

# 以健康为的幼儿教案 幼儿园健康活动教案 (优秀5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 轮胎厂年终总结篇一

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

回首20xx我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

## 轮胎厂年终总结篇二

1、总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2、成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3、经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析，研究，概括，集中，并上升到理论的高度来认识。

4、今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一年工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

年终总结大体分为：单位总结、个人总结、综合性总结、专题总结等。

从性质、时间、形式等角度可划分出不同类型的总结，从内容分主要有综合总结和专题总结两种。综合总结又称全面总结，它是对某一时期各项工作的全面回顾和检查，进而总结经验与教训。专题总结是对某项工作或某方面问题进行专项的总结，尤以总结推广成功经验为多见。总结也有各种别称，如自查性质的评估及汇报、回顾、小结等都具总结的性质。

年终总结是对一年内所有工作加以总结，分析和研究，肯定成绩，找出问题，得出经验教训，摸索事物的发展规律，用于指导下一阶段工作的一种书面文体。它所要解决和回答的中心问题，不是某一时期要做什么，如何去做，做到什么程度的问题，而是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。

总结是做好各项工作的重要环节。通过它，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点；可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。

总结还是认识世界的重要手段，是由感性认识上升到理性认识的必经之路。通过总结，使零星的，肤浅的，表面的感性认识上升到全面的，系统的，本质的理性认识上来，寻找出工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律。毛泽东同志曾指出：领导者的责任，就是不断指出斗争的方向，规定斗争的任务，而且必须总结具体的经验，向群众传播这个经验，使正确的获得推广，错误的不再重犯。

1、要充分认识到总结的要义。总结是最好的老师，没有总结就没有进步，总结是一面镜子，通过总结可以全面地对自己的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。所以总结不仅仅是给领导看的，更是对自己进行全方位的剖析，使自己更加认识自己，发挥优点，弥补不足，不断提高。为此，必须认识到总结的重要意义。当然各级领导也要重视总结的重要性，要让下属广开言道，言无不尽，言者无罪，实事求是，客观认真地总结。

2、工作的回顾，对工作的完成情况进行总结，全面总结成绩：各项计划完成了多少、销售指标(销量、销售额、回款、利润)完成情况、与同期相比各项任务是否有增长、产品结构是否得到优化、渠道建设和客户关系是否得到加强、经销商的素质是否得到提高、经销商与消费者对品牌的满意度和忠诚度是否得到提升、竞争对手衰退了没有、如果作为团队领导还要总结团队建设、培训学习等方面的内容。

4、成绩的取得客观因素分析：行业宏观环境的势利性、竞争对手失误所造成的机会、公司所给予的资源支持程度、团队领导在具体方面的指导、同事的帮助。

5、 成绩取得的主观因素分析：自己对年度目标任务的认识和分解、自己对市场的前瞻性认识、自己的困难的挑战意识、自己自我学习素质提升、解决问题能力提升、自己对市场变化的反应能力。

6、 分析导致工作目标没有达成的失误和问题。人贵有自知之明，年度总结并不是要总结得形势一片大好，必须认真客观地分析在工作中的失误和存在的问题。通过分析问题，查找原因，认识不足，不断改进和提高，实现工作质量的持续提高。来反思自己为什么没有进步。

一般来说工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、 主观认识不足，思路不够高度重视。
- 2、 自身没有远大理想与目标，对自己不能严格要求，对下属和自己过于放任。
- 3、 计划制订得不合理，脱离客观实际。
- 4、 对计划的分解不到位，执行和过程监控不到位。
- 5、 对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、 产品结构、价格策略、促销组合、渠道建设、品牌传播计划不合理、执行不到位。
- 7、 团队管理能力差、个体成员素质差，不能胜任工作的要求。
- 8、 来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

1、 外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、 内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、 自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

总结上年工作当然是年度总结的重点，但更好的筹划和安排下年工作才是总结的目的，所以下一年度工作计划和安排同等重要。

1、 明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远。

2、 新一年度工作的具体目标：销量目标、回款目标、利润目标、渠道建设目标、区域市场发展目标、团队建设目标、学习培训目标。

3、 完成计划的具体方法：团队整体素质与协作能力的提升、资源需要和保障措施、目标任务的分解、渠道的开发与管理、产品结构的调整与优化、市场秩序的规范管理、客户关系管理与加强、品牌策略创新与高效传播。

