

# 最新笔杆子收藏备用 个人工作总结大纲 必备(模板7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 笔杆子收藏备用篇一

长期以来，垄断语文教坛的就是一种教学结构串讲分析，讲背景、正字音、析词义、分段落、归段意、明中心、理特点，几成定格。因此，要提高中学语文课堂教学效率，首要的是突破传统陈旧的语文教学模式，优化语文课堂教学结构，即以教师为主导，准确地把握讲析课文的限度；以学生为主体，着重培养学生的自主意识、开发学生的学习潜能；以课文的重点和学生的能力点为突破口，对教材的内容作精当的取舍。

“以教师为主导”，就是确认教师在教学过程中处于支配地位。但教师的这种领导、支配地位只能通过“导”，而不是“扶”、“牵”或者其他方式来实现。“导”者，因势利导也，“因势”，就是说教师发挥其领导、支配作用必须以尊重学生的主体地位为前提，“利导”，就是要善于把学生引导到最有利于他们的认识和发展的情境中去。“教师为主导”不同于“教师为中心”，因为它是以确认学生的主体地位为前提的。“教师为主导”也不同于“教师为主讲”。教师应当把握好几个限度。首先是时间限度，一节课，教师讲课的时间应限定在三分之一，三分之二的的时间应引导学生自己钻研和探究；其次是内容限度，对必讲的知识，务求用最经济的方法提示给学生，使学生能够掌握、运用，对可讲可不讲的知识，可根据学生对主要知识掌握的情况和悟性，若有必要可适当涉及，若无必要便省略不讲，当然，对不必讲的知识就应果断删除，以免冲淡主要内容的讲解。分析课文

时不要试图把所有的东西都塞给学生，应当给学生留下充分的思考空间，以培养学生想象思维能力。比如《项链》的出人意料而又在情理之中的结尾安排问题，又比如《孔乙己》是否真死的问题。同时应当允许学生存疑，以培养学生的求异思维能力，比如对鲁迅先生小说《药》的主题的不同理解，历来见仁见智，教师无需确定统一答案来限制学生的思维。

“以学生为主体”，就是确认学生在教学过程中是认识的主体和发展的主体，是具有立地位和极大认识潜能的实践者。确认学生是认识的主体和发展的主体，就是从根本上改变多年来“我讲你听”、“我写你抄”、“我考你背”、教师向学生“奉送真理”的状况，而要授之以“法”，把“我讲你练”、“我导你学”、“我问你思”、让其“发现真理”的主动权交还学生。全国著名特级教师宁鸿彬老师在讲授《皇帝的新装》这篇课文时就是以“培养方法，培养能力”为教学目标，整个教学过程只做了三件事。第一件，在学生读课文之前，宁老师提出，认真阅读课文，然后以“一个-----的皇帝”的形式，在“皇帝”之前加修饰语，概括皇帝的性格特点。学生认真思考，积极发言，从不同角度概括了皇帝的性格特点。第二件事，宁老师要求学生用一个字概括课文的内容。在老师的耐心诱导下，经过一番研究讨论，学生终于用一个“骗”字概括了故事内容。第三件事，宁老师组织学生讨论：为什么大人（特别是皇帝）都受骗，而小孩不受骗。学生从课文中找出大量例子，通过讨论，得出“虚伪自私”是大人上当受骗的原因，小孩没有私心，不但不受骗，还揭穿了骗子的骗局。最后学生都领会了本文深刻的思想意义：自私自利是罪恶的根源，只有无私才能无畏。《皇帝的新装》这篇课文要解决的主要问题都在老师引导下由学生通过合作学习的形式得到了圆满解决，学生在获取知识的同时也就相应地发展了智力，培养了能力，也增加了学生学习的信心。

教无定法，教各有法。随着中学语文教改的与时俱进，新的教学方法层出不穷。导读法、析因法、妙要列举法和整体感

知等，不胜枚举。形式是为内容服务的，教学方法的选择受制于教学内容，教学方法的运用应有助于实现教学目标，提高课堂教学效率。为此，可从以下几方面加以努力。

## 1. 精心设计导入语

将学生注意力从课间迅即转移到课堂上来，是提高一节课效率的重要环节。导入语设计得好，可以激发学生强烈的兴趣，调动学生极大的热情和自主精神，使教学充满活力而显出勃勃生机。下列几例，可以为证。

