# 保定游戏推广工作总结(共70篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2025-03-04

*保定游戏推广工作总结120xx年整县制高产高效创建在连山、金鱼、和兴等10个乡镇落实10个小麦万亩示范片，示范面积万亩。示范品种为川麦55、绵麦367、川麦104、荣麦757等。5月10日，农业厅和XX市农业局组织有关专家对我市小麦高产创建...*

**保定游戏推广工作总结1**

20xx年整县制高产高效创建在连山、金鱼、和兴等10个乡镇落实10个小麦万亩示范片，示范面积万亩。示范品种为川麦55、绵麦367、川麦104、荣麦757等。5月10日，农业厅和XX市农业局组织有关专家对我市小麦高产创建项目进行了测产验收,连山镇锦花村万亩小麦高产创建示范片最高亩产达公斤，创XX市新高。验收专家组确认市20xx年小麦高产创建连山万亩示范片平均亩产516公斤，完成了450公斤的整县制高产创建产量指标。

20xx年市油菜高产创建和高产模式攻关在西高、高坪、新平、南丰等乡镇落实6个油菜高产创建示范片，示范面积万亩，示范品种为华海油1号、圣光302和川油36等。5月10日，四川省农业厅和XX市农业局组织有关专家对我市承担的20xx年油菜高产创建项目进行了测产验收，验收专家组确认市20xx年油菜高产创建万亩示范片平均亩产达211公斤, 完成了200公斤的油菜高产创建产量指标。

20xx年整县制高产高效创建在连山、金鱼、和兴、三水、西高等8个乡镇建立了8个水稻万亩示范片，示范面积万亩，示范品种为国丰1号、旌优127、德香4103和ⅱ优602等。8月29日，受农业部委托，省农业厅组织有关专家对我市承担的20xx年水稻高产创建项目进行了测产验收，验收最高亩产829公斤。验收专家组确认市水稻8个万亩示范片平均亩产达665 公斤，完成了高产创建目标任务。

**保定游戏推广工作总结2**

除常年开展的常规培训外，农技站根据生产需要结合实际改变以前培训方式与培训对象，对种粮大户、专业合作社、家庭农场等进行专题培训6场。编制我市主要农作物技术手册5000本。发放各类技术资料2万余份。利用电视台宣传报道5次。起到很好效果。

在服务方面，农技站在小麦播种时期，深入田间地头进行现场宣传指导，重点指导精播、匀播、浅播。在油菜播种时期，利用国庆假期到油菜种植区进行播种指导，重点指导田间排湿、机直播、根肿病预防、苗床管理。在水稻播种时期，我站技术人员跑遍了全市所有的（共91个）集中育秧场点，重点指导消毒、播种流水线使用控制、苗期温度、水份、病虫防治管理。同时我们还聘请了5位育秧能手，分片区对集中育秧场点进行现场操作指导。切实解决了生产上技术瓶颈，其工作得到新型种粮主体肯定。此外，我站会同农业局相关科室、与17个乡镇联合，对村社干部、种粮大户进行技术培训。共培训3500余人次。及时解决各乡镇农技人员和农户来电反映生产上出现的各类问题54起。通过这些措施，基本做到生产上关键技术家喻户晓，确保各类技术落实到位。

**保定游戏推广工作总结3**

武冈市基层农技推广体系改革，在严格执行《武冈市乡镇农技站体制改革实施方案》和《武冈市乡镇农技站公益性岗位人员考试考核实施办法》等文件的基础上，武冈市农业局党委针对乡镇农技站体制改革工作专门制订了《关于农业技术推广站改革工作的纪律规定》，杜绝串门、送礼等不良风气，从而确保了乡镇农技站体制改革工作公平、公正、有序地开展。在公共服务人员的招聘上：

一是精心组织招聘考试，充分体现民主考核。招聘考试复习资料的编写，采取基础理论、现代农业与法律法规和政策相结合，注重农技推广的适用性和操作性；考试试卷的命题由市纪检监察、编办、人事等部门领导进行异地抽签命题，保证了试卷命题的保密性；考场监考人员组织是以市委组织部、编办、人事局的领导为主监考员，聘请技工学校教师为监考员，考场纪律严明规范；考核办法切实可行，乡镇、办事处农技站站长的工作表现考核由市农业局党委进行量化打分，站员由抓农业的副乡镇长、站长和站员根据德、能、勤、绩、廉五个方面进行量化打分，充分体现民主意愿。

二是采取阳光录聘。由市乡镇农技站体制改革领导小组办公室对考试考核成绩进行公示一周后，再将以聘人员从高分录取到低分进行公示一周时间，全体乡镇农技人员对录聘的公共服务人员无一人异议，从而顺利的完成了全市乡镇公共服务岗位招聘工作。

于20XX年3月21个乡镇、办事处农业技术推广站的121名公共服务人员全部到岗到位，工作热心用心，人心相当稳定。

**保定游戏推广工作总结4**

财政补贴推广使用节能灯虽然是一件群众得实惠的好事，但是，如果宣传工作不到位，同样不会被群众所接受，好事就没用做好。必须让大家认识到节能的重要性，养成节能环保意识，逐步改变使用传统灯具的习惯。我们采取机关、社区、村委会多层面多种形式，结合节能减排宣传周、科普宣传周和世界环境日反复宣传节能灯专题小知识、营造氛围。一方面我们在主要道路悬挂布标、横幅及宣传栏，发放宣传品等方式广泛进行宣传，努力做到路人皆知;另一方面我们深入到社区、大宗用户积极做好节能灯产品的宣传及推广工作，做到家喻户晓。通过宣传，既算使用节能灯减少碳排放改善环境的大帐，也算使用节能灯家庭经济成本的小帐，最终取得实实在在的效果。

**保定游戏推广工作总结5**

大大小小的每场活动几乎都有模板讲解，形式内容也不变，时间也控制得不好，太长。模板内容没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有达到效果，反而使顾客觉得会场气氛闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解：

1、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果。

2、公司员工处理顾客投诉的过程。

3、贫困家庭与公司产品的动人画面。

4、对新顾客进行追踪报导

**保定游戏推广工作总结6**

在推进乡镇农业技术推广站体制改革中，武冈市注重创新乡镇农技站的管理机制。

一是制订了农技人员聘用制度。凡纳入乡镇公共服务农技人员，务必与市农业局签订聘用合同，聘期为三年，聘用期满后，合格的续聘，不合格的不聘，按照“缺一补一”的原则重新招聘。

二是制订了培训制度。所有的农技人员要用心参加省、市、县组织的各项培训，加强政治理论、实用技术和法律法规的学习，同时要用心搞好农民培训，将农业实用技术培训到千家万户。

三是制订了工作考评制度。每年对乡镇农技人员的工作进行考评，主要从德、能、勤、绩、廉等五个方面进行量化考核，重点考核工作实绩，实行平时考核与年终考核相结合，同时征求服务对象的意见。

四是制订了推广职责制度。加强岗位职责制，务必明确任务，职责到人，工作有目标，奖罚有依据。实行工资挂钩机制。

五是制订了多元推广制度。推广农业技术，与农业科研教学单位、农业社会化服务组织合作。

六是建立了农技推广体系改革台帐。将所有资料全部整理归档管理。

**保定游戏推广工作总结7**

我自xx年10月中旬到xx市场上开始开展市场工作。近两个月来，我牢记公司赋于我的工作任务，严于律己、勤于学习、不怕吃苦、努力工作，在各级领导和各位同事的支持和配合下，工作方面取得了一定的收获。

