

2023年幼儿园大班方案数学教案 幼儿园大班数学教学方案(实用6篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢? 以下我给大家整理了一些优质的计划书范文,希望对大家能够有所帮助。

ppt工作总结及计划 教师工作总结ppt篇一

一、班级管理方面

(一)、继续抓好对学生各项常规的培养。

经过了一个暑假,学生一下子长大了许多。他们渐渐地有了自我意识,做事情喜欢以自我为中心,搞“个人主义”。这虽是学生个性的体现,却不利于整个班集体的发展。因此,继续抓好对学生各项常规的培养,仍然是班务工作的重头戏。

二年级的孩子,自觉性还是相对较低,早上来得早,很少有人自觉读书、打扫卫生,需要老师在旁边不停地督促、提醒。针对这一情况,我先在班上选出五名责任心强、在同学中威信较高的同学,将她们两人一组搭配起来,每天一组轮换,一个领读,一个组织纪律,早晨一到校就组织同学进入早读,并配合“争星评比台”用小红花对表现好的学生进行奖励。一个学期下来,大部分学生到校后都能在领读小组的组织下自觉进入早读。

进入二年级,学校分配了室外清洁区。经过一年级一年的锻炼,大部分孩子已经能比较好地完成教室的清扫任务。但是,打扫室外清洁区需要用大扫把。学生人小力微,用起大扫把来力不从心。再加上秋天落叶很多,学生扫起来简直是人仰

马翻，“岂一个乱字了得”。为了改变这一状况，我坚持每天早到校，和学生一起打扫卫生。他们不会用大扫把，我就手把手地教他们使用诀窍。经过一段时间，学生终于慢慢地进入了状况。现在，即使我不在场，学生们也会高质量、高效率地完成任务，把清洁区打扫得干干净净。

这学期，学校更加严格了对集会时路队的要求。虽然我们班过去集会时的站队状况一直良好，但并不代表我们可以躺在成绩簿上睡大觉。结合学校的要求，根据我们班在路队方面的现状，我在班上召开了一次“雁群飞行我站队，都是守纪小模范”的主题班会，对学生进行这方面的思想教育。在对学生进行思想教育的同时，反省自己平时的一言一行，并以身作则，在每一次集会时首先按要求站好，为学生作出好的榜样。一学期下来，我们班的路队又有了不小的进步。

(二)配合学校安排，积极组织学生参加学校举行的各项活动。

九月份：结合刚结束的雅典奥运会召开以“中国骄傲”为题的主题队会，鼓励学生学习奥运健儿的拼搏精神，以激发学生克服困难的勇气和他们的爱国主义情绪；教师节，组织学生开展“上好一节课，做好每一次作业”的尊师活动，以自己的实际行动报答老师的谆谆教诲；中秋节，号召学生开展“一个水果一颗心”的慰问解放军活动，使他们了解幸福生活的来之不易；和学生一起动手布置教室，美化自己的学习环境，积极参加“最佳教室”的评比；组织学生分析本班特点，申报“安全”特色中队，并针对这一特色开展了一系列活动。

十月份：利用“十。一”长假在学生中开展了“我为祖国拍新照”或“写新诗”或“画新貌”的活动，鼓励学生用自己喜欢的方式将眼中的祖国记录下来，并选送作品参加学校的爱国摄影展；在中国载人飞船升上太空一周年之际，在班上召开以“航天知识知多少”为主题的班会，激发学生对航天知识的兴趣，引发他们学科学、爱科学的美好愿望。

十一月：组织学生备战，考好期中试，将自己半学期的学习做一次检测、小结，并在考试后召开家长会，及时将学生半学期的表现汇报给家长，与家长沟通，以取得深长的理解与支持，共同促使学生向好的方面发展；在学生中开展“我是中国人，写好中国字”的教育，组织学生练好铅笔书法，积极参加教导处组织的“二年级铅笔字比赛”。

十二月：配合教导处的读书节活动，号召学生将自己的好书捐出来与大家共享，使教室书香缭绕，乐趣不断，经过动员，全班学生共捐书64册；鼓励学生与中国古文化做亲密接触，多读、多背古诗词，学生积极响应，在二年级古诗词背诵赛中取得第二名；组织学生积极参加体育锻炼，踊跃参加三跳运动会和冬季越野赛，经过全体同学的努力，我们班在冬季越野赛上取得了团体总分第一名的好成绩。

二、教学方面

作为一名教师，搞好教学是自己的本职所在，而我也不例外。这学期，除了做好班级管理工作之外，我在教学工作上也没有放松自己。我坚持认真上好第一节课，认真批改每一份作业，努力使自己做得更好。一方面，我不断地充实自己，积极参加教育处计算机上机考核，以及认真拜读了《你属于哪种人》并写出心得体会；另一方面，我还参加了区课件比赛初评及青年教师全程赛教，并积极承担了区新课标评优赛教的任务，以压力鞭策自己，以提高自己的教学水平。另外，我还坚持听优质课，虚心向别的老师求教，以使自己的业务能力进一步提高。

当然，过去的已经过去，我们总结过去是为了让未来更有经验可循。旧的一年已经过去，新的学期还未开始。在新的学期里，我们吸取过去的经验教训，不断地提醒自己，让自己向更高的目标迈进。

不断学习提高自身素质

提高自身素质只有通过多种渠道不断的学习，才能提高忠诚于党的教育事业的责任心，才能提高自身的素质和教学本领。本人在本学期中，积极参加各项时事、政治学习，坚持把理论同实际相结合，从我做起，从身边的小事做起，用正确的思想引导幼儿，做好保教工作。本学期中，充分发挥自身的凝聚力作用，坚持做到以身作则、勇于奉献、勤勤恳恳，无论是否当班，都要做好并检查班级的各项工作。只有这样才能使其他老师充分把精力投入到工作中，在工作中从不计较个人得失，充分发挥“你中有我，我中有你”的团队精神作用，团结一致地做好班级工作。在狠抓班级常规中，真正做到工作有目的、行动有组织、实施有计划，教学工作推陈出新。

教学工作是幼儿园中的一项重要工作，尤其对于大班来说。家长是非常重视的。这一学期中，我们认真仔细地备好每一节教育活动，并在每一节教育活动的设计上力求创新，引导幼儿主动学习。在拼音与数学的教学上，我们多方查阅资料，并与其他教师交流，保证知识的正确性。我们还仔细了解每个孩子的性格特点及学习情况，针对他们不会的、掌握不好的，加以辅导与练习。