## 轮胎厂年终总结篇三

1、 及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也

在最短的时间内给予了解决。

2、对中心每台电脑安装防病毒软件,避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播, 占用局域网的网络资源,甚至使得系统崩溃,丢失硬盘的重要资料等各种危害,并及时的对软件进行升级,定期的清除隔离病毒的文件夹。

3、及时的对系统补丁进行更新,防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie□outlook□office等应用程序也打上最新的补丁,另外还关闭了一些不需要的服务,关闭guset帐号等。

4、项目机房系统更新,系统从原有的2000更新到xp□重新安装了所有软件,解决了一部分原无法解决的问题,并重新部署杀毒软件解决方案。

6、针对服务器,3次被黑客攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器,硬件的安装、维修、调试,投影仪设备的定期清理,维护。

8、电话交换机部属置,电话线调整,电话录音设备的安装调试。

9□rtx服务器、邮件服务器□web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了最大的节约成本,并针对学校所有计算机设置系统自动休眠,有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护,对经常出故障的设备采取了相应的解决办法。公司目前一共近80多台电脑,由于机器较多,日常出现故障的情况较为常见,主要的电脑故障有:系统故

障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。

- 1、因为简单的问题重复出现重复解决，可能到位不及时。
- 2、自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。
- 3、有时出现问题我并不知道而领导先知。其实从咱们公司的结构来看这些都是正常的，但我以网管的身份感到惭愧。

- 1、在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。

- 2、对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率。

- 3、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

- 4、在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以

赴地把工作做好！

看着日历又掀过一页，感叹时间过的真快，这一年度又在手指间不经意的溜走了，回顾过去，总是让自己有点心酸，大一的生活也即将宣告结束。

随着时间的流逝，干部意识的提高，有幸自己能够加入学生会这个学生组织，在当中工作，我真的学到很多东西，使我有机会接触很多人，不但提高了社交能力，还提高了工作能力。回首这一年时间，真的让我受益匪浅，其中充满了快乐与苦涩。不过我认真的做好每一件事，只因为一句话：“在其位，谋其职”。

这一年的工作可谓紧张而又忙碌，因为各个部门都有很多活动，每一次的活动我都会积极参加，积极配合别的部门的工作。在其他部门活动中。我积极配合，也很好的锻炼自己的不足之处。转眼之间回想过去，每每回顾这一年来学习、工作、生活等情况，我的感悟、感想、感受都非常的深刻，许多工作生活的场景都依然深记在我的脑海之中。在积极向党组织靠拢的这段时间内，我感悟到作为学生干部为系、为班级同学服务的重要性，与同学们的朝夕相处让我感受到集体的温暖和彼此间的友爱，从团学以及日常工作中得到锻炼，使我对学习、工作都有了更加深层次的认识。

学生干部的形象是一种无形的力量，无声的召唤。一名党员是一面旗帜，时刻反映出一个组织的`先进性。通过上学期的学风建设活动，让我意识到了高年级的学生更应该严格遵守校规、校纪，必须让大家真正在思想上重视、行为上付诸实际才是最为根本的。身为学生会干部的我们，更应该以身作则、起到先锋模范作用，积极带动大家参与学习竞赛等各方面的积极性，遵守学院的日常行为规范。因此，我上课总是专心听讲，从来不无故旷课、迟到。我将一如既往的严以律己，起到入党积极分子的先锋模范作用，全心全意为同学们服务。



在快期考时，内部人员调动，我被调到了直属系主任管理的办公室。到办公室虽然只有几天，但在这短短的时间里我也收获颇多，办公室，本身就是学生会的日常办事机构，协助主任搞好阶段性工作布局。在这部分上，我觉得自己学到很多，也扩展了自己的圈子。非常感谢校学生会给了我这么一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。

