

最新小学美术教研组教研活动记录 小学 美术教研组计划(优质5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

工作总结及展望篇一

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家好！

我是来自初三十一班的zx□

今天，我为大家演讲的题目是：新学期，新展望。

十四岁的我。稚气渐脱。但笑容单纯，梦想狂野。未来于我，如茫茫大海的另一边，充满了好奇，也令我憧憬着对海那边的向往，正是对未知的向往，我才有了去追逐未来的动力和勇气。

梦中，我走向北大，从沙滩到燕园，从红楼到未明湖，我徜徉在这学子梦寐以求的殿堂中，感受着中国最具魅力学府的人文气息，体会着“思想自由、兼容并包”的理念；梦中，我走向清华，成长在这“红色工程师的摇篮”中，学习着尖端的工程技术，期待着由我设计的火箭飞向广袤的太空。也许有一天，从清华大学走出的第10位政治局常委就是我，从清华大学走出的第15位两弹一星获得者就是我！

于我，一个十四岁的少年，梦想不惧狂野。梦想就是种子，

只要扎根在现实的土壤中，才会有精彩的收获。记得有位学姐说过，“能为之不懈奋斗的才是理想！”。新的学期到了，回到现实中，我该抛弃浮躁、拒绝骄傲，脚踏实地地学习，认认真真地面对错误，接受批评！

新的学期到了，我该和那些曾经有过误会的朋友摒弃前嫌，和好如初，在家里学做家务，实现自理，不当温室中的花朵。

新的学期到了，我该管理好自己手头中的工作，偕老扶幼，乐于助人，为老师分忧解难！做一个有理想、有抱负，德智体美全面发展的少年。

新的学期到了，距离那个千军万马过独木桥的时刻只有1825天了，我必须珍惜时间，和时间赛跑，赢在起跑线上，让时间对我刮目相看！

面对未知的'未来，只有勇敢的人配才拥有隐形的翅膀，才有可能飞起来。“不读书则愚，不思考则浅；不多练则生，不巧用则钝。”新的学期，我展望未来，我将用书本武装自己的头脑，用思考提升自己的实力，一个成熟、睿智、踏实、健康、阳光的我将会在今后的岁月中渐渐成长。我相信我必将成为中华民族兴旺的后备军，必将成为国家发展的栋梁之才。

新的学习，新的展望，我准备好有成功必有失败，相信阳光总在风雨后！正如唐代诗人刘禹锡《浪淘沙》中所说：“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”。新的学期，新的展望，我将一切再从零开始，拼搏在知识的海洋里，翱翔在生活的天空中，飞向属于自己的一片天地，开启新学期的新生活！

谢谢大家，我的演讲到此结束！

工作总结及展望篇二

年即将过去，在这一年的时间里通过努力的工作，销售额对比年度明显上升。虽然没有达到公司预期的最高销售目标。但是也有了一点小小的收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我从今年接手广州利峰米业有限公司销售工作以后，从头开始组建新的销售团队。我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，现在对广州大米市场有了一个深入的认识和了解。基本上可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。经过努力，也开拓了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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较大幅度的提高。

在这一年中，经过本人及本部门全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节应对技巧，公司产品的核心竞争优势，为即将到来的新年度的销售工作打好了基础，做好了准备。

我个人认为团队建设方面，想做大做强，必须制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等若只是简单“画饼”，优秀的人才是不能留任，也吸引不来出色的人才。我认为这是我们做的比较糟糕的方面在工作中其他方面我们的做法同样还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，销售工作做的不是很好优秀，还有很大的提升空间。虽然客观上的一些因素虽然存在，但在工作中我也存在一部分的问题，主要表现在：

1) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达部分信息时不能明确判断客户能接受的什么程度，又不能明确知道总部的各种工作进行的程度。

2) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

3) 新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在市场上各种大米厂家与品种很多，但销售量也主要集中在几家公司上面，现在我们公司的产品从产品质量，价格上属于中低档的产品。在这个层面上与各家公司之间竞争是激烈的，我公司的生产力增大增强更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，要想取得销售市场一席之地，还要开发我们公司自己的产品不能一直处于模仿，要达到超越状态。

在市场上，大米产品厂家众多，但以我公司雄厚的实力为平台，更加强大的产品宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的市场取得大比例的市场占有率指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在年大米市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 在部门管理上，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 在个人管理上，完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是年的工作重点。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 在员工质量上，培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结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。

