

# 2023年参观四史馆心得 史馆参观心得体会 (大全9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。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 招聘工作总结ppt 工作总结ppt篇一

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

### 二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

### 三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

#### (一)、强化自制力。

## (二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

## (三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

## 招聘工作总结ppt 工作总结ppt篇二

今年以来，政府工作紧紧围绕全年工作目标，特别是面对突如其来的“非典”影响，正视困难，采取了一系列卓有成效的措施，确保了全镇各项工作的持续、快速推进，较好地完成了年初人代会提出的各项目标任务。

### 一、负重投入加快实事建设步伐。

今年以来，我镇以建设现代化中心镇为目标，不断加大城镇建设投入力度，提高集镇建设档次，推进城市化进程。

#### 一是加快了重大工程建设进程。

塘桥医院综合大楼建设是全镇标志性建筑，在坚持质量第一

的前提下，已累计完成投入工作量5600万元，目前大楼主体框架已经完工，正在实施内部装饰和康复广场建设。总投入400多万元、档次较高的鹿苑影剧院已于11月底正式投入使用。完成了妙桥幼儿园改建和鹿苑幼儿园扩建工程，总投资800万元，现已全部完工并投入使用。

二是推进了基础设施建设步伐。先后完成了南环西路、南园路、周巷路、妙桥海虞路、顾家路、鹿苑开发区道路等主干道路铺设工程，实施了青龙路等道路改造，加快了杨塘公路建设进程，全镇今年新做改造各类镇级道路30多公里，用于道路建设的投入超过了3000万元。在加快道路建设的同时，今年我镇还启动了道路交通设施配套工程，在镇区12个路口新建了交通信号灯，并在20个路段增设了交通隔离设施。

三是规范了农村拆迁安置工程。全镇拆迁各类房屋447户，拆除建筑面积11万平方米，拆迁补偿费累计达4800万元。今年政府新规划了胡南小区、何桥小区、银桥二期等安置小区建设，确保了拆迁户的安置。

为使全镇农村拆迁工作更加规范有序，全镇认真贯彻实施全市《农村拆迁补偿安置暂行办法》，维护了全镇农村拆迁安置工作的公开、公正和公平。四是加速推进了危桥改造和河道清理。全镇今年改造农村危桥36座，疏浚镇村河道163条，全长54公里，土方55万方，彻底改善了农村水环境。

五是大力开展了农村实事建设。今年全镇村级实事建设累计投入资金超过了20xx万元，新建改造各类村级主干道近10公里，并创建省级卫生村2个。

## 二、立足增收深化农村产业结构调整。

今年以来，我镇始终把农业增效、农民增收、农村稳定放在全镇工作的重要位置，突出抓好了全镇农民收入的持续稳定增长。

一是巩固发展现有农调项目。政府对全镇7500亩农调面积进行了全面调研，重点抓好了浅水养殖、奶牛、獭兔养殖、无公害蔬菜种植和苗木栽培等特种养殖项目。全镇浅水养殖面积达1800亩、奶牛圈养420头、无公害蔬菜1200亩、苗木3000亩。绿园獭兔养殖基地已达到万头规模，今年新列为市级无公害农产品基地，全镇无公害基地总数达到5个。

二是加快发展标准化农业。今年我镇通过举办各类培训班，加大了对农业标准化建设的宣传力度，累计培训5000多人次，印发宣传资料(material)5万余份。重点对苦瓜菜生产加工基地、黄泗浦健康蔬菜园、绿园獭兔养殖基地、水蜜桃种植基地、浅水藕种植基地和无公害大米生产基地进行了典型培育，做到了基地生产有组织、有台帐、有规模、有制度，为全镇的标准化生产提供了样板。

三是推进了农业科技示范。今年全镇举办农业科技培训班10期，培训人数1000多人次，先后开办了5期科技早市，开展了送技下乡入户活动，有力促进了农民的科学种养水平。今年全镇有3个种养项目获得了市科技局扶持的科研经费5万元。

四是加强了农民经纪人队伍建设。

今年全镇新增加农民经纪人200人，累计达到750人，先后组建奶牛、苗木等农业合作社7家，促进了广大农民有组织地参与市场竞争，增强了农业发展潜能。五是农业产业化进程取得实效。到今年底，全镇已建成各类农业企业16个，注册资金500万元，项目总投资投入20xx多万元，今年实现销售2200万元。通过这些农业企业的发展壮大，对提升农业档次，建立农业基地，促进全镇农业结构调整向纵深推进发挥了带动作用。今年全镇多种经营纯收入2.8亿元，农民人均纯收入7100元。

三、创新理念，探索农村经济社会发展新思路。

今年以来，我镇在加快农村发展，改变农村面貌，增加农民

收入，提升农民生活质量方面积极探索新的路子，创出了新的特色并取得了明显成效。

一是发展土地股份合作制。针对农村耕地急剧减少、农民就业困难的现实状况，我镇今年在韩山村试点实施了农村土地股份合作制，集体提供土地搞好平整，农户入股建房对外招租，土地租金由农户承担，收益归参股农户所有，按照这一运作模式，韩山村通过农民入股筹资建设了面积达4000平方米的外来人员集中居住区，实践证明入股农户收益远远超过了传统种田收益。

二是实施新型农村社区创建。

今年我镇积极响应市委、市政府关于建设农村现代化示范村的号召，在韩山、周巷、青龙创建了三个具有较高标准和较大规模的新型农村社区，配套建设了农民广场、休闲活动场所，并从人性化角度出发，在社区设立了便民、家政、求助等社会服务中心，制订了社区服务指南，为社区居民提供多方面的服务，让农民充分体会到社区生活带来的便利。

四、标本兼治提升城镇管理水平。

今年以来，我镇切实加强了城镇管理力度，特别是三镇合并后，政府统一了中心镇区和街道办的城管标准，落实管理责任，狠抓城管执法，使全镇城镇管理水平得到了明显提高。一是完善了卫生基础设施。镇区现有公厕45只，垃圾中转房35座，各类垃圾箱桶751只，今年又在镇区新建了6只具有较高档次和规模的垃圾中转站，今年全镇在卫生设施方面的投入超过了200万元。

二是健全了卫生保洁网络。今年我镇对204国道和张杨路沿线都组建了专职卫生保洁队伍，做到常年保洁。

同时对全镇43个行政村、3个居委会配备了保洁员356人，包

括镇区环卫人员全镇保洁队伍总人数达到了513人，形成了从镇区到农村的镇村环境卫生管理网络。

三是创新管理方法。为提高城管实效，我镇在镇区和街道办实施了路段管理承包责任制，年初将镇区主干道的管理责任分段公开拍卖给具体环卫人员和镇管队员，政府承担全年管理经费，承包者按政府要求和标准确保路段日常保洁和管理。目前镇区30多公里主干道路全部实行了承包管理制，增强了管理责任，提高了管理成效。同时对设立广告、路边开店、沿街堆放、修剪绿化等行为我镇实行联合会办制度，并下发了《关于市镇管理的若干规定》，规范了城镇管理行为。

四是开展了农村大环境综合整治。对河道清理坚持村月查、镇季考，提高了河道管理质量。加大了农村改厕力度，今年政府对各村改厕实行镇村补贴，至年底全镇农户改厕率达到了85%。

同时政府对各村垃圾箱建造给予补贴，使农村卫生配套设施进一步健全到位。五是加大执法力度，维持良好城管秩序。今年以来我镇经常性开展各类城管专项整治活动，清理取缔乱设摊点230个，对100多个业主实施了严教重罚。特别从9月份以来，我镇还把204国道、张杨路塘桥段纳入了整治管理范围，使沿线面貌得到了明显改观。

五、关爱弱势建立健全社会救助机制。

今年以来，我镇认真排查社会弱势群体，切实制订和完善各项行之有效的帮扶制度，尽力保障困难家庭的基本生活，并为他们自食其力创造条件。

一是建立干部结对帮扶制度。我镇规定镇四套班子每位成员，带领一名机关部门负责人，联系一个贫困户，既要在生活上给予扶持，更要在脱贫措施上给予出谋划策，争取通过干部的帮扶摆脱贫困。

二是落实最低生活保障制。

今年全镇共有426户829人列入了市最低生活保障，全年发放低保金65.8万元，确保了他们的基本生活。

三是实施了贫困户危房帮建。今年全镇对74户贫困危房户实施了帮建，现已全部完成，政府共补助危房帮建万人民款149万元。

四是充分发挥慈善基金扶助效能。今年我镇对一些特困户的基本生活，对一些因天灾人祸等突发事件而造成家庭生活贫困的对象通过镇慈善基金尽力给予了帮助照顾，全镇共发放临时救济36.5万元，解决他们的基本生活或度过难关。

六、依法行政强化社会事业管理。

一年来，政府各项社会事业始终坚持从实际出发，切实维护老百姓的根本利益，做到依法行政。

一是全面实施社会保障工程。今年我镇进一步加强了对社保工作的宣传力度，提高了全镇参保率，到年底全镇农保转城保人数超过了7000人，农民养老保险参加人数达7000人。

二是巩固农村合作医疗制度。今年全镇农村合作医疗参加人数达到了53164人，参加率达76%，比上年提高了25个百分点，到帐基金211.8万元，到帐率92.4%。到目前为止，全镇已有7190名患者报销了医药费144.86万元。三是加强环境保护和安全生产。围绕创建全国环境优美乡镇目标，今年我镇编制了《塘桥镇环境保护中、长期规划》，投资3500万元、日处理2万吨的塘桥污水处理厂一期工程已全面开工，全镇新增绿化面积1679亩，全镇城镇绿化率达到12.5%。

