

# 最新标本制作活动总结 银行工作总结工作总结(大全10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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 标本制作活动总结 银行工作总结工作总结篇一

### 一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\*\*、\*\*两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、\*\*等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年\*\*路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\*\*支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

## 二、主要工作回顾

### 1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，\*\*路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对

每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大的提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

## 2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准

备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

### 3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

### 4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐

《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

## 标本制作活动总结 银行工作总结工作总结篇二

xxxx年工作开展的主要做法：

目标为我们确定了前进的方向，是工作的动力。年初以来，我厂即对目标细化分解，层层落实到班组，个人，做到人人清楚和紧盯目标，人人头上有任务，个个肩上有压力，全力向目标冲刺，结合目标任务，出台了相应的制度与管理考核办法，加大管理力度，及时查找目标运行过程中的不足和纠偏，使目标运行走在良性循环的发展轨道。

我厂处处本着“以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成”的目的，全年狠抓人员稳定管理，一是健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的；二是搞好各种培训，提高员工素质，以提高培养员工的

大局观念，质量意识，培养岗位操作技能，并做好对人员的培育吸纳和储备工作，以增强员工的稳定性，三是在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，全力打造出一支技术娴熟，操作过硬，勇于拼搏，敢于胜利的员工队伍。

质量是我们赢得市场的最终保证，为此，在xxxx年内，我厂在质量管理上毫不放松，在积极主动的查找不足，针对市场反馈及时调整，并加大对生产过程的全方位控制力度，加强对各质量控制点的监控，明确生产加工过程中各环节的质量责任，加大对质量标准体系文件的学习，增强质量规范意识，提高过程操作严肃性，以标准指导人的操作，以考核约束的行为，确保产品质量稳定提高。

一是加强基础管理人员的管理，防止基层管理人员的管理方法简单粗暴。二是充分发挥基层班组人员的模范带头作用，确保员工身先士卒，率先垂范。三是对人员合理调配，量方定岗施其专长，促进现场管理正常有序，四是加强现场的监察力度，从员工着装等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平。五是加强现场维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善与整改。

一是加强设备基础监查，尤其是抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制，做节奖超罚，使节约部门在工资上得到体现，齐抓管理，形成合力。二是抓好设备安全管理的基础上，加强员工的安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自查、互查、监查、推动日常检查、监督的有效实施。三是依托科技创新推动整体工作，以有效的科技创新来拉动整体工作的逐步上升。

年初以来，我厂就一方面全年坚持不懈进行全员参与，集思

文益的科技创新活动，积极鼓励和支持车间班组个人发明、创造、为工厂创效益，另一方面实现产品的效转化，合理控制机物料耗费，加强了废弃物品的回收利用，防止产品流失，控制废品率。同时以目标管理为动力，找准原材料生产加工各环节的效益挖潜点，以规范管理为切入点，树立成本意识，加强对成品质量的出品合格率及出成率的把关控制，实现效益。

## 标本制作活动总结 银行工作总结工作总结篇三

根据学校安排，下面我向大家汇报一下自己在班主任工作方面的一些感悟和做法，敬请各位领导和老师批评指正。

众所周知，班主任是一项繁琐细致、艰辛劳累的特殊工作，如何在无穷无尽的繁琐中明晰思路，如何在没玩没了的细致中保持良好心态，如何在艰辛劳累中感受到轻松愉悦，这是困扰广大班主任的一些现实问题。对此，我的体会是要改变观念，提高境界，快乐工作，让自己的工作充满艺术美感，并在艺术美感中升华工作的体验和感悟。下面我从四个方面和大家交流一下自己的认识和做法。

核心观点：我不是为了生气而工作的。我工作，我快乐。

心态，顾名思义是指个人的心理状态，说到底是一个人对生活的态度问题，包括对人、对事、对己的态度。生活是一面镜子，你笑它也笑，你哭它也哭。心态好则身体好、精神振、干劲足，易出业绩。“和谐校园，从心开始”，保持良好的心态可以使我们宠辱不惊、知足常乐、胸怀坦荡。所以，班主任一定要有良好的心理素质和承受能力，学会自己调整，以一种积极的心态来对待工作、对待同志、对待学生。工作中，班主任要有耐得寂寞、吃得清苦、甘为人梯的精神，更要有“待到山花烂漫时，她在丛中笑”的气度和胸怀。否则，如果没有一颗平常心，没有良好的心态，我们的心情就容易浮躁，我们的工作就会受到干扰。

怎样调整我们的心态呢？我认为主要有三点：

首先要常怀感激之情。感恩是一种美德，更是一种心境。我们不仅要感激父母的养育之恩，感激命运对我们的眷顾，感恩自己拥有稳定的工作，感恩自己享有幸福的生活，而且要时常感恩学校的培养，感恩家长的支持，感恩同事的帮助。只有这样，才能不把工作当包袱，不把责任当负担，以愉悦的心情投入到工作和生活中去。

其次要虚怀若谷。作为一名班主任，要有容人容事的宽广胸襟，虚心对待同志的批评和建议，闻过则喜、从善如流，有则改之、无则加勉；要始终牢记“十年树木，百年树人”的道理，不急功近利，不心浮气躁，把每一份教案、每一节课、每一本作业都看做为学生的未来奠基。有了这样的心态，对工作中的风风雨雨，功名得失，飞短流长才能处之泰然。

