

最新年工作总结的(优质9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

年工作总结的篇一

半年已然过去，回首这半年来的工作在物业公司和管理处领导的亲切关怀下，我部的工作按照预期的工作计划完成，安保部上半年工作总结。其中，内保人员及中控人员发现楼内推销及闲杂人员150余人次，处理突发事件14起，完成客户单元安全检查31次，二装施工51家，对客消防宣传1次，协调厂家消防设备测试1次，在非办公时间发现客户未锁门情况60余起，半年来，较好地完成了本部工作，但是工作中还存在着很多不足之处，具体总结如下。

第二部分：主要工作事项及任务目标完成情况

(一) 内部管理：

1、两名内保领班到位，另外提拔一名内保为领班。

2、档案管理：

二装档案统一归档到客服部管理。

部门的其他档案统一归档至综合部管理。

3、完成大厦的各项常态业务管理流程的编写及修订工作。

(二) 内保管理：

1、完成内保架构建设，招聘领班到位，实施3班2运转，综合

考核工作制，工作总结《安保部上半年工作总结》。

2、规范内保队员的内务管理工作。

3、严格实行保安巡逻签到制度(在每层的消火栓内放置内保人员签到表)。

4、抽调内保人员配合公司对25层画廊进行24小时的不间断看护工作。

5、紧急突发事件处理流程图的制作上墙。

(三) 消防管理：

1、培训工作：管理处新员工入职培训3次，部门员工消防知识培训2次，为亿法半导体客户提供消防知识培训1次。

2、消防、地震知识对客宣传1次。

3、消火栓设施检查1次。

4、消防工作协调会2次，消防设备测试1次。

5、办理二装施工手续5家。

6、消防应急预案的修订、消防应急处理指挥流程图的制作上墙。

7、突发事件处理：14层棕榈树因彩灯电线发生短路引起自燃事件。地下三层因车辆撞坏喷淋头的跑水事件。因楼内客户在步行梯前室吸烟，将未熄灭的烟头直接仍到垃圾箱内，造成垃圾箱冒烟2起，因楼内客户在卫生间内吸烟，将未熄灭的烟头直接仍到纸篓内，造成纸篓冒烟1起。

(四) 车场管理：

- 1、完成自行车场存车手续的续办工作。
- 2、车场管理工作协调会3次，车场设备维修工作协调会1次。
- 3、规范大厦机动车北出入口的管理，在出入口东西两侧开设专门的行人出入通道，由车场管理员提示出入大厦的行人走专用通道，防止因挡车竿砸人事件的发生。
- 4、因车场管理工作较为混乱，协调车场管理方更换驻场保安队长2人。
- 5、突发事件处理：南北车辆出入口挡车竿砸人事件3起(北口2起，南口1起)。车辆过高撞地库入口2起，撞南出口竿1起。外保队员内讧打架事件1次。

第三部分：工作中存在的不足、发现的问题及采取的措施，以及得到的经验体会。

- 1、车场管理人员形象较差，岗上用语服务质量有待提高。
- 2、内、外保队员及中控员流动性较大，队伍不稳定。
- 3、内外保队员缺乏系统的培训。
- 4、设备问题：车场收费系统、保安监控系统及消防报警系统的故障长期得不到修复，影响部门的正常工作。
- 5、部门管理人员少，不能对员工实施全方位有效管理和培训

年工作总结的篇二

销售目标：

初步设想20xx年在上一年度的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定期望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

1、办事处为重点，大客户为中心，在持续合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，个性是那些推广双达品牌的办事处，必须要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售状况，个性对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司能够选取某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润能够消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司务必做直销时那我们就没有选取了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品

不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。此刻的大公司采购都分得十分仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（那里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

销售部管理：

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应用心参预客户报价，处理销售中产生的问题

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务状况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核资料，能够促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有用心的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训资料包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们思考、定夺。

2

转眼间20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是个性的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成状况

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万，其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在20xx万左右），大口径蝶阀（dn2500万以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货状况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，这天和昨日不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种状况存在公司各个部门，公司就应有适当的考勤制度，有不良现象发生时不就更应仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时带给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。就应说，只要我们战略得当，战术得当，用

人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司就应以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，但是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2)例会定期的例会能够了解各部门协作状况，能够共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行状况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4)公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的用心性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有用心性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我推荐工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，用心性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

3

一、本年度工作总结

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与

经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三. 市场分析

此刻太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四. 20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标

一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的想法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们必须全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

年工作总结的篇三

《初中体育自我锻炼能力的研究》这一课题已于20xx年6月22日经延安市教育教学研究中心批准立项。我开展本课题的研究，主要针对本校学生的特点，进行全面的体育自我锻炼能力学习现状调查研究，比如采取问卷形式，调查学生对体育自我锻炼能力学习态度和方式，每天练习自我锻炼的时间，对体育自我锻炼的困惑等方面，从中探索体育自我锻炼能力的研究。

我研究课题的目的在于，增强学生体质和缓解压力这与初中生的自身需要有密切的联系，培养正确体育锻炼意识对青少年今后的学习习惯和兴趣有着重大的意义，让青少年能自觉的锻炼意识，同时形成自己所喜爱和擅长的体育锻炼项目。

