# 最新假日安排工作总结(31篇)

来源：网友投稿 作者：落日斜阳 更新时间：2024-08-28

*假日安排工作总结一5月4日下午，-政府召开全省安全生产紧急电视电话会议。会议通报了近期省内外生产安全事故，特别是“6·3”吉林省德惠市宝源丰禽业有限公司特大火灾事故情况，分析了当前全省安全生产形势，对全省开展安全隐患大排查工作进行了安排部署...*

**假日安排工作总结一**

5月4日下午，-政府召开全省安全生产紧急电视电话会议。会议通报了近期省内外生产安全事故，特别是“6·3”吉林省德惠市宝源丰禽业有限公司特大火灾事故情况，分析了当前全省安全生产形势，对全省开展安全隐患大排查工作进行了安排部署。副省长出席会议并作重要讲话。全省上下要清醒认识当前安全生产的严峻形势，立即开展安全隐患大排查，深化“打非治违”专项行动，切实加强重点时段、重点行业(领域)安全监管，确保全省安全生产形势的稳定。会后，我市立即召开全市安全生产电视电话会议，副市长就贯彻落实全省安全生产紧急电视电话会议和副省长的讲话精神，以及全市安全隐患大排查、重点行业(领域)安全专项整治、高温和汛期安全生产等工作进行了全面安排部署。

二、目前全市安全生产总体情况

今年以来，在市委市政府的正确领导下，我市安全生产工作自觉服从服务于经济社会发展大局，始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，以科学发展安全发展为统领，以“三提三减一避免”为目标，牢固树立“生命至上、安全第一、责任如山”，“事故可防可控”、“从零开始、向零奋斗”的理念，采取严格有效措施狠抓各项目标任务的落实，持续推进安全生产综合治理和源头治本，全市安全生产工作呈现出良好的工作势头。主要呈现三个特点：

一是全市安全生产形势总体平稳，没有发生重特大安全事故和有恶劣社会影响的安全事故。

二是主要控制指标均有较大幅度下降。今年截至目前，全市累计发生各类生产安全事故57起，直接经济损失365。7万元，其中：道路交通领域因生产安全事故死亡3人;工矿商贸领域因生产安全事故死亡1人，重伤5人，同比，下降幅度较大。

三是安全创建、隐患排查治理、打非治违、安全标准化、职业卫生、安全教育培训等重点工作扎实推进，安全生产基础进一步夯实。

三、近期开展的主要工作

(一)扎实组织开展“安全生产月”活动。

6月初，在全市范围安排部署了以“强化安全基础，推动安全发展”为主题的第十二个全国“安全生产月”活动。期间，将通过集中开展一系列宣传教育活动，深入宣传国家省市关于安全生产的决策部署，普及安全常识，弘扬安全文化。

一是建立多维立体的媒体宣传模式，通过各类媒体全方位播放安全公益广告，营造关爱生命、关注安全的社会氛围;

二是组织开展安全专家团下基层活动，为企业安全把脉问诊。

三是举办全市安全生产宣传通讯员培训班，切实提升安全生产战线宣传队伍的整体素质。

四是举办安全监管系统执法实务研讨班，切实提高全市安全生产执法人员的业务素质和执法水平。

五是开展“与安全同行——身边的安全故事”有奖征文活动。

六是准备编印30000份《公民安全知识——口袋书》，免费向群众发放，向广大群众提供生产生活中的安全警示。

七是组织开展危险化学品安全预案综合演练活动，提高危化企业处理突发重特大事故的能力。

(二)认真组织开展安全隐患大排查活动。

为认真汲取“6·3”吉林省德惠市宝源丰禽业有限公司特大火灾事故教训，根据全省安全生产紧急电视电话会议精神，我市立即在全市范围部署开展了为期一个月(5月4日至6月30日)的安全隐患大排查活动。大排查实行“属地管理、辖区负责”和“条块结合、以块为主”的工作机制，采取企业自查与政府督查相结合、全面排查与重点排查相结合、明查与暗访相结合、督查督办与推动整改相结合等方式进行，排查范围涉及全市所有生产经营建设活动和场所。目前，市政府安委会办公室已派出2个专项检查组，带领相关专家，深入到县(市)区对重点液氨使用企业开展专项检查。各县(市)区、各有关部门也结合本辖区、本行业实际，全面组织开展安全隐患大排查，做到不留盲区死角。

(三)全面部署夏季高温和汛期安全生产工作。

在夏季高温和汛期来临之前，以市政府安委会文件形式，及早对夏季高温和汛期安全生产工作进行了全面安排部署。要求全市各级、各有关部门和单位要结合季节特点，超前防范，突出抓好以防暑降温、防雷防汛、防火防爆为重点的夏季高温和汛期安全生产工作，全面开展隐患排查与隐患点除险加固，强化非煤矿山、尾矿库、危险化学品、烟花爆竹、人员密集场所、交通运输、建筑施工、燃气、旅游景点、冶金、建材、水库、大坝、农机等重点行业(领域)安全监管，完善应急预案和措施，严防自然灾害引发事故灾难。此外，市政府安委会还组织了12个督导组分赴县(市)区和企业开展督导，督促落实夏季高温和汛期各项防范措施。

(四)深入开展重点行业(领域)安全专项整治。

将重点行业(领域)安全专项整治与“打非治违”相结合，深入整治各类非法违法行为。

一是加油站安全专项整治。为严厉打击各类非法、违法加油站(点)经营行为，规范成品油经营秩序，市安委会近期在全市组织开展了加油站安全专项整治，共排查非法加油站(点)262家。目前，已关闭取缔82家，查封及下达停产指令117家，断电拆除主板63家。

二是餐饮场所燃气安全专项整治。根据-政府安委会要求，我市在全市组织开展了餐饮场所燃气安全专项治理活动，共排查使用燃气的餐饮场所2164个。下一步，安监、住建、消防、质监、商务、工商等六部门将联合执法，采取责令整改、停产停业、依法取缔等措施，确保隐患整治到位。

三是开展了汛期尾矿库安全专项整治。落实尾矿库属地县乡干部包库值守制度，每座尾矿库明确1名县级政府和1名乡级政府干部负责尾矿库安全监管及度汛工作，并接受社会和群众的监督。督促尾矿库企业开展汛期尾矿库隐患专项排查，组织专家对汛期尾矿库企业安全状况进行评估，并提出针对性整改建议。此外，道路交通、非煤矿山、消防、冶金、建筑施工、特种设备、旅游、农机等行业领域也结合各自特点，开展了有针对性的整治活动，并取得了较好效果。

(五)积极推进企业安全标准化创建工作。

采取完善考核评价标准、专家下基层指导、专题培训、召开观摩会、示范引导带动、现场督导检查等办法，深入开展以岗位达标、专业达标和企业达标为内容的安全生产标准化建设活动。目前，全市86家危险化学品企业除10家停产停工外，其余全部达到标准化建设三级以上标准;非煤矿山企业11家达到三级以上标准;工贸行业企业31家达到三级以上标准。

(六)不断强化安全教育培训工作。

以“三个提高”为目标，不断强化安全宣传教育培训工作。

**假日安排工作总结二**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年xx月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们xx销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!xx月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售经理，xx月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在xx我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

一、本年度存在的问题

在20xx年xx月xx日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在xx月xx日和xx月xx日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到xx月份又碰到金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

二、对20xx年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

三、20xx年个人工作目标和计划

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望在20xx年里我能更进，成为一个更优秀的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程，再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员，我会努力使自己的销量和利润化。

