# 直播工作总结800字范文(热门32篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-05-07

*直播工作总结800字范文1通过这次市长直播活动，使五常的米企尝到了甜头，使农民认识到直播带货的美好前景，从大米厂家，农民合作社，到种粮大户，掀起了一波直播带货的热潮。市政府通过电商中心陆续开展了5期新媒体营销培训课程，引进了专业直播培训机构...*

**直播工作总结800字范文1**

通过这次市长直播活动，使五常的米企尝到了甜头，使农民认识到直播带货的美好前景，从大米厂家，农民合作社，到种粮大户，掀起了一波直播带货的热潮。市政府通过电商中心陆续开展了5期新媒体营销培训课程，引进了专业直播培训机构，为有意愿的人员进行免费专业培训。五常市将在这次直播的基础上，进一步借助电商平台高效、安全、健康、绿色、智能、生态的优势。继续为农产品销售提供特色服务。在“后疫情”期探索更多农产品销售模式，完善交易服务、支付服务、物流配送及供应链服务，探索农产品电商非接触性优势与农产品实体经营组织相互融合的农商互联新模式，开拓农产品销售渠道，助力农民增收。

近年来，随着直播带货的兴起，越来越多的农民搭上了“电商快车”。直播带货不仅拉近了农户与市场的距离，让越来越多的农产品销往全国各地，还使不少农产品产地的地域文化、民俗文化等得到发扬光大，农产品附带的文化要素也让产品实现了增值，可谓一举多得。

直播带货是促进乡村经济增长的有效途径。其一，主播可以凭借强大的粉丝团，给消费者争取更多的优惠和福利，使其节省购买成本。其二，直播带货缩短了农产品销售的时间成本，可以有效保证农产品的新鲜度，降低农产品损耗，为消费者提供良好的购物体验。其三，当前正是直播经济发展势头强劲之时，发挥其优势，打造符合相关标准的多样化、可持续带货模式，也是促进乡村经济发展的一种良策。

直播带货应以规范有序为底线。相关职能部门应为致力于直播带货的农民提供助力，以弥补农村经济发展短板、刺激消费、提振经济。要积极提供政策或制度支持，帮忙寻找市场资源，与优质企业建立长期稳定的对接供应链，把好质量关。要科学引导农民学会将手机变成“新农具”、将直播变成“新农活”、将数据变成“新农资”，在帮助他们学习、运用电商直播这一新模式拓展销售渠道的同时，扩大特色农产品的影响力，用新平台、新模式、新渠道支持特色农产品“走”出去、销出去，实现农民增收致富，助力乡村振兴。

一学期的播音工作结束，同时，播音部又迎来了新的学年，新的机会与挑战。回顾上一学期的工作，做如下总结：

**直播工作总结800字范文2**

近日，开平区双桥镇组织开展“乡村振兴”直播带货培训会，吸引了全镇电子商务从业人员、有意从事网络直播销售等创业者48人参加了活动。

此次活动双桥镇邀请了具有多年计算机教学和直播经验的刘硕老师为村民开展培训讲座。培训采用“实操应用为主，理论讲解为辅”的方式，围绕短视频拍摄、短视频剪辑、抖音账号运营、直播带货等内容，手把手教授学员进行操作，内容深入浅出，精彩生动，既有专业理论知识，又有实际操作内容，让参加培训的学员对直播有了新的认识，对如何借助直播带货助力乡村振兴、发展农村电商有了新的理解。现场还设置了问答环节，学员们热情高涨，气氛十分活跃。

此次活动进一步引导了双桥镇广大群众转换销售思维、创新销售模式，让网络平台成为创业致富的窗口和推介双桥特色优质产品的平台，助力农民持续增收、推动乡村振兴。

下一步，双桥镇将大力营造浓厚的直播电商发展氛围，培养更多的\'新型人才，为乡村振兴再添新动力。

**直播工作总结800字范文3**

匆匆的，一个学期的工作和学习已经接近尾声。回顾走过的这一个学期，初入广播站的我们现已经开始步入正轨，相对于开学初，我们已经能够相对独立的完成上级布置的任务，虽说还有不足，但我们会尽力完善自己。现总结如下：

>一、配合学校开展的工作

星期一：《环球采风》——美食天下、放牧心灵、光影时刻

星期二：《音乐掌门人》——音乐排行榜、影视金曲

星期三：《时尚之声》——时尚我做主

星期四：《心灵驿站》——美文

星期五：《第五放映室》——影视长廊

同时，针对学校的动态，还开展了以下活动：

院广播站迎新晚会：

这次以“广放光芒，播撒希望”为主题的迎新晚会，丰富了同学们的课余生活，给大家提供了很好的锻炼机会，既是一个交流的平台，也是一个展现自我的平台。我觉得很有必要更多的开展类似的活动，让同学们更多的了解广播站。

此次活动，有很多可圈可点指出。前期准备较为完善，场地布置比较新颖，活动气氛融洽，反响热烈。在众多师生面前展现一个活力十足，生机勃勃的广播站。

播音培训：

新加入广播站播音部的见习播音员大多都有或多或少的不足之处，尤其是播音部作为广播站的一个重要部门，它是让我们展现广播站的一个平台，可以说是广播站的门面，对于播音员来说，更是需要严格的要求，所以将所有的见习播音员集中起来，分两批进行培训，让大家知道自己的不足之处，加以改正。

院广播站第一次素质拓展活动：

本次活动的主要目的是，让新成员认识彼此，熟悉彼此，为我们以后更好地开展工作打下坚实的基础。

活动以分组做游戏的方式展开，游戏内容丰富多彩，或“孤岛求生”，或“站报纸”等，有趣的游戏直接带动了新成员们的兴致，整个场面异常热闹，既让大家认识了彼此，也让大家建立了友谊，有了广播站是一家的归属感。这无疑是一次非常成功的活动，我认为这可以当做我们广播站的一个传统，成为我们的一大特色。

爱国诗朗诵比赛：

作为新加入的成员来说，这是第一次到校本部参加的活动。是一种参与，也是一种竞争，让我们在比赛中更好的认识自我，知道自己的长处和不足，取长补短，让自己做的更好。也让我们有了宝贵的经验，在下回参加类似的活动也不会慌乱了。

院运动会播音：

学院的运动会是对我们播音部的一次考验，它让我们接触到了不一样的播音方式，不再是在屋子里播音，自己听不到自己的声音，错了也不知道，它让我们清清楚楚地听着自己播出来的，哪里错了，哪里该改正，都有了明确的方向。或激情，或豪迈，运动会的播音让我们又有了新的感受。

院广播站第二次素质拓展：

在圣诞节的节日气氛中，开展第二期的素质拓展活动，让新部门审编部的成员融入广播站这个大家庭中来，活动较为精彩，但可能由于新的主持人经验不足，前期准备不够完善，游戏的选择不够全面，导致部分成员未能尽兴，这是需要改进的地方。

活动的成功与广播站在下面付出的努力是分不开的。成功的经验我们会吸收，不足之处，我们也应加以改进。希望我们广播站越办越好，组织更多的活动，富同学们的课余生活。

>二、存在的不足：

初次接触广播站播音部的工作，让我有些措手不及，直接导致了下列不足：

1、虽说初中有过类似的播音经验，可是由于隔着高中三年，导致我也有了播音员初次播音的紧张情绪，使得第一次播音情况并不理想；

2、全校学生参与度不够积极，点歌一栏很少发挥作用。

3、每天的播音内容不紧凑，有时候只播了一篇的文章。

4、我的监察力度不强，因为中午时间很短，忙着那忘了这。

5、对他们不够严格，事情只是交代而过，没有时刻提醒。

6、签到制度半途而费，这可能是导致学生纪律不够严明的原因。

7、对于个别同学出现的不到位、工作没执行、完成的情况，我没有及时进行谈话，这是导致学生涣散的原因。

>三、改进措施

针对以上存在的问题，在新的一年里，要采取改进的措施，将我们的工作与队报及少先队的各项工作融为一体，有效开展活动。

1、调整成员编制与任务分配，让广播员又是采编员，这样不会在交接稿件上出现问题。

2、每天栏目的播音形式各有特色，对节目进行安排，如每天三个广播员，两个负责当天内容的广播，一个负责每天一歌（点歌），3、加大监督力度，发挥站长正确的管理权利。在出勤、质量等方面，以每天自评的方式记录下来，有时要采取突击检查。

