

2023年辅警申请调换工作岗位的申请书

调换工作岗位申请书(大全6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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

创意工作总结PPT篇一

下半年，我们将按照办公室“四加强，两提升”学习实践活动的要求，围绕“党性”、“宗旨”、“全局”、“枢纽”、“服务”、“职责”、“严格”、“运作”这八个关键点，把各项精神落到实处，深刻领会，准确掌握科学方法，切实提高工作质量。

(一)加强学习潜力建设，不断提高自身素质。

要求科室同志树立学习只有终身没有终点、只有毕生没有毕业的理念，把工作学习化，休闲学习化，生活学习化，以旺盛的求知欲推动作风的养成和潜力的提升。在用心参加集中学习的同时，我们还要认真抓好自学，学习科学发展观、建设社会主义和谐社会等重要思想理论，今年下半年计划学习《第五项修炼》、《务实求理》、《辩证法随谈》等几本书。在学习中，坚持理论联系实际，根据科室工作需要，引导同志们用心学习各项业务知识，如《机关公文处理工作选编》提升个人的知识水平。从而在学习中找理念、找方法，以理论指导实践，以知识开阔视野，进一步提高实际工作潜力。

(二)加强执行潜力建设，努力提升运作潜力。

按照综合科的职责定位，立足全局、当好枢纽、扛起职责、强化执行、切实提高运作水平。要在运作上多下功夫，工作

中要多点思考，多点行动，多点服务，多点表率，力争在学习中持续提升，在日常工作中寻求突破，在接待服务中力求创新，不断推进各项工作。按照办公室规范化建设的要求，进一步对科室各项工作程序细化，使科室全体同志进一步明确各自工作的标准和要求，避免了工作的随意性和盲目性。同时，狠抓各项制度的落实，促进各项工作规范、有序开展，树立制度就是执行力的理念。

(三)加强服务潜力建设，不断提高会务接待工作水平。

要增强服务准确性，高标要求，树立零差错理念，要在求效上多下功夫，以求真、求实为前提，以求效为目的，把对面上的要求具体化为对各个局部的要求，把对科室的要求具体化为对每个工作人员的要求，一个问题一个问题的解决，一件工作一件工作的落实。坚持会务接待抓细致的工作思路，对各项接待会务工作做到安排深入细致，方案详细周全，具体工作落实到人，明确职责。加快工作节奏，对定下来的事狠抓落实，雷厉风行，严谨细致地做好每一个环节的工作。用心学习兄弟县市的先进经验和做法，不断提高会务服务水平。

(四)加强创新潜力建设，确保科室各项工作再上台阶。

要善于打破思维定势，敢于突破常规旧习，不断总结探索规律，善于抓重点、抓关键，改善工作方式方法，用心适应新形势新任务要求。努力创新工作机制，完善工作流程，在收文流程，办会流程等方面力求有所创新，取得进步。

以上是本人代表综合科向各位领导及同志们做的简要汇报，不妥之处，请批评指正。

本学期学校教科室在校长室、党支部的领导关心下，在上级教育主管部门的指导下，围绕学校的整体办学思想、办学目标和办学思路，确立教育科研新理念，把课题研究与课程建

设有机融合起来，以各级各类“十五”课题的规范运作和学校综合实践活动、教育信息化工程的继续深化为载体，充分调动全校教师教科研积极性和创造性，积极开展全校性的校本培训活动，进一步加强学校教科室常规工作，使得学校教育科研工作有了新发展，取得了较丰硕的科研成果。

创意工作总结PPT篇二

作为一名刚入职xx的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了这的环境和熟悉了这份工作，这将是我的职业生涯的一个腾飞点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去做好这一工作。

下头就我入职这一个月的工作和学习进行下回顾和总结。

作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到部门后我首先的工作就是看图纸，熟悉公司产品的结构，控制流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向领导和同事请教。

严格遵守公司的规章制度，在这段时间内从未出现迟到早退现象。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，对于自我不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自我，胜任自我的岗位。我始终以一个学徒的身份向他们请教工作中的经验。

经过这段时间的工作，我发现自身存在的很多缺点与不足。例如与其他部门同事沟通少，在处理上事情上的方法不够成熟，经验不够丰富，做不到统筹规划。展望xxxx除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习外，还应当加强与其他部门同事之间的沟通交流，经过不断的学习和总结积累自我的工作经验，逐步提高自我的工作本事，更好的为公司服务。

总体来说，我对xxxx充满了期望，新年新气象，期望在xxxx年里，大家相互共勉，共同打造完美的蓝海。

创意工作总结PPT篇三

某洗衣机广告——“闲妻良母！”

某酸汁饮料广告——“小别意酸酸，欢聚心甜甜。”

某印刷公司广告——“除钞票外，承印一切。”

某印刷公司广告——“除钞票外，承印一切。”

音响公司广告——“一呼四应！”

某饺子铺广告——“无所不包！”

某石灰厂广告——“白手起家！”

某公路交通广告——“如果你的汽车会游泳的话，请照直开，不必刹车。”

某汽车陈列室广告——“永远要让驾驶执照比你自己先到期。”

某化妆品广告——“趁早下‘斑’，请勿‘痘’留。”

李维牛仔——不同的酷，相同的裤

微软鼠标——按捺不住，就快滚

钻石恒久远，一颗永流传

因为愤痘，所以奋痘。

可口可乐——新一代的选

人头马——人头马一开，好事自然来

丰田——车到山前必有路，有路必有丰田车

西门子电器——开宝马，坐奔驰，家用电器西门子

专业音响公司广告：“一呼四应！”

