

# 最新广东版六年级美术计划 六年级美术 教学计划(精选8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 直播工作总结篇一

2021年初，新年的爆竹声还未响起，一场没有硝烟的疫情战役突然打响，全国人民的心揪在了一起，关注疫情成为身边每一个人最重要的事情。在这个特殊的时期，我作为一名党员，有着一段特殊的经历。

### 一、初心，走上年轻的战场

这次新型冠状病毒让很多人的思绪回到2003年的sars病毒，犹记得当时身处上海的自己才上初一，记忆中的非典没有那么可怕，就是老师每天一遍又一遍的消毒，一次又一次领同学们去洗手，虽然整个校园弥漫着消毒水的味道，但是大家还是在迷茫和不解中欢快乐度过那一段特殊时光。

然而在信息高速发展的今天，通过电脑一“屏”之隔，大家真切感受到武汉疫情的严重。我在家“闭关”，刷着手机，看见无数的医生和护士主动请缨支援武汉，无论生死，不计报酬；我发现身边的同事主动报名成为疫情防控志愿者……我想，2003年，那个无知却又幸福的自己享受着成长的安宁，2021年，三十而立的自己在这场防疫战争中，能做些什么？于是，我义无反顾地报了名，成为一名疫情防控志愿者，成为防疫前线上的一名战士，成为自己心中负重前行的英雄。

### 二、坚持，守卫防疫的阵地

参加志愿者后，我服从组织安排，被安排在金山卫镇社区南门居委会，负责一小区居民的体温测量。工作中才发现社区志愿者大量缺人，一站就是五天，我所在的小区门口人流量大、人员复杂，不仅要测体温，还要反复做好大部分老人防控疫情的宣传工作。一天站下来腰已经疼得直不起来。有时常常遇到这样的情况，小区居民为节省时间，骑着电瓶车从测量体温处飞奔而过，我们秉承着“不放过一个，不漏掉一个”的测量原则，弓着腰也要追过去帮他测量，让所有人都安心。虽然开头出现多次“追赶”现象，慢慢地，大家都明白了门口志愿者体温测量工作的严格，也都没有了侥幸心理，大家积极配合。

五天当中连着三天是阴雨天气，风呼呼地刮着耳朵生疼，我耳骨较软，耳朵被口罩拉绳勒扁了，耳朵耷拉着直不起来，口罩反复掉下来，需要用手去扶着耳朵，一天志愿者工作结束后，耳朵早就失去了知觉。

志愿者过程中，最难以克服的还是心理这一关。做志愿者时的每一天晚上都是煎熬的，想着来来往往的人群，想着病毒的潜伏期，想着家里的老人和小孩……担心受怕让宁静的夜晚异常地漫长！但是第二天闹钟一响，仍然奔跑在小区门口，守卫着这一方“阵地”。因为我们站在小区门口忙碌的身影，很大程度上给了居民们一份心安，一份保障！

### 三、祈盼，共享樱花烂漫时

志愿者活动中也收获了很多感人瞬间，叔叔阿姨的一句“谢谢你们，你们辛苦了！”爷爷奶奶的一句称赞“有你们在，我们放心多了！”一位阿姨，我都好没来得及看见她的样子，只看见突然被塞到手里的袋装豆浆，听到一句：“我的一点心意！”转身就没了人影。我为陌生人守护，陌生人为我送上关心。灾难面前，温暖在人与人之间心头荡漾。

志愿者活动结束后，我严格要求自己要居家隔离。宅在家里，

不忘教书育人的本职使命，我开始进行紧锣密鼓的备课，对家长和孩子疏导心理和答疑解惑，为接下来的“停课不停学”网络教学做好充分的准备工作。

花从春走过，留下缕缕芳香；叶从夏走过，留下片片荫凉。在这个战“疫”中，每个人留下了战斗的痕迹，我们都在自己的岗位上奋斗过，在自己的战场上拼搏过，相信我们一定能奏响胜利的凯歌，吹响平安的号角。

听说武汉大学的樱花很美，期待那里的人们能共享樱花烂漫时……

## 直播工作总结篇二

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党员先进性的措施，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。

