

工会一月份工作总结(优秀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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工会一月份工作总结篇一

我们做了一段工作，便要总结一下，以便从中吸取经验和教训，对事物获得规律性的认识，再去进一步指导和改进工作。所以，总结工作和写工作总结是我们重要的工作方法之一。今天本站小编给大家整理了仓库月度工作总结与计划，希望对大家有所帮助。

新的一年即将到来，回顾这一年来的工作，我作为一名仓库的管理员，在公司领导的正确领导下，完成了公司下达的各项任务，现对今年的工作总结如下：

一、基本工作情况。

1、完成了仓库顺利交接□xx年初，我开始接管仓库管理工作，当时仓库实物与帐本都比较乱，为了尽快完成交接，我在督促原仓库管理员列好帐目的基础上，加班加点建立健全了代理商铺货帐本，仓库帐本以及各类报表等。

2、参与了公司全员大营销活动。1至3月份，公司开展全员大营销活动，每天员工放号量都特别大，领人特别多，作为一名仓库管理员，保证足够的货源是应尽的职责，最初人手少，只有我一个，每天都要到公司提货，每次提货都是四五十部，要搬好几次才能把从东风路地下室里搬出来，常常把衣服弄的很脏，为了保证足够的货源，三个月来没休过一天班，有

力的完成了后勤保障工作。

3、发展了部分cdma集团用户。七月份, 积集响应公司领导指示, 利用工作之余, 积集发展cdma业务, 那些日子经常中午不回家, 随便在班上吃点就出去跑集团用户, 也不顾天气多么热, 先后发展了市司法局、市公证处、临邑县公证处等集团用户, 为联通发展做出了贡献。

二、基本经验与不足。

1、敬业是干好本职工作的前提。对这一点我是从仓库交接过程中得到的, 由于干仓库管理工作, 首先要对型号及性能要熟悉, 当时我对接触不多, 几乎是一张白纸, 我就下定决心, 一定要干好, 结果总算把工作整理的有头有绪。

2、干工作要不怕苦、不怕累才能少出漏洞。近一年来, 我一直都是忙忙碌碌, 从没因苦与累而退缩过, 实践证明, 我所管理的几乎没有出现过漏洞, 实物与帐目相符, 随时随地接受领导的检查验收。

3、干好工作要处理好大家与小家的关系。由于工作忙, 不顾家, 取得家里人的理解, 争取全家人的支持也是干好工作的前提, 这也算是我的一点收获。当然, 取得以上几点经验微不足道, 也有许多让我深思和检讨的地方, 在日常工作中, 我还缺乏积极主动性, 这是我工作中存在的不足也是今后努力的方向。

新的一年, 我将在自己的工作岗位上更加兢兢业业, 以脚踏实地工作态度, 尽职尽责地做好本职工作, 不断提高、完善自己的工作能力, 把上级交给的各项工作做的更好。

一、货物的管理现仓库开业三个多月来原材料已相继进入仓库。客户的部品, 成品, 出口品部分或全部进入仓库进行保管。所以要做好仓库的管理, 货物的入出库作业, 日常保管,

仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

a□易拿，易放，易看，易点的堆积方式，

b□物流堆放不要超过托盘，不要超高堆放，要注意“五距”，

c□货物入出时做好桩脚卡记录(计好箱数和枚数)

d□坚持货物先进先出，对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点这样减少库存差异

e□保持仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅

二、人力的合理、排和运用

1：人员的培训和提高虽然装卸工人的工作比较简单，但为了作业的不断提提高，我们也要不断提醒他们现场作业的规定，及客户对我们的要求，这样有利于我们对仓库的管理，理货，配货等作业。他们的作业效率也会有所提高的。

2：合理的休息在出口装箱时，现高温季节，仓储作业量大，出汗多。像有的箱子，每一箱成品都套有一个塑料袋，很滑，装箱时不能碰伤箱子，作业要求高，难度大。在40多度的箱内，一会儿就汗流浹背了，所以要合理物流网安排作业和休息，做到轮流休息，不间断作业，这样在保证作业安全的情况下，作业效率就不受影响了。

3：人力的安排

作为物流公司的传统业务———仓储，虽然技术性并不高，但需要勤劳，心细，作业强度大，体力要求比较高。象我们仓库，随着客户的不断进入，业务不断增多，原本在人力方面就比较紧凑，这就要我们合理安排装卸工人，做到在有限

的人力上作合理的安排，做到有条不紊，作业顺利。特别在同一时间里出现多个作业任务时，如有时出口装箱□toto国内成品发货□toto工厂部品纳入等作业会碰到一起，这时就要合理安排人员，使每一作业尽量不受影响。

