

创先争优年度总结(通用7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

创先争优年度总结篇一

20xx年经过几个月的招商工作，对我个人是在不断的在实际工作中学习和成长的过程，总结经验，分析形势。在xx年是个人转型稳定发展的伊始之年，坚持加快熟悉业务工作，积极参与企业和团队的建设之中，认真的履行岗位工作职能，积累工作经验，与团队一起共推企业的创新发展。回顾过去，联系实际，特制定以下的工作计划：

已全面落实企业的创新发展规划，实现个人价值和企业价值的全面统一为基础，转变思想观念，快速融入到全新的团队建设和发展政策。加强学习，快速提升的自己的业务水平。

规划蓝图，目标确定。关键在于怎样落实，对此，从以下几个方面开展：

1、转变思想，确定工作目标。

新的一年，众多项目都在推陈出新□xx年整体招商政策的改变，需要尽快的融入，加以准确运用；同时对工作目标做出数据规划。

2、意向沟通，政策有效运用。

意向客户沟通时，善用迂回政策，了解客户的想法，准确掌

握政策的运用，尽行有效的沟通，从而达到签约。

3、注意心态，行为影响绩效

招商人员沟通时，语言，行为和心态都会直观的影响意向客户的投资心理，所以，把正个人的心态和行为，做到绩效更高。

4、规划细分，制定季度计划。

因季节的不同，招商的淡旺季也会有不同的区别，公司也相应的有基础的任务安排，可按照进行即可。

5、注重细节，长期有效维护客源

1 • 制定出细致的跟单回访日期和记录

2 • 根据回访记录做出详细的a,b,c,类建档，进行深度跟单

3 • 短信和邮件发放信息时注重新意和市场宣传的引导性，（可建立多个链接，进行反馈信息）

4 • 在相关的个人的信息平台，进行及时更新，增进与意向客户一个互动的平台。

6、双赢谈判，加固谈判技巧

1 • 通过前期沟通时，仔细了解加盟商的信息，在谈判中，通过谈判的语言技巧，心态等和政策相融合在一起，与加盟商达到共同认知，进而达成合作意向。

2 • 对谈判巧运用不是较熟□xx年不断加固谈判技巧的运用。

在xx年将自己的工作计划落实到实际工作中，团队中的每一

位同事共同努力和相互帮助，我们一定会创造出一个全新市场兴荣景象！

创先争优年度总结篇二

老话说得好：时光飞逝，不知不觉中回首近一年的工作，走过了不同寻常的20xx□又迎来了神秘的20xx□有硕果累累的喜悦，也有同事共同努力的艰辛，它让我成长许多。

虚心学习，刻苦学习，是我一贯坚定的道路，回首往事，内心不禁感慨万千，虽然说没有战果，也算是经历了一段坎坷的路程，我相信，只有经得起时间的考验，我们才能成长，才能继续前进。

今天紧张充实而又充满神秘的20xx即将接近尾声，今年，在各位领导的关心下，在各位同事的共同努力下，我们将一起脚踏实地地工作、学习。9月中旬□cg第三层楼的施工也十分紧张，开始进入爬楼阶段，尽管当时条件十分艰苦，陈组、李组仍未放松对我产线的关心和支持。

经过两个月的努力，生产线上的进步来自于各主管的指导，言传身教。队长和各位队长都是我学习的良师益友。所有这些都可以帮助我提升自己的潜意识，一些细枝末节的东西。常言道：魔鬼藏在细节里，给自己定位，改正缺点，补美中不足。

结合学习，掌握新产品的种类，新产品的生产工艺，质量要求。

生产线安排现场生产管理制度，如“8s”提高作业能力，还有缺陷原因分析和异常处理。掌握设备操作知识，降低物料损耗，提高良率。

与各部门主管交流工作经验，了解生产情况，合理安排生产

安排人员工位，稳固基础。

观察线体的生产问题，并结合实际问题进行思考。

通过对人、机、料、法、环五个角度的分析，找出解决实际问题的办法，制定改进措施。

一、严格按照wi要求，要求员工操作和掌握新产品的材料用途，以及材料控制。

二是生产相关制度、安全措施的宣导、出勤、工单下达、质量保证及质量要求。

生产线上产量不佳机台原因分析，不良率统计。

uph跟踪，来料外观标准差。进而实现质量意识。

一是培养多技能工，提高实际操作能力，加强对员工的多技能培训，并储备重点工点人员，为后续人员的调整打好基础；二是当人力发生变化时可以调派，加强干部培训，对员工进行物料控制等方面的培训，对员工不定时做陷阱测试，使员工了解物料控制意识的重要性，对意识较弱的员工进行培训，安排干部讲解物料控制知识，以此加强本班的全员物料控制意识，从根本上杜绝物料丢失事故的发生；三是培养一支有团队精神、有素质、有技术、有担当、有责任心的强有力的队伍。

