

最新幼儿园水乡教学反思 幼儿园教学反思 (通用10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

半年工作总结推进会 半年工作总结篇一

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时□xxx对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员□xxx深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练□xxx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间□xxx积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销

售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过x个月时间的熟悉和了解，xxx立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，xxx不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的时间将x期房屋全部清盘，而且x期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

半年工作总结推进会 半年工作总结篇二

在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__贵族白酒交易中心、__市电力实业公司、__市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至x月末，个人累计完成存款__x多万元，完成全年日均__x余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。

热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。2020上半年，累计发放贷款_x余万元，按时清收贷款_x万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的半年里，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动

性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在下半年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

半年工作总结推进会 半年工作总结篇三

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺。

而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，

而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱（我没有销售总提成），有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是xx总、xx经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作

对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售

配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理

客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合

同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调

加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的'知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了xx本畅销书（《货币战争》xx本、《激荡30年》xx本、《从优秀到卓越》），为自己充电。

向周围的领导、同事进行学习，尤其是xx老总和xx经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，

主要表现在：

1、脾气太急躁

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

2、不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、管理方式有些“粗犷”

不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

1、加强学习，拓宽知识面

努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。

2、本着实事求是的原则

做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好路业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设

加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、提高工作积极性

不断提升销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度

维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

半年工作总结推进会 半年工作总结篇四

久而久之，不知不觉□20xx年已经过去了一半。在各单位各部门领导和负责人的配合下，财务部认真完成了各项财务核算和收支工作，对各单位各部门的财务指标进行了考核、分析和监督，上报了各项报表，办理了账务。在预算和资金安排方面，我们应该量入为出。以下是我总结的11年上半年财务工作总结。请大家给出宝贵意见。

1、坚持学习，不断提高工作能力：

年初，我们制定了部门学习计划，坚持师范部门集体学习和个人自学相结合，组织部门人员学习政治理论知识和金融专业知识，树立终身学习的理念，营造浓厚的学习氛围，努力建设“边工作边学习，边学习边工作”的学习型部门。不断吸收新知识，与时俱进，适应工作需要，提升整体工作能力。引导部门员工团结一致，谦虚谨慎，真诚待人，努力工作，加强人格修养，做一个高尚有品味的人，树立良好的形象。

2、分工明确，落实工作责任制：

根据省局党组提出的三化管理要求，围绕如何又好又快完成今年财政工作的.目标任务，积极推进，扎实工作，取得了显

著成效。为了保证年度工作目标责任制任务的又好又快完成，财务部制定了岗位职责，明确了人员岗位的职责、分工和纪律要求，每月有工作计划，每周有业务会议，强化了人员的责任心，加强了内部会计监督，促进了财务人员的配合和团结。

1、上半年财务收支情况

全系统实现营业收入万元，占年度预算的%，比上年增长%。其中，市局收入为年度预算的xx%元，比上年增长xx%□

2、规范财务管理。年初，再次修订了县级局财务管理制度和预算定额执行标准。全系统财务总预算和各单位财务收支预算编制周密，为规范财务管理提供了制度保障。今年对全系统财政收支两条线执行情况进行了检查，检查过程中未发现重大违反财经纪律行为。都是按照财务制度执行的。

3、加强报账员队伍建设，组织报账员开展计算机应用技能培训和相关业务知识培训，指导基层工作，提高报账员办公室自动化应用能力和工作效率。

4、合理分配资金，保证整个系统的发展。根据年度预算和整个系统的发展需要，及时调度资金，保证整个系统日常工作的正常运行。

5、对整个系统的固定资产进行了核定登记，组织发放了国家局配备的执法车辆、办公电脑、快检设备、复印机等现代化办公设备，并组织安装调试，使整个系统的办公条件达到了一个新的水平，并对整个系统的往来账目进行了核对，为省局的检查做好了准备。固定资产台账得到了完善，为下一次全面的资产清查打下了基础。

6、完成了两个县局的基本建设初步设计方案，现正在办理有关手续，预计今年年底能动工新建。

财务科在领导的关心指引下，兄弟部门的大力协助下，完成了新旧标准的顺利更替，我们深知以前的工作不能说明什么，还有很多的挑战与我们同行，请领导放心，财务科一定会一如既往、排除万难，与其他兄弟部门一起帮领导分忧，做好财务部11年下半年工作计划，尽全力完成领导交付的各种任务，为单位的发展贡献自己应尽的力量！

半年工作总结推进会 半年工作总结篇五

除熟悉科室的业务知识外，我还很注意护士职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、语言规范。认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，积极参与医院组织的医疗事故处理条例学习活动，丰富了法律知识，增强了安全保护意识。在护士长积极认真指导下，我在很多方面都有了进步和提高，平时坚持参加科室每月一次的业务学习，每周一的‘晨会，认真学习三基知识，在护理部组织的2次技术操作考试中，均取得优异的成绩。能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

自己不但是一名护士而且还是一名军人，深知自己的使命和职责，2.23事件发生后对我军的形象受到了极大的损坏，在这期间我总队上上下下深感痛心，每名同志对此事做了深刻剖析，因此时刻要警钟常鸣，不但要管好自己而且还要引导好身边的同志，发扬党员模范带头作用。祸不单行4月14日我青海玉树又发生了7.1级地震，接到通知后，当天下午赶往震灾现场，在与医生的配合下救治了近百名灾民。在高海拔严重缺氧的情况下能够带病坚持工作，能够在艰苦环境中发扬不怕苦不怕累的精神，起到了党员模范带头作用。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性

