

最新民庭工作总结(模板10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

民庭工作总结篇一

1、团队资源整合，将合适的人放在合适的岗位，让人尽其才、物尽其用落到实处，逐步实行年轻化、知识化、专业化。

今年在旺季到来之前，我们对生产部11年旺季生产产能与10年实际生产情况做出了对比分析，对旺季每一个月的生产量、人力负荷、存在风险都做出了详实的预估，并对其决定因素采取了相应的措施，确保计划达成。

1、新制定设备点检管理表格，使其更符合设备管理现状要求；

2、推进6s现场管理，强力推行目标体系、日清体系、激励体系。

3、与各工段签订了《设备管理目标责任状》，并严格实施。打破做好做坏一个样吃大锅饭的格局，持续推进tpm自主维护建设与完善工作。

1□xx整套自动化流水线设备的设计与定制；

2□xx输送带、精选机的设计与定制；

3□xx烘房新建项目；

4、自动包装设备引进，色选机设备的引进。

1、锅炉水磨除尘水的循环利用；

2、各车间清洗水的重复利用；

3、卤水浓缩项目；

4、多功能蒸汽x的回收利用。

为增强设备管理组织能力，强化点检技能，以及满足6s管理目视化要求，拟安排以下培训目录。

plc及自动化应用技术培训班

现代设备润滑管理与实用技术培训班

设备状态监测及故障诊断应用技术培训班

液压系统维修及故障诊断实用技术培训班

现代设备维修技术与备件管理培训班

特种设备管理与事故应急预案培训班

民庭工作总结篇二

适宜的检核表，在分析评价方面加强研究。在音乐特色教育方面，我们将在时间不够充裕的情况下，可考虑开展有关音乐方面的主题活动，根据音乐课题的计划开展有特色、形式多样的音乐活动，让孩子主动参与成为真正的音乐玩家。

不断探索，努力钻研，建构班级教育特色。

共同参与，家园共育，充分挖掘家长资源。

但同时我们还要看到，我班家长参与来园助教的不多、对幼儿园教育理念理解的也有限。在本学期，我们将鼓励家长走进我们的课程，展现自己的才艺。

教师还要进一步加强多种渠道与家长的沟通交流，将家访、电子邮件、电话、约访等工作做好记录。尤其是进一步完善班级教师与家长的约访制度，提高约访效率，增加约访人数，通过和家长的约访加强家园沟通，发现问题、解决问题，进一步提高家长对园本课程的了解。本学期还要完成组织、发动家长撰写家教文章的工作。

民庭工作总结篇三

房地产财务工作重点

一、指导思想加强管理，研究创新，扩大营业额，控制成本，创造利润;加强业务学习，坚持员工技能培训，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合，开拓视野，丰富知识，全面提升整体素质、管理水平;建立办事高效，运作协调，行为规范的管理机制，开拓新业务，再上新水平，努力开创各项工作的新局面，房地产财务工作重点。

二、主要经营指标

1、主营业务收入全年净增万元，其中每月均增加万元;其它业务收入全年净增万元，每月均增加万元。

2、客户流失率为总客户的%，其中：人为客户流失力争降低为零、坏帐回收率为总客户的%。

3、全年完成业务总收入万元，占应收款%。

4、实现净利润万元。

5、委托银行扣款成功率达%。

三、工作措施

1. 捕捉信息，开拓市场，争当业绩顶尖人。面向市场，扩展团队队伍，广泛招纳能人之志为我所用。让安居的业务铺遍全国，独占熬头。

2. 抓好基础工作，实行规范管理，全面提高工作质量。搞好各类客户分类细划，摸底排查工作。对客户进行分类细化管理，是行之有效的工作方法。3月份由分公司经理分别按照“分类排队、区别对待、上门清收”等管理措施，对所属客户进行分类，确定清收方案，落实任务层层分解，明确目标及责任人，以确保全年既定目标任务的全面完成3. 加强坏帐清收组织管理工作，继续做好呆帐回收及核销工作。

4. 适应营销新形势，构建新型的客户管理模式。一是要实行客户分类管理，提供差别化、个性化服务；二是对重点客户进行重点管理，尤其要做好重点客户的后续服务工作。

5. 努力加大中间业务和新业务开拓力度，实现跨越式发展. 企业未来的发展空间将重点集中在中间业务和新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使中间业务在较短时间内有较快发展，走在同业前面，占领市常加强中间业务的组织领导和推动工作。