第二，培养干部，干部是基础，干部能力的高低决定我们工作的成败，我们要通过实际操作训练干部，提高干部的个人能力，强化干部素质，提高干部的专业技能，培养具有综合素质的干部，增强干部的业务能力、沟通能力、完成事情的能力。

理解自己的责任，发展协调和沟通能力，利用空闲时间分析

自己的不足，吸取别人的经验和技巧，那些差异的细节，多想怎么提高高科技产品的效率。

二十年来，是我国稳定发展和积累基础工作经验的`开端。回首过去，结合工作实际，创造关键年份，核心竞争力。我们要继续加强新干部的培训，使他们能够历练，正确处理一分姿态努力工作的`问题。对于这一年的工作重点要做一个转变，一个认识，一个角度的转变，也要认清工作形势。要跳出原有的思维模式，用积极的心态迎接挑战。欢迎来到20xx`做一个结束，分析，感受快乐吧。提高自身的学习能力，学习新产品的相关资料，在面对每一个挑战时表现出最好的一面。尽管还有些不足，但我相信，我们将走向成功的明天。

这是我今年的总结，没有到位的地方还请领导多多指点，我将继续努力。

创先争优年度总结篇三

1、广场地址：涟源市主干道交通中段，

2、广场功能：拟定为商住综合大楼，

3、广场具备的条件：广场建筑面积16000平方米，是涟源市重点项目工程，也是交通路上的标志性建筑，在人民路东南侧建设的一幢高层（a座16层b座12层）的综合楼，北退解放路红线10米，东退地界6米，西距高层营住楼16米，该楼为全框架结构东西，东西总长49054米，南北进深63.24米，地下室为停车场及设备间，一至四层为营业，建筑面积11937016平方米a座五至十六层住宅楼住于综合楼北端，东西长49054米，南北进深19044米，高4809米，建筑面积11533066平方米b座五层至十二层住宅楼位于综合楼南端，东西长4905米，南北进深12064米，高40.6米，住宅建筑面积4881.03平方米，外饰要求一至四层为深驼色面砖，四层以上部分为牙白色面

砖配以黄色，兰色外干墙漆。我公司将临街负一层、一层、二层、三层、四层对外招租，（每层20xx平方米—3000平方米）。每层货载xkg□拟定商场配置扶梯6部、观光电梯1部、广场设计停车位约3000平方米等设施。

1、广场的位置：五江广场雄居主干道交通路东段，道路宽敞，交通便利，西北接驳火车站和各大商场的庞大人流、物流，东边人民公园、体育中心近在咫尺，休闲、娱乐、经济，一触即发，适逢市规划向东南发展，预计在不短时间内，这里将代替仅一街之隔的商业繁华的平原大道，此处尚未有一家规模的商场，但周边的配套商业网点正在形成，如酒楼、摄影、上岛咖啡、华联超市、美容美发，小型步行街、小吃类等。沿盛润广场商住楼往东，大片的住宅楼正在建设之中，此处多为高级住宅区，应有很好的发展前景。

2、广场的周边环境：五江广场座落于商业、文化、行政、簇拥的繁华地段，商业氛围异常浓厚，周边财政局、市委、市政府，众多行政机关单位云集，辉龙花园、金桂园、莲花园、富达花园、富达大酒店等均属于高档社区不胜枚举，这里文化氛围良好，居民消费档次高，生活品味高，是涟源市最适合做社区购物中心的地段，另外医院、学校、银行、证券公司遥相呼应，道路宽敞，出行方便，能够吸引四区八县的消费群体，是居家经商的理想之地，也是有实力、有先进管理水平的商家扩大商业网点、打造至尊旺铺的黄金宝地，五江广场的原址被称为“龟背仙地”集天时、地利、人和为一体，是商家云集的风水宝地，可望在不久的将来，五江广场必将成为决定全域经济发展的新的商业中心。

