# 资深干部季度工作总结(热门19篇)

来源：网友投稿 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-16

*资深干部季度工作总结1在一年的试用期工作中，本人主要负责本镇的宣传报道工作、并兼顾招商引资工作。年初，适逢省委、省政府组织“十百千万”干部下基层驻农村活动，本人有幸成为该活动第一批人员，被派遣到xx村委会担任村委副书记职务。在领导的关心和同...*

**资深干部季度工作总结1**

在一年的试用期工作中，本人主要负责本镇的宣传报道工作、并兼顾招商引资工作。年初，适逢省委、省政府组织“十百千万”干部下基层驻农村活动，本人有幸成为该活动第一批人员，被派遣到xx村委会担任村委副书记职务。在领导的关心和同事的协助下，本人在自己的工作岗位上都比较圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，在政治思想觉悟和业务工作能力等方面都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将一年来工作情况总结如下：

>一、加强自身学习，提升个人素质

第一、 认真加强思想政治学习，不断提高政治理论水平。在思想上、政治上、行动上始终同镇委、镇政府保持一致，坚定不移地贯彻执行党在基层的路线、方针政策，积极参加上级和本单位组织的各种学习活动，并在工作和学习中领会建设具有中国特色社会主义的理论和同志关于“三个代表”重要思想，把开展\_员先进性教育活动与提升自身思想政治素质有机结合起来，坚持“学中改，改中学”。通过系列的学习，提高了党性认识、增强了自身政治素质、改进了工作作风。

第二、 继续加强专业知识学习，不断充实宣传报道业务知识。

本人虽然以前在《xx报》做了半年的记者，有一定的宣传工作经验和能力，但进入政府工作后，为了能尽快适应环境，更好地开展工作，本人坚持“向人学、向书本学”的学习型适应思路：一方面，虚心向广播站其它同事请教；另一方面，继续学习有关新闻宣传方面的书籍杂志，努力使自己的宣传业务知识有一个全面的提升。

>二、认真履行职责，积极开展工作

第一、立足基层，为党委、党政府各项工作鼓与呼。本人紧紧围绕镇委、镇政府的工作部署，充分利用镇广播电视站这个平台，深入基层、走访田间、聆听声音，宣传报道了大批反映我镇在建设“宜居、宜商、休闲现代化小城镇”所涌现的先进事迹及在推进以“三化”解决“三农”问题所作积极探索及积累的宝贵经验。经过本人与镇广播电视站其它同事的共同努力，我镇的对外宣传工作取得了一定成绩。《xx日报》、《xx日报》、xx电台、xx电视台、xx电台、电视台等省、市、区新闻媒体先后刊登、播发过本人所撰写的各类新闻稿件约300篇。尤其是去年6月份某某书记xx调研工业园区经济时，本人与镇广播电视站其它同事提前介入、积极筹备、全程跟踪，把某某书记视察的全过程、对我镇社会事业各项工作的高度评价及对我镇加快发展的殷切期望进行了全面归纳提炼，在短短半月内便制作出某某书记视察xx电视专辑，专辑播出后大大激发鼓舞了全镇人民奋发建设的热潮，得到了领导的赞誉。

第二、发挥特长，为镇委、镇政府做好其它工作。

为了提升我镇园区经济的综合竞争力，吸引更多的高新技术产业到我镇聚集发展，我镇结合本镇实际情况，向国家科技部、\_申请《国家火炬计划xx基地》及《xx国家新型显示器件产业园》两块国家级工业园区牌子。领导让本人负责撰写《xx国家新型显示器件产业园》规划方案的任务。在时间紧、任务重的情况下，本人克服跨专业、跨学门等种种知识障碍，虚心地向国家\_、广东省信息产业厅、区科技局等专家学者请教，通过半年时间，几经易稿，终于完成了数万字的规划方案，方案完成后还联系了xx一间出版社印刷出版了《xx国家新型显示器件产业园》申请报告书。该书先后通过了省信息产业厅、国家\_专家评审组的评审通过，使我镇成为国家\_首批批准的产业园，是继我镇成为国家火炬计划xx电子电器产业基地后又一次获得的国家级荣誉。 第三、统筹兼顾，配合领导做好招商引资工作。

>三、珍惜锻炼机会，服务基层群众

省委组织开展“十百千万”干部下基层驻农村活动，本人十分荣幸作为该活动的第一批驻村干部，被组织安排到xx村委会担任村委副书记职务。下基层驻农村后，本人十分珍惜这次难得的锻炼机会，全身心地服务当地基层群众，驻村半年来，本人主要做了如下工作： 第一：认真搞好调查研究，摸清村情民意。自从1月10号第一天进驻xx村委会后，本人通过与村委会两委干部座谈、与群众交朋友、拉家常等形式了解村委会的基本情况，并把村民反映的问题逐一进行记录，整理出村委会存在着的一些问题，慢慢找准今后工作的着力点和突破口。进村的第二天，协同下新村与新粤丰陶瓷厂解决双方厂房租用问题，既保障了下新村全体村民土地租用后的利益，又确保了新粤丰陶瓷厂顺利扩大再生产；积极奔走，协调云浮云安代耕户与横江村的代耕矛盾。通过多方努力，促使了双方就代耕问题交接了意见，目前此问题正在协商解决中。

第二：抓好村委会换届选举工作。根据更楼镇委、镇政府的统一部署，结合罗稳村委会的实际情况，本人协助村党组织整顿好基层班子，精心挑选和物色好一批年富力强、优秀的\'干部充实到新一届的村委会成员中去，采取措施切实提高了村“两委”交叉任职比例，不断增强村党组织领导班子的整体合力。通过一个多月的努力，本村委会的换届选举工作依法依规进行，村两委干部交叉任职比例达到100%，圆满完成本届村委会选举工作。

**资深干部季度工作总结2**

挂职期间，我先后参加了宜昌市习作研讨会；参加挂职学校教学研讨活动1次（余新艳老师参加省骨干教师说课数学案例展示活动1次）；参加学校行政例会、全体教师会、教研组长会各1次；参加湖北省“先锋中队”验收准备工作（先后参与广播室布置、参与“诗情华彰”大型经典诵读展示活动演练2次）；参加了学校少先队建队日活动；编写了1—6年级数学月考试卷；学习了《学生第二》、《副校长：有效学校领导的关键要素》两本专著，学习了《人民教育》、《\*教育报》等教育教学报刊杂志，并摘抄了笔记；坚持每天写挂职日记。在此期间，有两个半天时间回中小整理特色学校档案。

**资深干部季度工作总结3**

我代表金\_\_X服装店B班全体员工对本年度上半年的销售、服务情况进行总结，恳请各位指导。下面，我从三个方面进行总结。

一、销售情况

从销售数量上看，朵以增长17%，而其他柜组是负增长。从金额上看，朵以增长了4%，衣香增长了5%。从类别上看，成正增长的有：朵以裤子数量增长56%，金额增长35%，上装数量增长11%，衣香上装金额增长3%，裤子的数量和金额分别增长8%和19%。另外，配件方面，卓多姿有8%的金额增长;衣香有163%的金额增长率。整体三个柜的升降率为0%。虽然有多种因素的影响，但从发展的角度说，这是不理想的销售结果。

