

养鱼师傅的工作总结 师傅工作总结优选(大全9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？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。

养鱼师傅的工作总结 师傅工作总结优选篇一

时间过得真快，转眼间师徒结对已经又一个学期了。通过这学期的.师徒结对活动，我体会较深的是：这是一个师徒相长的过程，师徒在共同的教研活动中，互相学习，互相帮助，努力提高自身素质，共同获得很大的提高。

每个老师都有自己的特长、优势，也各有需要提高的地方，于是我认真分析我们的优缺点，好的地方，提出来一起学习，对于不足的地方，帮助改正，使大家在原有的基础上能够得到一定的发展、进步。最后根据这些，制订出了本学期的师徒结对计划，并根据计划开展一系列的活动。

“三人行、必有我师焉”，很多地方需要虚心学习。所以，本学期我把提高自身素质作为我本学期的工作目标之一。首先，我经常向其他教师请教，努力使自己在课堂教学等方面有进一步的提高。其次，在其他老师上公开课时，我总是尽量安排出一定的时间前去听课学习，并仔细记录、认真评课，使自己在评课方面有一定进步。再次，在平时的休息时间里，我经常寻找有关资料、多看相关书籍，使自己的专业理论也有一定的提高。

在这个学期里，我把每一节课都当成示范课，充分准备，不

管是教具、教学过程都会精心设计，尽量把最好的方面展示给大家。

我经常和大家一起阐述备课的构思，所以大家备课时会特别注意围绕授课目标安排教学活动。一旦发现教学设计有问题就会互相帮助改正，从而使大家的备课水平有了提高。上汇报课或公开课时，我尽力帮大家分析透教材，设计出科学合理的教学环节，精心设计有层次有弹性的作业，大家一起多次试教，尽量把优秀的教学活动汇报出来，以提高教育教学水平。另外，通过听课、评课，发现一些自己难以注意到的问题，及时改正。我评课时，会反馈很多大家自己没有意识到的优点和缺点。比如上课时和学生互动、小组讨论、关注全体学生等比较好等优点我都给予肯定；对缺点如重点难点知识的不够突出、课堂上缺少激情，评价语言较少，整堂课时间分配得不够科学等，我都直言不讳地指出来。每次大家都能乐意接受，并虚心改正。

通过一个学期的师徒结对活动，我感到老师们非常好学、比较有潜力，她们不但向我学习，还虚心向其他年级、其他学生的教师学习取经，并且利用业余时间和休息时间进行业务进修，她们教育教学水平有了明显的提高，我真为她们感到高兴。

青年教师都有充沛的精力，有好学的热情，有丰富的知识，有创新的能力。而我们应该乐意把自己的一切毫无保留地传授给大家，在这个过程中也能不断完善自己，取人之长，补己之短。今后我们还将共同经历学习、成长、成熟的专业化成长过程，相信我们在今后的活动中会获得双赢，让师徒结对走向共生。

养鱼师傅的工作总结 师傅工作总结优选篇二

为期一个月的实习即将结束。一个月前，根据学校的毕业实习要求，我来到了xx银行进行实习。虽然这只是短短的一个

实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，异常是我的同事们和上司给我的榜样作用。

中国xx银行是中国四大银行之一，最初成立于1951年，是新中国成立的第一家国有商业银行，也是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京，位列世界五百强企业之一，“世界银行1000强”排行第8位。20xx年，中国xx银行由国有独资商业银行整体改制为股份制商业银行，更名为“中国xx银行股份有限公司”，并在20xx年完成“a+h”两地上市，总市值排行位居全球上市银行第5名。

(4) 总结实习经过，并填写实习鉴定表，写实习报告。

经过一个星期的学习和实习，我大体上把握了基本的业务流程。接下来便是学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都能够办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和xx字系统两类。

(1)xx业务

xx按是否具有消费信贷(透支)功能分为xx与借计卡。xx又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人必须的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就能够选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳必须的准备金，然后银行再授予其必须的消费额度的一种xx。借计卡是没有透支功能的，但能够进行转帐结算，存取，消费的一种卡。xx还能够按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。