其余工作中的感触：

3. 团结协作，共创精彩；

5. 想法不够新颖，主要体现在组织和策划各项活动中。

在学生会工作一年，我个人的组织协调能力和团队协作能都得到了很大的提升，但不得不承认自己在工作中还有很多不足之处，还有很多有待完善的地方。但是我们是一个团队，我们相互互补，一定会做的更完美。因为这个团队，让我大学生活的开始就有了不一样的色彩，我很开心给我这样的平台，让我找到自信，让我更好的认识到自己的不足，以后我会更加的努力，因为我相信，一个青年人，是可以通过不断的学习的锻炼来完善自己，在实践中证明自己的。虽然经过一个学年的实践我在各方面都有所增强，面对这些我都不会骄傲而将会不断的努力与探索，扬长避短，使学生会的各项工作在稳定中创新，在创新中稳步前进，逐步走向完善，更加积极的工作，创造出更加辉煌的成绩。同时加强充实自己，完善自我，在以后的工作学习中，我将会继续努力，大胆创新，争取成为一名优秀的学生干部！

汇报人□xxx

20xx年xx月xx日

## 轮胎厂年终总结篇四

- 1、服从班组长安排，相对应的岗位有关有相对应的人；
- 2、严格按照作业指导书操作；
- 3、严格遵守工厂各项规章制度；
- 4、熟悉公司流程及生产流程；

二、工厂注重团队精神的同时注重培养个人潜力

三、在工厂上班的优缺点

四、工作体会

- 1、做任何工作都要用心、认真负责、做就要做好；
- 2、要不怕辛苦、不怕困难。

最后，十分感谢学校和奇瑞给了我这次难得的实习机会。这次实习，给了我一个锻炼的机会，让我从中得到了很多宝贵的经验，能够讲是受益良多啊！所以，今后，我会继续努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作潜力，争取做一个对社会在贡献的人。

## 轮胎厂年终总结篇五

由于目前公司没有定岗定编，我按照领导安排完成各项工作，负责公司车辆驾驶专职司机[]20xx年出长途19次，市区78次，全年安全驾驶无事故、无违章，出车审批手续齐全。负责公司车辆养护、维修，车辆保险及理赔办理，燃油统计管理：目前公司车辆共计5辆，认真监督车辆行驶情况，及时发现车辆故障并维修，消除安全隐患，监督行驶里程按时车辆保养

和办理车辆保险。做好车辆行驶里程和燃油统计，及时汇总上报。在本职工作中尽心尽力，脚踏实地的做好本职工作。

工作亮点：公司重组后，将项目部配备车辆全部收回，对车辆进行统一拍卖处理，本人认真做好车辆保管、检查及维护护理，以保证拍卖价格，使公司获得最大收益。负责与评估部门沟通联系，办理手续，为能够顺利完成此项拍卖工作，做出贡献。

在今年9月末公司搬家工作中，服从领导安排积极主动参与各项工作中，包括：新工作地址装饰装修监管，出车运输，以及后续搬家公司联系沟通及押运物品保管，办公场所局部门窗处理，卫生保洁清理等工作，为此次搬家工作做出贡献。

工作中发扬团队合作精神：对自己司机岗位有清醒的认识，工作中建立很强的服务意识，出车时尽最大努力为同志们，提供最大方便条件，给予最好服务。在完成自己工作同时，与其他部门员工合作十分愉快，建立良好的同志友谊，为今后共同完成好工作任务打下基础。

明年工作思路：服从领导安排，定岗定编后，认真履行自己的职责，积极参与公司组织各项活动，做好服务各项工作。  
对公司建议：虽然在形式上我们已经隶属国家电投正式员工，但和蒙东来的同志还是有区别，我们都重组一年多了至今没有年金，请公司给与足够重视。再有我们都重组一年多了组织机构方案还没有落实，定岗定编还停留在口头上，不知什么时候竞聘上岗，能否解决不干活还拿高工资问题。

## 轮胎厂年终总结篇六

总结是国家机关、社会团体、企事业单位等通过对过去一阶段工作的回顾和分析评价，判明得失利弊，提高理性认识，用以指导今后工作的一种常用文书。总结可以使本系统、本地区、本单位、本部门某一项工作的实践活动由感性认识上