3、五江广场装饰

经营配套情况：五江广场是有着a级资质证书的中国建设技术集团有限公司设计而成，以欧式风格为主体，创造出一种个性化、色彩很强的一种建筑风格，体现出现代生活的快节奏、简约和前卫，大厦的商场部分全部由玻璃幕墙加以深驼色大

理石石材而成，显示出大厦的庄重、沉稳，塔楼是横向窗配以高级象牙色外墙涂料组成，体现大厦优雅、高贵、庄重的特点。

4、两栋塔楼全部由高档住宅组成，负一层至四层商场部分（面临人民路），为商场的总出路口，为解决商场内人气、人流互动，特设一部进口垂直电梯，两部扶梯，使顾客在商场内的消费真正做到步随电梯，出梯选购的观景式消费。

5、物业管理及消防：五江广场配以专业的物业管理公司，为商户经商解决后顾之忧，专业的经营管理公司为商场出谋划策，始终把握商机、商脉，商场内的硬件配套由红外线监控、自动喷淋系统，每层的消火栓自救1至3个小时。

工作计划专区提醒各位朋友，机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划，在此，特意整理了招商工作计划书，希望对您有所帮助！

五江广场具有较好的地理位置和环境，而周边尚未有大型品牌的`综合商业中心，是各界商家和集团经商的理想之地。考虑社区的消费市场和集团购买的能力，公司拟定对外招租重点：

2、其他方面的经营意向可面谈。

为配合广场的初步定位和统一经营管理，公司拟定将地下一楼、地上一楼至四楼开放式商铺，整体招租。

我们诚为具有品牌实力的商家及专业公司提供良好的经营场地，为其扩大商业网点，施展才能，增加发展机遇，为有志之士提供用武之地。为了使有意的商家及集团、公司共同参与设计、装修经营场地，确保在20__年中秋节前进场，以期达到更佳的社会效益和经济效益，公司将长期租赁方式，

广泛向社会招商，在前期与公司签定初步意向协议的商家，在广场建成后，我们将在同等条件下优先考虑。

创先争优年度总结篇四

20xx年是学校办学水平质量提升和教育深化改革的关键年，这一年的发展进步将在很大程度上决定着今后学校的发展方向和进步幅度。结合上学期的和本学期的工作要求，特制定本学期。

1. 学校教育教学管理、后勤管理，包括中层领导管理、教师管理、学校制度建设等方面有待进一步加强和完善。如现有的绩效考核制度和请假制度不够配套，也不够完善，有悖公平。在我校现有的绩效考核制度下，有些老师请假频繁，且请假随意，有些老师甚至不履行请假手续，私自找人代课等，这些在绩效考核中并没有完全体现出差距，一定程度上挫伤了工作量满、出勤率高的老师的工作积极性，也给学校的其他工作带来了一定的负面影响。

2. 教育教学的质量和教学常规的落实还有待于进一步提高。从高三年级的南京市“一模”（包括普职融通班的南京市“一模”）、高一高二年级期末市调研的成绩来看，我们的整体教学质量还要进一步提高。教学常规的检查还要进一步加强，上个学期，学校对教师的备课、作业作了两次检查，但对教学计划及执行情况检查、动态听课、教研活动参与等情况检查不够到位。

3. 教师的专业素养、班级管理水平以及工作责任心有待进一步提高。比如少数教师缺乏敬业精神和责任意识，部分教师有职业倦怠，缺乏工作激情，钻研教材、关注学生不够，教学存在一定的随意性和盲目性；教学观念有待进一步转变，有待更新，研究精神、课堂教学有待进一步改进和提高。

4. 学校德育管理工作有待进一步改进办法、创新形式。生源

良莠不齐，有较多的. 学生家庭文化背景差，缺失，学生学习习惯较差，不端正，对学生的教育和管理工作带来了难度，我们必须寻求对策。比如学生文明素养的提高、优秀生的培养、违纪学生的后期教育等。

