

民族团结创建活动实施方案(汇总9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。相信许多人会觉得总结很难写？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。

烧结厂个人工作总结篇一

1、我认识到加强政治理论学习的重要性和必要性，坚持把政治理论学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的重要途径。因而积极参加单位组织的理论学习；关注媒体新闻，了解大事要事，增强法律意识；提高政治思想和品德修养。

2、爱岗敬业，坚持原则，客观公正，树立良好的职业道德。在工作中能够坚持原则，秉公办事，顾全大局，服从安排、团结协作，忠于职守。

3、扎实工作、热情服务，增强服务意识，保证服务质量。在本职岗位上发挥出应有的作用。对待来报账的同事，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解。在工作过程中，不刁难同事、不拖延报账时间；对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。

1、负责费用报销单的审核工作。在实际工作中，本着实事求是、细心审核、加强监督，按照财务报销制度和会计基础工作规范化的要求进行审核。为领导把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报。在审核原始凭证时，认真审核每一张凭证，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，果断不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。

2、每月及时做好所有费用支出的会计记账凭证，正确无误的

入对会计科目，做到及时对账，特别是零余额和专项。

3、每月计算发放工资和绩效，及时发放工资条给各科室，以及打印工资表。

4、及时正确无误的计算申报院及顺德共700多员工的个人所得税。

5、每月申报缴纳员工住房公积金，对新入职和离职的员工做到及时增减申报。

6、计算统计院务会议所需各部门科室收入表，同时计算出同比和环比增长率和人均产值。

7、认真做好了照明学会、南方珠宝研究院、华安消防公司的帐套处理，每月按时申报缴纳各种税款，填报各类季度、年终财务报表、并按时报送。

8、以积极负责的态度在保质保量按时完成本职工作的同时，还积极认真负责得及时完成了领导交办的其他临时性的工作和任务，并积极协助同事处理力所能及的日常事务。

1、认真学习财经方面的各项规定及新的法规政策，自觉按照国家的财经政策和程序办事。确保会计凭证手续齐备、规范合法，确保了会计信息的真实、合法、准确、完整，以便发挥财务核算和监督的作用。

2、不断吸取新知识，完善知识结构。努力做到学以致用，融会贯通，理论联系实际，使自身综合能力不断得到提高，工作效率进一步提升。

3、虚心向领导和同事们学习请教，取长补短，提高自己的业务能力。

总结我这一年的工作，还存在着一些不足之处：

1、工作中尽管已经很细致，但难免存在一些小失误，虽然都已及时补救，但还是影响了工作效率。

2、平时忙于工作不善于总结，造成有些工作的付出与收效不成正比，事倍功半的现象也偶有发生。

今后工作中要更加细心，勤于总结，善于思考，改正不足，逐步达到事半功倍的效果。

展望新的一年，我决心立足新起点，迎接新挑战。进一步加强对业务知识的学习和培训，使自身的会计业务知识水平不断得到更新和提高。要适应新形势对工作的更高要求，克服不足，勤奋工作，使自己能一直紧跟单位发展的步伐并做出应有的贡献。

烧结厂个人工作总结篇二

(一)依据x—x年销售情况和市场变化，自己计划将更着手重点在：丰富加强自己的房产销售技能，以及通过和同事之间不断演习与客户之间的谈判或者类似这种销售实战方式来更加完善巩固自己的理论知识，务求不断提高自己的综合素质，也能更好的完成公司的销售任务。

(二)为确保完成自己在新的一年里给自己制定的销售任务，平时应积极搜集市场的信息并及时汇总纪录，不仅如此，对时事新闻和整个市场的动态也要时刻掌握，适时的情况下，自己也要多看一些书籍，不仅可以增加自己的知识面，也多了和客户谈判的内容，不会使谈判单一性，力争比x年上升到更高的一个层面上。

对销售管理中的几点意见

(一)20xx年，希望公司为了配合销售员更好的完成销售业绩，能尽可能快的为销售员提供完善的销售道具(样板间)，便于客户成交并促进销售额的提升。

(二)由于市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□x年领导应认真考察并综合市场行情及销售员的信息反馈，制定出合乎市场行情的三期价格，以激发销售员更大的销售热情。

