

工作总结布置会议记录(优秀10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

工作总结布置会议记录篇一

板中对比较好的作业进行展览，家长可以来学校打扫卫生是进行参观。希望我们下次的实践作业比这次更好！

长对孩子的口算能力比较重视。希望这学期继续保持！

今天晚上给孩子准备：

1、学具盒

各两张）参照课本例1。

数学作业的布置：

1、学生做口算题卡的第1、2页。没有的家长自己出60道口算题以后再补。

2、给孩子准备学具盒，还有用软纸剪成两个长方形、两个正方形。

2014年2月19日星期三

数学作业：

1、昨天晚上的作业反馈：

口算题卡图形的题目：“（）形”后边有“形”前边只能写文字。正确答案是（圆）形，（正方）形。

第2页第二题数图形要把里边小的正方形也数上所以正确答案是7正方形，8个三角形。

希望家长督促学生改正，经常关注我们的qq群。

2、今天晚上作业要求：

做口算题卡第3页，做课堂作业第1页和第2页的创新培优。

2014年2月21日星期五

数学作业反馈：

1、希望家长在督促孩子做作业的时候，先把前面的错题改过来。再做新的题目。

2、孩子写作业的时候要保证书面整洁，不要边吃东西边做题。

3、要养成孩子先读题目在做题的好习惯，这样也不会出现粗心的坏习惯。

4、有关平面图形的题目要多学生动手实践、折一折，剪一剪，拼一拼。

今天的数学作业：

1、改正课堂作业前面的作业，继续做课堂作业的第3、4、页第5页的上边。

2、口算题卡坚持每天一页。

3、希望我们的孩子经过一周的适应，下周都能进入好的学习状态。

2014年2月24日星期一

数学作业反馈：

1. 课堂作业第4页，用七巧板拼小动物的题目，让学生动手拼一拼，再画到课堂作业上。

注意有相同的三角形，注意不一样大小的三角形。

2. 课堂作业第5页缺砖的题目利用隔层相等画一画更简单。

3. 课堂作业第5页数图形时要数里边的。

4. 再次强调学生改作业的情况，希望家长先把前面的改过来，再做今天的作业，养成好的习惯！

今天的数学作业：

1. 把课堂作业改正过来

2. 做金钥匙试卷第一单元，家长负责批，不用学生改。明天课堂讲解。

2014年2月25日星期二

数学作业反馈：

是正方形，球也不是圆。区分两个概念。

第七题数一数：（1）4个正方体（2）8个正方体

□3□

6、2 第一问只数小的，第二问是画的那个图形有几个。

今天的数学作业：

1、改试卷，最重要的是知道为什么错了，明天上交

数学作业反馈：

适当的警戒把自己的作业收好，保存好！希望能够得到家长的帮助和理解给孩子养成好的学习习惯！

2、口算题卡第7页数图形的答案是65

第九页数图形的答案是4812

第10页数图形的答案是188

今天晚上数学作业：

1、改口算题卡

2、做课堂作业的第5页、第6页的左边要求孩子用破十法来计算

工作总结布置会议记录篇二

平时多流汗，考后少流泪

拼搏成就未来/不为失败找借口，只为成功想办法

细节决定成败

抓住命运

争分夺秒

精益求精

明志，勤学

慎思，静处

博学笃志

厚积薄发

玉不琢不成器

人不学不成才

世界因我而精彩

永不言败

不比智力比努力，不比起点比进步

战胜自我不服输，高考场上显身手

一切皆有可能

要成功就得努力

知识改变命运

始于信念，成于坚持

不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香

勤能补拙是良训，一分辛劳一分才

把握时间，掌控一切

绳锯木断，水滴石穿

厚积分秒之功，始得一鸣惊人

摒弃侥幸之念，必取百炼成钢

努力造就实力

态度决定高度

每日积累，坚持不懈

天天思考，永不言弃

爱拼才会赢

决战高考

细节决定成败

态度决定高度

把握今天

战胜自我不服输，高考场上显身手

不比智力比努力，不比起点比进步

工作总结布置会议记录篇三

班风：用良好的精神状态，迎接每天的学习生活。班训：不为失败找借口，只为成功找方法。理念：力求“敬、静、净、竞、精”信念：试试就能行，争争就能赢。班级誓词：为了父母恩重，为了师生情长，用顽强的拼搏打造理想，用无悔的汗水浇灌希望。

