

最新函授总结报告(大全10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

函授总结报告篇一

1、探索阶段

在这一时期，是我走过的最艰难的时期，也是我成长最快的一个阶段。由于学生刚换完班主任，在情绪上产生了很大波动，再加之自身能力的不足，在前两周内愿意跟我交流的学生寥寥无几。在这个关键的时期又碰上了英语新概念2的听写让我感到有些措手不及。在这段时间里我竭尽全力向办公室同事交流，讨方法，作总结，做规划，已完成我学生向班主任的重要转变。

2、实战阶段

在这一阶段，对学生管理有了初步的认识。加强同学生间的沟通，了解学生间存在的问题，制定新的班级制度，总结归纳在探索阶段所遇到的一些问题并对此作出快速反应。加强新概念英语背诵的检查力度，学生出勤的考核力度，竭尽全力快速使学生达到思想上的统一，与此同时掌握学生的心理动向，竭力作出正确引导。

3、完善阶段

在这一阶段，主要分析前面的考试，结合本班班情分析班级存在的问题。从自身角度去分析自己的管理方法、班级制度等所存在的问题。这样以来让我真正的认识到班主任工作的

重要性和艰巨性，彻底完成了从学生向老师的角色转变，实现了第一次全面的成长。

经过以上三个阶段，我得出以下心得体会

1、身为教师，必须以身作则，成为学生的表率。作为教师必须不断学习，提高自身修养、提高个人专业知识水平，加强自身的道德建设，以自身的人格魅力去影响学生。

2、既要严格要求，又要无限热爱学生，“严”与“爱”应统一起来。“严”就是要求学生严格执行学校的各项规章制度，班级制度，“爱”就是要热爱学生，多关心学生，帮助学生解决一些实际问题。

3、尊重学生，做学生的良师益友。大一学生情感丰富，但较脆弱，渴望得到老师的尊重，对老师有着亦师亦友的希冀。我在平常的言行举止中时常流露出对学生的尊重、理解，通过真挚的爱去感染、引导学生，从而使学生在情感的驱动下更有效地接受教育。

4、注重与学生的交流，充当学生倾诉的对象，从学生的角度去理解他们，帮助他们分析、解决问题，成为学生信任、愿意交心的朋友。重视班级日志，日志也是班主任和学生交流的一种重要方式。作为班主任，我用自己的言行来纠正和指导学生们的言行和学习的态度，课上是师生关系，课下是朋友关系。总之，我觉得学生管理最重要的是情感交流和制度的合理使用。

5、关注中间型学生。一个班里所占比例最多的学生是“中间型”学生。一开始接手班级的时候，我把精力主要集中在对“后进生”的转化上，后来通过与学生的接触、交谈，我深深感悟到，“中等生”心里是非常渴望得到老师重视的。

函授总结报告篇二

a□媒体广告。主要有日报、南方都市报的长期广告，以及电台广告；

c□在城区周边的镇中心开设招生点。近年我们在石碣、厚街、虎门三个都开设有招生点，并派有专人负责招生，效果还不错。

g□资源整合。利用我站所在培训中心培训项目多的特点及优势，进行综合侧面宣传，由于中心每年的会计培训人员、报关报检人员等各类培训人员有上万之多，这样利用人气宣传也能带来不少生源的。在接近报考期间，集中力量，重点宣传及安排优秀人员进行报名现场引导。

总之，要求中心人人都要做业务，人人都能做业务，只有靠集体的力量才能保证规模的稳定。

多年来，我站始终围绕党的教育方针办学，以优质的服务面向社会，面向学生，不断创新，把教学工作搞得更好。

1、规章制度

函授站严格按照《财经政法大学成人高等教育管理规章制度》实施管理和教学，在这个基础上还根据实际情况制定实施了《工作人员工作职责》、《函授站专兼职教师管理暂行规定》、《学生思想政治工作规范》、《教师职业道德规范》、《值班制度》、《函授站班主任工作制度》、《学生平时成绩管理补充规定》、《学生考勤管理办法》、《计算机房管理制度》、《听课、评课制度》等10多项规章制度。

