# 日和汇报工作总结(共40篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-02-08

*日和汇报工作总结1管理库存现金。掌握每天库存金额，不得超过银行核定的限额，超出部分应及时送缴银行。不得将空白支票交给其他单位或个人签发。保管好各种有价证券、各种支付、结算凭证有关印章和其他贵重物品。要注意管好保险柜钥匙，离开岗位时，人走锁库...*

**日和汇报工作总结1**

管理库存现金。掌握每天库存金额，不得超过银行核定的限额，超出部分应及时送缴银行。

不得将空白支票交给其他单位或个人签发。

保管好各种有价证券、各种支付、结算凭证有关印章和其他贵重物品。

要注意管好保险柜钥匙，离开岗位时，人走锁库，不得随意交付他人。对保险柜及存折等的密码，应保守秘密。

12月份对于我来说是展现全心自己的一个月。在美容师的工作中，我发现对客户的了解还不够透彻，对于客户的需求方面，比较难猜透。不过，我知道问题的源头是接待的客户还不够多，经验还不够丰富，判断力及处理能力较弱。

每天的工作中都有很多问题发生，我比较会把握时机，并在第一时间去找资深人士帮忙解答，来提升自己的能力。对于美容师工作，存在一些不足之处就是，对工作缺少激情和热情，不够主动。，自信。做销售时候还不够大胆的和客户开口，专业美容知识及业务水平还是欠缺，实操手法也要加强。

本月的工作任务完成率达到百分之九十，总的完成效果还不错，收获很多。我会争取在下个月的工作总完成指标，完成百分之九十五以上，让自己的能力得到更好的提升。

这个月在工作过程中，有遇到一些专业的美容知识需寻求帮助的，还有就是不擅长向客户推销产品。下个月需要该机你这几个方面：丰富专业的额美容知识，以最好的状态向顾客推销产品，提升自己的美容手法实际操作。

**日和汇报工作总结2**

（一）日常现金收付：

1、拿到现金收支凭证钱看收支手续是否齐全，OA是否走完，再予以支付。现金收付的要当面点清金额，并注意票面的真伪，现金支付需要收款人签字确认。

2、现金银行一经付清，应及时在原单据上加盖“银行付讫”或者“现金付讫”章，以避免重复支付，造成不必要的损失。

3、因经营活动而产生的现金收入不能直接“坐支”，应当及时存入银行。

4、根据已经办理完毕的收付款凭证，逐步顺时登记现金日记账或银行存款日记帐，每天终了应结算出余额。现金账面余额应与实际库存现金核对，如发现短缺或溢余，应立即查找原因，做到账实相符，造成损失的应由相关责任人承担损失。

5、一般不办理大面额现金的支付业务，此类支付应使用转账或电汇等手段。

6、每个月底在主办的监督下进行现金和承兑的盘点，及时做好现金盘点表，待主办和财务经理签字后存档。

（二）日常银行收付：

1、银行存款账面余额，要定期与银行对账单进行核对。月份终了，保证银行回单已经齐全，下个月月头去银行拿对账单，及时编制“银行存款余额调节表”，使帐面余额与对账单上的余额调节相符。出现未达账项，要及时查询调整。

2、付款前，先确认OA流程有没有走完，手续是否齐全，再予以支付。

3、以转账支票或者银行承兑汇票方式支付供应商货款的，要有供应商出具的盖有公章或财务章的收据，供应商出具的委托收款证明（加盖单位公章或财务章），收款人的签字及身份证复印件等。银行承兑还得在复印件上写上“原件已收”字样，并签名写上日期。

4、随时关注银行的进账款项，并报于销售部登记。

5、要随时掌握银行存款余额，不准签发空头支票。

6、办理银行结算，规范使用支票。

**日和汇报工作总结3**

20\_\_年是值得\_\_保险人难忘和考验的一年，正式开业以来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在市委、市政府及社会各界的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至\_月中旬累计完成签单保费 \_\_元，全面完成了省公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20\_\_所做工作总结如下：

一、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的20\_\_年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。

二、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。

三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证\_\_公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度。

并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程。

公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。

四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以\_\_在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以\_\_保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。

回顾过去的一年，我们对加盟公司无怨无悔;展望未来，前程将更加坎坷艰辛，但我们坚信：有省公司的正确领导和有力支持，\_\_将开拓思路，勇于拼搏，用我们辛勤的汗水和智慧的力量去铸造更加辉煌的业绩，为做大做强公司保险事业而努力奋斗!

**日和汇报工作总结4**

学校在扎实抓好主题教育活动的同时，还结合本校实际，有针对性地开展安全防火疏散演练。演练过程，全校师生积极配合，服从命令，安全有序，在短时间内，师生全部按照预定的疏散路线，快速而有序地撤离到操场中央，达到了预期的目的，取得了圆满的成功。推动学校安全教育深入开展，提高广大师生的安全意识和应对突发事件的避险自救能力，不断增强师生防灾减灾意识和防范能力。

回顾安全教育工作，强化安全管理，共创和谐校园，对上级的要求相差有一定的距离。安全无小事，警钟要长鸣。我们相信在各级领导的关怀下，尤其有主管部门的大力支持，安全观念必将进一步深入人心，安全教育工作得到更好的发展。今后，我们将进一步做好安全教育工作，不断提高我校教育教学工作水平。

20xx年上半年，酒店营销部在全体员工共同努力，大家心往一处想，劲往一处使，积极拓展业务，宣传走访，公关营销闯出了一方新天地，酒店生意越做越红火，各项经济指标均超同期，实现时间过半，任务过半，为圆满完成全年营销目标打下坚实的基矗现将上半年工作情况作如下总结：

上半年共完成营收元，其中客房完成营收元，占计划的%，平均出租率%，平均房价元；另外，餐饮完成营收收入元，占计划的%；5月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在5月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在5月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同；另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队；在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见。

同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定；另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户；同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求；另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力；

公关营销方面：5月份主要是策划了母亲节活动；制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种；同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用；另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费。

**日和汇报工作总结5**

对于本月工作四川市场由于7月分才刚启动服务商于总首次提货5万，上货的门店有两家。

一家是龙湖北城天街爱尚爱秀和鹏瑞利青羊广场倍缇美妆，爱尚爱秀是上的21800的体验柜台政策，由于体验柜还没发出来所以就先上的货，店老板刘姐给我们提的要求就是一点，售后服务一定要跟上，进店第一件事情就是给导购老板做体验，让她们感受我们产品的效果，要先征服店员跟老板让她们对我司的产品认可有信心后期工作才会更好更顺利的展开，服务商货还没到的情况下就拿公司配给市场人员的肩颈和排毒养颜两款复方精油给她预售1410元，因为在没货预售的情况下能有这个成绩让刘姐很满意！也让她冲满信心做好我们的产品！倍缇美妆廖总进货到了就给店员培训了两次，上货4天，每天xxx都有销量，店员也很喜欢xxx的产品，只要店员店长认可我们的产品后期我们的工作就更好的展开了！经过跟廖总的交涉沟通他也是希望我们能大力的给他提供培训贴柜，他很有信心做好产品！后期的服务跟培训一定会跟上，让他体验我们产品的顾客回头率！

简阳陈总植颜访3个帮他做现场销售，销售好他就马上下订单，7月18日早上由总经理范总四川经理张莉，市场\_，杨均去简阳做现场销售，一店早上现场两小时销售2660元，现场很是火爆！二店下午2点到4点，天气太热就4个顾客也销售了1810元，顾客只要体验了就没有空手走的，到达3店的时候由于是吃饭时间呆了两个多小时就进店3个人都拿了一瓶经典系列的复方精油，陈总看到效果很是满意！跟张经理一直讨论上货细节！后半个月的工作重点就是对现有已开发的店做好培训，做好贴柜，把我们公司产品及售后的口碑做好，让店老板有信心及动力做好我们的产品！多拜访对我司产品有兴趣的店家让他们打消顾虑，跟我司真诚合作，让他们感受到我们产品的魅力！争取本月多开几家店！

