# 十五字工作总结标题(4篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-03-11

*十五字工作总结标题1其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成。3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。4、把握一...*

**十五字工作总结标题1**

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成。

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作。

下学期学校团队工作总结报告

紧张而忙碌的一个学期又结束了，本期的团队工作也圆满地划上了一个句号。本期的团队工作以配合学校的德育工作为基础，培养学生多方面的能力为目标，从关心学生的生活、提高学生的思想觉悟等角度出发，设计和组织了形式多样、主题鲜明的团队活动，为学生提供了发展特长，展示自我的空间，也为学生提供了一个锻炼自我，提高能力的舞台。现将本期工作具体总结如下。

一、基本情况

本期学校共有74个教学班，学生团支部46个（初三c87-c132），教师团支部一个，少先队中队28个（c133-c160）。

团队干部20名：团委副书记：c102李洋逸；少先队大队长：c125黄婷婷；少先队副大队长：c128何嘉琳、c150胡博成；纪律监督部长：c111庄杰鑫；生活部长：c112陈柯佳；组织部长：c126方天成；宣传部长：c130罗毅滔

学期末，根据各团支部、各中队的各项活动情况、纪律、卫生、学习情况评选：先进团支部20个：c89、c90、c73、c91、c93、c97、c99、c103、c104、c105、c110、c111、c112、c113、c115、c116、c120、c125、c127、c128、c132

先进中队11个：c134、c137、c139、c140、c146、c147、c148、c150、c152、c154、c158

二、领导重视：

1、学校党委非常重视团委领导班子的选拔任命和按期换届的工作，对团工作全力支持，团队开展的活动非常关注，活动阵地好，工作有保障，经费有依托，给了江声团组织足够成长和发展的平台。

2、上级团委的\'重视。11月15日，共青^v^直属机关纪委书记陈宗、团市委副书记王利、团县委党组书记邱伶俐一行来我校视察工作。领导们在听取了积极分子加入了共青团。新团员们表示，他们表示一定时刻牢记自己是一名共青团员，按照团员标准严格要求自己，一言一行要体现一名团员的先进性。

4、宣传阵地加强升旗仪式、电视台、黑板报、橱窗等主要宣传阵地的建设。培训旗手、护旗手、礼仪队员以及广播员，办好校广播室和黑板报，共开展了“我爱江声”“寝室，我可爱的窝”“尊师爱校”三期主题黑板报评比。有c115、c116、c121、c122、c127、c109、c154、c133、c149、c156、c140、c137、c158、c157表现出色，被评为一等奖。同时开展栏目多样的广播栏目，如《英语视角》《阳光朋友》《青春不留白》《真情点歌台》《环球风采》《校园风云录》《音乐进行时》《校园新闻》等，并评选出最受学生喜爱的广播节目，制作好每一期宣传橱窗，一年来一共做了专题宣传刊4期。

5、小记者站江声有一批活跃在各个场所，能力强，反映快，笔头工夫好的小记者。他们及时、快速的向全校师生传递校内外的最新时事。他们深入到学校的各个角落，总是在第一时间进行报道。如：对同学们的思想动态进行第一时间的报道；对数学奥赛、物理、化学竞赛的报道；新生报名时对家长们的采访等；都取得了圆满的成功，也得到学校和社会上的好评。小记者们在指导老师的指导下，每周出一次刊，报道校内外大事和他们对某些问题的看法，有一定的思想引导性。同时，也为江声小记者站打出了自己的品牌。江声小记者站在市台xx县台都有了一定的名气。

