

2023年烹饪年度总结(模板7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

烹饪年度总结篇一

转眼之间20xx年即将成为过去，又到了盘点一年工作和总结得失成败的时候了。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。

下面我对自己一年来的工作开展情况作简要总结：

20xx年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了xx件产品的销售任务，总销售收入为xx万元，产品数量比去年增加xx件，总销售收入较去年增加了xx%另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了xx名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的xx%

1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展

作为一名销售经理，我深刻认识到在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提高自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

虽然，今年20xx年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

光阴荏苒，紧张忙碌的20xx年即将匆匆逝去，迎来的是更加富有挑战的20xx年，回首过去一年的工作历程，感慨良多，以一言蔽之：苦劳大于功劳，压力重于动力。

烹饪年度总结篇二

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及

地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为□xx□三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

xxxx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xxxx团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到12月25日，我所负责的区域累计销售回款余xx万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融

入到xxxx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

烹饪年度总结篇三

有关于学习方面的工作总结是怎样的?下面是小编整理带来的工作总结学习方面范文，供大家参考学习。

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。

这是我人生中弥足珍贵的一段经历。

在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。

在对**肃然起敬的同时，也为我有机会成为**的一份子而自豪。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。

对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。

通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。

公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。

公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。

公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。

在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。

现在**在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。

在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。

这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作；(2)负责工伤保险工作；(3)办公室部分写作和临时工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。

在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。

随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。

“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。

我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。

在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期

应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。

领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。

好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。

成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

转眼间，进入教育战线已近一年的时间了，一年对于我们这些刚刚走入社会的学生来说都可以用意义非凡来概括。

在这一年中。

我们的生活和工作都发生了重大的改变。

我理想要用我的知识，我的理念去教育一批有理想、有担当、敢作敢为的时代精英，要成为学生们永生难忘的良师益友。

然而，这一切美好的想法还没走上讲台，新教师培训就给我敲响了警钟。

两天的新教师培训告诉我此刻所应具备的不仅仅是激情，而是对教师这一职业有一个清醒的认识：教师，任重而道远；成为学生的良师益友，难上加难；作为老师，只有爱是不行的。

认识到自己肩上的`责任，了解到以后道路的艰难，并没有挫伤我的积极性，而是让我在有心理准备的情况下多了一把干尽。

找到理想与现实的切合点，快速完成从学生到教师这一社会职责的转变。

作为一名新教师，最重要的就是通过学习和实践锻炼掌握各项教育技能，成为一名合格的人民教师。

现将我这一年工作总结如下：

一、师德表现

品德是决定一个人价值的先决条件。

没有良好的思想品德，其它的一切都是空谈。

因此这一年来我坚持定期学习马克思列宁主义，毛泽东思想，提高自身的思想觉悟，形成自身正确的人生观价值观。

无论在什么情况下，我都没忘记“学高为师，身正为范”，并以品德至上来要求自己。

平时我虚心向学校老师学习教学经验，共同工作，共同学习，共同进步。

同时，我积极参加各种学习培训，我深知要教育好学生，教师教

书育人必须时时做到言传身教、为人师表，以自己的人格、

行为去感染学生，努力使学生、接受我、喜欢我。

作为一名新教师我时时注意吸取各方面的知识，时刻注意自身的师表形象。

在工作中，我积极、主动、勤恳，乐于接受学校布置的各项工作。

二、数学教学工作

把学生教好，让学生成功，是每位教师最大的心愿。

作为一名数学教师，在教给学生数学知识的同时，我觉得更重要的是教孩子们学习的方法，培养学生良好的学习习惯。

在日常教学工作中，我认真做好以下工作：

1、认真研究教材，力求准确把握重点、难点，备好每一节课，为上课做好充分地准备；并注重参阅各种资料，制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。

2、努力上好每一节课，在课堂上采用多媒体等教学手段，激发学生的求知欲，活跃课堂气氛，最大限度地让学生在轻松自主的学习氛围中快乐求知，轻松学习。

3、认真及时批改作业，注意听取学生的意见，及时了解学生的学习情况，并有目的的对学生讲解。

对于班级里的后进生，我利用空余的时间为他们辅导，努力使他们有所提高。

4、坚持听课，学校为了能使我们更快的适应、胜任教学工作，为我们安排了指导教师，我的师傅是陈老师，在教学过程中，遇到问题时她总是不遗余力的帮助我，我们互相听课，使我能够及时了解自己在上课过程中存在的不足，从她那里学到

