

小学开学家长发言稿(模板6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

代理记账年度工作总结 招标代理工作总结篇一

转眼间20xx年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

今年在元泓公司领导和关心下，同事们尽心尽职，我个人项目业绩开展的相当顺利。首先，领导安排的业务，在同事们配合得当的情况下都不折不扣得完成了。尤其在本人忙于新接项目的时候，同事们都能及时做好项目的收尾工作，如办理中标通知书、装订招投标档案资料。对于最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的榜样，在感情上成为同事信任伙伴，整个招标部人员大都能对招标项目各司其职，做到尽心尽责。但是由于在本人做项目的时候，疏于招标部的管理工作，自认为对于岗位职责没有全面履行到位。目前的招标行业人员流动性大，人员整体能力层次不齐，每位同事都应该单独履行整套招标程序。我应尽量使每个同事在项目上占主导地位，以增加其经验，使每个同事都能独当一面，处理各种问题，使整个招标部的业务技术水平有整体的提高。

本人今年很少出现请假现象，应为招标代理项目周期短，时

间紧，在项目执行过程中本人能够视情况加班，避免招标项目出现拖延时间等现象的发生。

今年是忙碌而充实的一年。公司资质方面完成招标代理资质乙级延续，项目业绩方面完成**地区20xx年土地整治项目共计13标段；**圣德塑料管材有限公司2#、3#生产车间；核工业二一六大队1、2、7、8、26、27#住宅楼节能改造；市墙改办20xx年既有建筑采暖系统及温控计量节能改造共计3各标段；乌市水区无人管理小区节能改造第一标段；**逸博房地产开发有限公司天汇花园小区二期底商楼项目-1号楼工程；**川源热力实业有限公司维斯特住宅小区热计量改造工程；20xx年社会分散燃煤锅炉天然气改造项目**溢达纺织有限公司设备采购-燃气蒸汽锅炉；**甘泉堡经济技术开发区管委会餐饮管理及物业服务项目；**农业科学院住宅楼节能改造共计2个标段（未办理中标通知书）；目前在接项目为**交通职业技术学院学生公寓楼。

1、在工作中缺乏强有力的管理。

2、一些工作未按预期的计划完成。（如组织招标部每位成员进行业务学习，工作责任交接不清晰）

3、工作效率及方法有待改进。（如尽量合理协调跑外办事人员，减少跑外不必要的成本）

4、在业务拓展方面欠缺。

1、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。

2、要创造性地开展工作，多动脑想办法改进工作方法。提高工作效率。

3、积极积累人脉关系。

代理记账年度工作总结 招标代理工作总结篇二

一、政治思想方面

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

二、增强法律意识

认真学习《护士法》及其法律法规，让我意识到，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少医疗事故的发生。

三、工作学习方面

我在外科两个多月的学习。自我感觉要想将以前学到的理论知识与实际临床工作相结合，就必须在平时的工作中，一方面严格要求自己并多请教带教老师，另一方面利用业余时间刻苦钻研业务，体会要领。两个月，我主要综合外科工作，而这两个科是临床工作的重点。外科要冷静对待突发事件，比如胸管脱落的紧急处理等，所以外科的节奏要比内科快，工作要比内科忙，琐碎。

刚去外科时我还不适应，但我不怕，以前没做过的，为了搞好工作，服从领导安排，不怕麻烦，向老师请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便比较熟悉了外一科的工作，了解了各班的职责，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，认真接待每一位

病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

我希望所有的患者都能尽快的康复，我会尽力利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，默默地祈祷他们早日康复，在工作中，我会严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证患者的安全。

贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，努力提高护理病历书写质量等，对出现的缺点、差错，认真总结、分析、查找工作隐患，防患于未然。

代理记账年度工作总结 招标代理工作总结篇三

一、工作情况

1、不同领域的招标。

招标二部主要负责房建项目的招标，这刚好是我较为熟悉领域的招标。然而进入公司后由我负责的第一个项目并不是该领域的招标，而是货物采购的项目，在这之前，我所接触的关于货物采购项目招标的就只有电梯采购的项目。通过查看招标三部关于货物采购招标的相关资料以及同事的帮助，使我顺利完成此次招标工作。项目的招标，使我对公司的招标流程有了更清楚的了解，让我对接下来的项目变配电间设备改造项目驾轻就熟。

