

2023年表彰会议领导总结发言稿 年终总结会领导发言稿(优秀5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

直播工作总结汇报ppt篇一

课前我结合市局直播课对自己的课做了适当调整，进行知识精简。在班级直播课的课件中我及时补充了重点和考点。然后再发起班级在线直播。

直播开始回复签到，直播过程中不定时点名回复签到，督促学生尽量全程参与，听课率达到98%以上。

这种教学方式确实非常新颖，对教师和学生来说都非常新奇，小学生自控能力差，所以网络课堂就需要家长的监督。因此我在课堂上不定时点名提问学生，一方面提高学生的课堂注意力，另一方面也使能够学生能够坚守课堂。

在课堂教学环节中，不能像平时课堂那么随时提问，随时解决问题。教师的管理能力也下降了一个等级。我班网络教学存在的最大问题是，学生不主动发问，有问题也不习惯主动发起连麦，这就要老师多关注重点难点的讲解和落实。

每天的作业程序：跟读，背，写，练习题完成后要求家长监督在本上签字，拍照上传。这是比较简单的作业，大多学生课后能积极在钉钉的家校本上提交作业，个别学生作业拖拉，即使提交了也是文不对题，联系家长，家长麻痹大意，效果也不是很理想。

- 1、加强课堂监管力度，如采用视频会议形式模拟课堂提问。
- 2、多与学生沟通，及时了解学习情况
- 3、多在作业批改时回复一些激励性的语言，鼓励学生积极完成任务。

总之，我会克服困难，做好线上教学工作。

直播工作总结汇报ppt篇二

对于网店来说，一年里总有几个时段是销售的旺季，这不“双十一”才过去不久，“双十二”又和广大买家们见面了。对此，作为淘宝卖家的我们确实该好好感谢下马先生，他不仅开创了淘宝这个最受欢迎的网商平台，让不少像我这样想要创业的人开创出自己的事业，而且他更是创新网络营销模式，开启了中国的“双十一”“双十二”购物狂潮，让不少卖家和买家都成为其中的受益者。

我是卖茶的，地道的武夷山茶，从我的淘宝店开业至今，也见证了多次“双十一”的火爆场景，于是今年在不少茶友的建议下，经过与家人商议也欣然参与了今年的“双十一”活动，首次参与这种活动，也遇到了不少问题，最直接的问题就是发货问题，面对来自全国各地茶友们的订单，我和客服完全忙不过来，只能动员全家一起上阵。万幸忙碌的双十一过去了，经过“双十一”促销的洗礼，面对接下来的“双十二”，我也充满了信心，决定最大力度的回馈广大爱喝茶的朋友，全店大部分商品首次做到8折。这一活动一经上线发布，就迎来了广大朋友们的光顾，获得了大家的支持。同时我也吸取了“双十一”发货慢的教训，对不少地方远的顾客自己贴钱，选择最快的顺丰快递。顺丰，不愧是快递业的领跑者，也难怪是比其他快递价格贵，双十二当天我打包发货，没几天就收到了茶友们确认收货且好评的评价。

顾客的好评，无疑是对我们真诚付出的最大肯定，鞭策着我们更好的为广大朋友们服务，绝不因活动而降低产品质量，服务质量，恰恰相反在这个特殊时节更要全心全意的为大家送上最好的服务，因为这个时节才是真正考验商家的时刻。为什么这样说?因为在与我淘宝店买茶的买家们交流中，听到过一件这样的事儿：去年的双十一，该买家在某店买了件衣服，而卖家以双十一量大快递紧张为由，迟迟不发货，原来是该卖家都断货了，在等进货后才给这位买家发货。后来，这位买家给了中评，也再没去该店买过东西。所以说，越是重大活动越是考验店家的时刻，如果这个时候店家依然很好，这样的店家在日常销售中也绝对差不了。

所以，面对忙碌的双十一、双十二，我提前就做足了准备，不仅精心挑选出一批好茶满足茶友们的需求，而且在服务方面更是一如既往的贴心，在双十二中甚至为较远的茶友们贴钱发顺丰快递，我的这种做法也得到了大家的支持，两场活动下来我店铺的业绩也都不错，尤其是在“双十二”活动中。

