

# 2023年数学学科总结(通用8篇)

学习总结可以帮助我们建立知识的框架，加深对学习内容的理解和记忆。阅读学期总结范文，可以看到其他同学对同一学期的不同感受和体验。

## 数学学科总结篇一

x年的5月份，通过自己的不断学习、及同事的真诚帮助下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。

过去4月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。

这一个月时间，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不同的做事的方式。

通过这段时间的工作实践，现将5月份个人工作总结报告如下：

5月信息情况如下：

1. 贴子：41个，电话：25个，潜在客户：25个，网络代理：7个，

2. 销量个人零售：10个

这个月的业绩算平稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。

在第四周以hdv990为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。

其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于1000以上~3000以内的型号产品。

目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作“qq2011版”聊天软件中的备注功能上。

以往qq上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。

基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每天谈过的客人也在统一的笔记本做纪录。

这一小小的操作，也方便在家加班的时候可以及时跟进。

另外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。

做好这几步，把客户建立档案并统一起来管理，省时且方便。

及时跟踪是每天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本情况了解清楚，这是首要。

成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是非常重视。

包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用情况。

售前售后作了相应电话的回复，其中是有一些问题我是不会回答的。

对于产品的(售后问题)，本人比较欠缺的。由于平时不着重了解产品的专业知识，以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。

分析一下我销售的情况，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的努力的成果。

但我并不满足，我知道会做得更好的。

每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。

成功了一个机会就有带来其他的小机会。

如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。

这也是本人不愿意看到的。

我希望在客服上的客人都能成为我的客人。

沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。

我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。

成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员非常重要的一课。

这都是潜在客户发展下来的老客户。

对于在挖掘“新”的客户。

要人是采用“发贴子”、“电话跟踪”、“老客户发展下线”、“网络代理”等。

我最常用是“发贴子”，从入职以来，我一直不停地发贴子，我统计一下，从贴子上来的客人大概有五个。

有电话打理的、也有加qq咨询的，也有邮件回复的。

但一直没有成交，这个月有一个邮件的回复，需要定购sdv568□

由于自己跟踪较慢，被同事接了单。

内心本来是有一点点兴奋的，一是我发的贴子终于起到了作用。

二是因同事接了这个定单而心情不好，因为想到自己也有一分努力在里面的。

后来经过调节，自己也明白了，在每一项工作当中，都是扣扣相环的，我相信只要你努力了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。

我对自己的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自己的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。

这是关键。

小结：

5月的任务量为10个正产品，基本达标，但是还做得不够。

目标量提高的同时也需要对售出产品金额进行控制，有针对性的销售。

提高自己的能力与不间断地学习知识。

今后需把工作做到位，做好个人工作计划，把握好时间，掌握好每一个潜在的客人，并不断地发展下线代理等。

争取在下一个个月达到15个目标量

年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。

在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。

一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

### 一、业务经营呈现出超常规的发展态势：

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了—个发展的上升通道。

#### (1) 各项存款快速增长。

至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。

其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万；外汇存款增加1000万美元。

全年日均比去年日均增1.5亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，这种存款增长速度是过去所没有的。

#### (2) 贷款规模增加，结构不断优化。

年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3) 经营利润成倍增加。

至年末，我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。

人均利润达21万元。

同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨越式的发展。

(4) 中间业务大幅度增长。

今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。

预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。

外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。

银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为一个新的利润来源。

二、主要工作措施和成功经验：

(一) 以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

一、费用成本方面的管理

1. 规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。

建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个

部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2. 在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。

为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

## 二、会计基础工作

(1) 认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2) 国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。

我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。

给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3) 按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

## 三、财务核算与管理工作

(1) 按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、

审核，制定相应的财务制度。

统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。

作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。

提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

## 数学学科总结篇二

20\*\*年\*\*月\*\*日，难忘的一天，深刻的一天——拓展训练，真正感悟团队的力量。短短的半天，我们学到在其他地方学不到的知识。学到的多，懂得的人生哲理也终生受用，首先，感谢公司给我提供了这样学习的场所、锻炼自我及超越自我的舞台。第一，提高了自我的心理素质和身体素质。第二是培养了同事们之间的感情，使我们之间更团结。

在教练的介绍下，我了解了拓展训练起源于第二次世界大战。当时，盟军在大西洋的船队屡遭德国纳粹潜艇的袭击。在船



只被击沉后，大部分水手葬身海底，只有极少数人得以生还。英国的救生专家对生还者进行了统计和分析研究，他们惊奇的发现，这些生还者并不是他们想象中的那些年轻力壮的水手，而是意志坚定懂得互相支持的中年人。经过一段时间的调查研究，了解情况，专家们终于找到了这个问题的答案：这些人之所以能活下来，关键在于这些人有良好的心理素质。于是，提出“成功并非依靠充沛的体能，而是强大的意志力”这一理念。当时德国人库尔特·汉恩提议，利用一些自然条件和人工设施，让那些年轻的海员做一些具有心理挑战的活动和项目，以训练和提高他们的心理素质。后其好友劳伦斯在1942年成立了一所阿德伯威海上海训练学校，以年轻海员为训练对象，这是拓展训练最早的一个雏形。拓展训练又被赋予了其“磨练意志、陶冶情操、完善自我、熔炼团队”深层次的内涵。拓展培训的宗旨在激励人的斗志，激发潜在能力，创造性的发挥人的团队能力。

