# 怎样做前期工作总结(精选41篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-06-28

*怎样做前期工作总结1这学期，我校根据某某中心小学的工作要求，按照我校学期初制订的计划，一如既往的认真做好各项工作。现对前期的工作作如下的总结：>一、教学工作方面1、本学期我校继续坚持每两周检查教师教学常规制度，并根据常规反映的问题进行针对性...*

**怎样做前期工作总结1**

这学期，我校根据某某中心小学的工作要求，按照我校学期初制订的计划，一如既往的认真做好各项工作。现对前期的工作作如下的总结：

>一、教学工作方面

1、本学期我校继续坚持每两周检查教师教学常规制度，并根据常规反映的问题进行针对性总结与改正，规范教师的教学常规。

2、严格执行课程方案，每天不定时检查教师上课情况，规范教师上课行为。

3、组织青年教师向老教师学习，听青年教师课活动，使青年教师能迅速掌握教学技巧，争取一年成为我校教师骨干力量。

4、为提高教师基本功，根据中心校的要求，我校教师坚持练习粉笔字和钢笔字活动，并由校长检查赋分，使教师教学基本功更上一个台阶。

5、积极准备并组织了期中阶段性检测，并进行了试卷分析，全体教师在反思的基础上，对下一步的教学有了更加明确的计划和目标。

>二、教师管理方面

1、组织教师学习中心校制订的各项考评政策，使教师能按政策办事，做到事半功倍的效果。

2、组织教师学习张莉丽的事迹，并撰写学习体会，加强教师个人的职业道德修养。

3、根据中心校制订的师德建设月活动，组织教师开展帮扶学生活动、学习法律法规活动、开展师德公开承诺活动、撰写“怎样做一个受学生欢迎的教师”论文、举办师德师风摆查反思会、评选“学生最喜爱的教师”。

>二、学生常规管理

1、规范了学生上学、放学的路队，使学生能高高兴兴到校，安安全全回家。

2、开展中午大阅读活动，充实各班图书角的图书，开放图书室，为学生读书提供书籍。

3、为规范学生书写习惯，我校学生坚持每天练习十分钟钢笔字活动，提高学生的书写质量。

4、为增强学生体魄，发展学校特色，我校本学期继续坚持大课间活动和阳光体育冬季长跑活动，使大课间活动成为我校一大亮点，受到区督导检查组的.好评。

5、为迎接区课间操检查，我校从学生服装，到上操路队、做操等做了严格的要求和训练，使学生服装统一、动作整齐，受到区检查组的好评。

>三、德育方面

1、根据中心校的德育活动方案，我校九月份开展了“学生行为习惯养成月”活动，十月份开展了“弘扬和培育民族精神月”活动，十一月份“科技创新主题月”活动正在进行中。

2、学期初，对一年级新生进行了行为习惯培养，使一年级新生能迅速的融入到学习主题中，遵守学校的各项规章制度。

>四、安全工作方面

1、本学期继续坚持每周一升国旗时必讲安全，时刻提醒学生安全第一。

2、继续坚持每周二开展安全演练活动，增强学生的安全意识，提高学生的能力。并于11月9日，开展消防知识和消防安全演练活动，使全体师生能够掌握灭火器的使用方法，增强防火意识，提高避险能力。

3、每月定期进行安全月报和安全隐患排查登记活动，发现问题，能及时解决，保护全体师生的生命财产不受危害。

4、增加了学校监控视频，能全面覆盖学校，保护学校财产不受损失。

>五、其他工作

1、积极准备并迎接了区教体局的热水热饭工程检查、迎接市教育局热水热饭验收工作，在检查和验收工作中，受到各级领导的好评。

2、积极准备并迎接了市教育督导团对我校幼儿园工作的检查，在检查中受到领导的好评。

3、为迎接过程督导检查，组织教师对学校墙体进行了粉刷、美化，使学校面貌焕然一新，并受到督导检查团杨主任的好评。

4、为迎接各级各类检查，我校积极改善办学环境，努力完善各类档案材料。

>六、正视问题，努力改进

1、我校师资力量严重缺乏，1—3年级均包班，学生多，班级多，教师少，增加了教师课业负担，以至教学质量不高;

2、学校的部分仪器、设备较为落后，并且音美器材和体育器材不能满足学校需求，特别是微机室的微机还是七八十年代的老机器，根本不能使用;

3、我校网络未连接，网卡速度慢，消息不畅，致使一些工作滞后;

4、从教学管理看，仍然缺乏具有本校特色的管理手段，缺少独特的东西，学校办学特色还不够鲜明。

>七、确定目标，努力奋斗

1、继续坚持我校的各项规章制度，发挥领导干部的带头作用。

2、加强教学管理，提高教师课堂教学效率，并促进学困生的转化工作，使我校的教育教学质量更上一个台阶。

3、继续开展大课间活动和教师基本功活动，使之成为我校的一大特色，一大亮点。

4、完善消防安全档案，迎接市消防安全检查工作。

5、每位教师精心准备一节课，并进行互听互评，完善教师教学常规，迎接市教学视导。

6、准备完善教学档案和综合督导档案，迎接区教学视导和区综合督导检查。

7、做好教学与复习工作，迎接期末考试的到来。

8、配合中心校开展好各项活动，并做好中心校安排的各项工作。

**怎样做前期工作总结2**

本人自x月x日加入公司已近一年时间，在部门领导和同事的指导帮助下，已渐渐融入了这个大家庭。我作为一名前期报批报建专员，主要完成以下工作：

>一、业务方面

1、顺利补办x会所《工程竣工验收合格证》

为完善会所竣工手续，自x月份开始补办相关手续，因为涉及部门较多，加上提供的资料必须符合相关部门要求，项目发展部与工程部认真做好资料整理工作，多次与城建局、环保局、建管处和档案馆等部门协调沟通，经过不懈努力，终于在x月底取得《工程竣工验收合格证》，达到各项竣工资料齐备。

2、提前办理完成四期预售证工作

为配合营销部分期推出预售房源，项目发展部x月份一项重要工作是办理四期x楼预售证。根据房产局要求于x月x日递交申请资料后，几乎每天到房产局进行督促和追踪，积极与房产处人员联系沟通。在x总的协助下，最终在x月x日发证。目前已完成x楼共330套预售证办理工作，确保了营销工作的顺利开展。

3、协助领导办理院后土地储备准备工作

新项目是集团20xx年度新开工的重点项目，前期与区国土资源局、市国土资源局、村委等进行了多次协调沟通，获取地块面积和地形地貌等信息，掌握院后村拆迁安置位置和户数等，为明年的土地摘牌做好各项准备工作。

4、办理三期土地证“两证合一”

按照政府最新要求，土地证与房产证需“两证合一”，经过协调沟通和资料准备，现已完成网上注册和备案工作。

此外，还积极协调新xx等单位，正在办理四期和商务港项目天然气施工、有线电视入网施工和接入市政排水等事宜，为项目的配套施工做好前期准备工作。

>二、企业文化方面

x月初积极参加了第x届集团运动会，协助做好会务工作；x月中旬参与了为贵州贫困地区捐助衣物；经过近一年的时间，在部门领导和同事的关心帮助下，已适应了新的工作环境，感觉我们这个大家庭年轻而充满活力，工作高效务实。

>三、工作经验和不足之处

1、工作经验

（1）将负责的.各类前期资料建立目录，方便查阅；

（2）统计集团各项目开发数据汇总表，使各项目资料系统化，但该表仍需完善。

2、不足之处

（1）报批细节不够熟练。如办理预售证开具支票时，开户银行没有提前与房产处沟通，使用中国银行的支票比信用社支票晚一天到帐；再如领取支票的时间应在房产局领导批准后适宜。在日后的工作中应加快学习前期手续办理流程和取费标准，达到熟练掌握。

（2）协调能力仍需磨砺提高。报批报建工作经常与政府部门接触，对协调能力要求较高，平时首先要熟练掌握前期业务知识，并多向领导同事请教沟通，与政府部门沟通时注意方式方法，在实践中不断总结经验。

>四、20x年度重点工作

1、新项目土地挂牌和前期手续报批报建工作；

2、平度项目深入调研等前期工作；

3、商务楼项目和四期项目市政配套手续办理。

项目发展部是集团房地产开发业务的“开路先锋”，而报批报建是项目发展部的重点工作，本人将扎扎实实干好本职工作，加快学习专业技能，为领导及时提供政策分析和土地挂牌信息，为在建项目做好配套手续的服务工作。在此感谢领导对本人工作的悉心指导与帮助，请领导在今后工作中严格要求，不当之处请批评指正。

**怎样做前期工作总结3**

本人自x月x日加入公司已近一年时间，在部门\*\*和同事的指导帮助下，已渐渐融入了这个大家庭。我作为一名前期报批报建专员，主要完成以下工作：

>一、业务方面

1、顺利补办x会所《工程竣工验收合格证》

为完善会所竣工手续，自x月份开始补办相关手续，因为涉及部门较多，加上提供的资料必须符合相关部门要求，项目发展部与工程部认真做好资料整理工作，多次与城建局、环保局、建管处和档案馆等部门协调沟通，经过不懈努力，终于在x月底取得《工程竣工验收合格证》，达到各项竣工资料齐备。

2、提前办理完成四期预售证工作

为配合营销部分期推出预售房源，项目发展部x月份一项重要工作是办理四期x楼预售证。根据房产局要求于x月x日递交申请资料后，几乎每天到房产局进行督促和追踪，积极与房产处人员联系沟通。在x总的协助下，最终在x月x日发证。目前已完成x楼共330套预售证办理工作，确保了营销工作的顺利开展。