2、政治工作管理

函授站一贯重视学生思想政治教育工作。具体措施一是通过

聘请优秀教师并加强教师管理以实现教师对学生的言传身教；二是通过开展各种课余活动培养学生的团队精神，增强学生的归属感和凝聚力，比如：组织学生到深圳海洋馆参观，到河源万绿湖游玩，到清远漂流，到公园烧烤等；三是通过学风、考风建设培养学生的守法意识和自律意识；四是通过建立健全学生组织培养学生的自我管理能力和主人翁意识，比如各年级都成立班委会，选取或指派班干部协助班级管理。

3、教学管理

函授站在财经政法大学继续教育学院统一安排下进行教学管理。函授站设立以来，始终从细微处入手，理清各个教学管理环节，重点是做好学籍管理、学生管理、教材管理、考试管理工作，通过各方面制度的协调和控制，让学生在这里实现大学的梦想，在集体学习的氛围中增加学习的乐趣，增添学习的动力。

(1)学籍管理方面。财经政法大学继续教育学院对学员学籍实行统一管理，函授站也有自己的配套性学籍管理方式。从办学开始就分专业分班建立本函授站每一个学生个人的学习档案，指派专人负责，每学期记录好学生的考勤、考试情况，做到准确清楚、备查方便、解释无疑。

(2)学生管理方面。考虑到成人学生需兼顾工作、家庭、学习的实际特点，函授站提供多层次服务。每个班级设立了班委会、配备了班主任，要求班主任做好班上工作记录；利用网络优势借助[www\[\]dglingnan\[\]com](http://www.dglingnan.com)平台进行函授站与学员之间、学员与学员之间的交流；建立了班级同学录、聊天群极大地方便了师生之间的联系和沟通；为保证学生的到课率，教学点严格按照《财经政法大学成人高等教育学生手册》的规定，坚持做好学生上课考勤工作，实行上课点名制度，严格考勤，每天上下午各点名一次，对那些经常无故缺课的学生进行批评教育，并按照学籍管理规定严肃处理，同时制定实施了《考勤与学生平时成绩管理的规定》。

(3)教材管理方面。按财经政法大学继续教育学院教材安排计划进行教材统一订购，并在每学期开学前及时、准确地发放。

(4)考试管理方面。严格执行《财经政法大学成人高等教育考试管理办法》。实行单人单桌考试，40人以下考场配备1名监考人员，40人以上考场配备2名监考人员。考试期间，函授站组织巡视小组协助学院派出监考老师深入各考场检查巡视。并做好考试记录。

4、师资管理

严格执行《财经政法大学继续教育学院教师选聘与管理办法》，对于院派的老师做到提前联系，并安排好接送、食宿，对老师的上课情况做好记录。函授站还根据实际情况制定实施了《函授站专兼职教师管理暂行规定》和《函授站听、评课制度》，定期对教师进行考评。为保证高素质教师队伍的形成，函授站建立健全了教师选聘机制。在选聘教师时主要把好三关：一是学历职称关。凡受聘教师在应聘之前，均对其学历、职称等有关的证书进行审查；二是试讲关。由函授站管理人员和教师组成的评议团进行评审；三是学生评议关(一般在学期中途进行)。对学生认为不满意、教学效果不好的教师帮其改进工作或予以辞退。

5、教学质量保障

(1)按专业教学计划和课程教学大纲组织教学。要求自聘教师制定好教学执行计划，并交函授站审查，为及时了解教学情况，函授站定期和不定期进行听课或召开教学研讨会。

(2)建立了教育教学质量目标控制体系。

a□检查计划落实。函授站每位管理人员每学期听课不得少于5次，听课时重点检查教学执行计划落实情况，并提出评课意见。

b□检查上课情况。实行授课签到制度，规定教师每次上课前必须签到。每天均有教学管理人员到每间课室统计上课的学生人数、了解教师教学态度、检查教室设备情况等，并填写《每日教学情况检查表》。对上课情况不好的班级，将要对班主任和任课老师进行质询，问清情况，然后一起分析原因，制定并落实整改措施。

c□是检查考试阅卷。试卷统一由财经政法大学继续教育学院命题或审核后印刷和分发，增强了考试的规范性和严肃性。配备足够的监考人员，考试前要召开考试工作会议，考试中召开考试情况通报会，及时通报不良现象，布置改进措施。规定自聘教师严格按评分标准阅卷，对敷衍了事的现象按教学事故严肃处理。学生总评成绩根据考试成绩和平时成绩评定，考试成绩做到公平、公正、公开。

