

# 2023年就业服务站工作总结 个人工作报告 (优质10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 就业服务站工作总结篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度，回首过往的一年，内心不禁感慨万千，迄今为止任职一年多时间，我主要负责出纳工作。

出纳工作职责是负责现金收付、银行结算、货币资金的核算和现金及各种有价证券的保管等重要任务。出纳工作责任重大，而且有不少学问和政策技术题目，需要好好学习才能把握。因此，工作的效率很一般，对工作形成了难度，如何办理货币资金和各种票据的收进，保证自己经手的货币资金和票据的安全与完整，如何填制和审核很多原始凭证，以及如何进行帐务处理等题目，通过实践，业务技能得到了很快的提升和锻炼，工作水平得以迅速的进步。

现将我在x年的工作情况向大家做出汇报：

1.x年1-11月收进情况□x年12917304.10元，较x年增长41。

2.x年1-11月用度23107672.30元

5. 咨询后来院检查情况：8-10月门诊用度4135.94元，8-10月住院用度47404.68元；医疗服务部业绩情况：10-11月门诊用度4006.02元，10-11月住院用度17539.48元。

6. 2月份迎接审计部分对我院的账务检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的题目做好统计。

7. 及时发放职工工资和职工工作餐券。

8. 10月份大兴区社保中心来我院检查职工缴纳社会保险情况，目前我院签定劳动合同人数为11人并为其按时缴纳社会保险。

16734元。

10. 及时为员工缴纳社会保险，假如本月有职员减少，应在本月25日之前到社保办理，否则下月将发生用度，根据医院职员的增减及时做好社会保险的变更。

11. 自6月份-至今我参与收费处的倒班工作，使我了解很多关于医疗方面的知识，如何查看处方，如何收费，从物价方面了解医院的收费情况。

12. 12月18日与开户银行办理了免费单位账户结算证，这样可以在网上实时查询账户的每笔交易情况，不用再电话查询。

出纳工作实在就是不断的在工作理论转化为实践的一个过程。只有通过在工作中的学习和实践才能够使业务技能进步，使自身的工作能力和工作效率得到迅速进步，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作。

在x财务部会计，从x年至x供销学校学习涉及会计专业[]x年考入x年至现在，在x年考取了会计初级职称[]x年首联托管实行预算管理，这对于我又是一个新知识，我有幸参加了预算培训，并编制商城预算。

x年审计查帐，从别人的查帐程序、调阅凭证、帐簿等等，以及调帐要求，我了解了关于固定资产的管理，应付帐款到期不能支付的处置等等财务管理。

我负责商城商品的盘点工作、核销盘点长短款及出具盘点报告。每次都认真审核小组盘点长、短款原因，及时提供真实有效的建议，多次得到领导的采纳。过去的盘点程序是“盘点填机单入机单出结果”，现在利用电脑简化程序改为“盘点入机单出结果”。省去了填机单的工作环节，这样降低了劳动量的同时提高了劳动的效率。

#### 四、具备一定的管理能力

我在财务部工作的几年中，经历了几任领导，从他们不同的工作作风、管理方法中，我懂得了“取人之长、补己之短”，在处理某些问题时，我开始从多个角度去考虑，学会了换位思考，的站在别人的角度去看待自己处理问题的方式方法。

以上就是我认为胜任这一职位的优势，如果领导认为我能胜任这份工作，那么，我将从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋。

一、建立一套完整的财务会计核算体系。这要根据具体的业态、规模以及核算形式来定。

二、建立一套会计人员岗位职责描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

三、为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境。

如果领导认为我不能胜任这一职位，说明我在某方面做的还不够好，我将努力找出自己的差距，为今后工作的开展奠定基础。

不管怎样，我都非常感谢领导提供给我的这次机会。

## 就业服务站工作总结篇二

20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说□20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况做个汇报：

（一）在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二□20xx年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（一□20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度□20xx年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才可更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才可在新环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才可履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才可把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬天公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才可把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xx

大安防的明天更美好！

## 就业服务站工作总结篇三

大纵湖幼儿园宋一萍孩子们从适应小班生活后，转眼进入中班已快一年了，其间，班级事务忙碌烦琐，我们做了大量的工作，孩子们的点滴进步凝集着我们的汗水，每份工作都值得去终结和反思。回首这走过的一学期，孩子们学会了很多，我也在与他们的交往中学到了很多，我和孩子们在共同进步，在园领导及各位家长的鼓励和支持下，在我班老师共同的不懈努力下，圆满地完成了各项工作，现总结如下：