饺子铺广告：“无所不包！”

石灰厂广告：“白手起家！”

当铺广告：“当之无愧！”

帽子专卖店广告：“以帽取人！”

理发店主打广告：“一毛不拔！”

药店广告：“自讨苦吃！”

打字机广告：“不打不相识！”

公路交通广告：“如果你的汽车会游泳的话，请照直开，不必刹车。”

汽车陈列室广告：“永远要让驾驶执照比你自己先到期。”

化妆品广告：“趁早下‘斑’，请勿‘痘’留。”

洗衣机广告：“闲妻良母！”

酸汁饮料广告：“小别意酸酸，欢聚心甜甜。”

印刷公司广告：“除钞票外，承印一切。”

创意工作总结PPT篇四

（二）招商引资工作取得明显成效。全办事处引进项目和重点建设项目23项（引进外资企业3家）。其中，已建成投产的6项，正在建设的项目13项，签定合同和协议的4项。合同利用资金达亿元，投入资金亿元。建成投产的项目：一是济南奥森电气设备有限公司，投资1600万元，占地30亩。主要生产表箱盒、高低压配电盘等电器设备，已建成投产，形成年销售收入过千万元，利税过百万元的能力。二是济南鑫森服装有限公司，由韩国客商投资50万美元建成的一家韩国独资企业，主要产品出口韩国和日本。已全面投产，形成年出口创汇过百万美元的创汇企业。三是济南景福宫餐饮娱乐有限公司，由韩国程先生投资60万美元，利用港基公司万平方米厂房，从事餐饮、娱乐经营活动，已投入运营。四是济南增强电器有限公司，与美国艾幕森制造有限公司合作，投资300万元，主要生产小五金出口产品。五是稀土抑菌喷剂项目，投资300多万元，占地35亩，是由长清制药厂与烟台保华研究所联合开发项目，现已投产，形成年产值过500万，利税过100万的能力。六是生物阻燃活性剂有限公司，位于济南经济开发区科技研发园，投资600万元，占地12亩，主要生产生物阻燃剂母液和生物活性酒。现已投产，形成年产值1000万元，利税过100万元的能力。正在建设的项目13项：一是佳宝高产奶牛科技推广基地，该项目位于农业精品园，占地243亩，计划投资7800万元，建设拥有5000头奶牛的佳宝生态奶牛养殖基地，现已建成牛舍6000平方米，年底准备购入奶牛1500头。二是明珠新世纪广场，占地106亩，投资亿元，建设商业面积万平方，现正在加紧建设，建成后将成为全市单体面积最大的商业设施。三是东西八里大学城安置区，总投资5个亿，共建设楼房135栋，建设面积60万平方米，公建部分13万平方米。现已完成拆移132户，面积万平方米，开工楼房108栋，开工面积60万平方米。四是长泰大厦，总投资5200万元，总

建筑面积万平方米, 现已建成长泰生产调度楼, 长泰大厦正在加紧建设。五是长兴大厦, 占地50亩, 投资亿元, 建筑面积万平方米, 楼高26层, 为长清第一高层大厦, 整个工程进展顺利, 预计5月建成投入使用。六是济南腾发科贸有限公司, 占地40亩, 位于济南经济开发区科技研发园, 投资1000万, 主要生产高附加值的特种工业燃气, 现正在加紧建设中。预计投产后, 可实现年产值1000万元, 利税120万元。七是济南大泰公司奶牛养殖基地, 占地200亩, 总投资3000万元, 建设奶牛饲养规模在3000头以上的现代化奶牛饲养、奶产品加工基地。八是贵捷机电公司, 位于济南经济开发区科技研发园, 占地26亩, 投资800万元, 主要生产空调配件, 预计年产值可实现万元, 利税120万元。九是三顺达汽训有限公司, 位于济南经济开发区科技研发园, 占地126亩, 由三顺达汽校与济南交警大队共同投资1500万元, 建设一个拥有教练车200辆、年培训汽车驾驶员五千人以上的大型培训基地, 整个工程进展顺利。十是省政府机关战时人口疏散基地, 征用土地600亩(山体流域2100亩), 位于卧牛山寨, 建筑面积2万平方米, 由省人防办投资亿元开发建设战时仓储、救援、疏散基地和教育、接待、会议中心, 整个工程进展顺利。十一是文昌商城, 包括文昌商厦和文昌步行街, 共占地48亩, 投资5000万元, 建筑面积万平方米。文昌步行街预计年底可建成投入使用, 文昌商厦明年8月份建成投入使用。十二是供销综合楼, 建设面积万平方米, 是由办事处供销社投资1200万元建设的集商业、办公楼于一体的综合楼, 预计工程203月完工。十三是村村通工程, 全长公里, 投资260万元, 现已全部建成通车。

签定合同和协议的项目: 一是黄金工业园, 占地500亩, 投资亿元, 现已到位资金1800万元, 建设纳米金刚石、黄金制药等项目, 已签定合同, 正在办理土地手续。二是明湖电厂, 由明湖电厂和市供电公司联合投资亿元, 兴建占地600亩的长清电厂, 正在办理规划、土地的有关手续。三是国家煤炭部设计院整体搬迁项目, 占地200亩, 投资1亿元, 是一家集设计、科研、生产为一体的大型企业, 预计建成后, 可形成年产值3亿以上, 利税3000万以上的能力。四是粉煤灰项目, 占地50亩, 由温州客商与万昌公司合作投资800万元, 利用粉煤灰高

科技技术生产建筑用砖和板材。预计可形成年产值2000万元，利税300万元的能力。以上项目的引进和建设必将为文昌经济发展注入新的生机与活力，必将为全区经济发展做出新的贡献。

