

2023年援藏工作体会(优质10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

援藏工作体会篇一

一、认真学习，提高认识

本学期，在校党支部的带动下，自己能够积极学习政治理论，认真学习了党的xx届六中全会精神，深刻领会其实质，与自己的具体工作相结合，从而指导自己的努力方向。在工作中，不断加强自身师道修养，努力锤炼自己。处处以身作则，以自身的人格魅力去感染学生，以良好的师表形象去陶冶学生。能够关心学生，爱护学生，遵纪守法，团结同志，礼貌待人，真正做到为人师表。

二、不断探索，不断总结

1. 认真钻研，完善教学

为了在教学中更好地实现教学目标，学期初，我首先认真学习了本册教学参考书，浏览了教材的总内容，制定了完整的教学计划。教学中，重视每一个教学环节。首先备课时，做到了一丝不苟。能认真钻研教材及参考书，并查阅有关资料，结合学生实际情况，根据教材内容设计不同类型的课，认真预设教学，为上好每一堂课做好充分的准备。在结合新课程理念实施教学的实践中，我提高了对“标准”和教材的领悟能力，真正从知识与技能、过程与方法、情感态度与价值观三方面确定具体的教学目标，更懂得了如何创造性地使用教材。

2. 以人为本，营造课堂

学生是学习的主人。只有给予学生一个自主的空间，师生平等、民主、安全、愉悦，才能让学生们的个性得到张扬、心灵得到释放，他们学习的积极性得以调动，课堂得以真正“活”起来。在课堂教学过程中每个学生都是一个有生命的个体，要让其活力都得到充分的展示，就要让课堂完全成为他们自我发展和自我展示的舞台。对他们而言，课堂不能是一个简单的探求知识的过程，而是他们快乐生活的一部分。因此，他们不能是“配角”，不能只是在老师的指挥下沿固定轨道前进去捕获某个答案，而是实际的参与者，教育教学中的主角。课堂是他们的，自由而且快乐，他们是在快乐中学习。这样，每个学生作为有生命的个体，作为活生生的人，才能得到充分的尊重，才能让他们的生命的活力得以充分的发挥。

3. 创设生活情境

学生的品德形成和社会性发展，是在各种活动中通过自身与外界的相互作用来实现的。我通过创设学生乐于接受的学习情境，灵活多样地选用教学组织形式，为学生提供充分的空间。注意引导学生从自己的身边出发，用多种感官去观察、体验、感悟。

4. 拓展训练，指导行为

课堂上，在认真学习教科书的知识之外，精心设计课外阅读资料：如国家大事，身边模范等，用品德与社会的眼光给予学生拓展训练，打开他们的思路，使课本知识得以有效的补充。让他们进一步了解我们这个社会，了解我们民族的历史与辉煌，感受社会，感受历史，让他们对社会中的是与非、善与恶有一个更加感性的认识。这样潜移默化地指导着学生的思想与行为，收到事半功倍的课堂教学效果。

三、勤奋进取，不断提高业务水平

要想当一名适应时代需要的教师，自己就必须不断地学习，不断更新教学观念，优化知识结构。因此，本学期，自己能够坚持学习新的教育教学理论，注意积累其中的经验性资料，将其运用在自己的教学实践中。积极参加学校组织的教研活动，认真进行了公开教学。积极听课，认真评课议课，和同组教师认真探讨教学中的问题，按时写教学反思，不断总结，不断提高。为了不断提高自身素质，我还经常阅览其它方面的书籍，不断充实自己。

四、档案管理工作

本学期，我利用课余时间，将上年度的教学档案进行了初步整理，为明年集中整理做好了准备。平时，把教学资料进行了简单的分类，为学校及教师查找档案提供了方便。同时也注重了档案的保管，确保不丢失任何一份资料。

本学期，自己严格遵守学校的一切规章制度，不迟到，不早退，模范执行坐班制，积极参加学校的一切活动，圆满完成了各项工作。今后，自己会不断学习，不断努力，不断提高。

援藏工作体会篇二

一、上半年工作总结：

（一）、知识管理

20xx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1) 20xx年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2) 20xx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3) 20xx年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核