方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。

在即将过去的半年里，要再次感谢院领导、主任和护士长和带教老师给予的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。

半年工作总结推进会 半年工作总结篇六

一学期来，本人热爱本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学期的教学经验及教训。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、

每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

进无足赤，人无完人，在教学工作中难免有缺陷，例如，课堂语言平缓，平时考试较少，语言不够生动。考试成绩不稳定等。

现社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

半年工作总结推进会 半年工作总结篇七

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时□xxx对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员□xxx深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练□xxx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间□xxx积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的'制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销

售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过x个月时间的熟悉和了解□xxx立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会□xxx不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及时改善。销售部在短短的时间将x期房屋全部清盘，而且x期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

半年工作总结推进会 半年工作总结篇八

一、紧跟形势、抓住重点，做好团员青年政治思想工作

1、团支部根据自身特点，坚持采取灵活有效方法，抓好各项理论学习。通过自学、笔记交流、座谈会等形式，做做到对理论学习工作常抓不懈。

2、结合学习科学发展观活动，组织团员青年学习集团党委书记、董事长__同志关于“加快青年干部培养”的调研报告和他在青年座谈会中提出“五个思考”。团员青年们通过学习认识到一定要珍惜时间，把握机遇，要在工作中认认真真，脚踏实地；要谦虚好学，向老同志讨教；要不计较得失，经得住考验；要积极投身企业各项工作中，在实践中不断提升自身

素质。

3、宣传普及《国防法》、《国防教育法》等法律法规及国防知识，团支部组织团员青年参加了《全民国防教育知识竞赛》，增强了大家国防观念，提高国防素质。

4、今年正逢建团九十周年，团支部组织团员青年阅读__、__总理一些重要讲话，让青年铭记要以执著的信念、优良的品德、丰富的知识、过硬的本领，认真完成做好自己本职工作。同时鼓舞青年人在实现中华民族伟大复兴的历史征程上谱写出更加辉煌的青春乐章。

二、坚持党建带团建，当好党的助手和后备军

1、__党支部重视关心青年人成长，专门召开主题《我为公司绘彩图》青年座谈会。团员青年会前充分准备、会上畅所欲言，结合本职工作谈了许多想法，公司__和__总都为青年人提出了殷切的希望，指明了努力的方向，使青年人信心倍增，坚定信念努力工作，为企业发展献出自己的光和热。

2、认真做好推优工作，加强团内基础工作建设。党总支注重青年人的成长和发展，结合党总支关于发展__岁以下团员入党，须经过团组织推选，完善青年团员入党机制。团支部积极了解青年情况，有义务做好优秀青年的凝聚、培养、推荐工作。现团支部__名团员青年，有__名党员和__名入党积极分子，今年又有__名团员青年向党组织递交了入党申请书。

3、在党总支的大力支持下，团支部继续开展“沉静书香”的读书交流活动。团支部发放书券，让他们购买对自己有帮助的书籍。青年人养成读书好习惯，提高自身修养和内涵，做一个在精神上充裕的人。

三、结合企业实际工作和青年人特点，开展各项有意义的活动

1、团员青年积极投入公司举办建国__周年联欢会筹备活动。为迎接建国__周年，__公司举办“迎国庆颂祖国”联欢会，团员青年积极投入筹备工作，前期策划、节目主持、场地布置等工作都留下团员青年们忙碌的身影。为了向建国__周年献礼，部分团员青年还特意排练了小品《时空照相馆》，大家发挥集体智慧，充实内容，认真排练，在联欢会上展现团员青年的风采。

2、团员青年在企业中担负着不同的岗位职责，团支部委员__结合自己本职工作，为__公司全体员工进行消防安全培训，还对今年_月_日生效的新《消防法》进行了宣讲。为增强消防安全素质，改善社会消防安全环境，团员们参加了《__区消防志愿者行动》的网上报名活动。

3、随着__世博会的临近，团支部认真组织团员青年学习《__市民“迎世博，学双语”普及读本》，通过对世博知识和英语对话的学习，大家加深对世博了解，增强了世博英语会话能力。团员青年还率先参加了“迎世博、学双语”的考试，合格率为100%。

4、在迎世博的活动中，团员青年以各种形式参与到世博会相关活动中。团员青年网上报名世博志愿者，支部组织委员__受邀主持__区迎世博窗口服务日活动和迎世博__天倒计时活动，并得到了__副区长的表扬。

5、团支部充分利用“__团支部博客”这一平台，作好学习宣传工作。由于我团支部青年存在“人少人散”的问题，支委开动脑筋，利用青年人爱上网特点，通过“__团支部博客”，建立良好学习和沟通平台。

四、加强团支部自身建设，内强素质，外塑形象，努力提高团支部整体水平

1、团干部以“忠诚党的事业、热爱团的岗位”为宗旨，进一

步争做党放心、青年满意的干部，平时注重多学习，多听取团员意见，真正做好青年人的带头人。

2、加强团内民主建设，完善组织生活，了解团员青年的动态。

3、加强对团报团刊的宣传力度。

总之，今年上半年团支部在党总支和集团团工委的直接领导下，在广大青年党、团员的积极支持配合下，较好地完成了团内的工作。在下半年，我们将继续努力，克服浮躁，力求扎实，为青年团员多办好事、实事，充分发挥青年党、团员的积极性、主动性和创造性，一步一个脚印地迈向更高目标。