

# 2023年银行票据业务发展规划 银行业务 自查报告(优质9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 奶粉厂年终总结 年度工作总结篇一

“学校安全重于泰山”。校园安全事关全体师生的生命和财产，事关学校和社会的稳定和发展。我校一向将安全工作作为学校的一条生命线，列入学校重要议事日程，常抓不懈，成效显著。学校坚持按照“预防为主，标本兼治，重在治本”的原则，认真落实安全工作的各项措施，提高预防、发展、控制和处置能力，努力创建一个管理有序，防控有力，环境整洁，校风良好的安全文明校园。

### 一、加强领导，完善制度，严格管理

安全教育是学校工作的重要组成部分，我校成立了安全工作领导小组，确定由校长任组长，由各室的主要负责人担任组员，组建了学校安全工作领导小组。接着我们根据学校自身的特点制订了《海孜中心小学安全应急预案》。使安全工作层层落实，做到齐抓共管，把工作抓细抓实。同时形成了学校全员参与安全教育，人人关心安全工作的管理格局，保证了安全工作有计划、有步骤地开展。让学校安全工作真正落到实处。

### 二、明确要害，确定目标，责任到人

于一些不安定因素立即进行整改，不断消除安全隐患。学校还认真值日工作，我们要求值班的教师，管理好学生，确保

学校安全工作的顺利实施。

### 三、组织学习、量化考核，奖罚分明

学校安全工作领导小组不间断地对全体师生员工进行法制宣传教育，组织教职员学习《治安工作条例》、《学校安全工作暂行规定》、及“六五”普法的学习和考试。使学校的治安安全工作呈现出人人参与，齐抓共管的良好局面，保证了学校及周边环境的平安。

### 四、法制教育，形式多样，成效显著

在本学期中，学校结合学生的身心特点，开展多层次、多形式的安全教育和普法教育。

1、加强安全课教学，保证每学期5—10课时的教学时间。

2、加强学科渗透，在相关学科的教学过程中，渗透安全教育。如结合科学课教学让学生掌握实验安全规则，结合劳动课教学让学生掌握劳动安全常识，结合体育、活动课教学，让学生掌握游戏、活动安全知识，结合健康教育，让学生懂得疾病防治的初步知识等。

3、加强规定主题教育，结合“安全教育日”的主题，开展形式多样的教育活动。利用晨会课、班队活动对学生进行思想道德、安全文明等方面的教育，并学习有关法律法规。

4、加强宣传工具的利用。我们利用一切，如宣传窗、黑板报、校园名人语录进行法制教育，造成氛围，陶冶情操，对学生进行思想道德、行为习惯、安全教育、心理健康等方面的教育。

5、加强与校外的联系。经常邀请法制专家来校作法制专题讲座、专题报告，邀请派出所的有关领导来校给学生做法制讲

座。锻炼学生在困难和危险面前的自护自救能力。

6、加强与家庭的联系。我们通过印发《致学生家长的一封信》，

让学生家长明确，家长对孩子的安全问题有不可推卸的责任，必须配合学校来共同关爱孩子的健康成长。

7、加强季节主题教育，抓住学生在一年中容易发生安全事故的季节有针对性地选择主题进行教育。

8、加强个别化教育，捕捉学习困难学生身上的闪光点，与他们谈心交流、结对交友，尊重他们的人格、兴趣、爱好，使他们体会到温暖、友爱，能够健康成长。

由于宣传教育的深入人心，全校师生员工的法律意识，法制观念大大加强。因此我校多年来重大案件的发案率、治安案件的发案率、一般案件的发案率均为零。也未发生过任何治安灾害性事故。全校师生员工中也未发生过犯罪违法等现象，使人人都感到我们的学校确是一方净土。

总之，在学校安全工作中，学校领导高度重视，并进一步加强管理，整治校园环境，学校安全规章制度健全，管理系统严密，保卫人员有高度责任感，学校防范措施严格。我们将继续努力，保持学校零违法犯罪记录，并充分利用创建安全文明校园活动的契机，把我校的安全工作推上一个新台阶。