2、招标资料的整理、交接。

项目结束后，对经手的招标材料、电子档、中标文件等进行归档整理、登记、统计并进行交接，该工作虽然琐碎，但可以锻炼自己对工作认真负责的态度。

二、工作不足

1、工作不够细致。

项目第一次招标，因招标文件中投标保证金账户与公司购买标书及中标服务费收取的帐户搞错，致使投标人投标保证金未缴纳至公司投标保证金专用账户。在重新公告后的第二次招标中，在编制招标时未仔细核对投标保证金账号，差点导致投标人的投标保证金未在规定时间内到账，使得该项目流标。

2、汇报信息不够准确。

南京第二机床厂厂房改建项目项目变配电间设备改造项目中，因一投标单位的投标保证金缴纳至总部，在未确定清楚的情况下，向领导汇报了错误的消息。

三、工作打算

1、正视不足。

从事招标工作以来，往往重视了这头，却忽视了那头，有点头轻脚重，没能全方位地进行系统地工作。通过这段时间的工作，尽管有了一定的进步，但在一些方面还存在不足，对有些领域的招标工作不是十分了解，个别工作做得还不够完善、不够细心。在今后的工作中，我将努力找出工作中的不足，并加以正视，以便在以后的工作中加以克服。

2、加强学习。

随着公司的发展，招标的范围将不断扩大，业务种类也将越来越多，所以加强学习，掌握好专业知识，不断提高业务水平，以适应工作需要。在今后的各项工作中，不断的总结、反省和鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和公司的发展，与公司共同进步、共同成长。

3、严格自律。

由于工作岗位的特殊性，时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，坚持原则，规范行为，维护自己也维护公司的形象。做到不乱伸手、不乱张口，不做有损于个人与公司形象的事。

4、加强协调。

工作中，对内，要遵守公司规章制度，同时，还要与各部门协调好关系；对外，要与招标人及招标办协调好关系，做到相互支持、配合。

5、团队精神。

一个人的成功离不开团队协作，集体的成就也离不开团队协作，只有具有很好的团结协作精神，才能凝聚更多的智慧、积聚力量。团结互助的工作氛围能让我们更好的提高工作效率。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，在今后的工作中，努力使是思想觉悟和工作效率全面进入一个新的水平，为公司的发展贡献自己的一份力量，带来更多的利益。

代理记账年度工作总结 招标代理工作总结篇四

一些同事提醒我：“你呀，班主任工作做得好人家都说你会‘忽悠’。”其实我也经常亲耳听过这样的“赞美”。想想赵本山的“忽悠”能把拐杖“卖”了，那我的“忽悠”如

果能把学生由“要我学”转变成“我要学”，变“要我做”为“我要做”，这是新课程理念的核心东西，这也算是达到了教育的最高境界了。所以在班主任工作中我就把自己会“忽悠”的特长当做突破口。

回想我做班主任工作这十多年以来，我也确实在“忽悠”“家”中各成员之间的关系。这是我近两届的家。（课件展示07级和10级的家）我们的家充满爱心和鼓励，充满安全和秩序，充满尊重和尊严。在温馨、快乐的家中每位成员和谐、愉悦共处。我个人认为，我的“忽悠”从书面语来理解就是“调正”。下面我就向大家汇报一下我是如何调正家庭成员的各种关系来保卫我的“家”的。

调正家长和孩子之间的“亲子”关系——赢得学生成长、改变、成功

家长好好学习，孩子天天向上！家长改变一小步，孩子成长一大步。推动摇篮的手即是推动世界的手。孩子有问题可以说100%是家长有问题，主要是他们的“亲子”关系出现问题了（播放《亲子关系的有效沟通》课件）。这是我这届开学不久给家长上的一课。把家长和孩子的精神营养管道接通，调正、改善、打通、理顺他们之间的关系，赢得学生成长、改变、成功。

1、坚持使用飞信跟家长沟通交流

现在全省停用校讯通了，我用飞信更显重要了！自从07级到现在我一直坚持用飞信“骚扰”家长，当时有的家长拒绝加入，担心网络乱收费，对网络不信任。现在10级的家长有的是电信和联通的都换成移动的了，爸爸、妈妈还有的是爷爷、奶奶都要加入我的飞信。飞信给我最大的效益是不花钱、快捷、方便，我想给谁发就给谁发，我想让大家都知道就群发。我发的飞信内容覆盖面广：有学习方法引导、亲子沟通技巧、孩子在校的表现、作业问题、各种通知等等，特别在母亲节、

