# 2024年年度工作总结文档格式 月度工作总结才好(二十一篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-22

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇一**

一、完成工作方面

1、职责明确，按章办事;操作有据可查，为\_采购奠定基础;

2、制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。

3、与各供应商建立并保持良好关系。加强对供应商的管理，确保了每一个供应商资料不会流失。

4、工作中团结同事，能正确处理好与老板、同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助综合部门的工作需要。按照技术、质检等部门的质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我公司的质量标准供应物料。

二、对采购工作的几点心得和体会总结如下

1、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择供应商战略伙伴关系。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给老板。

4、提高业务素质和责任感，注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中，强调采购的重要性和责任感。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。

三、工作不足方面

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是辅料市场价格变化情况，没有搞彻底，对辅料市场了解也不够深刻，对鞋料行情还有待更深入的学习和研究。

四、下一步的工作计划

建立完善的供应商体系。确保鞋材、辅料能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累工作经验。极力配合生产、品质部解决物料供应、质量等问题，与生产、品质部门讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。做好鞋料价格、技术规格分离和职能定位工作，价格必须经总经理审批，方可采购，采购鞋料必须经品质部检验合格后入库，形成相互制衡的工作机制;防范、抑制腐败。提高自身的素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买辅料，减少工时成本，提高采购效率，提高企业利润。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇二**

自开展“四风”突出问题专项整治工作以来，全面落实中央八项规定、省委十项规定、市、县委关于改进工作作风相关法律法规或政策规定要求，扎实有效地推动专项整治工作的开展，现将工作开展以来的情况总结如下：

一、专项整治以来的主要成效

1、制定机关考勤工作制度，要求各部门、各单位工作人员坚守工作岗位，恪尽职守、履职尽责，及时、高效地完成工作任务;严格执行请假制度、值班制度，遵守工作纪律，按时上下班，不迟到、不早退、不串岗脱岗。不得在上班期间干与工作无关的私事，或上网玩游戏、聊\_\_。目前乡纪委已查处2起2人次工作时间擅离职守人员，对他们处以经济处罚，并在乡村干部大会上进行表态。

2、成立督查组，对执法监管部门违反“四风”的行为进行督查，发生一起的，对具体经办人和单位负责人实施经济处罚，并记责任档案一次，再次发现有此类行为的，对具体经办人调离工作岗位，对单位负责人实施诫勉，相关人员年度考核不得定为合格及以上等次。

3、针对落实惠民政策缩水走样问题，乡实行各项工作公开、公示制度，特别是涉及低保、涉农补贴及农村草危房改造等工作，要求全公开实施，邀请老党员、部分“两委员一代表”、群众代表等进行监督，目前，未发现一起相关行为。

3、针对拖欠群众钱款、克扣群众财物以及环境污染、农村建房等问题，乡纪委、乡督查办联合财政、国土、劳保、\_环卫、安监站等相关部门，开展了为期一周的专项查处活动，共查处一起拖欠农民工资行为，目前，该企业已付清拖欠的工资款。发现农民私建房屋2起，均已停工。

4、对乡便民服务中心的岗位设置进行优化重组，简化办事程序、减少中间环节，让各村办事人员少跑路、少签批、少花费时间。办事要做到一次办理完毕，一次不能办理完的必须主动与办事人员保持联系，及时办理应办事项。同时完善《万匹乡公仆代办人员考核办法》，加强对公仆代办人员管理，做到热度接待，按时办结，特殊情况特殊办理整治措施。

5、严格遵守《万匹乡公务接待标准和规范》，对正常的公务往来，一律在乡食堂就餐，并严格控制陪餐人数，来客接待由党政办、财政所统一扎口，按照30元/人的用餐标准执行，纪委做好监督工作。对招商引资等确肱在乡政府食堂以外的地方进行的公务接待，必须履行审批手续，经主要领导同意后方可招待，同时报乡纪委备案。

6、制定《万匹乡领导接访制度》，在乡信访接待大厅设立领导接访处，由乡领导班成员轮流值班接访，实行首问负责制，及时解决矛盾纠纷。结合贯彻中央《关于创新群众工作方法解决信访突出问题的意见》和国家信访局《关于进一步规范信访事项受理办理程序引导来该人依法逐级走访的办法》等文件规定，排查出信访积案6件，按照“划地管理、分级负责、谁主管、谁负责”的原则，明确责任主体，提出化解要求，确保办理质量。

7、乡纪委会同乡组织科，开展行政机关事业单位超编、超职配备干部及在编不在岗专项专治工作，目前，此项工作已全部结束，未发现有相关现象。

8、乡直各单位整合相关职能，全面清理、压缩村(居)的组织机构，减少村(居)挂牌及台帐过多现象，推行契约化管理等措施，切实减轻基层负担，推动村(居)工作转型和作风转变。

9、乡农经中心在全乡开展村级集体资产清理工作，对“三资”进行登记造册，实行“三资”处理村民代表议事制度，严查村级在“三资”管理中和处置中的营私舞弊、获取私利的行为。指导村民主理财小组正常运行，对虚报冒领、截留私分、侵占挪用惠农物资资金等行为设立举报箱，发现一起，查处一起。

10、制定《万匹乡农村建房管理措施》，对农村建设实行规范化管理，实行报批制定，统一规格，杜绝无序建房。乡成立由分管人任组长，国土、\_环卫、工贸等部门为成员的检查小组，对征地拆迁中安置和补偿不到位，农民集中居住区供电、供排水及保洁，农贸市场环境“脏、乱、差”，工业园区企业“三废”排放及处理，工地扬尘等问题进行集中整治。

目前，对群众反映强烈的龙庭小区水压不足问题已处理结事，居民已正常用水。\_队新购买清运垃圾设备，对街道上的垃圾清理由原来的一天一次，增加为一天两次，大大改善了乡区的环境。

11、由党委副书记谈斌牵头，组织卫生院、工商所对全乡范围内的医疗点及餐饮行业进行专项检查，严厉打击以“黑诊所”为重点的非法行医行为，保障群众身体健康和生命安全。对全乡的范围内的餐饮行业进行卫生监督专项检查，严厉打击生产经营和使用不合格“消毒餐饮具”等违法行为，让群众用上“放心餐饮具”。

12、乡民政股对全乡的低保户开展一次回头望，对低保认定中存在的拆户、拼户、人情保、关系保等问题进行全面排查清理，做到“应保尽保、应退尽退”。继续实行社会救助公开信息制度，实现救助对象全公示、救助内容全公开，坚决防止弄虚作假、暗箱操作等问题发生。

13、改进《万匹乡日常工作考核制度》，遏制检查、评比、达标、表彰活动泛滥现象，改进考核评比办法，精简考核项目，减控考核频次，硬化考核指标，切实提升考核评比的科学化水平。

14、严格领导干部带班制度，乡督查办实行不定期抽查，对工作日未经许可，不按规定住勤、离岗返家的，每发现一次罚款200元。对不遵守值班制度，值班不在岗位的;无故脱岗，出现突发问题不能及时赶赴现场妥善解决问题的;不遵守工作纪律，无故迟到、早退、缺勤的。不仅实行经济处罚，而且要在早会上进行书面检讨，领导班带头缺席的，要加重处罚。

15、乡组织科制定村(居)干部培训制度，会同纪委定期对村(居)干部业务培训，每月组织村党支部书记及村干部学习一次，充分利用远程教育平台，组织广大党员参与学习。继续深入学习《党章》、十八届三中全会精神等，提升各党组织负责人的业务素质，增强党员认识，明确村(居)干部岗位职责，提升服务群众能力。

16、加强民主集中制教育培训，实行《责任追究制》，决重大决策必须经过班子研究、民主讨论、集体表决才可以实施，杜绝自由主义倾向;提升党员干部执行民主集中制的素质和水平，对贯彻执行不力、发生重大偏差和失误的班子及个人追究责任。

17、制定《\_\_乡农村公共服务运行维护机制管理措施》，建立组织机构，明确辖区内农村公共服务运行维护责任机制，加强农村保洁队伍建设，建立保洁人员基本信息和工资发放台账强化考核;加强农村公共服务设施管理，对公共服务运行维护机制单位及举报电话等信息进行公示，便于社会监督。拟定各村(居)垃圾中转站建设计划，引导农民树立优良的卫生习惯。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇三**