进入xxx这个团体是我的荣幸，看着这么多优秀的同事及领导从他们身上学到了很多，让自己也是热血沸腾的投入其中！

**日和汇报工作总结6**

时间过得真快，转眼又过了一个月，现结合全城店7月份实际工作开展过程中取得的成语，经验，教训以及7月份以来的工作进展情况。现对7月份整体工作总结如下：

1、加强了全城的日常管理工作，特别是抓好了基础工作的管理。

2、树立了员工对公司的忠诚度，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想。

3、加强各部门之间的团队协作力，创造最良好无间的工作环境，发挥员工最大的工作热情。

4、认真贯彻执行公司各项规章制度，执行部门工作机制，工作责任化，服务细节化。

5、坚持了新新娘集团晨会流程，每天召开清晨\"快乐会议\"，让员工每天都有一个良好的心情，最佳的状态，完全投入到每天的.工作当中去。

6、加强微信，微博平台及微相册的推广。

7、外展点的的选址与设立。

**日和汇报工作总结7**

业务员一天的工作，从早上上班开始，到下班，每一个时间点都在做不同的事情，以下是一位业务员一天工作总结资料，仅供阅览:

1、早上8点前做今天工作计划:

重点工作不超过3项，明确具体内容、沟通对象和需要解决的时间、要求。紧急非重点工作时间安排，普通工作时间安排，列在后面。

思考一天计划是否有遗漏，并且安排需要领导协助的.内容。

2、上班前5分钟，整理自己仪容，并给自己打气。

3、上班后，按计划开始执行相关工作内容:与领导沟通困难事项，并邀约参与重点客户的谈判，争取必要的政策;与客户重申相见的时间、需要谈论的内容和准备的资料。

4、行动:提早5分钟到客户处，按预约内容详细沟通相关事项;权限内事项立刻答复，非权限内事项灵活处理，保证本次洽谈有所推进和收获。

5、总结:每项工作后立刻总结，给自己评分，并列举存在的问题和需要再次沟通的内容。

6、遇到打击后，给自己鼓气，或者和自己好友打个电话。

7、重点工作空余时间，或者重点工作完成之余，解决紧急非重点工作，普通工作则顺便解决。

8、下班前10分钟，总结一天的成果和评估分值，列出成功和不足的地方，尤其是节点方面的详细事宜。

9、日清日结为工作标准，如果确有特殊情况而不能完成，则安排在次日处理，但以不影响次日的工作进行为准则。

10、列出明天需要开展的工作和目标，并和相关人员进行预约。

11、尽量不加班。

12、看半个小时新闻，看看有哪些对自己行业有影响。

13、看1-2小时的销售管理类书籍，审视自己的优势和劣势。

14、处理工作文件和写日记。

15、跟好友电话，或者网上聊聊天。

**日和汇报工作总结8**

昨日开始上班了，新生报到，汇报一天工作！。这届一年级的新生大多是我曾经教过学生的孩子。看着为人父母的他们曾经年少的面庞也增加了岁月的痕迹，时间在脸上印下了印记，更多的是神情的改变。我曾经教过的他们如今都为人母、为人父了，而我的记忆中还保留着他们上学时勤奋的样子。如今看着遗传了他们容颜的孩子呢，可爱着，并招人心疼着。这届孩子另一个特点是：大多是家中的二胎（第二个孩子）。在农村计划生育政策允许的情况下才有了这些孩子。他们大多有比他们大上许多岁的哥哥或者姐姐。许多孩子的姐姐都已经参加工作了。

看着眼前年轻颇大的父母领着这么小的孩子来入学，感觉有些怪怪的。招生中遇到一位孩子如今还没有户口，也没有出生证明，那位给孩子接生的接生婆早就去世了。询问家长得知是当地的老住户。可是当告诉他孩子没有户口不能考大学时。家长的回答竟然是，我没打算让他考大学。将来种地就行！我惊呆了！家长的话也让周围报名的.家长惊呆了。孩子可能是超生的吧？！如今每位家长都希望孩子考个好大学，有个美好的未来。而这位家长或许见地更高与我等一筹吧。回到婆婆家与婆婆公公谈这事时，公公说，如今乡下要二胎的父母们很现实的，人家不奢望把孩子教育的如何有文化，只要孩子能养活自己就行。他们算了一笔帐，供孩子上大学的费用足够取个儿媳妇的了！是那块上学的料就供，不是那块料趁早种地。或许每家都有许多地的关系，种地能养活自己也很好！

**日和汇报工作总结9**

标题:XXX部予晨XX年XX月XX日工作汇报

姓名：予晨

部门：市场部

1.跟进海尔广告，广告条已经重新制作，但是效果不好，希望能重新制作

2.琉璃桌游比赛，对方提出希望得到我们的支持

1。网站报名系统。

2.比赛跟拍。

给我们的优势，所有的DM，宣传单，海报，都会注明520为唯一网络报名渠道

此次活动对方提出互赢的意见，觉得没有必要在付广告费了。之前鱼总交代是要收1000元代金卷+200元现金，我还没跟他们详谈这块，现在还没有给对方明确此次活动免费的回复

3.徐总布置工作，收集所有媒体，户外。车身，DM广告报价现在已经完成了电视台，DM的报价收集。

4.跟祥记确认母亲节活动的代金券为20张100元的储值卡

5.童少内页，金币竞拍已经跟上

1.跟进海尔广告条的再次修改，由于广告条的尺寸更变，必须跟远东以及长安铃木做解释工作

2.与童少约定试驾相关事宜，已联系小夜曲

3.祥记活动总结至今未写。明天一定提醒自己

4.收集580.红豆等相关网站的广告报价

**日和汇报工作总结10**

时光飞逝，马上又到了年底，我对一年的公司保安工作总结如下：

一、我们首先加大了对监控室的领导督查力度，使其真正起到眼睛的作用，加强对监控室的培训与指导，在现有的高科技设备的配合下充分起到其独特的作用，及时发现问题，准确提供线索，对打击在电梯中乱写乱画、随便张贴小广告的违法行为提供了强有力的帮助。尤其在电梯出现意外事故时，为协助保安队员抢救被困电梯中的各类乘客起到了无可替代的积极作用。

二、为了将强全体办案队员的.实际应变能力，提高及时处理意外情况的素质水平，在有关单位的积极配合协助下，我们保安大队及有关部门的员工组织了多次的消防培训，并多次召开技术指导与消防知识普及会，使秋安提办案队员的消防、防火意识和实际操作水平等方面都有了很大的提高，为加强本园区的消防工作奠定了基础。

三、时刻不忘对保安队员的思想教育工作，指定了每周一召开全体保安队员例会制度，发现不良问题及时批评教育，使广大保安队员牢固树立起鞍钢敬业的道德思想，多名保安队员受到了广大业主的称赞，为创造和谐社会，营造和谐家园起到了积极地良好的作用。

思想认识的提高，促使了各项工作的展开，广大保安队员勇于献计献策，为提高保安工作的质量提出了许多有价值的建议。利用空闲时间，保证保安队员多以将园区的建筑垃圾清运园区以外。保证了园区的环境卫生，为公司节约了部分开支。

