

最新悯农教案活动延伸(模板6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

融资工作心得篇一

教育的本质是培养人的社会属性，教育的价值在于促进人的发展和社会统一，这就是新的教育观。创新教师教育观的基本内涵包括：转变以教师为中心、以传授知识为主要目的的传统教育观，形成以培养学生能力为主要教学目标的新教育观；改变严守纪律死气沉沉的课堂氛围，营造主动探索、生动活泼的课堂氛围；鼓励创新性学习，发挥学生的主体能动性；要敢于打破常规，激发学生创造性解决问题的欲望；尊重学生个性，善于发现和保护学生的创新意识，使每个学生都能发挥自身潜能；建立新型师生关系，尊重学生人格，以宽容、保护、积极的态度对待学生；注重实践，打破封闭式教学。传统教育中之所以出现高分低能的现象，就是教师思想上重知识轻实践造成的。一个大学物理教师不会修简单的收音机就是一例。要把教学活动延伸到相关联的现实生活中去，改变封闭的教学形式，让学生通过实践活动亲身感受具体而丰富的客观世界，从而激发其好奇心和求知欲，使其在实践过程中发现问题、解决问题。

要实施创新教育理念，创新型教师必须具备以下几种业务素质：(1)有丰富的知识结构，这是教师发挥创造性的基本保证。(2)有较高的管理艺术。管理包括两方面，一是班级的整体管理，二是针对每个学生的个别指导。(3)有丰富的感情。教师声情并茂的朗诵，热情洋溢的赞赏以及在与学生接触时的仪态、表情和举止所表现出的积极情感能随时地激发、调动学生的热情，激发学生的学习动机，学生因亲其师而信其教，

变苦学为乐学，单纯的知识传授变成了双向的情感交流，使教者亦乐、学者亦乐。

能否成为一个好教师，首先在于有无敬业精神，是否喟叹这项职业。要有 捧着一颗心来，不代办根草去 精神，陶行知先生献身教育无怨无悔，关键在于有一种精神。从一个人心理角度看这是一种自我超越的境界。我们每个人都有本我、自我和超我三个心理层次，培养教师的敬业精神，弘扬好的风气，鼓励教师为神圣的教育事业奉献自己，会使每个人通过自我的修养，约束本我的不正当欲念，达到超我的境界。倘若不抓住教师敬业精神的培养，素质教育就可能是空中楼阁，只有培养出良好的教师敬业精神才能把素质教育落到实处。因此，欲兴事，先兴人，铸造爱岗敬业的高尚形象，并努力提供一切所必需的条件，使每个教师忠诚于党的教育事业。有了这个基础，教师的教育观、质量关、人生观等就比较容易调整到位，跟上时代的步伐，他们才会自觉地站到素质教育的前列，成为合格教师。

成功教育认为，教育面向的是人，培养的是社会需要的人。每一个学生都有成功的潜能，都有成功的愿望和需要。通过教育，每个学生都可以在原有的基础上获得成功，取得发展。成功教育强调，通过教育的改善，促使学生获得多方面的成功，激发其形成自我学习、自我教育的内部学习动力机制，自我开发潜能，成为学习的成功者，从而为其成为社会的成功者做好基础素质的准备。

社会在发展，科技在进步，也就要求教育的不断更新，走可持续性发展之路。我们乡镇中心幼儿园教师之路该如何走？作为教师又该如何做？面对这场深刻而全方位的教育改革，我们需要不断学习与创新，这是我们教师教育教学的生命力所在。面对21世纪飞速发展的教育，要使自己在专业道路上不断成长，就应努力走教学与科研相结合的学术道路。这一点对我的启发很深。的确，面对不断更新的教育观念，面对发展的时代，面对变化的孩子，教育需要不断更新，教育需要研究