一年来全镇开展了5次安全生产大检查，同时对公共卫生行业开展了专项整治，全镇卫生行业单位卫生许可证持证率达到

了97.6%。上半年我镇还扎实抓好了“非典”防治工作，并取得了阶段性成效。

四是切实加强人口与计划生育管理。健全了镇、村、组三级网络，认真抓好了计划生育常规管理，卓有成效地开展了计划生育综合防治，促进了广大妇女的身体健康。五是进一步规范土地管理和村镇建设。今年以来全镇拆除违章建筑85处，建筑面积4600平方米，查处违法用地17宗，并予以整改恢复。六是防控结合，加强社会治安综合治理。今年我镇新组建了塘桥、鹿苑、妙桥三支专职治安联防队，规范了原有村级联防队建设，全镇专兼职联防队员总数达到了197人，使全镇联防联控网络进一步健全。扎实开展了“平安塘桥”创建和“创无案”系列活动，深入开展了严打整治行动，加强了对外来人员集中居住地的专项清查，确保了全镇治安形势的总体平稳。

总结今年以来的政府工作，还存在着一些不足和问题，突出反映在农民增收缓慢，与当前工业经济的高速增长形成了强烈反差，同时也给社会稳定带来了潜在隐患；面广量大的农村拆迁安置成为当前影响社会安定的重要矛盾之一。如何既有利于经济的持续发展，又有利于保护老百姓根本利益，促进农民收入的快速增长，是摆在当前政府面前的重要课题，需要在今后的工作中不断加以改进。

一、以规划为先导，加快推进城镇建设。

一是中心镇区建设。要加快推进塘桥医院建设，春节前完成主体工程，抓紧康复式广场等配套设施建设，力争上半年竣工并投入使用。加快塘桥片污水处理厂建设，争取上半年完成一期工程建设并正式投入运行。

实施塘桥敬老院和老年公寓建设，搬迁塘桥综合市场。要加快杨塘公路建设，确保8月底前完工并通车。改造人民路、南京路至小麦塘段道路，实施北环路向东延伸工程，开工建设



黄家桥至禄荡村段道路，抓紧完善现有道路配套工程。搞好杨塘公路、南环西路、胡同路和华芳南路绿化带建设。规划并改造镇区水系，确保排水畅通。

二是街道办建设。规划实施鹿苑银苑东路、馨苑路和妙桥中学东路、西路、北街等道路改造工程。在204国道鹿苑半里庄十字路口安装交通信号灯。完成马嘶幼儿园改建和妙桥小学教育楼新建工程，对鹿苑、妙桥中小学校进一步完善配套教育设施。

三是农村实事建设。年内创建省级卫生村7个，全镇实现卫生村满堂红。改造农村危桥20座，使全镇危桥改造率达95%。改造硬化农村主干道30万平方米，使镇村主干道硬化率超过90%。继续实施贫困危房户帮建。

## 二、以富民为宗旨，努力增加农民收益。

当前经济高速增长与农民增收滞后之间产生的矛盾，已成为影响整个社会健康、协调发展的一大突出问题。下阶段我镇在农民增收上将重点寻求三个突破，确保农民人均纯收入达到7200元。

一是在农业产业结构调整上寻求突破。要继续加强对农业结构调整的宣传引导，加大对种养大户的'扶持和业务技术指导，巩固发展好现有大户，进一步发挥示范带动作用。要加大政策扶持力度。调整产调思路，坚持发展规模大、见效快、有特色的生态型农调项目，限制发展粗放型传统种养殖项目，禁止在镇区和开发区范围内发展农调项目。明年全镇争取有2—3个农调项目列入市级示范基地。

二是在促进农民就业和再就业上寻求突破。

一要增强企业富民意识。要加强对企业用工的宣传力度，鼓励、动员、引导各类企业多安置本地人员。今后，政府将探

索与新办企业签订用工意向，明确企业招用本地人员的比例或份额，为本地老百姓的致富多作贡献。

二要转变群众就业观念。针对当前本地人员下岗，特别是新下岗人员不断增多的实际状况，政府将通过各种宣传工具引导广大下岗群众转变传统就业观念，立足勤劳致富，正确对待每一工作岗位，珍惜每个就业机会。

三要培育发展就业中介组织。以镇劳动社保所为主体，进一步规范现就职业中介组织的功能，拓展服务范围，为社会下岗人员提供各类就业机会。要通过社会化运作，鼓励、扶持社会力量兴办职业介绍等中介服务组织，在全社会构筑就业介绍网络，拓宽就业渠道。

三是在增加农民资产收益上寻求突破。当前本地农民收入增长持续缓慢的一个主要原因是收入结构中主要以工资和农作物产出为主，基本没有资产性收益。今后我镇将进一步探索走农村股份制改革发展之路，努力增加农民资产收益。

继续巩固韩山等村社区股份制改革成果，进一步规范改革行为，完善改革程序，充分尊重农民的意愿，调动农民参与积极性。通过典型引路和政府宣传引导，明年全镇新增3—5个村试点实施改革，多渠道增加农民收益。

三、以城市化为方向，掀起社区创建热潮。

随着经济的快速发展，农村城市化建设已是大势所趋，而建设新型的农村社区正是农村城市化的有效实现形式。一是科学确定社区建设规划。根据全镇总体规划，我镇已在镇区及街道所在村和开发区建设影响到的有关村规划了相应的社区建设方案，按照有关拆迁安置规定，明确了现有农房建设要求，严格限制制自拆自建和原地翻建，统一按照规划的小区建设标准，向集镇聚集，实行集中建设、集中居住、集中管理。

二是改善社区生活环境。发展农村社区的根本目的就是为了提高人们生活质量，为此我镇将进一步完善社区各项生活配套设施，充分考虑社区居民的实际生活需要，做到建筑美观实用，环境整洁优美，生活舒适幸福。

三是健全社区服务功能。通过制订社区服务指南，设立社区服务中心、求助中心、警务中心等便民服务机构，确保社区居民在生活中遇到的各类矛盾和困难都能在社区服务机构得到解决。社区通过设立专职服务队伍，专门帮助社区居民代办各项业务，使农村居民充分体验“办事不出村”的现代社区生活带来的便利。

明年我镇规划3—5个村实施星级社区创建，进一步提高农村社区覆盖面，建成全市社区创建先进镇。。

四、以平安为目标，全面实施社会综合治理。

一要切实加强社会治安综合治理。以创建平安塘桥为抓手，加强政法综治队伍建设，巩固现有专兼职联防队建设，组建老年义务值勤队，加强对镇区、主干道沿线、居民住宅区的治安巡查。明年对条件成熟的村、居委会或企业单位、社区都要组建成立联防队、护厂队、护巷队，发挥专业队伍防范职能，压降刑事案件的发生。要进一步健全农村司法调解网络，积极调处好各类农村纠纷，把握好当前矛盾比较突出的拆迁安置等方面的问题，尽力防控群体性矛盾。

二要切实加强弱势群体的扶持。要全面实施最低生活保障制度，使每位符合条件的对象全部列入保障范围。通过镇慈善基金加强对特困群众基本生活的扶持。照顾好困难学生就学，全镇不让一位学生因家庭贫困而辍学或读不起高等学校。彻底解决贫困户住房问题，使每个贫困户都做到居有定所。

三要切实加强社会保障工程建设。要推进实施城镇职工养老、医疗、工伤、失业、生育五项保险，进一步扩大农民养老保

险参保率，全面完成市政府下达参保任务，使全镇城镇职工参保率达到90%以上，农民养老保险参保率达到80%以上。

全面实施农民养老金补助制度，按市政府有关规定确定补助对象，并在所在村进行公示，确保全镇各类补助的公开、公正、公平。贯彻实施新型农村合作医疗制度，全镇无城镇社会保险人员农村合作医疗参加率达到90%。要不断健全规范行之有效的企业欠薪预警机制，包括工程欠薪，防止因欠薪而引发群体性社会矛盾。要建立健全农村社区卫生服务站建设，为农村居民提供基本的卫生保健，根据市政府实施卫生医疗改革的部署，明年要成立好镇卫生管理服务中心。

## 五、以管理为重点，推进社会事业建设。

要严格贯彻执行计划生育政策，健全计生基础管理网络，建立重点对象跟踪管理制度，继续抓好计生常规检查和各项综合防治，加快实施计划生育村民自治。要严格实施环境保护综合治理。

加快日处理5000吨的塘桥污水处理厂一期工程建设和城镇污水管网铺设，实现雨污分流和生活污水的集中处理。要切实加强安全生产，杜绝重特大安全事故发生。要高标准实施绿化规划建设，围绕生态城市创建目标，配合做好市域主干道景观绿化工程建设，加快镇区主干道及镇区、街道办绿化景点建设，实施绿色家园工程，同时抓好农村社区和东渡苑、韩山寺等文化古迹的绿化配套建设，全镇绿化覆盖率达到15%。

要严格土地管理，严禁违法用地，坚决制止违章搭建，规范农村建设行为。要加大农村教育投入，改善办学条件，完善配套学校教育设施，提高全镇教学质量。要繁荣文化事业，全镇有线电视覆盖率超过90%。

