

# 最新幼儿园大班班级计划与总结(大全5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 等级岗位技术工作总结篇一

总行授信评审部认真贯彻总行工作会议精神，以科学发展观为指导，以我行改革和发展的现状为基点，积极推动我行经营体制和增长方式的转变。我部根据总行领导的安排，在深入研究本行实际情况、本地经济特点的基础上，借鉴他行先进的授信管理经验，尝试建立适应我行发展实际和管理体制的授信业务评审体系。同时，深刻领会总行的工作意图，落实总行制订的工作思路和方针，重塑授信管理体制，提高授信评审的专业技术水平，主动、认真地履行好部门职能，强化授信工作的尽职监督和合规建设。

改革与发展，对授信评审部的工作提出了一个迫切的命题，那就是建立一套什么样的授信评审体系，如何建？要解决这些问题，首先要解决的就是授信评审部的定位问题、授信评审部每一位员工的个人素质和授信评审部的整体素质问题。

首先，我部加强与改革领导层的沟通，深刻研究和领会改革的整体思路和精神，切实明析我部在全行授信管理工作中的定位和职能，明确内部分工，保证整个授信管理体系的严密和协调有序，为我部授信评审与管理模型和操作架构的建立打好依据基础。

引，建立授信评审模型与操作架构；二是与有关部门协调沟通，对授信评审模型与操作架构进行论证，一方面完善授信评审

模型与操作架构;另一方面使有关部门了解本部在授信评审模型与操作架构中的角色和作用,为进一步细化操作流程打好基础。三是进行穿行测试,调整完善授信评审模型与操作架构,并做好与下线部门和上线部门的衔接。再次,根据授信评审模型与操作架构,以及我行授信管理工作的审慎性要求,细化授信评审部内部岗位分工。一是要完善内部岗位的设置,做到分工明确;二是要明确各岗位的职责,做到权责明确;三是要建立问责制和责任追究制。同时,针对不同的信贷产品,建立相应的管理制度和操作流程,明确授信评审的重点、难点,要细化评审工作的操作流程,建立科学严谨、可操作性强、有利于业务发展,并符合审慎性要求的评审流水线,并明确各个环节的责任和责任人,同时建立严格的责任追究机制。

企业信用等级评定是统一授信的前提条件,根据总行领导安排,我部的负责安排企业信用等级评定工作,由专门人员负责。一是要加强学习,针对性的培养企业等级评定方面的人才,切实提高我行人员企业信用等级评定的知识水平;二是认真研究长治市各类型经济实体,研究长治市经济发展的现状和实际,针对本地区内各类型企业的特点,细分企业类型,拿出适应本地区实际和我行信贷政策的企业评价标准;三是结合我行管理体制和审慎性要求,制订我行企业信用等级评定操作流程,包括授信调查、等级评定、授信评审、授信额度、授信中止、授信调整和授信管理等各个方面;四是要细化等级评定的操作程序,针对各个环节和各部门的职责,明确各部门各岗位人员的责任和权限,并建立相应的责任追究机制。

类别推进授信评级工作,建立适应我行实际、有利我行发展的授信评审与风险控制体系模型,加强贷时审查、贷后检查,实行档案、押品的集中化、标准化管理,将风险预警、识别、计量、控制渗透到授信业务的各个环节,建立各类风险的处置预案。

第三、加强授信评审工作的宏观性管理和指导,统筹兼顾,

有的放矢的做好授信规划。我部将根据国家产业政策和长治市经济发展的实际情况，结合总行有关会议精神和决议，做好全行授信业务的管理工作，明析授信业务发展方向和行业风险及政策导向，以“实用、适用、实效”为目标，明确授信业务发展方向和重点，内容包括准入与退出政策、授信投向、授信投量、行业向投量、客户类型投处投量等，并通报各行业部，使各行业部明确全年授信工作的重点，有所为，有所不为，切实发挥自身职能，全面提高授信管理水平。

第四、修订完善《总行信贷审查委员会-，管理类，工作总结类，工作计划类文档，下载--工作规则》及相应的管理制度。

结合我行体制改革的要求和授信管理工作的实际，以风险防范为主线，以授信尽职为要求，制订《总行审贷委员会审贷委员选聘办法》，明确审贷委员的任职标准和选聘程序，并建立相应的考核办法，明确责任追究，切实提高审贷委员会的决策水平和能力。

