

2023年水疗工作汇报(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

水疗工作汇报篇一

work是一个汉语单词，由动词和名词两部分组成。作为动词，它有操作、动作、操作、操作等含义。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

这周有一个清明假期，实际工作天数只有四天，但这周的感悟还是蛮多的，现总结如下：

五，即使是一名普通员工，也应为公司发展多考虑，多为公司发展献言献策，不要怀抱仅仅挣钱养家之心而罔顾公司利益，更多的时候站在公司的角度看问题，站在领导的角度看问题，相信集团的发展会更快些。

又是一周的工作结束了，这已经来上海的第四周的工作了。如果说第一周是适应工作，第二周便是熟悉，第三周是熟练，那么这一周便能够说对工作渐入佳境了。

经过一个月来对工作的摸索与实践，我已经对我工作的内涵和职责有了自我的理解和把握。对如何工作，怎样才能更好地完成工作有了自我的方法。不仅仅要遵守工作的规程和要求，同时还要高效的完成，要做出成绩，展现良好形象，更要让旅客满意，舒心。我本着这样的原则，不断地总结工作经验，改善工作方法，寻找工作技巧。

我的工作能够说是分为两大部分。如果说查包的关键是技巧和礼貌，那么前引导的关键就是形象。前引导的位置能够说

是展现内场风采的一个窗口。我愈发地意识到这一点，这一周，我依然笔直地站立，甚至以军训时警姿的标准来要求自己。我站在那里，心中不断地提醒自我，别人眼里的我就是人民警察的形象，他能够不高大，但必须挺拔，能够不英俊，但必须威武。我的表现也得到了站长和组长的肯定。这或许已经成为我们五组工作的一个亮点所在，我将继续坚持下去，毫不松懈。

作为包检员，我心中始终坚持着这样一个观点“认真和仔细永远都是我们工作的生命”

也正是秉持着这样的一个信念吧，我总是能收获很多不易察觉的违禁品。这一周，我的收获也格外地多。警用钱包已经无法逃脱我的法网，有危险地物品也不可能在我的手下溜进上海。同时，这一周我也逐渐发现并运用了更多的技巧。带有笔记本电脑的包裹要严查，因为里面如果藏有管制刀具显示屏上是无法看出来的，并且很有可能藏有淫秽光碟。带有很多现金的人更要察言观色，要抽查现金中是否带有假币，尤其是新币。对于包车旅游的旅客，嫌隙较小，为了提高速度能够粗查。

检查势必会给旅客带来不便，并可能会引起他们的烦感和不理解。所以，我也逐渐学会了换位思考，站在他们的角度去想一想，怎样才能让他们感到舒心，温暖。这一周，我也找到了自我的方法，那便是动作要轻，要柔和，把包里的东西翻乱了，把包里的物品拿出来再放回去，并拉上拉链。同时，嘴里能够不时地说上一句“多谢您的配合”。经过这样，会大大消减乘客的不满情绪，也会提高旅客对我们工作的满意度。这也就要求我们，不仅仅要以执法者的身份，还要以服务者的身份去投入工作。

下个月便是违禁品竞赛月了，这无疑给我的工作提出了更高的要求和挑战。我要把前一个月的工作中所秉持的认真负责的态度坚持不懈，同时也发现自身存在的不足和失误，去追

求卓越，精益求精。我相信在下个月激烈的竞争中，我会再接再厉，毫不松劲。为五组争得荣誉，也相信五组定会锋芒毕露，成为众组的旗舰之组。

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们__专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们__专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们__专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们__专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们__的优

质服务品牌。

这学期接了一年级，三年级，五年级和六年级各一个班的英语，除了一年级，其他三个均是“乱班”，因此这学期给自己设定的目标并不是让孩子一定要考上第一名，而是，找到适应学生的方式，让每个学生努力进步几分。因此，本学期开学初期的工作主要在于纪律整治以及学生学习习惯的磨合上面。

三年级因为这个班的同学们二年级的时候已经接触过简单英语，校本教材相关内容也已学习完毕，而此班男孩众多，纪律不太好管理。开学第一课采取的是说”聪“，从理论角度上让孩子们自己明白过来英语学习与耳朵，眼睛，嘴巴，心都相关，让孩子们从一开始就有这个意思，上课中自觉带上自己的耳朵嘴巴眼睛心。本周教授新教材第一课时sayhello□以及四个三会单词。教授歌曲abcsong□小盆友们比较喜欢有动作有节奏的英文歌曲。

五年级这个班是去年我带过的，本班五十余人，十九个女生，不学习的男孩子有十多个，因此上课比较困难，本周主要是在整理上课秩序。新课为两个课时。

五年级六年级都用了暑假在高效课堂里学习的一些指令，效果不错，六年级实行正副组长制，五步纪律记录。初步见效，五年级效果没有六年级效果好。但是同学们的热情激情以及态度改善了很多。

希望第二周可以有更多改进。

又是一周的工作结束了，这已经来上海的第四周的工作了.如果说第一周是适应工作，第二周便是熟悉，第三周是熟练，那么这一周便能够说对工作渐入佳境了。

经过一个月的探索和实践，我对工作的内涵和责任有了自我

的理解和把握。如何工作，如何才能更好地完成工作，有了自我的方法。不仅要遵守工作规程和要求，还要有效地完成，取得成绩，表现出良好的形象，让旅客满意，舒适。我本着这样的原则，不断总结工作经验，改进工作方法，寻找工作技巧。

我的工作可以说分为两部分。检查包的关键是技术和礼貌，以前引导的关键是形象。前引导的位置能够说是展现内场风采的一个窗口。我愈发地意识到这一点，这一周，我依然笔直地站立，甚至以军训时警姿的标准来要求自己。我站在那里，心里不断提醒自己，别人眼里的我是人民警察的形象，他不高，但要挺拔，不帅，但要威武。我的表现也得到了站长和组长的肯定。这可能已经成为我们五组工作的亮点，我继续坚持，不放松。

作为一名包检员，我心中始终坚持这样的观点：认真细致永远是我们工作的生命

也正是秉持着这样的一个信念吧，我总是能收获很多不易察觉的违禁品。这一周，我的收获也格外地多。警用钱包已经无法逃脱我的法网，有危险地物品也不可能在我的手下溜进上海。同时，这一周我也逐渐发现并运用了更多的技巧。带笔记本电脑的包裹必须严格检查。因为里面隐藏着管制刀具的显示器，所以不能看到，藏着淫秽的光盘的可能性很高。有很多现金的人要更加观察颜色，检查现金中是否有假币，特别是新币。对于包车旅行的旅客。

嫌隙较小，为了提高速度能够粗查。

检查势必会给旅客带来不便，并可能会引起他们的烦感和不理解。所以，我也逐渐学会了换位思考，站在他们的角度去想一想，怎样才能让他们感到舒心，温暖。这一周，我也找到了自我的方法，那便是动作要轻，要柔和，把包里的东西翻乱了，把包里的物品拿出来再放回去，并拉上拉链。同

时，嘴里能够不时地说上一句“多谢您的配合”。经过这样，会大大消减乘客的不满情绪，也会提高旅客对我们工作的满意度。这也就要求我们，不仅仅要以执法者的身份，还要以服务者的身份去投入工作。

下个月便是违禁品竞赛月了，这无疑给我的工作提出了更高的要求和挑战。我要把前一个月的工作中所秉持的认真负责的态度坚持不懈，同时也发现自身存在的不足和失误，去追求卓越，精益求精。我相信在下个月激烈的竞争中，我会再接再厉，毫不松劲。为五组争得荣誉，也相信五组定会锋芒毕露，成为众组的旗舰之组。

20__年，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮忙下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现总结如下：

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自我的学习、工作和生活实践，在思想上用心构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作用心主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

一是为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小

康社会作出自我的努力。

二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自我在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自我的办公室业务工作潜力。

三是认真学习法律知识，结合自我工作实际特点，利用闲余时光，选取性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反分裂国家法》，透过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

一年来，我始终坚持严格要求自我，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，在自我平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展状况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际状况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时光，按时、按质、按量完成任务。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、推荐。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

在同志们的关心、支持和帮忙下，各项服务工作均取得了圆满完成任任务的好成绩，得到领导和群众肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自我的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我必须认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自我置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自我的贡献！

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在这天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和用心的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自我的工作状况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自我的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自我还必须程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，透过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作潜力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

- 1、办理外系统调入一名公务员的调动入编、工资核定等相关手续。
- 2、做好事业单位专业技术人员高级职称继续教育学时的审核、汇总工作，上报省局确认。

- 3、办理市质检所黄国春、魏振易等2位同志的调档手续，认真审核2位同志的档案材料。
- 4、根据省局要求，收集20__年以来受省、部级以上表彰的人员状况及时上报省局。
- 5、组织干部考察组到仙游县局对蔡振锋同志主持县局工作半年来的状况进行考察了解。
- 6、制作事业单位新招聘人员的继续教育证书，上报省局盖章。
- 7、拟定促进干部素质潜力提升的工作方案，提交领导审定。
- 8、准备好全市系统单位整合、变更的工资基金建册材料，上报省工改办审核、建册。
- 9、广泛征求、收集各单位意见，拟定、出台全市质监系统20__年教育培训计划。
- 10、及时组织有关人员准时参加省局举办的“金质大讲坛”，做好教育培训的组织、签到、座位安排等工作。

下周主要工作计划

- 1、按省局的通知精神，开始办理全市系统行政机关在职人员和退休人员的津贴补贴标准提高工作。
- 2、办理新招聘4位专业技术人员的入编、工资核定等相关手续。
- 3、将市质检所黄国春、魏振易等2位同志的考察了解状况向党组进行汇报，开始办理采取考核方式直接招聘入编的相关手续。
- 4、办理从三明市局调入一名专业技术人员的调动上报审批等

相关手续。

5、总结全市系统教育培训工作状况和推荐博士、硕士研究生中(含在读)先进典型，及时上报省局。

6、做好第一季度工作总结及时上报办公室。

7、拟定关于《对部分科级领导岗位实行竞争上岗方案》的请示上报省局批复后，着手开始准备竞争上岗的各项筹备工作。

一、加强领导，镇主要领导对办好本届科普宣传周，给了大力支持，按照区“两办”通知精神，指定由分管书记、镇长亲自负责，镇科协、环保等部门拿出具体，5月10日经党委书记__同志阅后，并指定严格按照方案实施。在人力、财力上都给予了大力的支持，使活动取得了圆满的成功。

二、精心安排，5月20日我镇组织相关人员参加了区第三届科普宣传周开幕式和专家报告会，听取了南京地理湖泊研究所研究员__作《保护生态环境，走向持续发展之路》专题报告。5月24日，我镇组织由党政领导、各村支部书记、妇联主任、各企事业单位负责人、机关中层干部130多人参加了专家报告会，邀请了市环保局徐小贴主任作环境保护专题报告会。组织各农民学科村知识竞赛活动，完成800多引竞赛试题。5月27日，我镇组织由计生办、民政办、科协、广播站等部门开展科技集市活动，向广大市民宣传计生政策，发展宣传资料1000多份。

三、做好宣传，为了认真贯彻落实区“两办”关于举办第三届科普宣传周活动的通知精神，我镇在集市即主要路口挂横幅三条，张贴宣传标语50条，农业服务中心利用集市开展科技活动，针对当前农业生产中出现的常见病虫害进行现场解答。

四、几点收获1、全镇领导干部环境保护竞赛得到了提高，经

过徐主任的报告，大家清楚的认识到保护好环境，不是那一个人、那一个部门、那一地方的事，全社会都要来关爱，我们__镇的环境再好，如果大环境不好，千里以外的河尘照样能飞到那里来，照样有酸雨的危害。

2、农民环境保护知识有了新的认识。经过专家讲谭和知识竞赛，农民的环境保护知识有了长进，明白什么是酸雨，如何施肥不会让土壤中毒、农药的安全使用间隔期等。

3、领导的重视、上级部门的支持，做好，并做好各部门之间的密切配合，是科普周活动开展取得圆满的所在。

在工作中时常做总结，是对工作的认真对待。本人除了做年终工作总结、季度工作总结和月工作总结外，也时常做周工作总结，这样的周工作总结最能反映出本人在工作上的变化。在20__年__月__日-20__年__月__日这一周里，本人的变化就比上周大，现记录如下：

与上周相比，本人在本周的工作中，工作态度是有所进步的。上周正好是今年夏天最炎热的一周，虽说工作态度也不应该有不正之处，但炎热的天气最后还是影响了本人的工作态度以及状态，好在这周天气逐渐趋向平和，本人的状态也不再那么糟糕，对待工作的态度也就要比上一周要好了许多。

当然，以上那点说的算是营销计划，但真正的销售还是得由销售量来证明自己的销售能力。在本周内，本人规划好了时间，重点跟进了三个有购买意向的客户，最后在周五快结束的时候都成交了。这一“壮举”不仅让领导对我刮目相看，也让我对自己可以无限挖掘的潜力存有了足够的信心！

本周除了已经成交的这三个大单外，本人也在社交软件上与一些新积累的客户做了沟通和交流，让他们初步对我们的产品有了了解，也得到他们的允许，我可以时不时发送一些与我们产品相关的信息，让他们能够时常在我们产品的“包

围”下，变成我们潜在的客户，乃至忠诚的客户。

本周也不尽是好事在发生，也发生了一件让本人无比后悔的事情。本人在公司与同事沟通时，因为过于着急，对同事的态度有点不好，这使得那位同事似乎现在还在生着我的气，虽然说同事之间也没有那么多亲密可言，但我还是为自己的态度不好而感到后悔，希望自己在未来的工作中能够改掉自己的急脾气，让同事关系变得更加可亲可近些。

- 1、办理外系统调入一名公务员的调动入编、工资核定等相关手续。
- 2、做好事业单位专业技术人员高级职称继续教育学时的审核、汇总工作，上报省局确认。
- 3、办理市质检所黄国春、魏振易等2位同志的调档手续，认真审核2位同志的档案材料。
- 4、根据省局要求，收集20__年以来受省、部级以上表彰的人员状况及时上报省局。
- 5、组织干部考察组到仙游县局对蔡振锋同志主持县局工作半年来的状况进行考察了解。
- 6、制作事业单位新招聘人员的继续教育证书，上报省局盖章。
- 7、拟定促进干部素质潜力提升的工作方案，提交领导审定。
- 8、准备好全市系统单位整合、变更的工资基金建册材料，上报省工改办审核、建册。
- 9、广泛征求、收集各单位意见，拟定、出台全市质监系统20__年教育培训计划。
- 10、及时组织有关人员准时参加省局举办的“金质大讲坛”，

做好教育培训的组织、签到、座位安排等工作。

下周主要工作计划

- 1、按省局的通知精神，开始办理全市系统行政机关在职人员和退休人员的津贴补贴标准提高工作。
- 2、办理新招聘4位专业技术人员的入编、工资核定等相关手续。
- 3、将市质检所黄国春、魏振易等2位同志的考察了解状况向党组进行汇报，开始办理采取考核方式直接招聘入编的相关手续。
- 4、办理从三明市局调入一名专业技术人员的调动上报审批等相关手续。
- 5、总结全市系统教育培训工作状况和推荐博士、硕士研究生中(含在读)先进典型，及时上报省局。
- 7、拟定关于《对部分科级领导岗位实行竞争上岗方案》的请示上报省局批复后，着手开始准备竞争上岗的各项筹备工作。

我接触工作已经一周了。一周的时间，如果说我完成了从一个初出茅庐学生到走上社会工作者的蜕变，显然有些不恰当。时间太短，我个人实在没有什么具有建设性的问题能够总结，只能按我个人的想法，把这段时间的一些感触和一些体会稍作介绍，算是一个不成熟的总结吧。

回顾这一周以来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自我，基本上了解了自我的本职工作。在此，我对公司的领导和同事们表示衷心的感谢，感激你们的不吝赐教，感激你们对我工作的支持和帮忙。虽然我接触工作的时间不长，可是我在这段时间里学到了很多在学校不曾

学到的知识。另外在工作中也在慢慢学着与同事相处，慢慢融入到鹏毅这个大家庭中来。现将这一周的工作情景作如下汇报：

工作资料如下：

一、此项工作主要包括计算机硬件的日常维护、管理，并保证公司全部计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题能够及时的解决，防治计算机及整个网络被病毒攻击，及资源共享设置等。

二、计算系统及软件维护：公司计算机需要日常维护的基本为150台。由于公司计算机较多，日常出现故障的情景较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等。很多计算机是由于长期使用，导致系统中存在很多垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统。另外有一些网络故障，线路问题等。其他软件问题主要包括瑞星杀毒软件和360安全卫士的安装使用□erp系统桌面快捷方式的创立□office办公软件的使用等。

三、邮件服务维护相关工作：公司内部邮箱和外部邮箱的新增及变更，主要是关于新来职员邮件开通和设置，邮件有时无法发送及收取等一类问题。

四、打印机的日常维护：公司打印机及驱动的安装，打印机的共享与设置。经常出现的问题有：打印机输出空白纸，只需及时更换色带或维修打印头；打印字迹偏淡，可用更换色带或调节推杆距离解决；经常出现卡纸，只需检查进纸通道，清理输出路径杂物。

总结一周以来的工作，尽管有了必须的提高，可是在很多方面还是存在着不足。比如：有时研究问题欠妥、不够严谨，降低了工作效率，延误了规定的完成时间；遇到困难的时候与

领导沟通不够等等，这都有待于在今后的工作中加以改善和完善。

对于四月份的计划和今后努力的方向为：

在四月份我将继续努力提高自我的工作水平，为公司的发展贡献自我的绵薄

之力。我想我应努力做到：首先，遵守公司内部规章制度，维护公司利益；其次，加强学习，增加自我的知识面，加强对专业知识技术的强化、学习，要对自我的工作有规划、做到心里有数；再次，加强工作力度，要进取主动的为公司创造价值，力争取得更大的工作成绩。

总之，我会努力将自我的知识背景和公司的具体情景相结合，利用自我精力充沛、理解本事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。再次感激领导和各位同事的支持和帮忙，我会继续努力，不断提高自我的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取更上一个新台阶。

从正月十六开学至今，我们已经连续工作七天了，想着明天就可以躺在被窝里迎接日出，那种倦意就悠然袭来。离放学还有一个小时，那就趁着现在的空档来对这一周的工作做一小结，以免在倦意中让时间悄悄溜走。

上个学期四个月的政教考核，我们班总是不能名列前茅，所以这个学期一开始我就带着孩子制定了严格的班级管理制度。值得庆幸的是，因为有了上个学期学习和生活习惯的培养，孩子们很快就适应了这样的要求。特别是樊思颖同学，她不愧为“值日班长”，检查卫生打扫和保持、早读组织等工作总是让她忙得不亦乐乎。她还主动去政教处查看当日我们班的情况，从而把握全局，真是我的好帮手。

在本周的教学工作中，我采用了快教课文的策略，一节课讲

一篇课文。当然，在解读教材时就要做到更为精准地把握重难点，从而在课堂上有的放矢，也避免知识点的遗漏。到今天为止，第一单元已经全部结束，第二单元的两篇主体课文也已经学习。两个单元的重点词语已经进行了听写，收效良好。我想还需在下个周继续听写，让他们在反复听写中避免遗忘。

前面的快讲课文就是为“增量阅读”腾出时间和经历的。所以本周我带领孩子们读了7篇《同步阅读》中的文章，并且根据不同文章的内容和题材进行了简单的讲解或分析，收效良好。这是一个长期的工作，只有长期坚持才会有成效。所以在今后的教学中，我还应该在这个方面多做尝试和研究，希望能有运用更多的阅读方法引领孩子们多读书。

本周开始我们的“共读一本书”活动已经开始了。我给他们选的第一本书是《狼王梦》，孩子们读得如痴如醉很是投入。短短几天时间，部分孩子已经读了一百多页。所以孩子们的读书兴趣有了，那么下周的“读书交流”该用怎样的形式让他们读有所获呢？这是我思考的重点。

上个学期，我们班的孩子已经养成了写日记的好习惯，一部分孩子已经将日记定格为对美好童年的记录。这个学期继续起航，刚开始他们找不到写日记的感觉，有应付的现象，可是经过几次表扬和批评后，最近两次的日记有了明显的改观。每天写日记依然是我本学期坚持做得最重要的事情，希望班里能有出现更多的“写作小明星”。

又是一周的工作结束了，这已经来上海的第四周的工作了。如果说第一周是适应工作，第二周便是熟悉，第三周是熟练，那么这一周便可以说对工作渐入佳境了。

经过一个月来对工作的摸索与实践，我已经对我工作的内涵和职责有了自己的理解和把握。对如何工作，怎样才能更好地完成工作有了自己的方法。不仅要遵守工作的规程和要求，

同时还要高效的完成，要做出成绩，展现良好形象，更要让旅客满意，舒心。我本着这样的原则，不断地总结工作经验，改善工作方法，寻找工作技巧。

我的工作可以说是分为两大部分。如果说查包的关键是技巧和礼貌，那么前引导的关键就是形象。前引导的位置可以说是展现内场风采的一个窗口。我愈发地意识到这一点，这一周，我依然笔直地站立，甚至以军训时警姿的标准来要求自己。我站在那里，心中不断地提醒自己，别人眼里的我就是人民警察的形象，他可以不高大，但必须挺拔，可以不英俊，但必须威武。我的表现也得到了站长和组长的肯定。这或许已经成为我们五组工作的一个亮点所在，我将继续保持下去，毫不松懈。

作为包检员，我心中始终坚持着这样一个观点“认真和仔细永远都是我们工作的生命”也正是秉持着这样的一个信念吧，我总是能收获很多不易察觉的违禁品。这一周，我的收获也格外地多。警用钱包已经无法逃脱我的法网，有危险地物品也不可能在我的手下溜进上海。同时，这一周我也逐渐发现并运用了更多的技巧。带有笔记本电脑的包裹要严查，因为里面如果藏有管制*显示屏上是无法看出来的，并且很有可能藏有**光碟。带有大量现金的人更要察言观色，要抽查现金中是否带有*，尤其是新币。对于包车旅游的旅客，嫌隙较小，为了提高速度可以粗查。

检查势必会给旅客带来不便，并可能会引起他们的烦感和不理解。因此，我也逐渐学会了换位思考，站在他们的角度去想一想，怎样才能让他们感到舒心，温暖。这一周，我也找到了自己的方法，那便是动作要轻，要柔和，把包里的东西翻乱了，把包里的物品拿出来再放回去，并拉上拉链。同时，嘴里可以不时地说上一句“谢谢您的配合”。通过这样，会大大消减乘客的不满情绪，也会提高旅客对我们工作的满意度。这也就要求我们，不仅要以执法者的身份，还要以服务者的身份去投入工作。

下个月便是违禁品竞赛月了，这无疑给我的工作提出了更高的要求和挑战。我要把前一个月的工作中所秉持的认真负责的态度坚持不懈，同时也发现自身存在的不足和失误，去追求卓越，精益求精。我相信在下个月激烈的竞争中，我会再接再厉，毫不松劲。为五组争得荣誉，也相信五组定会锋芒毕露，成为众组的旗舰之组。

1. 本周内安全生产情况正常，日常工作不予汇报，现将重点工作情况做一简要汇报。

2. 本周内，7号掘进f6106运输顺槽，8号搬家倒面，布置f6208副回撤通道掘进工作面，从9号起掘进f6208副回撤通道，共掘进巷道75米(其中f6106运输顺槽28米、f6208副回撤通道47米)、f6106运输顺槽延水管1次，施工探放水钻孔1次；f6208副回撤通道接水管1次，施工探放水钻孔2次，施工探构造钻孔1次。本周有效生产时间为5天，平均每天15米，达到矿原下的日进尺任务。

3. 根据机电部的协调，我队每天安排6人在供应站整理物料。

4. 7月_日迎接“双提升、创一流”参观检查。

5. 7月_日停产，进行预防性检修，整理回收f6106运输顺槽物料、路面平整，整理f6208副回撤通道巷道内设施、物料。

1. 正值雨季，我队继续加强“雨季三防”工作，提高员工灾变自救能力，保证员工的人身安全。

2. 下周我队将继续抓好安全生产、工程质量、文明生产、机电运输管理等事项，确保正常掘进生产，实现安全无事故、员工无“三违”。

3. 由于巷道宽度小，作业空间小，设备、车辆行走对人员安全影响大，我队将加强设备管理，规范使用，专人操作，设

好警戒，确保施工安全。

4. 继续执行准军事化管理，加强并规范行车、行人、井口检身、乘车、文明迎检等工作，提升队伍整体素质。

5. 继续加强我队员工的培训教育、精神文明建设工作，树立每位员工主人翁意识，提升队伍整体素质。

6. 做好煤质管理工作。

1. 本次搬家倒面历时三个班即恢复生产，但本周影响时间多，两次大的影响时间达40小时。

2. 进入新工作面，施工条件变化，掘进和支护参数变化，需要尽快适应。我队在井下张挂五图一表，组织全队员工学习作业规程，并进行签名、考试，考试合格才准入井，保证了所有作业人员迅速适应。

3. 设备故障较多，零件、配件缺乏，尤其是易损件磨损较快，备用量少，建议多采购零配件，备足易损件。支护材料要及时采购，保证掘进任务不受影响。

4. 破碎机使用期长，故障较多，我队加强检修，更换液压油。

5. f6208副回撤通道地质条件变化，掘进时割底，截齿消耗量较大，影响掘进和支护进度。我队时刻关注地质条件的变化，发现地质条件异常时及时向矿领导和有关科室汇报，及时调整施工方案，保证巷道正常掘进。

作为销售员，我一周的工作就又结束了，不得不感叹时间过得好快。这一周的销售工作进展的并不是很顺利，但是也收获了一些经验，也算是有失有得了，如此就来对自己一周的工作做总结。如下是一周来的工作总结：

本周公司要我们对产品进行宣传销售，把知名度打起来，我就和其他销售员一起去到各大广场进行宣传，但是这一周的工作很是不顺利，七天里两三天都在下雨，根本无法去对产品做出好的宣传来。加上宣传的形式也都些以往用过了的，发传单、在地铁口摆摊宣传等等比较传统的宣传方式，偏偏下雨天又多，根本就不可能把宣传工作做好，下雨就没有很多人外出了，自然宣传的效果也就不好。在宣传的同时，也在联系各大对公司产品感兴趣的客户，这期间打电话达到了__次，费劲力气才谈拢几单，但是也不至于太惨淡了。

当然除了以上的宣传工作，我们主要是销售产品出去，因此在这一周内我也去了别的公司进行对产品的介绍，尽最大的能力去跟客户达到要求，把产品销售出去。可是也不是很顺利，十次就有七八次是失败的，每天都要跑好几个公司。花费出去的时间真的是很多，而且还费精力。不过虽然大部分的都失败了，但是也有跟小部分的公司谈成功的，把自家公司的产品销售到客户公司进行合作，而且有一两个还是长期合作，这对于我的工作来说是很大的帮助了，能够提升我的个人绩效，拿到额外的工资。

这周我的销售工作真的是让人有些难以接受，虽然以往的工作也很难，但是这周不占天时也不占地利，完全是自己一个人去闯出来的。可见是有多辛苦。可是好处也是有的，体验的辛苦越多，我也就知道自身的业务能力还需去提高。在进行销售的时候，面对失败，我深处进行反思，也知道自己在工作上还是有很多要去做改正的。销售本就是一个难做的行业，不经历其中的心酸，都不知道自己几斤几两，这周受的苦，让我知道自己只有对销售有更好的理解，学习到关于更多销售的技巧，我以后的销售才能做好，才能在公司真正的站稳。如今本周工作结束，更让我明白之后还会有更多的挑战来临，而我最需要去做的就是坚持下来，一步步的进步，方才能成功。

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我

们__专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们__专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们__专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们__专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们__的优质服务品牌。

本周在公司领导的正确领导下，我部门紧紧围绕年初制定的各项工作任务，团结一心，奋力拼搏，在各项工作上都取得了一定的成绩，现总结如下：

积极与上游供气单位和下游用气用户充分沟通协调，衔接好上下游的用气合同或意向，按居民、公福、工业用户等用气特点进行细化分析，合理制定采购、销售计划并确保计划顺利实施和完成，从而有力的保障了我市的天然气用气需求。
日常工作方面：

1、强化服务意识。

销售部是一个对外的形象窗口，我们深知自己肩上的责任，本着“顾客至上”的原则，我部门工作人员对自己高标准、严要求，“热忱、大度、细致”是我们的服务宗旨。对用户提出的各种疑问，都能够耐心解释。面对一些用户的无理取闹能以恰当合理的方式去解决。至10月x日为新开通商业用户开户办卡15户，居民用户2320户，处理补卡补气等异常情况780余次，在此期间无一例与用户发生冲突的事件发生。

2、不断完善本部门各种资料及工作流程，使每项工作有章可依。尤其是对居民、商业用户的用户信息重新归纳整理，细化到一户一档。

3、在配合方面，公司开展的一系列检查、培训、考核等活动，我们都会积极参与，密切配合，紧紧围绕公司的总体思路，坚决不掉队。

总结分析这周来的工作，虽然取得了一定的成绩，但我们并不因此沾沾自喜，因为这一切都跟公司的整体经营思路和策略分不开，跟同事之间和谐共处、互相支持分不开，成绩仅仅代表过去，今后的工作中仍需继续努力。

马上快到年底了，对公司来说时间紧迫工作任务依然艰巨，我们将携手共进，进一步加强学习，提高思想认识，明确工作目标，强化工作措施，深入贯彻公司的管理精神，争取完成公司全年目标任务，为公司的发展贡献自己的力量。

水疗工作汇报篇二

从9月1号开学到今天童童已经上学七天，在幼儿园度过了难忘的第一周。第一天因为没有好朋友童童哭得稀里哗啦，一直是老师抱着，第二天和第三天就只是在进教室那会小哭一下了，老师给妈妈汇报说：“童童进步很快，能自己吃饭，也能跟着老师的节奏参与班级活动，就是比较内向不太爱说话，小朋友找她说话她都不搭理。”这些都是妈妈意料之中的，葡萄的本来就是不一般的酷，对一般人都是爱搭不理的，不过只要混熟了，那就是相当仗义了。

每天接童童回家的时候，妈妈都要鼓励和表扬一番她当天的表现，葡萄也总是“喋喋不休”和妈妈汇报幼儿园的情况：“我喜欢老师，老师爱我，喜欢上幼儿园，我今天尿裤子了，明天不尿了，今天老师给了我托马斯小贴画，明天我进教室就不哭了。”这么小的孩子就知道总结真是难能可贵，而且基本能说到做到，令妈妈着实感到欣慰。

看着童童在幼儿园短短几天的进步妈妈在安慰、开心之余也有很多感慨。周四妈妈正巧看到她们户外活动，看着童童小小的个子自己提着水壶排着队跟着老师出来，老师安排小朋友们骑小车，童童左看右看小车都被大孩子抢光了，自己只能站在那发呆，看着没车了只得去找球玩，老师给她一个小红球，抱着球也只知道呆呆地站着，看到这里一向坚强的妈妈鼻子居然酸酸的，眼泪都在眼眶里打转了，要知道童童平日在小区可是最牛气的孩子啊，到了幼儿园居然这么面！还好这是老师过来了，带着童童一起滚球、抛球，童童也立刻高兴起来和老师开心地玩球、追球。此情此景，妈妈不禁感慨，我们家长真的不能太呵护孩子了，孩子早晚一天得独立，参与社交、融入社会，在社会里没有人会像父母那样呵护和照顾你，机会只给能力强、有竞争力的人准备。幼儿园就是孩子进入的第一个小社会，如果孩子的自理能力和竞争能力弱了就会很吃亏、很可怜，所以为了孩子的将来，父母一定得放手，授之以鱼不如授之以渔。

前几天童童的情绪已经基本稳定，可是玩了一个周末以后又有些反复，周日中午睡午觉就开始唠叨：“妈妈，我不上幼儿园。”而且整个晚上一直在唠叨，到了周一早上，打死也不起床，坚决不穿衣服，爸爸、妈妈和外婆三个人把她按住才杀猪般穿上了衣服，强行抱到车上，一路鬼哭狼嚎地去了幼儿园。到了教室门口，老师一把把她抱了过去，奇迹发生了，没等妈妈把水壶交给老师，人家已经没有了哭声，没等妈妈填完每日健康表，人家已经坐在小桌子上吃早餐了，搞得妈妈一头雾水，哭笑不得。下午3点妈妈来接，老师汇报：一切都好，小脑瓜聪明着呢，什么都知道，就是很酷，吃饭挑食，睡觉很好，12点半一直睡到2点半，既不喝奶也不摸商标了。

