2023年吸收预备党员的支委会会议记录 支部大会讨论预备党员转正会议记录(优秀8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

护理工作半年工作总结 半年工作总结篇一

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了xxxx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广xx专柜店长一职，而面对激烈挑战，。

我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1-6月份总体任务xx□实际完成xxx□完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xx撤

柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份xx举行大型促销活动，6.4-6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2、卖场播音不频繁，3、赠品供应不及时，4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5、连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几点。

1、始终保持良好的工作心态。

比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样留意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异。

对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强

他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品。

现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下。

职场必备：1、勤快不懒惰2、找问题不找借口3、积极向上的心态4、遇事不退缩。

新的半年对我们来说是一个布满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。

我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要把握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着□20xx下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩!!

护理工作半年工作总结 半年工作总结篇二

按照会议安排，我就 xx 县城镇居民基本医疗保险工作汇报三个方面的情况。

一、全县城镇居民基本医疗保险工作进展情况

6月 22日，全市城镇居民基本医疗保险启动工作会议之

后，我们及时召开了县政府常务会议，讨论制定了□ xx县城

一是加强组织领导，健全工作机构。为保证此项工作的 顺利开展， 县上及时成立了由县政府主要领导任组长， 县委、县政府分管领导任副组长， 社保、 财政、 人事、卫生、民政、 教育、审计、监察等部门主要负责人为成员的领导小组，具 体负责城镇居民基本医疗保险工作。各乡镇、水洛街道办事 处 xx 县直有关部门也都成立了相应的领导机构，提出了具 体的实施方案和意见，加大工作力度，倒排工作日期，迅速 启动开展工作。社保、卫生等部门加强了工作调研和督查指 导，及时协调解决了工作中出现的一些问题，确保了城镇居 民医疗保险工作的顺利实施。财政、公安、教育、民政等部 门都按照各自职责，为城镇居民医疗保险工作的顺利开展

提 供了强有力的组织保障。

二是落实配套政策，规范工作程序。县政府制定下发了□xx 县城镇居民基本医疗保险实施意见》 ，对城镇居民参加 医疗保险的相关政策作出了明确规定，并组织社保、财政、 人事、卫生、民政等部门，参照城镇职工基本医疗保险的相 关配套政策，及时出台了财政资金配套拨付办法、门诊费发 放办法、参保居民住院管理办法、定点医疗机构管理办法、 药品目录等相应的配套政策，制定了参保人员就医流程、统 筹基金支付和大病医疗救助业务流程、劳动保障事务所与经 办机构衔接流程、经办流程，规范了城镇居民基本医疗保险 的业务流程，为全县城镇居民参加医疗保险提供了优质、便 捷的服务。

四是深入调查摸底，建立个人档案数据库。为了全面掌 握城乡居民人口情况、城市人口就业情况、应参保人员年龄 结构和人员分类情况，县社保局组织 18 个乡镇和有关部门 的干部，会同各基层派出所，集中半个月时间，对各乡镇参 保人员情况进行了详细摸底，分类建立了翔实的档案资料。 社区劳动保障机构工作人员充分发挥协管员的优势，逐家挨 户，上门向参保对象发放参保通知单，动员参保登记。教育 局在 9 月份开学之后，集中对城区 9 所学校学生进行了宣传 动员，共有 3285 名学生办理了参保登记手续。同时，我们 按照信息化管理的要求，对所有参保人员分类建立了电子档 案和个人账户数据库，推动了城镇居民基本医疗保险制度的 顺利实施。

护理工作半年工作总结 半年工作总结篇三

7月12日下午，省档案局机关2016年上半年工作总结会议在局机关七楼会议室召开。局党组书记、局长丁成明出席会议并讲话。

丁成明在讲话中指出，今年以来，省档案局在省委、省的政

府的坚强领导和国家档案局的有力指导下，坚定不移以五大发展理念引领全省档案工作实践，围绕中心、服务大局，扎实推进我省档案工作提质增效，各项工作都取得了新的进展，呈现出档案服务能力进一步提升、档案基础业务进一步推进、档案文化影响进一步扩大、部门自身建设进一步加强等特点。

就进一步做好局机关各项工作，丁成明强调，要加强理论武装，以习xx总书记系列重要讲话精神武装头脑、指导实践、推动工作，认真学习贯彻习xx总书记“七一”重要讲话精神，扎实开展“两学一做”学习教育。

