

2023年篮球赛开幕式领导讲话完跟领导致谢说 篮球赛开幕式领导讲话稿(精选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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

股票工作总结篇一

本学期是不*凡的一学期，我们在紧张忙碌的日子里，圆满地完成了教学任务、示范校建设、科研等工作。本年度汽修教研室在师资队伍扩大和专业调整的基础上，主要做了以下几方面的工作：

一、政治思想方面

全体教研室教师认真、按时参加学校、教务处组织的各种政治学习，基本做到了学习有计划，通过集中与分散、理论与实际多形式的学习，努力领会党的有关精神，在学习过程中，全体坚持*思想，转变观念，坚持实事求是、求真务实，坚持与时俱进、开拓创新的精神，从而在一定程度上提高了思想上的坚定性、行动上的自觉性和工作上的创造性。

二、示范校建设方面

示范校建设工作时间紧、任务重，工作千头万绪。在学校、教务处领导的指导下，我们从学习入手，认真研究示范校建设任务体系，坚决贯彻“以建设促发展，以检查促管理，以科研促水*，以竞赛促质量，发展与建设相结合，重在建设”

的方针，很好地完成了示范校建设相关材料的收集编纂、整理和归档、教学文件完善、总结材料撰写、人才需求调查、教育思想学习讨论、学生专业技能训练、撰写专业剖析报告、现场专业剖析、教师听说课活动等示范校建设任务。教研室全体教师关键时刻表现出前所未有的良好的精神风貌，大家积极参与、不计私利、爱校敬业、无私奉献，顺利完成了示范校建设的各项任务。

三、科研建设方面

教研室依托重点课程校级精品课《发动机构造与维修》课程的设立发展，在强化科研与课程建设，科研与教学协调发展方面，取得了一定的成绩，并且在强化不同专业的合作方面，学术气氛的形成方面，团队精神的培育方面都有了自己的特色。本学期本教研室教师在科研方面已完成了一系列研究成果，共撰写专业论文6篇，编写教材初稿1部，实训指导书初稿1部；制定管理规定4个。课程建设也得到了很大发展，现已在本专业培养方向和教学计划转型方面取得了一定成绩。

四、师资队伍建设方面

从以上所列的师资结构中看，经过一年来的努力，各方面占比基本趋于合理，学科结构有望继续加强。

五、学术交流方面

1、科研交流：本学期教研室积极组织学术交流、研讨活动，我们认识到，学术交流是提升不同学科组教师科研水*的重要形式，通过研讨、交流，能够起到激发思想火花，凝练科研方向，达成思想共识的目的。为此教研室开展了形式多样的学术交流、研讨活动，并依托《发动机构造与维修》精品课程建设，在专业带头人组织下，教研室内部就教学内容，讲授方式等进行研讨，都取得了较好的效果。

2、教学交流：本学期积极组织教师参加新教师公开课，观看汽修国家技能大赛的竞赛录像视频；为10、11、级汽修专业5个班的学生讲授汽修驾驶技术在本专业当中的作用及学校关于学生学习驾驶的管理办法，同时将驾驶技术贯穿于教学当中，更好的完成本学科主要任务和相关联的教学任务。

3、实践教学环节：汽修专业的实践课在不断的摸索中，一方面组织学生在实训中心强化实践的情况下，另一方面在积极准备模拟实验室的筹建工作。此外，教研室全体教师还在努力探索本专业不同层次学生的实践能力共同提高，结合实践过程，准备将选修课与考证结合，并逐步实施本专业的学分制改革。

4、教学：本学期全体教师都承担了大量的教学工作，*均学期课时在300学时以上，部分教师的学期课时达450学时以上。在教学与工作中，全体教师都能按时完成教学计划的制定，认真研究教材，仔细备课，充分做好课前准备，准时上课，从未有人上课迟到，及时签阅教案。上课都能尽心尽力，注重引导性和启发性，教学效果良好，学生测评较高。课后认真批改作业，及时登记成绩，加强课后辅导、答疑。六、日常教学管理方面1、学期初制定出科学合理的教学进度计划，并据此组织实施。2、加强教师到课的检查，及时了解各学科的教学进度。3、采取听课、座谈等方式掌握教师教学质量与效果。