作为店长和员工，我觉得都应该树立“店兴我荣，店衰我耻”的思想，认真落实公司的经营理念，努力团结好班内的每一个成员，调动他们的积极性，树立信心。再就是要加强自身的业务学习，学习销售技巧，学习服装审美、配搭，学习了解顾客的购物心理，学习整体协调员工之间的关系，学习处理好各个部门，各个班之间的关系，学习周到而细致的服务。还要横向了解同业信息，第一时间掌握市场动向等。

对于这些，我和我的小伙伴们都还做的很不够。我们都有一颗想要销售好的心情，但往往又缺少了必要的技能技巧，甚至是心有余而力不足。

因此，加强学习和不断的总结是非常必须的，必须改变不合适的销售态度，销售方式。另一方面，我觉得频繁地更换员工也会对销售造成影响，因此，如何留住一个好的员工，也是我们应该努力思考的问题。对愿意留下上班的新员工，我们要耐心地指导，让他们感觉到努力就会有可观的收获。我们所有老员工都要以主人翁的责任感待好新员工。只要我们有一支稳定的，熟悉业务的、和愿意服务的销售队伍，我想我们的业绩一定会上得去的。留住优秀员工，需要我们大家的努力。

三、工作展望

下半年，我们有信心，一是要努力打造得力的销售队伍，我们要努力吸收优秀队员，用业绩和融洽和谐的关系留住人才;二是进一步团结广大员工，向销售好的优秀员工学习经验，努力改变自己。三是从自身找问题，努力反思，改变不能产生效益的销售方式，销售态度。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”有老板的关爱，有各部门的支持鼓励，有我们这些年轻的“小伙伴”们的努力，下半年我们将用业绩告诉你们，我们B班是非常棒的!伙伴们，加油吧，老板赚钱了，我们也会沾光的。谢谢。

**资深干部季度工作总结4**

第四季度总结

第四季度又过去了，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11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，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，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.

总结开来第四季度销售方面有以下几点：

第四季度的新客户不多，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，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在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直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在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，我认为一个积极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。

1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，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，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特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于新的一年我希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可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3.通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，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，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，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

**资深干部季度工作总结5**

第一季度房产销售即将过去，转眼间又要进入新的一季度——第二季度，新的一季度又是一个充满挑战、机遇与压力的一季度。在这将近一季度的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，九年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，临近年终掐指一算，我到公司已经有两年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。两年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这两年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

以下是我第一季度的工作总结汇报：

20\_\_年x月，公司的另一个楼盘————x建?城市花园，我正式进入城市花园项目部。经过多年销售的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作，都当作是个人积累经验的机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

20\_\_年城市花园的销售量比20\_\_年好。20\_\_年全年销售\_x套，(其中多层\_x套、小高层\_套、商铺x套)，第一季度销售\_套，销售情况不是太理想，主要原因是春节相对来说买房人比较少。

20\_\_年城市花园的营销活动，大大小小不下10次左右，每次活动都是从实际出发，先做市场调查然后确立活动题纲，最后落实到宣传，每一次的活动都是对楼盘品牌的提升，每一次的活动都是以结果来看活动的效果，但总体来看我们的活动力度都是停留在小打小闹的层面上。

20\_\_年城市花园来访客户\_x组，来电\_x组，从这些数字可以看出，一个楼盘要想让人们认知、了解，开发商的信誉度是一方面，最主要的是要投入大量的宣传来做铺垫，否则即使你的产品多么的优秀人们还是不能够了解。

从上面的情况来看，我们的工作做的不是最好，销售工作也是处于常态化，主要是目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标\_x套尚有一段距离，通过后期整理分析。

主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素，每一阶段的计划都能对销售起到促进作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划20\_\_年x月\_日交房，但结果是向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘周边配套的影响，也对销售形成压力，就拿河东街来说吧，当时的销售员答应\_街20\_\_年开始动工，可是这都20\_\_年\_街还是停留在规划上面，还有就是价格过高、客户终认为城市花园现有的价格和楼盘位置不相符等因素，在销售中带来的直接影响就是销售量减少。

20\_\_年第一季度实际销售工作中，自己也有不足之处，不太喜欢与领导多沟通，对于案场的管理方面总是和领导不能在思想和行动中保持一致，对于营销活动自己还要多学习多摸索，总觉得自己思路不够开阔，点子不够多，平时不用时还有自己的想法，但实际用时就黔驴技穷了。我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结问题，并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一季度来的工作，自己的方方面面还不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

**资深干部季度工作总结6**

在华海挂职锻炼的一个月，虽然时间较短，但还是有较多感触，可用四个短语来描述，第一个是受益匪浅，了解了晶体糖的生产过程，特别是通过绘制制糖的物流过程更加深了对糖的制造过程的掌握，了解了企管部的各业务流程等；第二个是深厚友情，在整个挂职锻炼过程中，我们得到了华海公司上到公司董事长下到生产队的各级部门的沟通和合作，工作之余，我们还进行各种娱乐活动，使得我们与华海各级领导建立了深厚的友谊。第三个是热爱农垦，通过此次挂职锻炼，加深了对华海糖业的了解，对湛江农垦有了新的见识，对广东农垦有了新的感情，从而更加热爱农垦。

以上是我在华海糖业公司企管部挂职锻炼的总结和体会。一个月的挂职锻炼时间虽然短暂，但留给我的印象却非常深刻。我将把这次挂职锻炼的经历，作为我人生宝贵财富加以收藏，在今后的学习和教学中，不断地完善和超越自我，争取获得更大的成绩。

在地区纪委和XXX县纪委领导的关心下，20XX年12月至20XX年10月，我从XXX县纪委到地区纪委挂职煅炼。在这短暂的时间里，地区纪委的领导和同事们在工作上、学习上给予我热情无私地帮忙和指导，使我开阔了视野，增长了见识，增强了业务本事、工作协调本事和分析、处理、解决问题的本事，政治思想水平、业务水平、管理水平都得到了锤炼和提高。现将一年来挂职锻炼工作简要总结汇报如下：

一、提高认识，及时转变主角，尽快适应新的工作岗位挂职锻炼，既是领导对我工作的肯定，也是对我的关心、帮忙和培养。我一是名长期在基层工作的干部，能够到机关，尤其是到地区纪委这样一个重要的部门学习锻炼，这个机遇十分难得。所以，我时时提醒自我，必须要珍惜机遇，抓住机遇，用好机遇。要自觉把组织关心和自我要求结合起来，刻苦学习，勇于实践，勤于思考，更新观念，大胆创新，踏实工作，加强修养，严以律己，不断完善自我。要及时转变主角，尽快适应新的工作岗位的要求，树立好挂职干部的良好形象。

二、加强学习，不断完善知识结构，努力提高业务本事和综合素质

在挂职锻炼期间，我纪委办公室工作，工作接触面较广，且每项工作都是时间紧、任务重、要求高。这就要求我不但-1-

要有良好的工作态度，还要有过硬的本事，所以，我坚持做好理论知识、业务知识和文化知识学习三个重要环节，不断完善提高自我。

（一）加强理论学习。有计划地学习了马列主义、^v^思想、^v^理论、“三个代表”重要思想和党的“^v^”精神，并紧密联系自身思想和工作实际，深刻理解其科学内涵、精神实质、理论依据和内在联系，提高政治敏锐力和工作的指导性。