了很多。

并且抓住学校安排的

外出听课的机会，吸取别人的精华，取长补短，收获不少。

烹饪年度总结篇四

首先，非常高兴能够加入xx科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢！

20xx年11月14日，我怀着一颗忐忑的心加入了xx。说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入xx公司发展自己的事业，我的决定没错！

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

3、不够勤快，我在今后的工作中，一定克服自己心中的魔鬼，

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力

我严格执行了公司的财务制度，截止20xx年12月31日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，

递

5、其它心得体会：

2、我们由于是职场新人，对财务这块不是很熟悉，我希望公司才能抽点时间对我们进行一些必要的财务知识培训，避免我们犯财务上的低级错误。

综上，是我这段时间的工作总结和一点心得体会，不足之处，请各位领导和同事指正，谢谢！

烹饪年度总结篇五

每月月末和月初是会计最为忙碌、最为重要的时间，一个月的工作结果都要在这几天进行归集、编制报表和纳税申报。

一、增值税税额计算

(一)积极核对销售业务，尽快填开销项发票，确定当月销项税额。

销售是企业日常工作的重点，是企业经营的核心。销售发票是财务记账，确定业务发生的合法凭据，因此企业在发生销售业务时应尽快给对方开具发票，确定当月销售情况。

一个业务从合同签订，到公司发货、对方验收确认、发票填开是有一段时间的，这段时间又因为客户的大孝业务往来的频率、各公司验收程序的不同存在差异。有时销售企业甚至不能自主确定开票时间，只能根据客户的需要进行开票，与税法规定的开票要求不符。

做为企业的财务人员，特别是负责税务工作的人员，必须对企业日常销售业务的处理相当明确，熟悉主要客户的开票要求，能够在满足客户要求的同时，又不耽误本公司正常的工

作处理。为了很好的协调双方的工作，会计人员应当在每月20号左右就开始核实当月开票税额，将应该开具发票的业务尽早完成，通常企业在每月结束前3天就会停止填开发票。因此企业若是需要对方给其开具发票应尽快联系，不要拖到月底再同对方交涉。

(二)认真核对当月进项发票，保证发票及时认证，确定当月进项税额。

通常商品要比发票提前到达企业，企业在收好货物的同时还应确认发票的开具情况，在规定时间未收到发票时应与对方联系，索要发票。

进项发票只有通过税务机关认证审核通过之后，方能进行抵扣税额。目前专用发票认证一般是通过网上远程认证系统自行认证，未在单位自行认证的应去税务机关或中介机构代理认证。因此企业会计应在规定时间及时办理认证，确定当月进项税额。

第一，当月缴纳税金金额。在税务机关规定税负范围上下计算当月税金。

第二，考虑会计存货和成本处理。有些商品当月购入当月销售，这些发票应该在当月认证，否则将导致账面库存为负数；生产企业成本计算需要原材料，若当月生产领用材料发票未进行认证处理，将会降低产品成本。

第三，发票是否将要到期。按照税法要求，发票自填开之日起90日内进行认证。

因为多数企业特别是商业零售企业存在销售不开发票现象，导致进项发票盈余，迟迟无法认证。因此企业在认证发票时应认真查看当月进项发票情况，先将快要到期发票进行认证。

(三)控制销项开票税额，调控进项发票税额，做好税款计算与缴纳。

增值税一般纳税人企业缴纳的主要税种就是增值税，增值税的通常计算是用当月销项税额减去当月进项税额和上月留存的未抵扣进项税额。增值税计算较为简单，但是控制起来非常复杂，企业要同时考虑到当月销项开票情况和进项发票到达、认证情况，还要考虑税务机关对企业的税负要求。

税务机关为了控制企业增值税的缴纳情况，根据不同类型的企业制定了相应的税负，即全年应该缴纳的增值税金额。防止企业通过非法操作少缴纳增值税。企业通常是将缴纳的增值税金额控制在税负标准线附近，有时还会略微低于税负标准。各地税负标准不一，执行力度也存在差异，企业应根据当地情况认真执行。

税务机关的税负标准是指全年企业完成的税务要求，企业个别月份缴纳税金金额低于或高于税负标准都是正常的。但是个别企业负责人在处理时往往比较“认真”，通过多种途径将每月增值税的缴纳金额都控制在税负标准线上，这样处理是没必要的。