6、心理咨询室本学期,我校特意从湘潭科技大学聘请了优秀的心理学大学生来我校任教,将我校的心理咨询工作推向了一个新的高潮的,建立了系统的心理咨询体系,较之以往,更加注重专业化个性化,为同学们排忧解难,调整学生的心理健康状况,起到了良好的效果.特别是十二月份开展的大型现场心理咨询活动,更是得到了全校师生的一致好评.本次活动由现场心理咨询、心理测验、心理辅导室名字征集、“心理沙龙”成员招募、“和谐发展，争做阳光少年”倡议签名五个部分组成，广大老师和同学积极地参加了这次活动：老师们热情、热心地解答了前来咨询同学的困惑，学校的“阳光朋友”用他们的阳光活力感染着现场的每位同学；心理测验部分吸引了无数同学的眼球，同学们纷纷通过回答心理问卷来测测自己的心理现状，从广大同学的参与热情可以明显看出同学们了解心理、探索自我的愿望；许多平时中午喜欢在教室休息的同学也被活动所吸引，走出教室加入了心理咨询队伍，为辅导室换个名字，参加“心理沙龙”进一步提升自己，还积极参与倡议签名，希望自己在生活中做一名心理健康、阳光四射的中学生！全校同学的积极参与，给了工作人员无限的鼓励！

7、教工团支部充分调动青年教师的工作积极性，积极督促教工团支部在青年教师中发挥出应有的作用：政治上有追求——团结全体青年教师，在政治上不断追求进步，参加有关党的知识学习和讲座、努力向党组织靠拢，有6位教师被选为积极分子；业务上有超越——开展了“拜师学艺”“读书工程”等活动，使青年教师虚心向老教师学习，在业务上不断追求卓越，不断加强理论学习和对教材的钻研。生活上有寄托——开展了教师卡拉ok等丰富多彩的活动，使青年教师感受大团组织的温暖。

8、制度管理加强团籍管理，及时，认真地做好新团员的建档等工作。团支部健全了各项组织制度：会议制、目标考核制、团员证使用制、团干培训制以及团员联系青年的制度、升旗制度和团旗讲话制度，为了使这些制度落到实处，还成立了相应的监督、考核小组，严格按照制度执行，不流于形式，使团队活动有章可循，确保团的组织建设顺利进行。

当谈到在一个团队里的收获，首当其冲的便是对于团队工作流程的切身体会、亲力亲为。本次湖北经济学院经济学系毕业生调查，从申报材料、问卷设计、访谈提纲、团队建设、书签制作到实地访谈、问卷填写、影音资料的收集处理、工作日志、个人及团队总结、调查报告的书写、验收材料的整理、宣传材料的制作处理，每一个环节都倾注了我们的心血，每一道工序都是我们经过反复讨论之后得出的共识，每一步都走得很艰难。

其次，团队合作要“人尽其才，物尽其用”。每一个人作为团队的一份子，有义务将自己的想法、意见表达出来，有义务为了团队的利益而放弃一些属于自己的东西，有义务多为团队做贡献。一个自私自立的人不可能在团队里长久的生存。我们应该有一说一，有一做一，为了团队目标的达成而共同努力。这是一个人能够在团队里生存的基础，这也是团队能够团结一致向前走的基础。

然后，团队合作要处理好队员与队员之间的关系。既然是团队，就必须保证团队队员之间的同心协力，共同进退。团队不仅仅是把几个有共同目标的人凑到一起做事情，还会在团队存续期间乃至以后的生活中持续发挥影响。无论在工作中还是在生活中，都必须保证队员之间的良好沟通。无论是人还是事，都不应该抱怨。想办法解决问题才是我们应该做的，抱怨只会让事情更加糟糕，让人与人之间的隔阂日深。

再次，团队合作一定要讲求效率。做好工作日程安排，并严格地按照日程安排进行工作。这一方面是因为团队目标的完成需要效率的支撑，另一方面还因为“一鼓作气，再而衰，三而竭”，要想保证团队的同心协力，就必须摒弃拖拖拉拉的工作作风。对于紧促型的团队，这方面的\'问题相对较少。对于松散型团队，比如经济学系毕业生调查团队，就必须高度重视这类问题。作为队员，有时候无法改变团队的做事风格，自己应该合理安排时间，做好自己的事情，不至于因为团队的事情而耽误了自己的事情。

