作。宣传委员配合系团总支、学生会及班委做好活动的宣传和策划工作，协调组织委员做好党课学习监督等工作。我们明白，一个优秀的领导班子是一个优秀团支部的灵魂；本届团支委有着优良作风--团结、务实、积极，以宣传党和国家的政策、路线，以服务青年，促进同学们思想进步、德智体全面发展为宗旨，各成员积极进取，工作认真，在各司其职的同时，不忘通力协作，积极开展各项工作。

制度建设是提高效率的前提，本支部完善课堂学习、组织生活、财务管理等制度。同时根据学校和学院的要求及规定，结合本支部情况，明确相关纪律要求和原则，规范本支部推优小组的工作。

从xx年10月到这学期结束，我团支部的工作已经开展了近四个月了。在院领导，团委，以及学长、学姐的帮助下，我班的团日工作也有条不紊的进行着。现将本学期的团日工作汇报如下：

10月中旬，我团支部进行了推优工作，推优名单是在班委讨论下产生的，班委秉着公正客观的主线，在全班符合条件的人中，选出了十名比较优秀的团员推荐给学院。因此召开了一次班会，让各位团员都明白了推优是怎么以回事，团员究竟应该达到什么样的标准才有资格参加推优，也让他们知道了大学里该朝哪个方向努力才能尽快成为以名光荣的中国共产党。

10月下旬我团支部开展了学习的组织生活会，组织生活中全支部成员踊跃发言，各抒己见。在学习中，讨论中大家对的学习也掀起了高潮。

11月我团支部进行了主题为保护环境，不让美景留遗憾的特色团日活动我们开展这次活动，旨在再次唤醒大家的意识，让每个大学生都重视这个问题。通过这次特团活动，我班每位成员都意识到了环境污染的严峻，大家也都保证会去自觉维护环境，并督促其他人也做到这些。这次特团活动，仅仅是一个开始，我们要使整个南湖校区的新生重视这个问题，使整个理工大，全国大学生乃至全中国的人都时时刻刻铭记环境，并为它做出自己的一点贡献。特团不仅唤醒了大家的环保意识，也团结了我团支部各位成员。我们承诺，一定以这次特团为起点，为我们的地球做点什么，擦干她的泪，还他们一个家。

12月下旬，我团支部确定了青年志愿者基地，为南湖新教学楼2-502机房，并在接下来的日子里进行了两次青年志愿者活动，帮助机房管理人员为打扫502机房，参加同学打10多人次，并受到了机房工作人员的一致好评。

此外，在12月27日，本班进行可一次庆圣诞，贺新年活动，团支部积极响应班级的号召，并配合班委的工作，使本次活动圆满成功。

以上是电信0601团支部本学期的工作总结，虽然在学期中，我们开展了一些活动，但有特色，有与众不同意义的活动还没有开展，希望院领导，团委领导们给予批评指正，也希望能继续关心支持我们。

精选阅读

时间过得真快呀，地铁的年度工作总结已经纳入我们的工作计划中了，怎么写好地铁年终工作总结呢？下面是由工作总结之家小编为大家整理的“地铁年度总结报告范文大全”，仅供参考，欢迎大家阅读。

20xx年，在三局调试工作中领导和同事们的关心帮助下，按照本岗位的职责要求和领导的工作安排，认真履行职责，较好地完成了各项工作任务。现将个人主要工作情况总结如下：

一．项目概述

青岛地铁1号线，青岛市规划运营的一条跨海地铁线路，线路起于峨眉山路站，止于东郭庄站，连接黄岛区、市南区、市北区、李沧区和城阳区五个市辖区。该线路总体呈南北走向；?全长60.11千米，全部为地下线，共设置41座车站，全部为地下车站。青岛地铁1号线线路起自黄岛峨眉山路与长江路交叉口，沿长江中路、长江东路、滨海大道、跨海向北进入青岛主城区，之后沿费县路向东左转穿过青岛火车站广场，沿即墨路北侧、胶州路、和兴路、人民路、四流南路、胶济铁路东侧、仓安路、兴华路、重庆路、风岗路、中城路、209省道终至东郭庄(s209和青新高速交叉处西南处)。青岛市地铁1号线工程设控制中心一座，控制中心设在黄岛区。

青岛地铁1号线一期工程（北段）包括15个车站。此次联调的北段开通区域（东郭庄站、沟岔站、农业大学站、正阳站、小寨子站、凤岗路站、流亭站、仙家寨站、瑞金站、遵义站、南岭路、兴国路站、永年路站、沧安站、共14车站）

二．联调内容

综合联调是城市轨道交通工程建设阶段向运营阶段协调、有序过度的关键环节，是实现城市轨道交通的建设目标的措施，通过综合联调可以检验各系统是否达到设计标准以及是否达到承包单位合同中规定的各项性能指标，确定全系统的最佳匹配，为城市轨道交通的顺利开通和良好运营奠定坚实的基础。综合联调的目的主要有以下几个方面:

1．地铁工程是一项多种先进技术集成、运营安全要求高的系统工程，综合联调是在机电设备安装及单体调试完成后，开通试运营前的一个关键环节，综合联调是项目管理的关键过程。

2．地铁是由多个相互作用及匹配的子系统构成，是一个有机的集合体，同时也是一个多目标的复杂大系统，所以，即使各子系统均满足规定的技术条件和参数指标，也未必能够顺利的构成一个大系统。所以必须进行综合联调。

3．验证各系统设备之间协同运作的功能是否满足设计的要求，检验各系统设备和相关运营人员在地铁正常运营和事故应急情况下能否协调、有序地工作。

4．暴露存在的问题，及时对各系统的技术参数进行调整与修改，使其满足运营的实际需要。

5．通过综合联调使运营人员熟悉线路、设备的技术参数、设计标准、操作方法、注意事项，为工程进入试运行及开通试运营做好准备。

为达到以上综合联调目的及效果，同方股份专业工程师全面配合组织、跟踪、知道各综合联调项目的实施，协调解决实施过程各类问题、整改情况、系统功能现状等进行全面细致分析，质量评估报告可直接应用于：

1．作为青岛市地铁1号线一期工程西段试运营基本条件专家评估的支持材料，为开通试运营提供依据。

2．为青岛地铁集团有限公司运营分公司对各系统维修规程、操作手册进行修订提供帮助。及时对新规章进行调整，以确保新规章的必要性和实用性。

3．为后期系统维护保养、升级改造、新鲜筹备提供资料参考。

4．为青岛市地铁后续新建线路的综合联调工作筹备、组织、实施提供资料参考。

时间过得很快，来到项目部工作已有半年。在这段时间里收获了许多，慢慢的在成长，当然还存在许多的不足。有总结才有进步，才能发现自己的优缺点。具体总结如下：

一、业务能力方面：前期不足之处：

1、对有些部位的施工细节不熟练。例如：

（1）在浇筑立柱桩时对空桩的控制，严格控制混凝土浇筑的速度，首灌要快，然后再放慢浇筑速度，实时测量孔深以控制空桩深度；

（2）在地连墙成槽的过程中要勤测泥浆的性能，以便及时调整，在地连墙浇筑混凝土前填沙袋的这道工序中一定要注意丢沙袋的方法，在外放区填沙袋的时候要均匀，丢的过程中一定要要求施工人员将沙袋丢入外放区，严禁丢入钢筋笼内，这两道工序看似简单，但要对地连墙的质量是至关重要的；

（3）在在基坑开挖的施工作业中，要实时关注地连墙是否侵线以及开挖标高的控制，每开挖出一段就要及时跟进测量，以便及时处理。这些施工中的细节问题都要及时总结及时发现，避免每一次的主观错误。

2、有时候报检不及时，在程序方面有些小错误，不过在后期都有及时改正。这样的小错误也反映出我们年轻技术员在平时施工中没有严格按程序施工，这在我们今后的工作重要严格规范遵守。

3、对现场的一些工作考虑不到，有些工作没有及时上报给领导，导致一些没必要的麻烦。对于现场的工作，我们年轻技术员要学着多角度的考虑问题，而且要多向经验丰富的领工员、部长学习，对于初次接触的施工问题要多方面听取他们的意见。

4、现场工作交接班不清楚，有时候由于部门内部和部门之间没有及时交接清楚导致工作没有按要求完成，在这个问题上我们在平时的工作中一定要养成细致的习惯，对于施工作业、施工台帐及资料有涉及到多个部门要及时沟通，做好口头与书面的技术交底。

5、施工日志记录有些地方不够详细，对于施工日志我们技术员要足够重视，做好每天的记录可以了解整个施工的情况和进度，有便于我们以后对下道工序的安排，可以及时发现问题，提前计划，把自己分内的事情做得更好。

6、有些现场交底不到位，有时候跟班作业不到位，这就需要我们每个技术员要有高度的责任心，对于自己分内的事情一定要按质按量的完成。

二、交际协调方面：

和施工对交流协调缺乏经验。在不断的交流磨合中还是进步很大，在后期中有问题还是可以及时配合解决。相信在以后的处理问题中可以不断进步；在和部门之间的交际协调方面也许不断加强，做事要更加主动。

三、学习方面：

1、学习不够主动，遇到问题没及时请教。

2、缺少总结，图纸看得不够仔细。

3、缺乏方法，没充分利用各方面的资源。后期要加强学习，制定计划，当天的事情即日完成，在做资料中养成细心的习惯，尤其在施工现场中，要善于发现问题。

通过总结以往的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，不断成长。

在西安地铁领导的正确带领下，西安地铁20xx年全年紧紧围绕以确保地铁开通为大局，以树立地铁形象为目标，以抓好职责和各项任务的落实为重点，实事求是、与时俱进，有针对性地对西安地铁运营管理工作进行研究，规范规章文本提高员工业务。20xx年上半年在各位领导的大力支持下，基本完成完成了各项工作。现总结如下：

一、统一思想，加强学习，不断提高业务知识水平

按照西安地铁领导的统一部署，我认真学习了西安地铁企业精神，转变思想，快速进入岗位角色。认真深入学习《行车组织规则》、《渭河车辆段过渡期间运作办法》、《列车调试规定》等规章文本；全面学习贯彻西安地铁下发的各种规章制度和相关文件，加大措施，狠抓落实，确保了客运工作的顺利开展；认真学习我们的列车知识和各种应急预案，不断提高业务技能。

二、建章立制，从制度上保证执法规范

建章立制是地铁管理的一项基础工作，是实现地铁管理制度化、规范化、科学化的重要保障。根据地铁运营管理工作的实际需要，我们积极配合相关部室 规范各种行车的规章文本，制定大雨，大雾，大雪，冰冻等各种自然灾害下的应急预案。

三、外出学习提高技能

为了提高我们的业务技能，按照公司领导的安排，我们先后赴天津地铁和长春车辆段进行学习。在天津地铁我们主要学习天津地铁的管理制度，运营模式，以及天津地铁在新线开通时所遇到的困难和解决办法，其次我们学习天津地铁在培养地铁司机方面的整个流程，各种恶劣天气下的应急预案和行车办法。最后学习了天津地铁的列车构造和性能，驾驶技术等，为我们的列车调试打下基础。赴长春学习，本次学习自我做到严格要求，认真记录每一堂课的知识要点，做到不懂就问，及时总结。对于有疑惑的问题询问老师，力争把疑问消灭在课堂中，现场中。从心理树立起对本次学习的重视度，绝不浪费每一次学习的机会。从学习内容上来讲主要分为：列车概述，线路图学习和列车实体学习等三大部分。这三大部分串连起了学习列车的主路线，为我们能全面认识列车做出了大的指引，自身并不断结合学习特点，及时向厂家提出学习需求，完善学习内容。做到学的更实用，更宽广。在这期间我们所有人员都认真学习我们的列车知识，在听取车辆厂专家给我们讲解我们列车的知识时不仅做好记录，同时与老师进行探讨，真正做到对我们列车牵引、制动、以及列车控制技术的理解。并掌握其基本的工作原理。（由于列车未调试成功，所以我们不能对列车进行驾驶操作，只能对列车的内部布置和司机室布局和列车的底部挂件进行了现场的了解）。

四、积极学习保证安全确保调试顺利

为了今后能更好的工作，了解车辆段和正线运行办法，乘务室下发了“行规”和“渭河车辆段运作办法”等文件，自我感到像这两份文件尤为重要值得特别列出，这两大文件也做为近期工作学习的重点，因为它关系到今后工作场合的标准作业问题，能让大家建立起一种较为统一的作业办法。俗语说“无规矩不成方圆”，没有统一就没有一切，特别像在地铁这样的企业，如果你我都按照自己的想法去做，像调车，正线交接程序，作业流程，平时的整备作业等等，没有一个统一的标准，那么出事的机率可想而知。安全是地铁的生命线，没有安全就没有一切，只有按章办事，才能保证安全，而行规类似地铁中的宪法，一切人和设备都要遵守它，充分说明了它是重要性，因此学好行规十分必要。近期通过对行规了解和

认识，自己在作业上有了大的方向，像弯道驾驶速度的多少，各驾驶模式的限速，异常情况下的行车组织办法，正线供电区段的划分等等，统一了标准，指明了方向。前期的车辆段，因为施工居多，安全系数过低，学习车辆段运作管理办法十分必要，不但是保护自己的法宝，也是防止事故发生的法宝。在学习方法上，我总结出：一定要结合自己对车辆的知识和对线路现场的理解去学，认真熟记车辆段知识，特别和行车有关系的东西，像：车辆段的各供电分区的定义，各股道作业的用途及接触网的线高、信号机的分类、重要股道的长度和车库内外的运行速度，以及异常情况下的作业规定办法等等。如果这些东西作为司机都没有记清楚，那么怎么才能良好的开展工作。相信在临近列车到达的时候，一定可以胜任各项工作，做一名合格的司机。

五、小结。

通过对上半年的工作回顾，自我感觉达到了公司的各项要求和标准，但在有的方面还有待于提高，例如学习不准确，有胡子鼻子一把抓的感觉、笔记不精确不系统，对自己的要求也有所放松。在对比上半年工作，下半年里我定要像现在一样去热情工作，为公司创造价值。并做到严格要求自己，按照公司的要求提升自已。积极开展工作，迎接列车的到来，迎接20xx年9月28的到来。因为那将是乘务的喜事，公司的喜事，更是全市人民的喜事。在一路走来的路中，我会满怀着信心与力量，和其他的同事一起并肩做战。相信乘务这支队伍，定能克服一切困难不断前行，绝不辜负公司对我们的厚望，为人文的西安古城增加绚丽的色彩，为西安地铁的快速发展贡献平凡的力量。

20xx年设备保障部的安全生产工作主要是紧密围绕着运营公司各时期的中心工作不同阶段开展的，自觉地把安全工作与各时期的中心工作紧密结合。在总公司职代会精神和08年安委会工作要求的指导下，强部署、重落实，在全体人员的努力下完成了20xx年度运营公司安全考核指标。现将设备保障部安全工作情况分3个方面做如下汇报：

第一部分：安全生产“隐患治理、科技兴安年”取得较好成绩

一、20xx年安全目标及任务完成情况

20xx年部门严格落实“隐患治理、科技兴安”的精神，在全体员工的共同努力下没有发生一起责任性安全事故，实现了运营公司下达的20xx年设备保障部安全考核指标。

二、20xx年部门安全工作情况及其成效

1、落实职代会精神，加强安全监管队伍建设，坚持做到落实安全管理网络和岗位责任。

在20xx年的安全工作中，责任机制得到进一步强化。调整各专业室的兼职安全员，安全管理网络覆盖到边，我们进一步建立健全了部门的安全管理网络，部、室、班组各级都建立了专兼职安全员，形成了一个51人参加的比较完整的安全工作监督管理网络（部门领导4人、各室主任和委外单位领导8人、部门安全管理2人、各室兼职安全员4人、一线班组兼职安全员33人）。

进一步明确和强化各岗位的安全职责，对工长和班组兼职安全员进行业务培训，交职责、教方法提高基层组织安全管理能力和水平。

2、加强各层安全教育，借鉴其它事故案例，提高全员安全意识和安全责任。

（1）建立安全陈列馆、开展安全文化月展示活动，加强员工安全意识。

根据国家和xx市的整体要求，部门配合公司在6月份开展了安全文化月系列活动，进行了公司大型演练、安稳工作手册学习，安全陈列馆参观学习，安全征文等活动，在安全陈列馆中，展示着地铁运营以来的各类可以通过认真学习安全规章制度、落实安全操作规程可以避免的不安全事件，为大家敲响警钟。通过各级员工的总结与分析、交流经验以及部门安全文化的建设，认清了当前的安全形势，找到了差距的同时，极大地提高了各级员工学习安全、重视安全、运用安全的积极性，对员工树立整体安全意识有重要的推动作用。

（2）借鉴他人，开展“4.28胶济铁路特别重大事故”大讨论大反思活动。

“4.28胶济铁路特别重大事故”本来可以避免、不该发生的事故给国家和人民生命财产安全造成重大损失，令人痛心、教训极其深刻。地铁运营安全生产面临的总体形势不容乐观，这次事故的发生，再次为我们敲响了警钟。部门为了更好的借鉴这次事故的经验教训，提高安全意识，全体职工在深入了解事故的惨重损失、事故原因、惨痛教训的基础上，开展大反思大讨论活动，此次活动共征集论文108篇，并从班组到专业室，再到部门逐级讨论，将切合实际的优秀想法在部门范围内进行分享，共同进步，全面提升。从思想深处牢固树立起安全生产的理念。更好发挥主观能动性，坚守在自己的岗位，为地铁运营安全贡献着力量。

3、深入排查各类安全问题，紧抓问题整改，改善安全环境。

落实公司“隐患排查、科技兴安年”精神，隐患排查作为一项今年的重点工作，成立了设备设施安全隐患排查治理工作小组，规范了工作组织形式、基本程序及隐患处理基本流程。

在隐患大排查初期，共查出需要协调整改的隐患15项，对查出的隐患问题建立了档案，并进行上报协调解决，现已完成11项整改内容，剩余4项已列入xx年的整改计划（移车台改造、高架站信号机加装梯子、无感温电缆问题、部份地下站机房温度过高）。并将隐患和排查治理工作作为一项长期工作坚持下来，全年共查出大小安全问题808个（按项分155项），现已完成整改783个（136项），未完成的整改项都制定了防护措施、应急措施和临时处理措施，并由专人负责跟踪落实。在隐患排查治理工作中，我们逐步摸索，加强整改力度，形成以跟踪落实为重点的安全隐患登记册。

4、强化多层监管，贯彻三级提示。

为了使各层管理人员的管理工作规范化，减少以至杜绝安全事件，针对实际工作中人员新、设备新、经验少、实践少的两新两少的特点，紧紧围绕运营设备保障“第一要务”，以“加强基础建设，规范安全管理”为目标，在20xx年开展的查找安全控制点基础上，有针对性地开展明确20xx年的三健全提示活动。主要针对影响运营安全的设备检修问题，深入讨论，细致划分，将几个层级的重点提示划分开来，从部门领导到班组工长，根据各项工作的发生频率及影响大小进行划分，工长级提示更是细致具体，共计144条，涉及到重点检修、应急抢修、作业防护外来人员作业跟踪、特种天气作业、特殊工具使用等诸多方面。使班组的日常管理更加规范，为了确保三级提示的有效落实，组织了专业室进行学习考试，同时进行跟踪、督促、抽查、考核，并采取部门周例会、安全会普查和抽查的方法，对所有的主任和工长进行测试，使大家对自己的安全职责、逐级提示、安全责任时时刻刻记在心中，溶于实际。提高各层领导干部的管理意识、管理能力和责任意识，从盲目状态向自觉工作改变，积极发挥各管理人员的作用。从而做到了安全管理始终围绕和服务于各阶段的中心工作，以安全措施的落实促进部门的整体工作，将现场的安全工作形成了长效机制。

5、加强安全标准化建设，进一步提升班组安全工作

部门通过落实《设备保障部运营安全保障措施》，进行日常检查、9000评审、节假日检查、专项检查、季节性检查等检查对各班组的劳动防护、消防巡检、安全会议、安全检查、突发事件应对能力等安全制度的落实情况进行把关，各层深入开展安全教育和重温教育，为安全制度的深入贯彻和严格执行提供必要的监督和培训支持。通过检查、培训，强化每名员工的思想意识、安全理念，使每个人做到行动有目标，办事有程序，考核有标准，预防有措施，质量有保证。

6、强化实战训练，提高设备保障能力

部门从部门、班组两个层次举行演练活动，同时配合公司进行演练，演练工作形成了长期化、制度化、规范化的局面。上半年配合了公司组织的五次大型安全演练活动，提升了与外部门间在突发事件方面的协调作战能力；部门为体现突发事件的真实性，组织的演练尽可能的模拟实际情况，共开展部门级综合性演练9次（应急抢险人员综合拉动、列车脱轨救援、无延误送电、光缆熔接、消防器材使用2次、初期火灾确认2次、120急救），达到了锻炼队伍，考察了人机适应性，提高反应速度和抢险救援能力的目的；班组组织了业务和技术方面的技术技能演练，提高了各专业的单独作战能力。通过加强设备巡视、强化技能训练，完善设备履历与故障查找手册，加强设备运行数据的收集与统计，提高了设备维修效率和效果，提升了突发情况下的安全保障能力，改进了各项措施的落实情况。同时通过强化定期性的列车脱轨起复、光缆断裂熔接、无延误送电等实操性内容练习，严格执行各设备系统的定期性能检修和测试工作，从根本上保障设备的安全运行。

7、事故报告流程进一步得到明确

为了加强对重要事件的管理，避免对运营有影响的事件扩大，各级领导需第一时间掌握信息，根据事情的重要程度，及时做出批示。在20xx年，我们通过多次演练和实践，在日常工作用严格执行报告流程，对不按流程进行报告者加大了考核力度。在春节前，为确保信息能及时准确进行传递，部门再次对故障报告流程进行了强调学习，在多次强化学习后，我们的报告流程得到逐步落实，各级人员也能自觉地第一时间向相关领导进行汇报，从而保证了突发事件的应急处理工作高效的完成。

8、做好安全重温教育，使安全工作稳步提升

开展以“学习、讨论、谈感受”为切入点的重温教育活动，对安全操作规程、规章制度采取学习考试的方法，考试试卷分为共性题和专业题，100分为满分，90分为及格，不及格者对全部试题进行重考，及格者对错误试题进行重考，所有基层人员（195）参加考试，考试成绩全部及格，在对错误试题进行补考过程中，补考人员全部通过。对当前的安全形式进行讨论，对以往事件谈感受，以“反习惯性违章”、“安全与企业发展的关系”、“细节决定成败”为主题写出感受，共征集文章152篇，其中车辆室90篇，电力室30篇，控制系统室14篇，生产调度管理室18篇。

9、特殊时期特殊投入，不遗余力保奥运安全。

在奥运安保期间，部门编制了领导24小时值班制度、安稳工作联席会议制度、安稳工作信息专报制度、责任追究制度、安稳工作监督检查制度、安稳期间人员请销假制度、重要区域门禁管理制度等9项制度，系统、规范的推进奥运安保工作措施落实，做到领导职责到位、责任承包到位、宣传教育到位、信息联络到位、监督指导到位、排查落实到位的“六个到位”。

同时，部门对所辖的房间进行了全面的清查，共划定责任区域141处，责任区域明确负责人和巡视人员，建立属地巡查制度和巡查记录，辖区内需要进入的门建立了严格的来访登记制度，不长期使用的231处房间门张贴了封条。

在人员、车辆管理方面，部门按照公司统一要求对委外单位190人、售后服务人员21人进行了实名登记管理，对部门225名正式职工进行了逐一排查，与部门相关的25辆机动车换发了进出门车证。

在班组和工区，我们将安全稳定工作报告流程全部上墙，共计88块，以确保信息报告及时、畅通。

第二部分：xx年安全工作形势分析

20xx年是国家的安全生产“隐患整治年”，我们深入开展以综合治理为核心的安全问题排查工作，在大家的共同努力下，我们的安全环境得到了有效改善，20xx年是国家“安全生产年”，重点是深入开展“三项行动”，切实加强“三项建设”，促进安全生产形势稳定好转。要深入开展安全生产执法行动，严厉打击非法违法、违规违章生产行为；深入开展治理行动，突出做好重点行业和领域的专项整治；深入开展宣传教育行动，增强安全意识，提高防范能力。加强安全生产法制体制机制建设，促进政府安全监管责任和企业安全生产主体责任的落实；加强安全生产保障能力建设，推进应急救援和安全科技进步；加强安全检查队伍建设，坚持反腐倡廉，切实履行责任，提高监管能力和执法水平。

国家整体在积极抓安全，全面保安全的严峻局势下，部门安全形势同样严峻，安全工作不容放松仍需加力。各设备系统质保期已过，设备进入自我维护期造成故障上升。20xx年是部门逐步发展转化的一年，是坚持科学发展，强化安全管理和监督，有效遏制事故发生，推进安全生产向持续稳定发展的关键的一年。在这一年里我们认真讨论研究“安全、服务、成本”，总结创新，确保各设备系统安全稳定运行，保障地铁安全运营。逐渐完成从对厂家的依赖向自主维修进行转变，同时，部分设备逐渐进入故障多发期，故障率上升，设备隐藏的安全隐患逐步显露，20xx年我们开展了隐患排查治理工作，并将这项工作逐步规范，20xx年我们更要延续此项工作，切实将隐患排查治理工作做到实处，在20xx年的隐患排查整治过程中，更需要大家的支持和配合，对于查出来的隐患，我们要以人为本，科技兴安，以安全生产方针为指导，以法律法规、标准规范、规章制度为依据，以影响行车安全的设备系统为重点，整治隐患，抓实抓细、不留死角。争取做到隐患整改100%，即使有些无法整改的安全隐患，也要制定出相应的防范措施。

第三部分：xx年重点工作安排

根据xx年全国安全生产会议精神以及部门所面临的安全形势，部门决定从以下几个方面抓好xx年安全工作。

一、做好队伍建设，从基层抓起，培养一批懂安全、做安全、做实安全的安全生产队伍。

1、强化安全责任主体，加强责任意识

加强各层管理人员的安全管理理念普及，对各层管理人员从安全制度上进行强化，深入掌握所辖范围内的安全生产责任制、安全管理制度、安全操作规程。在生产过程中进行监督管理，加强责任意识。对安全生产责任制、岗位关键控制点、事故报告流程进行再次宣贯，各级管理人员要牢固树立安全责任意识，把安全措施落实到各项工作的决策中，落实到生产计划、生产组织、每个工作流程和每个职工的作业过程中。切实做到有章必循违章必究。，，

