

# 销售年终工作总结报告应该 年终工作总结 (优秀9篇)

生产过程中涉及到技术、人力、设备等多个方面的因素。学期工作总结是一种重要形式，以下是一些范文供大家参考，希望能够对大家的总结写作有所帮助。

## 销售年终工作总结报告应该篇一

就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。20xx年6月，我来到301项目部工作，在这6个月里，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我较快地适应了工作。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处。现将这段时间的工作，总结如下：

来到301项目部以后，在安全主管黄江涛的带领下，从对建筑一无所知到现在已经可以完成日常工作中安全管理资料的基本工作，并且学习了《北京市建设工程施工现场安全资料管理规程》、《北京市地方标准绿色施工管理规程》、《北京市建设工程安全生产管理标准化手册》、《最新jgj59—20xx建筑施工安全检查标准》等。虽然不能将其背下来，但最起码对北京市相关规范有了进一步的了解。在日常工作中部门领导和各位同事都对我工作中的疑问进行了不厌其烦的解说，不管是施工现场安全方面还是办公室内安全资料的知识都得到了很大的提升。尤其是两次结构长城杯验收和两次安全文明工地验收。使我对安全资料细化了解的更为透彻。有了部门领导和同事们的帮助，在今年9月份成功考取了专职安全员证书。

虽然在部门领导和同事们的'无私帮助下我成长的很快，但在实际工作中还是发现了许多自身的不足。首先就是自身技术知识不足，一些专业术语及材料名称不了解，经常说错闹笑

话。而且在工地巡视工程中对一些专业性的施工流程不了解，无法提前预知实际操作过程中可能出现的安全隐患问题。其次就是为人处事方面的不足，由于刚从学校毕业，对现实社会人际关系和工作语言不太熟悉，这不是一时半会可以学会的，还需要在以后的日子里多琢磨多思考，还需要各位领导及同事的多多指导。最后就是在12月15日“安全文明工地”验收时专家说了这样一句话“资料这方面，东西是很齐全，但就是细节上做的还不是很细致。”这句话也给我敲响了警钟，这也将是我继续前进的目标。尽最大努力将资料这方面技能加以完善。

20xx年即将结束□20xx年现场施工将由结构工程转换为装修工程。大批量的专业分包队伍即将入场，这对于我而言是一个严峻的挑战，各个专业分包的资质、协议、项目经理授权委托书、专职安全员证书复印件、电焊工操作证复印件、工人入场考试、三级教育登记卡、安全帽、及工人入场安全教育等都需要我来进行收集、整理、造册、归档。这将是一个繁琐，艰巨的任务。我将发挥自己百分之二百的努力将安全资料这块做到最好。明年我们将采用胸卡制度。对现场在施工人进行全方位监督。这样既能明确的知道工人数量，也能防止未教育人员或非本工地人员进场。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够细致，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将再接再厉，总结经验，进一步发挥好的优势，改进不足之处，刻苦钻研业务技能，团结部门积极沟通协调、开拓进取、勇于创新，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为中铁天宏公司添姿添彩，为301项目部的发展做出更大更多的贡献。

## 销售年终工作总结报告应该篇二

20xx年，我作为公司的技术总工，在集团公司朱总经理的正确领导下，在分公司各职能部门及项目部的支持下，解放思想，调整心态，转变观念，全面完成了年初制订的各项生产目标任务，各项指标发展又取得了新的成效。

追忆往昔我心潮澎湃□20xx年10月成为东润集团中的一员，当今年干的越来越带劲的时候，我才真正意识到自己从集团开始工作到现在已经八年时间过去了，就在这转瞬即逝的时间里，自己从一个在各个建筑公司穿梭夹杂有各种幻想并抱有各色目标的“梦想家”转变成为现在实实在在用自己的智慧和执行能力服务于社会的有用的人，这个转变中有过视线清晰地向往，有过顽强不懈的努力，也有过彷徨、失望所引起的无奈与着急，同样也有过前路迷茫而堕落的消极情绪，也曾受到过上级领导的关心帮助与鼓励，从中我收获良多，性格也稳健了很多，思考问题处理工作多了些可操作性和实效性的想法和执行手段，也许成长就是这样潜移默化、脚踏实地。翻开自己的工作日记，那些点点滴滴的成长痕迹，体现在日常工作的专业上，也体现在生活细节的感受上，习惯了写日志，偶有心得我都会把这些东西记录下来，算是一种自我鼓励和学习，下面我将自己20xx年的工作情况以及思想方面的收获总结后做一下汇报：