过去的一年，我们虽然做了一些工作，但距离领导的要求还有差距，今后我们还要继续努力，发扬成绩，改进不足，为实现本公司的各项工作目标再做多一些工作。

**日和汇报工作总结11**

总结的点点滴滴和细节内容，哪怕是读书的心得，都要形成文字记载，以备日后更深层次地总结和归纳，也为了给自己留下更深的记忆和印象，

销售日工作总结。时常将总结的内容进行对照，对其质量优劣进行二次总结乃至多次提炼。

在实际工作中，销售人员可以从以下几个方面进行总结：

1、日常工作总结

在日常的销售工作中，总有一些工作内容是不断重复的，如：文件整理、打字、分销、市调、拜访八步骤、大客户管理、客情建立、表单填写等。我们确立了自己的职场生涯规划后，就要对自己一天的工作进行归纳和总结。比如消费品行业线路走访的业务代表总结一下自己一天的工作：我今天拜访了38家客户，为何10家没有进货?为何有的对我态度不好?××新品好像很难占住市场，经理为何说我的铺市不错，我不是第一啊，在激励我吗?还是我的潜力比较大只是发挥得不好?这个日报表设计有问题，太繁琐。我应该重新设计一个交到市场部。通过业务代表的思考和总结，其工作能力和技巧都会不断地提升和飞跃，时间长了就会发生质变，令人刮目相看了。这对于各个层级的销售人员都是实用的，每个人都应该不停地总结自己的工作，这是提高业务能力和素质的行之有效的途径。日经一事，必长一智，这话是真理也是公理。

销售人员进行日常工作总结的目的是提高工作效率，找到更好的工作方法，挖掘其中的规律，以提高自己的素质，从而使自己有所发展并提高自身的价值。除日常总结外，销售人员对阶段性的工作更要做好总结和归纳，使自己的工作方法更具全局观念、更全面、更规范。比如周总结、月总结、季总结、年总结甚至更大周期的总结，同时对照自己的.职业规划，看看差在哪里，如何弥补，成功的原因又是什么，等等;也有必要针对一个工作周期进行总结，比如对某次铺货、促销的总结，

3、日常学习总结

在日常学习中，无论是有组织的学习还是自学都要及时地总结其中的内容，挖掘规律，提炼真谛。这样才能由思路决定出路，由心境成就舞台，由知识理论经过总结和实践验证后变成生产力，从而改变人生。比如学习中的4p，走市场时验证一下，思考一下，4p新颖在哪里。经过思想的振荡和实践的验证，日后对这些理论一定会有更深的认识和见解。

4、培训后总结

企业提供培训和学习的机会都是给有心人准备的，机会也垂青于有心的人。所以一定要珍惜企业以及自己创造的受培训机会，认真汲取知识，积极配合老师的互动和思考，训后温习反馈和总结分析，哪些观点比较新颖，哪些我不太认同有争议，讲师说的是否都能执行下去，是否浪费人力物力、劳民伤财。有些内容我应该日后验证一下是否真的有效，听了今天的讲课我应该修正自己的职业规划。如此态度和精心，岂能不水滴石穿?所以说培训和学习是销售人员提高的手段和资源，是销售人员成长和提升之阶梯中的零部件，但是只有靠总结的能力才能将其组合成实用的攀登高处的梯子。

5、换位总结

这是一种新的思考和总结的方式，避免思考者陷入自我迷恋和盲从之中而找不到方向。总结他人成功的经验和失败的教训，总结他人工作的过程和过程之后的结果。这样参照的内容更加丰富也更有可比性，共性也更容易提炼，从而使好的、成功的经验得到发扬，差的、失败的教训作为前车之鉴，照亮成功之路和两侧的陷阱深沟。比如思考我的上司有什么特点，凭什么提拔这么快?哦!做事认真，善于分析总结，对表单体系有研究。好了，我可以借鉴，就从基本的表单做起，先填好它，发现不足再想办法制订新的。那么我敢肯定地告诉你，有这种思考和总结方式的人日后都能成为经理。

最后应该提醒大家不要忽略一个细节，所有总结的点点滴滴和细节内容，哪怕是读书的心得，都要形成文字记载，以备日后更深层次地总结和归纳，也为了给自己留下更深的记忆和印象。时常将总结的内容进行对照，对其质量优劣进行二次总结乃至多次提炼。

**日和汇报工作总结12**

6月6日是第\_\_个全国“爱眼日”，结合活动主题，为切实培养广大群众良好的用眼习惯，进一步提高群众眼健康水平。县残联会同\_门、教育部门开展了宣传咨询义诊活动。现将活动情况总结如下：

按照省、市有关通知精神要求，泰来县残联围绕活动主题在全县开展“爱眼日”宣传咨询和义诊活动，在主要街道设立宣传版，悬挂宣传标语;发放宣传资料500余份，帮助群众掌握眼保健知识，培养科学的用眼习惯;“爱眼日”活动当天，县人民医院眼科医生深入实验小学，免费为百余名学生检查眼病、检测视力，并对沙眼患者进行登记，通过课堂宣讲、专题讲座、墙报、LED屏幕等多种形式向师生宣传防盲、保护眼睛，爱眼护眼知识，教育学生如何保护视力，预防眼睛疾病。

通过这次“爱眼日”宣传活动，进一步增强了群众爱眼护眼意识，对推动泰来县防盲治盲工作起到了积极的作用，达到了预期的目的，收到了良好的社会效果。

**日和汇报工作总结13**

当前疫情防控形势严峻复杂，为扎实做好疫情防控工作，进一步提高居民群众的疫情防控意识，保障辖区内群众的生命安全与身体健康。近日，云城街道新时代文明实践所携街道团工委组织青年志愿者及西部计划志愿者积极开展疫情防控工作，为打赢疫情防控贡献青春力量。

活动中，志愿者手持小喇叭在各居民小区走街串巷，将防疫宣传的声音传到了小区的每一个角落。全方位、多形式的`开展疫情防控宣传引导，引导居民不聚集、少出门、戴口罩、勤洗手，用通俗易懂的语言，拉近与群众的距离，提高居民防控意识和自我保护能力，营造疫情防控的良好氛围。志愿者们还指导大家如何科学做好自我防护，在宣传过程中遇到未佩戴口罩的居民还免费发放口罩，并耐心讲解有关注意事项，齐心协力做好当前疫情防控工作。

“我们参加这次志愿服务，主要是引导居民养成良好卫生习惯，增强自我防护意识，促使大家共同做好疫情防控。”西部计划志愿者易永利说道。

在志愿者们的努力下，通过线上线下开展好疫情防控及宣传工作，引导群众正确认识，科学防控。辖区居民减少了串门聚集，出门能佩戴口罩，能很好配合社区做好自身防疫工作，确保辖区疫情联防联控工作总体有序推进。

**日和汇报工作总结14**

（一）支票

1、常用支票的种类：

出纳工作中经常接触到的是现金支票和转账支票，现金支票只能用于支取现金，它可以由存款人签发用于到基本户银行为本单位提取现金，也可以签发给其他单位和个人用来办理结算或者委托银行代为支付现金给收款人。（注：公司一般不开现金支票给个人）；转帐支票只能用于转账，不得用于支取现金。它适用于存款人给同一城市范围内的收款单位划转款项，以办理商品交易、劳务供应、清偿债务和其他往来款项结算。(至目前转账支票也能全国通用，但要看入账银行是否能做影像处理，若收到非同城的转账支票，应及时与银行沟通)支票签发的收款人名称要完全正确，日期一定要大写。大小写金额一定要正确。

2、支票的使用：

支票提示的付款日期为十天，也就是自出票之日起十天内有效，应时刻注意支票的日期，避免过期导致不必要的麻烦。（从签发支票当日起，到期日遇法定假日顺延）

现金支票正反面都需要加盖银行预留印鉴章（通常为财务章和法人章），转账支票只要出票人在正面盖上银行预留印鉴章，反面不需要盖。印鉴章加盖只要保证有一组清楚，可以重复加盖。（另：如现金支票开给个人，反面不需要加盖印鉴章，只需收款个人带着支票和身份证去银行领取即可）

支票发生遗失，可以向付款银行申请挂失，并通知有关单位共同防范结算风险的发生；挂失前已经支付，银行不予受理。

出票人签发空头支票、印章与银行预留印鉴不符的支票、使用支付密码但支付密码错误的支票，银行除将支票做退票处理外，还要按票面金额处以5%但不低于1000元的罚款。

同城票据交换地区内的单位和个人之间的一切款项结算。适用于同城各单位之间的商品交易、劳务供应及其他款项的结算。由于支票结算方式手续简便，因而是目前同城结算中使用比较广泛的一种结算方式。