父亲节、元旦、国庆、春节等节日，我都会代表我班的全体师生为家长送去祝福。我白天课多，信息都是晚上发的，有些家长建议我白天发，这样他们就可以利用工作之便打印出来，我想我发的信息内容肯定好，家长受益，打印出来留着“收藏”吧。还有以前毕业的家长见到我还说“哎呀，我们还希望能天天收到你发的信息——”。不管是真心的需求还是假意的恭维，反正我听了开心。

2、乐于利用网络收集各种资料与家长分享

水平不够，热情来凑！我就是用我满腔的工作热情来“征服”家长的。网络可帮我大忙了，只要我认为好的资料，对孩子的成长、学习有用，我就打印出来发给家长或者把视频网址用飞信发给家长，建议家长跟孩子一起看，还要在交流本上写感受。有周乐的《如何提升家长的素质》、《如何提升孩子的学习能力》，董进宇的《如何培育优秀子女》、《如何激发孩子学习兴趣与动力》、《有效沟通》、《如何伴随孩子成长》、《铸造子女成功未来》、《创造巅峰学习状态》，邹越《让生命充满爱》，管斌全《提高成绩就这样简单》，还有翟鸿燊《乐学》、《孝道》、《高品质沟通》，周宏、卢勤、王雅娟等一些家庭教育专家的讲座。家长会上播放的视频有时还会让家长 and 孩子们哭得稀里哗啦，他们哭我高兴呀，说明我收集的资料起作用了（播放翟鸿燊《孝道》一段视频）。我还经常利用主题班会课播放一些励志短片：（播放《力克》视频）。

3、让家长看到孩子在学校的表现

为了让家长能看到孩子身上更多的亮点，家长会上，我会把学生在学校的各种活动的图片做成视频播放给家长看。这些往往是家长最想看到，而在家庭生活中又很难看到的。看到孩子在学校各种优秀表现，家长们就会明白不能用分数——一把尺子来衡量孩子的发展，爱孩子的一切，不止是成绩。更会为我们老师的辛勤工作而被感动。

4、补足“亲情课”和“实践课”

大多数家长只知道给孩子补足文化课，总认为补足文化课孩子的成绩就能提高。不知道孩子漏洞在哪里，不能倾听孩子的心声，孩子到底愿不愿意补课。作为班主任我认为现在的孩子要补足“亲情课”和“实践课”。我建议家长每天抽十分钟跟孩子交流四个问题：“1今天有什么好事发生？2今天有什么好的表现？3今天有什么好收获？4有什么需要爸爸、妈妈帮助的？”这四个问题，包含了真正的会爱在里面。做家长的心中不缺的是“给孩子的爱”，但要会爱，家长说一切都为孩子好，但孩子感觉受不了。调正好家长和孩子的“亲子”关系，把精神营养的管道接通，让爱流淌顺畅。会爱才是孩子向上、向善的动力源泉(展示两张自省表：为践行者致敬)。

代理记账年度工作总结 招标代理工作总结篇五

时光飞逝，入司已经了两年多的时间，在自己的努力、领导和同仁的帮助下，眼界、沟通及专业技能都有了很大的提高。

又一年过去了，这一年中我学到了什么，做的怎么样，下一年里我怎么样去提升自己也是时候给自己一个阶段性的思考了。记得年初给自己的目标是20xx年的上半年里利用工作之外的时间去学习工程造价，至少要把平时招标工作中可能用到的造价知识烂熟于心；下半年争取把招标师考过，而这一年过去了2个目标都没有很好的完成，很惭愧。公司创造各种机会让我们加强自身修养和技能学习，对各种考试的理解和支持，都让我感触很深，在到来20xx年中一定要更好的完成。

要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师。心态决定工作完成的质量，虽然一直都信奉这句话，但是真正碰到了还是受到了一定程度的干扰对工作产生了不好的影响，以后工作中的自我调节以及把控情绪的能力还需要加强。

