

# 最新1国际家庭日活动方案(优秀7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 写的内容 本周工作总结篇一

这周书法我每天坚持和孩子们一起练习，晚上上课先用十分钟指导孩子们，然后我们就一起练习，练完我们还比赛一下谁写的好，奖励班币。这周孩子们进步特别大，书法课教室里特别安静，几乎没有任何声音。经典我每天早上起来读一遍《大学》，有时间的再听听许磊老师的吟诵，听许老师的吟诵感觉特别好，真的就是一种享受，希望许老师再多发到网上一些自己的吟诵，让大家可以跟着学习。视频每天晚上我会抽出半个小时看，有时间还会再看看吴教授的《让教育回归本真》，吴校长说我要至少看30遍，我还远远不够，所以得加油，说时间不够都是借口，只要是自己想干的事，就一定可以挤出时间的。日志上周也是坚持每天都写，现在孩子们都不需要我陪着睡觉了，晚上洗漱后他们玩一会儿，我给他们讲个故事，大家就乖乖的睡了，我就可以开始自己的学习了。我发现晚上给孩子们讲故事，孩子们并不是真的想听故事，他们好像想要的就是那种陪伴和温暖，我想有的孩子在家里肯定缺少这种陪伴，否则他们不会对这种温暖这么渴求吧。所以我们每一个做家长的都应该反思一下，我们现在拼命给孩子的这些所谓“爱”的东西都是不是孩子想要的。孩子们什么都懂，我们必须真正和孩子成为朋友，有心贴心的交流，这种交流沟通真的特别重要，我们以为孩子什么都不懂，其实他们要远远超出我们的想象，上周我和孩子们交流了一下，虽然有些孩子在模仿别人的话，但有好几个孩子和我交流想对爸爸妈妈的说的话时，他们说说着说着就哭了，

他们让我惊讶，这是不是7岁的孩子啊，他们的心思是这样的细腻。上周吴校长也提醒我，孩子们犯错的时候尽量不要去惩罚，惩罚的时候他们的心里肯定特别难受，而且他会以为我虽然犯错了，但你也惩罚过我了，我就不需要给你道歉了。是啊，孩子每做一件事情，肯定有他这样做的原因，当我们看到他们犯错的时候，先要做的不是训斥惩罚，而是耐心询问他们为什么这样做，然后给他们讲道理，慢慢引导，让孩子们自己认识到自己的错误，自己承认错误。平时可以严格要求他们，但是一定不要忘记用爱温暖他们，让他们感觉到你的关爱，让孩子们知道有时候严格要求甚至训斥也是为他们好，有些原则性的错误绝对不能犯。孩子们的心思特别细腻，他们特别聪明，只要你是真的为他们好，他们一定可以感受到，慢慢的就会打开心扉，和你交流，你想想那是多么幸福的一件事，有这样一群天真烂漫孩子整天围着你，充满了对你的敬重，什么心里话都乐意告诉你，我想每个教师最成功的莫过于此了吧，你的孩子们上课对你特别尊敬，言听计从，你的一个眼神一个举动他们都知道是什么意思，下课了就是朋友是亲人，什么知心话都和你讲，一起玩一起疯，多么和谐美好的画面啊。我现在仅仅停留在严格，孩子们听我并不是尊敬，而是稍微有点怕，真正和我交流，对我打开心扉的也没几个孩子，所以我要时时反思，我需要成长的还有很多很多。

知识上课的情况，识字课有两节上的特别成功，真的是做到了孩子们在玩中学，以乐代学，我第一次发觉，原来知识学习真的可以变得这么有趣，第一方面因为我们在室外上课，第二方面教师的语言特别重要，我们要随时想办法把枯燥的知识变得不枯燥传递给孩子们。把上课的知识变成一个游戏，你深入进去和孩子们比赛，一个老师首先要学的真的是玩，只有会玩的老师才会把上课也当做是在玩，让孩子们在玩中学到了知识。例如识字课讲坟字的时候提到了清明节，有联系到了别的节日，讲蚊的时候提到了小蚊子，因为班里有个同学叫小雯，大家就笑的特别开心，然后让他们规定20秒互相比赛记识字歌诀，还把识字卡分给了四个学得快的组长，

