

# 最新今日工作总结表格(优质10篇)

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，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 今日工作总结表格篇一

转眼间上半年度已过去，回顾过去的半年时间，在公司领导的关怀下，在综合管理部领导的正确带领下，紧紧围绕着集团公司提出的“科技创新年、精益管理年、效益满意年”的目标而努力。

一、工作上不积极主动，缺乏一定主观能动性。

总认为把属于自己的事情完成任务了，不积极主动配合办公室其它事务。

导致平时看着人家在忙的团团转，而自己却经常无所事事。

办公室个人总结。

二、平时总是处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，工作有拖拉现象，例如集团公司或者其它地方需要稿件或者资料，非要拖到规定的时间，等领导催了，自己才急急忙忙的要赶着做。

为此写出的稿件以及收集的资料质量都是不太高。

三、由于自己专业水平的局限，上半年对润浦的企业文化宣传工作还有很多未做到位，没有达到集团公司以及本公司既定的宣传效果。

四、对日常劳动纪律要求不是太严格，例如偶尔会发生不穿工作就上班。

五、缺乏创新意识，平时坐办公室的时间多，去车间生产一线了解情况的时间，存在怕吃苦的思想。

导致写出来的东西缺乏一定的创新内容以及实质性的内容，总显得太过平泛、太过空洞。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作，作为一名的公司秘书，我感到十分内疚。

办公室个人总结。

一、遵守厂纪厂规，及时并保质保量的完成上级领导交办的各项任务。

二、充分发挥个人的专业特长，做一名合格的秘书。

当好公司领导的助手，充分发挥自己所学。

三、搞好企业文化宣传工作，使润浦的企业文化更深入基层、深入人心，更能体现出企业的特色。

四、深入实际，多跑现场，掌握车间反映的各种信息，并积极向集团科讯简报投稿，及时做好公司对内对外的宣传报道工作。

五、加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

以上为个人上半年度工作总结，对公司的合理化建议本人暂时还没有。

如有不当之处，请公司领导批评指正！

在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。

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在金融危机中把下季度的工作做的更好。

下面本站工作总结频道对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。

在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。

一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职工作做得不好，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，影响了综合事业部的整体销

售业绩。

## 部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。

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。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

x月总业绩： 166700

x月总业绩： 241800

x月总业绩： 252300

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。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。

从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

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，

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。

20xx上半年，我局在市局、市委、市政府的正确领导下，深入贯彻学习落实科学发展观，全面落实党的17大、17届四中全会及全省、全市气象局长会议精神，以科学发展观为指导，以提高预报预测准确率和服务效益为中心，以建设现代化气象业务体系为重点，建设气象科技创新体系和气象人才体系为支撑，强化气象防灾减灾工作，围绕xx的经济发展，推动地方气象事业又好又快的发展，为地方经济建设做出了应有的贡献。

现将今年上半年xx气象工作总结如下：

今年上半年我局仍把灾后重建工作和全面推进新时期防灾减灾以及气象服务工作紧密结合起来，建立完善xx市气象灾害预警信息发布网络系统。

打造好xx市公共气象服务的平台，加快公共气象服务能力建设。

1、业务工作：2月份；业务科为提高测报业务内在质量制定完善了业务学习制度，每周业务学习不少于4个学时，每周进行一次集体云天观测，业务科三位同志在人员暂时紧张、工作

任务又重的条件下，坚持24小时值守班，带出了一名实习生，在此情形下业务科较好的完成了半年工作任务，每天坚持将天气预报、重要天气预警、雨情通报准确无误的从短信平台及大屏幕系统发出，1-5月地面测报业务错情率为0.0%，业务报表经审核无错。

1-5月预报质量：一般天气为70分。

## 2、气象服务：

### (1)加强防灾减灾和应对气候变化工作

针对xx地区自然灾害程度，加强了对暴雨、雷电、山区泥石流等气象灾害的预测预警能力建设，进一步提高预测预报的服务能力。

加大对气象灾害的监测，建立灾害应急体系，丰富预报服务产品。

编发中长期预报21期。

做好主要农作物、主要病虫害监测和防治的气象预报和情报服务，主要农作物的产量预报和灾害性天气的灾情调查和报告，发布“五一节”专题预报1期，“端午节”专题预报1期，高、中考专题预报2期，气象灾害预警信息2期，重要气象信息10期。

