

# 公司法务工作总结(优秀8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 公司法务工作总结篇一

回忆过去，展望未来。怎样管理好本部门工作呢？要达到管理好部门工作的目的，就必须有明确的目标。

1、完成南区944套精装之前的查验工作，并将所记录问题发送到地产工程；

2、完成了北区defgh座交付前的查验，目前，问题已发送至地产工程部；

根据管理处统一安排对第一太平戴维斯所提供之客户服务部运行手册进行修订，使之使用本项目至日常运行。主要有以下几方面：

2、对第一太平戴维斯的装修管理表格及监管程序进行调整，完善监管细则落实责任到岗；

3、完善空置房管理规程，使之适应太古城样板房及其物品的监管；

4、完善客户服务部档案管理制度，制定档案管理规范操作模式；

1、根据现有人员进行岗位划分及岗位职责的草拟；

- 2、对各岗位进行岗位职责的培训工作；
- 3、协助各片区责任人处理日常事务；
- 4、现有人员的排班及考勤制定；
- 5、协助新入职员工对现场的熟悉；
- 6、完善日常运行制度。

目前，客户服务部已完成交接班制度、档案管理制度、客服人员行为规范、回访制度以及巡查制度等，并根据现有的模式在运作过程中逐步完善。

- 1、根据客服部日常运行初步完成了本部门的档案规整、收集；
- 2、及时完善现场运行资料的存档；
- 3、对现有前台岗位进行档案管理的培训，使之掌握的档案管理知识；
- 4、筹备北区档案管理。

- 1、入伙外发资料的草拟（客户手册、装修指南、前期物业管理服务协议）；
- 2、入伙统一口径与太古城花园百问百答的草拟；
- 3、入伙相关事宜的培训工作（四月以来培训共9次）；
- 4、南北区临时标识的设计制作及张贴；
- 5、入伙资料的盖章工作；
- 6、完成南区绿化养护单位的招标工作；

目前，南区绿化已进入正常的日常养护期，并根据现场死苗枯苗较多的情况多次发函至地产工程部要求期进行补种。

7、协助管理处现场监管南区入伙开荒工作；

8、入伙资料的规整与装袋。

根据管理处统一指示客户服务部以一老带一新的原则安排签约人员，充分锻炼新人使之更快的掌握入伙现场细节以及如何与业主进行有效沟通。在所有工作人员的公共努力下最终出色的完成了南区首次入伙签约工作。

1、协助管理处主任完成太古城南区精装管理方案；

2、充分与地产工程部进行协商，要求南区个精装方签订以上装修资料；

3、安排布置装修人员出入证的办理工作，

4、带领客户服务部全体进行每日的装修巡查，记录；

1、根据气象信息及时草拟、张贴温馨提示，告知精装方注意材料摆放位置、加固吊栏等；

2、并协同秩序维护部对南区关闭个楼层玻璃窗户及推拉门；

3、针对狂风大雨走势留守项目进行现场协调，及时排除隐患。

## **公司法务工作总结篇二**

卫生院全体职工对这次加强纪律作风建设活动都十分重视，院领导班子进行了精心的组织和周密的部署。在院长、副院长的直接领导下，成立了高台子卫生院加强纪律作风建设活动领导小组。同时，结合卫生工作实际，制订了以“规范医

疗服务行为、提高卫生监管水平”为主题的工作方案，方案中明确了依法行医、依规操作、遵守规章、转变行风、改善服务和改进作风等六个方面的工作重点，并围绕工作重点，将方案进一步细化，制订了实施细则和验收标准。有针对性制定了工作方案，召开了动员大会，扎实有序地开展了各项工作。

1. 在开展各项工作中不够主动，存在懒散，拖延现象。
2. 在工作中缺乏创新意识。
3. 在诊疗过程中思想上有包袱，有顾虑。

针对以上存在的问题，卫生院加强纪律作风建设活动领导小组进行了问题存在原因分析，认为是有极个别职工认识不到位。工作态度、责任心不强。还有少数领导干部认为院规章制度主要是抓基层医务人员的工作作风和纪律，没有做到身体力行，率先垂范；另外，由于现阶段全国普遍医患纠纷存在，造成有些同志在诊疗过程中存有思想顾虑。