（二）加强业务知识的学习，提高业务本事。对待每一项工作，我要求自我做到不但要学习别人的先进经验，还要有自我的见解和思路；不但要了解本项工作的业务知识，还要了解相关工作的知识。围绕着这个学习思路，结合自我工作的实际，我学习了相关的规范性文件和有关规定；学习了办公室工作的规范程序，了解和掌握办公室的中心工作。并着重加强了写作的锻炼。我的工作大部分都与写材料有关，我充分利用在办公室的便利条件，在提高文字表达本事上下了必须的功夫。一是注意资料的收集、积累和分类整理，建立资料库，便于学习和查找。二是认真学习一些重要文种的写作方法和技巧，查找一些优秀文章仔细学习，领会其精髓。三是加强练习，把每次写作都看成是一次学习和锻炼的机会，反复思考，反复修改。

（三）加强文化知识的学习，进一步完善自我的知识结构。挂职期间，我利用业余时间，针对自我的薄弱环节，重-2-

点加强了法律知识的学习。经过学习，不断提高依法办事、依法执政、依法行政的本事，进一步提高了对纪检^v^门的业务的本事。

三、进取争取主动，把握一切能够学习的机会

从挂职的第一天开始，就抱着加强学习、提高自我的态度，努力学习各种材料的撰写技巧，并翻阅了办公室历年来各类汇报材料，主动跟随同事学习招投标的有关程序，经过向书本学、向身边同事学、向领导学，自身的业务本事大幅提升。

四、挂职锻炼的收获和体会

回顾这段时间锻炼的历程，我由衷地感激组织、感激地区纪委的领导为我供给了良好的学习锻炼机会，感激同事们对我无私的帮忙和支持，使我能够满载着丰收的果实，在人生成长的道路上留下难以忘怀的一幕。

（一）综合素质得到了全面的提高。在挂职期间，领导针对我缺乏机关工作经验，视野较窄的不足，耐心细致地指导我工作，并给我供给了很多学习机会，使我实现了知识和本事的积累，使我的思想、本事和素质都有了一个质的飞跃。

（二）开阔了视野，拓展了思路，思维方式和工作方法有了新的认识和提高。由于长期在基层工作，思维方式和工作方法都有局限性，对具体工作中出现的具体问题看不开、看不远、看不全面。经过这次挂职学习，使我开阔了视野，拓展了思路，耳闻目睹领导们解决问题、处理问题、思考问-3-

题的方法和领导的艺术，使我深刻地认识和理解到无论对待工作还是任何问题都要着眼于全局和大局，着眼于长远，才能更好地开展工作。

（三）进一步增强了学习的紧迫感。办公室是个人材济济的地方，在学习、工作和交流的过程中，我深深地感觉到自我与同事们的差距，尤其在理论水平上的差距而带来的认识上的差距，这使我深深地感受到加强学习的重要性。为一名年轻干部，仅有不断地“学习、学习、再学习”，树立正确的世界观，掌握科学的方法论，坚定政治立场，才能更好地胜任纪检^v^门在新形势下的新任务，才能真正成为本职工作的“行家里手”，才能更好地为群众服务。

转瞬之间，挂职锻炼期即将结束了，我将把地区纪委的工作作风、好的工作方法带到今后工作中去，做到兢兢业业、勤勤恳恳，努力开拓创新，尽职尽责地干好本职工作，不辜负组织的重托和厚望。

根据xx教育中心的工作安排，从11月6日至19日到xx小学参加挂职锻炼学习，在短短的十几天的时间里，我深受xx小学领导的悉心引领，深入到学校的各职能处室，零距离地感受学校管理、新课程改革等方方面面的成效与做法，通过学习和调研，使我在思想理念和工作能力等方面都有了一定程度的提高，同时也被xx小学那种团结协作、求真务实的工作作风和开拓进娶敬业奉献的说感受颇深，受益良多。

**资深干部季度工作总结7**

在区委、区政府领导下，在财政局的支持下，在卫生局的精心组织下，今年机关干部体检工作从4月20日开始至6月3日结束，历时1个月，共有1157名机关干部参加了体检，体检工作取得了圆满成功，现将机关干部体检工作情况总结如下：

>一、加强组织领导，健全工作网络

为认真贯彻落实区委、区政府领导的批示精神，搞好区机关干部体检工作，切实体现党员先进性教育的成果。区卫生局高度重视，先后召开了局长办公会、局务会、专题研究区机关干部体检工作，认真制定了机关干部体检工作方案，精心组织，狠抓落实。并明确一把手负总责，分管领导具体抓，一级抓一级，层层抓落实。局党委以保持党员先进性教育活动为契机，充分发挥了卫生系统党员干部的先锋模范作用。承担体检任务的xx医院还根据任务特点要求，制订了具体体检实施方案，认真选拔了一批政治思想素质高、业务能力强、服务态度好的业务骨干组成工作队伍，明确目标任务，有针对性地加强了业务培训。健全了工作网络，确保上下一盘棋，把工作落到实处。

>二、加强宣传教育，统一思想认识

组织机关干部体检是我区卫生工作一件大事，卫生局通过召开大会、印发宣传材料、悬挂宣传横幅等多种形式，大力宣传开展体检工作的重大意义，把卫生系统参加此项工作人员的思想认识统一到如何完成好区委、区政府交给的光荣任务上，并把机关干部体检工作贯穿于党员先进性教育活动的始终，进一步增强了大家的责任感和荣誉感，激发出高度的工作热情，认真做好了体检前后的各项工作。

>三、强化督促检查，确保体检质量

这次体检工作我们始终坚持高标准、严要求，时间和进度严格服从质量管理。为保证体检工作落到实处，领导小组成员每天深入体检工作现场，检查和督促体检质量，及时了解区老干部和机关干部对体检工作的要求，解决体检过程中出现的突发性问题。卫生局先后采取了现场座谈会、设立意见箱等形式，广泛征求机关干部的意见，并及时改进工作。确保了本次体检工作不取得了良好效果，也深受了广大机关干部的好评。

>四、落实保障工作，做好跟踪服务

卫生局把这次体检工作作为树立卫生系统良好形象一件重要大事来抓好抓实。为保证体检工作紧张有序开展，认真做好各项保障工作。局领导班子多次到xx医院检查指导，并要求xx医院制定了“体检须知”、

检查程序、注意事项等发放给机关干部，方便了体检人员。早餐供应保质保量，体检设备和医护人员按要求到位。临近结束前，征对个别没有参加体检的机关干部，公费办及时发出通知，确保人员体检率，机关干部检查后的跟踪服务工作也做了相应部署，并做到落实。

虽然这次机关干部体检工作比较顺利，但距区委、区政府以及体检干部们的要求还有一定的距离。在今后的工作，我们紧紧围绕区委、区政府迎“十运”和新城发展的总体要求，立足全局，服务大局，进一步提高质量，加快速度发展，我们将认真总结，为全区机关干部健康做好服务工作，以服务于新区建设和经济发展

**资深干部季度工作总结8**

我虽然从农村走出来，也在乡镇工作过，但经历了这几个月的挂职，我发现我对乡镇工作的认识是不全面的，也是比较陈旧的。乡镇工作远比我想象的要复杂的多，艰苦的多。税费改革后，乡镇财政捉襟见肘，要维持运转，全靠乡镇领导争取资金，招商引资。各项公益事业的开展也比较困难。乡镇\*机构庞大，职能弱化，干部多，没事干，干部的监督管理存在一定困难。历史遗留问题多，如乡村债务问题、土地问题、干群关系问题等等，处理起来都比较棘手。

**资深干部季度工作总结9**

我有幸成为\_\_公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将半年来的工作情况，作一简要汇报和总结：