让他们给别人提问，谁哪个字不会把字卡给他，孩子们边玩边学，特别开心。这些我课前都没有做备课，我想即使备课也不一定能想起这么多知识，上的这么成功，但是备课是必须的，你上课前必须有一个清晰的流程和思路。我们真心关注每个孩子，真心干教育，课上会临时发挥出更多的智慧。开心的学痛快的完，课余时间要多和孩子们玩，多观察他们喜欢玩什么，认真观察每个孩子的兴趣，这样当他们做不好的时候就不能干自己想干的事情，这就是对他们最大的惩罚了，根本就不需要训斥啊什么别的体力惩罚。一节课给孩子们规定一个目标，只要目标达到就可以提前出去玩，你必须让孩子们有学习的欲望，你要给他诱惑，让他积极认真有效率学习。只有我们先满足了孩子的要求，才能让他们达到我们的要求去认真上课。正如姜博士说的上课就是在“骗”孩子，和他们斗智斗勇，在玩中学习，但这个玩，会让孩子们玩出知识，玩出素质。

还有就是我们发现孩子们有惰性，比如遇到问题不喜欢自己想办法解决，回到家里和学校表现不一样，不听家长的话，不喜欢劳动，上任课老师的课没有上班主任的课表现好等。针对这些问题，我觉得观察真的很重要，孩子们在我们看不见的地方表现出的才是最真实的自己，所以课上课下尤其是课下一定要随时观察他们，老师的眼睛就是一部摄像机，随时捕捉信息，偷偷观察记录每个孩子的表现。周末回家也请家长帮忙，做好观察记录，把具体情况反馈给我，这样我就能充分了解每个孩子，再因材施教，分析每个孩子的特点，采取合适的教育。还有就是我意识到了，李老师也提醒了我有些提示性语言不要有，孩子们控制不住自己，会跟着别人学，模仿能力实在太强了。比如吃饭的时候有一个人不吃鸡蛋，你给大家说谁不吃鸡蛋送上来，有的吃的也会跟着别人学，就把鸡蛋送上来了，再有人不吃鸡蛋，必须告诉我因为什么不吃。再比如盘腿坐的时候有人不舒服你说不舒服的可以休息，不累的孩子也会跟风休息。而且盘腿坐的时候要按李老师指导的正确姿势，要脱鞋，接地气，让孩子们尽量坚持。吃饭的时候让孩子们自己来端饭，让每个人都参与

进来。打扫卫生一周轮换一次，值日具体到每个人，10分钟之内结束卫生，哪里没打扫干净找谁的问题。每天按规定的时时间奖罚班币。

这周还举行了两次活动，接力赛和广播操比赛，孩子们的表现简直太好了，接力赛特别有秩序，赛跑过程中也没人摔倒，没有出现意外，对一年级孩子来说我觉得这些就够了。广播操更是赢得了老师们的赞扬，连最调皮的丰硕都表现得特别好，孩子们做的特别整齐认真，我都没有想到，因为孩子们学的时间不长，比赛前我觉得孩子们只要把整套完整做下来就是成功了，至于队伍是不是整齐我都没有做要求，没想到上场比赛孩子们的状态那么好。更让我感动的是小学部广播操比赛整个过程中，我们班的孩子坐的特别端正，一节课时间内没有人随便说话，一直保持后背挺直，不乱动。不管名次怎么样，在我心里我们伏羲班的孩子就是第一名。开家长会的时候家长们都特别高兴，他们在分享着孩子们在家里的表现和孩子们的进步，都说把孩子送到这里，他们绝对放心。我想这是对我们学校对吴校长最大的肯定了吧。而我也必须跟上孩子们的步伐，老实听话真干，多学习看书总结反思，做好五个一，多跟吴校长李老师交流学习，快快成长，争取办好我们的偃师新前程复习实验班。

## 写的内容 本周工作总结篇二

本周巡查家得利系统虹口区各个门店，凉城店和水电店货品比较全，水电店有半个堆头，凉城店有半个堆头。水电店货品从四个增加到六个分别是2.5l葵花 1l花生□2.5l花生□5l花生□5.436l花生□5l坚果。凉城店货品也从三个增加到五个，分别是1l花生□1.8l花生□5l花生□5.436l花生□5l花生调和；东大名店家得利半个端架一直得以保持，四平家得利有了比较不错的排面陈列。广灵路家得利两瓶临期1.8l的花生油调换后也从三个单品增加到五个。农工商柳营路店进行了换货，店里给出了一个一平米的堆头放5升的坚果，加强了客情关系，张点

