

# 小班种子发芽了教案(大全5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 前期工作总结篇一

20xx年xx电信分公司在省市公司各级领导的关心支持下，在全体员工的奋力拼搏下，按照省市公司的各项工作部署，以绩效考核过百分为主线，认真承接省、市公司的七个跨越，切实做好“内强素质、外树形象”基础管理工作。在竞争激烈、地方经济不景气的严峻形势下，各项工作稳步推进，取得了较好的成效，现将20xx年主要工作总结如下：

今年□xx分公司在面临省公司收入确认方式发生重大变化、致富通发展已趋于饱和、收入增长计划达xx%的情况下，确定了以收入为核心、以存量保持和欠费追收为支撑、以增量发展和重点转型业务为拉动的总体工作思路。一年来，通过全体员工的共同努力，取得了一定的成绩。

20xx年，xx分公司始终以收入为主线，多方面开展各项工作，取得了一定的成绩。至xx月，主营业务收入完成xx万元，完成年计划xx万元的xx%□同比增长xx%□其他业务收入完成xx万元，完成年计划xx万元的xx%□同比增长xx%□总收入完成xx万元，完成年计划xx万元的xx%□同比增长xx%□超进度xx%□经营收入计划完成率排全市第三名，是主营收入正增长的四家公司之一。

xx月初召开电信工作会，分解下达收入，发展计划，讨论相

关办法（到xx人、到xx月）。

- 1、“春分满堂”营销活动取得好成绩。
- 2、“二季度正向拼搏战”圆满完成。
- 3、三、四季度“跨越计划”稳步推进。
- 4、重点转型业务发展稳步推进。
- 5、宽带私接整治持续推进。
- 6、聚类营销虚拟团队，每周至少外出营销一天。
- 7、推广酒店完美联盟，上半年发展xx户xx部电话□xx部宽带□xx月前完成商务领航xx户发展计划。

8、以收入为核心，做好局域网上网用户的整治。

1、在分公司各部门支撑下我的e家、宽带、小灵通发展居全市前列，局域网上网用户的整治取得了较好的效果，但新业务发展乏力。

2、在政企部支持下电子政务进入试运行，平安城市已勘点制定出方案。

- 1、“我的e家”专席。
- 2、针对性寄送宣传资料。
- 3、“尊享e8”体验点。
- 4、上门推广“商务领航”。

5、电瓶车广告。

6、差异化服务开展。

7、三项服务、营业服务、关注细节。

1、“我的e家” e8发展较好，目前有xx户，占家庭宽带客户xx户的xx%□

2、已启动商务领航两版套餐的推广工作，目前已完成xx月套餐签约计划xx户。

1、制定《20xx年欠费追收管理办法》。

2、加重绩效考核。

3、派单。

4、晚上集中催费。

5、上门催收。

6、提前提取准欠费户电话催。

7、人工双停。

欠费呈逐月下降趋势，至xx月隔月欠费率为xx%□

1、抗雪灾、迎奥运全体动员。

2、城乡adsl扩容完成，尊享e8提速实现。

3、电子政务接入、培训工作开展。

- 4、新城电信设施规划完成。
  - 5、电信淹没指标复核（比屏山多500万元）。
  - 6、移民局等5个单位光纤上网完成。
  - 7、c网资产清查工作完成。
  - 8、公路建设光缆杆路维护力保畅通。
  - 9、进线室、配线室、油机房等整治。
  - 10、电缆防盗，破获一盗窃团伙。
- 1、成立整改实施领导小组。
  - 2、制定实施方案。
  - 3、3月13日召开全体员工大会动员。
  - 4、分阶段实施、检查、整改、考核、通报。
  - 5、上级领导多次现场检查指导帮扶。
  - 6、动用2万元保证执行整改到位。
  - 7、10月进行企业文化“十字诀”细则学习考试。
  - 8、11月开展了“我为c网献策”演讲活动。
  - 9、每天早上编号点名早会。
  - 10、每周四晚7点周会。
  - 11、安全生产常抓不懈。