在总结以往审贷委员会工作经验的基础上，修订《总行审贷委员会工作规则》，针对不同授信业务的特点和国家关于授信业务的尽职要求和风险指引，明确不同授信业务的审贷规则，提高审贷透明度和审贷决策的科学性，合理界定审贷委员会的工作范围和相应的责任。

设置科学合理、职责分工明确，监督措施得当的部门岗位结构。

建立不同业务的内部操作流程，合理界定权责范围，保证各项业务操作在本部门的流转顺畅和评审有效，同时要将相应的考虑评价机制纳入到整个部门工作中，一是对操作流程的合法性、合规性进行审核和评价。二是对操作流程制订的科学性进行审核和评价；三是对操作流程的全面性进行审核和评价。四是对操作流程的审慎性进行审核和评价。力求通过严密的流程操作，严格控制各类风险，及时发出预警信息，实

现以客户为心，以风险防控为主线的业务流程再造。

第六、认真做好全行贷款的评审工作。全年召开审贷委员会会议148次，累计审议各类贷款571笔，金额825921万元，其中通过435笔，金额539504万元，未通过136笔，金额共计286417亿元。召开授信委员会会议18次，累计授信37户，累计授信金额36亿元。累计办理企-，管理类，工作总结类，工作计划类文档。

业评级3户，对移交我部审查的贷款料进行书面审查，以法律有效性与防范风险为重点，依据国家法律、法规及相关政策的规定，结合目前国家产业政策的实际状况，分别对贷款质量、贷款风险、贷款行业信息、信贷信息提出合理化建议供审贷会审查。根据国家有关产业政策和我的有关规定，对每一笔贷款向审贷委员会提出相关意见。对借款申请企业及抵质押等可能存在的风险情况进行书面分析，做好风险提示。

第七、加强学习，提高认识，进一步提高授信评审队伍建设和人员水平。新的发展形势对授信评审部会的工作提出了很高的要求，我部把提高人员素质作为一项长效机制来抓，不断强化自身素质建设，要采取培训与考试相结合的方式，鼓励、督促我部人员加强对业务知识的学习。“走出去，请进来”是我部加强自身学习、提升授信管理水平的重要途径，“走出去”向其他银行学习、向先进银行学习、向专业院校学习。

家教授请进来、把专业人才请进来，组织有关培训，通过学习全面提高我们自身素质，并应用于日常工作，要从思想建设、制度完善、素质提高、措施加强等方面进一步提高队伍建设，积极促进授信评审的科学化、业务管理的规范化、岗位操作的制度化。

随着我行体制改革向纵深方向的不断推进，部门重组、职能整合、流程再塑以及日益加剧的竞争和我行自身发展的内在

需求，都将对全行各个业务部门提出迫切要求：如何在有效防范风险的前提下谋求新的发展，如何在审慎经营的架构下谋求管理水平的提高，如何构建新的体制下的业务操作流程，这一系列的问题都需要我们切实的解决好。下半年，授信评审部将以务实的工作作风，严谨的管理措施，紧密围绕总行制订的发展方针和工作思路，认真贯彻总行各项会议精神，抓落实、求创新，主动认真、积极高效的完成领导交办的各项工作，为商行的发展履好职、站好岗！

## 等级岗位技术工作总结篇二

公司名称：

单

位：

部门领导：

姓

名：

年 月 日

2016全新精品资料-全新公文范文-全程指导写作 - 独家原创

7 / 10

一、管理实践

一下班。

2. 在工作中还不够用心，可能是和我的年纪有关吧，对于问

题的处理还不够独立，个人修养、基本素质还需要进一步加强。

2016全新精品资料-全新公文范文-全程指导写作 - 独家原创

7 / 2

3. 对现场的管理还需进一步加强，执行力不够。

4. 对于车间的整理自己没有能够及时整理，对于一些半成品退仓不够及时。

5. 对员工队伍建设方面努力还不足。少数员工观念陈旧，工作不实，技术不精、质量意识薄弱、依赖心强等都有待转变、改善和提高。进一步提高员工队伍整体素质，将是下阶段的工作安排。

### 三、制定工作计划

明年将遵照公司的规章制度和本职的工作职责制定自己的工作计划表明确工作目标。

### 四、个人建言

7 / 3

亡羊补牢，要把这漏洞补上，不仅是要员工的配合和遵守也要我们作为管理的以身作者，严格执行，带头遵守，才能有效的弥补缺失，像我就是还少了这份担当，在接下来的工作中，会把我所要担当的扛起，不辜负领导的期望。

