

2023年驻站办半年工作总结(优秀10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

驻站办半年工作总结篇一

在刚刚过去的一个小时里，我们陆续揭晓了20xx年度最佳团队和优秀员工，在此，我代表全体z人向获奖者表示衷心的祝贺。希望你们能再接再厉，继续起到模范带头作用。当然，我们在座的每位员工表现的都不错，希望没有受到表彰的员工不要气馁，争取明年登上领奖台。

我也希望大家在羡慕获奖者的同时，能特别认识到：奖金是公司员工昨天工作的肯定和对未来工作的期望，是对勤奋付出的`员工的最大公平，同时也是激励所有z人去挑战更高的目标。奖金不是福利。奖金是通过努力挣来的。它不可能人人都有，也不可能每个人都一样。它不是工资的一部分，而是因为你的业绩超越了公司对你的期望值。

z从20xx年第一店发展成为今天在北京拥有x家直营店、全国拥有近百家连锁店的大型连锁机构的七年间，无论是在单店到多店的规模化发展方面，还是在团队建设方面，都离不开大家的智慧和付出。在这七年的时间里，我们不仅在北京取得了令人瞩目的成绩，更是成长为行业的领军人物，这也离不开大家付出的心血。

从各项报表来看，在过去的一年里，我们无论是单店，还是整体的经营业绩都实现了倍增，这都有赖于我们的吴总、各

部门的相互配合、后期制作部门默默的奉献和门店各位店长的领导有方，同时也离不开所有员工的勤勉负责。能取得这样的成绩，我真的很感谢大家。

今天是一个总结和表彰的大会，但是，作为公司的经营者和管理者，我们在看到成绩和长处的时候，也必须总结经验，认识到自身的不足，这样才能在经营过程中时刻进行调整，朝着正确的方向发展。

企业发展的原动力是什么？是利润。怎样才能保证企业百年不倒？是能持续产生利润。去年我们的总收入做的不错，但利润还存在着很大的提升空间。今年，我们在关注总业绩的同时，更要抓利润，要认真分析利润率、利润点这个大问题。为了把利润抓上去，我们必须改革。

驻站办半年工作总结篇二

今天是2011年1月26日，我到信丰支部已快两年了。回首过去，感触颇深。一年多的锻炼使自己思想更成熟，工作也有所成就，但这些成绩的取得与段党委的正确领导分不开，与支委成员的密切配合分不开，与全体党员的辛勤努力和支持分不开。在此向大家表示衷心地感谢！下面我就谈谈近一年来的感受，再剖析一下自身的不足之处。

感想之一，作为一名基层领导干部必须要有责任心。上任伊始，我感到一种前所未有的压力。这压力一方面来自组织对我的信任和照顾，让我在工作的同时能照顾到家。另一方面来自我自身经验的不足。但是，我还是充满了信心，我想首先我要增强自身的责任意识。这是做好党组织交给我的重任、带好支委这一班人、确保安全稳定完成任务的首要前提。有压力才有动力，有紧张感才有紧迫感。所以我想我既然来了，就必须对上级负责、对党员群众负责。近一年多的工作证明，同志们对我的工作是十分支持的，尤其是支委成员的大力支持。

感想之二，领导干部要有驾驭全局的思想和能力。我认为，作为支部书记，也要锻炼驾驭全局的能力。在思想上要“站得高”。也就是说要善于从宏观上把握整体工作思路，布置任何一项工作都要与段、局保持一致，同时要结合实际情况，引导全体干部转变观念，树立一盘棋的思想。这样才能避免凭个人喜好出发，导致顾此失彼的偏差局面，才能保证维护整体利益的同时兼顾了局部利益。

感想之三，群众是一切工作的力量源泉。制度是靠人落实下去的，再完善、再有效的制度得不到落实或执行不到位等于白纸一张，不完善的制度认真执行会收到比较好的效果。所以说做好群众工作是关键，但是怎样能做好群众工作，我认为既要严格管理又要爱护有佳。首先是“严管”，放任自流等于害大家。要从制度上约束他们自觉地去遵纪守法，执行制度必严肃，落实政策必到位。其次是“爱护”，不爱护群众的领导不是好领导。只有关心群众的疾苦，了解他们所想的事情，帮助他们解决生活上的困难，才能充分调动起他们的积极性，让他们排除后顾之忧，全心全意地投入到工作中去。

感想之四，领导干部必须率先垂范。做工作如做人，为人正派做工作时才能公正严明。这是我的一个观点。领导干部不管官位大小，其一言一行都是群众的一面镜子，不论在工作纪律方面还是在廉洁自律方面都为群众起着表率作用。所以决不能搞台上一套，台下一套，而应该表里如一、言出必行。放下一切私心杂念，全心全意地投入工作中去。管住自己，才能管住职工。这是我的又一个观点。威信是自己树立起来的，不是别人吹出来的，廉政是自己做出来的，不是别人写出来的，所以要求别人做到的，我自己应先做到。

