

2023年数学教学计划免费 五年级数学教学计划(优质7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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

工作总结个人篇一

目前，现金库管工作较以前有很大提高，人员执行制度的意识有所加强，内控管理正朝着规范化的方向健康发展。但在实际的操作过程中也暴露出一些问题。下面就如何加强库房、提解管理，杜绝现金差错的发生？谈谈我个人一些体会。现金库管工作总结，不到之处，敬请批评指正。

一是以身作则、严格管理。

作为库房管理的直接责任人要积极做好员工的思想工作，引导员工如何立足本职。确保现金及库款安全。我本人在现金及库房管理中事事、处处起模范表率作用，带头遵守劳动纪律，严格执行规章制度。坚持每天跟班操作管理，发现问题，及时整改。通过日常教育，结合处罚措施，使员工防案意识得到加强。现金库管工作总结坚持每周一学习制度，及时传达上级行内控管理要求。

二是建立健全各项规章制度。

根据总行、省分行对现金营运的管理规定，结合本行实际，我部制定银行出纳工作总结《营业部库房、提解管理实施细

则》，对库房管理的工作职责、工作制度、内控要求进一步明确、规范，使现金及库房管理更加细化、更加具体。并细致地总结实际工作中发现的新情况、新问题，采取有效措施，予以解决。对柜员在业务办理过程中不能执行制度的，我们以“营业部处罚通知书”形式下发给当事人。存在以习惯做法代替制度恶习的，我们要采取有针对性的措施纠正不良习惯。

三是视金库管理制度如“生命”。

金库执行主任与管库员严格遵照执行早晚同时到位，营业过程中两名管库员坚持同进同出，相互制约，相互监督；金库会计核算制度严格落实，管库员与记账员分离，做到记账与现金上交同步。管库员双人轧库、以款碰账，做到：当日现金实物、网点日结单、现金库存明细登记簿、系统终端显示的库存余额四相符，由专人通过1323确认与101现金科目核对。

四是认真操作，完善交接手续。

营业部制定了《出纳人员现金交接管理办法》、《提解与库房人员交接管理办法》、《现金整点管理办法》。库房2318代保管物品的管理做到按规定执行，为杜绝单人办理代保物品的进库的现象，建议综合科以适当的形式帮助协调。确保操作时不走样，保证出入库双人办理。与管库人员的交接达到合规。对现金整点中发现的差错建立台账登记簿，同时建立与网点的联系制度做到及时沟通，做到有据可查。确保现金整点在整点区内差错的真实性。

五银行出纳工作总结熟练掌握库房、现金区安全的配套设施的使用方法。

消除安全隐患的盲区。共同做好提解与保安人员的协调工作，确保我行现金调运和提解人员的人身安全。

工作总结个人篇二

一、服从领导的安排，认真履行本职工作

1、接收到上级有关部门下发的各种资料、文件后，及时进行登记、归档，并及时分发给相关单位或个人。2、按时完成工程资料的传递工作，当收到施工单位上报的各种资料后，及时对其进行分类和初步的审查，对于合格的资料及时分发给项目总监和各专业监理工程师进行签认；对于不合格的资料，及时返回给施工单位，要求其补充、修改、完善后重新报到监理部，并按程序对文件进行处理；来往文件资料均做到了收发登记。3、完成监理部的文字处理工作，编制会议记录、监理周报、月报；配合各专业工程师做好编写监理工程师通知单、监理细则等工作。4、完成工程图纸及资料的收集、整理、汇总、编制和存档工作。

二、提高现场工程管理水平

1。在土建工程混凝土浇筑施工中，工程的重点部位涉及到多道工序，一旦疏忽就可能造成工程质量事故，因此在旁站施工中，加强监控，严格监督各部位的施工，加强施工过程控制，要求施工单位严格按照设计要求、施工方案及验收规范进行施工作业，确保工程质量。我在生物制品研究所项目部在监理甘肃七建施工队的施工过程中，发现该队伍在浇筑砼、砌体砌筑、墙壁抹灰施工中也存在质量问题，本着为业主负责的态度，及时为保证施工质量，本人及时下发监理通知并要求施工单位对质量有缺陷的部位做修补处理，并达到设计、规范要求的质量标准。

