

最新年度总结和来年规划(大全6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年度总结和来年规划篇一

（一）个人成长

20xx年7月2日，我有幸进入了中技这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己的。眼看20xx年即将成为过去，回顾与中技同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了中技，再次回归到销售的第一线。来中技的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与中技一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对dhl、ups等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与

劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识，由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来中技的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在中技的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在中技可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在中技的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

（二）业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了0.5kg的普货就再也没有合作过，可

能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。9月份没有新增客户，业绩主要靠威胜体育和盛丽光电两个客户支撑，总业绩3063元。10月份新增3个小客户，货量都不大，威胜体育和盛丽光电发货量也减少，整个月业绩低迷，才1766元。11月份新增5个客户，月业绩7046元，但由于一票报关件原因，盛丽光电一票货折腾了近一个月才到达目的地，估计以后合作的可能性不大。虽然11月份货量有所增长，但客户量还是偏少，常走货客户单一，总有一种危机感，所以以后还是要把开发新客户放在第一位，只有有充足的客户资源做支撑，货量才有保障。

我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激

烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，11月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

年度总结和来年规划篇二

各守其位，各司其职。在其位谋其政，每个人要对自己的岗位负责。下面是小编带来的是计划生育年度总结和计划，希望对您有帮助。

我社区认真研究学习了街道下发的计划生育考核目标，明确了计划生育率100%、信息准确率100%、期内综合避孕措施落实率98%以上等三项责任目标。为进一步做好计划生育工作，切实加强计划生育工作力度，进社区两委决定，聘用10名妇女担任妇女组长，负责配合妇女主任有效开展计划生育工作，实行专人负责，入户调查，把计划生育工作做细、做精，不留问题，争取圆满完成目标。

一是以转变群众观念为出发点，采取多种方式，不断增强宣传教育工作的渗透力。今年重点结合《人口与计划生育法》，有针对性的在重点地区，重点人群中加大宣传力度。今年我们在人群较密集的集贸市场主要道口悬挂宣传横幅4条、在社区宣传栏开设计划生育板块二块专人负责定期更新内容，张贴标语百余条。二是在社区人口学校开设计划生育课程4期，向育龄妇女、新婚妇女以及党员干部等宣传国家计划生育政策、妇幼保健知识等，让他们了解国家的政策，计划生育的好处，努力使社区群众少生、优生。三是积极参加上级组织的计划生育和流动人口培训，增强自身的业务能力，提高自己的工作水平。四是每月及时向街道计生办报送宣传信息，使街道计生办能够及时掌握社区的计生动态。

一是积极组织社区妇女参加三、九“月服务”活动，对未能及时来参加的人员实行补差，保证参查率100%。对妇女检查时查出有问题的及时进行处理，对查出有疾病的人员，督促其进行治疗，并且对检查费用给予适当报销，对绝经妇女及时进行取环。保证社区妇女的身体健康，帮助育龄妇女排忧解难。今年参加检查人员18人，参检率95%，查出妇科疾病较重点有2人，均得到了有效的治疗。二是社区计生及时做好书面工作，完善各类帐表、台帐，及时上报不孕症档案，填写好《生殖保健服务手册》，努力做到不仅工作做的好而且记录

做的全、细、准。三是定期发放避孕药具，及时随访，并登记好随访卡片，为社区内每位妇女建立好个人信息档案。四是以口头或书面传单的形式向社区妇女宣传计划生育知识、避孕方法以及妇幼保健知识等。让妇女自己选择适合自己的避孕措施，达到有效避孕。

积极推行计划生育政务公开制度，加强依法行政工作，认真贯彻执行《中华人民共和国人口与计划生育法》，建立健全各项依法执政制度，严格一、二胎申请、审批制度，照顾再生育审批手续、材料必须合法、齐全。对流动人口齐抓共管，综合治理，不断加大流动人口的管理，在做好宣传工作的基础上，一是积极配合有关部门做好流动人口的管理，查验计生有关证明。二是对加强二级单位房屋出租经营户的管理，对外来租赁房屋人员必须查验婚育证明，并在房屋出租合同中明确规定，租房经营户不得有违反计划生育相关规定，并定期和不定期进行检查。对流动人口实行发证制度，并要求定期验证，同时实行房主与社区签订合同的制度，多方面管理流动人口。及时处理群众来信来访，做到公正公平、公开透明，及时处理解决，报表及时准确，让群众满意，让领导放心。

