

2023年运动会开幕式开场白主持稿 运动会开幕式主持词开场白(汇总9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

季度工作总结ppt篇一

转眼间，已经进入邹平广播电台这个大家庭四个多月了，自己也度过了三个月的试用期，签订了合同，也算正式加入到广电这个大家庭，成为其中一份子，感到很高兴、很自豪。

在实习期的三个月里，由于之前没有接触过广播这个行业，很多东西都很生疏，什么都要从头开始学起。广播电台有一群可亲可爱的哥哥姐姐和领导们，从开始对我们新人的照顾和帮助，无论是工作上还是生活上，都给予很大的支持和鼓励。从刚开始的什么都不懂，什么都不会，由前辈们带领着，手把手的教，不耐其烦的讲解，再加上领导们的严格要求，力求在最短的时间内让我们快速成长，制定出一系列训练计划，果真，在三个月的时间里，在前辈和领导们的共同帮助和自己的努力下，确实得到了不小的成长。

对广播事业有了基本的了解，通过对领导布置的几个大师的讲座的学习和参透，大致明白了广播为何物，它的产生、发展以及定位、品牌市场等等，都有所了解。

但这才是刚刚接触广播，要学习的东西还有很多很多，连我们的张主任工作的这么多年，依然再坚持学习，我们这还练皮毛都算不上，要拿出活到老，学到老的精神，投入到广播事业当中。

进入20xx年，我们邹平广播电台又进入了一个新的时期，不管以前获得多大的成功，都需要从零开始，从新开始，这就意味着广播电台的所有人员面临着更大的挑战，要求我们每个广播电台人员更加努力，更加积极，更加的勤奋刻苦。

下面就总结一下20xx年第一季度的工作情况，从中总结出得与失，为接下来的工作制定出一个完善的计划。

一、广告创收上

20xx年，电台进入了节目、创收两手一起抓的紧张状态。在保证节目质量高标准的情况下，所有人员要积极努力的去拉广告、创收。

自己作为新人，领导暂时性的没有做过多的任务要求，这使得自我放松下来，没有积极的跑出去，没有积极的去提升自己的业务能力，没有把广告创收作为自己职责中重要的部分。在此，做出深刻的检讨和反省，首先要从思想上引起足够的重视，只要能有计划、有规划的跑出去，相信一定会有所收获。再就是要依靠很好的策划和创意去打动客户，令客户愿意跟我们合作，这里面的学问就很大很大了，一方面要提升自己，多看书，多学习知识，再就是多跟前辈们和领导学习，借鉴他们的成功之略，吸取他们失败的经验教训，使自己少走些弯路。

接下来要做到，每周至少有一天要跑出去，这是给自己定的计划。

二、节目上

自己目前接手的节目时征婚交友节目《美丽星空》，一开始觉得很简单的节目，只是读读短信而已，没有什么技巧可言，但经过同事和领导们的说教加上自己亲身体会后，才知道并非像自己想的那样。每个节目都要用心去做，要打动听众首

先要打动自己，就如这档节目，虽然只是简单的短信文字，看主持人如何去驾驭，以朋友的姿态，去真心对待这些听众，作为他们的知心朋友，为他们排忧解难，诚信征婚交友，这样才能引起听众朋友们的共鸣，他们才乐意去收听我们的节目，才愿意去分享他们的心声。再就是在节目中穿插故事，带动听众的情绪，增加节目的可听性。

自己还要多练习多学习，不仅仅只局限于上好这一档节目，将来有可能还会接手其它节目或者是晚会主持，需要自己不断提升专业知识，多练普通话，多跟随前辈们学习。

三、组织纪律上

在组织纪律上，能做到基本遵守纪律，做到不迟到、不早退、不在直播间吃东西、打手机等，我们新人刚进电台首先学习的就是电台纪律，这样就很好，因为一个优秀的团队就应该有铁一样的纪律，俗话说，无规矩，不成方圆，就是这个道理。一个团队有了纪律才能蒸蒸日上，才能不断壮大。丢失了纪律将成为一盘散沙、溃不成军。

