

最新新年月度总结(汇总7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

新年月度总结篇一

三个月的实习转眼就要过去了。于20__年__月__日进入__国际招标有限公司，在__货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下汇报：

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作

到__货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。

三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多

麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为__国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

新年月度总结篇二

时光如白驹过隙，__学年工作早已结束，新的一学年就要开始了。按照学校教学工作的安排，本学年我接手了八三班的班主任工作。八年级是初中两极分化的关键时期，我深知责任重大，不敢有丝毫的怠慢。回顾这一年来的点点滴滴，可以说累并幸福快乐着。现将本学年班主任工作总结如下。

一、全面了解每个学生，打下班主任工作的基础。

对中途接手班级的班主任来说，前一个班主任给学生留下了刻骨铭心的记忆。他们时常会拿两个班主任做比较，对后一个班主任的工作评头论足。如果我不能尽快、全面了解每个学生，就不能制定出切实可行的、行之有效的班主任工作方法，也就不能完全掌握班级问题的症结，更无法因材施教，对症下药了。见学生第一面之前，我先后找到马主任、李琳老师、吴健老师、谭龙群老师，详细了解三班学生的情况。去年八月三十一号我是带着微笑和马主任一起走进八三班教室与孩子们见了第一面的。在见面会上，我说了三班学生在七年级发生的一些有趣的事。他们的笑声告诉我：心理的戒备正在放下。在之后的日子里，我经常找学生谈心，请教班级任课教师并和学生家长保持密切的联系。刚接手时让学生接纳和认可我，比严厉要求学生达到我的要求更重要。

二、积极调整工作心态，树立坚持下去的决心和勇气

三班学生在生源质量、家庭教育、成绩水平等方面与四届的四班有不小的差距。有人说，三班是次重点班。这是从静态的结果上看的。从动态的过程上看，我更愿意认为三班是“过渡班”。如果我不作为，班主任工作跟不上，一个基础再好的三班完全可能在很短时间内变成后进班；反之，如果我认真投入、运用智慧、工作方法得当，三班也是可以进步的。这就是“过渡班”的意义。三班班主任工作没有捷径可走、没有灵丹妙药可用，唯有“坚持”二字。再复杂的`班级问题往往能用最简单的解决方案。所以接手工作之后，我积极调整自己的心态，以良好的心态面对现实，以积极的行动改变现实。风物长宜放眼量，坚信付出总有回报。当然学生是复杂的社会人，对其一次教育帮助后，我对学生的反复犯错还做了充分的思想准备，不能被反复扰乱了心态，要和学生比决心和勇气！

三、加强班级建设，塑造班级文化

一个班级如果长期缺乏班级建设就会一盘散沙，学生没有凝聚力，没有集体荣誉感，没有进取心，部分学生的坏习惯还会影响周围学生，导致班风、学风不正。我一方面加强班级物质建设。包括教室的布置、桌椅的摆放、黑板报的利用和班级卫生状况等。它不但展现了班级的精神面貌、影响着学生的心理健康，而且还可以增强班级的凝聚力。另一方面加强班级精神建设。班级精神是班级的灵魂所在。为了构建良好的班级精神文化，我从发挥班主任的榜样作用、设立班训、班歌、出班报，以及教会学生与人相处、学会做人这几方面入手，共同繁荣班级精神文化。比如要求学生做到的，我必须先做到。看到教室地上有垃圾，我会弯腰拾起，投入垃圾桶中。再比如三班的班歌是周杰伦的《蜗牛》，班训是我们是相亲相爱的一家人，我们正在为成功一起努力！最后加强班级制度建设。在学校、年级领导下，我结合班级实际情况，本着民主、平等、一切为了学生发展的原则与学生一起商议制定各项规章制度，并由全体学生监督实施，这样容易使每个学生信服并自觉遵守。比如制订班级公约、选拔培养班干

部、设立班长轮流制度、建立量化考核制度、卫生值日制度和奖惩制度等。

经过师生反复斟酌商议，我们将三班的班级文化定位为jin文化。树立了班级文化就是树立了班级内部独特的价值观、共同思想、行为准则。它是班级的灵魂所在，是班级自下而上发展的动力和成功的关键。