计生统计是计生工作中的重要环节，稍有不慎，就会出差错。为了做好这一工作，防止瞒报、错报、漏报情况的发生，每个月初由妇女组长上报结婚、怀孕、生育、节育四类信息到社区计生专干处，供计生专干了解情况，每个月底，对快到预产期的孕妇，我们都一一打电话询问是否已出生，何时出生，男孩女孩等，并叮嘱他们及时办理户口。同时为确保信息的准确无瞒、错、漏报现象，社区计生专干常常需要下组上门入户调查，准确了解情况，并做详细记录，再将结婚、怀孕、生育、节育四类信息及时上报到街道计生办。并且做到有情况发生的及时变更育龄妇女信息卡，保证信息的准确性，做到人卡一致，为每位育龄妇女建好一卡、一薄，对自己的帐卡做到认真、仔细核对，使帐卡与月报、半年报表及实际相吻合。做好月信息报告单、基本情况报告单和计划生

育各类台帐等，按时上交各类统计报表和材料到街道计生办，使计生办能够准确了解社区计生工作的开展情况，并进行指导和监督。

一是协会的生命力在于活动，而建设是协会生生不息的动力所在。为做好协会建设工作，我社区积极健全组织网络，选拔计生信息员，号召育龄妇女加入计生协会，成为协会会员，参加协会活动，制定规范协会制度，对协会中家庭困难的妇女进行帮扶。二是利用社区会议室作为协会阵地，积极开展有益活动，组织协会会员一起学习计划生育政策和知识。三是社区订阅了《人生》杂志，帮助社区妇女增长知识开阔眼界，社区妇女非常喜欢看《人生》杂志。四是我社区积极发展协会会员，社区内共有育龄妇女*人，其中计生协会的会员达到了*人，这大大有利于社区计生工作的开展。五是本着对社区内育龄妇女健康负责的原则，协会积极号召育龄妇女办理计划生育保险，向她们宣传办理此项保险的好处，社区内的许多妇女都办理了这项保险，她们说愿意买份健康、买份安心。我社区计生协会也圆满的完成了今年的计划生育保险任务。六是为确保协会工作顺利开展，规范制度，协会做到每次活动都有计划、有总结，对协会的工作也要做到年初有计划、年末有总结，整体统筹，具体实施，认真做好协会各项台帐，确保台帐内容完整齐全。

以上就是我社区xx年开展的各项计划生育工作，在街道计生办、计生委的正确指导下，在社区两委的大力支持下，可以说我社区圆满的完成了xx年计划生育工作的任务。虽然取得了一些成绩，但也应看到还存在着一些不足之处。在接下来的时间里，我社区将继往开来，将计划生育工作开展的更好、更规范、更深入，争取取得更大的成绩。

社区书记亲自抓、负总责；计生干部具体抓、放手干。加强计生协会班子、楼组长、信息员、志愿者队伍的建设，充分发挥各自的优势，带领这些班子、队伍人员不断学习党对人口、计生工作的新政策和新规定，不断充实和提高我们的业

务管理水平和技术能力，做到具体工作有人抓、大事小事有人管，使协会工作得到正常开展，使我们的服务能真正让群众得到满足和满意。

人口计生工作是做人的工作，关系复杂，工作量大。在开展计划生育工作中，要树立以人为本的工作理念。每当社区中有人家结婚，或有新生儿出生，都要登门拜访。一来摸清信息，便于管理；二来联络感情，便于开展工作；三就是送上社区居委会的一番关爱。把最新的计生政策、把婚育新风宣传到他们，给她们送去生殖健康、科学育儿、产后保健、避孕选择等知识手册，相信对于这样的走访、这样的温馨服务是社区居民所需要的。

随着计划生育生殖健康优质服务的全面开展，计划生育服务领域不断拓宽，从避孕节育服务拓展到包括孕产期保健的生殖健康服务，以及开展婚育新风的宣传教育活动，都离不开宣传工作。我们利用社区中的大小会议、各种阵地向群众宣传党对计划生育的政策、法律、法规。积极发挥社区计生协会的作用，利用社区协管员与楼组长、志愿者及信息员队伍，采取形式多样、对不同人群开展有针对性的宣传教育。根据广大育龄人群的需要，提供优质的计划生育和生殖健康服务。做到特殊对象有计划生育宣传员送资料上门、普通群众通过宣传栏获取信息。在社区居民中广泛开展“青春健康”和“预防艾滋病知识”宣传教育，使社区居民科学掌握了计生保健知识，提高他们的生活质量，同时也使育龄人群生殖保健意识有所增强。

根据街面房多、出租房多、流动人口多的三多特点，我们要把这作为社区创建工作的重点来抓。积极开展每月一查，每季度一核对的计生普查验证工作。为了方便流动人员做好计划生育，我们要不定时地把计生宣传资料、避孕工具送到他们的手里。另外准备组织1-2次便民服务活动，设立计生政策咨询、发放宣传资料和安全套，让流动人员享受与户籍人员同样的服务。

年度总结和来年规划篇三

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。下面我对2011年上半年工作总结汇报如下：

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。在今后的日子，我都会会有针对性地修正自己的不足。

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员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新的档次。

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的`的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

