

# 2023年反贪局年度工作报告总结 营销年度工作报告总结(大全7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 反贪局年度工作报告总结篇一

新年伊始□xx年就在那第一声钟声走完了。回首望去，在xx年里，所有的得与失都尽收眼底。没错□xx年完了，在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了20xx□那就做好备战20xx的准备。

不论之前得多少，失多少，那已经是过去，那么，从现在，规划好明天，做好今天。“今天”永远是“昨天”死去的人所希望的“明天”。

自xx年4月入职以来，不长不短也大半年时间了，说实话，我爱上了这份工作，也在工作中学到了不少社会知识和社会经验。在这大半年时间里，我从门外汉一直成长到现在熟练的掌握业务流程、客户接待、谈判等，这都得益于我亲爱的同事们和公司的大力培养和支持。

在这期间，共接待客户位，收录房源条，成交单数：买卖单边，租赁单边，完成销售业绩元。纵观这多天，接待的客户和收录的房源还算可以，但是完成的业绩就不尽如人意。所以，在工作中自身还是存在着许多不足的地方。

一路走来，期间和客户发生过争吵，被客户骂过;和同行为了客户也发生过不愉快，等等等等。但是，这些并没有影响我的工作热情。因为“知业不如敬业，敬业不如爱业，爱业不

如乐业”！

说实话，期间如果说心态没有浮动过，那是假话。在现今这种市场下，许多同事、同行，都选择了放弃。谁都知道，无论做什么事“贵在坚持”，“坚持就是胜利”！真的，人生的悲哀莫过于轻易的放弃了不该放弃的和固执的坚持了不该坚持的！不过，我坚信！我的坚持没错，靠谱！

20xx已经如约而至！所以，不管做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20xx新的挑战！延续xx年里优良的东西，摒弃xx年里不好的东西，尽的努力去完成20xx的工作！在新的一年里，用新的工作态度，去完成新的挑战！comeon！

20xx年，希望所有的同仁们在今后的的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

## 反贪局年度工作报告总结篇二

一是两个竞赛活动成效显著。车间以持续开展三个一、安全互查、结对子、月总结月评比等活动为依托，注重抓落实抓细节，注重构筑交流交台，注重规范体系运行，全面提升了班组建设水平，促进了安全生产工作。在厂部两个劳动竞赛的总结评比中取得了第一名的好成绩。

二是工艺流程进一步优化。某某系统的成功投用、某某系统的全面优化和某某系统流程的梳理等一系列工作的实施，使得工艺流程进一步简化，员工操作更加方便，各项技术指标圆满完成，现场环境大为改观。

三是队伍建设扎实有效。车间在不断完善各项激励制度的基础上，持续开展青年指标擂台赛，优秀员工、安全之星评比等活动，不断挖潜员工活力，凝聚员工士气。此外，还建立

了白班人员的周学习制度，建立了职能人员工作日志制度等措施，有效促进了整体队伍素质的稳步提升。一年来，车间各项工作取得的全面发展和显著进步，得于厂部的正确领导、更得于我们全体员工的不懈努力和支支持。在此，我代表车间领导班子向大家表示深切的敬意和衷心的感谢！

回顾刚刚过去的20xx年，我们取得了显著成绩。但成绩只能属于过去，迈入20xx年的门槛，我们要在提炼总结的基础上，汲取05年度在安全生产、班组建设、流程优化等方面一些好的经验和做法，不断改进目前我们工作中的薄弱环节，不断攻克我们工作中将会出现的新问题、新难点。

一、深化无伤害班组创建活动，切实做到安全生产。企业运行的基础和前提是安全生产，一切工作都要以是否确保员工的身体健康和生命安全为出发点。我们要牢固树立安全工作只有起点，没有终点的安全理念，以归零的心态，不折不扣做好安全工作。车间将以落实hse体系的有效运行为主线，以无伤害班组创建活动为载体，以提高安全活动质量为切入点，来认真执行安全制度，落实安全行为，确保安全生产目标的实现。