安全工作不容忽视

生命安全高于一切。为了保证幼儿在园内的安全，我们要加强幼儿园的各方面安全工作，对幼儿进行安全教育，提高幼儿的安全意识及自我保护的能力，并深入进行安全教育及检查，做到防患于未然。为了进一步提高我园师幼的消防安全意识，熟悉灭火、应急疏散安全常识，熟练掌握灭火、疏散的组织程序以及火场逃生和自救互救的基本能力，增强组织实施扑救初期火灾的能力以及引导人员疏散的技能，建设“平安校园”构建和谐社会，创造安全的教育环境，在市消防大队队长的亲临指导下，我园于2009年12月11日下午进行全园300余名幼儿及教职工的消防演习活动。参加消防演习的师生们都感到，这样的演习，不仅使大家能真学、真会、

真懂、真用，学到了新知识、新方法，熟练掌握了使用灭火器的要领，增强了消防安全意识，还为保证幼儿园消防安全奠定了坚实的基础，达到了预期目的。

配合园领导，完成各项任务

本学期我园有几项大的任务：在九月的儿歌比赛中，我们班的赵乙帆小朋友获得了“小明星”的光荣称号，小组和集体的都获得了不错的成绩，收到了领导和家长的好评；十月的合唱比赛中，由于伴奏带临时出问题影响了我们，但是我们还是坚持完成了比赛，不管成绩怎样，我们都非常的`高兴；十二月是向家长汇报演出，虽然受到“甲流”的影响，家长不能来参加，但是我相信孩子们的精彩表现家长们一定感受的到。这每一项都是展示自己，表现幼儿的机会，我们班的三位教师互相配合，认真的完成好每一项任务。

家长工作必不可少

增进家园互动为了更好的做好家长工作，在每月的家访活动和“家长接待日”活动中，我同其他教师一道及时向家长反馈幼儿在园里的各种表现。对个别幼儿出现特殊情况时，我都要求必须立刻打电话向家长询问、了解幼儿情况，及早掌握幼儿情况的第一手资料。对教师关心和爱护幼儿的一些举措，家长们也表示认可。对于一些幼儿在园内有一定进步时，我们马上与家长取得联系，请家长配合，使该幼儿能继续进步。

今天的幼儿是国家未来的栋梁之材，是祖国明天的希望。要使之成为有用之材，需要老师和家长精心、科学、合理而又有针对性的教育。我们要充分利用家长早晚接送幼儿的短暂时间与家长交流、沟通。了解和介绍幼儿家园的表现，提出合理要求，还可根据不同家长的特点，从实际出发，采用多种方式，积极而有效地做好家长工作，以取得他们的信任和支持，共同教育好幼儿。

存在的不足和今后工作方向

这个学期中，我班孩子的出勤率较好，口语表达能力有了飞跃性的进展，自理能力在不断提高。在看到成绩的同时，我们也注意到了自身的不足，如：有时会因户外活动超时回来较晚，给孩子穿衣着急，以至于孩子少穿了一件衣服、穿反了鞋子也没发现，幼儿进餐的速度有待进一步的提高。对此我们都进行了认真地总结，以便于以后更好地开展工作。辞旧迎新，在新的学期中我们会更加努力，争取把工作做得更好，取得更大的进步！

1、招生，接待咨询，新生的安排和报名上课，以及每个学生进行交流，短信和电话及时回访，无有疏漏。同时将学生近期上课出现的各种情况随时与家长进行沟通解决。

2、本月教师上课基本稳定，但也有极个别特殊状况的，及时也做了合理的调整，在迎接2014年教育局年检工作中，在全体教职工全力的工作配合之下，材料准备充分，使得我校年检工作顺利得到有效的保障。

3、在本月的13号，第五期《七彩星期音乐会》器乐、声乐汇报演出取得圆满成功。前期在落实定位工作中，一个人的工作量非常之大。但我还是耐心的完成了本次的活动工作，庆幸的是，这次活动举办的还很顺利。同时也提升了我对工作的自信，此次成果展示，不仅只是表演，也是对孩子们在这一年学习过程中的一种课程检阅，展示中，我们的学生也赢得了现场所有师生和家长的好评。

4、评选优秀学生、优秀家长、优秀教职工的活动，以班级为单位，在评选过程中，认真的和每位代课教师，根据孩子平时的表现，最终公平公正的落实。在优秀的教职工的评选中也是经过层层筛选，公平公正的得以落地。同时在本月的25号，所有的优秀家长代表会以分组的形式跟家长进行了座谈交流。作为优秀家长和学校之间的桥梁。共同关注学校

情况及孩子的艺术成长教育，我校就针对艺术教育形式，将20**年中，学校及孩子的演出所有获得的优异成就及教师各项培训等一系列的教学成果一并和家长们做了汇报分享。同时，也将所有家长们对我校就当前的教育形式提出的合理化的建议和意见作为20**年的参考与修正。

5、在本月的教研组会中，就20**将教学计划内容和教师们进行了初步的研讨。同时在30日，七彩教育集团年终表彰大会也取得了圆满的成功。

6、补课的安排也在井然有序中顺利的进行。包括假期的咨询和招生。随时做好一切工作安排。使寒假工作正常有序的进行开展。

1.教师总结ppt模板

2.教师工作总结ppt模板免费下载

3.教师总结ppt模板下载

4.教师工作总结ppt

5.工作总结ppt模板

6.ppt模板工作总结

7.it工作总结ppt模板

8.工作总结 ppt模板

ppt工作总结及计划 教师工作总结ppt篇二

小编为大家带来了个人工作总结ppt范本的范文，欢迎大家的参考！

自从今年xx月份的文件改编到员工的文件培训，使大家的工作更趋标准化，内部管理更趋规范化，我司的物业服务得到业主认同，与业主形成良性互动。

我有幸与公司各级领导和同仁共同经历，分享公司每一点成功的喜悦。

今年年初，安联大厦的西立面led幕墙灯进行整体维修改造，任务紧，工期短，狠追施工单位，按计划顺利的完成了施工监管任务，保证了工期，有效地控制了质量。

led幕墙灯运行近一年以来，基本无故障，实现原定目标。

x月份左右，参与公司的文件改编，对原文件的不足之处提出改进意见，于x月份全部改编完成。

在文件改编前的两个月，已实行新老文件合用的现象，在此期间出现过新老文件不适应的过程，在经过多次的培训、多次的改正后，于新文件下发后基本已能按照新标准、新规程进行操作。