## 直播工作总结篇三

首先是选品，每次直播先列好清单，按顺序一个个的讲解，尽量避免在直播过程中插入其他产品，可能会打乱后续直播的节奏，这是比较考验主播临场应变能力的。

选品之后就要明确优惠信息，有哪些折扣，以哪种形式展现，是否吸引，这些都是直接触达消费者的利益点，不能含糊。

然后需要预热一波，公布直播信息到社群，或者社交平台。包括直播的产品和优惠信息，毕竟前期多点人知道多点曝光也是好的。前期还是不要在黄金时间去和大主播抢流量，错开直播时间好点。

情况允许的话在直播过程中和进入直播间的粉丝打打招呼，提醒关注，回复别人的问题。要多进行互动，不仅是你，粉丝也是需要存在感的。另外刚开始直播，难免没什么人气，在没有人为推广的前提下这是正常情况，所以不要觉得尴尬，心态要好，直播的节奏可以放慢点，毕竟万事开头难。

如果一个人讲太枯燥，可以试试两人合作，以聊天对话的形式讲解产品，但是两个人就比较考验默契度，所以最好准备脚本，先按稿来演练，你会发现气氛会轻松很多。两人分主次，主讲的讲解产品，另一个负责接入话题，做辅助。

关于产品卖点，先梳理好，适当的通过聊天话题引出来，这样多直播几次，你就能锻炼好在镜头前的表达能力。好的主

播，心理素质都是比较强大的，你对自己有自信，别人才能相信你。（前提是不卖假货）

还有一个比较关键的点，就是适时的引导下单，比如关注、送礼、抽奖、催单这些，都是为了最后成交，所以要把控直播的度，在讲述完产品和优惠信息时，需要有引导成交的步骤。刚开始的引导是会比较生硬，因为根据优惠形式的不同，引导下单的策略也会不同，没有太通用的方式，但是首先要有这个意识，就是最后都是为了成交。

最后就是尾声了，结束之前，回顾一下产品，预告一下明天的直播，再提醒关注，好好说再见，结束总比开始容易。这就不赘述了。

还有就是经常复盘，除了看数据，也要看自己整场的表情动作语言啊什么的，包括机位的调整，灯光，镜像等问题，你懂的。

最后一点，就是坚持，不要老想着一夜暴富，那么简单的话，我就不用写这段内容了。

## 直播工作总结篇四

在做好日常值班的基础上机房管理部计划还要完成以下工作：

### 一、有线电视播出、传输系统

1、数字电视标清平台ip化工程，此项工作涉及到数字节目频率调整、模拟节目变更等工作，按省公司运维部计划在3月份两会后进行。

2、各前端机房（包括县机房）光传输系统的优化扩容工作。

3、做好数字电视资讯平台的实施工作。

4、做好信息发布平台的播发管理工作。

## 二、数据业务系统

4、做好信息安全系统的技术方案工作。

5、配合好省公司数据业务部做好省宽带数据业务对接等工作。

## 直播工作总结篇五

2021年7月，中央办公厅印发了《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》，这是党中央从为党育人、为国育才的战略高度，坚持以人民为中心的教育理念，克服功利化、短视化教育行为作出的重大决策。龙陵县教育体育局对此高度重视，为落实立德树人根本任务，保障每个儿童的健康成长，及时将“双减”精神传达到学校、师生、家长层面，局领导班子多次召开专题会议，研究部署“双减”工作，具体开展情况如下。

为全面贯彻落实好“双减”工作精神，龙陵县教育体育局成立了以局长为组长，分管副局长为副组长，教育股、教育教师发展中心、教育督导室负责人及各乡镇中心学校校长、完中校长为成员的“双减”工作领导小组，领导小组下设办公室在教育股，由分管副局长担任办公室主任。为确保工作落到实处，印发《龙陵县教育体育局关于机关职工挂包学校的通知》，每名局领导负责一至二个乡镇中心学校或完中，每名局机关干部负责一至二所学校，层层压实责任，分工明确，责任到人，确保“双减”工作落实落地。