一千天，卧薪尝胆，三十六个月，奋发图强，持之以恒的积累，石破天惊的畅想。

举胸中豪情，倾热血满腔。

与雷霆碰杯，同日月争光。

我发誓——子弹上膛，一发中的，我发誓——弯弓搭箭，百步穿杨。

苦战三年，名题金榜上。

笑傲同学中，再圆青春梦。

父母养育辛苦 报恩惟有苦读 知识改变命运 奋斗成就未来

成功五大步骤：

- 1、明确目标
- 2、详细计划
- 3、立刻行动
- 4、修正行动
- 5、坚持到底

清晨六问：

- 1、我今天的目标是什么？
- 2、我的核心大目标是什么？
- 3、我今天最重要三件事是什么？

- 4、我今天准备学到哪些东西？
- 5、我今天准备在哪些方面进步一点点？
- 6、我今天如何更快了一些？

静夜六思：

- 1、我今天是否完成了小目标？
- 2、我今天是否更接近了大目标？
- 3、我今天又学到了 些什么？
- 4、我今天在哪些方面还做得不够好？
- 5、我如何才能做得更好？
- 6、我明天的目标是什么？

工作总结布置会议记录篇四

期末即将来临，为有效保障期末各项工作的开展，德育室现将期末德育工作要点下发大家，希望班主任按照要点开展工作。

二、做好期末卫生工作。临近期末，卫生清扫工作（含教室和公区、保洁区）都有松散的现象。请年级组长和班主任要认真督促卫生清扫，强调每天二次卫生清扫的时间：早上7：20—7：40分，以及下午放学5：10—5：20分。特别是下午放学以后的清洁卫生，一定要按照要求进行。各年级的责任区每周都要落实到班，每天一次认真清扫。

