

最新工作总结夸老板说(通用9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

工作总结夸老板说篇一

尊敬的公司领导：

您好！

怀着深深的歉意向您递交我的书面致歉信。

十分抱歉让您在百忙之中还要处理我的事情！

关于5月15日我在公司与吴同事争吵并发生肢体冲突的事件，事情的经过大致是这样的：吴同事之前联系的客户因为不太满意公司的订单的一条细则，要求重新修改订单。

吴同事按照公司业务规章，或许是考虑重新修改太过麻烦。

不予可以重新修改，我见此情况，为了挽留客户就督促吴同事尽快按照客户要求重新修订。

就这样几句言语不和，我开始与吴同事谩骂起来。

——争吵的经过大致是这样的’。

针对此次事件，我知道影响恶劣，首先是在客户面前发生这

样的事情，对于公司的形象是一次严重的摧残。

其次，此次事件暴露出我原先就跟吴同事存在不合纠纷，最后通过这样一次口角爆发出问题。

领导，在此我真的觉得很对不起。

这件事整体来看，还是我先动的口角，主要责任在于我。

为此，我要对您做深深的道歉。

我向您发誓，我保证今后再也不会跟同事争吵了，我今后遇事都退一步，这样就可以海阔天空。

我要好好反省这次错误，尽快地向你递交此次错误的检查。

为了更好更快地翻过这一页，我要尽量跟吴同事修补回关了一个良好的公司工作同事关系而努力。

此致

敬礼

道歉人：

xx年x月x日

尊敬的领导：

尊敬的领导：您好！我想了很多才写下了下面的内容。

“诚信或者忠诚，并不机械地等于终身服务于一家公司。

当我在凌晨三点读到这段话时，心里面感慨万千，久不能眠……于是我打开电脑，给您写了这封辞呈。

去与留这二字，在我心里一直反复。

直到我想到了这句话“当您在很难作出选择的时候，您必须尊重发自你内心的声音”。

当初进入公司时您对我的满怀期许。

而我自持在外企呆过，做事条理清晰，对自己充满信心，看不到自己的短处。

想起这些至今令我汗颜。

在这几年的工作时间里曾经有过的激情，迷惘，彷徨，和温暖，感悟，奋进。

父亲交给我的坚毅，诚实的心态使我在这些过程中艰难的走了过来，并在工作中，生活中不断的修正自己，努力的提高自己的认识。

我也并因此而重拾生活的信心。

工作总结夸老板说篇二

大家晚上好！

在这团聚、欢乐、幸福的时刻，我很高兴再次与你们欢聚一堂，共度新春佳节。时光飞逝，我们已经悄悄地告别了20xx年的辉煌成就，迎来了充满希望的20xx年。

过去的一年是我们公司历史上最激动人心的一年。

所有的同事的共同努力下,xx公司在渠道销售,终端销售,产品集成、制造、电子商务、物流和售后服务,团队建设等一系列

激动人心的性能,所有的结果都和每个人都凝聚在这个房间里工作人员的努力和汗水,是全体员工共同努力,无私奉献的结果,团结。

在此,我要感谢你们所有人在过去一年里的辛勤努力的,并感谢你们对公司的支持。

20xx年的成就已经成为历史。展望20xx年,我们在品牌建设、渠道升级、产品优化、效率提升、服务交付、团队建设等方面将面临更加艰巨的任务。但是,与此同时,我们的团队会越来越强大,我们的实力也会越来越强。