**假日安排工作总结三**

今年来，在xx市委、市政府的正确领导和办事处党委、办事处的直接领导下，以及在xx市民政局的具体业务指导和有关部门的大力支持下，我们办公室能积极开拓优抚、救灾救济、五保户供养、殡改、老龄等工作。并始终坚持“上为政府分忧，下为百姓解愁”的指导思想，坚持“以民为本，为民解困”的工作作风，在社会事务方面做出了成效。主要表现是：

（一）做好救济工作。首先，深入基层、街道、村细致调研，了解贫困群众的生活情况，对已符合今年城市最低生活保障的对象，逐一排查摸底，如确需救济的，就尽量给予城市最低生活保障。现阶段已享受城市最低生活保障的有61户，每月发放低保金7760元。其次，今年初，争取市民政局的支持，安排解决了166户应保未保特困户享受了定额的低保救济，年救济金为185040元，每年每户领取1000元左右。再次，经常与市民政局沟通，争取重视和支持，市民政局下拨自然灾害，春荒期间困难群众口粮救济款和临时救济款共75394元，以及下拨分散供养五保户供养金4200元。分别解决支付临时救济53人救济共17790元，补发原江南办事处所拖欠今年第一季度低保金6成共6570元和定补定恤款6018元，xx村委会困难户xx房屋改危费7000元，敬老院房屋改危费3600元，救济困难群众口粮3014斤，折款4521元，发放两位五保人员第一季度生活补助费624元，10单无名尸火化防腐费9120元。发放防寒棉胎20张。平时做到与居委会、村委会多联系，与群众多接触，了解群众疾苦，做群众的贴心人，过年过节走访特困户，代表政府送去温暖。

（二）做好优抚工作，稳定社会大局。归属于我们办事处的优抚对象共有166户、人，其中：现役军人85人，烈属3户、病故军属2户，复员军人8人，伤残退伍军人66人，五老人员2人。我们能认真做好定恤定补、优待金、伤残保健金等的发放；尤其是在春节前夕，做到及时组织优抚对象召开座谈会，加强联系，及时发放慰问信、对联和慰问金，并且汇同居委会做好慰问工作。

（三）做好敬老院的管理和分散供养五保户的供养工作，保障其生活。

我们办事处共有五保户43人，其中敬老院13人，分散供养30人。原xx敬老院划归恩城管理以来，我们办公室及时根据敬老院的情况，进行逐步整改，完善管理制度，改善院内环境卫生，经常深入敬老院了解情况，发现问题，及时妥善处理。送去台凳椅桌一批，锅、消毒碗柜，放物柜、床、风扇等等，及时为敬老院房屋改危补漏，端午节送去过节礼品；使在院的五保户能安享晚年。此外，做好分散供养的五保户的供养，依月发放供养金，使其生活得以保障。例如有一分散供养五保户xx，今年已近90高龄，本办经济带领该五保户所住地的xx居委会到其家里了解他的生活、身体和居住情况，问寒问暖，在天气寒冷、刮台风、下暴雨的时候，亲自到五保户家里看望，送去衣物、棉胎等。过年过节，时刻心牵着这位五保户老人家，及时带上慰问金、慰问品慰问。不定时送去大米、油等食品。

（四）做好殡葬改革工作。为了加强殡葬管理，搞好殡葬改革，维护xx中心城区不受噪音污染，给市民一个清静的工作和生活环境。我们能积极配合有关部门认真贯彻关于殡改的指示精神，抓好动员宣传、上街拉横额工作，宣传丧事要新办，不搞土葬、不搭灵棚、打斋、请喃巫和组织人员沿路发丧送葬、抛撒纸线和杂物等迷信活动。此外，不分节假日，休息时间配合好市政局殡管所和^v^门，认真处理本辖区所出现的无名尸。工作主动负责，为殡葬改革工作做出贡献。

树立敬老、爱老、为老年人谋幸福的观念，使老年人老有所乐，有计划、有步骤地组织老年人参加门球、乒乓球、象棋等有益于身心健康的活动。同时发挥老年人老有所为的作用，经常与恩城离退休干部沟通，并定时召集老干部召开座谈会，使他们对办事处工作提出宝贵的建议，为办事处出谋划策，更好地促进办事处的经济发展。

残疾人属于社会弱势群体之一，时刻面临着许多不便的困难，有些残疾人的温饱问题尚未得解决，确实需要社会的关注，保障他们的基本生活。为此，我们立足于本职，首先从政府救济方面出发，对那些无法解决生活的残疾人，做到着重救济，今年来已解决残疾人临时救济4100元，31人；其次热心帮助残疾人康复和扶持残疾人就业，今年来，赠送轮椅给残疾人15张，安置残疾人的xx市福利单位就业10人，免费为残疾人康复白内障15人，脑瘫康复3人，助听器资助2人。鼓励残疾人树立身残志坚，为社会弱势群体争光，发挥应有的作用，如xx的残疾人黎润女从小肢残，但其不怕艰辛，学裁缝开制衣店，自食其力；又如断失双脚残疾的xx也开办了电器维修行，走上勤劳致富的道路。

我们虽然做出了一些成绩，但毕竟仍存在着一些问题，今后要加以克服。

在今年下半年的社会事务工作方面，我们要从社会救济、救助、优抚、五保户供养、残联、老龄等工作，逐步完善，不断改进工作方法，开拓业务工作，与时俱进，把社会事务工作推上新的台阶。

**假日安排工作总结四**

这个试用期和我在想象中的不一样，不仅完全的不一样，甚至还打破了我对工作的很多幻想。但我却依旧很感谢这次的试用期，他让沉浸在学校散漫氛围中的我清醒了过来，认识到现在的我正在社会中，正走在工作的道路上！

这份认识，不仅让我对后来的工作更加的严谨，也更加重视自身的思想发展，让我在工作中收获了更多的进步和提升。

如今，随着三个月时间的过去，我的试用期也很快就要过去了。现在对自身的工作情况做如下总结：

一、工作情况

本次实习的工作共分为两个阶段，参加培训以及正式的工作。

首先是培训开始，这是我经过过的最重要，也是最深刻的一次学习。在培训中，我与其他新人一起在工作领导的教导下学习和了解xxx这份工作。

但比起大学阶段的学习，在工作中的培训，显然要更加的严格，也更加的严谨，面对工作，我们没有太多的第二次和原谅，所以在工作中我们必须时时严谨的要求自己，仔细的做好自己的工作。为此，在一段时间里，我甚至带上了高考时的决心和态度去面对培训的要求，如今，我很庆幸自己当初的努力。

其次是正式的工作上，在培训结束后，我们紧跟着就开始了试用期的工作。在工作中，我起初还有些不够熟练，导致工作中尽是大大小小许多问题，但很快，在领导批评和进一步的培训下，我认识到了自身的问题，并在工作及时的修正自我，改善了工作的情况。

如今，通过在工作中积极的锻炼和学习，我已经基本掌握了工作的技巧和要求，并能在工作的中圆满完成自身的工作任务。

二、思想方面

通过在这次的试用期工作，我也意识到思想对我以及我的工作是多么的重要。在工作里，我通过领导的指点，认识到在工作上态度和责任的重要，并在思想中让自己作为一名xxx公司的员工，而不再是一名刚毕业的学。这样的转变，让我在工作中变的更主动，更积极，也能更好的适应如今的改变。并培养了我在工作中的责任心以及积极性。

如今，试用期的工作已经结束了，但我在社会上的工作却才刚刚开始。我会在工作中积极的的改进自我，提升个人的能力和意识，在这份工作中更加积极的发展自己！为公司做出更大的贡献！