做为强电领班，带领员工按照年度计划做好设备的保养工作，严格按照新编文件的规范操作，并填写相关的表格。

今年x月，职位调整为运行主管以来，主要是对维修单的跟进及各部门之间的协调工作，合理安排，充分调动员工的工作积极性，在x月、x月班组缺人手的情况下，进行各班组交叉合作。

高效率的完成前期的维修单，让员工互帮互助，达到不拖单的良好习惯，当然，在初期，我也曾迷惘过，困惑过，我甚

至怀疑我不适合这份工作。

后来我发现，只要自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为工程总调度应该做的一些什么事情，一些不懂的东西也就迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。

如今只要工作，我都会以充分的热情来干好事情。

心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。

x月公司进行客户意见调查，我有幸参与其中，虽然做为一个运行主管要经常与客户进行沟通，但做为意见调查回访这种事，我还是第一次，我以十二分的精神、热情的态度参加此次意见回访，客户对我们的回访表示满意，特别是33f的新入住公司美国优罗普洛对我司工程技术人员的维修质量及工作的细心表示赞许，并提出多对员工进行客户单元的服务收费培训，让每一个员工都了解工程部的维修工作流程，标准化的完成维修工作。

作为工程部的总调度，要激发他人与你一起工作，以取得共同目标，而且能创立一种机会和成长并存的环境。

在了解的基础上信任员工，不仅能够让员工体验解决难题、分享成功的乐趣，而且能够让员工认识到他们是这个团队的一部分，每个人都是这个团队有价值的贡献者。

通过及时有效的沟通不仅能解决许多工作中现存的和潜在的问题，更能够让团队成员知道团队需要他们，激发他们的工作热情，形成***的团队。

作为调度必须要了解团队中每个人有形的和无形的需求，尽力满足他们的需求或引导改变他们的需求。

随着这方面能力的加强，团队成员会更有活力、更有凝聚力、更有战斗力。

过去的一年，是丰收的一年，喜悦的一年，在日历上记录了自己前行的一些点滴，在看到自己成绩的同时也清醒的看到自己的不足，如在沟通方面有时主动性不够，核心技术掌握程度不够，个人有些急躁，大局观有些差距等等，自己的不足有时自己反而看不清楚，在工作中真诚希望领导和同事多提宝贵意见。

今后的工作中，我将继续坚持“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过参加学习来进一步充实自己，从而提高自己的管理能力。

在本学期里面，在校学工处、校团委的英明领导与支持下，在社联全体干部的努力下，社联领导班以“服从领导、团结同学、勇于创新、扎实工作”为准则，认真完成了老师安排的各项工作任务，自身的工作水平和综合能力等都有了很大提高。

本学期，社联领导班认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

一是认真负责地做好社联干部招新、社团招新活动、社团档案整理登记事务，成功策划组织了“社团大家族”的成果展示与交流活动迎接全国百位校长光临。

二是富于创新地完成了社团文化节的工作。

本学期，在第五届社团文化节的举办面对重重阻力的情况下，社联组织了社长动员会议、社联干部会议、社团活动申请文件整理、汇演组织安排、社团活动全程监察等各项服务协调工作，积极主动地为学校和社团之间建立了沟通的桥梁，推动调整了学校与社团的关系，解决社团活动中遇到的各种问题，并促进了社团在学校内影响力的提高。

三是积极主动地完成了社联橱窗的制作、宣传栏规则起草和社联工作准则的起草等办公室工作和老师交办的其它工作任务。

本学期，社联领导班对自身严格要求，始终把服务人民、舍得付出、艰苦奋斗作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地、埋头苦干上。

在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项校规、工作准则，团结同学，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；并规范社联干部的作风，使工作能够顺利开展，使社联合会的干部作用更加具象，有利于往后工作的开展和社团主流意识的建设。

总之，本学期，社联领导班做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距老师和同学们的要求还有不少的差距，主要是对社团活动的前后期宣传力度欠缺、社团活动条件的争取不足和社联组织效率不够高。

同时对于各个社团发展的指导、监察及管理也有待进一步的完善。

在下学期，领导班将着力培养干部团体整体素质与能力；贯彻一般号召与个别指导，完善督促各个社团健康、高速发展；加强外联交流宣传工作，打造华师一品牌社团并推广至其他学生群体。

在今后的工作中，社联领导班将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，进一步强化职责意识，在培养社联干部上下功夫，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和老师交办的工作任务，埋头苦干，奋发进取，追求卓越，充分发挥社联干部的带头作用，努力创造一流的工作业绩。

培养下一代合格的社联干部，不辜负老师和同学们对我们的期望。

1.工作总结ppt范本

2.年终工作总结ppt范本

3.年终工作总结范本ppt

4.2016年工作总结ppt范本

5.个人半年工作总结ppt

6.个人年工作总结ppt

ppt工作总结及计划 教师工作总结ppt篇三

在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司上半年销售业绩比去年同期有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的阶段，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。

一、公司的销售业绩稳居西南地区第一。

在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

二、公司的内部管理较往年有进一步的提升。

提供了有力的保障。

三、财务管理工作上，做好财务工作计划，加强财务管理，杜绝一切不合理的开支，增收节支，开源节流。

在公司规模不断扩大的这一年，门市的开张，产品的增多，在无形中增加了财务的工作量，对财务工作提出了更高的要求。

(1)严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。

在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月结，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

(2)各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做好个人工作计划，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。

在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的'开支完全杜绝。

光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。

然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。

在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。

精神、永不满足精神、顾全大局精神。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平。

1.财务工作总结ppt

2.财务半年工作总结ppt

3.财务年度ppt

4.财务年终总结ppt范文

5.财务年度工作总结ppt

6.财务年度ppt模板

7.财务年度汇报ppt

8.财务年度规划ppt

ppt工作总结及计划 教师工作总结ppt篇四

望着渐渐成长的孩子们，从他们身上让我感受到一种自豪感，一个学期转眼过去，耳边仿佛还是孩子们刚入园时的热闹声。近半年的集体生活，使孩子们学会了许多，各方面进步也不错，这里，我也该整理一下我的思绪，总结过去的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水平。