### 第一项任务：空中断桥

望着5米多高的断桥，真的是有点腿软，但是当队友们一齐上前拍着你的肩膀，高喊着“准备好了吗”？以及“勇往直前，金刚不败”的口号时，一股莫名的感动油然而生。不能辜负大家的期望，利索的爬上了断桥。站在高空，面对1米多宽的“断桥”，没有任何犹豫，就垮了过去。

### 第二项任务：背摔

当我们到达项目区域的时候，大家完全是一种好奇的心里。教练开始很认真的讲述该项目的注意事项，听到教练讲解，背摔的人双手被捆绑，从1.5米的站台背向直挺倒下去，然后你的队友会在下面用“手臂网”接住你。这看似简单的项目，却是对同伴的信任以及对自己胆量的巨大考验，这是同事之间的一种信任，这种信任是相互的，只有相互信任，才能做出这种大胆的动作，把最坏的结果留给自己，把最安全的信任推给对方。我们其余人员按照教练的要求依次排好队伍，

准备好接的姿势，等待上面的伙伴发出指令：准备好了吗？我们说：准备好了，他说：3、2、1，就会倒下来。最终，金刚队圆满完成此项目。

### 第三项任务：求生

二战时期，在波涛汹涌的大海上，一只商船被德国军队的潜艇锁定，并发射了一枚导弹，船在60秒后将会沉没，这枚导弹的密码是由0-30数字组成，只要在60秒内把数字破解掉，25名船员的生命就会获救。上面的故事便是我们马上参加“求生”项目的由来了。在一个圈子中教练摆上了30张卡片，上面不完全是数字，比如一双筷子，你可以把它当做数字“2”，也可以把它当做“11”。每个队有三次机会。然而三次机会我们两队都已失败而告终。最后教练在总结的时候讲了我们学会沟通。语言的沟通胜过任何肢体的表达。日常生活和工作中，我们需要沟通，也需要相互配合和协调，只有形成力量的整合才能完成共同的任务。在工作中，我们面对各种问题与事情时，若能及时沟通，减少隔阂，减少矛盾，多些理解，多些支持，就会避免诸多不必要的麻烦。每个人的岗位职责确定之后，各司其职，有利于明确责任，发挥个体的主观能动性，使其既知道自己应该做什么，又思考怎样做好。在做集体拓展项目时，每个人只需要把自己脚下的卡片看住就可以了，而不是满圈子乱找。

拓展训练结束时，每个队员脸上都闪耀着自信的微笑。是的，“我们战胜了自己”；每个队员相互的目光都充满着信任，是的，“我们在一起是最棒的”！看到这一切，我在想，拓展训练拓展的是什么？拓展的是胆量、豪气和意志，拓展的是信任和理解，拓展的是团队意识，沟通技巧；它突破了体能的极限，在精神极限上培养出信任、团结、合作。这次拓展训练给了我一次终身难忘的经历。更让我深切地体会到团队意识的重要性，没有团队意识的员工，无论学识有多高、技术有多精、学历有多深都将不会朝着公司有利的方向发展的，一切才华、学识对于这个企业来讲或许都是零。只有团队中的每个队员

相互团结，相互帮助，相互信任，才能共同完成团队的目标。短暂的拓展训练已结束，留给自己的是永恒的震撼。这次训练，不仅仅是一种简单的训练，而是一种文化、一种精神、一种理念的渗透；它改变了我这些年来的思维模式，使我进一步认识了团队的巨大力量，也领悟了创新的重要意义；它是一次对身心的大洗礼，是进一步推动我全力以赴作好各项工作的动力。

拓展训练所给予我们的启发和经验是一笔永久的精神财富。我们增强了自信心，磨练了战胜困难的毅力，我们超越了自己，完成了看似不可能的事情。提高了解决问题的能力，更增进了对集体的参与意识与责任心。随着公司的不断壮大与发展，我们也面临着一个更加高标准、严要求的严峻形势，在工作中如何能够不断的发现问题并改善问题，如何能够更好的提高自身的工作效率，这些都是我在今后的工作需要加倍努力及奋斗的目标！