自己在车展期间，做出了违反纪律的事情，为此也做出了深刻的检讨，说明自己还没做到足够的重视，没有足够的约束自己，遵守纪律不难，难的是一直遵守纪律。

在此像领导和同事们起誓，如有再犯，定将受到严厉惩罚，也相信自己一定能做好遵守纪律。

经过这四个多月的历练，学到了很多东西，也学会了很多东西，但自己深深地知道这些还远远不够。为自己出好下一步的计划和打算，跟着计划一步步走下去，一定会有所获！

季度工作总结ppt篇二

1、销售任务完成情景。

2、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到__飞值班，在那边我一共接待_个有效客户，其中成交的有_个。有力的给竞争对手一个重要打击。

(1) 入职感言。

在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办_总监和销售部_经理，我要十分感激他们俩人在工作上对我的帮忙。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识十分缺乏，我的工作能够说是很难入手的。前两个月，我都是在_总监和_经理的带领下进行客户谈判、分析客户情景的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或比较车型优势比较的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮忙，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，能够说完全是两个领导言传身教的结果。

(2) 职业心态的调整。

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

(3) 重点客户的开展。

我在那里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

(4)自我工作中的'不足。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自我的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自我的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应当和公司坚持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情景等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比_季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

最终我期望第4季度公司的业绩更加辉煌！

季度工作总结ppt篇三

（一）建设项目管理

上半年批准新建项目30个，全部网上登记，并加强“三同时”检查验收。加强工商部门的配合，切实履行了环保第一审批权，严格把住了新污染源产生的第一关。截止6月末，没有一件错批、漏批、越权批的建设项目。

（二）污染治理

第二季度我局全面开展污染治理工作：一是按照市局下达总量削减指标，我局制定了总量削减实施方案，县政府下达了限期治理的决定；二是加大夏季烟尘扬尘治理力度，县政府印发了《关于对洗浴业烟尘、“三堆”扬尘进行了限期治理的决定》。要求洗浴业一律安装高效消烟除尘器，未安装除尘器的全部改用型煤炉，县政府要求由环保部门牵头，公安、工商部门积极配合，定期联合督办检查，一抓到底。三是对城区集中饮用水源地周围半径200米范围之内，每月定期检查一次，由县防疫部门每月对饮用水进行一次监测，确保饮用水水质达标率100。

（三）环境建设

二季度，我局为做好生态示范区迎国检工作，制定了《国家级生态示范区迎国检验收工作实施方案》，迎检验收工作正在紧张有序进行。狠抓自然保护区建设工作，新建**县先锋林场黑瞎窖沟为县级自然保护区。协调县水务局参与完成了松花江干流，牡丹江、倭肯河、巴兰河一级支流两岸5公里、2公里、1公里范围内村镇申报工作。

（四）环境监督管理与监测

二季度我局对环境加大监管力度，特别是对中型及以上的餐饮业油烟排放不达标单位进行了调查，为后期限期治理打基础做准备；二是对未办理审批手续的建设项目，进行了调查；三是认真贯彻省、市环境保护和安全生产紧急电视电话会议精神，落实市局的具体工作部署，完成了几个排查工作，并及时上报了排查信息。进一步加强了建设项目日常监督管理，重点对化工、医药、屠宰、造纸等行业进行了检查，形成了检查情况报告。落实对化工、石化建设项目环境风险排查和环境安全隐患整改措施工作，对达连河经济开发区内3家化工企业进行排查。对**县食品公司等单位下发了限期整改通知；

四是按省市环保部门要求，县政府印发了《环境保护突发事件应急预案》；五是及时、准确完成市站部署的各项监测任务，按时完成市站交办其它临时性工作。

（五）环境信访工作

二季度，我局共受理群众来信来访案件3件，做到受理信访及时出现场，实行限时办结制、跟踪验收回访制度、初信初访2个工作日提出查处意见并答复本人，坚决避免集体访、重复访、越级访行为发生，力争全年跟踪处理率达到100，信访结案率在98以上。

（六）排污收费

二季度共征收排污费19,7000万元，在排污费征收过程中，严格按照法定程序征收，规范化管理，全面使用《排污费征收管理软件》进行申报、审核，力争全年征收面达到90以上，超额完成排污费征收任务。