4、组织期中教学检查。我们于10月和12月份分别组织了两次学期期中教学检查，对理论教学进度、实践教学进度、教案、多媒体课件、教学秩序、教师理论授课情况、实践教学活动、教学工作的规范性进行了检查。通过检查，发现了一些问题，提出了改进措施，达到了预期目的。

5、组织教师拟定期末试卷、评阅试卷、试卷分析及成绩登等工作。6、在本年12月份，圆满组织完成了武威市20xx年度汽修专业技能大赛工作、我校参加国家汽修技能大赛选手的选

拔工作。

七、今后需改进的问题

科研方面：在全体教师取得较好科研业绩和教学成绩的同时，也看到还有一部分教师的科研经验不够丰富，成果不多，科研能力还需进一步提高，一些教师的科研方向不够稳定，应在各重点研究方向内进一步明确，科研与教学的相互协调问题也待解决，教研室教师的教学负担过重，怎样在不影响学校教学质量的前提下，为搞科研的教师多创造条件，这也是我们应当思考和解决的问题。

教学方面：对教师的基本情况，上课效果，学生的技能水*等情况应加以重视；提倡教师间以提高教学水*，取长补短为目的的相互听课，对年轻教师，应多加关心和帮助，在教学工作中帮助他们提高质量，建立自信。

股票工作总结篇二

2、多品牌发展，一致服务终端，利用资源实现共赢销售运康产品a类店__区域大约x[]此x店内基本实现了公司所代理产品品项的销售，每一个分销商都代理着除公司产品外其他的品牌，如此厂家便配业务员于分销商，经沟通，__处今麦郎、白象业务再推销其产品的同时推销本公司所代理的产品，故而我在行销的过程中也推销他品，实现了合作共赢！

3、控制经销商，明确区域划分，杜绝串区、砸价__区域与张波区域交界，前期的工作中因交接问题出现分区不清晰，市场不稳定，再加段店市场同产品冲击，出现了一时的销量下降，然在宋总的安排下彻底杜绝了此现象的再度发生，同时合理做客情，利用分销商的信誉在所辖区域基本实现稳步发展，价格上实行货补的形式将前期遗留的市场价格不一统一下来，适当时机下停止货补，稳定价格，良性发展。

4、主抓服务，产品代表着公司的实力，服务代表公司形象一个企业只有好的产品没有好的行销人员也是一种失败，好的服务代表着公司形象，代表着公司的风度，行销人员必须是做到自信、认真、大方，穿着整齐，正式，礼貌，一眼就能看出是行销人员，诚信，做到快速反应，立即执行，说到做到。

5、时刻学习，互帮互助，共同进步

学习是一件快乐的事情，学习随处可见，在店里看看其他产品的行销人员是如何来行销的，学习他们的沟通技巧，学习他们如何整理货架，学习他们在客情的维护中如何进行。

一个人的成长是缓慢的也是突飞猛进的，只要认真的去做一件事，努力了终会有结果，仅此献给我的成长！

股票工作总结篇三

涨得很好就买了，因此我忽略了应该是低买高卖的，所以一开始就赔本了，不过幸好只是模拟炒股。

后来慢慢地摸索和对股市行情进行分析，加上平常上证券投资课，我也对投资上的知识了解得更多，所以关于投资不再那么盲目。

我也收获了一下心得：1、不要买自己不熟悉的股票，选择几支股票保持天天观察其走势，运用一些专业知识推断公司的生产经营状况以及发展前景，再决定是否买进与卖出。2、要锻炼合格的心理素养。要冷静冷静分析，相信自己的推断力，保持五分乐观七分警觉。在形势不利的时候及时抽身而退，从而最小化地降低损失。