4) 在销售工作上，建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的礼品公司与衡器代理行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好网上销售与行销之间的配合。

5) 销售目标年的销售目标所有工作以公司下达的销售任务为基本要求，在具体工作中把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；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。本人及所管理部门拟定年全年业绩指标2千万。我将带领销售部内销同仁竭尽全力完成目标。

年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一

定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

衷心祝愿辉达公司在马年里马到成功蒸蒸日上辉煌腾达！

工作总结及展望篇三

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快x年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将20xx年是以来的工作总结如下：

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩未能达到最佳状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

1、建立一支熟悉产品，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与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，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。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，

团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。20xx年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于全局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

工作总结及展望篇四

转瞬间20xx年离我们远去，回顾刚刚过去的这一年，收获颇多，感悟也颇深；个人在办公室领导的正确带领下，在同事们的大力支持下，无论是在个人综合素质，还是业务能力方面都取得了较大的进步，较好的完成了本职各项工作任务，现将这一年个人工作进行小结，具体情况如下：

20xx年的工作主要内容是对集团项目进行工程效能督查以及办公室的日常后勤工作，在工作中，我严格按照工程项目建设节点和年度计划任务，认真做好各项工程效能的督查，在效能督查过程中发现的问题，做好记录，下发整改意见函，积极为集团工程项目的顺利完工做好贡献；此外，个人还积极做好办公室的各项其它日常行政工作。

20xx年度，围绕着年初工作计划，在部门领导和同事们的指导和支持下，个人完成了各项工作计划任务，具体情况如下：

(一)强化学习力度，努力提升修养

注重学习工作，通过学习，及时为自己充电，让自己能够适应时代发展的需求，这是今年工作的重点内容之一；因此，个人积极参加单位组织的各种学习活动，并在工作之余，辅以自学，不断学习，通过学习，切实提升了自我的理论修养，

政治修养，同时也转变了自我的思维方式，尤其是看待问题的大局观、系统观和责任观。

(二) 遵章守纪，团结同事

在工作中，我能够严格的贯彻执行单位的各项规章制度，不早退，不迟到；当同事遇到难题或困难时，能够及时主动的帮助他人，在工作中尊重领导，与同事能够和睦相处，关系融洽。

(三) 立足本职，做好服务

积极做好办公室的日常后勤工作是我工作的主要内容之一，因此，在日常实践过程中，凡是需要我去做的，我都积极主动，主动承担，工作中任劳任怨，不计得失，扎实的做好了各项后勤工作，实现了工作不因我而耽误，服务不因我而下降的目标。

(四) 扎实认真做好工程效能督查工作

工程效能督查是我本职工作中的重点内容，目前，集团开建的工程项目有xx□xx等，共xx个，工程项目督查所涉及到的内容多，责任大，因此，对我而言，心中始终始终紧绷这根弦，毫不动摇。

具体而言：

(1) 积极做好工程项目安全文明施工督查。按照集团关于安全文明施工的各项要求，对照标准，严格对各工程项目进行安全文明施工督查，重点督查工程安全文明施工是否做设施配备齐全、现场是否布置到位，通过督查，及时及时的纠正了个别工程项目安全文明施工不到位的现象，为确保无安全施工事故发生夯实了基础。

(2)强化项目工程进度控制督查。对集团项目，比照年度计划工期安排，严格督查计划工期实际实施情况，对于计划制定不合理、计划工期控制不严格、工期进度滞后等情况，及时梳理，发现问题及时汇报，目前，集团_%工程项目均能在合理计划工期内完成。

(3)对工程质量和成本控制进行督查。

在日常工作中，与其它部门积极配合，对项目的质量督查质量、项目的成本控制等进行督查，通过该项工作的开展，有效的控制材料使用的合理性，对节约成本，提高效能，确保工程项目圆满完工夯实了基础。

(4)做好项目行为规范的督查工作。

积极做好项目行为规范进行督查，确保项目工程人员廉洁从业，在工作中，根据集团要求，对工程廉政建设责任制、工程管理人员责任心和安全意识等项目行为规范进行定期督查，为确保项目工程人员廉洁从业夯实了监督保障。