知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□20xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自

查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗(蓝旗)”管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生

产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四) □e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为20xx年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不

符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

三、下半年工作计划：

1、知识管理

(1)、完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2)、总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3)、进一步完善审批流程。

(4)、网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1)、持续开展旺季综合检查。

(2)、部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3)、编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1)、完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2)、规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

4□e-hr人事信息管理

- (1)、员工照片维护;
- (2)、按照集团要求维护培训信息等特殊信息;
- (3)、学习薪酬管理模块的操作。

援藏工作体会篇三

在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经理代表生产部门将半年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼!

- 1、生产现场整理整顿：就当时的生产现场环境，通过开会和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了正确的认识，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。
- 2、开展质量管理培训：从销售部反馈到生产部的客户投诉信息，生产部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工进行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节控制和工作水平有了明显的提高。
- 3、成立专项工作日：为了确保公司产品质量满足客户要求，生产部门成立了质量管理日(每周二为公司的质量分析日)。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次质量会上向大家做出提出来问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度不断提升。
- 4、开展质量活动月：通过质量管理月活动的开展，充分体现

全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，从而向实现一起飞跃、鼎造精品的企业方针靠近！通过9月份对“一楼质量提升活动月”的开展，充分体现金加工全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中各细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，实现从根本意义上的对一楼配件库存产品的质量改进！

5、过程方法和细节管理：生产系统最大的漏洞就是在工艺方面、流程方面、细节方面做的远远不够。如生产过程没有流程卡，没有图纸，没有记录，没有统计，导致生产效率无法统计，员工水平无法评定。面对这一现象，从8月份开始，车间执行主管下单流程卡到位法、统计工作法和员工生产日记法。这样一来，员工们的工作和质量都能清楚的表现表格上，质量合格率也能在表格上看到。通过几个月的坚持，员工们自检产品行成了好的习惯，加工配件的质量明显提升。

6、成立质量管理领导小组：通过对生产车间的综合管理改进，生产部成立了质量管理小组，任用车间代表做为管理小组的组长，多人参与的模式，对生产过程、设备保养方面，产品光洁度方面。产品的毛刺、铁屑处理等细节方面做出有效的控制手法。在遇到质量问题时采取三不放过的原则。就是：质量问题原因不查明不放过、没有紧急处理措施不放过、没发长远对策不放过！并在生产早会上针对生产发现的问题进行有效分析，不能重复犯第二次同样的错误！如此几个月的坚持，使产品合格率明显提升。

二、人员管理方面

1、爱心管理。通过感性认识阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工代表和管理层代表，如车间设财务监管(原是，现是)，对车间违反车间规定的员工给予小额罚款(我们车间叫献爱心)然后上交财务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮

料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和
工作积极性形成了质的飞跃！

援藏工作体会篇四

xx年10月，公司的另一个楼盘——盛世蓝庭如期进驻，我被
调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中
学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我
把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累
的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，
楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和
银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰
难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案
做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在
宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过
前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深
入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目
的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正
式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度
较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太
少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来
电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大
因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价
钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销
售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原
计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，
无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由
于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些

差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，

找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

援藏工作体会篇五

一、思想方面：本人能积极参加政治学习，关心国家大事，拥护党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守劳动纪律，团结同志，热心帮助同志；教育目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦，工作认真负责，关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神。

二、教学方面

前半学期教学工作主要做了以下工作

1. 备课方面，在力求吃透教材，找准重点、难点的基础上，根据计划按时超周备完教案，按时到教导处签字。
2. 上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练。运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，培养学困生的学习兴趣。
3. 辅导我利用课余时间对学生进行辅导，不明白的耐心讲解，及时查缺补漏。并利用家校通与家长联系，及时沟通情况，使家长了解情况，以便双休日在家里对孩子进行辅导。
4. 作业根据减负的要求，我把每天的作业经过精心地挑选，适当地留一些有利于学生能力发展的、发挥主动性和创造性的作业。

