

# 最新征地工作总结(模板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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 征地工作总结篇一

面对困难，××把拆迁工作列为各项工作的重中之重，指挥部指挥长任宗军亲自挂帅征地拆迁工作，并指定副指挥部罗俊分管，指挥部成立了征地拆迁部，定员3人，配备了专门的交通工具，负责线下工程施工的第一、二项目部分别成立了征地拆迁部门，定员2-3人，标段专职征拆人员10人。同时，指挥部和项目部分别成立了征地拆迁领导小组，由指挥长或项目经理任组长，征拆部、工程部、安质部等相关部门人员组成，加强了征地拆迁组织建设和队伍建设。

为了确保有序推进拆迁工作，××对拆迁工作进行了组织分工，明确工作范围、目标，明确工作职责、责任，明确了奖罚措施和额度，本着分级负责、上下联动的工作方针，不断解放思想，改变工作方式，强力推进征拆工作。

兵马未动，粮草先行，××客运专线开工即进入大战，要求征地拆迁工作必须快速打开局面，为施工创造条件。为贯彻落实建设指挥部“实干巧干三个月，突破征地拆迁关”活动，实现重点工程在春节前开工，××从三个方面大下功夫，圆满完成了任务。

一是加强了路地关系建设，为征迁工作打下基础。指挥部及各项目经理部一边安摊建点，一边开展地方关系的走访活动。

在没有任何图纸的情况下，本着先交朋友，再谈工作的原则，指挥部和各个项目经理部分管领导、征拆人员逐一走访了本标段涉及的市、县、区及镇、村领导，进行感情投资，为下步的协商合作奠定了基础。指挥长任宗军在各项工作尚未明瞭之前，要求各单位领导坚决不能等靠，要特事特办，超常发挥，牢固树立超前意识，在宾馆建起临时办公地点，使各项工作及活动正常的开展。

二是抓住机会，突破征拆难关，以点带面扩大战果。在拆迁补偿协议未签订及拆迁补偿款未到位、以及地方征拆部门工作没有开展之前，指挥部下发文件，鼓励各项目部采取多种方式打开局面。加强路地关系建设，其目的非常明确，只有一个字：“地”。在实际工作中，各项目部采取“借地”、“租地”或直接付给村民少量现金，或快速做村组负责人工作等方法，必须先“借”到地、“租”到地，让机械设备、人员进场，先开工，后办手续。采取这种方法，快速开工了汶河大桥、××东特大桥等40多个工点。造成既成事实后，一方面为扩大征地拆迁成果找到了突破口，一方面断了一些地方官员分包工程、供砂石料等想法，减少了地方干扰。

三是全力推进征拆工作。××年1月中旬，××在××市分三组展开了征地、拆迁工作，一组为：土地勘察定界；二组为：附着物、构筑物清点丈量登记造册；三组为：入户对房屋勘察丈量登记造册。工作人员舍小家、为大家、保国家重点工程，主动放弃回家和亲人过春节，把征地、拆迁工作一直干到腊月二十九。在春节前，××完成1110.03亩土地征地手续，其中坊子区、新区附着物全部清点、丈量登记造册完毕，取得良好成绩，率先完成了建设指挥部确定的征拆目标。春节后地方政府上班，××征拆工作人员分别和地方政府联系，采用人盯人、见缝插针，办不成事坚决不走人的工作方式，对地上附着物清点、丈量完的地段协调、要求进场施工，没有清点丈量的抓紧清点、丈量登记造册并配合各区房地产评估公司对拆迁房屋评估。在××年一季度，××完

成182845.12平方米房屋清点、丈量工作，并协助建设指挥部与地方政府签订补偿协议共计约6000万元。至此，××北线（客专线）除房屋外基本拉通，扫清工程路面障碍，为施工生产大干局面的形成创造了条件。中铁二局××在建设指挥部“实干巧干三个月，突破征地拆迁关”活动中取得了第一名。