感想之五，要积极鼓励班组长、党小组长发挥作用。事无巨细，事必躬亲有时体现了领导工作的认真细致方面，但有时也会束缚班组长和积极要求进步同志的手脚，不利于他们发挥才能，做为领导要掌握好抓大与放小的关系，围绕中心工

作去布置具体工作，让班组长充分发挥好桥梁和纽带的作用。这样宏观决策与微观指导相结合，思想教育与能力培养相结合，才能更好地发挥他们的才干，这也是逐级负责的具体体现。

干好工作的决心和信心都有，主观动机向好的方向发展是人人所想，但工作中出偏差也都在所难免，我想每个人都是在不断的总结与改正中取得进步的。下面就剖析一下自己存在的不足之处，请领导和同志们给予指正，以便我在今后的工作中加以改进。

问题之一，深入基层调研少。对基层工作的实际掌握不十分透彻。比如职工的思想动态、安全生产中存在的问题等。分析这一问题，从主观上讲，一是比较懒惰，不愿去做调查研究，二是能力有限，怕搞不出高质量的调研材料，不敢尝试去做；从客观上讲，忙于日常事务，没有时间去搞调研。不管主观原因还是客观原因，不深入实际调研本身就是一个问题，没有调查就没有发言权。

问题之二，工作布置多亲自检查少。总觉得有许多事要办，自己往往把工作布置下去之后，很少亲自督促检查，或者只是过问一下，主观认为他们都知道怎么做，不必再加以检查督促，有时布置多了连过问都省了。现在回想起来这种有始无终的做法不利于工作的贯彻落实，在这里也有必要进行自我批评。

问题之三，学习不够深入。当前工作形势对我们铁路干部的综合素质提出了很大挑战，学习是刻不容缓的事情。但是自己无论在政治理论学习还是业务学习都不够深入细致，学起来粗枝大叶，不做深究，为完成任务而学习，今后要进一步端正学习态度，进一步探索学习方法。工作上精益求精。

问题之四，小节问题需要改进。比如：工作方法有时简单；情绪急躁、爱发脾气；开会接、打手机，吸烟等；这些都是我自

身的弱点，真诚希望同志们在今后的工作中提醒我、督促我，以使我尽快加以改正。

当然，我身上存在的问题不仅仅是自己总结的这几方面，还有许多没有察觉的缺点，需要在与同志们的进一步交流中发现和改进，需要在坐的领导和同志们给予中恳的批评。总之，今后，我愿和大家一起在开拓中前进，在前进中开拓，保持积极进取的良好精神状态；和大家一起团结奋斗、发挥优势，使自己在今后的工作中进一步走向成熟！

谢谢大家。

驻站办半年工作总结篇三

我们严格要求教师努力规范自己的教学行为，继续规范加强教学“六认真”工作的考核，端正教风，严谨治学。各科以优化课堂教学，规范作业的布置与批改为着力点，精心备课，抓住重点，突破难点，设计自主的学习方式，构建开放的学习环境，注重个性教学设计形成。语文、数学、外语作业的设置在保证双基的前提下力求探索综合性、实践性、活动性作业。我们十分重视教学“六认真”工作，有明显具体的要求，“六认真”月查基本形成制度。根据实际情况，每月进行“六认真”考核，如实作好记载，不弄虚作假，扬长避短。目前，由主管教育的校长教导、教研组长、教师几方面组成的教学过程管理机制日趋完善，各学科课堂教学常规在实践中逐步形成。

2. 以“月考核”为入口，强化质量意识

为进一步强化质量意识，我校扎实有效的开展了“月考核”活动，并逐步形成了制度。各项制度的建立和完善，虽然使教学管理逐步走向规范化、制度化，但更主要的是引导教师重视教学常规的执行。为此，本学期我们采取了强化检查，分层管理的有力措施，使常规管理切实执行。教导处不定期

抽查和分阶段普查相结合的形式，检查每位教师的教案、作业批阅、听课笔记、学生成绩考核(记分册)等，随查随记(载入教师业务档案)并做总结通报，达到规范教学各环节的目的。

我们采取教导处和年级组两个层次对教学工作实行有序管理。教导处负责全校总的教学活动的监控调度，主要抓下属的各年级组，各年级组长负责日常管理，落实具体的教学目标及各项任务的完成。这样的“分层管理”做到了条块结合，职责明确。既让校领导集中精力抓教学，又使教师兢兢业业搞教学。有效地稳定了正常的教学秩序。

3. 以“教研组”为单位，加强教学研讨

我们注重教学常规的过程管理，形成了校长室、教导处、教研组的三级监控机制，开展定期与不定期、定向与随机相结合的教学常规监控，要求教师严格执行教学计划，对教师下班级教学从晨间到课堂，从午间到兴趣小组活动，都作了全面计划和部署。继续加强教研组建设，各教研组能认真制订学期教学研究计划，明确研究重点任务，积极开展教学研究活动，切磋教法学法，上好课改示范课、研讨课，新教师展示课，积极开展评课交流，不断总结提高。活动做到有主题，有内容。同时，引导教师自觉学习教育刊物教改经验，指导课堂教学，关心新教师成长，形成良好的学习氛围，增强争先创优意识。

