

2023年蒸菜师傅的工作总结(精选10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

蒸菜师傅的工作总结篇一

一、指导思想

以“三个代表”的重要思想为指导，贯彻落实党的十七大精神。坚持教育创新，深化教育改革，调整教育结构，合理配置教育资源。立足全市，突出市区，围绕把*建设成为浙江省中西部教育中心的目标，努力构建布局合理，优势明显，能为中心城市建设提供强有力的智力支持和人才保障的，有*地方特色的教育体系体系，夯实浙江省中西部教育中心的基础。

二、总体目标

加快体制创新，进一步营造民办教育发展的好政策环境，培育新的增长点，发展各类教育，巩固高标准“普九”成果，学前三年教育入学率达80%以上，城区达95%以上；高中段教育入学率达89%以上，高等教育毛入学率达25%左右。加快机制创新，以推进课程改革为重点突破口，从教育理念、人才培养模式、教育教学技术和教育评价体系等方面全面推进改革与创新，努力构建起有利于全面推进素质教育的教育教学运行体系。积极深化教育内部管理改革，完善更有利于人才脱颖而出的教育人事制度。强化品牌学校建设，培育一大批各级各类示范性学校，打响*优质教育的品牌。加强教育强县的创建力度，确保2个县(市、区)成为省教育强县，提升区域教

育的整体实力。加强地方高校的规划和建设力度，构建起有特色地方高等教育的体系。

三、重点工作

(一)、创建浙江省教育强县，提升义务教育的办学水平

1、落实责任，加强协调，确保婺城区、永康市在xx年年成为浙江省教育强县(市、区)，提升区域基础教育的整体实力。

2、完善义务教育管理体制，确保农村税费改革后农村教育经费得到有效保障。以中心镇、中心村教育体系建设为重点，进一步推进农村中小学校的布局调整，合理配置农村教育资源，提高教育资源的效能，促进义务教育均衡性发展，推进城乡一体化进程。

3、加快普及农村学前教育，通过政策引导，促进城乡示范性幼儿园的建设。力争在xx年年学前三年普及率达到80%，市区在85%以上。

(二)、加快体制创新，扩大优质高中教育规模

1、按规划进行*一中搬迁工程建设，确保在xx年年秋季全面完成工程建设投入使用。采取有效措施为*一中扩大规模在师资和管理等方面奠定基础。

2、拓宽投入地方优质基础教育的资金渠道，实施好艾青中学*校区新建、浙师大附中(二中)的扩建、武义一中、汤溪中学扩建等工程的建设，扩大优质高中的办学规模，全市高中段教育入学率在89%以上，市区达90%以上，优质高中(省级及以上重点中学、重点职校)招生数占40%以上，市区占50%以上□
v3□实施市一职校罗店校区二期工程的建设，加快*实验中学教育集团的'组建，继续扩大省级及省级以上重点职校的办学规模。

4、加强职业学校的专业建设，形成一批有*地方特色和优势的职业教育示范专业，增强我市中等职业教育的竞争力和吸引力。

5、加强综合高中的管理和研究，做好综合高中的分流工作。

6、加强重点中学校际合作交流，进一步形成重点中学在师资、管理等方面的整体合力。加强重点中学与高校、科研院所的合作，推进重点中学开展国际交流，打响*市优质高中教育的品牌。

(三)、盘活现有资源，加快发展高等教育

1、确保在xx年年内完成*学院的组建和申报工作，开始招生本科专业。

3、实施浙江贸易学校与*电大归并，结合远程教育发展，扩大*电大的规模。解决好*教育学院的办学场地问题。加强义乌市工商职业技术学院和东阳市广厦建设职业技术学院办学的指导，实现资源互补，整合地方高等教育的合力。

(四)、深化教育人事制度改革，继续实施好“名师名校长”培养工程。

1、以事业单位人事制度改革为契机，深化校长负责制、教职工聘任制和结构工资制，继续拓宽教师的引进渠道，形成教师分流的出口，以全面优化教师队伍的结构。

2、深入研究新时期教师思想政治工作的新机制，充分调动教师的积极性，特别是要通过分配制度的改革实现优质优酬，进一步稳定骨干教师队伍。加强和改进师德教育，采取有效措施，规范广大教师的教育教学行为，树立教育系统良好行业形象。

