

最新三年级数学单元教学计划新版本(精选5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

内勤工作总结篇一

办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了许多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行“补课”，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把活动圆满完成。

今年是公司的效益与服务年，而办公室就是个服务性质的部门，我认真做好各项服务工作，以保障工作的正常开展。部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，我都会及时办妥；下属机构遇到相关问题来咨询或者要求帮助，我都会第一时间解答和解决。以一颗真诚的心去为大家服务。

一年来，我主要完成了一下工作

文件的流转、阅办严格按照公司规章制度及iso标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅。

做好分公司的发文工作，负责文件的套打、修改、附件扫描、红文的分发、寄送，电子邮件的发送，同时协助各部门发文的核稿。公司发文量较大，有时一天有多个文件要下发，我都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，一年来共下发红文 份。同时负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。

每个月末对各部门月度计划的执行情况进行核对，催收各部门月度小结、计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供总经理室参考。办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送至各部门轮阅。

内勤工作总结篇二

“三万活动”伊始，英山县供销社选派6名干部组成工作队分别进驻石头咀镇程藻冲村和陶家冲村。历时三个月，与农民朋友同吃同住同劳动，把惠农政策送到千家万户，把为农民朋友办实事、做好事、解难事贯穿于下基层活动的全过程，达到了“机关转作风、干部受锻炼、农民得实惠”的效果。

干部下基层，是给村民带来麻烦？还是带来实惠？这是关系到干部下基层能否受到农民朋友欢迎和赢得良好口碑的问题，也关系到能否树立良好干部形象的问题。3月7日我们带着使命、带上行李，不乘专车、不摆架子分别进驻程藻冲村和陶家冲村。

一是带着重托入农户。工作组为何而来？驻多久？干什么？有哪些纪律规定？进村第一天，我们的第一件事就是向农民朋友说明我们的来意，让农民朋友知道“万名干部下基层”活动是

对农业、农村和农民的关注，是关注民生、改善民生的重大举措。并表示我们不是来做客，不是来当领导，而是来与农民交朋友，当学生，办实事，做好事，解难事。

二是带着诚意访民情。现在，虽然垆垆通公路，交通比较便利，我们不摆架子，不用车，近的就步行，远的就借当地村民摩托车，以朋友姿态走村入户，分别深入两个村17个小组424户，农民朋友交心谈心，访贫问苦，把他们反映的问题都写在本子上，记在心目中。为达到100%入户率，我们不分远近，不管天气炎热，不放假休息，一次没有遇到的，再访第二次，直到访完才算完成任务。如陶家冲村工作队队长许新志，爱人手术住院，岳父突然逝世，他丢小家顾大家，回家两天，就匆匆忙忙投入村里工作。程藻冲村工作队队员王中良，身患严重胃溃疡，在乡下身体不适应，吃不消，睡不好，但每天仍然坚持骑摩托车进垆入户，在一次入户调查中，因路不好驶，摩托翻倒在地，右腿负伤，自己简单包扎后，随即投入工作。当地农民朋友深受感动，不但热情接访，而且称赞工作组是好样的。通过入户调查，两个工作队分别撰写了有情况、有建议、有份量的调研报告，得到了村两委的高度评价和县“万名干部下基层活动”领导小组的充分肯定。

三是带着温暖解民忧。从整体上看，大部分农民朋友盖起了楼房，交通工具、生活条件都发生了很大变化。但是，我们在入户调查中看到还有少数农民朋友还住在陈旧土砖房屋中，生活上缺衣少食尚未脱贫。为把党和政府的温暖送到这些贫困农民朋友心中，我们先后为两个村的五保户和困难户捐款1200元，捐尿素400公斤，捐家具8件(套)等。工作队还先后为老弱病残户承担挖地、种茶、浇水、修剪茶桑等体力农活48人次。程藻村76岁的程习兰老人说：过去工作组只动口不动手，这次来的工作组不摆架子，与我们同吃同住同劳动，不嫌贫贱还与我们结穷亲，这真是太好了。我们在程藻冲村7、8、9等三个组走访时得知几个村组电力供应不足，经常断电，有时电视都看不到。我们主动与县电力公司协调，更换大容量变压器，多年的问题

终于得到解决，农民朋友倍受感动。

原先，我们片面认为，现在农村都承包到户了，工作队无事可做。通过开展访民情、察民意，解民忧等活动，农村不仅有许多事情需要我们去办，而且要用创新的办法去做，真正为农民朋友办实事，做好事，解难事。

