

2023年度在新华书店工作总结(优秀7篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

度在新华书店工作总结篇一

----word文档，下载后可编辑修改----

1、及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。

2、对中心每台电脑安装防病毒软件，避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源，甚至使得系统崩溃，丢失硬盘的重要资料等各种危害，并及时的对软件进行升级，定期的清除隔离病毒的文件夹。

3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie□outlook□office等应用程序也打上最新的补丁，另外还关闭了一些不需要的服务，关闭guset帐号等。

4、项目机房系统更新，系统从原有的2000更新到xp□重新安装了所有软件，解决了一部分原无法解决的问题，并重新部署杀毒软件解决方案。

5、交换机、路由等网络硬件设备的维护，屏蔽中心不用的端口，安全设置等，保证公司所有电脑的安全正常工作，优化路由运行速度，节约带宽，提高上网的速度化和稳定化，使

我们上网的速度大大提高，保证网络顺畅。

6、针对服务器，3次被黑客攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器，硬件的安装、维修、调试，投影仪设备的定期清理，维护。

8、电话交换机部属置，电话线调整，电话录音设备的安装调试。

9、rtx服务器、邮件服务器、web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了最大的节约成本，并针对学校所有计算机设置系统自动休眠，有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护，对经常出故障的设备采取了相应的解决办法。公司目前一共近80多台电脑，由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。

1、因为简单的问题重复出现重复解决，可能到位不及时。

2、自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。

3、有时出现问题我并不知道而领导先知。其实从咱们公司的结构来看这些都是正常的，但我以网管的身份感到惭愧。

1、在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，

不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。

2、对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率。

3、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

4、在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

一、工作总结

第一季度主要进行了xx等老产品的调测、文档完善、料单编制、整机装配等维护工作，解决生产过程中反馈的一些问题，大量的调试工作使自己积累较为丰富的工作经验。到上海xx参观学习其生产加工工艺一次，通过与其生产人员的交流沟通，使自己意识到在设计过程中如何注意细节，从而更有利于设备产品化。

第二季度主要进行xx改版工作，进行xx的备料、硬件调测；进行xx的原理图设计、元器件选型、备料、调测等工作；协助编制xx等设备的工艺文件，搭建测试环境。

第三季度主要进行xx□

第四季度主要进行了xx□

二、工作中存在的问题

1、知识面需要进一步扩展

随着公司不断启动新项目，开发新产品，应用新技术，自己只有不断勤奋学习新知识、新技术，才能够适应新项目的需求，才能更好的做好自己的本职工作。因此在日常的生活当中要多学、多看、多问，不懂的问题多研究。

2、解决问题的能力需要进一步提高

做项目所面对的就是一个个问题，如何把问题解决的更好，在错综复杂的矛盾中找到好的方案。这就需要有扎实的基础知识，并且要多实践、多尝试，不断积累经验。遇到问题时要勤思考、抓本质。

3、精神能力需要进一步提高

做项目，特别是难得项目，需要有足够的毅力和抗压能力。因此需要进一步提升自己的这种精神能力，遇到问题迎难而上，克服种种困难。

4、综合能力需要进一步提升

增强团队精神、交流能力、协作精神，增强获取新知识的能力。

三、下一年的工作计划

简单的概括为，努力做好自己的本职工作；扩展自己的知识面；提升自己解决问题的能力 and 团队协作的能力。

最后，祝愿我们公司能在新的这一年取得辉煌的成绩！

一、项目方面

主要是围绕信号机开发的各种软件，如信号机底层软件、信号机设置软件、以及为了保障信号安全的防火墙软件等，另外还围绕交通诱导屏这个产品做了相关的工作，如诱导屏设置软件，以及诱导屏测试软件等工作。

1、信号机软件开发

从去年的年底已经开始这项工作，我的工作相对来说比较单一一点，就是信号机设置软件以及底层软件的通讯部分的程序代码，以及其他的部分功能。并且现在这款信号机能够兼容多家协议。

2、防火墙软件的开发

这是独立开发、并最终调试的一个软件，能够严格防止外来非法连接的软件。由于目前还没有我们自己的信号机中心软件，所以目前这个软件现在还没有派上用场，相信随着公司的发展，会逐渐用上这样的软件产品的。

