

# 2023年幼儿艺术领域活动教案(实用5篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 港澳台工作心得体会 计划工作总结篇一

我感慨最深的一件事就是去当义教。当我走进教室的候，我的眼睛湿润了，这里孩子们的教学条件真的是太差了。没有一张好的课桌，没有一本像样的教材，我都不敢想他们的教材使用了多少次了……我就在想我当时的学习条件已经是很差了，都已过了这么多年了，当我来到这时候，他们的学习环境恍如和我比起来还都倒退了，我真的时不忍心再看下去。而从他们的眼神中，我看到的是他们对好的学习环境的向往，是对知识的渴望。

加快中西部地区的建设，首先是解决物质水平。解决贫困地区人们的温饱题目，让他们能够吃饱饭，不会是吃了早餐，想着中午饭怎样解决。先不说他们吃的东西是否是是甚么高级的，像富人一样山珍海味，但至少不能让他们受饿吧。电灯已问世很多年了，而在中西部很多地区都还没有通电。这是在加快中西部建设中一个严重的题目，在今后的建设中，更应当加大投入，尽快的让每个地方都有电灯，让他们在夜幕降临时也能够是万家灯火。教育是一个地区发展的根本，有了好的教育，教育水平进步了，整体的发展也会进步。在党的上，教育是重点，特别是对贫困地区的教育，更是倍加的关注。在过去的十年中，“两免一补”政策的实施，让无数贫困地区的孩子能够走进学校的大门，快乐的学习，接受知识的熏陶。“两免一补”的实施，固然很多贫困的孩子走进了学习的环境，但是学习环境还得改善，让他们学习的环境是

明亮宽广的教室，而不是一些废旧而不安全的屋子。

加快中西部的建设，国家出台了很多好的政策。在过去的十年中，新农村的建设，鼓励自主创业，新农村医疗等。这些好的政策固然是有了，但在很多的'贫困地区却还没有深入人心，宣传力度还不到位，没有真实的实施。所以在今后的发展中，应当把宣传工作一样作为重点工作，让每个人了解政策、理解政策、执行政策。

加快中西部地区的建设，精神文明的建设也是很重要的。贫困不是永久的，只是目前的现状。只要坚信自己会过上好的日子，经过自己努力的奋斗，美好的日子终会到来的。在很多贫困地区，由于思想的落后，人们没有对美好生活的假想，只是简单重复着先辈的生活，没有一点改变。对这一点，应当想尽千方百计，加大宣传力度，牢固建立自食其力，靠自己的双手勤劳致富的意识。

我相信，在党的正确领导下，中西部贫困地区人民的生活一定会越来越美好！

## 港澳台工作心得体会 计划工作总结篇二

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

### （1）养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

### （2）具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

### （3）善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

## 港澳台工作心得体会 计划工作总结篇三

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自己真的收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，思想汇报专题不要把自己的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。作为网店客服我们多数时间是在用旺旺文字与顾客交流，面对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们一定要保持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，最好搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗

平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是非常快的，作为公司客服，熟悉自己的产品是最基本的要求，当有顾客问到产品的一些情况，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们都要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训可以让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自己产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在保持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自己的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就要从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司

