

漂亮的雪橇教学反思 漂亮的项链教学反思 (大全5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

农业生产托管服务工作总结篇一

20xx年采购部与财务部分离后，在酒店领导正确领导下，在各部(室)的指导、帮助下，克服了人员少，工作量大等困难，较好地完成了一季度的'各项采购任务，为酒店经营、管理提供了一个有力的后勤保障。一个季度以来，部门坚持以“货比三家，照顾生意不照顾价格”为原则，以一线部门的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购经理的工作职责，较好的完成了部门及职责赋予的各项工作任务，现简要地汇报一下我部一个季度以来的工作情况：

- 1、采购及时，确保经营管理正常有序
- 2、货比三家，确保采购物品物美价廉

其次是餐饮部2包及9包的沙发选样、及整个酒店固定资产的采购上，部门坚持横向调查，照顾生意不照顾价格的原则，确保了所购物品物美价廉；同时坚持实施货比三家，特别是在餐饮原材料的供给上实施两家供货，相互竞争的措施，确保了一季度30余万元采购物资质量的稳定。

- 3、积极努力，拓宽原料供给新渠道

为开辟和引进异地特色原材料，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据酒店总体工作安排，先后两次赴广州、深圳

进行了中高档原材料市场的考察，并引进了一批特色优质原材料，为餐饮菜肴的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大消费者的一致好评。

3、想方设法，降低酒店运营成本

第一季度，采购部在酒店领导和部门领导的指导下，虽已完成了酒店和部门下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距酒店、部门领导及一线部门的要求还有一定的差距，有待于本人进一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

2、是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高；

4、是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高；

第二季部门将以上季度工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保酒店经营管理正常有序的开展。

农业生产托管服务工作总结篇二

至今年九月末，全行人民币存款**亿元，比年初增长**亿元，增幅**，其中储蓄存款比年初增长**亿元，余额达**亿元，增幅**%，对公及其它存款余额**亿元，比年初增加**亿元。

人民币贷款余额**亿元，比年初增放**亿元，增幅达**%。其中农业经济组织、农户贷款余额**亿元，比年初增长**亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额**亿元，比年初增长**亿元；中小企业贷款占总贷款**%。

9月末，国际业务外汇存款余额**万美元，比年初增长**万美元。国际结算量**万美元，比去年同期增加**万美元，其中出口结算量达**万美元，较去年同期增加**万美元；进口结算量

万美元，比去年同期增加万美元。结售汇合计**万美元，比去年同期增加**万美元。外汇贷款余额**万美元，比年初增长**万美元；人民币打包贷款**万元，比年初增长**万元。

九月末不良资产余额**亿元，比年初减少**万元，不良资产占比**%，比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率**%，比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润**万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4下降到20.6。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在**支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看**支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听**支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营

造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

三季度，时值**商业银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结。通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进**商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以**支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摈弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升**行形象作出贡献。

二季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前二个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营10周年献礼。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持

之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，二季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。二季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。二要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

要抓紧我行独立经营10周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升ci形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为**商业银行增添新的活力。

农业生产托管服务工作总结篇三

根据县精准扶贫攻坚战领导小组多次调度的会议精神，我局负责兜底扶贫攻坚工作，为此，我局从讲政治、讲大局的高度认真执行攻坚领导小组的指示精神，全面摸排贫困对象情况，认真对接“精准扶贫”政策，据实制定兜底保障政策，

主要情况是。

成立了以县民政局主要领导为组长，分管领导为副组长，相关股室负责人为成员的“精准扶贫”兜底保障扶贫攻坚领导小组，确定了联络员。截止目前，领导小组兜底保障扶贫工作召开专门会议三次，为下步展开兜底保障扶贫工作奠定了扎实的工作基础。

截止3月29日，我局经过深入调查研究，认真完成了三个县级层面的政策性文件，分别是《崇义县兜底保障脱贫工作方案》、《关于加强农村低保与扶贫开发制度衔接的实施方案》和《崇义县20xx年兜底保障扶贫项目实施方案》。三个《方案》已经县领导审阅定稿。