在银谷的x年对于我来说，是有意义的、有价值的、有收获的一年。我相信：在每一名员工的努力下，在新的一年里银谷美泉将会有新的突破、新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，取得佳绩。

烧结厂个人工作总结篇三

(一)销售部办公室的日常工作：

作为××公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

(二)分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还

比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

(三) 及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

(四) 今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

烧结厂个人工作总结篇四

一、制定财务部各人员的工作岗位责任制，明确部门各人员岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，强化了各岗位人员的责任感，加强了内部核算监督，同时促进了××单位财务各岗位的交流、合作与团结。

二、作为非盈利部门，财务部在合理控制成本(费用)，有效地发挥××单位内部监督的职能上起到了积极、正面的作用。

三、严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责。财务部的主要职责是做好会计核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、《××地方财务管理暂行规定》，认真履行财务部的工作职责。从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到结算××单位的统一调拨、支付等等，每位部门人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行××单位会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

1、加强财务人员的业务知识、会计制度和国家有关财务法规的学习，逐步提高会计人员的专业知识、技能和职业判断能力。

2、做好年终财务总结的各项前期准备工作，做好11年下半年工作计划，工作中遇到不能解决的问题，及时反映，以求得到及时解决。并注重与区的核算××单位和财政局等有关部门的沟通，更好地提高财务服务质量。

3、继续制定和完善各项财务管理制度和内部控制制度，加强财务系统的规范性。

烧结厂个人工作总结篇五

在教师节到来之际，我校以教师节作为向学生进行尊师教育的重要契机，组织学生开展了一系列的庆祝教育活动。让学生获得为人师表的感受，体验教师工作的辛劳，明白尊敬师长的道理，学会自主学习的自我管理。

一、开展教师节征文活动

二、召开“为教师喝彩”教师会议。

在第三十个教师节到来之际，我校田校长以“为教师喝彩”为主题做了教师会讲话。会上，田校长向辛勤工作在教育战线上的教师，表示热烈的祝贺和节日的问候！对我校获得的成绩和荣誉及全体教师的努力工作做出了充分的肯定，并向教师提出了新的要求，要为人师表，做一名多能型教师。

三、号召学生们观察教师一天的工作：上课、批改作业、组织活动、辅导学生等等，了解教师职业的特点和主要工作内容。学生说：过去总认为老师既轻松又威风，往讲台上一站，说说写写就行了，而我们太累了。经过这几天的观察才知道，老师真不容易。别看短短的40分钟，老师们光为此做的准备就远远超过40分钟，还有课下的批改作业、辅导学生再长的时间也代表不了老师为我们所付出的心血，况且老师的工作并不仅仅是单纯的上课。我想真诚的对老师们说一句：老师，您辛苦了！

四、“谢师卡”动手制作谢师卡活动

为杜绝以往为老师购买教师节日礼物的旧习，我校号召学生能够自己动手、自己动脑，为老师做一份小礼物，卡片上写上自己最想和老师说的话，以此表达对老师的敬爱之情。活动培养了学生动手能力，同时也杜绝了购买教师节日礼物的旧习。教师节活动总结。

9月10日下午，我校6年级1班召开了“老师，感谢您的爱”主题班会，班会上，同学们朗诵诗歌，为老师献上一首歌，还为老师献上一束鲜花，美丽的诗句，动听的歌曲都表达了学生对老师的爱。通过班队会活动让学生们与老师的心更近了。

烧结厂个人工作总结篇六

20xx年是全市教师岗位大练兵的落实年和关键年，今年，我校教师岗位培训工作将继续以教师岗位大练兵为契机，以教师专业化发展为导向，以提高教师工作质量水平为中心，努力开展好新课程教师培训、教育技术能力培训、继续教育、远程教育等工作，不断提高教师的综合素质和教育教学质量，以适应新课程改革和素质教育发展的要求。

