

最新化肥年终工作总结报告(汇总8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

化肥年终工作总结报告篇一

现代农业的基本特点是农业劳动生产率的极大提高,一个劳动力生产的农产品,可以满足十几个人甚至几十个人的需求。其中,充分和合理地施用化肥,发挥了无可替代的重要作用。生产和使用化肥,是农业生产和科学研究发展到一定阶段的必然产物。普遍使用化肥的阶段,才真正进入高生产力的现代农业阶段。

- 1、年度销售目标1000万元;
- 2、扩增经销商网点50个;
- 3、在本行业市场建立知名度、良好的企业形象;

1. 公司及品牌简介

1.1 公司简介

该公司有自己自创的一个品牌产品,同时代销国内外著名化肥品牌。如贵州宏福实业开发有限总公司的宏福磷肥、工农尿素、洋丰混合肥料、史丹利化肥安徽省宁国司尔特化肥有限公司的司尔特化肥,以“帮助农民增收、促进农业发展”为己任宗旨,凭借执着探索和勇于突破的创新精神,不断引领行业技术进步,争当低碳农业先行者,努力为建设节约型

社会和社会主义新农村贡献力量。

1.2 经营理念

“感恩”

诚信为的企业之本。保证提供最有效、最优质的化肥，以次充好，竭诚为广农民朋友服务。

“快捷”

提供快捷的送货上门服务。企业业务员以其最快的速度为您提供上门服务，保证您及时获得各种优质化肥。

2.1 国内环境分析

目前我国化肥产业发展重点已初步确定，其中企业整合和重组将成为重中之重□20xx-20xx年，国内粮食连续5年稳产高产，我国化肥利用效率逐步提高。预计及20xx年前的化肥需求还将有小幅增长，按粮食自给率98%测算□20xx年化肥需求约5100万吨□20xx年约5300万吨。

2.2 农民消费行为分析

2.3 swot分析

作为一家以自主创业的年轻企业，具有不可比拟的优势，具有极大的发展潜力。但由于公司正处于起步阶段，也面临着许多挑战。

2.3.1 优势(strengths)

公司采用代销著名品牌建立知名度。

提供专业的农技指导。

提供优质的送货上门服务。

提供特色产品，如微量元素肥料。

2.3.2劣势(weaknesses)

建立初期企业的知名度不高，品牌缺乏号召力和知名度。

新型的经营模式，客户的信任程度低、消费信心不够。

缺乏相关运作经验，可能会走弯路。

2.3.3机会(opportunities)

此新型经营模式，在该地区没有先例且客户群体大，市场潜力大。

经济发展迅速，随着农民生活质量需要提高，需要我们这样的服务。

2.3.4威胁(threats)

化肥市场几乎是完全竞争市场，利润低。

同样是不诚信经营的。

2.3.5应对策略

提供优质的送货上门服务，在保质保量的基础上保证服务质量优越。

不定期引进特色产品，满足农民需要。

短期目标：在目标市场上打响知名度，竖立良好的品牌形象

长期目标：占据河北地区的70%市场份额

总方针：在考虑价格因素的同时，更注重农民的需求因素，做到“有求必应”，塑造良好的品牌形象。

3.2 品牌策略

一个品牌的本质，是营销者许诺向顾客持续传递企业和产品的特征、利益和服务。企业将向顾客传递的是“高效、优质、合理”的品牌内涵。

高效：化肥本身具有快速见效的特点，施有机肥无法比拟的。

优质：由于本公司销售的均是国内外著名品牌，所以质量都有保障

合理：价格合理，物有所值。品牌是由很多有形、无形属性的组合，只有长期不断地维护与持之以恒的坚守，才能为公司创造重大的价值和影响力。

3.3 产品策略

保证产品质量，还要引进新产品。

一个企业能够生存、壮大，其最根本的原因是它有好的产品。无论经营策略如何高明，无论营销手段多么厉害，消费者心中的秤对每个企业来说都是公平的，消费者的眼睛总有雪亮的时候。

公司在经营时要切实做好有多少订单就拿多少货，将零库存为经营的目标和方针。宁愿失去一张订单也不要以次充好，做到“宁缺毋滥”。

3.4 定价策略

为取得理想的经济效益，公司要根据商品成本和市场供求情况，在经营目标的制约下制定合理的价格。化肥市场几乎是一个完全竞争的市场，靠打价格战来盈利显然效果不会很理想。本公司的第一定价目标是以竞争为导向的方式定价目标，依据本地市场产品的平均价格来制定本公司产品的价格。

3.5 分销策略

一个适合公司的分销策略，能够让企业以最适合的方式、在最短的时间里，将自己的产品呈现在消费者最愿意去消费的地点；能帮助企业在激烈的竞争中取得主力地位。

本公司作为一个化肥销售代理商，目标市场非常明确、目标消费者高度集中，公司完全有能力为最终消费者提供所需服务，所以本公司决定在乡镇选择直接分销的渠道。这样的销售方式虽然单一，但成本小、各种信息反馈快。

3.6 促销策略

凡在本店一次性购买8袋以上(包括8袋)，即可免费享受快捷、优质的送货上门服务。凡一次购买不满8袋，只需5元钱，就可享受快捷、优质的送货上门服务。

3.7 经销商

由于本公司的启动资金有限，采取代理销售的经营模式。寻找一个合适的经销商对本公司来说至关重要。

在该地区市场具备良好的设施、完善的配套功能和深厚的市场根基。具有完善严格农药检测管理制度，检测员工作职责明确合理，并且有充足的资金和稳定分销商，深受广大市民喜爱的。

3.8 方式及手段

总方针：开展全方位、多角度、多方式的宣传。

化肥在农业生产中起着积极的作用

1. 增加作物产量。
2. 提高土壤肥力
3. 发挥良种潜力。
4. 发展绿色资源。

所以本企业将以“帮助农民增收、促进农业发展”为己任，为农民提供优质高效的化肥，服务农民，建设农村为目标，努力为建设节约型社会和社会主义新农村贡献力量。

化肥年终工作总结报告篇二

2016年年终工作总结报告应该怎么写呢?这是每个工作者都要学会书写的!这是：2016年年终工作总结报告范文，欢迎参考!

