

最新简单的工作总结(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

简单的工作总结篇一

第一段：总结部门一个学期以来做了什么工作，主办了什么活动。

第二段：该活动，部门是如何开展的，及活动的筹办流程、部门的工作安排及与其他部门合作过程(即如何合作的)

第三段：活动过程中遇到的困难及解决方法。

第四段：活动的成果及不足，接下来应如何改进。

第五段：对部门及学社的展望(即希望下学期多一些什么活动，对学社的建议等等)，和对干事的期待。

简单的工作总结篇二

不知不觉，进入梵尔赛时尚酒店快12个月了，在这段时间中，在领导和同事们的关心帮助下，我勤奋踏实地完成了自己的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。

在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢！

现在我将自己这一个月收获和认识向领导做一下汇报。

一、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。

办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

二、工作中虽然获得了一定的成绩，但不可避免的会发生错误。

为了避免类似错误的再次发生，在日常工作中不断总结经验。并积极向领导、同事请教、学习。

三、大家能在同一公司上班并非易事。

在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够积极的配合及协助其他部门完成工作。

四、工作收获：

1、工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果。

2、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

五、工作中存在的不足：

外来客人的接待和服务不够热情大方。做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不是做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一

件事情！

简单的工作总结篇三

今年以来，县委、县政府紧紧围绕艰苦创业五六年、力争跨入百强县的总体目标，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改善招商方式，拓展招商领域，狠抓职责落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作持续了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

（一）总体状况今年1—6月份，全县共引进项目75个，实际到位资金8.9亿元，其中1000万以上项目到位资金4.9亿元，完成全年任务的60%，实现了时光过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设重点招商引资项目有：四百工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

（二）主要做法1、修订文件，兑现政策。

今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原先的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对20xx年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。透过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，构成了全县上下议招商、想招商、用心从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施一把手工程。工作调度到一把手，奖惩兑现到一把手。二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高

了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的用心性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了三分之一工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮忙解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

3、不断突破新的招商领域今年透过不断拓展招商领域，实现了农业、商贸、城建开发等领域招商引资的新突破。在农业方面，我们引进了圆铃大枣无公害生产与产业化开发项目，该项目总投资1000万元，已到位资金520万元。在商贸流通领域，我们引来了上海华联超市、上海联华超市、浙江中大家具商场等各类大型超市6家。在城市建设开发方面，我们完成了茌东引水、枣乡街、振兴路开发、人民广场、天然气管网、美丽华酒店等一大批招商项目的建设。

4、小团组招商和网络招商成效明显。今年以来，我县紧紧抓住赴南方发达城市招商的机会，逐步走开了小团组、多批次、专业化外出招商活动的路子。先后由县级领导同志带队外出20余次，签订合同项目26个，合同引资额8.5亿元，其中有18个项目已开工建设。今年4月份以来，我们以聊城市网上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商

工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。鑫鑫铝业公司引进6名韩国工程技术人员后，改善了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的构成。在引进尖、高、外项目上有必须突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。鑫鑫铝业公司引进6名韩国工程技术人员后，改善了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的构成。在引进尖、高、外项目上有必须突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门用心运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、企业融资困难。国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、项目引进的难度增大。

（一）不断改善投资环境，努力构建招商引资的强磁洼地。

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问负责制、限时办结制、投诉受理制等制度；转变政府职能，简化审批事项和办事程序，提高服务水平。

二是要将诚信贯穿于招商引资各个环节，无论是主管领导还是一般干部，在接触之初吃透政策，谨慎承诺；在签约之后要落实政策，履行承诺。坚持依法行政，加大政务公开力度，提高政府工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。

三是要树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为客商营造一个公平竞争的市场环境，公正的法制环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。四是各相关部门要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮企业协调解决一些问题。同时，要做到言必行，行必果，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。要透过项目调度会及现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

（二）抓好重点招商项目的建设。

一是集中主要力量，加大四百工程的建设力度，重点是二期60万吨氧化铝项目，投资1.5亿元的液碱项目，投资2亿元的200万吨水泥项目。二是抓好华鲁制药公司合成袋装输液器项目、信发旭泰公司合金铝及电气开关项目、信达公司年产100万吨合金铁生产项目，促其尽快建成投产。三是加大工作力度，抓紧1200米商业步行街建设。

