

2023年寺庙年终总结(通用10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

寺庙年终总结篇一

本文目录

1. 年初工作计划
2. 初一班主任下学期工作计划范文
3. 初三上学期班主任工作计划
4. 初中物理教师工作计划

本学期我将积极参加学校组织的政治学习，认真学习马列主义，毛泽东思想及邓小平理论，和“三个代表”重要思想，坚持党的基本路线，拥护中国共产党的领导，贯彻党的教育方针，政策，与党中央保持高度的一致，使自己真正成为时代前进的促进派。认真学习《教师法》，《教育法》，《义务教育法》，《教师职业道德规范》及《未成年人保护法》等法律法规，使自己对各项法律法规有更高的认识，做到以法执教。忠诚于党的教育事业，立足教坛，无私奉献，全心全意地搞好教学工作，做一名合格的人民教师，爱岗敬业，为人师表。坚守高尚情操，发扬奉献精神，自觉抵制社会不良风气影响。

新学期里，本人将积极接受学校分配给自己的各项教育教学任务，以强烈的事业心和责任感投入工作。遵纪守法，遵守学校的规章制度，工作任劳任怨，及时更新教育观念，实施素质教育，全面提高教育质量，保持严谨的工作态度，工作

兢兢业业，一丝不苟。热爱教育，热爱学校，尽职尽责，教书育人，注意培养学生具有良好的思想品德。认真备课上课，认真批改作业，不敷衍塞责，不传播有害学生身心健康的思想。

在校领导的正确领导下，本学期我校生源比去年有了重大的变化。初一年级招收了400多名新生，学校带来了新的希望。然而，我清醒地认识到任重而道远的现实是，我校实验班分数线仅为140分，普通班入学成绩仍居附近各中学之末。要实现我校教学质量的根本性进步，非一朝一夕之功。实验班的教学当然是重中之重，而普通班又绝不能一弃了之。现在的学情与现实决定了并不是付出十分努力就一定有十分收获。但教师的责任与职业道德时刻提醒我，没有付出一定是没有收获的。作为新时代的教师，只有付出百倍的努力，苦干加巧干，才能对得起良心，对得起人民群众的期望。

我注重推行素质教育，坚决把实施素质教育落实在行动上。关心爱护全体学生，尊重学生的人格，平等，公正对待学生。对学生严格要求，耐心教导，不讽刺，挖苦，歧视学生，不体罚或变相体罚学生，保护学生合法权益，促进学生全面，主动，健康发展。

教案是老师讲课的依据，教案中不仅写明教学要求和教学目的，也写清能力训练的内容，要求，目的及教学措施等，不仅体现教学大纲的要求，也保证将大纲要求落实到实处。这样做就能使素质教育在整个教育教学中成为一项必不可少的内容，避免了盲目性，随意性，增强了计划性。在编写教案时注意选择教育的方法和时机，达到既给学生传授知识，又开发学生思维能力，促进学生全面发展。在具体的教学过程中，结合所学内容，使学生学习数学知识的同时，也吸取其它方面的“营养”，开阔他们的视野，拓展他们的知识面，培养实事求是和刻苦学习的科学态度。

我将积极参加教学研究工作，不断对教法进行探索和研究。

谦虚谨慎，尊重同事，相互学习，相互帮助，维护其他教师在学生中的威信，关心集体，维护学校荣誉，共创文明校风。对于素质教育的理论，进行更加深入的学习。在平时的教学工作中努力帮助后进生，采取各种措施使他们得到进步。

在工作中我一定要做到不迟到，不早退，听从领导分配。作为一名教师，我一定自觉遵守学校的各项规章制度，以教师八条师德标准严格要求自己，工作严肃认真，一丝不苟，决不应付了事，得过且过，以工作事业为重，把个人情绪和教学工作分开，按时完成领导交给的各项任务。

：华东师大版初一数学。

第一章：走进数学世界

第二章：有理数

第三章：整式的加减

第四章：图形的初步认识

第五章：数据的收集与表示

1，基本技能：能够按照一定的程序与骤进行运算，作图或画图，进行简单的推理。

2，逻辑思维能力：会观察，比较，分析，综合，抽象和概括；会用归纳，演绎和类比进行推理；会准确地阐述自己的思想和观点，形成良好的思维品质。

3，运算能力：不仅会根据法则，公式等正确地进行运算，而且理解运算的算理，能够根据题目条件寻求合理，简捷的运算途径。

4，分析问题和解决问题的能力：能够解决实际问题，是指解

决带有实际意义的和相关学科中的数学问题，以及解决生产和日常生活中的实际问题。在解决实际问题上，把实际问题抽象成数学问题，形成用数学的意识。

我将积极从提高课堂教学效益的各个侧面探讨提高课堂教学效益的因素。我将积极学习，翻阅有关资料，对教育理论，目标教学，教学方法，学法指导，智力因素和非智力因素等进行再认识，提高用理论来指导实践的能力。积极实行目标教学，根据教材和学情确定每节课的重难点。平时备好课，上好课，把握好45分钟的质量。坚持周前备课，努力做到备课标，备教材，备学生，备教具，备教法学法。从知识能力两方面精心设计教案，并积极地使用各种电教器材，提高课堂教学效益，坚决杜绝课堂教学的盲目性和随意性。

在课堂教学方面我力争课堂解决问题，在教学中抓关键，突重点，排疑点，讲求教法，渗透学法，既教书更育人，使学生的身心得到全面和谐的发展。课堂上语言准确简洁，突出重点，突破难点，精讲多练，充分发挥教师的主导作用和学生的主体作用，使学生的听，写，读等综合能力都得到提高。

通过本期教学，使学生形成一定的数学素质，能自觉运用数学知识解决生活中的数学问题，形成扎实的数学基本功，为今后继续学习数学打下良好的基础。培养一批数学尖子，能掌握科学的学习方法。不及格人数较少。形成良好学风。形成良好的数学学习习惯。形成融洽的师生关系。使学生在德、智、体各方面全面发展。

年初工作计划（2） | 返回目录

我所带的班级已经进入初一年级的下学期。根据学生的年龄特点及成长特点，应该说，这个学期对学生来说是很重要的，个人的行为习惯、学习习惯和学习能力在本学期都能够有一个较大的提高和进步。因此，本学期的工作不仅对于我个人，对于学生来说都是很重要的。

经过半年的学习和锻炼，学生们已经对学校的基本情况及规章制度较好的适应性，能够融入到初中阶段的学习当中。但在心理上需要老师的及时引导才能够正确地树立人生观、社会观。鉴于此，特作出本学期工作计划，希望能够给自己的班主任工作以明确目标。

