

# 2023年工作总结会议通知 会议工作总结(优秀8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。相信许多人会觉得总结很难写？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。

## 工作总结会议通知篇一

11月23日，我市召开全市市县乡人大换届选举工作总结会。市人大常委会副主任董晓彬出席会议并讲话。

董晓彬副主任充分肯定了我市市县乡人大换届选举工作的成绩，归纳和总结了此次换届选举的经验。他指出，这次市县乡人大换届选举在市委的正确领导下，各级各部门切实加强党的领导，精心谋划部署，广泛宣传发动，充分发扬民主，严格依法办事，圆满完成了各项工作任务。此次选举产生的代表结构更趋于合理，非中共党员代表、妇女代表有明显增加，代表平均年龄有所下降，文化程度有所提高，连任代表也有所增加，代表整体素质进一步提升，选出的市县乡国家机关领导班子结构更加合理。

对做好今后工作，董晓彬副主任强调，要及时做好新代表的培训和履职服务保障工作，组织好闭会期间的代表活动，努力提高代表依法履职能力；认真总结市县乡人大换届选举工作，为新一届人大工作提供借鉴；要充分发挥人大代表的作用，不断开创人大工作新局面，为加快建设幸福美丽绵阳作出积极贡献。

会上，市委组织部、统战部、宣传部相关同志分别总结了换届选举的组织、统战和宣传工作。各县（市）区人大交流了换届选举工作的经验和做法。

## 工作总结会议通知篇二

让班主任了解整个学期学校的德育工作思路，自我规划学期计划；围绕学生“文明素养的养成教育”展开研讨，促进本学期教育重点工作的落实和开展。

第一周星期三下午3：50~5：30

一号楼三楼会议室

校长室、教导处、班主任

1、专题研讨：文明素养的养成教育。

2、校长总结；

1、星期一，所有材料送校长审阅；

2、星期二，确定各班主任发言内容；

3、会议室准备投影仪、话筒，主讲者制作幻灯片；

4、摄影；

5、写通讯报道稿；

6、会议材料：

## 工作总结会议通知篇三

8月29日上午，团区委召开全体机关干部会议，传达学习全区半年工作总结会议精神。

1会议指出

上半年工作，成绩很多，问题突出。成绩很多，体现在完成了不少大事、难事，在城市建设、社会治理、民生保障及威海创新园、环翠科技产业园、中国油画小镇、重大典型宣传推广等方面都取得了显著成绩。问题突出，主要是发展后劲严重不足，缺乏大项目、好项目的支撑。

## 2会议强调

一个地方的发展，关键在项目。目前，我区正处于迈向高质量发展的关键时期，只有抓住项目这个“牛鼻子”，才有资格争当走在前列排头兵，才能为建设首善之区提供坚实的物质基础。全区上下要时刻想着大项目，手中时刻抓着大项目，一切围着项目转，一切围着项目干，上下拧成一股绳，打出项目建设的“漂亮仗”。

把招商引资作为经济工作的“生命线”，领导干部带头招商，把招商引资作为对全区长远发展负责的重大工程来抓，发挥人脉广、路子宽的’优势，把手头资源转化为实实在在的项目。“双招双引”要一体用力，要把科技服务、信息咨询、文化旅游作为“双招双引”的重要内容，全区一盘棋，上下齐用力，形成招引项目的强大合力。要切实优化营商环境，把“三联三服”打造成我区的城市ip□进一步树立“店小二”意识，依托“三联三服”这个平台，不断简化程序、优化流程、简政放权，多为企业、项目和人才办实事、解难题，以高质量的服务推动经济高质量发展。区人大要对“一次办好”改革开展监督，把企业和群众办事创业的堵点痛点找出来，把不担当、不作为、不便民的行为找出来，推动“一次办好”改革不断深化。要铺天盖地宣传造势，提升我区的知名度和影响力，营造招商引资的浓厚氛围，吸引更多的项目落到我区。

## 3会议要求

团区委要认真学习此次全区半年工作总结会议的精神，以更

精、更勤、更紧、更实、更快的作风，推动攻坚突破十项重点工作任务落实落地，深入开展“敢担当、勇作为、提效能”主题实践活动，坚持以“服务青年、联系青年”为工作要求，切实把十大攻坚工作落到实处。

## 工作总结会议通知篇四

20\_\_\_\_年即将度过，我们充满信心地迎来20\_\_\_\_年。过去的一年，是\_\_\_\_胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进本酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是本酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