3、协助\*\*办理院后土地储备准备工作

新项目是集团20xx年度新开工的重点项目，前期与区国土资源局、市国土资源局、村委等进行了多次协调沟通，获取地块面积和地形地貌等信息，掌握院后村拆迁安置位置和户数等，为明年的土地摘牌做好各项准备工作。

4、办理三期土地证“两证合一”

按照\*\*最新要求，土地证与房产证需“两证合一”，经过协调沟通和资料准备，现已完成网上注册和备案工作。

此外，还积极协调新xx等单位，正在办理四期和商务港项目天然气施工、有线电视入网施工和接入市政排水等事宜，为项目的配套施工做好前期准备工作。

>二、企业文化方面

x月初积极参加了第x届集团运动会，协助做好会务工作；x月中旬参与了为贵州贫困地区捐助衣物；经过近一年的\'时间，在部门\*\*和同事的关心帮助下，已适应了新的工作环境，感觉我们这个大家庭年轻而充满活力，工作高效务实。

>三、工作经验和不足之处

1、工作经验

（1）将负责的各类前期资料建立目录，方便查阅；

（2）统计集团各项目开发数据汇总表，使各项目资料系统化，但该表仍需完善。

2、不足之处

（1）报批细节不够熟练。如办理预售证开具支票时，开户银行没有提前与房产处沟通，使用\*\*银行的支票比信用社支票晚一天到帐；再如领取支票的时间应在房产局\*\*批准后适宜。在日后的工作中应加快学习前期手续办理流程和取费标准，达到熟练掌握。

（2）协调能力仍需磨砺提高。报批报建工作经常与\*\*部门接触，对协调能力要求较高，\*时首先要熟练掌握前期业务知识，并多向\*\*同事请教沟通，与\*\*部门沟通时注意方式方法，在实践中不断总结经验。

>四、20x年度重点工作

1、新项目土地挂牌和前期手续报批报建工作；

2、\*度项目深入调研等前期工作；

3、商务楼项目和四期项目市政配套手续办理。

项目发展部是集团房地产开发业务的“开路先锋”，而报批报建是项目发展部的重点工作，本人将扎扎实实干好本职工作，加快学习专业技能，为\*\*及时提供\*\*分析和土地挂牌信息，为在建项目做好配套手续的服务工作。在此感谢\*\*对本人工作的悉心指导与帮助，请\*\*在今后工作中严格要求，不当之处请批评指正。

**怎样做前期工作总结4**

20xx年7月份转至财务部工作至今，在各级\*\*和同事的帮助指导下，通过自身的努力，从不会到会，从不熟悉到熟悉，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点，在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了\*\*赋予的各项工作任务，现将本人半年以来的工作情况汇报如下：

>一、业务知识方面

1、学习掌握了用友财务软件。

看似简单的软件系统，似乎不那么简单，通过学习、请教逐步掌握了总账系统、往来管理、采购管理、销售管理、库存管理、核算管理等模块的基础操作流程。用友软件把查询凭证、供应商对账、成本核算、费用管理、财务报表出具等都从传统的操作手法变为信息化操作，\*\*提高了财务人员的工作效率。

2、掌握了基础账务知识。

（1）协助成本会计进行成本核算工作，汇总统计每日材料出入库、材料采购单据，计算出管理部门和营业部门的费用及实际成本，把经营过程的实际消耗如实地反映出来，达到积聚成本的目的，并用积累的成本资料反映酒店的实际经营耗费情况，从而判断酒店经营效果的好坏。

（2）协助费用会计进行酒店费用的核算及摊销。做好供应商月末对账工作，统计核算酒店各部门的费用并进行摊销，编制财务报表并对经营数据进行分析，为酒店月度经营分析会提供准确数据。

（3）协助应收会计确认内部交易核对工作，汇总每日消费账单，做好每笔消费数据的对账，对散客客户、挂账客户进行分类建立日消费明细，以减少差错，便于月末对账及账款回收。

>二、主要经验和收获

1、只有熟悉基础财务知识，才能尽快进入实际工作角色并适应新的工作岗位。

2、财务工作最主要的是坚持原则，这样才能理财管账，才能履行好财务职责。

3、财务工作也属于后勤保障部门，只有树立服务意识，才能配合好各部门把份内的工作做好。

>三、存在的不足

初入财务时由于业务知识不熟练，导致用友软件操作错误。

>四、加强学习，提升个人专业知识

**怎样做前期工作总结5**

本人xx于xx月份从一名实习生正式成为xx公司的一员，在xxx项目部x楼从事施工员一职，从学校到工程施工单位，虽然我的工作岗位和主角发生了很大变化，并且对工程上的各种技术都是很生疏，但在\*\*的关心和同事的帮忙下，凭着自我的专业基础和在同事的细心讲解指导下有了必须的了解和认识，加上刻苦钻研和学习，很快适应了工作环境，并取得了必须的成绩，注重自我的思想建设，不断提高自我的\*\*素质，在工作中言行一致，作风端正，实事求是，工作作风严谨一丝不苟，精益求精，勤奋务实。坚持健康心态，积极积极，乐观向上，对建筑事业和公司前途充满信心。情景简要评价如下：

>一、工作态度

无论在工作还是生活教师个人评价，只要在工作中你努力了就有一份收获，所以我一向在努力，不断技术员工评价学习，不断努力工作。热爱自我本职员工评价能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。工期紧，人员少，任务繁多，能够做到跟班作业，保证按时完成检验任务，保证工程检验畅通，表现出我们施工人员职责心强，发扬了我们施工人员连续工作、吃苦耐劳的精神。

认真学习各种规范文件。及时掌握新技术、新知识、新规范，以便在工作中加以应用，坚持根据工作需要学习，将学来的技术知识及时的应用到实际工作中，使自我的业务水\*提高，具备较强的专业工作本事，能根据工作需要，服从\*\*安排，从事多个岗位的技术工作。

>二、具体工作

主要负责12#楼的砌体和粉刷。

(一)墙体砌筑质量要求：砖缝必须横\*、竖直、错缝搭接、避免通缝、同时砖缝砂浆必须饱满，薄厚均匀。

墙体施工应注意的事项：

1、在与剪力墙接触处，应用预留的拉结筋与砌筑的墙体搭接，使用拉结筋的目的在于提高墙体的整体性。

2、对墙体的细部构造，在设门窗过梁时，当上部荷载过大时须加设钢筋的应设钢筋，以提高承载本事。

内墙抹灰：一般的施工工序，基层处理—做烩饼、冲筋—抹底层灰——抹中层灰—罩面灰。

(二)材料选用：

1、水泥选用普通硅酸盐水泥。

2、砂选用中砂，过5mm孔径的筛子，期内不得包含树根等有机物质。

3、网片

(三)墙体的抹灰由底层、中层和饰面层组成：

1、抹底层砂浆：先抹薄薄一层底子灰，之后分层装档、找\*，再用大杠水\*刮找一下，再用木抹子搓毛，然后全面检查底子灰是否\*整，阴阳角是否方正，阴角交接处、墙与顶板交接处是否光滑\*整，并有靠尺检查墙面垂直\*整情景。抹灰面接茬应顺\*，地面砂灰应及时清理干净。一般应从上而下进行。

2、在摸中层灰时等底层灰7~8成干时摸中层灰。操作时应按自上而下，从左到右的顺序进行。

3、抹面层灰应等中层7~8成干时抹罩面灰，先在中层灰上洒水，然后将面层砂浆分布均匀的涂抹上去，一般应按自上而下，从左到右的顺序进行，抹满后应用铁抹子压实压光。

4、抹阴阳角时应用阴阳角方尺检测阴阳角的直角度，并检查阴阳角的垂直度，然后定抹灰厚度，浇水湿润。用木质阴角器和阳角器分别进行阴阳角处抹灰，先抹底层灰，使其基本到达直角，在抹中层灰，使阴阳角方正。

(四)作为管理人员，对工程应有整体把握以及必须的预见性，天大的问题也是能够解决的，不必惊慌失措，而应寻找妥善解决的办法。

(五)需研究工人劳动强度、经济利益等因素，懂得管理的艺术，但不得由此而影响工期。尽量减少返工处理的事项，要严格按国家规范、设计图纸施工，在工作中努力学习，不断评价经验，吸取教训，大胆进行技术\*\*和创新，努力将自我的专业技术水\*提高到一个新的台阶。

>三、努力的方向

研究到在建筑施工单位个人的工作范围有限，所以更需要给自身充电，积累更多的技术经验，争取到达工作年限要求时，顺利经过全国建造师资格考试，充分利用经过全国建造师资格考试的优势及以往的工作经验，积极主动接触各种相关业务，提高自身的实际操作本事，为公司的品牌建设作出自我应有的贡献。

总之，在今后的工作中，我将不断的评价与反省，不断地鞭策自我并充实能量，提高自身素质与业务水\*，以适应时代和企业的发展，与公司共同提高、共同成长，贡献自我的一份力量。

**怎样做前期工作总结6**

我班的高一物理备课组由五人组成，三位男教师，两位女教师。最大年龄56岁，最小年龄26岁。其中校中层\*\*(校科研室\*\*)一人，\*\*\*员一人，民盟成员一人。\*\*全部大学本科。这些成员除了担任高一年级十个班的物理教学工作以外，还兼任教科研室、物理实验室及部分劳技学科学科的的教学工作。一年来，在校教务处和教科研室的直接\*\*下、在年级组各班\*\*的配合下，团结协作充分发挥备课组的教学研究和集体备课功能。使高一物理教学质量较往年有较大的提高。