三、安全教育长抓不放，时时强调。各班认真做好期末复习

阶段的交通、食品卫生安全，行为规范等教育，加强学生行为习惯的养成教育，坚决杜绝意外伤害事故的发生。

四、班主任要完成班主任工作手册的填写，上交检查时间6月22日。

五、小学生素质发展水平评价手册的填写。

1、如实填写学生评价手册。要求注意用语适当，以鼓励学生为主，又要客观地分析学生的不足之处。

2、必须要注明学生的品德等及，完成小学生素质发展水平评价手册教师该填写的各项内容。

3、7月2日前由德育进行检查。毕业班同样如此。

安光小学德育室

2012年6月12日

工作总结布置会议记录篇五

20xx年x月x日——20xx年x月x日

学校西操场、各班教室

1、展示学生特长，全员参与。

2、节目形式多样化，内容健康活泼。学校统一安排三项活动：

(1) 一至六年级每班选男女各三名学生参加跳绳比赛。

(2) 四至六年级每班选男女生各20名参加拔河比赛。

(3) 班级主题活动。根据学生年龄特点开展活动，以班级为

单位，百花齐放，才艺展示，确定一项专项活动，如猜谜语、讲笑话、相声表演、成语接龙、讲故事、诗歌朗诵、古诗背诵、经典诵读等项目。

1、各班以“迎新年”为主题出一期“庆元旦”黑板报、手抄报。

2、各班级活动要制定出符合主题的具体方案，方案中要有节目主持人、内容、形式等，整个活动过程要周密，确保整个活动有序进行。

3、班级会场布置要有新年气氛（切勿在玻璃上喷任何装饰），黑板上要有主题词。

1、学校将设立评审小组，对黑板报、手抄报及教室布置进行评比。

2、本次活动结果将纳入1月班级考评。

1、各班要精心策划节目，活动要全面，充分展现学生才艺特长。

2、班级活动时间学校统一安排在31号（周五）下午第三节，不得提前。

3、活动结束后将教室卫生打扫干净（各楼层严格掌控厕所卫生）。

工作总结布置会议记录篇六

1. 正大门电子屏祝福内容：“崑山宏基大酒店祝全县人民新春快乐，万事如意！”大门上方玻璃贴“欢度春节”字样。

2. 酒店雨棚下悬挂4个喜庆大红灯笼(内有灯亮)。

3. 酒店雨棚4根圆柱用新春喜庆的喷绘布进行包衬。
4. 正大门两侧摆2盆大金桔围草花;过车道及台阶上摆草花。

1. 大堂玻璃窗上悬挂小红灯笼，中间贴年画、剪纸。
2. 大堂正中摆一“福龙迎春”展示台，台面上摆一生肖模型配仿真花盆、水仙花盆、糖果盆。
3. 大堂大堂旋转楼梯的转角摆2棵仿真桃花树，树上挂利事封、小挂饰及彩灯。
4. 前台上方天花板挂“走马灯”及“铜钱春”，前台接待台正面贴福字。
5. 大堂天花板筒灯与筒灯之间用黄色丝草做弧形波浪，两弧形间挂一中国结或小红灯笼;大堂上方悬挂红色丝带。
6. 大堂中间立柱对大门正面：上挂大中国结，下贴春联。
7. 大堂方柱的`旁边围仿真红花植物布置。

1. 中餐大厅大门玻璃门贴年画，大门两侧贴春联。
2. 中餐大厅天花板及中餐包厢走道天花板用红色丝草做弧形悬挂，两弧形之间挂中国结或小红灯笼。
3. 中餐大厅窗户玻璃上贴年画。
4. 中餐包厢大门两侧挂辣椒结。
5. 西餐厅走廊正面围栏及大堂楼梯围栏挂中国结围金色丝草。
6. 西餐厅回廊天花板筒灯与筒灯之间用金色丝草及小红灯笼装饰。

1. 客房入住宾客赠送新年糖果和贺卡为新春的祝福(年三十至初二)。

2. 楼层客用电梯间走廊筒灯挂小红灯笼。

1. 购物广场正门两侧贴春联，大门玻璃贴年画。

2. 各营业场所收银台放置大号元宝塔及水仙花盆。

所有区域的新年布置要注重简约时尚，细致典雅，大方得体，根据酒店整体的设计结构点缀布置，达到和谐统一的目的，凸显酒店典雅的喜庆氛围。所有布置务必在1月15日之前全部完成，以共同营造一个良好的新年氛围。

工作总结布置会议记录篇七

大四的第一学期，大部分同学都着手于实习工作，我也不例外，我来到广州士邦设计有限公司。时光荏苒，转眼间我已经在公司工作了两三个，在公司领导、部门领导的精心培养和教导以及同事们的悉心关心和帮助下，我加深了对原有书本知识的理解，对没有接触过的知识有了进一步认识。我想这将会是我人生中弥足珍贵的经历，也给我的青春留下了精彩而难忘的回忆。

在此期间作由于我学的是景观设计，所以很荣幸的接受了公司给我的一些小的设计任务。恰逢公司周年庆祝，我为公司设计了新的胸牌，并制做了年会ppt,虽然不是景观方面的设计，但也是学以致用，根据实际情况让我知道了设计并不能依据自己一个人的喜好，而是要看大家喜欢什么想要什么样的效果，根据实际情况结合自己的理解做出让大家满意的作品。我知道自己在很多方面还不完善，在今后的工作中还需要不断努力，提高自身素质，克服不足。

最让我难忘的是12月中旬去河北石家庄出差。“读万卷书，

行万里路”。刚实习不到半年的我就跟随老总到河北石家庄出差。刚工作第一次出差的我认为出差是一件十分开心的事情，可以见识一下外面的世界，丰富自己的阅历，通过考察充实自己的工作。在老总的领导和同事的帮助下我学到了很多书本上学不到的东西，如何与人沟通，如何自我学习，如何适应陌生的环境，如何克服面对一个人在外的不易，懂得了如何调整自己的心态，让我更快地成熟起来。