1. 狠抓违规、违纪行为的查处。对学习、工作当中懒散，迟到、早退的违纪行为进行了罚款50元，并院内提出批评。加强领导干部纪律作风建设，使之做到身体力行，率先垂范。
2. 对工作不够主动，存在思想顾虑的医务人员进行了一对一的思想工作使其逐渐转变工作态度，主动提高技术水平。
3. 为了提高职工创新意识，卫生院组织业务骨干分批到上级医疗单位进行学习、进修。
4. 对可能发生的纪律问题也分别制定了整改方案，落实整改措施。

卫生院在以后工作中会把加强纪律作风建设活动宣传、学习

到位持之以恒的把此项工作做好，继续认真整改，完善制度。确保活动取得实实在在的效果。要通过动真的、抓实的、碰硬的，努力把医疗服务质量提上去，把卫生院的良好形象树立起来。

## 公司法务工作总结篇三

20xx年，在区委、区政府的坚强领导下，在市水务局的关心、支持下，我区进一步加大了水利基础设施建设力度，使我区水利工作呈现保障有力、发展加快、管理加强的良好态势。现就我区20xx年水利工作完成情况及20xx年工作计划汇报如下：

在上级主管部门的关心、支持下，今年我区累计完成建设总投资4441.94万元，其中：政府投资3888.27万元，地方配套441.33万元，自筹112.34万元。农村饮水安全工程2处，东沟乡饮水安全工程，投资447.78万元，新建管道33.9公里，解决7个村近5000人的饮水安全问题；西沟乡泉泉湖村等五村饮水安全工程，投资581.16万元，新建管道34.54公里，解决5个村4200人的饮水安全问题（目前已进入工程招投标阶段）；新建小水面（塘坝、水库），蓄水能力51.7万立方米；新建干渠31.4公里。

### （一）农村饮水安全工程进展顺利

根据《乌鲁木齐市20xx-20xx年农村饮水安全工程规划》要求，今年我区进一步加大了农村饮水安全工程建设力度，东沟乡饮水安全工程，投资447.78万元，新建管道33.9公里，解决7个村近5000人的饮水安全问题；西沟乡泉泉湖村等五村饮水安全工程，投资581.16万元，新建管道34.54公里，解决5个村4200人的饮水安全问题，（已完成，设计，可研，进入工程招投标阶段）。

### （二）农田水利基础设施建设扎实推进，确保“绿园”工程

## 顺利实施

根据我区“生态立区”的战略目标，20xx年，达坂城区启动了以生态建设为核心的“绿园”工程。今年完成了达坂城区绿园工程水利配套工程、达坂城镇绿园绿化配套供水工程、达坂城镇皇渠分干渠工程、达坂城区自来水厂扩建工程、红坑子水库至达坂城镇供水管线工程和达坂城区生态林灌溉水源工程，兰州湾渠首工程已完成总工程量的70%，累计总投资8550.41万元，累计新建、改建各级防渗渠78.7公里、新建引水管道15公里、新增蓄水能力61.7万立方米、改善灌溉面积1.2万亩。通过这些工程的实施，确保了达坂城镇灌区农、林、牧灌溉用水，确保了镇区居民生活用水，在一定程度上提高了阿克苏河和高崖子河中下游河道的防洪能力，为镇区增添了一处水景观，同时，在减少地下水开采和湿地保护等方面，这些水利工程也充分发挥了其工程效益。

### （三）严格落实安全生产责任制

紧紧围绕“治理隐患，防范事故”这条主线，严防各类水利安全事故的发生，我区专门成立了水利工作安全生产领导小组，与水管站、乡镇负责人签订了《水利工作安全生产目标责任书》，对每一项工程都安全责任到人。对全区水利工作安全生产进行定期或不定期检查，切实做到安全生产工作有计划、有督查、有落实。今年以来，我区未发生任何重大水利安全事故。