（三）以小团组招商为主要方式，逐步扩大外出招商成果。

一是以鑫鑫铝业公司为窗口，扩大与韩国的交流与合作，争取在韩国引进一批工业铝材加工项目。二是抓好紧固件园区建设，力争年底有5家以上紧固件企业落地。三是进一步扩大与温州、萧山、宁波等地的往来和交流，筹建浙江工业园区，力争使农药、水泥、不锈钢生产等几个项目落户茌平。

（四）千方百计解决制约外商投资的难点问题。一是突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。二是突破融资瓶颈，服务项目建设。透过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，用心争取国家、省、市一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。我们相信，有县委、县政府的坚强领导和全县上下的共同努力，今年的招商引资工作必须会实现新的突破。

20xx年上半年招商引资工作总结今年以来，全县各级各部门，把招商引资工作作为天字号工程来抓，按照县委、县政府的统一部署，精心组织，狠抓工作落实，招商引资上项目成效显著，到达了时光过半、任务过半的总体要求。上半年，全

县共引进项目434个，实际到位资金10.4亿元，其中一产项目27个，项目资金4054万元，占3.9%；二产项目274个，项目资金59276万元，占57%；三产项目104个，项目资金23297万元，占22.4%；专项资金项目29个，项目资金10433万元，占10.3%；金融贷款6645万元，占6.4%。按投资规模划分，300万元以下的项目328个，300--499万元的项目47个，500--999万元的项目37个，1000万元以上的项目22个。

总结分析上半年全县招商引资工作，有以下几个特点：

一、加强组织领导，工作指导思想明确今年招商引资任务较往年重，甚至是超常规的重。全县各级领导解放思想、高度重视，始终把招商引资作为各项工作的重中之重来抓，变压力为动力，不等不靠，想方设法，创造性地开展招商引资活动，做到招商引资领导、时光、精力、物力四集中。县委、政府多次召开招商引资工作促进会、现场会，县招商引资工作领导小组经常召开专题会议研究布署招商引资方面的具体事宜，有力地推动了全县招商引资工作的开展。各乡镇、县直各单位都成立了由一把手任组长的招商引资领导小组，把招商引资工作摆上了重要议事日程。透过半年的努力工作，目前全县上下已达成共识，招商引资是夏邑经济发展的第一要务，是必然选取，也是唯一选取。只有大开放，大招商，夏邑才能大发展。

二、广泛宣传发动，营造浓厚招商氛围20xx年为夏邑招商引资年。新春伊始，我县把2月份定为招商引资宣传月，采取多种形式大张旗鼓地宣传招商引资，在县城及乡镇主要街道悬挂条幅，刷写墙标，广播电视台连续播放县委、政府主要领导关于招商引资的讲话录音，在县电视台开辟夏邑《招商之窗》专题栏目，及时报道全县招商动态，展示夏邑招商成果。透过宣传发动，招商引资的重要性和必要性已深入人心，从而在全县构成了人人议招商、人人谋招商和人人创造投资环境、人人参与招商引资的浓厚社会氛围，尊商、亲商、富商、安商的社会意识初步构成。

三、方法措施有力，激励约束机制健全为保证全县招商引资工作任务的圆满完成，调动广大干部群众招商引资的用心性，县委、政府先后出台了《20xx年招商引资目标管理考核奖惩办法》、《20xx年招商引资目标管理考核奖惩办法的补充规定》、《关于进一步加大招商引资工作力度的意见》等文件，与各乡镇、县直各单位签订了招商引资目标管理职责书。县招商引资工作领导小组下发了《关于进一步做好20xx年招商引资目标管理考核工作的通知》、《关于20xx年招商引资活动的意见》和《关于中国（夏邑）第二届儒商文化研讨暨经贸洽谈签约项目督查落实的意见》等文件，对全县500万元以上重点项目逐一建立指挥部。招商引资实行信息周报、进度月报制度，采取每月一督查、一通报，半年初评、年终总评的办法，督查考核结果在县电视台公布。招商引资激励约束机制的建立和完善，使各级干部思想上变要我招商为我要招商，工作上变催收催种为抢收抢种。

