# 业务工作总结范文

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-05-04

*业务工作总结范文（通用17篇）业务工作总结范文 篇1 在上级领导的关怀、支持和帮助下，我忠诚于党的教育教学事业，默默无闻，无私奉献，在教育教学工作方面取得了较优异的成绩，教师的岗位是平凡而光荣的，作为教师,我感到无比高兴，现将教学以来的工作...*

业务工作总结范文（通用17篇）

业务工作总结范文 篇1

在上级领导的关怀、支持和帮助下，我忠诚于党的教育教学事业，默默无闻，无私奉献，在教育教学工作方面取得了较优异的成绩，教师的岗位是平凡而光荣的，作为教师,我感到无比高兴，现将教学以来的工作情况总结如下：

一年来,积极参加学校组织的政治学习活动，认真学习，积极与同事探讨并写好笔记，写好心得体会，此外，我还坚持自学，利用闲暇空余来学习邓小平理论，及时了解上级的指示精神，用理论来指导自己的言行。认真学习《中小学教师职业道德规范》，用《规范》来约束自己，做到热爱教育事业，热爱每个学生。为增强自身的法律意识，我还认真学习了《未成年人保护法》，《义务教育法》及《潍坊市教师“十不”》规定等法律法规知识来增强自己的法制观念。

本人以积极向上的态度，全身心的投入到工作中去，除参加市、镇两级组织的教学教研活动、公开课外，还积极参加学校组织的业务学习，公开课等活动，用知识武装头脑，开拓视野;用理论武装头脑，指导实践，同时在实践中不断积累经验，并做好笔记。坚持每周听其他教师公开课一次，取别人之长，补自己之短。个人还在同级部举行公开教学，同其他教师一道研究教材，研究教法，编写适合本班学生实际的教案，边研究，边教学，和同事们积极探讨教学中的问题，集思广益，

汲取精华，不断丰富自己的知识储备，大胆探索，努力实践，使自己的工作富于创作性，把钻研业务勤奋学习，勇于探索自己行动的准则，并以此影响和感染每一位学生，从而激发学生勤奋好学的心理趋向。分析学生的心理特点，善于运用灵活多样、生动活泼的教育教学方法，教育学生以正面说服教育为主，批评学生要中肯，讲究艺术，讲究效果，善于发现学生的“闪光点”，不讥讽挖苦学生，不伤害学生的自尊心，特别是后进生，更注意了这一点，平日及时家访，与家长及时沟通，肯定家庭教育的作用，发挥了家长教育的积极性，使学生的各方面成绩逐步得到了提高。我所任教的学科，备课齐全，批改及时。有的学生由于基础差，接受新知识太慢，我就不厌其烦的讲，反复练习，直至学会弄明白为止。总之不让一个学生在学习上落伍.

课堂上教师的热情高，学生学习干劲大，收到了事半功倍的良好效果学生探究知识的能力和创新意识得到了提高，养成了从小探究的习惯，为今后的学习打下了坚实的基础。

一年来，由于政治和业务学习，使我对教育工作有了更新的认识，作为教师决不是教几个字，做几道题，更重要的是培养他们做一个对国家，对民族有用人才的问题，在未来社会主义建设中能充分发挥自己的聪明才智，建设自己美丽可爱的祖国。认识到这一点，我再次认真学习《中小学教师道德规范》，对照《规范》找差距，提高了认识，在日常工作中不迟到，不

早退，从不因私事给学生误课，出满勤，干满点，利用一切可以利用的时间，精打细算，确保了教学任务的顺利完成。

辛勤的付出，总会有丰硕的收获，一年来，我认真遵守学校的一切规章制度，对工作兢兢业业，任劳任怨。我所任的班级，班风正，学风浓。在复习中抓住了有重点，有计划的复习，我所任的班级每次镇统考中都名列前茅。我的表现受到了领导和同事们的肯定和好评。

教书育人是教师的天职，今后我决心像蜡烛，像春蚕，燃烧自己，照亮别人，为人民的教育事业吐尽最后一根丝，为培养祖国的后代献出我的毕生精力。大力实施素质教育推进新课程改革，为建设我们的现代化强国，做出应有的贡献。

业务工作总结范文 篇2

从\_月份到本公司开始从事饲料销售工作，一年来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，从事业务员工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、 明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、 认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求确定可使用的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。

总结以前的工作，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业务员和同行学习，20\_年自己计划在20\_年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作

(一)、依据\_月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在\_县、\_区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：\_做为重点。

(二)、在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。

(三)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(四)、为确保完成六月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

(五)、目标量10吨。

众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

市场资源是我们生存和发展的根本，但是市场资源又是是有限的，对于目标市场，在经过调研分析之后，发现并不是所有的区域都能够迅速发展起来的，需要有计划、按步骤的开发。哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，哪些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违反的，甚至某个客户在什么时间应采取什么样的策略，什么时间应该回访，什么时间应该面谈还是电话联系，都是需要考虑的问题。盲目的、无计划的、重复的拜访，都可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生连锁性的负面影响。

自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离直线是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客。在确保产品在终端顾客“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，也就是要有计划、多层次地开展“面向顾客型”推广，门店销售，赶集宣传\_;市场是最坏的教练，还没有等我们热身，就已经开始竞赛;市场又是最好的教练，不需练习就能教会我们技能和发展的契机，重要的是市场参与者的眼光是否长远，品格是否经得起考验。

经过一年的艰苦努力，公司下达的销售任务超额完成。

全年销售：鸡料\_吨，猪料\_吨，杂料\_吨

这些成绩里离不开领导的关注与支持，也渗透着我的心血与汗水，也为20\_年取得更好的销售业绩奠定了良好的基础。

虽然20\_\_年取得了不错的业绩，但那只能说明过去，在新的一年里，我会更加努力，在领导的关怀和同事们的帮助下，争取在20\_\_年的基础上再上一层楼，取得更加辉煌的成绩!

业务工作总结范文 篇3

到公司已经有一年时间了，回顾20\_年，在激烈的市场竞争中开始慢慢找到了自己的一席之地，一路走来，得到了公司领导和各部门同事的热心帮助和指导，在此表示衷心的感谢!一路的辛酸和快乐也只有经历才明白，努力了就一定有收获。

一、20\_年业绩情况

商户数85台，刷卡量大概400万左右，转入渠道一个半月，发展渠道数量12个

二、不足

发展客户的渠道主要是通过网络(qq、网站发帖)扫街和扫写字楼为主。接下来可以加强电话营销、网站建设、报纸广告、走出去和银行和实力商户合作等。

公司客户较少，客户总体质量不够高，刷卡量上10万占比不到20%，可以加强公司客户的售后服务和定期回访、拜访，以求增机和介绍。

三、20\_年的目标

个人装机数每月10台以上，走出去寻找有一定基础同行伙伴、银行伙伴、一些有实力本地和二级代理商等，前三个月渠道交机数量每月35台，后面每月尽可能交机做到50台到100台。

建议

1、希望公司服务上一个台阶，目前我们还停留在客户出了问题我们才关注，我们是否可以把客户是常遇到的问题做一个汇总、可以以一问一答的形式发给客户或标注在我们网站上，

客户参照我们的说明可以解决一大部分问题，建立定期回访和上门拜访机制，及时发现和解决问题，减少客户流失。

2、公司网路可以做一些改进，网速太慢、晚了还有登不上的情况

3、希望公司改善一下会议室环境，它使我们接待客户的重要窗口，以求给客户或代理兼职一个好印象，我们谈判底气也足些。

在20\_年里，把目标落实到每一个点上，跟随公司步伐，再创辉煌。

业务工作总结范文 篇4

我于----年--月--日开端到公司上班，历来公司的榜首天开端，我就把自己融入到公司的团队中。时刻飞逝，现在我在公司不知不觉现已快三个月了。在公司的这段时刻里，在领导和搭档们的尽心关怀和辅导下，经过自身的尽力，我的各方面均取得了必定的前进。现将我的作业状况作如下报告：

来公司曾经，脱离大学后的我对自己只要理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的了解，因而对未来的作业水平缓状况充溢了摩拳擦掌和焦虑的两层心态。是浙江中盈出资有限公司，为我迈向职场的榜首步供给了勇气和渠道。

来到公司后，我知道在试用期中怎样去了解、了解并了解自己所从事的职业，是我确燃眉之急。

我在公司的作业暂时是帮忙-司理和-司理处理事务事务。作业小到复印传真，来往银行，制造单证，大到融入事务，和事务单位进行沟通。

在作业进程中，我尽力从处理量力而行的小事和翻阅以往事务留档、沟通事务单位中去了解事务、了解事务、了解事务，并尽力掌握事务流程和细节。我很快乐我能够在较短的时刻内习气了公司的作业环境，也根本了解了事务的整个作业流程，最重要的是触摸和学习了不少的相关事务常识，很好地完结了领导交予的使命，做好了自己的本职作业，使我的作业才干和待人接物方面都取得了不小的前进。

