

音乐的亲子活动方案 音乐亲子课活动方案 (通用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

装备管理工作总结年度篇一

1、从来到延安已经有四个多月了，在头两个半月里，我主要负责延安城区工程项目的跟踪与拜访工作。一是搜集所有工程信息，把有可操作性的信息与我们的经销商对接；二是积极从工程项目上寻找可用的潜力经销商资源，以此扩大我们的工程销售市场。

但是，在工程市场上，由于自己能力上的不足，以及对西北市场的认识不够，导致做了很多无用功。究其根本原因，还是自己对公司的营销五做没有烂熟于心，不能灵活运用。特别是对于做市场，开始我只知道一味地从工程上跑信息，不知道从行业平台的其它渠道上去搜集信息，去传播我们的品牌，建立我们在行业平台上的品牌高度，形成行业上的品牌拉力。

3、在企业文化和产品知识的认识高度上不够深入。特别是近期在学习了公司售后服务新的制度后，才从思想高度上认识了售后服务的重要性，并高度自觉的加强了对产品知识和技术的学习。在企业文化上，也要从骨子里去掉那些等靠要的思想意识，下定的决心，坚持不从失败中找借口，而要从成功中找方法的原则，认真做事，踏实做人。

以上就是我这半年来在区域上的工作情况总结，有很多问题，而且问题都大于成绩，在此，我作出深刻的检讨，坚决在接下来的下半年时间里，把自己不好的态度，不好的思想，不好的意识，统统的抛诸脑后，为自己下半年工作的顺利开展打下坚实的思想基础。

在下半年的工作实践中，我将积极主动，不断地学习业务知识，不断地加强团队团结，不断地改造自己不好的思维，虚心地听从领导的指示和安排，认真踏实地做好自己的本职工作。我将以公司的营销五做为纲，以企业文化为领，为打造百年企业百年金牛恭献自己应有的光和热。

装备管理工作总结年度篇二

1、支行员工总人数人。其中，在职职工人，具有大专以上学历人，党员人，平均年龄岁；代办员人，临时工人，离退休职工人，内退职工人。

2、机构设置办公室、个人金融业务中心、金堆分理处、分理处、分理处。支行个人金融业务中心下设个人金融业务客户服务部及个人金融业务客户营销部，分理处下设储蓄所及营业网点，除个人金融业务客户营销部外均为综合性营业网点。

二、资产负债情况：

截至六月末，各项贷款余额万元，其中：公司贷款万元，不良占比为%，个人综合消费贷款万元，住房贷款万元。各项存款余额万元，其中，储蓄存款万元，较年初增加万元，对公存款万元，较年初下降万元，同业存款万元。

三、各项指标完成情况：

1、至六月末，储蓄存款净增万元，完成年度计划任务的%，

较上年同期减少万元;对公存款下降万元，完成年度计划任务的-%，较上年同期减少万元,至6月10日，公司和机构存款较年初下降万元，较上年同期减少万元。

2、新增个人综合消费贷款万元，完成年度任务的%。

4、新增牡丹信用卡 480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的129.7 %，超额完成分行下达的年度任务。

5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的48.8%。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的67.8%。(若计算上半年第二、三期国债手续费，中间业务收入实际完成337万元，已超额完成全年208万元任务)。

8、实现账面利润530万元(去年481万元)，实现拨备前利润522万元。

四、经营工作中存在的问题

1、贷款营销举步维艰。

法人客户贷款3500万元，为股份有限公司以借新还旧的方式在我行贷款，贷款形态为次级类贷款，企业在生产经营过程中受生产设备老化、技术落后、管理水平以及煤炭价格的上涨等因素影响，企业生产成本较高，不具备贷款准入条件。

公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转，20年在

归还完银行所有贷款后(在所有金融机构无贷款)，将经营收益主要投资于购买国债、职工福利、扩大再生产等，仅去年购买国债一项达亿元，上半年已在我行购买4亿元，已完成全年10亿元购买计划，企业无融资需求。目前，有需求贷款的法人客户大多为我行已剥离贷款的企业，中小企业贷款受四类行准入条件限制无法办理。