今年以来，在实业公司的正确领导下，在主业的大力支持和全力扶持下，在公司党委和广大职工的大力支持和配合下，本人认真落实xx总书记“三个代表”重要思想，学习贯彻党的xx大精神，与时俱进，勤奋工作。

务实求效，勇争一流，带领全体干部职工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，依托主业，面向市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，保持了企业较好的发展

态势，为电信实业公司的持续发展，做出了一定的贡献。

今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年经济指标，各项工作健康顺利进展。

现述职如下：

一、全方面加强学习，不断提高公司整体队伍素质水平。

一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

1、努力提高自身素质水平。

作为一名领导干部，肩负着党和人民赋予的重要职责与使命，党的路线方针政策需要我们去贯彻实施，因此，我十分注重政治理论的学习，比较系统地学习了邓小平理论、经济管理、“三个代表”重要思想等方面知识。

勇于实践正确学习贯彻党的xx大精神，立场坚定的执行党的路线、方针、政策。

在工作中，正确的宣传和贯彻上级的方针，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系群众，不断提高自己的领导能力。

2、狠抓班子和干部队伍建设。

群众看党员、党员看干部、干部看班子，上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。

高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨

道前进。

一是求思想上的统一。

坚持做到多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。

行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

3、围绕党风廉政建设做文章。

针对公司经济性、业务性强的特点，利用各种形势的途径和方法，对我公司非党员干部进行廉政和遵纪守法教育。

如：在召开党员会、中层会、办公会时，向他们及时传达上级有关政策、规定，并有针对性的通报发生在各地管理部门的贪腐案例，使党员干部从中吸取教训，以起到警示作用。

同时，注意从“公”和“廉”入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

4、狠抓干部职工的政治思想和业务素质教育。

一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会，对干部进行理想信念和党性、党风教育。

通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。

大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。

全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

二、全面推进劳动、分配和制度创新，不断夯实企业基础管理工作。

一年来，我能够从电信实业公司长远发展出发，公司上下不断深化电信改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进焦作电信实业持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠定了坚实的基础。

1、归并产业，调整机构。

今年，按照上级的通知要求和精神，将所属企业按照产业特点进行归并，全面进行了清理规范多经企业工作。

这些工作的顺利开展，适应了电信体制改革的需要，为公司二次创业提供了组织保证。

2、建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。

今年，我公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。

公司9名德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到了实现自身价值的工作岗位。

初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

3、狠抓制度改革创新，初步建立制度管理网络。

机构调整、薪酬改革后，人事部门按照新的岗位，及时修改补充了岗位职责，制定了新的考评办法和奖金分配制度。

4、加强会计核算，提高财务管理水平，加强了企业财务管理工作。

特别是今年，全面进行了企业资产盘活，努力增加企业收入和效益。

组织专人对所属多经企业逐个摸底，认真清查各项资产、负债，理清了产权关系，进行了规范管理，并着重对原有独立核算的多经企业帐务中的债权债务进行了全面清查。

大力开展对企业欠款的清理工作，维护企业利益。

开展了“增收节支，提高企业经济效益”活动，加强对可控费用的控制，压缩成本费用。

制订完善了一系列管理制度，推行全面预算管理、收支两条线管理，贯彻上级的成本管理指导精神，加强各项工程建设的核算工作，严格内部手续，防止跑、冒、滴、漏，。

5、狠抓安全生产，落实安全责任目标。

今年以来，我们牢固树立起“安全责任重于泰山”、“安全第一，预防为主”的思想意识，为企业的发展营造良好的安全环境。

健全了组织，与各部门签订了安全消防责任书。

突出了重点工种、特殊工种的安全管理，并多次去工地检查。

开展“安全生产月”活动，抓好了安全生产教育培训工作。

在党的xx大召开期间，多次开展了安全自查自纠活动，确保

了安全工作万无一失。

三、加大市场营销力度，经营工作再上新台阶。

作为电信经营实体和综合后勤保障部门，一年来，我能够服从、服务于焦作电信发展的总体目标，在主业大幅度减少投资规模的不利外部环境下，以机制创新为突破口，深化三项制度改革，不断规范经营管理，加强基础制度建设，向管理要效益。