转账支票开给个人的情况。如果供应商为个人，个人在出票单位开户行开个人户，出票单位即可以在收款人上加填个人姓名。

开错的支票，必须加盖“作废”戳记，连同存根或其他联页一起保存。

收到付款单位交来的转账支票后，首先应对支票进行审查，以免收进假支票或者无效支票。对支票的审查应包括以下内容：

1、支票填写是否清晰，是否使用黑色水笔填写的，机打的更好。

2、支票票面各项内容填写是否齐全，是否在出票人签章旁加盖清晰的银行预留印鉴章，再来大小写金额是否一致且是否有涂改。

3、支票上的收款人名称填写是否正确。

4、转账支票是否在付款期内。（一般是出票之日起十天内有效，节假日顺延）

5、如转账支票有背书现象，查看每套章加盖是否齐全清晰。

待支票审查完毕，就可以填写“进账单”，带着支票一同交给开户银行。

（二）汇票

出纳工作中经常接触到的汇票有银行承兑汇票和商业承兑汇票，我公司一般不收商业银行承兑：

1、银行承兑汇票票面必须记载的事项有表明“银行承兑汇票”的字样、无条件支付的委托、确定的金额、付款行名称、收款人名称、出票日期、出票人签章七项。欠缺其中之一的，银行承兑汇票无效。

2、如果收款人是我公司，则检查下收款人、开户行、账号是否正确。

3、票面的银行汇票专用章加盖是否清楚，审核的个人私章是否加盖。

4、要审查汇票后面的第一背书人是否与收款人完全一致，是否在到期日前收到汇票。

5、如果汇票上显示的收款人并非本公司，即汇票是经收款人转让的银行承兑汇票，要注意汇票背面是否有背书，背书是否连续、背书的图章是否清晰、内容是否正确。有印鉴章加盖不清晰的，则需要尽快让对方出证明。若由于第几手出证明而延误进账时间的，本公司得出延期的证明。

6、随时关注汇票到期日，在到日期前10天，背书人栏里加盖印鉴章，被背书人栏里填写“委托xx建行收款”，并填写银行规定的托收凭证，一并交与银行。

（三）收据

1、收据中的日期、交款单位、金额（大小写）、收款事由要填写齐全，小写金额前，需要加个“￥”。

2、收据开具时，字迹要清晰，一旦开具，不能有涂改，或者有擦痕。必须使用黑色水笔开具收据。

4.若是货款的收据，需要在专用本子上登记下，让申请人和财务经理签字，再予以开具，并加盖财务章，一周内货款未收回，要将已开具的收据要回并且作废。

5、若收据作废，存根、收据和记账联都要夹在一起，并注明“作废”字样，以备查账。

6、开完一本，与会计交接登记后才能领用新的空白收据。

**日和汇报工作总结15**

今天，张师傅说要检验一下我们测量的基础，带我们去放线去。到了现场，他把我们介绍给了一个姓张的技术员，让他带着我们。

张哥对我们挺好，一开始先让我们熟悉一下放线所用的水准仪和经纬仪的操作。我发现这里用的仪器和学校里的仪器有明显的不同：仪器比学校里的仪器好用，操作也简便，可以这么说仪器的操作和在学校学测量时的有很大出处。这说明在学校里学的.知识都是基础，教你一种学习的方法，而不是死东西。

后来，张哥就给我们讲了放线的一些技巧和注意事项，听得我晕乎乎的，不过为了不影响他的工作，我们就在一边看他操作。后来他见我们都不懂，还特意找时间给我们补了补课，真的谢谢他。

**日和汇报工作总结16**

主要表现在以下几个方面：

1、理论学习方面，仍存在工学矛盾的问题。有待进一步加以克服，并用理论去指导实践，用新思想和科学理论解决工作中出现的新问题、新情况。

2、在制度建设中，还存在不尽完善之处，有些制度针对性与操作性与现实有一定差距，因此在编的《酒店操作实务》至今未能完整出版，特别是餐饮部的制度建设，有待进一步量化和完善。

3、由于历史原因，酒店的负债给酒店各项工作的顺利开展带来一定影响。

4、餐饮部的经营状况不是很理想。

六、20xx年工作初步安排

1、继续以酒店确定“三大工作目标”“做好四项工作”为工作重点，以创收为中心，进一步加强酒店的各项管理。

2、抓好开源节流工作。加大宣传促销力度，开发新的经济增长点。加强成本控制，注意设施设备的维护保养工作。

3、进一步完善酒店劳资管理，加强员工劳动合同、工资、社保等的规范管理。

4、加强对餐饮部门的创新管理，努力开发新客源。

5、创新营销手段，加强酒店品牌效应总之，我们将加强对酒店的科学管理，从主、客观上认真总结经验，克服不足，立足实际，注重实效，为创建酒店服务品牌、促进酒店经济发展不懈努力。

客房领班年终工作总结，尽在。

**日和汇报工作总结17**

XX年即将度过，我们充满信心地迎来XX年。过去的一年，是我党胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。全年客房平均出租率为%，年均房价元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。其中，人工成本为万元，能源费用为万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的%、%、%。比年初预定指标分别降低了%、%、%。

3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

**日和汇报工作总结18**

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1.新客户的开拓不够(新增电话量太少)，业务增长小，个别业务员的工作责任心、执行力和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

2.销售工作最基本的客户访问量太少。一个月的时间，总体计算十个销售人员平均一天拜访的客户量不到一个。从出访记录上看我们基本的访问客户工作没有做好。

3.沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，不能了解客户的真正想法和意图，对客户给出的问题不能做出迅速的反应。 特别是月末逼单环节上，总是去理解客户，给客户找借口其实就是给自己找借口，本来我们公司过去传统的那种狼性、那种拼劲儿不够。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成良好地工作习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

为了让家长近距离的接触在园生活的孩子，了解、熟悉孩子在园的表现，为此家长开放日活动成为绝佳的平台。

本次活动我们向家长展示了两个教学活动：科学《可爱的蚕宝宝》和音乐《王老先生有块地》。在活动中，让我深深地体会到孩子们的爱面子，基本上孩子们表现得都很棒，认真地学着，在快乐的游戏中巩固着并开动起自己的小脑筋，诉说着他们自己的想法及观点，特别是科学活动《可爱的蚕宝宝》中，孩子们的表现更是出乎我的预料，他们的认真，他们对蚕宝宝的强烈好奇，深深得打动了在座的每一位家长。在音乐活动中，孩子们也充分感受到了音乐带给他们的快乐，更是很好地激发了孩子们的创编能力。

在展示经典诵读展示活动中，孩子们更是使出了浑身的劲头，唯恐自己的表现比别人差，大部分孩子得到了自己父母的好评，也有极少数孩子的父母对自己孩子的表现不太满意。

在最后的户外活动中，我们的游戏“运球比赛”吸引了家长的参与，虽然游戏有一定难度，家长们还是按规则进行，而是让孩子放手去表现，并不在乎结果的胜负，只是让孩子和自己快乐了一把，感受到教师精心准备的游戏给自己和孩子带来的乐趣，让孩子体验到了快乐。

家长开放日活动在孩子和家长们的欢声笑语中圆满结束了。我们相信，在今后的日子里，我们和家长都会朝着共同的心愿努力，那就是让我们的孩子具有强健的身体，良好的习惯，广泛的兴趣，聪明的大脑，为了这一个共同的心愿，让我们互相理解，互相支持，加强交流。