升到理性认识，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。它可以为各级领导和机关提供基层工作的情况和经验，以便加强科学管理和指导。它还可以用于表彰先进，树立典型、交流推广先进经验，指导和推动面上的工作，促进两个文明建设的发展。

### (一) 内容的自我性。

总结是自身活动实践的产物。它以客观评价自身工作活动的经验教训为目的，以回顾自身工作情况为基本内容，以自身工作实践的事实为材料，其所总结出来的理性认识也应该反映自身工作实践的规律。所以内容的自我性是总结的本质特点。

### (二) 回顾的理论性。

总结应当忠实于自身工作实践活动，但是，总结不是工作实践活动的记录，不能完全照搬工作实践活动的全过程。它是对工作实践活动的本质概括，要在回顾工作实践活动全过程的基础上，进行分析研究，归纳出能够反映事物本质的规律，把感性认识上升到理性认识，这正是总结的价值所在。

根据内容的不同，可以把总结分为工作总结、生产总结、学习总结、教学总结、会议总结等等。根据范围的不同，可以分为全国性总结、地区性总结、部门性总结、本单位总结、班组总结等。根据时间的不同，可以分为月总结、季总结、年度总结、阶段性总结等。从内容和性质的不同，可以分为全面总结和专题总结两类。

总结一般由标题、正文和尾部三部分组成。

(一) 标题。总结的标题大体上有两类构成形式：一类是公文式标题；一类是非公文式标题。公文式标题由单位名称、时间、事由、文种组成，如《××集团公司2000年度思想政治工作

总结》、《××县2014年普法工作总结》，有的只写《工作总结》等。非公文式标题则比较灵活，有的为双行标题，如《增强体质，全面贯彻执行教育方针——开展多种形式的体育活动》，有的为单行标题，如《推动人才交流，培植人才资源》等。

(二)正文。总结正文的结构由前言、主体、结尾组成。

1、前言。即正文的开头，一般简明扼要地概述基本情况，交代背景，点明主旨或说明成绩，为主体内容的展开做必要的铺垫。例如：“群众富不富，关键在支部；干部强不强，关键在班长”。能否选配好支部“一把手”，是加强农村基层党组织建设的核心。在工作中，我们积极围绕支部班子建设这个重点，紧紧抓住配好支部书记这个关键，着力走好“选人”、“育人”、“用人”这三步棋，努力把工作引向深入。

2、主体。这是总结的核心部分，其内容包括做法和体会，成绩和问题，经验和教训等。这一部分要求在全面回顾工作情况的基础上，深刻、透彻地分析取得成绩的原因、条件、做法、以及存在问题的根源和教训，揭示工作中带有规律性的东西。回顾要全面，分析要透彻。

不同类型的总结，内容有所侧重，全面性总结其主体包括两个层次，即成绩和经验，存在的问题和教训。对于一般的工作总结，重点放在成绩和经验上。总结正文的结构，主要采用逻辑结构形式。全面性总结根据过去一段工作中的成绩和问题，或者经验和教训的内在联系去组织材料。专题性总结以经验为轴心去组织材料。

3、结尾。可以概述全文，可以说明好经验带来的效果，可以提出今后努力方向或改进意见。例如：通过上述工作，促使支部书记和班子整体作用的发挥。不少村支部书记提出“任职一届、致富一方”，也出现了一批“舍小家，顾大家”的支部书记先进典型。

(三)尾部。包括署名和时间两项内容。如果标题中已有署名，这里可不再写。

(一)首先要有实事求是的态度。工作总结中，常常出现两种倾向：一种是好大喜功，搞浮夸，只讲成绩，不谈问题；另一种是将总结写成了“检讨书”，把工作说成一无是处。这两种都不是实事求是的态度。总结的特点之一“回顾的理论性”，正是反映在如实地、一分为二地分析、评价自己的工作上，对成绩，不要夸大；对问题，不要轻描淡写。

(二)总结要写得有理论价值。一方面，要抓主要矛盾，无论谈成绩或谈存在问题，都不要面面俱到。另一方面，对主要矛盾要进行深入细致的分析，谈成绩要写清怎么做的，为什么这样做，效果如何，经验是什么；谈存在问题，要写清是什么问题，为什么会出现这种问题，其性质是什么，教训是什么。这样的总结，才能对前一段的工作有所反思，并由感性认识上升到理性认识。

