

# 2023年支委会议记录月(模板9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 支委会议记录月篇一

我部全体安保人员在立足现有条件下，充分利用监控系统与人防结合，加强各区域的安全监测，发现问题及时派人察看，立即处理。

1、实行重点目标重点管理，可疑分子跟踪监控的原则。坚持以预防为主、主动控制、措施有效、工作扎实，特别是加强了开发商办公区域、管理处办公区域及物业区域的安全工作，严格落实了来访客登记制度。

2、严格落实了安全保卫工作责任制。严格执行逐级负责制，实行区域制管理，从而使各自职责更加明确、责任分明，发挥作用更加明显。

3、建立防范体系。建立健全出入管理制度及施工管理制度，加强人员、车辆及物品的出入登记管理，加强机动车、非机动车出入管理等一系列措施，防止被盗等各类治安案件发生。

4、加大巡逻检查力度。对重要目标及各区域不定时不间断巡逻检查，及时有效排除各种安全隐患，尽努力减少犯罪分子的可乘之机。

始终把树立企业形象放在首位，依法开展安全防范工作，抓队伍自身建设，以服务质量提升工作标准。以限度地适应保安服务行业对安全防范方面多层次、多形式的需求，牢固树立以项目为家、不计个人得失的观念，全心全意为项目、业

主服务；抓保安员主动服务、热情服务、爱岗敬业、忠于职守的工作道德，树立公司良好的形象窗口。

在这一月里，我部工作取得了一定成绩，但在很多方面仍有不足之处，离项目要求还差一定距离，部分保安队员工作责任心不强，服务意识差，我部门对部分违规违纪较重、屡教不改的保安人员进行了辞退处理。安全工作。消防安全是我部常抓不懈的重要工作，落实了专项检查。定期对消防安全隐患及时检查，及时发现，及时整改；定期对保安队伍进行消防安全知识及业务技能培训，保证项目各区域无火灾隐患和事故的发生，确保管理处的正常经营，保障公司财产、业主的安全。

## 支委会议记录月篇二

作为一名老师，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业，全面贯彻党的教育方针，以党员的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起榜样的作用。一个学期以来，我服从学校的工作安排，配合领导和老师们做就应做的工作。我相信在以后的工作学习中，我会在学校组织的关怀下，同事们的帮忙下，透过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。在接下来的工作中将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的教师。

在平时的教学工作中全面贯彻教育方针和新的教学理念，按大纲课程要求，结合新课程的理念和学生身心发展的要求制订行之有效的教学计划，从学生已掌握的知识出发，认真备课、上课，写好课后反思，努力提高个人的专业知识与技能。在教学过程中重视培养学生科学锻炼身体的方法，使学生实现终身体育锻炼的目的。重视学生的思想教育，利用体育教材的特点结合具体资料，向学生进行思想教育。培养学生的自觉性、组织性、纪律性、群众荣誉感、不怕苦、不怕累、勇敢顽强的精神等。

本学期，在学校领导的大力主持下，透过各位体育老师的多方努力下，学校的体育工作成绩有了很大的提高，例如：我校田径队参加县第26届体育节比赛，总分获得了县第五名的好成绩，这样的成绩离不开老师和同学的努力，期望在今后的比赛中，能多为学校争光。我校开展的“四节”之一体育节：运动会和广播操，获得了各位老师和学生的好评，这样的活动受到学生的大力欢迎，同时也让他们体验到了运动的快乐。

- 1、论文《浅谈小学体育教学体验式学习的研究》获得县三等奖。
- 2、课题《体验式学习在体育教学中的探究》获得县三等奖。
- 3、现场听课评课获得县中小学体育学科二等奖。
- 4、学生在县第26届体育节上获得不错的成绩。

回顾总结本学期以来的工作，我看到本学年的体育教学工作和比赛取得了必须的成绩，值得可喜可贺。但体育成绩有得有失，任务尚很艰苦。在今后的教学工作中还要加倍努力，改善不足，为学生更好的发展营造一个良好的学习环境，促进学生身心健康发展。在今后的工作中我会严格要求自己，力争做一名领导省心、家长放心、同事欣赏、学生喜欢的教师。