### 一、思想政治方面：

作为一名幼儿教育工作者，要想完成教书育人的责任，首先必须具备良好的政治思想素质，本人在本学期中，在园领导的领导下，积极参加各项政治活动，并认真揣摩各个问题，争取做到理论联系实际，将学到的知识运用到实际工作中来。

### 二、提高自身素质：

在班级工作中，我注意教书与育人的结合，根据幼儿的个性特点和实际情况因材施教，并且虚心好学，在园内召开公开课时，虚心向老教师请教，我班老师给了我很大帮助，认真给我提意见和建议，找出我教案及讲课时的缺点，然后我尽量克服自身不足，在讲课时有很大进步。在工作之余，我经常翻阅一些有关幼教方面的书籍，同时向有经验的老教师请教，干中学、学中干，不断积累经验，使自己在授课水平上有所提高。我能认真履行教师职责、奉献爱心，用身教去影响幼儿、教育幼儿，在工作中具备高度的责任感，对幼儿有爱心，细心和耐心。

### 三、保教工作方面：

活动中也逐渐变得活跃了，各种能力都有了明显的提高，自理能力提高了：学会了自我照顾（能够独立进餐、安静的午睡、穿脱简单的衣服，上厕所时不拥挤，学会了洗手、擦鼻涕、穿鞋子等原本不做或根本就不会做的事情）。并知道有需要时，告知成人或向成人求助。懂得友好相处。

在这个学期里，为了配合班主任做好班级工作，从做教具、布置环境、家长工作等，我都尽力配合班主任去做，并力争做到更好。在此过程中，不懂的就学，不会的就问，虽然偶尔也有些失误、丢三拉四，但是总体而言，瑕不掩瑜。在班里老师的共同努力下，家长对我们的工作表现出了极大的肯定，孩子们的进步也非常的明显，看着孩子们一天天进步，一天天成长，并得到家长的支持和肯定，我们的心里由衷地感到欣慰。

#### 四、与班内老师共同合作：

学会合作，是现代人的又一基本素质。一个优秀的教师，应善于把自我完善与集体和谐统一起来。在这个集体中，每一个个体都具有优势和弱势，到处都有可学习或帮助的人。我始终以谦虚的态度取人之长，补己之短并热心帮助人。和同事之间相互学习、帮助和合作促使我们共同进步、共同提高。

在班里的老师的共同努力下，班里的孩子在不同程度上都有了较大的进步，如：动手操作能力、语言能力、自理能力等方面的进步都十分明显。

综上所述，有播种就会有收获，有付出就会有回报，天道酬勤，诚不我欺，我们经过了半年的播种与栽培，终于收获了可喜的成绩。但是我们也不会忘记在工作中仍存在有许多的不足与有待改进之处，我意识到自己还有多缺点：有时不能严格要求自己，思想上松懈就会影响工作，今后，我会针对自己的不足之处，向其他教师吸取更好的经验，虚心学习，兢兢业业地工作，争取更好的成绩，争取做一名优秀的幼儿



教师。

## 就业服务站工作总结篇四

市运管处：

根据市交通局《××通知□□xxx字[xx]xx号）精神，我所组织有关人员认真进行了对照自查自评，现将自查自评情况报告如下：

今年以来，我们认真对道路客运市场进行调查研究，不断提高决策和管理水平，努力增强驾驭市场的能力，加快完善道路运输市场体系的建立，促进了我县道路运输经济快速发展。

1、加大农村客运网络的建设和监管力度，规范农村客运班线的运营秩序，为农民朋友出行提供方便。全年新开通8条农村客运班线，建设区乡客运站4个，农村候车亭60个，均超额完成了计划任务，并通过了省、市验收。10月30日，全市农村客运网络化建设工作现场会（河西片区）在我县召开，进一步推进了我县农村客运网络化建设。

2、制定了运力结构调整计划，新增客运车33辆，增长率为10%。

3、认真贯彻交通部《道路旅客运输及客运站管理规定》，派出两名运管人员常年驻站，加强客运站源头管理，规范站内经营行为，客运站均实行进出口分离和封闭式管理，配备了“安检仪”。