一、不断学习，提高自身素质

只有通过多种渠道不断的学习，才能提高忠诚于党的教育事业的责任心，才能提高自身的素质和教学本领。本人在本学期中，积极参加各项时事、政治学习，坚持把理论同实际相结合，从我做起，从身边的小事做起，用正确的思想引导幼儿，做好保教工作。

积极参加新编《福建省幼儿园教师教育用书》培训，认真参加课改活动，充分理解《福建省幼儿园教师教育用书》编写的中心意义。从本班孩子出发，注重整合，更新教育理念，使《福建省幼儿园教师教育用书》精神融会贯通，使幼儿成为活动的主人。

本学期中，充分发挥自身的凝聚力作用，坚持做到以身作则、勇于奉献、勤勤恳恳，无论是否当班，都要做好并检查班级的各项工作。只有这样才能使其他老师充分把精力投入到工作中，在工作中从不计较个人得失，充分发挥“你中有我，我中有你”的团队精神作用，团结一致地做好班级工作。在狠抓班级常规中，真正做到工作有目的、行动有组织、实施有计划，使班级的吃饭常规、收拾玩具、排队等常规初见成

效。做为班主任，我深知自己在班中的位置。

二、勇于改革，开拓活动领域

在课改活动中，能积极参加课改的理论学习，转变自身的教育理念，带领其他教师认真探讨、领会《福建省幼儿园教师教育用书》的内容意图，在立足本班幼儿的特点，积极开展主题活动和领域活动相辅相成，在选择中思考，在思考中选择，建立有利于本班幼儿发展的课程。如：“我是好宝宝”、“花儿朵朵”、“马路上”、“有趣的水”、“夏天的水果”、“夏天的蔬菜”、“天线宝宝”等活动，为幼儿创设了大量的生活环境，物质环境，利用社会、幼儿园、家长资源，使活动开展得活泼生动、丰富多彩，使幼儿在“玩”中“学”，去演绎活动中的主人。幼儿在课改活动中获得知识面更广阔，活动的积极性大大增强，开展分小组活动，使教师可以顾及到每个幼儿根据每个幼儿的情况及时教育，使每个幼儿都能有进步。

三、坚定信心，规范良好常规

俗语说：“没有规矩，难成方圆”。良好的常规可以使幼儿生活具有合理的节奏，即能使神经系统得到有益的调节，促进身体健康，有利于培养幼儿自我服务的生活能力，为今后生活和学习奠定良好的基础。

本学期，根据班级计划中我班的几个弱点，着重开展以下活动来促使班级常规良好风气的形成：一是制作“幼儿一日生活”评比栏，用红、黄、紫、绿四色花，分别代替良好作息时间、卫生情况、午休情况、活动情况。对进步的幼儿及时表扬，对落后的幼儿给予鼓励；二是创设良好的区角，供幼儿分区活动，在活动中，教师有针对性对个别幼儿进行教育，做到“三轻”即：说话轻、拿玩具轻、玩玩具轻；三是在中餐、午休中，以保育员为轴心，教师积极配合，使各项工作目的、步调一致，目前已有一定的效果；四是抓好班级的队伍工作，

为安全打下良好的基础，在小班是幼儿跨入集体生活的一个转折点，也是关键时期，通过一年的培养，班级常规初见成效，在升中班后，将进一步加大培养力度，争取更大进步。

四、突出特色，打造双语教学

作为“双语班”的教师，首先我对自己严格要求，在“一日生活”环节中努力做到能用英语说的决不用汉语，为了提高自身的英语水平，我同其他教师一道自费请三明一中的英语老师辅导我们，经过一段时间的学习，英语水平有了明显的提高。

除了创设大胆的英语氛围外，我努力使我班英语教学突出本班特色，本着小班幼儿的年龄特点，我同其他教师采取一些行之有效的教学手段。一是在“一日生活”的空隙阶段来学习一些日常中要用到的短语、问候语，因为这部分时间较短，幼儿注意力较容易集中，这些短语较枯燥，这样学习往往会取得良好效果；二是利用各种手段，各种形式，各种感官来学习英语。如：学习英语中的菠萝时，让幼儿通过触摸、品尝来调动幼儿学习英语的积极性。学习英语中的汽球时，让幼儿通过身体的各个部位来玩球，然后大胆地表述。在有趣的abc学习中让幼儿通过各个领域的整合，调动一切感观来发现学英语的乐趣。

工作上所取得的成果是显而易见的，幼儿学习英语积极性渐渐增强了，在“一日生活”中，幼儿会不经意地说出英语。我指导廖老师开设“有趣的a□b□c”课题，在“以老带新”活动评比中获第一名，并参加课改汇报课。

五、德育工作，以环保为载体

从身边的事情做起，以爱护自己、爱护周围的环境、保护水资源、爱护鸟类等活动，使幼儿从小养成良好的环境保护意识，养成良好的行为习惯。在我班开展主题为“有趣的水”

活动中，我请我班环保局家长带来许多关于环境保护图片供幼儿观看；让幼儿玩水，通过玩水使他们感觉水的质感，并引导他们说说水有哪些用途、水是怎样来的和我们应该怎样节约用水。通过活动来使幼儿了解环保知识，增强热爱大自然的意识。

六、密切联系，增进家园互动

为了更好的做好家长工作，在每月的家访活动和“家长接待日”活动中，我同其他教师一道及时向家长反馈幼儿在园里的各种表现。对个别幼儿出现特殊情况时，我都要求必须立刻打电话向家长询问、了解幼儿情况，及早掌握幼儿情况的第一手资料。对教师关心和爱护幼儿的一些举措，家长们也表示认可。对于一些幼儿在园内有一定进步时，我们马上与家长取得联系，请家长配合，使该幼儿能继续进步。本学期进步较大的有：张艺萱、刘昱、林正烜、高宇、邓长屹等。

为了充实家长们的育儿经验，每月都及时更换家教栏中有关保育的文章，并通过家长之间互相交流育儿的经验，我们还特请余鹏翔家长撰写有关家教的文章。

时间在幼儿的成长中过去了，我们班幼儿在各方面都取得了不同的进步，这虽然是可喜的，但在其它方面的工作中也存在着许多不足之处。如：自身方面，同其他教师在配合上不是很默契，在班级管理上不够大胆，有时还有听之任之的感觉；在工作中，培养幼儿在区角中的常规不够、提高幼儿的动手操作能力有待于提高、使各项工作都能得到家长认可还不够。在今后工作中，我将带领其他教师一道，吸取他山之成功经验，在学习上认真努力，研究探索；在工作中，锐意创新，用新的思维理念、新的工作方法，打造培养出一批高素质的，为我园添姿加彩的亮丽花朵。