因而我要特别感谢领导对我的入职指引和搀扶，感谢他们对我作业中呈现的掉误的提示和纠正。初入职场，在作业中不免呈现一些过失需求搭档的攻讦和监督。但这些履历也让我不断老练，在往后处理各种问题时考虑得愈加全面。现在的我同老职工比较，在作业经历和才干上都有很大距离，作业和日子上不明白的问题应谦虚向搭档讨教学习，以不断充分自己。

在短短三个月的试用期中，不管在作业仍是思想上，我都得到了不少的收成。但与其一同，也发现了自己许多缺少的当地：实践经历的缺少，使得我在打开详细作业中，常常体现生涩，作业经历方面有待进步;对需求持续学习以进步自己的常识水平缓事务才干，加强剖析和处理实践问题的才干;一同团队协作才干也需求进一步增强等。关于这些缺少，我会在往后的日子里谦虚向周围的搭档学习，专业和非专业上不明白的问题谦虚讨教，尽力丰厚自己，充分自己，寻觅自身距离，拓宽常识面，不断培养和进步充分自己的作业着手才干，把自己事务素量和作业才干进一步进步。

----年恿壳一个充溢热心的一年，在往后的作业中，我将尽力进步自身素量，战胜缺少，朝着以下几个方向尽力：

1、“勤奋好学而荒于嬉”，在往后的作业中不断学习事务常识，经过多看、多学、多练来不断的进步自己的各项事务技能，并用于辅导和打开实践。

2、不断训练自己的胆略和意志，进步自己处理实践问题的才干，并在作业进程中渐渐战胜急躁情绪，活跃、热心、详尽地的对待每一项作业，为公司作出更大的奉献。

3、寻觅客户资源，以扩展公司利益为根底和中心点，打开全新的作业。

最终也期望请领导和搭档对我多支撑，多提要求，多提主张，使我更快更好的完善自己，更好的习气作业需求。

业务工作总结范文 篇5

本学期对我们来说是忙碌又充实的，这学期我们经历了市优质园的分等定级验收，经历了四年规划督导，通过专家的现场指导与反馈，使我们对课程的实施有了更深入得思考，并开展一系列措施努力推动保教工作稳步有序的发展。现将一学期的保教工作总结如下：

一、课程管理，在规范中促优化

1、完善保教工作常规管理手册，优化管理机制

为了加强幼儿园保教常规工作管理，使之进一步制度化、规范化、科学化，从而确保园内保教工作正常、高效运行，本学期我们进一步完善《幼儿园园务管理手册》，修订了《--幼儿园保教人员操作细则》、制定了《--幼儿园0-5年新教师一日活动带班操作手册》等，使教师如何有效开展保教工作有了文本参考，实践有了依据，从而全面提高幼儿园保教质量。

2、完善课程实施方案，规范课程实施

课程实施方案是幼儿园课程实施的行动纲领。结合上学期研训部有关课程实施方案制定的培训，本学期初，我们重新修改课程实施方案，由课程实施领导小组牵头，就课程实施方案的框架、课程背景分析、课程实施的内容、课程评价等方面做了优化，使方案更具导向性与操作性。

3、完善课程环境，凸显游戏理念

为了凸显“快乐启蒙，和谐发展”的办园理念，本学期我们对课程环境进行了微调，保证班班有小舞台及建构区，确保幼儿本体性游戏;对中班个别化室进行了完善，凸显本学期主题;添加了丰富的建构材料，满足幼儿建构需求;创设了低结构的游戏材料，满足大班幼儿角色游戏的拓展。

4、细化各类评价指标，优化保教实施

结合本次分等定级验收，我们细化了“幼儿发展评价指标”、“课程实施评价细则”，本着肩负增效理念，将评价纳入到日常工作中，，有每月幼儿主题实施发展测试、一日活动中幼儿的评估观察、教师、家长的评价等，使评价的方法也更加多元。

5、注重教研组室管理，提升师资水平

本学期从组长抓起，通过组长例会、不定期碰头会等，和组长共同研讨组室管理中的问题，力促组长思在前、行在前。

二、课程实施，在实践中优化

1、优化运动活动的组织

针对我园运动组织形式不完善，教师高控等现象，本学期，我们重点开展了区域运动环境材料的创设。通过理论先行、借鉴区姐妹园优质经验，使教师明晰区域运动如何开展。

2、规范半日活动的组织

本学期，以《36指南》的学习与培训为契机，和教师共同梳理指南的理念及各领域相关的目标，使教师了解到学习其实渗透在一日活动各个环节。

3、提升保教配合的有效性

我们通过学习《保教人员操作细则》、《保教配合操作实施意见》，使教师明细了每个环节教师的工作职责及保育员工作的操作，在保教配合上达成了一致。我们利用随堂听课及保育员半日活动的考核等，走进班级，了解各班级保教配合情况，并通过教研活动，解决共性问题，从而提升保教配合的有效性。

4、提高案头资料的有效性

本着减负增效的精神，本学期案头资料的管理呈现逐级管理的机制。通过组长例会，使组长对不同资料撰写的要求、格式等有了进一步的了解，也通过解读，使组长们知道了案头资料看什么、怎么看、如何修改，有利于组长对组员案头资料的指导及监督。

三、课程研究，在实践中收获

1、指南引领，抓目标导向

本学期，在课题研究中我们始终以《指南》为导向，通过学习《36指南》中的社会领域目标，使教师们了解到在人际交往及社会适应领域中，各个目标及年龄段表现在角色游戏中的运用。在课程小组研讨中，重点对照相关领域及各教研组研究现状进行分析，总结各教研组研究中的亮点，并对薄弱项进行分析，从而达成共识，使大班聚焦混班打包游戏，中班聚焦情节拓展，小班聚焦情景化。

2、聚焦课堂，显教科研融合

(1)大组引领，小组跟进

在课题研究中，我们注重立足园本、聚焦课堂的有效教研模式，采用大组先行，在理论上对角色游戏教师的观察、指导、分析进行学习;各教研组跟进，针对本组的研究重点，采用实践观摩、案例研讨等，使教师在真问题情境中有所思、有所悟，从而提升教师角色游戏指导的有效性。

(2)经验梳理，过程积累

在研究中，我们还注意各类资料的收集与整理，如在案头资料中，注重角色游戏环境、材料的整理，每个班级根据每月角色游戏调整材料进行完善，每学期教研组会进行汇总，将各班较优质的角色游戏内容及材料进行整理，充实资源库。

四、师资培训，梯队基本形成。

1、深化园本培训，注重教师专业水准的整体提升和个性化发展

为了满足我园不同教师队伍的需求，本学期继续开展形式多元的园本培训以满足不同层次教师专业发展的需要。

2、搭建多元展示平台，关注教师日常教学行为落实

本学期我园开展了各项评比活动：如幼儿绘画评比、幼儿早操评比、班级环境评比、教师教学评优、小青蛙故事大赛、建构创意大赛等，通过活动不仅激发了教师工作的主动性、收获了成功的喜悦，还使教师教学技能、组织能力等有了一定程度的提高。

五、下阶段工作思路：

我们将认真总结督导验收的经验与教训，立足全面、夯实基础。为此，保教工作的思考：

进一步扎实基础课程。加强课程的实施，进一步规范一日活动的组织，以《36指南》为指引，转变教师观念，凸显孩子的学的主动性，减少教师主导的现象。

进一步凸现课题研究。继续开展角色游戏的实践研究，对上阶段研究的策略进行验证，并以教师指导为切入点，关注日常，使研究更日常化、规范化、特色化。

进一步完善队伍建设。以发展规划为抓手，清晰发展目标，细化培养任务，建立评价体系，注重培养结果检测和运用，积累过程资料，有效推进不同层面教师发展。

进一步汇总创优成果。及时梳理汇总过程性实践研究的成果。

业务工作总结范文 篇6

本人\_\_\_，男，\_\_\_\_年毕业于\_\_\_\_大学，获本科文凭、学士学位。同年参加全省首次面向应届高校毕业生的公务员考试，笔试面试顺利过关后因身高差两三公分而落榜。后市人事局领导怜惜我公务员考试成绩优异且学业优良，加之新市初建，百事待举，正值用人之际，遂热心居中协调，乃复于当年7月被原报考单位市交通局招入，仍从事所报考职位局办公室秘书的工作，但编制为该局自收自支事业单位培训中心职工，身份性质为国家干部，\_\_年3月转入组织宣传处工作至今，编制、身份未变。任现职\_\_年来，我勤勤恳恳做事，踏踏实实做人，在平凡的工作岗位上干出了不平庸的业绩，受到了单位领导和同事的普遍认可，先后被市委、市政府办公室，市委宣传部、组织部、市人事局和省交通厅等上级有关部门评为\_98年度市长公开电话优秀办话员、\_99年度全市党委系统信息工作先进个人、\_\_年度全市政务信息工作先进个人、\_\_年度全市党委系统信息工作先进个人、\_\_年度全省交通系统政务信息工作先进个人、\_\_年度全市党委系统信息工作先进个人、\_\_年度全省交通政务信息工作先进个人、\_\_-\_\_年度全市政务信息工作先进个人和\_\_-\_\_年全市宣传思想工作先进工作者。