模拟炒股虽然只是一个游戏，但它却是能帮助我们特别是一些初学者更包括一些暂时没有股本的人找到一份自己的天地，

实际动手在股市中游荡一番，在这里，我们赚的是经验。

2. 证券投资学习心得, 5000字以上, 谢谢

证券投资学学习心得

以前对证券完全不了解，看股市行

情图犹如看天书，只知道最简单的涨跌。

我带着好奇来到这个班学习。经过学习，我了解了证券的基本知识，学会了看走势图，比如懂得了什么是阴线、阳线等。

还初步了解了一些分析方法。追涨十法：第一，

长阳重炮

在低位和放量之后出现了一根带量长阳（或涨停），同时成交量为上叉阳量托，马上直扑追涨。

第二，

吞并反转

第一个交易日长阴（或跌停），第二个交易日涨停，包容第一个交易日长阴，可以在第二个交易日涨停的瞬间追涨买进。

第三，

攻击迫线

第一个交易日涨停板，第二个交易日先上后下，收长上影（7%以上）十字线（阴阳均可），成交量扩展，往往第三个交易日会用长阳吃掉第二个交易日上影线。

投资者可以在第二个交易日形态确立后追涨买进，必有厚报。

第四，

牛熊不败

个股依托底部形态（v型、w型、圆弧底），向上冲击大均线，即年线，假设涨停突破，直接在涨停板追涨买入，牛熊不败，是必胜的k线形态。

第五，

三外有三

一轮中级以上行情，通常会有连续三个涨停板的个股，成为龙头，投资者可在第三个涨停四周追涨买入，后势还有15%以上涨幅，是短线高手必胜的招数。

第六，

喜鹊闹梅

去春天的来临，在形态确认之后买进，后市会快速上涨。

第七，

切割线

指在平台整理的末端，股价先向下猛的一沉，并有击破10日均线的动作，之后用中阳穿越平台，投资者可以直接追涨。

第八，

故地重游

个股经过一轮上涨之后，随大盘逐波调整至前期起涨点，如涨停向上突破，投资者可直接追涨，这叫故地重游。

第九，

开闸放水

市场经过一轮下跌后，会切换出新的热点和领涨个股、龙头，通常龙头个股第一个涨停板会开闸放水，是短线高手追涨买入的最好时机。

第十，

进二退一

在低位出现一根涨停阳线之后，第二根阳线涨幅超过6%，第三天回调时在昨日均价四周追进，再依据成交量级别决定持股时间。

正像熊市中有人赚钱一样，牛市中也有人亏钱。为什么呢？因为牛市中同样有风险。

股市如战场，证券投资和行军打仗的道理是一样的，投资者同样也必需要认清隐藏在顺境背后的风险。前一段时间股市转暖，个股行情此起彼伏，很多投资者因此得意忘形，对市场风险置假设罔闻。

事实上，涨市中比跌市中更要强调风险。首先，在弱市中，投资者资金市值的减少往往是非常现实和残酷的，这时，即使没有人提醒，投资者也会清醒的熟悉到风险控制的重要性。

而在强市中，投资者往往会因为行情好而麻痹大意，从而导致投资失误。

其二，在熊市中股价不断下跌，投资者很自然地把控制风险

放在第一位；在牛市行情中，股价不断地上涨，风险也就逐步集聚，但多数投资者在盈利后，总是想赚取最后一分利润，不能及时获利了结，保住胜利果实，结果必定是竹篮打水一场空。

五条风险控制原则

依据市场环境，投资者要重点掌握好以下几种风险控制原则：

一、要控制资金投入比例。在行情初期，不宜重仓操作。

在涨势初期，最合适的资金投入比例为30%。这种资金投入比例合适于空仓或者浅套的投资者采纳，关于重仓套牢的投资者而言，应该放弃短线机会，将有限的剩余资金用于长远规划。

二是适可而止的投资原则。在市场整体趋势向好之际，不能盲目乐观，更不能忘记了风险而随意追高。

股市风险不仅存在于熊市中，在牛市行情中也一样有风险。如果不注意，即使是上涨行情也同样会亏损。

第三，选股要回避“险礁暗滩”碰上“险礁暗滩”就要“翻船”股市的“险礁暗滩”是指被基金等机构重仓持有、涨幅庞大的“新庄股”如近期的有色金属股。

往往不是投资者可以随便参加的，万一投资失误，就将损失惨重。

第四，分散投资，规避市场非系统性风险。当然，分散投资要适度，持有股票种类数过多时，风险将不会继续降低，反而会使收益减少。

第五，克服暴利思维。有的投资者喜爱追求暴利，行情走好时总是一味地幻想大牛市来临，将每一次反弹都幻想成反转，不愿参加利润不大的波段操作或滚动式操作，而是热衷于追涨翻番暴涨股，总是希望凭借炒一两只股就能发家致富。