最后，团队合作要有历史观，要有资料保存的习惯。无论是前期资料、中期资料，还是后期资料都应该妥善保管；无论是个人资料还是团队资料都应该统一保管；无论是工作资料还是财务资料都应该一应俱全；无论是文字材料还是影音材料都应该存档入库。

【范文一：贩卖工作月总结】

xx月份又曩昔了，由于公司抉择要统一按区域治理，所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分治理，这是公司把我们往更好的偏向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说等于机遇也可能是挑战，但对付目前的环境来说环境不太乐不雅，可能是市场呈现了萎缩，然则与我们尽力的不敷可确定是有关联的。

总结开来xx月贩卖方面有以下几点：

xx月份的新客户不多，老客户购买同时也低落。新客户开拓的少，有的还处于了解阶段，对付这个环境往后我们要从不合的渠道入手。现在便是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去发发掘户更深的信息。

我们的贩卖技能还存在欠缺，根基功底脆弱，所以我们还要增强学习。不找托言找措施，这个是我们公司和我个人不停崇尚的，现在我的才能还不够，所以我要不停在尽力，尽力学习，尽力工作，尽力生活，让每天都是充溢希望的。有人说过态度抉择一切，简单而言，我对工作的态度便是选择本身喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有法子，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对付本身喜欢的事情要支付最大的尽力，在这段工作中，我觉得一个积极向上工作态度是胜利的一个需要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

xx月

下半年我们将迎来一个新的贩卖重点，那便是区域划分，基础上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也不停在这几个地方跑，但也没有做出很好的造诣。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地施展团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是分外优秀的业务人员，我们要互相学习，配合提高，我们每个人也都在尽力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对付下半年我希望本身在工作中必要进步的主要有以下几点：

1、先做好老客户的按期回访，避免导致老客户的流失，余下的光阴去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、增强对付专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点增强学习全面综合的理论知识和贩卖技能

4、做好新客户的开拓吸引工作，不必然就每一个客户都能做到贩卖，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的欠好，这样也算是胜利的一种，口碑很紧张。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八轨则，对付我们照样很适用的，80%的贩卖来自20%的客户，我们80%的贩卖来自20%的产品，所以我们要想法子做好大客户的维持同时赓续开拓新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩张其他产品贩卖。

6、做好公司支配的工作，尽我们的最大尽力去完成公司规定的任务，百折不回，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

【范文二：服装贩卖月】

XX月份已颠末去，在这一个月的光阴中我通过尽力的工作，也有了一点劳绩，我感到有需要对本身的工作做一下总结。目的在于汲取教训，进步本身，以至于把工作做的更好，本身有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的贩卖经验，仅凭对贩卖工作的热情，而短缺男装行业贩卖经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个贩卖团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到贩卖和服装方面的难点和问题，我常常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求办理问题的，在对一些对照难缠的客人研究针对性策略，取得了优越的后果。现在我渐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各类问题，精确的把握客人的必要，优越的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个对照透明的控制。在赓续的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，本身的才能，贩卖程度都比以前有了一个较大幅度的进步。同时也存在不少的缺点：对付男装市场贩卖了解的还不敷深入，对劲霸男装的技巧问题控制的过度脆弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户说明，对付一些大的问题不能快速拿出一个很好的办理措施。在与客人的沟通历程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的率领下，连合店友，和人人树立一个相对稳定的贩卖团队：贩卖人擦鲱名贵的资源，一切贩卖业绩都来源于有一个好的贩卖人员，树立一支具有凝聚力，互助精神的贩卖团队是我们店的根本。在以后的工作中树立一个xxx，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守贩卖制度：完善的贩卖治理制度是让贩卖人员在工作中施展主不雅能动性，对工作有高度的责任心，进步贩卖人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我果断屈服店内的各项规章制度。

