

柔道训练总结(通用7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

柔道训练总结篇一

一年来，我镇以稳定低生育水平，提高出生人口素质为目标，认真落实村为主，进一步规范生育秩序，完善了经常工作机制，实现了人口与计划生育工作的有效管理与服务，完成了年初制定的各项目标，现将全年工作总结：

按照市、县要求，为强化我镇的计划生育基础工作，我镇制定了严格的工作措施，出台了一系列文件，并明确奖惩，责任到人，镇成立了集中服务工作领导小组，对工作进行全程监督与核查。通过集中服务，摸清了人口底数，出生漏报、错报得到有效控制。

为扎实有效地推进各项工作，我镇对各项工作进行量化细化，实行逐月调度。落实奖惩。对计划生育经常性工作实行个案奖惩。我镇对村两委干部实行分点负责，明确职责和分工，严格执行责任制和责任追究制，各项工作得到了明显提高。xx年统计年度我镇共出生1074人，出生率14.16%，政策内出生780人，政策符合率72.63%。

xx年我镇按照高标准完成国债项目，新建标准化乡所一处，建筑面积620平方米，新建科室26间，国债项目资料得到有效利用。加大村室建设力度，努力提高镇村干部的业务水平，并与村专干、各业务及技术人员签定责任书，明确各自工作

职责和目标，对其进行动态管理，严格落实奖惩，计生队伍素质明显提高，我镇还不断提高信息化网络建设力度，规范录入信息，保证了计生统计质量。

按照先立卷后征收的原则，我镇严格落实收支两条线管理，并坚决做到“六个必须、六个严禁”，全年共征收社会抚养费70多万元，没出现一例违规违纪行为。

我镇努力提高独生子女保健费、二女结扎户奖金，全年共兑现奖励金40多万元，并强化对奖扶政策的宣传，对奖扶对象实行个案承包，发现错报或弄虚作假的给予上报人严肃处理，使奖扶工作真正成为民心工程、德政工程，收到了良好的社会效果。

总之，我镇的计生工作在xx年取得了一定成绩，但仍有不足之处，如外出人员手术欠帐较多，流动人口管理难度较大等，今年，我们将针对实际，制定有效措施，认真整改提高，按照上级要求完成各项工作目标，力争使我镇的计生工作再上新台阶。

柔道训练总结篇二

xx年是个人转型发展、稳定发展的起步之年，是坚持加快熟悉业务工作，用心参与企业建设，认真履行岗位职能，积累基层工作经验，努力推进企业创新的关键一年，为确保各项目目标落到实处，在回顾过去，总结经验，分析形势，展望未来，联系实际的基础上，特制定本计划：

以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，用心融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风

促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

蓝图绘就，目标确定，关键在于抓好落实。为使目标如期实现，要切实做好以下四方面工作：

(一)、转变观念，明确奋斗目标。

1、加强认识，转变工作主角。

应对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急务必做到。

2、实事求是，重建职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，重新建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力实现因能择岗、因长择业，因绩提升，促进综合素质的不断提升；另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目标顺利进行。

学习是历史使命，是时代要求，选取学习就是选取进步，忽视学习就是忽视进步，放下学习就是放下进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为贯穿个人工作的始终，要透过学习到达：

(二)加强思想政治学习。

思想政治一向是我国国家企业的优良传统，随着社会的发展，人们的思想越来越活跃，更善于观察问题，分析问题，思考问题。作为一名新世纪的青年，更要自觉加强思想政治的学习，使自己更好的服务于企业，服务社会。因此，要用心做

好以下三方面：一要端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。要用心投入到企业打造本质安全型矿井，建设现代化精品矿井，争做自主保安型员工的大潮中来，围绕企业建立和谐矿区的目标，用心进行个人品德教育活动，进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习，努力强化自己的敬业精神，不断提升个人修养和岗位奉献精神。要用心抵制不良社会风气的侵蚀，树立敢于同落后思想斗争的勇气，培养健康高雅的生活情趣，努力维护唐安煤矿用心健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。

1、始终牢记安全教育。

煤矿行业作为一种高危行业，安全始终是我矿发展的头等大事，没有安全就没有发展，要想推动发展先得推动安全发展。因此，作为一名井下工人，要思想上高度重视安全工作，严格按照企业安全发展的要求，尊章守纪，强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务。

2、强化岗位技能学习。

岗位技能是企业员工发展的生命线。要做一名合格的员工起步务必加强和提高自己的岗位技术水平。为此，首先要进一步明确工作职责，按照队班领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，熟悉队班内各项规章制度，明确工作要求；其次要结合实际深切领悟集团公司党政的发展规划和决策部署，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性。