拆迁补偿协议签订后，地方政府仍以各种借口，不予配合。指挥部和各项目部采取因人而异，因地制宜，强攻硬上，和谐拆迁的方式扩大的巩固征拆成果。

一是加强与市政府高层领导的联系，依靠政府做工作。××市委常委、副市长徐振溪同志多次组织召开全线拆迁动员会，到施工现场实地踏看拆迁进度，召开专题调度会，下达死命令，责任到人头，给各级地方政府施加压力，要求各级地方政府要以高度的政治责任感，充分认识到建设××客运专线对××经济建设、和谐社会建设的重要性，认真落实省、部领导的讲话精神，以大局为重，以全力支持建设××客运专线。

二是加强与具体办事部门和领导的协调，切实解决征拆工作中遇到的问题。指挥部和各项目部针对各自面临的不同情况，分析原因，有的放矢做工作，进一步加强感情联络。

针对铁三局、十局在××电气化改造遗留问题，个别地方政府不但不予配合反而阻止××客运专线工程施工的特殊情况，××一方面积极向有关部门反映情况，一方面向地方政府领导、村民解释、协商、说明××铁路客运专线工程的重要性、紧迫性，说明铁三局、十局和中铁二局关系，××电化和××客运专线的关系，求得理解和支持，历尽千辛万苦，才得到了地方政府的配合。

三是艰苦细致开展工作，力拔钉子户。××征拆工作人员与地方征拆部门工作人员一起，进村入户，切实解决被拆迁户的一些政策范围内可以解决的困难，拔掉钉子户，进一步扫

清障碍。

“只要功夫深，铁棒磨成针”。征拆工作人员坚信只要工作做得细致、以理服人、以情感人，和谐拆迁，一不定期可以顺利推进征拆工作。二季度，在建设指挥部“拼搏大干二季度，力争线下主体完”活动中，××的征地、拆迁工作重点转为××市四个城区的房屋拆迁。其中坊子区6191.05平方米、高新区41410.82平方米、奎文区61412.87平方米，潍城区73899.08平方米。四个区共计房屋拆迁182913.82平方米。在建设指挥部的领导下和××市地方各级政府的支持下，××征拆人员紧紧依靠城市房屋拆迁安置办公室，每家每户入户做工作，宣讲××客运专线建设的重要性，工期的紧迫性，宣讲国家补偿政策、标准，取得了大多数被拆迁户的认可，按期签订了补偿协议搬家，拆除房屋，让出施工场地。对一些困难户，拆迁人员不分上下班时间找拆迁户谈话宣讲，对最困难的家庭，入户谈话宣讲多达近60次。通过做工作，除奎文区丁家道口村和潍城区康家村的拆迁户拒绝签协议外，路内的走了50，铁三局走了38。

××市潍城区丁家道口村26户拆迁户集体不拆，还上访到市、省政府。××和地方政府相关人员一起，按程序当面与上访户集体对话解释，但对方仍然漫天要价，无法达成协议。面对困难，经与地方政府、公安部门协商，在××年9月2日上午9时，警民合作，对丁家道口村20多户进行协助拆迁。

××站房屋拆迁是全线能否按期拉通的关键。建设指挥部主管拆迁领导亲自督阵，到路局找领导，请求铁三局、青西车务段领导到达现场协助拆迁宿舍楼，并对铁三局、青西车务段宿舍楼被拆迁户宣讲拆迁政策，宣传建设××客运专线的重要性。为达到效果，工作人员每天分3-5组，不按时敲门入户做工作，每晚坚持开碰头会，汇总情况，分析当天情况，查找症结，找到解决方案，作好第二天的工作安排。截止××年11月15日，在每平方米加300元作为搬迁奖励和强大的宣传劝说下，青西车务段400多户全部搬迁完毕，铁三局大

部份搬迁，剩下18户困难户。工作人员把剩下的18户挨家挨户再多次进行劝说、解释，截此××年11月24日，剩下5户成为钉子户。11月25日9时30分，在地方政府和公安部门的配合下，帮助钉子户完成搬迁。至此，××征地拆迁工作全线贯通。

××强力推进征地拆迁工作，为施工生产打下坚实基础，超额完成了建设指挥部三个活动的阶段目标，工程进度超前，安全质量良好，质量信誉评价连续名列前茅，确保了××在保持了优势。

总结回顾中铁二局××客运专线××年的征地拆迁工作，能够克服面临的困难，没有因为征地拆迁滞后影响工程施工，没有因为征地拆迁造成地方人民群众生产生活和的不和谐，取得了地方政府满意，被拆迁户满意，建设单位满意的良好效果，主要得益于建设指挥部的统一领导和地方政府的大力支持。在20xx年的工作中，在建设指挥部的领导下，中铁二局一定能够取得更大成绩，为××客运专线建设做出自己更大的贡献。