2. 对新员工、操作机台的员工定期进行安全培训。

各位领导、同仁：

大家好！

xxxx年已经过去，年度工作已近尾声，回首这一年，感慨良多。

7 / 4□

任和员工对我的殷切希望，这些都是我自身能力培养和发展的动力之源。

在这两个月中，让我体会最深的东西不是对工作的心得，也不是个人成长的感悟，而是看到身边的同仁们对企业的认同和实践，要求自己去理解、感受并遵循这种企业文化所倡导的心态和行动规个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力去力求向完美的结果靠近。我想这些对年轻人来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个里面找到人生价值的所在总结任期这段时间的工作，我们对生产工作进行了以下改善：产品质量方面，在以往生产经验的基础上，设制并推行了产品首检记录，以及不合格产品返修记录表。从整个生产线全面质量控制以来，车间在工艺纪律、过程控制方面得到很大程度上的改善，并获得了可喜的成绩。车间在此基础上，即行推出流水作业生产，通过坚持不断的努力，并进一步加强工艺纪律、过程控制，保证了来之不易的成果。生产过程中，整个产品的质量稳定，返修率仅为千分之六，这便是对我们工作成效最有利的证明；我们积极探索新的方法，提高生产效率，一提升产品质量。仅在xx年，完成了防雷产品xx台，通风节能产品xx台，突破了历史新高，特别是在周总的统一布署下，通风节能产品从十月份以来，由小批量试制到成批量的生产，我们的产量得到了很大的提升。

7 / 5□

会越发成熟，越发得心应手，获得更多成绩。谢谢大家！借此机会恭祝大家新年快乐！万事如意！

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力为示年多时间了。回想在这一年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了比较丰富的工作经验，总结为八个“收获颇多、受益匪浅”。

7 / 6□

步！

二、所完成的主要工作。

一方，请领导和同志们批评、指正。

2016全新精品资料-全新公文范文-全程指导写作 - 独家原创

## 等级岗位技术工作总结篇三

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、用户逾期欠款额、销售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，这些基本上做到了事事有着落。

二、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。

### 三、今后努力的方向

入职到现在，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，用户回款额这方面有些不协调，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。

### 一、当年市场工作总结

#### 1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

## 2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

## 3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

## 二、明年工作计划

### 1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

### 2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

### 3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

在200x年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

200x年的计划如下： .

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

## 等级岗位技术工作总结篇四

一、端正思想，迎难而上，时刻坚持高效工作状态，工作中严格要求自我。

二、工作中我始终坚持着道虽通不行不至，事虽小不为不成的人生信条。

在工作中紧跟领导的步伐，围绕\_\_分公司工作重点，认真的去完成各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。我们收银员的工作不累，但工作起来必须要细心，所以我们收银员必须在任何时候都能坚持良好的心态和旺盛的精力。所以，我作为一个收银员每一天都能坚持既能休息好，并且又不会影响我\_\_分公司的工作。

三、严格履行财务上的三铁(铁制度、铁算盘、贴账本)制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。

始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自我高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

今后我必须会更加以一颗饱满的心来对待我的工作，把\_\_苏宁今后的发展当作自我毕生的事业来做!相信在众多同事和我的共同努力下，苏宁的明天必须会更加完美!也相信在全国千万名苏宁人的共同努力下苏宁电器集团也必须会更加辉煌!相信我国在推进社会主义现代化建设中今后苏宁电器必须会做出它更加不可磨灭的贡献!让我们团结一心，众志成城共同为打造世界上的电器零售品牌而努力奋斗。

## 等级岗位技术工作总结篇五

成立了岗位设置管理实施工作领导小组，组长□xxx□成员□xxxxxxxx□加强对岗位设置竞聘工作的领导和组织实施，做好职工的思想政治工作，确保和谐、稳妥、顺利地完岗位设置竞聘工作。

组织职工对岗位设置相关文件、会议精神、实施方案、等级条件、岗位说明书等进行学习宣传，让每个职工对文件精神及相关政策了如指掌，积极、和谐加入到岗位竞聘工作，推动工作向前发展。

按照有关文件规定和要求，严格控制岗位总量、结构比例和最高等级设置。经州人事部门批复，我单位为正科级事业单位，编制5人，设置岗位总量5个，即七级管理岗位1个，九级管理岗位1个，工勤技能岗位3个，既三级工勤技能岗位3个。