经济管理系学生会是在校党委的关怀领导下，在系团委的悉心指导和全系同学的热情支持参与下，本着“全心全意为同

学服务”的最朴实的工作宗旨，不断完善运行机制，强化竞争意识，健全工作职能。工作中，充分代表学生的利益，反映同学的心声，使系学生会真正成为联系校系同学的桥梁和纽带，同时创造学习氛围，优化育人环境，使学生干部的自我组织，自我管理，自我服务，自我教育的能力，加强学生会的潜力和优势得到充分发挥。

一、活动与成绩：

1. 逐渐完善学生会的自身建设，加强学生会内部建设形成了相对健全的体制。

由于我系学生会完善时间较短，目前正处在发展和完善阶段，如何加强学生会的自身建设，发展积极作用提高学生会组织的凝聚力和战斗力，有着重大意义。加强自身建设是学生会长葆青春的秘诀，学生干部的自身素质的培养及健全的工作体制是学生会工作的合理积极地进行的强有力的保障。我系学生会严把招新关，吸纳优秀人才为学生会补充新鲜血液。为了使学生会工作制度化规范化，我们对制度的逐步完善有力的保障了学生会工作积极稳健的向前发展。

2. 校园文化建设规模扩大化，以文体为特色，突出优势展现亮点形成多元化。

校园文化建设是校园生活中非常重要的一部分，在校园有限的空间内以学生课外活动为载体，以文化学科领域多方面的广泛交流为基准，结合学生群体文化的时代特点，通过一些简单而又富有创意的活动来丰富同学们的生活是我们经济管理系学生会工作的重要课题。在健全学生会组织的工作方面，我系拥有系内的篮球队、主持人。在学习方面我系组织了全系大一学生上早、晚自习，为身体素质的加强和良好的学习氛围提供了坚实的保障。

3月“学雷锋”活动中我系携手望城区乔口镇盘龙岭村开展学

雷锋献爱心活动。我系团总支在文艺趣闻方面我系文艺部举办了校园文化艺术节系列的“校园歌手大赛”活动。在体育方面我系体育部协办了“校园万米接力”活动;在“校羽毛球比赛”上包揽女单前三名，赢得拔河赛比赛冠军，为我经济管理学系争光添彩。为展现我系学生个性风采，这些都是同学们展现的自我，展现了我们经济管理学系的风采。

3. 加强校系学生会工作的联系，协调一致，共同发展。

系学生会是直接面向广大同学，直接服务同学的先锋队。把握协调好系校之间的关系，系系学生会之间的联系，使各个学生会和我系学生会组织活动过程中能够互相支持、互相帮助，为西安航专的学生工作共同努力。

二、基本经验：

1. 各部门的团结协作和配合精神，这是学生会开展工作的法宝。有了这种精神，学生会的工作才会出成绩、出效率，才能够应对各方面突如其来的困难。

2. 坚持民主，集思广益，保证每个学生干部都有发言权。多方面征集意见，这样才能够减少工作失误。

3. 敢于探索，勇于创新，在困难面前锲而不舍。

4. 充分调动广大继承干部的积极性，让他们在各自的工作岗位上发挥聪明才智。

5. 深入班级，走进同学中，多与他们交流。我们的活动是面向全体同学的，当我们的活动在开展过程中遇到阻力时学生干部要深入到同学中调查，倾听他们的心声和他们交换意见自然减少了工作的阻力。

6. 活动之前要精心的策划和筹备，活动之中要精心组织和控

制，活动之后要进行总结，做好信息反馈。

三、存在的问题

1. 有些学生干部的工作主动性不够，致使活动处于被动，以致在出现问题的时候惊慌失措。
2. 学生干部有些时间观念不强，出现工作脱拉的现象，导致有些活动时间跨度太大，不能如期完成，影响了其他活动的开展。
3. 开展活动过程中参与活动人员出现断层现象

总之，我系学生会取得了一定的工作成绩，但也暴露出了许多不足之处，相信今后的学生工作中能够加强。我们相信我系学生会继续本着为广大同学服务的宗旨，脚踏实地的做好本职工作，并积极开拓新的道路。在以后的一段时期里，我们还要继续发扬我校的优良作风，力求务实，勇于创新加强我们自身的组织建设，团结奋进，为我院的明天更加美好而努力。辉煌属于过去，努力成就未来，在为昨天的成就自豪的同时我们相信我们的明天会更好！

经济管理系学生会

- 1.月总结会ppt模板
- 3.年终总结会ppt模板
- 4.公司年度总结会ppt
- 5.工作计划模板ppt模板
- 6.工作总结ppt模板

7.ppt模板工作总结

8.it工作总结ppt模板

ppt工作总结及计划 教师工作总结ppt篇五

每到月底、季度或者年底我们都要写工作总结，可是关于工作的总结到底要怎么写呢?需要从哪些方面去概括详述的呢?下面小编带来工作总结范文，还有ppt□欢迎大家参考借鉴!

工作总结模板ppt

一是定位不准。个人工作服从服务于单位工作，单位工作与个人工作是一种主从关系，两者不在一个层面，不是一回事情，更不能混为一谈。撰写年终总结，阐述本职工作，肯定要涉及到单位工作，但不能把单位工作当作个人工作写入年终总结。

二是记流水账。有的同志撰写个人年度工作总结，只是把过去一年的`各项工作按照时间先后简单地进行排列，既无重点，也无特色，更看不出工作思路、方法和经验。这样为总结而总结、交差应付了事的做法，如何能够让自己提高进步呢，所以必须坚决改正。

三是无视缺点。有的同志年终总结工作，只讲成绩不讲缺点，对问题讳莫如深、只字不提，或者即使涉及问题也只是浮光掠影、轻描淡写、一笔带过，不愿意深入剖析、找准对策、努力改进，这是不正确的。以问题为导向，增强问题意识，不断找准问题，高效解决问题，这既是我们开展工作的好方法，也是我们总结工作的好方法，必须始终不渝地予以坚持。