（七）环境宣传教育

制定完成“4·22”世界地球日活动方案及“6·5”世界环境日活动方案，以县政府办公室文件形式下发，使环保日宣传责任单位早着手准备；切实将全民环境教育摆上工作日程，制定了培训计划，正在实师资、学员、计划、时间、质量五条要求。

（八）行风建设和精神文明

年初局领导在全局干部、职工大会就提出了硬性要求，在实际工作要坚决贯彻执行“八项制度”，在服务水平和质量下大气力，真正做到让群众和服务对象满意，在去年评议结果上再前进名次。制定了改善经济发展环境工作实施方案和最佳最差单位评议活动实施方案。从4—6月的工作情况，全局

干部、职工都能严格遵守局领导要求，得到了群众和服务对象的好评；加快精神文明建设的晋档升级，完成了省环保系统精神文明标兵、省精神文明单位的申报工作。

在总结二季度环境保护成绩的同时，我们也清醒地看到，我县环境保护方面还面临着很大的压力。主要问题体现如下：一是环境监测能力和水平亟待提高；二是排污费征缴困难；三是固体和危险废弃物污染防治工作需深入开展；四是农村生态环境保护工作需全面铺开；五是环保执法力度不足的问题有待加强；六是环保队伍自身建设尚需进一步提高。我们将进一步解放思想，更新观念，加强同县政府和各职能部门的沟通，逐项落实，做好各个方面的工作。

我们一方面认真对照市局确定的目标找差距、定措施，务必圆满完成全年工作目标任务。另一方面重点提升行政执法水平、巩固严查工作成果，对于群众反映强烈的噪声问题，烟尘污染问题要集中力量整治，改善人居环境，打一场大规模的以治理大气污染的环境综合整治攻坚战。

加强企业排污的管理控制，严把建设项目审批关，抓好排污费收缴工作，增加环境保护投入。

高标准打造生态示范区建设，强化组织领导，建立目标责任制，具体推进生态示范区试点验收工作，力争今年通过国检验收。

加强全民环境教育工作，提高公民的环境意识，资源环境价值观，开展形式多样、丰富多彩的宣传活动的普及科学知识，提高人们珍惜自然资源，保护环境的自觉性。

拓宽公众参与和监督渠道，促进生态环境决策、管理的科学化和民主化；开展环境与发展战略，政策法规，环境经济与管理体制的研究，提高环境管理水平，提高职工素质，促进管理和决策的科学化，为打造人与自然的和谐，人类社会的

和谐，促进**经济发展，做出积极贡献。

季度工作总结ppt篇四

1、坚持学习，不断提高工作能力

年初制定了学习计划，坚持个人自学为主的方式，团结一致，谦虚谨慎、真诚待人、踏实工作，加强品行修养。

2、明确分工，落实工作责任制

紧紧地围绕如何又好又快地完成今年财务工作的目标任务，积极进取，扎实工作成就显著，制定工作岗位责任，明确人员岗位职责权限、工作分工和纪律要求，强化了人员的责任感，加强了内部核算监督。

1、一季度财务的收入情况

红叶一季度收入12,029,313.69元

恩德雷斯收入201,389.31元

2、规范财务管理

年初重新修订了财务管理制度及收入指标，认真编制了成本核算的办法，为规范财务管理提供了制度保证。

3、合理调度资金，保证公司的发展和需要，保证公司的生产正常运转

4、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能精益管理，效益满意，加强各项费用的控制，行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

6、加强应收款催收管理力度，控制好库存材料与产品提高资金的运行质量，合理控制资金的使用生产资金的筹集，一直是个头痛的问题，大家都知道资金就像人的血液一样重要，筹集资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带。目前我们只能在应收款管理与库存管理上进行控制，控制资金的流向，使库存原辅材料在保证生产的同时控制到最低线，在资金尤为紧张的情况下，财务将以采购材料与产成品一块有效地跟踪好资金的运作。

以上工作是我财务第一季度的主要工作，还有搞好过度衔接，废品管理，规范财务核算的程序等一系列工作都是财务的一些本职工作。查找不足赶先进，立足根本争先进，这不是空话，号角之声响起，我们就是付诸与行动。