我希望公司全体同仁能够忘记过去的成绩,在新的一年里取得更多的进步。

在20xx年,我们将继续完善质量控制、品牌建设和产品结构优化,加强生产、供应、营销等方面的管理,为客户提供多种、多渠道的服务,通过各部门的合作,稳步实现双赢。

为了实现公司的可持续发展,我们每一个人都应该时时刻刻保持勤奋创新的精神。

为此,我想强调三点。

第一,公司双赢。对我们来说,真正的胜利是双赢的局面。

1. 公司与客户的双赢,即通过实现客户的价值来实现公司的利益。

2. 公司与员工双赢,通过建立有效的人才培养体系,促进公司的发展。

第二,合作共赢。一个进步的'时代,需要有一个积极进取的意志□xx公司将在20xx年努力打造一支专业、有凝聚力、有创

新的团队，注重团队精神的培养，提高公司的团结性。

在劳动分工日益复杂的现代社会中，即使是最多才多艺的人才也无法独当一面，也无法改变整个团队的工作绩效。只有携手，才能共创美好未来。

我相信，在全体员工的信心和努力下，在团结互助、不断创新的团队精神下，xx公司一定会在发展中翻开新的篇章，取得更加辉煌的成就。

最后，在春节来临之际，我代表公司祝全体员工新年快乐，身体健康！

工作总结夸老板说篇三

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1—2次，并有记录；

护理操作时要求三查七对；

坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的'优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平，要求大家做好护理工作计划及总结。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、做好护士长工作计划，对新分配的护士进行岗前职业道德

教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

- 1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。
- 2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。
- 3、各科室每周晨间提问1—2次，内容为基础理论知识和骨科知识。
- 4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛（无菌操作），并评选出了一等奖（吴蔚蔚）、二等奖（李敏丹、唐海萍）、三等奖（周莉君）分别给予了奖励。
- 5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。
- 6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。
- 7、坚持了护理业务查房。

工作总结夸老板说篇四

一、个人心态方面

年初当房产政策存在波动期的时候，当时内心坚定的相信房地产行业不会因为各种政策而受到影响，因此工作期间表现出来的都是充满信心充满激情，因为相信这次房产调控不会持续太长时间，在不久的将来便会过去，但是随着房产调控政策的不断深入，对房地产行业的影响持续加大，自己的心态也

随着房产行情的转冷而变的不再充满信心和富有激情了，因此无论是在工作上还是在生活上都比较失落，深知自己作为一个项目部销售负责人，自己的失落情绪和不自信都会无形影响到整个团队的士气。

自己虽故作坚强和自信，但是仍掩饰不了内心的彷徨，因此对因自己的心态问题而影响到团队的情绪和士气进行深刻的自我批评。

二、团队管理方面存在的问题

1、招聘面试方面的不足

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部门增添了不少麻烦！

2、团队培训工作方面的不足

没有计划的培训、没有目的的培训、没有统筹准备的培训。

对团队的打造目标不明确比较笼统，培训的计划做的更加笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候即使天天培训也达不到培训的预期和效果。不但增加了工作人员的负担更影响了工作人员的心情。

对于培训没有一个长期统筹的安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，使主管也得不到相应的磨练更使整个团队裹足不前。也没有研究过老销售和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大老销售也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、监督、督促工作方面的不足

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如销售人员的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致销售人员在这方面的工作开展的不是很理想。有的销售人员甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的不足

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面的不足

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它销售人员心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。

究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。卫生虽然每天都在做，但是维护效果比较差，刚到中午时分售楼处的卫生已经开始变差，追根究底这都是我的监督和督促管理工作不到位，导致工作人员在这方面的意识比较差。

公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题敏感性不足。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

例如销售一线产生分单情况很正常，但是明知之前定的一些分单制度不是很完善，但是自己作为一个销售经理仍不认真去研究和完善以前的分单制度，从而导致在销售出现分单情况后没有一个共识的制度参考，只能根据实际情况进行平均分配，这样在一定程度上也影响了销售人员的工作情绪和积极性。

7、对不同职位的工作人员管理层次不清。

这些自己都没有认真的想过，更没有认真的做过，以至于三名主管在团队中起不到任何主管的职责作用更发挥不出主管应有的水平，反而使主管心生埋怨对他们的关心不够。由于自己的不严格管理导致团队松散，这些都是我不可推卸的责任。

8、团队之间的沟通也存在很大的缺陷。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，感觉沟通纯粹是在浪费时间，但事实却让我倍感遗憾，__项目7月份施行末尾淘汰制，当时每个人压力都非常巨大，因为每个人会面临着同样一个被淘汰的结局，尤其到月末的时候__主管和两名销售人员都没有业绩，自己也观察到末尾淘汰已经影响到了他们的工作状态，但是自己仍没有主动找到他们与其进行良好的沟通，更谈不上排解他们的压力，因此最终导致__心态即将达到崩溃的边缘。

