

2023年小手拉大手宣传语(精选7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

支局长工作总结提高篇一

转眼间，_年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

_年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。守业难，创业更难！既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。

为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面；也因为店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟

之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴！一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。

一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值！如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好！

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感，对公司高度忠诚，一切以

大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

支局长工作总结提高篇二

2、公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、主打叶产品、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3、客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及买基本要求目的等。

4、市场知识方面：了解本地市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场需求分析。

5、专业知识方面：进一步了解与有关的种植、加工、冲泡方面的知识，以便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6、服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递各类市场信息及获得新老客户的信任，建立良好的联系方式。

1、工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2、职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比态度、比服务。

3、客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4、自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

1、资料整理：

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对口味有不同需求，本属于类，但有些初尝顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的产品分为、三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同品，然后采用excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货

品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

2、订单跟踪：

3、货款回笼：

4、了解市场需求：

维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品不久的顾客面对五花八门的产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

5、新员工培养：

人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一。本为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购买的顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。整个8~16月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行

技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强了员工之间的沟通交流和团结。

6、环境卫生及形象建设工作：

日常卫生以及店面管理工作是月坛店日常必需每日强调的工作，作为连锁经营的企业，更作为销售一线的专营店，我月坛店不仅是公司的一个销售网点，更是我集团的一个重要的对外形象窗口，特别是在月坛南街国家部委及各大金融机构林立的地方。因此日常管理过程中，我店积极组织形象建设工作，着力打造精品专营店，努力成为我公司在北京地区的一个旗舰店。

20xx年的展望及规划：

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年里来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先要规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、人脉情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解高端叶销售行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，特别是季节变化、人员流动变化等要提前准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

支局长工作总结提高篇三

回首xxxx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的`清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热

情，逐步成为一个最优秀的团队。

总结这一年来的工作，有艰辛，有喜悦，有收获，也有感慨。我相信公司领导的正确引导之下，门店的业绩将与公司的发展蒸蒸日上。

支局长工作总结提高篇四

一、通过学习培训取得的收获与启示

此次远程教育培训的内容涉及邮政经营形势分析、支局员工管理、支局经营分析、函件市场开发、特快专递业务管理及如何当好邮政营业支局长等许多方面，内容涵盖面广、涉及领域全，从基础理论的掌握，到服务技巧的提高；从安全意识的培养，到职业形象的保持；从搞好个人的服务，到整个邮政营业的管理。授课老师深入浅出的教学方式，恰到好处的典型例子，使我深深认识到作为一名邮政人员的使命和责任，也使我们掌握了发展邮政业务的基本知识和应具备的基本素质。通过学习，我克服了自卑心理和消极情绪，增强了迎接挑战、适应社会的信心，并对所学内容有了更为深刻的认识，平添了几分对邮政事业的荣誉感和使命感，简单说就是此次学习使我受益匪浅。

效考核，以强化员工的位置意识、名次意识，使支局经营发展形成“比、学、赶、帮、超”的良好氛围。其次，强化培训，提升员工市场营销技巧。加强员工的诚信教育与职业道德教育，养成“说诚实话、办诚实事、做诚实人”的工作作风，提高员工的服务意识，适时运用消费引导方法，实现对客户的尊重并非一味追求对客户的礼貌，而是要客户感知我们邮政。

