

# 最新苏教版三年级英语教案设计(实用7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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 基层信用社上半年工作总结篇一

20xx年2月，中队先后与xx酒店、xx学院系开展联谊活动，中队的警营小乐队、消防时装展，男士独唱等小演出给人们带来了新的感官刺激，使警营文化活动真正活了起来。

五是以传统体育竞赛为主体，大力开展各类竞技活动，切实丰富官兵警营文化生活。在日常活动中，篮球比赛，足球比赛是最常见的项目，中队通过队内党团员对抗、班与班之间竞争，老兵新兵竞赛、干部战士比赛等等方式，将日常活动搞得热热闹闹，一方面丰富了警营文化，另一方面也培养的团队合作和官兵竞争意识。除此之外，中队还积极联系支队中队、特勤队、县公安局、县文体局、县教育局等单位，共同开展各类竞赛活动，使中队的文化建设真正丰富了官兵生活。

(一)“四联模式”助推中队学习宋文博，践行三句话以及创先争优活动见实效。

一是官兵提，提出问题，提出思路。中队认真结合本单位实际，围绕本单位官兵在思想作风、教育管理、执勤训练等三方面内容，深入查摆思想、工作、生活、学习等方面与“三

句话”总要求和创先争优活动不相适应的主要问题。在查摆问题过程中，我们分为单位和个人两个方面，深入查找不同层次、不同岗位带共性的问题。并坚持“不扣帽子、不揪辫子、不打棍子”的原则，以官兵自查自提为主，结合互查、上下帮查、开门评警等形式，确保把问题找准找实。最后，大队党委对查摆的问题进行梳理分析，确定了“提高官兵责任意识；重振官兵士气”两个需要在三句话主题实践教育活动以及创先争优活动中需要解决的重点问题。

二是内部试，试出主题活动新动向。在学习宋文博、践行三句话主题教育活动中，中队通过内部组织开展知识竞赛、开展“学英模，履职责，做贡献”心得体会评比等活动等，一是检验学习效果，二是查找出急待解决的问题，以深入推动学习贯彻活动纵深发展。在创先争优活动中，中队支部也在内部开展党员个人承诺、集中学习、撰写心得体会等方式，在内部摸着石头过河，找方法，找出路，进一步使各项专题教育活动入脑、入心，通过教育后，切实对工作有促进作用。

三是分层抓，抓出成绩，抓出能力，抓出素质。在学习宋文博、践行三句话主题教育活动及创先争优活动中，中队结合实际情况，将警民、官兵关系分为第一层，自7月始，利用中队六熟悉、高层建筑普查等契机，积极开展“大走访”活动，倾听群众意见，积极开门评警，两个月时间的走访，收集出如进一步提升服务人民的能力；加强警企互助、扩大消防知识普及面等问题十余条。中队支部通过对群众提出的意见建议认真分析总结归纳，提交大队党委研究，并对影响警政、警民、警企关系的因素进行了认真梳理，并一一提出应对策略，反馈各提问单位和个人，这大大提升了消防部队在当地政府和人民群众中的形象，进一步促进了警政、警民、警企关系建设；中队将士官及老党员队伍分为第二层，通过不断加强管理，教育，使广大士官、老党员真正起到模范带头作用，真正在工作中争当优秀共产党员。中队将义务兵和入党积极分子分为第三层，通过革命传统教育、业务能力培训等方式，提高他们忠诚可靠的政治意识，服务人民的业务水平，竭诚

奉献的道德操守。

四是双向评，评出成绩，评出问题，评出出路。为认真检验学习三句话活动效果，9月末，中队认真按照“上级检查下级，下级评价上级”这个思路，通过中队官兵问卷调查，发现此次主题教育活动总体来说受到了官兵们的一致肯定，对教育效果都比较满意，但也发现部分官兵对教育形势创新上还不满意，对活动开展深度还有要求，中队干部在检查学习效果时也发现对实际操作的活动战士感兴趣，但在理论学习方面，大部分战士还有待提高。有了这个评价结果，大队在下一步的学习贯彻活动中将会有放矢，加强相应工作的落实。

## (二) 三项活动，推动大队官兵经常性思想政治教育上台阶

一是“五个一”推荐活动，开辟基层经常性思想政治教育新天地。五个一推荐活动是消防中队经常性思想政治教育的重要内容，此活动主要是为了解决基层中队在经常性思想政治教育工作中常常是干部在台上费力的讲，战士在台下胡思乱想，下课之后统统都忘掉的尴尬局面，让全体官兵从平时的生活、学习和阅读中，推荐一句名人名言，一个哲理故事、一条养生小常识、一部好电影以及一篇好文章，首先在小课堂上讲，然后在小专栏中展示，让中队全体官兵都参与到教育中去，将基层中队经常性思想政治教育的主题真正还给全体官兵，从而走出基层思想政治教育一直以干部为主，战士只是被动接受的传统教育模式中，让官兵共同分享好的思想，以此达到共同进步的目的。

