

2023年小学体育课足球课后反思 小学体育教学反思(大全9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

业务助理工作总结篇一

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对20xx年的工作作出总结。

在到xxx企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

基于对前台接待工作的热爱，我会严格要求自己不但要遵守公司的相关工作制度，还要更积极踏实的对待工作。努力提高工作素质，加强对工作的责任心和事业心。我将进一步更好的展示自己的优点，克服不足，扬长避短。与公司及同事团结一致，为公司创造更好的工作业绩！

时光如梭，不知不觉中来到物业公司工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。

回顾当初应聘物业管理公司客服岗位的事就像刚发生一样，

不过如今的我已从懵懂的新人转变成了肩负工作职责的客服人员，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了，其实要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况。当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

1、客户收铺、装修等手续和证件的办理以及商户资料、档案、钥匙的归档，其中要分清一楼和二楼ad区及三楼abcd区都属于政府，另外还有一些属于私人业主。

2、熟悉各方面信息，包括业主、装修单位、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，并对此过程进行跟踪，完成后进行回访。

3、函件、文件的制作、发送与归档，目前xx公司与xx及毛织办的单发函，整顿通道乱摆乱放通知单，温馨提示、物品放行条、小型工程单、大型装修资料、维修单等等怎么运用都要熟悉。

1. 工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我刚接触物业管理经验不丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，在各位领导和同事们的帮助下，我遇到困难时勇于面对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。我觉得在客户面前要保持好的精神面貌和工作状态，作为一名客服人员要把职业精神和微笑服务放在第一。所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都要以工作为重，始终保持微笑，因为你代表的不单是你个人的形象，更是公司

的形象。尽量保持着微笑服务，在与少数难缠的客户沟通时也逐步变得无所畏惧，在接待礼仪、电话礼仪等礼仪工作也逐步完善。

2、工作生活中体会到了细节的重要性。细节因其“小”，往往被人所轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在毛织贸易中心这里我深刻体会到细节疏忽不得，马虎不得。不论是批阅公文时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报。细节产生效益，细节带来成功。

3、工作学习中拓展了我的才能，当我把每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是对我的支持与肯定。记得xx会期间，为了把工作做好，我们客服部、工程部、保安部都在这四五天加班，把自己的分内事做好。虽然很累，但都是体现我们客服中心的团结精神。这体现大家对工作都充满了激情，至于接下来我要把整个xx中心一二三楼abcd区域的电脑地图做好来，我都会认真负责的去对待，尽我所能的把所有工作一项一项地做得更好。

1、加强学习物业管理的基本知识，提高客户服务技巧与心理，完善客服接待流程及礼仪。

2、加强文档的制作能力，拓展各项工作技能，如学习电脑一些新软件的操作，遇到客户的难题怎么去解答等等。

3、进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性。

4、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很高兴来到公司这个大家庭，物业管理公司的文化理念与工

作氛围都不自觉地感染着我、推动着我。让我可以在工作中学习，在学习中成长，也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的目标就是在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！

业务助理工作总结篇二

文章摘要：作为一名普通的小学语文教师，最紧迫的问题是新的教学理念，要把课上得生动而有趣，才能够抓住学生的兴趣。教学质量是学校的生命线，我深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠，唯恐有负家长和学生。为此，我从以下几个方面努力提高教学质量。课前认真备课，根据学生特点，对教案进行认真修改，课后布置作业力求少而精，努力做到既减轻学生的负担，又提高教学质量。其次，教学中培养学生良好的学习习惯。如教会学生预习的方法，坚持课前预习，让学生在预习中发现问题，带着问题上课，鼓励学生大胆质疑等。再次，在教学中渗透本班的德育课题教育，充分利用教材中好的内容对学生进行爱清洁、讲卫生的教育。

一、努力学习理论知识，紧跟时代步伐

在飞速发展的当今社会，注重学习是使自己不被社会所淘汰的最有效的手段。本学期，我广泛涉猎各种书籍，开阔视野、增长见识。

其次，积极参加业务学习。平时，我能积极利用课余时间，认真学习教育类刊物，从刊物中汲取营养，领略教育改革的趋势和方向，学习他人的成功经验，移植到自己的教学中去，达到事半功倍的效果。同时，认真学习了《基础教育课程改革纲要》，对课改要求有了一个全面的了解，促使自己彻底改变陈旧和落后的教育观念。