二、改进措施及收到的效果

针对以上问题，我制定了切实可行的改进方式。首先是认真

学习各方面的知识；其次是理论联系实际。苦练基本功，提升服务质量，并让员工们在服务中找到收获、在收获中找到快乐、在快乐中体会到作为一名邮政人本有的荣誉感。

不断的学习是提高自身素质最有效的方法。为此我要求我的员工们除虚心地向同事学习、辩证地向客户学习外，还踏踏实实地利用一切时间自学、自练。学习政治理论、学习业务知识、学习待人接物、学习一切有利于自身提高及邮政发展的方方面面。为了让用户享受到优质快捷的服务，我们的营业员都利用业余时间加强业务理论学习，强化实际操作训练。对于特殊服务对象，如孤寡老人，行动不便的客户，我们把他们的联系方式以及其他信息制作成册，分类服务，对他们的邮件实行全程代理，时间长了，信任有了，都说：有了邮政人，一切都省心。从此，服务中再没有争吵、傲慢等让客户不满意的现象。大家都反映，以前认为枯燥无味的工作也变的兴致勃勃了，因为我们用我们的真诚赢得了客户的信任和肯定。有了客户的肯定，也体现了自我的价值。当然工作中一定还会有很多困难，但是，只要大家齐心协力、互相帮助都能克服这些困难的，那么要想让困难迎刃而解，就必须掌握过硬的业务知识和良好的素质。素质的提高关键是在于人的思维创新，着力提升职工的业务知识和职业技能，形成学习、创新、争先、奉献的良好氛围。从而使职工的整体素质不断提高。邮政定下了学习、创新、发展、和谐的发展方针，我就必须在观念上有新的突破，要以学习作为创新的基础，以创新作为发展的动力，以发展作为和谐的手段，以和谐作为企业追求的最终目标。

三、挖掘自身潜力，提出今后的工作思路

- 1、加大对班组营业员业务的培训指导，加强业务知识及安全生产等知识的学习，使其更加熟练掌握本专业知识及操作技能，以及应对各种随时出现的纠纷、问题的处理解决技能。
- 2、加强支局基础管理工作，认真落实各项规章制度，履行好

各种登记手续，做好基础数据的填报工作，规范支局管理秩序，狠抓支局职工窗口服务，提高营业员为群众服务意识，多为群众办实事、办好事，继续将贵州邮政企业文化精神“将心比心，用户称心”贯穿支局各项工作始终，提升政府、群众和客户对我支局各项工作的满意度，促进支局各项工作的开展。

3、主动靠近矿山老板，经常沟通交流，积极为矿山老板解决一些当前遇到的小困难、小问题，利用感情投资手段，争取得到矿山老板信任、支持，为争取更多的储蓄存款和代发矿工工资打下基础。

支局长工作总结提高篇五

回首20xx[]同事们不怕苦，不怕累，坚持并认真的朝预定目标奋进，有顺利完成的，也有没完成的，但总归信念不变，心态不变，大家的技术与效率是在逐渐提高的。

我觉得大家多努力，少报怨，用心学习，在遇到困难的时候，我们要想办法去克服，去解决，逃避只会让我们更加的懦弱与无能，用自己的行动来改变大家对你的看法，让事实证明你存在的价值。

以下是20xx年我店所总结的问题与改善结果：

有些同志习惯不好，纸张、工具、个人物品乱摆乱放，在我的监督管理下和同事们的配合下，得到了明显改善，即节约了成本，改善了环境，更重要的是让我们自身养成了做事有头有尾、不脏不乱的好习惯。

流程作为我们内部管理的一个重要环节，是降低错误率、提高生产效率、加强质量管理的重要依据。在上年度生产过程都有一定的不足和浪费，要克服这些问题，除了加强自我成本控制能力与约束能力，不能受工作量而心存侥幸或埋怨，

而导致浪费。

和同事们相处至今，发现同事们之间还存在配合不够融洽，交接工作还是不够全面细心。世上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能将业绩做强做大。俗话说男女搭配干活不累，其实也是讲的配合问题。例如一辆新车要磨合以后油耗才能达到正常发挥，所以我们通过客户的需求来组织传达、交接，同事之间积极响应并听从工作安排，急要的不急要的做好优先预案，灵活处理。避免出错导致的交货延时或投诉。

