

最新先进单位事迹材料(实用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。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

公路工作总结篇一

为什么很多的业务领导者不关心团队绩效？为什么制订的薪酬体系对员工没有激励性？为什么业务同仁上下级联系不紧密？为什么领导者会排挤优秀的业务同仁？为什么业务领导者会包庇劣质的业务同仁？只有一个原因：薪酬激励出了问题。

我们先从业务同仁谈起。针对业务同仁，不管是业务员、业务主管、业务经理、业务总监、业务总经理、业务副总裁，都要特别注意的几个重要的原则：

一是偏低、偏高原则

即基本报酬偏低，业绩提成偏高。

基本报酬是指他的基本待遇。业绩提成是指他所能给公司带来的业绩中绩效的奖励。

很多人说，基本报酬偏低我就招不到人，招人的难度很大。其实不是难度很大，而是很容易地把你不想要的人过滤了；不是你招不到人，而是你不想要的人直接就不来了，岂不是省时省心省力了嘛！

如果你招人基本报酬偏低，实在难度太大。给你一个重要的建议：最多中等水平。假设业务人员在本地区、本行业基本报酬最低1000元，最高元，你最多给1500元。那么业绩提成

要偏高。薪酬制度决定了员工的焦点和行为，也就是说基本报酬可以在本地区本行业偏低，最多不要超过中等水平；业绩提成可以在本地区本行业偏高，最少不低于中等水平。这样让团队的焦点和行为聚焦在业绩成果而非基本报酬。

二是阶梯式的升降

假设在你的公司中，业务同仁根据他业绩的高低多少对他提成的比例有所不同。举例说明，如果一个业务员做10万元的业绩提成5%，做20万元还是涨一点好。20万元我们可以给他7%，30万元可以给他9%，当做到30万元以上的部分再加1%。假设当他做到28万元的时候，他会想做30万元，当他做到万元，还差5000元达到30万元的时候，月底到业绩截止日，他实在开发不了客户，有可能自己拿出5000元，也把它凑够30万元的业绩，下个礼拜一大早他就把产品给卖掉了。——他心里想，这是我的血汗钱，我必须把它卖掉。

所以要“越多越高原则”：当你的业绩做得越多，我给你的提成就越高；相反越少就越低。你做10万元是5%，5万元就3%，2万元就2%，1万元就1%。你做零业绩提成0%，即使零业绩不是提成0%，是提成100%。他一算还是个零。

即使提成再高，做不出业绩还是等于零。

有人说，他本来业绩便少，你还把提成比例降低，他不就不干了么？如果他做个3万元2万元的，不是他不干了，他再这样干下去，他想干我们都不让他干了。

三是上下利益捆绑

在你的公司中，业务同仁的上级，有业务经理、业务总监、业务总经理，怎么对这些人进行绩效考核呢？为什么业务领导者不关心团队绩效？因为业务领导者的奖金跟团队的绩效没有直接对应的利益关系。

假设业务领导者的奖金是用业务团队的“佣金总和”来进行提成，它所产生的威力是非常巨大的。这是能够让你的业务经理、业务总监、业务总经理充满动力、充满业绩和巨大战斗力的关键和秘诀。

假设你公司业务经理有30个业务员，那么做得好的业务员可能这个月领1万元、2万元乃至3万元；做得一般的领了三五千元、七八千元；做得差的领了2000元、1000元、500元；做得更差的可能领的是零。加在一起30个业务员大概领走了30万元的佣金，如是10%，那这个业务经理就能拿3万元，15%就能拿4.5万元。所以业务经理会拼命地帮助业务员取得业绩拿到提成。

公司要想赚钱，必须选好业务经理，业务经理要想赚钱，必须选好业务同仁。自下往上，自上往下，他们的利益都在一条线上，他们就会一条心。什么叫做好制度，那就是让好人坚定地留下来，从中找到做好人的价值和快乐，拥有持续做好人的力量；让坏人赶紧走出去，觉得留下来没有价值，而是一种痛苦，让其自动放弃。

