

最新探伤工技术总结(实用10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

探伤工技术总结篇一

一是分析10月荣经县公共资源服务交易中心交易情况：建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674.81万元，节约资金135.19万元，节约率17.26%；政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31.01万元，中标金额30.6064万元，节约资金0.4036万元，节约率1.3%；砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了一定的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表现在：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘；工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识；场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

三是对xx月工作重点进行了安排部署：一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，

特别是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，达到方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

工作计划总结范文模板大全【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作。

工作计划总结范文模板大全【三】

为了能在接下去的工作中能比上半年工作更加顺利，特做了

以下的工作计划。

一、要不断加强急诊护理站的建设，提高护理人员的应急能力

1、加深护理人员的急救意识和群体意识，定期进行有计划、有组织的业务目标训练，培养急诊专业合格的护理人员。

2、不断建立、健全急诊科的各项规章制度，加强人员卫生行政法律、法规的学习，增强人员的法律意识。

3、推进各项急诊工作标准化管理，以提高抢救成功率。

二、重点抓好“三基”训练与临床实践相结合，以提高人员的专业素质。

1、纯熟把握常见病情的判断及抢救流程及护理要点，施行定期考核。

2、纯熟把握心肺复苏术的抢救技能。

3、纯熟伤口的处理和包扎止血技术及伤员的心理护理。

4、纯熟急救时的催吐、灌肠、注射、给氧及体位一系列操作技术及病情监测等专业技能，要求准确及时到位。

三、严格抢救室、处置室的管理，为患者争取宝贵的抢救机遇

1、纯熟把握各种仪器的运用并保证其性能良好，随时备用。

2、各类抢救药品、器械由专人负责，定时检查、定点放置、定期消毒、维护药品基数与卡相符，严格急救药箱管理，保证院外急救的正常运用。

3、各类急救药品运用后及时清理、补充、记录，保持整齐清洁。

1、严格执行“三查、七对”制度，杜绝差错事故的发生。

2、严格执行无菌技术操作原则及护理程序，以增进或恢复病人的健康为目标开展整体护理，从生理上、心理上、生活上关怀体贴病人，推行人性化服务。

3、严格执行“十二项核心制度”

4、加强废旧一次性物品的妥善管理，防止院内感染的发生。

探伤工技术总结篇二

认真贯彻执行上级财政制度和财经纪律，本着精打细算，勤俭节约的原则，对学校各种资金的使用，进行合理的分配和有效的核算控制。通过记帐、算帐、报帐等一系列程序，反映资金的使用情况；完善财务规章制度，堵塞漏洞，严格监督资金的有效使用。对学校教育经费实行“分级管理，经费包干，超支不补，结余留用”的办法，做到量入为出、收支平衡。

二、经费收入管理

学校财务部门管理以下各项资金：

a)上级拨入的事业经费、专项拨款、基本建设拨款。

b)上级拨入的预算外资金。

c)学生学杂费收入。

d)各种捐赠款项收入。

e)其他杂项收入等。

财务部门对事业费、基建经费和学校预算外收入应分开管理，严禁将预算内经费转入预算外使用。

三、经费计划管理

a)学校向财务部门提供下年度需要的设备和主要项目费用的开支计划，由财务部门据此作出下年度预算，经主管校长审核。

b)学校根据上级下达的当年经费数，安排相关工作。

c)在经费使用中应坚持严格按计划用款、专款专用的原则，并自觉接受审计部门的审计，若确需要更改项目，须经领导签字批准。

四、经费使用管理

1、费用报销一律先由科室负责人签字后校长审批，然后到财务室报销。

2、预算外的各项经费，应严格按照财务制度规定，在领导审核批准的项目和限额内开支使用。

3、教职工因公出差借款，由校长批签。

4、物资采购人员为各部门购物借款，由总务部门根据使用部门提供的采购计划数拟出借款金额，经总务部门负责人批签后，采购人员方可到财务部门办理借款手续，采购设备的借款金额在5000元以上，须经主管校长批签。

