

中班语言儿歌教案反思(通用7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

直播工作总结 直播运营月度工作总结篇一

一、认真学习，提高自身素质及业务水平。作为一名播音主持人，我深知一举一动，一言一行都会对周围的同志产生影响。

二、文字语言的表达上，注意口语规范化的练习。通过练习使我具备了一定的文字总结、统计分析能力，在具体的工作中也形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成播音主持。

三、学会总结经验和技巧，提高工作效率。电台播音主持对我来说是一个全新的工作领域，我清醒地认识到，播音主持工作是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽。

在工作的这段时间里，同事们教会了我很多行之有效工作方法和技巧，自己就牢牢记住，在操作过程中面对出现的问题也要好好思考分析。我想只有通过不断的.积累经验，总结失败的教训，才能不断提高自己工作的能力。

面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我注意加快工作节奏，提高工作效率，主持节目时能冷静办，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

虽然在我在工作上取得了一些成绩，但我认为还有一些不足之处。一是我缺乏学习的紧迫感自觉性。二是在工作较累的

时候，有过松弛思想；三是工作中有些随意性，主观臆断，这也是自己政治素质不高的表现。

新的一年我为自己制定了新的目标，一是加紧学习，更好的充实自己。"严格把握好关口"，在困难面前"守住成果才是胜利之道"。

直播工作总结 直播运营月度工作总结篇二

坚决落实好财源监控工作，市财政局召开财源监控工作会议以后，我区领导十分重视这一工作的经济建设和确保稳定的财政收入的意义，责成我局一把手亲自抓好此项工作，责任到人。制定详细的工作计划和安排，分头向各有关企业详细介绍财源监控工作的重要意义。结合市局相关文件的精神，我局联合国税、地税部门联合下发了关于察北管理区做好财源监控工作的通知。严格规定了在管理区范围内上报的企、上报的具体办法和上报的具体时间等财源监控工作的各项具体事宜。在下发文件以后，报经管理区领导同意我区还专门召开了由财政、国税、地税和企业领导、财务主管的察北管理区财源监控工作会议。会议传达了省、市财源监控工作会议的主要精神，强调了这项工作的重要意义，并与企业的领导和财务负责人进行了座谈，交换意见。力求把财源监控工作做细、做好。

1、基本情况：我区监控企业一共12家，包括圣元、察北草原乳业等我区的一批立区产业，单位报表率达到100%，监控个体工商户106户，个体工商户的监控工作主要由协税护税小组协同监控。距离较远的个体工商户，根据实际情况每个季度上报一次报表。管理区辖区内监控企业上交税金额占总额的95%。

二、不能把财源监控只停留在收集报表，上报数据的等、靠阶段。积极主动的深入企业调查研究，了解和掌握企业的生

产经营状况，充分发挥财政职能，借助财源监控工作帮助企业出谋划策，解决实际问题。

直播工作总结 直播运营月度工作总结篇三

按照开发区党委的统一部署和开发区党委先进性教育活动领导小组办公室的安排，我局的先进性教育活动，从x月x日开始至x月中旬基本结束。由于局党组高度重视，精心组织，合理安排，广大党员自觉参与，态度热忱，先进性教育活动各项工作扎实推进，取得了明显的成效。学习培训、分析评议、整改提高三个阶段工作均达到了中央、省委、市委和开发区党委的要求，取得实实在在的效果，达到了目标要求。

三是讨论制定了保持^v^员先进性的措施，并通过自我剖析、民主评议和整改提高，全体党员改变了过去那种对党员行为标准模糊化的认识，进一步明确了今后的努力方向。四是改善了干群关系、党群关系，建立健全了党员先进性教育长效机制，党组织的凝聚力、战斗力和创造力进一步得到加强。五是全上半年我局各项工作得到有序开展，并取得了较好成绩，受到社会各界的好评。

