

# 公司工作启动会的会议发言(大全10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。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 女工工作总结篇一

斗转星移，时光飞逝！现在已是20xx年的1月中旬，刚刚把新的一年新的目标新的计划制定完毕，同时也有必要将20xx年的一切做一个总结，因为过去的总结将是我实现新目标的基础。

20xx年的3月20号，我来到\_x公司工作。这是一个乡村里的企业，虽然和我没来时想象的有区别，但它是一个拥有员工比所在村的村民还多的企业，工厂还不算小；企业领导又对公司的管理模式进行了创新和改进，不论是领导还是员工在尝试新管理模式的同时，也对企业的发展有了更新的见解。我在3月21号就上班了。

刚开始我在制灯车间里焊灯。是记件的，对我来说那可是张飞绣花的活，我是想快做不好，慢了不挣钱啊。真急死我了；有的人因干不来都回家了，但是我不能，因为我来一个地方就想办法要站的住脚，回家或换地方不是我一惯的做法。

后来是4月7号，我在一个朋友的帮忙下，调到包装部做记时工。再后来是4月26号我被调到公司制灯车间发料仓库做了仓管。因为我以前在广东做过仓管，所以才毛遂自荐，被公司领导调到了仓库；在那里我熟识了制灯车间主任：周士雅阿姨。我也从她那里学到了很多生产方面的业务知识；在仓库经常被临时调到橡胶线车间，包装车间去帮忙做事，使我懂

得了生产流程上的许多细节和操作规程；在此其间，我也曾发错过料，比如说：拿错灯泡或拿错尾线等，周阿姨都会帮我麻烦和损失降到最低。在这里让我明白：在任何事中不论是谁做错的，只要大家一起把损失降到最低，才是解决失误问题的方法。

9月6号我被公司领导调到行政大楼的销售部。从此使我拥有了自己人生中的：第4张办公桌，第1台办公电脑；同时也发现自己要学习的东西太多太多。就在那一刻，我把学习定为工作的首位，其次就是适应环境努力工作；以后的工作，在不断的和客户互动与沟通中，在不断的和计划部生产部的链接和交流中，都是我学到了很多咋样与人沟通和公司管理中的链接流程等实用性东西。最重要的是还让我得到很多的锻炼。

在公司6s管理的第三阶段，我成为制灯三车间的6s督导员；其间公司举办的“我为什么要推进6s”演讲会上，我代表制灯三车间参赛，拿下了一等奖；在第三阶段的最后评比中，我们三车间取得了良好奖（100元）。

在公司6s管理的第四阶段，我又被调为包装部的6s督导员；其间公司举行的“早会比赛”上，我们包装部拿了三等奖；在第四阶段的最后评比中，我们包装部取得了优秀奖（300元）。

在\_\_月\_\_号晚上，公司举行的“庆元旦文艺晚会”上，我和一位女同事一起主持了这台晚会；和公司所有员工，其它来宾以及附近村民共同度过了一个非常欢乐的并且难忘的夜晚。我们在欢歌笑语中迎来了充满希望的\_\_年！进入新的一年，我会在过去一年的基础之上：继续不断的尝试，不断的突破，不断的争取新的目标的’同时，加上了不断的学习。相信全新的自我，全新的目标，一定会出现全新的成果。

在刚刚过去的20xx年里，我有刚来时的迷茫，有换工作岗位时的喜悦，有做错事时的恐慌，有学到新东西时的开心，同时也有思念家乡想念亲人时的忧伤；但这一切都已过去，面

对新的一天新的一年，我始终拥有一一自信。

## 女工工作总结篇二

时光飞逝，不知不觉中新的一年又要到来了，在平凡的工作中又迎来一个崭新的开始。在过去一年工作中会有那么一些事不尽如人意，当然也有很多值得自己去回顾的事情。

现将xx年的工作情况作工作总结如下：

人为因素占得比例较大。比如说，一些操作关键点未能够及时进行双人复核而导致的补料问题，有的导致的发酵倒罐，有的导致参数异常等；另外，人为因素还包括一些人不按照设备使用规程来操作，而导致的设备运行不正常。