### （四）存在的问题

1. 我区水资源较为丰富，但近几年柴窝堡湖水源补给不足，水位下降严重，周边生态环境呈现荒漠化发展趋势，长此以往，将对市区的生态安全构成严重威胁。为科学合理地开发利用我区水资源，保持区域生态平衡，需要对我区水资源进行科学的总体规划，来指导我区“生态水利”的可持续发展。

2. 我区现有水利基础设施大部分修建于上世纪70年代，工程年久失修，严重老化，加之田间渠系不配套，缺少斗渠、农渠，造成水资源严重浪费，河道上游又无控制性水库，现有防洪工程建设标准低，抵御洪灾能力弱，对下游基础设施和人民生命财产安全构成严重威胁。

20xx年是实施我区“十二五”规划的第二年，也是我区水利事业发展的关键之年。坚持“生态立区、旅游兴区、工业强区、科技兴区”的战略目标，紧紧围绕解决困扰达坂城区经济可持续发展的水资源瓶颈问题，以“生态水利”建设为重点，为全区经济社会可持续发展、生态立区提供良好的水环境。

1、加强农田水利基础设施建设，进一步推进农民用水户协会建设工作

截止目前，全区有斗、农渠500余公里，其中：防渗长度156公里，还有近350公里斗、农渠亟待修建。随着我区农田水利基础设施投资力度得不断加大，农牧民投工投劳意识的不断提高，我区计划用5-8年时间，基本完善农田水利基础设施建设。今年，计划完成西沟乡3000亩中低产田改造工程，总投资160万元，新建农渠6公里。

近年来，我区农村水利建设管理逐步朝着政府组织引导，群众民主参与的运行轨道发展。今年将在条件成熟的村、队推行农民用水户协会建设工作，使广大农牧民用水户增强节水意识，提高水的利用率，减少灌溉成本并且提高灌溉保证率，达到节水增收的目的。

2、进一步加大农村饮水安全工程建设力度

20xx年至今，我区先后完成了高崖子牧场饮水安全扩建工程、西沟乡水磨村五队饮水安全工程和柴窝堡农业大队人畜饮水安全工程等8项饮水安全工程，总投资814余万元，累计解

决5390人的饮水安全问题□20xx年，计划完成东沟乡饮水安全工程，总投资447.78万元，新建管道33.9公里，解决7个村近5000人的饮水安全问题；西沟乡泉泉湖村等五村饮水安全工程，总投资581.16万元，新建管道34.54公里，解决5个村4200人的饮水安全问题。

### 3、强化水资源综合管理

一是大力做好水法律法规的宣传，采取多种形式、多种渠道，借助舆论声势，全方位地做好宣传工作，增强全社会的水患意识，推进依法制水。

二是加强水资源统一管理、河道管理和水土保持监督管理，全面实施取水许可制度，水资源有偿使用制度和开发建设项目水土保持编报、审批、监测制度，严肃执法，严格管理；注重水政监察队伍的素质和执法能力的提高，加大水事案件的处罚力度。

三是强化水利工程建后管理。按照《达坂城区水利工程管理职责》进一步明确管理主体和责任，逐步改变重建轻管的局面，确保水利工程正常、安全运行，使水利工程充分发挥最佳社会效益和经济效益。

## 公司法务工作总结篇四

巢湖市第六中学

赵华

我在担任班主任工作期间，通过学习和实践，摸索出了一些学生管理方面的经验，现按考评要求，从以下五个方面做一总结。

一． 研究学生，便于因材施教



教师的工作就是教书育人，要想教育好学生，首先就必须研究学生，把握好教育对象的所思所想所行，这样才能做到心中有数，便于因材施教。我担任班主任工作后的第一件事就是了解研究学生，摸准学生的底子，所采用的方法多种多样，既有观察谈话，又有问卷调查，查阅档案资料，还有走访学生家庭。通过这些我可以了解他们共性和个性，极大的方便了以后的施教。