在抓好招商引资的同时，我们还始终坚持大力发展民营经济，狠抓发展环境建设，使民营经济总量和运行质量进一步膨胀和提高。20新发展个体工商业户300户，民营企业60家，总数分别达到2700户和200家。

（三）城市化建设实现新的突破。今年以来，文昌上下牢固树立“围绕城区搞服务，搞好服务促发展”的思想，服务大局，创新环境，全力为重点项目建设搞好协调服务。一是大学城安置区工程。我们抽调精干力量，组成强有力的工作班子，坚持一天一调度，全力为工程建设搞好协调服务，认真解决有关实际困难和问题。截止目前，完成拆移132户，开工楼房108栋，建筑面积达60万平方米，整个工程进展顺利。二是重点城市建设项目工程进展顺利。今年以来，明珠世纪广尝长兴大厦、长泰大厦、文昌商城、供销综合楼、保安大楼等一批重点工程相继开工建设，我们紧紧围绕重点项目，积极搞好协调服务，努力营造良好建设环境，保证了工程的顺利施工。三是村村通工程。坚持将此作为一项民心工程、德政工程、富民工程紧紧抓在手上，本着“干精品、树样板”的原则，加强领导，强化调度，精打细算，狠抓工程进度和施工质量，有力确保了工程的顺利施工，为文昌经济发展提供了良好的发展环境。该工程全长10公里，投资260万元，现已全面竣工。四是沿黄防汛工程。全长公里，投资150万元，动用土石方万方，工程现已全部完工，具备了抵御黄河5000流量的能力。

（四）农业产业结构调整得到进一步优化。一是四大特色农业产业基地建设初具规模。以袁庄村标准化无公害、有机蔬菜基地为依托，今年新发展无公害蔬菜面积2000亩，已形成万亩无公害蔬菜种植规模；以佳宝、华新、大泰三^{^v}牛养

殖基地为重点，做大做强奶牛养殖业，现已形成3000头奶牛的养殖规模；以前后三、西李、南王苗木花卉基地为依托，大力发展苗木、花卉、牧草业，现已形成6000亩苗木、花卉、牧草的规模；以沿黄20华里防护林带为重点，大力发展沿黄丰产林，现已形成8000亩沿黄速生丰产林规模。二是农业龙头企业建设步伐明显加快。佳宝、华新、大泰、袁庄园、种子合作社、木业等大批农业龙头企业相继建成，“龙头加基地、基地连农户”的格局已逐步形成，必将为农业增效、农民增收做出新的贡献。三是农业生产条件不断改善。我们以世行项目区和沿黄防汛堤为重点，投资940万元，整修加固黄河生产堤公里，整理复垦土地2700多亩，完成各类农田水利建设项目200余项，新打机井210眼，盖机井房240余间，修建桥涵170座，埋设防渗渠万米，疏挖排水沟7000多米，发展喷灌、微灌300亩，新修整修道路34条58公里，栽植路林20余万株，为今后农业的可持续发展增添了后劲。

（五）建安房地产业实现新的膨胀。立足文昌的区位和传统优势，紧紧抓住长清大学城区和新城建设的大好机遇，加大对港基、长泰、房地产、华新、万昌、中恒六大公司的扶持力度，定期深入企业现场办公，研究发展思路，协调各方关系，认真解决企业发展和项目开发过程中遇到的实际困难和问题，为企业发展创造良好的外部环境，建安房地产业实现了新的膨胀。年，全办事处实现建安产值亿元，税收755万元，分别同比增长25%和27%；在建面积达到60万平方米，在建工程133个，分别增长21%和23%。

（六）圆满完成了财政收入任务。党工委、办事处不断加强对财税工作的领导，强化调度，加大征收和协调力度，财税工作取得新的成绩。2003年，全办事处完成地方财政收入1730万元，增长。其中，地税完成1153万元，国税完成198万元，分别增长和。农税完成366万元，特产税完成22万元，分别增长和。一是大力加强财源建设。在巩固港基、长泰、房地产、华新、三顺达等老财源的同时，不断培植了奥森、万昌、中恒、鑫森等一批市场前景好、效益高的新兴财源，

确保了财政收入的稳定增长。二是强化税收征管。坚持依法治税，按率计征，不断加大征管力度，做到了领导到位、征管措施到位、工作力度到位，应收尽收。如仅用20余天就全面完成了300多万元的农税征收任务。三是作好节流文章。先后完善了财务管理的各项规章制度，强化资金管理，做到了少花钱、多办事，最大限度地发挥资金效益。

（七）社会稳定工作进一步得到加强。一是调整充实加强稳定工作队伍。针对社会发展的新形势，调整充实了政法和信访工作力量，切实把不稳定因素消灭在基层，解决在萌芽状态。全年没有发生大的集体越级上访案件，全办事处上下政治稳定、社会安定。二是围绕政法信访工作，坚持“两手抓”。一手抓思想政治教育和民主法制教育，教育引导广大农民群众学法、知法、守法，树立了良好的村风、民风；一手抓社会治安综合治理，变上访为下访，做到重点苗头提前预防，全力维护社会稳定。社会治安综合治理工作步入全市、全省先进行列。