3、加强和改进教师培养和培训工作，强化教师职业道德教育和课堂教学能力的培养。加大名师名校长的培养力度，认真做好省市级名师名校长培养人选的培养工作，实施好千名优秀班主任培养工程，在全面提高教师队伍整体素质的基础上，壮大名师名校长队伍。

4、加大对农村中小学师资队伍建设的扶持力度，确保农村中小学教师的各项待遇落实到位，稳定农村学校的师资，提高农村中小学教师的整体素质。

(五)、全面提高各类教育的质量，树立教育系统的良好形象

蒸菜师傅的工作总结篇二

第一篇：驻村工作计划

一、不断提高自身素质，以便更好的为村民服务

1、加强对各种知识的理论学习。

积极向上级领导、村干部、农民、书本，学习农村理论知识、政策法规，从各方面提升服务三农的综合素质，以科学的方式方法，推农村快速发展，加强农村基层党组织建设。

2、继续开展农村调研。

熟知村民的愿望和要求仔细分析研究掌握好第一手资料，做到心中有数，再按照生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的总体要求，做好工作计划及实话方案，重点突出、分步实施、整体推进。深入考察研究符合村民意愿的和适合本村发展的路子，提高村民收入。

3、努力参加各种实践，增强基层工作业务水平。多角度、多

渠道与外界接触，积累基层工作经验，增强解决纠纷技巧，不断提高自己对日常服务农民，处理突发事件的能力，强化服务意识、改善服务方式、提高服务效果。

二、在村内做好本职工作

1、积极开展开展先进适用农村种养殖业技术培训

今年安排科技培训，分别是：实用技术培训，农村政策法规、农村经济合作组织运行方法，创意农业，特色种养殖等，如遇特殊情况可以酌情增加培训，通过理论培训提高农村农民生产生活中的科技含量，打牢农业农村基础，增强农村发展后劲，实现农民增产增收。

2、做好全村种养殖农业科技服务工作

进村做好宣传，营造良好的科技气氛，在做好调研后，了解群众所需，提供有价值的科技信息，营造一个良好的学习环境，通过宣传提高群众主动参与新农村创业的积极性，为项目的推广打下坚实的群众基础。发放农村种养殖的宣传单，使农民朋友在家里就能接触到外面先进的科技技术；提供96048农牧业科技服务热线及相关的资料；提供发展潜力大，适合农村发展的科技致富信息；提供生产科学技术，用心解决群众的实际困难；在实施中具体落实四类科技服务：食用菌种植、动物防治、养殖技术问答、特色养殖扶持；深入农户家中发放技术明白卡，反馈现有产业存在的问题或不能解决的问题，及时做出解答，力争工作中做到面面俱到，保证主导产业与特色产业稳步发展。

三、引进和推广新品种、新技术

以引进和推广新品种、新技术等这主要内容，大力开发和引进符合我村实际的，在农村经济发中有较强拉动作用的食用菌、马铃薯、万寿菊、黑头羊、蓝莓等，着力培育产业新的

增长点，促进农民增收，要通过不同的方式和不同的农村经济主体建立各种类型的经济利益共同体，在农村实践和服务中带领农民群众致富的同时自己也富起来，把利益共同体做大做强，真正成为农村经济发展突出的亮点和带动农民致富的带头人。在选择优良品种、推广新技术的基础上，建立试验田和生产科技示范基地，逐步开展了与优质食用菌品种相配套的高产高效栽培技术研究、示范推广，并通过培训、田间指导、发放资料等方式，提高农户种植水平，使食用菌种面积迅速扩大，实现了增产增收的目标。

四、做好信息上报工作

定期向旗科技局、阿里河镇党委、旗组织部汇报工作进展情况，每季度向旗科技局、阿里河镇党委、旗组织部至少报送一条有关工作情况或问题反馈的信息。带领其他村两委成员开展工作，提高齐奇岭村农业科技水平。

五、进行政策法规宣传，提高农民的市场意识和科技意识。

工作期间，把党和国家有关农业政策、法规、农业科技知识、管理经验和市场信息，通过有目的，有针对性的宣传引导，传播到农村，传播给农民，培养农民的市场意识、商品意识，树立大农业和创新意识。

六、发挥农民经济专业合作社作用，提高农业整体水平。

提供产前、产中、产后服务，深入田间指导，提高农业生产规模化、标准化水平。注册食用菌品牌，为农产品的效益转化提供平台。

齐奇岭村的工作还在有条不紊的进行着，取得了一定的成绩，我学习了不少农村基础知识和基层工作经验，同时也看到了农村工作中的盲点和自身的不足。在20xx年里，我将在以往的工作基础上，总结经验，寻找方法，再接再厉，以更加饱