### （一）加强宣传工作，营造“双减”环境

“双减”工作是中央针对中小学生学习负担重，尤其是“校内减

负、校外增负”的现象作出的重要部署。落实“双减”工作，就是要以促进学生全面发展为导向，让学生学习更好回归校园，提升校内教育质量，规范校外教育培训，解决人民群众“急难愁盼”问题。为了让广大师生、学生家长及社会各家充分了解“双减”工作的政策要求，确保“双减”工作落实落地。一是召开专题会议，研究部署“双减”工作，2021年8月26日，教育体育局召开了全县各级各类校（园）长会议，共151名校（园）长参会，会上局长余自明传达学习了《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》，安排部署了“双减”的贯彻落实及宣传工作；三是各级各类学校于9月5日前召开了教职工会、学生会、家长会对“双减”工作进行了宣传解读。由于前期宣传工作到位，营造了良好的社会环境和舆论，确保了“双减”工作顺利推进。

## （二）加强学校管理，提高教育教学质量

落实“双减”工作，其根本目的在于促进学生全面发展，提高教育教学质量，为此，县教体局不断加强对全县各级各类学校的管理，强化学校教育的主阵地作用，让学生学习回归校园。一是要求学校必须抓好课堂教学质量。要通过变革教育教学方式，提高师资队伍水平，不断提高课堂教学效率与质量。一方面要立足学生优化课程结构和教学内容，选用多样化的教学方法与模式，充分利用信息技术辅助教学和多元化的教学评价方式，整体提升课堂教学效率；另一方面要以学定教、以教促学，把课堂教学目标落实到学生学习上，落实到核心素养培育上，充分激发学生学习兴趣与主动性，让每一位学生的学习在课堂真正发生。二是提高课后服务质量。中小学校都制定了课后服务方案，利用学校资源，有效实施各种课后育人活动。指导学生认真完成作业，对学习有困难的学生进行补习辅导与答疑，为学有余力的学生拓展学习空间。

## （三）加强作业管理，减轻学生作业负担



建立作业统筹管理机制。全县128所义务教育学校实现“一校一策”制定了作业管理，明确作业设计、布置、批改等规定。建立作业校内公示制度和作业批改监督制度，加强作业质量和作业批改管理。

#### （四）加强课后服务，满足学生多样化发展需求

2021年秋季学期开始，全县义务教育阶段学校课后服务工作全覆盖，各中小学校实行“一校一案”，本着学生自愿参加的原则，课后服务在学校每天常规教学完成后开展。全县128所义务教育阶段学校中，寄宿制学校有120所，学生在校内参加课后服务的范围和时间都得到充分保障。

#### （五）加强规范治理校外培训行为，构建良好教育生态

1. 严格培训机构审批。按照上级要求，联合相关部门对全县校外培训机构进行专项治理，并在2021年秋季学期开学前，就学科类培训进行了重点规范，要求严禁利用周末、节假日、寒暑假开设课程。经整治，现已备案通过审批的线下培训机构，唯有“龙陵县松鼠培训学校”一家，目前“营转非”手续已经基本完成。全县已不再审批新的面向义务教育阶段学生的学科类校外培训机构。同时，发放了《致学生家长的一封信》，使家长及学生对辖区内的校外培训机构有清楚的认识，理性选择课外培训。

## 直播工作总结篇六

不管是基于品牌传播、市场营销还是视觉美学角度，用品牌色装修直播间都是最佳的选择。使用品牌色既可以巩固、提升品牌及其产品在消费者心中的形象，可以做到差异化营销，同时，也最能够表达直播间的产品定位和情感态度。

如图：雅诗兰黛（左一□□sk-ii□左二）的直播间装修色调由品牌色延展而来，使人容易产生品牌联想，通过色彩给消费者

传递了品质、信任的直播间形象和心智认知。反之，当lamer直播间（右一）色彩选择与品牌色相差甚远时，直接导致消费者对店铺信任感降低。

商品与直播间是一个整体，两者相辅相成。根据商品颜色结合店铺形象定位，来选择匹配的色彩统一布控，能让直播间呈现出整体、协调、舒适的心理感受，并传达给消费者一定的正向的心智认知。