4. 以“学生”为中心点，规范学习行为

基本习惯的培养。我们注重“培优补差”工作，对学有困难的学生加以认真辅导，为有效提升整体教育质量提供保证。

三、夯实教学研究，提升课堂教学

1. 加强课题研究，提升反思能力

教导处从提升学校品牌，解决教育教学问题入手，积极开展课题研究。本学期在“小学语文综合性学习”、“个性化阅读”的研究成果的推广运用中不断总结提高，争取再有所突破。学校要求45周岁以下的教师人人参与课题研究。提出“在研究中工作，在工作中研究，以研究推动工作，把研究成果落实在工作中”的要求。要求青年教师围绕自己的研究课题，结合日常的课堂教学和教育工作，进行教育教学反思，坚持写教育日记、教育案例或教育随笔，并开展教育研究沙龙活动。

正使备课落实到课堂教学上。在期中工作分析汇报会上，教导处起到了导航作用，指出了在集体备课、作业批阅中的不足，表扬了一批在教学业务上有创新、业务认真的教师，并让他们在全体教师会上交流了他们的工作经验。教导处督促各科教研组有计划地、扎实高效的开展各项工作，使每项活动的研究主题、活动目标、时间、人员等落实到人。

3. 立足教学实践，提升教学水平

构建青年教师成长的平台。让青年教师承担课程实施的年级的教学工作。举办教学基本功竞赛、教学能手的评选等活动；组织社区开放日活动，邀请家长听课、观摩兴趣小组活动、召开家长座谈会、倾听家长对教师的评价，及时了解社区对学校的课改和教师教学的意见和建议。为了有效的提升教师的教学水平，教导处形成了“三课”制度。（三课指“随堂课”、“挂牌课”、“示范课”）。坚持做到全体教师每人上一次挂牌课，抛砖引玉，反思得失；每两星期开展一次专家听课评课活动，不断磨练，不断前进。加强教师间的相互听课，取长补短。行政和教研组长能深入课堂，注重分析导向，作出评价，提出建议。三课活动中，教师能认真作好听课笔记，写好听课评议表。学校领导每学期能听课15节以上，教师每学期能听课10节以上。

4. 鼓励观摩学习，开阔教学视野

“走出去，请进来”是我校开展学习活动的宗旨。教导处认真制定外出学习计划，组织好每一次外出学习活动，让每一位教师都有学习机会。在本学期中，学校中的青年教师基本上都有一次以上外出学习机会。加强与兄弟学校的交流与学习。

驻站办半年工作总结篇四

20xx年全街道共出生265人，其中一胎187人，二胎78人，符合政策生育率达98%。无多孩出生□20xx年当年落实各种避孕措施205人，其中女扎43人，上环158人，人流4人，计划生育工作水平得到进一步巩固。

20xx年，街道党工委、办事处始终把人口与计划生育工作放在重要的位置抓紧抓好。一是认真落实“三个一”领导机制，街道党工委、办事处与各村及驻街道单位签订了人口与计划生育目标管理责任书，坚持做到了责任具体、目标明确、任务落实。实行奖优罚劣，一票否决。二是党工委、办事处在计划生育工作投入上坚持做到人员落实、资金落实、措施落实。抽调责任心强、懂业务、会管理，有计划生育工作经验的10名干部充实到计生办，全年共投入23.5万元。三是坚持每月召开妇女主任例会和人口学校培训会，进行业务知识培训，分析安排工作。流动人口与常住人口同管理、同服务、同考核、同奖罚□20xx年7月，根据区计生局要求，街办对各村计生专干进行了统一招聘。通过考试、考察、公示，从100多名应聘者中招聘了26名年龄轻、文化程度高、热爱计生工作的妇女同志为村级专干，并对全街办99名中心户长进行了调整，落实了职责待遇。

在计划生育宣传教育工作中，我们坚持学习与指导相结合，宣传与培训相结合，使各项计划生育宣传服务活动有声势、有特色、有效果。一是充分发挥人口学校作用，开展“五期”教育活动，举办计生知识培训6期，进行问卷测试考核52人。

邀请区计生服务中心医护人员对全街道中学生进行青少年性健康教育和预防艾滋病知识讲座，在男性公民中普及男性生殖健康知识，受到了广大群众的好评。二是播放优生优育碟片，刷写墙头标语，制作大型展板，生殖健康板报，出动计生宣传车等形式开展群众喜闻乐见婚育文化娱乐活动。三是积极做好宣传品进村入户工作，购置发放“五期”教育宣传折页3000本，奖励扶助制度宣传手册660本，自制计生宣传品6种6000份，保证90%以上的育龄家庭都拥有3份以上的计生宣传品。通过这些入村宣传、特色宣传、时代宣传，使我街道干部群众真正了解到计生政策法规和生殖健康知识，增强了他们参与计生工作的热情和积极性，树立晚婚晚育、少生优生的新型婚育观念，评选出99户双文明户，有46个家庭主动放弃生二胎的机会，一心一意，轻装上阵，勤劳致富奔小康。

