

2023年环卫工作者述职报告三项检查内容 (大全5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

工作总结写作格式及示例 实习期工作总结模版篇一

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，积累经验。下面本站小编为大家带来实习期工作总结模版，供大家参考！

转眼间我一个学期的实习工作已经结束，这段时间里我们从学生一下变成了老师，曾经感觉非常不适应，可是经过一段时间的实习锻炼，使我完成了由学生到老师的角色转变。回想这一学期的实习工作还历历在目。

回想我刚到我的实习学校林口中学时，看着陌生的校园，操场，教学楼以及陌生的面孔，我既紧张又兴奋。一路走来，颇多留恋，诸多感慨。在实习期间，我既是学生，又是教师。作为学生，我虚心求教，不耻下问；作为人师，我兢兢业业，倍感骄傲。我付出了很多，同时收获了更多。

十年树木，百年树人。实习期间，我以做一名高素质的优秀体育教师为目标，全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善自己，不断超越自己。一个学期的实习，使我真正体会到做为一位老师的乐趣，同时，也使我的教学理论变成了现实，使虚拟教学变为真正的面对面的教学。回想这一学期的实习生活，每一秒都充满了汗水和感动。当我漫步在实习校

园里，那出自学生一声声的真诚问候掩盖这段日子遇到的所有委屈，最后剩下的只有数不清的欣喜。

我在实习期间正好赶上学校的广播体操，而我从未接触过这套体操，本站必须从头开始学习，为了尽快适应教学，准确的将这一套体操传授给学生，我经常在休息时间和学校的其他体育老师一起讨论，研究体操视频，独自练习，虽然开始上课时比较仓促，但是我还是慢慢的适应过来了。来到学校经过短暂的观摩后我独自走上了讲台，虽然刚开始心情特别紧张，由于经验不足和应变能力不强，课堂出现了示范动作不熟练，分解带操动作迟缓，口号不流利，底气不足，但我还是完完整整地把课上了下来。期间我针对出现的问题进行我反思，不断的改进自己，同时也得到了学校其他老师的指点。他们无私的奉献和帮助，使我体会到了教师这个大家庭的温暖。

为了弥补自己的不足，我严格按照学校的要求，仔细地备课，写教案，积极向其他老师学习，认真把握好每次上课的机会，锻炼和培养自己的授课能力。为了在短暂的实习期间充分锻炼自己，我们主动和学校的其他老师一起上课，带学生练操，虽然比较辛苦，但当看到学生们作出标准整齐的体操时，心理更多的是欣慰和自豪。

转眼间，实习生活已经结束，这段短暂的实习生活使我的教学经验得到了一个质的飞跃，我学到了很多书本上学不到的知识。学永无止境。在取得好成绩的同时，我时刻不忘超越自己，面对教育事业的满腔热情，将鼓舞着我不断前进。在这四个多月的体育教学实习中，我深深体会到，要当一名体育教师并不难，但要出色上好每一堂课，完成每一项体育训练，培养出更多的体育优秀学生就需要付出更多的努力和汗水。教育实习让我更加坚定了献身教育事业的决心，我将继续以更加认真的态度虚心学习，不断完善自己，不断提高自身的素质和执教水平，为成为一名光荣的人民教师而努力奋斗！

怀着期盼和喜悦的心情，我来到了安顺市第六中学，开始了我为期六周的教育实习生活。这样的生活紧张而忙碌，但充实而快乐，尽管每天早出晚归，时刻为教学和带班费尽心思，却初次品尝到了作为一名语文教师的快乐。不管是队友们的课还是指导老师的课，都让我留下了深刻的印象，学会很多实际的技巧和方法。语文教学指导老师杨汀老师是一位有耐心和经验的老师，她教会我很多书本上学不到的东西：在语文教学中付出的努力、当中的感慨得失，是难以一一道出的；只有亲身经历过，才会有属于自己的深刻体会，这些体会将会成为你人生中一笔宝贵的财富。

一、教学工作

安顺市第六中学给我安排的是七(2)班的语文课。在上课过程中，课堂气氛比较活跃，有时甚至可以说是有些吵闹，有些学生几乎是抢着回答问题的，我想这主要是学生的好奇心和刚上初一幼稚未泯的使然。上课的时候，我尽量把音量放到最大，充满激情，多运用肢体语言，有时还附带一些幽默的课堂语言和与课文有所联系的课外知识，这就能吸引学生的注意力和激发他们的学习动力。比如，《论语》是要重点讲的课文，我在给学生讲《论语》(十则)的时候，就给学生讲了这样的一个故事：清朝时有个文学家叫毕沅，他在陕西当过巡抚。一天，他到庙里去住宿，看见一位小和尚在念经，于是就问他：“小师父，请问一部《法华经》共有多少个‘阿弥陀佛’？”小和尚说：“回大人，我是个蠢人，不知道这个。大人是天上文曲星，聪明得很，一定知道一部《论语》有多少个‘子曰’吧？”毕沅也答不出。因为“子曰”实在太多了，谁也没有统计过。我用这个故事来说明孔子的言论之多，不想有个学生下去动手查了查，说有201个左右。在对“士不可以不弘毅”中的“士”做解释的时候，我就顺便对古代贵族分类以及贵族和平民的差别做了简单分析，学生也饶有兴趣。在后来的教学活动中，也证明了这些方法是可行的。这样，在学到知识点的同时激发了学生的学习兴趣，活跃了课堂气氛。总得来说，在整个教学过程中，很好的完成

了教学任务和教学目标。

在批改学生周记和作文的时候，我也对他们的写作方法做了简要评述。即使写得不好作文，我也经常鼓励他们，要么是书面整洁，要么是字体漂亮，要么是修辞得体，要么是感情真挚实事求是.....总之，对于写的好的作文，固然要指出好在哪里，但是不好的作文，要强调改正缺点的重要性，也得给他们寻找亮点，以资鼓励。只有这样，才能激发学生的追求进步的意识。

教学实习中，总的来说，我能认真备课，所设计的教案规范准确。课堂教学中，教学效果良好，教学内容能当堂消化、巩固，教学重点突出，明确，能够顺利地完成任务。同时，课外辅导耐心细致，批改作业仔细认真，还经常请武老师指出缺点和不足，以不断地提升自己。在实习过程中，我深刻的感受到：上一堂课容易，但要想上一堂精彩的课很难！需要下很大的工夫。在教学之前，我都认真听了指导老师的课。从中我也学到了很多教学方法和技巧！同时我都准备好每次课的详细教案和课件资料，并全部交给指导老师修改。我的指导思想是不不断给学生纠正错误，完善缺点的机会，身为教育工作者，必须要用足够的耐心和毅力去爱护每一个学生。

二、班主任工作实习

在班主任工作实习这一块，我带的也是七(2)班。是个刚由小学升上初中的班级，班上有38位学生。由于人数较多，第一次见面介绍完后，我就用了3天时间把全班同学的名字记了下来，这样能给学生亲切感。一些学生感到很惊讶，也拉近了我与学生的距离。接下来的时间。我常下到班级跟同学们进行交流，比如了解学生的学习情况，兴趣爱好等等，每天课间操时维持秩序，监督到位，耐心地做学生的思想工作。很快，根据情况制定了工作计划，交由原班主任孙老师审批。接下来，我就按计划把一件件事做好。首先是常规工作方面，每天早起督促学生按时早读，下第二节课后监督学生站队做广