这是小说单元的“单元导语”，教师自己的所问所答以及对本单元课文“写人叙事，详略繁简安排得当”的高度概括和要求学生们“看看他们在写人叙事时如何做到‘繁简相宜、各尽其妙’”的提示，怎不诱使学生追究“为什么会那样？”。

罗卢森堡说过一段趣话：米洛岛的维纳斯归根到底是由于她不讲话，才得以在千百年来保持她那美丽的妇女的殊荣。但如果她一开口说话，说不定她的魅力就烟消云散了。这话很含蓄不开口的偶像，是露不出内心世界的，假如是一个会说话的人，她也许美丽可爱，也许虚有其表，怎样让开口的维纳斯魅力永在？那就得“慧于心，秀于言”说话要注意语言美。

“小马过河”的故事大家都记得。没过河之前，面对着不知深浅的河水，小马心中一片茫然，而当它试着亲自趟了过去，小马或许不但知道了河水的深浅，而且从中悟出了一些道理。同样，大家如果只看到别人的文章，只听老师讲析别人的文章，大家对如何才能写好文章就没有亲身感受，心中或许有些茫然。与其这样，不如让自己动起脑来，动起手来，写出我们自己想说的话，写出我们自己所做过的事，写出我们自己所熟悉的人和物。

这是作文训练课的导语。小马之所以能过河后“领悟出了一些道理”，关键在于“亲自趟了过去”，而作为“书面说话”的作文，如果不让学生“自己动起脑来，动起手来”，又怎能写得出，写得好？具体事实的启发所带来的结果就不难想象了。

## 2. 巧妙设计问题

好的提问是引发学生思维的突破口，问题的设计应做到以下几点。

(1) 巧选角度，变中求新。提问要尽量避免概念化、一般化的“老生常谈”，而应采用比较新的说法，从新的角度巧妙切入，使问题富有形象性、启发性，以激发学生的兴趣，引导他们进行积极思维活动。比如教学叶圣陶小说《多收了三五斗》，要理解标题的含义，可变换一种问法：“要反映旧社会农民生活的悲惨，为什么不写少收了三五斗，或写灾荒遍地，人民流离失所呢？”学生会兴趣盎然，积极思考。

## 笔杆子收藏备用篇二

### 一、工作总结

(一) 计划完成情况

(二) 主要工作业绩

(三) 存在的问题与改进措施，解决了哪些问题

### 二、团队建设

### 三、20xx年计划简述

(一) 业务运营

(二) 团队建设

(三) 破解困局思路

## 第二部分 个人述职

### 一、工作总结

(一) 主要工作业绩

(二) 存在问题与改进措施

### 二、学习成长

### 三、20xx年计划

(一) 岗位工作

(二) 工作创新思路

附：分公司年度总结目标计划要点：

1、经营目标：开工面积、竣工面积、销售面积、销售收入、销售回款；

2、财务目标：建安成本控制、费用控制、净利润、融资目标、资金计划、投资回报率；

3、工程管理目标：进度管理、质量管理、成本控制、安全管理、专业技术队伍建设；

4、人力资源管理目标：公司内部管理目标：制度流程建设、团队建设、企业文化建设等。

## 笔杆子收藏备用篇三

在乡领导及业务主管部门的指导下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，在思想上、业务工作水\*上都有了很大的提高，圆满的完成了全年的工作、学习任务，并取得了一定的成绩。现将一年来个人工作报告如下：

一年来，本人自觉提高学习积极性，以积极的态度参加各种学习活动；认真学习和领会中央的路线和各项方针政策，及时把思想认识统一到中央的精神上来，并以此指导个人的言行。树立了“讲工作、讲团结、讲奉献”的个人工作信念。在学习中，能联系思想工作实际，努力做到围绕主题、把握灵魂、领会精髓。对全面建设小康社会的目标更加充满信心。

### 1、加强基层妇女组织建设，提高妇女干部队伍素质。

妇女干部是全乡妇女之精英，也是基层干部队伍中的一支重要力量，要充分发挥妇女半边天在乡建设中的重要作用，就必须抓住这支妇女干部队伍。进一步健全基层妇女组织，提高妇女干部综合素质，作为当前妇联工作的基础和重心。