20xx年兜底保障计划4741户10244人，计划完成兜底保障资金3319.35万元。截至3月29日，共发放保障金8771户697.72万元，其中低保434.19万元、五保98.52万元、临时救助8.01万元、医疗救助157万元；此外，扶贫攻坚项目——丰州古亭敬老院建设项目，正在落实宗地图及基础数据和做好测绘、宗地、项目设计工作。下步将启动第二季度各类救助对象审批工作，及时将各类对象资金发放到位。预计第二季度将完成兜底保障计划50%以上。

农业生产托管服务工作总结篇四

绩效考核是人力资源部的核心工作内容，也是公司的20xx年的主要工作内容之一，为了更好的使绩效管理系统在公司范围内逐步扩大实施□x-x月份人力资源部在三个职能部门(财务行政部人力资源部)进行绩效考核试运行工作，下面就将本次试运行情况总结如下：

本次在职能部强力推行的绩效考核系统包括：部门kpi指标考核、岗位工作目标考核、员工工作能力评估、员工工作态度

评价四个方面的内容，通过最后的数据收集与分析，客观地讲该系统在职能部运行是有效的、可行的，初步达到了绩效量化管理的目标，下面就将四个方面内容的收集情况说明如下：

1部门kpi指标考核(tp)[]部门的绩效考核本身的难度系数较高，再加上本次kpi指标的设计还不是十分到位，所以本次只收集到部分数据，这些数据只能从侧面反映部门的部分工作，暂时还不能全面反映一个部门的绩效，所以本次部门kpi的收集情况给下一步的工作提供了宝贵的实践经验。下一步的考核工作重点之一是继续改善与优化部门kpi的考核。

1岗位工作目标考核(ip)[]各个部门在公司总目标分解的基础上将部门目标进行分解，变成员工的个人岗位工作目标，在每个月初部门经理帮助员工制订员工的个人工作目标，月底就该员工的工作目标的达成情况进行考核，从三个月的ip考核试行情况来说，各职能部都通过此项考核有效的推动了员工个人工作目标的达成，有效的传递了部门工作压力，提高了工作效率，同时带动了公司工作目标与计划管理，所这部分考核是基本有效的。

1员工工作能力评估(cp)[]职能部经理的cp考核是通过多维度(如：从目标、指导、沟通、对上司的支持、对直线部门扶持等几个方面)多角度(上司、下属、内部客户)进行的；职能部员工的考核也是多维度的(工作能力、合作与沟通能力、对上司的支持与配合、个人的学习与自我发展能力)，并采用的是上司直接考核的方式，从最后的数据的收集结果反映，职能部cp考核较为客观的反映了员工的能力水平，这一部分的考核是有效的。

1员工工作态度评价(at)[]员工的工作态度是员工日常的工作表现和行为。这种行为和表现在我们公司主要体现在员工对工作的投入程度上，这部分的考核数据主要来自于员工加班时

间，所以这部分考核众数据的来源上可以非常准确的反映一个员工作态度即他对工作的投入程度□at考核也是有效的。

试行中存在的主要问题：

1、考核本身设计问题

做为考核本身来讲它的运行需要健全的人力资源系统，比如有科学的、相对稳定的组织结构；经过科学的职位描述与评价的职位体系、公正、科学的量化手段等等，这些正是我们所缺乏的，同时也说明我们实施考核的人力资源背景相对薄弱。

绩效考核体系相对公司来讲是一个新事物，新事物必须实践必须经过一个在公司试行，在磨合与改善中找到最适合我们的解决办法的过程，主观上，我们在设计某些指标时，考虑的还不是十分周全，某些流程与指标还不是十分到位。所以从客观与主观上讲在本次考核体系的某些设计方面还不是十分到位，比如部门tp的设计暂时无法收集到完整的数据，目前人力资源部正在按照新的部门tp操作形式协助各部门制订下一季度工作目标。