种以说教，灌输为主的谈心模式，积极将心理咨询学中尊重、积极关注、倾听、无条件接纳等方法技巧运用到官兵交心谈心工作中去，让官兵之间的隔膜通过真诚、坦率的沟通不断减少直至最后消失，从而真正将谈心工作做到官兵心中去。

三是每季度一次思想政治教育骨干交流会，让骨干先提高，再带动官兵整体思想素质不断提高。经常性思想政治教育工

作仅仅依靠干部是远远不够的，为此，中队选拔、培养了一批思想骨干，通过每月举行一次骨干内部交流，总结得失，沿袭传、帮、带的好传统，使骨干自己不断进步，进而真正在基层中队做细、做深官兵思想政治工作。不断提高官兵整体素质。

以上就是中队在基层思想、组织及文化建设方面的一些不成熟做法，很多不足之处，敬请各位领导批评指正。

共2页，当前第2页12

## 基层信用社上半年工作总结篇二

一、打造精品业务，创立品牌形象。采取积极有效措施，抢占市场份额。面对强大的农行及不正当竞争的邮储对手，我社没有消极等待，而是制定了在竞争中寻出路，开拓中求发展的方针。建立了从主任到具体经办人员存款岗位责任制和考核办法。具体细化到每位员工，组织员工认真学习办法、措施，人人做到心中有数，任务明确，考核办法清楚。在“双节”期间，我们针对企事业单位资金流量明显增加、存源扩大的有利时机，及时出台了一季度存款临时考核奖励办法，从而在全社上下迅速掀起了组织营销存款的热潮。在保障机制上，我社建立和完善了五项基本制度，即月底对存款分析会制度、重点大户管理制度、客户经理定期回访制度等。在存款激励机制上。我社根据县联社年初制定的考核办法，结合我社实际，先后制定了《200#年储蓄存款考核办法》，由于考核办法突出了责权利相结合，且可操作性强，极大的调动了全社参与人员营销对公存款的积极性。截止目前，我社已有2名员工揽储在200万元以上，为我社存款工作作出了表率。

在做好激励措施的同时，开展调研，建立存款信息反馈机制。我社坚持把调查研究贯穿存款工作的全过程，以调研推动存款工作，以营销存款深入调研。通过调查研究，使我社掌握

了区域内存款潜力、结构、主攻方向等情况，为决策提供了依据。

另一方面，我们以挖转他行大户为突破口，瞄准优质客户，搞好代理业务，为稳存增存工作起到支撑作用。仅6月份，通过员工亲属提供信息，从农行挖转存款就达150多万元，为我社稳存增存工作奠定了良好基础。比如存款大户剑王鞋服有限公司、瑜光电器有限公司等优质客户。同时，实施精品战略，树立品牌形象，增强我社的竞争实力。由于今年初的人事调动，我社从去年的14名员工一下变成10名员工，为了解决业务多，员工少的现象，我们一方面积极请示联社在人力资源上给予支持，另一方面对内勤人员进行培训，每周一、周四进行业务学习，并对岗位进行优化。每天选派一名外勤协助柜台外工作，梳理客户情绪，优先优质客户业务的办理，礼貌待客，稳住存款大户，展示信用社品牌形象，也显示出了信用社的竞争实力。

## 二、加大信贷营销和投放力度，努力培育效益增长点。

《小额农户贷款证》、《金球卡》是新形势下我社针对市场需求推出的一项精品业务。如何将此作大做强，对树立信用社形象，寻找新效益增长点，有着极为重要的作用。我们从抓员工队伍建设入手，一是在营销队伍中树立一个观念：改变习惯。“观念决定思路，思路决定出路”。由于过去我们员工工作没有目标、没有信心、作风不实，为改变营销队伍在工作中浮飘不实，即不“心”及又不“身”入的不良习惯。实行早工作计划签到、晚工作汇报、中途工作检查及工作完成质量保证金制。即：每天签到，明确今天的计划，在中途中由领导班子不时对其进行查岗，发现一名不按计划执行者，当面批评或罚款。通过强有力的制度执行，使得外勤逐步在工作中、在生活中改变自己的不良习惯。使“踏遍千山万水、走进千家万户、道尽千言万语、历尽千辛万苦”的四“千万”精神，深入我社每位客户经理心中，落实在每位员工行动中。成为每位员工工作的标准、目标。