目前我店库存工作做到了及时补充，但因同事配合问题还存在乱拿乱放现象。库存是我们生产制作的后勤保障，因缺少原材料而影响生产，导致工作停滞、交不出货，或外包出去的资料因时间、品质、沟通问题没保证好，丢了客户，造成公司很大损失。所以在店内同志们要持之以恒做到不乱拿乱放，避免造成混乱，影响店内布局。另外包出去的资料要与合作商把时间、成本、意思达成一致，沟通好以防乱套。

我们公司正日渐一日的成熟与进步。大家的技术与效率也是在逐渐提高。同事们通过上年度的考核后，在质量与效率中有了明显的提升，以前那种痴痴的等着领导安排才有事做的，或看手机打电话超时等不良现象的都很少了。懂得把空余的时间用在其它事情上，更能够独立完成工作，这值得赞许。同事们都自觉性很高，能积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。没有发生一起与客户争吵的事件。

以上为我的工作报告，我深知做为一个店长，首先我已经充分认识到自己所扮演的角色、自己的工作职责，店长是一个门店的核心，应该站在一个经营者的角度去考虑和分析问题，对门店进行有效的诊断。让每位同事都兢兢业业、爱岗敬业，为公司发展贡献自己的智慧与才能。

展望20xx[]我将不负众望，谢谢大家！

支局长工作总结提高篇六

作为一名副校长，我思想过硬，坚持四项基本原则，拥护中国共产党的领导。积极学习先进的理论，尤其是邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观以及社会主义荣辱观。紧跟时代步伐，与时俱进，积极宣传并在自己的岗位上贯彻党的“xx大精神”，不断提高思想素质，关注国内外大事，在思想和行为上始终与党中央保持高度一致，抵制各种不良思想侵蚀，增强拒腐防变的能力，不断提升自己，完善自己。

育人必先修德。一个合格的副校长首先应是一个品德高尚的副校长。在教育教学及教育管理中，我任劳任怨、无私奉献，热爱学生，关心群众，想副校长所想，急副校长所急，努力为副校长办实事，解决副校长的实际困难。作风严谨，廉洁奉公，工作中我做到了敬业奉献，以身作则，为人师表，以德服人，注重言传身教，示范育人，赢得了师生的一致肯定。

所谓“打铁还须自身硬”，作为一个领导干部，他本人必须具有过硬的专业素质。在教学中，我更新观念，大力推进课堂教学改革，勇于尝试多种教学模式和方法，广泛采用情境教学、问题教学、学案教学等教学模式，培养学生的学习兴趣和探讨问题的能力、引导学生关注社会、探究社会，增强社会责任感和民族自豪感。所教学生对政治学科产生了浓厚的兴趣，并取得了良好的成绩。

在高xx级的三次市统考中政治平均分均为全市普通中学中第一，单科入围人数在高考所有科目中是最多的。我所担任的高xx级在期末统考中平均分均在全市所有中学(包括两所国家级重点中学)中排第三位，远远超过普通中学，并且所教学生获得了全市政治单科最高分的好成绩。在高xx级的教学中也同样取得了显著成绩，在所有学科中入围人数第一。

工作以来，我连续四年担任班主任工作，以自己的爱心、耐

心、细心和高度的责任心赢得了广大师生的一致认可。班级管理我采取正面教育、积极评价为主的教育方式，努力发现学生的闪光点，通过组织一系列活动来培养学生的成就感、自豪感，通过主题班会及个别谈心等方式来增强学生的信心。同时，在生活上给学生以无微不至的关怀，经过师生共同努力，我所任教的班级多次获得了攀枝花市直学校“先进班集体”，攀枝花市“优秀团支部”等荣誉称号。

作为一个合格的副校长，不仅要具备丰富的知识，能科学的设计和有效的实施课堂教学，还必须具备一定的教学科研能力。七年来，我十分重视对平常教育教学经验的总结和提炼，撰写的论文在全国、省、市各级获奖。《减负——素质教育的题中之义》在“端正教育方向，明确教育思想，减轻学生负担，提高教育教学质量”论文评比中，获市二等奖，并收录于《中学历史教学参考》特刊；《浅谈中学教学的重要任务》获全国二等奖，并收录于《号角——素质教育精短论文集》。