现将我履行职责的具备体情况汇报

>一、履行职务情况：

初到市场时，为了尽快进入工作角色，我首先是通过认真细致的市场调查工作了解自己所在市场的具体情况，清楚我们产品在本市场上面的销售现状，了解竞品目前市场上的销售状况。面对市场现状勤思考，保持与上级领导良好的沟通，多向领导及同事学习请教。

2、在日常工作中正确处理好与经销商之间的关系，并时刻牢记“诚信经营、务实营销、传承创新、义利双赢”的公司理念，把“诚信、情感、责任”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范方式方法，推行“品质、情感、效益”三位一体模式，定期做好对客户的走访工作，尤其是一些对我们产品忠诚度较高的客户维护工作，促进产品在各个渠道全面兑现对客户和消费者的承诺，为公司树立良好的品牌形象，为公司事业在本市场上的长远发展打下良好的基础。

3、在开展上述工作的同时协同经销商一起开展了xxx产品的推广工作。

4、在工作之余，加强自身的学习，将理论和实践联系在一起，指导自己的市场工作。不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展市场工作。作为公司市场人员，不但要具备这个岗位所需要的必要素质，还需要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与我们产品的实际相结合，才能使得我们公司的产品在日益激烈的白酒市场竞争中立于不败之地。

>二、遵章守纪情况：

1、在工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，定期向主管领导汇报工作，没有出现脱岗旷工等违章违纪现象，在市场工作中一切从公司利益出发，没有做出任何有损公司利益的事情。

2、在工作时，对存在的问题大都能通过沟通的方式解决；对工作中遇到较大的问题，能够积极及时的与上级主管领导沟通；没有存在擅做主张的事情；工作当中也没有出现较大的失误。

>三、存在的问题：

工作中在编写与制定销售工作计划和执行方案时仍不够专业和规范；

2、工作经验尚浅，在工作当中遇到困难和难题时，不够沉着冷静，容易产生慌张或是急躁的情绪。

>四、对于市场的认识和对今后工作的设想：

有人说：“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。但同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机。其实，最关键的

**保定游戏推广工作总结8**

受党的惠民政策的鼓舞，农民生产用心性持续高涨，我镇农业生产形势喜人。粮食总产恢复灾前产量（20xx年洪灾）。其中：水稻播面积万亩，较上年增加98亩，单产403公斤，总产量7334吨，比上年增加1180吨，优质稻播面积万亩，比上年增中万亩；旱粮总播面20xx亩，总产量2238吨。油菜播面万亩，比上年增加200亩，单产81公斤，总产量364吨，增加85吨。多年生、一年生经济作物播面稳中有升，收益增加。产业结构进一步优化。回顾一年来，我们根据县农业局的布暑，对照目标管理职责书的要求，结合我镇的状况，我们进一步增强为农服务意识，围绕“粮食增产、农业增效、农民增收”这个中心，狠抓服务。具体做了以下几项工作：

**保定游戏推广工作总结9**

  日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾这一年的工作历程，我在财务部领导的的指导下，在同事们支持和配合下，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责的各项工作任务。以下是我这一年的工作总结：

>  一、本年度工作目标完成情况

  1、行业短信业务结算工作：

  及时准确的完成每月行业短信出账工作，配合完成集团政企部每月需要提交的行业短信业务报表数据。完成了集团对各省每月下发给各省行业短信收费数据，得到了集团相关部门的肯定。

  及时准确的完成每月互联星空业务付款数据和发布数据的审核工作。

  3、负责组织协调结算监控系统数据备份工作、制度建设工作（A角）

  增值业务运营中心增值业务结算数据监控系统担负着整个运营中心财务部关于所有业务账务结算的职能，通过数据监控系统实现了对违约工单的集中化管理，实现了中心各级领导和集团财务部领导审核会签功能，确保台账数据的及时、准确，提高结算效率，深化增值业务结算数据动态变化的监控，从而促进增值业务的健康持续发展的一套综合系统。

  为了确保数据的准确性和数据的安全性，强化了数据备份工作，对所有上传数据进行了存档、异地保存、加强了流程梳理和完善。还对所有参与数据监控系统结算的人员进行了账号管理，避免了超级管理员的超级账号权限的安全隐患，做到了每三个月进行一次密码更换工作。在使用过程中，我们对部门需求进行了优化，对相关数据程序和所有业务线的逻辑关系进行上线测试、核对和系统验证，确保了我们的数据监控系统更好的服务大家。对数据监控系统的数据备份和恢复建立了相关的制度，对账号管理建立了权限管理制度。

  4、按领导要求完成财务部综合事务工作。

  完成部门事务综合工作，完成非涉密文件、资料的递送，报刊、图书的订阅，负责部门员工报销汇总递送，负责办公用品申领发放、饭卡充值；汇总洗衣票申请、领用及发放工作，负责收取医疗报销，负责收集出差申请用于机票的统一报销，负责领导交办的其他综合类工作。目前这一工作已经按照部门领导要求进行了移交。

>  二、工作经验总结、存在不足、未来努力方向

  一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是学习、服务上还不够，还要虚心静心的学习，学习他人的长处，更好的做好本职本岗位工作。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

>  三、对中心、本部门、本岗位未来工作的意见、合理化建议等

  建议：为员工制定发展规划，让员工在这里工作有一个明确的发展目标我认为企业为每名员工做周密的职业生涯规划具有很大的意义。从员工的角度来看，如果他看不清在两三年后自己在公司的前途是怎样的，那么公司是很难或者根本就留不住员工。为员工做职业生涯规划，帮助员工成长发展，激励员工在这个企业中长期干下去，可以帮助企业留住优秀人才。

>  四、个人成长

  本年度个人在素质、能力等方面提升所做的努力以及取得的收获；未来尚需提升的能力、需要培养的素质。

  本年度的工作中，虽然取得了一点小的成绩，但是我觉得还需要提升的能力和培养的素质是：加强学习，增长见识，努力提高自身素质，更好的为本岗位做好服务。

**保定游戏推广工作总结10**

今年是我站承担xx省玉米产业技术体系xx早熟区夏玉米试验站建设项目第五个年头，按照本年度计划，完成了夏玉米高产高效轻简化栽培技术、麦茬清垄免耕施肥精密播种技术、夏玉米新品种展示与示范、夏玉米高效缓控释肥施用技术、xx省夏玉米病虫害前移防控农药减量技术、玉米防治病虫多功能种衣剂技术、夏玉米化学除草剂减量应用技术等7项试验、示范任务。实施300亩夏玉米综合示范基地建设，分别在xx农场二分场、望都县、高碑店进行了“夏玉米高产高效简化栽培技术示范”，单产达到了公斤/亩，比当地前三年平均亩产增产幅度达到了，辐射带动望都、高碑店、顺平3个万亩高产示范片。三个万亩片平均亩产公斤，亩产值元，比对照亩增产公斤，增产幅度，亩增效元。