5、任何人不得因私借用*。

五、计凭证、帐票、报表以及会计档案管理。

a)学校财务部门应按照财务制度和学校的有关规定，认真审核各项原始凭证。符合财务规定的开支单据给予报销，不符合规定的单据，不予报销。否则，追究当事人责任。

b)学校财务部门，应按会计制度对各类经济业务事项，通过会计凭证及时记帐、算帐。做到日清月结，手续完备，内容真实，帐目清楚，数字准确，资料齐全。

c)财务部门各经办人员，应按岗位要求，按时向主办会计提供各项经费开支的明细科目余额表，供主办会计编造会计月报、季报、年度决算报表。编造的各种报表，经主管校领导审阅同意后，报上级主管部门。

d)财务部门各岗位经办人员，应按财务档案管理要求，将会计凭证、帐簿、财务计划、会计报表，以及有关开支的经济文件资料，分类清理、装订、编号、造清单送交主办会计汇总，编造移交清册，送交学校档案管理。

e)财务部门除向上级报送财会报表外，及时向领导反映不合理开支和超支的情况，协助领导管好、用好资金。

六、财务监督与检查

1、学校财务部门应认真执行财务制度，维护财经纪律，对于不执行计划，违反财务制度和财经纪律的开支，财务人员有权拒绝付款或报销，同时报领导处理。

2、学校财务部门有权对学生财产、物资的使用和保管部门进行财产、物资的核对和检查，以保证国家财产、物资的完整和安全。

3、会计必须对学校负责，每月对各项费用凭证审核一次，发

现问题，及时汇报和纠正。

4、主管校领导每年对财务部门的会计凭证、帐簿抽查一次，以保证学校财务计划和财务制度的正确贯彻执行。

5、财务人员有责任帮助和监督学校领导认真执行《会计法》和财经纪律，对于学校领导违反《会计法》和财经纪律的行为，经指出的不改正的，财务人员有权向上级主管部门反映。

探伤工技术总结篇三

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改

正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、

有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划：

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

探伤工技术总结篇四

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

年度工作计划_ 年工作计划 时光流逝,忙碌中 xx 年的脚步

已经悄然走远。最近一段时间无论是看电视还是浏览网页又或是听广播我们都能发现几乎所有的媒体都在进行年终盘点。的确，我们在过去的一年当中忙碌着、辛苦着、奔波着同时也收获着，新的一年即将开始我们在制定“宏伟蓝图”的同时也不要忘记回顾上一年的苦辣酸甜来激励和鞭策自己取得更大的进步。下面我就把 xx 年度的工作做简要的汇报总结。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾自己来到公司的工作历程，作为 xx 公司的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏的精神。

在这新的一年，我想要学习更多的有关我们公司产品的专业知识、以满足客户越来越高的要求，以提高自己的专业水平、但是还是要以多出我们公司的产品给公司带来更大的效益为主要目标，通过自主钻研、学习等方式，全面提高自身的综合素质。

十二月份销售为:15000 元 以上是我对于这过去一年的总结，也是我对于新的一年计划. xx 年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我会与公司的每一名员工共同努力，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

xx 年 xx 月 xx 日

内容仅供参考

;