最后要见贤思齐。班主任工作充满了创造性和挑战性，是一门学问，更是一门艺术。三人行必有我师，而且学无止境，艺海无涯，只有时时处处留心别人的优点，学习别人的经验，总结自己的得失，才能在工作中体验到成功的喜悦，在成功中感受个人价值的魅力。这样，我们的工作就新颖而丰富，就充满了活力，而且充满了乐趣。

说到这里，我想起了唐代著名禅师惠宗的一则故事。惠宗禅师酷爱兰花，在寺院里种了十盆。有一天，他外出讲经，弟子们疏忽大意，数十盆兰花被突如其来的大雨打得花叶凋零。禅师返回后，弟子们忐忑不安地上前迎候，等待惩罚。但知道原委后，禅师安慰弟子说：“当初，我不是为了生气而种兰花的。”这就是大师的心态。大师不是为了生气而种兰花的，我们也不是为了生气才工作的。我们之所以经常会烦躁，会生气，甚至会怒发冲冠，就是因为我们忽略了工作的目的和意义。难怪有人说，“你把周围的人看成是天使，你就生活在天堂；你把周围的人看成是魔鬼，你就生活在地狱。”可见，如果把学生看成是天使，那我们的教室就是天堂，如果把学



生看成是魔鬼，我们就工作在地狱。当然，要想让学生成为天使，老师自己应该成为天使。记得有位哲人曾经说过：生命是没有意义的，除非有工作；所有的工作都是辛苦的，除非有知识；所有的知识是空虚的，除非有热望；所有的热望是盲目的，除非有爱。所以，只有让慈爱、仁爱、关爱、友爱弥漫在我们周围，体现在我们言谈举止当中，我们自己就是天使，教室就是天堂，我们的每一天都会阳光灿烂，鸟语花香！

核心观点：学生是无知的，更是无辜的。给学生生气，是因为我们不了解学生。

1、学生是完整的人。在现实生活中，人们往往把学生仅仅作作为受教育的对象或学习者来对待，而忽视了学生身心的整体性。事实上，学生并不是单纯的抽象的学习者，而是有着丰富个性的完整的人。特别是小学生，他们不仅要学习，还要生活；他们的思维、想象、观察等智力因素需要发展，同时其个性、意志、兴趣等非智力因素也需要发展；他们的生理状态和心理状态都处于日新月异的迅猛发展阶段；他们既有学习的需要，也有游戏的需要，还有交友的需要。所有这些同时发生，这才是一个完整的学生。忽略了其中的任何一项，不仅会影响学生的全面发展，而且会使他们产生逆反心理和叛逆情绪，最终影响教育质量，同时也影响我们的工作情绪和生活情绪。

2、学生是发展的人。青少年学生不是成人的雏形，而是具有身心不稳定特点的可塑性极强的个体和群体。他们在生理上和心理上所展现出来的各种特征并不是已经达到发展的顶峰和终极，而是还都处在不断变化和趋向于成熟的过程中。这就意味着，学生具有较大的发展潜能和很强的可塑性。对于发展中的学生，教师要用发展的眼光来对待，要理解学生身上存在的不足，要允许学生犯错，而不应求全责备，要求他们做到十全十美。而且，更重要的是，教师要辩证地看待学生身上的缺点和错误，既不能全盘否定，更不能消极对待，

而要从中发现积极的进步的东西，帮助学生解决问题，改正错误，从而不断促进学生的进步与成长。

3、学生是有个性的人。每个人都有自己独特的一面，张扬学生个性更是新课标的要求。因此，班级管理中既要考虑到学生个性的独特性，更要促进学生个性的全面发展。忽略学生个性，目标上千人一面，要求上千篇一律，就极有可能扼杀了有特殊天赋学生的正常发展。因为个性差异，所以学生在知识学习，能力掌握、技能训练等方面会表现出各种各样的差异。有的学生性格外向，活泼好动，有的学生性格内向，沉默寡言；有的学生学得慢，记得牢，有的学生学得快，忘得快；有的学生踏实认真，有的学生思维活跃，富有创造性。班主任既要看到这些差异的必然性，更要挖掘这些差异的培养前途和教育价值。

核心观点：如果应付工作，只能感到疲惫、烦躁和无聊；如果在工作中感悟艺术美，就会收获激情、创造和自信。

日常工作千头万绪，如何确保各项工作顺利进行，如何在顺畅的工作与和谐的氛围中开展有效的教育，如何让教育发生在不知不觉之中，这是每一个班主任面临的现实课题。根据实践经验，我发现，变换一种方式，创设一种氛围，调整一种思路，细心品味工作中的艺术美，繁琐的日常工作往往能收到意想不到的好效果。下面我结合自己的教育实际，举几个例子和大家交流。

1、谁是“阳光天使”？这是一则管理教室钥匙的案例。往常，教室门上的钥匙由学生轮流保管，负责提前到校开门。但时间久了，学生、家长渐渐不愿意了，特别是拿钥匙的学生没了积极性，出现了教室钥匙没人愿意拿的现象。我思考，这主要是拿钥匙的学生缺乏必要的荣誉感。于是，我在教室里和学生谈话：“知道今天的教室门是谁给大家打开的吗？如果他不给我们打开门，我们能坐在教室里上课吗？我们是不是应该感谢他？他给我们打开了教室门，让温暖的阳光洒入我