3、养成发明问题，总结问题，赓续自我进步的习惯：养成发明问题，总结问标题的在于进步我自身的综合素质，在工作中能发明问题总结问题并能提出本身的见地和建议，把我的贩卖才能进步到一个新的档次。

4、贩卖目标：我的贩卖目标最基础的是做到天天有售货的票据。依据店内下达的贩卖任务，果断完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和人人把任务依据具体环境分化到每周，每日；以每周，每日的贩卖目标分化到我们每个导购员身上，完成各个光阴段的贩卖任务。并争取在完成贩卖任务的根基上进步贩卖业绩。

我觉得我们劲霸男装专卖店的成长是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的扶植是分不开的。树立一支优越的贩卖团队和有一个好的工作模式与工作情况是工作的症结。

【范文三：贩卖员工入职一个月工作总结】

20xx年3月28日入职昆明xxxx以来，已经一个月了，一个月期间贩卖业绩方面固然不明显，然则工作方面的劳绩许多，这与领导与同事们的赞助是分不开的。

本学期，茶棚学区团队工作在县教育局和团县委的关心和指导下，在全体辅导员和少先队员、团员的共同努力下，深入贯彻落实第六次全国少代会精神，根据团县委的工作安排，按照开学初制定的团队计划，结合我乡实际，有目的、有计划地开展了各项工作，教育引导广大团队员勤奋学习、快乐生活、全面发展，切实提高了我乡少年儿童思想道德素质，取得了一定的成绩。现具体总结如下：

**十五字工作总结标题2**

新的一年即将到来，充满了挑战和机遇，我必须更加的努力。看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的，需要有自信，有更强的耐力。我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，20xx年会是我在Usfine实现蜕变的一年。

增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况和建议，做为一个新人要将自己放的低一点，懂得团队的力量和重要性。

涉及到工作相关知识的学习，不怕苦难，努力克服。工作中遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如Service信件处理、退款流程、订单登记细节处理、打电话验证，回答客人问题等。面对这些问题，要自己先多了解，熟悉公司的产品，订单操作，以及如何管理，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色，用专业的言语向客户表达。

英文客服岗位，工作时间长，任务繁重，压力大，有夜班，肩负着公司的形象。所以，需要的是有责任心、不怕吃苦、能耐劳、乐于奉献的人。我们也要学会不断调节自己的情绪，给自己解压。

其实工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有，没有必要斤斤计较。刚走出校门，我的社会经验和工作经验少，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。但是，我个人认为自己的上进心很强，最大的特点就是学习能力\'方案范文.库.整理~强，待人真诚。在工作中，要勤于动手做好本职工作，谦虚敬慎，不骄不躁，不做言语的巨人。无论是办公室的日常事务，还是工作上的任务，我都要用心做到更好。同时学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。

工作中做一个留心人。根据公司领导的指导，我逐渐熟悉了工作情况，通过自身细心观察和留意，反思和总结，吸取精华，提取糟粕，在工作中不断总结经验。同时捕捉和发现大家工作中的亮点，加以学习和自我提高。

团结就是力量，在多年的市场开发过程中，这句话得到了多次的实践证明，没有领导的正确指挥没有团队的精诚合作，就没有今天这个团队的成绩。这几年的几点体会总结如下：

**十五字工作总结标题3**

在这辛勤的一年里，本人紧紧围绕中心工作，努力增强主动性和创造性，妥善处理好各种关系，认真履行好岗位职责；同时克服困难，保证工作的连续性，做到了上情下达，下情上传、协调内外关系、综合各方信息，较好地发挥了助手和综合协调作用，为公司做出了积极贡献。具体工作如下：

