

精辟的工作总结 社区工作总结精辟(汇总9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

精辟的工作总结篇一

20__年即将过去。一年来，本人在__街道党工委、办事处的正确领导下，在社区全体干部和社区居民、党员及辖区单位的大力支持下，本年度已圆满地完成了我们社区的相关工作任务，在社区建设上也取得了一定的成功。下面我将一年来的工作、学习情况向大家做一汇报。

一、加强理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质

自觉做到勤学多想，努力增强党性观念，提高思想政治素质，牢固树立科学发展观。我虚心向身边的老同志们学习，学习他们如何正确的处理各类矛盾、如何与辖区的居民融洽相处。为了更好地宣传党的路线、方针、政策、国家的有关法律法规，我认真参加了上级各部门组织的各种学习和培训，业余时间学习了《社区管理》、《如何开展社区文化活动》、《如何做好社区调解工作》、《如何开展社区老年活动》等书籍。

在工作种，我顾全大局，不计较个人得失，诚信为居民服务，始终以高标准严格要求自己，在思想上、业务上不断地完善自己、更新自己，为社区建设进一步发展尽职尽责。作为社区主任，我深深的认识到，只有不断提高辖区单位和居民的参与热情，让更多的人了解社区，支持社区建设，是增强社

区建设生命力的有效措施。因此，在工作中，我经常深入居民之中、了解居民们对社区建设想法、愿望和要求，听取他们的意见和建议，想居民所想，急居民所急，把自己融入到居民之中。

二、加强管理，不断提高自身的工作能力

在工作中强化管理，制定了较完备的各项制度，实行制度管人，分工时按照人尽其才，发挥他们的优点和长处，为社区工作正常开展提供了保障。在日常工作中。及时处理和调解各种关系，做到分工不分家。

在接下来开始的人口普查中，我和社区的干部及普查员一起，一鼓作气，奋斗多日后完成了本社区的人口普查工作，为社区的人口普查画上了圆满的句号。在人口普查期间，我们还迎接了创建市级精神文明社区检查，另外还双拥，远程教育等工作的检查，都以好的成绩通过检查。我在实践中不断学习、不断积累，使自己具备了较丰富的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，都有了较大的提高。

三、提高文化品位，为进一步繁荣社区文化，构建和谐社区

我与大家一起组织并策划了各种文化活动等一系列健康有益、丰富多彩的群众性文化活动。比如“迎世博，唱响社区和谐之声”、展家庭风采，促邻里和谐、关爱人口，情系国策，开展“安全自护、生从自救知识讲座”暨暑期活动启动仪式、“我是小画家”等一系列活动，对社区起到了促进作用。

四、爱岗敬业，勤奋工作，不断取得新进展

一年来，我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到难题，总是想方设法，竭尽所能予以解决，始终任劳任怨，尽职尽责，关爱弱势群体，为困难群体

排忧解难。在春节前夕，组织大家开展慰问贫困户，下岗职工活动，共计慰问__人次，并送去食油，大米等日用品。抓好社区稳定、安全生产及流动人口工作，定期开展流动人口排查摸底和企业单位的安全生产工作，做好社区环境卫生和冬季清除冰雪工作，在工作中实行网络化管理，包片到户、责任到人，不漏死角。

一年来，虽然在工作中遇到过各种各样的困难和麻烦，承受过许多委屈，但我也从辛勤的工作中尝到了甘甜，享受了成功的喜悦，找到了属于自己的人生理想，体现了自己的人生价值。我虽然做了一些工作，也取得了一些成绩，得到了居民的认可，但离居民的要求还有一定距离，今后，我一定会严格要求自己，多做批评和自我批评，搞好班长团结，积极完成上级交给的各项任务。密切联系群众，维护人民群众的利益，为民排忧解难，把自己全部的精力贡献给社区，把自己全部的爱心奉献给居民。