(一)努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

(二)扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以努力完成好领导交给的工作任务。

(三)严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

(四)存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

**资深干部季度工作总结10**

在挂职之初，我就给自己作出了^v^三不^v^的工作定位，即要做事不做客，到位不越位，临时不应付，用最短的时间尽快实现由学习、熟悉工作到参与、配合工作、积极主动工作的^v^三个阶段^v^的跨越转变。

农场党委的主要领导对我很客气，场区两级干部对我很尊重，但越是这样，我就越放低身架，虚心向他们学习，真诚与大家相处，主动和大家沟通。同时，不向他们提分外要求，不干扰他们的正常事务，以积极的主人翁姿态和实际的行动，摆正位置，尽心尽力，珍惜这难得的锻炼机遇。

一是虚心学习，当好学生。由于在县级机关工作二十余年，一直从事的是业务工作，虽然经常下乡和基层乡镇、村干部也打交道，也熟知乡镇的工作任务，但对乡镇的具体工作还是初次深入的参与其中，于是学习成了我挂职的第一主题。首先，我找来场部大量的制度文件学习，熟悉理论，掌握政策，做到心中有数。其次，虚心向党委\*的主要领导及场部和作业区两级干部们学习，学习他们工作思路、方法和推进深化的措施手段。场党委的主要领导和工业办公室、招商劳力站等负责人不厌其烦，热情解答，而且还带我参加一些具体活动，使我对银塘工业区的发展历程等很快就有所了解。3个月来，我共学习有关文件资料20余篇；走访工业园区企业50多家；参加了第十三届\*。海峡项目成果交易会，代表银塘工业区管委会与香港金日实业有限公司进行了现场签约。

二是参与配合，当好助手。在初步熟悉了解的前提下，我积极参与一些具体工作，主动融入，默契配合，以助手的角色推动参与事情的圆满完成。在基层作业区换届考核工作中，我按照镇党委林副\*要求，配合做好各项考核材料，跟随场部领导积极参与^v^两违^v^执法的拆除行动和征地赔青核查丈量工作；参加了13个作业区的换届选举工作；积极参与了共明作业区美丽乡村的建设、共同、山后、东厝及黎明作业区的生猪养殖整治、金日实业公司的征地赔青丈量、农场商会迎接国家工商联的调研准备、农场商会组织的外来务工子弟的夏令营筹备等工作。

三是牢记使命，推介武功。挂职期间，我加强与当地党政干部的交流，虚心做他们的小学生，诚心和他们交朋友，建立了深厚的感情和友谊；加强与长泰企业界人士沟通渗透，坚持互换名片，宣传武功的自然资源、人文环境、风土人情和招商引资项目及优惠政策，使大家增进了对我县的了解。现已与长泰农场商会达成来武考察的初步商定，商会会长徐智心将与10中下旬带队来武考察。

**资深干部季度工作总结11**

1-3月，在局领导的指导和同事们的帮助下，在自己的努力和实干中，无论是政治思想、业务水平、服务意识和工作能力都有了进一步的提升和加强。现就本季度工作总结如下：

>一、政治思想方面。

始终保持严谨作风，永葆坚定地政治立场，认真学习党的路线、方针、政策;日常生活中多看、多读、多写、多听、多问、多思、多练，使自己的政治思想进一步提升和强化。1-3月，我认真学习了十八大、全国会议、自治区党委八届四次、自治区会议工作报告和会议精神，结合自身工作实际和局要求，撰写心得体会10篇、读书笔记15篇，并以研读、思考等方式，扎实学习领会中央、自治区、地县和局里等会议和文件精神。

二、业务工作方面。

作为公务员管理工作人员，首先必须热爱本职、安心本职、精通本职，挤时间学习《公务员法》及配套法规进行研习、钻研，真正做到了干一行，爱一行，热一行，精一行;其次通过上网查阅、文件学习、同事交流沟通、QQ咨询等方式不断学习和积累了丰富的工作经验，具备了公务员管理人员的基本业务能力。再次是通过学习的理论知识加上实践的工作苦干、实干，顺利完成了xx人新录用公务员的初任培训方案，20\_年度干部考核汇总和上报，xx人公务员遴选资格审查、报名、上报工作，拜城县干部考核暂行办法的二稿和三稿，完成了拜城县聘用、安置人员管理办法的起草等工作;再次是积极完成入户走访、景观河植树活动、健身操和太极拳;最后是按照局领导的安排积极完成卫生、夜间值班及临时交办的各项工作。通过以上工作的锤炼，有力的积累了工作经验，提升了业务能力，强化了办事能力和综合分析能力。

>三、纪律方面。

严格遵守局各项规章制度、职业道德，尊重领导，团结同事，按时上下班，积极参加局里组织的各项活动。

>四、不足之处。

1、不善于思考和辩证的考虑、解决问题;

2、领导交办的事情虽能按时完成但是不够高效;

3、干工作不够利索;

4、业务知识需进一步强化和提高。

在今后的工作中，积极改进不足并按照“只有努力才能改变，只要努力就能改变”的工作理念，以“爱干是德、善干是能、多干是勤、干好是绩、清干是廉”的标准，兢兢业业，脚踏实地，尽职尽责地做好本职工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

**资深干部季度工作总结12**

学校领导班子坚持以德治校，励精图治，本着改革创新和实干精神，对事业高度负责的工作态度，团结协作，形成和谐融洽的工作氛围和班子整体合力。由于学校办学方向正确，工作开展扎实而有序，办学水\*不断提高，教学成绩逐年上升，位于铁锋区前列，现已形成“目标明确、管理严格、操作有序、和谐发展”的办学模式。目前校园环境整洁优美，教学活动井然有序，教风学风踏实严谨。

（一）完善管理制度，建设良好校风。

俗话说，没有规矩不成方圆。一个单位，没有一套比较完整的管理制度进行一定的约束和指导是不行的。四十五中学制定了比较详细的管理制度，如：校长工作职责、教师岗位执行情况考核条例、教学奖惩方案、教学质量考评方法、教师考勤等制度、学生课堂堂规具体要求等，体现了依法治校的办学理念。

学校认真抓好经典诵读、纪律、卫生、文明礼仪等常规评比，狠抓学生规范养成教育，同时开展丰富多彩的教育活动，培养学生讲文明、讲礼貌、讲卫生的良好习惯，塑造学生健康人格，促进学生可持续发展，从而逐步走出一条以养成教育夯实学校德育的有效之路。经过全体师生的共同努力，学校教学秩序井然有序，教风学风踏实严谨，校风班风稳定良好。

（二）大力实施德育科研，提升学校品位。

（三）深入开展教学科研，培养优秀青年教师。

学校切实加强教学工作的指导与监控，认真开展教学检查，重点检查教研计划的制定与实施、老师备课、学生作业布置与批改以及教师听评课情况。各教研组定期举行听课、评课，每周开展分科教研活动，老师在讨论中各抒已见，毫不保留，从中看到各人的优缺点，从而更好地提高自己教学教研的能力，为青年教师健康成长搭建施展才华的舞台，教师的理论素养和研究水\*也不断提高。学校在师资培养方面提出“严格要求，加快培养，全面关心，放手使用”的工作思路。坚持以老带新，新老互学，在听课、说课、评课上狠下功夫，采取人人要苦练内功的策略。经过几年努力，一批优秀青年骨干教师脱颖而生，为学校的发展与进步注入了新鲜的血液。