一、勤于学习，厚积薄发。作为一名长年累月从事文秘写作和宣传思想工作的人员，我深知学习的重要性。为宣传贯彻好党的路线、方针、政策和我局的重要工作部署，不断提高自己的综合素质和业务水平，本人自觉加强政治理论和业务知识学习。近年来，本人采取参加集体学习与坚持个人自学相结合，以个人自学为主的方式，重点学习了邓小平理论、“\_\_\_\_”重要思想、科学发展观、构建和谐社会等重大政治理论，深入了解了这些理论产生的时代背景、实践基础和蕴含的科学内涵、精神实质及其所处的历史地位。在加强政治理论学习的同时，又从工作需要出发，通过个人业余自学和参加单位组织培训双管齐下的方式，有计划、有步骤、有针对性地加强了机关公文、新闻报道、公务英语、计算机操作、法律法规、信息编报等相关专业知识的学习，努力使自己成为所从事专业的行家里手。在学习中，我注重勤学深思、学以致用、知行合一，认真汲取政治理论和业务知识中所包含的新思想、新观点、新论断、新方法，并自觉运用到工作实践中去，努力增强工作的原则性、系统性、预见性和创造性。通过认真而系统的学习，自己的政策理论水平和运用先进理论指导工作实践的能力有了明显的增强，知识领域得到进一步拓宽，知识结构不断丰富，理论修养和业务素质日益提高，起到了以学修德，以学砺志、以学益智，以学导行，以学促工的良好效果。任现职以来，本人先后发表政工论文或参与起草调研报告多篇，其中包括：调研报告《关于加强我市交通系统执政能力建设的对策与思考》、《关于我市构建和谐交通的调研与思考》、《泰州实施“公交优先”发展的现状和对策建议》，学术论文《职工思想政治工作应注重发挥人文关怀效用》、《把握思想政治工作规律，开创交通事业崭新局面》等篇。

二、忠于职守，敬业奉献。任现职以来，本人先后从事过文秘写作、信访接待、信息报送、年鉴撰稿、交通政研、思想宣传、文明创建等多种业务。尽管都是些文字要求高、时间要求紧、工作压力大的苦差事，但我从未喊苦叫累，而是本着在一行、爱一行、精一行的态度，主动找准角色定位，自觉服从工作需要，正确贯彻领导意图，积极、主动、创造性地组织开展业务工作，把上级部门对行业工作的主要精神和本级部门对业务工作的统一部署，化为适应交通实际工作需要的实实在在的行动，从而较好地发挥了自己在服务领导决策、推动工作落实中承上启下的能动作用。1、文秘写作方面。不仅承担了全市交通行业五城同创、卫生城市创建、文明城市创建、沿江大开发、先进性教育、科学发展观主题教育等一系列重大专题活动中局领导动员讲话、活动实施方案和工作总结的起草任务，而且还多次参与了如市客运中心开工、兴泰公路竣工、农村公路启动、中港合资公交企业挂牌等重大交通活动庆典中有关市领导讲话的撰写工作，累计完成各类动员讲话和工作总结50多篇，约25万字，文字水平和敬业精神得到了领导和同事们的充分肯定。2、信访接待方面。在为期一年多的信访接待和两话办理工作中，能够想群众之所想、急群众之所急，帮群众之所需，受到了来访群众的普遍好评，不仅被评为当年的先进工作者，而且被推为市长公开电话办理人员代表向全市发出了倡议书。3、信息工作方面。从事信息报送8年来累计向市委、市政府和省交通厅编报各类有价值的信息800多条，其中有60多条被省委、省政府和交通部录用，有10多条信息还获得省部级领导批示，为推进我市交通事业又好又快发展提供了较好的参谋助手作用，我也因此年年被省厅和市委、市政府评为信息工作先进个人。4、年鉴供稿方面。从\_99年以来，除了个别年份外，我几乎承担了历年的泰州年鉴和江苏交通年鉴的撰稿任务，每次都能按时优质地完成任务，受到了市史志档案办的领导和专家的交口称赞，并曾多次被推荐作先进典型发言。5、交通政研工作方面。从\_\_年进入组宣处工作后，我就承担起了交通政研会的日常工作，从年初工作计划和活动安排，到随后的协会年检，再到年中社科普及活动布置和苏中片政研会交流活动准备，再到年底全省交通政研会优秀论文的评选推荐工作和我市交通政研会的全年工作总结，所有这些具体任务，基本上由我来完成。其中\_\_年，我局成为苏中片交通政研会五届四次年会的主办方，面对繁杂的活动组织和材料起草任务，我迎难而上，加班加点，为活动最终在河北西柏坡的成功举办作出了应有的努力。6、思想宣传工作方面。近年来不仅承担了每年的交通系统思想宣传工作计划和总结的草拟任务，而且围绕学习贯彻党的\_\_大、\_\_大会议精神，加强党的执政能力建设，树立和落实科学发展观，构建和谐社会等政治理论宣传热点问题，以交通书屋为阵地，以“三学三创一满意”活动为载体，先后组织举办了60多次各类专题讲座，有效地展现了思想宣传工作在推进交通跨越式发展中应有的精神支持和舆论引导功能，有力地促进了交通广大干部职工的政治理论水平和思想认识水平的提高。7、文明创建方面。在领导的支持下，我坚持“两手抓”：一手抓规划，一手抓活动，不仅先后起草出台了《全市交通系统创建省级文明行业\_\_—\_\_年度工作意见》、《关于开展“三学三创一满意”主题活动的实施意见》、《关于在全市开展创建文明交通网的工作意见》、《泰州市交通行业争创全国文明城市工作先进市实施意见》、《泰州市交通行业“\_\_\_”精神建设实施意见》、《泰州市交通行业“\_\_\_”文化建设实施意见》等20多个全市交通精神文明创建活动工作意见(规划)，而且组织开展了“文明就在我身边”、“文明礼仪伴我行”、“诚信交通”、“弘扬振超精神，争创三个一流”、“深化服务内涵、共铸交通品牌”、“迎奥运、讲文明、树新风”交通优质服务竞赛等30多个主题教育和文明竞赛活动，有力地促进了全市交通文明创建水平的提升。

业务工作总结范文 篇7

来新单位签到转瞬就有一个多月了，在这一个月中，日子显得严重，但又有次序。刚进入公司，一切都是簇新的，要重新去知道和了解;决心来自了解，要了解咱们的职业，了解咱们的公司，了解咱们的产品;公司为咱们供给的渠道很大，产品的优势也清楚明了的，这样好的渠道，就看自己怎样去发挥。人生原本便是一个不断生长的进程，这一生最重要的决议便是决议和谁在一同生长!很荣幸能参加咱们公司，在领导和搭档的协助中与公司一同生长;很感谢领导和搭档忘我的教授他们的经历给我，他们成功和失利的经历是我最好的教师，经过学习他们的经历和常识，能够大幅度的削减自己犯错和缩短探索时刻;在公司这样一个活跃向上的渠道上，自己这样一个新手，必定要多学，多看，多干事!

公司办理模式很人性化，量体裁衣，对症下药;这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展示自己的才干，公司会依据你的实践才干组织合适你的作业。刚刚进公司的前几天，领导和搭档带我一同去访问客户，常常会有知道地将整个出售流程演示给我看;然后，细心地剖析给我听，从寻觅项目、面见客户、与客户沟通。每一进程，每一环节，每一事项，都能细心地进行剖析，这让我领会十分深入，了解公司产品，了解公司事务状况。几天往后，我就开端独立去拓宽周边事务，自己原本便是个”耐不住孤寂”的人，喜爱跑事务，喜爱与人打交道，喜爱交际;看我们从不知道到知道，最终成为朋友;看着一个一个项目就被自己这样一点一点发掘出来，直到做成生意，很享用这样一个进程，!自己一向就很喜爱做出售作业，喜爱应战与自我应战。尽管经历和履历有限，但我一向坚持用心去做好每件作业!成功的出售人员都是勇于坚持自己的方针的人。

在往后的作业中，我将尽力进步自身本质，战胜缺少，朝着以下几个方向尽力：

(1)养成学习的习气;

出售人员出售的榜首产品是出售员自己;每个成功的出售员总是能与他的客户有许多一致，这与出售人员自身的才智和常识分不开。有多大的才智和胆略，才有多大的格式。这方面自己还很短缺，有必要不断的学习，这便是一个不断的自我总结和堆集的进程。自己要有意图的去学习，不断的充分自己!

(2)具有责任感;

不断训练自己的胆略和意志，进步自己处理实践问题的才干，并在作业进程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，活跃、热心、认真地对待每一天!假如你不可，你就必定要!假如你必定要，你就必定行!