年度总结和来年规划篇四

瞬息间，对于我来说不平凡的2017年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。2017年9月，我经过应聘和选拔来到了永靖古典建筑二分公司，同时很荣幸被分到了其下属的海宏拆迁有限公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，于是大学毕业一年多后的我，有了第一份自己心仪的工作。

加入 的这四个月，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。第一次参与城市建设中的拆迁工作；第一次参与拆迁过程中的协议签订；第一次参与签订协议时对拆迁户的讲解；第一次参与讲解里的专业知识运用。这些之于我首先都是要用心去学，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，然而我这四个月的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

一、2017年总结

（一）工作总结

对简单，在掌握了协议的签订后，我随陆工一起转入商业原油储备库沿沟庄的拆迁项目中。截止2017年12月20日，共签订协议42份，41户，拆除房屋22户，总拆除面积达2237.06平方米，我参与其中签订的协议共28份。但遗憾的是，我一直没有自信独立签订协议，这将在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

（二）工作中的不足

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

二、2011年计划

2017年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，2011年会是我在海宏的陪伴下蜕变的一年。

（一）增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。

时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

（二）勤学习，提高业务能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“协议内容的计算”“征地拆迁动员工作”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

（三）勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名刚走出大学校门不久的新人，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是办公室的日常事务，还是协议的签订，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住沿沟庄协议签订的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

（四）勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，拆迁条例等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

（五）勤动笔，提升专业独立性。

勤写勤练，为了熟练协议的签订工作，要在平时多下功夫，训练自己做到签订协议时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活！现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

《年度总结新年计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

一、2017年年终工作总结

2017年我记得流行一句话：时间都去哪儿啦。转眼间，2017年已成为历史，我在**智能工作已经半年时光，本人深深地感到时光的可贵。初到**，销售面临以下困难：一是市场大环境不景气；二是2017年一卡-通行业蓬勃发展，同行业竞争将更加白热化；三是渠道开拓工作针对卡得来说，是开元之年，我们面临销售队伍新，有经验人员少的问题。如何走出特色，开拓市场，一直是摆在公司面前的挑战。但我们认识到，这也是机遇。2017年，我们在主管经理*总的领导下，努力进取，开拓思路，把握住了市场有竞争力，性价比高的产品的渠道开拓工作，取得了一定的成绩。

一、任务完成情况及工作重点

今年实际完成销售量为446687.7元，其中6月份3630元，7月份165923元，8月份63502元，9月份16098元，10月份32754元，

11月份122306元，12月份42474.7元。其中，项目为2个：****公司233960元，****公司122408.2元。基本完成既定目标。本人2017销售工作的重点总结一下：

中间商信息的建立。

任何销售，没有客户资源，就不能称其为销售。初到公司，面临**省市场中间商信息少，不好开展工作的局面。因此，与中间商建立渠道联系工作，即基本信息的积累就成为迫在眉睫的任务。经过半年的努力，我开发中间商信息317个，经过筛选，有很多1，2，3级资质的工程商。**市的，我走访了15个，**市的，我走访了2个。其他的，通过电话，短信□qq等方式保持沟通。

针对**市场的特点工作。

市场的特点：一是市作为东北核心城市，面临大众化产品竞争激烈，利润小的问题。我们应对的策略是利用微耕总代理1系列门禁和公司自产的黑板门禁和独立门禁机，及整合的门禁读头的价格优势，薄利多销，积少成多，该特点是售后服务量小，安装便捷，扩大影响，回款率高（100%）。二是针对**中高端市场，重点宣传我们的中高端案例（我们的中高端案例好，这是公司的特色），力争卖方案卖项目。具体操作中，首先，积极宣传公司aici一卡-通方案，通过qq□电话，短信，拜访等方式，积极与工程商，集成商进行交流，推销公司的自动识别理念，宣传公司的各种案例，邀请来公司参观，去对方公司培训等等；其次，针对**中高端市场，我们将微耕adct高端门禁系统产品拿起来，走出去。大力宣传产品特点，比对同类产品的性能优劣，结合我们的总代理身份，通过电话交流□qq交流等方式，帮助中间商建立对微耕adct品牌的信心，逐步树立我们公司adct品牌在**的牢固地位和影响力。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况时有发生。如****客户的黑板门禁系统，****的独立电源缺件问题等，发生的质量问题较多。
- 2、 细节注意不够：公司产品目前包装不好，说明书，合格证不全等问题，给客户造成较坏的印象。
- 3、 交货不及时：库存不多，造成货期拖延，也有发货员太忙，经常在外等人为因素造成的交期延迟。
- 4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，经常反馈xx-xx家承担运费，发货时，到付的很少。
- 5、 技术支持问题：针对客户的问题，客户经常找了好几个人也得不到正确的解答，体验非常不好，影响二次销售。这与“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，老客户、大客户体会不到明显的公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近半年的磨合，渠道部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；年轻的销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