20xx年，街道计生服务站免费为已婚育龄妇女“三查”4次，开展妇女病和生殖健康讲座2次。配合区计生局在张村为育龄妇女举行免费送药、义诊活动，免费金额达7000余元。邀请西安慧德公司、步长公司、区计生服务中心技术人员来服务站为育龄妇女免费开展妇女病普查及乳腺病检查2次。全年为妇女免费上环144例、取环47例、人流术4例，术后随访率达98%。

驻站办半年工作总结篇五

各位领导，你们好！

我来自xxx□我叫xxx□20xx年4月起通过社会招聘进入我公司，通过培训后，被分派到公众客户部。有了培训的基础，慢慢的对手上的工作有了解，从0次户开始，每月不断新增用户，完成每月考核。工作业绩得到领导认可，服务态度得到用户好评。

通过两年的努力学习，我已有较扎实的基础，让我有幸成为分局流量先锋队队员，同时也感到巨大压力。由于首次接触这样的工作，必须先要多学习，多沟通，只有自己会用才能

融会贯通教客户使用。在工作之余与其它辅导员多交流，了解用户的基本需求，并了解应用的特性，学习各种应用的使用方式，理论与实际的结合，寻求最快掌握应用的使用方式，让用户通过最短的时间了解我们的应用并熟练使用，达到提升用户使用流量的目的。

导。

我的辅导工作主要是以电话、短信方式来开展的。首先根据号百提供的用户号码，提取用户每月使用流量的数据，电话访问用户每月流量使用的大致方向，针对不同客户群体提出不同的辅导方式。针对流量使用较多且喜欢体验新应用用户的，我会以分享应用的方式对用户进行辅导；对于低流量、零流量用户，会以短信的方式告知用户，你使用的套餐有流量赠送，您可登录天翼空间下载免费应用，或登录掌上营业厅了解您的套餐使用情况等。

虽然在流量经营工作的开展中，我也遇到大大小小的问题。例如用户较忙没时间上网、应用复杂不想用、下载太麻烦等。遇到较多的问题都是用户对于手机上网功能的认知不足，用户群大多都是年长者，这些用户对汉字认识不多，不明白我所发送的短信内容，语言沟通上有较大困难。但是不影响我对辅导工作的热情，众多用户还是有不少成功的案例。

餐内就有400m的流量赠送，只有本套餐内的流量使用完后，继续使用手机上网才会收取费用，收取的资费标准是0.0003元/kb。用户还提出了下载歌曲是否还要收取其它的费用，我给用户解释到下载歌曲是不会额外收费的，也是扣取套餐内的流量，用户说他一直以为用手机上网是要花很多钱，根本不知道原来不会花钱，用户说他明白了也很感谢我的耐心讲解，虽然用户知道了怎样使用流量，但是为了避免用户流量超出造型投诉，温馨提醒用户流量超出以后是按标准资费收取的，请及时登录掌上营业厅了解套餐使用情况。随后又教用户如何登录掌上营业厅。通过第一阶段的辅导，对用户的

流量也有较大的提升，在我辅导的用户中提升低流量用户21户，零流量用户10户。

在我的流量经营辅导工作中，我发现好多用户对于流量如何使用不清楚，虽然给一个用户介绍可能需要花费我10分钟甚至半小时的时间，但是用户愿意咨询了解，表示用户愿意使用我们的应用为自己的生活增光添彩，也代表他相信我可以解决他的问题。在今后的流量辅导工作我会更加努力为用户辅导，让大家都可以认识到流量，使用流量，感受应用带来的乐趣。

谢谢大家！

驻站办半年工作总结篇六

2020年街道综治各项工作衔接有序，重点突出，通过围绕加强矛盾排查归口化解、推进调解规范有效，深化推动综治“平安建设”和“五进”工作，普及法教育以及特殊群体帮教，亲情管理服务流动人口，培养基层群防群治能力，提高群众人防、物防和技防技巧等建立起了“条块化结合，点线构筑”的综治工作新格局，从而形成综治工作“横纵连排，管理有序”管理创新发展新模式，继而延伸推进了综治工作大发展。

一、加大社会综合治理实施力度目标责任考评

1、全面贯彻落实综合治理工作责任制

在区委、区政府、区政法委的正确领导下，街道党委、政府高度重视全街社会治安综合治理工作，把维护社会稳定和社会治安综合治理纳入本街经济、政治和社会全面发展总体规划，积极开展新一轮平安创建工作，每月召开一次综治工作例会，分析街道突出矛盾问题，调解化解情况，及时开展综治工作自我总结，讨论以后综治工作发展的新思路。每季度