（八）党的建设和精神文明建设得到进一步加强。一是深入开展“三级联创”活动。对照“好班子、好队伍、好路子、好机制、好制度”的五好标准，结合冬季党建，重点抓了村级支部班子建设和制度建设，村级班子整体素质明显提高，涌现出了张同新、石绍祥等一大批带领群众共同致富的优秀农村干部，村级班子的战斗力明显增强，为农村经济和各项事业发展提供了有力的组织保证。二是机关工作进一步规范。通过扎实有效地开展“全面提速服务工作、创建高效文明机关”活动，进一步规范完善机关规章制度，提高机关干部的整体素质，转变了工作作风，提高了办事效率。三是党风廉政建设不断加强。以密切党群干群关系为突破口，加大财务开支监督力度，大力推行农村“五民主、两公开”制度建设，完善农村财务双代管制度，从源头上遏制腐败现象的发生，维护了党的先进性和纯洁性。制定下发了廉政建设的“八项规定”，促进了党风政风的明显好转。四是精神文明建设不断创出新的水平。深入开展文明细胞工程和文明一条街创建

活动，评选出省级文明单位3个，市级文明单位15个，市级文明村（居）24个，市级文明户800余户，文明标兵户100户，镇级十星级文明户3200户，建成文明街16条，涌现出了薛平香、刘传凤、刘友福等一大批先进典型，树立了良好的村风、民风，全面提升了广大群众的文明素质和文明形象。科技、教育、卫生、计划生育、民政优扶、征兵工作等各项社会事业也取得了新的成绩。

总结过去一年的工作，我们取得了一定成绩，但我们也清醒地看到，工作中还存在着一些问题与不足，主要表现在以下几个方面：一是工业骨干企业数量少、个头不大、整体效益不高；二是农业结构调整的步伐还需进一步加快，还需要进一步培植壮大更多的农业龙头企业；三是少数村级组织战斗力不强，个别党员干部先锋模范作用发挥得不好。对此，我们要高度重视，在今后的工作中采取有效措施，认真加以克服和解决。

明年主要经济指标是：农业及限额以上工业增加值达到亿元，地方财政收入完成1985万元，分别增长和；全社会固定资产投资额达到亿元，社会消费品零售额亿元，分别增长和，实际利用外资200万美元，出口创汇150万美元，农民人均纯收入4460元，增长。

围绕上述目标，按照区委、区政府的总体部署，结合文昌实际，党工委、办事处确定，明年总的工作思路是：牢牢把握“一个中心”，重点突出“三个亮点”，加快实现“六个跨越”，开拓创新，扎实工作，努力开创文昌经济和社会各项事业发展的新局面。

牢牢把握“一个中心”就是要更加旗帜鲜明地唱响和把握“经济建设”这个中心。牢固树立发展是硬道理的思想，始终做到文昌上下抓住中心不放松，抓住经济不放松，咬定发展不放松。坚持把加快发展摆在首要位置，牢牢把握加快发展这一主题，以加快发展总揽经济社会发展全局，开创各

项工作的新局面。

重点突出“三个亮点”：一是突出抓好城市建设这个亮点。以撤镇设办为新的契机，坚持高起点规划、高标准建设、高效能管理、高水平经营的“四高”要求，突出抓好新城区开发、重点项目建设、大学城安置区、老城改造、城中村改造等项目的建设，进一步加强城市的规划、建设与管理，全面提高城市的建管水平。努力作好经营城市的文章，学会运用市场化的运作手段，吸引社会资金参与城市建设，走“以城聚财、以城兴城”的路子。同时，积极探索社区管理的新路子、新经验。二是突出抓好招商引资这个亮点。坚持把招商引资作为经济工作的重头戏，全党动员，全民参与，狠抓软硬环境建设，加大招商引资的力度，打好招商引资总体战，努力实现招商引资工作的新突破。三是突出抓好财源建设这个亮点。加大招商引资、农业结构调整、民营经济、城市建设工作力度，不断加强财源建设，不断培植新兴财源，加强财税队伍建设，强化税收征管，确保财税有一个较大的增长，为各项社会事业持续快速健康发展提供坚强有力的财力保证。

实现“六个跨越”

（一）以环境创新为重点，实现外向型经济的新跨越。一是进一步优化发展环境。成立专门班子，建立专职队伍，加强软环境建设，以更加开放的环境、更加优惠的政策、更加高效的服务，使外商能够进得来、留得住、发展快。二是以外引外。抓住现有两家韩资企业，搞好优质服务，通过以外引外，以商招商，吸引更多的韩国客商到文昌投资兴业。三是主动出击。抓住各种对外经贸访谈会、招商引资洽谈会的有利时机，主动出击，力争再引进几个规模较大的外资项目，千方百计扩大出口创汇，实现外向型经济发展的新跨越。

（二）以农业基地建设为重点，实现农民增收、农业增效的新跨越。一是培植四大产业基地。坚持走“龙头带基地、基地连农户”的发展路子，加快建设万亩无公害蔬菜种植基地、

万头奶牛养殖基地、万亩花卉苗木基地、万亩速生丰产林基地等“四个一万”产业基地，逐步实现种植规模化、生产标准化、经营产业化。二是扶持壮大龙头企业。把发展农业龙头企业作为加快农业和农村经济发展的关键措施，重点扶持佳宝、华新、大泰、袁庄园、种子合作社、木业等骨干龙头企业，加大扶持力度、促其加快膨胀，带动农业发展。三是加大基础设施建设。办事处把加大基础设施建设投入作为一项经常性工作，通过引进龙头企业、以奖代补等多种形式，进一步加大农业基础建设的投入，加快农业基本建设步伐，不断改善农业生产条件。