对于班集体，我一直要求学生要有强烈的集体意识，把自己的个人行为放到班级中来，时时刻刻都要注意自己的一举一动代表的是整个班集体的形象。所以，本学期的工作重点就放在争创模范班集体上。具体工作从三方面入手。

第一，鼓励并要求大家严格遵守《中学生日常行为规范》、《班规制度》，重点从提高学生树立文明意识做起，从小事做起，建立更加良好的行为习惯和心理习惯。要求学生力争做到不迟到、不早退、不旷课，积极参加义务劳动，为班争光。养成良好的生活习惯，保持周围环境的整洁卫生，也保持个人的卫生和服饰整洁。开学初，及时召开班会，明确本学期的目标，要求学生树立强烈的责任感，要在学习及做人中都体现出积极性和先进性。定时召开干部会议，鼓励、培养他们的管理意识和能力，争取使每个班干部都能胜任自己工作。

第二，培养学生在学习中的竞争意识，形成“你追我赶”的比学、敢学的好风气。

学期初，强化表扬上学期期末考试中奖励的优秀学生以及最有进步的学生，调动学生们互不服气的意识，使优秀学生相互学习，中等学生围绕优秀学生，较差生围绕中等生，形成“优比优、优带中、中帮差”的学习氛围。作为班主任，我必须充分利用课间和自习课，及时了解学生的学习情况，进行辅导和督促。

第三，融洽师生关系。经过一学期的接触交往，我和这个班的学生已经非常有感情了，我相信我真诚的爱和关心，他们

是应该能够体会到的。另外，还要加强和家长的联系，争取家长的配合，更好地培养学生的行为习惯。

通过一个学期的锻炼，部分学生已经具有较强的工作能力，并且在工作中认真负责，将继续重用，同时发掘一批新的学生干部，以旧带新，使班里更多的学生了解学校的各项工作，培养更多的学生胜任班级管理，使大家都能参与到班级管理中来，作为班级的一个管理者，而不总是被管理者。

结合学校的有关规定，在日常的学习生活中，积极完成学校布置的各项工作，进行每天的小打扫和每周的大扫除，并主动承担义务劳动。

积极探索新的素质教育的途径，配合任课老师，提高学生在各方面的学习兴趣，培养独立学习的能力，提高整体水平，建立学风浓、学风正的班风。经常向任课教师了解学生的学习情况，以自己的能力配合任课教师给学生更多的辅导。

又是一个新的开始，我相信凭借自己的工作热情和对学生发自内心的爱，自己在新学期的工作中一定能够顺利完成学校的各项任务，使学生们在新学期中也能有更多的收获和更大的进步。

班级整体素质不佳。学困生较多所占比例大，男女生比例失调，思想方面存在一定的偏差问题，但集体荣誉感强；学习态度有待提高，主动性学习差，纪律性差，个人理想目标有待及时确定，集体的凝聚力有待于及时培养。

1、自然情况：

2、班级现状分析：

思想品德方面：学生热爱学校关心班级，集体荣誉感较强，但纪律散漫，行为规范差，尤其礼节方面差，需加强教育。

学习方面：没有好的学习方法，学习目的不明确，态度不端正，没有良好的学习习惯，利用班会或者课余时间教给学生学习方法和树立理想目标教育。

3、班委管理班级的情况：

班干部组织能力较强但方法过硬，应变能力差，所以导致同学之间有矛盾有冲突，需要班主任经常进行方法教育不断进行监督提醒。

1、总目标：

本学期我班的总目标是：继续建立一支有进取心、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；继续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，培养一个团结、向上、文明的集体。

阶段目标：

3月份：

继续进行养成教育，主抓班风班纪，培养良好的学习习惯，树立明确的学习目标。

4月份：

继续加强学生的养成教育，形成良好的班风班纪，目标明确，班级有集体的凝聚力。加强法制纪律安全教育，确保在校学生安全无重大事故和违法犯罪。

5月份：

与家长联合主抓学习，建立家长委员会，利用班会或者课余时间进行学习方法和教育。进行爱国主义教育及感恩教育提升

学生的思想素质。

6月份：

继续抓学习，督促复习好各个学科的知识，充分做好期末考试的准备，让学生积极读书读好书做好读书笔记，积累知识充实自己。

7月份：

做好考前教育，培养学生良好的考风不提前交卷，认真答卷养成好的考试习惯，做好暑假各项安排任务。

七年级：加强文明礼貌养成教育，重点用《中小学生守则》、《中学生日常行为规范》和《松江中学学生纪律卫生考评办法》严格要求学生，教育学生遵守纪律，养成遵守纪律、讲究卫生、勤奋学习的良好习惯。

1) 根据学校要求将行为规范教育、班集体建设、问题生转化、家校联系、班会课等常规工作落到实处。每天的课间操、眼保健操是纪律教育和健康教育的良好载体，要予以充分重视。

2) 坚持开好每周一次班主任例会，认真落实安全工作第一时间报告制度，对班级出现的学生人身伤害、伤亡第一时间上报政教处。

3) 按照要求开好班团队会，主题班会内容要明确。让德育工作渗透到教学过程中，做到先育人后教书，切实提高德育工作的实效性。

4) 要求每一位学生严格遵守校规校纪，让良好的习惯内化为自身的素质，以良好的行为营造文明的校园环境。

5) 加强班集体建设，每天由值日班长记录班级学生课堂表现，

进行学生日常行为日量化管理。

6) 加强对学生的安全教育。提高学生的自我保护和自我救治的能力。

7) 加强学生好习惯的养成，开展各项学雷锋活动，美化校园环境的意识，积极行动起来。；组织开展“手拉手，爱心助学活动”为身边的单无亲、留守儿童、贫困学生送去温暖。进一步增强学生的法律意识。

8) 继续做好家访工作。提高家庭教育水平，从而家、校配合，形成教育合力。

年初工作计划（3） | 返回目录

本班共有43名学生，男同学25人，女同学18人。根据初二成绩分析，各门功课的高分率、优秀率、合格率都极差。因此，本学期将把“双基”教学作为工作重点，向40分钟课堂要效益，向课余辅导要保证。同时，继续抓好学生行为养成教育，让学生养成良好的行为习惯、学习习惯。