可使得青少年学生能在无监督的情况下进行自我身体锻炼，在处理问题时独立思考，逐渐形成独立的人格。通过日常的初中体育教学实践，贯彻新的体育课程标准的要求，改变课堂教学的方法和模式，在实际的教学过程中，培养学生体育自我锻炼能力。

我通过在网上学习体育，了解初中体育自我锻炼的现状，学习《新课程标准》，与我校七、八、九三个年级学生和体育老师进行交流，为课题研究提供了研究背景和理论依据，确定了课题研究实施方案。

学生，缺乏课外体育锻炼的兴趣和习惯，不能自觉地进行课外体育锻炼，学校运动场地器材不足，不会运动技能，学业紧、压力大等方面，限制了部分学生锻炼的积极性。导致现在的学生体质出现严重问题，学生体育锻炼的基本规律的把握和锻炼方式存在明显的欠缺。

年工作总结的篇四

1、明确活动目标

通过开展经典诵读活动，培养学生良好的阅读习惯和阅读兴趣，开阔视野，增长知识，发展智力，活跃思维，陶冶情操，传承并弘扬中华优秀传统文化，传承中华美德，促进学校人文化发展，提高办学品位和办学特色。

2、落实活动方案

与日常教学相结合。除安排的校本课外，每周四下午课外活动（单周诵读、双周写字），各班按照不同学段的内容开展中华经典诵读活动。师生集体共读经典，共赏美文，共写佳句，进行经典吟诵、演讲，分组背、个别背、接龙背、默背、书写比赛等学习游戏活动，为经典诵读拓展更宽的道路。

与学校养成教育活动相结合。开展“人人读经典、做谦谦君子”活动，利用语文课前2分钟时间，采用教师带读、学生齐读、优生领读、学生自由诵背等多种形式，让学生坚持天天吟诵；并提倡制定恰当的周背诵量，力求达到这个小目标。语文老师每天要与学生共同进行诵读活动。每节语文课前准备2分钟，开展“课前一吟”活动，做到读而常吟之，学生全员参与。每班可选一名普通话及朗诵较好的学生做带读的小老师。每周末语文教师将本周所吟诵的古诗文进行简单的讲解赏析，或进行诵读指导。

与班队活动相结合，每班每月可抽出一至两节班队课作为经典诵读活动课，将本月所吟诵的古诗文全面复习，或在班级内举行吟诵表演。举行古诗文默写或经典文化手抄报、书画展览、凡人凡言征集等活动。

与亲子活动相结合。鼓励、倡导学生家长参与经典诵读，督促学生每天回家进行10分钟经典诵读活动。倡导家长和孩子一起读，积极营造浓厚的家庭诵读氛围。

注重校内向校外延伸，激励学生利用节假日开展多种形式的读书活动，多读多背从而多用，不增加负担，不断地激发学生的阅读兴趣。开展“优秀诗文朗诵会”、“诵读小小擂台赛”、“读书大王”等评选活动。

为调动学生参与诵读和创作的积极性，学校将通过灵活多样的方法开展丰富多彩的课外经典阅读活动，为学生搭建施展的平台，不断提高小学生课外经典阅读的兴趣，使优秀诗文诵背和阅读课外书籍活动成为学生课外生活的一件乐事。

1、举行了“中华诵经典诵读行动”的启动。

(1) 学校举行“中华诵经典诵读行动”的启动仪式。进行国旗下讲话，使师生明白讲普通话、诵读经典的意义和重要性，倡议师生亲近母语，共同行动。

(2) 各班利用班队会深入开展推广普通话的宣传工作。各班主任结合本班学生的实际设计丰富多彩的内容，通过主题班会，让学生明白，作为中华民族的一分子，说普通话，写规范字，诵经典文，一定要从我做起，从现在做起。

2、积极组织师生参加各级各类比赛，提高全体师生人文素养。

(1) 学校通过师生比武这个平台选拔优秀师生，通过培养诵读尖子，从而进一步弘扬中华优秀传统文化，推广普通话、推行规范汉字，激发少年儿童对中华优秀传统文化和祖国语言文字的学习和热爱，增进爱党爱国爱社会主义的情感。

(2) 举行全校学生规范汉字书写大赛，从中选拔书法苗子，展示学校写字教育成果，进一步提高广大学生的规范汉字书写水平，弘扬中华优秀传统文化。

4、各班组织学生根据经典诗文进行写读书笔记、创编童谣、编写手抄报、编写书籍等活动，并定期举办交流评比。

5、本学期学校举办了“经典阅读活动”，结合各项诵读竞赛，开展经典阅读故事会、读书心得交流会、优秀经典诗文朗诵赛、辩论赛、读书笔记展评等活动；并组织师生参加各级各类经典诵读比赛，通过活动，来检测学生诵读效果，激发学生诵读经典的热情。

