

# 最新小学数学十二册教学计划(大全6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？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。

## 标书制作人员年终总结篇一

转眼又是一年，在这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式组训，让我感受到了温暖、历练与激励-----感慨万千。回首所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

### 一、中介团队日常工作的经营

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、

产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20xx年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极踊跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从\*\*年完成的7700万，到\*\*年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的\*\*年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

## 二、银行网点各种培训工作的安排及授课

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、

定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

### 三、参与筹建、管理理财经理团队

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放弃！我是组训，我就一定要做好！当时市公司对理财没有准确定位，我也不知道怎么去带，只能结合一些现有资料进行工作，我大量运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，小到安排办公室里的每一张桌子，可以说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展与成长。当初只有两人的团队现在已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不同的薪酬体制，所以就要采用不同的管理模式，因为没有老人带，只有通过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这只队伍在这次\*\*年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

### 四、目前我存在的问题：

在上面的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我必须要克服。还有就是授课、产品解析能力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，

所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为\*\*年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的责任更重了，这不仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我原来看到过一篇文章《组训如水》，上面的一段话做为我20xx年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的的今天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，通过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

## 标书制作人员年终总结篇二

我们学校艺体工作学校总体规划为指导思想，以学校工作计划为方向标，在学校教导处领导下结合实际因地制宜，大胆开创，积极推进各项工作的开展。为学校注入了新鲜的活力，促进了学校素质教育的发展，活跃了校园文化氛围。现总结如下，以供来期借鉴和完善以后工作之需。

积极做好常规工作，保障各项艺体工作正常有序的进行

学校艺体工作严格按照上级文件精神，开齐开足各项艺体课程，并落实到实处，做到每个课程都有教师上，每堂艺体课都有专门的教师上，不挪作他用。本期学校每周共开设了16节体育课，四至六年级每个班每周三节（下期将调至四节）；一、二年级每周两节（下期调为三节）；美术课每周12节；音乐每周12节。在开好课程的同时，抓好课堂教学和管理常规，让每位教师都充分的利用好每节课有限的时间，以培养“德、智、体、美”为目标的综合人才认真的上好每一堂

课。艺体课堂教学不允许放羊式和完全“民主式”的教学，提倡以学生为主教师为辅的教学模式。

### 加强管理，防止偏科现象出现

以往很多教师都认为艺体课程为所谓的“豆芽课”，不是很重视。因此上课的态度不是很认真，这样艺体课程的真正作用就没有发挥得出来，开学之初为了更好的作为这方面的工作，艺体教研组在召集全体教师开好艺体工作动员会的同时，也加强了管理措施。由艺体组对每位上课的教师进行考核，平时考核常规，期末考核成绩。并建立了专项的艺体考核资金，以利于调动教师的积极性。另一个措施是由艺体组长深入教师课堂听课，每周各听音、体、美一节，听课为随堂听课形式，听课前不作任何的提示。以便于促进教师备好每一堂课。

### 做好课间操、眼保健操、校园集体舞，活跃课间时间

艺体组对两操进行严格的管理，每天准进行两操和校园集体舞。并对每位体育值周教师进行了考核，纳入常规考核。同时对每个班级也进行相应的考核，以体育值周教师对每天的课间操质量进行评分，于课间操后在课间操专用黑板的评分栏目予以公而，并把此分纳入对班主任的考核当中，以促使班主任对学生进行课间操的教育和管理。如果遭遇下雨天，则在教室做室内操和眼保健操，以保证了学生每天都有课间操。对保证学生每天一个小时的体育锻炼提供了保障。

### 搞好课外活动，充分保障学生每天一个小时的体育锻炼

学校艺体组积极开展各项体育活动，以班为单位，全体学生参与，每天下午3：20开始开展活动。为了保障学生每天一个小时的体育锻炼时间，我们对每个班的课外活动安排在没有体育的那几天。三至六年级每周两次课外体育活动，一、二年有每周三次课外体育活动，每次课外体育活动的时间为30

分钟。活动的时候以班主任带头组织学生活动，对于每个班级课外活动指导都安排了专门的体育教师。由具体负责的体育教师在开学之初拿出本班学期课外体育活动的计划，每周拿出周课外活动具体方案，做到课外活动有内容，有方向、有序的进行。教师在编写课外活动教案的时间要兼顾体育教学，把课外体育活动作为课堂教学的补充和学生全面发展的平台。