今后的工作中，将不断的总结与反省，不断的鞭策自己充实能量，提高自己素能与业务水平以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

季度工作总结ppt篇五

4) 网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，（10万趸交给人办成10万期交，银行和保险公司各承担客户50%的损失），所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

1、办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如，汉园宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用卡办完为银行提供附加服务。

3、尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中

间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4、抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过5000元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5、定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6、平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7、根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

从年初启动首季开门红以来中英人寿徐州公司领导层，高瞻远瞩，以人为本，审时度势，紧紧抓住银行保险发展变化的脉搏，抓住各种对业务发展的有利时机，遵循银行保险发展的内在规律，每前进一步，都能踏准节奏，稳健经营，步步为营，业务得到了超常规发展，公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶

段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名中英的优秀员工。

季度工作总结ppt篇六

我于年9月透过省公务员考试，被录用为县政府办公室公务员，先后在县政府办公室信息督查科、农业科担任秘书工作，现任农业科科员。进入县政府办公室以来，在办公室领导和党支部的关心、帮忙下，在各科室同志们的密切配合下，以坚定的思想信念，务实的工作作风、饱满的工作热情和严谨的生活作风，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作。现将第四季度来工作状况汇报。

一、自觉加强理论修养，不断提高政治思想素质

作为一名机关干部，政治合格、素质过硬至关重要。为此，我始终坚持把政治学习摆在首位，端正学习态度，明确学习目标，增强学习自觉性。几年来，认真学习了马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，学习了党和国家的各项方针政策。个性是去年以来，系统学习了十七届五中、六中全会精神和科学发展观等重要资料，解放思想，更新观念，促进政治上的坚定和成熟。同时，为了进一步从思想上、组织上真正向党组织靠拢，年我参加了入党积极分子培训班学习，以优异的成绩完成了各项学习任务，经过组织考察，目前被确定为预备党员。在此基础上，始终坚持理论联系实际，注重学以致用，努力在掌握理论精髓和精神实质上下功夫，政策理论水平有了新的提高。用心投身实践锻炼，始终持续正确的政治立场，坚决贯彻执行党的路线、方针、政策，把党和政府的各项工作部署不折不扣地落实到具体行动上。

二、刻苦学习专业知识，努力提高业务水平

调各方面关系，较好地发挥了承上启下、协调内外的作用。三开拓创新潜力明显增强。几年来，与办公室同志一道共同努力，透过创新工作方法，切实提高了办公室工作的效率和水平。

三、牢固树立宗旨观念，持续良好工作作风

一是不断增强事业心和职责感，做到爱岗敬业、乐于奉献。工作中，始终做到兢兢业业，任劳任怨，不分份内份外，不计个人得失。经常早来晚走，加班加点，遇到紧急任务，也经常夜以继日工作。二是端正工作态度。力求严谨细致，一丝不苟。对工作能够做到不虚报、不浮夸，求真务实。三是时刻以从大局为重。在工作中，对各位主任布置的工作坚持从整体利益出发，不折不扣地抓落实，尽心竭力地完成。在日常生活中，也时刻要求自己严格遵守办公室各项规章制度，时刻持续高昂的斗志和良好的精神状态。

四、认真履行岗位职责，切实做好各项工作

我深知，作为一名称职的公务员，关键是要能出色完成各项工作任务。因此，几年来，我时刻以此作为自己的工作目标，努力做到一心一意干工作，取得了实实在在的成效。一是信息工作扎实开展。在信息科工作期间，能紧紧围绕县政府工作重点，及时向省、市报送了全县重点工作进展状况和许多新思路新举措信息，很多在省、市信息刊物上得到刊发，被市政府办公室评为“全市政府系统优秀信息员”。转到农业科以来，工作更加认真负责，无论是领导的活动安排，还是各类会议组织，我都能用心做好服务工作，较好地完成领导交办的任务，深得领导的肯定和同事们的的好评。

五、严于律己，不断加强作风建设。

几年来，坚持严格要求自己，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动理解来自各方面的意见，不断改善工作；坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，用心维护机关的良好形象。生活中，时刻牢记某某某总书记提出的“两个务必”，树立无产阶级苦乐观和幸福观，继承和发扬艰苦奋斗的优良传统。