1、教学环境有待进一步改善，虽然函授站投入了较多资金改善教学条件，但离现代教育所要求的先进设施仍有一段距离，如多媒体课室，校园局域网建设等仍需有所突破。

2、宣传力度仍需进一步加强。通过这几年的宣传导入，岭南函授站目前在的市场已经占有一席之地，但市场竞争很大，所以只有不断加大宣传力度，才能保持甚至扩大现有的办学规模。

3、内部管理有待进一步加强。管理出质量，管理出效益。一方面管理制度需进一步加强，要做好“充实、完善、配套、系列”四个环节；另一方面，要把严格执行制度变成函授站全体教工学员的自觉行为。

4、成人学生到课率不高的现象仍然存在。今后我们将根据成人业余学习的实际情况改进教学安排，从教学时间和计划安排上尽量满足学生的需求。

在未来的几年，函授站将不断挖掘市内外教育资源，发挥函

授站的社会教育功能，与时俱进，大力发展成人综合素质教育，努力创建现代化多层次多类别的综合性青年教育培训基地。确立人才培养的市场意识和终身教育观念，狠抓教学质量，增强服务意识，提高管理水平，走内涵发展道路，使我站成人教育取得更好地发展。

函授总结报告篇三

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺。

而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱（我没有销售总提成），有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是xx总、xx经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该

感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作

对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售

配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理

客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调

加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的'知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了xx本畅销书（《货币战争》xx本、《激荡30年》xx本、《从优秀到卓越》），为自己充电。

向周围的领导、同事进行学习，尤其是xx老总和xx经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、脾气太急躁

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中

性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

2、不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、管理方式有些“粗犷”

不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

1、加强学习，拓宽知识面

努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。

2、本着实事求是的原则

做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好路业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设

加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、提高工作积极性

不断提升销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度

维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

函授总结报告篇四

1、活动有些流程的人员安排情况有明显的不足。

2、会场布置不完美、所购买的物品不齐全。

3、成员之间缺少沟通，耽误了活动的正常进行。

4、活动中有些成员不积极参与相关活动的安排。

1、结合协会情况，大范围、大幅度的提高活动的活性，让我们的活动在人员最放松、最娱乐的氛围下进行。

2、对各部门的工作安排要到位。

3、做好监督的工作。

4、活动前与协会全体成员进行一次简单的会议，相告知一些环节的安排情况，让同学们对活动做到心中有数。

1、协会成员在工作中做到和谐相处、互相帮助。

2、活动前的工作准备较完善。

3、各成员都尽心尽力的做事，以至于活动可以更顺利的进行。

这次活动使我们明白了一个活动的成功举办，不能单靠个人的力量，要靠大家的齐心协力，只有大家相互团结、相互帮助共同完成各项工作才能使活动顺利的进行下去。虽然，晚

会已经结束了，但我们还应总结自己的不足与优点，并不断的完善，使协会在下次会议中举办得更加完美。

大一参加了校心理协会□xx社，院科协和院学生会，大二后由于精力有限，只是留在了校心理协会和xx社，所以在这篇总结中我想谈论的是校心理协会和xx社的社团工作。

首先谈谈xx社吧。我非常喜欢担任志愿者，尽自己的力量去帮助别人，所以我一直热衷于参加xx社这个志愿者协会的活动□xx社就像我的家一样，作为一名xx成员，我想，总结这个词大抵是不恰当的，兴许用回忆会比较好吧。

大一下学期我参加最大的活动就是支教。仍记得我和x爷的第一次支教，那是xx社对外迈出的第一步，我们身上的压力可想而知。我表面装作很平静，但内心着实很紧张，生怕自己有地方做得不够好而给xx社抹黑。越是临近支教，我则越是紧张，后面都有些神经质了，常常与xx□x爷他们争吵，现在再想想确实挺不好意思的。我这个人有时候就是认死理，这点以后还是得改掉的。支教最后的结果是出乎意料的好，额，这个确是没有夸大其词，那次台下和台上的配合都十分完美，中间也没有出现笑场一类的囧事。那次活动后我也认真写了总结，发表在博客中。

中间还有个计算机服务活动比较累，就是我们帮助学校的同学修理电脑的。那个活动给我的唯一感觉就是累，我是下午两点去的，一直站到天黑，然后把东西全部搬回院办。那次回到寝室真感觉自己骨头散了架似的。不过后来听他们说我们的活动确实帮到了许多人，却又觉得十分值得。