6. 严格客户的收费标准，杜绝漏收和少收。并进一步规范标准，坚决执行公司规定的中间业务收费标准。杜绝漏收和少收，除特殊情况，经领导批准同意，任何人无权免收和少收，坚决做到足额收费，只有积极拓展收费渠道并做到足额收费，才能完成全年各项业务收入的艰巨任务。

7. 强化员工培训工作计划。

(1) 职工思想教育方面：一是通过培训教育，树立职工爱岗敬业，敢为人先的创新精神，工作总结《房地产财务工作重点》。二是增强职工爱岗如家，行兴我荣，行衰我耻的观念。三是遵纪守法教育，以提高全体员工遵纪守法和自我保护意识。

8. 完善企业内部管理机制，对所属部门、工作岗位均实行规范化管理，使每个员工人人肩上有压力，心中有蓝图，前进路上有方向，工作行程有目标。各个部门均要制订周工作计划、月工作计划。并要制订切实可行的考核方案，跟踪考核，以利提高。

(1) 建立和健全企业内部管理制度，以狠抓管理制度落实来带动企业管理水平的提高。

一是要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的员工对各自承担的工作都清楚，要求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。

二是建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。

三是根据企业的生产经营特点和管理的客观要求，严格执行企业内部财务管理和会计监督。落实企业内部责任。建立

内部责任会计制度，对各部门的经营收益、成本费用、部门利润进行分别核算。使各部门对自己的任务、目标做到心中有数。这对于调动各部门的积极性，努力做好做足生意，节约费用开支是有促进作用的；建立一套内部的约束机制，在内部制度中明确规定各部门的权力责任，做到分级负责、职责分明、相互制约。会计监督。会计监督不单纯是对一般费用报销的审查，而应贯穿于企业经营活动的全过程，从企业的经营资金筹集、资金运用、费用开支、收入实现，一直到财务成果的产生。严格按照制度办事，正确核算，如实反映公司财务状况和经营成果，维持投资者权益，强化会计监督职能，保证制度的落实和有效执行。

(2) 进一步提高企业的执行力。

首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。再者，目标一旦确定，一定要层层分解落实。

其次，找到合适的人，并发挥其潜能：执行的首要问题实际上是人的问题，因为最终是人在执行企业的策略，并反馈企业的文化。柯林斯在《从优秀到卓越》中特别提到要找“训练有素”的人，要将合适的人请上车，不合适的人请下车。

其三，修改和完善规章制度，搭建好组织结构：企业做大之后，只能通过规则来约束，规则是一个组织执行力的保障。“pdca循环”说的就是制度制订与执行、检查和绩效四者间的互动关系。

其四，倡导“真诚沟通”的工作方式，发挥合力：一项调查表明，企业内存在的问题有70%是由于沟通不力造成的，而70%的问题也可以由沟通得到解决。我们每个人都应该从自己做起，看到别人的优点，接纳或善意提醒别人的不足，相互尊重、相互激励。

其五，关注细节，跟进、再跟进：制定战略时，我们更多是发挥“最长的指头”的优势，而在具体的执行过程中，我们就要切实解决好“木桶效应”的问题。执行力在很大程度上就是认真、再认真；跟进、再跟进。

其六，建立起有效的绩效激励体系：管理理念：企业管理人事管理，而人事管理绩效管理。

民庭工作总结篇四

1、召开全体工作人员总动员会，明确租赁服务意义目的，统一思想，集体学习相关业务推广内容和业务办理操作流程，确保工作正常进展。

2、为提高费用收缴率，确保财务良性循环，以专题会议形式组织各物业助理、前台人员、领班级以上人员进行学习《各种费用追缴工作流程》。

3、以专题会议形式，组织三个小区管理骨干及相关工作人员集体学习《案例通报管理制度》、《案例通报操作流程图》及相关作业表格，明确责任关系，杜绝各种同类负面案例再次发生，全面提高管理服务质量。