在此,我真心的感谢公司组织这次活动，搭建了一个相互交流的平台，也感谢我们的队友给我们彼此的支持和信任。衷心祝愿我们公司的明天更辉煌、更美好！

拓展训练从1999年开始在学校教育中出现，在2000年后开始风靡全国，各大高校、企业等大型团体纷纷组织学生、员工进行拓展训练。在毕业工作后自己也常常想体验一下拓展的感觉，但由于种种原因造成无法实现这个简单的愿望。但这一天终于到来了，在2011级交大会计硕士的开学典礼后我们迎来了2天的拓展训练。

来到拓展训练基地，穿上迷彩服，列队、报数、集体吃饭、集体活动……仿佛又回到了军训的时候，又找到了当初带着梦想带着希望刚刚进入大学时的光景。

拓展训练的'宗旨是：“投入为先、挑战自我、熔炼团队、高峰体验、自我教育”。作为训练集体中其中一个小队的队长，

让每名队员获得最大的收获是我队长的职责，也是大家的愿望。团队合作从一个小小的传递乒乓球到危险的高空项目无处不在，每一个队员都很投入，每一个队员都各司其责，默默地为自己同时也为别人去贡献力量。尽管内容没有我们想象的那样丰富多彩，那样惊心动魄。但拓展训练结束后挂在每个队员脸上那种发自内心的笑容表现出来了拓展的效果。

不到2天的拓展短暂而漫长，短暂的是那一瞬的过程，漫长是长远的回忆，也许在很多年后，我们依然会记得那时我们曾经共同努力战胜困难获得胜利。

为期两天两夜的拓展训练结束了，但内心的激动却久久不能平息。回顾在训练中受的挑战和磨练，感受颇深。这次训练，是一次身心的大洗礼，是进一步推动我全力以赴作好各项工作的动力。它不仅仅是一种简单的训练，而是一种文化、一种精神、一种理念；同时也是一种思维、一种考验、一种气概。

在训练场上，我们忘记了年龄，忘记了工作的身份，忘记了生活的环境，我们抛开一切，全身心的投入到训练中。整个训练主要包括的项目有高空断桥，高空单杠，七彩人生，背摔，集体泅渡，领袖风采，八仙过海，攀登“毕业墙”等等。每每遇到困难和挑战，我们以“开启视野，与我湘联”的口号激励和支持着队友，没有责备，没有抱怨，没有放弃，没有抛弃。最终，我们团队的每一名成员都顺利地通过了重重考验。

拓展训练中，有几个项目是让我非常有感触的：

下定决心，豁出去了。一跃，成功！大家的欢呼声，赞美声交织在一起，感动着这里的每一个人。通过这个项目，教会我们如何在压力和困难面前调整自己的心态，勇于尝试，挑战自我，战胜自我。

“七彩人生”，这是一个让大家备受打击，同时也感触最深，

获益最大的训练科目。当教练让每组宣读了自己的任务单时，大家才如梦初醒。看着大家沮丧的表情，我觉得至少有一点我们大家还是值得肯定的，那就是我们团队的激情是应该得到充分肯定的，这点很重要。在这个项目的总结上，大家都已经说了很多了，现在我只是想把自己的几点拙见表达一下：当大家为了一个目标争论不休的时候，你放弃话语权也许是对完成目标最大的帮助。太多的人为了自己小团队的一小块七巧板在那争论、呐喊，以致把团队的有效沟通淹没在了喧哗之中。在这个项目中，领导核心团队的作用是重大的，是影响整个团队是否能完成这个项目的关键的关键，他们没有有效的组织和正确的沟通，导致了其他绝大部分团队的各自为政，把时间白白的浪费在了彼此的哄抢呐喊声中了。

“信任背摔”，是一个队友爬上背摔的平台，在教练的指导下，捆住手臂，背对着团队向队友们用手臂搭建的“保护网”平倒。在一声声的“你们准备好了吗？”、“我要倒了！”，不仅能够感受到队友们的自信心，也能够感受到队友们对整个团队的信任。

这个项目很好地揭示了团队的力量及一个人在团队的作用，以及信任和被信任是来之不易的、是幸福的。每个队友能够顺利的完成此项目，与其他队友的全心保护和自己对团队的高度信任分不开的。一个人如果希望得到别人的尊重和信任，首先就要自己尊重自己，自己信任自己；一个人如果存在于社会中，他必定会隶属于一个团队中，不能孤立存在的。“信任是团队的粘合剂，是团队精神支柱。”如果要想使自己的人生更加精彩，更加快乐，那就充分在团队中展现自我吧！

本次拓展训练最感动人、最让我们自豪的项目——攀爬“毕业墙”