4、注意材的整理收集归档。

5、每周的工作例会要做好一周的总结任务，提出要求。并且组织负责人带好业务学习这一块。

当然还有许多具体而零碎的事情。我相信，广播站的所有成员，一定会心连着心，手牵着手，共同努力把工作做好。因为我们有一个共同的目标：希望小雏鹰的明天更美好。

>四、院团委广播站规划

新学期伊始，学校各项工作全面展开。广播站也面临新的工作与挑战。为进一步提高节目的质量，加强广播站的宣传力度，扩大广播站在学校的影响，更好的为同学们服务，特制定如下规划：

（一）常规工作：

**直播工作总结800字范文4**

在这一年中思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。为一个主持人，想驾御好一档“说”新闻的节目，并不是容易的事情，需要对社会现象进行深入了解和对老百姓的心理进行分析，从而在节目中做到市场化同时起到舆论导向的作用。另外，在表达中，也需要加强理解和深入，以及基本功的练习，多实践，多深入，多思考，多学习。

一年来，我始终把学习放在第一位，坚持“以学习促进工作，以工作带动学习”，一年来，在各位同事帮助下，我也自己不断揣摩，思索，钻研。但是我知道自己还有很多不足之处，还需要在今后的工作生活中不断的完善，不断的提高。

总的来说在江源广电我学到了很多以前没有学到的东西，也明白了新闻和专题的区别。我热爱新闻，我崇尚激情，我也渴望着奉献。在以后的工作中，我要尽快更多更广地结交朋友，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，融汇贯通，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求，全方位的学习，了解各个岗位的工作方法。

在20xx年里，每一天都在收获，每一天都很快乐。这快乐源自刻苦学习后收获的愉悦，源自用心工作后观众的反馈，源自用心吐字，用爱归音，源自当好口舌，服务群众。在20xx年，我不仅仅要快乐的工作，更要兴奋的工作，让播音成为我的细胞，让吐字做为我的血液，调整好每一次状态，完成好每一次播出，“每一天，美一点”。相信明年我们节目会更加好看我们大家一起努力吧!

**直播工作总结800字范文5**

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作制度跟我之前的工作环境有很大的不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的制度学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

**直播工作总结800字范文6**

为发挥党建引领电商优势，充分挖掘本土网红达人资源，培育直播人才，推介曹县特色电商产品，激活直播新经济，打造曹县“网红名城”名片，曹县开展主题为“我为家乡代言，助力电商发展”的活动，活动由曹县人民政府指导，曹县电子商务服务中心主办，曹县电子商务公共服务中心、曹县快递行业党委、曹县直播电商党委(曹县电商直播协会)、曹县汉服协会、“曹献优品”体验中心协办。于20\_年10月27日—31日开展直播带货专场活动，助力乡村振兴。

本次直播活动，共设立了五个直播会场，其中农特产品直播专场设立在“曹献优品”体验中心、魏湾镇万亩荷塘;汉服直播专场设立在曹县原创汉服产业中心、有爱仓播汉服直播基地;木制工艺品直播专场设立在有爱云仓直播基地、睿帆工艺直播基地;书画直播专场设立在有爱云仓直播基地;服装直播专场设立在有爱云仓直播基地。

曹县人民政府希望通过本次直播带货活动，将更多曹县优质电商产品呈现在广大网友眼前，让更多人了解曹县、喜欢曹县、关注曹县电商产品，挖掘更多的本土主播。真正实现电商动起来、货品买起来、商家富起来、乡村兴旺起来的发展趋势，助推我县电商产业高质量发展。

**直播工作总结800字范文7**

今年疫情期间，新零售和新业态快速发展，利用网络直播、短视频等形式促进农产品销售已经成为了新潮流新亮点，是农产品营销的创新，也补上了传统农产品营销的“短板”，对于缓解卖难、助力产业发展和促进农民增收都发挥了积极的作用。五常市按照省委省政府的部署要求，结合省农业农村厅下发的《关于开展农产品网络直播销售活动的通知》精神，进一步提高站位，精心组织，统筹推进，全力开展好市长直播带货活动，直播成为“新农活”，也让农产品的销售找到了新的出路。

>一、提高站位，高度重视，全力开展直播带货活动

新冠疫情暴发以来，传统供销渠道受阻。为切实做好农产品线上销售工作，五常市政府高度重视，采取多种方式，助力农产品销售，带动农民增收，缓解疫情带来的影响。五常市政府“一把手”在疫情防控工作极其繁重的情况下，不忘农民、不忘农产品的销售，在指示相关部门全力做好直播带货的组织工作的同时，亲自进直播间，为五常市农产品助力打call。

>二、强化组织，统筹安排，高效推进直播带货活动

五常市政府积极协调抖音官方，从3月25日开始策划、筹备。由市政府负责协调专业直播团队，精心组织直播产品，为企业提供了从选品到定价到开设抖音小店的全系列服务。经过20多天的精心筹备，4月18日晚18时，“市长来直播”抖音直播正式开播，五常市委副书记、代市长杨健同志亲自进直播间，与网友粉丝互动，推介五常五常大米。杨健介绍，五常大米是环境好、水质好、土壤好、气候好、品种好的“五好大米”。要购买到真正的五常大米，一是要看执行标准。五常大米执行标准为《地理标志产品五常大米》(GB/T19266)，包装物标注的执行标准应为GB/T19266。二是要看产品价格。主栽品种五优稻四号(俗称稻花香2号)平均单产和出米率低，种植、田间管理、加工相对成本高一些，价格比普通大米高出很多。三是要看是否溯源。五常市近年来投入巨资建立并完善了五常大米溯源防伪体系，对五常大米进行总量控制，加入溯源防伪体系的五常大米，在包装物右上角统一印制的溯源防伪标识，扫码有信息，即为正品。当天，“市长直播间”累计观看人数超过5万人。杨健现场用五常大米制作家常蛋炒饭展现给网友，同时与多位美食领域的抖音直播大咖连麦，助力五常大米销售。直播当天，共售出五常大米万件，累计销售额达130万元。

>三、总结经验，加快推进，持续做好直播带货活动

通过这次市长直播活动，使五常的米企尝到了甜头，使农民认识到直播带货的美好前景，从大米厂家，农民合作社，到种粮大户，掀起了一波直播带货的热潮。市政府通过电商中心陆续开展了5期新媒体营销培训课程，引进了专业直播培训机构，为有意愿的人员进行免费专业培训。五常市将在这次直播的基础上，进一步借助电商平台高效、安全、健康、绿色、智能、生态的优势。继续为农产品销售提供特色服务。在“后疫情”期探索更多农产品销售模式，完善交易服务、支付服务、物流配送及供应链服务，探索农产品电商非接触性优势与农产品实体经营组织相互融合的农商互联新模式，开拓农产品销售渠道，助力农民增收。

**直播工作总结800字范文8**

当前疫情形势依然严峻，仍需我们众志成城，共同抗“疫”。为了学生能“停课不停学”，我们采用网上授课。现将我班数学学科网络授课情况作一总结。

1.我每次都在前一天晚上把第二天要学的新内容拍照发给学生，让学生提前预习。

2.每次市上直播课前五分钟，我会在钉钉群里点名并分享直播课链接，对于未报到同学会以电话方式或钉钉呼叫方式进行呼叫。市直播课结束后会再点名，我上课前又会再次点名，完后根据直播数据统计上课学生和看回放学生。但总有几个学生，总是缺课。今天有6名同学未上课。

3.在观看市直播课时，我会认真向优秀教师学习，并根据老师所涉及的例题和随堂练习，随时调整我的备课，以免重复练习。在我上课时，先对每天的新内容进行一次回顾，然后做课后习题和我从练习册中挑选的一些基础题，以巩固所学内容。上课要求做的题即为当天的作业。

4.由于学生基础太差，做题速度太慢，所以每节课准备的内容，只有四五名同学能全部完成，有一半同学只能做完一半题，留给讲解的时间也只能讲几道题。所以一般就讲几道知识性的题和一道技巧题。有一部分学生自觉性太差，自己不做，只等讲完才写答案，一部分同学不交作业。作业批改完反馈给学生，一部分学生不予理会。今天作业完成30人，有12人未交。多次催交还是没反应。