今年的3月24日是第十九个全国中小学生安全教育日，今年的主题是强化安全意识 提升安全素养。 根据县教育局关于开展全国第十九个中小学安全教育日宣传教育活动的要求，我校认真组织，紧密围绕活动主题，开展丰富多彩的安全教育活动，突出安全工作为学校工作的重中之重，形成家庭、学校、社会合力，狠抓学生安全防范，提高学生安全自护能力。现就有关开展情况汇报如下：

**日和汇报工作总结19**

一个销售代表从起床开始到上床休息，这一天都要做哪些事情呢？培训笔记整理如下，也许对刚入行的朋友有所启示。

每天要按时起床，醒来之后要迅速起来。告诉自己，新一天的工作就要开始了，要充满活力，可以适当的运动一下。

整理好仪容，检查一下是否带齐了销售的必备用品，如名片、笔、笔记本、产品资料等。

上班途中，能够热情的和认识的人打招呼，如果可能的话，可以看一下当天的报纸或者近期的新闻等。

尽量提前10——20分钟到公司，主动参加公司上班前的扫除活动。

简单的说，上班之前要有一个积极的心态，要有一个快乐的心情！

向主管或有关负责人简单汇报自己的工作计划，明确当天的销售目标和重点，并详细拟订拜访路线，及补救措施，计划越详细越好。出门之前，先和预定的拜访对象电话联络、确认，并检查所带的销售工具是否齐全：

1）产品的目录，定货单、送货单

2）和客户洽谈的相关资料：如名片、客户资料、客户记录、价格表、电话本、记录本、计算器、商品说明书、样品、产品照片、产品的广告以及其它宣传资料等。

1）了解被拜访对象的姓名、年龄、住址、电话、经历、兴趣、性格、家庭情况、社会关系、最近的业务情况等。

2）要随时掌握竞争对手的\'销售情况及一般客户对他们的评价，了解同行及相关产品的最新变动及产品信息。

3）做好严密的拜访计划，并配合客户的时间去拜访，设法发现有决定权的购买者，并想办法去接近他。

4）准备好交谈的话题，要做好心理准备，对于对方的询问和杀价要有对策，做到心中有数。

1）有礼貌，清楚的做好自我介绍，态度要温和、不卑不亢。

2）要认真听取对方的讲话，并表示关心，询问对方时，口气要平稳。

3）要懂得抓住客户的心，首先自己要做到以下几点：

① 要有信心

② 态度要真诚，争取对方的好感

③ 在谈话中，要面带微笑，表情愉快

④ 用语要简洁，不罗嗦，问话清楚，能够针对问题

⑤ 注意对方的优点，适当的给予赞美

⑥ 在商谈的过程中，不可与客户激烈争论

⑦ 诱导客户能够回答肯定的话语

⑧ 能够为对方着想，分析带给他的利益最大化

4）与客户商谈必须按部就班

①见到客户，首先是问候，敬烟，接着聊天，赠送礼品

②进一步接近客户，激发对产品的兴趣

③告诉客户产品能带给他的利益

④提出成交，促使客户订购或当即送货

⑤收货款

⑥一笔业务做成后，不要急于离去，要和客户继续交谈，以期建立一种长期的合作关系，并告诉他，随时能够为他提供服务。

1）详细填写每天的业务日报表

2）检查是否按计划开展业务，是否按计划完成任务

**日和汇报工作总结20**

期中考试过去了，八(3)班的成绩比预想的好些，但八(1)班有好几个同学的成绩不理想。针对考试中出现的问题，我做了一下反思。

一、我想我今后还应该在英语教学上多下点功夫，一定还要提高每堂课的教学效率。原先讲课，因为两个班的实际情况不同，备课需要不同对待，时间仓促，导致有时候有些随意，课前没有充足的准备，包括心理准备和课堂准备。而实践证明那是不会教出理想的成绩的。业精于勤荒于嬉，形成于思毁于随。只要严肃对待，一切皆有可能。

二、日常阶段性测试也要看准时机，并不是越早越好。考早了学生对所学内容没有及时总结复习，知识系统不够完善，形成不了知识的内在联系，做起题目来不能得心应手。考好了是侥幸，成绩差了还打击学生的积极性。因此每一单元学完以后应该布置学生进行总结复习，并且要落到实处。

三、复习总结很重要。这是众所周知的道理，但是期中考试前我对课程知识的总结没做好。无论时间如何紧迫，我今后一定要分清主次，练习题没讲完没关系，带领学生系统的复习总结，梳理本期的教学重点难点才是最重要的。

四、全面教育的同时不忘个别督促。虽说是素质教育，但是成绩对于学生来说总还是最重要的因素。对于少量学习缺乏主动性的同学，考前一定要发动家长的督促作用，因为英语要记要背的东西实在太多，考前抱抱佛脚总还是要好一些的吧

**日和汇报工作总结21**

由于公司的经营规模小，人员设置简单，因此业务也少，没有什么特别的了，我在\_公司实习也快一个月了，每天的工作内容都大致相同。

今天，我准时到了办公室，林姐已经到了那里了，她说我们今天就学习使用打印机吧。虽说以前也见过一些，但打印机分许多种，原理都差不多，我见办公室里的打印机是一台针式打印机，因为公司小，而且资金也不是很宽裕，所以就只有这一台打印机。打印机很小，就放在电脑旁边的桌子上，林姐说我们就把这个月已经做好的凭证打印出来吧，于是她打开公司的网站，把以前保存好的凭证调出来，她说，第一次一定要把所需的数据设好，否则以后会很麻烦的，她还告诉我，她就是没有设置好凭证打印时的边距，虽然不是什么大问题，但是就是这么一个小问题，我们两个人没打印一张凭证都要输入一次边距。

**日和汇报工作总结22**

尊敬的各位领导：大家好

首先感谢各位领导来我连检查指导工作，我连组建于1994年，现有耕地面积11237亩，职工人数56人，总人口211人。根据师组织人事工作调研的通知精神，结合连队实际，现就我连基层组织建设、领导班子和干部队伍建设以及人才队伍建设情况汇报如下：

一、基层组织建设

（一）我连现有党员9人，其中干部党员5人，职工党员4人，平均年龄40岁。连队设立3人支部，其中两名干部支委，一名职工支委。

（二）我连党支部高度重视基层党建工作，一是认真组织开展“创先争优”活动，围绕不同时期的工作重点，确定不同的争创主题，灵活争创载体，推动了各项工作的顺利开展，在基层党组织和广大党员中形成了干事创业的良好氛围。二是围绕“两级党建联创”开展了“双培双带”和“一岗双带三服务”活动，通过活动，把党员培养成致富能手，把致富能手培养成党员，提高了党员的服务意识。三是制定“五个好”基层党组织标准，细化考核细则，使支部生活制度化、规范化，并深入群众生活和农业一线，通过提供服务、转变作风，为群众解决实际问题。四是大力推进民主选举，充分调动党员和职工群众的参与意识，提高参政议政能力，确实把能力强、素质高、作风硬的干部选举到领导

岗位。五是有针对性地开展党员的教育学习，努力提升党员的综合素质，以提升党员的履职能力和服务水平为重点，加强党员干部的经常性教育，较好地解决了工学矛盾。

（三）支部书记是支部工作第一责任人，能按照工作职责抓好支部工作，在落实基层党组织工作经费上，能做的专款专用，先后建立和完善了党员电教室、文化书屋等活动场所。在党员干部远程教育工作中，组织开展了“双学双争双创”活动，定期下载节目，划分兴趣小组，通过“点菜单”等形式，积极开展远程教育学习，使党员干部和职工都能掌握一至两门实用技术。

（四）在团政工办的指导下，规范和完善了党建工作目录和党员干部管理规定等规章制度，在党员发展工作中，能严格落实规定和要求，本着成熟一个发展一个的\'原则，通过认真考察今年发展了一名预备党员。