2。监理记录是工程监理不可缺少的环节，在施工过程中，我做了详细的记录，每天都有完整的监理日志以及旁站记录。为公平的解决业主与承包商的争端提供可靠的依据。

3。在旁站施工过程中，做到明确浇筑构件部位、砼等级强度

及砼的拌合方式、施工单位管理人员是否到位、施工机械及原材料储备状况、浇筑开始时间及结束时间、共计浇筑的砼方量、砼试块制作组数、坍落度的设计要求及实际抽查结果。

5. 对施工的各道工序作业，做好日常的监督、检查工作。发现问题要及时通知施工单位或监理工程师，做到发现问题及时向总监汇报，并督促施工单位整改落实及合格后，进行再次的复检确认。

在施工现场，由于专业知识和工作经验的欠缺，虽然遇到很多难题，但我依然坚守自己的岗位，尽职尽责地做好应该做的工作，虚心学习，逐步完善自己，不断提高业务管理水平。

三、加强日常学习，努力提高业务素质是监理履行职责的基础条件

2. 在项目部部分零星维修工程虽小，琐碎，但在工作量核算方面，能够做好核算记录，杜绝了施工单位的重报、超报现象；对于施工方能够结合现场实际情况对每一笔工作量认真计算，对于在计算中与施工方存在差异的地方，能够明晰的将自己的计算式标示在施工方的计算书上，便于施工方进行核对。对于工作量上存在有较大偏差而需要扣除的部分，能够给予施工方合理的解释，并使施工方能够认同应该扣除部分的工作量。

3. 我在生活中积极开拓进取，提高工作水平。不断加强学习，加强锻炼，努力提高自己处理实际问题的能力；讲究方法，注重实际，加强自己工作能力和修养；开拓创新，积极进取，把工作提高到一个新的水平。加强自我改造，自我完善，努力提高综合素质。充分发挥主观能动性，提高对学习业务知识重要性和迫切性的认识，自觉、刻苦地钻研业务，夯实基础。热爱本职工作，干一行爱一行，虚心好学，遇到问题能够多看多问多想，多向周围的同志请教。

作为一名年轻的监理人员，我热爱自己的专业，并热衷于对工作经验的积累。尽心履职，全心全意当好称职的员工作为一名监理人员，没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，保质保量完成；对自己份内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。始终坚持以一个合格监理人员的标准要求自已，热爱自己的本职工作；有良好的工作作风和吃苦耐劳的精神；工作态度严谨，思想品德端正；遵守企业的各项规章制度；服从组织分配，认真完成监理部交给的各项任务。在工作中能高标准的要求自己，严格履行自己的岗位职责，发现问题根据情况做出处理并及时向领导汇报。在日常生活中，能够尊重领导，团结同事，协助有困难的同事解决生活与工作上的难题。

四、存在的问题

最初在实施现场监理过程中有：

2. 监理日志及资料填写不够规范；

3. 对管理理论知识的掌握不够。在实际监理工作中，确实遇到了一些困难，面对困难本人并未退缩，知难而进，在实际工作中，积极主动接近业主和承包商与他们沟通，协调各种关系，以便尽快地开展监理工作，并抓紧时间熟悉施工图纸及有关设计说明资料，在最短的时间内了解工地状况及施工队伍的情况，很快的进入了工地监理工程师的角色。

在监理实际工作中：

1. 本人要求施工单位推行全面质量管理，建立健全质量保证体系，做到开工有报告，施工有措施，技术有交底，定位有复查，材料、设备有试验，隐蔽工程有记录，质量有质检、专检，交工有资料。

2. 在工程质量控制方面，采取主动控制与被动控制相结合，监理工作主动进行，以预防为主。3. 对承包商资质进行审查，重点审查企业注册证明和技术等级，交验有关证件（复印件），了解技术力量简况，主要施工安装经历等。

4. 根据工程特点及影响工程质量的关键部位，审核承包人提交的施工组织设计，并针对其不足之处提出改进意见。

5. 核查进厂材料的原始凭证、检测报告等质量证明文件，检查砂、石、水泥、钢筋等材料的供应情况及砼、砂浆的配合比。

6. 最有效的管理是对人的管理，如何让工程处于受控状态，就是必须让具体实施施工管理的专业人员处于监管状态。那种任由施工单位自由式发挥的施工管理，监理人员形同虚设，到最后只能说明监理人员无能，最终造成建设单位不必要的损失。甚至出现难以预料的质量安全事故，所以，在今后的的工作中，我必须掌握一定的管理理论知识，灵活多变的处理实际问题，真正成为一个合格的监理人员。