5. 差生转化。为了做好对学生学习的辅导和帮助学生的工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重。6. 教后反思从教学手段的使用、教学方法的采用、教学评价的机制等坚持每次教后写反思，然后再把优质的方法放入下一课中继续尝试。

7. 积极参与课题研究和校本课程的制定。

8. 积极参加学校教师课堂教学评估活动。

三、个人学习

积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。努力学习，以适应当前教育的形式，给自己充电，为搞好数学教学做好知识储备。

四、兼项工作

本学期本人的兼项工作是安全监管员和卫生健康室管理员，认真执行学校要求，制定和完善各项制度，填写各种记录，做好教研室教师值班的安排和检查工作。

五、不足之处

1. 对数学教学的理论学习还不够深入，需要进行反思，教学水平提高速度缓慢。

2. 教育科研在教学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. 数学教学中有特色、有创意的东西还不够多，今后还要努力找出一些自己在数学教学的特色点。

六、努力方向

1. 加强自身基本功的训练，特别是课堂教学能力的训练。做到精讲精练，注重对学生能力的培养。
2. 对后进生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。
3. 加强学生行为习惯方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要能严格约束自己。
4. 在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

一份耕耘，一份收获。总之前半学期我的教学工作苦乐相伴。后半学期我将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把工作搞得更好。

援藏工作体会篇六

转眼间已工作半年有余，随着对环境的逐渐适应，对工作的逐渐熟悉，我也正式完成了从学生族到上班族的角色转变。退去了学生时代的青涩，学习不再像在学校里那样需要老师的监督，知识的匮乏迫使我们去主动学习，看书，翻定额，找规范，阅文件成了我们的必修课，学生时代的结束并不意味着学习的终止，也是在这个时候我才深刻体会到学无止境的深刻含义。

对于刚走入工作岗位的我们，理论知识的欠缺，工作的经验的不足都成了我们致命的弱点。

就理论知识而言，在学校所学习的东西，都是基础的，而在公司里所用到的则是更为深入先进的技术，只有持续不断的学习才能跟上时代的步伐，利用工作之余从网上搜集相关书

籍范例加强预算专业的理论知识学习，正确的理论知识对实践具有指导作用。只有加强理论知识的学习，才可以避免在实际工作中少走弯路，加强理论知识的学习，可以加深对定额的认识与理解，在头脑中形成系统的，清晰的预算知识体系，以保证自己在算量过程中做到有理有据有说服力。

经验对于我们从事经营管理人员来说也是相当总要的，预算是要长期和钱打交道的一份工作，作为我们工作人员都要保持清醒的头脑，严格遵守公司规章和原则办事。对于平时的结算，进度都要做好记录工作，避免在日后退还进度款是发生造假现象，对于算好的工程量要及时和分包单位、业主、监理进行对量，避免在结算工程量差异浪费太多的时间，对于平时有疑义的问题要及时解决，积极和工程部人员沟通，多走现场了解施工进度和施工情况，避免在对量的时候由于不了解现场被误导。还提出了对于移交的内容要做好交接工作，不该自己负责的不要随便签字，对于已经做好的工作要先审核再确定，只有对自己的工作做到心中有数，才能是工作效率得到提高。

工作生涯才刚刚开始，在以后的工作中，我会虚心向有经验的同事交流学习，弥补在理论和经验上的不足，争取在自己平凡的岗位上实现自己最大的人生价值！

援藏工作体会篇七

一是要调整好心态。驻村工作面临的首要问题就是吃、住、行等基本生活问题。由于农村条件非常艰苦，对于从事事业单位下派的新农村建设指导员来说，作好充分的心理准备、适应农村艰苦的生活工作环境就是当好指导员的基础。此外，从事事业单位管理人员和专业技术人员来到基层第一线，既不能抱有“镀金”思想，更不能把开展驻村工作看作是“交差应付”，要抱着真心为群众办点实事的心态来开展工作，心里要时刻想着群众的冷暖，诚心诚意为群众办事，只有这样