### 一、科学决策，齐心协力，本酒店年创四点业绩

本酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年xx届四中全会强劲东风的激励，本酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

#### 1、经营创收。

本酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关的经营措施，增加了营业收入。本酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%;其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。全年客房平均出租率为%，年均房价元/间夜。本酒

店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级本酒店的平均值。

## 2、管理创利。

本酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。本酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。其中，人工成本为万元，能源费用为万元，物料消耗为万元，分别占本酒店总收入的%、%、%。比年初预定指标分别降低了\_\_%、\_\_%、\_\_%。

## 3、服务创优。

本酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“本酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

## 4、安全创稳定。

本酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在本酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和本酒店忙而不乱的安

全稳定。本酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

## 二、与时俱进，提升发展，本酒店突显改观

本酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会xx届四中全会精神。结合本酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个本酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。本酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。本酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对本酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成本酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；本酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为本酒店的窗口形象增添了光彩。

## 三、品牌管理，本酒店主抓八大工作

### 1、人员的调整。

本酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有名，是同规模星级本酒店的2倍多。本酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，本酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

## 2、渠道的拓宽。

销售部原来分解指标因人而异，缺少科学依据。本酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占本酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

## 3、房提的奖励。

根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使本酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为\_\_%。

## 4、窗口的形象。

销售部前厅除充分利用本酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造本酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证本酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了本酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主

管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。

加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为本酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的%提高到%，最高日创收为元，最高日平均房价为元；全年接待宾客万人次，接待外宾万人次。

## 5、投诉的处理。

销售部尤其前厅岗位，是本酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约起，为本酒店减少经济损失约元，争取了较多的本酒店回头客。此外，销售部按本酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收万元，比上半年增额万元，增幅约为\_\_%。

## 四、以改革为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩。餐厅虽然是本酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房



的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

## 工作总结会议通知篇五

《国家基础教育课程改革指导纲要》和《义务教育课程计划（实验稿）》规定：从小学三年级始至高中阶段开设必修课程——综合实践活动。这是新一轮基础教育课程结构设置上的重大突破，更是新一轮课程改革的重大举措。这门以培养学生创新精神和实践能力为基本目标，基于学生的直接经验，密切联系学生自身生活和社会生活，注重对知识技能的综合运用，体现经验和生活对学生发展价值的实践性课程备受教育界关注。

2、综合实践活动是基础教育课程改革中的最新亮点，是一门全新的课程，没有成熟的经验可借鉴，没有现成的模式可参考。这对于长期以来依纲据本从事教学的教师来说，普遍感到无从下手。综合实践活动课程怎么上？成为广大中小学教师急需解决的问题。

为此，我们选择此课题进行研究，旨在探讨农村小学开设综合实践活动课的困难与困惑，条件与对策，以期为我县开设综合实践活动提供较好的指导作用。

1、通过研究，明确综合实践活动的意义、特点及功能问题。

2、通过研究，充分挖掘综合实践活动对学生个体发展的价值，让学生通过实践活动，增强探究和创新意识，学习科学研究的方法，发展学生的实践能力、创新能力及培养良好的个性品质，促进学生和谐发展。

3、通过研究，转变教师教育理念，提升教师教育科研能力，积累综合实践课程的教育与管理经验。并以课题研究带动学校教育质量，师资队伍建设等方面的全面提高，提高办学层次。

