

卫生人员个人总结 卫生人员年度个人总结 (模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

董事会工作汇报篇一

教职工是学校的主人，是学校物质文明和精神文明的创造者和建设者。学校工会长期以来，一直关心职工生活，坚持教代会制度，充分发挥教代会的桥梁、纽带作用，增强教师的主人翁精神，参与学校的民主管理，推动学校民主建设。

1、召开教代会。

8月26日，学校如时召开教职工代表大会。会前由学校党支部及工会委员会协商列出教代会讨论的提案主题及要点，让教师献言献策，参与学校管理。我们列出学校发展的目标；管理体制的改革与设想；完善绩效工资分配方案；关于加强师德师风建设方案；关于教师“课内比教学，课外访万家”的方案，让全体教师参与讨论。让他们以主人翁的精神参与学校全方位的民主管理。正是由于群策群力，才使我校有了长足的发展。

2、积极参与学校的决策。

工会在协助学校行政进行学校内部管理体制改革的时，始终参与学校的民主管理，参与学校的决策。对学校试行的改革方案和制定的各项规章制度广泛征求意见，不断修改完善，保证实施效果。教代会发挥监督职能，对学校中层干部提出

述职的要求。

政策的透明度是一种无形的凝聚力，使学校领导班子能把全校30多位教职工紧紧地团结在一起，在各项工作中争创一流。我校的绿色生态校园创建、后勤建设与管理、校园文化建设、教学质量等工作都取得了显著成绩，得到各级组织和社会各界的一致好评，都得益于教师的凝聚力，都缘于教师对学校无限的热爱和对教育事业的无比忠诚。

二、努力提高教师的思想素质和业务素质，建设一支优秀的教师队伍

学校的首要工作是教育教学。要提高学校教育教学水平就必须有一支思想素质好，业务素质强的教师队伍，今年工会配合学校开展了一系列活动，切实提高了教师的思想素质和业务素质。

1、不断加强理论学习，在实际工作中提高教工师德水平。

不断学习是提高教师师德水平，促进教师整体素质不断提高的保证。学校一直注重教职工的理论学习，规定每周五下午为教师学习时间，雷打不动。还利用假期培训，组织建设学习，不断提高教师的政治理论水平和道德修养。

首先，我们加强了政治理论的学习，让教师树立正确的人生观、职业观。良好的品德、正确的价值观不是靠空泛的说教形成的，它缘于人对人生、对理想、对社会的正确认识，只有在提高教师政治理论水平的基础上，才能将师德工作落在实处。我们积极配合教育局教育工会，组织全体教师学习《国家中长期教育改革与发展规划纲要》，开展“奋战十二五，建功在广水”的教育教学竞赛活动，将党的政策、形势教育与教育教学实践相结合，在提高教师政治觉悟的基础上，开展了行之有效的师德师风教育。

2、实施帮带工作，促进青年教师迅速成长。

学校工会不仅加强了教师师德师风教育，提高了教师的职业道德素质，同时更注重培养教师的教育教学能力。工会创造一切条件，通过组织各种活动来提高教职工的职业技能水平和文化建设水平。

首先采用“结对”的方法，让经验丰富的老教师与青年教师结成对子，交流、探讨教育教学方法与心得。将“课内比教学”活动推向高潮并引向深入。

其次，工会配合教导处，开展“五个一”活动，提高教师业务水平。“五个一”活动，让教师们有更多的机会去取经，去拓宽视野，教师们更加关注相关的教育教学信息。老师们在探讨中学习，在学习中提高。一套套活泼、新颖的教学方案出来了，一篇篇教育教学论文发表了，一批批年轻的教师成长起来了。

三、急教工所急，想教工所想，把工会建成温暖的职工之家

要发挥教师的主观能动性，不仅要在工作上压担子，更要在生活上关心教师，切实帮助教师解决实际困难，把工会办成真正的教职工之家。首先，关注青年教师的成长。我校年轻的教师多，这些教师活动能力强，知识结构先进，为学校增添了新的活力。为了帮助青年教师迅速成长起来，工会认真了解新教师的思想状况和生活困难，给他们以温暖的关怀。时常找他们谈话，了解他们的困难，关心他们的每一步成长，使他们充分发挥自己的能量，为学校的发展做贡献。