## 征地工作总结篇二

为了实现用户满意第一，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是站立式服务，且做到来有迎声，走有送声。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持工作第一的原则，认真执行所里的各项规章制度，

工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以创新服务，持久服务的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从x年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得主管荣誉称号、两次在分行评为核算质量奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！

## 征地工作总结篇三

一、对团队培养方法欠缺。

其实很早就知道今年\_\_要开业，也早就知道会提拔一大批管理人员。可当需要的时候，直接入职还是会出现岗位与经验衔接不上的问题，特别是调换部门的管理者，适应需要时间，这对于销售肯定是有损失的。我感觉，以后这项工作要主动，提前入手，应该提前2个月，开放一个管理人员培训班，从专业，语言表达，公司理念，甚至具体事务处理等各个方面，虽然前期有些长，但是入职后损失是小的。2个月毕业后，根据成绩，安排入职顺序，其他合格者等待下一次的机会。

## 二、对团队业绩目标关注不够。

目标制定出来后，不能先分析完成的可行性，而是要分析怎样去完成。今年一年有些安逸，缺乏狼性。没有对最终销售起到引导，带领的作用。对不起团队的兄弟姐妹们，大家对我非常信任，要想团队有狼性，领头人必须首先具备狼性。今年，我会把全年任务分解到各部门，再分解到每一天每一个人。每一天对应销售的问题，让大家随时随地的提出，只要是有利于销售的，必须第一时间解决。

三、对于人人头上有指标这个说法，执行的不够彻底，其实经常提起，但是具体的办法没有落实到其他部门。

今年，物流，财务已经有了返单，这是好的现象，我一定会坚持下去，让公司，员工都受益，一定会有很大的收获。

## 四、带团队想得简单。

优秀团队的标准是：有激情，相互信任，服务型，学习型。在这一个环节上，我平时很少考虑怎样去带，怎样去考核。基本上是有问题谈一谈，苗头不对沟通一下，不能彻底的解决团队整体的问题。今年年初，我彻底的思考了这个问题，特别是对于现在团队新人比较多，正是树标杆，讲标准的好时候，等到养成习惯，就更难了。关于这个问题，我是有所考虑的，标杆就是完成业绩，标准就是顾客满意。

五、对于提升销售的办法想得少。

今年的销售有很多失误的地方，比如说小区推广，小区服务，老顾客跟踪等，这些直接与顾客沟通的机会，今年有所忽略，更是让周边的家具城趁虚而入。今年我们单独拿出2个人专门跑小区，负责推广，试行提成制，相信一定会有大的突破。

六、业绩提升的渠道制定。

净利润=销售额×毛利—费用。根据今年市场竞争的情况，我感觉，今年净利润的提升，主要依赖大幅度提升销售额。毛利率有可能会在去年的基础上降低，这个因素要靠销售额大幅提升来弥补，另外，在销售额大幅提升的同时，我们的费用并不是成正比增长，反而会降低我们费用占比。因此，今年销售的关注点在销售额提升上面。

七、关于员工培训，去年有些呆板，单一，缺乏针对性。

今年重新制定培训办法，增加管理人员比拼，考核，快速提升管理人员销售技能，让管理人员从基层销售做起。打造一支销售过硬的管理团队。对于带教代练，月训，内训等，严把质量关，实现提要求，缕流程，做到细致耐心，切实把培训质量提上来。每日下班后增加工作分享环节，做到当天的销售当天总结，当天的事当天提，当天的事当天解决，当天的事当天沟通。保证工作衔接顺畅。争取20\_\_年各管理人员都有突飞猛进的发展，为公司输送更多的管理人才。

20\_\_年的工作对自己的要求太低，留有很多遗憾。20\_\_年我要带领我的团队迎头赶上，努力超越，不打折扣。绝对相信：有志者，事竟成，破釜沉舟，完成销售皆大欢喜；苦心人，天不负，卧薪尝胆，\_\_家具必创佳绩。