## 支委会议记录月篇三

两天的田径运动会在各部忙碌工作的努力下终于顺利闭幕了。在工作过程中，我们有必要汲取教训，总结经验，深刻认识到自身的长处与不足，以求学习部的工作逐步完善。

首先，提出在运动会中值得表扬，继续保持的优点：

1、团结一致，稿件认真，部中成员都有去认真努力完成稿件，资源共享，合作默契。

2、在服务运动员的人员不够的情况下，能够积极辅助比赛，为院系争光，不计个人付出，努力完成后勤工作。

3、每人都有一定准备，吃苦耐劳。常常饿肚子值班，从清晨开始烈日下写稿直到下午结束，精神可嘉。

其次，在运动会上也暴露了我们工作上的不足：

1、运动会期间工作秩序混乱。因成员有极大惰性，第一天迟到早退现象严重，工作没有落实到人，从而造成严重的工作推脱现象。

2运动会期间，工作人员有的过于自由散漫，严重影响到工作效率及其成果，因此受到批评。

3安排人员与运动员没有很好的沟通和联系，且部分运动员不负责任，没有及时督促，导致赛前拉人，引发秩序混乱。

从工作的不足和优点之中总结出：工作期间为克服部中成员惰性应安排到人。谁出现问题，谁负起责任。由此避免推脱现象。严查迟到早退者，到时签到，离开请假，定时定点清查人数。事先做好工作前所有准备，不要临时手忙脚乱。工作要认真负责到每一项，每一人。并要提高工作效率，加强自身监督。

保持吃苦耐劳精神，坚持团结合作，与其他部门积极配合。把不计个人得失，一切以团体为主的优点发扬下去。

最后，我谈谈我个人：在运动会中没有迟到早退，一直努力完成工作，达到了工作指标。但在运动会之前没有做足准备，影响了运动会期间的工作效率，这种失误在以后的工作中一

定要杜绝，以提高工作效率，为学习部多做贡献。

总体而言，运动会大家都很辛苦，也都很努力，最终才取得不错的成绩。希望学习部在日后的工作中保持优点，改掉不足，再创佳绩！

建筑系学生会团总支学习部

## 支委会议记录月篇四

时间脚步匆匆，转眼间又过了一个学期。一群可爱的孩子在慢慢地长大，而我们这个刚刚组建的小家庭里也留下了许多孩子们成长的足迹。仔细回顾这学期，有辛酸、有成功、有快乐，辛酸的是刚从家长手里接过来的全是一张张流满泪水，挂着鼻涕的稚嫩小脸；听见的是声声哀怜地叫喊：“我不要老师，我要妈妈，我要回家……”快乐的是：孩子们从不愿意上学到能高高兴兴上园；从家人喂着都不愿意吃饭到现在能已大口大口的吃；从不会穿鞋子到已学着穿；从不敢参加活动到争着要在集体面前露一手……在这其包含了我们小小二班老师的心血，当然也离不开家长们的支持、配合，更离不开园领导的教导和帮助。为了今后更好的开展工作，我对本学期的工作认真做了回顾，总结经验、找出不足。

我们这个小家庭里有16名宝宝，其男孩10名，女孩6名，我班的宝宝是全园平均年龄最小的。他们都是第一次上园，也是第一次过集体生活，为了能让孩子们顺利地渡过入园适应期，也为了能让孩子们尽早的喜欢上我这位新老师，我便和王老师常常利用下班休息时间到每一位宝宝家进行家访，了解孩子的兴趣、爱好、特点，和孩子们互相熟悉，打消了家长们对我们两位年轻老师的顾虑，让家长对老师的工作有了充分的了解，使我们班的宝宝们安心的渡过了适应期。

孩子年龄太小，生活自理能力弱，因此我们特别注重保育工作。孩子们刚来时不会已吃饭，不会已洗手，不会已穿脱鞋子，

不会已上厕所，就像一群嗷嗷待哺的雏鹰。我们对每个孩子都给予了关注，手把手的教他们上厕所，给他们喂饭，帮他们穿脱衣物，连我已也记不清给孩子们喂过多少碗饭，换过多少条沾满屎尿的裤子了。而现在，我们班已有95%的宝宝会已吃饭，97%的宝宝能独立入厕，9%的宝宝愿意已穿脱鞋子，100%的宝宝会已洗手，他们变得越来越大胆、活泼、独立了。

一个好的习惯可以让人受益一生。我们不仅仅是注重培养孩子们良好的生活卫生习惯，更注重对孩子行为习惯、语言习惯、思维习惯等方面的培养。勋重身教，我们时刻注意着已的一言一行，为孩子们起到良好的榜样作用，同时加强了常规培养，为孩子今后的学习，生活打下良好基础。