个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款万元。根据县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于公司，在20xx年对公存款增加17000万的基础上□20xx年再增加对公存款11775万元。

上半年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于公司的局面短时间内难以改变。

3、中间业务收入可持续发展后劲不足，上半年，我行中间业务的收入还主要依靠为公司购买国债上，预计可为公司购买国债4亿元左右，仅此一项中间业务收入可实现260万元。剔除购买国债业务收入，我行中间业务收入的来源主要为业务结算收入、灵通卡业务收入、代理保险业务收入和电子银行业务收入四大块上。可实现收入的渠道较窄，制约了我行的

中间业务的可持续发展。

4、人员年龄结构偏大、流动性不强。目前，从我行现有的在职员工来看，平均年龄岁，员工知识接受能力差，加上多年来再未充实新员工，机构网点员工长期无法流动，（如：分理处有的员工在山上七、八年工作，最长的达28年之久），一定程度上影响了员工的工作积极性。

五、目标、措施

继续贯彻落实年初制定的业务营销方案，全力实施以项目工程营销带动业务发展，扩大中间业务、银行卡、网上银行的营销成果，挖掘市场，大力发展个人综合消费贷款业务，6月末确保完成各项序时任务，为完成全年目标任务打下良好基础。

（一）对公存款方面

1、继续巩固和发展同公司的银企关系，实行三级公关营销，即行长对公司经理、主管行长对财务处长、客户经理对经办人员营销的营销机制，特别是加强同企业高层人员的联系和沟通，增进感情，尽快扭转我行对公存款持续下滑的局面。

2、在抓好优质客户的同时，积极捕捉信息，寻找新的客户资源。加大对县级机构客户和民营中小企业的营销，营销重点主要是县财政局、县社保局、县华乾面粉厂、制药厂等目标客。

（二）中间业务方面

1、加强人民币结算业务收入，加大对汇款直通车、代收大专院校学杂费业务的宣传，进一步提高柜面优质服务，不断提高人民币结算业务的收入。

2、拓宽代理业务，特别是代理保险、基金和本外币理财产品业务，加大代理业务的考核力度，落实奖励措施，实行全员营销机制，及时兑现奖励，努力提高各项代理业务收入占比。

3、发挥客户经理的营销作用，积极营销金堆城铝业公司的委托贷款业务以及企业年金业务，向企业宣传我行的现代化管理水平和先进的技术平台，推销先进的理财产品，密切关注公司年金运作进程，积极制定年金营销方案，及时介入，跟上企业战略转移的重点，不折不扣地做好优质客户的维护工作。

4、积极向客户推广牡丹灵通卡、牡丹信用卡，牡丹中油卡等产品，加大消费pos机的营销，不断改善银行卡使用环境，同时，借助电子银行示范区的推广，积极向客户营销电子银行产品，有效的分流柜面压力，不断促进中间业务收入健康持续的发展。

(三)个人金融业务方面

1、继续以代发工资业务为重点，全面带动个人金融业务的发展。

一是加强对原代发工资单位的维护，定期走访客户，了解客户对产品的需求及服务工作意见，稳定客户。二是挖掘新的代发工资客户，营销重点主要是监狱、结构配件厂、县电信局等单位。三是积极开展本外币理财产品业务和电子银行业务的宣传和营销，扩大我行优质客户数量，不断打造我行个人金融特色业务。

2、挖潜市场，积极营销个人综合消费贷款业务。

一是抓政府部门机构南迁，对符合我行贷款政策、手续齐全的客户，积极开办个人住房贷款业务。二是加大对城区内有门面房且资金紧缺的客户营销，在防范贷款风险的基础上，

营销一户，办理一户，稳妥地开办个人房产抵押贷款。

(四)加快“专业化经营、系统化管理”的改革实施。一是发挥机制机能，有效利用个人金融营业部营销和服务职能，明确职责，差异服务，对大客户的营销由营销部专职客户经理负责，对一般客户由客户服务部柜面负责营销。二是进一步加强风险操作管理，充分发挥总会计事中控制、事后监督、账检员和内控专管员“三位一体”的监督作用，有效的防范操作性风险，杜绝案件的发生。