下图是以商品色结合店铺定位装修直播间的典型案例。左一、左二传达出古风、和谐的形象认知；左三传达出甜美、平价的形象认知；右一传达出自然、有机的形象认知。

**嫁娶喜品/活动促销：**选择红色。红色热情，刺激性强，是我国传统的喜庆色彩。适用于嫁娶喜品、珠宝配饰、美容化妆品和活动促销。

**食品饮料/户外活动：**选择橙色。橙色温暖，有健康、活力、勇敢、自由等象征意义。橙色和很多食物颜色相似，最易引起食欲，所以适用于食品、家居、运动时尚、儿童玩具等品类。

**儿童用品/快消品类：**选择黄色。黄色娇嫩，给人明亮、灿烂、愉快、柔和的印象，也易引起味觉条件反射，适用于儿童用品、食品快消、艺术类的直播间装修。

**母婴亲子/婚恋节日：**粉红粉蓝。粉红粉蓝温柔纯净，给人安全温馨、柔和舒缓、甜蜜幸福的感觉。适合母婴亲子、婚恋品类。

**数码电器/科技品类：**选择蓝色。蓝色理智，给人清新、舒畅、沉稳、信任的感觉，同时还能表现出和平、淡雅、洁净、可靠的内涵，适用于数码电器、科技类品类。

珠宝配饰/高端家纺：选择紫色。紫色给人优雅、高贵、神秘的感觉，适用于婚恋用品、珠宝配饰、高端家纺、奢侈品类。

医疗保健/果蔬苗木：蓝绿色。湖蓝和绿色给人平静、安全、新鲜、自然的感觉，适合医疗保健、果蔬苗木品类。

红色虽好，但不可滥用。陈茜在《色彩营销对消费者购买行为的影响》中做过一个对比实验：以“双 11 大促”为研究背景，蓝色环境下，超过 50%的消费者会选择贵的产品消费，而红色环境下，仅有 21%的消费者会选择贵的产品消费。甚至消费者在蓝色环境下比红色环境做出购物决策的时间更短、更快，原因是蓝色使他们感觉平静、安宁，愉悦度更高，促进了他们做出购买决策。

直播间装修除了商品本身，还应该根据季节、节日、活动主题及时更换，既可以增添节日氛围，助力营销，又可以避免用户视觉疲劳，增添新意。

例如：春节和元宵节选择红色系，热闹喜庆。情人节和女王节选择玫粉色、玫紫色，温柔浪漫、高贵典雅。清明节、端午节、开学季选择绿色、青色，清新活力、充满生命力和希望。中秋节和重阳节选择黄色、金色，是秋季的颜色，象征着温暖和丰收。圣诞节选择绿色、红色、金色，蕴含着欢乐美好的精神内核。

## 直播工作总结篇七

在画家眼中，处处风景如画；在诗人眼里，风景如诗如画；在作家笔下，风景则会化作一个个动人心魄的故事。即便是在普通人眼里，每个人的眼中也有不同的风景。

人生处处有风景。每个人的成长环境不同，生存环境各异，即使对于同一处风景，在不同人的眼中也有不同的视觉与感悟。怀着积极的心态去观赏，则能发现原来景致极美，置身

其中自然会如痴如醉；如果带着有色眼镜，用挑剔的眼光去看待，则怎么也感觉不到景色的美好。

也有人说人生的意义不在于它的结果如何，而在于欣赏沿途上的风景。说的也是，在人生的每一个阶段都不失美好的景致，即使是在最困难的时候，如果换一个角度、换一种心境，则一切都成了被自己观赏的风景，我们要学会做一个喜欢欣赏、会欣赏风景的人。心中有爱的时候，世界是一种风景；一个人孤独的时候，世界则是另一种风景。风景毕竟是风景，哪怕同一处景观，还会有四季变化。欣赏它，人的心情就能\*静下来，安静地感受生命存在的美好质感。欣赏美，从美中发现生命的美好，会让生命因此而变得更加明亮。