6、建立了学生的诵读档案，积累了一系列过程资料，如：学生诵读情况分析、家长意见征询、班级活动方案等好做法经验推广。

1、丰富了学校的文化内涵。

(1) 通过实践，初步探索出一条符合本校实际的中华传统经典诵读的路子，营造学校文化氛围。

(2) 初步建立中华经典诵读教材体系、学生评价体系，探索教师导读的方法，培养了一批导读骨干。

(3) 把中华优秀传统文化的经典优秀思想与学校教育、管理的实际情况相结合，创新学习管理，办人民更满意的学校。

2、全面提升了学生的综合素质

(1) 在诵读实践中，感受中华经典的魅力，提高记忆力，积累语言，促进语文素养的提高。

(2) 陶冶情操，发展个性，提高道德修养水平，使学生具有更佳的学习、生活状态，促进各门功课的学。

(3) 是锻炼了学生各方面的能力，学生通过自编自演节目、办手抄报，动手能力，思维能力，协调能力，艺术鉴赏力等等都得到了极好的锤炼。

3、提高了教师的文化底蕴

(1) 通过活动，理解中华传统经典对学生做人、做事、学习等方面的重大影响意义，陶冶自己的情操，树立更好的学习、生活的态度，积极投身于教育、教学之中去。

(2) 掌握小学生经典诵读的方法，初步能创造性地展开活动，提高诵读效果。

1、总体目标

通过学校和家庭组织小学生诵读、熟背诗文经典，让他们在一生记忆力最好的时候，以便捷的方式，获得主流文化的基本熏陶和修养。

2、具体目标

- (1) 培养小学生的注意力和记忆力。
- (2) 帮助小学生养成良好的行为习惯，心地向善，修养提高。
- (3) 提升学生语文水平，培养学生良好的语文素养。
- (4) 培养小学生读书兴趣，增加各方面的素养。
- (5) 引导父母子女一起诵读，增进亲子感情，提升家庭文化品位。

3、诵读内容

主要诵记内容以新语文课程标准中推荐的优秀古诗文、及经典优秀选文为主。（其中有：《三字经》、《百家姓》《千字文》《弟子规》《老子》、《论语》、《孟子》、《大学》《中庸》，《诗经》等经典的选萃；等。）分低、中、高三个阶段，6年完成。

一年级：校本教材优秀古诗文24首；《三字经》。选萃。

二年级：校本教材优秀古诗文48首；《百家姓》。。

三年级：校本教材优秀古诗文72首；《弟子规》选萃。

四年级：校本教材优秀古诗文96首；《千字文》。

五年级：校本教材优秀古诗文 120首；《论语》《大学》《中庸》选萃。

六年级：校本教材优秀古诗文150首；《诗经》《孟子》选萃。

4、教学原则和方法

a□原则

模糊性原则：不求甚解，只求熟读成诵。

差异性原则：承认学生个体间记忆思维等的差异性。

自主性原则：允许学生在规定阶段完成规定内容外，诵读更多的经典，并给予相应的评价。

鼓励性原则：以鼓励为主，引导学生热爱经典为根本。

b□方法

(1) 人人参与，个个提高。

(2) 每日在校读10分钟。在学校由老师（以语文老师为主，不限于语文老师利用经典诵读课背诵）。

(3) 每周利用星期二的校园广播进行赏析品诵，并结合语文学科教学时间进行评点。

(4) 回家后，再由家长带动诵读（亲子诵读）10分钟。

5、教学评价

采用形成性评价和跟踪性评价的方式。依照“熟读成诵”的特点，评价之鼓励性质大于测试性质。采取“每周评价”、“每月评价”、“每学年评价”、“弹性评价”方式。

1、每周评价

评价的时间是星期三活动。以年级为单由班子考核，全班或小组齐诵通过。

2、每月评价

评价时间是每月份的最后一个星期四的阅读课。依托全校活

动，开展各种形式的诵读活动。

3、每学年评价：采用专项考核的方法给学生定级。每学年一级，共6级。由教导处组织老师考核六年级，组织部分优秀学生考核其他年级，如：六年级考核五年级，以此类推。

4、弹性评价：根据学生需要、结合学校活动开展适时适度评价，鼓励学生跳级考级。

经典浸润人生，书香伴我成长。经典诵读犹如一道亮丽的风景，为我校师生带来了一片生机，我们坚信，只要全体师生共同努力，勤奋工作，我校一定会在经典诵读的道路上走的更坚定，更扎实。

年工作总结的篇五

一、确保元旦、春节期间中心安全保卫工作

1、制定“双节”期间中心安全保卫工作安排，为使中心员工平安渡过“双节”，发布“节日温馨提示”及有关防火、防盗通知、通告等信息。

2、“双节”前对全中心进行了安全检查。对在检查中发现存在安全隐患，现场予以解决。

3、为加强各监控盲点的治安管理，增加保安24小时值班；

二、安全工作管理情况

1、完善了各类安全管理制度、各类安全紧急预案、安全考核制度，层层落实签订了安全生产责任制，相关人员签定了____年度安全协议书，明确了各自的职责及工作要求，责任夯实到每名管理人员身上，进一步增强了员工做好安全生产工作的责任感和使命感。

2、在2月份认真组织开展了“企业防火宣传教育”活动，进行了安全操作规程学习、安全知识培训、各类事故案例、相关安全生产法规等，全面提高安全生产意识，将安全生产意识深入人心。