4、优化运输环境，整顿客运市场，严厉打击“黑车”。集中力量，在城乡结合部、乡、镇、车站，与其它县、市接壤地带，对从事非法营运的客车、面的的出租车以及客运车辆改造淘汰的老旧车辆从事客运的进行严厉打击，共查处违规车辆109辆，“黑车”82辆。

5、春运和黄金周运输工作全面完成。为确保春运和假日运输安全和运输服务质量，县政府、县交通局、运管所都专门成立了领导小组，加强对节假日道路运输工作的组织领导，确保春运及黄金周道路运输安全有序。据统计□xx年春运期间，春运期间，全县共投入客车185辆，发送558班次，安全输送旅客268135人次，实现了“安全、优质、有序、畅通”的工作目标。由于组织有力，指挥得当，全县春运、黄金周期间客运服务质量明显提高，投诉举报率大幅度下降。

6、加强了出租车管理。针对出租车从业人员结构复杂，素质参差不齐等特点，我们坚持着眼长远，狠抓当前管理，使出租行业切实履行“服务至上”、“寓管理于服务”的宗旨，全面提升出租车驾驶员的综合素质，不断提高他们遵纪守法、规范经营、文明服务的意识。督促实行公司化经营，建立了突发事件应急方案，签订了安全责任状和文明优质服务承诺书，提高了服务质量，实行打表计费，全年未发生集体上访和群体性事件，也未发生服务质量曝光事件。

1、全年辖区内物流企业所缴纳的公路规费、车辆营运税、交通运管费三项税费收入分别为210万元、65万元、2万元，同比分别增长650%、1200%、66.6%。

2、大力发展规模以上物流企业，年内新增货运车辆吨位数为992吨，同比增长31%。拥有规模以上物流企业3家。

3、加快物流载体建设，完成了物流配送中心详细规划且具备开工条件。

4、进一步完善了综合工作。一是物流体系“三进”工作的方案、有机构、有成效；二是配备了专职信息员，每月定期上报统计数据，先后五次派出人员参加物流师培训和其它物流知识学习、培训。积极开展物流协会活动，年内发展会员8人；组织人员参加了上级组织的研讨会，积极参加市物流办组织的各项活动。

5、继续开展了危险化学品运输专项整治，现辖区内危货企业全部达标。每月进行一次安全监督检查，督促企业对管理人员、从业人员进行安全教育，要求企业充分利用gps监控平台，加大监管力度，对危货车辆技术状况及从业人员资质进行检查，确保安全生产落到实处。

1、开展了汽车维修质量信誉考核工作，对我县1户一类维修企业、8户二类维修企业进行了考核，考核率达100%。完成了车辆技术等级评定工作，客车、危货车检测率达100%，普通货车检测率达100%。三类以上班线车辆全部安装了gps车载终端，监控人员按规定进行登记抽查。

2、开展了驾校质量信誉考核工作，辖区内驾校考核率达100%，教练员持证上岗，使用ic卡计时系统对驾校进行监管，使用率达100%，提高了培训质量。

3、坚持“整顿秩序、规范市场、综合治理、标本兼治、疏堵结合”的原则，依法打击和取缔无证修车、占道经营；制定行规行约，严厉打击欺诈行为。通过有重点、分阶段整治维修、驾培市场秩序，维护了合法经营者的权益；在认真总结以往经验的基础上，积极创造条件，引导维修企业向规范化、规模化方向发展。

2、制定了年度依法行政工作计划，利用周一学习日开展了《纲要》及法律法规学习、培训，完善了决策机制，制定了重大行政决策规则，行政许可公开公示，程序规范，案卷齐全，行政处罚合法规范，无错案、无举报投诉、无公路三乱，制定了加强执法队伍建设的措施，并落实到位。做好综治信访工作，全年无举报投诉和行政复议及诉讼案件。

3、认真贯彻执行了行政执法责任制度，制定了规范的审批流程图，并将审批依据、条件、程序、期限、收费标准等予以公示，行政许可程序规范，制度完善，依照规定进行听证、招标、拍卖，行政审批实行一个窗口对外，设立了监督岗，

做到执法人员公开、办事程序公开、设立投诉举报意见箱，公开监督电话，自觉接受群众监督。

4、执法人员执法做到着装整齐，佩带执法证件，举止规范，语言文明，做到规范使用执法文书，严格执行罚缴分离制度，不截留私分罚没收入，处理和纠正违章，做到正确适用法律条款。