当最后一名队员顺利被拉过毕业墙的那一刻，我们全体湘联人欢呼了，掌声，呐喊声，笑着，哭着，我们终于夺得了伟大的胜利！因为在整个过程中，大家都是那么的全力以赴，都

是那么的紧张和专注，以致没有一个队员留意了时间。列队，总结。教练不怀好意的问我们，你们知道你们完成这个项目用了多长时间吗？大家你看我我看你，纷纷猜测：应该是40多分钟吧？1个小时？应该不会超过太多吧？或许没有一个是正确的，教练坏笑着。钓足了大家的胃口后，教练宣布了：23分49秒（如果我没记错，呵呵）！天呐！队伍再次沸腾了，是感动，是自豪，大家的欢呼声响彻营地上空，泪水再次夺眶而出，，，，这是多么伟大的一支队伍呀，这是多么伟大的一个团队呀，是的，这是伟大的一群人。后来教练告诉我们，在开始到现在，所有的受训团队中，除了特警他们的成绩是每人15秒外，我们这个团队每人30秒的成绩是他们见过的最好的。这一刻，我只想说：伟大的团队，伟大的湘联！

“纸上谈兵终觉浅，绝知此事要躬行”。通过此次拓展训练，让我很好的感悟到很多道理。一个团队想要发展壮大，只有紧密团结成一个整体，才可能战无不胜、攻无不克。希望我行以后会多组织类似的活动，使员工们能够不断地升华自我，真正做好“岗位主人翁”！

## 数学学科总结篇三

根据县信访办关于信访工作相关文件和相关会议精神，结合我局工作实际，认真做好工作。

现汇报如下：

### 一、加强领导，落实信访工作领导责任制

我局把信访工作作为落实xx大会议精神、践行“科学发展观”的具体体现，始终把信访工作作为重点工作来抓，全力推进党政领导信访工作责任制的落实。

我局将信访工作列入重要议事日程，明确一位副局长具体抓

好此项工作，落实了信访接待场所，设立信访工作人员，配备信访工作电脑1台。

定期召开各种会议，研究、部署、落实信访工作，全年召开全局信访工作会议5次。

## 二、加强学习，提高素质

我局始终以改革、发展、稳定为主题，以加快城乡一体化为中心，以构建和谐社会为目标，充分发挥主体作用，深入贯彻上级信访工作要求，力求“让信访人好办事、为信访人办好事”。

全局干部职工深入学习信访相关法律法规，开展集中学习与分散学活动，增强依法处理信访事项的能力和水平。

## 三、加大宣传力度、及时上报信访信息

我局充分认识做好当前信访工作的重要性和必要性，采取多种形式，深入宣传信访法律法规，让信访人更了解信访政策，让信访知识深入人心，从而营造良好的舆论氛围。

加强信访信息报送工作，要求各科室信访信息及时准确报送，每月开展信访突出问题及群体性有关的事件排查工作，按时报送县信访办公室，信访工作做到年初有计划，半年有小结，年终有总结。

