

最新成控部工作汇报 岗位培训工作总结(汇总6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

成控部工作汇报篇一

20xx年是全市教师岗位大练兵的落实年和关键年，今年，我校教师岗位培训工作将继续以教师岗位大练兵为契机，以教师专业化发展为导向，以提高教师工作质量水平为中心，努力开展好新课程教师培训、教育技术能力培训、继续教育、远程教育等工作，不断提高教师的综合素质和教育教学质量，以适应新课程改革和素质教育发展的要求。

1、学校把教师岗位练兵融入到了学校的常态工作中，大练教学基本功。做到功在课前，立在课堂，思在课后。要加强教师质量意识管理要通过广泛开“以评促教、以练促学、以带促长、以奖促成”等方式，培养教师课堂教学能力，进一步提高教师教书育人水平。定期开展教师教学基本功大赛，对青年教师教学基本功进行重点的训练和指导。引导教师苦练内功、提高质量。

2、提高教师业务水平和教科研能力。加强骨干教师考核与使用，发挥骨干教师的示范和带头作用，促进学校可持续性发展。加强现任骨干教师考核与使用，开展骨干教师“四个一”活动，即：讲一节示范课，指导非骨干教师一节课，做一次专题讲座或教材分析，写一篇高水平论文或案例。没有获得骨干教师称号的教学骨干，要对照骨干教师评选标准，查找不足，确定目标，争取尽快成为骨干教师，提高我校骨干教师比例，最终提高教学质量。

3、加强学习，形成正确方的案, .欢的理念。组织全体教师进一步认真学好各学科的《课程标准》，明确所教学科在所任年级的具体要求和目标，根据《课程标准》的实施建议灵活有效地组织好教学工作，努力提高教学的效率。坚持每周三下午的业务自修，记好学习笔记。

4、做好农免培训工作。在11月30日之前，完成了农免培训跟踪问效工作。指导教师完成农免培训作业。保证了质量，保证了时间。

5、发挥骨干教师作用。在10月中下旬，组织开展了骨干教师录像课活动。骨干教师在校内带头上公开课，以个别带动全体，提高教师常态课的教学水平。所有骨干教师都要上一节公开课，并从中选出四名，在全校做公开课，进行示范引领。其中娄春军代表涌泉中学参加了市级录像课评比。辛亚兴等13位位教师代表涌泉中学参加了县级录像课评比，都取得了优异的成绩。

6、开展“五个一”活动。每位老师要写一篇师德案例，精写一篇教学反思，备一节好课，承担一节公开课，写一个好的作业设计。青年教师要积极进行经验总结，并及时上传至校园网博客。学期内每位青年骨干教师至少撰写一篇质量较高的教案和论文。通过这些手段强化了教师的学习意识并促进教师反思能力的提高。

7、积极引导教师建立了名师工作室，在网上开辟自己的教育教学研究空间。

总之，本学期，我校的师训工作要继续按照上级主管部门的指示精神及各项要求去做，坚持“以人为本，以校为本，以素质教育为本，研训一体，管训结合”的原则，大力巩固上学期校本培训的经验及成果，把本学年的校本培训工作做到扎实有效有特色。

成控部工作汇报篇二

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售员和同行学习，取长补短。x年自己计划在去年工作得失中总结和改善，争取重点做好以下两个方面的工作：

(一)依据x—x年销售情况和市场变化，自己计划将更着手重点在：丰富加强自己的房产销售技能，以及通过和同事之间不断演习与客户之间的谈判或者类似这种销售实战方式来更加完善巩固自己的理论知识，务求不断提高自己的综合素质，也能更好的完成公司的销售任务。

(二)为确保完成自己在新的一年里给自己制定的销售任务，平时应积极搜集市场的信息并及时汇总纪录，不仅如此，对时事新闻和整个市场的动态也要时刻掌握，适时的情况下，自己也要多看一些书籍，不仅可以增加自己的知识面，也多了和客户谈判的内容，不会使谈判单一性，力争比x年上升到更高的一个层面上。

对销售管理中的几点意见

(一)20xx年，希望公司为了配合销售员更好的完成销售业绩，能尽可能快的为销售员提供完善的销售道具(样板间)，便于客户成交并促进销售额的提升。

(二)由于市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑。x年领导应认真考察并综合市场行情及销售员的信息反馈，制定出合乎市场行情的三期价格，以激发销售员更大的销售热情。