3、制作了消火栓与灭火器的月检卡，安保部领班负责每月对消防设备进行检查，充分保证了消防设备在突发情况下能够“拿得出、用得上”。

三、宿舍流程管理情况

加强对员工宿舍的管理是安保部一直以来坚持做好一项重点工作，只有给员工创造一个舒适、安全、健康的住宿环境才能体现中心“以人为本”的思想作风。

1、为宿舍人员进行了合理的宿舍分配、对工作、下班时间不一样的人员进行调整，保证人员夜间休息不受影响。

2、制定了神东国际交流中心《员工宿舍管理办法》、《员工宿舍物品摆放标准及规范》、《员工宿舍管理员岗位职责》、《员工宿舍违规处罚细则》、《宿舍外来人员管理制度》、《员工宿舍入住手续》等6条宿舍相关管理规定，对员工宿舍及宿舍长进行调换，给新的宿舍长重新制定了工作职责。明确任务，实行宿舍长、领班、经理层层管理责任制。

3、为了加强宿舍夜间管理，安保部派专人对员工宿舍进行全天值班制度管理，夜间有外来人员必须经宿舍管理人员的同意后方可出入，保证员工的生命及财产安全。

4、建立员工信息档案，安保部对不同部门及不同工种住宿员工进行登记备案。

四、存在主要问题：

1、绩效考核奖金分配拉档不大，还不能充分调动大家的积极性。

2、强化制度落实，加强制度管理，在执行中还有不到位地方。

一、认真学习，提高素质

在中心的大力支持下，安保队伍不断扩大，解决了安保部人员短缺的问题。在新的一年里加强安保队伍正规化建设，加强安保队伍素质建设，全面提高安保工作水平，切实担负起维护中心治安稳定。树立良好的安保形象，转变旧的工作作风，团结一致，把中心的安全保卫工作做实，把中心的各项规章制度及安全保卫措施落实到实际工作中去。

1、规范员工在职培训，不断提高员工的素质。

完善部门人员编制，认真制定年度培训计划，精心组织员工进行培训。旨在通过员工培训制度化手段，使安保队伍专业化。

2、加强骨干队伍建设，保持安保队伍稳定。

安保部增加安保巡逻岗，对中心各个楼层、通道定时巡逻，及时发现各类安全隐患，并对其他员工进行监督。每月组织员工评出前三名，并实行不同层次的奖励，以激发员工不断提高自身的工作能力，以公平、公开的方式培养、选拔优秀员工。

二、加强内部治安管理，确保中心内部稳定

为了维护中心治安稳定，进一步加强中心内部安全防范工作，认真落实安全保卫责任制。

1、值班人员加强巡逻，严密防范

利用中心安装的监控设备，严防事故的发生。重点加大对破坏、盗窃、等案件的打击力度，为中心创造一个良好的治安环境。对外来来访人员做好严格登记，安保巡检员每隔1小时对整个中心的通道进行巡查，及时处理突发安全事件，确保中心全体员工的人身和财产安全。

2、加强宿舍管理，严格执行宿舍管理办法

(1)、坚持不定期对宿舍进行安全防火检查，确保员工宿舍安全

员工宿舍安全防火工作十分重要，安全检查，发现不安全隐
患及时纠正，并对发现有违章使用电器的员工进行教育。

(2). 坚持每天检查宿舍卫生，确保员工宿舍干净卫生

为了培养员工良好卫生习惯，保证宿舍干净整洁，根据宿舍管理办法有关规定严格检查。检查过程中，对于表现较好的宿舍，将通报表扬;对表现较差的宿舍，将通报批评，并按照宿舍管理办法相关规定给予处罚。