们的教室，他是不是就是我们的阳光天使呢？还有谁也愿意当我们的阳光天使呢？”一下子，一只只小手高高举起，学生们又争着抢着拿钥匙了。毫无疑问，让学生拿钥匙，不仅可以减轻老师的工作压力，更重要的是可以培养学生的主人翁责任感和荣誉感，增强学生的自律意识。但是，如果简单地以委派的方式让学生轮流承担这个责任，而不能激发他的荣誉感，学生就会把义务当做负担，把责任当做包袱，不但钥匙管理落不到实处，而且会浪费教育资源。

2、把书包送回“家”。这是一个班容班貌管理的案例。开学初，学生纷纷背着比较大的书包来学校。书包大，桌兜小，学生只好把书包放在凳子上。而书包放在凳子上既影响学生的学习，又影响教室的整体面貌，学生歪歪斜斜地坐着，看起来乱七八糟的很不整齐，也不美观。于是，我就着手改善这种现状。为此，利用班会时间，我和学生们谈话：你们觉得看书写字方便不方便？占用我们凳子的主要是什么？上课时书包应该呆在哪里呢？书包怎样才能放到桌兜里面去？大家愿意让凳子更大，让教室更美观吗？那我们应该怎样做呢？很快，学生说服了家长，纷纷新换了小书包，统一放进桌兜里面。学生的凳子大了，坐得端正了，看书写字不受影响了，教室的整体环境也好了。可见，只要找到合适的着力点，即便是二年级的小学生，通过交流也能收到很好的教育效果。

3、编儿歌培养习惯。这是一则行为养成案例。对于低年级小学生，养成良好的学习习惯很重要，但他们理解能力和记忆力都不好，所以，用他们喜欢诵读的儿歌灌输学习规范，帮助他们形成良好习惯，就是很好的方法。我曾经教学生课前集体朗诵“上课铃声响，快快进课堂，起立要站直，坐正不乱晃，不做小动作，专心来听讲，发言先举手，回答问题声音响，别人讲认真听，争做守纪律的好学生。”教给学生如何适应小学课堂；我还教学生集体背诵“太阳朝我笑，鸟儿喳喳叫。一年级，小学生，背着新书包。唱着歌儿向前走，天天上学不迟到。”提醒学生按时到校；我也曾经用“上课铃，丁丁响，我们快步进课堂。书本文具放整齐，静等老师把课上。用心

听，仔细想，身子坐正向前方。上课发言先举手，遵守纪律不要忘。”让学生学会并遵守课堂规范。实践证明，用适合学生年龄特点的方法开展教育，才能收到预期的教育效果。

4、给小树道歉。这是一则纪律教育和集体教育的案例。上学期开学初，我发现有学生课间踢打教室门前的冬青树，并以此为乐。虽然他们不是故意破坏公物，但如果放任这种行为，一定会演变出更加严重的破坏行为。于是我召开班会，引导学生用换位思考的方式，假设自己是那棵冬青，被人踢打后会想些什么，还会说些什么，冬青树希望我们怎样做。通过引导，学生知道了自己行为的不当之处，并主动向冬青道歉，并保证以后再也不欺负冬青了，还要坚持给冬青浇水、松土。让学生给冬青树道歉，听起来很滑稽，但这种方式正好符合低年级小学生的认识水平和情感发展特点，很容易被学生理解和接受，所以教育效果很好，也很持久。所以，班级管理所采取的方式和方法一定要从学生的年龄特点出发。

5、为黑板洗脸。这是一则劳动教育案例。值日生每天要擦黑板，但有的小学生怕脏，也有的小学生不得要领，所以黑板总擦不干净。为了解决这个问题，我又和学生开始谈话。我首先表扬同学们每天讲究卫生，洗白手脸干干净净来上学，然后引导学生说，我们每天不光要把自己的脸洗干净，还要把为我们服务的黑板的脸也要洗干净。再挑出几个擦黑板认真的同学给大家示范给黑板洗脸的正确方法。这样，值日生不再把擦黑板当做一项没有生机的单纯的义务劳动，而是把这项工作上升到为黑板洗脸的光荣使命去做，并从中体会到了自己的价值和作用。从此以后，我们班的黑板每天都干干净净。可见，换一种角度认识问题，赋予某项工作以特殊的含义，就能激发学生的热情和动力。

6、让墙壁说话。这是一则班级文化建设案例。去年我带一年级，根据学生的年龄特点，我在班内原有标语的基础上，增加了《课前准备歌》《好学生标准歌》《写字歌》《行为习惯歌》等内容。开学初，每节课前，根据情况，我便领读这

些儿歌，并要求学生读做一致。经过几周训练，学生掌握了这些学习规范，并能自觉遵照落实。对偶有违犯的学生，只要我用眼神看一看某条标语，学生就会猛然醒悟，迅速改正自己的缺点。现在，我们班上的同学在课前准备，课堂表现，书写、朗读时基本形成了良好习惯，班级整体表现符合小学生行为规范的要求。以后，随着学生年纪的升高和学习内容的变化，我还要不断变换标语内容，让标语和学生的成长同步，让“会说话的墙壁”充分发挥教育引导功能。