科学详实的气象信息，减少了气象灾害对我市国民经济的损失。

根据市局的汛期工作安排，我局成立了汛期气象服务领导小组，负责领导汛期气象服务工作，实行领导带班制度。

### (2)加强了农村气象信息复盖面建设，特别是针对xx清平乡泥

石流防御;我局配合省局大探中心、信息中心在清平乡安置电子显示屏1个，大喇叭一组，在九龙镇农业示范园区安置电子显示屏1个。

认真搞好对农作物长势、墒情和森林防火的气象监测预报服务，发布专业服务材料39期，气象服务效果典型调查表一份。

我局以全新的服务手段，优质的服务理念，准确的服务质量，全面的提升了农村气象灾害的防御水平。

### (3) 重大社会活动气象服务到位。

在20xx年中国年画节暨第十届xx年画节□xx梨花节开幕、德阳市xx清平综合应急演练气象保障服务等重大气象服务活动中都取得较好的社会效益。

### (4) 气象科技服务成绩突出。

一是进一步加强雷电安全管理，检测避雷设施单位120余个。

新建建筑物防雷设施竣工验收40个单位，二是继续规范了氢气球管理市场，多年来未出现过1列安全责任性事故。

3、加强人工防雹增雨工作的管理和作业安全保障工作，制定完善了人工影响天气工作管理制度，包括高炮作业管理制度、炮弹管理制度、电台通讯管理制度、炮点固定资管理制度、出勤学习制度。

年初对炮点作业人员进行了上岗培训，进一步掌握了人影作业操作规程，为更好的发挥人影作业起到了重要作用。

对各镇乡农村经济综合信息网的管理和指导，按照竹农网(2002)字第2号考核规定，完成各项任务已过半。

4月成功的承办了德阳市农经网工作现场会暨气象信息员培训会，我局胡晓琴局长在会上作了经验交流，此次会议得到了市委、市府领导的大力支持和肯定并取得很好的效果。

4、切实抓好灾后重建工作和气象现代业务体系建设。

完成三个山区乡区域自动站和人工雨量监测站建设，在山区、沿山区安装区域自动站15个，人工雨量监测站3个。

目前人工影响天气业务系统建设正进入了工程的后期施工阶段，九龙、清道、富新三个炮点建设屋面已封顶。

预计工程项目7月份竣工。

办公楼加固维修项目已进入最后验收阶段。

5、加强气象行政审批工作，并组织对违法事件进行及时处理。

收费项目、办事程序公开透明，严格按照法律法规各种政策性文件规定办理各种行政审批业务。

涉及企业无乱收费现象。

6、财务工作一至按事业单位《会计法》规定管理，完善了财务管理制度，制定了详细的内控制度，接受了市财政局和市局计财科的财务大检查，检查结果无小金库，无违规事列发生，严格按照财务管理制度执行。

## 今日工作总结表格篇二

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销



售管理办法中的各项要求;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成领导交办的其它工作。自己在从事业务工作以来,始终以岗位职责为行动标准,从工作中的一滴做起,严格按照职责中的条款要求自己的行为,工作时间以来,在业务工作中,首先自己从产品知识入手,在了解技术知识的同时认真分析市场信息,其次自己经常同其他项目经。勤沟通、勤交流,分析市场情况的、存在问题及应对方案,以求共同提高。在日常的事务工作中,自己在接到领导安排的任务后,积极着手,在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之,通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

## 二、明确任务,主动积极,力求保质保量按时完成任务

3、自己是销售变压器方面的新的业务员,在销售方面没有太多的经验,是造成市场没有开拓开来的另一因素。

## 三、电气产品市场分析

内蒙区域大,但电网建设相对落后,随着电网改造的深入,生产厂家都将销售目标,对向西部落后地区,同时导致市场不断被细化,竞争日益激烈,竞争对手及价格分析:这半年通过自己对区域的了解,内蒙区域的电气生产厂家有二类:一类是中电、顺特、正泰、中联,特变等,此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力,同时又是省招标局入围企业,其销售价格同我厂相比基本偏低,所以已形成规模销售;二类就是一些本地的小厂家,本地作战是他们的优势,当然价格更低。

