

2023年语文课堂教学组织评价 语文课堂教学的真实性论文(模板5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，我们该怎么写总结呢？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。

煤矿领导个人年终工作总结篇一

转眼间我们就迎来例如崭新的。在今年的*日，路处党委书记王宁一行四人来扬中公路处进行跨年度公路管理工作调研。

调研会上，扬中市公路处领导班子成员参加了会议，处主任张华详细汇报了扬中全市公路建、养、管、争、创工作开展情况，找出了工作中存有的不足，诚恳地提出确需上级主管部门协调、帮助解决的困难和问题，明确的主要工作思路和奋斗的目标。

王书记对扬中近年来在公路管理方面所做的工作表示满意，尤其是在全市举办江苏省第八届园艺博览会过程中，为美化、亮化、净化公路通行环境，确保公路的安全、畅通所做的努力。

在工程建设方面：出色地完成了238省道三跃桥段的改拓建工程；在环境整治方面：完成了231、238省道以及迎宾大道环境的综合整治任务；在养护管理方面：通过开展公路养护“三大会战”，有效稳定了路况质量，保持了公路路面的安全与畅洁，超额完成了年度管养的考核指标。在文明创建方面：通过争、创活动的开展，有效调动了全处干部、职工的工作积极性和主动性，全处顺利通过了-2020度扬中市级“文明单位”、镇江市局级“文化建设示范点”的创建考核与验收。

面对20，王书记指出，要认真抓好三个谋划。

一是要进一步加强公路管养的谋划与发展，重点抓好栏杆桥公路养护应急基地和油坊“二类工区”的建设，以及扬中三桥超限检测站的筹划、争取工作。

二是谋划好公路行业文明与文化建设。通过抓好职工的培训、宣传报道、党建工作、文明创建、公路政研、创先争优等工作，进一步提升公路行业的凝聚力、战斗力和执行力。

三是谋划好新时期公路人应有的良好社会形象。通过挖掘扬中地方的人文特色，创建好自己的品牌文化，在提升公路部门社会知名度、美誉度的同时，让社会更多地了解公路、支持公路和发展公路。

煤矿领导个人年终工作总结篇二

办公室一班人发挥表率作用，自觉带头学习，班子团结向上，工作务实创新，全体工作人员凝心聚力，形成浓厚的比、学、赶、帮氛围，理论水平和综合素质得到明显提高。一是坚持集中学习与自学相结合。坚持学习制度，科学处理好工学矛盾，保持学习的持续性。二是坚持理论学习与业务学习相结合。办公室在努力抓好日常政治、业务学习的基础上，抓好通读、笔记、心得、整改四个环节，理论水平全面提高。办公室适时开展旨在提高业务能力的效能建设活动，办文、办会、办事能力得到加强。三是组织机关全体干部职工共计147人外出考察学习，学习先进经验、典型做法。

二、服务大局，恪尽职守，着力提高事务工作质量

(一)文秘工作。在收文、办文、制文、发文上力求做到程序化、规范化、时效化。一是坚持质量和效率并重，进一步规范街道收文、办文程序，实行收文、办文专人负责，实行事限时制度和公文处理全程跟踪服务制度，急件急办，特件特

办，密件专办。今年以来，共处理上级来文(包括传真、书面通知、电话通知等)共704份(次)，下发文(包括通知)614份。二是公文制发按照上级有关要求，力求每个环节都做到严格规范，精益求精。全年制发总结、报告、请示、通知等各类公文440件，其中党委文件195份，政府文件101份，其它公文共144份，切实做到了规范、高效。三是认真做好重要材料起草工作。按照上级有关文件要求和街道党工委、办事处领导的指示，全年撰写各类汇报材料、领导讲话稿120余篇，会议纪要30期，发送信息24余篇，无一疏漏、误时、误事现象，提高了街道工作的时效性。