6、送小狐狸回家。这是一则思想教育案例。小学生正处在人生观、价值观初步形成阶段，没有正确和明确的价值观念，是非判断能力很低，如果疏于教育，对各种不良表现不加劝导，就很容易混淆学生正在形成的是非观念，甚至等于强化学生的不良表现。因此，在日常教学中，我始终坚持用“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”去要求学生，让学生从小做起，从小事做起，对真善美产生真实而具体的理解和感受，帮助学生形成正确的是非观念。

有一次，我买了一个漂亮的小狐狸挂饰，粉红的颜色，柔软的皮毛，可爱的造型，很漂亮，我便把它挂在背包的带子上。周一我背包上班，下课后学生们围成一圈，争先恐后要摸一摸，我一一满足了他们的愿望。后来的几天，我把包挂在教室里，包前总会围上好多学生，看着、说着、笑着、摸着，我知道他们也打心眼里喜欢。但过了几天，包上的挂饰不翼而飞了。对学生的这种“爱不释手”，进而据为己有的行为，我强烈地意识到，这是个很重要的问题，如果视而不见，会误导其他学生，认为别人的东西可以随便拿走。于是，我以“送小狐狸回家”为主题，引导学生齐心协力，找到躲起来的小狐狸，把它送到讲桌上。结果，第二天早上，小狐狸挂饰果真出现在讲桌上。早读时，我有意拿起小狐狸，表现出失而复得的愉悦，并给学生讲了《诚实是金》的故事。这样，既教育学生形成了正确的是非观念，又保护了学生的自尊心不受伤害。

7、让竞赛激发责任心。这是一则劳动教育和习惯养成案例。小学二年级学生履行值日生职责差异很大，有的学生不会扫地，有的学生因为不习惯导致不负责，每次的教室卫生和桌凳摆放总达不到我的要求。为了解决这个问题，我给当天的5名值日生划分了责任区域，并由班长监督开展劳动竞赛，看谁扫的地最干净，看谁摆放的桌凳最整齐。受到表扬的奖给小红花。就这么一个小小的调整，学生的积极性高了，值日效果好了，干部的责任心强了，大家的集体荣誉感更加强烈了。

8、让眼睛说话。这是一则教育艺术案例。小学生的自律意识和自控能力比较弱，在违反纪律时，如果老师专门进行纠正，会影响到其他学生的学习，也破坏课堂氛围。于是，我利用班会时间，专门给学生辅导，让学生学会观察我的眼神，读懂我不同眼神所代表的不同含义。现在，无论是自习还是上课，只要我递给学生一个眼神，学生就能领会出我是鼓励还是表扬，是提醒还是批评，教学效率大为提高，学生也变得乖巧了、机灵了、懂事了。

9、用口号振奋精神。这是一则课外活动案例。小学低年级学生知觉发展的不完善，导致他们参加课外活动时难以正确判断自己和集体的关系，行为涣散，难以形成良好的班级精神风貌。为此，每有课外活动，我就让学生集体喊口号，提醒学生应该如何去做。例如队操时，我让学生集体大声喊“二一二一，阳光班级；二一二一，健康集体；齐心努力，爱我班级”。这样，口号提醒了学生要集中注意力，也灌输给学生一种集体荣誉感，更重要的是集体呼号表现出了整齐有序，充满活力的班级风貌。

核心观点：创新其实很简单，创新就在不经意间。

创新是班主任工作进步的阶梯。没有创新就没有发展，缺乏创新，工作就缺乏乐趣。但我们往往对创新怀有敬畏之心，似乎创新是很深奥、很艰难的工作，认为创新只能是专家的

事情，我们普通班主任的日常工作难以上升到创新的高度。其实不然，我们的工作充满了创新的条件和可能。

1、把理论用于实践就是创新。我们经常会通过教研活动、政治学习、浏览网页、阅读专业报刊等形式学习到有关班主任工作的一些崭新的研究成果，这些学习会更新我们的观念，改变我们的认识，我们也会自觉不自觉地把这些理论成果应用到我们的管理实践中去。对自己而言，这就是创新，因为它突破了自我，改变了我们的工作理念或工作方法。我们要及时发现和认真总结自己的这些改变，在总结中形成明晰的工作思路，在反思对比中找到努力方向和奋斗目标。

2、吸取他人的经验和教训就是创新。我们还有大量机会了解其他老师的工作情况，无论是听课评课，观看教学视频，浏览教育新闻等，经常能看到听到别人的成功经验和工作失误。把这些经验和教训结合实际有针对性地应用到自己的班级管理中来，可以让我们的工作少走弯路，提高效率。对自己而言这也是一种形式的创新，而且是富有成效的创新形式。我们要重视这种模仿和借鉴，因为它会让我们站在巨人的肩膀上。

3、能防患于未然也是创新。采取行之有效的措施防止学生之间发生矛盾；有的放矢地开展预防教育，确保学生课间安全和途中安全；通过一系列教育工作，预防学生发生心理危机，产生不良情绪；知微见著并采取果断措施，防止了学生逃课、说谎、作弊等不良行为，所有这些本身就是创造性工作的过程，毫无疑问也是创新的具体形式。