型的教师，只有不断地研究教育教学中的问题，才能提高工作效益，才能提升自身的教育教学素养。

融资工作心得篇二

一、20xx年主要工作：

一立足实际，履行职责

作为公司财务部融资专员，我的主要职责是协助领导完成公司融资业务，包括到期贷款的转办，多渠道化解债务、测算金融机构利息，配合贷后检查工作，整理归档文件、以及贷款数据的统计等等。20xx年2月在公司领导的带领下，本人积极和银行信贷员对接具体事宜，顺利完成了我公司和鄂尔多斯农村商业银行亿元贷款的转办，5月份完成子公司水务公司和乌海银行6300万贷款的续贷，全程参与了贷款转办的全过程，从前期贷款模式的确定，申请文件的草拟，到区政府的审批文件，到不动产交易中心的房产抵押的办理，再到借款合同的签订，在转办这笔贷款的过程中，我更加了解银行信贷业务办理的细节，更加明白统筹协调的重要性，受益颇多。

二同时，我还是公司的一名出纳，作为公司出纳，在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成了如下工作：严格执行现金管理和结算业务，和会计核对现金账目，发现金额不符，要及时汇报，及时处理；每月按时做账，申报子公司各项税目；平时在每次付款前坚持履行付款审批手续，对不符合报销手续的开销不予报销。并且积极配合上级部门对我公司进行的财务审计，提前准备所需的财务相关材料，做好前期自查自纠，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

二、存在的不足

回顾一年的工作，取得了不少的成绩，但仍然有很多需要努力的地方：

二是在统计数据这项工作有时候做的不够细致，深化，往往只局限于固定格式，停留在表面，没有真正的按照不同的口径整理数据，针对这种情况，以后将在数据的统计上多下功夫，保证数据的准确。

作为一名融资专员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现差错。我深感自己岗位的价值，因此，我不断提醒自己，要增强责任心，同时也为自己树立新的目标。

新的一年，将是公司的融资工作充满考验和挑战的一年，在新的一年里，为提升自己的思想素质和业务能力，我将更加注重学习和锻炼，始终如一的严格要求自己，加强自己对金融专业、会计基本知识的学习，拓宽知识面，更新知识结构，更加熟练掌握专业知识能力，同时提高自己的沟通能力，协调办事能力，综合分析能力，为迎接新的挑战，做出自己应有的贡献。

融资工作心得篇三

时光荏苒，岁月飞逝，不知不觉间2014年已过去一半。回首过去的半年，融资业务部在公司领导的正确指导、各部门的大力支持和协助下，我部全体工作人员认真贯彻、执行公司下达的融资任务，融资工作取得一定成果。我部门人员认真完成工作，努力学习，积极思考，伴随着公司的成长，我们工作的能力也逐步提高。在我部门所参与的各项实际工作中，我们都能够时时严格要求自己，做到事无巨细，认真对待。

为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将半年来工作汇报如下：

主要工作业绩

进入2014，在这严峻的融资形势面前，公司领导紧扣国家金融政策，认真谋划、及时部署，在公司领导的带领下，我部

鼓足勇气，迎难而上，认真落实公司领导的工作思路和下达的融资任务，全面开展融资工作。

（一）在席王信用社贷款2000万。

年初集团公司下达融资任务，经多方比对，我部有意在灞桥联社贷款，经与灞桥信用社联社几位领导沟通，可在席王信用社申请最高授信额度为2000万元的贷款，此为联社最高授信额度权限。