定期召开党政及综治委会议，研究综治及平安建设有关工作，每年定期召开综治平安建设大会，与基层综治责任单位签订社会治安综合治理责任书，严格落实责任追究制。

2、加大了目标管理责任制实施力度考评

对排查中出现的新问题，新矛盾及时归档后，要划分归口调解单位，各社区明确责任，加大对矛盾的调解、化解，严格调解、责任落实情况。街道建立对辖区综治单位、社区矛盾化解的“一案一档”制度，使考评“有据可评，有据可奖，有据可惩”，提高矛盾调解、化解效率。同时在每月召开例会上，指出综治工作的不足和辖区综治单位综治考评情况，让他们明确紧迫感，树立责任心，表扬综治工作好做法，及时褒贬，肯定有效的综治工作方法，指导和助推综治工作目标进度和综合治理各项措施在基层部署落实。

二、社会矛盾排查管控与矛盾调解、化解工作

1、广开形式排矛盾，形成机制常态化

今年2020年我区开展了创平安“两节”、创平安“三会”的重要活动，同时2020年节日和安保活动较多，如何加强节日期间和安保期间的矛盾排查和维稳情况，成为了今年综治工作和维稳工作的新难题。同时我街关口社区玉带河“征地拆迁”工作正在开展，辖区内两座医院的医疗纠纷涉稳问题也较多。总体来说，我街综治工作和维稳形势严峻，但全街不畏严困，建立起了一整套的摸排管控制度，如：定期开展涉稳矛盾、信访纠纷的大排查，对重点人员加强落实管控，每周做好维稳形势分析和研判，每月做好矛盾问题的调处和调解情况的调查，每季度进行社情*状况调查分析，以便及时掌握辖区群众日益关心的重点问题、急需解决的涉稳问题，从而为矛盾调解、化解工作奠定基础。

2、“三方联动”齐调，巩固稳定社会态势

街道综治委成立了派出所、司法所、街道综治部门有关部门负责人为成员的“三调联动”工作领导小组，街道矛盾纠纷排查调处中心对来信来访案件、交办案件、排查中掌握到的案件进行合理分流，明确矛盾纠纷调处责任主体，区分案件轻重缓急，提出转办和督办意见。并按照小矛盾纠纷当日接案当日调处完毕，一般矛盾纠纷3——5天调处结案，大的矛盾纠纷5——7天调处结案，最长不能超过一个月期限的原则调处。“三调联动”的推行，缓解了派出所矛盾问题繁而复杂，不能有效办理的压力，又为群众提供了快捷、方便的纠纷解决渠道。真正畅通了*，解民问题之所需。同时把预防群体性事件作为维护社会稳定第一位的工作来抓，从源头上预防和化解矛盾纠纷，把可能引发重大治安问题、群体性事件的矛盾纠纷作为重点调解、化解对象，对排查出来的重大问题实行定责定人，加大了调处力度，杜绝了群众性事件的发生□20xx年共排查出不稳定因素51起，落实领导报案19起，化解涉稳矛盾、信访纠纷33件，共排查调处矛盾纠纷211起，调处成功206起，调处效率极大提高，有力地促进了我街的社会稳定。

三、推进社会治安综合治理制度化建设

1、加强了社会治安防控体系建设

驻站办半年工作总结篇七

一、基本情况

aa村地处aa县aa镇东北部，毗邻aa乡aa村。占地16平方公里，其中田2600亩，土3500亩□aa村设党总支，共有党员95名，下设五个支部，总支班子成员6名。全村五个支部辖12个大组，25个村民小组，共有826户，3348人。全村以烤烟为主导产业，金银花、高粱为辅助产业□xx年实施“一事一议”财政奖补公路20公里。

二、制定计划

驻村后，我常常深入各个村落、群众家中和田间地头开展调查研究，通过召开村两委会议、党员大会、村民代表座谈会，拜访村里的老干部、老党员、老同志及部分在外工作的乡贤，详细了解了村情民意，既阐明驻村任职的目的任务，又争取群众支持。经过一段时间的摸查，我对村情民情有了较为深入的了解，也有了初步的工作思路。通过调查了解，对存在的问题进行认真梳理，经过认真的分析，并在与村支两委干部充分讨论的基础上，然后制定出相应的驻村工作计划，并切实按照计划展开工作。

三、工作开展

（一）《驻村工作计划》制定后，按先易后难原则，从群众最关心、最直接、最迫切的问题入手，狠抓工作落实，有序推进帮扶工作。

（二）扎实开展“支部结对、党群连心”、“困难群众”、“困难学生”等慰问活动。

（三）扎实开展“计生三结合”帮扶活动。

（四）积极向上争取资金，半年来，共争取、协调帮扶资金万元。

（五）扎实开展抗旱救灾工作。

（六）认真做好村委会的日常工作和基本工作。

（七）开展好各项宣传活动。

（八）积极协助我局领导和村支两委干部开展好各项工作任务。

四、工作打算

回顾驻村以来的工作，虽然取得了一定成绩，同时也增长了见识、提升了自我，但离各级领导的要求、群众的期望还有一定的差距。在今后的工作中，我将充分运用挂职锻炼学到的知识和经验与本职工作相结合，不断加强学习，立足岗位。

