

最新竞选团干部的演讲稿 竞选干部演讲稿 (模板10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

年度工作总结报告ppt篇一

1.1编写目的

xxx公司业务管理系统的开发已经基本完成。写此项目开发总结报告，以方便我们在以后的项目开发中来更好的实施项目的订制开发；让我在今后的项目开发中有更多的有据的资料来规范我们的开发过程和提高我们的开发效率,从而创造更多公司效益。

1.2背景

项目名称□xxx业务管理系统

软件名称□xxx业务系统

客户□xxx

用户□xxx员工

1.3参考资料

项目开发文档：

1. 软件开发数据模型：

3. 软件业务流程参考：
4. 软件使用手册参考：
5. 软件业务流程参考：
7. 软件中使用的安全ikey驱动□ikey

2开发工作评价

2.1对生产效率的评价

1. 系统开发已历时快1年的时间了
2. 开发的反复性比较多。
3. 对客户的需求理解不是很透彻。

综合以上，此项目的开发效率不是很高，相反有相当一定时间的浪费。

2.2对产品功能的评价

经过我们公司各位同事的共同努力协作□xxx业务管理系统已经很好的完成了客户的业务流需求。经过对客户使用过程的观察，此项目开发的还是比较成功，但是还是存在着一些问题，造成这些问题的原因是多方面的。如：前期系统数据库的设计缺陷和部分代码的构建缺陷、客户需求的理解上也存在一定问题，这就需要我们用一定的时间来维护客户使用过程中提出的新问题和存在的debug□总的来说，此系统的功能开发还是一个比较成功的案例。

2.3对技术方法的总结

在此项目中使用到技术和工具：

1. 使用代码生成器：使用代码生成器 [代码自动生成器]，此工具在很大程度上提高了编码效率，从而加快了项目的开发进程。在以后的项目中，我们要尽量的来使用一些类似的工具来在最短的时间内完成工作。在今后的项目开发中，我们是能开发出适合自己的代码生成工具，更大限度的节省开发周期和开发费用。

建立，的来优化系统功能。

3. 使用第三方控件：此系统中使用了componentart 第三方控件。此控件在很大程度上满足了客户对软件界面的需求，从而也给软件的操作带来了方便。本项目中只使用了componentart一种第三方控件，在今后的项目开发过程中，要继续使用第三方的控件。这样以来，无论是针对软件界面的美观性、友好性来说、易操作性而言，还是针对系统开发效率而言，这都是很好途径。但需要意的是：在是使用第三方控件时，要谨慎的选择一些网络中的比较常见的第三方控件。

4. 使用自定义控件：此系统中使用了自定义控件(ghdgridview),此自定义控件可以很好的统一系统中的所有信息显示表格样式。如客户对数据显示样式有什么新的意见，我就不需要修改每一个页面的表格样式，我们只需要修改ghdgridview控件的样式，系统中的所有继承自ghdgridview的表格样式都可以改变。

5. 系统开发框架：此系统的框架使用的是简单三层结构，此框架在开发一些中小软件是比较实用的。但是我们要是可以开发出自己的框架，把一些通用的功能开发到框架中。这样以来，在以后的系统开发中，针对系统中一些通用的功能就不需要再开发，从而也可以很好的提高我们的开发效率；减少很多维护费用。使我们的技术不断的更加成熟。

6. 系统安全加密：此系统中针对客户提出的系统安全问题，我们采用了ikey加密硬件钥匙来验证客户端登陆客户的合法性，此ikey钥匙可以绑定到一个系统使用用户，也可以让多个用户来使用一个加密钥匙来验证登陆系统的合法性。这样以来，即使用户的密码不慎丢失，或者被不法人员取得（不法人员他也是无法登陆到我们的系统中来），这样就的提高了我们系统的安全性□ikey加密钥匙是很好的加密b/s架构软件的硬件工具，在以后的软件安全方面可以借鉴。

3项目经验总结

3.1签定合同

一个项目的开发成败或者说项目开发带来效益的大小，在很大程度上是受项目合同签定的影响的。往往，很多一部分公司与客户签定的项目合同都是很模糊的，也很难签定的比较清楚，这样以来就会导致在项目的开发后期，工作两会越来越大，影响项目的竣工周期；而且，项目的开发费用一般是不会变的。这样以来，我们就大大的降低了我们的开发效益。虽然需求范围很难签定的明确，但是我们在签定合同时，要尽量的去把合同功能边界和添加新功能的条件签定。