充分发挥了自身优势。

在努力做好支撑服务的同时，不断开拓外部市场，积极开拓市场、负重前进，将业务发展到联通公司、移动公司、洛阳、济源等外部通信运营商。

为开拓建筑市场，我积极想办法，为建安处先后承揽了移动公司生产楼、住宅楼等土建工程，城网改造工程，从而极大地增加了企业效益。

一是优势特色产业对经济增长的贡献份额加大。

建安处作为我省电信实业公司全资子公司和全省电信实业唯

一家建筑安装工程行业，突出一个“强”字，充分发挥企业自身优势，在服务好主业的同时，大力开拓外部市场，积极参与竞争，加大主业外收入比重。

今年以来完成了移动生产楼及其附属楼、人防工程以及李万工地建设、多项安装装饰、通信管道工程，实现总产值2***多万元。

此外，通过不懈努力，他们在移动公司员工住宅楼和西于村1

号住宅楼竞标中成功，目前两项工程都在积极进行施工筹备，预计总产值1***万元。

二是传统业务稳步增长，满足了主业发展需求。

物业管理部門突出一个实字。

今年，我从提高物业管理的档次，把这项工作做为一项系统工程去做。

制定了严格的工作标准和 workflows，规范、细化每一个工作步骤，强化监督和考核，使物业工作标准化、规范化，为主业创造优美、舒适、满意的环境。

物业部顺利地完成了省公司在我市举办的文艺汇演的服务及筹备，工作受到了省、市公司领导的好评。

工程建设突出一个优字。

工程建设是实业公司的重要收入来源。

今年在工程建在工程管理上，我严格按照工程建设管理办法加强监督、检查和考核力度，确保设计、施工、监理等工作优质高效、按时竣工。

每个工程都要在打造全优工程上下功夫，创立品牌，争创市场，增创效益。

注重同主业相关部门的协调。

2**4年工程投资虽少，我们在满足主业需求的基础上，利用地缘优势向外扩展，业务深入到焦作联通及三门峡等地的线路工程。

今年共决算工程 项，审定金额 万元，未决算工程 项，预计

收入在 万元。

综合商业公司，突出一个“活”字，在来电显示话机的销售上，积极与各县(市)电信公司及营业部协商，销售了近万部话机。

在各类通信产品的销售业务中，送货上门，变被动销售为主动推销，通过有效市场调研和预测，实现了销售收入持续增长。

广告信息业务圆满交付了《2*xx—2*xx年电话号簿》的印刷工作，同时与多家客户建立起了广告媒体合作意向。

计算机业务也迈向了市场，目前初步对外开展了几项业务。

监理设计室突出一个“细”字，以通信建设和经济效益为中心，优质细致，圆满完成了公司领导及主业交办的各项工作任务。

今年共完成勘察设计任务 项，决算工程 项，决算金额 万元，新增加通信管道 孔公里，光缆 芯公里，电缆 对公里，新建杆路 杆公里。

物流配送中心也积极担负起市公司后勤服务工作，积极开展业务和工作。

今年共完成 余项工程的材料供应工作，并且开拓外部电信运营业务，已先后和焦作移动、联通，濮阳移动、新乡移动、商丘联通、郑州联通签订线路器材供货合同，对外实现销售额 万元。

四、加强党群工团的建设和精神文明建设，促进公司健康发展。

今年以来，我坚持“两个文明”一起抓的工作方针，努力加强和改进企业党建工作，使干部队伍和职工队伍的素质不断提高，思想政治工作不断深化，企业办公条件、职工生活、福利得到改善提高，企业的核心竞争能力得到进一步增强。

一是发挥党组织的核心作用，保证企业各项目标的全面完成。

一年以来，公司党组织充分发挥政治核心和战斗堡垒作用，党建工作得到了进一步加强，落实了党风廉政建设责任制，监督制约机制得到了强化，坚持企务公开制度和民主评议干部制度，积极推进民主政治建设，党组织的核心作用和凝聚力、战斗力不断提高。

二是强化企业思想政治工作，为公司改革和发展创造良好条件。

一年以来，公司党组织继续深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想。

特别是认真组织学习贯彻党的xx大精神，在公司广泛开展了“学xx大文献，创更大业绩”主题教育系列活动，通过丰富多彩、形式多样的活动，使广大干部职工在学习贯彻xx大的精神的过程中，思考、衡量和审视自己的工作，从而更加坚定了发展是硬道理的信念，自觉认真查找差距和不足，并且在工作中努力地加以改进。

三是积极倡导建设学习型企业，抓好中层干部的培训工作的。

新的体制和竞争环境，需要企业不断创新工作方法和手段，调整经营策略，寻找企业发展新的增长点。

为此，公司积极倡导建设学习型企业，并把中层干部的培训作为一项重要的工作来抓。

一年来，多次对中层干部进行了系统培训，培训重点放在学习企业管理、经营决策的知识上，并且强调对团队精神的培育。

通过学习，使中层干部对企业管理的核心、作用有了新的理解，对市场观念、人才观念和新世纪电信业的发展趋势有了更深刻的认识，促进了中层干部自身素质的不断提高，为企业的可持续发展打下扎实的基础。

四是工会的桥梁纽带作用进一步得到发挥。

一年来，工会、共青团组织积极参与企业的改革发展，并根据自身的特点和优势，以职工和青年喜闻乐见的形式把党的方针政策、企业的重大决策和精神传达到每一位职工，物化于行动之中。

工会在做好内退职工思想工作、思想宣传、文体娱乐、维护职工合法权益等方面工作的同时，认真履行各种职能，围绕企业的生产经营开展了劳动竞赛和合理化建议征集活动，组织各种文体活动，丰富了员工的文化生活。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，效果上广泛让社会监督，带领职工积极进行各项改革。

由于计划周密，思想政治工作做的到家，更由于我不谋私利，一身正气，所以至今全体职工队伍稳定，工作干劲不减，表现出了对改革的极大理解与支持。

在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以依托主业、服务主业、面向市场、开拓市场为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩，为电信主业提供了优质、高效的服务。

并在自我发展、自我完善、拓展经营空间上，迈出了可喜的一步。

2005年又是关键的一年，发展的任务十分紧迫。

这就需要我在思想上、行动上做好艰苦创业的准备。

我们相信，在上级公司的正确领导下，在全体实业员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，就一定能够创造出更加辉煌的业绩！

我们以学习实践科学发展观为动力，紧紧围绕“抓特色、兴产业、创品牌、强规模”农业工作目标，坚持以市场为导向，以农民增收为目标，着力发展现代特色农业，努力推进农业产业化建设，经过全县干部群众的辛勤劳动和全局上下的共同努力，全面完成了“5555”农业工作任务，取得了一定的工作成效。

一、勤政为民，落实惠农政策强化结构调整

在土地承包工作方面，一要抓学习，练内功，力争吃透政策和相关法律法规，二要认真贯彻落实中共中央《关于推进农村改革发展若干重大问题的决定》，完善土地承包经营权权能，加强土地承包经营权流转管理和服务，着力解决一些承包纠纷问题，确保土地合理流转和高效利用。

二、加强学习，筑牢廉洁从政思想道德长堤

一年来，本人努力加强政治理论和业务知识学习，注重个人世界观、人生观、价值观的改造和自身综合素质的提高，积极投身解放思想大讨论活动和xx届四中全会精神宣讲，用邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观武装头脑，认真学习领会党的xx届四中全会精神，进一步加强现代经济理论知识、行政管理知识、法律知识以及业务知识的学习，坚持