1、道路运输安全生产是一项长期而艰巨的任务，我们做到时刻紧绷安全生产这根弦，认真抓好道路运输安全监管工作。

2、加强了对道路运输企业的安全检查。采取定期或不定期地安全检查，做到有检查记录，并举行了每季一次的安全例会记录，做到有隐患及时整改，进行跟踪直至消除。全年未发生道路旅客运输死亡3人以上重、特大交通事故。

3、在春运、五一、安全生产月、十一等重点时期，根据工作安排，深入到车站源头、渡口码头进行深入细致的安全大检查，消除安全隐患。对存在安全隐患的桥北车站进行了关停，统一在南山西路车站发车。

4、抓安全责任落实。县汽车站及道路运输企业均向我所递交安全责任状，企业与司机也层层签订了安全生产责任，实行了一级抓一级的安全监督网络。

## 就业服务站工作总结篇五

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20xx年的工作情况汇报如下：

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自我。优秀的导购不

但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了经过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

在工作中每一天都与形形色色的人打交道，他们来自不一样的行业、不一样的层次，他们有一样的需求、不一样的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们应对失败、应对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感激工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，经过语言才能表达出自我的思想，在日常的工作中，我每一天都要与不一样的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学学校里学到的知识与技能。此刻的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出此刻两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自我去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自我，此刻我已经能够自信的说自我是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，很多参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行

为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自我、为财富、为成功、为欢乐、所以作为一名优秀的导购不可不是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

在销售过程中我们每一天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，经过优质的服务把一个陌生的'顾客' 变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，所以在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改善工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，仅有使工作真正的欢乐起来，我们的生活才能真正的欢乐。很庆幸我找到了一份能使我欢乐和充实的工作，我十分热爱自我的工作。新的一年，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

加入xx家具公司也有十个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从杭州爱施德公司到现在在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，针对具体细节问题找出解决方案。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境

与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

## 就业服务站工作总结篇六

一年来，凭着对工作更深的认识和感悟，我执着地对待每一项工作的挑战，也努力的想把工作做的更好，现将一年做个回顾和了结。

所谓“活到老，学到老！”一年来，我坚持多看新闻，多看报纸，让自己跟上社会的脚步，使自己不落伍。热爱生活、热爱工作、热爱孩子、热爱同事、热爱家长，五大热爱，让我的心变的很充实。认真参加学校组织的每一次政治学习，并做好笔记，带着一颗思考的心，并能做到积极发言。服从领导的安排，及时完成领导交给的任务，并努力做到最好。

这一年来，我始终把教科研放在首位，多思考、多动笔、多尝试，这就成了我成长的一大策略。我认为，没有不会，只有不学。所以，我努力尝试，每节课我都做好丰富的课前准备，例如：音乐课做到先熟悉钢琴，语言课做到熟练故事，有相应丰富的物质材料。无论再忙，都准时高效地提前一周，根据班级实际情况，备好周计划等各项本职工作。

及时更换主题内容，让主题墙变的更生动性，孩子的参与力度更强些。结合自己做的课题，我早落实、早行动，制定每月计划、每月活动安排，让课题更实在，让班级内真正融入音乐，浸润孩子的一日生活。平日多去博园转转，多看看幼教前沿的一些文章等，有针对性地选择文章去思考、去反思。

这一年来，我送走了盛老师，迎来了潘老师，却始终减退不了我对家长工作的热情。一连串的活动，家园联系密切，历

历历在目，让我们回想走过的历程。幸亏有照相机的功能，帮我及时整理和收集我们的美好记忆。在六一节上，班级的亲子童话剧《白雪公主》引的了很好的口碑，并在乍浦镇首届社区文化艺术节的家庭才艺比赛中喜获金奖。

让我感受到“可爱的家、可贵的情”的深刻含义。在班级开展的“音乐无限美，快乐讲故事”讲故事比赛中，活动前，家长就利用了很多的休息时间，让孩子在家多练习，并让家长选择适合的背景音乐配故事，活动的精彩，我都一一用摄影机拍录，在拍录的过程中，我真的很欣慰，看见他们从小班到现在的变化，我觉的这就是所谓班主任的幸福感，并一一传给家长，设置了很多奖项和最佳背景音乐奖等。