(2) 信贷业务

由于目前的实际情景，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，可是，在各个银行内部都有严格的控制。农行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订必须的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行供给有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

在银行实习，学习柜员间每一天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失、传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。虽然比较麻烦，可是这些都是必不可少的步骤，一个环节出错也会导致弥天大祸。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自我所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到十分的难过。在学校总以为自我学的不错，一旦接触到实际，才发现自我明白的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一齐，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的本事与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

在农行的实习对我将来走向社会起到了一个桥梁的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人礼貌交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习过程中每一次细微的提高都离不开领导和同事给我的帮忙，在那里要感激他们，感激他们给我无微不至的关怀和帮忙，感激学校和农行给了我这次实习的机会让我锻炼自我，感激父母一向以来对我默默的支持。在将来的学习和工作中，我必须会扎实的学习基本功，始终坚持一颗进取的心态去看待问题，不辜负大家的教诲和期望。

养鱼师傅的工作总结 师傅工作总结优选篇三

我是一名新教师，由徒弟转变为师傅身份，面临很多的挑战，尤其是自身的业务学习和提高，课堂教学水平的提高等都是一个严峻的挑战。坚持好好备课，提高自身素质是身为师傅首当其冲的。还记得西班牙有句谚语，若想翻过高高的围墙，不妨先把帽子扔过去。既然成为师傅，就应该努力使自己称职一些，在这个过程中，也会和海老师一起互相学习，共同进步。

师傅要起到“传、帮、带”的作用，但并不是说师傅就不用学习了，我们要给学生一杯水，老师要有源源不断水，那作为师傅应该要有多少水呢？作为师傅更应注重提高自身的业务素质，要比徒弟学得更多。相互探讨并不是件可耻的事情，师不必贤于弟子。因此在听徒弟课的时候，我们既要看到不足，也要欣赏其优点，再充实自己，所以在平时的工作中，两者都要学习与教育教学相关的理念和理论，来指导自己的教学，同时在充分把握教材的基础上，实施教学，师徒共进，共同提高，实现双赢。在海静老师本学期的汇报课中，就展现了其清新有魅力的课堂，着实进步很大，在教态和教学机智方面值得我去学习。

师徒结对活动是提高教师业务水平很好的途径，这样，教师会有充沛的精力，有好学的热情，有丰富的知识，有创新的能力去迎接各种挑战。我们作为师傅有责任也有义务把自己的一切毫无保留地传授给徒弟们，人人争做骨干，为永联二小健康蓬勃的可持续发展贡献我们火热的青春。

通过这学期的师徒结对活动，我体会较深的是：这是一个师徒相长的过程。大家都知道“教学相长”，就是在于师徒共同教研中，师父与徒弟共同获得大提高。下面我就从徒弟这个角度谈谈我的收获：大家都知道师徒结队的一种基本活动形式就是互相听课评课。

1、就我个人而言，有人听课势必比没人听课时的兴奋程度要高很多，讲课也就更加有激情，对孩子的感染力就更大。

2、因为要向师傅阐述备课的构思，所以备课时会特别注意以终为始，就是特别注意围绕授课目标安排教学活动，而不是为了讲内容而讲课。从而使自己的备课水平有了提高。

3、师傅给我评课时，会反馈出

很多我自己没有意识到的优点和缺点。比如对某个教具或场地的使用，我可能从教师的角度觉得该用，但并不知道效果会怎样，但师傅可以从听讲人的角度体会到，评课时就会反馈给我，从而起到了肯定或否定的效果，让我以后可以有意识地进行调整。

4、我听师傅的课也会有很大收获。最大的特点就是教学有序，特别清晰。老教师的课给人的感觉从容不迫，课堂气氛也很好！真正的做到了让学生在快乐的学习氛围中锻炼，将体育教学与情感教育结合在一起。