4、工作中突破常规的做法都是最好的创新。教育专家警示我们，不能把多年的工作经验做成一年经验的多年重复。因此，班级管理中，从方式到方法，从形式到载体，从策划到实施，从程序到结果，我们往往会主动地搞出一些“新花样”，以求突破常规，给日常工作耳目一新的感觉。其实，这就是最好的创新，是对自己智力潜能的挖掘，更是自己工作经验的高

度浓缩和充分体现。

各位领导、老师，班主任工作对我而言是锻炼，也是挑战；是学习，更是磨练。以上的粗浅认识和具体做法，不当之处，请大家批评指正。

谢谢大家！

## 标本制作活动总结 银行工作总结工作总结篇四

经过一学期的努力，本学期的团学工作也暂告段落，本学期经过全体学生会成员的共同努力，积极进取，锐意开拓，我系学生会工作取得了显著的成绩，得到了我院领导及广大师生的认可。

社团部是XXXX----- XXXX学年第一学期年由财政金融系党总支和团总支批准，财金系团总支学生会新组建的一个部门，社团部为我系广大同学提供了提升，锻炼自我的舞台，与此同时积极整合我系各组织资源，对各组织进行人性化的监管。并把握了各组织的发展方向以及日常工作，工作运行状况及其活动的性质，过程和结果。

□

作为新组建的部门，在部长的努力下，完善部门内管理机制，合理协调同各部的合作及分工问题，积极研讨策划发展方案。同时选拔了一批合格的干事，严格要求每位社团部成员，部长带头，努力做好工作。

经上级团总支领导及学生会主席团批准，社团部下设有主持组，礼仪组，裁判组为系内各活动培养并选拔主持，礼仪和裁判，并监督我系足球队，篮球队，排球队和监管辩论队。使之有组织，有纪律的开展活动，并积极争取系内学生会的支持，为我系各组织的各项活动提供有保障服务。



根据我系需要和我系学生的优势及特长，策划了新社团的方案，例如红丝带爱心社及新金融协会社团，为社团提供各方支持，并积极努力寻求支持。其中新金融协会社团正在批准中。

结合我部外联资源，建立有关的信息档案，搜集外界资料为学生会各部门，各项活动的开展，及对外联工作提供信息服务。现同xx市12所高校已建立良好的合作，其中作为嘉宾参与乐兰大等5校开展的活动，取得了一定的经验。

社团部于10月积极与百事公司及和平四校洽谈，预与百事公司合作，同xx市39所高校联合举办百事首届校园职业经理人挑战赛，由于甲流的影响，我校封校的限制，活动最终未能得以实施。

但我们社团部没有气馁，利用一月时间积极策划并筹备了12.1预防艾滋病大型公益宣传活动，积极争取，做好了外联工作，得到了xx省红十字会□xx省卫生厅预防艾滋病委员会□xx省疾控中心□xx省高校学生预防艾滋病协作组织的大力支持，为我们活动的开展提供了很多便利。本次活动，提供防艾折页，青少年防艾知识册，农民工读本，防艾海报及扑克，红十字会预防艾滋病调查问卷，近千余物品，并提供部分资金支持及提出好的建议，而且邀请了兰州大学红丝带爱心社长期从事艾滋病宣传的志愿者来我院进行艾滋病知识宣讲及青少年同伴教育的讲座，使我财政金融系团总支学生会的本次公益活动能圆满的举办。其次，在我院系领导，院团委的各方协调下，在各个方面都予以支持使得这次活动得以顺利进行。

作为我系学生会的一部分，社团部积极配合各部，参加

了各项活动及赛事。其中在迎新杯系列体育赛事中，协同各部，积极为我系学子提供服务，加油助威。

同时在学院及我系活动中，例如校园歌手大赛，校纪校规知识竞赛，12.1防艾活动，金融投资模拟交易大赛表彰大会，部分讲座，会议中等，提供主持及礼仪工作，为各项活动的开展提供了有力的保障。

当然，工作中我们也存在着很多问题，例如：

一、我部发展方向及开展工作任务不够明确

二、工作当中分工不够明确，计划欠周密

三、工作的前瞻性和灵活需要加强

四、部内干事的培养有待加强

五、干事的交流与合作意识有待提高。

## **标本制作活动总结 银行工作总结工作总结篇五**

我喜欢成功。因为成功可以给人带来无限的喜悦和快乐。增长许多见识和经验。增强我们的自信心与自豪感。

在人生的道路上，我获得了很多成功，但最令我难忘的还是我成功地做成了昆虫标本。

暑假的一天，我正在家里看电视，爸爸走进来对我说：“大力，今天天气那么好，不去捉蝴蝶怪可惜的。我们去捉蝴蝶做标本。”“好的！”我一蹦三丈高。说干就干，我拿来一根竹杆，一圈铁丝，一根绳子和一个大塑料口袋。爸爸先用铁丝做成圆圈，把多出的两头固定在竹杆的一头，然后用绳子系好，把大塑料袋套在铁丝的周围，用订书钉固定好。

