

2023年班会上的发言稿 在班会上的发言稿 (优秀5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

产线线长的年度工作总结篇一

- 1、修订护理质量标准、护理岗位流程。
- 2、成立院科二级护理质量管理小组，明确职责。每月1-2次护理质量大检查。
- 3、护士长参与总值班，完成晚夜班查房每周至少3次。
- 4、护理部深入病房，督导护理质量。
- 5、每月一次护理质量ppt汇报，结合本月护理不良事件，进行根本原因分析，有效运用统计学图表进行总结。
- 7、需改进的条目：明确管理目标；完善护士长工作考核指标；可行的绩效管理促进护理质量。

1、院外培训：

- 1) 护理部及护士长外出培训18余人次。
- 2) 专科护士培训2人□icu□血透专科护士培训2人，儿科护理进修 1人；高压氧护士短期培训1人，供应中心护士短期培训1人。

2、院内培训：

1) 实习生培训：完成实习生岗前培训5天（3天理论+2天技能训练）；完成实习生每月讲课及实习生会议各7次，批阅实习生学习笔记120余本；发放带教评价问卷140余份，收集合理建议20余条。

2) 新护士培训：完成岗前培训2期。

3) 全院护理业务讲座：协助科教科完成业务学习10次。

4) 学习汇报：外出学习护士长会汇报3次。

5) 技能训练：每月完成并考核1个技能训练，共12个项目。

3、需改进的条目：修订护理用书（护理管理制度、质量控制标准、疾病常规、应急预案、工作流程）；新护士长管理能力培养；落实院级护理业务查房；培养责任护士工作能力、老师带教能力；落实护理急救技能模拟演练。建议院级制定新技术新项目临床应用与管理制度的。

1、健全不良事件管理制度，上报护理不良事件共40起（补报3起），逐例进行根本原因分析，制定改进措施，督促整改落实。拟进行年度全体护士不良事件成因分析报告会。

2、规范急救药械管理；规范高危药品使用，高危药品单独存放并有标示；规范冰箱药品管理，分类放置。

3、完成核心制度全院考核，规范单线班医嘱处理核对流程，建立登记本明确责任。

4、完善各科室仪器设备使用流程。

5、需改进的条目：组织危重病人抢救等应急预案培训演练；完善核心制度质量管理与考核标准；建立年轻护士调配入icu

等重点科室训练方案。

1、全面开展医院优质服务科室。

2、完善护理服务满意度问卷，共发放并收回600份，每月发放、分析、总结、通报，在护士长会议上点名表扬“满意护士”130余人次。

3、需要改进的条目：明确创优方案与实施细则；更新创优领导小组，明确各部门职责；制定护理激励措施；与科室签订优质服务责任状；召开院级优质护理服务专题会议；各病区根据科内实际情况制定并发放病人满意度调查问卷，出院病人随访达到30%。

1、积极配合体检中心，调配护士完成大型体检2次，小型体检多次。

2、积极配合护理系完成20xx级中自护4个班的外科护理学课程。

3、积极迎评，有效组织6名带教老师、8名学生进行护理技能强化训练3项，训练时间达64小时/人。

4、配合人事科，完成护士招聘、内聘护士考核等工作。

根据本院护理实际情况，制定20xx年度护理工作计划，请各科室根据护理部计划，制定本科室年度护理工作计划。护士业务培训、技能培训、护理质量控制、护理带教等计划，需另行制定实施细则。