(3)长于总结与自我总结;

作业中的商场的掌握才干以及剖析才干等等都仍是显得幼嫩和短缺，所以这些都需求我在日后的作业中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己关于出售的知道也仅仅外表，关于商场的掌握才干更是无从谈起，所以我有必要比他人支付更多的艰苦和意志才干不断完善自我。

业务工作总结范文 篇8

20\_\_年，本人主要负责改版建设了新的电厂网站与电厂纪委网站;较好地负责与进行了电厂网站的管理、维护与编辑工作;负责的科技信息、电子商务工作也都得到兼顾，积极为电厂的生产与管理服务。

一、加强政治与业务学习，指导业务工作

提高党性修养，坚决和党中央保持一致。按照厂党委和支部要求，参加有关党的活动会议和学习。参加党的轮训学习，提高思想认识;学习实践科学发展观的有关精神，并落实到日常业务工作之中。

多次参加了电厂、集团公司组织的电子商务会议、电子商务学习班，以便把自己负责的电厂电子商务工作的部分工作做得更好。

二、搞好电厂网站的建设、维护和编辑工作

1、紧急建设、开通了电厂新的主页

今年3月，电厂网站服务器因为硬盘故障，导致网站数据丢失，而备份在个人电脑上的网站数据也因重新装机一时未保留，从而导致电厂网站一时停止了运行。一方面，暂时影响了电厂的相关工作;另一方面，经常来访问电厂主页的用户，一时不能访问，给用户带来不便。在这种情况下，信息中心一方面紧急维修、更换服务器硬盘;另一方面，日夜加班加点地重新建设电厂新的网站。这次改版、重建网站的工作，主要由我来进行。我利用多年摸索、积累的网站建设经验、技能，利用目前比较流行的网站建设程序，硬是通过个人的努力与能力，在短短两三天时间内，建设、调试、完善、开通了电厂新的网站。电厂新网站结合程序员同事胡家汉等编制的电厂生产信息系统，一个全新的、功能实用的电厂主页就诞生了。目前的电厂主页，整站标准而规范，界面友好，用户使用也很方便。同时，我们自己建设企业网站，也为单位节约了数千元的网站建设资金。

2、电厂各网站的日常维护与管理

1)留心学习电脑和网络知识，加强电厂网站的建设与维护工作。

2)搞好电厂主页的维护，时刻监视主页的运行情况;出现问题，及时、努力处理，避免产生不良影响。

3)负责电厂主页来稿的编辑处理工作，发现文稿存在文字和专业问题的，及时纠正处理，力求所发文稿不出现大的差错。及时处理、编发电厂主页新闻，以最快的时效反映电厂的生产与管理动态，反映电厂与职工的风貌。大家从电厂主页这个特殊的窗口，就能在一定程度上了解电厂的动态、电厂的发展、电厂所取得的成就。

4)配合电厂的工作，先后开辟了“电厂管理年”、“电厂投产发电40周年”、“学习实践科学发展观活动”等专题。

5)加强“电厂纪检监察工作网”的建设与维护工作，进行了一次改版。

6)加强“电厂社区”的管理，丰富职工的网络生活。分别为电厂的摄影协会、羽毛球协会等开辟了“摄影园地”、“体育天地”等专栏，积极为电厂职工的文体活动服务，反映职工的精神面貌和电厂的生产与管理工作，很受一些职工的欢迎。摄影专栏发表的一些摄影作品，已有相当的水准。

7)个人负责、投资建设了电厂的外网网站“丹江口水力发电厂”，并加强网站的管理，及时发布有关电厂的一些重要信息。该网站的前身为本人建设的“丹江口水力发电厂信息网”，从\_\_年建设开通到现在，七八年过去了，一直都在尽个人的微薄之力，向外界宣传、推介我们丹江口水力发电厂。

三、负责电厂电子商务工作相关网站的管理工作

电厂在著名的电子商务网站“阿里巴巴”网注册了自己的电子商务帐号，目前这项工作中的部分工作也交由我来负责管理。20\_\_年，及时发布了电厂多批次电子商务的采购信息，为电厂的设备采购提供了便利，节约了资金。

20\_\_年，本人多次参加了电厂、集团公司组织的电子商务会议、电子商务学习班，以便把自己负责的电厂电子商务工作中的部分工作做得更好。

四、搞好科技信息交流，积极提供利用与服务

积极协调我厂和有关科技信息网的联系，按照要求交纳网费，加强科技交流，及时分发科技信息期刊资料，为工程技术人员和电厂生产服务。我们参与的一个“水电站机电技术信息网”，其网刊《水电站机电技术》，为公开出版的国家省部级刊物，并作为中国水力发电工程学会会刊，其影响越来越大，本人经常鼓励、推荐我厂工程技术人员向该刊投稿，并时有我厂作者的论文在该刊发表。

同时，电厂还参加了“湖北省电力科技信息网”、“全国水电厂自动化技术信息网”。为帮助我厂技术人员，也为在技术上介绍、宣传我厂，本人常常热心地为技术人员向网刊荐稿并发表，为提高单位的声誉努力做力所能及的工作。

20\_\_年10月24日至27日，参加了在云南西双版纳召开的“全国水力发电机电技术交流会暨水利水电机电技术信息网2020\_\_年会”，并带电厂技术人员的科技论文到大会进行交流。

业务工作总结范文 篇9

我叫李焕霞，女，生于\_78年3月\_日，本科学历。\_98年8月参加工作，到20\_年8月，一直在五星镇第一中心小学从事教育教学工作，20\_年9月至今一直在五星镇初级中学从事教育教学工作。

本人任现职以来，品德高尚，尊敬领导，团结同志，重视教学教研工作，积极履行与学校签订的目标责任书，成绩显著。现从德、能、勤、绩等方面总结如下：

一、德育方面

我十分重视个人思想品德的提高。近年来，我一贯坚持党的路线方针政策，忠诚党的教育事业，兢兢业业，无私奉献，平时能挤时间学习党报、党刊等有关知识。通过学习，明辨是非，坚定了信心，增强了职业道德和责任心，提高了觉悟，更新了教育理念，在教育教学工作中，我能以身作则，以自己的实际行动潜移默化地影响学生，教育学生。

二、能力方面

作为一名一线教育工作者，要给学生一碗水，自己必须具有一桶水。近年来，我不断通过继续教育和业务学习培训，进一步丰富了自己的专业知识，提高了专业技能，更新了教育理念，能熟练驾驭教材，胜任教育工作，积极遵循教育教学原则，针对学生的年龄特点，性格特征，因材施教，循序渐进。在教学工作中，努力做到“三清”“九

备”，积极参加教科研活动，积极探索课堂教学的新模式，并取得了良好的教学效果，在县镇组织的质量调研考评中多次名列前茅，受到了领导和学生的好评。

三、出勤方面

一勤天下无难事。一切工作都必须用时间作保证，教师工作时间性很强。为了教好学，干好自己的本职工作，干好班主任工作，我能以大局为重，从不因家庭小事或私事耽误教学，全身心扑在教学工作上，出满勤，干满点，履行教师岗位职责，完成各项工作，多年如此，不缺一节课，严格执行校纪、校规，自觉坚持早操，护校值班，从没无故而缺岗，经常以饱满的热情，以最佳的精神状态，在有限的时间内努力提高工作效率，完成教育教学任务。

四、成绩方面

一份耕耘，一份收获。由于自己的辛勤努力，任现职以来，我在教育教学方面取得了如下成绩：

1.①20\_年12月，获县优质课竞赛二等奖;②20\_年11月，获镇中青年教师优质课竞赛一等奖;③20\_年4月，承担了全镇初中语文观摩课主讲任务

2.①20\_年7月，主持教科研课题《新课程理念下初中学生心理健康教育研究》被市教育局结题并获二等奖;②20\_年9月，论文《平凡依旧，青春无悔》获南阳市论文评选一等奖

3.①20\_年在全县第\_届青少年读书教育活动中荣获优秀辅导教师奖;②20\_年8月在“河南省中小学生硬笔书法大赛”中获优

秀辅导教师奖

4.20\_年被评为镇优秀班主任

5.①20\_年被评为县级先进个人;②20\_年在河南省教育厅举办的演讲比赛中获省级三等奖;③20\_年在南阳市教育局举办的演讲比赛中获市级一等奖。

对李焕霞同志班主任工作的评价意见

该同志任现职以来，一直担任班主任工作。在担任班主任期间，该同志能把自己全部的爱倾注在学生身上，用真情关心学生的学习、生活、成长、发展，深得学生的爱戴，受到了历届学生的信任和尊敬。

该同志多年来一直潜心研究中学生的生理、心理特点，探索班级管理的科学方法，采用主题班会、团队会等多种形式对学生进行思想教育，使学生的思想修养、道德品质、心理品质及良好行为习惯都得到了很大提高，所带班级班风正、学风浓。

该同志在班级管理中，能积极实施素质教育，成立各种兴趣小组，开展形式多样的课外活动和社会实践活动，使学生的全面素质得到提高，多种能力得到培养。

在后进生的转化中，该同志能够用真情感染他们，耐心指导、热情帮助、悉心呵护，使许多后进生得到了转变，收到了良好的效果。

总之，该同志在班级管理中，把自己的爱心、真心、耐心、热心全部投入其中，故而所带班级班风正、学风浓，在学校举行的班级综合考评中，名列前茅。20\_年被镇评为“优秀班主任”，受到了全体师生、学生家长和社会各界的一直好评。