4、制定《保安器材管理规定》，包括对讲机、巡更棒、门岗电脑等，并认真贯彻实施，明确责任关系，谁损坏谁负责，杜绝各种不合理使用现象。

5、回顾三个小区从去年7月份以来各方面情况，以对比分析、寻找差距，为下一步工作提高作出更可行的具体措施。

1、督促管理处及时做好26-29幢摩托车位车牌的制作及安装；并督促管理处及时颁发通知，要求业主在5月20日前到管理处办妥租赁停放手续，该区域摩托车从6月1日起全面执行收费。

执行前协调保安做好落实工作。

3、督促及时做好部份绿化带残缺空白补种工作。

5、做好个别岗位人员调整和招聘工作(如:绿化组长到位、管理处负责骨干到位等)，确保项目工作正常运行。

6、拟定"xx华庭首届业主委员会成立方案"及筹备会一系列工作措施，为创建"市优"工作打好基础。

1、加强第四、五期摩托车租赁办理管理工作，杜绝各种长期免费停车现象，维护秩序正常。

2、与财务协调，及时做好坏帐处理。

3、督促全面检测该项目红外报警系统情况，找出问题所在，并做好相应改善，确保系统的灵敏度和正常运行。

4、对个别业主在私家花园内乱搭乱建的屋棚动员拆除，以免影响整体观容。

5、督促完善该项目小区商铺的资料管理。

6、督促做好第一期、第二期部分楼梯个别部位的朽木处理，维护物业的完好。

7、督促做好第五期共7幢对讲机故障检修。

1、做好外围红线报警的使用与维护，包括内外围两侧绿化植物遮挡的修剪等工作。

2、制定安全警报现场跟踪与核实，并明确解除警报及记录操作相关要求，避免作业疏忽。

3、跟进落实好会所泳池的开张营业，并做好相应的管理与维

护工作，包括门票发售、泳池水质处理等。

4、督促做好12-15幢相关附属工程，包括架空层车位地面栏杆的安装、车位产权面积的明确(公司要求架空车位出售)、园林绿化、保安室、监控室、仓库等工作的完善。

5、跟进做好小区健身器材的安装。

6、督促做好各种费用的追收。

7、跟进第7幢破裂玻璃门扇的安装。

8、跟进部分绿化植物的补种和改造等(如:大门入口处即将枯死的大叶油棕树3棵，应该更换)。

1、按公司《议事日程》要求开展各项日常工作。

2、协调相关部门完成好各项工作任务。

以上计划，敬请上级领导审核指示。

民庭工作总结篇五

2012年重点工作计划

1. 依据总部和集团管理规程，结合公司实际情况，建立健全项目

管理部规章制度。优化内部管理机制，加大制度执行情况自查力度，全面提升工作质量、工作效率及执行能力。

2. 以集团战略规划和管理总部投资发展规划为指导，明确公司战

略定位，立足本职，通过多种渠道培养和提升全员投资能力，

以支撑业务工作需要。

3. 根据公司章程，及时组织召开公司股东会、董事会，完成相关

资料的前期沟通、修订和审核工作，并积极、缜密地进行会议的组织筹划工作，保障各类会议的顺利召开。

4. 规范人力资源管理，发挥人力资源最大效用，以满足集团和公

司战略规划的需要。持续推进绩效管理和责任追究管理工作的开展。

5. 加强企业文化建设。通过内部培训、体育比赛、座谈交流等方

式组织丰富多彩的企业文化活动，增强团队凝聚力和员工责任感。

6. 继续加强与各级政府职能部门、合作单位的沟通协调力度，为

公司各项业务工作的顺利开展营造良好的外部环境。

7. 强化安全管理，落实相关规定，提高员工安全责任意识，保障

年内无重大安全责任事故。

二〇一一年十一月三日

民庭工作总结篇六

本学期我们将进一步配合幼儿园的规划目标，逐步改进、完善家长工作，使家长在培养孩子上与幼儿园达成共识，形成教育合力。

家长的放心满意一直是我们的工作方向。本学期我们将在日常生活中本着“一切为了孩子”的宗旨，尽心尽力为幼儿服务，从每个细节上去切实照顾好他们。

- 1、热情接待家长和幼儿，了解幼儿的假期生活情况。
- 2、做好每天的早晚接待工作，及时了解各幼儿的情况，做到家园教育一致。
- 3、家长放手培养幼儿的动手能力，努力保持家园一致。
- 4、家长宣传科学、正确的保健育儿的方法。
- 5、对于家长提出的合理化建议，我们将积极采纳。