濉溪县海孜中心小学

## 奶粉厂年终总结 年度工作总结篇二

去年后，市场进入一种疯狂的境况之中，好像一切都可以不按常理出牌。作为负责一个地级市场的基层管理者，我时常承受着工作上的巨大压力。我刚到xx区的心境就是：迷

茫——恐慌——不知所措。但同时我也明白一个道理，纷繁复杂的表现下面，规律性的东西一定是以一种很简单的方式存在着。我要想完成公司780万的任务，要想超越市场的强者，要想压制市场的弱者，在思维方式上：我还得跳出我这个层面来思考，甚至跳出销售层面来思考；在行动方式上：按销售规律办事，抓住现阶段主要问题办事。作这个工作总结，为的是完成公司领导布置的任务，同时真希望通过这次工作总结把自己的思路理一理，让自己作一个深刻的反思，也让公司领导给以指教。

- 1、一季度实际汇款124、3万，完成比例112%，
- 2、新建网点24个，3月底网点总数128个；
- 3、一季度对xx和xx市区业务进行了调整；
- 4、开展场外自助活动56场；
- 5、申请广告喷绘19家共308平方米。
- 4、市场缺少明星店，形象店，没有一个网点厂价月销量达到2万以上；
- 5、销售专员整体素质偏低，缺少真正意义上的优秀销售专员；
- 6□xx市区乡镇市场调整明显不到位，对整体市场销量造成明显影响；
- 7、一，二月自助活动安排太少；
- 8□xx市场业务员迟迟不能到位，严重影响市场维持和开发；
- 9、公司的促销活动安排缺少针对性，并且力度偏小。

1、市场竞争激励，各个品牌都象疯了一样投入费用和搞买赠活动。公司今年的任务定的很高，那么我作为一个区域负责人，我该怎么做？与竞品去血战？不管公司的任务指标，得过且过地混日子？苦闷———还真是我的真实写照。

8、总之问题太多，最根本的问题就是，怎么完成公司下达的全年任务。

5、促销：

a□每月区域内小型自助活动不低于30场；

d□在城区大卖场，特别是新开的fi卖场，加大免费小听奶粉的派送；

g□严格监控经销商的赠品采购数量和质量，确保公司资源投入的有效性。

3、公司的喷绘流程规范本是好事，但规范过度了就缺少灵活性，显现出来的就是喷绘效率太低，从申请到喷绘发到市场，一般是20天以上，这样就失去了很多市场机会；希望公司在喷绘上能加大当地制作的比例；总之，一季度的工作完成的还是比较理想的，但人无远虑，必有近忧，一季度只是开头，压力都在下半年，市场的关键却在上半年。6月之前，必须把渠道调整好，各种基础工作做扎实，全年的任务才有保障。作为区域负责人，着眼点必须是整个区域，必须是全年任务。着手之处，必须是每一个网点，每一次活动，每一名销售专员。

我坚信，只要我们坚持，只要我们执着，市场就无小事，每一张广告画都要一丝不苟地去张贴，每一个玻璃杯都要及时地配送到网点，配送到销售专员手中；市场就无大事，每一次竞品的挑衅，都会有应对之策，每一次山穷水复，都会迎来柳暗花明。

# 奶粉厂年终总结 年度工作总结篇三

## 一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉，年度工作总结《促销员年度工作总结》。

## 二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

## 三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝首饰，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客最好的广告。3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝首饰的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

## 四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着。

## 奶粉厂年终总结 年度工作总结篇四

时间飞逝，转眼间又要过了一个学期。孩子们的点滴进步凝集着我们的汗水，每份工作都值得去总结和反思。现对本学期的德育工作做如下总结。

(1) 在我班开展的主题活动“快乐的节日”中，幼儿们通过了解教师节、重阳节、国庆节等节日的来由以及风俗，学会了尊重教师、关爱老人、热爱祖国的良好品德。主题为“手拉手”活动中，通过故事与游戏等形式，让幼儿学会了如何与同伴友好相处、互相帮助、共同游戏、不挣不抢、不打人。同时幼儿还能积极参与各项活动，做事有始有终，有一定的坚持性。

(2) 在卫生习惯方面，幼儿们学会了正确地洗手、洗脸、刷牙，注意仪表整洁。懂得公共场所要讲卫生的道理，学会遵守卫生规则。能保持个人卫生和桌面、地面的卫生，不剩饭菜，爱惜粮食，饭后会收拾餐具。知道多吃蔬菜，水果对身体有好处的道理。能独立地穿、脱掉衣服和鞋袜，在成人帮

