

# 最新母亲节演讲比赛 母亲节演讲稿(大全8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 工作总结ppt排版篇一

自从我进入五彩缤纷的大学，百花争艳的社团深深地吸引着我，于是进入了记者站、社联、红会等协会。我注重个人能力的培养积极向上，热心公益，服务群众，奉献社会，热忱的投身于青年志愿者的行动中！“奉献、友爱、互助、进步”这是我们志愿者的精神，在献出爱心的同时，得到的是帮助他人的满足和幸福，得到的是无限的快乐与感动。路虽漫漫，吾将上下而求索！在以后的日子里，我会在志愿者事业上做的更好、更出色。

在思想上，我积极进取，关心国家大事，并多次组织同学们学习政治精神，希望他们在新的世纪里继续努力，发扬我国青年的光传统，不懈奋斗，不断创造，奋勇前进，为实现中华民族的伟大复兴做出了更大的贡献。

在学习上刻苦认真，抓紧时间，不仅学习好学科基础知识，更加学好专业课知识，在课堂上积极配合老师的教学，乐意与其它同学共同努力，做题目过程中遇到问题及时与他们探讨，希望大家能共同进步。于是，在xx年年上学期获得了专业一等学生奖学金等。

在工作中，我认真负责，出色的完成学长学姐交给我的各项

任务。作为xx级机电班的副班长，我多次成功组织班级活动！在社团里出谋划策，积极参加各种活动，并获得“优秀报道员”称号。

时光慢慢逝去了，活动也一项项结束了，然而青年志愿者一颗为人民服务的心依然持续跳动着，在青年志愿者工作期间，我充分认识到了一名当代志愿者所应承担的责任和义务，更认识到当代一名大学生的未来奋斗目标，为自己能成为一名光荣的中国青年志愿者而感到骄傲和自豪，相信毕业后，这些经历必定会成为以后工作中的动力，促使自己为我国的青年志愿者事业和未来自己的工作做出更大的贡献。

弹指一挥间，又到岁末。在过去的一年里，我忠诚党的教育事业，发扬奉献精神，尽职尽责，教书育人；同时面向全体学生，热爱、尊重、了解和严格要求学生，不歧视、挖苦他们，循循善诱，诲人不倦；要求学生做到的，自我首先做到，以身作则，为人师表。同时处处以《教师职业道德规范》来约束自我的言行，认真参加政治学习，不断提高自身的政治素质。其次，本人能够严格执行学校的作息时光，不早退，不迟到，做到了早出晚归，按时上下班，出满勤，干满点，给学生做了极好的表率。今年9月，被评为“xx市优秀教育工作者”。

在教育教学中，我努力钻研业务，用心探索新的教学思路，新的教学模式。平时认真钻研业务，在教学中本着“教是为了不教”的观念，努力创设语言训练的条件，让学生在有限的时光和空间里主动地进行听说读写的语言活动，使课堂成为学生施展才华的舞台，让学生在“自主、合作、探索”中学习。本学期，曾三次承担公开课活动，并被授予校a级优质课称号，即将代表学校参加市级比赛。我立足课堂，用心提高学生学习的效率，上学期期末所任毕业班学科成绩百分之百合格，受到学校的好评。一年多来，我参与了市教研室的“小报作文”研究，用心和同学们一齐修改作文小报，享受编报、写作的乐趣。在我和学生的共同努力下，学生阅读氛围逐步构成，作文兴趣浓厚，作文进步明显。本学期，

翁昕睿同学“敬老爱老”征文获xx市一等奖。今年，我还担任了xx日报的小工作，平时用心配合报社组织好小活动，每周定期辅导小撰写新闻和习作，并及时把校园发生的重要新闻发到报社。一年来，我辅导的学生和小习作共计18篇发表于《xx日报》教育周刊。