## 二. 树立目标，便于有所追求

入学之初，我总是要和大家一起讨论确立班集体和个人的近期目标，中期目标及远期目标。有了目标，就有了追求，从而就有了前进的航标和动力。

我指导大家定目标，讲究实事求是。班级中远期目标，是建立优秀班级。至于个人目标，那要依各人的不同情况来科学的制定。目标总要求是积极进取和不断进步。我要求大家将自己所定的目标写在周记首页上，以便熟记于心。

目标虽然好定，但是实现起来有些困难，难就难在“恒”字上，这就要求我们当班主任的要做好督促学生工作，多鼓励，多打气。学生有进步，哪怕是很微小的进步，都要及时予以表扬，以利再接再厉，继续进步。

## 三. 强化德育，便于培养新人

我们教育的根本目标是培养有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义新人。为了达到这个目标，必须把学生的德育工作放在首位。我们当班主任的，是对学生进行德育工作的主力军，理所当然的要重视强化德育工作。我是一名思想品德课教师，自然要充分发挥这一优势，强化德育工作，主要做法有：

1. 提出一些口号，感染激发学生。我总是要求我的学生们要

拥有这样的五心：“忠心献给祖国，爱心献给社会，关心献给他人，孝心献给父母，信心留给自己。”我还向同学们提出“为中华崛起而读书”，我还请人用毛笔字写出，张贴在教师，让学生天天能看到。实践证明，这样收效甚好。

2. 利用好墙报，黑板报。我在班级成立了以团支书为首的五人板报编辑组，负责班上黑板报组稿，审稿，设计，抄画工作。我还将教室四边划给四个小组让各组成员自己负责出好墙报。黑板报每半个月出一期，墙报每一个月出一期，到学期结束予以评优，用班费给予适当的奖励。黑板报内容众多，有国内外大事，知识宫，学习心得，班级短波，还设个曝光台，对好人好事予以曝光。实践证明，墙报，黑板报虽小，但作用却不小，它对丰富学生知识，形成正确的班级舆论，提高学生觉悟，能力都起着重要的作用。

3. 定几份报纸。我自己十分喜爱看报纸，对读书看报情有独钟，也许正是这个缘故吧，我当班主任后总不忘给学生定几份报纸，如《中学生学习报》，《中国青年报》，花费不大，但作用却不可估量，这些报纸放在班级，大家利用课余时间，翻翻看看，既能拓宽视野，又能抵制黄色书刊的侵蚀。不少学生在我的引导下，迷上了报纸。

4. 开好班会。每周一次的班会是集中进行思想教育的大好时机，应当很好的利用。为了充分发挥班会课的作用，学期之处，我就根据学校工作计划和班级管理计划，既有长计划，又有短安排，并严格做到每次班会前认真作准备，力求做到形式多样，以开展教育活动为主，并努力使班会具有较强的针对性和系统性。我还十分注重将社会热点引入班会，开一些主题班会，如祖国统一主题班会，学习经验交流主题班会等。

5. 注意实行自主性教育。当代中学生的自主意识相当强烈，如果不注意这一点，一味地“答卡压”，往往是压而不服，适得其反。我看一个学生，总是辩证的看，即使是双差生，也

不是把他看得一无是处，而是善于发现他身上的闪光点，并努力抓住这些闪光点，促使自我完善，自我发展。班级上一些工作，如出黑板报，卫生管理，文体活动等等，尽量让学生唱主角。我还可以组织一些共产主义实践活动，让大家在活动中受到自我教育，自我提高。如在班级发动献爱心活动，捐款资助家庭困难的同学，在班级开展学雷锋见好事活动，发动大家从现在做起，从身边的小事做起。通过这些活动，学生的精神面貌焕然一新，对自己的成长十分有利。

#### 四．转化差生，便于共同进步。

我校地处城乡结合部，生源素质不太理想，双差生比重较大。对这些双差生，我总是倾注相当大的心血，竭力做好转化工作，使他们和其他同学一样，走上正轨，不断向上。我感到要做好差生转化工作要做到三要：一要满腔热情，二要拉在根本，三要运用文化知识的力量。