- 1、 人员工作热情较高，但学习热情不高，自主性不强。
- 2、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，给业务人员付货发货就行了。少了一份积极配合业务人员的本份，没有“客户就是上帝”的理念。其实，细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，短信告之客户发货单及到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

《年度总结新年计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

- 3、 销售、生产、采购，发货等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。
- 4、 部门责任不清，本末倒置，大家都管，大家又都不管，甚至出现指令相左的问题，导致销售部人员无所适从。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法及其建议

我们**公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在东北一卡-通行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司应该注重制度化管理，兼顾人性化管理。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司订的财务报表，成本核算等，总经理一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键。完整的过程控制分以下四个方面：

1) 工作报告 相关人员和部门定期或不定期向主管负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导 。

2) 例会 定期各部门间纵向例会可以了解各部门工作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解领导们对工作的计划，对自己工作的看法，而领导们也不了解员工的想法，不了解员工的需要 。

3) 定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务 。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，公司一直说销售部是一个重要的部门，并希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应的合理的调整，要兼顾大家的积极性，不能只兼顾年轻销售人员的工作积极性，也得兼顾老销售人员的感受。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积

极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

下一年度年销售工作计划设想

销售目标：

初步设想2017年的销售任务为200万，其中项目130万左右，渠道批发70万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。 销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

情感交流，达到推销公司理念，公司技术，公司产品，甚至公司方案的目的。

2、 售后部安排专人负责大工程商和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯。最好有专门渠道售后技术人员，并建立三级响应服务机制，让客户觉得卡得很重视他们，而且服务也很好。同时，定期安排区域经理走访，加深其了解，增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试分销新思路，走向行业市场。一卡通行业的进入门槛很低，通用一卡通价格战已进入白热化，但我司的在自动识别领域的技术优势还是比较明显的。这样，公司就可以选择行业前景好，资金充裕的单位（如电力，金融，军工，电信业，石油，房地产等），从设计上将我司的有竞争力的中高端产品及系统引进去，走向行业市场。

4、 强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员的事情，与发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

2017年1月10日

新的一年又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，以及对未来做一个美好的展望。

虽然来到公司本岗位只有短短四个月，但在领导和同事的协助下，工作上取得了长足进步几成效。在美工岗位，不仅限于美工制作。设计工作每天需要热爱自己的工作，并且面对新技术、新理念、新思维要不断学习专业知识以及行业新技术，即时刻保持强烈的创新意识。

去年的工作内容及任务主要包括：1. 对电商平台产品图片进行精细化加工，处理，美观。2. 处理领导及综合部门交待的图文处理。3. 为乡妹子电商公司设计全新产品包装，今后将在领导审核后继续推进深化。

新年工作展望：随着公司电商及金融平台的上线，业务量的拓展，未来的工作日程一定是更加忙碌的。要适应公司的工作节奏，利用时间增强自身专业素质，做到学以致用，用心对待每一次工作任务。对待领导和同事对工作的意见及建议要用心吸取经验，学习他人长处弥补自身不足。不骄不躁，做到有计划，有目标，有理想的完成本职工作。为公司的长足发展奉出绵薄之力。

年度总结和来年规划篇五

上半年，中队在城管局、大队的正确领导下，以打造优美、和谐、宜居的城市市容环境为目标，以“长效管理提升年”为抓手，以创建东门大街“省市容管理示范路”为载体，加

强学习交流，认真贯彻落实上级领导关于加强城管执法队伍建设的一系列要求，在辖区各条道路上，全面推行精细化管理；积极倡导全体人员“立足本职，树立和践行社会主义荣辱观”，号召全体人员明是非，知荣耻，从我做起；通过参加“春训班”活动后，提高了队员们的综合素质，增强了使命感和责任心，也推动了执法管理工作向成熟发展。中队各项工作正在向预期的目标进行，运作正常、发展良好，效果明显。

半年来，全中队共纠正门前出摊(超出门窗占道经营)3656起、沿街乱晾晒858处；清除乱涂写、乱张贴656处；清理破损门头广告招牌、灯箱、小黑板665个；拆除过街条幅2566条；清理乱堆放120处；整治废旧收购点9处；纠正违章停车450余辆；清除废弃电线杆8根；出新电话亭、报亭20余处；发送市局、大队各类通知1000多份，批评教育1500多人次。