二、坚持管理与服务并重，着力优化发展环境

1、我们根据上级统一安排，在规定的时间内对企业进行了年检。全区应检各类企业279户，实检222户，注销企业2户，年检率80%。通过年检，对4户未按规定办理年检的企业进行了处罚，办理企业变更登记15户，要求12户前置审批许可到期的企业补办了许可证，查处虚假出资案件1起。做好企业登记注册工作，今年共办理企业登记注册282户，注册资金75080万元，其中私营企业159户，办理新开业登记45户。

2、发展个私经济，提供优质服务。积极引导、扶助个私经济健康发展，我们继续推行“三项制度”，即首问负责制、政务公开制、承诺服务制。在登记注册服务窗口，为下岗人员

开通绿色通道，建立办照联系点制度，对前来办照人员只要手续办齐，即刻可以离开，次日由工商干部亲自送照上门。针对下岗人员、大学生和退伍军人我们一律按政策优惠，对9户享受优惠政策的个体户已减免工商规费12600元。半年来，**个私经济发展成绩喜人，截至6月中旬，全区共登记私营企业159户(新增24户)，比去年同期增长21%，注册资金39865万元，个体工商户1385户(新增205户)，比去年同期增长29%，个私经济从业人员5361人。

3、充分发挥职能作用，服务地方经济建设。今年，我们采取“急事急办、特事特办、马上就办”的服务措施，为招商引资工作营造良好的环境。一方面优化服务环境，在登记注册服务窗口，从接待咨询、登记注册、受理投诉方面全部实现一厅式办公、一站式服务，继续推行“首问负责制”、“限时办结制”、“局长接待日”等制度，公开办事程序，把办照办事步骤印成“明白纸”，让投资者一看就懂，力争做到“一次讲清、一趟办成”。另一方面优化执法环境，对外来投资企业和个体工商户在经营中出现的违规行为，本着以教育为主，处罚为辅的原则，推行市场预警制，发现轻微违章行为及时给予警示，突出引导和教育，上半年共发出警示通知书11份，纠正违法违章行为16起，使外来投资者在宽松的执法环境中不断发展、不断规范。同时，服务不忘监管，确保监管到位。

三、市场监管突出巡查与办案，全力整顿市场秩序

2、加强商标广告的监管，打击违法行为。积极为企业提供服务，帮助企业新申请注册商标2件，一件为“”，一件为“”。组织开展了3次“反误导、打虚假”广告专项整治，立案查处广告违法案件3件，没收、销毁、拆除非法张贴、散发印刷品广告239条(份)。对户外广告进行登记16件，发展广告经营单位1户。

直播工作总结 直播运营月度工作总结篇四

今年，我局(营销部)在市局(公司)、县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持配合下，始终遵循“以规范促发展，以服务增效益”的企业理念，以“四个一流”和“两个不坏”为目标，以规范经营为工作重心，狠抓结构调整，企业效益持续、稳定地提升，较好地完成了今年工作任务。

几项主要经济指标完成情况：

1. 今年共购进卷烟7416.5大箱，较上年同期7049大箱增加367.5箱，增长5.21%。
2. 销售卷烟7266.9箱，较上年同期增加339箱，增长4.89%；实现销售收入6755.82万元，同比增加1172.82万元，增长21.01%。
3. 今年实现毛利1298.42万元，较上年同期934.3万元增加364.12万元，增长38.97%；综合毛利率为19.24%，与去年同期16.73%相比增长2.51个百分点；单箱毛利为1786.76元，与去年同期1348.6元相比，增加438.16元，增长32.49%。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。

为全面落实国家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，营销部高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局(营销部)人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个

别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。为了形成企业良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局(营销部)在原有的规章制度上进行了进一步的修改完善，建立健全了责任到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束，能尽快适应岗位需要，进入角色。