教书务必先育人，工作至今，我一向担任班主任工作，深知德育工作的重要。因此，在抓质量的同时，我不忘对学生思想教育，我把师爱无私地洒向每一个同学。平时，关心后进生的成长，不但在学习上给他们帮忙，更在生活上关心他们，让他们感受到群众的温暖。同时，我努力营造用心向上，凝聚力强的班群众，用心开展丰富多彩的活动，让学生在活动中个性得到充分发展。在我们师生的努力下，班级良好的班风逐渐构成，本学期班级多次获得八项常规流动红旗。

本学期，我还和吴主任一齐负责学校的教科研工作。我努力在青年教师中营造良好的教科研氛围，认真组织好教学随笔的撰写评比、教育论文的组稿、教科沙龙等活动。自我以身作则，平时注重学习素质教育理论以及与教育有关的各种杂志文章。两年多来，坚持写教育博客，及时对自我的教学工作进行总结反思。平时还用心到各类名师的博客去串门，学习同行先进的教学理念，与同行交流工作中的困惑与收获。这一年来，在教育科研方面也小有成果。论文《用阳光雨露滋润后进生心灵》获苏州市班主任论文三等奖，陶研论文《让行知思想滋润后进生心灵》获xx市优秀陶研论文二等奖，并发表于《xx行知》。论文《浅谈“循环日记”教学》发表于《中国教育发展研究》，论文《作文小报——学生习作的快乐家园》发表于《试题与研究》杂志，论文《美在古诗教学》发表于《新课程》。本学期，我还申报了市级小课题《充分利用“作文小报”，提高学生习作水平的研究》。平时，我乐于与书为伴，并加入了松陵垂虹文学社，本年度，共计10篇小说、散文、随笔等文学类作品发表于《xx日报》、《姑苏晚报》、《垂虹》杂志等。另有一篇文学类征文获市二等奖。

回顾一年的教学工作，有过辛酸，有过欢乐；有过彷徨，也有收获。工作我已踏实地做过，成绩已经属于过去。我必须会在不断思索中奋力前行。新的一年，为自我加油！

半年来，在领导和同志们的帮助下，自己在政治思想和工作方面都取得了一些成绩，下面就将教师上半年工作总结汇报如下，敬请各位师生提出宝贵意见及建议。

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

在以后的工作中，请大家给予我监督与建议，我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

以上是我个人 年年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作室枯燥的还是多姿多彩的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了单位的发展做出最大的贡献。在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了2011年的工作。

回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xxx的风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xxxxx和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

自xx年工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，个人能力逐步提高。伴随着公司的发展，我所工作的xx作为

公司的一个设计部门尤为重要。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作不久，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导。

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年7月，我来到xx工作，近6个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我较快地适应了工作。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在行业学习上远远不足，要想做精做好必须得深入业务中去，体会客户的心理和行业的动态。在技术上还有待提高学习。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年□xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为中国教育总网文档频道企业的一名员工，我深深感到\*\*\*\*\*企业之蓬勃发展的热气，\*\*\*\*\*人之拼搏的精神。

1. 工作取得成绩： .....
2. 工作中存在的不足.....
3. 新一年的展望.....

## 工作总结ppt排版篇二

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，分流转化为中长期存款，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。