认真实施《国家学生体质健康标准》，保证学生健康成长

学校认真贯彻实施《国家学生体质健康标准》，落实每个项目的实施，做好各种数据测试和收集工作，通过数据合理安排和组织学生体育锻炼活动，促进学生科学锻炼，全面发展，保证学生都能健康的成长。

积极推行“阳光体育活动”，深入开展“2+1”工程，促进学校体育工作的发展

“欲文明其精神，必先野蛮其身体”。体育对个人能够强筋骨、增知识、调感情、强意志，对国家能造就身体强健、精神刚毅的国民。青少年学生的身体素质是一个社会文明进步的标志，是一个国家繁荣富强的基础，是一个民族昌盛的重要特征。以此为指导积极开展“阳光体育活动”结合《国家学生体质健康标准》全面实施和开展以“达标争优、强健体魄”为目标的“全国亿万学生阳光体育运动”。在保证85%以上的学生每天锻炼一个小时的基础上，力争每个学生掌握两项体育专长。为了确实保学生能学到两项专长，我们艺体组在开学对全体学生进行“2+1”工程的动员会，通过动员全体学生对“2+1”这个有了较深的认识，我们趁此机会让学生参与到“2+1”工程里面来，现在每个学生都基本上掌握了一项体育特长，力争来期更好的推进“2+1”工程，让每个学生在小学毕业时都能带着两项体育特长和一项艺术专长离开学校。

11月12日我们学校操场举行了“阳光体育与奥运同行冬季长跑活动”启动仪式，有一个班级参与，通过这段时间长跑，参与长跑的学生从开始跑两圈就停下来休息到现在95%的学生都能坚持跑完全程，现在累计跑完了2000多公里，计划于明年3月23日跑完5400多公里，相当于2008年奥运会七个举办城市间的距离。我们学校冬季长跑活动是重庆市唯一一个参与搜狐体育全国“冬季长跑全国优胜班级评选活动”的注册班级，并开通了班级博客，与全国各地兄弟学校进行交流，博客地址为□xxxxxx□此次活动得到了团中央的亲自过问，并打电话询问我们学校本次冬季长跑活动的开展情况，并对我们学校此次长跑活动给予了表扬，而且吩咐在期末放假前把我们学校的相关资料通过邮局寄往团中央。也得到了县级领导的肯定，丰都报于2007年12月26日在第3版以图片新闻的形式对阳光体育活动进行了报道。县教委教育信息第二十四期也进行了报道。

这期我们学校艺体组把“腿绑腿赛跑”作为学校传统体育项目发展，主要是通过同学之间相互合作，培养学生团结协作、齐心协力共进退的团队合作精神。为了提高学生的兴趣，学生可以选择二人或者多人进行练习，最后也可以选择二人组或者多人组进行比赛。为了更好搞好这个项目，对于活动的安排是天天班上组织练习，每周一次集中练习，期末进行大比武的思路。同时强调这个活动存在的危险因素，练习的时候老师必须到场进行指导和监督，严防发生安全事故，自开学来，学生对这个活动一直充满兴趣，由于组织得好，调控得力没有发生任何伤害事故。

每学期的运动会是学生的节日，也是学校的节日，是学生们最喜欢的活动之一。通过运动会的洗礼，学生能从找出自身不足，并从中去扬长避短，全面发展自己体育特长。本着以“友谊第一、比赛第二”精神，赛出风格，赛出水平，体现学生精神风貌，同时通过运动会能让学生之间加强交流和合作，促进全体学生的团结，促进和谐校园的建立。



每期教学工作完毕后，每位教师要积极做本期教学总结工作，并写好总结，为来期工作提供参考。

## 标书制作人员年终总结篇三

1、扎实做好上年度贷款清场和到期贷款收回工作。要严格落实清场计划，进一步加强对粮棉企业销售的指导和督促工作，加大查库频次，加强资金监管和销售回笼工作，努力实现销货款及时归行，确保实现清场计划和按时约期收贷。