初三年级的学生面临着人生的又一次十路口，心理复杂，起伏变化大，情绪易受周围事物的影响，思想明显会向积极或消极方向倾斜发展，因此班主任与学生建立和谐、平等的师生关系，把自己置于集体的一员，努力使自己成为与学生人格平等、心灵相通、情感交融的朋友和伙伴，就势在必行。班主任工作的一个重要方面就是教育引导学生正确审视、分析社会现状，初步树立学生的正确人生和科学世界观，准确把握自己的人生航向。同时，积极协调并初步建立社会、学校、家庭三位一体的思想教育体系，教育学生树立远大理想，开拓创新，遵纪守法，抓紧时间，刻苦努力学习，争取在中考取的优异成绩，为将来实现自己的人生目标迈进坚实的一步。因此，班主任的思想教育工作一刻也不能松懈。

目标：力争区或校先进班集体。

班风：团结进取、 拼搏奋进、快乐学习

以《爱拼才会赢》为主题，以“努力、求实、勤奋、拼搏”为主线，以“勤奋创造奇迹，成功来自努力”、“知识改变命运、奋斗成就未来”来激励学生，促使他们树立信心、鼓足勇气，最后冲刺。

1、继续抓好班风建设,带动良好的学风。班风与学风的建设直接关系的一个班级的升学水平,本学期我班要在以前的基础上更进一步,要认认真真做好学生的常规教育工作,营造一个积极向上的班集体。抓好学生的常规教育,强化《中学生日常行为规范》的落实,培养学生良好的行为习惯。使学生讲文明、讲礼貌,尊纪守法的好少年。

2、向学生进行思想品质教育,端正学习态度,明确学习目的。提高学习兴趣,使学生主动学习,提高学习成绩。鼓励学生大胆创新,勇于探索。为祖国培养创新人才。

3、加强中下生的辅导转化工作。注重对学生的学法指导。这是提高全班成绩的关键所在,所以这个学期一定要抓好对中下生的辅导和转化工作,制定好计划,在班中全面铺开,平时尽量多下班,了解中下生的学习困难,尽可能地提高中下生的学习成绩,从而进一步提高全班总体成绩。加强与各任课教师的联系,以对学习困难者联手帮助。针对各科的特点,要经常性地与各任课教师讨论各科的学习方法,并及时地向学生介绍,以完善其学习方法,做到“授之以渔”,教给其点石成金之术。另外,继续开展“一帮一”活动,尽量提高中下生的学习成绩。

4、积极参加学校组织的各项活动,使学生在活动中受到教育。

5、健全班委会,明确分工,提高学生的管理能力。

6、认真召开好主题班会;十分钟队会 ;自习课……), 注重培养学生良好的心理素质。今年是升学的关键, 所以要利用有效时间开展各类的学科趣味竞赛或游戏, 这样不但对学习有好处, 而且可以提高同学们的学习兴趣。另外, 还要多召开关于理想, 前途教育的主题班会, 使他们能以最好的心理状态去迎接中考。

7、重视学生的心理健康教育, 有的放矢地开展工作。初三学生学习任务重, 他们面临着毕业、升学, 承受的心理压力特别重, 这压力有来自于家长过高的期盼, 也有来自于自身的考试焦虑。如果不重视对他们的心理健康教育, 就可能造成事倍功半的效果。一旦发现学生心理存在问题就及时对症下药, 标本兼治, 班主任要协助任课教师对学生进行细致的谈心, 分析问题, 进行家访, 寻求和家长的沟通。帮助学生根据自己的学习现状, 制定出短期和长期目标, 树立良好的人生观、价值观。

九月:

1、开学报到, 检查作业, 收费, 入学教育。

a□完成收心教育, 做好新学期动员。确立班级奋斗口号: “勤奋、拼搏”

b□适应新学科, 配合科任老师学好第一节课、第一天课和第一周课。

c□指导学生制定学习计划以及书写考试分析、总结。

2、完成班委改选工作, 建立新的强有力的学生领导班子。

3、设计好第一期板报(教师节), 开展班级环境布置等活动。

4、“走好初三第一步”主题班会。

5、开展“文明行为习惯评比”活动。

6、以教师节、国庆节为契机，通过各种形式的宣传和主题教育开展尊师重教及爱国主义等传统教育。

十月：

1、迎国庆节，中秋节。

2、通过布置“中秋月夜下的亲情对话”的作业，引导学生理解父母的艰辛，逐步学会理解、尊重、感恩父母。

3、“爱国守纪，文明成才”主题班会“人生的转角”

4、月考，小结。

十一月：

1、学习主题月，开展一系列学科学习竞赛活动，进一步提高学生学习的积极性。

2、抓好三个“自习”：早自习重阅读，午自习重知识检查，自习课重自觉学习，合理分配学习时间。

十二月：

1、主题讨论：初三，学习压力该如何缓解？

2、主题班会：“我的未来不是梦”——让希望与微笑同行

3、月考，班会。

一月：

1、迎元旦系列活动。

2、主题班会：“阳光走在风雨后”————在挫折中磨砺
检阅自己

3、班会，期末考试。

4、个人学期总结，反思。

5、要求学生利用寒假反思初三上半学期的学习和思想，制订出初三最后一学期如何冲刺的计划。

总之，我将尽最大努力与初三(4)班43名同学共同搞好班级工作，争取圆满完成学校任务，为建设一个文明、和谐、健康、优秀的班级而努力。努力实现学校制定的各项目标。

年初工作计划(4) | 返回目录

一、加强学习、提高认识

深入学习“三个代表”重要思想和党的xx大精神，牢固树立和全面落实科学发展观，加强和改进未成年人思想道德建设工作，一切从人民的根本利益出发，言行要符合教师职业道德规范，自身修养要坚持自尊、尊人、正己、助人；要坚持和为贵、忍为高、干为上、能忍人之短，也能容人之长；工作上要坚持讲敬业、讲奉献、干一流的工作作风；以“依法治国”和“以德治国”的要求，教书育人。认真学习上级文件，领会其精神实质并努力使其与实际工作相结合。

二、加强学习、提高素质

在业务上不断学习，更新自己的知识。关注各学科特别是物理和各实验学科科技前沿的最新进展；积极学习先进的计算机知识及电教知识，以便更好的为教学服务；认真研究陶行知、魏书生等教育专家的教育理论，并探索改进自己的教学手段，力争为大面积提高学生素质、培养国家有用人才做出自己的

贡献。

物理教学是所有工作的重中之重，初三4、5、7班与其它平行班级相比，基础较差，有良好学习习惯和正确学习方法的同学较少。本学期又面临毕业，因此，在平时的教学中应多与中考相结合，尽自己最大的能力使同学们在中考中取得较理想的成绩，其次配合学校的“自成教育”活动，让每一个学生初步树立理想信念，同时注重优秀学生的培养和后进生的转化，并以此带动中间学生的全面发展，力争使每一个学生每一节课都有收获，都有进步。在班级内形成学习气氛的良性循环。