(二)会务工作。认真做好会议会务工作，确保了各种会议的顺利召开。一是扎实做好会前的各项准备，为会议召开创造条件。在“办会”方面，根据各种会议的内容、规模、档次，认真做好会议主题的确定、会议文件的准备、会议通知的发放及出席人员的落实、会议主持稿的起草、会议场所的布置。二是做好会议的服务和接待，努力为参会人员创造一个舒适的环境。三是做好会议的跟踪服务，力争使会议的决议得到贯彻落实。按照会议要求，抓好会议任务的督办、会议资料的归档等工作。全年累计共做好310余次各类会务工作，圆满完成“四大基础工程”专题工作会、换届选举专题培训会等各项大小会议的任务要求。

(三)走访调查。一是紧紧围绕街道中心工作，广泛开展“听民声、了民意、解民忧、帮民富、促民和”民情走访活动。通过深入联系村(社区)了解基层情况，帮助解决实际困难，收集意见建议，主动为基层服务，积极解决群众关心的热点、难点问题，真正做到惠民利民。二是深入开展“四大基础工程”宣讲活动。办公室以“四大基础工程”为主题，以农村产权制度改革、农村土地综合整治、公共服务与社会管理、农村基层治理机制为主要内容，开展“一对一”“1+n”入户宣传，确保家喻户晓，切实提高群众知晓率、参与率和满意度。三是开展新市民服务工作。按照领导包楼栋、办公室包单元、个人包户的要求，围绕持续稳定就业目标，在龙华二期开展

入户摸底调查活动，摸清就业实情，为实现社区居民充分就业奠定了基础。

三、立足实际，认真履职，切实搞好各项服务

(一)综合协调。在办事上力求做到快捷、高效、无误。一是坚持严格政务制度，做到上传下达快捷有序，在全年各类指示、通知等信息传递中，无一差错。二是协助街道领导处理街道日常工作，尽力把领导从繁杂的事务性活动中解脱出来，让领导有更多的精力和时间去谋全局、抓大事。三是帮助部门协调解决业务交叉问题，及时反映群众关心的热点、难点问题，认真办理事务，切实搞好服务，发挥好桥梁和纽带作用。

(二)行政事务。一是严格执行机要保密制度，进一步加强了机关的安全保卫工作，全年没有出现漏密、泄密和丢失文件现象。二是做好机关大楼的水电供应、清洁卫生工作。安排专人负责，不定时检查，加强了办公楼、公共场所的经常性维修管理和环境卫生的清扫、管护工作，营造了良好的办公环境。三是做好办公用品购买和发放、车辆安排工作，解决好各办公室公务用车问题。协调好上下左右的关系，确保街道各部门工作正常运转。四是按照有关规定和权限慎重使用和保管好公章，对不符合政策或有关手续不齐的一律不予盖章，耐心做好解释工作，避免群众造成误解，维护党工委、办事处的良好形象。

(三)组织人事。一是协助街道党工委、办事处抓好公务员年度考核、干部调动任免、干部调动和到龄人员的退休手续办理等工作。今年共为7人(次)办理调入调出手续;为2名干部职工办理好退休手续。二是对街道便民服务中心主任1名实行推荐提拔，对街道7名副主任和中队长职务实行竞争上岗。进一步深化了干部人事制度改革，推进干部管理科学化、民主化、制度化，建立了一支朝气蓬勃、奋发有为的机关干部队伍。三是充分发扬民主，严格依法办事，圆满完成13个村(社区)

换届选举工作，进一步优化了村(社区)两委干部队伍，其中8名“一村一大”当选村两委干部。

四、创先争优，夯实基础，强化基层组织建设

煤矿领导个人年终工作总结篇三

一、指导思想以科学发展观为指导，深入贯彻落实科学发展观，全面贯彻全国教育工作会议精神和《国家中长期教育改革和发展规划纲要》，坚持教育优先发展和科学发展，努力使自己通过学习适应时代发展的要求，无愧于人民教师的称号。

二、学习目标通过学习，不断丰富自己的教育教学理论同广大教师开展幼教活动。推进教育均衡化发展，科学规划，和谐发展。同广大教师实施素质教育，提高本园的教育教学效果，提升学校管理水平。让幼儿乐学，教师乐教，家长满意，社会认可。

五、学习效果1、保质保量完成上级布置的学习作业并及时上交2、平时做好学习笔记、每个月写一篇工作反思或心得、每学期一个学校管理案例、一个年度一个个人学习计划，一个年度结合本岗位工作写一篇论文，一篇总结。

煤矿领导个人年终工作总结篇四

大家好!