## 征地工作总结篇四

1、在20xx年即将结束，虽然这一年在抓安全生产、文明施工管理方面做了一些工作，取得了一定的成绩，积累了一些经验，但也仍然存在着不少问题，随着20xx年的到来，本人一定会加强针对性的措施、开拓工作思路、创新管理模式，总结经验找不足，突出重点抓落实，在今后的工作中力争取得更好的工作成绩。

2、以上是我公司近年来抓食品安全的几点做法，成绩的取得，得益于市委、市政府及各级质监部门的正确领导和大力支持，我们决心在今后的工作中再接再厉，积极总结经验，不断增强企业主体责任，把食品安全工作推向新的高度，为地方的经济和社会发展做出新的更大的贡献。

3□xx年我们虽然在安全生产上取得了较好成绩，但，我们必须在肯定成绩的同时清醒地认识到在安全生产管理上存在的问题和不足，还有许多工作需要去做，还有许多教训需要吸取，还有许多不足需要改进，安全生产任重道远，我们必须常抓不懈，警钟长鸣，扎扎实实工作，不断促进公司安全生产形势的根本好转。

4、安全工作是一个长期的工作，我们一定总结经验，进一步加强对安全工作的领导，加大安全生产掩护力度，严格执行各项制度，严格遵守安全生产责任制，促进安全工作更上一层楼，为公司的生产建设进一步创造良好的安全环境。

5、在新学期中需要加强我的业务学习，希望在大家的配合中，把安全工作落实到位，安全工作做好防范措施，加大力度，“预防为主，防范于未然。”让园内的孩子们在一个安全温馨的环境中开心的度过每一天。

6、通过全处齐心协力，齐抓共管，扎实工作，确保了工程设施、工程运行、水上交通、防汛渡汛、渠道运行和内保安全。

处属各场站部门均无大小安全事故发生，安全生产秩序井然，经济稳步发展。在下半年工作中，发扬成绩，努力克服困难，继续加大安全排查力度，发现问题及时处理，把事故消除在萌芽之中，牢记安全工作无小事，安全工作“责任重于泰山”，把安全工作放在全处各项工作之首，力争全年不出任何大小事故，确保全年的安全工作，经济发展工作顺利开展。

7、“安全第一、高产低耗”是分厂工作中心任务，因此安全工作一定要形成齐抓共管的局面，要认真细致的吸取教训总结经验，要以人为本首先是以人的生命为本，必须高度重视安全生产，认真抓好安全生产。要深入推进安全确认制，实行安全一票否决制，切实把我厂安全生产工作抓细抓实抓好。

8、禁毒教育关系千秋万代，绝非朝夕之事，禁毒教育任重道远，我们将把过去取得的成绩当作今后工作的基础，向兄弟学校学习，与兄弟学校探讨，不断积累经验，忠诚实效搞好禁毒教育。学校的安全工作方方面面，涉及面广。我们将不断研究新情况、新问题，探索新方法，从讲政治的高度，以对党对人民高度负责的态度，警钟长鸣，常抓不懈，把学校的安全工作做得更好。

9、在未来新的一年中，在公司及分公司提供的良好环境中，我们会更加努力工作，加强思想政治及各项知识学习，改正工作中存在的不足，全面提升全员的综合素质。全厂干部职工共同携手，用实际行动为推动大港油田建设而努力。

10、总之，今年的假期已经过半，在上级领导的精心布置和指导下，在我校全体教职工的共同努力及每位家长的积极配合下，我们有充分理由相信，我校的安全工作必将做得更加完美。愿通过我们的努力，能给每一位同学的家庭带来幸福与安康！

## 征地工作总结篇五

我所实习的杭州丽伟电脑机械有限公司，是在国内最著名的数控机床制造商之一，它经过20余年的成长与发展，其产品的技术水平一直处于行业的领先地位，杭州丽伟生产的产品系列有□1□ v 系列立式加工中心(线轨)，广泛应用于汽车、摩托车零部件、模具行业□2□mv-i 系列立式加工中心(线轨)3□t-系列高速化精致化数控车床(线轨)和车铣复合式车削中心机等系列产品。

### 二、实习的内容

在老师的推荐下，我正式走进丽伟开始了实习工作。由于我是应届毕业生，本身对企业的机构等都很陌生，公司让以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在我师傅的热心指导下，我对机床装配有了初步的了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及所学的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学好来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。