7月11日召开了玉米新技术培训会，全市各县、市、区农业局技术骨干、种粮大户等70余人参加了培训会。9月22日在xx农场二分场试验基地召开了夏玉米新品种新技术观摩会，参加人员有各县、市、区农业局主管局长、技术站站长及种植大户，邀请xx省玉米产业体系岗位专家到会，参加会议的人员80余人。参会人员考察观摩了夏玉米高产高效轻简化栽培技术、夏玉米新品种展示与示范、夏玉米高效缓控释肥施用技术、玉米防治病虫多功能种衣剂4项试验示范。20xx年1月25日完成了项目建设总结述职。

**保定游戏推广工作总结11**

今年是全国第十二个推广普通话宣传周，在各级领导和六年级全体师生的支持下，我们本着求实、创新的精神，从学生的实际出发，认真计划，精心组织，使本届推普周工作取得了圆满成功。下面就是本次活动的自我总结

>（一）积极有效的舆论宣传

组织班级在黑板报中开辟推普角，在黑板一角张贴推普标语，建立形式多样的班内推普文化，渲染了推普气氛，扩大了推普宣传的影响。

>（二）形式多样的活动

1、为了进一步认真贯彻落实《国家通用语言文法》，进一步提高教师的语言规范意识和推普参与意识，促进六年级推普和语言文规范化工作向纵深发展，组织我班学生参加了推普演讲比赛活动。

2、为了进一步激发同学们学习和使用普通话的积极性，举办了普通话演讲比赛。评出一、二、三等奖和优胜奖若干名。

3、让学生走出校园对公共场所、商店等进行用规范调查，并提出规范用的意见。

本次推普活动，在学校师生的共同努力、共同配合下，圆满地取得了成功。“请说普通话”在师生心里扎下了根，我校师生表示，推普活动将继续延续，师生将坚持说普通话，说好普通话，从而达到带动学校及周边社区环境，提高全社会语言文规范水平的目的。然而，推广普通话是一个持续、长久的过程，今后，我们将在各级领导及全校师生的支持下，以提高全体师生的语言规范意识和推普参与意识为目标，真诚服务，热情工作，使我们的推普活动再创佳绩！

**保定游戏推广工作总结12**

故事的架构，基本地图构造，对话剧本的撰写，场景及角色的设定（附草图或与美工共同制做），各触发事件的设定，游戏内各系统设定说明。游戏各类资源的设计，各菜单的设计（附草图或与美工共同制做），游戏界面的设定（附草图或与美工共同制做），游戏开场与结尾cg的脚本设计（与美工共同制做，此项目是否使用由小组讨论决定），在游戏美工制作与程序开发阶段负责监制工作。成功的游戏设计者们应该能够而且必须超越直觉判断和草率行事，他们必然在设计中或有意或无意地遵循着某些准则，正是对这些准则的正确理解和灵活运用保证了一部游戏作品在商业上和艺术上的成功，而这些准则是以下列形式出现的：

1)底层游戏理论及模型、

2)专门技术及艺术表达手段、

3)具体实践及反馈信息。

1、游戏名称（名称未定的要有暂名）

2、游戏类型

3、运行环境

包括对应机种和基本配置，以及支持的周边设备

4、载体

现在一般都是光盘吧，几张盘，内容分别是什么，必要性如何，甚至可包括载体对市场前景影响的分析等等。

5、发行地域

以哪些国家或地区为主，预计销售状况，以及销售方式等（如果销售方式比较特殊的话）

6、用户分析

用户年龄，性别，以及经济能力等。

7、游戏概述

时间空间背景，视角，世界观，题材，情节，人物简述（一定要简单明了）

8、游戏特征

应该重点描述此游戏不同与其他同类游戏的重要特征。也就是这个游戏的创意点。

分析用户对这些特征的接受程度，以及和其他同类游戏相比较而言的优势。

9、开发周期

前期策划，实际开发，测试等各环节需要的时间与人员

10、市场前景分析

**保定游戏推广工作总结13**

>总结前言

那是xx年五一劳动节之后，通过沧州办司机魏哥的推荐，我来到石家庄办从事市场推广的工作，直到xx年的结束。作为一名刚刚走出校门的学生，在这多半年的时间里经历了学校到社会的洗礼。回顾刚刚过去的xx年，回顾我的工作；我的生活感慨良多，特总结

>（一）xx年我做了什么：

在过去的一年里，我基本上能够比较成功的完成办事处交给我的活动销售任务，完成对终端的管理和新产品的推广！我到办事处的时候，正赶上办事处刚刚组建市场部，万事开头难，在工作中遇到了比较多的困难，但得到了同事很多的帮助，尤其是领导的宽容！我自我认为我的本职工作做的还是不错的，其他方面有待与进一步的成熟和学习，错的要改正，好的`要发扬！火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我能够端正态度，认识错误，及时改正！去年做了太多的活动，平均下来，几乎达到周一次，说实在话有时候感觉真的很辛苦。天气最热的时候晒的感觉都快晕了，冷的时候时候连手都冻麻了！但我并没有把它单纯的看成是生活的苦。我想这也是人生和生活的一种升华！

>（二）xx年我有什么所得：

xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是既然选择了，就要为自己的选择尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。做好自己的工作！争取取得一份好的收入！

>（三）我所分管的区域的市场情况：

我的区域不大，一共四个县。藁城，晋州，辛集，深泽。但是石家庄曲指可数的几个富县。我管的就占了三个，任务多，压力大！好土地必须得打出好粮食，所以每次搞活动我都必须全力以付，活动搞不好说不过去。藁城是我区域的产量大户，市场启动早，购买力强，消费水平高！在藁城我们开有三户，藁城市区俩户，乡镇韩家洼一户。其中北国电器藁城店还是全石家庄郊县最大的家电卖场，管理几乎和市区的正规门店没什么区别。作为一个多品牌的门店，我想竞争是最大的主题，那么强有力的竞争力是你能够胜出的决定因素！我们在藁城最大的竞争对手是康佳，康佳的大本营就是北国电器藁城店！如果拿下了藁城店，那么我们也就是拿下了藁城的市场！但是现在我们在店里处于不利的地位。主要原因是店长和大堂经理都是康佳的入职促销员！如果现在我们也有自己的促销员的话我想不利地位肯定会有所改变，而且现在店里大堂经理要调整，这也是一个不错的机会！而且店里对于创维的活动是比较支持的，促销员也比较得力！一些大的活动可以放在店里搞，现在家电下乡已经在全国铺开，在淡季的时候如果要真正的做家电下乡下到村里，可以以中原电器做为试点。因为他们在人力，物力，财力上都是比较突出的！比如交通工具和运输工具！

藁城另一户天龙电器主要是加强促销员的的培训，合理的引导，基本上就可以主导店里的销售，因为天龙的促销员是什么好卖就卖什么，什么买的顺手就卖什么！在加上适当的活动辅助就可以了！

晋州这个县很特殊。特殊在什么他是一个很富的县，农民很有钱，很多人都住三层楼！但是购买力不强，家电市场也有待与进一步的整合！建议以后多在晋州正大搞活动，老板支持，员工配合。主要是老板有进一步做大做强的愿望，搞活动也比较乐意投入！晋州市场潜力很大！