二、兢兢业业，做好教学工作。

作为一名普通的小学语文教师，最紧迫的问题是具有新的教学理念，要把课上得生动而有趣，才能够抓住学生的兴趣。教学质量是学校的生命线，我深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠，唯恐有负家长和学生。为此，我从以下几个方面努力提高教学质量。课前认真备课，根据学生特点，对教案进行认真修改，课后布置作业力求少而精，努力做到既减轻学生的负担，又提高教学质量。其次，教学中培养学生良好的学习习惯。如教会学生预习的方法，坚持课前预习，让学生在预习中发现问题，带着问题上课，鼓励学生大胆质疑等。再次，在教学中渗透本班的德育课题教育，充分利用教材中好的内容对学生进行爱清洁、讲卫生的教育。

三、尽心尽职，做好班级管理工作。

除了教学，我还担任班主任工作。古人云：“其身正，不令而从。其身不正，虽令不从。”在管理班级、教育学生的过程中，我始终坚持这一原则，要求学生做到的，我首先做到；反对学生做的，我也坚决不做。现在，我班学生基本做到令行止禁，班级风气正，同学关系融洽。

四、存在的问题与不足

在教学中，过高地要求学生，但自己对课堂的把握、师生的互动等掌控的不够好，在班级管理中，经验不足，方法不够灵活多样。当然在以后的教育教学中，我会更加努力，克服问题与不足，使自己更快地成长。

雨果曾说过：“花的事业是尊贵的，果实的事业是甜美的，让我们做叶的事业吧，因为叶的事业是平凡而谦逊的。”我愿做绿叶，为了花更红，花更艳，奉献自己的青春。

业务助理工作总结篇三

一年来，我们在上级部门的指导下，在县建设局的正确领导

下，突出“服务为本”这个主题，努力改进工作作风，规范管理，严格执法，房屋发证、房地产抵押登记、城市房屋拆迁、村居私房换证、房地产执法监察、危房鉴定等工作得到有序开展，完成了年初预定的工作目标，为全县经济和社会发展作出了积极贡献。

一、工作简要回顾

(一)房地产产权产籍管理进一步规范。截止_月_日，我局城镇房屋发证户，登记城镇住房__万，完成年初计划的，与去年同比，增长了，实现微机缮证、微机绘图达到;办理房地产抵押登记宗，抵押额亿元，抵押面积__万m²;整理产籍档案资料卷，为社会各界、内部业务科室提供查档服务余卷。

(二)房地产交易监理进一步加强。共办理房地产产易宗，交易总额万元，交易面积__万m²□其中：商品房销售登记宗，销售额__万元，销售面积__万m²;私房交易宗，交易额__万元，交易面积__万m²□共发放《商品房预售许可证》本，登记备案预售面积__万m²□

(三)城市房屋拆迁监管力度进一步加大。20__年，我局严格按照规定程序审批拆迁项目，共核发《房屋拆迁许可证》本，批准拆除房屋面积__万m²□实现拆迁许可证单位发放率达。目前，_山旧城改造工程房屋拆迁二期工程正在有条不紊地进行。

(四)房地产执法监察力度进一步增强。20__年，我们着手清理整顿房地产开发市场，取缔无资质开发，房地产交易市场得到了有序发展。一年来，查处违法交易宗，下发限期整改通知书份;协助法院办理查封、解封过户起;受县政府委托出庭代理房权行政纠纷案起。

(五)危房鉴定职能进一步发挥。20__年，我们共进行危房鉴定宗，鉴定危房面积__万m²□出具危房鉴定报告份，发出限

期拆除通知书份，有效地防止了房屋安全隐患的发生。

二、主要做法

(一)改进作风，强化服务意识

通过正面引导、理论灌输和交心通气等方式深入进行政治思想教育，全局讲政治、讲奉献、爱岗敬业蔚然成风。2_年，有_名同志被推荐到建党积极分子培训班，_名同志光荣地加入了中国共产党，局支部得到不壮大和发展，被建设系统党委评为=年度先进基层组织。