设备因素也占有一部分比例，车间中很多设备由于长时间的工作。内部零件磨损严重而导致一些漏液，噪音较大等现象。比如说，高压均质机中的垫圈经常性磨损，进口碟片离心机排渣不彻底、漏液等现象。

对于这些问题，很多时候都可以避免的或者减少其发生的频次。个人因素导致的生产误差，应该及时总结，分析误差，把一些误差发生的原因以及现象及时记录，可以有效的防止它再次发生。同样，对于设备或者其他原因造成的误差或偏差也是可以进行适当的预防，各种设备使用的经验积累就能够知道它是否处于正常的工作状态，对于各种异常现象仔细观察，做好记录，可以有效防止设备的损坏而导致的一系列偏差。

去年，三楼中试车间花费比较长的一段时间进行工艺探索，比如说，发酵诱导时间段的改变，匀浆前加入曲拉通或吐温80，匀浆的次数增加，一次离心的包涵体再次匀浆等。

在xx年中，公司先后进行了两种胰岛素剂型的注册，在资料

注册的同时，我也参加了一些资料的总结，同时也深深地感受到药品注册以及现场gmp的重要性，这是一个药厂的立厂之本，生存之本。没有严格的实行gmp规范要求，就会带来很多负面影响。在去年的一年中，我们逐步了解、深刻认识gmp的意义与重要性，一步步的操作都逐步向它靠拢，逐渐完善了生产中必要的东西。

## 女工工作总结篇三

一年来\_在为行业服务、为企业服务、加强协会自身建设等方面开展了一些有益的工作，总结如下。

召开茶饮料发展战略研讨会。会议对茶饮料标准进行了宣贯，研讨了茶饮料工艺、茶饮料灌状设备、包装容器等。与会代表一致认为，研讨会对茶饮料的发展起到了重要作用，为茶饮料的发展积蓄了后劲。召开果蔬汁饮料发展研讨会。本次会议重点研讨了果蔬饮料的国内外市场、反倾销应诉策略、新产品开发等。果蔬饮料已成为饮料业新的增长点。同时，在内部会刊上强化了果蔬饮料的市场情况通报。

继续关注饮料消费税动态。由于协会和企业的积极工作，为饮料行业的发展争取了时间和空间。为行业提供市场服务。继年协会组织了饮料市场调查后，特别关注了果蔬汁的市场动态、如何避免价格战、窜货及食糖、大豆等原材料的价格走势等，及时向行业通报。协办\_食品及食品加工和包装设备展览会。

举办\_，为企业宣传产品，开拓市场。举办\_系列饮料专家鉴评会。与会专家在肯定系列饮料的同时，也希望企业要抓紧产品定位，进一步完善企业标准，为企业进一步发展打好基础。为企业申请驰名商标提供帮助。

增加了每月分地区饮料行业主要产品产量和果蔬汁海关进出口按品种、按国别(地区)分类等内容。信息的细分，可更好

地指导企业的生产经营。每季度对\_企业的生产、销售、利润、利税进行调查统计。增加了对浓缩液生产情况、饮料机械、包装销量等内容的统计，并对发行办法进行改进，实行“谁参与，谁受益”的原则，增加了企业填写报表的积极性。

召开\_果蔬汁分会成立大会为适应饮料工业的发展形势，加强对果蔬汁工业的管理，经民政部批准，原天然营养饮料专业委员会更名为果蔬汁分会。筹备成立\_技术委员会。充分利用内部会刊开展书面办公，形成协会理事会决议或常务理事会议决议。按照民政部要求，开展协会下属分支机构的清理整顿工作。积极收好会费、用好会费按照财政部和经贸委要求，进行了清产核资，受到主管部门的好评。