助下能够整理好床铺。

(3) 在品德教育方面，我们加强了幼儿的常规培养，通过晨间谈话，午间谈话等，向幼儿讲清常规、要求，并采用多种形式对幼儿进行教育，逐步培养幼儿能遵守各项规则。在游戏中幼儿们也能保持良好的协作关系。

(4) 在智育方面，我们开展了一些智力游戏，发展了幼儿的观察力和思维能力。还经常组织幼儿散步、参观，使幼儿加深对周围事物的认识。

在这个学期中，我班幼儿的思想素质有了很大的提高，各方面也有所进步。这全要归功于我们班上三位老师，团结协作、共同努力的良好风气。我们结合了各项教学活动及日常生活，向幼儿渗透了德育教育，全面提高了我班幼儿的思想素质，使幼儿的身心健康得到了和谐地发展。在今后的日子里，我们会更加努力，争取把工作做得更好，取得更大的进步！

## 奶粉厂年终总结 年度工作总结篇五

1. 加强班子队伍建设。学校把提高领导班子素质作为一项重要工作来抓。建立了班子例会制，每周一下午第二节为行政工作会议。第三节为教师周前会议。每周对工作进行反思总结，学校领导班子团结，向心力强。

2. 加大青年教师培养。本校大部分是青年教师，一年来定期进行教师座谈会，备课会、公开课等活动提高教师教学能力。一有机会让他们到兄弟学校听课、参加县里各科教研活动，新课程培训，师徒结对等，本学期学校有11位教师参加90或32学时的学习，促使我校青年教师迅速成长，取得了一点成绩。

3. 重视常规工作，很抓教学质量。本年度为深化我校教学规范建设，对教师的备课、上课、作业布置和批改、质量测评



等内容逐一检查。检查到的每一任课教师都与检查人员认真交流，虚心听取意见。教导处组织每学期二次的教学常规检查，公平、公正地评议教师的教学水平和教学能力。检查结果与《绩效工资》相挂钩。通过检查，我们发现问题、纠正问题；通过检查，我们明确《规范》、落实《规范》；确保教学工作有章可循。由于坚持不懈的努力，目前我校形成了按规范做好教学工作的风气。每天放学后都有老师在办公室指导学生作业，手把手教、面对面批，家长反应很好，学校教学质量有明显提高。

5. 认真做好考勤签到和教师的考核制度。为了抓好学生管理工作、维持正常秩序，使教学时间充分得到保证，一学期来，有值周老师负责，坚持实行每周早上和下午两次指纹签到制，并与教师绩效奖励工资相挂钩，保证了教学时间，有利于完成教学任务。为激发教师的教学热情，每年通过“学生问卷调查”、“学生座谈会”、“教学常规”等几项组成对教师进行评先评优。班主任通过“四项竞赛、班容班貌、学生德育量化、学生座谈会和问卷调查”评选优秀班主任。考核结果与班主任期末奖金相挂钩，以体现奖勤罚懒，公正合理的作用。

6. 开展各种比赛活动，活跃校园气氛。为加强校园文明建设，进行了各班“班容班貌评比”“元旦黑板报评比”。观看了安全电影进行有关方面知识教育，并举行了三节活动，进行了各类比赛，使校园富有生机。

7. 认真做好校务公开，办事公平、公正。学校制定《校务公开实施方案》、《校务公开实施计划》，成立了领导小组、监督小组。凡是本校研究之事，一律公开张贴，特别注重评优评先评职、绩效奖励工资、帐务公开等，欢迎教职工参与监督，确保公正办事，促进了学校管理科学、决策民主，有效推动了学校的改革与发展。

9. 美化校园，加大硬件设施投入。

努力做好学校的墙壁文化，走廊文化，使廉政文化进校园，将学生获奖的剪纸作品上墙。规范班级文化，各班需有张贴公示榜、班规、行为品德量分表、学习园地、作品展、读书角、卫生角、黑板报等。学校及时对班容班貌评比并奖励，现校园美丽，文化气息浓厚。同时尽一切努力提升硬件设施。今年进行学校食堂加层、围墙加高和围墙文化建设等，还进行了各功能室的标准化建设，学校硬件设施得以保障，为师生工作和学习创造了良好的环境。