在注重保教工作的同时，我们还将多形式、多途径地开展家园工作。通过电话、便条、家访、家长会等形式和途径，向家长反馈幼儿在园的各种表现，有特殊情况，及时和家长联系。

- 1、坚持每天笑脸相迎相送。
- 2、设立温馨提示专栏，将家长对老师要关照的话语用小纸条的形式提醒老师，使我们的工作更加细致化。
3. 定期、随机家访、电话等多种形式保持家园联系，让家长了解幼儿在园的情况、双方交流思想、征求建议和解决家长的困难，以及对我们工作的支持。
4. 在本班门口设好家长园地、每周更换一些有关教育孩子方面的文章，与家长的教育思想保持达成共识及时吸取家长的

意见和建议。

5. 随机地与家长面谈交流，让家长配合本班的工作，并能积极参加幼儿园组织的各项活动，支持我们的教学需求、提供各种资料 and 材料，为搞好幼儿的教育尽心尽力。

6. 利用“家长半日开放”，让家长进一步了解幼儿的在园情况。

7. 同时利用网络，建立班级网络联系，将幼儿在园的学习生活情况即使上传，使家长们即使了解孩子的在园情况。

8. 本学期为了丰富我班的家园合作，我们还将举行一些有意义的家园合作活动，如：“家园亲子游”、“家园同乐运动会”等。使家长在注意培养孩子智商、情商的同时，为加强亲子关系，形成和睦、幸福的家庭氛围，为孩子美好的明天营造宽松、和谐的家庭环境！

民庭工作总结篇七

时间一晃而过，我们又将接触新的知识，学习新的技能，积累新的经验，此时此刻需要为接下来的工作做一个详细的计划了。工作计划的开头要怎么写？想必这让大家都很苦恼吧，以下是小编精心整理的重点项目工作计划，仅供参考，大家一起来看看吧。

主要思路：以发展观为统领，紧紧抓住振兴东北老工业基地的历史机遇，深入贯彻落实“三产立区，工业强区”的发展战略，科学规划和大力推进庆阳园区和东辽阳工业园区建设，加大招商引资和利用外资力度，优化投资环境。强力推进规模经济发展，夯实装备制造、化工、汽车配件等产业基础，大力培育规模企业，促进我区工业经济快速发展。

工作目标：在项目的建设数量和质量上有所突破，年内500万元以上项目超过20个，其中□20xx万元以上项目超过10个，加快庆阳园区基础设施建设，保证入园项目达到5个，并力争有一批项目当年投产见效；加大项目调研和跟踪服务工作力度，确保续建项目竣工投产率和新建项目开工率达到100，其中，新建项目竣工投产率达到50以上，投资完成率达到70以上。

为了完成以上工作目标，我们要重点做好以下几项工作：

1、加强组织领导，理顺项目管理体制。

充分认识项目管理工作的的重要性，继续完善项目调度机制，坚持定期召开街道办事处和各涉经部门参加的.重点项目建设工作调度会，并定期通报重点项目建设进展情况；组建专门的文圣区重点项目办公室，规范项目管理工作，推进项目管理工作的制度化、规范化、科学化建设。

2、全力打造庆阳工业园区，推动工业经济快速发展。

进一步完善庆阳工业园区的总体规划，制定园区中长期发展规划，并建立规划执行监测机制；充分利用475搬迁和国家加大对庆阳地区污染治理资金投入的良好机遇，加快园区项目管理体制和运行机制的创新，加大园区基础设施建设力度，尽快解决制约园区发展的土地和污染排放问题，让园区建设早出形象、早见效益。

3、全面启动东辽阳工业区建设，打造新的招商平台。

充分利用国家、省、市给予东北老工业基地的优惠政策，配合市有关部门加快国有企业改革和产业结构调整步伐，力争在年内全面启动东辽阳工业区建设；尽早介入，认真调研，储备项目，利用国企改革后腾出的大量闲置资产以及国企的技术优势，寻找符合我区实际的项目，打造新的招商平台。