三、部品的管理

现大部分部品已进入仓库保管，部品作为成品的一个部件，其种类繁多，大致分f部品和d部品，从加工手册上有分手册品（保税品——存放在保税区域）和非手册品，保管也有不同的要求。部品在转库进入仓库时，往往比较乱：部品外箱比较破因为它是周转箱，要用到不能用为止的。而且进来的端数有时乱，要整理清点每一个型号，箱数，端数；所以一定要多留神，多注意清点。

2：部品的出库作业

生产线会按照生产计划在每天10点之前开部品纳入单传真至我们仓库，我们就按纳入单配货。如单上有“优先出库“的部品，我们应在第一时间配并第一时间物流信息发给生产线，这样就不会耽误生产线的运转。配的部品应整齐放于托盘，标签朝外，出端数的放于周转箱内，做好标记和数量，便于对方清点。

四、成品/出口品的管理

1：成品/出口品的出库作业

成品/出口品在出库时根据定单或出口装箱单出库，一定要坚持“先进先出”原则，特别在出口方面。还有出口时，装箱单上的箱号和封号要填写正确，并传真至货代部确认后再封箱放箱，最好让集卡司机进来时把箱号和封号与“设备交接单”上的对一下，是否一致。

2: 成品/出口品的入库作业

相对于部品，成品/出口品的入库比较方便，但还要注意点数，特别是有些产品，要翻板逐件堆高，以前入库时多次发现多箱为空箱(入库时在工厂被盗)所以一定要小心仔细。入库堆放整齐，出口品应在每一托盘上标明生产日期，便于“先进先出原则”

一年来，在公司领导的正确领导下，在科长的正确指导及和同事们的的大力支持帮助下，我以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，认真完成了领导安排的各项工作任务，自身的政治素养、业务水平和综合能力等都有了很大提高。现将一年来的思想和工作情况以及今后的努力方向汇报如下：

一、加强学习，努力提高自身素质

我坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，切实把为民服务，作为自己的行动指南。结合公司的“行风评议”及“治庸问责”活动，积极开展自查自纠活动，对照检查自己的行为，深挖根源剖析了自己的思想，个人认识都有了很大提高。

近些年来，随着公司工程数量的增多，仓库工作量成了爆发式的增长，我在业余时间一有机会，都会向互联网、书籍、老师傅请教材料保管知识，同时把这些知识运用在工作中，根据各类材料的保管特点、存放周期，合理安排存放位置，取得了不错的效果。

二、恪尽职守，无私奉献，认真作好本职工作

仓库保管工作就象车间流水线的一个环节，默默无闻，但却无比重要。小到一枚镙丝钉，大到一根大口径的管材，都是公司的一份财产，这些我都认真核对它们的质量、数量，做

好进出记录。工程材料领用随机性很大，为此我放弃了大部分休息日，不论刮风下雨，只要工地有需求，我都会在5分钟内抵到达仓库，及时发放材料，决不影响施工进度。

三、严于律己，不断加强作风建设

仓库保管工作对内服务于公司各部门，对外服务于各供货商，一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守材料领用管理制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是对政治理论和法律的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够；工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

工会一月份工作总结篇二

(一)销售、回款情况及分析

1、销售情况：计划完成： ；实际完成： ；完成率 %与上月相比增加(减少)%:

2、回款情况：计划完成： ；实际完成： ；完成率 %与上月相比增加(减少)%:

3、主要原因分析：

(二)销售费用使用控制情况及分析

1、费用情况：计划使用 元，实际使用 元，控制标准 %

2、主要原因分析：

(三)主要工作计划完成情况：

(四)重点、难点工作完成情况：

1、重点工作：

2、难点工作：

(五)需上级协调解决事情的结果及意见：

1、结果：

2、意见：

(六)物品、宣传品消耗情况：

(七)工作建议：

(一)市场分析

1、销售形势分析

2、机会威胁分析

3、竞争对手分析

(二)工作指导思想

(三) 各项指标及分解

- 1、财务指标(销售、回款、费用)及分解:
- 2、渠道开拓指标(专柜、经销商)及分解:
- 3、促销指标(活动场数、销售额)及分解:
- 4、团队建设(招聘、培训)及分解

(四) 具体工作计划(产品、价格、渠道、促销):

工会一月份工作总结篇三

时光飞逝，转眼间一个月已经过去了，在上个月的工作中我们后厨的员工工作很积极，很配合我的工作，在卫生方面有很大的提高，在炎热的夏季，也能保证正常的出品和原料的保存。

但是也存在许多的问题和不足，菜品的定位不准确，没有按照客人的需求来改进;卫生虽然有很大的改观，但我们不能就此满足。所以我们带着种种问题和努力改变提升产品形象迎来了新的一月。

先将下个月的工作计划汇报如下:

1. 在菜品的定位上，根据客人的需求来逐渐改变菜品的质量。我会努力配合新厨师长的工作，把菜品的出品做到标准化，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化产品，是产品在发展变化中树立自己的品牌。
2. 在厨政管理方面，一系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以效益化为目标指导厨政管理工作，对厨房进行有效监控与指导，严格按照标准提高执行力。对厨房技术

力量进行合理储备，合力推出新颖菜品。

3. 在人员方面，进行专业技能考核，采用定期培训的办法提高人员的业务技能和专业素养，再结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

4. 在菜品的出品把关上，采用三层把关制，一关否定制，即出品厨师把关，传菜生把关，服务员把关，一关发现问题，都有退回的权利，否则都得承担相应的责任。

5. 在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把的利益让给顾客。

6. 在沟通方面，服从领导，管己，管人，官队伍。

7. 学习计划：后厨设备的保养与维护，学习新厨师长的工作方针。

在下个月里，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，我决心再接再厉，努力配合潘总和各位领导的工作，为后出的工作打开一个新的局面。

工会一月份工作总结篇四

时间总是在悄无声息中流逝□201x年即将画上一个圆满句号。真的很感谢呈达公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！

回顾201x年我们大家一起共同经历了风风雨雨，酸甜苦辣，我发现我真的发现我长大了成熟了。在经理和副总的指导下，做事不在像以前那么自嫩比以前稳重了很多，能和公司一起成长，我感到很自豪！

一转眼发现我已经来公司1.5年了，从商务助理到采购助理，现在兼行政专员。刚刚接手行政上面的事，有好多事都很生疏，所以大概的说下行政专员职责素养：职业素养包含职业道德、职业技能、职业行为、职业作风和职业意识等方面。

行政专员：主要是沟通，沟通是处理人际关系的必要方式，对于行政工作，尤其重要。如果沟通不及时、不准确，会严重影响工作的效率甚至出现南辕北辙的错误。建立良好的人际关系是沟通的金钥匙，平时注重同事间的友好关系，力所能及地帮助身边需要帮助的同仁，相互支持工作，有助于大家积极、有效地推动工作进度。工作如果是一成不变的，就会没有生机，久而久之更会影响工作情绪，间接地为高效工作筑起一道无形的城墙。在日常工作中，通过对细节的观察，努力找寻改进的可能，使工作生动、充满乐趣，也在潜移默化中提升了自己的创新思维能力。在社会群体中，没有人能独自生存，在公司也一样，没有多少工作是可以不需要任何人帮助就可以独立完成的。不仅仅针对自己，同样适用于任何人。在平日里，积极参与、配合同事的工作，提供必要的协助，创造良好的工作氛围，使之良性循环下去，是本人一直遵循的不二法则。我们公司虽不是很大，但我喜欢这样的工作环境，喜欢和公司一起成长，希望能够通过我们大家一起努力看着公司一天天壮大，我感到很荣幸和自豪！

一、在20xx年采购助理工作总结□

1. 工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通。充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，保证货如期出货，满足客户要求，协助销售工作。
2. 与各供应商建立良好关系，顺利将货物如期跟催到位，保证工程顺畅生产。
3. 以最低的价格购买的产品，并根据市场行情降低单价减少

成本。

4. 由于资金周转问题，尽力与厂商协调月结。

5. 下单跟单正确率达99%。

二、不足方面

三、纪律方面、思想方面

20xx年工作计划□

采购助理方面：

1. 采购管理制度、采购作业流程的执行与完善；

2. 考察供货商的产品质量、供货能力、企业质量保证能力、企业信誉等方面，在现有供应商基础上不断寻求新的供应商，以确保供应资源的丰富与宽阔的选择范围，负责新增供应商的寻访、调查，并组织相关部门进行评估、审查。

5. 依业务订单适时、适品、适量的采购，并跟催采购进度，确保订购物料按时、按量、保质送达我司仓库，协调销售、生产的有效进行。订单变更与撤消、品质要求变更与供方之间的及时信息传递，确保供方满足我公司之需求。

6. 与供应商采购异常、退、换货、补偿事宜的处理，确保我司利益；

7. 加强与供应商的沟通与联络，确保货源充足，供货质量稳定，交货时间准确；

行政专员方面：

2. 负责招聘新职员，对新加入人员进行入职培训工作；

3. 负责公司的各项规章制度推行，执行与追踪，维护公司各项规章制度的
4. 负责对公司突发事件的处理工作，协助公司处理各项突发事件；
5. 负责公司各部门的办公秩序和纪律状况，确保工作正常有序无违纪现象；
6. 检查每天工作人员的工作证和工作服的穿戴情况；
7. 起草或协助行政经理进行规章制度的拟定和修缮，并关注执行情况；
8. 负责文件归档和管理工作；
9. 协助行政经理对各项行政事务的安排和秩序；
10. 完成上级交办的其他行政工作；

