

季度文控工作总结报告(精选7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

季度文控工作总结报告篇一

会议接待市场。首先在酒店领导重点开发承揽中小型会议市场，注重内部公司会议接待好的精神指导下，加强与关系单位的联系，了解收集会议信息，经常沟通，定期走访，对会议的'各项要求进行逐步落实，认真接待好每一次会议。精心细致得做好每次的会议要求，加大会议宣传力度。

第一季度，接待了xx区教委会议□xx药业会议□xx学术报告会议，接待公司会议2次（10楼会议室）802，711会议5次，每次会议接待都顺利完成任务。

每年第二季度需要跑市场，揽客源。从去年开始客源市场非常不好，受金融风暴影响，酒店行业经营惨淡。要想生存就要开展开发新客源，跑市场。第一季度，首先要跑市场，从正月十五后，先后对老客户进行走访，如xx区政府各处事，区卫生局、城建局、执法局、经贸局、人事局、电车公司、衡器厂、进修学校□xx区教委□xx国税局、中铁一局xx办事处等进行拜访，了解今年客源情况。重点拜访了三家网络订房中心□xx在线网□xx网，xx网。对周边老客户定期走访，电话联系，一方面加强沟通，另一方面了解当前市场信息。

网络订房现如今已经成为各类宾客出差，旅游，商务活动的选择方式，为网络中心订房实现资源共享□20xx年第一季度与

辽宁118114订房中心签订协议，与xx网，xx网等须签协议，与其他已签订的老客户保持着密切关系，每个季度定期按时通过传真方式相互联系。

- 1、定期发放代金券。发放对象如□xx社区□xx社区□xx社区□xx社区。
- 2、更换20xx年一楼大厅特价菜牌。
- 3、为公司租大客车到庄河慰问演出。
- 4、接待一个小型婚宴（7桌）。
- 5、受酒店委托与工商银行商谈租赁事宜。
- 6、把酒店4月份房价制定好后，通过传真通知各家订房网路中心。

为了拓宽销售渠道，利用电话，手机等通讯设备定期加强与客户沟通；春节利用手机给客户拜年等等。

季度文控工作总结报告篇二

- 1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。
- 2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。
- 3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同xxx代理□xxx代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为20xx年新的增长点。

4、协助总经理开展xxx车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好□xxx车辆的统保正在洽谈中。

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

1、组建和管理外勤团队□20xx年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发发表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

1、去年半年个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑。缺点和

不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才xxx但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是中支进行管理重要措施，很多题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

化和品牌建设。如为电台提供宣传稿件、现场勘查车使用方案。生命线学习体会，在紧急情况时候，下了火车在冷饮店用随身笔记本电脑成稿后发送??在企业化建设方面受到省公司总经理表扬。

2、书写生日祝词在同事生日聚会上朗诵。后经过整理的《都邦保险温暖的》一在总公司刊物《都邦保险》第十期发表，并获得省公司通报表扬。

3、大到设计楼道的展牌、宣传栏、业绩榜设计制作、职场布置，小到宣传卡包括名片印刷、凡是能够提升公司形象的地方我都用了心。如：熟练使用软件对宣传用的照片进行裁减、调光、修理。常常忙到深夜。

xx年年秦皇岛都邦保险从困境中艰难的走过来，作为其中的核心管理者，参与公司的重大决策，同于总一起经历了风雨

历程，在巨大的压力下夜以继日的工作，公司渐渐一步一个台阶发展起来年终虽然没有完成任务，但是我们通过各种方法为秦皇岛都邦营造了和谐、快乐的企业化。

20xx年我们靠着这个感觉得到又摸不着的“软件”——企业化，吸引同业人才和合作伙伴，很多人就是因为感觉到我们都邦人好、形象好才被我们吸引，在这里感觉到和谐、快乐才加盟我们或者和我们合作??就这样,xx年年为20xx年的发展作好了人才的准备，聚集起了人气，有人气就有财气。在我们的带领下，现在我们这支团队不仅是人才济济而且气氛和谐。在当地市场上我们第一不占天时，第二不占地利，唯一可占的就是人和。记得毛泽东主席说过：“人的要素是第一位的”，解决了这一根本题就可以减少内耗、形成合力，公司就可以走上健康、快速的发展之路！