3、交通诱导屏的相关工作

当然这里面的工作就相当砸碎一些，包括设置软件、测试软件以及处理在调试的过程中碰到的一些问题，以及测试一些硬件模块的好坏等。

二、团队合作

从上面主要的工作内容来看，不是我一个人所能完成的，正所谓一切事务离不开团队，个人无法称英雄。今年在余sir领导之下，团队建设有了很大的进步，每个项目开始之前，好

好的交流、加强了解、对问题的共识、解决问题的方法能很好的统一起来。我个人也很好的溶入这个团队，共同做好一个项目。在解决问题的过程中，虽然都不时风平浪静，但事后都能够客观地分析，而不参杂个人的感情。

三、工作态度

给我的的感触就是一定要好好的去聆听，每个人对待问题的看法，不管他的看法对还是不对，合理与否，或者考虑的角度是否确切，都要好好地聆听，至少要等他说完，如果你主观的色彩，可能你都不愿意或者不屑听完他说的话，但是静下心来你或许也能发现他看问题的某些角度是你没有考虑过的，他想的某些方面也许确实是要注意到的。静心!聆听!把技术与大家共同分享，共同提高。

四、来年工作展望

在新的一年里我希望能够在交通行业里做出更多新的产品，能够更加深入的研究下去，比如：目前我们欠缺的信号机中心软件，交通诱导屏的中心软件，这两个应该是20xx年的首要任务了，如果还有时间我希望可以做gis地理信息系统方面的内容。

首先，非常高兴能够加入xx科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢!

20xx年x月x日，我怀着一颗忐忑的心加入了xx[]说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入xx公司发展自己的事业，我的决定没错!

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

1、刚进入it行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功。

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

3、不够勤快，我在今后的工作中，一定克服自己心中的魔鬼，全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩。

4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货。

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排。

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调

查和摸底，我觉得我收获了很多。

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等。

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力。

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20xx年x月x日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

四、个人心得

1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要调理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪。

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动。

3、客户讯息搜集：除了公司提供的专业杂志和企业黄页以外，我还通过网络和朋友搜集了很多客户讯息，开发出了不少的客户，我觉得在这方面我们一定要把自己的眼界方款，这样我们的市场才会无穷大。

4、客户管理：我将自己的客户进行了分类归档，特别是加了qq

好友的客户，我进行了重要、次要和一般三个级别的分类，对重要客户进行重点开发和培养，提高了我的工作效率。

5、其它心得体会□

五、个人建议

1、我觉得公司应该给我们多进行一些培训，不管是产品知识或者营销技巧，这样会大大加快我们业务员的成长。

2、我们由于是职场新人，对财务这块不是很熟悉，我希望公司才能抽点时间对我们进行一些必要的财务知识培训，避免我们犯财务上的低级错误。

度在新华书店工作总结篇二

1、加强建筑内部装修和电气设计的防火措施。原有建筑基础上改建，楼内部分电线存在氧化和破损以及超负荷增加用电设备，都可能引发火灾。更换和修复已破损、发热、漏电的电线。已经投入使用的电气线路和电器设备应定期进行检修及维护并做好记录，防患于未然。

2、加强消防设施设备的管理、维护。遵循有关规定，签订维保公司与消防检测公司，对消防设施设备进行全面检测、维护保养、维修检查，及时排除，不能排除的及时向上级主管报告，做好运行、操作和故障记录。

3、人员疏散，首先对全体保卫人员和消防疏散引导员进行培训，熟练掌握灭火设备使用方法和最佳疏散路线，能够积极有效的组织疏散逃生。组织两次全员应急疏散演练，进而加强实用性和可操作性。保证消防安全疏散指示标志明显、完好。

查，保持畅通，禁止占用。消防应急照明、安全疏散指示标志完好、有效、不应遮挡，发生损坏时应及时维修、更换，并记录。

5、消防宣传与培训。每年组织两次以上全员消防安全培训，日常工作中通过广播消防知识以及印发消防宣传单、明白卡等方式，使超市从业人员从心里意识上重视防火和掌握自救逃生知识和技能。划分消防责任区，指定该责任区的消防安

全员，明确职责，逐级落实消防安全任务。

度在新华书店工作总结篇三

20__年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在20__年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。