二、领导班子和干部队伍建设

（一）我连领导班子于今年年初进行了调整，现有干部7人，平均年龄30岁。除书记、连长外配备机务副连长一名，农业副连长一名，技术员一名，会计一名，治安员一名。

（二）连队领导班子能坚持“三重一大”工作制度，在职工转岗分流、土地承包方案、连规民约的制定等重大、敏感问题上都能够坚持制度，经支委会、党员大会、职代会和连职工大会讨论后通过。在干部任用、后备干部推荐上，能落实《条例》规定，通过民主测评择优推荐。

（3）在培养和选拔女干部上能注重全面，重点培养，严格选拔，今年年初我连一名女技术员被提升农业副连长。

（4）在干部队伍管理教育上，能做的用制度管人，用效能评人，用教育引人。通过落实责任、考勤等各项管理制度，使干部自觉遵守、提高觉悟。对每名干部划分管理片区，制定阶段目标，每一阶段结束后，经过评比查看工作效能，从而起到相互促进的工作局面。同时有针对性的开展教育和学习，本着缺什么学什么，会什么教什么的原则，开展“互帮、互教、互学”活动，使连队干部不断提高工作能力，独挡一面。

三、人才队伍建设

我连党员加干部共12人，中专以上文化程度8人，占66%，大专以上文化程度5人，占41%。我连在引进和留住人才方面，除团配备生活用品外，连队免费提供住房和水电暖，另外指派一名技术全面的干部进行传、帮、带，使其在最短时间内能独立完成工作。三年来我连共引进大学生技术员3名，其中两名已提拔为副连长。还有一名是落实一连一生政策，于今年6月招录到我连工作的塔农大技术员，现已能独立完成技术指导工作。

四、存在的问题及建议

（一）在民主选举上存在选民文化层次较低，不能顾全大局现象，而是谁对我好我就选谁，划分远近亲疏的情况。

（二）在党员教育学习上，教育方法和形式单一，致使少数党员学习不认真，领会精神较慢。

（三）连队干部队伍文化层次相对较低，专业技术力量较弱，管理能力有待进一步提高。

建议:在人才的引进上，不能只局限于应届毕业生，可采取全方位的招聘引进，确实把能力强、技术精、作风硬的干部招聘到各个岗位。

**日和汇报工作总结23**

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步!

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在上半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，\_\_年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

**日和汇报工作总结24**

一、做销售要敢于竞争。如果你做销售怕竞争的话，请你回家去种田，只有你那块地是你家的情况下别人才争不去，但是你可能要面临肯能有粮无人收等很多的天灾而已，所以说做为一个销售不要怕竞争，要敢于竞争，不要觉得我不如某某，其实只要你努力提升自己一定会有很大的超越的，如果自己还不够优秀和还不够努力那就得先检讨下我们自己了。遇到很nb不买你单又有实力的代理商时你就要边打边拉，打几个单抢他几个单他自动就来求你了，那时谈合作才是最有效的;

二、如果可以的话请做销售的年轻兄弟都找个女朋友，因为这样的话起码心里的压力可以有一个倾诉的对象，如果女朋友体贴点的话呢你还会有一个很不错的奋斗动力源泉点，当然如果你们关系够好又打算对人家负责的话呢，能把生理问题也一起解决那是最好的，人都说做业务的人经常去jj，但是我一直都劝告我自己尽量不要也不能去，不仅因为那很危险也觉得那些人看起来象白粉鬼让人很恶心，但是有时客户真的有那需求你也只能去满足，但是当逢场作戏就好了，上瘾的话那能算是\_，不上瘾的话那也算是带了半个毒瘤。想做个好业务又想做个好男人的话还是好好衡量下再做好点，夜路走的多会碰鬼，坏事做的多必遭殃;

三、对代理商来说，肯合作的当然是最好，不肯合作的要一边打一边拉，不要一味地迁就和害怕。突破代理商公司合作这块，首先应该先突破一个业务关键人物，只要他愿意去做你的产品的话那才能带动整个公司的人去做，如果老板就是业务的公司，那一定要搞顶老板先，空谈不需要太多，遇到项目合作好就行了，对于没实力做代理又有兴趣和热心的si的话，不要有过多的承诺，如果能推动他们多去帮你跑销售机会回来就已经算是成功了，能给到代理商价值价值的话他肯定会跟着你走;

四、基本的电话沟通水平和技巧必须掌握：如果电话没沟通清楚的问题一定先

通过电话沟通清楚、如果电话能沟通的问题绝对不亲自去、如果电话里不能说的 话坚决不说，这是我个人认为电话沟通必须做到的三个原则，这样既提高了效率也节约了成本，一般说来，打电话3句话内要把自己的目的说清楚，在寒暄后先问对方是否方便说话，还有如果可以的话尽量用些比较有特色的寒暄，这点我自己一直多不到。老是一不小心在客户上班时间习惯性地对客户冒一句：吃饭了没有?呵呵。如果说到打电话有什么诀窍的话，我觉得语气也是非常的重要，一定要用很自信和很恰当的语气去感染客户，只要能感染就一定有收获;

五、做为区域销售，经常要出差，除了要能吃苦耐劳、勤俭节约外，所以一定要对领导保持回报的习惯，这是余世伟说的，我觉得我用的收获很大。一个出差有回报的我老大很相信我，并且不需要主动让老大去了解自己的项目情况、工作情况、出差情况能省很多的事，同时这也体现一个人做事负责不负责的关键点，对同事和代理商、客户都是一样，承诺了就要做到，做不到就不要去承诺，别人问了你原则上是怎么样都一定要给一个回复;

六、做为一个销售，总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己、说话的技巧方式、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，这也就是所谓的提高吧，总结了才知道不足，提高才有目标。专门对目标来说，因为目标是要建立在现实的基础上的，所以在执行的过程中一定要注意实际情况进行调整。其实我在这里写的时候已经对自己的工作做了一次总结呢，所以大家都来这里把你的工作总结和分享下吧;

七、做为一个销售，特别是做it高增产品的销售，因为销售高增产品有难度较大和市场量较小又要求懂得如何运作项目等特征，所以对销售者本身的综合素质要求也是相对来说较高的，和一般的销售是不一样的，在饱受骄傲和挫折的时候我们一定要记得告诉自己：一定要自信、一定要坚持，同时做好丢单的准备(不丢单的业务原因只有一个：那就是连销售信息都没有)。tkink study do 想 学 做希望做销售的朋友一起能做的更加好，一起能做的更加出色，只要坚持努力，成功只是时间问题!

八、做销售人家都说是吃喝嫖赌，做销售一定要学会搞定人。这也是不违背客户是上帝的销售宗旨，客户想怎么样就怎么样，怕的就是客户不想怎么样那就麻烦。所以有想法的客户是好搞定的客户，但是一定记得：他是大家都很容易搞定的客户，并不是你一个人容易搞定的客户，很多的客户很傲，看起来或者实际上都是难搞定的客户，但是一旦你搞定，那他就是最简单的了。

**日和汇报工作总结25**

时间在不经意间从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作，在物业公司领导的正确指导下和全体安保队员的大力配合下，金湖天地安保队的各项工作都能按部就班的正确开展，特别是人员管理，治安管理，消防管理，都有明显改变，以及安保队员的岗位纪律，礼节礼貌等都有一定程度的提高，现就20xx年的工作情况总结如下：

一、严格要求自己遵守公司的各项规则制度，处之身先士卒，事事要以身做责，做为安保队长始终坚持“打儿先得自身硬，的要求，在工作中以自己的实际行动潜移默化的影响和带动全体队员，同时不断自我学习，提高自己的业务知识。

二、加强班长队伍建设，班长作为“兵头将尾，在工作中有着至关重要的作用，起到了领班的模范带头作用，为了提高班长和队员的管理水平和处理各类突发事件的能力，每月对全体队员（特别是新入职的队员）进行不定期的培训，由于培训到位，不仅减少了业主对安保队的投诉率，还取得了良好的效果，树立了公司的良好形象。