总结：虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的元器件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。这一方面需要我以后更加的努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

一、x月总结

x月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来xx月销售方面有以下几点：

xx月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们所惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

二、x月工作计划

对于下个月我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1. 先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
3. 通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下个月我们有更好的业绩，公司有更好的结果。

一、10月份材料采购工作情况

10月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。10月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因（如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等）之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方

(1) 采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2) 与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3) 在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题

(1) 材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2) 在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法

(1) 对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2) 库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3) 对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路和采购员密切沟通

随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善！

工会一月份工作总结篇五

学校的枫叶是季节的信使，当一片片枯黄的叶子在道路上为路过的学生们作了铺垫，风刮在脸上有了一丝刺痛，我们似乎也知道了，冬天已经进入了深处，而这也间接的在告诉我们，今年所剩下的日子已经不多了。这个月里，我依然力所能及的做着我的本职工作，不曾偷懒，而我们班在团总支的排名因为各相关班干部的努力，而延续了上个月第一名的优秀成绩，这对我们来说是个特别大的鼓励，但是我们并不满足于此，因为下个月，下学期我们还要拿第一！直到我们班毕业为止。

下面是我对这个月工作的总结：

第一，在课余时间里多看些关于心理学方面的书籍，多多学习一点心理方面的知识，以便于在有同学需要的时候能够给予同学尽可能的帮助。

第二，和同学们经常性的接触，因为通过同学之间的相互联系的关系可以知道身边有没有表现反常的同学，从而可以充分利用时间及环境给予帮助，避免不愉快事情的发生。

第三，每两个星期向系心理部上交认真调查并填写好的晴雨表，和交两篇心理美文，以求能在每个月的评比中拿到好的名次。

第四，在这个星期，各班的班长、团支书以及心理委员都被安排观看了一次有关于《艾滋卜》的影片，这对于我们的心理有着极大的震撼，这将在我们以后的生活中对于我们自己的行为产生决定性的作用，很感谢学校对于这方面知识的重视，这种行为对学生是负责任的表现。

第五，作为心理委员，具有强烈的责任感，每次都按时参加学校举行的心理委员培训。及时了解一些心理方面的知识，

以及学校在这些方面的措施和政策，并且通过培训活动还与其他班级的心理委员交流与学习。

第六，每个月按时编写并上传计划总结，不拖传漏传，以期能在每个月的月评比中不被扣分，并有良好的名次。对于心理委员的主要职责和工作，我已经十分了解。感谢各位同学对我的信任，让我本学期再次担任心理委员一职。一个人只有拥有健康的心理，才能正确的对待每一件事情，才能把每一件事情做好。因此，我们每个人都要认真看待这一工作。

一、销售业绩回顾及分析：

（一）业绩回顾：

- 1、开拓了新合作客户近三十个（具体数据见相关部门统计）。
- 2、8~12月份销售回款超过了之前3~8月的同期回款业绩。

下面我来总结一下：

- 1、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。
- 2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度。

回想自己这两个月所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。两个月的实习，对一个缺乏社会经验的大学生而言，从中学到了学校里学不到的知识，在这段时间里，领导同事给了我足够的宽容，支持和。转眼间在安都机电入职已经一个月了，有时感觉这个时间过得很漫长，有时又感觉它过得很快，无论快慢毕竟又消逝了一个月，我的生命，我的青春，一个月的期间，我也尝试了酸甜苦辣。也学到了很多的东西。短暂的时间

却做了许多并不短暂的事情。

二、在工作中创新精神

学术科技月是每年都会搞的活动，学术的途径。今年的学术科技月创新的了积分制度，以同学们对学术科技月的关注。令人满意，但会创新精神，使下次活动搞得更出色。这个月是感觉有点漫长的一个月，不知道是怎么回事，可能是中间发生的问题太多的原因吧！首先是拜访客户的时候自己出的一点问题，然后就是大兴旧宫着火的一件大事情，从而也导致我们客户对产品有点不敢下订单的意思！总的在分析一下自己的业。时间过的真快，我都已经工作三年了。先说说这个月吧，一直以为这个月会没那么忙会清闲一些，因为这个月国外客户都会去过节，现在发现是我想多了，呵呵，因为我发现这个月我比其他的时候更忙。

三、班况分析：

本月我班出勤率：90%生病率：20%，其中两名幼儿长期病假，宫朝晖和沙俊廷，宫朝晖系体质弱，免疫力不好，至入冬以来未入园，沙俊廷至分班来未曾入园，我班老师与家长一直联系。