4、查找问题，分析原因，提出对策，确保综合实践活动的有效实施。

在调查分析了解的基础上，客观地反应存在的问题与困难，以建议的形式提出克服问题的对策。

1、师生、家长等对综合实践活动课的开设了解程度。

2、开设综合实践活动课有哪些主要困难。

3、对今后开设综合实践活动课的建议与对策。

1、文献法：查阅、了解当前有关综合实践活动课程改革方面的相关资料，并借鉴有关经验，以《综合实践活动指导纲要》为主要依据，指导研究。

2、调研法：通过深入课堂听课、师生问卷调查、师生座谈会及走访学生家长，就综合实践活动课的认知程度、实施情况进行全面调研。

3、比较法：将调研的结果进行比较分析。

第一阶段（一一）是课题研究的准备阶段。

课题组成员查阅学习资料，以理论指导研究，完成研究总体设计。

第二阶段（一一）是课题的实施阶段。

课题组成员依据研究计划组织实施，并不断探索、优化研究

途径，发现问题及解决，使研究具有针对性，高效性。通过问卷调查、座谈会、听课与评课、数据统计分析，初步形成中期研究成果。

第三阶段（一一）是课题研究总结阶段。

课题组成员依据研究结果，撰写课题研究总结性报告。

### （一）教师问卷方面

#### 1、关于实验教师情况的回答与分析。

##### 教龄职称学历

10年以下 10—20年 20年以上 小一 小高 高中 师大 大专 本科

分析：调查数据表明，近74%的实验教师年龄在10年以上，近一半教师的职称为小教高级教师，八成以上教师的学历达大专及其以上。可见，实验教师的学历层次高，熟悉教育教学，经验丰富，能为全面开展农村小学综合实践活动提供坚实的师资力量。

但在实际座谈中了解，所担任综合实践活动课程教学的老师，水平参差不齐，实际教学能力远低于其他学科教学的老师。

#### 2、关于师资培训的回答与分析。

未参加培训 参加培训 国家级培训 省级培训 市级培训 县级培训 校本培训

分析：从调查结果看，只有不到一半的实验老师参加过开设综合实践活动的有关培训。这个结果在我们的意料之中，因为自己县进入市级课改试验区以来，有关综合实践活动的专题培训机会少，加上经费的原因，参训的人员少且层次单一。再加上培训的针对性、实效性不足、时间短等因素，即便参

与了培训，收获少，不能足以指导实际。从参培的层次看，课改的'三级培训中，前两级培训为零，第三级培训不足5%，尚不能达到每所学校培训一名教师的地步。如果说%的教师参加过校本培训，那也只是停留在“传达会议的培训式”。

### 3、关于综合实践活动课实施的阻力的回答与分析。

领导不重视观念没转变受应试教育影响

分析：从数据可以看出，在少数学校领导对综合实践活动课的开设认识重视不够。32%的学校对开设综合实践活动课的观念没有根本转变。75%的学校因受应试教育的冲击，近三成的学校同时具备二~三项调查指标，这门课虽已开设，亦是虚设，等同于“副科”。我们在听课时也感受到教师的敷衍——照本宣科，老师的教学方式，根本体现不了该学科的特点。可见，领导不重视、理念没有转变、受应试教育影响等是综合实践活动课程实施的最大阻力。

### 4、关于综合实践活动课实施的困难的回答与分析。

没有专业教师没有现行的教材不懂如何开展。

## 工作总结会议通知篇六

3月2日，华亭县召开金融工作会议。贯彻落实县xx届三次全委会暨县委经济工作会议精神，回顾总结20xx年金融工作，研究分析全县金融工作形势，安排部署20xx年工作任务。华亭县县委常委王宁宁主持会议并讲话，县政府副县长赵亮，各乡镇、东华街道、工业园区主要负责人及县域金融机构负责人参加会议。

会上，人行负责人传达了人民银行上级行有关会议精神，安排了20xx年重点工作；农业银行、甘肃银行、农合行、人保财险公司、华盛公司等单位负责人围绕支持地方经济社会发展

作了发言；县金融办负责人安排部署了20xx年全县金融工作。

王宁宁讲话指出，过去一年，在经济下行压力持续，国家宏观调控力度加大的形势下，全县各金融机构能够紧紧围绕全县经济工作重点和脱贫攻坚“一号工程”，认真执行国家和省市金融工作方针政策，主动适应经济发展新形势，全面落实“稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险”政策，着力改善金融服务，突出扩大信贷总量，全力防范金融风险，实现了经济与金融良性互动、互惠双赢，促进了县域经济社会发展。

各金融机构要紧紧围绕解决脱贫攻坚、重大项目、中小企业融资难题，抢抓各类政策性贷款机遇，积极创新信贷投放模式，加大信贷投放力度，全力为经济社会发展提供良好的融资保障。

各金融机构要变金融“端菜”为企业“点菜”，积极为企业提供国家金融政策、金融形势、贷款程序等方面的信息咨询服务，帮助企业进行经济分析、市场预测，参与企业重点项目论证，主动帮助企业向上级行争取信贷支持，加大信贷投放力度，建立一支稳定的信贷客户群，实现业务的不断拓展。