其次，每学期学校工会都组织人员走访骨干教师、慰问有困难的教师，把学校的关心送到每个教职工的心坎上。真挚的关怀为广大教职工解除了后顾之忧，使他们得以全身心地投入到教育教学活动中，把学校事当作自己事，积极地以主人翁的精神投入到学校管理和建设中。再次，工会还十分关心

学生的困难，学校工会在开学初就调集全校困难学生的档案，确定帮助对象，组织干部教师与学生结队开展“一帮一”活动，帮助学生顺利完成学业。同时工会还动员广大师生捐款，用于对突发意外事故或特困生予以帮助。

四、认真做好送温暖工作，让离退休教工感受到家庭般的温暖

1、领导重视，把关心离退休教师的工作提上议事日程。

2、送温暖，为退休教工办实事做好事。

除了每次离退休教工返校，还对重病、以及部分离退休教工进行家访，关心他们的晚年生活。

五、开展各种文体活动，丰富教职工的业余生活

我校年轻教师占70%，年轻人精力充沛，充满了活力。为让年轻教师的业余生活既丰富多彩，又高雅不俗，校工会组织开展了各种文体活动，丰富教工业余生活，提高教师的综合素质。

1、组织各种文艺活动。

为了发挥女教师、女职工的特长，学校工会为她们开辟活动阵地，准备活动器材，安排活动时间，校园文艺活动开展得有声有色。

2、开展各类体育活动。

工会组织开展了各种各样的体育活动。腾出场地做教师课间锻炼地方；组织教师开展中长跑活动；组织年轻教师开展球类比赛；还于5月中旬举行了教师登山活动。这些活动让教师既锻炼了身体，又培养了高雅情趣，还增强了主人翁意识，

培养了爱校精神。

六、积极认真地做好教工保障工作

工会督促学校行政部门，积极办理教职工医疗保险，解决教师后顾之忧。

总之，我校工会在县教育工会的领导下，发扬优良传统，为教工服务，为学校发展服务，很好地发挥了桥梁作用。今后，我们将再接再厉，把工会办成教工最温馨的家。

董事会工作汇报篇二

在一定时期内，一个企业销售工作的好坏，不能单纯以其销售额的大小、销售利润的高低来衡量，而要通过一系列科学的销售工作指标来考核。今天本站小编为大家精心挑选了关于年中销售工作总结报告怎么写的文章，希望能够很好的帮助到大家。

时间不露声息的走过，不知不觉我来到公司快两个月了，从刚刚进来什么人都不认识，到转眼间我和同事都彼此熟悉了，时间也就这样的过去了。作为一名新人，我明白到了要做好这份工作没有想象中简单，同时也大致了解到了公司的业务运作，现在我对自己的工作进行总结，内容主要有以下几项：

一、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

二、工作质量成绩和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成工作，达到预期的效果，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，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。（虽然在工作中有很多的不足）

三、专业知识、工作能力和具体工作

我是十一月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于现在我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自己更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也会有自己的见解。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

- 1、负责自己办公桌及周边的卫生，让自己和他人的工作环境不受影响。
- 2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司领导到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

总结两个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改进。在公司的两个月的工作中，我得到了公司领导和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

在未来一年中，我会继续努力，将我的工作能力提高到一个新的档次，同时我要切实做好以下工作：

一、切实做好自己工作

细节的工作特别能考验一个人，工作中需要细心、认真和一丝不苟。工作是对自己的一个锻炼和考验；在以后的工作中我一定会用心，做好自己的本职工作。

二、加强统筹和管理

销售助理工作本身就会面临着很多繁琐的日常事务，解决问题要一件件解决；如果仅仅面对做单件事情，很容易遗漏一些环节，把点的工作提升到面上来，做到全局的统筹和管理。

三、加强工作反馈

工作是一个闭环，工作有安排，有过程控制，也应该有反馈；这一点需要自我加强！在工作中一步步的深入。

四、工作要有记录

工作有记录，也可以让工作避免遗漏，也可以帮助日后追查，有助于更好解决问题。

五、加强部门内部人员协调

内勤工作岗位需要大家之间的磨合和配合，不过这些都不是问题，工作中通过配合都能达到协调工作的目的，而且这也是我需要关注的地方，在工作中经常沟通和交流，发现问题、解决问题。