2、强化干部的业务知识培训。房产工作是一项业务性强的工作，为了提高业务水平，我们采取五条措施狠抓干部职工的业务知识培训。

一是针对全局干部职工业务素质普遍偏低的情况，采取“请进来，送出去”的方式，经常聘请业务知识方面的专家进行授课，必要时，把业务骨干送到前面地区进行培训。二是每星期五下午举行一次业务学习交流。大家一起交流、探讨，相互促进，共同提高。三是开展“传、帮、带”结对帮助活动，手把手把工作经验不足、业务能力欠缺的同志带向成熟；四是积极组织各项知识竞赛，在竞赛中锻炼提高；五是努力为干部职工深造学习创造条件。

对积极要求深造的干部，我们给予充裕时间，给予安静环境。通过以上措施，一年来，我们送出名同志到浏阳市参加产权产籍培训班学习，送出名同志参加全省《行政许可法》培训班学习，为加强我局的产权产籍管理和行政执法能力奠定了基础。业务水平和业务素质的提高，有力地促进了我局各项工作的开展。

3、强化干部岗位目标责任制。为充分调动干部职工的工作积极性和主动性，增强责任感和紧迫感，我们严格执行岗位目

标责任制。在总结以往目标责任制和实际完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了20__年岗位目标管理责任制，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。

在制定岗位责任书时，因事择人，因人而事，实事求是，既做到一碗水端平，又做到统筹兼顾。为使岗位责任制落到实处，我们实施激励约束机制，奖优罚劣，奖勤罚懒，实行完成任务与出勤补助、岗位津贴、工资资金“三挂钩”，按月考核。每人每月从工资中扣__元。

业务助理工作总结篇四

把防止发生重、特大事故作为安全生产工作的重中之重，集中力量抓实、抓好。

一是完善监控体系。****沿岸乡镇更是配备了专职的监管人员。

二是实行重点监控。把非煤矿山、危险化学品、烟花爆竹、公众聚集场所、道路交通、民用爆破器材生产使用、人员密集场所及建筑施工等行业作为重点来监管。

三是认真开展安全生产专项整治活动。以申办安全生产许可证为重点开展非煤矿山安全专项整治工作，检查非煤矿山企业3次，下发整改指令书18份；经过大量、耐心、细致的工作14户非煤矿山企业申办安全许可证，石河制砖厂在市局领导到现场，讲解法规、讲明无证生产的严重后果之后也已申办许可证，截止到目前我县15户非煤矿山企业全部申办安全生产许可证，已经完成安全评价和补充开采设计。1户拒不申办安全生产许可证非煤矿山企业已被依法关闭。以打击非法经营为目标开展危险化学品专项整治工作，依据《危险化学品安全管理条例》的规定，对全县近200家危化品从业单位，进行2次全面检查，对检查出的问题下达整改指令书100余份，

处罚单位30户；对24户新开业未办经营许可证的农药经营单位进行了安全评价，申办许可证材料已送市政府行政服务中心；会同工商局严把经营单位登记、审核关，严格市场准入制度，取缔2个未经许可农药经营户，并给予了相应处罚。以规范市场秩序，严格管理制度为重点开展民用爆炸物品和烟花爆竹专项整治，严格实行了统一购销、统一管理、统一配送；对烟花爆竹经营单位进行全面整顿，许可68个符合条件的单位经营烟花爆竹，对2户非法经营烟花爆竹业户进行了严厉打击，保证了市场的规范、有序。以整治公路行车秩序和事故多发点段为重点，以遏制超员、超载、超速行驶和整治违章行为为突破口，开展道路交通安全专项整治，加大对各类违章车辆的整治力度。水上安全组织检查组5个，参加人员56人次，检查船舶60多艘次，发现隐患9件，整改隐患9件。在消防安全专项整治中，认真按照省、市提出的要求，对全县文化娱乐场所、商场、粮食、物资储存场所、学校、医院、幼儿园、宾馆、饭店、洗浴、网吧等人员密集场所，组织3次安全专项检查，杜绝了重特大火灾事故。