二是为使每位外勤时刻了解我社经营、管理情况，使之更有目的，更有信心地完成自己的任务。在全体员工的配合、支持下，透明每位客户经理的工作任务及进度，使每位客户经理每天都能看到自己的不足，看到他人的业绩，使之自觉学习先进。今年，我社及时传达了联社的营销工作会议，提出了“明确职责、团结合作、共促发展”的团体精神，干部员工大力提倡任务明确，通力协作，并明确每位客户经理工作的职责和任务，确保保质保量的完成联社的营销工作计划。

三是坚持实施回顾管理。一方面，实施了规范管理：为确保《金球卡》、《农户贷款证》的发放、管理的规范化、科学化，我社制定了具体的考核办法，规范发证程序。今年上半年已发放贷款证份。另一方面，坚持实行客户经理回顾管理。每周二晨会上由主任主持召开“回顾管理”例会，要求每位客户经理对自己一周来的工作进行简要总结，并向大家介绍一周来对自己的启发，实现经验共享，也使大家在回顾工作中反思自己的不足，找出问题的所在，制定下步工作计划。通过以上的以人为本管理，使每位员工树立了“求好向上，力争上游”的积极思想，树立了完成任务的决心和信心。

### 三、加强团队建设，塑造一支高绩效团队。

我社特别重视团队建设，努力增强队伍的素质和核心能力提高。为此，首先注重队伍的业务、理论等学习。在社内开展向先进看齐、“创先争优”活动，通过树立身边典型，学习身边事迹等活动，提高了全员的自身素质和业务能力。另一方面，狠抓党建工作，发挥班子的领导作用的同时，狠抓党风廉政建设。班子成员努力做到三个带头：带头加班不计报酬；带头不向客户吃、拿、卡、要、报，带头下乡营销。经过今年的努力，全社初步形成了积极向上，团结一致，奋力拼搏，争创一流的良好氛围。

### 四、步强化内部管理，营运良好内部环境。

在加强内部管理方面，我们一是加强对人的教育强化。二是制度落实的强化。我社坚持两手都要抓，两手都要硬。年初，我社组织员工系统学习联社的各项规章制度，历时一个月，进一步树立“以客为尊，诚信为本，用心服务，追求卓越”的理念。通过一系列学教活动，使广大干部职工的政治素质的业务素质得到进一步的提高。在此基础上，强化了制度落实和严格按操作程序办理业务两项工作，严格监控业务流程，确保业务工作照章、依法、合规进行，以社主任、主办会计为一体的易发案件部位防查系统，定时不定时检查，确保易发案件部位安全无事故。以主任及社会行风监督员为一体的服务监督系统，按月检查、通报、评比，确保服务工作月月有进步，月月上新台阶。监督系统的有力运作，有力地促进各项业务健康发展，为我社的业务开拓，经营管理，效益增长构建了良好的内控环境。

## 基层信用社上半年工作总结篇三

### 一、坚持学习，提高全员素质

时代在前进，社会在发展，只有建设一支高素质的职工队伍，才能在竞争日趋激烈的金融行业中生存和发展。而提高队伍素质的基本途径就是持之以恒地坚持学习政治、业务知识。为此，我们按照联社及筱村镇党委、镇政府的安排部署，多次组织全体员工结合实际开展学习教育活动，学习的主要内容是：《安全》、《储蓄》、《信贷》、《会计》、《出纳》，还经常组织员工学习业务部门文件、报刊杂志和金融法规政策。学教活动开展得有声有色，做到有安排，有总结。通过开展这些活动，提高了信用社干部职工的党纪、政纪、法纪观念和业务技能水平，使干部职工在思想观念上有了明显提高，政治上有了明显进步，纪律上有了明显增强，人人自觉遵纪守法，勤政廉洁，以优质的服务态度，促进信用社工作稳健运行。

### 二、文明服务，塑造良好的公众形象

信用社是一个窗口行业。我社肩负着服务“一镇四乡”的“三农”工作。我们在优质文明服务中坚持“服务兴社，文明兴业”的发展方针，积极开展了树立良好公众形象等文明活动。一是规范使用文明用语，特别是电话文明用语。二是对老客户、大客户实行主任接待制，在服务工作中摸索出“以情感人，以智启人，以贷助人”的服务理念（即以真情感动人，以帮助出点子启发人，以适当的贷款扶助人）。三是改善、美化营业部大楼及各分社营业室、办公室，改善服务环境。在各个营业网点营业室、办公室添置了椅子、沙发、老花镜等便民设施，并将各项文明制度、文明服务承诺、文明用语、利率牌、文明岗位监督台等服务内容全部装饰上墙，方便了客户，警示了员工；室内、走廊、办公室摆放了工艺盆景花卉。营造了一个美观、优雅、整洁、温馨的服务环境，树立了良好的服务形象。四是健全社内各项管理制度，用制度管理人，约束人，做到了上班有考勤，请假有登记，办事有记载，学习有记录，考评有兑现，工作有条理。经过这些工作的努力，塑造了我社的良好形象，受到了社会各界的普遍赞誉。