## 四、\_年区域工作设想

(1)、依据\_年区域销售情况的和市场变化,自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域,一是主要做好各甲方自购工作,挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作,如:蒙南集团、

乌兰集团，中煤集团；二是在各区域。用代。的形式，让利给代。商以展开甲方的销售工作。

(2)、为积极配合代。销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代。产品知识及性能、用途，以便形成代。大全变压器产品迅速走入市场并形成销售。

(3)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(4)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极。。信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

## 五、\_年的费用预算

(1)蒙南集团———明年有2个矿区技改，一个为年产120万吨的三道沟矿，设计已经完成。另一个是年产为150万吨的兑九矿。需变压器的总容量预计在15000kva左右，还有4个变电站同时还需要大量柜体。

(2)乌兰集团———该集团是煤矿、酒电、工业等为一体的大集团，变压器的需求量每年在1000万以上，该集团大部分的招标方式是邀请厂家议标。在11月份曾参加议标，但由于价格过高，导致失标。

(3)中煤蒙发。明年计划有两个煤矿议标变压器，该两个煤矿年产量分别为90、120万吨，其中一个正在设计当中。

根据内蒙现行的发展形势来和以上的在手项目来看，明年大概需要的固定和项目费用在20万元左右，希望公司领导按实际项目情况的给予支持。

## 六、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

## 今日工作总结表格篇三

俗话说：春种一粒粟，秋收万颗子。几个月辛辛苦苦地耕耘，收成是喜是忧？论如何，主子也得就此作个简述，或有便于给来年带来之“喜”。

### 一、六(2)班学生基本情况

六(2)班共有26位学生，其中13位学生为寄宿生(都是从点校来)。这些学生知识基础水平很差。全班有五位学生对汉语拼音几乎是一窍不通，还有的学生更不知道什么是作文，更有一部分学生对语文不感兴趣。大部分学生有一个特大的缺点——懒：懒得做作业，懒得看课外书，懒得在早读、晚读时读书，懒得在上课回答问题，懒得动脑思考问题。这样的学生，也许是从小养成的一个“习惯”吧。想想，要把这样的学生教好，就要尽自己最大的努力，对得起自己的良心，对得起孩子的父母，对得起自己领取的薪水，对得起祖国的未来，对得起新世纪的接班人。

### 二、最关键的是做好学习方法的指导及思想教育

有句人人皆知的话：磨刀不误砍柴功。有人说，孩子不聪明，无论如何也是学不好知识的。也有人说，学生的智力影响着学生学习的效果。的确如此，但还有一点大家都忽略了。“学习”最重要的莫过于方法的学习。搞好了学习方法

的指导，对提高学生学习成绩是有很大的好处的。有的同学为什么老是玩，可成绩却不错，这是为什么呢？首先，我们强调上课专心听讲，及时对知识进行巩固，然后还要及时复习。有人说，聪明与否，在于是否思考。这是很关键的，我们要着重指导学生学会思考。我要求学生睡前把第二天要完成的任务列出来，在第二天的时间里就要完成当天的任务，然后在睡前再回想今天的任务是否完成了，完成得怎样，是否达到自己的要求，最后作好明天的计划，如此下去就会养成了一个良好的习惯。两天后，大概有八位学生做到，一周后，只有一位学生做到。这说明学生还没有养成一个良好的学习习惯。良好的学习方法是学好知识最重要的前提之一，也是最有效之法。

还对学生进行思想教育，把自己坐在教室，四面有墙壁挡风遮雨，什么风雨都不怕，而自己的父母此时正在何处呢？能向你一样舒舒服服地坐着吗？自己花父母的一元钱，是父母用了多少滴汗水换来的呢？让学生体会到父母的辛苦。从而能更好的投入到学习中去。