通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要，

而作为一名销售经理对下属如此漠不关心，导致下属出现这种严重情绪深表自责。

通过团队管理失败的教训让我深刻的领悟到严格是爱，宽松是害这句话的含义。

三、案场管理方面的不足

1、案场谈客监督及把握方面的不足

往往当问题客户出现的时候，自己才想办法给予解决，但是在案场自己很少全程及时的给予销售人员的谈客进行指导，也很少提示或组织其它销售人员给予适当的造势来创造氛围，同时也缺少谈客过程中关键点的把握，从而增加了销售人员的谈客难度也降低了其成交率。

对于销售人员的谈客自己也很少及时给予点评，也很少组织其它销售人员给予及时的旁听来提高自己的谈客技巧。

2、案场问题客户处理方面的不足

当出现问题客户的时候自己往往缺少耐心的给予解释和解决，这样不仅使客户得不到安抚同时更激化了客户与公司之间的矛盾。例如__业主因为自己买的房得不到采光对公司的意见较大，当客户非常急躁的向我们诉说的时候，我反而说出了更加难听的话，致使业主与我公司矛盾更加激化，使问题更加难以解决。为此给公司带来的不好影响深感惭愧。

四、执行力方面的不足

公司一直有种观念叫不在理解中执行就在执行中去理解，强调的是执行力必须要强。但自我批评的是我的执行力存在严重滞后的问题，我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其

它的事情总是能往后拖就往后拖，例如邓总让把__小区的用材实物展示出来，但是自己不予重视，感觉摆出来也没什么必要，就拖沓的不予及时执行。深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

五、沟通方面的不足

在团队管理中提到这点不足，但在这我还要着重谈一下沟通中存在的不足。

首先是跟领导之间的沟通存在一定的不足，有时候自己产生某种想法想和领导沟通，但又怕领导否定自己的观点，因此总是在和领导沟通中犹犹豫豫不敢发表自己的观点和见解，当领导否定自己观点的时候自己也就不再为自己的观点找佐证，由于自己的这种心理导致自己不能很好的拿出自己的观点和领导进行沟通。

其次是和策划之间的沟通缺失。

每当项目部举行营销活动的时候总是策划人员和自己主动沟通，自己却不主动和他们进行沟通，总是听从于他们的各种观点和见解，不提自己的意见和建议。可以说和他们之间存在沟通缺失，即使当项目销售遇到难题的时候也不想和他们沟通寻找良好的解决方法。

再次和下属之间的沟通重视程度不够，以及沟通机制缺失。

总以自己的想法来想工作人员的想法，不能完全占到销售人员的角度去想问题，再加上跟他们之间很少沟通，因此导致很多销售人员之间的问题不能够及时的发现和解决。例如在__一名主管和销售人员之间产生不愉快的时候，自己没有及时发现更没有及时和他们双方之间进行沟通，最后导致主管和销售人员之间矛盾激化，自己才意识到问题的严重性。

六、营销策划方面的不足

自己在营销策划知识方面存在严重不足，一个项目销售业绩的好与坏不仅仅和销售人员的谈客能力有关系，更和策划之间有直接的关系，但自己对营销策划知识的了解仅仅是皮毛而已，更谈不上如何组织策划好一个项目。例如在__中秋节感恩老业主活动中，策划工作基本上都是各位领导及专业的策划人员去做的，而自己却没有任的想法。

产生上述众方面的不足归根结底是自己做事不够用心、对工作不够重视、责任心缺失造成的，甚是愧疚公司及邓总对自己的一片良苦用心。同时对自己各方面存在的问题给公司带来不好的影响和造成的损失做出深刻的检讨和提出自我批评。

工作总结夸老板说篇五

20xx年快要过去，在这辞旧迎新之际，回首天元门业这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和天元门业一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点的工作；就因为有了大家的共同努力和奋斗，取得今天这样的成就。感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

我们取得的成绩来之不易，我们之所以能坚强地走下来，离不开我们每一位员工艰苦奋斗地拼搏。我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们是最美丽的。在此，我再次向对天元发展有过帮助、付出过努力的每一位员工表示衷心的感谢，因为有你们才有天元的今天。成绩只能说明过去，不能代表将来。天元门业的明天，天元门业的将来还要靠我们天元人的努力，共同去创造天元美好的明天，天元的发展历

