

# 2023年幼儿园厨艺活动 幼儿园亲子课活动方案(优质8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。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。

## 村委会工作总结篇一

今年，是市、县、乡、村集中换届之年，按照县委安排，乡镇党委换届工作已在6月底全面完成，我乡党委高度重视，强化领导，确保换届工作顺利推进。

一是提前谋划、周密部署。先后召开12次党委班子会对换届工作进行研究部署，总结上次换届期间发生的问题，分析本次换届存在的风险，梳理风险防控措施，确保换届工作底子清、情况明、制定的措施切实可行。

二是成立领导机构和工作机构。乡党委成立了由党委书记任组长，党委副书记、乡长任副组长的党委换届工作领导小组，设置办公室、秘书组、督查组、会务组、后勤保障组、安全保卫组6个工作机构，明确职责、协调配合，保证换届工作稳步推进。

三是制定换届工作方案。制定下发《天全县xx乡委员会换届工作方案》，对换届工作的实施步骤、完成时段、流程安排等进行了细化，确保换届工作推进有条不紊。

一是强化学习教育，提高党员干部纪律意识。召开乡村组干部会议，认真学习了《中国^v^廉洁自律准则》、《中国^v^纪律处分条例》、《中纪委机关、中组部关于加强换

届风气监督的通知》等党内纪律要求和换届相关文件。组织新老班子成员观看《镜鉴》，学习《严肃换届纪律文件选编》，要求班子成员严守中央“九个严禁、九个一律”的换届纪律，签订承诺书，进一步提高认识，统一思想。

二是开展多种形式的换届宣传活动。悬挂换届宣传横幅6条，设立换届宣传展板2个，发放“九个严禁、九个一律”换届纪律明白卡80余份，“给全乡党员的一封公开信”125份，乡便民服务中心led屏每天滚动播出换届标语，切实提高干部群众知晓率，在全乡营造出风清气正的换届氛围。

一是扎实开展“五类”党员排查登记工作。采取电话通知、短信联系、挂号信、走访亲友等方式，采取周报制度，动态管理，共排查出“五类”党员24名。

二是开展换届前谈心谈话。落实严肃换届纪律“四必谈”的要求，乡党委书记与全乡领导班子成员、村两委负责人、四类人员和换届工作人员开展谈心谈话30人次。

三是由党委书记主持起草党委工作报告、纪委工作报告和党费收缴使用情况报告。报告初稿形成后，即向乡村干部、群众代表、党代表、人大代表征求意见，修改完善后报送县委督导组、县级联系领导征求意见，报告先后经过5次修订，最终形成党委、纪委工作报告和党费收缴使用报告草案。

四是召开党委会听取党员大会筹备情况报告，确定党员大会召开时间和地点，安排有1个主会场和4个分会场，就召开党员大会进行预演，对换届工作人员进行了培训，发现可能出现的细节问题，及时整改。

一是制定《xx乡加强换届和换届风气监督实施方案》《xx乡换届纪律风险防控预案》，建立换届风险防控一览表，不断修订完善，力争做到风险点排查到位，预防措施针对性强、实用管用。

二是安排乡村干部对在家党员进行挨个见面，告知党员选举权利义务，确定能否参会，对不在家的“五类党员”通过短信、电话通知的方式进行联系并保留相关记录，确保党员知情率100%，以及党员参会率达到80%以上。

三是积极配合交通、路政等单位做好排危、管制、疏通工作，安排部署车辆在发生垮塌的道路阻隔点两侧安排车辆进行运转接送。

四是推行换届纪律承诺制、换届工作责任制，签署严肃换届纪律承诺书53份，乡村换届选举工作责任状14份。

五是建立民情直报制度，落实4名民情反馈员，建立民情直报工作台账和换届风气问题台账，公开换届举报监督电话，做到实时监督、动态管理。

一是成立由党委副书记任组长的党员大会筹备领导小组，具体负责指导、筹备党员大会。制定党员大会风险防控预案，对党员大会召开当天可能发生的突发情况进行梳理，明确处理措施，确保党员大会顺利召开。

## 村委会工作总结篇二

我从入职到今天可以说就是5个月了，在这公司的5个月，看着公司一天天变化，也看着自己一天天的成长，生活是如此充满希望。每日永无止境的问题，不断的磨练着我们，也不断的坚强着我们，很快新的1年就要到了，新的挑战也会跟着而来，我希望我和我的团队明年会更加强大，发挥着更多的作用。蛮想找个很安静的环境，喝个茶，听个歌，安安静静的数下自己今年的收获，然后再想想明年的事情！