以__市场为重点开拓市场，培养了__个新客户，到20__年底止，总计销售金额为__万美金。从20__年__月起，一共__个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。20__年成功把__品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为__客户__和__客户__的跟踪和服务。20__在20__年销售金额总计为__万美金，面对20__年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月，__汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角

磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以20__年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点，20__年对于20__年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，20__年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果20__年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“__”品牌进入产品中。再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传。另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该

杜绝用自己的品牌而影响自己”__”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在__设立分公司，紧接着我们有在__成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

度在新华书店工作总结篇四

我部门在公司各级领导的关怀指导下，在各部门的配合协作下，在部门员工的共同努力下，较好地完成了公司下达的工作任务。今天，我将过去一年的工作总结如下。

部门现有专业造价员3人，其中土建专业2人，安装专业1人（兼职），有新手预算人员4人。在具体的工作分配中，让新手在一线施工现场负责算量和施工变更记录的工作，这样她们可以从具体的工作实践中学习到知识，也基本上保证了工程量结算的真实性和准确性，同时为公司后续的人才培养打好了基础。专业造价员主要对工程预算进行编制，对工程决算进行编制和审核，对施工项目部的每月任务单等进行审核把关。

部门经常注重职业道德的培养。职业道德是每个人做人最起码的准则，对于老员工平时做好模范带头作用，对于新员工，部门采取座谈、教育等方式给她们传输公司的管理制度和企业文化，使员工常怀感恩之心，严于律己，恪尽职守。

创造竞争机制，使员工有一个忧患意识，引导她们积极向上，不断进取。今年我部门五名员工报考了造价专业的考试，利用业余时间提高自己。

1、预结算工作的准确性：保证预结算工作的准确是预结算工作的前提，无论预结算工作的难度有多大，我部预算人员始终把准确性放在第一位。我部人员严格安装合同、法规图纸、签证单等依据结算，并复核签证单等的真实性和时效性，对于一些含混不清的问题与甲方代表施工员等沟通复核后才进入工程结算。今年我部门还实行了部门复审制度，每一份预结算成果上交之前都相互复审并签字认可。所审核的陇上江南1#楼、9#楼、10#楼审减额为58.69万元，事实证明只要恪守职业道德，对结算中的一些水分是可以挤掉的。

2、预结算工作效率：在保证工作准确的前提下，我部门力争努力提高工作效率。到今年年初为止，部门基本上完成了过去几年积压的预结算（包括财务账务处理）。对于公司急需的一些指标和数字，部门基本上能够及时的提供。当然，有些结算一拖再拖，原因是多方面的，是我部门所不能解决的，希望相关部门在工作中尽量明确化，详细化，给今后的工作提供一个可操作的条件。

时对陇上江南2#、3#、4#、5#、6#及室外景观工程的竣工结算进行了初审，现在对一些室外工程进行审核后就可定案。陇上江南1#楼结算已定案结束。

3、存在的问题：结算过程中存在的问题主要是工程施工协议不完善，施工变更频繁且文字记录不详细，还有施工单位没有专业性比较强的预算人员，施工单位项目经理不重视等。其次，部门人员工作时间分配也存在一定的问题，今后将按照工作的轻重缓急合理分配时间，解决工作存在的问题。

20xx年，部门完成了陇上江南1#——12#楼的招标资料准备工作，水岸都市二期工程的招标资料准备工作，宁夏回族自治

治州固原项目7#——31#楼施工招标资料的准备工作。主要是工程标底的编制，投标单位、陪标单位投标报价书的编制及其施工单位的施工组织设计的编制，虽然是应付的假资料，但由于招标范围大，所以资料繁杂，工作量比较大，部门人员加班加点，最终还是保证了招标的顺利进行。

年初，我部完成了公司办公楼的装潢改造管理工作，之后，又进行了畅和家居的装潢管理工作，十月份又按照公司的安排进行了水岸都市绿化工程的施工管理工作。

1、加强现场管理人员的成本控制意识，规范和完善现场资料，有利于我部门结算和成本控制。结算时，依据通常为竣工图和设计变更、工程签证单。施工单位在报送结算资料时，往往仅报送对其有利的部分，工程造价减少部分的材料只能依赖于工程现场的资料登记和记录，希望现场工程管理人员对这样的变更或签证能给予重点关注并给予我部提示。