愿望虽然是好的，但追涨杀跌地结果却是所获无几。并不是上市公司业绩好的股票价钱就一定高。

价值。

股票工作总结篇四

回忆2023年以来的期货和股票的操作，可谓有得有失，先失后得，总体来说得大于失。

期货之失：主观逆势是造成亏损的主要缘由。

年初由于商品和股指经受一波快速上涨，市场共识均认为新领导上任必定产生一轮较大行情。加上我们当时的交易系统未成熟定型量化，同时以前也未操作过百万以上规模的期货交易，导致技术和心态两方面消失失真，表达在交易上就是主观猜测占据主导（逆大势顺小势），同时在执行上消失了较大失误（患得患失分工不明相互依靠），最终导致在股指和焦炭上消失了较大亏损。

股市之失一

：未能紧跟市场主力，与时俱进。

放弃周期类和无主力照顾的随波逐流股票，惋惜在决策执行过程中未被完全接受（主要还是我们工作不到位，未能进一步阐述充分理由），之后被从安全角度选择的低价涨幅小的可融资股票所替代（多为没有主力介入的随波逐流股），附表首次建议候选股票池至今涨幅：

股市之失二：未能严格执行止损规划。

5月17日银行地产再次启动带着大盘走出下降通道之后，我们以为大盘马上绽开其次浪上攻，建议配置龙头板块银行和地产中的宁波银行、泛海建立、格力地产，没想到大盘是假突破，没有准时建议按原规划大盘破5周均线减仓。

最大失误就是6月6日下午加仓1000万之后，其次天在没有所谓的传闻利好状况下大盘大跌，没有准时建议要坚决减仓，之后市场暴时想止损已经下不了手。

期货之得：交易由猜测变顺势跟随

势抓龙头）然后再正确的做事（按系统信号进出）。在7-8月的反弹行情中，实行顺势跟随龙头策略在焦炭上打了一个翻身仗。略显缺乏的是在底部突破关键点时未敢重仓，同时主观止盈离场过早。

股市之得：转变思路，调仓换股，高抛低吸，滚动操作，扭亏为盈。

6月份暴跌之后，创业板中的大局部股票成为抗跌英雄，为此，我们屡次在决策群通过沟通建议关注他们，指出创业板中小板再创新高概率较大，将来主要时机集中于此。

7月之后小胡在调整持仓构造做的不错，减仓周期股和随波逐流股，逐步换成中小盘成长股，同时，通过急躁的高抛低吸和滚动操作，最终实现扭亏为盈，值得可喜可贺。

需提高和改良的地方：

一、视野再开阔一点，对于主题投资性大板块时机关注参加不够，对交易量特别巨大的主题投资板块龙头，在启动初中期要敢于介入，比方传媒业的华谊兄弟，上海自贸区的上港

集团，上海物贸等。

二、留强汰弱，对周期股和无主力照顾的随波逐流品种，应主动加大调仓换股力度，提高资金效率。如冀中能源，铁龙股份等。

对于走强的品种高抛之后要准时回补，不要急于加码未走强的品种，以防止强势品种绽开主升浪造成踏空。如格力地产，森源电气等。

2023年展望与规划另作报告详解。

沈**

2023年12月15日

股票工作总结篇五

工作以来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持^{^v^}谦虚^{^v^}谨慎^{^v^}律己^{^v^}的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，得到了领导和群众的肯定。现将工作以来的学习、工作情况简要总结如下：

作为一名刚踏入社会的大学毕业生，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。自工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

规划股办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为规划股办公室一员肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾办公室正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是规划股

办公室人员不可推卸的职责。工作以来，我牢固树立了“^v^”办公室无小事“^v^”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，进入角色。我工作的时间不太长，对西江景区的方方面面还缺乏应有的了解，而规划股办公室工作又涉及景区整个工作的方方面面，所以我有针对性地加强了对景区情况情的了解认识，通过自己能够找到的一切资料，逐渐增进自己对景区的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。规划股办公室是直接面对群众的一个部门。