## 1.工作总结模板ppt免费

2.免费总结ppt模板

3.免费年度ppt模板

4.免费ppt模板总结

6.工作总结ppt模板免费下载

7.工作总结范文ppt模板免费

8.半年工作总结ppt模板免费

## **招聘工作总结ppt 工作总结ppt篇三**

### **一、对岗位加强培训，提高幼儿园教师的整体素质**

为了全方位提高幼儿教师的业务水平，确保幼儿园课堂教学的有效性，我们对老师进行随时抽查，推门听课，并就当天授课的情况及时给予反馈和指导，同时要求授课者课后对本节课的教育目标、教育过程、活动效果等进行当场反思，通过组织课后评议，共同研讨，比较不同的教学策略，交流自己的教学方法和组织形式，探讨教学中存在的困惑，解决问题的办法等，用新的教育理念指导教育行为，促使广大教师在心理素质方面、制作多媒体课件、综合运用教育手段提高课堂教学有效性等方面有了很大的提高，幼儿的各方面能力也获得了相应的发展。

其次是以课题研究为切入点，积极开展教育科研活动。根据村办园的实际特点，我们制定了《利用山区资源，创设游戏环境》的课题计划，要求各村办园从本园实际出发，制定相应的子课题，并注意引导教师学习相关的理论知识，因地制宜地开展课题研讨活动，进一步探讨如何通过挖掘本土资源，

在创造性操作及游戏过程中激发幼儿对美术活动、游戏活动的兴趣，让幼儿在实践探索、动手操作中创造潜能得以发挥，努力做到将课题研究与日常保教工作有机结合起来。

## 二、不断学习，力求提高整体素质

首先，重视政治理论学习，认真学习“三个代表”重要思想和党的会议精神，深刻领会其精神实质，自觉把它们作为自己的思想理论源泉和行动的准则。努力提高自身的政治思想素质。自觉按照党员的标准严格要求自己，严于律己，团结同志，各方面做好表率作用，有较强的事业心和责任感。其次，认真学习业务知识，及时了解当前课改信息，树立新的教学理念，在努力提高公办园的保教工作质量、提升办园水平方面以及加强中心园和村办园的规范管理方面做了大量的工作，积极为青年教师提供岗位练兵的平台，进一步促进教师的专业成长。

## 三、规范办园行为，提高办园效益

本学期，我园进一步加大幼教工作管理力度，办园效益明显提高。

一是实行统一招聘，加强对外聘教师队伍的管理。我们通过面向社会公开招聘的方式，择优录用了十名热爱幼儿教育事业、具有高尚职业道德和掌握一定教育技能的幼儿教师，及时充实到我校公办园、村办园的幼儿教师队伍中，并要求她们每人与学校签定了为期一年的合同，逐步规范了外聘教师队伍的管理，有效促进了幼儿园保教质量的提高。

二是进一步改善办园质量，投资为幼儿园添置电脑和玩具，逐步改善了办园条件，为进一步优化幼儿的活动提供了物质保障。

三是实行公、村办园幼儿点心的统一管理，使幼儿能吃上质

量保证，价格合理的面包糕点，学校对面包糕点的采购进行了透明、公开、公正的招投标，并与中标方签定了年度定点采购协议书。另外，我们还配合县教育局督促民办园做好有关幼儿安全、手足口病防控工作、教育教学指导工作等。进一步提高了民办园的办园水平。

#### 四、积极开展各项活动，丰富教职工业余文化生活

为营造一个宽松、和谐、快乐的工作环境，调动广大教职工的积极性，工会配合行政积极开展节日活动。元旦前组织全体党员教师开展“趣味”体育活动(夹气球、运报纸比赛);12月召开了退休教师座谈会;春节团拜会。

#### 五、目前存在的问题及今后努力的方向

由于能力水平有限，还存在着许多不足之处。如：作为一名园长，对理论知识的学习还不够深入系统;对深入教学第一线检查指导幼儿园保教工作的次数较欠缺;幼儿园的办园质量还有待提高等。

今后努力的方向：一是继续加强学习，找出差距，不断完善自己，提高自身素质。二是要逐步规范村办园的办园条件，不断完善其设施设备，加强对村办园保教工作、教研活动等的检查和指导，进一步提高办园质量;三是继续加强对城关幼儿园教育教学质量及课题研究活动开展情况的监控，切实提高保教工作质量和课题研究水平。四是继续协助校长督促总务处做好各项采购和招投标工作。努力为学校的进一步发展做出应有的贡献!

希望通过我和大家的努力，使我园再上一个新台阶，做到让家长满意，幼儿开心，打造真正适合孩子的身心健康成长的幼儿园。

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务!

(一)在20\*\*年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)在20\*\*年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)20\*\*年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度20\*\*年下半年，行政部组织召开了20\*\*年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，

对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获



(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

1对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为

是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

## 八、下步的打算

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□cssm大安防的明天更美好！

1.2016年工作总结ppt模板

2.ppt工作总结模板

3.工作总结ppt模板

4.ppt模板工作总结

5.it工作总结ppt模板

6.工作总结 ppt模板

7.工作总结模板ppt

8.工作总结模板ppt模板下载

## **招聘工作总结ppt 工作总结ppt篇四**

党委、政府高度重视计划生育工作，把人口与计划生育工作纳入经济社会发展总体规划，定期研究计划生育工作，保障计划生育投入，提升计生系统服务水平，从人力物力财力各方面给予大力支持，调整充实了计划生育领导小组以及优质服务、村民自治、利益导向、依法治育、“宣传月”、国家数据质量评估等领导小组，组建了以党政领导为组长、各办公室主任为副组长、驻村干部、计生办人员和村干部为成员的5个计生工作宣传组，常年开展计生法律法规及政策宣传、孕前型管理和国家免费孕前优生健康检查、社会抚养费征收、利益导向等工作，对各村、各部门、驻村干部签定了人口与计划生育工作的目标考核办法，奖惩逗硬。坚持“一票否决制”，一年来党政主要领导专题研究计生工作共6次，解决在工作开展中出现的重点和难点问题，使上级下达的各项工作任务得以顺利开展。

认真贯彻执行《人口与计划生育法》和《四川省人口与计划生育条例》等法律法规。严格一孩申请审批及二孩把关上报审批制度，认真开展“阳光计生行动”工作，实行政务、村务全面公开。落实行政执法责任制、公示制、评议制和执法过错责任追究制。在行政执法中，实行“三公开”，即：公

开各种办证程序，公开收费项目及标准，公开计生政务。一年来，共发放生育服务证285人，其中再生育审批13人，执法过程中无集体上访和违反“七不准”和“十禁止”案件。开展行风和优质服务等工作评议活动，使计生执法文明、高效、正确。

认真贯彻执行《流动人口计划生育工作条例》、《全国流动人口计划生育服务管理工作规范》和省、市、县关于流动人口计划生育管理的实施意见。将流动人口计划生育管理纳入各部门、干部的年终目标考核的主要内容。实现流动人口“一盘棋”管理，认真采集流动人口信息，建立健全了流动人口计划生育个人档案，充分利用流动人口信息平台，加强了对流入所在地的计生部门和办事处联系，建立双向管理约束机制。一年来信息接收回复率100%。加强对流入人口的服务管理、验证，简化了流动人口办证程序，提高了办事效率。最大限度的方便流动人口，真正维护他们的合法权益。

我镇把计划生育宣传教育纳入社会主义精神文明建设和公民道德建设规划，以“宣传月”为契机，以宣传生育政策、奖励政策、免费政策、处罚政策等计生法律法规政策为重点，广泛深入开展了“婚育新风进万家活动”、“计划生育宣传月活动”、节假日等宣传活动。开展幸福家庭评选活动，镇党委、政府召开了三次、606人次参加的全体机关干部和村三职干部会，贯彻了县计生工作会议精神，安排布署“集中宣传服务月”活动的相关工作。利用计生重大节日期间开展多种形式的宣传活动。加强了宣传网络建设，在全镇25个村建立了生育文化大院、茶园，创建了邓隆路、付盘路计生文化宣传长廊，不断更新宣传内容，使生育文化大院和宣传长廊更贴进百姓生活，潜移默化群众的婚育观念，为计生依法行政，形成了良好的舆论环境。通过多种形式的宣传，确保达到宣传效果，使计划生育各项政策进入千家万户，人人皆知，努力转变群众生育意愿，提高服务水平和工作质量，稳定低生育水平，构建和谐计生。

镇计生服务站尽最大努力开展计生优质服务，健全了村级计生服务室，建立了育龄夫妇生殖健康服务平台，对全镇的育龄妇女实行了信息化管理。始终围绕“生育、节育、不育”和“三大工程”为重点开展优质服务工作。在生育文化茶园设立避孕药具知情选择栏，在镇计生服务站设立避孕药具知情选择专柜。组织服务对象参加避孕方法“双向知情”培训，受术者根据自己的需要和自己的实际选择避孕方法，与服务站签订知情同意书。加强对避孕药具发放指导及随访工作，健全避孕药具发放网络，积极推行避孕节育、生殖保健新技术和新产品；建立出生缺陷监测干预网络，广泛宣传符合国家孕前优生健康检查的人群到县计生指导站检查，提高出生人口素质；广泛开展育龄妇女孕情、环情监测和健康检查、生殖道感染综合防治工程，开展“十上门、十到人”服务。建立男性参与计划生育和生殖健康的机制，为男性提供保健服务。按《计划生育技术服务条例》规定，对农村实行计划生育的夫妇免费开展技术服务，加强了术后和药具随访工作，无一例手术并发症和事故发生，使受术者高兴而来，安全而归，密切了干群关系。