2、完善工程施工协议，减少施工过程中材料、工程项目定价时扯皮。因为公司新开工项目比较多，且大多数为按实结算项目，如果这方面不明确，则给结算的进度和准确都带来了影响。

3、逐步完善公司数据库，为公司的建设和决策提供依据。随着公司各类项目的竣工和结算，我公司已有一些工程项目的经验数据可供新开工项目参考，我部已认识到这些数据的珍贵，明年我部将抽出时间对已完成项目的结算数据进行整理，建立我司的经济指标和消耗量指标数据库。

度在新华书店工作总结篇五

一、加强组织领导。2月x日，根据上级文件精神制定了《服务质量管理周工作方案》，并成立了以为组长，各科室主任、乡村医生骨干为成员的服务质量管理周领导小组。及时召开了全体职工及乡村医生的会议，发动宣传，认真布置“服务

质量管理周”活动。

二、认真组织，加强学习

根据第一阶段内容制定了详细的学习计划，明确了学习时间，每人建立了学习笔记，认真组织学习；同时组织乡村医生结合“乡村医生两好一满意”活动，认真组织学习，并做好学习笔记。

学习培训及医疗技术培训，并对全街道卫生室进行了校验审核。

坚持“日学日高”学习，加强了党的理论学习，认真学习科学发展观，并根据局的统一要求组织全体职工学习。

三、加强了制度建设，进行了作风纪律整顿，建立了平时考核制度。

四、组织开展了“三个活动”：

二是争创文明服务标兵活动。通过职工评选、居民选评，每月选出一名服务标兵，带动工作站工作的全面发展。

三是在医生中开展争创诚信文明单位活动。在对街道卫生室进行校验的基础上，对街道所有卫生室进行评比，选出诚信文明单位，推动基层医疗的全面发展。

五、下步措施

下一步，工作站将在进一步加强学习的同时，认真查找自身存在的不足，认真组织讨论，制定详细的整改措施，认真做好工作的改进；同时在工作站内开展“温馨接种门诊”创建活动，“先进科室创建”活动；完善日常考核制度，每个月对每个职工进行综合考评，评选“文明服务标兵”；加强制度建设，

作风纪律建设;对接种门诊进行改造,更好的服务、方便于民。

度在新华书店工作总结篇六

我店党支部以科学发展观为指导,以创建“学习型党组织”和“创先争优”活动为载体,狠抓领导班子建设和干部队伍建设,努力探索图书发行企业党建工作的新思路,坚持“党建工作与企业的经营管理相结合;与企业发展需要的实际相结合”,不断发挥党建工作优势,将党建工作渗透到企业生产经营的各个环节,实现了党建工作与企业发展的良性互动,充分发挥了党支部的战斗堡垒作用,为全年各项目标任务的圆满完成保驾护航。

一、加强思想理论建设,提高党员队伍的政治素质

思想政治建设是党的建设的重要任务,是基础是根本,是确保党员先进性、队伍纯洁性,提高党组织战斗力的重要手段和保证。我店党支部一是把思想政治建设与“创先争优”活动相结合,以深入学习贯彻党的xx大和xx届四中、五中全会精神作为重点,坚持“团结、务实、廉洁、高效”的工作作风,通过抓学习、抓团结、抓制度,全面提高了班子成员个人素质和班子的整体合力;二是大力推动理论武装工作向深度和广度拓展,把加强党员干部的思想教育作为各项工作核心常抓不懈;三是通过集中学习、撰写心得体会等多种形式,引导党员干部深刻领会科学发展观的时代背景、科学内涵和精神实质;四是在理论学习过程中,注重引导党员把理论知识与个人思想相结合,努力在改造主观世界上下功夫,将理论知识与本职工作相结合,努力在解决实际问题上下功夫,提高了广大党员的理论水平,增强了加快发展的紧迫感和责任感,促进了企业各项工作上台阶。