回顾20xx年，收获不少，成长也较快，但也存在着一些不足之处，个人对其进行简单的归纳，具体如下：

(一)学习的力度不足。

对于学习的主动性不强，在参加一些学习活动中，常常处于一种被动状态，对学习的知识消化思考力不足，这些都是个人今后需要努力的地方。

(二)工作创新力不强。

在工作中，个人常常会受到老思想，老方式的制约，工作任务虽然能够按时完成，但是创新力不强，这也是未来工作需要不断强化的领域。

(三)业务能力需要提高。

工程项目效能督查涉及到的领域较多，工作责任较大，因此，不仅需要工作具有责任心，还需要有丰富的知识和业务能力作为基础，在业务能力和知识储备方面，个人还需要不断的提升。

面对新的一年，个人的工作计划如下：

(一)进一步加强学习力度，不断提高自我的综合素养。

20xx年，个人将不断加强学习的力度，重点是两个方面，一是强化政治理论学习力度，通过学习，努力提升自我的思想觉悟，提升自我看待问题，处理问题的大局观和责任观；二是努力提升业务技能，不断储备专业知识。

在未来的工作中，我积极向老同志们学习，学习他们的品质，学习他们的业务技能和先进经验，为更好的做好今后的工作做好准备。

(二)立足本职，继续做好各项工作。

围绕着个人工作重点，严格贯彻集团的各项规章制度，扎实做好项目效能督查等各项本职工作，为更好的服务项目，服务项目进程，贡献力量。

(三)加大自我工作创新力度。

在今后的各项工作中，个人将积极探索工作的新方法，新方式，为科学工作，创新工作以及服务集团又好又快的发展做出应有的贡献。

工作总结及展望篇五

自从本人20xx年加入周大福珠宝以来也有1年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的7月让我担任主管一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己，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。

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。

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环境。2充分展示珠宝饰品，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。

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，自己的还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人的经验很重要。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。互习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!

工作总结及展望篇六

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 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，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。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，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，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纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

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，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，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，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

一年的时间转瞬即逝，现在想想自己刚进大学时，一脸的懵懂，一切茫然，不之所错。进学生会也是冲着高中还有的那一点点微不足道的所谓的经历，觉得学生会会是一个锻炼能力的地方。就开始参加进学生会的笔试面试等等，还在自己未完全明白过来的时候就进了办公室，当时很是欣喜。后来也有幸的成为了两届主席团助理。

在办公室一年的工作中，我主要是负责青志的相关资料的收集与汇总。开始时的自己什么也不会，需要做的都是一些琐碎的事情，加上青志的活动又很多，我花上面的时间很多，但是开始那段时间学到的东西几乎没有。因为自己一直以来的急躁，导致青志的有些资料做的不好，但是几个主任总是细心的给我讲解，使我开始渐渐地静下来去做事情。通过这一年做青志相关的资料，我明白了不管遇到什么事情，只要

自己静下来慢慢的去做始终可以做好的。这一年的时间也使自己渐渐的沉稳下来。

开学之初的院运会是我参与进去的第一个大型的活动，还记得这次活动中我表现不是那么好。开始的第一件事，去高分子学院借桌子，用了很长的时间，耽误了运动会的一些事情。想想那真的是自己不明白具体的情况导致的，当时自己和另外一个干事还觉得心里蛮委屈的。毕竟是第一次做那样的事情，但是后来就清晰的明白了，事情是自己做的，自己的方法和态度很重要。在整个运动会的过程中，我明白了什么是团队，什么是协作，不管是团队中谁做错了事情，自己都不应该去推卸责任，大家都应该是共同进退的，有了团队之间的默契合作，很多事情才能更顺利的进行下去。

接下来的迎新晚会，使我明白了一个参与活动的人都应具备大局的观念。不应只是以自己或者只是单纯几个人的想法去做事情，时时以集体以大局为重才是最重要的。因为原来的自己是一个比较内敛的人，一般情况下不喜欢去考虑太多的事，但是通过一年以来的很多事情之后，自己知道了一个优秀的人应该具备那些素质。

的不足，比如在办公软件的使用上，我就存在很大的问题。在主席团助理的那段时间，我更加了解了学生会整体运作，了解各个部门的工作与配合，通过参与其他部门的部门例会，我认识了不少新朋友，也体会了不同部门开部门例会的氛围。一个部门真的应该是在严肃的时候严肃，总的还是应该有家的感觉，这样的学生会才是大家更愿意融入其中的。其实我觉得我学到的更多的是从容冷静的面对遇到的一切，面对现在的竞争和压力，无论是遇到什么困难与挫折，无论我们在怎样的职位，有了怎样的成就，都应该从容冷静，都要不以物喜，不以己悲，坦然的面对，从容的解决。相信这样要做好自己的本职工作会更加容易的。