六、加强与公司内部其他人员的协调

工作中，在与业务人员、其他部门人员都要好好的配合，包括其他部门、财务部、人力资源补等，需要相互的帮助和支持。

七、自我工作总结、审查

经常检查、审视自己的工作是一个好习惯，这样有益于查漏补缺，了解自己工作的进展，有没有偏离自己的方向，以便于更好的开展下一步工作。

八、加强自我学习，提高自己

学习是一个人成长的动力，没有学习一个人不会有进步，所以我要加强自身的学习，拓展知识面，努力提高自己我会通过自己的努力，提升自己的工作能力，做一名优秀、卓越的员工。

转眼20xx年即将过去，回顾这一年，感慨颇多，特别是因为今年生小孩休假了三个多月，对办事处的工作和业务造成了一定的影响，加上今年小孩还小，工作上不能全身心投入，工作业绩和积极性有所下降，所以在这里我特别要感谢各位同事对我这一年来工作上的包容和支持。20xx年的话我一定会更加努力地工作。现将我这一年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、20xx年工作完成情况

1、2020xx年度销售任务为109万，实际销售为(截止112月6日)，完成年初制定的销售任务。

2、我的负责区域为千岛湖镇主城区新安大街，新安东路至阳光路段，线路

1、经销商、业务员无法进行全品项销售

每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水平亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。公司

这几年来的品种发展虽有所改进，但是与别的公司相比产品还是相对单一。在实际的销售工作中，因多种原因，市场对部分产品认知度不高，销售工作中进行全品项销售时压力较大，特别是去武汉参观后深有感触。

2、供货、订货组织不严，影响销售

今年多次出现断货现象，对于产品的销售影响较大，这里有多方面的原因：一是经销商也知道公司每年在7-8月份后的促销力度大，因此前期备货、订货数量不足，销售旺季后再下订单，造成订货集中，生产拼命，提货排队现象。第二公司的销售应急预案缺失。今年建德发生笨水体污染事件，造成桐庐、富阳、杭州、嘉兴等地抢购我公司产品，造成我公司产品在这些地区一度缺失。

3、其他产品广告宣传不到位，促销无力

当前销售的其他产品没有规划，缺乏像水宣传一样强有力的本站产品和卖点宣传，没有全年整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，使得经销商及终端客户总觉得我现在多订货是否会进价偏高，下月是否还有更有力地促销力度等等，间接影响经销商、终端客户的库存数量。

4、销售政策存在弊端，缺乏调动销售人员的积极性

虽然今年公司普遍都给员工涨了几本工资，对我们员工的相关福利政策也有所调整，但是在销售任务、业绩考核中的奖励政策却依然存在弊端，设置的奖励政策与销售任务、销售业绩不成阶梯型增长的成正比，反而是阶梯型下降的成正比，并且有些还设置了最高奖励限值，这样当销售人员达到限值时就会缺乏积极性，存在干与不干一个样的困况。在我看来，奖金就是公司对业务员的销售政策，公司只有积极地把这个政策灌输到业务员心中，业务员才会积极地更努力地推广公司产品。

5、内外勤分工不明确，管理制度不完善

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责要求自己。然而在实际中，经常发现作为业务员需要填写好多报表，统计相关的销售数据等等，经常是半天跑业务、半天在整理报表、照片等资料数据，甚至有些时候临时说要上交报表，晚上还得加班加点做资料汇总。在我看来，业务员需要掌握这些数据，以便及时调整销售策略；办事处管理人员同样要了解这些数据，以便监督业务员数据的真实性及工作的积极性。

三、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习。因此，计划20xx年重点做好以下几方面的工作：

- 1、努力工作，积极拓展和维系好客情关系，确保完成20xx年销售任务。
- 2、努力好做销售工作，从产品的价格、数量、质量以及自身的服务态度方面，细心地与客户沟通。
- 3、积极维护好客户关系，并不断开发新的客户。
- 4、千岛湖是一个国家级旅游度假区，千岛湖的会务经济已经逐渐重要地位，因此，线路上的多家星级酒店我将作为重点开发和维护单位，积极拓展产品使用量和使用区域。

我是今年2月21日进入美森公司的，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了跨行业发展的第一步。通过一年来的学习工作以及跟各位同事的相互沟通，让我从大家身上学到了不少的业务技巧和谈判能力。有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我会更好的在自己的岗位中独立成长起来。如今我已完全的容入到这个集体当中了，感