辛集是一个大县，富县应该说在这样一个县我们要做的事情还很多，我相信如果我们的政策到位，措施得力，投入适当，辛集会是我们将来增长的一个亮点！

深泽是一个小县，穷县，老板思想和僵化，一直也没搞过很成功的活动，在这样的地方其实是要做的最多的，主要是沟通上，搞活动的时候取的支持是最重要的回首一年来，我们走过漫长而又艰辛的道路，我们挺过来了。但面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电视行业动态，要进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

**保定游戏推广工作总结14**

“市场运作”是水稻育插秧机械化的发展趋势，一家一户的小农作业，必将被专业化服务所替代。我们在推广服务过程中，不放弃一亩地、一台机的星星之火，同时将更多的时间、精力放在发展规模化作业上，通过政策倾斜、资金扶持，积极引导农机专业服务公司、合作社发展壮大。育秧流水线配套硬盘进行育秧作业，效率高、秧苗均匀、省工、省时。今年县政府在地方财政叠加补贴中，特别增加了硬盘补贴。目前全县已成立的22个农机专业服务组织，拥有插秧机135台（其中高速机14台），育秧流水线12套，硬盘180000张，成为机插秧作业的主力军和领头羊。同时我们积极帮助种粮大户和土地流转大户与机插秧公司、农机服务合作社对接，为大户找机械、为合作社找市场。今年农机服务组织与农户签订机插秧服务合同35000亩，作业收入达450多万元。

今年水稻机插秧工作我们顺应农村发展趋势，结合新农村建设和农村土地流转，坚持扶持农机服务组织抓大户、建大片、发展机械化流水线育秧，服务对象由过去的零散农户向承包大户作业方向转移，今年全县建立500亩以上的作业片56个，比去年增加了11个。

**保定游戏推广工作总结15**

全市农业技术推广系统，强化服务意识，着力抓好粮食作物技术指导。

一是深入田间进行小麦、玉米苗情监测及考察，根据考察情况分析研究，撰写小麦春季管理意见、中后期管理意见、小麦产量分析、小麦成熟期考察报告、种麦技术意见、小麦冬前管理意见；夏玉米播种及苗期管理技术指导意见、夏玉米中期考察及中后期生产指导意见、夏玉米成熟期考察报告等指导文件，以市局文件上报下达，供领导决策参考，指导全市小麦和玉米生产。

三是深入一线开展技术培训和技术咨询25场次，直接培训技术人员、科技示范户1700多人次，发放技术资料3100份。全市农技系统共举办培训班、开展技术咨询239场次，印发技术资料、“明白纸”55万余份。

四是在农业生产的关键时期，及时与气象部门沟通，探讨天气条件对农作物的影响，根据气象预报提出具体技术措施，及时将气象月报、土壤墒情及农用天气预报通过农技推广QQ群、微信群进行发布指导农业生产。

在小麦生产上狠抓优化种植基础、冬前培育壮苗、合理运筹春季肥水和后期一喷综防等关键技术环节。全市小麦药剂拌种或种子包衣、全密种植、浇冻水、春季肥水调控等关键增产技术普及率均达到85%以上，播后镇压面积达到65%，深松耕面积达到了20%，一喷综防实现全覆盖。有效应对了本年度冬前光照较少、冬春持续干旱、后期高温干旱较重的不利天气条件，今年的小麦单产再次创历史新高，全市万亩小麦平均亩产公斤，比去年增产公斤。

另据成熟期实地考察：随机样点平均亩穗数万，穗粒数粒，千粒重估算为41克，亩产公斤（非^v^数），与20xx年考察数据相比，亩穗数比去年多万，穗粒数比去年减少粒，千粒重比去年低克，均亩产比去年增加公斤。由于着力推广了冬小麦节水稳产配套技术，节水效果明显，据调查，全市春浇一水麦田占，春浇二水麦田占，比去年增加个百分点。

在玉米生产上，提出了进一步压减普通粒用玉米面积，着力调整优化品种、品质结构，适度发展专用玉米生产及增值加工，大力示范、推广以农艺农机高度融合的绿色精准高效生产技术，稳定玉米生产收益。抓住小麦收获偏早的有利时机，抢时播种，重点推广了选用优良品种、药剂拌种、玉米抢时早播、精细播种、节水灌溉、配方施肥、化学除草、适时晚收等关键技术，据我站9月下旬考察，亩穗数穗、比去年减少穗，穗粒数粒、比去年增加6粒，千粒重克、比去年增加克，折实产公斤/亩，单产比去年(公斤/亩)增加公斤/亩。全市粮食生产获得丰收。

**保定游戏推广工作总结16**

每年的10月31日称之为万圣节之夜。为了让孩子感受西方的文化和体验亲子活动的乐趣。在20\_\_年10月28日这天，小四班举行了万圣节美术亲子活动。这次活动主题定为《万圣节小鬼来做客》是为了让我们的孩子感受这一独特的节日气氛，并且通过一起讨论有争议的“鬼”这个话题，让孩子正视它，培养孩子的胆量和分辨能力。此次活动顺利完成具体总结如下：

一、活动目标明确，基本完成：

(一)活动目标：

1、让幼儿了解西方传统节日“万圣节”的由来，感受西方文化。

2、了解万圣节里多种形式表现出的小鬼造型，并学习用手掌印画及粘贴方法表现小鬼的造型。

3、感受万圣节的气氛，体验节日的快乐及亲子活动的乐趣。

(二)目标完成：

1、通过教师播放PPT介绍“万圣节”的由来，解决目标1。

2、通过教师出示万圣节里不同表现形式的小鬼的图片和教师讲解及示范万圣节小鬼的制作方法，解决目标2。

3、通过亲子共同完成万圣节小鬼的制作，解决目标3。

二、活动准备充分：

万圣节介绍PPT、水粉颜料、水粉笔、水粉纸、剪好的彩纸。

三、活动总结：

(一)此次活动的成功之处有：

1、前期准备较为充分，活动的流程较为流畅，教师都认真并积极的参与活动。

2、活动充分的调动家长们的积极性。

3、活动氛围浓厚、气氛活跃，切实让孩子们体验了节日的快乐!

(二)通过活动需要反思和改进的地方：

1、活动的组织与实施要细化，做到让每个老师每个参与人员心中有数。

2、活动前没有向孩子提出活动要求，导致孩子见到家长后兴奋，无法安静听老师讲活动内容。

3、作品完成后没有组织集体照相留念。

通过此次活动，吸取组织活动中的经验教训，进行整改。争取下次活动更加成功。

**保定游戏推广工作总结17**

在浓郁的万圣节气氛中，在家长和幼儿的欢乐声中，\_\_\_\_年13月31日新天地幼儿园开展了^v^惊魂在十月，万圣狂欢夜^v^活动，现对本次活动做以下小结：

一、活动策划及前期准备

新天地幼儿园10年做过一次万圣节游园活动后，一直都没有再做过万圣节活动，所以在学期初活动计划中我们把万圣节纳入了新学期活动计划，旨在：一样的万圣节，不一样的童年回忆，让孩子们在园生活更加的丰富多彩!