我中支第一季度达成率全省都邦各机构排名第一，保费总额和市场占有率在当地14财产险公司中连续两个月排在第八位。我们这个开业不到一年的公司超越了六开业几年的公司，望着业绩报表怎能不心潮起伏？但是我们没有骄傲，我们将积小胜为大胜，在20xx年打个漂亮的翻身仗！！

省公司下达1000万，我们自定指标1200。中支完成情况：第一季度计划228万，实际完成3566万。其中一月份计划80万，实际完成1143万。二月份计划52万，实际完成765万。三月份计划96万，实际完成1657万。

凭风观沧海，心随白浪浮。

千年桑田处，鱼群绕渔夫。

岛外潮水凶，必受颠簸苦，不求真富贵，但愿不虚度！

季度文控工作总结报告篇三

第一季度，共播出新闻5条、专题栏目播出2期，其中被市电视台采用新闻6条、省电视台采用新闻12条。

第一季度，安装有线电视15户、安装大喇叭3套。购买电脑7台、购买空调3台。建设库房3间。

第一季度，参加省广电局培训2人次、参加北京、深圳培训5人次，组织全单位干部职工认真学习科学发展观和省委扩大会议精神、市委扩大会议精神、县委扩大会议精神2次。

- 1、广播电视专业技术维修人员缺乏，专业技术水平不高。
- 2、事业经费不足。
- 3、新闻宣传力量薄弱。

- 1、加大宣传力度。
- 2、努力争取项目资金。
- 3、加强队伍建设。

季度文控工作总结报告篇四

1、甲磺酸帕珠沙星注射液整体收率较14年有一定提升，主要由于灯检合格品率上升1.5%。

2、10ml:0.3g收率下降的主药原因是因为150101批灌封超时限，药液颜色超标，导致当批收率仅为79%，如抛开该批次，一季度该规格平均收率为92.3%。

3、在口服液瓶盖由铝塑组合盖改为全铝盖后，设备扎盖情况

有较大改善，同时加上对设备装量控制部件的维修，整体装量的均一性有所提升，故口服液收率有较大提升。

预计下个季度开始，生产成本会有所降低。此外，针剂更换规格件后对设备试运行调试不够，大部分人员经验不足，导致短时间内无法保证设备达到最佳状态，往往需要生产两个批次进行磨合，对此车间在清场安排上也增加规格件更换后对设备的调试时间，将清场时间由半天调整至1天。

20xx年我们着重抓好基础管理工作，强调生产现场的井然有序，强调生产过程的熟练和快捷。并以此养成良好的习惯，逐步让习惯成为自然。我们在生产过程中层层把关，加强各工艺控制点的自检和互检，加强管理人员的巡查和检查力度，把质量隐患的萌芽杜绝在每一个工序。

安全生产管理应当常抓不懈，本季度未发生安全生产事故，但工作中仍有较多违规操作现象，因此在20xx年的基础管理工作中，我们把安全生产工作当成基础工作来抓，安全警钟时时敲。

20xx年一季度我车间辞职人员多达5人，员工流动快，加大了车间的管理难度，不利于产品的质量控制，不利于生产技术熟练积累，进而影响生产效能。特别对于以流水线生产为特点的我车间来说，影响更大。针对这一难题，我车间突击加强新进员工进行岗位培训，在公司管理文件、岗位操作规程、员工应知应会上进行针对性的培训。培训和考核收到了显著的效果，员工综合素质和专业技能的提高效果显著。使其尽早胜任岗位，填补人员流失后的空缺。

我车间今年继续秉承从降低成本中求效益这一理念，做好员工的成本意识，告诉她们，成本就在我们手中。在日常生产过程中，注意每一度电、每一滴水、每一吨汽的使用。此外对于低耗，建账管理，控制低耗成本。