## 10. 发展特色，凝练学校精气

我们通过值周管理活动，四节比赛活动，文体2+1活动，社团活动，安全宣传活动，活跃校园气氛。学校重视对特长生的培养，开设美术、音乐、航模等兴趣特长生培养。学生参与积极，特别是美术组，学校剪纸艺术远近闻名。三年来学生在市、县、学区比赛中获奖共计56人次，学校的剪纸作品在县文化馆，市非物质文化遗产展览，参加了浙江省“美丽乡村”活动，进行了10天的展览，使这种传统艺术深入人心，博得一致好评。学校被县文化局确定为“永嘉剪纸艺术xx教学传承基地”。

## 11. 认真做好帮扶工作，关注贫困学生

学校制定帮扶计划，教师们深入各村挨家挨户家访，进行一一帮扶，送学生学习用品、礼物，使他们享受到家的温馨。同时学校与爱心组织联系，有在智利创业的华侨林正钱先生，通过市慈善总会对该校17名贫困生进行结对资助。

本学期我们在硬件设施方面有了质的飞跃，特色教育有了突破并取得了成效。但工作中也存在许多问题，今后需进一步加强教学常规工作，把“教学四项达标”工作真正落到实处；需进一步加强学校、家庭、社会之间的联系，坚持教师、班主任家访制度，举办家长学校，为学生的发展创设更好的氛围；需进一步加强四项竞赛、发挥流动红旗的作用；需进一

步深化特色教育，努力办成特色学校。

## 奶粉厂年终总结 年度工作总结篇六

### 1、业务收入完成情况

我局至11月份业务收入计划为6349896元，完成全年计划的90.1%。其中本月电子商务和代理信息未列入收入，预计单项收入近3万元。

### 2、四大业务完成情况

截止11月30日，我局储蓄余额达到23582万元，今年累计净增余额2978万元。保险保费79万，报刊流转额31.82万，完成计划的48.29%，比去年同期增长17.04%，贺卡4.5万，占53%。

#### 1、储蓄业务发展较快

邮政储蓄业务是邮政的支柱业务、吃饭业务，它的收入比重已点全局总收入的76%以上□20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为3800万。但是由于\*\*特殊的经济形势，\*\*支局的存款余额都是每年第一季度不同程度下跌，因为每年一月份一到，部分客户都到网点取钱进货，另外，临近春节，外来人员返乡过年，把存在网点的款转走。又加上xx年工行、建行网点亦陆续进驻\*\*，因此今年较往年，形势特别严峻，\*\*支局面临越来越激烈的竞争。针对各种不利因素，支局领导小组总结往年的经验，对各个阶段作出合理的规划，即第一季度努力做好止跌回升，确保第一季度余额平稳过度，第二季度争取有所提升，第三、四季度力求在完成分局任务指标的情况下，再做突破。支局领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全局干部职工的共同努力，上半年，我局邮储净增余额331万元，在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，全力做好串储、揽储。截止11月30日，我

局实现了净增储蓄余额2978万元，创下了我局历年来储蓄净增余额的新高，余额规模在全区邮政、银行网点居首，活期比例也是第一。

## 2、代办保险业务向良性发展

邮政代理保险业务是邮政金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。20xx年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据市局分局的要求，我局把代理保险作为主要中间业务的切入点，充分利用邮政网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场的营销工作，积极与太平洋、中国人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这项工作，我局多次召开发展保险业务的工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请保险公司的客户经理传授保险业务发展经验，并从\*\*分局组织的保险培训活动中吸收了一系列宝贵的营销经验，至11月30日，支局全年净增保费79万元，较往年有了明显的进步，实现了新的突破，为今后保险业务的发展现了一个好的开始。

## 3、大力发展邮务类业务

委联系，与宣干一起下乡收订报刊，同时动员投递员上门为老客户收订，积极发展新订户。截至11月底，已完成报刊收订金额31.82万元。在下乡收订报刊中，做到报刊、贺卡两项业务有机结合起来，边收订边营销台历贺卡，从而得到双丰收。

## 4、加强了设施建设

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们新建了24小时自助银行，增加了自动存取款机，自动汇款机，现在已经对外营业，不仅缩短了用户办理业务的时间，亦给我局带来更大