## 工作总结ppt排版篇三

### 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！

## 工作总结ppt排版篇四

工作总结ppt结尾该怎么写呢？该注意哪些事项呢？下面下边为大家提供的是有关于工作总结ppt结尾案例，希望能帮助你。



2、第一页-目录。主要汇报的内容：

(1) 工作概述

(2) 半年销售情况-最好做成柱线图。柱子表示实际数，折线表示增长率

(3) 去年或前半年同期比较。

(5) 销售团队各个销售人员的贡献比较分析

(6) 销售短板分析-不同的产品，畅销或滞销的原因分析

(7) 销售团队的培训与考核

(8) 下期的工作计划

3、根据以上内容每个项目做个一至两页即可，并且可根据情况将老总想要关注的信息进行适当的说明。

4、别忘了在后面加上“销售部需要获得公司的支持”等内容

5、最后做一个漂亮的封底，写上“谢谢聆听”或“thanks”之类的话语。

一、回顾工作思路

狠抓基础管理

持续推动产说会

配合一季度政策

引发增员高-潮

## 二、配合的工作举措

村组产说会 18场

创说会/入职教育 4期

保代班 4期

衔接培训 4期

保费 80万

创说会人员 60人

保代班 40人

通过人数 30人

上岗人数 20人

## 四、工作总结——得

1关注产说会事前事中事后的准备工作，成功运作村组产说会，最大程度地调动外勤队伍的积极性。

2扶强亦扶弱，保证营业区没有哪一个部门拉下后腿。

3通过会议经营，不断宣导增员观念。树立长远目标，跟踪规划，“一枝独秀不是春，满园春色花满园”建立周四创说会惯性。

4村组产说会与增员村干部同步进行，开一场产说会就增员一个小组到位模式初见成效。

5高层管理思想统一，你追我赶互帮互助。会议氛围浓烈，参

与感强，营业区开单人力新增数据明显上升，明显减轻电话追踪压力。

工作总结----失

1、产说会全面开花，安排与协调工作还存在着摩擦，兼讲队伍急待加强，培训迫在眉睫。

2、亲情化管理仍然大于制度化管埋，只知道增员还没充分重视学习，衔接培训力度还存在一定压力。

一. 停售万能工作思路

1、理念沟通

抢收入---月收入过万元

抢时间---4月25 停售，时间就是金钱

抢机遇---机会稍纵即逝

抢新高---个人10万, 小组30万, 部门50万, 营业区300万

抢勇气---放大格局, 加大自身压力

抢速度---抢市场争开村组产说会

抢氛围---个个活动、人人开单、人人有收入

抢资源---动起来赢得最大收入

2、资源支持

向中支争取硬件资源，培养三套讲师班子, 确保每天产说会配置到位

会议经营,分析产说会,强调事前,事中,事后细节化,督促产说会质量

战报当天及时传达,达成中支激励方案

二季度红色之旅军令状成员电话追踪与专题早会

每周日上午产说会,下午创说会,充分利用每一次资源

四月万能停售口号

挑战无极限

再攀新高峰

工作总结格式一般分为:标题、主送机关、正文、署名四部分。

(1)标题。一般是根据工作总结的中心内容、目的要求、总结方向来定。同一事物因工作总结的方向——侧重点不同其标题也就不同。工作总结标题有单标题,也有双标题。字迹要醒目。单标题就是只有一个题目,如《我省干部选任制度改革的一次成功尝试》。

(2)前言。即写在前面的话,工作总结起始的段落。其作用在于用简炼的文字概括交代工作总结的问题;或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过;或者将工作总结的中心内容:主要经验、成绩与效果等作概括的提示;或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。其目的在于让读者对工作总结的全貌有一个概括的了解、为阅读、理解全篇打下基础。

(3)正文。正文是工作总结的主体,一篇工作总结是否抓住了事情的本质,实事求是地反映出了成绩与问题,科学地总结出了经验与教训,文章是否中心突出,重点明确、阐述透彻、

逻辑性强、使人信，全赖于主体部分的写作水平与质量。因此，一定要花大力气把立体部分的材料安排好、写好。正文的基本内容是做法和体会、成绩和缺点、经验和教训。

1) 成绩和经验这是工作总结的目的，是正文的关键部分，这部分材料如何安排很重要，一般写法有二。一是写出做法，成绩之后再写经验。即表述成绩、做法之后从分析成功的原因、主客观条件中得出经验教益。二是写做法、成绩的同时写出经验，“寓经验于做法之中”。也有在做法，成绩之后用“心得体会”的方式来介绍经验，这实际是前一种写法。成绩和经验是工作总结的中心和重点，是构成工作总结正文的支柱。所谓成绩是工作实践过程中所得到的物质成果和精神成果。所谓经验是指在工作中取得的优良成绩和成功的原因。在工作总结中，成绩表现为物质成果，一般运用一些准确的数字表现出来。精神成果则要用前后对比的典型事例来说明思想觉悟的提高和精神境界的高尚，使精神成果在工作总结中看得见、摸得着，才有感染力和说明力。