2、全力以赴做好秋季粮棉油收购工作。对粮棉油购销等主体业务，不能懈怠，要始终摆在第一位，不断加强和深化管理。一是要做好秋季粮棉油产量预测，根据企业经营能力、网点布局、仓容和经营计划，合理确定企业的资金需求；二是严格贷款准入和贷款条件，实行有差别的信贷政策，加大对优质的购销加工企业和产业化龙头企业的信贷支持力度，加大力度逐步退出对小米厂、小油厂、小扎花厂的信贷支持；三是加强全程管理，严格落实“五项关口”、“八个环节”、“十条底线”等信贷管理制度和措施，不断提高贷款物资保证率，着力加强贷后管理，合理引导和规范企业经营管理行为，加强销售货款回笼管理，确保“放得出、收得回，有效益”。

3、积极做好项目和企业的营销和维护工作，扎实促进业务有效发展。一是以新农村建设、水利建设、农村基础设施建设为新的贷款增长点，切实加强项目营销，不断完善项目库管理，对项目实行入库、培育和出库全程全方位动态管理。积极关注xx县招商引资大项目进展情况，争取营销1至2个有影响的项目。二是实行服务和管理并举，着力做好老客户的维护工作。三是对达到放贷条件的项目和企业，要进一步加强贷中衔接工作，加快实施进度，实现早投放、早见效；对未达到放贷条件的已批复未实施项目，要积极引导企业落实贷款条件，搞好客户服务工作。

4、多措并举加强银政对接、咨询服务和存款工作，促进业务

全面发展。一是加大银政对接后续工作协调力度，积极引导和督促政府落实融资平台改造、财政补贴、财政性存款等承诺事项。二是通过项目营销和企业续贷带动我行中间业务、其它业务和存款业务的全面发展。如项目投资咨询和抵质押评估带动咨询业务、项目资本金带动存款业务等。三是大力支持符合承兑汇票业务准入要求的企业开办银行承兑汇票有关业务，适当减化办贷手续，加快办理进度，为企业提供更多样化金融服务。四是排除人际因素，加大贷款回笼力度，将存放在农行和工行的贷款及早全额归行，增加日均存款。

5、加强会计核算和财务管理，确保全年零差错运营和盈利计划完成。一是加强“窗口”服务功能，改善服务，为企业提供更便捷的结算等服务。二是加强财务核算和费用管理，合理利用固定资产指标和修理费等为员工提供更好的办公条件，尽力节约会议费，争取并合理使用招待费，办公节约化。三是积极做好收息工作，提前做好盈利测算工作。四是加强日常业务操作管理，落实各项操作规程和安全制度，及时准确报送各类报表和数据，确保安全无事故和“零差错”运营。

6、坚持查库巡库和风险排查制度，尽早发现和化解各类风险点。一是不断加大查库力度，提高查库的频次，确保账、表、实物与银行台账一致。二是进一步加强各项应收应付款项的核查工作，防止企业各类虚挂和做假行为。三是加强风险排查，在粮棉油贷款清场前后和秋季粮棉油贷款前进行两次全面的风险排查，防止各类风险向下一年度转移或隐瞒。四是公历年前和农历年前开展一次全面的清仓查库，确保贷款形成的库存物资、账簿、贷款、银行台账相符。

7、进一步加强企业文化建设，提高文明办行水平。一是进一步发掘严斌先进事迹，充实严斌精神内涵，引导员工学习和实践严斌精神，推动企业文化建设深入发展。二是加强人本管理，倡导关心员工、爱护员工、培养员工，坚决反对拉帮结派、搞小团体、挑起员工矛盾等各类有违道德和法纪的行为。三是加强制度建设，形成完善的制度体系，形成用制度

管人、按制度办事的机制。

8、鼓励员工自学，加大员工培训力度。一是加大培训力度，提高员工业务素质和技能，促使员工适应业务发展和管理创新的新形势。二是要鼓励员工自学，调动员工学习积极性，认真落实省市分行有关自学成材的各项鼓励和奖励措施。

9、倡导合规管理，做好党风廉政建设和安全保卫工作。一是在全行要宣传“合规创造价值”、“合规也是生产力”、“尽职尽责、失职追责”的观点，引导员工严格按照业务操作流程办理业务，坚决杜绝任意违反或逆程序操作。二是坚持预防为主、防治结合的方针，持之以恒地抓好党纪、政纪、法纪教育，加强内控管理和案件防控，杜绝各类事故案件发生。三是进一步加大行务公开力度，实行民主管理行务。四是继续开展“四无”创建活动，以促进我行依法合规、平安和谐、持续健康的发展。五是安全保卫工作常抓不懈，不能有丝毫的放松，确保全年安全无事故。

xxxx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxxx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是