（三）以村党支部建设为重点，实现党的基层组织建设的跨越。按照“围绕发展配班子，管好干部促发展”的要求，狠抓以农村党支部为核心的村级组织建设。一是抓班子。坚持分类指导，整体推进，全面推行“两推一驯，选好领头人，配强村班子，把一大批政治素质高，发展意识强，办事公道，能带领群众致富的人选进村党支部班子，为农村各项工作的开展提供坚强有力的组织保证。二是抓管理。大力实行民主管理和财务公开制度，积极推行“两本”管理和农村干部规范化管理，狠抓农村后进班子的整改，促进后进班子转化升级，不断提高农村基层组织的凝聚力、战斗力。三是抓作风。一方面加强对党员干部的民主法制教育，增强为民服务意识，切实转变工作作风，求实务实，真抓实干，努力为群众多办实事、多办好事。一方面深入开展党风廉政建设，制定和完善党风廉政建设工作制度、落实党风廉政建设责任制，保持党的纯洁性和先进性，树立起良好的党风，以党的建设推进农村各项工作的健康发展。

（四）以社会文明细胞工程和文明一条街建设为重点，实现农村精神文明建设的新跨越。一是搞好十星级文明户创建工作。采用多种有效形式，抓好《公民道德建设实施纲要》的宣传教育，认真学习“爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”等十项“十星级文明户”标准，大力倡导“人人都是投资环境，事事关系两大文明”和“正官德、树

民风、促民富”活动，充分发挥精神文明典型的说服教育作用，总结推广一批精神文明建设的好典型，进一步提高社区居民的文明意识、城市意识、社区意识，推动“十星级文明户”评选活动的深入开展，以家庭文明带动全社会文明程度的提升。二是以创建文明街为突破口，提高村级精神文明建设整体水平。从整治环境入手，坚持硬件软件一起抓，要求村村高标准建设一条文明街，使文明街真正成为传播先进文化、传授致富经验、培养健康文明生活方式、美化农村生活环境的思想、科技、文化阵地，实现精神文明建设的新跨越。

（五）以严打整治为重点，实现社会稳定工作的新跨越。牢固树立“稳定压倒一切”的思想，坚持严打方针不动摇，采取集中行动、专项斗争和经常性严打相结合，开展一次声势浩大的严打整治斗争，依法从重从快打击各类犯罪活动，大力整治社会治安秩序。坚持“打防结合，预防为主”的方针，加强社会治安综合治理，推进社会治安防控体系建设。紧紧围绕经济建设和重点项目建设，大力开展信访排查调处活动，完善维护社会稳定的工作机制，全力维护社会稳定，为经济发展和人民群众安居乐业创造更加良好的社会环境。

（六）以实施科教带动战略为重点，实现各项社会事业发展的新跨越。我们坚持“经济建设必须依靠科学技术，科技工作必须面向经济建设”的方针，围绕产业结构调整，加快实施工业科技进步、农业科技推广两大工程，实现科技与经济相互促进。切实把教育摆在优先发展的战略位置，多渠道筹措教育经费，改善办学条件。加大文化事业投入，采用多种形式丰富广大居民的文化生活。牢固树立“安全第一”的观念，坚持不懈地做好安全生产工作。扎扎实实地抓好计划生育工作，加强农村卫生预防保健工作，努力保持在全区的先进地位。以撤镇设办为新的契机，结合街道办事处机构改革，转变工作作风，强化有力措施，提高社区的管理和服务水平，促进科技、教育、卫生、社保、老龄、民兵预备役、计划生育、民政优扶等各项社会事业的协调发展。

总之，我们文昌街道党工委、办事处决心以撤镇设办为新的起点，按照区委、区政府的统一部署，牢固树立超常规、高速度、跨越式发展的新观念，进一步解放思想，更新观念，与时俱进，加快发展，以服从服务于全区三大文明建设为己任，做到精神面貌有新变化，加快发展有新思路，各项工作要开创新局面，不断为“超常规、跨越式建设新长清、建设新文昌”做出新的更大的贡献。

创意工作总结PPT篇五

1. 春天的百合给你一生的灿烂，夏天的海滩给你一生的浪漫，秋天的蓝天给你一生的梦幻，冬天的温暖给你一生的璀璨，七夕的问候给你一生的爱恋。
2. 星星一颗颗，颗颗孕真情；秋风一缕缕，缕缕育相思；牛郎与织女，相约鹊桥上；使君与佳人，葡萄树下见；窃窃私语好，表达真情妙；愿你和恋人七夕快乐。
3. 星空下，葡萄架，相约叙桑麻。流星雨，许愿墙，花移影成双。银河上，鹊桥中，牵牛织女情。七夕里，甜蜜蜜，相拥我和你。祝福在七夕，开心又美丽！
4. 星光灿烂，夜柔似水，七夕佳期如梦。迢迢银河延续着传奇，点点纤云承载着爱意。对你的爱恋深似海，对你的祝福永不改。七夕快乐！
5. 星光在闪，日历在翻；七夕到来，情侣成双；短信一条，满载祝愿；通过电波，到你身旁；收到的幸福，存储的健康，删除的桃花运旺，转发的爱情更加甜蜜！
6. 我爱你，不光因为你的样子，还因为和你在一起时我的样子；我爱你，不光因为你为我而做的事，还因为为了你我能够做成的事；我爱你，因为你能唤出我最真的那部分，我心里最美丽的地方被你的光芒照得通亮。我愿意用一辈子来慢慢

品尝我们之间的爱与恨，我想和你住在一个邻海的大房子里，然后每天一起，面朝大海，春暖花开！时间在你我相聚的时候是如此的短暂，多想在那一刻时间就此停住，让你我拉着的手永不分离。