史将永远记住我们曾为之付出努力的心血和汗水。

昨日的成功带来了今天的喜悦，今天的努力昭示着明天的辉煌，让我们团结一心，加倍努力，为实现我们宏伟蓝图而奋斗！最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，工作顺利，健康平安！

谢谢大家！

现在我正式宣布今天的晚宴正式开始！

我的发言稿：

我们胜利的走过了20xx年，又迎来了新的20xx年。在这新春佳节来临之际，我们天元门业召开年终总结暨新年聚会，全体员工欢聚一堂，共度这美好的时刻。

现请允许我为大家介绍一下今天的来宾及领导，今天来参加我们大会的有：公司李经理，王经理，公司厂长戴建林，副厂长经存枝，还有公司长期合作伙伴***等。（请大家掌声欢迎）俗话说，“火车跑得快，全靠车头带”；“群雁高飞头雁领”。我们的总经理就是我们的“火车头”“领头雁”，他为天元自动门装饰有限公司的成立与发展倾注了一腔心血，他思想解放，敢想敢为，有开拓精神，是一个名符其实的年轻企业家，是企业界的一位强人。可以说，没有孙卫群，就没有天元的今天。

工作总结夸老板说篇六

同志们：

大家上午好！

今天，我们在此隆重举行~~市基础教育系统新一轮“百千万

人才培养工程”第一期培养项目的开班典礼，我代表~~市教育局，向出席典礼的各位领导、嘉宾和所有学员表示热烈的欢迎！向承担本培养工程系列项目的单位——华南师范大学、~~省第二师范学院、广州大学、~~市幼儿师范学校等表示衷心的感谢！

值此“百千万人才培养工程”第一期培养项目开班启航之际，我代表市教育局谈几点意见。

一、深刻认识，增强实施“百万人才培养工程”的紧迫感

当前，全国上下正在深入学习贯彻“十八大”精神，对于我们教育系统来说，落实“十八大”精神，就是要努力办好人民满意的教育，加强教师队伍建设。近期，国务院颁发了《关于加强教师队伍建设的意见》，对教师队伍建设的总体目标、重点任务、管理制度等进行了整体设计。随即又出台了《关于深化教师教育的意见》等多项配套措施，同时，大力推进“国培计划”。在省级层面，~~省人民政府下发了《关于全面实施“强师工程”建设高素质专业化教师队伍的意见》，省教育厅启动了新一轮“百千万人才培养工程”，加强高端教育人才培养工作。今年，市委副书记、市长~~同志亲自多次指导我市师资队伍建设工作，并点题实施“~~市卓越中小学校长培养工程”，希望通过加强校长队伍建设，带动提升整个教师队伍建设水平。可以说从国家、省、市都对教师队伍建设给予了高度的重视，并在政策层面予以保障。我市实施基础教育系统新一轮“百千万人才培养工程”正是贯彻落实上级指示精神，加强优秀教育人才队伍建设，努力实现优质教育的具体体现。

优秀教育人才培养是大力实施教育强市战略，构筑教育人才高地，以增强区域教育竞争力的重要举措。特别是教育专家、名校校长和名教师是教师队伍中的杰出代表，是促进教师队伍优质、可持续发展的支柱。他们具有深厚的教育理论素养、文化素养和专业素养，在区域和学科专业领域内声望高、影

响大、示范性强，受到同行、学生、家长和社会的广泛敬重和好评；他们在教育教学改革与实践，特别是在全面实施素质教育和推进课程改革中，积极探索，不断创新。他们不断积极进取，有为人民教育事业奋斗终身的坚定理想和不懈追求，他们在学校改革与发展、办学与管理等方面具有丰富的经验，担任校长和领军人的重任，使所在学校特色鲜明、业绩显著、成果突出。他们于学校而言，是教学骨干、管理者和领导者；于区域而言，是区域教育的领航人、领头羊；于全市教师队伍建设而言，是优秀人才的标杆和示范。今天，我市启动基础教育系统新一轮“百千万人才培养工程”，设立高素质教育人才队伍建设项目，就是要进一步加强优秀教育人才队伍建设，着力提高教育质量，促进人才集聚工程的有效实施，引领新型城市化发展。我们计划5年内选拔认定教育专家10名、名校长100名、名教师200名，加快建设一支高素质、创新型教育人才队伍，满足人民群众对优质教育的需求。