学用结合，理论联系实际，既能积极参加集体学习，又能认真搞好自学，既能积极参加集体讨论，又能做到记笔记、写心得、谈体会、搞调研，并组织全系统深入开展解放思想大讨论，认真备好讲好廉政教育课，深入实践开展涉农问题廉政建设课题调研。

通过学习，强化了理想信念和勤政为民的思想意识，坚定了更新发展观念，创新发展模式，提高发展质量，实现跨越式发展的决心和信心，做到了学习工作两手抓、两不误、两提高、两促进。

三、努力工作，为县域经济发展做出新贡献

我们在搞好调研、整章建制、确定思路、加大力度等方面下功夫，认真贯彻民主集中制，坚持重大问题集体决策、日常工作分工负责的原则，使班子形成了凝聚力、向心力，增强了团队意识、政治意识、宗旨意识、大局意识和忧患意识，紧扣年初确定的“5555”工作思路开展工作。

通过一年的努力，我们已全面完成了县政府下达的主要目标任务。

(一) 县政府任务指标完成情况：

全县农作物播种面积12.9万亩，完成计划任务230%；落实小杂粮4.2万亩，完成计划任务105%；经济作物1.6万亩，完成计划任务110%，瓜类0.5万亩；预计粮食产量超过1.6万吨。

养蚕1386张，产茧62.99吨，其中秋季养蚕652张，产茧29.99吨。

落实农机具购置补贴1783台，完成投资259.18万元，分别完成计划任务297%和259%，其中省补资金98.8万元，市补资金36万元，农民自筹124万元；发展农机示范户280户，完成计

划任务140%。

另争取红枣烘干市级补助资金90万，新建乡级农技服务站1个(10万)。

(二) 主要工作落实情况

1、农村沼气建设

全县克服资金不足、劳力短缺、原料较少等具体困难，新建“一池三改”农村户用沼气940口，总投资400万元，其中中省补贴158万元，市补30万元，农民自筹212万元，完成年计划94%，按扩大内需新增项目，目前已建成10处养殖小区，14处联户，23个服务网点。

2、农民增收工程

一是粮食单产提高工程：推广垄沟种植，保护地栽培，配方施肥等旱作农业技术7.3万亩；引进脱毒紫花白一级优良种薯45万公斤，引进登海9号、沈单一号玉米良种4000公斤；创建小杂粮规范化生产示范基地1.7万亩，试验密度、施肥等技术指标为今后高产栽培提供了依据，建立百亩小杂粮科技示范园一个，经测产，比大田增产28%。

三是百万亩设施蔬菜工程：拟在杨家店等地投资112.4万元，新建标准化日光温室10亩，塑料大棚53亩，目前已经开始实施。

四是区域性特色产业发展工程：“东桑西移”项目先后在全县5个乡镇53个行政村完成桑园建设13583亩，占任务135.8%，栽植桑苗660万株，建设500亩以上中心示范园5处；完成小蚕共育室建设39处2574平方米，推广方格簇40万片，建设大蚕室85处2550平方米，并配齐了所需设备，5月初已全面通过省级验收。

3、“一村一品”工程建设

按照村级发展规划，有序进行项目实施。

车家塬村春秋两季养蚕100多张，新建桑园100亩

；下山畔村配合林业局建成千亩红枣生产示范园，拟实施滴水灌溉300亩，低产枣园改造240亩；深砭焉村新建标准化羊舍500平方米；下侯家焉村进行枣树品种嫁接改良50亩，改造枣园180亩；冉沟村进行挂面加工技术培训50人次。

4、农业技术推广工作

旱作农业技术推广7.3万亩，完成计划任务146%，其中垄沟马铃薯2.2万亩，平均亩产1100公斤，较大田增产15%；水平沟谷子1.6万亩，平均亩产170公斤，较大田增产13%；垄沟玉米1万亩，平均亩产396公斤，较大田增产28%；地膜玉米0.5万亩，平均亩产442公斤，较大田增产36%。

对重点病虫害进行了定点定期调查，印发病虫信息、病虫害发生送阅件10期，指导大田病虫害防治14万亩次，挽回经济损失40万余元。

同时，根据我县主导产业和“一村一品”工程建设，进行了农民技术培训，共培训0.78万人次，完成计划任务156%。

5、小杂粮创高产

小杂粮创高产：完成优质小杂粮高产示范样板田1080亩，其中谷子520亩、黑豆330亩、绿豆230亩，在辛家沟镇贾家山村建立小杂粮百亩科技示范园1个；完成优质小杂粮标准化生产基地建设1.9万亩，其中谷子1.1万亩，黑豆0.5万亩，糜子0.3万亩。

6、农资打假专项治理

结合农资打假，对农资生产经营单位进行了专项调查，摸清了农资经营情况的底子，健全了图片档案，取缔了无证经营户(2户)，规范了农资市场。

7、农业产业化和农村信息服务站建设

建立了蚕桑、红枣、养羊、养蜂等个专业合作社和红枣、蚕桑个专业协会，做到组织、制度、章程、规划四落实。

已经上报批准“光大枣业”等四家企业为市级重点龙头企业(现在正在落实扶持资金)，出台了《县加快发展农民专业合作社的贯彻意见》，按照“五个一”(一个场地、一套设备、一条宽带、一套制度、一个信息员)的标准新建农村信息服务站80个，完成计划任务200%。

8、落实“三问”制度

组建了农业系统“三问”工作领导小组，制定了实施方案，进一步明确了总体目标，落实了职责分工，提出了工作要求；建立了“三问”相关工作制度，明确了“三问”工作内容，基本工作程序，问题处理方式和结果运用等监督操控条款；召开了“三问”专题动员部署会和专题学习讨论会，而且有会议记录，并印制了“三问”工作登记册；创办了“三问”专栏和宣传阵地，印发张贴了相关标语传单。