科研团队总结报告

春学期教科研工作总结

本年度,学校教研工作在上级主管部门和学校领导的精心指导和全力支持下,与其它处室精诚合作,按照市、县教育局有关文件精神和学校工作要点，坚定“科研兴教、科研兴校”的思想，立足课堂，立足学校发展，提高课堂教学效益，促进教师专业化发展，提高我校教学质量和办学水平。回顾一学期的工作，取得了一定的成绩，但也存在很多不足之处，现总结如下：

一、主要的成绩

1.教师竟赛硕果累累

校长以其敏锐的目光，超前的理念，立足于学校实际，时刻保持科研意识，以科学的方法提升办学水平，用科学的理念引领学校和谐发展，在这样的引领下，教研室与教导处精诚合作精心组织教师参加县、市、省竟赛活动，依靠我校业务精良的大批教师，在各种竞赛中均喜获硕果。在全国的信息技术优质课评选中我校的卢艳红，扁春两位老师分别获

二、三等奖，在山丹二中第一届教育教学论文暨教育案例评选活动中王立春老师撰写的《浅谈提高初中化学探究性实验教学有效性策略》等35篇论文分别获得一、二、三等奖和优秀奖;陆强老师撰写的《走进心灵，感恩父母》等19篇教育案例分别获得一、二、三等奖和优秀奖;在20xx年全国初中英语竞赛中我校的张耀祖等十九位老师分别获国家级，省级一、二、三等指导奖;有35名学生分别获国家级，省级一、二、三等奖;在全国中学生化学竞赛中我校的赵寿

山等四位位老师辅导的学生分别获国家级一、二、三等奖;在全国中学生数学竞赛中我校的顾峡等五位老师分别获辅导的学生分别获国家级一、二、三等奖;在省电教中心组织的论文大赛中我校的孙延武等三位老师的论文分别获一等奖和三等奖。 这些获奖的教师们为自己争了光,为学校争得了荣誉，也提高了学校的知名度。 一次又一次的殊荣,彰显了我校有一支业务精湛,教学能力强,文化素质高的优秀教师队伍。 2.教师撰写的论文佳绩连连

学校力争捧出更多的名师,鼓励教师将平时教学中的点点滴滴的认识、体验、感悟写出来,从而撰写成论文,上升为理论，指导教学。本学期我校教师有四十多篇论文发表在国家级，省级教育类核心刊物上，成果斐然，使更多的老师享受到了教科研带来的实惠,分享到了教科研取得成绩的快乐,让教师有成就感和幸福感!

3.课题研究形势喜人

为了强化我校教师的教科研意识，鼓励教师积极参与教学研究，切实促进教师的专业发展与创新，有效推进我校教育教学的可持续发展，根据学校20xx年度工作计划的安排，组织开展校本小课题研究，有47位教师结合学校实际，针对教学中面临的具体问题，确立了具体、明确、可行的研究课题;在20xx年的“十二五”规划课题的申报中，我校共上报10项课题，其中6项立为省级课题4项立为市级课题;在20xx年甘肃省科学规划办的课题鉴定中我校有3项

课题申报鉴定;老师们积极参与课题研究的热情倍增，极大地促进了我校教科研工作的深入开展。

真正算起来到泰山已经一年半了,虽然选择这个公司让自己的经济有些吃紧,但从未后悔这个决定,中间一次的离职重回让许多人议论纷纷,但对于自己,感激自己的坦然面对，而重返后对年资存有的遗憾，也在管理部主管的帮助下，有了圆满，感恩于心!

人的一生由许多选择组成的,在每次的选择面前总是很痛苦,因为不知选择的结果给自己带来的什么样的生活,这次的工作选择是因为自己的责任,因为周全的需求,自已需要一份工作,这份工作要是自己游刃有余而且能让自己有所成长,这样才能兼顾到家庭与自己,而现在的似乎比较适合,这只是起点,人生的另一个起点,还记得曾经看过一段话:二十岁跟对人,三十岁做对事,在初出社会时,我跟对了人,跟对了对自己一生帮助很大的主管,而即将三十岁的现在，就要努力做对事了，做对自己应该做的事!