我认为，网络直播课对自律的学生有好处，可以回看自己不太理解的地方，空闲时间可以自己练习有难度的题。但对不自律的学生没有任何约束力，网络教学会拉大这两类学生的差距。当然，初中生还是要自立，要学会自己管理自己。愿不自律的学生能有所改变。

**直播工作总结800字范文9**

在这一个多月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，自已为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，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系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

针对20\_的工作，我觉得我还有以下的缺点和不足：一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从；二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满两个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。且本人在工作期间，工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力。因此，我特向公司申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，从xx年xx月起，转正工资调整为元/月，恳请领导予以批准。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

申请人：王总

xx年xx月xx日

**直播工作总结800字范文10**

时间一晃而过，转眼间到公司已经三个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。在这三个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

>一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在xx月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。公司的文化理念：“…，…。”我对这一文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

>二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

>三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

>四、不足和需改进方面。

虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

>五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。

来到公司工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

**直播工作总结800字范文11**

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

>一、在思想上

能严格遵守医院的各项规章制度的；能积极参加医院和科室组织的各项活动并能尊敬领导，团结同事。

>二、在学习上

严格要求自己，凭着对成为一名优秀白衣天使的目标和知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识和技能，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

>三、在工作上

在科主任及护士长的领导下，我能做到上班不迟到、不早退。正确执行医嘱及各项护理技术操作规程，做好基础护理。严格执行无菌操作和三查七对制度。发现问题，及时解决。在工作中能理论联系实际，遇到不懂的问题能及时向护士长及资深的老师请教，努力提高自身的业务水平。对待患者能文明礼貌的服务，做到态度和蔼，急病人所急，想病人所想。除了完成常规的基础护理外，还熟练的掌握了专科知识和各项护理操作，经常下病房与患者沟通，及时了解他们的动态心理，并做好健康宣教。

>四、在生活上

养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

用有限的生命投入到无限的护理工作中。我会在今后的工作中更加不断努力地学习，以不断提高自身的业务能力。从而使自己的理论知识及操作技能更上一个台阶，以便能更好的服务于患者。争取做一名优秀的护理人员，以无愧于白衣天使的光荣称号！

**直播工作总结800字范文12**

在新冠病毒笼罩日子里，县教育局在2月3日召开了\_停课不停学\_紧急会议，根据县教育局会议精神，我们迅速制定了中学网上直播教学工作预案，经过多方试播准备，在2月10日如期按时开展了有序的线上网课直播教学活动。现就疫情期期间学校网课开展的工作总结、经验做法、师生评价等工作向领导汇报如下：

>一丶首先成立了中学网课直播教学工作领导小组，明确分工，责任到人。

组长：校长（负责全面，统筹安排）

副组长：主管副校长（负责网课教学监督落实工作，包括课程设置，教师任课分工，师生评价等）

成员：技术员（负责钉钉技术支持，教师培训工作）、各位班主任（负责建班级微信群落实家校沟通网课宣传、建钉钉群具体落实学生听课人数）、科任老师（负责建学科微信群，负责各学科学生学习的答疑解惑及作业检查工作）

>二、迅速开展钉钉网课直播教学的教师培训工作，力争让每一位教师快速适应网课教师角色。

接到“停课不停学，居家学习\_的工作通知后，立即不折不扣的落实教育局工作布署，安排技术员先后2次在网上对全体教师进行网课直播培训，力争让每一个教师把网课直播流程掌握好，做到直播教学万无一失。

>三、学习试播就是义务，直播教学就是责任。

为了确保2月10日正常开展网课教学工作，学校要求每一位教师至少要进行不低于2次的网课试播。由于宣传到位，措施得当，很快让每一位教师快速完成了从线下“面对面课堂教学\_到线上“网红直播面对屏幕\_的教学转变！

>四、制定班级日课表，编排网课直播教师，规范网课流程，力求网络课堂教学务实高效。

线上直播教学不同于线下课堂教学，考虑到直播教学工作的长效性，师生互动方式的局限性，线上授课方式的转变促使线下班级日课表，任课教师等诸多方面都发生了改变，还有如何监督评价教师直播课堂效果？如何让学困生不因直播教学而更\_贫困\_？等等问题，面对许多如何，学校想了许多办法。

为规范网课直播流程，学校明确网课教学评价方式如下：

1、疫情期间，学校班级、年级日课表一律执行县教研室提供的日课表和作息时间表。

2、学校要求所有教师必须认真备课，做到精讲精练，严禁拖堂。

3、要求所有教师抓好学生课前预习，要求学生做好笔记，建议讲课不超25分钟，每节课互动不少于5次。

4、要求作业布置一律通过钉钉家校本发布，作业布置要适量，批改要及时。对优秀作业要在钉钉群或学科微信群推荐公布，倡导教师以录短视频的形式在学科微信群或钉钉群对学生答疑解惑。对学困生老师要私聊辅导。

5、重视家校沟通，借助家长督促落实学生网课学习情况。要求科任教师对网课上课迟到、早退、不认真完成作业的学生，要通过学科微信群、电话、视频会议等形式和家长进行沟通反馈，借助家长督查落实学生网课学习情况。

6、为确保师生评价工作的公平、公正，全面准确掌握学校网上直播教学工作，校长，主管教学副校长，技术员一律编排进学校每一个班级的钉钉群中，为网课评优量化提供真实有效的可信资料。

7、教师评价上，校长或主管副校长每周在学校微信群或钉钉群评选并公布出2节优秀网课，供大家观摩学习；学生评价上，教务处借助周测或月考成绩分析，归纳总结并公布各班平均分，让教师通过数据对比找差距，全力营造你追我赶，务实高效的工作氛围。

>五、反思

直播教学给了我三个思考，一是线上网络隔空教学，对于不能自律的学生是一个很大挑战。失去面对面的教师监测，老师很难从屏幕上做到对课堂教学场面的精准掌控，网课越久，是否会造成学生强者恒强，弱者更弱的局面呢？二是学生不确定因素的增多（网速、设备、环境等），降低了教师预期的教学效果；学生天天面对手机或电脑，线上网课师生互动的局限性（连麦，语音，文字回复），不利于激发学生学习兴趣，时间久了，会不会降低学生主动学习的动力呢？三是对眼睛的\'视力绝对是个挑战，近2个月的网课，不用多说，肯定对学生的视力会有影响。最担心一点，开会后学校还能有几个不戴眼镜的学生呢？

>六、不足和努力方向

疫情还在延续，线上教学仍在继续，在县教育局的坚强领导和统筹下，我们尽管做了不少工作，想了不少办法，但我校的网络教学工作仍存在许多问题，如学困生太多，自律性很差，无家长监督就不按时上线学习，或中途离开，甚至个别学生不服从家长管教，还有的家庭比较特殊等等，岗位就是责任，困难就是挑战，挑战就是成长，成长就会有收获，非常时期，我坚信在教育局的正确领导下，只要我们老师们团结协作，务实进取，定能共克时艰。停课不停学，隔空不隔爱，相信经过我们的努力，纵使病毒猖獗，只要能创新教育方法和教育方式，依然会迎来全县教育阳光明媚的春天！

**直播工作总结800字范文13**

为了抗击疫情，响应停课不停学的号召，学校组织老师们进行了线上教学。现将两周多以来的线上教学情况总结汇报如下：

一、道德与法治现在还进行下册新课。受设备和网速等因素的影响，一节课只能上一个知识点，进度较慢。

二、为了保证学生能够全员上课，上课点名查学生到课情况，上课中间会不定时点名提问，结束时还会再次查到课情况，尽管反复强调课堂纪律，但总有部分学生不能按时上课，还有1—2个学生甚至不上课。

三、课后会利用钉钉家校本给学生布置几个填空题或完成课堂笔记，巩固所学知识。为了保证作业能够按时完成，每天利用钉钉的家校本的提醒家长功能多次提醒家长督促孩子完成作业，但完成情况不尽如人意，就昨天的作业检查情况来看，118班40人，完成36人。116班36人，完成32人。