所有的学生都是祖国的未来，祖国的希望，我们要全面贯彻党的方针，面向全体学生，针对差生，只要我们献出一点爱，真心实意的拉，帮，绝大多数是可以转化过来的。帮拉的根本在于要帮心，要尽快揭开他们心灵上的疙瘩，帮助他们树立正确的荣辱观，苦乐观，是非观。俗话说“知识就是力量”，愚昧粗野总是和无知分不开的。要巩固和发展转化教育成果，必须用知识武装差生心灵，使他们树立起学习的信心，立志成为祖国的有用之才。

#### 五．利用合力，便于综合教育

教育学生是一项很复杂的系统工程，单靠班主任一人是远远不行的。当班主任的应当与教育的各个方面军（如校领导，任课老师，家长，团组织等等）紧密配合，应当善于将各方面教育综合起来，形成合力。只有这样，才能有利于学生成长，把广大学生培养成祖国的有用之才！

## 公司法务工作总结篇五

南开处每周都会组织党课学习活动，身为入档积极分子，我积极参与每一次党课学习，认真做好笔记，提高自己的党性修养，认真学习理解党的思想、方针、政策及纪律要求，努力提升自己各方面的能力，尽可能地在自己学习工作的领域有所创新突破。

作为南开供热管理处生产一所的一名技术员，管理大公建供热是我的基本职责之一，在供热期间，为27座大公建提供技术指导服务，帮助公建户解决技术问题。每天晨会，我会认真查看分析各供热站前一天的能耗数据，对能耗异常的供热站做出相应的措施处理，在平时的供暖工作中，参照室外温度的变化情况，积极调节各供热站一次网供回水流量，在保证用户供暖质量的前提下，降低供热能耗成本，为公司节能降耗做贡献。

年初正值春节，同时也是供热季后期，安全生产尤为重要，公司与领导高度重视安全生产教育。为加强供热工及保驾队安全生产意识，保证人员及供暖设施的安全，根据公司要求，在部门主任的指导下，我定期组织学习安全管理制度汇编，定期进行安全生产大检查等活动，牢固树立员工“安全第一，预防为主”的安全生产意识。在供热设备操作过程中，严格执行相应的行业安全规则，力争做到供热期内零安全生产事故。

四月初由于岗位调整，我调到了总经理工作部开始新的工作，在几个月的工作中，我主要负责：员工考勤工作；办公用品，低值易耗品的采购申请、审核、发放、登记、管理工作；复印机、传真机的管理和使用工作；员工工装，劳保用品的发放工作；公文收发档案整理工作；材料的撰写、打印、信息上报和档案管理工作；公司大楼内计算机，复印机等电子设备临时故障调试工作以及公司内部其它事务性工作。

在下半年里，自己决心认真提高业务、工作水平，贡献自己应该贡献的力量。努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习更多专业知识和相关法律常识；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩。

## 公司法务工作总结篇六

回顾20xx年整个高低压配电柜产品销售市场竞争激烈，销售工作中同时也存在着一定的难度和问题。为了更好的提高工作效率，不断学习新的销售技巧和方法，努力完成公司下达的任务。现对工作中的几个主要问题的解决方法总结如下：

产品销售的结束以货款回收为标志，回收决定着利润。然而目前我们的产品存在资金拖欠现象十分严重，要实现货款的回笼并有效地催讨拖欠货款，除分析造成拖欠的原因之外，还必须实施有效的控制方法。

- 1、在采取催款工作前先弄清造成拖欠的原因。是疏忽还是对产品不满，是资金紧张还是故意，针对不同的情况采取不同的收款策略。

- 3、当机立断，及时中止供货，特别是针对客户“不供货就不再付款”的威胁，否则只会越陷越深。

- 4、收款时间至关重要。很多企业喜欢年终讨账，孰不知年终往往是企业资金最为紧张的时候，清欠成功率低。应加强日常的清欠，时间拖得越长，就越难收回。有专家研究表明，收款的难易程度取决于账龄而不是账款金额。