公路工作总结篇二

****县**乡中心小学内容提要:**小组合作学习是新课程倡导的一种学习方式，如何更有效地开展好合作小组学习是我们面临的新课题。课堂教学中教师一定要转换角色，当好_导演_，让学生当好_演员_。同时教师要注意整合各种资源，组织好小组合作学习。

19世纪早期，美国的一些学者开始研究合作学习并运用于实践，杜威创办的芝加哥实验学校就运用了小组合作学习。

《课程标准》指出：动手实践、自主探索与合作交流是学生学习的重要方式。所谓小组合作学习是指在小组或团队中为了完成共同的任务，经历动手实践、自主探索和合作交流的过程，是有明确责任分工的互助性学习。小组合作学习的主要特征是：以讨论的形式研讨某个问题的解决方案，学生在

讨论中要倾听(认真听取别人的意见)、交流(发表自己的看法并对别人的意见进行评价和补充)、协作(用不同形式展示问题的解决过程)、分享(让每个人获得成功的体验,并从中反思自己的学习行为)。小组合作学习一般以4-6人为一组,将同一班级的学生按成绩、能力、性格诸方面的差异组建成若干个最优化的_同组异质、组间同质_的合作学习小组。它强调学生学习的亲历性、参与性、合作性,是一种具有典型意义的学习方式。在《课程标准》的基本理念和课程实施建议中,小组合作学习已经成为一个重要的概念。因而,在语文教学过程中,我们倡导将学习的主动权还给学生,尽可能地给学生提供自主探究、合作学习、独立获取新知的机会,尽可能多地让学生体验尝试成功、探索与发现的快乐。现在广大的教师都在尝试运用这种新的教学理念,但是,许多的教师没有把小组合作学习用到实处,只局限于在形式上的模仿,从而导致了小组合作学习的无效性。如何更有效地开展小组合作学习,现就结合平时的听课情况和自己的教学经验来谈谈我的一些做法。

一、优化组合,准备_合作_

在语文学习中,小组成员的组合要怎样才能达到有凝聚力、才能共同促进呢?前苏联著名的心理学家维果斯基将儿童的最近发展区界定为:由独立解决问题所决定的实际发展水平与通过成人指导或能力更强的同伴合作解决问题所确定的潜在发展水平之间的距离。在他看来,儿童间的合作活动之所以能够促进成长是因为年龄相近的儿童间的最近发展区内操作,表现出较单独活动时更高级的行为。长期以来关于同伴互教活动的研究发现,在学业成绩方面,教者与被教者都能从中受益。可见小组合作通常采用异质分组是有着它的科学性的。在实践教学中,我在尊重学生自愿的原则下,尽量使各组的成员在性别、性格、个性特征、学习成绩等诸方面保持合理的差异,突出它的异质性。每小组由4或6人组成,每个小组中都有优等生(一名或二名)、中等生(二名)、和学困生(一名或二名)组成,让他们主动参与、互教互学、合作探讨。学习

小组经过合理、优化地重新组合，由学习小组民主推荐一名组织能力强、学习基础好的学生担任小组长。另外，各组内还设有不同的角色，如记录员、资料员、审核员、汇报员等。不定期的互换角色，保证每个学生的积极参与性。组间搭配力求做到均衡，无明显差异，便于公平竞争。并要求各小组的成员相互友爱，坦诚相待，民主平等。以小组合作的形式，在教师的指导下，通过组内学生的探究和互助活动，共同完成学习任务。

二、明确任务，运用_合作_

小组合作学习前，教师要引导学生提出问题，因为_呈现问题_是合作学习的第一步。然后师生共同梳理、整合问题。如在教学《将相和》一课时，我与学生共整合出了三个问题：_蔺相如捧着和氏璧撞柱子是真还是假?_蔺相如与秦王拼命是真还是假?_蔺相如怕廉颇是真还是假?_然后，请同学们自由选择自己最想解决的一个问题，然后请选择相同问题的同学组成一个学习小组，到指定地点，选出一位临时组长。这样，既给了学生明确的学习任务，又给了他们自由的内容选择和活动的空间，使学生明白如何学习，收到事半功倍的效果。