2、认真贯彻逐级提示，提高整体安全意识

重点抓好安全控制点和安全提示制度的贯彻落实，xx年的三级提示制度在日常安全生产工作中取得了很好的效果，在xx年我们继续开展逐级提示工作，对重要注意事项进行逐级提示。将日常重点注意事项又工长提示向所有人员全部掌握进行转变，形成“外部多提示，自身再加强”的局面，提高维修人员的整体安全意识。

3、落实分片包保，加强监督管理

落实领导分片包保，对部门所辖区域进行划分，每个部门领导对所划分区域进行管理，特别要抓好各项、各级安全检查，抓好安全岗位职责和管理制度的宣贯、落实，将安全工作做实做细加强预防措施的落实，促进安全监管督导体系的建立。

二、安全品质工作进班组，重心前移，实现由生产队伍向安全生产队伍的转变。

1、梳理安全操作规程，规范各作业场所生产作业

从现场的安全操作的角度出发，通过现场的实际操作经验的总结，对作业过程进行分析，确认安全重点操作环节，编写安全操作规程，由技术管理进行评审，室主任组织安全管理人员及技术管理对生产作业进行抽查，对安全操作规程编写的到位情况进行分析，审核安全操作规程的全面性。审定后的安全操作规程将在作业地点进行悬挂，以便对作业过程中的注意事项进行提示，作业人员要严格遵守安全操作规程，各层管理人员对员工的安全操作进行监管，对不安操作规程进行工作的员工进行处罚。

2、细化培训，落实演练，做好预防工作

将培训演练工作进行细化，做到每周有培训，有针对性的对技能进行强化训练，“从无到有，从有到精”，使每名员工做到“懂技术、懂防护、懂应急、懂管理”。在9000管理原则中有一项叫“持续改进”，在队伍建设、人员提高方面，我们也要本着谦虚谨慎、戒骄戒躁的精神，逐渐改进，稳步提升。

3、深入强化品质管理，真正做到安全品质进班组

继续深入推广各属地建立安全生产工作机构的做法，落实班组、室安全监管权责。进一步理顺部门安全管理与属地管理的关系，积极研究安全生产综合监管的科学方式和有效途径，推动落实相关安全监管职责和安全生产责任制，加强薄弱环节的安全监管。安全是地铁运营的生命线，部门将坚持“运营求稳，安全第一”的基本原则，不断提高安全管理水平。通过全方位参与、多角度渗透，强化全体员工的安全风险意识、品质意识和危机意识，高度统一思想、绷紧安全弦。

三、深入开展“安全、服务、成本”进一步提高设备管理水平，建立以设备质量为核心的维修模式。

继续对设备系统进行深入的安全、服务、成本分析，在确保设备的分级，并在设备系统重要性分析的基础上，向设备子系统、设备重要部件进行细化，并以运营安全为导向进行维修模式的再研究，确定维修维护等级、应急保障等级、备品备件保障等级，确定合理的班制和人员配置。并对理论上确定的内容进行深入实践，逐步改进，达到精细化维修的目的。各专业要深入研究所属系统的影响设备运行质量的控制点，开展以设备质量为核心的检查与评定工作，查找重要部件的运行规律，深刻分析，加大重点部件的维修管理，从根本上降低故障率。最终形成以提高设备综合效率为目标，整体提高设备运行可靠性为宗旨，通过各项职能管理来全面监督督导，以全系统的预防维修为过程，建立全员参与为基础的设备保养和维修管理体系。

20xx年已经过去，安全工作虽然取得了一点成绩，但前面的路并不平坦，我们必须情形地认识到，部门安全形势依然严峻，安全工作不容放松，希望各位继续发扬主人翁精神、坚定信心，持续努力、顽强拼搏，以饱满的热情、昂扬的斗志、务实的作风、细致的态度，力求取得更大的成效，实现安全生产状况的持续稳定提升。

首先，我们很荣幸地成为了第二十六届世界大学生运会的地铁安检员，为深圳大运会的成功举办贡献出自己微薄的力量。大运会的地铁安检工作不仅让我们有幸亲身感受国际体育盛会的恢弘盛大，也让我们在大运会的一点一滴的工作中一步步地成长成熟。

此次大运会安保工作，我们的职责是负责地铁安检，地点是地铁1号线（罗宝线）购物公园站。购物公园站是一个很忙很特殊的换乘站！

购物公园站是深圳地铁1号线（罗宝线）和深圳地铁3号线（龙岗线）的一个换乘站，位于中心区商业圈，附近有城建购物公园，星河cocopark，天虹商场，君上百货等大型购物中心；中心商务大厦，华融大厦，国际商会大厦，投资大厦等大厦；五星级的好日子马可波罗酒店，时代广场，卓越广场等。购物公园是个很繁忙的地铁站，由车站站务人员统计的每天购物公园站的客流量是八到十万人次。除了客流量大这个站还是个很特殊的站：购物公园站是一个像世界之窗那样的换乘站，但并没有世界之窗那么大，而是分为两个小站；每天有像车公庙站那样的客流量，但车站并没有车公庙站那样合理的布局，这样一个很忙很特殊的车站，给我们地铁安检工作带来了很大的挑战！

在20xx年6月15日我们怀着无比激动的心情，来到了购物公园站，走上了自己的工作岗位，在接下来的几天了，我们的激动心情，我们的自信心，我们的优越感，被眼前无数乘客的不理解和谩骂声打击的一点都没了，我们被乘客乘客称为变态，脑残，神经病。大部分乘客都是很不理解我们，但偶尔也有乘客对我们说“辛苦了”，“谢谢”等让我们欣慰的话语，虽然乘客对我们不理解，对我们冷言热讽，但我们一直坚持站好自己的岗，以微笑来面对所有乘客，并宣传安检的必要性，引导乘客接受安检。经过我们安检员不断努力，乘客慢慢都能自觉接受安检了。

由于站小客流量大，乘客大都能自觉接受安检，但是工作还是有很多挑战，比如：安检队伍太长乘客不愿意排队；乘客直接冲岗；容易和乘客发生冲突等我们就积极想办法解决，一方面我们向学院和保安公司及时反映车站的情况，一方面我们也自己想办法解决，我们向车站借铁栏杆围蛇形路线，安排多名前引导员进行引导乘客，客流高峰期时我们请民警，站务人员，车站保安来帮忙，力求做到“逢包必检，逢液必查，逢疑必查”。

虽然在购物公园站很累很辛苦，但我们安检员从来没抱怨过，由始至终以微笑来面对广大中外乘客，因为我们相信挑战和机遇是共存的。

在这两个月的工作中，我们面接受了很多挑战，同时也收获了很多机遇。在安检的过程中我们成功的查处了不少违禁品，比如：大瓶酒精，瓶装打火机气，烟花等易燃易爆的物品；折叠刀，带自锁装置的匕首，长的西瓜刀等管制刀具等；还在购物公园b，c出口安检点查处一把仿真的枪，并成功交给值班警长处理。我们站还不乏好人好事，在安检的过程中我们拾到不少贵重物品（比如：苹果iphone，护照，银行卡，大厦的设计图纸等）并交付失主或车控室。

现在虽然大运结束了，但我们的安检工作并没有结束，前两个月的工作经验我们要总结，后面的工作我们更要做好。

最后就让我用一首小词来表述我内心的感受：

学竞江河，登高处，巍巍昆仑满山雪，对酒长歌，人生几何？

默默无语安检路，无私奉献大运会。回首望，安检路漫漫。

谈大运，说安检，不求报，傲中华，扬国威，登祁连远望大运健儿，七十五金压群雄。青海湖畔笑吟吟，友爱互助并奉献，看未来，安检同健儿共进步！

xx年设备保障部的安全生产工作主要是紧密围绕着运营公司各时期的中心工作不同阶段开展的，自觉地把安全工作与各时期的中心工作紧密结合。在总公司职代会精神和 年安委会工作要求的指导下，强部署、重落实，在全体人员的努力下完成了xx年度运营公司安全考核指标。现将设备保障部安全工作情况分3个方面做如下汇报：

第一部分：安全生产“隐患治理、科技兴安年”取得较好成绩

一、xx年安全目标及任务完成情况

xx年部门严格落实“隐患治理、科技兴安”的精神，在全体员工的共同努力下没有发生一起责任性安全事故，实现了运营公司下达的xx年设备保障部安全考核指标。

二、xx年部门安全工作情况及其成效

1、落实职代会精神，加强安全监管队伍建设，坚持做到落实安全管理网络和岗位责任。

在xx年的安全工作中，责任机制得到进一步强化。调整各专业室的兼职安全员，安全管理网络覆盖到边，我们进一步建立健全了部门的安全管理网络，部、室、班组各级都建立了专兼职安全员，形成了一个51人参加的比较完整的安全工作监督管理网络（部门领导4人、各室主任和委外单位领导8人、部门安全管理2人、各室兼职安全员4人、一线班组兼职安全员33人）。

进一步明确和强化各岗位的安全职责，对工长和班组兼职安全员进行业务培训，交职责、教方法提高基层组织安全管理能力和水平。

2、加强各层安全教育，借鉴其它事故案例，提高全员安全意识和安全责任。

（1）建立安全陈列馆、开展安全文化月展示活动，加强员工安全意识。

根据国家和xx市的整体要求，部门配合公司在6月份开展了安全文化月系列活动，进行了公司大型演练、安稳工作手册学习，安全陈列馆参观学习，安全征文等活动，在安全陈列馆中，展示着地铁运营以来的各类可以通过认真学习安全规章制度、落实安全操作规程可以避免的不安全事件，为大家敲响警钟。通过各级员工的总结与分析、交流经验以及部门安全文化的建设，认清了当前的安全形势，找到了差距的同时，极大地提高了各级员工学习安全、重视安全、运用安全的积极性，对员工树立整体安全意识有重要的.推动作用。

（2）借鉴他人，开展“4.28胶济铁路特别重大事故”大讨论大反思活动。

“4.28胶济铁路特别重大事故”本来可以避免、不该发生的事故给国家和人民生命财产安全造成重大损失，令人痛心、教训极其深刻。地铁运营安全生产面临的总体形势不容乐观，这次事故的发生，再次为我们敲响了警钟。部门为了更好的借鉴这次事故的经验教训，提高安全意识，全体职工在深入了解事故的惨重损失、事故原因、惨痛教训的基础上，开展大反思大讨论活动，此次活动共征集论文1 篇，并从班组到专业室，再到部门逐级讨论，将切合实际的优秀想法在部门范围内进行分享，共同进步，全面提升。从思想深处牢固树立起安全生产的理念。更好发挥主观能动性，坚守在自己的岗位，为地铁运营安全贡献着力量。

3、深入排查各类安全问题，紧抓问题整改，改善安全环境。

落实公司“隐患排查、科技兴安年”精神，隐患排查作为一项今年的重点工作，成立了设备设施安全隐患排查治理工作小组，规范了工作组织形式、基本程序及隐患处理基本流程。

在隐患大排查初期，共查出需要协调整改的隐患15项，对查出的隐患问题建立了档案，并进行上报协调解决，现已完成11项整改内容，剩余4项已列入xx年的整改计划（移车台改造、高架站信号机加装梯子、无感温电缆问题、部份地下站机房温度过高）。并将隐患和排查治理工作作为一项长期工作坚持下来，全年共查出大小安全问题8 个（按项分155项），现已完成整改783个（136项），未完成的整改项都制定了防护措施、应急措施和临时处理措施，并由专人负责跟踪落实。在隐患排查治理工作中，我们逐步摸索，加强整改力度，形成以跟踪落实为重点的安全隐患登记册。

经过一年的工作，对自己的工作内容有了很多新的的领悟和认识。我们需要开始收集相关数据，汇总相关成果，进行导游的年度工作总结，那么导游年终工作总结怎么写呢？以下是工作总结之家小编收集整理的“导游年度总结报告范文大全”，仅供参考，大家一起来看看吧。

1、旅游是---非诚勿扰

每次接到一个新的行程单，就像接到一个约会书。大家都是带着诚意来的，也许是客人每年一次的向往，也许是客人日常工作的动力，也许是客人奖励自己或朋友们得方式。百业千行，如溪入海。旅游应现代生活节奏的作为一个大型的生活服务项目，吃住行游购娱。总有一个吸引你。

2、旅游是--天天向上

深入浅出适合大众的口味，山不会因水的流动而漂泊正是他的坚守才有个这挺拔，伟岸的高山。游山，赏山，乐山。是旅游的境界。一步一步向上，登顶。一篇原创导游词，一份紧禅的双手，一份身先士卒的心。青春的年轮点亮不同城市的光辉。一条线路一个主题。变的是线路，不变的是想要了解的深度。

3、旅游是--鲁豫有约

一段段旅游人的真情，数十小时赤诚对话，感受殷切回响，一起见证旅游，思索旅游，直指生命的体验与心灵，客人，导游，司机，计调我们一起走过。见证旅游。演绎旅游，享受旅游，憧憬旅游，生活是旅游，导游是生活。我们相遇，我们解读，我们再见，每次都是那么匆忙。留下下次的有约，下次的旅游。4旅游是---百家讲坛

节目是旅行社不变，讲师是导游在变，观众是客人在变，传播文化的平台在，档次的提高在。建构旅游方式，享受旅游人生。选择客人最感兴趣、最前沿、最吸引人的线路。追求旅游创新，追逐团队个性，雅俗共赏，传播旅游互动娱乐。

4、旅游是---你猜你猜你猜猜猜。

旅游人的明天是什么，你猜你猜你猜猜猜。

新的一年即将到来，做导游已经有2余年了，很多辛酸苦辣在其中，有的时候也想过要放弃导游这份工作，但是人不能遇见困难就逃避，我要学会挑战困难。

接下来20xx年五月的时候带了一次青岛团，由于这次准备并不是很充分，又加上一些主观和客观的原因使自己对这次带团真的很有挫折感，不过，也让我学习到了怎么处理问题，面临问题时要临危不乱，以下是我带团来的大致小结：

1：熟悉线路：团前准备一定要充分，线路熟记于心，多请教老导游，但也并不能轻信别人的提议，要做到有把握，有依据，才能万无一失。

2：服务工作要热心，细心：特别是旺季，一定要提醒旅游注意事项，方可做到防患于未然，有时一句话就能带来意想不到的效果，如旅游安全问题，游览注意要守时等等，主要防止问题出现的时候游客产生情绪上的不满。导游若在事先有个铺垫，效果就会好很多。

3：注意协调工作，安排好游客的同时，也要妥善处理好客人，司机，地陪旅行社和景区的关系。

4：导游要以不变应万变，出现问题也不能自己先乱了阵脚。导游虽不是万能的，但你的头衔就注定了你必须在客人面前临危不乱，及时果断的处理问题，如发生意外情况也要学会随机应变来妥善处理。

5：书到用时方恨少，导游所知道的知识必须广泛，因此要不断的学习，给自己充电。每次带团回来也要及时的总结教训，积累经验。

6：维护旅行社的信誉同时也要保护好游客的权益，当你为客人利益着想时，当客人意见不统一或遇到意外问题时，客人也会尊重和理解你和旅行社的安排。

7：最后，要及时解决客人遗留的问题，导游本身是一个服务行业，不仅仅是满足客人的需求，但不同的人也有不同的心理，你的决定不一定合大众，但一定做到合情合理，客人自然也会给你满意的答复。所以要学会解决不同的问题，不要把问题留到最后。

时间已消逝，的感触心中仍有余悸，我愿把每次大大小小的经历都看成是第一次来认真对待！“路漫漫其修远兮”也许可以回头看看留下的脚印。年轻的我要不断的告诉自己“革命尚未成功，同志仍需努力”！，困难经历了，但经验却留下了。带团总是不可避免要遇到三多(人多车多“压力多)，作为导游就要做到三心(多一份细心，多一份小心，多一份诚心)

细心：旅游景点环境杂，作为导游比平常要一份细心眼观六路，耳听八方，尽量将客人控制在自己的视力范围内，随时提醒客人归队。

耐心：在游览之前必须将团队的游览之前必须将团队的游览路线，集合时间地点再三强调，以防客人一旦走失可以迅速归队。初到一地大家充满新鲜感会不停“单溜”，这时导游要耐心而迅速的劝客人归队。

诚心：带团随时随地会发生突发事件，导游要用一百分的诚心去解决，事情终会得以化解。

我付出，我努力！总相信“一份耕耘，一份收获”。

20\*\*年\*月我荣幸的成为的员工。在这一年中，很感谢单位领导不断给我学习历练的机会，使我从一个刚走出校园的学生慢慢掌握学习实践经验和知识。同时在同事的帮助关怀下，也使我更快的融入了\*\*\*\*风景名胜区这个大集体。现将一年的工作做一个简要总结。

刚到景区的第一天，是很炎热的一天。在领导的带领下我来到了景区游客服务中心，我光荣的成为了一名景区导游员。导游的主要职责是安排游览活动。根据旅游接待计划合理安排团队在景区游览活动。做好接待工作。具体落实团队在当地的食、住、行、游、购。娱等各项服务。最重要的就是导游讲解。负责团队在景区参观游览中的导游讲解。所以作为一名导游首先就是要熟悉景区的概况，领导和同事为我找来了景区的简介和导游词，但由于当时对景区的印象还停留在学生时代的游玩印象，第二天我就按照同事说的方法拿着导游词在景区里面熟悉每一个景点，同时结合导游词更深一步的了解各个景点。用这种方法很快了解了游览景区的路线，导游词也记住了大部分。第二个月我就开始单独接待导游，当然刚开始导游还是很紧张也出了很多的小错误，不过在实践中寻找不足、在实践中不断学习。慢慢的我也成为了景区一名合格的导游员。

\*\*年\*月中旬，管委会领导为我们所有旅游的员工组织了一次拓展训练活动，这次的拓展训练我会一生铭记。在这次拓展中我和更多的同事有了更多的接触，也让我更快的融入到了集体当中。同时通过拓展我也学到了很多平时接触不到的知识。同时我也被抽调到考核培训组协助收集整理关于景区的考核培训手册。在这期间我的写作能力大大提升，同时也学到了很多关于文字整理的技巧和宝贵经验。

20\*\*年对我是一个跨越的一年，由于景区的体制改革和人事变动，我从游客服务中心来到了市场拓展中心工作。在市场拓展中心我主要负责的旅行社和媒体记者联系的工作。刚到市场拓展中心有很多工作都不熟悉，在郝处的耐心指导下和同事的帮助下，自己才能很快的投入到工作其中。在市场拓展中心虽然忙碌但是很有乐趣，有更多与外界接触的机会当然我的交际能力也得到了很大的提升。

在这一年的工作中，我在思想方面也从刚出校门的莽撞天真慢慢的学会耐心、细心、恒心。做事情之前学会分析，在实践过程中才会避免很多不必要的问题。

虽然在这一年的工作中我学到了很多，但是在以后的工作中我还要继续再接再厉，让自己在岗位上做的更好。

光阴易逝，我们即将翻开新的一年，很多单位会进行年度述职，这时需要作好团支部的年度总结，如何让自己的团支部的本年度总结在众多人中脱颖而出呢？下面是工作总结之家小编精心收集整理，为您带来的《团支部年终工作总结范文大全》，希望对你有帮助。

这一学年以来，我班团支部的工作在校领导和团组织的正确领导下，在辅导员和老师们的关心和帮助下，制定了明确的方向性计划，按照学校的工作的总体要求，从本班的自身特点出发，以团结为动力，认真落实上级的工作，积极配合每项活动，举行多次团体活动，活跃团员思维，丰富团员生活，努力构建和谐、团结的班集体。在此将这一学年高一xx班的团支部工作情况总结如下：

一、团支部思想建设方面

1、20xx年9月为了强健同学们的体魄，提升同学们的身体素质，本团支部组织同学们到户外进行体育锻炼。众所周知，对于当前的中学生来说身体健康越来越重要了，只有拥有良好的身体素质才能更好的全身心的投入学习中。因此我们开展了这个意义重大的活动，在活动过程中，同学们积极参与，既是一种娱乐，也锻炼了身体，体验了劳逸结合的快乐，达到了目的。

2、20xx年10月为了增进团员之间的友谊，让大家更好的相处，本团支部特地开展了一个“友谊万岁”的主题班会，通过这次班会，同学们更加的体会到了友谊的纯真，美好，也更加了解了如何让我们的友谊长存，是同学们的关系更加的友好，团结。

3、20xx年11月为了提升团员的道德素质，本团支部开展了“道德与素养”主题班会，在班会上，许多同学都发表了自己的见解，大家对道德与素养也有了一定的了解，也认识到了自身的不足，并对自己做出了一定的要求，同学们的道德素养正在提升的过程中。

4、20xx年12月开展了“奉献是美”的主题班会，使同学们深刻理解的“我为人人，人人为我”的含义，起到了一定的效果。

5、20xx年3月值三月学雷锋月之际，本团支部组织了一次社会实践活动，组织团员至“石峰公园学雷锋义务劳动，此次活动不仅仅让同学们在举手抬足之间真正领悟到雷锋精神的真谛，同时也是紧跟时代的步伐跟创建卫生城市联系在了一起，在活动中，团干部组织策划，带领各团员亲身体验助人为乐的快乐，宣传委员带动的“城市文明大调查”小栏目采访得相当成功，团员们积极参与，服从安排，成效明显。

二、团支部组织建设方面

1、本团支部的组建是严格按招民主程序选举产生的，职能健全分工明确，与班委配合良好。现任团支部干部是在班级全体同学进行名主投票选举后，班委成员再次举手表决，班主任现场监督下产生的。完全符合民主程序，具有极强的凝聚力与战斗力、并有信心带领班级取得荣誉。

2、本团支部认真执行学校团委组织的各项决定，团支书、班长每周按时参加例会、学习探讨上级传递的信息，安排的工作。做好详实的记录，以便传达给支委全体成员。

3、本团支部“三会一课”制度健全，实施具体，于20xx年9月、11月、12月召开了三次支部大会，分别商讨班委组建等活动相关事宜。团支部委员会，及小组会议则更是每周都会举行。总结本周工作，制定下周工作计划。班级通过这些活动汲取并总结经验，不断进步，洋溢着浓厚的民主气息。

4、本团支部在支部书记的带领下，于20xx年4月27日认真开展了团员民主评议工作，并在班主任的监督下，同时团支部全体成员通过民主评议，严格按照学校团委下发标准，评选出xxx同学等五名候选人上报校团委，以供从中选取优秀共青团干部、优秀团员。

三、团支部学风建设方面

1、本团支部与班委会成员有效积极的与各任课老师取得联系，将考勤、课堂作为一项工作来抓，以保证同学们学习的质量。在老师与本团支部及班委的共同努力下，本班上课纪律良好气氛十分活跃，而且于在本学期，各课老师都选择本班上录象课，且效果很好，受到各任课老师一致的赞扬。

2、在本团支部成员以身作则的示范作用下，班级学习风气浓厚，团员学习成绩良好，本学期考试，有4位同学进入年级前40名，有9位同学进入年级一百名，另外还有很大一批同学成绩进步十分明显，这极大的鼓舞了士气，激发起大家刻苦学习的动力，为以后取得好成绩奠定了坚实的基础。本团支部全体成员也表示，将以此作为新的起点，再接再厉，将班级学习成绩带向一个新的高峰。

3、20xx年2月为了使每一个同学都有一个明确的目标，本团支部与班委会开展了以“目标与学习”为主题的班会，班会上，同学们讨论了有关考大学以及为什么要读书的问题，观看了有关当前大学生就业形势的视频，深刻体会到了学习的重要性，这次的班会开得相当的成功，激发了同学们对学习的热情，自该班会开展后，同学们都为自己定了合适的目标，大家的学习气氛也更加浓厚，这一切在第一次的月考中都得到了证明：大部分同学都取得了显著的进步。可见这次班会对同学们都是有很大的影响的，达到了开展班会的最终目的。

4、20xx年2月本学期开学，我们班就制订了一个目标，就是——创建“自律”班级体。就是为了提高同学们的自律性，使同学们养成良好的学习习惯，树立良好的学风。因此，便开展了一次有关“自律”的主题班会，讨论了本班存在的一些问题，并提出了如何解决的方案，就如何创建“自律”班级体展开了激烈的讨论，同时也制定了一些条规，以次制约监督每个人。到现在，在老师和全体同学们的努力下，过去的不良现象已消除一些，优秀的方面也继续延续了下来，取得了一定的？果。

四、其他方面建设：

1、对于校团委新成立的志愿者协会，本团支部成员表现出了极大的支持，许多团员积极自愿报名加入志愿者协会，人数达数十人之多，并且在校团委的组织下，在学校开展了一系列活动，同学们积极性高，表现良好。

2、在学校的组织下，同学们到武汉大学、华中科技大学……参观，在活动过程中，同学们第一次体会到高中集体生活的乐趣，并在活动中增进了交流，增进了感情。班级同学积极参与，体现了极强的集体凝聚力。

过去的一年，本团支部各团干部的带领以及各团员的密切配合下，紧密的团结在一起，形成一个有着极强凝聚力与战斗力的集体，整个集体内部充溢着和谐、自由、团结、向上的精神理念，在学习、生活、工作等方面尽己所能，取得了优异的成绩。尽管在一些小的方面仍然存在着一定的缺陷，但我们相信，在这样一个积极思想引导下，0812班团支部一定可以克服困难、改正缺点，大踏步的迈向一个更高的层次与境界，并最终走向辉煌。每位团支部成员无不抱有这样的信念与信心：我们将战无不胜，只要我们团结在一起，我们一定可以做得更好，下一个目标永远是超越现在自己！让我们拭目以待！

时光飞逝，有临近期末了，这一学期所有的学习和工作都即将要告一段落，团支部的工作也进入了总结阶段。经过紧张的学习和工作，这学期的团支部工作终于到了总结阶段了。这学期我们团支部的计划活动开展得顺利又圆满。不仅让支部的成员全都感受到了集体的荣誉和团结的力量，让大家为生在这样一个活跃而又有积极氛围的集体中而感到自豪和快乐。

很荣幸，在班里担任了一年的团支书。老实说，这个职位比较忙，除了团日活动，还有大大小小的工作等要做。但就我本人来说，我是很庆幸自己去竞选了这个职位。因为通过这个职位，我本人收获了不少东西。另外，这个职位，同时也锻炼了我的应变能力，比如处理团日活动时遇到的一些突发事件。也锻炼了我的勇气，比如两次团日活动成果展示时，我都是自己一个人上去讲解的，还有，在平时，大大小小的通知，都是需要站在前面，面对这全班。这些，在无形之中，都提升了我自身的综合素质。