师徒之间，使他们在有意无意之中增加了交流和相互学习的机会，从而得到提高。

综上所述，让我深深体会到我是师徒结对活动中的受益者，我感谢学校为我提供了这样的机会。对于一名一线的老师来说，既是一种机遇又是一种挑战，要让学生有一碗水，老师就一定要成为一条奔流不止的小溪，因而，只有虚心的向师傅学习，不断的提高自身的从师素质，就能成为一名合格的人民教师。

养鱼师傅的工作总结 师傅工作总结优选篇四

一、外国政府贷款基本情况

外国政府贷款是指一国政府向另一国政府提供的，具有一定赠与性质的优惠贷款。根据经济合作和发展组织[oecd]的有关规定，政府贷款主要用于城市基础设施、环境保护等非盈利项目，若用于工业等盈利性项目，则贷款总额不得超过200万特别提款权。贷款额在200万特别提款权以上或赠与成分在80%以下的项目，则由贷款国提交oecd审核。我国利用外国政府贷款始于1979年，先后同日本、德国、法国、西班牙、意大利、加拿大、英国、奥地利、澳大利亚、瑞典、科威特、荷兰、芬兰、丹麦、挪威、瑞士、比利时、韩国、以色列、俄罗斯、卢森堡、波兰及北欧投资银行、北欧发展基金、法国开发署共25个国家及机构建立了政府（双边）贷款关系。目前英国、俄罗斯、加拿大、澳大利亚、卢森堡和北欧发展基金等六个国家和组织已经停止向我国提供政府贷款。

1 域看，交通占27%、能源占17%、原材料占14%、城市基础设施占、轻纺占、环保及其他占。从地区分布看，68%投向中西部地区，其中投向中部地区，投向西部地区，东部地区占32%。

外国政府贷款一般有纯软贷款和混合贷款、特种贷款、促进性贷款四种方式，其中混合贷款为主要方式。随着国际经济形式的变化和我国经济实力的不断增强，纯软贷款的比例将会逐渐下降。

我省利用外国政府贷款开始于1984年，截至2005年底，已经利用外国政府贷款（不含日本政府）建成或在建109个项目，累计贷款金额达62601万美元，单个项目平均贷款金额为万美元，涉及的领域包括：农业和农产品加工、医疗卫生、城建（城市供水、城市集中供热、城市天然气、消防等）、电力、环保、广播电视、邮电通信、工业、水利、交通、社会公益事业、文物保护、教育、扶贫等。外国政府贷款有效弥补了政府资金投入的不足，为我们引进了先进的设备和技术，更为重要的是，通过外国政府贷款项目的实施，我们接受了国际先进的项目管理方法和经验，开拓了视野，更新了管理理念，培养了一批难得的项目管理人才。

二、外国政府贷款的特点

2 革委、财政部审查确认，并经^v批准由国家统还者外，其余由项目业主偿还且多数由地方财政担保。

2、贷款条件相对优惠。外国政府贷款其赠与成分一般在35%以上，最高达80%。贷款的利率一般为，个别贷款为无息。贷款偿还期限通常在10~40年之间，并含有2~15年的宽限期，是我国目前所借国外贷款种条件比较优惠的贷款。

3、有限制性采购的要求。除科威特、沙特、法国开发署、德国促进贷款为国际招标采购外，多数国家政府贷款为限制性采购，通常第三国采购比例为15%-50%，即贷款总额的50%-85%用于购买贷款国的设备和技术。贷款货币币种由贷款国指定，有一定的汇率风险。

4、使用投向具有一定限制，主要用于政府主导型项目建设，领域集中在基础设施、社会发展和环境保护等。

5、带有一定的政府间接援助性质，易受贷款国外交、财政政策的影响。

三、外国政府贷款项目的申报程序

外国政府贷款项目分为一、二、三类。一类项目是指政府担保、政府还款的项目；二类项目是指政府担保、项目单位还款的项目；三类项目是指非政府担保、项目单位还款的项目。外国政府贷款项目以二类项目为最多，这里重点介绍二类项目的申报程序。