三、把握时机，体验_合作_

开展合作学习，要结合学生和教师的实际水平以及教学内容的特点，不能滥用。因为并不是所有性质的教学内容都适合合作学习的。例如简单的学习内容，可以让学生独立学习，快速解决问题；而复杂的知识内容，则需要教师的精讲，所以合作内容的确定需要我们每一个教师慎重考虑。一般来说，重点的问题，应多采用小组合作学习。_重点的问题_指对学生语文素养形成和发展关系密切的内容，包括对有关句段的理解，对课文主要意思的把握以及运用语文的规律等。如教学《卢沟桥的狮子》一文时，当学习了文中形态各异的狮子后，我设计了一个拓展句式_动物园里的小猴子真有意思，它们的姿态各不相同，有的……好像……。有的……好像……。还

有的……好像……_，让学生以小组合作形式展开比赛，比一比哪一组的同学最会想象，最有创造性。小朋友经过合作讨论，写出了自己独特的想象：_有的小猴子抓耳挠腮，好像在思考什么问题。有的小猴子眼珠滴溜溜地转，好像在想怎样逗游人开心。还有的小猴子跪在猴妈妈面前，好像是在承认自己的错误_。合作性学习可以集中大家的智慧，有利于问题的解决和学生团队精神的培养。

四、适时扶放、充盈_合作_

_扶_是指教师在小组合作学习时，深入到小组中去，了解他们合作的效果、讨论的焦点、思考的疑难点。适时地考虑学生需要什么，创设有针对性、启发性的问题，有挑战性的问题，让学生_跳起来_能_摘到果子_。_放_是指教师在小组合作学习时，针对一些一般性的问题大胆地让学生自主学习，解决问题，让学生体验成功的快感。

公路工作总结篇三

各位老师大家好！今天很高兴和大家坐在一起利用这个机会交流，在这里我谈不上有什么丰富经验的分享，毕竟在丽晶我还是属于一个新秀，只是在担任一年班主任工作中的一些心得和大家交流一下。老师们都知道，班主任官儿不大，但事不小，繁杂琐碎都事关重大。我来到丽晶长城嘉苑幼儿园有两个学期时间，回望这一年有很多的感触、感动、和感想。

记得在刚刚迈入我们幼儿园担任学前班班主任的时候，其实我并非有十足的把握，因为心中有很多很多的不确定，比如：以什么样的角色和心态融入到新的集体中、如何将班级老师凝聚在一起、在我们丽晶教育模式中我是否能够很快适应、是否能够组织好幼儿人数颇多的班级、家长们能否接受我这位“后妈”呢？这些突如其来的问题自然的浮显在我的脑海中，那时的我就像旅行者来到一座陌生城市需要寻找地图的心情

一样，生怕搭错了车找错方向。虽然有点没把握，但既然选择了来到这里我就没有任何理由退缩，还是坚定的迎接了新的挑战，做好了一切备战心理。

在第一学期中我和班上老师、孩子们、家长们都从零开始慢慢磨合，在此期间出现了诸多问题，首先是老师与老师之间的默契不够导致班集体协调性不强、其次班上的特殊幼儿较多，管理起来非常的吃力几乎天天都有小插曲、再是班上有多个家长要求颇高，对于这个新组合班级和不太熟悉的老师更是充满疑惑和站在“高姿态”位置来监督着你的一举一动。即便如此我们班上没有任何一位老师泄气过，不管出现任何问题都会在自己的能力范围之内想办法去解决，我们始终坚信只要用一颗博爱之心，去对待每位孩子终有一天会赢的家长的认可。