二、计提地税税金

按照税法要求，企业在计算缴纳增值税的同时，还应计提缴纳部分地税税金，主要包括城市维护建设税和教育费附加，多数地区已开始计提地方教育费附加。企业应在月末计提，月初申报缴纳，取得完税凭证冲销计提金额。

这些计提的税金属于企业费用，因此企业在估算当月利润时，也应考虑这些数据。

三、其他税种计算及缴纳

正常月份，企业只需考虑计算增值税及计提的地税税金，但个别月份如季度、年末结束应计算缴纳所得税；根据税务机关要求按季度或半年缴纳印花税、房产税、土地使用税等。

所得税一般是按季预缴，年终汇算清缴。会计在季度结束月份进行账务处理时应全面考虑该季度各月份的经营情况，在做账之前估算该季度应缴纳所得税金额，不足之处及时调整。

所得税征收和计算方法较多，会计应根据企业所得税的征收方式，处理企业的收入与费用单据的比例。所得税也应在季度结束月份计提，次月纳税申报取得完税凭证后冲减计提金额。

(二) 按季度或半年缴纳的税种处理

有些税种通常不是按月份计算的，如印花税中的购销合同通常是按季度缴纳；房产税、土地使用税一般是按半年缴纳，具体缴纳月份由当地税务机关规定。会计在进入企业后应首先确定企业日常主要申报税种和具体申报时间，在申报月份按时申报，足额缴纳税金。

(三) 特殊税种单独处理

有些税种如车辆购置税、车船税、契税、土地增值税，平时一般不会遇到，因此也不要特别在意，只要在实际发生时，确定缴纳和申报方法认真处理即可。

四、做账资料准备

(一) 现金、银行存款明细核对

货币资金是企业最容易出现问题的资产，因此企业每月都应认真核对每笔款项的进出记录。月底打出银行对账单同企业银行明细账认真核对往来，对存在出入的地方及时处理，确

保银行账务明确。

在工作实务中，多数企业的银行账务都存在出入，不能与实际业务相吻合，有时因为处理不当导致月底银行账面余额出现负数，所以每月结账前的银行核对是很必要的，发现问题及时处理。

归集当月所有费用单据和费用项目，确定账面有足够现金能够支付，防止账面现金余额出现负数。

(二) 业务往来核对

将本月入账进项和销项发票仔细核对，确定每张发票的结算方式，是现金结算的索要收据证明，是银行结算的应取得对应的银行结算凭据，是往来挂账的按号入座认真入账。

(三) 存货成本核算

每月做账前最好将上月底账面库存商品的名称、单价、金额详细列出，结合当月销售发票和进项发票的开票信息，计算入账后账面存货成本变动对利润的影响，不要盲目的认证发票和领用存货，导致账面库存出现负数或成本变动浮动太大，影响当期利润。根据当月销售情况，及时收集存货出入库单据，计算产品成本或销售成本，估算当月利润。

五、编制凭证

(一) 完税凭证

每月月初企业成功申报后，可去银行打印完税凭证，不能在银行打印完税凭证的应去税务机关打樱取得凭证后及时入账，冲减上月计提税金或直接记入当月费用。

(二) 业务发票处理

将当月填开和取得发票分类入账，按照发票的性质分别通过存货、现金、银行存款、往来账户、应交税费以及费用科目进行核算。将全部专用发票入账后，查看进项税额和销项税额明细账的金额合计，是否与当月防伪税控开票系统统计的金额以及网上认证返回的认证金额是否一致，然后计算当月缴纳税金金额。

(三) 费用类发票处理

做好内部单据报销制度，规定报销时间，及时收集公司员工手中的费用单据，将其归类入账。认真查看费用单据是否合法，未取得合法凭据的费用是无法得到税务机关的认可。平时还应做好费用入账金额控制，对类似招待费、广告费等存在抵扣限额规定的费用科目，应及时核对发生金额，对超过抵扣标准的费用应减少其入账金额。

(四) 成本计算及入账处理

对生产性企业，应做好内部单据传递规定，将公司发生的所有与生产有关的内部单据及时有效的传递到财务手中，进行成本核算，确保成本计算的准确。及时编制制造费用归集、分配凭证；生产成本归集、分配凭证；产品入库凭证以及销售成本结转凭证。