## 四、畅通信访渠道，健全制度建设

一是继续推进信访工作触角延伸，健全镇乡、村（社区）和企业的群众信访工作网络，使群众安全生产方面信访问题层层有人管、有人问，保证人民信访权利得以保障。

二是坚持“抓早、抓小、抓了”的原则，变群众上访为主动

下访，认真做好矛盾排查，把问题解决在萌芽状态。

三是认真做好领导信访接待日工作。

定期向社会公布接待日的时间、地点、接待领导的姓名、职务和分管工作范围。

四是领导包案制度落到实处，全年所有信访案件全部实行“一案双责制”。

五是规范领导阅批群众来信制度。

群众来信的统一登记、呈送、交办、转办、督查，对信访件按照领导阅示、专人办理、限时办结程序，办理信访件程序规范，结案材料规范报送及时。

六是严格落实逐级上访制度，无一起到省、市越级信访的案件。

每月开展信访突出问题及群体性有关的事件排查工作，建立社会舆情汇集和分析、报告制度，领导班子阅批群众投寄本人信件达100%。

领导亲自参加重要信访的调查处理工作，重视初信初访件的处理，群众来信告知率达100%，回复率达100%以上，领导阅批群众投案本人信件达100%。

## 五、积极做好网上信访工作

我局制定了网上信访工作方案，完善了网上信访责任追究制度、网上信访公开制度等相关工作制度，组织全局人员认真学习、落实。

指定专人参加信访办此项工作培训，并负责网上信访工作，做到每天定时查看网上信访件、及时汇报、按期办理。



## 六、规范管理，全面完成目标任务。

1、全年共受理群众来信来访41件，接待来访86人（次），结案率达100%，积极开展创建“三无”活动，现已达到“三无”信访单位标准。

2、省、市、县批（交）办信访案件在规定时限内办结率达100%，努力配合县信访办工作。

3、我局全年实现“零进京”非正常上访，在重要会议、重大活动、法定节假日没有发生到省、市、县非正常上访。

4、规范信访目标管理制度，信访工作纳入目标管理和个人绩效考核，信访工作责任明晰，层层落实，责任目标完成情况实行奖惩。

5、继续按县政府xxx[]做好原物资局复退志愿兵上岗工作，按要求为其购买社会保险，发给工资。

局领导经常与其谈心，以情感人让其感受到我局的关心和温暖。

该同志到我局以来，思想稳定，无不良情绪，没有发生上访事件。

6、按照新津县维稳工作目标分解表要求，我局做好了分解的新津筑路机械厂职工（周咏梅）稳定工作。

局党组安排了一位副局长和专人负责此项工作，做到天天见面，及时了解思想、生活状况，做好疏导安抚、服务工作，并按时将开展工作情况送到牵头单位发改局，确保所涉人员在我局稳控时限内零上访。

经自查我局全年信访工作取得了较好的成绩，考核指标合格。

但同时我们也看到了工作中还存在一些不足，如创新意识不强，部分工作还不能适应新形势、新任务的要求等。

在明年的工作中，我们将以为人民群众解决实际问题为着眼点，以维护全县社会稳定、促进经济发展为目标，进一步探索信访工作中涉及解决安全监督管理问题的新思路、新举措、新办法，继续做出我们的新贡献。

## 数学学科总结篇四

随着社会的快速发展和竞争的加剧，在职场上取得进步和成功变得越来越具有挑战性。许多职场人士选择进修MBA以提高提升自己的管理和领导能力。我也是其中之一，在过去的两年时间里，我参加了一所知名商学院的MBA项目。通过这段经历，我收获了很多宝贵的心得体会，以下是我对MBA学习的个人总结。

首先MBA课程给予了我全方位的商业知识。在过去的工作中，我主要专注于某一领域的工作，但MBA课程让我接触到了其他方面的知识。无论是财务管理、市场营销还是战略规划，这些课程帮助我建立了一个全面的商业思维框架。我现在能够更全面地理解和分析公司的运作，并在制定决策时有更全局性的思考。

其次MBA课程培养了我的团队合作能力。在MBA项目中，我们经常需要以小组形式完成各种任务和项目。这使我们必须学会与他人合作，协调各方利益以达成共同目标。在小组讨论和分工合作的过程中，我学会了倾听他人的意见，并从中获得灵感和启发。我也学会了怎样处理和解决不同意见和冲突，以使团队达成共识和更高效地工作。

第三MBA课程加强了我的领导能力。在MBA学习中，领导力是一个重要的课题。通过学习和分析成功的领导者的案例，

我了解到什么是好的领导者应具备的特质和行为。我学会了如何激发团队成员的潜力，如何制定明确的目标和计划，并如何有效地分配资源和管理时间。这些领导力技能对我目前的工作及未来的职业发展都有着重要的作用。

此外□MBA课程通过一系列商业案例和实践项目培养了我的问题解决能力。在课堂上，我们经常会遇到各种复杂且真实的商业问题，我们需要分析和解决这些问题。这培养了我的快速思维和分析能力，使我能够更好地应对工作中的挑战。我也学到了如何通过研究和调查获得必要的信息，如何制定决策并评估其可能的结果。这些问题解决能力对我的职业发展和个人成长都具有重要的价值。

最后□MBA学习给予了我一种宝贵的学习和发展的机会。在这过程中，我有机会与来自不同背景和行业的优秀同学交流和合作，这加强了我的人际交往和沟通能力。我也有机会参加各种商业活动和校友聚会，扩大了我的社交圈子，并结识了许多对我个人和职业的发展具有重要影响力的人。总而言之□MBA学习不仅是一次学习和知识积累的过程，更是一次对自己的全面提升和成长的机会。

总结起来，参加MBA课程是我职业生涯中的一次重要经历，它让我从多个方面受益。它让我对商业知识有了更全面的了解，培养了我的团队合作和领导能力，并提高了我的问题解决能力。此外□MBA学习还给予了我学习和发展的机会。我相信，通过MBA的学习，我在职业发展中将更有竞争力，并能够更好地应对职场的挑战。我将会继续努力学习和实践，在未来的职业生涯中不断发展和成长。

## 数学学科总结篇五

在经历了为期三个月的mhk学习之后，我深刻地感受到，良好的心态对于一个人的成长和发展有着不可忽视的重要性。

在这篇文章中，我将结合自己的学习经历，总结出关于心态养成和保持良好心态的几点体会和经验，并对我自己的未来发展提出一些诚实的建议和期望。

## 第二段：心态的重要性

首先，我们需要认识到，心态的好坏直接影响了我们的生活质量和人际关系。有时候，我们会遭遇挫折和打击，此时，一个良好的心态会帮助我们更快地走出低谷，重新振作起来。相反，一个消极的心态会让我们深陷负面情绪，无法自拔。此外，良好的心态还是一个人成功的必要条件。即便是在最艰难的时刻，只要我们保持积极对待，努力克服困难，就一定能战胜自己，取得成功。