经过一学期的艰辛走来，我们第二学期中明显有着很大的改进，孩子们的常规好了，热心的家长多了，老师之间有默契了，整个班级氛围和谐了，我们的心里也有了苦尽甘来的感觉，当然也有一些还需要感观的地方但是并没有那么难了。在这一年期间的喜与忧离不开同事的帮助、园长们的关怀，每一位同事和园长们都是我的一面镜子，教我知识，教我经验，教我换位思考，教我时刻反思自己，能够顺利的带好这个班级最最感谢的就是我们的李颖老师和余老师，是你们用火热而真诚的心推动我向前走，感谢你们一年来的配合与支持让我们这个大家庭画上了圆满的句号。

别人说：“爱护自己的孩子是人，爱护别人的孩子是神。”在丽晶长城嘉苑里我见到了很多值得学习的“女神”，来到丽晶我感到是我的幸运和幸福，在这里我收获了阳光和雨露，希望有一天我也可以从一个普通人蜕变成一个充满智慧的美丽之“神”。谢谢！

公路工作总结篇四

尊敬的各位领导，各位新同事：

大家好，非常荣幸能够坐在这里代表20xx届员工与各位20xx届新同事分享我入职一年来的工作历程和一些感悟，希望这些经历能够给大家提供一些帮助。

首先，我汇报一下我一年来的工作经历和收获。

20xx年1月，我厂#6机组大修。第一次跟随师傅参加现场实践工作，参与汽机房内高压电机及循环水泵电机的大修工作，期间仍负责我厂#1、#2机组的维护消缺工作。通过此次大修，对电气一次设备的检修有了系统的认识和了解，会合理使用常用工具和专业工具，可以正确执行电力安全工作规程中有关规定及电力一次设备检修的有关规程，能够正确选用测量仪表、仪器，做好电气设备的维护保养工作。

20xx年3月中旬，我随班组师傅及车间领导参加秦山核电108机组700mw发电机大修工作。期间我们和日本日立公司合作检修，日立公司先进的技术工艺、科学的检修方法及日方工作人员严谨的工作态度都对我产生了很大的影响。同时，我厂秦山核电项目部对业主高度负责的态度及工作人员上下一心、攻坚克难的精神也深深打动了。现在想来，能够在职业生涯初期就亲身经历这样一次检修高水平、完成高质量的大修工作是十分幸运的，使我对精益检修的概念有了实质性的认识。通过此次大修，我对氢冷发电机组的结构有了比较全面的认识，尤其是此次对发电机转子的解体是在我厂不常见的，给了我很好的学习机会。同时对氢冷发电机的检修流程有了系统的认识，对一些关键操作的方法及设备数据做了详细记录并加以理解、保存留用。

20xx年5月下旬，完成了秦山核电的检修任务回到厂里又立刻

投入到我厂#3发电机组的大修工作中去。我厂335mw发电机组为双水内冷式机组，采用三机同轴结构，和氢冷机组有着很大的不同，检修方法也大不一样，就这样我又埋头扎进了新一轮的学习中去。在目前仍在进行的我厂#1、#4机组的扩大性小修工作中，我参与了#1机机房高压电机和#4机组发电机的检修任务，现在，我已经可以较为熟练的应用各种检修方法，有了独立负责一项普通检修工作的能力。

回首一年的工作历程，我想和大家分享以下四点感悟：

一是要加快从思想到行为上的角色转变。我觉得我们应该认识到我们的角色已经由激情洋溢的大学生变成艰苦创业的公司员工。我们现在的职责是努力工作，在掌握专业技能之外，要逐步融入企业，应对各种挑战，承受各种压力；并迅速融入到工作环境中，端正工作态度，保持良好的工作心态，尽快实现从学生到职业人的角色转变。

二是要重视理论知识，并加强学习。去年王书记对我们教导说要重视理论学习，用理论去指导实际工作，今天我把这句话也送给各位新同事。在我们厂有个词叫“懂行”，“行”就指的是理论知识，如果连最基本的理论都不明白，就算再怎么干也只能是“外行”。学好理论知识的同时，更要增强动手实践的能力，从点滴做起，从小事做起，虚心求教，多做多问多思考，这样才能不断提高自身业务能力和技能水平。