3.2开发团队

在项目确立后，要尽快的建立起项目开发团队。

项目团队成员的团结合作、相相互沟通是非常重要的，团队成员之间要相互学习彼此的优点和技术，使团队的能力不断的提高。这样，在项目的开发过程中，团队才不会被难题困住不动。另外，团队中要有一个项目负责人，这个人无论是在与客户的沟通上，还是在技术上都要是很出众的人，此项目负责人要能很好的沟通客户与开发成员之间，以此来更好的理解客户的功能需求。人的记忆力总是有限的，所以就要求开发团队成员要尽量的书写一些开发文档，这些文档往往

是我们在项目开发后期要用到的可寻资料。项目团队士气是项目成功的一个因素,我们需要不断的来培养我们的团队气势,使我们的团队不断的壮大。

3.3 需求的调研

在项目确立后,就到了需求调研分析阶段。

1. 项目组对客户整体组织结构、公司有关人员的关系、职责等如果没有一个很好、足够的了解掌握,这样项目组就无法很好的完整的整理到客户的需求、或者说客户真实的功能需求,如此以来我们就为自己埋下了地雷,影响项目的开发周期,这就要求我们要与客户搞好无论是工作上的还是生活上的朋友关系,要深入的去了解客户需求。

3. 在需求调研过程中,如果缺乏足够用户参与,这样的需求调研也是失败的。很多程序员不愿参与到客户的需求调研中去,为什么呢?很简单,与客户沟通不如与代码沟通容易有意思。尽管这样,我们还是必须用足够多的时间去和客户进行沟通,了解他们真实的需求。很多用户也是如此,他们自己也不愿意参与到项目的需求调研中来,为什么呢?需求调研有出去和朋友一块烂漫对吗。。。虽然现状如此,我们还是要努力的使客户参与到需求的调研中来。

4. 模糊需求,也就是模棱两可是需求规格说明中最为可怕的问题。一是指诸多客户对需求说明产生了不同的理解;一是指单个读者能用不止一个方式来解释某个需求说明。针对对这种情况,就要求我们的调研人员要能够从多个角度来分析客户的不同需求,整理出最终的需求与客户确认,定出最终真实可靠的需求,我们绝不能凭借我们自己的单面理解来定立客户的最终需求。

文档。我们绝对不能认为,凭借我们的大脑来记录所有的开发需求。。。;即使,你说你是天才,你要用你那颗爱因斯

坦的大脑来记录所有的开发需求，那也是不可能的，人的精力总是有限的。这就要求我们在需求调研中做好需求文档的记录和整理。

6. 需求调研工具选择，客户一般对图形还是比较感兴趣的，所以我们在调研过程中，我要尽量的采用图形化界面来和客户沟通需求。比如可以采用rose工具，把客户的意思转换为用例图、时序图、协作图、状态图、类图等，使表达的意思更加直观。这样客户会更快的进行问题的实质。

3.5做好开发计划

在项目确立后，我们就需要做好项目开发计划，需求调研用时，开发用时，测试用时，实施用时，维护用时。在我们做好了计划后，我们要随时的跟踪计划任务的完成进度，从而使我们的项目进度掌控在我们的开发周期范围之内，今日计划、行动，明日成功。

3.5很好的沟通

在其他行业中，人与人的之间的沟通只很重要的。项目开发也不例外，很好的沟通能够加快项目的进度，这就要求我们每一个开发人员要学会和善于沟通于客户和同事之间。在一个项目的开发过程中，我们与客户的沟通是一个不断交流和沟通的过程。在开发到一定的阶段，我们就需要和客户沟通已有功能，尽量的去避免一些隐藏的问题，及时的发现问题，解决问题，从而按时或者提前完成项目的开发。

3.6做好工作总结

在项目进行的过程中，我们要不断去整理自己的工作情况和做好总结，这样以来，无论是在自己的技术还是其它方面，都会对我们有很大的提高，在长期的积累后，无论是我们个人能力，还是我们的团队能力都会有很大的提高。

年度工作总结报告ppt篇二

一、 动员大会

- 1、 针对四航工程字[20xx]718号文件进行学习
- 2、 根据文件要求进行“质量月”活动动员和部署
- 3、 针对我项目目前施工状况进行“质量活动月”任务分工