探伤工技术总结篇五

我主要负责员工薪酬管理、社保保险管理、后勤管理职能。
具体为：

- 1、公司的考勤管理工作：每月统计员工指纹记录并对各部门考勤状况进行考核工作，收集并制作公司考勤表。
- 2、薪酬资源管理工作：根据考勤制作月度工资表，每月统计员工工龄并对工龄工资进行调整。结上20xx年底工资总额共使用529.84万元，劳务费用共使用49.92万元。今年制订了新的工资管理办法和绩效考核办法。
- 3、招聘配置工作：截止20xx年底公司共105人，合同化员工11人，市场化员工77人，劳务用工17人。本年度招聘市场化员工19人、离职1人，系统内调入合同化员工5人、调出1人，劳务用工离职3人，为员工食堂招聘员工7人。今年对公司组织机构和岗位设置时行了梳理工作，并编制了岗位说明书工作。
- 4、人事系统管理工作：每月将员工工资状况维护到sap系统里，并及时维护员工相关信息，及时检查错误提示并及时修改。
- 5、劳动合同管理工作：本年度新签订劳动合同24人、续订劳动合同25人，将劳动合同签订、续订、解除状况登记到市人事局的劳动用工备案系统里，并打印劳动合同管理台帐到劳动局盖劳动局劳动合同管理章。
- 6、人事档案管理工作：本年度共接收员工人事档案11份。
- 7、专业技术职称工作和技能鉴定工作：今年职称工作2名员工确认初级职称、5名员工参加初级评审职称、1名员工参加中级评审工作。技能鉴定工作23名员工参加初级工鉴定，2名员工参加中级工鉴定。
- 8、后勤、办公用品采购服务工作，采购办公用品工作、每月按要求为各部门领导办公用品，并登记库房用品出入库及商品的分类录入、记账、出库、汇总、库存商品帐的盘点核对

工作。今年共发放劳保4次，员工福利发放3次，今年统一订制了公司员工正装的工作共94人，采购防静电服和防静电棉鞋并发放工作。负责公司员工手机电话补的缴费等业务办理工作。统一订购了20xx年报纸及杂质的订阅工作。

9、员工的社会保险工作：为了保障员工的利益，按社会局的要求按时完成每月申报和缴纳税款的工作，本年度共缴纳五险一金112.29万元。

10、报表工作：每月登记人事报表共12份、五险一金表格共48份、上级交办的其他报表工作均按时完成。配合财务部编制了20xx年资金预算工作。

11、领导交办的其他工作：负责组织安排公司搬家工作，配合新办公楼物业管理办理员工出入证的工作。

探伤工技术总结篇六

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的出纳则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。

我作为一名出纳人员，下一年我将按照以下几方面开展的工作：

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、做好应对突发事件的应急工作。

5、坚持原则，秉公办事，做出表率。

6、完成领导临时交办的其他工作。

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

预算的目的是设法增加收入，减少成本，压缩财务费用，管理费用，营业费用等各项支出。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求部门领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好部门预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，部门预算要求每月25日必须上报财务部，部门预算执行情况的分析必须于每月2日报送财务部。

3、制定费用额度控制指标：在额定范围内，只要能完成经营目标，钱怎么花都行；无计划开支必须专项审批。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运

作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

探伤工技术总结篇七

为圆满完成本学期的各项教学教研工作，切实转变教育教学理念，扎实推进素质教育。落实科研兴教、科研兴校战略，提高课堂教学水平和效率，创造性的开展工作。探索教学常规管理的新思路、新方法。特制定下计划。

继续贯彻国家课程改革的指导思想，全面推进素质教育。认真研究改革的方向和命题改革趋势对高中教学提出的要求，加强教学的集体攻关，确保教学质量的全面提高。坚持以提高课堂教学质量为重点，改进课堂教学方法，以促进学生全面发展为中心，大力培养学生的学习能力、创新精神和综合素质，不断增强化学教学过程的科学性和实效性。坚持充分发挥备课组的作用。加强对青年教师的指导和培养，鼓励青年教师树立进取精神和创新意识，为青年教师提供展示才华的机会和平台，使青年教师在实践中不断增长才干，尽快成为强实的新生力量。紧紧围绕提高课堂教学效率这个中心，狠抓教学常规的落实，全面提高本组教师素质和课堂教学水平，深化课堂教学改革，制订切实可行的改进措施和实施方案，确保我校的化学教学效果。

1. 注重发挥教研组的职能作用，加强组风建设：

化学组素有团结、合作、上进的好传统，这也是我们引以为荣的风气。加强教研组各项常规管理工作，充分利用教研组会时间组织本组教师认真学习课改的有关文件、教育教学理论和课程标准以及师德规范，调动教师的教学积极性和创造性，互帮互助，形成良好的教研风气和教研规范，进一步提高教师的教科研能力，追求各学科高水平的教学质量。教研组是开展教研活动的主体，紧紧依靠教研组中的全体化学教师，将教研活动经常化、制度化，增强团体精神和协作意识。提高“组本研修”的实效性，随时修改和完善课堂教学改进