时光荏苒，转瞬间一学年的支教工作已接近尾声了。20\_\_年\_月22日，怀着激动、新奇的心情我开始了到杨泡满族乡中心小学支教的生活。这是我第一次真正走进农村小学的校园，接近农村的孩子，了解农村小学教育的现状，我认识到农村小学教育教学工作的困难与艰辛，体味到农村小学教师的酸甜苦辣。这一学年来，我工作着，感动着，收获着。

回顾一学年来的支教生活，这里的领导的关心与爱护，老师们的执着与奉献的精神深深的打动了我，我敬佩杨泡小学老师忘我的奉献精神，认真负责的工作态度，他们才是我真正学习的榜样。支教是对我人生经历的一次极大的丰富，在支教的同时无论在思想上、业务上都可以说获益非浅!现对一学年一来的支教工作总结如下：

一、政治思想方面：

在来杨泡小学之前我已经在心理上做好了充分的准备，支教对我来说，是一次磨练，毕竟它打破了原有的生活规律，要求我要具备吃苦耐劳的精神。我下定决心不管遇到多大困难，一定要坚持下来。我知道这里情况不清楚，来这里工作，必须靠自己成熟的政治素质，过硬的业务水平和高尚的道德风范，才能赢得当地领导教师的信任，工作才能做好。这需要我不断地努力学习、工作，进一步提高自己的各方面的素质，才能创造性的完成支教工作。

我首先服从领导的工作安排，担任了六年级语文教学的兼课工作，全心全意搞好教学，言传身教，教书育人。教学思想端正，工作态度良好。同时积极参加学校组织的各项活动，团结支教学校老师，与群众打成一片，做到爱支教学校和自己的学校一样。工作中，我时刻牢记自己是一名党员。用较高的标准严格要求自己，服从领导的各项安排，绝不搞特殊化，不因为支教就有了“光环”，而是以高度负责的主人翁精神，在每一个平凡的支教日子里辛勤付出。严格遵守学校的各项规章制度和纪律要求，做到按时到校，不迟到不旷课，一学年一来从未因个人事情请过一次假，坚持集体办公，按时完成领导交给的各项工作任务。生活上从不向学校领导提出过多的要求，平时与老师交谈中，从没有居高临下的优越感，一律按学校的要求去办事。平时我也能主动的与老师沟通交流，虚心向他们学习，向他们索取宝贵的经验。

二、教学工作方面：

1、所教班级的教学工作：

我这学年担任六年级的语文教学工作，虽然只有12名学生，但是我在他们身上，倾注了全部的爱。开学的前一天，我就从班主任老师那里详细地了解到每个学生的特点，熟记每一个学生的姓名，在最短的时间里拉近与学生的距离，使他们尽快地适应并喜欢我这个新老师。课前，我钻研教材，认真备课，课堂上我再现教师的风采，精彩的讲述，循循的诱导，积极地鼓励，尽力吸引着每一个学生。课后，我认真批改作业，总是让每一个学生都理解消化了才肯罢休。在课堂教学中我最愉悦、最入情，我尽量要每个学生都完善自己，都在某种程度上有不同的提高。在教学过程中我逐步发现学生知识体系方面的漏洞和学习能力方面的欠缺，我采取各种办法弥补，我首先从学生的学习习惯学习态度开始抓起，从学生的书写开始。越细小的地方，越是我们容易忽略的地方，越是务虚的地方，越容易成为我们教育的盲点。但这些地方恰恰是教育的核心和关键，我就从最细小的地方开始，从最务虚的地方开始的，一个汉字，一个拼音，一个句子我都不放过，逐一纠正学生的错误。每节课，都有计划地训练学生的朗读能力，口语表达能力，阅读思考的方法……工作中，发挥吃苦耐劳的工作作风，兢兢业业地教学精神，毫不松懈的努力工作着。

2、指导教学工作：

支教工作的真正的目的和意义是在于提高农村教育教学质量，要在提高学校教育教学软实力上下功夫，因此在这学年我要把工作的重心放在听课、评课、指导备课、说课等教学业务指导上。到杨泡小学的第一周就通过听课、谈话等方式对杨泡学校教育教学进行全面了解和研究，探寻提高教学质量的突破点，以便扎实有效地开展支教工作。

我做好六年级语文教学工作的同时，我先后和校领导一起听课20多节，针对教师授课情况都及时给予评课。在评课时我尽量做到客观准确全面地评价教师的授课，既点评教师课堂上的精彩之处，也明确地指出课堂上存在的不足。为使被评课的教师乐于接受，我讲究语言的艺术，采取和教师交流、讨论，甚至求教的方式与授课教师研究。由于我委婉的语言，诚恳的态度，使评课活动变成了融洽的教学研究活动，授课教师乐于接受，对他们的教学有很大帮助。

在指导教师备课、说课之前，我对教学内容都进行了深入的学习和研究，对教材，对教学目标烂熟于心，为了确定更好的教学方法，我通过上网、查阅资料等阅读了大量的教学设计，针对杨泡小学的学生实际学情和教师们一起探讨适合本班学生的最佳教学方案。

应教师们的要求，我上了四节示范课，都是精读课文，每节课上，我都尽力体现现代教育理念，规范自己的语言，避免出现小的差错，而且教学设计力求简约而不简单，符合学生学情，能最大限度的提高学生的学习水平，既让听课的教师有所得，也让上课的学生有收获。《穷人》一课中拓展语言的训练，让教师们感受到，通过教师精心设计，有效地指导，才会碰撞出学生思维的火花，农村学生的语言表达能力是能够通过有效训练得到显著提高的。《只有一个地球》一课是说明文，我在这一课的教学中，根据新课标精神，使语文教学与媒体运用形成新的整合模式：利用网络资源，创设情景;利用文字信息，质疑探究;利用协作学习，升华情感;利用学科整合，拓展思维。最终致力于学生的语文素质的形成与发展。课堂上书声琅琅，议论纷纷，情意浓浓。让学生的语文学习与生活紧密相连，从情感深处激发学生热爱学习，热爱生活的生命激情，让课堂短短的四十分钟，成为师生共度的一段生命时光。《伯牙绝弦》我选这节课作示范课是想向听课的教师传递一些古文的教法。如先把古文读熟，借助文下注释理解意思，想象画面等。在学习古文的同时，不断地总结学习方法，授之以鱼，也授之以渔，培养了学生良好的学习习惯。

在讲座交流过程中，很多老师与我进行了交流，并向我提出了问题，我都给他们进行了解答，提出了我个人的看法，令我感动的是，很多老师在讲座结束之后，依然有不少老师到我的办公室里与我进行教育教学方面的探讨。在探讨的过程中，我明显感到我自身的思考更加有深度了，我的思考也更加周密了。

三、其他方面

在日常工作中，我细心观察，随时发现问题便及时和校领导沟通，如有效利用午休时间;开展有意义的课间活动;定期召开班队会;增加阅读课;合理使用多功能教室;建设校园文化;开展竞赛活动为学生搭建展示平台等有关教育教学、学校管理方面近30条合理化建议。杨泡校领导根据本校的实际情况采纳部分建议，并实施，部分建议为下一步工作提供了思路。我的建议对学校的建设和发展起到了积极的作用，我也十分高兴。

来杨泡小学支教，我深深知道，光靠一个人的力量提高一个学校教学管理工作和教学质量是很困难的事情，于是我积极创造条件，为搭建两校交流的平台，架起教育交流之桥而努力着。11月两校领导老师进行了学校管理、课堂教学、班主任管理面对面的交流，活动结束后，都觉得此行收获很大，回去以后准备努力改进自己的工作。要加强交流，资源共享，达到共同提高目的。

本学年的支教工作虽已接近尾声，支教生活是清苦的，寂寞的，单调的，可是，在那些艰苦的日子里，自己的阅历也丰富了不少，能力提高了许多，对教育事业的赤诚更浓了。在一学年的支教工作中，面对杨泡小学领导的殷切希望，我只能用满腔的热情和踏实的工作给予回报。当然由于本人能力有限，工作中还存在许多不足之处，比如说对青年教师教科研工作指导和培养的力度不够，对教师课堂教学的指导不够全面深入等等。这些都将激励我在以后的教育教学工作中，不断地加强学习，不断地自我完善，我会以我最大的工作热情投入到以后的工作中。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇四**

20\_\_年已经过去一半了，随着公司新厂区即将竣工，公司的规模不断壮大，采购工作任务会更加艰巨。

在这半年我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采购工作要点和工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在公司领导的关心、指导和帮助以及其部门的配合下，20\_\_年上半年采购计划执行情况较好，较圆满地完成了所承担的任务,现将主要情况总结如下:

一、努力工作,顺利完成各项采购任务

上半年努力克服困难,基本完成了采购和外协的加工的各项任务,按时保证生产的需求。

二、完善采购制度，降低成本

根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在采购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品提供成本估价。提高自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少成本，提高采购效率，提高企业利润。为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方。

三、经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商。

四、20\_\_年采购继续围绕控制成本。

在采购和外协加工中多找两家到三家厂家进行对比，从产品的性价比和加工质量等方面开展工作。采购性价比最优的产品的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

五、众所周知采购是公司业务的后勤保障。

是关系到公司整个销售利益的最重要环节，及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我公司的标准供应产品。

六、保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

七、做好购货合同的跟踪工作。其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

八、安全工作方面：

本着安全第一，预防为主的主导思想，时刻提示加强安全意识，每笔业务资金安全第一的反复强调要与企业知名度高，信誉好，资质证件齐全的企业作为合作伙伴，每项合同条款必须反复推敲，防止出现意外，给公司和个人造成经济损失。

九、公开透明的按采购制度程序办事。

在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

十、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材

料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

十一、存在问题及建议

1、在过去的半年里，偶尔也会因为物料不能及时到位或物料的质量问题而影响生产，物料到位不及时和品质不合格的主要原因是：

a、有些专用物料，很长时间做一次，量少，供应商不想做。

b、物料供应渠道的单一性，导致物料不及时。

c、部分供应商所提供的物料达不到我司的品质要求。

2、物料需求计划的合理性与及时性

请生产部加强对物料需求计划的及时性和准确性，对所欠的物料细分到每个订单需求用量，防止断料。

十二、针对20\_\_年上半年的工作，对下半年做了相应的计划。

1、继续围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

2、建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

3、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

4、极力配合技术部解决物料质量问题，与技术部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

十三、总结：

总结上半年得失，指导下半年的工作思路。在20\_\_年下半年的工作中，要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力。使工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。将不断搞好阶段性总结;开展批评与自我批评，找差距，评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量，团结一致，克服困难，为公司在下半年的投产创效益，贡献力量。

20\_\_年6月24日

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇五**

我社区现有居民691户，2310人，11个居民小组，而691户中低保户就有275户。加之地处偏僻，经济相对落后，社会闲杂人员较多，社区居民小民意识比较强，管理难度较大。

为切实保障社区居民的生命财产安全，维护辖区稳定，我社区在上级主管部门的亲切关怀及乡党委和综治办的亲临指导下，以创建平安社区为契机，把综治维稳工作作为头等大事来抓，作为凝聚人心、增强信心的好事来做。年初我们结合社区实际情况，在现有成绩的基础上，决定通过加强领导，全面发动;加大措施，健络;加强宣传，家喻户晓三项措施，充分调动各方面的社会治安积极因素，以群防群治队伍为骨干，以建立平安网络为手段，以提升整体水平为目的，全面创建平安社区，形成了辖区单位和社区居民积极参与，齐抓共管的工作格局。

1、社区建立了长效管理机制，做到齐抓共管。将强化对广大群众的法制教育，提高居民的法制意识作为抓手，结合不同人群的特点和辖区实际情况，有的放矢地开展法制宣

传教育活动，对刑释劳教人员开展结对帮扶活动;建立了奖励机制，对有功人员及时予以精神物质奖励;同时综治维稳工作领导小组与社区工作人员、辖区民警、组长、楼栋长及辖区单位负责人层层签订了综治维稳工作目标管理责任书，设立了“第一时间情报站”，形成了“纵到底，横到边”的责任体系。

2、建立健全了治保会、调委会、治安巡逻队等群防群治网络。做到了机构、人员、职责、办公场所“四落实”，工作得力，作用明显;建立了矛盾调解、纠纷排查、普法教育、社会帮教、义务巡逻等五个工作机构，五套工作力量作用发挥良好。

3、“警力有限，民力无限”，为预防犯罪切实加大治安防范力度，社区积极与派出所配合，采取私营业主扶助、居民捐助、社区补助的“土办法”，联手打造万福综治工作亮点——全日制义务值班巡逻队。义务巡逻队在社区民警的具体指导下，充分发挥社区居民群众控制犯罪、?月份又为其申报了低保救助，在解决了其基本生活问题后，随时与他交心，掌握他的思想动态，通过这一系列的活动，他很受感动并表示“认真改造自己的世界观，为社区多做点好事，报答关心和支持我的人”。

通过这一系列工作的开展，增强了社区与居民群众的凝聚力和战斗力，社区综治维稳工作明显得到了好转。

总之综治维稳工作是一项长期性且不可忽视的工作，它直接关系到社区居民群众的生产和生活的安定。我们将对照各级领导所设下的责任目标并结合我社区的实际情况，一步一个脚印抓落实，在上级主管部门和乡党委及综治办的正确领导以及社区全体员工的努力下，将会使我社区的社会治安日趋稳定，居民都在安居乐业的环境中幸福生活。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇六**

回首过去的半年，內心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又跨过了半个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将这半年的工作向大家做以总结。

1.严于律已，团结同志;以身作则，任劳任怨。

在工作中严格要求自己，响应公司各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了多起案件的接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评，较好的完成了领导交给的任务。

2.树立中心形象，维护公司及客户利益。

在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了\_\_理赔的良好形象。

3.发现问题、解决问题。寻求创新，促进工作。

1)经过市场调查，结合家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2)涉及人伤(病)案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

4.提升深化服务，服务于客户、服务于承保公司。

1)将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关。

2)针对不同险种，配合支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

5.保持成绩，找出不足，加倍努力，更上一层楼。

1)我们业务小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2)随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇七**

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是红阳街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，认真学习贯彻党的精神，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员用心参与招商引资，完成了全年招商引资的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将xx街道20xx年招商引资工作总结如下：

一、加强组织领导，细化招商引资目标职责

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。一是成立了以街道党工委书记为组长，办事处主任、党工委副书记、办事处副主任为副组长，街办各部门负责人为成员的对外开放领导小组，并下设招商办公室，有力地强化了对招商工作的领导和指导；二是强化工作专班，调整充实招商工作力量，在现有招商工作人员基础上，街道党工委、办事处要求辖区企业安排1-2名招商信息联络员、网络各方信息，协助街道开展招商工作，街道对外开放领导小组坚持每季度一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街道上下构成合力招商的浓厚氛围，并及时向区投资促过委员会上报招商引资工作信息；三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资职责目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强职责，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，xx街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行用心宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都用心主动为其服好务。解决企业在生产和经营中的困难，保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商用心性。为调动全街道招商工作用心性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了红阳街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实状况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮忙查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

（一）工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放下多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个。

（二）用心主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员用心配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。运输有限公司现已到位资金1000万元。

四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的109.6%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

红阳街道是青白江区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了必须的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进红阳辖区的经济发展和社会繁荣。

（一）广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

（二）依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

（三）跟踪项目抓招商，对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

（四）按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进20xx年招商工作再上新台阶。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇八**

全县xx年开展的“安全生产月”活动，按照省、市安委会的统一部署和有关文件精神，以\*理论和重要思想为指导，认真贯彻党的xx大精神，落实党中央、国务院领导同志关于整顿和规范市场经济秩序的指示精神，以全面落实《安全生产法》为主线，坚持“安全第一，预防为主”的方针，突出了活动主题：“实施安全生产法，人人事事保安全”。全县上下按照“政府组织、部门实施、上下联动、基层为主、活动小型多样、简便易行、务求实效，与防治非典有机结合”的原则，开展了一年一度的“安全生产月”活动。

一、开展了“安全生产月”宣传和咨询活动

一是5月31日，县委副书记、常务副县长就“安全生产月”活动发表了电视讲话。二是开通了县乡两级安监机构咨询电话，及时答复有关安全生产方面的问题。三是开展了多种形式的宣传活动。充分利用广播、宣传栏、标语口号、悬挂横幅、知识竞赛等活动，广泛深入地宣传《安全生产法》等法律法规知识和有关的安全生产常识。全县共出宣传栏、黑板报450期次;张贴标语、悬挂横幅1500余幅;出动宣传车辆70余车次;组织安全生产法律、法规知识竞赛10余场次;集中播放安全防护知识光盘400余场次等。大大提高了广大群众的安全生产知识和自我保护能力。四是县电视台开设了“安全生产专访栏目”，及时报道了安全生产月活动情况及好的经验和典型。五是县报社开辟了“安全生产知识问答”等栏目，对安全生产法律法规、安全生产知识及安全生产月活动情况进行了宣传报道。提高了全民的安全意识和安全文化素质，营造了全社会“关注安全，关爱生命”的氛围。