播操，下午监督学生打扫卫生，平时找值日班长和学习委员了解作业的上交情况等等。同时，也进行一些答疑辅导。教师节期间，我在班主任孙老师的指导支持以及学生的积极配合下，筹办了以“尊师重教”为主题的班刊展览活动，得到了老师和学生的极大肯定。

在实习中，我遇到的最大难题就是如何教育给染了社会不良风气、不把老师——特别是实习老师不当回事的学生。在这所学校，教学成绩很不理想，纪律也很有待于加强，因此体罚现象很严重。原班主任也跟我说过。对那些学生不能仁慈。因为他们根本就不会听你的话。凡是不听话的该罚则罚。但我不同意这个观点，因为他们这个年纪是最叛逆的阶段，是他们成长中正常的现象，不能以恶制恶。所以，在平时我就特别留意那些学生，平时有空我就多和他们交流，对他们进行慢慢感化。有一个男同学在我最初的印象里是不好的，但是一个月之后，我竟然发现他变了很多，作业也很认真，两次语文测验都考及格了，对我也很礼貌，而我的心里面，由衷高兴之情自然不言而喻。

一个多月的实习生活已经结束了。其中的酸甜苦辣我会在今后的工作中不断咀嚼、去回味、去的探索，更可以去发现。这一个月多的时间里，有我的很多第一次：第一次真正站在讲台上、第一次面对学生说了很多话、第一次有人甜甜的叫我老师，第一次……。我想这些酸甜苦辣、这些第一次将是我人生中的一次伟大的经历。将是我今后走上工作岗位后的一笔财富。用我上过的第七课的一篇课文题目来说，你就是——第一次真好！

在此，对带队老师林老师、指导老师武老师、原班主任孙老师以及安顺六中所有支持和帮住我的老师、领导表示衷心的感谢和崇高的致意！

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上学不到的知识，

让我们在实际中体会理论，运用理论，受益匪浅，同时打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去的重要性，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，调整心理，各方面都做好充分准备，去适应社会，才能被这个社会接纳，维持生存进而更好地发展自己。

实习地点：湖南省长沙市

实习公司：长沙新叶数控设备有限公司

实习目的：一方面，了解企业管理的先进方式和现代化管理方法，提高调查研究、搜集资料、整理资料的能力，提高理论与实际相结合的能力；另一方面，深切体会人力资源管理的重要性和管理的程序，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。

一、实习基本情况：

xx年x月x日这一天我开始了我的实习经历。我怀着一颗激动而紧张的心踏入了茂名市利源电气工程有限公司，刚进入办公室的那一刻，我觉得我正在走进另一个领域，在这里我即将度过两个多月的时间，更会在这里认识更多的同事和朋友，学到更多的知识。我实习的长沙新叶数控设备有限公司。

二、实习内容和方法：

在公司实习期间，我从事的是办公室文员工作，主要负责：接听、转接电话；接待来访人员；负责总经理办公室的清洁卫生；做好会议纪要；负责公司公文、信件、邮件、报刊杂志的分送等工作。

在做以上的工作的时候，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业

知识。我每次都是虚心向办公室的其他同事请教，学习，根据公司的规定，结合自己的理论基础、专业知识，争取有所创新，认真做好每一份工作。在实习完后，我不管是理论基础方面，还是实际工作能力方面，都有了很大的提升，为以后正式参加工作奠定了坚实的基础。

我从事的是办公室文员的工作，只要负责以下一些工作：接听、转接电话；接待来访人员；统计每周考勤并交财务做帐，留底；负责公司公文、信件、邮件、报刊杂志的分送做好会议纪要；负责传真件的收发工作；管理好员工人事档案材料，建立、完善员工人事档案的管理；做好公司宣传专栏的组稿管理办公各种财产，合理使用并提高财产的使用效率，提倡节俭；接受其他临时工作。

三、实习总结

另外在工作学习上，我学会多积累，多总结的方法。古人云：“学而不思则罔，思而不学则殆。”在工地的实习中，我发现工程细节技术繁、杂、深。在这里好的记忆力是不足以与一支烂笔头相抗衡的，这就需要我们随时听，随时记。我们工程意识经验的质变就需要以知识积累的量变为基础。通过白天在工地上采集工程技术素材，晚上在写字台前整理资料，每天我都能在临睡之前享受“知识夜宵”，从而使得自己尽快的成长起来。

最后在处理人际关系的能力上我也有了很大的提高。我们干工程的人每天要与各种形形色色的人打交道，这就需要我们摆正位置，正确处理好人与人之间的关系毕业证档案。古人云：“爱人者人恒爱之，敬人者人恒敬之。”人与人之间都是相互的，都需要互相尊重和帮助。我对人际关系的认识就是——你对别人的尊敬与帮助是一束入射光，你诚心的态度是一副镜面，而别人对你的尊敬与帮助是反射光。你入射光越强，诚心越真挚，那么镜面将会越光滑，反射光也会越强，此时我们的世界将充满阳光！

在这段实习的时间里，得到了领导和老员工的亲切关怀与照顾，从而让我更快地在工地这个大家庭里成长。由于我刚跨出校门，在社会阅历和工作经验上还较欠缺，还需要得到各位前辈的指点和自己勤学多问的学习毕业证样本。对于我们这些百卉含英的新人来说既是机遇也是挑战。这就要求我以主人翁的心态积极思考我们的优势和不足，在发展整体态势下，定位自己的目标，发掘个人潜力。作为新员工，我对自己的未来充满信心！最后以毛主席一段话作为我继续奋斗的座右铭——“务必使同志们继续保持谦虚谨慎不骄不傲的作风；务必使同志们继续保持艰苦奋斗的作风。”

工作总结写作格式及示例 实习期工作总结模版篇二

一、教学计划贯彻情况

教学中认真遵照教学大纲要求，认真贯彻党的教育方针，坚持思想教育和技能教育，大力推广素质教育，按时按质地完成了本期的教育教学工作，工作上兢兢业业，爱校如家，对学生以身作则，言传身教。

二、教学工作

在教育教学中，我认真遵照《教学大纲》的要求，遵循美术教育原则，根据学校的实际情况以及学生的年龄特征制定出切实可行的教学计划。同时在课堂上认真上好每一节课，把自己所学的知识尽心的传授给学生，使学生学到了一定的基础知识，掌握了美术的基本技能和技巧，同时也学会了判断美和创造美，提高了学生的审美能力。在教学中，我注重激发学生学习美术的兴趣。我认为兴趣是学习美术的基本动力，我充分发挥美术教学的特有魅力，使课程内容形式和教学方式都能激发学生的学习兴趣，并使这种转化成持久的情感态度。同时将美术课程内容与学生的生活经验紧密联系在一起，强调了知识和技能在帮助学美化生活方面的作用，使

学生在实际生活中领悟美术的独特魅力。

三、经验和教训

1. 教师要认真贯彻本教学大纲的精神，处理好思想品德教育、审美教育、能力培养和双基训练的关系。在传授双基、培养能力过程中，加强思想品德教育。要充分发挥美术教学情感陶冶的功能，努力培养学生健康的审美情趣，提高中生的审美能力。