满的热情投身到工作中去，以科学发展为统领，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，切实的推进齐奇岭村的经济的发展。

篇二：驻村工作计划

按照县、镇当前工作重点，结合村情，制定驻村计划如下：

一、做好标准化茶园示范基地建设。

该项目自启动以来，已完成茶园边坡整修、道路整修、排水沟开挖和茶苗吊槽工作，土壤改良工作也已接近尾声。下一步精确测量茶园面积，选定茶苗种和遮阴树后开展栽植工作。此项工作在11月底完成。

二、完成古戏楼改建工程。

村古戏楼年久失修，已丧失使用功能。经多方协调、决定秉承修旧如旧原则，对戏楼主体进行拆除修建。10月25日上午，改造工程正式启动。目前各项修建工程稳步推进，已完成屋顶防水作业，新修墙体工程量已过半。同时，协调电力部门，完成古戏楼旁变压器拆移。此项工作年底完成。

三、扎实推进危房改造工程。

按照镇委、镇政府统一安排，坚持修旧如旧原则，按时完成116户危房改造。施工前、施工中和施工后对房屋进行拍照存档，并实名登记，完善危改户纸质和电子档案，实行一户一档，批准一户、建档一户，规范有关信息管理。协助村两委开展质量安全巡查与现场指导监督，及时发现和纠正施工中存在的问题。

四、完善村庄环境整治工作。

建立卫生保洁长效机制，配备整治卫生必备用具，迁移村养殖场，争取资金建设旅游公厕、垃圾收集房，整治村庄水渠暗渠，改变脏、乱、差，营造洁、净、美，提升村庄生态环境，为建设美好乡村奠定坚实基础。

五、着手设立村务公开栏。

进一步推进村务公开和民主管理工作，通过设立村务公开栏，公开群众关心的热点、难点问题，扩大群众的知情权、参与权和发言权。另外，村务公开栏要做到防雨、实用、美观，要与村委会、广场、大礼堂形成映衬。此项工作在12月底前完成。

六、景观标识牌设立工作。

随着祖源村的知名度一步步提升，对外影响力逐渐增大，乡村旅游日趋红火，做好景观宣传尤为重要。如村庄的总体规划立牌宣传，梦里山村祖源的总体介绍，摄影及旅游区的指示牌，古树名木保护牌(特别是千年红豆杉)，以及萃源古桥、休婺古道、古寺遗迹等有特色的景观设立标识牌，让游客一目了然，也能达到村民爱护、维护景观的效果。

七、做好农家乐旅游准备动员工作。

解决游客用餐、住宿等问题，让他们舒畅的感受原生态的生活，发展农家乐迫在眉睫。这需要村两委的积极协调，需要全体村民的凝心聚力。下一步主要是做好前期的发动宣传、数据统计和可行性论证，可以通过示范户带动的形式推动农家乐的发展。

八、党建工作平台更新建设以及村级档案建立工作。

按照县委组织部建议，启动建立村级档案准备工作，归档规范管理。继续规范、维护和更新村级先锋在线信息点，加强

信息宣传，提升党建水平，让基层党支部真正发挥到引领作用。

九、继续加强新浪微博等网络宣传和信息宣传工作。

充分利用网络媒体，将祖源进行品牌宣传和旅游推介。通过新浪微博，以图文并茂的形式，加强旅游推介。编写工作简报，为祖源美好乡村建设营造良好的舆论环境，进一步推动各项规划按时推进。

十、村庄林场杉树变卖事宜。

联系专人察看村庄林场闲置的杉树，以合适的价格出售，增加村集体收入，为开展更多的村公益事业提供资金支持。

十一、其他各项工作。

在完成各项具体工作的同时，村两委全体成员开通脑筋，解放思想，创新其他可能发展的项目，比如开辟山上荒地、发展鱼养殖、修建古寺遗迹等，为祖源更好更快发展做出创新。

篇三：驻村工作计划

为响应省委省政府开展的万名干部进万村入万户的活动，切实达到活动的目标送政策、访民情、办实事、促发展。张沟二小住新潭村工作组拟定为期三个月(3月16-6月15日)的驻村工作计划(两个阶段)。