点。

2. 加强年级备课组的关键作用

各备课组是学校教学教研活动的基本的单位，备课组内的教师都具有相同的教学内容和相似的教学对象，因此，每个备课组必须要认真做好组内活动。充分发挥备课组的集体智慧，不断进行教学反思和教学总结，提高教学效果。由备课组长定期主持并认真开展集体备课活动，认真学习化学课程标准，分层分次在教研活动中举行形式多样的宣讲活动，进一步领会课改理念和课标要求，明确课堂教学的改进重点。制定科学有效的教学进度计划并加以落实到位，强化教学常规在教师业务教育中的促进作用，并加强各年级备课组之间的交流和研讨。各备课组的活动要规范化，做到“四确定”（确定时间，确定地点，确定内容，确定主讲）和“四统一”（统一进度，统一作业，统一练习，统一重、难点）。备课组长要积极配合年级组长，把好本年级化学学科的教学关，充分运用备课组全体教师的智慧和力量，使集体备课活动成为加强教研的有力手段，保证学科教学整体水平的提高。定时、认真、有一定目标的开好备课组会，发挥所有教师的智能、潜质，精心研究设计每一节课例，推组最佳课，最佳教案设计，最佳实验课和创新课。

3. 发挥骨干教师的示范作用。

化学组是一个具有优良传统的教师队伍，教师之间团结互助。很多教师已经形成的自己的教学风格。充分发挥这些教师的传帮带的作用，同时发挥骨干教师的力量，上好示范课，开展专题讲座。为青年教师健康成长形成良好的环境。

4. 注意毕业班教学的辐射作用

认真做好高三毕业班的教学工作，科学合理地制订高三复习迎考计划，组织毕业班任课教师学习考试说明，总结上一学

年度工作经验，针对考试特点，注重在课堂教学中对学生能力的培养、在学科教学中与教研科研的协调。充分调动教师 and 学生的积极性。

5. 加强青年教师的培训

为了使青年教师快速成长，学科组将通过不同形式学习活动对青年教师进行培训。主要活动：（1）举行由骨干教师主讲的讲座，介绍教学经验和教学心得。（2）督促和指导青年教师撰写教学文。（3）指导青年教师命单元测试题。。

6. 做好大型考试的命题，审题及考试的质量分析工作。

各学科组认真组织教师进行命题和审题工作，并在每次大型考试后上交试题分析，将试题分析反馈给命题教师和学科组。

1. 以课堂教学为主线为突破口。教学上立足以“打造高效课堂”为中心，将“以学定教、师生互动、教学相长”作为课堂改革的主旋律，切实在课堂组织形式、学生学法和教学策略上的突破。重视考试信息和策略研究，抓好试题和学情分析。

2. 提高教育教学能力的“六个一”

每人至少每周听一节课，每学期主讲一次教材分析，读一本教育专著，上一堂教学研究课，转化一名后进生，写一篇教育教学论文或总结。

3. 落实听课评课制度，本学期每位老师至少听10节课，并及时进行评课交流。每位教师以教学反思的形式，反视自己的课堂教学。听组内教师的课，及本班任课教师的课。利用好身边优秀教师资源。继续开展课件设计、开课、评课的工作，提高课件设计的能力，并通过开课使全组教师得到学习的机会，并在评课中使开课和听课教师的业务水平都得到提高。

4. 各备课组选择有效的学生练习试题，做到“适应、典型、高效”，使训练习题做到校本化。认真落实“精备少讲，精炼精考，多答多辅”的课堂教学改革要求，向课堂单位时间要质量。

5. 备课组长要经常检查组内教师的教学进度，教学计划的落实情况，以及是否按照教学常规完成教学设计（包括教学目标、重点、难点、反思及作业反馈）。备课组长确定每一次教研活动的地点与时间，教研活动要有详细计划（主题、主讲人及内容安排）与详细的记录。并及时做好教学质量分析工作。