四、开展招商活动，工作取得明显成效今年，我县确立了以活动为载体，以活动促招商的工作思路，全年共安排31项招商活动。春节前，我县成立了外来客商商会和外商投资咨询服务中心，并举行了外商代表春节团拜会；新春刚过，特邀美籍华人杨懋慈先生举办了国际经贸知识讲座；2月份，开展招商引资宣传月活动；3月份，召开了干部创业锻炼现场会，并组织开展了进一步解放思想大讨论；县委、政府两次组织各乡镇、县直单位主要负责人赴重庆市回龙坝镇和山东省邹平县参观考察纺织业；组团参加了第三届中国河南国际投资贸易洽谈会和中国·商丘第三届木兰文化节暨经贸洽谈会，成功举办了中国（夏邑）第二届儒商文化研讨暨投资贸易洽谈会。透过以上一系列重大招商活动，宣传推介了夏邑，提高了夏邑的知名度，增强了夏邑的影响力，签约了一大批合同，引进了一大批资金，落地了一大批项目，使我县招商引资取得了历史性的突破。尤其是中国（夏邑）第二届儒商文化研讨暨经贸洽谈会期间，共邀请与会客商400余人，签约项目186个，签约金额21.3亿元。

总之，上半年招商引资工作，无论从数量上、还是从实效上，全县较往年均实现了跨越式发展，有了长足的进步。根据上半年招商引资考核结果，完成任务较好的乡镇、县直单位有：济阳镇、骆集乡、会亭镇、郭店乡、罗庄乡、火店乡、李集镇、民政局、医药局、农委、劳动局、商业局、计生协、纪检监察、农业局、教体局、乡企局、人事局、技监局、政府办、考评办、财政局、城管局、农机局、财委、政研室、残联、体改委、建设局、国土局、招商局、审计局、经贸委、农发行、科协、计生委等单位。

参加9月上旬的厦门中国投资贸易洽谈会、10月中旬的深圳中国高新技术产品交易会、10月上旬的县重点高中成立20周年校庆活动及9月下旬的外商代表中秋节座谈会。9、继续加大争取国家项目资金的力度。10、继续加强组织领导，强力推进招商引资工作。坚持实行招商引资信息周报、月督查通报制度，严格考核奖惩，确保全年招商引资任务的完成。

简单的工作总结篇四

这一年来，我坚持始终以全面推进素质教育为核心，努力抓好教学教改和“新课程标准”的实施，在“推广普及普通话和用字规范化”工作方面，认真贯彻和落实了学校下达的“语言文字规范化工作”的有关法律和规定，并以素质教育为载体，把语言文字的规范化工作贯穿于班级的教育、教学等各个环节，现已取得了较好的成效。

当前，随着信息化时代的到来，我们更应该加大普及普通话和用字规范化工作的力度，以适应蓬勃发展的信息技术教育的需要。特别在基础教育的小学阶段，更应该把语言文字的规范化工作当作学生养成教育的重要内容。结合我校工作实际，我确立了“普及推广普通话和规范汉字”的班级工作目标，我们要求学生在校内外必须用普通话交流，让普通话成为学校的基本语言，师生在教学及各项活动中必须使用规范汉字。一年来，我着重抓好了以下的工作。

一、在班内开展了丰富多彩的活动来推进语言文字的规范化工作。

活动既丰富了班级文化，也推动了语言文字规范化工作的开展和普及。在我班组织的各类竞赛活动中，我始终把普通话作为基本的交流语言。

二、以推广普及普通话和规范汉字为契机，全面提高学生的整体素质。

在班级的日常教学工作中，我做到用普通话教学。在教学中特别要注意重视学生的听、说、读、写和汉语拼音训练。

在教学中，我把学生的说写训练当作学生的基本能力来训练。在课堂上，我从训练学生说好每一句话、练好每一个字入手，从小培养学生热爱祖国语言文字的民族感情。

我把学生说好普通话、写好规范汉字当作学生的最基本的素质来培养。我班所有学生都能在课堂上用流利的普通话和老师交流。

三、我班还开展了在辖区内查找不规范汉字的工作。

我班积极响应学校号召，分小组查看广告牌、门牌、宣传牌等上百家，共查到各种不规范汉字80多个。

总之，作为基础教育的小学阶段，我深刻地认识到：语言文字工作，既是教学中重要的组成部分，也是提高学生基本素质的重要载体。今后，我还将继续采取切实可行的措施，不断提高学生规范地使用语言文字的意识，不断提高学生应用语言文字的能力和表达水平，为全面提高学生的素质、进一步提高班级的教学质量而作出不懈的努力。