二、开展了安全生产执法督查活动

根据x安发[200x]18号《关于进行安全生产执法大检查的通知》文件精神，结合我县实际，及时下发了x安发[200x]8号文《关于开展安全生产执法大检查的通知》。并组织县安委会39个成员单位，组成了17个安全生产执法督查组，对全县11个乡镇和46家重点企业进行了全面督查。共查出存在的问题及隐患68条，提出整改措施和建议54条，集中整治了一批事故隐患。安全生产预防工作得到了进一步加强。

三、从基础入手狠抓渔业安全生产

县海洋与渔业部门为保障海洋渔船捕捞作业安全，在“安全生产月”活动期间，利用休鱼时机举办渔业船员培训班六期，培训职务船员245人，普通船员482人，参训船员业务素质和操作技能普遍提高。同时，为增强渔船遇险抗救能力，在办理渔船年检的同时，依据有关法律法规配备救生衣878件，救生圈218个，灭火器211个，大大提高了渔船及船员的遇险自救能力。根据《安全生产法》等有关规定，通过宣传教育，船主为船员办理雇主责任互保816份，解除了出海船员的后顾之优。为海上捕捞安全奠定了基础。

四、开展了“安康杯”安全生产法律法规知识竞赛活动。

由县安监局、县总工会负责组织开展了全省“安康杯”安全生产法律法规知识竞赛活动。全县11个乡镇、县直有关部门、学校及规模较大的企业等单位都积极参加了《安全生产法》、《危险化学品安全管理条例》、《山东省安全生产监督管理规定》等法律法规基本知识竞赛活动。全县共印发答卷xx0份，丰富了广大职工群众的安全生产知识。

五、开展了安全生产知识进万家活动。

全县上下组织开展了安全生产知识进万家活动，通过制作安全生产知识卡片或发一封主题为“安全你我他，幸福进万家”内容的公开信，把安全生产知识送到千家万户。共制作安全生产知识卡3000余份，发“安全你我他，幸福进万家”公开信10000余份。

六、开展了校园安全知识宣教活动。

县教育部门在“安全生产月”活动期间，组织全县教育系统开展了“安全伴我在校园”、“小手拉大手”等活动，充分利用班会、广播、宣传栏、黑板报、标语等宣传手段，进一步对《安全生产法》、《消防法》、《食品卫生法》等法律法规及交通、安全用电等方面的安全防护知识，进行了大量的宣传和教育，累计出宣传栏、黑板报350期次;张贴、悬挂标语70余幅;举办知识讲座90余场次;组织安全生产法律法规知识竞赛10场次;举办了“安全生产月”征文活动，征集文章300余篇;集中播放安全防护知识光盘400余场(班)次;“小手拉大手活动”，发放《学生给家长的一封信》60000余封。通过开展各种宣传形式和教育手段，大大提高了广大中小学学生的安全防护意识和自我保护能力，也促进了社会各界的安全意识。

七、开展了安全生产集中报道活动。

县电视台、报社等分赴利国乡、建设局、渔业局、供电公司等重点乡镇和企业实地采访，及时报道了在严格执法、综合监管、专项整治、狠抓“双基”、开拓创新等方面取得的成绩，促进了安全生产的监管。

通过这次“安全生产月”活动的开展，增强了全民的安全生产意识，提高了全民的安全文化素质，推动了全县安全生产形势的稳定好转，确保实现人民安康、社会稳定。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇九**

为认真贯彻落实\_\_镇政府安全生产有关会议文件精神，结合当前交通运输安全生产面临的严峻形势，根据镇领导指示安排部署，\_\_交管所现将一季度安全生产工作总结如下：

一、结合交通运输安全生产监督管理职能，于20\_\_年3月16日由镇党委委员、武装部长付明同志带队，安监中队王化伟，交管所张健、徐振、钱磊一行5人对金宗、万事通坤联3家物流公司开展安全生产大检查。检查过程中听取了3家公司负责人对抓安全生产工作情况的汇报。重点检查公司内部在抓人员管理、车辆管理、设备设施、安全生产、质量信誉考核、gps监控管理等方面主要安全措施落实情况。在检查过程中对发现：例如有些车辆未配备灭火器、或者灭火器过期、交接班记录不齐全等存在的问题提出了明确整改建议和要求。并下达了隐患整改通知书，责令该公司利用最短时间整改完毕，确保一季度安全生产工作安全稳定运行。其中，共检查出隐患部位3处，下达责令整改隐患通知书2份，整改落实3处，收回2份，已全部整改到位，及时消除了安全隐患，从而确保了运输企业安全生产工作的稳定运行。

二、积极配合各驻所片区中队履行管理职能，在\_\_夏楼等主要路口对过往车辆开展安全检查。1-3月份共检查过往车辆90余辆，悬挂条幅2幅，发放宣传单30余份，查处超限超载及改型车辆5辆，有力确保了辖区道路的安全畅通。

三、加强源头执法管理。在田陈煤矿设立源头监督管理办公室，安排专人值守，监督车辆的装载情况，严把“三关”即进场关、过磅关、出场关，及时有效杜绝了车辆超限、超载情况发生。其中，共检查进出矿车辆120余辆次，坚决杜绝超限超载情况发生，有力确保了田陈煤矿运输安全生产秩序良好运行。

四、及时开展道路养护安全检查。不断加大养护巡查力度，其中，通过巡查清除非公路标志牌5个，堆积物3处，及时消除了道路上的安全隐患，确保了辖区道路的安全畅通。

第二季度安全生产工作计划：

1、积极支持配合各驻所片区中队持续开展道路交通安全生产大检查，重点整治超限、超载、超员“三超”等违章行为，确保道路交通安全秩序的良好运行。

2、强化对辖区内客运、货运、维修、驾培企业的安全监管，不定期开展安全生产大检查，确保运输企业安全生产正常运行。

3、采取多种形式开展安全生产宣传，加强源头执法管理，明确专人负责值守，严把“三关”监督车辆的进场关、过磅关、出场关，坚决杜绝超限超载等违章行为的发生，确保了田陈煤矿运输安全生产秩序良好运行。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇十**

当热闹的气氛在身边慢慢的蔓延后，我才后知后觉的发现时间早已不知不觉的溜走了。这一转眼20\_\_年的新年就要到来了。回顾过去的一年，自己在人事的工作中不断的努力，为公司的新老同事们努力的提供便利，也同事在工作中锻炼了自己的能力。

在对自己过去一年的情况进行总结后，我察觉到自己在工作中的得到的不仅仅是提升，还有自己的问题和缺陷，也一样在过去的工作中被展现了出来。现在，我对过去这一年的工作进行总结，希望在全新的20\_\_年中，自己能改正过去的那些坏习惯和错误，努力的提升好自己。以下是我的工作总结：

一、招聘方面

作为公司的人事，为公司的发展和扩展招聘适合的工作人才可谓是我的核心任务。在去年的工作中，我严谨的研究了公司的要求，对公司的发展进行了详细的计划和准备，并在招聘上严格把关，为公司的发展招聘了许多新同事，尽管与不少后来离开或是因为其他原因被辞退的新人，但是总体上还是达到了公司的要求。

在招聘的工作中，我主要通过校招以及招聘网站的信息来进行筛选。在招聘工作中，细心的安排面试的时间，并对不适合的应聘者进行第一轮的筛选。在筛选前，我又仔细的考虑过公司的需求，以及各部门领导的要求，针对性的去选择需要的人才。然后在第二轮复试中由部门负责人亲自去复试。

二、培训方面

在招聘的工作后，我也根据计划和目前的情况进行了分析，对新加入的员工安排了岗前培训，在培训阶段再次进行了筛选，对于不能适应工作的员工进行辞退，留下的新人再进一步教导部门负责人手中进行进一步教导。

在培训中，就展现出了自己很多的问题，很多自己看好的新人在实际的工作中表现的并不适合，在看人方面，自己还是需要跟多的学习提升。

三、个人的不足

尽管公司人员最近增多了很多，但是作为人事没能掌握好公司员工的信息还是非常的惭愧。在今后的工作中，我要加强对员工的接触，更深入的去了解公司的运转，了解员工们的情况，更好的提升自己的能力。

四、结束语

一年的工作结束了，但是公司也出现了新的目标，作为人事，我要更深入的去了解公司的发展理念，了解公司的进步方向。努力的为公司的进步输送最优秀的人才!