五、工作方面

按照区委、政府街道党工委、办事处的安排部署，采取有效措施，抓重点、抓管理、高标准、树精品，完善城市长效管理体制和运行机制，通过各级领导的大力支持和同志们的共同努力，顺利开展了各项工作。

1、为加快实现“五城同创”的总体目标，树立城市形象，提升城市综合竞争力，我办率先在全区开展__路城市管理文明示范街创建活动，采取有效措施营造创建氛围、突出创建特色，夯实创建基础，以点带面，辐射带动全区城市管理水平和文明程度的不断提高。

2、大力开展沿街建（构）筑物美化、净化、亮化、绿化活动，共计清洗、粉饰建筑物__平方米，夜景亮化x家，更新设置广告牌匾__块。组织开展为期9个月的环境卫生整治活动，累计出动单位、小区__家，__人次，沿街门面__个，清理卫生死

角__处，清理广告x万余处，擦洗护拦__米，果皮桶等环卫设施__余个，清理垃圾__余吨。

3、绿化工作

开展万人护绿活动，共计刷树__余棵，春秋绿化组织辖区单位种植行道树挖换土方__立方，填方__立方。绿化植树__亩，种树__棵。

4、冰雪清除工作

按照“统一领导，分级负责，区街联动，专群结合，人机结合”的运作方式，充分发挥驻区单位、各社区的作用，层层分解目标任务，并与辖区单位、临街门面和个人签订冰雪清除责任书__余份，做到任务落实、责任到人。

5、创建工作

顺利通过自治区红旗卫生城区验收、创建自治区卫生红旗单位1家、市级卫生达标单位2家；创建宜居社区2个；花园式单位3个；绿化合格单位2个；节水型单位、小区9家；市级绿色社区6家。

20__年的工作虽然取得了一些成绩，但也存在着许多不足；有时在工作中过于急于求成，缺乏自身的政治学习；理论联系实际不够，这些都需要我在今后的工作中加以改进。

在明年的'工作中，我将严格要求自己，恪尽职守、服务大局、实干创业，争取早日成为一名正式合格的共产党员，不辜负领导和同事们对我的期望和重托。

精辟的工作总结篇二

20__年在紧张和忙碌中即将过去了,回首过去的一年,虽没有轰轰烈烈的战果,但也算经历了一段不平凡的考验。在这辞旧迎新之际,我个人谨代表本部门一年来的工作及得失作出一个总结,同时祈愿我们公司明年会更好。

一、生产产量

过去的一年里,生产部对生产工艺进行了大量的摸索试验,对产品质量有了大幅提高,对保温箱工艺的改进,眉头的更换,端子箱工艺的改进,门轴工艺的改进,暗装箱工艺的改进,对ggd后门的改进,这些工艺的改进不但提高了工作效率,而且产品工艺也有了很大的提高。

二,产品质量

在完成产量的同时,我们生产部门也高度重视产品质量,严把生产工序的每一个质量控制关,我们制定了工艺文件,增加了检验环节,对生产线上的半成品进行抽样检查和成品的检验,使我们的产品质量得到了保证。

三、人员管理

因公司生产任务的增加,产品型号的多样化,公司新招聘员工很多,大部分员工文化素质较低、工作态度自由散漫,使员工的责任、团队、服从管理意识不强,给生产各方面管理带来极大压力,在生产中心吕总的领导下,我们利用晨会对员工进行培训和各方面的教育,现在得到很大的改观,如喷塑车间虽然都是新员工,但公司下达的生产任务他们都能保质保量的完成。

四、安全生产

安全生产是公司最重要的一个方面之一，安全是效益。在过去的一年里，基于行业的特殊性，我们生产部门将安全生产纳入了日常的管理工作之中，年初对车间的电路进行了整改，经常对各岗位员工，进行安全知识的教育，但仍然发生了因违反操作规程而造成的人身伤害事故，针对此类事件，生产部对全体操作工进行了更加频繁的安全警示教育。现在只要发现有人违反操作，将进行了严肃的经济处罚和批评警告。