第一阶段：送政策、访民情(3月16-4月25日)。

1、落实住处和生活问题。

2、召开村委会议，阐明驻村宗旨。

3、挂工作牌，工作制度，工作时间，工作纪律。

4、入户宣传，讲解政策，了解民情。

5、拉活动横幅标语。

6、做好反邪教宣传。

7、三留守统计。

8、直补调查。

第二阶段：办实事、促发展(4月26至5月25日)

1、参与村组收沟挖渠，疏通水道。

2、慰问新潭村五保、低保代表、老干部代表(10人左右)

3、力争五组夏河桥的`通行。

4、尽力帮村部化解普九遗留的一部分债务。

5、参与春耕，尽自己一份力。

第三阶段：解决遗留，刹尾，总结(5月26结束)。

要求：

1、入户要实，工作要细。

2、民情日记不落一篇。

3、工作记六要：宣传要全到，讲解要细好，语气要亲切，姿态要放低，见人要微笑，遇事要不燥。

篇四：驻村工作计划

为积极响应区党委、昌都地委、八宿县委组织开展的创先争优强基础惠民生活活动，按照抓住好时机、明确新要求、解决新问题、建好新机制的工作要求，保证驻村工作的有序、有效开展，最终达到活动建强基层组织、维护社会稳定、寻找致富门路、进行感恩教育、办实事解难事的总体目标，地区质监局驻拥巴村工作队特拟定了驻村年度工作计划(20xx年10月-20xx年10月)。

第一阶段：深入调查研究，摸清基本情况(20xx年10月--12月)

(一)积极座谈，主动汇报。

做好与乡党委政府的衔接、沟通、协调与汇报，了解拥巴村村情概况、经济发展、特色产品、村民生产生活等相关情况，同时，就驻村的工作思路、工作方法与乡党委、政府领导交换意见。

(二)召开村党支部会议，听取村两委班子汇报。

与村两委干部进行座谈，认真听取他们对拥巴村发展经济的设想以及提出的意见和建议。

(三)召开村民大会，摸清基层实情。

组织召开村民代表大会，认真听取群众反映的问题和困难，把群众的所需、所急、所想、所盼进行整理汇总，摸清实际情况，同时就群众关心的难点、热点问题进行热心解答，始终坚持思想上尊重群众、感情上贴近群众、工作上依靠群众，真正做到群众的知心人，真正成为群众的贴心人。

(四)逐一入户走访，了解群众实际困难。

深入农户，逐一走访，对农户家庭人口、生产生活、耕地种

植、牲畜牧养、住房搬迁、经济收入、儿童上学、看病就业等情况进行全面调查、核实、登记，了解生活上存在的困难和今后的打算，详细、真实掌握村民的基本情况。

(五) 实地环境勘察，了解资源优势。

对全村耕地、道路、水力、电力、泥石流地段进行了实地察看，了解拥巴村的资源优势。

(一) 加强宣传教育，营造工作氛围。

以入户宣传、集中学习等方式，积极宣传党的方针政策，大力宣传党的xx大、中央第五次西藏工作座谈会、自治区两会、地委(扩大)会议以及自治区第八次党代会精神，突出中央关于西藏工作的指导思想和党的富民惠民政策，让群众真正明白惠在何处、惠从何来，不断增强党的感召力、祖国的向心力和中华民族的凝聚力，为活动营造了浓厚的工作氛围。

(二) 理清思路，制定规划。

在对拥巴村经济发展、社会稳定、教育卫生等方面开展深入调研并掌握拥巴村情况的基础上，结合拥巴村实际，理清驻村工作思路，制定一个中长期的拥巴村经济、社会发展规划，明确目标和措施，同时，使这个规划家喻户晓，启发和提高群众参与的主动性、积极性，使群众切切实实感受到强基惠民活动带来的实惠。

(三) 集体讨论研究，落实为民办实事。

以集体研究、民主讨论的方式，组织村两委干部就10万元为民办实事经费的实施进行讨论，制定《地区质监局驻拥巴村工作队为民办实事实施方案》，明确为民办实事工作内容。

(四) 建设一套班子，培养致富领头人。

一是加强村级党组织建设，帮助村两委建立健全各项规章制度，规范村两委议事、办事程序；二是加强村干部队伍建设，突出抓好党员干部教育，营造和谐、团结、进取的村班子队伍；三是帮助村党员干部转变观念、拓宽思路，克服等、靠、要思想，引导党员干部办实事、办好事，增强基层党组织带领群众发展致富的能力，培养能带领群众脱贫致富的领头人。