### 三、做好扶优转差工作

学习基础较好的学生，在学习中往往感到“吃不饱”，而成绩差的学生又常常“吃不了”。这就给我们教学提出了一个难题，必须保证优生够吃，差生能吃。不然，都会有意见的。我常常用的方法，在作业中使用“自助餐”的形式，要求必须全面完成的基础上，优生可以自选一些操作实践题，使之能够有所为。通过一学期的实践，我觉得这方法十分有效，来期还将大力推广应用。

### 四、上好课是工作中一个重要的环节

语文是一门工具学科，对学生而言，既熟悉又困难，在这样一种大环境之下，要教好语文，就要让学生喜爱语文，让他们对语文产生兴趣。否则学生对这门学科产生畏难情绪，不

愿学，也无法学下去。因此，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备学生，又要备教法。备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性，曾有一位前辈对我说：“备课备不好，倒不如不上课，否则就是白费心机。”我明白到备课的重要性，每天我都花费大量的时间在备课之上，认认真真钻研教材和教法。采取了这样的方法，就是尽量多讲一些文化生活故事，让他们更了解语文，更喜欢学习语文。虽然辛苦，但事实证明是值得的。

语文是语言。因此，除了课堂效果之外，还需要让学生多读，多讲，多练。为此，在早读时，我坚持下班了解早读情况，发现问题及时纠正。课后发现学生作业问题也及时解决，及时讲清楚，让学生即时消化。另外，对部分不自觉的同学还采取强硬背诵等方式，提高他们的能力。

## 五、取得的成绩

这次期末考试试题容易，使学生在本次考试中，取得了超过自己想象的成绩。

再想想自己的努力也没有白费，一个全校有两个班的六年级，六(2)班学生的基础与另一个班学生的基础相比，六(2)班是差了一大截的距离。取得的成绩，也许是这学期试题过于容易，老师、学生都不能掉以轻心。

## 六、不足及今后努力的方向

经过一个学期的努力，期末考就是一种考验。无论成绩高低，都体现了我在这学期的教学成果。我明白到这并不是最重要的，重要的是在本学期后如何自我提高，如何共同提高学生的语文水平。因此，无论怎样辛苦，我都会继续努力，多问，多想，多向前辈学习，争取进步。

以上就是我在本学期的教学工作总结。由于经验颇浅，许多

地方存在不足，希望在未来的日子里，能在各位领导老师的指导下，取得更好成绩。

## 今日工作总结表格篇四

我的专业是药学专业。20\_年，我在\_公司进行了x个月的实习，也是公司的第一批\_实习生。

时间荏苒，一转眼，已经度过了四个月的实习生活。这四个月，是我们紧张而充实，飞速成长的四个月。回想在每一天的实习工作中，我们学到了许多课本上学不到的东西，同样也遇到了许多的困难和挫折，看到了自我本身存在着许多问题。

以前总以为液相色谱分析很简单，配样进针就完事了，可此刻发现并不是那么简单，在实际工作中，样品，流动相，仪器以及温度，湿度等外界因素对它都有很大的影响，任何一个因素出了问题，都不能得到一张合格的图谱。前期我们遇到了许多困难，但在教师的帮忙下和指导下，使得我们能够克服种种困难顺利完成任务。

从中我们学会了如何发现问题，分析问题，解决问题，认识到医药研究的科学性和严谨性。所以我们不再单纯的向教师索取知识，而是更多的思考分析，不再刻板的研究书本定律，而是要学有所用。我们已经走出了大学的象牙塔，能够熟练操作各种仪器，独立完成各项试验工作，综合素质得到了全面的提高。

在工作之余，我们利用公司的网络系统，搜集整理毕业论文论文素材，在大家的帮忙下，经过几个月的努力，我们的开题报告，课题综述已经完成，期间陈总和赵总两位领导曾多次修改，并提出了宝贵的意见。两位领导根据我们的实际表现如期完成了中期考核，经过不懈的努力相信我们能够完成一篇优秀的毕业论文。

