

最新苗圃年终工作总结(优质5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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

苗圃年终工作总结篇一

一、社区学院活动课上助推“苗圃计划”

20xx年秋季学期开始伊始□xx队便在社区学院理工一组、理工二组各班活动课上以专场讲座的形式助推xx队纳新及今年苗圃计划的实施。本轮活动课宣讲得到了理工一组组长徐磊老师，理工二组组长姜华老师的大力支持，也得到了社区学院张红、于亚静老师还有张峰、孟蓉、张书磊等共计8位辅导员老师的帮助与肯定，在此向社区学院和机自学院对xx队工作的支持表示由衷的感谢□xx队指导教师陈万米和黄慎之老师也莅临宣讲现场为同学们加油鼓劲，黄慎之老师现场助歌更是赢得台下圈粉无数。

xx队在今年专场宣讲会上共派出李博、耿许武、李枚东、沈周丽等13名骨干队员，他们携带3d打印机、车模等实物到现场为同学们分享科创经历、为同学们答疑解惑，其中林李洋、翟翥翮、刘子儒、黄飞榜、何安康5名同学为17xx队苗圃计划的优秀队员（现已成为苗圃计划系列课程的主讲老师）。

xx队此轮宣讲为时2周，涉及理工组8个大班，惠及参与大一新1140余人，受到了同学们的热切欢迎，取得了良好的宣传效果，为xx队后续纳新工作的开展奠定了坚实的基础。

二、xx队纳新考核工作与苗圃计划对接

在今年xx队的纳新工作中，为了提高同学们参与科创的积极性，让更多大一年级能够有机会接触科创，提早进入xx队学习□xx队决定在原有智能车组、家庭组、仿真组、篮球组的基础上，特别增设了“苗圃计划”项目组，招收真正想学、态度端正但能力较弱基础知识缺乏、希望从xx队中学有所获的大一同学。

通过前期各组面试及苗圃计划报名面试筛选，本次纳新共有51名同学进入到18年xx队苗圃计划中，其余四大项目组总计招收大一新生28人。

纳新工作后□xx队全组范围内（含苗圃计划）将推行一年内四个时间段的集中考核，具体定在18年11月末、19年3月末、5月末和7月末。每个时间段内，各组别及苗圃计划项目组将分别开展与比赛项目相关的培训任务及课程，新晋队员及苗圃成员需要按时间段及要求完成组内任务，阶段考核不合格的队员将直接面临淘汰。与之对应的是，苗圃计划中考核优秀的队员将获得直通各组的权利，组内考核不通过的大一队员也将重新回到苗圃计划中接受“回炉重造”。

三、完善苗圃计划课程的实施工作

今年秋季学期□xx队苗圃计划项目继续推出《3d打印》与《arduino创新与实践》，另外增设《python入门》课程，针对18xx队苗圃计划成员开设报名，每一个课程5—6次课，每次课1.5小时，主要安排在周五、周六、周日开设。

参照去年苗圃计划课程培训的经验，今年的苗圃计划系列课程全部采取线上报名、课上培训、线下讨论交流的形式，对课程设置严格的考核指标，对苗圃成员上课情况进行考核签到，考核内容及评定主要参考学生提交的《苗圃计划系列课程小结报告》，如果课程设计实物制作、创新设计等需要在评定时纳入考核□xx队也将给予苗圃计划授课老师一定的物质

奖励，并对优秀小讲师进行表彰，肯定他们对于团队做出的贡献。

四、打造课外创新实践基地——xx大学附属学校

去年3月，xx大学附属学校与xx大学机自学院团委签署了为期两年的学生课外创新试点班与科创实践基地共建协议，从17年xx队苗圃计划中走出来的优秀学生，如翟翥翮、林李洋（3d打印）、何安康、刘子儒、黄飞榜（机器人）等三位同学如今也成为了附校该创新课程的主讲教师。在此，衷心地向xx大学附属学校对我们工作的支持表示感谢！