首先要将杜绝习惯性违章，实现作业行为标准化作为一项持久的工作来做。要求各工序、班组在深入学习体系标准、作业标准和安全检查表的基础上，运用工序日检、班组自检和岗位互查等有效形式，监督、指导安全行为的规范和各项制度的落实；要求各班组将两年来制订的动作标准，反复学习、吸收和消化，并在工作实践中规范运用，从源头上杜绝违章，实现安全生产。

第二要将安全培训与安全活动有机地结合，切实达到提高员工安全意识和安全技能的效应。要求各班组的安全活动的主题要紧紧围绕《岗位作业标准》、《安全检查表》、《事故案例汇编》和《非正常状态下应急预案》的内容进行学习，要注重实际效果，做到学以致用，真正地使员工的安全技能

够满足目前生产改进和企业发展的需要。其次要求各班组利用安全活动，开展全员性的危险辨识，结合岗位存在的危险点源的动态性等特点，提高员工隐患辨识能力，营造主动发现隐患、主动治理隐患、主动消除隐患的全员参与安全工作的良好氛围。此外，车间将根据不同季节的安全工作特点，开展有针对性的教育活动，认真落实好电气春检、夏季四防、冬季五防和阶段性的压产检修等安全工作。

三是持续做好现场治理工作，不断改善和优化现场作业环境。今年我们将利用脱硅机系统改造的机会，对串联泵厂房、反应泵厂房进行重新规划布局，针对热水泵、热水槽、加热器比较分散的一系列弊端进行有效地改进；要求各工序结合标杆岗位的创建活动，对各岗位现存在的深层次隐患进一步进行挖掘和治理以创建标杆工序、标杆车间为目标，不断优化作业现场，为员工打造安全文明舒心的操作空间。

此外，各工序、班组全力配合脱硅系统的改造改进工作，监督做好施工单位的安全施工；要加大对劳务用工和外用工的管理力度，继续落实好师傅的传、帮、带作用和主操连带考核责任制度。

一是进一步优化技术指标，促进生命共同体的建设。氧化铝生产连续性的特点，决定了我们必须树立大生产的意识，树立与兄弟车间相互协作的良好意识，站在生产全局的高度看待问题、分析问题和处理问题。为此我们全体员工要做好协调服从，要精细作业，合理调控各项指标，合理安排硅渣外排，密切配合料浆配制工作，做好生命共同体的建设。

二是针对难点问题，实施技术攻关。首先要对泵浦、管网的泄漏问题作为今年的一个重点攻关项目，各工序、班组要快速拿出攻关方案，实现真正意义的无泄漏车间目标。其次要针对如何进一步挖掘机组的潜能，如何延长某大型设备的使用周期等难点问题展开攻关，这些工作都需要全体员工的大力支持，共同为优化车间的各项工作献策献力。

三是持续改进设备工况。设备的`良好运行是生产稳定的基础，我们要把提高设备运转率作为开拓创新工作的一个良好支点。今年车间将对某某等设备实施改进改造，对某设备进行改造合并，同时要配合外围做好等槽类的大修工作。

三、不断完善各项机制，提升班组建设管理水平。通过两年来班组建设工作开展的持续深入，班组在企业整体管理中的地位越来越突出，作用也越来越大，车间在认真总结以往班组建设经验的基础上，将充分运用员工的智慧，不断完善各项机制，将班建工作提升到一个新的高度。

民-主管理的良好运作是做好班建工作的基矗各班组要充分利用民-主生活会，加强班组员工间的相互沟通交流；要敢于和善于开展批评与自我批评，在班组营造一个敢讲话、愿讲话、讲真话的娘良好氛围。

其次各班组要针对自身存在的薄弱环节，结合车间去年四季度组织的自主管理培训知识，分析讨论拟订出本年度的自主活动攻关课题，并按照pdca循环工作法有计划、有步骤地开展活动，以此提高班组员工分析问题和解决问题的能力，提升班组的凝聚力和战斗力。