1、申请列入备选项目规划

申报外国政府贷款项目首先要满足以下两个条件：

一、有关各级发展改革部门同意利用外国政府贷款建设项目；

二、有关各级财政部门同意为外国政府贷款项目提供担保。具备了这两个前提条件后，由项目单位编制《项目材料》，向项目所在地发展改革部门提出书面申请，请求列入国家发展改革委外国政府贷款备选项目规划。

2、申请列入备选项目清单

项目列入国家发改委备选项目规划后，项目单位向项目

4 所在地财政部门提出书面申请，要求列入财政部外国政府贷款备选项目清单。

3、审批可研，选择转贷银行和代理公司

列入备选项目清单后，省财政厅组织项目单位选择转贷银行和进口设备代理公司。与此同时，项目单位编制《项目可行性研究报告》，报发展改革部门审批。

4、对外提出

对列入备选项目清单并且批复可研的项目，财政部适时提交

外国政府和贷款机构。

5、审批《资金申请报告》

对财政部已对外提出且外方未提出异议的项目，项目单位编制《资金申请报告》，报发展改革部门审批。

6、招标、签订贷款协议和转贷协议

资金申请报告批准后，代理公司进行招标采购，签订商务合同；转贷银行与外方签订贷款协议，与借款人签订转贷协议。

7、办理进口设备免税手续

签订转贷协议和商务合同后，办理进口设备免税手续，包括：
(1) 在发展改革部门办理《项目确认书》；(2) 在商务部门办理《机电证》。

8、前往海关办理免税登记

设备快到港或到港后，项目单位凭《项目确认书》和《机

电证》、可研批复和商务合同等，前往海关办理免税登记。

具体参阅《国际金融组织和外国政府贷款项目暂行管理办法》和《外国政府贷款项目前期管理工作规程（试行）》。

四、注意事项

选择贷款国别，要结合项目的实际情况。比如，项目的建设 and 经营期限，要和贷款期限联系起来；项目所要采购的设备，要看贷款国提供的设备是否符合要求，如果要在国内或其他国家采购设备，要看贷款条件是否允许和允许采购的比例。如果用贷款搞土建，要看贷款条件是否允许搞土建。如果设备明显比土建重要，选择贷款国别，首先要满足设备采购的

需要。总之，在选择贷款国别的时候，要权衡利弊，选择最适合项目建设需要的国别。

养鱼师傅的工作总结 师傅工作总结优选篇五

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我

满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

总之，四个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20xx年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。

公司安排我在海口最大的**超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担?看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信

任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

作为一名药品销售人员，针对过去一年，我对自己的工作总结如下

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。2012年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地

进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。

“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之重。

总结过去的一年, 总体工作有所提高, 其他的有些工作也有待于精益求精, 以后工作应更加兢兢业业, 完满的完成公司交给的任务。

更多信息请查看工作总结

养鱼师傅的工作总结 师傅工作总结优选篇六

我深深认识到, 如果不加强学习, 不增强拒腐防变意识, 不自觉改造自己的世界观, 不做到警钟长鸣, 于己是有害无利的, 于党和人民的事业也是有害的。因此, 我不断严格要求自己, 努力加强学习的。

一、加强理论学习, 不断增强政治理论水平和思想道德素质

理论学习是领导干部的立身之本, 成事之基。近年来, 随着职务的变化和岗位的变动, 我一直将理论学习作为自身的重要任务, 树立终身学习的观念, 自觉做到勤学多想, 努力增强党性观念, 提高思想政治素质。三年来, 先后参加了中央党校函授学院行政管理专业本科班、中央党校成人教育学院经济学专业研究生班、省委党校中青年干部培训班学习, 积极参与了x市领导干部论坛、路桥区中外名家论坛和平时的中心组理论学习, 较为系统地学习了“三个代表”重要思想以及科学发展观, 并努力在掌握理论体系和精神实质上下功夫。自觉坚持理论联系实际的马克思主义学风, 注重以科学理论为指导审视工作, 谋划思路, 解决实践中遇到的困难和问题, 通过深入调研, 完成了若干篇x社会经济发展、党团建设和路桥城市化推进问题的调研文章。重视以科学理论武装头脑, 不断改造自身的世界观、人生观和价值观, 使自己真正树立科学的发展观、正确的政绩观和牢固的群众观, 努力做到讲党性、讲纪律、讲原则、讲风格。