团结协作相互尊重、不断切磋是我们备课组活动的一大特色。全组教师没有发生过教学及管理之外的.任何口角。而在有关业务上、物理问题上则又充分“\*\*”有些具体物理问题之争从个别探讨到小组讨论，十分活跃。虽然五个人因工作之需在三处办公，但每个工作日都在相互沟通。老教师对年轻教师的关心形同父女(象孙传钧对饶筱薇老师)。年青教师对老教师十分尊重，发挥年轻人的特长，帮助老教师做好部分工作(如打字等)。三个高级高级教师从不摆架子，而是积极、认真地参与和\*\*备课组的全部活动，使备课组活动正常、有序、\*\*、卓有成效地展开。今年五月份，为了一个气体性质方面的习题，备课组成员分别在不同时间、地点研讨过三次。关于如何突破难题，老师们不仅在每周的备课组活动上讨论，在其他时间这种探讨也时常进行，正是这样，才使得十个班级齐头并进、整体水\*不断提高。

紧张有序、步调一致、科研领先是我们备课组工作的另一特色。我组孙传钧老师除担任两个班的物理教学工作外还任校科研室\*\*和物理教研组长。虽然工作繁杂，但他从不在业务上摆出\*\*架子。从备课，写教案到练习作业的批改他都一板一眼地做好。并始终以一个普通物理老师的身份积极参加备课组活动，紧张的工作，从不影响他参加备课组活动，反而经常提醒他人参加活动。担任三个班教学工作的刘芳老师，还担任了班\*\*工作，备课组活动从不缺席。教案书写也是全物理组较好的范例。学校、教导处及教研组、备课组布置的工作。我们备课组无一拖拉、补差、提高、竞赛、阅卷等学校\*\*布置的工作，百分之百的按时完成，即使有时出现反复，加班加点也不落后。教学进度，重点难点突破，练习、测验等主要工作全组步调一致。研究课、公开课、教科研论文、业务进修等件件工作积极参与，无一空白一年来有两篇教科研文章在区级刊物上，发表一篇在学区发表，校内发表文章6篇。一年来积累了教学资料20余份(含月考、区抽侧资料)

向40分钟要质量，不搞题海战是我们备课组工作的又一特色。本学期期中考试期间，高一学生陈╳家长说“我孩子回家说，物理老师最好，布置的作业最少”题海战的做法目前还未灭迹，我们以往也有过教训，一年来我们坚持不断提高学生学习积极性，保护高一学生学习的积极性，坚决不搞破坏学生学习积极性的题海战。精选练习，加强概念和方法的复\*\*的教学研讨。向40分钟要质量，不搞临阵磨枪。如最近我们反复讨论、决定在期末考试前的两周内只印发两套练习供学生复习用。而复习课还是坚持复习基本概念、基本方法的复\*\*。一年来我们一直坚持这样做，事实证明，做对了，今后我们还会在教导处的指导下，坚持向40分钟要质量，不搞题海战。

备课组活动对年级学科教学质量起着十分重要的作用，备课组是发挥集体优势的最小但又是最基本的团体，他能在第一时间内发现问题并解决问题，实实在在地进行学科教科研活动。目前我们备课组尚需在以往层面上深入展开教科研、更深入开展突破教学难点方面的交流、研究。我们坚信，抓好备课组活动是提高教学质量的基本工作。

前期工作总结5篇（扩展10）

——前期报建工作总结菁选

前期报建工作总结

**怎样做前期工作总结7**

现在社会竞争很大，想找个好的单位工作真的不容易啊！真的感谢帮助我的人，以及公司领导给了我一个很好的发展平台，让我有那么好的机会学习！

要做好本职工作，想成为一名专业的客服专员，有了很强的服务意识和心态与沟通还远远不够，还要有一种责任心，多一份责任感，多为客户着想，这样才能做得更好，过得才会更充实而有意义！

学习是永无止境的，不要满足于现状，要不断地进取、学习，成功永远是属于有准备的人！我希望在公司继续努力工作，不断学习，提升自我，因为现在是一个竞争很强的社会！趁着自己还年轻，多学点，当今时代，世界在飞速发展，知识更新的速度日益加快，人们要适应变化的世界，就必须努力做到活到老、学到老，要有终身学习的态度。为了更好的发展公司的业务，以下是我自己对怎样做好客服工作的一些想法与心得：

>一、肯定自己

客服服务最重要的组成要素是客服员。客服员要接受自己，肯定自己、喜欢自己。如果你连自己都嫌弃自己，却指望业户会喜欢你，那实在太难为业户了。有句话说得好：“销售员成功的秘密武器是，以最大的.爱心去喜欢自己。”

>二、养成良好的习惯

有人习惯每天至少打10个电话给客户，了解客户的需求，也有人每天打不到3个；有的人将下班时间定为晚上9点，也有人5点半就想着回家；有的人每天晚上都安排好明天的日程，也有人永远不知道今天早上该做些什么……人们在不知不觉中养成习惯，也在不知不觉中造就或阻碍自己，这就是习惯的力量。每一个人都是习惯的奴隶，一个良好的习惯会使你一辈子受益。如果你是客服员，不妨问问自己有哪些“成功的习惯”？

>三、有地工作

每天多收集一些新客户的资料，作为客服部应以主动服务为主并制作服务预案，在给客户服务之前，要了解客户需要什么，服务的形式，接受程度等等，有针对性、特色的服务。

>四、要具备专业知识

>五、坚持不懈

短暂的失败，我学会了更改的方法，促成自己进步。不断的进步，不断的改善，一次又一次的再从头开始，便有了最后的美好结果。一位生意场上的高手说的好：“一份心血一份财，心血不到财不来。”

>六、吸收别人的优点为己用

每个人的优点都不尽相同，通常，人们只顾欣赏自己的优点，却忽略了别人的长处。想要成为强者，最快的方式就是向强者学习；同样，想要成为强者，学习别人的优点也是最快的方法

>七、树立良好的个人形象

工作你给人的第一印象是什么？一个拥有整洁外貌的人容易赢得别人的信任和好感。心理学家曾做过一个影响力的实验，安排衣装笔挺和穿沾满油污的工作服两个人，分别在无红灯无车时穿越马路。结果衣着笔挺的明显地有较多的跟随者，而着工作服的却只有少数甚至没有跟随者。所以“人要衣装”可是一点也不假。

**怎样做前期工作总结8**

要做好一个合格或成功的客服要耐心、细心和团结，做到精学到精，相信会提升自身的价值。现在转学推广，同时也在负责这方面的工作，希望能与有经验者共同交流一下，以下是我在工作上的计划：

>1、【接待】

真诚的面对每一位前来咨询的客户，用和善友好的态度及笑脸表情让顾客感受你的真诚。

对客户提出的问题要快速，准确地进行解答，尽量不让客户等太久，对自己不明白的问题，别妄下结论，要询问内部确定后再回答客户！也不可自大夸大产品功能等信，以免让顾客收到货后心里有落差。

>2、【通知付款】

建议A编写信息通知：“亲在我们已下了订单^^，系统会为亲把订单保留3天的时间，建议亲方便时付下款呵，如有什么有问题可以随时联系我们在线的客服。”B电话通知：礼貌用语一定要到位，以免给误导成骚扰电话，先了解未付款的原因，然后再知道付款。可以适当地推介我们的品牌，一来巩固付款、二来加深对品牌印象。如“难得能光临我们家，很感谢您的\*\*，现在购买的价格是我们试营/特价价格，但我们质量也一样有保障的…”

>3、【回访/留言】

交易成功后的订单我是建议以旺旺编写针对性的一些留言，比如这次我们清仓：“亲，现在我们店铺清仓大活动中，3折起的优惠，除开特价以为，其他商品都是满100即减20的活动，欢迎亲来选购呵！”实在没有动静再采取其他措施：如老顾客电话回访！售后问题建议电话回访了解。还有每售出一件特价清仓的商品我会给一些温馨提示“先和亲说清楚呵，我们这些特价都清仓货品来的，在换的范围会尽量给亲换的，但不宜退货的哦”尽减少售后些工作。

>4、【登记好友的信息】

为更快捷完成订单和更贴心服务，凡是加为好友的客户们，我都会在好友的备注处或\*\*的订单登记顾客的信息：身高、体重和购买信息。“已加亲为好友了，亲的身高/体重和穿着信息都登记好了，下次咨询时记得联系小青呵，会很贴心地为亲提供服务的/：^$^”另外，可以在咨询中可以随便了解顾客\*时穿哪家的品牌，分析的消费档次，以便推荐！

>5、【登记每天的日记】

A遇到暂时缺货和新款上架需要通知的客户，建一个文档登记：ID、需要通知的款号、码数等相关的信息，等来货后第一时间电话通知客户们选购，新款可以编写简洁语\*\*通知顾客们选购。

B\*时有需要跟踪的订单，如物流信息不明，或缺货没发而又联系不上已留言的。

>6、【检查】

每天会计划在后天刷新一下，了解一下销售情况。及检查哪些需要转发其他快递，给顾客联系顾客或留言。

7、空闲时我会尽量去获取其他店铺的信息，尤其是些知名度的品牌。巩固一下自己对外以及\*\*的知识。

**怎样做前期工作总结9**

如果说学生在第一个月的学习态度是一种带有好奇心的学习的话，那么接下来的这个月的学习应该就属于一种习惯性的学习态度。学生们经过一个月对各科老师的考察，已经知道了如何在课堂上表现自己：喜欢化学的学生会积极主动的去配合老师，去努力地营造一种良好的学习环境，这正是老师所期望的；反之，对化学不感兴趣的学生就会在课堂上无所事事，表现出一种无聊的行为，甚至有时候会有意地破坏老师的教学工作，这也是老师所头痛的…