一月份至六月份，中队共立案查处各类案件740起，处罚金额271336元(占大队处罚总额60.9%)：一般程序处理152起，占案件总数的20.5%，处罚金额244116元，占罚款总数的90%；简易程序处理545起，占案件总数的73.6%，处罚金额27220元，占罚款总数的10%；强拆43起，占案件总数的5.8%。其中占道经营案件106起，共罚款13100元；店外占道作业案件1起，共罚款100元；车轮带泥污染路面案件3起，共罚款1500元；铁轮车上路行驶案件1起，共罚款500元；倾倒垃圾案件4起，共罚款2400元；乱设广告案件13起，共罚款10500元；乱堆放案件1起，共罚款1000元；损坏树木案件1起，共罚款4300元；乱搭建案件6起，共罚款13800元；污染环境案件1起，罚款200元；占用城市道路案件3起，共罚款20500元；未取得建设工程规划许可证案件5起，共罚款30300元；拖车案件172起，共罚款10000元；违法建设案件5起，共罚款51800元。

一、加强队伍建设力度，全面完善执法风貌

1. 从严治队，加大执法队伍建设

中队肩负一线执法工作，执法范围广、责任重、要求高。这就要求必须有一支纪律严明、作风过硬的高素质执法队伍。针对中队执法人员人数多，年龄层次大、文化水平、执法观念迥异的特点，中队以军事化来要求每一名执法队员，以准军事化的队伍标准来打造执法队伍，以此规范化队伍建设。严格组织纪律和培养过硬作风一直是中队队伍建设与管理的基本要求。今年上半年中队为锻炼队员意志，增强队员团队服从意识，提高队员业务能力，每个月自行组织中队进行一次军事训练和两次政治业务培训，认真组织学习《行政处罚法》、《江苏省城市市容和环境卫生管理条例》、《队员守则》、《队员行为规范》、《八项纪律》、《六条禁令》等一系列法律法规制度，并要求每一位队员严格贯彻执行。

2. 全心为民，提升行风评议绩效

中队一直以效能为轴线，进一步加强行风作风建设。一方面以加强队伍建设和转变工作作风作为城管行风建设的重要内容，不断强化“以人为本”的管理理念，提高城管队伍的整体素质和精神风貌。一是加强思想教育。开展了严格、规范、系统的学习教育和思想、纪律整训活动，使队员的精神面貌大为改观，政治思想水平显著提高，行政执法水平明显提升，全心全意为人民服务的理念得到了进一步加强。二是加强制度建设。积极完善和落实纠风工作责任制，建立了行风建设考核制度，成立督察考核组，加强中队督察监督，促进依法行政，做到事事有人做，做事有标准，工作有检查，优劣有奖惩。

上半年，我们及时处理市民来电举报1000余次，做到件件有记录、件件有回复，回复率达100%。收到人民来信举报和效能投诉中心、市优化办转办案件5起，切实做到了每件事都有结果，真正实现了事无具细都关民的承诺。

3. 抓党建促队伍规范化，全面建设政治合格的执法队伍

为了充分发挥党支部的作用，结合执法人员的特点，大队咸涌副大队长和中队领导定期的深入执法一线和不定期的召开队务会，关心队员的工作，询问队员的生活，及时发现问题、解决问题。旨在帮助队员树立正确的世界观、人生观和价值观，坚定正确的理想信念，让队员真正以队为家。为了加强队伍建设，中队十分重视和关心支部的建设，在实践中探索出了一条“党建促队伍规范化”的工作路子。主要是做好了三篇文章，一是加强领导，在“带”上作文章，增强党员的先进性。二是加强教育，在“引”上作文章，发挥党员的模范作用。三是加强制度建设，在“管”上作文章，以制度管人，以规范约束人。在中队，无私奉献、默默无闻的党员大有人在；特别是二中队成立以来，为推行长效管理机制涌现了一批批优秀党员如：何金洪、周永俊、杨振雷，他们身上折射出的基层党组织坚强的凝聚力和战斗力带动了中队的各个方面，增强队伍生机与活力，发挥了党员的作用。

二、创建学习型中队，打造一流的执法队伍

系，会上通过发言交流，中队领导讲评，促使了工作完成欠缺者要学习好的执法管理经验和技巧，迎头赶上，从而对队伍整体战斗力的提高起到了很好的推动作用。

半年来，中队积极参加上级组织开展地一切活动，时时处处注重去展示我中队团结积极向上的精神风貌。在局组织的城管执法人员“春训班”活动中，我中队每位参训队员都做到了严格遵守纪律，一切行动听指挥，无一人出现违规现象，从学习、军姿到内务，我中队所在的小组都表现突出。

三、全面推行精细化管理，营造优美城市环境

1. 落实承包责任制，开展“立体式”管理

为营造一个优美的城市环境，根据朱局长关于“全市主要路段长效管理”的工作指示，中队加强路段精细化管理，在中

队辖区内全面推行路段承包责任制。为提高路段责任人的工作主观能动性，管理一、二组组长杨振雷、陈军华对辖区进行细致的调查摸底，然后将存在的常规问题和需引起重视的问题一一列在纸上，并制作成卡片《责任路段工作手册》发到每位路段责任队员手上。不仅如此，他们还分别带领各自队员在其所在责任路段“走一遍”，从下面道板开挖、占道经营到上面户外广告、楼顶违建等违章情况“手把手”指导他们进行管理，引导队员们学会“立体式”管理路段，为长效精细化管理奠定良好的基础，目前各路段精细化管理已逐步进入正轨。