今天早上照例又是昨日重现，一番新的战斗继续打响，这个战斗或许还会持续十天半月，不过我们充满了信心，坚持就是胜利！

水疗工作汇报篇三

在过去的一周里，在酒店领导的正确领导下，在部门全体员工的共同努力下，凭着认真负责的工作态度，全面地完成了酒店赋予的各项工作。现将自己上周工作作如下总结：

一、严格要求、以身作则。

作为部门经理是一部之长，带头遵守酒店规章制度是一项最基本的行为准则和要求。为此，我首先严格要求自己，遵守酒店各项规章制度，在日常工作中以自己的实际行动潜移默化的影响和带动全体队员，全年，从未出现违法违纪等各种过失行为。同时，在日常工作中注重个人形象，每天保持一个良好的精神状态，积极完成各项本职工作。

二、重抓队伍建设，不断提高队伍综合素质。

一支过硬的队伍是做好保安工作的重要保证，为此，本人高度重视队员的综合素质，凡是新入职的队员均要经过严格的审核后方可加入我们的行列，一是抓好队员的综合素质培训，讲授保安员必备的军事动作要领和安全基本技能知识，定期组织演练有关应急预案，使所有队员都能尽快掌握各项基本的安全知识本领和应急处突能力。

二是强化以人为本的管理，在严格管理的前提下，不断落实各项规章制度，有针对性的制定出部门培训教材及培训计划，根据酒店实际情况制定了一套完整的岗位职责、部门运作程序、部门规章制度和酒店突发事件应急预案，以制度来管理队员，以章程来规范队员，严格执行有功即奖，有过必罚，奖罚分明的人性化管理模式。

三、改革创新，力保部门正常运转。

由于酒店保安服务工作的特殊性，加之社会发展趋势等的因素，在今年年初，保安员的辞职率高达xx%以上，部门出现严重的人员紧缺的状况，部门出台采取了一系列的措施，一是稳定了员工的思想，保证部门员工的流动性尽量降到最低；二是部门的工作效率和质量也有了进一步的提升，同时也减少了企业不必要的开支，确保了部门工作正常开展。

四、加强队员的服务意识、礼貌用语等的培训，不断提高保安员的服务质量。

服务是酒店的一项品牌，服务质量的好坏关呼酒店的生命，怎样提高我部保安员的服务意识和服务质量，怎样使他们的服务达到酒店高标；已经成为部门的一项重要日常工作。为此，我首先从自己开始，以自己的实际行动潜移默化的影响和带动全体队员；其次拟定培训计划，适时开展服务意识、礼貌用语等系列培训，并深入到岗位及时做好督导验收工作，并按照酒店下发的各项规章制度，规范员工的言行举止。

通过培训和督导，目前，全体保安员能够端正思想态度，摆正自身的位置，自觉尊重领导和客人，时刻以酒店一名基层服务员的服务理念为准绳来束缚自己。自觉提高并努力推销我们的优质产品——服务质量。

五、加强治安与消防安全管理，切实维护公司利益。

(一)坚持“安全第一、预防为主”的安全管理方针，时刻教育和要求队员严格要求自己，加强对酒店各区域的巡查力度，认真排查安全隐患，全年来共开展安全巡逻4380次，很大程度上确保酒店安全。

(二)坚持“预防为主、防消结合”的消防工作方针，加强防火巡查力度，进一步完善酒店消防设施，积极开展消防安全宣传教育培训，不断增强队员的消防安全意识和提高队员的消防业务技能，使队员能熟练掌握消防设备的操作方法。确保酒店的消防安全。

(三)善始善终严抓车辆安全管理。

二是要求员工严格履行车辆安全检查制度，对发现的安全隐患及时排除；

三是通过周边发生案例结合酒店实际采取必要的安全措施，要求队员加强车场的巡查并向车主作好适当的提示，如车内不要存放现金等贵重物品并锁好车门、车窗等。

总结回顾一周来的工作，自身还有很多不足待于改进，确实感受到了更为严峻的考验和挑战，我深知，只有不断加强学习，充实自己，不断提高综合素质和管理水平，才能符合酒店经理的要求。我相信，在领导的关怀与指导下，我会带领保安部全体员工一定会尽心尽责的完成各项工作任务，切实有效地使工作顺利开展，为酒店做出应有的贡献。

回顾这一周来的工作，我的感受很多，收获也颇丰。在公司、大队以及小队领导的关心和领导下，在同事们的支持与帮助下，取得了一些成绩，现将这一周的工作总结如下：

首先，我作为一名保安员做到了以下几点：

- 1、严格执行公司守卫岗管理制度，认真地完成了各项保卫工作，以及其他的日常工作，按时交接班，不脱岗，不迟到、早退。
- 2、每天早晨7：20至7：50立岗，微笑着迎接领导的到来。
- 3、领导经过值班岗时，起立、微笑、行注目礼或问好。
- 4、对进入办公楼的外来办事人员礼貌热情的接待，同时做好询问、登记和电话预约工作，经允许方才指引来访客人上楼，以确保公司领导不受外来的干扰，公司的人员和财物不受损失。
- 5、看见领导手拿重物时，主动上前帮忙。
- 6、雨天为领导撑伞，送上车。
- 7、积极参加公司和大队组织的各项活动和比赛。