活动结束后，我统计发现，活动期间在我店铺购买茶叶的朋友，老顾客明显多于新顾客，对此我由衷的感到高兴，老顾客多于新顾客说明我的茶叶和服务得到大家的认可，这将是 我坚持卖好茶最大的动力，谢谢你们。

直播工作总结汇报ppt篇三

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作，详细内容请看下文。

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

直播工作总结汇报ppt篇四

一年来，本人始终坚持参加单位组织的各种学习活动，努力认真学习马列主义、思想、理论和“三个代表”重要思想及科学发展观，在学习中勤做笔记，勤作思考，本人的学习笔记被李局长作为先进典型，在全局半年度会议上公开表扬。在坚持集体学习的同时，本人还利用一切时间，坚持参加自学活动。年内共购买了于丹《论语心得》一本、易中天《品三国》上下两册，通过坚持出差时在车上学、睡觉时在床上学，目前已经看完了三本书中的57页，对自己的文化素质提高起到了重要的促进作用。

二、认真工作，行政履职能力再攀新台阶。

经过长达6年秘书岗位的苦练，本人的行政履职能力确实实每年都能攀上一个新台阶。20xx年，本人在这方面又有新的提高。本人从事的近20项工作内容，都取得了较好的成绩，不少还拿了先进。更重要的是，本人作为一个秘书，从来不乱说话、不多说一句话，并且能够做到8小时之内始终面带笑容；对全局性的参谋能力也显著进步。无论什么场合，只要是领导说过的、有利于工作的话，本人都能及时记录在心，而后在领导需要时，很快地整理出一篇高质量的讲话稿，综合能力备受多位局领导好评。

三、勤奋不怠，兢兢业业干好职务内外事务。

一年来，本人始终做到尽力尽责，勤奋不怠，甘于奉献，做到了在组织纪律上勤，在工作态度上勤，在工作积极性上勤。据本人的妻子统计，一年内，本人在下班后一个小时内到家的，只有31个工作日；在家里吃饭的，只有80多个晚上；出差13次；跟领导下乡155次。本人不完全统计，全年经本人起草审阅的各种文稿字数近3000万，约合本《红楼梦》；接待客人、陪领导喝下的啤酒约1500瓶（不含红酒、白酒）；为治疗喝酒引起的胃痛、熬夜加班引发的头痛等疾病，有据可查的药物

(自费)总额为元;由于没有时间,利用医保卡到医院看病的时间仅两次个小时;各种加班的时间合计约800个小时。

四、廉洁自律,始终牢记党风廉政建设底线。

作为一名历经多个职务、岗位锻炼的^v^员,一年来,本人始终绷紧党风廉政建设这根弦,遵纪守法、克己奉公、廉洁自律。

存在的问题和不足:

一是在政治上离领导的要求越来越远。与本人同时考进公务员队伍的一批同志中,已有1人被提拔为副县级、有3人被提拔为正科级、另有3人被提拔为副科级领导干部,而本人仍然是一个副主任科员级的秘书,说明在政治上越来越不能适应领导的要求。

二是在身体上越来越不能适应岗位要求。经过多年的工作磨砺,本人不仅有慢性胃炎、肠炎、“三高”等不能适应现有岗位要求的病状,并且有ed[]前列腺增生、腰间椎盘突出等严重的老年性病症,不仅与现有岗位不匹配,也与本人的年龄不相应。

三是廉洁自律方面还有待加强。本人20xx年单位发放的工资奖金万元,普通老百姓对这个高工资已经是“人人喊打”了,但本人不注意社会和谐,仍然贪心不足,收取了近8000元的“灰色收入”,其中稿费2500元,下乡、出差补贴3000元,下乡时收受了下属单位的“中华香烟”22包、茶叶和虾干8包折2500元。

四是在思想上还有一些顾虑和不稳定。本人夫妻双方均来自农村,家庭年收入都超过12万元,按理这个收入可以让本人安心工作。但由于本人全心全意为人民服务宗旨观念不足,在思想上总出现一些波动。比如,本人每年需支付房租2万元,