（四）重视校园文化建设，营造优美育人环境。

1、开展校园文化活动，活跃校园生活。学校加强校园文化建设，形成多读书，读好书的良好风气，开展形式多样的校园文化活动，营造知书达礼、好学上进的育人环境。

2、注重环境育人，建设艺术化校园。学校注重环境建设，多方筹集资金，改善校园育人环境。学校重视校园文化氛围的营造，充分利用黑板报、宣传栏、广播站等宣传阵地，对学生进行思想教育，设置文化走廊，安排了大量丰富多彩、富有教育意义的宣传材料，倡导积极向上、文明高雅、健康活泼的校园文化，营造一个优美的育人环境。

**资深干部季度工作总结13**

转眼\_\_年第一季度就要过去了。在这短暂的一个季度中，在公司领导的关心和各位同事的帮忙、指导下，圆满地完成了自己的本职工作，让本人在报告撰写和沟通协调潜力等方面有了更深层次的认识与提高。总结过去，展望未来，现将一季度工作总结如下：

在工作和学习生活中，本人不断提高自己的人品素养和业务水平，在思想上、政治上和行动上与上级领导持续一致，本人重视理论学习，利用工余时间加强业务知识的学习，温习理论与方法、案例分析等学科知识，不断拓展知识和认知面，本人在日常生活中时刻关注房地产政策法规的信息，真正做到边工作边学习，边实践边提高，在工作中做到“脑勤、耳勤、手勤、腿勤”。

公司与员工不仅仅是雇佣关系，更是相辅相成的关系。公司的发展关系着员工的发展，员工的进步同时促进公司的发展。一个优秀的企业会培养员工的归属感、群众荣誉感、认同感，让员工以公司的利益为自己的利益，能与公司共进退、同荣辱。公司也会给我们带给良好的成长空间。

总结过去，展望未来，在以后的工作中，我有信心在公司的正确领导下，更加出色地完成各项工作任务。

**资深干部季度工作总结14**

一、主要指标完成情况

1.销量：1-12月份水泥销售数量\_\_吨。年初制定水泥销售计划273万吨，完成销售计划的。与去年同期销量\_\_吨相比减少销量\_\_吨，降幅。没有完成销售计划，欠计划销量\_\_吨，供大于销。

2.运输情况：公路，铁路运输基本正常。主要是公路运输，4月14号受高速公路计重收费的影响，汽车核载量减少25-30吨，计重收费前运量75-90吨，计重收费后运量50-60吨，运输成本增加15元以上。

3.市场行情及价格情况：由于我省水泥行业产能大，水泥市场供大于求较为突出，市场竞争十分残酷，上半年主要受阴雨天气较多的影响，4月16日高速计重收费后影响较大，特别是路程较远的\_\_、宁波、\_\_市场，由于核载量减少了，运输成本每吨增加15元以上。竞争难度大，工建项目工程动工少。有的工建项目，打桩工程，粉刷水泥都是采用水泥价格较低的品牌，用户认为只要质检部门坚持合格就可以使用。多县市工建项目，打桩，甚至郊区的农户联建房都使用商品混凝土，包装水泥销量明显下降。等级的散装水泥销售量明显提高，各县市都有商品混凝土公司，\_\_地区现有37家。\_\_市区就有17家，上半年\_\_市场等级散装水泥。

销售价格较低。\_\_西、东站中转库出库价格在290元左右，出现亏本销售状况。包装水泥在农村市场有较好的信誉，市场反馈良好，水泥市场销售的价格较高。同一般粉磨厂家水泥相比要高50元/吨以上。下半年从7月份开始我省节能减排，停电，运量减少的情况下，协同提高水泥价格，效果较好。上半年水泥平均销售价格236元/吨，下半年水泥平均销售价格304元/吨。全年水泥平均销售价格276元/吨。

5.应收货款回收情况：各区域每月按公司限额资金周转，基本控制在周转范围今年没有出现赊账现象。计划应收款在春节前回收率达100%。

二、主要工作

1.销售部按照公司制定水泥销售计划，各区域制定好年月水泥销售计划，并细分市场客户。

2.每月召开销售工作会议，各区域负责人对本月完成销售、工作情况，存在问题进行分析总结汇报，同时制定下月水泥销售工作计划。

3.严格按照公司制定的水泥销售责任制考核办法，各区域每月完成销量，水泥销售平均价格，应收货款回收情况进行考核。

4.水泥销售网络建设，扩大销售渠道，首先巩固好老市场，引导客户承接工建项目，开发新市场，今年开发新市场14户。\_\_省\_\_丽水金华。承接商品混凝土公司9家。积极参加重点工程项目招投标工作，今年中标龙庆高速工程4标段，京福铁路客专线1标段，杭长铁路客专线浙江段7标段。

5.进一步加强与客户的沟通，每月安排出差，深入市场，调查市场行情、动态，经常性走访客户，征询顾客对产品质量和服务质量的意见及要求，技术将信息反馈给公司领导，提供可靠的决策依据。

6.规范区域市场，保护好营销秘密，确保市场秩序的稳定，稳定市场水泥销售价格，维护好客户的利益，对区域相互串市场的客户，严格按照公司之规定进程罚款。

7.做好水泥销售的售前、中、后服务工作，及时处理好顾客的投诉，得到顾客的理解和支持。

8.准确宣传产品信誉，塑造品牌形象，做好产品的广告宣传工作。

9.存在的问题。

没有完成今年的水泥销售目标，欠销量\_\_吨。

市场细分化管理工作还存在不足，空白市场工建项目工程开发较少。掌握市场信息方面工作做的不够到位，有的信息反馈不准确。

三、20\_\_年水泥销售工作计划

按照公司制定的20\_\_年水泥销售计划270万吨，要完成全年水泥销售计划，销售任务重，面临的销售压力大，特别是浙江水泥行业产能过大，供大于求较为突出，水泥市场竞争更加激烈。在新的一年里，销售部要进一步转变观念，在思想上要引起高度重视，要充分认识到销售工作的艰巨性，要有紧迫感、危机感。作为销售工作，销量是第一位的，要自我加压，树立信心，去克服种种困难，多动脑筋、想办法，采取积极有效的措施和办法促销，千方百计、百计千方的寻找新的增长点，力争完成全年水泥销售任务。

具体工作：

1.明确职责，要发扬团队精神，相互沟通市场信息，做到分区域负责销售不分家。

2.做好市场精细化管理工作，进一步加大市场开发的力度，要多出差跑市场，深入市场，对区域市场没有增量的客户，要进行整合，寻找新客户。对空白市场，特别是农村乡、镇市场开发，要消灭空白市场。同时，要掌握好市场信息，竞争优势、竞争对手、市场占有率，并将准确信息反馈给公司领导，提供决策依据。

3.加大重点工程、工建项目、混凝土搅拌站的开发力度，积极参加重点工程的招投标工作，要引导客户多承接工建项目。江山大老虎，江山虎金牌品牌，各区域市场要充分利用好。

4.进一步加强与顾客的沟通，巩固好老市场，继续扶持客户做大做强，培育好月销量过万吨以上客户，关键要靠我们的服务，要进一步做售前、中、后的服务工作，对客户提出的问题要及时解决，不能拖，去赢得用户的信任。