其实，景色到处都有，就看你心中有没有景、会不会用心去欣赏。心中有景，眼中才能看到景色，人生中才可能欣赏到美丽的风景。有了这种心态，即使你失去了一处你最爱的风景，也不值得因失去而为它去死，但是你会因失去而更深的记住它，因此而产生了回忆的词汇，常常会因回忆而思绪万千，或是思念，或是牵挂。或是伤心感慨的说：“再见了，我眼中的风景”。也会因此而加倍珍惜在那处风景里留下的足迹。

总之，人总是在失去中长大，迷惑总是在失去时觉醒。要把回忆当作人生快事来享受！有了这种境界也就达到了人生最高境界。

## 直播工作总结篇八

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"。

## 直播工作总结篇九

### 2017元旦文艺汇演活动总结范文1

为丰富校园文化生活，充分展示我校艺术教育成果，发展学生个性特长，提高广大师生鉴赏、展示艺术美的能力，陶冶高尚的情操，进一步弘扬我校优良的校风、教风和学风，加

强校园精神文明建设，通过文娱活动，给学生提供展示自我的舞台，我校于2013年12月15日，全体师生在礼堂举行了主题为“欢庆元旦 放飞梦想”2014元旦文艺汇演庆祝活动。此次汇演原定于12月30日下午进行，由于山区学校在寒冬里地面易结冰，故活动提前到12月15日。

为保证文艺汇演的节目质量，本次活动自9月19日开始下发通知到节目正式演出，各班同学都积极响应，认真准备，争相参加。在学校团委、工会等部门的具体领导下，经过学校领导班子、团委、工会和音乐组老师的反复审查、把关，最后确定正式演出节目22个，其中学生节目19个，教师节目3个。

整个演出过程井然有序、热烈、欢快，检阅了我校素质教育的成果，展示了我校师生良好的精神风貌，给新年带来了喜庆气氛。

本次元旦庆祝活动在一片欢腾的歌舞声中拉开了帷幕。首先由邓校长亲切致辞，对过去一年中的工作进行了总结，并对学校来年的工作进行了展望，并代表学校向全体师生致以亲切的问候，送上了诚挚而美好的祝愿。紧接着就是学生们的精彩表演。在主持人热情洋溢的解说下，歌曲、舞蹈、小品、朗诵等多种表演形式悉数登场，可谓好戏连台。五年级2班的舞蹈《草原上的小骑手》、六年级的舞蹈《榴花似火》青春飞扬而不失童真；小品的登场，也给这喜庆的节日增添了些许笑声。随着演出的推进，节目越显得精彩纷呈，这无不彰显着同学们的青春与活力。本次元旦文艺汇演在一片欢乐与温暖中落下了帷幕。

由于演出时间所限，不少优秀节目未能在正式演出中得以展示，在这里，我代表学校对这些班级和同学的辛勤努力表示感谢。希望获奖同学再接再厉、继续努力，争取更大成绩，更希望全体同学以此为契机，在今后的学习生活中志存高远、拼搏进取，夯实文化基础，加强特长学习，为自己的一生奠基，为学校的发展争光，努力把自己练就成为“有理想、有

道德、有文化、有纪律”的合格新人。

## 2017元旦文艺汇演活动总结范文2

岁月如梭，光阴似箭。难忘的2013犹在心间。公司一年运营的结束，也是新一年的开始，崭新的2014年已经来到眼前。公司秉着自强不息的奋斗精神、居安思危的忧患意识、厚德载物的道德观念、以人为本的行为准则，始终坚持以事业发展吸引人才、以企业文化凝聚人才，着力营造和谐共进的工作氛围，提倡互相理解、帮助与支持，提供良好的工作环境，积极开展多样化的、丰富的业余文化生活以使每位员工充满激情的工作和生活，使员工的个人发展与公司发展紧密相联，增进了公司发展的凝聚力。公司通过建立科学的人才招聘、培养、考核、选拔、晋升机制，为每位员工在希迪的事业成长上提供强有力的制度保障，让每一位希迪员工在这里施展才华，体验成功的喜悦。