(三)总结要用第一人称。即要从本单位、本部门的角度来撰写。表达方式以叙述、议论为主，说明为辅，可以夹叙夹议说。

## 轮胎厂年终总结篇七

20\*\*年对于我来说，是及其难忘的一年，在这一年中，我接触到了比以前更多的人和物，扩大了自己的视野，开拓了眼界，但同时我也知道，自己还有很多的不足之处，需要在以后的工作中不断的历练与成长，总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽

量使用自己的品牌;其次,一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场,但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中;再者,品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的,就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导,人们知道喝饮料首选什么、什么牌子,买运动鞋看的更多是什么牌子,手机要买那个牌子,电器产品还是这个牌子的质量更好些,就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的,由于那些名牌的质量优越,人们就会潜意识的相互之间宣传;另外,我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大,针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象,我们考虑的是长远的战略眼光;最后,对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升,如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司,紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法,其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动,有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热,我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

7、客户样品:对于客户所寄和给的新样品,我认为我司应该首先对其进行筛选,不能是汽车配件的样品我们就接受,如果数量、市场、利润不是很理想,就立即放弃,过多精力的分散,其结果必定是得不偿失。

## 一、教育教学方面:

1、老师能根据早教班孩子的年龄特点进行丰富多彩的各科教学,特别是以多种形式对孩子们的动手动脑能力,如撕纸、折纸、点画、游戏等组织教学,还进行主题教学,充分发挥了幼儿的主动性、积极性,让幼儿在环境中学到更多的知识,

掌握更多的技能。主助教老师既分工又合作，改变以往的教学模式，以游戏的形式为主大大提高了孩子们的学习兴趣。

2、文明礼仪教育是今年的重点。我们早教班多次召开班会，以多种形式对孩子们进行文明礼仪教育，从孩子们的一日活动随时教育他们讲文明讲礼貌。

## 二、安全方面：

切实加强对孩子们的安全教育，我们把安全教育放在了首位，因为我觉得对于早教班的幼儿而言，他们还不知道如何避开危险，自控能力差，做事有冲动性，对危险或有害事物缺少经验，在活动中容易发生事故，受到伤害。因此在一日活动中，我时刻关注着幼儿的安全，如在每天的户外活动中，更是加强观察，在排除安全隐患的同时也注意个别提醒及时制止危险行为的发生。

## 三、家长工作

及时向家长反映幼儿在园的异常情况，做好个别教育；定期更换家长园地，向家长宣传保教小窍门和教学内容；定期家访或电话访问，及时与家长沟通；让家长了解幼儿在园的情况，以便进行有针对性的教育等等，最大限度地做到家园同步教育好孩子。

工作中我深深的体会到了，作为教师不能简单的凭借年龄来判断幼儿的发展水平和实际经验，因为每一个判断，都应该从自己班上的儿童的具体情况出发，注意针对幼儿的个别差异进行指导。这样，我想一位教师的教学水平好与否也是可以从这里体现出来的。虽然，在这一年中，我进步，成长了许多，但仍有许多不足之处。如在如何更有效的组织管理好幼儿的一日生活各个环节上，仍缺乏很多的经验与技巧。如何做到收、放自如，是我今后努力的目标。



幼儿园的生活总是那样令人回味无穷：孩子的纯真与质朴常常会唤出我们的美好童心，使我们能用这颗心去理解他们，走进他们的世界。在珍惜幼儿园提供学习机会的同时，我也将努力汲取更多幼教新知，让自己永远处于一湾活水、碧水之中。

### (一) 思想政治方面：

教师被喻为人类灵魂的工程师，教师的政治思想会直接影响到孩子。我在思想上高标准的严格要求自己。积极参加园内各项活动，并认真做记录。做到不迟到、不早退，树立为人师表的形象。

### (二) 教育教学方面：

从本班幼儿的实际情况出发，设计好主题活动，精心安排好每周计划活动内容，认真组织好每节活动。在活动中，让幼儿在实际操作中学习，使幼儿真正成为学习的主人，在获得全面、和谐发展的同时也得到个性的发展。