5.在销售策略上，要采取灵活多样的促销办法，规范好区域市场，稳定市场销售价格，维护好公司和客户的利益，对串市场的客户，要严格按照公司规定进行处罚。

6.做好公路，铁路的运输工作，要及时掌握好运输信息动态。

7.进一步做好应收货款回笼工作，建立与客户对账制度，严格开票前的审核制度，特别是新用户的货款，杜绝赊账行为的发生，力争应收货款回笼率100%。

8.进一步加强自身建设，学习国家法律法规。学习业务知识，学习先进单位的管理经验，提高工作质量和服务质量，，适应水泥销售工作的要求，做一名合格的销售员。

**资深干部季度工作总结15**

本人在综治司法信访联动中心工作已将近一年，目前主要在受理室从事群众来访登记、市长电话交办、调解案卷归档、统计、有时参与一些矛盾纠纷的调解等工作。在工作中虽然一些来访者会蛮不讲理，但能够做到对每一位来访者都耐心接待，如果有自已不懂的地方及时向领导和同事反映。由于联动中心各种矛盾纠纷较多，因为做好归档、统计工作是非常重要的，在联动中心领导和同事的帮助下，规范了纠纷受理登记，调解申请书、传送单、笔录、调解协议书等与调解有关资料及时归档，每月对各类来信、来访、纠纷进行一次统计。市长电话是我新接手的工作，在刚开始时还不熟悉，但在领导和以前做市长电话交办工作的同事的帮助下，很快进入角色。通过在一些纠纷调解中做笔录，了解了纠纷调解的程序、方法和技巧。

经过一年的学习和实践，在领导和同事们的帮助下，本人在工作和思想上都取得了很大的进步，这与领导和同事的关心是分不开的。今后，我将进一步提高自已的思想政治素质和行政业务水平，做好自已的本职工作，融洽同事关系，彻底把自已煅炼成一名人民满意的乡村干部。

>干部个人工作总结（4）

今年，在县委、县政府的领导下，以党的XX大以及XX届三、四中全会精神为指导，高举\_理论伟大旗帜，认真践行“三个代表”重要思想，围绕改革发展稳定的工作大局，坚持以经济建设为中心，积极开展各项活动，～完成了上级党组织交给的各项工作任务。现对本年度工作作一简要汇报。

一、政治思想坚定

我一直重视加强学习和党性修养，努力提高理论素养，要求自己精神境界要高，政治上要强，树立正确的世界观、人生观和价值观。做到了严格遵守党的政治纪律，以大局为重，以党和人民的利益为重。

（一）理论学习求深求真

一是认真学习了马列主义、\*思想、\_理论和“三个代表”重要思想以及党的XX届三中、四中全会精神，还学习了雍宗满同志先进事迹和《中国\_纪律处分条例》、《中国\_党内监督条例（试行）》，学习了《\_宪法》、《\_行政许可法》、《中国人民\_章程》、《达州市关于行政机关行政过错责任追究制暂行办法》以及其它林业法律法规及业务知识。在学习中突出系统性，掌握其科学体系；二是积极参加县委中心组的学习和讨论，并撰写学习心得体会；三是平时尽量减少事务应酬，不管工作再忙，每天都要挤出时间学习，特别是利用晚上和节假日学习。

在学习和工作中，我运用\_同志实事求是的立尝观点和方法，研究新情况，解决新问题，坚持不唯书、不唯上、只唯实，用理论指导实践，在实践中得到了较大提高，从理论上的成熟走向了政治上的成熟，增强了执行党的基本路线的自觉性和坚定性。

（二）党性锻炼求严求强

我坚持党性锻炼，按照领导干部要讲政治的要求，在政治上始终与县委保持高度一致，在大是大非问题上，做到头脑清醒，政治坚定。坚持顾全大局，主动积极向党组织领导和县委请示汇报工作。通过认真严格的党性修养，增强自己的政治素养，自觉做到个人服从组织，下级服从上级，尊重爱护同志，努力维护党的团结和统一。

二、坚持民主集中制

坚持“集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定”的民主集中制原则，凡重大事宜都经集体研究作出决定，并坚决贯彻执行，没有特殊更没有特权。一是彻底改变了多年以来班子成员团结不够、合力不强的状况，形成了相互支持、团结协作，密切配合的良好局面。二是根据工作需要，对班子成员进行了分工，实行分工负责制，明确了分管工作和职责。三是工作分工不分家，相互支持，团结协作，密切配合，形成整体合力，将林业事业推上了新的台阶。四是经常开展批评与自我批评，按时召开民主生活会，在领导班子中形成了大事讲原则，小事讲风格，思想上常交流，工作上常商量，感情上常沟通的科学管理和民主决策的良好氛围。

三、选拔任用干部方面

坚持贯彻党的干部路线方针政策，严格按照《党政领导干部选拔任用工作条例》规定的原则、条件、标准和程序选拔任用干部，自觉抵制选人用人上的不正之风。一是坚持党管干部原则；二是坚持任人唯贤、德才兼备原则；三是坚持群众公认、注重实绩原则；四是坚持公开、平等、竞争、择优原则；五是坚持民主集中制原则；六是坚持依法办事原则。符合把领导班子建设成为坚持党的基本理论、基本路线和基本纲领，全心全意为人民服务，具有领导社会主义现代化建设能力，结构合理、团结坚强的领导集体的要求。

四、立党为公、执政为民

牢固树立了立党为公、执政为民的理念，所做的每一件事情，代表了最广大人民群众的根本利益。一是树立了全心全意为人民服务的思想，发扬了求真务实、言行一致的优良作风。二是作风扎实，深入实际，进行调查研究，帮助基层解决实际困难。今年9月，本人带领副书记赖从建、机关党委书记刘国英同志，深入基层各单位，专门征求意见，解决具体问题，基层干部职工深受感动。三是加强了党员、干部、职工的思想政治工作和教育管理，坚持“三会一课”制度。四是开展了创先争优活动，拟定了创先争优的五年规划及实施方案。五是开展了林业系统警示教育活动。六是开展了“四项教育”活动，取得了显著成效，使全体林业干部职工提高了政治理论水平，增强了共产主义信念，密切了党群干群关系，形成了“爱岗敬业、廉洁从政、为民谋利、开拓奉献”的良好局面，提高了办事效率，树立了良好的林业形象。七是为民办好事办实事效果佳，为基层林业站争取纳入了财政预算；为国有林场土地工理顺了劳动关系，解决了职工的后顾之忧；为改制企业原木材公司职工理顺了户籍关系；现正在协调解决国有林场医保事宜。八是对团坝镇赵家村进行了重点帮扶，为群众排忧解难，帮助老百姓脱贫致富，该村人平纯收入增加150元。九是关心本系统机关干部职工及退休职工生活，包括救助本系统困难职工子女上学，慰问贫困党员，看望职工及退休干部生病住院等。

五、廉洁自律

一是自觉遵守《廉政准则》及党风廉政建设的各项规定，自觉遵守党的纪律，执行党的决定，廉洁自律，以身作则，抵制各种不正之风，凡是要求别人做到的，自己首先做到，凡是要求别人不做的，自己坚决不做。二是勤俭节约，发扬艰苦奋斗的优良传统，严肃了有关纪律，并层层签订了责任制。三是过好“五关”，淡化名利，自觉遵纪守法，严格依法行政，树立了良好的领导干部形象。四是严格财务管理和工程质量管理，做到节约开支，帐目清楚，无挪用、乱用现象。五是退耕还林和天保工程造林用苗木坚持公开招标，一切正规化、公开化、程序化动作。六是不同流合污、推波助澜，而是洁身自好，纯洁党性。工作28年，自己、妻子、女儿均未涉足商场，畏商场如虎，更谈不上违规经商办企业。七是从来不参与任何形式的赌博。