本学期，附校为两个班级重新安排了新的教室和实验环境，为机器人班配置了十台笔记本电脑，重新招募到了两个班级共计40余名七年级同学。日前，创新课程正在xx大学附属学校按计划实施开展。

xx大学附属学校作为与机自学院共建的课外实践基地，为xx队提供了丰厚的教学教育资源、本着互惠共利的原则，搭建起了双方合作的桥梁，对接起了两校学生，在“教”与“学”的互动模式下，通过苗圃计划课程的开展，选拔xx队成员参与到教学环节中，让低年级的中学生培养起创新意识和主动发现并解决问题的能力；另一方面，在教学相长的互动形式下，又能让xx队的成员们在与这些学生分享知识，交流答疑的实践过程中，了解到自己的不足，从而达到共识、共享、共进的良性发展。

苗圃年终工作总结篇二

时间飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导和同事的关怀关心下，顺当完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。

20xx年x月至x月，我从事前台接待工作，接待人员是呈现公司形象的.第一人，在工作中，我严格根据公司要求，工装上岗，热忱对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导供应了便利，也为客户供应了便利。一年来，共计接待用户达xx人次左右。

1、外部会议接待

参加接待了xx全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省xx经营部工作会议[]xx分公司与神族分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格根据会议需求高标准布置会场，主动协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关学问，积累了许多的阅历。

2、内部会议管理

根据各部门的需求合理支配会议室，以免造成会议冲突，并留意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员供应更好的服务。一年来，共支配内部会议500次以上。

3、视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，根据通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时状况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

在这方面，严格根据公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据xx余份。合同录入20余份。

20xx年x月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查

询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至x月底，共接待公安查询300次左右，并做到看法热忱，严格根据公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到准时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，准时联系修理网点，进行电脑维护与修理，与其加强沟通，并要求为我们供应备用机，以免耽搁正常工作。

在完成本职工作的同时，仔细完成领导交办的随机工作，并主动参与公司组织的各项活动，帮助领导同事筹备了首届职工运动会；在xx诚信演讲活动中获得第一名□xx诚信演讲竞赛获三等奖，目前正在主动筹备20xx年的文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到准时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

4、加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

20xx年即将过去，布满挑战和机遇的20xx年即将来临，在新的一年里，我将总结阅历，克服不足，加强学习，为公司的进展壮大贡献自己的绵薄之力。

苗圃年终工作总结篇三

1关于单机产出

广东是我国比较富裕的省份，虽然在学习之前对此有所认知，但是该省分公司高额单机产出还是给我留下了深刻的印象。据广东省分公司领导介绍，其单机产出高达70~80元，这与我们10几元的单机产出相比，的确是望尘莫及。鉴于此种情形，反思我公司的一些投资行为，可以不难得出结论：今后应进一步对投资行为进行细化分析，力争把有限投资花在刀刃上，要比过去更加重视投资产出比。现在我公司大量用户低产出（每月只有几元钱）甚至零次呼，摊低了整个公司的单机产出，使公司处于微利乃至亏损的边缘。因此，发展高端用户和产出率高的大客户应成为我们一以贯之的既定战略，并实际体现在投资行为上。在营销奖励政策方面，应考虑对成功发展高产出率用户的营销员，采取和发展低产出率用户的营销员不同的奖励办法。应让他们获得的营销奖励与他们所发展的用户的产出率挂钩。

2关于价格战

主动挑起价格战的举动。这是其单机产出能够维持在高水平的一个重要原因之一。

电信业最近几年来的价格战使基础电信业务的利润率不断下滑，原因是多方面的。这些价格战铁通都有参与，但不应该的是我们个别地市公司的市场营销人员，主动降价，一降再降，显然是市场营销的指导思想出了问题，和片面的认为低价格是唯一的卖点、忽视服务质量、忽视新业务的推广、忽视差别服务有关。在今后的营销工作中，我们应力图避免重走过去的老路，遏制单机产出不断下滑的不利势头。

3关于新业务

这次广东学习的心得体会之一，就是要大力发展新业务。同时发展新业务的目的是为发展而发展，而是要提高新业务的认知度，逐步把一项项的新业务变成“老业务”和“传统业务”，快速形成该项业务独有的“盈利模式”。广东公司