四、高举爱的教育的大旗

“人之所以成为人，离不开真爱；世界之所以成为世界，依赖于真爱。”教育的真爱，就是把孩子当作真正的人，尊重其人格，满足其需要，引导其发展，而不求私欲之利。我一直告诫自己，当班主任力争做到两点：一是尊重每一个学生，满足学生尊重的需要，承认的需要，情感的需要，努力克服固执己见，偏激的思维方式，尊重学生个性发展，为孩子的成长创造一个愉快的心理运动空间；二是善待每一个学生，用真诚的爱心对待每一个孩子。对于优等生，不掩饰他们的缺点，积极引导他们扬长改过，努力使其达到卓越；对于后进生，不歧视他们，善于发现他们身上的闪光点，激励他们一步一步自我完善。班会课、班报、黑板报、教室的墙壁等都是爱的教育的主阵地。我喜欢将美好的情感故事与孩子们交流，希望多与他们形成情感的共鸣。如母亲节、父亲节的感恩教育等。三班绝大多数学生和我努力的方向是一致的而不是处于对立面。有了良好的情感纽带，就能建立良好的师生关系，随后的教育工作就顺利多了。

五、民主协商班级目标，共同努力完成它

让“过渡班”进步的方法之一是民主协商设置一些小的、阶段性的目标并共同努力完成它，让孩子们养成不断完成任务的习惯，随着一个个简单任务的完成，集体就会处于一种不断进步之中。只要在进步，哪怕进步再小，只要是持续的，积累下来的进步就是惊人的。即使没有进步也要给与肯定，

因为情况并没有继续恶化下去，这本身就是一种进步。八上的校运动会，我在班会上问学生，你们准备总分拿第几？他们说：保三争二夺一。在师生的共同努力下，最终三班勇夺总分年级第一。孩子们体会了成功的感觉，增强了学习的自信心。八下的两操比赛，我又在班会上问学生，你们准备两操比赛拿第几？他们大声说：数一数二。我说咱们班抽签是第一个出场，其他班级会拿我们做参照物，你们的压力会很大。他们说：不怕！其实，我都想好赛后安慰学生的话语了。最后孩子们真地夺了第一。当然学生的每一点进步都是缓慢的并随时会有反复，多次的反复。对于这点，我做好了打持久战的心理准备。

六、培养班级的领军团队、优势学科

在班级绝大多数学生都能达到一些基本要求的基础上，努力挖掘学生的潜能，培养一批班级学习和各项活动的领军人物，是使“过渡班”获得可持续发展的重要步骤。以这些正面的领军人物为核心，用他们的影响力逐步带动周边的同学，形成一些学习小组，无论是学习还是搞活动，都能拉出一支队伍，出色地完成任务。比如我班李磊和姚诗言就是比赛学习的榜样。班主任要细心发现孩子们的长处，培养班级学习上的优势科目、活动中的强势项目，在某些方面先让班级突出起来，获得班级整体的自信心。事实上，学校的各种活动和评比经常可以提供这样的机会，让你的班级在某次活动中特别用心地准备，从众多班级中脱颖而出，让所有人对你的“过渡班”刮目相看，对增强孩子们的自信心和集体凝聚力是一种很强有力的推动。班级有了信心，一旦潜能被激发，它的发展空间是巨大的。

总之，做一个班主任，必须忍受常人不能忍受的痛苦，不管有多困难都必须坚持。你前面刚刚批评过一个学生，就准备着他一出办公室的门就骂你，下次你还要装着什么都不知道，继续你的教育。你明明知道对他的教育看不到任何效果，还要继续教育他。把这一切都看成是对你耐心的考验，方能修

成正果。所有的教育都不可能是无效的，只是它的表现方式不同，有的，要在很远的未来才能体现，而那时，你甚至根本不知道他在哪里了。做班主任其实没有什么技巧，只是多了一点宽容、多了一点耐心、多了一点爱心，但就是比别人多忍受了这么几点，换来的却是海阔天空。

新年月度总结篇三

*月*日，卫生局召开卫生系统抗旱救灾工作紧急动员会后，我院接着召开中层干部会议，及时传达贯彻局党委书记、局长钟继红的讲话精神和州委、州政府抗旱救灾会议精神，安排布署我院参与州卫生系统的抗旱救灾工作，成立了广通医院抗灾救灾工作领导小组，抽调精兵强将组成××州抗灾救灾卫生服务队第十队奔赴双柏县各乡镇指导、帮助抗旱救灾工作，与灾区人民一起战斗在抗旱第一线，具体做了以下几方面工作：

一、高度重视，精心部署。接到局党委的抗灾救灾通知后，院领导高度重视，立即召开会议，成立了以院长为组长的抗灾救灾工作领导小组，并抽调精兵强将共10人组成抗灾救灾卫生服务队，同时要求全院干部职工提高思想认识，把当前的抗旱救灾工作作为一项重要的政治任务来抓。