当然，家长的工作还没落幕，从家长朋友写的活动感受中，从家长写的选择背景音乐的好处等文章中，你可以一一发现，教育正迎面一起同行。

当然，除了教科研，我也执着地面对我的一点兴趣与爱好吧！在上学期乍浦开展的的首届乍浦镇文化艺术节活动中，我都一一组织、发动、带头参加各项活动，代表幼儿园参加了一系列演出，做好前前后后的大量工作，联络到位。在秧歌舞比赛中我们喜获金奖，与杨晓老师一起编排的幼儿歌舞剧《大树和小鸟》精彩亮相于平湖市政厅，运动会编排队形，的到领导良好的印象等。

努力了未必有收获，但是重要的是享受那个艰苦的过程，那是一种磨练。一年来，我的论文《音乐有声，浸润无声》获的平湖市一等奖，嘉兴市三等奖；在沿海片举行的家长工作新举措征文活动中，获的“优胜奖”并荣幸地参加家长工作新举措交流。

## 就业服务站工作总结篇七

各位领导、同事们：



自9月18日到公司至今，我在公司工作已经10天，在领导和同事的关心和帮助下，再加上自己较强的适应能力，在这几天里，我已经完全适应了在公司里工作的节奏、及工作内容。并对我们大秦酒业有了详细的了解。我很感谢公司能够给我提供这样的一个机会。在平时的工作当中，我主要是协助上级领导以确保工作能够按时完成。现将这几天工作情况和今后的发展规划向领导做一个汇报。

虽然在校期间做过各种兼职寒暑假也到公司参加实习，但步入社会这些还远远不够。作为助理，在公司中一边学习，一边干自己力所能及能为公司做的事情。我很明白自己现在的能力，想尽可能为公司带来更多利益实现自己在公司中的价值却力不从心。正因如此，一直以来，我内心一直都有强烈的危机感，平日里不管是工作还是学习也更加努力。公司处于成长阶段，我很幸运加入到这个团队，能和公司一起成长！

从葡萄酒基础知识到公司的业务、制度，通过同事的介绍，公司内部资料，以及上网查阅对公司和葡萄酒知识有了较全面的了解与掌握。因为在学校中学习的时间比较长，学习这些内容对我来说还算上游刃有余。

之前自己看过很多与公司管理、企业创业、消费心理有关的书籍，但终归只是纸上谈兵，现在终于有实践的机会，工作中遇到问题想想怎么办，领导处理问题时，想想为什么领导会这么做，这么做的原因是什么，以后我遇到这种问题我应该怎么办。将之前看书遇到的问题与现实工作联系起来，收获丰富而又深刻。

这段时间我做出了一定的`努力，在领导和同事的相互关心支持下也取得了一定的进步但距离领导和同事们的要求还有不少的差距：

- 1、在工作中多用心和同事交流学习，取长补短。

2、具体工作当中学习不够，知识面不广，尤其以后拓展市场更要知识面广阔，提升自己才能有更多机会发展更多客户。

因为自己现在的能力水平、性格特点及未来的职业规划，选择销售经理助理一职。我将继续努力提高自己的工作水平，为公司的发展贡献自己的绵薄之力。首先，遵守公司内部规章制度，维护公司利益；其次，加强学习，增加自己的知识面，加强对销售与营销相关知识技术的强化、学习，要对自己的工作有规划、做到心里有数；再次，加强工作力度，要积极主动的为公司创造价值，力争取得更大的工作成绩。我会利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习专业知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。感谢领导和各位同事的支持和帮助，我会继续努力，提高完善自己，并且取得一定的成绩，为公司快速发展做出自己的贡献！我会面带微笑迎接将要面临的各种挑战，珍惜把握机会，扬长避短，认真努力的做好工作，取得新的进步！

## 就业服务站工作总结篇八

省民委：

按照省人社厅、省民委、省公务员局《关于评选推荐第三届全国民委系统先进集体先进工作者和劳动模范的通知》要求，经过自下而上逐级推选，严格审核层层把关，我市顺利完成了先进集体和先进工作者的评选推荐工作。现将初审推荐工作情况报告如下：

(一)加强组织领导。接到通知后，我局高度重视，立即召开党组会专题研究评选推荐方案，并向市委、市政府分管领导进行了汇报，主动与市人社局、公务员局沟通对接，要求相关部门认真研究、积极推荐、严格把关，确保评选推荐工作顺利完成。