民庭工作总结篇八

本学期我市小学英语教研工作将坚持以“教研工作为教师的发展服务，教师为学生的发展服务”的思想，务实求真，以人为本，外塑形象，内强素质。以促进学生发展为中心，以“研究、指导、服务”为主要职能，以课题研究为依托，深入研究教育教学规律，研究规律，总结课程实施过程中形成的经验与问题；加大师资培训力度，与教师共同学习探讨，整体提升教师的教学研究水平；追求课堂实效，努力创设良好的英语教学环境，努力提高英语教学质量，为学生的终身发展打下良好的基础。

二、主要工作：

(一)加强学习，更新教育观念，提高教学素养

1. 全体小学英语教师在认真学习和钻研《基础教育课程改革纲要》及《新课程标准》的同时，认真通读一两本教学研究刊物，从而提高自身理论素养。
2. 各校教研组要组织老师学习《教育部关于积极推进小学开展英语课程的指导意见》，时刻牢记小学英语的教学目的，坚持“以人为本”，关心每一位学生，关爱弱势群体，耐心对待学困生，让每一位学生都有不同程度的发展和提高。

(二)抓好常规，推进校本教研，提高教学质量

1. 构建快乐有效的小学英语课堂教学模式，以转变教师教学方式和学生学习方式的为目标，开展多种形式的教学研讨和观摩活动，创建具有本地特色的课堂教学模式。改变英语课程过分重视知识的讲解与传授、而忽视对学生语言运用能力的培养的倾向，强调课程从学生的学习兴趣、生活经验和认知水平出发，倡导体验、实践、参与、合作与交流的学习方式和任务型的教学途径，发展学生的综合语言运用能力，使语言

学习的过程成为学生形成积极的情感态度、主动思维和大胆实践、提高跨文化意识和形成自主学习能力的过程。

2. 落实课堂教学常规，大力提高小学英语课堂教学效率。本学期将加强常规调研，通过听课，抽查备课笔记，中高年级作业批改等方式，检查常规落实情况。特别要加强对英语教研组工作的指导，定期检查学校英语教研组的工作。各校教研组应每周固定一日开展教研组工作，教师应积极参与教研组的`活动，形成良好的研讨氛围，把“每周一次组内集体听课和一次集体备课”作为常规制度，听课后及备课时的研讨要有记录，要确保活动的有效性。教师要经常反思，发现问题，总结经验，做到主动发展，促进成长。

3. 大力推进校本教研活动，充分开发校本资源，丰富课程资源，巩固和深化教改成果。各教研组要尽力创设英语学习的环境和氛围，做到激发学生的学习兴趣，丰富词汇，促进学生英语语言运用能力的提高。可以进行“单词直接拼读法”教学的研究，促进学生形成自主学习、记忆单词的能力。教师对教材要宏观理解，微观拓宽，注意教材整合，提前渗透，增加复现，寻找减轻教师和学生负担的途径和方法。鼓励教师合理开发英语校本课程，丰富课堂教学资源。各校要尽力为英语教研组配备必要的工具书和教学资料，开阔教师的眼界，帮助他们提高“把握教材、处理教材”的能力。科学有效的课堂教学是提高教学效益的有力保障，教师要学会反思，要加强对课堂教学动态生成资源问题的研究，提高发现问题和解决问题的能力。

4. 组织好各类研讨活动。开展说课、上课和评课活动，给教师的发展和成长提供竞争的平台，促进教师的英语口语水平及教学能力的提高。争取做到：学科带头人上好“示范课”，骨干教师上好“优质课”，青年教师上好“汇报课”，上岗教师上好“亮相课”。

5. 加强英语学科网页建设，丰富内容，开发网络资源，以信

息化带动教育现代化，为教师学习成长提供新的渠道和资源。开展网上评选优秀论文与案例活动，形成良好的网络教研氛围。

(三) 抓实课题，注重课堂实效，深化教学改革。

1、本学期将进一步改进课题研究方法和研究成果的呈现方式，坚持课题研究必须与课堂教学实践紧密挂钩，真正做到研究为教学服务，研究使教学质量得到明显提高。对课改过程中发现的问题要及时研讨，成立有关课题小组，研究对策，以点带面，解决问题。发挥学科中心组成员的作用，提高课题研究的针对性和实效性，集思广益，提高课题组的研究能力，提高课题研究水平，努力实施课题的研究目标，切实解决教学中的实际问题。