五、今后努力方向

1、加强团队意识培养，增强内部凝聚力。

2、不断加强自身学习，提高自身专业技术能力。

3、增加对监理资料的重视程度，对监理资料规范化整理。

4、应对每道工序的重要部位做到心中有数，对此严格控制。

6、遵守公司的各项管理制度严格遵守监理“八不准，日常工作中严格履行自己的岗位职责，认真完成领导交给的各项工作。

7、事前监理，协助工程师开展好工作，尽量做到在监理工程师的指导下，深入详细检查施工各部位和环节。善于发现问题，一发现有出现问题的苗头马上制止，避免问题的发生。处理不了的问题的发生问题了查找出现问题的原因尽早处理，重大问题及时向监理工程师汇报。8、团结同事，热爱自己的本职工作，有良好的工作作风和吃苦耐劳精神，工作态度严谨，思想品德端正。

无论在工作还是生活当中，一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。总之，作为一名监理人员，能够遵守公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，完成指派的各项工作任务，严格按国家规范、设计图纸工作，在工作中努力学习，不断总结经验，吸取教训，任劳任怨，认真学习相关知识，不断充实完善自己。努力将自己的专业技术水平提高到一个新的台阶，真正让理论指导实际结合实际，维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神，为公司的管理工作贡献自己的力量。

上述为本人从事监理工作的总结，工作之中还存在许多不足之处，敬请公司领导、同事们在今后的工作中多加指正。

工作总结个人篇三

在公司领导的统一指挥下，按照年初设定的计划，一步一步走，首先生产部按照规划，每月生产的服装达到标准后，根据当月的销售情况，规定生产数量。因为去年决策失误，导致公司损失严重，影响到了我们公司的发展，这也让我们明白了任何发展都不能离开市场，只有市场有需要，我们才能够生产足够的数量，这才是我们生产过程中必须重视的一点。

公司结构方面也做了调整[]20xx年，减少了公司线下销售量，

将我们公司的销售中心放在了线上，因为现在很多人更加喜欢在线上购买产品，这也是现在消费的主流方式，公司依然保留了部分线下商店，或者让更多的加盟商进入，成为我们的合作人。

我们从纯粹的生产企业，开始扩展业务，有了新的零售渠道，一个是开拓更多的业务，公司不能依靠一块业务发展，因为公司处于高速发展阶段，扩展业务，发展更多的商品，这是公司的方向。20xx年虽然在业绩上取得了不错的成绩，但是也没有得到多少市场份额，在20xx年中，将是我们发展的重心，当然前提是我们继续保持一年的工作进度。

经过了20xx年的发展，我们已经有了极大的拓展，收到了很多有利的改变，这些都是公司每个员工共同努力的结果，因为在工作期间每个员工团结一致都在为公司的发展努力着，没有人敢放下担子，始终坚持努力做好自己的工作。我们公司每个人都积极努力，有着很强的凝聚力，都愿意为公司发展付出自己的力量，这是一个发展中公司具备的条件。

我们在20xx年中工作作风严谨，没有人耽误工作，这是每个员工共同努力的结果，我相信，只要我们一直坚持做好工作，就一定会完成工作任务。在20xx年中我们一样也有很多的问题，比如在进口原料方面，因为供货渠道不稳定，出现短暂停货。最终通过采购部努力开拓，终于找到了多个采购渠道，从而完成了工作。

在未来公司还会遇到很多挑战，我们只完成了这一年的工作，依然有很多重任需要我们继续承担，需要我们开拓创新，我们要坚持下去，在未来的一年中，做出更多的成绩，公司的发展关系到公司每一个成员的未来，在20xx年中，会朝着更高目标前进，做出更好的成绩，实现公司的飞速发展，朝着世界百强企业进发。

工作总结个人篇四

岁月如梭，20__年即将和我们挥手告别；光阴似箭，20__年正向我们走来，回首过去的一年，我对自己在电工这个岗位上的总结“三百六十行，行行出状元”。初中毕业我就来到了技校学习，打算学一门适合自己的技术。在我经过很慎重的考虑之后，我决定学习电气与自动化，我希望自己能够成为一名出色的电工。在我毕业之后，我学习十分优秀，之后来到了__水泥厂工作。我工作以来，一直从事一线电工专业工作，严格要求自己，兢兢业业。