6. 重视科研工作，搞好课题研究，加强本组教师的科研意识，以科研带动教学工作。

九月份：

各备课组制订好学期教学计划、竞赛培训计划等，师徒之间，新老教师之间相互听课，每周各年级备课组活动正常开展。开展研导会，总结上学年的成败得失，提出本学期的奋斗目标。组织部分学生参加全国化学竞赛。

十月份：

各备课组出好阶段检测试题，考试结束后及时分析总结。开展三课活动。

十一月份：

各备课组出好期中试题，并进行期中教学总结，总结前阶段教学中的成败与得失。以此为依据，为后期的教学提出指导性的建议，以确保在期末考试中取得良好成绩。

十二月份：

统计各备课组的课堂作业、课外作业、每天练习、单元测验的情况，进行研究，努力寻求最佳效果和最低负担的结合点。根据各年级学生的具体情况，对各备课组的作业量作出指导性的规定，以摆正教学中讲和练的关系。做好高三“的复习工作和总结工作。开展“高效课堂教学”和“近几年化学高考试题走向研究”。以加强教学研究为策略，提高教学质量，争取高考好成绩。

一月份：

各年级做好期末复习工作。主要针对学生学习的现状，以提高复习的实效性为目标，把工作做实，把教学目标具体落实到对应的学生，努力提高最后阶段的复习效果。

探伤工技术总结篇八

医院要生存、要发展，必须“内强素质，外树形象”。宣传工作的重要作用在于，通过对内宣传教育，统一职工思想，转变服务观念，提高服务质量；对外应不断探索与完善顺应形势发展的宣传形式与宣传内容，紧密结合医院实际，有效地发挥宣传工作在扩大医院知名度、树立医院形象、拓展市场份额及完成经营目标中的作用。

1、结合我院实际，注重宣传的真实性。

以点带面。针对我院目前的状况，科室的人员的. 医疗水平参差不齐，宣传应改变求全与平衡的心态，倾斜于业绩突出的科室及人员，不对全体科室都作宣传，通过宣传一个科室来带动整个医院。

1、增设医院文化宣传长廊

我院进门两侧新增宣传栏。附上医院举行相关活动情况、相关领导视察工作情况、医院时事情况等照片，另设两个宣传

栏，为健康教育内容（世界无烟日、全国高血压日、世界精神卫生日、世界糖尿病日等宣传）。

2、特设中医药特色宣传栏，弘扬中医药文化。门诊部

增设内外科常见多发病宣传栏，预防接种增设儿童预防接种宣传栏。

3、将医院院训、服务理念、良好远景上墙让职工天天看，天天念，慢慢融入职工思想当中。

4、加强医疗技术宣传，对钻研业务、主动创造新技术等事迹做重点宣传。收集临床的医疗活动信息，及时宣传院内发生的好人好事及先进的典型事例，大力弘扬高超医术及典型医疗病例，培养职工向上有为的思想。建立健全有效地激励机制，调动医务人员投身工作的积极性。

5、采集精典病历广而告之。

6、协助相关科室开展相关的职工活动及竞赛，寓教于乐中，不失时机进行政治思想宣传。

7、充分发挥医院短信平台的作用通过从入院病人那里收集到的手机号，每到过年过节的时候，通过医院建立起来的短信平台，向他发去问候短信。

1、在每个村站放置康复科与家庭医生式服务工作的宣传展板与资料

2、在各村醒目位置挂相应的宣传横幅。（家庭医生式服务、全民健康体检）

3、利用电子大屏、宣传栏等开展中医药宣传。

4、每月下乡进行健康教育知识讲座，开展群众喜闻乐见的活

动

5、充分利用电视台媒介，做好我院整体宣传工作。

6、利用与医疗卫生有关的节日到各村开展义诊活动并根据来诊的群众的实际情况发放各个科室相关名片。

(1) “3.8” 妇女节，组织开展妇科科普知识宣传活动。

(2) “4.7” 世界卫生日，开展科普知识宣传活动。

(3) “5.12” 国际护士节，由护理部组织开展科普知识宣传活动。

(4) “10.8” 全国高血压日，开展“高血压”健康知识宣传活动。

(5) “11.14” 世界糖尿病日，开展科“糖尿病”健康知识宣传活动。

探伤工技术总结篇九

一、班级基本情况和目标：

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于苏北。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