要把握工作重点，在工作中善于把握主要矛盾，注重统筹兼顾，分清轻重缓急，能抓重点、善抓重点和抓好重点。

要着力干事创业，在工作中增强“想干事”的思想自觉，提升“能干事”的能力水平，掌握“会干事”的科学方法，把住“不出事”的底线要求。

要狠抓工作落实，在工作中通过转变作风抓落实，提高能力抓落实，拿出实招抓落实，严肃问责抓落实，确保圆满完成各项工作任务，努力推动全省档案工作提质增效。

局党组成员、副局长罗亚夫、周书生、张辉华，局党组成员、局机关党委书记蒋希霖参加会议并结合分管工作作了发言。

局办公室、馆室处、法规处、保管处、机关党办，省档案局科研所、省档案学校作了汇报交流。

局副巡视员朱虹，局机关全体干部职工，省档案学校、省档案局科研所主要负责人参加会议。

会议由罗亚夫主持。

护理工作半年工作总结 半年工作总结篇四

今年由于受特殊气候的影响，春茶采摘的时间比去年同期推迟10天开采，但今年天气风调雨顺，气候适宜有利于茶叶迅速生长，加之夜雨多白天晴有利于茶农采摘，致使茶叶产量与去年同期比较有所上升，但茶叶价格与去年同期比较持平，产值只有小幅增长，正因为4—9月雨晴天气适宜，造成一芽一叶、一芽二叶很快形成，单芽比例偏小；部分茶农忙于灾后重建，投入到茶叶生产的精力不足，另有部分茶农没有请或请不到采茶工，劳力少，只得降低采摘标准，以采摘一芽一叶、一芽二叶为主，导致鲜叶均价降低（比去年低元/斤）。以上诸因素造成产量和产值增幅比例不对等，即产量增幅较大，产值增幅很小。截至现在，我乡共产名优茶82万公斤，细茶107万公斤，粗茶75万公斤，已全面完成区上下达的任务。茶叶产值达万元，仅茶叶一项就增收581元以上，茶叶已成为我镇农民的主要收入支柱，为促进农业产业结构调整和农村经济发展作出了重要贡献。

20xx年我镇的投产茶园已达15606亩，春茶采摘时，春茶采摘时，用工矛盾十分突出，用工价格达40元每公斤。另外春茶采摘完后外出务工较多，主要输出地有西藏、新疆、青海等，用工价每天都在200—300元左右。由于我镇及附近乡镇农房改造较多，工程也较多，技工工价每天在150—200元左右，杂工工价每天也在80—120元左右。截止12月份，全镇共输出劳务人员2350人，劳务收入达1550万元，此项人均增收585元，今年劳务用工是农民增收的已达亮点。

20xx年，全镇粮食生产大336万公斤，总产量与20xx年持平，总收入293万元，由于种植成本增加，包括人工费、肥料费等，人均纯收入较20xx年下降10元。

养殖业增收形势有所下滑，主要体现在商品猪和仔猪价格方面，但我镇生猪以自繁自育为主，总体形势并没有减收，价

格有所下降，养殖成本增加，使养殖户利润有所降低，1—12月份出售生猪万头，产值1739万元，除去养殖成本，人均纯收入与去年同期比较下降15元。

1、进一步加强引导做好计划，加强增收工作的预测和分析，为全年农民增收工作指明方向，措施上给予保证。

2、加强技术培训提高农民收入，主要是农村实用技术培训和农民外出务工技术培训，同时提供各类招工信息。

3、生猪市场价格较波动，在加强技术培训的同时，鼓励养殖专业户稳扎稳打，利用价格回落期增加存栏数。通过充分发挥生猪协会的带动作用，帮助养殖专业户解决好技术、销售问题，让其放心发展，为下半年增收打下坚实基础。

4、抓好茶叶无害化种植、管理，任务落实到人，保证今年万亩以上优质示范园的建设顺利完成。

总之，农民增收是一个系统性的工作，再好的计划也还是赶不上实际的变化。因此我们只有将农民的利益放在首要的位置，让为人民服务不成为一句空谈，将各项工作做好、做到位才能真正实现农民增收，才能促进我们__镇的整体发展。

护理工作半年工作总结 半年工作总结篇五

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作

技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻‘的思想，开拓进取，不断创新当前

建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于__银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了__行的品牌形象。虽然__行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为__行的青年员工，我们要坚定__行改革的信心，牢固树立’行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造__行良好的的形象，打造__行一流的品牌。为了__行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反鐀给后台科技部门，便于其研究开发新产品彧整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以__行的发展为已任，开拓进取，不断创新。