然而，公司举办文艺汇演最能反应员工的精神面貌。文艺汇演是公司团队文化活动的最高形式。可以说，没有团队活动，就不会有团队。时光飞逝，公司一年的经营活动告一段落，员工一年的劳苦辛酸，公司一年的艰难曲折，都在欢歌笑语中得到了释放与诠释。百感盈腔，幸福可洒。一张张灿烂的笑容，是员工从心底里流露出的对工作与公司的写意。

经过一个月的准备，公司的文艺汇演顺利结束，大家欢聚一堂，无论在跳舞、表演上都让所有人耳目一新，看到了另一面的同事，的确和工作中有很大的不同，完全展现了另一个自我。通过公司的这次汇演，的确让我感触很多，也有很多值得总结的地方。

### 1) 团队合作

短短一个月的时间，而且还都是在不影响正常工作进度的基础上，准备这样的一个汇演的确有些让人心里没底，所以开

始之前的要求，也只是期望大家能够顺利把节目表演完成。但是结果却是出乎所有人的预料，能够有这样的效果的确不易。这与团队的和谐与密切的合作是分不开的，也难怪结束后厂长在总结中说到对公司未来的发展充满信心。就是从团队表演的效果得出这样的结论，凝聚力很强的团队，没有什么困难是不可战胜的。

## 2) 新的认识

也许是工作的关系，平时内向不太爱说话的同事，给身边人的第一印象就是也可能不会太积极的参与到节目中来，但是结果呢？又是一个惊喜！当音乐响起，身体转身的那一刻，完全变成了另外的一个人，在美妙的旋律中尽情的展示着自己另一方面的才华，让在场的所有人都目瞪口呆。

## 3) 来自于自信

有的同事，由于工作的关系，没有太多的时间去排练，跳舞不那么自然，表演也是一样，但是这些同事经过多年的工作，尤其在工作中积累了自信。有几个同事都是第一次跳舞，表演的效果还是令人惊叹的！来自于天赋？我想不是，来自于自信心。

对每一个人都有每个人的位置，“天生我才必有用”关键是自己能够努力的发现自己的“才”并找到合适的平台去展现自己的“才”那么每个人都会在自己的人生路上取得成就！

公司的文艺活动，丰富了员工的精神文化生活、陶冶了员工的情操，使员工之间最大限度地打破彼此的职业界面和工作角色，回归作为人原有的性格本真。让员工可以发现彼此之间许多新的闪光点，产生许多增进关系的新触点。原本在工作中作为同事关系的诸多直线棱角，就会在这样的活动中逐渐被磨平打滑，进而拉近情感的距离，提高工作中的协作能力。



总之，这次文艺汇演的成功举办，凝聚了我们迪赛诺员工的心血和汗水，是大家团结奋斗，共同努力的结果！

### 2017元旦文艺汇演活动总结范文3

2013年12月30日上午，我校全体师生在神马集团俱乐部举行了盛大精彩的元旦文艺汇演活动。这次活动由于学校领导高度重视，团委和工会精心组织，各部门大力配合，全体师生积极参与，演出活动取得圆满成功。

本次活动自11月3日开始下发通知到节目正式演出，各班同学都积极响应，认真准备，争相参加。在学校团委、工会等部门的具体领导下，经过学校领导班子、团委、工会和音乐组老师的反复审查、把关，最后确定正式演出节目24个，其中中学生节目19个，教师节目5个。