说到这里忽的又想说说捐款的事情。我个人比较讨厌直接捐款的事情的，虽说每次依旧会把身上能够拿的钱捐出来，但我发自心底的不认同此类捐款活动。首先就是我觉得自己亲自动手去帮助他人，比只是出点钱更有作用。比如说支教这

件事，我觉得自己去给孩子们上课，去和他们聊天，去和他们一起做游戏，比我直接给他们一个崭新的文具盒更有意义。或者说我觉得精神上的给予比单纯物质上的满足更有意义。再说陪伴孤寡老人们，其实就是去陪他们唠唠家常，他们并不缺少物质，而需要的的是一种精神上的满足。若是我记得不错，现在没有任何一家慈善机构公开其内部财务，我捐的钱真的都用到实处了么？抱歉我不会再相信那些慈善机构编织的“谎言”，如果真捐，我希望能亲手把钱交到要用的地方。还有在学校内的募捐，这个直接捐给同学我都会毫不犹豫拿钱出来，但我仍认为有更好的办法，比如说我们可以通过号召同学们打一天零工，将工钱捐出来给需要的同学，这个方法我觉得比大家拿着募捐箱走遍学校的要好。而这个方法也联系到了我下面要说的第三个原因。作为学生的我们，经济来源大都是从父母那里得来，我觉得我们不能够滥用父母的钱去做善事，因为那钱并不是我们赚的。花着父母的钱，打着善心的口号去捐款，委实让我心里不安。我觉得当我们经济能够独立时，再去捐款也不迟吧。

回首xx社活动，我感觉自己做得还行，展望xx[]我则是希望自己能地尽力去帮助他人。

函授总结报告篇五

一、具体工作总结

1. 加强团员的政治思想教育。本学期，我团支部积极提倡本班团员学习中国共产党的先进思想，提高自己的政治思想觉悟；鼓励同学们主动了解国家大事。做一名有社会责任感的、心系民生的大学生。
2. 提倡向党组织靠拢。本学期通过开展这种方式的教育和各项活动，团员们的入党积极性显著提高。例如，本学期初，我团支部在班里成功举办了党员推优活动，有4名同学得到了进一步发展；同时，我班有10名同学在本学期参加了第39期党

课培训;1名同学经过层层筛选、层层考察,正式加入了中国共产党,成为预备党员。由此可见,在我团支部不断发展的同时,我班的党员队伍也在不断壮大。

3.注重同学的心理健康教育。本学期,我支部多次举办有关心理健康教育的活动;认真做了心理健康学习记录;详细地建立了本班的心理档案。同时,也鼓励大家积极参加院里、校里举行的心理健康方面的讲座。

(二)学习方面大学里,学习仍然是重中之重。加之本学期情况特殊,9门重要课程都需要同学们掌握。为了让大家重视学习、认真学习,我支部与班委共同努力,做了一系列的学风建设工作。

1.潜移默化。由班级干部每天定时为同学们发“财经信息”和“滴水英语”。这样不仅扩展了同学们的知识面,而且提高了同学们学习专业课的兴趣,引导同学们主动学习。

2.营造氛围。由班级干部带头,在班里营造良好的学习氛围;鼓动各寝室长和大一获奖学金的同学,积极营造寝室的学习氛围;寝室之间互相监督,男女生之间互相比拼。有合作、有竞争,学习氛围十分浓厚。

3.交流沟通。我支部与班委积极组织,举办了与学长学姐的联谊活动,为同学们提供了主动向学长学姐取经,学习经验教训的机会。

(三)活动方面在紧张的学习工作之余,我支部还在班里举办了丰富多彩的活动。

1.素质拓展训练。为了提高班级凝聚力,让同学们体会团结的重要意义,我团支部在11月下旬举办了一次素质拓展训练活动,活动中大家积极踊跃,活动效果非常显著。

2. 团日活动。12月份，我支部应团总支号召，举办了以“拓荒财大亦苦亦甜”为主题的团日活动。在活动中，大家争先恐后地表达自己对新环境、新生活的看法和感受，气氛活跃热烈。通过此活动，大家表示收获很多、感触很多。