## 女工工作总结篇四

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。

在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。

一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

### 一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

#### (1) 各项存款快速增长。

到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，

同比增加 万元，增长了 %。

其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元；外汇存款增加1000万美元。

全年日均比去年日均增1.5亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2) 贷款规模增加，结构不断优化。

年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta[]投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3) 中间业务大幅度增长。

今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。

预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。

外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。

银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4) 经营利润成倍增加。

200\*年，我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。

人均利润达25万元。

同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨越式的发展。

## 二、主要工作措施和成功经验

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。

200\*年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。

明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。

具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。

突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。

通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

## (二) 坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。

今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。

一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。

三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。

四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案；五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。

通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为 亿元，约比年初增加 亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

## (三) 加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。



为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。

一是优良客户的贷款营销，针对pta[]翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。

二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。

三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。

通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。

在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。

首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。

三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。

其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

(四)努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。

从年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，

找出解决问题的办法;办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。

网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。

业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。

今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平;在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效;同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。

在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额;争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额;实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。

至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

同时，狠抓清收工作。

一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘;另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。

针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。

二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理；三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。

四是抓紧农贷收息工作。

这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。

通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。

综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

(五)深化改革，强化管理，提升服务品质和竞争力。

今年，我行首先进行了更深入的三项制度改革。

在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，通过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层管理人员素质。

实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。

在收入分配改革方面，制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。

对不同岗位，综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的积极性。

在组织机构上，推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。

通过积极推进三项制度改革，逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制。

设立助理岗位锻炼了年轻干部。

调整岗位系数，进行双向选择摘牌。

其次，探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。

在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。

严格执行《\*\*\*\*行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯；加大监督检查力度。

行领导每月至少应对基层网点检查一次，主管部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，把内部管理水平与效益工资相挂钩。

建立警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层管理者进行书面警示，直至免去职务。

加强财务核算管理工作，推行责任会计制度，提高收益降低费用成本。

对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。

同时，重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。

引入iso9000质量管理体系。

在行领导的积极倡导下，经过行长办公会的集体慎重讨论和研究，我行于今年7月启动iso工程，塑造服务品牌。

通过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改进程序等一系列全新的管理和服务措施，力争通过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

第三，开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。

我行十分重视加强和改进服务工作，多次研究和部署改进服务的有效措施，通过形式多样的活动，加强了全行文明优质服务观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。

前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高；二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。

尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章。

此项活动，使我行的业务成绩逐步攀升。

## 女工工作总结篇五

教师事业单位工作人员年度考核个人工作总结 一转眼，一个学期又快过去了。在这个学年中，我和平时一样都是认认真真教学、踏踏实实工作，我很乐意跟大家说一说在这一年中我的工作情况。在政治思想方面，我的教学思想和教育

观直接影响自己的教学方向、教学方法等。所以，本人能够认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加党团活动，并且做了大量的政治笔记与理论笔记。端正思想，教书育人，为人师表。在教育教学方面，认真备课，认真阅读各种教科参考书，认真编写好教案制定好教学计划，根据学生的实际学习情况和向其他教师取得的经验，不断地加以改善修改备课；在传授学生知识时，不厌其烦，耐心教导学生，还耐心地辅导学生复习遗漏知识；在传授学生知识的同时，并对他们进行思想教育，教育优生帮助后进生。在课堂上，认真授课，运用实物教具、简笔画，情景教学、手势语言等方法来启发、教育学生。教学生做游戏、唱英语歌等来激发学生的学习兴趣。鼓励学生大胆质疑，注重师生互动、生生互动的教学，充分调动学生的学习积极性。学生有疑难和不懂读的地方，我总是不厌其烦地讲解、分析、带读，力争让他们学了就懂，懂了会用。