(1) 在基础管理工作的开展上，虽然取得了进步，但管理的空间和力度还做得不够到位，在与员工的思想沟通频次和沟通技巧上还有待于加强和提高。

(2) 在团队建设和和谐生产上，我们的团队协作能力、工作责任心以及团队共同进步方面均有待于提高。

(3) 对生产异常情况分析不够充分和彻底，导致一些工艺问题持续出现未得到持续改进。

季度文控工作总结报告篇五

一是加强公共卫生服务能力建设。重点抓好三个70%：即抓好县级疾病预防控制机构实验室建设，全市70%以上的县级疾病预防控制机构实验室装备达标；加强卫生应急队伍和装备建设，各类卫生应急管理机构和应急队伍培训率达到70%以上；抓好县妇幼保健机构能力建设，全市70%以上的县妇幼保健机构达到建设标准。

二是加强农村卫生服务能力建设。全市75%的县级综合医院、55%的县中医医院达到建设标准；以县(市、区)为单位，全市85%的乡镇卫生院达到建设标准，60%的行政村都有一所达到五室分开标准的村卫生室。

三是要加强社区卫生服务能力建设。进一步扩大政府购买城市社区卫生服务的试点范围，利用社区卫生服务基本设备装备、人员培训专项资金，为24所社区卫生服务机构装备基本设备，全市80%以上的社区卫生服务机构达到建设标准。四要加强城市医疗服务能力建设。着手启动并部分完成市人民医院新外科大楼、市中医院门诊综合大楼、市肿瘤医院新住院大楼、市三医院住院大楼、市妇保院住院大楼及“母婴保健中心”新扩建等建设。推进卫校新校区建设，切实加强学校硬件建设和软件建设，确保今年暑期完成整体搬迁。上半年正式运行市传染病医院和市急救中心，抓紧市中心血站整

体搬迁等项目工作，加强采供血机构建设，建立完善的采供血服务网络，提高突发公共卫生事件医疗救治能力。五要加强卫生监督执法能力建设。抓好卫生监督基层网络建设，全市30%以上的县级卫生监督机构设立分支机构或在乡镇、学校设立助理卫生监督员。

一是召开了全市新型农村合作医疗工作会议，明确提出新型农村合作医疗覆盖到所有县(市、区)，参合数583万人，统筹基金使用率达75%，参合农民一次报帐率达到90%以上。

二是抓好县级综合医院、县中医医院、乡镇卫生院、村卫生室服务能力建设。加强县、乡、村三级卫生网络建设□20xx年全市将新增5个县级综合医院、4个县中医医院、55个中心卫生院、691所村卫生室达到建网设标准。

三是推进社区卫生工作。新增28个社区卫生服务机构，全市免费发放社区公共卫生服务券30万张。

四是认真做好国家扩大免疫规划工作□20xx年全市儿童国家免疫规划疫苗免费接种覆盖面达100%，常规“五苗”接种率达90%，新增扩大疫苗接种率达80%。

(一)着力加强农村卫生。

一是完善新农合相关政策与措施。及时调整统筹补偿方案，提高参合农民的受益水平，扩大受益面，让新农合制度更具吸引力。根据国家最新筹资政策，结合我市实际，进一步完善全市相对统一的补偿方案，防范基金风险。推进定点医疗机构直补工作，保证一次报账率达到90%以上。

二是积极开展农村卫生工作先进县创建活动。以创建活动为抓手，进一步落实农村卫生政策，健全农村三级医疗卫生服务网络，加快农村卫生服务体系建设。大力推进初级卫生保健达标建设工作。

三是深化农村卫生体制改革。探索乡镇卫生院财务县管体制改革，实行“乡财县管乡用”，在县(市、区)卫生局设立乡镇卫生院会计核算管理中心。积极探索乡村卫生服务管理一体化工作，规范村卫生室的设置、功能，鼓励县、乡、村卫生机构开展业务纵向合作，提高农村卫生服务网的整体功能。四是加强城市支援农村卫生工作。深入开展“万名医师支援农村卫生工程”，开展二级以上城市医院对口支援乡镇卫生院项目，进一步丰富支援工作内涵，探索建立城乡医院对口支援的长效机制。

(二)着力加强公共卫生。

一是继续完善卫生应急体系建设。建立和完善基层应急预案，与各部门建立卫生应急合作机制；制定突发公共卫生事件专家会诊制度、值班制度、疫情处置制度等各项制度；加强演练和培训，组织临床诊断、流行病学调查专家进行应急知识培训。

