

最新雨伞教案设计意图(模板8篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

企业工作总结精辟篇一

一、银行安全保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有所以而胆怯、畏惧。我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导和银行交给我的每一项任务，做到让领导放心，让银行安心，让储户有信心。随着农行胡市支行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防范工作，如何提高我的自身的素质和工作本事！

2、有时候办事不够机动圆练，太过墨守陈规；

5、我的工作方法还有待进一步的创新和改善；

6、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，加以克服和改善，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。来年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我的工作提出了新的更高的要求。我必须正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。

企业工作总结精辟篇二

参加企业实践的教师共23名，分属药学、医药营销、国际部。年龄结构：50岁以上2名，36岁49岁12名，35岁以下9名；职称结构：高级职务3名，中级16名，初级职务4名；分布在4家

企业，新先锋药业有限公司、信宜药业有限公司、上药分销有限公司、华氏大药房，共12个岗位。

1、领导重视，思想统一。

从集团领导、企业领导、学校领导、各部门负责人、参加实践的教师都给予了高度重视，思想上高度统一，行动上认真落实。

2、制度先行，组织保障。

学校颁布了《上海市医药学校教师参加企业实践锻炼实施办法》，在集团领导和行业企业的大力支持下，顺利完成了与5家企业《上海市医药学校教师赴企业实践协议书》的签约工作，召开了上海市学校教师赴企业实践工作会议，下发了《上海市医药学校教师参加企业实践注意事项》、《上海市医药学校教师参加企业实践考勤表》和《上海市医药学校教师参加企业实践锻炼考核鉴定表》等规范性资料，按照每个实践日50元补贴的标准从经费上给予保证。

3、学以致用，收益非浅。

在企业实践过程中，广大教师虚心学习，刻苦钻研，认真体会医药行业发展的新技术、新工艺、新设备和新材料，并积极探索和实践把学习和体会的心得运用于教学一线，努力提高和改进教学质量。

1、加强和提高对此项工作的宏观协调和把握能力，要注重教师下企业实践、课堂教学、实习带教、承担班主任工作等方面的有机统一，科学合理地安排好各项教学工作和任务。

2、进一步拓展教师下企业实践工作的深度和广度，增加对口企业的数量和实践岗位的数量，加强对实践锻炼的教师管理和考核，确保学有所用，学以致用。

3、加强对教师下企业实践经验成果的提炼和推广工作，在教学法评比、教育科研等方面全面体现和展示经验和成果。

企业工作总结精辟篇三

紧张而忙碌的一年教学工作即将结束，回顾这一年，感觉特别充实。这一年让我更加认识到一份耕耘一份收获。我勤勤恳恳，扎扎实实，脚踏实地地做好一个教师的本职工作，认真完成学校领导交给我的任务，虚心向各位老教师和优秀教师学习先进的教学经验，并注意不断阅读有关教育教学理念和实践的书籍，充实自我。

思想方面

积极参加政治学习，关心国家大事，拥护党的各项方针政策，遵守劳动纪律，团结同志，热心帮助同志；工作认真负责，关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神。

教学工作

认真学习、吃透教材，深入钻研教材，分析学生的基本情况，找准教学的重点，突破教学的难点。力求为学生的终身发展，做到因材施教。注重学生的品质培养，能力培养和文化水平的培养并重。做到了教学六认真。为提高课堂教学效果，在钻研教材时，多方面参阅资料。提前写好教案，备好课。坚持做到不打无准备之仗。积极参加校内外教学研讨活动，积极投身到教学改革的前沿。及时反馈教学信息，认真批改作业，做好差生的转化工作。

个人学习

坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。听公开课多次，使我明确了怎样的课堂才

是有效的课堂。坚持参加教研活动，认真与老教师们备课，吸取他们的长处，改正自己的不足之处。

积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。我还利用业余时间认真学习电脑知识，学习制作多媒体课件，为教学服务。为学生服务。

同时，在本学年，我担任了校广播站的工作，管理各班级的广播站投稿情况，鼓励学生积极向广播站投稿，使学校的广播站得以正常运行。

取得的成绩

回顾过去的一年，我所任教的初一年级5—10班，生物取得了不错的成绩，平均分都超过了不同学校的同等年级，学生的知识也得到了相应的提高。

努力方向

- 1、加强自身基本功的训练，不断提高自己的教学水平和教学能力。
- 2、争取让自己所带的6个班孩子的成绩都得到提高。
- 3、在自己的教学经验总结方面还得加油。

企业工作总结精辟篇四

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法

还是存在很大的问题。

下面是公司2014年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上

是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、2014年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

企业工作总结精辟篇五

今年县人大主任**，带领县科技局负责人到企业调研，为企业排忧解难。一是落实研发经费，解决资金困难问题。县科技局支持研发经费45万元，公司自筹95万元;二是解决劳动纠纷。今年一职工劳动纠纷在**主任的协调下，得到妥善解决，维持企业稳定。三是扶贫帮困，慰问困难职工。今年慰问了困难职工孙跃、孙庆善于户困难职工，每人送现金500元。

今年截止11月份，企业完成高新技术产品总产值3888.6万元，增加1173万元，高新技术产品销售收入2803.3万元，增加600万元，交税280万元。申请专利5项，其中发明专利2件，实用新型3件。

1、加大科技投入力度，完善企业创新机制。

通过科技计划立项作为重点项目□20xx年至20xx年10间，我局共投入研发经费233万元，其中今年投入45万元。该公司投入350万元。公司成立了高速折页机研究所，研发人员25人，改人工图纸设计为计算机三维cad辅助设计，大大缩短了产品研发周期，由过去2-3年缩短到2-3个月，产品研发能力形成了“构思一代，研发一代，生产一代”的生产格局，是全国高速折页机生产龙头企业，引领折页机行业潮头。

2、开展技术创新，开发新产品。

近几年公司不断调整产品结构，淘汰落后产品，开发高新技术产品。先后研制生产z780等系列新产品□rt0a订书机□ty2封口机op覆膜机□pp50联动线□yt20柔板机□rtu40滚动机等共16个高新产品。公司不断调整产品结构，研制生产科技含量高、市场销路好的新产品。

3、开展产学研合作，为企业排忧解难。

近两年我局牵线搭桥，为产学研合作搭建服务平台，开展产学研合作。加强企业与湖南大学、中南工大等高校的合作，聘请专家为企业解决技术难题。今年我局牵线搭桥，聘请中南工大新邵籍教授朱小鹏解决金属表面处理问题。

权局领导来企业指导专利工作，帮助企业申请专利。今年共申请专利50件，其中发明专利23件，实用新型专利27件。通过申请专利，使公司知识产权得到有效保护。

一是资金问题。企业周转金严重缺乏，研发经费投入不足，影响了正常生产。

二是劳动纠纷问题。今年劳动纠纷时有发生，不稳定因素依然存在。