为了适应新形势的要求，把建立预防性监督长效机制，作为加强安全生产工作的头等大事。

一是加大现场监督力度。年初以来，全县安监、消防、交通、交警、等部门，围绕人员密集场所消防安全、非煤矿山安全、危化品安全、春冬防安全、道路交通、节日安全等为重点，共组织现场安全监察110多人（次），发现各种事故隐患100多处，下达整改指令书120余份，隐患整改率达到95%以上，有效预防了各类事故的发生。

二是加大隐患整改力度。对检查出的每个隐患都要明确整改时间、整改标准，确定整改责任人。对****市场的安全隐患，县政府多次协调研究解决办法，下发整改文件，安监局进行专项督察，在各部门的共同努力下，投资20余万元整改了兴兰市场安全隐患。

近年发生的一些重大事故表明，从业人员缺乏最基本的识灾、防灾能力差，是导致事故发生和扩大的一个重要原因，也是当前安全生产领域最大的隐患。为了提升全社会的安全意识，县政府在营造“关爱生命、关注安全”的舆论氛围上做了大量工作。

一是加大宣传力度。在每年“5.6”、“4.17火灾反思日”、“全国安全生产月”、“119”消防宣传日等大型活动中，都抢前抓早，周密部署，广泛开展宣传活动。

二是加大教育力度。组织开展了知识竞赛、安全常识讲座等各种丰富多彩的教育活动，开展“安全知识四进”活动，组织消防、交通、建筑施工、等各安全监管部门，编印安全生产知识宣传单、宣传手册，向居民群众发放，同时在全县中小学校普遍开设安全课，把安全生产法律法规和安全常识普及覆盖到千家万户。三是加大培训力度，严格持证上岗制度。近三年来，我县共举办企业负责人、危险化学品、从业人员等各类安全培训班14期，有近万人（次）接受了相应的安全专业知识培训，500多安全管理人员和特种作业人员持证上岗，进一步提高了广大从业人员的安全素质，保证了企业的安全生产和社会公共安全。

一是进一步完善安全工作目标责任体系建设。认真总结经验教训，健全安全目标责任体系，强化考核措施，认真兑现奖惩，形成有效的安全工作责任督办落实和激励机制。

二是进一步强化安全基础建设，构建县、乡、村三级监管工作网络。进一步深化和拓展工作面，提升安全管理水平。

三是进一步深化安全生产专项整治。加大现场监管力度，强化隐患排查和整改措施，切实消除各类隐患，完善重特重大事故应急救援预案。

四是大力普及安全文化。以宣传贯彻《安全生产法》等法律

法规，进一步加大安全法律法规的宣传培训和教育力度，在全县营造良好的安全舆论氛围，为打造平安***作出应有贡献。

业务助理工作总结篇五

行政管理指一切社会组织、团体对有关事务的治理、管理和行政管理学执行的社会活动，大学实习生之所以会选择这个工作职位，与其对人的锻炼性是成正比的。

__年_月_日，作为一名实习生我进入了欧拓公司，担任行政助一职。回顾自己在欧拓两个多月日出日落的时光，心中有很多体会。通过实习让我增长了见识，积累了经验，在观念上更加明确了自己的定位，更重要的是通过实践提高了解决实际问题的能力。在实习过程中我遵守纪律，服从安排，积极完成经理交办的工作，学到了许多课本上学不到的知识，从而更高更远的看待问题。

作为助理，我主要负责的职务是公文的写作、复印、接受、传达、对一些相关客诉的安排处理及经理指示的传达，因此我接触了一些办公用品，如传真机、打印机等掌握了这些机器的基本操作，了解了公司办公的基本情况，同时也学到了更多有用的东西。同时，我还要协助行政经理做好公司人事的工作，做好招聘，新员工入职及物品发放工作和各项安排，分类整理公司人员请假，辞职，工作方面的资料，便于人员的合理安排及月末的考勤工作。