还有一个半月我们的实习生活即将结束，四年的大学生涯也即将画上一个完美的句号。在这样一个经济大萧条时期，很多人正在为找工作发愁。可是公司的领导很负责，在百忙之中为我们谋划未来的蓝图，并为我们安排了适宜的工作，我们感到很幸运。凭借着丰富的实战经验和崇高的人生目标，我们对未来充满着信心，充满着期望。

我们不会忘记，我们所获得的宝贵经验的背后，有着各级领导对我们的殷切关怀，有着各位教师对我们的谆谆教诲。所以，我再次向你们表示最诚挚的感激，并致以最崇高的敬意。

## 今日工作总结表格篇五

根据厂和车间安排，我首先在二棒担任流体点检员工作期间参与自主管理活动“降低热锯辊道跑钢概率”，获得厂二等奖，公司三等奖；为减少热锯润滑泵故障，更改热锯润滑泵形式取得良好效果。2012年10月参与一棒大修技改工作与一棒二期流体项目技改工作，主要负责流体安装调试和一棒二期技改流体项目安装调试，保证了技改整体进度和质量，确保顺利过钢和二期技改项目顺利投产，2013年到至今担任流体技术员工作，负责一棒全线流体设备管理工作。当时制约生产影响生产节奏的几个突出的问题：如平立转换轧机自动下降问题，汽化冷却系统问题，轧机液压系统油耗高问题、收集区气动设备故障率高问题，水处理化学除油器溢流问题，水处理泥浆坑泥浆坑堆积问题，地沟容易堵塞问题，18架后电缆沟及管沟排水故障，活套气缸改型以适应现场需求。通过分析在较短时间内得以解决，由其是地沟基本无堵塞现象，有效的减少了岗位工人的劳动强度。

- 1、加强控制能耗指标，如对轧机液压系统进行改进如对14架轧机升降缸、18架轧机联轴器油缸、水平轧机的马达油管、18架轧机的马达油管进行改进，减少漏油点努力控制油耗。

2、简化现场气动阀型号。一棒投产时气动系统较多，同时气动阀型号也丰富，为解决由于气动阀型号过多导致备件过多问题，对现场使用气阀进行改型，基本统一型号有效减少了气动阀备件型号过多问题，节约了备件费用。

4、针对汽化冷却系统问题，采取一系列的整改及改善措施，降低了设备故障率。

5、一棒地沟容易堵塞，为解决这一问题，通过对冲渣水量、地沟新贴铸石板、增加挡板等措施，有效解决这一难题。

6、收集区气动设备故障率高，严重影响生产的进行，为解决这一难题，逐渐利用现有管道新增备用气动换向阀，有效地减少了由于气动阀损坏造成严重影响生产问题。

7、活套气缸改型以适应现场需求，对活套气缸进行改型，重新设计制作安装底座，气缸叉头的措施以满足生产工艺需求。

8、水处理化学除油器溢流问题，一棒泥浆坑过小导致化学除油器清洗过程中经常发生溢流事故，通过加装清水泵，新增放水管路等措施。从而有效解决了化学除油器溢流问题。

流体控制是一项飞速发展的技术，为了不落后于技术的发展，保持旺盛的创新能力，虚心向同事和专业技术人员学习，并反复进行摸索、总结和提高。

工作中敢于承担工作压力和责任，善于开展工作创新。从不计较个人得失，团结团队，对个人要求高标准。

回顾几年来的工作，虽然取得了一些成绩，但离厂里的要求还有一定的差距，仍需加强专业方面知识的学习，不断提高自己的流体设备管理水平，让自己在平凡的岗位上干出不平凡的成绩。



# 今日工作总结表格篇六

## 一、调整产业结构，加快农业转型

1、组织创建大营、三里屯两个“后吨粮田”精品示范方，以“后吨粮田”建设为助力，结合本镇农业生产特点，创新思路谋高产，转向集约化生产模式，降低成本，提高农民种植效益，带动全镇农业生产由粗放农业向精设农业转变。在大营、三里屯、槐树屯等村开展小麦吸浆虫防治培训，1000余农民次参加，大大提高了农民群众的农业知识水平。加大物资发放，其中发放丙环唑1988公斤，磷酸二氢钾6248公斤，敌氧2840公斤。农业阳光工程培训20xx余人，有力的增加了农民种植效益。