第一次踏上正式与社会接轨工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。六个月的实习时间，我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。在书本上学过很多专业知识，但从未付诸实践过，但是现在我真正实习的时候才体会到难度有多大。比如植物的配置，学习时是怎么好看怎么配，但工作后才懂得要考虑到气候、土壤、养护、经济等具体因素，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。我的专业是园林景观设计，而在实习中是完全不够用的，只有不断学习不断积累，遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，不行再虚心请教他人。在这小半年里，时刻听从上级领导的安排，团结同事，不断提升自己的团队合作精神，因为我深知我们园林的每一个工程是不可能靠一个人的力量完成的，而都是通过大家共同的努力、默契的配合才能达到的。我拓宽了视野，增长了见识，我学会了很多，懂得了很多，更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，从一个稚气未脱的学生，逐渐走向成熟。

最后，我非常感谢在这段日子里，那些帮助过我，指导过我的人，尤其是大学给予我们知识力量的老师们，有了每一位的帮助与关心，我才能顺利走完这一段路。我真正的人生才刚刚开始，我会努力的，因为明天又是新的开始！

工作总结布置会议记录篇八

精美的纽扣贴画作品《纽扣的世界》

精美震撼的纽扣贴画作品

扣子变身花蕊，这样可爱的卡片好玩儿又好做，找找家里的纽扣儿，来个diy呗！

很适合幼儿园绘画作品图片

当一对夫妇带着孩子去逛玩具店或食品店，我们发现，售货员无论是在接待还是在介绍商品时，其关注点不是家长，而是孩子。他们知道，孩子是否喜欢直接影响着家长的决策。

招生工作非常类似。家长在选择学校时基本是带着孩子的。孩子是否喜欢和接受这个学校，对家长来说至关重要。现代家长一般愿意尊重孩子的意见。虽然说孩子喜欢，家长不一定喜欢，但可以肯定的是，孩子如果不喜欢，家长肯定不会选择你的学校。所以在做招生咨询，或者领家长参观学校时，如何巧妙地抓住孩子的心，就需要招生人员动一点脑筋。

南京有一所民办学校，要求招生人员在见到孩子的第一眼时，一定要记住孩子的名字，记住孩子的生日，记住孩子的兴趣爱好。要多赞美孩子，多和孩子交流。免费给孩子补课，如逢节日，可组织孩子一起开展活动等等。醉翁之意不在酒。

抓住孩子的心，这里再三强调的是巧妙和艺术，要真诚，不能流俗，不能一味地讨好孩子，否则很容易弄巧成拙。

技巧二：巧用家长的“从众”心理

人们在购买商品或服务时，都有一个从众心理。哪个地方人气旺，人们喜欢到哪个地方去。这里虽然有些盲目消费的性

质，但大多数人认为，好东西总是招徕更多的人。要么物美，要么价廉，要么比较流行，总之，有它值得买的理由。

招生时，也要巧用家长的“从众”心理。如有些招生教师在让家长咨询登记时，把咨询的和已经登记的家长名录，提供给家长看，让家长产生“从众”心理。例如：北京有一家民办学校，为了提高报名率和交费率，他们在招生期间集中组织家长报名咨询活动，各个招生点的招生人员也相应地把家长领到学校参观。这样一来，幼儿园的人气很旺。结果是，很多犹豫不决的家长很快能够拍板。

技巧三：营销中的语言暗示

在商界有一个经典案例：有一个卖早点的小店，每次服务员询问客人对茶叶蛋的需求时，总是习惯地问一句：“先生，你需要茶叶蛋吗？”有人需要，也有人拒绝了。后来有人出了一招，服务员再征询客人的需求时，换一种问法：“先生，你是需要一个茶叶蛋还是两个茶叶蛋？”结果大部分客人都选择了一个或两个茶叶蛋，茶叶蛋的销量大增。看似简单的一句话，其中大有文章。第二种问法实际上是给客人一种肯定要接受这种服务或商品的暗示，只不过是在不同的服务方式或商品数量之间选择而已。