1、从生活抓起，培养幼儿良好的常规习惯。本学期，根据班级计划中我班的几个弱点，着重开展以下活动来促使班级常规良好风气的形成：对进步的幼儿及时表扬，对落后的幼儿给予鼓励；在活动中，我有针对性对个别幼儿进行教育，做到“三轻”即：说话轻、拿玩具轻、玩玩具轻。

2、每天保持幼儿户外体育活动时间，带领幼儿认真开展各项体育活动、锻炼身体。在每周计划活动中，根据幼儿的现状情况，合理设计好每日的户外体育活动内容 and 运动量。一个学年以来，孩子们的身体素质逐步上升。

3、为幼儿创设良好的学习环境。小班幼儿的学习途径是游戏，我注意到发掘每一个活动的游戏价值让幼儿在有准备的游戏活动中得到自我发展。通过改变传统的方法，在每次活动中，

我先在教室里布置一些与主题活动有关的知识内容图片或其他环境的创设。让幼儿在环境中学习，通过与环境、与材料的互动中，使幼儿得到发展。

### (三) 业务学习方面：

我深刻地认识到，时代在发展，社会在进步，教育教学观念也在不断更新和变革，我十分注重业务学习，不断充实自己，解剖自己，分析自己，正视自己，不断为自己充电，提高自身素质，提高文化专业知识水平。园里组织的听课、外出学习等活动让我在工作思想和教育行为上得到了很多的启示，而且我也体会到在幼儿园这个团结、向上的群群体中，进步是一种需要和必然；我利用空余的时间翻阅一些有关幼教方面的书籍，从中了解最新的幼教动态，学习幼教杂志上的文章，了解幼教改革的新动向，看到优秀教师的先进教育方法及时摘录下来，并同时向有经验的老教师请教，干中学、学中干，不断积累经验，使自己的业务水平有所提高。

在业务学习中使我知道了观察了解在先，介入指导在后，这样才能够使每个幼儿都有所提高，有所发展。我自制一本幼儿观察记录，在每次区域活动的过程中，我认真地去关注每一个孩子，关注孩子们发展的每一个寻常时刻，通过观察来发现问题。一次，我发现建筑区的孩子们总是不能安静下来，于是我就进行观察，原来他们在争论房子里住的是什么小动物。“是不会搭房子吗？还是什么问题呢？”后来我发现，是因为建筑区的辅助材料小动物数量投放的过多了，造成在选择玩具的过程中出现了不知所措。他们能搭建各种造型的房子，但为了住进小动物而争执不休。因此，我调整了建筑区的辅助材料的投放数量。并引导幼儿用各种辅助材料丰富自己的作品。孩子们不在为动物而互相争吵了。我很庆幸当时自己没有贸然的打扰他们的游戏。而是看到问题的实质去解决问题。

### 四、存在不足：

1、在下学期的工作中力争做到“今日事今日毕”，避免因自身懒惰思想造成的拖拉现象。

2、工作中更严格的要求自己努力提高自己分析问题能力和科研能力。

高尔基曾经说过：“谁爱孩子，孩子就爱他。只有爱孩子的人，他才可以教育孩子。”在以后的工作中我将用心去爱每一个孩子。努力克服自身的弱点，争取更大的进步。

## 轮胎厂年终总结篇八

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻；毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说xx是拼搏的一年□xx是勤奋的一年□xx是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷。

但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多。

那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等。

当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们的团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩。

从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。

此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。

离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好。

但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通。

当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯；另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次。

让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会。

因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等。

这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制，。

通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息。

因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失。

当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八至九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队□xx年对团队的要求势必更加严格。

## 轮胎厂年终总结篇九

为加强自身素质和岗位特殊性质，为在下一步工作中，能够高效又好又快的完成金融押运任务，我针对自己平时工作特点和性质，并写出一个月深刻体会和心德。

在思想非常重视自己工作岗位重要性，我能够服从领导安排，

团结同事，爱护集体荣誉，遵守规章制度和岗位职责，做到上班不迟到不早退，工作中不擅自离岗脱岗，押运过程不接听电话发送短信等违反规章制度行为，并态度端正不当面顶撞领导不背后议论，不泄露押运秘密等一切公司内部消息。