二、以规范经营为工作重点，不断提高网络运行质量，保持销售平稳、结构优化、效益增长的良好发展态势。

1. 提高认识，规范经营，严格自查自纠，坚决杜绝卷烟体外循环现象的发生。

随着国家局、省局对规范经营、治理卷烟体外循环工作的逐步深入，我们深刻认识到这是关系到烟草行业生存和发展的“饭碗工程”，必须按照规定狠抓落实。在不断调优结构、尽量满足辖区内经营户需求、努力提高企业效益的同时，我们对今年的卷烟规范经营方面存在的问题进行了认真的自查自纠，加强了对销售人员的培训，在思想上高度重视，不断规范卷烟经营行为，认真按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2. 整合营销，优化结构，实现三个转变。

直播工作总结 直播运营月度工作总结篇五

本周上了圆的周长一课，课前我们备课组做了《圆的周长》的预习案，目的是让学生经历测量圆的直径及周长的过程，并经过计算发现圆的周长与直径的关系。而不是直接给学生圆周率，再套公式计算。

1. 授人以鱼，不如授人以渔。

学生已有本事自我去研究的资料尽量放手给孩子，让孩子经历知识的构成过程。这种研究方法不仅仅对研究圆的周长有效，对学习其他知识也有效，这节课不单是传授知识，更重要的是传授学习方法。

2. 层层深入，突破难点。

本节课有两个难点：如何测量出圆的周长？发现圆的周长总是

它直径的3倍多一些。布置作业前先对学生做了了解，个别学生有了自我的方法，其他学生做了提示。首先让学生发现尺不能直接测量出圆的周长。从而使学生想出用测绳、用滚动等方法化曲为直。这使学生感到必须探索一个带有普遍性的规律。

3. 充分发挥合作意识

学案设计没有问题，但在完成的过程中，很多学生明白了圆周率后直接用圆周率计算了周长，而并没有真正的动手测量，这还需要我们再进行教育，让孩子明白，自我得到了成果比直接用更有意义。

对于学生直接利用圆周率，我们能够理解，因为孩子已经构成习惯，直接利用现成的东西缺乏动手、动脑，鉴于这样的现象，在课堂上，我们教师就要不断地引导、创设情境，让学生在日常学习中养成动手、动脑的习惯。

直播工作总结 直播运营月度工作总结篇六

转眼20xx年我在xx的学习、试用已经结束，为了更好的开展接下来的工作，我就试用期的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

低档酒占总销售额的xx%□其中以xx□xx□xx销售为主；中档酒占总销售额的xx%主要以xx及xx为主；其中x月份销售额为x万元，占总销售额的xx%；x月份销售额为xx万元占总销售额的xx%；x月份销售额为xx万元，占总销售额的xx%□

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的xx价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。

按照公司对xx陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对xx区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。

在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

市场流通速度快，很大程度上影响了我公司xx[]xx的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

xx公司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进xx[]xx等系列酒达xx元可获得xx一台，达x万元可获得价值xx元xx一台。

xx以单品单行x盒为基准，陈列x种及x种以上产品送xx[]

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作

时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是xx营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

xx市场的销售渠道比较单一，由于种.种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。

在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。

了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个xx市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

直播工作总结 直播运营月度工作总结篇七

一、认真学习，提高自身素质。

我认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程;了解公司

公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

二、努力工作，完成项目工作任务。

2、参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会；

3、配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。

四、努力学习，积极撰写各类文稿。

2、我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；

4、我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十余次培训，提高自己的工作技能。

五、存在不足问题。

20_年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水平还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

六、20_年工作计划。

20_年，我要认清自己的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速

高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水平，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20_年更好的成绩。

直播工作总结 直播运营月度工作总结篇八

我叫电视台记者实结，是bb市广播电视发展中心职工。自20xx年5月参加工作以来，一直在电视台新闻部从事新闻采编工作。现就个人业务工作情况作简要总结汇报。

新闻工作是党和*的喉舌，是联系各级*与广大群众的纽带，同时也是丰富人民精神文化生活的重要手段。作为一名新闻记者，我既感到光荣，同时又时刻牢记自己的神圣使命。为了使自已能够胜任这一岗位，我时刻把学习摆在首要位置。通过坚持不懈地学习来提高自己的政治修养和业务素质。*时认真学习党的各项方针政策，熟练掌握市委市*的中心工作重点。时刻保证采访工作的正确方向。