三是优化管理网络，强化工序职能。车间今年对绩效考核方案进行了更为科学、系统的完善和修订，着重强化了工序、班组的`管理职能。要求两个工序和两个检修班组，要从制度的完善上约束规范班组的各项管理工作，针对生产模式改变、设备的匹配等工作，积极做好相互间的协作和沟通，形成一个共同进步、相互共勉，良性竞争的运行机制。

一是坚持落实清理检修班组的周学习制度，对清理检修班组定期进行测试，要求测试成绩纳入班组绩效考核。

二是根据生产模式的相应变化，有针对地组织员工培训学习。例如脱硅系统投用前的培训学习、渣浆泵高压变频系统操作

与检修的培训学习等，确保每一名员工的业务知识和技能都能满足企业发展变化的需要。

三是进一步完善合理化建议制度，为员工提供有效渠道参与车间管理，将员工智慧融入到车间管理工作中，并体现员工的个人价值。

四是积极开展劳动竞赛和技术比武等多种形式，有效促进员工自主学习的良好热情。

五是充分利用各种喜闻乐见的活动形式，比如组织知识竞赛、演讲比赛等活动，做到寓教于乐，增强员工学习兴趣。

六是将党员形象工程、先进性教育和队伍建设工作有机地结合起来，继续开展党员挂钩指标、党员示范岗等活动，发挥好党支部在车间整体工作中的导向和护航作用。

七是要继续发挥激励机制的作用，开展好标杆设备、设备维护先进个人以及安全之星等评比活动，将业务技能突出、工作业绩显著的员工挖掘出来，显现标杆效应，形成车间赶、学、比、帮、超的和-谐氛围，使得每一名员工都能在五车间这个大家庭中得到良好的成长和进步。

xx年，对我们车间全体员工来说，又将是一个新的挑战，同时也是一个难得的锻炼机会。我相信，在厂部的正确领导下，我们全体上下昂扬斗志、凝心聚力，以精细的态度，以务实的作风，用我们的双手和智慧共同打造车间新的风貌，展现车间新的风采！

谢谢大家！

## 反贪局年度工作报告总结篇三

转眼间□20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自

已半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

## 20xx年工作设想

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；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老客户获得更多的客户信息。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相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、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。
- 4、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。
- 5、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。
- 6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，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。

工作中出现的问题及解决办法：

- 1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

- 3、缺乏计划，缺少保障措施。

- 4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

- 5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。



以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

## 反贪局年度工作报告总结篇四

20\_\_年，频道经营创收达万元，超额%完成目标任务。20\_\_年伊始，根据总台下达给频道的年度目标任务，我们对全年的经营工作思路进行了梳理。

### 一、确定年度新编排。

节目的编排是否科学也直接关系到营销的成功与否。我们以提高收视率为中心，进行详细的收视情况调查，根据观众的需求及收视习惯以及市场需求，细致分众、科学编排，确保节目的精品化；并对广告经营进行严格的管理，内容到形式对广告进行仔细的把控，推行广告节目化。目前频道还处于转型期间，在编排上我们考虑既要有特色，但同时也保留了原有的一些收视不错和品质高客户，比如剧场类和健康服务类的节目。因此确立20\_\_年的新版面主要是生活服务。重点是晚间时段的编排，从20\_\_年开始19:00-22:30的晚间黄金时段将全部被新节目覆盖。

### 二、制定新刊例，严守价格政策

短为主的折扣政策，并实行了“统一报价，严守折扣策略”的报价政策。

年度初始，根据总台下达的创收指标，对新年度继续合作的代理公司和直客进行了最终的合同额度的确立。

## 四、延伸产业和拓展产业的营销

1、大型类活动营销。利用节目的权威性、贴近性和灵活性的特点，推出有频道特色的活动，利用这样的活动作为载体来扩张和“制造”市场空间，吸引增量广告，并从活动本身获得提升媒体价值的升值空间和影响力。