9、其它工作完成情况

转眼间我来到中国电信宽带维护部工作已经一年的时间了。

在这一年的时间里，自己学习到了很多有关宽带的知识。

一、工作汇报

自xxxx年12月26日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。

刚进入新的工作岗位时，为了配合adsl与端口的绑定工作，和百路达公司的工作人员一起到用户端摸排用户机器的网卡mac地址。

为了确保端口的正确无误，摸排资料的准确，为将来端口的顺利绑定打下了坚实的基础。

紧接着又做了一部分资源上线的工作。

包括模块局的建立和dslam设备的内连接及外连接。

这些工作使自己更加熟练的操作使用客服系统。

而且对机房设备有了一定的了解，使自己对上层设备有了更加感官上的认识。

当分公司搬到新的办公场所后，公司的内部办公网络交由我们维护。

在为开通每一个信息点时，使自己学习到了的网络知识，更加提高了自己的实际动手能力。

同时，为了确保每一个信息点的及时正常使用，使公司的各位领导及每一位同志尽快的在新的办公环境中投入到工作中，我和班上的几位同事加班加点的完成了这项艰苦的任务。

在投入到新的办公环境后，我也开始了新的工作——故障预处理。

这项工作使自己掌握了基本的adsl技术。

可以处理大部分的用户端故障。

为了解决一些外线班处理不了的问题，自己和外线人员一起机房和用户端处理。

在用户家，每一句话都代表着公司形象。

所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。

在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。

从而，对我的发展打下了良好的基础。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更深的认识。

对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。

对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。

有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。

具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。

我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。

我相信我会在对这一业务的努力探索 and 发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。

可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。

对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。

具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。

一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握的职业技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，

始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。

为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。

积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

化肥年终工作总结报告篇三

一、工作的精神面貌

这一点是我们公司每次培训时都要着重提到的，但是仍有很多同志对此不屑一顾，对公司产品和服务没有信心，或者是在某个方面存有较深的抱怨，一种怨天尤人的态度，销售业绩没有提高，毫不关己。试想，连我们自己都没有必胜的信念，又怎么能够对我司工作保持较高的热情呢。同样地，只有我们自己对产品拥有百倍信心和无限热情才能感染经销商，从而帮助他们树立信心，这才是我们中化人应该持有的工作态度。牢固树立“今日我以中化为光荣，明天中化以我为骄傲”的信念，披荆斩棘，创造辉煌。

二、复合肥的市场开发

复合肥的市场培育会经历这样一个阶段：

1、导入产品，凭可靠、优异的质量，借农民朋友口碑传播，在消费者方面为经销商树立信心，产生市场推力；2、进行广告投入，扩大促销宣传，做足推力，从而由质量好产生知名度，知名度高而长久产生品牌效应。因此，对于我们业务人员来讲，关键就在于如何让一定范围内的农民朋友用上我们的优质产品，这是市场开拓的问题了。

作为我们的客户需要满足以下六个条件：

2、个人能力，这一点关系到我们的产品能否被正确、持续、长久操作；

4、市场保护意识强，稳固地坚持在划定区域内销售，不窜货；

5、有一定的网络基础，能够迅速将货物投放到基层零售商或者农民手中；

6、服从公司的指导价格和相关政策，配合各方面工作。

以上六点都能满足的客户，必将成为我司优秀且核心的忠实客户，在实际选择客户过程中，这样的客户简直凤毛麟角，所以，一般的客户要至少保证其中的三点，通过日后更多的沟通和交流，使其不断地向这六点靠近，从而帮助其由小做大，由弱到强。

化肥年终工作总结报告篇四

在忙忙碌碌中，我顺利的完成了本年度的各项工作任务。

一年来，我认真学习马克思列宁主义，毛泽东思想，学习党的基本理论和重要著作，特别是认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，用科学发展观不断充实和完善自我，模

