

# 中班音乐恭喜恭喜说课稿(优质5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 合成岗位工作总结 合成岗位岗位职责篇一

- 1、根据组长或主管的课题安排，合理设计实验并仔细实施；
- 3、细心观察实验，规范操作，得到合理的实验结果；
- 5、及时地书写e-note□日报和结题报告；
- 6、根据公司要求，及时地总结工作，上交实验数据资料；
- 2、熟练掌握有机合成、产物分离与结构鉴定技能；
- 3、熟练掌握文献检索手段，具备优良的英文读写能力；
- 4、良好的敬业精神，强烈的责任心，工作严谨踏实、仔细认真。

## 合成岗位工作总结 合成岗位岗位职责篇二

坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣、爱好及情感。努力做到通过音乐教育陶冶情操、启迪智慧、激发学生对美的爱好与追求。注重以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动(听、看、唱，讨论、联想、想象及律动)中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐，并在一定基础上创造音乐。高中的音乐欣赏课还加入了一项让学生自己介绍音乐，表达自己艺术见解的实践活动，这也使学生的能力得到了锻炼。

不足之处是侧重了情感、兴趣的培养，稍微忽略了对初三、高一学生乐理知识的传授。毕竟三者是相互作用、相互促进的。掌握了乐理知识才能更深层次地感受、理解音乐。

为了使学生能轻松、愉快地上音乐课，多用鼓励的方式使学生表现出良好的品质。努力做到用好的设计抓住学生的注意力。对于破坏课堂秩序的行为也进行了善意的批评与纠正。

不足：对于学生的一些扰乱课堂的行为批评力度不够。总以为学生不是恶意，只是不成熟的表现。所以给他们的环境较为宽松。致使他们不能真正认识到自己的错误而有恃无恐。因此，今后应特别注意赏罚分明、把握尺度。特别是对于坐在没有桌子、讲台的教室中的一群群倍有优越感的中学生。还有，幽默力量运用不够。

为了更好地培养学生对音乐的兴趣，按学校的计划，在宝贤初中组建了合唱队和器乐队。合唱队的队员基本上是自愿报名参加的。没周一、周四的课外活动时间训练。器乐队的队员则是由具备器乐演奏基础的学生组成。每两周的周末排练。

在这个学期里：举办了宝贤中学第一期音乐会(器乐专场)；组织学生参加了我校与香港加拿大国际学校交流的联欢会演出；举行了附中高中的“三独”比赛活动；在校领导、老师们的共同努力下较成功地举办了一年一度的“宝积山之声”大型文艺汇演。

不足：没能实现在高一组建管乐队的计划。学习器乐是一种很好的艺术实践。对于音乐课少、学习紧张的高中生来说，学习演奏一些乐器对他们的学习和生活是大有裨益的。市里很多所中学(包括几所重点)都有学生的管乐队。报告已递交，相信不久我校也能组建自己的管乐队。没有参加市里的合唱比赛，使学生失去了一次展现自己的机会，学习、锻炼的机会。心里着实愧疚。

关于“宝积山之声”文艺汇演。以为只是年末师生同乐、喜迎新年的一个大型活动，在节目把关上不是很严格，从而影响了整台晚会的质量和效果，哨显冗长了。主持人更是不能将就的，应经过严格选拔，以保证晚会质量。还应做好文艺汇演前的准备工作。如：场地、音响、工作人员及其负责工作。节目得事先在演出场地彩排。

## 合成岗位工作总结 合成岗位岗位职责篇三

### 一、公司运营状况

#### (一)20\_\_年度公司主要经济指标完成情况

\_\_收入68.3万元。

#### (二)20\_\_年度公司经营成果指标完成情况

1、营业收入：700.72万元，营业成本202.42万元，营业费用565.05万元，管理费用178.13万元，财务费用—2.93万元，营业外收入1.87万元，营业外支出1.81万元；净利润—272.9万元。

2、全年度向税务局缴纳税款共计25.48万元。

3、20\_\_年\_\_人(系统上)，\_\_部出租率53%(系统上)平均\_\_187.29元。\_\_人次，\_\_毛利率50%。平均\_\_112.2元。

4、全年公司从\_\_有限公司(简称总公司)借款共计236万元，主要用于公司员工工资的发放。

#### (三)财务工作

1、日常会计核算工作。包括审核原始凭证、收付每笔款项、录入会计记账凭证，装订保存凭证、核对现金银行存款账目、

合同的整理和及时准确的申报缴纳各项税款工作等。

3、每月核对往来款项。配合销售部对酒店的协议单位的应收账款进行及时的催收。同时和酒店的供应商进行应付账款的对账及结账工作。

4、pos机安装、税务管理工作。2.17日公司联系\_\_县工商银行完成了酒店3台pos机的安装工作，基本满足了酒店客户的需求和酒店财务工作的顺利进行。完成了发票数量的增额工作(由原来的200份发票增加到400份)同时对单张发票的开票额度进行了提升(由原来的50,000元申请增加到100,000元)