此外，办公用品的采购，工作餐的订购，快递邮件的收发，劳保用品的管理都在我的职责范围内。主管说过，在人力行政部，我们的客户就是员工，只有是员工满意，才是对工作是否做好的标准。助理的工作性质杂乱、繁多，工作强度很大，有时候我会整个上、下午都在面对着电脑打着似乎永远打不完的文件直到累得腰酸痛。有时候会奔波各处，安排面试，入职及简单的培训，偶尔还会要去劳保局等相关单位办

理一些公司的手续，星期天还会额外加班整理公司的各种文件，由于我的任务比较琐碎繁杂，所以做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难，每天要发传真、收信件、复印等，手头有许多事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好，这样就不会乱。

开始实习时，刚进入陌生的环境，难免会有些紧张，不知道该怎么办，是同事们友善的微笑缓解了我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢，对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。主管更是愿意教我，把一些事情交给我自己去处理，锻炼我的能力，每次我有问题都会耐心解答，循循善诱。在工作的间隙，我也会更多的关注其他同事的工作方法，思维方式，让自己里理念能和同事们靠近，就能提高我的工作效率。

在这2个月的实践学习中，我学到了很多知识，这以后在我的工作中都会起到很大的指导作用的。助理工作要求有很强的文字表达能力和逻辑思维能力。为了提高自己的写作能力，我从研究已成的材料入手，细心揣摩，边写边改，并请周围经验丰富的同事和领导提出意见和建议，然后再进行深入加工，经过反复推敲，最后定稿。对工作中存在的问题，我积极动脑，想办法为领导献计献策充分发挥了助手和参谋作用。对于要印发的文件，我每次都进行认真的核稿和校对，至少三遍以上，并请其他同事帮助把关，减少了出错的几率，保证了文件准确及时发放。实习期间复印、传真、公文、电脑处理等琐碎工作我都基本熟练。在各种文件中，大部分有不同程度的保密性，而且各级助理人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数，知道助理的职责是协助上司做好工作的重要前提。在公司里，我始终要保持精神饱满，以充沛的精力和自信去迎接各种挑战。犹豫不决的工作作风是应该坚决反对的，即使是常规的机械的事务性工作，也应该一丝不苟，兢兢业业地做好。在助理这个职位上技术性的劳动并不多，大多是些琐

碎重复的工作，看似容易，其实难，需要认认真真的对待才行。

1. 公司培训制度不完善，新员工的培训不到位，导致员工对公司的文化等不能够深刻理解。建议完善员工培训制度，加强自身的素质而不是一味的关注缺勤。
2. 采购制度不合理，后勤管理混乱，一些规定性制度没有很好的完成。导致劳保办公用品购买程序重复，资源的浪费。建议完善采购制度，明确购买管理体系，提高资源利用效率，节省公司开销，更好的服务员工。
3. 车间环境不理想，福利较少。建议增加员工福利，改善车间环境，以更好的留住老员工，招聘更多的新员工，以发展壮大公司。
4. 物业保安制度不完善。由于公司为租用的厂房，没有正规的物业和保卫，导致人员进出混乱，虽然近期来有所好转，但是仍旧不尽如人意，财产安全得不到保障。

实习是我步入社会的第一课，它教会了我怎样待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的两个里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。

业务助理工作总结篇六

一、加强基础设施建设。在山顶村基础设施滞后是制约贫困村经济发展的主要因素，也是群众关心的热点、难点问题。为增强包扶村经济发展的后劲，搞好精神文明建设，协调资金 万元，帮助里整修了进村道路 米，并对村内 米道路进行维修，整治好村容村貌。

二、着力提高村民致富能力。科学文化素质低是影响农民致富的重要原因，我们从加大科技扶贫力度着手，加强科学技术培训，大力开展技术推广和技术服务。充分利用文化大院中村民学校这一教育阵地，开展技术培训，截止目前共举办农业科技培训班 期，共培训村民 人次，占全村总人数 %。