由于学期初活动计划中我们已经确定了要做万圣节，学期初教师活动策划组分组时，万圣节的活动策划交给了小班组的月群灵四位老师，国庆节放假回来后我们就收到了月老师小团队的活动方案，通过审核在10月份的第二周确定了本次万圣节活动方案：

10月31日上午：小班组园内活动

10月31日晚上：中大班组游园活动

在第三周园内各项环境布置也相继的完成，在第四周我们召开了活动前的彩排会议。让老师们更加清楚和了解本次活动的流程，并对活动细节做了更明确的要求，对各班准备情况进行了督察和指导。

二、活动开展

10月31日一大早，孩子们就穿着各式各样的万圣节服装开开心心地来幼儿园，有的打扮成了小天使，有的打扮成了杰克船长，有的打扮成了小巫婆。幼儿园里到处洋溢着万圣节的神秘氛围。在激情澎湃的音乐中小班组幼儿完成了万圣节走秀活动，接下来的讨糖让孩子们非常的开心，家长们也是非常的配合，小二班家长还给幼儿准备了人手一份的讨糖袋，小班幼儿们个个笑容满面的回到了幼儿园，相信今年的万圣节一定给他们留下了不一样的回忆!

随着夜幕的降临，我们万圣节的重头戏来了，晚上是我们中大班的游园活动，我们中大班的家长们也是个个装扮出席，魔鬼、幽灵、巫婆、cosplay，一个个造型都是非常的惊艳，在走秀中家长们也会死非常的配合，各种姿势，各种造型，现场欢乐声一遍。闯关游戏使活动气氛达到了高 潮，家长和小朋友都玩起来了，在领取礼物的时候有的还意犹未尽。看着小朋友和家长开心的笑脸，我们觉得非常的欣慰!

三、活动小结

1、活动参与率：本次中大班游园活动全园共有182对亲子参与，参与率为：95%家长都是非常的配合的!

2、前期准备还是较为充分，在两场活动的流程上还是较为流畅。活动老师们都各司其责，全园动员，共同努力。

3、家长配合度较好，全园幼儿都有服装，自制或者是购买，有的班级家长还给幼儿园小朋友送礼物，如中一班王子诚妈妈给全班幼儿送了南瓜灯头饰，小二班家长给班级幼儿送了讨糖袋等。

4、不足：晚上活动音乐上不足，循环播放只有四首，偶尔会断，舞台意识不强，有很多家长和孩子会跨过舞台候场，下次可在活动前做好提醒。

闯关游戏有个别游戏稍显冷门了一点，老师的现场应变能力还需要加强!

**保定游戏推广工作总结18**

1、做好农机质量投诉监督宣传工作。xx月xx日上午，我站参与了在贺州灵峰广场纪念“3〃15”国际消费者权益日宣传咨询服务活动。为了配合做好此次宣传服务活动，我站在服务现场设立了“3〃15”农机产品质量投诉咨询点和出版了一版农机质量投诉监督宣传栏，同时得到了局领导的高度重视，并亲临现场指导，为前来参观的农民提供农机质量投诉咨询服务，切实履行质量监督为农机消费者服务的职能。在为期半天时间里，累计共接待农民群众咨询600多人次，发放各种宣传资料1000多份。通过普及农机真假鉴别和科学使用农机基本知识，提高农民群众维权意识和能力，依法推介优质放心农机产品。

3、开展农机鉴定证章检查和方向盘拖拉机质量调查，完成自治区农机局和自治区农机鉴定站下达的任务。

20xx年xx月xx日

**保定游戏推广工作总结19**

今年以来，我们围绕抗击冰灾、抗灾增收、发展优势产业，消除农业污染、保证农产品质量安全，推广农业实用新技术、减少农业投入、降低生产成本开展了各项实质性的工作。

首先，我们从柑橘低产园改造入手，完成了1000亩密植橘园的密改稀、配合县农业局对全镇橘园、耕地实施测土配方施肥，完成农田土壤取样300多个，为指导全镇农作物合理施肥提供了可靠依据。同时，在全镇范内开展作物病虫综合防治，使全镇柑橘长势旺盛、着果良好，为大灾之年稳产增收打下坚实基础。此外，我们还根据我镇柑橘在生产上、生产技术水平不一致，产量效益悬殊太大，在经营上各自为政，规模效益难以发挥的实际。镇柑橘同业公会加大工作力度，加强体系建设，在进一步扩大镇柑橘同业公会的基础上，成功的引导龙凤、二天门、红土坡、荷花、永固等社区分别成立了以规范柑橘生产技术、加工技术、经营方式为目的柑橘专业合作社，形成了良好的产业体系和出口基地认证建设体系。

其次，围绕保证城市蔬菜供给，开展了以刘家坪、中渡、宝塔、黄泥、双新、红土等社区为主的商品蔬菜生产基地建设，新扩蔬菜面积500亩，使全镇商品蔬菜面积达到3000亩，创造了大灾之年蔬菜头季亩产值4500元的好收益。为丰富县城蔬菜市场和城郊居民增收做出了重要贡献。滤布在此基础上，我们强化了刘家坪无公害蔬菜生产基地的管理，扩大了刘家坪蔬菜协会规模，使该基地生产、经营走上了良性发展轨道，并使该基地今年头季亩平产值达到了5000元的好效益，使这个国家级科技示范基地发挥了应有的示范效果。

三是制定了《楚江镇民营农产品加工企业以奖代投方案》，鼓励和扶持本镇农民独资或合资从事农产品加工事业，完善了“双红柑橘打蜡加工厂”、“三江柑橘打蜡加工厂”、“红土柑橘打蜡加工厂”、“金湘源果蔬加工厂”的出口加工基地手续，扩建了“红阳柑橘打蜡加工厂”，使全镇年加工总量达到25000吨，可创产业附加值600万元。五是推进新型流通业发展，继续开展了王中东物流先进典型事迹宣传活动，引导有一定业务基础的农民进入新型流通行业搞活地方产品流通，促进产业发展。今年，全镇共培置柑橘通大户85个，其中：营销大户66个，营销总量可达1万吨，配载大户19个，汽运配载总量达3000多车次，运载总量可达9万吨。四是着力提高农民素质，顺利推进社会主义新农村建设的核心，为此，我们在制定社会主义新农村发展工作规划时，就把对农民的教育放在重中之重的位置，成立了以镇远教办为核心，并组织镇农技、畜牧、林业、农机、计生、司法所等站所参与的农民教育办公室，通过对农民的系统教育以达到：提高农民生产技术、经营、管理水平。改进生活方式、提高生活质量和自我保健能力。提高法制水平、促进社会和谐、增强自我保护能力的目的。制定了农民教育工作方案，各社区开办农民夜校，对农民进行定期培训，今年以来，我们结合抗击冰灾共对农民进行农业种植业、农产品加工等生产技术培训60多场次，培训人数达15000人次，印发农业科技资料4期共28000份，使我镇农民逐步形成了：人人学科学、学法律、学管理，家家用科学、讲卫生、讲礼貌、守法纪、善管理的良好氛围。在此基础上，我们为了丰富农民科技知识，首先在中渡、刘家坪、宝塔、观山、龙凤、红土等社区建立社区农民免费阅读书屋，藏书总量近3500册，极大的满足了农民需求。