## 2014年终工作总结

### 个人工作总结教师年终总结党建年终总结医生年终总结

在工作考勤方面，我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间，并能积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在本学年的工作中，我取得了一定的成绩：……教育是爱心事业，从学生身心健康出发，根据学生的个性特点去点拨引导。对于个别后进生，利用课间多次倾谈，鼓励其确立正确的学习态度，积极面对人生；而对优秀学生，教育其戒骄戒躁努力向上，再接再厉，再创佳绩。在今后的教学过程中我会逐步改正和完善教育教学方法，争取更大进步，早日成长为一名合格的教师。

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

## 要点一:篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

## 要点二:套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

## 要点三:数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

## 要点四:用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索年度考核履职工作总结。

## 女工工作总结篇六

自入职公司以来，一向从事一线维修电工工作，多年来，我严格要求自己，兢兢业业。主要从以下几个方面来总结：

### 一、思想政治学习及民主方面

用心参加各种民主活动，参与民主管理，以厂为家，努力工作，做好一名生产一线电工应做的职责。

### 二、生产方面

- 1、贯彻落实上级文件精神，提高职工安全用电意识，增强职工职责心。
- 2、落实完善安全用电组织体系，健全安全管理规章制度。
- 3、加强班组用电安全管理，巩固安全基础。
- 4、一个确保，用电者要确保自身安全和他人安全。

### 三、培训学习方面

多年来，我用心参加各种学习和培训，努力学习电工知识基本知训，系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，机床电气控制线路plc控制等有关知识体系。每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，运用到工作中来，对工厂的供电系统，控制系统进行改善，受到一致的好评。

### 四、在降耗方面

在节能方面，我用心运用已学的知识，为工厂的节能降耗方面做了不少贡献。如对工厂线路改造方面，为工厂每年节约



电能十几万度。同时又对工厂的的设备，进行电气改造，使一些老设备重新焕发青春。

## 五、实践生产方面

在生产实践方面，例如：电动机的电气故障的查找和排除实例。

电气方面：

2、测绝缘电阻及直流电阻测查绝缘是否损坏。绕组中有否断路、短路及接地等现象；

3、通电检查在上述检查后未发现问题时，能够直接通电试验，用三相调压器开始施加较低的电压，再逐渐上升到额定电压等。利用上述检查方法，为工厂多台电机查找故障，并将其修好。及时总结各种故障现象及解决方法，并记录在案，用来指导实践，同时也提高自己的业务水平。

总之，在生产实践中做到规章制度上墙，严格按照规章制度办事。多年来，工厂未发生一齐电气引起的人生安全事故，而工厂透过多次技术改造，设备运行更加科学化、合理化。

## 女工工作总结篇七

20xx年来，在局领导的关心指导下，在项目实施乡镇的支持配合下，通过我站全体职工的共同努力，顺利完成了年初制定的各项任务，现总结如下：

根据年初制定的造林任务□xx年全县计划投资561.00万元资金，实施各项工程造林4.86万亩。其中义务植树和荒山造林3.78万亩，189.00万元；利用植被恢复造林1.09万亩的，372.00万元。经过我站工作人员的精心布局、规划、组织实施，现已完成义务植树及荒山造林3.8万亩；植被恢复造林1.2万亩；

共计5万亩，超额完成了任务，并通过了县内的组织验收；在积极组织造林的同时，还编制完成了惠民至景迈芒景全长31公里、投资115.78万元的公路两旁绿化美化实施方案，并完成了8公里的绿化任务，未完成部分计划在xx年实施。