这一年里不再是只对程序的把握，学会了怎样在工作中思考，怎么从平时积累相关的知识，比如每次开标请的专家评委都是行业里的比较优秀的，评标时不仅是他们对这个工程看法和评审也会谈到很多建筑行业的相关内容，要学会从他们身上去学习，特别是在绿化、规划勘察设计方面评审很多很多的东西都是曾经没有接触过的，陌生的。

我们实行的项目负责制，但是在相互协助上做的还不够好，基本都是非要自己忙不完时才想到协助或者是同事要你去协助才想到去，缺乏主动性，没有最大限度的发挥团队的作用。自己在个人的感染力上还要加强，还不能做到和陌生的业主接触一次之后就能让他完全的相信你，甚至依赖你。

拟定文件时基本能够灵活的运用相关的法律法规，项目接手之后对时间节点的把握尤其重要，尽量做到每个工程都有完整的时间安排表，除非特殊情况尽量按照时间表的节点完成工作。在面对不理解的业主能从他的角度给他解释问题，做到既不违反相关规定又能够让业主真正的满意。在沟通协调方面基本能很好的把握住原则和底线，对于比较复杂的项目，什么时候、什么方式的主动汇报也可以基本把握。

新的一年作为服务机构，服务态度和技能是做好工作的必要条件，服务态度不仅是简单的礼仪更是要我们能设身处地的站在招标人的角度去考虑问题，那么服务技能就是让我们能更加专业性的解决问题。

最后一个感受各部门之间的配合还缺乏主动性，特别是招标部和造价部之间沟通的耐心和态度都需要改善。

最后祝公司的明天更美好！

代理记账年度工作总结 招标代理工作总结篇六

一、已取得的成绩

1、师资建设方面：

(1) 经过1年的教学科研，全系所有教师的研究兴趣已转移到知识产权相关领域。

(2) 已顺利引进1位知识产权研究方向的具有博士学位的教师；

(3) 已聘请了7名校外知识产权研究、管理、审判、实务方面的专家担任兼职教授，充实知识产权系的师资队伍。

2、学科、专业建设方面：

(1) 顺利通过省教育厅组织知识产权第二学士学位授权验收工作；

(2) 知识产权学科调研论证工作已启动；

(3) 组织相关专家对二学位课程设置及培养方案进行了优化；

(4) 新建立2个二学位学生校外实习基地；

(5) 已有1个学校教改课题立项；

(6) 完成知识产权双学位培养计划的编写；

(7) 制定了知识产权系考试、实习及对外交流方面的相关管理制度。

3、理论研究方面：

(1) 已有1个与知识产权相关的省级研究课题立项；

(3) 出版专著1部。

4、全校《知识产权法》公共课的教学准备方面：

(2) 参考教材等相关教学资料已购置部分，详细教案编写正在进行；

(3) 用于教学的知识产权案例收集、整理正在进行。

5、对外学术交流方面：

(1) 组织教师参与国内知识产权方面的重要学术会议3次；

(2) 邀请相关专家、学者来举办相关讲座4次；

(3) 与相关的企事业、知识产权行政管理部门等的联系进一步加强。

6、其它工作方面：

(1) 较好地协助了人文学院、知识产权学院举办知识产权国际学术会议；

(2) 较好地协助乐教育培训中心的相关培训工作。

二、不足之处

总结_年的工作，知识产权系虽然较好地完成了年初制定的各项计划，但也存在不足，集中表现为科研成果数量不多，质量层次不高，这是摆在全系教师目前的必须想办法解决的大问题。

代理记账年度工作总结 招标代理工作总结篇七

1、不同领域的招标。招标二部主要负责房建项目的招标，这刚好是我较为熟悉领域的招标。然而进入公司后由我负责的第一个项目并不是该领域的招标，而是货物采购的项目，在这之前，我所接触的关于货物采购项目招标的就只有电梯采

购的项目。通过查看招标三部关于货物采购招标的相关资料以及同事的帮助，使我顺利完成此次招标工作□xx项目的招标，使我对公司的招标流程有了更清楚的了解，让我对接下来的xx项目变配电间设备改造项目驾轻就熟。

2、招标资料的整理、交接。项目结束后，对经手的招标材料、电子档、中标文件等进行归档整理、登记、统计并进行交接，该工作虽然琐碎，但可以锻炼自己对工作认真负责的态度。