菜员答应帮忙点货，点货正在跟进中。

协助主任做了闸北两宗小团购，花生油70瓶，另外一宗团购5l的花生油139瓶；协助麦德龙完成小团购花生油100瓶并送货到门，虹口家乐福一宗小团购50瓶。另外在麦德龙帮助促销员抓了两宗小团购分别是五升的葵花仁油70瓶，五公斤的花生油53瓶。虹口家乐福的促销员进场，陈列排面的维护。易买得系统：长江易买得的临期油调换，曲阳易买得的客情维护，货品订单跟进，瑞虹易买得的订单跟进。同心吉买盛的客情维护，订单跟进，促销员管理费用申请报销。处理了一宗客户投诉五升葵花仁油的投诉。在虹口世纪联华的金主管的帮助下进行了促销员的招聘，促销员没有到岗；新港易初莲花招聘也没有取得效果。

月初巡查家得利闸北和虹口各个门店的陈列情况，并汇报给了刘伟。增加了虹口区部分门店的家得利单品数，水电店和凉城店有了半个堆头，农工商曲阳店有了一个一平米的堆头，农工商柳营路店有了一个一平米的堆头。

加大了曲阳家乐福、同心吉买盛、瑞虹易买得、曲阳易买得、虹口麦德龙的拜访力度，协助家乐福做了一宗小团购，协助麦德龙出了三宗团购，易买得的供货跟进，现在瑞虹易买得和曲阳易买得已经可以单店点货。大润发平型关店只去了一次，排面陈列集中，货品比较全，但没有堆头和其他异型陈列。

完成了长江易买得、农工商柳营路店、广灵家得利的临期油调换，其中农工商柳营路店和广灵家得利店面客情关系得到增强，为以后工作打下基础。

协助主任从做了闸北区的两宗团购，一宗70瓶花生油、一宗139瓶花生油的团购。协助家乐福做了一宗50瓶花生油的小团购，麦德龙一宗小团购的跟进送货和另外两宗团购的谈判。

协助主任处理了两宗客户投诉，一宗是闸北区晋城路的魏女士投诉葵花仁油；一宗是闸北区水电路邱小姐的花生油投诉。截至目前两宗投诉都已经得到圆满解决。

促销员招聘:在虹口世纪联华金主管的协助下，招聘了几个促销员，但目前没有到位，原因是工资偏低，工作任务偏重。还有一个促销员目前正在考虑。新港易初莲花招聘没有取得效果，需要继续加大力度。虹口足球厂家乐福店的促销员需要换店，正考虑换到大宁大润发去，此事目前正在进行。

学会了订单录制，财务开票出库和盯紧物流公司的相关流程，另外实际工作中，应该严谨及时做好报表，提高执行能力和工作效率。

## 写的内容 本周工作总结篇三

一年来，在管委领导的正确领导和照顾下，在部室人员的热心帮助下，自己对投资合作部的招商工作有了进一步的了解和认识，思想上也有了新的转变，工作中也不断的给自己施加压力以提高对工作的热情和动力，在工作上主要做了相关在谈项目的资料整理工作和谈成项目的手续办理工作，但感觉还是对招商工作的高要求有很大的差距，觉得对业务工作的熟练程度还有待加强，敬业精神有待提高，为了在明年更好的找准位置，做好本职工作，现总结一下一年来的工作以查不足，以提高自己的思想觉悟和业务素质。

1: 认真学习领悟实践科学发展观，在工作中全面落实科学发展观，为构建和谐机关和和谐社会努力贡献自己微薄的力量。在日常工作中，通过不间断的学习来提高自己的政治素质和业务素质。

2: 尽量多的学习招商工作的相关知识，越来越觉得招商工作是一件很有挑战性的工作，招商前的项目准备工作和招商后的项目服务工作都需要十分用心才能做好，这就需要有充足

的专业招商知识和灵变的工作方法为前提的，在工作中尽量多的学习和掌握相关的招商知识，灵活多变的工作方法才能游刃有余的做好招商工作。

1：做好物流有限公司的经营范围变更的手续办理工作，公司由于业务的拓展，需要增加货物进出口和技术进出口的经营范围，我主要做了营业执照和税务登记证的经营范围的变更工作。

2：积极为有限公司的落户开工做好前期的手续办理工作，由于此项目急于开工建设，这需要很短的时间内办好相关的手续，我主要给跑了营业执照、组织机构代码、税务登记证、环评、规划预审的手续办理。