孝敬双方父母合计2万元，小孩读书及各种培训支出2万元，人情支出1万元，烟、药方面支出1万元，衣食行支出2万元，其他零碎支出2万元，一年下来基本上没有剩余。再加上这些年为了把妻子从乡镇的医院调到县里的医院，再从县里的医院调到市区的医院，合计费用支出不少于20万元。6年下来全家银行存款不到3万元，按前些年每年节余5000元计，要在市区买到一套100平方米的房子至少需要工作200年至300年。内心确实对社会主义有些看法，有时难免也到发发牢骚，给单位领导和市委市政府增添了不少不和谐的声音，严重丧失了一个^v^员的本性和立场。

五是政治道德建设必须进一步加强。由于本人轻信社会传言，怀疑做医生的妻子特别可能给配偶戴上绿帽子，因此对妻子从事的工作及妻子本人产生了不信任情绪。上半年，本人经常借故到妻子所在医院从事名为“爱护”实为监视的行为，结果在妻子值班的床上与一名身为的护士验证了“医生及护士容易红杏出墙”的传言，给家庭带来了极大伤害，作为一名^v^员、一名公务员，本人对此深感内疚，决定在20xx年放弃任何对妻子的监视行为并结果与护士的难证行为，切切实实地把自身的政治道德建设工作搞好。

过去的一年，成绩微不足道，问题和不足必须认真重视，加以清醒认识，予以及时解决。一元复始，万象更新，新的一年，本人将进一步深入学习贯彻实践科学发展观，扎扎实实地做好各项工作，为促进温州经济社会又好又快发展作出自身的努力。

直播工作总结汇报ppt篇五

- 1、工作事项较多，需要安排主播工作时间，督促所有主播稳定开。
- 2、还需要帮助主播活跃房间气氛，解决主播遇到的问题，对主播提出宝贵意见帮助提升。

3、直播运营要有强大的内心和抗压能力，其次就是寻找途径，一定要各方面途径都去尝试。

直播运营的工作重点：

1、直播运营什么都要会，要懂直播规则与流程，要有选品分析能力，还要有团队管理与培训经验，最好还要有电商从业经验。

2、运营要全程监控直播间，关注主播直播动态。特别是在主播懈怠，偷懒的时候要进行及时提醒。还要重点关注主播的体态、表情，并进行指点。

3、进行后台数据监控。每天、每个月都要进行数据对比，重点关注直播间的观看人数、关注人数、打赏人数、流水总额的变化。除了关注自己的主播，还要将自己的主播与同时期主播进行对比，差在哪里，好在哪里要进行归纳总结。

直播工作总结汇报ppt篇六

在制度建设、机制创新、资源整合、营销策划、打造品牌等方面进行了积极的探索，广告经营保持了在规范中持续稳定健康发展的态势。据统计，全年广告纯收入达到 万元，为业务工作的正常运转作出了贡献。

创新经营机制，形成广告吸纳的综合效力。广告版面的其主题必须抓住广告客户的兴趣点，使广告客户切实感到这一主题对于扩大自身影响、促进经营发展大有裨益。同时必须做到有针对性，目标广告客户越明确，成功的可能性就越大。因此，我们在报社内部尽量构筑更多的广告平台，如科学分类、细分市场设置不同层面，从广告市场上争取给自己切到尽可能大的“蛋糕”。5个创收部室拓宽经营思路，实行“统分结合”的内部运营机制，即报社有策划则统一行动，共

同“选择客户，培育市场；吸引客户，充实市潮。平时，各
部室发挥各自优势，立足不同类别的客户群体，针对差异化受
众目标，突出各自营销特点，实行错位竞争，自主经营，使
小客户变成大客户、新客户变成老客户、临时客户变为固定
客户、短期客户变为长期客户、别人的客户变成自己的客户，
形成了市场优势，提高了广告收入。

在“营销即传播”的年代，站在媒体经营的高度，我们媒体
是企业的战略资源，企业是媒体重要的战略伙伴。媒体与企
业的关系在不断地发生变化，由更多的讨价还价的博弈关系
向全面的深度合作与战略联盟的共赢共荣的伙伴关系转变。如
《房地产周刊》去年与湖北三清置业有限公司进行的2次合作，
即“免费赠送鄂东晚报”、“创建文明城，争做示范车”的
大型公益活动，对双方品牌营销的深度开发是积极的、互惠
的，也是经济的、有效的。