### （一）植被恢复造林

xx年植被恢复造林项目安排在糯扎渡、谦九两个乡镇实施，根据计划，两个乡镇共需要完成植被恢复造林1.09万亩；其中：谦九乡6500亩。思茅松6000亩，橡胶500亩（橡胶只作种苗补助）；糯扎渡镇4300亩，造林树种桉树。由于今年造林任务下得晚，7月份才开始组织实施，为抢抓时间，使苗木能在造林最佳时节安全定植下去，任务一经安排，我局技术人员一方面立即深入实地着手调查规划，另一方面及时开展造林种苗准备工作，确保造林各个环节万无一失。由于布局合理、安排得当、组织实施有力，项目于7月底完成规划，7月底完成预整地，7月底完成了定植任务。经统计，全县共完成植被恢复造林1.2万亩，其中：谦九乡完成思茅松造林0.70万亩，橡胶造林0.09万亩；糯扎渡镇完成按时造林0.50万亩。项目建设总共涉及2个乡镇、6个行政村、16个村民小组，受益农户400余户、1200多人次。

### （二）义务植树

xx年计划实施义务植树造林3.78万亩（447.6万株），项目安排在糯扎渡、谦九、拉巴、酒井、勐朗镇、竹塘、东回、惠民、富帮、富东、雪林、木嘎、上允、南岭、糯福等15个乡镇实施。为避免重种轻管，造林成效不显著等局面出现，我站在总结历年工作经验的基础上，从实际出发，更加注重的抓好造林地块规划、做好预整地的技术指导及检查验收、把好苗木质量和苗木发放登记等几个重要环节。并认真做好产出效益分析，切合实际的编制完成了一份操作性强的实施方案。通过我局及项目建设乡镇的共同努力，到7月底，已完成了全部造林计划。经统计，全县共完成义务植树427.12万株，

约3.8万亩，造林树种西南桦、思茅松、桉树、香樟木、杉木、水冬瓜等6种；其中：糯扎渡4.74万株；谦九49.57万株；酒井4.00万株；勐朗镇65.21万株；竹塘21.38万株；东回80.20万株；惠民3.55万株；富帮9.53万株；大山0.80万株；雪林48.00万株；木嘎39.38万株；上允0.800万株；南岭14.15万株；糯福1.40万株；拉巴84.41万株。

### （三）地方性工程造林

xx年地方性工程造林主要是以苗木扶持的方式支持茶产业建设。经统计，共扶持发放茶苗209.22万株，造林面积达0.1万亩，涉及拉巴、南岭、东回、谦九、酒井、富东、勐朗镇等九个乡镇。

### （九）其它

为加快xx县经济建设步伐，培植壮大旅游文化产业，根据某某市委、市政府的有关会议精神及县委、县人民政府的安排和部署，仅仅围绕“着力打造景迈、芒景万亩古茶园旅游景区，建立绿色金三角”这一战略目标。针对总体规划和布局，我局主要是重点对惠民至景迈、芒景全长31公里的旅游线路上下、两旁的绿化造林进行了规划，并按照旅游线路建设的标准拿出了投资为115.776万元的绿化美化实施方案，目前，这个方案已得到县人民政府的批准并付诸实施，计划在xx年7月份以前完成建设。另外，我站始终坚持“业务工作优先中心工作兼顾、以大局为重、服务全局”的工作原则，在积极组织完成自己业务工作的同时，还抽调技术人员协助其它股室完成伐区作业设计、集体林权制度改革检查验收、地方公益林调查等工作。

以“三个代表”重要思想为指导，以工作的第一要务“服务”贯穿于工作始终，树立全心全意为人民服务的正确价值观，端正态度，加强学习，不断增强自己的理论和业务知识，做一个思想向上，作风务实的林业技术服务人员。在这方面，

我站全体工作人员先后参加学习了我局组织的“解放思想大讨论”活动，并结合自身的工作实际撰写出心得，在会上先后作了发言；参加了为期4.5天的全县林业系统行政执法暨业务培训，提高了自身业务素质；选派人员参加了县委党校组织的先进分子党课学习等。