(五) 开展劳务输出，增加群众收入。

联系昌都或是八宿县的相关企业或使用人单位，组织一批拥巴村青年外出务工，帮助开眼界、换思想、学技术、长本领，以解决拥巴村剩余劳动力，增加群众现金收入。

(六) 打好农牧业发展基础，解决群众吃饭与收入问题。

一是加强农业技术培训，提高农牧民种植、养殖水平。二是进行产业结构调整，引导村民种植果树、蔬菜，养殖藏鸡、藏猪，培育新的经济增长点。

(七) 办好五件实事，推进驻村工作。

一是开展好扶贫济困送温暖活动，包括看望在校学生、慰问三老人员和贫困群众，让他们感受到党的温暖和组织的关怀；二是为困难群众解决实际生产、生活困难，抓紧解决好群众缺耕牛、缺生活用品、房屋拆迁缺资金等困难；三是积极联系、协调地区人民医院，做好群众到昌都治病相关事宜；四是开展单位募捐活动，组织单位干部职工为拥巴村捐赠物品、资金；五是做好强基惠民项目的申报工作，结合拥巴村经济发展的实际和群众急需解决的一些问题，积极申报短、平、快项目。

(八) 扎实有序开展驻村工作，及时准确汇报工作进展。

采取制定工作计划、落实工作责任、定期核查进度、认真讨论总结的方法，扎实、有序开展每一项驻村工作任务，并以简报、专题汇报的形式及时上报工作情况，工作做到安排有序、落实到位、汇报及时。

篇五：驻村工作计划

按照县抓宣传、聚力量、摸实情、谋发展、办实事、惠民生、解民忧、化民怨的工作思路和方法，结合县工商联和挂帮干部个人的实际，突出重点、狠抓当前，着眼长远，特制定本工作计划。

一、抗旱思路：

1、对全村的旱情进行全面摸底，积极查找水源，多渠道解决资金，在人口密集区修建2个40-50立方的水窖。在人口少、人群分散的地方修建设10-15立方的小水窖，这样能极大程度解决全村人饮问题。

3、组织村支两委成员或年轻人每周为孤寡老人送一次水。

二、秋冬种问题：

1、规划500亩油菜；

2、规划5001000亩小麦，实行订单农业。

三、写出一篇有价值的调研报告

四、上一次党课。

五、为初中学生上一堂针对中学生的法律课五、召开党员会议研究本村发展问题。

六、实实在在开好村支两委民主生活会。

七、推动村支两委班子每周学习例会，形成制度化。

八、在学校筛选(学习好、家庭困难)x名初一学生，由县工商联亲自到家核实，形成一对一帮扶。

九、对钟家湾村初三毕业未能继续学业的学生

(1)由县工商联推荐到会员单位就业；

(2)由县工商联联系到习水顺达驾校学习驾驶技术，学费在市场价的基础上减少xx元；对家境特别贫困学生，由县工商联出具证明，在顺达驾校减、免学费，或者由习水非公企业按照一对一帮扶形式分摊学费。

(3)由县工商联协调县人劳局、县工会、县扶贫办等单位免费培训，输送到沿海发达地区就业，形成订单培训，切实增加农民收入。

十、推动村民自治。

蒸菜师傅的工作总结篇三

坚持“以学生为本，以就业为导向，以服务为宗旨，以能力为本位”的职教教育理念，坚持“巩固、发展、提高、创新”的工作方针，根据学校对教务处工作的要求，加强对师资队伍的建设，认真落实《江苏省职业学校管理规范》，实施规范、科学、精细化的教学管理，深化课程、课堂教学、实训模式和教学管理制度的改革，探索建立完善的教学质量评价体系，进一步加强教务处“研究、指导、服务、检查”的职能，全面提高教学质量。

(一) 深化学分制改革

上学期我校对05级中专推行了学分制管理，取得了一定的成效。本学期我校将进一步深化学分制改革，完善学分制管理体系，加强校本教材建设，增加选修课的开设，制定学分制教学计划，优化学分制课程结构。