加强对各村计生专干的业务指导工作，抓好一年一度的计生专干业务培训工作，对计生专干业务实行目标考核。村计生专干随时掌握育龄妇女信息，协同计生办共同建好育龄妇女台帐，做到“日清月结，帐实相符”。抓好对一孩生育服务证及二孩生育证的发放工作，公开办证范围和程序。镇计生办、民政办和村干部，对符合生育对象的及时通知办理，一孩生育服务证办证率100%，二孩生育证办证率100%。实行了微机报表和定期例会报表制度，定期收集群众需求信息，使群众的需求作为决策的主要依据。

认真指导各村开展群众自治工作，及时修改章程及自治公约，全面实行定任务、定经费与奖励挂钩的“两包一挂”责任制，确保群众自治经费人平2.5元到位。

继续深化“三结合”工作，以帮助农民发展商品经济，建立

文明幸福家庭及指导农民少生快富为目标，把开展“三结合”帮扶工作同我镇的农业结构调整政策及新农村政策结合起来，落实优惠政策，认真配合县教育局联系盘石村计生“三结合”工作和我镇规划的解放、双龙村成片帮扶基地，配合相关技术部门，开展培训工作。做到投入到位、措施到位、服务到位，完成了县下达的盘石村“三结合”工作任务，出台了优惠政策，使全镇70户“三结合”户人均增加收入200元以上，取得了少生快富的示范作用。2016年符合条件享受独生子女父母奖励金对象达2560人；2016享受农村部份计划生育家庭奖励扶助政策对象共600人。享受省特别奖扶对象17人，县扶助21人。同时投入1万多元，帮助解决独生子女家庭在生活、生产、生育中的困难，帮他们排忧解难，渡过难关。积极引导了广大育龄群众转变生育观念，走少生快富之路。

计划生育工作要搞好，经费投入是保障。镇党委、政府按照上级要求保证了计生各项经费的投入，收好管好用好计生经费，使计生工作得以顺利开展。2016年，镇财政投入计生事业费按人均8.82元计 42万元已到位；社会抚养费实行“乡征收、县统管、财政监督、全额上划县财政专户”的管理体制，做到当年和往年的社抚费应收尽收，落实好免费技术服务经费。切实加强了计生干部队伍建设，落实了人员和任务，积极参加市、县的业务培训，每月组织村计生专干召开例会，每年对村计生专干进行业务培训，增强了计生干部的计生法律法规意识和政策业务素质，不断地提高了计生队伍整体素质，促进了计生工作的健康发展。

- 1、群众的生育意愿与现行的计生政策之间还存在一定的差距，传统的生育观念在一度时期内依然存在。
- 2、计生干部队伍思想不稳定，工作作风不深入、不踏实。
- 3、外出流动人口多，管理难度大。

4、孕前型管理有待于加强，群众对计生季度孕情环情监测和健康检查及落实长效节育措施政策不完全理解和接受。

5、计生干部队伍老化，不能很好的适应新时期计生工作特别是信息化时代的管理服务工作。

来现在的公司有半年了，准确的说有八个月了，在这半年多的时间里，前期投入的精力比较多，后期做项目做的比较累，也不讨好。我们一方面说产品给出的需求太不完整也太不完善，一方面说老板给的时间非常少，其实我觉得归根结底还是我们自己的能力不够，在需求不完善也不完整的情况下我们完全可以说出来，等到完整后我们才开始做，时间不够也不是理由，也可以提出来如果说非要在这么短的时间内做这么多东西，那么质量我们无法保证，可是当时什么都不说，一切以老板说的为准肯定会很累也会很不讨好，老板既然找我们过来，就是需要我们的专业能力来评估老板的预料不到的事情，而不是一味的按照老板说的去机械式的完成任务，这样的话，也失去我们本身存在的意义了。

做到现在为止，也挺累，有想走的冲动，等待更好的机会，不过更想要的是希望来一个比较厉害的人，把目前的团队带好，把项目做好并做的很舒心，否则，现在的东西是支撑不了很久的，越来越累赘，崩塌是很快的事情。

学习心理学也有一期了，现在离考试的时间也愈来愈近了，昨天看教育学科代表统计考勤情况，说我缺课次数太多，不能去考试，当时也没放在心上，觉得能不能考试都无所谓。后面在群里看到有个同学发邮件给老师后，老师给了他考试的机会，心想既然有机会自己何不争取一下，结果老师也同意了。

学校是个好地方，有梦想，有激情也有美景。但其实去学习，并不是为了拿个文凭，也不是为了结交朋友，也不是为了能学到很多东西，只是为了心中的那个梦想。也许会失去很多，

也许会后悔很多，但重要的是并不遗憾。

最后，要感谢我的亲人，兄弟，老师，同学，朋友以及同事，感谢他们让我成长，给我很多帮助，让我学到很多东西，非常谢谢他们!这次，我决定要感谢一个人，而这个人就是我自己，谢谢!

转眼间入职公司工作已一年多了，根据公司经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将xx年度工作情况作总结汇报，并就xx年的工作打算作简要概述。

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地



面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一步的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合理用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

1.工作总结ppt模板素材

- 2.月工作总结ppt素材
- 3.工作总结ppt素材图
- 4.工作总结ppt素材2017
- 5.半年工作总结ppt素材
- 6.竞聘ppt素材
- 7.工作总结ppt图片素材
- 8.免费工作总结ppt素材

## **招聘工作总结ppt 工作总结ppt篇五**

从事了两年的班主任工作。班主任工作让我尝到了苦与累，但更多的却是幸福与满足。

下面就如何走进学生的心灵这一话题，结合我自己的工作实践谈几点粗浅的体会，与大家分享，希望各位批评指正。

### **一、付出真爱感化心灵**

“爱是教育的基础，没有爱就没有教育。”前苏联教育家马卡连柯这样说。的确，“爱”是班主任工作中的最关键、最重要、最核心的内容。只因拥有对学生那份疼爱，你才会平静地面对学生所犯的过错，才不会认为他(学生)给你找麻烦；只因拥有对学生那份关爱，才不会认为班主任工作繁杂苦累，反而觉得有意思、有意义；只因拥有对学生的那份真挚的爱，你才会想方设法创造性地开展工作，为学生的今天负责，为学生的今后谋化。

这些学生刚一入学时，我就发现我班的一位女孩，别的同学不一样：她不和其他同学讨论题；也不和其他同学一起玩；每天总是心事重重的样子，一点儿都没有十二三岁孩子该有的活泼；上学、放学也总是独来独往。如果你要表扬谁，你也总会听到她的不屑一顾的声音。和她谈过几次，总是我在说，得不到她的回应，收效甚微，就是她开口说话了，也就是说：“反正我就是学不会，我就这样”。看着她玩世不恭的样子我很是心惊，小小年纪的她为何如此偏激，而缺少了本该属于她的天真和快乐。经过了解，我发现其实她的内心非常渴望得到别人的关注，但又因为敏感的自尊心和强烈的自卑心理，使她采取了比较极端的方式。为了改变她的这种心态，我除了经常不露痕迹地和她谈话之外，还在生活上关心她，一有成绩取得，我就在班级里及时表扬她，树立她的自信心，还背地里动员学生主动去接近她，和她一起做作业、做游戏，使她逐渐感受到集体的温暖。这段时间，终于看到了她的变化，变得开朗了一些，和我也亲近了一些。

爱学生的方式方法可能有一千种一万种，但如果方式方法不得当，我们真的很难走进孩子的心灵。我希望我的班主任工作能做到“无痕迹教育”，因为我认为越是让学生感觉不到我们是在教育他，我们教育的效果往往越好。

## 二、营造氛围熏陶心灵

古语有云：入芝兰之室，久而不闻其香，亦与之化矣；入鲍鱼之肆，久而不闻其臭，亦与之化矣。现在我们常说：班风正，学风浓。的确如此，要打造一个良好的班集体，班主任首先要为学生们营造一个和谐的班级氛围。和谐的氛围是提供正常教学秩序的良好保证，和谐的氛围具有较大的传递性，和谐的氛围能感染人的身心健康和熏陶人的心灵。因此，作为班主任，我们必须为孩子们营造出一个和谐的班级氛围。而要想营造出这样的氛围首先要为班级树立一个共同的奋斗目标，这个共同的奋斗目标就是班集体的理想和前进的方向。这个目标就是学生前进的动力。所以我根据班级和年级的特

点，为学生们确立远期、中期、近期的目标，这样逐步实现目标的过程会产生梯次激励效应，形成强大的班级凝聚力。同时在实现班集体奋斗目标的过程中，充分发挥集体每个成员的积极性，使实现目标的过程成为教育与自我教育的过程，每一个集体目标的实现，都是全体成员共同努力的结果，要让学生们在这种积极向上的氛围中分享集体的欢乐和幸福，从而形成集体的荣誉感和责任感。