**假日安排工作总结五**

为了让师生过一个平安、充实、有意义的“五一”劳动节假期，有效防止学生在放假期间安全事故的发生，蚌埠市桃园小学开展形式多样的活动，切实做好对全校师生的安全教育。

4月23日下午，学校组织的周一例会上，召开了五一节前安全工作专题会议。会上，办公室布置了放假安排，高校长明确了五一节前各项安全管理工作责任人和职责，并就安全工作提出了具体要求。

4月27日，各班通过主题班会对学生开展包括交通安全、防溺水、食品卫生安全、防火、防盗、防意外事故等全面的安全知识教育，进一步提高学生的安全意识和自护、自救能力。

信中向广大学生和家长宣传安全工作的重要性，要求家长认真配合学校，共同做好假期学生的安全工作，杜绝各种安全事故的发生。

通过一系列的“五一”劳动节假期前安全教育，使全体师生进一步认识到安全的重要性，提高了师生的安全意识，形成了处处有安全，人人讲安全的良好氛围。

**假日安排工作总结六**

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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。下面我对今年的工作进行简要的总结。

一、我是xx年2月份到公司的，xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

二、自xx年5月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤!这几个月我完成的情况大概如下：

1)财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司。应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过。还是有很多地方不懂。但是我会虚心讨教，把工作做得更出色!

2)至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货。造成断货的现象，这点我会细心。避免再有零库存订货的发生!

3)帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈。接下订单!(当然。价格方面是咨询过销售员的!)这方面主要表现在电话，还有qq上~!因为之前在国内部担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了!不过前几天因为我粗心。客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时。客户不满足!接下来的日子。我会尽量避免此类事情的发生。

4)认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作!

三、以下是存在的问题

1)总公司仓库希望能把严点。自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了。后来稍微了有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号!

2)返修货不及时。给客户留下不好的印象。感觉我们的售后服务做得不到位!

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。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结。有不对之处，还望上级领导指点!自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。xx年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。

现将销售工作的内容和感受总结如下：

1、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况;清理业务理手上的借物及还货情况。

2、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高;

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成;

3、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;

4、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦;

5、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析;

6、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：确保完成全年销售任务，\*时积极搜集信息并及时汇总;努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;销售报表的精确度，仔细审核;借物还货的及时处理;客户关系的维系，并不断开发新的客户。努力做好每一件事情，坚持再坚持!最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

1、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。(这种现象非常严重)

3、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

5、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。发货及派车问题。新产品开发速度太慢。总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高。

一， 工作的开展情况和在工作中发现的问题及解决方法

在xxx的带领下，我开始学习人事助理的各项基本工作，例如员工考勤管理、档案管理、员工招聘、录用、离职管理工作、制作报表，除此之外，还要协助上级领导安排的其他工作等等。在这一个月的工作中，我学会了如何与他人更好的交流沟通，同时我遇到了几个难题，又与xxx他们共同合作克服了这些“历史遗留问题”。

① 基于资源再利用的原则，人事部发给员工的都是洗干净的旧衣服。由于前几届人事部采用标记法使员工认出自己的工作服而致使工作服上标记重重，很多新工都对这样的工作服表示不满!一来影响美观，二来降低工作服利用率，三来人事部对工作服的去向也不清楚。经过讨论，我们决定利用工作服上的编号，我制作了《员工工作服领取登记表》，对新工入职时领取的工作服进行登记，并把编号记在员工的考勤卡上，这样一来，员工通过考勤卡上的编号，很容易就认出各自的衣服，人事部对工作服的去向也容易追踪，几时领取几时归还，工作服在谁手上，一清二楚又不影响工作服美观，大大提高工作服的利用率!

② 在把新员工的纸质档案存入档案袋时，我发现人事部的纸质档案

已有好长时间没有整理，许多离职的员工的资料还在在职员工的档案袋里，所有档案没有排序，更甚至有老员工的档案丢失!这造成很多工作上的不便。我立刻对档案袋进行整理，抽出离职员工的档案，放入新员工的档案，补上丢失的员工档案，并给档案造了目录，排了序号!现在要找员工的资料，一目了然，方便得多，大大节约了时间和精力。

二，工作计划

接下来我的工作计划主要有以下几点：

① 协助经理根据各个车间的具体情况做好员工的绩效考核。 ② 计划实施xx信箱及xx报。

③ 挤出时间学习人力资源等知识。

三，建议

① 普工人员的素质相对而言参差不齐，给生产管理带来了一定的难度。我们可以利用企业文化的渗透力，例如在车间贴些标语，鼓励警省员工，让“诚勤谦毅”诚信、勤劳、恭谦、毅力，不再只是升旗台上的四个字而已，要把这种精神传递给真美的每一个员工!待真美报发刊，员工休息时间时可以在更衣室、休息区看看报纸，还可以自己创作作品发表，丰富了员工的业余生活，加强了员工对公司的归属感，还增强了员工的素质水\*。我建议《xx报》可以在一个版面刊登些富含哲理的故事，通过故事感染员工(毕竟我们的员工整体受教育程度较低，更多人愿意看故事小说)。

**假日安排工作总结七**

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的xx年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对xx年的工作做一个总结。

一、前台接待方面。

20xx年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

二、会议接待方面。

1、外部会议接待

2、内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3、视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

不知不觉在这个酒店已经做了有半年时间，从刚开始对前台一去所知到此刻独挡一面，我相信那里面除了我自己的付出与努力，更离开酒店给我所带来的培训，以及老员工和领导对我支持。半年时间里我学到了好多，“客人永远是对的”这句服务行业周知的经营格言，在那里被发挥到了极致。

酒店为了到达必须的财务目标，不但要客人的物质需求得到满足更要满足客人的精神需求。所以在做为酒店的经营者，往往对客人的要求，只要在不触犯法律和违背道德的前提下，都会最大化满足客人。所以从入职培训就会为员工灌输：“客人永远不会错，错的只会是我们”，“只有真诚的服务，才会换来客人的微笑”。我一向坚信顾客就是上帝的道理，总是在尽可能的把我自己的服务做到极致。酒店前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接等服务。

酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量状况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既能够在工作量大的状况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还能够缓解收银的压力，让收银能够做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，能够很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又能够更多的吸收经验，迅速成长。

在这半年我主要做到以下工作：

一、加强业务培训，提高自身素质

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的应对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个酒店的服务水准和管理水\*，因此对员工的培训是我们酒店的工作重点。我们定期会进行接听电话语言技巧培训，接待员的礼节礼貌和售房技巧培训，以及外语培训。只有透过培训才能让我在业务知识和服务技能上有进一步的提高，才能更好的为客人带给优质的服务。

二、加强我的销售意识和销售技巧，提高入住率

前厅部根据市场状况，用心地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住状况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

三、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来必须的负面影响。

四、思考如何弥补同事及部门工作的失误，保证客人及时结帐，令客人满意。

前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，“事不关已，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑整个酒店的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明状况，请求帮忙。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮忙感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和相互信任的客我关系。剑虽利，不砺不断”、“勤学后方知不足”。

只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片能够展翅高飞的天空！名雅的兄弟姐妹们，为了我们的明天而努力吧！

**假日安排工作总结八**

教育需要家庭、社会、学校形成合力，学校工作需要家长的信任与支持。我校一向重视家校共建工作，通过家长委员会、学校开放日、家长会等等形式向家长宣传学校教育，展示办学成果，提出教育设想，取得家长支持。暑假之际，在教委办的大力倡议和部署下，我校在假期统一组织教师集中进行家访。由于我们准备充分，家访方法得当，我校的家访工作取得了较好的效果。现就家访工作情况总结如下：