三、强化服务、落实工作

- 1、加强学习新课程标准下实验教学的新精神、研究面临的新问题。
- 2、做好物理、化学、生物实验的各项准备工作，使实验开出率100%。
- 3、做好电教器材的借还、维修、维护、保养工作。
- 4、做好实验记录、帐目的清查、规范工作。
- 5、为各种检查做好准备工作。
- 6、做好卫生工作及领导分配的各种临时性工作。
- 7、做好初三年级4、5、7班的物理教学工作。

四、遵纪守法、履行职责

自觉遵守学校各项规章制度，按时上下班，有事要向值班人员请假，要把教学工作放在首位；实验室制订的各项规章制度每个人都要自觉遵守，不够完善的地方要在工作中不断完善。

搞好卫生，要与德育处配合定期搞好卫生扫除，创造一个安静舒适的学习实验环境。

寺庙年终总结篇二

根据20xx年的服装销售市场情况的分析，以下20xx年我们服装公司在年初的销售工作计划。

根据目前的公司产品理念及价位，首先必须给产品定好方位，一个好的方向才能确保公司产品的良性发展，前面市场分析里面介绍了市场竞争力的转变，服装行业终端市场已经开始转变成为厂家竞争的主要战场，服装连锁店的扩张就是一个明显的例子。厂家要想在这部分市场站住脚，必须在服务与革新上有突破。鉴于公司现在的情况，我建议采取阶梯分散式开拓方法，所谓阶梯分散式开拓方法，就是区域先样板店后分散店，以点带面的形式开拓市场。在开拓市场的过程中方向是第一要素，方法是第二要素，这二者不可分离，必须有力结合才开拓出适合公司发展的市场。

根据公司与店的具体情况制定年销售任务，月销售任务，再根据市场的具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每月、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务，并在销售完成任务的基础上，提高销售业绩。对与完不成的店面，要进行总结和及时的调整。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展不同阶段各种促销活动，制定合理有效的奖罚制度及激励方案（此项根据市场情况及时间段的实际情况进行。销售旺季针对服装连锁专卖店实施力度较大的销售促进活动，强势推进终端市场销售。

针对现有的终端连锁店和代理商客户进行有效管理及关系维护，对每一个连锁店客户及代理商客户建立客户档案，了解销售情况及实力情况，进行公司的企业文化和公司产品知识

理念的不定期有计划的传播，在旺季结束后和旺季来临前更要加大力度传播。了解代理商及连锁店经销商负责人的基本情况并建档进行定期拜访，相互沟通，制定销售计划及促销方案。

促进品牌的知晓度，培养品牌使用频率和品牌忠诚度，通过电视、杂志、报纸、网络、户外宣传渠道策划一些投入成本较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。再有可能的情况下与各个连锁客户联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

终端销售渠道网点的建立普及会大量增加，根据此种情况设计部必须随时、随地积极配合销售业务部门的工作，积极配合连锁店店面和店中陈列公司产品形象的建设，进行统一、整齐、合理、规范的产品形象陈列，可按公司统一标准。积极针对终端促销、培训定期安排上岗及上样跟踪和销售补进工作。有公司具体负责人负责制定终端布置标准。

促销活动的策划与执行主要是在销售中进行，提升产品淡旺季的销售量，促进公司产品的市场占有率。第一严格执行公司的销售促销活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促销活动，灵活策划调整一些销售促销活动。主要思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品及市场资源优势，突出活动重点的策划优势与劣势。

服装品牌的竞争在某些人看来依旧是浅显的广告战、价格战、渠道战等等，但是他们忘记了企业运营的本质。不论一个企业的资金实力有多强也不论他的资源有多深厚，那一切资源的操纵者始终是人！红酒行业这些年一直追求服务的差异化，那么一个好的销售团队更是必不可少，传统的团队建设让很多企业精疲力竭，而且并没有发挥出团队的作用，拥有一个有出色的团队在未来的女士服装竞争中才能够真正地决定企业的兴衰。

团队建设：好团队是能让每一位队员都有归属感，而归属感的两大要素：一是要能在团队里面成长，二是能跟随团队有一份好的收入。具备这两点之后建立团队就要考虑到人力的合理利用，乱用不仅造成公司资源浪费，而且会影响到团队的成长与凝聚力。

团队建立分四个阶段，第一阶段：选取销售核心人员：区域经理、区域经理负责开拓市场，并负责市场服务。第二阶段：团队管理，每一支团队都以区域经理为主，由区域经理负责工作调配与团队文化的建设。有力的执行公司产品的销售工作。第三阶段：团队培训分为公司培训与区域经理培训两部分，公司制定月度培训计划，培训公司文化理念、产品知识、专业知识、心态引导，销售经理每周负责培训销售技巧及对手优劣势分析，增加团队凝聚力。第四阶段：团队攻击力的形成，战利品来自一场又一场成功的战斗来获得。

寺庙年终总结篇三

转眼即逝，20__年还有不到三个小时的时间，就挥离去了，迎来了20__年的钟声，对我今年的工作做个计划。

1. 工作中自我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能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

三个大部分对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3. 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。

九小类每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

3. 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。

4. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

5. 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致的。

6. 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。

7. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

8. 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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。

9. 自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

10. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三、明年的个人目标

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的

热情相当重要，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？把工作当成一种手段而不是负担工作也是有乐趣的，寻找乐趣！经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

20__年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改善活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情景、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

寺庙年终总结篇四

在学校两址办学的状况下，协调好校内校外的各项工作。

办理上级及校外来的公文、函件等日常公文处理工作、保管校章，收文、发文，完成各项临时工作。

配合其它部门参加各级各类评选、督导、展示、研讨等活动。组织国际联校学科评估活动。

加强自身思想建设，不断提高政治素质和业务素质，提高管理水平，提高服务潜力。

二、人事工作

1、聘任20__年4月：聘任意向调查表；20__年7月：签订协议（在职、见习、试用、外聘返聘）

2、考核：

推行教师职业道德考核制度和奖惩制度，与我校《教师评价》相结合，落实海淀区《师德评价手册》。

(二) 教师培养，“十五”继续教育工作

按照区教师继续教育办公室的统一要求，做好“十五”继续教育工作。

- 1、英语口语潜力：经过努力，我校已有50人到达规定标准，继续组织未达标教师参加辅导及测试。
- 2、应用信息技术潜力：参加计算机a级考试，协调组织教师参加区继续教育办公室组织的统一培训。
- 3、校本培训：继续以专家讲座、学科教科研活动、学历达标等多种形式开展；加强对教师自学的要求。
- 4、加强教师素质建设，引导教师自主发展，如：写一笔好字、做好教师职业生涯规划等，努力提高教师自我心理调节及心理辅导潜力。
- 5、配合其它部门，做好体育教师的继教工作。