(3). 坚持每天检查宿舍纪律，确保员工就寝纪律

为了使每位员工养成良好作息时间习惯，确保员工晚上就寝安全，严格查寝。查寝中，发现未在规定时间内归寝且没有正当理由的，按照宿舍管理办法的相关规定进行处理。

(4)、充分发挥宿舍长的作用，做到每月跟宿舍长进行一次交流，共同抓好员工寝室工作。

三、消防管理，预防火灾事故

20____年，我们将在现有的基础上，进一步加强对消防工作的管理。认真学习，加强防火安全工作的管理和检查力度，

做好消防器材的检查、维修、保养工作。

年工作总结的篇六

为了推动“中华经典诗文的诵读”活动，让学生心灵中不断产生潜移默化

的作用，为加深师生中华文化底蕴发挥积极的作用。

一年级：第一学期：《三字经》；第二学期《三字经》

二年级：第一学期：古诗23首；第二学期：成语故事，成语积累

三年级：第一学期：中段古诗20首；第二学期中段古诗25首

四年级：第一学期：中段古诗20首；第二学期中段古诗25首

五年级：第一学期：第一单元古诗、对联；第一单元宋词部分及名言

教师自定内容：《龙凤字经》、《疯狂背诵古诗》、《三字经》、《弟子规》、《论语》、课标规定的60首古诗、《成语世界》等资料。

1、测评

自测。各年级各班根据学校规定的必读必背内容，开展平时的诵读活动，并进行自测，自测采用六级三段制。

抽测。期中后各班自测结束，学校将对各班自测情况进行检

测，检测主要采用抽测，在各段抽几位学生进行检测，将他们的完成百分比与各段的百分数相结合，以确定分值，并将

检测结果与各班的学科竞赛成绩结合。

检查项目包括诵读时间落实情况、诵读内容完成情况、学生背诵、熟读、诵读达到的程度和数字统计、学生结合诵读抄写或默写情况等。

交流。校内每学期要开展一次集体和学生个人的诵读比赛，评选出优秀年级、优秀班级和优秀个人。

2、奖励

附：60首古诗各年段的要求国学经典诵读方案

八年级传统经典诵读教育

实施方案

1. 归园田居

2. 使至塞上

3. 渡荆门送别

4. 登岳阳楼

5. 长歌行

6. 野望

7. 早寒江上有怀

8. 望洞庭湖赠张丞相

9. 黄鹤楼

10. 送友人
11. 秋词
12. 鲁山山行
13. 浣溪沙
14. 十一月四日风雨大作
15. 雨霖铃
16. 渔家傲
17. 蝶恋花
18. 水调歌头明月几时有
19. 清平乐
20. 鹊桥仙
21. 踏莎行
22. 一剪梅
23. 满江红
24. 卜算子
25. 青玉案
26. 破阵子
27. 一剪梅

28. 兰陵王

30. 暗香

年工作总结的篇七

在这一年多的学习和工作当中，在各级领导和同事、居民们的帮忙支持下，我对各项工作的熟练掌握，对工作开展的监督实施，都能立足本职，尽职尽责，现述职如下，请同志们评议。

一、加强理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质

在来到__社区工作之初，我就递上了加入伟大而光荣的中国共产党的申请书。一年来，我一向以一名共产党员的标准严格要求自己，将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想，认真学习贯彻党的十_大精神，增强党性观念，提高思想政治素质，牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，持续良好的道德风尚。

我虚心向身边的老同志们尤其是我们张主任学习，向有经验的同事们学习，向他们学习如何为人、如何正确的处理各类矛盾，如何与辖区的居民融洽相处。为了更好的宣传党的路线、方针、政策、国家的有关法律法规，我参加了上级部门组织的__区党校学习和培训；较为系统地学习了邓小平理论和“三个代表”重要思想以及科学发展观，并身体力行“三个代表”重要思想，激发了自己的职责感和奋发进取的精神，不断朝着新的目标前进。

在工作中，我顾全大局，从不争名夺利，不计较个人得失，全心全意为居民服务，在思想上、政治上、业务上不断地完善自己，更新自己，把社区工作中的苦累转变成“苦中有乐”，并且“乐在其中”，使自己真正树立科学的发展观和牢固的群众观，为社区建设的进一步发展尽职尽责。

二、爱岗敬业，勤奋工作，不断取得新进展

以正确的态度对待计划生育、城管、综治、劳动保障等各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。

1. 强化计划生育管理与服务工作将计生工作融入整个社区精神礼貌建设和各项工作任务中。落实计生分片包干职责制，一年来，走遍了包干片区的家家户户，挨家挨户登记住户信息，掌握了片区住户资料，分别整理了育龄妇女信息，孕妇资料。做到出租屋信息每季度周转一次，及时上报更新信息，管理孕妇并跟踪至婴儿出生，配合落实查环查孕等任务。

5、6月在街道计生办工作期间，共撰写信息报道25篇，工作总结3篇，侨联工作资料4篇。在此要感谢街道陈副主任、街道计生办___、__和___在工作中给予的帮忙和支持。经过在实践中不断学习、不断积累，使自己具备了工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理潜力、综合分析潜力、协调办事潜力等方面，都有了较大的提高。

2. 建__社区博客，架起社区沟通新桥梁。__社区居委会是__年1月成立。作为新的居委会，需要尽快与业主和居民熟悉。根据社区内很多业主比较喜欢上网搜集信息，网上的联络方式比较便捷直接，互动性也相对较强的特点，按照居委张主任的要求，在__网上设立__社区博客，方便社区居民了解党和政府的方针政策和居委会的各项工作进展。

该博客在《__日报》、《__时报》、《__都市报》等媒体做了报道。我深深的认识到，不断提高辖区单位和居民的参与热情，让更多的人了解社区，支持社区建设，是增强社区建设生命力的有效措施。透过博客能够宣传党和政府的方针政策，了解居民和单位的想法、愿望和要求，听取他们的意见和推荐，想居民所想，急居民所急，把自己融入到辖区单位

和居民之中。带来社区党组织的关心和问候。

3、用心参与建立国家卫生城市营造和谐完美家园自今年创卫活动开展以来，我们多方位、多角度、多手段对创卫进行宣传，我们透过宣传海报、横幅、卫生监督检查、上街搞卫生、网络宣传等方式，力求让“创卫”观念深入人心，为__社区的完美将来出一份力，尽一份心。

在居委全体人员和天力、__居委__、__的帮忙下，圆满完成了整理编写创卫资料的工作。__的夏日，酷暑难当，我和同事们顶烈日、战高温，在皮肤晒伤性过敏奇痒无比的状况下，坚持在第一线，确保社区卫生达标。在社区卫生保洁清理垃圾的过程中，不仅仅使社区的环境卫生有了极大的改善，而且让自己的心灵也得到了净化。