通过一段时间的学习，孩子们还认识了1、2、这几个数，并能用手指表示出来，认识了圆形、方形。会说出与这两治状一样的物体，学会了区分大小、多少。

在家长工作方面，我们更是想家长所想，能够积极、热情地为家长服务，同时利用交谈、电话、便条、家访等多治式加强与家长的沟通 and 交流。让家长及时准确的了解到每天的进餐、午睡、学习、交往，甚至大小便的情况，认真听取家长的意见及建议，在工作加以改进。一学期下来，家长们对我们的工作从陌生到熟悉，从疑惑到理解，从观望到支持，家长们普遍反映孩子越来越喜欢上园，越来越喜欢老师了。相信孩子们在园里受到了很好的照顾和教育。

本学期末，园组织了消防演习，在演习的前三天，我们都在给孩子传授防火防电的知识，使孩子们有了我保护的意识。在消防演习的当天，孩子们能够一听到警报声，便拿出湿毛巾，捂好鼻子，按老师带领的路线撤出班级。这次的消防演习也得到了家长的认可。我们还成功的组织了孩子半日开放活动，让家长更直接了解了已的孩子在园的学习与生活情况。看得出，家长们对我们老师的工作表示出了深深的理解和感

谢，使我们深切地感受到了理解万岁！

我们都知道，一个人的能力、精力都是有限的。在工作，能否齐心协力、共同协作，对班级工作的好坏往往起着决定的作用，所谓“人心齐，泰山移”，只有大家团结一心、取长补短、共同努力。才能胜一切困难。但每个人都有己的兴趣爱好，工作上有不同的方法，看问题有不同的见解。天天相处难免会有一些小误会，摩擦或矛盾。当问题出现时，我们班上三位老师首先会虚心，抱着“有则改之，无则加勉”的态度接受。碰到困难也总是有商有量，即使有不同的意见，我们也会选择在适当的时间和地点，诚恳地提出己的看法，尽可能求大同存小异。当然，有了喜讯我们也会一起分享。利用空余时间学习互帮助，相互探讨，逐步更新教育观念，提高身的教育技能。

我很幸运，能在这学期担任了班长这一重要职务，更加幸运的是能在园长及各位老师的身上学到了不少东西。虽然有很大的压力，但是我每一天都过的很充实，也很快乐，这份快乐是孩子们带给我的，我爱孩子，相信孩子们也是很爱我的。也因为有爱才能使我深入每个孩子的心灵，因为有爱而满心欢喜！

如果说过个学期，我及我们整个小小二班的老师和孩子们都取得了一点点的进步，那么，这一点点成绩也只是属过去的，这一点点的成绩更是远远不够的。我意识到己身上还有很多缺点，比如：虽然我是年轻老师，但有时不能严格要求己，对己缺乏高要求；性格还是比较急躁，有时也会因为孩子的调皮而埋怨，因他们的不听话而失态；在环境的创设上有时会安现状，还缺乏主动性。

所以针对己的这些不足，我确定下今后的努力的方向：

- 1、加强身学习，不仅在地观念上得到转变，还要体现在教育实践，对己高标准、严要求，努力做到事事精益求精，主动

地钻研业务。

2、积极发挥班长传、帮、带的作用，给予另两位老师更大的帮助，调动各位老师工作的积极性。

3、对孩子，再多一点爱心、多些耐心，使每个孩子在这方面得到更大的进步。

4、继续抓好班级常规工作，使得有更好的班风班貌。

5、将着重培养孩子的主意识，进一步消除孩子的依赖心理，注重教学效率，孩子每一天都有所收获。

6、加强班级网络的建设，进一步加强家园共育，使我们的工作得以更多家长的支持和帮助。

在各位老师的支持和帮助下，我将再接再厉，力求在下个学期里，求创新、求实际，将工作开展得更好，让孩子开心、家长放心、园长宽心！

## 支委会议记录月篇五

营资金充足；外跑炼厂，重辟上游油源，重视采购计划合理，计划与库存透明、有科学的预见性；提倡全员营销、制订新的营销激励方案招聘、成立、培训专业销售队伍，营销网络和渠道全省撒开。加强油库和加油站的收购、租赁和新建工作。终于在新的总经理带领下，陆地公司慢慢开始了新的气息，并且很快批发零售工作有了起色，销售任务月月超额完成，油源采购计划顺利进行，安全工作丝毫没有漏洞，公司在总经理到来的第一个年度里便扭亏为盈，公司的整体工作进入正常化轨道。这就是销售，准确点说，是营销工作的重要性，营销工作的全面定位。