招生作为民办幼儿园市场营销中最重要的工作，每一个环节都需要精雕细刻，招生语言的精心设计更不可少。某一幼儿园在招生时，强调招生老师要巧妙地运用上述中的语言暗示原理。如希望家长报名时说：“是我来帮您的孩子报名，还是您直接来校报名？”，希望家长来校参观时说：“您是上班 시간에 到园，还是下班 시간에 到幼儿园来看一看？”或者说：“您是自己带车过来看元，还是随我们的校车一起来？”在希望家长交费时，就这样问：“您是选择a种交费方式，还是b种交费方式呢？”通过这种改变语言交流的方式，最终在招生工作中取得了意想不到的效果。

技巧四：花钱办事

寻找合适的信息发布渠道对于商家而言，无论是销售商品还是推销服务，其中一个关键环节是信息的发布：如何让别人知道你，了解你所提供的服务或商品，从而吸引潜在的客户上门。这是商家需要斟酌的事情。一提到信息发布，很多人就会想到在各种媒体上做广告。这是最常见的办法，但如果未经周详考虑，最后很可能是“花了钱办不成事”，不能达到预期效果。

民办幼儿园在招生工作中，同样面临着一个信息如何有效发布的问题。幼儿园无论是在本地还是到外地招生，如何尽快地让社会及潜在客户尽快了解招生信息，都是必须迅速解决的问题。例如：南京一家民办幼儿园在泰州招生时，采取多渠道发布信息的做法，效果良好，很值得借鉴。（这种信息发布方式的优点是：快速、价格低；缺点是：信息量少、范围小）。第二步，在当地晚报做广告。通过对在校泰州家长和当地居民调查，发现当地党报发行量虽大，但人们最喜欢看还是当地的晚报，很快在晚报上做了一个通栏广告，发布了学校相关情况（优点：信息量大、范围广、可信度高；缺点：价格高、针对性差）。第三步，通过邮局的服务机构给泰州市的私营企业及个体工商户寄发商业信函（优点：信息量大、针对性强、价格低；缺点：可信度弱）。第四步，定期到一些高档住宅区、高档消费场所现场咨询（优点：针对性强；缺点：工作量大）。通过这一系列措施，该校在泰州市的招生咨询量急剧增加，当年的招生工作也取得了较好的业绩。

据上，在民办学校招生信息的发布方面，分析师提出如下建议：

（3）在控制成本的前提下，多种信息发布渠道综合运用。

技巧五：不要对家长说“no”

商场有一个黄金定律：第一，顾客永远是正确的；第二，顾客如果不正确，请参照第一条。其意指，在市场营销中，销售人员不要轻易否定顾客的观点或看法，虚心听取顾客的意见或建议，然后，逐渐引导顾客对所售商品或服务的认可，从而实现营销的目的。“嫌货人通常就是买货的人”是营销中的常见现象。

在民办幼儿园招生工作中，时常会遇到这样的情况，当招生老师向家长介绍幼儿园状况或办学特色时，个别家长总是以挑剔的眼光提出置疑，有的直接跟你唱反调，有的会提出一些不切实际甚至违背教育规律的要求。如有的家长认为你的学费与其他民办幼儿园相比太贵了，要求收费上能优惠些；有的家长因孩子太娇惯，要求幼儿园给孩子配专门的生活老师，家长出工资；有的家长要求学校最好一个礼拜带孩子去吃一顿肯德基等等。此时，招生老师该如何处理，直接反对家长的话，很容易与家长争辩起来，形成沟通上的“一堵墙”。即使争论占了上风，家长也可不会选择你的幼儿园。如果不争，家长的话显然不对，有些要求更是苛刻甚至无理的要求，显然是难以实现的。

在此状况下，分析师的建议是：首先，不要急着去否定家长的话，而应肯定家长想法中一些积极因素；然后，通过与家长交谈，来了解孩子的优缺点及家长送孩子来校就读的目的所在，帮助家长分析家庭教育中存在的问题；最后，逐步引入到幼儿园所倡导的教育观念中，控制谈话的主动权，在家长的心目中逐步树立教育权威的角色定位。如此，招生的目的则较易实现。