其次，一个和谐的班级氛围，还必须培养一批团结在班主任周围的积极分子，组成班集体的核心，有了这个核心，才能带动全班同学去努力实现集体目标。这个核心，就是班主任领导下的班委会。从接手这些学生开始，我就有意识地通过开展各种活动，通过观察和分析，挑选一些关心集体，团结同学，学习认真，有一定组织能力和奉献精神的学生来担任班干部。同时我还学习魏书生老师在管理班级时的做法，就是班内实行“分级管理制”。一级管理：七名班委，负责全班各大项工作的监督总结。二级管理：科代表，负责各学科的学习情况，及时辅助任课教师的工作。三级管理：大组长和小组长，分管各组的学习和卫生。四级管理：职责长，负责班内各项小范围工作，如“灯长”“门长”“窗长”等，把班内大小而琐碎的工作分配到个人，使每个人都是官，都是班内的主人，收到了很好的民主激励效应。只有在一个积极向上、学习努力、团结和睦的班集体中，学校开展的各项教育和教学活动，才能收到较好的效果。

### 三、开展活动塑造心灵

苏霍姆林斯基曾说：“在语言已经穷尽的地方，音乐才开始它起作用的领域。那些无法用言语告诉人们的东西，可以用音乐的旋律来诉说”。一个班集体：有书声、有笑声、有歌声，那才是生动活泼的班集体。因此，各种班级活动是对年轻的心灵起作用的不可替代的手段。每一次班集体活动，就是学生向班集体奋斗目标的一次迈进。每搞好一次班集体活动，就是增强班集体凝聚力的一次契机。尤其是那些在表面上看

来取得成绩并不好的活动更能够使学生的心灵得到美好的塑造。

在活动中，给那些取得了好名次的同学颁发荣誉奖；给那些虽然没有取得却尽了自己最大努力的同学颁发敬业精神奖；给那些默默服务的同学颁发精神文明奖……用以激励同学们。

## 招聘工作总结ppt 工作总结ppt篇六

xx年即将度过，我们充满信心地迎来xx年。

过去的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。

值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

### 一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。

总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。

加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

#### 1、经营创收。

酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。

酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。

全年客房平均出租率为%，年均房价元/间夜。

酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

## 2、管理创利。

酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。

酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。

其中，人工成本为万元，能源费用为万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的%、%、%。

比年初预定指标分别降低了%、%、%。

## 3、服务创优。

酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。

因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本

地区同星级饭店中名列前茅。

#### 4、安全创稳定。

酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。

在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。

保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。

在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

## 二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。

结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。

在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。

主要表现在干部员工精神状态积极向上。

酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。

酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。



关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。

店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。

在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。

因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。

在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

### 三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。

这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。

同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

#### (一) 以效益为目标，抓好销售工作

##### 1、人员调整。

酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有名，是同规模星级酒店的2倍多。

酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。

因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

## 2、渠道拓宽。

销售部原来分解指标因人而异，缺少科学依据。

酒店下达的经营指标却难如期完成。

针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年的“销售方案”。

其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。

这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

## 3、房提奖励。

根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以

一定比例提成的奖励。

这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为%。

#### 4、窗口形象。

销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。

其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。

例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。

其二，完善工作流程，确立各种检查制度。

加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。

加强主管的现场督导。

通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。

加强主管和领班的双检查工作。

要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。

今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。

总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的%提高到%，最高日创收为元，最高日平均房价为元；全年接待宾客万人次，接待外宾万人次。

## 5、投诉处理。

销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。

本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。

一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约起，为酒店减少经济损失约元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的`要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。

下半年共创收万元，比上半年增额万元，增幅约为%。

## (二)以改革为动力，抓好餐饮工作

### 1、绩效挂钩。

餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。

在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指

标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。

这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。

如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

## 2、竞聘上岗。

餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。

管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。

当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。

但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

## 3、试菜考核。

酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。

半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。

此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。

餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

### (三) 以客户为重点，抓好物业工作

#### 1、耐心售房。

如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。

然而此房间已被其他客人预订了。

他们在物业部待了一整天。

后来，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。

在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

#### 2、售后服务。

夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。

每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。

解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

### 3、催收房费。

催收房费也是一件难事。

有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

(四)以质量为前提，抓好客房工作1、班组晨会。

为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。

在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

### 2、安全检查。

除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。

从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。

明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。

对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。

全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。

客务部共查出不安全隐患起(客人未关门、关窗起;不符合酒店电器使用规定起)。

(五)以“六防”为内容，抓好安保工作。

1、制订预案。

份、及时签订安全协议书约份。

按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

2、严格检查。

严格检查消防设备设施，提前对烟感系统个报警点进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用;对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

(六)以降耗为核心，抓好维保工作

1、八字要求。

根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。

即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。

维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。



同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

### 3、采购把关。

采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。

坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。

做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

## (七)以精干为原则，抓好人事工作

### 1、合理定编。

名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

### 2、员工招聘。

根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。

由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生人次；登报次、网上招聘次，共计招聘人次。

## (八)以“准则”为参照，抓好培训工作

### 1、店级讲座。

按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、

领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。

全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

## 2、英语授课。

上半年人事培训部每周二、四下午2小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

### 、部门培训。

各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。

例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。

分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。

前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。

培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。

通过培训，员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。

一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。

酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

#### 4、练兵考核。

酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。

酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

#### 四、四星标准，客户反馈，酒店仍存三类问题

一年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。

但不可忽略所存在的问题。

这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。

用四星级酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、设施设备不尽完善。

2、管理水准有待提升。

一表现在管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

### 3、服务质量尚需有优化。

从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。

白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。

反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。

此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。

并将制订新一年度的管理目标、经营指标和工作计划，以指导xx年酒店及部门各项工作的开展和具体实施。

在三个月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个工作月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。

没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不

去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。

作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。

对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。

作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。

眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

1.销售工作总结范文ppt

3.销售工作总结ppt

4.销售半年总结ppt范文

5.销售述职报告范文ppt

6.销售年终工作总结ppt

7.销售半年工作总结ppt

## **招聘工作总结ppt 工作总结ppt篇七**

一□20xx年上半年工作回顾

### **(一)业务情况**

截至20xx年月底，我支行余额达亿元；对公存款余额达万元；累计发卡张；共代理保费万元，实现保险手续费收入万元；完

成基金认购、申购金额万元，赎回万元，银行实现收入万元；销售理财产品万元；短信保有量达到户，新增户；银行自结存  
商易通营结存用户户；pos机结存台，银行自营网点台；累计发  
放贷款笔，金额万元；贷款结余笔，金额万元；实现利息收入  
万元。

## (二) 主要做法

### 一是客户经理营销督导

采取将部客户经理完成任务情况列表，按照升降顺序，由低到高进行督导；按照小组整体完成情况进行督导；对营销目标连续几天变化较小的客户经理进行专门督导。

每日班后和公司部内勤一起与员工交流，询问一天的营销目标、实质进展情况、存在的问题等等。督导不仅仅是简单询问当日工作情况、除了激励员工营销热情，注意收集信息，还要多角度为他们营销创造条件。制定了管辖行员工学习交流办法，采取每周学习内容提前预告，参加学习员工名单墙报公示，定期进行活动小结等。

### 二是签订对账及对账协议

按时与客户对账是防范经营风险有效手段之一，按照要求逐户与客户签订对帐协议，面对一些客户的抱怨和客户变更经营地址查找不到的困境，营业室协同公司部客户经理齐心协力，较好地完成了对帐及对账协议签订工作。

### 三是强合规强风险排查

按照风险排查要求，成立风险排查工作领导小组，营业室业务层面除了按照排查表的要求认真逐一检查外，在行规定时间内完成对所有存量对公账户的开户资料、人行帐户管理系统的录入情况进行全面自查，并对出现的问题进行了整改。

组织员工进行互查，以便达到检查横向无遗漏、纵向标准统一的要求，力求把检查落实到实处。对自查中发现的问题以及日常发生的差错，管辖行定期进行差错点评会，通过大家共同讨论，汲取教训，牢牢树立合规操作观念，杜绝操作风险。

#### 四是加强员工业绩管理

按照员工自己处理业务能力实行等级划分，由营业室主任及员工组成评定小组，定期进行评定，对具备独立完成综合业务的员工给予最高级，每月员工可以向评定小组提出晋级要求，评定小组据实核定，符合标准的晋级，同时对发生定型差错的员工顺序降级。增强学习业务的自觉主动性，不断提升综合能力，让那些高意愿、高技能的员工有更多的学习机会和进步空间，设置专业产品经理(ab角色)，以点带面，学会用人之长，不搞一刀切，做到重点业务和一般业务区分管理，准确高效地为客户进行服务。

## 二、存在的不足

### 1、业务规范化有待加强

根据银监部门和审计和业务部门对我支行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

### 2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，网点员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。



### 3、人员素质有待提高

随着我支行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

#### 三、20xx年下半年工作计划

##### (一) 以人为本抓队伍

二是给员工成长的空间，以工作业绩为提拔员工的标准，让员工与企业同步发展；三是用愿景点燃员工奋勇向前的激情，营造充满关爱的团队氛围，建设积极向上的企业文化。

##### (二) 以业绩为本抓市场

结合客户存款回报情况，分析客户，细分客户群，筛选有实力无回报的客户，拔离到创业部，并重点培养有忠诚度的客户。

一实行优质服务，以真情和实惠赢得客户。要想客户忠诚，要求员工对客户必须首先忠诚，拿出切实可行的优惠方案来，让客户享受“绿色通道”式服务，和“个性化”“差异化”服务。

二是勤与客户联络感情。借助现代信息咨询工具，实施客户跟踪服务，在沟通的同时，让顾客随时掌握最新服务产品，邀请客户参与支行银企联谊座谈会，参观支行的企业文化活动室、贵宾俱乐部、员工训练中心等、让客户全面的认识支行品质和实力，与我们愉快合作。

