

最新部队战备工作总结(大全5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。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。

部队战备工作总结篇一

根据学校安排，下面我向大家汇报一下自己在班主任工作方面的一些感悟和做法，敬请各位领导和老师批评指正。

众所周知，班主任是一项繁琐细致、艰辛劳累的特殊工作，如何在无穷无尽的繁琐中明晰思路，如何在没玩没了的细致中保持良好心态，如何在艰辛劳累中感受到轻松愉悦，这是困扰广大班主任的一些现实问题。对此，我的体会是要改变观念，提高境界，快乐工作，让自己的工作充满艺术美感，并在艺术美感中升华工作的体验和感悟。下面我从四个方面和大家交流一下自己的认识和做法。

核心观点：我不是为了生气而工作的。我工作，我快乐。

心态，顾名思义是指个人的心理状态，说到底是一个人对生活的态度问题，包括对人、对事、对己的态度。生活是一面镜子，你笑它也笑，你哭它也哭。心态好则身体好、精神振、干劲足，易出业绩。“和谐校园，从心开始”，保持良好的心态可以使我们宠辱不惊、知足常乐、胸怀坦荡。所以，班主任一定要有良好的心理素质和承受能力，学会自己调整，以一种积极的心态来对待工作、对待同志、对待学生。工作中，班主任要有耐得寂寞、吃得清苦、甘为人梯的精神，更要有“待到山花烂漫时，她在丛中笑”的气度和胸怀。否则，如果没有一颗平常心，没有良好的心态，我们的心情就容易浮躁，

我们的工作就会受到干扰。

怎样调整我们的心态呢？我认为主要有三点：

首先要常怀感激之情。感恩是一种美德，更是一种心境。我们不仅要感激父母的养育之恩，感激命运对我们的眷顾，感恩自己拥有稳定的工作，感恩自己享有幸福的生活，而且要时常感恩学校的培养，感恩家长的支持，感恩同事的帮助。只有这样，才能不把工作当包袱，不把责任当负担，以愉悦的心情投入到工作和生活中去。

其次要虚怀若谷。作为一名班主任，要有容人容事的宽广胸襟，虚心对待同志的批评和建议，闻过则喜、从善如流，有则改之、无则加勉；要始终牢记“十年树木，百年树人”的道理，不急功近利，不心浮气躁，把每一份教案、每一节课、每一本作业都看做为学生的未来奠基。有了这样的心态，对工作中的风风雨雨，功名得失，飞短流长才能处之泰然。

最后要见贤思齐。班主任工作充满了创造性和挑战性，是一门学问，更是一门艺术。三人行必有我师，而且学无止境，艺海无涯，只有时时处处留心别人的优点，学习别人的经验，总结自己的得失，才能在工作中体验到成功的喜悦，在成功中感受个人价值的魅力。这样，我们的工作就新颖而丰富，就充满了活力，而且充满了乐趣。

说到这里，我想起了唐代著名禅师惠宗的一则故事。惠宗禅师酷爱兰花，在寺院里种了十盆。有一天，他外出讲经，弟子们疏忽大意，数十盆兰花被突如其来的大雨打得花叶凋零。禅师返回后，弟子们忐忑不安地上前迎候，等待惩罚。但知道原委后，禅师安慰弟子说：“当初，我不是为了生气而种兰花的。”这就是大师的心态。大师不是为了生气而种兰花的，我们也不是为了生气才工作的。我们之所以经常会烦躁，会生气，甚至会怒发冲冠，就是因为忽略了工作的目的和意义。难怪有人说，“你把周围的人看成是天使，你就生活在

天堂；你把周围的人看成是魔鬼，你就生活在地狱。”可见，如果把学生看成是天使，那我们的教室就是天堂，如果把学生看成是魔鬼，我们就工作在地狱。当然，要想让学生成为天使，老师自己应该成为天使。记得有位哲人曾经说过：生命是没有意义的，除非有工作；所有的工作都是辛苦的，除非有知识；所有的知识是空虚的，除非有热望；所有的热望是盲目的，除非有爱。所以，只有让慈爱、仁爱、关爱、友爱弥漫在我们周围，体现在我们言谈举止当中，我们自己就是天使，教室就是天堂，我们的每一天都会阳光灿烂，鸟语花香！