2. 要贯彻启发式原则，采取多种教学形式，充分调动学生的学习积极性，使他们生动活泼地学习，大胆地进行艺术表现和创造。

3. 教师应加强示范，并充分利用展示图片、美术作品及放映幻灯、影片、录像片等教学手段和现代教育技术进行直观教学。

4. 要关心美术教学的改革和发展，积极进行教学改革实验，努力提高教学质量。

5. 学业考核以平时成绩为主，考核可采取多种方式。

6. 对学生美术学习的评价要尽可能做到态度习惯养成和知识能力发展并重，并鼓励大胆创进和个性发挥，即着眼于实际成绩，更注重未来发展。

7. 美术教学要尽量注意学科间的联系。如在讲到点、线、面等概念时，可联系数学中的相关概念来解释。

工作总结写作格式及示例 实习期工作总结模版篇三

硬件网络组目前主要有三大项主要工作内容：

其一：计算机软硬件、打印机、网络设备，服务器维护，维修及

保养工作。

其二：监控、电话、考勤，门禁维护保养工作。

一．计算机软硬件、打印机、网络设备，服务器方面

1. 电脑，打印机等设备由于机器较多，日常出现故障的频率也高，系统故障，软件操作问题，还有各件硬件故障，硬件组同事在接到同事报障或领导安排，尽量小问题电话或是远程桌面解决，解决不了马上赶到现场。

2. 经常检查主干网络设备状态，有问题及时发现更换

据同事写的权限申请表，来调整在文件服务器上的权限。（3）蚂蚁服务器原来250个限制，已破解成无限制增加用户。

4. 跟单部，采购部旧配制低下的电脑已换成全新电脑主机

6. 计算机、打印机等设备的编号，设备已贴上标签

7. 对公司计算机配路、数量的统计

8. 动漫组上网升级到10mb上下行对等光纤

9. 机房核心层交换机由100mb升级到1000mb

二．监控、电话、考勤，门禁维护保养工作

1. （监控）监控室从保安室楼上转到大门口右侧，五厂整栋楼新增加监控摄影头。

2. （电话）硬件组同事积极配合处理各部门的报障，首先检

查线路，电话，如需长距离布线，然后请电工配合帮忙（跟电工之间经常协调不好，而延误了同事使用电话）。

3.（考勤）配合人事部在收考勤方面的各种问题，同时改进用现有的网络收考勤数据，快速方面。

4.（门禁）大门口的进出门禁因为员工不按规范刷卡进出，而导至门禁经常出故障，硬件同事接到报障，首先检查，如零件有坏，申请换零件更换。

三. 视频会议，电话会议，公司内部各种例会设备调试

1. 硬件组同事积极配合，有需要各种会议时的设备安装调试，欢迎ppt□宣传影片播放，这项工作技术性不强，但有时每天次数很多，时间也要需要控制好。

1. 新的一年多对工作多进行总结分析，对典型，要害问题解决方案进行整理，形成文档，以便部门同事之间的交流学习。

2. 处理问题方面需要更理智，更成熟，不能有急躁情绪，针对工作中部分个人及部门不按照流程操作的状况，一如既往要坚定立场，礼貌提示，委婉拒绝，以便工作更顺利开展。

3. 部门同事间多多相互交流，把自己的经验跟心得告诉对方，硬件组也希望多了解和学习一些erp方面的技能。

4. 多对网络状况和服务器做优化，多了解目前主流网络设备，电脑配件及电脑周边如打印机等运用和详细信息。5. 进一步加强协作，按轻重缓急完成工作，确保各部门工作不受影响，预防为主，抢修为辅，减少频率。

以上是硬件组2012工作总结及2013年简单工作希望。新的一年一定会有新的改变，感谢公司领导信任与支持。

总结：

2012年12月24日

工作总结写作格式及示例 实习期工作总结模版篇四

学校安全工作维系千家万户，是维护学校正常教学秩序的首要前提，是学校日常教育工作的重要组成部分。

我校下辖一所校区，在校学生xxx人，其中辅小xxx人。

被xx省道和xxx省道环抱，由学校的扩并□xxx工业平台的扩建，民工子弟的增多，致使一部分学生上学路途超十华里，须乘坐接送车，骑自行车上学，增大了我校安全工作的难度，安全工作形势十分严峻。

安全无小事，我校秉着“责任重于泰山”的宗旨，始终把师生安全放在学校工作的首要位置。

为进一步抓好学校安全工作，深入推进“平安校园”的建设，根据(xx办[20xx]x号)精神，坚持以“安全第一，预防为主，单位负责，突出重点”的方针。

一年来，我校未发生过较大的安全事故，维护了学校稳定，促进了学校教育教学工作的平稳和协调发展。

学校安全管理组织机构健全，职责明确。

成立了以校长为组长，副校长和大队辅导员为副组长，教导主任、总务主任、校区负责人、年段段长为组员的创建领导小组。

分块负责，责任到人，统一指挥，各块协调。

做到既各司其职，又密切配合。

安全管理做到网络化、科学化，常抓不懈。

副校长主管安全工作，保证了我校各项工作的有序健康开展。

1、为做好安全工作，学校把安全工作列入议事日程，制订了xxx小创建“平安校园”计划，学校的工作计划、教研计划、德育计划、年段计划、班主任工作计划中都把安全工作列为重要内容指标。

在此基础上，学校还制订了《重大事故报告制度》、《外出活动报批制度》、《学生应急避险预案》、《传染病防治应急预案》、《食品中毒应急处理预案》、《接送车管理和骑自行车管理制度》等，各专用教室和化学用品都有专人负责，各负其职。

2、层层签订安全责任状，落实责任制和责任追究制。

学校与分管领导和各个部门负责人，每个教职员工签订了2009年度安全责任状。

同时与各班主任，各块管理员签订安全管理责任书，做到人人都是安全管理员，人人都是安全责任人。

并建立安全考核细则，严格执行责任追究制，和月度、年终考核、评职、评优、绩效挂钩。

1、每周一教师例会，学校领导都提醒全体教师，尤其是班主任要加大对学生安全教育的管理力度，每周利用晨间谈话的时间，进行一次安全教育。

政教处每月的班主任例会，都检查各班有关安全教育的内容和记录，做到警钟长鸣。

一旦发现安全隐患，及时通报，立即整改，并及时对学生
进行正面教育，做好安全防范工作。

2、注重学校食品卫生安全的管理。

我校有近xxx人在校用膳，食品安全尤其重要，学校分派缪超
民老师负责，公布每周食谱，每日购菜进行检测，做好台帐、
留样备检。

对饮水机半月进行一次清洗消毒，要求食堂工作人员持
《健康证》上岗，衣着整洁端庄。

校内垃圾半月一清除，确保正常的教学秩序和师生的生命安
全。

3、发挥小助手作用。

每天有小安全员坚守校门和各个班级，坚持对来校人员和各
班的情况进行检查，并将检查结果上报给少先队大队部，由
值周教师在第2周周一早上向全校师生进行通报，使安全工作的
触角延伸到校园的每个角落。

4、注重对传染病人的长效管理。

自20xx年以来，学校十分重视对发热病人的管理。

由卫生保健老师负责，各班主任配合，做到三检、三汇报。

即做到晨、中、晚三检，发现班级中有3人发热报校长室，5
人以上发热报镇防保站，无发热病人实行零报制。

并配备口罩、消毒液、洗手液。

做到一周消毒一次，一天一备案。

发放致家长信，要求家长一旦发现自家小孩有类似情况，立即到指定医院求诊，做好隔离，以防蔓延。

1、班主任利用晨间谈话时间，每周学生进行安全教育，并做好记录，每学期举行三次安全为主题的班队活动，列入班主任工作的考核内容，让安全铭记在心，让安全知识伴学生成长，让安全活动贯穿始终。