其次，我做为组长，主要辅助班长的工作，每个月定时收取伙食费，制做、复印值班工作中所需的各种表格和文件，以及其他上传下达工作。

以上是我在一周中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己在下列几方面存在不足之处，肯请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正：

- 1、工作当中有松懈，应更加严于律己。

2、工作经验和相关的业务知识仍需进一步学习，积累。

我坚信在大队领导的英明决策下保卫大队的明天会更好，做为其中的一份子，在明年的工作中我将不断地努力学习提高思想及业务素质，积极地参与各种竞赛学习活动，与其他同事相互交流好的工作经验，争取今后的工作更上一个新台阶。

水疗工作汇报篇四

上周工作如同上周的天气一样，有风雨，但更多的是温暖、舒适与幸福。

先说温暖。上周上级有关部门下发了关于调整事业单位绩效工资水平的通知，根据该通知精神，我校教师每位在职老师都上调了基础性绩效工资，最少的每月增加x元，最多的每月增加了x元。学校lkx主任为此项工作进行了认真细致的填报，完善了相关的申报手续，待相关部门审批后即将兑现到位。在物价飞涨的今天，这无疑给我们每位教职工心理带来些许温暖。我们的金保卡也即将发到每位老师手中，具体的功能、用途及注意事项□lkx主任将发到每位老师手中。担心会上讲老师们记不清楚，后勤专门把金保卡的使用需特别注意的地方打印成文字发到老师们手中，请务必仔细阅读。

说它舒适，是本周除周一上午卫生监督所到学校检查工作外，没有其他的大检查、大的活动参加和承办，让人倍感轻松，身心舒适。

中国第一届达人冠军刘伟说“活着已值得庆祝”，我们不光活着，还在工作岗位上实现着自己的人生价值，因此是幸福的。正是我们每位老师在各自的工作岗位上挥洒着幸福的汗水，使学校各项工作按预定的轨道正常的运转着。语文教研、数学教研、英语教研、体艺组教研等开展好，主要表现在形

式落实、人员到位、内容落实。推门听课活动持续着，学校教学中心组工作例会召开着，各班“读书丰富人生”、“结核病防与治”等主题宣传教育活动进行着。

另外，这些老师正享受着更多的、额外的幸福：教科所送课下乡活动给zl老师带来了意外的幸福，他为送课下乡积极备课、钻研教材、请教老师、试上等流着幸福的汗水，获得了展示自我才能的机会，各方面能力得到了一定的锤炼。工会组织的趣味体育比赛活动，把意外的福分降给了8位幸运老师身上，他们每天早上在wt教练的带领下进行集训，既锻炼了身心，还收获着希望，更流淌着幸福的汗水。中小学艺术节活动的即将开展，给学校音乐、美术老师带来意外的惊喜，他们正为该活动进行着积极的准备，也挥洒着幸福的汗水。校长杯校园足球赛的开赛，给校园增添无限的生机与活力，给学生无限的紧张与欢乐，更给组织此次活动的体育老师特别是xzh带来额外的幸福。

说它有风雨，本周科技楼某班的花盆从高空坠落、五年级一位学生坐在主教学楼中间楼梯扶手上滑下摔倒在地，所幸均有惊无险。警醒我们安全隐患的排查和安全意识的教育时刻都不能松懈。

表扬与建议：

1、主教学楼xx班平台卫生保持好□xx班楼梯卫生做得好，尤其是xx班早中晚都安排学生对公共区域卫生进行清扫，班主任lyf亲自现场指挥，学生做到了安全有序清扫，效率高，效果好。科技楼楼梯卫生保持得好，但垃圾桶周围的卫生有待加强。新教学楼垃圾桶周围的卫生做得好，但楼梯卫生保洁力度不够。

2、文明的校园内偶尔也能听到脏话，洁净的校园里不时看见白色垃圾，低年级个别学生喜欢在墙壁等乱画，高年级学生

喜欢在课桌凳上乱刻，乱扔乱抛等等不良行为总是屡禁不止，归根结底，我认为是学生对《小学生日常行为规范》学习程度不够。建议各班加强对学生的日常行为规范教育。

2、本周值周班级5.6班到位好，学生值日积极认真。值周老师到位好，主要表现在提前到岗，尽职尽责，尤其是下列老师堪为值周的楷模：。

水疗工作汇报篇五

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。4、做好各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。3按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。4、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。出纳工作总结忙忙碌碌的一周又过去了，由于刚刚开学，本周的主要工作还是收费，在收费过程中每天都要面对形形色色的家长。作为学校的财务人员，深知学

校财务状况的窘迫，面对每一笔开支，我都会细心地核对，以保障学校财务收支准确无误。

在收费时，有的学生家长会上毫不犹豫地掏出学费按学校的收费标准交费，可是有的家长则会找出种种借口要求减免学费。每当此时，我都会耐心而详细地向他们作出合理的解释。在理解的基础上有些家长还是很痛快地为学生交齐了学费。对于那些家里确实有困难的学生，我就会按照学校的规定，让他们填写减免学费申请表，经校领导批示后给予适当减免。虽然收费工作看起来简单，但在实际工作中确实存在不少复杂的问题，如果处理得当不仅可以为学校创收，同时还会为学校招生。

在收费工作中我感受最深的就是人与人之间需要太多的沟通，太多的理解，无论什么问题在相互沟通、理解的基础上都会迎刃而解。