做好办公室工作，对整个景区工作的正常运转起着重要的作用，为此，无论是文书档案工作还是后勤工作，自己都尽力做到给领导满意。对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍；对干部职工要自己办的事，只要是原则范围内的，不做样子、不耍滑头、不出难题。第三是注意形象。规划股办公室也是景区管理局的窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个管理局的形象。工作以来，在各位领导的关心帮助下，在全体干部职工的理解支持下，通过规划建设股办公室全体工作人员的努力，整个办公室工作井然有序地开展，也促进了管理局工作的正常开展。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好，自工作以来，没有耽误过任何领导职工交办的任何事情。在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，平等相处，以诚待人，不趋炎附势，也不欺上压下，正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系，大事讲原则，小事讲风格，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

通过几个月的工作，我清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 一、了解还不够多，还不能完全适应工作需要；
- 二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当；
- 三、由于学习不够，工作中有时会感觉力不从心；
- 四、工作方法上还有待改进。

这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，争取把自己的工作做得更好。总之，几个月以来，通过不断学习和不断摸索，收获很大，我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。

股票工作总结篇六

我们写工作总结的过程就是通过对实践过程进行仔细的分析，找出经验教训，发现自身的缺乏之处便于改进，那么你们明白关于20xx年证券公司年度总结汇报范文内容还有哪些呢？下面是为大家准备20xx年证券公司年度总结汇报范文五篇，欢送参阅。

证券公司年度总结汇报范文一

自20x年3月投身于证券行业以来，经过一年多的磨砺，我感到愈加成熟与自信，假如说最初的艰辛是在吐丝结蛹，那么20x年就是我破蛹化蝶的过程。总结一年多来证券工作，我的感受是：真诚待人，严于律己，就能得到满意的回报。

一、真诚待人，赢得真心

真诚是说话内容要真实不虚夸、说话看法要恳切不油滑，在与潜在客户最初接触时，真诚友善是打开对方心扉的敲门砖。我在与潜在客户第一次接触时，总是以中肯的看法介绍公司的优势和自身的力量，先留给对方一个不浮夸、很实在的印

象，然后依据对方意愿倾听他大约的资金情况与交易现状并进行分析，依据分析向对方提出建议，向他表态为什么由我们公司效劳会完成他的利益化与化，使客户产生信任感，赢得客户的真心对待。

户之所急，客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益，我在效劳客户的过程中永远以此为动身点。假如客户希望我了解他持有什么股票，我就会将客户的股票牢记在心，一旦他持有的股票显现较大变动，如重大利好、利空等，我都会主动按时联系客户进行沟通。假如客户在这方面不倾向于与我沟通，我会尊重客户，不去了解他持有的股票，而是不定期与其商量一下大盘整体的走向等广泛的内容；其次是为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不模糊其辞。同时定期向客户提供投资询问报告，在更好效劳客户的同时展现公司在投资询问方面的实力；最终是把握好效劳的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落应付客户。由于我明白过分热忱可能会失去某一个客户，但热忱不够肯定会失去一百个客户，在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信念。

真诚也是合作真心诚意、完成双赢。工作假如仅凭一己之力，客户源是单一的、客户面是狭窄的，这就要通过银行的支持、团队的互助，才能到达拓宽客户来源渠道的目的。

更加信任银行信任x□上述驻点银行职工中的潜在客户，已经根本都被进展成为x证券的客户，这就代表了他们对我的信任。在得到银行的信任后，他们为我打开的客户渠道是非常宽广和优质的，在我目前的客户中，经银行渠道开发的客户占到我全部客户量约60%的比例。这些都得益于我真心诚意的与银行合作共赢。

另一方面是团队合力互助和领导的鼓励指导。我的团队友总是把各自的经验和才智与大家一块共享，常常性的头脑风暴

让我对工作体会更深，少走了许多弯路。假如团队的协作是将数个生铁炼成精钢，那么单位就是大熔炉，领导则在把握火候。我的体会尤其深，刚刚进入公司时，由于不是本地人，开头的工作相对困难一些，看到同事已经有了不少客户，自己还在困难拓展，难免产生焦躁消极心情，此时我们公司赵总在会上说进展客户假如仅靠熟人和好友，是没有前途的，假如注意眼前利益不考虑长远，收益总是有限的。这句话对此时的我有极大的鼓舞作用，终于我克服人生地不熟的困难，凭借自己的努力打开了局面，客户数量节节攀升，佣金收益逐步增加。就在我对现状自我满意时，公司领导赵总适时的说，客户只是相对稳定甚至并不稳定，开发客户是无止境的，我们要尽力把无限的潜在客户变成实实在在的客户，这个理念按时的把我从自满状态拉了回来，我愈加的脚踏实地，不再满意现状，而是精益求精。