有一句俗语说：一个老鼠坏一锅汤。假设在我的课堂上出现了一个这样的学生是不是也会像老鼠一样影响着整个班风，甚至会产生多米诺效应呢！实践证明会的。在这两个月的时间里，我通过教学观察和总结了学生的行为表现，发现有些不良的行为确实会很快的在班里传播，如果一个新老师遇到这样的情况而不及时处理的话，以后的教学工作会变得举步维艰。

如何才能更好的改善学生的学习态度？我作为一名新老师，在这里想和大家分享一下自己的意见，也希望有经验的教师们能够给予指点。教师应该主要从以下几个方面入手：

1、教师应不断完善自身的教学技能，采用多元化的教学手段，从而提高学生的学习兴趣；

2、教师应加强自身的思想认识，对待学生不能情绪化，应该用信心耐心和诚心去感染每一位学生，从而为学生提供良好的学习榜样；

3、班主任应采用“鼓励与惩罚”的形式来管理班集体，好则嘉勉，错则改之，从而加强学生们的守法意识，树立一个良好的班风；

4、鼓励同学之间互帮互助，互相学习，让学生认识到\"1+1>2\"的深刻道理，从而养成良好的学习习惯。

“奋斗拼搏需持久，天道酬勤是真理。”我相信自己一定会越来越出色，因为我从未放弃，我也相信我的学生会更加优异，也因为我从未放弃。

**怎样做前期工作总结10**

从十一月十九日到十二月十六日，历经一个月的筹办，心理咨询委员会成立。从会徽到会歌，以及会长、副会长、各个部部长的选出，大家积极的参加，一个月算是磨砺，一部分人因为每天的会议坚持不下来，而选择了放弃；一个月算是磨合，部员之间建立深厚的友谊，总之，一个月大家学会不少课本中不能得到的东西。

记得，副会长郭慧娟等人辛勤地付出时间与精力为了大家的工作证、会徽的打印，还有会议室的布置；记得，社会实践部部员为了成立大会，放弃休息的时间，到各个地方拉赞助；记得，唐晓庭与佟瑶为了会歌的排练，而放弃自己吃饭的时间......这些都是会员的努力与付出，做为会长的我，我铭记在心上，他们为集体的付出，说明心理咨询委员是有血肉组成的，只是，有些时候，我们需要改变一下方式，把不足给改正。

总体很好，但是还是应该注意几点问题。

1、神为心理咨询委员会会员，关于心理方面的知识了解的过少，应该在下面的.工作中加强对成员们的心理知识的培训；

2、“疑者不用，用者不疑”，各个领导者应该积极鼓励成员们的积极性，加强他们对心理咨询委员会的凝聚性，对会员充满信心，调动起每个成员的热情；

3、能力与心态。不仅仅能力重要，但要培养成员们的心态，对心理咨询委员会的忠诚度，只会抱怨的人才是废物，要让每个成员对心理咨询委员充满坚持就是胜利的态度；

4、规章制度应该完善，每个部长必须熟记，必须让部员深深刻在心里。

心理咨询委员的成长，需要各个成员以及老师的精心培育下，才能健康成长起来，需要鼓励与支持，成立大会前期的工作美中不足，所以我们应该积极找出错误，并加以改正。

**怎样做前期工作总结11**

大兴安岭森工集团塔河林业局森林健康项目工作，是按照《大兴安岭森工集团塔河林业局森林健康实验示范项目实施方案》和国家林业局有关会议精神，结合本地区实际情况，以森林资源保护和促进森林健康生长，抚育改造和加工利用相结合的思想，逐步实现森林多功能效益的稳定持续发挥和森林资源的良性增长及森林质量的提高。在前期的工作中我们累计完成项目投资749,元，其中：人工促进天然更新25,元；天然更新75,元；天然次生林抚育130,元；固定样地监测7,元；有害生物防治258,元；抚育剩余物利用18,元；林火监测及预防80,元；培训宣传费54,元，方案编制费100,元。主要工作如下：

>（一）人工促进天然更新

20xx年共进行人工促进天然更新54公顷，主要措施是：在目的树种结实落种前，采取块状整地的方法。

>（二）天然更新

20xx年、20xx年共进行天然更新617公顷，主要措施是：在进入天然更新区主要沟口，靠近林区道路一侧设立天然更新区封育措施宣传牌，巡护员对天然更新区域常年巡护，天然更新区域内禁止一切经营活动。

>（三）天然次生林抚育

20xx年、20xx年共进行天然林抚育公顷，主要措施：通过割灌、人工整枝及伐除部分胸径为5厘米以下的杨桦树及少量4厘米以下的针叶树的被压木及伐除风倒木、风折木、病腐木、枯立木、濒死木，采取堆腐方式。

>（四）有害生物监测及防治

20xx年设立了7块林业有害生物固定监测样地，20xx年4—10月对项目区内有害生物固定监测样地进行每月两次固定样株调查。对项目区内的林分进行了林业有害生物防治，其中，对有松瘿小卷蛾虫害的落叶松受害部位进行阿维菌素点状涂抹，对有樟子松红斑病的林分进行百菌清烟济防治，有效地控制了有害生物在项目区的.发生和蔓延。

>（五）林火监测及预防

20xx年设立了7处林火固定监测瞭望点，并利用抚育剩余物铺设了人行步道，搭建了瞭望台。20xx年4—10月由专门的巡护人员到林火固定监测点观测瞭望，并进行了防火阻燃林建设。

>（六）开展了森林剩余物利用研究试验工作。

利用林下清林剩余物进行削片和粉碎锯沫，为职工养植黑木耳提供原料，同时减少了林内植被可燃物，有利于森林防火。

>（七）宣传教育工作

1、20xx年我们在连接项目区支线入口处和项目区入口处设立2个高5米、长6米的固定宣传标牌，对项目区的概况、森林健康项目的目的和意义进行了介绍。

2、对参与森林健康项目的相关人员进行了业务知识培训，组织培训班2期，有奖知识竞赛1次，参加人员87人次。

3、印刷了森林健康宣传册100册、宣传单20xx张，进行了广泛的散发。

>（八）完成了《大兴安岭森工集团塔河林业局森林健康试验示范项目实施方案》的编制工作。

**怎样做前期工作总结12**

一学期很快又过去了，在校\*\*的正确引导下，我班顺利地完成了教学任务，为了及时地总结经验教训，能够在新的学期中更好地开展各项工作，特将本学期班\*\*工作总结如下：

一、加强班级管理，树立良好班风

为了加强班级管理，培养优秀的学风、班风，深入全面地了解学生，努力培养“求知、砺志、活泼、团结”的班集体，在这个学期里，我主要从以下两方面进行班集体的建设。一方面，我慎重地选拔和培养班委成员：首先，大力表扬班委优点，宣传他们的先进事迹，帮助小班委树立威信；其次，在鼓励班委大胆工作，指点他们工作方法的同时，更严格要求班委个人在知识、能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求从各方面给全班起到模范带头作用，亦即以点带面；再次，培养班委团结协作的精神，通过班委这个小集体建立正确、健全的\*\*，带动整个班集体开展批评与\*\*\*\*，形成集体的\*\*性、纪律性和进取心，亦即以面带面。另一方面，我有效地利用好每周一的班会课开展一些专题性的活动，扎实有效地加强一个学生的常规训练。训练的内容包括《小学生守则》和《小学生日常行为规范》要求的常规、课堂常规、\*和出操常规、卫生常规、劳动常规等等诸多方面。务必使每个学生具有服从集体，服从命令的思想，具有自我约束力，形成习惯，保证整个班集体随时表现出活而不乱，严而不死的良好班风班貌。

二、深入了解学生，搞活课堂教学

为了能很快地全面了解学生，我深入班级，每天早来晚走，同时通过任课教师及家长，了解学生方方面面的表现。在长期接触中，我了解到：我们班大部分的学生的基础较差，\*时好讲好动，较调皮，但课堂上却很沉闷，而且懒惰，缺乏耐性。针对学生的个性特点，我在教学过程中作了一些针对性措施，尽量提高课堂的气氛，在教学内容里增加一些相关话题，多给他们一些说话的机会，培养学生的学习兴趣，让他们集中精神听课。在教学过程中，我首先就把建立人道的、\*\*的、\*\*的师生关系放在首位、关心、理解、信任学生，创设能引导学生主动参与学习的教育环境，让学生能在\*等、尊重、理解和宽容的氛围中受到激励和鼓舞，并对所学的科目产生浓厚的学习兴趣，从而乐学，爱学，这就为教学工作的顺利开展打好了基础。新课程要求的教学\*\*，要求我们“让课堂充满生命活力，”这就要求我们教师积极创建新课堂，以此提高教学质量。因此，在教学中，我尽力做到“为学习而设计，为学生发展而教”，精心设计教学各环节，把学生置于教学的出发点和核心地位，应学生而动，因情境而变，让语文课堂焕发其勃勃生机。课前，我注意搜集资料，课堂中，我尽量创设丰富的教学情境和问题空间，注意知识、能力、情感这一三维目标的整合，引导学生主动参与，乐于探究，勤于思考，并注重培养学生学习的\*\*性和自主性，通过自己质疑，\*\*尝试，研究，体验等活动，在实践中学习，反思，并获得知识与能力。在教学中，我遵循“学生是语文学习的主人”这一原则，充分利用现实生活中的语文教学资源，优化语文学习环境，并开展丰富多彩的语文实践活动，拓宽语文学习的内容，形式与渠道给学生提供一个合作交流，互动探究的广阔空间，让学生的主体地位得到充分体现。在教学中，我积极鼓励学生求异，求新，转变学习班方式，倡导自主、合作、探究性学习，并尊重学生的个性差异和独特见解，注重情感体验，培养学生的创新精神和创新能力，尽量使学习过程成为一个富有个性化的过程。在语文教学中，我注重学生语言的感悟、积累和运用，让学生多读，在读中整体感知，在读中有所感悟，在读中培养语感，在读中受到情感的熏陶。