再有一个例子□xx品牌白家电和黑电产业剥离后，白家电事业部下，生产厂家、营销渠道独立□xx品牌白家电依靠强势黑电的渠道、业务的轻松日子终结了，随之而来的是，白家电的产品质量、领先技术、品牌力度等等缺陷一下子凸显出来。各省级销售部任务月月低迷，市场工作进展不了，回款比原先下降很大。某省级销售部的业绩更是月月下滑，在全国26个省级销售部中，名列倒数第一。总部经过全面考察，提升一位能力比较强的地市级办事处经理，结合多年的业绩和营销方法、经过沙盘演练，360度访谈考察后，正式担任该省级销售部经理。一位从事销售工作的办事处经理上任销售部经理后，全面更换自己的经营理念，从财务、市场、计划、售后、销售、行政人事六大方面全面抓起，市场部加强市场推广、促销活动力度，终端销售培训、奖励力度，对外横向联系王牌电视、与彩电、小家电、空调、手机等各分公司或销售部市场部联合整合市场资源做促销、推广活动，并首家成功开辟家电行业以旧换新活动；财务上严格回款制度，现款现货、月对账严防呆账坏账；销售上加强业务人员考核、月例会各办事处、业务员充分讨论、分析业态状况、细化到客户分析、工作计划制订与总结；计划上充分分析各区域销售特点，针对性做好备货、出货计划，产品性能分析，加强物流流通监管，为业务做好后勤服务；售后紧抓提升响应速度的主线，提升服务水平；销售部经理根据一线市场反馈回来的信息，组织各部门主管分析讨论，灵活制订各种营销方案。经过销售部全体员工同心同德努力奋斗，该销售部所辖区域市场逐渐好转，销售回升，回款在全国各销售部中名列前茅，当年末，全国任务完成率排名全国第二。在各家电公司和省级、地区级销售部，总经理一般都是销售出身的，一直做到负责整个公司。

在工程项目中，销售是属于项目经理直接负责的，而为了做好一个工程项目，换句话说为了销售好这个项目，作为项目经理就要从前期项目信息的获得，和甲方人员特别是负责人、总经理的有效沟通，设计方案交流，投标工作，工程报价协商，签署技术协议、商务合同洽谈，设备制作进度安排、跟

踪，现场安装、调试、试车，回款，售后服务全面熟悉、负责，基本上实行的是项目经理负责制。在这其中，销售员或者项目经理要对公司产品、技术方案、对方项目都要有所了解，或者熟悉，商务工作严谨细致、热情得体，双方协议、合同如何签订的缜密完整，这都是销售人员的工作。你所面对的是业主的总经理，技术部门甚至是设计院的权威，你是代表公司，与他们做商务洽谈、心理周旋、技术交流，所以你要对自己的定位一定要高。

从以上两个事例，我认为销售的定位已经不再是简单的销售，而是充分发掘、整合、运用手中的资源，这些资源包括上级、下级、横向、纵向、内部、外部，调动企业全员甚至必要时调动董事长的力量，统筹好计划物流、财务安全等各方面因素，将各个零散的部门力量统一调动起来，全面服务于销售，而企业里唯独只有销售岗位能考虑到、做到这么全面，否则这个销售员不是一个合格优秀的、具备较高综合素质的销售人员，但凡能具备这些统筹能力的销售人员，就具备了做项目经理，甚至是总经理的基本理念和素质。

被誉为“华人管理教育第一人”的余世维博士在南京邮电的讲座中曾这么说过，现代企业的竞争实质上就是销售的竞争，而不是技术，即使你的技术再有优势，但你销售不出产品，你的企业就没有生存的意义。这就是销售的重要性，这就是销售的定位。