二、深入开展调查，全面掌握当前农村旱情。动员会结束后，第十队就赶赴双柏县各乡镇，进村入户，深入田间地角和中小学校、农户家中，通过问、察、访、听全面了解乡情、校情、村情、旱情和学校师生、群众的生产生活情况，传达各级党委政府当前的抗旱救灾政策措施，为当地群众加油鼓劲，增强民众抗灾救灾信心。

三、积极开展工作，大力宣传生产生活自救。每到一处，服务队最关心的就是当地群众有没有饮用水、饮用水是否安全的问题。进校舍、走村入户宣传有关饮用水安全知识、疾病预防控制特别是肠道传染病预防知识，并对一些存在饮用水

安全隐患的学校、群众发放了饮用水消毒剂，要求当地学校师生和老百姓要从思想上高度重视，提高安全防范意识，杜绝喝生水，杜绝食用不干净食物，严格饮用水、餐具消毒措施。在一些人员集中的集镇，服务队不顾路途劳累，以饱满的热情投入到紧张的义诊、宣传工作中，在集镇开展健康咨询、送医送药的医疗救助活动，吸引了前来赶场的众多农民朋友，许多老人前来咨询，服务队重点向群众宣传了天气干燥容易引发的上呼吸道疾病和肠道传染性疾病的防治知识，并耐心解答就诊群众关于防病治病的各种咨询。卫生服务队热情周到的服务，专家们耐心细致的解答，让当地老百姓眉头舒展，心情舒畅，尤其是老年人、妇女们和儿童们对这次活动的开展连连叫好。

四、工作成果。截止3月15日，卫生服务队走遍了双柏县所有8个乡（镇），为400多名老百姓义诊和开展疾病预防知识咨询、宣传，共发放宣传资料11000份，展出展板12块次，免费为老百姓发放价值19764.00元的药品和消毒剂。医院还组织全体干部职工进行抗旱救灾捐款5590.00元。

五、抗旱工作有序开展，救灾工作任重道远。通过服务队和灾区群众的共同努力，双柏县各乡镇的抗灾救灾工作正有序开展。群众抗旱救灾信心坚定，广大干部群众的抗旱积极性明显增强。通过服务队加大抗旱工作和节约用水宣传，使群众防灾抗灾意识和全民水危机意识有所提高，人民群众自觉节约用水方法明显改善。

灾情无情人有情，灾情就使命令。作为每一名勇于承担社会责任勇于奉献爱心的广医人，我们将永远和灾区人民在一起，牢记使命，积极响应上级党委政府的号召，按照州委、州政府和卫生局党委的统一部署，到抗旱一线去体现我们的价值。我们立誓：旱情一日不解，队伍一天不撤！我们相信，只要按照州委、州政府的统一部署，发扬艰苦奋斗的精神，真正把抗旱救灾工作作为我院当前的政治任务来抓，因地制宜采取强有力措施，就一定能打好抗旱救灾的攻坚战，夺取抗灾

救灾的全面胜利。

新年月度总结篇四

当我学会把时间当成我的盟友之后，我意识到我的工作越来越使我有成就感，每一月都有成长，每一年更是大有收获。在这个一年又快到头的时候，我来总结一下我个人的工作以及展望一下未来的工作：

一、心态变好了

在公司待了两年后，这一年的心态已经变得不再像刚来的那一年那么不稳定了。那会儿常常担心自己做不好事情怎么办，现在再也不会会有这样的担心了。现在我会想“与其担心这些，还不如想办法去把事情做好！”就是在这样的想法下，我的心态越来越好了，甚至受到了领导和同事们的一致表扬，说我的心态是做大事的心态，拿得起也放得下。每次听大家这么说的时侯，只是我自己知道，我的好心态也是一点一点改变过来的。

二、做事效率了

过去做事很慢，是我留给绝大多数人的印象。就连我的家人都认为我做事情都是慢慢的。在这里工作了一年又一年后，我发现我现在做事有效率多了，不仅工作上的事情能够快速有效的完成，而且生活上的事情也没有再有过的拖延。现在的我不再是那个拖拖拉拉、犹犹豫豫的人了，任何时候我都可以干脆利落的做决定与行动了。我知道这些都有赖于我的工作，是我这份工作的不容我瞎琢磨让我不再犯“想太多”的毛病。