(三) 新进教师的各项工作

完成新进教师的培训、考核、转正、调入等各项工作。

(四) 协助各部门，培养骨干教师，宣传优秀教师的成功经验，促进“两名工程”实施；探讨适合我校的优秀教师培养模式。开展各项评优工作。

- 1、加强师德建设，开展“师德先进”的评选工作(校级、中心级)。
- 2、开展“青年先进教师”的评选工作(校级、区级)。
- 3、做好各级“学科带头人”、“骨干教师”的评选工作(中

心级、区级)。

(五)做好工资管理工作，逐步建立我校个人工资档案。

(六)做好社会保障系统的各项工作，完成失业保险及养老保险(外聘教职工)的年度审核工作，本学期重点做好外聘教职工的医疗保险工作。

三、档案工作

1、完成年鉴的整理工作;各口上交每月大事记。

2、完成上学年档案整理，个人档案交师大档案馆。

3、根据上级文件及各项检查要求、我校具体状况，逐步完善我校档案管理办法。

寺庙年终总结篇五

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，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，严于律己，宽于待人，关心同事的学习、生活，做在家的的好朋友。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。

个人业务工作计划

作为一名房地产行业的从业人员，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。本年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览相关网页，随时记下各种行业政策的动向，以备参考。不断为自己充电，每天安排一小时的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随

时供给同事一杯水的自来水。

本职工作上的计划

根据公司不断发展的需要，首先，配合公司找到一名合适的前厅经理，以便能接替我做行政主管的工作，我将在这段时间里，总结自己做行政工作这段时期来的经验和教训，把好的经验留下来，让公司的行政及前厅工作更加顺畅，让晨会能早日达到李总的理想要求。其次，把所有成交合同在年初时重新整理一遍，并让领导审核。随着人员不断的增加，业务笔数也不断的加大，起草合同的人员也会增加，春节过后，又会有一交易高峰，那么统一规范合同版本是非常重要的。最后，每笔业务合同拟定完成后，坚持自己先校对一遍再打出来让领导审核，避免出现过去一年里常犯的错误。

目前公司为大家提供了良好的发展平台，自己也具备了一定的房地产专业知识和为成交客户草拟合同的丰富经验，那么在这一年中，我计划能成为公司的一名专业的、高水平的拟合同人。

- 1，好好学习最新出台的政策，包括国家的和公司的。
- 2，找到一个好的方法来提高工作效率。
- 3，提高打字速度，好快速完成工作。
- 4，学会拒绝自己做不好的工作，做自己擅长的工作，对于自己和他人都是一个正确的选择。
- 5，注意自己的工作态度，虽然我不是人民币，但我也尽量让大家都喜欢我，像房经理学习，努力工作，关心每一个人，来赢得大家的友爱。

完成这些工作要注意的是找领导、找好同事帮忙，随时监督

自己，出现问题，马上解决、计划如出现变化，随时修正目标，让朋友来帮助自己完成计划。

在以后的工作中，只有听从公司领导安排，听话照做，绝对服从，真正的做到态度一流、服务规范、保障有力、尽职尽责、物超所值。那么也就最大的发挥了岗位的作用。

在新的一年里，我要好好按照自己所做的工作计划，合理的安排好工作部署，不断的提升自己，让自己的工作更上一层楼！

寺庙年终总结篇六

本人自今年某月底受聘于公司市场拓展部以来，在部门经理的正确领导下，积极开展了市场调查、业务拓展等一系列工作。转眼间，20__年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场开发部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作半年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对半年来工作方面总结。

一、市场调研

1、市场信息的收集

物业行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过物业行业、房地产相关行业、房地产开发等信息中搜集。渠道包括：政府机关、房产机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，物业市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。

4、存在不足及改进措施

(1) 部分信息错误、过期，影响到业务进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

(2) 市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

(3) 信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、业务拓展

1、电话销售

(1) 初步筛选：通过电话联系核实各项目信息，并跟进各项目负责人(开发商)的联系方式。

(2) 明确需求：以网络及电话两渠道进一步了解各类项目，明

确客户是否需要物业服务，若有意向物业公司则询问该物业公司情况，再做下一步计划；若没有意向物业公司则列为目标客户立即进行跟踪。

2、销售总结

总计161条项目信息，其中有联系的潜在客户12个(7.7%)，未能联系的潜在客户45个(29.0%)，其中进一步接洽跟踪的项目有漕湖商业广场、东创科技园、智海商务广场、新百润商业广场、望亭中心商业街等项目，由于基本以商业项目为主，我公司商业类业绩相对较少，业务跟踪摄入较晚等原因未能成功。

3、存在不足及改进措施

(1)对已有信息的深入调查能力有限，致使不少项目信息无法确定准确联系信息而无法进一步跟踪，今后要寻找更多渠道以发掘各目标客户。

(2)电话销售能力不足，致使业务拓展效率不高，今后的工作中应该加强物业专业知识的学习以及沟通技巧、商务能力的培养，从而提高销售水平。

(3)各项业务接洽过程中，商务能力的缺乏，使得未能给领导提供相应的帮助，在今后的学习工作中加强专业能力的学习以及职业能力的培养。

三、招投标

部门经理的培养下，对于招投标程序、方式，物业管理标书的编制(写作技巧)，投标技巧等方面有了一定的认识，基本能够完成简单标书的制作，对招投标各流程也有了一定的了解，能够自主的参与到招投标工作中。进入公司以来，共计参加各类招投标近10次，4次中标，成功的签署了合同。

存在不足及改进措施：

标书制作还不能独立完成，对于商务标的制作，价格测算不准，无法给出有竞争力的报价，今后要进一步加强。

四、专业能力的培养

半年工作学习中了解到，要胜任公司市场拓展助理这一职位，需要掌握以下专业知识：物业管理条例细则，物业行业相关法规、房地产基础知识、物业管理市场营销学、公共关系学以及沟通技巧等。专业技能：获取信息能力、标书制作、各类方案制作、业务流程、商务谈判等。