范地遵守教师职业道德，树立正确的世界观、人生观和价值观，坚定共产主义理想和社会主义信念，努力把自己锻炼成适应时代要求和发展的人民教师。

我对待工作精益求精，对待学生有火一般的热情。

我热爱所从事的教育事业，关心爱护学生。

忠诚于党的教育事业。

我用我的心去教诲我的学生，我用我的情去培育我的学生。

我服从领导安排除完成校领导给予的份内工作。

我加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，教无止境“，只有不断充电，才能维持教学的青春。

一年来，我广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。

积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

培养多种兴趣爱好，博览群书，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液。

总之，在这一年里我的工作取得了一定的成绩，但仍然存在许多的不足。

我将总结经验教训，对不足之处找到补足的途径，把握新时代的机遇，迎接新时代的挑战。

本学期我担任初一(135)班和初三(124)班的英语教学。

由于刚刚调进本校，对新环境、新教材的教学要求知之甚少，教学经验颇浅，教学上遇到前所未有的挑战。

因此，本人对教学工作不敢怠慢，虚心请教同行、潜心研究教法、在实践中摸索前进。

经过半个学期的努力，学到了很多教学经验，也取得了应有的成绩。

现对本学期以来的教学教育工作做以下总结，希望不断发扬优点，克服缺点，总结经验，吸取教训，使自己的教学工作更上一层楼。

一、培养英语学习兴趣

要教好英语，就要让学生喜爱英语，让他们对英语产生兴趣。

为此，我采取了一些方法，如开展形式多样、生动活泼的课堂语言实践活动；善于发现学生的优点，并给予表扬，树立他们的自信心。

目前，我们班学生对英语学习的兴趣始终稳定在较高水平。

二、认真备课、上课，注重教学反思

(1)作为一名年轻教师，我的体会是，上好一堂课难，但备好一堂课更难。

在备课之前，必须对所有内容进行熟悉，参考多方面的资料，认真深入钻研教材，确定重点难点，同时，备课不仅要备教材，而且要备教法，备教学手段。

(2)认真组织课堂教学。

一堂课的四十五分钟，就是一个教师表演技能的阶段。

上课时，本着“传道、授业、解惑”的原则，努力提高教学质量，使讲解有条理、清晰、准确、生动。

使每堂课学生有所获，努力使学生打好基础，培养能力，发展智慧，培养学生的正确思维方式，养成良好的学习习惯。

坚持做到以学生为主体，教师为主导，训练为主线。

在课堂上，特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。

在课堂上，根据不同学生设计不同层次的问题，树立学生的自信心，让各层次的学生都得到提高。

(3)本人坚持布置适量的'作业，使学生所学知识得到巩固和提高。

布置作业时，坚持做到有针对性，有层次性，形式多样化。

每周布置听写任务，对所学新单词、新短语、好句子进行听写。

认真及时地批改作业、听写。

并针对学生的作业情况，认真透彻地进行讲评，根据其情况不断改进教法。

(4)教学这一活动，没有反思的伴随就不会有进步。

坚持每次授课后，认真回想，进行反思。

记录其教法、做法及操作不大理想的地方，及时做改进。

三、虚心请教其他教师

教师的教学过程即是一个学习的过程。

因此，在此过程中，一旦心中有疑，必会请教于同行。

认真做到每月听课两节，做好听课记录，取之所长，克服所短。

并常常与其他教师交流，改进教学方法。

总之，在本学期的英语教学中，我尽力地做好每项工作。

其中学到的东西固然不少，但不足之处也很多。

在以后的教学工作中，我将不断总结经验，发扬优点，改进缺点，不断探索新的教学方法和教学手段，激发学生的学习兴趣和积极性，提高自己的教学质量，做一位合格的人民教师！

化肥年终工作总结报告篇五

一、工程概况：

二、监理工作情况：

1、抓好事前控制，严把开工关。

在整个监理过程中，我们坚持以事前控制和主动控制为主，依据合同和设计文件编制了监理规划，制订了具体的监理工作程序，明确了工作内容，行为主体，验收标准及工作要求。

本工程开工前，依据监理规范要求，我们审查了施工单位的资质，现场质量管理、技术管理组织机构、人员、制度及特

殊工种操作人员的资格、上岗证等。依据承包单位报送的施工组织设计方案报审表，对施工组织设计进行了审查，并相应编制了《监理规划》对工程的测量、定位放线，包括轴线尺寸、水平标高进行了现场复核，进一步明确了监理目标和要求，为监理工作的顺利开展创造了条件。

2、严把原材料、半成品进场关

凡是进场原材料、半成品首先要进行书面检查，即查验合格证、准用证、质保单等，符合要求后进行外观检查，没有异常情况后监理见证取样送检测中心复检，做到材料进场先复检后使用，不合格的材料拒绝用于工程上。本工程建筑材料合格证、质保单齐全，对钢材、水泥、石子、黄沙等主要建筑结构性材料都进行了进场后的抽检复验，全部达到合格要求。

3、严格工序检查，强化过程控制

在施工监督过程中，强化了施工工序报验手段，做到先报验后施工，上道工序未经验收不得进入下道工序的施工，对隐蔽工程的验收我们项目监理部尤其重视，现场监理人员对重点、关键部位进行了旁站监督，如现浇钢筋砼、梁、板、梯、屋面等。

施工中，我们对钢筋砼工程，特别是楼面工程的施工质量给予了高度的重视和严格的控制，在整个施工过程中，我们把钢筋的绑扎制作质量，板的浇筑厚度、砼的配合比、坍落度和养护等方面作为重点来控制，以确保砼的施工质量。在墙体施工中，我们抓了以下关键：一是砖的湿水；二是砂浆的正确拌制；三是砌筑的质量，其中砂浆的饱满度、粘结度、垂直平整度及拉结筋的设置作为关键来监督。

4、加强事后控制，确保施工质量符合合同要求

(1)本工程在施工全过程中没有发生质量事故，作为一般性质量问题，施工单位通过自查、自检后内部整改；另一方面，通过监理检查发现后通知施工单位整改。

(2)及时督促施工单位收集整理好各种工程资料，并认真做好自己的监理资料。

(3)要求施工单位做好已完工程的成品保护工作。

7、安全生产及文明施工：

“安全第一，预防为主”，在监理过程中，项目监理组始终把安全监理作为工作重点，贯穿于监理工作的全过程。并参加了长沙县建设局组织召开的建设工程安全监理工作研讨学习班。结合工程实际情况，督促施工单位建立安全生产责任制，做好安全生产、文明施工教育，定时组织施工单位进行安全生产检查，对存在的安全隐患，及时发文要求施工单位限期整改。本工程施工过程中未发生安全事故。

三、进度控制：

本工程甲方要求工期很紧，施工方根据甲方要求工期编制了总进度计划。在日常的巡视过程中，发现问题及时指出，减少不必要的返工，降低对施工进度的影响。尽量增加平行作业、交叉作业和加班作业等，在保证质量的前提下，合理安排、科学组织施工，强化管理以保证施工总进度计划目标的实现。对业主指定的分包单位不放松管理，召集相关人员参加的进度协调会，督促其加快施工进度。对由建设单位确定的事项，及时提醒建设单位尽早安排，以减少对工程进度计划执行的不利影响。

四、已完成工程总体评价：

本工程基础分部、主体结构分部在施工过程中对各工序按规

范要求的检验批进行了验收，其中有少数部位存在夹渣、跑模、漏筋、麻面、砌体灰缝过大等现象，经整改基本达到合格标准，不影响结构安全和使用功能，观感质量一般。质检部门对基础、主体结构进行验收，达到了合格标准。

化肥年终工作总结报告篇六

201_年，我社区以重要思想为指导，深入贯彻党的__大精神，解放思想，实事求是，与时俱进，做为基层群众自治组织，社区居委会的工作目标就是通过民主管理和民主监督的社区自治活动，建立自我管理、自我教育、自我服务、自我监督的社区体系和工作机制，从而全面提高辖区居民的自治意识和能力。发动和依靠群众，努力把本社区建设成管理有序、服务完善、环境优美、治安良好、生活便利、人际关系和谐的新型现代化社区。

