

# 2023年小班小动物的家教学反思(汇总5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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 第一季度工作总结汇报篇一

### 一、基础工作

学校体育工作是学校整个教育体系的重要组成部分，是实施素质教育的重要环节。为此，我校领导十分重视体育工作，已将业余训练工作列入学校目标管理内容。在领导和全体体育教师团结协作下，确保了学校体育工作顺利运作。学校特别重视田径训练队的训练和管理工作，指定校田径教练组，负责训练工作。

### 二、训练工作

学期初田径队根据实际情况，进行正常人员调整，制定切实可行的训练计划，并建立运动员个人档案，运动队建立了两个年龄梯队，做好各年龄段的衔接工作。在日常训练中加强管理，确保了每周训练三次(星期一、三、四)下午中学(16:30-17:15)、高中(17:25-18:00)时间段训练，保证了训练质量和效果。教练员、班主任、任课教师和家长四配合做好运动员的训练、学习和生活各方面衔接配合工作，确保运动员的德智体三个方面全面发展。各教练员充分利用课余时间加强业务学习，不断对训练工作进行总结和反思，从而

不断提高训练水平。

### 三、注重思想教育

要带好学校田径队，首先要加强对运动员的思想教育。例如经常讲一些我国优秀运动员是怎样刻苦训练，顽强拼搏创造好成绩为国争光的事例。当然，单有学生自己的积极性是不够的，还要取得家长们的支持。少数家长有顾虑，一则怕参加训练后影响学习成绩，二则心疼孩子，怕累坏了，练坏了。我们向家长讲清道理，讲明训练目的、时间、方法等具体问题，消除家长的顾虑，保证训练不致于影响学习成绩。另一方面通过学校领导和班主任一起做工作。

平时除了抓好学生的训练外，还及时了解学生训练的身体状况反应。另外还要关心田径队员平时的学习情况，提醒督促他们要学习训练两不误。

总之，我们相信在教练的共同努力下，我校的田径队成绩会步步提升，勇创佳绩。

#### 一、得到领导支持，取得老师配合

本学年开始，在校长的组织与帮助、各学科任老师的支持下，继续进行田径队的训练工作。在训练前认真制定每周的训练计划，从四至六年级中挑选运动员，并同各班班主任了解训练队中学生的学习情况，同家长取得一致认可。训练开始后，经常与领导和教师间去听取训练队的意见和建议，对提到的问题进行一一处理。如果学生学习成绩下降，就采取短时停训的办法，促使其提高学习成绩；对品质薄弱的队员，进行思想教育，勒令其改正。

#### 二、积累训练经验，开展系统训练

田径队训练队员主要以跑为主，其中分为短跑和中长跑，还

有投掷项目。在训练过程中，边找资料，边做记录。然后针对每个学生的特点进行分项，编写行之有效的训练计划。

### 三、一分耕耘，一分收获

标还很远，需要继续努力。

### 四、存在不足

1. 学生参加业余学习班过多与训练时间冲突。
2. 运动量安排不够适当。
3. 学校场地与比赛场地不符，学生比赛难以适应。
4. 学生比赛经验不足，心理素质和意志品质差。
5. 学生条件不错，但不愿意参加训练，得不到家长的有利支持。以上是本学期田径队训练工作的一个简要总结，在今后的训练工作中，要发扬优点，改进不足，为学校体育工作发挥自己的最大力量。

一年来，校田径队训练工作在上级领导、校领导及班主任老师的配合下，通过全组教师的共同努力，运动队成绩比以往有明显的进步，并在各级各类比赛中取得了理想成绩，从而使我校田径队训练工作逐渐走上轨道，为开创南四中体育运动新局面打下了基础。

### 一、基础工作

## 第一季度工作总结汇报篇二

建立专业执法监督队伍。今年，我们根据辖区面积大，且中心城区分散、城乡交错的特点，抽调人员，配备专车，组建

地区中队，并根据队部的工作要求，加强整治、监督工作，同时，为摸清全区销售点状况，规范销售、使用一次性塑料饭盒、降低“白色污染”起到了积极作用。

充分发挥中队的作用，抓好长效管理。为确保“白色污染”治理工作落到实处，今年，我们在下达目标管理任务时，明确提出了“白色污染”治理的要求，既，以餐饮业规范使用为重点；加强城乡结合部销售点的整治；加大各类违章的处罚力度。今年以来，各中队认真贯彻执行支队的要求，使“白色污染”有了明显好转。