四是一成不变。有的同志撰写个人工作总结，内容安排、结构布局、标题制作等年年相似，总结文稿的面貌几乎一成不变。从工作总结的文稿格局可以看出一个人的思想格局和思维能力，在文稿写作上都不求创新，实际工作怎么可能推陈出新呢？国家要实现创新发展，必须从每个人做起，所以追求工作创新绝对不是一件小事情。

1.ppt模板工作总结

2.ppt工作总结模板

3.it工作总结ppt模板

4.工作总结 ppt模板

5.工作总结ppt模板

6.工作总结模板ppt模板下载

7.年终工作总结模板ppt

8.工作总结ppt模板大全

ppt工作总结及计划 教师工作总结ppt篇六

一、 动员大会

- 1、 针对四航工程字[20xx]718号文件进行学习
- 2、 根据文件要求进行“质量月”活动动员和部署
- 3、 针对我项目目前施工状况进行“质量活动月”任务分工

二、“质量活动月”部署

- 1、抓质量、保安全、促发展、强质检(那莫驻地)
- 2、建设质量强国，共创美好生活(那莫驻地)
- 3、抓质量、讲诚信、树品牌(西洛驻地)
- 4、坚持工序验收，强化过程控制(阿福隧道进口)
- 5、坚持以质取胜，推动科学发展(阿福隧道出口)
- 6、提高质量意识，追求卓越品质(那莫1号隧道进口)
- 7、抓源头、抓细节、抓过程、抓达标(4#拌合站)
- 8、强化质量监督，严把质量关口(5#拌合站)

三、开展质量专项检查

(一)、阿福隧道出口

- 2、部分监控量测点未及时设置。
- 3、纵环向盲管未按设计要求设置
- 4、防水板热熔焊接间距严重不足。
- 5、二衬钢筋搭接长度不足，且接头未按要求错开。
- 6、未按要求设置应急照明灯，现场电缆线凌乱，部分开关使用插座。

(二)阿福隧道进口

- 1、工人安全意识淡薄，高空焊接二衬台车时未系安全带且有两名工人未戴安全帽，台车上下爬梯未设扶手。
- 2、防水板热熔焊接点数量不足。
- 3、掌子面处有积水现象，需做好排水工作。
- 4、监控量测标识牌未及时悬挂，架子队公示牌未及时更新。
- 5、二衬台车上的两个灭火器已过期，需及时更换。

(三) 那莫1#隧道进口

- 1、未严格执行进洞登记制度。
- 2、部分二衬钢边止水带保护不利，出现破损现象。
- 3、洞口内外杂物较多，摆放凌乱，机具材料需整理码放整齐。
- 4、仰拱钢筋预留不平顺，钢边止水带有破损、不顺直。
- 5、附属洞室内钢架连接螺栓未拧紧。
- 6、防水板采用热熔垫圈焊接固定间距偏大。
- 7、临时存放的钢筋未采用方木支垫。

(四) 麻栗树隧道进出口(含横洞)(已停工)

(五)、者茂隧道进出口(已停工)

(六)、安旧凹隧道出口(已停工)

(七)、4#拌合站

- 1、料仓内文明施工极差
- 2、标示标牌未及时更新

(八)、5#拌合站

- 1、标示标牌未及时更新，且有破损现象
- 2、库房内pvc管、防水材料等未按要求正确分区堆放
- 3、待检仓、合格仓杂物较多，文明施工极差

四、考核与奖励

质量标兵：阿福隧道出口---吴伟钦

阿福隧道进口---成城

那莫1号隧道---李俊清

优秀质量架子队：第一名：阿福隧道出口

第二名：阿福隧道进口

五、质量月活动总结大会

经过分部各个部门及其洞口技术人员接近20天的努力下，“质量月活动”于20xx年10月5日圆满结束，且于20xx年10月6日早上9点由质量月活动小组副组长曾飞召开活动总结会议，由质检部对质量月活动作总结报告，且公布“质量标兵”与“优秀质量架子队”获奖个人及单位。

城桥地区职工业余学校体育训练基地项目部

20xx年10月

一、成立“质量月”活动领导机构，制定详细的“质量月”活动计划。

根据集团及股份公司的“质量月”活动要求，成立了以厂长为组长、生产厂长为副组长、各车间科室负责人为成员的白炭黑厂“质量月”活动领导小组，由一把手亲自抓此项工作。

领导小组下设办公室，办公室设在生技科质检室，负责质量月活动的组织开展、质量目标的落实和监督完成工作。

1、9月1日至9月5日宣传发动阶段

工会、团支部、各车间、科室利用标语、板报、班前班后会进行广泛的宣传发动。办公室将在9月5日前在我厂区前、重要生产区等显著位路悬挂20xx年“质量月”大红横幅、张贴宣传标语，并在“质量月”期间做好我单位的宣传报道工作。

2、9月5日至9月20日组织实施阶段

各车间、科室要深入开展“五查一访”活动，通过开展此项活

动查找管理漏洞，确立各自的攻关课题并加以解决。其中水玻璃车间和白炭黑车间的课题定为客户多次反映的焦点问题：1. 水玻璃模数不稳定和外观易变色。2. 水玻璃熔化程度差。3、白炭黑的质量内在指标不稳定，外包装合格率差。这三个问题也是这次质量月活动需要解决的主要问题。

3、9月20日至9月25日单位自查阶段

质检组织相关人员对各车间、科室进行自查，将查出的问题进行通报并限期整改。

4、10月5日前各车间科室将本次“质量月”活动总结报到质

检室，质检汇总上报集团公司总调度室及股份公司生产处。

二、进一步统一思想、认清形势、增强全员的质量意识 我厂围绕“创新提升质量，名牌促进发展”为主题的“质量月”活动，一方面利用标语板报等形式大张旗鼓的开展宣传发动工作，另一方面厂领导非常重视，亲自召开了质量专题会议，对质量月期间的工作安排和具体要求做出部署，要求全厂各个单位都要以此为契机进一步统一思想、认清形势、增强全员的质量意识。

车间利用班前班后会及休息时间，认真组织职工学习《质量振兴纲要》《中华人民共和国产品质量法》及有关的质量管理规章制度、质量法规，确定做到了声势大、气氛浓，切实让每一位职工树立起“质量是企业的生命，质量是竞争的核心”的意识。