三、重视小区安全防范：加强对外来人员的管理，特别是租住在本小区内的无业人员，配合派出所做好登记工作。

针对日常工作的安排和落实情况：

为了加强管理，增强保安队员的意识和服务理念，进一步提高保安员的安全防范能力和服务水平。认真贯彻“安全第一、预防为主”工作方针，始终坚持“人性化管理理念”和“人防技防相结合”的工作路线，全面推行“谁主管、谁负责”的安全责任制，积极做好公司的安全防范工作，维护仓库的治安秩序，为公司创造良好的经营管理环境。

1、巡逻过程中须佩带电筒、对讲机等巡视器材。

2、对重点部位实施重点监控，阻止闲杂人员在仓库内乱窜，阻止未经许可的人员进入仓库。

3、发现明火，应立即组织扑救并迅速报警

4、在巡逻过程发现有人抽烟应阻止并及时上报领导。

5、在门卫岗人员必须出门站岗值勤。严格执行车辆人员出入制度，外来车辆人员进公司需询问，并做好登记。

6、严格遵守保安各项制度。努力打造一个高效、务实、文明的保安新形象。开拓新思路，大胆改革，完成好创收任务，为公司的发展做好保驾护航的工作。

7、负责各责任区内的楼宇，通道，停车场，绿化地，车辆及其它公共场所的治安防范管理。在当班时间内对本区域的安全负有主要责任。

8、负责管好进入责任区的车辆，保持道路畅通，车辆停放有序，检查停放的车辆是否已上防盗锁；注意司机和车辆在开车前有无异样，发现可疑立即查证，以确保安全。

9、负责责任区内的清洁、绿化及公共设施设备的检查，发现问题及时通知领班进行处理。

10、负责责任区内装修施工人员管理。装修材料不准随意堆放，在规定时限内不准施工，防止影响其他住户休息；装修垃圾要及时清走，不准放入垃圾桶内。

11、负责接受业主投诉，收集业主（商户）的意见，及时通知管理处，主动热情为业主（商户）排扰解困。

12、负责外来人员和外来车辆的检查，严格按规定登记。对不符合要求进入小区的人员和车辆进行礼貌劝阻，对可疑情况提高警惕，及时报告，确保安全。

13、严禁收买、推销、小贩等闲杂人员进入小区内，不准装修队擅自进入小区楼层内自找“生意”。

14、监控室值班的保安员要全面熟悉监控室内的设备功能和使用程序与方法，确保设备的正常运转，发挥其应有的作用。

15、负责监控中心电视屏幕的监视工作，并密切监视消防控制屏和电脑显示系统。全面观察和掌握各个区域的治安动态，发现问题正确分析，果断决定，及时报告并与有关岗哨取得联系。

16、负责接受白天和夜间业主的投诉，并及时通知有关专业组进行处理，积极主动为业主（商户）排扰解困，业主（商户）反映的有关问题要主动及时向有关领导和部门反映，争取尽早解决。

17、做好资料保管和保密工作，无关人员不准进入监控室，不准向无关人员谈及监控室的运作情况和值班情况。

当然，我们工作中还存在许多的不足和困难，如一段时间内业主、用户电瓶车的\'停放管理，生活垃圾、建筑垃圾在一定程度上的不善管理给公司造成了一定的负面影响，因此我们在成绩面前不能骄傲，只有不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务公司，服务好业主。

20xx年已经过去，我们将满怀信心的迎来20xx年，新的一年意味着新的机遇，新的挑战，我坚信在物业公司领导的英明决策和运筹下，物业公司的明天会更好，做为公司的一份子，在20xx年的工作中，我会一如既往，全心全意为公司服务，竭力做好自己的本职工作，队长的工作如果确实能做到位，那么这支队伍自然就有了凝聚力和战斗力；才能让队伍朝气蓬勃，充满生机，才能博得广大业主的相信，赢取更大的物业市场，为武汉兴业物业管理有限公司的壮大发展而贡献自己的一点点力量！

在20xx年度，我们将团结全体安保队员，坚决落实公司领导的工作指引，不辜负公司领导对我们的期望。

**日和汇报工作总结26**

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”!我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦;我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品;我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验;我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1、在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2、在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的`行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意;也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。

通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

**日和汇报工作总结27**

为切实做好化妆品监管工作，有效遏制违规标识、虚假夸大宣传等突出问题，规范我县化妆品经营秩序，确保消费者使用安全，按照{12;榆林市食品药品监督管理局转发陕西省食品药品监督管理局〖关于进一步加强化妆品违规标识监督检查的通知〗的通知{13;（榆食药监发〔20XX〕73号）文件精神，我局高度重视，积极开展化妆品违规标识监督检查工作，现将有关工作情况总结如下：

按照文件要求，我局高度重视，立即组织有关人员召开专题会议对此项工作进行了安排部署，细化了工作任务，强化了工作措施，结合打击化妆品非法添加等专项整治工作，迅速开展化妆品违规标识监督检查，确保各项工作落实到实处。

此次检查，我局执法人员严格按照{12;化妆品卫生监督条例{13;及其实施细则等有关法律法规，对我县辖区内各化妆品经营企业进行了监督检查。以各企业是否严格执行进货查验和索证索票制度，所经营的产品是否标注生产日期和保质期或生产批号和限制使用日期，产品标签标识是否宣传疗效、使用医疗术语和标注适应症，特殊用途化妆品是否标示批准文号，进口非特殊用途化妆品是否标示备案号，是否销售套用冒用批准文号、违规标识和虚假夸大宣传的产品为检查重点，依法严肃查处违法违规行为。经检查，我县化妆品经营企业都能执行进货查验和索证索票制度，但落实不到位，有关票据及证件保留不完备，对此我局执法人员提出监督意见，责令限期整改。此次行动共检查化妆品经营企业5家，出动执法人员10人次，执法车辆2台次，未发现销售标签不符合规定和虚假夸大宣传的化妆品。

为了营造安全放心的消费环境，我局充分发挥新闻媒体的舆论宣传，通过横山报、横山有线电视台、发放宣传材料等多种形式，加强对消费者化妆品标签标识等相关常识的宣传教育，引导消费者科学理性消费，营造了良好的消费环境。

**日和汇报工作总结28**

时光如梭，不知不觉中来绿城青竹园服务中心工作已有一年。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握更多的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。

回顾当初在招聘会上应聘公司客服岗位的事就像发生在昨天一样；不过如今的我已从懵懂的学生转变成肩负工作职责的绿城员工，对客服工作也由陌生变成熟悉。

很多人不解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况；当然，这一点我也并不是一开始就认识到，而是在工作中经历各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

1、业主收房、入住、装修等手续和证件的办理以及业主资料、档案、钥匙的归档；其中交付园区共92户，办理交房手续46户，办理装修手续7户，入住业主2户；

2、接受各方面信息，包括业主、装修单位、房产公司、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，并对此过程进行跟踪，完成后进行回访；

3、函件、文件的制作、发送与归档，目前年度工作联系单发函150份，整改通知单115份；温馨提示55份；部门会议纪要23份，大件物品放行条1387余份。

1、工作中的磨砺塑造我的性格，提升自身的心理素质。对于我这个刚刚步入社会，工作经验不丰富的人而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，但在各位领导和同事们的帮助下，尤其是在任主管的悉心教导下，让我遇到困难时勇于面对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。记得揽秀苑与临风苑房屋交付的时候，因时间紧迫，人员较少，相关工作又较复杂；管家部全体人员连续加班一个多星期，力争在交房前把所以准备工作做充分做细致；尤其是在交付的前3日，大家每晚都加班至凌晨两三点。交房的第一天我是负责客服中心的协助工作，当我拖着疲惫的身体参与交房工作时，已有一种睁着眼睛睡觉的感觉。但当我看到从重庆远道而来的张羽在面对客户时从容甜美的笑容，娴熟的接待技巧时，内心竟荡起一波波涟漪；她也是加班加点的在工作，也会很累，为什么在客户面前却可以保持这么好的精神面貌和工作状态呢？通过公司领导对我们当天工作的总结，我才深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应已工作为，重客户为重，始终保持微笑，因为你代表的不单是你个人的形象，更是公司的形象。在接下来第二天、第三天交付工作中，我由协助工作转换为正式接待工作，在加强自身情绪的掌控的同时，尽量保持着微笑服务，顺利为好几位业主办理完成交房手续。听到上级领导的\'鼓励，看着业主满意的笑容，我也无比欣慰。经历这次交房流程也对我日后的工作起到莫大的作用，在面对领导与同事的批评与指正时能摆正心态，积极改正；在与少数难缠的工程人员沟通时也逐步变得无所畏惧；接待礼仪、电话礼仪等礼仪工作也逐步完善；