在学校工作总结会上，我校特意召开专门的家访工作动员会，引导教师认清家访的重要意义。特别是登门家访，学校和教师的主动和态度，会切实让受访家长感受到学校、教师对孩子的关怀、关心，倍感温暖。家访不仅仅承载着教师和家长互通孩子信息，以便更好制定教育孩子方案的任务，还能更好倾听家长的意见和建议，起到学校、家长、教师之间互谅互解的良好效果。应该把家访活动作为学校常规工作坚持不懈地抓。

俗话说^v^不打无准备之战^v^，有计划有步骤的工作才能有条不紊地开展，家访工作也要有计划地展开。家访之前，教师对学生家庭成员、家长的文化水平、职业、性格、处世态度等都有了初步的了解，再结合学生在校内的表现，把每个学生的家访内容、家访重点、要达到的预期效果都进行了梳理。

1.确定重点家访对象。把留守儿童、单亲家庭、贫困家庭、学困生家庭等作为家访的重点。

2.确定家访内容。学校除了把学生基本情况作为家访的重点内容外，还把学校教学楼即将拆除重建带来的困难与不便、要求家长做的配合工作等作为重点向家长介绍并征求意见，通过家访活动的沟通与交流，取得家长的理解与支持。

3.选择灵活的方式和时间。学校的服务区有前埔、林厝、侯厝、郑厝，涉及的面比较广。学校要求老师们在提前预约的基础上进行家访，因为我校外地生占多数，许多家长忙于工作，上班与作息时间不固定，家访前与家长预约，能让家长有心理准备，由此教师才能根据不同的家庭情况选择灵活的家访方式和时间。同时，许多家长都在同一家工厂上班的，比如晋工机械，可以将工厂作为一个家访点，让同厂的几位家长凑到一块儿进行家访活动。几位家长你一言我一语，让家访变的更热烈，探讨的问题更深入，教师对每一个孩子的建议都能让其他家长得到分享，起到扬长避短、优势互补、共同提高之功效。

1.学校领导干部带头家访。李校长不仅深入学生家庭，与家长畅谈对学校工作的意见，还来到了老师们的家中。在家访过程中，李育茹校长除了关心和了解教师们的假期生活，还认真倾听了教师对学校工作的意见和建议，特别是前埔小学教学楼拆建在即，面临各种各样的搬迁问题。李校长建议有困难及时向学校反映，大家集思广益，共同解决困难。其次鼓励教师利用假期时间进行学习，提高业务水平，齐心协力提高学校的教育品质。

2.讲究家访的艺术。以家访促家教，用耐心换诚心。在家访时教师都能做到^v^两不^v^和^v^三要^v^.即：家访不告状;不指责家长和学生。要有针对性;要主动进行家访及时与家长联系;要与家长一起分析原因，共同寻找解决的办法。家访时，教师、家长、学生共同在民主、和谐的氛围中，交流家教的方法、学生的特长、发展优势、教师的期望，让学生畅谈自己的想法及打算。家访成了相互交流、互通信息的最好一种形式。

3.多种方式双管齐下。在农村学校，由于交通、上班等等原因，要想把每个学生的家都走一遍，要把每一个学生的家庭都了解透彻，光靠家访一种方式是完成不了的，也是不够的。特别是两个月的漫漫长假，如何随时了解学生的动向呢?我们做法是利用电访及微信的方式作为家访活动后的补充与延伸。不定期对学生进行电话访问，了解学生假期生活动向，通过班级微信群宣传假期安全等等事项。

**假日安排工作总结九**

“五一”假期即将来临，为让职工度过一个欢乐、祥和、平安的节日，近日，濮阳第二河务局就“五一”期间的安全生产工作进行研究部署，明确了具体要求，五一安全生产工作安排。

一是按照“谁主管、谁负责”的原则，层层落实责任, 把安全责任落实到部门、班组直至每个工作岗位。

二是成立了以分管局长带队、各部门负责人参加的安全生产检查小组，检查重点以正在施工的堤防专项工程、标准化堤防施工、水泥制品生产车间、仓库、安全用电、设备运行状况、交通车辆安全等进行彻底排查;

三是坚持“谁检查，谁签字，谁负责”的原则，对排查出的事故隐患采取有效措施进行整改，及时消除安全隐患，工作总结《五一安全生产工作安排》。同时切实加强“五一”期间的安全生产监督管理工作，重要部位、薄弱环节以及不安全隐患等要重点防范。

四是要加强交通车辆的安全管理，严格落实节假日封车制度, 严禁无证驾驶、超速超载、酒后驾驶、疲劳驾驶等违法现象，严禁公车私用等违章现象的发生。

五、坚持节日安全生产值班制度，保证节日期间信息畅通，加强安全巡查。

**假日安排工作总结篇十**

在经过了一年的工作和学习后，我收获了很多，对于在酒店做前台工作也有了更多的经验和感悟，自身也变得更加成熟，在工作上能够承受更多的压力。所以在今年的工作中也常常受到了领导的夸奖，这让我更有斗志去面对后面的工作。现在我将我在今年的前台工作总结如下：

一、在前台的工作上

今年是我进步最大的一年，只能够说社会和工作远比学校更能够锻炼人，前台工作看似简单，只是作为一个公司的接待人员，但是事实上真正工作起来后才会发现，这里面蕴含的难度和挑战一点都不比其他的工作轻松。因为我们身为前台人员，代表的就是公司的形象，不管是待人接物还是其他时候，我们都要注重自身的形象，时时刻刻将自己最好的一面展现出来。而且我们公司的前台还兼任行政以及后勤方面的工作，这充分地锻炼了我的处理能力，同时加强了我跟公司同事的交流。并且在今年我们前台根据领导的要求，协助各位主管对公司的规章制度进行的调整和改变，我们也在这些工作的过程中对我们公司的规章制度有了更加深刻的了解，明白了其中的内涵。

二、个人素质提高方面

在今年的工作空闲时间，我也不会将其浪费，而是积极地通过看书以及看教学视频来充实自己，让我在待人接物以及办公处理方面能够更加得心应手。在工作上遇到困难，我也会尽力靠自己的力量去解决，实在无法解决的，我也会在请同事帮忙的时候注意观察学习，保证自己在之后遇到同样地问题时能够快速的利落的将其处理，不在需要同事的二次帮助。正因为如此的性格和行为，我才会在今年成长的这么迅速。当然这也离不开公司有意对我的锻炼和培养，总之自身和环境缺一不可。

三、明年的工作打算

我将会继续保持今年的工作状态，并主动寻找自己在工作上的不足，在明年的时候加强对不足的针对性锻炼，提高自己的工作能力和个人素养，让我能够在明年的工作中继续成长，并且承担起更加重要的工作任务，为我自身以及公司的发展而努力。并且在明年，我打算通过自学\_\_\_\_来增加自身的技能，更好地完成公司布置的任务，既给自己找到了提升的目标和方向，也给公司带来便利。

**假日安排工作总结篇十一**

在20xx年七月份以来，交通局党委在全交通系统基层党组织和党员中，深入开展创先争优活动以耒，本支部按照市装缷运输公司党委的布署安排，对照市交通局。

实施方案中有三大点内容;

(1)提高重要性，必要性的认识。

(2)紧密围绕中心工作开展活动。

(3)以党织组和党员创先争优，带动整个单位创先争优。

二、活动期间主要做了几点工作;