立足本职，踏实工作不仅仅是员工回报企业的最根本方式，而且也是员工职责意识的重要体现。唐矿是一个企业，同时也是一个事业，做事业先做人，做人和做事是一致的，做人和做事，要对得起社会，对得起企业，对得起自己的良心。唐矿是一个发展中的企业，它为员工铺设了成长的道路、搭

建了成才的平台、奠定了成功的期望。因此，只有踏实工作，才能创造业绩，只有艰苦奋斗，工作才会不是一句空话。无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应以饱满的热情，充沛的干劲投入到生产工作中，切切实实履好职，踏踏实实干好本职，常怀感恩之心，这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

自我价值与社会价值相结合，是人的社会本质的必然要求。只有个人为企业多做贡献，才能更多获得企业的尊重和满足，才能更好的实现自我价值。目前，唐矿的深化改革和强劲发展为我们实现人生价值创造了难得的发展机遇，建立现代化精品矿井的热潮为员工施展个人平台带来了广阔的发展平台，我们要本着对岗位高度负责的态度，紧紧抓住发展机遇，充分施展个人才华，真正以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的本质工作。因此，首先要密切关注唐矿发展、及时了解唐矿信息，透过网络、报刊、电视等新闻媒介，敏锐把握各项方针政策动向，持续工作的主动性。其次是要树立高尚的品格，做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则，努力展现平凡的事业承载新的期望，宏伟的目标开启新的梦想。

应对新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。我相信：有唐安煤矿各级领导的正确领导，有广大工人师傅的教育和帮忙和自己的不懈努力，我必须会成为一名优秀的唐矿员工，唐安煤矿也必须会在建设精品化矿井的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的完美明天！

柔道训练总结篇三

各位同仁：

根据2008年经营管理计划大纲的完成情况，结合对2009年行业发展和公司资源的研究，现提出2009年的经营管理基本设

想，供各位参考，并希望对此进行讨论和完善，以形成2009年公司的经营管理计划大纲。

一、2008年经营管理工作的总结

2008年，公司以“整合、开拓”为基本工作基调，推进公司的各项工作的开展。截止目前，基本完成了以下方面的工作：

1、整合方面的工作整合包括外部经营资源整合和内部管理资源整合。

a) 外部资源整合：

资金资源整合：基本按照计划完成了jaic-crosby战略投资者的引入（打分：95%）？人才资源整合：职业经理人引入方面有一定成绩，但更多的是教训，而且对公司经营方针和经营业绩也造成了被动，值得公司全体同仁总结和反思，但总体对公司未来更好管理职业经理人奠定了基础（打分：70%）

b) 内部管理资源整合：

erp系统：08年基本完成了业务资源信息管理平台在总部、分公司、直营店和部分代理商的上线工作，但公司各级单位和人员对erp系统的熟练使用还很不够，erp系统对经营管理服务并创造效益方面还很没有体现出来，it系统的投入产出还不匹配，需要在09年进一步加强推广使用（打分：80%）

整体运营计划系统：08年在进一步明确分工的基础上，对运营循环进行了进一步的推动，但整体的业务运营计划系统建立不够，无论是围绕开发、生产、物流供应、上货、推广等整体的业务运作衔接，还是围绕订货会运作循环的五个工作小组和程序落实方面，都存在较大的差距，使得08年公司工作的整体性、协调性和统一性方面存在较多问题，用力不是同一方向，时间衔接不够严密，造成各令其事，资源分散，

公司资源浪费，也使得新人无法适应，在09年必须努力改善。
(打分：60%)

协同办公平台：08年基本完成了协同办公平台的建立，权限、流程、知识库等模块得以应用，但在推广使用方面，仍然需要结合行政奖罚，推动进一步实施。(打分：75%)

2、开拓方面的工作

开拓包括市场开拓、渠道拓展和新业务增长点开拓三个方面。
市场开拓：08年计划重点考察东北、安徽和江西市场，确定其一、研究开发策略并加以重点开发，以实现新市场的突破，该部分工作基本没有进行。(打分：15%) ? 渠道拓展：08年计划重点在云南、河北、山西三个分公司所辖市场加大招商和开发力度，以力争形成规模区域市场。2008年，三省市场经销商数量分别增加 家。(打分：50%)

新业务增长：08年基本整合了西安公司范围内的团订业务，通过设立团订公司，建立了基本的人才队伍、业务管理架构和模式并基本有了市场基础；在外贸方面，基本建立了队伍、获得了外贸所需要的有关资质，外贸业务也有一定的开拓，但基础还比较薄弱。(打分：70%)