2、开展形式多样的宣传教育，开展多次以安全为内容的国旗讲话，对学生进行“珍爱生命，安全第一”的交通图片展示□x月xx日下午2:00进行“应急避险”大演练□x月份进行了灭火和使用灭火器演练，提高学生的防范自救能力。

利用红领巾广播站，每周播两次安全方面知识演讲，利用黑板报，结合实际，对学生进行“食品安全”知识，防治“水痘”，预防“甲流h1n1流感”的知识宣传，请xx交警来校讲座，法制副校长讲述“预防青少年”犯罪案例，充分发挥学校“心理辅导员”的作用，对有心理障碍的学生进行疏导和帮助，解除他们的烦恼与痛苦。

做好“留守儿童”的管理，找一些有教育经验和爱心的老师做代理爸妈。

引导他们健康成长。

3、当节假日来临之际，以发“致家长”信的形式，提醒家长在节假日里，对孩子进行安全教育，远离网吧和水塘，不到公路和人群聚集的地方去游玩。

遇到作息时间调整，或留校补课，利用学校“一点通”的短信平台告之家长，使家长能及时到校接送孩子，避免孩子在路上逗留发生意外事故。

同时通过家长信和短信平台告之家长，在接送孩子时，不要

把车辆驶进校园，不得将交通工具停放在校门口，影响学生的进出，共同维护好校门口的交通秩序。

1、学校发现围墙倾斜，随时有倒塌的可能，校园内部活动范围较小，学生经常在墙下活动。

为了避免墙体倒塌砸伤学生。

今年x月份，在主管部门和镇政府的支持下，学校领导汇同总务处，花费近1万元左右，把围墙推倒重砌，消除了隐患。

2、综合楼建造15年有余，楼顶露天受爆日风雨侵蚀，一到大风雨天，由于排水系统欠佳，三楼的电脑房和四楼的教师宿舍常进水，影响了电脑使用寿命和教师的生活、学生的学习。

今年x月份，学校请来施工队技术员，花费3万余元整修了屋顶，排除了隐患。

3、学校汇同运管部门、交警，切实做好上下学学生的安全工作。

a.实地勘察车辆进出线路、路基；

b.定好候车点，

c.制定接送时间，

d.选好车队。

学校要求学生排队，戴好小黄帽、生命卡上下学，值周干部维护乘车人员的秩序，值周教师准时将流动红绿灯安放到十字路口，确保安全。

4、坚决制止放学后留学生补课，做到放学以后清场。

若急需补课，做到学生在老师在，回家时老师或家长护送。

5、针对校区的实际情况，学校领导汇同政府有关部门，对校区安装了防盗设施(防盗窗、卷闸门等)，严防事件的发生。

6、严把骑车上学关，学校会同各班主任对全校学生骑车上学方式进行排查登记，对需骑车上学(已满十二周岁)的学生进行家访，查看路况，并由家长写出申请，学校审批，并对所骑的车辆进行审查，否则不能骑车上学。

几年来，管理严谨，未发生骑自行车上学的事故。

学校领导的高度重视，全体教职工的共同努力，各部门、各岗位的通力合作，为我校争创“平安校园”提供了良好的条件。

我校已形成了“多方配合，全面参与，齐抓共管”的安全工作格局和良好局面。

学校经自查，综合得分982分，符合“平安校园”的申报条件。

今后，我们将在镇党员政府和上级主管部门的领导下，继续努力工作，力争使我校的安全工作再上一个台阶。

毋庸置疑，军训是新生迈入大学的第一课，是实现中学生到大学生角色转换的起点，是增强国防观念竞争与合作意识、培养军事技能、意志品质、养成良好的卫生习惯和文明生活方式极为重要的途径和形式。

虽然历时十余天的军训活动已落下帷幕，但是，进一步总结经验，对于今后的工作，必将起到有利的推动作用。

军训伊始，我团根据军训师的统一部署，对军训工作进行了统筹计划。

首先，加强制度建设，我团不仅宣布军训师各项制度，而且针对我团实际，制定了《军训作息时间安排》、《会操评分标准》、《内容检查评分标准》、《军训纪律》等制度保证军事训练，内务整理等等各个环节有章可循；其次，建立组织机构，实际分工合作。

我团成立了军事训练组、内务整理组、宣传鼓动组、后勤保障组，各机构职责明确，如后勤组负责安排教官生活、官兵药品、生活用水、场地洒水、车辆调配等；宣传组负责挂横幅、办板报、印简报。

各组人员由学工干部和新生辅导员组成，专人负责。

同时，所有工作人员分工不分家。

上述措施提高了工作效率，使军训工作有条不紊地开展起来。

为了调动教官、班主任的积极性，形成军训工作齐抓共管的格局，我团采取了以下几项措施：第一，要求新生班主任下班级指导新生军训，开展思想政治工作，并定期对其工作状况进行检查。

第二，加强与承训方的合作，做到目标一致，情感交融。

鉴于以往承训方重技能培训，轻内务整理倾向，我方对内务整理活动的次数、标准作了严格规定，并取得了对方的认同，在军训目标上达成一致。

我方经常去官兵住所慰问官兵，交流感情，密切了军民关系。

我团学工干部以高度的责任感、务实的工作作风赢得了对方的信任。

团长——同志多次讲：“院方为我们提供了优质的服务，领

导和老师的精神也鼓舞了我们官兵的斗志，我们没有理由不争取先进。

”而官兵严谨的作风、高昂的斗志也深深地影响了我院学工干部。

在整个军训期间，军地双方配合默契，为军训工作的顺利开展打下了坚实的基础。

“士气宜鼓不宜泄”，良好的面貌、高昂的斗志是军训工作强大的精神动力。

我团注重发挥宣传思想工作的作用。

首先，注重舆论氛围的营造，军训期间，我团悬挂横幅四条，举办二十余块展板，编印《军训简报》，阐明军训工作的意义，报道军训中涌现出来的先进人物和先进事例，交流学员参加军训活动的心得体会。

其次，开展每日点评活动。

我团每日就军事训练、内务整理、思想面貌等各方面进行点评，前期以鞭策为主调，后期以鼓励为重点。

在宣传工作中注重实际，一是将学员与许志伟事迹结合起来，以英雄的事迹鼓舞人，以英雄的情操塑造人，营造向英雄看齐的学习氛围。

二是将学员与身边的先进学员结合起来，营造学先进、比先进的竞争氛围。

在整个军训期间，严格按照《高等院校军事训练教学大纲》的要求，做到严格管理、严格要求、严格训练，确保了军训期间安全稳定。

一是注重抓作风、纪律培养。

依据各项管理手段，加强了同学们的队列作风，增强了同学们的组织纪律观念，培养了同学们，一切行动听指挥的意识，达到训管结合，培养作风的目的。

每天出操前进行点名，登记出勤情况，没有特殊情况不得请假。

从训练到日常管理，教官们都严格按照军训的要求办事，上面要求做的就坚决做好，不符合要求的事坚决不做，增强了同学们的时间观念。

从军训的第一天开始，不管是在训练中还是在休息期间，不管是晴天还是雨天，都严格要求，做到准时出操、准时训练、准时休息、准时收操。

四是统一了内务。

组织同学们整理了内务，统一了标准，并进行了检查评比，规范了同学们的内务秩序。

这次军训，气候比较炎热，同学们对所学的内容都比较陌生，但每一个同学都能端正训练态度，把这次军训当作一次学习提高自身素质和锻炼自我、挑战自我的机会，安下心来训练，静下心来带着问题思考。