二、注重思路创新, 不断推动工作取得新进展

在团市委期间，从团的性质出发，注重围绕党委中心工作，提出“以学习求提高，以探索求深化，以创新求发展，以作为求地位”的总体思路，创造性地推进青少年思想政治工作和团的自身建设，推进农村青年中心建设、开展中学生素质拓展计划，探索基层团组织民主建设，取得了显著成效，其中多项工作受到了^v^第一书记周强和^v^常务书记赵勇的直接批示和肯定，有项工作受^v^表彰，其中新世纪青少年读书活动、青年中心建设和强乡带村等工作在全团推广，多项工作受团省委表彰，团市委-年、-年连续两年获全省共青团和青年工作创新奖。

到路桥区工作后，立足区情，面向未来，在主要领导支持下，提出了城市化快速发展阶段，面对国家宏观调控，必须全面深入疏理和提升城市规划水平，大力推进“都市路桥”和“一体化路桥”建设的新思路，并提出加快远东新区和省级历史文化保护区开发，建设新行政文化中心，规划螺洋火车站，实施x沿海产业带建设等一些牵涉全局、事关长远的发展战略。尤其在关于远东区块发展问题上，提出全面提升城市规划设计，提高远东城市建设档次的发展思路。这些思路经集体决策后，目前正逐步付诸实施，并初见成效。针对城市建设档次不足、效率不高、速度不快等问题，提出了抓规划、抓建设、抓管理的“三抓”工作思路，成为提升路桥城市建设水平的有效举措。

三、狠抓工作落实，努力推动工作取得新成效

在团市委工作期间，深化青少年新世纪“天天”读书计划，在全市建立了读书俱乐部多家，新世纪书屋多家，会员万多名，受到了^v^团省委的高度肯定和青少年的广泛欢迎，并在全团推广。开展农村团组织建设试点，开展乡镇(街道)团委班子直选，取得了圆满成功，荣获了第二届“中国地方政府创新奖”鼓励奖。大力开展农村青年中心创建工作(全国个试点市县)，初步构建了城市化进程中的农村青年中心建设体

系，取得了明显成效。书记处第一书记周强同志专门作批示给予充分肯定。常务书记赵勇、书记处书记尔肯江专门在x召开现场会，推广x的成功经验和做法。围绕省委、市委各项中心工作，团结组织全市团员青年积极参与“接轨大x主动融入长三角”系列活动，此项活动受到了市委、团省委的高度肯定。为增强x经济创新活力，组织北大、清华、中科院等高等院校和科研单位博士来x开展了“百名博士x行”活动，得到了企业的高度认同，取得了良好的社会效果。开展了“造绿色长城、固海塘堤坝”活动，组织全市广大青少年共植树万株、公里。同时，带领团市委开创性地开展各项工作，均取得显著成绩，三年来，团市委分别获得全国增收成才先进集体、全国保护母亲河行动先进集团和全国优秀青年企业家协会、全国青年文明号活动优秀组织奖等荣誉称号。

到路桥区工作后，我把工作的主要精力放在土地、城建、交通等工作中，突出疏理路桥城市规划，狠抓重点工程项目建设，推进“立改套”，迎接土地市场治理整顿，处理信访等工作，并取得了较好的效果。如征求人大、政协等各方意见，完成路桥分区规划、城乡一体化规划等重大规划，交通、绿化等专项规划，以及村庄布局等村镇规划编制。强化了路桥松塘、中心大道、马铺等三个入城口的城市设计和建设，推进了远东区块以世纪大厦为代表的近幢高楼建设。狠抓路桥省级历史文化保护区二期老街修缮和东方大道等重点项目建设，以及“康庄工程”建设，目前老街修缮即将完成，滨海大道按计划已建成通车，“康庄工程”全面建成，在全省率先实现公路通村率和通村公路硬化率目标，受到了政府的奖励和表彰。强化督查，着力推进“立改套”安置小区建设，依法快速处理影响小区建设的各个环节，确保顺利推进。加强调研，全力协调，充分维护村民集体利益，抓好x二期供水樟岙水厂建设，目前各项工作进展顺利。动员和部署各镇(街道)和有关部门，次迎接^v^土地市场治理整顿检查，并顺利通过验收。加强国土资源管理，及时出台政策，强化巡查，加强灾后建设管理，加快了村民受灾房屋的建设进度，有效