具体地，针对公司2008年的十大工作目标，我希望各部门领导和分管老总对2008年确定的10个方面工作目标进行自我总结和评价，从而形成对总部各部门2008年年终工作评价的基础。

二、2009年经营管理工作的设想

1、工作基调

在管理上，必须进一步强化服饰产业总部对经营管理资源的集中掌控力度，强化总部对各经营单位的管控能力，强化总

部各业务和职能部门职业化、专业化行为能力的培养，加强对各业务单位核心竞争能力培养的要求，有效改善对各经营单位的激励和约束机制，加强资金管理和各项费用控制，确保服饰产业总体管理能力和水平更上一个台阶。

2、经营目标

2009年，围绕上述经营管理的基本工作基调，服饰产业的经营管理目标将以提升总体竞争能力为主，以追求利润实现为主，因此，09年公司计划实现销售收入2亿元，毛利水平控制在33%以上，期间费用率控制在24%以下，综合税赋率控制在5%以下，争取实现税后利润800万元，年末存货控制在4000万元以下，月度平均应收帐款控制在600万元以下。

3、具体工作目标：2009年，服饰产业将重点完成以下10个方面的重点工作：

2009年，服饰产业必须围绕三年规划，在08年基础上，进一步推动和完成各经济增长点的全面布局、核心能力定位和能力培养。依据三年发展规划，在09年，服饰产业需要形成以下四个方面的经济增长点：

增长点1：“伟志”品牌下的网络批发业务

服饰产业在2009年必须更进一步地理清“伟志”品牌的目标消费群定位、“伟志”品牌的内涵，并在此基础上，全面围绕产品风格、空间形象、品牌传播和店员店长四个品牌的接触点，在09年一季度确定我们的“伟志”品牌管理手册，并展开广泛的培训和讲解，力求全公司上下能够清晰地理解并统一认知。

柔道训练总结篇四

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有

做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员下半年工作计划如下：

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限（没有自己的物流配送）。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

1，以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常

2，对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3，在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4, 加强业务和专业知识的学习, 在和客户交流时, 多听少说, 准确掌握客户对产品的需求和要求, 提出合理化建议方案。

5, 多了解客户信息, 对于重点客户建立档案, 对于潜在客户要多跟进。

6, 掌握客户类型, 采用不同的销售模式, 完善自己和创新意志相结合, 分层总结。

1, 做到一周一小结, 每月一大结, 看看有哪些工作上的失误, 及时改正下次不要再犯。

2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好准备工作。

3, 对所有的客户工作态度要端正, 给客户一个好的印象, 为公司树立形象。

4, 客户遇到问题, 不能置之不理, 一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心, 用者放心。

5, 要有健康的体魄, 乐观的心情, 积极的态度。对同事友好, 对公司忠诚。

6, 要和同事多沟通, 业务多交流, 多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7, 到十一月份, 要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8, 十月份是个非常严峻的时期, 业务刚刚开始, 市场刚刚启动, 对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

柔道训练总结篇五

一、制定每日、每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、冲刺目标。切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

四、建立狼性团队。团队的精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。广告公司20xx团队创建目标是：树立核心形象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司20xx怀着把每件事做的好些、更好些的热忱，永

不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！

柔道训练总结篇六

为了进一步强化社区工作，确保社区的和谐与安全，做好各类安全隐患突发事件防范与处置工作，使安全隐患处于可控状态，提高社区安全事故和突发事件应急快速反应和应急处置能力，最大限度的避免和减少人员伤亡和财产损失，保障人民生命财产安全，维护本辖区社会稳定，促进本辖区经济发展，特制定我社区下半年安全工作计划：

一、进一步强化落实安全责任。

二、坚持每月召开一次安全工作会议及安全检查，专题研究安全工作及时分析、布置安全工作。

三、加强“打非”力度，对社区的烟花爆竹及液化气销售点进行不定期的排查，确保辖区内无非法生产、储存、运输及销售烟花爆竹。

四、组织展开各种安全防范知识宣传活动，营造“安全生产，人人有责”的社会氛围，提高居民安全防范意识。

五、完善安全工作档案资料，建立健全安全工作台帐。

六、定期开展安全检查，防患于未然，落实安全生产隐患排查和报告制度。

七、加强对重点区域、重点单位、重点时期的巡查，及时发现问题，反映情况，督促整改，在重大节日加强巡查，防止安全事故发生。

XXXX社区

二x一x年x月xxx日

柔道训练总结篇七

根据20xx年经营管理计划大纲的完成情况，结合对20xx年行业发展和公司资源的研究，现提出20xx年的经营管理基本设想，供各位参考，并希望对此进行讨论和完善，以形成20xx年公司的经营管理计划大纲。