全市疾控机构服务能力，大力实施结核病、、艾滋病、职业病、乙肝防治等10个工作规范。

管理系统，提高农村儿童体检率；继续实施健康扶贫工程项目。继续开展县级“产科急救中心”规范化建设，推进“母婴安全乡卫生院”创建活动，90%开展助产的乡镇卫生院达到“母婴安全乡卫生院”标准。

四是配合做好创建省级卫生城市工作。积极开展省级卫生城市创建活动，加强食品卫生、饮水卫生、公共场所卫生、传染病防治等工作的管理，深入开展健康教育，特别是章贡区要强化城区小餐饮等整治，规范“六小”行业管理，做好迎接省级考核的准备。以春秋两季公共卫生周活动为载体，深入开展农村环境卫生整治活动。

(三)着力加强社区卫生。

一是落实政府购买社区公共卫生服务配套经费。督促社区卫生服务机构按项目要求提供优质社区公共卫生服务；逐步推行社区卫生服务机构药品政府集中采购。

二是加强社区卫生服务机构管理。严格社区卫生服务机构、从业人员和技术服务的准入，加强监管，完善机构职责、工作内容和绩效考核办法，促进社区卫生服务健康发展。

三是加强社区卫生人员岗位培训。培训业务骨干12名、社区公共卫生人员7名、全科医师60名、社区护士100名，继续办好社区卫生人员夜校，加强社区卫生适宜技术培训，提高社区卫生服务能力。

(四)着力加强医院管理。

一是扎实开展好医院等级评审。全面开展第二周期医院等级评审工作，促进医院管理科学化、规范化、标准化。全市各级各类医院均要积极参与等级评审和达标上等工作，争创高等级医院。

二是落实缓解群众看病难、看病贵的相关措施。制定并实施区域卫生规划，优化卫生资源配置。积极推进政务公开和院务公开，继续实施单病种限价与医学辅助检查结果互认制度，努力降低门诊、住院人均费用和药品占业务总收入的比重。继续实行网上药品集中招标采购，全市县级以上非营利性医疗机构全部参与以省为单位的网上药品集中招标采购。

三是加强医疗质量管理。严格医疗机构、技术和人员的准入管理，强化临床路径与院内感染管理，简化就医流程，方便群众看病就医。抓好医疗机构校验，继续实施医疗机构违法违规执业警示记分制度，加强对医疗机构的日常监管。开展执业医师、护士定期考核，强化“三基三严”训练，提高医务人员业务素质。健全护理管理制度，开展专业护士岗位培训。贯彻《处方管理办法》，规范临床用药特别是抗菌素使

用，逐步推行临床药师制度。不断优化医疗执业环境，深入开展“平安医院”建设活动，完善医患纠纷处置机制，维护医疗机构的正常工作秩序，保障医患双方的合法权益。

四要加强血液安全管理。完善并督导落实血站质量管理体系建设，推进无偿献血工作，重点加强无偿献血宣传和无偿献血志愿者队伍招募工作，建立稳定的自愿无偿献血者队伍。进一步规范临床用血，提高输血技术水平，指导科学合理用血，保证用血安全。创新血液制备品种与方法，开展新技术新项目，完成既定新项目的开展。

季度文控工作总结报告篇六

今年二月份，我很荣幸加入了北京瑞恩钻石郑州销售团队，尽管我有近五年的珠宝销售经验，但进入一个专业销售钻石的公司工作，还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位，将自己的行业经验和卖场经验重新整合，结合王府井卖场的实际情况和客情关系，像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为，过去高级员工和店长的工作经历只能代表我获得了原公司的认可，如果在新公司做出一番业绩，需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼两个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司

的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式

和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位路，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

根据近几年我对行业的理解和观察，在总结自己工作的同时，尽量为公司一些公司提一些小小的建议，希望能对公司决策有参考价值。

(3) 有一些的商场本土化较好，跟政府关系密切，进入郑州时进行了充分的市场调研和论证，现在发展势头很猛。主要有丹尼斯、万达商场、大商和永辉，前两者定位较高，后两者定位较低，他们几乎成了郑州的主流业态，吸引了大量的消费群体。根据以往经验，这些商场的奢侈品销售相对来说都比以上其他商场较好。因此，我们选择商场的时候要分梯队分层次地投放人力物力，做到物尽其用，人尽其才。