## 12、党建、工会等

基础工作齐头并进。

1、营业厅、大楼、各办公室现场整洁有序，服务提升、员工主动营销能力增强。

2、装移修及时率、障碍历时达标，客户满意率上升了3%。

3、水、电、油、办公用品有效控制，同比下降15%。

4、员工心态平稳、充满信心，后进人员进步了，各项工作有效推。

5、收入发展全市靠前列，隔月欠费率创历年新低至xx%□

6、安全生产警钟长鸣，无事故。

7、成功参加美食节、灾后重建等活动，地方影响力增强。

8、重新被命名为“县级文明单位”。

1、根据市公司方案，参考兄弟公司拟订方案，并通过员工大会讨论通过。

2、在方案中加强了派单完成量考核，重点在收入、发展、欠费等方面进行分解。

3、制定□20xx年绩效考核方案□□□kpi指标分解》、《岗位说明书》。

执行情况：

根据工作业绩有效拉开收入档次，做到奖勤惩懒、任务明确，职责明确。

- 1、理念：和谐企业，快乐工作。
- 2、岗位微调（2月底），优化。
- 3、实施“十字诀细则”开展“三到家”活动，“四心行动”□xx电信、“九自问”、“十具备”。
- 4、丰富活动（座谈会、三八节活动演讲、考试、合理化建议等）。
- 5、员工食堂工作（中午做饭难问题）。

## 前期工作总结篇二

20xx年，我校将深入贯彻党的十八届四中全会精神，坚持以人为本的工作理念，着力提高教师队伍整体素质；进一步强化服务意识，大力推进民主政治建设，积极为教职工营造和谐的学习工作生活氛围，全面履行工会各项职能，充分调动广大教职工的积极性和创造性，切实加强工会自身建设，努力创学校工会工作的新局面。

建设一支师德高尚、业务精湛、敬业爱岗的教师队伍。充分发挥工会的自身优势，努力营造育才、引才、聚才和用才的良好环境方面发挥重要作用。

- 1、学习教师礼仪规范及优秀教师的事迹，树立榜样，表彰先进，提升教职工的师德素养和业务能力。
- 2、展开争创优秀文明办公室活动，使教职工在教学，科研，管理，服务等岗位上出亮点，出效益，出成果。
- 3、搭建交流平台，为青年教师成长发展创造机会。关心青年教师的工作、学习和生活，帮助他们解决困难，通过师徒结对、基本功竞赛、征文等载体，为他们创造更多的发展机会

和相互学习交流的平台，进一步提升教职工的创新意识和创造才能。

教代会是学校教职工参与民主决策、民主管理、民主监督的基本制度，是教育工会推进民主政治建设、扩大基层民主的重要工作内容之一。

1、完善教代会制度，充分发挥教代会作用。强化代表参政议政机制，对中层干部民主评议，对提案认真落实和答复，落实教代会审议通过权和评议监督权。

2、严格按照“教代会条例”认真筹备，开好教代会，注重资料归档的积累工作。

3、深入展开校务公开工作，健全公开制度，监督落实的过程，保障广大教职工真正享有知情权，参与权和监督权。

4、做好桥梁和纽带，实现教职工主人翁地位，广开言路，倾听和传递教职工的呼声，切实为教工办实事。

1、以关心人，温暖人为宗旨，全方位，多层次的为广大教工提供服务，维护广大教职工的合法权益。

2、关心教职工的身心健康，定期组织展开文化活动，休闲娱乐活动。

3、密切关心教工的健康状况，做好教师的体检工作和医疗互助保障工作。

4、加强帮困送温暖工作，为需要帮助的教工送上爱心。

展开送温暖活动，慰问离退休及患病教职工。

1、制定本年度工作计划。

2、组织教职工学习贯彻教育局文件

3、展开中青年教师基本功大赛

1、庆“三八”中青年教职工基本素质展示

2、配合区教育局组织教师参加互助保险

1、组织部分教职工参加区级技能大赛

2、配合学校展开高校课堂观摩

3. 组织部分教职工参加市教育工会羽毛球比赛

4、组织教职工参加城区教职工运动会选拔。

1、“庆五一”组织离退休教职工与老年公寓的老年人展开联谊活动。

2、组织部分教职工参加区第十一届教职工运动会。

3. 评选优秀年级组

1、配合党支部展开民主生活会

2、教职工才艺大比武活动

1、配合党支部展开庆“七一”活动

2、组织教师参加区级普通话测试

3、展开教职工综合考核及师德考核。

4、组织教职工展开各类培训

庆祝“教师节”活动。

1、教育工会工作论坛，上交教育工会调研论文。

2、国庆节庆祝活动。

特困教职工调查。

1、迎新活动。

2、五届五次教职工代表大会

3、“教工小之家”及工会积极分子评比活动。

4、年度总结。

### 前期工作总结篇三

转眼之间又进入新的一年xxxx年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年制定一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要进一步的学习，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