### 三、实习的提高与收获

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是动手能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进丽伟开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与机床装配，并对企业公司结构的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。

同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。

## 征地工作总结篇六

每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。下面给大家分享一些关于工作总结结束语，供大家参考。希望能对大家有一定的帮助！

在教学工作中，做到认真备课，认真批改作业，作业格式工整、规范，并养成良好的学习习惯。对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。例如，自我经常利用课余时间，落班辅导学生，有针对性地制定帮教计划，有目的有计划地做好后进生的转化工作。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，努力提高后进生的文化基础知识。

同时，在班级中开展互帮互学小组，进行一帮一的学习活动，使学生端正思想，互相学习，互相促进，构成你追我赶的良好学习氛围。平时，自我还注意“两手抓”：一方面培养好尖子生，一方面经过尖子生辅导后进生，以先进帮忙后进，以好带差，促进双赢效果。例如，学期初，我制定了帮教计划，开展“伸出你的双手，帮忙你的朋友”的互帮互学主题活动。定期检查，发现有提高的同学，及时表扬，奖励。这样，就充分调动了学生的学习进取性，掀起学习热潮。

在学生的思想教育工作中，做到谆谆善诱，耐心疏导，耐心教育。例如当时有一个调皮学生，他叫郭华富。他学习成绩差，经常逃学，在班级中是“小霸王”。我采取和他经常谈心的方法，与学生交朋友，做学生的知心人，与家长紧密配合，发现有一点儿提高的就及时表扬他，鼓励他，树立起他在班级中的威信。经过教育，他提高很快，之后还成为三好学生。

在工作之余，本人还努力钻研教材，分析每堂课成功在哪里，哪里存在不足，不断的总结经验，不断的充实自我的教学水平和班级管理水平。经过一年来的教学，在班级中，学生的学习风气构成了，组织纪律性变好了，作业能依时完成，劳动进取肯干，诚实有礼，互助互学，使学生得到了全面的发展。

多看书，多上网。进取学习各种教育理论，以充实自我，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好的进行教育教学。我们常说给学生一杯水，教师就要有一桶水，时代在不断的发展，知识也在不断的变化，为了使自我的这一桶水不会陈旧、不会用竭，我努力学习，给自我充电。还经常网上找一些优秀的教案课件学习，努力提高自我的教学水平。

及时写教学反思。尽量坚持每一天记录教学及课外与学生的交流，从中找出成功之处与不足之处，有则改之，无则加勉。

在教育教学的思想，认真学习新课标，转变理念，与时俱进。

加强学习，除了向书中学习外，还要继续向有经验的教师学习。不断提高自我的理论水平，同时也要进取参与课题探究。

继续坚持及时撰写好相关的文章和总结，为学校和自我的课题作好准备。

这一年来学习，使我收获不少，无论是在和学生相处的技巧，还是课堂教学的合理安排上，我都很大的提高。在今后的实践中，我会继续努力工作，以真挚的爱，真诚的心，以及有个性的课堂教学风格吸引学生，打动家长。不断提高自我，完善自我，努力使自我早日成为一名优秀的教师。

游戏活动，巩固新知。在完成了每节课的新授任务后，抓住学生争强好胜的心理，通过师生互动，生生互动的游戏活动

将教学内容层层铺开;为了尊重学生的个体差异,营造宽松的学习环境,以简单易操作的趣味性,多样化游戏为主来实施教学,让学生进行反复模仿,认读,玩演,视听,从而给他们提供充分的活动和交流机会,让学生在玩的过程中获得新知,提高他们语言的运用能力,培养他们的学习兴趣。

通过听录音,复习新知。我常在每节课结束的前5分钟,让学生听有关本节课教学内容的录音磁带。第一遍先认真听,第二遍边听边跟读。在学生能听读后并要求学生用相应的肢体语言或动作入情入境的来模仿,表演对话。在学生进行合作学习,表演时及时给予示范和指导,让学生充分体验到成功的喜悦,体会到学习英语的乐趣。这样既复习了本节课的知识要点,又提高了同学们的听说能力和读音的准确性,从而让学生真正做到眼到,口到,心到,手到。