核心观点：学生是无知的，更是无辜的。给学生生气，是因为我们不了解学生。

学生既是我们的工作对象，更是我们的工作内容，客观而全面地认识学生，是我们调整心态、开展工作的基础和前提。我们往往因为学生的表现而生气。其实，正因为学生有缺点和不足，我们才有存在的价值和意义。给学生生气，是因为我们不了解学生。因此，我们要认识到：

- 1、学生是完整的人。在现实生活中，人们往往把学生仅仅作作为受教育的对象或学习者来对待，而忽视了学生身心的整体性。事实上，学生并不是单纯的抽象的学习者，而是有着丰富个性的完整的人。特别是小学生，他们不仅要学习，还要生活；他们的思维、想象、观察等智力因素需要发展，同时其个性、意志、兴趣等非智力因素也需要发展；他们的生理状态和心理状态都处于日新月异的迅猛发展阶段；他们既有学习的需要，也有游戏的需要，还有交友的需要。所有这些同时发生，这才是一个完整的学生。忽略了其中的任何一项，不仅会影响学生的全面发展，而且会使他们产生逆反心理和叛逆情绪，最终影响教育质量，同时也影响我们的工作情绪和生活情绪。

- 2、学生是发展的人。青少年学生不是成人的雏形，而是具有

身心不稳定特点的可塑性极强的个体和群体。他们在生理上和心理上所展现出来的各种特征并不是已经达到发展的顶峰和终极，而是还都处在不断变化和趋向于成熟的过程中。这就意味着，学生具有较大的发展潜能和很强的可塑性。对于发展中的学生，教师要用发展的眼光来对待，要理解学生身上存在的不足，要允许学生犯错，而不应求全责备，要求他们做到十完十美。而且，更重要的是，教师要辩证地看待学生身上的缺点和错误，既不能全盘否定，更不能消极对待，而要从中发现积极的进步的东西，帮助学生解决问题，改正错误，从而不断促进学生的进步与成长。

3、学生是有个性的人。每个人都有自己独特的一面，张扬学生个性更是新课标的要求。因此，班级管理中既要考虑到学生个性的独特性，更要促进学生个性的全面发展。忽略学生个性，目标上千人一面，要求上千篇一律，就极有可能扼杀了有特殊天赋学生的正常发展。因为个性差异，所以学生在知识学习，能力掌握、技能训练等方面会表现出各种各样的差异。有的学生性格外向，活泼好动，有的学生性格内向，沉默寡言；有的学生学得慢，记得牢，有的学生学得快，忘得快；有的学生踏实认真，有的学生思维活跃，富有创造性。班主任既要看到这些差异的必然性，更要挖掘这些差异的培养前途和教育价值。

核心观点：如果应付工作，只能感到疲惫、烦躁和无聊；如果在工作中感悟艺术美，就会收获激情、创造和自信。

日常工作千头万绪，如何确保各项工作顺利进行，如何在顺畅的工作与和谐的氛围中开展有效的教育，如何让教育发生在不知不觉之中，这是每一个班主任面临的现实课题。根据实践经验，我发现，变换一种方式，创设一种氛围，调整一种思路，细心品味工作中的艺术美，繁琐的日常工作往往能收到意想不到的好效果。下面我结合自己的教育实际，举几个例子和大家交流。