有优点也有缺点工作中业务不够熟练，工作效率不太高，文明礼仪不够好，工作中方法不够灵活，有时候存在这思想麻痹和侥幸心理，其次安排事情比叫拖拉没有提前意识，想问题不够深入等。

下一步积极向上心态认真负责完成各项押运，工作中积极主动认真负责完成工作，克服麻痹思想和端正工作心态，努力，加强业务学习提高业务能力，总之一点既然选择这一个岗位工作就是爱一行，专一行，分分秒秒负起责任，做到我的岗位无差错，以上是我对一个月对自己工作总结和体会写的不对之处请公司领导批评指正。

我叫樊振兴，现担任陕西金龙护卫公司押运车长一职。在过去的一年里，我带领着押运车辆，风雨无阻的履行着上级交代的任务。在延安市农业银行的各个网点都留下了自己工作的身影。准时、准点、热情周到，都已经成为人们对我们工作达成的共识。

作为一名押运车长，自己负责的是一个有几个人组成的小团队，我努力使我负责车次内的每个同事都明白，押运是一项重大的使命，这与人民群众的生活息息相关，也是金融体系稳定持久的标志。作为一名押运人员，要牢记自己的使命，要牢记自己所肩负的责任。俗话说‘360行，行行出状元’。只要认真负责、热爱工作。那么不仅社会认同，我们也会得到工作的满足感，这也是我们护卫的自豪感。

中，不断的用我们热情的服务态度去影响和温暖周围的人。在严格遵守规章，遵守交接规范的前提下，用我们的微笑来贯穿工作，取得了很好的效果。由于银行固定的上下班时间，

准时出车尤其重要，为确保及时准点，我们车次内人员随时待命，严正以待，随叫随到，受到大家的一致好评。在过去的一年里，我带领自己负责的车辆，踏实工作，认真负责。这些都带有一个明确的目标，那就是‘融入护卫工作，实现人生理想’。

在xx年里，我将继续努力提高服务质量，提高服务水平，同时

在接钞和送钞的环节中，我严格要求自己所负责车内人员，准时热情的做好交接工作。认真填写工作记录，在接运过程中，我均按照规定的标准，确保工作的规范性，严肃性，使得安全性大大的提高。

我们押运车辆是需要高度警惕心理、程式化的工作，我们在日常的将重点关注以下两个方面。

首先、我保证自己负责的车辆出勤更加准时到位，同时与其他车辆交流学习。苦练自己的服务技能，用更好的服务来为护卫工作争光。

其次、作为一名车长，我将更加的关注车员，关注他们的发展成长，确保每个人都开开心心的上班。增进队友间的团结，从而为更好的展开工作打下结实的基础。

在新的一年里我将再接再厉、努力工作。同时祝大家春节愉快！

## 轮胎厂年终总结篇十

### （一）人力资源工作

1、招聘及试用员工跟踪考评。今年累计招聘各岗位人员共计104名，其中包括区域经理3名、质管经理、银行会计、美



特融资主管、采购员、行政主管、人力资源主管□pcb布板人员各1名，生产技工72名。特别是进入十月份后生产任务突然加大，技工需求急剧增加至三十余人，我们想了很多办法，采用了很多手段及时补充32人，保证了生产任务的顺利完成。

另外，我们采用多种方式对新进人员进行跟踪，及时辞退了部分不合格人员。在“宁缺勿滥”的思想指导下，既满足了公司对各种人才的需求，又尽可能的降低了公司的成本。

2、考核。今年4月份对52名车间员工，2名服务维修人员进行了岗级考评。通过考核，明显的看出员工的操作技能大大提高，不仅调动了员工的积极性，而且提高了工作质量和工作效率。

另外为稳定、留住关键员工，我们制定了检测人员的资格认定方案并组织实施了大口径水表、普通水表、燃气表、热量表的资格认定，对合格人员进行了技术补贴。

3、今年4月份对各部门74岗位进行了普查。因营销模式变化、人员工作变动等，我们对各部门的现有岗位、人员配置及职责情况进行了普查，并完善形成《岗位说明书》，为员工招聘、培训提供了参考依据。