3. 圣诞联欢。12月下旬，我支部与班委共同举办了班级圣诞联欢会。晚会中，有精彩纷呈的节目，有紧张有趣的游戏，有充满诱惑的礼品，还有可爱幽默的圣诞老人，整个晚会上，大家都是怀着轻松愉悦的心情，尽情地笑、尽情地唱、尽情地享受班级的温暖。同学们都对这次晚会给予了非常高的评价。

二、工作反思总体来说，本学期我团支部工作完成得十分顺利。虽然在工作中也遇到了不少难题，我们也都一一克服了。但是，同时，在工作中，我们也暴露了一些不足，需要我们在下学期的工作中进一步改进。首先，团委分工不够明确。本学期团总支各部门都将任务分派给团支书，而团支部没有各部门对应的委员，导致团支书的工作量加大。当然，这也与团委内部的分工没有做好。下学期，我支部会进一步明确分工，分摊工作量，共同完成团总支分派的任务。其次，备份工作不够到位。备份，即保留历史资料。本学期院里开展的活动较多，许多没能来得及备份，给以后的工作带来极大的不便。以后，应加以改进。最后，我班在本学期的阳光体育节中表现较差，在各项比赛中都没能取得名次。这也有我团支部很大的责任。我们没能做好鼓动工作，没能调动大家的积极性。我们会吸取教训，争取在下学期的运动会上取得好成绩。

三、展望未来下学期，我团支部将吸取本学期的经验教训，优势继续发扬，短处不断改进，尽早做好新学期的工作计划，我团委们会共同努力，争取我团支部在下学期有更出色的表现。

函授总结报告篇六

转眼间，踏上工作岗位已经10年，而进入日陆这个大家庭也已是第七个年头，我从当年的毛头小伙，不谙世事到如今的成熟老练，工作驾轻就熟，都离不开社会这所最好的大学，以及职场这间最好的课堂。同时也有幸见证了日陆在中国国内的快速成长，从10年前的仅有两个人的代表处，发展到现如今拥有两家合资公司，经营有自己的仓库和车队，员工人数几何级的增长，并且第三家独资公司又即将启动，这一切无不体现着中国这片沃土所带来的生机和活力，也验证了日陆在中国的远见卓识以及正确的发展战略。

相信每个人都在过去的一年中都学到了，成长了，感悟了，当然其中也包括我。在20xx年的工作中，如同往年一样，我继续带领罐箱操作部门为国内外客户做好服务，以我们优质热诚的服务赢得了客户的赞誉，更是在经济危机如此困难的前提下圆满完成了部门指标，为公司创造了可观的效益。本部门的员工也飞速成长，经过进、出口的轮岗和悉心教导，都能够独挡一面，个人能力突飞猛进，能够很好的完成分配的任务。

20xx年初开始，江总要求我不能仅仅满足于领导好罐箱部门的操作，同时要抽出身来做好罐箱的营业，积极开拓市场和客户，发展新的业务。于是，在平时纷繁复杂的日常操作管理中，我又分身出来开拓市场，虽然时间有限，但值得骄傲的是，为公司开拓来了如南京亚东、江苏中化、无锡金丽洁、青岛纳福化工、易程、金捷物流等客户，还有如akzo nobel这样的极其优质的，能为公司带来可观收入的长期物流项目。

与此同时，江总又委以重任，作为日陆北方和日陆外联发共同的营业企划部的负责人，将公司的仓储、运输、罐箱销售统一协调管理，以便为客户提供全方位的物流服务。此举收效也相当好，很快就有罐箱的客户也用到了我司的仓储，而

仓库的客户也有罐箱的需求，真正的将公司的资源有效结合，一致对外了。

可能彻底放手不管；

- 工资得到大幅提升

- 多使用萝卜，而不是大棒，员工需要的是恰当的激励机制；

- 适当拨给各部门一点公关基金，允许各个部门间互相联谊，增进部门及同事间的感情，融洽关系，方便日常工作和沟通。

虽然在过去的20xx年，我们经历了无情的天灾和残酷的金融海啸，目睹了生离死别和倾家荡产，但我们又被灾难中亲情的崇高、子弟兵的伟大，全国人民的上下一心，以及十月气壮山河的国庆阅兵所感动。

衷心祝愿祖国强盛，公司繁荣，员工加薪！

函授总结报告篇七

来xx酒店这一个月学习了很多，收获了很多。现在我将自己这一个月收获和认识向领导做一下总结汇报。

1、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

2、工作中虽然获得了一定的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，在日常工作中不断总结经验。并积极向领导、同事请教、学习。