业务工作总结范文 篇10

本人于1981年7月四川省水利电力学校、水利工程建筑专业毕业，1981年9月分配到绵阳市盐亭县水利电力局工作，20\_年12月正式调入盐亭县武引建设管理局工作至今。1987年7月任助理工程师，1995年4月任水工工程师，1986年任水电局水利基建股副股长，1998~20\_年兼任盐亭县武引建设管理局工程股股长。由于自己参加工作以来主要从事全县小型水利工程的规划、勘测、设计、施工任务，工作勤勤恳恳、成绩显著，多次被县水电局评为先进个人，受到表彰。建设武引一期工程期间：20\_~20\_年连续两年被县职改办评为优秀工作者，县武引局先进个人。于20\_年获得绵阳市科学技术二等奖，20\_年获得绵阳市武都引水工程管理局先进个人。任工程师以来，从20\_年开始，每年都参加专业技术人员继续教育，去年参加由市水务局组织的继续教育。为了提高自己专业知识，增加业务能力，于20\_年参加了省监理协会总监培训及考试，已获得通过。为了提高自身素质，总结经验，克服不足之处，现将担任水工工程师以来，业务工作总结如下：

一、负责全县小型水利工程的规划、勘测、设计、施工。

1、从1987年开始，负责完成了石牛庙乡、安家镇等8个乡镇18座小(二)型水库的规划、勘测、设计工作，并完成了其中6座水库的施工任务。工程运行多年来，坝体稳定，无渗漏现象，充分发挥了

灌溉效益，得到了当地干部群众的认可，深受大家的欢迎。

2、从1994年开始，负责完成了柏梓镇等12个乡镇56个旱山缺水村小微水利工程规划、设计、施工，解决了全县1/3旱山村的旱片死角，连续多年得到了省农水局的大力支持，充分发挥了工程效益，为农户生产增收打下了良好的基础。

3、从1986年开始，负责完成了昝家河等全县10座小(一)型水库渠道整治的规划、设计任务。负责完成了赶场岭、群英、龙滩子、昝家河、前峰等五座水库渠道的施工任务。工程质量较好，运行正常，充分发挥了小(一)型水库的灌溉作用。

二、主持负责盐亭境内武引一期工程的规划、勘测、设计、施工任务。

1、主持负责完成了武引一期工程共麻分支渠的规划、勘测、初设、技设、施工任务。共麻分支渠全长24.7km，属境内唯一的分支渠，设计流量2.48m3/s，灌溉面积3.06万亩。控灌两河、巨龙、两岔河、麻秧、玉龙等乡镇38个村耕地，从1996年开始，进行渠道规划设计，到1997年技施设计，前后完成了三次设计工作，我主要承担了工程设计及编写、资料收集整理等工作任务，得到省水利厅杨总、市水务局、市武引局等单位的现场指导和审批并付诸实施。20\_年5月18日建成通水。从工程运行多年来看，共麻分支渠的设计比较合理，选用指标符合实际状况，采用工程建筑连接布置符合客观实际。在设计中，我们采用了隧洞、倒虹管、暗渠、跌水等不同建筑型式与渠道衔接，由于渠道水位高，取消了渡槽建筑，在很大的程度上节约了建设

成本。在整个渠线当中，只有玉皇宫倒虹管出口属于古滑坡地段，滑坡长度约400m，整个山体从中间下滑，通水后山体出现浸水现象，由山脚帽出浸水点。治理方案是倒虹管出口重新开挖，削去破碎体、延长管身。渠道段采用隧洞越过滑坡长度，治理后的效果十分明显，未出现新的滑坡现象。在施工过程中，采取建设单位测量放线，各乡镇受益村社进行渠道平台、渠槽土石方的开挖，选择施工队伍进行渠槽清理、修补，然后采用砼现浇进行防渗。由于采取了建设单位现场代表跟班监督工程质量，核实工程量效果较好，运行10年来未出现大的垮塌现象，工程质量较好。

2、负责完成双龙分支渠、高复分支渠、复太斗渠、东下斗渠的规划、勘测、设计、施工任务。

上述渠道均属于过境渠道，设计流量0.3~2.8m3/s，渠道共长11km，除了高复分干渠不属于我们设计外，均属于我们进行规划、勘测、设计、施工。从1998年开始进行双龙分支渠盐亭境内的施工，到20\_年各条渠道全面建成能水。主要采取了一系列的施工管理措施，统一进行工程管理，分片包干负责的办法，各司其责，进行全方位的管理。在渠道设计上，进行了优化设计，充分利用地形、地质条件，主要建筑物是以隧洞为主，尽量缩短渠道长度，运行效果较好。

3、负责完成巨龙、毛公、麻三及双安斗渠的规划、勘测、设计、施工任务。

由于我县境内无完整的灌溉斗渠，在实施共麻、高复、双龙、复太、东下等渠道建设过程中，向水电厅、市水务局、市武引局反应我

县实际状况，得到了上级的肯定。我们在完成已批渠道项目的同时，就及时对四条斗渠进行规划、设计，该四条斗渠设计流量0.3~1m3/s，渠道总长42km，灌溉毛公、两河、巨龙、云溪、两岔河、玉龙、安家等乡镇农田4万多亩。彻底解决了灌区内的旱片死角。由于当时国家资金未到位，倒虹管、隧洞工程由武引局建设，明渠工程由受益村社建设，从20\_年开始动工，到20\_年全部建成通水，解决了大片农业生产用水，使我县一期灌区85%以上的灌面都能使用武引水。

三、参加武引二期工程盐亭境内支渠、斗渠的规划、勘测、设计工作。

武引一期工程建成后，紧接着就进入武引二期工程前期规划、勘测设计，全县斗渠18条，支渠6条，实地规划勘测斗渠2条，支渠1条。本人在规划中承担主要工程建筑渡槽、隧洞、倒虹管的设计工作，以及现场勘测选线工作，前后进行了两批次的现场测量，其成果满足市局提出的规划要求，达到初设阶段的效果，按期将二期斗渠、支渠规划报送设计院，得到了市武引局的肯定。

四、负责完成了莲花湖水库渠道配套工程的勘测、设计、施工任务。

从20\_年开始进行莲花湖配套工程店富分干渠及雄关斗渠的勘测、设计、施工。在进行渠槽设计时，采用1/2u型预制砼渠槽构件，获得绵阳市科学技术应用类二等奖。渠道设计流量1.0m3/s，渠道长度30多km，渠道建筑物以隧洞、倒虹管为主，20\_年全面建成使用。运行多年来，使用效果较好。

20\_年开始进行了店韩、店临分支渠及定光斗渠的建设任务，主要负责渠道及小型建筑的勘测、设计、施工任务。主要建筑物为渡槽、倒虹管及隧洞、暗渠等，渠道穿越位置较底，隧洞工程地下水较丰富，倒虹管进出口落差不大，渡槽地质条件较差，造成整个工程施工难度较大。设计中，特别是渡槽基础处理，采用铺设砼连续板，增加承载面积，比较适用在软基上建水工建筑。建成运行几年来，工程效果较好。

经过三十多年来工作，通过两大灌区的规划、勘测、设计、施工，使自己充分认识到，要搞好自己的本职工作，必须是端正自己的工作态度，树立吃苦耐劳的思想，努力钻研业务知识，在工作中学习，学习中得到提高自己业务知识水平的机会，坚持科学发展之路，避开人为因素的影响，才能搞好自己的本职工作。使自己深深体会到作为一名基层水利工作者无论是水利工程的规划设计，还是工程的施工管理，必须是坚持以现行国家有关规划、规定、法律及有关实施细则指导我们的工作，充分利用地形、地质及水文的有利条件，搞好前期规划。在初设的基础上，认真分析论证，进行工程的优化设计，提出切实可行设计方案。施工管理是建设单位最重要的环节，现场监督尤为重要。掌握工程进展情况，施工质量状况，随时为领导决策提供依据、信息。水利建设随着时代的发展，科技日新月异，本人还存在着有些不足，还需不断学习，结累经验，为了水利事业，还要继续战斗在水利第一线，完成武引二期盐亭境内的设计灌面，造福农民奔小康，为建设社会主义新农村添砖加瓦。

业务工作总结范文 篇11

通过大学四年的历史本科学习，我掌握了较为扎实的专业知识和技能，并通过学习教育学、心理学、教法、现代教育技术等课程和教育实习、遗址踏察等实践活动锻炼了能力、增长了见识、丰富了经验，具备了成为一名合格的人民教师的基本条件。另外，我通过课余时间参加培训，对现代教育技术有了较深刻的认识并掌握了相应的实际操作能力。

本着“学高为师，身正为范”的理念，在参加工作的一年里，我严格要求自己，较快地实现了角色和学习方式的转变，通过自主探究、听课和校本培训不断地充实自己。目前，我已经能够准确、全面地把握课标，透彻、系统地理解教材，对课堂的驾驭能力明显提高。在过去的一年里，经历了省示范性高中研评活动的洗礼，并参加了两次年轻教师汇报课和一次校级课件比赛，成功演化为难得的经验，失败铭记成宝贵的教训。日渐成熟的我，会在学校“精益求精”的教风鞭策下向一名优秀的人民教师迈进。