另外、卖场内展区选择和装修布路也很重要，这些资源往往比较稀缺，因此业务人员在选择终端的时候要提前规划，要有前瞻性，要熟悉商场里面业务操作的技巧和关系，以便获

取有利的位路。还有，关注郑州航空港综合实验区的商业模式和布局，同时关注东区和南区的发展情况并合理布局卖场，将给我们的竞争带来先入为主的优势。

销售管理是基于目标和过程的双向管理过程。一般商场终端的销售目标都是终端按照以往历史销售情况，结合当前情况上报销售计划，然后公司根据情况调整计划，最后确定销售目标。这样制定方法比较务实，也具有可操作性。销售目标的分解往往是一个很有技巧性的问题，需要店长做多方面的考量，使分配到每个人身上的任务。

根据领导的要求, 现对半年来保安队工作总结如下:

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队, 而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作, 责任重大, 压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命, 上半年我们重点抓了三项工作。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证, 从保安队组建开始, 我们在队伍建设上就坚持“两手抓”: 一手抓人员的配备, 一手抓素质的提高。在人员的配备上, 我们从江西警官学校招聘了21名学生队员; 同时, 我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力, 我们团队的人数从当初的7个人, 增加到现在的39人, 是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上, 我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时, 高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后, 我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家, 来为队员讲授消防方面的知识和技能, 使队员都能尽快掌握各项基本的本领, 达到上岗的要求。队员上岗后, 我们还坚持每周2天的技能训练, 风雨无阻, 冷热不断, 使队员的业务素质不断提高。

半年来, 我们保安队已成为一支拉得出, 打得响, 有较强执行力和战斗力, 能出色完成任务的队伍。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。三是抓思想建设。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

二

得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。二是得益于工作上的创新。

生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么？”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新

月异的工作环境和工作要求,我们在工作方法上不断的创新,使工作的方法从严肃向灵活;从单一向多样;从会议讲向正常化;从说教向谈心,关爱转变。这种有益的创新尝试,事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念,树立长期作战的思想,从而工作更安心、更用心。三是得益于全体队员的共同努力。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校,他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上,都能求同存异,顾全大局,无论工作条件多么艰苦,生活条件多么简陋,工作任务多么艰巨,他们大家都能团结协作,共同拼搏,想方设法尽心尽力完成任务,其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂,天气不利的情况下,比较出色地完成各项工作任务,全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

存在的不足和今后的努力方向回顾半年来的工作,在取得成绩的同时,我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:一是由于队员来自四面八方,综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。下半年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。具体讲,要做到“三个再创新”,“两个大提升”,最后实现“三个方面的满意”。即:在思想观念上再创新,在工作质量上再创新,在工作方法上再创新;在工作成绩上再大提升,在自身形象上大提升;最后达到让公司领导满意,让珠宝城领导满意,让来珠宝城的国内外领导、客商,顾客满意。让自己更快的掌握标准化,学会精细化,融入职业化[20xx,我看行!

季度文控工作总结报告篇七

学校作为开展第二批群教实践活动单位，遵照上级文件，紧密结合本校实际，扎实开展群众路线教育实践活动，把加强作风建设和推进重点工作结合起来，把查摆问题和整改落实结合起来。把开展“群教活动”和落实“精抓课堂、提升质量”中心工作结合起来，为教育质量提升提供助力。把即知即改和建章立制结合起来，树立“人民群众是我们事业的源头活水”的宗旨，先后召开群众意见座谈会，全员覆盖的倾听师生的意见建议，进一步推动规范办学的教改实践。

在此基础上，以学校章程草案的撰写为契机，结合学校发展的需要，着手进行《xxx中学管理手册》的修订、补充和完善。目前已修订印发了《xxx中学学生手册》、修订了《xxx中学教职工考勤实施办法》（修订稿）、出台了《xxx中学学校章程（草案）》、《学校教师对外合作交流遴选办法（草案）》等规章《xxx中学教学考核办法》也正在制定中，其他各级各类的管理制度也正在逐步完善。