三、坚持不懈抓常规，养成良好行为习惯

学生从早晨上学到放学，一日的常规是否规范、文明，影响到良好集体的形成及学生各方面的发展。在班\*\*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\*\*、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：红领巾佩戴检查员、安全员、班级卫生检查员、课间活动\*\*员、纪律检查员等。同时，我每天坚持一到校，先进班，深入学生，观察他们的学习活动，与他们交谈，了解班级情况及学生的思想动态，促使他们向好的方面发展。

四、重视班队活动，培养主人翁精神

针对本班一些学生存在的纪律涣散，思想冷漠等问题，我\*\*学生召开“感恩的心”、“文明伴我成长”、“我爱我班”等主题队会，以不同形式从不同方面启发教育学生体谅关心他人，养成文明行为，培养学生高度的主人翁精神。

五、让学生参与班级管理，发挥学生的主动性

班\*\*是班级的\*\*者，要圆满完成班级的各项任务，必须\*\*学生，信任学生，调动全体学生的积极性，让他们参与班级事务的管理。经过上学期的培养和指导，本学期初在竞选班委会成员中，原有的班委会成员继续脱颖而出，为了让他们更加成熟起来，我充分发挥他们的主动性，每两周召开一次班委会成员会议，听取他们对班上的看法和建议，帮助他们排除工作中的困扰，发扬工作中的优点，对不足之处进行指导改进，带好和管理好班集体，让他们真正成为我的得力助手。放手让他们大胆地开展工作，去发挥他们的才能，慢慢地班\*\*们工作主动，本学期的教室布置，每周的工作总结，班会的主持他们都能团结合作，将工作进行的有声有色，得到老师和同学的一致好评。

六、推选学习小组长，形成互助学习小组

我班的学生较顽皮，较多学生成绩不理想，怎样改变这种局面呢？本学期一开始，我先为学生调整座位，调整过程中，我有意识地在以四人一小组为单位的同学中安放进一名学习成绩较优秀、有初步\*\*能力的学生，与一名成绩落后或顽皮的学生。然后我在班队活动课上请学生以四人一小组为单位，推选出小组中自己最敬佩的同学作为小组长。由于上个学期同学们对本班的同学已有很深的了解，所以，推选的结果与我所设定的相差无几，这样班级管理的基层力量固定了下来。以往的小组长以纵排为单位，小组长对离自己较远的同学是鞭长莫及，往往不能在纪律或学\*\*帮助组员；而且有些小组中差生较多，小组长有心无力。成立了小小组之后，组员少了，组长的压力轻了，与组员的空间距离近了，长久坐在一起，感情上的距离也近了。在我的要求和\*\*下，他们能一对一地对差生或顽皮学生进行辅导督促，更好地为班级服务；工作的内容丰富、形式多样，小组长们的积极性提高了，工作起来劲头十足。在\*日里，小组长们一有空就为组员默写生字、背书，带领组员坐在一起阅读课外书籍，\*\*他们说文明话，做文明事。一个学期下来，好些原来较差的同学成绩提高了，有些甚至考到了意料不到的好成绩；原来顽皮的学生在小组长的\*\*、帮助下，也收敛了不少。当然，原先的班\*\*仍然发挥着他们的重要作用，但是在多了8个小组长以后，他们的管理工作开展得更加顺利了。

七、加强家校联系，教师家长合力

孩子的教育离不开老师和家长的共同协作，孩子在家中的表现只能通过家长来获悉，同样学生在学校的表现也应及时反馈给家长，只有双管齐下，才能收到教育的效果。因此，做好家访工作是很重要的，本学期我通过电话交谈，去家里和家长面谈，家长主动到校了解情况等方式互相了解学生在校，在家的表现，互相配合教育好学生。总之，在本学期里，班级大部分学生都能严格遵守校纪校规，学习成绩也有了明显进步。

经过一年的努力，我班班级管理工作取得了很好的成绩，但也存在一些问题，比如遇到学生犯错误，有时比较急躁，和一部分学生沟通较少，这些问题我会在以后的工作中不断改进，以提高自己的班级管理水\*。班\*\*工作精心而又繁琐，这是在广阔的心灵世界中播种耕耘的职业。在今后的教育生涯中，我将用我的青春继续耕耘属于我们的那片园地。

班级管理心得面对学生，祖国的未来，我们要做一个真正有意义的班\*\*。素质教育要求我们要面向全体学生，为学生服好务.一学期里，我们班在学校的\*\*\*\*、\*\*和同学们的共同努力及任课老师的大力\*\*和配合下，各项工作顺利开展，各项工作都圆满结束，现将工作总结如下：

一、做好学生的思想工作，培养学生良好的道德品质，净化学生的心灵，努力培养德智体全面发展的人才。

做好学生的思想工作从两方面入手，一是重视每周的班会课，开好班会课；二是重视与学生的思想交流，多与学生谈心。重视班会，开好班会，为的是在班中形成正确的\*\*导向，形成良好的班风、学风，为学生提供一个好的大环境，重视的是学生的共性。为配合学校各项工作的落实，我们班积极开展了许多有益于学生身心健康发展的活动，让学生在活动中明事理、长见识。利用班会课对学生进行思想教育，避免单调重复的批评说教而引起学生的反感，从而提高学生的思想境界。但开班会课不一定都要等到每周五下午第一节，可利用一些零碎的又不影响学科学习的时间开短小精悍的班会也能取得良好的效果。不必长篇大论，班\*\*把及时发现的不良思想的苗头一针见血地指出来，对事不对人，进行警示性的引导教育，往往能把一些影响班风、学风的不良思想消灭在萌芽阶段。而重视与学生的思想交流，多与学生谈心，注重的是学生的个性和因材施教。我常利用课余时间和学生促膝谈心，及时对学生进行针对性的教育。做任何事情，一定要从学生的角度去考虑，为学生利益着想，学生才易于接受。在这个时候，我就是他们的好朋友，尽量为他们排忧解难。

二、加强班级管理，培养优秀的学风、班风，深入全面地了解学生，努力培养“团结、严格、活泼、奋进”的班集体。

四年级的学生思想、心理发展变化很快。因此，对学生的思想工作显得尤其复杂和重要。本学期主要从三方面实施班级管理：一方面，主要培养了学生\*\*自理的能力，通过各种方式，既注意指导学生进行自我教育，让学生在自我意识的基础上产生进取心，逐渐形成良好的思想行为品质；又注意指导学生如何进行自我管理，培养他们多方面的能力，放手让学生自我设计、自我\*\*各种教育活动；还注意培养学生的自我服务的能力，让学生学会规划、料理、调控自己，使自己在集体中成为班集体的建设者，而不是“包袱”。在这点上，特别值得一提的是班\*\*的选用，班\*\*起的是协助班\*\*管理班级的作用，他们接受班\*\*的指导，又及时向班\*\*反馈班级情况和同学们的思想动态；他们分工管理班级的各项事务，同时又是一个团结合作的整体，能促使班级管理工作向着健康的方向发展。

三、积极抓好后进生的转化工作，努力使后进生以失败者来，以胜利者走。

后进生的教育和管理历来是班\*\*工作的难点，却又是影响班级整体教育教学质量提高至关重要的一环。对学困生处处真诚相待，时时耐心相帮，做他们的知心朋友；及时对他们加强心理疏导，帮助他们消除或减轻种种心理担忧，让他们认识到自己的价值。同时，尽量挖掘他们身上的“闪光点”，调动他们的积极因素，使其内在潜力得到充分发挥。发现他们的优点和长处，及时赞扬他们，使他们品尝到成功的欢乐和喜悦。对于屡教不改的学生，一方面可以选一些能辩明是非、有能力又与其比较相熟的班\*\*对其进行提醒和帮助；另一方面，也是主要的方面，是班\*\*对其进行耐心的教育。老师的关心、关怀和关爱是打开学生心灵之门的金钥匙，老师主动与后进生沟通，多了解他们的思想状态，用真诚的心去关怀、去帮助他们，他们是知道的、懂得的，最终也会被感动的。班\*\*坚信这一点，并努力实行，转化后进生才会有成功的转机。

四、积极主动地和各科教师联系，协调学校各方面的教育力量，发挥好桥梁纽带作用。

在与任课教师的交往中，我尊重他们的意见。能够慎重地处理学生和任课教师的关系，在处理师生矛盾时，尽量避免了激化矛盾。在这方面，我\*时注意多教育学生，让学生懂礼貌，尊重老师的劳动，上课专心听讲，认真完成作业，树立老师的威信，增进师生情谊。

六、抓好安全工作。

安全维系着家家户户的生活，我始终做到，安全第一，预防为主。一方面利用班会、谈心、等形式做好周密细致的思想工作，另一方面制定切实可行的安全措施。

总之，在这一个学期里，我通过以上几方面的努力，班级工作较以前有了较大的起色，学生的整体素质在不断的提高，圆满完成了各项任务。我还会不断的努力，及时总结经验教训，争取取得更辉煌的成绩。