2、节目营销。

3、演唱会的合作营销。

## 五、强化服务意识，做好重点客户维护工作。

做好重点客户的维护工作，是营销部年度工作的重点所在。以专业服务和创新精神，进一步提升媒体品牌影响力，同时为客户提供增值服务作为工作目标，树立起工作就是“服务”的观念，把“专业服务”作为承揽客户、留住客户的法宝。我们时刻提醒自己以客户的立场看问题，关注客户的成长和发展，关心客户的品牌，为他们的生存、发展、壮大，竭尽所能。在做好广告经营的同时，协助客户做好市场开发，群策群力，为其出谋划策。

## 反贪局年度工作报告总结篇五

### 一、加强内部管理工作的：

1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为准结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达70余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会（在武汉协助营销工作时中断），

每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过70人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，130人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现，如：城投房产集团会议黄华荣拾到客人遗留装有2万元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台；红安詹店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有100元钱的信封，立即上交餐饮部；厨师长在12月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显著的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球尝前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人；安排专人分管部门内的男女寝室。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

二、加强员工福利方面的改善：

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

三、合理改造硬件设施、设备。

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

四、在保证餐饮部正常运转的前提下，积极协助营销部开展工作，安排经理协助开拓营销市场。

五、密切配合相关部门做好各项接待和日常工作。加强团

队协作，深化全局观念。

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题：

- 1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。
- 2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。
- 3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。
- 4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。
- 5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。
- 6、餐饮部范围内的娱乐部设施不全，很多客人有需求都不能满足。
- 7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

在明年的工作中，我们将要做好以下工作：

- 1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。
- 2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。
- 3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。
- 4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶（或者其他饮料）。
- 5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。
- 6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。
- 7、继续关心员工生活，改不定期开展放电影、唱歌等文娱活动为每周一次举行，同时集中观看《情定大饭店》和《五星大饭店》两部电视剧，让员工在观看剧情时同时感受什么叫酒店和什么叫服务意识。同时开展科普知识的影片或讲座，提高员工的养殖知识和法律意识，从而提高个人素质。多演练篝火烧烤以备有客人需求可以引导。
- 8、继续开展培训工作，依照餐饮部操作程序和标准完成服务规范的具体培训工作。
- 9、坚持做好安全生产管理，保障人员和财产安全。

## 反贪局年度工作报告总结篇六

一年以来，本人热爱教育事业，热爱党，热爱人民，认真贯彻党的教育方针、政策，自觉遵守《教师法》，努力学习教育教学理论，结合当前的社会发展，教育改革的形势以及学生的实际，努力提高自己的教研、教育、教学的能力。形成良好的师德，树立良好的形象，思想端正，作风正派，服从领导，团结同志，关心学生。

一、爱岗敬业，尽职尽责。在教学工作岗位上，我认真执行教师的职业道德。爱岗敬业，热爱学生，服从学校领导的工作安排，一切从集体利益出发，为搞好教育教学工作尽职尽责，坚守岗位。做到坚持早到学校，不迟到，不早退，不缺课，不无故请假，认真执行学校的作息制度和各项规章制度。

二、与学生和睦相处，做学生的知心朋友。要使自己的教学取得好成绩，就必须要想方设法使学生喜欢自己，亲近自己。所以教师和学生的人格上是完全平等的，师爱是一种无私的爱，爱得深沉，持久，学生对老师的爱往往刻骨铭心，终身难忘。我在实践中找到了“对症下药”的良方，就是：管理好班级的学生，要让学生都喜欢自己。首先是深入实际，从每个学生入手，一有空我就常到班上去，除了尽快地认识学生的名字，避免弄错学生的现象之外，更重要的是通过与学生的交流中了解每一位学生的实际情况。如他们的兴趣、性格、学习情况、家庭情况等，同时知道了哪些学生的性格是内向的，哪些学生的个性是好动、顽皮的。从中找到制订帮助学生上进的方法，做到有法可依。确实，沟通与交流成了师生之间的一条重要桥梁。由于我常与学生促膝谈心，和睦相处，逐渐地我与学生的关系更为密切，从中也物色了一些得力的助手协助我顺利地开展工作。