2、造林绿化进展顺利。全镇大力开展植树造林、绿化工作，上半年植树2万株，树木成活率达97%以上，对主要干道两侧林带进行植补。配合县林业局做好飞机施药防治美国白蛾工作。

## 二、加快招商引资，扎实发展镇域经济

对内对外开放工作：引进外资165万美元，县外资金10500万元，技术项目5个，各类人才25名。定向转移培训30个，新入厂培训155人，在岗培训 1050人，接受大中专毕业生31人。完成增加值209400万元，营业收入98160万元，利润57360万元，税金18960万元，固定资产投资 59400万元. 固定资产投资1亿元以上项目6个，固定资产投资1000万元以上项目5个。

## 三、服务重点项目，推进城镇化进程

面对县重点项目在我镇征迁工作难度，镇党委政府开拓思路，创新举措，自我加压，坚定克服一切困难、铲除一切障碍的信心和勇气，以“闯劲、韧劲、巧劲、干劲”四劲加快推进重点项目建设，取得了较好成绩：两矿棚户区占地653亩，涉

及三个村577户，全部完成征地兑付工作；铁西大街改造项目共涉及拆迁26户，已差不多完成拆迁任务；振兴路东延项目占地65.2亩，涉及到台庄、朱庄两个村，征地工作已完成，共拆迁17户；第二实验小学项目征地46亩，涉及29户，征地兑付工作全部完成；古御园项目前期剩余5户全部完成任务，已进场施工；汽车客运新站项目总占地60亩，涉及48户，兑付工作全部完成；溢泉北路项目租地140亩，涉及180户，全部完成租地兑付；仁和路东延项目占地16亩，涉及24户，兑付工作全部完成；南水北调新建水厂项目征地68.6亩，涉及183户，征地兑付工作全部完成；平安路与滏阳大街西南角地块征地36亩，涉及68户，兑付工作已全部完成；第二实验小学北侧地块收储项目涉及100户，已全部兑付完成；集中供热及配套管网建设项目征地工作全部完成，正在施工。

#### 四、优化农村环境面貌，促进又好又快发展

一是大力开展农村环境综合整治活动。镇党委、政府高度重视农村环境卫生，精心安排，周密部署，成立了以党政领导为成员的农村面貌改造提升领导小组，制定了切实可行的实施方案，悬挂标语200余条、条幅500余条，发放明白纸、宣传单3000余张，大力宣传“四清四化”内容，动员全党、发动全民，建立长效机制，在全镇掀起了农村环境卫生综合整治新高潮，取得明显效果，树立了等一批样板村。市环境卫生督导组三次督查均居全市前列，县环境卫生督导组两次督查均居全县第一。

二是加快新民居改造步伐。以重点社区为基础，辐射带动周边村落，高标准规划，优化社区管理，推进城镇化进程。以兴仁街新民居改造模式为参照，政府为引导、公司为主导、群众主动参与、干部不掺和，加快民居改造工程。大力度对南段、东段进行清淤加宽、蓄水护坡绿化，兴建滨河大道，树立城区南大门的优良形象。

#### 五、创新社会管理，顺利开展群众工作

创新管理模式，将60个村(社区)划分为五个战区，实施战区化管理，进一步明确各战区指挥长和战区职责范围。对矛盾问题按战区进行分类，实施“五包一”责任制度。切实开展矛盾排查活动，通过走访了解群众存在问题和矛盾，全面掌握群众反映案件的真实情况，切实解决存在的问题和矛盾，为国家、省、市“两会”胜利召开创造了优良的环境。201x年上半年，全镇共排查出问题60余件，化解问题58余件，化解率达到97%。从根本上处理了群众的民生诉求，确保了全镇的社会和谐和稳定。