1、谁是“阳光天使”？这是一则管理教室钥匙的案例。往常，教室门上的钥匙由学生轮流保管，负责提前到校开门。但时间久了，学生、家长渐渐不愿意了，特别是拿钥匙的学生没了积极性，出现了教室钥匙没人愿意拿的现象。我思考，这主要是拿钥匙的学生缺乏必要的荣誉感。于是，我在教室里和学生谈话：“知道今天的教室门是谁给大家打开的吗？如果他不给我们打开门，我们能坐在教室里上课吗？我们是不是应该感谢他？他给我们打开了教室门，让温暖的阳光洒入我们的教室，他是不是就是我们的阳光天使呢？还有谁也愿意当我们的阳光天使呢？”一下子，一只只小手高高举起，学生们又争着抢着拿钥匙了。毫无疑问，让学生拿钥匙，不仅可以减轻老师的工作压力，更重要的是可以培养学生的主人翁责任感和荣誉感，增强学生的自律意识。但是，如果简单地以委派的方式让学生轮流承担这个责任，而不能激发他的荣誉感，学生就会把义务当做负担，把责任当做包袱，不但钥匙管理落不到实处，而且会浪费教育资源。

2、把书包送回“家”。这是一个班容班貌管理的案例。开学初，学生纷纷背着比较大的书包来学校。书包大，桌兜小，学生只好把书包放在凳子上。而书包放在凳子上既影响学生的学习，又影响教室的整体面貌，学生歪歪斜斜地坐着，看起来乱七八糟的很不整齐，也不美观。于是，我就着手改善这种现状。为此，利用班会时间，我和学生们谈话：你们觉得看书写字方便不方便？占用我们凳子的主要是什么？上课时书包应该呆在哪里呢？书包怎样才能放到桌兜里面去？大家愿意让凳子更大，让教室更美观吗？那我们应该怎样做呢？很快，学生说服了家长，纷纷新换了小书包，统一放进桌兜里面。学生的凳子大了，坐得端正了，看书写字不受影响了，教室的整体环境也好了。可见，只要找到合适的着力点，即便是二年级的小学生，通过交流也能收到很好的教育效果。

3、编儿歌培养习惯。这是一则行为养成案例。对于低年级小学生，养成良好的学习习惯很重要，但他们理解能力和记忆力都不好，所以，用他们喜欢诵读的儿歌灌输学习规范，帮

助他们形成良好习惯，就是很好的方法。我曾经教学生课前集体朗诵“上课铃声响，快快进课堂，起立要站直，坐正不乱晃，不做小动作，专心来听讲，发言先举手，回答问题声音响，别人讲认真听，争做守纪律的好学生。”教给学生如何适应小学课堂；我还教学生集体背诵“太阳朝我笑，鸟儿喳喳叫。一年级，小学生，背着新书包。唱着歌儿向前走，天天上学不迟到。”提醒学生按时到校；我也曾经用“上课铃，丁丁响，我们快步进课堂。书本文具放整齐，静等老师把课上。用心听，仔细想，身子坐正向前方。上课发言先举手，遵守纪律不要忘。”让学生学会并遵守课堂规范。实践证明，用适合学生年龄特点的方法开展教育，才能收到预期的教育效果。

4、给小树道歉。这是一则纪律教育和集体教育的案例。上学期开学初，我发现有学生课间踢打教室门前的冬青树，并以此为乐。虽然他们不是故意破坏公物，但如果放任这种行为，一定会演变出更加严重的破坏行为。于是我召开班会，引导学生用换位思考的方式，假设自己是那棵冬青，被人踢打后会想些什么，还会说些什么，冬青树希望我们怎样做。通过引导，学生知道了自己行为的不当之处，并主动向冬青道歉，并保证以后再也不欺负冬青了，还要坚持给冬青浇水、松土。让学生给冬青树道歉，听起来很滑稽，但这种方式正好符合低年级小学生的认识水平和情感发展特点，很容易被学生理解和接受，所以教育效果很好，也很持久。所以，班级管理所采取的方式和方法一定要从学生的年龄特点出发。

5、为黑板洗脸。这是一则劳动教育案例。值日生每天要擦黑板，但有的小学生怕脏，也有的小学生不得要领，所以黑板总擦不干净。为了解决这个问题，我又和学生开始谈话。我首先表扬同学们每天讲究卫生，洗白手脸干干净净来上学，然后引导学生说，我们每天不光要把自己的脸洗干净，还要把为我们服务的黑板的脸也要洗干净。再挑出几个擦黑板认真的同学给大家示范给黑板洗脸的正确方法。这样，值日生不再把擦黑板当做一项没有生机的单纯的义务劳动，而是把这项工作上升到为黑板洗脸的光荣使命去做，并从中体会到