3：整理在谈有关的5个拟落户项目资料，项目包括国际酒庄城、德瑞道夫生态产业园、仙居.生活、山水植物古典旅游公园、健康小镇。重点跟踪国际葡萄酒庄城项目，根据投资方房地产开发有限公司的投资意向又考察了多家选址，洽谈多样投资项目，积极的做好项目的考察和投资前服务工作。

4：在海洋王国项目中，主要参与项目规划选址的测绘和机构组织代码、税务登记证的办理工作。

5：重点统计调查辖区有关葡萄酒的在建和储备项目，按时每月上报辖区的葡萄酒项目调度表，仔细调研并上报辖区适宜建设的酒庄规划选址的具体情况。

6：做好一些临时^v^代的工作，如的奠基服务工作、参与游艇码头的听证工作、项目的选址截图工作等。

在这一年中意识到自己对待工作有很大的不足和缺陷，这就要求我在明年的工作中要主动积极，为招商工作尽好服务。以上是我一年来的工作总结，如有不当之处，恳求领导批评指正。

## 写的内容 本周工作总结篇四

三年来，在县委、县政府的领导下，在上级业务部门的支持、指导下，全体班子成员团结一致，积极带领全县民政系统广大干部职工，以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实党的xx大和第十一次全国民政工作会议精神，坚持“以民为本，为民解困、为民服务”的宗旨，以打造精品、争创一流工作为目标，全县民政工作实现了跨越式发展，成果显著。三年来，连年被县委、县政府评为综合考核先进单位，被市民政局评为全市民政工作先进单位，先后被评为“市级文明单位”、“省级卫生单位”、“省级文明单位”、“洛阳市双拥模范县五连冠”、“全国农村社区建设实验县”、“全国婚姻登记规范化建设单位”、等荣誉称号。

为适应新时期民政工作的要求，三年来，我局高度重视政治理论、法律法规和业务知识的学习，把提高干部职工的政治素养、工作能力作为一项重要工作来抓，一是有组织、有计划的学习党的路线、方针、政策，学习“三个代表”重要思想和党的xx大精神。在学习中，能够密切联系民政工作的实际，学习和讨论相结合，在学习中提高认识，在讨论中统一思想，有效地促进了干部职工的学习积极性。二是着力提高业务素质和工作水平。紧密结合民政工作实际，组织学习民政工作的法律、法规、政策，使干部职工的法律意识、政策观念、依法行政、工作能力有了进一步提高。三是针对各个不同岗位的实际，加强业务培训，举办了电脑知识培训班，进行了业务知识专题讲座，造就了一支熟悉政策法律、精通业务知识、爱岗敬业、服务群众的较高素质的干部职工队伍。

三年来，我局的班子建设按照“三个代表”重要思想的要求，深化思想教育、作风教育和廉政教育。一是从领导班子成员入手，加强党风廉政建设，强化班子成员的自我约束、自我监督和廉洁自律的意识和能力。二是充分发挥领导班子核心作用和战斗堡垒作用，领导班子成员能以身作则，做出表率。三是领导班子坚持民主集中制的原则，在重大事项上做到了

集体讨论决定。班子内部团结、关系融洽，凝聚力强，工作中能互相支持，协调一致，形成了良好的工作氛围。四是狠抓纪律作风教育，提高了工作效率，增强了服务基层、服务群众的意识，树立了良好的部门形象。五是认真开展了党性党风教育，着重解决在遵守纪律、党性修养、工作责任心、廉洁自律等方面存在的问题，提高班子成员解决自身问题的能力。

我们紧紧围绕加强基层民主政治建设和依法行政，以公开、便民、廉政勤政为基本要求，在三年来的工作中，认真落实党风廉政建设责任制，确保党风廉政建设和反腐败重点工作目标责任的贯彻落实。一是强化廉政教育，做到重在教育、防范在先。开展了党风廉政建设和反腐败教育活动，制定了《嵩县民政局党风廉政建设和反腐意见》，制作了廉政宣传专栏，组织观看了党风廉政教育电教片。二是强化责任，认真落实党风廉政建设责任制。把党风廉政建设责任制内容、要求，分解落实到每个班子成员，把党风廉政建设与领导班子分工紧密挂钩，使班子成员人人肩上有责任，身上有压力。三是加强制度建设，依法加强对城乡低保、救灾、五保、优抚等民政资金的管理和监督检查，坚持做到专项资金专款专用。四是公开办事程序，重新完善了政务公开内容。把推行政务公开制度作为党员领导干部廉洁自律、反腐倡廉的重要内容。把民政工作的业务项目和办事程序公开上墙，以利于广大群众监督。五是向社会公开了举报、投诉、监督电话，加大了政务公开的透明度，既方便了群众办事，又有利于相关单位和群众对我们工作的监督。