主要是项目造林方面。经验：

（一）由包上承包造林转变为农民自己造林，造林方式多样化；

（二）农村富余劳动力得到充分利用，农民从中得到实惠，增加了收入；

（三）增强了上下联系及项目实施乡镇的责任心。

（四）降低了项目运作带来的风险。

不足：在选择造林操作方式上，没有足够掌握项目区实际，不能盲目的也不要一层不变。要充分了解项目区群众思想意识及劳动力资源情况以后再确定。因为农耕与造林都讲求时节，而实际就是农耕时节即是造林时节，两者相互抵触，如果没有足够的劳动力作保障，要求农民既要做好农耕又要造好林是不现实的。为此，没有全心全力的投入，就会影响项目建设速度，质量和成效就不会达到预期效果。另外，造林树种单一，纯林造林较多，增加了造林成本。为提高对病虫害、风害、火灾等自然灾害的抵御能力，建议多造一些混交林。

（一）继续做好历年造林地补植补造、管护和检查验收等后续工作；

（四）理清、掌握乡镇林业站现有基地建设情况及产权归属，有针对性转变一些操作模式，加大开发利用，使其能够发挥

应有的效益，建立一些技术推广示范基地。

（五）积极做好局领导交办的其它工作。

## 女工工作总结篇八

教师应当具备教学工作所需的基本能力与素质，只有具备了基本的履职条件，才能够在教学设计与教学组织中游刃有余，提高教学成效。今天本站小编给大家整理了教师年度履职工作总结，希望对大家有所帮助。

时间过得真快，匆忙之间一学年的教学工作已结束，回顾一学年的工作，感到教师这一职业既辛苦又充实，同时也收获着快乐，为使今后的工作能扬长避短，现将本学年履职情况总结如下：

一、思想方面我能够严格要求自己，坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课念，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来，将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿。重视了学生独立性、自主性的培养与发挥，收到了良好的效果。同时能经常抽出时间坚持政治和业务的自学，作好摘抄记录，不断提高自己的思想觉悟和业务水平。工作中能自觉遵守学校的各项规章制度，遵守劳动纪律，每天是早来晚走，一心扑在教育教学工作上，没有迟到早退现象。能起到很好的示范作用。我还有很好的协作精神，能与同事和睦相处，教育目的明确，态度端正，能努力钻研业务，教导主任工作认真负责，关心爱护学生，有奉献精神。

二、教学方面1、为了圆满地完成了教学任务，使教学工作有计划、有组织、有步骤地开展，我能认真细致地备课，平时认真研究教材，多方查阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目标时，能根据教学内容及本班

学生的实际情况，拟定采用的教学方法，教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。2、课堂是学生获取知识与培养能力的主要阵地。这一学年，我在这一方面狠下工夫。根据新课程改革的精神，学生的学习要体现自主、探究、合作。因此我在教学中往往根据学生的学习情况灵活调整课程内容，以求学生能尽兴地表达自己的看法，完成自己的探究，真正体现自主性。要使学生始终保持一种旺盛的学习劲头，教师也必须对自己的教学方法加以探究，不断更新自己的教学思想和教学观念，真正做到与时俱进。在教学中，我时而以读代讲，自主感悟；时而鼓励学生各抒己见，尽情发表自己的看法；时而采用一些别开生面的方式方法来调动学生的学习积极性，并且注重自己的教学语言生动，风趣，富有感染力，吸引学生，提高他们的注意力。采用生动活泼的教学形式，激发学生的学习兴趣和积极性。鼓励学生踊跃发言，以学生为主体，构建探究式课堂模式，挖掘教材与学生的尝试因素，引导主动探究，自主获取知识。提高学生的能力。此外，注重鼓励后进生，提供更多的机会给他们，使他们也能取得进步，产生浓厚的学习兴趣。现在本班学生课堂上听讲精力集中，学习兴趣比较浓厚。3、知识在于日积月累，只有学生对知识有了一定积累之后才能运用，为了拓展学生的知识视野，不仅班级设立了图书角，号召学生把家中的图书拿到学校，同学们相互交换着阅读，还鼓励学生到校图书室借阅，在学生的阅读量增加的同时，学生必然收获了许多东西。4、加强课后的辅导工作，注意分层教学。使不同层次的学生都能得到相应的提高，以满足不同层次的学生需求，同时加大了对后进生的辅导力度。并不限于学生知识性的辅导，更重要的是学生思想的辅导，首先帮助他们打开心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣，提高后进生的成绩。