2. 创建示范路段，开展“无缝衔接”式管理

为推进管理精细化水平的提升，以“示范路”建立典范，根据省建设厅《关于创建市容管理示范路活动的通知》[苏建城()250号]文件精神，中队集中力量对东门大街创建路段进行专项整治，通过中队人员不厌其烦，不计其数的上门宣传做工作，用严格执法做保障，为东门大街创建成功做了大量工作，如(1)在东门大街、横街共划停车泊位134个，同时设置停车场9处(沿河东路北侧、中行东、华罗庚公园北、农行、九九宾馆、如家酒店、农村信用合作联社东侧、华天、农工商超市西侧)。另外，在北门大街也设置了部分临时停车泊位，协同交警大队及时对交通标志(辅助标志)设置到位，切实解决东门大街、横街部分停车难、乱停车现象;(2)队员自己动手将橱窗和玻璃外墙的宣传广告一一清除，共清理了200余户店面乱张贴，拆除大型广告张贴10多处，面积数千平方米;(3)统一规范的门牌号码，组织工人共计安装143个门牌号码，其中有118个小型门牌号码，25个大型门牌号码;(4)采用疏导结合的方式，在小区内等不易影响市容的地方安置了6个便民摊点;在重点地段实行定人定岗管理，取缔东门大街、横街沿街所有流动摊点，尤其是五角场夜宵市场;(5)组织工人清除建筑物阳台和窗户上乱堆放和拆除破旧门窗防护栏和违法建设，共整改了100余户阳台，清除乱堆放面积达数千平方米、拆除20多处破旧防护栏和20多处违法建设;(6)组织工人

移除北新桥两侧的六根废弃电线杆以及电线杆之间的废弃电线；(7)对东门大街、横街沿街6个报亭、8个电话亭要求经营者进行出新。整治过后，橱窗亮了，立面美了，明显的整治效果得到了上级领导的充分肯定。为巩固和保障整治成果，中队女子步行组加强对东门大街长效管理，通过上、下午班颠倒管理和全天班配合管理，女队员们采用徒步巡查执法方式，在东门大街落实“无缝衔接”式管理。

3. 落实长效管理，打造优美步行街

为贯彻落实市委市政府“重大项目突破年，生态环境攻坚年，机关效能提升年”活动，更好的为市民创造一个优美的步行街购物环境，根据大队工作精神，中队对司马坊步行街和金沙广场进行了全面整治。如(1)加强车辆管理，在步行街两侧设置科学合理的停车场，实行定人定岗无间隙管理，杜绝车辆进入步行街，引导车辆在停车场有序停放；(2)取缔步行街占道经营和超出门窗展示商品行为，通过协商由步行街物管处制作统一工具，在中山路设置一处疏导点，安排11个摊点，实行自我保洁经营；(3)铲除60余处玻璃橱窗和外墙面乱张贴和30余处小广告，面积达450平方米，并及时进行了清洗；(4)拆除两处影响市容的越街杆线；(5)通过与步行街物管处协商，由物管处出资2万余元统一出新步行街围栏，并安排人员专门清扫，全天保洁。通过整治，步行街面貌焕然一新，随后中队落实长效管理机制，通过定人定岗管理，确保为市民提供一个优美的购物环境。

4. 保障各项任务，全体人员齐上阵

从新年的第一天起，中队就接连不断地迎接着各级保障任务，元旦、春节、清明、五一、端午和各项活动保障任务等。为了较好地完成每次任务，中队领导高度重视、精心组织、周密布署，中队的全体人员放弃轮休，全身心地投入到各级保障任务之中。遇到突急任务，紧急启动中队应急预案，以确保线路实现“三无”，以最高的工作标准来完成保障任务，

为政府和广大市民交一份满意的答卷。同时通过线路保障工作，带动和强化环境综合整治。

五、加强信息宣传的正面报道，展示城管人的良好形象

1. 加强信息宣传的正面报道

“如何展示我们城管人的良好形象，让市民多了解我们。”一直以来，中队十分重视信息宣传报道，一方面紧紧围绕当前的工作重点通过信息向大队进行实时报道，尤其中队自主创办《中队之窗》，及时报道中队的工作动态、当荣之事；另一方面与新闻媒体加强联系，沟通交流，及时向他们提供我中队开展的各项有意义活动的信息，向市民展示我们城管人的良好形象，如中队疏导点管理经验、东门大街便民修车铺、东门大街创建“省市容管理示范路”和东门大街划置临时停车泊位等先后被金坛电视台直播、金坛日报、扬子晚报等报道，我们的行动，为城管人争了光。