我们都知道项羽和刘邦争霸天下的故事——

项羽在_秦王朝的战争中起了非常关键的作用，属于实力派人物，其势力远远超出刘邦，而且他“力拔山，气盖世”。若论单打独斗，别说他能以一当十，就是以一当百也不为过;在与刘邦争夺天下的过程中，一开始，只要他亲临战斗，则每

战必克，刘邦则临战必败，但结果却是刘邦势力越来越大，而他的势力却越来越小，最终落得个被围垓下、自刎乌江的结局。他至死也没弄明白，他到底失败在什么地方，还说：“此天亡我也，非战之罪也。”

反观刘邦，早在当亭长时，“好酒及色”简直就是地痞流氓。但在与项羽的战争中，却最终打败项羽，夺得天下，高唱《大风歌》，胜利还乡来。为什么？刘邦在建国后的一次庆功会上，曾向群臣解释说：“运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如张良；镇国家，抚百姓，给饷馈，吾不如萧何；连百万之众，战必胜，攻必取，吾不如韩信。三者皆人杰，吾能用之，此吾所以取天下者也。项羽有一范增而不能用，此所以为吾擒也。”

刘邦把胜利的原因归结为他的团队，他建立了一个人才各得其所、才能适得其用的团队；而项羽仅靠匹夫之勇，没有建立起人才得其所用的团队，所以失败在情理之中。

那么，什么是团队呢？IBM所给的定义是：团队就是一小群有互补技能，为了一个共同的目标而相互支持的人。

所以，在招商局、在我们这个集体中，在座的每一位都至关重要、缺一不可，没有这一群互补技能，为了一个共同的目标而相互支持的各位，招商局将一事无成。

团队精神是干部职工主体地位的一种整体体现，是干部职工对单位内部人际关系的态度。团队精神作为一种基本意识，意味着大家对于招商局，对于所在线口的认同感和归属感；意味着大家将自己命运与团队命运紧密相联，与单位同兴衰、共荣辱的自我选择；意味着各位主动与单位其他同事的协同、协作，共同创造团结和谐气氛的自觉意向；意味着愿意为团队的目标努力奋斗，甚至牺牲个人利益也在所不惜的战斗精神。

具体讲，打造一流团队、创造一流业绩，我们必须做好“谋

划、实干、创新、管理”这八字标准。

一是谋划：用心谋划，向思路要出路

着眼于新形势、新要求，我们按照全省有影响、全市保三强、全县创一流的标准，谋划20招商引资工作。一是谋大。结合黄梅实际，年我们提出了234战略，即：力争全年新开工、新投产亿元项目20个以上；新引进亿元项目30个以上；实现招商引资到位资金40亿元以上，这个大目标。二是谋全。2018年我县招商引资工作思路是：重点招工业、科学引市场、致力活旅游、关键抓落地。全面落实每月的主要工作活动：一月份，“开门红”集中签约；二月份，返乡企业代表招商推介暨小池签约；三月份，全县招商引资工作大会，暨广东专场推介；四月份，项目建设开工季集中开工；五月份，苏州吴江专场推介会；六月份，拜访商会以商招商；七月份，产业项目大拉练大督办；八月份，福建专场推介；九月份，石膏产业高峰论坛；十月份，校友招商推介会；十一月份，集中签约督办；十二月份，优化民营经济发展环境大走访，通过每月有主题、每月有活动，确保全年工作全面开展。三是谋实。按照“一手抓招引、一手抓落地”的总体要求，抓招引：我们实实在在有一批重点跟踪项目信息。2018年的行动方案上，重大跟进项目22个，拟协议总投资400亿元，都明确了具体联系人，江局长分管的信息分析中心还有一大批跟进项目。抓落地：我们实实在在有一些过硬的举措。建立签约项目会商机制、待办事项交办机制、第三方服务机制等等，切实提高涉企部门办事效率和服务水平，确保签约项目快落地、快建设、快投产。通过谋划，全面拓宽招商引资的思路和出路。