发展新业务不是为了新而新，而是在实践中不断摸索新业务的盈利模式。快速把一项新业务培养成“能够赚钱的业务”。

3.2 发展新业务的同时不能放松传统业务的发展

广东省公司领导坦陈：通常赚钱的不是最新的业务。新业务自身的性质特点决定了它不可能成为赚钱主力军，要赚钱，主要还靠传统业务。因此在指导思想，不能指望新业务迅速担当“盈利主力军”。

的重任。新业务只有逐渐转变为“传统业务”的时候，才能取得规模效应。就像今天的互联网业务曾经是“新业务”、今天是“传统业务”一样。由“新业务”到“传统业务”的转变，是一项新业务培育成功的标志。那种认为“传统业务”没意思、不刺激、不值得搞因而放松“传统业务”发展的想法是错误的。从某种意义上讲，所有的“新业务”最终都将转变为“传统业务”，除非它失败了。我们关注的重点不应该是一项业务到底有多“新”，而是它究竟有多“赚钱”。换言之，我们喜欢什么并不重要，重要的是客户喜欢什么。因此，提高新业务的认知度，培育新业务的盈利模式，规范新业务的业务流程，正是我们要做的工作。

苗圃年终工作总结篇四

我调任到如今财务部出纳，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这一年来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工

作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2、完成领导交付的其他工作。

1、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

2、对针对以上问题，今后的努力方向是：

（1）、加强理论学习，进一步提高工作效率。

（2）、对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，

争取在明年取得会计从业资格证书。

财务部的主要职责是做好财务核算，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、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；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，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地配合资金部安排融资进度与额度，

通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。

苗圃年终工作总结篇五

20xx年，面对中国进入新常态、经济增速放缓、行业业绩普遍下滑，市场竞争异常激烈的复杂形势，公司在董事会和经理室的领导下，攻坚克难，应对挑战，以更大的勇气、更坚定的信心，踏着更坚实的步伐走下去。

20xx年公司运行继续向好，全年完成销售额xxx亿元，比20xx年销售额增长xxx%□

(1) 坚定推行定岗定编制度，严格控制人员编制

通过内培外聘，充实力量，优化配置，合理调整人员岗位，充分发挥每名干部和员工的个人专长和能力，使其才尽其用，能有所为。人员能力和数量在保证企业的正常生产经营和发展需要基础上，较好地完成了企业年度减员增效的工作任务。

(2) 建立健全企业规章制度，提升企业管理水平

(3) 合理优化财务预算、加强财务核算管理工作，提升专业知识素养

(4) 强化内部管理，夯实管理基础

(5) 强化人才队伍建设，保证未来公司持续稳定发展

(6) 规范培训工作，全面提升劳动者的素质

根据各部门的年度培训需求，结合企业的发展需要，组织员工进行内培外训，争取在员工的思想认识、行为改变、理念提升和绩效贡献方面有一个较大的突破。

全面落实安全生产责任到人，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全教育，提高员工们的安全意识；安全领导小组坚持每月例行的检查以及日常巡查工作，同时公司也坚持定期不定期的抽查跟踪，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，安全事故得到了有效的遏制。

20xx年，根据公司总体指导思想，丰富企业文化的内涵和外延，着力打造以诚信为基，秉持廉洁的文化走向，向企业职工展现良好的企业形象。提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动，组织参加了新湖商会运动会、迎春茶话会演出、工会技能比武等活动。通过一系列的活动，使优秀的企业文化深入人心，使职工在活动中深入领会企业文化。

“有梦想，有机会，有奋斗，一切美好的东西都能够创造出来” 20xx年让我们在公司领导的正确指引下，毫不动摇地坚持以科学发展为主题，以经济效益为中心，以更加坚定的信心、更加昂扬的斗志，更加自觉的行动、更加务实的作风，抢抓新机遇、迎接新挑战，努力开创xxx发展新局面，为全面完成20xx年公司各项任务而努力奋斗。