控制了村民建房乱搭建现象。重视村民信访工作，极力维护社会稳定，有效处置城建、社保等上访多批次，信件余封，其中做到满意和息访。在人事劳动社保工作方面，强化宣传，出台有效措施，全面推进社保扩面和失土农民的社保工作，在全省经济发达的个县市区中率先完成全覆盖任务。为提高机关办事效能，出台了重大事项挂牌销项制度；主动适应形势发展，按照行政许可法有关要求，积极改革原有机关弊端，清理规范性文件和有关事项；实施了机关大楼保洁市场化运作，积极开展环卫体制改革调研。

四、注重求真务实，不断提高自身驾驭全局和处理复杂问题的能力

直面工作难点，不回避矛盾，不上交责任，从容应对，深入细致地解决急、难、险、重问题。如带领工作组进驻路北后蔡村，解决全区阻碍“立改套”的关键一结，并主动到后蔡村和群众代表对话，通过深入细致的工作，目前已取得了一定进展。多次到户看望企业军转干部，约代表谈心，通过诚恳踏实和耐心细致的工作，使上访人员受到感化，表示满意并息访，从而很好地处理了比较棘手的企业退休军转干部群体性上访事件，受到省市领导的肯定。多次召开协调会议，本着公正、公平、公开的原则，有效解决了近六年来上访不断的路北马铺农场建房问题。深入基层调研，耐心细致解释，有效解决了多年来群体性频繁上访的“农嫁居”问题。多次亲临垃圾填埋场，积极和群众对话，采取切实措施，规范垃圾填埋场管理，努力维护群众利益，很好处理了因垃圾填埋场污染周边环境而引发的x农垦场多群众围堵公路、阻截垃圾车事件。多次深入基层现场踏勘，下访上访群众，很好地处理了金清汝泉、塘上、林家等村一批老上访户问题，维护了社会稳定，从而使涉及城建线的信访事件基本得到处理。注重协调，及时研究，狠抓落实，妥善处理了峰江街道x南收费亭附近几村在村道设卡乱收费事件。亲临抗台第一线，在“·”号台风中指挥各线作好防台准备，及时转移、疏散人员，加固绿化、建筑物，把损失降低到最少限度。

养鱼师傅的工作总结 师傅工作总结优选篇七

每个老师都有自己的特长、优势，也各有需要提高的地方，于是我认真分析李艳老师的优缺点，对于她们好的地方，提出来一起学习，对于不足的地方，帮助其改正，使其在原有的基础上能够得到一定的发展、进步。最后根据这些，制订出了本学期的师徒结对计划，并根据计划开展一系列的活动。

虽然我是师傅，但“三人行、必有我师焉”，很多地方还是需要虚心学习的。所以，本学期我把提高自身素质作为我本学期的工作目标之一。首先，我经常向其他教师请教，在其他老师上公开课时，我总是尽量安排出一定的时间前去听课学习，并仔细记录、认真评课，使自己在评课方面有一定进步。再次，在平时的休息时间里，我经常寻找有关资料、多看相关书籍，使自己的专业理论也有一定的提高。

在这个学期里，我把每一节课都当成示范课，充分准备，不管是教具、教学过程都会精心设计，尽量把最好的'方面展示给徒弟们。

在指导徒弟们时，我经常让她阐述备课的构思，一旦发现她们教学设计有问题就会帮助她及时改正，从而使她的备课水平有了提高。指导她们上汇报课或公开课时，我尽力帮她分析透教材，设计出科学合理的教学环节，并指导她多次试教，尽量把优秀的教学活动汇报出来，以提高教育教学水平。另外，通过听课、评课帮助她发现一些自己难以注意到的问题，及时改正。我给她们评课时，会反馈很多她自己没有意识到的优点和缺点。比如她上课时和学生互动、小组讨论、关注全体学生等比较好等优点我都给予肯定；对她们的缺点如重点难点知识的不够突出、课堂上缺少激情，评价语言较少，整堂课时间分配得不够科学等，我都直言不讳地给她们指出来。每次她都能乐意接受，并虚心改正。