## 第三段：如何养成良好的心态

养成良好的心态需要我们从了解自我、提高自信、学会感恩等各个方面入手。首先，我们需要深入了解自己，理解自己的性格和优点缺点，并学会为自己制定适合自己的目标，以便最大化地发挥自己的潜力。其次，我们需要关注自己的身体健康和心理健康，保持适当的锻炼和休息。此外，我们还需要提高自信心，相信自己的能力和价值，才能在工作和生活中更加从容和自信。最后，我们要学会感恩，珍惜身边已经拥有的东西，不要抱怨过去和对未来追求的无限，这样才能更好地保持心态的平衡和稳定。

## 第四段：如何保持良好的心态

养成良好的心态一方面需要我们不断坚持，让它成为我们行为模式的一部分，另一方面，我们也需要及时做出调整，从而保持其持久性和稳定性。在生活 and 工作中，我们需要时刻关注自己的情绪状态，及时排解负面情绪，保持情绪的平衡和稳定。同时，我们也需要提高自己的沟通和交流能力，尤其是在遇到矛盾和冲突时，需要有耐性和智慧，以合适的方

式进行沟通和交流，从而化解矛盾，维护良好的人际关系。

## 第五段：结语

总之，一个良好的心态是我们实现个人价值、创造美好生活的前置条件。它不仅需要我们长期保持，还需要我们不断完善和调整。我相信，通过不断学习和实践，我们一定能够养成和保持良好的心态，从而迎接更加美好的未来。

## 数学学科总结篇六

两个多月的毕业论文终于结束了，我的大学生活也将随之结束。

在这短短的两个多月里，我付出了许多，也收获了许多，回想起来还真有不少的体会。

首先要感谢我的两位导师孙秀果老师和张建民教授，他们在整个实验操作和论文的完成及答辩中给了我极大的帮助和支持，他们一丝不苟的治学态度，清晰的思路和认真、负责、勤快的工作作风深深的影响并感染了我，使我铭记于心并将永远的学习。

在此，谨向两位恩师致以我最衷心的感谢。

刚拿到题目时，我对课题充满了新鲜感，在导师的指导下我查阅了大量关于课题的文献，使我对课题的研究内容和国内外的研究进展有了更多的了解，也使我对自己的课题产生了浓厚的兴趣。

在做实验的两个月中，孙老师每周至少来实验室两次检查我的实验进度和解答我在实验过程中的疑惑，还经常牺牲自己的休息时间和我们一起讨论问题。

在整理论文阶段，孙老师不辞辛苦的反复为我修改论文，并为我的答辩提出了许多建设性的意见，正是有了我两位导师的关心和精心指导，我才很荣幸的在这次学院本科生优秀毕业论文评比中被评为学院优秀。

这个荣誉属于我也属于我的. 导师。

实验中，化学实验室的刁建志老师、周矩老师、顾业强老师、彭政老师在实验器材上给了我很多帮助，他们无私奉献的精神、热心助人的品质和孜孜以求的工作态度，都给我留下了深刻的印象。

两个多月的实验对我的耐性是一种考验，使一颗大四本来十分浮躁的心平静了下来。

这段时间不管是假期还是周末我都是在实验室过的，特别在实验后期测样品性能时，由于时间比较紧，我每天都是一大早就起床去实验室了，先在二楼把样品烧上再上六楼做光催化并利用间歇时间配第二天要用的溶液，时间到了又到二楼拿样品，还要为分散性称好样，中午从来没在宿舍睡过，最多是在实验台上趴会。

最紧的一天我做了3组15个样光催化和1组17样个分散性实验，晚上回到宿舍两腿发软浑身酸痛。

虽然很累但是我感觉特别充实，尤其当看到自己的实验有规律时，心里会有一种成就感。

经过两个月的实验，我自己也有了新的定位。

那就是不能再把自己当做“小学生”了，干什么事情都要别人告诉我们该怎么做，我们是接受过高等教育的新时代的大学生，要完成时代赋予我们的使命，抓住机遇迎接挑战，就要锻炼自己发现问题和解决问题的能力，要养成主动学习的

习惯，我认为这对我们以后的学习和工作是很重要的。

毕业论文是对我大学四年所学基础知识的专业知识的一次全面检验，通过撰写论文和毕业答辩，我觉得对自己的语言组织能力，表达能力，沟通交际能力，运用所学知识的能力，分析问题并解决问题的能力都有所提高，也使我变的更加自信、成熟。