2) 存在的问题和教训一般放在成绩与经验之后写。存在的问题虽不在每一篇工作总结中都写，但思想上一定要有个正确的认识。每篇工作总结都要坚持辩证法，坚持一分为二的两点论，既看到成绩又看到存在的问题，分清主流和枝节。这样才能发扬成绩、纠正错误，虚心谨慎，继续前进。

写存在的问题与教训要中肯、恰当、实事求是。

(4) 结尾一般写今后努力的方向，或者写今后的打算。这部分要精炼、简洁。

(5) 署名和日期。署名写在结尾的右下方，在署名下边写上工作总结的年、月、日，如为突出单位，把单位名称写在标题下边，则结尾只落上日期即可。

简而言之：

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。那么，工作总结怎么写？个人工作总结的格式是怎样的？详情请看下文解析。

## (一)基本情况

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。具体可以参考部分工作总结范文。

## (二)写好总结需要注意的问题

1. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

3. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重

要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。另外，在结尾处也可以附上下一步个人工作计划。

1.ppt工作总结结尾语

2.年度总结ppt结尾

3.年终总结ppt结尾

4.ppt总结结尾怎么写

5.二战ppt结尾总结

7.工作总结 ppt

8.it工作总结ppt模板

## 工作总结ppt排版篇五

一周工作总结一、工作的总体感受一周的工作总体感觉是很充实，每天都是那么忙碌，虽然总是重复做着同样的工作，但还是从这样不断重复的工作中明白了耐心、细心、克制情绪的重要。

这是像我这种刚毕业的年轻人最缺少的东西，也是工作中最宝贵的东西。每天只要开始了工作，就会有络绎不绝的应聘者来参加面试，形形色色的应聘者对面试做出的反应和表现让我从多个角度观察每个人的综合素质，这也是最能考验自己专业素养的时候，总是提醒自己一个一个来，一步一步来，少出错误，尽求专业化，旁边同事的工作也给了自己支持，我们是在一起完成工作，不是自己一个人，更重要的是，我的主管从一点一滴的在给我帮助，耐心的指导我完成一项又

一项的繁琐的工作，在这里，我十分的感谢我的主管，孟向前。刚开始，由于不熟练和对一些商品的不了解，自己工作的速度很慢，有时还手忙脚乱。经过一周的工作，对电脑的一些操作和对产品一些信息的了解逐渐加深，工作的效率也有了一定的提高。为了能迅速熟练掌握相关技巧就得多练习，多遇到一些问题，就会多改进，多进步。一周的工作没有想象中的枯燥乏味，每天都会遇到新的问题，要向主管和同事请教问题，当然也会给自己带来思考。二、工作环境的感受对于公司的工作环境，自己还是满意的，拥有宽敞明亮的办公场所，有一排排整齐的办公用具，宽松的工作氛围让自己感到舒畅，这也是自己最想要得到的，能够发挥出自己的能力。

刚来的第一天，热心的主管帮我引见了公司的一些领导，他们让我有一种亲切感，都给了我一些鼓励，希望以后能从他们的身上得到一些指点，对工作的，对人生的。有时工作紧张，我们总能找到轻松的话题让气氛变得轻松起来，让我们的距离越来越近。三、工作岗位的认识目前，自己所在的工作岗位是综合管理部人力资源专员，岗位最需要的是耐心和细心，能够处理好自己的情绪，能够在重复的工作中调整自己。对于系统的操作要熟练，对一些产品信息要有一定的了解，不断提高服务效率和服务质量。四、对工作的观察通过一周的招聘工作，根据自己的观察，……………五、自己的工作定位，就应该把自己的本职工作做好，尽快熟练办公工具操作技能，熟悉解决一些执行问题的流程，提高工作效率，在工作中端正自己的工作态度，保持热情。利用服务在第一线的机会，培养自己细心、耐心的心理素质，促进与不同商户之间沟通能力的提高。五、自己在工作中的不足一周的工作，也发现了自身的一些问题：打字速度慢，；有时工作中出现走神，导致错误出现；人多时，有时还是出现了情绪急躁等。在以后的工作中自己将针对这些问题不断改进，多与同事交流，多向同事请教，多与客户沟通，减少和杜绝一些问题的发生。六、接下来的工作打算经过一周的工作实践，自己慢慢的熟悉和适应了普通票开票处的工作，但还需提高服务效