六、建议：

我行综合办公楼建于1990年，砖混结构，建筑面积900多平方米，多年来一直未修缮，造成墙体大面积的脱落，门窗变形，暖气管道堵塞，照明线路老化，办公设施陈旧，急需要进行全面的维修改造。去年支行曾以报(20xx)号文专题上报，预算费用38.2万元，建议分行给以考虑解决。

装备管理工作总结年度篇三

一、认真学习相关法律法规、政策，努力掌握保卫专业知识和技能，不断提升职业素养、保安业务水平和工作本事。

二、上岗时必须穿着统一保安制服，按规定佩戴保安标志及警具，着装整洁、礼貌执勤，有良好的服务意识、安全意识、职责意识。

三、认真履行职责，值班岗位必须有人在岗，严禁擅离岗位，如有特殊情景，须经学校领导批准方能离校。上岗期间严禁干私活、睡觉或做与工作无关的事情。

四、在学生上、下学时段，保安必须在校门口站立值勤，及时疏导校门口交通，确保校门口畅通；严密监控校门口周边动向，及时驱散校门口的社会闲杂人员，发现有寻衅滋事迹象

的可疑人员、可疑情景要及时报告学校及公安机关并进行有效处置。

五、严把校门，按时开、闭大门，严格落实外来人员准入制度，对来访群众、家长要礼貌、热情接待，问明原因、在与被访对象联系获准后，进行登记，方允许入校；未经学校允许，外来机动车辆不得进入学校。严禁小商小贩等进入学校。学校大门开放期间，不得坐在传达室内，必须到室外值勤。

六、在学校正常教育教学期间，对离校的学生，应查验班主任签字同意的请假条后，方可放行并将请假条留存。

七、在学校内和校门附近开展治安巡逻和巡查时，如发现可疑情景、安全隐患等情景应及时向学校报告，必要时应及时报警。

八、管理好工作环境，坚持传达室内和周边整洁卫生；严禁学生在传达室内逗留，劝止车辆停放校门口，保证校门口交通顺畅。

装备管理工作总结年度篇四

不知不觉一学期已经过去，时间的流逝总让人感觉到自己在不断的成长中；时间的流逝让人感觉到要学的东西实在是太多了；时间的流逝让人在不断的总结自己的一学期的情况！现在，我总结一些自己的情况，以便自己能在日后的时间里继续继续进步！

个人思想：在这一学期里，我一直以来都以幼儿园的基本要求出发，做到遵守幼儿园规章制度，一切以幼儿为基本条件出发、一切为了幼儿的安全出发、一切以幼儿的兴趣出发……在整个学期里，我都会认真的去用幼儿的《纲要》来要求自己做到最好，经过《纲要》的知道，我在幼儿园里能团结集体，一切以集体的团结出发，把幼儿教育工作的

较好，使得幼儿在学校能有一个良好的榜样学习！

教育之德：

一、在这一学期里，我主要担任的科目是配班的一些科目，有识字、英语、整合、分级阅读、体育等等，由于这些教程与我以前的教程有些不同，所以，有一些科目我教起来还是有点紧张，不过，通过我的不耻下问以及学到老活到精神认识理解，我自己感觉到我的教学方式幼儿还是可以接受，学识知识还可以的！有点自夸，但确实是这样子！总结开心中！

其次应该是体育了，还记得在高中三年我自己都很少去运动，因为体质比较弱，所以，三年时间只是懂得理论知识，实践起来还是有点难，于是本着自己不耻下问的品质来向别人请教，嘻嘻，对于体育的实践教育还是让自己觉得有点满意，当然，自己还要继续努力，这样才对得起可爱的小朋友！

二、俗语说，幼儿是那么的可爱、那么的天真、那么的稚气，他们就是我们祖国未来的花朵，说到花朵，就想起我们自己小时候，老师们也是用那种热诚的心来教育我们，为的就是培育我们这些曾经也是在祖国的花朵而努力，所以，写到花朵，就让我想起我的老师以前那种教法，一切以我们的兴趣出发，所以，不知不觉的想到以前老师的苦心。