1月底，我部向席王信用社递交了借款主体为陕西世强实业集团

有限公司，抵押物为新长安广场a座26层房产，借款期限二年的贷款申请书及借款人和抵押担保人的基本资料，随后积极配合席王信用社信贷员完善联社风险部所需对借款人的信用等级进行评估的资料，以确保用最短的时间完成风险评估，与此同时带领房地产评估公司的评估员对抵押物进行资产评估。我部人员克服重重困难，在两周以内完成贷款申请、上报联社、风险评估及资产评估等工作事项。完成上述事项后，敦促灞桥联社进行贷款调查，主要事项为信用社对借款人的合法性、安全性、盈利性等情况进行调查和对抵押物有处分权人的同意抵押、保证人拟同意保证的有关证明以及对抵押物进行实地考察并留图像资料，历时两周完成了贷款调查。在贷款调查结束后，灞桥联社出具项目建议书和可行性报告，我部工作人员根据建议书积极完善所需资料，而后等待联社开审贷会进行贷款审批工作。信用社按审贷分离、分级审批的贷款管理制度进行贷款审批。在贷款审批这段时间里，我部工作人员积极联系信用社的相关工作人员解释、解决了联社提出的各种问题，经过一周时间，最终灞桥联社通过了我公司2000万元贷款的审批并拿到了联社批复。随后联系席王信用社信贷员和灞桥公证处公证员前往世强公司李总及我公司蔡总处签订借款合同、抵押合同及个人担保合同并予以公证。翌日与信贷员一同前往房地局办理了贷款抵押的相关手

续，经过7个工作日的等待，拿到了他项权利证书。于3月中旬该笔贷款放到借款人账户，随后我部人员联系世强公司财务人员，陪同前往席王信用社将该借款转至我公司账户。该借款从申请到发放前后历时1个半月余。

（二）在东大明宫分社贷款2000万。

（三）在文宝斋借款2000万。

集团公司向文宝斋实业公司提出借款2000万元，我部人员及时与文宝斋相关领导取得联系，经过商榷初步达成借款意向，遂向文宝斋实业公司提交了以新长安投资（集团）有限责任公司为借款主体，期限一年的借款申请书及借款人基本资料。由于文宝斋和我公司为初次合作借款事宜，因此文宝斋相关工作人员在审核我公司资料后，对我公司提出了较多的问题及疑虑。经我部人员积极与文宝斋工作人员沟通联系、反复协商，并针对问题及疑虑出具了相关的书面材料，从而打消了文宝斋对我公司的种种疑虑，使得借款得以顺利进行。随后文宝斋与我公司签订借款协议，于3月中旬将2000万元借款汇入我公司账户。

（四）办理在文天阁512万贷款续贷手续。

在集团公司领导的指示下，该笔借款需要办理续贷手续。我部人员积极开展了相关工作，其中包括准备相关资料，找公司相关领导签订借款合同、抵押合同及当票，并且陪同文天阁工作人员前往房地局办理解压及抵押手续。

（五）协助下属子公司融资。

关联公司的征信报告，使得该笔贷款得以顺利进行，目前该项目正在风险评估阶段。

（六）配合东亚银行、郭杜信用社、霸陵信用社、席王信用

社、东大明宫分社等各银行完成贷后检查手续。

具体工作包括，带银行业务经理前往小寨领秀城、金花路7天酒店、新长安广场、阳阳国际等各抵押物处进行实地察看拍照，协调本公司以及各贷款公司财务部门及时出具财务报表以便按时向银行提供，并按银行要求提供租金核查、租赁三方协议及贷后检查表等相关资料。

（七）办理各公司贷款卡年审工作。

前往人民银行办理，集团公司、新长安医疗、长信置业、君泰公司的贷款卡年审工作，提供年审所需的各项资料及刻录光盘。

（八）和各银行加强联系。

除了与各银行信贷经理业务往来之外，平时还要经常与他们进行相互了解，通过沟通及时掌握银行最新的信贷政策，并且密切关注国家金融政策。通过参加多种社交活动，提升公司形象、拓宽融资渠道，在交流中宣传公司，扩展融资资源。

（九）完成新疆巴里坤宏泰矿业公司每月国、地税申报工作。

（十）多次办理蔡总及家人、朋友的护照、港澳通行证签注手续。

积极拓宽融资渠道

（1）加强信息收集，更为全面的掌握国家及地方案针对房地产开发的有关政策，准确把握投融资风向，提高项目策划水平，保障项目顺利实施。

（2）夯实既有融资基础，继续开拓新的融资渠道，加强对商业性银行、信托机构及战略投资者的沟通。

(3) 拓宽融资渠道，探讨多种筹融资方式。如负债融资——利用银行长期信贷、短期融资、信托资金等方式筹集资金，发挥综合优势；资本融资——通过股权变现、引进战略投资者等方式扩大融资；项目融资——选择较好的投资项目，组建项目公司，利用新公司平台再融资等。