展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。

有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设

法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

本人20××年进入###银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

## 标书制作人员年终总结篇四

端午已过，农田里;新一季如翡翠般的秧苗不停地摇摆美丽的身姿，像多情的少女抵挡不住微风的甜言蜜语。公司里;紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的激情，这半年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。

今年上半年已悄悄过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感谢吕总、任经理。在下半年争取能做出更好的成绩。

在表扬自己的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

一、学习勤奋度不够；具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试——思考——考试，确实考试能考出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

二、跟单不及时，不仔细，不勇敢；原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟，哪怕跟“死”了也不罢休的去争取，灰都要抓一把回来。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重！

三、感性，固执，不热诚；凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

四、承上启下的作用没发挥出来；自本年度4月28日任嘉合公

司主管以来，任经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。

我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去`做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

五、沟通从“心”开始；“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

1, 如果我犯了错希望任经理当面对我直说无妨，多批评，因为现在压力很重，不能为任经理撑起半壁江山，我心里极度难受，食不下，睡不眠。

2. 来嘉合已经两个月了, 没做出成绩, 也没做好表率, 但是我不甘落后, 望领导多支持。3. 我相信一时运气差不代表永远都这样, , 我也相信我一定能够做的更好, , 我的成绩离不开公司的大力支持, 在这里感谢我的上级领导, 深深的鞠一躬. 相信公司发展明天更美好!

说这些不是为了壮大士气，我现在还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备作战的能力，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应该奋斗。

而我们最多现在也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络! 在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。斯可络——不停为你打气! 嘉合加油! 总结的不好望领导提出

批评，多多见谅。

## 标书制作人员年终总结篇五

20xx年已经过去了，回首20xx年的'工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始到来。

在这一年来按照领导的安排，我主要负责后勤服务和食堂管理工作，本着吃苦耐劳、甘于奉献的做事原则，在工作中从不计较个人得失，树立爱行如家，爱岗敬业的良好作风，充分发挥主观能动性，较好地完成了领导交办的各项工作任务。现对这一年来的工作总结如下：

对于一名食堂负责人来说，清晰准确的食堂账目及成本的合理控制是关键，因此把住食品进货关便成了重中之重。为了妥善完成这项任务，严守财务纪律，每次采购时都要求食堂x人以上验收签字，及时上帐，保证了经费的专款专用，在节约的基础上为大家采购到新鲜的原料。

其次是食品卫生、环境卫生问题。作为一个集体食堂，严格落实食品卫生安全，关系到每一位员工的身体健康。首先，食堂工作人员每年都要定期进行体检。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识，切实做好食堂的食品卫生、环境卫生和个人卫生。餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工作台做到随用随清，每周对厨房进行一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令及时整改。要求全体工作人员认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证员工正常就餐。

在此，对于食堂工作人员一年来不辞辛苦，发挥团队的精神，大力配合我的工作，确保全年无食品安全事故的发生，表示



深深的感谢！

我行网点多，本人负责各网点日常的水电等维修工作，在不影响各网点正常营业的情况下，利用晚上和休息日先后对xx分理处整体楼内自来水主管道进行了更换□xx暖气进行分户改造□xx支行厨房通风及设备安装改造。由于负责的事物繁杂，突发事件不可避免，总之不论是白天、夜晚还是刮风、下雨，只要接到事故电话，都会以最快的速度赶去支援，保证支行的用水用电安全运行。除此之外，还有一些较繁杂的工作，在此不一一诉说。

一年来，在支行领导和同志们的帮助下，自己在分管的工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但我也深知自己取得的成绩与支行领导的要求，与全体员工的期望还有不小的距离，还存在很多不足；如面对繁忙的工作还存在一些急躁的情绪，在某些管理上有时还要求不够严格，业务管理方面学习还不够深入，工作思路不够开拓等。

针对以上存在的问题，我相信有领导和同志们的帮助和支持，有坚忍不拔的信念及对工作的热忱，在今后的工作中定能不断克服缺点，努力完善自我，在本职岗位上做出更多的成绩、更大的贡献，使自己的思想和工作都能更上一个台阶！

