

# 最新一年级数学十几减八教学反思(精选9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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 警察季度工作总结篇一

工作计划网发布季度工作计划表格模板2019，更多季度工作计划表格模板2019相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

为了更好的开展本大区的工作，使工作能有有条不紊的开展和进行，在饼干的销售淡季已经到来，要做到“淡季是旺季”。现列出第二季度(五、六、七月为我公司第二销售季度)的工作重点。

第二季度的工作主要以市场网络建设、销量目标的达成、团队管理和市场调研及产品提报等为主。

### 一、市场网络建设：

目的：建立一支能与公司“同甘苦、共患难”的经销商队伍。距公司300公里内市场，实现无空白市场。

1、对已经开发市场的进行盘点，对于客户进行筛选。对公司忠诚度高，能积极配合公司的客户重点扶持。对公司忠诚度差，配合差的客户，进行调整。

3、其他新市场，选择诚信、实力强的客户作为我们的经销商。(以老客户介绍、朋友介绍等方式快速确定意向客户)

## 二、销量目标的达成：

目的：提升销量，确定客户五、六、七月份的销售方向和销售重点。完成销量160万。（五月份50万、六月份60万、七月份50万）

2、拓展销售渠道，引导客户开发新的销售网点，增加新的销售增长点，并且要全渠道运作。（学校、网吧、社区店等）

3、提高铺货率，使消费者方便购买，又可以起到网点广告宣传的效果。要使(全球品牌网)市场铺货率达到60%以上。

## 三、团队管理：

目的：打造铁的销售团队，打造高素质的`经销商团队。

2、针对本大区团队主动性和执行力较差的现状，从自己做起加强自我管理，以身作则，加强本大区团队管理。要调动区域经理的积极性，同时强化团队执行力，打造铁的纪律。

3、提高整个团队素质，加强团队培训，购买图书、光盘等培训资料(包括如何做人、做事、提高市场操作技能等)。

4、本大区的销售团队同时还包括经销商和经销商的销售团队，提高经销商和经销商销售队伍的素质和销售技能，到每一个市场，要对经销商销售团队进行业务技能培训。

## 四、市场调研及新产品提报：

1、做市场调研，做好竞品信息收集、整理、分析工作，根据竞品信息，结合我们自身资源，调整销售方法，使之更适合市场、更有效。

2、把分析整理的竞品信息上报公司，对市场需要的产品进行提报，供公司高层参考。

在五、六、七月做到“淡季不淡、销量稳增”，同时为全年销售目标完成做出销量和打下基础。

## 警察季度工作总结篇二

工作计划网发布2019季度工作计划表格模板，更多2019季度工作计划表格模板相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

随着山东区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。这一年销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我山东区销售经理，我创业激情高涨，同时又深感责任重大。我们在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、销量指标：

二、客户分类：

根据上季度的销售额，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会；

(2)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会；

## 2、客户回访：

为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我的工作重点。

## 3、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的’售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

总的来说，以上就是我对于下一阶段工作的计划。在今后的的工作中，我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩！

## 警察季度工作总结篇三

五年级有学生29人，其中男生16人，女生13人，平均年龄在11—12岁之间，学生大多数思想品德良好，天真活泼，上进心强，有较好的学习习惯和生活习惯。但是，班上有个别学生没有养成良好的行为规范，不能约束自己的言行，如陈家豪，李新宇等同学的思想境界还有待进一步提高，在学习上还需要别人的帮助和自己的努力提高。

## 二工作措施

针对以上情况，我对今年的班主任工作有以下设想：

### 1制定切实可行的奋斗目标，

本学期我要制定班级奋斗目标，通过召开主题班会力争形成“自主，文明，乐观，创新”的良好班风，使班上每个学生都能做到“我爱我的学校，我爱我的班级，我爱我的老师，我爱我的同学，我爱我自己”。

### 2. 选拔得力的班干部

优秀的班干部是班主任的得力助手，因此，开学初我要根据班级的实际情况，重新调整班干部，实施班干部竞选上岗。然后，我要着重培养当选的班干部，使其真正起到模范带头作用。首先，要教给班干部正确的工作方法，同时，还要更严格地要求干部个人在知识，能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求在各方面起到模范带头作用；其次，要大力表扬班干部，宣传他们的先进事迹，帮助小干部维护权力；第三，鼓励班干部大胆创新，不仅要做到上传下达，协助班主任做好工作，还要创造性地开展班级活动。