4、对各岗位进行了薪酬调查与分析。我们通过中华英才网、各地工资指导价的查询、发调查问卷、了解相关行业的薪酬、查询不同地区同行业的薪酬并通过gdp换算成当地的薪酬等各种手段对各岗位进行了薪资调查，并形成了《调查报告》，工作总结《行政人事年终总结范文》。通过了解市场薪资水平，为本公司的薪酬调整提供了参考依据。

另外，通过财务统计出来的人工成本占总成本的比例超过15%，远远超过□xx年《济南市工资指导价》中制造业人工成本占总成本的比例7.4%，数据表明我公司人工成本太高，在当前工资水平大大低于市场水平的前提下，人浮于事的现象比较严重。

由此得出，若想进行薪酬改革，必须先对各部门的现有岗位进行梳理，裁掉不必要的岗位，真正实现减员增效、优化配置。在向公司领导提建议的同时，对各部门的岗位进行了分析，并形成《各部门岗位设置建议》，为领导提供了决策依据。

5、制定薪酬体系改革的各种方案。如技术中心、行政管理类、制造分公司、服务部的方案等。为了避免惯性思维，我充分调动各部门的积极性，与各部门商量讨论出适合各自部门的薪酬体系，并形成定稿。

6、做好员工工资的统计、审批发放、社保申报和缴纳工作，办理好员工的入职、离职、调动、档案管理、落户等各项手续。想员工所想，急员工所急，做好各项服务支持工作，解除员工的后顾之忧，让他们更专心的做好本职工作。

7、培训工作。今年的大型培训共进行了16场，包括思想意识的培训如创新论坛和质量意识、服务意识的培训；专业知识的培训如回流焊、热量表、阶梯计费水表、渠道建设等营销思路技能的培训；财务流程财务知识的培训等等。

今年培训的最大特点是打破往年单一被动的讲授方式，采用了互动的座谈方式，让每个员工积极参与进来；采用了“取之于民，用之于民”的思想，引用员工身边发生的实际案例等等。如制造分公司质量成本、质量意识的培训；服务部服务意识、服务技巧的培训等等。

为了避免培训流于形式，保证培训效果，在对市场部、销售部、服务部进行的系列光盘培训中，我们让参与部门提意见，并在光盘播放完后进行座谈，让每个人都谈自己的收获等等。

总之，我们积极动脑对培训及考核的方式、方法进行了有效创新。事实证明，此方式是有效的，因为经过培训效果评估，员工的评价较高。

## （二）行政管理工作。

今年办公室工作的重点是转变思想，在为各部门提供好服务的同时，改变原有的思维和工作的方式、方法，对现有工作进行创新，不再依赖于原来的供应商、服务商，引入模拟招标的方式进行大件办公用品的购买，所有的工作都以成本控制为主线。

另在工作中宣贯做工作要先了解目的是什么，不要为了做而做。如办公设备的管理，真正做好物品登记，对设备流转进行了跟踪并及时登记台帐等。

1、办公室费用控制。在同样的效果下，名片价格由15元/盒降至12元/盒，耿总提出可以不使用该效果的名片，那么价格还可以下调至少2元/盒；通过20xx年残联保障金可以免掉，为公司节约2万余元；通过一系列的斗志斗勇工作，为公司节约物业管理费3000余元；通过谈判，仅用了2800元为公司购买了一套办公家具；在九月份超过6000余元电话费的情况下，通过一些办法，使得十月份话费降至4000余元；工会费少缴纳一个季度的费用20xx元，在申报资料中减少人员，尽力不订购其要求的杂志等等，在订飞机票时，为公司节约80余元的机场建设费和保险费；在修理打印复印机时，为避免原来的一家垄断，我们通过多方考察，选择了另外一家，在此次维修过程中为公司节约了800余元，打破了原来为了保证正常使用而不敢换其他服务商。前段时间打印机有时会出现问题，我们就是在试验，验证原服务厂家说的是否属实，是否需要全部更换，虽然有时耽搁了大家的使用，但对公司来说是一个成本控制的质的飞跃，对我来说也是，顶着那么大的压力那么大的风险去换，确实需要勇气。