吃过午饭，我们便拿着自己做的简易捕捉网出发了。到了新广场，我看见了很多五颜六色的蝴蝶。便拿着网捕捉它们，

把它们装进一个个的小盒子里，到了三点多就高高兴兴地带着我们的战利品回家了。

&nbsp;  回到家里，我首先拿了一个空盒子，一块泡沫和万能胶，准备做一个装标本的专用盒。我先把泡沫切成比盒子小一点的长方体，再刷上万能胶，然后把泡沫粘在盒子里。过了一会儿，我想看看粘好了没有。谁知，刚一拿起来，泡沫就和盒子分开了。我立刻叫爸爸过来，问他为什么。爸爸说：“因为万能胶里有一种特殊物质，会腐蚀泡沫，用普通的胶水就可以了。”于是我换成普通胶水，果然一切ok□

接下来，就差把蝴蝶做成标本了，心里有说不出的激动。

我拿来大头针，用镊子轻轻地夹出一只蝴蝶，用大头针固定好，但蝴蝶的翅膀总是乱扇。这样不行，会把翅膀弄得这里缺一点，那里掉一块的，会影响美观。如果这样就不好看了。于是，我又把爸爸叫来，问道：“爸爸，蝴蝶的翅膀总是乱扇，怎么办啊？”爸爸说：“把大头针弄弯，固定在蝴蝶翅膀与身体的联接处就搞定。”我一试果然成功了！就这样，所有的蝴蝶都做成了标本。

那时，我的心里充满了自豪，明白了做什么事不懂就要问。

## **标本制作活动总结 银行工作总结工作总结篇六**

根据公司和生产部年度的设备管理和消缺技改计划，有计划实施了生产部提出的设备维护保养消缺的总目标，根据计划，检修班超额完成了任务。为了完成本年度设备管理维护消缺，可以说机务检修班困难重重，主要体现在我们专业技术人员少（机务检修共计六人），而我们要完成全厂的锅炉、汽机、化水、公共设施、燃料系统、尾气系统这么六大项多个专业任务，为了完成计划和处路突发任务，所有人员都是以一定俩使用，每一人要掌握各类专业技能，可以说我们的机务检修人员都是“车、钳、卯、电焊、磨”全能人员，对全厂

的99%的设备设施都是我们来完成检修和技改的，可以说“上到屋面土建工程，下到厕所疏通”，所有的工作都是全力以赴完成，而现实中我们的备品备件、公用物资都是比较缺乏的，可是设备消缺还要必须完成，这就使我们绞尽脑汁来恢复设备良好状态，这就体现出检修班的技术能力、这就体现出检修班的工作作风、这就体现检修班为公司着想的思想意识。为了完成公司和生产部的设备管理总目标，我深知设备管理是一个较为复杂的体系，它包含了巡视操作、维护保养、维修改造、备品备件、人员培训等多方面，为保证完成年度设备管理总目标，为此我从制度、程序、技能、方法等环节开展工作，在20xx年以前设备管理的基础上，进一步提出了一些新的作法，为设备管理水平的提高起到了一定的作用。

以往设备管理维护都是无计划无头绪，随机性特别大，造成机务检修每天都不知道忙些什么工作，更甚的是此工作没有终结半路就有新的任务，造成我们的工作都是“半拉子”工程，没有一个是全部终结合格的设备检修，并且使我们每天每时每分没玩没了的忙，给我们机务检修人员的压力非常的大，而且身心也很累。自五月份我接受机务检修管理工作开始，针对以前存在的无章法的管理组织工作的毛病，制定了点检定修管理方法。主要进行以下几个方面的改革：一是实施点检工作流程，有力解决设备缺陷发现和处路及时性。对于检修工作其第一时间发现缺陷是减少非计划停机解列的最为有效地实施手段，有利于企业经济效益，也有利于检修工作，减少检修时间和工作强度。工作流程管理的工作时段为，早7:50至8:00为晚间值班与白班人员进行情况交接，这样便于掌握晚间设备缺陷情况，有利于白天设备消缺工作；8:00至8:05到集控值班室收集各自管理区域的设备缺陷单，并填写具体消缺时间。8:05至8:10检修碰头会，安全、点检修理等问题分工预定和其他方面的工作情况，8:10至8:30检修班组展开对管辖区域设备进行点检。8:30至11:30按照分工对设备进行消缺或处路紧急任务。11:30至13:30中午午饭及休息13:30至13:35对上午工作进度进行汇报并对下午工作进行分工或处路紧急任务。13:35至16:50按照分工对设备进行消