今后努力的方向是：

第一、加强教学基本功的训练。

第二、强化知识含量的提高，以高三把关教师的标准要求自己，实现更大的跨越。

第三、积极完成承担的省级科研课题，并以此为契机提升自身的科研能力。

业务工作总结范文 篇12

以流逝去的两个月时间里，我深深的感觉到公司的活力与发展和全体同事热气、拼搏、向上的精神，都拥有共同的一个目标，共同的一个理想去努力、去奋斗、做出自已想要的成绩出来。回想起来，通过这两个月的产品专业知识学习、电话销售技巧、客户电访及拜访、同事之间的学习与合作。让我体会和明白到了很多在学校里是学习不到的知识，无论是做人、做事、还是对当今自动化行业的了解与区势分析，让我感觉到随着现代科技术的迅猛发展，日新月异的自动化技术为传统产业的改造、生产水平的提高和产品更新换代注入了强大活力，随微型计算机、通信、网络技术的掘起，也就意味着更先进的自动化产业、信息化产业的又一次飞跃，成为当今发展最快、影响最大的、引人瞩目的行业。正因为这样工控前景，让我更有信心和能力去做好祈飞的产品、推广好祈飞的产品，并永远的跟随年轻而又适应当今自动化技术潮流发展的祈飞科技，来做我人生长期的职业规划的目标，共同成长。

我的主要是以武汉为中心及周边省市的客户信息收集，主要是以自动化工业设备、电气设备、数控设备、地质探测设备、智能交通、网络安全(软件硬件开发及经销售商)、环保工业及测控设备等行业的客户进行收集、海选工作，

通过这两个月电话沟通及面谈返溃回的有用信息显示，有需求、有用量、竞争品牌、公司规模、性质及关见决策人物、公用到我们公司那一款产品的公司以有二三十家有效客户。同时通过客户信息的返溃及与张经经理和同事共同分析、探讨以划分出好几家重点年需求量多并可以做为长期重点跟进的客户。

不同行业、不同性质、不同问题的代表客户分析举例

1、武汉华茂工业自动化有限公司该公司主要会用到的是我们祈飞嵌入工单板及平板电脑、工业整机也用，主要用于他们的高速横断机、模切、套色、静止画面显示之类产品中去。目前的联系情况：有研发部的郑工和采购部的徐经理徐经理说我们现在工控机的年100多台，说要我先跟研发部郑工确定性能上能不能与他们的产品(组态软件)兼容等方面的问题，他只负责采购，不负责选型。目前的供应商是中国台湾磐仪。郑工此人只有直接电话沟通过一次，他确说选型是徐经理负责，我后来多次打电话进去找他，说他一直在外面出差。决策：我想十一回候用不同的方式更进一步了解他们公司的管理架构，确定他们的主要核心人物是不是他们，如是的话就约一下他们，过去拜访一下他们、送一本产品选型。

2、武汉奥特先锋数控技术有限公司该公司主要是做火焰嵌入式数控切割控制系统目前的联系情况：研发主管陈工他说叫我先给他一台一体化工作站给他测试，要求：装机箱：140×400工业机：118×388配制：硬盘80G内512DDRP4他说过去他们研祥、研华都用过，说一台一体化工作站才3000多元他们同事跟我说他们是东拼西触来的，陈工其实没有选型和采购的权利，只是工厂的主管搬设(员工说的)，所有的权利在两个大学老师手上分别是高老师和李老师，我好几次打电话进去都找不到人。下次要到他们的移动电话后直接联系拜访。在发样机给陈工测试。

3、武汉光谷新光电工程有限公司该公司十月份后有几个有电站项目他们主要是会用到我们的工控整机对信息采集处理及运行监视目前的联系情况：技术孟工他和他的助理说明年的项目都以接下来了，配制以经发给我了，说要十一收假才具体定型，试了机之后才具体采购。前几次面联系商谈都是说推十一后。他们以前用华北工控做项目，他说如果是我们机的性能、售后、价格可观的话会选择我们的。只是用量不多一次几台工业整机。十一收假后直过去回访他和采购索经理谈下具体事宜，很有信心把单拿下来。

我相信我们的明天会更好!

业务工作总结范文 篇13

本人自1998年12月被评为助理工程师以来，在思想上积极要求进步，拥护党的各项方针政策，遵守各项法律法规制度。在提高思想觉悟的同时努力学习专业知识，做到理论联系实际，在工作中不断提高自己的专业技术水平和工作管理能力。并利用业余时间参加学习培训班，如：20\_年7月在华北水利水电学院又参加了监理工程师培训班，经考试合格取得了监理员上岗证书。在20\_年参加郑州市建筑工程资料员培训班进行学习，经考试合格取得了郑州市工程技术资料员资格证书;20\_年参加了见证员培训，并经考试合格取得了见证员岗位资格证书;对现场材料进行严格把关，并对用到工程上的材料进行见证取、送样，严格执行见证人员的规章制度，同时，在工作中能理论联系实际，虚心向同行的老同志学习，努力钻研专业知识，不断提高自身的专业技术水平和工作管理能力，并利用农忙工地放假时间，参加由公司组织的专业知识及业务水平学习，针对在高层建筑框架结构中，通常会出现柱墙砼强度等级高于梁板砼强度等级的现象，就相关内容谈了一些个人看法，并于20\_年6月在河南省土木建筑学会编的《土木建筑学术文库》第一卷上发表了论文《浅谈梁柱节点不同强度等级砼的施工》(同济大学出版社)，字数为1520字，本人为第一作者。同时，又与同学一起就建设工程在施工阶段投资控制的程序分别叙述其控制重点，并于20\_年9月在河南省土木建筑学会编的《土木建筑学术文库》第二卷上发表了论文《监理工程师对

项目投资控制的重点》(同济大学出版社)，字数为1580字，本人为第三作者。同时，又与同学一起对建设工程监理的职责几点认识进行了探讨，并于20\_年9月在河南省土木建筑学会编的《土木建筑学术文库》第二卷上发表了论文《浅谈建设工程监理的职责》(同济大学出版社)，字数为2120字，本人为第三作者。由于本人工作努力，刻苦钻研专业知识，力求上进，在20\_年度、20\_年度及20\_年度被公司评为先进工作者。

任助理工程师以来，本人参加了多项工程建设的施工管理和监理工作。1999年3月至20\_年3月参与郑州市台隆房地产开发公司开发的金淮小区一期工程的建设，负责1#～3#楼的工程技术及管理工作，3个单位工程总建筑面积约17300平方米，被郑州市工程质量监督站评为优良工程;20\_年4月至20\_年12月参与河南建业房地产公司开发的建业城市花园二期工程监理工作，负责42#、43#、45#~47#、51#、52#、62#楼的土建监理工作，9个单位工程总建筑面积约9800平方米。20\_年1月至20\_年6月参与完成了建业小哈佛综合教学楼，建筑面积约8200平方米，同时，20\_年3月至20\_年6月参与完成了建业城市花园三期工程82#、83#、85#、86#、87#、89#～93#楼及99#楼的桩基工程监理工作，后又于本年7月份开始至12月独立负责91#、92#楼的土建监理工作，年底，91#、92#楼主体工程顺利封顶，20\_年7月开始，又监管96#楼的土建监理工作，本人负责的3个单位工程总建筑面积约19000平方米，约占整个建业城市花园三期工程的五分之一;由于本人的工作得到了监理部及项目总

监理工程师的认可，监理部又将建业三期工程的一片区室外管网及道路工程交于本人负责监理工作，经过不懈的努力，最终均按合同要求完成了各项监理任务。20\_年底建业三期工程全部按计划顺利通过郑州市工程质量监督站的综合验收，均被评为合格工程。

20\_年1月至6月参与完成了建业新天地一期工程1#~3#、5#~7#楼桩基施工阶段的监理工作，从7月份至12月独立负责6#楼的土建监理工作，年底，6#楼主体工程顺利封顶，20\_年1月至8月负责建业新天地一期工程6#、7#楼的装饰装修阶段的土建监理工作，同时，从今年的3月份开始，还负责新天地一期工程的道路、室外污雨水、园林、绿化等监理工作，目前，基本具备建业集团综合验收条件。

本人自大学毕业至今参加本专业工作9年来，先后参与了工业与民用建筑的施工、管理和现场监理工作，特别是任助理工程师以来，在思想上积极要求进步，能做到理论联系实际，并在工作中不断提高自己的专业技术水平和工作管理、协调能力，能独立分析和解决工程中出现的各种问题。在工作中能积极思考，努力学习，应用新技术、新工艺和新材料。善于总结工作经验，有较强的创新意识，并在工作中不断发挥所长，避其所短，积极要求进步，已具备了工程师应具备的专业技术水平和工作业务能力。