五，明年的工作计划

1，加强生产现场管理，各岗位的生产现场管理较为混乱，主要是生产过程的各种辅助用品摆放不整齐，主要是半成品，配件没有做到定置管理。还有就是环境卫生、设备卫生、人员卫生很差，操作工甚至班长在更换型材换规格时清场意识薄弱。明年要加大对员工现场管理教育，尽量做到5s标准。

2，产能的提高，公司要加大对金工的投入，如数控折边机，制动点焊机，螺柱焊机的投入，和喷塑车间的改造，以及员工技能的提高。

精辟的工作总结篇三

20__年现已过半，是我过得很困难的一年。在大盘挨近____点的时分我感到了苦楚，此刻我就在想，必定要把自己充分起来，要不就会在大盘未见底之前自己被筛选。后来的实践证明了我的主意的正确，这更坚决了我的信仰，要不断地去学习，充分自己，也只要这样才干和公司一同生长。

回忆大半年的作业，我在许多方面做的都不够好。

榜首，在大盘的不断跌落中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时分，客户诉苦很大，我也逐步失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，可是服务仍在继续。这也是面对的问题。

第二，在产品出售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在往后傍边加倍尽力。

第三，专业知识不充足，客户发问的一些问题不能给予及时、很好的回答。

第四，对现已开发的客户不是十分了解，客户的危险承受能力不清楚，客户的财物装备没能供给合理的主张。

第五，同银行的联系没有处理好，所以我曾经的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决议新的一年从下面几方面去尽力。

榜首，后期重视学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在推出了添富快线，后期能够使用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，招引客户。使用公司的力气来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈余或许对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技能的学习。跟上公司的脚步，新的一年的我的方针是出售20__万理财产品。

第三，了解客户的需求，依据客户不同的危险承受能力及行情，主张客户装备不同的财物，比方：股票，基金，融资融券，钱银型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的联系，要害时点问银行要求客户介绍。

20__，行将逝去，但20__就在你我眼前。信任只要主动出击的人，才会有成功的时机。让我们一同加油，完结自己的成绩。去发明归于自己的光辉。祝福我们营业部这个我们庭越来越兴旺，也祝福我们的成绩越做越好。

精辟的工作总结篇四

时光在悄悄的流逝，不知不觉，本人来公司已经有3个月的时间，在这段时间中，我努力学习让自己适应公司快节奏、高效率的工作环境。由于工作的需要，我从一个秘书的角色逐渐转入行政人事的角色，角色的转变使我接触的更多，学习了更多，在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢！

第一季度的工作，我扮演着秘书兼行政人事主管的角色，回首三个月的工作，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作进行汇报。

刚接手人事工作时，公司各个站都需要补充人员，我通过公司原有的招聘渠道进行招聘，却发现原有的招聘渠道存在一些不足，根本无法满足公司人员的需求。所以我曾与许多职业学校联系，试图通过职业学校这条路径为公司找到合适的人才，也曾联系过劳务派遣公司谈定劳务合作事宜，最终我发现通过人力资源保障中心的现场招聘加油员、收银员，效果还不错，于是几乎每周三都会参加现场招聘会，偶尔也会参加周六的现场的招聘，甚至还去现场招聘，最终基本满足了各个站的人员需求。招聘的过程中，不断收集、了解市场信息，为公司的发展提供可行的建议。

尽力做好每一项工作，为人比较正直，乐于助人，凡事为公司的利益着想，工作态度较好，本着“干一行爱一行”的原则。行政人事部是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件。

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，几乎每周六同公司领导及其它同事一起参加巡站，每周进行打分评比，使每位员工

都能认识到，工作地方就是我们的家，要保持良好的环境。为过生日的员工父母制作生日卡，送上公司的祝福，表达公司的谢意，使员工感受到公司的关怀，家人般的温暖。

当然，在工作中还存在很多的不足之处。

1、计划性不强

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的成本达到的效益。但在过去的工作中由于自己的计划性不强，导致处理日常工作事务时无条理性，总是忘东忘西的，大大降低了工作效率。