### 3加强自我教育

最好的教育方式就是让学生进行自我教育。因此，在新学期里，我准备从正面激励树立榜样，使违规者自觉地遵守规章制度，让他们增强自我控制意识，经常检讨自己的言行，努力做到超越自我，用今日之我战胜昨日之我，使明日之我比今日之我更进步。长此以往，班级管理就会逐步步入自动化与良性发展的轨道。

### 4培养学生良好的行为习惯

小学生年龄小，自觉性差，行为习惯下处在形成之中，可塑性大，可变性强。首先，寓养成教育于课堂教学中，把握

基规范性。课堂教学既是培养学生智能的基本途径，也是养成良好的行为习惯的主渠道。因此，我要与科任老师协调好，有目标地，有标准，要求一致，这样才能使学生的行为有所依据，知道怎样做才对，怎样做才错，也便于老师指导和检查。对学生进行行为规范训练，必须持之以恒，像滴水穿石一样，一点一滴，经年累月，才能达到目的。

性，学生养成了良好的行为习惯，对他们的学习和生活具有十分重要的意义，将会使他们终身受益。因此，行为规范养成教育应渗透于他们的学习，劳动，娱乐等各个方面。为使他们在日常生活中的行为举止有一定的依据，加强行为规范养成教育还应把握其具体可行的特点。

### 三具体工作安排

2月份：开展“好习惯伴我成长”主题班会 学习日常行为规范

3月份：“学雷锋”主题班会 书法评选活动 “我的优点大家找”主题班会

4月份：“祖国在我心中”读书活动 爱国歌咏会活动

5月份：“爱劳动我光荣”主题班会活动 “六一”儿童联欢会

6月份：交流复习经验 做好复习迎考

## 警察季度工作总结篇四

### 一、常规业务的开拓：

在泗洪开拓法人客户意外险愈来愈难，在工业园区的业务单位受园区强制和资金影响，选择社会保险的越来越多，大企

业异常稀少、小企业不愿意或没有经济能力购买，受经济影响又出现很多空巢企业，我部深感开拓法人客户难度十分巨大。面对这样的情况，我部在三季度，以稳步经营续保业务为主，利用一切机会开拓法人意外险，最终取得八万余元的保费，但也由于投保单位转保社会保险，脱保了两个法人客户！损失保费近2万元。

另外我部也接触了几个正在施工的工地，有投保意向，但是受合同影响暂时没有达成合作协议。同时我泗洪开展的建工险受国寿与人保财同住建局签署的统保协议影响，业务开展难度极大，即使不需要住建局批示的工程，同业竞争的压力也非常大！部分大型建工险承保费率异常低，30万元的保额，保险费率仅在千分之0.5到千分之1之间，竞争相当激烈，手续费竞争更是白热化，的现在已经出现返点40%手续费的现象，而且支持净保费入账！对我们开展乡镇和县城周边工程业务影响较大！已经联系的几个工程，我们也将加紧追踪的力度，尽快的予以承保。

## 二、合行小额贷款意外险业务

三季度，在市公司总经理室和团险部领导高度关心和帮助下，在泗洪高经理倾心投入和争取下，我本人和张敏经理，辞别太平洋寿险公司，加盟更具挑战的人保寿险泗洪公司，大胆开拓小额信贷业务工作。

市公司领导让我们做农商行小额信贷业务经验分享，说实话谈不上分享，因为我们还没有做出成绩，在各支行的拜访和沟通中仍然有需要后续的工作需要处理，在与县行的沟通中我们还是和国寿有着一定的差距，业务的开展并不是一帆风顺的，有过测试成功开单的喜悦，也有网点拒不开展业务的失落，有过网点支行领导不支持工作吃闭门羹的心酸，也有保费平台维持在20xx元的喜悦！小额信贷业务的开展，是需要大量时间、精力的投入，针对我们泗洪的情况，在此向各位领导汇报我们开展的历程。从8月16日开始，针对全县26个可