### 三、急农民之所急，想方设法筹集资金，支持本区春耕夏粮生产

虽然近年来我社的存款总量在不断的增加，但由于我社支持面广，现有的资金仍难满足贷款资金需求量，尤其是春耕时期农民资金需要量大，而全社资金实力和信贷力量都相对不足。为了保证广大农户不误农时，我社及时向信用联社调剂350万元资金用于支农生产，同时还组织人员，深入村间田头调查农业生产情况，了解支农的侧重点。截止12月，我社累计发放贷款6098万元，其中累计发放农业贷款5626万元，发放农户贷款累放数占比为92、26%，支持农户7529户，支持面达58%以上，基本上解决农户急需的春耕夏播农业生产资金，对农业和农村经济的发展起到了积极的推动作用。

### 四、积极配合联社改革筹建工作小组，做好老股金清退和新

股本的募集工作。

根据今年我县信用社改革成立一级法人相关文件的精神和县信用合作联社改革筹建工作小组的部署。我社对14029、44的老股金进行了清退，共清退6547户，计12524、21元。对无法清退的924户，计1505、23元，进行了打包处理。募集自然人股份286xx元，募集职工股396000元。有力的支持了改革工作的进展。

## 五、加强内控制度，重视安全保卫工作

xx年，我社根据县联社及有关部门的工作部署，全面落实了各项安全防范、综合治理措施，消除了各种安全隐患，确保了本社安全无事故发生。

为了提高防范能力，经县联社同意，今年我们对购入的综合大楼进行了装修，并在8月份搬入营业，还对新山分社的营业场进行了装修，安装了防弹玻璃，对东洋社进行了必要的改良，拆换旧线路、安装了防盗门。本社的安全防范能力将得到根本改善。从而进一步提高了本社防御能力。

总之，回顾一年来，我社的工作取得了较好的成绩，已基本上完成了工作任务，但是在工作中，我社仍存在许多需要亟待解决的问题。如存款不稳定、资金面不充裕、清收原基金会贷款难以及信贷管理等问题。因此xx年的工作重点是：一是继续加大揽储力度，提高存款总量；二是继续加大清收和盘活不良资产的力度。三是加强对到期贷款的管理，进一步提高收息率，努力降低月均不良贷款占比，提高资金的利用率。四是搞好农贷调查工作，为春耕生产资金做准备。五是加强对核销贷款的管理，改变传统思想观念，下达催收核销贷款任务指标到各信贷员，并与个人效益奖挂钩；六是继续严格控制费用支出，确保完成xx年的工作任务。

## 基层信用社上半年工作总结篇四

在一年的工作中，我们市的信用联社的工作进行的十分的顺利，总体来说顺利的完成了之前制定的目标和任务，因此在以后的工作中，还是要继续坚持今年的工作作风，继续的努力将下半年的工作做好。在次做出201x年的工作总结，也是为了明年的工作打好基础。

### 一、各项信贷指标完成情况

1、有效地控制了各项贷款规模，截止到xx年末各项贷款余额××万元，比年初增加××万元，增长××%，同比多增××万元，完成全年各项贷款增量任务××万元的××%。其中：农业贷款余额××万元，比年初增加××万元，增长××%，同比多增××万元，占比××%；农村工商业贷款余额××万元，比年初增加××万元，同比多增××万元，占比××%；其他贷款余额××万元，比年初下降××万元，同比少增××万元，占比××%。

2、贷款利息收入稳步增长□xx年末贷款利息收入实现××万元，同比增加××万元，完成全年收息任务××万元的××%。

### 二、信贷工作开展情况

1、以信贷支农为重点，坚持为农服务方向。

我们根据本地区实际情况，充分发挥农村信用社的农村金融主力军地位和桥梁、纽带作用，把管理和服务的重点放在支持农业生产和农村产业化结构调整上，05年××市遭受历史罕见的禽流感灾害，全市养殖户损失惨重。为了恢复禽业生产我们投入了大量资金，截止到xx年末我们投放禽业贷款××万元，其中：支持建设省级高标准化养殖小区××个，已投放××万元；今年全县新扩建高温暖棚××万余亩，仅青