xxxx年是我们公司发展非常重要的一年。对于一个刚刚涉及防治水的新人来说，也是一个充满挑战的任务。为了我要调整工作心态、增强责任意识，充分学习并做好自己的工作。为此，在科室同事及兄弟科室热心帮助下，我逐步学习了防治水相关方面的知识，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名合格的员工，我订立了以下年度工作计划：

1、 按要求及时准确提供各种地质资料及说明书。

2、 充实地质及水文地质预报内容并按时发放。

- 3、 认真排查隐患， 解决问题。
- 4、 继续做好地面物探、 钻探工作， 为生产设计提供第一手资料。
- 5、 继续做好地面裂隙调查工作。
- 6、 对周边相邻矿井情况进行调查， 并制定水文地质报告及安全措施。
- 7、 加大学习力度， 提高个人素质。

- 1、 认真贯彻执行《煤矿防治水工作条例》、《煤矿安全质量标准化标准及考核评级办法》、《煤矿防治水工作规定》及有关下发的防治水文件、会议精神，加强矿井水害隐患排查和水情预测预报工作，及时消除矿井水害隐患。

- 2、 为每个新开口的掘进工作面编制探放水设计及安全技术措施，并下发至掘进队组进行学习和执行。

- 3、 每月水情水害预报及时更新。

- 4、 每月水情水害总结表的填写。

- 5、 隐患排查分析记录的填写。

- 6、 雨季三防巡检与落实情况记录表

- 7、 在每月初组织召开的防治水专项会议中，学习协调和解决防治水工作方面出现的难点和问题，总结上个月全矿涌水量变化及防治水所取得的成绩和不足，并对本月的防治水工作做好计划。

以上，是我对xxxx年的计划，可能还很不成熟，希望公司领导

导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导及同事的正确引导和帮助。展望xxxx年，我会更加努力、认真负责的去对待工作。让工作充满生机和活力！

## 前期工作总结篇四

每日必做：

1. 早上用十分钟鼓舞自己，增强自信
2. 用十分钟做户外活动
3. 细化一次当天的工作
4. 参加一次鼓舞式的晨会
5. 整理一次所需的'资料礼品等
6. 确定一次拜访医生的路线
7. 在医生上班时，以每位客户朋友礼仪性的问候一次
8. 到\*\*站，查看一次住院病人的情况
9. 同\*\*沟通交流了解一次用药的情况
10. 查房后，与自己的目标医生沟通一次
11. 给医生或\*\*帮一次忙
12. 拜访一位目标医生看能否约好外出活动一次
13. 中午给值班医生或\*\*买一份快餐或水果
14. 请一个医生吃饭或喝茶聊天

15. 了解一个医生的性格爱好及家人情况
16. 了解一个医生的社会关系
17. 参加一次找差距式的业务沟通会
18. 汇报一次工作并提出需要解决的问题
19. 夜访一次值班医生以增进感情
20. 熟记一个医生或\*\*的名字
21. 认真填写一次工作日志
22. 计划一下明天的工作
23. 给一个医生通一次电话或发条短信
24. 看一份报纸或新闻杂志
25. 给家人和朋友通一次电话
26. 听一段音乐或唱首歌放松自己
27. 睡前二十分钟，找出当天工作中的不足