的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

## 港澳台工作心得体会 计划工作总结篇四

1、统筹公司业务、管理和项目工作的合理安排与实施，确保公司整体工作方向的一致和各项工作的实施效果。

2、培养部门负责人系统思维和规划能力，养成良好的思考习惯，提高职业素养。

3、及时协调公司工作中出现的问题并针对具体问题的解决形成规范化的制度和流程，促进公司规范化建设。

4、培养部门负责人的责任心，形成高度负责的工作态度。

1、公司各个部门负责人，包括各部门部长、主持部门工作的副部长。

2、总监兼任部门部长的，则应就兼任部门作出部门月度总结及工作计划。

1、部门月度工作计划编制规范：

（1）计划类别：部门工作按部门业务工作类、部门管理类、项目工作类三大模块分类编制。

（2）计划顺序：每一模块按轻重缓急顺序罗列，公司统一安排工作靠前排列。

（3）公司统一下达了年度规划的工作，月度计划以年度规划任务的分解为主要部分。

2、编制部门月度工作计划必须包含的内容：

- (1) 每项的具体工作内容。
- (2) 每项工作的完成时间节点以及工作完成应达到的效果。
- (3) 每项工作在计划的时间节点完成后应该交付的工作成果，主要包括提供工作完成报告文档，工作验收，正式发文（主要是制度建设等工作）等。
- (4) 每项工作的主要责任人以及部门对这项工作安排的追踪考评人。
- (5) 如果工作完成需要本部门之外力量协助的，应注明协助部门及需要协助的事项。
- (6) 每项工作在当月部门整体工作所占的权重（%），所有工作权重之和应该为100%。
- (7) 每项工作的考核要点。

### 3、部门计划工作调整：

- (1) 因公司决策或外部环境变化需要对工作计划作出调整的（含增减），由行政人事部发出书面通知相应的部门负责人及协助部门负责人。
- (2) 其他客观原因需调整事项，由责任人提出书面申请，经直接领导签审后交行政人事部审核并报公司主管领导批准后方可调整。

- (1) 每项工作实际完成的时间以及工作完成实际达到的效果。

1 ?

- (3) 如果工作完成需要本部门之外力量协助的，应如实总结

相关部门的协助情况。

(4) 对每项工作的完成程度进行自评。

2、部门总结必须真实，公司行政人事部对部门工作完成情况进行检查，并制定《部门月度工作考评办法》对部门月度工作进行考评。

1、实事求是原则，计划及总结必须实事求是，不得虚报谎报。

2、总结及计划的内容一定要具体、可量化，即凡是能够量化的，必须用数字表述；难以量化的也应尽量使用准确语言对完成的标准或达到的效果进行定性，不得使用概括性或模糊性语言。

3、每一项工作必须明确完成的时间。对于时效性工作，应当精确到某日；对于日常性或延续性工作可以表述为“全月”。需要跨月度完成的工作，要明确表述本月度应完成的进度。

4、可行性原则。工作计划既要有一定的挑战性，又要量力而定，应当切实可行。

5、及时报告和及时反馈原则。月度工作总结及计划必须及时完成，公司领导在审阅后应及时通过面谈以及电话、电子邮件等方式向下属的部门负责人提出指导和改进意见。

1、每月30日前，部门负责人与公司分管领导沟通，基本确定下一月的工作安排。

2、每月30日17:00以前，各部门负责人必须将正式的月度工作计划及工作总结交行政人事部，月度工作总结及计划采用统一格式编制（见附件一、附件二）。

3、每月1日，行政人事部汇总各部门的月度工作总结及计划，

交公司副董事长审核。

4、副董事长对各部门月度工作计划进行审核后，提出修改意见后签发给行政人事部，行政人事部负责发给各部门负责人，签发时间原则上在当月3日前。

1、每月2日召开公司月度工作例会，公司高层领导及各部门负责人参加。

2、公司副董事长对上月公司整体工作进行总结，并就本月公司的整体工作计划作出安排。

3、听取各部门负责人对上月工作计划完成情况及本月工作计划的汇报，审议各部门本月工作计划。对部门工作有疑问的，可当场提出问题，由相应的部门负责人解答。

4、对涉及各部门配合、支持，对工作进度有一定影响的问题集体探讨，寻求解决问题的方法，不能达成共识时，由董事长及副董事长决定。

5、董事长进行会议总结。

6、会上允许发表不同意见，但在会议形成决议后，会后不得发表或作出与会议决定相悖的言行，对违反者将给予公司内通报批评的纪律处分。

## **港澳台工作心得体会 计划工作总结篇五**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\*\*\*\*\*销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\*\*\*\*\*行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\*\*\*\*\*经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