本学期，我担任高一(11)班班\*\*工作。在学校\*\*的\*\*下，在学生科，教务科等科室的配合下，我顺利地完成了学校布置的各项任务。在从事德育教学过程中，有顺利也有挫折，有成功也有失败，既有困惑，也有启迪，交织着酸甜苦辣，现就本学期班\*\*工作经验做如下总结。

一个良好的班集体 能否形成一个积极向上，努力学习，团结和睦的集合是至关重要的。只有在良好的班集体中，教师开展教育和教学活动，才能收到较好效果。

在培养班集体方面，本学期我主要从以下几方面入手：

（一）注重教室文化的建设 开学初，由于班级教室的重新调整，我\*\*全班学生把教室布置好，让教室的每一块壁，每一个角落都具有教育内容，富有教育意义。在具体布置时，针对班内学生的特点，从大处着眼，小处着手，制定班级文明公约，张贴名人名言，使学生行有可依，激发学生的上进心。并设立评比栏。班组设置由专人管理的“图书角”，以拓宽学生的知识面。为及时反馈学生情况，设置了班级日记，由班长负责记录。

（二）注意班\*\*的培养 进入高一以后，班\*\*\*\*重新选举，由学生\*\*投票，产生了一支能力较强，有一定影响力的班\*\*队伍。对待班\*\*，我积级引导，大胆使用，注意培养他们的工作能力，要求他们以身作则，“各守其位，各司其职，各尽其责”。另外，定期召开班\*\*会议，研究解决出现的问题，同时布置新的工作和任务。这样，由于班\*\*积级配合，以身作则，从而带动全班，收到了较好的成效。

（三）注意养成教育和传统道德教育的结合 学生由于刚进入新的校园环境，又没有升学上的压力，个别学生纪律开始松动起来，不喜欢别人对他们的行为约束和管教，一些不良行为随之而来，如旷课等，面对这些\*\*情况，如果不注意引导或引导不当，学生很容易在这个特殊的学习和生活阶段走入岔道。

我的具体做法是：

1、加大学习、执行《中学生守则》、《中学生日常行为规范》的力度。我借助主题班会、演讲会、竞赛等各种形式的活动，来引导学生学习，执行《中学生守则》和《中学生日常行为规范》，并且配合政教处执行《一日常规》，严格要求学生佩戴校徽、穿好校服，不穿拖鞋，每天自行检查、督促规范养成的效果。

2、注意树立榜样。俗话说“说一千，道一万，不如亲身示范。”榜样的力量是无穷的。人微言轻放\*\*言行举止特别重要，要求学生不迟到，不旷课，班\*\*首先要做到，要求学生讲文明，讲卫生，班\*\*事先要做到，\*时注意严于律已，以身作则，时时提醒自己为人师表。

3、注意寓教于乐，以多种形式规范学生行为 心理学告诉我们：人的接受心理由观察能力、感知能力、认识水\*、兴趣爱好等心理因素构成，因此，具有广泛性、多样性、综合性的特点，单一的教育管理方式不适合人的接受心理，开展丰富多彩的活动，寓教于乐中正好适合学生的心理特点，能提高教育管理的可接受性。 为此，我先后开过多次主题班会，中《规范一道德》，《我是主人》、《理想与信念》、《要学会学习》、《神圣的使命》。还开过优生学习经验交流会，举办过语文知识抢答竞赛，说成语故事比赛，古典诗歌背诵比赛等，效果都很好。

二、严格的要求是最大的尊重 教育是一门艺术，教育是心灵的耕耘，必须讲究教育有艺术。在实践工作中，我感受最深的便是马卡连珂的一句名言：“严格的要求是最大的尊重”。的确，只有既严格要求学生，又给予他们最大的尊重，才能把班\*\*工作做好。俗话说“严是爱，宠是害，不教不导要变坏。”高一4班有几个非常调皮的学生，在教育转化他们的时候，我曾有过失败和教训和成功的经验，先前，我对他们时常板着一副面孔，严加管教，结果学生表面上对我产生敬畏感和服从感，其实，并不是心悦诚服地接受我的教育和管理。一段时间后，我改变了方法，对他们给予了大量的爱心，却忽视了严格要求，结果班风涣散，面对这种局面，我苦苦地思索，寻找解决问题的良策，向有经验的老班\*\*请教，明白了对学生应严中有爱，以爱动其心，以严导其行，既要严格要求，又要给予最大的尊重。三、“三位一体”的互促法 教育是一项艰巨的任务，单\*班\*\*显然是不够的，而要先\*各种力量的齐抓共管。通过班\*\*的工作，把学校、社会、家庭组合成一个整体，形成教育的合力，达到互相促进的目的。我定期家访，或电话联系，及时反馈学生情况，取得家长的\*\*，收到了良好的效果。

总之，班\*\*工作可以说是千头万绪，要想带好一个班级确实值得我们去研究，去多想想方法。

**怎样做前期工作总结13**

紧张忙碌的20xx年即将过去。本着全面、客观回顾和总结20xx年度各项工作的原则，以及为了更好地开展20xx年各项工作，现就前期部今年的工作情况总结如下:

>一、20xx年全年主要工作完成情况

从年初开始，随着公司全年开发项目建设计划的不断扩展、深入和项目开发力度的不断增强，前期部全力投入，积极跟进，紧紧围绕公司各阶段的经营目标，加强工作责任感和紧迫感，明确工作任务，提高办事效率，求真务实，先后出色地完成了项目总体规划审批手续；完成了项目A地块的净地进场工作；完成了A地块建设工程规划许可证手续的`办理；完成了8#、9#楼的建设工程施工许可证手续；完成了A地块项目的其他部分前期手续；完成了A地块立项批文及可研报告的修改及审批工作，为银行贷款提供了必要的文件；及时办理公司资质年审手续；及时办理广告牌的审批；按时完成了领导交办的其他任务。

正在进行的工作，正在进行项目预测绘，以及办理物业公司资质等工作。下一步加紧办理预售许可证。

>二、今年的工作体会

1、前期工作，重在实效。今年公司项目开工时间相对比较紧促，这就要求前期办理手续的速度也必须跟上各项目的节拍。由于赶工期，

在规划、设计、施工等环节有时打破常规，从而留给前期办理手续的时间非常有限，既带来了压力和紧迫感，也带来了动力，迫使前期工作及时调整思路，从实际出发，加强业务沟通和办事效率，压缩时限，克服困难，多跑，勤跑，积极催办。同时，努力提高办事预见性，加强工作配合协调，确保办事成效。做到每周有计划，每天有落实。一年来，为完成目标任务做了实实在在的工作。

2、加强内部联系，做好对外协调工作。我们在自身严格要求，加强团结，加强分工协作的基础上，与公司工程、财务、营销等部门积极配合，建立良好的协作关系和营造愉快的工作氛围。同时，加强与相关部门的交流与沟通。在公司领导的大力帮助和共同努力下，与区政府、宁海街道办、村里以及政府相关部门，建立了良好的业务关系，保证办事渠道和谐畅通。并以我们扎实的工作态度，务实的工作作风，为公司在外部树立了良好形象，也为完成各项工作任务奠定了基础，同时，给公司减免了部分前期费用，节省了资金。

>三、明年的工作思想

明年前期部更加重视各项工作的前瞻性和预见性，在几项基本的工作内容如办理土地使用权证、建设工程施工许可证、商品房预售许可证等方面，结合公司、项目的实际情况，将各项工作按时、及时的完成，保证公司项目的顺利实施。

20xx年是公司开发建设步入强力发展的一年。明年的工作会更加紧张、繁忙和充实。前期部已经做好充分准备，随时准备迎接新的挑战，更加出色地完成明年的各项工作任务。

**怎样做前期工作总结14**

职工宿舍物业接管的前期工作前期工作的目的是了解物业的现状,发现使用过程中出现的问题,为以后的管理创造良好的条件,并根据有利管理、方便生活、美化环境、以人为本的原则,结合小区的实际情况提出合理化整改建议;

1、供电、给排水、卫生、道路等设备设施能正常使用;

2、房屋幢、户编号已经\*\*\*\*确认;

3、落实物业的保修事宜(保修责任、保修期限、保修范围)。确保保修项目、期限、标准、责任、方式的落实,重大保修项目细则与图纸校验到位;

4、接管小组按《图纸资料移交清单》,技术资料进行对照检查,发现产权、技术资料有缺漏的,应以书面形式上报三院,请求给予协助解决。

5、接管小组按《设备移交清单》,对各类设备按数量、规格、性能、容量等进行对照检查,发现接管设备(设施)与移交清单不符或有缺漏的,应以书面形式上报三院,请求给予协助解决。

6、接管小组对每套单元房的水、电、土建部分进行全面检查,并将检查记录在册,对发现的问题应及时督促有关单位迅速解决。

7、在保修期内,因施工、安装、设备等因素产生的质量问题,公司应查明原因,及时上报三院,请求尽快解决。

8、抄水、电、气表的底数,记录备案。

9、接管验收中若发现问题,应明确记录在案,约定期限督促建筑商对存在的问题加固补强、整修,直至完全合格。

10、制订并发放《业主公约》,发放并宣传《zz医院文明管理十条规定》。

前期工作总结5篇（扩展7）

——植树前期工作方案 (菁选2篇)

**怎样做前期工作总结15**

回顾这一学期的班\*\*工作，让我深切地体会到：只有全体学生和班\*\*共同努力，增强集体凝聚力，创设融洽的学习氛围，才能促进班风班貌整体发展，从而使学生在各方面得到进步。班\*\*工作是琐碎的，\*时我主要将工作重点分为以下几个方面：