开发新的金融产品，实行交叉营销，用活业务品种(国际业务带动人民币存款)、以产品多元化服务赢得广大客户的好口碑。

以服务赢得好口碑，既可以提升客户的忠诚度，又可以为企业带来直接的经济效益。忠诚的客户使用企业的产品和服务，愿意为此支付较高的价格，并为企业作有利的口头宣传，进而影响到其他潜在客户的行为。

### (三) 以风险为本抓合规

以风险为本抓内控，构建防范金融风险堤坝。组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

### (四) 以管理为本抓经营

以管理为本抓经营，努力实现经营效益最大化。按照管理理念“自加压力，不进则退”和经营理念“我为人人，共存共荣”在全体员工中牢固树立责任意识和危机意识，管理上发扬逆水行舟的精神，真正实行科学化、制度化和规范化管理；在经营中，真诚服务客户，与广大客户形成利益共同体，同呼吸共命运，多措并举积极应对当前的经济形势及金融市场形势。

20xx年上半年，我支行虽然业绩不甚满意，但是下半年我支行一定会以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成20xx年目标工作任务，取得优异成绩。

面对今年上半年以来经济金融环境的不确定性，我行紧紧围绕“转型发展质量效益”主线，认真贯彻落实省市行长会议精神，着力推进“七大银行”建设，正确处理好宏观调控和自

身发展总量和结构数量和质量的关系，加强风险控制和业务创新，继续保持良好的经营发展局面。

### 一主要任务完成情况：

1人民币各项存款余额万元，比年初增加万元，四行增加额占比%。其中对公储蓄存款余额万元万元，比年初增加万元和万元，四行增加额占比%和%。

2人民币贷款余额万元，新增万元，同业四行占比%。

3实现拨备前利润万元，拨备后利润万元，净利润万元。

4完成中间业务收入万元。

5不良贷款率为%，比年初下降个百分点。

6完成国际结算万美元，结售汇万美元，同比分别增加万美元和万美元。

7实现“三无目标”。

8精神文明建设取得新的进展。

### 二主要工作做法和效果：

#### (一)找准负债业务市场定位，积极把握资本市场变化

随着金融竞争加剧存款分流压力加大的形势发展，及时调整市场策略，通过注入“观念促动机制带动营销推动”等多项举措，加大营销力度，提升服务层次，各项存款保持了持续增长的势头。

1大力实施客户发展战略，积极调整客户及负债结构，努力做大做强做优公存业务。

一是抓住重点，力促机构低成本存款快速增长。年初伊始，就将筹资成本低流动性强的对公存款工作摆到了突出位置，科学分析本行及本地区优质客户群体结构，细化客户层次，紧盯政府机构客户同业客户企业集团客户等高端客户，加强高层公关，通过抓龙头，以点带面，稳内争外，抓大促重的公存策略。同时，注重对财政供电烟草等重点精品客户的精细服务和关系维护工作。至月末，仅等重点大户就增加存款亿元，占全行对公存款增量的 %。

二是优化结构，有效控制负债成本。积极扩大活期存款来源，营销职能部门重点客户活期低息负债。通过积极营销结构性存款等理财型产品，分流转化中长期存款，有效遏制存款定期化趋势。

三是强化市场分析力度，注重存贷款大户资金信息收集，及时掌握资金进出动向，对项目资金实行行内流动，同时紧盯资金环节点，对客户流入的资金协助客户尽快汇入，对流出的资金想方设法推迟减少资金划出。四是做好等企事业单位年金业务的联络工作。五是争揽市场新客户资源。到月末今年全行新开对公帐户共计户，存款余额达到万元，日均存款达到万元。

2争存揽储“二早二快”。即早动员，早行动，快布置，快落实，提早召开全行旺季工作动员大会，使大家早吃定心丸，布置争存揽储工作举措，确保各项措施落实到位。

一是制定旺季工作计划，出台旺季单项竞赛活动，层层签订旺季目标责任书，加大营销人员网点负责人的考核力度，在对客户资源进行全面分析的基础上，增强压力和动力，促进全行责任意识发展能力和执行力的不断提升，举全行整体营销之力，从而形成“上下联动，你追我赶，齐心协力，众志成城”的抓存揽储工作局面。

二是对50万元至100万元以上的客户群实行名单制管理，逐户

跟进，全行共揽入奖励分红款亿元。

三 本文来自转载请保留此标记。 是完善绩效考评传导政策，把考核的共性要求和部门网点自身特点发展定位结合起来，强化机制推动，充分激发各方经营活力，推进经营战略调整的一致性和连贯性。

旺季期间多次刷新建行以来增储新纪录，并得到行的通报嘉奖。四是打造个人贷款精品业务，并以此为引擎，不断延伸营销链条，强化个人信贷市场，培植潜在优质客户，采取每发放一笔贷款，至少为客户提供二只以上的个人产品，把个人信贷业务与其他金融产品实行“打包营销”“捆绑式销售”，培养和提高客户对工行的依存度和忠诚度。全行个人贷款余额亿元，当年新增个人贷款亿元。系统内增量第一。

五是狠抓传统项目和大客户强力营销。依托统一数据分析平台和pbms系统，发掘目标客户，积极开展营销。全行上下严密监控大额存款支取，想方设法加以挽留与控制，尽量减少存量流失。

对大额汇款客户进行积极挽留，尽力将存款留在本行。适时推广留学贷款出国资信证明贷款证明等业务，共销售灵通快线万元，柜面营销代理保险万元，销售基金及理财产品万元。成立贵宾理财中心，设立代理业务专柜和金帐户专柜，分流小额业务，开通中高端客户的绿色通道，对代发工资户实行低金额高业务量收费，加强离柜服务考核引导，有效分流小额业务，提高网点服务效率。

## (二) 抢抓资产业务深度挖潜，适度均衡增加信贷投放

面对国家从紧的货币政策汇率升值和同业竞争进一步加剧给当地经济发展带来的“困难期”和转型升级的“阵痛期”，及时分析形势，认真执行政策，银企风雨同舟，和衷共济，化困难为机遇，牢牢把握经营发展的主动权，贷款增量占四

家商业银行之首。

1多渠道抢滩市场份额。年初制订预案，积极向省市分行争取信贷规模，到月底新增信贷规模已占全市系统规模的1/4。在贷款投放中采取优中选优，重点投放产业政策导向明确发展前景好贷款收益高的公司客户贷款和风险小高附加值的个人客户贷款。至月末，全行级以上优良客户贷款余额为万元(不含资产转让万元)，比年初增加万元，占公司类贷款余额的%。全行累计拓展各类贷款客户家，新增各类融资万元，其中贷款万元，银票及保函等表外融资万元。

同时加大业务创新，拓展信贷渠道，已通过行内银团新增贷款亿元，实施资产证券化万元，仅以上两项实际新增贷款已达万元;还通过票据形式转化信贷规模的紧张，票据融资已增至亿元。

2全方位支持小企业发展。年初开始就按照“一条主线三个重点”，在客户信用评级授信管理贷款审批权限业务流程再造贷后管理要求等环节，进行相应改革，把未进入的市级规模苗子企业纳税500万元以上的企业以及自营进出口金额在100万美元以上的企业列入市场拓展的定位目标，选择了一批综合贡献度大风险小的小企业予以重点扶持，锁定目标客户，及时准入。

全行共拓展各类小企业贷款客户家，新增贷款万元，小企业贷款余额万元，比年初新增万元，同期置换和退出贷款万元。

3立体式防范信贷风险。结合行业信贷政策，突出量化分析，坚持财务因素和非财务因素并重的原则对借款企业的信贷风险测定，判断企业所处生命周期，挖掘新客户，提升客户群的价值活力和我行市场进化能力。

一是提出了风险防汇聚的置换方案，进一步提高小企业的担保方式的有效性，担保能力，提升小企业风险防汇聚能力。

二是加强整体行业，尤其是受宏观调控影响较大的纺织服装行业的监测工作，强化风险控制预防性。

三是加大客户结构调整，积极退出成长性差信用等级低发展前景不明的“二高一低”客户和收益低的贷款，将退出的信贷资金规模配置向低风险高收益的科技创新型及环保型注入。

### (三) 激活产品资源价值战略，全力推动中间业务发展

紧扣宏观经济和资本市场的新形势新动态，深入分析中间业务发展的特点和现状，积极配置资源，开展业务产品创新和整合，深入挖掘产品价值努力发展中间业务。截止六月末，中间业务收入同比增万元，同比增幅%。

1国际业务“顶天立地”。审时度势，确定以国际业务为中间业务发展龙头，紧紧抓住我行核心客户国际贸易量快速增长总量较大的发展机遇，研究企业结算规律，为企业量身定做服务方案，如通过境外代付捷汇通福费廷出口保理增利通及超短期的外汇理财产品的拓展，为中间业务发展提速。共完成国际结算万美元，同比增加万美元，完成计划%，市场占比%；结售汇万美元，同比增加万美元。

2结算账户“开天辟地”。

一是深化服务，增加大客户结算额，以量促增。

二是结算账户扩容，同步放大，已新开结算账户户。

三是对重新协商到期的上门收款代理结算等协议，耐心说服客户，提高收费标准，议价增收，实现结算业务收入万元。

3产品营销“钻天拱地”。

一是抓住黄金保值增值的卖点，加强宣传，采取全行营销定点销售模式，打通黄金交易通道，将“品牌金”作为一个新的投资工具推荐给中高端个人客户，共销售品牌金克实物黄金克账户黄金克。