### （一）城乡社会救助体系建立健全

认真贯彻省、市人民政府《关于推进城乡社会救助体系建设的指导性意见》，不断完善各项制度，建立了城市分类施保和低保对象动态管理机制。本着公开、公平、公正和动态管理的原则，对符合条件的城市困难居民实施了最低生活保障。保障面逐年扩大，保障标准逐年提高。

1、城市低保工作。保障人数由xx年的5100人增加到目前的7100人，占全县非农业人口的13、4%。保障标准由原来的140元提高到160元，人均补差由70元提高到95元。按照社会化发放渠道按月及时足额兑现，三年来向上争取低保资金共计1415、5万元，累计发放城市低保金142、9万元。有力的保障了城市困难群体的基本生活，实现了应保尽保□xx年年被市民政局评为全市低保工作先进单位。

工作。保障人数由xx年的13320人增加到目前的20338人，占全县农业人口的4、1%；保障标准由原来的每人每月20元提高到40元，按照社会化发放渠道按月及时足额兑现，三年来累计发放农村低保金2117、8万元。实现了动态管理下的应保尽保。

（4）城市生活无着落流浪乞讨人员救助工作。本着尊重人权、自愿受助、开放管理、依法救助原则，几年来，共对320名流浪乞讨人员给予了及时救助。

## （二）救灾救济工作成效显著

1、制定了自然灾害应急预案，应对突发自然灾害工作规程不断完善。落实了救灾工作责任制，建立了灾民自救、部门包保、社会互助、政府救助的救灾工作机制，提高了社会化、科学化救灾能力和水平。

## 写的内容 本周工作总结篇五

周初，在自己的博客上开办了^v^教学进行时^v^栏目，学校周工作总结。这一栏目的开辟，旨在使我本人关注每一节的课堂教学，使每一节课都能在自己预想和设计下展开，同时对每一节课的实施进行课后反思，达到完善提高。

本周主要在课堂上关注了以下几方面问题：

原来上课，大多数情况下没有让学生履行上下课礼仪，上课和下课的观念没有引起全体同学的注意。这样就会使学生在课堂上不能有效地把注意力聚集到课堂上来，没有精神上的准备，学生往往各行其是，注意发散。在上周的考试质量分析会上，有些老师介绍了他们的经验，其中就提到了上课时学生起立向老师问好的时候，观察学生的精神状态，发现精神状态不佳者，给学生适当的情绪调整。因此，把这条经验拿来，用在自己的课堂上，也觉十分有效。我发现，在上课时，通过让同学们起立叫“老师好”真的可以发现学生不佳的情绪，进而通过老师适当的要求和鼓劲，会使课堂有一个良好的开端。

由此看来，在上下课上时，老师和学生之间行礼和互致问候是长期以来，我国师生之间上课的必要过程，之所以从历史上传承下来，肯定有它的实际意义。另外，对课堂进行适当的导语引入，对学生的听课起着精神引领和意志统一作用。

为了给同学们留下充足的作业时间，上课时老师总是尽量做到精讲精练，每节课一般能留出20分钟左右的时间，让同学们做课堂作业。但有些学生缺乏学习动力和时间观念，以至于到下课一个字没写，还有一些同学也是在应付老师、打发时间，作业有一搭无一搭。针对这种情况，我在课堂上强调了课堂时间和课下时间的关系。课堂上按要求做好每一分钟，课下可以尽情的享受室外的快乐时光。对几个不自觉的学生，课堂上我要做到眼到、心到、嘴到，给他们及时提醒，或者给他们定时定量的把任务布置得尽量具体。从实施效果看，学生在这方面有所改观。

学生在做作业时总喜欢商量，自主学习的习惯没有建立起来，等考试的时候，学生就失去了其他同学的帮助，没有了支撑，就缺乏了主见，失去了判断能力，考试成绩可想而知。上周在这方面进行了关注和引导，取得了一些成效，但还很不理想。