2. 将“服务人民为荣、以背离人民为耻”贯彻到我们的行动中

中队利用队务会向全体人员宣读展示社会主义荣辱观“八荣八耻”的内容，并打印出来，送到每一位队员手中，使中队全体人员自觉争做当荣之事，真正做到人民的城管，为人民服务。上半年，中队队员、协管员积极参加义务扫雪活动，两次拾金不昧，见义勇为等受到市民好评。

六、存在的问题和下一步的打算

下几个方面去努力。

1. 进一步加强队伍建设

队伍整体素质还未完全适应城市管理的需要，工作的主动性

不够，主人翁意识缺乏。

2. 进一步提高办事率

对城管工作形势认识不够，违规管理率不高，有的制度，动真不顶真。个别人员混日子思想较为严重，进取精神不强。

3. 进一步加强中队内部的考核

中队内部的督查考核工作还不到位，造成了长效管理的措施不到位，致使有的重要地段出现整治回潮现象。

4. 进一步创新亮点、特色工作，做实做细已有的特色工作

中队创造了许多特色、亮点工作，但仍缺乏精细、缺乏火候，有的还难以真正打响，有的是墙内开花墙外香。

5. 进一步加大宣传工作深入程度，扩大宣传面

年度总结和来年规划篇六

年度计划及总结，时间匆匆流逝，又到了12月份，大家准备好年度工作计划了吗?以下是，欢迎大家阅读!

新学期开始了，我希望自己有一个很大的飞跃，包括各方面的能力、学业等。

深思熟虑后，我的个人规划如下：

一、“人生应有目的，否则你的努力将属徒然。

(比得斯)为幼教事业奉献我的一生，这是我的理想，也是我的目标。

其过程是坚辛的!我目前大算尽快提高学业，让自己有扎实的知识储备，从而更好地适应时代的脚步。

学前教育(专科)我已不折不扣地完成，目前我已经报考了南京艺术学院(油画专业)。

本学期，我将脚踏实地地实现。

二、不断挑战自我。

一位理想的教师，应善于认识自己、发现自己、评价自己，从而树立自信。

自信使人自强。

只有自信，才能使一个人的潜能、才华发挥至极致，也只有自信才能使人得到“高峰体验”。

教师要不断地挑战自我，不断地追求成功、设计成功，甚至要撞击。

三、善于合作，具有人格魅力。

我作为幼儿园的一分子，会努力地、真诚地与老师们融洽相处，做一个受的老师。

另外，我、陈老师、吴老师一起承担中(5)班的教育教学工作。

我将做到与他们和睦相处，并将我们间的效应发挥最大。

四、充满爱心，受孩子尊敬。

“用爱心将孩子的心留下”。

我爱孩子们，我将用我对孩子们的爱，将中(5)班的孩子们的心

留下。

让他们爱老师、爱中(5)班、爱幼儿园，但不是不是溺爱。

五、追求卓越，富有创新精神。

教师应当是教育家，而不是教师匠。

他们的区别，就在于是否追求卓越，富有创新精神。

教师应该是一个不断探索、不断创新的人，应该是一个教育上的有心人。

有心就能成功。

教师要创造与众不同的品牌，打出自己的旗帜，形成自己的风格。

“风格即人”，只有形成风格，才能成为“大家”。

六、勤于学习，不断充实自我。

“辛勤的蜜蜂永没有时间悲哀。”

(布莱克)勤于学习，充实自我是成为一名优秀教师的基础。

教师跟其它专家不一样，需要多方面的知识，一个知识面不广的教师，很难给学生人格上的感召。

孩子年龄越小，他们对教师的期望越高，他们越把教师当作百科全书。

在他们眼里，教师是无所不知的，而如果教师是一问三不知，他们就非常失望。

所以，教师最重要的任务是学习，是完善自己的知识结构。

七、关注人类命运，具有社会责任感。

教师不光是给孩子们知识，而更重要的是培养学生一种积极的生活态度，以积极的生存心境、积极的人生态度对待生活。

因此，作为一位理想教师，他应该非常关注社会、关注人类命运，非常注重培养学生的社会责任感。

须知，教师的社会责任感影响着学生的社会责任感，学校的民主气氛、教育方式，直接影响着孩子们的生活方式，以及他们对于未来理想的追求。

所以，我们的教师要努力培养自己的社会责任感，要认真关注窗外的沸腾生活与精彩世界。

八、坚韧、刚强，不向挫折弯腰。

对于一个教师的成长来说，坚忍不拔，刚强不屈的意志是非常重要的。

“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。

(孟子语)行百里半九十的人，不可能取得成功;而真正的成功者是坚持走完最后的十里路的人，这就要靠毅力。

我们的教师，在任何时候都不要放弃。

只有不失败、不向挫折弯腰的教师，才会取得最后的成功。

幼儿教师的'工作是琐碎的，然而幼教工作无小事，我们要具有老鹰一样敏锐的观察力，注意观察幼儿的言行、举止、神态，并且要永远用一颗童心去感受幼儿心灵的深处，在尊重、理解幼儿的同时，用一颗平常心去与每一位幼儿交流，这是