(二)严格选拔标准。坚持以政治表现、工作实绩、贡献大小

作为衡量标准，将热心民族团结进步事业，认真贯彻中央民族工作会议精神，能够认真执行党的民族政策，模范遵守国家法律法规，立足岗位，勇于奉献，在促进各民族共同团结奋斗、共同繁荣发展的崇高事业中取得显著成绩的先进集体和先进工作者推荐上来，做到优中选优，确保了推荐对象具有先进性、典型性和代表性。

(三)精心选拔推荐。要求参选单位严格履行规定程序，进行民主推荐，领导班子集体研究决定，拟推荐对象在所在单位进行公示。推荐评选工作始终坚持群众路线，充分发扬民主；坚持评选条件，确保评选质量；坚持面向基层，突出工作一线；严格评选程序，严肃评选纪律。整个推选过程做到公开、公平、公正，被推选出来的单位和个人在本单位进行为期5个工作日的公示。

(四)深入细致考察。通过谈话、政审及征求意见等办法，全面了解考察对象情况。被推荐的对象，按照干部管理权限征求了干部管理部门的同意，并征求了纪检监察和卫生计生部门的意见。市人社局会同我局对推荐单位和个人进行了认真审核把关。

根据文件要求，经各区市层层推荐，结合工作中掌握和了解的情况，综合考虑各区市少数民族人口数量、民族工作任务完成情况和对民族工作的贡献，我市拟推荐青岛市市南区民族宗教局为全省民委系统候选先进集体，青岛市城阳区委统战部副部长、民族宗教局局长张xx为全省民委系统候选先进工作者。

## 1. 全省民委系统候选先进集体

市南区民族宗教局，针对新形势下民族工作的新任务、新特点，立足区情，创新举措，在完善民族工作治理体系上谋新思路，在探索民族工作途径上求新突破，在推动民族工作向社区延伸上见新成效。设立了“一个中心”（民族事务联管中

心)，搭建了“两个平台”（“微市南”信息发布平台和“帮到家”互动交流平台），健全了“三项机制”（常态化管理机制、亲情化服务机制、立体化应急机制），组建了“四支队伍”（街道民族工作指导员、社区民族工作联络员、楼院民族工作调解员、社区民族工作宣传员），不断深化创建工作，民族团结进步事业硕果累累□xxxx年、xxxx年，连续两届被国务院授予全国民族团结进步模范集体□xxxx年被评为全省民族团结进步创建活动示范单位。

## 2. 全省民委系统候选先进工作者

张xx□女，汉族□xxx年4月出生，中共党员□xxx年9月参加工作□xxxx年5月因工作需要调入城阳区委统战部(城阳区民族宗教事务局)，从事民族宗教工作，现任城阳区委统战部副部长、民族宗教事务局局长。城阳区有41个少数民族、居住半年以上的少数民族常住人口22667人，少数民族企业88家，民族餐饮网点300多家(清真网点150余家)，少数民族百人以上社区11个，民族工作任务十分繁重。多年来，张xx带领全局，认真贯彻党的民族政策，围绕各民族“共同团结奋斗、共同繁荣发展”主题，扎实开展民族团结进步创建、创新民族工作服务管理方式，为促进全区民族团结作出了突出贡献。城阳区民族宗教事务局先后荣获国务院表彰的全国民族团结进步模范集体、山东省民族宗教工作先进集体、青岛市民族团结进步模范集体等荣誉称号。

附件：

1. 推荐对象汇总表

2. 全省民委系统候选先进集体和先进工作者事迹材料

青岛市民族事务局

xxx年7月17日

# 就业服务站工作总结篇九

蓦然回首，一年的时间像弹指间一挥而过，今天我以真诚的心态面对大家，客观的、真实的向大家汇报我一年来的工作情况：

## 一、思想方面

自从参加工作以来，我始终在师德上严格要求自己，为人师表，热爱学生，尊重学生，争取让每个学生都能享受到的教育，遵守学校的各项规章制度，积极参加学校的各类政治学习，并且认真记录，及时反馈，努力提高自己的思想觉悟，不断地完善自我。我努力学习有关新课程改革的教育教学理论及新的课堂理念，使自己在教育教学实践中有很大的收获。我不善言谈却踏实肯干，了解我的老师对我的评价大都是两个字：实在。我相信再笨拙的行动都能使一切华美的语言黯然失色，只有求真务实才能有真正的收获。我的真诚换来的是老师们的信任与照顾，在学校与大家和睦相处，团结协作，做到大事讲原则，小事讲风格，服从安排，尽心尽职做好自己的本职工作。

## 二、班主任工作

本学年我接任一年级（1）班。都说低年级学生好摆弄、听话，其实不是外人所想象的那样。从开学那天起有“艰苦卓绝”的军训和日常排队的训练，运动会、阳光大课间、流动红旗班级评比、家长会等各种活动，这路走来，我用心做好这份工作。

我们班有很多孩子是从幼儿园直接进入小学，没有学前班的过渡，无论知识储备还是良好行为习惯几乎都是零。我最初的工作重点是培养最基本课堂规范，养成最基本的学习习惯。现在学生学习状态良好，积极向上的班风初步形成，我在学生的进步中体会到幸福的快乐！

在坚持教好书的同时，我从未放弃过育人工作，班主任工作中，我努力做到“爱”和“严”并存。想要教好每一个孩子，就必须对他们有更深入的了解，这就必须和他们的家长进行更多的交流。我知道家庭是所更大的学校，不能放松家庭教育。为此，我经常找家长进行交流，和他们谈怎样给孩子创设一个良好的家庭环境，和他们谈怎样教育孩子成为一个高尚的人，和他们谈怎样改正孩子的每一个小毛病。

## 1、在班级中开展竞争意识

在班级管理，老师往往希望全体学生向的学生看齐，是不利于调动全体学生的积极性。实施素质教育首要问是面向全体学生，使每个学生的素质都得到提高。班主任必须关注班中的每一名学生，调动他们的积极性。用同一个标准去衡量全体学生是不科学的。试想：在同一次考试中，一名向来不低于九十分的优秀学生只得七十五分，而另一名向来不超过六十分的学生却得了七十分，那么，谁更值得称赞？基于这种认识，为了使班中每一个学生获得不同程度的发展，本学年我在班中开展“比一比谁最棒、我进步了”的教育活动。在全面了解学生的思想状况，学生基础，智力状况，身体素质，性格爱好的基础上，确定每一个学生的奋斗目标，同时，要求每一个学生都客观地、全面地总结自己过去，充分认识自我，然后在思想、学习、纪律、文体劳动、爱好特长等方面确定今后的奋斗目标，并坚持每月写班主任综述表。对不同程度的学生提出不同的要求和奋斗目标，对学生来讲是切合实际，可以接受的。虽然是自己与自己比，但实际上也存在同学之间的相互竞争，这种竞争就是比谁的进步大。这样的竞争是人人可以争取的，因而，学生谁也没有太重的心理负担，只要努力就有进步，就能实现目标。这样进步和成功的喜悦感，经常在他们心中，班中开展这些活动，使后进生不再消极、气馁，信心十足地面对每一天，优生谦虚谨慎，戒骄戒躁，不断实现自我超越。

## 2、在班级学生转化工作中，要抓得准，做得细，要有恒心，

要乐于帮助。

准是指在做学生思想工作时，要抓准会出现过错的原因，有针对性地开展思想教育。学生出错的原因是多种多样。例如：好心办错事；出于好奇心而干了错事；受人唆使帮助互相打闹、偷别人的东西；自我要求不严格而违反纪律；家庭教育不良。要仔细分析，找准原因，区别对待，因人而异，力求通过正确的教育方法引导学生朝健康的方面发展。细心指导。班级德育工作在于调动学生的积极因素，克服消极因素，提高学生的自觉性，帮助他们健康成长。任何学生都有闪光点，差生也不例外，只要细心留意，就不难发现他们身上的闪光点。班主任要善于抓住学生学习、劳动、班级活动中闪光点，激发他们的上进心和求知欲。恒是指恒心。对转化工作要按计划持之以恒，长期坚持下去，不能热一阵、冷一阵、抓一阵、放一阵，要善于抓住学生的闪光点，哪怕是微小的进步，都要给予表扬、肯定、鼓励，并不断强化。后进生毕竟因其后进，在学习上与其他同学落下一段距离。为了使这个距离缩短，我还经常帮他们进行个别辅导。先跟他们谈话，要他们明白老师、家长都希望他们学习进步，都想帮助他们，而只要他们自己加倍努力，老师和家长都相信他们同样会成为好学生。另外在课堂上，对于一些预知的疑难问题，师生共议解决后，我还特别叫他们起来复述，进行难点突破、巩固。而课堂上没解决的，课余再补，利用放学后的十几分钟时间，他们进行个别补习。由于长期如此，有些学生乐意配合老师的工作，使他们学习也在慢慢地进步。