群众才会真诚对待我们，配合我们把驻村工作开展好。

二是要摆正自己的位置，主动而不被动。只有把自己的定位找准了，才能创造出优异的工作成绩。首先，要把自己放在“学生”的位置上。农村这片天地无限广阔，值得学习的东西很多，要把驻村工作的过程当作学习提高的过程。通过驻村和走访调研来熟悉当前农业、农村和农民的真实情况，通过配合村“两委”开展工作，来提高做好“三农”工作的实际能力。其次，指导员要当好助手。在所驻村开展工作不能喧宾夺主，更不能以上级下派干部自居而越俎代庖，在面对村里的各项工作时，要做到“指导不指挥，统揽不包办，监督不对立，办事不推诿”，要有意识地在群众中树立村“两委”干部的威信，并主动与其配合，共同完成好村里的各项工作。要勤动脑、勤动口、勤动手、勤动腿、勤动笔。

把党在农村的方针政策与驻村的具体情况结合起来，深入调查研究，及时总结经验，创新工作方法，善于把自己建设性的意见转化为班子的集体决定，转化为农民群众的自觉行动。我3月1日到花山乡后，第二天便积极深入花山村，走访农业社，积极调查了解旱情和受灾情况。在全面掌握全村灾情后，一方面和乡党委、政府、工作队长等领导商议小春受灾大春补，积极调整产业结构，在去年的基础上，扩大洋芋规范化种植面积，弥补小春损失；一方面积极向有关部门协调，努力争取支援。

三是要真正转变作风。农村是一个“熟人社会”、“人情社会”，人与人之间交往相处大多是讲“交情”。因此指导员要做好农村工作，就要与农民群众打成一片，做他们的贴心人。要实现这一点，最重要的就是转变工作作风。在农村工作，重点就是要树立“务实”的作风，在思考问题、处理问题时，不能闭门造车、凭空设想、主观臆断，都要坚持“从群众中来，到群众中去”的工作方法，要认真听取群众的意见建议，充分满足他们的合理诉求。老百姓是最实在的，只有我们的工作真正体现了他们的利益，他们才会真正信任我

们、支持我们、配合我们把工作干好。在工作中，我与村委会干部和县乡下村工作队员同吃、同住、同工作，严格遵守省委提出的“五不准”规定，坚持随和处人、勤俭办事、俭朴生活、情趣健康，把单位的良好风气和管理经验带到基层来，用规范的言行、高尚的操守和严谨的作风树立良好的形象。

四是要注意工作方法。“三农”工作错综复杂，包罗万象，要做好“三农”工作除了要有务实的作风外，还要注意工作方法。第一，要勤快。具体是“勤动腿、勤动嘴、勤动手、勤动脑”。“勤动腿”就是要经常走村串户，多走多看，多熟悉掌握村情民意，还有就是要多去跑项目、跑资金，为驻村的发展找来“外援”；“勤动嘴”就是在走村串户、调查研究当中，多向群众宣传党在农村的方针政策，同时，遇到不明白的问题时，也要多开口向村“两委”同志和群众请教，不能不懂装懂、自以为是；“勤动手”，就是要把“全心全意为人民服务”的宗旨观念体现在具体行动中，从身边的小事做起，真正为老百姓办几件看得见、摸得着、感受得到的实事；“勤动脑”就是我们在工作中要多思考多总结，多把好方法、好经验总结提炼出来，以便更好地指导工作，进一步提高工作成效。第二，要懂得换位思考。农民群众是十分朴实的，谁真心帮助他，他也会真心信任谁。我们指导员要切实从群众的角度考虑问题，关心他们的具体利益，绝不能高高在上、唯我独尊。第三，要耐心细致。由于农民群众的科学文化素质普遍较低，思想观念较落后，因此对某些政策措施往往会理解不透彻、理解有偏差，有时甚至根本不理解，因此我们在做群众工作时，一定要用群众听得懂的语言，耐心细致地把道理讲清楚。政策道理有时候讲一遍不行，我们就讲两遍，讲三遍，直到群众清楚、理解为止。其实，在我们对群众做思想工作时，客观上也拉近了我们与群众之间的距离。