5、与\_\_真实信息技术有限公司(中软公司)进行了联系对酒店管理系统进行了维护及一些项目进行了严格的要求设置。

6、20\_\_年11月份完成了酒店20\_\_年预算工作。由各部门配合完成20\_\_年度预算工作(营业额为950万)，按时向公司领导(原总经理\_\_)上报公司财务预算报表。

#### (四)成本核算工作

1、日常成本核算工作。目前成本核算只是停留在一些基础性的工作上，每日审核各部门操作、各部门上报成本日报表，审核出入库单据、单据录入到系统中、核对\_\_日报表，并计算月底\_\_库存成本;月底对\_\_、\_\_部、进行盘点;依据试算平衡报表，盘点情况分析成本率及毛利率等指标。后续的成本核算分析还有待明年加强。

#### (五)资产管理

1对各部门的固定资产下发了登记表。

2制作了\_\_固定资产卡片，要求各部门做好自己部门内资产的管理登记工作。

## (六) 人员培训、公司活动

11月份配合人力资源部和安全部参加了公司店组织的消防演练工作，积极参与公司组织的员工生日聚会、春节员工聚会等工作。

在行政部的组织下，配合了\_\_部门20\_\_年度大型宴会工作由于人员紧缺进行了帮忙工作。

## 二、工作中存在的不足及改进

(一)财务部人员分工不是很明确，每个人的工作专业性不强，而在完成本职工作时，不愿意接受新的事物，自助学习能力弱，往往是被动的接受工作、业务水平有待提高。在今后的的工作中，我们会在做好本职工作的同时，还要多学习其他同事的工作，进行多元化的发展，团结同事，互帮互助。

(二)部门之间存在信息不对称，相互沟通不够。财务部每个员工的工作能否顺利开展，离不开各部门的支持和配合。在今后的的工作中，需要多听取其他部门意见和建议，寻求多方支持，并加强与其他部门的交流和沟通，大家携手促进工作的协调和稳步发展。

1、20\_\_年10月22日对中软系统的暂停，对公司业务人员的操作和财务后台帐造成了严重的混乱，对对账工作产生了不必要的麻烦。

2、\_\_的欠款，达到16, 123. 00元。

3、销售部人员\_\_所担保的协议单位的挂账问题，未能及时的按照公司所规定的制度进行操作，也未能及时的办理离职交接手续，给后续的财务工作和销售工作带来了严重的负面影响。

### 三、20\_\_年工作计划

#### (一)财务工作

- 1、继续做好日常工作，快速、准确、有效的完成领导交代的工作。
- 2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并相互协作补充，在相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督把关作用。
- 3加强对应收账款的催收力度。
- 4继续做好年末预算、审计、建账工作。
- 5严格按照公司的各种规章制度和财务制度执行。

#### (二)财务制度及监管

- 1建立健全财务制度，制定一套完整的公司财务制度实行方案，对前期的制度方案切合酒店实际情况进行修改，以及对已经过期和不符合公司所使用的文件重新修改和制定新的文件。
- 2对其他各部门所发布的文件的漏洞和合理性进行审查，
- 3对公司一些重大合同的签订进行审查和复核。
- 4深入一线部门去对工作中存在的问题进行纠正和要求，严格的按照公司所规定的规章制度进行操作
- 5对一些资产管理的重大部门(吧台、库房、前台等)的账务进行定期和不定期的抽查。
- 6每年二次，即6月份和12月份对酒店公司的各部门固定资产、低值易耗品、办公用品进行实地盘点，并对其中的损耗追查原因，对过期的货物追查相关责任人的责任。
- 7实行奖罚分明的规章制度，对公司作出重大贡献的员工进行奖励，对因个人失误给公司造成损失的进行处罚，当然罚款不是目的，是为了让其他人员能认识到自己工作和责任的重要性。

### 四、建议及意见

- 1、根据季节和气候变化，适时的调节和修正各种技术参数，在保证满足\_\_需求的基础上，降低损耗，尽量节省能源，使

成本消耗减至最低程度。

2、公司要重视营销工作，不断壮大营销力量，销售部要联合\_\_部、\_\_部、\_\_所及厨房做好公司“团队会议、零点散客、宴会接待”三大块的营销工作，打好公司的营销牌，做好公司的营销工作。建立健全vip档案，提高酒店的知名度和美誉度。

3、丰富员工文化生活，员工是企业的宝贵财富，是推动企业发展的源动力。重视员工在企业中的核心作用，创造各种条件改善员工生活、丰富员工文化，提高员工对公司的归属感。

## 合成岗位工作总结 合成岗位岗位职责篇四

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为\_\_\_，我的计划没完成，因为\_\_\_。”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

### 一、要客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

## 二、知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

## 三、不断更新，不断超越、不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的‘辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。