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇十一**

在本学年本人继续担任四年级的班主任工作，本班\_\_名学生，男生多，女生少，而且后进生落后面很大，他们爱玩，爱闹。面对不做作业的人多，且差生基础特别差、上课思想不集中、作业拖拉、马马虎虎，你不催，他可以几天不交的情况。现就这一学年工作总结如下：

一、常抓常规管理，初步养成良好习惯

在班主任工作中，我主要从小事抓起，抓好常规管理，培养学生良好的学习、生活习惯，为学生创设一个和谐、整洁的学习、生活环境。学期初，我就根据班中的实际情况，明确了各个岗位的负责人。如：红领巾佩带检查员、卫生检查员、纪律检查员等。同时，我利用班队、晨会让全班同学讨论，明确小学生应做到哪些，不能做哪些。我又开展班级评比活动组织学生每周进行总结评比，表彰日常行为规范好的同学，把他们的名字写到光荣栏里，以此不断强化，帮助学生初步养成良好的学习、生活习惯。

二、关心爱护每个学生用爱心转化后进生

做一位快乐成功、受学生欢迎的班主任是我不断努力的目标，我觉得做班主任首先要有一颗爱学生之心，没有爱就没有教育。特别是要善待班级中的后进生，恢复他们的自信、激发他们的热情。班级后进生无非包括三类：

1、学习困难的学生;

2、行为习惯自制力较差的学生;

3、既学习困难又行为习惯自制力较差的学生。

然而，他们表现出来的基本上都是自卑、缺乏做人的自信、或刻意的捣乱。通常我会跟他们接触、交谈，有空的时候常跟他们谈心，谈一些学习方法，这些有意无意的谈心，往往会增进师生的感情，使学生觉得老师很在乎他们、很看重他们，从而有一种心灵的归属感，特别是他们点滴进步，我都要在班内进行表扬，鼓起他们学习的勇气，树立起他们的自信心。在班内，我还常开展评比活动，看谁发现别人优点最多，并互相说一说。我始终坚信，以情动人、以理服人是最有效地班级管理办法。本学期，我始终爱字当头、以情动人。有几个学困生的成绩有很大提高。

三、以身作则，为人师表，加强安全、行规的教育

我认识到班主任不仅仅是一个班级的组织者和管理者，更是一个班级的教育者。平时与学生相处的时间比其他老师要多得多，因此班主任的一举一动，都将对学生产生较大的影响。俗话说：“身教重于言教。”因此，我在教学中，批改作业认真仔细，字迹端正清楚，及时纠正错误。平时，我都严格要求自己，做到“要学生做到的，老师先要做到”。对于四年级的孩子来说，正是接受各方面教育的时机，除了学习，我想更为重要的是教会他们认识世界，明辨是非，学习怎样做人，安全意识警钟长鸣。

以上就是我个人在工作中的一点总结。当然我做的还很不够，有待于进一步提高，相信在以后的工作中，我将会以更大的信心和热情投入到其中。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇十二**

期末将至,社联本学期的工作也已渐近尾声.值此辞旧迎新之际.我也对自己一学期以来的工作做了如下总结:

九月份的社团招新,让我对社联的工作有了最初的认识;十月份召开的社联全体成员会议则让我对社团联合会有了更深层,更全面的了解,让我在明确了自己的本职工作之外,更怀着一颗景仰的心迫切地渴望融入社联这个光荣的集体.三站金秋社团巡礼,让我有幸一睹各社团的才华与风采,社扬千帆,蓬城万里的豪情更深化了我一切为了社团,服务学生社团的工作理念.十一月十二日在主校区召开的部门会议更是让我深感社联的工作之重要.

评议部是社团联合会的一个重要部门,这也决定了其工作的特殊性.评议部的干事不仅需要细心,耐心,专心等良好的工作态度,还要本着公平,公正,公开原则,不允许有丝毫的差错.

评议部的工作包括社团日常,特色活动的评议,并填写好评议报告;审核社团申请表,更新社团信息表;完成社团的财务抽查审核和会费审计;还要负责社团巡演晚会的考评......

然而,刚刚踏进大学校园的我,仿佛初生牛犊般涉世未深,很多时候并不懂得因人而异的为人处事之道.例如在写评议报告时,如何与社团的负责人打交道;如何能够即时发现社团的不合理之处,获得社团最真实的情况;如何以最有力的方式向负责人提出意见而又不会有滥用评议部职权之嫌.由于缺乏经验,在工作时往往容易夹带一些个人情感,易冲动,好奇心重,还无法完全做到公正.工作的积极性也不够,对有关大学社团申请成立的流程和规定,社团章程等的熟知程度不够.工作时多一接受命令为主,缺乏主动性,不善察言观色.

此外,在遇到班级事务与社团工作发生冲突时,处理方式也欠佳.

在新学期的工作中,我一定该进工作方法,提高工作效率,更加塌实工作.更重要的是要杜绝散漫,提高积极性.主动了解部门工作,并以最高的热情,尽最大的努力去完成.争取为社团联合会尽可能多的多出力,不辜负社联当初录用我的期望.

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇十三**

时光流逝，不知不觉间cc年已经过去4个月了，在此间各部门领导和负责人的配合下，认真完成所有的财务核算及收支工作，对公司各部门财务指标进行考核、分析及监督，对各种报表的上报、账务的处理等都能完成。资金安排上做到量入为出。以下是我总结的一季财务工作，敬请各位领导提出宝贵意见：

一、以人为本抓管理，夯实基础促工作

1.坚持学习，不断提高工作能力

年初制定了学习计划，坚持个人自学为主的方式，团结一致，谦虚谨慎、真诚待人、踏实工作，加强品行修养。

2.明确分工，落实工作责任制

紧紧地围绕如何又好又快地完成今年财务工作的目标任务，积极进取，扎实工作成就显著，制定工作岗位责任，明确人员岗位职责权限、工作分工和纪律要求，强化了人员的责任感，加强了内部核算监督。

二、围绕目标抓落实，扎实工作出成效

1.一季度财务的收入情况

红叶一季度收入12,029,313,69元

恩德雷斯收入201,389,31元

2.规范财务管理

年初重新修订了财务管理制度及收入指标，认真编制了成本核算的办法，为规范财务管理提供了制度保证。

3.合理调度资金，保证公司的发展和需要，保证公司的生产正常运转

4.加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能精益管理，效益满意，加强各项费用的控制，行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

5.搞好财务分析，为提供有效的参考依据合理高效的财务分析思想与方法，是管理和决策水平提高的重要途径，为公司的生产经营、销售做好保本点与规范效益，销售定价分析等等

6.加强应收款催收管理力度，控制好库存材料与产品提高资金的运行质量，合理控制资金的使用生产资金的筹集，一直是个头痛的问题，大家都知道资金就像人的血液一样重要，筹集资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带。目前我们只能在应收款管理与库存管理上进行控制，控制资金的流向，使库存原辅材料在保证生产的同时控制到最低线，在资金尤为紧张的情况下，财务将以采购材料与产成品一块有效地跟踪好资金的运作。

以上工作是我财务第一季度的主要工作，还有搞好过度衔接，废品管理，规范财务核算的程序等一系列工作都是财务的一些本职工作。查找不足赶先进，立足根本争先进，这不是空话，号角之声响起，我们就是付诸与行动

今后的工作中，将不断的总结与反省，不断的鞭策自己充实能量，提高自己素能与业务水平以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇十四**

光阴似箭，转眼间踏上工作岗位已有一个多月的时间了。静下心来品味这一月来工作中的点滴，有很多地方值得欣慰，更有很多不足，特总结如下：

对“学高为师”的理解

我是一名体育教师，刚进三中时我就在想如何能调动学生对体育锻炼学习的积极性，提高学生自身的体育素质。为此，在正式开学之前我已经准备好了大量的既能让学生听懂，又让学生感兴趣的体育基础知识，以防下雨天气不能上外堂时给学生上内堂用。实际情况和我预料的差不多，青岛的天气真是多变，九月初连续两周的降雨，只能硬着头皮给学生上内堂，其实当时内心的想法很简单，就是想让学生尽快接受我这位体育教师。记得第一堂课讲的是中长跑的理论教学，当我讲到“极点”现象时下课铃声响了，这时我马上宣布下课，因为是第一堂课不想拖堂，想给学生留个好印象。而此时全班大部分学生齐声说：“老师您讲完吧，我们想听……通过这堂课我深受鼓舞，这天我连上了五节内堂课，虽然很累嗓子也有点疼，但作为一位人民教师心里却比吃了蜜还要甜。通过这件事情也让我明白了作为一名人民教师，知识丰富的重要性。