驻站办半年工作总结篇八

今天，我们很高兴也很激动。一年前交流人员出发前的动员会上，高总和各位领导对我们交流人员的谆谆教导仿佛还在耳边，那天以后，我们交流人员带着领导的嘱托和信任奔赴交流岗位，投身到整个中国电信开展全业务经营的事业中，同时也见证了河南公司在市场上不断壮大的进程。如今我们又回到这里，向各位领导汇报一年以来的情况。

在这段不同寻常的一年里，我们得到了各级领导的高度信任和大力支持，以及江苏公司全体上下的大力支持，我觉得，我们不仅是15个交流人员，或说30个交流人员在努力，而是代表了整个江苏电信对北方电信发展的关注和支持，体现了整个电信集团对北方电信业务的发展关注与支持。我们在北方交流的这一年时间是中国电信全业务发展重要一年，也是我们交流人员职业生涯中极为重要的一年，是全面进步的一年，丰富多彩的一年。

在这一年里，整个交流团队的同事们严格遵照集团交流工作的精神，牢记江苏公司领导对我们的要求，积极深入河南电信的业务发展及经营管理第一线，认真向领导及同事学习，为河南及江苏电信的全业务经营付出了辛勤的劳动，在江苏与河南电信公司之间搭起了友谊的桥梁。

在这一年里，交流同事们在工作和学习上积极主动，勇于承担责任，注重团队精神。不但交流团队内部十分重视交流沟

通，各人在各自岗位上也推动和加强了河南电信本身的业务团队，同时还注意发挥了原工作团队的支撑作用。在各方面与包括地市人员深入交流，保证经验的河南化、实用化，同时也把河南电信的好的竞争经验介绍到江苏公司。在各级领导、同事的关怀和指导下，我们无论在工作能力、工作方法上，还是工作态度，精神面貌上都有了很大的提高。可以说所有交流同志都充分表现了江苏电信员工认真、扎实的工作作风，圆满完成了各项工作任务。

同时，交流同志们都不同程度地拓展了原来的业务领域和范围，更加深入地了解各项业务领域，掌握了更丰富的业务及管理经验。我们根据集团相关要求，结合河南业务发展的实际情况，与河南电信的同事，以及安徽交流同事一道，先后启动了加强基础管理、深化经营分析、全面重新设计业务套餐结构，组织了河南全业务套餐的设计，共清理老套餐近万个，及时开放了全业务新套餐体系，在北方率先开通了紧密融合套餐，支持了业务发展。

另外还在多方推动政企、公众渠道管理，建立营销体系、客户维系体系，梳理、建立代理佣金制度，并在商话营销、校园营销、09年三季度、四季度劳动竞赛、集市营销各项营销活动中发挥了重要作用。

交流人员还全面参与了bss优化、升级〔oss〕资源管理系统〔ocs〕实时计费系统〔ods〕数据仓库）及维系挽留系统等多个项目建设，其中oss系统河南公司在北方九省率先完成全省系统上线。

另外值得一提的是，我们专业公司支撑北方建设也有了成果，鸿信系统集成公司直接或间接地参与了河南多个行业信息化项目，建立了良好的业务关系，获得了河南电信上下的一致好评。

在这一年里，我们见证了河南电信同事们不畏艰难，勇猛顽

强的工作态度；不拘成规，勇于创新的工作作风。交流人员与河南电信的员工一起，设计业务套餐，培训内部员工，上门营销客户，到地市督促业务发展；一同为业务发展不够快而焦急，一同为完成了工作任务而喜悦，与河南电信的全体员工同呼吸。河南电信的移动出账收入从09年5、6月起止住下滑趋势，从7月起稳步上升，同比增长已超过100%，市场占有率从承接时不到3%，目前上升到了5%左右。

在这一年里，我们个人的作用实际上是很有限的。如果说我们对交流公司的发展作了什么贡献的话，不如说是我们与交流公司的员工一起见证了北方电信在全业务经营中不断壮大的进程；如果说我们经历了一年艰苦奋斗的话，不如说是我们被北方电信人艰苦奋斗，辛勤创业的精神风貌所感染；如果说我们建立了江苏电信与交流公司之间友谊桥梁的话，倒不如说这个桥梁在交流工作一开始，公司领导把我们送到当地的时候就已经建立，我们只不过是尽自己的力量不断加宽、加固这座友谊的金桥。

一年前，我们全省、各分公司都派出了非常优秀的同志奔赴交流岗位，而今天，我们十分自豪地为江苏电信带回了更加优秀的员工。我们交流人员到了新的工作岗位后，一定会发挥在交流一年内所学习到的经验，更多、更好地承担起工作任务，更好地发挥作用。