了自己的价值和作用。从此以后，我们班的黑板每天都干干净净。可见，换一种角度认识问题，赋予某项工作以特殊的含义，就能激发学生的热情和动力。

6、让墙壁说话。这是一则班级文化建设案例。去年我带一年级，根据学生的年龄特点，我在班内原有标语的基础上，增加了《课前准备歌》《好学生标准歌》《写字歌》《行为习惯歌》等内容。开学初，每节课前，根据情况，我便领读这些儿歌，并要求学生读做一致。经过几周训练，学生掌握了这些学习规范，并能自觉遵照落实。对偶有违犯的学生，只要我用眼神看一看某条标语，学生就会猛然醒悟，迅速改正自己的缺点。现在，我们班上的同学在课前准备，课堂表现，书写、朗读时基本形成了良好习惯，班级整体表现符合小学生行为规范的要求。以后，随着学生年纪的升高和学习内容的变化，我还要不断变换标语内容，让标语和学生的成长同步，让“会说话的墙壁”充分发挥教育引导功能。

6、送小狐狸回家。这是一则思想教育案例。小学生正处在人生观、价值观初步形成阶段，没有正确和明确的价值观念，是非判断能力很低，如果疏于教育，对各种不良表现不加劝导，就很容易混淆学生正在形成的是非观念，甚至等于强化学生的不良表现。因此，在日常教学中，我始终坚持用“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”去要求学生，让学生从小做起，从小事做起，对真善美产生真实而具体的理解和感受，帮助学生形成正确的是非观念。

有一次，我买了一个漂亮的小狐狸挂饰，粉红的颜色，柔软的皮毛，可爱的造型，很漂亮，我便把它挂在背包的带子上。周一我背包上班，下课后学生们围成一圈，争先恐后要摸一摸，我一一满足了他们的愿望。后来的几天，我把包挂在教室里，包前总会围上好多学生，看着、说着、笑着、摸着，我知道他们也打心眼里喜欢。但过了几天，包上的挂饰不翼而飞了。对学生的这种“爱不释手”，进而据为己有的行为，我强烈地意识到，这是个很重要的问题，如果视而不见，会

误导其他学生，认为别人的东西可以随便拿走。于是，我以“送小狐狸回家”为主题，引导学生齐心协力，找到躲起来的小狐狸，把它送到讲桌上。结果，第二天早上，小狐狸挂饰果真出现在讲桌上。早读时，我有意拿起小狐狸，表现出失而复得的愉悦，并给学生讲了《诚实是金》的故事。这样，既教育学生形成了正确的是非观念，又保护了学生的自尊心不受伤害。

7、让竞赛激发责任心。这是一则劳动教育和习惯养成案例。小学二年级学生履行值日生职责差异很大，有的学生不会扫地，有的学生因为不习惯导致不负责，每次的教室卫生和桌凳摆放总达不到我的要求。为了解决这个问题，我给当天的5名值日生划分了责任区域，并由班长监督开展劳动竞赛，看谁扫的地最干净，看谁摆放的桌凳最整齐。受到表扬的奖给小红花。就这么一个小小的调整，学生的积极性高了，值日效果好了，干部的责任心强了，大家的集体荣誉感更加强烈了。

8、让眼睛说话。这是一则教育艺术案例。小学生的自律意识和自控能力比较弱，在违反纪律时，如果老师专门进行纠正，会影响到其他学生的学习，也破坏课堂氛围。于是，我利用班会时间，专门给学生辅导，让学生学会观察我的眼神，读懂我不同眼神所代表的不同含义。现在，无论是自习还是上课，只要我递给学生一个眼神，学生就能领会出我是鼓励还是表扬，是提醒还是批评，教学效率大为提高，学生也变得乖巧了、机灵了、懂事了。