缺或处路紧急任务16:50至17:00汇报设备消缺情况。17:00下班。这个时间计划根据季节情况稍微有变化，对于紧急设备故障需要抢修的以紧急抢修为主，这样目的使我们的检修管理有计划性和时间约束性，便于工作的推进，经过实践，验证了点检工作管理流程在实施中时效性，起到了事半功半的效果。在实施管理流程工作我要求所属人员必须严格执行以下几点：首先，在检修实施点检时，必须做到穿工作服、工作鞋，戴安全帽和防护镜。这样做的目的就是安全第一为首要。其次，要求检修人员要严格按照点检计划对管理区域的设备进行点检。再次，根据点检项目安排定修中检查修复。第四，根据设备劣化倾向安排在设备运行或者停机停炉时检查修理。第五，对经常出现故障的要跟踪检查。第六，对生产运行方日常点检发现问题的部位进行诊断检查。第七，对前一天或前一晚上检修及抢修过的部位作重点检查。第八，对点检中发现的问题及时处理或者填写缺陷记录，或需要做安全措施之后进行处理。第九，工作检修计划按照前一天的晚会内容及专工和各部门工作任务单进行的，如无任务单，检修按照检修工作计划执行，期间不执行临时不影响生产运行的任务，在下次工作计划内执行。二是执行“5s管理”模式，有力解决检修程序化，确保检修质量和现场环境清洁。即要求检修人员在检修工作必须要做到：“一无五要”即安全措施无漏洞；焊接工艺要标准；标记尺寸要记清；装配工艺要精密；试验合格要署名；人走场地要清理。这样的目的就是解决设备维修质量，不能出现返修问题，打牢他们的责任意识。

这样有利于检修人员对设备所属区域实施有效的检查和巡视，便于及时发现问题及时处理，减少维修费用和工时。我们实施a□b角制是点检管理分工责任制的一种补充。这样的目的就是每一台（件）设备，都有明确的设备点检责任人，该责任人即为设备的a角。在此同时又必须明确当该责任人因故不在时的备用管理人员，即为该设备的b角。设备a□b角应相互交流。点检人员在担任某些设备a角的同时，还可担任另外一

些设备的b角。为此我对检修班六人成员确定两人为一组共分三组，第一组为锅炉系统□a角为赵金明□b角为魏家福，负责对锅炉系统包括1#2#锅炉本体及辅机、罗茨风机、空压风机；第二组为汽、化系统□a角为田国军□b角为张明久汽、化系统包括1#2#汽机及辅机、化学车间各设备、综合水泵房、各加药设备、化学取样设备、自来水泵房设备；第三组为燃料、尾气系统□a角为刘芳宇□b角为乔宇，负责对燃料、尾气系统包括煤棚设备、一号、二号输煤皮带、煤破碎机、垃圾破碎机、1#2#锅炉垃圾链板、1#2#3#4#给煤机、1#2#垃圾行吊、点火供油、除尘系统。这样的分组的目的是加强设备主管责任和及时维护的设备，便于及时掌握设备运行状态。通过此项措施，更好地加强检修对设备管理和维护检修工作，也使检修班的维修技术和管理水平得到提升。

为了确认全厂的关键设备技术状况，我们对全厂关键设备进行了梳理，全面排查全厂备用和无备用的关键设备，并按要求确定哪些设备需要实施检修或者保养，并对经常出现故障影响到运行的设备进行多套方案紧急处路措施保证生产运行。从5月份开始每周、月进行一次检修总结分析例会，通过设备管理工作例会，使我们全面总结检修和未检修设备运行状况和存在问题，共商解决办法，加强了检修任务底数，便于在下周工作中分配好技术人员搭配，有效地促进了设备检修质量和效率。

在今后的工作上面，我部门会针对性的做出调整。在技术人员的培养上不仅要带会一批人上手，也要做出系统的设备技术资料归档，便于以后接手的人可以参考利用。设备的运转周期做好记录，设备非人为损坏时的损耗周期均采集，清楚知道什么时候应该去给设备维护、保养、加油。平时的规范操作，日常的点检，都要严谨负责的作风，细致安全的作业，提高设备完好率，熟悉车间工作岗位的职责，更好的服务车间。我们将继续求真务实、锐意进取，为设备部更加辉煌的明天付出自己的努力。

## 标本制作活动总结 银行工作总结工作总结篇七

星期六，我闲着没事，就去找小伙伴们捉昆虫，准备做标本。

我把刘豪、马俊浩和于宝三个人都叫来捉昆虫玩。我们在花丛中走来走去，瞪大眼睛仔细地寻找昆虫，突然发现一只天牛在草地上慢慢地爬着，我一下子把天牛捉住了，放在了瓶子里。

我和小伙伴们回来了，我问：“于宝，你捉的昆虫是什么？”于宝说：“我捉了两只。一只是蝴蝶，另一只是毛毛虫，你捉的是什么？”“我也抓了两只。一只是天牛，一只是螳螂。”我回答。

我和小伙伴们一起做实验了。我把一支吸进去药的针扎进天牛的身体里，过了一会儿，天牛的身体就开始喷白色的液体，我估计这是药效发作了吧！过了一会儿，这只天牛就死了。

接下来开始做标本了。我把螳螂夹在书中，放在太阳下晒，大概要晒两个小时左右，等我把螳螂取出来的时候，螳螂就干了，也就成为标本了。

做标本真好玩！希望你也能像我们一样亲自动手、仔细观察，保证能让你增长大自然的知识。

## 标本制作活动总结 银行工作总结工作总结篇八

我局在市委政府的正确领导下，在“实现\*\*经济率先崛起”总体思路的指导下，深入学习认识，切实贯彻实践，取得了非常明显的效果，思想观念得到进一步的统一，作风纪律明显改善提高。现将这项工作总结如下，望各位领导和同志们批评指正。