1、工作不够细致□xx项目第一次招标，因招标文件中投标保证金账户与公司购买标书及中标服务费收取的帐户搞错，致使投标人投标保证金未缴纳至公司投标保证金专用账户。在重新公告后的第二次招标中，在编制招标时未仔细核对投标保证金账号，差点导致投标人的投标保证金未在规定时间内到账，使得该项目流标。

2、汇报信息不够准确。南京第二机床厂厂房改建项目项目变配电间设备改造xx项目中，因一投标单位的投标保证金缴纳至总部，在未确定清楚的情况下，向领导汇报了错误的消息。

1、正视不足。

从事招标工作以来，往往重视了这头，却忽视了那头，有点头轻脚重，没能全方位地进行系统地工作。通过这段时间的工作，尽管有了一定的进步，但在一些方面还存在不足，对有些领域的招标工作不是十分了解，个别工作做得还不够完善、不够细心。在今后的工作中，我将努力找出工作中的不足，并加以正视，以便在以后的工作中加以克服。

2、加强学习。

随着公司的发展，招标的范围将不断扩大，业务种类也将越来越多，所以加强学习，掌握好专业知识，不断提高业务水平，以适应工作需要。在今后的各项工作中，不断的总结、

反省和鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和公司的发展，与公司共同进步、共同成长。

3、严格自律。

由于工作岗位的特殊性，时刻保持清醒的头脑，处处严格要求自己，坚持原则，规范行为，维护自己也维护公司的形象。做到不乱伸手、不乱张口，不做有损于个人与公司形象的事。

4、加强协调。

工作中，对内，要遵守公司规章制度，同时，还要与各部门协调好关系；对外，要与招标人及招标办协调好关系，做到相互支持、配合。

5、团队精神。

一个人的成功离不开团队协作，集体的成就也离不开团队协作，只有具有很好的团结协作精神，才能凝聚更多的智慧、积聚力量。团结互助的工作氛围能让我们更好的提高工作效率。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，在今后的工作中，努力使是思想觉悟和工作效率全面进入一个新的水平，为公司的发展贡献自己的一份力量，带来更多的利益。

代理记账年度工作总结 招标代理工作总结篇八

转眼间20xx年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

今年在元泓公司领导和关心下，同事们尽心尽职，我个人项目业绩开展的相当顺利。首先，领导安排的业务，在同事们配合得当的情况下都不折不扣得完成了。尤其在本人忙于新接项目的时候，同事们都能及时做好项目的收尾工作，如办理中标通知书、装订招投标档案资料。对于最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的榜样，在感情上成为同事信任伙伴，整个招标部人员大都能对招标项目各司其职，做到尽心尽责。但是由于在本人做项目的时候，疏于招标部的管理工作，自认为对于岗位职责没有全面履行到位。目前的招标行业人员流动性大，人员整体能力层次不齐，每位同事都应该单独履行整套招标程序。我应尽量使每个同事在项目上占主导地位，以增加其经验，使每个同事都能独当一面，处理各种问题，使整个招标部的业务技术水平有整体的提高。

本人今年很少出现请假现象，应为招标代理项目周期短，时间紧，在项目执行过程中本人能够视情况加班，避免招标项目出现拖延时间等现象的发生。

今年是忙碌而充实的一年。公司资质方面完成招标代理资质乙级延续，项目业绩方面完成**地区2012年土地整治项目共计13标段；**圣德塑料管材有限公司2#、3#生产车间；核工业二一六大队1、2、7、8、26、27#住宅楼节能改造；市墙改办20xx年既有建筑采暖系统及温控计量节能改造共计3各标段；乌市水区无人管理小区节能改造第一标段；**逸博房地产开发有限公司天汇花园小区二期底商楼项目-1号楼工程；**川源热力实业有限公司维斯特住宅小区热计量改造工程；20xx年社会分散燃煤锅炉天然气改造项目**溢达纺织有限公司设备采购-燃气蒸汽锅炉；**甘泉堡经济技术开发区管委会餐饮管理及物业服务项目；**农业科学院住宅楼节能改造共计2个标段（未办理中标通知书）；目前在接项目为**交通职业技术学院学生公寓楼。