整个演出过程井然有序、热烈、欢快，检阅了我校素质教育的成果，展示了我校师生良好的精神风貌，给新年带来了喜庆气氛。

#### 一等奖

高二(10)班：小品——《搞笑英雄》

高一(2)、(5)高二(2)班：街舞——《元素酒吧》

高二(9)班：武术表演——《精武门》

高二(3)班：女声合唱——《独立》

#### 二等奖

高一(5)班：电声乐队——《天使》

高一(9)、高二(9)班：武术表演——《武术对练》

高二(5)班 □ □young sanlight□

高一(9)班： 吉他弹唱——《爱我别走》

高三(7)、高一(6)班： 舞 蹈——《拉丁舞》

七(1)、八(2)班： 歌 伴 舞——《桃花谣》

三等奖

高二(6)、高三(3)班： 诗 朗 诵——《阅读中国》

高一(5)班： 民族舞蹈——《掀起你的盖头来》

高一(5)班： 歌 伴 舞——《山路十八弯》

高一(5)班： 古筝合奏——《女儿情》

高二(5)班： 现 代 舞——《如火青春》

高二(5)班： 民乐合奏——《金蛇狂舞》

高二(5)班： 歌曲联唱

高一(5)、高二(9)、高三(3)班

男声合唱——《我的未来不是梦》

高二(5)班： 男女声合唱——《我和我的祖国》

特殊贡献奖

高一(5)班、 高二(5)班

由于演出时间所限，不少优秀节目未能在正式演出中得以展

示，在这里，我代表学校对这些班级和同学的辛勤努力表示感谢。希望获奖同学再接再厉、继续努力，争取更大成绩，更希望全体同学以此为契机，在今后的学习生活中志存高远、拼搏进取，夯实文化基础，加强特长学习，为自己的一生奠基，为学校的发展争光，努力把自己练就成为“有理想、有道德、有文化、有纪律”的合格新人。

## 直播工作总结篇十

对于网店来说，一年里总有几个时段是销售的旺季，这不“双十一”才过去不久，“双十二”又和广大买家们见面了。对此，作为淘宝卖家的我们确实该好好感谢下马先生，他不仅开创了淘宝这个最受欢迎的网商平台，让不少像我这样想要创业的人开创出自己的事业，而且他更是创新网络营销模式，开启了中国的“双十一”“双十二”购物狂潮，让不少卖家和买家都成为其中的受益者。

我是卖茶的，地道的武夷山茶，从我的淘宝店开业至今，也见证了多次“双十一”的火爆场景，于是今年在不少茶友的建议下，经过与家人商议也欣然参与了今年的“双十一”活动，首次参与这种活动，也遇到了不少问题，最直接的问题就是发货问题，面对来自全国各地茶友们的订单，我和客服完全忙不过来，只能动员全家一起上阵。万幸忙碌的双十一过去了，经过“双十一”促销的洗礼，面对接下来的“双十二”，我也充满了信心，决定最大力度的回馈广大爱喝茶的朋友，全店大部分商品首次做到8折。这一活动一经上线发布，就迎来了广大朋友们的光顾，获得了大家的支持。同时我也吸取了“双十一”发货慢的教训，对不少地方远的顾客自己贴钱，选择最快的顺丰快递。顺丰，不愧是快递业的领跑者，也难怪是比其他快递价格贵，双十二当天我打包发货，没几天就收到了茶友们确认收货且好评的评价。

顾客的好评，无疑是对我们真诚付出的最大肯定，鞭策着我们更好的为广大朋友们服务，绝不因活动而降低产品质量，

服务质量，恰恰相反在这个特殊时节更要全心全意的为大家送上最好的服务，因为这个时节才是真正考验商家的时刻。为什么这样说?因为在与我淘宝店买茶的买家们交流中，听到过一件这样的事儿：去年的双十一，该买家在某店买了件衣服，而卖家以双十一量大快递紧张为由，迟迟不发货，原来是该卖家都断货了，在等进货后才给这位买家发货。后来，这位买家给了中评，也再没去该店买过东西。所以说，越是重大活动越是考验店家的时刻，如果这个时候店家依然很好，这样的店家在日常销售中也绝对差不了。

所以，面对忙碌的双十一、双十二，我提前就做足了准备，不仅精心挑选出一批好茶满足茶友们的需求，而且在服务方面更是一如既往的贴心，在双十二中甚至为较远的茶友们贴钱发顺丰快递，我的这种做法也得到了大家的支持，两场活动下来我店铺的业绩也都不错，尤其是在“双十二”活动中。

活动结束后，我统计发现，活动期间在我店铺购买茶叶的朋友，老顾客明显多于新顾客，对此我由衷的感到高兴，老顾客多于新顾客说明我的茶叶和服务得到大家的认可，这将是 我坚持卖好茶最大的动力，谢谢你们。