1、学校把教师岗位练兵融入到了学校的常态工作中，大练教学基本功。做到功在课前，立在课堂，思在课后。要加强教师质量意识管理要通过广泛开“以评促教、以练促学、以带促长、以奖促成”等方式，培养教师课堂教学能力，进一步提高教师教书育人水平。定期开展教师教学基本功大赛，对青年教师教学基本功进行重点的训练和指导。引导教师苦练内功、提高质量。

2、提高教师业务水平和教科研能力。加强骨干教师考核与使用，发挥骨干教师的示范和带头作用，促进学校可持续性发展。加强现任骨干教师考核与使用，开展骨干教师“四个一”活动，即：讲一节示范课，指导非骨干教师一节课，做一次专题讲座或教材分析，写一篇高水平论文或案例。没有获得骨干教师称号的教学骨干，要对照骨干教师评选标准，查找不足，确定目标，争取尽快成为骨干教师，提高我校骨干教师比例，最终提高教学质量。

3、加强学习，形成正确方的案，.欢的理念。组织全体教师进一步认真学好各学科的《课程标准》，明确所教学科在所任年级的具体要求和目标，根据《课程标准》的实施建议灵活

有效地组织好教学工作，努力提高教学的效率。坚持每周三下午的业务自修，记好学习笔记。

4、做好农免培训工作。在11月30日之前，完成了农免培训跟踪问效工作。指导教师完成农免培训作业。保证了质量，保证了时间。

5、发挥骨干教师作用。在10月中下旬，组织开展了骨干教师录像课活动。骨干教师在校内带头上公开课，以个别带动全体，提高教师常态课的教学水平。所有骨干教师都要上一节公开课，并从中选出四名，在全校做公开课，进行示范引领。其中娄春军代表涌泉中学参加了市级录像课评比。辛亚兴等13位教师代表涌泉中学参加了县级录像课评比，都取得了优异的成绩。

6、开展“五个一”活动。每位老师要写一篇师德案例，精写一篇教学反思，备一节好课，承担一节公开课，写一个好的作业设计。青年教师要积极进行经验总结，并及时上传至校园网博客。学期内每位青年骨干教师至少撰写一篇质量较高的教案和论文。通过这些手段强化了教师的学习意识并促进教师反思能力的提高。

7、积极引导教师建立了名师工作室，在网上开辟自己的教育教学研究空间。

总之，本学期，我校的师训工作要继续按照上级主管部门的指示精神及各项要求去做，坚持“以人为本，以校为本，以素质教育为本，研训一体，管训结合”的原则，大力巩固上学期校本培训的经验及成果，把本学年的校本培训工作做到扎实有效有特色。

烧结厂个人工作总结篇七

本人xxx□毕业于xxxx大学，所学专业为xxxx□于20xx年x月x日

开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识。对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司诚信、勤奋、求实、创新的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

工作上，我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据。归纳了行业在电商领域（淘宝）的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化。在京东平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

在学习上，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联系实际。从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

思想上，自觉遵守公司的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，爱护公司的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认

识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要超越的精神，我相信经过努力，工作会越来越做好。

烧结厂个人工作总结篇八

__酒行是一家名酒代理公司，代理酒类产品是__和__。公司自__年成立以来，本着“诚实、守信、服务到家”的理念，努力为广大消费者服务。公司主要客户有__商场、__超市、__超市、__大酒店、__大酒店等__多家，还为政府、企业和社会团体提供优质、优价的酒类产品!在总结了__白酒的发展态势及__和__发展现状后，公司老板果断要求华商酒行全体营销人员与合作伙伴全面实行“直分销模式”，并把“直分销”上升到金裕皖酒业的发展战略高度，保证了华商酒行下半年的全面发展。“直分销模式”作为__年华商酒行的战略思想，对于业务人员及经销商的团队都提出了更高的要求，不断学习，不断提升自己，是__总对自己及每一个业务人员的要求。

一、实习期间的行业总结

酒类行业的终端渠道主要有四种：零售店、超市、商场和酒店（即提供酒类商品消费的各种餐饮店），它们分别在酒类商品终端销售中起着不同的作用。而酒店处于首要位置即领导渠道。