通过一个学期的师徒结对活动，我感到这李艳老师非常好学、

比较有潜力，她们不但向我学习，还虚心向其他年级、其他学生的教师学习取经，她的教育教学水平有了明显的提高，我真为她们感到高兴。

养鱼师傅的工作总结 师傅工作总结优选篇八

[康师傅工作心得报告]康师傅工作心得报告首先我很感恩，我很感谢领导给我的机会，我也很感激前辈们给予我的引导和鼓励，康师傅工作心得报告。我相信人生的抉择很多，机遇却有限。我更坚信 机遇永远垂青于有准备的人!每个人从每段经历中的收获都不一样，自从加入康师傅的大家庭，我窃喜，窃喜这次的受益比以前的任何一段经历都要激情澎湃和充实。

自从踏上前往广州总部的汽车的那一刻，我就一直在揣摩康师傅是什么样的平台，这道风景是否是自己所欣赏的，我将要如何挥洒自己的精力和发挥自己的优势。我很感谢邹凯老师的专业训练，揭开了康师傅神秘的面纱。随着专业知识不断的渗透，我对康师傅的盲区荡然无存，仅剩逐渐的深刻和敬仰。

一、顶津的经营理念：诚实务实创新

我对它的诠释：万事诚为本 脚踏实地 一步一个脚印才能威震八方 21世纪只有创新才发展 唯有创新才能生存。诚实做人，踏实做事并且灵活变通和运用。简单6个字浓缩着做事与做人的方法。务实产生力量 诚信、创新促进发展。

二、顶津的企业文化：勤.廉.能

这三个字正是我所寻觅的，我所向往的，也是被社会所认可和弘扬的。在这样的企业中，有这样的企业文化，我想在不久的将来，当我完全溶入顶津的骨髓中，我就已经具备了勤.廉.能。到那时，回首一幕，那必定是激动与收获。

三、黄埔军训

早操，饭前一首歌，跑步，军体拳，紧急集合...一切的一切都那么让我怀念。从没有这么真实的接近部队，好像年少的橄榄梦已经实现了一样的雀跃。

短短的7天让我知道：黄埔精神——服从命令，我知道黄埔精神也就是黄埔执行力。我们要把这种执行力带走，不怕苦 不怕累 不抛弃 不放弃。真的很感谢自己能有这样一次黄埔经历，我相信在以后的人生中，这些都必是我的财富。

四、广直部东直所

徐景川所长带领的三个业务小组，他营造的工作氛围：开心工作、挑战自我、全力以赴、力争第一。他倡导的重在规划、赢在执行、落实管理、有效追踪。从第一天开始，我就完全被征服了。

跟着游健康前辈东征西伐了一个礼拜，从他身上我学到了很多，这不仅仅是工作职责和 workflows，更重要的是顶津人的勤.廉.能的完美体现。真想说句游前辈，谢谢你！

五、关于我自己

我迫不及待地带着满腔的激情投入到充实的工作中。当然我清楚，刚开始的不专业会给公司带来或多或少的损失，但同时，我也深知只有务实的经历过这一段菜鸟期，才能真正成为对公司有用的人。我严格要求自己：把我认为的损失和陌生降到最低，一定要用最快的速度成为‘老鸟’，为公司带来利润的同时，成长自己。我想它不会超过一个月。

养鱼师傅的工作总结 师傅工作总结优选篇九

20xx年以来，为贯彻落实省*《关于印发20xx年度省*推进依

法行政工作安排的通 知》和《关于印发20xx年省*推进依法行政示范单位创建活动的通知》文件精神，按照*《全面推进依法行政实施纲要》的总体要求，我市积极开展依法行政示范单位创建活动，积极创新行政管理方式，大力推进依法行政，全面加强*法制建设。