业务工作总结范文 篇14

从1984年至今在河南省\_\_市中原油田教育中心第十四中学从上事张安中学语文贸易北大物教美术邮电学和学生管理与外交究安徽山西工上秦作，并长期担任过中学语文教研组长、学校年级组长、班主任等职。在从事教学的同时热心教育科学研究，多次承担国家、省、市教学研究课题，由于在国家重点科研课题的研究与试验中作出突出成绩，于20\_\_年被聘请为中国教育学会中学语文教学专业委员会重点课题组专题研究员。大众日报《小记者》期刊特邀编辑，教学之余坚持阅读写作，先后在《中学语文教学参考》和《新课程研究》《校本教研》等国家及省市级刊物上发表论文十几篇。积极参与素质教育理论与实践活动，其中论文《学习叶圣陶教育思想，拓展语文综合性学习》获河南省论文交流一等奖。辅导的学生在国家创新作文和省市有关部门组织的各种活动中多次获奖。积极开展校本教研活动，于20\_\_年被\_\_市油田教育中心评为校本教研优秀教研教师。有二十多年担任初中语文循环教学和班主任工作的经历，\_\_年所带班级被油田教育中心(\_\_市)评为“先进班集体”，同年被油田教育中心(\_\_市)评为市级“先进教师”。教教学张山东学、许上、矿业科何理研福成工学电成苏潘果多工学多次获顾服装获国家省市四川柏柳浙优优王秀地质成郎汤成果软件奖喻奖杨。十几年来在平凡的教学工作岗位上，治学严谨，业务精湛，学生成绩优异，教学效果评估优秀。

一 在思想政治方面

我做为一个党员教师学教师，拥护中国的领导，热爱社会主义祖国，努力学习马克思主义和党的路线、方针、政策，有良好的师德，遵守法纪，品德言行勘为学生的表率、关心爱护学生，教书育人，使学生在德育、智育、体育等方面得到全面发展，努力做好本职工作，并在完成本职工作前提下，结合工作需要，努力进修，提高教育和学术水平。 在学生和教师心目中，具有较高的威信和良好的教师形象。1993年被学校授予“关心学生，乐于奉献的好教师“称号，1996年在第二届全国中小学生日常行为规范竞赛中获优秀辅导教师和“好家长”称号。同年写的《谈谈潜能生的培养》和《寓思想教育于各项教学活动中》在中原油田中小学德育研讨会论文交流中获油田一等奖。\_\_年被\_\_市中原油田教育中心党委授予“思想道德建设先进个人”荣誉称号。

二、在教学工作方面 我1984年从师范院校中文系毕业，对所教学科具有系统的、坚实的基础理论和专业知识，同时又积累了20多年的教学经验，教学效果较为显著。在教学中能准确把握教学大纲和教材，制定合理的教学目标，把各种教学方法有机地结合起来，充分发挥教师的主导作用，积极倡导自主合作探究的学习方式，以学生为主体，力求教学由简到繁、由易到难、深入浅出、通俗易懂，本人十分注重提高教学技巧，讲究教学艺术，教学语言生动，学生学得轻松，老师教得自然。首先，作为一名普通的教学工作者，能够严格要求自己，始终以一丝不苟的工作态度，切实抓好教学工作中的各个环节，特别是备、辅、反馈，拓展创新等环节，花了不少功夫，进行了深入研究与探讨;备——备教材、备学生、备重点、备难点、备课堂教学中的各种突发因素;辅——辅优生、辅差生、重点辅“边缘”学生;考评—开发思维、迅速反馈、及时补漏。教学过程中，能根据学生的具体情况，及时调整教学计划和状态，改进教学方法，自始至终以培养学生的思维能力，提高学生分析、解决问题的能力为宗旨，根据学生的个性差异，因材施教，使学生的个性、特长顺利发展，知识水平明显得到提高。任现职以来所三次进行初中语文循环教学，有多次送毕业班的经历，所任班级学生的中考或调研统考成绩及格率95%以上、优秀率40%以上、平均分列油田同类学校的前茅。

四、在继续教育方面

十几年来，积极参加各类教师继续教育学习培训，参加每学年的教材教法培训学习;参加电脑初级、中级培训、参加普通话培训，测试水平达二级甲等(87分);20\_\_年暑期参加北京师范大学举办的主有效教学实验高级研修班培训，更新了理念，提高了水平，坚定了教育创新的信心。

五、精心哺育，培养新人

在教师帮带和学生辅导方面，精心组织、辅导学生参加全国作文竞赛，成绩突出。在青年教师帮带活动中，我校采取“一帮一”结对子帮带措施，我负责帮带的青年教师崔红利，成熟较快，\_\_年参加市青年教师教学大赛，荣获市一等奖，全国作文辅导一等奖。六、班主任工作自参加工作七年来，我有十几年从事班主任工作的经历，也积累了一定的教育及管理经验，同时也对加强自身建设有了更深沉的理解。这方面的论文主要有：(获《谈谈潜能生的培养》获中原油田(\_\_市)德育研究会德育论文一等奖。\_\_06《班主任应做有心人》获中原油田(\_\_市)德育论文三等奖。我辅导的张世若的《小议兴趣》一文，在首届河南中小学生心理健康优秀小论文评比中获二等奖。辅导崔晶在中原油田科技活动节活动中获油田科技活动奖。所带班级多次受到上级表彰和奖励，\_\_年所带班级被油田(\_\_市)授予“：、先进班集体”光荣称号。

多年来，我一直致力于中学语文教学与研究工作，取得了一点点成绩。然而学海无涯，业务研究更是无限，老骥伏枥，志在千里。我一定会在今后的教学和工作中努力学习实践科学发展观，不断开拓与进取，争取做出更大的成绩。

业务工作总结范文 篇15

一学期的工作很快就要结束了,回顾一学期的工作,忙忙碌碌,得失兼有,为了在今后的工作中能发扬成绩,改进不足,现在我就把自己这学期的工作作如下总结:

一、思想品德方面: 本人思想端正,拥护党的正确领导,关心国家大事.我还深知要教育好学生,教师必须先以身作则,时时做到教书育人、为人师表,以自己的人格、行为去感染学生.作为一名教师自身的师表形象要时刻注意,我在注意自身师表形象的同时非常重视对学生的全面培养.因为我深信良好的品行是每个人身上最美的东西,针对社会这一大气候和学生这一小气候我把学生的德育、美育工作放到了最重要的地位.在工作中,我积极、主动、勤恳、责任性较强,乐于接受学校布置的各项工作.在不断的学习中,努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高.

二、教学方面: 本学期我教授二年级语文以及六年级科学.单单一门语文主科我自己觉得压力已经很大,加上自己并不怎么熟悉的科学,更觉得身上的担子重,尤其还是毕业班的科学.因此教学上我不敢有一丝马虎,努力转变自己的观念,力求使自己的教学方法适应学生的学习方法,不断改进自己的缺点. 备课时我认真钻研教材、教参,学习新课标.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.尝试运用多种教学方法,从学生的实际出发,注意调动学生学习的积极性和创造性思维,使学生有举一反三的能力.课后布置的作业力求少而精,努力做到既减轻学生的负担,又提高教学质量还要认真总结上课中所出现的突发事件、临时灵感,写好反思. 教学中也注意培养学生良好的学习习惯.如教会二年级的学生预习方法,圈出课文生字标注上拼音,提前读课文至少三次,坚持课前预习,让学生在预习中发现问题,带着问题上课,鼓励学生大胆质疑,在教学中营造民主平等的学习氛围等. 在教学中渗透德育课题教育,充分利用教材中的好的内容对学生进行环保、爱国等的教育.本学期我班开展了 保护有益动物 等口语交际活动.学生们通过自己的努力,认真的收集资料,这不仅锻炼了他们的能力,也使他们懂得了不少环保方面的知识. 对个别的差生,能悉心辅导,经常面批作业,找出知识的薄弱环节,及时进行补漏.例如,自己经常利用课余时间,落班辅导学生,有针对性地制定帮教计划,有目的有计划地做好后进生的转化工作.在课堂上,采用多提问,多检查,及时疏导,及时反馈的形式,努力提高后进生的文化基础知识.同时,在班级中开展互帮互学小组,进行一帮一的学习活动,使学生端正思想,互相学习,互想促进,形成你追我赶的良好学习氛围.平时,自己还注意 两手抓 :一方面培养好尖子生,一方面通过尖子生辅导后进生,以先进帮助后进,以好带差,促进双赢效果.

三、班主任工作 这个学期我担任的是二(2)班的班主任,毕竟已经在小学度过了一年,明显的感觉到了孩子们的成长,这点还是比较欣慰的.在班主任工作方面,本学期我重点从以下方面着手.