三、突出重点、强化措施、围绕争创省名牌企业的活动和氛围切实抓好“质量月”活动。

各车间、科室结合本部门实际情况，都制定了“20xx年质量月”活动实施方案和相应的组织结构，从而保证了“质量月”活动能够卓有成效地开展。

2、工会、团支部和质量管理部门在“质量月”活动期间，发挥了各自的优势，充分利用“岗位练兵”“岗位能手”“青年创新创收”等活动形式，深入开展质量竞赛、技术革新活动，在广大职工中掀起了“比、学、赶、超”竞赛热潮，努力减损降耗，提高产品质量。

3、在“20xx年质量月”活动期间，各科室、车间组织骨干召开质量座谈会，对质量体系及产品质量情况进行了自查，发动职工大提合理化建议，围绕“质量难题”、“质量通病”、“产品升级换代”确定质量改进目标，组织开展了“质量创优”、“质量攻关”、“质量改进”“qc小组”等活动，并集

中解决了目标确定的三个突出问题，获得了实效。

针对前段时间水玻璃车间固体水玻璃模数不稳定、外观易变色的情况，厂内及时成立了以生产厂长为组长的专题攻关小组，从影响模数稳定及产品外观颜色的各个要素入手，认真查找原因，最后确定是所进原料石英砂外水含量不稳定致使模数不稳，原料铁含量高低不均及石英砂污染都会造成产品变色。

验频次、控制铁含量，水玻璃操作人员根据铁含量的高低调整投碱数量，从而使混合料内部指标达到要求避免变色；在外部上通过加强原料砂库的遮盖，上石英砂的铲车应经常刷车避免原料砂受到煤粉污染，从而在外部控制了水玻璃变色的条件。通过对以上各工序的控制，保证了水玻璃模数的稳定和产品的的外观颜色，达到了令人满意的效果，受到了客户的好评。

另外白炭黑产品在使用零工包装时内口包扎不紧、夹层有产品，外部缝扎合格率不高、影响产品的外观、以及产品在包装时经常因外边煤厂的煤灰污染而使产品中含有黑点，白炭黑车间针对上述情况会同技术人员经多次研究和实际的试验决定对包装设备进行技改，现已通过实际的试验决定把原来的人工包装口割除并添加一台全自动包装机，从而即保证了产品的质量又根本避免了产品的落地浪费、改善了车间环境，达到了实实在在的效果。

一项工作中，把质量意识、名牌意识在我厂深深地扎下了根。

4、9月下旬，由质检部门组织对各车间、科室的质量管理工作进行了全面检查，并对查出的问题及质量隐患也进行了通报，对出现的不合格进行了及时的整改。

总之，通过“质量月”活动的开展，进一步提高了全体员工的质量意识，使每一位职工充分认识到“质量是企业的生命，

质量是竞争的核心”。我厂属新兴企业，开展此项活动，对质量管理工作具有深远的意义，我们以这次质量月活动为契机，达到以月促年的目的，真正地使我厂的质量管理工作迈上一个新台阶。

1. 领导重视，精心组织

为了更好开展质量月活动，项目经理在会上要求项目部各级领导要提高对工程质量工作重要性的认识，要意识到质量是企业的命脉，良好的施工质量是企业发展的根本。要加强质量管理，细化施工方案，预防施工生产中质量出现偏差，及时发现并纠正施工生产中质量隐患。要以质量月活动为契机，营造“人人关心质量、人人重视质量”的氛围。为了从组织上保障此次活动顺利开展，项目部成立了以经理为组长，成员有施工员、安全员、质检员等的质量专项领导小组，具体负责质量月活动的实施和协调工作。

2. 加大质量观念宣传力度。

在质量月活动中普及质量知识，加大宣传力度，以提高全体施工人员的质量意识，采用宣传画、宣传标语的形式开展质量关系生命安全、质量关系社会和谐为主题的宣传活动，营造人人关心质量，人人重视质量的良好氛围。开展了“质量安全是社会和谐的基础”为主题的讨论活动，切实加强全体从业人员的质量安全意识和责任感。

3. 严格施工过程质量控制

时指导施工和监督工程质量，严格工序报验制度的落实；工序完成后，进行自检，确保工序报验一次合格。对整个工程的进展、存在的问题进行调查和探讨。使工程施工中存在的一些问题能够及时得到解决。迎接20xx年国庆的到来。

3.月工作总结报告ppt

5.项目总结报告ppt

6.培训总结报告ppt

7.实习总结报告ppt

8.销售总结报告ppt

ppt工作总结及计划 教师工作总结ppt篇七

xx年即将度过，我们充满信心地迎来xx年。

过去的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。

值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。

总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。

加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。

酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。

酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。

全年客房平均出租率为%，年均房价元/间夜。

酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

2、管理创利。

酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。

酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。

其中，人工成本为万元，能源费用为万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的%、%、%。

比年初预定指标分别降低了%、%、%。

3、服务创优。

酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。

因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。

4、安全创稳定。

酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。

在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。

保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。

在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。

结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。

在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。

主要表现在干部员工精神状态积极向上。

酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。

酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。

关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。

店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。

在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。

因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。

在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。

这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。

同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

(一) 以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。

酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有名，是同规模星级酒店的2倍多。

酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。

因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。

销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。

酒店下达的经营指标却难如期完成。

针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年的“销售方案”。

其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。

这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。

根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，

制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。

这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为%。

4、窗口形象。

销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。

其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。

例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。

其二，完善工作流程，确立各种检查制度。

加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。

加强主管的现场督导。

通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。

要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。

今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。

总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的%提高到%，最高日创收为元，最高日平均房价为元；全年接待宾客万人次，接待外宾万人次。

5、投诉处理。

销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。

本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。

一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约起，为酒店减少经济损失约元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的`要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。

下半年共创收万元，比上半年增额万元，增幅约为%。

(二)以改革为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩。

餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。

在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指

标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。

这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。

如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。

餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。

管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。

当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。

但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。

酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。

半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。

此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。

餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

(三) 以客户为重点，抓好物业工作

1、耐心售房。

如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。

然而此房间已被其他客人预订了。

他们在物业部待了一整天。

后来，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。

在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。

夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。

每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。

解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。

催收房费也是一件难事。

有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

(四)以质量为前提，抓好客房工作1、班组晨会。

为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。

在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。

除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。

从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。

明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。

对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。

全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。

客务部共查出不安全隐患起(客人未关门、关窗起;不符合酒店电器使用规定起)。

(五)以“六防”为内容，抓好安保工作。

1、制订预案。

份、及时签订安全协议书约份。

按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

2、严格检查。

严格检查消防设备设施，提前对烟感系统个报警点进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用;对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