2、执行力不强

人事工作要求原则性较强，但由于个人的工作能力及经验不足，导致在日常的工作中人事工作不能严格按照公司的规章制度执行。

3、培训不够系统

公司的培训工作仅限于新员工入职培训，未有针对不同岗位的要求进行各种培训，但由于我本身的事务性工作的繁忙，我自身的计划、执行及组织培训的能力不足，还未建立较完善的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

4、员工考评工作不到位

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

1、能力及经验不足，做事不够细心，文书一般，勉强可以满

足公司需要。

2、在工作中有时脾气急躁，遇事不够冷静，将情绪化带到工作中。

3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。

4、和领导、同事沟通不是很到位，影响工作效率。

在以后的工作中，要不断提高自身的业务能力，提高自己的高度，提升自身的综合素质，以达到公司的要求。

精辟的工作总结篇五

一、把眼科护理工作规范化，做到细致入微。

二、加强业务学习，在原有开展项目基础上进一步向上级医院虚心学习泪道激光术，这样可以解决因泪道完全堵塞后探通术无法解决的难题，使这样的病例得以有效治疗，大幅度增加科室经济收入。希望院领导给予支持。

眼科门诊手术室亟待改善和提高情况；根据眼科门诊手术室流程要求，目前业务用房紧张，布局不合理，增加手术感染风险，为了避免医疗风险和医患纠纷，希望在我院新住院部大楼落成后，在业务用房上给协调解决。

年度医院眼科医生工作总结的延伸内容：什么是工作总结，如何写工作总结？及工作总结写作的要点 工作总结是对一段时间来所做的工作进行分析研究，肯定成绩，找出问题，把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。

工作总结既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。通过总结，人们可以把零散的、肤浅的

感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。

工作总结写作要点：

工作总结分为部门总结，个人总结。要用第一人称。即要从本单位、本部门的角度来撰写。表达方式以叙述、议论为主，说明为辅，可以夹叙夹议说。

总结要写得有理论价值。一方面，要抓主要矛盾，无论谈成绩或谈存在问题，都不要面面俱到。另一方面，对主要矛盾要进行深入细致的分析，谈成绩要写清怎么做的，为什么这样做，效果如何，经验是什么；谈存在问题，要写清是什么问题，为什么会出这种问题，其性质是什么，教训是什么。这样的总结，才能对前一段的工作有所反思，并由感性认识上升到理性认识。

精辟的工作总结篇六

各位领导、同事：

你们好！

时光如电，转瞬即逝，20__年很快就要过去了，在各位领导同事的关心指导下，我紧跟分行和支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，完成了各项工作任务，用智慧和汗水、行动和效果为一年来的工作画上一个圆满的句号。现将这一年来的工作情况汇报如下：

一、20__年的主要工作

20__年，我国经济下行压力较大，中国经济进入新常态，面

面临着投资增长后劲不足、融资瓶颈约束逐步明显的严峻经济形势，我始终坚持高标准严要求，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20__年负债业务保持__00多万元，营销理财产品200万元，贷款150万元。

经过一年的辛勤工作，我更加深刻地体会到客户经理是兴业银行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。在与每一位客户的交往的过程中，我们的言谈举止均代表着兴业的形象，所以我始终以“工作就是事业”的态度和用兢兢业业、勤勤恳恳的方式来对待工作。在做信贷业务中，我认真做好资料并及时上报提交审查放款，保证了客户所需资金的时效性。在客户贷款资金到期或需要提前还款时，我能及时配合客户做好还款流程，保证了贷款资金的安全回收。