加强自学,不断积累知识。

由于本人在英语教学方面经验不足,自己的知识又有限,在教学的同时,时时虚心向资历深的教师请教,和我们英语组的同事一起学习有关英语方面的教学教法,加强自身的业务学习,扩大视野;用心收集有助于英语课堂教学的各种游戏资料,时常听录音纠正自己的语音语调。

总之,一学期的教学工作自己付出了很多,收到的回报也不少:领导的信任,使我精力充沛;同事的帮助,使我干劲十足;学生的渴求,使我信心倍增。我会努力填补自己在教学中的不足,不断改进教学方法,在教学中设计一些学生喜爱的活动,游戏来辅助课堂教学,激活课堂。积极开发和有效利用课程资源,更好的为英语教学服务,力争在今后的英语教学中取得更好的成绩。我相信有耕耘总会有收获。

认真组织学生参加运动会。十月份,学校开展一年一度的秋季田径运动会,从挑选运动员,到组织学生进行针对性地训练,我都进取准备,认真训练,让孩子们取得自我满意的成

绩。

组织棒垒球训练，进取参加比赛。十月份，\_\_\_\_市首届中小小学生软式棒垒球比赛，从接到通知之日起，我就认真组织训练。进行暑期培训，开学后，周一至周五每一天早晨上学前、午时放学后，认真组织学生训练，功夫不负有心人，训练了两个月的孩子们取得了第三名的好成绩，得到了家长、学校的一致好评。

组织学生进行体质测试。十一月份，组织学生参加体质健康检测，并上报国家。我所带班级\_\_\_\_名学生，其中优秀\_\_\_\_人，合格\_\_\_\_人。

组织学生参加两操活动。每一天一小时学校体育活动，严格执行国家关于保证中小小学生每一天一小时学校体育活动规定。每一天上午组织学生做眼保健操和广播操\_\_\_\_分钟，每一天午时二节课课后组织学生进行\_\_\_\_分钟团体跑操锻炼。

组织兴趣活动小组。组建棒垒球兴趣活动小组，我进取做好与班主任、任课教师的交流，极力争取他们对兴趣小组工作的支持，并根据学生特点制定学习方法，让每个学生都有收获。

总之，一学期来，我能认真履行岗位职责，严格遵守学校规章制度，坚持早到校，晚离校，坚决服从上级安排，努力做好各项工作。尽管如此，我还存在着一些不足：工作经验不足，做事前思考的不够；性格比较急躁，不够细心，总是急于求成，结果导致工作中有失误；公文写作方面还需进一步加强；课堂教学本事和水平也有待进一步提高等。

在今后的工作中，我将克服自身的不足，力争做到事事讲原则，件件有章法，处处善研究；不断学习业务理论知识，完善自我；以眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤来要求自我；在履行工作职责时力求做到想得深、计划远、工作细、有韧劲、勤

整理、快反馈等，以便高水平、高质量地完成各项工作。我将在学习中反思，实践中成长，期望各位领导、教师能一如既往地关心、支持我，帮忙我，使我的工作能跃上一个新的台阶。

## 班级管理

加强对学生的思想道德教育，继续对学生进行“小学生守则”和“日常行为规范”等行为习惯的养成教育，使学生做到文明守纪，培养学生良好的品质，净化学生的心灵。 响应学校号召，组织学生积极参加学校组织的各项活动。

加强班级管理。教育学生要有主人翁精神，认真做好班级和担当区的值日工作，自觉遵守校规校纪。

## 自我完善

利用课余时间看有关教育教学刊物，以便及时更新教育教学观念，掌握新的教育教学理念，提高自身的教学素质。进一步加强现代信息技术的应用，拓宽自己的视野。进一步完善自己的教育博客，及时保质地完成其中的相关内容。

总之，只要我们心中真诚地为了孩子，为孩子的健康成长而付出，端正自己的工作态度，一切都为提升孩子生命状态为出发点，我相信，我的班主任工作能在不断的磨练中得到提升。班级管理工作千头万绪，工作方法千差万别，让我在实践中去探索总结行之有效的方法经验，使班级管理工作的水平不断跃上新台阶。

## 征地工作总结篇七

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。



这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

第二，关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

以上就是我近一年来的总结，在以后的工作中我一定会不断加强自身专业知识和导购技巧的学习，成为一名优秀的导购人员。