四是配合县农业局完成了农业污染源普查、农田土壤检测取样等多项工作，为指导我镇科学施肥、农产品质量安全打下了坚实的基础。

总之，通过半年的努力工作，使我镇农业技术推广工作得到了稳定推进，为实现产业增效、农民增收的目的做了一些有益的工作。下半年，我们将继续按照新农村建设的要求，加大新技术推广力度和服务力度，为我镇农业产业的发展做出新贡献。

**保定游戏推广工作总结20**

>  一、认真学习，提高自身素质。

  我认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

>  二、努力工作，完成项目工作任务。

  1、按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；

  2、参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会；

  3、配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。

>  四、努力学习，积极撰写各类文稿。

  1、为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势；

  2、我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；

  3、参观20xx年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考；

  4、我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能。

>  五、存在不足问题。

  20xx年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水平还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

>  六、20xx年工作计划。

  20xx年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水平，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20xx年更好的成绩。

**保定游戏推广工作总结21**

上半年，镇农业技术推广工作在上级业务主管部门的指导下，在镇党委、政府的直接领导下，紧紧围绕“三农”工作，大力搞好农业新品种、新技术的推广和应用，努力做好试验、示范，尽职尽责地为农民做样子、教法子、出点子、找票子。一年来，做了以下工作。

>一、搞好技术培训指导

（一）做好宣传培训工作。共召开大春技术培训会5次，培训村、组干部和农户3580人次，到各村组开现场培训会5次，广播讲座3次，培训农户15000余人次，印发技术资料11个，3550份。

（二）搞好技术指导。在各农时关键时期，农技人员都深入村、组搞好技术指导和服务工作。为了搞好抛秧、旱育秧推广，农技人员到现场不下10次，特别是育秧阶段，手机成了“农技110”，农户有呼就到，通过不懈努力，目前村已成片推广抛秧、旱育秧2100余亩，在全镇已成燎原之势，全镇共推广旱育秧、抛秧12500亩。

共深入村组进行技术指导665次，通过门市接受技术咨询服务1510人次。

>二、搞好试验、示范

做好示范。农技站共搞四个示范片。1、村抛秧示范片1500亩；2、村优质果树示范片1000亩；3、村三组优质稻示范片100亩；4、临江村8、9、10、11组薄壳核桃示范片500亩；农技站为示范片提供技术资料1500份，提供技术指导和技术咨询服务。通过努力，示范片的示范效应大大增强，起到了以点带面，树立样板的作用。

>三、搞好常规技术的推广和应用

通过示范，全镇优质稻推广达到13400亩，推广率达100%以上，水稻施用多效唑1850亩，达100%，一代螟虫防治达95%以上，地膜覆盖面积进一步扩大，地膜面积由全镇3000亩扩大到了6175亩，连续免耕达13000亩。优质油桃、薄壳核桃标准化技术推广达1000亩。

>四、认真抓好以节本增效和结构调整为重点的技术推广，引导和促进农民增产增收

（一）坚持节本增效原则：全镇在大田作物上，大力宣传节本增效技术的推广应用，在保证稳定高产的情况下，尽量让农民节约劳动力，节约资金投入，以达到增产增收的目的，全镇大力推广了水稻旱育秧和抛秧12000亩。

（二）转变传统种植方式，大胆搞好结构调整。由于近年水源紧张，农技人员大胆向农户推荐走旱路，大力推广高产玉米3000亩；其他多经作物如：地膜西瓜、地膜花生、地膜蔬菜等3600亩，推广固定厢沟双免耕栽培13000亩，使农民由传统种植方式向现代种植方式迈出可喜的步伐。

（三）组织好农民工培训工作。镇上成立了农民工培训领导小组，全镇共进行引导培训520人，转移输出2972人次。

（四）做好沼气安全生产和维护工作，大力推广沼气综合利用1000户。

（五）做好果树管理的指导工作。镇上技术人员深入各村，特别是深入到各村的专业大户中指导他们搞好生产和管理，加强培训工作，共发放技术资料1200余份，开现场会3次，新发展果树1000亩，其中新栽植核桃400亩，枣树100亩，技改150亩，种植蔬菜100亩。

（六）做好制种工作。全镇共在三渔村、临江村、酒垭村发展水稻制种600亩，在临江村9组发展油菜制种100亩，促进农民增收，农业增效。

>五、存在问题及下半年打算

（一）存在问题。农技推广工作面临千家万户，人手少，工作面大。推广难度大。

（二）下半年工作打算

1、继续做好农业技术的宣传和推广工作。

2、认真做好试验示范，以点带面，树立样板。

3、进一步发挥职能，加强新技术的推广，特别是水稻旱育秧和抛秧，为农民增收致富作贡献。

4、做好农业产业结构调整，今年下半年将加大薄壳核桃等优质果树的栽植力度。

**保定游戏推广工作总结22**

今年库尔勒市创建全国文明城市，国家环保模范城市活动涉及到各行各业，千家万户，是一项长期性社会性系统工作，一个城市的卫生水平提高了不仅能创造改革开放和经济建设的良好环境，增强人民群众的健康水平，同时也能陶治人们的情操，提高全社会文明的素质。因此，我站领导十分重视爱国卫生工作，始终把爱国卫生工作做为三个文明建设的重要内容，不断提高干部职工的爱国卫生意识，使卫生工作经常化制度化。

一年来，巴州农机推广站调整充实了爱国卫生领导机构，组长由局长亲自挂帅，实行卫生管理第一责任制，并由局办公室一名同志谦职负责，明确工作职责和工作任务，把环境卫生工作纳入我站工作的议事日程，制定完善卫生制度，明确区域划分，规定每天早上班前10分钟打扫室内卫生，每星期五下午打扫环境卫生，每大的节日前进行大扫除，同时做到年初有卫生计划，有卫生评比制度，有工作总结。

**保定游戏推广工作总结23**

一、积极参加业务学习，提高自己的业务素质。

开展科技入户示范工程后，积极参加了县农业局组织的培训学习，更新了自己的知识，提高自己的业务素质，增强自己指导示范户的服务能力。

>二、加强宣传、营造氛围。

农业科技推广是传统农业向现代农业转变的机制创新，为争取社会各界对农业科技推广的支持，使全社会特别是广大农民更多地了解和积极参与农业科技推广工程，采取黑板报、标语等多种形式宣传农业科技推广工作，宣传农业科技示范县的政策，宣传面向市场的现代农业生产技术—蚕豆无公害栽培技术、大蒜高产无公害栽培技术、洋芋无公害栽培技术等，取得了较好的效果。

>三、精心选择高素质科技示范户。

农业科技推广在我镇以种植业为主，科技示范户理所当然的要有一定的种植水平，同时要有较强的号召力和影响力，能够将先进的农业科技在周边群众中推广开来。经过综合考虑，选择了以马军营、纪庄西胡庄、赵官营、宋庄小组的10户素质较高的农户，作为科技示范户。对10户示范户进行挨家挨户走访，详细了解各农户的基本情况，了解他们对农业生产技术的需求，摸清当地耕作制度，并登记示范户的相关信息，收集他们对农技推广工作的各种意见、建议。同时做好宣传工作，加强科技示范户对农业科技推广工作的了解。要求每户示范户带动20户辐射户，全面带动5个村民小组的所有农户学科学用科学。