二、抓好支部组织建设工作,不断提高支部的凝聚力和战斗力

党组织是战斗堡垒，是核心。加强党组织建设，提高其领导和驾驭工作的能力，是做好全局各项工作的保证。我们的做法是：一是要以创建“五个好”即“领导班子好、党员队伍好、工作机制好、工作业绩好、群众反映好”先进基层党组织为目标，做好工作。领导和党员干部要以实现“五带头”即“带头学习提高、带头争创佳绩、带头服务群众、带头遵纪守法、带头弘扬正气”为要求，做好表率作用，全面推进企业党建工作上台阶。二是完善党支部工作机制。首先是建立和完善支部党员干部的学习教育机制，把党员干部的教育、理论学习放在首位，以此来保持党员队伍的纯洁性和先进性，提高党员干部的思想觉悟和理论水平。其次建立和完善支部工作的监督机制，把支部工作放在党员群众的监督之下，有力地促进了支部各项工作的顺利开展。第三，实行严格的党员管理机制，把好新党员的“入口”关。支部在发展党员问题上，坚持标准、选准对象、搞好评议、多方考察，广泛征求群众意见，在充分考虑发展对象的工作表现和实际情况下，严格按照程序办事，做到成熟一个发展一个，合格一个培养一个。三是加强团结、协调和沟通。俗话说：人心齐，泰山移。这说明团结的力量之大。因此在党组织建设中，我们首先做到思想上、组织上、工作中的团结。做到支部工作与部门工作的协调，个人要求与组织原则的协调，大局与局部的协调，并在支委之间做到大事沟通、小事商量，齐心协力，共担风险，为党建、企业的发展稳步推进带好头。

三、扎实开展创先争优活动，推进各项事业科学发展和谐发展

“创先争优”活动是各级党组织当前和今后一个时期的一项重要政治任务，也是贯彻落实科学发展观的坚强保障。我店支部紧密结合工作实际，把“创先争优”与加强组织建设、推进服务行业作风和效能建设、服务经济发展等有机结合，着力实施“五个结合”，强化措施，不仅推动了创先争优活动的深入开展，也推动了各项业务工作的顺利开展。一是与学习实践科学发展观活动紧密结合。开展学习实践活动整改

落实“回头看”专题活动，认真对照学习实践活动中制定的整改落实措施，使“创先争优”活动成为巩固成果的拓展工程。同时，在创先争优活动中进一步整治工作中不作为、乱作为、慢作为和懒、散、浮等不良风气，着力提升优质服务的水平。二是与树立文化企业的良好形象、争创一流佳绩紧密结合。坚持“内强素质、外树形象、开拓进取、敢于争先”的工作方针，坚持始终把社会效益放在首位，做好服务学校、服务广大读者，以更加饱满的工作热情，更加认真负责的工作态度，更加扎实的工作作风，更加有力的工作措施，自觉服务于全市经济建设和社会发展。三是与推进干部作风和机关效能革命建设紧密结合。紧紧围绕建设学习型、服务型、和谐型、廉政型、节约型干部队伍为目标，完善党务、政务公开和服务承诺，开展“服务学校、服务全市师生”调查走访活动，进一步增强干部职工的服务意识，提高服务水平。四是开展创建党员示范岗与发挥一名党员一面旗帜的作用相结合。在党员中本着立足岗位作贡献的宗旨，积极开展党员示范岗活动，充分发挥党员示范岗的模范带头作用，引导广大党员群众立足本职，拼搏奉献，增强党员队伍的创造力、战斗力，推动部门、班组工作上台阶、争一流。五是加强监督考核与促进提高相结合。定期征集群众对党员干部的意见和建议，每年进行一次民主评议和考核，评议考核结果予以通报。对群众评议好，先锋模范作用突出的党员干部及时给予表彰，对连续考评结果差的党员干部进行诫勉或做出必要的组织处理。防范和杜绝党员干部思想麻痹、松懈的现象发生，警示党员始终不要忘记自己的身份。

四、加强党风廉政建设，筑牢拒腐防变的思想防线

党风廉政建设是党建工作的重点，如何保持党的先进性，体现党组织的先锋队作用，一直是我们党在新的发展时期探索的问题。为了从源头上消除腐败发生的温床，我店党支部通过开展各种教育活动、制定切合实际的措施，把工作抓到实处。

1、加强纪律兴业，落实党风廉政建设措施。为进一步抓好党风廉政建设和反腐败工作，支部调整了党风廉政建设工作小组人员，由支部书记任组长、法人任副组长的党风廉政建设领导小组，明确了党风信息员、监督员。制定了支部书记、总经理、副总经理的党风廉政建设责任制以及责任追究制度，做到层层把关，出了问题按照“谁主管、谁负责”的原则，实行责任追究。