## 就业服务站工作总结篇十

转眼间20xx就要挥手告别了。临近新年，想想自己走过的半年多的路，经历过的事，没有太多的感动，没有太多的惊喜，没有太多的成就，有一颗淡定淡定的心。

我是2月份开始进公司的。不知不觉，一年很快就过去了。在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人，变成了

一个可以独立经营业务的业务员，完成了职业角色的转变，适应了这份工作。表现并不突出。以下是一年的工作和业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉这个行业的知识，熟悉公司的运营模式，熟悉客户关系组的建立。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓住重点客户，跟踪客户，淡季如何安排时间，有什么产品，当然这远远不够，要不断学习，不断积累，与时俱进。

在工作中，虽然浪费了工作时间，但对工作认真负责。经过时间的洗礼，我相信我会更好。俗话说，只有经历才能成长。世上没有十全十美的事。每个人都有自己的优缺点。工作多的时候容易焦虑，或者没时间检查，粗心大意。当我有很多工作的时候，我想自己搞定他，自己跑好每一步。我想纠正这种心态，发挥自己的优势：交易知识，学会接受。不断总结提高提高质量。

自我分析：从目前的行为来看，我不是一个合格的销售人员，或者说只是一个初级的销售人员，不擅长说话和口才，表达能力也不够突出。根本原因：自己的缺点没有突破，脸皮不够厚，心理素质不够。这一点都不像我自己，也没有发掘自己的潜力，在性格上有所飞跃。在我心里，我一直相信我能成为一名优秀的销售人员，这是动力；这种信念一直储存在我的胸中，随时准备爆发，心里一直渴望成功。“我想像一个真正的男人一样战斗，超越自己。”“我对自己说。

## 20xx年的工作设想

总结一年来的工作，自己的工作还存在很多问题和不足。我需要向其他销售人员和同行学习工作方法和技巧。20xx年，我打算在去年工作得失的基础上，取长补短，重点做好以下几个方面：



根据20xx的销售情况和市场变化，我计划将工作重点划分为区域。第一；对于老客户和固定客户，要经常保持联系，有时间有条件的时候送一些小礼物或者招待客户，稳定与客户的关系。第二；在拥有老客户的同时，要不断从老客户那里获取更多的客户信息。第三，有必要。要想有好的业绩，必须加强业务学习，开阔视野，丰富知识，采取多样化的形式，把学习业务和沟通技巧结合起来。

- 1、每个月都应该增加一个以上的新客户和几个潜在客户。
- 2、在见客户之前多了解一下客户的状态和需求，然后做好准备工作，这样才不会失去这个客户。
- 3、要不断加强业务学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低。给客户留下好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、如果客户遇到问题，一定要尽力帮他们解决。做生意先做人，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信很重要。永远告诉自己，你是最好的，你是独一无二的。只有拥有健康、乐观、积极的工作态度，才能更好地完成任务。

工作中的问题及解决方法：

- 1、不能正确处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流使得很多有效的信息白白丢失。在今后的工作中，要采取有效措施，充分发挥信息的作用，加强信息处理能力，加强沟通，正确判断信息的准确性。

2、在年初的工作中，由于业务水平低，经验不足，在最初的工作中找不到线索，多次失败。到底是什么问题？面对多次失败的教训，我找出了自己的原因和不足。在今后的工作中，要不断加强业务学习，提高自身能力。

3、缺乏计划和保障措施。

4、及时回复客户的任何信息；给客户的回复不要简单的问和答，要尽可能的全面和周到，不要啰嗦。语言要专业，要有针对性，否则你会失去继续说话的机会。

5、报价表，报价要适当，不能太低，也不能太高；好东西卖不了便宜，普通产品也不能高报价。因为客户往往从你的报价判断你的诚实，同时判断你对产品的熟悉程度；如果你给一个很简单很普通的产品报一个远离市场的价格，哪怕几天都不能报，说明诚信不够，你根本不懂业务。客户自然不会关注。

以上是一年个人工作总结。如有不足，请批评指正。

感谢公司的培养，感谢老板和关心我的人对我言行的细心指导。我一定会以积极、自信和热情的态度工作。