所以，一些民办幼儿园在招生中则要求招生老师不但不能对家长说“不”，甚至连一些消极的词汇都要避免使用，是有它特定道理的。

技巧六：妙解家长的对立情绪

某商场空调销售专柜，一销售员正口吐白沫地在推销某一牌子的空调机，围了一圈顾客，有心动者正欲交款购买，忽听见人群中一顾客言道，“这空调好是好，就是耗电量太大”，随后有几名顾客附和着说这空调的毛病，正准备购买的顾客马上迟疑起来，又转到另一个牌子的空调销售点。

民办幼儿园的招生也有此类似情景。宁波某民办幼儿园在2008年夏季在舟山招生时，招生老师组织了一批家长来校参观，在返回途中，有一家长提到这个幼儿园存在的一些问题，车上另外两名家长马上随声附和，随后车上大部分家长都谈起这个问题。结果随这辆车来参观的家长的子女没有一人来该园所。后来了解，其实有部分家长在参观幼儿园时入学意向比较明显，就是因为受到其他家长这种对立情绪的影响，最后选择了其他民办幼儿园。

这里一个重要问题是如何化解家长的对立情绪。针对此情况，分析师提出如下建议：一是考虑问题要周密，事先要考虑到家长可能会提出什么不同的意见，如何应对；二是当家长提出异议时，不要争着争辩，要巧妙地扬长抑短；三是主动与那些对幼儿园感觉比较好家长谈话，控制整个谈话的主调向有利于学校的方向发展；四是采取有效的隔离手段，使家长的反面意见影响控制在最小范围内，如有另一个老师和家长单独进行交流，巧妙转移家长的话题等。

技巧七：巧抬招生的门槛

在现实生活中，有一现象：人们轻易就能够买到的东西，购买的愿望并不迫切。还有人说，“抢来的东西总是香的”。所以有些商家故意设置一些“存货有限，欲购从速”、“最后三天清仓处理”“欲购此商品，请静候三天”等玄虚，意在刺激顾客的消费欲望。

在招生过程中，当家长正在犹豫不决时，这种故意抬高门槛的做法反而会促进家长的选择。常见的情形有，一家长咨询

某园所是否还招生时，招生老师的回答是：“恐怕会有些遗憾，我们幼儿园小班只招24名学生，昨天已经有20名孩子报名，今天各地报名情况还没有汇总，不知是否还有名额，等我问清楚后再跟你联系。”过一会，招生老师再打电话过去，“现在只剩下两个名额了，你如果能在今天给你的孩子报名，我可以给你保留一个指标，否则难以保证”。

这个门槛要“巧”抬，抬的过高，则可能会吓跑一批家长，抬的太低，没有实质意义，如果门槛设置的不巧妙，被家长认为是故弄玄虚，那就弄巧成拙，适得其反。

技巧八：做好潜在家长群的管理工作

一个企业的营销工作，客户管理是其中重要的一环。这里的客户既包括了现实客户也包括潜在客户。本分析师曾在大街上被人随机拦住做过一次关于保健品方面的调查，当时并没有在意，但在以后相当长的时间里，经常接到该保健品经验商举办的“保健知识讲座”的邀请函，并在节日里收到其发来的节日贺卡。其潜在客户的管理的意识和作法确实值得民办学校借鉴。

民办幼儿园在日常工作中，大部分忽视了家长群的管理，即使有一些幼儿园做了此方面的工作，也只是对现实家长群进行管理，而忽视了潜在家长群的管理。而实际上，有些家长第一次咨询时对幼儿园已产生良好印象，后来因为多种因素，孩子不能马上入园。计划在第二年入园，如果不能及时跟踪，很可能在第二轮招生中被其他幼儿园捷足先登。所以很多园所经常是每轮招生工作一结束，原来所获得众多资源也随之丢失，可谓是一种浪费。民办幼儿园的招生工作是一个长期的工作，而不仅在于每年的两次大规模的招生。做好潜在家长群的管理工作，对民办幼儿园的持续招生工作具有重要的支撑作用。