因此，我们要充分认识实施“百千万人才培养工程”的意义与价值，增强实施培养工程的紧迫感，大力推进优秀教育人才培养工作，打造教育家群落，引领我市基础教育改革的方向，提升教育质量，全面实现教育现代化。

为加强优秀教育人才培养工作，我们在“~~”教师继续教育规划中将实施“百千万人才培养工程”列为其中一大工作任务，制定了~~市基础教育新一轮“百千万人才培养工程”实施方案，遴选了第一批481名培养对象。在“十五”周期我市也实施了“百千万人才培养工程”，而新一轮“培养工程”的设计无论是目标、规模和实施方式，还是评价验收等体现了规划定位更高，措施更具体，考核更明确。

一是构建开放、多元的人才培养联盟体系。负责本次“培养工程”项目的实施单位既有高校，还有培训机构和中小学校等。为突出培养工作的实践环节，通过学校申报、区(县级市)推荐、市级行政审议，遴选了74所~~市首批名校长、名教师和特级教师工作室。在这个培训联盟体里，由知名教育学

者、教育行政官员、高校教授、教科培机构专家、一线校长和教师，以及企业高管等构成一支多元、开放的培训者队伍，形成了高校引领、专家指导、基地支撑的培训体系，为我市优秀教育人才队伍建设提供了培训保障。

二是协同创新培养工作模式。本次“培养工程”项目的实施主要通过集中面授、课题研究、主题研讨、实践锻炼、考察交流等方式进行。这里面体现了三个方面的协同创新：其一是省、市培训资源协同，承担“培养工程”项目的华南师范大学和~~第二师范学院将省的培训资源与我市共享，提高我市培训能力；其二是教育行政部门与培训机构的机制协同，培训机构通过教育行政部门组织的项目评审及答辩，获得授权实施“培养工程”项目，并在实施过程中接受监管和检查，确保项目有效实施；其三是培训机构与中小学校的任务协同，由高校的理论专家和工作室的实践专家共同承担指导学员培训任务，使理论与实践相结合、相促进，提升培训工作的针对性与实效性。

三是强化培养工作绩效管理。为保障“培养工程”实施质量，我局构建了网上网下一体化的管理网络。主要有：制定《~~市基础教育系统新一轮“百千万人才培养工程”实施方案》明确了各类别培养目标，强调了培养对象须参加一次论文答辩等“5个一”的考核内容；出台《~~市名校校长、名教师和特级教师工作室工作意见》，规范工作室的建设、任务及考评要求；研制了一个集培训项目申报、专家评审、培训满意度调查、培训考核、工作自评、绩效评价等功能的市级专项培训管理平台；组织专家组开展培训项目绩效检查等。形成全方位、立体式的培养工作质量管理体系。

我市基础教育新一轮“百千万人才培养工程”实施工作是在省教育厅、省项目办的统一领导和部署下开展的，我希望大家积极响应省教育厅“争优创先建高地”的要求，努力探索，做出佳绩，在全省乃至全国作出示范。

三、群策群力，保障我市“百千万人才培养工程”的顺利实施

基础教育新一轮“百千万人才培养工程”是一个系统工程，要在建“高地”的同时立“制高点”，是一项艰难的考验和挑战，为此，我就“培养工程”的实施工作提几点期望与要求。

第一，市区两级教育行政部门和学校要做好教育人才的梯队培养计划，统筹资源，加强组织协调和指导，做好质量监控工作，切实为培养对象参加学习、开展研究和实践锻炼创造机会，并提供必要的条件保障，加快我市高端教育人才的培养，促进我市基础教育发展提高到一个新的水平。

第二，各培训机构要加强项目研究，精心组织，整合培训资源，为培养对象提供优良学习环境和成长路径。要严格按照《~~市基础教育新一轮“百千万人才培养工程”实施方案》的要求开展各项工作，规范实施，自觉接受学员评价、专家评价和第三方评价，努力打造“培养工程”的项目品牌。