学校认真落实和完成《xxx学校发展规划》中提出的各项奋斗目标，依据办学规律和学校发展实际，制订了xxx中学工作计划。在管理中坚持民主集中制原则，逐步形成了集体决策机制。学校重大事项均采取集体议事制度，通过校务会、行政会、教代会等多种途径进行决策。及时将关系到教职员工切身利益的大事通过校务公开的形式告知全体员工。涉及教工的评优评先，也坚持体现“公正公开公平”的三公原则和规范的操作办法，本年度经全体教工推荐，评优领导小组审核，产生市园丁奖一名，区园丁奖三名。年度考核优秀21名。

xxx的办学实践也始终得到上级主管部门的关心和支持。xx年6月6日，新区谢毓敏副区长、新区教育局赵连根处长、招办赵国雯主任视察xxx中学考点；xx年4月10日，新区教育局王浩副局长、教育处陈斌副处长来校校调研高三工作；xx年10月30日，

新区教育党工委诸惠华副书记来校调研，并与全体中层以上干部见面交流。

xxx中学的德育工作，历来重视以学生综合能力的提升为经，以系统性的主题教育活动、特色教育为纬开展系统性、整体化的德育工作。xx年，我们结合社会主义核心价值观的主题教育，在全校各班分别召开了“班级道德讲堂”主题班会(学道德模范、诵中华经典)、社会主义核心价值观主题班会。评选了xx年xxx中学十大形象大使。发挥身边的道德榜样、行为榜样的示范群体效应和辐射作用，促进学生行为规范的內化动力。在德育管理中，学校还积极鼓励教师和学生参与社区活动，组织学生到社区参加实践锻炼，为社区服务。学校的心理辅导中心、天文台、天象厅、图书馆等向社区全面开放，不断完善学校、社会、家庭教育网络。学校非常注重青少年的思想道德建设，举办了xxx中学“社团节”、科技周、校运会等各类活动，精心组织学生的国防教育、学农等社会实践，培养学生的综合素质，构建了富有xxx特色的德育机制。学校先后荣获区社会实践活动优秀组织奖、区中学生明星社团(环保社)等荣誉。在德育工作中，有机整合学校特色教育，在xxx中学是得到验证的有效途径，天文科技、心理健康教育、创新机器人项目和环保教育等诸多特色项目，依托学生社团或是研究性课程有序开展，为培养学生综合能力、落实“爱国 科学 人文”的办学理念提供了平台。

教学质量是学校发展的生命线。结合高考改革，学校充分考虑了学生选科的多变性，在高一年级重点落实学业规范，夯实基础，优化习惯。及时完成了xx级高一新生的六选三预报名。高二年级继续选科分班的提前实施，将教学进度前推，平衡整个高中学段的学习任务，适应学生高考的需求。以学业水平测试制度的调整为契机，强化学科辅导，为每位学生的全面发展奠定基础。出色完成了20xx届学生的学业水平考试。学校严格执行学籍管理和升留级制度，在高三年级有计划有步骤地开展困难学生的分流和结对帮教。为提高课堂效

率，提升教学质量，本年度学校成立了学术委员会，通过听、评课制度的落实，帮助教师提高课堂效率，提升教学质量。

根据基础年级学生特点，学校开展了以“xxx教师魔灯”为平台的信息技术改革实验，成立了“幕课”课题研究小组，通过信息技术与学科教学的整合，提高学生学习兴趣，提升课堂教学效率。一年来，学校不断完善教学质量监控体系，推出了以教学“五环节”为重点的教学管理实施细则，进一步规范了课堂教学行为。

学校非常注重教研组建设，借助项目化管理的手段，持续推动优秀教研组申报工作。通过区分不同对象的教学展示周和专题教研活动促进教研组内听课、专题研讨的日常化、常态化，提高了教研活动质量。xx年，在xxx新区开展的优秀教研组评比中，xxx中学数学教研组、语文教研组双双获得xxx新区优秀教研组称号，名列xxx新区高中学校前列。信息技术和物理教研组也接受了初步评审，并借助此项活动，积累和整理了本组的教研活动资料。全区优秀教研组的获得，鼓舞了学校的士气，为xxx今后的发展奠定了重要的基础。