对“身正为范”的教学认识

九月中旬的某天，区里下来了关于“组织全区中学生足球比赛的文件”，要求每个学校都要派队参加，当然身为老牌名校的三中也不例外。紧接着第二天就和李老师进行了足球队员的筛选工作，第一批入围了23位队员。然后，我带领这23位同学进行了大约一周左右的考察训练，因名额的限制所以只能刷人。进行第二轮淘汰后还有16位同学，离规定的12人报名名额还有四人要离队，经过着两周多的训练我圈定了10名队员，就是还有两个名额需要6位同学去比拼，淘汰是残酷的，我让这六位同学进行了射门比赛、点球比赛仍然有四人没有分出胜负，没办法我只能进行耐力的大比拼，因为无论是上课还是训练时，我始终给学生强调“公平公正的问题”，强调我会公平公正的对待每位学生，绝不会用“势利眼”去不同的看待他们。结果是显而易见的，我顺利的圈定了12名参加比赛的队员，内心有点暗喜，因问心无愧的公平公正的对待我的每位队员了，每个报名的人都给了他们足够的表现机会。

然而第二天一上班，入选的小王去办公室找我，“老师我不想参加足球比赛了，我想把我的机会让给\_\_”，小王一脸正经的说，因当天就去要把名单报到区里去，我也没有细想就把小王的名字改成\_\_，再者\_\_确实踢得很不错。后来我就觉着这件事情我做的有点不妥，在下课期间我去小王的教室把小王叫了出来，问了问他是不是队里的别的同学说他什么刺激他之类的话，还是家长因为怕影响学习不想让他参加了，还是别的事情的压力等等。出乎我的意料，小王告诉我：“老师我感觉我没有\_\_踢的好，我是真的想把这次机会让给他，因为他要上场的话咱们学校还可能能多赢几场球呢，我拍了拍小王的肩膀转身离去，这时我的眼眶湿润了……毫不夸张的说，这次足球比赛整个初中组开始报名的人数至少有60人，最后剩余的这十几个孩子每天跟着我训练，你说哪个人不想去参加比赛?恐怕任何一个人都想，而这位未成年的孩子却做出了很多成年人都做不出的事情，把机会让给了别人，这点连我就自愧不如!一如既往的这16位孩子每天都跟随我进行着赛前的训练，从他们身上尤其是小王主动让位给\_\_这件事中，我懂得了作为一名人民教师只有真正的“身正为范”，真心的关心爱护学生，以心换心，才能赢得他们对老师的尊敬和爱戴!

当然我在工作中仍然在很多不足，目前已经觉察到的主要有：

对“因材施教”教法的运用

刚开学时协助教官对初一新生进行军训，记得在一次队列队形的齐步走训练时没有针对性，全班同学都一块练而全班同学的水平层次参差不齐，训练效果可想而知。这时站在一旁的薛校长及时给我点拨出我在训练中存在的不足，听了薛校长的指点后，我及时改进了训练方法，针对不同水平的学生分开单练，因材施教，果真训练效果有很大改进。对“因材施教”的教法的运用同样也存在外堂课上，上个月我并没有把不同水平的学生分开练习，而是采取“大锅饭、一刀切”的模式，我想对学生体育水平的提高是很不利的。最近我就在想，如何分组教学、因材施教，把不同水平的学生区分开来进行训练，因为经过一月的训练我对每个班的学生的身体素质有了初步的.了解，这就为进行下一步“因材施教”打好了基础，我想这方面我仍然有很长的路要走。

对“课堂的驾驭”能力

跟一些老教师相比起来，我发现自己在灵活驾驭课堂能力方面有很大的欠缺，明明一些很简单的事情自己却搞得很复杂话，缺乏灵活变通的能力。另外，在课堂管理中欠冷静易犯急躁的毛病。如何把体育课变成学生乐于参与、乐于训练的课程，而不是必须去板着脸子强迫学生去训练、去提高的过程，这是值得深思的课题，需要花大量的时间去思考、去探究、去研讨。

总之，在今后的教育教学工作中，只有加强学习，不断提高自身业务能力，向优秀教师学习，改进教学和管理办法，扬长避短，才能干好本职工作。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇十五**

20xx年，我社区以平安社区创建为牵引,创新管理服务方式,构建和谐平安社区,辖区内无重大刑事案件发生,无集体上访事件发生,总体治安稳定。我们的基本做法是:

一、加强领导健全组织机构

1、社区党总支书记高度重视，认真研究部署综合治理工作，每月专题召开一次综治维稳工作会议，每周星期一召开一次社区工作例会，必讲综治维稳工作，社区书记经常查询综治工作情况，做到了综治工作齐抓共管。

2、建立建全\"一中心五网络\"组织体系机构，成立了综治维稳管理中心，下设人口管理组、安全防控组、信访维稳组、矛盾调解组、帮教矫正组。

二、加强目标管理落实维稳责任

1、按照上级要求，社区研究制定了综治维稳、安全生产、防范和邪教处理等工作方案、各类重大应急处置预案和领导小组，建立了各种工作制度岗位职责以及一、二、三责任人奖惩制度，并严格按照制度执行奖惩，做到用制度管人，确保责任制度落实。

2、暑期前召开了辖区综治责任单位、小区、庭院的综治维稳工作动员大会，与责任单位、小区、庭院签定了综治维稳以及上级所要求签定的各类责任状。

3、严格落实包保责任制，对邪教、涉稳等对象严格按照\"五包一\"的包保措施落实到人，刑释解人员也实行了\"三帮一\"，定岗定责，在重大节假日和特别稳定维护期加强值班督查，严格落实值班制度，确保辖区稳定，并作了值班情况详细记录。

三、加大排查力度及时消化矛盾纠纷隐患

加大矛盾纠纷排查化解的力度，做到不激化矛盾，矛盾化解调处及时，做到在哪里发生就消化在那里，解决了几起重大矛盾纠纷和上访的苗头。社区公安局家属院小区内居民，因天燃气改造事宜对燃气公司产生强烈不满，多次找到有关单位，问题没有得到解决，萌发了到市政府上访的苗头，社区知道后马上派专人做其工作、安抚居民，帮他们找区政府、燃气公司协调，居民们看社区如此热情为他们服务，打消了上访的念头。

四、加强法制宣传教育确保安全稳定

1、禁毒、禁赌法制宣传教育工作。社区把禁毒、禁赌工作列入了重要日常工作，建立建全了禁毒、禁赌宣教长效工作机制，组织了专人认真开展禁毒、禁赌宣传教育工作，采用各种有效措施，多层次、全方位地进行法制宣传，提高了禁毒、禁赌法制宣传教育工作效果。

2、社区、学校、家长三位一体对学校青少年开展了法制宣传教育，社区组织安排专人对学校周边环境进行了摸底排查、实行了全方位整治，制定了预防青少年违法犯罪工作方案，确保青少年健康成长。

3、安置帮教工作。社区建立了长效安置帮教工作措施，对刑释解人员进行安置，一对一帮教，与他们交流、深层次地了解，随时掌握他们的思想动机，并建全了安置帮教工作台帐。鼓励他们加入到社区志愿者的队伍中来，通过参加一些公益性活动，更好的树立了他们回归社会的爱心。社区为他们开展了法制宣传教育课堂，有效地帮助他们改变了人生发展观，更快更好的回报社会。

4、治安防控工作。社区每月专题组织召开辖区内各责任单位、小区、庭院负责人综治工作会议，重点讲述了安全、交通防控措施，法制宣传教育知识等。对辖区内进行长期不懈地排查，特别对交通要道、公共场所、人员复杂、危险等地进行重点巡防，有效地减少和预防了可防性案件的发生。在大水季节一天一督，排除隐患，确保了安全，并作了详细的查询记录。