网上教学是抗击疫情期间让学生有效学习的最有效的办法，虽然还存在很多问题，但相信只要家长们认真配合督促，学生们一定会有很大的进步。

**直播工作总结800字范文14**

一是持续开展农村电商提质增效工程。积极开展农村电商示范创建工作，通过示范创建引领我县农村电商向规模化、集聚化方向发展。二是深入开展电商直播带货活动。引导各电商经营者积极开展电商直播带货活动，扩展电商销售渠道，推动电商扶贫走深走实。三是强化政策支持。积极争取上级政策支持，对符合条件的电商经营主体开展适当的奖补。四是积极推广电商扶贫模式，推动农产品上行。积极推广“龙头+基地+专业合作社+农户”模式，推动当地特色农副产品、旅游产品销售。五是加强电商业务能力培训，提高培训内容的精准度和培训效果的转化率。开展电商技能和专业实操知识培训，对有愿参与的农户特别是贫困人员进行培训，提升电商创业就业能力。

西安市新城区工业信息化和商务局按照省市关于做好区域对口帮扶工作的安排部署，为助力对口帮扶的安康市岚皋县加快发展电商产业，培养一批直播电商人才，经认真谋划，精心组织，联合岚皋县电商服务中心在金秋9月举办“新岚携手·电商助农”直播电商培训活动。该活动旨在帮助岚皋县直播电商从业人员了解直播带货技巧，掌握直播带货技能，进一步提升直播电商的运营水平，拓宽岚皋县特色农副产品销售渠道，助力乡村振兴。岚皋县电子商务企业、农副产品加工销售企业、农村合作社、返乡创业青年、直播电商爱好者等50余人参加了本次活动。

9月7日，新城区工业信息化和商务局副局长汪海彪，岚皋县电商服务中心主任周恩慧等出席开班仪式。汪海彪在讲话中指出，当前电商直播带货是一种新常态，也是农副产品销售的新渠道。希望各位学员以此次培训为契机，切实掌握直播带货的原理，把学到的新理念、新知识和新技能，真正地运用到创业就业和创新实践中，努力成为电商直播在岚皋蓬勃发展的播种者和推动者，带动更多有志青年扎根农村建功立业，助力岚皋优质农副产品插上“翅膀”，通过电商直播飞向全国。

下一步，新城区将立足实际，积极发挥电商直播在拓宽群众增收渠道，助力岚皋产业振兴的重要作用，同时加强信息和工作交流，推动资源与技术共享，深化产业合作、优势互补，助力新城和岚皋实现互利双赢，共同发展。

日前，为期五天的玲珑成校太湖源校区20xx年双证制成人高中班直播带货电商营销培训结束。60余位学员参加培训并通过考核取得证书。

此次培训以线下授课为主，线上自学为辅。采用“理论加实操”相结合模式。课程以淘宝、微信、快手、抖音等平台为例，围绕直播内容打造、短视频剪辑、拍摄制作、引流技巧、开播筹备等，内容充实，实用性强。通过现场演练，让学员们快速进入状态，对所学内容有了更深的了解。

直播带货培训，不仅让学员们了解到一些当今电商的新模式新方向，更重要的\'是打开了他们的思维模式，开阔了他们的营销眼界，学员们表示要以此次技能培训为起点，在学好文化课的同时掌握电商营销技能，将自己打造成有文化、懂技能、会创业的新时代新型农民，为家乡农产品和旅游产品代言，让更多的人了解农旅资源丰富的太湖源。

此次培训，为太湖源青年和新农人提供了一次很好的充电赋能机会，进一步激发激励他们的创新创业热情。直播带货培训，为学员创新创业赋能。

**直播工作总结800字范文15**

从开始护士的工作到现在已经是完全地度过了试用期时光，在这段时间里我每天都是非常认真的在进行自己的工作，同时生活也是在不断地促使我去前进，在工作中更好的提升自己，努力地成长为最棒的自己。下面我便是将自己试用期的工作情况做一个总结。

>一、工作进行情况

从开始到现在我主要就是跟随护士长在进行一些工作，每天都是有慢慢的学习到一点的东西，经过一点一点的慢慢感受到现在我基本是能够较好的将我眼科护士岗位的工作都串联在一起，更是可以自主地去完成每一项工作。身为护士主要还是辅助医生的工作，在医生的安排下更努力地去让病人得到较好的照料，更是有更多的关怀与关心。在我的工作的进行期间，我也是有非常认真地在进行，将每一件事情都尽我自己所能的在做好，但是还是会有些许的错误掺杂其中，所幸那些错误最后还是在同事与领导的.帮助下得到了较好的解决。

>二、还需要努力的地方

在工作期间也是有慢慢的发现自己的较多的小毛病，比如做事莽撞，马虎，甚至容易情绪化等，这些不好的事情都是对工作有着非常不好的影响。经过那些自己犯下的错误我才真正的对自己有了感知，所以在接下来的时间我更是会努力地去对这些点进行改正，同时希望自己的人生能够有更大的收获。那些自己还需要做更多改变的地方更是需要用真心去对待，往后的生活我也是会尽力让自己去成长，去更好的展开往后的生活。

>三、自身的收获

现在试用期已经是快要结束了，我也是慢慢在其中找寻到了自己的人生方向，更加清楚地明白往后的生活都是需要更加努力地去成长，我相信不管未来的生活存在着怎样的困难或是不好的东西都是需要用自己的真心去面对。身为一名护士就是需要用自己的关怀来温暖身边的人，所以我更是会努力的让自己摆正自己的工作状态，争取用自己最棒的工作态度来为每一位病人服务。对于自己的工作我更加是需要相当的小心谨慎，每次在用药或是其他方面都要非常仔细的去核对，同时保证自己最好的工作状态，为每一位负责的病人都以最为温暖的服务。

往后的工作我还是会尽量的以我个人最好的状态去进行，当然那些自己的缺点与不好的地方都还是需要去改正，努力地让自己去成为最好的自己，在工作中更多的突破自我，成为医院的优秀员工！

**直播工作总结800字范文16**

时间过得真快的，在xx医院三个月的试用期就已经结束，我的试用期仿佛才刚刚开始就已经结束，我丝毫没有觉得这三个月的时间过得很漫长，反而觉得转眼间就过去了，三个月的试用期里让我成长了太多，学到了太多东西。通过这三个月的试用期我对医护人员的认识有了更深一层次的见解，我发现护士的这份工作是在医院所有的职位中有着举足轻重地位一份工作，并不是我认为的护士只是简单的护理，工作没有医生那怎么重要，其实并不然，有句话说得好，去医院治病，三分靠医生治疗，七分靠护士护理，才能健康的痊愈。以下就是我对在xx医院三个月的护士试用期的工作总结。

>一、自身情况

我本就毕业于医护大学护理专业，对护士所需要专业能力具备，在有些方面还有所建树，在学校多次得到指导老师的赞赏，在学校学到的知识我已然融会贯通，自信的认为我完全可以胜任任何一家医院的护士职位，但是一到了xx医院真正开始工作后，我才发现我充其量算一只“井底之蛙”，现在到了医院才知道外面的世界有多大，还有多少东西需要我去学。好在我好学，对专业知识的渴求是特别强烈的，且善于总结每天的不足，并加以改正，这也多亏了院领导和护士长的悉心栽培和耐心解惑才让我在试用期中没走太多弯路，总的来说我在试用期的表现还是良好的。

>二、工作情况

作为一名试用期护士，我的日常工作就是去巡查病房，观察病人的病情变化记录下来交给医生，按照医院医生给病人开的单子，提醒病人吃药，注射类的药就需要亲力亲为给病人注射。这里需要注意的是，我一定会用和善的态度跟病人接触，不要引起他们的反感和抵触心理，多和他们说说话，进行乐观心态的引导，对病人家属进行一些必要的嘱咐，我认为病人在医院，得到陪伴最多的出了自己的家人，就是我们护士了，所以一定得照顾好他们，不能有一丝马虎，做护士就一定得心细到底。这三个月里被患者家属到医院领导那点名感谢我十多次，在上个月的优秀护士奖中，我被提名，这些都是对我工作的肯定。

>三、需要进步的地方

当然经过三个月的试用期，我也看到了自身不足的地方，有时候不能正确的处理与患者的关系，经常面对有些患者家属的蛮不讲理而束手无策，他们总会觉得我们护士没有公平对待每个患者，对他们的家人有区别对待，我经常受不了这种委屈，而躲起来痛哭。跟同事们的关系并没有做到很好，经常把心思放在工作上，没有处理好跟同事的关系，三个月了，有些同事我到现在还叫不出名字来。这是我在以后的工作中需要学习改进的地方。

**直播工作总结800字范文17**

我于20xx年x月x日来到公司，今已快三个月了，抱着虚心学习的态度，学习公司的业务流程，掌握安全管理技能，主动和同事沟通、学习经验，希望能更快的融入公司，能够全心的投入工作。试用期期间完成的工作还十分有限，简单列了一些，希望公司领导批评指正：

>一、熟悉公司业务流程。

首先熟悉公司办公系统，掌握收发文件，收发邮件等OA业务，到目前为止，已全部学会，可以独立操作OA系统，其次掌握中煤能源安全信息管理系统，根据分公司及集团公司的要求按时上报安全信息，现已完善公司基本资料及每天下午4点前上报安全生产日报信息。

>二、做好安全资料、档案的管理工作。

安全档案及安全记录是安全管理最为直接的体现形式，没有记录也就可以认为安全工作没有去做。首先我认真做好每一项记录，如、安全检查、安全会议、安全活动等的记录工作，其次从原有台账的基础上逐步完善安全管理台账，规范安全资料的管理，现又建立了安全管理人员、特种作业人员、安全奖罚、考核等台账。

>三、积极做好新员工安全教育培训内容的准备工作，到目前为止教育31人。

对电气运行工的安全教育，主要采取方式课堂讲解，及观看警示教育宣传片，并进行安全教育考试。重点参与警示三月行安全知识竞赛活动，编制了安全知识竞赛试题，出了一期安全专题板报。

>四、参与编制了公司八大作业规程。

为认真贯彻安全第一，预防为主的安全工作方针，确保人身和装置安全，依据化工行业有关标准[HG2301-23018-1999]，参与《动火安全作业证》、《动土安全作业证》、《断路安全作业证》、《高处安全作业证》、《设备内安全作业证》、《吊装安全作业证》、《设备内检修安全作业证》、《盲板抽堵安全作业证》等八项厂区作业安全规程的编制。

>五、协助编制公司的安全管理制度及应急预案。

协助编制《项目实施阶段事故管理制度》《安全文明施工管理考核办法》等制度及《应急预案》和《突发环境污染事故应急预案》。

>六、积极做好公司安全管理动态的宣传工作。

作为一名兼职的信息宣传报道员及时将公司举办的安全活动、安全检查通过公司简报及党群工作部进行宣传。

>七、深入现场做好安全管理工作。

每天对现场进行巡查，对发现的问题及时责令整改，每星期联合监理单位对现场进行一次安全检查，对检查出的问题以整改通知书的形式下发到施工单位进行限期整改，对整改情况进行跟踪督办，做到发现一条、整改一条，并对整改结果进行复查验收，切实做到预防和减少事故的发生。

>八、存在的不足：

三个月来围绕自身工作特点做了一定的努力，也取得了一定的成效，但是与公司的要求和期望相比还是存在一些问题和差距，主要表现在对安全相关的法律、法规、标准、规范不是很熟悉及安全管理经验不足，不过，我相信，通过自己的努力和学习会成为一名优秀的安全员。

**直播工作总结800字范文18**

20某某年某某县局直播管理局直播工作总结

20某某年，我局直播工作以“安全第一、常抓不懈”为主要内容，以深化平安创建、维护、促进社会稳定为目标，以落实全年安全生产主要任务和防范重特大事故为重点，以“”重要思想、为指导，以创建安全型、安全型社会为目标，以“两项”、“两规”、“两制度”和“两纪”教育、“两风”、“两效”建设和维稳等活动为重点，以“安全管理年”活动为契机，扎实开展安全生产专项行动，取得了显著成效，现将主要工作总结如下：

一、领导重视，强化责任，加强了直播管理机制建设

一是加强对直播管理工作的领导。成立了以局长为组长，党政一把手为副组长，各股室负责人为成员的直播管理工作领导小组，下设办公室在分管领导，由分管副职具体负责，并明确专人具体抓直播管理工作。二是加大宣传培训力度。局直播管理人员通过业务技能培训，进行了《中国党办公厅关于开展“安全第一、常抓不懈”活动的通知》、《中国党办公厅关于开展“安全第一、常抓不懈”活动的通知》以及《中国党办公厅关于开展“安全第一、常抓不懈”活动的通知》等文件的学习，通过学习使全体人员明确了“安全第一”的重大意义，增强了“”重要思想的认识，增强了“”重要思想和的重要性，提高了素质和业务能力。三是加强了对直播工作人员的教育。我们采取定期学习、专题讲座等形式，组织全体人员学习《中华共和国法》、《中华共和国法》、《中华共和国办公厅关于开展“安全第一、常抓不懈”活动》、《中国党办公厅关于开展“安全第一、常抓不懈”活动的通知》，学习党风廉政和反腐倡廉相关文件，加强了对各股室的业务指导。

二、加大宣传力度，营造了良好的氛围

xx年来，局党政一把手始终牢牢掌握安全生产的主动权，积极参加“安全生产月”活动，采取形式多样、内容丰富的宣传活动，广泛进行安全宣传教育，增强了广大职工的安全意识和自我防护能力。

一是利用局域网络、宣传窗、报刊等形式开辟安全生产专题，宣传国家和省委、省关于加强安全生产的政策、法律、法规。二是组织各股室、直属各单位和各基层单位的安全宣传教育培训，提高了广大职工的安全防范意识、自我防护能力。三是组织了全局所有职工参加了“安全生产月”活动，通过参加培训、现场演练、实地参观等形式，提高了广大职工的安全意识和自我防护能力。

三、加强安全监管，确保了“两项”安全

一是加强对安全责任区的安全管理。我局在安全生产监督管理上下功夫，严把安全生产关，确保了安全生产各项工作任务的完成。二是加强对各股室的监管。我局与各股室签订了安全生产责任状和《安全目标责任书》，层层落实，责任到人，形成了安全工作齐抓共管，人人事事保安全的良好局面。

四、加强安全教育、强化责任，确保了“两项”安全生产

今年以来，我局始终把安全工作放在重中之重的位置，加强了对全体职工的安全教育，特别是加强对“两项”安全的安全教育。一是加强对安全宣传教育工作的领导，明确职责，加强对各股室的安全教育。二是加强对各股室的安全教育工作的指导工作。三是加强对所属各单位的安全教育工作。四是加强对各股室的安全教育与检查工作的领导。

我局始终把安全工作作为一个重中之重来抓，一把手始终把安全工作放在首位来抓，在抓好各项工作的同时还抓好安全工作的落实。一是加强对职工的安全教育和管理。特别是安全教育是一个长期的工程，需要长期的积累、培养和不断完善。二是加强对职工的安全教育。今年以来，我局对所有职工进行安全教育学习140多次，并对各股室、直属各单位的安全工作做到了每周

标签：

**直播工作总结800字范文19**

为拉动南昌市青云谱区消费增长，促进消费升级，青云谱区在“双11”期间，组织辖区华润万家商业有限公司、王府井购物中心、青云印象汇、浩山生鲜等电商企业开展“十百千万”“赣品网上行”等网络购物、直播带货活动。

此次活动中，华润万家商业有限公司通过“万家会员”APP线上销售额突破1000万元。青云印象汇通过“印享星”APP线上销售额达到500多万元。王府井购物中心通过“王府井云购直播间”“抖音直播带货”，销售额突破300万元，直播间人流量1581576人次，成交订单数5037笔，浩山生鲜通过微信群直播和抖音直播的方式，线上销售额达到280万元。

“通过此次活动，不仅可以让市民朋友低价购买到优质实惠的江西特色商品，而且还加大了江西特色产品及江西各地名优产品的影响力。”青云谱区商务局局长周玮表示。

**直播工作总结800字范文20**

国难当前，每个人最好的爱国就是做好自己的本职工作。由于延期开学，作为老师的我们为让学生的功课不被疫情耽误，市局提前做好安排，选优秀教师给全市中小学生网上直播授课。我们一线教师响应校领导的号召，要把自己所教的学生用心监督管理好。我作为一名数学教师，现将数学学习情况总结如下：

>一、课前准备

每天按时在钉钉群里给学生发授课链接，提醒他们马上开课，做好准备，同时也发一些信息，如“从这节课开始内容似乎有点陌生，要是不认真听讲、领悟，那将是一头雾水，做起题来会困难重重。”从思想上鼓励他们按时认真学习，不能偷懒，强调听课期间不恶意刷屏，不能有任何负能量的语言等。

每天一节新课，我要提前备好课，精选习题，熟悉网上直播操作，便与学生互动，解答疑惑。

>二、听课心得

每天在自己背好课的前提下，与授课教师思维碰撞，吸取精华，如这两节线段垂直平分线的课，使我受益颇深。老师能熟练使用几何画板引入，很自然，形象，直观地展示在学生眼前，毫无疑问比干巴巴的用语言描述效率要高。还有老师在讲解例题、习题时会教学生怎样分析题目，并且会给学生留足够的时间去思考，去答题，并没有急于求成，这一点值得我学习。本节课我认为作图这块有点难度，无法用圆规给学生演示，会使理解能力稍差的学生不会尺规作图。这一点要是在教室讲就没有问题了。从余老师身上找到自己的不足，还得摸索更深入地去分析思考，建构自己的教学思路，为日后开学积蓄力量。

>三、作业布置及检查情况

每节数学作业都很多，为了不耽误学生的时间，就不再进行直播了，及时在家校本布置作业，大部分同学在规定的时间都能上交，我会及时批阅，一一回复问题所在，快的学生会把改错再发过来让我检查，我很欣慰，还有个别同学一直不交作业，也许确实不会，也许对这门课彻底放弃了。为了鼓励他们，还有作业中的共性问题，每天的知识点总结，我在另一个群给他们用图片和语音讲解，方便他们随时听讲，告诉他们不要流于形式，重在质量。相信有心的同学会有进步，这样就和在学校的步伐基本一致了。今天的作业稍有难度，应交40人，已交32人，还缺8人，比前几天稍差一些。由于自己能力有限，在学生学习，作业这方面还有好的建议向大家指教。

总之，网课比起课堂教学，效果确实差一些，但也是不得已而为之，我会在这次“停课不停学”的战役中尽自己最大的努力教育好自己的学生，留下属于我和学生之间最难以忘记的那一笔。

最后，我会砥砺前行，希望疫情早日结束，让我们再聚校园。

**直播工作总结800字范文21**

20\_年以来，为促进全州电子商务可持续发展，州工信局积极引导各县中小微企业孵化园基地、电子商务服务中心和电商企业在品牌培育、创意设计、产品包装、运营推广等方面出真招、抓落实，大力培育壮大“网红经济”等新业态、新模式，进一步拓宽全州名优产品销售渠道，打造电商经济新亮点，助力乡村振兴战略高质量发展。

转变观念，海北电商企业驶入发展“快车道”。在数字经济快速发展的大背景下，海北州积极顺应经济发展规律，加快推进全州农牧区电商应用和企业电商人才队伍建设，培养更多理论知识和实践能力相结合的复合型人才。依托电子商务进农村示范县建设和山东对口援建等契机，州县工信部门相继举办了电商中心、站点工作人员电商技能、实操培训和山海情直播电商助力海北产品走出去活动——直播电商等系列培训班，帮助全州相关电商企业及农牧区电商网点从业人员掌握网店经营、直播带货等技能，为企业新经营理念“添砖增瓦”，为全州名优特产品开辟营销新渠道。截止目前，全州现有从事电子商务的主体32个，从业人员160余人，累计开展电商培训6503人（次）。通过培训做强人才链，让农牧区电商企业发展驶入“快车道”。

创新举措，海北名优产品搭乘直播“顺风车”。今年以来，海北州围绕蜂产品、牦牛肉、藏羊肉、菜籽油、手工刺绣、蕨麻、青稞产品等海北名优产品，开展了“电子商务+农畜产品”销售活动。青海金祁连乳业有限责任公司、青海生态源物流服务有限公司、青海库库诺尔食品有限公司等32家企业通过国能E购、京东、淘宝、携城等33个电商平台将海北特色农畜产品销往省内外。1-9月份，全州利用电商实现线上销售额共计万元，销售额平均增长40%。同时，举办“秋收销售季、供销在行动”“梦幻海北·天境祁连”等网红直播带货促销活动。国庆期间，四县网络直播场次18场次，浏览人数累计近1000万人次，直播带货突破5000单90余万元。产品销往省内各地和北京、上海、山东、内蒙、新疆、广东、深圳等地，让海北名优产品和特色农畜产品搭上了直播的“顺风车”，跨上了畅销的“高速路”。

优化服务，加强基础建设按下现代物流“快捷键”。按照《商务厅关于进一步完善农牧区县乡村三级物流体系的方案》要求，完善全州农牧区县乡村三级物流网络体系，促进农畜产品上行和工业品下行，全面规范提升农牧区物流服务“统仓共配”水平，提升农牧区产品网销竞争力和农牧区流通基础设施建设水平，实现仓储、分拣、运输、配送、揽件“五统一”，场地、设备、车辆、人员、运营“五整合”。截至目前，通过整合中通、申通、韵达等快递网点，全州建成4个县级电商物流仓储分拨配送中心，30个乡镇建成电子商务服务公共点24个，214个行政村建成电子商务公共服务点106个，物流中转站32个。电子商务寄递服务功能的完善，架起企业与市场、产品与顾客的桥梁，打通了快速服务的“最后一公里”，为现代物流按下了“快捷键”。

**直播工作总结800字范文22**

转眼见六个月的试用期已经结束，在这段时间里，在医院领导、带教老师、同事们的的关心和帮助下，我很好地完成了各项工作任务，使自己较快地熟悉了新的工作环境，在工作态度、专业技术水平等方面均取得较大的进步，现将工作报告总结如下：

>一、端正工作态度，热情为患者服务

>二、认真负责地做好医疗工作，提高专业技术水平

参加工作后我坚持每天学习，同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，坚持精益求精，一丝不苟的原则，工作过程中严格按照医疗操作规程进行，避免医疗事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，遇到不懂的问题虚心向上级医师请教，努力提高自己综合分析问题和解决问题的能力；严密观察病情，及时准确记录病情发展，努力做到对患者负责，让患者满意。

>三、严格要求自己

在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希望明年的工作量能够再上新高。在医院领导和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，因为以后的工作还会面临更大的机遇和挑战。和其它先进同事相比还有差距，所以在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。以上是我的实习工作总结，在过去的一年里，要再次感谢院领导、科室主任及同事的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。

在以后的工作里我要更加努力工作，不断进取，时刻以让人民满意的医生的要求去激励自己，使自己在以后的工作中取得更大的进步。

**直播工作总结800字范文23**

我们电商直播运营专员并不是只要你埋头做视频就行的，还需要将自己的制作思路跟大家分享，得到领导和同事们的同意后才开始做的，不然自己辛辛苦苦做好了却不能够通过审核或者不符合公司的产品需求那就相当于白做了，所以我们做每一个视频之前都是要讨论的，这种工作需要让我在极短的时间内就跟大家混熟了脸，并且跟大家保持了密切的联系，这样子就让我更好地融入到了这个团队中去，自己为人处世的能力也得到了锻炼。

在户外活动直播时，想法和现实虽然会有差距，但是只要你坚持就会有收获。首先需要做好充足的准备，我们抱着忐忑的心来到我们的新操场，开始期待与紧张，更有一种好奇，好奇我们亲身实践的直播是什么样的感觉。

在开始时我们做好前期的准备工作，需要有好的场地与好的设备，再者需要准备好自己的产品与要说的话，在前期准备就绪后，需要每个组五分钟的时间进行直播虚拟带货，虽然是第一次虚拟直播，但是我们的表现也不是很差，在其他人没有直播虚拟带货的时候，认真吸取他们直播时的闪光点，从中可以看出在直播时需要放的开自己，了解自己要说的产品特性，前提需要有好的表达能力，反应速度与应变能力

更需要一些信息的积累量。在直播时了解到需要认真且耐心的解答他们提出的问题，在介绍产品时需要有一定的亲和力与对产品特性的熟悉感，才能更有力的说服他们去买自己的产品，在遇到突发状况时，需要冷静的去解决，这样才能够使自己的直播更加顺利。

直播需要对自身的产品与自己的能力有一定的自信这样在他们面前更有一定的信任去买你的产品，虽然这只是一次虚拟产品直播，但在真正做直播时候需要熟练自己的产品与组织好语言表达能力在最后做好亲身实践，让他们相信这个产品就是像自己说的那样，让这些观看的群众相信自己所说的。

在自己闲暇的时候看看同行是怎么做的，吸取经验，做好笔记，把好的段子与内容进行记录，让自己提现出来价值，服务好身边的每一个用户，把自己做到最好。

现今的直播带货不仅是一种现象，更是成为了一种职业。虽然今天的虚拟直播时观看的人很少，但我们还是充满热情的在做直播，如果想要在直播带货的领域里发展好就离不开较高的热情与一定的耐心

做任何事情都是如此，需要自己不断的努力与长时间的积累与总结，自己的直播带货路程才能走的更长久，更远，这就需要有一个长远的规划，计划每一步应该怎么往前走，如何往前走，即使观看的人数很少也不能轻易的放弃，坚持久了，会有越来越多的人看到的，虽然看起来遥远，但只要坚持做下去，它就近在咫尺。

为办好此次“直播带货”，直播前，万源农商银行领导班子多次专题研究部署“直播带货”工作，主动带队走访对接辖内农户、商户、中小微企业惠民助农超市，甄选包括旧院黑鸡、黑鸡蛋、富硒茶、高山岩豆、树花菜等10款极具万源特色的农特产品，并由万源农商银行给予适度资金补贴，各方补贴资金达到9万余元，为客户争取最优惠的直播价格。在全行范围内组织选拔优秀员工为带货主播，并全流程指导直播带货工作。同时，各业务部室紧密配合惠民助农超市，做好内外协调沟通，全行干部员工通过朋友圈、抖音、微信群、QQ群等渠道转发广泛开展活动预热，营造浓厚的宣传氛围，汇集各方力量助力万源特色农产品销售。

直播结束后，惠生活平台的企业、商户、农户自发为万源农商银行点赞，纷纷感谢万源农商银行帮助他们解决了销售难题，交口称赞万源农商银行“不愧是四川人民自己的银行”。

此次直播带货活动，是万源农商银行认真贯彻落实各级关于助力乡村振兴、助企纾困解难、支持革命老区振兴发展工作部署和工作要求，探索“银行+电商+直播”公益创新模式，深度支持和服务地方经济社会发展的一次有益尝试。不仅为万源优质农特产品拓宽了销售渠道，也为当地农户、个体工商户、中小微企业带来实实在在的好处，同时也打造了可持续的助农惠民金融服务模式，取得了多赢效果。

下一步，万源农商银行将认真践行地方金融主力军银行的责任担当，进一步创新金融服务模式，加大信贷资源倾斜力度，持续提升金融服务水平，为助力万源市实现全面乡村振兴和地方经济社会高质量发展贡献新的更大力量。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在电台领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、认真学习，提高自身素质及业务水平。作为一名播音主持人，我深知一举一动，一言一行都会对周围的同志产生影响。

二、文字语言的表达上，注意口语规范化的练习。通过练习使我具备了一定的文字总结、统计分析能力，在具体的工作中也形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成播音主持。

三、学会总结经验和技巧，提高工作效率。电台播音主持对我来说是一个全新的工作领域，我清醒地认识到，播音主持工作是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽。

在工作的这段时间里，同事们教会了我很多行之有效工作方法和技巧，自己就牢牢记住，在操作过程中面对出现的问题也要好好思考分析。我想只有通过不断的积累经验，总结失败的教训，才能不断提高自己工作的能力。

面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我注意加快工作节奏，提高工作效率，主持节目时能冷静办，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

虽然在我在工作上取得了一些成绩，但我认为还有一些不足之处。一是我缺乏学习的紧迫感自觉性。二是在工作较累的时候，有过松弛思想；三是工作中有些随意性，主观臆断，这也是自己政治素质不高的表现。

新的一年里我为自己制定了新的目标，一是加紧学习，更好的充实自己。＂严格把握好关口＂，在困难面前＂守住成果才是胜利之道＂。

为了抗击疫情，响应停课不停学的号召，学校组织老师们进行了线上教学。现将两周多以来的线上教学情况总结汇报如下：

二、为了保证学生能够全员上课，上课点名查学生到课情况，上课中间会不定时点名提问，结束时还会再次查到课情况，尽管反复强调课堂纪律，但总有部分学生不能按时上课，还有1—2个学生甚至不上课。

三、课后会利用钉钉家校本给学生布置几个填空题或完成课堂笔记，巩固所学知识。为了保证作业能够按时完成，每天利用钉钉的家校本的提醒家长功能多次提醒家长督促孩子完成作业，但完成情况不尽如人意，就昨天的作业检查情况来看，118班40人，完成36人。116班36人，完成32人。

网上教学是抗击疫情期间让学生有效学习的最有效的办法，虽然还存在很多问题，但相信只要家长们认真配合督促，学生们一定会有很大的进步。

今年因为受到疫情的影响，培训的业务一直处于低谷期，今年直播非常火，而教育界的三大难题之一——线上线下相结合，所以我也尝试了直播，截止目前，做直播两个多月。

先总结下昨晚的直播情况，在这之前，直播相对来说是做的比较熟悉，流程等也是很很熟悉，但做着做着，就会遇到瓶颈，所以就会想往更高的一个层次，水平发展，进步。主播做的好不好，除了自己看回放之外呢，还得听听观众给你的评价，打分，从观众的角度看主播的水平，优点，待改进的地方，更加客观真实。

在这里先不说合作方人数邀约的情况，本次总结只说一个点——直播问卷调研。直播前的兴趣需求调研，直播后的满意度调研，只有知道观众的喜好，才能改进直播的流程，内容包括奖项设置等。在做直播前的问卷调研，要先把问题归类好，比如客户信息，合作商信息，产品方面，直播方面（内容，奖项等），站在观众的角度，他们作答的时候就不会东一类西一类，这点很重要。

**直播工作总结800字范文24**

在xx年的工作和学习中，我认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加校内外教育培训，不断更新知识结构，教书育人，为人师表，不断提高教学水平。经过大家的共同努力，我的教学水平有了显著提高，下面从三个方面向大家汇报本学期我的工作情况。

一、师德方面

我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从踏上讲台的第一天，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的师范，希望从我这走出去的都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，不断提高自己水平。今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

二、认真教学，育人为本

这学期我担任的是xx年级的英语教学，小学生英语知识相对其他年级来说比较抽象，这一学期要求我更加备课。开学初，根据学生的实际，认真编写教案，设计教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备。

课前，我总认真钻研教材，力求吃透教材，找准重点、难点。为了上好一节课，我上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路。

为了学生能更直观地感受所学的知识内容，我积极查找课件，制作课件，准备、制作教具。复习阶段，我把每一单元的内容进行有机整合，使知识系统化。并将各个单元的重点内容纳入教学设计之中。

教学中，我除了注重学生语言积累之外，还注重培养学生的英语基本技能，语言表达能力也是至关重要的，特别是对xx年级的学生如何使他们对英语产生兴趣就显得尤为重要。

为了做好学生的思想教育工作，我经常主动地与任课教师进行交流，了解学生课堂表现，特别注意了解学生的进步情况，以便课后及时地做好学生的思想工作。

为了增强学生的体质，我特意设计了多项体育活动，如：组织学生积极参加学校的各项运动会及各种活动、兴趣小组等。这样，使学生在各项运动中既锻炼了身体，又愉悦了课堂，同时也锻炼了意志，并培养了集体荣誉感。

考勤方面

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。处理好学校工作与个人之间的关系，一个学期里没有缺席过一次，迟到也不早退，有事请假，坚持每天都很晚归，一直到教室上班。在平时的教育教学工作过程中，我也能够与其他教师互相交流，分享她们好的经验，能够共同进步。

四、工作业绩方面

“学海无涯，教无止境”，作为教师，只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。所以，一直以来我都积极学习。本学期，结合第八次课程改革，确立的学习重点是新课程标准及相关理论。一学期来，我认真参加学校组织的新课程培训及各类学习讲座。另外，我还利用书籍、网络认真学习了美术新课程标准、艺术教育新课程标准，以进一步地完善自己教育教学理论，以便在工作中能以更好的适应新的教学要求，并且能以新的教学理念为指导，更好的进行教育教学。

反思本学期来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于美术新课程标准的学习还不够深入，在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思。

2、美术教学中有特色、有创意的东西还不够多，本来想在美术选修课开设“儿童水墨画”兴趣小组，但由于种种原因也没能实现，今后还要努力找出一些美术教学的特色点，为开创石桥小学美术教学的新天地作出贡献。