对于\*\*\*\*\*市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，\*\*\*\*\*产品品牌众多，\*\*\*\*\*天星由于比较早的进入河南市场，\*\*\*\*\*产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有\*\*\*\*\*个，加上没有记录的概括为\*\*\*\*\*个，八个

月\*\*\*\*\*天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\*\*\*\*\*个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 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；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 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写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南\*\*\*\*\*市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为\*\*\*\*\*市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南\*\*\*\*\*市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规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，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切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，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的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业务管理办法。

## 港澳台工作心得体会 计划工作总结篇六

1、扎实有序推进民生工程。

进一步规范城乡低保工作。严格按照规定开展城乡低保年审和动态管理。对农村低保进行重新洗牌，全县共调出城乡低保4025人，调进4132人。实现城乡低保应保尽保、应退尽退，城乡低保政策落实更加有效。目前，全县城市低保6639户、13228人；农村低保17516户、38107人。适时提高了一、二类低保人员的补助标准，提高幅度达30%和20%。上半年共发放城乡低保金3800万元。积极开展应急求助工作试点，建立急难对象主动发现机制。

进一步完善城乡医疗救助工作，规范“一站式”网上服务，实行医前、医中、医后救助，全额资助五保户和“三无”对象等困难群体参加新农合和城镇医保。

继续落实五保供养制度，提高五保供养标准。今年分散供养

标准年人均2200元，集中供养年人均3000元。上半年发放五保供养资金1150万元。通过进一步完善五保老人护理措施，使他们得到更多关怀。

全面完成了农村住房保险工作。全县共登记投保农村住房229495户，投入经费367.192万元，全部由财政承担。到6月底，已有投保农户30户申请赔保。

农村五保供养机构建设稳步推进。今年全县敬老院建设任务是新增床位500张，在推进乡镇敬老院建设上，坚持早部署，早动员，分解任务，明确责任。今年乡镇敬老院建设涉及6个乡镇，其中新建3所，扩建有3所。通过积极争取，敬老院建设补助资金达到1.66万元/床位。目前，已有3所敬老院开工建设，其余3乡镇敬老院正在招投标。

2、扎实开展双拥合格单位创建活动，全面落实各项优抚安置政策。围绕创建合格单位标准，已初步检查验收20xx年度双拥合格单位65个。积极开展节日走访慰问活动，及时全额兑现各项优待抚恤资金，完成退役士兵的接收工作。

3、妥善安置受灾困难群众的冬季生活，上半年全县共发放救灾资金227万元，救助受灾困难群众11350人次，做好汛期应急值守。

4、认真做好第九届村民委员会换届选举的前期各项准备工作，结合我县实际出台了换届选举工作实施方案，成立领导小组和督导组，加强对选举工作的`指导。

5、有序推进民政项目建设，按照规划，民政福利中心二期工程、烈士陵园按计划进行施工中，县社会救助站已竣工。

## 二、下半年工作计划

1、对发放类的民政民生工程，重点是抓好及时足额发放和督

查工作，补缺补差，确保资金发放及时、准确，完善规范资料台帐。对建设类的民政民生工程，当前是加快招投标进度，力争尽早开工建设，适时调度。初步建立起低保信息核对机制。

2、认真抓好第九届村委员会换届选举工作，按照《选举方案》的要求，全部于9月中旬完成394个村和19个街道的换届选举工作。做好建章立制和新任村干部的培训工作的。

3、全面完成民政项目建设，力争尽早投入使用。

4、开展争先进位活动，梳理工作亮点，积极向上级主管部门推荐申报相关命名活动。

5、按照全年工作计划，把握时间节点，有力有序地推进其它各项民政工作。

## 港澳台工作心得体会 计划工作总结篇七

### 一、工程完成情况

#### （一）20xx年基建工程完成情况：

（1）：救护站综合楼已竣工，达到使用条件；

（4）：车库主体工程完工，门窗，暖气在12元25日全部安装完毕，可解决车辆存放和防冻问题。

#### （二）20xx年成本维修工程完成情况

根据矿领导的指示，结合各科室、队组的使用要求，基建科排查摸底的方式，对需要维修的工程：联建办公楼，副井井口房，二级泵站，围墙等23项工程逐一制定了专项施工措施和维修计划，采用了使用部门及矿相关部门统一验收签字认