9、用口号振奋精神。这是一则课外活动案例。小学低年级学生知觉发展的不完善，导致他们参加课外活动时难以正确判断自己和集体的关系，行为涣散，难以形成良好的班级精神风貌。为此，每有课外活动，我就让学生集体喊口号，提醒学生应该如何去做。例如队操时，我让学生集体大声喊“二一二一，阳光班级；二一二一，健康集体；齐心努力，爱我班级”。这样，口号提醒了学生要集中注意力，也灌输给学生一

种集体荣誉感，更重要的是集体呼号表现出了整齐有序，充满活力的班级风貌。

核心观点：创新其实很简单，创新就在不经意间。

创新是班主任工作进步的阶梯。没有创新就没有发展，缺乏创新，工作就缺乏乐趣。但我们往往对创新怀有敬畏之心，似乎创新是很深奥、很艰难的工作，认为创新只能是专家的事情，我们普通班主任的日常工作难以上升到创新的高度。其实不然，我们的工作充满了创新的条件和可能。

1、把理论用于实践就是创新。我们经常会通过教研活动、政治学习、浏览网页、阅读专业报刊等形式学习到有关班主任工作的一些崭新的研究成果，这些学习会更新我们的观念，改变我们的认识，我们也会自觉不自觉地把这些理论成果应用到我们的管理实践中去。对自己而言，这就是创新，因为它突破了自我，改变了我们的工作理念或工作方法。我们要及时发现和认真总结自己的这些改变，在总结中形成明晰的工作思路，在反思对比中找到努力方向和奋斗目标。

2、吸取他人的经验和教训就是创新。我们还有大量机会了解其他老师的工作情况，无论是听课评课，观看教学视频，浏览教育新闻等，经常能看到听到别人的成功经验和工作失误。把这些经验和教训结合实际有针对性地应用到自己的班级管理中来，可以让我们的工作少走弯路，提高效率。对自己而言这也是一种形式的创新，而且是富有成效的创新形式。我们要重视这种模仿和借鉴，因为它会让我们站在巨人的肩膀上。

3、能防患于未然也是创新。采取行之有效的措施防止学生之间发生矛盾；有的放矢地开展预防教育，确保学生课间安全和途中安全；通过一系列教育工作，预防学生发生心理危机，产生不良情绪；知微见著并采取果断措施，防止了学生逃课、说谎、作弊等不良行为，所有这些本身就是创造性工作的过

程，毫无疑问也是创新的具体形式。

4、工作中突破常规的做法都是最好的创新。教育专家警示我们，不能把多年的工作经验做成一年经验的多年重复。因此，班级管理，从方式到方法，从形式到载体，从策划到实施，从程序到结果，我们往往会主动地搞出一些“新花样”，以求突破常规，给日常工作耳目一新的感觉。其实，这就是最好的创新，是对自己智力潜能的挖掘，更是自己工作经验的高度浓缩和充分体现。

各位领导、老师，班主任工作对我而言是锻炼，也是挑战；是学习，更是磨练。以上的粗浅认识和具体做法，不当之处，请大家批评指正。

谢谢大家！

部队战备工作总结篇二

根据公司安排，结合我矿的实际，为了保证10201回采工作面拆除工作的顺利进行，现将我矿10201工作面拆除工程进行招标。

现将竞标队伍及议标情况汇报如下：

首先，矿成立了以董事长、总经理为组长的议标领导小组，另设两个具体工作小组——技术组和商务组，公司经营部领导为监督组。办公室设在经营科，并负责资料的收集，议标安排，文件起草，组织议标等工作。经过资质审查，调查摸底，进行层层筛选后，确定了四个竞标队伍，他们分别是：

- 1、江苏省矿业工程集团有限公司（一级资质）
- 2、山东立业机械装备有限公司（一级资质）

3、江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队（一级资质）

4、浙江天成建设工程有限公司（二级资质）

经过领导小组研究决定于20xx年5月27日下午3点在矿三楼会议室进行议标。首先由主持人宣读招标会会场纪律，其次介绍出席会议人员。

限公司、江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队、山东立业机械装备有限公司（有先后顺序）。主持人进行唱标时，按上交投标书的顺序进行倒唱，山东立业机械装备有限公司报价为1191863元；江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队报价为1182398元；浙江天城建设工程有限公司报价为698000元；江苏省矿业工程集团有限公司报价为1576200元。本次招标不设标底，经与经营部协商，拦标价为120万元，超过120万作为废标处理，故江苏省矿业工程集团有限公司投标书作废标处理，由其他三家进入第二轮竞标，在报价前有20分钟的准备时间。