7. 你像那沾满露珠的花瓣，给我带来一室芳香；你像那划过蓝天的鸽哨，给我带来心灵的静远和追求。

8. 不因换季而不想你，不因路远而不念你，不因忙碌而疏远你，更不因时间的冲刷而淡忘你，你永远是我心灵深处的爱人。

9. 或许我没有太阳般狂热的爱，也没有流水般绵长的情，只知道不断地爱你爱你，七夕快乐！

10. 情人，年抗通胀必需品，升值潜力高于楼市，融资效力胜过股市。啥也不说了，除了情人，神马都是浮云。我的祝福，你懂的。情人节快乐！

11. 爱是狭路相逢，爱是心心相惜；爱是听你的歌感动，爱上小王子的眼泪；爱在回忆中悄悄蔓延，爱也在身边如影相随。七夕将至，我在心底深深说“爱你。”

12. 青丝寸寸愁年长，七月七日鹊桥上，对月形单望相互，不羡牛郎鸳鸯。今天是中国人的情人节，愿有情人终成眷属。

13. 请珍惜每一次相遇，铭记每一次快乐，牵挂每一次分离，享受每一次浪漫，祝福每一份爱情，七夕情人节，愿天下有情人终成眷属，七夕快乐。

14. 男人如器，铜浇铁铸，心性难移；女人如水，无论方圆，都会与器贴在一起。所以，恋爱前的女人，请慎选你的容器。恋爱中的男人更要善待伴侣。七夕快乐。

15. 那一年，你青春如花，我年少轻狂；那一年，你纯洁美丽，我有情有义；那一年，阳光浪漫，花开灿烂。七夕将至，不管过去还是现在，对你的爱永不改变。

16. 你的眼中满是真诚，我的心中满是痴情；你的话语满是温暖，我的等待满是甜蜜。七夕节到了，让我们共渡鹊桥，心手相牵，白头偕老！

创意工作总结PPT篇六

工作中坚持以党的各项重要思想为指导，认真贯彻执行党的路线、方针和政策。通过对十八大精神的学习，进一步夯实了理论基础，提高了思想认识水平。

平常主动向领导、同事请教，用心参加各种形式的学习，个性是参加了xxxx培训，切实提高了业务知识和技能，并在实际工作中不断总结经验，进一步提高办事效率。

日常具体担任报表统计、证照办理和资料整理等工作，在工作中，勤勤恳恳，严格要求：-是认真校对数据，确保汇总报表数据的真实有效性；二是高效办理证照，确保100%在承诺时限内办结，无因疏忽返工；三是仔细整理办公室资料，合理归档，提办公效率。

回顾一年来的工作，我虽然在各方面都取得了务必的进步，但同时也深刻认识到自身还存在诸多不足，要是思想认识较浅，业务理论深度不够，实践经验不足，今后务必加强学习，努力提高思想认识水平和业务知识，注意总结实践经验，全面提高工作潜力，争更好的为人民服务。

创意工作总结PPT篇七

按照办公室“四加强两提升”学习实践活动要求，综合科把学习放在首要位置，本着急用先学、实用自学的原则，结合

科室实际，强化了四项学习。一是学习上级精神，主要学习了省委卢展工书记在省委办公厅调研时的讲话，科室内部开展了“三具两基一抓手”、“四个重在”、“三平精神”等知识的学习；二是学习实用技能，重点是学习计算机应用及办公软件操作技能，做到人人会操作，人人懂软件；三是学习公文写作，要求科室每位同志不能仅仅局限于写简单材料，还要有必须的公文写作潜力；四是学习业务知识，主要是加强方案制作、会务安排、活动筹备、办公室日常工作规范、公务礼仪等相关知识的学习。

(二)抓管理，严格日常工作规范

在日常工作中，科室人员牢固树立“办公室工作无小事”的职责意识，牢记各项规章制度，哪怕是一些看似小事或经常性工作也要写在本上，记在心里。对接打的每个电话、收发的每个文件都要细心对待、谨慎处置、快速处理。严格工作程序，规范办会流程，明确个人职责，要求工作到位而不越位、不错位。要用大局的天平来衡量工作，分清主次、避免视小不为、因小失大。值班安排、会议通知、座次安排、会务接待，这些看似简单、一成不变的工作稍有不慎就会捅出大娄子，导致办公室工作陷入被动。对待日常工作，我们从不敢也不能掉以轻心，做到时刻持续清醒的头脑，清晰的思路，历练的作风。

(三)抓重点，力求工作取得新突破

一是改善了办公环境，提升了队伍素质。为对外树立市委办公室首善机关良好形象，改善和美化办公环境。科室按照李主任的指示，更换了办公桌椅，增添了绿植，悬挂了名家字画，办公环境焕然一新，为来机关办事的群众留下了好印象。根据工作需要，行政科还增配了电脑和打印复印一体机等设备，使每位同志都能上机操作，在提升个人潜力的同时也大大提高了工作效率。办公环境、办公条件的改善无形中培养了同志们“以办为家”的理念，提升了凝聚力，提高了战斗

力。

二是完善了各项规章流程。规范机关收文办理制度，做到专人负责机关来文的登记、传阅、归档以及紧急文件的处理工作，做到了及时、准确、高效。将机关内部使用的全市各单位通讯录进行了重新登记编排。进一步规范市委各种会议办理流程，安排专人负责起草各类会议(活动)的筹备方案和会议(活动)通知。认真做好了市委领导一周活动预排的统计整理工作，市领导的值班安排工作和市委大事记的记录工作。