(六)以降耗为核心，抓好维保工作

1、八字要求。

根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。

即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。

维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。

同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。

采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。

坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。

做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

(七)以精干为原则，抓好人事工作

1、合理定编。

名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。

根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。

由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生人次；登报次、网上招聘次，共计招聘人次。

(八)以“准则”为参照，抓好培训工作

1、店级讲座。

按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、

领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。

全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。

上半年人事培训部每周二、四下午2小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

、部门培训。

各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。

例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。

分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。

前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。

培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。

通过培训，员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。

一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。

酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

4、练兵考核。

酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。

酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

四、四星标准，客户反馈，酒店仍存三类问题

一年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。

但不可忽略所存在的问题。

这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。

用四星级酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、设施设备不尽完善。

2、管理水准有待提升。

一表现在管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

3、服务质量尚需有优化。

从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。

白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。

反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。

此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。

并将制订新一年度的管理目标、经营指标和工作计划，以指导xx年酒店及部门各项工作的开展和具体实施。

在三个月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个工作月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。

没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不

去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。

作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。

对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。

作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。

眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

1.销售工作总结范文ppt

3.销售工作总结ppt

4.销售半年总结ppt范文

5.销售述职报告范文ppt

6.销售年终工作总结ppt

7.销售半年工作总结ppt

ppt工作总结及计划 教师工作总结ppt篇八

一年来，在处领导的正确领导和各科室的通力配合下，财务科圆满完成了年初所制定的各项工作目标。作为财务科科长，我的工作任务就是组织财务人员认真贯策执行国家财经法规、政策。组织做好日常财务核算、收支、及财务监督工作，按时完成处下达的各项财务工作指标，对处财务费用做到及时结报、认真监督。在编制预算、资金安排上做到量入为出。

以下是201x年财务工作总结□

一、坚持学习，夯实基础促工作。

1、学习已成为我们日常工作中不可缺少的话题。年初，在处办公室的安排下，制定了科室学习计划，并组织科室人员学习政治理论知识和财经专业知识，树立活到老学到老的理念，营造浓厚的学习氛围，做到“在工作中学习、在学习中进步”。不断吸收新知识，与时俱进，适应工作需要，提升自身及整体工作能力。引导科室人员团结一致、谦虚谨慎、真诚待人，踏实工作、加强品性修养。精学电脑操作，以适应信息化发展的要求，力争做一名优秀的财务人员。

2、加强财务人员管理，提高财务人员业务素质。组织财务人员参加财政局举办的会计人员继续再教育学习，认真学习了《会计基础工作规范》及法律知识，交流财务工作经验，引导和鼓励科室人员敬业爱岗，坚持原则、廉洁奉公，使我处的财务管理水平整体得到提高。

3、明确分工，落实工作责任制。根据处办要求，紧紧围绕如何又好又快地完成今年财务工作的目标任务，科室制定工作岗位责任，明确人员岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，强化人员的责任感，加强了内部核算监督，从制度上奠定了完成年度目标任务的基础。

1、规范财务管理。根据财务管理制度以及财政预算执行标准，我们积极配合局财务科认真编制了处财务总预算和财务收支预算，为规范财务管理提供了制度保证。规范了政府采购制度及日常费用的结报制度，各项费用支出必须按财务制度的规定执行。严格审核一切开支凭证，并及时结算、记账，做到各项开支都符合规定，一切账目都清楚准确。对经费的使用情况和存在问题，及时向有关领导请示汇报。及时编制财务状况表，让领导及时了解本单位的财务状况，为领导管理和决策提供依据。。

2、合理支出资金，保证处日常工作的正常运转。在办理各项经费报销时，向下、向上多解释、多沟通，从而多理解。同时严格按照有关财经法规及处财务有关规定和审批的权限办理。在财务核算工作中，做到尽心、尽责，让每一笔支出既合情，又合理，不让个人及集体的利益得到损失。单位有重大资金支出的时候，会给领导好的建议和参考，并及时对接财政，在政策允许的范围内使让预算资金得到很好的利用，也确保单位工作的正常开展。

3、建立健全固定资产管理制度，加大监管力度。从目前资产管理现状来看，对固定资产管理上，缺乏长期、有效的资产管理制度，管理制度执行还不够到位。因此，按照国有资产管理的有关规定，并结合单位的实际情况，统一建账核算，并定期的进行了核对，确保账物相符。

4、积极整理会计档案，规范会计档案管理。会计档案妥善保管、有序存放、方便查阅，严防毁损、散失和泄密。实行会计电算化会计档案管理的有关规定，有关电子数据、会计软件资料等作为会计档案进行管理。同时保存打印出的纸质会计档案。

1、做好日常财务工作。按规定完成全处人员的工资及福利发放、住房公积金和社会保险费的缴纳、票据的管理、会计档案的管理、费用的报销、凭证的编制、会计报表的上报等常规性任务。

2、抓好财务预决算工作。一方面做好年初年终财务预算内外的准备工作，同时加强与财政部门的沟通，掌握最新财政政策，衔接好每一项财政资金的核拨，强化预算资金使用的刚性要求。

3、做好财务指标考核相关工作。为了确保财务指标的完成，并使其真正做到厉行节约，保证预算资金的使用效益，将按月对单位收支情况进行分析考核。

4、配合处办公室做好物资采购工作，协助其进一步完善全处物资采购办法，理顺物资采购机制。执行政府采购相关规定，采购其他零星物资，应控制在账务预算支出范围内，超出财务预算的物资，原则上不予采购，从而提高资金使用效益。

5、加强财务内部工作管理。针对目前我们科室的现状，我们要加强业务学习，要有开拓创新意识，要让工作由被动变为主动，从思想、工作、作风、形象等多方面提出具体要求，爱岗敬业，程度发挥个人能动性，提高工作效率，提高科室的凝聚力和战斗力。

总之，我们以往的工作可能有很多地方做的还没有到位，但在今后的工作中会加倍的改进。“厉行节约，反对铺张浪费”将是我们来年财务工作中的重中之重，我们已做好准备，和全处人员一起过“紧日子”、过“苦日子”。努力工作、发扬成绩，改正不足，与其他科室一起同进步、共成长，与领导共分忧。尽全力完成领导交付的各种任务，为我处的财务工作发挥应尽的力量！