前两天因为自己主管让心底有些难过，也许是公司氛围的原因，主要看工作的年限，与个人的能力关系不大，所以主管不会主动为下面人考量，有些多一事不如少一事的想法，不像台企竞争的气氛，以前会劝自己做总是会有好结果的，但现在不这样想了，做好是自己的本职，与主管关系不大，他们不能给我积极性，但我不能因为他们而不去做，我要做好对的事，这些是为自己在做，是为自己的资历加分，这样的想法让努力工作的自己有了新的动力。

现在的工作相对来讲轻松一点，说是相对，是因为工作本身没有轻重之分，重点在于工作的人的态度，另外是相对以前管理着一两千人的现场，压力要小很多，但是自己也并没有因为压力小而不去费心，可能是因为个性的原因，不管做什么，总是尽力做到最好，回顾一年的工作，做个小小的总结，以此勉励自己未来继续努力!

1.负荷大工作量 记得没来之前，问在这里工作的曾经的同事，他说我即将接手的那个女孩要离职，主要是太闲了，没事情做，可是来了之后发现，不是没事情做，是根本没人好好做，现在的自己，要带下面的小朋友，要负责系统的运营，要整理确认培训的资料，要对应主管时不时的突然想法，还要负责以前另外一个同事的期刊，大部份时间都安排的满满的，有人总问我，为什么之前的人很闲，你怎么这么忙?这也许是个性原因吧!

2.团队管理得当 初到时接手这个小团队时，真是的一人三心，四分五裂，什么想法的.都有，有能力的也有，但就是有劲不往一处使，每个人都怀着自己的心思，时不时还给你闹点矛盾出来，一年的调整，整顿，总算让这个团队有了向心力，有了团队的目标，每次看到这些小朋友的活泼劲，团结合谐的气氛，心底总会有些满足感，当然也离不开新升的两个组长的努力呵。

3.部门关系缓解 最初听到下面的人每次开会都会反应，部门在公司地位低，没人甩我们，而现在这样的抱怨越来越少，偶尔还会有，是因为工作的性质和个人的想法，我不能做到百分百，但我会尽百百力量去做，现在和一些经常来往的部门中间主管关系比较融洽，工作上的沟通也挺好的，下面的人最近总是问我，为什么许多人都好沟通了，我知道是自己的努力有了结果。

4.资料完善 现在的人员资料真的完善了很多，不管是主管订的流程，还是流程执行度，几乎是完美的，公司二千多的人资料整理及时更新，而刚来的时候看到的资料不是期别少，就是期别内人员少，偶尔主管还会质问资料的小问题，我总是在想，在有了这么大的改善下应该赞扬了，还总要挑点问题，也许是想完美无缺吧，可人是活的，而且是生产在用，我们能在被动的状况下做到这样真的算是尽了心力了!

时光荏苒，不知不觉一学期又将结束。静心思考，我们都做了什么，怎么做的，做到什么效果了?下面把我们级部的工作做一下总结。

一、 组建教师团队和班级团队。

1.级部开学伊始就进行了九级部教师会议，从思想到责任到级部的引领理念都进行了深入交流，明确组建心在一起的团队，合作共创毕业班优异成绩。

2.班主任对新班级进行思想激励和引领激发学生新起点新奋斗。组建班委、完善学生联系方式、住宿安排及联系方式、卫生责任到人安排等等，让班级工作最快进入正轨。

这些做法让毕业班的老师与学生都充满信心和希望，团结奋进。

3.针对学校领导给毕业班开座谈会时的内容，我们及时召开级部会议，就我们情绪的认同及如何改变进行引导。“越抱怨越怨”不如“为成功想办法”，用智慧和团队力量，用积极思想和行动调节我们的情绪。快乐工作，与学生幸福成长。经过此次事件后，大家反而更加团结和有信心了。