三是认真细致做好会务接待工作。为切实做好会务接待工作，综合科的同志们在日常工作中认真学习了有关接待方面的知识，努力创新工作方法，高标准完成了各项接待工作。为确保每次会务接待圆满成功，我们进一步完善了会务接待的组织程序，从会议通知、会场布置到路线安排、车辆调度等都精心谋划、周密部署。做到会前充分准备、会中用心服务、会后及时总结。

四是认真做好各项事务服务工作。我们始终秉承只要是办公室的事，就是综合科的事，强化群众荣誉感。半年来，我们共办理领导临时交办事项50余件，办理紧急通知事项30余件，接待群众电话、信访、人访50多次，接处紧急重要状况报告20件次。透过以下工作为市委机关的正常有序运转和上级党委决策的及时传达贯彻带来了有力的保障。

回顾上半年的工作，虽然有很多活动看似平常琐碎，但件件又事关重大。下班后、节假日常常会有会议、活动需要通知，这就要求同志们要有奉献意识、牺牲精神，要能舍小家，顾大局。每遇到这种工作，科室人员都能做到迅速到岗，各司其职、紧密配合使工作得以圆满完成。

前段时光，为促进工作开展，市里加强了我办的中层力量，科室内部也有了必须的调整。崔涛、王耿到了新的岗位，鹏飞、樊杰两位经验丰富的同志为科室增添了新的力量。从近

期工作状况来看，我们科室也有一些工作需要进一步改善。一是要进一步提高全员的业务水平。科室人员不仅仅要精通本科室各项工作，还要向兄弟科室学习多方面的业务知识，使自我成为多面手。二是要进一步拓宽工作视野。不仅仅要把室内工作做好，还要多走出去，到委局、乡镇调研，在调研中挖掘问题、解决问题，学习经验、运用提高。三是要进一步提升工作标准。改变过去存在的“只求过得去，不求过的硬”的思想，不断改善，不断创新，精益求精。

创意工作总结PPT篇八

4. ----- 〈火灾保险公司〉
6. 女人，你追求什么？ ----- 〈女性化妆品广告〉
9. 难言之隐，一洗了之。 ----- 〈洁尔阴洗涤液广告〉
10. 送钱来，我们会治好你的痔疮，你留着钱，也留着你的痔疮。
11. ----- 〈美国痔疮广告〉
12. 吸烟或者健康，请你抉择。 ----- 〈法国戒烟广告〉
13. 万里之行，始于足下。 ----- 〈南京皮鞋厂广告〉
14. 冬天里的一把火。 ----- 〈保暖器广告〉
16. 把“新鲜”直接拉出来。 ----- 〈某电冰箱广告〉
17. 一毛不拔。 ----- 〈上海梁新记牙刷广告〉
19. 把祖国的花朵打扮得更美丽。 ----- 〈童装广告〉

20. 中国人的家庭医生。 ----- 〈周林频普仪〉

1. 市场如水，企业如舟，质量象舵，人是舵手
2. 管理者对质管的认识和决心，决定了员工的质量意识
3. 效益靠质量，质量靠技术，技术靠人才，人才靠教育
4. 培育优秀人才，制造优良新产品
5. 推行品管，始于教育，终于教育
6. 培训要付出，不培训将付出更多
7. 全员培训，同步提高，创新进步
8. 质量好上好，教育不可少
9. 商场如战场，品质打先锋
10. 品管提高信誉，信誉扩大销售
11. 重视合同，规范运行，确保质量，信誉承诺
12. 杜绝一切不合格是质量管理的基本要求
13. 品质管制人人做，优良品质有把握
14. 设计合理的品质，为品保之第一步
15. 人人提案创新，成本自然减轻
16. 品质观念把握好，成品出货不苦恼
17. 实施成果要展现，持之以恒是关键

18. 质量是制造出来的，而不是检验出来的
19. 如果你知道怎样去控制，你就能控制一切
20. 提供一流的服务，让顾客完全满意
21. 急用户所急，想用户所想，在提高产品质量上下工夫
22. 客户想到的我们要做到，客户没想到的我们要想到
23. 质量上，成本降，占领市场有希望
24. 努力推行qcc工作不会苦兮兮

创意工作总结PPT篇九

创意的关键是“创”。所谓“创”，就是创造、创始，“必言前人未言，发前人所未发。”那么，怎样创意呢？

一般地说，在动笔写作广告文稿之前，写作者要对市场进行调查预测、了解消费者的心理状态，认真研究商品或劳务，并掌握大量的材料。在此基础上，写作者充分调动想象和联想的心理机能，进入实质性的创意活动。具体地说，创出广告之“意”，要做到以下几个方面：

一了解产品的

独特性 某项产品的独特性是广告创意来源的重要依据。由于商品之间竞争日趋激烈，真正独特过人的商品并不太多。所以，能找出胜人一筹的独特性对创作人员来说，无疑是得天独厚的极好条件。

如果商品的差异点不明

显，那就需要写作者去寻找，在寻找中主要参照下面几个方面：（一）商品本身包括：它是如何制造而成的？经过多少道质量管理程序？——它已经生产多久？——它有哪些成份，及成份来源？——分销渠道？——哪里可以买得到？——它是不是唯一的？——谁设计的？如何包装的？等等（二）商品使用情