2、加强学习，提高廉政意识。我们还按照股份公司党委的要求，把学习《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党纪律处分条例》作为今年党风廉政建设宣传教育的主要内容。今年以来，支部利用党员党课学习时间，组织全体党员集中学习了两个《条例》，要求党员通过学习认真对照检查，从思想上、行动上严格要求自己，切实履行一个共产党员的职责，规范自己的行为，不违纪违法，树立好共产党员的形象，起好表率作用。严格遵守执行党纪法规，认真学习两个《条例》，坚持党要管党，严肃党纪，防止腐败。

3、结合我店实际，开展党风廉政建设专项治理活动。自查了今年以来公司在执行党风廉政建设方面的情况，主要是按照制定的党风廉政建设措施和落实党风廉政建设责任制情况进行自纠。同时，我们还接收了省公司聘请的审计事务所对我店进行年终审计。无论是自查，还是中介机构的审计，结果表明，没有发现店领导干部和掌管人、财、物的人员有贪污、贿赂或不规范操作等违规违纪现象。开展专项治理活动，既是贯彻落实企业领导、部门负责人廉洁从业各项规定的重要措施，也是保护党员干部、进一步深化党员干部廉洁自律工作的重要手段。

五、参与并组织各项活动，丰富了党建工作的内涵

一是积极参加并组织各项慈善活动。今年以来，我店支部先后组织党员干部开展“架心桥解民忧送温暖献爱心”“慈善一日捐”“支援灾区特别捐款”“博爱万人捐”等活动，个

人共捐款6950元。激发了党员干部、为社会公益事业做贡献的美好心愿。二是加强村企党建共建活动。7月份，我们与大中镇长安村党总支组织开展了“迎七一党建联谊活动”，并向村图书室捐赠图书1万余元，为逐步致富的农民群众提供了精神食粮。通过活动的开展，加强了村企党建共建活动的成果。三是为进一步加强企业文化建设，创新企业面貌、展示企业形象，组织开展了凤凰新华企业“核心价值观”大讨论活动，通过大讨论活动，形成了员工认同的企业精神，促进了企业文化的建设，强化了员工对企业价值观的认同感，达到凝聚人心、鼓舞士气的作用。四是结合工作需要，开展全员业务大练兵暨参加凤凰新华杯业务技能竞赛活动，通过活动的开展，在全店上下形成了“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，锻炼了队伍，提高了服务本领，干部员工的业务素质明显提高。五是店党支部在省集团公司的大力支持下，精心谋划，组织开展了“凤凰助我飞”大型爱心助学活动，面向全市特困家庭的中小學生，开展爱心助学活动，得到了教育局及各中小學校的大力支持，通过个人申请，学校审核等程序，共资助贫困家庭学生900余人，资助金额近20万元，此项活动在社会上产生了良好的社会影响，用行动切实履行了作为一家国有文化企业应尽的社会责任。

20xx年支部工作思路：

- 1、加强支部自身建设，强化党内监督职能；
- 2、抓好领导班子能力建设，不断提高业务能力和管理水平；
- 3、探索新时期党建工作的途径和办法；
- 4、以创建特色党支部建设为切入点，充分发挥党员的先锋模范作用，进一步加强员工教育，促进员工队伍建设，培养一支“学习型”、“服务型”的员工队伍，为企业的长远发展保驾护航。

度在新华书店工作总结篇七

1. 为培养学生文明礼貌的习惯。我校开展了“文明班级”的评选活动。这学期以来，我班在全体师生的共同努力下，每周都能得到“文明班级”的称号。同时我还到班级的工作做了一定的引申，即要求学生做到“三美”即仪表美、语言美、心灵美。强化要求学生执行学校的学生行为规范，衣着整洁，做操，由班干部督促检查，结合学校评比制度，促使学生养成良好的习惯。在语言行动上，同学们懂得讲文明礼貌，无论在校内、校外，他们见到老师都很有礼貌地向老师问好，同学之间团结友爱，互相帮助，和睦相处。

2. 培养学生遵守纪律的习惯。在学校，纪律是教学质量的保证。本学期，我经常利用班会课，教育学生怎样遵守课堂纪律，平时上课发现某些同学做得好的及时表扬，增强学生的自信心，在班中树榜样，发现不良现象及时纠正。经过一个学期的努力，班里同学基本都能做到上课不说话，积极举手发言，配合老师上课，但其中还有个别纪律观念薄弱者经常要老师提醒才能做好，以后还要加强教育。