## 标书制作人员年终总结篇六

6月已经近半，上半年这段拼搏的日子即将划上一个句号，这一路走来，有被拒绝的痛苦和无可奈何，也有成交后的幸喜若狂和由衷的感动，在这摸着石头过河的时段里，我们三个人，拧成一股绳，在公司领导和同事的培养和帮助下，我们从零做起，边做边学，慢慢的建立自己的客户群，慢慢的形成自己的销售思维，慢慢的掌握了一些知识技巧，慢慢的开始提升自己的综合能力，我们在慢慢的完善自我的过程中蜕变着。从去年12月23日至今，我们销售共计近28吨，累计铺货商家27家，保持长期供货的单位有3家。现在我对我这半年

来的工作心得和感受总结如下：

首先从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己与其他同事勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

作，力求把他们的担忧排解调，这样一来，一是能建立他们对我们的信任和好感；二是可以让我们的产品 在商铺的柜台上 有栖身之地，从而达到宣传的效果。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如拜访的时候遇到有人前来购物就帮忙推销，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，我相信做事就要先做人，只要我们把人做好了，建立了关系，以后客户也会主动推我们的产品的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，做我们的大米，经常会有包装破损的情况出现，只要不损害公司的利用，漏米比例不大的，我们都会第一时间做好补换工作。

同时，我们也会不定期的开展一些促销活动，争取把客户的合作积极性调动起来，把更多的实惠让给客户和消费者，在消费者的心目中渐渐的 形成一种好的映像，从而提高我们产品的市场占有率。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的产品知识，把我们的产品的优点吃透，因为这是我们的卖点，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再次学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短，所谓知己知彼，百战不殆。

了解我们的竞争对手，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，只有摸清行业内信息，我们才能站稳走好，才能栖身于行业之列，才能成就自己的品牌，在销售上才能成功。

## 标书制作人员年终总结篇七

我级共有\*\*学生，\*\*个班，\*\*位教师。本学期在学校的正确领导下，我级在各方面都得到了迅速的发展，德育、智育等方面发展良好。一学期来，涌现了徐志嘉、方军等一大批优秀的学生和教师。本学期高一级组也做了大量的工作，现小结如下：

1、以班主任为核心，组建班组，以班组为单位，全方位对学生进行德育教育。强调教育是一项“良心工程”。

2、注重学生的安全及养成教育。

(1) 对班级实施量化考核制度，狠抓班级常规管理。

(2) 不定期对学生的迟到现象进行纠正教育。

(3) 注重学生的仪表、形象，对头发过长、烫发、染发、穿拖鞋回教室的情况及时给予了整顿和必要的教育。保证了全级组学生整洁大方的形象。

(4) 强调“生命诚可贵”，经常性进行交通、用电、涉水等

方面的安全教育，同时还很及时地进行了教室和宿舍高空安全的教育，保证了学生一个相对安全的学习和住宿的环境。

(5) 注重对学生实践和管理能力的培养，鼓励学生参与级组的多方面管理。本学期组织了高一级学生分会参与各班纪律管理，同时还组织级管会参与级组对各卫生区域的管理和检查，组织各宿舍长参与宿舍的管理与检查，既增强了学生的实践管理能力，培养了一批品学兼优的学生干部，同时又提高了级组的管理和运作的效率。

(6) 本级组重视榜样的作用，为学生树立了一批品学兼优的学生榜样，每次考试的优秀学生、每次活动或比赛的优秀成员、参与管理表现出色的学生干部、拾金不昧的好人好事，都会得到相应的表扬和奖励。同学们争相学习，形成了互助友爱、积极向上的一种良好风气。

1、高一级组非常重视班级班风学风的培养，除了班主任和学生干部的宣传鼓动之外，本级组每天统计7：10分之前到教室学习的各班学生人数，每天公布，及时表扬人数多的班级，形成了一种你追我赶的局面。明显改善了整个年级的学习风气。

2、树立典范，每次考试的学习尖子在全级表扬宣传，光荣榜公布表扬，激励学生努力学习。通过级组老师的努力，全级刻苦学习的学生人数与日俱增。

3、组织3次考试，及时有效地检验教学质量，检验教学方法方式的效率。每次考试既有利于学生阶段性、小结性的学习，又促进了教师教法和思路的调整。

4、对备课组的有效管理，本学年以来，高一级组提高了对备课组认识，对备课组的工作非常重视，各备课组每周召开一次备课组会议（定地点、定时间），研究课堂教学，讨论教法、学法的可行性和调整，研究考试大刚，以及如何让教学