撰写的《巧解图表题》论文被攀枝花市教科所评为一等奖。此外，还撰写了《谈谈对住校生的管理》、《浅谈班级管理》、《谈谈师生关系》、《教改，改什么》等一系列文章，有的在全校进行交流。xx年参与攀枝花市市级课题《民族生素质教育与探索》的研究，并承担了该市级课题之下的一个子课题《民族生日常行为规范》，作为子课题的具体组织实施者，我圆满地完成了研究任务，并撰写了《课题实施方案》、《课题研究报告》、《课题工作报告》等。

同时承担了另一子课题《民族生科学文化素质》的政治科目部分。该课题已于xx年5月圆满地结题。在指导学生科研方面也取得了一定的成绩，在四川省第十九届科技创新论文大赛中，我指导学生写的社科类论文《彝族火把节探源》获得攀枝花市三等奖。

能够积极认真学习党和国家的方针政策，遵纪守法，爱岗敬业，依靠广大教职工，共同努力、团结拼搏、不断进取，全

面推行素质教育。

首先，坚持“以人为本”的管理理念。《管子》说“政之所兴，在顺民心，政之所废，在逆民心”，“重人”“人和”是我国传统管理思想的精髓。

学校管理的起点和归宿是人，学校管理的动力和核心也是人，学校管理的成功与失败也取决于人。学校管理归根到底是对“人”的管理。因此，在平常管理工作中，坚持在思想上与老师们多交流、在生活上多关心、在工作上多帮助。特别是对年轻副校长在管理上做到“宽”、“严”结合，在工作中既严格要求又耐心帮助，促使年轻副校长很快融入教育教学。

其次，积极组织教职工开展政治业务和理论学习，提高副校长素质。有计划、有步骤地组织副校长学习《中华人民共和国副校长法》、《中华人民共和国教育法》、《预防未成年人犯罪法》、《未成年人保护法》、《宪法》、《学生伤害事故处理办法》、《中小学副校长职业道德规范》、《公民道德建设实施纲要》等法律法规，提高副校长的法律意识，增强依法治校的能力和水平。

再次，做好榜样示范，坚持“正人先正己”，所谓“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从”，要求老师做到的自己首先做到，给老师们树立了良好的榜样，使老师们也能自觉地到位投入到工作之中。

第四，狠抓常规教学管理，努力提高教育教学质量。依据素质教育的要求，根据所教学生的实际情况，坚持面向全体、全面育人的要求抓好课堂教学四大环节的管理，充分发挥课堂教学的主渠道作用，切实提高课堂教学的质量。加强教研组、集体备课本组建设，充分发挥集体的智慧和力量，努力提高副校长的理论水平和业务能力。教学工作是学校的中心工作，教学质量是学校工作的生命线。我们把教育教学质量

作为衡量副校长工作的重要标准，作为各类评优表模的主要依据。

在课堂教学上进行大胆的创新和探索，把以培养创新和思维能力为主的教学方法，贯穿于教学过程的各个环节中。

把“备”的重点放在对学生的了解和教材的分析上；把“教”的重点放在学生的学法指导下，把“改”的重点放在分层要求、分类提高上，把“导”的重点放在学生的心理、思维的疏通上；把“考”的重点放在学生自学能力和创新能力的培养上，因材施教，经常鼓励学生，让每个学生都充满信心，并对每个学生的实际问题，对症下药，让每个学生都能愉快学到知识，都健康成长。

第五，在班主任的管理方面，我们加强了班主任工作例会制度，研讨各班教与学的情况，交流各班管理经验，探讨学生的思想动态，总结本周各班成绩及存在的不足。同时要求各班经常对学生进行《日常行为规范》的养成教育，通过不懈的努力，学生的良好日常行为习惯和良好的思想品德得以培养和养成。充分利用各种舆论和宣传阵地加强对学生进行爱国主义和集体主义教育。