以开展业务的网点，借助小额信贷业务重新办理的契机，我们再一次对网点的进行大追踪，大拜访，并根据网点既往出单的情况，做重点排查与公关。每周五个工作日，坚持下乡，风雨无阻，不管什么原因，坚定下乡拜访不动摇！

在乡镇网点追踪过程中，最近的网点往返要10公里，最远的乡镇往返需要一百多公里！在一个多月的坚持下乡中，我泗洪营销部历经4000余公里，已经与近20个网点展开联系，并已经有12个网点开始办理我们的业务，另外有峰山、天岗湖、双沟等乡镇一直未办理过此项业务，暂时没有开展。经过我们不懈努力和开拓中，已将临淮、陈圩、金镇、瑶沟、车门、大楼等几个网点打造成我们铁杆网点，确保了此几个网点每日将80%的业务出在我们公司，一度曾有部分网点将全部业务出我们公司的情况出现。在网点支行维护和经营过程中，虽然我们人民人寿是后进入的，但是我们的热情的服务和真诚沟通，赢得了各支行从行长到柜员的支持和信任，也保证了我们后续业务的正常和良性开展。

但是由于泗洪近一年多时间受民间融资及私人放贷的影响，导致合行业务量急剧下降，三季度本身在放贷款过程中就是淡季，现在贷款需要的资质及条件颇多，成功贷款的客户仍然不多。再加上受农商行小额扶贫贷款不收保险的影响，业务量没有突破式的爆发，但是我们也相信，有了我们现在的努力付出，在四季度和明年一季度的工作中，我们可以更好的将精力与时间投入到对网点的公关和维护中，确保我们在开门红战役中取得良好的成绩。

在此期间，从8月23日梅花第一张150元保单测试成功到9月30日止，历经38天，累计收取小额信贷保险费2.828万元，时间虽短但是我们也确保了所有开单的网点，每周至少拜访一次，部分网点已经拜访了五六次，与支行行长、会计以及农贷记账员结下了良好的合作关系。通过三十余天的努力，我们也得到了农商行分管领导和会计部的认可和大力支持，确保了我们的支行网点单证不间断，在我们有需求的时候能够第一时



间将我们人民人寿的单证及时发放下去。2.8万的保费虽然不多，但对泗洪机构来说却是一盏希望的火苗，也昭示着泗洪一个新业务渠道的成功开拓。虽然已经有十余个网点与我们建立合作关系，但是我们接下来主要目标是要进驻泗洪业务量的花园口支行，同时也会在四季度工作中，继续开拓未拜访的支行，以及对工行、农行等商业银行的衔接，争取在借助市公司给予有力政策下，深度开展此几个渠道的业务，以确保在四季度和即将开展的开门红业务中奠定基础！

### 三、学生险业务

三季度是学平险销售旺季，但是今年的业务开展并不理想，受学校统一办理社保和公办学校不收保险的影响，以及既往与我们合作人保产险也开展学生险影响截止九月底，实际收取学生险保费仅15万余元，已生效保费12万余元，与市公司既定的40万元指标相差较大，达成率仅37.5%，没有达到预期效果！但是失落之余也有收获，泗洪公司在高经理高度重视和全体职工共同努力和拼搏下，每人主动认领了至少3000元任务指标，同时任务指标的完成也与个人中秋福利挂钩，虽然金额不多，但是彰显了泗洪全体员工积极主动性和展业激情。

另外，既往人保财与我们合作的学生险业务今年基本被回收自己承保，损失了一部分业务，但是我们通过努力，在维护好既往自己开拓的学生险业务同时也成功开拓了几个新的学校，以幼儿园为主，新产生数万元保险费。受中国人寿影响，泗洪部分学校如泗洪中学、泗洪二中以及育才学校的保险已经与中国人寿合作近10年，通过了解，这部分学生保险，在学校没有支付保险公司保费情况下，中国人寿仍然要承担该学校学生的保险责任，且保险费可以分期给付。这些长期的合作关系以及政策的优势，对我们公司开展业务冲击非常明显，我们也会在今后的工作中，寻求契机，争取融入部分学校，开办学生险业务。