**直播工作总结800字范文25**

20\_年春节，一场突如其来的新冠状病毒肺炎疫情影响着全国人民的一切行动，当然更包括上亿的中国学生，各地纷纷出台了“停课不停学”的一系列措施，我校也针对各级学生进行了网上授课，我也承担了高三数学一部分学生的数学科网上授课工作。

一接到任务时，内心是很慌乱的，平时对于电脑的操作仅限于浏览个网页或者简单地制作几张PPT，生怕完不成学校下达的任务，更何况高三学生面临高考，身心有更大的压力所以在测试平台的时候，账号和密码输入了好几次都是错误的，不得不一次次求助于同事，感谢他们的耐心解答终于掌握了网上授课的方法。

正月初七，我的第一次网上授课，输入账号密码，登录后，屏幕上显示一个个学生也登录上了，我就开始上课了，在问候了同学们以后，我开始讲解寒假作业的内容，针对学生存在的问题，一一进行讲解，并不是让学生回答，对于积极回答问题的同学和回答正确的同学给出鼓励，学生的反应非常活跃，由于第一次网上授课，所以在准备上有些不充分，平台也有些卡，学校的老师积极解决这些问题，很快网络又很顺畅了。

前几天由于不是特别熟悉，所以都是到学校上课，熟悉了以后，我又在家给学生上课，通过平台给学生们布置作业，批改作业，指出学生存在的问题，在上课时讲解这些疑难问题……

学生马上面临高考，由于不能到学校学习，不免有些紧张，我在讲课时也指出这些，让学生一定要充满信心，全国的学生都是一样的，谁能够充分利用时间，谁的学习效率高，谁就能笑到最后，在高考中一定能取得好的成绩，每个学生就是一个家庭的未来和希望，作为一名教师，能够做的，就是尽心尽力，让每个学生能够勇敢地面对高考，迎接高考，为未来打下良好的基础，这也算是针对这次疫情能够做到的。

随着我省疫情的一天天好转，与学生相聚在课堂的日子也越来越近了，期待每个同学经过这个特殊的“假期”，变得更加懂事，更懂得珍惜，为我们伟大的祖国的建设增砖添瓦！

**直播工作总结800字范文26**

在这半年的时间里面，我很高兴自己能够成为公司的一员，在领导的关心下同事的帮助下和自己的努力下，我各方面都得到了一个进步。也能够很好的完成自己的本职工作了。

一是重点学习了产品知识；二是学习了与电子商务部门相关的规章制度；三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰；四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这半年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

我的主要工作内容是客户的服务，我一定要熟悉店铺里面所有的产品信息，这样才能够更好的接待客户，处理一些售后的问题，一开始在淘宝平台上的运用，搜集产品的信息，做好充分的准备，客户的接待是一个很重要的环节，产品的输出的直接窗口，在这一段时间的操作里面，我都是保持着巨细靡遗的态度，也总结出了一些交流的技巧，逐渐的形成了日常的工作体系，订单的达成和售后的处理过程，现在已经有比较高效的工作速度了，在售后的问题里面，能够有效地解决一些普通的问题，对于一些复杂的问题，我也会虚心的向同事请教。

我在这段时间的工作中慢慢的变得成熟一点，我也认清了自己的不足的地方，以后我一定会好好的努力改正。克服自己年轻气躁的问题，做好脚踏实地，提高工作的效率，也不会怕多做事不怕做小事，会在实践中慢慢的提高自己。

**直播工作总结800字范文27**

我在这次的ERP沙盘模拟公司经营中是担任运营总监的职位，对于运营总监这个职位，我认为有几项非常重要的任务。

一、即使准确采购原材料，不让生产线停产；

二、准确计算下一年的产量，与营销总监沟通，打好下一年的广告；

三、要有自己的核心竞争力，并且根据市场和其他公司的产品，制定本公司的新产品研发，开发新生产线。

第一、在采购原材料方面，先期我们的生产线没有太大变化，从第一年第一季度我们就上了一天全自动生产线，采购原材料比较简单，一直保持原料零库存，没有多余的占用现金。后期我们的生产线发生变化，而我对采购原材料没有做好计算，再加上我们对生产线上桶的位置出现争议，不能确定下一季度应采购的数量，导致我的采购一度混乱，甚至有采购不足，出现停产，不能按订单数量准时交货。及时准确采购原材料是确保生产线正常运转的关键，作为一名运营总监必须准确计算生产周期，不能发生混乱。虽然零库存能尽少的占用资金，但有时在计算错误或发生意外时，不能及时供应生产线，造成停产，所以，原料仓库应该有一定的库存，保持安全库存，以备不时只需。

第二、在计算产能方面，钱两年我都没有这个意识，打广告多花了很多冤枉钱，营销看着订单不敢选，让我也很纠结，从这点来说，运营和营销总监加强交流是很有必要的。看来计算产能是一个公司发展方向和计划下一年市场的前提，运营总监不能忽视这一点。

第三，由于我们刚开始只有两条全自动生产线和两条手工线，导致我们的产品产量低，而我们的产品只有P1、P2两种，利润不高，竞争激励。这使我认识到一个公司在生产时，一定要有自己的主打产品，核心竞争力，把主要产品放在高端的生产线上，才能快速生产，扩大规模，降低单个商品的成本，在和销售时以便获得更多利润；并且能快速回收成本。除了掌握自己公司的产品情况外，还需要了解市场的需求和方向，既发挥自己的优势，有避开和强手的竞争，尤其是单纯的价格竞争，价格竞争在公司没有打持久战的实力时，公司会有很大的压力。

每个公司都是一个整体，各部分，各部门配合好是，整体能发挥比各部门单纯相加更高的水平；而配合不好时，整体的运作就会出现问题。我和营销总监在打广告和产能方面出现分歧，后来我又采购原料发生错误，导致生产线停产，当年不能产出足够产品交货，为此我们争论很长时间，甚至差点发生争吵。其实这都是可以避免的，如果我们提前一起商量，做好规划，完全可以让公司更好更平稳的发展，这就说明一个公司团队合作的重要性。

总体来说，这次经历的收获是非常丰富的，不管此次经营的结果如何，我都学到了很多东西对企业有了全新的看法，经营一个企业并不是我们想象的那么简单，而是非常复杂需要投入大量精力的一个过程，非常感谢老师给我们提供这个难得的机会，让我们亲自动手去体验，虽然过程很累，但是真的学到了很到东西。

**直播工作总结800字范文28**

半年来，我科室在中心主任的正确领导和大力支持下，各项工作进展顺利。经过科室人员的共同努力团结协作，各项工作完成的比较出色，现将我科上半年工作总结如下：

>一、认真搞好日常检测工作

1、对从业人员进行体检x余人，其中阳性x人。

2、对学校、幼托机构进行体检化验x人。

3、日常肝功、乙肝五项化验x人。

4、高考学生体检x人，其中阳性x人，转氨酶异常x人。

5、共检测各类食品x份，水质x份。

6、配合监督科进行餐具监测共x户x份，公共场所（空气、公用具）x户。

7、配合医疗市场科对辖区各医院诊所进行交叉感染监测79户。

>二、加强传染病监测工作

1、为进一步加强乙肝的监测工作，解决现有疾病报告系统不能全面、准确地反映全区乙肝的发病现状问题，我们根据“xx省乙型肝炎监测实施方案”，对我区传染病报告系统中乙肝病历进行乙肝表面抗原、核心抗体—Igm、甲肝抗体三项的检测，为临床诊断急、慢性乙肝提供科学依据，自x月x日以来我们共检测x人份。

2、结核病痰检x份，其中x份阳性。

3、霍乱x份，均为阴性。

4、对监管人员进行抗—HIV检测x人，自愿咨询检测x人。

>三、搞好地方病检测工作

为保证居民用上合格碘盐，x月份我们对全区居民食盐进行抽查，共检测x份碘盐，合格率达x%

**直播工作总结800字范文29**

首先是选品，每次直播先列好清淡，按顺序一个个的讲解，尽量避免在直播过程中插入其他产品，可能会打乱后续直播的节奏，这是比较考验主播临场应变能力的。

选品之后就要明确优惠信息，有哪些折扣，以哪种形式展现，是否吸引，这些都是直接触达消费者的利益点，不能含糊。

然后需要预热一波，公布直播信息到社群，或者社交平台。包括直播的产品和优惠信息，毕竟前期多点

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！