1、零售店：出售的商品多为中低档次。到零售店购酒者多是购买那些正在流行且价位适中（大众价）的酒类商品。他们不是消费潮流的，而是跟进者，或者是与价格因素有关的随意购买者，因而应列到主导消费群之外。

2、超市与商场：超市购酒者大都不是直接消费者。家政管理者是超市的主要客户群，此类购买者往往受家庭直接消费者的影响，指明购买某品牌。所以终端渠道不属于商场超市。

3、酒店：在酒店中点酒，常常会相互影响，酒店之间也相互影响。当酒店里的某个酒类品牌占有一定份额时，这个品牌就形成了在区隔市场和终端领导渠道作用。新品牌要想尽快且全面启动区隔市场，必须在酒店上下功夫。

二、酒店经营现状

餐饮渠道是白酒的主流销售渠道，但是白酒在餐饮渠道的竞争混乱无序：

1、酒店大多都要求赊销供货，而且多数店信誉不佳，风险较大。

2、酒店销售恶性竞争：进店费、专销费、开瓶费、促销费、公关费等层层加价，造成产品销售价远远高于本身价值。

3、利润低。

4、销售费用高。

三、产品定位划定目标酒店范围

1、依据企业的综合情况，找出自己的特色，相对自己的特色假设(虚拟)，将推向市场的主导产品定位，诸如包装、设计、名字、价位等。

2、对目标市场进行全方位粗线条排查，以价位为支点，找出酒店有类似价位商品的畅销品牌，设定为竞争对手(不超过两个，是两个)。

3、对其市场及产品进行细致调查，并将其产品与自己的产品进行细分对比，找出其优势与劣势，同时分析自己虚拟产品的优势与劣势，机会点就会很自然地呈现在面前。

4、在此基础上对自己假设的主导产品进行准定位，然后对目标市场的酒店范围进行绝对值的界定。所谓酒店范围绝对值就是能售自己主导产品的酒店的档次与最低档次之间的范围。然后在绝对值范围内再度调查和筛选，才是有效酒店营销不可分割的有机组成部分。

烧结厂个人工作总结篇九

一、加强学习，努力提高自身素质

我始终把加强学习作为提高自身综合素质的关键措施。一年来，我积极参加机关组织的集体学习活动，认真学习规定的学习内容和篇目，并在业余时间认真翻阅相关文件资料，使自身思想政治素质有了很大的提高，为自己开展各项工作提供了强大的思想后盾。在加强理论学习的同时，重点加强了工作业务知识的学习。在市统计局学习的x年时间里，我努力进取、虚心请教，圆满完成了领导交办的学习任务，并在以后的时间里，积极参加统计局组织的各项学习培训活动，还

利用业余时间，自学了大量工作业务知识，为做好本职工作打下了坚实的基础。

二、恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

一是做好日常统计工作的搜集、整理、汇总、上报和分析工作，确保站前区各项经济数字上报准确、及时，并做好对统计原始数据的规范化整理、存档。

二是做好市政府对我区年度重点工作与经济社会发展主要目标任务考核资料的汇总、搜集和整理，确保年度考核工作圆满完成。

三是积极主动地完成领导交办的其他基础性和临时性工作任务。

工作开始的时候是陌生的，对于我来说是一种挑战也是一种磨练。我从不懂到懂，从肤浅到深入，可以说这个过程是艰辛而美丽的，从工作中我所得到的领悟也很多，对我以后的人生旅途有很大的影响和帮助。通过这一年的工作和学习，我虽然对工作有了一定的认识，进步也很多，但同样存在很多问题。

首先，业务水平不够高，统计是一门很深的学问，学习提升的空间还很大；

其次，工作创新意识不强，独立工作能力比较弱；

再次，工作还不够认真严谨。

针对以上问题，在今后的工作中，我要努力做到：

一、自觉增强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边

的同事学习，逐步提升自己的理论水平和业务才能。

二、战胜年青气躁，做到脚踏实地，提升工作自动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提升自己。

三、认真细心，勤于思考，工作态度要更加严谨，并以饱满的精神状态来迎接新的挑战。