（二）加强教研组建设

- 1、组织学习《南京市莫愁中等专业学校教学管理规范》，完善配套制度。
- 2、推进集体备课质量。本学期将组织先进教研组进行备课示范，共同学习。
- 3、围绕素质教育开设校级讲座，时间为每星期三。
- 4、加强教学科研工作，各教研组都要围绕学校的研究课题确立自己的'课题'。
- 5、开展教学竞赛。每双周周三安排一教研组开一节校级（市级）公开课，全体教研组长要进行听课、评课。
- 6、做好市级公开课的申报工作。各教研组应积极开展市级公开课展示活动，提高教研组的声誉，学校将全力以赴做好服务工作。
- 7、做好市先进教研组申报的准备工作，全校各组都要做好准备。
- 8、加强理论学习，提高思维水平，学校将组织教研组长外出学习一次。
- 9、重视教学质量，做好语数外统考工作，保持全市名列前茅。
- 10、汇编05年优秀教案集、优秀论文集。

11、加强市场调研，强化技能考核。

12、根据市场要求，认真修订各科教学计划（教学要求）。

（三）加强对口单招班的管理工作

对口单招班工作是我校的一项重要工作，对口升学质量也是展示我校风貌的一个方面，所以在本学期凡涉及到对口升学的教学组要重视对口升学工作，要把对口升学班的教学质量作为一项重点工作来抓，教研组长要关心对口升学班的教学质量。在教务处的组织下，本学期要制定出对口单招班的实施性教学计划。

（四）抓好常规工作

教务处常规工作繁杂，如考试组织工作，课务巡视工作，评教评学工作、档案管理工作、实验室图书馆工作等等，要做好不容易，创新更不容易，但在新学期里，我们不仅要做好，而且要有创新，让常规工作管理上一个新的台阶。

蒸菜师傅的工作总结篇四

一、坚持科学发展，加快转变经济发展方式

3、加强资源节约和生态环境保护。注重协调经济发展与环境、生态保护的关系，坚持开发建设与节约保护并重，加快建设资源节约型、环境友好型社会。大力推进企业节能环保技术的应用，鼓励企业开展资源综合利用和推广清洁生产，发展循环经济。严格执行节能降耗和污染减排目标责任制，重点抓好陶瓷行业的'污染整治工作，坚决淘汰高污染、高耗能的小建陶企业和龙窑电瓷企业，巩固建陶行业含酚废水和粉尘整治成果，努力实现减排、降耗、循环综合利用的目标。加强国土资源管理，提高土地和矿产利用效益。深化“一

江五溪”流域畜禽养殖业和工业污染治理，保护城乡饮用水源安全和人民群众生活环境。加强森林资源的培育和管护，加快生态公益林、生态观光林、速生丰产林、城镇园林建设和“青山挂白”治理，提高森林覆盖率，促进城乡绿化一体化。

蒸菜师傅的工作总结篇五

2014年春季学期白沙小学教研工作计划

一. 指导思想

本学期我校教研工作我校以“综合质量管理”为带动，以改革为动力，以创新为核心，质量为中心，服务为宗旨，管理为保证，提高为重点，以加强教师队伍建设为关键，使教育科研成为提高教育教学质量的新的增长点，成为提升教师素质的新的支撑点，建立健全农村中小学现代远程教育应用年长效机制，以全面推进素质教育为目的，以现代教育理论为指导，紧紧围绕学校三年规划“创一，争二，保三”和学校工作计划，坚持教学教研一齐抓，充分发挥教研工作在教育改革中的灵魂作用，力争教学质量上一个新台阶，课程改革迈出一个新的步伐，教学研究工作开创一个新的局面，大力推进我校教育教学的可持续发展。

二、教学研究工作目标

1、完善各项管理制度，规范教研活动;2、着眼教师专业成长，培养教研骨干;3、依托远程教育资源，提高教研成效;4、抓实课题实施过程，丰富教研成果。

三、校本教研形式

流，促进教师与同伴的对话，注重“以老带新、以强带弱”，

鼓励教师大胆评点各抒己见，促进教师共同提高。以教学中的问题或困惑为研究内容，确立一个教研主题进行研究，组内每人围绕主题上公开课，通过说课、听课、评课、教学论坛等多种形式展开讨论，谈自己的想法、看法，集思广益达到同伴互助、共同提高。