融资工作心得篇四

心得体会

水利股王聪娥

廉政风险防控机制建设

廉政风险防控机制建设是以防控权力运行中的风险点为核心，针对可能诱发腐败的关键环节和重要部位，用制度最大限度地控制风险发生的危害程度，促进权力规范、安全、高效运行。按照中央、省上要求，今年以来，庆阳市以全面开展廉政风险防控机制建设为抓手，把反腐倡廉建设融入全市经济、政治、文化、生态文明建设和党的建设之中，有针对性地健全完善重点领域、重点环节、重要岗位的权力制约、运行、监督等方面的机制制度，用制度构筑防范腐败发生的权力、动机、机会“三道防线”，着力打造改革开放的“放心区”和干部干事创业的“安全区”。

一是全面“清”权，针对廉政风险点健全完善防控措施。全市上下对照单位的主要职能和 workflows，按照全员参与的要求，以岗位为点、程序为线、制度为面，深入查找思想道德、岗位职责、业务流程、制度机制、外部环境等方面的廉政风险点，对权力内容和制度建设现状进行了全面梳理。对排查到的风险点按照发生概率和危害程度，科学界定等级，实行三级管理，并逐一登记汇总，建立台账，有针对性地进行制度的“废、改、立”，健全完善缺失和漏洞，制定相应的防控措施。目前，全市共排查各类廉政风险点6317个，通

过“废、改、立”制定防控措施6191条，出台制度规定407项，厘清了权力清单和运行程序，为有效控制风险打下了基础。

二是公开“晾”权，通过群众监督促权力透明运行。对权力运行的程序、各个岗位工作人员的职责、廉政风险的等级以及防范措施，各级各部门都建立了廉政“风险库”，并通过大会公告、在公共场所设立公示牌、监督牌等形式向社会公开，接受评议和监督。据此，不仅使廉政风险点成为时时悬在干部头上的警示之剑，促其知道“危险”、防范“风险”、不敢“冒险”、力求“保险”，自觉遵守党纪政规，规范和约束职务行为，也使群众找到了监督党政部门和公务人员的依据和平台，调动了群众参与党风廉政建设的积极性。

三是有效“规”权，依靠制度创新促反腐倡廉科学化。积极推行分权制约和相互制衡原则，促进决策权、执行权、监督权相互制约、相互协调，进一步规范了人权、事权、财权等重点权力的运行，建立了教育、制度、监督、改革、纠风、惩处相结合的惩防体系。一些单位通过制度创新，有效约束“一把手”的权力，一些单位用制度固化廉政宣传教育、责任制落实等工作环节，一些单位采用人脑+制度+电脑，等等。这些手段有效减少了制度操作中的人为因素，拓宽了制度创新领域，提高了反腐倡廉科学化水平。开展廉政风险防控机制建设工作，使干部职工普遍接受了一次系统的廉政教育，把党风廉政建设的任务真正落实到了每个人的肩上。特别是通过有针对性地建立健全规章制度，进一步规范了部门权责，促进了职能转变，提高了工作效率和服务质量，也使干部职工从被动接受监督转变为主动防范风险，对违纪违规事件由事后的惩处转变为事前、事中监督和警示提醒，真正把党风廉政建设工作任务融入了部门、单位的业务工作之中。

廉政风险防控学习心得体会

为了有效预防和减少腐败的可能性，近年来各地各部门根据中央的要求和部署，对廉政风险防控机制建设做了一些有益

的实践探索。在实际工作中，预防关口前移，通过查找风险部位、评估风险指数、界定风险等级、建立预警系统、完善相关制度、反馈实施结果等，建立健全融教育、制度、监督于一体的有效防控廉政风险新机制，进一步加强了从源头上防治腐败工作，取得了较好成效。