证券公司要抢抓国家推进资本市场改革发展的战略机遇，全面落实县上出台的鼓励和支持企业在“新三板”挂牌的实施意见，引导和鼓励更多企业利用资本市场融资发展。金融办、工信局、人行等部门要组织开展好行长企业行、银企对接会等活动，积极牵线搭桥，不断深化银企之间的合作交流，积极引导企业通过中征应收账款平台有效解决企业融资难题。

各金融监管部门要切实担负监管责任，强化金融知识宣传，加强体制外、体制内各种风险因素的监测排查，有效防范化解金融风险，守住不发生系统性金融风险底线，不断优化金融生态环境，为金融机构和各类企业的发展创造良好环境，为全县脱贫攻坚、同步小康提供更加坚实的金融保障。

赵亮强调，全县金融机构要转变观念，开阔思路，进一步优化金融工作机制，完善工作联系机制、应急机制、学习机制、宣传机制，不断提升金融服务功能和水平。

政府部门要发挥职能作用，架起银企合作共赢的桥梁，各行业之间要进一步加强衔接，积极搭建信息共享平台，树立一盘棋思想和大局意识，更新服务理念，打造区域金融特色，形成区域金融品牌效应，努力为促进县域经济社会发展做出更大的贡献。

## 工作总结会议通知篇七

- 1、5月7日安排部员参加商家说明会
- 2、5月8日至11日跳蚤市场期间安排商家签到工作及以及抽奖券的发放工作
- 3、5月13日安排部员退还跳蚤市场押金工作
- 4、跳蚤市场期间骨干及部员的考勤工作
- 5、跳蚤市场期间咨询处和抽奖区的叫水工作
- 6、一站式学生证补办及火车票加磁工作
- 7、与家教部联谊活动

都让我学到了很多的东西，从失败中去总结教训，在成功中去吸取经验这都成为了我个人在20xx年中的一段最深层的记忆、最丰富的人生阅历！在这短短的半年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在公司领导和同事的大力帮助下，学到了很多做人、做事及销售工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，了解了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础，也让我

在公司以后的工作中更得心应手。

然而在20xx年也存在很多的不足和缺点，主要在执行力不强及沟通技巧方面。执行力不强很多时候是把一些简单事情想复杂化，考虑的太多，做起事情来就不敢放开手去做，怕客户对自己失去信任，怕丢失客户，怕公司领导、同事对自己没有信心，瞻前顾后，这一切都制约了自己的行动。其实，主要还是心态的问题，调整好心态，多一份自信，相信自己一定能做的好。沟通技巧方面还需要继续学习，在与客户沟通、谈判时还不能很好利用所学的，平时应多和老业务员及同事沟通，学习他们的话术技巧，并要学以致用。

20xx年工作计划：

要完成这个目标单靠本地客户是不够的，发挥自己对网络的知识，多收集外省的客户，协助刘牧华一起开发网络资源，这是一块很大的市场。在株洲本地跑业务的同时，再向周边如长沙、湘潭地区渗透，寻找些需要投放长株潭的客户。由于今年积累了一些客户资源，明年针对一些有意向的客户重点跟进，即不断的开发新的客户，保证自己的客户资源不断更新，与此同时，在业务方面不局限户外广告，尝试发展公司其他业务，如：营销策划，庆典活动、制作安装、活动代理等，但这些方面的专业知识不多，通过网络、朋友及有经验的人去了解相关的流程、价格等，同时也希望公司同事及整个团队给予支持和帮助。

由于现在公司视频机网点逐渐减少及视频机老化，同时视频机经常性的出现质量问题，导致普遍客户对视频媒体产生了不信任，对业务的开展造成了一定的困难。明年主要工作是加强对视频机的监管抽查工作。但要让视频部有个良好的发展，有几点建议：

- 1、更换新的视频机。

2、招聘专职人员开发新的网点（包括户外），保证网点的数量和数量。

3、开发电梯内的框架广告、电梯门车贴广告、电梯大堂广告等，形成一个电梯广告部门。

在公司不断壮大、飞速发展时，加强自我学习，能跟得上企业的发展，跟的上公司的步伐，让自己更能适应工作。

20xx过去了，在这里也感谢同事们对我的帮助与支持，特别感谢廖总，多次找我谈心，并无私的分享经验，让我认识到自己的不足及学习到了很多经验，希望同事们今后继续给予我支持和鼓励，我也会在新的一年里更加努力。新年新气象！我们将迎来充满挑战的20xx年。最后祝福大家和公司一起更上一层楼□20xx年！我们一起加油吧！