在工作方面，举行策划团会活动，可以说是团支书的最主要的工作了，本学期我们总共开了四次团会，其中还有一次户外团会。在本次户外团中，基本班级所有人都参加了，在此次团会中，由于在户外，没有过多的限制，所以我们策划了较多的活动，再加上同学们的积极参与，是的这次户外团会格外的成功，不仅是班级的凝聚力加强，而且也使同学们之间仙湖的关系拉拢了，另外三次在室内团会，次去开完有关团日活动的会议回来后，我就开始考虑，要怎样举行。又想创新点，又想好玩点。所以，觉得最难的就是确定这个活动的形式和内容。然后，就准备策划书、团务日记等，争取多点材料，争取赢得比赛。还有就是在个人讲解时，制作所需要的ppt等。

在思想组织建设，这个是团支书工作的关键，既然身为团支书，就要搞好班级的思想的组织建设，在本学期的“推优”中我们班有两名同学被推上了入党积极分子，例外两名同学被推上了预备党员，使得大家积极性很高。

作为班里的团支书，我认真地感受了每位同学的感言，才发现真的还有好多事情是还没有做到的。来自不同生长环境的同学们有着很多表面并没有展露出来的想法，有很多不同性格的人，还有一些和其他同学一样有着热情但羞于表露的人。作为班内的团支书，我想我有义务来关心同学们更多心灵上的需要，这也是我发现在以往工作中的不足之处，所以在今后的工作生活中，我会在这方面倾注更多的力量。

“一个班级的荣誉是要靠全体成员共同努力的”，但我也知道做好一个尽职尽责的好团支书也是至关重要的；“一个没有领导的集体是散乱的”，同样，一个好的决策会增强集体的凝聚力，从而使班级有更强的创造力！这是通过半年的工作中总结出来的。

我希望在明年、在新的一年、新的一学期中努力改进。我希望我能干好本职工作和其他班委一起将我们的班集体带到一个更辉煌的高度。

20ｘｘ年城建集团二分公司团支部在公司领导和集团团总支的正确领导下，紧紧围绕着稳定员工队伍、做好宣传报道、组织开展文体活动以及协助公司各单位开展相关工作等方面，积极有序地开展各项工作，对稳定公司员工队伍和积极宣传企业文化发挥了重要作用，同时分司团支部围绕集团团委总体策划方针，立足自身基本情况，以实际生产状况为先决条件，积极开展团支部建设，宣传上级团委决议和指示，组织各项教育和学习活动，拓展青年团员综合素质。具体实施情况总结如下：

一、稳定新来大学生员工的心态

1、经常给新来大学生员工打电话，了解新员工思想动态、发现存在问题，对于能够解决的问题及时给予解决，对于不能解决的问题，及时向上反映并及时沟通。

2、主要是通过师傅以及大学生本人等多个渠道进行沟通，了解见习大学生的工作情况、思想动态等方面。通过沟通及时发现问题，解决问题。

3、团支部配合办公室对二分公司在建工地的正面新闻报道和宣传，从而加强二分公司在集团里的认知度。

4、组织和呼吁青年团员在城建集团报上踊跃投稿，把二分公司的风采和激情流露在笔尖，借助集团报这个平台展现给城建这个大家庭。

二、组建新的团支部班子

1、明确团支部成员的任务和职责

研究团支部管理办法，商定团支部各委员职责分工，不断完善管理制度，实时调整团员的考核指标。

2、更新团支部信息

组建新团支部后，对二分公司的在团人员人数进行了考察，现今二分团员人数41人。

三、丰富员工业余生活，积极配合集团的铁军杯职工文体比赛

1、对二分公司的文艺特长员工进行摸底。以项目部为单位，对各个项目部的人员情况进行了摸底，对有文艺特长的员工进行登记。

2、组织羽毛球、乒乓球、象棋、跳棋、够级比赛的报名动。

四、策划团支部活动方案，争创优秀团支部

为保证20ｘｘ年优秀团支部的评选，根据团支部委员会议，针对集团团委主要思想工作路线，策划筹备专项活动方案，包括学习教育、团员拓展培训、主题活动、青年志愿、争先创优等各方面。

五、主要存在问题和不足主要问题

1、本职工作与团支部工作相冲突。由于公司特级资质评定和二环南路的生产压力，基本没有独立开展团支部活动，而且支部人员所在项目部施工生产压力大，相关工作不能及时展开。

2、缺少活动资金，很难大范围的组织二分公司的在职人员活动。

3、不好请假，缺少时间安排，是否考虑下一月安排休班1-2天的休息时间。

六、下一步工作计划

1、逐步落实与质检科、安全科、总工办等科室的配合，从实际工作角度侧面开展项目部青年职工的考核推优。

2、继续加强团支部建设，提高支部委员的工作热情，换位思考，优化工作模式。

3、逐步开展的各项工作计划，力争获得优秀团支部称号。

时光如电一般的飞驰，旧的一年的大门即将关闭，为了更好地从容面对年底的律师年度工作总结，一般均从第四季度开始准备素材，有没有比较好的律师的年度工作总结模板呢？为了让您在使用时更加简单方便，下面是工作总结之家小编整理的“律师年度总结报告范文大全”，仅供参考。

在上一年度的执业过程中，本人对国家和人民对律师行业的要求高度保持一致，在市司法局和市律协的领导下，认真、谨慎的履行自己的职责，严格要求自己，始终认真遵守宪法和法律，遵守律师职业道德和执业纪律，忠实履行中国特色社会主义法律工作者的职业使命，维护当事人的合法权益，维护法律正确实施，维护社会公平和正义，业务上也取得了些许成就，律师业务也有了新的发展，现分项总结如下：

一、不断加强思想建设

遵守国家法律、法规，严格遵守律师职业道德、执业纪律以及《律师执业规范》，遵守各级司法机关的规章制度，认真履行律师协会的章程，履行会员的.义务，遵守律师事务所所内的各项管理制度，敬业爱岗、廉洁自律、文明执业，认真履行工作职责，全心全意的做好法律服务工作，树立品牌服务形象，坚守执业理念，最大限度地维护当事人的合法权益。

认真学习，严于律己。不断进行知识更新，并积极参加律师事务所和律师协会举办的业务技能学习与职业道德培训，提高自己的业务技能和专业素养。

二、认真参与公益法律援助活动

本人积极投身于普法工作，根据普法工作目标和要求，在法制宣传日开展普法宣传活动，坚持说理释法，耐心解释，努力营造良好法制环境，提高公民的法律素质，并结合工作实际，探索普法工作的新方法、新路子，采用到企业开展调研、开办普法课和专题法律讲座等多种形普法，取得了良好的实际效果。

在热心公益、服务百姓的活动中，本人认真履行工作职责，热心解答百姓所关心的法律问题。在当今法治社会的背景下，社会群众法律意识不断增强，对公众及律师行业能够在这样互相交流过程中相得益彰，一方面满足了公众的法律需求，另一方面律师工作也能够通过接地气的方式是自己的工作得到深入和沉淀，对于促进两个文明建设和社会和谐稳定尽了自己的一份力。

三、努力提高业务水平与技能

过去的一年，通过大量办理诉讼案件及非诉讼案件，办案方式取得很大突破，用非诉讼方式解决诉讼问题，既减轻当事人的讼累，又妥善化解社会矛盾，及时息讼解纷，促进了当事人的和解，增进了社会和谐。本人无论是民事代理、刑事辩护，还是非诉讼业务，都能够恪尽职守。作为企业法律顾问，认真为顾问单位解答实际法律问题、及时提出法律意见，为顾问单位提供了优质服务。

回顾本人所接受的各类案件和所提供的各类法律服务，本人兢兢业业，扎扎实实，每一个案子都尽心尽力，做到当事人满意，自己心里安然踏实。取得了较好的经济、社会的双重效益。为维护社会稳定，促进社会和谐，保护国家、集体及公民的合法财产等均做出了自己应尽的贡献。

与时俱进，拓展新领域。随着全球经济形式的变幻及国内经济体制的发展，面对不断涌现的新问题、新领域，本人在律师事务所主任的领导下立足现有业务的同时，继续拓展新的业务领域，积极开拓案源，努力用自己的的法律专业知识和技能为当事人服务。

四、遵守律师职业道德执业纪律

在职业过程中，我忠于宪法和法律，执业为民，维护委托人的合法权益；认真遵守《律师事务所内部管理规则》和本所的各项管理制度，还积极参加修改制度，提出建议；明明白白告知委托人的各项权利和风险，不为谋取业务而误导当事人或者做虚假承诺；没有私自接受委托和收费，收取额外报酬的行为；没有向我所瞒报、少缴代理费的行为；没有采用贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行业务竞争的行为；严格按业务操作规程办理，没有损害国家社会和当事人合法权利的行为；与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员相互关系中，没有非工作场所会见的行为，没有请客送礼和指使当事人送礼、行贿的行为，没有假借他人之名向当事人所要财务的行为；没有向司法机关出示虚假材料等弄虚作假的行为；没有从事违法和有悖律师职业道德、公民道德规范，损害律师职业形象的行为。

总之，为社会、为公众服务是律师工作的永恒主题。总结过去，通过此次考核，本人一定认真总结，纠正不足，找出工作中的差距，虚心学习；展望未来，在新的一年里，本人一定更加严格地要求自己，心系整体，服务社会，严格遵守各项规章制度，加强业务学习，在全体律师中树更好的形象，时刻以良好的标准严格要求自己，进一步扩展业务，发挥先锋模范带头作用，积极参加各种业务培训活动，为全面完成各项任务而努力工作。本人在今后的工作中要力求实现每经办、处理一起法律事务均取得法律效果、社会效果、政治效果的有机统一。

通过对上一年度律师的执业实践和理论学习的总结，本人对律师职业和社会主义法治建设更加充满信心。在今后的律师执业中，本人将依照《律师法》和律师职业道德赋予的职责，提供更优质的法律服务，努力在现有的执业基础与理念上锐意进取，创造更加辉煌的一年，为实现社会的公平正义继续贡献自己的一份力量。

xxxx律师事务??

经过一年的实践，我增长了见识，逐步锻炼成为一名基本能够独立处理日常法律事务的法律工作人员，积累了一定的工作经验，明确了自己的目标---努力做一名合格的律师。现对实习期间个人工作总结如下：

一、参与办案、积累经验

一年的实习生涯中，我严格要求自己主动参与每一件能够接触到的案件当中，在指导律师的指导下及时制作各种法律文书，并于规定期限内提交法庭，协助律师按时参加案件庭审活动，结案后及时整理案卷归档等工作。掌握了最基本的案件处理流程、学会了起早常用的法律文书、了解了如何分析案情、学会了如何与当事人沟通。特别是参加了律协举办的实习律师培训，对我帮助很大，受益匪浅，让我在短期内提升了自己。

二、坚定信仰、追求成功

通过实习期间所从事的具体律师业务，我对律师的职业规范有了更深刻的理解和认识，律师的诚信以及对当事人的保密义务尤为重要。诚信做人，认真做事，忠于事实，忠于法律，全心全意为当事人提供质的法律服务，是任何时候都应该坚持的信念，因为一个案件对于当事人来说可能一辈子只能遇到一次，在他们心里，案件对他们来说就是天大的事，所以律师必须以极其认真负责的态度对待，并全面细致的分析案情，考虑案件的影响因素，提出切实可行的解决方案。

随着社会的飞速发展，新的情势不断出现，法律持续更新变化，停滞不前注定是要被淘汰的，律师行业更是如此。对于现在这样一个学习型的社会而言，一劳永逸的学习已不复存在，持久高效的学习能力是一个律师必须具备的基本素质。

非常感谢我所认识的每一位资深律师及每一位共同探讨问题的同仁，是大家的帮助才有了我今天的成长，虽然我在这一行刚刚起步，我正在努力，相信我能够成为一名合格的律师，一名让当事人信任的律师。

作为一名专职律师，本人在过去的20xx年里认真遵守宪法和法律，遵守律师职业道德和执业纪律规范，依法、诚信、尽职、尽责执业，忠实履行中国特色社会主义法律工作者的职业使命，维护当事人合法权益，维护法律正确实施，维护社会公平和正义，促进社会和谐发展，认真完成律师事务所指派的各项任务，无任何被投诉记录。

一、遵守宪法、法律、法规和规章，遵守职业道德、执业纪律和行业规范，履行法定职责

本人在执业过程中，认真遵守宪法、法律、法规和规章，没有任何违法乱纪的行为和言论。积极主动的服从律师监管部门和律师事务所的监督和管理，在诉讼活动中严格遵守法庭纪律，尊重法官，按时出庭、提交法律文件，积极配合法官的审理工作。在办案过程中从未做过以不正当手段妨害司法公正的行为；不伪造证据或诱导、威胁委托人、证人提供虚假证据，不为犯罪嫌疑人、被告人的亲属违反规定传递信件，钱物或与案情有关的信息；与同行之间，积极团结、互相协助，不做诋毁同行声誉的事情；没有采用贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行业务竞争的行为；严格按业务操作规程办理，没有损害国家社会和当事人合法权利的行为；与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员相互关系中，没有非工作场所会见的行为，没有请客送礼和指使当事人送礼、行贿的行为，没有假借他人之名向当事人所要财务的行为；没有从事违法和有悖律师职业道德、公民道德规范，损害律师职业形象的行为。没有受到任何行政机关、监管部门的任何一项行政惩罚或行业处罚。

二、遵守律师协会章程，履行会员义务

本人严格遵守律师协会章程，认真执行律师协会决议；遵守律师职业道德和执业纪律，遵守律师行业规范和准则；积极参加律师行业业务培训；

虚心认真地接受律师协会的指导、监督和管理；积极承担律师协会委托的工作，履行律师协会规定的法律援助义务；自觉地维护律师职业荣誉，维护会员间的团结；按规定交纳了会费。

三、办理法律服务业务的数量、类别和服务质量，办理重大案件、群体性案件

本人在过去的一年里，积极开拓案源，共承办二十余件诉讼及非诉讼案件，依法、诚信、尽责地为当事人提供法律服务，最大限度地维护委托人的合法利益。对委托事项可能产生的风险能够如实告知委托人，从不故意对可能出现的风险做不恰当的或虚假的承诺。对委托人支付的费用能够做到合理开支。对委托人提供的保密信息能够严格保密，不损害委托人的合法权益。积极努力为委托当事人处理好每一个案件，受到当事人的好评。

四、履行法律援助义务，参加社会服务及其他社会公益活动

本人在过去一年里积极履行了法律援助义务，参与办理法律援助案件多起，同时积极参加法律体检、法制宣传、积极捐款、提供法律帮助等公益活动，在履行法律援助义务、参加社会服务及其他社会公益活动方面表现突出。本人积极地为农民工、下岗失业人员、妇女和孤寡老人等弱势群体提供免费法律咨询服务，并为多位想提起离婚之诉当事人做好调解工作，起到了良好的效果。积极的调解工作，既减轻当事人的讼累，又妥善化解社会矛盾，及时息讼解纷，促进了当事人的和解，增进了团结。

五、受行政奖惩、行业奖惩

在过去的一年里，积极参加律协及司法局组织的各项评选及其他一系列相关活动，荣获济南市司法行政工作先进个人，荣立三等功，大大激发了本人的工作热情，也通过学习其他广大优秀律师同行的先进工作事迹，不断增强自己的努力奋斗、积极进取的信心，为以后的工作和学习增添了动力。在接下来的一年，我还将继续努力，积极参加评选及其他一系列相关活动，使自己业务水平和工作技能水平不断得到提高。在整个20xx年中，本人没有受到过行政机关以及行业管理及部门的任何行政和行业处罚，在新的一年里，我将一如既往地严格要求自己，在遵守各种规章制度的基础上，尽最大努力为当事人服好务。

六、参加继续教育

本人在努力工作外，不断学习时事政治、党的各项方针、政策，为进一步提高自身的业务本领，精心收集了当年新出台的法律法规和司法解释组织律师认真进行学习，并做好学习笔记。通过自学或参加网络培训学习了《国家赔偿法》、《行政诉讼法》、《社会保险法》《物权法》、《侵权法》等新老各项法律理论和法律实践知识。作为一名律师，只有不断地学习，不断地丰富自己的视野，政治过硬，知识过硬，作风严谨，才能担当起时代的重任，才能不辜负当事人的期望，才能为国家、为社会、为人民做出应尽的贡献。

七、遵守本所章程及管理制度，参加本所组织的党建、学习培训

本人认真遵守本所章程及管理制度，积极参加事务所组织的一系列业务技能和职业道德培训，提高和增强了职业技能和职业道德，坚定了律师职业信念。通过所里的党建工作，对党的历史、党的政策、党员律师先进事迹的学习，深刻领会了社会主义法治理念的内涵和精神。

过去的工作有成绩，也有不足，需要不断提高和改善的地方还有很多。但是，为社会服务、让当事人满意是本律师的不断的追求。今后的工作中，要积极查找自己在执业理念、业务能力、工作作风等方面存在的差距与不足，在办案过程中自觉恪守“忠于法律、诚实守信、勤勉尽责、公平竞争、严格自律”的原则。再接再厉，锐意进取，依照《律师法》和律师职业道德赋予的职责，为社会提供更为优质的法律服务。

本人作为副主任律师，在20xx年度执业过程中，我为维护国家法律的正确实施，促进司法公正，促进社会和谐与稳定，依法维护当事人的合法权益作出了一名律师应当做的工作。

一、本人作为一名党员律师

始终保持清醒政治头脑，始终坚持正确的政治方向，始终与党中央指示精神保持高度一致。把党的事业、国家利益和社会公共利益贯穿到律师工作中，坚持党的事业、国家利益和人民群众利益与律师工作的一致性。在执业活动中严格遵守和执行法律、法规，遵守宪法和党的方针政策，严格遵守律师职业道德和执业纪律规范。始终以促进社会和谐和稳定作为律师工作的方向和内容。

二、严格遵守律师协会章程

积极参加律师协会，司法行政机关组织的各种活动和学习，认真履行会员义务。20xx上半年参加了滕州市司法局组织的全市司法干警及五所一处，法律援助中心，赴枣庄监狱参观，实地地进行“反腐倡廉”警示教育。参加了枣庄律师协会、枣庄司法局组织的全体律师管理干部、党员律师参加的“井冈山红色教育”以弘扬革命先烈精神，不忘革命前辈促进党员律师在新的形势下，让全体党员律师和干部永远保持党的先锋队作用，巩固党的领导核心地位，推动和促进党的社会主义事业和谐、稳定和有序的发展。下半年参加学习枣庄市司法局传达省厅齐厅长《关于司法行政机关开展作风整顿》的讲话。参加滕州市司法局组织学习《滕州市政府开展民主生活会通知》主要是开展批评与自我批评，转变服务理念和服务作风。司法人员和法律服务人员要模范遵守法律，竖立良好的干警形象，要起到遵纪守法的带头作用。

三、在参加公益活动方面

在20xx年在司法局会议室，由李福宪局长主持，王局长讲话召开的《律师法律援助会议》，会议内容：根据省政法委、综合办公室要求，弘扬中华民族美德，济困扶贫，律师应承担相应的社会责任。按规定完成了年度法律援助案件，参加市局组织的慈善一日捐活动，要求每位律师捐款100元，本人捐款200元，为社会弱势群体无偿提供法律咨询，无偿为当事人拟写法律文书上百份，在日常的工作中对当事人进行说服教育、宣传法律，化解了多起社会矛盾的发生。对有些认识问题偏激，情绪激动的社会人员，发现有上访苗头的人，听取他们的陈述后，为他们宣传法律，告诉他们所涉事务属于法律解决的问题，为他们指明法律解决的途径。不要动辄上访，这样既不利于自己问题的解决月也不利于社会。为此既解决了他们提出的问题，也促进了社会和谐稳定，这都是一个律师日常应该做的工作。

四、20xx年度办理各类案件的数量、质量和类别。

本年度共办理各类案件62件。其民事案件33件，商事案件17件、刑事案件9件、法律援助案件3件，办理的案件均把适用的法律、法规摘录，拟写代理词或辩护词，整理并制作证据目录，找出案件的争议焦点拟写发言稿，办理各类案件的责任和结果当事人均非常满意。在办理案件过程中既考虑案件的法律效果，又兼顾案件的社会效果，深入细致的做当事人的思想工作，释明法律规定，消除当事人对案件另一方当事人的抵触情绪，已达到解决纷争，消除矛盾之法律服务目的。

五、在遵守本所制度方面，严格遵守并执行所里各项规章制度。

制度关键在于执行，在为所里工作中始终从所里整体利益，团结稳定求发展出发，从不讲报酬，不讲怪话，任劳任怨。

在本所办公场所面临拆迁问题上，从20xx年下半年至20xx年上半年，在滕州市法院新址周边进行联系办公楼新址，经过数次调研后，最后确定认为通盛花园写字楼较为合适，后将此情况向主任汇报，征得主任同意着手办理买卖合同的谈判，签订房屋买卖合同，办理和筹集房款问题，办理房产证书，买办公用房后关于装修问题招募了八个装修单位进行投标，最后经全体合伙人同意，确定了一个装修单位，该装修价格比较合理，竣工后经验收其装修质量比较过关，以此解决了我所永久办公用房问题，并在20xx年度全部还清购房借款。作为副主任律师协助主任做好本所建设工作、管理工作、本所律师思想工作和团结、稳定求发展工作，将全所律师思想统一到团结发展上来做了大量的工作。作为一名管理者和党员律师，首先应率先垂范，带头严格遵守本所规章制度，积极拓展业务，严格依法办案是本人应尽的职责。

总之，律师必须遵守宪法、法律、法规和各项规章，严守职业道德、职业纪律、遵守律师协会章程，履行会员义务，法律援助义务，积极参加社会服务性、公益性活动，是律师应当履行的法定职责和义务。

xx年的脚步悄然间已经离我们远去，对我们每个人来说都不可能重新来过，xx年留给我们每一给人365个脚印，每一个脚印都是一部充满不同感情色彩的故事，留给我们无限的回忆。xx年对自己来说是非常幸运的，七月份告别了大学校园，使自己的社会角色发生了根本的变化，也切实的感受到了来自各个方面的压力。在九月份的司法考试中自己有幸通过，这的的确确的让自己兴奋了好长一段时间，现在回过头来想想，这些已经都成为过去，留给自己的除了那段不知疲倦努力向前的美好回忆，更重要的是让自己明白了路是自己走出来的，怨天尤人没有任何作用，坚持自己心中的信念，付出自己的行动，坚持一点点，或许我们每一个人都会成功。如果给自己的xx年定位的话，我觉得可以定位于：学业的成功，事业的起点。

当“xx年”这个字迹不断在工作日志中出现的时候，自己才明白过来：原来xx年已经来临，我们已经生活在xx年。新的一年对于我们每一个人来说都是一张白纸，在年初的时候发给我们，经过自己一年的描绘，在年末的时候给自己一个答卷，看是否是自己心中的那幅风景。

展望我的xx年，我期待着自己有一个新的突破，因为这一年对于自己非常的关键，这一年不单单是步入律师行业纯粹实习的一年，更重要的是这一年是自己事业的起步年，是自己社会角色转变的一年，这一年的实习、生活、做人等各个方面都将会对自己以后的路产生定性，将影响自己的一生，所以自己没有理由去荒废这一年，相反没有尽心尽力的去吸收周围优秀的环境和人给自己带来的没有穷尽的知识都是对自己的极大地不负责任，是对自己前途的一种扼杀。所以，在步入xx年的时候为了让自己在xx年飞得更高，更好，给自己一个安静的空间静下心来好好的计划计划自己的xx是非常有必要的。

在xx年之初，我有幸地加入到了律师事务所这个充满活力、团结、奋进、和谐的团队中来，成为了这个团队中的一分子，开始了自己的实习阶段，迈开了事业的第一步。xx年将自始至终的将贯穿与自己的实习阶段，站在xx的起跑线上，我想我会用自己百分之百的努力去跑完xx年，如果对自己xx年做一个展望概括的话，我想仅仅用二个字就可以了——学习。

首先，要把自己的心态摆正，戒骄戒躁。我个人认为一个人心态的好坏将决定一个人事业的成败。有人说：实习律师不好当，收入低，老干活，日子实在难熬。从这句话中我们可以看出说这句话的人心态过于急躁，急功近利，我想他离成功可能会越来越远，我们身边这样的例子比比皆是。所以，选择了律师这门行业，就要铺下身子认认真真、踏踏实实地走好每一步，以一颗谦虚、务实、理性的平常心来对待实习期。

其次，以积极的行动来吸收周围环境带给自己的营养。对于一个实习律师来说我个人认为选择律师所是非常重要的，实习期是一位律师步入这个行业的前奏曲，对于这个行业的实践能力可以说是微乎其微的。这一年的实习期将会使实习律师完成从理论到实践的转变。对于这一角色的转变，律师所带给一个实习律师的将会对他以后从事这一行业产生定型。对于我个人来说，非常幸运的加入到了龙和律师事务所，在这个优秀的大家庭中，我会不断努力地去吸收它的点点滴滴，让自己不断的得到提高。

时间匆匆，我在律师事务的实习结束了。在此期间，我对整个律师事务所的工作流程有了一定的认识，对某些具体案件的接触也使我的视野得到了一定的拓展。

通过实习，我在自己的专业领域获得了一些实际经验，使平时在学校里学到的理论知识得到了一定程度上的检验。在了解具体案件从立案到结案的全过程的基础上，我对某些案件提出了一些自己的认识和想法。学习理论知识的时间段内一旦深入到实践中去，就会很快地意识到自己知识的不足与匮乏，在这种情况之下，我便有针对性地弥补自身的缺陷，查阅相关知识，以求完善自己的知识体系。实习结束时，我的工作得到了此律师事务所的充分肯定和较高评价。

在短暂的实习过程中，我深深体会到了法学这门学科所具有的很强的实践性，也许你已经掌握了很多的理论知识，但如何把知识转化为力量，运用到实践中去解决实际问题才是关键所在。进一步说，法学教育的发展需要一种实践环境，需要实践的指导。大学教育阶段理论知识的学习还远远不够，但学好自己的专业知识却绝对是一个前提，或者说是一个为你走向社会的铺垫，一个最好的准备工作，这项工作做得如何，将直接关系到你就业的前景。

我想“学然后知不足”是大学学习阶段最好的一种知识标杆，而“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”又是对走上工作岗位时的一种内心真实体会的最好描述了。总的来说，也就是在哪个阶段就做好哪个阶段的事情，学习理论的时候要注意去实践，真正实践时也要知道在实践中去完善自己的知识体系。

在处理具体案件的过程中，我认识到律师在这其中的强大调节作用。譬如一些很简单的案子，一个资深的律师完全可以动用自己的社会关系，依据自己的实际经验就使问题得到解决。在中国这种注重人情事理的社会氛围下，一个人处理事情，协调关系的能力被得到重视，这里面就有一种人际关系和自身信誉在发挥效力的问题。对于一个律师而言，这两项条件尤为重要，一个律师的资历在处理案子的时候就是一种无形的资产。

这就要求我们要学会做人，做事首先要做人，对一个学生，在学校里就要注意培养自己的良好的人际关系，自己处理事情的能力以及自身的影响力。另一方面，作为一个律师，对其口才的要求也是必不可少的，尤其是在庭辩阶段，既要善辩，又得有理有据，沉稳冷静地辩。这就要求我们大学生从现在开始就要多注重培养自己的思辨能力。学会表达自己的同时，学会用自己的专业术语阐述自己的观点。

在熟悉了解律师基本业务的同时，通过与律师的交流，我还了解到了许多关于律师行业的具体情况和与行业相关的细节问题。我意识到，一个律师的素质，包括专业素质和道德素质，直接关系到他的办案效率和办案公正。从他们身上我明白了许多做人的道理，这便是要有原则地做人，有准则地做事。

从中国整个大的就业形势来看，法学专业的就业率很低，但随着我国法治社会建设进程地不断推进，法学专业的就业前景却是十分广阔的。学习法律的最终目的还是要运用法律解决实际问题，为社会和人民服务，为依法治国贡献自己的一份力量。

实习结束了，回到学校，我明白我要好好规划一下自己在大学期间的学习和生活了。珍惜年轻的时光，努力学好自己的专业知识，同时有意识地锻炼自己的为人处事能力，让自己的大学生活圆满，充实。等到毕业的时候，我会信心百倍地去面对、迎接人生新的挑战。

网络推广要注意完成自己的工作任务，还需要不断丰富知识掌握技巧，按公司的惯例，我们需要从第四季度开始进行网络推广的年度总结，怎么才能写好一篇网络推广的年度工作总结呢？下面是工作总结之家小编精心收集整理，为您带来的《网络推广年度总结报告范文大全》，希望对你有帮助。

转眼间20\_\_过去了，回望一下感觉自己成长了。上半年，我做的工作主要是优化公司的网站有网站seo优化，内容建设，外链建设和图片视频处理等工作。下半年，接手徐浩的工作任务，感谢浩哥一年来的指导我工作，感谢公司领导给我的机会同时也放手和支持让我做公司线上的一切推广工作。接下来的就是我开始慢慢地掌握公司的互联网宣传工作了，但有一些仍然做得还不够好的或者不了解的，需要加强学习。还有是，我还保存在原地接手的思路上去执行工作，还没有创新的工作的表现，不进则就是退步，20\_\_一定要跳出思维去创新突破在20\_\_的工作。

20\_\_主要工作有：

一、公司的网站。关于网站方面的排名位置，把核心关键词优化上百度搜索结果前20位，同时也将产品词和长尾词也根据公司子网站进行优化工作，上百度搜索结果前10位。再到的是公司2个官网的产品文案网站编辑发布...