二、“质量活动月”部署

- 1、 抓质量、保安全、促发展、强质检(那莫驻地)
- 2、 建设质量强国，共创美好生活(那莫驻地)
- 3、 抓质量、讲诚信、树品牌(西洛驻地)
- 4、 坚持工序验收，强化过程控制(阿福隧道进口)
- 5、 坚持以质取胜，推动科学发展(阿福隧道出口)
- 6、 提高质量意识，追求卓越品质(那莫1号隧道进口)
- 7、 抓源头、抓细节、抓过程、抓达标(4#拌合站)
- 8、 强化质量监督，严把质量关口(5#拌合站)

三、开展质量专项检查

(一)、阿福隧道出口

- 2、 部分监控量测点未及时设置。

- 3、纵环向盲管未按设计要求设置
- 4、防水板热熔焊接间距严重不足。
- 5、二衬钢筋搭接长度不足，且接头未按要求错开。
- 6、未按要求设置应急照明灯，现场电缆线凌乱，部分开关使用插座。

(二)阿福隧道进口

- 1、工人安全意识淡薄，高空焊接二衬台车时未系安全带且有两名工人未戴安全帽，台车上下爬梯未设扶手。
- 2、防水板热熔焊接点数量不足。
- 3、掌子面处有积水现象，需做好排水工作。
- 4、监控量测标识牌未及时悬挂，架子队公示牌未及时更新。
- 5、二衬台车上的两个灭火器已过期，需及时更换。

(三)那莫1#隧道进口

- 1、未严格执行进洞登记制度。
- 2、部分二衬钢边止水带保护不利，出现破损现象。
- 3、洞口内外杂物较多，摆放凌乱，机具材料需整理码放整齐。
- 4、仰拱钢筋预留不平顺，钢边止水带有破损、不顺直。
- 5、附属洞室内钢架连接螺栓未拧紧。
- 6、防水板采用热熔垫圈焊接固定间距偏大。

7、临时存放的钢筋未采用方木支垫。

(四)麻栗树隧道进出口(含横洞)(已停工)

(五)、者茂隧道进出口(已停工)

(六)、安旧凹隧道出口(已停工)

(七)、4#拌合站

1、料仓内文明施工极差

2、标示标牌未及时更新

(八)、5#拌合站

1、标示标牌未及时更新，且有破损现象

2、库房内pvc管、防水材料等未按要求正确分区堆放

3、待检仓、合格仓杂物较多，文明施工极差

四、考核与奖励

质量标兵：阿福隧道出口---吴伟钦

阿福隧道进口---成城

那莫1号隧道---李俊清

优秀质量架子队：第一名：阿福隧道出口

第二名：阿福隧道进口

五、质量月活动总结大会

经过分部各个部门及其洞口技术人员接近20天的努力下，“质量月活动”于20xx年10月5日圆满结束，且于20xx年10月6日早上9点由质量月活动小组副组长曾飞召开活动总结会议，由质检部对质量月活动作总结报告，且公布“质量标兵”与“优秀质量架子队”获奖个人及单位。

城桥地区职工业余学校体育训练基地项目部

20xx年10月

一、成立“质量月”活动领导机构，制定详细的“质量月”活动计划。

根据集团及股份公司的“质量月”活动要求，成立了以厂长为组长、生产厂长为副组长、各车间科室负责人为成员的白炭黑厂“质量月”活动领导小组，由一把手亲自抓此项工作。

领导小组下设办公室，办公室设在生技科质检室，负责质量月活动的组织开展、质量目标的落实和监督完成工作。

1、9月1日至9月5日宣传发动阶段

工会、团支部、各车间、科室利用标语、板报、班前班后会进行广泛的宣传发动。办公室将在9月5日前在我厂区前、重要生产区等显著位路悬挂20xx年“质量月”大红横幅、张贴宣传标语，并在“质量月”期间做好我单位的宣传报道工作。

2、9月5日至9月20日组织实施阶段

各车间、科室要深入开展“五查一访”活动，通过开展此项活

动查找管理漏洞，确立各自的攻关课题并加以解决。其中水玻璃车间和白炭黑车间的课题定为客户多次反映的焦点问题：

1. 水玻璃模数不稳定和外观易变色。2. 水玻璃熔化程度差。3、白炭黑的质量内在指标不稳定，外包装合格率差。这三个问题也是这次质量月活动需要解决的主要问题。

3、9月20日至9月25日单位自查阶段

质检组织相关人员对各车间、科室进行自查，将查出的问题进行通报并限期整改。

4、10月5日前各车间科室将本次“质量月”活动总结报到质检室，质检汇总上报集团公司总调度室及股份公司生产处。

二、进一步统一思想、认清形势、增强全员的质量意识 我厂围绕“创新提升质量，名牌促进发展”为主题的“质量月”活动，一方面利用标语板报等形式大张旗鼓地开展宣传发动工作，另一方面厂领导非常重视，亲自召开了质量专题会议，对质量月期间的工作安排和具体要求做出部署，要求全厂各个单位都要以此为契机进一步统一思想、认清形势、增强全员的质量意识。

车间利用班前班后会及休息时间，认真组织职工学习《质量振兴纲要》《中华人民共和国产品质量法》及有关的质量管理规章制度、质量法规，确定做到了声势大、气氛浓，切实让每一位职工树立起“质量是企业的生命，质量是竞争的核心”的意识。

三、突出重点、强化措施、围绕争创省名牌企业的活动和氛围切实抓好“质量月”活动。

各车间、科室结合本部门实际情况，都制定了“20xx年质量月”活动实施方案和相应的组织结构，从而保证了“质量月”活动能够卓有成效地开展。

2、工会、团支部和质量管理部门在“质量月”活动期间，发

挥了各自的优势，充分利用“岗位练兵”“岗位能手”“青年创新创收”等活动形式，深入开展质量竞赛、技术革新活动，在广大职工中掀起了“比、学、赶、超”竞赛热潮，努力减损降耗，提高产品质量。

3、在“20xx年质量月”活动期间，各科室、车间组织骨干召开质量座谈会，对质量体系及产品质量情况进行了自查，发动职工大提合理化建议，围绕“质量难题”、“质量通病”、“产品升级换代”确定质量改进目标，组织开展了“质量创优”、“质量攻关”、“质量改进”“qc小组”等活动，并集中解决了目标确定的三个突出问题，获得了实效。

针对前段时间水玻璃车间固体水玻璃模数不稳定、外观易变色的情况，厂内及时成立了以生产厂长为组长的专题攻关小组，从影响模数稳定及产品外观颜色的各个要素入手，认真查找原因，最后确定是所进原料石英砂外水含量不稳定致使模数不稳，原料铁含量高低不均及石英砂污染都会造成产品变色。

验频次、控制铁含量，水玻璃操作人员根据铁含量的高低调整投碱数量，从而使混合料内部指标达到要求避免变色；在外部上通过加强原料砂库的遮盖，上石英砂的铲车应经常刷车避免原料砂受到煤粉污染，从而在外部控制了水玻璃变色的条件。通过对以上各工序的控制，保证了水玻璃模数的稳定和产品的外观颜色，达到了令人满意的效果，受到了客户的好评。

另外白炭黑产品在使用零工包装时内口包扎不紧、夹层有产品，外部缝扎合格率不高、影响产品的外观、以及产品在包装时经常因外边煤厂的煤灰污染而使产品中含有黑点，白炭黑车间针对上述情况会同技术人员经多次研究和实际的试验决定对包装设备进行技改，现已通过实际的试验决定把原来的人工包装口割除并添加一台全自动包装机，从而即保证了产品的质量又根本避免了产品的落地浪费、改善了车间环境，

达到了实实在在的效果。

一项工作中，把质量意识、名牌意识在我厂深深地扎下了根。

4、9月下旬，由质检部门组织对各车间、科室的质量管理工作进行了全面检查，并对查出的问题及质量隐患也进行了通报，对出现的不合格进行了及时的整改。

总之，通过“质量月”活动的开展，进一步提高了全体员工的质量意识，使每一位职工充分认识到“质量是企业的生命，质量是竞争的核心”。我厂属新兴企业，开展此项活动，对质量管理工作具有深远的意义，我们以这次质量月活动为契机，达到以月促年的目的，真正地使我厂的质量管理工作迈上一个新台阶。

1. 领导重视，精心组织

为了更好开展质量月活动，项目经理在会上要求项目部各级领导要提高对工程质量工作重要性的认识，要意识到质量是企业命脉，良好的施工质量是企业发展的根本。要加强质量管理，细化施工方案，预防施工生产中质量出现偏差，及时发现并纠正施工生产中质量隐患。要以质量月活动为契机，营造“人人关心质量、人人重视质量”的氛围。为了从组织上保障此次活动顺利开展，项目部成立了以经理为组长，成员有施工员、安全员、质检员等的质量专项领导小组，具体负责质量月活动的实施和协调工作。

2. 加大质量观念宣传力度。

在质量月活动中普及质量知识，加大宣传力度，以提高全体施工人员的质量意识，采用宣传画、宣传标语的形式开展质量关系生命安全、质量关系社会和谐为主题的宣传活动，营造人人关心质量，人人重视质量的良好氛围。开展了“质量安全是社会和谐的基础”为主题的讨论活动，切实加强全体

从业人员的质量安全意识和责任感。

3. 严格施工过程质量控制

时指导施工和监督工程质量，严格工序报验制度的落实；工序完成后，进行自检，确保工序报验一次合格。对整个工程的进展、存在的问题进行调查和探讨。使工程施工中存在的一些问题能够及时得到解决。迎接20xx年国庆的到来。

3.月工作总结报告ppt

5.项目总结报告ppt

6.培训总结报告ppt

7.实习总结报告ppt

8.销售总结报告ppt

年度工作总结报告ppt篇三

在这一年的时间里，我主要参与了圣光厂房二期扩建工程，宝棉厂房二期扩建工程。

在这一年的工作中，我仍然抱着边工作边学习的态度进行各项工作，总结每项工作的流程和要点，找出不明白的问题，及时查阅规范并向领导同事请教，一点一滴的积累工作经验。

作为一名监理人员，没有一份好的工作态度是不行的，工作上不容一点马虎，要注意细节，所谓失之毫厘差以千里。

工程质量方面，根据监理规范、工程图纸和《监理细则》严

格监督。

我平时大部分时间都在工地现场，工程看似简单，但是工地范围很大，多点同时施工，必须抓住监理重点才能在即减少工作量的同时又能提高工作效率和效果。

如果发现自己解决不了的问题及时向项目负责人汇报并查阅相关规范，在解决问题的同时，也填补了自己在该方面的知识空缺，下次再遇到类似情况就可以独立解决了。

对需要旁站的部位进行全程旁站并做好旁站记录，对要验收的隐蔽工程严格按照验收规范进行验收，如果验收不合格，则严禁进行施工下道工序。

对进场材料、设备等的原始凭证检测报告质量证明文件进行检查和确认，对钢筋、联锁块等进行见证取样和平行检测。

对于有交叉作业的工程，现场协调各施工单位的施工顺序，力求达到最优。

每个月末将现场的施工情况与施工计划进行核对，如果进度落后及时要求施工单位在保证质量的前提下采取措施加快施工。

工程资料方面，每天根据工地现场情况写好监理日记，并将当天

的旁站记录等资料整理归档，督促施工单位上报相应的工程资料。

定期将见证取样、平行检测等资料整理归档，并且将各项的台账做好，力求在工程结束时资料也备齐归档。

通过今年的监理工作，我觉得作为一名监理人员只有做到品

行端正、严于律己、融入团队、尊重他人、工作认真负责才会赢得别人的尊重。

在工地我接触到了很多新事物，在总监的细心指导、帮助下我学到了很多新的理论知识和实践经验，拓宽了我的知识面。

这一年的工作我收获很大，但是也存在很多的不足，工作经验不足，面对强度较大工作的时候不够细致，不够耐心，这些不足也导致自己的工作存在很多的瑕疵。

社会在进步，时代在发展，不学习，不总结施工经验，就只有落后。

在以后的工作中我会勤学习，做到在工作中学习，在学习中成长。

不断总结经验，吸取教训，改正自己的不足，争取做到扬长避短。

从事监理工作，懂得再多也嫌少，绝不能满足于现在，因此明年我依然要多问、多学、多做，按照工作需要逐步深入的学习好各项专业知识。

工作生活上遵守公司的各项管理制度，加强团队意识培养，进一步融入我们这个集体，并且利用业余时间多学习一些规范多看一些相关论文，提高自己的业务水平。

为自己做一位有责任心、上进心的监理人员而努力。

卫军伟

20xx年12月1日

一年的时间很快过去了，在这一年里我深刻体会到了做老师

的艰辛和快乐，我把自己的青春倾注于我所钟爱的教育事业上，倾注于每一个学生身上。

一年的工作业已结束，自我感到收获不少，下面我对这一年的工作作一总结，为新一年的工作确立新的目标。

一、思想认识。

在这一年里，作为一个共产党员，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业，全面贯彻党的教育方针，以党员的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中树立起榜样。

积极参加学校组织的各项政治活动。

xx大召开以后，我还认真地学习了胡总书记的报告，其中对优先发展教育，建设人力资源强国有了深刻的体会，并及时形成了书面材料。

一年来，我服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好各项工作。

我相信在以后的工作学习中，我会在党组织的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。

新的一年即将来临，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的共产党员。

二、教学工作。

我在英语教学上刻苦钻研，努力探索，务实求新，虚心学习。

认真贯彻新课改教学理念，以学生为本，教师主要是引导者，

重在培养学生自主、合作、探究的能力，全方位的培养创新人才。

我努力提高自己的教学水平，积极学习新的教育教学方法，在实践中探索并提高。

我的教学获得了学生的喜爱，教学取得了一定成绩。

四、业务学习。

积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。

努力钻研教学方法，适应当前教育形式，为进行教学做好准备。

利用业余时间认真拓宽自己的电脑知识，学习制作多媒体课件。

五、努力方向。

- 1、加强自身基本功的训练，注重对学生能力的培养；
- 2、对差生多些关心爱心和耐心，使他们在各方面有更大进步。
- 3、在教学上狠下功夫，努力使学生的道德修养有更大的提高。

教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。

社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。

作为有责任感的教育工作者，必须以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以

完成我们肩负的神圣历史使命。

在课程改革推进的今天，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将立足实际，认真搞好教学，创造性地开展学校的教育教学、教改科研工作，争取学校领导、师生的支持，从而使自己的工作有所开拓，有所进取，进而更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

年度工作总结报告ppt篇四

xx年是文史工作承上启下，开拓创新的重要一年，

一、上半年主要工作回顾

1、圆满完成《民营之路》后续工作。

《民营之路》出版后，为了尽快与读者见面，我们善始善终地做好本书的有关工作。

一是大力宣传，协助发行。

《民营之路》出版后，我们迅即在《怀化日报》上刊发了短讯，对本书作了推介，同时向各县(市、区)和社会各界发布信息，为发行工作营造了良好的氛围，到目前为止，共发行和赠送书籍近xx册。

二是认真做好稿酬的发放工作。

我们对有关协编单位、编审和重点作者实行上门服务，同时利用全会和主任会议的机会，将赠书和稿酬发放到相关单位、委员和作者手中，此外，还与邻近地州市进行了交流。

三是协同市委党校举办民营经济座谈会。

7月8日，我们召集市委政研室、市政府经调室、市统计局以及有关老同志和部分民营企业代表就怀化民营经济发展问题进行了专题座谈。

2、全面启动《怀化电力发展史》和《怀化铁路建设史》的征集、组稿工作。

根据主席办公会议的安排部署，今明两年，我们将着重编辑《怀化电力发展史》《怀化铁路建设史》。

为此，我们在年初就启动了两本书的前期筹备工作，多次与电力电业及铁路部门就两本书的有关事宜进行商讨和协调，并制定了编辑方案，与市水利局、电业局、电力公司联合下发了征稿文件。

6月，我们又先后赴芷江、会同、靖州、通道对当地的电力发展情况进行调查摸底。

目前，征集、组稿工作正有序地进行。

3、建立文史资料库。

文史资料是文史工作打造精品出成果的基础。

今年来，我们十分重视史料的征集工作，明确提出了在年内建立一个完善的历史资料库的目标，并下发文件，要求各县(市、区)按照“广征博采”的原则，全面收集反映我国建国前后政治、经济、社会、军事、文化及各项事业发展的史料，然后集中收归我委建档保存，实现资源共享。

目前，我们已收集到各县(市、区)政协文史资料110余册，近xx万字;外省(市)文史资料600多册，约1.2亿字。

资料库已初具雏型，为今后编纂出版文史书籍提供丰富的基础资料。

4、组建了一支稳定的文史工作队伍。

一是建立市县两级文史网络队伍。

我们在各县(市、区)明确了13人为文史工作联络员，负责组织和协调本县的文史资料征集工作。

二是聘请了16位阅历丰富、文化水平较高并热爱文史工作的老同志担任文史资料特邀编辑委员，3月19日召开座谈会，发行聘书，听取意见，通报工作，调动了特邀编辑委员的积极性，此举较好地拓宽了史料征集的渠道和社会接触面。

5、积极参与提案的撰写和督办。

上半年我们先后提出了“关于在城区建立书报亭”和“关于整修怀化烈士陵园，将其建成爱国主义教育基地”的两个提案，均引起了相关领导和部门的重视。

此外，我们还积极配合市政协开展“提案督办月”活动，参与了由本委委员提出的部分提案的督办，有效地促进了提案的办理。

6、认真组织 and 开展了调研活动。

启动年初安排的调研活动。

6月29日，我们赴会同开展了对名人故居保护和管理问题的调研。

约请了会同县文物管理所和粟裕纪念馆的负责人进行了座谈，并深入到纪念馆进行实地调查，对故居和纪念馆的保护与管理、开发和建设等问题进行了深入的探讨。

7、向省政协汇报并向兄弟市政协学习业务工作。

4月19日至24日，童副主席带领文史委同志赴吉首、张家界政协学习取经，并就如何开展文史工作和完善文史资料库等问题进行了充分的交流。

随后，我们赴省政协文史委，就今年的工作打算进行了详细的汇报，得到充分的肯定和支持。

20xx年弹指间已过半年。

总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。

既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。

培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。

工作才能更顺利的进行。

仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆

满完成。

三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。

主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。

我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

1.半年度总结ppt

3.助理半年度总结ppt

4.行政半年度总结ppt

5.销售半年度总结ppt

6.公司半年度总结ppt

7.物业半年度总结ppt

8.人事半年度总结ppt

年度工作总结报告ppt篇五

20**年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。

下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20**年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。

学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。

部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。

一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。

从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。

导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。

在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的`自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。

通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。

明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。

用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。

假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二. 20**年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。

只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。

在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。

同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。

工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常

总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。

我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。

提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。

我们销售部在20**年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

20**年在公司和本部门领导的关心帮助下，在各位同事的大力支持下，本人能正确处理好各方面的关系，立足驾驶员岗位的工作特点，勤奋工作，诚恳待人，遵守各项规章制度和工作纪律，不断提高服务质量和工作效率，全年做到了安全行车万公里无事故，较好的完成了领导交办的各项工作任务。

一、能够积极参加各项学习活动，不断提高自身素质

根据公司统一安排，今年以来能积极参加公司组织的企业文化培训，同时能关心时事，利用报纸、广播及时了解国家大事，在政治思想上和党中央保持高度一致；在行动上做到与上级的要求和公司的决策保持一致，自身素质有明显提高，能在执行任务期间，文明驾驶，礼貌待客，热情服务，自觉维护单位和个人形象。

二、认真钻研本职业务，确保安全行驶无事故

一年来，能始终牢记“行车万里，安全第一”的总目标，在日常工作中，结合自身工作要求，能认真学习和钻研驾驶专业知识。

同时爱护车辆，勤俭节约，对所驾驶的车辆及时检查、维修，每天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。

平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。

认真坚持“三检”、“一保”制度，做到不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。

认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，保证每一次出行都遵纪守法、文明驾驶，确保安全出车，文明驾车。

三、严格公司各项规章制度，全力做好服务工作

作为一名司机，一年来我能明确自己的工作职责，遵循职业道德规范。

在工作中严格按照各项规章制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，做到不迟到，不早退，不误事。

在工作中任劳任怨，只要有需要时早晚或节假日都能随叫随到，不计报酬从无怨言；在资料文件的传递工作，做到及时传递无差错，较好地完成了领导和同事所交给的工作和任务。

已经过去，我在安全驾驶方面和日常工作取得了一定成效，也得到了公司领导和同事们的肯定。

但是我也深知与领导的要求相比，还存在一定的差距，在新的一年里，我将会发扬优势，克服不足，努力学习，不断提高自己，进一步增强服务意识，争取公司的发展做出更大的贡献。

- 1.年度工作总结模板ppt模板
- 2.年度工作计划ppt模板
- 3.ppt年度工作总结模板
- 4.年度工作总结ppt模板
- 5.年度工作计划模板ppt
- 6.公司年度工作总结ppt模板
- 7.年度工作总结ppt模板下载
- 8.财务年度工作总结ppt模板