我自己做好幼儿教育工作的前提。

新的学期，新的开始，学校呈现出一派生机勃勃的新面貌。

为搞好本期工作，兹制定教学工作计划如下：

认真学习《教师法》、《教育法》、《义务教育法》、《教师职业道德规范》及《未成年人保护法》等法律法规，使自己对各项法律法规有更高的认识，做到以法执教。

忠诚于党的教育事业，立足教坛，无私奉献，全心全意地搞好教学工作，做一名合格的人民教师。

对邓小平理论和“三个代表”重要思想进行认真细致的学习，吃透精神实质，使自己的理论水平和思想觉悟得到更大的提高，做到从言语到行动与党中央保持一致，爱岗敬业，为人师表。

坚守高尚情操，发扬奉献精神，自觉抵制社会不良风气影响。

不利用职责之便谋取私利。

新学期里，本人将积极接受学校分配给自己的各项教育教学任务，以强烈的事业心和责任感投入工作。

遵纪守法，遵守学校的规章制度，工作任劳任怨，及时更新教育观念，实施素质教育，全面提高教育质量，保持严谨的工作态度，工作兢兢业业，一丝不苟。

热爱教育、热爱学校，尽职尽责、教书育人，注意培养学生具有良好的思想品德。

认真备课上课，认真批改作业，不敷衍塞责，不传播有害学生身心健康的思想。

我注重推行素质教育，坚决把实施素质教育落实在行动上。

关心爱护全体学生，尊重学生的人格，平等、公正对待学生。

对学生严格要求，耐心教导，不讽刺、挖苦、歧视学生，不体罚或变相体罚学生，保护学生合法权益，促进学生全面、主动、健康发展。

教案是老师讲课的依据，教案中不仅写明教学要求和教学目的，也写清能力训练的内容、要求、目的及教学措施等，不仅体现教学大纲的要求，也保证将大纲要求落实到实处。

这样做就能使素质教育在整个教育教学中成为一项必不可少的内容，避免了盲目性，随意性，增强了计划性。

在编写教案时注意选择教育的方法和时机，达到既给学生传授知识，又开发学生思维能力，促进学生全面发展。

在具体的教学过程中，结合所学内容，使学生学习知识的同时，也吸取其它方面的“营养”，开阔他们的视野，拓展他们的知识面，培养实事求是和刻苦学习的科学态度。

我将积极参加教学研究工作，不断对教法进行探索和研究。

谦虚谨慎、尊重同志，相互学习、相互帮助，维护其他教师在学生中的威信，关心集体，维护学校荣誉，共创文明校风。

对于素质教育的理论，进行更加深入的学习。

在平时的教学工作中努力帮助后进生，采各种措施使他们得到进步。

在工作中我一定要做到不迟到、不早退，听从领导分配，不挑肥拣瘦讲价钱，平时团结同志，尊老爱幼，做到互相关心，互相爱护。

作为一名教师，我一定自觉遵守学校的各项规章制度，以教师八条师德标准严格要求自己，工作严肃认真，一丝不苟，决不应付了事，得过且过，以工作事业为重，把个人私心杂念置之度外，按时完成领导交给的各项任务。

我将积极从提高课堂教学效益的各个侧面探讨提高课堂教学效益的因素。

积极学习，翻阅有关资料，对教育理论、目标教学、教学方法、学法指导、智力因素和非智力因素等进行再认识，提高用理论来指导实践的能力。

积极实行目标教学，根据教材和学情确定每节课的重难点。

平时备好课，上好课，向40分钟要质量。

坚持周前备课，努力做到备课标、备教材、备学生、备教具，备教法学法。

从知识能力两方面精心设计教案，并积极地使用各种电教器材，提高课堂教学效益，坚决杜绝课堂教学的盲目性和随意性。

在课堂教学方面我力争课堂解决问题，在教学中抓关键，突重点，排疑点，讲求教法，渗透学法，既教书更育人，使学生的身心得到全面和谐的发展。

课堂上语言准确简洁，突出重点，突破难点，精讲多练，充分发挥教师的主导作用和学生的主体作用，使学生的听、写、读等综合能力都得到提高。

通过本期教学，使学生形成一定的素质，能自觉运用知识解决生活中的问题，形成扎实的基本功，为今后继续学习打下良好的基础。

培养一批尖子，能掌握科学的学习方法。

不及格人数较少。

形成良好学风。

形成良好的学习习惯。

形成融洽的师生关系。

使学生在德、智、体各方面全面发展。