## 工作总结会议通知篇八

为贯彻学校对提升班集体班长综合素质的要求，在学校的部署和指导下，我院组织了xx□xx□xx级所有班长学员开展了“新形势下我校班集体建设的新思考”的讨论会，学习讨论夏校长的报告内容，总结各班集体建设中的经验和不足，发挥好班长在班集体成长中的重要作用，为创建校先进班集体提出建设性意见。现将讨论会情况汇报如下：

各班班长在参加了夏敏校长关于“新形势下我校班集体建设的新思考”的报告后，纷纷表示受益匪浅。这次培训学习不仅打开了面对班级管理新理念、新方法的创新之门，更开启了面对班级建设新老问题思考的新的思维方式。借此良机，我院开展了“新形势下我校班集体建设的新思考”的讨论会。不仅为各班管理工作的交流搭建了平台，对普通学生活动、学习方向的确立、班级工作的开展也起到了积极的推动作用。

班委的班级管理方式，让班级更加的出色。”的新理念。提



出以学分制为动力，鼓舞同学学习的积极性。xx级得班长们经过一年的经验摸索，大致总结出创建优秀班集体的两点重要因素：特色和团结。xx级六班班长结合夏敏校长提出的班集体的四种动态形式规划的基本形式，指出管理班级的首要前提是解决班级的凝聚力问题，并提出求同存异的原则，组织活动时应考虑大多数同学，有汇集整理大家信息的能力，学会给普通同学展示自我的机会。

各位班长先后阐述了管理班级的意见与建议，大家认真汲取经验。最后在09级榜样的引导作用下和xx级xx级的学习创新下达成共识：班长应该严以律己，模范带头。倡导团结友爱，增强班级凝聚力，在搞好自身学习的同时提高自身能力素质。

其身正，无令则行；其身不正，有令不行。作为班长，政治素养和综合能力是不可或缺的。驾驭自我、审时度势的能力也显得尤为重要。

班长要以身作则，不断地完善自己的各项基础能力并提升自己的精神觉悟，带领自己的班集体向更高的方向发展。夏敏校长的报告中曾指出要想以一个优秀的领导者和决策者的身份出现在大家面前，“承担”的勇气、“人格”的魅力、“奉献”的精神应该是一个合格班长所必备。而拓展综合素质、增加人格魅力的前提便是拥有扎实的专业理论基础和高尚的修养品味。显然，全面提升班长的综合能力是建设好一个班级的首要条件。

讨论会上，班长之间相互交流，普遍认为自己存在榜样意识较弱、创新能力较低、执行能力有限等缺点。班级管理制度缺乏活力，而且班级的建设没有与社会紧密联系、与社会的发展相结合。太过于重视班风、学风、寝室、活动等班级的表现。针对这一问题，班长提出应该主动增强班级凝聚力，使每一个学生发挥主人翁精神，让每个学生都成为班级的主人。并与普通同学共同确定班级总体目标，然后转化为小组目标和个人目标，使其与班级总体目标融为一体，形成目标

体系，以此推进班级管理活动。而班级管理的核心应该是学生的发展。纪律、秩序、控制、服从是传统班级管理所追求的目标。现代大学生脱离了父母的约束，大多都比较有主见，很多随波逐流。所以班级开展活动应多以学生兴趣为主，尊重学生的主体性。这样才能建设出一个优秀的班集体。

夏敏校长强调新形势下班集体主要面临的挑战有集体意识淡薄化、学生住宿分散化。要想加强班集体建设，则需实行分层管理制度，明确班集体阶段性努力目标，加强班委会、团支部队伍建设。而班长是班集体中的组织者协调者和执行者，只有不断提升综合能力，制定明确班级规划，并以此衡量并指导今后的各项工作，从而完善自我，才能更好的推动班集体建设。

每一次锻炼，每一点收获，都会为建设出优秀的班集体打下坚实的基础。在班集体建设的新形势面前，班长们更应该树立“服务同学、锻炼自我、科学管理”的意识，加强学习和交流。吸取精华，去除糟粕，保持思想的坚定性和工作的高效性。将本次培训的心得体会运用到实际工作中区，争取思想上有新风貌，学习上有新突破，工作更上新台阶。同时以此此培训会作为新的起点，努力使自己成为学习型、复合型人才，以崭新的精神面貌和高尚的人格魅力迎接新的挑战。