堆子镇就增加××亩，其中××亩连片高温棚××个，每亩棚总投资约××万元，信用社对每栋大棚投放贷款1万元，共投放贷款××多万元。

我们实行定时、定点、定贷服务制度，方便于农民。全辖××个信用社有信贷员××人，每个信贷员至少包××个村，农民在农忙季节时常为找不到信贷员而着急，为了保证贷款及时地发放到农民手中，他们根据农民的意愿建立了定时、定点、定贷服务制度，在信贷服务上，转变工作思路，多渠道、多形式地开展贷款投放工作，热心为农户服务。全年累计投放农业贷款××万元，重点支持蔬菜、水果、养殖三大主导产业的发展，使全市棚菜种植面积发展到××万亩，水果鲜储量达到××亿公斤，猪、牛、羊禽类的出栏量分别达到××万头、××万头、××万只、××万只，有力地促进了农业产业化调整的步伐，对县域经济发展、农民增收、农村稳定做出了应有的贡献，加快了××市“富民强市，提档升位”的步伐。

## 2、支持春耕生产情况

201x年我市春耕生产资金需金量在××万元左右。其中：

- (1) 粮食作物生产资金需求量约××万元；
- (2) 油料作物生产资金需求量约××万元；
- (3) 经济作物(果树)生产资金需求量约××万元；
- (4) 蔬菜生产资金需求量约××万元；
- (5) 其它项目生产资金需求量××万元。

在资金总需求量××万元中，农民自筹解决××万元，其他金融机构贷款××万元，信用社投放××万元贷款予以支持。

由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达××万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。xx年，我们争得××市人民银行支农再贷款最高额达××万元，充分满足了农民生产资金需求。

### 3、支持产业结构调整

农村信用社的经营与发展，离不开各级政府的大力支持，但是得到政府的支持不应该是被动的接受，也不能简单的伸手去要，而是在相互协作中互利互惠、互相支持。我们能否与市政府搞好协作，关键是要打好协作的基础，找准基点，我们的共同点是推动农村经济全面发展。只有我们在支持农村经济和县域经济发展上做得好，争取政府的支持和帮助才更主动，才能得到政府的更大倾斜。因此，我们的信贷工作坚持以政府的发展重点为支持重点，市政府提出“一产做洋”，我们积极支持农业加工企业和出口创汇的农业项目，投贷××万元支持了铁丰牧业、旺发养殖等公司加农户的联营企业，支持了××等新型农业企业和××等农事龙头企业，为农业向洋发展起到了推动作用；政府提出“二产做强”，我们投贷1400万元，大力支持××等科技型、创税型企业；政府提出“三产做大”，我们投放××万元，支持农户的运输、商品营销和城市建设、公路建设及旅游业开发等项目，使政府的经济运作得到了强有力的资金支持。

### 4、积极推广农户小额信用贷款、农户联保贷款和信用户、信用村、镇评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额信用贷款和联保贷款，全年投放农户小额信用贷款××万元，农户联保贷款××万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据《农村信用社农户小额信用贷款管

理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额信用贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额信用贷款的额度，控制在××元至××元。全市有××户农户得到了信用社贷款支持，占需求贷款农户数的××%。共评定信用乡镇××个，信用村××个，信用户××户，全市有××多农户得到了信用社小额信用贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。达到农民满意、政府满意。

201x年，××联社信贷管理部以省联社提出的信贷“管理年”为出发点，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任。通过全辖信贷员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，促进了各项经营效益稳步增长。

通过不断努力和不断拼搏，在工作上取得了显著的成绩，得到了上级领导及社会各界的鼓励和认可，但离上级的要求还相差甚远，某些方面还存在着不足，但我会不畏艰难，会尽职尽责、一如既往的做好自己的本职工作，克服经济危机给我们带来的困难和压力，知难而上，以维护国家财政大局为己任，创出一条符合国家经济发展的新路子，努力提高信用社信誉，强化管理，为信用社发展和做大做强贡献力量。

## 基层信用社上半年工作总结篇五

(一)突出思想建党，扎实开展“不忘初心牢记使命”主题教育。

(二)推动组织建设，增强凝聚力战斗力。

二是强化党员教育管理。

三是树立正确用人导向。

(三) 认真落实两个责任，加强党风廉政建设。

一是落实党风廉政建设“一岗双责”。

二是加强党风廉政教育活动。

三是加强监督检查，严格追责问责。

(四) 加强制度建设。