二、具体措施：

1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，

提高效率。

2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。

3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。

4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。

5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和习惯。

6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。

7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。

8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

三、活动安排：

第一周：

第二周：庆祝教师节。

第三周：学生报名，安排好学生的住宿和生活问题，参加学校开学典礼。

第四周：挑选班团干部，制订班、团活动计划，强化常规管理。主题班会：自我介绍和入学感想。

第五周：主题班会：迎国庆文娱联欢会。

第六周：组建班级运动队，迎接学校运动会。

第七周：班级辩论赛。

第八周：期中考试动员、考风考纪教育。

第九周：复习迎考。

第十周：期中考试。

第十一周：期中考试得失谈。

第十二周：社会实践。

第十三周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、书法等)。

第十四周：一二·九庆祝活动。

第十五周：开展学习党章活动。

第十六周：主题班会：学习经验交流会。

第十七周：期末复习动员。

第十八周：期末考试。

一、帮助学生树立远大的人生理想，变“要我学”为“我要学”

中学生是人生观形成的重要时期。关心时政，关心国家民族的前途命运，希望自己一生有所作为是他们的共同特性，因此抓紧抓好时政教育，特别是当前世界与中国在经济科技发展上的机遇和挑战，历史上中国的落后给我们的苦难和今天我们与发达国家相比我们存在的弊端，以此常常能唤起他们的历史责任感，树立起为中华之崛起而努力学习的信念，这是学生时代最具感召力的学习原动力。

此外,班主任自身要做一个人格高尚的人,要宏杨正气,是非分明,立场坚定,用自身的人格力量感染学生,给学生以可信任感和可钦佩感,这是班主任工作的基础。

总之,以上思想政治工作能极大帮助学生养成学习自觉性,主动性,和勇于探索的精神,思想政治工作是班主任工作的灵魂。

二、鼓舞学生信心

1、树立榜样:个人修养的榜样,学习刻苦终成大器的榜样,敢于拼搏的榜样,成绩先居劣势后终于赶上来了,取得了好成绩的榜样,伟人,名人,民间故事中的典范,特别是他们的已毕业校友的先进事迹。

2、实事求是地指出学生的优缺点,帮助他树立目标,取长补短。

探伤工技术总结篇十

计划网专题频道工作计划栏目,提供与月工作计划格式及范文相关的资讯,希望我们所做的能让您感到满意!

月工作计划格式及范文【一】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力,特制定以下工作计划:

一、对销售工作的认识:

二、对销售工作的提高:

1、制定工作日程表;(见附表)

7、提高自己电话营销技巧,灵活专业地与客户进行电话交

流；

三、重要客户跟踪：

1□xx市公路管理局供机科xx科长、养护科xx科长；

2□xx□xx□江西□xx各省市级公路局养护科；

4□xx省xx市xx区公路段桥工程乐；

5□xx市政管理处的xx科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；
敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

月工作计划格式及范文【二】

一、思想政治工作计划

始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，为人师表，严于律己，关心学生的学习、生活，做学生的良师益友。加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

二、教师个人业务工作计划

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。本学年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览音乐网页，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给学生一杯水的自来水。

三、课堂教学工作计划

课堂是教师“传道、授业、解惑”的主阵地，是学生茁壮成长的快乐园。为了使每堂课短短的40分钟井然有序、包容性大，信息量多、形式活跃、贴近学生的年龄特点，发挥其最大的效用。我将注重在课前、课中、课后三个方面下功夫。课前认真备课。作到课前再备课，备教材、备学生，熟悉教学软件的操作过程，保证课前的准备工作及时、充分。课中全神贯注。处处体现音乐课特色，用旋律代替老师的指令，琴声就是他们出发的号角，让学生始终处于音乐的欢快氛围中。