>一、关心孩子。爱是无声的语言，是教师沟通学生思想和感情最有效的\*\*，想要管理好班级，必须关心、了解每一位学生。

班\*\*对学生的爱，应该是种宽容的爱，经常想起一句话：假如我是孩子，以此来鞭策和启示自己。每次，当孩子犯了错误时，当我怒气升腾的时候，我就让自己进行换位思考：如果我是孩子，我是不是也会像他们一样？假如那又是我的孩子，如何教育才是最佳途径？于是，在这样的前提下，孩子们的调皮捣蛋、屁股坐不住、对新鲜事物的好奇都变成了可以理解的行为。对于低年级的孩子来说，表扬的力量是无穷的。在\*时，我通过对孩子的观察，将孩子们的闪光点和一点一滴的进步都记录到自己心里，及时表扬和鼓励他们。我会经常对我的孩子们说：你们都是最棒的！这学期进步最大的就是你了！老师越来越喜欢你了……当我和家长交流时，经常听他们说起，孩子们回家说老师又表扬他什么了，一脸兴奋，然后那几天在家表现就会特别好。还是那句话：爱是相互的。在这一点上，作为班\*\*的我是幸福的，我付出一份爱，收获的则是更多份纯真的爱。

>二、重视培养孩子们的行为习惯。各种习惯的养成是形成良好班风班貌的基础，低年级则是良好习惯养成的关键期。我觉得培养良好的习惯关键是要培养学生的习惯意识，使他们做到老师在与不在一个样。如果一个班级形成了良好的班风，学生会在各方面得到提升。所以，我尤其注重培养学生良好的习惯，无论是学\*\*惯，上课习惯，还是卫生习惯。我根据低年级孩子的特点，一方面，以比赛、竞争等方式来巩固学生的良好习惯。另一方面，作为老师以身作则，每次进教室都先往地上看一看，捡一捡，整一整，孩子们看在眼里记在心里，为养成良好的习惯创造了好的氛围。

>三、培养小\*\*，发展孩子的能力。班\*\*是班级的核心，是班级的骨干力量，要建设一个良好的\'班集体，首先要建设好一支责任心强、能力强的班\*\*队伍。像这个学期王卿溢、宋雪瑶、罗家鹏等同学就已经成为了班里有责任的小\*\*，我的小助手。

>四、加强与家长间的交流。家庭教育和学校教育是密不可分的，尤其是班\*\*工作，更加需要家长的理解和\*\*。

我特别注重和家长建立良好的关系，加强和家长间的交流。一学期来，我对每位学生的家长都进行了交流，告诉他们孩子在学校的表现。当孩子有了什么进步，孩子生病了，孩子这段时间学习状态不佳……我都会及时与家长取得联系，使家庭教育和学校教育同步，更好地促进了孩子的健康成长。于是除了多搞集体活动引导他们热爱集体，学会欣赏别人、帮助别人，我较多地主动跟家长进行沟通。特别是班上的柴汀小朋友脾气极其倔，一有不顺心就发脾气、哭闹，我总是留心观察他的细\*\*\*，与他谈心，及时主动地与他家长联系，希望与学校配合共同帮助他改变。

>五、加强集体凝聚力。这一学期，通过孩子们的共同努力，所取得的成绩是可喜的。当然，好成绩的取得同孩子们的集体荣誉感分不开的。在每一次比赛之前，我都会坐下来好好和孩子们聊聊，告诉他们：这又是一次集体与集体间的对抗，而你们，作为集体的一份子，就应该为集体出一份力。一个集体就像一艘船，载着学生越过江河湖海，驶向理想的彼岸；一个集体犹如一个大家庭，每一个学生如亲人一样相互关心、互相帮助、共同进步。

班\*\*工作更多的是一种锁碎，一种默默的付出，是无法用语言去加以描述的，只有自己才能品尝出其中的酸甜苦辣。当然，我在班级教学与管理中还是有一些的不足，在今后，我会同我的孩子们继续努力，即使没有最好，也一定会更好。

**怎样做前期工作总结16**

20xx年，前期部在公司\*\*的正确指导下，在各部门同事的全力配合下，前期部克服人员少，任务重的困难，取得了一定的成绩，同时也存在着一定的不足。在岁末回顾一年的工作，总结经验，分析教训，为了更好地开展20xx年各项工作，现就前期部今年的工作做如下总结：

>一、戒骄戒躁，努力工作。

（一）不断理清工作思路，注重以工作任务为牵引，深化思考，依托工作岗位提高自己的眼光与觉悟，另一方面，通过现代\*\*掌握信息，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）与设计院积极沟通，并配合做好相关类别设计前的准备工作。

（三）经常保持与相关部门联络与沟通。

（四）求真务实，先后出色地办理了XXXA区、XXXB、C区、XXXA区、XXXA区项目的部分前期手续，以及部分楼的施工图\*\*合格证及节能认定书。

（五）今年尚未完成的工作：

1、XXXA区等高层项目由于目前施工单位统筹、经管等手续暂未办理完毕，造成施工许可证暂未能及时取得；

2、XXXA区、XXXA区，XXX区的节能认定书还没有办理完毕，主要原因是设计院由于设计费的问题，提供资料的积极性不高，经过无数次催要但难以取得资料。

>二、认真履行岗位职责，多干少说，积极落实管理目标责任制。

20xx年，能够很好的遵守公司已制定了完善的规程及考勤\*\*，积极参与集体活动，搞好部门之间的关系。在工作目标落实过程中贯彻管理完善工作\*\*，有力地促进了管理水\*的整体提升。

>三、加强自查，及时整改，在工作中正确认识自己。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

>四、存在的`不足

总的来看，还存在不足的地方，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，参与问题过多，要多做少说，多想，勤于思考勤于总结。

总之，二○xx年是公司开发建设步入强力发展的一年。明年的工作会更加紧张和繁忙，相信也会更加愉快和充实。前期部全员已经做好充分准备，竭尽全力接受每一项工作，努力完成好每一项工作任务。

——工程复工前期工作总结 (菁选3篇)

**怎样做前期工作总结17**

房地产销售前期准备工作销售前准备:

1．销售文件及资料销售前，应准备好有关的文件及资料。

（1）预售许可证。当地义不容辞允许房地产开发商进行预售的法定文件。各地政府预售许可证有不同的规定。外销房还要办理外销许可证。

（2）购楼须知。是发展商印制的宣传文件，指导顾客的购买行为。向顾客说明认购的程序及要求。

（4）售价表。发展商制订的楼盘价格表。主要是针对不同户型、楼层和面积而制订的单价及总价，以及可供选择的付款方式和折扣，使顾客对各单元售价一目了然。售价表可视销售情况和工程进度而进行调整。

（5）认购书。顾客确认购买销售人员签订的协议，本身不具有法律效力。顾客缴付定金后签订认购书，内容主要包括：顾客姓名、所购桉宇的名称、桉号、户号、面积、价格、已支付的定金、所选择的付款方式及双方的一些规定等。

（6）买卖合同。顾客与公司签署的正式合同，具有法律效力。合同规定了买卖双方的各种权利和义务。

（7）楼盘表。发展商印制的用来反映销售的情况及向物业公司移交的材料。楼盘表记录了各楼层、户型、户号的业主名字（称）。

（8）售楼指导书。指导销售人员工作的内部文件。目的是让销售人员掌握楼宇的详细情况和明确销售任务，做到心中有数，有据可依。指导书内容主要包括：楼宇开发的背景情况（土地价格、总投资额、合作伙伴等）、设计特点、工程计划、资金计划、成本价格、预期利润、目标市场、广告重点等。销售过程中某此内容的变更和修改要及时通知销售人员。

（9）按揭协议书。发展商需要银行按揭服务时与银行的合意向书。说明银行提供按揭服务的时间、期限、楼层数及资金总额等内容。

2．销售现场接待方式准备销售现场准备包括销售资料齐全，楼宇的模型、图片位置突出，光线明亮，办公环境干净、整洁、有序。对于不同顾客的来访（投资者、炒家、用家及同行探听者）要有不同的侧重。对于来电询问，要礼貌、热情地回答顾客的问题，并姓名和电话以备回访。

3．工场现场销售整理布置：主要包括围板和样板间的布置。围板要醒目、干净、简洁、色调明快、字体工整，标有该建筑物的标识、发展商名称和售楼联系地址、电话，并视具体情况定期翻新。样板间一般单独搭建或迁在较低的楼层，便于顾客，参观。样板间装修和布置的品味要高，使顾客易于联想，产生购买欲望。

4．客户档案记录本阶段客户档案记录的目的，一是便于对准客户进行跟踪回访，二是用于分析初期的目标市场定位是否准确，为下一期的设计和广告策划提供依据。包括记录顾客的姓名、联系地址电话、职业、喜欢的户型、了解售楼信息的渠道及其他关于楼宇的意见。

销售实施:

销售实施的流程如下：楼房情况介绍签定认购书客户档案记录成交情况汇总正式合同公证签订正式合同办理银行按揭顾客购买心理分析销售合同执行监控

1、客户购房心理分析根据动机的不同，客户分为四大类：（1）投资者；（2）用家；（3）投机者（炒家）；（4）刺探的同行（竟争对手和交易机构）。销售人员应住客户的不同心理，采取灵活有效的推销策略：并把重点放在用家和投资者上。

2、购房情况介绍有针对性地介绍楼盘，并突出其特色（设计、位置、环境、交通及配套设施）和公司优势（企业形象、物业管理），加深客户印象，增强其购买信心。赠送有关售楼资料，耐心解答客户的询问。