2、充分发挥学科基地和学科中心组的研究与辐射作用，提高教研水平和质量。学科基地继续定期开展各种形式的教研活动，向全市学科教师展示学科基地研究情况，并以此促进我市小学英语教学水平的进一步提高；讲师团将继续做好送教工作，参与学校的教研组活动，校际联手，共同提高；加强中小学英语学科衔接教学研究，开展中小学英语联合教研活动；积极开展科学而有效的专题研究工作，为我市英语教学的整体发展作出努力。

3、继续做好青年骨干教师、学科带头人课题研究的指导工作，为教师的专业成长构建新的平台，创造条件和机会让更多的青年教师脱颖而出。

(四) 加强培训，提高教师队伍素质

1. 积极组织和开展小学英语的课程培训，改进培训方式，提高培训工作的针对性和实效性，增加参与式培训的机会，提高教师自主学习的能力；继续组织骨干教师对《课程标准》和教材的专题性研讨，做好面上的引领；引导和组织教师以“教

学中遇到的问题”为课题开展研讨，力求突破教学改革中的重点和难点，在转变观念上有新的突破。

2. 网上开展教学技能培训活动，并征集相关论文与优秀案例上网，供广大教师观摩学习。

3. 本学期将不定期举行青年骨干教师上示范课，优质课，帮助教师把握教材，明确教法，提高课堂的实效性。

4. 加强与周边县市的教学交流，采用“请进来，走出去”的形式组织教师向他人学习，开拓视野。

(五) 坚持多元评价，促进师生健康成长

1. 在新课程实施过程中，我们将对学校的英语教学工作做出科学合理的评估，建立促进课程不断发展的评价体系。周期性地对学校课程执行情况、课程实施中的问题进行分析评估，调整课程内容、改进教学管理，形成课程不断革新的机制。

2. 不断完善学业评价体系。对考试内容、考试形式等方面进行大胆改革，努力构建促进学校发展、教师成长和学生发展的评价体系。进一步研究科学的评价方式。着眼于充分全面了解学生，帮助学生认识自己，建立自信，关注个别差异，了解学生发展中的需求；应建立以教师自评为主，同时有校长、同行、学生、家长共同参与的评价制度，使教师从多方面获得改进工作的信息，引导教师对自己教学行为的分析与反思，激发在自审、反思基础上的自评，不断提高教学水平。

3. 加强试题评价研究，构建小学期末教学质量抽测点评制度，对教师的教和学生的学同步测评，引导和促进小学教师提高教学能力和试题研究的水平，在全面调研的基础上，有序完成学科教学质量分析报告，同时把分析结果及时反馈给学校和教师，让他们及时了解教学情况。调整教学策略和教学方法，并以此促进教师改变教学行为，不断提升学科教学的质量。

量。

三、主要工作

九 月: a.制定工作计划

b.师资调研

十 月: a.教学视导

b. 组织教师参加观摩在武汉举行的全国小学英语教师优质课展

十一月: a. 网上进行以话题为中心的高年段小学英语教学研讨

b. 教学视导

十二月: a.优秀案例分析与教学反思评选

b. 三、四年级农村小学英语教学评价研究调研

民庭工作总结篇九

年初我们曾为今年工作定下以市场营销为核心、以成本控制为重点的十个工作重点，并定下了全年完成11亿的销售目标。迄今时间已过去八个月，今天我们有必要共同总结一下过去大半年的工作情况，统一一下思想，共同计划所余四个月的工作，力争完成全年销售目标。

一、 工作小结

1、市场营销初创业绩 初立品牌

今年是新地产在广州有史以来推出销售楼盘和规模最大的的一年，今年计划要推出岭南、东方[?]时代四个大盘，在楼盘数量和档次跨度上都是空前的，这不但对市场营销系统提出了非常高的要求，也是对项目管理中心各部门协作能力的提出全新考验。或许年初确定今年目标时，不少同事对今年目标都持有保留甚至怀疑态度，八个月过去了，相信同事们应该已高兴地看到，岭南组时间过半完成销售目标已过半，东方组总销售业绩也已近半[?]项目开售时间因故推迟，但整体业绩亦令人满意。取得这样的成绩是靠市场营销系统的同事开拓创新、团结协作、全情投入、点点滴滴取得的，当然项目组、公司各职能部门的同事的支持和配合也是分不开的。