抓住群众关心的问题，切实为群众办实事，办好事。驻村工作中，注意与群众交朋友，抓住群众关心的问题，切实为群众办实事，办好事。现已协助村民办好 件事，大大方便了村民的生产生活。强化了驻村机关干部服务农民的意识，进一步密切党群干群关系，赢得了村民欢迎。我们围绕发展经济和农民增收收入户到人，对全村村民的收入状况进行了摸底，确定了 户特困户作为帮扶对象，帮助他们认清发展潜力，明确发展思路。利用自己信息广优势，帮助村民找技术，上项目，争取早日走上小康路。

三、强化基层组织建设，提高了党员干部带领村民致富的能力。经常对党员进行思想教育培训，建立健全了民主管理制度，实行村务公开，每月召开一次党员会，讨论学习好富民政策，学习致富技术，真正起到致富带头作用。

抓紧抓好理论学习工作，搞好“三个结合”，与实际问题联系起来，着力培养贴近群众、贴近生活的典型，通过党员身边的人和事来教育、感化、引导、激励他们，取得了显著成效。并要求驻村干部和每位村两委成员人人写出一篇切合实际的自查报告，广泛征求意见，使问题得以有的放矢的解决。

四、实施“文化大院”建设，提高村民自娱自乐的能力。在村两委和驻村工作组的努力下，建成了集培训与娱乐一体的多功能文化大院，充分发挥文化大院的作用，开展了丰富多彩的文体活动，使文化大院“活”起来，成为了村民劳作之余的好去处。

通过一年来的工作，驻村工作取得明显成效。一是减少了不稳定因素，有效解决了困难群众生活问题，为全村两个文明建设创造了良好的条件。二是密切了党群关系，通过帮助群众办几件看得见、摸得着的实事，送去党的温暖，密切了党群关系。三是改进了工作作风，驻村干部通过参与帮扶活动，亲身感受困难群众生活的艰辛，从中受到教育，鞭策我们更加勤奋工作，转变工作作风，增强党风廉政意识。

业务助理工作总结篇七

一、着眼认识提高，加强领导，健全民兵工作组织

认识是行动的先导。半年来，我队在民兵工作中从抓思想认识入手，加强领导，深入宣传，使民兵工作意识不断增强，民兵工作组织不断健全。一是队领班班子高度重视，把民兵组织建设摆上重要位置。我队在矿武装部的指导下，依据政策法规，本着“编为用，建为战”的原则，组建了以队长宋建听为连长、支部书记冯福现为指导员的对口民兵专业分队。二是加强宣传引导。我队积极开展以民兵性质、任务和职能为主要内容的宣传教育，不断提高民兵的法制意识，切实增强了民兵的国防观念和依法参加民兵组织的自觉性，为组建民兵工作提供了思想保证。

二、着眼人本理念，结合实际，狠抓民兵工作落实

1、抓教育训练，提高民兵队伍素质。教育训练目的是提高民兵队伍

素质。一是抓理论学习提高理论水平。我队根据矿武装部下发的民兵理论学习计划，认真组织民兵学习，做到杂志下发到个人。二是抓军事训练增强实战经验。我队根据矿武装部民兵军事训练方案，结合实际，制定了训练课程表，定期开展训练。在训练过程中严格要求，严格训练，确保训练任务完成。通过训练，切实提升了民兵综合能力，确保执

行任务时能拉得出、靠得住、用得上、打得赢，有力地促进民兵战斗力的快速生成和提高。同时也锻炼了职工队伍的体能和意志，增强了纪律，转变了作风，加快了职工队伍向准军事化建设的步伐。

2、抓制度建设，提升民兵建设质量。民兵组织建设上台阶，既需要具体的活动来体现，也需要有一套正规的、针对性和操作性都很强的制度来保证，推动我队民兵工作的可持续发展。我队根据《民兵工作条例》和《民兵组织整顿暂行规定》的有关规定，结合实际，制定了一系列民兵活动制度，即政治教育、检查考评、经常性活动制度。同时，对照《民兵训练与考核大纲》标准，制定民兵应急行动、抢险救灾等紧急预防方案。