创卫首先是“心灵创卫”，把创卫观念培养成每个人的一种“潜意识”，使每一个人逐渐地把“讲礼貌，讲卫生，讲环保，讲秩序”作为自身行为活动的一种基本准则，那时候相信“创卫”也就自然地构成并能够长期地坚持下去，美林湖畔社区也必将变得更加美丽自然，风姿绰约，我们的生活环境和生活质量也必将得到飞跃性的提高。

4. 深入开展综治安全工作确保社区平安定期开展社区防火检查，坚持每周防火巡查，督促整改火灾隐患。开展形式多样的消防安全宣传教育。提高社区居民、驻区单位员工的自防自救潜力。

在__年__月__日的前进街消防演练比赛中，__社区消防队夺得第一名的好成绩。针对社区居民群众对开展建立“无毒社区”工作缺乏认识了解，我们利用社区的宣传栏、标语、派发禁毒资料等对居民进行宣传，增强了居民群众的禁毒意识。坚决收缴各类淫秽色情“口袋本”图书、音像制品、游戏软件以及有害卡通画册和“粗口歌”等非法出版物。禁止未成年人进入互联网上网服务经营场所。引导中小小学生自觉抵制

有关非法出版物。营造有利于广大青少年健康成长的社会文化环境。

5. 搞好促进就业和再就业工作 打造和谐社区在思想上充分认识做好就业和再就业工作的重要性，把解决社区群众就业和再就业工作列入工作重点中的重点，发掘社区的公益性岗位，全面拓宽就业途径。目前已经开发有效工作岗位37个。

6. 顺利完成资产清查任务 今年4月，按照街道安排到党政办进行资产清查工作。将街道机关科室和八个居委以及消毒站等部门全部资产超过一万个名目的资产资料进行电脑输入并分类整理，在李雪芳的配合下，顺利完成了资产清查工作任务。其中李雪芳工作用心认真的态度，给我留下深刻印象。

在社区工作中我找到了属于自己的人生理想，体现了自己的人生价值。我虽然做了一些工作，也取得了一些成绩，得到了居民的认可，但离街道领导和居民的要求还有必须距离，社区的理论还需要深化，文化修养在实践中还要不断提高；主要精力还忙于应付各项事务性工作，社区服务已经开始实践，还需要拓展实践的新领域。因此，在今后的工作中，我将不断总结经验，逐步改善工作方式和方法，争取做得更好。使自己在工作实践中得以提高，生活得更加充实和有好处。

年工作总结的篇八

一、德育工作

学校坚持育人为本、德育为先，把立德树人作为学校教育的根本任务，以创建“温馨校园、温馨班级”为基点，加强教师队伍建设和学生教育工作。紧紧围绕学校三年发展规划，不断改进工作方法，扎实开展德育工作。

(一)、健全和强化德育领导机构。

成立德育领导机构并夯实各负责人的职责要求，加强考核，促进德育工作的安排与落实，使工作扎实有效开展。同时，成立了关教工作领导小组，对困难学生进行帮扶，并走进他们的家庭进行教育指导，是他们感受到学校的关爱，实现德育教育多渠道并施。

(二)、充分发挥班主任在德育工作中的主力军作用。

一年来召开班主任培训会四次，经验交流会四次，班主任例会40次，班主任业务得到进一步提高，管理班级的方式和教育学生的方法明显转变，学生受到了教育，学习得到了提高。

(三)、扎实开展德育常规工作。

2、坚持日检查周评比工作。学校一直把“值日检查”作为学校德育管理的一项重要内容，做到责任到人，分工明确，要求值周领导，教师切实履行好值周职责，对课间纪律、校园卫生、值勤巡查、放学路队和学生到校情况等方面加强检查，发现问题及时处理，促进学生文明行为习惯的养成。

3、每周班务主题，开展各项班级活动，在班内以板报、演讲、召开主题班队会等做好宣传教育工作，转变了班风，促进了学风。

(四)、强化落实德育考评工作。

1、以卫生先进、文明班集体的评比为抓手，认真检查，严格考核，从而强化了班级管理，促进了班级进步，为学生的发展创造良好的氛围。

2、加强教师师德的考评，学校通过家长、教师、学生、校委会等民意测评来考核教师，促使我校教师道德修养不断提高。

(五)、加强校园文化建设

充分利用周四红领巾广播站对学生进行教育，学生踊跃投稿，每学期累计投稿一百一十余份。 文化宣传板报共达30余期；利用每周一的国旗下演讲等活动，教育陶冶师生的品德修养；周二、周四下午开放图书室，每学期师生借书达1300人次；同时充分发挥公示专栏的作用，及时公示学校事务。

(六)、组织学生活动，丰富校园生活

1、文体活动：先后举办庆祝“五一”趣味体育比赛，庆祝“六一”文艺表演，庆“五四”篮球赛等大型活动。同时，我校积极组织学生参加县中小学生田径运动会，并取得了优异成绩。