三、做好学校教导主任工作加强服务意识，对学校负责。作为教导主任，能正确定位，努力做好校长的助手，做好以下几方面的工作：1、在校长的指导下，制订好学校的教育教学工作计划，并组织实施，使学校教育教学工作更有针对性、

实效性，并注意总结教育教学方面的经验。2、制订教导工作方面的有关规章制度和检查考核制度，负责好教学工作的期中抽测和期终检测工作。3、组织、指导、审查各年级教育工作计划，各教研组教学教研计划，组织全校教育教学研究和经验交流，组织检测及质量分析，领导和指导教研组工作。4、关心全体学生的全面发展，安排好兴趣小组活动，组织好学生的课外活动。5、组织好备课、听课、评课工作，负责指导各科教研组工作，审查教学计划，组织好教研活动。协助分管领导具体负责学校各室的管理工作。6、协助校长做好学校学海的建设。积极带头捐款，认真记录施工的每一个过程，做好相关的材料收集。作为教导主任，在学校负有一定的责任，感到有一定的压力，但好在我与学校的每一位教师合作得都非常愉快，正是大家的努力工作，使我校的教育教学创造了一个个辉煌，在中心校举行的学年末统测统评中，我校共有17个科目获奖，获奖率为60.71%，居全镇第一名。奠定了学校发展的基础，我为学校的每一个人骄傲。我也期待着明年能保持辉煌。在这学年中，我与学生们在一起，觉得日子过得真快，虽然每天都是忙忙碌碌的，但我忙得高兴，忙得开心，今后我将更加努力地工作，扬长避短，不断完善自己，提高自己。争取更大的进步。

一年来，本人热爱教育事业，坚持党的教育方针政策，在工作中认真执行，服从学校安排，坚持从小事做起，不说空话，不搞形式，认真做好自己的工作，以实际行动落实党员示范岗要求。

在教学中，本人重点从备课、上课、作业三个环节来搞好教学工作。所任教班级的学生普遍基础差，学习习惯也不好，教学的组织就比较困难，教学的有效性也不好，怎样有效的组织教学，提高教学效率就成为我这一年工作的目标。在备课中和备课组一起努力，研究教学内容、教学方式，上好每一堂课，特别是课堂反馈环节，每个习题我都认真的选择，照顾到班级不同层次的学生，让每个学生都能有所收获。针对学生解计算题能力差的问题，每节课我都抽出一点时间，

将作业中的普遍问题处理一下，让学生能够逐渐养成解题的良好习惯，培养学生学习兴趣。在课余时间，对班级中的部分同学，坚持面批作业和辅导。通过不断的努力，学生的学习态度和效果上都有明显的提高。在工作中，坚持学习，通过对教学中发现的问题进行研究，提高自己的教学针对性和有效性，例如如何让学生自主的开展实验研究，探究性教学中存在的误区和对策，物理校本教材《生活中的物理》的编写等。在教学中不断地研究和反思，通过研究和学习提高自己的教育教学水平，适应现代的教育形式和社会要求。

在自己分管的工作中，本人首先是服从学校的安排，将学生安全放到首位，坚持和学生沟通，家长沟通，与班主任沟通，及时了解学生的实际困难，帮助学生。从管理的角度加强制度建设，对学生的请假制度、卫生环境的检查，学生的常规检查等多方面制度化，工作常规化。由于住宿生的工作事无大小巨细，事情涉及到方方面面，工作中有许多不为人知的困难。对学生的请假制度、卫生环境的检查，学生的常规检查等多方面制度化，工作常规化。由于住宿生的工作事无大小巨细，事情涉及到方方面面，工作中有许多不为人知的困难。做好每天的常规工作是我的一贯要求。