(一)工作思路

以持续提升教育教学质量为中心，落实课堂教学的有效性与校园管理的安全性，提升教师队伍素质、提升学生文明习惯、提升校园文化内涵，完善“普职融通”的办学特色，推进“静校候课”制度，加快校园改造工程建设，从而促进学校整体办学水平的提高。

(二)工作重点

1. 两栋办公楼的开工建设；
2. 学生课桌椅、教师办公桌椅的更换；
3. 学生机房改造；
4. 自来水路及厕所改造；
5. 高考、小高考备考工作，特别是普职融通的备考工作；
6. 规范学校编外用工人员；
7. 60周年校庆前期筹划。

(三)具体工作要求及措施

1. 加快学校硬件设施建设，逐步提升办学条件。

总务处全力以赴办好两栋办公楼的相关手续，争取早日破土动工；完成校园西边围墙的新建工程；完成录播教室的建设；完

成三个年级所有学生课桌椅的更换;完成高二、高三年级教师办公桌椅的更换;完成学生机房改造;完成自来水路及厕所改造;改善学校食堂、宿舍的环境,塑造安静、祥和的生活氛围,使我校的整体办学水平得到全面提升。

2. 强化过程, 狠抓落实, 全力做好20xx届高考备考工作。

紧紧围绕提高教学质量这一中心,完善相关的责任制度、奖惩制度和评价方法,进一步振奋高三师生精神,提高课堂效率,落实培优、辅中、转差,坚持文理并重、艺体并举、全面备考、多元发展的策略。充分调动各方面的工作积极性,形成抓质量促提高的强大合力,做实做细管理工作,做精做优教学工作,做好做强保障工作,精心研究并及时解决备考过程中出现的新情况、新问题,全方位做好高考备考各项工作,确保高考目标的圆满实现。

3. 夯实基础, 营造氛围, 精心谋划“小高考”备考工作。

进一步完善复习计划,要计划到每天、每节课,学生学什么内容、练什么内容都要具体化;进一步研究和分析《考试说明》;加强与学生的交流,及时了解学生在学习过程中的问题;作业要精选、精练,要有批改有讲评;多鼓励学生,激发学生学习的激情。

4. 公平公正, 依法办事, 规范清理编外用工人员。

根据“清理核减、规范管理”的总体思路,贯彻执行上级关于规范和清理学校编外用工人员的要求,按照“妥裁既有、清理违规、规范管理、严控新增”的原则,依法开展清理规范工作。充分挖掘在编人员的潜能,强化在编人员的履职意识和履职能力。加强编外用工成本控制意识和风险意识,规范精简编外用工,减少财政支出,降低学校运行成本。

5. 精细管理, 强化责任, 努力提高学校整体办学质量和水平。

本学期进一步细化目标，明确责任。加快名师培养步伐，优化课程体系、注重文化建设、强化合作交流，全面提升办学水平。

以教学为中心，以管理为突破，坚持“科学、民主、务实、创新”的管理理念，师德为先，不断深化学校内部机制体制改革，完善学校竞争机制和激励机制，激发全体教职工的工作积极性，强化名师队伍建设。深入推进课程改革，实施“科研兴教”战略，增强教科教研工作的针对性和实效性，加强校本研修，完善课程体系。

注重学生多元智能和创造力的培养与开发，通过学生社团、主题教育、校园读书节等形式多样的活动，为不同特质的学生提供展示才华的舞台。加强学生心理健康教育，培养学生健全的人格。让每一位学生在愉快、自信、有尊严的学校生活中提升能力、幸福成长。

6. 凝聚各方力量，推动学校发展，提前谋划校庆活动安排。

今年是我校60年华诞，这在我校发展史上是一个重要里程碑，是学校拼搏奋进、再创辉煌的新起点，学校决定筹备启动校庆工作。本学期要做好前期准备工作，统筹谋划，精心部署。

(四) 具体工作安排(略)

创先争优年度总结篇五

xx年年是我们xx地产企业业务开展至关重大得开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场得新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重得开始得一年。因此，为了，我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介得工作。为此，在厂房部得朱、郭两位同事得热心帮助下，我逐步认识本部门得基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面得不足，为了，尽快得成长为一名职业经纪人，

我订立了，以下年度工作计划：

作为一位新员工，本人通过对此业务得接触，使我对企业得业务有了，更好地了，解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望企业以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们企业正值开张期间，部门得计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习企业得规章制度，与企业人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新得盘源和了，解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大得客户群体。