2、沟通问题

通过三个月的考核试行，我们认为考核实施操作过程中的关键问题是被考核者与员工之的沟通与互动问题，如果一个部门经理在帮助员工制订个人工作目标的时候不与员工进行充分沟通，过程中没有引导与协助，最后的考核结果没有在与员工充分沟通的基础上提出工作改进点，那么最后的考核结果肯定是失效的，就不会起到绩效改进的作用，从本次考核试行来看，部分考核数据的失效是由于这一问题而产生的，被考核者与员工之的沟通与互动是我们考核具体考核结果是否有效的问题关键所在。

3、认识问题

根据以往考核试行经验，部分员工在认识上还不是十分到位，他们认为本次考核还会象过去一样只是走一个形式，所以从思想上还不够重视。另外在考核实施过程中，认为考核无非就是考倒员工，给员工找麻烦，或者说是走过场，给他们的工作增添许多不必要的麻烦等等，这些负面的认识误区使员工在操作中会产生明显的抵触与排斥情绪。

4、推动问题

考核在没有形成习惯之前，考核推动仍然是一个很重要的问题，考核的推动除了人力资源部的强力推行之外，中高层领导的强力推动是关键问题，本次职能部考核试行部门较少，推动问题不是十分明显，但如果在全公司全面推广的话，推动问题则是整个考核体系全面推行成败的关键。

针对以上问题，下一步人力资源部的主要解决办法如下：

1、探索与改善，在实践中不断的优化考核体系；

2、通过引导培训，逐步的导入考核理念，逐步形成考核习惯；

比如：最近的的目标管理培训，及针对物流系统经理层与员工层的二次引导培训。

3、加强沟通：

人力资源部加强与试行部门之间的沟通与引导工作，并通表格或其它各种方式引导部门经理与员工之间的考核沟通与互动。

4、强力推行：

以人力资源部牵头，自上而下强力推行，其中的关键是中高

领导的推行力度，所以人力资源部的工作重点就是：加强绩效考核系统面向中高层管理者的推销工作。

5、与绩效挂钩

只有与绩效挂钩，才能充分引起员工的重视，也才能够充分暴露一些原来无法暴露的问题，然后通过调整达到考核体系不断优化的结果。最终考核体系才能真正达到激励员工不断改进绩效的作用。

工作目标：建立并全力推行有效的、切合公司实际的绩效管理系统，

工作思路：

职能部的考核试行结果证明该系统是有效，能够实现公司向目标化管理方向发展(x-x月)。

x月份人力资源部将着手对该绩效考评系统进行全面客观地评价，并提出在物流系统推行的具体措施。并同时开始进行前期的培训与引导工作。

x-x月(三个月为一个考核周期)将实现行政、人力资源、财务三个部门员工绩效考核结果与薪酬挂钩，具体操作人力资源部将拿出暂行条例。物流部门将逐步实现绩效与薪酬挂钩(确保在下年年初实现)。

下年上年，将已经在公司运行的较为成熟的考核系统在全公司进行推广，最终在公司实现切实可行的、有效的、支持公司整体战略的绩效管理系统。

农业生产托管服务工作总结篇五

我乡全面贯彻落实区委五届六次全委(扩大)会议和区七届人

大二次会议和全区农区工作会议精神，并结合实际，认真安排部署了全年的工作任务。现将一季度工作情况总结如下：

一季度我乡工业经济平稳运行，工业产值完成亿元，完成年度任务；财政收入完成万元，完成年度任务的，同比增收万元，同比增长。其中，国税完成万元，完成年度任务的，同比增收万元，同比增长；地税完成万元，完成年度任务的，同比增收万元，同比增长。财政增收形势喜人，有望实现突破万元的奋斗目标。

按照会议精神，我乡结合实际，明确提出了今年发展目标和工作重点。即实现财政总收入万元(力争实现万元)，增长。完成工农牧业总产值亿元，增长。其中：完成农业产值万元，增长，完成农业增加值万元，同比增长。完成工业总产值亿元，增长，完成工业增加值亿元，增长；农民人均纯收入达到元，增长；着力壮大葡萄、牧草、牛羊养殖基地，力争肉牛、奶牛增加头和头，小尾寒羊达到只，新增葡萄亩、保护地亩、优质牧草亩。