为此，开年伊始，我们及时召开了辖区第一届居民代表会议及协商代表会议邀请辖区居民参与座谈，介绍社区居委会的职责及居委会干部，通报了___年的工作情况。并听取了代表们对社区工作的意见及建议，制订了全年的工作计划及今后的工作目标，建立了代表监督及协商制度，为全年的工作打下了坚实的基础。在这次座谈会上，针对辖区范围大，居民多，流动人口多的状况，代表们和居委会干部一起制定出一个社区建设的总体思路：即一是搞好基础工作，摸清辖区情况，建立社区建设的长效机制。二是搞好社区服务，以发展服务为龙头，提高人民群众的生活质量和文明程度为宗旨，扩大基层民主，密切群社关系，维护社区治安稳定，促进社区经济和社会协调发展。将重要思想落实到实处，全心全意为辖区居民服务。

一、建立社区建设长效机制。

由于社区建设是一项任重而道远的工作，是不可能一蹴而就的，为了给今后的社区建设打下一个良好的坚实基础，首先，

我们制定并完善了各项规章制度，如居委会工作制度、居委会干部工作制度、学习制度、居民代表会议制度、协商会议代表制度及各项工作具体工作职责。加大居委会干部的学习力度，提高居委会干部素质、分工合作、团体协作，建立一支专业化、高素质的社区工作者队伍，以提高社区服务质量。其次，做好辖区基础工作。我社区地处攀钢生活区，目前有81栋楼房(不包括正建的)，3576户住户，11726人，个体工商户341户，流动人口100余人，管理难度大。为了掌握辖区情况，居委会的同志们为辖区居民建立了家庭台帐。以村、楼、门号为划分，将各户居民基本情况登记造册，包括家庭成员姓名、年龄、工作单位、身份证号码、电话号码等。这样，辖区居民的情况，只要一翻家庭台帐便会一目了然。极大的方便了管理。同时，我们还对辖区的个体户状况、流动人口情况、暂住人口情况、“两劳”释放人员情况及吸毒人员情况均做了分门别类的统计。为各项具体工作的开展提供了便利。社区建设长效机制的建立极大的提高了社区建设的效率。

二、以高质量的服务、高效能的完成各项具体工作。

1、社区服务。社区服务是社区建设的工作重点。由于政府职能下放，社区越来越多的承担了许多政府职能。作为直接面对居民的第一“窗口”，社区的服务质量、效率将直接影响政府在人民群众心目中的形象。因此，我们加强了对居委会干部的思想及业务培训，提高社区工作者的素质以饱满的工作热情、较高的工作效率为辖区居民服务。全年，我们共为辖区居民出具各类证明287份。其中劳动就业证明175份，出其它证明90余份，极大的方便了辖区居民。

2、社区就业。随着国家国有体制的改革，越来越多的“单位人”变成了“社会人”，特别是在西区，随着几个国有企业的破产，大量的失业人员进入社区，社区就业已成为再就业工作的重点。我社区从成立就业服务站以来，以家庭台帐为基础，居委会干部通过几个月不分节假日，昼夜的工作，对

辖区的所有失业人员进行了登记造册。目前，辖区共有失业者人员600余人，其中国有企业失业人员79人。针对国家对国有下岗失业人员的一系列优惠政策，我们主动与他们联系，为他们办理《再就业优惠证》，了解他们目前的就业状况和生活困难，及时加以解决。鼓励下岗失业人员转变观念，自主就业，通过我们的努力许多失业人员正在放下包袱，走上自强自立的再就业之路。我社区涌现出一批优秀的再就业典型，如我社区的下岗失业人员刘永珍，原系攀钢企业公司的一名职工，__失业后，她以几千元起家创办了自己的幼儿园，如今她的幼儿园已发展成为27名园工，180多名学生的优秀幼儿园。其中，在她的幼儿园里还安排了三名失业人员。今年，我们将刘永珍的事迹上报，推荐她为“巾帼建功优秀个人”。今后，我们还将在社区就业上拓展思路。如开办社区报刊投递、社区家政服务等等，以加大社区就业力度。

3、社区保障。社区保障工作是最直接反映政府对弱势群体关怀的一项工作。为了做好这项工作。我们严格按照《城市最低生活保障条例》做到应保尽保，一个不少。同时，又严格把关，对不符合条件的群众耐心解释，将政府的钱投入到真正需要的困难户手中。在低保工作中，我们加大了对国有企业失业人员困难家庭的保障。目前，辖区共有4户下岗失业困难家庭纳入了低保。全年，我们累计为51户困难家庭办理了低保，月总计金额6829元。其中国有企业失业人员6人，老弱病残86人。今年，我们还为患有严重类风湿的残疾人骆秋敏申请了中国台湾捐赠的轮椅。我们的工作博得了居民的好评。今后，我们还将开展一系列帮困助残活动，大力推进“社区老年星光计划”将社区保障工作持续、稳定、优质的开展下去。

4、计划生育工作。计划生育工作是关系国计民生的一项重要工作，为了实施好这一国家基本国策，我们管理计生的同志克服了重重困难，在工作中严格把关，按政策办事。全年共为10对夫妇办理了生育指标，使辖区内的“三不靠”人员有了依靠。同时，积极做好辖区流动人口的计划生育工作。全年区查流动人口计划生育1000余人/次。发出了50份婚育合同，有效的防止了计划外生育。