三是要发挥自己所长，助力企业发展。我们大家都是接受过高等教育的大学生，每个人都有着自已擅长的专业。在今后的的工作中，我们要发挥专业优势，用理论知识作为创新的根据，将想法转变为彻底解决问题的办法进而成为我们企业的专利，为我们企业建设贡献力量。

四是要发扬吃苦耐劳，不怕困难，不怕挫折的精神。水激石则鸣，人激志则宏，严格的要求是对自身的磨练，敢于吃苦，才能敢于承担。在以后的工作中，不管遇到什么样的难题，

都要努力保持积极的心态，就像我的师傅们经常告诉我的那样：办法总比困难多。

这些是我一点粗浅的体会和认识，同时也是年复一年的传承。希望这些建议能够帮助各位尽快融入到邹电大家庭中，我们一起学习一起成长，努力成为邹电一支富有朝气，富有活力的新生力量，绝不辜负领导对我们的期望！我们坚信，今天，邹电是我们的骄傲，明天，我们必将是邹电的骄傲！

我的发言完了，谢谢大家！

公路工作总结篇五

各位同事：

下午好

在今天下午，我们都很高兴在公司的每周六下午15:00左右进行公司营销部例行活动。感觉大家从事销售以来，结果还不是很理想，因此我就提出了一个即兴演讲主题——“销售能够改变命运”。有点紧张，你们大家希望我紧张吗？我有一个方法就是能够快速让我不紧张，那就是需要你们热烈及长时间的掌声。

各位同事，我认为销售能够改变命运。在三四年前，我是一个毫无经验，毫无社会背景的人，面对寻找工作和个人能力提升没有任何方法。那个时候只想找到一份工作，找到一份能够养活自己的工作，因为我从四川达州过来，一直在哥他们哪儿住着，压力很大，毕竟在外比不上农村，吃住都要钱的，我在哪儿也会增加他们的开支。因此，我渴望能够找到一份工作，一份稳定的工作，从而来减轻他们的负担。但由于能力问题，没有经验，任何工作都很难寻找，现在回想起来，我寻找过的单位和简历，不少于200家。那个时候，我对电脑感兴趣，我想从事有计算机方面的工作，由于没有任何

经验，没有一家单位对我感兴趣。因此，我只有放弃自己的爱好，放弃自己那份曾经的执着，抱着随便找工作的态度找了一份长达12小时的工厂工作。由于企业经营不稳定和我个人定位不准确的因素，我换了无数份对自己毫无兴趣的工作。从此人变得极为麻木，对生命也就不太负责起来。我想，这应该是可怕的，现在回忆起来，应该非常可怕。

在无意中，我在书店闲逛，看到了一本书是林伟贤的《money&you》，当时只是随便翻了几页，后来就非常对这本书感兴趣，买回家一口气花了两天时间看完了。这本书受益颇深，建议各位有空去看看。这本书让我学会了系统思考问题的能力，如何看清自己，如何定位自己的一些思路，同时书中的一些名词，让我很感兴趣，感觉很好，知识有所长进。后来我就去想改变自己，经过无数思考，我最终还是打算从事销售方面的工作。

怀着这样的定位，找了无数相关方面销售的工作，行业有很多，最终很难，因为没有经验。最终，在好心人的引见下，我销售的第一份工作就是推销员，推销牛奶，这家公司选择我的原因就是感觉我机灵。引见到这个公司的人是郑姐，现在还能够想起这个人的名字。那个时候是鲜奶，专门每天去外面推销鲜牛奶(就是每天要送到别人家的)。现在我都能够想起这家鲜奶的名称，厦门心鲜乳业有限公司，我当时工作地点是在泉州安海镇。面对工作的来之不易，我倍加珍惜这份工作，很想在这里能够干出一番天地，干出自己曾经理想中的一切。就这样，我对这份工作不抱有任何怀疑和猜测，只有努力干。我还记得，当时我们进这个鲜奶配送站的有好几个人，具体是哪些人我忘记了。按照惯例，进去就要讲一些相应关于牛奶的专业知识，然后第一天下午就去跑楼层，跑小区、跑住户，楼层一家家推销。那个时候按照现在的叫法，就是所谓的扫楼，最终通过我的5个小时的努力，谈了10多个单(毛单)，我以为回去经理会骂我，最后经理统计我的单最多，他们都是0单，最后我被冠上了一个“业务能力很强的业务员”的头衔。由于这份工作的待遇是包吃住，所以我认