第六、在对学生的管理上，我们坚持严格管理、严格要求、充分关心、耐心说服的思想，认真抓好日常行为规范和教学这两个环节。坚持“六个提倡”（提倡关照家庭缺乏温暖的学生，提倡为学生创造成功的机会，提倡副校长经常深入学生和班级及时了解和解决问题，提倡对学生个别教育、不当众批评学生，提倡建立经常性的家校联系，提倡鼓励学生独立思考、主动学习、积极进取、不断进步）。

每年对新生年级着重加强了日常行为规范的检查和培养，着力于培养学生良好的行为习惯和学习习惯；住校学生的生活自理能力、理财能力。开学就组织了新生大会，对学校进行了详细介绍，对学校的规范进行了讲解，对学生提出了明确的要求。开学后组织班主任专门检查了新生的个人卫生和寝室

卫生，对新生的着装和礼仪进行了专门的教育，印发了《中学生日常礼仪规范》。对晚自习纪律进行认真的监控、检查和督促，使新生的行为规范和学习习惯都得到培养，进一步融洽了学生和副校长的关系。

总之，在学校领导的关怀下，我在各方面均取得了长足的进步。xx年4月，我被攀枝花市教育委员会授于“市级青年骨干副校长”荣誉称号；并连续五年年度考核被评为“优秀”；在02——xx年度被学校评为“优秀共产党员”；xx年被攀枝花市职称改革委员会破格评为“中学一级”副校长。xx年9月被评为攀枝花市“市级优秀副校长”；xx年7月被攀枝花市教育局党委评为“优秀共产党员”。

当然，“人无完人，金无足赤”，虽然取得了不少成绩，但也还有很多不足：工作中创新力度还不够，仅局限于一些常规性的管理；遇事不够冷静，易冲动个人素质还有待提高等等。

在今后的工作中，我将牢记“为人民服务”的宗旨，加强学习，真正做到“权为民所用、利为民所谋、情为民所系”，不断提高自身素质，加强师德建设，教育老师以良好的副校长形象带动未成年思想道德建设走上一个新台阶，加强班风、学风建设，深入组织开展教育教学改革，努力提高教育教学质量，办人民满意的教育，以更好的成绩回报家长，回报社会。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，学无止境，在以后的工作中，我将继续以高度的责任感、不断完善知识结构、提高工作能力、以自己所拥有的知识来浇灌祖国的未来。

支局长工作总结提高篇七

总体上按经营业绩60%权重、服务质量20%权重、安全防范管理20%权重对营业局支局长进行岗位细化考核，使各支局长的行为规范，有章可循。总体得分在70分以下为不合

格，70—100分为合格，100分以上为优秀。对全局性项目营销业绩突出的支局长进行加分，思乡月超额完成加2分，邮政贺卡超额完成加2分，单个项目营销创收30万元以上，加2分。

一、服务质量

本着奖惩并重、奖罚分明的原则，凡服务符合下列条件之一的给予一次性奖励并加分。

1、严格执行各项规章制度，对工作尽职尽责，有开拓创新精神，积极落实“服务形象工程的实施”，每季末未发生通信质量差错及服务申告的，奖励200元。加分10分。

2、在“规范化服务”的活动中，主动服务意识强，文明用语使用好，完成各项服务任务指标，按季终一次奖励200元。加10分。

3、受到报纸、电台、电视台、上级领导机关表扬、奖励按视察室的奖励执行。表扬信奖50元，意见箱、留言簿表扬奖励10元，加分10分。

4、发现重大安全隐患问题，主动举报者，奖励100元。加分10分。

5、上级部门各项综合性检查打分在95分以上（含95分）奖励支局300元，单项检查成绩突出的支局奖励100元。加分10分。

服务质量凡符合下列条件之一的给予一次性罚款并扣分。扣分项总计50分，未被扣分者即为得相应分。

2、对上级部门和营业局检查发现的问题、提出的整改意见，逾期不改进的，对支局罚款200元。对本支局的薄弱环节和有隐患的部位未进行重点监控而造成重大问题的，每次罚款200—1000元。有以上情节扣分10分。