的经济效益。

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措。支局领导多次在会议上强调服务质量，业余时间亦经常与员工做思想上的交流，使全局员工充分认识到了对外服务工作的重要性，自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，从而令我局员工的服务水平和服务质量较往年有明显提高。通过全局职工的努力，现在我局职工态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

安全工作重于泰山，安全工作一向是我局工作中的重中之重。今年我局增加了红外线摄像头4个、金库守护神1个。这些设备的投入使用不仅提高了物防、技防的能力，也为确保资金的安全起到了决定性的作用。另外支局在后楼押款车停放处上方增加了一盏照明灯，方便了押款工作地顺利进行。与此同时，在今年世博、亚运期间，我局营业员在特快，包裹收寄方面，能认真贯彻上级要求，现场封装，认真验视，对不合收寄要求的物品能对用户做好解释工作，委婉杜绝用户，对符合收寄要求的物品，能认真登记收寄人的身份证号码，全方位消除安全隐患。今年来由于我们制度到位，责任落实到位，检查工作到位。从而保证了我局的各项工都能安全的顺利开展，为业务的发展提供了坚实的后盾。

在明年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大局着想，力争在明年有个更好的成绩。

## **奶粉厂年终总结 年度工作总结篇七**

20\_\_\_\_年，我在门店领导的关心、关怀下，在各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，尽职尽责，较好的完成了自己的本职工作和领导交付的其它工作任务。通过一年来的学习

与工作，我的岗位技能有了新的提高，服务水平得到进一步提升，工作方式更加全面和完善。

一年来，本人严格做到按时上下班，从不迟到，不早退，爱岗敬业，工作积极主动，坚决服从领导安排，无论是外跑团购、单位送书，还是对工作中的加班加点，从来都是主动承担，无怨无悔。同时在与同事们相处的这一年里，得到了大家无微不至的关心、支持和帮助，我们共同塑造了门店良好的工作氛围。一年中，为完成全年销售目标我们精诚团结，共同奋斗，在这个集体中工作我感到既温暖又舒心。

在岗位工作中，我坚持以热情、周到、细致的服务对待每一位进店读者，以读者的需求作为自己的工作追求，以累为荣，以苦为乐。每一次轮馆，我总是争取在最短的时间里熟悉本馆书籍的展台布局、分类方式、上架位置等业务，同时岗位不同服务对象有学生和小孩，有老人和青年人，有农民和知识分子，有普通工人和白领，在与他们的沟通过程中我总是以诚相待、以心换心，并主动分析和掌握他们的需求动向，在为读者的服务中争得主动。我深刻认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。每次看到他们满意的笑容和给予我服务的肯定，我也体会到了工作带来的最大快乐和成就感。

第三，严格遵守公司规章制度，维护和发扬门店良好的工作氛围；

第四，服从领导安排，与同事精诚团结，为门店再创营销佳绩作贡献。

## **奶粉厂年终总结 年度工作总结篇八**

社会越进步，妇女的素质越应提高；改革越发展，妇女的社会作用越明显。提高妇女整体素质，既要有一定的社会环境，也应创造一定的物质条件。为此，我们在积极争取创办街域

妇女活动基地的同时，充分利用现有条件，以丰富多彩的文化生活为载体，寓教于乐，用丰富的文化生活来达到逐步提升妇女素质的目的。

一是利用“三八”妇女节，开展生动现实的座谈会。召开全街女干部、女职工代表，个私经济的引路人、女能人，畅谈生活、工作、学习、理想，以生动的实例来激发全街妇女们的创业热情，用身边的典型来感染、带动全街妇女，促进她们思想认识的提高。

二是以丰富文化活动为载体，提高妇女参与文化活动的热情，达到提高素质目的。以今年九月份社区文化节为新的起点，形成了我街妇女参与文化活动的新高潮，在街妇联的组织下，全街基本上天天有健身舞会，月月有交谊舞联谊会，季季有大型歌舞晚会，极大地丰富了广大妇女业余文化生活，成为广大妇女告别xx功和牌桌的又一道亮丽的风景。

三是利用学校素质教育，加速推进妇女素质提高进程。以“六一”儿童节活动为切入点，开展校园周边“快乐家庭”大比拼，激发了整个街道校园周边家庭妇女学知识、用知识，学科学、用科学的热情，推动了素质教育向家庭延伸。通过自身、外界，业余这三项活动有序地推进，全街妇女素质得到了明显提高。

受中国几千年重男轻女的影响，妇女整体的社会地位、个人自信程度、社会参与热情，相对男人来说，仍然较低。因此，维权工作仍然是今年工作的重点。我们坚决贯彻“热心、耐心、关心、爱心、尽心”等五心原则，认真接待每一位来访者，妥善处理每一项纠纷，直到来访者满意为止。在具体的纠纷调处中，我们充分运用新《婚姻法》、《妇女儿童权益保护法》等法律法规为广大妇女、儿童伸张正义，打击邪气，消除偏见。据不完全统计，全年共接待妇女上访案件66件（次），结案率达100%，没有一起因接待而出现重复上访，没有一起恶劣案件发生，受到社会各界的好评。

在提高妇女自身素质，维护合法权益，倡导健康文明、向上、奋发的良好氛围前提下，我们开展“双学双比”，“巾帼建功”活动，使妇女的致富能力日益增强，社会地位明显提高，成为我街“三个文明建设”中的一道亮丽的风景线。目前，全街共有各类科技致富女能手272人，她们以妇女特有的聪明、智慧和热情，推动了邾城经济快速发展。我们主要采取培训、示范、实践证明三种行之有效的方法。

具体作法是：

(1) 利用教育培训广泛推广新技术。仅今年上半年，我街6个农村党总支都委培了一批科技女能手，共达80人之多，都掌握了1—2门新技术。

(2) 利用示范基地进行示范推广。日前，我们共有示范基地4个，分别是巴徐养鸡专业村、城西种梨专业户，城北无公害蔬菜大棚，肖桥、刘集木芯板厂，它们都具有明显的示范带动作用和推广价值。

(3) 全面推广。今年“三八”，全街共有12名科技致富女能手受到表彰。结合“三八”国际妇女节，我们还适时召开村书记、主任贤内助座谈会，使广大基层干部深切地感受到组织的关怀和爱护，半边天的地位得到进一步提高。一大批科教致富女能人和巾帼建功妇女强人正带领全街广大妇女在市场经济浪潮中建功立业。

妇联既是全街妇女的代言人，又是广大妇女的知心朋友，更是全街妇女姐妹工作和感情联系的桥梁和纽带。作为女干部，如果不加强学习，提高自身素质，就不能起到桥梁和纽带作用，更谈不上促进团结和维护改革开放稳定的大局面。

因此，我们妇联同志在日常工作和学习中，

一是加强学习，提高自身素质；



五是争取合法权益，今年，在社区成立了妇代会，完善了基层社区妇女组织网络建设，正是由于街妇联扎实、认真、负责、务实的工作，全街妇女工作一年一个新变化，一年一大台阶。

虽然，邾城街妇联在一年的工作中，取得了一定的成绩，但与时代对妇联的要求，人民群众对街妇联的期望，仍有很大距离，这些，我们必将在今后的工作，不断克服困难，战胜自身不足，用更大的热情和工作斗志，去开创新的局面。

## 奶粉厂年终总结 年度工作总结篇九

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些应付一些突发事件。

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石，在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

## 1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

## 2、完善促销，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的. 是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员在工作中能发现问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

## 3. 灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

## 4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

### 1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的

工作模式与工作环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

## 2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

## 奶粉厂年终总结 年度工作总结篇十

上车确认身份信息后，下车按逆时针方向绕车一圈，观察车辆外观和周围交通情况，确认安全。

## 2、灯光模拟考试

根据语音提示，在5秒做出相应的灯光指示操作。无照明、照明不良的道路使用远光灯；照明良好的道路、会车、路口转弯、近距离跟车等情况，使用近光灯；超车、通过急弯、坡路、拱桥、人行横道或者没有交通信号灯控制的路口时，应当交替使用远近光灯示意。

## 3、起步

起步前检查车门是否完全关闭，调整座椅、后视镜，系好安全带。通过后视镜观察后方交通情况，确认安全后，开启左转向灯，挂一档，松刹车，起步。要求起步过程平稳、无闯动、无后溜、不熄火。