(五) 做好费用计提及摊销

做好每月固定发生的计提业务，如固定资产计提折旧、无形资产摊销、水电费计提、工资计提以及以工资为基数计提的福利费、教育经费、工会经费等，做到不漏提也不多提；对存在需要摊销的费用如开办费、材料成本差异等每月摊销的费用，及时做好摊销分配凭证。

(六) 归集损益类科目，结转本年利润

将所有单据入账后应认真归集当月损益类科目发生金额，将其分类转入“本年利润”科目，查看当月利润实现情况。

六、纳税申报

前面所做的工作基本是为纳税申报准备的，因为企业只有进行了纳税申报，税务机关才能对企业进行税款征收，而传统意义上的会计报表只是记录企业经营状况的报表，不是税务机关征收税款的依据，企业应根据申报的不同税种填制和申报对应的纳税申报表。

企业应根据自身的经营性质确定纳税税种，并根据当地税务机关要求的申报方式按时进行申报。纳税申报成功后应及时打印完税凭证，取得完税凭证后，一个月的会计工作才算结束。

烹饪年度总结篇六

巢湖市第六中学

赵华

我在担任班主任工作期间，通过学习和实践，摸索出了一些学生管理方面的经验，现按考评要求，从以下五个方面做一总结。

一. 研究学生，便于因材施教

教师的工作就是教书育人，要想教育好学生，首先就必须研究学生，把握好教育对象的所思所想所行，这样才能做到心中有数，便于因材施教。我担任班主任工作后的第一件事就是了解研究学生，摸准学生的底子，所采用的方法多种多样，既有观察谈话，又有问卷调查，查阅档案资料，还有走访学

生家庭。通过这些我可以了解他们共性和个性，极大的方便了以后的施教。

二. 树立目标，便于有所追求

入学之初，我总是要和大家一起讨论确立班集体和个人的近期目标，中期目标及远期目标。有了目标，就有了追求，从而就有了前进的航标和动力。

我指导大家定目标，讲究实事求是。班级中远期目标，是建立优秀班级。至于个人目标，那要依各人的不同情况来科学的制定。目标总要求是积极进取和不断进步。我要求大家将自己所定的目标写在周记首页上，以便熟记于心。

目标虽然好定，但是实现起来有些困难，难就难在“恒”字上，这就要求我们当班主任的要做好督促学生工作，多鼓励，多打气。学生有进步，哪怕是很微小的进步，都要及时予以表扬，以利再接再厉，继续进步。

三. 强化德育，便于培养新人

1. 提出一些口号，感染激发学生。我总是要求我的学生们要拥有这样的五心：“忠心献给祖国，爱心献给社会，关心献给他人，孝心献给父母，信心留给自己。”我还向同学们提出“为中华崛起而读书”，我还请人用毛笔字写出，张贴在教师，让学生天天能看到。实践证明，这样收效甚好。

2. 利用好墙报，黑板报。我在班级成立了以团支书为首的五人板报编辑组，负责班上黑板报组稿，审稿，设计，抄画工作。我还将教室四边划给四个小组让各组成员自己负责出好墙报。黑板报每半个月出一期，墙报每一个月出一期，到学期结束予以评优，用班费给予适当的奖励。黑板报内容众多，有国内外大事，知识宫，学习心得，班级短波，还设个曝光台，对好人好事予以曝光。实践证明，墙报，黑板报虽小，

但作用却不小，它对丰富学生知识，形成正确的班级舆论，提高学生觉悟，能力都起着重要的作用。

3. 定几份报纸。我自己十分喜爱看报纸，对读书看报情有独钟，也许正是这个缘故吧，我当班主任后总不忘给学生定几份报纸，如《中学生学习报》，《中国青年报》，花费不大，但作用却不可估量，这些报纸放在班级，大家利用课余时间，翻翻看看，既能拓宽视野，又能抵制黄色书刊的侵蚀。不少学生在我的引导下，迷上了报纸。

4. 开好班会。每周一次的班会是集中进行思想教育的大好时机，应当很好的利用。为了充分发挥班会课的作用，学期之处，我就根据学校工作计划和班级目标管理计划，既有长计划，又有短安排，并严格做到每次班会前认真作准备，力求做到形式多样，以开展教育活动为主，并努力使班会具有较强的针对性和系统性。我还十分注重将社会热点引入班会，开一些主题班会，如祖国统一主题班会，学习经验交流主题班会等。