白天，在高温的训练场上，在火热的太阳下面，同学们发扬了不怕苦、不怕累的精神，每天一身汗。

晚上，还撰写军训心得。

同学们在军训体会中写到：“军训是一次提高国防知识和增强自身素质的好机会。

通过军训，我们的精神面貌焕然一新，我们的爱国热情为之振奋，我们的意志倍加顽强。

军训就像一条鞭子，时刻鞭策着我们前进，军训又像一把尺子，时刻规范着我们的行为，军训更像一盆火炬，时刻照耀着我们的前方。

自军训以来，我深刻地感受到军队生活的快乐与艰辛，意识到军事训练的重要性，认识到国防力量对国家和社会稳定的重要性，这次军训锻炼了我的意志和毅力。

”同学们普遍感觉是：苦中有乐，累中有笑，学到了许多课堂上学不到的知识。

有的同学身体不好仍带病坚持训练，不拖后腿；有的同学为了不影晌班里的荣誉、系里的荣誉，自己加班加点训练，这种训练劲头，在军训中处处可见，蔚然成风，一直坚持到最后。

就是由于这种精神，这种风气，这种激情，大大地激发了全体同学的军训积极性，为安全、胜利、圆满完成军训任务奠定了坚实的基础。

工作总结写作格式及示例 实习期工作总结模版篇五

2、负责所有有关原辅材料、中药材、危险品、化试、冷藏物品等的入库、出库工作，按标准操作程序和标准管理制度做好各项工作及记录。

2、配合以上各车间的领料工作，及时填写货位卡，分类帐，核准现场物料等，做到帐目清晰，可查。发现问题及时汇报，改正。

1、配合做好了各车间gmp认证所需很多的调帐工作；

3、配合化验中心做好现场核准工作。

1、做好洁净区空调机组的维护工作；

4、分料后，做好清洁工作及清场记录。

1、负责中药材外加工所需材料的入库，领料工作及相关记录；

4、配合化验中心的取样工作；

5、每月协助财务做好盘点工作；

6、配合成品保管员做好出库、退货、搬运工作，辅助包材保管员做好日常工作。

以上为本人工作总结，请领导批评指正。

工作总结写作格式及示例 实习期工作总结模版篇六

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，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，不妨让我们认真地完成总结吧。你所见过的总结应该是什么样的？下面是小编为大家整理的医院市场部工作总结模版，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

1、病源储备圆满完成。为顺利完成白万贫困白内障工作，自3月8日开始，病友服务部成立两个筛查组深入中站、马村、修武、沁阳、高新区40个乡镇（办事处）、228个行政村开展筛查工作，截止5月21日共筛查6437人次□20xx人符合手术条件，发放宣传单5330份，提前4个月完成了病源储备任务，为医院节省了近4万元的经费。

2、市场拓展明显提高。在做好筛查工作的同时，病友服务部

人员利用筛查工作需要深入每个乡村的机会，主动与每一位村医进行沟通、交流，介绍医院特色和优势诊疗项目，让他们知晓医院，了解医院，扩大医院知名度，愿意和我们建立初步的合作关系。半年来共走访了581个村的662名基层医生，截至5月底，这些医生共为医院介绍病源292人次，与去年同期相比增加87人次，增长率为42%，为医院社会效益和经济效益的进一步提高做出了自己的努力。

3、农合工作再结硕果。通过病友服务部全体人员的努力，今年上半年医院新农合住院患者达到242人次，较去年同期的185人次，增加了57人次，增长率达到31%，明显高于年初制定的增长率20%的目标。在各项指标控制方面：补偿比32.92%，自付费用比9.38%，药品自费率13.72%，人均次费用3229.68元，较20xx年降低0.6%，均控制在合理范围，符合上级的要求，在市新农合上半年工作总结会上受到领导的好评。

病友服务部岗位调整后，科主任带领病友服务部全体人员紧扣我院“内抓管理、外树形象、促进发展”的工作方针，以“一切以病人为中心，一切以医院为重心”为工作理念，以“计划在前，无私奉献，工作为先，心牵医院”为工作要求，以饱满的工作热情和强烈的责任感、使命感，努力完成工作既定目标。为实现医院愿景，打造强势五官医院献上我们一片赤诚之心。

1、未雨绸缪、计划在前。

在筛查工作开展前，科主任结合眼科对整个活动进行了科学探讨和反复商榷，制定了白内障流调计划书，行程安排时间表，对人员进行了合理的分工，责任到人，任务到人。要求在筛查过程中，积极协调市县残联，踏实工作，不放过任何细节，对患者热情周到，符合条件的患者要进行详尽的信息登记，建立病历档案，将与白内障和五官方面相关的科普知识、日常医学常识以及医疗保健等宣传贯穿活动始终，既能

让患者重见光明，又能使其对医院得到全面的了解和认识。

2、心怀质朴、无私奉献。

筛查开始后，面对人员少、任务重的情况，病友服务部全体工作人员不讲任何条件以极大的工作热情投入的工作中去，虽然每个小组只有5位工作人员，但他们经过详细分工，把每项工作处理的井井有条，3位同志负责筛查，其他2人每天深入到筛查点周围每个村子去拜访当地的村医，在宣传医院同时与其建立合作关系。

贯穿整个筛查过程，每位组员从最初的充满激情工作，到后期的疲惫不堪严格要求自己工作，其中的过程已经成为他们永远的财富。有时筛查病源人数不足，大家虽然努力工作，但效果不明显，为此科主任组织筛查组人员深入讨论、集思广益、商讨解决方案，通过与县区残联负责人多次沟通协商，把一天一个筛查点改成一天两个筛查点，工作量提高了一倍。即便这样大家还不满意，在马村陈峰主动与村医联络，得到了村医的支持，利用中午休息的时间又多设了一个筛查点。在中站王世强利用杨立斌每天到村子里拜访村医机会，用医院救护车上的喇叭在村子内一遍一遍的喊着五官医院来村里免费检查眼睛的消息。因为是救护车，所以每到一处总是遇到各种各样的误解，为此王世强总是不厌其烦的一遍一遍的解释，通过他的努力，筛查组每到一处筛查点，来检查的人数明显增多，在方便病人的同时又有效解决了病源不足的问题。

对于这些分外工作，用王世强的话说就是：既然来一次，就彻底查一次，争取让村里每一个有眼病的人都来检查检查，村里头交通又不方便，错过这一次很多人可能永远也不会到医院再检查了，那就把他们彻底耽误了，咱多喊两声就能让他们得到方便，而且筛查的病人也多了，两全其美的事为啥不干。这短短一句话不难让我们看到王世强那颗质朴的心，也代表筛查组每一个成员的心声。虽然大家的工作量增加了，