谢大家在工作中给予的帮助。 现将20xx年的工作总结如下：

20xx年我的主要工作在a区和c区做市场开发。一共开发17个加盟店，各店首批回款分别是(xx[]xx xx[]x xx[]xx[]xx[]xx)[]总回款：171600元。通过这么长时间的工作积累，总体上对自己的成绩很不满意，主要体现在以下几点。

1、没能达到预期的目标。

2、对本行业的市场开发经验不够丰富，韧性能力和业务技巧没有得到突破，市场开发能力还有待加强。

3、前期对公司相关政策的理解还不够深入，如对售后服务、促销活动的具体操作等事项，导致不能及时解决客户提出的问题。

4、在谈判上表现得不够强势，对自己现有的市场区域以及公司产品没有足够的信心。

原因分析及经验总结：

1、工作中没能达到预期的成果。主要是对本行业市场的不了解不够深入，对产品知识掌握得太浅，不能十分清晰的向客户解释，对于一些棘手的问题不能快速拿出一个很好的解决方法，导致客户对我们失去信心，印象不好，影响后期回访。接下来要加强对区域市场的了解，及时关注行业动态，拓展知识面。

2、前期工作缺乏信心。因为之前没有去想客户后期的维护问题，等到真正把客户开发出来以后，发现后期操作很吃力。主要是对后期维护、促销活动等这一块没有深入了解，导致不能很好的为客户服务，以至于客户失去信心，同时自身也会失去信心受影响。

3、加盟政策。争取厂家更大的支持，比如在物料、店内外广告宣传等一些可以协助加盟店提升店面形象的资源。这样我们在跟客户谈判是时跟其他品牌相比就会有很大的优势，有利于谈判的达成。

4、客户拜访。一是陌生拜访客户时太过于盲目，撒网式的拜访，没有目的性。只有有目的性的去跟踪拜访，对于拜访过的客户，先预约再去拜访。这样才会有更好的效果。二是没有及时回访意向客户。对于那些电话到公司来咨询的客户，应该及时的上门回访，展示我公司的产品给他们看，这样有助于达成协议。

子;四是店主有能力但在当地很多牌子都有了，所以拿不定主意要加盟哪个牌子。这类客户更加容易接受新品牌，更需要代理商的扶持;因此能把这些户扶持起来，客户忠诚度就会比较高。

7、要善于制造口碑，加强后期服务。目前我们的新加盟店有很多家都是本站客户转介绍的，而且成功率非常高。因此只要我们把现有的加盟店服务好了，口碑自然会传播开来，这样就会有更多的店家找上门来。届时公我们跟他店家谈条件也会占有很大的主动权，同时也把我们的产品放在了一个更高的位置。

20xx工作计划:

1、规划好自己的区域市场，挖掘本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料，兴趣爱好，家庭情况等来挖掘客户需求，投其所好。这样才能更好的服务客户。

2、把握好重点客户与次要客户的轻重缓急，合理处理自己的业务时间，提高工作效率。

3、要及时了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提

前预测，为面临的机遇做好充足的准备，让自己永远都比别人更快一步。

4、客户开发与维护：我认为攻克客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收获。等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

董事会工作汇报篇三

望着渐渐长大的孩子们，看到他们的进步，让我感受到一种自豪感，一个学期转眼过去，耳边仿佛还是孩子们的嬉笑声。我也要整理一下我的思绪，总结过去的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水平。以下我从教育教学、业务学习、家长工作等方面对本学期工作做总结：

一、教育教学方面：

从本班幼儿的实际情况出发，设计好主题活动，精心安排好每周计划活动内容，认真组织好每节活动。在活动中，让幼儿在实际操作中学习，使幼儿真正成为学习的主人，在获得全面、和谐发展的同时也得到个性的发展。

1、从生活抓起，培养幼儿良好的常规习惯。本学期，根据班级计划中我班的几个弱点，着重开展以下活动来促使班级常规良好风气的形成：对进步的幼儿及时表扬，对落后的幼儿给予鼓励；在活动中，我有针对性对个别幼儿进行教育，做到“三轻”即：说话轻、拿玩具轻、玩玩具轻。