3、家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够积极的配合及协助其他部门完成工作。

4、工作收获：

1) 工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果。

2) 工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

5、工作中存在的不足：

外来客人的接待和服务不够热情大方。做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不是做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

函授总结报告篇八

参加了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是“三个能力”“三懂、三会”从那以后实行贯彻消防局的意见，从“三个能力”“三懂、三会”发展到“四个能力，四懂，四会”让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可！

回顾上半年的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意！

函授总结报告篇九

一、完成情况

- 1、耕整地机械1479台套/442.26万元；
- 2、收获机械21台套/25.09万元；
- 3、动力机械155台套/264.44万元；
- 4、排灌机械2122台套/108.18万元；
- 5、畜牧水产养殖机械492台套/24.25万元；
- 6、收获后处理机械702台套/22.16万元；
- 7、播种机械1台套/0.3万元。

二、主要做法

一是成立领导机构。为了把今年的农机购置补贴工作圆满完成，县委、政府领导高度重视，及时成立了农机购置补贴领导小组，组长由主管农业副县长担任，副组长由县委农工委主任和农业局局长担任，各相关单位负责人任成员。领导小组办公室设在县农业局。

二是强化领导、落实责任。我局要求全县农机部门要提高认识、加强领导、落实责任、健全制度、密切配合、精心组织，确保农机购置补贴工作落到实处，让农民真正得到实惠，让政府放心、农民满意。各乡镇相应的成立了实施农业机械购置补贴项目领导小组，并将项目任务分解到乡镇，使项目任务明确，责任落实。

三是加强宣传、政策公开。要实施好农机购置补贴，首先要宣传好，把政策和方法交给群众。一是利用“3.15”送科技三下乡活动，向群众宣传购机政策、展示机具实物、发放宣传资料。把党的惠民政策宣传到千家万户。二是在县农业局单独设置了农机购置补贴专栏和政务公告栏宣传农机购置补贴政策。做到正确引导、充分尊重农民购机的自主选择权，做到操作规范、阳光、透明。三是农业局还印制了2万份《农机购置补贴宣传指南》，及时下发到各镇乡，真正做到家喻户晓。四是各镇乡农机部门通过召开动员会、广播电视宣传、专栏及横幅广告、等多种形式，将农机购置补贴政策、办事程序、联系部门及电话等告之农民群众，有利于项目实施和社会监督。

- 1、购机者身份是否真实；
- 2、补贴金额是否符合政策；
- 3、补贴机具是否及时到位；
- 4、补贴机具是否符合质量要求；

- 5、乡镇是否将申请购机的农户名单在镇、村张榜公示；
- 6、补贴机具是否编号、喷号；
- 7、三包服务是否到位；
- 8、有无不法商贩套购和转手倒卖等现象。
- 9、征求购机者对补贴政策的意见或建议。

检查方式：镇乡农机站到购机户家中实地检查，县级农机部门和财政局进行随机抽查。同时，县农业局要求各乡镇的分管领导高度重视，及时组织有关人员在规定的时间内，认真搞好这次检查，检查时必须做到“三实”和“三见”即：实名、实机、实地点；见人、见机、见证件。检查中发现的问题，准确真实的作好记录。

函授总结报告篇十

20xx年行政许可科交通窗口在局领导的正确领导下，在同事们的关心支持下取得了一定的成绩，连续6个月获得了市政务服务中心月度优秀窗口称号，得到了中心领导的'高度肯定。行政许可科交通窗口全体人员遵循“热情、高效、规范、严谨、清廉”的服务原则，围绕助力“通江达海”，提升交通形象的工作目标，积极开展各项日常工作[]20xx年上半年共办理许可服务事项10500余件，其中办理道路货运许可证件500余件、从业资格证年审7000余件、运输车辆审验3000余辆。按期办结率100%，满意率达100%。

一是继续按照中心有关规定，进一步规范审批程序，坚持依法审批，提高服务质量和办事效率。

二是继续加强学习，提高行政许可科交通窗口工作人员的业务素质和工作能力。

三是进一步加强行政许可效能建设，按照“热情、高效、规范、严细、清廉”的服务宗旨，努力为办事群众营造良好的办证环境。

四是进一步加强窗口人员的监督管理，树立良好的对外形象。