- 5、采取渐进的收款程序。当赊销款在赊销期后仍不能收回，

就应转入收款程序。通常先发催款信或打电话；如果不能奏效则应派人收款；最后是诉诸法律。

很多项目我们有了信息，跟进过程中且出现问题让同行占了优势中了标。在这种工作环节出现的问题我们还将要加强客户跟踪的方法和力度。

具体来说，有以下细节和注意事项。

1、主动联系客户。跟踪客户，遵循的原则是“主动”联系客户，而不是“被动”的等待客户的召唤。

我们在以后的项目跟踪当中不到最后一刻决不能失去信心，要积极跟进积极沟通。一方面表达出了我们的诚意和服务姿态，尊重和重视客户；另一方面也便于我们随时了解客户的真实需求，掌握商业合作的进度，做到有条不紊、未雨绸缪。

2、坚持与客户的沟通和联系。跟踪客户，是全方位的、多形式的跟踪客户，不管是电话、短信，还是邮件等等；总之，要利用各种不同形式的信息沟通渠道来交流。

## 公司法务工作总结篇七

理方面

我自1996年参加工作以来，一直坚持党的四项基本原则，贯彻执行党在新时期下关于素质教育的方针政策，着力于培养学生的创新能力，既教书又育人。在工作中，不怕困难，勇挑重担，顽强拼搏，敢于创新，在教育教学方面取得了一定的成绩。

### 一、教学手段及方法

我参加工作的这六年，可以说是语文教学不断改革和探索的

几年。在这几年里，市、区教育局不断提倡改革，鼓励教学上的大胆创新。在这种教学思想的指引下，我也努力探索，大胆尝试，逐渐摸索出了一套适合自己教学的方法。为了调动学生上课参与的积极性，发挥学生的主体地位，提高课堂教学的效益，我采取了如下的一些措施和方法：

1、牢牢把握“读”的环节，让语文教学的课堂充满朗朗的读书声。

竞赛“读”了。具体操作是这样的，我把全班同学分为四组，以组为单位，然后进行朗读比赛。一组在“读”的时候，其它组就听，等到这组读完后，其它组就指出这组在“读”的过程中读错的字。错一个扣10分，然后把这组的最后得分记入他们的学期总分，学期末进行奖励。由于有这么一个强有力的竞争机制，学生上课的参与热情相当高，他们大多能把别人读错的字找出来，并且轮到自己读的时候也相当认真。事实证明，这种“读”的效果是不错的。

2、注重课堂提问的艺术，引入竞争机制，让学生上课积极思考。

提问是一门艺术，教师在上课的时候会不断地提出问题，如果教师提出的问题太大、太泛、太难，都很难激起学生思维的火花。为了解决好这个问题，我在每一节课上课之前，都做了认真的准备，把要在上课的时候提出的问题做到心中有数。要学生回答问题的时候，我针对学生的掌握情况，分别叫不同的学生来回答。由于问题设计得比较合理，学生接受起来就容易多了。为了调到学生上课参与的积极性，我常常采取小组竞赛的方法让学生自己去发现问题，解决问题。这种做法和前面介绍过的朗读竞赛的方法是一样的，学生对这种方法相当欢迎，为了给自己这一组争光，可以说个个都积极地思考，小组讨论的气氛也相当热烈。学生上课参与的积极性高了，上课的效果自然也就好了。

### 3、探索研究新教法，新课型，全面提高学生的语文素质。

语文课的工具性特点决定了这一门学科靠死记硬背是学不好的，它体现的并不是你明白了多少语文知识，而是一种语文素养的全面提高，着重体现在“听、说、读、写”四个方面。这种能力的提高，单单靠语文课堂教学又是不够的，在这种教学理念的促使下，我不断地探索、尝试新的教法、新的课型。在一个学期中，我不间断地开设了诸如“朗读竞赛”、“演讲竞赛”、“背书比赛”、“查安典比赛”、“找错别字比赛”、“成语接龙比赛”“iq游戏比赛”、“写字比赛”、“讲故事比赛”、“讲笑话比赛”、“作文片段描写比赛”等等。这些生动有趣的课型的开展，不仅是对课堂教学内容的有益补充，更是激起了同学们对于语文这一门课程的热爱，使他们对于语文这一门学科“爱学”、“乐学”，同时，他们的语文能力，语文素养也在一种轻松活泼的氛围中不知不觉地得到了提高。实践证明，学生们很喜欢上这样的课，这也是我以后继续探索、努力的方向。

### 4、运用多媒体教学，提高语文课堂教学的效益。

近几年，多媒体教学在语文教学中悄然兴起。多媒体教学由于其集文字、声音、图象、动画于一体，有很强的可感性、趣味性，所以得到了学生们的热烈欢迎。由于运用多媒体教学的效果比较好，我利用课余时间加紧钻研，努力学习，逐渐掌握了这种新兴的授课方式，适当加以运用，让语文课取得更好的效果。

例如，初中课文中有两篇文章，岑参的《白雪歌送武判官归京》和毛泽东的《沁园春·雪》都是传诵千古的名篇，诗中所表现出来的和诣的音韵，优美的意境，作者博大的胸怀和气概，都深深地感染着学生。但这里却存在着一个关键的问题，全篇都是以雪作为背景的，雪对于增强对于诗的感知能力，审美能力，都起着至关重要的作用。但广州的学生根本



就没有见过下雪，只是从电视画面上得到过一点模糊的认识。如果此时不加深学生对雪景的形象感知，即使学生对课文了如指掌，也达不到对诗歌内在美的品味，那么这节课就是失败的。为了在上课之前加深学生对雪的认知和感知的能力，我从网上下载了许多雪景图片，然后把它们制作成课件，在上课的时候进行演示，这样在上课的时候既创设了良好的教学情境，也有力地调动了学生上课的积极性。整堂课下来，学生们都显得意犹未尽，这是传统的教学模式所达不到的效果。

欢迎。这几年的语文教学，也取得了一定的成绩。

97年至20xx年，我连续四年担任初三毕业班的语文教学工作，教学成绩年年超出区平均分[]20xx年初中升学考试，我班的萧媛妮同学达到了单科标准分789分的高分，创下了我校单科分数最高之最。

同时，在辅导学生参加市、区各项竞赛方面也取得不错的成绩。98年度，萧美艳同学获得区文言文知识竞赛三等奖；99年度，萧丽芳同学获得区文言文知识竞赛一等奖，萧钟艳同学获得区朗诵比赛三等奖；20xx年度，萧晓丹同学获得市环境征文三等奖。

## 二、班主任工作方面

在坚持教好书的同时，我从未放弃过育好人。从参加工作第一年起，我连续五年担任班主任，其中四年是初三的班主任。我觉得，做一个班主任也许不难，但要做一个好班主任就很难了。我在班主任工作中，主要做到了两个字：“爱”和“严”，这使我在班主任工作中取得了较好的成绩，既改变了一大批后进生，又培养了一批优秀的学生。

1、有一颗爱心，这是做好工作的前提。

心。例如99届，我班有一个学生叫黄雪梅，在临近升学考试的前一个多月突然提出退学申请，经过了解后我才明白，她家里有五姐妹，个个都在读书，而父母亲的收入又少得可怜，家里决定让她不要读了，出去打工挣钱。我于是在班上发动学生捐款，同学们的捐款十分踊跃，有的同学把自己仅有的零花钱都捐了出来。我又把这件事向学校领导作了反映，学校领导也相当重视，个个慷慨解囊为她捐款，最后为她筹得了新学期必须的资金。我又把她的情况写成书面材料，积极地向上级主管部门反映，向报社反映，最后得到了上级主管部门的重视，使黄雪梅同学破格录取到一间收费相对较低的师范学校读书，这使学校领导和我班的同学们都兴奋不已。

## 2、细心、耐心、诚心这是做好工作的基础。

教育学生不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，这就需要足够的耐心。在平时的工作中细心观察，发现了学生的错误，坦诚地和他交流，学生是能够接受的。

多次找他谈话，只要他犯了错误，我就找他谈。次数多了，他也被我的诚心所感动，努力尝试改变坏习惯。到初三最后一个学期，他基本能做到和老师积极配合上好课了。在升中考中，他还考上了一间较好的技工学校。