## 警察季度工作总结篇五

- 1、密切联系县委党的群众路线教育实践活动领导小组办公室，保质标量、纵深推进群众路线教育活动。
- 2、认真做好全县经济运行情况的监测分析工作，全面查找经济运行中存在的突出问题，提出工作措施建议；加强调研和学习，提升业务素养，为县委、县政府决策提供有力的参考。
- 3、认真编制20--年度对镇和园区目标综合考核方案，提交政府常务会议和县委常委会讨论，尽快形成正式文件下发。
- 4、认真研究国家产业政策和投资导向，精心编制项目库，主动出击，汇报衔接，在基础设施建设、重点产业振兴和技术改造等方面积极争取国家、省市资金。
- 5、继续跟进全县重大项目建设、为民办实事及标准厂房建设，督促所有项目和工程按时序推进。
- 6、制定20--年国民经济和社会发展计划的编制工作，尽快印发以便指导各单位各部门开展工作。
- 7、大力推进服务业项目建设及现代服务业、新兴服务业、现代物流业发展，全力推动现代服务业经济突破发展。
- 8、组织实施好中小企业升级年及“三解三帮”等活动，完善企业信息数据库，切实帮助企业解决难题，帮助、鼓励、组织企业参与国家、省举办的各类产品推广、人才培养等活动。
- 9、根据农业经济发展实际情况，重点研究分析农业经济发展的薄弱环节，下大力气消除发展隐患；围绕农业重点发展领域，加大投入，争取惠农政策，推动农业经济又好又快发展。
- 10、确保循环经济产业园二季度建设按序时推进，加强节能

管理和监察，把好项目能评准入关口，促进节能减排。

## 警察季度工作总结篇六

工作计划网发布外科季度工作计划表，更多外科季度工作计划表相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一年转眼即逝，\*\*年就要过去了，\*\*外科的工作也基本步入正轨。现总结如下。思想上。

在这一年中\*\*外科最少只有八名护士，最多有十二名护士，每位护士都很热爱这个年轻的集体，不管工作有多忙多累，大家没有怨言，经常加班加点努力把工作做好。

为了维护集体荣誉，关键时候，同志们能够牺牲个人利益顾全大局。同志们还能发扬团结友爱精神，互相关心、互相帮助。

工作上，按照年初的计划：

6. 按照护理部的要求，规范执行“床旁交接”礼仪和“接待礼仪”；

1. 学习并推广使用his系统。组织全员进行学习，教会每位同志进行查帐核对，使用过程中发现的问题查找原因后及时与大家沟通。

2. 护理质量管理逐步提高。配合护理部的取消季度检查、改为随机的日查，每位护士都各司其职，努力管理好自己的病人，做好本职工作。

3. 根据工作岗位的变化，及时调整了岗位职责，在普通病房增加了辅班，并重新制定了各个班的每日重点工作，使重点工作内容更加突出、同志们工作更加明确。

4. 设立了“记事本”，记录需每位护理人员应知晓及注意的事情，固定放在护士站，并阅者签字，确保有效传达。

5. 设立了出院患者登记本、会诊登记本，保证出院证明能够准确及时送到出院处、会诊但能够及时送到会诊医生手中。

学习上：

1. 为了提高护理人员的自身素质，在鼓励大家自学的同时，每日晨交班提问一个专业知识的小问题，共同学习。

3. 每位护士能够利用业余时间自觉的学习科学文化知识，续专、续本，不断提高自身文化修养。

在这过去的一年中，有成功、有失败、有快乐、有辛酸，\*\*外科全体护士在科主任科护士长的带领下共同走过来了。在新的一年里还有很多事情需要大家共同努力：建立具有科室特色的量化的有效的护理人员绩效考评表，并据此客观地评价护理人员的工作质量；培养同志们的科研能力，争取多发有意义的论文；坚持每日英语的学习等等。

## 警察季度工作总结篇七

我是从事销售工作的，为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

1) 建立一支熟悉业务，比较稳定的销售工作团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售工作业绩都起源于有一个好的销售工作人员。没错，先制定出销售工作人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售工作团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售工作团队应作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售工作制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售工作管理是企业的大难题，销售工作人员出差，见顾客处于放任自流的状态。完善销售工作管理制度的目的是让销售工作人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强的责任心，提高销售工作人员的主人公意识。