建立全区监察执法网络。今年，我们以“事权下放、工作重心下移”为契机，将镇、街道、工业区监察队组织起来，共同参与整治工作，使“白色污染”治理工作基本覆盖全区。通过三方面工作，形成了较完整的执法、管理、监督网络。

为保证正确实施《办法》，规范行政行为，我们组织镇、街道、监察组织，开展业务培训，加强有关行政法律法规的学习。通过学习，明确自己的职权范围，应承担职责和法律责任，在执法中那些必须做，那些不能做，决不能侵权、越权，使相关部门行政执法人员熟练掌握《办法》的行政执法，至今，未发生侵权、越权、违法、违纪办案的情况。

为有效控制“白色”污染，扩大社会宣传覆盖面，针对辖区地域大，饮食网点分散的特点，依靠新闻媒介加大社会宣传力度，促使销售、使用单位和个人依据法规和有关规定规范经营、使用一次性塑料饭盒，同时，帮助市民区别劣质“饭盒”及避免使用的方法。此外，针对饮食网点容易发生乱扔违章当的特点，我们招集业主，集中开展法规宣传活动，使从业人员认识到“白色污染”的危害及应承担的法律责任。

为保障人民群众身体健康，维护市容环境整洁，组织全区监察队对危害生态环境的一次性塑料饭盒开展集中整治行动。整治行动分三个阶段进行。第一阶段，开展对生产厂家、销

售单位的执法检查，并对违反《暂行办法》规定的进行专项整治；第二阶段，集中开展对使用单位向未登记的生产厂家、销售单位购买一次性塑料饭盒的、未按规定设置回收容器，回收一次性塑料饭盒及乱扔的违章行为进行专项整治；第三阶段，集中开展以规范生产、销售、使用一次性塑料饭盒为主要内容的宣传和整治行动，重点加强外省市一次性塑料饭盒进入本市违章销售的监察整治和杜绝一切一次性塑料饭盒在各运转环节中的违规行为。同时，向市民公布举报电话。整治行动效果显现。据统计：在集中整治行动中，全区出动1250余人次，检查经营场所726家，督促违章整改256起，查处3起，罚款3500元，收缴违章物品3000余只。

我区受地理位置影响，造成自行车流动销售情况严重，由于一车的一次性塑料饭盒价值低，而法规处罚金额较大，因此，违章者往往舍弃违章物品，造成处罚力度不强，因此难以彻底杜绝自行车流动销售的情况。

区监察队

二〇〇六年一月十五日

## 第一季度工作总结汇报篇三

大家好！

今天，我们在这里隆重集会，同全司上下各团队伙伴、各部门员工一道，庆祝x年业务发展、管理革新进程中的累累硕果，回顾jy国寿一年来的荣誉之路，瞻望jy公司又一年的美好前景。x年，是我们面临压力而选择了攻坚克难的一年，面对挑战而选择了开疆拓土的一年。在绵阳市分公司党委、总经理室的正确领导、关注关怀下，在全体员工伙伴的精诚协作、奋力拼搏下，截止12月-日jy公司实现总保费-亿元，其中新单期交-万元，十年以上期交-万元，趸交保费-亿元，短险-万元，

续期-万元。其中新单期交同比增长-%，趸交保费同比增长-%，短险保费同比增长-%，总保费同比增长-%。实现了又好又快、科学增效的良好发展局面。满怀胜利者的豪迈，成功者的喜悦，我们将在这里总结过去、表彰先进，传承品质、开启未来，共同吹响x年开门红战役的集结号。