大到学生的行为习惯和学习习惯教育，人生理想教育。小到每天晚上的学生检查，每天都做同样的事。没有惊天动地的所谓大事，只有每天学生的检查管理。没有在众人面前的表态和哗宠，只有每天从早到晚的实实在在的工作。没有大会上的全面布路工作，只有晚上住宿生的小会和交流。没有每周的固定会议议程，只有每晚必做的检查。没有毕业典礼的隆重与永恒，只有学生走后凌乱和祝愿。

在这一年的工作中，工作有一点成绩，很多地方还是有值得思考的地方，在工作中如何让教育教学能够适应时代的要求，在群众中更好的带好头，发挥党员的战斗堡垒作用，还是有很多可以做的。继续努力吧。



## 一、政治思想及师德

自20xx年\*月履行小学高级教师职务以来，我始终坚定不移地坚持四项基本原则，努力学习马列主义、毛泽东思想和邓理论。热爱祖国，热爱人民，拥护中国的领导，热爱教育事业。认真贯彻执行党的教育方针，积极参加政治学习。讲政治、讲正气、讲学习，服从组织的工作安排，与同事团结协作。遵纪守法、教书育人、为人师表。始终恪守“学高为师，身正为范”的原则。认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师、好校长。

## 二、教育教学能力

自履现职以来，我担任过普通老师、村校长、中心校区校长、中心学校校长，工作中我始终以教学质量为中心，不管在哪个岗位我都坚持上课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，初一学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

自200x年9月担任永兴乡中心学校校长、乡长助理以来，我始终积极向各位教职工听取意见和建议，与各位领导团结协作，充分发挥中心学校统揽全局、协调各部门领导的核心作用，严格执行集体领导与个人分工负责相结合的制度。大胆推进教改，制订各种制度措施，充分调动教师积极性，力争创一流质量，办出特色，最终使我中心学校的各项工作得以稳步提高，协调发展。

三、工作量和实绩

八、第九名跃到第四名，上升了四至五个名次，取得了永兴小学具教育史上前所未有的好成绩，彻底改变了永兴永远是倒数第一的局面。20xx名，其中有五名学生被永仁一中民族班录取，位居山区学校之首。中小学教学质量均有历史性突破。学校办学条件日益得以改善：白马河小学、灰坝小学、干树子小学、立溪冬小学、永兴完孝那软完孝永兴中学等各学校的条件都有不同程度的得到改善，危房都得到了排除。我所做的工作，得到了各级各部门的肯定。200x年3月我中心学校被州妇联评为“优秀家长学校”。200x年7月又被永仁县委评为“精神文明工作先进单位”，同时，中心小学荣获县教育局目标管理二等奖。我本人于200x年7月被中共永仁县委评为“优秀员”和“精神文明先进工作者”。200x年9月被评为“先进教育工作者”。为了使更多的教师受到激励，每年履职考核我都把该得的“优秀”让给一线的教师。履行小学高级教师近六年来，每年考核均为称职。

## 女工工作总结篇九

根据我行xxx年这一年来会计结算工作中的实际情况，我们在xx年的工作主要从三个方面着手：抓内控制度建设、抓会计核算质量、抓柜员业务素质以提高我行的服务水平与风险防范能力。现就针对这三个方面工作内容制定会计结算部在xxx年的工作思路：

一、加强内控制度建设，防范风险的发生。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

二、加强会计核算工作，提高工作质量。因我行的前台临柜人员的流动性较大，而且我行的新业务新办法变化较快，对我行的会计核算质量一直都是个挑战。

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过xxx年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用□xxx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

三、加强业务培训，提高临柜人员的业务处理能力，从而提高她们的业务素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我们需要有一支高素质的队伍。

1、制定出培训计划，在xxx年我们准备对我行股改上市后的会计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

四、做好与企业之间的联系，召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作□xxx年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。