### 二、 个人总结：

我是7月x日入职的，前期和很多新来的员工一样，刚来的那段

日子，真的挺迷茫的，部门是刚成立的，没有专业的实施主管，没有人告诉我什么是商家编码，没有人给我介绍网店是什么样子的，我要如何开始学习这个系统。我刚后的第一个星期，我就跟着池龙发去了奥巴实施，那个时候，真觉得自己就是个二愣子，啥都不会！回来后的我，努力的整理着在奥巴那4天遇到的问题，靠着自己的感觉提出问题的不合理，同时也告诉公司，我需要有人给我们一些系统的培训！

很快，所有的努力终于有了回报，公司组织了培训，详细的从网店到系统的操作，让我明白系统为什么能对接上网店，怎么对接的！我之前提出的问题，原来是可以那样解决的。同时终于我们也有了真正归属的部门：客服中心。

在客服中心的时候，因为是刚来的员工，每天做的工作就是学着别人测试系统，虽说没有测试任务，但是每天都会要求自己测试每一个功能，我知道，测试不只是测试，也是一种学习！在9月份之前，我都是没有客户实施的，这段时间除了测试系统，我自己也学着做各种各样的操作视频。没有人要求我这么做，但是我知道我要去做这些事情，同样的目的，我做出了的视频不一定能帮助别人，但一定可以帮助我！

在9月初的时候，我终于实施了1个客户，上海能赢。非常非常的感谢这个客户，多谢他的宽容以及指导，我艰难的实施完成了这个客户，也让我明白，实施真的不是一件很轻松的活！整个实施过程，我学到不只是软件的技能，也学到了软件系统的分析，功能文档的整理！

后续的实施慢慢的开始顺利，不过由于性格上的急躁，加上长期的异地实施，让我情绪没能稳定，在给2个客户实施的时候言语过于急躁，着急着回去，没有把客户的事情放在心上，导致实施质量很不好，虽然最后这2个客户还是使用系统了，但是由于我的工作态度，给客户造成了很不好的印象，这也是我后来一直警告自己的！

### 三、 我的收获:

2、 实施后过程中处理问题态度，影响着这个客户对你的看法，一定要积极主动的处理问题，也许客户的问题我们无法解决，但是我们可以参与进去帮他们去想别的办法，那么再刁难的客户也会感激你，这点我很感谢业务部的伍恒才，我非常很认同!

### 四、 部门总结

实施部8月份至今，现有人数4人，离职2人

客服部8月份至今，现有人数8人，离职2人

客服中心已接项目135个

#### 1、 现有问题

a. 客服人员的专业技能还是比较欠缺，由于目前所接受的项目大部分是开源宝，加上实践的机会较少，客服人员对于系统的概念还是有些抽象，在处理问题的效率上还要继续提高!我的想法是加强客服人员的培训，多内部交流，加强部门内，以及部门之间的信息流通，多走出去实践!

b. 实施人员这块我感觉的就是信息的获取上，目前公司对于系统的研发进度以及规划并没有对实施部门真正的开放，而且公司对实施人员的培训很少，都是通过实施人员之间的交流来获取大部分的信息，导致系统的改动以及一些新功能，需要在实施过程中才能发现，另外公司培训这块我有和业务员交流过，公司对于系统的培训确实非常的少，这也是一些业务人员离职的原因。

#### 2、 解决的方式

a. 和部门人员一起制作系统的实施手册，操作手册，定期整理常见客户问题，加强客服人员培训，增强部门内，部门外的信息交流，多带出去实践！

### 3、 明年的计划

c. 要求更好的服务态度，部门人员要定期的进行一次自我反省

d. 定位客服中心在公司整个团队中的位置：客户服务，信息的收集整理，各个部门的衔接，在提供强有力的后勤保障的同时，也提供更准确的市场信息，为公司在老客户身上挖掘更多价值提供更多的信息！

## 村委会工作总结篇三

军旅二年，我的社会实践能力有了很大提高，我参加了不少的大型军事演习并做过一些社会小实践，参加演习活动认识到了更多的战友，也增加了渔其他战友之间的交流和学习的机会，锻炼了自己的交际能力，此外，海一直做图书室管理员，共青团委员，文体文员、。中队文书，这些对自己即是眼里有是动力，我喜欢做一些社会小活动，会让自己军旅生活更加的丰富多彩。

个人认为这个世界上并不存在完美的人，每个人都有自己的优缺点，但关键是否正式并利用他们，二年来，我不断的自我反省，归纳了一些自己的优缺点。

我的优点是诚实、热情、性格坚毅。我认为诚信是立身之本，所以我一直是以这样来要求自己的，答应别人的事情一定按时完成，由于待人热诚在学习知识的同时我更懂得了，考虑文体应该周到，这在我当文书的这段日子中充分的'展示出来，一个人最大的敌人不是别人而是他本身。真没多年来，我一直都是在跟着自己作战，准确的说，是和自己的意志作战，