三、幼儿处于长身体的过程中，所以，幼儿的安全也是我在教学中必须去认真对待的，所以，我在教育幼儿的过程中严格要求自己时刻注意幼儿的安全，比如如厕的安全、上下楼梯的安全、在班里的安全等等，通过自己的努力，本班幼儿从未出现过危险事情，值得欣慰！

与家长共同教育：

家长，可以说是幼儿的第一任老师、也可以说是是幼儿示范角色扮演者，所以说，通过家长，也能让幼儿让幼儿更好地

成长。

为此，我每月都会在家园联系手册里面认真的写下每一位幼儿在园的发展情况，如黄慧雯这一个小朋友，她是我这一学期里与家长共同教育最有效的一位小朋友，看到她的进步，我觉得我的付出没有白费！雯雯，她本来是一个挑食的小朋友，在我刚接触这个班级时，我就留意她两个多星期，发现她不愿意吃肉，于是，我就以我的发现来跟雯雯的妈妈聊天，发现雯雯在家也是这样子，家里人比较宠爱雯雯这种做法，于是，我跟雯雯妈妈做起沟通工作。

经过沟通雯雯妈妈也同意慢慢一步步的来让雯雯吃肉，减少吃鸡翼的习惯，经过我和家长的努力，幼儿现在基本上不用再让我们去喂她吃！通过沟通，家长也很容易的配合我，从我们都是为幼儿的一切发展而出发，所以，本学期，我在这一方面做得还是比较好，至于个别就要继续努力了！

很多很多的总结，总结起来一切就是比较好！自己也觉得在不断的进步中，谢谢一切给我帮助的人，而我还会继续去努力学习更好的知识，为祖国未来的花朵而努力！

装备管理工作总结年度篇五

上半年里，我继续自觉加强学习技能，不断理清工作思路，总结日常工作经验，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我服从领导安排从工程维护岗位转换到方案设计岗位，当然岗位转换有一段时间的适应过程，我很快投入到新的工作岗位中不断学习新知识，在业务上很多不懂的都向领导和其他公司同岗位的设计师请教。努力快速提升业务水平。

（一）强化形象，提高自身素质。

为做好本职工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我们正确认识自身的工作和价值，

正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技术讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身工作质量有所提高。

（二）强化职能，做好服务工作。

工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。我们部门做方案设计事情繁琐，这就需要我有足够的耐心和毅力。在这半年里，不管遇到什么样的困难，我都积极配合做好工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

总之，在这半年工作中有得有失，我希望我的努力没有白费，能得到领导的认可，在今后的工作中定会继续努力，坚持不懈地做好自己的本职工作，积极面对困难和挑战，将各项工作落到实处。有则改之无则加勉，为公司的美好发展前景贡献出自己的力量。

总结人□XXXXXX

XXXX年XX月XX日

装备管理工作总结年度篇六

今年上半年，我局在县委、县政府的正确领导下，全体干部职工紧紧围绕中心工作，团结协作、务实求真，较好地完成了各项工作任务。

一、上半年，我局完成了以下工作：

1、1月9日至11日，组队参加了在__县举行的__市体育系统登山、羽毛球比赛，获得登山第二名的好成绩。

2、5月13日，协助组织举办了全市邮政系统首届职工气排球赛。

3、5月29日至31日，组织举办了__县第一届“体彩杯”乒乓球大赛。

4、6月3日，组队参加了在隆回举行的湖南省第二届群众性龙舟赛邵阳赛区选拔赛，获得三等奖。

5、6月13日-15日，参加了湖南省体育系统在通道举行的“凝聚正能量，重走长征路”登山比赛。

6、向市局申报20__年“农民健身工程”项目村名单，争取38个农民健身工程。

二、下半年，我局将着重做好以下工作：

(一)、群众体育工作

1、8月8日举办“全民健身日”长跑比赛。

2、举办“欢乐潇湘”绥宁赛区广场舞大赛。

3、组队参加__市广场舞大赛。

4、举办第五届全县羽毛球大赛。

5、组队参加__市乒乓球比赛。

(二)、业余训练工作

抓好田径训练基地工作，不断提高训练水平及运动成绩，备战__市第三届运动会。

装备管理工作总结年度篇七

前台作为酒店的窗口,是酒店给客人的第一印象。首先我们要保持本身最好的形象,面带微笑、精神饱满,用我们最标致的一面去欢迎客人,让每位客人走进酒店都体验到我们的真诚和热情。