## 一、坚持与时俱进，创新行销模式，业务发展更具扩张力。

传承“坚忍不拔、开拓创新”的优秀传统，坚持“事以人兴，绩以才显”的治司方略□x年，我们继续坚持“优化险种结构，提升内涵价值”的经营方针，务求路线不动摇、业务不盲从、发展不跟风。其中，十年期保费达到历史最好水平，开辟了一条从传承到创造，从创造到创业、从创业到创富的光辉历程。保险是一个充满竞争的行业，营销是一个没有硝烟的战场。为了打好这场恢弘战役，我们提前规划、强调落实，并针对保险市场的最新变化，以及x年全年保费收入的总体情况进行了综合分析和周密部署。按照上级公司下达的各项指标，做到了保费目标的层层分解，业务情况的阶段考核，有效地保证了对业务进度的有力追踪、对保费结构的持续调整。个险、团险、银保三驾马车，并驾齐驱，超越发展。

1、利用了分公司企划案进行销售激励，并适时推出系列方案与之有效对接。通过方案的激励，调动工作热情，提升营销效率。（此处接着罗列全年方案）

2、运作了多种类、多场次的红利汇报会、产品说明会、客户联谊会、城市精英论坛，及个人精品专场。为伙伴搭建起邀约客户、沟通理念、促成保单的公司平台。同时，产说会也成为了宣传新产品、拓展新市场的有效途径。（此处接着罗列各项数据）

3、采取了多种推动措施。坚持基本法制度经营，建立基本法职场经营模式，坚持每月召开组经理以上主管周经营例会，并严格出勤管理，分析业务进度，落实工作重点，找出工作

方法。通过各职级主管的收入差距，带动一批伙伴成为主管，影响一批主管做大团队。

1、开好全市小额人身保险x年总结及x年启动大会。一是优化了会议流程。二是出台了两个文件，明确了工作步骤，任务目标，成立了领导小组及工作小组，设立了小额保险办公室。

2、做好前期准备工作。一是做好宣传资料的制作工作。二是做好投保告知书的制做工作。三是前期与相关部门充分协商。

3、做好跟进工作并转变观念。按照《x年全市农村小额保险实施细则》，协助召开各乡镇启动大会。

4、创新小额理赔会。

银保方面。凭借这支年轻队伍不屈不挠的精神，在货币紧缩、市场萧条的大环境下，全年实现保费趸交-万元，期交-万元。

如今，这支坚韧、执着、不屈、奋进的精英团队经历了从淬炼到升华这个化茧成蝶不平凡的过程。也向成熟稳健、敬业敬业更迈进了一步。这里，我建议，把最热烈的掌声送给他们——我们身边最可爱的伙伴！

二、培育业务精英，打造卓越团队，队伍建设更具向心力。

当我们选择了将寿险作为自己的终身的事业、不懈的追求，同时，也就选择了与坚韧作伴、与奋进为伍。因此，要树立正确的世界观、人生观和价值观，以适应环境、改造环境、开创佳绩为荣，以追名逐利、贪图享受、甘于平庸为耻，不论在哪个团队、什么岗位，都能以对事业的感情、热情和激情，以强烈的责任意识，尽心履职、踏实奉献，努力使自己成为品行上靠得住、业务上有本事，肯干事、干成事的人。

多年的实践证明Qjy公司的伙伴员工能负责、敢担当。这里从

来都不缺乏英雄，因为这里有一片孕育精英个人和卓越团队的肥沃土壤。在波澜壮阔的业务发展浪潮中，在国寿事业的管理体制变革中，这里，演绎了多少时势造英雄的时代佳话与岁月传奇。

x年新版基本法对接后，极大地调动了个险销售渠道各职主管和全体伙伴的奋进激情。不论是大雪飞舞、天寒地冻的冬天，还是骄阳似火、酷暑难耐的仲夏，我们的各级主管，人人满怀事业成功的希望。我们的每个营销伙伴，个个怀揣创富的梦想，常年奔波于展业的一线。为了拜访客户、回收保费，他们昼夜兼程、废寝忘食。为了邀请到客户、举办好个专会，他们倾心付出、顽强拼搏。在各级主管和营销伙伴的共同努力下，个险渠道顺利完成了x年的各项目标任务。

x年，jy个险渠道，个人期交前15名(20万以上)的是，

在这些销售精英中，营销二部的三位伙伴，去年个人期交保费均未突破10万，从而榜上无名。今年却如晨曦中的红日喷薄而出，跃居公司前十强。从他们的变化中，让我们更加坚定了“保险营销是随时塑造一个人、改变一个人的朝阳行业”。只要你敢于树立目标，愿意为之努力，下一个成功的人就是你！