可的方式，圆满的完成20xx年制定的23项成本维修计划。

### （三）20xx年专项资金工程完成情况

（2）：热风炉及辅机拆除工程完成；

3#4t锅炉及辅机拆除工程完成；

（6）：岚县龙凤山环境治理工程已竣工。

二、现场施工管理情况：

三、工作中存在的不足

回顾一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，但在某些方面还存在着不足，如业务知识还不够丰富，工作还不够细致、扎实，开展工作时创造性思路不多，管理水平有待于进一步提高。今后更要加强理论学习，特别是基建工开工后所需专业知识，不断提高专业素养，为我矿的建设建言献策，把好质量关。在实践中学习，以学习指导实践，扩展思路，树立超前意识，不断完善制度建设，建立基建项目的信息采集、近一步做好档案管理工作，做好各项常规工作和管理工作。

四、20xx年工作思路

20xx年主要工程有：车库室内外抹灰及装饰装修工程；办公区低温热源供热系统二期工程（土建）；综合楼；职工培训中心；再生水输水工程；高山水池；排矸公路；工业场地绿化硬化等工程。

#### （一）总体工作思路

紧紧围绕“安全、质量”，细化目标责任，狠抓现场施工安全管理，抓质量标准，进一步提高部门的执行力，全面提升

工程建设安全质量水平，同时抓住关键环节，确保全年任务顺利完成。

## （二）主要措施

- 1、强化责任落实，保证有令必行。进一步提高部门执行力，为顺利开展各项工作做好保障。
- 2、抓好工程质量，控制施工进度。在工程质量上，与专项整治相结合，严格按验收标准验收；在施工进度上，与公司下达的任务相结合，合理分解到月，保证按计划完成每项任务。
- 3、加强内部管理，做好安全保障。把责任分解落实到具体责任人，做到各项工作有人抓、有人管，打好安全基础。
- 4、严谨技术工作，恪守管理制度。对图纸、规程等仔细审查，及时向设计单位反映有疑问，有出入的地方，确保施工正确、合理。
- 4、坚持业务学习，提高专业水平，完善知识结构，更新知识内容，总结新的工作方法，互相学习，提高我科室的整体工作效率。

以上工作是基建科的工作总结，有不对之处，请领导和同仁提出批评指正，我们一定虚心接受，不断提高我们的各项管理水平。

## 港澳台工作心得体会 计划工作总结篇八

12月5日是国际青年志愿者日，围绕志愿精神与服务理念，湖南工业大学校青联开展了一系列的活动。其主要内容包括：志愿者服务活动图片展、志愿者知识普及宣传和参与签名、“低碳环保在身边”活动、晚上9点半《感恩的心》。

12月5日早晨8点，伴着淡淡的朝阳，青联的相关干干部和干事在河西新校区新篮球场集合，开始布置会场。期间，分工明确、各项工作都得到有序的开展。上午九点，活动启动仪式正式开始。由理事会成员和学生代表分别为此次活动发表致辞，土木学院的同学最先参与了开幕活动。启动仪式后，各志愿者们开始加入到活动中来，进行签名、看青志联活动的图片和志愿者相关知识的介绍。此后，包材学院、包设学院、冶金理学院法学院、财经学院、商学院、机械学院的同学相继到来，参与活动。活动时间

为9:00—11:30、13:00—17:00。在中午，秘书处的相关人员，在活动地点值班，管理财务。晚上九点半，新篮球场开展了活动《感恩的心》，由志愿者在操场上排列成心型图案，手捧蜡烛，志愿者合唱则站在旁边的台阶，边打手语边唱志愿者之歌。伴着温馨的烛光与优美的歌声，几盏孔明灯带着我们美好的希冀与诚挚的祝福，缓缓的升入夜空，最终与夜色融为一体。活动吸引了很多同学，在活动之后，大家纷纷合影留念。