一是为组织创建夯基础。我们把加强村级组织建设，让农民朋友活动有阵地、办事有保障、学习有窗口、致富有平台当作干部下基层的首要任务来完成。先后投资9000多元，购置办公设备20件(套)，帮助程藻冲、陶家冲两个村开展组织阵地建设，举办科学技术致富、法律法规等宣传栏2期，建立村规民约、道德风尚、村务公开等制度10多个。我们还按照县委、县政府“五个基本”、“七个体系”和“创先争优”等建设的部署和要求，进行了搜集整理资料，补充完善内容，规范建档归档。两个村的村级组织面貌明显改观，形象明显提升，村部成为凝聚人心的“融合剂”、融洽关系的“连心桥”、服务群众的“保障部”、加快发展的“助推器”。

二是为帮扶致富建平台。我们因地制宜，积极探索帮扶致富的新路子，以实际行动惠及老百姓。我们在深入调研的基础上，因地制宜，分别制订帮扶工作方案。一方面，引导陶家冲村两委转变传统思维方式，实施产业结构调整，帮助29户改建连片无性系茶园。为充分调动农民朋友种茶的积极性，我们捐献尿素2吨，并亲自送到29户茶农手中。此举，扩大了该村32亩的茶园面积，年可实现增收15万元。同时，我们投资6000多元，购置抽水泵1台，亚通管2根，水泥2吨，维修堰渠6道，开挖水井1个，支援抗旱保茶苗。该村外出务工代表余玉林发来短信赞道：“湖北省委真英明，万名干部下基层。英罗百年遇干旱，捐款送物抗旱情。真是党的好干部，人民群众贴心人”。同时，我们还为该村茶叶销售牵线搭桥，与中建三局签订了销售茶叶10吨、价值30万元的合同书，年可为茶农增收8万多元。村民许育良说：“供销社工作队送来了‘及时雨’，解决了我们燃眉之急。”另一方面，我们指

导程藻冲村充分发挥种药材的优势，充分调动村民种药的积极性。4月中旬，我们帮助该村招商引资，引进安徽亳州投资业主，建设连片瓜蒌种植基地，并负责提供产、供、销一条龙服务。目前，我们已帮助该村发展种植户30户，面积达150亩，年可增收75万元。

三是为借鉴学习找典型。用典型引路，帮助村干部群众转变发展观念，创新发展模式，推动村级经济社会快速发展，这是我们干部下基层有益尝试。我们分别组织程藻冲村和陶家冲村党员干部和村民代表20余人到百丈河、河南畈、梅岩等先进村考察学习基地建设、新农村建设、村级组织建设和产业结构调整等先进经验和做法。所到之处，他们都倍受鼓舞和启发。回来后，我们帮助他们结合本村实际，分别制订了村“”经济和社会发展规划，提出了“开通公路活村、开发资源强村、开辟品牌兴村、开拓产业富村”的发展战略。其中程藻村计划开发石材和矿泉水资源；开拓种植、养殖等产业。陶家冲村计划开通垵组公路；开发药材资源；开拓种、养、加等产业；开辟赵毅纪念碑和无名烈士墓等品牌。我们通过典型带动，帮助引领两个村找准了强村富民的发展方向。

“万名干部下基层”活动生动的实践经历，时间虽短，但思考良多。农业是供销社生存的基础，农村是供销社经营的阵地，农民是供销社服务的上帝。供销社要做服务“三农”的排头兵。农业、农村和农民需要什么？供销社应做些什么？我们要把这次实践化为理性地思考，把获取的经验化为实际行动，倾情为“三农”提供系列化的优质服务，真正解决百姓所关注、所期盼的实际问题。

一是搭建新平台，大力发展村级综合服务社，解决农村生产、生活需要问题。为把便民服务送到农民朋友家门口，千方百计地满足农民朋友的需要，近两年，我们发展村级综合服务社205家，覆盖全县60%以上的行政村，收到了便民服务的好效果，深受农民朋友的欢迎。20xx年，积极推进省市社下达的35家。村级综合服务社建设。再用2—3年时间，真正达

到村村覆盖，努力把村级综合服务社办成集村务、商务、服务为一体的综合服务中心，办成融农副产品购销、农业生产资料供应、农村生活资料销售为一体的便民服务网络，办成合作经济的新载体、助农增收的新平台、服务农民的新窗口、和谐社会的新亮点。

二是组建新网络，加快发展农村现代流通网络体系，解决农民买难卖难问题。随着党和国家惠民政策的落实，茶桑药栗等支柱产业不断发展，农民朋友生活不断提高，农村需求发生了显著变化，随之也带来了农业生产资料买难和农副产品卖难的问题。如何解决这些问题？首先，要加快发展农业生产资料现代经营服务网络建设，争取用1—2年时间组建县农业生产资料配送中心，完善农资仓储物流基础设施，推进农资连锁配送服务，营造便利实惠、安全放心的消费环境。其次，要加快农副产品现代购销网络建设。围绕我县茶叶、药材等支柱产业，实行开放办社，采取领办、引办、创办等办法，用2—3年时间组建2—3个茶叶、药材购销中心和1个农副产品冷链物流中心，促进农副产品进城入市，日用消费品下乡进村，从根本上解决农民朋友买难卖难的问题。