以上是本人半年来对物业公司市场工作者应该具备能力的一个统计，基本都已经开始落实学习，但是力度还需要加强，不能让这些知识成为禁锢部门甚至公司的发展。同时希望公司能够提供相关培训机会，相信提高员工个人素质的同时，公司也能得到更进一步的提高！

五、个人计划总结

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这份工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养

成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己的对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的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，另一方面要积极考虑并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。

寺庙年终总结篇七

年度销售目标600万元；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，然后而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，然后将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；
3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。
4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。

战略核心型市场---长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场----郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场-----娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场----吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。然后二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，

再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。然后不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场□e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸□b.战胜自我□c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。然后团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的`问题和带给的支持等说明。

寺庙年终总结篇八

1. 熟悉设计施工图、设计说明，填写和准备工程开工必备的资料，资料必须相关单位签字、盖章、审核。

2. 分类存放各种资料

为便于日后竣工资料的整理，在平日的资料收集过程中所有的资料按路段、分类别设立专门的档案盒，每个盒子都贴上明确的案卷脊背，方便查找，对于用于施工中的各种表格分编号、单位放好，便于使用时拿取。

3、积极配合各部门或个人对资料的借、查工作，做到对资料情况心知肚明，在档案内里有他们所要资料的情况下，在第一时间内为他们拿到，如果没有所要查找的资料，也给予他们明确的答复，没有，对资料的借阅、领取做好详细的登记台帐，防止档案室的资料在借阅的过程中丢失。

1. 原材料送检

开工时原材料必须送市政质监站委托的检测中心检验，取现场有代表性的土样送实验室做击实试验，检测合格的材料才允许使用。

2. 同时进行的收集工作

将工程预算、测量交桩复核记录、图纸会审记录、技术交底记录，与开工报告、施工组织设计、施工许可证一起归档。

1. 收集材料质量证明文件

收集施工过程中购进的各种材料的出厂合格证及有效的检测报告(有cma标志的，必须是原件)，每种材料有效证件的时间、数量及品种规格必须与材料进场的时间相符，特别是水

泥要有28天强度的出厂检验单;钢材的标识、规格与出厂合格证相符。

2. 填报资料

按照规范标准的相应工序验收内容填写表格,对于质检资料的填报填写监理规范用表。

3. 收集试验报告

需要熟悉各种试验,试验完成后的试验报告应收集完整,跟资料中的桩号、时间、混凝土浇筑记录、施工记录等相符合。

1. 汇总资料

检查报验资料中是否有报漏、书写错误等情况;将所有工序评定表的点数汇总并计算填写工序质量评定汇总表、部位质量评定表、单位工程质量评定表,完成后需监理及业主方签字盖章。将所有施工技术、质量保证、评定资料和竣工图按顺序整理、汇总到一起。

2. 复印装订

复印所需的套数(业主、接受单位各一套),装订成册,送备案馆的一套需用牛皮纸装订,送档案馆的一套为不装订的原件,且档案馆对竣工固有特殊要求,编制竣工图目录,有监理盖章。

3. 竣工图的编制

竣工图画出所有变更内容,如实反映竣工后的现状,道路所处地段若有大型设施的也须标注,完成后加盖竣工图章,签字手续完备。

填写工程竣工报告、工程交工验收证书和质量保修书,必须

是原件，签字、盖章手续完备。竣工验收会议结束后将竣工会议记录放入竣工资料中。

寺庙年终总结篇九

2、推进依法行政。加大《宗教事务条例》、《湖南省宗教事务条例》、《湖南省散居少数民族工作条例》的宣传和推进落实力度，举办2期全镇民族宗教干部依法行政专题培训班，全面推进全镇民族宗教干部备案工作，切实加强部门联合执法工作。依据新修订的《公民民族成份管理办法》，做好我镇民族成份变更管理工作，进一步落实好少数民族高考优惠政策。巩固和深化宗教教职人员认定备案、宗教活动场所财务监督管理，强化对宗教活动场所的财务监管。各单位要建立健全辖区内教职人员和宗教活动场所(含民间信仰、非法宗教活动场所)基本信息数据库和安全维稳工作动态台账。

3、加强普法工作。组织开展民族宗教政策法规学习月活动，引导民族宗教界自觉维护宪法和法律权威，正确认识和处理国法与民族、宗教之间的关系。利用专题讲座、展板宣传、流动宣传车等多种形式，大力推进政策法规学习进社区、进宗教活动场所，引导宗教活动场所负责人、宗教教职人员和信教群众尊法、学法、知法、懂法、守法。组织开展好宪法宣传日活动。

二、努力推动民族团结进步事业创新发展

1、深化民族团结进步创建活动。深入学习贯彻中央民族工作会议精神，广泛开展学习宣传活动。牢固树立“手足相亲、守望相助”新理念，结合典型事迹宣传，在全镇广泛开展民族团结宣传教育。

2、加强少数民族流动人口服务管理。进一步完善城市少数民族流动人口服务与管理体系统，建立完善少数民族流动人口信息管理系统和服务管理平台，为少数民族流动人口提供信息

咨询、政策解答、法律援助等常态化窗口式服务。充分发挥部门联动效应，协调解决好外来少数民族群众的教育、医疗等问题。

3、不断提升民族工作整体水平。各单位要摸清散居少数民族情况，继续协助县民宗局做好回、维族等少数民族牛羊肉补贴发放工作；建立健全少数民族群众合法权益保护、矛盾纠纷调解和处置，坚决防止出现歧视少数民族群众、伤害民族感情、破坏民族团结的事件，切实维护少数民族群众的合法权益。

三、不断夯实民族宗教工作基层基础

1、指导宗教团体自身建设。继续指导宗教团体规范和加强自身建设，帮助宗教团体建立高素质领导班子，做到“政治伤可信”、“作风上民主”、“工作上高效”；指导宗教团体抓好教职人员管理培训工作，帮助宗教团体选拔、培养“政治上靠得住”、“宗教上有造诣”、“品德上能服众”、“关键时起作用”的宗教界代表人士和后备人才。

2、提高宗教活动场所建设管理水平。开展以规范为主题的和谐寺观教堂创建活动，规范宗教场所建设与管理、规范宗教活动、规范教职人员信仰与言行；进一步推动文明敬香、合理放生、禁鞭禁炮、环境卫生整治等工作，防止发生宗教活动影响社会生产生活秩序事情。