推进廉政风险防控机制建设是落实“三个更加注重”要求、拓展预防腐败工作领域的有效措施。党的十七大报告强调，在坚决惩治腐败的同时，更加注重治本，更加注重预防，更加注重制度建设，拓展从源头上防治腐败工作领域。这“三个更加注重”，从本质上说是要求超前化解权力运行过程中各种容易诱发腐败的风险，使腐败行为不发生或者少发生。在反腐倡廉形势依然严峻、任务依然艰巨的情况下，只有坚持预防在先，防患于未然，大力推进廉政风险防范机制建设，才能减少和控制诱发腐败的风险。

推进廉政风险防控机制建设是加强领导干部作风建设、促进领导干部廉洁自律的客观需要。应当看到，党员干部特别是各级领导干部大多掌管着一定的权力和资源，不同程度地面临着诱惑和考验，而且掌管的权力越大、资源越多，受腐蚀的风险就越大。这就要求把更多的时间和精力用在预防腐败的环节上，督促领导干部树立廉政风险防控意识，筑牢拒腐防变的思想道德防线，从而最大限度地降低腐败和不正之风发生的概率。这也是从根本上爱护和保护党员干部的具体体现。

推进廉政风险防控机制建设是创新纪检监察工作方式、提高反腐倡廉建设科学化水平的有益探索。推进廉政风险防控机制建设，突破了传统思维和习惯做法，将“风险管理”等现代管理理念和科学方法引入反腐倡廉建设实践，将预防腐败工作落实到权力运行的全过程，具有很强的创新性、科学性和可操作性，体现了党风廉政建设和反腐败斗争正在向科学化、制度化、规范化推进，是用发展的思路和改革的办法推进反腐倡廉建设的积极探索，为有效预防腐败开辟出一条新

路。

进一步推进廉政风险防控机制建设，在实践中应遵循科学评估、超前预防、实事求是、改革创新、务求实效等基本原则，重点抓好“六个环节”。一是抓好教育环节。教育和引导广大党员干部特别是领导干部牢固树立廉政风险防控意识，主动参与廉政风险防控工作。二是抓好组织协调环节。建立健全各级党政主要领导负总责、主管领导具体抓、纪检监察机关协调推进、各个部门共同参与，多方联动、上下协同的领导体制和工作机制。三是抓好查找环节。突出重要岗位，采取自己查找、群众帮助、社会评议、领导提示、组织审定等方式，深入查找风险部位，制定防控措施和实施细则，做到岗位职责明确、廉政风险清楚、防控措施得力。四是抓好公开环节。通过设立廉政风险举报箱、公开监督举报电话、开设网上投诉专栏等方式，健全廉政风险防控网络，及时收集干部群众意见。五是抓好整改环节。定期汇总风险防控情况，研究风险处置任务，及时整改存在的问题，不断完善风险防控措施。六是抓好考核环节。将廉政风险防控管理情况作为评价落实党风廉政建设的重要内容。