第三，今天上午的启动仪式后，按我局的统一要求，全体学员随即进入培训活动。在此，我希望广大学员做好个人事业发展规划，珍惜本次学习、成长的机会，结合自身工作实际，认真开展自主研修、与专家密切合作、探索教育难题，自觉总结反思，朝着教育专家、名校校长、名教师的目标迈进，严谨治学，为人师表，发挥自身的示范带动作用，为我市基础教育做出更大的贡献！

同志们！我市基础教育系统“百千万人才培养工程”已被列入《中共~~市委~~市人民政府关于推进人才集聚工程的实施意见》的引领人才行动计划，是一项划时代的系统工程，任重道远。让我们共同携手、群策群力，为建设一支高素质、专业化、示范性的基础教育教师人才队伍，早日实现我市教育现代化，为我市新型城市化的探索和实践而奋斗！

谢谢大家！

工作总结夸老板说篇七

大家晚上好！

今天，站在这里，灯光闪亮，人声鼎沸，人人喜气洋洋，处处欢声笑语，这是我们公司辞旧迎新的新年盛会。值此喜庆时刻，我代表公司经理班子、经营班子、以及全体职工，对各位来宾百忙中莅临本次年会，表示热烈的欢迎和衷心的感谢！向多年来一贯支持帮助公司的广大同仁，以及新加盟的各届朋友致以崇高的敬意！回顾xx年，我们取得了很好的成绩，企业实现了持续稳步发展。我们以市场需求为导向，以经济效益为中心，以质量安全为抓手，全面推进各项建筑业务。某某等工程顺利完成并交付。某某二标段工程aa小区幼儿园即将交付完成。此外，尚有派出所营房、镇第一、第二幼儿园、创业大厦、公交站、政府食堂等工程正在紧锣密鼓建设中。在参与投标中，我公司中标率达65%，远超业内平均水平。在工程质量上，我们先后荣获结构某莫杯5项荣誉称号、市建设工程“某杯”奖2项。截止目前，公司结算收入额为5.3亿元，上缴利税1770万元，取得了良好的经济效果和社会效果。

丰收的时刻，不忘过去辛勤洒下的汗水，庆功的当下，我们放眼明天的美景！公司能够取得这样的成就，与大家的努力和支持是分不开的。因此，在这里，我向全体员工表示最诚挚的感谢！感谢你们！用辛勤的汗水，铸就了公司靓丽的风采！同时我向各位心手相牵的合作伙伴、关心关照我们的社会各界，与默默奉献、支持期待我们的家人们表示衷心感谢，希望我们同心协力、同行大运、共赢未来！今夜把酒庆功，明朝征战沙场，我预祝大家新的一年事业更上一层楼，也祝我们某某公司新的一年再创辉煌！

最后，让我们共同举杯，同饮庆功美酒，祝愿各位新年快乐，

身体健康，家庭幸福，万事如意！

工作总结夸老板说篇八

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言□xx年的工作是难忘、印厩最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司一年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过一年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效

率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(三)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

0条评论

请遵守用户 评论公约

2017公司年终总结大会心得体会

工作总结夸老板说篇九

- 1、人是不够依靠的，要生存只能靠自己。
- 2、加油，努力吧，为了更好的相遇！
- 3、认为自己能做的和不能做的，其实只是一种想法。
- 4、机会不会主动来找你，你必须展现自己。
- 5、勇士搏出惊涛骇流而不沉沦，懦夫在风平浪静也会溺水。
- 6、不要自卑，你并不比别人笨。不要自满。别人可不像你那么笨。
- 7、积极的思想导致积极的生活，消极的思想导致消极的生活。
- 8、自己选择的路，跪着也要走完。
- 9、在事业上高谈阔论，而不是一生醉生梦死。
- 10、虎伏山头听咆哮的风声，长眠浅滩等潮汐。

- 11、人生只有一次，活得有意义，死得有价值。
- 12、如果你现在不努力工作，以后再找工作。
- 13、奋斗没有终点，任何时候都是一个起点。
- 14、因为害怕失败不敢尝试，就永远不会成功。
- 15、更新你的思想，你就会重生。
- 16、不要三思而后行，不要阅读。