16:20准备时间到后，由三家代表进行抽签，决定报价顺序：1号签是山东立业机械装备有限公司；2号签是江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队；3号签是浙江天城建设工程有限公司。为了避免避免恶意竞争，三家的报价以纸质版、签字的形式，按抽签顺序上报。山东立业机械装备有限公司最终报价1090000元；江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队最终报价1138888元；浙江天城建设工程有限公司最终报价898900元（因第一次报价没考虑二次拆除，故报价较第一次有所提升）。

经验且报价合理，但是对我矿10201工作面拆除的技术措施和施工方案没有进行明确的说明；江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队，一直在我矿进行安装、拆除工作，人员不用再进行住宿上的安排；浙江天城建设工程有限公司在金泰源煤矿有安装综放面的经验，根据公司领导指示，当时是我矿

安排江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队人员进行收尾工作。最后由商务组和技术组进行打分，监督组进行监督。根据评分标准：

1、投标报价（满分60分）：

本次招标不设标底。

评标基准分的确定

评标基准价=各投标单位有效报价的算术平均值

具体评分标准：投标报价等于评标基准价的得40分，每低于评标基准价1%加1分；每高于评标基准价1%扣2分，扣完为止（小数点后取2位）。

2、技术措施（18分）

3、人员及机构配备（15分）

矿业工程集团有限公司机电安装队得分为34.8分，浙江天城建设工程有限公司得分为26.4分。综合商务组和技术组打分，山东立业机械装备有限公司总得分为55.31分；江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队总得分为56.33分；浙江天城建设工程有限公司总得分为80.18分。根据打分情况：第一名浙江天城建设工程有限公司；第二名江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队；第三名山东立业机械装备有限公司；第四名为江苏省矿业工程集团有限公司。最后经矿办公会议研究决定四家竞标单位上报两家：分别为浙江天城建设工程有限公司和江苏矿业工程集团有限公司机电安装队。两个施工单位再经公司与矿方共同勘探现场、考察队伍后，再确定最终中标队伍。

以上汇报妥否，请领导审批。

新生煤业有限公司 20xx年5月28日 技术组：

商务组：

总经理：

董事长：

部队战备工作总结篇三

xxx年对于的物业公司来说是成长和壮大的一年，也是迎接挑战、自我加压、探索新课题的一年。在上级领导的关心和支持下，在各部门的帮助和配合下，在公司党、政、工经营班子的正确领导下，紧紧围绕商城“打造精致豫园”战略主题，以提供优质服务为重心，以安全文明生产为基础，积极开展了绩效管理、信息沟通，品牌建设，市场拓展等各方面的工作，不断更新思想观念，积极拓展工作思路，与时俱进，扎实工作，抢抓机遇、共谋发展，圆满完成了各项工作任务，特别是在人才培养，市场突破，经营业绩等方面取得了可喜的成绩。

xxx年，公司公司各职能部门和管理处主要完成了以下几个方面的工作。

公司始终把提高物业服务水平、扩大服务范围、由内部服务逐步走向外部服务、争取从市场中获取效益当作今后可持续性发展的必由之路。而要实现这一目标，以质量管理体系为标准，抓好基础管理是根本所在。

综合管理部完成对质量管理体系文件全面改版工作并付诸实施。强化工作责任考核，把管理处经理落实责任作为工作考核目标之一。不断创新管理部监管工作方式，建立数据库完善小区的设施、设备管理情况。对各管理处进行安全管理教育，安全评价及技术指导，使小区的监管工作做到制度化，