首先，注重抓好全乡各村委妇代会妇女组织。统一思想，明确了工作思路，确保基层妇女组织的稳定与发展。

其次，注重加强妇女干部的学习。从学习入手，通过学习不断提高妇女干部的科学文化水\*和思想道德素质，形成一支稳定的高素质的`妇女干部队伍，从而提高妇联工作绩效。

#### (1)加强政治理论、法律、法规知识的学习。

利用每年县妇联举办的培训班学习《婚姻法》、《妇女儿童权益保障法》及其它与妇女儿童权益有关的法律法规，学习男女\*等基本国策。从而提高了她们的政治理论、业务工作水\*和思想道德素质。

(2)加强科学文化知识学习，提高科学文化素养。

在改革开放的新形势下妇女工作面临许多新情况、新问题。面对这些新的挑战，结合我乡妇联工作实际情况，认真学习，学经济、学管理、学一切新的科学知识，不断掌握新知识、新技术，更新观念，提高文化素质，与农机技一起带领全向妇女刻苦学习，努力工作，为推动我乡经济发展和和谐社会进步作出应有的贡献。

(3)通过举办各种活动，提高妇女干部综合素质。

“三八”妇女节、“六一”儿童节都举行了各种的庆祝活动，与乡文化站合作一起举办了一系列有声有色的活动，使妇女身心健康得到锻炼和提高，极大地丰富了广大农村妇女群众的文化生活。

我乡以各村党支部换届选举为契机，推进妇联组织建设。借党支部换届选举之机，确保各村两委中至少各有一个女干部，确保了广大妇女在农村建设中的权益。

## 2、加强妇女儿童普法的\*和\*工作

男女\*等作为我国的一项基本国策，意味着代表和维护妇女权益，促进男女\*等是妇联组织的基本职能，在工作中，始终坚持“一手抓发展，一手抓\*”，坚持在“\*”中促“发展”，在“发展”中重“\*”。

(1)加强法制宣传教育工作，提高广大妇女自我\*意识和能力。

广泛宣传学习《婚姻法》、《人口与计划生育法》和妇女、儿童发展规划等与广大妇女儿童生活息息相关的法律知识，从而提高广大妇女学法、用法的自觉性，增强她们用法律保护自己的能力。

(2)加强协调，加大妇女儿童\*力度。

立足于妇联自身的社会群团性质，充分发挥参与和协调作用，加强与\*、司法等执法部门的合作，加大了依法的\*力度；加强与劳动、文教卫生、民政、计划生育等\*各部门的协作，发挥行政职能。

一是政治理论学习的系统性和深度还不够，特别是具体事务性工作多的时候，对自己在理论提高方面要求的标准不够高；二是更多的深入下去、深入到工作对象当中还不够；三是如何在部门和岗位工作中坚持与时俱进、大胆创新尚有欠缺，意识还不够强。

## 笔杆子收藏备用篇四

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的工作总结，也很荣幸地能够成为贵司的一员。

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的匡助下，我对工作流程了解很多，后来又经由培训，又使我了解了以以情服务、专心做事、务实高效、开拓进取为核心的企业文化及各项规章制度。

一、以情服务、专心做事。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地匡助他们，对他们提出的题目自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答；工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到礼先到，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、遵守轨制、敢抓敢管。

奥特莱斯、四楼影院施工期间，我按轨制、按程序对工人进



行治理，天天对进出的职员、货物进行严格的检查，以免可疑职员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，好比：进入施工区域没戴安全帽；高空功课没系安全带；动火时没有灭火举措措施等之类的现象，我都按照公司的轨制、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

### 三、任劳任怨、孜孜不倦。

对领导的铺排是完全的听从，并不折不扣的执行；以坚持到最后一分钟的心态去工作，一如既往地做好天天的职责；糊口中我也经常关心同事，常常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有良多不足处，但我时刻以合格金源人的尺度来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的金源人，能在世纪金源这个大舞台上展示自己，能为世纪金源的灿烂奉献自己的一份气力。

## 笔杆子收藏备用篇五

在繁忙而又紧张的工作中，不知不觉一年又过去了。回顾过去一年的工作历程，同事之间团结一致，领导对我们也是关爱有加，更多的`是感慨和收获。同时，非常感谢领导能给我这个平台，让我慢慢的去实现人生价值。

在过去的一年里，我学会了如何紧跟团队不掉队；如何寻找和储备客户；如何与客户谈判等等。在对本项目的周围商业像威尼斯、中国城、时代商城、步行街等核心商业圈进行了深入的调研并形成报告，同时也对正在招商的徐沙河新天地、金港国际建材家居了解其招商进度、招商政策市场定位等以及正在新建的恒隆广场和曼哈顿广场进行了基本调研。同时也对徐州市、宿迁市、泗洪、淮安、邳州等地的商业项目进

行了市场调研。这些一手的调研资料，为本项目制定招商政策、业态划分提供了参考，也为之后成功签约幸福蓝海数字影院、汉庭酒店、大卫山道国际健身会所、台北纯k□两岸咖啡等近百家品牌商家入驻奠定基础。

一个人的能力再强，也不能代表这个团队的能力就强。我们的这支团队，在领导的正确的带领下取得较好的成绩。以前总是认为做好自己的事情就好，结果我错。我忽略了团队的团结力量。团队的力量就是一加一大于二理论，在过去的一年里我深刻体会到这一点。在未来的一年里我更加注重团队精神。

作为一名老员工，乐施善教帮助新同事尽快融入到这个团队中是义不容辞的义务和责任。新同事入职后，都会有老员工去带一段时间。

每当领导把新同事交给我的时候，我都会很感动，我知道那是领导对我的信任，自然我也会把自己所学的东西毫不保留的全部交给他们，更希望他们能够“青取之于蓝而胜于蓝”！

对于即将开出的“儿童世界”要尽可能的寻找更多的品牌客户，以品牌带动更多的商户入驻本项目，给项目再次增加一个靓点。对于已开出的商业要积累更多的商户，为公司的其他项目做储备。

不求完美，但求进步！在未来的一年里，要加强团队精神，与同事相处要取长补短更加完善自己；在以后的工作中要丰富自己的招商经验和谈判技巧；在与客户谈判中要增强自己的语言组织能力和自身气质；对新入职的同事要乐施善教。

最后祝愿公司在新的一年里公司业绩蒸蒸日上，更上一层楼！

## 笔杆子收藏备用篇六

自20xx年7月份机构人事以来，服从县局党组安排到第一税务分局担任副局长，分管分局的建安项目税收、二手房交易税收、安置户办理两证税收、耕地占用税及契税的税务管理。现将这段时期的工作情况汇报如下：

### (一)克尽职守、当好副手

8月初办理完工作交接手续，到岗后理清工作思路，熟悉工作具体情况，做好个人的工作计划，做到有的放矢。我主要工作是负责分局的建安组税收管理。根据分局工作的安排，主要以管户为主，同时积极协助分局长的工作，做到作为副职应尽的职责、立足全局，当好参谋、助手。首先踏踏实实地做好具体工作，积极参与全局工作，支持、配合分局长的工作开展。坚持不在思想上梗阻，在言行上反对，更不在群众中造成对分局的不良影响。其次是尽心尽职但不越位，尽心辅助分局长，凡属于我职责内的事拿出我个人的意见，发挥我个人的主观能动性和创造性。不是自己职责的事，积极提建议、出意见，当好参谋，决不“事不关己，高高挂起”，在工作困难时，做到冲锋陷阵、勇挑重任，为分局长排忧解难，做到学会补台但不拆台、抢台。

### (二)注重学习、完善自我

为不断提高工作水平和实际操作能力，我加强业务学习，坚持做到学以致用。去年县局派我去长沙税院参加全市地税业务骨干培训学习，我更是发奋学习，争取一分一秒的学习时间，通过系统学习为我的税务管理与纳税服务工作提供了强大而有力的支撑。培训学到的知识为切实完成税收任务，提高实际管户的能力大有帮助。平时除加强对相关业务知识的学习外，对实际工作中碰到的问题多思考、多查阅、多请教。因工作需要，我不仅要与广大的纳税人打交道，还要与房管、国土、财等其他府职能部门衔接工作，衔接工作的方式方法