这是我讲的第一个方面谋划，优秀的团队：要用心谋划，向思路要出路。

二是实干：致力实干，以力度保速度

坚持不等不靠、干中求助，以超常规的思路、超常规的力度、

超常规的速度，强力推进招商引资工作。一是点燃引爆点。2018年，招商引资工作的引爆点是什么？元月17日上午，黄梅县重点项目集中签约开工活动隆重举行，11个项目签约入驻，4个项目集中开工，协议总投资达121亿元，实现了招商引资开门红。二是选准着力点。2018年，招商引资工作的着力点是什么？全面摆开阵势、全力招引纺织。之前我们有百鑫纺织、宏晟纺织，今年我们已经签约章氏纺织、郑骏纺织、宏富纺织、美盛纺织等4家纺织项目，至将签约费总、陆总、周总等一批纺织项目。五月份吴江专场推介暨集中签约会，拟主办单位：湖北省商务厅，承办单位：黄梅县人民政府，全员参与、全面摆开招引纺织项目阵势，确保完成开发区纺织产业园中园1000亩地块的招引工作。三是创造增长点。2018年，招商引资工作的增长点是什么？打造千亿支柱产业——石膏产业。充分利用我县优质石膏资源，着力引进以石膏为主要原材料的延伸企业落户下新和小池临港产业园，用5-打造千亿级产业。同时，突出满园工程，盘活闲置厂房和土地；招引专业市场和综合物流中心，打造中部活力的市场集散地。通过点燃引爆点、选准着力点、创造增长点，保超完成全年招引协议固定投资150亿元以上；引进省外资金120亿元以上。

这是我讲的第二个方面实干，优秀的团队：要致力实干，以力度保速度。

三是创新：放手创新，变有限为无限

资源有限、项目有限、扶持有限，但思想无限、办法无限、创新无限，我们将有限与无限有机结合起来，走出一条招商引资创新之路。一是坚持产业招商。突出产业招商在招商引资中的龙头地位，围绕纺织、农副产品加工、新材料、新能源、生物医药等主导产业和石膏等成长型产业，建立“一个产业、一个项目目录、一个企业信息库、一套招商路线图”的产业链招商机制，招引一批关联性强、产业链长、附加值高的项目群、产业链。二是开展以商招商。整合异地黄梅商

会资源，强化商会、协会间的互动，增强感情联系纽带，促进已落户招商引资企业积极引进合作伙伴和上下游配套企业落户。三是探索资本招商。结合自身产业优势，整合资金设立产业投资基金。积极扶持企业上市，助力资本招商。四是推进校友招商。充分挖掘和发挥我县一中校友会的资源优势，通过校友自身或校友引进的高端人才、产业项目，带来一个创新团队，催生一个新兴产业，培育一个新的经济增长点。五是实行委托招商。制订中介招商、委托招商激励奖励机制，运用商业化手段，聘请一批中介机构为招商代表、招商大使，助力我县招商。

这是我讲的第三个方面创新，优秀的团队：要放手创新，变有限为无限。

四是管理：立足管理，积小成为大成

牢记使命、勇于担当，确保将黄梅招商工作一项一项抓紧、抓实、抓出成效。一是强责任。2018年的招商局实行党员干部全员上阵，大力推进421工程，即：每个班子成员、每个驻外分局要带头招商，全年完成4个项目双向考察跟进，新招引2个工业项目签约，落实1个工业项目新征用地、开工建设，并把工作任务量化分解、结账到人。二是正作风。在全局上下倡导白加黑、五加二、晴加雨的工作理念，干部全天候奋战在招商一线、协调一线、服务一线、督办一线、保障一线，展示过硬的工作作风和政策水平。三是严考核。按照各自的岗位职责工作绩效与招商综合考评有机结合起来，坚决做到严考核、重奖惩。全局上下将形成浓厚的干事创业氛围，想发展、谋发展、思发展的热情一浪高过一浪。通过细小的日常管理，营造强大的招商气场。