组织职工认真学习文件精神，做好宣传发动。根据单位实际，制定《怒江州六库工人文化宫岗位设置实施方案》及《事业单位岗位设置说明书》，个人对照岗位任职条件和履行职责情况竞聘相应岗位，领导小组对竞聘岗位人员进行资格审查，确定竞聘人选，并向全体职工公布，公示拟聘结果。通过职工对拟聘人选的思想、工作表现等综合评价等情况进行考核，并对拟聘用人选竞聘资格条件进行复查，最后经聘用单位领导集体讨论决定受聘人员，公布聘用结果。

按照核准的岗位设置方案中的岗位总数、结构比例和具体各类各级岗位情况，明确岗位职责和具体任职条件，按岗位要求在现有人员进行公开招聘，统一使用事业单位聘用合同范本，7月18日前已与所有聘用人员签订了聘用合同。

## 等级岗位技术工作总结篇六

2015年7月，通过竞聘，我荣幸地成为大英县转轮街公益岗位

工作者。一年多来，在忙碌和快乐的工作中，我时刻牢记自己的责任和使命，以饱满的热情、高昂的斗志投入到繁忙繁琐的工作中。下面我就一年我的工作情况简单总结如下。

## 一、加强学习，增强岗位责任意识

来社区工作我才发现做社区工作需要学的东西太多太多，也明白了社区工作远不如自己想得那样简单，社区工作包含极大的复杂性、矛盾性。

一年多来，在社区书记、主任的领导下，在其他同志的帮助下，经过自己的努力学习，我的社区知识与工作经验在工作中不断丰富和提高。熟悉和掌握了党和国家社区方针政策，了解和熟悉了转轮街社区所辖区域风土、人文等基本情况，积累了和社区居民打交道实践经验，增强了对本职岗位的责任意识。

我深深懂得作为一名社区工作者，就是要直接和老百姓打交道，直接接触国计民生，为百姓办实事做好事，把党和政府的政策规则明明白白的办给居民百姓，为百姓排忧解难，就是为国家排忧解难。

## 二、严格要求，维护社区团结和谐

社区的工作关键是和老百姓打交道，而居民和社区、社区干事之间关系是盘根错节，息息相关的。一个繁荣兴旺团结和谐社区必定有一个团结和谐充满凝聚力和战斗力的团队。作为一名公益岗位社区工作者，虽然报酬不及其它岗位的一半，但我仍以工作为重，从没闹过情绪，发过牢骚。一是尊重领导，自觉服从领导各项工作安排。二是尊重和团结同志，虚心向老同志请求，热情支持其他同志工作，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做。三是严格要求自己，认真遵守各项规章制度，做到准时上班，按时下班，积极参加社区各项活动。四是做到工作热情，服务周到。一年多来，从

从来没有和社区领导、同事和居民说过一句“红脸话”，发生过一件不愉快的事，以自己言行维护了社区的稳定团结和谐。

### 三、尽职履责，圆满完成工作任务

在工作中，我始终牢记自己工作职责，任劳任怨，勤奋工作，圆满完成了各项工作任务。一是接待来人来访1百多人次。二是为失地农民参加社会养老保险写证明等资料1千多人次。三是推广节能灯3百多个。四是参与辖区户籍整顿8千多人次。五是在7、8月份，冒着酷热，参与辖区门面装订门牌号1千多个。六是为辖区安置房1百多户安置户准备贷款资料。七是为张家湾安置房小区1百多户安置户办理土地使用证和房产证。八是接受城工委、城工办领导安排，到人口普查办工作。作为一名社区公益岗位工作者，能被抽到人口普查办作指导员工作，我觉得不仅是组织对我的工作能力的一种肯定，更是对我工作的一个鞭策和鼓励。自从到人口普查办以来，不仅自己从来没有休一天假，而且经常晚上加班到11点多钟，为抢时间，常常把资料拿回家，动员自己的老公、大姐等亲人帮忙填写。在做好普查办指导员工作的同事，经常抽出时间回转轮街社区协助做好人口普查工作，始终没有忘记自己是转轮街社区一名公益岗位工作者。

回顾一年来的工作，自己虽然做了一些事，取得了一定的成绩，但这都和城工委、城工办、城西办事处各位领导和社区书记、主任坚强领导和各位同事大力支持、帮助分不开的，是他们正确领导和无私帮助的结果。