5、社区治安综合治理。社区治安综合治理工作是一项维护社会稳定的工作，为了做好了这项工作，我社区以社区警务室为龙头，以帮对单位区财政局支持，以园区门岗、保安队、社区巡逻队为基础，落实“打防结合预防为主”的方针，组建一张高效的“群防、群治”网络。大力推进整体联动防范工程，具体实施为：一是加强法制建设、开展普法教育、搞好宣传工作。全年我们共出法制板报14期，共151版，受教育人数8000余人/次，张贴法制宣传海报30余张，增强了居民的法律意识，提高居民的防护意识。二是加强矛盾纠纷的排查力度，做到早发现、早解决，切实将不稳定因素化解在萌芽状态。全年，我们共调解纠纷10余件，其中邻里纠纷3件，家庭纠纷4件，夫妻纠纷6件，成功了8件，成功率达到了80。矛盾纠纷的及时排查对辖区的稳定起到了极大的作用。三是加强“两劳”人员的帮教工作，居委会成员每月坚持定期不定期地找被帮教人员谈话。了解家庭生活情况及其近期思想状况，对他们开展经常性的法制教育、鼓励他们改过自新、重新做人。四是加强防火、防盗、安全用电等安全检查工作。整体联动防范工程实施以来，我们组建了一支5人组成的社区巡逻队，每天定时巡查，对治安状况进行进行检查，自从社区巡逻队组建以来，辖区犯案率较之去年同期大幅度下降，有效的遏止了犯罪。今后，我们将把这一项工程加以完善，还社区居民一个安全的生活环境。

6、社区文化。为了丰富社区文化，鼓励社区居民参与健康、有益的活动自觉抵制邪教组织的侵害，我们组建了老年秧歌队、太极剑(扇)队、老年腰鼓队在球场上开展了多种有益活动，组织他们参加各类比赛、演出十余场。如今，我社区的球场文化活动开展得红红火火。

以上就是我社区全年的部分工作，今年，我社区的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在着一定的不足，特别是在社区经济发展工作上没能有更好的思路及建议，致使社区经济“一穷二白”，在社区建设中即使有了好的想法，也往往因为囊中羞涩而无法开展，制约了社区建设更好的发展，今后，我

们将在经济发展上下大力度，改变“一穷二白”的状况，目前，我们的思路是：充分利用这次办公用房增加的契机，开展服务性项目，将服务与增收结合起来，即服务于群众，又可在经济上创收，在劳动就业上，大力开展职介，就业培训等项目，同时，广益集思，探求发展经济的好点子，以彻底改变社区经济状况。

社区建设是一个任重而道远的过程。随着上级部门对社区工作的重视，今后我们将一如既往、踏踏实实的做好工作，为社区居民创造一个良好的生活环境。

化肥年终工作总结报告篇七

一、为人师表，率先垂范

班主任工作塑造学生灵魂的工作，班主任对创设良好的班集体，全面提高学生素质，陶冶学生情操，培养全面发展的人才，具有举足轻重的地位和作用。在学校里，班主任接触学生的时间最长，开展的教育活动最多，对学生的影响，在学生面前自己就是一面镜子、一本书。因此，规范学生的行为，首先要规范自己的行为；提高学生的素质，首先要提高自身的素质。

在教育工作中，真正做到为人师表，率先垂范。我作为一名班主任，在工作实践中，要求学生做到的，我首先带头做到；要求学生讲文明礼貌，我首先做到尊重每一位学生人格，从不挖苦讽刺他们；教育他们热爱劳动，我每天早上和下午放学后和学生一块打扫环境卫生和教室清洁卫生；教育学生搞好团结，我首先做到和科任老师、年级同志搞好团结；和学生交知心朋友。这样自己的一言一行已经成了一种无声的教育，同时也赢得了学生的爱戴。教师是学生心目中的榜样，在全面推进素质教育的今天，作为教师更应提高自身素质，树立职业道德，以高尚的道德风范去影响学生，当好学生健康的指导者和引路人。

二、强化日常行为规范教育

小学教育主要是养成教育，一个人能否养成良好的行为习惯和高尚的思想品德，关键在于小学阶段的教育，特别是低段的教育。学生良好的思想行为不是一朝一夕形成的，而是通过每一件事，每一项活动，每一节课，长期熏陶才能形成。近年来，为建设良好的校风、班风，我着重抓日常行为规范的养成教育。我以课堂生活为主体，以常规训练为主线，加强了对学生课堂纪律、常规教育。对于每学年的开学，我首先要利用一个星期的时间对他们进行常规教育和训练，严格要求，一抓到底。

三、重视与家长的联系

孩子的进步，集体的成长，离不开教师，也离不开家长。为了更好地全面了解学生情况，我通过多种形式与家长建立密切联系，进行友好交往。我对孩子的一片爱心不仅赢得了孩子对我的爱，也赢得了家长的信任、鼓励和支持。

小学是基础教育，基础工程事关重大，只有打好坚实的基础，才能培养学生健全的人格，高尚的爱国情操，良好的行为习惯及个性心理品质，强烈的竞争意识。

化肥年终工作总结报告篇八

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务结算部的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与部门班组长以上人员等突击考核培训，我们根据部门现有各岗位人员的特点，重新对各班人员组合搭配，进行高效有序的组织；另一方面继续加强员工培训，让每一位结算员、收款员都要做到对新系统的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高。今年x月新系统正式投入使用，各岗位的操作水平尤其是新员工的业务水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位操作员都能够熟练掌握新

系统，降低差错，减少客户排队等候时间，扎扎实实提高服务水平。

我们将针对此次事件，严格对班组长以上人员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，一切为客户着想，当天的问题当天必须解决，加强考核监督力度，与工资挂钩，真正做到奖罚分明。

加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；今年是市场生死存亡的关键一年，我们将继续加强各项费用的控制，节费降本；行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

收集同行业及竞争对手信息，搞好经营活动及财务分析，为领导决策提供有效的参考依据。

公司发展至今，经营发展资金的筹集，一直是个头痛的问题，大家都知道资金就跟人体的血液一样重要，我们公司的主要特点是工程项目资金占用量大、场地道路维修频繁、人工费用大，筹集资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带，压缩非经营性支出，合理安排资金，控制资金的流向，使非经营支出在保证生产的同时控制到最底线，在资金尤为紧张的情况下，财务部将从工程项目资金支出与人工费支出这一块有效地跟踪好资金的运作。

总之，今后的工作中，我将不断地总结与反省此次事件自身的不足，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各兄弟部门共同进步，与公司共同成长。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！