现在回想起来，我确实比以前坚毅许多，但我不会松懈下来，以上的这些优点，是我以后立身处世的根本，我应该继续保持，并不断一次来鞭策自己奋发向上。

我个人认为自己最大的缺点就是喜欢一心二用甚至多用，进攻尽力性格急躁，喜欢一口气学很多东西，但是贪多嚼不烂，吧自己高的很疲惫，如今想来这样其实并不好，正所谓贵在精而不在广，如果我一段时期内专注与一种学问，不求博但求精，相信一定能更深刻的理解并掌握这们知识，自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己。

通过二年的军旅生活，学到了很多知识，更重要的是有了较快掌握一种新事物的能力，思想变成熟了很多，性格更坚毅了，认识了很多的战友和朋友，建立起了友谊，并在他们的交往中提升了自身素质，人情了自身的一些短处，并尽量改正，社会实践能力有所提高，为将来走向社会奠定了基础。

二年的军旅生活是我人生的这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，他包含了汗水和收获，为我画平人生的线起着至关重要的作用。

## 村委会工作总结篇四

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了

比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

### （一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

### （二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。



2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖惩政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

### （一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

## （二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

## 村委会工作总结篇五

提高人员素质，增强服务意识、责任意识、研究意识，加强对学校德育、体育工作的研究和指导，努力帮助解决学校实际问题，促进我镇小学德育、体育工作的进一步科学化规范化。

1. 组织开展内容丰富形式多样的培训交流活动，提高人员素质；班主任培训、班主任素质大赛；体育会课；继续推进学生习惯养成教育。进一步加强小学德育创新研究，联系我镇实际，初步探索发展性德育模式的构建，以新学校行动研究为切入点，逐步推动德育活动课程化，加强学校德育工作的系统化规范化。

2. 继续组织开展校园文化建设活动，推进学校社团活动建设，加强校园文化场地和氛围建设，组织开展形式多样的校园文化活动：举办艺术节，开展“奋发向上崇德向善”主题教育活动、开展国学经典进校园活动，充分发挥环境的育人功能。

3. 组织开展小学心理健康教育。以获得心理咨询师资格的教师为师资基础，在全镇教师中普及心理学知识，协助有条件的学校建立心理咨询室。

4. 继续推进落实“校园一小时体育活动”。

(1) 小学“养成教育强化月”，进行“小学生行为习惯培养”的专题交流。

(2) 做好20xx年德育工作总结，布置20xx年德育工作计划。

(3) 开展季节性疾病防治宣传教育活动和健康校园创建工作。

小学以“奋发向上，崇德向善”为主题组织开展读书教育活动、艺术节活动、庆“六一”等系列活动。

各校通过主题班会、升旗活动、征文演讲活动、办板报、合唱、文艺汇演等形式，学习榜样人物事迹，引导学生树立奋发向上、崇德向善理想信念，努力培育和践行社会主义核心价值观，为早日实现中国复兴梦做出贡献。

(1) 组织并指导首批考取心理咨询师资格证的教师，紧密结

合教育教学工作，选取个人兴趣点，继续深入学习研究并对教师进行知识培训。

(2) 5月评选优秀体育教师参加市体育优质课评比活动。

(3) 县小学生篮球比赛。

不定期对全镇小学大课间操进行质量检查，并将抽查情况纳入大课间操评估体系。

进行小学及幼儿园教师发展心理学理论及实践的培训，德育干部和优秀班主任的业务培训。

开展班主任优秀工作案例征集活动。

(1) 结合中小学“养成教育强化月”活动，进行“中小学生学习行为习惯培养”的专题调研。

(2) 根据全县中小学体育会议精神布置本乡镇工作安排。

(1) 举办小学班主任素质大赛。

(2) 做好《国家学生体质健康标准》数据测试工作，完成全镇小学生体质健康测试及数据上报工作。

(3) 举办全镇第二届小学生跳绳比赛。

(1) 迎市、县教育局关于“一校一品牌，一生三爱好”检查督导工作。

(2) 落实学生每天一小时校园体育活动。

(3) 组织小学大课间操评估活动。

(1) 举办全镇小学生乒乓球比赛。

(2) 德育工作交流：专题1---小学生行为习惯养成教育；专题2-----小学心理健康教育；专题3----德育工作课程化（含社团活动的开展情况）