3. 为培养学生良好的品质，全校师生积极参与了学孔思孔的活动当中去。在学期的开始，我便组织全班的学生到校门口举行拜孔活动，同时学校也开展校本课程《弟子规》，在每周四下午的第八节，全班的学生都要学习《弟子规》，并作好学习笔记。这样用中华的传统文化去塑造学生的品质，对学生良好品质的形成起到良好的作用。

4. 培养学生良好的卫生习惯。良好的卫生习惯有助于孩子健康成长，我利用早读课期间及时纠正同学们错误的读书写字姿势，检查他们的个人卫生。教育学生保持环境卫生，除了教室卫生，还有包干区卫生。如何增强学生的卫生意识，让学生从小养成爱劳动的好习惯，成了我下学期的工作重点之一。

5. 做好学生的安全教育工作。安全，就象是“100”中的“1”，没有了安全，一切工作成效为零。因此，我几乎每天都会抽些时间进行安全教育，教育学生遵守交通规则，注意人身安全，一个人在家时不要爬高，不要玩刀玩火做危险的游戏，不要随便使用电器。学生课间玩耍时也要求他们注意团结，不打架，不追跑，以免出现事故。把安全隐患消灭在萌芽状态。

以上是我这学期的工作小结，工作中还存在很多不足，在今后的工作中还要继续克服困难，学习探索。

望着渐渐成长的孩子们，从他们身上让我感受到一种自豪感，一个学期转眼过去，耳边仿佛还是孩子们刚入园时的热闹声。近半年的集体生活，使孩子们学会了许多，各方面进步也不错，这里，我也该整理一下我的思绪，总结过去的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水平。

一、不断学习，提高自身素质

只有通过多种渠道不断的学习，才能提高忠诚于党的教育事业的责任心，才能提高自身的素质和教学本领。本人在本学期中，积极参加各项时事、政治学习，坚持把理论同实际相结合，从我做起，从身边的小事做起，用正确的思想引导幼儿，做好保教工作。

积极参加新编《福建省幼儿园教师教育用书》培训，认真参加课改活动，充分理解《福建省幼儿园教师教育用书》编写的中心意义。从本班孩子出发，注重整合，更新教育理念，使《福建省幼儿园教师教育用书》精神融会贯通，使幼儿成为活动的主人。

本学期中，充分发挥自身的凝聚力作用，坚持做到以身作则、勇于奉献、勤勤恳恳，无论是否当班，都要做好并检查班级的各项工作。只有这样才能使其他老师充分把精力投入到工

作中，在工作中从不计较个人得失，充分发挥“你中有我，我中有你”的团队精神作用，团结一致地做好班级工作。在狠抓班级常规中，真正做到工作有目的、行动有组织、实施有计划，使班级的吃饭常规、收拾玩具、排队等常规初见成效。做为班主任，我深知自己在班中的位置。

二、勇于改革，开拓活动领域

在课改活动中，能积极参加课改的理论学习，转变自身的教育理念，带领其他教师认真探讨、领会《福建省幼儿园教师教育用书》的内容意图，在立足本班幼儿的特点，积极开展主题活动和领域活动相辅相成，在选择中思考，在思考中选择，建立有利于本班幼儿发展的课程。如：“我是好宝宝”、“花儿朵朵”、“马路上”、“有趣的水”、“夏天的水果”、“夏天的蔬菜”、“天线宝宝”等活动，为幼儿创设了大量的生活环境，物质环境，利用社会、幼儿园、家长资源，使活动开展得活泼生动、丰富多彩，使幼儿在“玩”中“学”，去演绎活动中的主人。幼儿在课改活动中获得知识面更广阔，活动的积极性大大增强，开展分小组活动，使教师可以顾及到每个幼儿根据每个幼儿的情况及时教育，使每个幼儿都能有进步。

三、坚定信心，规范良好常规

俗语说：“没有规矩，难成方圆”。良好的常规可以使幼儿生活具有合理的节奏，即能使神经系统得到有益的调节，促进身体健康，有利于培养幼儿自我服务的生活能力，为今后生活和学习奠定良好的基础。