针对每个到期理财客户，我都及时设计好较高收益并适合各自的对接产品，很好的留住我行账户资金以及他行的闲置资金。每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种专注。对待每位客户提出的问题，我都以热情、耐心地态度给予答疑解惑，并始终用亲切的微笑来面对客户，用快速、清晰地话语向客户传达他们想要了解的信息。在业务营销的过程中，我认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好、兴趣、特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。一直以来保持与客户的良好沟通并取得很好的效果，赢得了客户对我工作的普遍认同。

二、存在的不足及下一步工作计划

在过去的一年，取得了一定的收获和进步，这与领导的指导

和支持是分不开的，然而我也清楚地看到了自身存在的很多不足：

第一，对各个方面业务的学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经金融信息，有时会跟不上步伐。面对我行不断推出的新产品新业务，不能及时跟进营销拓展。

第二，是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

第三，在拓展业务中有时缺乏积极主动性，在实践中有待完善提高自己。

20__年是个崭新的开始，在下一年的工作中，首先，我要加强学习，努力提升业务技能，向有丰富信贷经验的客户经理学习信贷业务知识，在我行信贷政策不断优化的情况下，积极拓展挖掘贷款客户，努力实现存款、贷款两手抓两手都要硬，做一个全面发展的全能客户经理。第二，积极拓展理财业务。鉴于我行理财产品的多样性和在整个市场上的高收益，通过积极下社区，深度挖掘老客户，以老带新等多种方式大力拓展理财业务，努力将理财业务做成亮点中的亮点，从而带动客户数量和客户质量的提升。第三，强化交叉营销。与对公客户经理、信用卡直销团队等其他业务部门员工结对子，实现全方位服务客户、营销客户，以实现对我行客户的深度全面挖掘。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作。并始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，做到“客户的需求就是我的工作”。在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持，在

工作中始终做一个有心人，为兴业银行的蓬勃发展做出自己应有的贡献。

精辟的工作总结篇七

20__年是“__”开局之年，能否做好各项工作对运输公司__分公司的长远发展至关重要。今年，我们在集团公司的正确领导下，在各级领导的亲切关心、支持和帮助下，在各分公司的团结协作、密切配合下，克服了运输路线长、运输任务繁重、路面路况复杂等困难，紧密结合实际开源挖潜、开拓创新，求真务实、团结奋进，通过不懈努力，圆满完成了年度运输任务，为保证集团公司各项中心工作落实尽到了份内之责。现将一年来主要工作情况总结如下：

一、公司领导高度重视，狠抓队伍思想教育，强化爱岗敬业精神

__运输作为特种运输企业，承担着特殊而艰巨的工作任务，如果政治敏感性弱、思想意识不过硬，就会导致对这项工作的复杂性、艰巨性认识不足，就难于完成各级组织和领导赋予的工作任务，甚至可能出现更大的偏差。因此，公司领导特别重视全体员工的思想政治教育，无论运输任务多么繁重、业务工作多么繁忙，都坚持采取专题学习、以会代训、重点帮助等方式，定期不定期组织开展思想政治教育，及时学习时事政治和国家大政方针，结合集团公司各项规章制度，对照现实找差距。我们还通过开展“和革命前辈比奉献、和先进典型比技能、和下岗工人比待遇，我们还有哪些不足”讨论活动等生动活泼的形式，深入扎实开展教育，帮助全体员工澄清了一些模糊认识，自觉树立起“内强素质、外树形象”意识，进一步强化了爱岗敬业精神。