这学期一开始，班主任为了突出自主管理和小组合作，进行了座位和小组的重新编排。全班分了十二个小组，成绩好、差搭配，有利于小组竞争。这几天讲课，我也强调小组的管理和合作。在遇到问题之前，同桌和小组的同学先合作探讨，目的起到兵教兵作用。以后在这方面多动脑筋，建立小组竞争机制，使小组合作更加有效。

## 写的内容 本周工作总结篇六

入职xx证券的客服部到至今已经半年有余，在领导和同事们的悉心关怀和指导以及包容下，通过自身的不懈努力，在工作上很快适应了自己投资顾问助理的工作。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从新人到员工的转变。

投资顾问是公司的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，所以各个部门的同事都要和谐相处，因为客服人员的服务水平和服务素质以及各部门在工作上的支持直接影响着客服部整体工作，因此领导对每个客服人员的要求还是挺严格的，认真细致和专业知识的不断提高是必不可少的。投资顾问团队可以为年轻人提供一个年轻的、活跃的、具有较好的发展前景的、充满挑战性且富有魅力的成长平台。

XXX

2011年9月28日

## 写的内容 本周工作总结篇七

1、11月6日（周一）晚7：00参加主席团扩大会议，会上主席对本周工作进行了大致的安排，我们明确了本周宣传工作的重点是招新的准备工作。

2、11月6日（周一）晚8：30参加了温腾飞主席主讲的郑州大

学第一期社团干部培训班，在培训中我们了解了我校社团的现状和发展前景以及怎样才能做好一名社团干部。

3、11月7日（周二）晚7：00我们召开了宣传部部门内部会议，重点讨论了对招新宣传策划的修改问题，会上王烨副主席给我们提出了很多改进的意见。

4、11月7日（周二）晚9：00我们参加了由多个部室和社团共同参加的学习社联章程的会议，会上王烨副主席带领大家学习了社联章程。

5、11月7日（周二）晚10：30陈松峰副主席对我们的宣传工作提出了具体的要求。

6、11月8日（周三）我们宣传部按照陈松峰副主席和王烨副主席的建议和要求，对宣传策划进行了进一步的改进。

7、11月8日（周三）晚7：00参加了程海涛主席主讲的第二次社团干部培训班，程海涛主席就如何做好一名学生干部和大家分享了自己积累多年的经验。

8、11月9日（周四）进一步完善宣传策划并开始为招新制作宣传板。

9、11月10日参加了曹恒涛老师主讲的第三次培训班，在培训班上曹老师结合自己西部支教的经历跟大家谈了如何做人，如何做事，令人受益匪浅。

总结自己上周的工作，我认为虽然很繁忙却学到了很多。在工作中我认识到自己在工作中还存在着很多的缺点和不足，具体表现在不能走在工作前面和缺乏汇报意识，在今后的的工作中我一定努力克服以上缺点。

下一周我们宣传工作的主要任务是做好招新前期宣传工作，认真落实好宣传策划的内容，把我们社联的宣传工作做好。

XXX

20xx年x月x日

## 写的内容 本周工作总结篇八

一、无规定疫病区工作。市监督所薛亮等到顺城区监督所研究追溯演练工作安排，并逐项落实。

二、兽药gsp试点推进工作指导。到威宇兽药店和强广兽药店指导具体工作。

三、兽药gsp会议经验材料准备和参加兽药gsp拉练会。

参加全市畜产品安全拉练会议，顺城区和清原县在会议上介绍了兽药gsp认证试点工作和畜产品安全监管经验。会议上市药监所吴依冯所长就兽药gsp认证工作进行了全面讲解。最后战宇局长安排下半年工作重点。

四、畜产品安全抽样工作。完成市兽药监察所下达的饲料蛋白原料5个批次的采样工作。

五、培训学习一次，学习市区局会议内容，工作目标明确。

## 写的内容 本周工作总结篇九

一周有周工作总结，一个月有月工作总结，一年有年终工作总结，一周悄悄而去，我们是时候写一份工作总结。

下面是小编搜集整理的周个人工作总结范文，欢迎阅读。

这一周来，我一直跟着朱总学习，工作。

在工作中，朱总的博学的知识，严谨的做事风格，条理而全面的思维方式及深厚的专业知识等无时无刻不影响着我，指导着我，让我从中学到了很多。

## 一：专业知识方面

首先我对公司的业务及运营流程有了一定的了解，公司主要是以帖牌为主的服务性质的贸易型公司，其主营的产品有羽绒服及高端皮草两类，供应商来自海宁，北京，深圳等，对应的客户是市场及品牌商。