二、严于律己，完成飞跃

工欲善其事必先利其器，只有不断累积证券学问，不断学习业务学问，才能取得客户的信任且更好的效劳客户。在这一方面我严格要求自己，坚信到处留心皆学问，通过从各种不同的渠道学习，以求到达提升自身力量的目的。

股票工作总结篇七

20xx年，我局在县委、县*的正确领导下，在相关部门的关心帮助下，在局党委的重视支持下，我局依法行政执法工作得以顺利开展。一年以来，我局高度重视行政执法工作，明确《粮食流通管理条例》等法律法规赋予的行政执法职能，按照建立权责明确、行为规范、监督有效、保障有力的行政执法体制的总要求，开展了粮食系统行政执法工作，取得了良好成效。

一、加强组织领导，提高依法行政意识

我局高度重视依法行政执法工作，将依法行政全局工作，纳入年度工作计划和目标管理考核中。及时成立依法行政工作领导小组，确定了由*局长担任组长、分管副局长担任副组长、有关股室负责同志为成员的行政执法领导小组。组织、指导、协调全系统的依法行政工作，确保了行政执法工作有序开展，明确了分工、细化了责任、建立健全了依法行政执法体系。

二、健全学法制度，增强依法履职觉悟

制定了年度学法计划，致力于提高部门职员尤其是执法人员的法律意识。20xx年度我局共组织集中学法6次，个人自主学习时间40学时，主要涉及《宪法》、《**纪律处分条例》、《*条例》、《食品安全法》、《粮食流通管理条例》、《省粮食流通管理条例实施办法》、《行政处罚法》以及《行政许可法》。通过对各类法制知识的学习，为开展行政执法工作打下了坚实的基础，不仅丰富了执法人员的法律知识，也提高了执法人员的依法行政执法意识，更增强了执法人员依法履职的觉悟。

三、明确行权责任，强调企业依法运营

首先，明确行权责任，共清理主要职责14项，具体工作事项41项，与部门间职责边界0项。行*力33项、责任事项249项、责任事项依据312条，其中：行政许可1项、责任事项5项、责任事项依据5条；行政处罚29项、责任事项232项、责任事项依据290条；行政检查3项、责任事项12项、责任事项依据17条。通过对部门行权责任的认真清理，细化了股室职责、明确了人员分工，有利于行政执法工作有序开展。

其次，根据“三定方案”中县粮食流通行政执法大队的职责划分，其主要职责是：“受县*的委托，依照法律、行政法规的规定对粮食收购者的资格及收购活动进行监督检查；对粮食加工经营者执行国家有关标准和规定的情况进行监督检查；对地方储备粮、军粮供应、退耕还林粮食供应、水库移民粮

食、救灾粮供应等政策性用粮经营活动进行监督检查。”按照其主要职责，我局行政执法工作认真开展了20xx年4月全国粮食库存质量检查、大小春粮收购执法检查、春季、秋季、冬季粮食安全储存检查、整治“转圈粮”专项检查、政策性粮食销售供应质量检查。共出动检查车辆16辆次、人员88人次，查处违规违法行为2件，依法规范了企业的经营行为，落实了监管责任，强调了企业依法运营，确保了全县无粮食质量安全事故发生。

四、规范部门行风，公开依法行政案件

1. 行权目录更新情况。按照县人民*《关于公布县级行*力事项目录清单的通知》（通府发[20xx]61号）公布的目录清单，及时进行了对照更新，梳理后行政许可1项、行政处罚29项、行政检查3项，共计33项行*力。
2. 行权*台运行情况。安排了责任心强、文化水*高、学习精神强的同志专门负责，确保了能够依法办理行权事项业务、正确操作“行*力运行依法规范公开运行*台”软件，对发生的行权案件实时同步规范录入行权*台，杜绝了不录入和补录现象。
3. 行权*台监管情况。通过对行权*台运行情况进行认真的自查和整改，按照依法、规范、公开要求运行、监督、管理好行权*台，及时处理本部门的报警、预警案件，建立了行权运行监管台账和行权运行日常巡查台账，强化了日常监管轨迹，做到了每个工作日早晚巡查共两次，规范了行权*台日常运行监管。