苦，业绩就仿佛是自己抚养的孩子，历数业绩，仿佛历数自己孩子清楚、详细、兴奋。天底下每一个业务员都一样，只要能完成任务或超额完成任务，不惜放弃自己的私人时间。

2、熟练的专业知识。买耗子药的对自己的产品一定很熟悉，并且堪称是这个行当的专家。那我们呢，我们也一定是这个行当的专家。

3、精细化耕作。卖耗子药不论刮风下雨，基本上没有休息的

时候，走街串巷，挨着街道一条街道一条街道地扫街。我们业务员呢？不论是做哪行销售的业务员，家电、化妆品、农业、医药还是做工程项目，我们除了一条街一条街地扫，甚至是拿着全国行政地图犹如作战地图，一片一片过。比如我经历过家电企业的销售会议，各个办事处经理每次回到公司开会，总是在ppt中打开一个自己区域的行政图，将自己区域的行政情况、经销商情况结合起来做分析、汇报。在it行业也一样。现在做工程项目，亦然，每个老总或者办公室的墙上都挂着一副“作战地图”，上面不仅把红旗插在了公司在某地区的成功业绩，而且圈点出竞争对手的项目情况，还有自己接下来准备攻克的项目，以及潜在的项目情况。这些都是精细化管理的体现。

4、注重宣传。买耗子药不论走到哪里手里都敲着一个竹板，口中念念有词，简洁明亮。而我们也相同，比如格力空调，好空调格力造等等。

5、在合适的时候说合适的话。买耗子药的人别看一脸粗相，但他绝对是见什么人说什么话，男的、女的、老的、少的，他们可是阅人无数啊。我们业务员同样是这样，每天频频变幻自己的角色。

6、装备齐全。买耗子药的，身上可谓是五花八门要什么有什么。我们业务更是这样，名片、电脑u盘、数码相机、笔记本、各类办公用品(笔、尺子、铅笔、橡皮、尺子)、样本、业绩、公司资质、计算器、，这些必须的办公用品一应俱全，甚至水杯、电池、职业服装、药品等生活用品，我们身上真是大全啊。

所以我觉得假如是一个业务新手，那你就看看街边的卖耗子的人吧。我们有时候要像卖耗子一样准备齐全装备，学习好自己的产品，一路走一路大胆地叫卖，去精耕细作吧，相信通过努力，你会得到回报。但是成功有办法，失败必有原因。

四月份销售工作总结篇二近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们xxx专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们xxx专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们xxx专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xxx专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不

同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

## 支委会议记录月篇六

xx年四月份工作总结 撰写人：\_\_\_\_\_ 日

期□\_\_\_\_\_ xx年四月份工作总结 每个月结束的时候总觉得这个月是最累的，满脑子都是最近手里的活，以前做的事情完全记不起来了，仿佛自己以前什么都没干过似的。

这个月的前半个月工作主要是建模，在做121/22风机房这个分段的时候，因为当时要的比较急，加班加点两天把模型赶出来了，印象比较深刻。意外的是风机房做完后在与七零八所的业务联系中巧遇亚男，呵呵，不禁感慨人生际遇无常，刚刚毕业不到一年的大学同班同学(而且是同月同日生的人，呵呵，在参加工作后竟然也有了业务上的往来，想想大学时一起喝酒喝到狂吐，想想大家晚上在宿舍联网玩游戏，想想

晚上一起在自习室里待到自习室要熄灯，也许我们真的长大了，我们该用自己选择的方式来为这个社会创造价值的时候了。

这个月有一天是有足够的理由让我铭记一生的，那是3000m半潜式深水钻井平台h1188的下坞仪式——xx.4.20那天上午10点左右，在外高桥造船有限公司一号船坞举行了场面十分壮观的下坞仪式，公司两个600吨龙门吊并排在一超，其中一个龙门吊吊着一个分段悬在半空，在公司党委书记吴迪宣布下坞仪式后整个船坞三个面悬挂的无数鞭炮同时响起，那天风真的很大，燃放鞭炮的浓烟却久久没有被吹散，估计放了足足有十五分钟的鞭炮，整个分段在烟雾缭绕中缓缓降到坞底，作为这个项目的一名参与者，感觉真的很不错。

那你把你的心血凝聚在一件事物上的时候，看到这个东西的时候你就会觉得幸福，那是一种难以名状的成就感与自豪感。尽管在办公室同事之间我们经常开玩笑，比如说这个平台放到海里会不会沉啊，比如说被自己复杂的分段搞的焦头烂额的时候对这艘船逼的无可奈何的时候那种难名业火无处发泄的压抑，难以名状啊，呵呵，1188下坞了，有人赞许，有人旁观，有人讥讽，也许万物的出现总是这样，顶住压力，用200%的付出换回胜利，一条船的一生如同一个人生命的轨迹，没有完美的人生也不会有一帆风顺造出来的船，但不管怎样，我们这条船是这个航海时代的精英，而我们最大的愿望就是把它打造成一个真正的精英，做精英里的精英。