5、局容局貌及服务设施：营业厅地面、门窗、柜台整洁干净；时钟、利率牌准确无误，营业厅内及局所门前的信箱要标明开取频次，时间和邮政编码，并保持信箱清洁，营业厅要设置公众书写桌，业务单式，用品用具要摆放规范；阅报栏要准时粘贴报纸并保持其清洁。工作现场、抽屉放置个人用品和与工作无关的东西，营业人员擅离岗位，在营业柜台内会客或做与工作无关的工作，不准吃零食、吸烟、不准看书、看报，违者罚款（每项）50元，不准打私人电话，考核支局长50元，有一项未按标准执行的罚款30元。有以上情节扣分5分。

6、仪容仪表与文明用语：营业员着装统一整洁，并佩戴工号牌，仪容仪表整洁大方，接待用户必须要亲切自如地使用十字文明服务用语，服务上做到五个一样，按用户在3米线以内，主动微笑服务，并询问用户需要什么帮助的要求，主动、热情，文明礼貌的对待每一位用户，服务意识不强、不主动，未使用文明服务用语的被市局或区局检查给予通报批评的分局加倍考核，累计三次给予待岗处理。对用户的提问及业务询问必须耐心、正确、全面地解答，有一项未按标准要求执行的罚款50元。并有以上情节扣分10分。

服务质量加分项总计50分，扣分项总计50分，未被扣分者即为得相应分，全得分总计100分。

服务质量总分在70分以下为不合格，或用户投诉达到10起以上，予以待岗处分；70—100分为合格；100分为优秀予以提级奖励。

二、安全防范管理方面

安全防范管理工作实行“谁主管、谁负责”和人防、物防与技防相结合的原则，要防患于未然，主要包括安全工作和防范管理工作，安全工作要保证资金安全，邮件安全和生产安全，其目的是防盗窃、防抢劫、防爆炸、防火，保障资金和

职工人身安全，防范管理工作包括欠费管理工作和客户关系维护管理工作，欠费和客户流失是企业管理工作巨大隐患，一定要作好基础工作，严加防范，加强流程管理和控制工作。

安全工作：凡安全工作符合下列条件之一的给予一次性罚款并扣分。扣分项总计50分，未被扣分者即为得相应分。

1、营业期间支局边门必须锁定，禁止非工作人员入内，工作人员出入边门时要在确认安全的情况下出入，并随即锁定，严禁将钥匙乱丢、插在门锁上以及带出营业厅，支局配有防尾随门的按相关要求超作，未按规定者罚款1000元。有以上情节扣分10分。