二、百度推广。从接手公司百度推广账号以来，我主要做的有用户需求的精准匹配，价格和前3位排名保持位置等等操作；还有的是实施推广策略方案二，第一关键词整理投放，推广的着陆页指向变更；最后一个是加大了网盟推广，主要是品牌渲染和圈住指定的用户浏览器进行广告展示。

三、阿里巴巴推广。公司给予我阿里商铺开始推广。第一，设置好地域、关键词和编辑好匹配对应的信息显示，做好付费推广，如见到同事在竞价，则我就放弃竞价。第二，阿里巴巴免费排名争取，每天进行对其信息优化，得到排名。

四、图片/视频处理。按照原来统一风格进行图片/视频处理，同时也吸纳业务�咳嗽碧岢龅慕ㄒ榻兄谱鳌�

20\_\_的奋斗目标：

20\_\_公司给我锻炼的好平台，相信努力可以改变命运。继续维护及优化好公司的网站，深入公司产品知识学习和撰写好公司产品的文案工作；把百度推广付费账号整理分析好，执行百度推广多种策略方案实施等；还有阿里商铺内容建设目前不够精致，把内容做营销型内容，抓住用户，例如买口罩设备不得不访问20\_\_公司，不放心在其他公司定设备；图片/视频处理技术不够好，要加强学习和制作好公司的图片/视频处理技术；申请公司开通360推广，把公司的业务散布在360的一些用户群体上展示。

最后，感谢\_\_公司给我的锻炼，我要珍惜这个机会，把工作努力做好。20\_\_继续发现吧~

作为一名新增工作人员，我服从公司安排，在xxx部门工作。从xx月xxx日到现在，一个月时间里，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，较好地完成了领导安排的工作任务。现将个人小结总结如下：

由于网站在建设时候没有注意细节问题，例如公司地址没改、网站ip指向、图片alt标签、网站地图、301重定向的出现直接会影响到百度蜘蛛的抓取、流量的丢失等原因。

在我接手网站后，就针对了网站所才出现的问题进行修改，网站基本设置功能已经得到有效的完善，其中包括网站地图、301重定向、图片alt标签、网站ip指向、描述、关键词的修改，由于做404错误页面会增加网站死链，因此404错位页面就选择不做。

每天工作流程：

1.站内优化和内容更新：

由于网站内部优化是网站前期非常重要的一项工作环节，它是决定未来公司网站推广成败的关键。由于我接手的网站是属于电子元器件行业，我就针对用户习惯搜索，分析用户习惯搜索关键词，从而去确定该网站标题、描述、关键词。

在确定网站标题、描述、关键词后，进行网站内部链接的建立，从而就避免了以后网站改版所面临的死链。内容更新是网站日常工作重点，提高网站收录率能直接影响关键词排名，从而就会进一步影响日常网站流量的转化。

在内容更新方面，我每天坚持更新4篇以上的关于公司主题、产品、品牌相关性文章，内容主要是围绕相关关键词展开，目前收录情况还算正常，每天至少有一篇收录。

2.网站外推：

网站外推是网络销中的一部分，同时也是seo的一部分，也就是搜索引擎优化重要渠道，主要作用就是打品牌、吸引蜘蛛爬行、导权重、引流量等。外推除了在各大相关性高权重平台发布消息，友情链接也是外部推广的重要手段，合理的交换友链链接不仅能提高本网站的权重，同时还能增进网站流量。

在外推工作中，我主要是集中于百度贴吧、百度问答、天涯问答、论坛、b2b平台、分类信息等渠道网站进行有效的外推。

x月的工作进度：

通过两个月的工作开展，虽说不能取得很大效果，但是小成就还是有的。例如在权重、关键词排名、关键词词库、网站流量，权重从零到一：

总结：目前网站总体来说还是挺乐观的，唯一不足的还是公司网站产品过杂，没有突出重点，栏目设计存在很大问题，特别是没有把最重要的关键词写到栏目上，这一加大了优化人员提升关键词难度。

建议：修改公司网站标题，在描述上加上一些主打关键词，如果可最好是能修改栏目这些。

综上所述，以上是我这个月的工作和学习得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。

转眼间，20xx年就已经过去了，我做影楼网销就有一年了，时间真是过的很快。从一开始茫然的不知道怎么做网络销售，到现在自己的部门对20xx年业绩178万的圆满完成。这一年自己真的是成长了很多。

对于品牌年，我们企划部订的目标是一百万，因四月份尹老师来给我们上课后，我们又对自己的部门充满了信心，在年度目标上又加了五十万，其实这个目标不是很高，但对于我们这个刚成立不久的部门，还有大家都对网络销售不熟悉的情况下，还是有点担忧的，但自己就是不想服输，既然订下了这样的目标就一定要努力完成。

1月份我们业绩做的很不理想，二月份因为有活动，所以业绩相对可观，做了二十来万，对于企划来说算是可以的，但那是结合线下活动做的，我自己也不是很满意，因为我们要的是开拓网上的市场，所以我们还没有成功，还要不断努力才行。

在网上我们做了百度竞价，通过关键词策略，慢慢提高了我们的搜寻量。网站的的民星代言投票活动等把我们的访问量提升了，所以到后面的每个月的平均业绩能达到10到15万，部门算是慢慢走上正轨。品牌年，主要抓的是品质，所以我们不但是要保证量，品质是关键的，对于网站的形象，网上咨询的说辞，门店形像，工作人员形像等都是要求的很严格的。

20xx年，我真的不想去做过多的形容，因为这一年我高兴过，难过过，努力过，也挣扎过。7月份的幸福新娘大赛，让我整个神经都是蹦紧的，这是我第一次带队，说实话，我太怕失败了，可能是以前的成功太多了，以前的自己没有怎么遇到挫折，因为我也没有经过太多的经历，在家里，有爸爸妈妈帮我，以前自己做门市时，有李姐，遇到问题第一个想到的就是她，有她在我自己只想做好自己的业绩就可以了，而七月份，在带队的情况下，知道这不是个人的事情，我的每一举一动，我的心态变化，都是有人看着的呀，我要给别人信心，哪怕自己再怎么累，再怎么不想撑下去，都得精神抖擞才行呀。那段时间，我真的哭了很多次，每天业绩完不成，每个队员都喊累，一个月没有休息，每天上通班，但我在公司不能哭呀，回到家里都还在想怎么才能把业绩做上来，我不能放弃，我得让队员有信心，虽然那次大赛没有完成业绩，但自己努力了，我经持下来了。

一切的一切都像是昨天才发生的事一样。姜总说过，写总结的时候不想谁都是在后悔，因为都已经过去了，到总结的时候再去后悔，我们已经没有资格了，任何事的结果都发生了，已经成为事实了，所以就算自己在20xx年还有什么没有做好的，有什么成功的都已经过去了。所以我们要把握的是现在，每一次的失败与经历都鞭策我们前进，想想我们的五年大计，我们要的是不断加油，要的是离目标更近。

20xx年是关键的一年，现在公司的三大品牌都已经在玩网络了，如果我们企划部自己还不努力的话，怎么能行呢，别人都在做我们的市场了，所以我们只能是前进了，把自己的部门当做一个公司来经营，聚焦好自己的目标，我们要的就是业绩就是市场，一定把网撒的更宽。企划部展业的业绩也是关键的，不光是线上，线下我们也得努力，既然门店都可以线下线上一起做，我们为什么要把我们的线下放下呢，所以一切以完成业绩目标为导向，聚焦好这件事，企划部一定会更强大。

20xx年新年钟声敲响的那一刻，我哭了。也不知道为什么眼泪就流下来了，太多的感慨，因为时间是由不得人的。xx年，大家都在传，地球将在这一年毁灭，但地球真的就在这一刻没有了吗？我觉得这是大家在逃避责任的说法，20xx年难道我们就不生存了吗？不工作了吗？不是，只要活一天，心中就得有目标，聚焦好工作重点：市场业绩网络。20xx年，把我们的市场扩大化，把微薄营销做透，让自己不留遗憾。加油！

时间逝去，我们在一天天的成长，“凡事预则立”，销售经理年度工作需要尽快安排在计划表中，一篇属于自己的销售经理年度工作总结要怎么写呢？为了让您在使用时更加简单方便，下面是工作总结之家小编整理的“销售经理年度总结报告范文大全”，仅供参考。

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是xx酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20xx年xx月份开始在办事处实习，x月份在总厂培训，至x月份分配到xx县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到xx县部担任驻xx业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢xx县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于xx气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为xx县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为xx酒业以及呼市办事处在xx的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年x月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在x月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过xx客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为xx县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

四、xxxx年工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，xxxx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在xx寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的xx等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对xx销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

在大家的一致努力下，各ktv销售部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露了不少问题。在谈问题之前，想首先强调的是，第一批ktv销售部承担着ktv管理模型和市场模型的建立任务，而ktv下一步规划的前提就建立在一支过硬的ktv销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家重视这次学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和总结。下面，将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共同交流和探讨。

一、统一思想，端正态度

1、关于态度在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间……，问题和困难自然不可避免，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个ktv在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该ktv是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别如下：

甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。(在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。)

乙：卖出了十把梳子。(也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。)

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)

态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。ktv采用预算制的形式，即由ktv承担着整个市场的风险，以此为基点，ktv要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，ktv销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠ktv来解决，或是千方百计向ktv要政策、要钱。不错，在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要大家来干什么?如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍?大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了ktv、上级、下级以及自己将来的发展。

拿破仑。希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”因为你没有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。经常有人会这样说“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个ktv、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标任何ktv都有ktv发展的目标，每一个在ktv工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，有两点值得大家思考：

一是要将个人目标与ktv目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与ktv的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现ktv发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到ktv的发展当中，ktv会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

3、关于学习有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是应该改正的。要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像组织开会和ktv培训，ktv花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

只有不断地学习、思考、总结，才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，ktv销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。

4、关于团队每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到ktv来，不好的东西要摒弃掉。

每一个ktv销售部经理在面对ktv销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性；不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于ktv的团队。

我于年进入市场部，并被任命市场部主管，和公司一起度过了一年的岁月，现在我将这期间的工作做个年终总结。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。

在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么，都要拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这一年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪。

20xx年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的`结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的， 临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止20xx年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为20xx吨，实际完成销量：\_\_\_\_\_\_吨，完成目标\_\_\_\_\_\_%。全年销售金额：\_\_\_\_\_\_元（其中含运费：\_\_\_\_\_\_元），回收资金：\_\_\_\_\_\_元，资金回收率达到\_\_\_\_\_\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：20xx年1-6月

1）管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2）每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3）开展crm系统进行初始化工作。

4）送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单（如双良、科亮），可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5）合研发部新产品开发寻找市场：gmt纱、中碱smc纱；对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：20xx年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径；在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备（7吨）、上海金日冷却设备（累计发货近50吨）开发成功，明年将能保持稳持续定供货。

同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。

到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

时光如水，又是一年过去了，相信在这一年工作中自己有很多收获成长，您不是已经在悄然准备本年度的宣传部工作总结了呢？如何才能在宣传部的述职时讲得更加有条理，有内容呢？请您阅读工作总结之家小编辑为您编辑整理的《宣传部年度总结报告范文大全》，但愿对你的学习工作带来帮助。

伴着灿烂的阳光，带着憧憬的心情，我们又走过了一个学期。在这段时间里，我们的工作有辛苦，有欢笑，有疲惫，有成长。不管是阳光明媚还是风雨交加，我们都一路携手前进，凭着那股“既然选择了远方，便只顾风雨兼程”的信念，挥洒着汗水，收获着成长。

本学期的工作既将结束，在这忙碌而又充满欢笑的学期中，每位成员都得到了锻炼，在各方面都或多或少的有了提高。在工作方面，我部积极配合团总支学生会各部门的宣传工作，工作成果得到了很大的肯定。下面将从部门主要工作，部门建设，不足之处三个方面进行本学期的工作总结。

一、工作方面

宣传部是我系向外宣传的窗口，负责团总支学生会的宣传包装工作。这个学期我们部门做的主要工作有：

（1）传达上级通知和协助各个部门做好宣传工作，包括：板报，横幅等的制作。这学期我们系举办了很多活动，我们部门可以说是有求必应的，出了多少板报，我们早就记不清了。不管过程多累，我们都一如既往，从不言苦。

（2）创建“财税小花园”。为了能更好地宣传我系，同时也为了加强我系同学之间的交流，创建了系空间。每次系里举行活动的照片，都会传到空间，使同学们更好地获悉系动态。励志美文，考研必备，公务员须知等一系列的文章，通过自写，转载等途径，录入空间，方便同学们阅读。

（3）参加团总支学生会的各项活动，了解活动情况。每次的活动只有亲身经历，才能真正体会其中的主题与乐趣。因此，我系举行的每次活动，都会出现我们部成员的身影。

（4）监督并协助各班级的宣传工作。宣传，不能仅仅只靠我们宣传部，而班级，是与同学们联系最密切的。因此，更好的宣传一项活动，重点除了我们宣传部外，还要调动各个班级负责人，通知到每班的同学。

宣传部的工作是琐碎，杂乱的，而这些工作在我们宣传部每个人认真负责下，有条不紊地完成着。在工作中，我们一直在为引导正确的校园文化而不断创新着。尤其在配合各部门举办各种活动上，我们宣传部始终如一的用积极热情的态度对待每一张板报及相关宣传布置。

二、部门建设

由于宣传部要负责其他各个部门的宣传工作，工作量是很繁重的。因此，通过部门内部一致同意，我部对工作上的安排有了些许调整。

（1）采用劳动责任“承包”制。

每个副部专门负责两至三个系内其他部门的宣传出板。如果其他部门需要办板，可直接与其宣传部的负责人联系。如若有需要，也可以要求该部门的相关人员来帮忙。这么安排，既能锻炼每个副部的才能，提高他们的领导能力，更好地指导宣传工作；又加强了部门与部门之间的联系，促进了彼此之间的了解，增进与各部门之间的情感。

（2）采用“一带二”制度。

一带二，顾名思义，每次活动的宣传，出板，由三个成员完成，一个副部，两个干事。采取这种方式，一方面，能更好将副部具备的宣传经验教授给干事，知道他们的工作，使他们能很好地适应并投入到宣传部的各项工作中去。另一方面，加强了部门内部的联系，促进了成员之间的了解，也让宣传部很好的走出部门，对外展示部门的良好形象，使整个部门更加团结有力。

三、不足之处

宣传部的工作，从开学到现在一直都在进行中，虽然工作成果得到了老师和其他部门的一致好评。尽管如此，我们部门还是存在一些问题，工作中难免出现错误与缺陷；在一些细小的方面有待加强。

（1）缺少“品牌”活动

由于我们部门以服务为主的特殊性，本部门很少有时间开展自己的活动。虽然曾举行过征集系徽的活动，但，总体看来，单独属于我部的“品牌”活动，却很少。

（2）部门内部聚餐聚会少

由于宣传部要负责全系各个活动的宣传工作，工作量繁重，部门内部很少有时间在一起聚聚。虽然，经常在一起办板，但办板是工作，并不能像平时一样，可以轻轻松松的坐下来，聊聊天，说说话。

总体而言，我们部门本学期的工作是比较成功的，有大胆的创新尝试，有一步一个脚印的塌实认真与负责．相信我们宣传部将越来越好，我们一直在努力，在思考；我们相信有一份耕耘有一份收获。

学生会宣传部主要负责对我院的学生会活动的总体宣传及其他有学院关事项的宣传工作，在工作中，我们一直在为引导正确的校园文化而不断创新着，宣传部工作总结。尤其在配合各部门举办各种活动上，我们宣传部始终如一的用积极热情得太对对待每一张板报及相关宣传布置。保证宣传工作的及时，到位，充分发挥学院的窗口作用。让我院的各项工作已更快，更好的方式展现在全校师生的面前，提高环境学院学生会的影响力。每当看到师生驻足于长廊尽头，我们心中就会有一丝的欣慰和感动。

本学期的工作既将结束，也是这届学生会工作的尾声了，在这一年的时间里，我们每个人都收获到了很多东西，取得着各自的进步。每个人的付出与收获，换来了我们学院学生工作的新发展。我们很幸运在学生会宣传部的位子上为学生会的各项工作的建设出一份力。可以这么说：这一年是累的一年，忙的一年，快乐的一年，收获的一年。难忘的一年。

自本届学生会成立到现在，宣传部的工作就是一直在进行中。这一点是大家都能看到的。总结起来真的有种不知从何说起的感觉，因为工作性质的差异，我们很少有自己的品牌活动，但是在同各部门配合的过程中，我想我们的认真和责任心就是我们的品牌。

这次总结主要从三方面来说：我们宣传部在本职工作中的表现，在发展创新方面的成果，以及同其他兄弟学院宣传部的交流学习。

首先是我们的主要工作——出海报。这两个学期我们学院举办了很多活动，我们部可以说是有求必应的，出了多少板，我们早就记不清了，也没法确切的说明，下面举几个代表性的工作，在上学期全校性质的禁烟活动和学风建设表奖晚会中，在迎接新生和举办28届校运动会中以及各种关于体育，文艺，演讲，竞赛的比赛，我们都做了大量宣传工作，我们用手中的画笔能让我们院的活动在色彩斑斓中进行，真的感到很欣慰。这宣传板既是学院展示形象的窗口也是我们的挥洒青春的舞台，在这里我们充分发挥各自的特长，凝聚集体的智慧，打造更高质量的海报。

也许有人不理解，海报不就是个通知吗？内容写上不就行了，其实不然，因为这里所展示的是一个学院的学生工作建设的风貌，我们环境学院一直都走在学校的各项活动的前列，虽说是工科学生，但在艺术文化方面，也是不能逊色的。海报质量的提高是我们用心描绘的成果，在这个过程中我们付出了很多，时间，精力，有时候板很急，我们常会工作到晚上十点，累是肯定的了，但像大大家对我们的信任和自己的劳动成果，还是喜悦大于劳累的。在这一年里，我们同各个部门之间的关系十分融洽，也只有在一个融洽的环境下我们才能把工作做好，相信环境学院学生会一定会更加团结，各项工作一定会有更好的成果。

其次，我们在配合其他部门的同时，也有自己的明确的任务，不能因为暂时没有活动就让宣传栏空在那里，也不会让板的内容过期太久，所以我们新增了工作内容，重大节日的宣传，因为各种节日和纪念日很多，我们进行合理的选择和安排不过这些还是宣传部工作的一个重要组成部分，在这些活动中，宣传部充当了发起者和气氛渲染者的作用，比如说元旦，3月8日国际妇女节，世界水日愚人节，青年志愿者服务，五端午母亲节，父亲节，全国助残日，国际儿童节，中国人民解放军建军节，9月10日中国教师节，国庆节，中秋节12月1日世界爱滋病日，感恩节，工作总结《宣传部工作总结》这些节日都很典型，而且各具特色。有的庄重，有的活泼，有的现代感十足，有的又极具古典韵味，这些海报获得广大师生的认可，我想这是对我们最大的奖励，和最有力的支持。来自大家的关心和建议对我们以后的工作都是很有帮助的。相信我们的海报质量在大家的关心下会更上一层楼的。

在上学期的社区志愿者活动中，我们部全体成员都体会了一把当家教的感觉，在07级新生入校时又全力配合老师做好新生入学工作，无论是临时的家教还是助理班主任，每一项的工作都是对我们的另一种磨炼，培养了我们对于工作的总体认识和提高了我们处理各种问题的能力，最重要的是让我们知道责任心的可贵，我想不管是从事何种工作，这一点都是很重要的。

最后谈一谈同其他兄弟学院宣传部的交流学习，孔子云：“三人行，则必有我师。”而每个学院都有各自的长处，我们要摆正认识态度，承认自身的不足，取他人之长补己之短，才能进步。所以我们在比较中学习，而且找机会进行交流学习，上学期在科技文化节中，建院的主体活动之t—shirt涂鸦大赛，以及这学期校社联的尚篮100米涂鸦设计中，我们都积极的参与其中，并且取得了很好的成绩，而更要的是在比赛过程我们同其他学院的选手的相互学习。还有一次难忘的经历，在今年的教师节，我们环境学院同信息，机械，管理四院联合出板，规模之大是史无前例的，也许在观赏者的眼里，那只是一张比较大的海报，并没有什么特别意义，而对我们参与者来说，却有着更深一层的含义，这是一次很好的学习过程，学如何与人协作，不同组织之间的合作，配合能力，沟通能力，而且更加强学院学生间的联系，我觉得这种学院间的交流是很好的，应该在更多方面，以更多的形式开展。我们宣传部也必将在虚心的学习中取得更好的，更令人满意的成绩。

总体来说，宣传部的工作是繁重、琐碎的、不定的，上学期我们虽然人少，工作多，但我们通过合理的安排学习和工作的时间既保证了学习，又很好的完成了工作，而在今年学生会分会的招新中，我们又多了8位07级的新同学，我们会把宣传部的传统灌输给他们，让他们以最好的姿态迎接新的使命，现在我们的新成员们也加入到了我们的出板工作中，每次活动宣传活动都很积极，我们的海报一张比一张精美。

在之前的工作中，宣传部的工作记录做的有些遗憾之处，我们收集了大家的劳动成果，但不是很齐全，我们准备在以后的工作中做好对海报资料的系统的整理，并保留照片，我想这是我们给自己的最好的礼物了！

叙述了这么多，也该停笔了。在过去的日子里，宣传部做所做的工作，只是一个开始，不是\*\*\*，更不是结果。我们正在探索之中，许多制度和安排还需要完善，我们和其部门应借助这次总结的机会，加强学习，加深了解。希望大家广开思路，为学生会的工作出谋划策，把学生会的工作做的更好。为同学们提供更好的服务。

此致

敬礼！

一、前??