在今后的工作中，我将更加努力学习，勤奋工作，为大英社区工作又好又快发展作出自己的贡献！

## 等级岗位技术工作总结篇七

转眼间，忙碌的一年又转瞬即逝了。曾经的忙碌、曾经的快乐还历历在目。下面我将从教育、教学、主要成绩、年级组

四个方面分析我的工作情况。

本学年度我继续担任六2班的班主任工作，这个班级是我从五年级带上的班，学生在许多方面有了很大的进步。大多数学生热爱班集体，集体荣誉感强。从我自身而言，我是爱学生的，这一点我从来没有过质疑，但那是我的爱只是一种责任，而不是内心迸发出来的。最初带领这个班级时，一向好强的我有些毛躁，也有情绪失控的时候。有几次一向在孩子面前从不流泪的我竟然当着学生的面控制不住情绪，是他们一双双纯真的眼睛鼓励了我，这使我深思：爱怎样才能从容？我变得平和了，有耐心了。工作述职对于中国北京来说，这是忙碌的一年，为了备战奥运，有多少人征战于战前建设？对于中国来说，这是悲伤与感动的一年，5.12汶川大地震，一个个鲜活的生命离我们而去，使我们既有撕心裂腹的疼痛也唤起了所有中国人空前的团结。今天的工作总结，我也想把内心深处所经历的一次次升华与洗礼呈现出来，让大家分享我的收获。爱的升华作为教师，以前我认为心中应该有爱，我爱我的学生，对于这一点我自己从来没有过质疑。我一直认为自己的爱学生能懂，却从来没有想过他们是否可以接受。只有他们愿意亲近我，才爱得有价值。我是个具有承受力的人，越有困难越不肯服输。从年初家里的事接二连三发生，我真得快要崩溃了。可是，学生面临毕业，时间不允许我停下来调整自己。以前，在学生面前，我从不轻易流泪，今年有所不同，当我把孩子们当成亲人一样并任泪水横流，学生们用真诚的眼神看着我、鼓励我，我知道，那些眼神是炙热的，它使我感动也使我深思。学校领导和老师们对我的关心也使我深思，从此，我平和了，对学生的爱升华了，我愿意爱他们，这个爱是从心底迸发出来的。爱学生就应该从细节做起！对我们教师来说，有些事，也许只是举手之劳，抬眼之累，却能慢慢地渗入学生的心灵，深深地印在他们的脑海里，影响他们的一生！爱学生，更能激励他们奋进！有了发自内心的爱，我和学生之间真的变得亲密无间。在班里，我们像朋友一样相处，孩子们愿意和我说心里话，愿意告诉我一些小秘密。我希望他们成为自尊、自强、自爱的人。我



毫不吝啬班队会的时间、每天的晨检时间，我一直认为：只有先学会做人，才能学会做事。所以，我利用一切机会激发学生的上进心，激发学生的集体荣誉感。在我和学生的努力下，这个曾经的问题班级在今天四月被评为北京市优秀班集体。

我是一个好强的人，学校布置我的工作我从不遗余力地去做。无论是教育教学还是卫生工作。学生的毕业典礼我用了整整两天进行构思，用了整整两周时间策划、修改，我想给学生们留下美好的记忆，我想告诉她们我有多么的爱他们，我让他们懂得感恩，我让他们知道我舍不得他们，我知道，在毕业典礼上，孩子们的泪水是真挚的。我善于做学生的思想工作，因为我深知，要想做好一件事，先要学会做人。孩子们也是爱我的，这种爱会一直陪伴我。我所做的这一切，比起汶川中为学生献出生命的教师又算得了什么？他们有的用自己的生命实践了人生的真正价值，那些在地震中为救学生而牺牲的教师们，正是用自己的生命来捍卫了自己的职责，实践了自己作为一名人民教师的承诺。英雄教师的事迹，使我感慨万千，使我的心灵得到了新的洗礼。虽然毕业的复习压力很大，但我这个学期几乎没有对学生发过火。就在这个不同寻常的学期，我升华了自己的师爱。