五是要为当好指导员树立信心。虽然经过十多年的扶贫开发 and 挂钩帮扶，花山村的农业还是很落后，农村还是很穷，农

民还是很苦。因此，加快花山乡重点村镇建设，把社会主义新农村建设好是当前的最大政治。我所驻的花山村大部分农民群众的生活也还不富裕，在实现增收致富道路上的困难还很多。面对困难，我们一定要坚定信念、树立信心，相信在各级党委、政府的坚强领导下，在派出单位和社会各界的关心帮助下，在广大基层干部群众的不努力下，我们指导员在农村这片广阔天地中，一定会大有可为、大有作为，一定能为推进社会主义新农村建设作出自己应有的贡献。

援藏工作体会篇八

总结会议上，任迎春主任所作的《20xx年上半年工作总结报告》给了我较多启示。报告细致分析了我所在20xx年上半年的业务创收、顾问单位业绩、公益活动等情况，同时明确了下半年的工作重点和发展目标。通过学习总结报告，我深知律所的建设由众多领域共同推进，及时总结和续航有利于生成更强的动力，促进整体稳健向前。而个人发展亦应如此，“金无足赤，人无完人”，我们更要养成定期总结的习惯，不断完善方能不断进步。对于我们年轻律师的成长而言，自省与总结尤为重要，对待每一个法律咨询、起草或修改的法律文书以及代理的案件，如都能及时反思、小结承办过程中的不足之处，必将为今后的工作夯实基础，有效避免在相同的地方走错路或者走弯路。此外，优秀的律师除了具备扎实的专业和实务功底，也具有良好的抗压、执行、人际沟通等能力，通过一次次自我分析的过程认清自身短板，继而设立目标并付诸实际，有利于综合素养的提升。

业务研讨沙龙上，无论是水平高、经验丰富的领导和律师们的讲话，还是年轻执业律师和初入行的实习律师代表小组所作的发言，盈德团队的分享都让我深受触动。我也自然地联想到日常工作中的情景，每次向领导或前辈们请教把握不准的问题，或是与小伙伴们一起探讨案件细节，大家都毫不吝啬并且十分耐心地分享自己的观点和经验，让人豁然开朗，获益匪浅。与此同时，我心怀诚挚的感恩，感恩前辈们传授

我们知识与经验，感恩同事们互帮互助、共同进步。在今天，凭借一个人的力量已不足以成就一份伟大的事业，但团结协作就有希望成就伟大。我所分享、合作的理念不仅有效提高了工作效率，而且营造了舒心、顺畅的工作氛围，有利于推进律师与律所的共同发展、双向共赢。

回望来时路，我们无愧无悔；展望未来景，我们信心满怀。幸福是奋斗出来的，一直记得一位恩师的教诲：“不必与他人比较，努力做到今天的你比昨天的你有进步，每一天都有所收获，这件事本身就己不简单”，我也始终相信，朝着梦想的方向努力和奔跑，一次次超越过去的自己，便没有实现不了的目标和到达不了的远方。

援藏工作体会篇九

在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经理代表生产部门将半年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼！

- 1、生产现场整理整顿：就当时的生产现场环境，通过开会和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了正确的认识，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。
- 2、开展质量管理培训：从销售部反馈到生产部的客户投诉信息，生产部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工进行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节控制和工作水平有了明显的提高。
- 3、成立专项工作日：为了确保公司产品质量满足客户要求，生产部门成立了质量管理日(每周二为公司的质量分析日)。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次

质量会上向大家做出提出来问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度不断提升。

4、开展质量活动月：通过质量管理月活动的开展，充分体现全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，从而向实现一起飞跃、鼎造精品的企业方针靠近！通过9月份对“一楼质量提升活动月”的开展，充分体现金加工全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中各细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，实现从根本意义上的对一楼配件库存产品的质量改进！