在这些销售精英中，等伙伴，他们一直保持着积极的心态和良好的展业习惯。因此，他们的个人业绩遥遥领先，持续名列公司前茅。犹如一棵棵长青树，屹立在jy国寿之林。正是这些销售精英们持之以恒、奋力拼搏的精神，深深地影响着我们团队的每一们伙伴。正是这些销售精英们的伟大奉献，才赋予了我们团队腾飞的灵魂。

(缺少个险团队，这里做补充)

当奋勇争先成为一种习惯，无论前路坎坷还是平坦□jy公司的个人或者团队，总能在行业中熠熠生辉，在竞争中屡战屡胜。



这里，请接收我个人对你们的敬意！

三、传承优秀传统，保持创业激情，内部管理更具执行力。

以完善的考核办法指导工作，规范服务行为，提升管理水平。x年，jy公司继续深化内部管理。

x年是推广柜面服务标准化的关键年，随着综合柜员权限的上收，业务和财务权限分离，原本一个柜台可以处理完的业务必须排两次队，柜台压力很大，客户怨声载道。在这样不利的情况下，客户服务中心仔细分析原因，多次向叫号机生产企业请教解决方案及流程设置，经过不懈努力，设置出转号插队流程，方便了客户，理顺了叫号排队秩序。

为了解决好全年阶段企划案期间业务集中的难题。新年伊始jy柜面就在晨会上宣达注意事项，备战开门红，广大员工们放弃了很多的休息时间，积极配合休假安排，做好加班的心理准备，从紧张的人力上保证新单契约岗位有充足的人力，为业务发展部门抽调礼仪，协助产品说明会的开展，有力地保障了业务一线发展需求。

针对营业大厅环境嘈杂的情况，客户服务中心改变原有岗位设置，将咨询岗分设为两个通道——业务伙伴通道和外部客户通道。业务伙伴通道设置在回访部，所有的业务伙伴的咨询、查询、打印、通知均能实现一岗处理。这样一来，分流效果显著，客户服务大厅变得秩序井然。

x年，综合管理部在公司开展“坚持依法合规，防范经营风险”及“关键在于落实”的活动。配合业务部门做好后勤保障，狠抓车辆安全管理，保障业务部门用车，无论是工作日还是节假日，只要业务部门需要用车综合管理部都能及时的做好安排，在保证车辆状况良好的前提下保证业务部门用车。在资产管理、劳资人事、宣传用品等工作方面做到井井有条。同时，严格管控单证的领用、作废、超量、回销，杜

绝了单证领用中发生的漏洞。

一是要明确目标，落实责任□x年我们的担子重、责任大，目标任务是：（此处罗列目标）

二是要真抓实干、协调配合。如果我们在业务发展上，边等边靠、不拼不抢，就会错失机遇、错失发展。同时，只有协调好、配合好，我们的工作才会有效率，业务才会有发展，创富才会有成果。

三是。。。。（此处继续罗列）

人生自信二百年，会当水击三千里！同志们，“进位争先、奋力崛起”将是我们在x年的行动纲领。要求我们勇于变革、勇于创新，永不僵化、永不停滞，不为任何风险所惧，不被任何干扰所惑，勤恳工作、奋发而为。也许，今天的我们不是最优秀的，但是明天的我们注定会更加优秀。

站在变革创新、发展超越的过往成就上，我们坚信，梦想终将实现！以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，这是全体jy国寿人的夙夜的心声，不渝的使命，总结过去，是为了积淀升华；翻阅历史，是为了开创未来，让我们行动起来，再度以扎扎实实的工作，实实在在的成绩，用勤劳的双手，睿智的思维谱，拼搏的血脉，续写jy国寿的辉煌明天！