二是利用总行最新的购买理财产品视同完成对公存款的时机，做好内(客户经理部门负责人)外(企业老总财务)营销，如无固定期限法人理财产品具有操作方便收益相对存款高购买与赎回灵活等特点，目前已被富润泰荣等客户所接受，既使企业在短期内实现资产效益的最大化，也巩固了银企间的良好关系，提升了工行专业服务形象。期间共实现各类理财产品销售万元，形成了国债基金票据贵金属专户理财等一批新的增长点。

4牡丹用卡“铺天盖地”。加强与牡丹卡特约单位业务协作，上门解决疑难问题，提高atm机使用效率，鼓励用卡消费，新发牡丹信用卡张(收表数)，实现牡丹系列卡消费额万元，还在等拓展了牡丹联名卡重要客户，并联合举办了大型授卡仪式。

#### (四) 培育先进内控合规文化，倡导温馨家园和谐氛围

按照省市分行的统一部署，开展了“三增强”主题教育活动，进一步增强全员合规经营意识，深刻认识违章操作的惨痛代价，使全员时刻保持清醒的头脑，真正懂得什么能干，什么不能干，鼓励员工勇于监督举报和制止他人的违规违章行为，使全员真正行动起来，切实做好本职工作，共同构建和谐的内控文化。

一是上半年对个部门网点负责人进行内控防案职责情况述职评议，建立责任考核制度，加大对违规违章行为扣点和经济处罚处理力度，开展内控蹲点活动，听取内控防案工作意见建议，指导网点开展内控防案工作。



二是建立内控管理调查报告制度，定期上报《内控管理调查报告表》，搭建内控沟通渠道，并将收集到的各部门网点在经营管理中的内控管理热点问题，提交内控委讨论决议并贯彻落实。

三是培育内控文化建设。

通过对员工进行内控知识测试，组织参与市分行组织的内控知识行部对抗赛等，本文来自转载请保留此标记。把《业务操作指南》的运用与《员工违规积分》紧密结合起来，用“积分”推动“指南”的运用，切实发挥《业务操作指南》在规范业务操作防范操作风险方面的作用。

通过组织余名员工到绢纺织厂“访艰苦环境，思本职工作”及组织内控防案知识竞赛和测试，开展《忠诚胜于能力》读书活动，开展“精学业务增一流，苦练技能促内控”学习竞赛活动，“六·一一家亲电影晚会”，邀请市分行服务办来行现场指导，到兄弟行网点星级达标学习观摩，制订服务工作手册，提高服务监督检查频率率先在当地金融机构实行了守押社会化改革等多项实践途径，为实现支行又好又快发展，全力营造温馨家园和谐氛围起到积极的推动作用。

三存在问题和不足

在取得成绩的同时，也清醒地认识到存在的问题和不足：

一是存款起伏较大，冲高后又回落，稳定性和递增度不够，增存潜力还有待于挖掘。

三是内控管理中的风险意识和责任意识有待提高，检查整改不到位屡查屡犯问题还存在。四是服务质量提高缓慢，还有待于进一步的改进。

四下半年工作打算

## 1提振精神，切实抓好稳存增存工作。

一是要全力争取财政国库集中支付代理资格，巩固重点客户系统大户合作空间，积极拓展存款新增长点，优化客户结构和存款结构，做好优质大客户走访工作。

二是深入开展个金银证伴侣业务及三卡一市场拓展工作，层层落实，狠抓进度。

三是拟定对个人大客户采用集中管理模式，以更好地为大客户服务，梳理个人客户营销管理系统，在各网点推广应用该系统。组织实施大客户管理办法，发挥支行理财师的营销作用。四是做好奥运前atm的检查，切实提高atm的开机率和正常运行率。五是加大个贷产品理财协议收入转化工作。

## 2摸底排队，做好金融创新文章。

一是弄清当前信贷发放收回底线质量运营状况以及目标客户市场定位。

三是明确下半年和明年贷款市场目标，对全市重大项目进行摸底调查，做好项目储备库工作。

## 3稳步营销，实现全年中间业务收入计划。

一是开办汽车信用卡分期付款业务；

二是拓展现金管理客户户，做好对企业的营销和后续服务；

三是继续做好联名卡的发卡工作，做好联名卡联名卡的前期发卡准备工作。

## 4加快转型，提升网点综合竞争力。

一是做好对支行移址及支行新网点投入使用后的宣传和营销策划。

二是抓紧完成支行招投标流程并装修。

三是支行要拟订营业装修两不误方案。

四是抓紧完成对支行装修施工图设计预算并上报工作，

五是支行移址报批，并确定装修平面图。

六是整合优化业务流程，提高前台产品营销和客户管理维护功能，实施柜面前后台业务分离改革试点。

七是开办本票业务，着力解决现金需求难题。

5细实结合，深化内部控制管理。要切实整改银票合规检查暴露的问题，规范业务，促使健康发展。要加强与的联系沟通，明确双方在代签过程中的收费问题。要抓好不良贷款处置，全力压降个贷不良贷款。

6强势推进，提高整体服务水平。一是继续抓好每月一考工作。二是推进《员工服务手册》，进一步深化细化规范化服务考核。三是等个网点要做好星级网点的申报工作，达标率要求100%。

7强化培训，提高业务技能素质。要在积极参加市分行四大专业培训的同时，加强对柜面员工的业务培训和技能训练，支行将聘请各专业技术尖子产品经理业务能手作为兼职教师，提高培训的覆盖面和培训的针对性有效性。全力组织好全市第届业务技术比赛各项准备工作，加强 本文来自转载请保留此标记。领导，建立组织，发动动员，落实措施，明确争一保二目标。

8丰富内涵，增强企业团队凝聚力。支行工青妇要积极组织形式多样的文体娱乐活动，丰富员工业余生活，做到全行性活动每月不少于一次，同时要进一步深化职工“小家”建设，做深做透“家园”文化。

1.半年工作总结ppt

2.半年工作总结ppt模板

3.半年工作总结ppt范文

4.销售半年工作总结ppt

5.人事半年工作总结ppt

6.半年理财工作总结ppt

7.通信半年工作总结ppt

8.业务半年工作总结ppt

## **招聘工作总结ppt 工作总结ppt篇八**

备课：首先要认真备课，认真钻研教材，哪些地方要详讲，哪些地方可少讲，都要认真思考。在物理课堂教学中，扎扎实实抓好物理概念、物理规律等基础知识的教学，注意讲清物理概念的定义、含义及特性等，根据需要通过举例、作图等手段让学生加深对抽象物理要领的理解。对物理规律的讲解中，要注意引导学生通过分析、概括、归纳等思维活动。备课不仅仅是备教材，而且还要备学生，除了在课堂上细心观察学生的表现外，还应该注意和学生沟通。了解学生的学习情况和性格等，以便更好的促进教学工作的顺利开展。

上课：充分的备教材，备学生，归根结底是为了更好的上课。在教学的过程中，学生是主体，让学生学好知识是老师的职责。上课应力求完成每节课的教学目标，并且及时从学生那里得到反馈。上课时，应根据课堂情况采取不同教学方法，做到随机应变，适时调整，更好的完成教学任务。另外，创造良好的课堂气氛也是十分必要的。

在物理教学中，应尽量列举大量的生活、生产中的实例，向学生介绍现代科技知识，拓展学生的视野，提高认识问题和解决问题的能力。同时加强学生对物理概念的记忆，每讲完一章都要求学生分小组进行过关。在习题讲析中，注意培养学生科学的思维方法和良好的学习习惯，启发引导学生认真审题，挖掘隐含条件等，做到解题过程步骤完整，推理严密。除此之外，每上完一节课都应进行反思，注意下次上课时修正不妥的地方。这样才能积累教学经验，教学水平才有改善和提高。

作业：布置作业要有针对性，有层次性，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透彻的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。此外，在习题的讲析中，选例除了要注重习题的典型性外，更要注意习题的实用性，要结合知识考点进行练习。同时要求学生多看书加深对知识的理解。讲完一章后都要对该章知识进行一次知识检测。

## 二、做好课后辅导工作，注意分层教学。

在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，避免了一刀切的弊端。对后进生的辅导，首先要解决他们心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。要通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。

### 三、在自身素质方面

认真落实学校教务处的一些要求，多听课，通过听课可以学习他人的教学经验，补充自己的不足，利用课余时间学习理论知识，平时多和其他老师交流，沟通，不断提高、完善自己。

### 四、加强反思

反思本学期来的工作，不足之外主要有以下几点

- 2、在教学时，多提些问题，让学生回答，给学生足够的信心和鼓励，并适当地讲一些对学生学习有帮助的技巧与方法。
- 3、不能一味的指责学生，而应该多鼓励。
- 4、讲课时随时注意学生的反映，一旦发现学生有听不懂的，及时给予讲解。
- 5、上课时要求学生多做笔记，把归纳的知识作好记录，复习时能起到很好的作用。

## **招聘工作总结ppt 工作总结ppt篇九**

- 1、充分发挥排球发展学生身体各项素质的特点，培养学生的协调能力及灵活性手指手腕控球能力。

排球对学生的学习主要以基本功训练为主的，各种形式的练习都是为学生在教学比赛合理应用为目的。在训练中我们按学生的特点和技术掌握能力分为两个不同层次的小组：已经有较好基础的学生为一组、其他的学生为二组。这样更易于学生掌握不同层次的技术，进行不同层次的教学。一组同学的主要教学内容的是排球垫传、接发球、三人组合练习等；二