三、性格随和了

在这里工作了两年后，连我父母也认为我的性格变好了，变

得随和了。过去我常常脾气又倔强又暴躁，稍不留神就要跟别人杠起来，现在好了，凡事都能忍一忍，忍一忍就过去了，甚至本来会因此吵架的事情，让我和另一位当事人能够因此成为朋友。我知道这随和了的性格，都是多亏了我在工作上的磨砺。是客户把我的棱角磨掉了，是客户让我性格变随和了，是客户让我变强大变温柔了。

四、也有新期待

总结完这些工作之后，我也还想展望一下我的未来，说一说我在工作上的新期待！我期望接下来的工作也能够顺利完成，我也期待在未来的工作中我学到更多的经验与知识，让自己能够成为更加出色的自己。如果有可能，我也希望在公司里可以帮助其他同事，让公司变得更加出众！我希望通过自己与同事的合作可以实现这一愿望。和公司共同成长，打造最出色的平台！

新年月度总结篇五

作为一名公司员工，最重要的就是能够认真工作，为公司的发展做出贡献。毕业之后我就来到了公司工作，我相信自己能够在公司创造更大的价值。现在我已经在公司销售部工作半年了，可以说自己已经很好的熟悉了公司目前的工作，我相信在以后的工作中我还是会做的更好。

刚接触这个行业时，虽然在学校里学到了一些此方面的基础知识，但是实际操作时完全不够用。所以也对这方面的专业知识进行了进一步加深的学习，让自己对产品和服务性质有了更深的了解。在开发渠道和选择客户上还是先沿用前辈的套路，不过我要学会创新，努力发现适合自己的效率更高的方式。在会见客户和谈单方面，我还需要进一步加强自己，增加自己在这方面的经验和能力。

20xx年下半年的工作计划如下：

一、无论是新老客户，都要经常保持联系，问候客户的经营情况，待客户如待朋友一般。

二、不断的开发新客户，寻找新的渠道和方式来拓展市场。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，增加谈单技巧，把学到的知识应用到实际交流当中。

四、下半年对自己有以下要求

1: 每周要开发2个以上的意向客户，尽量挖掘潜在客户。

2: 见客户之前详细了解客户的需求和疑问，做好准备工作，设计多种方案。

4: 在与客户聊天或者谈单过程中的各种疑问都努力解决，诚信待人。

5: 要不断加强业务知识的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 学会创新，开发适合自己的.工作方式。

8: 与公司其他同事多交流沟通，有良好的团队意识，不断增长业务技能。

9: 每个月尽自己最大的努力为公司的团队任务做贡献，为公司创造最大的利润。

以上就是我下半年的工作计划，工作中遇到的困难和想法，我会向跟领导和同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。虽然目前我还是有着很多的不足之处需要解决，但我相信自己能够不断提高自己。这样在以后的道路上，我才也会走的更远，我的人生旅途才刚刚开始，我相信我能实现我的梦想。

新年月度总结篇六

我校自20xx年开始实行绩效工资以来，根据绩效工资分配坚持按劳分配、优绩优酬的原则，坚持公开、公平、公正的原则，坚持科学合理的原则。按照上级部门的要求，绩效工资的发放极大的提高了教师的工作积极性，广大教师的思想也进行了一次大解放。主要表现为：

大部分教师都对绩效工资改革表示欢迎。我校资深教师韩翠荣认为：“一线的中青年教师都很高兴进行工资改革，因为这样可以调动大家的积极性，每个人工作量多少就能直接反映在收入上，这才是比较公平的。”分管政教处的林小英副校长说：“作为分管政教的副校长，我对绩效工资改革充满期待。这些年来老师收入都是大锅饭，主要是按职称，工作量上体现不出差距，比如班主任很辛苦，但一个月津贴才几十元，工作主要靠思想觉悟，这种状况需要改革。”一个刚毕业的老师说：“我们刚毕业，工资比较低，但我们富有热情，我们想通过自己的努力，做班主任，做各种工作，绩效工资也是对我们工作的一个肯定。”

绩效工资分为基础性和奖励性两部分。

基础性绩效工资主要体现地区经济发展水平、物价水平、岗位职责等因素，占绩效工资总量的70%。一般按月发放。根据饶县教字[20xx]252号文件，上饶县20xx—20xx学年度义务教育学校教师月岗位津贴标准，教师岗位高级715元，中级655元，助理级625元。笔者进行了一个随机的抽样调查：80%的教师知道自己的月岗位津贴是多少，10%的人基本清楚，10%的人不知道自己的月岗位津贴是多少。但都表示对教师月岗位津贴标准无异议。