## 第一季度工作总结汇报篇四

xx社区管委会自成立以来，着手抓组织建设，确保了社区建设各项工作的有序运行。

1、成立了组织机构。根据上级要求，结合单位关闭破产工作实际，去年制定了《华湘社区管理委员会组建方案》，成立

了华湘社区管理委员会，下设综合管理部、再就业信息部、财务部和物业管理部四个职能部门，任命了9名正副经理，明确了相关的工作人员，经费基本落实到位。今年，按照上级要求，增设了保卫部、信访办、三个办事处以及党群部门，保证了社区的正常运行，推动了关破工作的正常进行。

2、加强了组织领导。为确保社区管理工作正常开展，工作逐步走向正规化、规范化，我们不断加强了社区工作的组织领导，先后四次调整和充实了社区行政、党务领导班子成员，现由矿长任社区管委会主任，矿党委副书记任社区党委书记，副矿长、矿工会主席、总会计师任社区管委会副主任，领导班子成员基本配齐，工作有明确分工。

3、明确了工作职责。根据上级要求，我们明确了社区管委会八项职责是：

(1) 贯彻执行党的路线、方针、政策，进行政治思想教育和法律教育；

(3) 负责学校、医院、幼儿园等后勤工作；

(4) 负责单位的社会治安综合治理工作，做好调解、治安保卫工作；

(7) 加强社会主义精神文明建设，开展群众性活动，努力创建文明社区。

4、建立了工作制度。结合单位关闭破产工作进程中遇到的难

点问题，社区管委会在修改完善原有制度基础上，制定了《思想政治工作失职追究制》、《加强党员、干部管理办法》，建立了社区管委会领导岗位责任制，财务管理办法，环境卫生整治规定等一系列制度，同时逐步健全了各项基础管理工作，确保工作有序进行，避免工作中的盲目性和不规范性。

## 二、围绕服务重点，认真履行管理职能

1、着实解决最低生活保障。社区积极配合单位行政、工会组织对特困职工和职工家属、遗孀摸底调查，我单位最低生活保障应保对象556户，共涉及人口1390人，我们按照实际情况积极与地方民政部门联系，通过努力，到xx年底已纳入低保174户，共涉及人口435人，其中在岗职工7户，下岗职工36户，退休职工36户，遗孀遗属95人，缓解了部分职工家庭生活的困难。

2、加强走访慰问困难职工。关心老弱病残职工是社区管委会的主要工作。本着这一工作原则，针对我社区管委会集中管理全矿退休人员、下岗职工、失业人员和工(病)亡遗属和生活后勤服务的特点，确保单位关闭破产工作顺利推进，理顺职工思想情绪，社管会积极开展了送温暖活动。仅xx年春节期間，慰问看望特困职工833人次，发慰问金和慰问品9万元，大米1万斤，使职工感受到组织的温暖和关爱。

3、切实缓解职工住房矛盾。我单位职工住房十分困难，现有居民4067户，其中无房户1551户，住危房及非标房户有1423户。单位关闭破产后，将给社区管理带来巨大压力，根据这一情况，我们千方百计筹措资金，在城区和社区集资建房123套，同时将原职工学校改造为职工家属住房30套，让部分职

工搬出了危房，暂缓了住房紧张矛盾。

4、丰富社区文化生活。社区管委会成立后，着手开展了社区精神文明创建活动，开展了以建“社区之家”为活动主题，组织创“文明社区”，做“文明市民”活动，多次组织对社区环境卫生、交通秩序整治，努力改善社区生活环境。同时为活跃社区文化生活，促进精神文明建设，组织了全社区性的文娱活动8场次，尤其对离退休同志组织开展的活动，社区积极支持，现在社区有龙队、狮队、腰鼓队、门球队员1000多人经常活动。今年春节期间还组织了大型的团拜会、民间文艺演出、游园活动，丰富了职工、居民文化生活。

### 三、改进工作方法，努力维护社区稳定

稳定压倒一切，做好社会稳定是社区管委会的重要工作。我们把维护社区稳定作为工作的重中之重，形成了“领导挂帅、分工协作、责任落实、预防为主”的工作方法。

1、抓责任工作落实。我们制定了《关闭破产期间稳定工作预案和突发事件工作措施》，明确了各级领导干部、处室部门的工作职责，按“谁主管、谁负责”原则，一级对一级负责，落实工作责任。