2、感恩教育活动：积极开展三讲两实践活动、四项德育实践活动和四心教育活动。

3、绿色实践基地：我校以龙首村的蔬菜大棚和冯家沟村的大棚食用菌为实践基地。

(七)阳光体育方面

依照上级部门精神，坚持每天学生教师体育锻炼一小时制度。

二、教学工作

(一)、教学工作是学校的中心工作，教学质量是学校工作的生命线。

1、首先从常规教学抓起。规范教案，定期抽查，坚持提前一周备课。一直要求教师对学生作业全批全改，一月一检查一公布，对不认真负责的教师在全体教师会上通报批评。每次考试，实行交叉监考，严肃考风考纪，促进良好学风的形成。

2、教学为中心、管理是根本。在教学工作中，实行量化管理，

科学评价教师的各项工作，从备课、课堂教学、早操、课间操、早晚辅导、作业(检测)的批改、教学成绩、教育效果、课外辅导、发表论文、后进生转化等方面对教师进行全面考核，作为教师评优的依据。通过考核，激励先进，鞭策落后，奖优罚劣，大大地提高了教师的工作积极性，为提高教育教学质量打下了坚实的基础。

(二)、教研教改持续开展，促进了教学水平的提升。

1、提升教研教改理论修养，拓宽教师教学视野。继续推行走出去，请进来的方法，加强业务学习和经验交流。本学年，积极组织教师在黄陵中学听专家报告三场，观摩优质课两节；赴延安参加语文作文教学展示，听报告，观摩教学；学科教师参加各类培训9人次，专业培训两人次。学习的教师归校后做专题讲座6人次。

2、围绕课堂深化教研，依托教研优化课堂。组织教学能手上观摩课，其余教师上公开课。组织进行了语文组、数学组的课堂竞赛活动。从课堂教学实际出发，找问题、找差距。对于个别教师实行重点听课解决存在问题；对于个别班级实行专项整改，彻底解决问题。教师的责任心强了，比拼精神足了，课堂效果较以前也有了明显的转变，涌现出一批优秀的教学能手，其中霍娟、孙金娟两位教师参加了优秀课例评选的录制，并推荐霍娟老师参加课改新秀事迹展评，蔡丽娜和孙金娟两位教师参加优质课展评，李玲利等6位教师的论文受到市县奖励。

3、继续抓好课题研究工作。本学年我们在结束了对《分层分段推进式教学》、《差生的转化》的课题研究工作后又积极筹备开展了新的课题研究工作，并在今年三月中旬形成了两个新的课题《小学语文开放式阅读教学》、《数学兴趣教学》的前期工作，在五月份已形成了初步的实施方案，并经学校研究通过，且后半学期在三个班级进行了尝试性的实验。经过半学期的初步实验，大部分教师认为《小学语文开放式阅

读教学》对于语文教学促进很大，它不仅能丰富语文课堂，而且丰富了学生们的语文知识，又很好的培养学生的阅读能力，很有研究的必要。《数学兴趣教学》的研究反应也不错，他们认为兴趣就是动力，有动力才会促进步。所以我们将计划安排好下一阶段的具体实施工作，力争这两个课题有新突破，早日应用到课堂教学中去。其次，我们还将在总结好《远程教育工程模式二在农村小学课堂教学中的充分应用》的课题研究的基础上做好下一阶段工作的安排。本学年就课题研究我们共收回阶段性体会六十余篇，论文二十余篇，其中还有两篇参加了省级优秀教学成果评选。

三、安全工作

(一)、建立健全安全工作机制。

成立了安全工作领导小组。健全安全各种制度及防范应急预案，居安思危，开展防范措施的演练。建立安全监控台帐，对校园内外安全状况做到心中有数，对隐患的排查与整改及时到位。

(二)、明确分工，夯实责任。

明确安全分工，各负其责，做到管理到位。设定岗位专人负责，表册记录翔实，检查到位。签定安全责任书，发放告家长书，以此夯实了安全管理的责任。

(三)、抓好安全常规工作。

1、计划、安排、制度的落实。

每学期开学初，学校制定出安全计划、安全活动周月主题活动安排、学校安全培训安排。按计划有条不紊的开展工作。

2、安全课及活动宣传的开展

每学期召开安全例会，进行安全培训。要求各班上安全课，安全专项安排总动员活动10次，安全主题队会班均20次，主题板报班均办10期，教育健康课班均5节，学校还请法律事务所和交警队同志来我校做报告2次，小队利用红领巾广播站做宣传20次，这些既增强了学生的安全知识，也为我校创建平安校园打下了坚实的基础。

3、抓好安全检查工作

本学年各班安全排查40次，共收缴小刀11把，易伤人的塑料玩具枪2把，打火机7个，校委会检查排查20余次，值周教师检查百余次。

4、有效开展传染病的预防

开学初我校就根据季节变化制定了传染病预防计划。并联系镇卫生院每月来我校为学生检查一次，一年来我校以预防“手足口病”和“h1n1”流感为重点，学校还派专人去防疫站学习，做好学校的预防工作。

(四)、安全建设方面

- 1、加高加长教学楼栏杆共30多平方米。
- 2、安装防盗窗40余平方米。
- 3、更换排水渠盖板10余块。
- 4、更换电线五十余米。
- 5、更换安装玻璃六十三块。
- 6、安装锅炉一台，暖气片76片。