2、营业期间，柜台内、外的台席收入的大额现金必须及时锁入保险柜或与出纳联系交金库，不得置于桌面，未按规定执行的考核500元。有以上情节扣分10分。

3、营业支局、所与出纳交接款必须双人在柜台内并在监控器下交接，还应查看袋身、袋牌和铅志，未按规定执行考核300元。有以上情节扣分10分。

4、营业终了，支局长、所主任要认真进行检查库存现金和空白凭证，若落实不到位，发生问题罚款500元或下岗处理。有以上情节扣分10分。

5、支局长必须逐日查看业务流水、特殊业务交易日志并签字认可，未按要求执行的一次考核50元。有以上情节扣分5分。

6、支局灭火器营业人员必须熟练掌握使用方法，发现不会操作使用的考核100元。有以上情节扣分5分。

防范管理工作

防范管理工作包括欠费管理工作和客户关系维护管理工作，

欠费和客户流失是企业管理工作巨大隐患，一定要作好基础工作，严加防范，加强流程管理和控制工作。

欠费管理工作：

要严格按市局有关欠费考核制度执行，支局长要严格加强欠费管理工作。

支局欠费每月控制在5%以内的，并无超过三个月以上的欠费，按季给予100元奖励，并加分20分。

支局欠费有三个月以上未收回的，或同时欠费率在5%以上，按季考核支局100元，并扣分30分。

客户维护管理工作：

支局注册客户流失率达到20%以上，扣分20分。支局新增客户达到原有客户的10%以上，每增10%加分10分。最高加到30分。

防范管理工作加分项总计50分，扣分项总计50分，未被扣分者即为得相应分，全得分总计100分。

三、经营业绩

支局经营收入完成85%以上，每增5%个点，加分10分，总计加分最多30分。另外支局全年完成重点业务任务目标即函件，特快、储蓄，保险四项各加分2分，完成以上四项业务收入任务85%以下的，各扣分2分。支局经营收入完成70%以下，扣20分。

支局长营销积分和营销业绩达到市局规定标准的，加分20分。

支局长营销积分和营销业绩完成市局规定标准一半水平的，扣分30分。

经营业绩加分项总计50分，扣分项总计50分，未被扣分者即为得相应分，全得分总计100分。

经过以上评分考核，支局最后综合得分按三项：经营业绩占总得分60%权重、服务质量占总得分20%权重、安全防范管理占总得分20%权重算出支局最后综合得分。

支局最后综合得分在80分以下，为不合格，同时经过民主评议不称职的，予以停职处分；80—90分为合格，支局长继续留用；90分以上为优秀，给予支局长提级奖励。

呼和浩特邮政营业员 2009年1月6日星期二

支局长工作总结提高篇八

一、 楼栋长队伍建设情况

目前，我区共配备楼栋长 7912 人，其中，城中村楼长 3556 人。我办重点推进城中村楼栋长制管理工作，全区成立了 10 个楼长联合会，有 28 个城中村楼长服务站。根据各街道楼长联合会章程，各街道办事处和区民政局是楼长联合会业务主管单位，对该团体进行业务指导和监督管理。

二、楼栋长工作开展情况

（一） 大力加强岗位培训，提高楼长业务素质，更好地承担起楼长职责。

1、 组织参加全市楼栋长代表培训班[]20xx 年 8 月 24 日，市人口和房屋综合管理办公室举办了第一期“楼栋长代表培训班”，我区积极组织辖区十个街道共 49 名楼栋长代表参加培训。

2、 开展两期全区楼长代表业务培训。我办于11月底12月初分

别举办了二期罗湖区楼栋长代表业务培训，共培训楼长代表360人，并分别邀请了市综管办、区公安分局以及罗湖消防大队的老师为学员授课。培训有利于学员深入理解楼栋长工作职责，明确楼栋长为消防义务兵的义务，强调了加强学习自救知识和火灾防范的意识，有利于提高楼栋长的工作水平和解决问题的能力，鼓励楼长积极参与网格化管理。

3、各街道陆续召开楼长会议及培训。笋岗街道、翠竹街道、清水河街道分别依托社区工作站的平台，联合社区警务室举办楼长培训交流会，共有230多名楼长参加，主要解读《深圳经济特区居住证条例》，做好依法自主申报，协助网格员开展居住人员信息登记，增强出租屋消防安全隐患责任意识，鼓励楼长积极参与网格化管理，共同创建和谐平安社区。

（二）规范楼长组织管理，按时按季报送数据，认真开展百优楼长评选。

1、沟通协调确保楼长联合会运转。

□1□20xx年8月，东湖街道的楼长工作人员发现东湖楼长联合会会被罗湖区民政局拟列入《罗湖区社会组织活动异常名录》。区综管办随即与区民政局进行沟通核实。经了解，我区共有东湖、东门、桂园、翠竹、黄贝五个楼长联合会会被罗湖区民政局拟列入活动异常名录，我办立即通知有关街道，严格按照罗湖区民政局的工作要求开展相关工作，通过反复沟通协调，避免了有关街道楼长联合会被列入异常名录。目前，我区十个楼长联合会运行正常。