2、抓思想工作落实。在xx年5月，有300多名退休职工联名写信等形式向上级和政府部门反映养老金偏低问题，发现事态苗头后，我们给予高度重视。通过深入细致的思想政治工作和说服教育，使矛盾得到缓解，许多老同志打消了上访念头。

导紧急会议，成立了由单位党政一把手负总责，工会主席任组长，有关部门负责人组成的处置工作领导小组并连夜开展工作。按照“坚持政策、耐心说服，化解矛盾，避免事态扩大”的总体原则，同群体上访代表进行耐心交谈。采取老领导、老乡一对一或几对一等方式，有针对性地做上访人员工作，防止矛盾激化。通过五天四晚的耐心细致工作，制止了聚集上访事件的发生，确保了社区的稳定。

#### 四、有待加强和改进的问题及努力的方向

一是有关政策有待进一步争取和落实。关闭破产进入法规程序后，各项政策和相关费用必须落实到位。目前我单位关闭破产即将进入法律程序，而异地安置政策、医保等政策至今没有落实，职工呼声越来越强烈。一旦关闭破产终结后，有关政策和费用不能到位，将给社区带来直接的不稳定因素。上级应认真解决这些困难和实际问题，解决职工的住房特别困难现状。

二是社区队伍建设有待加强。要加强政治理论学习，加大培训力度，社区工作是个新生事物，有许多东西需要学习，需要更新，以适应新形势的发展和需要。

社区管理作为新形势下出现的新事物，面临新的任务。我们要以党的十六大精神为指导，按照“发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措”的要求，要把社区建设好，多开展一些创建活动，用活动来凝聚人心，靠活动增强社区的凝聚力，使进入社区的人员真心感受到“社区是我家”。

# 第一季度工作总结汇报篇五

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1—2次，并有记录；

护理操作时要求三查七对；

坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的'优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平，要求大家做好护理工作计划及总结。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、做好护士长工作计划，对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1—2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛（无菌操作），并评选出了一等奖（吴蔚蔚）、二等奖（李敏丹、唐海萍）、



三等奖（周莉君）分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房。

## 第一季度工作总结汇报篇六

你们好！

作为百年品牌\*\*的促销员我既感到骄傲和自豪同时又有一定的压力，经历了中秋节的销售旺季，转眼又恢复了平淡，平常每月销量也就在一万五左右，和其他公司比较的话，虽然领先他们，但是和cc比还是有一定的差距□cc现在人多促销做的好，展位也特别多，从超市入口一直到红酒区，并且低价位的也多，因为这儿的消费水平低，所以我们这边cc十多快的红酒和th的甜酒卖的还可以。

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

我本人对工作勤勤恳恳认认真真，从没有怨言，有一次我感冒发烧，主管让我早点回家，因为是周六，我怕影响销量，就带病坚持下来了。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服

顾客买你的酒，首先让顾客感受产品品质的信心。其次让顾客感受到销售的火爆，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

转眼春节要到了，我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，都知道\*\*公司就是一个有实力的大公司，让他们痛哭流涕吧！并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说宗教的力量是神秘的，那么产品知识的力量是无穷的。所以我希望公司以后多做一些产品知识和竞品的培训。平常在销售中，也不能一点赠品也没有，尤其是酒起子。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下□xx公司促销员将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，推动xx事业的健康发展，并且\*\*促销员一定能做出更好的业绩来迎接\*\*更加辉煌灿烂的明天！！！！

谢谢大家！

## 第一季度工作总结汇报篇七

时间如梭□20xx年很快就要过去。回首这一年的工作和学习觉得自己有了长足的进步，同时也存在着这样那样的缺点，为了能在新的一年中更好的工作和学习，因此在这新旧年交替的时候对20xx年的工作总结如下。

1、为编制出科学的20xx年度预算，查阅、调研各年度基础资

料，反复进行测算并与相关部门积极沟通，确定各责任公司承担的预算指标，将货车厂修成本、市场产品成本、独立核算经营单位成本费用、部室的归口管理费用进行横向切块，在全厂构建起了全方位的可控费用预算管理责任体系。完善了预算调整流程，设计了预算调整表格，对预算外支出进行了规范管理。