1、在工作中缺乏强有力的管理。

2、一些工作未按预期的`计划完成。(如组织招标部每位成员进行业务学习，工作责任交接不清晰)

3、工作效率及方法有待改进。(如尽量合理协调跑外办事人员，减少跑外不必要的成本)

4、在业务拓展方面欠缺。

1、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。

2、要创造性地开展工作，多动脑想办法改进工作方法。提高工作效率。

3、积极积累人脉关系。

对本公司未来20xx年发展提出几点拙见：

一个企业要生存和发展，最根本、最基础的就是要拥有一只稳定而有力的员工队伍。影响员工队伍的主要因素：1、同行业的待遇差别造成员工心里失衡2、员工假期待遇，长期的加班使职工身心疲惫，在不忙，不影响其项目进展的时间段适当弹性上下班3工作环境，努力实现公司同事之间的和谐相处，人性化管理。

20xx年本公司招标代理项目将会是有史以来最多的一年，现有的招标部的队伍明显承接不了，其原因不光是人员数量，还包括人员在承接招标项目独挡一面的能力。

招标部每位员工都应该有不断扩充自己的招标知识的积极心态，不能产生依靠、推卸的心里，“不会”两个字不应从员工口中说出。领导安排的任务应尽力完成，以身作则。沟通不畅招标部和造价部应及时沟通，协调招标及编制控价清单的

时间，在同一项目的初始阶段做出统一意见，不要出现返工现象。

公司员工在做项目的同时积累人脉关系，尽力开展业务，制定单独开展业务提成制度。

在公司未来走向壮大的同时应安排专员做公司资质申请及延续，专员一旦安排就不要擅自更换，因其做的时间久了比较熟悉公司人员简介及业绩；包括也可以适当做业绩报表及招标代理项目投标文件，因为业绩是资质申请及延续的关键，制定资料装订及移交制度，招标部成员在资料装订后移交给专员，由专员查验。

代理记账年度工作总结 招标代理工作总结篇九

20--即将过去，反思高三一年的班主任工作，虽然品尝着付出以后的喜悦，但这里有收获也有遗憾，我想把我在工作中体会颇深的几点与大家交流。

一、强化动机，树立目标

刚上高三，学生自觉了许多，但周记中出现的“高三，高山”、“高三，不下地狱就上天堂”这类的字眼也多了许多。面对现在大学扩招，学生上线人数越来越多的形势，如何引导学生树立自信，强化学习动机，学会学习，成为我的工作的重中之重，我首先让学生清晰和强化自己的升大学动机，因为凡事动机越强烈，成功的欲望越强，就越能调动学生的积极性，从而在日常的学习中较充分的自主地发挥他们的潜力，人的潜力是无穷尽的，我们当老师的首先就要相信学生是能够创造奇迹的。学生很容易在开学时充满信心，一段时间后，在学习遇到困难或某些诱惑时，他就会想，我这么辛苦图的是什么？值不值得？从而较易放弃。经常有学生问我：“老师，我还有希望吗？”我教给学生一句话：“我说我

行我就行，不行也行；我说我不行就不行，行也不行。”并要求学生每天起床梳头是对着镜子大声说：“我能行！没有，只有更好。”不断的给自己以积极的心理暗示。

在与学生作好较充分的沟通后，我要求每个学生写出升大学的至少十大理由，理由越具体生动越好，同时，我还把到__参观学习的清华、人大附中等学校的情况介绍给学生，让学生能够去具体地憧憬自己未来的大学生活。

总之，多为成功找理由，不为失败找借口。理由写好之后，重要的就是老师引导他们为升大学树立具体的目标。我要求学生根据自己的具体学习状况，为自己高考设置一个目标，其次，要求他要善于把一个大目标分解为若干小目标，最后就是要求他们把目标放在桌上，天天督促自己。