四月份的工作就总结到此，在以后的工作中，我将做好个人工作计划，争取将工作做到更好。

范文仅供参考 感谢浏览

年四月份营业员工作总结

年保险公司四月份工作总结

年四月份生活部工作总结

四月份工作总结

四月份工作总结

## 支委会议记录月篇七

### 一、工作目的

为了活跃校园文化气氛，给广大同学提供一个展现自我的舞台，充分展示我院学生精神风貌，进一步体现校园文化活动的多样化，能够使同学们全方面的锻炼自己，学到更多的文化知识，在四月份开展各种活动。

### 二、 工作内容

4月10日，举行的“精英杯”计算机比赛中，增强广大学生对计算机技术的学习兴趣，加强同学之间的交流与合作，提高我院大学生的计算机水平与应用能力。

4月16日，我院广大青年志愿者参加了一年一度的植树活动，积极响应了国家植树造林、绿化祖国的伟大号召，献出自己的一份力量，每个人在植树的同时，也在为自己播种着绿色的希望。

4月19日，我院举行的“祖国需要我”征文比赛中，同学们踊跃参加，进一步深入开展爱国主义教育，激发当代大学生的爱国热情，争做一名合格的当代大学生。

4月23日，我院举办的一台异彩纷呈的盛会，即“五四”运动九十周年表彰会暨文艺演出，引导了广大青年传承“五四”爱国主义精神，增强广大青年的爱国意识，展现青年风

采讴歌火红时代。

### 三、 工作意义

在这一个月的活动中使每个同学通过参加各种活动而满足自身的物质需要和精神需要，在活动中发展自己，了解自己。促进了同学之间的关系，增进同学们的友谊，使同学们在活动中相互学习、取长补短、共同进步。也丰富了大学生活，建立了互相帮助，团结上进，积极主动、学习愉悦的浓厚的学习氛围。

包职院北重校区团委

二〇一〇年四月二十九日

光影似箭，岁月如梭。转眼间已到了月末，这个月感觉做了许多事，却又觉得什么都没做，或许这就是大学生活吧！大多数人都在忙忙碌碌的过每一天，到头来却又觉得自己还有好多事没来得及做。客观的说四月份前一段很忙，后一段轻松了些许。我们部门基本上按照月初制定的计划完成了本月的活动，有收获也有失去。不追求把每一次活动做到最好，但我们会尽全力做到更好。

以下便是本月份所组织的活动：

“四精神与当代青年的使命”相关的影片——《我的1919》。同学们都很认真的看了这部影片，了解了巴黎和会的整个经过，充分带动了同学们的情绪。同时同学们也更加了解了五四精神以及当代青年的使命，大大激发了同学们的爱国之情。

二、 4月12号（周四），“校园杯”辩论赛正式开始，我院与

政法学院进行第一轮比赛，比赛开始前我们将组织辩论队的

队员进行了为时一周的讨论。虽然最终我们输了，但我们看到了同学们对辩论赛的热情。同时我们学院的姚凤翔同学获得了“最佳辩手”的称号。赛后我们组织所有辩手开了一次座谈会，分析了失败的原因，同时也鼓励大家不要气馁，应该从没一次比赛中总结经验。

三、 4月18号（周三），我们举行了与“感悟校徽，铭记校训，

高唱校歌”以及“浓浓爱师意，款款爱师情”有关的主题班会团日活动。活动中同学们畅所欲言抒发自己对老师的尊敬之情；高唱校歌，抒发了对母校的热爱之情；铭记校训，以校训作为自己的行为准则。

以上便是本月份组织部的大致工作，我们将继续抱着为大家服务的宗旨做好接下来的每一次活动，不求最好，只求更好。

理学院团委组织部

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一

层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

### 要点三:数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

### 要点四:用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

## 支委会议记录月篇八

1、本月初，我校就制定了切实可行的读书活动计划，重建班级图书架，图书交由专人负责，制定了借阅制度，鼓励学生购买文化典籍，阅读经典，撰写读书笔记。学校图书定期向学生开放，扩大了学生的阅读范围，扩大了阅读量。