四、具体措施：

(一)校本培训分层次、突重点

总结交流，以达到学以致用，相互学习，相互提高的目的；“写”即学习教育理论，教师不仅要善于运用，更要善于总结，根据自己所任学科的教学实践，撰写教育教学论文；“评”即学校采取检查、督导、考核等措施，及时总结，保证理论学习真实有效，对学有所成的教师给予精神及物质上的奖励。

2、抓好教学常规管理。新课程的全面推进，教学改革的不断深入，管理模式和不合理的规章制度，积极探索符合素质教育理念和体现新课程精神新措施，加强校园内用普通话，板书工整，书写规范。检查做好记录，作为教师年度考核的一个重要依据。充分利用电教室的远程教育进行课堂教学，充分利用现有的教学设备，做到用好电教设备，管好电教设备，使其为课堂教学服务。根据县教研室和学区的安排，积极主动开展片区教研活动，同本镇的兄弟学校开展教研交流，或同外乡镇的其他学校共同开展教研大练兵，走出去，请近来，保证人人参与，人人提高，个个有收获，巩固课堂教学主阵地，确保教学质量这一生命线。

3、教育教学方法培训。教育教学理论怎样落实和指导教师的实践工作？怎样有效提高教师的教育教学水平？怎样使教师的教育教学工作更加高效？这是每一位教师课堂教学的方向和必须深入研究的课题。

才能使现代教育技术更全面地为教学服务，只有这样才能使信息技术有效地与课堂教学整合。

5、利用“5+1”教研活动时间收看远程教育节目或看录象，充分利用现代远程教育资源，听专家讲座，观看优秀课堂实录。时间不少于6小时。

1、课题研究注重过程化。教导处要加强教育科研管理，统筹安排有关课题的研究工作。要定期举办教育科研讲座，提高教育科研理论水平。各子课题组要根据各自制订的实验计划切实有效地展开研究工作，注意资料的积累归档，并不断总结经验，撰写高质量的教科研论文，鼓励教师向教育刊物投稿。

2、课题研究讲求实效性。根据学校已经形成的《课题管理制度》等规定，教导处要加强对各子课题组的管理，与教师在研究中平等对话、共同研究案例、教学方式和学习方式，参与整个研究过程。教科组主要负责人要积极有效地带领教师进行课题研究工作。各课题组长要切实发挥作用，带领教师通过开展一系列的教学研讨、交流、反思活动，自觉探索课堂教学规律，重视研究教材、研究学生、研究教法，在研究和反思中提高教学实践能力。

(三)校本教研高标准、严要求

变上。

1、本年度的教研活动要继续保持以往教研活动的一些行之有效的做法，教研活动的内容要以解决学科教学中的一些热点、难点、疑点等问题为重点，加强专题教研和案例评析，集中解决课改中出现的新问题，并注意资源共享，使每位教师确有收获。

2、教研活动的形式要多样化，有竞赛、交流、课堂观摩等，

防止因形式单一影响教师教研的兴趣和热情。

3、教研活动要对外开放，加强教学交流，借助外力拓宽教研渠道，提升教研质量，积极采取走出去，请进来的方式，与县、市教研部门和他校教研力量结合起来，加强校际间的互动交流，使教师在互动中达成共识，相互促进，共同提高。

五、工作要求：

1、本学期课堂教学研究的重点是落实新理念、提高课堂教学的效率。

2、各教研组要围绕校本教研主要形式积极开展活动，落实好集体备课、反思交流、主题教研、理论学习的四项活动，在活动时把集体备课与反思交流活动结合起来，主题教研与理论学习结合起来。每次教研活动，相应教师要按时参加并积极发言，与同伴互动、共同进步。

3、认真积极参加各培训学习、讲座等活动，形成进行教学反思的习惯。

4、本期要求教师要做到：学习一篇教育教改理论文章(管理人员和骨干教师读一本教育专著)；写好每堂课教后反思，积极撰写学科教学论文，参加各级各类学科论文评比；每期至少听课15节；写一篇研讨文章。积极鼓励教师跨学科，跨年段，互相听课，每人每学期听课至少15节。每年度教师个人撰写相关论文4篇，心得体会1篇，优秀篇目推荐发表。

5、鼓励“闲聊式”教研方式，提倡同伴互助风气。同事间要善于利用课余时间，就某个教学问题或教育现象，进行闲谈，发表评论，并努力获取有价值的教育教学经验。另外，就个别教师工作中碰到的难题，提倡同伴积极协助，共同解决。