5、加大对辖区单位的督查，确保综治工作的全面落实。加强对辖区内责任单位的综治工作督查，检查他们的综治工作情况和有涉稳对象的包保责任制落实情况，安全隐患、矛盾纠纷隐患排查化解情况，确保了综合治理工作落到实处。

综治维稳工作是一项长期性且不可忽视的工作，它直接关系到社区居民群众的生产和生活的安定。我们将按照上级领导的工作布置并结合我社区的实际情况，一步一个脚印抓落实，在上级主管部门和街道党委及综治办的正确领导以及社区全体员工的努力下，将会使我社区的社会治安日趋稳定，居民都在安居乐业的环境中幸福生活。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇十六**

20\_\_年对我来说具有特别的意义，因为这份工作是我从事的第一份正式的工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，也尽最大努力去胜任这一岗位。通过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了企业管理部这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中很多事情有待完善，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就20\_\_年的工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，适应企管部工作特点

企管部是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，以及规划协调好公司各部门的各项事务。这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，当然自己手头上的事情也很多，经常是忙忙碌碌的一天下来，但是每一天都很充实，我本着为大家服务的心态是做好每一件事。为公司贡献我的一点光和热。

二、尽心尽责，做好本职工作 一年来，我主要完成了以下工作：

1、公司各项费用报销单的审核：首先各部门指定人员把部门人员发生的报销单上交给企管审核人员，企管审核人员对报销单的事项、金额、票据等一系列事项审核;审核完毕，每周三交给企管部领导审核，领导审核完毕，我录入到费用登记软件中，并对比较特殊的报销单做其它方面的录入，;再交由张总审核，张总审核完毕，再重新把所有报销单登记，做一个详细的费用报销单明细表，交由财务。

2、保险柜文件的管理。此类文件涉及范围非常广，整体上分为政府性的、公司内部性的;公司内部性的又分为公司所有证书证件、合同、协议、行政后勤等。需要进行整体的区分，方便各部门人员需要时，及时提供。

3、统计报表的填写及上报。我这一块的统计报表涉及到南昌市经济技术开发区、南昌市经贸委、南昌市重点企业服务平台网、省外经贸厅发展处以及其他政府不固定性的相应政府报表五大块。报表部分与财务部协调完成，财务出相应的数据，有些数据需要自己的计算，每大块涉及到的报表较多。

4、档案这一块，是花时间、经历最多的一块，其分为两大块：纸质档案：全部是用手写，每个人的档案上都要写好员工的个人信息，我接手这一块完全是空白;并且还要分部门，统计好各部门的人数，在上面列清单。在这样有效的分类下，公司所有人员信息都可能很直观的查到。电子档案：这一块是纸质档案的另一种呈现方式，是对员工个人基本信息的录入，例如：姓名、身份证、毕业学校等一系列。涉及得非常细。这样一种录及方式方便公司各领导对员工个人基本信息的查看。

5、公司印信的保管及用印情况的登记。各部门凭用印申请单，经领导签字，待我审核，才予盖章。并且每月整理所有用印申请单，并录入到电脑，方便领导对某一时段用印情况的审核。

6、外宾的接待。公司来访的客人较多，经常需要陪其去车间，向其解说公司相应情况，对于客人一系列问题进行解答;也要准备好会议室，放好资料、倒水等事项。

7、有关政府性文件、事项的处理。今年在陈经理的引导下，处理了两大项：一是公司环评文件，二是公司内部固体废弃物的处理。这两大块在多方的协调下，终于完美的完成。接下来就是一些后绪的工作。当然也有些相应的政府类似文件也进行了处理。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇十七**

作为一名医生，我的工作职责就是“竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤”。作为一名基层的医务工作者新手，我不辞艰辛，执着追求。乡镇医疗卫生工作是预防为主、防治结合的卫生机构，是农村三级卫生服务网的枢纽，是新型农村合作医疗制度的重要服务载体。从20xx年至20xx年至今，三年来的的实践工作，我对自己工作有很多的思考和感受，在这里我作一下简单的陈述：：

一、努力学习，不断提高政治理论水平和业务素质

在实践的工作中，把“实践”作为检验理论的唯一标准，工作中的点点滴滴，使我越来越深刻地认识到在当今残酷的社会竞争中，知识更新的必要性，现实驱使着我，只有抓紧一切可以利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，终究要被现实所淘汰。努力学习各种科学理论知识，学习各种法律、法规和党政策，领会上级部门重大会议精神，在政治上、思想上始终同党同组织保持一致，保证在实践工作上不偏离正确的轨道。同时，在实践中不断总结经验教训并结合本职工作，我认真学习有关国家医疗卫生政策，医疗卫生理论及技能，不断武装自己的头脑。并根据工作中实际情况，努力用理论指导实践，以客观事实为依据，解决自己在工作中遇到的问题。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

二、恪尽职守，踏实工作

当我们步入神圣的医学学府的时候起，我就谨庄严宣誓过：“我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求。为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终身”。今天，我不断的努力着。基层医疗工作，更使用我深深的体会到，作为一名基层医疗工作者，肩负的重任和应尽的职责。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任，严格遵守职责，完成本职工作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，认认真真工作，才能完成好本职工作，做好我作为一名基层医疗报务工作者的本职工作。

(一)、在门诊，往院的诊疗工作中，我随时肩负着湖潮乡4149户，共1万7千多口人及处来人口的健康。360天，天天随诊。那怕是节假日，休息日，时时应诊。不管是在任何时候，不耽误病人治疗，不推诿病人，理智诊疗。平等待人，不欺贫爱富，关心，体贴，同情每一位就诊的患者。做到合理检查、合理治疗，合理收费。在新型农村合作医疗的诊疗中，严格按照新型农村合作医疗就诊规则，开展门诊，往院的诊疗工作。

(二)、相关政策宣传及居民健康教育方面，从xx年新合医在我乡开展以来，本人认真学习新型农村合作医疗政策及相关新型农村合医疗会议精神与新型农村合作医疗诊疗制度，组织村医生及本院职工进行培训学习，并利用赶集、到卫生室督导检查和下村体验时间及平时诊疗工作中，以发放宣传资料等方式宣传新合医工作。以电话、现场咨询及发放资料等方式，开展居民健康教育工作。

(三)、安全生产维稳管理、新型农村合医疗管理。创造安全舒适的工作环境，是日常工作正常开展的前提，20xx年的本院的安全生产维稳管理，本人通过职工的会议培训，使全院职工安全意识有明显提高，通过组织安全生产隐患排查，使我院的事故发生率全年为零，保证了我院日常工作正学开展。在日常的工作中注意搜集、汇总、反馈及时上报各新型农村合医疗管理方面的意见和材料，为院领导班子更好地决策，并协助管理我院及我乡的新合医及乡村一体化工作。

(四)科室管理。20xx年本人自负责医疗科工作以来，按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任、不超位，严格遵守职责，搞清职责，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作。在院领导指导下，在本科室全体工作人员的支持和协助下，各项工作落实到位并扎实推进，辅助科室相互协作，使科室医疗服务工作有条不紊的开展着。通过派人进修、自我学习，集体培训等方式，使全体医务人员的诊疗知识、诊疗技能及业务水平有了明显的提高。增强了我院的诊疗报务水平。

三、存在问题

三年来，我自己努力做了一些工作，但是还存在着不少不足之处，有些是急待解决、不容忽视的问题，在自己主观思想上希望多深入多了解和全面掌握情况，在工作中也努力争取去做，在某种程度上给自己和工作造成了不利的影响，在今后需要也必须注意和克服;在工作方法上还需要更加扎实，更加细致，把原则性和灵活性很好地结合起来，提高工作质量;。在工作中，我时常感到能力和知识的欠缺，需要进一步提高各种业务素质和理论水平，提高文字水平和综合素质，使自己圆满出色地完成本职工作;有时工作方法欠妥当，考虑欠周到，在这里我向领导和同志们道个歉，希望有不到之处给予原谅。三年来，我认为自己从思想认识上、业务及理论知识上有了明显提高，这些进步是全局新老同志们对我极大的支持和帮助的结果，从老同志身上我学到了吃苦耐劳的敬业精神，从充满活力的新同志身上也增添了我积极努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇十八**