辛苦了，但老百姓得到了实惠，我们的心感到格外的踏实。

3、不计条件、工作为先。

在沁阳筛查时不仅时间短，还需要拜访300多个村的村医，为此王世强和杨立斌两人每天拿着地图一遍一遍的研究，为的就是合理安排路线争取多跑两个村子，尽可能的在沁阳筛查的时间内把300多个村跑完。每天两人把筛查的组员送到筛查点后，就开始按照计划路线逐个走访，最高时两人能够一天走访20个村，高强度的工作让杨立斌每次离开诊所后一句话不愿多说，王世强回到医院后多次吐酸水，但第二天他们依然会准时来到医院毫无怨言的开始一天的工作。

沁阳的筛查组如此拼命，科主任亲自率领的马村、修武筛查组表现更是出色，短短半个月的时间跑遍了马村所有的村庄，走访了全部的村卫生所。为了加快筛查进度，主动联系村医，到他们的诊所里开展筛查活动，有时一天就要到三个点开展筛查。在高密度筛查的同时，陈峰挤出时间多次组织村医到医院召开座谈会，参观医院装修后的新风貌，让村医们为今后的合作提出意见和建议，收集第一手信息。在修武筛查的20多天，同志们同心同德，加班加点，早出晚归，每天工作10小时以上，在有限的时间内完成了修武90%的村医走访工作，并取得了良好的经济效果。

下乡筛查时每天的工作任务重，大家都想要中午休息一下，但筛查点的条件有限，根本就没有地方让人休息，但是大家乐观的精神客服了这一困难，象棋、扑克牌就成了大家午饭后战胜瞌睡的有力武器。但中午的透支，到了晚上就显现出来了，两组筛查人员经常是晚饭后看着电视就睡着了，而时间还不到晚上八点。在马村、修武筛查时，陈峰既要担当司机把大家安全的带到筛查点去，又要逐村的走访村医，一个人干两个人的工作，压力不可谓不大，但他依然不讲任何条件，兢兢业业的工作着，每次回到医院后他经常是坐在沙发上就睡着了，很多次都是晚上的寒风将他叫醒，看看时间已

是晚上11点多，这时的陈峰才疲惫看看时间准备回家，妻子、女儿对他既心疼又无奈，只因他选择了这项工作。刘贝是男子中最年轻的`一个，不但每天联络筛查地点，还要安排好全组人员的伙食，高强度的工作累的他头晕恶心，但他坚持到了最后，他是一个出色的小组长。

4、大公无私、心牵医院。

5月1日是赵婷婷一生中最重要的日子，这一天她是最美的新娘，别人结婚后都要考虑去哪里度蜜月，美美的享受一下人生中最美的时光，而她却在结婚后的第4天出现在了修武的筛查点上。5月8日，杨立斌体验到了初为人父的兴奋，但他把着快乐的心情埋藏在了心底，在安好孩子和家人后，他又开始了他每天奔波于乡村卫生所之间的工作。4月13日，王世强接到了老家打来的电话，老母亲的病情又重了，想让他回家看看，他嘴上说尽快回家一趟，可行程却一拖再拖，直到5月21日筛查结束了他才抽出两天时间回了一趟家。6月份是高校毕业生找工作的关键时期，别人的父母都在忙前忙后尽一切力量帮助子女找工作，而张敏却为了每一位白内障术后患者能够及时来院复诊，她每天都要通知几十名患者，工作的忙碌使她无法帮助儿子，面对儿子的埋怨，她总是一笑了之。不是他们不想休息、不想照顾家人，而是他们不能，因为任何一个人的缺岗都会让工作出现无法开展的情况，所以他们牺牲了自己，只是为了工作的顺利进行，为了工作目标的如期完成。

现在负责新农合的只有司波一人，相对其他医院动则十几人、几十人的工作力量，司波总是一个人在默默承担着，每天面对这些患者她总是一遍一遍解释着注意事项，对于有些难以沟通老年患者，话说多变他们还是不能理解，这时谁都难免有急躁情绪，这时的司波总会喝点水或者整理一下各种手续，以此来调节一下情绪，等心情平复后接着向解释。对于县区农合办的扣费问题，司波和科主任一道拿着收费标准一字一字的研究，找县合管办的人逐项核对、沟通交流、据理力争，

想方设法为医院减少每一分钱的损失。

下乡的工作中我们发现，很多病人和村医，经常把“矿务局门诊部”错认为是“五官医院”，听到这些话时，大家总是无言以对，心里酸酸的不是滋味，为了改变这一现象，科主任要求大家，每次与村医沟通时都要耐心的解释，详细告知医院特色和具体地址。不管是村医还是他们介绍来的病人到医院后，科主任都安排张敏专人负责陪同，并在检查过程中不断介绍医院特色，带着他们参观每一个科室，展示医院的先进设备，使他们更深入的了解医院，一步步改变这种被动局面，并通过村医来影响所在村的村民。有时为了接急诊患者来院接受治疗，陈峰、王世强、刘贝贝不顾一天下乡筛查的劳累，深夜开车几十公里去接病人，回到家时已是晚上一两点了，他们的努力为的只是加强病人对医院的认可，提升医院的品牌效益。大家周到的服务赢得了病人的一致表扬，当病人送来写有“服务热情、无私奉献”的锦旗时，大家你推我、我推你谁都不好意思上前接，因为病友服务部的全体人员都认为自己只是做了本职工作，并没有什么了不起的成就。

经过两个多月的走访村医，现在科室的每个人接到村医打来的电话时，都会处于一种极度亢奋的状态，当村医介绍的病人来到医院时，他们每一个人都争先恐后的为其介绍医院的基本情况和医生的诊疗优势，如果他们下乡不在医院时就一而再再而三的嘱咐给医院的同事，一定要接待好病人，他们这样做无非就是想服务好每一个病人，想让他们满意，希望他们回去后能多多宣传医院，想让介绍病人来医院的哪个村医满意，留下好的印象以期以后能有更好的合作。如果哪个人几天不接到来自村医的电话，他们心里就会发慌，总认为自己那些工作失误了，造成村医的误解，心里总是不得安宁，直到接到电话才会恢复平静。

通过病友服务部全体人员兢兢业业的工作，医院1500例的白内障筛查工作提前完成，新农合患者明显增加，医院在县区、

乡镇的知名度进一步扩大，为医院的高速发展做出了应有的贡献。

1、经费支持少，许多工作开展不了，科室发展遭遇瓶颈，局面短期内无法打开，与下面的村医联系仅限于口头的沟通和协作费用的发放，缺乏深入交流。另外科室人员工资普遍较低，每月因为联系村医，电话费超支严重，给大家造成了一定的经济压力。

2、协作费用兑现太慢，工作中基层医生的协作费用有时需要一个多月后才能兑现，很多村医经常打电话催问，对此抱有不满意情绪，认为医院缺乏合作诚意，影响工作开展。

3、车辆配不足，现在下乡时一辆是报废的面包车，一年两次的年审十分麻烦，车辆安全不能有效保障。另一辆是医院救护车，下乡时经常遭受误解，深入农村时村民抵触情绪很大，村医也多次建议不要将救护车停到诊所门前，以免引起不必要的麻烦，并且该车油耗高，工作中造成浪费。

4、人员配备不足，人员素质还需进一步提高，现在病友服务部每个人都需要负责两个县区，工作中难免顾此失彼，短时间内打开局面较慢，人员素质、沟通交流、接人待物存在不足。

5、目前我院的宣传资料匮乏，大多还是很早以前的旧资料，内容陈旧，质量老化，不能体现出医院的专科优势和良好形象。现在病友服务部下乡除了一份转诊单外，只能口头介绍医院，基层村医对医院缺乏直观感受，对医院印象不深刻，影响后续合作。