本学期我承担本班语文、数学的教学任务。有了五年级一年的教学基础，大多数学生已养成了良好的学习习惯，知道了学习的重要性。

### （一）认真钻研教材

现在的人教版是我比较喜欢的教材，数学教材与实际生活紧密相连，语文教材每个单元具有独立的主体，寓教于文中。在上课前我把知识点、能力点都力争把握到位，再结合班上学生的特点进行备课。在备课中我还有意识的针对班上不同的学生设计了不同层次的练习，经过这一学年的坚持，不同层次的学生都得到了很大的提高。

## （二）课上注重培养学生的学习能力。

在我的眼里，每名學生都有其闪光的地方，所以在课堂上我会捕捉孩子的闪光之处，我常常对孩子们说的话是：“尺有所短寸有所长。”这个班级的孩子单纯、热情，但是做事却不顾后果，不懂得友善的对待同学。所以，在课堂上尽管有些学生愿意积极举手回答问题，可一旦回答错了，又顾虑重重。当务之急是树立良好的班风，只有风气正了，学风正了，学生才能够在这样的班集体中畅所欲言。每一节课，我都有意识的让每名学生有发言的机会，每名学生回答的问题看似简单，其实我都是有目的的叫不同的学生。基础差一些的孩子，我会安排一些简单的问题让他们能够经过自己的思考回答上来，思维开阔的学生我会在每一节课上涉及一些开放题满足他们的求知欲望。这样既树立了学生的信心，又大大满足了不同学生的需求，使他们在每节课上都能够得到提高。当然，有时当一名学生回答错误时，个别人会笑话他，这时我会及时制止并严厉的告诉他这样做是错的。课下，我会与这样的学生沟通，让他明白怎样与集体中的其他人相处，所以，现在我们的课堂是和谐的，当哪一名学生回答问题有障碍时，别的学生会举手说：“我来帮助他。”就是这样的一句话，使孩子们热爱这个课堂，因为他们知道这样的课堂属于他们自己。当然，声音洪亮、说完整话及认真倾听这是我一贯对孩子们的要求，如果哪名学生回答问题声音小，我会让他再重新回答并直到听清楚为止。孙佳芳老师在一年前的培训时上的那节课我至今记忆犹新，那句“你听清他说什么了吗，你能再说一遍吗”使我受益匪浅，所以在课堂上我借鉴了孙老师的这句话，这句话既让学生们认真倾听别人发言，又在重复别人的话中提高自己的能力。

本学年我们班获得了北京市先进班集体；本学年我被评为学区语文骨干教师□20xx年获得学校师德标兵；《让每一名学生生活在阳光下》学术论文二等奖；全国字理识字知识竞赛答题一等奖；《渴望读书的大眼睛》全国教育科学规划课题中二等奖；《浅谈阅读教学中学生个性化朗读的指导》北京市

教育科学研究参评论文三等奖。所带班级在学区专项测试和期中、毕业考试中取得了较优异的成绩。

我不仅自己所带班级有很大提高，还能够带领组内教师携手共同出色的完成了教育教学任务。面对学生的毕业压力，我没有退缩，在我的带领下，本分校组内所有老师团结一致，群策群力毕业考试。我带领组内教师梳理知识点，反思每一次的测试问题。工作中我们相互鼓励，共同研究教学，共同面对困难与压力，在最后的毕业考试中，我们年级的语文、数学成绩均名列全学区第一名，为我校争得了好的声誉。更为可喜的是，本部年级之间的最高与最低的分差也在2分以内。

我深知：没有爱的人生是不完美的，只有爱学生的老师才是好老师，才能赢得学生的爱，得到学生的信任。只有心与心的交融才能撞击出生命的火花，学生是一个有知觉的群体，亲其师才能信其道。这样才能和学生站在同一起跑线上，和学生一起成长，一起进步。我期待着下一个崭新的学期。

## 等级岗位技术工作总结篇八

\_\_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。

## 等级岗位技术工作总结篇九

xx年初，我校就在局党委的号召下，把开展岗位大练兵活动提上工作日程，首先成立了以校长为组长，各部门负责人为成员的“会发中学教职工岗位大练兵工作领导小组”，明确分工、职责，纳入每学期的工作计划，制定岗位大练兵活动方案，召开专门会议进行思想动员、布署具体工作，并把岗位练兵活动列入教师量化考核，做为考核教师工作的一项重要内容。使教师既在思想上认识到岗位练兵的重要性，主动投入到岗位练兵中，又在制度上得到约束，保证了岗位练兵的长效性。