3、继续保持高压态势整治非法宗教活动。年内开展1-2次集中执法，重点整治乱建庙宇、基督教私设聚会点、佛教道教商业化、滥建乱塑露天宗教造像等行为。

4、开展民间信仰活动场所调研摸底工作。各单位要对辖区内民间信仰活动场所摸清底数、建档立卡、明确场所属性，采集场所组织人员信息，掌握场所开展活动及内部管理的情况。

5、进一步探索宗教界社会公益慈善新途径。积极引导宗教与社会主义社会相适应，结合“四教同心、三助同行”活动、五月“助残日”、八月“金秋助学周”和十月“同心关爱月”等“三个一”的社会公益慈善活动，推动宗教界服务社会、服务人群、服务发展。

四、全力维护民族宗教领域的安全稳定

1、依法维护民族宗教界合法权益。继续加大协调推进力度，积极协调解决宗教活动场所建设、拆迁补偿、债务纠纷等遗留问题。认真回复处理群众反映的民族宗教问题，主动帮助解决少数民族群众和信教群众的正当诉求，做好来信、来访的接待回复工作。继续做好符合条件的宗教教职人员的社会保障工作。做好重大节日、重要时期对民族宗教界代表人士、特困宗教教职人员的走访慰问。

寺庙年终总结篇十

一、发展农业，建设“千亩精品园，万亩蔬菜园”

xx年李宏鸣书记来八张村调研工作时指出，要把八张村打造成为“千亩精品园，万亩蔬菜园”的农业产业基地，八张村两委对此高度重视，并把此事放在xx年的工作议程中。集约1100亩土地，进行蔬菜温室大棚和上档次的钢管大棚建设。在双庆河北岸，以合作社和公司为依托建设蔬菜精品园，一期工程建温室大棚300亩，约投资3800万元。在双庆河南岸沟楼、吴家、赵家建标准钢管大棚800亩，约投资800万元。资金来源为财政补贴、信贷、自筹三结合的办法。

国家级标准园改造项目也列入工作日程，准备改造原老化的竹竿温室大棚13座，约投资78万元。在富民路东新建温室大棚26座，占地70亩，约投资280万元，作为三新示范基地使用。标准园区内道路硬化1500米，排水渠1200米，约投资50万元。资金来源为财政补贴、公司、农户三结合的办法。通过多方

努力，力争把500亩蔬菜标准园建设的更加完善。

二、建设新农村，改造村民住房

xx年八张村村民住房改造工作已经区土地置换办测量、核定。原八张小村有村民1782人，478户人家，若经村民住房改造，可节省土地400余亩。xx年，八张村向埇桥区土地置换办申请住房改造项目，又经朱守坤区长签字，同意改造工程先建待批。一期工程规划统一建设长10米、宽8米的二层楼房192套，村民自建100套；建老年居住区长7米、宽6米2间的砖瓦房101套。结合区驻建局的村庄整治及危房改造项目，对村民居住区进行道路硬化4000米，绿化风景树苗15000颗，修下水道8000米，砌三口塘，兴建文化广场等。

一、指导思想

以dxx理论和“三个代表”重要思想为指导，贯彻落实科学发展观，全面建设社会主义新农村，团结和带领全村党员干部群众，解放思想、坚定信心、艰苦奋斗、扎实工作，为把我村建设成为生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的社会主义新农村而努力奋斗。

二、基本目标

xx年xx村的发展目标是：组织建设和制度建设得到加强；主导产业稳步发展，经济发展繁荣进步，集体经济逐步好转，农民收入不断增加；村庄规划扎实推进，公共基础设施建设有序开展，村民的生产生活水平大幅提高，人居环境明显改善。

三、主要措施

1、加强组织建设，为新农村建设提供组织保障。一是完善“三会一课”制度，健全组织生活，借助党员现代远程教育网络

加强党员的思想教育理论和政策学习，提高党员的政治素质和理论政策水平；二是做好青年、民兵、妇女、综合治理、信访稳定工作，充分发挥党员先锋模范带头作用，促进社会主义和谐社会建设；有计划地培养发展新党员，给党员队伍注入新的力量；三是加强村“两委”班子建设，不断增强干部凝聚力，培养思想政治素质强和发展能力强的“双强”村干部，努力营造干事创业的良好氛围；四是抓好村组织活动场所建设，加强村委会基础设施建设，树立对外良好形象，不断完善村图书室、娱乐活动室、会议室等场所的功能，充分发挥其提高群众科学文化素质和思想道德素质的作用，努力按照“五个好”村党支部的目标要求来加强基层组织建设。

2. 加强制度建设，为新农村建设提供制度保障。制度建设包括：制定定期会议、学习制度；党建工作制度；村财务管理制度；建立健全村民议事规则；完善村规民约；设置无职党员示范岗；建立“新风户”、“文明户”、“科技示范户”评比制度；党员结对帮带制度；新农村建设理事章程；探索建立“4+2”工作法框架下的村民监督委员会制度。

3. 广泛收集信息，充分利用xx村区位优势，挖掘潜在资源，创造条件，争取引进生态农业相关项目落户我村。通过“阳光工程”及专题培训班等形式，有组织的开展农业实用技术和职业技能培训，提升村民的整体素质，发挥城市近郊型农村优势，鼓励村民发展第三产业，到驻区企业就业，为劳动力的就地转移和村可持续发展提供服务，创造有利条件。

6. 做好年度村财务预算，开源节流，增收节支，确保村两委各项日常工作正常运转；计划生育工作坚持常抓不懈，争取在全办事处评比中前进一或者两个名次；农业生产时刻不能放松，确保粮食生产稳产高产；安全生产提高警惕，警钟长鸣；民政工作细致入微，做好困难群众扶贫帮扶工作，切实关心群众切身利益的事情。

7. 巩固综合整治成果，加强精神文明建设。以“三治”（治脏、

治乱、治差），“三化”（美化、绿化、净化），“三改”（改水、改厕、改圈），“三建”（建公路、建沼气、建垃圾场）为突破口，大力改善人居环境，初步达到村容整洁的要求。加强社会主义精神文明建设，开展“文明户”、“科技示范户”、“好媳妇、好婆婆”的创建评比活动，倡导社会文明新风尚，构建一个爱国、爱家、遵纪、守法、明礼、诚信、和谐的社会。