1、加大对病友服务部政策倾斜，及时划拨公关费用，与村医之间多开展联谊活动，工作不再停留于口头交流。能够根据当前实际情况为病友服务部制作一批实用并带有五官医院标识的纪念品（如医药箱、血压计、小药袋等），作为沟通的

桥梁，同时还能起到宣传医院的作用。

2、关于协作费用的及时兑现问题，医院是否可以先借给病友服务部一万块钱，由专人管理，当介绍的病人出院后可及时兑现，病友服务部每月10号左右到财务科结算当月费用，以此提高工作效率。

3、希望医院能够为市场部配备两辆面包车，将救护车用于接送急诊患者，依据车辆我科负责市场拓展人员将分为三组，深入各县区，确保每半个月能够与村医面谈一次，加深彼此印象，为后续合作奠定基础。

4、加强科室人员医疗常识和全市各医院五官医疗服务价格的培训，确保人人熟知，介绍时更易凸显医院特色和价格优势。现在赵婷婷借调到卫生局工作，医院能否再为我科配备1名市场开拓人员，接替赵婷婷工作，确保市场拓展工作不断档，再配备1名专职内勤，管理科室内部财务，核算协作费用，提高工作效率。

5、建议医院宣传科针对目前医院实际情况和发展势头，制作一批符合医院实际情况的宣传资料，宣传资料上应突出“专科、专病、专药、专人”等特色，并明确标示出医院具体位，一是方便村医介绍医院，二是方便患者自己乘车来院。

6、各临床科室主管以上的业务人员制作课件，定期参加各乡卫生院组织召开的村医大会，向村医介绍五官常见病的诊断、症状处理方法、注意事项等，加强彼此沟通，取得村医信任，在提高医院知名度的同时也提高了医生自身的名望，从而宣传医院，促进业务发展。

7、由于基层的村医基本不具备五官专科疾病的诊治水平，卫生所也缺乏相应的治疗条件和必要设备，如遇到五官方面的病人100%以上转出就医，所以村医是我们今后主攻的目标和工作重点，占据这个市场，使他们成为我们的核心客户，我

们就有必胜的保证。

工作总结写作格式及示例 实习期工作总结模版篇七

营销部是一个企业的经济命脉。今天本站小编给大家为您整理了销售部工作总结模版，希望对大家有所帮助。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，产品品牌众多，天星由于比较早的进入河南市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx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情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

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。

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，销售人员出差，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。

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建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，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。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环境是工作的关键。

一、上年度工作简要回顾

在厂领导的正确领导和关心支持下，市场部全体人员克服金融危机带来的诸多不利影响，积极开展相关工作，全年实现销售收入人民币8494.46万元，新签合同人民币2523万元；全面完成厂下达的产品服务及抢修任务；提高了人员的业务能力；做好了部门资料归档工作及价格调整工作；完善部门质量工作，贯彻质量体系工作运行正常。

二、工作目标

- 1) 实现销售收入力争达到人民币1.64亿元，其中：柴油机1.33亿元，增压器1282万元，备件及工业性协作1795万元；力争实现利润人民币920万元；新签合同力争达到人民币9000万元。
- 2) 进一步提高年轻营销人员的业务水平，培养可以独当一面的营销人才。
- 3) 进一步加强部门的文件管理工作及质量工作。

三、重点工作

- 1) 加强市场调研和研究工作。
- 2) 加大对竞争对手的分析和研究，制定有竞争力的销售策略，努力开拓市场渠道。
- 3) 加大力度走访船舶设计院所及船厂，了解船舶需求信息。
- 4) 建立用户信息档案、销售项目信息实行专人负责跟踪。
- 5) 加大对主流客户的营销力度，积极承接新机型订单，提高市场占有率。
- 6) 进一步把握军品老船复造市场，在稳固老机型(1+v20/27)

的基础上，争取新机型(I16/24□I21/31)早日进入军方型谱。
备件的市场占有率。

8) 进一步加大老机型备件市场及工业性协作任务的承接。

集和处理交付产品的质量信息;建立售后服务信息月报表制度，按时编制报表;进一步提高顾客满意度。

四、主要工作内容及措施

1、柴油机销售(×××、×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

- 1) 对公司柴油机产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。
- 2) 对柴油机市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。
- 3) 负责销售合同应收款项的回拢工作。
- 4) 负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时掌握客户生产进度，确保沟通信息的有效性。

2、增压器销售(×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

- 1) 对公司增压器产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。
- 2) 对增压器市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。

- 3) 负责销售合同应收款项的回拢工作。
- 4) 负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时解决客户的相关问题。

3、工业性协作及备件销售(×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

- 1) 收集工业性协作及备件销售信息，不断拓展工业性协作及备件销售渠道。
- 2) 负责销售合同应收款项的回拢工作。
- 3) 做好产品发运工作，保管好发运及提货书面记录凭证。
- 4) 做好顾客财产的接收保管工作，负责协调公司内部各部门与顾客的沟通和联系工作。

4、售后服务管理(×××)

- 1) 负责拟定公司交付产品售后上船服务计划，编制月报表及年度报表。
- 2) 负责产品保修期内的维修服务管理，协调解决售后服务过程中出现的相关问题。
- 3) 配合做好产品交付后发生质量问题的分析及相关资料收集工作，协助做好客户沟通工作，及时反馈公司有关部门。
- 4) 负责顾客满意度调查和分析评估，提出具体改进建议。
- 5) 负责组织对用户产品操作使用、维护保养等方面的培训工作。

6) 负责及时申请售服工作令并下发。

经过××年的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房

推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订学习中的工作计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对××年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望××年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

工作总结写作格式及示例 实习期工作总结模版篇八

本学期，我在汉语教学、汉语管理工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体教师，确立以教师为主体，以培养教师主动学习汉语为中心的教学思想，重视教师的汉语发展，重视激发教师的创造能力，培养教师听、说、读、写全面发展。工作责任心强，服从校长的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课，组织好每次汉语活动。广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求教师，尊重教师，

发扬教学民主，使教师学有所得。从而不断提高自己的教学、管理水平，并顺利完成汉语培训任务。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重政治理论学习，还注重从书本中汲取营养，认真学习，仔细体会新形势下如何进行教师汉语培训工作。

二、汉语教育教学方面：

要提高教师汉语水平，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解教师原有的知识技能，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给教师，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体教师，注意信息反馈，调动教师的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发教师的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体教师，引发教师学汉语的兴趣，课堂上讲练结合，布置好作业，作业少而精，减轻教师的负担。

三、工作考勤方面：

本着公平公正的原则，严格做好考勤工作。让全体教职工都能遵守学校的规章制度。

四、汉语考试方面：

本学期一共进行了四次汉语考试，考试内容贴近生活，难易适中。针对我校教师汉语水平层次不齐这一现状，每次考试都有三套题，让不同的教师都在自己的水平上不断提高，增加自信，提高汉语学习的热情。

五、工作管理方面：

1、严格要求汉语培训教师认真备课，吃透教材，掌握本班教师汉语水平，针对本班教师实际情况，要求汉语培训教师制定适合本班教师的学习计划、学习内容。

2、及时与授课教师和听课教师进行交流。了解他们在学习过程中的建议和意见。要求授课教师认真做好考勤和教学记录，批改作业及时进行教学总结，同时要求听课教师认真完成作业，按时进行学习心得体会交流。对他们的学习工作进行安排部署，监督指导。