(1)支部同上级装卸运输公司党委签订了<>。

(2)支部对在职党员个人签订了五项内容承诺书，其中出租车司机党员两名，也参加了党员创先争优承诺书的签订。

(3)对照实施方案内容;在开展“内强素质外树形象“活动内容方面，在出租车司机党员中选了两名表现突出的党员，作为党员示范车，并做了标志牌，放在出租车前排明显的位置，展示给乘客，树立党员的优质服务形象，树立党员在“创先争优“活动中，真正做好“五带头“的形象，时刻鞭策着自己，党员示范车取得了初步的社会效益。

(4)在活动期间党员能以身作则，努力做到“五带头”;学习、争创佳绩、服务群众、遵纪守法、弘扬正气，并按照\*的要求;在工作实线中很好的结合起来，对企业文明规范化管理等方面，取到了很好的推动作用。

(5)支部按照承诺的要求;加强了支部组织建设，坚持“三会一课“制度，按热照党员标准发展\*员，20xx年度，已吸收发展两名预备党员，并进行了考评核审工作，为党组织吸收了新鲜血液。

总之在20xx年七月开展的党员“创先争优“活动以来，支部和党员能努力对照承诺做好各项工作，始终与\*保持一致，不断加强\*的学习，加强学习\*涛，关于“科学发展观“理论的学习，不断增强党员全心全意为人民服务的宗旨，发挥了基层党组织的战斗堡垒作用，和党员的先锋模范作用。

支部决心在新的一年里，发扬成绩，克服不足，继续认真学习科学发展观，学习党的路线方针政策，始终与\*保持一致，执行党的决议，创建学习型党支部，力争做出更好的成绩。

——地铁员工的个人年度工作总结3篇

**假日安排工作总结篇十二**

要做好前台这个岗位的话，就要对前台工作有重要性的认识。这个岗位不单单体现出公司的形象；还是外来客户对公司的第一形象。所以，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。我觉得，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。经过20\_\_年一年的酒店前台的锻炼，我总结出来以下几点：

一、注重与各部门的协调工作，根据每日房态进行开房退房工作

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都要能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

二、解决纠纷，处理问题，服务至上

由于酒店一些设备老化造成客人入住时的一些不便，时常引起客人投诉。对于这些出现的纠纷和问题，前厅部沉着应对，积极、及时、妥善地解决。对于个别客人的刻意刁难，我们也做到了忍耐的同时，微笑的赔不是，时刻以维护酒店的名誉为前提，尽量使客人能够满意。

在取得成绩的同时，我们也要深刻地意识到由于前厅17咳嗽钡牧鞫性和不专业性，以及其他一些原因，我们在工作中仍然存在着很多问题17

三、微笑服务的缺乏

总台在日常工作中坚持做好“三会”，即遇到客人时，会微笑、会问候、会沟通。服务需要微笑，只有始终向客人投以微笑，服务才充满生机，客人会感受到我们发自内心的服务。而当客人一进入宾馆时，主动、热情、亲切地称呼客人，一声问候与语言的沟通更拉近我们与客人的距离。但我们的员工还没有做到时刻把微笑挂在脸上，有时给客人开房也不说普通话。

四、销售技巧的缺乏

由于缺乏专业素养，我们员工在客房销售技巧方面还有所欠缺。前台应在酒店优惠政策的同时，根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价。前台还应和保安提前做好沟通，加深配合默契，坚持“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，由前台喊高价格，若客人嫌房价太贵转身离开时，保安应配合上前主动降价留住客人。

五、财务交账的漏洞

由于前台开房流程都是手写完成，其中人为可操作性大；电脑程序也因为可以人为的随意修改而无法查出实际开房数量和价格；这其中就存在着很大的漏洞。所幸我们的员工从不搞小动作，从中贪腐金钱。但以防万一，前台财务的漏洞应尽快想方设法的补起来。

为了进一步提高我们的工作质量，配合销售部完成销售任务，提高酒店的散客房销售价格，更加妥善地处理各种问题，让每一个客人都能乘兴而来，满意而归，我们还需不停地努力，做到更好！

前台是展示酒店的形象、服务的起点。对于每一位来访\_\_的客人来说，前台是他们接触我们酒店的第一步，是对酒店的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了酒店的形象。同时，酒店对来访客人的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

一、努力提高服务质量

认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格接照酒店的要求为每一位来访客人打电话核对楼上的联系人，并认真的为每一位来访客人办理临时访客证。来访的客人参观或者地方\*时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。最近酒店组织英语培训，我坚持每一节课都去参加，在那里认真学习，不断的为自己充电，以适应酒店的快速发展。

二、努力打造良好的前台环境

要保持好酒店的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让来访客人有种赏心悦目的感觉。

三、以大局为重，不计较个人得失

不管是工作时间还是休假时间，如果酒店有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为\_\_的一员，我将奉献自己的一份力量为酒店效命。\*时积极参加酒店组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解酒店的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

做前台工作也快一年了，工作范围较小。工作内容也比较少。但自己也有不足的地方，工作时集中力不够，会犯迷糊。有时候解决问题还有所欠缺，我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为酒店做的多些。

在20xx年里我要不断提高自身形象，做好20xx年工作计划，提高工作质量、效率。还有责任心。

（1）努力提高服务质量，做事麻利，有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧；巧妙的问答客人。尽量让每一个客户满意。

（2）加强礼仪知识学习。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。也可以上课，讲的知识都是很实用的，上了课后会让人更自信，令一个人有气质。

（3）加强与酒店各部门的沟通。了解酒店的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。另一方面也能在力所能及的范围内，简要的回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为酒店作宣传。

虽然前台的工作比较轻松，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

**假日安排工作总结篇十三**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、20xx年销售情况

20xx年我们公司在……等展览会和xx、xxx等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下x万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额x万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了xx财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市x科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以本地为主体。

四、关注行业动态，把握市场信息

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

新年迎春，祝我们x科技有限公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**假日安排工作总结篇十四**

根据教育局暑假工作意见，我校高度重视暑期工作，详细制定了暑假工作计划，成立了假期工作领导小组，安排好值班工作，编排了假期值班安排表，保证电话畅通，保证学校财产安全。下面就我班暑假工作做以下简要总结。

放假前，我班通过召开主题班会，对全体学生进行了法制安全常识教育，尤其强化了学生在游泳、交通、食品等方面的安全教育工作，使学生牢固树立了守法意识和安全意识，用法律法规来约束自己的行动。

假期间学校也加大了对学校内部的安全保卫工作，加强了有关值班人员的管理，明确责任，定时巡逻，严格进出校园人员的管理，假期值班教干、教师按时到岗，并做了详细记录，有事及时汇报；由于学校领导重视，预防工作细致，各种措施到位，今年暑假没有发生任何安全事故。也没有违纪事情发生，师生们渡过了一个安全、快乐、充实而有意义的假期。新学期开学全体师生已经按时安全返校。

假期里部分年轻教师踊跃加入继续教育的学习行列，不断给自己充电，注入能量，以便更好的进行教育教学工作。这个假期中教师收获最大的要教本研修的学习和提高了。据了解，利用假期时间，我们每个教师都自主进行了教学研修的使用学习，这为我校教师的专业化发展奠定了良好的基础。

假期是学生们实践体验的好机会，为了让学生们拥有一个充实、快乐而又有意义的假期，我校少先大队精心安排、制定了极富实践性的暑假活动计划，这些活动深受家长及孩子们的欢迎。下面，就具体对我班学生暑假实践活动作以总结。