最后，我们再一次感谢省公司领导、同事，交流公司的领导和同事对我们的极大信任，工作上的悉心指导，生活上无微不至的关心，谢谢大家！

驻站办半年工作总结篇九

下午好！

在今年的中秋节的那次会议上我记得我曾讲过：假如这笔不小的赔款金，用来增发我们职工的工资，用来增添新设备，

这样会给我们的公司、给我们的员工带来多大的利益。现在我还要老生常谈，主要目的就是再次提醒大家，“同样的错误我们不能犯第二次”。

一是质量的不稳定性，也就是说质量时好时坏，说不准在哪个批号的产品上就出现了问题。这也是由于我们员工的操作水平层次不一所造成的。对于这一解决的措施只有一条那就是提高挡车工的操作水平，加强刚进厂员工的操作培训。

二是纱支粗细不一，成筒有大有小，纱支条干不匀。这个问题解决方法只有依靠我们的员工在生产过程注意。四、抓质量有放松现象，没有抓细抓实，没有落实到班组。从原料到成品，再到销售。一旦有不合格现象，销售出去的产品客户肯定会不满意，市场则难以打开。同志们！没有强硬的产品质量，就谈不上占领多大市场份额，反之只有过硬的产品质量，才能占领市场。

在此我希望我们的全体员工在这方面一定要重视起来。质量一定要抓好，这样我们才会拥有竞争的最起码资本。

以上的这个数据，不能不令我们销售部的每位销售员深思。这种形势是很逼人的。销售本来就是“企业的第一车间”。销售搞不好，我们的企业就失去了生存之本，我们的其它工作就不能正常开展。应收款一增加，相对来说也就是我们的流动资金就会欠缺，对企业的正常运作就带来了困难。基于这一点11月份的时候，我不得不制定了“承包销售协议”。意思也就是严格控制欠款销售。应收款严格按照“谁发生谁负责”的原则进行。对于一些低差价、欠款且数量小的订单，我们宁愿压单，甚至拒绝生产，也不能让应收款继续增加。

第一、业务滞留在旧客户上，比较安于现状。

第二、在应收款的催收方面没有加强力度，对一些客户太照顾情面，办起事来拖泥带水。

第三、市场开发效果不太好，我公司的市场没有能完全打开，仅仅局限于原先开发几个区域市场。

第四、没有真正巩固发展到上2-3000吨的大客户。

第一、有些员工没有按照操作规程办事，完全按照自己的想法胡乱操作。

第二、缺乏安全意识，在有些员工的思想概念当中，根本就从来没有重视过。

第三、我们公司的安全培训工作开展力度还是不够，没有深入到实际、没有给员工真正的树立起安全防范意识。

在此，我对大家要说的就是，一定要加强员工的安全意识，在新员工进厂时，一定严格对员工进行培训。一定要严格按照操作规程来操作。保证安全、才能保证生产，希望在新的一年里不会再有安全事故发生。

对于现场管理方面，我主要讲的就是卫生方面，这也是我们公司的老大难问题。我在会议上也不知说过多少次。但究竟效果如何呢？我相信我在这里不用多加描述，大家心里也应该有数。通过本人亲自检查以及综合管理部每个月的抽查表明，卫生方面最差的主要就是三分厂和四分厂两大分厂，尤其是四分厂，作为一个新的车间，现场管理搞得如此差，而且被集团公司检查扣了分，我们的领导不能不去思考。希望在这方面姚厂长和杜厂长应当重视起来。

卫生问题是绝不容忽视的，你们要知道生产卫生问题，严重的影响着产品的质量。在今年几次的质量赔款中，有的就是因为在生产过程中，一点毫不起眼的小纤维落到纱上，就造成了产品的疵点。带疵点的产品卖给客户，客户自然会有意见。

我们的各大分厂在卫生方面，不要“三分钟热度”。一听要检查了就抓紧打扫一下，应付了事。在新的一年里，这项工作一定也严抓。肖副总这是你们综合管理部管辖范围内的事。希望你要督促到位，同时也希望我们各大分厂厂长能配合起来。一定要坚持把卫生搞好，绝对不能放松。

我们厂是个老厂，设备有不少还是八十年代留下的，自然是很陈旧、很落后，生产出来的产品也就很难符合客户方面的要求。我也曾想过一步到位的把落后的设备全部更新。但是各方各面的条件不允许，相信大家也能理解这一点。但我们必须要克服困难，而且必须通过我们自身的努力去克服。

在20xx年的技改上我们是有一定的成果，例如对梳棉车的改造、对清花车的改造都是很成功的，在此我还得再一次感谢参与技改的技术人员和科技人员。但是在总体的技改力度上还是不够大。我们要想利用自身有限的实力，去创造更大的财富，就必须要求我们加大技改力度，改进我们现有的设备，希望能进一步提高我们的产量、提高我们产品的质量，这就需要我们的科技人员不断的努力，争取这方面明年能有更大的发展。明年对在技改上发明有成效的工段或部门一律按所节约的资金30-50%结算奖励现金。