辞旧迎新，站在20xx年的年末回顾我们这一学期的成长历程，工作的点点滴滴又在眼前隐现。学生会宣传部是一座架在活动组织者和学生之间的桥梁，是学生会面向师生的一面窗口。忙碌的上学期即将结束，各方面工作也已进入收尾阶段。感谢校团委指导教师对学生会宣传部工作的指导，感谢校学生会主席团对校学生会宣传部工作的引导，感谢各系学生会宣传部对校学生会宣传部工作的支持，感谢其他学生组织的朋友对我们工作的理解，感谢所有帮助过我们的人。现将本学期校学生会宣传部工作总结如下：

二、工作总结

1、宣传部是院学生会的一个窗口，我们的职能就是配合其他部门，做好相关的宣传工作，为学校的每一次活动做好宣传，把活动主题和活动内容完整的介绍给学校的师生，使之达到活动想要做到的目的为核心，在这一年里，我们做个有宣传活动如下：

（1）院学生会、院团委学生会、各系学生会招新宣传

（2）女生部：女生文化节、感恩党，跟党走

（3）体育部：三人篮球赛、趣味体育竞赛、新生军训

（4）就业创业部：就业创业演讲比赛、模拟招聘会、就业双选会

（5）节能减排部：节能减排宣传月、熄灯一小时

（6）生活部：爱国卫生月、保护环境，绿化校园活动

（7）学习部：工程字大赛

（8）秘书处：干部辩论大赛

（9）其它：提高核心竞争力（放飞理想演讲比赛、晨读、晨跑等等）；感恩奋进演讲比赛；

2、在配合校会和各兄弟部门工作的过程中，认真严谨地做好宣传报道工作，凸显了各项活动的意义和影响。积极向外展示我院师生的学术精神和丰富多彩的文体活动。保证我院师生信息渠道和网络渠道的畅通。

随着本学年各项工作的结束，宣传部为了更好的遵循校党委、校研会加强学生活动宣传工作的要求，更好的完成自己的本职工作，对过去一学年的工作进行了深刻的反思与总结，力求在创新体制引导下进一步完善我们的宣传和网络维护工作。

3、我们宣传部的工作协助了其他兄弟部门的宣传工作。基本做到了有求必应。我们在各大中小型活动中都成功完成了宣传任务，但其中也有许多不足与缺点，还需要我们去改进。

三、部门管理

1、宣传部内部交流：我们宣传部一直都是一个很和谐，很团结的部门，本年度，为了促进我们部门各个干事之间的关系，我们部门全部干事在部门办公室开了小型的交流会，在交流会上，各个干事都十分积极的谈了自己的在生活中的一些感受，对自己的大学规划。

这样的目的主要是沟通干事与干事之间，干事与干部之间的交流。我们时常提醒干事在自己的生活中，那些才是自己应该做的，那些才是我们自己追求的，希望自己不要忘记了自己的来大学时的理想。

2、干事的分组：为了加强我们宣传部中的各项工作的顺利进行，并且有效的展开，我们部门将干事合理的进行了工作的分配，就是希望干事在从中能更好的发挥自己的特长，使自己的能力发挥的淋漓尽致，这也是他们来到宣传部最大的意义及价值。

我们部门的分类主要有二个大组分别是设计组与施工组；

设计组：（1）后勤组：主要负责部门的后勤工作；

（2）网络组：主要负责关于学校和宣传部的介绍和网络宣传的工作；

（3）秘书组：主要负责整理，收集资料和做好记录方面的工作；

（4）外联组：主要负责一些拉赞助和外期宣传工作；

（5）策划组：主要负责一些活动的策划，和分析活动策划书，然后制定宣传方案等工作；

施工组：（1）海报组：主要负责关于对学校活动的宣传海报的绘制和宣传等工作；

（2） 书法组：主要负责各类宣传工作中的字类的写作；

3、工作绩效：无论是对于学校的安排和教师下达的任务，我们部门都会保质保量的的按时完成，因为我们都知道，无论我们做什么事，都要用心去做，这样猜能做的更好。

4、纪律性：我们都知道任何一个团体，无规矩就不成方圆，所以我们要求每一个干事要时刻保持纪律性，严格的要求自己，首先保证自己做好，要有时间观念，做事的效率观念，在做好的同时，要求更快速。

5、每周例会：例会是我们部门部门不可缺少的一项工作，每一次例会，都会对上一周的工作进行总结，表扬好的一方面，指出不足之处然后进行改正；部门负责人对制定对下一周的计划安排，我们做到一步一个方针，做好准备。

四、收获

1、宣传部治理方面，纪律性和组织性是各项工作顺利开展的前提和保证。在本学年宣传的工作中，我们严格执行文学校的规章条例，加强了宣传部的内部组织性和干事的时间观念，做到每次活动提前布置并适时完善人员安排，以便干事根据其特长，各司其职。保证了各项宣传工作的顺利高效完成。

2、宣传部内部成员团结一致。学年一开始，细致耐心做好部门技能培训。本部门从部长到各位干事在工作和日常生活中都能做到及时沟通信息，并且相互友爱，互帮互助，老干事悉心指导，新干事进步很快。良好的部门工作氛围是工作有效开展的重要保障。

3、协助各兄弟部门工作，积极为兄弟部门的工作做宣传并协助文艺部得到了各兄弟部门的一致好评。

4、积极热心为全院同学服务，在全院师生中树立了本部门的良好形象。

五、不足的地方

1、由于新干事刚来，所以对部门还要有个进一步的了解，所以在海报绘画方面有有点欠缺，但是我们相信不久就会步正轨，使部门职能发挥的刚好，对于宣传工作也做的更好。

2、我们部门主要是以海报形式作为主要宣传方式，所以在做好本质工作的时候，我们还欠缺一些其他方式的宣传方式，但是，单单是我们我能力是有限的，还需要学院教师和其他兄弟部门的大力支持和帮助。

总之，我们在以后的工作中会扬长避短，取其精华剔除糟粕争取做到工作的圆满完成。希望兄弟部门给予支持！

六、未来工作展望

对于我们宣传部来说，我们还有很多问题需要去更正，许多创新需要去摸索，许多经验需要去把握。我们深知一个团队工作效率的提高需要加强部内成员之间的团结，并不断总结经验，反思前一阶段的缺点和不足，在未来的工作中逐步改善。一个团队要有凝聚力，必须建立严明的纪律、和谐的人际关系，这一点我们部做得是比较完善的。

做任何事，我们始终认为过程比结果更重要，无论我们的人生以何种轨迹规划生命的弧线，我们知道流星划过天际璀璨辉煌的背影，曾经感动着每一个用心仰望的守望者。在这学年的时间里，我们每个人都收获到了很多的东西，取得了各自的进步。每个人的辛勤付出与收获，换来了我们文研会工作的新发展。总体来说，网宣部的工作是繁重的、琐碎的，下学期我们将更加合理的安排学习和工作的时间，既充分保证学习，又能够很好的完成网宣部的工作，把学生会的工作做的更好，为同学们提供更优质的服务。

本月是新学期工作正式步入正轨的一个月，3月份的天气渐渐转暖，部内成员的工作热情与积极性也在随着新学期的到来而升温，宣传部已经处于一个全新的积极状态，配合团总支书记及团学会各部门保质保量的做好了各方面的工作。

下面，是我部3月份工作情况的总结汇报：

一、板报与黑板报

1、板报：新学期新计划

2、黑板报：新的学期，新的希望

3、黑板报：人生能有几回搏，此时不搏何时搏

4、黑板报：奋起

通过黑板报与板报的展出，我部将同学们的注意力迅速引导到新学期新一轮的学习生活中，让假期放松的思想重新紧张有序起来，让同学们以积极的态度和饱满的热情饱含信心的面对新的学期，为新学期的成功学习生活起到思想引导作用。

二、活动宣传与举办筹备

1、协助我系大学生创业就业中心为“大学生职业生涯规划大赛”进行海报宣传

2、计划与筹备我部下个月的“风筝节”活动。

通过与团学会其它部门的配合与活动前期的宣传策划筹备，我部保证的本系活动的有序召开，同时增进了各部门之间与同学们之间的友谊，活跃了同学们的业余生活，营造了积极向上、朝气蓬勃的校园文化氛围。

新学期的第一个工作月里，我部成员展现了饱满的工作热情，工作效率与积极性依旧不减，为新学期的工作成功起到一个完美的领头作用。相信在这学期之后的工作中，我部会依然保持饱满的热情，为我系同学和团学会做出优异成绩。

20xx年，在院党委和领导班子的领导和支持下，宣传部紧紧围绕医院的“人才建设年”主题工作进行部署，开展了大量卓有成效的工作：

一、工作回顾：

1、围绕院党委的工作思路、决策部署和当前的重点工作开展宣传。

积极宣传弘扬医院的新气象、新事物、先进典型和模范事迹，宣传开展的各项新技术、新项目、新手术。特别是对我院的“名医、名教、名护、名科”，在xx日报、xx晚报连续刊登文章进行宣传。

2、充分发挥宣传舆论的喉舌作用，积极采写和联系新闻媒体进行宣传报道。

xx月x日——xx月xx日，在省市各新闻媒体共刊登相关稿件850余篇次，其中国家级99篇次，省级175篇次，市级263篇次，网络250篇次。

3、在宣传报道xx先进事迹中，做了大量工作，出版了3期追思学习专刊。

积极配合新闻媒体进行采访，收集整理大量的影视、文字资料，选派三名人员参与xx先进事迹办公室工作，编辑出版xx先进事迹图书一册，制作了3个xx先进事迹展板。陪同中央、省、市级媒体记者进行采访，并对xx追思会、事迹报告会、巡讲团等活动进行采写、摄影、摄像工作。

4、通过与媒体积极联系策划宣传医院，提升医院的知名度与美誉度。

在《xx日报》、《xx晚报》、《xx都市报》、《xx青年报》等策划和刊登20版医学重点学科、特色专科宣传介绍。积极采写和选送特色、科普稿件，在《\*\*\*都市报》、《xx晚报》、《河北青年报》、《民生关注》、《新闻夜班车》等省市媒体刊登播出。组织专家在市经济广播电台《健康新元素》栏目中开展科普知识讲座，已组织完成40次。安排组织全市医疗特色展。

5、xx月——xx月编排出版院报、院讯各12期，专刊3期。

策划制作了创先争优、三好一满意、十二五规划、权利运行监控机制、科室介绍、专家介绍等展牌、展牌，策划制作了医院宣传折页，各科室宣传折页、医生护士照片、名片等多项工作，并录制编辑了三好一满意、科室新技术等系列医院宣传短片18条，编辑广电媒体、播放本院视频97条，更新医院外部网站信息300余条。固定三名人员每天中午在食堂播放医院活动、媒体宣传医院的新闻报道视频。

二、明年打算：

1、做好宣传部日常工作，按时出版院报、院讯，持续提高报刊质量。

2、加强与新闻媒体的沟通合作，充分借助媒体受众多、辐射广、信誉好、传播远的优势，为医院建设发展创造良好的舆论氛围。

3、做好新闻宣传策划，尤其是做好传承弘扬xx精神的宣传策划和报道，突出重点，创造亮点，放大闪光点，多角度、多层次、多视野、全方位、立体式开展宣传。

4、科室人员每周下基层、临床科室不少于2次，积极挖掘、收集、采写宣传科室开展的新技术、新项目、新手术，展现的新气象、新面貌，涌现出来的xx式的好医生、好护士、好职工。为医院发展提供强大舆论支持。

5、加强学习，每月组织一次集中业务学习，通过集中学习、培训、自学、讨论，讲评等学习形式，强基础、增知识、提素质，打造科室人员过硬的业务能力和文化素质。

时间如白驹过隙，新的一年正向我们敞开怀抱，按公司的惯例，我们需要从第四季度开始进行科研人员的年度总结，您是职场菜鸟，不知道怎么写年度科研人员的工作总结吗？下面是工作总结之家小编精心收集整理，为您带来的《科研人员年度总结报告范文大全》，希望对你有帮助。

备课是教学工作的基本环节之一，是教师处理教材的主要形式，集体备课必须立足于个人研究，在充分研究课程标准和教材的前提下，以学科备课组为单位进行集体商讨，探讨教法、学法，共同研究教学中应注意的问题，同时兼顾学生的基础和实际情况，确定教学目标，完成教学案的预设。年级组集体备课不仅可以充分发挥集体智慧，以老带新，又可博采众长，真正实现资源共享。

一、集体备课的时间：

每周三

二、集体备课组成员：

每一位年级组同一学科任课教师

三、集体备课的准备：

1、学期初共同研讨教材，学习教法、学法，制定本学期学科计划。

2、学习新课程标准，共同研读各学科阶段性教学目标，让新课程标准深入到每一位任课教师的心中，成为教学设计，教学目标形成的总抓手。

四、集体备课的程序

（一）初备。每次集体备课的内容就是下周的教学内容，根据市下发的课程进度表，每周每课安排一位主备人。这样保证主备人能集中精力吃透每一课教学内容，并就教学目标的达成，教学重难点的突破作深入的思考和设计，然后形成交流意见。辅备人在集体交流前必须将教材通读，理清教材的知识体系，并进行初步的教学设计。我们充分发挥教材的作用，在形成教案前，主备人、辅备人可以在书上圈一圈，划一划、注一注，也可以在纸上写一写，在初步设计的基础上，列出自己的困惑或疑问，交给本集体备课组主持人，（主持人一般是备课组长，由德高望重、有教学实际经验的中老年教师或骨干教师担任），以便在集体交流时有重点，有程序、有针对性的讨论进行，以提高交流的实效性及交流速度，从而也防止集体备课的流于形式。

（二）集体交流。集体交流以讨论并形成教案为主，并附以讨论教、学具的准备、练习课的设计、安排。首先由主备人围绕讨论提纲谈出自己对本节课或本周内容的见解、看法及教学设计。辅备人随之以补充、完善。然后由主持人组织大家就备课时的困惑或上周教学实践的反思进行讨论交流。交流不拘形式，有时就一点有感而发，有时就整体发表见解，集体备课组的成员边听边发表意见，并随时记下自己感受最深的东西。在交流时，我们充分发挥骨干教师传帮带的作用，对他们主备的材料进行重点交流；对才入门的青年教师主备的课进行重点评析，评析时对考虑周密，教学案设计有创意、有实效的教师给予重点鼓励，并予以表彰。在争执疑难问题时我们主张教师要以事实为基础，引经据典进行批驳，防止武断及个人主观主义的产生。 力争每次集体备课既形成备课教案，又能解决或探讨教学中的一些热点难点的问题。最后由备课组长小结本次集体备课情况，部署下一周的教学工作及集体备课内容，整理好本次集体资料，填写好集体备课记载表，整理好后装订成册，交教研组长及分管本组的领导签字，最后交教导处归档。

（三）形成教案。集体交流之后，由主备人综合了集体的意见和智慧，在个人初备的基础上形成教案。然后由主持人审阅后复印数份交给每一位辅备人。为了保证教案及时发到每一位辅备人的手中。我们要求主备人必须在周六将教案交到辅备教师手中。

（四）个性设计与反思。每位教师特别是辅备人拿到教案后要根据自己的班级情况、个性特点，对集体形成的教案作深入的推敲、斟酌，然后在备课上进行圈改批注，从而形成符合自己班级实际、符合个性特点的新教案。

（五）对集体备课加以验证。我街道的做法是，一次集体备课活动结束，就举行一次教学观摩，而开课内容就是那次集体备课的内容。这样做，使大家都能看到他们的集思广益在课堂上的体现和不足地方在教学中的暴露：使大家感到，每研究一堂课，对课改中课堂教学目标的把握、情感态度的培养、学习方式的转变等种种疑问，就找到了一个满意实在的现场回答。在课程教学完成后，教师要针对教学实践写出教后感（或教学反思），教后感要有针对性，做到言之有物，客观、实际地总结教学过程中教师教法和学生学法的成功之经验和尚存在的困惑与不足，对今后的教学提出改进意见和建议。一学年下来，老师们的业务水平有了很大的提高，他们的见解随着一次次的备课活动逐渐变得精辟而敏锐，这不能不归功于这种“实践检验真理”的做法。

五、集体备课应注意事项：

1、做好准备，严格遵守集体备课的时间。各任课教师要认真听取备课组长的安排与调度，在集体交流前，充分挖掘教材，写出可行性极强的教学讨论稿，然后在备课组长的安排下，充分利用每周三下午业务学习的时间在会议室进行集体备课，并由专人做好记录。然后根据交流意见，修改讨论稿，形成计划教案，然后交备课组长检查修改后，进行实施，复印出数份可行性教案在每周六前交给辅备教师，由辅备教师进行修改批阅，形成具有个性特点的实效性教案。每次活动程序要抓紧抓死，以免落入形式。

2、固定每次备课内容：根据本街道学校少，班额少这一实际情况，我们和其他学校教师一起，划分了集体备课协作区，根据教材编排体系制定好本学科集体备课计划，安排好备课内容和中心发言人，让每个教师都能超前备课，做到心中有数。

3、集体备课要讨论的内容要落实到位。每一次集体备课我们主要讨论下周上课内容、重点、难点、注意点及学生容易出错的地方、教学策略教学环节设计等等，每次只有完成任务，备课组长总结安排完下周任务后方可离开。

4、加强管理。学校业务领导包扶各个年级组，并深入到每次集体备课之中，进行交流、探讨、反馈。教师每月的集体备课总分纳入教研工作测评，备课组内按该总分分为一、二、三类，一类6分，二类4分，三类2分。分类得分与月教学教研挂钩，与年度综合考核挂钩。集体备课的改革，促进了教师学习课程标准，深钻教材，相互监督、相互竞争，为教师提供了学习、合作、竞争的平台。

六、集体备课的成效

1、集体的智慧为每个教师分担了任务，由原来的“个体劳动”变为“集体性质的劳动”，这样既减轻了教师的负担，又使教师从无谓的抄写中解放出来，并有了博览群书的时间和认真进行教学研究的工夫；其次，通过集体备课，教师在无形中都感受到自己在不断进步，每当大家在一起交流、研讨时，带给自己的是永久的“营养”，自己也颇感欣慰。更重要的是带给学生的不单单是知识的传授，而是对学生各方面能力的培养。

2、“集体备课”促使教师全面了解学生。

教学活动的主体是学生，教学活动是师生双方共同协作互动的活动，要使备课切合实际，有的放矢，教师就必须深入、全面地了解学生，掌握学生的思想、学习、生活、知识水平、智力层次、接受能力等基本情况。只有这样，在集体备课过程中，我们才能做出准确科学的估计，从而预见到课堂上可能出现的新情况、新问题，做到有备无患。

七、集体备课存在的问题

在备课当中也有不尽如人意之处，有的备课内容选择不恰当，课时量偏多、偏少；讨论易离题，往往从教法学法扯到学生表现上去等等。这些，都有待于我们在今后的教研工作中加以注意，改正。

一、 项目概况

##研究所是科技局下属的科研事业单位，我所有高级工程师2名，工程师7名，助理级技术人员5名。大专以上学历占90%以上。全体人员具有很强的团结合作精神，曾取得了多项省市科技进步奖。

多功能环保专用电源是市级工业科技攻关开发类计划项目，项目立项后，在科技局工业科的大力支持和指导下，我所投入了所有可利用的力量，按照计划合同书中的各项要求，认真地开展科研开发，并且在延长的开发时间内，做了比计划合同书中的指标更加全面的实验和开发，使项目的技术性能更趋完善，多功能电源的综合集成效果更加明显，现已全面完成了研制开发工作，提请科技局工业科验收。

二、 工作成绩

多功能环保专用电源项目的总投资5万元，其中科技局项目拨款5万元。获得立项批准后我所组织全体科研人员，对项目进行了全力攻关，在立项前已进行过充分论证的基础上，依照计划合同书上要求的各项性能指标，组织了项目开发实施。在项目负责人总负责的前提下，分设了电子控制开发组和综合集成应用开发组。各小组长对本组所承担的项目部分全面负责，包括人员调配，所涉及部分的资金使用，对本组成员的奖惩等。这样的组织实施方案，充分的调动了所有开发人员的积极性，使项目的开发进程明显加快。

但在开发研制过程中科研人员对项目的技术指标、应用方向又有了更新更高的认识，而且开发经费尚有节余，所以又对该项目进行了更

深入的开发，使项目的开发得到了全面完善。增加了野外应用、应急维修等多种应用方法，取得了很好的效果。

项目共形成两种技术及可实现生产的产品， 这些技术或产品技术性能优良，质量稳定，即可以单独应用生产又可以将两种技术组合起来生产。

三、技术成果

采用先进的嵌入式单片微处理器作为主控器件，设计了四路交流稳压输出，不但能提供整个监测系统所需的交流电源，而且还在超温、超载和火灾(烟雾)时自动切断电源，并有室内温度数据输出(0-5v)等。针对自动监测仪器的特点，保证足够的稳压精度，延时时间的调整范围较大。交流稳压部分达到了三高：高效率、高功率因数、高可靠度；三低：低波污染、低环境污染、低电磁干扰。具有突波吸收器、lc滤波电路、重复载滤波器、尖峰吸收器。并且采用距离饱和很远的电感，可抗不对称波形干扰，不会产生磁场辐射干扰或对电网产生传导性干扰。

增加的野外用或维修用直流稳压电源具有以下性能特点：

1、 直流稳压电源输出：+12v，最大提供电流4a；

2、 直流稳压电源输出：+5v，最大提供电流1a；

3、 直流稳压电源输出：-12v，最大提供电流0.5a；

我是学校课题组主研人员，现将我接受课题科研任务后进行科研工作的情况总结如下：

一、提高认识，加深理解

传统语文教学的方法是建立在行为主义学习理论基础上的，主要是讲解、提问、练习。这种教学模式，教师处于教学活动的中心，学生被动应付，接受性的学习。课堂上教师设计好一个又一个环节，让学生按着教师的思路走。为了使学生达到某种“深度”，教师问个不休，学生忙于应付，课堂上大量的时间在不得要领的“分析”中虚度。课外让学生做大量的练习，学生课业负担十分沉重。这严重损伤了学生学习语文的兴趣。因此，摆脱传统教学模式的桎梏，在教学中激发学生兴趣，调动主动性，培养良好的学习习惯的研究已是当务之急，刻不容缓。

二、立足课内，不断探索

课堂教学是学校教学的主渠道，也是学生攻读语文的主阵地。学生有了学习兴趣，听课时不走神，不随便说话，也无小动作。老师的要求他照办；老师的教导他认真听；老师提出的问题他认真思考；有疑问或不同看法，主动提出。教学中，我是如何进行“提高学生学习兴趣，调动他们学习语文的积极性”的研究的呢?

1、创设情境，激发兴趣

情境教育是一种促使教学过程变成一种永远能引起学生极大兴趣，激发其向知识领域不断探索的教育思想。兴趣是学生主动学习的老师，而情境教育正是把儿童的学习兴趣作为促使其发展的的老师，而情境教育正是把儿童的学习兴趣作为促使其发展的第一要素。因此，我把“创设情境，激发兴趣”作为我课题科研的首选。

教学《草原》—课，上课伊始，我用幻灯片打出一幅草原风光图，随即播放歌曲《草原上升起不落的太阳》。学生通过视听感受到了那广阔无边、蓝天碧野下的大草原。这样，以美的情景引入课文，一下子吸引了学生的注意力，唤起他们对课文内容感知的兴趣和\*\*\*\*\*\*

教学《美丽的小兴安岭》一课，我先投影展示小兴安岭四季景色的四幅幻灯片，同时播放课文的配乐朗诵录音。这时，学生眼前看到的是小兴安岭生机勃勃的春天，花木繁茂的夏天，硕果累累的秋天，雪景壮丽的冬天的四季风光。耳畔听到的是松涛阵阵、流水淙淙。鸟语欢歌的录音，自然地进入情境，徜徉在小兴安岭美丽的林海之中，激起对课文内容感知的愿望、学习积极性被充分调动起来。

又如《穷人》课后有一小练笔，续写《穷人》，上完该课，我拟出题目：《拉开帐子后》，要求学生根据课文情节，打破思维定势，鼓励他们进行发散思维，去寻求故事的不同结局。同学们兴趣十足，大胆想象。这样，既深化了课堂教学，又培养学生的创新能力，达到了让学生提高写作兴趣，放胆作文的目的。

2、创设良好的课堂心理气氛

教学实践证明：在其它条件相同的情况下，一堂课教学的好坏，直接受课堂心理气氛的影响。“创设情境，激发兴趣”只是提高学习积极性的途径之一。为了使课题研究不至于只停留在狭小的范围之内，我又进行“形成良好的课堂心理气氛与调动学习积极性”的研究。

良好的师生关系乃是教学工作；顺利进行并取得良好效果的重要保证。所以，平时我注意了解学生的心理发展规律和个性心理点，主动与学生沟通思想，做学生的知心朋友，课堂上，我不搞教师与少数学生“双边’活动，注意面向全体学生，给优生以褒扬，中生以扶持，差生以鼓励。创造出健康、积极、活跃的课堂心理气氛，使所有学生在—种心理安静、愉悦、活泼的气氛中学习，达到了激发学习兴趣，使不同层次的学生都得到发展的目的。实践中，我发现：课堂心理气氛不是每时每刻都良好。因此，我总结出：教师要善于及时捕捉学生学习表情的变化，洞察他们思维所处的状态，及时进行调控，使课堂心理气氛适时得到调节，始终保持适宜的状态，这样才能求得教学效果。实践中，我还体会到：教师的情感可产生共鸣，使学生受到潜移默化的影响，直接关系到课堂心理气氛的形成。因此，教师应善于控制自己的情感，不在学生面前表现出与教学内容不协调的表情，应以积极向上的情绪来渲染课堂气氛，调动起学生的积极性，从而获得良好的教学效果，提高教学质量。

三、拓展课外，巩固兴趣

学生学习语文的兴趣如果只靠课内的“创设情境，创设良好的课堂心理气氛”来培养，是有局限性的，要使学生真正对学习语文感兴趣，还必须激发他们阅读、作文的兴趣。鉴于此，我针对所教不同年级，开展了各具体特色的培养兴趣的活动。

中年级是我现在所教年级，除了进行以上培养兴趣的研究外，我开展了“一天一新闻”活动，并根据学生实际，因学生而异，因见闻而异，提出不同的要求。让学生在朝会课上朗读自己所写的新闻，《学习园地》中专设“新闻”栏目：评价新闻采取多“寻宝”少“挑刺”的原则。学生们觉得有趣极了，为了使自己的新闻能“榜上有名”，他们留心观察周围事物及身边发生的事情，选择有趣的、有意义的、有新意的材料、认真写好每一篇新闻，虽然才开始接触写作的他们，语句欠流畅，叙事欠具体，但“一天一新闻”活动却极大的调动了他们学习、写作的积极性。

高年级是我以前所教年级，为巩固培养他们阅读的积极性，我开展了“比一比，看谁课外书读得多、读得好、收获大”的活动。圈点法，做摘录笔记等。同时结合学生自办的“手抄报”，让重视和不重视课外阅读的学生进行对比，使多读课外书的学生尝到甜头，并通过他们带动其他同学。经过一段时间的实践，学生浓厚的阅读兴趣提高了，对语文这门功课的学习兴趣相应提高了。

四、总结经验，撰写论文

课题科研，我花了大量心血，做了不少工作，尝试到成功的喜悦，也嘴嚼过失败的苦恼。如果不对这一切努力加以总结，科研无疑白做，成果将付之东流。所以，我不断总结经验，撰写论文，教案，以形成文字材料，加以保存。并将论文寄至有关教育科研部门参赛、评审。20xx年4月，论文《指导小学生作文的几点看法》获“中国教育报”、“新作文杂志社”联合举办的“作文新导法”大赛三等奖，论文《怎样形成良好的课堂气氛》获教研成果三等奖，并在《民族的脊梁》一书上发表。

课题科研，虽然取得了一些成绩，但我也深知自己肩上担子重，科研工作任重道远。我将在以后的教学工作中，加大科研力度，不断开拓，不断创新，把教学科研工作推上新台阶。

教育科研是学校发展的必要条件之一，一个学校的教育要发展，教育科研必须先行，科研工作与学校的教改和发展，有着密切的关系。为此，本学期，我校科研工作依据教育体育局科研所的工作意见，以全面实施素质教育为目标，以课题研究为核心，坚持以人为本，求真务实，把理论用于实践，积极开展校本教研，有针对性的进行课题研究。通过课题研究，促进了教师的专业成长，提高了教师的整体素质，推动了学校教育质量的不断提升。具体科研工作总结如下：

一、学校领导班子重视教育科研工作。

领导的重视，是学校顺利开展科研工作的前提。我校领导班子已把教育科研工作列入学校工作的议事日程，还在时间、教学设施等方面给予了保障，组织教师参加各种培训和学习，使教师对科研的认识水平和知识水平不断提高。

学校领导带头组织课题研究工作，带动我校教职工积极搞课题研究。对研究中出现的困难或困惑及时组织教师进行交流研讨，及时进行阶段总结，梳理过程材料。

“科研兴校”已深入人心，学校科研机构是使整体科研工作和课题研究实验工作得以顺利进行的行政保证。我校在原来的基础上重新调整人员，又申报两项市级科研课题，其中一项已获得批准，正在有条不紊的研究中。