3、认购书的签署认购书是具有一定约束力协议。客户交纳公司规定的定金（履约金），同时与销售人员签署认购书。

4、正式合同的签署正式合同即房地产买卖合同，由当地房地产主管部门统一印制。若当地无统一的正式合同，公司自制。公司法人或其委托授权人代表公司在形式合同上签字，并加盖公司公章。外销房和银行按揭的正式合同必须经过公证。参阅绍兴市房地产买卖合同

5．办理银行按揭银行按揭能有力地促进地产销售。发展商申请按揭，由财务部按照银行的有关要求和程序办理。涉及到具体业主的情况时，由销售部与财务部协同办理。

6、收款过程设计收款过程的原则是，销售回笼资金应确保工程建设用款和获得预期利润。应视当地市场、项目情况和工程资金的具体情况进行设计，并不断修正完善。

7、情况汇总成交情况汇总旨在了解某一阶段的楼盘销售情况和合同执行情况。一般制成表格或用电脑实现。内容包括：客户名称、楼号、面积、楼价、付款方式、签约时间、定金金额、各期付款（应付、实付）、拖欠情况。

8、客户档案记录客户档案记录为下一阶段“销售后服务”作准备，内容包括客户名址、电话、身份证（护照）号码、背景情况、合同有关内容（楼号、楼从、付款方式）、合同履行情况。

9、法律问题咨询销售售货员应熟悉有关房地产的法律、法规（如土地增值税、遗产继承法、房产转让法规、房屋租赁法），以满足客户的咨询。在正式买卖合同之前，销售人员应向顾客详细介绍合同中的法律问题。要求并协助买方对正式合同进行，公证以免产生后遗症。买方自身遇到有关法律纠纷时，公司保持中立，恪守合同。在不损害公司利益的前提下，销售人员应协助对方谋求纠纷的解决。

10、价格谈判的原则和策略公司制定的折扣原则（底价），销售人员不得擅自违反。随着接洽的深入，注意运用折扣策略促销。第五章销售合同执行监控销售合同执行过程是销售的重要环节，销售人员负有督促顾客履约的责任。

对顾客履约监控的流程是：顾客合同款及实际付款记录检查顾客付款情况顾客付清全部楼款

1．收款催款过程控制收款、催款原则上要按双方签订买卖合同所规定的条款进行。当交款期临近时，销售人员应主动通过电话、信或上门等方式礼貌地提醒和督促顾客约。若顾客拖欠购楼款，在时间和数量上超过了公司的底限时，销售人员应请示主管领导，通知顾客中止双方合同和进行必要的法律裁决。

2．按期交款的收款控制原则上要求顾客履行合同规定的所有条款。我方如期交工，履行了合同，责任在拖欠款的顾客。销售人员除了以各种方式进行催款外，还可按合同的有关规定提出对顾客进行处罚意见。

3．延期交工的收款控制仍尽可能要求顾客按合同如期付款。

4．入住环节的控制楼宇竣工验收合格后，销售人员应给有关顾客发出办理入住的通知书。只有在实际付清全部楼款及其他应付费用之后，销售人员才能为顾客办理入住手续。

5．客房档案本阶段客户档案的目的的是保存原始凭证以备法律纠纷。客户档案主要包括：顾客付款凭证、认购书、买卖合同书及公证书等。

6．客户回访与亲情培养通过销售人员对顾客的回访，逐步培养与顾客之间的亲情，同时通过面对面的沟通，倾听顾客的意见和建议，可为以后的销售打下坚实的基础。

7．与物业管理的交接主要移交楼房的住房名单和交待一些特殊情况。销售人员楼盘表上记载的住户名单交给物业管理公司，并介绍有一定背景的特别住户及其他有关信息。

第六章销售结束

1.销售资料的整理和销售部门及有关部门针售、法律文件分门别类整理，由相关部门分别保管。保管方法：建立档案柜，电脑资料库。

2．销售人员的`业绩评定销售人员的业绩评定原则上按年度和项目进行。评定的主要依据有：

（1）接洽总人数；

（2）成交数；

（3）顾客履约情况；

（4）顾客投诉率；

（5）直接上级的评价。

3．销售工作中的处理个案记录即将特殊个案（特批优惠、改名、转让、投诉、纠纷等）的处理情况整理记录并保留有关凭证，以备忘查询。

4．销售工作的总结销售工作总结是销售工作的一个必不可少环节。总结整个项目或一段的销售得失，以便进一步提高销售人员的业务水平。不断改进销售工作。同时为以后开发的项目的设计、建造和广告策划工作借鉴。

第七章销售策略

销售策略是发展商(承销商)为达到销售的目的,根据市场的情况和项目的特点而灵活制订的措施与方法.销售策略是根据项目特点,在保证整体开发战略的基础上的销售行为取向。销售策略是根据项目特点，在保证整体开发战略的基础上的销售行为取向。

一般较常见的有以下几种形式：

策略之一：制造声势制造声势就是通过适当途径引起准客户对自己商品的注意和兴趣。广告、新闻发布会和展销会是主要手段。

策略之二：生动地提示物业价值譬如设样板房，在形成良好环境的小区内举办游艺活动。策略之三：创造边际价值无论是用户或是投资、投机者都期望购买的物业在未来能够升值。针对这一特征，通过提供良好的物业管理。实现物业的升值。

策略之四：强调售后服务房地产的售后服务主要体现在物业管理，

策略之五：迅速实现销售，以求降低风险房地产经营应在最短的时间里实现销售，以保证在激烈竞争的市场条件下立于不败之地，把经营的风险降至最低。

策略之六：主动出击定期走访机构和潜在销售对象，是房地产实践证明有效的销售策略，销售人员应勇于实践，善于总结提高，逐步养成这样一种工作习惯。营销策略多种多样，应不断探索，创新并总结推广，以保证公司整体业务水平的不断提高。

**怎样做前期工作总结18**

山西国贸中心经理部从ｘｘ年1月1日开始交接进场，至今已一月有余，一个多月以来，我们的各项施工生产以及施工的各项准备工作正紧锣密鼓有序的进行。我们的目标是用我们的真诚和智慧在山西树一座丰碑，拓一方市场，交一批朋友。为此我们的各项工作都要高标准、严要求。

>一、逐步完善项目经理部的组织机构，加强人员配备，建立健全各项规章制度。山西国贸项目经理部组织机构确定设置六部一室，目前各部门的大半人员已经到位，各项工作也顺利展开。但是随着工程进展，工作内容的增加，少数关键岗位人员的到位是一个亟待解决的问题。

随着部门负责人的到位，我们要求各部门编写部门和岗位的职责范围和管理标准、工作标准，为各项工作的有序开展，做好充分的准备。根据贯标要求编制了工程项目质量计划和部门质量体系要素职责分配，进一步规范了组织职能。在运行过程中，我们还针对存在的问题制定了《项目经理部管理规定》。以后还要在实践中逐步完善各项管理制度和规章，使经理部成为一个高效、有序、分工明确、团结协作的组织，以高标准的工作质量，保证山西国贸中心工程顺利完成预定的各项目标。

>二、加大公关力度，尽快疏通与当地政府和有关部门的关系，保障工程的顺利进行。初到一个地区，公共关系是决定工程成败的一项关键因素，我们把公共关系提到这样的高度，是因为目前地方行业保护严重，有关规章制度并不健全，公共关系搞不好，是难以完成工程目标的。因此在提高全体职工公关意识的基础上，在项目领导班子带领下，各部门共同协调对外关系。目前，随着工程进展，基本上理顺了与有关部门和周围居民的关系，为工程如期开展奠定了基础，以后我们还要将此项工作深入开展下去。

>三、工程进展顺利，提前计划开始降水和土方开挖工程施工

节前，我们对施工现场进行了勘测，先后完成了场地平整，临水、临电等正式施工前的准备工作，目前已提前计划开始降水和土方开挖工程施工。在这中间，难以解决的是民扰问题，工程周围危旧房屋较多，特别是药材公司宿舍楼，由于年久失修，墙体开裂，地面空鼓，打井的机械振动较大，许多居民聚众闹事，为工程进展带来了一定的困难。经过多方协商和30多次的会谈，基本达成一项协议。即找有关部门对房屋进行鉴定，属于我方责任损坏，我们同意给予一定的赔偿。同时对损坏特别严重的房屋进行临时加固措施。目前，民扰问题暂时稳定，不过以后我们还需进一步工作，才能保证降水和土方开挖工程的`顺利进行。

>四、围绕施工生产各项工作正紧锣密鼓，有序进行。

（1）临建工作临水、临电以及办公基地的各种管线敷设的管沟砌筑已经完成，平面布置图临建设施设计图纸正在绘制，马上可以开始施工，三月份达到入住条件。二基地作为施工队伍住地和材料加工场地，租赁合同已经签定，2月下旬具备入住和加工条件。

（2）技术工作

根据工程进度编制各种技术措施和方案，经过一段紧张的工作，在人手缺少的情况下完成了《降水工程施工方案》、《土方施工方案》、《测量工程施工方案》、《塔吊基础设计》、《施工组织总设计》、《质量计划》和《地下工程施工组织设计》等的编制。

（3）物资工作

太原的建筑市场发展水平比较低，而且不是很健全，给物资采购带来一定的困难。经过多方洽商、询价，目前已初步确定水泥、钢材、木材、五金、构件加工等物资供应的主要厂商，但由于某些厂商能力规模还不能满足要求，物资部还将制定相应的措施，采用多种形式保证生产物资的供应。

（4）合同、概预

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