一年来，我始终以高昂的工作热情和积极的工作态度，全身心地投入到热爱的电工事业中，为__水泥厂的发展倾注了满腔热血。我对工作认真负责，勤于学习，刻苦钻研。积极参加各种学习和培训，努力学习电工知识，供电系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，软起动器、仪器仪表、dcs系统及plc控制等有关知识体系。每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，实践中做到规章制度上墙，严格按规章制度办事。

在工作中，我求实上进，遇到不懂的地方，虚心向别人求教。与同班组成员齐心协力、互相学习、共同进步。上班期间一起巡检，找出影响正常生产所出现的问题，共同解决设备运转过程中遇到的故障。对巡检过程中所出现的引出线绝缘破损及老化，电动机的震动大、温度高、电流高、轴承有异响、碳刷打火、水阻柜缺水及水温过高，变压器油位低、有漏油现象、有异响，接线是否符合铭牌规定，绕组中有否断路、短路及接地等现象及时处理并总结各种故障现象及解决方法、记录在案，用来指导实践，同时也提高自己的业务水平。有些投入生产的机电设备自动化程度高，技术含量较高，技术精密度高的要求，机电设备种类繁多，对维护电工的技术水平要求也很高，身为一名技校毕业生文化水平远远适应不了新技术的要求，我深深感到学习压力很重。面对困难，在实

践中不断充实自己，努力提高自己的业务水平，在以后的工作中，使自己变得更加成熟。

电工是一个危险的职业，一切从事电气工作的人员必须遵守电气安全管理制度，严格执行工作票进行检修、预测工作时间，工作负责人应按操作规程规定办理工作许可、工作延期、工作终结手续。作为一名电工，安全永远是最重要的，安全生产工作是对个人的负责，也是对工厂的负责。要保证配电安全运行，万无一失，最重要的是要善于对设备的缺陷进行分析，对故障进行正确的判断，迅速的处理。这就要求值班人员必须有深厚的理论知识，熟练的实践工作技能。还有不可忽视而非常重要的一点，那就是值班人员处理突发事件必须有良好的心理素质，只有这样才能正常的发挥技术水平，保障不影响生产。

在新的一年里，我将会继续不断的完善自己，在思想上，技术上，工作上，我坚信我会做的更好。我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，争取在各方面取得更大的进步。

数载春华秋实似如水，数载风雨同行辉煌历程；数载心意相连携手共进，数载盈溢感恩全赖有你。愿__水泥有限责任公司的明天更辉煌。

工作总结个人篇五

今年一季度在全体销售人员与经销商的'努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长16.77%，其中瓶装水增长26.4%，配制奶增长8.52%，发酵奶增长15.66%，碳酸饮料负增长28.97%，果汁饮料增长62.36%，茶饮料增长45.09%，八宝粥增长32.58%，纯牛奶、花式奶负增长49.33%；但与整个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少5.21个百分点，其中瓶装水少2.76个百分点，

碳酸饮料多负27.11个百分点，八宝粥多增26.13个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长49.33%而我公司负增长34.99%，反差极大，果汁饮料落后11.82个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

1经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要

全国中小客户的比例占客户总数的67.24%，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时32.76%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

2经销商、业务员无法进行全品项销售

0—20个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

3 经销商为盈利影响我司销售

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢

失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因此各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

4 厂商之间关系不正常

目前有相当经销商、业务员之间的关系不正常，主要表现在三个方面：一是我们业务员受经销商的制约并未按公司要求去运作；二是经销商受我们业务员的欺负，亦不按公司的要求去运作，有时不会给经销商带来损失；三是经销商与业务员关系太密切，甚至成为利益共同体，骗取公司的政策，牟取私利。这些现象都有不正常，必须坚决取缔！最近已连续发生几起区域经理联名经销商与销售人员的上告现象，公司认为这种状况是绝不正常的，与公司行事的风格格格不入，一旦查明真相，坚决查处，公司认为有什么问题可以直接向上级反映，但决不允许帮结派；公司相信的是事实下成效，而不是相信人多与口头表面现象，各省要端正风气，我们厂商之间的关系应该是坦诚的、平等的、精诚合作关系，而不应该有其它的关系形式的存在。