本学期，根据班级计划中我班的几个弱点，着重开展以下活动来促使班级常规良好风气的形成：一是制作“幼儿一日生活”评比栏，用红、黄、紫、绿四色花，分别代替良好作息、卫生情况、午休情况、活动情况。对进步的幼儿及时表扬，对落后的幼儿给予鼓励；二是创设良好的区角，供幼儿

分区活动，在活动中，教师有针对性对个别幼儿进行教育，做到“三轻”即：说话轻、拿玩具轻、玩玩具轻；三是在中餐、午休中，以保育员为轴心，教师积极配合，使各项工作目的、步调一致，目前已有一定的效果；四是抓好班级的队伍工作，为安全打下良好的基础，在小班是幼儿跨入集体生活的一个转折点，也是关键时期，通过一年的培养，班级常规初见成效，在升中班后，将进一步加大培养力度，争取更大进步。

四、突出特色，打造双语教学

作为“双语班”的教师，首先我对自己严格要求，在“一日生活”环节中努力做到能用英语说的决不用汉语，为了提高自身的英语水平，我同其他教师一道自费请三明一中的英语老师辅导我们，经过一段时间的学习，英语水平有了明显的提高。

除了创设大胆的英语氛围外，我努力使我班英语教学突出本班特色，本着小班幼儿的年龄特点，我同其他教师采取一些行之有效的教学手段。一是在“一日生活”的空隙阶段来学习一些日常中要用到的短语、问候语，因为这部分时间较短，幼儿注意力较容易集中，这些短语较枯燥，这样学习往往会取得良好效果；二是利用各种手段，各种形式，各种感官来学习英语。如：学习英语中的菠萝时，让幼儿通过触摸、品尝来调动幼儿学习英语的积极性。学习英语中的汽球时，让幼儿通过身体的各个部位来玩球，然后大胆地表述。在有趣的abc学习中让幼儿通过各个领域的整合，调动一切感观来发现学英语的乐趣。

工作上所取得的成果是显而易见的，幼儿学习英语积极性渐渐增强了，在“一日生活”中，幼儿会不经意地说出英语。我指导廖老师开设“有趣的a□b□c”课题，在“以老带新”活动评比中获第一名，并参加课改汇报课。

五、德育工作，以环保为载体

从身边的事情做起，以爱护自己、爱护周围的环境、保护水资源、爱护鸟类等活动，使幼儿从小养成良好的环境保护意识，养成良好的行为习惯。在我班开展主题为“有趣的水”活动中，我请我班环保局家长带来许多关于环境保护图片供幼儿观看；让幼儿玩水，通过玩水使他们感觉水的质感，并引导他们说说水有哪些用途、水是怎样来的和我们应该怎样节约用水。通过活动来使幼儿了解环保知识，增强热爱大自然的意识。

六、密切联系，增进家园互动

为了更好的做好家长工作，在每月的家访活动和“家长接待日”活动中，我同其他教师一道及时向家长反馈幼儿在园里的各种表现。对个别幼儿出现特殊情况时，我都要求必须立刻打电话向家长询问、了解幼儿情况，及早掌握幼儿情况的第一手资料。对教师关心和爱护幼儿的一些举措，家长们也表示认可。对于一些幼儿在园内有一定进步时，我们马上与家长取得联系，请家长配合，使该幼儿能继续进步。本学期进步较大的有：张艺萱、刘昱、林正烜、高宇、邓长屹等。

为了充实家长们的育儿经验，每月都及时更换家教栏中有关保育的文章，并通过家长之间互相交流育儿的经验，我们还特请余鹏翔家长撰写有关家教的文章。

时间在幼儿的成长中过去了，我们班幼儿在各方面都取得了不同的进步，这虽然是可喜的，但在其它方面的工作中也存在着许多不足之处。如：自身方面，同其他教师在配合上不是很默契，在班级管理上不够大胆，有时还有听之任之的感觉；在工作中，培养幼儿在区角中的常规不够、提高幼儿的动手操作能力有待于提高、使各项工作都能得到家长认可还不够。在今后工作中，我将带领其他教师一道，吸取他山之成功经验，在学习上认真努力，研究探索；在工作中，锐意创新，用新的思维理念、新的工作方法，打造培养出一批高素质的，为我园添姿加彩的亮丽花朵。