奖励性绩效工资主要体现出勤率、工作量、教育教学工作过程和工作业绩等因素，由学校确定具体分配方式和办法，在绩效考核的基础上进行分配。由于我校是一个缺编的学校，

教师的工作量都比较足，在绩效工资上最主要的差别就是班主任费，通过绩效工资的发放，班主任费年收入平均达到3000元左右，而班主任主要都是年轻人和骨干教师，有部分老师对班主任费会有点羡慕，但平心而论，大部分老师也认为这是对班主任工作的一个肯定。

我校对待绩效工资分配办法非常重视，到各年级组等广泛征求意见，召开职工代表大会通过，报教育局批准，然后公布实施。由于方案民主，考核公正，所以我校教师对奖励性绩效工资没有非议，对在一线的年轻老师的工作起到了促进作用！

在调查过程中，和老师聊起绩效工资的问题，也有老师对绩效工资表示了质疑。

质疑1：绩效工资总量是按学校工作人员上年度12月份基本工资额度和规范后的津贴补贴水平核定的。像我们学校是属于严重缺编的单位，也就是说，我们每一个人平均的工作量都超过足编的学校老师的工作量，但我们的绩效工资并没有比足编学校更多。而那些超编的学校，可以说工作量平均是不足的，而他们的绩效工资总体水平还是和我们一样的。这样横向比较起来，就感觉不公平了！

质疑2：《义务教育法》规定的“教师平均工资水平不低于当地公务员平均工资水平”是否落实到位？在我们单位工作的老师就有很多人的爱人是公务员。他们谈起教师工资和公务员对比，表面看起来，教师的工资，绩效工资并不比公务员低，这是共识。但公务员所享受的待遇却事实上比教师高，就拿中餐来说，现在的老师都是在食堂吃，全部都是自己掏钱的。而公务员中餐基本是免费的。

由于绩效工资的总额是按学校工作人员上年度12月份基本工资额度和规范后的津贴补贴水平核定的。在老师的思想意识里就有这个想法，本来我可以有多少的。但通过考核，我没

有保到本了！我想，如果政府当时定总额的时候，不是以老师职工个人为基础，而是以学生数，或者其他的标准定出来的，也许老师的心里感觉就会更好一些！当然，这只是我们的个人想法，也是许多老师的心理。

总之，绩效工资发放，进一步完善了学校教师收入分配机制，发挥了绩效工资的激励作用，以人为本，促进了广大教职员爱岗敬业，扎实工作，教育事业得到进一步的健康发展。

新年月度总结篇七

会上，庞大集团副总经理杨家庆宣读了《关于对斯巴鲁大区、五菱大区及69家半年完成全年任务的单位进行表彰奖励的决定》，并宣读了奖励半年完成全年任务单位的出国指标；集团公司领导向半年完成全年任务单位颁发奖牌；霸龙大区贺凯介绍了开辟新市场、发展新网络、增销增效方面的经验，冀东物贸集团专用车总公司张树银讲述了进行资源整合、提高效率的策略，保定分公司姚筱玉介绍了适时开发农用车市场的做法，红旗大区陈志奇介绍了精品销售带动业绩发展的先进经验，北京石景山东风日产店冯日介绍了拓展保险业务的窍门，他们的做法对各单位进一步开拓市场、强化管理、搞活经营很有学习、借鉴、推广的价值，为各单位今后在经营管理上实现新的发展和突破提供了宝贵经验。

董事长庞庆华在会上做了重要讲话。他指出，上半年集团公司所属单位，紧紧围绕“会战年”主题，深入开展网络大会战、服务大会战、技能大会战和整合大会战活动，各项经济指标再创新高，取得骄人业绩。概括为经济指标再创新高，网络建设大提速，管理服务大提升三个方面，对表现突出的单位和个人进行了表扬，并发自内心地表示对广大干部员工的衷心感谢。集团公司在中国企业500强中的名次得到大幅度提升，由去年的238位提升到第181位，提升了57位，中国服务业500强，从第77位提升到第63位。

最后，他就今后工作提出四个转化，一是品牌代理要向高新品牌转化，二是消费信贷要向融资转化，三是由单一汽车经营向建设汽车文化园区转化，四是落实“会战年”向打造庞大品牌形象转化，为庞大荣誉而战。他还要求，今年下半年，面临新的机遇和挑战，广大干部员工要共同携起手来，同心同德，鼓足干劲，乘势而上，再攀高峰，向更高的目标发起总攻，为会战年的大胜利而努力奋斗。

大会现场

董事长庞庆华作重要讲话

副董事长兼副总经理杨家庆宣读对斯巴鲁、五菱及69家半年完成全年利润任务的决定

参会人员走出会场