标准化，规范化。

计财部随着公司业务的不扩展，公司规模进一步扩大，财务工作量翻倍加增，计财部全体人员发挥团队精神，兢兢业业，在财务核算、资产管理方面均尽职尽责，为商城总部以及公司提供相关的财务信息及相关管理工作，体现了较高的素质。**年度我司经历了税务及社保部门的两次检查，在检查中，计财部工作人员密切配合，积极协调，据理力争，使相关部门认可了我们的处理过程，未发生有行政处罚及补缴款情况。

行政办办公室在协助经理室加强内部管理和配合党、政、工、团组织开展政治思想教育、学习培训、职工代表大会、对内对外宣传等方面做了大量工作，同时，协助各职能部门和管理处做好相关工作。协同人力资源部制定系统的培训计划，加强员工培训力度。以“细节成就品牌”为主题展开调研活动，以加强品牌建设为调研的主要目的，切实提高公司服务意识和服务质量。

市场部在市场拓展方面取得了可喜的成绩，公司市场拓展在南汇地区取得突破性成功，顺利中标上海市住宅建设发展中心组织建设的秀康新城“四高”示范居住区，位于康桥板块的大型住宅区二、三、四、五号板块近66万平方米的项目物业管理权以及地处三林板块的“东方吉苑”10万平方米的物业项目。

人力资源部为满足公司业务发展需求，克服部门员工少，用工性质复杂，人员流动频繁等各种不利因素，勤勤恳恳做好部门工作，确保公司各项任务的顺利完成。**年人力资源部在上岗培训，最低工资调整，完善用工制度，建立外来人员信息库及降低用工成本开拓外聘人员渠道上做了大量工作。

物业公司只有不断提高服务质量，才能最大限度的满足商户和业主的需求，才能稳步提升物业收入，树立良好的企业形

象。

商城管理处的全体员工团结一心，努力奋斗，完成了上级公司交下来的多项大型任务，确保各楼宇正常工作，增加了业主对我们工作的信任。在创建“市物业管理优秀大厦”的过程中，管理处上下同心同德，在经理室的关心和指导下，经过不懈努力，发挥了不怕苦，不怕累的精神，荣获了“市物业管理优秀大厦”的称号。

公寓分公司全体员工通过努力和工作，使自己的服务意识和工作技能得到了一定程度的提高，员工的经济收益也有了相应的增长。在区域范围内实现了人尽其才，资源共享，开源节流。

浦东区域分公司始终把以人为本，人性化管理作为管理目标。昌里管理处四个小区成立了业主委员会。为了使小区面貌有一个较大的改观，给小区居民一个整洁、舒适的居住环境，管理处提出“心系居民，真情服务”的服务口号。别墅服务中心紧抓基础管理，对照服务中心存在的不足，一面学习，一面改进，通过多种途径，多种方式，提高员工的积极性，提升管理服务业务水平，从而确保完成了今年的经济指标。

北上海管理处本年度基本完成了人员整合、精简、部门协调等预定目标，全体员工同心协力，精诚团结，克服种种困难，出色完成了各项工作，效益明显突出。海关综合楼管理处自去年10月进驻洋山深水港海关综合楼以来，强化内部管理，从基本制度建设、员工队伍建设和服务建设入手，严格按照公司和业主方的要求，深入细致地对区域内房屋实施标准化、制度化、规范化管理。

部队战备工作总结篇四

大一学年的学习任务又已接近尾声，默然回首，这一年来虽没有轰轰烈烈的战果，但在潜移默化中仍取得了许多不可磨

灭的成绩。为了发扬成绩，弥补不足，以利于今后的工作和学习，特自我鉴定如下：

从xxxx年入校就读以来，一直以严谨的态度和满腔的热情投身于学习中，虽然有成功的喜悦，但也有失败的辛酸。然而日益激烈竞争的社会也使我充分地认识到：成为一名德智体美劳全面发展的优秀大学生的重要性。因此，我仍然孜孜不倦，不断地挑战自我，充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基础。

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同学们和睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。在心理方面，我锻炼坚强的意志品质，塑造健康人格，克服各种心理障碍，以适应社会发展要求。