体现高考的方向和要求。通过各备课组的努力，本学期各科教学教研顺利进行，效果显著，高质量地完成了高一的教学任务。为期末考试作好了充分的准备。

5、组织了本年级的语文现场作文比赛、英语读写比赛、英语朗读比赛、数学、物理、化学竞赛和广播体操比赛，选拔和培养了尖子，也让其他学生学有榜样，形成你追我赶的学习氛围。

6、实行导师制把优秀学生分到各科任老师，老师有针对性的指导学生的学习及心理辅导，为了更好落实工作，教师每次的辅导都有登记。

7、为了下学期的教学更有针对性，在1月份进行了学生的选科分班工作。

1、建设和谐级组。级组尽力协调老师关系，合理安排工作和教学任务，努力做到公平公正。对请假的老师及时安排代课。级组的各种安排，无论是午读、晚修，还是宿舍的巡查，老师们都乐意接受，绝大多数都完美地完成了工作任务。

2、建立顺畅的家校关系。班主任和级组经常与家长沟通，达成教育的合力，共同促进学生的成材。本学期学校还开通了家校通，学校及老师有事能及时发短信到家长，家长配合教育效果好。9月份召开家长会，让家长了解学校了解班级和老师，增强了家校之间的联系和交流。

1、宿舍管理效果不明显。虽然每天都有老师参与检查和管理，但是11点钟老师回宿舍以后宿舍的纪律就无法保障了。

2、学生晚睡使用手机的情况还很多，无法杜绝。

3、学生早中晚都还有个别迟到现象，这方面还要加强管理。

# 标书制作人员年终总结篇八

时光飞逝，转眼间20xx年上半年即将过去。在这半年里，xx酒店管理部在公司的正确经营指导下，以高效、创新、服务的理念落实好部门管理工作，圆满完成了公司交给的各项任务，多次获得客人的好评。现将今年来的工作情况汇报如下：

酒店的每个员工就是酒店的窗口、形象。一个员工的工作态度和服务质量能真实反映出一个酒店的服务水准和管理水平。作为xx酒店，我们把员工的素质培养作为工作的重点。包括接待礼仪、推销技巧、接听电话语言技巧等。要想客户之所想，急客户之所急。通过培训，员工的业务知识和服务水平都有了明显的提高。

管理部负责的两楼层里，主要是客户的休闲活动区域。因此，根据市场情况，酒店推出了一系列的促销方案。接待员根据客户的需要，为客户细心讲解客房、健身房、自助餐厅等优惠活动。这样，不仅锻炼了员工的销售技能，前台的散客也明显增加，入住率有所提高。其它休闲娱乐设施的使用率也有所增加。

一个酒店的形象除了优质的服务，更体现在细微之处。我们只有把酒店的各个地方打扫干净，保持整洁、卫生，才能让客户住的放心、住的舒适。因此，我们在卫生管理方面更出台了相关的措施，把工作细化，从客房、大厅、餐厅、健身房、网吧抓起，不留一个死角、不留一个污迹，保证客人所到之处都干干净净。

虽然今年酒店管理工作取得了不错的成绩，但我们也深刻体会到自身的不足之处，具体表现在：在服务方面还缺乏一定的灵活性和主动性；个别新员工工作还不够熟练；在销售、卫生等方面的工作还需进一步加强。

今后，我管理部会团结一致，在xx酒店的正确带领下，围绕

酒店的年度任务目标，以饱满的精神和昂扬的斗志去为每位客户提供质、效的服务。具体措施有以下几点：继续加强员工培训，从服务礼仪、接待技巧、销售技巧等方面进行强化，配合营业部门做好明年的销售任务。继续落实责任制，抓好卫生配套服务，以客户满意为宗旨，加强管理人员对现场的督导和质量检测，逐步完善各部门员工的服务方式方法，提升服务水准。综合协调，配合各部门更好地完成工作。管理部要把组织协调酒店各部门的工作抓好、抓落实。让它们充分发挥出应有的部门职能作用，这样，才能强化部门的协作能力，为客户提供优质、满意的服务。

我希望自己可以在工作上有所增益，发挥优势，规避劣势，在工作中学习更多的经验。更希望部门工作在现有基础上能得到更大的提升。我和我的部门会深入贯彻宾客至上、服务第一的宗旨，更好地做好管理工作，积极树立酒店的品牌形象。