“团结、合作、谦虚”这三个词我的体会也比较深。

做任何事包括做实验都不是孤立的，不是你“闭门造车”，而是一个需要和他人交往的过程。

这就要求我们要团结，要有合作精神，要注意和他人的沟通，要谦虚，不懂就问所谓“知之为知之，不知为不知”。

总之，在整个实验操作和论文完成的过程中，我体会到的是实验的艰辛和收获的充实，感受到的是一种坚持不懈、契而不舍的科研精神。

对我以后的深造学习有重要的意义。

最后，我再次向两位恩师和我的家人表示深深的感谢，我将继续努力，在以后的学习和工作中，争取取得更好的成绩。

答辩前

你是否能进入到答辩环节，除去你的论文是否合格，学分是否够(东北大学mba学分要求为48)等客观因素外，最主要的就在于你的导师。

如果你的导师不同意你答辩，那么你一定没有机会参加答辩的。

一般来讲，导师至少看过你的论文三稿以上，据我所知有的同学论文被导师修改了八稿以上。

就我个人来讲，晚上11点去找导师改稿也发生了两次。记得我的导师有两次与我大发雷霆，就是按照她的要求我没有改到位。

提前一个月给导师看第四稿是你应该掌握的时间进度。因为这期间你至少要留出半个月的时间来为论文排版。

## 答辩中

答辩需要准备ppt演示稿和进一步对论文的思路进行理顺，学校会给你一周的时间，这一周的时间是学校也有老师和校外专家来对你的论文进行内审和外审。

ppt不要做得太差，要求一定要脱稿，不能脱稿很容易让人觉得论文不是你自己写的，在ppt中你一定要把你的核心脉络告诉给你的答辩老师，不足之处一定要事先声明。

答辩中的时间一定要把握好，宁可早些结束也不要将时间压过线。答辩中需要一些技巧的，五个老师会从不同的角度向你提问，一旦你回答的不够明了，那么他们又会紧“刨根到底”的问，希望这种问题不要出现你论文的核心问题上，否则你就危险了。

答辩老师一般都是带着问题来的，他们的问题往往也是从一种角度来考虑的，按照他的理解来推理你的论点就是死的，基于这种情况，如果你事前考虑到了，那么你就和他说明白，如果没有考虑到，那么你一定要转换思维，找到解决问题的新角度。

答辩中态度很重要，即使你的论文很牛你也应该尊重你的答辩老师，其实他们答辩也很累。



## 答辩后

一场答辩下来，估计你已经“遍体鳞伤”了，如果万幸你的论文没有致使的硬伤，只是一些小的格式或论据不够充分等，你可以按照答辩老师的要求再次修改论文，这大约有七天的时间。

改完之后，把论文交给答辩主席进行二次验收，如果验收不通过你还得改，直到改到连标点都没有问题的情况。

上面只是我随想随写的，其间还有好多事情和注意事项，在答辩前后的时间段里，我几乎没有在晚上12点前睡觉的。如果你想圆满的通过论文答辩，建议你一定要重视起来，这也是我写此次论文答辩总结的核心意义所在。

## 数学学科总结篇七

2016年部门对我的工作内容做了调整，工作重心由2012年的开发板块倾向于融资板块。虽然工作内容基本回归了个人的金融专业，但首次接触并负责具体的实质性的融资方面的工作，工作状态还是以学习为主，不断累积职场阅历，在及时保质地完成自己本职工作的同时辅助部门各领导的工作。感谢领导及同事对我的信任和指导。谨在此作本年度个人年终总结，回望一年的工作历程，同时展望2014年工作思路。现将工作总结如下：

2016年具体的工作内容基本侧重几个融资工具、几笔贷款及蜈蚣峙停车场土地证的辅助工作。集团承担着市政府赋予的三大职能，为有效保障舟山新区新一轮重大交通基础设施的建设、进一步改善新区交通现状，作为融资平台，积极筹资一直是公司的首要任务。为有效缓解融资压力、降低融资成本，部门在融资的手段及方式上力求开拓创新。

整体托管经营。此举实为加快水上货运运力结构调整，做大做强水上货运业务，从而使一海公司达到规模效益，降低其管理运营成本，提高其盈利能力。在盘活存量经营性资产资源，实现国有资产保增值的同时改善集团资产结构，发挥规模优势，打造核心竞争能力和综合实力较强的大型企业集团，利于集团公司的可持续健康发展。目前一海公司的船舶运营资质只限国内，并无国际船舶运营资质。宇进船务公司拥有的“远讯7”散货船是一艘具有全球无限航运能力的船舶。该船舶原来的融资是通过融资租赁方式解决的，租赁期间其所有人为租赁公司。一旦拥有“远讯7”，一海公司就具备了向交通运输部申请国际船舶运输经营许可证的条件。因此集团出面通过贷款置换的方式，由浙商银行为该船舶解决了12000万元的资金，为一海公司申请国际船舶运输经营资质创造了必要条件。