>干部个人工作总结（5）

这个学期是我在大学的一个开端，很开心能加入到材创这个班集体里面，并当任学习委员，认识了大学中一班新朋友。真的很感谢同学们给我提供了一个展示自我，服务他人与结交朋友的良好平台。以下是我对本学期工作的个人总结：

**资深干部季度工作总结16**

xx小学不忽视校本教研的重要作用，做为教育实践和发展的重要指南和促进教师专业成长的必由之路，xx的校本教验工作有以下特点：一是学校重视，把校本教研工作作为一项常规工作抓紧、抓实；二是具有连续性，通过上研讨课——评课——发现问题——集体备课——再上研讨课——评课——解决旧问题，发现新问题——再集体备课等一系列连续性的活动，实现教学上的不断自我提高和完善。

挂职锻炼季度工作总结3篇（扩展10）

——挂职锻炼工作计划

各位领导、同志们：

这次区委选派干部赴xx挂职锻炼，是加强干部队伍建设的战略举措，是促进对外交流与合作的有效手段，也是aa建设更高水\*小康社会、加快实现“两个率先”的具体行动，能够有幸成为其中的一员，是区委对我们的高度信任，是各级领导对我们的特殊关爱。我们坚决拥护组织决定，无条件服从

组织安排。在此，我郑重表态：

第一，珍惜机会，虚心学习，努力增长自身才干。

把自己作为aa伸出的触角，坚持多听、多看、多思考，采取深入实际学、沟通联系学、对照查找学等方式，学习敢为人先、敢于突破、与时俱进的理念，学习先进的管理手段和全新的管理模式，学习脚踏实地、扎实肯干、锲而不舍的工作作风，特别是要学习先进地区善于集中方方面面因素朝一个点用劲的思维方式和工作方法。通过学习，使思想观念得到一次“脱胎换骨”的转变，驾驭市场经济能力得到一次“全方位、立体化”的提高。

第二，求真务实，大胆工作，认真履行岗位职责。

主要做到“三戒”：一戒“做客”思想，树立与挂职单位同心协力，密切配合的大局意识；二戒“歇气”思想，树立脚踏实地，埋头苦干的工作作风；三戒“镀金”思想，树立联系群众，服务群众的宗旨观念。尊重和服从新的安排，尽快融入新的集体，适应新的角色，把挂职地区做为自己的第二故乡，积极为挂职单位出力献策，力所能及地多干实事、多办好事。

第三，遵章守纪，严格自律，展示队伍良好形象。

严格遵守党风廉政建设各项规定，把挂职锻炼作为党性、党风、人格的一次考验，每一言、每一行都要对aa负责，对挂职单位负责，对自己负责，自觉接受领导、接受监督、接受管理，做到严格要求不放松，生活节俭不奢侈，廉洁自律不违规，树立aa党员干部的良好形象。

第四，广交朋友，多方交流，积极宣传推介aa。

通过各种渠道，把握各种机会，大力宣传、介绍我区的资源、优势以及美好的发展前景，使越来越多的人关注aa、了解aa；采取多种方式，主动寻商、亲商、招商，积极吸引他们到aa投资兴业，力争引进一批项目、带回一批资金；广交朋友，增进友谊，发挥联系派出单位、挂职单位之间的桥梁与纽带作用，促进相互间的友好交流与合作，力求结成长期合作伙伴，为aa及ss的长远发展积蓄一笔无形财富。

总之，我们将以坚定的信心和饱满的热情，全身心投入到挂职锻炼中去，在新的岗位上洒下辛勤的汗水，留下进取的身影，刻下奋斗的印迹，不负重托，不辱使命，以优异的成绩向区委、区\*交上一份满意的答卷！

浙江是我国改革开放和经济发展的前沿阵地，有我国经济发展、理论创新的很多第一。这次参加\*组织的西部团干部培养计划，到宁波挂职锻炼，所见所闻，感慨颇多，收获不少，现将主要情况简述如下。

感受与收获

企业是创造社会财富的基本单位，它对市场最敏感、对政策最敏感，通过它，对外可以感受外部环境，用换位思考的角度观察国家宏观政策和当地\*的运作，对内可以以实践者的身份学习企业先进的管理模式，近距离地接触企业家们活跃的思维，了解企业家们的需求。企业也是广大人民群众谋生存、求发展的所在，通过它，可以体会到当地的风土人情、人们的思想观念。

1.最大的感慨东西部差距确实很大

以前总讲东西部有很大差距，但都是一些数据上的概念，没有感性认识，这次我真正的感受到了这种差距。东西部的差距，有经济实力、发展速度上的，也有思想观念上的。

东部经济实力强，发展速度快。\*的服务意识强，办事效率高，工作扎实。挂职期间，通过基建项目报批、办理职工养老保险等事情接触了\*部门，感到余姚的行政机关服务意识很强，办事效率高。

2.最深的印象赶超意识强，竞争激烈

刚到宁波不久，我就感觉到这里激烈的竞争氛围。各种媒体上经常可以看到发布的经济数据和带有很浓竞争色彩的对经济事件的报道分析，连人们之间的谈论的话题也时常涉及经济排名，大企业发布消息也充满火药味。

形成这样强的竞争意识，除了因为市场经济的大环境外，我觉得有个重要的因素就是\*在其中充当了煽动者的角色。每个季度，当地行业主管部门都要发布该行业各规模企业的生产经营状况，排名公布，各区县的经济数据也予以排名公布，有的同行企业、区县之间的排名不相上下，确实有你追我赶的气氛;\*采取对创出名牌、创出效益的企业予以重奖，有一系列煽动措施;再则，就是这里块状经济发达，同一块内产业结构趋同，市场竞争本身就很激烈。对个人而言，薪酬体制是按劳取酬、多劳多得，无处不体现竞争。可以说，在这里自下而上、又从上到下都形成了很强的竞争意识，这种激烈的竞争又成为推动发展的强大动力。

3.最大的收获对发展有了更深刻的认识。

发展才是硬道理、不发展不行，发展慢了也不行，诸如此类的话我们大都耳熟能详，但究竟有什么体会，理解有多深呢?我觉得，这次挂职锻炼，最大的收获就是对发展有了更深刻的认识，更加坚定了我为家乡发展努力奋斗的信念。

我们县有丰富的资源，PPP机场已经通航、高速公路也将贯通，又有铁路通过，应该说具有很大的发展潜力，我觉得挂职锻炼后，并没有因为东西部巨大的差距而对我们的发展有悲观情绪，相反，我感到了西部发展的巨大潜力，只要我们抓紧时间积蓄力量，聚精会神搞建设，一心一意谋发展，踏踏实实干事业，厚积薄发，实现跨越式发展是完全可以办到的。

思考与建议

1.更新观念，树立信心，全心全意谋发展。

发展的关键在人，特别是我们的领导干部和公务员队伍。在宁波挂职，他们的干部给我的印象是整体素质强、理论水\*高、务实、好学、信心足办法多。除了能胜任工作外，他们大都学有专长;领导干部理论水\*高，挂职期间与当地党政领导的接触让我感到，越是经济发达的地方，领导干部对理论学习越是重视，而且感觉到他们是真正在实践甚至创新着理论;大家都在学习，或学理论、或学专业知识、或学外语，每个人都选择自己感兴趣、有助于提高自身素质的一两门学科在学习，力求有所长，这种好学的风气对提高个人素质进而提高整体水\*大有益裨;干部群众对发展的信心很足，这与目前浙江的经济水\*和人文环境有关，在这块土地上敢干事，能干事，能干成事，大家对未来充满信心，劲头足，办法多。