5、过程方法和细节管理：生产系统最大的漏洞就是在工艺方面、流程方面、细节方面做的远远不够。如生产过程没有流程卡，没有图纸，没有记录，没有统计，导致生产效率无法统计，员工水平无法评定。面对这一现象，从8月份开始，车间执行主管下单流程卡到位法、统计工作法和员工生产日记法。这样一来，员工们的工作和质量都能清楚的表现在表格上，质量合格率也能在表格上看到。通过几个月的坚持，员工们自检产品行成了好的习惯，加工配件的质量明显提升。

6、成立质量管理领导小组：通过对生产车间的综合管理改进，生产部成立了质量管理小组，任用车间代表做为管理小组的组长，多人参与的模式，对生产过程、设备保养方面，产品光洁度方面。产品的毛刺、铁屑处理等细节方面做出有效的控制手法。在遇到质量问题时采取三不放过的原则。就是：质量问题原因不查明不放过、没有紧急处理措施不放过、没发长远对策不放过！并在生产早会上针对生产发现的问题进行有效分析，不能重复犯第二次同样的错误！如此几个月的坚持，使产品合格率明显提升。

二、人员管理方面

1、爱心管理。通过感性认识阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工代表和管理层代表，如车间设财务监管(原是，现是)，对车间违反车间规定的员工给予小额罚款(我们车间叫献爱心)然后上交财务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和工作积极性形成了质的飞跃!

援藏工作体会篇十

一、餐饮内部建立内部质检小组

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午11:15对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐一整改落实，并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导，质检成果才得以稳步提高。

二、编写修正最新餐饮部规章制度及最新摆台标准

结合酒店实际，集思广益组织编写了相关的规章制度。如楼层小例会制度，要求每个楼层岗位除大例会外每天按时召开楼层小会议，总结本楼层的昨日不足，布置补充本楼层工作安排;对部分员工工作散漫，违纪违规，私拿偷吃等遗留的老问题也制订了相应的处理办法，取得了明显的效果;以及餐饮部劳动纪律;周计划卫生制度、最新摆台标准等。

三、结合后厨部制定了新的餐具管理办法

新办法的实施，使餐具破损率比建店以来任何时期都低，有效地控制了前后餐具的破损。

四、背景音乐不间断播放

通过我不懈努力，结合有关部门，彻底改写了三星级酒店餐饮部无背景音乐播放的历史。为客人营造了温馨优雅的用餐氛围。

五、多次更换餐饮区域绿植

根据不同楼层、不同区域，不同需求，及时和花卉租赁公司联系布置、调换各类花木，使用餐环境常变常新。并在各区域实行绿植养护责任制，极大保证了各区域各包厢绿植的存活率。

六、规范了仓库和布草管理

彻底解决了多年来部门仓库、布草无专人管理的局面，有效控制了布草无谓的流失和布草回收、清洗，物品领取无记录等环节的混乱局面。

七、抓培训，抓落实

培训和落实，两手都要抓，两手都要硬。针对培训内容，逐一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的努力，餐饮部全体员工无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。

八、对每一位部门管理人员在职能上做了较为细致的分工。使日常工作得以顺利开展，尤其各类重大接待也均能圆满完成。

九、制度面前人人平等

1、仍有一部分员工服务意识的主观能动性较差，机械性地去工作；部分员工自律性较差，如站位纪律、服务礼貌用语、餐中服务等，管理层在一个样，领导不在又是另一种状态，缺

乏一个合格的服务员应有的素质。

2、部分员工仍缺乏团结协作的意识。

3、个别管理层在执行力方面仍需进一步加强。

4、个别员工仍缺乏节约意识。

5、极个别员工还存在偷吃私拿等违规现象

工作特制定计划如下：

一、继续加强员工的业务技能培训，提高员工的综合素质

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

二、进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

三、加强员工思想教育。利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

四、继续做好“节能降耗”工作

1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。

2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。

3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

五、突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的习惯，以增进彼此的了解，便于工作的开展。计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

六、继续做好部门内部的质检工作

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

七、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面。

20xx年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为己任、视部门的发展为己任、视员工的发展为己任、视自己的发展为己任。我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉煌！