

最新抵押房产借款合同 房产抵押借款合同(优质9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

带班工作总结 外出带班工作总结篇一

1、教师的敬业精神

敬业作为中国传统道德规范之一，是教师必须具有的优良品质，敬业精神和品质，对于教师是至关重要的，在教育工作中要“敬事而信”和“敬业乐群”。在三角塘小学学习时，深入拜见教师日常工作记载资料，每一事每一字都体现出该校教师严谨的工作作风的崇高的敬业精神。

2、先进的校园文化

校园文化建设是学校育人工作的重要一环，走在三角塘小学的校园中，虽没看到豪华的高楼林立，但感触到的是一种井然的秩序感，一种催人的节奏感。他们的校园文化并不复杂，却别具匠心，让学生们感触悠久、灿烂的中华文明，这些展示无疑激发学生强烈的爱国热情。教学楼的宣传画，以“爱我家乡”为主题，将贵州及六盘水的特色图文并茂地展现于学生眼前，每一个细节都彰显着他们独特的视角。

3、科学的管理理念

在考察学习时，不仅亲眼目睹他们的管理成效，还听取了校

长的工作经验介绍。学校能否在良性轨道上运行和不断发展，取决于学校领导层的管理理念是否更新、决策是否睿智、执行是否有力。从各方面看，三角塘学校领导的管理工作是实事求是、锐意进取的，用自身的工作践行着科学发展的理念。

4、高效的自主学习

新课程理念告诉我们，在学习活动中必须自主、合作、探究、体验，这一点在这所小学的工作记载中体现得十分到位。他们的理念都十分先进，他们在自主学习意识上作了许多卓有成效地工作。

5、睿智的集体备课

学习他们的集体备课运行机制，是本次考察学习的核心目的之一。在每一学期中，教师备课挤占了很多辅导学生的时间，老师们为了应付差事，盲目地抄出版社发行的示范教案，使老师们没时间走进每一堂课，严重制约着教学质量的提升。这一点三角塘学校找到了一条可行的出路，他们利用寒、暑假期间10天左右的时间，集中年级备课组，集体研讨下一学期的教学内容，编撰成本年级教学教案，在教学实践中，教师对教案设计中存在的不当之处加予批注，并写出自己的教学反思。这种运行模式既不挤占老师们的教学时间，还能形成教学合力，为教学质量提高奠定坚实基础。

6、闪光的“三维目标”

从教师的教案设计、学生的学业成绩、学生实验基地、宣传栏等处，无不体现出他们在学生的培养方面，紧扣“三维目标”开展工作，看到学生们的作品及学校的思想教育成果展示，发人深省，值得借鉴。

7、满园的交警英姿

三角塘小学把安全工作放在首要位置来抓，十二年来坚持与交警中队携手，成立了校园小交警分队，全面展开人人当交警活动，学校为小交警配备了正规的小交警服饰，全面开展人人穿制服，人人学手势，个个会应用等系列活动，学生由开始的80人逐渐扩大到全校800多人，形式有和交警叔叔执勤，学习基本交通手势，协助交警当文明交通劝解员等，这种活动的开展不仅仅拓宽了孩子们的视野，激发了他们参与活动的兴趣，还促使孩子们关注交通安全，学会遵守交通规则，有效增强了同学们的安全自护意识。学校还通过“小手拉大手”活动，让学生积极向家长宣传交通法规知识和交通安全常识，倡导家长遵章出行。活动的开展，提高了师生遵守交通法规的自觉性，增强了师生有效防护自身不受伤害的能力，促进了平安学校和平安社区建设。牵一发而带全身，这项活动带动了学校其他安全工作，也为学校各项工作的顺利开展提供了有力的保证，更多的是为孩子们的一生奠定了安全基础。

8、不断的自身提高

带班工作总结 外出带班工作总结篇二

我局至11月份业务收入计划为 6349896元，完成全年计划的 %。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，报刊流转额万，完成计划的，比去年同期增长，贺卡万，占53%。

二、经营工作基本情况

1、储蓄业务发展较快

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

3、大力发展邮务类业务

为更好地开展邮政贺卡营销活动与的报刊收订工作，支局领导身先士卒，敢为人先，冲锋在营销的最前线，为全局员工起了模范榜样的作用，激发了员工的积极性。除了传统的贺卡，明信片之外，还积极组织了刮刮卡的营销活动，另外，在支局领导地努力营销下，明信片定制业务亦有用户表示了意向，现已经在进一步洽谈之中。在支局领导地带动之下，营业柜员积极宣传、营销，使__的贺卡销售取得了较好的成绩。在报刊收订方面，支局领导主动上门与镇宣委联系，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。

三、邮政服务水平有了一定的提高

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。通过全局职工的共同努力，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。

四、安全生产工作得到加强

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作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。

带班工作总结 外出带班工作总结篇三

带班总结

我个人认为要做好带班班主任，应做到以下几点：

首先，我们要明确我们面对的是一群90后，他们是一个有激情、有思想、有个性、并且想象力丰富的群体，所以我们要熟悉所带班级的学生具体情况，正确指导与引导、而不是领导或者教导，并且在工作过程中要耐心、亲切。我们可以利用开学加强检查宿舍，通过闲聊等方式加强大家的互相认识，

从中可以了解学生群体中哪些适合班干部的优秀学生，哪些是贫困生群体、哪些是因为高考落选而进入学校的，哪些是党员等等情况，为接下来选班干部、有针对性的帮助、心理辅导与引导、做好带班工作做准备。

二、帮助他们尽快融入大学生活

级营造一种向上的学习风气，调动学生的学习自觉性。

三、协调好各种关系。

1、与辅导员的关系：协助辅导员做好班级思想道德、学风、团党建工作，及时将工作上传下达，汇报班级动态，并且在各项工作中要征求他们的意见。

2、与班级干部的关系：引导班级干部做好班级班风学风建设，构建和谐、强凝聚力的班级。

3、学习与工作的关系：学习是我们的第一要务。学习好与工作好是没有矛盾的！时间是挤出来的！作为带班有压力更有动力去学好。

总之，带班班主任的工作是长期而又有挑战性的工作，我们对他们的影响不只是一两个月，也许我们的言行会影响到他们四年甚至更多。既然选择了这份工作，就有义务把他做好。这是一份责任，当我想到有人需要我的时候，我就会情不自禁地去做，认认真真踏踏实实地去做好，我的力所能及能够给帮人带来帮助，能够给别人带来快乐我何乐而不为呢？俗话说，爱一行、干一行，但是我更觉得，干这行，就要爱这行，不只是爱它才选它，选了它就要爱它，并且负责到底。如果在带班工作上认认真真的去做，真的可以学到很多东西，能力也可以进一步的提高，在带班的过程中，与不同的师弟师妹打交道，解决不同人的问题，以及培养了对各种事件的敏感性，综合能力也得到了很大的提升。

会计学带班班主任

会计学 李冰白

带班工作总结 外出带班工作总结篇四

说到出差，大家都十分羡慕，可谁又知道出差的苦楚。

虽说在樟树生活了近三年，药交会几乎也是年年都参加，但以前去都是以参观者的身份，说实在的也就是去凑凑热闹而已，而这次去却是以参展商的身份，好奇而又兴奋的心里压力自然也就增加了不少。在学校的时候曾在正邦集团实习过四个月，对坐车出差更是家常便饭，因此对环境的适应力也就大大加强了。

3月20日上午9点多，我和王部长一同从樟树汽车站出发开始了我们为期四天的出差之行——南京药交会。20日中午我们到达南昌，在超市买了些火车上应食用的“粮食”——泡面、矿泉水等；买好了储备粮我们就在一家小面馆草草的吃了下午饭，之后就直赶火车站。

下午2点29分我们从南昌火车站出发，在火车上颠簸了一个下午另加一晚上才敢到充满古文化之都——南京！为了抓紧时间办事，我们早餐都没吃就直接去找住地，南京的销费实在是高，我们只好找了个差些的小旅店住下，放下行李马上赶往目的地——南京国际会展中心。外面的天气阴沉沉的，眼看就要下雨了，可我们一点也不敢耽搁时间，我们知道公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想通过药交会将公司推向江苏、广至全国，通过这个平台可以将我们公司的品牌形象大大提升，让全国人民都知道江西有我们五洲，记住我们五洲团结同心、康泽世人的精良团队！

为了第二天的药交会能开的更加成功，我和王部在会展中心都精心的布置我们的展位。因王部有多年的经验，对布展也

是条条理理井然有序的进行着，展位的布置也就在轻松的过程中完成。

通过这次出差，让我锻炼了胆量同时也长了不少见识，所以我也很珍惜这次出差的机会。我本着尊重我工作的态度，我努力去做。南京药交会的工作就此告一段落，以后的我还需要领导多多支持与指教，争取把工作做的更加出色！

带班工作总结 外出带班工作总结篇五

最后一句是很抒情的“命运，会在我心底里唱起哪一首歌？”我把皮球一脚踢还给了老板。

那份小结老板只瞄了一眼就给扔回来了，说他不要“小姐”……我定睛一看，标题中“工作小结”的字样成了“工作小姐”。

但老板还是比较公正的，说我的小结写得蛮用心的，只是用笔将我的工作小结改成了“心绪小结”。

至于年终奖的事他说再讲，现在没钱！他建议沮丧的我先将该小结寄给报纸，作为一种范本。