在银谷的x年对于我来说，是有意义的、有价值的、有收获的一年。我相信：在每一名员工的努力下，在新的一年里银谷美泉将会有新的突破、新的气象，能够在日益激烈的市场竞

争中，取得佳绩。

成控部工作汇报篇三

本学期依照学校岗位练兵工作计划的要求，学校展开了教师岗位练兵活动。学校努力营建良好的比赛氛围，安排教师全员参与活动。透过练兵活动，我的专业水平与课程实践潜力有明显提高。

在岗位练兵的过程中，我们进行了标准的言语表达潜力（书面和口头）、书写潜力（板书和硬笔）、沟通沟通潜力训练。标准的言语和书写潜力，这是根底教育阶段的基本要求。每周我都练写钢笔字、粉笔字、反思笔记。关于基本功的练习注重经常性，要点运用，把所练的技术用在讲堂教育之中，不为练兵而练兵。在推动新课程变革的这天，无论是讲堂教育仍是日常的教育教育往来，教师都务必要具有沟通沟通的潜力。只要具有有必要的倾听、回应、表达、幽默、礼仪、主角转换、接纳他人等沟通沟通方面素质，才干完成和同行的有用沟通和往来，才干完成和学生的有用教育教育活动，才干抵达抱负的教育教育方针。

就学科知识素质来说，教师需要是通才、全才。只是靠回忆点点滴滴的知识获取毕业文凭的老师，很难可以站在有必要的高度上来完成对学生的相应的学业教育。尤其是新课程变革推动以来，关于学生的学科教育，不只只是要传授相关的学科知识，还有辅导学生经历学科知识的发现过程，引导他们在发现探求的过程中取得相应的情感体会，点着学生学习的热心，引导他们取得学习探求的办法，培养他们包括立异思维潜力在内的多方面的潜力，这绝非是书本上可以完成的。

透过参与岗位大练兵活动，我已可以更好的“精密解读课标、系统掌握新教材、正确使用新课程教育法”，提高了课程实践潜力，成功构建了有用教育的行为形式，切实提高了讲堂教育的有用性。

透过岗位练兵，使得自己得到了一个很好的了解提高教育基本功辅导、取长补短、不断丰富教育实践经验的训练机会。今后更要扎扎实实地工作和学习把业务学习落实到实处。

成控部工作汇报篇四

车龄3-5年的二手车无论是买还是卖都比较划算，而对于卖家来说，车子用了3-5年，基本都过了保修期，其中一些部件开始需要更换，养护成本提高，此时换车最划算；过年是二手车经销商收车的旺季，出价也非常高，这个时候卖车对于车主来说是非常划算的。

二、年限

年限是影响二手车价格的主要因素，因为年限太长，零件老化，新车又降价，维修保养成本也比较高，而且每个地方的排放标准不一样，限排减少了车辆的需求量，如果是异地流通，成本会增加。

三、排放标准

排放标准是影响车价的一个非常重要的因素，因为政策的规定较少了该车的需求量，价格自然不会很高。

四、是否停产

停产车型的维修保养机构的确会比在产车型少，维修保养的成本相对来说较高，这样价格就不会很高。

五、事故车

事故车安全系数比非事故车要低很多，大多数人都不愿意买事故车的，这样价格自然不高。

六、冷门车

比如现代的劳恩斯酷派，传祺等冷门车，冷门车的消费群体比较少，需要量小，价格自然不会很高。

七、商业险可以退 交强险是否到期

车商收车的时候需要客户提供商业险，其实商业险可以退的，这样子客户又多获得20xx元左右，这当然是针对商业险还剩余比较多的客户；若客户的交强险要到期了就可以和客户说交强险到期后你还得去买交强险，又多花一笔钱。

八、保值率

一般大众的车和日本车的保值率很高，国产车和韩系车的保值率比较低，主要有三方面的原因，第一.大众和日系车受欢迎，需求量大。第二.大众和日系车做工精细，三五年之后也不会出什么问题，维修保养成本低。第三，韩系车新车经常降价。

九、高端车进口车折价幅度大

高端进口车的进口关税高，品牌附加值比较高，但这些是不包含在真实车价里面的，所以高端车在前两年的折价幅度是比较大的。

十、自动挡和手动档的区别

现在大家都比较喜欢自动挡，城市堵车嘛，走走停停，开手动挡的很麻烦，所以手动挡的二手车现在需求量不是很多，价格自然不是很高。

成控部工作汇报篇五

为了深化人事制度改革，建立健全我院岗位设置管理制度，根据上级政府和行政主管部门文件精神，结合我院实际，坚持党管干部、党管人才的原则；坚持精简效能、能编定岗、按需设岗、按岗聘用、按岗取酬的原则；坚持责权明确、能上能下的原则；坚持公开平等、竞争择优、依法办事的原则，我们认真做好了此项工作，现将工作总结如下：

为积极稳妥地推进我院事业单位岗位设置工作，经院务会研究，决定成立岩洞镇卫生院岗位设置管理工作领导小组。

领导小组成员如下：

组长：

副组长：

成员：

我院按照上级主管部门要求，召开岗位设置动员大会，及时传达贯彻事业单位岗位设置管理工作会议精神，传达学习有关领导在全县工作会议上的重要讲话和《黎平县事业单位岗位设置实施意见》(以下简称实施意见)及有关配套文件，使广大专业技术人员了解事业单位岗位设置管理方面的政策、规定和方法要求，充分认识事业单位岗位设置管理工作的必然性、重要性和紧迫性。

收集有关文件、资料数据、人员花名册、工资统计报表等，对本单位现有编制使用情况、各类人员聘用情况和现有在册工作人员的结构状况等，进行深入了解和全面掌握，并分门别类做出系统分析，为岗位设置提供依据和理由。

领导小组召开会议，研究商议制定岗位设置聘用方案和《岗

位说明书》。

根据《实施意见》和本单位的岗位设置实施方案，按照按需设岗、竞聘上岗、按岗聘用的原则，确定具体工作岗位，明确岗位等级，聘用工作人员，签订聘用合同。

岗位聘用基本程序是，在本单位公布岗位设置实施方案之后，工作人员申请应聘，考核小组本着公开、公平、公正、平等、和谐的原则，通过全体干部民主测评、领导小组量化测评、工作业绩考核、按照各职岗位编制数，结合干部申报情况，根据量化考核综合分由高到底确定了各职级分级岗位人选，拟聘人员名单，并公布5个工作日后，由单位负责人员集体讨论决定受聘人员，按核准权限逐级上报核准或备案后，聘用单位法定代表人或者其委托人与受聘人员签订聘用合同。

本单位拟设置岗位总量x个，其中：管理岗位x个，占x%□专业技术岗位个，占x%□工勤技能岗位x个，占x%□主体岗位是管理岗位，占岗位总量的x%□本次县人事部门核准的岗位：中级八级x人，九级x人，十级x人，初级十一级x人，十二级x人。本单位实际聘用的岗位情况：中级八级x人，九级x人，十级x人，初级十一级x人，十二级x人，十三级x人，目前空缺岗位数：中级十级x人转入初级十三级。

本次聘任工作院领导小组高度重视，严格按照岗位设置的政策规定办事，岗位设置与聘用全程公开透明，从而保证了事业单位岗位设置管理工作的顺利进行。

黎平县罗里乡卫生院岗位聘用领导小组

20xx年11月25日

成控部工作汇报篇六

转眼间，20__年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年已来临，回首20__年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

作为一名店长我深感责任重大，多年来的工作经历让我明白，对于一个零售药店要想更高的提升药店经济效益，首先必须得有优质的服务和良好的专业知识，要用心去观察，用心去与顾客交流。

具体归纳以下几点：

- 1、认真贯彻公司经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个店员，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好店员的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥店员的积极性，增强店内员工的凝聚力。
- 3、通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，有的放矢。
- 4、以身作则，做好店内员工的表率。向店员灌输公司企业文化，做事情要从公司整体利益出发。
- 5、靠周到而细致的服务区吸引顾客，发挥我们的主动性和创造性。
- 6、处理好部门间的合作，上下级之间的工作协作关系，少一些牢骚，多一些热情。客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

20__随着新的gsp达标我们店的管理正在逐步走向数据化科学化，管理手段的提升对我们提出了新的工作要求，熟练的业

务将帮助我们实现各项经营指标，新的一年开始了，我们将以更精湛熟练的业务经营好我们店。