况 有些商品(如服饰、珠宝、香水或者汽车等)可以帮助我们定义一个人的生活形态和品味;但有许多商品则不行,如洗衣粉,没有人用它来形容一个人的生活形态。这就需要一些方法来了解商品和消费者的关系:——让消费者在你面前使用它,并告诉你他们的想法。——让消费者对不同品牌进行试验比较。——和目标对象一起上街购物,了解他们决定购买的因素,等等。(三)使用者情况包括:——谁会买这种产品?还有谁会买?——他们住在哪里?——他们是哪一种人?——有知名人士使用这种产品吗?——购买者是自己买,还是当做礼品?——是任何人都买得起?还是一部份人买得起?等等。(四)其他情况——和专家、记者讨论;——如果这个产品不存在会发生什么事?——消费者对广告的评价如何?——在别的国家和地区,这个广告怎么做?——它是否有新闻价值或成为话题? 要创出广告之“意”,就必须对上述各种情况进行认真的分析,做深入地开掘。黄宗羲在《论文管见》中谈到文章主题的开掘时说:“犹如玉在璞中,凿开顽璞,方始见玉,不可以璞为玉。”他把主题喻为“玉”,材料喻为“璞”,璞开才见玉。广告的创意亦是如此。只有对各种情况进行反复的琢磨、比较、鉴别,才可能寻到“意”。下面以具体的案例来说明。例一 以制造日本清酒“纯”闻名全日本的宝酒造工厂,在1984年2月推出无酒精啤酒“barbi can”在5个月内卖出100万箱(每箱24罐,计2400万罐),成为1984年全日本最畅销的产品,使许多市场专家瞠目结舌。 所谓无酒精啤酒,就是把啤酒中的酒精成分去除,使啤酒中4—5%的酒精含量,降低到几乎等于零的0—0.2%。由于酒精含量锐减,因此热量的含量也跟着减低一半。不过它喝起来的感觉,跟一般的啤酒一模一样。 此种“无酒精、低热量”的啤酒,并非宝酒造开发出来的新产品。多年前,日本啤酒之王“麒麟啤酒”即曾推出类似的产品,没想到在广大的销售网与强大广告活动配合下并未成功。 既然是类似的商品,为什么麒麟失败,而宝酒造却成功了呢? 由于现代人愈来愈关心自己的健康,按理说,此种“无酒精、低热量”的啤酒应大受欢迎才对,可是在barbi can推出之前,乏人问津,全日本每

年的销售量不超过10万箱。针对此不合理的现象，宝酒造下令该公司的“社会观察情报部门”深入研究。该部门由10名价值与生活模式不同的职员所组成，他们留意社会的趋势，并收集饮酒的情报与消费文化信息。宝酒造根据他们的成果，开发新产品并拟定促销策略。结果他们发现，无酒精啤酒之所以失败，就在它存在于啤酒的阴影下。不管如何强调无酒精啤酒的特性，它永远局限在“啤酒的附属产品”或是“啤酒的替代品”，因此，只有在无啤酒可喝时，才会想到它，这就是无酒精啤酒滞销的关键所在。有鉴于此，宝酒造为了彻底改变barbi can的产品形象，拟定了“酒当饮料来卖”的行销策略。——无论包装、容量、价格，均比照一般的清凉饮料。——打出“来自啤酒的成人新饮料”的宣传口号，以便与啤酒划清界线。——基于“酒当饮料来卖”的策略，销售渠道的主力摆在食品，而酒类的渠道仅属点缀性。事后的业绩证实，通过食品渠道来销售，是barbi can畅销的主因。其中，大部分的产品都是由综合零售商店与超级市场卖出，而酒类零售店的销售情形很差。由此可见，“酒当饮料来卖”是一项极为成功的创意。

例二 日本滞销的无酒精啤酒，以“酒当作饮料卖”的创意，创造了销售的奇迹。而碧芝减肥糖以“食品当药品来卖”也在中国台湾造成抢购。1974年初，中国台湾的减肥风气刚刚开始，当时只有一些减肥药在市场销售。毕克路公司看好中国台湾的减肥市场，在当年9月，从美国进口碧芝减肥糖(ayds diet candy)开始仅刊登少量广告，并采用邮购的方式，销售情形不佳。碧芝减肥糖虽然有减肥效果，但实际上是一种以节食(饥饿时吃碧芝糖能消除饥饿的感觉)来帮助减肥的食品。因此，它在美国是作为食品来销售，所以不但售价低廉(每盒约一百元台币，相近乎巧克力糖)，而且走食品的销售渠道，只有在超级市场与食品店才买得到。1974年底，毕克路公司聘请行销专家为整个行销活动的策划人。他们在深入研究碧芝减肥糖之后，在广告方面决定以“食品”姿态出现，强调它的安全性；而在渠道方面，决定弃“食品”而选“药品”，也就是“把食品当

药品来卖”。 为何食品要当药品来卖呢?当时每盒碧芝减肥糖的进口成本约200元(含进口税),而每盒的零售价480元。每盒480元的商品,若以“糖果”来出售,根本卖不出去。而且,通过药房,可突出商品“减肥”的特性。因此,乃决定放弃食品的渠道,选择药房的销售渠道。 至于广告方面,以“请大家注意!减肥千万不能乱服药。美国碧芝减肥糖,不是药物,没有副作用,是最安全的减肥食品”39字,制成10秒的插播卡。简要的内容,一方面攻击减肥药的副作用,一方面强调减肥糖的安全。 1975年3月3日,10秒的广告在电视台进行黄金时间段密集插播。 原本毕克路公司预估一个月可销100打,在广告后,半年600打的存量,在一个月内抢购一空,轰动整个药品界。 碧芝减肥糖利用自身产品的特点,把它当作药来卖,并且在广告中声称不是药,没有副作用和安全可靠。通过广告,使广大消费者认识到这是一种可以大量消费的食品,而在销售时,又是以药品的形式出现,这是广告人别出心裁的创意。以上三例均选自倪宁、陈绚:《广告精点》,中国建材工业出版社1996年3月版,第123页—128页。