二、准确定位、分层推进

其实一个班级，若只盯着那些有希望上大学的学生，而放弃了一小部分升学无望的学生，不仅是教育的失策，针对不同层次的学生更多的工作是思想工作，如果都由班主任来做，肯定忙不过来，更不用提效果了。特殊时期的特殊任务将任课教师和班主任紧紧的捆到了一起，每位任课教师在做学生的思想工作方面都有他的独到之处，并且往往我感觉棘手的问题学生到了任课教师那里或许很容易沟通，所以我们共同协调，将不同层次的学生承包给任课教师，在这里任课教师不仅仅是辅导答疑，更要做通孩子的思想工作，思想工作做通了，学习就不愁了。每个学生惊喜地发现，每个人都有至少一到两个老师经常辅导和帮助，对老师的信任和亲切感一下子就建立了起来。亲其师才能信其道。我们班的各科成绩都有了较大的进步。

三、注重效率，防止反复

经过高三这一年的工作，我深深体会到，成绩的取得的确

确要经过大量艰辛的努力，我想每一位高三的班主任和任课教师都特别舍得付出，但我们更关注的恐怕是付出后能否得到预想的效果。

高三的学习任务非常繁重，学生的情绪也很不稳定，成绩也有反复，这需要我们付出无比的耐心，及时发现问题解决问题，不打时间上的消耗战。耐心、细致的工作需要我们长期的坚持。成年人对自己的行为都还缺少毅力和清醒的认识，更何况是面对枯燥学习和简单生活的学生呢？作为班主任，我认为要做到“言必行，行必果。”要抓迟到现象就一抓到底，不赶风；要检查纠错本就一定要落实到位，不能给学生吹吹风就过了。学习本身就要求有严谨务实的作风，要求学生做到，老师自己就不能含糊。

四、观察细节，调整心理

有人说，高考不仅仅是考智力，同时也是身体素质、心理素质等多方面的考验。其实，在学生的学习生活中，跟同学的一次口角，一次小感冒，或者考试的2b铅笔没带都有可能影响学生的学习情绪，所以我都把注重细节摆在了重要的位置。我们利用平常的班队课反复向同学们宣传“成也细节，败也细节”的观念，学习中严格要求，同时经常给学生以心理指导。我教学生有心理上的不愉快一定要自己调整，或者找同学、朋友倾诉，相信老师、父母的找老师和父母，要么写写日记，体育锻炼，总之，不要憋在心里，而且要做一个乐观、豁达的人，不为小事斤斤计较。让同学们更多的是把高考当成一次机遇，一次挑战，自己成长过程中的一笔财富，思想日益成熟的一种骄傲。“年轻就是资本，年轻，一切皆有可能，每一个人都勇于挑战自我，不做逃兵，不做懦夫。”这样的思想在同学们的心里逐渐的树立起来。临近高考时，让我最感到欣慰的是，大家都没有散失斗志，对生活充满了热情，这是我最希望看到的。

反思了自己一年的工作，我还有很多地方做得不够，同行们

很多宝贵的经验值得我学习。一年中，我深切地感受到，管理学生，更多的是要学生自我管理，要在学生中既有威信，又要让学生有亲近感，愿意主动找老师谈心。除了有爱心、耐心，严格科学的管理外，教学上一定要有过硬的本领，如果教学上没有自己的一套，得不到学生的认可尊重，学生就会对班主任工作产生抵触情绪，实施德育的效果也就会大打折扣。当老师的路还很长，尤其是班主任，不仅承担繁重的教学工作，还肩负着如何培养教育学生做一个对社会有用的人，可谓任重道远。

代理记账年度工作总结 招标代理工作总结篇十

时间一晃而过，转眼间我进入公司已经一个多月了。科达作为江铃在上海、苏北地区的战略合作伙伴，我无论是在工作和生活中都有许多收获，在丰富我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

这个月学习与工作可以说是喜也有忧，喜的是和同事们工作相处中，了解公司以及有关工作的基本情况，知道了配件部的工作内容与职责，忧的是自己还有许多方面有待于提高。

通过这个月参加工作的体会，我想对科达周浦店的售后服务部提点建议：

- 1：大事故车前台派工后，希望能够交一份派工单放仓库，以方便维修的领料和仓库出料。
- 2：对维修旧件需要带走的客户，请前台酌情在派工单上面进行标记。
- 3：油漆辅料的领用希望能改成一式俩联领料单，由代师傅写需要领料名称和数量，仓库对应发料，最后双方签字，并留一联给代师傅，另一连仓库作底。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

清晨醒来，第一件事：“今天要做快乐的科达人！”还没打开门，阳光就已经从缝隙洒进来。