我们的企业已经不再是当初八十年代的手工作坊式的，更不是那种小型的村办企业，我们公司已经逐步走向现代化。现代化的企业就必须要求我们在管理上现代化、技术设备上现代化、人的思想观念现代化。而我们在座的各位，可以说都是我们长江棉纺织有限公司的中坚力量，你们的工作质量好坏，素质修养的高低，直接决定着公司的兴衰成败，而在座的各位包括我自己文化水平都不是太高，虽说眼前通过自己的努力工作能应付自己的本职工作。但随着我们企业不断的进步、不断的发展，凭我们那点能耐肯定要被淘汰的。如果各位不加强学习，不提高自身的素质修养，不用现代化意识来考虑解决问题的话，以后肯定不能适应时代的发展、社会的进步。在此我希望在座的各位包括我自己不管是在哪个部

门、哪个岗位，不管是年纪大的，还是年纪轻的，都不能丢掉学习，一定要不断提高自身的素质修养，用知识来武装自己。

管理上随意性太大，人员分配上部分人该干什么，不该干什么自己都不清楚。根本没有做到“各负其责、分工明确”的原则。我在车间主任会议上曾听过我们的班长反映过，我们的挡车工让机修工去检修一下机器，居然还有叫不动的现象，这说明他们对自己的职责很模糊，今年初把这个工作好好抓一下，分工不清就意味着我们的工作不能做好，出了问题就会互相推脱。

在《20xx年企业经营管理改革方案》中把各科室、部门、各管理人员、科室成员的分工定得一清二楚，希望大家明确自己的职责，该做什么不该做什么心里一定要有个底，考核方面我们将按标准严格把关，绝不手软。

驻站办半年工作总结篇十

上学期，幼儿园开展了“一课三研”的教研，多数教师都乐于参加这种形式的教研活动并深有收获，教研解决了我们在保教工作中遇到的一些问题，本学期，我们将继续开展“一课三研”的教研。

本期教研工作的重点是，“三个意识”工作中遇到的一些实际问题开展教研，教研组长要充分发挥示范引领作用，提高教研实效。各教研组长要通过示范、引领、交流、讨论等多种形式，为新老教师的成长搭建平台。我们期望通过教研既能培养一专多能的教师，培养新的骨干教师，又能探索出一些教研的方法，提高教研的质量，并能通过研究来提高教育教学的质量，达到以研促教的目的。

(一)密切家园联系，共育幼儿

《纲要》总则里指出，“幼儿园应与家庭、社区密切合作，与小学相互衔接，综合利用各种教育资源，共同为幼儿的发展创造良好的条件。”家园合作已经成为关系教育成败的重要因素，尤其是农村幼儿教育，家长意识有时就能左右幼儿园教育。因此，要让农村幼儿受到良好教育，必然要注重引导家长树立正确的教育观、儿童观。本期的家园联系工作，教师要主动宣传我们所做的一切，要让家长深入了解我们的工作。幼儿园在家长会、家长开放日、宣传栏中要结合实例宣传正确的儿童观，引导家长树立正确的育儿观。

教师要经常将幼儿的各种成果向家长展示，增进家长的理解、支持与配合，使家园协调一致，促进幼儿发展。(二)幼小衔接工作。

首先是做好两点间的交流，利用教研这一阵地加强两点教学活动的交流互动，互学所长，互补所短，促进思想与教学的共同融合。另一方面是做好幼小衔接工作，在交流互动中，纵向的看待孩子在大班和在一年级的共同与异性，思考教学的适宜性，探讨大班怎样来做好幼小衔接工作。

(三)具体工作安排

八月份：

- 1、 教师业务学习。
- 2、 建立教科研项目
- 3、 班级布置
- 4、 学习制度与常规。
- 5、 制定教学计划。

- 6、 班级保育活动观摩。
- 7、 检查各班区角游戏材料配备准备工作。
- 8、 结合观摩活动,组织保育研讨活动。
- 9、 整理幼儿档案资料。

九月份:

- 1、 班级常规观摩活动。
- 2、 评选常规优胜班
- 3、 幼儿体检
- 4、 组织听课、评课活动。
- 5、 家长问卷调查活动
- 6、 召开家长会活动。
- 7、 进行大型教研活动。
- 8、 幼儿广播操大赛
- 9、 评选明星教师
- 10、 幼儿主题活动: 我爱祖国妈妈

十月份:

- 1、 我的“新发现”经验交流活动。
- 2、 书画作品大赛。

- 3、 教研“一课多讲”活动
- 4、 教学反思活动
- 5、 区角活动创设评比。
- 6、 幼儿区角活动：我是小小安全员
- 7、 玩教具大赛活动
- 8、 幼儿美工活动：寻找秋天的脚印。
- 9、 优秀教案展
- 10、 幼儿活动：幼儿作品征集活动
- 11、 评选本月明星教师。

十一月份：

- 1、 教研“一课多讲”活动
- 2、 进行教科研成果展
- 3、 “好宝宝”评选活动
- 4、 幼儿安全知识大检查
- 5、 课件评比活动
- 6、 “家园共育感触多”专栏活动
- 7、 抽查教案、课件、上课、班管等情况
- 8、 教师基本功大赛

9、 评选本月明星教师

十二月份：

1、 本学期工作汇报

2、 评选本学期优秀教师、优秀保育工作者

3、 准备迎新年活动

4、 整理入档工作