是边学习边应用，努力做到确保衔接工作的成效，圆满完成工作任务。

### (三) 勤奋务实、依法办事

在工作中，自始至终兢兢业业，尽职尽责，以正确的态度对待各项工作任务，理论联系实际地做好本职工作。首先，带领建安组对管辖的62个在建的建安项目进行了全方面的掌握：分类整理档案，对已完工的项目进行系统归档管理，清理完垃圾数据，走访纳税户，落实好建安项目的巡查制度，收集纳税人各种相关资料，建立较完善的户籍式档案，对重点项目实行动态跟踪式地管理。全年共完成县级税收任务大约20xx多万元，按时地保证分局的税收任务完成。其次，加大对耕地占用税和契税的管理，加强了与府其他职能部门的衔接工作，与此同时加大了怀化盈丰公司和湖南诚建公司两企业的欠税催缴及入库力度，通过上级领导的协调保证了盈丰公司的480多万元的税款顺利入库，确保分局年终税收任务的及时关帐。第三、对未服从税务管理的建安项目，严格地按照征管法及其实施细则的要求纳入管理，并依照规范流程采取相关的行措施。

### (四) 廉洁奉公、优化服务

在廉洁自律方面，在思想树立起牢固的反腐倡廉防线，时刻地保持清醒的头脑，养成遵章守纪的好习惯。不忘自律关，不忘自勉，处处以自己竖家公务员为戒，律己清廉，如履薄冰。曾多次拒绝纳税人的请吃和拒收纳税人的红包，坚决做到保持好中方地税干部的好形象。

在纳税服务方面，为广大纳税人提供人性化服务，努力实践以人为本的服务理念下，和广大纳税人建立起和谐的征纳关系。为纳税人提供了纳税咨询、辅导并积极宣传税收策，提高纳税意识。如告知纳税人各种相关税收事项的规范流程，以及办税需要报送的相关资料、所涉及的地方各税费种，以

正确纳税人的纳税行为;宣传最新的税收策,有针对性地贯彻策的执行等情况。为确保税款入库率,在日常工作中通过手机短信给纳税人发送纳税提醒服务,提醒纳税人在规定的期限内正常申报纳税。

回想过去的一年,尽管很忙碌,工作也做了一些,但有许多不足和遗憾之处。税收任务圆满完成了,可征管质量的基础工作还很薄弱。在今后工作中,一定要做到,不但要圆满地完成税收任务,更要加强征管质量的基础工作,认真完成各项工作目标,争取为我们中方地税事业的发展做出更大贡献。

## 笔杆子收藏备用篇七

以提高销售。铺货的关键是要了解药店库存,以便适时提醒药店进货。铺货的方法有:

- 1、购进奖励。
- 2、建立样板店,以点的销售带动面的铺货。
- 3、捆绑销售来铺货。
- 4、启动消费者策略如免费赠饮。试用等。
- 5、假扮顾客促进货。
- 7、适量铺底货。
- 8、赠送铺货。

即展示。装饰产品,以达到销售目的。陈列的基本原则:易看。易选。易拿。容易明白。陈列要求:比同类产品做得更好。陈列包括:

- 1、基本陈列：陈列面和陈列位。
- 2、第二陈列：堆头，花车。产品空合等。
- 3、其它：如灯箱。海报。喷画。吊棋等

目的是稳定市场价格，保证一定的销售空间。促进销售商积极性，提高销量。

方法有：

- 1、归笼渠道，统一供货价。
- 2、客情。
- 3、终端支持。
- 4、合同约定。

药品是一种特殊商品，专业性比较高，所以店员推荐非常重要。

- 1、培训。店员不会推荐自己不熟悉的产品，要教会店员如何去向消费者推荐产品。方式有：一对一。小型培训班。
- 2、积分。如销售积分促进药店店员销售积极性。
- 3、联娱活动。增进客情。

目的为促进已使用者大量购买，吸引尚未使用的顾客群，维持现有顾刻客。增加产品的使用频率。对竞品拦截。方法有样品赠送，买赠促销，有奖竞赛，集点换物等。

反馈，以便更好的对竞品做出应对反应，同时还可以借鉴竞品好的方法。

有总结才会有提高，平时要注意总结工作中好的方法，和同事交流。以便更好的学习，提高自己的工作能力。同时也要找出工作中的不足，想办法解决。

发现问题，及时处理问题，提高独力工作能力。