每周必做：

1. 参加一次科室学习推广会。
2. 做一次重点医生的家访。
3. 请一个目标医生户外活动一次。
4. 交一个医生或\*\*做朋友。

5. 收集一次疗效显著的病例。
6. 根据客户的爱好、学习一门知识。
7. 与一名优秀同事做一次请教沟通。
8. 与经理或主管谈心一次。
9. 与一名新同事沟通交流一次。
10. 浏览一次公司的网页，了解公司的最新动态。
11. 总结一次本周工作中的不足。
12. 协助主管开一次科会。
13. 参加一次找差距式的周例会。
14. 查找一次本周不足，制定纠错措施。
15. 参加一次‘案例’轮讲轮训课。
16. 核销一次本周的费用。
17. 认真制定下周工作计划及维护计划。
18. 给医生或\*\*发一次祝福‘周末愉快’的短信。
19. 积极主动清理一次集体和个人卫生。

每月必做：

1. 统计一次当月的销量。

2. 兑一次费（不带金销售的不在次列）
  3. 排一次当月医生的用量，并重点维护。
  4. 把同类品种做一次比较，找出差距。
  5. 系统分析一次客户资料及竞争对手。
  6. 制定一次针对性对策。
  7. 开发一位目标医生。
  8. 交一位医生做朋友。
  9. 参加一次市场部每月例会。
  10. 根据业务排名找一次不足。
  11. 请教一次排名上升业务员的工作经验。
  12. 参加（）或讲一次业务培训课，并做好记录。
  13. 申请一次下月的维护费。
  14. 细化一次经理下达考核目标任务。
  15. 参加一次市场部娱乐活
- 动，放松自己。
16. 交一位医药销售方面人士做朋友。
  17. 认真做一次下月的工作计划。

每季度必做：

1. 总结一次本季度的工作，找出不足。
2. 汇总一次医院的季度销量。
3. 评述一次本季度中的每月销量。
4. 收集一次专家的学术论文并上报公司。
5. 和主管、内勤分析研究一次业务工作计划。
6. 参加市场部全体员工聚餐联欢一次。
7. 参加一次市场部季度工作计划，深入学习公司的企业文化。
8. 汇总一次的档案，上报省区。
9. 认真做一次下季度工作计划。
10. 细化一次下季度工作、销售目标。
11. 确立一次目标医生的销售排行，并重点维护。
12. 调整心态，善用阳光思维，永不言败。

每半年必做：

1. 汇总一次半年销量与计划任务做比较。
2. 参加一次半年工作总结会。
3. 参加一次批评与自我批评活动。
4. 参加一次下级评价上级的活动。
5. 申请一次重点主任到公司参观旅游。

6. 参加一次业务技能比赛。
7. 参加一次半年工作考核。
8. 修正一次客户档案及资料并上报。
9. 参加一次市场部集体旅游活动。
10. 细化一次经理制定下半年工作计划。
11. 对公司的制度、文化等提一次意见和建议。
12. 回家探亲一次。

每年必做：

1. 做一次全年自我工作总结并上报。
2. 制定下一年度工作计划。
3. 收集医生有价值的临床资料并上报。
4. 请教其他市场部同事的工作经验，取长补短。
5. 找出自己工作中的不足，并改进。
6. 慰问一次vip
7. 参加一次业务培训。
8. 参加一次全国销售会议。
9. 参加一次年终总结会。

10. 参加一次公司举行的文艺活动。
11. 参加一次内部的评比活动。
12. 回家探亲，并给予亲朋好友新年的问候。

## 前期工作总结篇五

20xx年是公司高速发展的一年，公司正在不断地更新着、不断地探索着，在不断地进步着、不断地强大着。公司扩大后，组织结构进行了重大变革，各项制度也随着工作的需要日益完善。日新月异的变化及公司良好的竞争机制，使员工增强了危机意识和奉献意识，为公司发展不断注入新的活力。回顾过去一年，在生产部全体员工共同努力以及其他部门的帮助和指导下，生产部20xx年出色完成了万的产值。现对20xx年的个人工作总结呈报如下：

1、整体产能已大幅度上升，达到100—120万每月，人均生产产值现在虽然达到15万/人，但离生产目标还是有一定距离，比上海的人均产值还是有差距，这偏离了我们总部的优势，在绩效提高方面，我们的努力还是不够，需要来年认真分析，合理调配，充分利用。让效率提高赶上酒店行业水平，超越自我。