利用工作之余寻找各种与业务有关的资料，如《新闻学理论》、《采访写作的方法与技巧》等专业书籍，并不断对这些材料进行分析研究，提高新闻采访理论水平*。坚持每天认真观看各大电视台的新闻栏目，边学边实践，使自已学到的每一点先进技术都落到实处。

新闻采访工作任务十分繁重，领导的政务活动占据了日常工作的重要一部分。作为台里的一名骨干记者，我参与此类活动的机会也就非常多。我认为，每一次新闻报道，都是传达贯彻领导意图的最重要的途径，因此参加政务活动采访，必须要有高度的政治敏锐性，决不能有丝毫的含糊大意。也就是说要时刻做到：脑勤、腿勤、耳勤。对领导的思路要了然于心，这样才不会出错。去年以来，由于大事多、喜事多、难事多，领导政务活动的采访任务也就特别繁重。一年来，

自己参加的政务采访多达200余次，在镜头的拍摄采集和稿件的撰写上做到了万无一失，工作受到了局台领导的充分肯定。

在完成好政务活动采访报道的同时，我还注重深入实际、深入群众、深入生活，去挖掘一些鲜活的新闻素材进行报道。特别是随着党的各项强农惠农政策的不断出台，这类新闻素材可谓是遍地开花，层出不穷。但同样一个新闻题材，有的记者拍得有声有色，有的记者却拍的枯燥乏味，根本原因就在于记者是否能够坚持“贴近实际、贴近群众、贴近生活”的“三贴近”原则。

20xx年，我在充分调研和精心策划后，先后创作了《农业产业化致富千万家》、《商标注册为农民致富插上腾飞的翅膀》等报道，都获得了不错的好评。20xx年，我又拍摄了一起《农家门前办车展》的新闻报道，反映我市栲栳镇正阳村农民外出务工经商致富的故事，在社会上引起强烈反响。

一份耕耘伴随的是一份收获。几年来，我的多篇稿件先后在省台播发。比如反映永济芦笋产业发展的稿件《永济十二万亩芦笋开始采收》、反映我市丰富群众精神文化生活的稿件《长旺背冰闹元宵》、反映我市城市建设辉煌成就的稿件《樱花绚烂春满蒲坂》等。

在运城市台发稿数量更多，年*均在六十条以上。部分稿件先后获省、运城市大奖。比如：新闻稿《农业产业化致富千万家》先后获省级优秀新闻奖二等奖、运城优秀新闻奖二等奖；新闻稿《商标注册为农民致富插上腾飞的翅膀》先后获省级优秀新闻奖三等奖、运城优秀新闻奖一等奖；新闻稿《农家门前办车展》先后获省级优秀新闻奖二等奖、运城优秀新闻奖二等奖。在取得成绩的同时，我认为更重要的是通过自己的采访，展示了我市改革发展的巨大成就，提高了我市的对外知名度，也让许许多多的群众从中受益，这些才是对自己工作的最大肯定。

在看到成绩的同时，我也看到自己在工作中还存在着一些不足。表现在：综合素质还不全面，现场出镜是自己最大的弱项和短板，同时在拍摄写作上还需再提高；再有就是工作的主动性还不强，习惯了派新闻的工作方式，在找新闻上缺乏主观能动性；第三是报道的方式还比较单一，有一定的局限性，需要自己不断地创新提高。总之成绩只属于过去，今后工作的道路还很漫长。正如古人所云“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我也要更加努力地学习、提高，是自己能够胜任新闻记者这一崇高的职业，也为我台新闻工作做出更大贡献。

——电视台记者岗位职责