二、狠抓行政管理，强化安全意识，确保安全生产

公司今年按照集团安全管理要求，制定并严格落实安全生产

责任制，切实按照“安全第一，预防为主”的方针，把安全教育放在各项工作重中之重的位置。今年，运输公司进一步建立健全了《风险金管理办法》、《事故应急预案》、《安全工作流程》等一系列安全制度，通过同交管部门、驾驶员之间签定安全责任书，将责任层层落实，细化到具体责任人。平时工作中，我们坚持教育为先、预防为主，提倡警觉性驾驶，坚定了“抓生产从安全入手，抓安全从思想出发”的工作理念，及时规范和完善安全基础资料，广泛宣传交通安全知识，加强安全监督检查，加大考核力度，逐步形成了安全生产稳定发展的良好局面。我们经常利用各种时机开展安全教育，根据天气情况、行车路线等动态情况适时调整工作安排，定期召开安全例会，组织观看交通部门发放的安全警示宣传片。通过行之有效的方式，做到警钟长鸣，使全体驾驶员都能及时汲取引发事故的教训，自觉做到每天出车前、行车休息时、完工收车后都进行安全检查，彻底杜绝安全隐患，保障行车绝对安全。

三、树立热情服务意识

千方百计提高运输质量今年在新的民爆条例实施后，公司产品销量的逐步增长使运输量也同步增长。经常由于产品生产出来时间较晚，第二天清早又必须要将产品运送到客户手中，这就要求驾驶员晚上才装车。由于通常运输路线长、时间紧、任务重，为了向客户优质服务，又要防止驾驶员疲劳驾驶，运输公司在人手十分紧张的情况下，及时采取措施配备了机动驾驶员。在日常工作中，尽量做到科学安排、合理统筹，通盘安排车辆和人员调度，调整任务分工。由于每天货物多，有些车辆需要往返运输2至3趟短途，就优先安排距离近、用户催得较急的产品。同时，合理安排机动驾驶员，在保障行车安全的情况下，有效提高了行车效率和运输质量。今年，我们为____等大型国家水利工程准时正点将产品送达目的地，受到了用户的好评，也为集团公司赢得了声誉。

四、存在的不足及明年的奋斗目标

通过一年的努力，我们通过辛苦努力，圆满完成了工作任务，尽到了应尽的职责，但对照上级要求和其他单位取得的成绩，还存在一定的差距。

当前面临工作上的困难主要有以下两点：

一是运输公司__分公司从成立至今，主要的产品运输车以栏板车为主，按照行业要求，运输车辆必须是厢式货车，但如果更换则需要大笔费用。目前公司正处于发展阶段，流动资金少，只能立足现有条件，逐步更换车辆。

二是现在车辆逐年增加，但运输公司现有场地较小，致使部分车辆归队后不能有序摆放。

20__年即将结束，虽然我们还面临一些问题和困难，但相信在上级的正确领导下，这些问题和困难都将逐步得到解决。再过半个月，我们就将迎来崭新的20__年。新风疾进催战马，无需扬鞭自奋蹄！新年度、新平台、新起点，在新的一年里，运输公司将不负各级组织、各位领导的厚望，继续保持和发扬优良传统作风，进一步开拓创新、与时俱进、求实创新，采取更加有力和有效的措施，努力把运输公司建设成为一个作风优良、纪律严明、技术过硬、效益明显的团结集体，建设成为集团公司的一面旗帜！

精辟的工作总结篇八

1、领导重视，措施到位学校安全工作是一项经常性、常态性、系统性的工作

为了加强组织领导，学校成立了以叶辉为组长的学校安全工作领导小组，小组成员定期召开学校全体教师参加的安全工作会议，制定了切实可行的安全工作措施，从开学至今，学校于2月10日、2月18日和3月25三次召开了学校全体教师安全工作会议。

2、坚持每月一次定期安全检查，开学初至今已进行三次全校性的安全大检查

3、检查了学校学生接送车的安全使用，落实校车交通安全

2月9日，开学前一天，我校就安排校车驾驶员先到校进行校车安全常规检查，确保长柄学生第二天能正常乘坐校车，不耽误学生开学。开学第一天(2月10日)学生注册后，各班主任向学校报告确切的乘坐校车人数，学校进行学生乘车安排(学生分两趟接送)，将乘车学生录入校车接送点名册，2月11日，学校正式上课当天，校车司机和接送阿姨开始按学校要求，接送学生时进行严格的点名制度，发现学生未到，及时与家长和学校老师取得联系，避免发生安全事故。对乘车学生再次进行乘车安全教育，并确保校车不超速、不超载。