一天：

- 1、上一节好课；
  - 2、写好一个课堂反思；
  - 3、完成一次作业批改；
  - 4、做一次课外辅导；
  - 5、阅读一段课改文章。
  - 6、写一页钢笔字；一周：
  - 7、做一套题；
  - 8、做一次工作反思；
  - 9、与个别学生谈一次话；
  - 10、写一篇案例、上交一份板书创新设计、一份精彩导入。
- 一个月：
- 11、上一节公开课；
  - 12、出一套规范试题；
  - 13、上交一份精彩教学设计。
- 一学期：
- 14、定一个练兵计划；
  - 15、研究一个课题；
  - 16、树立一个超越自我的目标；

17、写一篇论文；

18、读一本好书；

19、写一篇读后感；

20、写一份总结。并每周定期检查过程材料，记入教师量化考核档案。同时，注重发挥教研组的职能，根据不同学科的特点有针对性的进行练兵，收到了较好的效果。

随着教育的发展，教师的业务能力也有了新的要求，我校不断地丰富岗位练兵的内容，与时俱进，以提高教师的综合素质，适应新的教育教学的需要。

### 1、坚持两笔字练习

我校要求教师每天练习钢笔字一页，练粉笔字写一首古诗词，并按组每周展示。通过近两年的练习，不但老师的书写水平有了大幅提高，有的教师还喜欢上了书法。

### 2、板书设计

由于在教学检查中发现，老师的课堂教学中板书随意性太强，所以要求教师针对所教学科，每周上交一份板书设计，选择优秀的予以展示。通过训练，教师提高了对板书的重视，也提高了板书的设计能力。

### 3、精彩导入

为了提高教师的导入能力，要求教师每周上交一份精彩导入，择优展示，并记入量化考核档案，大大提高了教师的导入技能，精彩的导入层出不穷。

### 4、解题本

从xx年起，我校就像哈市先进学校学习，执行解题本制度，要求教师每天解一道中考题、或中考模拟题，要求教师不但会解题，还要分析出题的目的，学生易出现的错误和解题技巧等，从而提高教师把握中考题发展趋势的能力，也提高了教师的析题、解题的能力。并且每年进行教师业务考试，成绩记入教师考核档案。极大地促进了教师对所教学科的学习与专研。

## 5、抽查课

每天随机抽查两节课，教师没有长时间的准备，既检查促进了教师提前备课，也锻炼了教师对教材的驾驭能力。

## 6、案例分析、教学反思

针对工作实际，要求教师每周写一个案例分析，每周写一个课堂反思，养成教师自我总结、反思的好习惯，能认真总结工作中的成绩与不足，扬长避短，提高了教师在工作中发现问题、处理问题、解决问题的能力。

## 7、教学大赛

每学期都举行教学大赛，评选校教学能手、名师等活动，要求在赛课中使用多媒体手段，提高教师使用现代教学手段的能力，以适应现代教育的需求。

## 8、理论学习

为了提高教师的理论知识水平，我校定期组织业务学习，进行《新课程教师专业能力培养与训练》丛书的学习，魏书生的《激发学习兴趣十三法》，周弘的《赏识教育》等专业知识的学习，从而培养教师新的教育理念，提高教师的理论水平。

## 9、专题讲座



针对学校工作中的问题和工作需要进行针对性的专题讲座，如：如何抓控辍；好何进行思想教育；各学年教学任务的差异；如何搞科研；如何自评等。从而提升教师解决实际问题的能力。

## 10、师德论坛

挖掘身边的师德典型，定期召开师德论坛，也做为岗位练兵活动的一项内容，以使更多的教师不但精业，而且乐业。旨在打造一支思想过硬、业务精良的教师队伍。

定期总结岗位练兵开展情况，找到差距与不足，在以后的工作中进行加强和调整，对意识不强，参加不主动的进行批评引导，阶段性调整工作重点和布署，使岗位练兵活动长期有效地开展。

每学期召开岗位练兵成果汇报会，展示此项活动取得的成果。对教师的各项能力进行评价、验收。如课堂教学、课件展示、板书设计、课堂导入、两笔字、现场教学设计、案例分析、实验操作等，验收合格后颁发证书，全体教师轮流参加各项验收。收到了激励先进，鞭策后进的作用，也给岗位练兵定下了工作目标。