1、制定各级护士培训计划。

2、三基理论：按达标办制定的考核计划。

4、修订护理用书：护理管理制度、质量控制标准、疾病常规、应急预案、工作流程等，全员培训。

5、护士岗位能力：成立专科护理小组（具体见培训计划），创新护士培训模式，制定与实际相符的专科培训计划。

1) 以“实际病例”讨论、床旁培训、随时提问、急救演练等方式，提高护士临床工作与健康教育能力。

2) 科室制定责任护士培训考核计划，每位注册护士有能力分管病人。

6、岗前培训：新护士、新入实习护士，进行7-10天的岗前培训，考试合格后上岗；科室建立新护士培训计划，考核合格后独立上岗。

7、学术讲座：制定学习计划，每月举办一次；外出学习、培训、进修，一周内在院部或小组内举行学习汇报□ppt□

8、护理业务查房季度一次，相关科室提前3天向护理部提出申请，护理部组织护士长及骨干参加。

9、专科护士外出培训：血透专科培训至少1名；选送急诊科、妇产科、新生儿□ccu□手术室等专科护士培训4-5名。

10、选送骨干护士外出进修培训3-4名。

11、强化、培训护士长的管理水平：护士长外出培训率达100%，护士长考核每年2次，内容以省标、等级医院评审应知应会、急救知识等为主。

12、完成两次全院护理技能比武：5月份急救技能竞赛、11月份护理带教技能竞赛（具体见竞赛方案）。

- 1、制定护理质量管理计划。明确护理管理目标，完善护理质量标准；完善护士长管理工作考核细则。
- 2、健全护理质量管理小组：院科两级有效落实质量与安全管理。
- 3、进一步落实不良事件报告制度：科室适当分派指标（大科室每月至少一起，小科室每2月至少一起），按月分析、内部通报、落实整改方案；完成半年及年度护理不良事件总结通报大会。
- 4、每月进行1-2次护理质量检查，按月进行护理质量分析与通报。
- 5、规范护士交接班，确保护理交接班质量。
- 6、进一步规范患者身份识别制度，加强环节督查力度。
- 7、规范实习护士管理，制定实习带教计划。年度评选优秀带教老师5名、优秀带教科室3个，并予以奖励。
- 8、加强药品管理：完善毒麻药品、高危药品管理制度，建立基数；杜绝变质、过期药品；每季度考核护士对科内常用、新用药物的掌握情况。
- 9、完善核心制度质量管理与考核标准；建立年轻护士调配入icu等重点科室训练方案。
- 10、科内建立护士绩效考核明细：内容涉及包括工作数量、工作质量、满意度、工作难易度，力争打破做好做坏一个样，做多做少一个样。

产线线长的年度工作总结篇二

全班人数38，男生25人，女生13人。本班的学生男生占多，所以整个班表现比较好动。部分学生的学习能力比较弱，做事能力差，速度太慢。通过一年级上学期的日常行为习惯的养成，该班学生已初步养成了一定的行为习惯，但离理想还太远。所以，需要继续培养学生养成良好的学习和生活习惯，多培养有能力的班干部和学习积极分子带动全班一起进步。

1、坚持不懈地抓好日常行为规范教育。在强化行为规范教育的基础上，从细节着手，抓细抓实。重点抓好课前准备、课堂纪律和文明礼仪。

2、结合学校的“礼仪教育”，全面促进学生文明礼貌习惯养成。

3、教育和促使学生自觉做好“两操”；按时完成每期的墙报，培养学生养成有责任感的好习惯。

4、关注最末一名学生，保证班级良好的教学秩序。

（一）搞好日常管理工作，组织和建立班集体。

1、狠抓纪律，保证学生遵章守纪。

2、各项集体活动做到集合快，纪律强，效果好。

4、建立正常的卫生值日制度，班级卫生人人有责，实行班级垃圾袋装化。

5、培养团结协作的优秀小干部群体。

（二）对学生进行思想品德教育。

- 1、利用班会对学生进行《小学生守则》、《小学生日常行为规范》的教育，让学生以此为范，导之于行。
- 2、结合教师节和9.28孔子诞辰开展尊孔敬师爱生活动。
- 3、结合国庆节开展赛歌、讲故事比赛、手抄报评比，激发学生的爱国情怀。

（三）教育学生努力学习。

- 1、开展“让读书声在校园回响”、“同读一本书”等丰富多彩的读书活动。
- 2、加强对学生的学法指导，让学生不仅乐学，而且会学。

（四）关心学生身心健康。

- 1、对学生进行日常卫生保健知识的讲解，使学生树立正确的卫生意识。
- 2、教育学生加强体育锻炼，增强体质。
- 3、教育学生养成良好的生活习惯。
- 4、在班级之中努力营造宽松和谐的心理氛围。
- 5、教育学生形成健康的心理状态。
- 6、密切注意学生群体和个体的心理动向，进行适时教育。
- 7、探索“好孩子、好学生、好公民”的新“三好”学生评比活动，促进学生“勤奋学习，快乐生活，全面发展”。

（五）加强与家长的合作

通过走访和家长联系册的形式密切与家长的联系。

1、常规教育

从生活习惯、学习习惯，以及良好的道德品质几方面着手，帮助学生养成良好的习惯。本学期我们将首先从常规抓起，争创常规管理优秀班。

2、培养学生生活自理能力

教会学生正确的自我服务的方法；采取“以大带小”的形式，请大哥哥大姐姐帮助弟弟妹妹；同伴间相互学习，树立典范，正面教育，及时发现，及时表扬、鼓励。

产线线长的年度工作总结篇三

新学期开始了，本学期根据学校的统一要求，结合本班实际情况，制定班主任工作计划。

以学校总体工作计划为指导，以深入开展素质教育为目标，围绕学校主题教育活动，提高学生的思想素质，以学生的行为习惯的养成为主要内容，注意培养和提高学生的基本道德。规范班级日常管理，开展丰富而有意义的少先队活动，努力探索班级工作的新特色。