三是创建新机制，引领发展农民合作经济组织，解决农副产品集约、集群的问题。我县农副产品资源十分丰富，如何立足资源和特色产业优势，实现产业集群、产品集约，就是要按照《农民专业合作社法》，引领发展各类专业合作社。要在现有领办乌云山兴合茶叶专业合作社、河南畷兴合茶叶专业合作社、梅岩兴合茶叶专业合作社、岩河岭兴合茶叶专业合作社等4个专业合作社的基础上，用2—3年时间，力争一乡一镇创办一个特色专业合作社。着重在三个方面来培育：一是帮助农民专业合作社开辟产品进超市、进社区、进批发市场、进国内国际市场的便捷通道；二是引导农民专业合作社开展信息、营销、技术、加工、仓储等服务；三是指导农民专业合作社推进规范化种养、标准化生产、品牌化经营，不断提高农产品质量、安全水平和市场竞争力。总之，我们将用实际行动促进产业发展和农民增收，真正把供销社办成农民各

类合作经济组织的指导、协调和服务中心。

内勤工作总结篇三

在这一年中，通过各位领导和同事的帮助下，办公室顺利的完成了领导交办的各项任务。我将对一年来的工作进行总结与归纳，如有不妥之处请领导批评指正。

1、加强学习，努力提高自身素质。

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识用到工作实践当中，丰富阅历，扩展视野，使自己尽快地适应工作并成为优秀的工作者。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，坚持每周写工作总结，认真记录每天的工作内容，使自己的素质有了很大的提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时，正视自己的不足并积极补正，重点加强了电脑操作、传真机和复印机的使用，来访人员的接待等方面的训练，为更好完成本职工作打下了坚实基础。

2、恪尽职守，认真做好本职工作。

一来，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

一是坚持完成领导办公室的卫生清洁和物品管理工作。一如既往，坚持不懈，除极特殊原因外(时间变更、气候原因)，基本完成了工作任务，尽量做到让领导满意。

二是协助主任做好办公室的日常事务、工作。完成领导每天布置的工作并努力做好，如文件的打印和复印，有关人员的来访，集体活动的安排和布置等。三是档案的管理。完成了档案的整理工作并归档。工作的同时，也发现了自己的不足，如打字速度慢、做事过于拘谨等，我已经努力克服并已初见

效果，希望领导和同志们审查。

3、严于律己，不断加强作风建设。

严格遵守办公室的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的材料要仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情；思想积极向上，努力维护公司形象，以严格标准要求自己，努力使自己从学生向工作者转变。同时，要积极学习领导为人处事的方法，以领导为榜样，做一个既能为领导服务解忧的同事，又能为环球创造价值的办公室文员。

总之，一来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少差距，工作经验尚浅。在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，本着对工作对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

1、进一步起强化学习意识。在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，勤于思考的良好习惯。在工作中善于总结，不断进步。根据形势的发展和工作的需要，完善自己，展现自己。遇到困难不低头，不逞一时之勇，用行动自己的信心和能力，要知道：天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。

2、进一步强化职责意识。在争创一流业绩上下功夫，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，因为：一屋不扫，何以扫天下？凡事从点滴做起，只要谨记责任，终有一天会：会当凌绝顶，一览众山小。

3、进一步端正工作态度。保持乐观的态度，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而忘乎所以，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常的心，微笑面对每一天；胸装谨慎的意识，外饰积极的作风，工作生活乐观谨慎，行为举止大方有礼，待人待事热情诚恳。谨记：态度决定一切。

言必行，在今后的工作中，我一定加倍努力，争取创造佳绩。一来的工作生活，我已经基本适应了这里的一切，并且深深地爱上这份工作，希望领导布置新的任务，我一定不负众望，重塑辉煌，如有差错，望领导和同志们批评指正。

我仍然想说那句话：

一是感谢领导对我的赏识；二是感谢领导对我的栽培，希望领导和同志们给予更多的机会，当然，我不会错过任何一个，更要争取每一个。

内勤工作总结篇四

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。用心参加公司的群众活动，认真学习规定的学习资料和篇目，坚持每周写内勤工作总结，认真记录每一天的工作资料，使自我的素质有了很大的提高，为自我开展各项工作带给了强大的动力支持。

一年来，认真履行办公室内勤人员的岗位职责，较好地完成了各项工作任务。如档案的管理。在工作的同时，也发现了自我的不足，如打字速度慢、做事过于拘谨等，我已经努力克服并已初见效果，期望领导和同志们审查。