三、自订学习的奋斗目标，增强学习信心。学生的学习成绩相差悬殊，统一标准，统一要求是不可能的，老师靠硬手段去压更是不行。怎么办好呢？我一改以往的教育方式，采取发

挥学生的主体作用，让学生自我管理，自我约束，由家长协助监督。让学生自己订出每一单元测试的目标成绩，每个人都以第一单元测试成绩为基础标准。指导学生订目标成绩时要结合自己的实际，订出的目标成绩要明确，要紧紧围绕自己的目标成绩去学习。每次订出的目标成绩都先由家长过目、签名。每次实现了目标成绩都在班上给予表扬、鼓励，并向家长报喜。不能实现目标成绩的则鼓励他继续努力，直到达标为止。在实施学习目标时，我还采用了“一帮一”的方法，以优带差，营造一种互相学习，互帮互助，你追我赶的优良学风。诱导他们明确学习目的，明白个人成绩关乎到整个班集体的荣誉，能否取得先进班，班级的学习成绩是最重要的。因而我通过各种途径，鼓励学生为班集体的荣誉而共同努力，为实现自己的目标成绩而奋斗。通过这一活动的开展，学生之间的竞争意识强了，学习成绩也提高了，学习成绩终于能达到学校的成绩指标。

四、拜师学艺，改革课堂教学。为了提高课堂教学的艺术，探索教学的新路子，在一年的学习时间里，我不辞劳苦，主动去听课学习，研讨教学方法，还常常在晚上，通过博客和有经验的同行交流，探索取经，逐步去掉自己陈旧的教学方法，认识到要激发学生的学习兴趣，要培养学生的学习能力，就必须讲究课堂教学的艺术，必须教会学生掌握学习的方法，使学生能在轻松愉快中学习。所以我不再照搬以往的教法，重新审视，定位。先了解学生的学习情况，学习态度，深入挖掘教材，结合学生的实际情况精心钻研教材，设计教学环节，教学方法，紧扣教研专题，做到因材施教。珍惜课堂的四十分钟。课堂上，做到教态自然亲切，给学生营造一个和谐平等的气氛。采取多种教学手段来调动学生学习的欲望。每一节课，我都尽量以表扬，鼓励的方式让学生在轻松愉快中学习。我感觉到：两个班的学生都比较聪明，积极动脑发言的人次较多，课堂气氛很活跃。同时，我注重优生和差生的搭配，设计的问题难易适中，尽量让差生有机会发言，让他们感受成功的喜悦，在教学过程中，注重学法的指导。教给他们自学，预习课文的方法，围绕课文的主要内容进行大



胆质疑，并通过“合作学习”的方法去解答问题。诱导他们如何读懂每一篇课文，启发他们用不同的读法朗读课文，在读中表情，读中悟理。激发学生自主学习的竞争意识。班里的学生形成了一股“你追我赶，互相促进”的学习风气，学习积极性大大提高了。同时我还注意过好每单元的知识测验关。因此，学生都取得了可喜的成绩，达到了学校的成绩指标。教学效果比较好。

五、家访工作。我深深地体会到：学生取得好的成绩，除了他自身的努力，老师的教导外，也离不开家庭的教育。我非常注重家访工作，除了利用电话与家长联系，互相沟通教育孩子外，还利用节假日、晚上亲自到学生家中与家长座谈。我觉得家访工作做得好，是教育学生的成功之路。

以上是我本学年度在思想，工作，学习上所下的功夫，取得了一定的成绩，课堂教学质量有所提高，有待认清形势，更新观念，不断地挑战自我，努力向上，争取更大的进步。

## 反贪局年度工作报告总结篇七

把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。

### 二、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

### 三、努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。利用业余时间参加高等教育自学考试，并于今年7月份拿下本科毕业证。为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

#### 四、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，“客户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。