各位同仁：

“一人难挑千斤担，众人能移万座山”。这是古人对团队力量的描写。我们是一个整体，一个人都不能少、一个人都不

能缺，只有相互信赖、互相支持，做好自己应该做好的每一步，才能将我们的集体打造成一个富有战斗力、执行力的团队。一个优秀的团队，自信而不自满，昂扬而不张扬。招商引资任务艰巨、招商引资时不我待。2018年我们将以强烈的事业心和责任感，打造一流团队，创造一流业绩，实现招商引资新跨越。

谢谢大家！

煤矿领导个人年终工作总结篇五

客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于二日内将客户有关情况整理制表并建立档案，装入档案袋□xx店售后工作计划。客户有关情况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户希望得到的服务，在本公司维修、保养记录。

（二）根据客户档案资料，研究客户的需求

业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的内容，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

（三）与客户进行电话、信函联系，开展跟踪服务

业务人员通过电话联系，让客户得到以下服务：

- （1）询问客户用车情况和对本公司服务有何意见；
- （2）询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳；

(3) 告之相关的汽车运用知识和注意事项;

(4) 介绍本公司近期为客户提供的各种服务、特别是新的服务内容;

(6) 咨询服务;

(7) 走访客户

售后服务工作规定

1、售后服务工作由业务部主管指定专门业务人员——跟踪业务员负责完成。

2、跟踪业务员在客户车辆送修进场手续办完后, 或客户到公司访谈咨询业务完后, 两日内建立相应的客户档案。客户档案内容见本规定第二条第一款。

3、跟踪业务员在建立客户档案的同时, 研究客户的潜在需求, 设计拟定“下一次”服务的针对性通话内容、通信时间。

4、跟踪业务员在客户接车出厂或业务访谈、咨询后三天至一周内, 应主动电话联系客户, 作售后第一次跟踪服务, 并就客户感兴趣的话题与之交流。电话交谈时、业务员要主动询问曾到我公司保养维修的客户车辆运用情况, 并征求客户对本公司服务的意见, 以示本公司对客户的真诚关心, 与在服务上追求尽善尽美的态度。对客户谈话要点要作记录, 特别是对客户的要求, 或希望或投诉, 一定要记录清楚, 并及时予以处理。能当面或当时答复的应尽量答复; 不能当面或当时答复的, 通话后要尽快加以研究, 找出办法; 仍不能解决的, 要在两日内报告业务主管, 请示解决办法。并在得到解决办法的当日告知客户, 一定要给客户一个满意的答复。

5、在“销售”后第一次跟踪服务的一周后的7天以内, 业务

跟踪员应对客户进行第二次跟踪服务的电话联系。电话内容仍要以客户感兴趣的话题为准，内容避免重复，要有针对性，仍要体现本公司对客户的真诚关心。

6、在公司决定开展客户联谊活动、优惠服务活动、免费服务活动后，业务跟踪员应提前两周把通知先以电话方式告之客户，然后于两日内视情况需要把通知信函向客户寄出。

7、每一次跟踪服务电话，包括客户打入本公司的咨询电话或投诉电话、经办业务员都要做好电话记录，登记入表（附后），并将电话记录存于档案，将电话登记表归档保存。

8、每次发出的跟踪服务信函，包括通知、邀请函、答复函都要登记入表，并归档保存。

（四）指定跟踪业务员不在岗时，由业务主管临时指派本部其他人员暂时代理工作。

（五）业务主管负责监督检查售后服务工作；并于每月对本部售后服务工作进行一次小结，每年末进行一次总结；小结、总结均以本部工作会形式进行，由业务主管提出小结或总结书面报告；并存档保存。

（六）本制度使用以下四张表格：“客户档案基本资料表”、“跟踪服务电话记录表”、“跟踪服务电话登记表”、“跟踪服务信函登记表”。