并根据学生的年龄特点进行趣味化教学，让学生在一种轻松愉快的氛围中学习。愉快的心情是产生学习兴趣的重要因素，所以我将从激发学生的学习兴趣入手，运用谜语导入新课、故事贯穿课堂始终、音乐游戏中解决枯燥的乐理教学、充分地调动学生的学习积极性，引导学生在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节，兴趣成为了学生学习的动力。

课后及时反馈。记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。本学期我还尽量为学生创设良好的课堂气氛，注重培养学生养成井然有序的课堂常规；使他们在轻松愉快、欢乐活泼的状态下进行积极地学习。

四、文艺汇演

每年的文艺汇演是我工作的重中之重。为什么说它重要呢？因为音乐学科这“小三门”，随着素质教育的提出、教育体制的改革越来越受到重视。当然对于一线的教师，要求也越来越高。今年学校安排了“六一文艺演出“和”元旦“鸿雁杯”歌舞大展台，为我、学生也为学校的艺术教育提供了展示的平台，这演出代表的是我们这个大家庭毕家疃小学的形象。我想我只能为学校、为大家填采。

所以，我压力很大，但我将变压力为动力，工作中保持一种脚踏实地的作风，胜不骄、败不馁的健康心态，锐意进取、追求卓越的精神，我也坚信我的付出会有收获。所以开学年初我就挑选“苗子”，带着他们走那台下十年功的苦练旅程。多少汗水、多少付出，为的就是那短短的一瞬间。

月工作计划格式及范文【三】

月工作计划书的格式应包括标题、正文和落款三项。

1、标题

(1) 四种成分完整的标题，如《村xx月规划要点》。其中“村”是计划单位；“xx月”是计划时限；“规划”是计划内容摘要；“要点”是计划名称。

(2) 省略计划时限的标题，如《xx省xx公司实行经营责任制计划》。

(3) 公文式标题，如《xx省关于xx月农村工作的部署》。

计划单位名称，要用规范的称呼；计划时限要具体写明，一般时限不明显的，可以省略；计划内容要标明计划所针对的问题；计划名称要根据计划的实际，确切地使用名称。如所订计划还需要讨论定稿或经上级批准，就应该在标题的后面或下方用括号加注“草案”、“初稿”或“讨论稿”字样。如果是个人计划，则不必在标题中写上名字，而须在正文右下方的日期之上具名。

2、正文

除写清指导思想外，大体上应包含以下三方面的事项：

(1) 目标。这是计划的灵魂。计划就是为了完成一定任务而制

订的。目标是计划产生的导因，也是计划奋斗方向。因此，计划应根据需要与可能，规定出在一定时间内所完成的任务和应达到的要求。任务和要求应该具体明确，有的还要定出数量、质量和时间要求。

(2)措施。要明确何时实现目标和完成任务，就必须制定出相应的措施和办法，这是实现计划的保证。措施和方法主要指达到既定目标需要采取什么手段，动员哪些力量，创造什么条件，排除哪些困难等。总之，要根据客观条件，统筹安排，将“怎么做”写得明确具体，切实可行。

(3)步骤。这是指执行计划的工作程序和时间安排。每项任务，在完成过程中都有阶段性，而每个阶段又有许多环节，它们之间常常是互相交错的。因此，订计划必须胸有全局，妥善安排，哪些先干，哪些后干，应合理安排。而在实施当中，又有轻重缓急之分，哪是重点，哪是一般，也应该明确。在时间安排上，要有总的时限，又要有每个阶段的时间要求，以及人力、物力的安排。这样，使有关单位和人员知道在一定的时间内，一定的条件下，把工作做到什么程度，以便争取主动，有条不紊地协调进行。

执行希望，需在正文的最后写出，为计划的结尾部分。但是，这部分的内容，要看实际情况决定要不要。

3、落款

在正文结束的后下方，制订计划的日期(如标题没有写作者名称，这里应一并注明)。此外，如果计划有表格或其他附件的，或需要抄报抄送某些单位的，应分别写明。