六、完善教研机构，充分发挥教研组的作用学校教研组要在

学习教育理论，广泛搜集各科教研信息的基础上，结合上级的要求和学校的实际，确定教研的目标，全盘部署教研工作，各学科教研组要依据学校的教研目标及学科特点，确定科组的教研计划，组织教研活动，真正做到有计划，有实施，有记录，有考勤，有总结。

白沙小学

2014年2月28日

蒸菜师傅的工作总结篇六

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。

蒸菜师傅的工作总结篇七

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文,供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重

中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、 对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

蒸菜师傅的工作总结篇八

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的出纳则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。

我作为一名出纳人员，下一年我将按照以下几方面开展的工作：

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、做好应对突发事件的应急工作。
- 5、坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 6、完成领导临时交办的其他工作。

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

预算的目的是设法增加收入，减少成本，压缩财务费用，管理费用，营业费用等各项支出。

- 1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。
- 2、要求部门领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好部门预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，部门预算要求每月25日必须上报财务部，部门预算执行情况的分析必须于每月2日报送财务部。
- 3、制定费用额度控制指标：在额定范围内，只要能完成经营目标，钱怎么花都行；无计划开支必须专项审批。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

蒸菜师傅的工作总结篇九

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须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。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，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。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、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。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多

万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

一、日常的行政管理下半年度将从以下几方面努力：

1 加强行政管理部门对员工晤谈力度。分析上半年日常工作有不少员工辞职的现象，决定在下半年的日常工作中要加大对公司员工晤谈的力度，内容主要放在员工升迁、调动、离职、学习、调薪，工作考核或其他因私因公出现思想波动时进行。平时行政部也要做到有针对性地与员工进行工作晤谈，并对每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时及时与员工所在部门经理或负责人进行反馈，以便根据员工思想状况有针对性的做好工作。

2 完善并严格执行考核机制。未经相应部门负责人、行政部签字的请假条一律无效，如需请假必须提前到行政部领取请假条并签字生效放算做请假，否则一律按照矿工处理，如有特殊情况必须事后补假，否则按照矿工处理。行政部将每天进行核查，做到查无遗漏，执行必果。

蒸菜师傅的工作总结篇十

一、班级基本情况和目标：

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于苏北。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：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，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

二、具体措施：

- 1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。
- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方法。
- 6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。
- 7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。
- 8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

三、活动安排：

第一周：

第二周：庆祝教师节。

第三周：学生报名，安排好学生的住宿和生活问题，参加学校开学典礼。

第四周：挑选班团干部，制订班、团活动计划，强化常规管理条例。主题班会：自我介绍和入学感想。

第五周：主题班会：迎国庆文娱联欢会。

第六周：组建班级运动队，迎接学校运动会。

第七周：班级辩论赛。

第八周：期中考试动员、考风考纪教育。

第九周：复习迎考。

第十周：期中考试。

第十一周：期中考试得失谈。

第十二周：社会实践。

第十三周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、书法等)。

第十四周：一二·九庆祝活动。

第十五周：开展学习党章活动。

第十六周：主题班会：学习经验交流会。

第十七周：期末复习动员。

第十八周：期末考试。

一、帮助学生树立远大的人生理想，变“要我学”为“我要学”

中学生是人生观形成的重要时期。关心时政，关心国家民族的前途命运，希望自己一生有所作为是他们的共同特性，因此抓紧抓好时政教育，特别是当前世界与中国在经济科技发展上的机遇和挑战，历史上中国的落后给我们的苦难和今天我们与发达国家相比我们存在的弊端，以此常常能唤起他们的历史责任感，树立起为中华之崛起而努力学习的信念，这是学生时代最具感召力的学习原动力。

此外，班主任自身要做一个人格高尚的人，要宏扬正气，是非分明，立场坚定，用自身的人格力量感染学生，给学生以可信任感和可钦佩感，这是班主任工作的基础。

总之，以上思想政治工作能极大帮助学生养成学习自觉性，主动性，和勇于探索的精神，思想政治工作是班主任工作的灵魂。

二、鼓舞学生信心

1、树立榜样：个人修养的榜样，学习刻苦终成大器的榜样，敢于拼搏的榜样，成绩先居劣势后终于赶上来了，取得了好成绩的榜样，伟人，名人，民间故事中的典范，特别是他们的已毕业校友的先进事迹。

2、实事求是地指出学生的优缺点，帮助他树立目标，取长补短。