岗位练兵内容丰富，形式多样，涉及到教育工作的每个侧面，我们将用发展的眼光对待这项工作，不断赋予岗位练兵新的内涵，为打造一支现代化的教师队伍而努力。

## 等级岗位技术工作总结篇十

20xx年的n省导游人员职业技能大赛xxxxx市的选拔赛□xxxxx同参加了比赛。在我本人的指导以及学生的勤奋努力准备下，经过初赛和决赛，最终xx同学以最高的分数荣获本次选拔赛xxxxx赛区学生组的第一名。在n省的决赛中尽管没有获取名次，但是xxxxx市旅游局的认为xx同学在整个粤西城市中的

实力是数一数二的。对于这次的技能大赛，我作为xx同学和b同学的指导老师在指导和比赛工作中有了新的认识和了解。

20xx年4月中旬突然接到n省旅游局以及n省人力资源和社会保障局的 notification 要求参加20xx年n省到有人职业技能大赛的活动。并且在4月下旬先参加有xxxxx市市级的选拔赛，获得资格的选手再进入省级的比赛。本次的技能大赛分为专业组和学生组两大类。专业组是指在各地级以上市旅游局辖区内持导游证的人员，学生组是指各地级市内全日制高等院校及中等职业院校学生□xxxxx地区的专业组进入省比赛的名额有5名，而学生组进入省比赛的名额只有2名，可以说竞争比较激烈。从接到通知文件到市级的选拔赛只有不到两个半星期的时间，时间的仓促，学生的毕业离校等原因，导致参加选拔赛的学生人数不多，做了工作后，只有两名学生xxx自愿参加比赛，而我们学校能参加比赛的专业组选手有两位。但是由于xxxxx市旅游局委派我本人作为本次xxxxx市级选拔赛专业组的评委，也因为我本人任教的科目繁重，因此我本人没有参加本次专业组的选拔赛。其实，能够培养更多的学生参加这类比赛并获取荣誉才是最重要和最根本的。

（一）第一、时间仓促，我本人任教科目多，第二、学生已经离校实习，这两个原因尤其是学生离校实习工作这个原因很难对学生进行帅选种子和培训指导。时间的仓促，我只能劝说平常基础较好的同学参加比赛。学生实习期间要进行正常的工作，我本人也要进行教学活动，而且科目较多，只是在几次的辅导时间里知道学生关于选拔赛的项目：撰写导游词、自我展示、专题知识问答、现场模拟导游、命题演讲及才艺展示这几个环节进行指点，对于才艺展示，我本人只是根据学生的才能进行点评，对于导游词的撰写、现场模拟导游、自我展示和专题知识问答我本人的指点还是很正确的。由于我是市旅游局委派的专业组评委，因此学生参加市级选拔赛的时候，我没有陪同学生到现场，这是回避原则。但是后来了解到□xx同学还是在各个方面都有不错的表现，因此在

初赛和决赛两轮比赛中都一直领先，超越了是职业技术学院和全市县的职业学校和技校的选手。这与xx同学平时扎实的基础是分不开的，而b同学由于基础和发挥都不理想在初赛淘汰出局。因此：扎实做好学生平时的教学工作很重要，但是目前学校专业的旅游与酒店管理的老师很少，只有两个人，没有专业老师的教学，学生的水平体现最终会影响学校将来的发展。希望学校能招聘多一名专业老师，共同做好学校的这个专业。

（二）在xx同学进入省级决赛的时间里，我主要对xx同学的导游词撰写、讲解方式方法进行了分析指导，在专业知识问答上xx同学的功夫很扎实，对于xx同学的才艺表演————魔术，则由市旅游局委派xxxxx国旅国际旅行社找寻相关的老师进行辅导。该同学在xxxxx国旅国际旅行社的安排下前往讲解的景点进行了事先的踩点工作。实际上，在市旅游局的带领下出发到省里进行决赛，就整个比赛的侧重点看来，本次大赛拿xxxxx市旅游局的评论来说就是才艺展示占据的分数过高，体现不了导游人员在专业知识讲解和带团技巧以及问题处理方面的素质，进入决赛的选手全部是g和g的选手，他/她们并不是学旅游管理专业的学生而是学艺术类的学生，就是因为本次决赛侧重的是才艺，而决赛的评委大多数也是文艺界的名人名家，因此整个决赛无法体现一个真正的导游人员应有的素质。或许，我们更应该在平时的教学中去发现和培养一些有才艺的学生。

2、希望学校能为学生提供导游讲解多媒体实训室；

5、学校要安排好每学期学生在旅行社和酒店方面的实习工作。