## 4、加减档操作

根据车速，合理加减档，换挡过程平稳，车辆无闯动。

## 5、直线行驶

保持车辆直线行驶，左右偏移距离各不大于50厘米。行驶过程中适时观察内外后视镜，视线不得离开行驶方向超过2秒。

## 6、超车

通过后视镜观察左侧交通情况，开启左转向灯，确认安全后，鸣喇叭，从被超越车辆的左侧超越。

## 7、变更车道

变更车道前，提前开启转向灯，通过内外后视镜观察后方道路交通情况，确认安全后变更车道。变更车道时，不得影响其他车辆的正常行驶。

## 8、会车

控制好车速，会车时与对方车辆保持安全间距。

## 9、直行通过路口、路口左转弯、路口右转弯

合理观察交通情况，提前减速，正确使用转向灯，根据不同路口采取正确的操作方法，安全通过路口。

## 10、通过人行横道、学校区域、公交站牌

提前减速至30km/h以下，观察情况，遇有行人、学生时，应停车让行。

## 11、掉头

提前减速，选择合适地点，开启转向灯，然后进行掉头操作。

## 12、靠边停车

提前减速，开启右转向灯，通过后视镜观察道路交通情况，向右靠边，平稳停车，拉紧驻车制动器。注意：停车后，车身距离右侧道路边缘线30cm以内。

换挡口诀是：先右再左，马上动手，左抬右下跷跷板。

1. 先右后左：

2. 马上动手：

3. 左抬右下跷跷板：

便是上节所说的离合器控制问题，离合器要缓缓抬，到半联动位置后，右脚油门慢慢跟，油门别踩太大，此时一上一下，犹如踩跷跷板。

加减档位操作：

1、踩离合器，松油门。

2、换挡。

3、抬离合、加油。

1. 踩离合(器)，松油门。这一步有可能产生冲击。产生冲击的原因是踩离合松油门的顺序不对。如果先松油门后踩离合，由于发动机停止供油而离合器未分离，可能出现“反拖”即发动机制动现象，这会产生“顿挫”冲击感。当档位较高(如四、五档行驶)时，发动机制动作用较轻，不会有多大感觉，但档位较低(如二、三档行驶)时，“顿挫”感就会比较明显。踩离合松油门的正确操作方法是，踩离合和松油门应同时(或几乎同时)进行。就算要排个先后次序，也应是踩离合在先，松油门在后。注意，松油门的时间不能太滞后，否则，由于踩下离合后相当于卸去了发动机的负荷，而油门又未及时松

开的话，发动机转速会迅速升高。这时烧的油算是白费了。踩离合、松油门后，发动机转速随之开始下降。

2. 换挡。这是整个换挡过程中的实质性步骤。正常情况下，由于同步器的作用，一对待啮合的两个齿轮)在转速未达到同步前是不会接触的，因此不会产生齿轮撞击。转速同步后，两齿轮会顺利啮合，所以这一步不会产生什么冲击。不仅如此，换挡时如操作(施力大小、换入时机)得当，还会产生类似换挡杆被自动吸入到位的感觉，这对驾驶者来说，不啻为一种“快意”。

这里把变速器内待啮合两齿轮转速的同步称为“变速器同步”，以与后面要提到的另一种同步相区别。

3. 抬离合、加油。这是最容易产生冲击的一个阶段，抬离合的控制非常关键。我认为，抬离合的控制至少包括两个方面，一是抬离合的时机，另一个是抬离合的时机，抬离合的时机是指换入新档位后(即上面第二步)，何时抬起离合器进入半离合状态。当踩下离合器将变速器手柄换入新档位时，变速器内待啮合两齿轮的转速是被同步器同步后才顺利啮合的，但是，这并不意味着发动机转速与离合器摩擦片(以下简称离合器片)的转速也同步了，绝大多数场合，两者仍存在较大转速差。于是，我们会很自然地想到，当发动机转速与离合器片转速到同步时就应是抬离合的理想时机。那么，怎样才能知道发动机转速与离合器片转速达到同步了呢?很显然，这需要了解换挡时发动加减档位操作：根据路况和车速，合理加减挡，换挡及时、平顺。加减挡的时候一定要左手握紧方向盘，不然在加减挡的时候会出现跑方向的情况。机转速与离合器片转速是如何变化的。踩离合、松油门后，发动机转速很自然地随之下降，其变化通过发动机转速表就可一目了然，这比较单纯和简单。