本学期我担任初二年(5)、(6)两个班的英语教学工作，转瞬一学期的教学工作即将结束，现我对本期教学情况作如下总结：

教学就是教与学，两者是相互联系，不可分割的，有教者就必然有学者。学生是被教的主体。因此，了解和分析学生情况，有针对性地教对教学成功与否至关重要。最初接触广州学生的时候，我一点都不了解他们，只是专心研究书本，教材，想方设法令课堂生动，一厢情愿的认为学生这样就易接受。但一开始我就碰了钉子。在讲授第一课的时候，我按照自己的教学设计，上了一堂自认为明白易懂而又不死板的课，认为教学效果如期理想，结果后来下课一调查，一听同学们反应，才知道我讲的口语大部分同学反应跟不上，而教学的部分内容同学们有的以前从来未学过。于是，我在课后更多的主动走近学生，与他们聊天谈心，增进彼此的了解，从而更进一步了解了学生的状况：

一方面，学生英语听，说的能力相对较弱，授课采用较深的全英教学，同学们还不能适应。另一方面，这两个班的同学虽然比较活跃，上课气氛积极，但中差生占较大多数，尖子生相对较少。因此，讲得太深，没有照顾到整体。由此可以看出，了解及分析学生实际情况，实事求是，具体问题具体分析，做到因材施教，对授课效果有直接影响。这就是教育学中提到的“备教法的同时要备学生”。这一理论在我的教学实践中得到了验证。

教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备学生，又要备教法。备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性，记得一位优秀的`老师曾说过：“备课备不好，倒不如不上课，否则就是白费心机。”我明白到备课的重要性，因此，每天我都花费大量的时间在备课之上，认认真真钻研教材和教法，不满意就不收工。虽然辛苦，但事实证明是值得的。一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。认真备课对教学十分重要。特别是对英语这门学生不甚熟悉并感到困难的外语来说至关重要。

听课也是提高自身教学能力的一个好方法，不管新老教师都只有多听课才能够逐渐积累经验。所以对每一次听课的机会我都十分珍惜。听课的主要对象是我们组的优秀老师的课，同时也听其他老师的课。本学期，我听了二十多节课，我的收获很大，逐步掌握了一些驾驭课堂的技巧。听完课之后，把教师们上课时讲到的记在听课记录上，然后对我自己的备课教案进行修改，将他们很多优点和长处应用到我的课堂教学当中去，取得了较好的效果。

因为英语的特殊情况，学生在不断学习中，会出现优差分化现象，差生面扩大，会严重影响班内的学习风气。为此，我制定了具体的计划和目标，对同学进行有计划的辅导。在两个班级中，我都把同学分为三个组。第一组是有能力提高，但平时懒动脑筋不学的同学，对这些同学，我采取集体辅导，给他们分配固定任务，不让他们有偷懒的机会，让他们发挥应有水平;第二组是肯学，但由于能力不强的同学。对这部分同学我采取适当引导，耐心教导，慢慢提高他们的成绩方法，当然不能操之过急，并且多鼓励，只要他们肯努力，成绩有望提高;第三组是纪律松散，学习不认真，基础又不好的同学。对这部分人我进行课余时间个别辅导。因为这部分同学需要一个安静而又不受干扰的环境，才会静下心来学习。我想只要坚持辅导，这些同学基础重新建立起来，以后授课的效果就会更好。

英语是语言。困此，除了课堂效果之外，还需要让学生多读，多讲，多练。为此，在早读时，口语操练时，我充分利用有效时间，发现问题及时纠正。课后发现学生作业问题也及时解决，及时讲清楚，让学生即时消化。另外，对部分不自觉的同学还采取强硬背诵等方式，提高他们的能力。

精讲多练是我采取的另一个巩固学生所学知识的方法。在课堂上，我少讲精讲，让每位同学做好笔记，掌握知识重点难点，然后给予他们更多的时间练习加以巩固，课后留有适当不同层次的作业让不同层次的学生去练习，这样通过精讲，多练，让学生在听的过程中掌握知识，在练的过程中巩固知识。同时，我又让每位同学准备一个错题本，在我每次评讲习题的过程中，把他们易错的习题和知识点重点记在错题本上，以便于平时有重点地去记忆和理解。事实证明，这一方法切实可行，也行之有效。

总之，经过一个学期的努力，期末考试就是一种考验。无论成绩高低，都在一定程度上体现了我在这学期的教学效果，也是我和学生共同努力的见证，更会促使我继续努力，多问，多想，多向优秀教师学习，争取更大进步。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇十九**

岁月如梭，转眼一个学年过去了。回顾这学年所从事的七年级美术教学工作，基本上是比较顺利地完成任务。当然在工作中我享受到收获喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。我所享有的收获我会用于下个学年的工作中，我所碰到的问题我要认真反思改进。现作一番总结，以便择优汰劣，取长补短以待以后的教学水平更上层楼。

一、教学计划贯彻情况

学年初，和教研组的老师一起，认真学习学校工作计划和教务处工作计划，明确了学年工作的目标和任务，结合本美术组工作的现状和特点，按照《初中美术教学大纲》的要求，本学年新课开始之前即已制定了周密详尽的教学计划。教学中认真遵照教学大纲要求，认真贯彻党的教育方针，坚持思想教育和技能教育，大力推广素质教育，按时按质地完成了本期的教育教学工作。

二、教学情况

1、按照学校工作管理规定，认真备好课，写好教案，努力上好每一节课。美术科学校安排的课时比较少(一周每班一节)这对于学生来讲的很重要的一节课;对老师来讲是比较难上的一节课。所以怎么上好每节课对老师对学生都是很关键的。除了备好课、写好教案外，还通过上网以及制定一些美术书刊查找相关材料。

2、利用学科特点，和自身条件，组织部分学生参加学校书画协会，利用星期六下午的时间给他们上课，在安全方面上与家长作好联系，学年末在校科技文化节术节举办了作品展览，取得了较好的影响。参加的还是以初一的学生为主，在这个过程中他们的水平进步的很大。

3、在美术课教学中有的放矢，有重点有难点，注意美术课内容的调整，教学中注意体现民族特点，充分发扬我国民族、民间优秀的艺术传统，增强学生的民族自豪感。美术教学中体现时代精神，适应社会发展的趋势。充分利用本地区的美术资源，查找课外的内容，丰富美术教学的内容。美术教学中注意适合学生的心理和生理特点，注意循序渐进和趣昧性。贯彻理论联系实际的原则，教学内容的选择注意到联系学生生活的实际，按x%的课时比例补充乡土内容，以反映当地社会与经济发展的实际。通过美术教学，培养学生对美术的兴趣与爱好;学习美术的基础知识和基本技能，培养学生健康的审美情趣、初步的审美能力和良好的品德情操;提高学生的观察能力，想像能力、形象思维能力和创造能力。

4、在教学之余，我也注重自身发展进步。除了听课，评课，参加教研组教研活动外，还积极到兄弟学校参加开展的一些公开课的听课，评课，我还注意到要自学，提高自身的专业素质。在生活上注意形象，为人师表。作为教师教学工作是主要的，但除了教学工作外，我也积极参加学校组织其它活动。

三、经验和教训

1、要充分发挥美术教学情感陶冶的功能，努力培养学生健康的审美情趣，提高中生的审美能力。

2、要贯彻启发式原则，采取多种教学形式，充分调动学生的学习积极性，使他们生动活泼地学习，大胆地进行艺术表现和创造。

3、教师应加强示范，并充分利用展示图片、美术作品、录像片等教学手段和现代教育技术进行直观教学。

4、要关心美术教学的改革和发展，积极进行教学改革实验，努力提高教学质量。

5、美术教学要尽量注意学科间的联系。如在讲到点、线、面等概念时，可联系数学中的相关概念来解释。总之，本学年工作顺利圆满完成，不足之处也是在所难免的，通过总结反思，我将在下一学年的工作中，戒骄戒躁，以饱满的热情，取长补短，以待来年教学水平更上一层楼。

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇二十**

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败月工作总结格式范文月工作总结格式范文。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，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

**年度工作总结文档格式 月度工作总结才好篇二十一**

--月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从--月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去到达更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的状况来说状况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来--月销售方面有以下几点：

--月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个状况今后我们要从不同的渠道入手。此刻就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一向崇尚的，此刻我的潜力还不足，所以我要一向在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每一天都是充满期望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选取自己喜欢的，既然我们选取了这个行业，可能是没有办法，但此刻这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个用心向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

--月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一向在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。透过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是个性优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。期望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我期望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候能够做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、透过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不必须就每一个客户都能做到销售，我们就应慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，期望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。期望到年底时我们都能满载而归!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找