5. 注意实行自主性教育。当代中学生的自主意识相当强烈，如果不注意这一点，一味地“答卡压”，往往是压而不服，适得其反。我看一个学生，总是辩证的看，即使是双差生，也不是把他看得一无是处，而是善于发现他身上的闪光点，并努力抓住这些闪光点，促使自我完善，自我发展。班级上一些工作，如出黑板报，卫生管理，文体活动等等，尽量让学生唱主角。我还可以组织一些共产主义实践活动，让大家在活动中受到自我教育，自我提高。如在班级发动献爱心活动，捐款资助家庭困难的同学，在班级开展学雷锋见好事活动，发动大家从现在做起，从身边的小事做起。通过这些活动，学生的精神面貌焕然一新，对自己的成长十分有利。

四. 转化差生，便于共同进步。

我校地处城乡结合部，生源素质不太理想，双差生比重较大。

对这些双差生，我总是倾注相当大的心血，竭力做好转化工作，使他们和其他同学一样，走上正轨，不断向上。我感到要做好差生转化工作要做到三要：一要满腔热情，二要拉在根本，三要运用文化知识的力量。

所有的学生都是祖国的未来，祖国的希望，我们要全面贯彻党的方针，面向全体学生，针对差生，只要我们献出一点爱，真心实意的拉，帮，绝大多数是可以转化过来的。帮拉的根本在于要帮心，要尽快揭开他们心灵上的疙瘩，帮助他们树立正确的荣辱观，苦乐观，是非观。俗话说“知识就是力量”，愚昧粗野总是和无知分不开的。要巩固和发展转化教育成果，必须用知识武装差生心灵，使他们树立起学习的信心，立志成为祖国的有用之才。

五. 利用合力，便于综合教育

教育学生是一项很复杂的系统工程，单靠班主任一人是远远不行的。当班主任的应当与教育的各个方面军（如校领导，任课老师，家长，团组织等等）紧密配合，应当善于将各方面教育综合起来，形成合力。只有这样，才能有利于学生成长，把广大学生培养成祖国的有用之才！

烹饪年度总结篇七

2017年车用燃气部年终总结（设备篇）

一、发挥老设备最大效率

化工路加气站、深圳路加气站液压撬是老设备，安全运行系数较低，设备故障率高，但是员工对这套设备比较熟悉，发现故障及时处理，今年以来未出现因设备故障造成停产现象，在平时的生产中，设备安全检查都是设备管理工作中的一个重要内容，在完整统计好检查中提出的整改内容的同时，对提出整改的问题当日组织整改，不能马上整改的，通过书面形式及时反

映给部门。2个站严格按照年初制定设备维护保养计划，定期维护，高效率发挥设备性能，确保安全生产。在日常设备运行过程中做到定时定期跟踪检查。杜绝设备安全隐患。

二、严格执行巡回检查、确保设备运行正常

各加气站能够严格按照维护保养要求、无因保养不到位、不及时或超保、漏保而造成的设备事故发生。同时，部门重点加大了设备管理中的各项制度的执行力度。对于巡回检查要求更是重中之重，部门会议多次强调设备维护维修制度的重要性，需谨记设备良好运行环境的重要性。一系列措施的执行使得各加气站设备能够保持着良好状态。

三、齐准全设备运转资料确保设备有案可寻 报表资料规范填写记录，确保设备在正常保养周期内得到良好保养，关乎于整个生产过程的安全可靠。并作为依据，有案可寻。

四、提高员工思想意识，从主观角度设立设备管理中心思想

设备就像人的身体一样，平时要仔细呵护，这样才能长久健康，如若等到出了问题再大修大整，势必也会影响设备的运行可靠性以及工作效率。思想认识极为重要，一切问题几乎都可以归结为人员的思想认识不到位。玩忽职守，存在侥幸心理，这才是最大隐患。每次部门例会，领导都会强调思想意识的重要性，设备是死的，人脑是活的，出了问题不是设备问题，而是人的问题。

2018年，部门设备管理方面还有很多工作要做，延安路东路加气站迁建工程完成、化工路加气站改造完成，新设备陆续投入使用，员工对新设备熟悉需要有个过程，相关技能培训也要开展。随着设备逐年运行，设备老化、易损现象逐年递增，设备隐患也会增多，我们的任务还非常繁重，因此，部门员工更要努力学习，积极地准备。