六、改进方向

2、丰富双语活动载体，形成良好语言氛围。提高全体师生学习汉语的热情。让更多师生了解中华文化，从而进一步激发他们的爱国之情。

总而言之，现在社会对教师的素质、管理者的素质要求更高，在今后的汉语教育教学和管理工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为提高全镇师生的汉语水平努力。

依盖尔其镇中心小学 王乙锦

2016年7月9日

工作总结写作格式及示例 实习期工作总结模版篇九

内乡县乍曲初中：王永江

工作总结

任现职以来，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针、政策，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体，教师为主导”，“以培养学生主动发展”为中心的教學思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力、想象能力、探究能力，培养德、智、体、美、劳全面发展的合格中学生，工作责任心强，服从领导的分工安排，有大局意识。积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，学有所长，不断提高，进而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学中的各项任务。

敬业是我工作的根本：我敬重自己所从事的工作，并引以为豪；我深爱我的学生，因为师生之间讲究一个缘分，因为他们是我们的希望和未來；敬业是我的工作态度，工作中我处处严格要求自己，每天早起晚归，周五学生走后我才离校、周日晚上到校，因为我是班主任，不仅要完成教学任务，而且还要处理好学生生活中的各项工作，真是在繁忙的工作中，品味到了一种快乐的存在。

坦诚公正是我的秉性：多年的工作经历告诉我：人们愿意报答别人的信任和真诚合作的态度，而倾向于拒绝不公正、缺乏信任感的条件，即使接受这样的条件能获得利益。在教学

管理中、在出勤管理上，我始终要求“严而有度，严而有情”。我公正地对待每一个人，每一件事，对一切不良现象敢于批评，绝对不好人主义，从不拉私人感情，深入实际，虚心听取大家的意见。在学校，我经常与学生们一起探讨问题、谈工作、谈想法、谈学习、提建议。这样，不仅有利于我的教学成绩的提高，还有利于改进学校建设中存在的各种问题。廉洁是我的道德标准：常言道：廉洁方能聚人，律己方能服人。作为班主任，我时刻铭记两句话：“学高为师，德高为范”，“教书育人，教书者必先学为人师，育人者必先行为世范”。教育是一项伟大而神圣的事业，它虽不能带来显赫的经济效益，但它关系到祖国的未来，关系到中华民族的繁荣和昌盛。一个廉洁开明的领导能带出一帮德高的教师；一个德高的教师，能培养出一届届有品味的学生。能识大体，顾大局，不计个人得失，有较强的民主意识；对待学生，能坦诚相待，以人为本，始终贯彻以学生为中心的教育情怀。

钻研是我进步的阶梯：有人说，一个人的阅读史，就是他的精神发育史。社会在发展，人类在进步，形势在变化；作为教师，面对的是一天天长大的学生，如何才能使学生真正长大，首先教师要先“长大”；读万卷书，行万里路。只有学习才能使教师的工作做得更为顺利，做得更加出色，才能使教师在精神方面更加富有，才能以此增强教师的职业幸福感。我这人没上过大学，基础差，底子薄，但我敢于面对，从未放弃过学习。当别人进入梦乡的时候，我还在工作；当别人在“斗地主”、搓麻将的时候，我还在看书。我不仅自己善于学习，还为老师和同学们的学习提供服务，把我读过的好文章、好典故、好书籍推荐给他们，大家一同分享。通过读书学习和深入钻研，我的胸怀变得更加宽广，我的理论素养和思想政治水平又提高了，我也更进一步领会了原胡书记“与时俱进”的重要思想。

我一贯坚持以爱国主义教育为主题，以养成教育为主线，以为人民服务为核心、集体主义为原则、诚实守信为重点；以

塑造良好的心灵为目的；以课堂教学为主渠道，教育引导 学生树立了正确的是非观念。在师德建设中，我坚信：只有具备了高度的社会责任感和良好的职业道德，才能为人师表，才能担负起发展社会主义现代化教育事业，培养出全面发展的合格人才的重任。教师的职责不仅仅是教书，更重要的是育人，因为教育就是培养习惯。坚持课程改革，坚持科研兴校，科研兴教。“太阳每天都是新的。”时代的日新月异就是我们教师面临的第一挑战，教育观念、教学方法、专业知识、业务能力都必须紧随时代车轮，不断地更新、勇敢地摒弃旧事物，果断地接受新事物，敏锐地了解新思想，认真地研究新理论，迫切地学习新技术。我个人也在教学研究、课件制作、撰写论文等方面有了很大的提高。

一、思想政治

十几年来，我认真学习党的教育方针政策，坚决维护中国共产党的领导，并将理论与教学实践相结合，应用到教学中，在推进素质教育及新课改的同时进一步的更新了教育教学理念，对教学起到了促进作用。

二、教学工作

1、根据学校的实际情形和学生具体情况，制定有效的教学计划，并付诸于实践；备课时抓住教材重点、难点，并结合新课程理念，确定恰当的教学方式。同时，在集体备课活动中，积极征求其他任科教师的意见，提出个人不同的见解，进行学案导学，进行讨论、分析，采纳合理的意见和好的、有效的教学方法。

2、按照学校工作管理规定，认真写好教案，努力上好每一节课。除此外，我还查阅各种资料，上网寻找好的教学材料，教学课件，物理故事等，把它们和我所教的科目结合起来，更好的促进学生学习，帮助学生理解。取得了一些成绩，2012年410月获得县优质课一等奖；2013年8月获得市优

质课二等将；2012年4月还被县教体局评为物理优质课教师。

3、积极参加教研组的活动，活动中积极发言、共同探讨问题。参与听课、评课，虚心向有经验的老师学习先进的教学方法，提高教学水平。

三、班务管理

1、营造氛围，促进优良班风的形成，狠抓日常行为规范和养成教育，做到“抓反复、反复抓”。

督作用。经过一番整改，我班学生的日常用语文明多了。

2、改革班级制度，大胆任用人才，放手学生管理

开学初期我结合本班学生的实际情况先任命了班干部通过一个月的表现，以及通过各种渠道了解他们的详细的成长变化情况，本着用人唯贤，选出了新的、得力班干部，组成班委。我本着“用人不疑，疑人不用”的原则，选好班干部，安排好职务，下放权力，大胆放手他们去管理班级，效果不错。

3、存在问题

我脾气有些急。对待那些不守纪律的学生不够耐心，对那些不吭不声的学生不够细心。我希望在今后的教学过程中，不断改进方法并与他们交流，努力做一位“我爱学生，学生爱我”的班主任。

四、出勤教研

任现职以来，我工作量饱满，出勤满，准时到校上班。积极参加升旗和各种会议，认真听课。此外，还协助教研处做好各种工作。作为一名普通的教师，我能认真参加每一次的业务学习、教研学习，并做详尽的记录；平时参考成功教案结

合本班特点创造性的备课，认真开展教育教学活动；积极参加校内外活动，如：本校的各种教研活动. 本组的备课活动. 听课评课活动等. 一份耕耘，一份收获，通过我多年的教学，学生学习物理的兴趣有所提高，但差生与优生的距离在拉大，中差生偏多，学习成绩不够理想。今后，我决心发扬优点，改正缺点，努力改进教学方法，加强对后进生的辅导，使学生的物理成绩有更大的提高，为教育事业贡献自己的一份力量。