除了销售业绩，上半年四盘推出以及公司于8月5日举行的新中地产地区总部迁入珠江新城的庆典，均对公司在业界的形象产生了质的变化。相信同事们应该都已感受到了传媒、政府、购房者对新地产品牌认识的提高和对新地产产品的认同，岭南、东方的知名度和品牌应该讲在同区、同档次盘中建立了很好形象和地位[?]开售也已取得了初步的品牌效应。前不久一年一度对集团各项目中心均作一次考察的香港媒体代表团和证券分析员代表团访问广州，对广州近四年来取得的进步和公司目前的业务表现也给予了充分的肯定。

2、内部优化 初见成效

为适应公司业务重点的转移和发展需要，公司上半年进行了较大的组织架构优化调整，取消了分区副总及分区设置，全面清理和明确了各职能部门的职责分工，明确了项目组、营销组、物管处为单位的项目协调工作机制。半年来的工作证明，有关机制明显地提高了工作效率，增加了责任感。其运行的效果是令人满意的。

岭南项目，营销组、项目组、物管处密切配合，出色地完成了五一黄金周营销[?]2b-1[?]2期交楼、现在正密锣紧鼓地为9月19日 2b-3的营销做准备工作[?]两位经理和岭南项目、营

销组同事的工作态度、合作精神和工作经验是值得其它部门学习的。

东方项目组在不到半年时间里也已基本理顺了以往遗留的问题，包括项目内部欠缺协调、合作单位间缺乏信任、工期和造价失控等情况。在开发管理部的直接支持下，克服了政府部门政策严重不协调造成的困难，出色地取得了项目及营销所需的有关证照。东方营销组、项目组间近月来配合明显加强，为在九、十月销售旺季出佳绩，文今朝、劳慧儿和两组同事正积极筹备一些重要活动。相信东方组在“十一”黄金周会有出色表现。

z项目是公司在广州、在中国地产项目中举足轻重的项目，规模大、设计复杂，过往设计、建造过程和营销策划也遗留下不少问题。项目组和营销组均在五月份改组，经过等同事的努力，保障了“五一”试盘、八月开盘、八月写字楼入伙等重大时间节点；项目和营销间的配合逐步加强；项目部内部及项目部与顾问公司、承建商的合作有了明显改进；工程建造已基本顺利；营销部和代理及广告公司间的合作机制也已形成并取得明显成绩。项目取得令人满意的销售成绩和市场形象，项目组、营销组的工作是值得肯定和表扬的。

时代项目，由于历史、地理位置等因素造成了该项目市场营销的特殊困难。经过项目部、营销部和公司有关部门的努力，现在已正式取得政府“天河软件园时代新地产园区”及“高科技开发区时代新地产园区”的批文，同时也取得了“民营新支持中心”的批复。这为时代新地产下一步走“住宅营商”的市场路向打下了非常好的基础。相信只要用心做好下一步内部组织工作，一定能为公司创造出好的成绩。

四个项目上半年的成绩，初步证明了目前项目协调机制的有效性，也证明了新架构下各职能部门积极配合，共同支持项目发展需要的服务态度和职业水平正在得到全公司的认同和发扬。

为进一步理清部门、各职位的职责，为各职位的职业化发展，建立绩效考核及更合理的薪酬和奖励体系，人事行政部现在正与顾问公司进行有关职位、绩效、职业化等的项目，在项目完成后，相信各职位的职责、各职位的职业化发展方向、各职位的绩效考核以及奖励体系会更加清晰，公司的组织架构和职能将更系统化和科学化。

3、存在问题

首先表现在：责任心不够强，配合不够默契，有事互相推委等。例如东逸业主投诉处理不及时，公司曾收到投诉函件，并有一定的不良影响；东方有客户因对银行按揭不满而退订；因部门工作不利造成东方营销部因电话欠费被停机等。

其次，内部成本核算不清，成本控制不利。直接成本算不清，财务、销售、行政费用缺乏积累和与同行的比较，造成公司在决策过程中一直缺乏基本财务数据有利支持。

再次，权力与职责不匹配，授权不清、流程审批流于形式等。

总结上半年工作情况和问题，公司认为，上半年公司在营销、工程、内部调整优化等方面都取得了一定成绩。现在看，年初定下的全年销售目标的确是艰巨的，但并非不可能的。所余四个月时间希望各项目部、各部门加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标。