二、 积极落实和出色完成各口安排工作

为了工作效率的提高，在级部主任刘洪元的统领下，级部主任三人分工不分家，既各负其责，又互相提醒互相补充，认真扎实的完成各口工作，并且根据本级部特点有创新的完成和拓展。

1.德育口：认真落实习惯养成，从纪律、卫生、两操、就餐、文明礼仪到学习等方面注重日常渗透和集中检查反馈。良好习惯必须渗透，因为它是战斗力的一个基础，规矩意识和纪律意识培养，孩子们才会更能专心致志的搞好学习。

2.安全口：(1)刘洪元主任领着班主任和老师们认真学习一岗双责及各个岗位的责任。(2)制定并严格落实无缝隙管理值班。(3)牢固树立“安全”意识，认真学习安全文件，落实每天1分钟，周五5分钟，安全节假日30分钟安全教育。并通过微信等方式通知家长，加强家校沟通。积极组织学生参加消防、地震、防空等演练，有效召开学校要求的安全主题班会。分发和学习防溺水、交通安全、防食物中毒等材料(4)周末上学要求各班班主任必须安排专人负责，并在5：15前通知班主任未到校人数及情况。(5)不定期进行教室和宿舍安全隐患及刀制管具等排查。(6)对学生进行特异体质排查。(7)关注学生思想和心理状态，及时排查学生内部矛盾，预防校园欺凌。

安全无小事，把安全工作做细，并渗透到每天当中，有利于安全意识入脑入心。

3.教学口：(1)认真落实业务会内容——常规、教学、教科研、检测考试及学生表彰和家长会等落实到位。(2)科学管理，严禁体罚。(3)加强集体备课，研究中考题，关注学情，作业要适量。(4)注重培养良好学习习惯，注重错题本和学习笔记的建立及使用，注重学生思维和知识的有机统一。(5)学生课前演讲，分层进行，从学习优秀到各学科尖子生，对学生进行榜样引领。

教师胸有成竹，学生才能更加受益;调动学生主体性和主动性，教师的教学效果会更好。这一系列做法都将有助于服务教学质量的提高。

4.其他口：(1)考勤到位。严格执行请销假制度。(2)做好一体机保护。各口工作的有序执行，为教育教学工作的高质量完成提供了保障。

三、目标和计划的制定

教师确定目标和制定教学计划，学生确立目标和制定自己的学习计划。

有目标、有计划便于学生有方向前行。有利于激发其学习的主体性和主动性。

四、加强学生管理

1.班主任加强班级和宿舍管理，乐于奉献。2.为加强宿舍管理，晚自习级部值班。刘洪元主任(2晚上)和杨峰主任分工值班在校住宿不回家。

教师对孩子的付出和关心，孩子们会在纪律遵守当中慢慢感悟与感恩，从而明确教师是助力其成长，帮助其成长，从而亲其师信其道。

五、家校沟通

积极开展家长进课堂，分发评价表让家长进行反馈。这一活动既及时进行了家长与教师的沟通，更有利于家长了解自己的孩子和教师工作，从而调动家庭教育的力量助力学校教育。

作为毕业班，承担着升学的重大责任，我们将反思我们自己的工作，思考下步工作，将把教师怎样凝心聚力，怎样调动学生学习的拼劲，考出中考好成绩作为我们的重点工作。

x月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月一号来到某某男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到某某男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对某某男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们某某男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

不知不觉间，来到公司已经有3年时间了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这几年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

硫氨段工作自己总结一下。

二、在工作中主要存在的问题有：

1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫胺工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

三、工作心得

1、在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这几年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过这几年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1.工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间