一、高度重视，精心安排，将大学习大讨论大整顿和思想纪

律作风整顿工作与工商行政管理工作紧密结合起来，帮助经营者联系政策抓机遇，结合\*\*实际谋求发展。

10月13日，我局召开全体干部解放思想整顿作风动员会议，专门部署了解放思想大学习大讨论和干部思想纪律作风大整顿工作。会议介绍了我市“百名干部赴江南、思想作风大转变”考察活动情况，传达了《中共\*\*市委关于在全市开展解放思想大学习大讨论及干部思想纪律作风大整顿活动的通知》的文件精神，安排部署了今后工商系统开展解放思想大学习大讨论和干部思想纪律作风大整顿活动情况。成立了由一把手为组长的活动领导小组，同时会议决定：今后工商系统全体干部职工要认真学习市委书记吴武宏文在考察汇报会上的重要讲话，通过开展学习讨论活动，切实转变广大干部职工的思想观念，以提高行政效能为出发点，结合市委书记武宏文的“五学一招”讲话精神，敢于在工作中“吃苦、吃气、吃亏”，认真开展好六项工作：一是确立服务理念，二优化发展环境，三是下放登记权，四是推行首次不罚制度，五是推行限时办结制度，六是开展效能监察工作为加快实现\*\*的率先崛起做出贡献。

随后，我局便通过多种形式开展：“大学习大讨论大整顿”活动，一是开展“大学习大讨论大整顿”征文投稿活动，其中《解放思想转变观念用足政策谋发展，建设队伍提高素质强化服务为崛起》和《营造良好市场环境，服务\*\*率先崛起》等文章先后被《\*\*报》等媒体报道。再次是不断开展“走出去，请进来”活动，加强干部的学习与交流，不断组织人员外出考察学习管理与发展的新知识、新理念，特别是学习发达地区工商管理部门为经济发展服务方面的的新思路、新举措，及时为我市工商行政管理工作注入新鲜血液，不断提高监管执法能力，全面提升经济管理水平，切实达到干部活起来、队伍壮起来，从而最终实现市场多起来、经济好起来、\*\*富起来的宏伟目标。

二、千方百计地解放思想，转变观念，狠下决心抓整改，全



力以赴谋发展，全力为我市经济发展的大局服好务。

首先，对于解放思想、转变观念工作，我局不停留在喊一两句口号、召开一两次会议就万事大吉，而是要把它作为一次认识、学习、提高，然后再认识、再学习、再提高的过程，勇于接受新观念，敢于面对新问题，乐于挑战新机遇，善于变通好政策，不拘泥于条条框框，不错失发展机遇，不放弃任何努力，坚持思想工作常抓不懈，引导干部看问题、找差距、定措施、促提高，真正做到胸怀大局主动服务，引申监管积极服务，解放思想热情服务，转变观念深化服务。

其次我局注重教育和培养干部的忧患意识和发展意识，不断提高和强化人员素质，力求建设一支政治素质高、业务能力强、有极强的创新意识和服务观念的复合型干部队伍，使我们的市场监管、行政执法和为会员服务活动紧紧与市委政府的中心工作结合起来，真正做到“三个统一”，即：思想观念统一、工作主题统一、目标方向统一，为此我们多次安排法制股、市管股的同志深入农村所进行培训，朝阳同志累的嗓音都哑了，还是坚持忍耐着，颜广文同志年龄较大，身体也不好，但仍是身先士卒，让人感动。

最后是不断地引申和拓展首办责任制度、限时办结制度、首次不罚制度、登记权下放制度、效能监察制度和挂牌服务等制度，进一步强化过错责任追究力度，为企业和经营户提供最优质、最便捷、最有效的服务，以期更好地为服务我市经济发展和为实现\*\*率先崛起做出贡献。通过学习讨论，企业股和事务所的同志深刻认识到服务工作的重要性，不论严寒酷暑，坚持执证着制服上岗，对一些却有困难的企业和个体户还主动上门办理证照，深受好评。

## **标本制作活动总结 银行工作总结工作总结篇九**

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。

2.医院护士长工作总结

3.护士长年终工作总结

4.护士长工作总结

5.护士长的年终工作总结

6.儿科护士长工作总结

7.外科护士长工作总结

8.护士长总结-工作总结

## **标本制作活动总结 银行工作总结工作总结篇十**

不知不觉，入职已有六个月。回想即将过去的这半年里，我在中博获得的实在太多太多，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。在渠道部门的工作生涯中，侯总对我们定期的业务培训以及职业化的行为操守规范，销售技能，渠道分析！让我真正从对这行业一无所知到成长为职场人士并能很快适应对工作的一切难题！

踏入新的工作岗位后，经过半年的锻炼，使自己对这份工作有了更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，工作量不大，要学的却

是无比的多，销售业务知识永远是个无底深渊。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

在将近半年的工作中，经过业务部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在湖南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 进步熟悉业务，组建一个而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，打造湖南省级最棒的服务平台

销售技巧很重要，但客户最注重于我们的最终售后服务。想想每个客户都是自己的生意源泉。售后做好了，让客户满意了，再开始的下一单生意的时候。客户不再有借口将你置之千里之外！打造自己的服务平台！比销售技巧更为重要！

3) 发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

作为一名业务人员发现问题，总结问题目的在于提高业务人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到天天有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。