其次,关注来宾爱好。当客人走进酒店时,我们要主动问好,称呼客人时,如果是熟客就要精确无误地说出客人的姓名和职务,这一点异常紧张,来宾会为此感想感染到本身的受到了尊重和看重。我们还要收集客人的生活习惯、个人爱好等信息,并尽最大尽力满足客人,让来宾的霉畚住店,都能感想感染到不测的惊喜。

再次,提供个性化的办事。在客人解决手续时,我们可多关切客人,多扣问客人,如果是外地客人,可以向他们多解说当地的风土人情,主动为他们介绍趁魅站、阆阆、景点的地位,扣问客人是否疲劳,快速地搞妥手续,客人退房时,客房查房必要期待几分钟,这时不要让客人站着,请客人坐下稍等,主动扣问客人住得怎样或是对酒店有什么看法,不要让客人感觉萧条了他。进一步沟通能使客人多一份温馨,也能打消来宾在酒店里所遇到的种种烦懣。

最后也是最紧张的,微笑办事。在与客人沟通历程中,要考究礼节礼貌,与客人攀谈时,垂头和老直盯着客人都是不礼貌的,应保持与客人有光阴距离地交流目光。

要多谛听客人的看法,不中断客人讲话,谛听中要赅续点头示意,以示对客人的尊重。面对客人要微笑,分外当客人对我们提出批评时,我们必然要保持笑容,客人火气再大,我们的笑容也会给客人“灭火”,许多问题也就会迎刃而解。

多用礼貌用语,看待来宾要做到来时有迎声,走时有送声,麻烦客人时要有致歉声。与客人对话阐明问题时,不要与客

人辩说，就算是客人错了，也要有必然的耐心向他说明。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的后果。我觉得，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每天观见形形色色的客人进进出出，为他们提供不合的办事，办理各类各样的问题。有时工作真的很累，然则我却感到很充足，很愉快。我十分庆幸本身能走上前台这一岗位，也为本身的工作认为无比自满，我诚挚的酷爱本身的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划，会尽力在这里创造出属于本身的辉煌！

装备管理工作总结年度篇八

转眼间，半年的时间匆匆过去了。

在这半年时间里，除了完成本职工作外，还努力学习商学院选拔的所有课程，注意增加知识量。半年来，我收获了很多，成长了很多。平时工作时，我主要负责材料检查和成品检查。

质量好的原材料是生产合格商品的基础，我很清楚这项检查工作的重要性。对所有原材料，我认真负责检查，比较现有合格的原材料，发现不良，与采购及仓库沟通，及时处理。当然，我的工作也会有遗漏。出现问题时，了解生产线的意见，对第一次反应做出反应，找到临时或长期的解决方案。在慢慢探索使工作简单高效的方法时，最大的收获是更好地了解原材料的特性和使用，最大的遗憾是不提出普遍适用的材料检查程序。

成品的下一个工序是客户。成品检查过程中，根据各项指标对产品进行严格检查，确保各产品完全交付给客户。有时会感慨万千，明明有心事，但还是会出现各种问题。在一次反思和总结中，容易出错的部分也会慢慢总结出来，这次失误会提醒我们今后工作中需要理想主义的部分。以前，我认为

如果我是对的，就应该坚持我的观点，但在处理一次处理工作中出现的问题时，不管问题发生时是什么想法，我慢慢意识到，解决问题最有效、对公司最有利的解决方案是最好的解决方案。

今年下半年的工作中，除了完成日常工作外，还努力确定供应检查程序和审查原材料供应商的资料，尽快出台统一标准，准备统一计划，整理整个质量部的文件。尽可能形成完整的工作体系。

装备管理工作总结年度篇九

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭借款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行借款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给借款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证

处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭借款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭借款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭借款的培训，这是我个人的想法。）

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭借款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。