## 六、切实关注民生，提高群众生活幸福指数

在全镇全面实行“双承诺、双公示”制度。每个村“两委”班子要向镇党委、向群众公开承诺办好两件以上实事，全镇不少于120件实事，并进行公示，实行挂账督办，落实责任奖惩，切实解决群众在生产、生活中的难点、热点问题。截止到201x年上半年全镇享受城镇低保3960户，农村低保1335户，五保供养79人，优抚对象228人；大病医疗救助162户；4户贫困残疾人进行危房改造；发放轮椅1辆，助听器2个，助行器1个，助视器2个，拐杖2副；建立了一个残疾人康复中心；免费做白内障手术52例。组织开展全镇60个村脑瘫患者免费治疗，股骨头坏死患者免费复查治疗。道路硬化、下水道装修、水利设施建设、活动中心建立、排水沟修建、电力改造、学校翻建等实事，已完成总工作量的50%-80%。

## 七、加强政府廉政建设，打造为民、务实、廉洁型乡镇。

- 1、狠抓班子廉政建设，严格执行上级廉政教育规章制度，坚持开好民主生活会，认真开展批评与自我批评，增强廉洁自律认识，使班子成员树立正确的价值观、纪律观、责任观、金钱观和态度观，自觉履行党风廉政责任制，班子成员整体素质更加提高。

- 2、注重机关和农村(社区)廉政制度建设。认真开展纠风和民

主评议，从而使各村、各所站的服务水平和群众赞誉度不断提升。

## 今日工作总结表格篇七

一、一期限来的工作情况：

1、重视和搞好班干部的发掘、扶持和培养。

我首先选择一些品学兼优、责任心乐意为同学服务的学生担任班干部，要求他们努力学习，团结同学、以身作则，鼓励他们要大胆工作，有要严格要求，注意工作方法。我还定期开班干会，一方面从他们身上了解到更多班的动态，有可以让他们总结每星期班的好、不好的方面及下星期要能力的方向。另一方面指导他们工作方法，帮助他们提高工作能力。

2、深入了解学生，多和学生沟通。及时了解学生的思想、学习和生活情况，以便对学生进行有针对性的教育。

3、加强与家长的沟通。

我经常与家长取得联系，争取积极作好合力教育工作。主要是通过电话联系，让家长第一时间了解学生最近的学习情况等，有时邀请家长来学校面谈或到学生家中了解情况。与家长取得了共识，学生学习、品德上等问题的解决都收到了事半功倍。

二、心得体会：班风的培养与建设

(1)培养学生对班级的归属感和团体感。我所担心的虽然在七(4)时是一个纪律较好的班，但也是一个很活跃的集体，是一个很有潜能，很团结的班级，但我相信这样的班级，不会是一个差班。我让他们对班充满信心，自然而然，对班的归属感就上来了，也会自豪的说：我是八(4)班的。并且在以后

的日子里表达的鼓励，要有竞争精神，跟八(3)班竞赛。慢慢的，一个班就组合起来了。

(2)重视课外活动。一个班想要有凝聚力，就要利用不同的机会让他们做一致的事情，如校运会、班会课搞活动等，让他们通过活动彼此更合更团结。如在校运会期间，运动员与非运动员彼此合作，没有人是置身事外的，我让他们结成对子，让每个运动员配一个同学，帮他们处理事情，陪跑、拿水等一些需要，他们都能完成任务，每个班员都为在场上的运动员打气，我真为他们而感动。

当班主任很辛苦，但也很充实，有很多钻不完的学问，同时与学生多接触，得到很多感触，也使自己在各方面得到提高。一分耕耘，一分收获，班主任是一个没有可闲的工作，你对班付出了多少，就有回报的多少，而这种回报是爱的回报，是一分满足感、成就感的回报，它比任何物质的回报还要来的珍贵。

### 三、问题及教训

本学期，班级部分同学学习主动性不强，上进心缺乏，成绩不够稳定；寝室就寝纪律不是很好，有待于进一步提高；班级个别同学生活散漫，行为习惯尚需进一步养成等等。

### 四、努力方向

1、不断向优秀教师请教，借鉴他们先进的管理方法

## 今日工作总结表格篇八

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，

但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络营销等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话、聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导 and 同