2、由于经营形势复杂多变，受工厂内部及外部多重因素的影响，工厂的经营效益及资金状况一直波动较大，为了及时掌握第一手的工厂财务状况资料，便于工厂领导准确决策，随时跟踪监督财务预算的执行情况，对财务预算与实际执行的差异及原因进行详细系统的分析，并提出改进的措施和建议，提高了预算对经营管理的指导作用，同时为领导决策提供了信息支持。

3、每月对各单位报上来的含有百余个数据的考核资料进行审核。作为与各单位工效挂钩的依据。

4、按《应收账款管理办法》要求，对有关单位的债权进行警示，考核，将责任落实到人，增加了责任单位和责任人的收款压力。同时，对收款及时的和收款难度大的款项进行奖励，有效地激发了有关人员的收款积极性。

5、按铁道部新增的技术政策，对料费指标进行了增加。增加了敞车门锁机构改造的料费指标。同时随着新造车承揽进度下达了各车型料费指标。

6、经过多方调查了解，搜集资料，对蒙古分公司的盈利状况进行了初步预测。

7、进行与保险业务有关的账务处理，保险事故发生后，与保险公司积极沟通，多方争取，为受损户和单位争取权益，并在此基础上争取尽可能多的保险利益。

8、根据集团公司改制工作要求，在较短的时间内，按合同主体变更工作的要求，对全厂重大合同进行了处置。对全厂正在发行的700多份合同进行了清理。

9、根据集团公司改制工作要求，克服了时间紧、难度大的困难，与地方工商局有关人员进行积极沟通，在限定的时间范围内办理了新公司的设立和名称变更工作，为新公司的成立奠定了坚实的基础。

10、申报并获得了河北省20xx年重合同守信誉公示企业。

11、五一期间，别人在享受劳动节快乐的时候，我们加班加点完成了集团公司改制所需的我厂法务调查上报资料及中介机构要求的套报表。

12、对合同进行重点审核。

## 第一季度工作总结汇报篇八

重镇秀美辞旧岁，凯歌高奏迎嘉宾。今天我们怀着无比激动的心情在这里举行隆重的仪式，热烈庆祝宿迁市米业有限公司开业大吉。

值此可喜可贺之际，我代表中国共产党镇党委、镇人民政府和全镇人民对宿迁市米业有限公司的正式开业表示最热烈的祝贺！对所有为该项目给予支持、帮助和服务的各级领导、各界朋友及全镇广大干部群众表示最崇高的敬意！

镇拥有独特的区位优势，交通便利，民风淳朴，治安稳定，劳动力资源丰富，市场活跃，商机无限。近年来，在区委、区政府的正确领导下，我们以“建设活力新，营造豫东中心镇”为发展目标，用“三步并作两步迈”的豪情壮志和冲天干劲，大力实施工业强镇战略，积极优化投资环境，全面开展招商引资工作，努力营造“亲商、爱商、扶商、护商”的

良好社会氛围，全力为投资者创造开放透明的社会环境、热情周到的服务环境、秩序良好的经营环境、舒适温馨的生活环境。米业自筹建以来，我们镇党委、政府高度重视，全心投入，全力支持，尽一切办法、尽一切可能、尽一切力量为项目的建设排忧解难，为项目的开业细致服务，为项目的发展保驾护航。今天宿迁市米业有限公司正式开业了！由此开启了米业腾飞的新起点，同时也进一步加快了我們奋勇前进、赶超跨越的步伐，进一步增强了我們实现追赶型、跨越式发展的必胜信心。

落户，是对人民的信赖，也是全镇干群以情招商的辛勤结晶。我们将一如继往的精心组织、全力配合，把米业的建设发展当作我们共同的事业，把米业培养成为的支柱产业，把米业打造成粮食行业的一面旗帜。我相信，在区委、区政府的正确领导下，在社会各界的关心、支持和帮助下，在人民的共同努力下，宿迁市米业有限公司必将如这个名字一样，财源大进，兴旺发达。