率。提高开票的操作效率，降低出错率，纠正工作过程出现的急躁情绪是接下来工作中自己需要改进的。与同事进行深入交流，不断学习和总结工作中经验。七、对赛格电子市场市场部的总体了解市场部作为赛格电子市场分公司的主体，是赛格电子市场的运行中枢，主要负责对赛格电子市场的现场管理、消防安全、环境卫生、消费者\*、配套服务、零星资源收入管理等管理工作。

市场部是保持赛格电子市场分公司正常运转的核心部门，市场部的工作质量，关系到分公司的运行质量，也是直接关系到分公司业绩的重要部门。对于市场的现场管理，安全是市场部每天都要重视的工作，不管是主要的安管人员，还是市场部其他人员都有责任维护市场的安全。对于市场部的一些岗位的工作如：物流中心、投诉办、电工班、内勤组、楼层经理等自己还未深入了解，在以后的工作中将慢慢熟悉。七、赛格电子市场分公司总体观察。

赛格电子市场分公司作为深圳赛格股份有限公司的主要控股投资企业，赛格电子市场的经营状况直接影响到赛格股份的发展。

赛格电子市场作为深圳早期发展起来的电子市场，对于深圳，对于中国，乃至整个亚洲都有一定的影响力。赛格电子市场分公司作为一个电子市场的管理者，主要的顾客就是商户，商户的经营状况直接体现了赛格的服务质量。由于中国it市场的扩大，许多类似赛格的电子市场也加入到竞争的行列中，使得赛格的市场份额相对缩小。更甚的是，最近几年中国电子商务市场的发展，使得实体电子市场面临巨大的挑战。太平洋电脑网、it世界网、中关村在线、天极网等一大批网络电子服务平台相继出现，不断削弱了像赛格电子市场这样的实体市场。

现在赛格电子市场的模式就像现在的一些购物商场，里面有很多商户，卖着不同价格的商品，不同档次品牌的商品都有。

随着市场的发展，一些商场转变了自身的发展定位，在深圳地区，万象城、益田广场、还有最近才开业的京基，都向高档购物场所靠近，他们要求进驻的客户是世界知名品牌的，商品一般价格都比较高，针对的都是中高层收入人群。所以赛格电子市场在日益激烈的竞争环境下，为了能够持续发展与增长，转变发展方式就尤为重要了。赛购网、赛格电子网的建立，为赛格电子市场的持续发展奠定了一定的基础。赛格电子市场的经营主要面对各个商户，对于商户的管理就尤为重要了，而商户信息的收集与分析，对于赛格市场以后能提供更好的服务，促进电子市场的发展具有重要作用。谢谢阅读!不妥之处，请批评指正!

## 工作总结ppt排版篇六

区直属机关党委：

一、领导以身作则。在民主评议活动中，局党支部委员积极参加党小组活动并积极发言，谈思想认识，谈工作感受，谈责任意识，主动剖析自身问题。局党支部书记、局长方仁文同志结合自己入党几十年的工作历程，深刻地感受几代党和国家的领导人为人民利益奔波在大江南北、田间地头的鞠躬尽瘁忘我工作的精神，深刻感受到党有这样的领导人，说明我们中国共产党是一个伟大的、光荣的、正确的党，作为一名领导干部，只有扑下身子认真工作，完成好党交给的工作才能对得起党几十年对自己的培养。所有党员都积极参加所属党小组活动，大家踊跃发言，向党组织汇报思想和工作，既讲成绩，也找不足。通过批评与自我批评，党支部对全局党员的作风状况有了全面认识，党员个人也从中接受了教育，找到了差距，明确了目标，振奋了精神。总的看，我局党员队伍是一支政治合格、业务扎实、作风优良、廉洁自律的队伍。