二、加强理论学习，提高教师科研意识和积极性。

全体教师解放思想，更新观念，提高认识，树立“科研兴教”、“科研兴校”意识，充分认识到教育科研是提高教育质量、推动教育教学改革的关键，是提高教师素质的重要途径；认真组织教师学习走进教育科研学习材料等现代教育理论，开展专题讨论，切实转变教育观念，树立以人为本的思想。倡导教师要不断地改进自己的工作并形成理性认识，通过理论学习，积极参与课堂教学实践，结合实践教学，获得真实的体会，从而来不断提高自身的教育教学理论知识和教学水平。我校的高效课堂教学模式，县领导及教研员下乡听课、检查时给予很高的评价。

三、加强课题研究工作

坚持科研与教育教学相结合的原则，把教科研作为学校的重点工作来抓，努力提高教科研工作实效。目前，学校的国家级立项课题“新课程理念下教师教学技术行为的研究”的研究工作正在进行，并通过了上级部门对课题的中期检查工作。县级6个科研小课题（数学、英语、语文、思品、科学、心理健康）也正在紧锣密鼓的研究中，通过尝试各种不同风格的课堂实践不断完善各科的教学理论，取得了一定的阶段性成果。在此基础上，学校科研主任又组织骨干教师申报两个市级科研课题，研究高效课堂的教学模式，其中一项已获得批准。对新立项的课题学校及时举办课题开题会，制造科研氛围，明确研究任务及人员分工，落实研究计划，切实开展研究工作。同时对研究中出现的问题进行及时的研讨、学习交流。本学期，县教科所组织了对教师科研理论知识的测评，我校教师取得了较好的成绩。

四、继续组织开展课题研究课活动。

我校的立项课题，都是围绕课堂教学开展研究的。本学期组织2次课题研究示范课（教师的教学设计、说课、反思、评课都形成文字材料），以示范课为研究切入点，深入开展课题研究，增强课堂教学的实效性，使我们的课堂成为真正的高效课堂。

五、加强管理，增强科研实效

1、教科研组织科学化。为进一步加强我校教科研工作，本学期实行校长亲自抓，科研主任具体抓，教科研小组负责实施的工作制度。

2、教育理论学习经常化。我校十分注重引领教师结合学科教学，学习教育科研及新课程标准理论、组织化教学、高效课堂22条等理论知识，规定教师在每天安排时间阅读教育专著，并结合自己的教育教学实际写好学习笔记。

3、科研活动制度化。学校制定了课题研讨活动制度，经常组织教师进行研讨活动，以增强课题研究实效。建立了相关的促进教师专业成长为目的的听课、评课制度，效果显著。重视课堂教学研究，每学期都要组织全校教师进行集体备课，并组织好研讨活动，课堂教学质量得到显著提高。

六、撰写科研论文，深化科研工作

教师们结合自己承担的课题，撰写具有一定理论价值与实用价值的研究经验，课题研究论文等，成果显著，并把已取得的科研成果运用到课堂教学实践中，提高了学校教育教学质量。

七、做好并完善校本教材研发工作

本学期，按照教科所工作的新要求，继续做好并完善校本教材的研发工作。开学初，我校就落实校本教材完善方案对已研发的校本教材进行修订与完善，并将之应用于课堂教学实践，取得了较好的效果。

本学期，我校的科研工作在上级部门的正确领导下，在全体教师的辛勤努力下，取得了一定的成绩。在今后的工作中，我们将一如既往的开展好各项教育科研工作，办出我校教学特色，使我校的教育教学工作取得更加骄人的成绩。

经过一年的工作，对自己的工作内容有了很多新的的领悟和认识。我们需要从对学习和工作生活等表现加以总结和概括，写一份技术部年度总结了，那么年度个人总结我们究竟该如何才能写好它呢？下面是工作总结之家小编帮大家整理的《技术部年度总结报告范文大全》，供大家参考，希望能帮助到有需要的朋友。

本人于20\_\_年毕业于华北电力大学，所学专业为供用电工程。在20\_\_年8月进入电力实业公司参加工作至今。在这五年中，我先后在电力实业公司的线路班、变电班、生技股从事生产一线工作。在各位领导和同事的支持和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，下面就从专业技术角度对我这五年来的工作做一次全面总结：

电力企业是一个特殊的行业，它需要职工有良好的自身能力和心理素质，因此我不断学习各种技能，努力学习和掌握电力系统运行方式及其特点，了解全地区的配电网运行情况，同时能根据各类电气设备的需要，掌握相关的电工基础、电工材料、高压工程技术专业知识，能根据现场电气设备运行情况选择运行方式及经济运行方法，根据实际运行经验，正确处理电气系统的设备故障以及系统突发性事故，初步了解班组管理和生产技术管理的基本常识，进一步加强自己的业务水平。

一、学习生产运行专业知识，提高岗位劳动技能。

从20\_\_年参加工作，领导为了让我尽快转变角色，熟悉工作环境，适应生产要求，我先后被分配至电力实业公司的线路班和变电班从事线路架设、电缆敷设、高压试验、继保及变电检修等工作。

工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同生产实际有很大的不同和差距。为此我努力学习生产运行专业知识，努力提高自己的岗位劳动技能，在短短的一年内，我主动吸收老师傅们的工作经验，虚心向他们请教工作中的技术问题，并通过自己的努力，迅速掌握了线路和变电运行的生产程序及各种一、二次设备的规范、参数。

二、从事施工设计和技术管理工作。

20\_\_年年底，我被分配到电力实业公司生技股，主要负责输配电线路的设计和施工。此时，正是农网改造初期，工作量十分大，在时间紧任务重的形势下，我边工作边学习，很快就步入了正规。

首先跟随老师傅们勤下现场，并对照自己原有的各项知识使自己的理论知识和实践更好的结合，一方面放弃休息时间利用各种资料进行专业学习，有针对性地强化自己的专业知识储备；另一方面对自己不清楚的问题向老师傅求教，勤思、多做、苦学、牢记。

利用较短的时间学会了各种线路的技术要求和参数，弄清楚各个设备的运行原理和铭牌参数，并利用配网调度图分析线路的运行情况，给自己增添了许多工作信心，丰富了自己的实践经验。我参加了庞家堡镇17个村的高低压农网改造工程，我主要负责线路的设计、施工图的绘制与修改、线路资料的整理。且丰富了公司的线路资料。我还参加了小吾营—龙关110kv二回线路改造工程，线路全长24.5公里，且大部分是山区，并且是冬季施工。我主要负责线路的复测、熟悉设计图纸并与施工现场比较、计算线路的各种技术参数。经过7个月的努力终于圆满完成了工作，最后我又把工程验收资料进行整理上报监理和运行维护部门。

其次，将先进科技手段应用到实际工作中去，同时应用autocad绘制了线路走向图、相序图，交跨图。做到及时更新线路图纸资料，并将新旧图纸进行衔接、更新，使图纸资料与现场相符，与设备相符，进一步完善了线路资料，保证了数据真实性，为真正指导生产管理和逐步实现线路的状态维护奠定了基础。提高了工作效率和管理水平。

我还参加了新安规和工作票的培训。今年我又被定为线路的工作票签发人，这使我身上的担子更重了。因为工作票签发人的安全责任很大，他的一点疏忽可能就会造成很严重的后果，他不仅要保证工作的必要性和安全性，还要看工作票上所填安全措施是否完备，更要保证所派工作负责人和工作班成员是否适当和充足。于是我开始勤下小现场，积极熟悉城区的各条街道名称结合配网图，了解了城区范围内的高低压线路的运行情况，认真学习《电力工业技术管理规定》、《电业安全工作规程》和《电业生产事故调查规程》，熟练填写各种工作票和措施票，并进行危险点控制与分析，为工作票的正确签发奠定了坚实的基础。

三、努力学习新知识，用知识武装自己。

在完成好本职工作的同时，我还不断学习新知识，努力丰富自己。20\_\_年底我参加了二级建造师的考试，并以优异的成绩取得了国家二级建造师的证书。为了更好的完成这项工作，我重新学习了各种规程、标准、施工和验收规范，按时圆满完成各项工作的同时也充实了自己。

总的说来，在这几年来的电力管理工作中，自已利用所学的专业技术知识应用到生产实践中去，并取得了一些成效，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在着许多不足，还有待提高。在今后的工作中，自已要加强学习、克服缺点，力争自己的专业技术水平能够不断提高。更能适应现代化电力建设的需求。

以上就是我从事生产运行工作五年多以来的专业小结。总结是为了去弊存精，一方面通过技术总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的生产和工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的专业技术价值，另一方面，通过这次资格评审，从另一侧面看到别人对自已的专业技术水平的评价，从而促使自己更加从严要求自己，不断提升知识水平和劳动技能水平。三人行必有我师，我坚信在日常的工作中相互学习、相互请教，自已的业务水平必定能更好。活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在电力建设行业中发挥自己的技术专长，为企业创造更高的经济效益为企业、为国家做出更大的贡献。

忙碌中的20xx年已经过去，审视自己一年来得工作，总结一年的得失，感触很多，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，更有遇到困难和挫折时惆怅，非常感谢公司给我这个平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质。回头一望，在这一年中即有成绩也有不足，现将一年的主要工作总结如下：

一、工作足迹

公司正式开业以来，我通过向公司领导及同仁学习，取长补短，技术能力一定的提高。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的职能位置，不断提高自己的技术能力，从上半年的优化下料单，资料的整理、标书的整理，到多个工地同时进行的忙碌，以及部分工地的现场调度及售后维修，车间设备的维修，现场材料的优化，这些实践使自我技术水平有了很大的提高。

二、工作成绩

不敢言成绩，但总的说一下自己的收获，在这一年技术管理中使我自身技术水平有了一定的提高，我感觉最大的收获是塑钢一体框的接触，以及铝合金一体框、塑钢中悬窗的研究与收获，尺寸计算表格的成熟化以及cad的初步涉足和抗风压计算的接触，还有参加xx年会眼界的开阔及资料收集。

三、工作不足

工作经验和相关管理知识仍需进一步学习，积累。对公司的技术管理还需进一步加强，我虽然自我技术水平有了一定的提高，但技术管理力度都明显不够，出现了这样或那样的一些问题。在帮助员工方面努力还不足。少数员工工作不实，技术不精、质量意识薄弱，等待转变、改善和提高。在对外关系的维护方面，还需很大的提高，为业务开展打好基础。

四、明年工作计划

在今后的工作中，我将努力学习新的知识及技术职能，不断提高自身的素质水平，做好自己的本职工作的同时，及时帮助团队提高整体素质，争取为xx的再次跨越腾飞做出自己的贡献！

尊敬的诸董、各位领导、各位同事：

大家下午好！下面我代表生产部四十余名员工对本部门在20xx的工作予以总结，请予审议：时光荏苒，岁月穿梭。伴着圣诞欢快的节日气氛，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中，生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下，顺利地完成了公司下达的各项生产任务。在此，我对生产部门一年来的工作予以回顾和总结，同时祈愿我们公司明年更美好！

1、产品产量方面

过去的一年里，生产部门力挑重担，在产品型号多变、批量小、技术资料不完善的情况下，进行了一些工艺上新摸索与试验，克服了材料质量波动，客户质量标准大幅提高、订单紧且不稳定等困难，共完成成品灯具入库9500余盏（路灯1331盏、隧道灯153盏、庭院灯93盏、景观灯1629盏、室内灯6354盏），光源成品59586只。为达到客户在产量和质量上的要求，生产部合理调整生产计划，利用有限资源，及时满足客户交期，为今后公司产品多元化打下了良好的基础。

2、产品质量方面

本人今年1—8月负责品质工作，在该部门期间，除带领部门员工把好产品进货、制造、出厂各环节质量关以外，另编制施行了质检各环节的质量记录，留下了真实全面的质量检验数据，申报取得了6种产品的ce认证，协作完善了各款产品的铭牌、说明书，及时向营销部提供了各种产品的检验及测试报告等。接手生产管理工作以后，在完成生产任务的同时，我们生产部门同样高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，做到每月成品交验合格率都在98%以上。虽负责的工作角色进行了转换，但我们始终坚信产品质量是设计、生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，从而实现成品交验合格率逐年递增0。2%的目标。

3、机器设备管理方面

在过去的一年里，公司各种生产设备运转完好率达到100%，尚未出现一起因设备原因影响生产的事故。可以说是因为大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维护还是按照iso9000设备维护保养的相关文件进行定期检修保养，全年安排且有相应的文件记录，有力地保障了设备的正常运转，进而确保了生产运行的稳定。

4、人员管理方面

20xx年9月，是我接手生产部管理工作的开始，也是生产任务逐月递增的开始，在管理人员变动和生产线员工极不稳定的情况下、这无疑于给生产管理带来极大压力，但就在这样的压力推动下，

本部门各车间还是坚定地进行员工岗前岗中培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作。在这里我得感谢几位车间主管和各个车间一线的组长，是他们的鼎力支持和配合才使得生产部有了如今的良好局面。

5、安全生产方面

在过去的一年里，生产部门将安全生产纳入日常的管理工作之中，做到随时对各车间员工进行安全知识的教育，并监督检查及时消除各车间存在的安全隐患，同时加强了对生产现场劳动纪律和劳保用品佩戴的监管，保证了生产车间的有序运行，全年度未发生一起人身伤害、设备损坏之类的安全事故。

生产部门在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足：

1、质量管理方面

（1）。员工质量意识淡薄：目前在部分员工身上还存在质量事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不好，不到位有很大关系。

（2）缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意识，有时会出现一个真空地带，谁都管谁都不管的局面（72w投光灯打胶和144w投光灯包装就是一个很好的例子），而且在有的时候，生产现场有管而执行不到位的现象。我个人感觉，有时候靠一个部门来管这种事，想做的尽善尽美是不可能的，这必须与我们全体员工以及各级管理人员的积极配合是密不可分的，没有员工的配合和管理人员的齐抓共管是完成不了的。

（3）缺乏质量记录意识：产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态显得尤为重要，如果有了完善的质量记录，它将为产品设计更改、技术分析、数据查寻等提供准确的依据。虽然这方面在逐步改善，但离我们质量管理体系所要求的写我们所做，做我们所写，记我们所做的还差较远！

由于我们是订单式生产模式，订单的连续性怎样直接影响到生产管理的诸多方面，有时任务不足也致生产现场管理松懈，员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们正策划予以整顿、制定完善的规章制度和培训计划，施行有效的激励措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的需要。

2、物料消耗及成本控制方面

由于我们以前没有对物料消耗及成本进行考核，有许多的非正常成本增加时有见到，如工具损耗率高、物料使用质量过剩，员工装配及物料储存不当引起浪费等等，这些不经意的浪费都将增加我们的成本，导致这种现象的存在，这里面有很多原因，有些是员工成本意识不强，有些是工艺规

范和材料要求不太明细。要做到成本有效控制，得从我们每位管理、技术人员做起，只要大家监督到位、标准制定合理，考核措施完善，我们的非正常成本才可降低或消除。本部门将根据实际情况实施相应的、合理的奖罚措施和节约能源、降低成本的思想教育，使员工的成本意识和主人翁精神得到逐步提高！

从公司整体方面，我们有以下几点建议

1、请尽快完善现有产品技术资料，并确保其编制、发放的准确性、完整性和及时性。因设计试制输出的各种技术文件（如bom、图纸、包装要求、铭牌、说明书等）是以后物料采购、生产制造、试验测试、使用安装、售后维护等过程必须遵循的标准和依据，因此，本部门建议技术部门尽快完善相关技术文件，以便各环节利于工作！

2、建立健全工作质量责任制：就是要对公司每个部门和每个员工都明确规定各部门和个人在工作质量上的具体任务、责任和权力、以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把与质量直接有关的工作和广大员工的积极性、责任性结合起来，形成一个严密的质控体系！

3、随着公司销售量增长、对用户提供技术支持和产品售后维修也越来越多，原来的售后服务模式已不大适应，建议设置专门的售后“服务部”，由专人负责售后服务工作。其主要职能为开展技术服务、进行客户使用效果和要求的调查和处理出厂产品的质量问题。

4、因公司员工流动量大，个别员工的团队凝聚力和归属感不强。长期以往必将影响产品质量、工作效率等、建议公司在企业文化、员工归属感及团队凝聚力方面加强树立与培训。

展望

面对即将到来的二0一x年，我们生产部愿以最饱满的热情对待新年的每一天，在现有的基础上，积极与各部门机密配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，进一步抓好安全生产，为企业的发展尽我们最大的努力！

最后：祝在座的领导和同事们身体健康！元旦快乐！合家幸福！谢谢大家！！

20xx是硕果累累的一年，对于我个人而言，也是个人专业技能全面进步的一年。在过去的一年之中，作为xx工程处一名具备工程施工经验的技术干部，我部分或者全程参与了汽机专业多个施工班组的技术工作。正是在这繁忙而又充实的一年之中，在xx工程得天独厚的条件下，一方面我将自我原有的工程技术知识进行了检验并加以进一步的深化，另一方面初步构建了自我的专业知识体系。现对今年工作进行总结。

一、工作概况

由于公司重大工程项目均处于建设施工的关键时段，整个汽机队仅有我一个技术干部。而作为汽机队的技术干部，汽机专业所有班组技术工作均由我负责执行。与此同时，汽机专业施工图册的备料计划也是一项时光紧迫，工作量巨大而又极为重要的工作。除此之外负责管日常施工技术工作和前期部分尚未完成的阶段性施工任务。接手两台汽动给水泵的安装技术任务，应对全新的工作任务，我的专业技能积累进入了一个新的阶段。直至此刻，我的工作侧重点主要是两台汽动给水泵组的安装、蒸汽管道吹扫临时管道安装及管道一班负责施工的所有汽水管道系统的完善工作。

二、工作心得

应对一系列繁重的施工任务、应对一项项陌生的技术工作，我从来没有被吓倒过。对于我所从事的工程技术工作，我一向所持有的观点是从意识上藐视它，毕竟这些工作都有成熟的施工经验能够借鉴，是许许多多象我一样的工程技术人员一齐共同在从事的工作；但是在工作方法和策略上我所采取的是慎重的态度，因为从这些系统的工作实践当中，从工作细节当中能够积累和汲取宝贵的经验。

我把队站领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满的完成工作任务是我的工作目标，竭尽全力去解决施工难题是我的工作态度。每一项我所负责的工程施工任务我都做到了全程参与其中，对于单位工程和分项工程的施工要点进行全力控制。正是因为将自我真正的投入到工程施工过程当中，我才掌握了钢平台立柱跨距、垂直度以及钢柱节点安装的标高控制、连接质量控制，循环水管的安装质量控制等等这一系列施工要点。

三、不足与改进

作为一名现代化大型企业的职工，作为一名新时代的工程技术人员，除了吃苦耐劳以外，我也在不断的总结，在不断的进步。常规的施工工艺早已被我牢牢的记忆在脑海深处，工程施工过程当中遇到的新问题、难点是我总结的重点。工程最繁忙的时期，每一天所有的事情不可能全部在当天解决，我就将这些事情进行分类，有计划的进行处理。对于自我的不足和错误，能及时纠正过来的我都作到了及时纠正，而对于既成的事实，我采取的方法是去正应对待它，从自我的不足和错误当中分析原因，总结经验教训，使其成为自我的.财富。

我从来都以一个优秀工程技术人员的标准来要求自我，我自我也因这个要求而进步。公司的辉煌需要我们用努力去创造，个人的发展需要自我用拼搏去实现，为了这些崇高的目标，我一向都在不懈努力、奋力拼搏。在以后的工作当中，我将继续戒骄戒躁、艰苦奋斗，与大家一道紧密的团结在公司这个大家庭当中，用自我灿烂的青春去实现公司的腾飞，用无悔的热血去书写自我的篇章。

时间是一条金河，一年365天就要画上句号，为了给过去一年画上圆满句号，我们需要作好总经理年度的工作总结回顾，那么怎么总结自己总经理的工作呢？为了让您在使用时更加简单方便，下面是工作总结之家小编整理的“有关总经理年度总结报告范文大全”，仅供参考。

一年来，为保证各项目标的完成，我从以下几个方面开展了工作：

1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行首问负责制提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对20xx年咨询公司对\*\*客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，\*\*区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的500万营销、积分换机等活动，我从方案的制定、监督、执行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率81.79%，列全省第二。

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

一、各项经济指标完成情况

1、销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2、利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3、利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，20xx年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

二、加大销售力度，力求扩大市场

年初我们就制定了20xx年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

(一)内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1)以高质量、低价格、优服务，稳定了国家机关、各企业及其它中小客户。

(2)继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3)积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

(二)外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运行。

一年来，在公司党委、班子的领导下，在各分公司、厂、处和机关各处室及办公室全体同志的大力支持下，较好完成了本职工作、责任目标和“参谋、协调、服务”三大职能，现简要总结：

几年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理、办公室主任，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生履职或者越位，何况所要协调工作的对象是公司领导，自己的上级、同级和下级，在实际工作中我的具体作法是：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预领导工作。只有把“位置”认准，把“政”字搞清，自觉维护领导之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职守的助理和办公室主任。摧办和协调是我的主要工作之一，工作中虽然难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也注意力争作到对工作主动摧办和协调，承上启下，沟通左右，协调各方，因此一年来的工作相对还比较顺利。

为发挥好参谋助手作用，为领导参好谋、献好策，真正为公司和职工办一些实事，在实际工作中注意去基层单位利用各种方式了解生产经营情况，倾听各级领导和职工的建议，征求机关相关处室的意见、围绕公司领导决策和生产经营实际，及时向总经理或有关领导同志反映，全年共提交重要的工作建议xxx项，领导采纳xxx项，协调较重要的工作xxx起，基本尽到了参谋，协调的职责。

为进一步减少会议和提高会议质量，我们安排会议坚持了会前有准备、有议题，建议与会者会上讲话要短、话不离主题、讲话要解决实际问题和开小会、开短会、不开无准备会的原则等。坚持了xxx多次要求的“会前无议题，会上临时动议的问题，一律不予研究”的要求，今年全公司大型性会议明显减少，会议质量大有提高，基层单位比较满意。在实际操作中主要采取了四个方面的措施：

一是控制会。结合公司生产实际，认真贯彻公司“三大标准”中规定的会议审批制度，哪些会议能开，哪些会议不能开，哪些会议可以合并开，对会议参加的人员、内容、时间都进行严格的把关，尤其是让基层一把手参加的会议，必须要经过总公司主要领导同意才能开，从而控制了会议的数量，保证了会议的质量。

二是少开会。开会是推动工作的重要方法，但不是唯一方法。在工作协调中、本着向基层服务，眼睛向下、方便基层的精神和意识，凡有些工作打个电话，发个通知或者到基层调查研究，通一下气就可解决的问题，就坚决不安排开会，做到了既少开会或不开会又保证了政令畅通，保证了工作进行有序。

三是开短会。每次安排会议前，都按领导的意图，事先确定议题，并提前通知到每个与会人员。对于临时动议的，不予安排。这样大大缩短了会议时间。

四是开实会。开会是一件非常严肃的事情，为了使会议起到预定效果和解决实际问题，我们一是做到了会前要准备实、准备充分，坚决杜绝漏洞；二是做到了内容实，对领导的讲话，会议材料和下发的文件等要语言简明，言之有据，不拖泥带水；三是形式实，为了改变会上领导读讲话稿职工不爱听的现象，我们注意了在准备讲话稿时，尽可能多提供具体素材，使领导在吃透讲话内容精神上，面对观众讲材料而不是读材料；最后是效果实，对于会议精神和领导提出的要求，会后我们注意进行检查和督办，保证了会议精神落到实。

通过领导的重视和采取了以上措施，今年安排的会议明显减少，更有效的保障了生产经营的正常运行，经征求意见，大部分单位是满意的。

承办工作是助理，特别是办公室的主要工作之一，有来自上级领导、上级机关的，也有来自外部的，但主要是来自公司领导、机关职能部门和分公司，各厂处的事宜，还有些日常事务性工作，可以说是千头万绪，如何处理和承办好每一项工作，我们的作法一是先办主要工作、后办次要事项，先急后缓；二是先办上级和外来的，后办内部的；三是先办基层单位的，后办机关的，因为基层的同志来一趟公司不容易，不但我这样做；同时也要求办公室全体同志都必须这样做；四是按职责分工进行承办，办公室四名副主任都有明确的分工，谁主管的工作由谁负责办理，其它人协助，但总的原则，承办的每一项工作和事情，都必须做到向公司负责，向领导负责，向职工负责。为了落实总公司“狠抓内部管理，压缩各项费用开支”的要求，特别是机关的管理费用，今年同xx年以前相比，公司给核定的数目少了50%还要多，今年下半年，公司领导又要求对通讯等费用再进一步严格控制，并核定标准，费用再次减少，而机关的工作量并没有减少，车辆、微机、办公设备等越买越多，越用越破，维护、更件、修理量越来越大，再加之现在车辆长途任务多，费用也就自然上升；原先打字室油印（费用低）保证了整个机关，现在随着办公现代化的不断提高，消耗品的价格由此而升，微机、复印机、一体机的易耗品都在几百元以上，大部分处室的电脑虽然能够打印，但印刷、复印量却越来越大，打字室变成了印刷厂，费用较以前相比有大量增加，以上这些实际情况及问题与压缩了一半的费用成了反比。面对这个现状，经与有关公司领导、有关处室共同研究，采取了一些措施，如车辆、微机、设备等要加强平时的维护保养，能自己修理、排除的故障不去送修，而确需更件、修理的，必须由使用人事先填写更件修理申请单，所在处室领导签字，专管人员进行检查鉴定，批准后方可发生；并分别逐台、逐辆建立修理费用档案，对公司内部发文、实行无纸办公，凡有电脑的处室、单位，不再印制文字文件，一律在网上发；尽量减少材料复印量，超过15张者不予复印，能油印尽量油印，除办公室把好关外，大部分处室领导也都进行控制和把关。通过大家的共同努力，成效还是比较明显的，如手机使用费经与电讯部联系，采取大客户先预交额定费的办法，改变了以前大部分超支的现象，为使用者个人节省了不少费用；有线电话自从搞了局拟网，同时少了物业、科技两个公司的电话费，费用由以前的三万多元/月降到了现在的 万元/月以内，当然现在各处室限定的费用标准不尽合理，反对较大，我已向公司主要领导汇报过，待明年再说，力争作到既保障办公，又节余费用。尽管采取了很多措施，但管理费还是超出了核定的数量。