学习了衣服的结构，组成部分及可以大概的估算单件衣服的用料及一般原料的价格，一般情况下的成本计算，利润率等。

羽绒服由面布，里布，胆布，鸭(鹅)绒，填充物，及拉链，扣子等辅料制成，而皮草则是面向高端市场的服饰，他由使用各种不同种类动物的皮毛经过复杂漫长的特殊工艺制作而成，其中包括有：獭兔，貂皮，狐狸皮，貉子皮，水洗羊皮等。

学习了其皮毛种类的大概的区分方法及适用的款类。

现在市场上的貂皮大多是由香港拍卖，从丹麦进口，今年经原料价格比去年有上涨不少。

而国内皮草的两在产地在海宁及河南。

貂皮具有“风吹皮毛毛更暖，雪落皮毛雪自消，雨落皮毛毛不湿”的三大特点，因其原料价格高，独特复杂的生产工艺，高端的定位而卖得比较贵。

如何计算简单的投资回报率，以及企业的成本投资包含哪些

大概的方面，什么是机会成本等等。

大约的了解了按照怎么样的比率来排版及计算出成本。

了解到需要计算哪些类目及如何更清晰简洁并明确的做出一份成本预算。

## 二：学习到的技能

分析他目前的状况，存在的问题及机会，多角度的分析可以把问题看得更全面。

朱总让我学习了策略性经销规划是什么概念，使我学习到在碰到一些问题时，可以以更高的角度来分析出问题存在的原因，及如何根据所存在的问题，来探讨出解决的明细方案。

其次，学习了wsot分析方法的意思，意义，及如何分析。

即s代表 strength(优势)w代表weakness代表opportunity(机会)t代表threat(威胁)。

而wt方面则指出的是投资可能失败的地方，这一块区域是需要规避的。

在公司的经营中，一定要有可规避部分避风险的代替性产品或服务，以至于在碰到一些问题时不会太过于被动。

在承接业务时，要分析哪些业务是必需要争取的，哪些业务是不能接的。

及需要分析什么时候有必要需增加成本来降低风险，怎样来把握平衡等。

## 三：学习感悟

而看不到这个问题发生的原因，是偶然性还是必然，及可能做到的防范等。

世事皆学问，什么事情都有因果，需要理解这些问题的发生必需要经过多方面多角度的思考。

学习及理解能力及自己的知识面都是有帮助的，只有留意生活，留意身边的事物，你才能懂得生活，懂得身边的事物。

四：今后如何自我提高

一：多思考，处处留心皆学问。

二：多看书，看懂书，书中道理无数。

三：结合实际，学会学以致用。

不要知识耳中过，脑海影不留。

四：学习如何提高工作效率，这离不开专业的熟练度及需学习如何提前做好工作。

五：清楚的表述

一、加强领导 镇主要领导对办好本届科普宣传周，给了大力支持，按照区“两办”通知精神，指定由分管书记、镇长亲自负责，镇科协、环保等部门拿出具体方案，5月10日方案经党委书记xx阅后，并指定严格按照方案实施。

在人力、财力上都给予了大力的支持，使活动取得了圆满成功。

二、精心安排 5月20日我镇组织相关人员参加了区第三届科普宣传周 开幕式和专家报告会，听取了南京地理湖泊研究所

研究员xxx作《保护生态环境，走向持续发展之路》专题报告。

5月24日，我镇组织由党政领导、各村支部书记、妇联主任、各企事业单位负责人、机关中层干部130多人参加了专家报告会，邀请了市环保局徐小贴主任作环境保护专题报告会。

组织各农民学科村知识竞赛活动，完成800多引竞赛试题。

5月27日，我镇组织由计生办、民政办、科协、广播站等部门开展科技集市活动，向广大市民宣传计生政策，发展宣传资料1000多份。

农业服务中心利用集市开展科技活动，针对当前农业生产中出现的常见病虫害进行现场解答。

#### 四、几点收获

我们xx镇的环境再好，如果大环境不好，千里以外的河尘照样能飞到这里来，照样有酸雨的危害。

#### 2、农民环境保护知识有了新的认识。

通过专家讲谭和知识竞赛，农民的环境保护知识有了长进，知道什么是酸雨，如何施肥不会让土壤中毒、农药的安全使用间隔期等。

#### 3、领导的重视、上级部门的支持，做好工作计划，并做好各部门之间的密切配合，是科普周活动开展取得圆满的所在。

#### 一、了解学生、交流沟通

作为一个班主任，一定要了解班上的每一个学生，才能更好地管理班级。

在见习的一周里，我通过找原班主任了解情况，参加所任班的班会活动，找学生个别谈心，悉心观察等方式，来了解学生的基本情况，包括学生的主题思想、学习现状、优秀生和后进生等。