我们班有学生36人，其中男生有21人，女生有15人。

行为习惯方面：通过半学期的训练，学生能按照日行为规范来做，但自觉性还有待提高，尤其是男孩子在这方面的养成习惯做得还不够，特别是下课或进专用教室的排队需要老师督促。

学习情况：大部分学生较聪明，思维活跃，作业能认真完成，有一定的互相竞争意识。但也有少数学生作业拖拉，没有很

好的学习习惯。

品德情况：学生爱集体，爱劳动，爱师长，爱同学，有较强的集体荣誉感。但由于是独生子女的关系，会出现自私、虚荣心、盲目自满的思想。

建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。继续抓好学生的常规教育，强化《小学生日常行为规范》的落实，培养学生良好的行为习惯。积极配合学校、少先队的各种活动，开展丰富多彩的活动，培养学生强烈的责任感以及自我约束，自我管理的能力。

（一）让学生成长在好习惯里。

制定班集体的共同奋斗目标，严格遵守班规。重视常规训练，促进良好班风形成，创建良好班集体。让所有的同学都明白什么事该做，什么事不该做。注重实际训练，使学生在训练中进一步明确要求，养成习惯。

继续开展“明日之星”活动。通过“纪律”“学习”“爱心贡献”“文明用餐”“卫生值日”等方面进行行为规范的评比，促进学生行为规范的养成。通过抓典型，树榜样，在班级中开展评比激励机制，形成互争互赛的竞争氛围，让学生通过竞赛看到自己的闪光之处，明白自己的不足和今后努力的方向。

（二）让学生健康中成长。

1、重视学生的安全教育

2、重视学生的身体健康

3、重视学生的心理健康

（三）让班干部锻炼中成长。

明确班干职责，责任分工到人，重视班干部的培养。

（四）让学生在“温馨教室”中感受。

1、加强班级文化建设。

2、美化教室环境。

（五）让学生在丰富多彩的系列活动，养成良好的品质。

产线线长的年度工作总结篇四

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

- 1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。
- 2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。
- 3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。
- 6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。
- 7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。
- 8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,

实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划：

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不

懂得要问, 不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利

润指标。

产线线长的年度工作总结篇五

通过美术社团的活动，使学生的艺术爱好得到更好的发展，进一步了解国画的基本知识，培养学生的观察能力和创新思维能力，提高学生的审美观。

美术教室

本社团这学期安排了蔬菜、水果、动物和植物的写意花鸟国画练习，通过简练的笔墨技法，由浅入深，分步练习，非常适合初学国画的学生。让学生在学中不断积累绘画经验，提高对中国画笔墨自由掌握控，爱上祖国传统文化。

美术社团是课堂教学的补充和延伸，与课堂教学相比更加具有灵活性和可塑性，因而学生非常喜欢参加。但是它比较容易受到考试或者其他活动的限制和冲击，教师和学生往往不能有始有终，保质保量地坚持到底。要办好美术社团，教师必须根据学生的具体情况有计划有目的地进行，将美术社团办的有声有色。所以应该从以下几方面去着手。

（一）、组织健全美术社团

美术社团面向国画爱好者，活动固定，每周一次，除了特殊情况外。教师要做到精心计划，精心备课，精心上课，这样才能保证社团的深度、广度和力度。

（二）、具体小组活动内容计划

（1）重点辅导学生了解中国画的用笔用墨。

（2）欣赏教师作品，提高学生对笔墨的感受能力。

(3) 重视基础方面的学习，从简单的蔬菜、水果、山水、植物等方面入手，熟练笔墨运用。

(三) 结合学校工作举办学生作品展览

举办展览，交流、回顾、总结学习成果，可以为学生提供表现自己实力，增强自信心。开展社团活动，真正使学生学有所得，老师应该做出很大的努力，勤于思考，大胆实践，最大限度地调动学生的积极性，将社团开展得丰富多彩、富有特色。

1周准备周（集合所有社团学生，通知学生准备所有国画所需的工具材料。）

2周介绍中国画及其主要绘画方法、进行笔墨练习

3-6周蔬果练习

7-10周山水练习

xxxx年9月