另外，在年终总结办公室内勤工作进展的同时，我也不忘做好来年的工作计划思路，我坚持进一步强化职责意识。在争创一流业绩上下功夫，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和职责感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，

不好高骛远，也不庸人自扰，因为：一屋不扫，何以扫天下？凡事从点滴做起，只要谨记职责，终有一天会：会当凌绝顶，一览众山小。

期望领导能够透过我的这则办公室内勤工作总结，来肯定我一年来的工作，并放心交给我新的工作任务，我必然保质保量的去完成。

内勤工作总结篇五

一、加强理论学习，努力提高政治素质和理论水平。

从事科长要适应工作的需要，首要的是提高自身素质，适应岗位和工作变化的要求，只有这样，才能驾驭工作，胜任领导工作。三个月多来，自己一方面努力提高自身政治素质，自觉遵守党的路线、方针政策，时刻用党员的标准严格要求自己，加强自身的党性修养和道德修养，树立大局观念和全局意识，牢固树立和自觉践行行业共同价值观，保持坚定的政治立场，自觉做到在思想上、行动上与区局(公司)支部保持高度一致。始终坚持学习市局(公司)的各项方针政策和要求。把市场化取向改革作为开展工作的第一要务，围绕提升销量的目标任务，把“解放思想、转变观念、更新理念、提高执行力和执行能力”作为开展工作的前提，坚决的不折不扣的执行“抓基层、打基础”的工作要求和“扩大销量、提升结构、培育品牌、增加效益”的指导思想。

另一方面我还始终坚持业务学习，到营销科以来，我清醒的认识到，自己缺乏领导能力，因此，我努力加强业务学习，不断提高科学决策、组织协调等方面的能力。始终坚持真抓实干。作为营销科的负责人，我严格遵照区局的要求，积极为分管领导献计献策，与协调科室密切配合；切实端正思想，转变工作作风；开展调查研究，及时了解市场情况；增强责任意识、忧患意识、公仆意识、民主意识、创新意识，狠抓管理、基础工作，促进了卷烟销售工作的高效运转。

二、加强职责履行，努力做好本职工作。

(一)以知名品牌培育为核心，打造名牌市场。

1. 以婚庆市场为突破口，努力培育知名品牌。

与山东、江苏等工业公司加强工商协同，采取多项措施推进泰山区婚庆卷烟市场建设。其中在泰山(大鸡)、五星(红杉树)的培育上，通过不断加大宣传力度、细化分解婚庆任务、加强消费引导等措施，已在婚庆市场建立了绝对优势地位，并顺利的实现了由婚庆用烟向常销卷烟的转变。

员灌输“以上柜促销量，以上柜促结构”的品牌培育意识，通过开展多品牌上柜提升活动使重点品牌特别是泰山品牌的上柜率、销量大幅提高。

3. 加强考核，夯实品牌培育工作基础。

为打牢品牌培育工作基础，保证品牌培育工作取得好的效果，建立重点工作调度制度。为进一步提高考核的针对性和有效性，在年度考核的基础上，每月对各站点工作下达指导意见，并对各营销部制定的工作措施落实情况进行调度督导，进一步提高考核的针对性。

4、加强终端形象建设,提升终端价值。

对零售终端的整体店面形象和终端品牌培育工作起到了很好的宣传、推动作用，有效促进了零售户终端建设水平的提升。

四、存在的问题

在区局领导的帮助和支持下，在全体营销人员的协助下，我取得了一些成绩，但也存在部分问题：对营销科的工作基本情况有了初步了解，但是还不够全面和深入；自己在工作思路

和工作方式上还有待进一步改进，还有很多方面需要进一步适应岗位的要求；忙于日常事务性工作多，理论学习相对较少；有时工作态度急躁，简单化。

五、下一步打算

在今后的工作中，我将按照自己的分工，与营销人员协

(一) 以团结为第一要务，牢记团结出战斗力、团结出效益的思想，尽自己最大的努力团结好干部职工，维护好的同志间的团结，不越权、不越位、不失位、不错位，积极开展好各项工作。

(二) 解放思想，转变观念，更新理念，结合今年开展的市场化取向改革的活动，牢记“两个至上”行业共同价值，努力做到“三个始终”、树立“五种意识”为推动实现持续协调发展奠定坚实思想基础。

(三) 提高素质和工作能力，主要从提高知识水平、提高道德修养、提高心理素质、提高执行能力等方面提高自己适应工作和环境的能力，成为勤奋学习、善于思考的模范。不断解放思想，开拓思路，切实做好结合创新工作，多借鉴行业内先进单位的经验，进一步开创工作新局面。

总之，我将严格要求自己，立足解放思想、转变观念、更新理念、提高执行力，为泰山区营销部营销工作又快又好的发展做出自己最大的贡献。