我更深知自己还存在很多不足之处，首先就是在做事的时候

还是不够大胆，始终有点放不开，这样自己具备的一些能力还是不能用在实处。其次就是自己的沟通能力还有待提高，原来的我是一个不喜欢交流的人，但通过时间的锤炼，我学着与大家沟通交流，但这方面的能力不强。当然还有很多的不足，在今后的学习生活工作中，再接再厉，积极的向周围优秀的人学习借鉴，取长补短，争取使自己变得更加优秀。

最后，很感谢这一年来的时光，在这一年的时间里我成长了不少，自己更加清晰的.认识自己，了解自己。并且认识了很多优秀的人，很多有想法的人，收获了友谊。同时真心感谢这一年以来在我身边的这些人，不管是在学习还是在工作中，有你们的帮助才使我逐渐成长，谢谢你们！

未来一年的工作计划

对于未来一年的工作计划，如果自己有幸成为团委学生会主席团的一员，尽自己的努力，根据现有的一些经验和过去的一年里面自己看到的学生会存在的一些不足之处来展开相关的工作。

首先，过去的一年我觉得在学生会里面，大家合作时的默契不好。针对此，我觉得应该是加强自己思想方面的提高，使自己首先在思想素质方面达到一个应有的高度，再通过与大家的相互的交流沟通（这个主要是在活动中与平时），希望大家一起进行反思总结，相互借鉴提高。接着就是集体中的干事的思想素质提高，这个主要得依赖与部门部长的工作，通过一些有益的故事给以启发。相信只要是大家的思想都达到了一个应有的高度，整个学生会合作的默契就不存在问题了。

其次，制度意识还不够强。针对此，加强大家的制度学习了解意识，定期的通过考核（主要是相关资料的整理情况）确定大家对制度的了解情况，对制度不了解的，及时的去了解相关的制度。因为只有具有良好的制度意识之后学生会的工

作才会更有效的开展，大家的各方面的素质才会提升在一个新的阶段。并在平时的工作中主席制度中的不足之处，并及时的加以修改完善。渐渐的总结经验教训，相信这样的一年之后，将不会出现今年十佳评比和五四评比那样的尴尬局面。更相信学生会的制度工作更加的完善，大家的提高也更加明显。

最后，学生会的创新意识不够，家的那种温馨感还不明显。所以在未来一年的时间里应该更广大的接近同学，设计出同学们愿意参与，觉得意义重大，有家的温馨感的活动。这要在制度足够健全的前提之下进行，与同学们交流更多之后，了解了大家的心声之后，对学生会的相关工作的开展会更有益。定期的开展类似家的温馨似的交流会，大家在一起坦诚的交流，交流生活学习工作。并在过程中不断的总结经验教训，不断探索提高。

这只是一些想法，具体的工作开展情况还得根据当时的具体情况而定。但不变的将是每一个成员之间素质的提升工作。未来一年，充满变数，需要用平常心，坦然积极乐观的去面对。不管遇到什么情况，相信团队的力量，大家携手并进，共进退，相信整个学生会的明天会更美好！

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，顺利的完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，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包村工作，尽量做到让领导满意。二是做好办公室的日常事务。完成领导每天布置

的工作并努力做到最好。三是认真完成每月的公路巡查工作，确保公路畅通无阻，认真开展安全隐患排查，最大限度确保一方平安。积极配合重点项目建设工作，有力的推动在建项目。

2. 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，努力把知识运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己适应并干好工作。积极参加单位的集体活动，认真学习，坚持做好工作笔记，认真记录工作中的得与失，使自己的业务素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强在便民值班中要坚守岗位，为民排忧解难，树立政府机关形象。

3. 积极进取，加强团队合作

此的想法,缓解工作的压力,克服困难,共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊,也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，与业务部门沟通太少，掌握信息不够，影响单位整体工作推进。虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职工作。

二、2015年工作展望

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，乐于思考的良好习惯。结合实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。把各项制度作为自己工作的理论依据。

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，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

张兴龙

2015年2月27日