1. 图片的选择与数量。志愿者活动的图片不够生动形象，使观看者印象不深，缺少感染力。图片数量不再多，重在内容的精彩。图片内容可以更注重志愿活动的细节，用平凡而真挚的细节来打动人心。

2. 展板的字体和内容。在活动中，大家对于展板的内容主要是简略浏览为主，字体小，不利于读者在短时间内获取文中的信息。有志愿者反映，展板的内容枯燥，不够贴切大学生日常生活，以至于缺少阅读的兴趣，从而导致展板前阅读者寥寥无几。在展板的外形上，可以改善展板的色彩背景等设计形式来达到吸引人眼球的效果；然后，在内容的选取上，可以在活动之前听取志愿者的心声，了解他们想知道哪些志愿者的相关知识，从而使得读者有兴趣读并且读有所获。

3. 思想方向很好，但是缺少实践，使得内容不充实。“日行一善”和“低碳环保在身边”的活动构想很不错，但是在活

动过程中缺少具体的行动措施，使得参与者有意识但是无行动。“日行一善”和“低碳环保在身边”是需要人长期坚持并把这种思想贯彻到生活中去的，在灌输思想的同时，如果在提供一些具体的简单易行的方法，能达到更好的收效。在“日行一善”的展板上，这次主要是让同学写活动的想法和意义，如果把这些改成写我做过的善事和我接受过的关怀，可以更加的突出“日行一善”的主题，并且引起同学对生活的回顾与思考。

4. 校青联与各分会，各分会与各青年志愿者之间的衔接不够紧密。有很多想参与志愿者活动的同学都不知道这次的活动，导致有些学院来参与活动的志愿者人数不多。对此，可以加大宣传力度，尤其是各班志愿者委员应该更积极主动的联系、传达给班级志愿者相关的活动咨询，使得更多的人参与到活动中来、营造一个积极的志愿活动氛围。

5. 各学院、各班级的集合时间规划可以更加有效率。在活动中，由于到场时间的间距较大，参与活动的时间短，使得有很长的时间内，活动区人员稀少，工作人员长时间无事可做。可以适当的规划调整活动时间，让我们在最短的时间之内达到最好的宣传效果。

总而言之，我们应该在日常的生活、学习中实践活动中提倡的思想与行动，并能充分吸收总结经验与教训，争取在下次活动能够做的更好！

## **港澳台工作心得体会 计划工作总结篇九**

- 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。

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、要求分管领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好财务预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，财务预算要求每月25日必须上报财务小组。

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，更能符合学校发展的步伐。

1. 严格执行现金管理和结算制度，每月认真核对现金与日记帐账目。发现现金金额不符，做到及时查询和处理，每月按时与银行做好对账工作。

2. 及时收回公司的各项收入，开出收据并及时收回现金存入银行。

3. 根据会计提供的依据，经领导批准签字后及时发放职工的

工资和其它发放经费。

4. 坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审核人签字后方可报账）对不符手续的发票不予报销。