20xx年，公司以“整合、开拓”为基本工作基调，推进公司的各项工作的开展。截止目前，基本完成了以下方面的工作：

1、整合方面的工作整合包括外部经营资源整合和内部管理资源整合。

a) 外部资源整合：

资金资源整合：基本按照计划完成了jaic-crosby战略投资者的引入（打分：95%）人才资源整合：职业经理人引入方面有一定成绩，但更多的是教训，而且对公司经营方针和经营业绩也造成了被动，值得公司全体同仁总结和反思，但总体对公司未来更好管理职业经理人奠定了基础（打分：70%）

b) 内部管理资源整合：

erp系统：08年基本完成了业务资源信息管理平台在总部、分公司、直营店和部分代理商的上线工作，但公司各级单位和人员对erp系统的熟练使用还很不够□erp系统对经营管理服务并创造效益方面还很没有体现出来□it系统的投入产出还不匹配，需要在09年进一步加强推广使用（打分：80%）

整体运营计划系统：08年在进一步明确分工的基础上，对运营循环进行了进一步的推动，但整体的业务运营计划系统建

立不够，无论是围绕开发、生产、物流供应、上货、推广等整体的业务运作衔接，还是围绕订货会运作循环的五个工作小组和程序落实方面，都存在较大的差距，使得08年公司工作的整体性、协调性和统一性方面存在较多问题，用力不是同一方向，时间衔接不够严密，造成各令其事，资源分散，公司资源浪费，也使得新人无法适应，在09年必须努力改善。（打分：60%）

协同办公平台：08年基本完成了协同办公平台的建立，权限、流程、知识库等模块得以应用，但在推广使用方面，仍然需要结合行政奖罚，推动进一步实施。（打分：75%）

2、开拓方面的工作

开拓包括市场开拓、渠道拓展和新业务增长点开拓三个方面。

市场开拓：08年计划重点考察东北、安徽和江西市场，确定其一、研究开发策略并加以重点开发，以实现新市场的突破，该部分工作基本没有进行。（打分：15%）
渠道拓展：08年计划重点在云南、河北、山西三个分公司所辖市场加大招商和开发力度，以力争形成规模区域市场□20xx年，三省市场经销商数量分别增加 家。（打分：50%）

新业务增长：08年基本整合了西安公司范围内的团订业务，通过设立团订公司，建立了基本的人才队伍、业务管理架构和模式并基本有了市场基础；在外贸方面，基本建立了队伍、获得了外贸所需要的有关资质，外贸业务也有一定的开拓，但基础还比较薄弱。（打分：70%）

具体地，针对公司20xx年的十大工作目标，我希望各部门领导和分管老总对20xx年确定的10个方面工作目标进行自我总结和评价，从而形成对总部各部门20xx年年终工作评价的基础。

1、工作基调

在管理上，必须进一步强化服饰产业总部对经营管理资源的集中掌控力度，强化总部对各经营单位的管控能力，强化总部各业务和职能部门职业化、专业化行为能力的培养，加强对各业务单位核心竞争能力培养的要求，有效改善对各经营单位的激励和约束机制，加强资金管理和各项费用控制，确保服饰产业总体管理能力和水平更上一个台阶。

2、经营目标

20xx年，围绕上述经营管理的基本工作基调，服饰产业的经营管理目标将以提升总体竞争能力为主，以追求利润实现为主，因此，09年公司计划实现销售收入2亿元，毛利水平控制在33%以上，期间费用率控制在24%以下，综合税赋率控制在5%以下，争取实现税后利润800万元，年末存货控制在4000万元以下，月度平均应收帐款控制在600万元以下。

3、具体工作目标□20xx年，服饰产业将重点完成以下10个方面的重点工作：

20xx年，服饰产业必须围绕三年规划，在08年基础上，进一步推动和完成各经济增长点的全面布局、核心能力定位和能力培养。依据三年发展规划，在09年，服饰产业需要形成以下四个方面的经济增长点：

增长点1：“伟志”品牌下的网络批发业务

服饰产业在20xx年必须更进一步地理清“伟志”品牌的目标消费群定位、“伟志”品牌的内涵，并在此基础上，全面围绕产品风格、空间形象、品牌传播和店员店长四个品牌的接触点，在09年一季度确定我们的“伟志”品牌管理手册，并展开广泛的培训和讲解，力求全公司上下能够清晰地理解并统一认知。