组同学主要学习单项技术，垫球、传球、下手发球。在练习的过程中充分调动了学生的主动性，同时也锻炼了学生“运动型”思维。

## 2、开展竞赛活动。

为了检验学生在排球小组的学习情况，在练习中不断举行排球教学比赛和基本技能竞赛与小组内部的对抗比赛。由于这些活动的开展不仅使排球社团的学生基本功掌握的更扎实，而且更重要的是进一步增强了学生学习排球基本技术和锻炼身体的积极性起到了良好的效果。

## 3、和研究生进行友谊比赛

为了检验我们的教学成果，也为了加强和研究生的友谊关系，与研究生进行了友谊比赛，我们本着“友谊第一，比赛第二”的原则，圆满的完成了与研究生的比赛，达到了预想的效果。

## 4、观看世界杯

为了提高同学们的排球水平，掌握专业的排球技能，我们还组织了观看世界杯活动，结束之后由技术部讲解其中的经典动作，使大家拓展眼界，掌握正确的排球技能。

一学期排球工作在学习即将结束的时候也落下了帷幕，我们在这学期的工作中收获很多，也看到了自己的不足，由于天气，经费等各方面的原因，活动办得不太成功，我们一定再接再厉，把社团办得更好。

霸州收费站位于河北保津高速公路的中心，毗邻106国道，是连接天津、保定、廊坊、任丘等地的重要交通枢纽，霸州站现有团员30人，占全体职工总数的75%，平均年龄24岁，是一支年轻、有战斗力的队伍。

## 一、民主选举支部成员，提高团支部组织活力。

20xx年初，我们对团支部干部的任免进行了改革：首先在职工中进行了民意测验，将职工比较满意的几位同志列为支部成员候选人，然后在支部大会上采用民主投票的方式选出支部书记、组织委员、宣传委员和文体委员，组成了目前团支部班子成员。由团支部书记负责团支部日常行政工作，策划各阶段具体活动，各支部委员各司其职、分工明确，提高了团支部组织活力和运转能力。团支部成员间团结一心，对工作认真负责，起到了模范表率作用，提升了团干部的感召力。

## 二、完善制度建设，规范团支部运转机制。

将“三会一课”制度化，即：定期召开“支部大会”、“支部委员会”、“民主生活会”，及时总结经验，制定工作计划。我站团支部根据工作需要，自己整理搜集了相关材料，编辑成团课教材，采取轮训的形式，由团干部授课，定期组织团员学习，有计划、有目的的对团员进行思想及职业道德教育。

为了完善内部管理，我们还制定了“三制”、“三簿”和“三册”。其中“三制”即：《团内民主选举制度》、《团支部例会制度》、《工作计划及报告制度》；“三簿”即：《团支部会议记录》、《团支部收缴记录》、《支部活动记录》；“三册”即：《团员花名册》、《团干部花名册》、《入团积极分子花名册》。

为了真实、翔实的反映团支部建设工作，我们建立了团支部专项档案，专人负责管理，将团支部工作档案详细分为了12个科目。对团支部工作各开展阶段进行详细记载、备案。

一系列制度的建立和落实使我站团支部工作向积极、健康、有序的方向发展。



三、占领青年活动阵地，发挥团支部战斗堡垒作用。

1、开展“两创”岗位建功活动。

“两创”即：争创“青年文明号”和“巾帼文明示范岗”。

我们在收费站口设立“青年文明号”便民服务台，发放“青年文明号”服务卡，为司乘人员提供地图、药品、热水、修车工具等。在收费广场设“创建青年文明号”灯箱，设置监督台和公示牌。做到六公开，并向社会承诺——依法收费，无三乱现象；文明服务，无忌语现象；站口整洁，保障畅通。设立“违规违纪举报电话”和“规范服务监督电话”。广泛听取社会各届的意见和建议。并且开展“争当岗位能手、号手联动活动”。杜绝违规违纪的发生，文明用语使用率达100%。通过以上举措，我们以规范的行为、文明的服务充分展示了“青年文明号”的风采，塑造了“窗口单位”良好的形象。2002年9月，本站被省职工委授予“青年文明号”。

为充分挖掘女职工自身潜力，发挥女职工特长，团支部与女工委带领全体职工自2002年三月份起，开展了争创“巾帼文明示范岗”活动，极大的促进了霸州收费站各项工作的开展。为提高职工素质，我们实施了“引导教育计划”和“青工比武岗位练兵计划”。其中“引导教育计划”是在每月初根据工作重点和职工普遍存在的薄弱环节制定学习计划，整理编写相应的教材，组织职工利用工余时间学习，在第二个月留营日考核学习成果，成绩记入个人档案，作为日后评优的依据。“青工比武岗位练兵活动”是每季度末以班组为单位进行专业技能、业务知识、内务卫生和队列演练的评比。从几个月来的学习实践证明，这两项学习计划切实可行，提高了整体素质，培养了一大批青年岗位能手和技术骨干，为“巾帼文明示范岗”创建活动奠定了坚实的基础。

成立宣传报道小组，负责宣传报道和板报制作。宣传报道小组成员中女职工占80%以上，做到了及时报道站内工作动态、

宣传工作精神、表扬好人好事等□20xx年度，在《河北交通》、《河北高速》、《保津信息》上发表稿件共计21篇；站内绘制板报38期，在管理处绘制4期，板报小组的两位女职工对板报的绘版进行了研究和创新，摸索出利用水彩绘图及粉笔书写相结合的板报绘版新方法，在管理处组织的板报大赛中获一等奖□20xx年我站被省职工委授予“巾帼文明示范岗”。

同时，配合站内开展特色工作。例如：与霸州市委和当地百姓共同开展协手共创绿世纪活动。共植一片“友谊林”。在当地引起了极大反响，霸州电视台和廊坊电视台均作了相关报道；5.18河北经贸洽谈会之际，我站以良好的精神风貌，严谨规范的工作作风迎送过往的中外客商，得到了社会各届的赞誉；组织捐资助教活动慰问桑园村小学的师生，并捐赠图书及教学用品；邀请霸州市革命老前辈作报告，教育职工“树理想，扎实勤奋干工作”；与霸州高速巡警大队、市公安局密切合作，为我们的收费工作保驾护航，等等。通过一系列活动的开展，使我站的特色工作犹如一道亮点始终贯穿于整个创建活动中，创建活动充满蓬勃的生机。

## 2、实施“六个一”育人计划，提高团员素质。

为了培养一专多能型人才，我们开设了计算机培训班和，从基础知识教起，注重实践操作能力，为保津处实现自动化收费奠定了基础。将英语学习列入年度学习计划，着重口语训练，循序渐进，逐步提高了团员们的会话能力，并在站内宣传板报中开辟“英语学习园地”，采用职工投稿、择优选用、有奖翻译的形式，调动了职工学习英语知识的热情。

## 3、成立“互助小组”、“医药小组”，提高服务质量。

“卫生小组”由站内有医学专业毕业的女职工负责，购置常用药品和简单的医疗器械，解决大家有些头疼脑热还要去跑远路去买药的困难，给职工提供了较好的生活保障。这不仅方便了职工，还方便了过路的司乘人员，虽是一些常用的药

品和简单的外伤处理，却博得了许多的好评。

“互助小组”由后勤女职工组成。购置了熨斗、针线等物品，为全体职工服务，帮助熨整一些衣服及床单被罩等，不仅使岗上人员有良好的工作面貌，而且使内务整理有很大的改观。

#### 4、开展文体活动，为职工提供展示聪明才智的舞台。

团支部组建了各种活动小组：成立“文艺队”，自编小品、相声、歌舞等节目，占领文娱阵地，反映收费站的生活和收费员的心声。团支部集体创作的现代河北梆子《敬礼，我们是青年文明号》在保津处2002年元旦晚会中，得到了专业人士的肯定，获二等奖。团支部选送的歌伴舞《欢乐中国年》在保津处20xx年元旦晚会获一等奖。2004年3月5日，本站“文艺队”作为交通厅唯一的代表队参加了省直系统“庆三八妇女风采展示会”的演出，在人员紧张的情况下全体职工齐心协力不仅保证的正常的工作秩序而且两个节目赢得了各级领导的肯定获表演优秀奖，此次活动充分证明了我站是个“讲团结、讲奉献、讲作为”的集体，职工队伍也是个能打硬仗的队伍；组建“体育代表队”，经常与其他兄弟单位交流比赛，还定期邀请当地企、事业单位来站参赛加深感情，这些体育活动不仅强健了体魄，而且激发了职工拼搏进取的精神，增强了凝聚力。紧张充实、丰富多采的业余生活给职工们提供了展示聪明才智的机会，使职工切实感到收费站不仅是工作场所，也是成长成才的学校。

一份耕耘，一份收获，霸州收费站团支部在上级领导的关怀和全体成员的共同努力下，由稚嫩逐步走向成熟，今后，我们将不断总结经验、弥补不足，加强与兄弟单位之间的交流，争取再创佳绩。

#### 1.团工作总结ppt模板下载

#### 2.ppt工作总结模板

3.工作总结ppt模板

4.ppt模板工作总结

5.it工作总结ppt模板

6.工作总结 ppt模板

7.工作总结模板ppt

8.工作总结模板ppt模板下载