(一)以身作则,为人师表 班主任不仅仅是一个班级的组织者和管理者,更是一个班级的教育者.和其他任课老师相比,班主任所担负的对学生的教育责任更重.平时与学生相处的时间比其他老师要多得多,因此班主任的一举一动,都将对学生产生较大的影响.俗话说: 身教重于言教. 老师的外在行为表现对学生具有一种榜样和示范的作用,会对学生产生潜移默化的影响,尤其是对辨别能力、自控能力较差的低年级孩子,影响尤为突出.因此,在平时与学生相处的时时刻刻,我都严格要求自己,做到 要学生做到的,老师先要做到 .比如,要求学生做到随捡,在平时,我看到地上有纸屑时,总是弯下腰去捡起来,我发现,那些近旁的学生看到我这样做之后,也在地上搜索是否有纸屑了.教育学生讲文明懂礼貌,那么我也会主动跟学生问好,说谢谢你之类的礼貌用语,孩子也会自然地用礼貌用语来回答我.这样的一种正面影响一定能有益学生的发展.

(二)加强思想品德的教育 班主任的基本任务是对学生进行思想品德教育,使他们的身心得到全面健康的发展.对于二年级的孩子来说,正是接受各方面教育的最佳时机,除了学习,我想更为重要的是教会他们认识世界,明辨是非,学习怎样做人.因此我每次都很好地利用每周的班会,例如在进行环保教育宣传时,我会和孩子们讲一些地球环境的现状,引发孩子们环境危机感,再请小朋友来当 环保小卫士 ,给环境保护支招;在进行安全宣传时,我就结合日常生活中的事例让学生来评一评,说一说,议一议 此外,我还利用班会课,和小朋友们开展各种活动:比教师节的时候,让孩子们给亲爱的老师们送份节日的祝福或帮他们作件好事;开展以 争做文明礼貌小标兵 为教育主题开展了活泼生动的主题班会;把班级分成七个互助小组,让学生在互助小组中通过多种形式的互助活动互相帮助,取长补短,共同进步.

(三)加强班级管理,培养学生能力 如何在日常的班级管理中让学生养成良好的习惯、培养学生能力呢?我尝试让班级管理成为大家的事,让学生成为班级管理的主人,也同时在这样的过程中培养他们的能力.因此尝试以下的做法:

1.由小组负责清洁卫生.卫生由每个小组负责,采用轮流值日的方法,选好卫生小组长,由组长分派任务,按照值日工作的顺序进行打扫卫生,打扫完毕后,将卫生用具放回原位,然后在卫生值日本上作好相关的记录并由组长负责检查值日情况.

2.为培养集体荣誉感,我让学生明白 五项循环竞赛 的含义,注重抓好出勤、仪容仪表、上课和课间操及眼保健操等工作,借此来培养学生的行为规范.对于违纪的学生,我总是耐心细致转载请著名来自地做好思想工作,一抓到底.及时有效的惩罚,使学生学会了承担责任,同时也促使学生养成良好行为习惯.

3.让学生展示自我,树立自信.二年级学生活泼好动,好表现自己,在多种多样的活动中,能够让他们更加迅速快乐地成长.在班级中,我努力搭建学生展示的舞台,如本学期开展了 读书节 活动,我们二年级参与的是讲故事比赛,我并没有武断地说谁去参加,而是在班级里让学生自主准备故事,当着大家的面讲讲故事,并有学生选出较为优秀的两人,我在加以辅导,最终,两个孩子在学校比赛中获得二等奖.此外利用班会开展一些小活动,诸如:查字典比赛,成语接龙,童话故事比赛等来益智身心,鼓励孩子为大家表演,增强自信.

(四)注重与家长的沟通 孩子的教育离不开老师和家长的共同协作,因此,经常与家长取得联系是我们的责任,也是义务.孩子在家中的表现只能通过家长来获悉,同样学生在学校的表现也应及时反馈给家长,只有双管齐下,才能收到教育的效果.校讯通为我们和家长的沟通提供了一个方便快捷的平台,我充分发挥了它的作用,班里的状况,班主任采取的措施,我对学生做的思想工作,我都及时告诉家长,让家长知道我们的教育理念和为学生的付出,也许我也比较幸运,遇到了很多通情达理的家长,我感到家长都非常理解配合我的工作,我不时收到家长发来的对我的工作肯定的信息,让我感到备受鼓舞!对于问题学生,我更是尽心尽力,对家长和孩子都做工作.

四、存在问题. 1.工作中大胆实践、不断创新的意识还不够强.日常工作按部就班的时候多,主动创新的时候少;对管理工作零碎的思考多,整体的谋划少. 2.自身各方面的素养有待进一步提高.尽管平时注重了学习,但学得不深,学得不透.学习的层次不高.尤其是文化素养、科学思想、管理方法、科研能力、学习水平等诸多方面还很欠缺,与其他相比还存在着较大的差距. 总之,无论是教书还是育人,都学无止境,我会继续探索,争做一名优秀教师.

业务工作总结范文 篇16

我是瓦房小学的教师袁朝香，女，出生于1985年12月20日，现年27岁,大专学历，个人思想政治与业务工作总结。20xx年7月毕业于云南省昭通师范高等专科学校同年3月被分配到巧家县小河镇瓦房小学工作至今。现将本人一年来的政治思想和业务工作作如下总结。

一.政治思想

自20xx年3月履行小学二级教师职务以来，我始终坚定不移地坚持四项基本原则，努力学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论。热爱祖国，热爱人民，拥护中国共产党的领导，热爱教育事业。在教育工作中认真贯彻执行党的教育方针，积极参加政治学习。在学习中不断从书本中吸纳政治营养，从讨论中提升认识水平。所以，本人具备讲政治、讲正气、讲学习的高度政治觉悟;有服从组织的工作安排，兢兢业业扎根在艰苦的偏远山村踏实工作，为党的教育事业贡献而无怨无悔的行动;有与同事团结协作共同奋斗的团队精神;在一年的教学生涯里遵纪守法、教书育人、处处事事不失人师的表率作用。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展，所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真体会新形势下怎样做一名合格的人民教师。从而使自己具备一个人民教师应该具备的政治素养和认识水平。

二.教育教学及科研能力

自履职以来，我担任小学语文及班主任工作，工作中我始终以教学质量为中心，为了上好课，我做了下面的工作：

1.认真做好课前的准备，

课前准备包括教师的知识储备，教学方法的储备，语言等等方面的技能储备。这就 十年磨一剑 今日把示君 之所谓也。为了说好普通话，努力克服地方口音的影响，我反复练习、琢磨，已经能做到很好地融入课堂教学气氛。为了写好板书，我下苦功夫学习书法基础知识。

2.认真钻研教材

对教材的基本思想、每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3.了解学生

了解学生原有的知识技能及质量，他们的兴趣、需要、学习方法及习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4.考虑教法

解决如何把已掌握的教材知识传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5. 组织好课堂教学

关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，尽量减轻学生的课业负担。

6.认真做好课后的辅导工作。

要提高教学质量，做好课后辅导工作是必不可少的一个重要环节。小学生爱动、好玩，缺乏行为的自控能力，经常不能按时完成作业，有的学生甚至还抄袭作业。针对种种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学习指导中去。还要做好对学生学习的辅导和帮助工作。尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。我知道,所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，我尽量从赞美着手或对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7.热爱每一个学生 ，平等地对待每一个学生。具有一个人民教师起码的良知。

8. 积极参与听课、评课等教学研究活动，虚心向同事学习教学方法，博采众长，努力提高自己的教学水平。任现职以来，积极进行小学语文及所担任学科的教学研究。

三、工作成绩

我从内心引以为骄傲的成绩，那就是能够在艰难的岁月里在偏远的山村坚持下来并从中找到为人师的真谛。

20xx年的3月，我刚走出校门便被分到偏远的小学，在那里接手二年级语文教学任务。由于刚刚走出校门没有实践经验，我虚心向同行学习，向老教师请教。我边学边教，所幸的是班里学生个个争气，学习成绩提升喜人，给我刚开始的小学教学生活涂上了浓墨重彩的一笔。

自任教以来我热爱自己的事业，踏踏实实努力工作。从不因为个人的私事耽误工作的时间。从没有迟到早退或因为私事而缺岗，更没有无故缺过课。积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。因此教学效果好，所教学科成绩优异，所带班级班风正学风浓。

一年的教学生活给了我很大的收获，让我明白了：只有付出辛勤，才能收获丰硕!在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，开拓进取，为党和人民的教育事业奉献自己的力量!

业务工作总结范文 篇17

一、酒水销售工作总结 培训方面

20\_\_年11月27日——20\_\_年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，20\_\_年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过酒水工作总结一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做酒水促销员工作总结的!我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习!

二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》;2酒水业务员工作总结、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑;3、酝酿人力资源管理制度;4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

三、办公室及后勤保障方面

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部与宽带(费用：上网不限时一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800免费电话(准备元旦后开通)。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系酒水销售工作计划统、安酒水行业年终总结装驱动程序。

4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复英传真、电话、文档输入电脑等)。

5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐

四、例会方面

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是我在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销酒水年度总结工作;在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

五、徐州六县区酒水市场情况

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。

3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41销售个人工作总结家、丰县30家、沛县37家(酒水销售对原来的资料进行补充)。

六、回访徐州六县区酒水商情况

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销;有酒水销售合同人说可以先在他那里摆一部分货展销;还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

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！