真对待这份工作。一直干了好像3个多月。

我只所以要离开，是因为我在不断学习，学习了一些销售方面的系统化知识。包括销售团队组建、业绩考核、销售人员薪资等。最让我觉得兴奋的是，我在所有知识中彻底分清了“营销”与“销售”的概念，“管理市场”与“开拓市场”的概念。最终我选择了一家it公司，由于时间关系，我就不一一细说我找工作的一幕幕。现在回忆起来，我目前感觉从事销售工作一直以来，让我最自豪的就是能够在世界五百强的公司可口可乐上班，从事快消的营销工作，的确兴奋，来之不易。最终我离开可口可乐，感觉是它的待遇不怎么合理，不是我想要的，所以我选择离开了。我记得在应聘可口可乐“业代”（业务代表）这一职位时，我们当时应聘的人有50多个，最后是我与一位稍黑的男孩被录取了，我感觉很自豪。证明我还是有一些能力的，不是没有能力，因为在哪些人当中，无论是论学历和资历，我都不如他们强，最后我能够应聘成功，在我的职业生涯中，可以骄傲一下，哈哈。

在面对可口可乐面试官问我：“如果今天你没有被我们录取，你怎么办呢？”，我平静地回答：“可口可乐是世界五百强公司，能够在这家公司任职，是我的梦想。今天能够来到世界五百强的公司可口可乐，这其实就是一种成功，一直自豪。没有关系，我没有应聘成功，只能证明我还有些条件不具备，达不到你们的要求，没无其它”。面试官对我这一问题，非常满意，我想这应该是我能够应聘可口可乐成功的原因吧！

同事们，当我去选择从事销售工作时，我的家里人反对，他们觉得这一行没有什么可图，其实我不这样认为。回到现在，我通过不断努力，不断学习我现在是一位全方位的销售人才，同时又是一名部门经理人，策划人。曾经的我通过不断学习，从事了广告策划一职的工作，我想这是对我今天打下了一些很好的基础。现在回头看看我哥他们与我来比较，我比他们强n倍，他们面对烈日，整天靠体力赚钱，而我可以在办公室吹吹空调，动动脑子靠脑力来赚钱。这就是选择，因此我面

对曾经的选择，我不后悔，很庆幸自己能够从事销售，能够做好销售，而且还能够做了这么多年。这一切都是基于我愿意学习，愿意奋斗。我想还有些原因就是客户所说的，我对工作是很有责任心的，有激情的。任何时候，我都没有放弃，客户也非常喜欢我这种勤奋，执着的精神，有很多公司都想让我去他们公司，以我这种激情，随便能够组织一支非常有力的团队，帮助他公司迅速来开拓市场，客户如是说。至于客户他们说的是否是真实的，我们暂时不看，但至少让我从中总结了，也充分证明了一个人只要不放弃，不抛弃，坚持自己的梦想去做，我想一定能够成功，一定能够把销售做好，业绩做好。

聊的东西，你居然不知道，我想这是最大的失败。我们销售代表经常在说，这市场难做，项目不好，其实我认为没有不好的项目，只有不好的销售代表，不适合或者说轻易放弃的销售代表，我想一定人如果没有定性，没有执着去坚持，而且期望又高，我想再怎么都做都失败。

时间不多了，我只想以在《赢在中国》栏目播出时姚明的那句话来结束今天的演讲——“努力不一定成功，但放弃一定失败”。希望我们每一个都要敢于挑战自己，挑战团队，挑战市场，全力拼搏。记住，任何时候不要放弃不要抛弃，坚持着自己的梦想，全力去做，我想我们每一个人都能够在维博网络这个公司里实现自己的价值。