(五)、落实节假日安全值班制度。

经校委会研究决定，由所有男教师，每周2人一组轮流值班，值班间做到了24小时通信畅通和检查记录清楚详实。每学期放假前，学校都要进行安全大排查，并对学校假期值班进行详细安排。

(六)后勤安全工作

1、强化管理，夯实责任。

后勤为了做好安全宣传工作，向住校学生发放了告家长书，签订了安全目标责任书，组织学生学习了《食品卫生法》、《传染病的防治》。每周星期日下午召开后勤工作例会，总结安排工作，对学生进行安全教育和卫生知识的宣传。开学初，学校和后勤管理人员签定了严格的安全责任书，明确职责夯实责任。建立了严格的交接学生制度。对公寓坚持夜查制度，确保学生住宿安全。

2、抓好常规，加强食堂的管理，确保师生饮食安全和身体健康。

饮食安全是大事，我们坚持每周食堂消毒三次，卫生检查不少于三次，主管人员坚持每天至少检查一次。对食堂食品的采购，消毒，卫生进行严格检查，发现卫生不达标要责令其认真打扫，并根据情节进行适当的经济处罚。本学年，组织后勤从业人员学习《食品卫生法》、《农村小学生食堂管理办法》两次，和食堂承包者签订《承包合同书》、《安全协议书》，建立安全责任追究制，为了保证学生饮食安全，后勤坚持严格的食品留样制度并做好严格记录，确保学生食品安全，校委会和主管领导经常深入灶房，检查餐具消毒，操作间卫生，采购索证是否规范，是否有缺斤少两现象等。

年工作总结的篇九

在行风评议的第二阶段，我们通过民主评议，认真查找学校廉洁从政和工作作风建设上存在的薄弱环节，解决教育乱收费及师德水准不高等人民群众反映强烈的问题，小学教师自查自纠。围绕抓好自查自纠自评、广泛征求意见和边查边改三项重点工作，按照实事求是、边查边改的原则，找准问题、解决问题、推进工作。

我们联系学校实际，通过多种形式听取教师、学生、家长和社会各界的意见和建议(主要采取“问”“谈”“访”三种形式，敞开校门，接受教师、学生、家长、社会各界的评议)，对照评议内容和要求，找准存在问题，重点要在解决涉及群众切身利益、群众关注的热点问题上，尤其是对教育收费、招生考试、教材教辅、补课行为、建设工程、物资采购、校务公开和师德师风建设等问题，广泛收集，认真梳理，进行分析，并以此制定切实可行的整改目标和整改方案。

一、主要做法是：

- 1、发放调查问卷和征求意见表。分别向教师、家长、学生代表发放《黄埔区双沙小学行风情况问卷调查和征求意见表》。
- 2、召开座谈会。分别召开学校中层干部、教师、学生和家長代表座谈会。
- 3、走访。行评办组织人员走访街道、社区、对口中学等单位，直接听取社会各界的意见和建议。
- 4、接受网上和电话咨询、投诉，处理信访问题。
- 5、汇总分析各种途径收集的意见和建议，对查找出来的问题进行梳理，找准问题存在的主要原因。

6、制定整顿措施，扎扎实实地边查边纠，边整边改，确保整改措施落实到位，取得实效。

7、做好总结工作，形成自查自纠报告和整改方案，报局行风评议办公室。

二、自查自评情况

通过“问”“谈”“访”三种形式敞开校门，接受学生、家长、社会各界的评议，在家长、学生座谈会上和回收的家长调查问卷、教师调查问卷和征求意见表中，以及在走访社区、街道、对口中学等各有关单位，直接听取社会各界的意见和建议中，对双沙小学“依法治校、管理强校、质量立校、科研兴校、特色名校”的办学指导思想和教育教学成绩普遍表示可赞赏，充分肯定学校规范收费和师德师风，认为学校的办学思想是端正的，领导作风，教风、学风、班风、校风是好的；认为教师的师德端正、教学严谨、爱岗敬业，对学生充满爱心；尤其是面临红山地区教育资源整合时期，学校领导班子始终以大局为重，积极做好社区、家长、教师、学生的正面宣传引导，为调整过程中确保稳定所作了大量工作表示欣赏。他们认为，学校领导班子始终保持积极的心态，用心经营用智慧引领，使学校干群关系和谐、师生关系融洽，家校联系密切，教师积极性高，近几年，学校保持稳定，在稳定中发展，在发展中创造，学校教育教学质量稳居区一级(同类)学校前列。这非常值得肯定；普遍对学校认为学校能严格执行教育收费政策、规范教育收费行为，收费项目清楚，收费公开透明，没有乱收费的情况，也对确有困难的学生和低保户学生，按政策减免相关的费用，没有乱办班、乱补课、强行征订报刊资料等情况，认为学校对群众反映热点问题的态度和查处纠正情况满意，学校对各种投诉实行三必原则：有投诉必接，有投诉必查，有投诉必复，对误会及时澄清，对问题及时查处。认为学校始终坚持实行校务公开。他们对学校的发展充满信心。