一、认真组织学习和调研，充分认清开展创建依法行政示范单位活动的必要性。

创建依法行政示范单位活动，是全面落实依法行政，建设法治*基本方略的重要体现，是*施政的基本要求。市直部门及县、乡两级行政机关承担着大量的具体行政执法任务，能否切实做到依法行政，直接关系到广大人民群众切身利益。因此，必须进一步统一思想，更新观念，充分认识到依法行政的必要性。

首先，认真学习，深刻领会推进依法行政示范单位创建活动的精神。对此。我们局党组在认真学习，统一思想后，组织全市具有行政执法任务的单位和部门，学习了《关于印发20xx年度省*推进依法行政工作安排的通 知》（豫政办[20xx]28号）和《关于印发20xx年省*推进依法行政示范单位创建活动的通知》（豫政发[20xx]34号）文件，为推进此项工作奠定理论基础。

其次，组织调研，广泛听取推进依法行政示范单位创建活动的意见。我局主要领导带领相关科室人员专程赴许昌市*学习取经，认真听取了许昌市*开展此项工作的情况和经验。与此同时，局领导又分为三个调研工作组，分赴本市所辖嵩县、伊川、西工等县、区，就该项工作的落实，进行了深入细致的调查研究，认真听取了如何开展该项工作的意见。以上活动，为推进依法行政示范单位创建活动的顺利开展，获取了丰富的第一手材料。

二、拟定方案和标准，加强对依法行政示范单位活动的指导。

创建依法行政示范单位活动是一项系统工程，必须统筹兼顾，全面推进。我们认为，要以“依法行政示范单位”创建活动为载体，扎实开展行政执法规范化建设，推进依法行政各项工作顺利开展。

一是拟定方案，认真制定推进依法行政示范单位创建活动的标准。在深入基层进行调查和研究的基础上，市法制局结合我市的具体情况，与市司法局、市依法行政领导小组办公室积极沟通，联合签发了《关于开展创建依法行政示范单位工作的通知》（洛政法[20xx]2号），制定出我市开展该项工作的目标、内容、标准、方法和步骤。

二是严格标准，初步完成了市级首批依法行政示范单位的考察、协商和拟定工作。按照拟定的依法行政示范单位标准，以县（市）、区和市直部门自荐、推荐和考察的方式，经过层级筛选，初步确定偃师市*等13家单位为第一批依法行政示范单位。

三是加强指导，督促首批拟定示范单位创新依法行政工作思路。对拟定的13家第一批依法行政示范单位，市法制局采取座谈和不定期地检、抽查的方式，帮助完善制度，规范行政行为。重点选定了市卫生局、市*、市*物价办，不定期地给予指导、培训，以便起到示范和以点带面的作用。

三、确定创建活动的阶段和程序，细化示范单位验收的主要内容

为把创建依法行政示范单位活动落到实处，我市将开展依法行政示范单位的创建活动确定为三个阶段：第一阶段为部署阶段。在这个阶段，各单位、各部门要按照省、市两级*的要求，结合自身的工作职能和特点，研究制定创建活动方案和具体措施，迅速进行动员部署。第二阶段为全面实施阶段，各单位、各部门要将创建“依法行政示范单位”活动纳入重要议事日程，按照《纲要》要求和洛政法[20xx]2号中制

定的方法和步骤，建立领导组织，注重建章立制，完善基础工作，规范行政行为，全面提高依法行政水*和办事效率。第三阶段为总结评比阶段，市法制局、市司法局、市依法治市工作领导小组办公室将对照达标标准，于每年年底组织开展^v^依法行政示范单位^v^评比活动，经审定合格的进行命名授牌。获得依法行政示范单位的单位和部门，在市*法制每年度工作总结时，可以直接表彰为市*依法行政先进单位。市*将在20xx年12月底前，完成第一批依法行政示范单位的考察、协商、认定工作，通过典型示范，达到以点带面的效果。