5. 根据公司领导的安排和规定，对哈密鑫城矿业有限公司、矿山、选厂等部门发生的采购、加工、保管、销售等环节按制度严格执行。

6. 认真执行公司领导规定的申购制度，做到部门领导先填写申购单，报财务，由主管领导批示后方可采购。

## 港澳台工作心得体会 计划工作总结篇十

一、工作目标：

2. 积极挖掘和培养宣传人才，为我校宣传工作注入更多新鲜血液；

3. 充分利用好展板和橱窗栏，做好院会活动总结 and 宣传工作；

5. 把宣传部建设成一个人性化的温暖大家庭。

二. 加强部门自身建设和部门间的交流：

1. 进一步完善部门内部的规章制度，提高工作成员的工作积极性，提高工作质量。

2. 细化部门内的工作记录，详细记录每位干事在任职期间所做的工作事迹，并将添加部内的会议记录。

3. 节约经费开支，为保证此项工作开展，每次海报幕布等打印所出经费均采用透明制度，以收据为证。

4. 鼓励部门成员与其他部门成员交往，及时了解其他部门信息，把工作状态由原来的被动转为主动，协助其他部门工作的完成，以更好的起到宣传作用。

5. 尽可能的美化校园的宣传环境，增强宣传部的宣传力度。

8、每次活动后详细的记载工作情况，同时详细记载材料使用情况；

9、将工作主力转向大一干事，逐渐锻炼干事们独立工作的能力。

11、部长、副部平时要热心关心干事，在学习和生活上予以帮助。

### 三、工作重点：

首先，海报、喷绘、通讯稿的宣传是我们宣传部的主要阵地，也是同学们获得信息的重要渠道，其宣传的力量和效果不言而喻，我部会发挥好学校的喉舌作用，为学校即将开展的系迎新晚会，百科知识竞赛等活动做好宣传工作。我们可在原有工作习惯上，锐意创新，时刻保持宣传形式的多样化新颖化。校园内单一的常规宣传模式已经在某些程度上给大家造成了视觉疲劳，如何在宣传方式上创新，将成为决定宣传效果好坏的重要因素。因此，宣传部将开拓更多的宣传途径，或是改良传单、海报的版面来吸引同学们对于活动信息的关注。此外，往日的宣传工作，每每将重点放在前期宣传上，因而也就忽略了在活动举办后的后续报道。后期宣传不仅是面向大众的重要一笔，更是组织对于活动的一次总结。

其次，达到海报，喷绘、通讯稿宣传的结合。使宣传的效果最大化。宣传不仅是一个部门的工作，做好宣传需要每个部门的协调配合。活动前，我部会积极与主管部门做好相关的沟通，包括横幅、海报，制作要求，活动现场的摄影需求等。

再次，加强新进成员的培训，以老带新，注意新老交替的适应过程，努力使各部员在工作中积极主动，充分发挥自己的主观能动性，讲求创新。宣传部的工作任务在学生会各部中是相对比较繁忙的.我们将会在规定时间内完成学生会及各部委托的任务,做好各项活动的宣传工作。完善宣传部自身的建设,把宣传部建设成一个团结积极向上的整体.宣传部各个成员将在工作中努力提高自身素质,并积极主动的工作,丰富宣传形式,在工作中推陈出新,不断提高自己。

最后，利用宣传部作为学生会宣传部和同学们之间的纽带，利用他们把我们的信息带给大众，把我们的工作开展的更彻底。使同学们能了解最新活动信息的同时，也通过他们把同学们的心声反馈给我们。做到上情下达，下情上达，使我们的宣传工作能更有目的性的开展。

这里需要着重提出的是:我部将积极的配合其它部的工作,团结各部以及各成员去应对本学期即将到来的挑战.在今后的工作中,要尽职尽责,要尽心尽力,要以饱满的热情,要以端正的态度去做好每一件工作.争取使宣传部的工作取得更好的效果,在新的一学年内有大的进步,争做优秀,为创建优秀的部门做出我们自己应有的努力。我相信，只要学生会宣传部能够上下同心，共同努力，在各部门的协助下，在老师的指导和帮助下，宣传部会越走越远，越走越好。

大学生活的几年里，是我们人生最美好的时刻，这一段时光你一定不要错过，因为这一段时光真的是很值得珍惜和记忆。这里有你可爱的同学，幽默的教师，繁华的城市和旷达的校园，真的是很值得回味。

这就是我们宣传部在新的一年的工作计划，我们一定会在过去一年的基础上，为学校 and 同学做出更大的贡献，这是我们的初衷和最终目标，我相信我们宣传部能够做到，而且还能做的很好，请大家相信我们！