>四、加强农业生产新技术的推广与应用

通过科技入户示范工程，我所指导的示范户和辐射带动户上有了很大的提高。在摸清了各户的基本情况、了解了各户的需求后，精心设计了针对各户的技术指导方案。主要推广应用了：大蒜测土配方施用BB控释肥技术，不但节约了成本，保护农田环境，为实现保洱海和农业增产、增收相统一的目标打下基础；大蒜无公害栽培、防病虫技术，保证了大蒜产品的安全可靠，指导农户精心选择优质早熟大蒜品种“红七星”；洋芋无公害栽培、防病虫技术，保证了洋芋产品的安全可靠。

>五、入户指导方式灵活多样

农业科技推广的关键在于入户，培训指导，传授技术，推广各项农业新技术到田到户。为提高专业技术水平、入户指导技能和示范户农民的科技素质。我根据技术指导方案和农民的需求，在农业生产关键环节（如备耕、播种、田间管理、病虫害多发期等），到每个示范户家中开展技术指导、培训和信息服务，与联系户保持电话联系，确保技术和信息服务通畅。

总之，取得的成绩只能代表过去，未来的农业综合服务工作道路还很漫长，本人在今后的工作学习和生活中要不断进取，克服困难，勤奋工作，以扎实的理论知识、先进的技术、良好的工作作风为xx镇涉农相关产业的发展作出应有的贡献。

**保定游戏推广工作总结29**

科技入户工程明确了农技人员工作职责和目标要求，农技人员公益性职能充分得到了发挥，学有所用，增添了农技人员学农、爱农、为农服务的自豪感，强化了广大农技人员立足本职，加强学习，更好地服务农民的意识。同时，透过项目实施，建立了农技人员绩效考核制度、学习制度，强化了监管，有效保证了农技人员入户工作时间和效率，农技人员工作得到了进一步的肯定，精神状态有了明显好转。加强政治业务学习，不断提高自身素质。用心参加组织的各种政治学习和活动，不断提高政治思想素质。充分利用各种可能的条件和机会，抓紧时间进行业务学习，有效地促进了自身素质的提高。

进一步改善工作作风，增强服务意识，深入基层，心系群众，不断提高服务意识和服务质量，扎实搞好农村服务工作。本人秉着“用感恩心做人，用职责心做事”的原则，在以后的工作中进一步做到“良种良策”为群众办实事、“技术要领”为群众解难事、“科学运筹”为群众做好事。有一个清醒而深刻的认识。被群众说不如主动去听说，就应经常下村走访，深入到农业生产一线，真正做到“人到、心到、职责到”、“问困难、问需求、问发展”、“送信心、送点子、送技术”，用心宣传和教育群众，带领大家科技致富。

**保定游戏推广工作总结30**

通过这一个星期的企业经营实战模拟让我从实践的角度，进一步了解了一个企业是如何经营的，主要包括经营的流程，以及管理、决策等相关方面。另外，深刻体会到决策和操作的错误在竞争中是致命的。

首先，在企业经营方面，一个企业要在充分了解市场的前提下，规划好生产线的建立，市场的开拓，产品的研发以及原材料的购买等。由于原材料有延期，而按时的生产必须要有在库的原材料，所以原材料必须提前购买。同时，对于不同等级的生产线，我们组鉴于未来的长远发展，建立了四个柔性线，并在第二、三年生产P1和P2两种产品。另外，财务的重要性最明显，资金是一个企业的血液，只有有足够的资本，公司的建设才能健全，规模才能逐渐扩大。根据我们小组的规划，我们期初长贷180M，以便公司的整体建设，而且刚开始的确很有成效。但经营的第二年我们公司发生了一个意外，由于对规则的不熟悉，丢弃了两个订单，这给企业打上了违约的标记。这对于一个刚起步的企业来说是致命的，因为这将影响到自己以后的订单竞争，而且影响企业的信誉，因此将不能进行长贷和短贷。由此产生的蝴蝶效应使我们公司一路下滑。最后由于生产规模没有提上来，导致了销售量的减少，再加上应收账款的期限，公司陷入崩溃的边缘，直到最后的破产。一个企业应该有合理的贷款，并用这些资金小心谨慎进行经营，并通过经营不断回笼资金，这样才能按时还款。资金是必需的，但应该合理规划、操纵资金才能不被资金所左右，限制公司的发展。

最后，给我一个很大的启示是风险管理无处不在。最初，我们小组自愿组织在一起，形成了一个很好的团队，大家并根据自己的特长或者能力进行了分工。然而，由于基础实施即计算机出现问题，无法进行运营，最终被迫解散。我当时作为小组CEO面对自己小组的解散，感到十分的遗憾，一是没有将我们的既定策略赋予实施，二是我也失去了一次领导小组经营的机会。若是存在真实的企业中，作为CEO应该会感觉对团队的愧疚。另外，还有很多其他的风险，比如操作的失误，系统出错导致丢失部分现金等。我们在经营一个企业之前应该考虑一些可能会遇到的风险，并制定相应的策略。

总之，这次的企业经营实战模拟让我学到了很多，特别是理论之外的知识。同时，也为即将进入社会的我打了一个预防针，我们需要在实践中学习。

**保定游戏推广工作总结31**

第一传统的口碑营销方式在我部门的普遍的应用。因为我国是关系社会，一件产品信息往往通过亲戚朋友间的交流迅速传播开来。学员到我部门报到的当天我们都会询问他是哪个渠道知道我院的小语种培训。相当一部分人是通过父母，或朋友的推荐。在我们和学员的交流沟通时，也会选择代表性的人进行适当的口碑营销，比如俄语初级班大多数的学员的父母都是在雅宝路工作，所以我们会尽量选择这样的学员进行口碑的营销。

第二正确的市场的定位，让我们市场推广以及宣传方面少走弯路，做到有限资源的利用率。首先要确立目标人群，在我们部门学习都是那个年龄段，学习目的是什么。经过调研的确认俄语基础班的学员有许多90后的学员，日语脱产班的学员学习都是以出国为目的。

针对阿拉伯语的特殊性，学习阿拉伯语有很多人，所以我在的阿语人论坛建立了博客。主要是宣传和营销学院为主。

3、贴吧百度贴吧是的中文社区，但广告贴基本上是禁止的所以要是这对于市场推广来说是个妨碍，只能跟帖在日语论坛韩语论坛等小语种论坛中。坚持每天上午查看论坛中新的动向以及有没有回帖，耐心细致回答他们的问题。

再有就是在本院的论坛当中发帖，以居士和谁主沉浮的名字发帖，主要是以小语种知识的普及为主的帖子，让浏览帖子的人产生兴趣，对学习有所帮助。

**保定游戏推广工作总结32**

手游运营专员面试技巧【篇1：游戏运营面试技巧】

当你热切地期盼着你的第一份游戏行业的工作时。游戏公司会从你的简历和求职信来看你的潜力，而后通过面试来了解你。那么你应该如何准备面试呢？ 在游戏行业，有一些面试问题常常出现，这里列举了一些，并且加上一些提示，告诉你

如何应对。

1.为什么你想到这里来工作？如果目前你还没有离职的话，这个问题还涉及到另外一个意思，“为什么你要离开你原来

工作的地方。”