2、每天“三读”不间断。有了好书，学生的读书兴趣更浓了，学生除了读图书架上的书外，教师引导学生背诵古诗文，根据不同年级不同的年龄特点，要求一、二年级背诵《三字经》，三四五年级背诵《增广贤文》中浅显易懂的诗句，六年级背诵《朱子家训》，每天背诵三四句且理解句子含义，同时，中高年级根据自己的所读所悟，联系自己实际写读书体会。

3、积极开展活动，丰富学生的生活。

读书能增长知识，陶冶学生的情操，活动能激发学生的积极性，发现人才。给学生提供了相互交流的平台，本月我校组织了赛诗会和读书报告活动，学生在活动中大显身手。并对在活动中表现积极的班级或个人，学校要给予表扬。并评选出10名读书明星。

自从红领巾广播站成立以来，三年级以上学生踊跃向广播站投稿，内容包括优秀作文，读书体会，读书经验、学习方法介绍、好人好事等，被采纳的内容，每天在广播站利用课间向全体学生广播，投稿被选中三次者学校向该生发纪念品，并作为评选“优秀学生”的一条规定。

质量是学校的生命线，虽然四月份的工作多而紧张，可是全校师生始终把教育教学放在第一位，克服各种困难，完成各种表册。对学校工作分配到每个教师共同管理，做到人人有事做，事事有人做。各项工作周周有检查，月底有小结，学校工作井然有序。

- 1、借助知荣明耻树新风，在我校深入开展争做文明学生的活动；
- 2、组织学生学习吴帅的先进事迹，号召全体学生向吴帅学习，争做一名好学生。

## 支委会议记录月篇九

四月份又这样的走过了，又到了学工作总结的时候了。纵观这一个月，忙中有闲，闲中也有忙。

首先谈一下，我和魏成主要负责的管院技能节大比拼之“谁是炒股王”吧！从开始的策划、前期准备到最后的比赛结尾，这也是一个让我有所思的过程。前期，魏成主要负责比赛地点实验室的申请和邀请一些专业老师进行指导，这个过程他真的做了很多的工作，也真辛苦他了。而我就主要负责一些

书面的东西，关羽策划书的修改完善、宣传单、报名表的制作。先说说宣传单的制作吧，这个过程有值得一提的事，那就是怎样去制作一份好的宣传单，这个宣传单的制作最终在小龙老师的指导下出炉了，在这里就不说这个过程，因为只有去做了这件事的人才能体会这个过程（在今后的工作中，我们的干事也一样的，有些事情只有自己亲自去做了，才会有所收获，希望我们的干事在以后的工作中多多努力了）。从3月30日的比赛正式开始，到4月26日的比赛结束，这个过程我还是比较关注的，因为自己也参加了这个比赛，经常和参加比赛的同学一起去实验室，看见我们所举办的活动，能引起身边同学的这么关注和参与，是对我们工作的支持和鼓励，我很欣慰。

还有一提的是，最后的比赛模拟系统出了些问题，在比赛结束的前两天，系统出了问题，但还是在我们的努力下，将最终的比赛结果以公平、公正的方式评选出来了，在此我衷心的向他们表示祝贺，因为这个过程我是一路看着的，他们就是我身边的一些同学，每天晚上他们研究股票，第二天就到实验室去上机操作，这样的结果其实并不出乎我的意料。不幸的是，我没有进去前六名啊，呵呵，太不给力了，不过我还是享受着这个过程的！

在说说我所负责的几个部门吧。

对于组织部的团组织生活展，我是没有怎么关注，一方面可能是因为“炒股王”的事，还有一部分可能就是自己时间的问题了，这一个月，组织部部长对团组织生活展的努力，我是看得见的，辛苦了！在此也对组织部说声抱歉！

对于学习部，上次例会结束后，和他们部门进行了一次聊天，也对他们部门的干事及部长的想法有了一些了解，希望他们继续努力，听了他们的想法，我所能为此去做些的，我会尽量去做！着重希望他们的干事，要有自己的想法，继续努力！为将来换届竞选的职位努力！

关于外联部，外联部的三下乡工作也正式开试，前段时间就自己的一些经验跟外联部部长聊过一些，剩下的日子希望外联部把三下乡工作落实好，继续努力，有需要我的地方可以及时联系我！！

关于办公室，她们这一个月也是挺忙的，两个技能节活动信息的采集和新闻稿的编写，同样辛苦了，希望她们继续努力，将技能节的收尾工作做好！