相比之下，我觉得我们的信心还不足，事业心还不够强，劲还没有全部用在发展经济上,建议：

(1)定期举办经济形势报告会和邀请有关专家举办专题讲座。

(2)为领导干部争取更多到经济发达地区学习锻炼的机会。

(3)增强竞争意识，营造赶超氛围。

2.进一步加大招商引资力度，改善招商引资环境。

在自有资金不足的情况下，吸引外来投资是促进地方经济发展的有效途径，县第十一次党代会提出以招商引资统揽全县经济工作的全局，我认为非常必要。挂职期间，我了解东部的投资环境，还以企业身份参加过一次经贸考察活动，对比我县招商引资工作，建议：

(1) 走出去很重要。首先是\*的走出去，走出去既可以了解外面的情况，从比较中看到差距，知耻而后勇，激发谋发展的动力，又可以宣传XX，并有机会与企业家们成为朋友，进而把投资者引进来;其次是企业的走出去，鼓励有一定规模、有发展潜力的企业走出去开拓市场，寻找商机，以商引商，全国每年有很多行业展会，可以加以利用。

20xx年5月8号，在县委和组织部的安排下，我被选派到XX市XX县古农农场进行了为期三个月的挂职锻炼，任古农农场场长助理。三个月来，我按照县委领导提出的^v^增进感情、切身实践、加强交流、开阔视野、锻炼能力、提升境界^v^的要求，珍惜机会，沉下身子，认真学习长泰的发展理念、发展模式、发展思路，找准切入点，学习借鉴，寻找差距。现将三个月的工作情况简要汇报如下：

**资深干部季度工作总结17**

在实小，有一支作风实的“铁”班子，从胡校长到班子每一位成员都有着扎实的工作作风，他们的下班时间是每天晚上十点，刚到实小第一天，五点已过，我和一同学习的詹校长没有动，准备和大家一起下班，胡校长催促我们下班，笑着说“我们一般都十点才下班”。作为名牌学校，承担的任务、举行的活动之多是我们没法想象的，作为名牌学校的校长，胡校长的忙碌也不是我们能想象的，我深深感到胡校长是一位指挥者，对宏观、微观的准确把控，对目标、任务实施过程全程监控，积极参与。在胡校长的带领下，班子成员群策群力，和衷共济，同心突进。学校四大管理中心齐头并进，高效务实，体现关注细节，注重实效；把握方向，聚焦问题，落在实效，是一支充满正气，紧密合作的领导团队。“学在前，写在前，做在前”这就是实小的领导团队，在他们率先垂范引导下，实小的教师团队形成了扎实的工作作风，“要做就要做好”已成为每个实小人的共识，让我们惊叹不已！

“让实小成为学习乐园，精神家园”这是实小的目标，为实现这一目标，他们用行动进行了最好的诠释。学习实小精神，寻找成功秘诀，是每一位到实小的老师探索的问题。挂职锻炼虽然结束，但学习刚刚开始，怎样领悟实小精神，结合本校实际，选择性、创新性的做好学校教育教学管理工作，做好校本教研，做好学校特色创建工作，是我不断努力前行的方向。

今年X月，我有幸参加了县委组织部组织的年轻干部“上挂下派”锻炼，被选派到上冈产业园担任党政办副主任。在挂职三个多月以来，我协助策划了上海招商推介会，并帮助通盈公司在审批系统顺利备案，切实为企业“减负”，为公司下一步扩容增量打下坚实基础。

一是深化认识迅速转换角色。挂职锻炼不仅是一次难得的学习经历，更是一次与企业深入交流、把准经济发展脉搏的宝贵实践。自挂职学习以来，我及时调整工作思路，迅速适应新环境，全身心投入到园区工作中去，以高度的责任感和使命感，全力做好挂职工作。始终以谦虚好学的态度，主动学习招商引资和项目推进方面的相关业务知识，做到弄懂吃透会用，使挂职成为开阔视野、丰富经验、提升能力的过程。

二是强化融入主动担当作为。以实干为先，坚决摒弃“看客”心态，在挂职岗位上努力进取、不断进步。为了更好的做好项目推进工作，不至于在项目服务工作中说外行话、做外行事，我坚持多听、多看、多学、多记、多思“五多”工作法，主动深入项目走访了解，倾心为企业解决实际问题，始终以一名服务者姿态全心全意为项目做好服务工作，保障项目能够顺利进驻园区，努力营造亲商为商的营商环境。

三是恪守纪律塑造良好形象。在挂职锻炼期间，我坚决服从组织安排，深入学习《盐城市亲清政商关系“十要十不准”清单》《政商关系亲清问题》等文件精神，始终严格遵守各项规章制度，做到“守纪律”“讲规矩”“做表率”。大力发扬敢吃苦、敢创新的精神，认真履行职责，自觉树立和维护好挂职人员的崭新形象，努力实现自身综合素质和工作能力的双提升。

政如农工，日夜思之，思其始而成其终。在接下来的挂职工作中，我定将不忘初心使命，继续加强学习，扎实努力工作，以饱满的热情投入到招商引资和项目建设中去，不辜负组织的期望，并以优异的成绩向组织交上一份满意的答卷！

根据州委组织部安排，我于20xx年7月上派到州\*体改处进行为期半年的挂职锻炼。至今挂职期已满，在挂职锻炼期间，在委领导的关怀指导和同志们的支持帮助下，我坚持以学习为重，自觉克服工作、生活不便等种种困难，发扬党的优良传统和作风，以高度的事业心、责任感和饱满的热情，扎扎实实地开展工作，在实践中学习了知识，得到了锻炼，增长了才干，取得了成绩，提高了能力，得到了挂职部门的好评。现汇报如下：

**资深干部季度工作总结18**

\_\_年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在\_\_年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过去

1.对新销售区域的拓展。

以\_\_市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到\_\_年底止，总计销售金额为28万美金。从\_\_年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。\_\_年成功把\_\_品牌产品销售到\_\_，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

重点为\_\_客户\_\_和\_\_客户的跟踪和服务。\_\_在\_\_年销售金额总计为32万美金，面对\_\_年\_\_对EU2标准的实施，历时6个月，25CC汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1.产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以\_\_年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点，\_\_年对于\_\_年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，\_\_年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果\_\_注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的\'产品!

**资深干部季度工作总结19**

在教育教学活动中，xx有自己的模式和特色：课堂上每一个老师的思想、观点和智慧，由执笔教师制作成课件，由学科组补充、修改，真正把集体备课的精华全部展示给学生，真正的做到把个人的资源变成公共资源。让学生先自学，再在课上合作探究，展示自己的教案和解题思路，然后分组讨论补充，锻炼学生的表达能力、思维发散能力等，最后在老师指导下进行自我测试，互助评价改正。在教学模式上充分发挥学生的能动性，调动学生的积极性，激发每一名学生的自主学习能力。我在xx总共听了22节课，通过听课，我发现xx的教师对教材都很熟悉，课程标准理解都很透彻，课堂教学水\*都很高，老师语言风趣幽默，时刻注意尊重学生人格，与学生\*等交流，所以上课气氛活跃，学生积极性、主动性都很好。

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