融资工作心得篇五

部门职责及所设（增设）岗位职责

（一）根据公司的发展战略，制定公司中、长期融资规划，并负责融资项目的筹划及储备。

（二）根据公司的年度计划，寻找、筛选融资项目，对融资项目在成本和风险等方面实施评估、测算和分析，为融资决策提供依据。

（三）对公司投资项目筹措资金，进行项目预算，制定融资计划。

（四）根据项目特点、企业实际及金融市场动态，制定融资方案，并负责方案的具体实施。

（五）负责配合金融机构开展贷前调查、贷中审查、贷后核查工作，配合银行对项目贷款资金的监督检查。

（六）负责配合金融机构（或中介机构）开展项目评审工作和平台（或政府）信用评审工作。

（七）协助公司财务部门做好筹措资金科学合理地分配、使用和偿还。

（八）对公司受限的贷款资金进行运作，使其合理的灵活使用。

二、所设岗位数量及职责

（一）部长职责（1名）

1. 负责公司中、长期融资规划的制定，负责公司中、长期融资规划的制定，确保与公司整体战略一致。

2. 负责公司融资项目的筹划及储备。

3. 寻找、筛选融资项目，对融资项目实施评估、测算和分析，确定融资项目的成本和风险，为融资决策提供依据。

4. 负责公司投资项目的资金筹措，融资计划和融资方案的制定。

5. 负责融资方案的实施，配合金融机构做好融资前的各项准备工作。

6. 负责分析市场和项目风险，对公司短期及长期的资金需求进行预测，按时编写融资分析报告提出相应的应对措施。

7. 维护与金融机构的合作关系，及时了解金融机构的政策变动，为公司融资决策提供支持信息。

（二）副部长职责（1名）

1. 协助部长完善公司的融资管理体系，建立健全公司融资管理制度、流程、工作规范，并组织实施。

2. 协助部长筹划及储备公司融资项目。 3. 协助部长寻找、筛选融资项目，对融资项目实施评估、测算和分析，确定融资项目的成本和风险，为融资决策提供依据。

4. 协助部长对投资项目筹措资金，制定融资计划和融资方案。

5. 协助部长实施融资方案，做好融资前的各项准备工作。

6. 配合财务部门做好筹措资金科学合理地分配、使用和偿还。

7. 负责对外担保的相关工作。（三）融资专员职责（3名）

1. 参与寻找适宜的融资项目，进行项目的筛选、评估、分析，为公司决策提供依据。

2. 负责对融资项目的风险分析预测，制定规避风险的策略。

3. 分析研究各种融资方式和成本结构，选择融资渠道、制定融资方案。

4. 根据融资工作进程及公司的工作安排与金融机构商谈，确立最佳的方案及条件，并形成初步融资协议。

5. 具体实施公司审批的融资方案。

6. 完成贷款资金的运作，使其合理、灵活的使用。

（四）资金管理职责（1名）

1. 负责贷后与金融机构相关后续沟通工作。
2. 编制年度贷款资金的贷入和偿还计划。
3. 负责本部门文档资料管理等行政辅助工作。
4. 负责台账登记、核实等资产管理工作。

融资工作心得篇六

分数很低，当我看到我自己的分数之后心中那种难受不是因为分数，而是愧对自己父母的那种深深的自责。我敢于面对这糟糕的分数，就像男子汉那般敢做敢当的去面对它，接受它。我可以抛去一切痛苦，积极的向前看，不再像以前那样自暴自弃，但是我却不敢面对父母那种失望的神情。父母的爱是无私的，即使你一事无成，给他们制造了很多的麻烦，没有做过任何一件令他们骄傲的事情，即使你让他们在别人面前抬不起头，他们还是一如既往的付出，为你奔波。他们不会说累，不会像我们一样抱怨，他们永远把最深沉的幸福留给自己的孩子。而我却浪费了这一报答他们的黄金时机。我想让他们微笑，想让他们能够在别人面前骄傲地炫耀自己孩子的成绩，想让他们在工作遇到不顺时想到我能够有一丝欣慰。终究我还是没成功，当我看着父亲头上与之年龄不相匹配的白发时，我的心很痛。我的父亲永远没有对我失望过，可是这一次，我对我自己失望了。

高考之后带给我最大的感悟不是我的分数，不是人生与前途，而是我伟大的父母。

狂欢过，兴奋过，失落过，消沉过。高考不仅是我們开始迈向社会的信号，也是我們已经长大了的标志。有一句话我始终带在身边，并且也无比坚信它会引导我在人生的道路上勇敢的前进：想要战胜别人，首先你要战胜自己。虽然我的分数不尽人意，但是消极，沉沦，自暴自弃，颓废不能改变什么，只能使事情越来越糟。自责与反思的心情你要有，同时你要告诉自己的是这并不是世界末日。人生并不是一张白纸