□2□20xx年8月29日，莲塘街道的楼长工作人员反映接到不明人士来电自称罗湖区某部门，要求网上填报楼长联合会账号等内部信息。为安全起见，区综管办立即通知罗湖区十个楼长联合会，要求楼长工作人员收到类似电话时务必核实对方身份，不得随意透露楼长联合会帐号等内部信息，避免辖区楼长代表隐私泄漏。

2、认真开展百优楼长评选工作。

根据《深圳市关于开展全市第二届百优网格员百优楼长推选宣传活动的通知》（深网格办〔20xx〕13号）文件精神，我办严格按照有关规定和评选条件审核各街道报送的评审材料，共推选出罗湖区10名优秀楼长。

3、按时完成季度楼长数据报送。

按照市综管办工作要求，每季度按时填报《深圳市网格管理系统出租屋综管机制建设情况统计表》中楼长制建设统计报表，确保与市综管办数据共享、信息互通。

（三）依托创新物业管理，张贴信息公示栏，实现楼栋长与物业紧密捆绑。

今年，为瞄准物业管理工作全国一流水准，罗湖区全面实施创新物业管理提升社区治理能力改革，通过督导、通报、排名、奖惩等措施促使物业公司主动履行主体责任，积极参与治安防范，切实提高物业管理水平。目前，我区有1127个物业小区正在积极推广物业管理创新工作，小区配物管信息员，将物管信息员吸纳进楼栋长队伍。按照市综治工作要求，联合公安部门指导各街道督促物业小区张贴社区服务人员信息公示栏，向居民公开楼栋长、社区民警、网格员、社区工作站人员、管理处联络员的照片和联系电话（手机）。

三、楼栋长工作具体措施

（一）交流平台网络化。东湖街道通过组建“东湖楼长”qq与微信工作，把社区网格员和楼栋长纳入同一工作平台，楼栋长们通过交流分享工作心得，遇到实际问题时，社区网格员可以立即帮助和指导，不仅提高了工作效率，也营造了良好的工作氛围。

（二）队伍管理规范。东门街道对楼栋长队伍的管理。楼栋长均由公安机关和街道社区网格管理中心核准备案，统一颁发《上岗证》和工作标牌，对选定的楼（栋）长，以社区为单位，统一建立楼（栋）长名册台帐，包括姓名、籍贯、年龄、性别、住址、身份证号码、联系电话及从事职业等内容。同时借助互联网和移动通信等手段，建立楼（栋）长短信平台和 qq 工作以群，保持通讯畅通，信息交换及时准确。另外，东门街道完善楼栋长工作机制、定期考评。按网格划分管理，由辖区干警和网格员分片包干，指导楼（栋）长履行职责。网格员每周至少到管辖楼栋巡查走访一次，检查楼（栋）长履行职责情况，以片区为单位，建立楼（栋）长工作例会制度，定期通报有关情况，分析存在问题，提出工作要求。

（三）制定信息报送奖励政策。翠竹街道制定了楼栋长奖励政策，对于主动报送人口信息的楼栋长给予每条 3 元的奖励，发现并反馈出租屋隐患问题的楼栋长给予 50 到 100 元的奖励等。

四、楼栋长工作存在问题

1、市民普遍接受劳动应当有报酬的观念，楼栋长的工作有责任有义务，激励奖励少，造成楼栋长工作没有动力，而个人奖励发放又受到政府体制、审计制度的制约。

2、楼长联合会是社会组织，严格遵守法人财务审计制度，按要求应有专业财务人员，而楼长联合会工作人员都属义务工作者并非专业专职人员，政府向楼长联合会购买服务本是很好的民生项目，但资金缺乏监管，较难推动。