年终工作总结报告范例

回首20\_\_\_年，我的工作同样经历着不平凡。x月份带着朴实与好奇的心情来到了物业公司，开始了一段新坏境的里程，工作内容包裹着熟悉的和未知的，鞭策着我需要付出更多的努力去学习和挑战。进一年时间转瞬就过去了，在部门领导的培养与同事们的帮助下我很快熟悉和胜任了物业管理员的岗位职责。岁末，每个人都应该梳理过去。筹划未来，此刻就将自己近一年来的工作总结如下：

1、物业服务工作

物业工作主要有日常报修，投诉处理，收费，基础设施、设备维护，环境卫生，蚊虫、老鼠的消杀；有学习培训，上级部门检查等。

催缴管理费及小区公共设施设备问题项目的整改是管理处20\_\_\_年年度的主要工作，经过与物业公司各个部门的同事通力合作下大部分工作已经顺利完成。

2、办公室工作

办公室工作对我来说是一个全新的领域，工作千头万绪，有书文处理。档案管理。文件批转等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，需自我强化工作意识。注意加快工作节奏；提高工作效率。冷静办理各项事务，力求周全。准确。适度。避免疏漏和差错。

3、存在的不足

本着“为自己工作”的职业态度，敬业爱岗。创造性地开展工作，取得一定效果，但也存在一些问题和不足；主要表现在第一，物业管理员工作对我而言是一个新岗位；许多工作都要边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，向领导提供有效的决策数据方面有待进一步提高；第四，和部门领导及公司员工间的沟通有待加强。

4、努力的方向

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产业知识和相关物业法律法规的知识。第二，本着实事求是的原则。注重公司各部门间的协调与沟通；有效形成团结一致。群策群力的氛围。第三，向领导提供有效数据。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”20\_\_\_年，收获了成功，经历了困难，感受了启迪；我会一如既往，载着百倍的信心和努力驶向新的一年。

最后预祝\_\_\_物业公司日益壮大，祝全体同事工作顺利，平安幸福！

一、严于律己，按章办事，加强学习

，我在思想上严格要求自己，坚持学习精神，自觉加强政策理论的学习，努力提高政治理论水平，充实了理论知识、开阔了工作思路，对前途充满了信心;在学习上不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力，掌握了较为全面的理论知识和专业知识，在工作之余，由于感到自己身上的担子很重，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导和同事学习。经过不断学习、不断积累和锻炼，培养了我对工作认真负责、勤勤恳恳、任劳任怨的工作态度，一年来，通过自己的努力，我的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

二、立足本职，无私奉献，尽责尽职

二是强化协调，认真负责。在工作中，按照上级领导的要求，我按照热忱、周到、细致的工作原则，规范文件收发，及时进行处理。严格履行职责，认真做好全年文件收发、签收、登记、传阅等管理工作，确保文件及时接收，畅通传阅。我坚持按照程序及规范完成公文处理工作，保质保量做好会议记录，起草了总结计划、情况汇报等相关材料，在起草公文时日常注意积累，认真学习公文写作规范，突出规范性，保证公文的严肃性。我不断提高公文写作水平，力求行文规范、用词精准，公文运转准确、及时、有序，公文写作水平有了一定提高，用心完成领导交给的工作任务。

三、面对不足，认真改进，持续提高

经过一年的工作学习，我发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在这一年的工作中主要有以下方面做得不够好：

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名优秀的职员。

四、20\_年工作计划

明年工作压力仍然会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

本学期，我校团队在各级领导的正确领导下，围绕学校党支部、行政工作思路及上级团、队组织的工作计划，开展了一系列的活动，对全校团、队员进行了全面教育、引导，较为出色的完成了期初制定的计划中的任务。现将本学期团队工作总结如下：

**十五字工作总结标题4**

经过这半年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急。在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，在这方面我觉得我还有很大的优化空间。

2、缺乏工作经验，尤其是现场管理经验。虽然经过了这半年时间，现场管理经验有了很大的提高，对整个工作有了新的认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

3、缺少平时工作的知识总结。虽然在工作总结上有了一些进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名优秀的人才。

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！