就能决定的，这不是我逃避自己分数的借口，这是我发自内心的勇气。至少我在考场上尽力了，我在高考这场重要的战役中战败，我输了分但没有输掉我自己。我举枪奋勇杀敌，我用我尽有的力量坚持到了最后。是的，我后悔了，如果当初我更努力一点，也许结果会不同。

祝福考得好的高中同窗，用积极向上的心态去对待以后人生中会面对的种种，高考给了我绞心般的痛，也教会了我做人的态度。欢笑，泪水，这些色彩在经过高考的洗礼之后显得更加绚丽；困难，挫折，这些不堪的回忆在经过高考的打造后成为令我骄傲的勋章；困惑，迷茫，这些淡淡的薄雾在经过高考的照明后变成最明亮的阳光。小学，初中，高中，一幕幕回忆像是陈旧的电影胶片一般，当你在某时某刻轻轻的将它播放时，会是什么样一种心情。高考，真的带给我们许多，也带走我们许多。我想我会爱它，我会因为它证明了我终于不再是脸上带着棱角分明的稚气的孩子而感谢它，我想我又会恨它，毕竟它又严肃地将我从美好纯真的青春年代悄悄带走。我想对所有辛勤哺育我的老师说声谢谢，你们教会我的知识让我有了价值；我想对所有关爱我的亲戚家人说声我爱你，你们无私的爱才让我健康阳光的成长到了今天；我想对所有和我一起同窗奋斗的同学们说声加油，你们真诚的鼓励让我体会到了学习的快乐。

高考，你就这样匆匆走了，我不想和你道别，我在你身上留下了我的足迹，浅浅的，微小的。或许有一天一阵轻轻的风拂过，我的足迹就这样被尘土掩盖，甚至你不会注意我曾经来过，但是那时，我已走远。

融资工作心得篇七

转眼间，这次的幼儿园教师培训已经结束，很荣幸自己能够参加这次的培训学习，这次的培训充实而富有意义，使我受益匪浅，让我如幼苗般得到了滋养，此次培训理论与实例结合，课程丰富多样，从全方位地精心诠释了成为一名优秀的

幼儿教师。经过五天的学习，收获颇多，谈谈自己的一点学习体会。

我们的生活日新月异，随着社会的不断发展，教育理念也在不断更新。为了适应孩子的求知需求，我们要不断学习，随时补充自己的能量，给自己充电。如果只靠原来在学校学的那点东西，远远不能满足孩子的需求，日积月累就会被社会所淘汰。对孩子也是一件痛苦的事，更是一件不负责任的事。

过去，我们是领着孩子在学习，现在我们是和孩子一起学习，如果我们不把自己的知识的海洋装满，怎样才能满足孩子那一条条求知欲旺盛的小河？教师的业务素质很重要，现在的教育对幼儿教师的要求很高，琴棋书画，歌舞情乐，只有高素质的人才能更适用这个岗位。所以，我们每天至少学习一篇教学方面的文章，每天练练基本功，让自己在幼教领域不至于落后。

县幼儿园的吴院长详细深入的为我们解读了《幼儿园教育指导纲要》，为我们的教学实践起了提纲挈领的作用，为我们的教育科学理论注入了源头活水，其他几位教学经验丰富的骨干教师又结合幼儿教育的五大领域特点，为我们详细、生动的讲解了课程特点及教学活动设计、组织与指导，让我们了解如何在幼儿园进行教学工作。

德高为师，身正是范，师德是一个教师的灵魂。能否成为一个好教师要有“捧着一颗心来，不带半根草走”的精神。热爱、尊重、理解幼儿是幼儿教师必须具备的职业道德核心。爱是儿童正常成长的必要条件，我们要学会理解、关爱幼儿。

要实施创新教育理念，创新型教师必须具备以下几种业务素质：(1)有丰富的知识结构，这是教师发挥创造性的基本保证。(2)有较高的管理艺术。管理包括两方面，一是班级的整体管理，二是针对每个学生的个别指导。(3)有丰富的感情。教师声情并茂的朗诵，热情洋溢的赞赏以及在与学生接触时的仪