2、每天保持幼儿户外体育活动时间，带领幼儿认真开展各项体育活动、锻炼身体。在每周计划活动中，根据幼儿的现状情况，合理设计好每日的户外体育活动内容 and 运动量。一个学年以来，孩子们的身体素质逐步上升。

3、为幼儿创设良好的学习环境。中班幼儿的学习途径是从游戏中学习，我注意到发掘每一个活动的游戏价值让幼儿在有准备的游戏活动中得到自我发展。通过改变传统的方法，在每次活动中，我先在教室里布置一些与主题活动有关的知识内容图片或其他环境的创设。让幼儿在环境中学习，通过与环境、与材料的互动中，使幼儿得到发展。

二、业务学习方面：

我深刻地认识到，时代在发展，社会在进步，教育教学观念也在不断更新和变革，我十分注重业务学习，不断充实自己，解剖自己，分析自己，正视自己，不断为自己充电，提高自身素质，提高文化专业知识水平。园里组织的听课、外出学习等活动让我在工作思想和教育行为上得到了很多的启示，而且我也体会到在幼儿园这个团结、向上的群体中，进步是一种需要和必然；我利用空余的时间翻阅一些有关幼教方面的书籍，从中了解最新的幼教动态，学习幼教杂志上的文章，了解幼教改革的新动向，同时向有经验的老教师请教，干中学、学中干，不断积累经验，使自己的业务水平有所提高。在业务学习中使我知道了观察了解在先，介入指导在后，这样才能够使每个幼儿都有所提高，有所发展。

三、家长工作方面：

这个学期我与家长们相处得很愉快，工作得到了家长们的认可。我创设的“星星榜”受到了家长的欢迎。班上的各项活动需要家长支持时，家长们都给予了的支持。

四、存在不足：

1、在下学期的工作中力争做到“今日事今日毕”，避免因自身懒惰思想造成的拖拉现象。

2、工作中更严格的要求自己努力提升自己分析问题能力和科

研能力。

董事会工作汇报篇四

1、紧紧围绕三年发展规划和年度工作计划，加强校务管理，发展目标清晰，争创“农村名校”，全校团结协作，紧密配合，增强凝聚力和战斗力。

2、建立健全学校的各项规章制度，坚持依法治校，用制度管人，按制度办事，加强教师职业道德建设，充分调动广大教师的工作积极性、主动性和创造性。

3、积极稳妥推进学校人事制度改革，认真贯彻教育局相关文件精神，将教师的工作成绩、业务考核与绩效工资相挂钩。

二、加强队伍建设，提升教师素养

1、加强班子队伍建设，要求领导班子成员做有思维的管理者，做服务型管理者，勇于负责，以身作则带头干。

2、抓好教师队伍建设，强化师德师风建设，因地制宜地开展了一系列活动：组织开展了“不比待遇比贡献、与教师的要求比差距”的教育活动；积极倡导创先争优活动。

3、关注青年教师成长

一是高度重视青年教师的培养，对事业心强、勤于钻研业务、有培养前途的青年教师多压担子，比如对程宝兵老师，安排他教2个班的语文课，同时委以政教主任的工作，在学校老师面前树立了扎实肯干的中层形象，起到了示范带头作用。

二是落实了“青蓝工程”，组织青年教师与到我校交流的名校名师签订师徒帮教协议，加快青年教师教学水平的提升。

选派青年教师外出培训、参加县青年教师素养大赛、公开课评比活动。

4、鼓励教师继续教育

从思想上、时间上、经费上鼓励教师参加继续教育、各类培训、各类学习，扎扎实实推进教育教学工作。教师参加继续教育率达100%。

三、加强学生管理，注重德育实效

1、深化寄宿生管理制度，注重寄宿生良好习惯培养，做到寝室墙面、地面洁净，物品放置规范有序，整齐划一；以中小学生守则和中小学生日常行为规范为准则，强化对学生个人卫生、礼仪习惯的检查考评。

积极开展寄宿生的宿舍文化活动，统一规定住宿生的午间休息，二百多住宿生午休是校园内无一人，管理井然有序。

2、抓学生管理和素质教育。实行“三联”请假制，学生请假班主任核实后才能批准，再经政教主任批准后，将请假条一式三份交班级、政教处、门卫处留存才能离校。利用校会、班会、国旗下讲话、黑板报和宣传窗，结合重大节日、开展一系列素质教育活动，培养学生的思想道德修养、提高学生的社会适应能力和融合能力、自我保护能力。

3、抓班级管理。召开班主任工作专题会议，制定和完善《班主任工作常规》和《班主任考核量化细则》，及时布置和落实政教工作，总结经验，找出差距，以周公布班级考核结果。

4、抓家校联系。充分利用“家长会”、和“致家长一封信”等形式，真正做到家校联系及时，信息反馈畅通。分班级召开学生家长会，向他们了解学生在家里的表现、引导他们科学教育孩子。

四、落实教学常规，保证教学质量。

1、强化教学常规管理。

学期初，我们依据学校的教情、学情，重新修订了《杜家庄中学教学常规管理细则》，《集体备课制度》、《课时备课制度》等制度，在教学管理过程中实行周检查、月公布制度，落实“人人懂常规、个个守规范，班班有秩序”的要求。

2、抓好中考提升成绩。

中考质量是学校生存发展，被社会认同的根本保证，把毕业班工作放在压倒一切的高度来认识。20__年中考我校取得历史性突破，荣获县政府颁发“初中教学质量评估进步显著奖”，也受到社会的认可，本年度初一入学率打破纪录，几乎无一外流。

3、精细打造有效课堂

结合我校整体教学水平相对滞后，年轻教师多和名校名师交流多的实际情况，提出借名师练新兵促成绩的构想，针对不同科目，自定“构建有效课堂”的课题，以观摩课、研究课、汇报课等课型为载体，开展周公开课活动，促进相互学习，形成积极探索高效课堂的氛围。

4、关注细节课题研究

今年，我校申报的县级课题《教学中学生不问现象的对策与研究》，已获立项，为我校教师从细节上打造有效课堂提供了一个平台。并根据课题方案的分工，有计划，分层次开展课题研究工作。

五、增加教育投资，加强后勤管理

1、投资改善硬件设施

今年投资100余万元高标准学生食堂已投入使用；投入30多万垫高整修了学生操场；教学仪器图书及音体美器材配套已达到国家二类校标准；国家投入近千万的综合教学楼现已一层封顶，预计明年可投入使用。

2、管理完善保障后勤

学校严格执行中小学收费各项管理规定，做到花小钱办大事。严把食堂的卫生关，食品卫生工作长抓不懈，对食品采购、加工要定期监督检查，确保师生的平安。

存在的问题及改进措施：

1、学校信息技术装备水平偏低，严重影响着学校信息技术教学工作。今后，我校将采取积极有效措施，千方百计，通过多种渠道多方筹措资金，搞好学校信息技术装备工作。

2、一些教师自主学习积极性不高，科研意识不浓，远程教育资源的应用落实不够，在创新教育研究方面有畏难情绪。今后学校要抓好教师的学习，提高认识，利用多种途径有效方式，如加强集中学习、自学和外出学习的机会和时间，努力提高教师创新教育理论水平和研究能力。

3、学校的课题研究刚起步，教研活动还仅仅停留在常规的以听评课为主要形式的校本教研活动上，无校级以上的研究课题。

成绩已成历史，今后尚须努力。本学期里，我校以“完善制度”为保证，以“加强课改”为突破，以“远程规划、持续经营”为导向，以“学校、教师、学生的共同成长”为目标，进行了许多清醒务实的改革，在实践与探索中，各项工作开始有了可喜的进展。当然，也受到学校办学条件和教师资源

等方面的制约，学校工作未能有更大的突破。但我们相信，有上级教育主管部门的直接领导，有广大家长及社会上关心教育的有识之士的大力支持，我们有信心、有能力排除干扰，克服困难，把学校的各项工作做好，学校一定能更好的发展。

董事会工作汇报篇五

-xx年, 在经理的正确领导下, 在同事们的积极支持和大力帮助下, 我能够严格要求自己, 较好的履行一名督导的职责, 较好的完成工作任务, 总结起来收获很多.

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司规模不断的扩大，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

二、员工管理，要做好了员工的管理，指导工作，督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个督导，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报。

通过-xx年的总结，我有几点感触同时也是-xx年的一个计划：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个员工，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导、员工之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿现场部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，要他们的相互配合，从中发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们基层管理人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。