积极的人在每一次忧患中都看到一个机会，而消极的人则在每个机会都看到某种忧患。我很积极，够乐观，我坚信我的未来不是梦！天行健，君子以自强不息！

一个学期很快就过去了，但这次的心情与以前有很大不同，归心似箭的心情早被考试不理想的惆怅所掩盖。想想若是考的不好如何向父母交代？尤其这次我为了应付英语四级着实花了很多时间，以致把其它功课都拉下了，所以说关于这次考试我的复习工作是做的很不充分的，可现在想想却是得不偿失啊。尤其我现。版权所有在对于能不能过四级还是缺乏把握的，不管这次考试结果如何，下学期我都得加倍努力了，而且一定改掉以往偏科的毛病，争取每门课都踏踏实实地学。

上大二的我们也早已走出那座塔，开始尝试接触社会。记得大一的时候还时常会为自己作为一名计算机系的学生而有那么点优越感。现在却被那些从人才市场上反馈的一些消息给打击。现在我不得不为将来即将面临的就业危机而作好准备。

本来嘛，众所周知我们学校的牌子不是很硬；二来我们计算机行业的就业形势也越来越紧张了；三来我是名女生，一名学计算机的女生。早就听说现在许多企业发话说“宁愿要最差的男生也不用的女生。”说起来真让人气愤。但面对这些偏激的社会现象，我们又能怎么办呢，唯今之计只有从改善自身条件作起。

来学校两年多也早已习惯大学生生活紧张又轻松的气氛，课程虽然还是安排的很紧凑，但课余时间明显增多了，令我真正感受到大学生生活是如此的丰富多彩，已经熟识的朋友早已没有大一刚入学时的拘束与隔阂。至今为止我与宿舍的人相处融洽，虽然偶尔会有点小过节，但也很。版权所有快能冰释前嫌，所以有的时候，我很庆幸我能来淮工，不然也不会交到那么多知心的朋友了。大学不仅是一个交流知识的场所，亦是我们学习做人处世，接触社会的好场所。我感觉我现在所接受的教育也是各个层面的，所以我一定会好好利用这份难得的机会，珍惜这段宝贵的时间，严格要求自己，力求作一名合格的大学生。

部队战备工作总结篇五

封面最好是公司的形象在上面，照片等。要有主题、汇报人、日期。如“xxx公司销售部半年度工作总结”，第二排小字体“汇报人□xxx”□第三排或在页底“年月日”。

2、第一页-目录。

主要汇报的内容：

(1)工作概述

(2)半年销售情况-最好做成柱线图。柱子表示实际数，拆线表示增长率

(3) 去年或前半年同期比较

(4) 既然是销售，肯定要做库存分析。库龄、周转率、超长库存的原因分析等

(5) 销售团队各个销售人员的贡献比较分析

(6) 销售短板分析-不同的产品，畅销或滞销的原因分析

(7) 销售团队的培训与考核

(8) 下期的工作计划

3、根据以上内容每个项目做个一至两页即可，并且可根据情况将老总想要关注的信息进行适当的说明。

4、别忘了在后面加上“销售部需要获得公司的支持”等内容

5、最后做一个漂亮的封底，写上“谢谢聆听”之类的话语。

一、回顾工作思路

狠抓基础管理

持续推动产说会

配合一季度政策

引发增员高潮

二、配合的工作举措

村组产说会 18场

创说会/入职教育 4期

保代班 4期

衔接培训 4期

三、达成工作目标

保费 80万

创说会人员 60人

保代班 40人

通过人数 30人

上岗人数 20人

四、工作总结

2、扶强亦扶弱，保证营业区没有哪一个部门拉下后腿

4、村组产说会与增员村干部同步进行，开一场产说会就增员一个小组到位模式初见成效

5、高层管理思想统一，你追我赶互帮互助。会议氛围浓烈，参与感强，营业区开单人力新增数据明显上升，明显减轻电话追踪压力 编后语：以上就是由为您提供的销售部年度总结ppt模板，希望给您带来帮助！

编后语：以上这份“20xx年销售部年度总结ppt模板”的工作总结内容就是这样子，希望对您写工作总结有所帮助！