2、工作生活中体会到细节的重要性。细节因其“小”，往往被人所轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在绿城的工作生活中，我深刻体会到细节疏忽不得，马虎不得；不论是拟就公文时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报；细节产生效益，细节带来成功；

3、工作学习中拓展我的才能；当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦园区内布置方案是我自己做的第一个方案，当方案通过主管的认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的激情；至于接下来食堂宣传栏的布置还有园区标识系统和春节园区内的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能的把他们一项一项的做的更好。

在这全一月里，我要努力改正过去工作中的缺点，不断提升，加强以下几个方面的工作：

4、加强学习物业管理的基本知识，提高客户服务技巧与心理，完善客服接待流程及礼仪；

5、加强文案、会务等制作能力；拓展各项工作技能，如学习photoshop 、coreldraw软件的操作等；

6、进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性；

7、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运刚从学校毕业就可以加入绿城青竹园这个可爱而优秀的团队，绿城的文化理念，管家部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！谢谢大家，我的工作总结完毕！

**日和汇报工作总结29**

今年我继续担任了07—（5）班的班主任工作，作为初二下学期，许多学生开始在思想上出现了极大的变化，特别是很多学生已经进入“反叛”时期，常常会自认为自己已经长大，不再需要这些条条框框的约束，因而在思想上有了很多的麻痹、松懈。作为一名班主任老师，我适时地在学期伊始之际，召开班会，重新让学生进行学习，并体会遵守规范的重要，从思想上给学生以深刻的认识。在实际工作中，抓住日常学习生活中的不遵守课堂纪律的、课上睡觉、不完成作业甚至出现与教师顶嘴的现象等行为，对同学进行“换位”思考，并进行积极教育，让学生在反省中受教育，得真知，约束自己，培养自己良好的行为习惯。现将20\_\_—20\_\_学年第二学期班主任工作总结如下：

第一，针对初二学生的思想复杂、偏激、情绪不稳定、多变的特点，及时地发现存在的问题，同学生进行谈心，而及时解决问题。同时，积极开展文体活动，丰富学生的业余生活，引导学生将情绪正常的宣泄，尽可能的调整他们的心态，积极的投身于班级的各种活动中。

第二，积极培养学生的正确的人生观、价值观，并会同各学科老师多方面、多角度地激发学生地学习兴趣，掌握科学的学习方法，提高学习成绩。

针对中学生此阶段的心理状况，适时的抓住学生中存在的问题，开展各种形式的班级讨论会、演讲会、主题班会等活动，或者跟部分学生谈心地方式，并及时的让学生在写出个人的短期、长期目标，树立自己的正确的人生观、世界观。

与此同时，在课堂表现、听写、单元测试、作业等学习活动以及劳动、卫生、体育等其他类型活动、竞赛中将学生的表现通过加减分的形式具体化，激发了他们的学习兴趣。与此同时，增强了学生的个人竞争，也锻炼了学生的能力。

第三，积极会同各学科教师积极备好学生，探讨教育学生的方法，用大家的智慧解决问题。本学期利用课余时间同其他任课教师经常讨论班级管理问题、班级存在的问题以及用怎样的方式教育管理学生，积极的向各位教师学习先进的班级管理、学生教育的经验，取得了较好的效果。

特别是在新学期开始，班级中出现了学生欠作业和上课前迟到的现象，及时的发现不良苗头，及时的纠正，找学生谈话，让学生写出说明，给学生一个改过自省的机会，同时积极在班内开展“我为什么来学习”的大讨论，使学生在大家的关注中将此消灭。必要时通知任课老师以及学生家长，及时关注这类问题，共同解决。

与此同时，积极同家长联系，及时了解、掌握学生情况，共同管理教育学生。尤其是在期中考试以后，对不分学生采用学生家庭联系本的形式积极同家长联系，坚持利用放学后或节假日到学生家中做家访，及时反映学生情况，并及时的了解、掌握学生情况，达到共同管理教育学生的目的。

第四，完善班级的管理制度，继续将干部轮换制运用于班级管理当中，班级继续实施值日班长和值周班长制度，设班主任助理，锻炼学生的自理自立能力。同时将权利下放，在开展各种活动时，积极发动学生，创设各种机会，给学生以自己活动的自由空间，积极提高学生的能力。

第五，至于成绩方面，一是班级形成较强的凝聚力，组织、纪律性较好，二是卫生扫除积极彻底，取得了比较优秀的成绩，教室保洁在检查中总是满分，获得文明班级多次。三是在政教处和团委组织活动中也取得了优异的成绩。

第六，积极开展\_\_\_活动和爱心活动。结合\_\_\_活动月开展“\_\_\_、做好事”等活动，对学生进行共产主义等思想教育，以增强学生爱心、奉献精神。开好主题班会，出好黑板报宣传栏，学习、宣传\_\_\_精神实质，结合学习、生活实际开展一次大讨论，重点讨论现时期如何\_\_\_，要求人人发言，分组讨论。号召成立“爱心小组”，以自愿形式，多次开展文明卫生宣传活动；对行为偏差生和学习困难者，采用结对子活动，让班干部、团员进行帮教辅导；“爱心小组”争取让需要帮助的每位学生得到的帮助，争取让每位学生学会学习、学会生存、学会做人。“爱心小组”还可以面向全校，走向社会做好人好事，如维持校园环境卫生，看望孤寡老人和烈属等．

第七，积极开展一帮一活动，分析希望生成因，鼓励帮助他们，使其不甘落后，奋起直追，进而在全班形成良好的竞争机制，就是落后学生的成绩明显提高，使全班学生共同进步。

第八，狠抓卫生习惯和文明礼仪教育，抓班级常规管理。我在开学初，我与学生一起再次学习《中学生守则》《中学生日常行为规范》及《值周班长负责制》和《值日班长负责制》，确立了值周班长和值日班长轮流顺序，利用班会课，教给学生工作的方法，并制定了奖惩措施。为了能充分调动学生的积极性，培养学生的各方面能力，我让每个值周班长在工作期间选择一项工作进行主抓，并让班干部协助期工作，这样既调动了学生工作的积极性，培养其工作的责任感又从中挖掘学生的潜力，培养了更多优秀的小干部。而非班干部每天轮流担任值日班长，在增强责任感的同时，也培养和发现了新人。值日班长每天像老师一样负责一天学习、纪律、卫生、生活、文明礼仪等各方面的工作，并且认真做值日记录，早上抄格言并组织早读，中途督促纪律卫生，下午总结当天的情况。同学们通过值日体会到了老师和班干部的辛苦增强了学习和纪律等方面的自觉性，这是一项值得继续实行的制度。

第九，学校教育与家庭教育相结合。平时，把学生在校的各方面的表现反馈给家长，及时与家长沟通，使家长对孩子在校情况作到心中有数，请家长协助鼓励或帮助学生，作好学生的思想工作，同时，向家长解学生在家的表现，及时找到问题所在，对症下药，形成家长、教师、学生三位一体的教育模式。要多主动到学生家中去了解情

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找