另外还有欧华的委托贷款、保亿的资金信托及跨海大桥公司的并购贷款。根据市政府要求，集团公司承担了大桥公司一期舟山连岛大桥工程11.84亿的债务，大桥公司的贷款陆续到期，所以融资压力也相对较大。年底及2014年的融资压力预期更大，三期中票计划在2014年一季度落实，此外企业债及六横大桥的融资也将搬上日程。

为贯彻政府赋予的职能，同时满足公司在项目建设资金，优化债务结构等方面的需求，提高公司生产经营效率，集团将继续探索融资渠道。今年理论方面的学习也基本侧重企业融资，十分荣幸与公司一起研究创新融资工具，目前集团的融资渠道基本定向于资本市场，资本市场的融资工具日益创新，例如协会初露头角的并购债、资产支持票据、定向可转换票据、长期含权中期票据等新型融资产品。另外一些融资工具拟采取较为市场化、成熟化的簿记建档的定价方式以提高定价效率，所以协会在日益规范程序的.同时，也提高了对准入与自律的要求与条件。

积极、好学迎合了年轻一代的个性，忙碌亦为充实，收获、

提高是工作的本质，也是关键。学无止境，学习得兼顾深度与广度，注重效率，目光长远。个人在巩固专业知识的基础上，对金融时事及政策法规的关注与更新至关重要，再者就是多实践，学以致用。提高个人业务水平首先需要形成较为系统的完整的知识体系，形成个人主见及对未来金融走势的预测。希望我和公司在融资创新上都有进一步的成就。

发展投资部团队氛围较为融洽，工作环境较为宽松，所以我对工作很有动力。一个有较强的凝聚力和整体性的团队，其部门同事间的配合会很默契，彼此沟通与交流也会十分到位。在工作上，我做到积极进取，为人处事方面我向来坦诚，与人打交道，我认为自己还可以更主动，公关能力还有待提高。希望自己和公司所有同事共同努力，在新的一年里都有新的突破，在日益激烈的市场竞争中占得一席之地。也希望公司各部门积极配合，在新的一年里呈现新的气象和精神风貌。最后，我对自己本年度的工作表现评价为优秀。

## 数学学科总结篇八

PCB即印刷电路板，是电子产品中至关重要的组成部分。在我过去的工作经验中，我参与了几个 PCB 设计项目，并积累了一些宝贵的经验和体会。下面将从设计原则、电路布局、规范标准、测试与优化以及团队合作等五个方面总结谈谈我的心得体会。

首先，设计原则是 PCB 设计的基石。在进行 PCB 设计之前，我们需要详细了解电路的工作原理和需求，根据这些信息来确定最佳的 PCB 架构。同时，我们也应该考虑到电路的工作环境 and 需求，选择合适的材料、尺寸和连接技术等。此外，PCB 的布线应该尽量简洁，避免过多的拐弯和交叉，以减少信号干扰和传输损耗。

其次，电路布局对 PCB 性能至关重要。在进行电路布局时，

我们应该根据信号的传输路径和电路的层次关系来规划电路板的布局。特别是重要信号的布线，应该尽量短、直且离其他信号线远，以避免干扰。此外，对于有共地或共电源的器件，也要尽量将它们放在相同的区域，以减少地线和电源线的长度和电阻。这样可以提高信噪比和系统的整体性能。

第三，合理的规范标准有助于提高工作效率和产品质量。在 PCB 设计的过程中，我们应该遵循相关的规范标准，以确保设计的可靠性和可制造性。例如，合理选择元件的封装和安装方式，遵循规范的引脚排列和间距要求，正确定义元件的走线和电源引脚等。此外，我们还应该注意规范标准的更新和适用性，及时了解新的技术和要求，以便设计出更加先进和可靠的电路板。

第四，测试与优化是 PCB 设计过程中不可忽视的一部分。在设计完 PCB 之后，我们需要进行一系列的测试和验证工作，以确保设计的功能和性能满足要求。例如，我们可以通过电路仿真和模拟测试，对电路的信号传输、功耗和热点等进行评估和优化。同时，我还发现在 PCB 原理图设计和 PCB 布局之间的反复迭代，也是获得最佳设计效果的重要手段。

最后，团队合作是 PCB 设计的关键。在 PCB 项目中，设计师通常需要与其他成员（如工程师、制造商和供应商等）紧密合作。在与团队成员沟通时，我学会了倾听和尊重他人的意见，与他们分享自己的见解和经验。我们应该保持良好的沟通和协调，共同解决问题和优化设计，以提高工作效率和项目质量。

总而言之，作为 PCB 设计师，掌握设计原则、电路布局、规范标准、测试与优化以及团队合作等方面的技巧非常重要。通过积累经验和不断学习，我相信在未来的工作中，我能够更好地应对 PCB 设计的挑战，为电子产品的发展和创新贡献自己的力量。