2、在第二季度得时候，企业已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小得高峰期，在对业务有了，一定了，解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们企业得员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入得员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度得“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好得开端，。并且，随着我企业铺设数量得增加，一些规模较大得客户就可以逐步渗入进来了，为年底得厂房市场大战做好充分得准备。此时我会伙同企业其他员工竭尽全力为企业进一步发展做出努力。

4、年底得工作是一年当中得顶峰时期，加之我们一年得厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天得时间。我们部门会充分得根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部得工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停得变化局面，不断调

整经营思路得工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进得步伐和业务方面得生命力。我会适时得根据需要调整我得学习方向来补充新得能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房得知识都是我要掌握得内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望企业给与我们的业务人员支持）。

以上，是我对xx年年得一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到企业领导、部门领导得正确引导和帮助。展望xx年年，我会更加努力、认真负责得去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多得客户，争取更多得单，完善厂房部门得工作。相信自己会完成新得任务，能迎接新得挑战。

创先争优年度总结篇六

万事开头难，在本职工作完成的情况下，就要开始制定下半年的目标和计划，为了能更好的完成公司的任务，就要付出更多的努力，特特制定此，希望领导能多多指教。

协助完成对新员工的培训和对老员工的定期培训，指导新入职员工了解公司企业、。

- 1、给新进员工及时办理社保；
- 2、人员办理停保；
- 3、符合条件的停保人员办理失业登记；
- 4、不办理社保人员及时写放弃申明；
- 5、办理生育保险报销；
- 6、办理保险的合同续签人员到劳动部门备案；

7、办理员工工伤的认定、理赔；

8、办理员工的备案。

1、劳动合同管理：

协助部门经理管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；对新进员工劳动合同的签定、老员工续签劳动合同的签订及离职员工的相关手续等事宜。

2、人事信息档案的管理：

(1) 与各部门经理沟通发布招聘信息，安排时间；

(2) 刷新网上招聘及查找；

(3) 材料定期及时整理；

(4) 确保材料完善；

(5) 了解材料安放位置，能在最短的时间内找到所需材料。

同步更新：1、通讯录、花名册、考勤表；2、员工流动性统计；3、考勤系统增加、更改、删除。

充分学习公司的各相关制度、文件；有助于个人与企业愿景的统一、协调发展。在公司试用期间我会努力完成本职工作，与领导交给我的工作。希望公司领导随时考核我，以鞭策我前进，更好的提升自我。

1. 收集各部门考勤，录入考勤登记汇总表：

根据假条，核对病事假。冲抵加班、倒休、事假。财务、行政、人事部门的加班执行倒休。加班时数多的部门加班时数支付加班工资。离职人员如果未办理离职手续，暂不发放工

资。

2. 协助完成每月员工绩效考核收集与汇总。

创先争优年度总结篇七

20xx年，紧紧围绕彬县教职工结对帮扶贫困户脱贫工作的整体安排，我被分配帮扶张宏斌一家脱贫。按照学校精准扶贫工作要求和县精准扶贫会议精神，我于20xx年3月29日进村了解其家庭现状。为了实现20xx年脱贫目标，征求村干部的意见现制定帮扶计划如下：

张宏斌, 汉族，彬县龙高镇龙马村人4组村民，现年42岁，小学文化程度。家中共在平房5间，住龙马新村第一条街。实用家具均齐全，家里主要经济来源为种植小麦、玉米和苹果树栽植。

1. 张宏斌父亲早逝，母亲年长，小孩上学，均无劳动力，家庭劳动力只有他和妻子2人。

2. 文化程度过低，对于技术的学习能力不足。操作技术不过关，同样种庄稼却收成不佳。

3. 妻子患病医药费用较大，思想压力大。

1. 宣传低保、五保、粮食直补政策，与村委会沟通，尽量使其享受。

2. 与孩子所在学校领导沟通，使其孩子享受两免一补政策，享受营养餐工程。

3. 宣传农村合作医疗惠民政策，积极与合疗办衔接，争取解决家里存在的'困难。

总之，帮扶是一项长期的过程，我会坚持做好扶贫工作，尽快解决扶贫对象的贫困问题，使其尽早脱贫致富，过上小康生活。