二、认真组织学习。党支部(党小组)把学习有关文件作为评

议的首要任务，使学习贯穿于评议的始终。党支部首先组织党员认真学习，统一思想，提高认识，要求积极参加民主评议党员活动。在民主评议自我总结前，党支部又一次召开全体党员大会，认真学习了《中国共产党章程》，要求党员严格按照党员履行的八条义务进行自我剖析，实事求是地写出自我总结。由于在评议中重视了学习，党员觉悟有了进一步提高，主题明确，总结认真，剖析较深，整个评议工作效果较好。

三、评议重视质量。在自我总结的基础上，党支部召开了党员大会，每个党员对照党章规定的党员标准和“三个代表”重要思想的根本要求，联系自身的思想和工作实际，认真进行了自我对照检查，实事求是解剖自己，查找自身存在的主要问题和不足。除1名党员外出培训缺席外，其他党员在自评的同时，党员都能从团结与帮助的愿望出发，积极开展了相互批评，许多同志做到了批评别人，语言诚恳，对事不对人，不带个人恩怨，帮在思想上，助在缺点上。接受批评态度虚心，认真听取，敢于认识问题，勇于纠正错误。党支部抓住党员思想上存在的问题，在加强教育的同时，重视了民主评议的质量。要求每个党员的自我小结写好后交党支部逐个审查，凡不符合要求的重新书写直至审查合格为止。评议时，每个党员宣读自我总结，然后再进行自评和互评。达到党组织满意为止。为确保不漏一人，外出培训的党员归队后，由党小组组织其“补课”。

四、评选优秀公正。按照局评选优秀党员方案，各党小组将推荐名单报局党支部，由支部逐个讨论，按照党员数的1%名额，评选出优秀党员。各党小组积极开展小组评议活动，推荐了5名优秀党员，经局支委会研究，同意方仁文同志、廖剑龙同志为优秀党员。

附：

1、民主评议优秀党员表(方仁文、廖剑龙)2张

## 2、民主评议党员情况统计表

二xx年九月十三日

1、开展学习教育活动。11月3日县残联党支部组织全体党员学习：“解放思想难在哪里？”，11月7日，党支部组织党员学习“党章”，11月14日，组织学习阳宗海水体污染事件的警示教育，11月24日，学习党的会议和党的十七届三中全会精神，11月27日，学习“关于建立民主评议党员制度的意见”，12月2日，学习全县党建工作会议精神，12月1日，学习党的十七届三中全会精神，12月15日，学习“建设社会主义新农村：推进农村改革的发展任务”，等等。

2、进行自查，写好自我总结。每个党员在学习的基础上，结合自己一年来的思想、工作、学习、团结、廉政等方面的情况写好自我总结。

3、进行党员民主评议工作。11月27日，在学习的基础上，开展党员民主评议工作。一是由党支部书记崔玉华做县残联20xx年党支部工作总结，崔玉华从强化学习，着力加强党支部的思想政治建设；以加强作风建设为突破口，狠抓党支部的制度建设和内强素质、外树形象，加强自身建设；开展各种丰富多彩的活动；存在问题及下一步的工作建议五个方面作了总结。二是开展自评、互评、支部评议。每一位党员本着实事求是的原则，对照自我总结，开展了自我表现评议，重点从学习党的路线方针政策和党的纪律、党章、党的会议精神的学习方面；按时缴纳党费团结同志方面；遵纪守法方面；努力工作方面；廉洁自律方面；个人存在的问题方面进行自评。在互评方面，每一位党员站在肯定成绩，找准问题，用党员的标准对照评议，既团结紧张，又严肃活泼，统一了思想，提高了认识，增进了团结和友谊，加强了沟通。最后，全体党员一致表态：新的一年，一定要认真学习党的各项方针政策和党对党员的各项要求，按党员标准严格要求自己，尽心尽力尽职尽责地做好残疾人的各项工作，遵守党纪国法，发挥