事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

## 今日工作总结表格篇九

### 一、认真学习理论知识

自觉加强政治理论学习，提高党性修养。作为一名党员，我认真学习了十八届四中全会精神，进一步提高了自我的理论水平与政治素质，保证了自我在思想上和党持续一致性，强化了廉洁自律的自觉性。

熟悉单位制度和财经法规，进一步掌握财务业务知识。刚到岗位不久，我就学习了单位的有关制度，透过对制度的学习，我进一步了解了工作管理程序及规定，为以后工作的开展打下基础。其次作为一名财务人员，应当掌握财政、税务等财经法规，我透过阅读政府、财政、税务等部门发布的文件，及时掌握了现行政策法规，我也将严格遵守这些规定来开展财务工作。

### 二、完善制度，保障财务工作有序进行

根据我处的实际状况，结合财政部门新颁布的各项规定，我在同事的配合下，完成了对本单位财务制度的修订，进一步完善了差旅费、培训费、会议费等费用报销制度，使得办理各项日常会计事务能够做到有据可依，保证了财务工作的有序进行。

### 三、虚心学习，努力做好会计岗位工作

因前任会计工作调动，由我接替了会计岗位的工作。在交接工作的过程中，我虚心向前任会计以及其他同事学习，多看多听多想多问多做，努力使自我在尽短的时光内熟悉财务工作程序和资料，并做好对各会计凭证、报表、账簿、票据、

文件等会计档案的登记和清点的工作。

年底前，与出纳一齐完成了对2020\_\_年末各项款项的支付工作。并向财政上报了20\_\_年预算二上数据，20\_\_年“三公”经费开支统计表，20\_\_年预算执行状况统计表等。

#### 四、存在的不足及今后努力的方向

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自我的理论水平和业务潜力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我。
- 3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识。

## 今日工作总结表格篇十

### 一、新生入学教育

在迎新的日子里，我热情地接待每一位新生和家长；深入宿舍，和学生交流、沟通；积极配合军训工作的开展，并以军训为契机，对学生进行集体荣誉和组织纪律的教育；配合院系做好专业教育、安全教育、校规校纪和班规班纪教育，加强对学生的日常管理。

### 二、班级骨架构建

我根据新生材料和学生军训中的表现，在军训结束后，结合学生的民主投票和与学生的谈话谈心，推选出了九个班的班委成员。在工作中，我加强对所有班委的培训指导，每周定期与他们开会、交流，及时了解班级情况。通过一系列班团活动增强班级的凝聚力和向心力，向大家灌输一种相亲相爱一家人的思想。



### 三、班级学风建设

针对我校生源单招生、文科生增加的现状，我们在每班都成立了学习小组，开展学习结对子活动，让每一位学生身边都有老师，营造了勤奋、团结、求实、创新的良好风气。

### 四、注重女生工作

我带的9个班男女生比例大致为2：3，女生较多。而由于女生情感型、情绪化、含蓄式的逻辑思维、心理特征和表达方式，容易造成女生间的隔阂。为此，我经常深入女生宿舍和同学谈心，在志艳书记的帮助下，较好的解决了515宿舍的问题，维护了宿舍团结，增进了同学间的友谊，同时也调动了女生在班级建设中的积极性。

### 五、思想教育工作

针对高职院校学生懒散、自由、自我约束能力和自我管理能力较差的特点，我开展了慎独自律，成人成才的主题班会，帮助学生了解大学学习、生活的特点，制定大学三年的学习、生活规划。

### 六、心理健康教育

每周与心理委的例会，都是我了解学生心理健康状况的好时机，在一次次的沟通交流、调查了解中，我们对单亲家庭、独生子女、内向学生和心理不健全的学生都有了一定的了解与接触，可以说，从心理委到班委再到我，所有人都在为他们营造一个充满爱的家。

一、不断地学习与思考，提高自身综合素质，多向有经验的领导、老师虚心学习，不耻下问；事后，及时总结、反思。

二、将工作做精、做细，学生工作人的工作，只有做精、

做细，才能真正的育人成才。

三、力求创新，更新观念，在工作中力求创新，并鼓励班委在开展班级工作中要多注意提高活动的特色，多注意培养学生参与活动的兴趣。