1、假期作业学生们都能主动自觉的完成。

2、开展古诗接龙知识积累活动。通过我们的调查和抽查，大部分学生能够按照要求去做，积累效果不错，2年2班的王文哲同学、杜卓同学等，都积累了很多。

3、为庆祝祖国周年华诞， 开展我眼中的家乡文化主题体验活动。并将举办我可爱的家乡展览。以文章、摄影作品、绘画作品等形式了解家乡酒泉的优秀文化。

4、开展绘制手抄报活动，庆祝教师节等为主。学生们纷纷尝试，共收到作品近50份。

5、开展好书伴我共成长读书活动。

6、假日小队活动内容广泛化，社会实践活动有实效。

总之，我班暑期工作是有序的计划、有序的实施，我校暑假生活显得丰富而有意义，暑假生活是短暂的，却又因为活动的点缀而显得丰富多彩，更值得高兴的是，老师在假期中不仅得到了休息，还为自己充了电；学生们在实践中不仅增长了见识，得到了锻炼，还培养了能力，体验了成长。我们将在今后的工作中，不断思索，以期教育工作再上台阶。

**假日安排工作总结篇十五**

时光荏苒，走进华菱东南公司已经一年了，一年来，本人在公司领导的正确领导下，在各位同事的热情帮助和大力支持下，立足本职工作，较好的完成了全年的各项工作任务。以下是本年度以来个人工作总结：

一年来我积极参加公司里组织的学习会议，努力做到在思想上、认识上同公司价值观保持一致、始终保持与时俱进的精神状态。保持良好的敬业精神和责任感，注重团队合作，和团队工作伙伴配合默契，团结协作，勤奋工作，诚恳待人，遵守各项规章制度和工作纪律，以此才大大地提高了服务质量和工作效率。

1、安全地完成各项出车任务，积极完成2，3级公司配件部提货、送货工作，提货送货工作中态度端正严谨，工作细腻耐心，出车中能够自觉遵守交通法规和单位的规章制度，保证车辆的安全行驶

2、保证车辆良好性能，及早发现问题，及时修复，减少损失。\*时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让公司领导和同事都有一种舒适感，协助行政部门、\*门完成日常业务，保证各部门的满意度

3、完成各种救援工作，现场急修，排除简单故障，满足驾车人棘手难题，对于现场无法排除故障的车辆按照客户意愿拖往指定维修机构，以客户为本，本着华菱东南人的服务热忱解除驾车人的燃眉之急

4、车展销售是一年中影响力比较大的工作，在规模、档次、配套服务等方便都必须有相对应的筹备，这就需要各个部门的团结协作，我在中间起到穿针引线的作用，积极配合各部门的工作安排，任劳任怨，以高效的工作效率圆满完成车展的任务，保证车展的顺利进行

5、工作人员加班很辛苦，所以加班餐的保质保量尤为重要，保证品质的同时还要避免预算超支，每次我都用心安排，不敷衍不铺张，热情服务，以确保加班人员顺利工作。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，20xx年，随着华菱东南的上市，可以预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，为此，我将更加提高工作能力，在\*凡的工作岗位做出不\*凡的业绩，创造最佳的工作团队！

**假日安排工作总结篇十六**

通过一年来的工作，我收获了很多，下面我就今年的工作做以下总结：

(一)通过一年来的工作，我认为作为一名司机，首先要做到五勤—即眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤，勤检查车辆，防隐患于未然，做到听从指挥调动，按规定时间返回单位，在执行公务期间，要文明驾驶，礼貌待客，热情服务，做到车等人，而不能让人等车。

(二)认真学习专业技术，尊敬领导，团结同志，做好服务，认真完成领导交给的各项任务。

(三)在职业道德方面，我认为应做到：安全行车，不开情绪车，不开故障车，不开英雄车，决不酒后驾驶。

一年来，我接受领导下派的出车任务400余次，安全行驶里程4500多公里，本着每出一次车要为乘客和领导负责的态度，做到认真、安全出好每次车，圆满完成每次出车任务。做到无论什么恶劣天气，只要有任务，都能随叫随到。随时做好出车前的准备工作。虚心接受领导和同志们提出的意见和建议，并认真改正。在技术方面，有不懂的都虚心向老师傅请教。在业余时间，能够主动的为领导办公室打扫卫生，帮助各科室做一些自己力所能及的事情。

一年来，本人能爱岗敬业，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高;

第二，有些工作还不够过细，有待于加强;

在新的一年里，在领导的正确领导下，我决心认真提高专业技术水\*。做到：

(一)继续坚持安全行车，不开溜号车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

(二)做到能自己修理的不进汽修厂，勤检查，决不让小毛病变成大故障，做到防隐患于未然。

(三)遵循\*、\*建立节约型社会的战略决策，节省每一滴汽油，节省每一分修理维护费用。

为社会和事业贡献自己的青春和微薄之力，在\*凡的工作岗位做出不\*凡的业绩。

**假日安排工作总结篇十七**

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

**假日安排工作总结篇十八**

在一年的驾驶工作中，我严格遵守道路安全相关法规和有关章程，并在工作中不但学习新的车辆维护、维修技术和驾驶技能，在驾驶实践中逐渐树立起严守规章、安全第一的观念，认真完成公司交派的各项工作，一年来从未出现过重大安全责任事故。回顾多年的工作，我主要作了以下几个方面：

一年来，我紧紧围绕安全行车、服务至上，重点做了以下工作：

(一)认真做好给领导的车辆服务工作。为了更好的为领导服务，我在较短的时间内熟悉了领导的工作、生活习惯等，并按照新的要求，积极调整自己的服务方式，做到了随时用车、随时出车，没有发生各种由于出车不及时而耽误领导工作的事情。同时，我把为领导服务和为单位服务紧密结合起来。

(二)认真做好车辆的保养和维护工作。一年的驾驶员经历使我认识到，做好车辆保养和日常维护，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把功夫下在\*时，在没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护。这样，一方面，使车辆在\*时始终保持干净清洁，给领导以舒适的感觉;另一方面，通过对车辆的保养，及时发现存在的毛病，小问题自己动手，大毛病立即向领导汇报后修理解决，做到了有病不出车，出车保安全。

(三)是积极做到外出期间为领导的服务工作。领导外出期间的服务工作，很大程度上就由司机来承担。一年来，在随领导外出过程中的.食宿、对外联络等，我都不推委，认真去做，没有发生任何让领导不满意的事情。

(四)是积极做好单位值班工作。根据办公室的安排，我在自己的值班期间，不随意外出，不^v^朋友，如果有出车任务就立即出车，如果没有出车任务，也在值班室值班，没有发生因为各种原因而影响值班出车的情况。

(五)爱岗敬业，乐于奉献。加强业务学习，不断提高业务能力，做到干一行爱一行。认真学习业务知识。我在本岗位上，按照单位要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名龙晖员工除保证了公务用车外，还要积极参加各项义务劳动。在日常的行车、保养方面要为节能降耗做积极工作。要自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，在工作中要做到任劳任怨，在工作需要时不论早晚或节假日都要随叫随到，认真完成各项任务。严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通警察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保安全行车无事故。

在工作中，始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识，多年如一日，不断学习和充电，克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多的车辆故障和疑难问题，节省了开支，保证了行车的安全。

我热爱汽车驾驶工作，爱护车辆，工作一直勤勤恳恳，任劳任怨，遵章守纪，具有强烈的工作责任感、敬业精神和职业道德。

总之，多年来，我能在思想上、行动上与公司保持一致，团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在公司的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作。

**假日安排工作总结篇十九**

今年以来，我局安全生产工作在县安委会的坚强领导和上级业务部门的大力支持下，以党的-精神为指导，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，加大文化市场检查力度，扎实开展文化市场安全大整治、大检查,确保了文化市场安全形势稳定。