党员的先锋模范作用和党支部的战斗堡垒作用。

4、开展表彰活动。县残联党支部通过开展自评、互评和支部评议，参会的五个党员中，普忠芳同志评为优秀党员，崔玉华、张会芬、马继伟、郑学慧评为合格党员，。

## 工作总结ppt排版篇七

### 一、新农村项目建设顺利完成

1、为丰富村民的精神文化生活，以西沟为试点，村前铺设200平方米的篮球场、老年活动室、为村民提供了体育文化活动场所。共计投资235000元。

2、争取上面项目资金与发动群众集资共投入34万元对西沟试点村的道路进行了硬化，硬化面积将近7000平方米,大大方便了村民的日常出行。

3、建立农村网络文化站，配备电脑四台，为村民提供农业科技信息;为党员干部及村民的学习、培训提供了方便。

### 二、增加村民福利及教育投入

1、我村委会通过补贴鼓励村民参加农村合作医疗保险，参保人数达2937人。

2、带领党员干部给村里的孤寡老人、病人捐款，为他们排忧解难。联系本村老板对全村困难户、低保户、军属家庭等送去新年的慰问与祝福,每年对全村老人、特困户发放200元/人的慰问金。20\_\_年春，通过多方集资建起敬老院，孤寡老人得到妥善安置。

3、为了培养有知识、有技术的人才，从“科学发展观”的战

略高度出发，实现“科技兴村”的目标，“两委班子”决定，加大支持教育力度，对在高校就读本科的学生，每生补助1000元，避免了孩子因交不起学费而辍学的情况发生。

三、因地制宜，全面做好农业保障工作，不断拓展林业产业链。

1、充分利用本地优势，大力发展甘蔗耕作，20\_\_年底从原来的500亩增加到1600亩。

2、以科技兴农为突破口，全面实现增收。20\_\_年，我们村委会为农民提供农业技术交流的舞台，把的农业技术带进田园里，过去的一年，我们全村委会的农业产量平均增收6%。

3、20\_\_年在镇领导的帮助下，引进一间综合木料加工厂，两间木板厂，合计引进资金两百多万元。这些企业的入驻将进一步壮大我村集体经济，及解决农民的就业问题。

四、严格执行村务公开，规范村委会财务管理。

村务公开工作。村务公开是保障农村稳定的重要环节，我村委会严格执行上级的有关规定，有效地保障了村民对村务的民主决策、民主管理、民主监督。落实有关财务制度、堵塞漏洞，防范于未然。

五、做好计生工作，完善计生信息管理系统

20\_\_年我村委会计生工作在村党支部和上级政府有关部门的支持和指导下，建立计生信息系统，并实行计划生育多个优惠政策，促进计划生育工作的顺利进行，完成了上级下达的各项计生任务。

六、维护辖区社会治安稳定

我村委会在上级部门的正确领导下，根据上级精神要求，结合本村委实际情况，认真地开展工作以维护地方稳定。积极配合派出所的治安巡逻工作，为其日夜巡逻提供有力保障，有效地阻止和控制了案件的发生。

## 七、存在问题

- 1、村内卫生还不够清洁，村民的环境保护意识也有待进一步提高。
- 2、缺乏实施有力的致富举措。
- 3、农村基础配套设施尚不够完善。

同志们，回首过去，展望未来，我村委会将以社会主义新农村建设为契机，继续贯彻落实科学发展观，坚持“依法行政、村民自治、优质服务、政策推动、综合治理”的工作方针，以西沟为龙头，带动全村委会早日实现社会主义新农村建设的总目标。