针对今年的形势，我乡把主要精力集中在转变群众思想观念，加快结构调整步伐，增加农户收入上，采取宣传发动、政策推动、干部带动等措施，推动种养结构调整深入推进。

一是乡主要领导亲自带队，组织乡村干部深入农户宣传发动，给农户算细帐、搞对比，促使农户在结构调整方面早打算、早安排。为了切实使宣传动员起到实效性，×月×日，举办了葡萄产业化经验交流会，邀请市、区科技部门、市苗木中心、佳奇果品公司与本乡、东风乡葡萄种植户进行了座谈；×月×日又组织村干部、种植户多人赴乌达区乌兰乡、海渤湾区五一乡、田野公司温室大棚基地参观学习，重点对保护地反季节蔬菜、瓜果种植条件、大棚建设、市场需求、收益状况等与当地种植户进行了面对面交流、探讨。二是加大保护地、葡萄种植示范户的扶持力度。制定了财政补贴政策，即每亩葡萄补贴元、建设每亩日光温室补贴元、牧草每亩补贴

元等反哺农业政策，鼓励现有种植户上规模、出经验、创效益。同时与各村签订了结构调整责任状，制定了激励约束机制，凡完成葡萄、日光温室任务的村，每超亩分别奖励乡、村干部元和元；三是筹划在市批发市场、公乌素、棋盘井等工业发展快、人口集中地区设立农产品专卖店，建立稳定的营销渠道，让居民背靠市场，放手调整种养结构。四是提早动手调运种子、化肥，安排落实泵站维修，渠道清淤等春耕备耕工作，积极为春耕创造便利条件。为确保农资质量，维护农民利益，乡政府于×月×日会同工商部门组织了“农资鉴别培训会”，对全乡村干部进行农资伪劣鉴别常识培训，确保今年春耕生产顺利进行。截止目前，已调回玉米良种万斤，化肥等农资基本到位。

一是加强基础设施建设。于月中旬陆续开始了××××年农业综合开发亩中低产田改造项目未完工程续建。截至目前，个小项目区已土地平整、农田路修建任务已全面完成，渠道衬砌工程正在紧张施工，预计月份可全面完工。计划筹资万元，改造渡口村村级泵站，目前已完成改造、施工方案，主要设备也已订购到位，将于近期组织施工。积极争取，定于今年实施新红线村级公路公里翻修和公里铺油工程。协调农电部门，计划投资多万元实施农网改造项目，增加容量，解决动力用电紧缺问题。二是继续实施以“自繁为主，外调为辅”的“牛羊良种”工程。推行政府组织外调新增基础母牛每头补贴元办法，扩大基础母牛群，争取年内建设牛羊冷配站，力争使肉牛、奶牛增加头和头，小尾寒羊增加只；加大饲草料基地建设力度，完成总投资万元(乡级匹配万元)的亩人工灌溉草地项目。计划在东红村、红墩村各启动个饲草青贮包膜加工项目，建设牧草加工基地，为草畜产业持续增长打基础。三是积极发展劳务产业。认真贯彻落实保护农民工利益的各项政策，积极做好农民工外出就业的各项服务工作，据统计目前全乡举家搬迁、常年外出务工人员达多人，季节性务工人员达多人，劳务经济已成为农区居民最主要的增收点。四是全力作好小额信用贷款发放工作，建立健全各项担保制度，试行政府担保贷款，优先扶持各村致富示范户、种

养业带头人、农业龙头企业做大做强。初步制定了种植葡萄户每亩元，新建日光温室每亩元，改造维修日光温室每亩元和养殖大户根据项目规模放贷的支农贷款制度。六是抓好小城镇建设。完成了渡口地区、二柜沟工业小区和乡政府所在地的控制性详规，计划于年内启动建设乡党政综合办公楼。