在大规模招生结束后，如何将潜在的家长转化为现实的家长

仍需要幼儿园招生部门费心研究。

另分析师建议：

1. 建立潜在家长群档案，凡是来幼儿园或在下面招生点咨询过的家长均

工作总结布置会议记录篇九

一、图书室是收藏图书的场所，管理人员应认真负责的维护、保养好书籍，为师生提供优质服务。

二、图书管理人员应按照“中图法”整理存放图书，做到所有书籍均应入帐，达到帐书相符。

三、图书管理人员要始终保持图书、橱、架及室内环境的清洁，确保图书室“十防”措施落实到位。

四、图书管理人员对所管理的图书不得随意外借，借阅时要严格手续，对借出的书籍应按时收回，并对书籍进行验收，确定无损坏后，及时放回原处。

五、图书室内不准吸烟或将火种带入室内，以保障集体财产和人身安全。

六、非图书管理人员未经允许不得随意进入图书室。

七、管理人员因工作调动应办理交接手续，确保图书室规范管理。

图书室安全防护制度

1、图书、资料严格编目、登记制度，借出收回账册齐全，不定期检查防盗、防湿、防霉、防鼠害、防虫害、防火等设施是否完好。

- 2、图书、资料分等级存放，特别贵重书刊的借阅实行校长特批制度，贵重书刊要有专人、专柜收藏，保管人应定期核查。
- 3、门窗要有防盗设施，离开工作岗位，应随手关好门窗，防止书刊被窃。
- 4、严禁将火种带入图书、资料室，内部消防器材应摆放明显位置，便于救急使用，平时注意检查，保持性能良好。
- 5、节日、寒暑假期间应切断内部电源，实行封闭式管理。
- 6、对现有报警器材定期检查，发现报警失灵应及时报修。
- 7、严禁烟火，不准吸烟，不得存放易燃、易爆及放射性物品；严禁在可燃物上使用电热器具，电器易发热部位必须做好隔热处理。室内电器设备及线路安装必须符合安全要求。工作人员应都会使用消防器材。下班前认真清查、关好门窗，确认安全后方可离开。

图书清点、剔旧管理制度

一、剔除范围：

- 1、图书内容已陈旧过时的。
- 2、流通率不高的。
- 3、没有现实意义的。
- 4、复本过多的。
- 5、图书内容与本馆任务不相适应的。
- 6、破烂不堪和残缺不全已没有参考价值的。

二、剔除的方法：

- 1、根据图书借阅记录决定图书去留。
- 2、把准备剔除的图书打印成清单，向学校师生征求意见，以达到兼听则明，防止片面性。
- 3、将剔除的图书清单报校领导批准。
- 4、在财产登记和目录上予以注销。

三、处理办法：

- 1、组织交换，互通有无。
- 2、组织调拨，支持基层。
- 3、组织出售，削价处理。
- 4、报废。

四、剔除总结：

图书丢失损坏赔偿制度

图书报刊资料是国家财产，读者借阅后，应加以爱护，妥善保管，如有损坏和遗失等情况，特按下列规定赔偿。一、如有污损、注字、划线者，根据其程度，按该书原价10%—50%赔偿损失费（书刊仍属本馆（室）所有）。

- 1、一般中外文书刊按原价赔偿；
- 2、重要中外文书刊及工具书，按原价2倍赔偿；
- 3、无复本的中外文书刊（包括原版、影印书刊）按原价3—5

倍赔偿；

4、难得珍贵书刊资料、善本图书，须按我馆（室）与有关单位商定的价格赔偿，并须作出书面检讨，报有关领导。

三、遗失图书经赔偿，后又找到原书而无缺损者，可凭原收据退还赔偿。如以相同版本书刊赔偿者，原书刊找到后，经本馆盖章证明，属赔书人所有，所赔书刊不予退回。

阅览室规则

一、凡本校学生须持本人学生证或阅览证方可进入本室阅览。每次限借一本，取书时将学生证或阅览证交管理人员查验后放在原来(刊)所在位置，实行以证代书(刊)。阅毕归还时，取回证件。

二、本室内的书刊严禁带至室外，学生自备书刊一般不得带入室内。

三、提供文明借阅。读者必须爱护书刊，借取时应当全面检查，如发现破损应及时向管理人员说明，阅览中不得涂抹、折角、圈点、划线、眉批、撕剪，如发现损毁，按有关规定处理。