态、表情和举止所表现出的积极情感能随时地激发、调动学生的热情，激发学生的学习动机，学生因“亲其师而信其教”，变苦学为乐学，单纯的知识传授变成了双向的情感交流，使教者亦乐、学者亦乐。

总之，经过此次培训，我懂得了很多的道理，学到很多知识，认识了很多朋友。在今后的工作和生活中我要不断努力，学以致用为孩子上好课，成为孩子的好朋友。

融资工作心得篇八

摘要

n市a餐饮连锁有限责任公司是中国目前最大的素食餐饮连锁机构，是具有悠久历史、博大精深的中华素食的集大成者。依托百年老店a积累的独家技术于2002年9月推出的汇集宫廷素食、寺庙素食和民间素食的“百素宴”在第三届中国美食节上，经中、法、美、日等数十位国际级评委评定□a荣获“国际餐饮名店”称号，这集中反映了a在中国乃至全球素食界的实力和地位，素食餐饮已成为国际性的潮流□a以其中华素食集大成者的优势，成为海内外众多有志于素食餐饮发展引进中华素食餐饮文化的机构和个人寻求的最佳合作伙伴。连锁公司严格按照现代企业制度组建，两个主要的投资方：一方是拥有百年老字号且经百年经验积累而成的素食核心技术和经营模式——银都集团；另一方是拥有先进的企业理念和经营理念、具有现代企业管理水平和现代企业制度——加拿大北美投资集团。

a在市场竞争面前，对外选择品牌扩张。举起素食餐饮连锁的大旗，使百年老店a的品牌优势深入人心，让全国人民都有机会分享中华素食餐饮的博大精深，迅速抢占并扩张在餐饮市场中的份额。目前，全国已有80多家a连锁店开门迎客，又有几十家加盟店在筹备培训和洽谈中□a在原有基础上又增加了

配送中心等部门，从而形成了素食、清真、速冻食品等几大系列，各大超市、大卖场也纷纷设置店中店、专场柜，以满足消费者的需要，顺应“素食养生”的餐饮潮流。成功的连锁局面形势喜人，加盟a餐饮连锁行业，您既不必为菜肴口味特色担心，也不必为店面的正常营运烦恼□a餐饮连锁体系拥有系统的、全面的、完善的培训机制及高素质的管理团队，负责地将所有的厨艺技术和管理经验传授给您，辅助您直至正式开业，直到您能独立营运为止。

如今，百年老店a正以特色鲜明的素食文化，优质的产品，规范的管理，专业的领导核心为a餐饮连锁加盟商铺就出一条成功之路!百年老字号“a”作为中华素食文化的代表，不遗余力地向现代都市人推广时尚饮食观。顾客们评价a的菜肴是“看着美，吃着香，不长脂肪，益健康”□a不仅营造了一种健康取向的饮食新风尚，更兼顾美味，在保留原有传统素食的基础上，广泛采集信息，汲取各地素食精华，每年都策划出富有新意、精彩纷呈的叹为观止，在市民心目中树立了“吃素食就到a”好口碑。

本次合作经营及部分股权转让所筹集资金主要为了整合社会资源，迅速抓住市场时机，充分发挥a品牌及百年积累的核心技术的作用，组建中国最大、海外有影响的素食餐饮连锁机构，进而形成包括素食餐饮原材料生产和供应、素食半成品和产成品的配送以及相应电子商务系统的素食餐饮产业。

第一章 公司基本情况

1. 公司简介

公司名称□n市a餐饮连锁有限责任公司

注册资本：150万元人民币

企业类型：有限责任公司

经营地址□n市市集庆路198号l省通信大厦11楼

法定代表人：蒋忠勤

融资工作心得篇九

您好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的_____年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自20____年__月任第一营销服务部经理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

一、深化思想认识，明确职责定位

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做

到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和__经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

四、不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

五、业务发展的基本情况以及存在的问题

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费__万，有效增员__人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊？”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

六、工作中的欠缺

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质

上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

融资部总经理述职报告篇2