同时，还通过批改周记、作文并利用自习、早读、听课时间，深入班级，广泛接触学生，进一步了解学生，记住每一个学生的名字以及大体性格特征。

## xx年个人工作总结

在第二周举行校运会，我就充分利用这个机会去和学生交流，达到心灵上的沟通。

校运会上，我不但是他们的良师，组织、指导他们参赛、做好后勤工作等，还是他们的益友，帮助他们擦药油、递水等，并适当开一些幽默的小玩笑，不仅舒缓他们的紧张，而且拉近了我们之间的距离。

通过这次校运会，我基本上了解了学生的性格特征，这大大有助于我日后的班主任工作。

## 二、作好计划、繁而不乱

我利用学生去军训一周的空隙，根据自己了解到的情况和原班主任的建议，我制定了详尽的工作计划。

古人云：“凡事预则立，不预则废。

”这说明制定计划的重要性。

如果没有制定一个切实可行的计划，跟着感觉走，就会使工作显得被动，而且繁重的工作就会显得更凌乱，以致工作难以开展，不能达到预期的目标，而且还可能出现一些不可预

测的问题。

因此，开展班主任工作，一定要先作好计划。

工作总结，就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。

总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。

1、这一周你都做了哪些事，简明扼要

3、通过这一周的工作，你对岗位和工作有什么新的认识。

4、今后的工作 你还要提高哪些能力或者需要再补充哪方面的知识，并已经开始着手去做了，去学了。

5、老板喜欢自动自发的人，而不是推一把才动一下的人。

所以，没有分派到 你的工作但是是你分内的工作，你要先有做的准备。

本周的学习以看相关资料和参加各部门工作会议为主。

一)、学习参考资料有：《中国保险报》、《消费者报□□□xx年度企划人员培训班会议材料》杂志等文字资料。

比较零散的了解了关于保险方面的一些基本知识和专业术语。

二)、参加的部门工作会议主要有：

1、晨会：了解了晨会的大致流程，作用，各环节的功用等，

切身体会到了基层销售人员所需要热情与活力。

通过后续的思考讨论，也明白了关于销售人员的培训工作、业务开展的一些内容。

对于晨会的培训工作，还需多参加几次，更深刻的体会晨会的作用，进一步了解相关工作。

2、产品说明会：此次说明会主要是针对期满人员的一个二次

动员。

说明会上详细的介绍了产品的特点与效益，还设置了与到会客户的互动环节。

印象最深的是说明会结束后的一对一说明会。

每个热情的“小蜜蜂”都看准“花朵”，把产品进一步进行说明，针对每一个客户的不同需求不同问题给以解答，有些当场成功签单。

对于每一种客户，都需要制定不同的销售模式，针对不同的群体做到最大可能的精确营销。

这就需要了解不同群体的不同特殊要求，做到他们需要的，想到他们没有想到的。

尽可能激发他们的消费需求。

3、一季度销售总结会：总结了个险部门一季度的销售情况，

着重讲了四级机构的销售情况、业务完成度、培训工作、区拓业务、人力发展、薪酬分析等，最后着重讲了存在的一些问题。

比如对四级机构行政经理考核的指标问题，举绩率提升慢，

新流程不固化，业务人员持证问题，产品的持续性等问题。

会上还下达了总公司对于四级经理免职的要求。

进步与差距同时存在，成绩与问题也共生共存。

看到进步寻找差距，总结成功，发现问题，最重要的是解决问题。

4、关于缺口问题弥补措施会议：寿险总公司、分公司和中心

支公司的一个视频会议，主要讨论总结最近发展保单缺口较大的问题。

在统一领导的前提下，要关注地区的差异化，做到有一致性又有区别性，这样才能符合各地大发展状况，不能一味求同，更要注重不同。

三)、初步制定了“感动太保”策划方案。

四)、开过两次小组会议，主要了与老师交流了关于刚开始工作的一些适应，态度转换等问题。