三、着眼增强活力，发挥作用，展示民兵风采

要想有地位，必须有作为。我队从锻炼民兵队伍、发挥民兵作用入手，积极组织民兵参与“三个文明”建设，使民兵队伍不仅是处理应急抢险的突击队，更是安全生产建设的主力军。

半年来，我队的民兵工作虽然取得一定的成绩，但离上级的要求还存在一定差距，为了更好做好下半年我队民兵工作，特制定以下目标。

继续坚持加强对民兵工作的管理，确保各项制度落实到位，确保领导到位，职责到位，工作到位，精力到位。自觉服从矿党委的领导。

业务助理工作总结篇八

会议上主要任务是布置结题阶段相关工作，并对具体工作提出了明确要求。

两年来，我们在课堂教学、活动开展等方面进行了探索、实践，实现了教育科研与教学质量同步提高，教师与学生同步成长的理想。

（一）、初步构建了有特色的教学模式

我们根据农村学校的教学条件，充分利用农村学校的教育资源，积极整合各个教学环节，有效落实多媒体辅助课堂教学，培养学生主动参与到课堂教学中，构成了生生互动，师生联动的课堂教学模式。

（二）、通过课题研究，发现我们的老师有很大的潜力，他们不怕吃苦，敢闯敢拼，常为一个问题的解决进行激烈地争论和探讨，学习理论，钻研教法，较好地展示了我们研究老师的风采。

（三）、提高了课堂教学效率

在研究工作中，通过不断与同年级学生对比，无论是考试成绩，还是学习能力等方面，都无不让人感到宽慰。如贺达老师的《观察物体》一课，由于教师善于将现代化教学手段与传统教学经验相结合，互相渗透，相互补充和完善，鲜明的画面，美妙的音响，凭着强大的交互能力，给数学课堂教学注入了新鲜活力，令学生耳目一新，有效地调动学生的视、听、说、手、脑等感官，激发兴趣，主动记忆，联想，探讨，及时反馈，使学生愉快地轻松地获取新知，激发学生的学习兴趣，启迪学生的思维，从而提高课堂教学效果。

（一）、我们的课题研究，主要是一线的教师承担，他们除了要担当日常的教学任务外，还有繁重的学校工作、家庭事务，老师们往往是力不从心。

（二）、学校领导是科研课题实施的关键。往往校长的一言一行直接关系到教师工作的积极性和上进心。因此要想使科

研进展的顺利，必须一把手亲自挂帅。

（三）、科研氛围不浓，理论缺乏。尽管当今社会网络拉近了我们每人之间的距离，所需东西可能在网上找到，但毕竟是静态的东西，不够直观，往往使作起来不能得心应手。

业务助理工作总结篇九

选出普通话口才较好的同学选手，进行培训，为参加学校的演讲比赛作好准备。

四 大学生辩论赛

以班为单位在学院内举行，以大一同学为主要对象，选出表现突出的辩手做为校辩论赛做准备。

五 与英语沙龙协会合办英语学习活动

七 组织知识竞赛. 提高同学们的知识水平. 扩大知识面

业务助理工作总结篇十

不知不觉，入职已有六个月。回想即将过去的这半年里，我在中博获得的实在太多太多，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场 在渠道部门的工作生涯中，侯总对我们定期的业务培训以及职业化的行为操守规范，销售技能，渠道分析！让我真正从对这行业一无所知到成长为职场人士并能很快适应对工作的一切难题！

踏入新的工作岗位后，经过半年的锻炼，使自己对这份工作有了更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，工作量不大，要学的却是无比的多，销售业务知识永远是个无底深渊。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

在将近半年的工作中，经过业务部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在湖南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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。

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) 进步熟悉业务，组建一个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，打造湖南省级最棒的服务平台

销售技巧很重要，但客户最注重于我们的最终售后服务。 想

想 每个客户都是自己的生意源泉。售后做好了，让客户满意了，再开始的下一单生意的时候。客户不再有借口将你置之千里之外！打造自己的服务平台！比销售技巧更为重要！

3) 发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

作为一名业务人员发现问题，总结问题目的在于提高业务人员综合素质，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) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到天天有进帐的单子。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。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。