5 业务员素质水平尚不适应当前市场竞争的需要

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与激情。想当年我们的销售队伍确实是一支拉得出、打得响、过得硬的队伍，是一支让竞争对手闻风丧胆的销售队伍，是出一个新产品打响一个新产品的队伍，当年旭日升老总听说我们要做茶饮料立即传真到

公司，希望宁可贴我们费用，让我们不涉及茶饮料，而如今我们是出一个新品败一个新品，搞得经销商都胆战心惊。而且当初人没有现在多，销售人员的收入出没有现在多（按人事部汇总统计xx年省能经理人均收入22.46万元，区域经理人均收入为9.14万元、客户经理人均收入为4.78万元）但效率与业绩都比现在高得多，而且据查止前通报亦未传达到各级业务员与经销商处，当然也更难说如何执行公司的指令与政策了，公司自去年以来规定了许多规章制度与工作程序亦未认真执行，因此公司认为迅速整顿队伍，激发销售员激情与斗志是当务之急，否则是打不好仗的。

6 广告宣传不到位，促销活动无力的状况亦没有得到改变

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，投放不合理的现象几乎没有改变，不痛不痒的宣传既未达到效果，又浪费钱财，投了广告也没有人管，到底做了多少，起了多大效果也无人知晓，甚至各省放弃了广告宣传，而将费用转移到价格促销上去，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。

7 内外勤配合不好，影响销售的局面亦没有得到改善

品种销售，经销商代垫费用、政策兑现不及时，销售人员差旅费报销、工资奖金发放不及时，这些影响销售的因素非但没有改善，反而越来越严重，影响经销商与销售队伍的情绪。

1 清理整顿销售网络

要求各省对现有经销商、二批商的资金实力、营运能力、对公司的忠诚度及销售我司产品的积极性进行分析后，按以下要求重新整理、完善网络。

a 实施经销假商密集化或二批商密集化战略

按各省、各地区、各客户责任销售区域一季度各品种计划任务完成情况、资金到位情况分析确认现有经销商实力够不够，二批商网点够不够，有否足够的资金与营运能力完成我公司下达的计划，若完不成就要制定调整与补充计划，采取的方法为调整、增加客户与增添二批网络二种方法，最终的目标是保证金到位与实现销售计划的完成保障（销售公司将会下达建议方案，各省要认真分析后于4月25日前反馈，销售公司确认后要在5月10日前落实并作为计划任务考核）。

b 实施分品种、分渠道建网络的策略

鉴于公司目前品种较多，经销商与业务员根本无法全品项经营的现状，要将经销商不愿经营或经营不力的品种拿出来找新的经销商去经营，在分配品种的过程中要注意新老品种的搭配。因老品种有销售基础，但利益肯定会比较小；新品种尽管没有销售基础，得利益较大；二者平衡经销商就比较愿意接受分品种销售的策略；同时要开发餐饮渠道、商超与连锁超市的渠道销售，有些大城市在市容整顿中已撤了许多零售摊点而增加了许多连锁小超市、小便利店，要注意这个变化，及时开发这些渠道的销售，各省要严格执行公司的指令，要按要求开发好网点。

c 本次网络的调整要与经销商开诚布公地商量，究竟采取哪种方式进行调整，甚至于通过经销商去调整都可以，要搞清楚调整网络的目的不是将现有经销商做小，而是要其做大。公司原平规定的500万年销售才算合格的经销商的标准不变，今后应该还要提高才能对经销商的发展有利，对网络的发展有利，只有大经销商才能对公司有忠诚度，销售我司产品能保证其盈利，能保证其生存发展的需要，才能使其更有信心与积极性去经营我们的产品。我们现在调整网络的目的是要将没有做的地方做起来，没有做好的地方要做好来，销量少的地方要将销量做大来，不是看经销商的数量增加多少，而是看销量增加多少，要尽快将占60%的小客户变成大客户，才是我们的目标所在，千万不要走偏了。同时在调整过程中要

注意的另一个关键因素是经销商的经营理念与双赢的诚信态度亦至关重要。

以上调整方案与计划必须在4月25日前上报，5月10日前实施完毕，以适应旺季销售的需要。

2 调整价差策略与营销策略

a 实施差异化战略及产品换脸的步骤