2、生产车间人员的技术能力相对较弱，从二次升级技术考核来看，整体水平不高。很多人员对生产的品质不明了，盲目操作，不良现象不知道如何去避免，品质更不知道如何去改善；对安全认识不够，不知道如何去防范，不知道怎样才是安全操作，对自己防护意识不清楚。看不习惯图纸，对公司的生产工艺不熟悉。依靠自己原有的经验或自己固有的理念去生产。无法把握品质，生产的效率也无法提高。新年里，要大力开展培训。

4、各项考核制度推进力度不够，特别是今年推行的组长考核

制度，已经取得了一定成效，但并没有预计的成效好，主要是各部门的沟通配合方面不够，部分人的思想观念没有改变，一些人自我意识影响了考核的正常进行，考核工作已退出了原有的作用，使制度已产生消极影响，今后需在思想上进行教育，在工作中强制要求。让人员从思想上认识，在行动上改变。让考核真正发挥杠杆作用。

2、4月份开始推行了产品移交制度，设置交接员，减少产品的车间流通过程中出现的不清数据，反复补料。让成本增加的现象。也有益于车间生产安排，让生产干部能清楚地知道产品配套，尾数。生产能力等方面的信息，也便于让生产干部评估车间人员的生产效率。

3、建立了组长考核制度，从产值，管理，品质，安全，人员等方面进行考核。用几个方面的考核对管理人员的能力进行考查，对现场的实际状况予以暴露。从几个月考核的结果来看，对人员的管理起了一定的约束作用。让生管，品管，主管等职能人员从多方面考察干部，以公平，公正的考核方式来管理。让管理趋向制度化，让管理逐步走上新的台阶。进行了车间人员的技术考核。

4、将计件工资制度推上新的台阶。计件工资原本的宗旨是让员工多劳多得，但在车间的执行过程中已偏离了正常的轨道，已走入集体单位计件的怪圈。10月份，在公司领导的指导下，坚决推行各车间分小班计件，打破原来集体计件方式，让员工明确知道，做了多少，能拿多少，对各组员工，组长进行评分，在工作表现上进行分类管理。执行几个月来，已暴露出原来集体计件中诸多不足，此工作对车间员工的生产效率有一定的激励，目前收获不是很大，这条路是比较艰难，但一定要走下去，真正落实公司的正确政策。

1、提高生产效率，调控人员。大力推行小班计件方式。必须落实多劳多得的原则。与统计部多沟通，在工价上进行调整，对内部联络单多方审核，减少水份数据。现场走访，集思广

益，找出生产中的消耗的原因，提高效率的方法，对工作时间劳动纪律，现场管理多加要求，在生产工艺上研究对策。多种渠道想方设法提高生产效率。在新年内必须将人均生产产值比提高10%。

想灌输理念。让考核走向公平，合理化，细化考核数据。

3、增加培训课程。从今年的考核和员工升级考试可以看出，干部的思想和管理跟不上公司快速发展的形势，明年计划每月至少安排一场干部管理理论培训由本人亲自讲课。员工安排每周一小时的培训时间，由车间组长和主管进行。在思想认识上，在实际操作上，在政策可行性上对员工和干部进行多方位，全面的知识培训，打造精英团队。

4、强行推行生管主导生产之模式。建立强大的生管队伍，首先要武装生管的头脑，树立以生管为主导的生产管理系统。以生管的计划来推动生产，保证客人的交期，依序生产，杜绝生产混乱的现象，生管同时要有充分的数据来分析生产能力和预见生产瓶颈，让生产进度要顺畅有序地执行。

5、设置每月优秀人员评定。在员工中进行优劣评比，从员工的平时表现，生产效率，生产品质等方面进行评比。创造良好的平台，让员工在工作中有竞争，也让有突出表现的员工有收获，让员工真正发挥潜能。从而改变生产氛围，创造积极参与的环境。

6。规划人员配置，为20xx年生产任务做准备□20xx年，公司规划深圳基地的年度销售额在3个亿，按目前的人员配置，主要在木工。备料，细作等单位，需要在这几个单位增人员。

1、客供物料进行时间无法掌握。在很大程度上影响并制约了生产的进度。

务沟通前与生产了解，在生产工艺方面要清楚，让客人提前

知道。

3、合理接单，在交期和类别上要有所权衡，不能总是让生产插单生产或是生产倾斜太多