股票工作总结篇八

为了全面贯彻党的教育方针，监测学生健康状况，提高师生的健康水*，本学期围绕认识健康，珍惜健康，创建健康校园，以培养学生良好的卫生行为习惯，改善学校环境和教学卫生

条件，加强对传染病、常见病的预防和治疗为重点，切实做好卫生保健服务工作。本学年做了如下工作：

一、建立健全工作小组，加强组织领导

为了加强常见病防治工作的组织领导，确保常见病防治及其他学校卫生工作顺利、有序、全面推进，学校卫生工作有制度、有计划、有总结，把卫生工作纳入议事日程，学校领导关心学生身体健康状况。

二、晨检是预防传染病的关键

晨检工作作为我校的常规工作，每天班主任老师对自己班级的学生进行检查，发现异常情况马上与卫生室老师联系，进行复查。如发现有学生发热，第一时间通知家长带回家进行医学观察，或到医院就诊，直到恢复健康才能返校上课。有特殊情况的及时向校长汇报，同时加强各班巡视，督促班级开窗通风。

三、加强“六病”防治及传染病的预防工作

1、“六病”防治长抓不懈。在“六病”防治工作中能按照教育局及有关部门提出的要求去做，能做到及时汇报、及时落实、及时配合、及时宣传。

利用校园广播、板报、橱窗、健康教育课、班会课进行宣传教育，还针对秋冬预防流感、艾滋病、水痘、诺如等疾病进行了宣传指导。教育学生注意个人卫生，勤洗手，多喝水，做好个人的自主防范工作。让学生在宣传中受到教育，使学生具有保护自己预防疾病的能力。

3、传染病预防敢管敢抓。学校是学生密集的场所，控制传染病严格做到“三早”，早发现、早隔离、早治疗。做好预防工作，首要做好控制第一例病人，尤其是发热病人，因为传

染病都有发热症状。

四、其它工作：

- 1、积极配合乡卫生院做好预防传染病宣传及疫苗接种工作。
- 2、根据季节变化，及时向学生宣传水痘、艾滋病、诺如‘流感等传染病的预防。
- 3、经常性进行安全知识宣传教育，发生伤害事故时要及时地进行处理，严重的及时送医院救治。
- 4、学校卫生保健室*时做好有关资料的收集、整理、统计、建档等工作。《学生体质健康档案》、《在校学生疾病登记表》、《学生健康情况统记表》等。

以上是对卫生保健室工作的总结。当然，我们的工作还存在着一定的问题，今后，我们将扬长补短，努力工作，使我们的卫生保健室工作更好的为师生服务。

股票工作总结篇九

- 1、落实企业安全生产主体责任和部门安全生产监管责任，建立安全生产责任联系点制度，加强对重点部位的安全监督与指导。与下属企业基层供销社签订安全生产责任书14份，签订率100%，按照“谁主管，谁负责”、“谁管辖，谁负责”的原则，层层负责。
- 2、开展“安全生产基层基础年”继续深化“安全生产年”活动。根据《三江县20xx年安全生产工作要点》、《柳州市供销合作联社20xx年安全生产工作要点》，柳州市供销合作联社[20xx]14号文件《关于继续深入开展“安全生产年”活动实施方案的通知》以及三江侗族自治县安全生产委员会有关文件精神，开展“安全生产年”活动。扎实开展安全生产执

法行动、治理行动、宣传教育行动。“安全生产年”活动已进入全面实施阶段取得良好的效果。

3、开展“安全生产月”活动

按照三江县安全生产委员会和柳州市供销合作联社的布置开展“安全生产月”活动，参加“安全生产月”活动4项内容。“安全生产月”期间，在单位在悬挂宣传“安全生产月”活动主题的横幅为安全生产月造势，营股票业务员工作总结。

造“安全生产月”活动的浓厚氛围；组织本单位员工参加县安委6月8日举办的安全生产咨询日活动；组织干部职工观看安全生产教育影片《生命监管》；在县日用杂品公司烟花爆竹仓库开展应急预案演练，开展应对各种突发事故的应急预案演练，提高处置突发事件能力、应急管理水平，提升自救意识和能力。