二、下段工作思路

1、工作核心：加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标

2、各方面业务重点

2.1东方项目做好做细，创造佳绩

2.2 z项目做出口牌，做出品牌

2.3 岭南项目保持势头，注重后劲

2.4 时代项目出奇制胜，改变形象

2.5 内部管理明确分工，加强协作

2.6 市场营销做好服务，做好品牌

2.7 工程建造控制成本，保障质量

2.8 产品开发继承改良，创造优势

2.9 财务管理理清成本，控制开支

2.10 人力资源建全体系，专业进步

2.11 行政后勤改善服务，节约开支

2.12 物业管理理清机制，节约成本

2.13 遗留问题基本理顺或清晰思路

3、管理方面

3.1 加强协作，增加凝聚力

3.2 改良财务核算及成本核算体系

3.3 建立、提炼、推广企业文化

3.4 试行推动绩效考核体系

3.5 改进优化业务流程

3.6 加强项目管理知识体系的培训

3.7 成本费用，算清算准，靠近同行，好于往年

3.8 总结今年工作，提前做好明年计划

三、方法和措施

1、简化改进授权及审批

即将公布新的财务及合同审批授权，重点是：改变以往过程负责，无人负责的情况，改由谁分管谁批准，谁批准谁负责。

2、加强预算管理，简化日常审批流程

2.2 日常行政费用分解预算，由部门控制，减少中间审批环节

各项目部、营销部、职能部门将分别获得包括交际应酬费、旅差费、交通费、电话费等日常行政开支的预算。由各项目部、营销部、职能部门主管控制开支，保障业务需要，同时尽量节省费用开支。

3、先进奖励先进

3.1 岭南项目组、岭南营销组取得成绩已得到表彰

3.2 八月、九月、十月表现出色的项目部、营销部，对公司销售业绩做出特殊贡献的部门和个人，公司将在十月份销售业绩出来后给予个别奖励，对营销造成不利影响的部门和个人给予处分。全体动员、全力以赴、决战九、十月份。每一个人都可以为销售做出贡献，每一个部门的工作都会直接影响销售。希望各营销部、项目部、职能部门能及时发现、推荐为公司销售做出特别贡献的优秀个体和事迹，并汇总至总监办公室。

3.3完成业绩全民得益

公司拟拿出相当于二个月全公司薪金的现金，即约二百万元人民币作为全公司的今年的奖励基金。当然此基金会与公司全年销售完成计划的情况挂钩，公司将会按项目或公司整体销售额、年终考核成绩来决定每个组别和每个人的所得。按现在的销售业绩看，只要全公司同事全心全意，全力以赴，做好销售，每一位同事都应该取得好于往年的奖励！

经过xx年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

一、业务的精进

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，

在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

民庭工作总结篇十

1. 学习做幼儿眼保健操，培养自理能力。
2. 初步养成良好的卫生习惯。
3. 了解主要症状，懂得预防和治疗的自我保护意识。
4. 初步了解健康的小常识。
5. 积极的参与活动，大胆的说出自己的想法。

活动准备

1. 男孩手偶。
2. 幼儿眼保健操图卡(见材料制作)。
3. 轻快的音乐。

活动过程

1. 出示男孩手偶，告诉幼儿男孩已用了个小时的电脑，眼睛感到很累。请幼儿说说他应该怎样做。
2. 播放音乐，出示幼儿眼保健操图卡，让幼儿认识做眼保健操的步骤。
3. 老师念口诀与幼儿一起做眼保健操。

眼保健操

眼睛左看123，数三下后回中间；

眼睛右看123，数三下后回中间；

眼睛上看123，数三下后回中间；

眼睛下看123，数三下后回中间。

闭上眼睛再睁开，明亮眼睛人人爱。

4. 待幼儿掌握眼保健操后，请幼儿四人一组，给小班弟弟妹妹示范做眼保健操，宣传保护眼睛的知识。

提醒幼儿做眼保健操时，只需转动眼睛，头不要动。

5. 鼓励幼儿回家与家人一起做眼保健操。

活动反思

本次活动由于眼睛是身体的重要部位，不能让幼儿亲身体会眼睛疼痛是什么感觉，因此个别幼儿可能记忆不太深刻，所以我会日常生活中注意规范他们的用眼卫生，尽量使幼儿在以后的生活中养成良好的生活习惯。