一、加强组织领导，层层靠实安全生产责任

局领导班子高度重视，把安全生产工作作为重中之重，摆上重要议事日程，每月召开一次安全生产工作安排会，专门听取文化市场安全工作汇报，及时研究解决相关问题;局主要领导和分管领导带领执法检查人员经常深入文化娱乐场所、印刷企业检查指导安全生产工作，促进了各项任务的有效落实。以深入学习贯彻省委、省政府《关于进一步加强安全生产工作的意见》--精神和县安委会关于安全生产工作的各项安排，进一步强化局领导班子、下发属单位和文化市场经营单位的安全生产责任，将安全生产工作纳入目标责任考核，严格执行安全生产“一岗双责”和“党政同责”的工作要求，全面做到“全覆盖、零容忍、来执法、重实效”。

二、紧密联系实际，精心部署安全生产工作

按照县政府深入开展 “打非治违”专项行动和安全生产隐患排查整治等工作安排，紧密结合实际，分别制定下发了《文广新局文化市场安全生产“打非治违”专项行动实施方案》和《安全生产隐患排查整治工作实施方案》等文件，对 “打非治违”专项行动和隐患排查整治等工作进行了全面安排部署。

根据《文化市场检查规范》每月开展1次安全生产大检查，进一步完善隐患登记、整改、监控等长效机制，深入排查整治各类事故隐患，做到事故隐患不遗漏、事故苗头不放过，确保了早发现、早防范、早治理。

三、严格执法监管，切实规范文化节市场秩序

一是强化法律法规教育培训，监督经营人员守法经营意识。在文化市场管理过程中，我们坚持有计划宣传、有计划培训的方式对文化经营单位进行定期培训,全年共举办文化市场经营管理人员培训班6期，宣传文化市场管理的法律、法规,教育经营者知法、懂法、守法、合法经营。开展法制宣传咨询活动6次。结合全国读书日、禁毒宣传日、安全生产月等宣传活动，设立咨询台、悬挂横幅、散发宣传资料等形式,进行广泛群众宣传,累计发放各类资料3000多份,自觉接受社会各界的监督，增强了文化市场管理工作透明度。

二是认真开展中小学校园周边环境大整治。加强中小学教辅材料发行管理是一件关系到服务民生的大事,作为监管部门，我们从加强日常监管等方面着手，加强对教辅材料的抽查、备案管理，在开展的年度出版物质检工作中，加大对教辅材料出版物抽查比例，强化监管力度，以中小学校每次新学期开学为契机，组织开展教辅材料经营场所的专项清查。在专项检查行动中，我局共检查中小学、幼儿园、书店、印刷厂、打字复印店30多家次，出动执法人员90多人次，出动执法车辆3辆次，填写执法检查文书30多份,通过开展中小学教辅材料出版发行专项检查，进一步加强了各单位的政治意识、大局意识、责任意识。

四、存在的主要问题及下一步打算

一是个别娱乐场所安全生产主体责任落实不够到位，安全意识淡薄，安全投入不足，对一些事故隐患的整改不够彻底;二是对无证经营的场所需要多部门联合执法;三是执法人员少，安全管理难度大。所有这些问题，都需要在今后的工作中认真加以解决。

下一步，重点抓好以下几方面的工作：

一是从严开展文化市场执法活动。进一步建立健全联合执法机制，形成强大执法合力，严厉打击非法、违法经营和为。

二是深入推进文化市场安全专项整治行动。进一步娱乐场所的专项整治，全面落实隐患排查整治、隐患整改督查、等制度，加大隐患排查整治力度，不断巩固整治成果。

三是扎实开展培训教育。组织开展多层次、多形式、多渠道的安全生产教育培训，重点抓好经营单位主要负责人和营业人员的安全培训工作，增强从业人员的安全意识，

提高安全操作技能，筑牢安全生产基础。

**假日安排工作总结篇二十**

在忙忙碌碌的生活中，不知不觉，一年的时间就这样匆匆的过去了，对于我而言，这一年，是我“转型”的一年。

作为一名刚入职x的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了这的环境和熟悉了这份工作，这将是我职业生涯的一个腾飞点，我对此也十分珍惜，尽努力去做好这一工作。下面就我入职这一个月的工作和学习进行下回顾和总结。

作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到部门后我首先的工作就是看图纸，熟悉公司产品的结构，控制流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教。

严格遵守公司的规章制度，在这段时间内从未出现迟到早退现象。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学徒的身份向他们请教工作中的经验。

通过这段时间的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与其他部门同事沟通少，在处理上事情上的方法不够成熟，经验不够丰富，做不到统筹规划。展望20xx，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习外，还应该加强与其他部门同事之间的沟通交流，通过不断的学习和总结积累自己的工作经验，逐步提高自己的工作能力，更好的为公司服务。

总体来说，我对20xx年充满了希望，希望在新的一年里，大家相互共勉，共同打造美好的蓝海。

**假日安排工作总结篇二十一**

２０xx—２０xx寒假，我以学校寒假工作安排为指导，从我班实际情况出发，依靠家长，精心组织，积极开展各项活动，培养学生兴趣，发展个性特长，提高学生素质，让学生过了一个“安全、健康、愉快、有益”的寒假生活，针对寒假工作做以下总结。

１．班级成立由班级干部担任组长的寒假活动小组，全员努力，积极开展丰富多采的寒假活动 。

２．拟好一份告家长书，让每一位家长了解学校在假期中的安排与具体要求，以争取家长的支持与配合。

３．按照居住地，组成假日小组，由班主任对假日小组 进行活动内容、要求的指导。

４、对学生进行法制、安全教育，人手一份安全教育资料，增强学生自我保护的能力。

１．组织学生认真收看奥运会，培养体育意识，增强民族自尊心和自豪感。

２．在学生中开展了“手拉手、交朋友活动”， 使假日小组活动与社区公益活动紧密结合，学生在家里有一个家务岗位，在社区有一公益服务岗位，较好地开展了假日小组活动。

３、举行读后感、影评、小报制作等活动，进一步营造和唱响爱国主义教育主旋律的氛围。

１．假期结束前，班主任前往寒假活动小组，检查学生活动的情况，落实具体活动内容。

２、假期结束，认真做好总结，评选出一批优秀假日小组、优秀个人、优秀作品，给予表彰

总之，经过全班同学的共同的努力、积极参与，使学生过了一个“安全、健康、愉快、有益”的寒假，并且养精蓄锐，将以更好的状态去迎接新学期。

**假日安排工作总结篇二十二**

今年暑假，我校结合局发文件及本校实际，班主任及任课教师协同家长教育、引导学生度过一个充实有意义的暑假，我校在暑假期间认真组织学生开展各项道德实践活动，加强暑假期间学生思想道德教育和安全教育。学生们在参与道德教育系列活动及社会实践中体验了生活，锻炼了能力，切实提高了暑期生活的质量。现将暑假工作总结如下：

在学生离校前，学校通过散学典礼发放告家长书。学校为学生做法制安全教育讲座，对学生假期遵纪守法、遵守社会公德、注意安全等提出明确具体的要求。让每位同学都签署了一份《学生暑假安全文明承诺书》，在《致家长一封信》中要求家长配合监督。而且，在暑假期间学校还安排了行政和教师值班。