简单的工作总结篇五

近年来,我校紧紧围绕六年发展奋斗目标,秉承“以德办学、以服务办学、以养成教育治校,教好每一个学生”的办学理念。以养成教育为核心,礼仪教育为重点,推广深化“先学后教,当堂训练”的教学模式。落实“堂清、日清、周清、月清”的“四清”制度,认真贯彻国家教育方针,着眼于全体学生的全面发展,推动教学创新,转化教育价值观、质量观、教学观,强化教学管理,推行教书育人责任制,各项工作责任明确,承包到人,管理到位,努力促进课堂教学改革,提高课堂教育效率。

一、严格制定各类计划。

1、开学初要求教师要制订各科教学计划,班主任要制订班主任工作计划,各教研组长要制订学期教研组教研计划,各处室制定相应的工作计划。

2、计划内容要齐全,包括:教材分析、教学目标、教学重难点、学情分析、教学措施、教学进度等内容。

3、对教材分析要透彻,教学目标和教学重难点把握要准确、全面。学情分析要客观,实事求是;提高教学质量的措施得力,即具有科学性和针对性。时间分配恰当,内容具体,安排合理。

4、各类计划在开学一周内完成。教导处在第二周进行检查,审阅各教师的各类计划,对有不合理的采取个别交流,限期改正,然后监督其在整学期实施计划情况。

二、教师备好课

备好课是上好课的前提,也是教学工作中最根本、最基础、最重要的工作之一。重视集体备课,充分发挥集体智慧的结晶。

1、备课要求

(1)、所任教语文、数学、英语学科都要集体备课,由备课组长负责,提前一周备课,重点研讨下周每节课如何引导学生紧张、高效地自学,达到五个“统一”:统一进度、统一学习目标、统一自学指导、统一思考和检测题、统一课堂作业。同时研讨如何突破重难点;学生看书练习后可能出现哪些疑难问题或错误,学生更正、讨论后还有哪些问题难以解决,教师针对这些问题如何讲等,形成框架,个人根据集体备课定下的思路和框架,充实内容,写过渡语,形成能指导学生有序、紧张、高效学习的教案。每课或每单元,每章节教完以后,要根据实际教学情况,认真写好教后反思。课课小反思,周周大反思,通过不断的反思,来推进教师专业化的成长。

2、 备课检查

备课检查主要采取级部督查和教务普查为主。实行日查制度,每天由学部校长、包级领导、教务主任对科任教师教案进行检查考核反馈,提出要求和建议,限期整改。每月教务进行一次普查,并将普检情况,记载在教师考核量化中。

三、 作业布置、批改

1、 学生各科书面作业要求

(1) 写字一丝不苟,字体端正,字迹清楚,结构合理,间架匀称,要求学生工工整整写字,堂堂正正做人。

(2) 要保持作业本封面以及每一页干净、整洁,不乱涂、不乱画。每次作业结束,要用一行写得分、整洁,月、日供老师来填写,以此来不断提高学生做作业的能力,从小养成良好的书写习惯。

(3) 学生作业必须按时、独立完成,不对答案、不抄袭。错题要及时改正,并记录到自己错题本上,时常拿出来翻阅,确保类似的题不会再错。

2、教师批改书面作业要求。

(1) 学生作业是课堂教学的主要环节和形式, 课堂绝不能因老师讲多了, 而挤掉学生作业的时间, 将作业留于课下。对于新授课的课堂作业, 以课本为主精选作业(复习课除外), 注重学生对所学知识的应用, 有代表性; 不同类型的学生, 设计不同层次的作业。分必做题和选做题; 要保证学生当堂作业的时间一般情况下不少于15分钟, 下课前交作业本。课间不做书面作业, 主要以课外阅读为主, 充分减轻学生课业负担。

(2) 教师要按时批改学生作业, 一般情况, 上午的课堂作业, 要在下午课前完成, 并让学生更正; 下午的课堂作业要在晚饭前批改完成, 并让学生更正; 晚自习的作业, 要力争当夜(最迟第二天8:00前改完。)并让学生改正; 作文力争在做后三天内改完(迟改就低效、甚至无效)。教师对学生作业的批改要字体端正, 具有科学性和针对性。批语对优秀学生、后进生要均有较高的指导价值。要书写规范、严格评分(百分制), 打好作业面整洁等级(甲乙丙丁等)写明批改日期, 作业本封面要写明科目、班级、学生及任课老师姓名等。