这是一个开放式的问题，它给你一个展示你对该公司了解程度的机会。当应聘者清楚地

了解该公司是一家什么公司，有什么游戏是这家公司做的，那么所有的面试官都会觉得受到

了尊重而心生好感。因此，去面试之前应该认真做好功课，并好好地表现出来。对于应届毕

业生来说，也许你之前并没有在游戏公司工作过。那你就更需要全面了解公司的情况，充分

显示你对公司的热情和极度的向往，因为很可能这是你最大的可以胜过其他有经验的应聘者的优势。

千万不要说“我需要一个工作”或者“我需要换一个城市”。应该列举一些与该公司相关的原因来回答这个问题。一些与你个人相关的更特别的理由会是更好的答案：“我想为 fps 射

击游戏工作。”这样的回答就不如说，“我想为《 franchisex 》游戏工作，因为我玩过这个

系列最早的两个版本游戏，并且我觉得这一系列的产品有进一步发展的潜力。”这么说确实有

点阿谀奉承之嫌，不过面试的技巧之一就是应该尽可能称赞其他人。当然了，别说这是唯一的原因。当解释你为什么要离开现在的工作岗位时，理由千万不要是消极的。应该举一堆积极的理由，例如“在这里没有职业发展前景”或者“在这里做的游戏类型不是我感兴趣的 ”。

千万不要说“这家公司的管理混乱，就快倒闭了 ”。游戏行业是一个很小的圈子，你有可

能不小心就正好说了你面试官朋友的坏话。假如你是被解雇的，最好这么说：“我们决定分道扬镳。”或者说“到了我该离开的时候 量说的含糊一些，不要去说过多的细节，除非对方直接问你。在这种情况下，面试官

可能已经发现了什么，他只是想看看你怎么回答。回答这样的问题应该尽量快，而且不要带

有消极情绪，尽量一笔带过。你需要给对方留下一个积极的印象。2.你正在玩什么游戏？

如果你想到游戏公司工作，你最好是玩游戏的，而且最好能够让面试官知道这一点。提到一些与该公司制作风格相同的游戏是一种比较好的回答方式。如果你可以谈谈玩这

些游戏感受就更好了。当然，记得适可而止，别说的太多。在你去面试前，你至少应该玩过这家公司制作的游戏demo，你需要了解他们制作游戏的大致类型，你喜欢这些游戏的什么，还有这一类型的游戏发装状况如何(尽你所有可能多了解

一些)。所以在你参加面试之前，应该好好研究一下这家公司。如何回答这一类问题往往能直接影响招聘经理的看法，这常常能决定成败。他们倾向于

聘用那些对公司的游戏充满热情的人。当你对暴雪公司说“我有一个70 级的《魔兽世界》

账号，在《everquest》中有一个40级的巫师”，这就证明你对他们开发的游戏非常有热情。展现一下你对于一些老游戏的了解也能够证明你对游戏的历史有很充分的积累。这永远

不会是件坏事儿。就执行和设计而言，你的知识面越广，你就越容易占据先机，而不会走进

死胡同。这对于应聘任何一家公司都非常有利，并且也是一家公司选择员工所要求的。3.你认为怎样可以让你玩的游戏更出色 即使面试的不是一个设计岗位，你依然会吃惊地发现这个问题出现得如此频繁。每家公

司都希望招聘的游戏开发者具有设计敏感性，因为这会让其更容易融入之后的工作，也会对

工作更投入。

事先准备一下如何回答这个问题可以让你表现得更好。要表现出你是站在一个游戏开发

者的角度来思考游戏的。游戏制作公司在找人时，希望所找的人对自己玩的游戏有所思考，例如思考他们玩的究竟是什么，是怎么做出来的，怎样可以改进，还有，最重要的是，有什

么是可以去掉的。

当然一个人如果适应了这样的心态后玩游戏就很难从中获得乐趣了，不过这样的情况对

所有工作都是存在的。

无论你是否相信，在回答问题的时候你可以完全只提供正面意见。然而，加入你要批评

游戏的设计和制作，那你就需要确定你有解决方案。举个例子说，光去抱怨 half-life2 ：

episode2 中 final strider battle 这个关卡不好是不够的，你应该提出自己的改进想法，怎么样才能让它更有意思，例如你觉得应该让车辆的控制更容易一些，或者不要这么快破坏

掉所有的补给站。如果你要毫不留情地抨击你面试的公司开发的游戏（这是需要一点勇气的，有的公司对此会很赞赏，也有的公司会因此而对你心生不满）你得确定你的批评意见不是一

些大多数人无法认同的个人主观意见。另外要准备好支持你批评观点的论据，证明这些确实

是值得商榷的一些小瑕疵，而不仅仅是你个人在鸡蛋里挑骨头。4.什么游戏是最好的游戏，为什么？ 最重要的就是相对比较快地回答这个问题，并且有理有据。回答这个问题时额外要考虑的因素是年龄。对于20来岁的应聘者如果回答是《 robotron 》多少让人觉得与其年龄有点 脱节。不过有时候这也是好事。当然你得解释清楚为什 么觉得它是历史上最好的游戏，你是否能够仅通过口头表述就让完全没有玩过这款游戏的人清楚地理解你的观点，如果可能的话你最好积累一些沟通的要点。

5.是什么让你选择加入这个团队？我们为什么需要你？这是所有的面试都常见的一个问题。回答这个问题可以有两种方式：详细回答或者简要

一些。

详细回答需要你有一些关于公司如何运作的知识。例如，是谁在做什么事情？具体来说，就是你之前工作经历中你从事职位的工作目标，你的工作热情和跟做应聘的职位空缺有关的工作技能（如果你是个学生，你的工作热情，工作技能和职业发展方向）。另外还有为什么这

家公司需要招聘这样一个职位。

简要的回答只需要说出你主要的工作经历，你最突出的亮点以及你的希望就足够了。亮点是需要注意的：

a)不要表现得很自大，让人觉得公司离开你就无法运作了。b)不要说有关公司消极方面的事情。例如说：其实你们明显在 q/a 方面做的不好，你

们需要一个优秀的 q/a 经理。说类似这样的话只会让你失败，根本毫无作用。要让你的回答更有建设性，你可以表明

你的到来将会带来一些额外的经验，而且会对因此让有些事情做得更好一些。

6.什么是你最大的弱点？或者，如果聘用了你，有什么会让我因此而在半年里就后悔。这也是一个在工作面试中常见的问题。主要有两种方式应对这个问题：一种是诚实地自

我批评（对没有负起自己工作职责的人我会非常恼火），另一种是说好话（我是一个完美主义

者）。

所有雇主都喜欢招一个诚实回答的人，他们接下来会让你举一个有关你弱点的工作中的例子。例如，你可以说“我的工作区域很凌乱。”然后你就应该马上接着说：“不过最近，我 花了不少力气整理办公区域，而且我还系统地管理 email 的收件箱。”回答这个问题的另外一个秘密不是在于回答的多少，而是在于你的反应时间。如果你回

答得很快，可能就说明你已经非常清楚地知道了自己的缺点，面试官会觉得你的缺点是非常

明显和严重的，以至于你可能已经被提醒了很多次了。另外，回答得太快还让人觉得你是事

先准备好了比较好的说辞，而不是在诚实地回答问题。

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！