要求学生在家认真观看北京奥运会的开幕式和闭幕式以及各项赛事，并通过写奥运日记、讲奥运故事、绘奥运图画等形式，提高学生的思想认识、形成积极情感，使学生进一步理解奥运精神、弘扬爱国精神。同时结合奥运赛事，以“我最喜欢的奥运明星”“最感动我的奥运瞬间”等为题目的征文。开学前共收到征文500多篇，选出优秀征文100多篇。

鼓励孩子在暑假期间积极参加社区公益活动。尊老爱幼、积极参与社会实践，为创建和谐社区做一些力所能及的事情；开展“我为奥运添光彩”等活动。

关注灾区小朋友，给灾区小朋友写一封信，用我们的真情送去一声问候，表达一份祝愿，奉献一份爱心，抚慰灾区儿童受创伤的心灵。

在假期倡导学生经常使用“你好”、“请”、“谢谢”、“对不起”等日常文明用语，在家里自己清洗手帕、袜子等小件衣物；在家帮助父母做力所能及的家务等。通过学生一个假期的自主参与活动，使大多数同学都体验到参与的快乐，同时也明白了父母的辛苦。

在学校的精心部署，家长社会的共同关注下，我校老师学生在学生在假期间没有发生任何安全事故，也没有违纪事情发生，渡过了一个安全、快乐、充实而有意义的假期。全部按时安全返校。

通过以上活动的开展，学生的心灵得到陶冶，视野得到开拓，能力得到提高，实现了学生和老师的同发展、共成长。雄关漫道真如铁，如今迈步从头越，新的学期，我们将借奥运之风，继续努力，开创学校教育工作的新篇章。

**假日安排工作总结篇二十三**

xx年即将过去。一年来，本人在办公室行政科的正确领导下，在同事们的大力支持下，牢固树立安全行车和服务至上的思想，较好地完成了全年的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作等情况总结如下：

一是用正确的理论来指导自己改造好自己的世界观、人生观和价值观，增强自己的政治敏锐性和辨别是非的能力，树立牢固的\*信念和全心全意为人民服务的宗旨意识。

二是紧紧围绕提高对“安全第一”思想观念的认识，针对自己的工作实际，认真学习车辆管理、交通安全等方面的法律法规和有关政策，进一步增强安全意识，增强自己对工作的适应能力，提高自己做好工作的本领。

一是认真做好给领导的车辆服务工作。

随着市委领导的调整，按照工作分工，我主要是为市委xxx服务。由于服务对象变了，随之而来的就是服务方式的变化，为此，我在我在较短的.时间内熟悉了领导的工作、生活习惯等，并按照新的要求，尽快调整自己的服务方式，做到了随时用车、随时出车，没有发生各种由于出车不及时而耽误领导工作的事情。同时，我把为领导服务和为机关服务紧密结合起来，在领导外出的情况下，如果办公室领导派我执行其他出车任务时，我也能够积极配合。

二是认真做好车辆的保养和维护工作。

多年的驾驶员经历使我认识到，做好车辆保养和日常维修，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把工夫下在\*时，在没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护。这样，一方面使车辆在\*时始终保持干净清洁，给领导以舒适的感觉；另一方面，通过对车辆的保养，及时发现毛病，小问题自己动手，大毛病立即向领导汇报后修理解决，从而做到了“有病不出车，出车保安全”。

一是作好表率。

作为xxx小车班的班长，我始终做到严于律己，对待本职工作高标准、严要求，要求同志们做的，自己首先做到，发挥一名老大哥、老同志的模范带头作用，为小车班全体干部职工作好表率。

二是严格管理。

在工作中，要求大家坚持服从领导分工，不挑肥捡瘦，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，都认真的去履行好职责。每位同志要严格遵守单位的各项规章制度和劳动纪律，要做到认真学习，严格遵守国家的道路交通法规和我省的有关规定，牢固树立安全第一的思想；坚持良好的驾驶作风，文明驾驶，礼貌行车；服从调度，热情服务，不断提高服务质量；搞好车辆的日常维护和保养，保持车况良好，车容整洁，确保各种机件齐全有效；坚持按时参加安全学习活动，抓好行车安全工作。

总之，一年来，我根据组织和领导的安排，做了一些工作，取得了一些成绩，但从更高的标准衡量自己，也还存在一些差距和不足。如对一些安全法规、政策学习得不够深，不够系统；为领导服务的主动性不够强；在处理为领导服务和为机关服务的关系上还需进一步提高，等等。

在今后的工作中，我将不断抓好安全法规、政策的学习，增强安全观念；切实加强服务意识，正确处理好为领导服务和为机关服务的关系，认真做好服务工作，力争取得更大的成绩。

**假日安排工作总结篇二十四**

本学年度我担任高一1部3、4班的化学课。高一1部四个班是xx实验高中初中部直升班。学生学习习惯、学业成绩、学习状态比之以往都有较大改变。是学校的希望所在，因此担任这个学部的教学工作备感责任与压力重大。

我与井老师自担任这个学部的化学老师以来，精诚团结、精心安排、精心备好每一节课、上好每一节课、批好每一次作业、精心安排好每一次周末测试，尽心尽力、尽职尽责，全力以赴，全身心投入到这个学部中，与老师们、学生们打成一片，融为一体，与孩子们一块学习，一同成长，做孩子们的导师，也做学生们的益友。可以说，收获颇多。

一、树立成就学生、成就自己的信念

良好的学习习惯，良好的心理状态，良好的个性品质，是这一批学生的优势一面；面对一批素质优良的学生群体，让每一个有责任心的老师都不得不重新给自己定位，成就学生、成就自己。

让自己成为学生一生当中最好的老师，让学生成为老师心中最好的学生。让学生的人生观、价值观、世界观随着与自己接触的时间的变化而变化，让积极、快乐、健康、向上成为学生心中永远的阳光。

阳光少年、阳光学生、阳光教师，让阳光伴随着这一级的师生共同成长。让老师的大爱成就每一名学生，让每一名学生在老师无私的帮助下能够自信、理解、包容、坚持、坚毅、执着又不失进取与拼搏。

二、抓好常规教学的落实

1。落实好教学的各个环节

教学常规是提高教学质量的保证。认真备课，写出切实可行的教案，学生要认真预习，做到难点分明，听讲有重点，上课教师要组织学生进行预习或复习。提高课堂教学效率，向45分钟要质量。课后要留书面作业，学生作业要注意整洁、美观、正确、规范，坚决杜绝抄袭作业的不良习惯。

对作业实行全收全改，精批细致，做到不错批、漏批。对作业存在的问题要作好详细记录，并及时予以纠正。辅导学生要讲方法，重实效。将课内辅导与课外辅导相结合，集体辅导、个人辅导相结合，有计划、有步骤地提高学生的整素质。

2。落实好教学的各个细节

（1）教师板演的规范性，学生书写的规范性

例如：化学用语、化学术语、元素符号的大小写、等号、可逆号，反应条件中的加热、点燃、高温、放电、通电、气体符号、沉淀符号等。

（2）回答问题的准确性、简洁性

回答本学科的问题要注意充分利用本学科的专用术语准确而不拖沓，简洁而不失准确。

（3）回答问题的逻辑性、条理性

学生回答任何化学问题必须符合逻辑，必须条理。特别是在无机物的推断题中当学生要善于从已知中找到未知的联系，找到各相关物质间的逻辑关系，进而形成知识链，推导出想要的任何一种物质。在气体的制备当中，一套完整的实验装置必须有发生装置、净化装置、收集装置和尾气处理装置，学生要明确这一思路，回答问题紧扣这一顺序，方能不重不漏，条理有序。

3。编写好教学案、周末作业及周末测试题

教学案的编写要明确学习内容、学习目标、学习的重点难点。知识点的排

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