(3) 教师要认真做好批改记录, 并用好错题集, 有针对性地进行指导复习。

3、作业检查评比。

每天早、中、晚由包级领导检查作业并如实记载, 对于书写不认真, 字迹潦草的同学作业要求重做, 达到优秀为止。每学期至少搞两次全校学生优秀作业展, 促进全校交流, 提高学生整体书写水平。学部校长、教务处定期、不定期检查各级部教师批改作业的情况, 对作业达不到周周优秀的年级领导要追究责任。

五、学校教研工作

学校共设有语文、数学、英语、音体美、综合学科五个教研组,各教研组应在开学初拟订新学期教研活动计划。并在规定活动时间内组织活动,开展主题明确、形式多样的教研活动,共同商榷探讨解决老师们教学中存在的热点问题、疑难问题。每次活动时,都有一名领导参与督查指导,对教师的到会情况进行点名,确实保障此项工作正常有序的开展,提高教师整体教科研水平。

六、教师培训工作

学校的发展,离不开一支素质高、业务强的教师队伍。学校非常重视教师的培训工作。每学期开学初,由校长亲自主持为期3-4天的教师全员岗前培训。同时利用每周一例会时间,对教师进行业务培训指导和教师师德培训。每学期要求教师读一本教育理论专著,做不少于五千字的.读书笔记,每月教师练一本字贴,注重教师基本功训练。每周由校长办公室印发两条关于《苏霍姆林斯基给教师的一百条建议》,供老师学习并写出心得体会,星期五放假前连同周教学反思一起交校长室,由校长统一批阅。学校积极创设“请进来”、“走出去”的培训模式,为教师搭建良好的学习平台。以课堂教学为切入点,促进交流,相互提高。

全面推行赛课活动,每天至少安排三节赛课(每学期四轮),相关科目老师必须参加,每位老师每周必须完成三节听课任务。听课完毕,当场点评,每位教师积极主动发言,与授课教师交换意见,取长补短,共同提高。通过赛课活动,教师的课堂教学水平有了明显提高。每学期开展一次优质课评选活动,各科按40%的比例产生全校优质课教师,并给予现金奖励,极大鼓舞了教师的信心。

简单的工作总结篇六

回顾一年来的工作,亦喜亦忧。喜的是20xx年工作还是比较顺利,忧的自己还是在原地踏步。一年的时间不长,但每天

做一件事也有365件，每天日复一日的工作，十年后还是一样的工作，没有任何起色，工作要想取得进步，我们需要从过去的工作经历中提炼精华，吸取教训经验。今年主要做了几方面工作。

1、做好企业培训工作。协助公司人事部门积极开展中小企业管理人员的培训工作，帮助中小企业提高经营管理水平。今年以来，已举办十二期企业高层、职工培训班、清华大学（玉林），邀请国内外知名的专家学者授课，企业培训中高层管理、职工人员近1000人次。在这项工作中，我最大的收获是在培训中可以听到专家学者的精彩讲座，开拓自己的视野，学习到新的知识。不足是对培训方面的工作流程不是很熟悉，培训工作开展资金、人力方面缺乏，培训资源选择随机性较大，培训联系师资方面渠道需要拓宽。

建设银行召开20xx年银企保融资座谈会，参会人员共有100多人。

6、做好担保融资方面工作□20xx年9月以来，我做好本公司的请贷款企业的申报贷款材料，出具了初步审核意见书，并呈领导审定。在这项工作中，最大的收获是，学到担保贷款方面的知识。不足是，这项工作流程不够严格，公司与担保公司沟通不够，经常导致提交过来的材料不齐全，担保物不够。

7、协助好部门的领导的工作。刚进入到公司人事部，我很多工作不熟悉、不了解，经常请教部门里的领导，我非常感谢人事资源部的领导对我的关心及帮助，使我在工作中少走了很多弯路，并能快速进入工作状态。在新的一年里我会以自己的行动感谢他们的帮助与关怀。

1、做好公司人事绩效考核工作。

2、创新企业员工培训方式。

3、协助好人事部门领导决策工作。

4、做好人事部门的各项相关的工作。

延伸阅读：格式