4、加强防汛抗洪救灾工作，组建三江县供销合作社防汛抗洪抗旱组织机构，做到早计划早安排。汛期启动防汛抗洪预案并加大防汛安全监管和督查力度，严格执行值班制度，领导带班，值班人员全天开手机。对本系统企业的危房、仓库以及人员密集场所进行重点排查，发现问题和隐患，及时采取措施整改。

5、组织开展本部门安全生产大检查及安全生产领域打非治违专项行动。重点对所属企业的营业场所、仓库、生产加工厂(场)、娱乐场所、职工宿舍等部位进行防火、防盗、防暴、防毒、防洪检查。今年已开展第一季度、第二季度、第三季度安全生产大检查。

6、积极配合县安监、公安、工商等部门对全县烟花爆竹经营进行专项整治，收缴各种野炮近百件，严厉打击无证经营烟花爆竹等严重违法行为。股票业务员工作总结。

二、农民专业合作社

20xx年1到9月份，新发展农民专业合作社9个，累计发展建设农民专业合作社45个。1—9月份帮助农民实现收入14500万；以各种方式联结带动农户16000户。

三、项目建设申报工作

1、柳州隆泰竹业有限公司农副产品配送中心建设项目

股票工作总结篇十

一、指导思想：

健康教育的目的在于提高人群中的自我保健意识，转变人群的健康观念，提高人民的生活质量和健康水平。随着物质与精神文化生活的提高，健康已成为人们的一种追求，人们的预防保健意识已大大增强，健康教育很容易为人们所接受，使人们自觉地采纳有益健康的行为和方式，消除或减轻影响健康的危险因素，使人们朝着有利于健康方向发展。

二、晨检是预防传染病的关键

晨检工作是预防传染病的关键，晨检工作已经作为我校的常规工作，每天班主任老师对自己班级的学生进行检查，发现异常情况马上与卫生保健室老师联系，进行复查。如发现学生发热劝其回家休息，或到医院就诊，有特殊情况的及时向校长汇报，同时加强各班巡视，督促班级开窗通风，开窗通风是预防呼吸道传染病的有效、简便、经济的措施。督促学生下课户外活动，让学生能呼吸新鲜空气，保证学生身体健康。如课间发现有学生发热马上进行隔离，通知家长带回家进行医学观察，晨检工作严格把关，是控制疾病的关键。

三、加强“六病”防治及传染病的预防工作

1、“六病”防治长抓不懈

在“六病”防治工作中能按照教育局及有关部门提出的要求去做，能做到及时汇报、及时落实、及时配合，及时宣传。

2、传染病预防敢管敢抓

学校是学生密集的场所，是一个大集体。如果*时不重视传染病的预防，学生中万一出现传染病，到时要控制局面，恐怕难以控制。控制传染病的有效方法是做到“三早”，早发现、早隔离、早治疗、要做到“三早”谈何容易。由于学生的学习压力大，学习任务重，老师要抓学生，家长要抓孩子，因此，常常会碰到这样一个问题，当孩子生病发热时，家长总是让孩子上好主课再去看病，老师也不愿意学生不来上课。那么，传染病的控制就很难得到保证，万一学生患上水痘、腮腺炎、流感等传染病，到时，学校再做隔离消毒恐怕也难以控制。因此，做好预防工作，首先要控制第一例病人，尤其是发热病人，因为，传染病都有发热症状。

四、其它工作：

1、卫生保健室通过宣传橱窗、广播站等积极向全校师生大力宣传卫生保健知识。发动班主任利用班会对学生进行卫生知识的宣传以及卫生习惯的培养教育。

2、根据季节变化，及时向学生宣传水痘、腮腺炎、流感等传染病的预防。在此类传染病流行时期为每班配备84消毒液，要求每班做到每日消毒，卫生保健室定时检查。

3、健康教师认真备课，认真上课，学生参加学校考核。我们注重对学校卫生工作进行科学研究，学校卫生人员注意*时做好有关资料的收集、整理、统计、建档等工作。《学生体质健康卡》齐全，《学生因病缺课登记表》、《学生视力检查统计表》等一应俱全，为开展研究提供了充足的第一手材料，

由于注重了*时资料的收集、分析和研究，我校卫生保健室工作有条不紊。