新农村建设是一项利民、惠民工程，我们要争取机会，在xx区党委、管委□xx党工委、办事处的正确领导下，努力工作，乘势而上，把xx村建设成为郑州市新农村示范村。

一、党建工作：加强班子队伍建设、党员队伍建设、党风廉政建设三位一体。坚持把思想理论、作风建设和制度建设贯穿在这三项建设中，将学习贯彻科学发展观重要思想来指导党支部工作，推动党建工作上水平□xx年，我村新引进大学生村官1人，为村干部队伍又增添了新的活力。在党员发展上，我支部今年转进党员4人，均为大专以上文化，其中一人为研究生，极大地改善了党员队伍的年龄结构、知识结构。年内发展预备党员三人。进一步加强党风廉政建设，完善村居廉线、三务公开、勤廉双优和三重一大决策方式，认真贯彻落实党风廉政建设责任制，发挥村务监督委员会的职责，强化监督作用，提高决策的科学化、民主化，增强了班子的团结和活力。

三、农村环境整治工作和农业工作

八月份，根据镇党委政府的统一安排部署，对我村的大墩和青松的2个自然村6个村民小组进行了环境整治，大墩村已于11月顺利通过验收，得到了上级的肯定。青松村已基本结束，共计道路硬化面积1.9万平方米，清理淤泥近万立方米，清运垃圾752车，告别了脏、乱、差的生活环境，农村面貌焕然一新。两个自然村的环境整治，共计花费经费120余万元。对环境进行提升工作后，关键是进行长效管理，我村新增、

改建垃圾箱40个，安排三个保洁人员对大墩、青松两村的道路两旁清扫，同时，河道的整洁、垃圾的清运进行日常维护和管理。

农业工作继续长抓不懈，保障农业生产稳步推进。春耕、配种、灌溉、治虫有序进行，夏收夏种工作及时高效，禁止秸秆焚烧工作得力到位，全村范围内没有发生因大面积焚烧秸秆导致的财产和人身伤害事故。农田粮食补贴按照规定及时、公开发放，程序规范。进一步加强对电灌站的日常管理，对全村的排水渠做到春修和秋修两次，防止水资源的流失。由于前黄墩电灌站灌溉面积少，灌溉线路长，水资源浪费较多，每年呈亏损状态，水费逐年上升。年初已向镇政府反映，可否对大墩、刘家近60亩土地进行水改旱，关闭前黄墩电站。

四、土地管理和遏制违章建筑：我村严格执行土地管理法和土地管理有关规定，切实保护耕地，严禁非法开采占有，严禁在耕地上开塘取土，栽种花卉、果树、苗木，改变耕地性质，改变土地结构。对新建房屋，严格审批手续，无房户或危房修建，公开审批程序，经四至邻居签字。公示一周后得到上级批复，方可动工新建，严禁批少多建。对无手续房及时做好劝阻工作，对不听从劝阻，及时向上级部门汇报，坚决取缔。并号召动员广大党员干部要自身有股正气，合力遏制违章。今年来，未发生一起违章建筑。

五、计划生育工作。我村认真贯彻执行《中华人民共和国人口与计划生育法》，坚持依法管理，日常管理，提供优质、周到上门服务，做到与时俱进。今年，我村共有新婚19对，孕妇13个，新出生16个，四项手术费报销26215元，照顾二胎4个，4.18-4.19我村组织50周岁以下已婚育龄妇女进行b超检查，共计450位妇女参加了检查；五月底又组织127名35周岁以上的妇女进行了妇科两癌筛查，全员人口信息综合管理平台数据信息及时更新，育龄、更年期，流动人口信息全部实现动态管理。

六、民政与政兵及残联工作：严格按政策对低保、低保边缘、五保、大病救助等进行进、退，落实调整□xx年对照政策，享受市慈善助学的各类贫困学生4名，救助金额6000元，市慈善大病救助6人。完善残联对我村85名残疾人的信息联网工作，现已进行系统化管理，关心残疾人的就业、生活、康复训练。全年参与残疾人工作招聘会2次，提供残疾人康复训练场所，6名残疾人经常进行康复训练。民兵工作，认真组织落实应征青年报名体检，政审入伍，今年送兵2人，超额完成上级交给的义务兵任务指标。

八、安全生产与环境保护工作：我村按照镇党委、政府的要求，在新北安监、环保分局的指导、帮助下，认真落实各项安全生产与环境保护工作，年初与各企业及各村民组长签定各项责任书，平时加强日常管理，严格按照上级要求督促指导，对查出的安全隐患，立即发出整改通知书，在规定时间内完成整改，并再次验收。每季度召开一次安全生产、环境保护会议，及时对前阶段工作进行总结。全年未发生一起安全生产事故，环境卫生也得到了较大改善。

九、社会稳定工作：社会稳定一直是我村的一块短板，我村的朱玉妹、冯娟萍因拆迁安置、社保问题，非法劳教等问题一直上访，虽经村委做工作，但成效不大，我村准备在明年配合镇政府，动员一些有生力量，彻底解决上访问题。

第二方面，针对我村今年工作中存在的不足及需改进方面

主要体现：一是村、组干部的能力，水平仍需提高，特别是年轻干部融入基层、解决复杂问题的能力，平时要注意学习和在实践中培养。二是工作的主动性不强，针对性解决问题能力较弱。针对以上所存在的不足和问题，我们将进一步建立健全各项规章制度，加强学习，完善学习机制，加强教育和引导，完善监管和考核机制，特别是要加强党员干部的思想教育，及时开展批评与自我批评。

第三方面：明年的工作打算

1、加强学习：认真带领全村广大党员、干部学习党的十八大的精神，深刻领会党中央对农村工作的各项指示、精神，完善党对农村工作的领导。进一步加强农村基层组织和干部队伍、党员队伍建设。为推进农村改革发展提供坚强的政治和组织保证。

2、提升村级经济：中天混凝土搅拌站即将动工，我们在做好服务工作的同时，利用好各种社会关系，争取再引进1-2家规模企业，提升村级经济。

3、提升环境：今年根据市、区、镇的统一安排，对我村的大墩、青松6个村民小组进行了环境整洁村的整治。我村在加强长效管理的同时，明年准备在沟塘四周、村道西侧有条件的地方栽种合适的乔木、花草、形成整体美。

4、维护稳定：对我村的一些老上访户，多沟通、交流、掌握其信息、动态，在重要时期，加强对其行踪的确定，有事及时与镇、派出所反映，减少上访次数或不上访。

5、抓好村日常工作：对重点条线和其他团支部、妇联、民兵、老龄委、档案等条线工作，实行分工负责，层层抓落实，建立健全考核办法，把责任考核与绩效工资挂钩，充分调动责任人的积极性，以确保全年任务的完成。

6、解决周家村的拆迁遗留问题：周家村仍有11户村民因各种原因因拆未拆，明年准备联系镇拆迁办，以合理、合法、公平、公正的态度再次与群众沟通，争取早日全部动迁结束。