精辟的工作总结篇九

新学期开始了，为了更好的完成学校的各项工作任务，基于“凡事预则立，不预则废”的考虑，保证开学时能有条不紊的开展工作。遵照上级部门安排，我校确定2月12日—2月17日作为开学第一周。

在这紧张而又忙碌的一周时间内主要就学生思想品德教育、环境卫生、新生报到、分课分班、图书及实验器材配置，教务教研人员工作安排等方面开展工作。现就有关情况总结汇报如下：

一、德育工作方面。由校党支部书记、校长牵头领导，德育主任主抓，班主任负责，任课教师参与。利用本周每天上午时间在全体学生中为期一周的“思想政治周活动”。结合分析当前形势，联系现实生活，就爱国主义，民族团结等内容对同学们进行了思想政治教育。用师生谈话，主题演讲，出黑板报等多种形式开展德育活动，并取得了明显效果。

二、环境卫生方面。利用下午时间，由班主任组织学生进行“卫生大扫除”活动。低年级同学主要搞好本班教室内的卫生，高年级同学在搞好教室卫生的同时还要完成各班的区域卫生及学校花园除草任务。通过“卫生大扫除”活动同学们增强了集体凝聚力，也体会到了劳动的艰辛。低年级同学则初步学会了简单的劳动技能。我们安排了校工对学校草坪进行了整修，粉刷了学校围墙并重新喷涂了墙壁上的大字标语。通过这一番改造之后，学校的整体面貌得到了极大改善。在与送学生上学的家长交流之中我也充分感受到家长朋友们对我校环境卫生的由衷赞美。

三、教务工作安排方面。由教务处人员结合我校师资配备情况，严格依照新课程标准及上级部门有关标准分课，保证了各班学科分布的科学合理。在限度地发挥每位教师的专业所长的前提下，满足了我校教育教学的现实需要。我校一贯重视一年级教学工作在整个小学阶段的基础性作用，抽调我校三名教学经验丰富、家长中口碑极佳的教师作为一年级新生的班主任。

四、学生报到及一年级新生入学。22—23日各班班主任对各班已有同学进行了实名登记。对部分未按时报到上课的学生进行了家访，敦促其尽快到校上课。24日上午许多一年级学生家长按照早已发放的入学通知书上的时间，带着孩子，陆续来校报名。我校组织一年级班主任和卫生室老师负责报到注册工作，严格按照教育部门的要求，分责任片区，对照户籍卡片，幼儿预防接种证等材料对学生入校资格进行了逐一审查。确保学生能上得了学，上得好学。让广大家长免除后顾之忧。

特别指出的是，假期里我校积极协调乡中心幼儿园，了解幼童情况，组织教师进村入户，给责任片区内符合条件的学生家长发放《农村义务教育阶段适龄儿童入学通知书》及有关教育政策的宣传到位，才保证了孩子们的及时报名入学。

五、图书、器材的接收清点工作。开学伊始，上级教育部门考虑到我校图书器材短缺的现实。为我校配发了几百本图书，近百件套教学实验仪器及体育器械。我们及时组织图书室、实验室等功能室管理人员对图书器材进行了接收清点和初步的摆放工作，并已着手开展对新接收图书器材的登记造册工作。

六、教务教研工作的安排。基于我校发展的现实需要及原教务教研人员的正常工作调动而后继乏人的现状，我校专门召开校务工作会议。就各学科教研组组长和教务处主任、助理的选拔任命，在充分考虑群众意见的基础上，本着任人唯贤的原则，采取组织考察、个别谈话等多种形式最后确定了各学科教研组长、教务处人员名单，其中不乏几名年轻教师。教师们普遍反映这些人在本学科或本职责范围内确实能够起到引领带动作用。纷纷表示要向先进看齐，做本学科的专家、能手。争取在今后学校各项工作中都能有突出表现。