## 3、严格要求，措施得力，这是做好工作的保证。

“严是爱，松是害”，在对学生关心爱护的同时，也不忘对他们严格要求。我班制定了严格的班级文明公约，在班宣读、张贴后，师生一起严格遵守。例如，以前我班的卫生工作一直不得力，达不到学校的要求。针对这种情况，我把班上的同学按自愿组合的原则分成八个组，每组6-7人，设小组长一人，把以前的值日制改为值周制，本周内该组的卫生得分必须要达到学校的平均分，否则重扫一周，相反，如果本周值周拿到卫生流动红旗，则奖励一个笔记本。措施得当，奖惩分明，学生们劳动的积极性大大提高，一个学期下来，我班

竟然拿到了十四次卫生流动红旗。通过我的言传身教，97年到20xx年，五年时间，我所带的班级德育考核合格率为100%，多次获得过校“文明班”、校“学雷锋活动先进集体”等光荣称号。

由于我工作的成绩，得到了学校领导和上级主管部门的肯定，1999年，我被评为“白云区优秀德育工作者”，还参加了9月10日在白云区礼堂进行的教师表彰大会，领奖那一刻的幸福感现在还时时在我的脑海中出现。20xx年，我的年度考核被学校评为“优秀”，还获得了白云区的嘉奖。

在工作的同时，我也不忘提高自己的理论水平，积极参加市、区教育局组织的各项论文竞赛。1999年，我的论文《诗词教学中形象思维的拓展》获得区二等奖，《班会课教学设计》获得区三等奖。

“捧着一颗心来，不带半根草去”，陶行知先生的真知灼言，言犹在耳，我深感一位人民教师的责任，也深感一位人民教师的光荣，成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个青年教师，我知道我的工作才刚刚开始，党在新时期下的素质教育的方针政策已经确定，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

## 公司法务工作总结篇八

今年，销售部全体人员在公司领导下，围绕xx年年初设定的目标任务展开一系列工作，为了更好地掌握一年来的工作经验与不足，便于下年度销售工作的开展，特总结如下。

本年度主要销售指标完成情况如下表所示。

主要销售指标完成情况表

指标名称	计划数	完成数	同比增长率
------	-----	-----	-------

销售额 xx万元 xx万元 xx%

回笼资金 xx万元 xx万元 xx%

在过去一年中各项销售指标虽达成年初预定水平，但仍较同行业偏低，制约销售指标的因素包括以下几种。

1. 南方区业务下滑比较严重□xx年该区域完成销售额xx万元，占公司总销售额的百分比为xx%□而今年由于新领导、新政策的影响，今年南方区又对其经销商进行大力整顿和调整，特别是杭州、上海等几大区域经销商的更换，致使销售额缩水严重。
2. 西北区尾款损失严重。我公司去年平均销售回款率为xx%□但西北区仅为xx%□比平均水平低x个百分点。西北区虽然在年初也制定了一系列的销售回款措施，但由于销售人员更迭频繁，致使回款措施执行不力，同时也存在扯皮推诿事情的发生。
3. 受产品质量与交货时间影响较大。今年前半年，由于市场需求量较大，我公司的协议加工企业为了赶进度，忽视质量的事件时有发生，因此，导致客户抱怨数量上升，影响了销售量。
4. 在资金回笼方面，迫于主要竞争对手的压力，客户多采取后付款，而一些大客户又要求延期支付，造成资金回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1. 重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，在销售淡季进行了两次大规模的集中培训，同时，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。

2. 加强对经销商库存量的管理，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们加大了对经销商库存量控制的管理，使销售部随时能够掌握经销商的库存量数据，在保证产品供应的前提下，最大限度地减少了库存，降低了企业风险。

3. 通过培训提高业务员的服务质量和业务能力，同时，在平时的日常工作中，我们也要求业务员必须做到以下几点：

(1) 加强与客户的沟通联系，先做朋友，后做生意；

(2) 及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；

(4) 集中精力做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大；

(5) 积极参加与新业务的开拓。

(6) 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

1. 通过对本年度销售指标的分析，反映出部门的日常管理工作需要进一步加强。

2. 整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。

3. 个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

4. 新业务的开拓不够，业务增长少。