办公室工作是相当繁杂和十分辛苦的，一年到头只有受苦、受累、挨批而看不出明显的政绩，其酸甜苦辣是其他人、其它部门所体会不到的，又都是默默无闻的“配角”工作和“地下”工作，有些又是其它部门无法代替的，为了提高办公室工作人员的思想素质、业务能力和工作作风，搞好办公室自身建设，我们一是采取不同方式进行教育和引导，使大家树立敬业爱岗的精神，树立荣誉感，克服“配角”的自卑感，使大家感到能在办公室工作是领导、同志们的信认，是一种荣誉。二是坚持了各项制度的落实，如学习制度，会议制度，劳动纪律，办公秩序等，坚持了月有工作研究会，常有碰头会的作法；三是为了提高工作人员各项素质、工作能力，不定期组织学习，并有意安排写一些不同方面的文字材料和布置一些具体事务性工作，强调提高办事效率和完成时限；四是狠抓了劳动纪律，坚持考评、讲评，对迟到早退者除批评教育外，在扣分罚钱上，谁被扣了分谁就把钱全部拿出来。从而更进一步加强了劳动纪律性。办公室全年草拟各种文件、总结、报告，工作布置，领导讲话稿、整理各种资料、材料共二百余篇（份），及时组织完成了党委、公司领导所需的一切文字材料。今年还着重抓了车辆管理和行车安全，办公室管理着公司机关的办公车辆，为了保障公司领导、机关办公按时出车并保证安全，使车辆始终保持良好状态，除严格派车制度外，我们继续坚持了由办公室正、副主任、班长和安全员参加的，不定时、不事先通知检查车况和车容车貌，并进行逐项登记和评比，节假日，星期天进行停车位置的检查，大大提高了司机人员维护车辆、爱护车辆、保证安全的自觉性、主动性和责任感，从而保证了全年行车安全。细想起来，今年的工作量比以前任何年度都多、都忙，除以上职责外，一是参加了邙山干渠改造项目部；二是预防“非典”；三是优化经济环境；四是“三创一树”活动，五是公司xxx年庆典等等、等等，都要办公室作来作、来组织，不是叫苦，真有点疲劳。

虽然作了一些应该作的工作，这与公司的正确领导和各分公司、机关各处室同志们的大力支持是密不可分的，也是办公室全体同仁共同努力的结果，但细查起来，问题也还不少，主要是：

1、调查研究还不够深入，有些情况没有及时地掌握，以致为领导参谋还不到位。

2、有关处室相继组织开展的活动太多，致使基层单位承爱不了，意见太大，应加强全公司性活动的计划性。

3、为基层服务的深度还不够，需进一步加强办公室内部建设，强调服务意识和服务态度，不断提高办事效率和工作能力，为公司建设、发展做出新的贡献。

20xx年一年来，我们公司总体工作在董事会(或\*\*总裁)正确领导和指导下，在有关部门的大力支持帮助下，以年初董事会提出的：“住一条总线、夯实二个基础、开展三项活动、建立四个常态运行机制、实现五个提高。为工作思路，以安全为中心，以“创一流为动力，以抓质量为重点，通过全体员工的辛苦努力，安全稳定、顺利、圆满的完成了各项工作任务指标。现将我们公司一年来的工作情况向各级领导简要汇报如下：

一、经济效益完成情况

1、\*\*\*\*\*\*项目完成： 与20xx年同期增加 %。

2、\*\*\*\*\*\*项目完成： 与20xx年同期上升 %。

3、根据年度财务报表(资产负债表、利润表和现金流量表)数据具体分析

二、重抓思想工作，提高职工队伍综合素质

本公司始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新、奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度发挥人力资源优势，鼓励员工加强学习积极参加全国各类等级考试，尽量为其创造有利的学习条件，定期限轮派若干名员工到公司\*\*\*\*\*\*培训基地进行学习，尽量使学习辐射面达到最广，以年初高严腐败事件为教材，进行了反腐倡廉警示教育系列课程，进行党性、党风、党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观、人生观、价值观，不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法行为的发生。因我们公司注意职工队伍综合能力的培养，使得全体全员工作热情高、精神面貌焕然一新，岗位练兵综合成绩良好，安规考试综合成绩优秀，竞能比武，\*\*\*\*个基层单位中，综合评分排名第1名。

三、狠抓管理，沟通协调各部门之间的关系。

具体阐述工作中的问题及解决方案。

四、狠抓生产，执行落实年初的计划。

具体陈述阶段性计划的实施及完成情况。

五、狠抓市场销售，业绩直线上升。

具体销售策略，方案，应加强对销售人员的培训。

六、落实服务承诺，提高服务质量，维系老客户，拓展新客户。

坚持“顾客是上帝的宗旨，本着“优质、方便、高效、真诚的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，开展了一系列重要举措：有计划定期对员工进行服务理念教育，及待客的热情，举止的文明，仪态的端庄，着装的整洁等立方面的培训，每月进行一次书面笔考，不定期的进行现场抽查，笔考和抽查的结果是：优秀率60%，良好率达80%，合格率100%，全年来未发现投诉事件。

七、存在的主要问题

具体描述工作中存在的矛盾和不足。

明年主要任务目标

1、奋斗目标

愿景计划。

2、任务与措施

具体规划细分，工作方案。

以上是我们公司在20xx年一年各项工作开展的基本情况，及明年工作的重要工作任务目标，相信在公司正确领导下及全所员工的共同努力下，定能够让本公司的各项工作稳定开展，稳步上升。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，xx我及时调整好心态和观念，凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。

xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

从事总经理秘书工作是我毕业后的第一份工作，同时也是我职业生涯中的一个起点，对此我也十分珍惜，尽努力去适应这一岗位。转眼间一年过去了，回顾过去的一年时间，在公司领导以及同事的指导和帮助下，紧紧围绕着公司提出的“三年走出草原、五年走遍中国、七年走向世界”的奋斗目标而努力。

我在工作中主要负责公司文件拟写、打印以及档案管理工作，虽然在工作中取的了一些成绩，但在成绩的背后还存在着这样或那样的不足之处。我所做的工作与公司的“高标准、严要求”的工作作风相比还存在着一些问题与差距。现就xx年我参加工作以来的工作情况总结如下：

一、不足之处

文秘室对于我来说是个全新的工作领域，作为文秘室的文职人员，我清醒的认识到，文秘室是总经理直接领导下的综合管理机构，是承上启下，沟通内外，联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。相比其他部门而言，文秘室的工作比较杂乱，这就需要在工作中仔细、耐心。然而我在这几个月的工作中，在打印文件和档案管理这两项工作中出现过一些错误。刚开始由于我缺乏工作经验，粗心大意，在打印文件时出现丢字、错字现象。

例如，在一次制作周工作表填写说明时，出现了“于”和“与”字用错的现象。为此领导在会议上明确指出并给予指导。我虚心接受领导的指导及时改正错误。在档案管理工作中，由于我对档案的不够熟悉，没有及时将急需材料提供出去，导致工作效率降低。以上所出现的错误，在领导和同事的点拨以及我个人努力学习，日后工作中的失误逐步减少，个人的技能也明显的提高了。

二、优点与成绩

秘书岗位是个责任心特别强的岗位，要求秘书应该尽职尽责，这一点是我特别注重的，也是自我认为做的比较好的一点。比如，我在下发文件时没有出现过错误，每次将下发的文件准确及时的发到每个部门或每个人手中，并及时登记所发文件。还有，为了确保周例会的顺利召开，将每个部门的周工作表及时收回上交，供总经理参考，以便布置下周主要工作。除此之外，我积极配合各部门工作，迅速提供所需文件，从而提高了总体工作效率。

虽然我参加工作以来，没有在工作岗位上做出突出的贡献。但是由于我的勤奋，工作态度积极，虚心向领导和同事学习，从而得到了领导的认可，因此，在xx月中旬，我被提升为人力资源部副部长兼总经理办公室秘书。在年底我又荣幸地被评为“20xx年度先进工作者”。领导给了我精神上和物质上的鼓舞，使我对今后工作更加充满信心，也感觉到了责任的重大。

三、经验教训

1、经过一年的工作，使我深刻的认识到在今后工作中，我不应该安于现状，应该为公司的前途、经济效益多提一些新鲜的意见和建议，勇于创新。而不是埋头苦干，那些循规蹈矩的工作，却不知最终的目标在何处。公司前途的发展是我们全体员工的出发点，因为公司的命运与我们的命运精密相连。

2、事要细心、稳重也是我以后应该继续保持的。

3、想尽心尽力做好本职工作，就得从心底热爱本职工作，把自己从事的工作当成生活中的乐趣，而不是负担。

4、想做好秘书工作就得与领导和同事融洽相处，虚心学习，取长补短，使工作顺利完成。

通过以上20xx的总结，我吸取了经验教训，为日后工作总结了相对丰富的经验。日后一定尽量克服不足之处，同时把优点发扬光大，为公司多做贡献，把个人价值充分地体现在工作中。

时间是不等人的，在工作期间一年就这样过去了，由于涉及到薪资和职位，针对总经理的年度工作总结，切不可马虎行事，想要写出一篇总经理个人年终总结咋写呢？以下是工作总结之家小编收集整理的“总经理年度总结报告范文大全”，仅供参考，大家一起来看看吧。

一年来，在公司党委、班子的领导下，在各分公司、厂、处和机关各处室及办公室全体同志的大力支持下，较好完成了本职工作、责任目标和“参谋、协调、服务”三大职能，现简要述职如下：

几年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理、办公室主任，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行看处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生履职或者越位，何况所要协调工作的对象是公司领导，自己的上级、同级和下级，在实际工作中我的具体作法是：为领导参谋到位但不越位：督促、催办到位，但不“拍板”；服务到位但不干预领导工作。只有把“位置”认准，把“政”字搞清，自觉维护领导之间的团结，在工作中尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守、胜任职守的助理和办公室主任。摧办和协调是我的主要工作之一，工作中虽然难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也注意力争作到对工作主动摧办和协调，承上启下，沟通左右，协调各方，因此一年来的工作相对还比较顺利。

为发挥好参谋助手作用，为领导参好谋、献好策，真正为公司和职工办一些实事，在实际工作中注意去基层单位利用各种方式了解生产经营情况，倾听各级领导和职工的建议，征求机关相关处室的意见、围绕公司领导决策和生产经营实际，及时向总经理或有关领导同志反映，基本尽到了参谋，协调的职责。

为进一步减少会议和提高会议质量，我们安排会议坚持了会前有准备、有议题，建议与会者会上讲话要短、话不离主题、讲话要解决实际问题和开小会、开短会、不开无准备会的原则等。坚持了xxx多次要求的“会前无议题，会上临时动议的问题，一律不予研究”的要求，今年全公司大型性会议明显减少，会议质量大有提高，基层单位比较满意。在实际操作中主要采取了四个方面的措施：

一是控制会。结合公司生产实际，认真贯彻公司“三大标准”中规定的会议审批制度，哪些会议能开，哪些会议不能开，哪些会议可以合并开，对会议参加的人员、内容、时间都进行严格的把关，尤其是让基层一把手参加的会议，必须要经过总公司主要领导同意才能开，从而控制了会议的数量，保证了会议的质量。

二是少开会。开会是推动工作的重要方法，但不是方法。在工作协调中、本着向基层服务，眼睛向下、方便基层的精神和意识，凡有些工作打个电话，发个通知或者到基层调查研究，通一下气就可解决的问题，就坚决不安排开会，做到了既少开会或不开会又保证了政令畅通，保证了工作进行有序。

三是开短会。每次安排会议前，都按领导的意图，事先确定议题，并提前通知到每个与会人员。对于临时动议的，不予安排。这样大大缩短了会议时间。

四是开实会。开会是一件非常严肃的事情，为了使会议起到预定效果和解决实际问题，我们一是做到了会前要准备实、准备充分，坚决杜绝漏洞；二是做到了内容实，对领导的讲话，会议材料和下发的文件等要语言简明，言之有据，不拖泥带水；三是形式实，为了改变会上领导读讲话稿职工不爱听的现象，我们注意了在准备讲话稿时，尽可能多提供具体素材，使领导在吃透讲话内容精神上，面对观众讲材料而不是读材料；最后是效果实，对于会议精神和领导提出的要求，会后我们注意进行检查和督办，保证了会议精神落到实处。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，xx我及时调整好心态和观念，凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。

xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

20xx年过去了，回首abc这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和abc一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让abc在中国××业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工——aa，当时，我派他到北方某一工地出差，走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事，他说因为井道里很冷，冻感冒了。我问羽绒服穿了没有（因为冬天北方很冷，走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服）？他说衣服太厚，井道里干活不方便就没有穿。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在abc，有许许多多的员工象aa一样，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作；还有许多员工冒着赛风酷暑，常年累月奋战在工地现场，366天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

今天，我讲话的主题是——光荣与梦想。为什么用这个标题？

大家知道，把abc办成一个受人尊敬的企业，一直以来都是我的梦想。什么样才叫受人尊敬？就是当你非常自豪地、光荣地告诉你的家人、朋友“我在abc××公司工作”时，他们会投以你无比羡慕和崇敬的目光。我认为，一个有理想，有追求的人，一定会十分愿意来abc工作。因为，没有任何一个愿景或是梦想，能比“把一个不怎么知名的企业，亲手打造成一个知名的跨国企业乃至世界600强的公司”更令人振奋和激动人心的事了。事实也证明这一点，这二年，我们在到全国各高校和其他知名公司同台招聘的时候，有许多优秀的学生都选择了我们abc。今年7月，马上又将会有近20名应届生加入我们的团队。其中有些学生是放弃了进类似宝洁、国际性银行这样的机会，而选择了我们abc。因为，abc能提供他们更为宽广的发展舞台，这就是他们选择abc的理由到-/-我希望，我的梦想不仅仅是我一个人的梦想，而是我们所有abc人共同的梦想，并以这个梦想为荣。这里，我想特别说明一下，在abc工作并不等于你就是一名真正的abc人，这是二个不同的概念。那怎样才算是一个真正的abc人？举个例子：你看见地上有个烟蒂，不是你扔的，你会不会主动弯下腰，把它捡起来放进垃圾筒？你看见一个无人的会议室里空调呼呼地开着，你会不会主动走上去把它关掉？你看见某个员工在上班时间里聊天、打游戏等违反公司规定的行为，你会不会主动去制止？

所以说，进入abc公司并不意味着你就是一个abc人。只有当你真正地融入abc，把这个公司当成自己的公司，把abc的荣辱看作自己的荣辱，把这个梦想当成自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的abc人。abc需要的是真正的abc人，如果不能成为一个真正的abc人，必将会被abc所淘汰，这也就是为什么xx年公司会劝退部分员工的原因。

为了实现我们的梦想，争取光荣。我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

对所有abc人的要求

作为一名abc人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做好的？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户关于工程维保方面事宜的传真，把它拿到维保部，维保部的人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但维保部说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个abc人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动项目——接力赛。家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

对abc领导的要求

1、 领导要以身作则，建立影响力。

如果领导没有影响力，光是业务能力很强，他是不可能成为一个真正得到下属认同的领导的。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。美国沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时候，他喜欢站在门口。有一次，他看到一个太太走出沃尔玛时，居然二手空空，于是他就上前问，这么一个沃尔玛，没有东西可以买吗？太太说她是替孙子来买机器人玩具的，这里没有。结果他就亲自带这位太太去玩具部买到了她需要的玩具，老太太很高兴的付了钱，抱着玩具走了以后，他就马上把主管叫过来：“你看着人家二手空空地出去，居然没有任何反应？”从今以后，沃尔玛的主管就统统注意看，顾客手上有没有拿东西，一定要想方设法让他们满载而归。

2、要培养一个有思考力的团队。

什么叫思考力？就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面下来？又有多少是从底下上去？按照国际上习惯的讲法，如果70%的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70%的意见是从下面上来时，才能称之为团队。领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，部分的工作都是我们普通员工在做，部分的产品都是普通员工在制造，部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。

我希望我们各位领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感，在这一点上，我觉得人力资源部做得非常不错。据我所知，他们在各部门都发展了自己的文化联络员，象《abc人》和本次年会的筹备等都是他们发动集体智慧的结果。

3、领导要务实，要深入基层。

前面我说到沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时候，他喜欢站在门口。为什么？因为他认为公司到底碰到什么问题，顾客对公司有什么意见或想法，要站在门才能发现。这也是我为什么很多时候会去参与管理许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从客户中、从细节中去发现问题。

xx年的发展战略

年前，公司将会对整个组织架构做一个相对较的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让abc公司发展得更快更好。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。可能你的庙被拆除了，方丈变成了小方丈。在这一点上，我希望家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。

xx年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本和提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量三个方面入手；提高获利能力主要从销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

为什么会选定这三个方面？我想保证质量和提高获利能力这二点家都比较好理解，我就不再多说。这里，我只重点谈一下，为什么要把降低成本做为一个重要的方面。这一点，可能许多人还不太理解。也许有人会说，我们现在还处在快速发展阶段，提降低成本是不是太早了一点？

我要告诉家，××行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竟争力的。abc要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

20xx年的成绩即将成为历史，20xx年又是充满希望和美好的一年。从abc未来的发展蓝图上，家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多行业的、国际化的abc集团公司。我相信，只要我们家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢家！并祝家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在20xx年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。

从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。

20xx年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单。

由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数拾页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的.头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

20xx年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

20xx年月份，从包钢友谊轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

20xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

20xx年，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

一、各项经济指标完成情况

1、销售额：全年实现销售额5800万元，其中出口销售额5200万元，实现了加大增长。

2、其中张军2600万贾国涛1700万梁向平400万，张娜400万。

我们在抓住老客户的同时，20xx年的主要突出增长点为张军tri英国客户，提供了xxxx万的订单，还有贾英国uk系列，梁美国护群等都做出了很大的贡献。

二、20xx年公司总体战略的目标是--突破一个亿（4个渠道）

新的一年，我们制定了工作计划和细化指标，通过多渠道多手段开辟市场，更大的占有市场份额。

（一）国内市场

1）构建国内营销网络，设立子公司，采用公司“倍得乐”商标推广室内体育用品，如我们自己的蹦床，也可以采购其他公司的扭腰机，踏步机，鞋套机转为我们自己的销售品等。通过网络，超市，专营店等，多产品多渠道打响我们“倍得乐”的品牌。

2）弹簧，冷拔钢是我们最早的产业，在本地早就具了一定的知名度和影响力，20xx年，必须要在原有的基础上增强服务，改进设备，扩大市场。

（二）国际市场

3）激发销售人员的潜力，通过制定销售目标，改进提成方式，参加国内外展会，扩大网络宣传等，让销售人员有更大的发挥空间。同时深入了解客户需求，市场走向，产品走向以及我们的竞争对手，做到知己知彼。改进产品结构，研究开发新产品，进一步促进战略目标的实现。

4）努力构建国际直销模式~减少中间贸易商的环节，直接由我们公司到消费者。这样才能增强我们的竞争力和减少对客户的依赖性。

三、车间内部管理

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理，以6s为突破口，提高人员素质和执行力，20xx年，在加强培训的同时，一定要贯彻“请进来，走出去”的理念，邀请有关单位有经验的管理人员或技术人员来给我们指导，我们也要主动走出去向大企业学习。

四、20xx年存在问题和不足

（1）订单不稳定，我们喜忧参半，上半年销售占据57.3，下半年42.6。产品过于单一化，力争20xx年开发一个新产品来弥补。1月份，张军会有2个重要客户来我们公司，这牵扯到大约3000万到4000万的订单，各部门务必竭力配合。

（2）图纸设计与保留不完整，缝纫下料理论图纸与实践不符。

（3）采购-质检-入库-付款，还不是很流畅。进一步改进。

（4）安全事故上半年频发，这个我们已经做出了20xx年的要求，已经下达。

（5）产品检验标准还不够完善~交由质检部春节前完善。

（6）年轻技术力量不足，20xx年在招聘会上尽量直接引进新鲜血液，年龄在30岁之后的，有学历的，有时间经验的。

（7）冷拔钢规格凸显出的的局限性，我们要加强设备的改造和引进。

（8）急需招聘一名有经验电工。

各位员工，同志们：

大家好！

今天我们在这里召开一年一度的xx工作会议-20xx年经济工作会议。在此，我谨代表公司向奋斗在公司生产一线的职员及驻外办事处的全体同志致以美好的祝福和衷心的感谢！

下面我代表公司经营管理团队做工作报告，报告的主题是《严控品质为根本，一流服务为灵魂。敢于创新勇突破，不畏艰苦xx人。为实现企业持续健康增长，开创xx科学发展新纪元。请全体员工审议

一、20xx年主要工作回顾

20xx年我公司制定了十大项目、三大转换的重要发展方针策略，经过一年的努力，取得了很好的成绩，质量管理标准更加细化，特别是营销部区域化营销策略取得了有目共睹的成果，相比起来技术部进行的技术改革，财务支出也有着显著的改善。经过大家共同的努力，公司取得了斐然的业绩。 20xx年主要经济指标完成情况

1、20xx年营销公司回款 万元，完成计划的xxx%，与上年同期相比增长xx %。其中内贸回款xx万元，完成计划的xx%，与上年同期相比增长xx %。外贸回款 万美元，完成计划的xx%，与上年同比增长xx%。

2、 年营销公司订货 万元，完成年度计划的xx%，与上年同期相比减少xx%。其中内贸订货xx万元，完成年度计划的xx%，与上年同期相比减少xx%。外贸订货 万美元（折合人民币 万元），完成年度计划的xx%，与上年同期相比减少xx%。主机订货 万元，完成年度计划的x%，与上年同期相比减少xx%。

3、全年完成工业产值 万元，完成年度计划的xx%，与上年同期相比增长xx%。其中主机完成xx万元，完成年度计划的xx%，与上年同期相比增长 %。

4、全年共完成xx 台套，与上年 台套减少 台套。

5、在岗职工月人均收入 元，与上年同期相比增长xx%，其中一线岗位职工月人均收入xx元。

6、产品一次校验合格率达到xx%，与上年同期相比减少个百分点。

20xx年，总体来讲20xx年相比20xx年公司整体都有了较大的提高。下面我想就20xx年完成情况中较好的方面和不足的地方，以及20xx年几项重点工作向大家进行阐述。

好的方面：

1、全厂上下齐心支持外贸工作的全面展??

20xx 年回款共计 万元，其中外贸增长 万元。这些成绩的取得与各个部门的努力有着密不可分的关系。外贸业务员和设计人员克服了语言差距、设计差距、经验缺乏等困难，不厌其烦的为客户一次又一次的提供方案；车间、质保、物流对外贸订单能够充分重视、保证按照合同要求的时间质量完成，为全年外贸工作超额完成任务提供了有力支持。

2、重视质量

通过年初制定的周公布、月考核的质量管理办法，再加上年初改造喷砂房，购买导轨割焊机、半自动焊接设备等一系列措施。20xx年我厂产品质量尤其是外观质量有了较大提高，基本得到了国内外用户的肯定。在提高订货率、增加回头客的同时也凭借此项优势彻底摆脱与周边小厂的价格竞争，并对年中期、末期的两次提价提供了有力的支持。

3、生产计划的细化，重视物料的配送，将生产周期前移并重视每个生产的细小环节。

20xx年中下期，计控部带头下达生产相关的图纸、采购、下料、成型、铆焊、装配、涂装、物流分项明细计划，将各个环节，尤其是过去常常忽视的微小工序串联起来，保证每个环节务必按计划时间完成，尤其是14年4季度，合同履约情况较之前有了很大的改善。

4、年中由财务和营销共同制订了订货付款条件约束及成品库存资金的考核办法，使业务人员逐步认识到合同执行的重要性，很大程度减少了成品库存资金，缓解了资金压力。

通过全体员工的团结协作，我们与20xx年相比有了长足的进步，各部门的沟通配合有所加强，生产效率有所提高；但是，20xx年我们整体并未完成预定目标，工作中仍然存在或多或少的问题。

我们必须正视这些问题，这是我们工作的隐患也是工作中可以挖掘的潜力:

1、营销政策不尽完善

在制定营销政策时过于乐观的预估了业务人员的素质和营销管理人员的执行力，使得在实际的营销中，工作效率没有完全发挥，没有完全按照计划进行工作，全年未能制定出完整的销售网络。

2、设计工艺水平远远落后于公司发展的要求

20xx年多次出现在投标时选用型号与系统工艺不符，选用风机型号过大传动组过大的情况；车间在生产产品时方法

不统一，甚至有些工段没有完整的工艺流程方法，使生产效益的提升以及产品工艺优化大大落后于同行业其他厂家，并对财务核算产品的利润平衡点造成困难。另外，产品设计材料占比过高，造成产品利润空间小。

非标问题

3、质量水平未能达到预期目标

虽然20xx年产品外观质量有所提高，但产品内在水平特别是铆焊件的尺寸控制、装配关键尺寸的公差配合我们做的还远远不够。不仅使得20xx年售后费用明显增多，还对公司品牌建设造成了负面的影响。

4、费用制度不完善，财务未能深入到经营当中去

在实际的销售中，营销合同的销售价以及采购部门的采购价没有进行二次审核，使得用各项指标不明确，继而造成车间工具使用不规范等等很多跑冒滴漏的事情。

5、管理人员素质偏低，各项业务流程不清晰

管理人员之间缺乏有效的沟通和配合，造成工作效率低下，扯皮推诿现象严重；各部门衔接不畅，出现问题不能确定责任积极解决，互相指责推卸责任。

时间一晃而过，很多单位都要求进行护士长的工作年度整体回顾和分析，总结是复盘，复盘是为了避免重犯错误。今年的护士长的工作的成绩和不足究竟有哪些方面呢？下面是工作总结之家小编精心收集整理，为您带来的《护士长年度总结报告范文大全》，希望能为您提供更多的参考。

一、以病人为中心，强化护理管理

加强学习提高护理工作人员业务素质。扩大知识面，提高自身素质修养，护理知识化管理已是大势所趋，务必加强市场经济下的护理知识及护士长管理知识的学习。由于社会进步，病人文化素质的提高，许多病人不再对护理人员盲目的信赖，他们需要了解病情，也有很多的自我主观，这种自我主观，一方面有利于做好病人思想工作，使他们处于理解治疗和护理管理状态，另一方面，如果护理人员不能靠自已知识素养给病人一个客观的解释，个别病人很快会在主观上不配合护理，甚至无理取闹，所以要求护士要不断完善护理知识，提高自身的素质，鼓励护士参加各种业务学习，继续教育或成人高考等，参观各兄弟医院的管理，这样才能够提高护理人员自身素质。

随着医疗技术不断发展提高，新尖先进医疗设备的广泛应用，个性是入世以后的激烈竞争，对护理工作有了新的挑战，护理工作毕竟不同于医疗，能够依靠于精密而先进的现代化设备来方便诊疗和治疗，而护理是从最简单、锁碎的事开始的。在护理过程中要与各种各样的病人打交道，有时自己所具的知识难以满足病人的需要，所以护士长务必狠抓专业技术知识的提高，才能培养出一大批德才兼备的护士，否则不能胜任护士长的工作。