最后，祝宿迁市米业有限公司兴旺发达、辉煌永驻，祝各位领导、各位来宾身体健康、事业顺达、万事如意！

## 第一季度工作总结汇报篇九

尊敬的各位领导、同仁们：

现将柳林支行xx年xx月的业务发展状况所采取的措施和发展中存在的问题汇报，不妥之处，敬请提出意见和建议。

### 一、xx月份的各项业务发展具体情况

储蓄余额净增xx万元，占净增总额的x%[]完成一季度计划xx万元的x%[]总余额达到x元。

绿卡发放x张，完成一季度计划x张的x%[]商易通安装x户，完

成一季度计划x户的x%□

公司业务现有用户x户，余额x万元，占一季度计划x万元的x%□日均余额达x万元。

短信业务加办x条，完成一季度计划x条的x%□

小额信贷业务发放x笔，共计x万元，占一季度计划x万元的x%□累计发放x万元，结余x万元，占发放比例的x%□

小额质押贷款发放x笔，共计x万元，占一季度计划x万元的x%□

代理保险完成x万元，完成一季度计划x万元的x%□理财业务完成x万元，完成一季度计划x万元的x%□基金业务完成x万元，完成一季度计划x万元的x%□

## 二、采取措施

### 1、鼓舞士气，提振信心。

借每次召开会议和集中学习的机会对员工讲到邮储银行是新型企业，划拨和新招的员工又都是精英和人才，我们一定要有一种不服输的顽强的发展理念，抓好经营与内控工作，使各项工作走在全市的前列，用优异的业绩迎接更美好的邮储银行。

### 2、安排及时，细化目标。

市行工作会议之后，我们不等不靠，早动手，早安排，及时召开了会议精神并进一步细化了一季度的经营目标，召开了一季业务发展动员大会，紧紧抓住一季度业务发展旺季，认真分析市场，下大力气抓业务不放松，为一季度目标任务的

完成奠定了良好的基础。

### 3、灵活宣传，吸引客户。

在春节、元宵节期间利用定制发放的各种贺年宣传品和电视拜年广告，因地制宜、灵活宣传，积极拓展了新市场，强势发展新业务，让更多的人知道了邮储已成银行，了解了邮储银行业务，此举吸引了一大批新老客户，激起了用户来我行办理业务的热情。

### 4、因地制宜，调整方法。

紧紧抓住他行在春节期间不营业或营业时间短的机会，我行能够不断适应市场需求，及时了解客户动态，合理调整营业时间，尽力方便用户办事，由于给用户营造了祥和方便的氛围，在巩固了老客户的同时，也积极发展了新客户。

### 5、加强管理，严肃制度。

今年春节过后，我行一改以往邮政时的不过十五不正常，不尽正月搞应付的散漫疲沓的习惯，从正月初七就全部到岗到位，白天紧张的工作和宣传发展业务，晚上排练文艺节目，促进了我行经营管理规范有序运行。

## 三、存在问题：

1、针对柳林商业银行健全，各行的营业场地环境设施一流，以及小额信贷公司的成立，使得刚刚起步但营业地窄小的邮储银行更是在夹缝中生存。这必须要求我们能认识到位，深知压力之大，尽快调整思路，统一思想，紧急行动抢抓市场，立于不败之地。

2、邮储业务发展滞后。其一受春节过后柳林人生意和投资的习惯，造成了部分大额支取；其二是受中间业务发展较快，

也相对影响了储蓄余额的增长。但主观方面是措施不力，压力不大所导致。我们一定充分认识储蓄业务是银行立行之本的重要性，紧急行动，加快发展。

3、小额贷款任务落空。此项业务由于受本地风俗正月不借款和信用社x月发放贷款两亿元的影响，导致x月为零，这也引起了我们的高度重视。在x月份我行将加大宣传力度，抢抓市场机遇，扩大业务规模，保证后来居上，实现该业务的首季开门红。总之，我们会在思想上高度重视，积极行动起来，齐心协力，在一季度只剩下x余天的时间里快速弥补落后的差距，确保各项业务发展实现首季开门红，为全年任务的完成奠定坚实的基础。谢谢大家！