四、自觉保持室内安静。看书时不得大声讲话，走动应尽量轻声，严禁在室内闲谈逗笑。

五、自觉保持室内整洁。不得随意挪动室内设备，注意公共卫生，严禁在室内吃零食、乱扔杂物、随地吐痰。

六、自觉维护本室安全，严禁将书包及危险品带入室内。

七、讲究仪表文明，穿背心、短内裤、拖鞋者不得入内。

八、闭馆前十五分钟停止借阅。

九、尊重本室工作人员，服从管理。

阅览室管理制度

- 1、阅览室专人管理。注意防火、防雷电、防盗、防尘、防潮、防霉、防蛀等。室内定期打扫，保持环境整洁美观。师生到阅览室须保持安静。
- 2、新采编的图书、期刊要及时分类、编目、登记、上架。贵重图书应设立专柜，防止意外发生。
- 3、保证提供给师生借阅的图书流通量不低于藏书的2/3。师生借阅图书按规定办理借阅手续，阅后及时归还，不得转借他人。
- 4、校外人员借阅藏书、期刊必须经主管领导批准。师生、校外人员损坏或丢失图书、期刊，应照价赔偿。
- 5、期刊阅览室课余时间均对学生开放。阅览室的期刊不得外界，阅览时不得在期刊上涂画。
- 6、图书、期刊每学期清理一次，及时做好报损、报废和增添登记工作，确保帐、册相符。

工作总结布置会议记录篇十

一、认真学习安全管理知识，提高自己的专业技术水平 认真学习安全管理知识， 安全管理知识 11 月份，我在繁忙的工作之余，学习了《矿井安全质量 标准化工作经验汇编》《煤矿安全规程》以及 ebz200 和 □ ebz160 掘进机使用说明书，结合自己多年来的工作经验感到新的知识又充实了自己；再就是继续学习大同大学采矿专业本科函授班的相关专业知识，顺利通过考试，争取在明年顺利取得本科文凭达到专业技术水准。以后更好的服务于我 矿安全生产。

二、注重实际工作，深入井下现场进行安全管理 注重实际工作，11月以来，井下部署调整，新上的掘进机和新开巷道服务整个矿井下一步建设，管好用好新设备，抓好机掘巷安全管理是重中之重。

参与矿组织的安全大排查，并对所查隐患进行“五定”处理。1深入井下现场，对照管理制度、作业规程查找现场工作中存在的不足，并督促施工人员按章作业，杜绝违章。

认真执行矿跟班作业管理制度，按照矿排定的跟班表，按时跟班作业，完成跟班工作任务。

三、加强培训学习 整理了培训资料，按培训大纲、培训方案要求，组织对施工作业人员进行了安全知识培训学习，进一步提高了员工的整体工作能力，熟悉了作业规程，为今后的安全作业奠定了坚实的基础。新培训了安检人员，并组织了考试，完善了井下安检队伍。发挥干部的模范带头作用及时完成领导交给的各项任务 我在搞好安全技术管理的同时，身为副总，深入在生产第一线与职工打成一片，吃苦在前。老是提醒自己作为一名党员，在任何的时候都要起到模范带头作用，以自己的行动去号召大家积极搞好本职工作。在完成安全管理资料的同时，保证超额完成矿上下达的入井指标，养成了良好的工作习惯。五、与职工群众团结一致、乐于助人、整体素质有较快、与职工群众团结一致、乐于助人、2提高发挥团队精神和作风，形成活力，有一种积极向上的干劲，是我一直所重视的一项重要工作，作为安全副总我始终坚持自我的个人修养的完善和提高。一是不断学习专业知识，不断进取，按安全副总标准严格要求自己，要求别人做到的我要首先做到。二是团结同事，与大家勾通，研究工作中存在的问题，共同提高，研究制定切实可行的方案、措施，为建设峪沟倾尽自己最大的努力。

一个月来，我按照集团公司的要求三分之一学习，入井跟班

各班次数均达到三分之一要求。虽然时间不够，但我利用晚上的时间补上。努力学习新的知识，提高自己的专业技术水平。在以后的工作中我要认真的总结工作中的经验与不足，找出差距，努力学习，提高自己的综合素质，争取为矿井建设多做贡献。