3) 培养销售工作人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售工作人员发现问题，总结问题的目的在于提高销售工作人员综合素质，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成熟业务员的档次。

4) 市场解析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5) 销售工作方式。

就是找出适合我们公司产品销售工作的模式和方法。

6) 销售工作目标

根据公司下达的销售工作任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售工作目标分解到各个销售工作人员身上，完成各个时间段的销售工作任务。并在完成销售工作任务的基础上提高销售工作业绩。

7) 顾客管理。

就是对一开发的顾客如何进行服务和怎样促使他们提高销售工作或购买；对潜在顾客怎样进行跟进。

总结:根据我以往的销售工作过程中遇到的一些问题,约好的顾客突然改变行程,毁约,使计划好的行程被打乱,不能完成出差的目的。造成时间,资金上的浪费.我希望领导能多注意这方面的工作!

之前我从未从事过这方面的工作.不知这分计划可否有用.还望领导给予指导!我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作磨练下自己在这方面一定会有所成就。

## 警察季度工作总结篇八

时光如梭,一转眼,就迎来了本年度的第三季度,为了更好地工作,现将工作计划如下:

### 一、尽可能多搜资料

多打电话上网多查商家信息。

### 二、电话要简短

1、打电话做销售拜访的目标是获得一个约会。你不可能在电话上销售一种复杂的产品或服务,而且你当然也不希望在电话中讨价还价。

2、电话做销售应该持续大约3钟,而且应该专注于介绍你自己,你的产品,大概了解一下对方的需求,以便你给出一个很好的理由让对方愿意花费宝贵的时间和你交谈。最重要的别忘了约定与对方见面。

### 三、多出去拜访客户

可以从100个客户当中挑选出10个重点攻克,从中找出我们需要的客户群体出去见客户,与客户进一步的沟通时签单最重要。

## 四、应具备的心态

1、真诚态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个销售人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是企业的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，与消费者，与经销商的枢纽，因此，业务代表的态度直接影响着企业的产品销量。

2、自信心自信心是一种力量，首先，要对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，我是秀的!我是最棒的!信心会使你更有活力。同时，要相信公司，相信公司提供给消费者的是秀的产品，要相信自己所销售的产品是同类中的秀的，相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会。要能够看到公司和自己产品的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面对客户和消费者。知道没有力量，相信才有力量。乔·吉拉德之所以能够成功，是因为他有一种自信，相信自己可以做到。

3、做个有心人“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么?做的不好，为什么?多问自己几个为什么?才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。作为一个业务员，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。

4、韧性销售工作实际是很辛苦的，这就要求业务代表要具有吃苦、坚持不懈的韧性。“吃得苦种苦，方得人上人”。销售工作的一半是用脚跑出来的，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪消费者提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神。

5、良好的心理素质具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。每一个客户都有不同的背景，也有不同的性格、处世方法，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切责难。只有这样，才能够克服困难。同时，也不能因一时的顺利而得意忘形，须知“乐极生悲”，只有这样，才能够胜不骄，败不馁。

五、应掌握的专业知识作为业务员首先应做到知己知彼，才能做到百战不殆

1、充实自己的业务知识：

a□自己产品的操作流程；

b□产品运价知识的掌握；

c□对付客户所提问题的应变能力。

2、对公司业务的了解：

a□了解设备的优势、劣势。

b□了解设备在市场的地位，及运做状况。

3、调整自己的心态：积极，乐观，向上。

a□1%的道理：业务员成功的基本条件之一就是要有自信心，还要有抗挫折的心理准备，训练并具备面对“要取得1%成功，前面99%的拒绝无法避免”的心理承受力，只有这样，才会在受挫折时，重燃希望之火。

b□求人与帮人：注意推销不是乞讨，客户在很多时候是需要我们帮助的。



c□自信与自尊：“推销是从被拒绝开始的”，正是有了“拒绝”，才有了业务员存在的必要；一见到业务员就笑逐颜开，张开双臂欢迎你的人很少，甚至让人觉得不正常。

d□原则与信条：“客户永远都是对的”，要了解尊重客户的要求，但不是要满足他的所有要求。实际上也无法满足他的所有要求。