二、明确职责，作医、护、患之间的协调

1、护士长是科室第一负责人，对内要为院领导和护理部负责，对科室护理人员负责，对病人及陪员负责，因此，护士长是职责较大的护理管理者，在以人为本的整体护理中，把党的卫生方针政策传递给每位护士，还要透过她们把党对人民群众的温暖体此刻患者身上，使他们得到关心和爱护。

2、护士长是科室护理工作中的指挥者和各项行政事务的执行者，务必以身做责、做到别人不愿干的亲自主动去干；别人干不了解的去指导动员。另外，对护士要求要高，首先自己务必严格要求，虚心听取群众的意见。生活上多关心她们，工作上多理解、尊重和帮忙，用自己实干的精神带动她们，有时还要有忠厚、宽容的气质，不能与护士斤斤计较，才能处理好各种关系，在处理各种关系中护士长务必坚持原则，严格按照医院的各项规章制度办事，因此护理工作的好坏直接关系到病人的利益，关系到医院的形象和名声，所以护士长的职责是十分重要的。

三、突出具有特色个性护理，完善护理质量管理体系

护理服务在构建医院服务文化中具有重要地位，带给有特色的个性化护理服务是塑造优秀护理服务品质的主要资料，护理服务不仅仅是生活上的照顾和生理上的满足，更是心理和个性的满足，所以带给有特色化的护理、个性化的服务是整体护理的深化，在整体护理中强调两个为本即“以人为本，以服务为本”；三个一切，即“一切为病人，为一切病人，为病人一切”注重三个主要，即以健康教育为主要手段，以开展首问负责制为主要形式，以提高病人满意度为主要方式，注重将护士的内在美融为一体，注重沟通技巧，“请”在先，“谢”在后，让病人感受到护理人员优质的护理服务。

根据护理质量目标与规范服务考核标准，建立以护士长、业务主管进行考核评分的体系，奖罚分明，每次将考核的结果公布，年终总结与目标管理挂钩，服务的主要任务是服务于病人，就要做到以病人为中心，把病人的痛苦当作自己的痛苦，把病人当亲人，时时刻刻为他们生活着想，取得他们的护理工作的信任，使互患关系相互信任、相互支持，护士长在科室实际上是一个内当家，因此要按市场经济规律、严格规章制度、奖勤罚懒，按多劳多得，不劳不得分配原则，注重管理，不搞人情关系。总之，社会的发展人们健康意识的增加，使护理事业发展的同时面临着新的挑战，时代赋予我们的新任务，要求我们工作要有高水平知识技能，不断进取，以精湛的技术赢得社会对护理事业的尊重和认可，才能有潜力实现护理目标，才能提高护理的权威性，培养内在美和外在美的气质和专家学者风度，树立护士职业的自信心也是我们今年护理人员努力的方向。

四、不断提高自身素质

一个成功的护理管理者就具备：一是自身素质，二是工作方法与领导技巧。①我国卫生事业面临着重大改革，医院内部以及医院和患者之间的共需关系发生了根本变化。医患关系的商业化、人性化、法律化趋自成为护理者探索的课题，护士长要得到大家的爱戴和信任，在工作中要走在前面，干在前面，服务在前，不计较个人得失，在荣誉面前有谦让态度，多给大家一些机会，使护士有荣誉心和被信任感，塑造随和的工作氛围，作为管理者应进逆耳之言，要忍天下难忍之事，不给人小鞋穿，以宽大的胸怀赢得身边人的理解，实事求是，护士长应以人品、人格、工作方法提高其在同仁中的信任，同事之间的团结协作，科室之间的配合。②对患者做到四讲、四心和换位思考。四讲：讲礼貌、讲礼貌、讲质量、讲道德；四心即：做事让医生放心、患者放心、家属放心、自己放心；换位思考即处理问题时在患者和消费者之间换位思考。

因为患者是一个有特殊要求的个体，护理服务要围绕患者整体的需求思考，不仅仅带给病人需求还应对病人的生命与健康、人格与尊重上予以关心和关注。护士长是护士的导师，应用礼貌的语言、和蔼的态度与患者交流，以严谨的护理规范、高尚的情怀和道德要求每个护理人员的行为和护理过程。

护士长是临床最基层，最直接的管理者，其管理水平的高低直接影响着护理质量。因此，要注重“细节管理是精髓”、“安全管理是重中之重”，将护理管理更好地应用于临床，将护理管理模式不断创新。

忙碌、充实的xx年匆匆而过，盘点收获，总结教训，该留下踏实的脚步；沉淀积累，触动启发，的开端在的结束之后。新年将至，为的xx年画圆满的句号。

一、脚踏实地，从护理基础工作做起。

科室人员偏年轻化，工作经验，专科知识欠缺，为护理服务质量，从基础护理工作入手，查房程序和交班制度，将晨间护理与交接班交流平台，细致的专科健康知识教育，和人性化沟通，的病人满意度，将核心制度本年度考核，每周考核一项，规范工作流程。服务质量，从改进工作细节入手：

1、改进查对，将传统的称呼病人床号、姓名，改为问病人姓名，让病人回答，查对差错的性；

2、改进备皮方法，使用一次性备皮刀，撤消民用备皮刀，将滑石粉润滑备皮改为肥皂液润滑备皮，工作和备皮；

3、推广使用家属陪护椅，只象征收取使用费，为病人；

4、护士交流沟通本，将日常工作质量控制内容，传达会议内容，交接须注意等写入沟通本，各班参阅，须开会才能传达的周期长、改进的弊端，质量持续改进目的。

5、联合都市宝贝照相馆，免费为新生宝宝出生照，将新生的喜悦留给，也留给病人全家，特殊的。

二、抓制度，工作分工，防范工作漏洞。

将工作细化，分工，文书书写由责任护士和质检员三人，开成管床护士责任下病历，责任护士把管，质检员质控的三级质控模式，的控制书写错误和不规范书写，书写质量。工休座谈、抢救药品、实习生讲课、学习分别责任到人，人人有事管，事事有人，大家科室管理，了大家的性。

三、产房管理，布局改造。

产房管理，印制产科常见急症抢救流程，张贴在产房内墙，强化操作流程化，腕带识别制度，新生儿腕带配戴工作，产房交接流程并督导实施，产妇及新生儿安全管，疫苗上报及查对程序，疫苗管理。，管理年验收标准，产房改进，配置消毒用品，待产室、隔离产房、及隔离待产室位置，以标准要求。

四、苦练技术，严把质量关。

护理人员年轻化情况，制定操作训练计划，将基础操作项目纳入日常考核，每周检查督导一项，将常用操作项目逐一考核，尤医操作项目，制定操作标准，全员训练，并在操作考核中改进操作流程。操作技术，服务质量。

五、开拓创新，学习，教育及带教工作。

充实专科知识，派出助产一人到北京学习，护士长到天津及杭州进修学习，引进新的理念和技术，改进工作，技术，带动科室学习气氛，学习每月两次，中医护理技术项目，学习中医理论，级论文一篇，督导全科护士教育任务，专科知识学习。今年实习生人数多，为带教质量，制定详细带教计划及带教老师授课计划，每批学生专科知识两次，圆满全年带教任务。

一年的付出，算不上美满，总有与失去同在，充实与惆怅并行，不现状才是进步的开始，在又年度展开之际，努力启航，又奋斗的轮回。

在过去的一年中，在院领导、护理部的领导下，通过全科的共同努力下，顺利的完成了全年的护理工作任务，无差错事故发生，取得了良好的社会效益及经济效益。

一、认真落实各项规章制度严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

（1）要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1—2次，并有记录；

（2）护理操作时要求三查七对；

（3）坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

二、提高护士长管理水平

1、坚持了护士长手册的记录与考核：

要求护士长手册每月5日前交护理部行考核，并根据护士长订出的适合科室的年计划、季安排、月计划重点行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：

按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新展学习班，学习结束后，向全体护士行了汇报。

三、加强护理人员医德医风建设

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、对新分配的护士行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

四、提高护理人员业务素质

1、对在职人员行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1—2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、\"三八妇女节\"举行了护理技术操作比赛（无菌操作），并评选出了一等奖（吴蔚蔚）、二等奖（李敏丹、唐海萍）、三等奖（周莉君）分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组行了护理技术操作考核：病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房：每月轮流在三个病区行了护理业务查房，对护理诊断、护理措施行了探讨，以达到提高业务素质的目的。

8、9月份至11月份对今年院的9名新护士行了岗前培训，内容为基础护理与专科护理知识，组织护士长每人讲一课，提高护士长授课能力。

9、全院有5名护士参加护理大专自学考试，有3名护士参加护理大专函授。

五、加强了院内感染管理

1、严格执行了院内管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、每个科室坚持了每月对病区治疗室、换药室的空气培养，对高危科室夏季如手术室、门诊手术室，每月行二次空气培养，确保了无菌切口无一例感染的好成绩。

团支部的年度总结篇3

我校团委在上级团委和学校党支部的领导下，努力工作、积极进取，求实创新。现将半年来的工作总结如下：

一、积极贯彻落实常规工作

1、抓好升降旗仪式，利用国旗下讲话阶段性贯彻思想德育主题

2、检查落实团徽佩带情况、过团日活动。

3、抓好发展新团员工作。三月份发出通知，四月份开培训班，召开了团章知识讲座，“五四”前审批，吸收了一批新团员。并认真做好推优工作，团委向学校党支部推荐钱贵华、张永阳两位年青教师申请入党，上年七一党支部大会讨论通过为入党积极分子，并于今年6月30日如期转为预备党员。

4、及时做好团费收缴工作。及时上交团建统计表及上半年团费。

二、发挥阵地作用，协助学校德育及其他部门开展工作

1、抓好团委广播站工作，每天一播，宣传学校好人好事，抒发学生感想，指出不良现象。

2、积极配合政教处搞好文明班评比及日常德育工作，指导学生实施道德体验，推行学生民主治校。校团委、学生会支部进行各项日常行为规范的检查评比，努力营造勤奋、严谨、文明、守纪的校园文化氛围。

3、定期检查各支部对绿化带维护工作。三月份在学校领导亲自带领下，更新了花圃及绿化带，拓种了足球场文化长廊边的荫香、樟树。六月份新置了校门各花圃。

三、结合各项主题开展专题活动。（学校存有实践记录、活动图片）

1、我校团委认真支部，及时开展三月主题活动。在三月初召开各支部动员大会，布置开展参与志愿服务、“学雷锋”活动月主题活动。

我校团委三月初在黄校长的领导下召开了向雷锋同志学习的动员大会，号召全校师生每人做一件好事，每生写一篇活动感想（或征文），每班开展一次以上集体的主题活动，并参与一次植树活动。

在三月主题活动中，同学们热情高涨，思想情操得以陶冶，扶孤敬老、环境保护等主题得以实施，老师也收集了很多开展思想教育的素材。有些团支部的活动做得很出色：有些学生结合自身实际，开展活动；有些撰写了新时代雷锋精神的不同含义；有些支部提出了爱清洁、保护环境的有力倡议；有些小结了在活动中的劳动感想；有些提倡继续开展学雷锋助人为乐，为国家造福，为人类造福。另外，我校团委还组建了志愿者服务队，长期发扬雷锋精神。

为了表彰先进，树立典型，经各支部评选，选送了部分“学雷锋积极分子”，学校团委将在3月30日给予通报表彰及奖励，同时，学校团委投票评选出七1、八2、九1班团支部为“三月学雷锋先进团支部”。邹阳伟、黄静思、伍飞群等同学的作文被评为优秀征文。

三月的春风飘逝，但雷锋精神是永存的，我们应当时刻记住雷锋同志说过这样的一句话“人的生命是有限的，而为人民服务是无限的，我要把有限的生命投入到无限的为人民服务中去。”。

2、三月下旬镇党委布置支部了我校舞蹈队进行训练，于6月17日晚参加县“广场文化艺术节”黄坌镇专场演出。大大活跃了我校业余文化生活，给热爱表演的同学一个表现自己的舞台；镇党委、团委、学校给予了积极鼓励。

3、从3月12日贴出启事，5月26日进行了广播员换届竞选比赛，经培训于6月3日发证上岗。

4、五月份支部开展纪念建团88周年、“五四”运动91周年系列活动。

（1）结合团县委表彰先进精神，我校团委在4月布置各班评选出优秀团干、队干，优秀团员、队员等各类先进分子，并于5月4日晚召开了团员代表大会进行表彰，树立典型和学习榜样，小结前段团队工作，重温入团誓词，齐唱团歌等。

(2)54当天还举行了男女子三分球定点投篮、乒乓球托远比赛、书画展等活动，热烈庆祝青年节。

5、支部了庆祝“六一”主题活动。表彰了优秀少先队员；举行了教工子女“六一”亲子活动。

团支部的年度总结篇4

20xx年，我们在园党政班子的关心帮助和上级团组织的领导下，围绕教育署的工作思路，围绕争先创优的中心工作，不断加强团支部的自身建设，充分发挥团员青年主力军的作用，具体表现在以下几个方面。

一、政治素养向高层次发展

我们认真参加每一次的政治学习，深刻领会各种会议、文件的精神。今年，我们团员青年以学习邓小平理论作为团意识教育的重点，我们大家学原著，用讨论、交流、写体会等形式，深刻、透彻地理解邓小平理论的精髓，并能运用邓小平理论指导教育实践。

在党支部的直接领导下，我们团员青年定期学习，了解党的知识，还邀请了党员介绍党的性质、宗旨，使我们的青年教师树立远大的理想，激发他们入党的愿望。先后有几名团员青年以满腔的热情写了入党申请书。今年，有一名青年被发展为中共预备党员。

因为我们都是教师。因此，在青年教师中倡导“敬业爱岗，教书育人”的师德风范是很有必要的。我们青年教师积极参与“我心目中的幼儿教师形象”和“我们今天怎样做老师”的讨论，演讲比赛及征文活动。我们青年教师又围绕“我的事业”这一主题开展了一次交流研讨活动，大家畅谈了对事业的热爱之情，追求之心。表达了敬业爱岗、无私奉献的师德风范。

我们青年教师为了提高自身的素养，利用假期，积极的参与各项培训活动。许多老师对自身业务，思想方面存在的不足，及时进行了充电，更新了观念，提高了素质。也有许多青年教师做了许多有意义的事情。比如：青年教师踊跃报名参加鲜血活动，为病人、为社会奉献了自己的一片爱心。同时，也为我们青年教师树立了榜样，成为我们学习的榜样。

二、业务水平向高质量冲刺

我们青年教师在业务方面各个是能手。他们注重理论的学习，并能用理论指导实践，他们勇于挑重担，在领导为我们搭建的舞台上，迅速成长起来。青年教师积极报名参加署级公开课，我们还认真参加每一次的教学研究的活动，参与各类技能比武，形成比、学、赶、帮、超的竞争进取氛围，也取得了很好的成绩。

三、发挥服务作用，塑造青年文明形象

因为我们是幼儿园，我们服务的对象是孩子和家长。因此，我们青年教师树立“一切为了孩子“的思想，认真做好家长工作，服务于家长。我们开设了“家园之窗”“家长看过来”“教师热线”“家长信箱”增进与家长之间的距离，取得家长的配合，真正做到家园同步教育。

我们青年教师还利用校讯通向家长宣传科学的育儿方法和素质教育的内容，受到了家长一致的好评。每个月，我们都有一天家长开放日活动，让家长了解幼儿园的教育情况。同时，我们也开展不同形式的家长会，组织各种各样的亲子活动，向家长开设科学育儿的讲座等等。

为了更好的关爱老人，我们团支部带领孩子们前往坦直敬老院，与老人们共同搞了一个“老幼同欢”的联欢活动，活动中，我们青年团员用甜美的歌声幽雅的舞姿展示了我们青年教师的风采，也表达了我们对孤寡老人的无限热爱之情，增进了双方的情谊，共创了精神文明。同时，我们青年教师也积极地响应号召，参加了许多社会公益活动。

回顾这一年来的工作，我们确实做了许多，也取得了许多成绩。但我们青年教师在成绩面前不盲目乐观，不居功自傲。我们对工作一如既往，充满信心。我们准备朝着更高的目标前进！

团支部的年度总结篇5

今天，共青团竞业园学校第二届团员代表大会暨学生代表大会胜利召开了，我受学校团委委托向本次大会做工作报告，请代表们审议。两年来，在学校领导和全体师生的共同关怀和指导下，我校团委根据上级团委和学校的工作计划，以“给我一个孩子，还您一个人才”为目标，注重抓细节管理和特色建设，本着德育教育与综合实践活动、研究性学习和校本课程开发相结合的原则，创建并完善了竞业园学校社团活动，努力实践学生会的自主管理，加强了学校的宣传工作。现将两年来工作总结如下：

一、加强团队文化建设，强素质，树形象。

两年来，我们团委成员团结协作，打造成了一个具有战斗力和凝聚力的团队。我们共同学习团队领导艺术，制定团委工作制度，明确每个人的职责，在工作中不断学习与成长。注重培养各年级团总支书记，各班团支书，促进了新生团干的成长与进步，增强了团干的服务意识、主人翁意识和责任感。充分利用学校团校加强对学生社团干部的培养，提高学生干部的管理能力、组织能力和协调能力，使社团学生干部牢固树立对学校负责、对团组织负责的思想，团结和带领社团成员为学校发展作不懈努力。

二、突出重点、强化品牌，开展丰富多彩的社团活动。

“语泉文学社”成立于xx年，于xx年获山东省优秀文学社称号，校刊《语泉》获全国优秀期刊一等奖。20xx年，团委组织我校全体学生参加全国创新作文大赛，我校获全国优秀组织奖，有三名教师获优秀指导奖，学生获奖人次达40人，xx班xx同学代表山东省参加了大赛决赛。在端午节征文比赛中，“语泉”文学社副社长马鹏飞同学获济南市一等奖。

两年来，我校团委结合学校新课程改革，又先后建起了读书协会、小记者站和蓝翼艺术社团。以“合唱队”和“舞蹈队”为龙头的学生艺术社团工作又上了一个新的台阶。艺术团排练的《妈妈格桑拉》《我是一朵雪花天上来》等歌曲，《你真伟大》《奔腾》等舞蹈，还有葫芦丝独奏，钢琴独奏先后为县电视台、省教学研究所录制，并在消夏晚会教育局专场中演出，受到了大家的一致好评。

特别是“泉韵”广播站的工作，更是深受学生喜爱。品牌栏目“求新”、“求变”、“求异”，提高了节目的吸引力。“文学星空、校园风铃、心灵驿站”等栏目已形成了品牌效应。每周四下午的举行广播站社团培训活动，提高了学生的主持水平，从而使广播站的节目质量不断提高。我们根据节目的质量、主持的水平和听众的反映等，在每年期末都会评选出四位“金牌主持人”和八位“银牌主持人”，并颁发了证书和胸卡，在宣传栏进行了公示，在很大程度上调动了学生参与活动的积极性。

团支部的年度总结篇6

各位代表：

早上好！

在过去的一年中，我们忙碌着、收获着。体会最多的是领导的关怀和老师们的关爱。感谢你们对青年教师的帮助、呵护下！在这里，我谨代表全体青年教师向学校的领导和老师们表达深深的谢意！

20xx年我校团支部在学校领导及上级团委的领导下，围绕学校工作要点，开展了一些实实在在的工作，较好地完成了学校及上级团委交给的任务，并取得了一定的成绩。现将我校本学期团支部工作总结汇报如下：

一、重视基本功的提高，以训练保持量，以比赛促提高

教师的基本功是搞好教育教学工作的基础，而过硬的基本功源自教师的勤练不辍。因此，年初制定了“青年教师三字” 练习及比赛活动方案。学校统一购买了笔墨纸砚，要求老师们每周练习一张毛笔字、钢笔字，周五上交团支部。利用课余时间自由练习粉笔字。学校每月进行一项基本功大赛，并将优秀作品张贴在宣传栏中，供广大师生欣赏学习。10月份举办了青年教师美文诵读大赛。这一系列活动的开展意在为青年教师的专业成长搭建一个展示自我、提升自我的平台，更是为老师们提供一次相互交流、相互切磋、相互学习的机会。力求全方位提升青年教师专业素养。

二、加强培训，提高运用多媒体的能力

高效的课堂，现代化教学手段的掌握是必不可少。为提高了青年教师运用现代教学技术的能力。秋学期进行了为期一个月的培训，培训内容仍以计算机教学课件的制作为主要内容，特别注重培训的针对性和实际性。今天下午即将举行青年教师现场课件制作竞赛，就是对本次培训效果的检测。

三、加强理论的学习，提高理论素养

读书是促进青年教师成长最直接、最有效的手段，因此，作为书香学校一直把激励青年教师读书放在首位。4月份制定了“阅读经典，品味教育”方案，要求青年教师制定读书个人计划上传至学校网站。刘玉琴书记每周将网读内容传上供老师们课余浏览，另外精心挑选了朱永新教授的《新教育之梦》作为必读书目，同时学校添置了大量的经典书目，为活动提供充足的保障，使教师能够从中不断提高自身的理论功底、了解教改动态，学习新的教育方法、增强教学的本领。

四、写博活动

今年暑期，在校长室的带领下，我与学校十多位教师走进学校博客、扬州教育博客。我们在扬州教育博客建立了仙女镇中心小学博客圈。老师们放弃休息在博客圈子中，表达着真实思想，分享着不同的愿望。十几位老师的博客都彰显出了个性，凝聚了点滴的心血。在扬州市博文大赛中，颜文静、李培兰等老师均获奖。开学后督促教师们将博文转发至学校博客供全校师生学习。在这里再次感谢老师们因学校网站出现故障，多次及时重新发送博文至学校网站。周一政治学习时间约请一名参赛教师与全校教师进行博文交流，此项举措旨在对参赛教师工作的鼓励与鞭策。让博客真正成为青年教师成长的驿站。

五、引领青年教师积极向党组织靠拢，成为党的后备军

在建党90周年之际，为了进一步使青年教师牢记党的历史，感谢党的恩情，坚定党的领导。特意邀请委党校教授为青年教师作党史党建专题讲座, 进一步提高青年教师的政治素养。

六、电视台工作

20xx年，校园春芽电视台紧紧围绕学校中心工作，对学校本学期各项活动进行拍摄与录制，配合学校德育工作，对学生的养成习惯进行跟踪拍摄，剪辑后在曝光台播出。此外增设了我型我秀栏目，为学生展示特长提供平台。为拓宽学生视野增设百科知识有奖问答栏目，小小奖品激发了学生的参与热情。每月两期节目播出后即刻上网，以供家长及时了解学生在校动态。

七、积极完成学校及上级团委交付的各项工作。

1、校五年级组成功申报江都市青年文明号。

2、全程陪同朱丽荣老师参加镇级、市级“建党90周年红歌大赛”喜获市二等奖。

3、配合上级部门做好资料上报、结对帮护活动。

4、协助校长室做好青年教师论坛展示活动。

5、认真做好团支部年终总结工作，上交评定材料。

团支部在校领导的殷切关注下，在青年教师的大力支持下，伴随着新年的钟声，画上了圆满的句号！当然，由于本人经验不足，还有不尽人意的地方。我们会及时总结反思，争取在以后的工作中，努力进步。下学期，团支部依然本着以青年教师为本的原则，开展更为细致的，更加务实的工作。发挥好学校与青年老师之间纽带、桥梁的作用！

团支部的年度总结篇7

本学期，学校团委紧紧围绕学校的工作中心，用心配合学校各职能部门开展工作。现将一学期的工作总结如下：

一、完善团的自身组织建设，夯实团队工作基础。

1、进一步完善学生会、团委会机构，努力打造学生锻炼和成长的平台。以前，学生会、团委会各部门中有多个部门的职能相互重叠，每个部门至少有两名成员，这就导致了很多成员在学生会里显得无事可做，一些累活又相互推诿，既降低了做事效率，又有损学生会的声誉。为了改变这一状况，切实使学生会成为学生锻炼潜力、提升自我的平台，下半学期对学生会各部门进行了调整，把原先十四个部门合并为七个部门，重点加强了广播台和宣传部力量；对学生会成员重新进行考核，对一些确实不适合担任学生会干部的学生进行劝退，进一步增强学生会的战斗力和凝聚力。

2、加强学生干部队伍建设，加强学生干部的学习。每月定期召开一次学生会、团委会各部门负责人会议，对本月工作落实状况进行反馈并商讨布置下月工作，进一步提高了学生干部的业务素质。

3、用心发展团员，并加强对团员的教育和管理，更好地发挥团员在学生中的模范带头作用。

二、进一步发挥学校广播站等宣传平台的作用，努力营造用心向上的氛围。

1、为了进一步发挥广播站的宣传阵地作用，增强广播台的吸引力，本学期对广播台进行了改革，重新招聘广播员，开设了学校文学、新闻资讯、体育在线、生活指南等七个栏目，并且每个栏目都有专人负责修改和广播。广播台的栏目得到了丰富，栏目质量得到了提高，进一步扩大了广播站的影响力。

2、充分利用非党用心分子培训这一契机，对同学们进行爱国主义、群众主义教育、感恩教育、做礼貌学生教育和做一个有道德的人等教育，从他们当中选出一批德才兼备的优秀代表培养入党。

3、对学校宣传栏资料进行充实，弘扬用心向上的学校文化。

三、用心配合学校各职能部门工作，开展形式多样的教育活动。

1、配合教育处开展习惯养成教育和前途梦想教育活动，透过成立各年级篮球队、通讯社、青志协（含义工联盟）等协会，让学生更加关注自身的成长，用心参与学校组织的各项活动，从而克服自身的一些不良习惯。

2、配合教务处、各年级部开展学风建设活动。透过黑板报等多种形式，用心营造浓厚的学习氛围。

四、紧密配合上级各部门用心开展扶贫助学活动。

本期，校团委根据上级主管部门指示大力开展了贫困大学生助学活动、贫困高中生助学活动，共计申请并发放了五十九万余元，让绝大多数贫困学生得到了很大帮忙，帮忙绝大多数同学顺利完成或进行着学业。当然，在取得一些工作成绩的同时，我也清醒地认识到一学期以来工作中还存在这很多不足之处，还有很多值得思考和改善的地方，如：在调动团委各委员的工作用心性方面做得还不够，以至于工作过程中不能集思广益，不利于团委工作的更好开展；学生活动开展还不够丰富，学生会的作用未得到充分利用等。

总之，一学期来，团委虽然做了一些事，取得了一些成绩，但距离学校的要求还有必须的距离，许多工作还不够实在。在今后的工作中，我们将进一步围绕学校中心工作，努力改善工作中的不足，把团队工作做细做实，实实在在为学校教育管理服务，努力使团委的工作再上一个台阶，为学校工作大局做出自我应有的努力。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com