工作的初期，虽然有过近十年工作经历，对即将开始的工作环境也有所估计，做足了充分的准备，但是由于建筑行业是一个需要更多实践经验和理论知识结合的行业，需要了解、学习和掌握的东西很多，我未敢有半点儿的大意，慎小慎微的做好领导安排的每一份工作，我内心告诉自己任何一个行业要想做好都需要花费很大的时间精力和精神支持，开始从一点一滴认真做起，很幸运自己被安排到公司的工程部，一个和我专业非常对口也和我自己的性格吻合的部门，主要从事对工程质量、安全进度的监督检查；资质年审、证书延期

学习等工作，这是一个对建筑公司起着非常重要作用的部门。我先是从工程管理做起，先后学会了沟通、协调，从基础学起，必须要对工程项目和项目部经理的性格脾气都要非常熟悉，才能做得精做得准，只有这样在面对各种重点难点的时候对其才更有说服力，才能更有效保质保量的做好工程进度中的各项工作。面对这些繁琐且需要更多耐心和细心并要具备统筹安排能力的工作，必须对每项工作，在一开始就要进行分析，做计划安排，如何去做，如何做更高效，刚开始我没有这方面的考虑，经常会做一些无用功，导致延迟工作的完成时间，有时候晚上会加班，影响到第二天的正常工作，幸好有部门各位领导的指导和帮助，我开始考虑如何计划性的安排工作。领导的帮助不仅仅局限于工作，在我平时的生活中，每当内心有所波动的时候，领导与我的谈心，对我无私的关怀与帮助，这种感激时常让我有种豁然开朗的感觉，这种工作氛围是之前在家中才有的感觉，我非常珍惜，当然也会更加努力去回报这些倾心帮助我的人，专心工作，多思考勤行动，用心把每份工作做到最好。

走上工作岗位，也就是走上了群体生活，我一直坚信一个人的力量是有限的，而群体的力量是无限的，每一个人身上都有可以学习和借鉴的东西，不管是总经理、副总经理和部门负责人，因为东润集团是一个各部门相互配合共同完成的系统，一名优秀的管理者一定是能够熟悉各部门职责，清楚各部门之间的协同作用力，各司其职，各尽所能才能让这个系统更高效的运转起来，为产品的高质量完成服务。所以在工作中遇见涉及到相关部门能解决的问题，我都会认真去请教，从中不但能学到相关的专业知识，而且促进了各部门间更好的沟通协作。而且我发现沟通也是一门哲学，是需要用心去钻研和学习的，最重要的是这个过程，有时候别人无意的一句话会开启并激活自己的一些想法，让自己的视野更开阔，同时在相互沟通的过程中也会去检验自己的专业技能和管理水平以及思考解决问题的思路，也会逐步完善自己的人生观，因为通过别人的这面镜子看到的自己更真实，从中可以发现自己的各方面欠缺，从而改正让以后做到更好。

时间总是在不知不觉中匆匆流过，回顾那些过往，看到自己成长和收获的同时也看到自己需要补充和打磨的不足和缺点，虽然自己充满精力和信心的去做好每项工作，由于很多都是一些内业，这样就少了很多去现场的机会，从而对现场的一些具体操作和实际经验有所欠缺，所以在后面的工作中我要有目的性的多去现场，多了解现场实际情况，对不熟悉的新工艺和新技术要多请教现场项目经理，只有这样谦虚的求教才能使自己的专业知识更扎实，也才能更顺利和切合实际的做好自己的工作。

作为一个行业的重点负责人，我需要学习的东西很多，包括部门需要做的和这个行业需要懂的以及要成为一名更专业的知识，这个过程是一个漫长的过程同时又是一步一个脚印稳健扎实前行的过程，既然选择了这个自己所爱的行业，就要为之付出心血和努力，要用自己每一次的进步去夯实自己脚下的路，我坚信一份付出就会有一份收获。

20xx年又将是一个崭新的开始，对自己也有一些展望和期待，对明年的自己也做了一些规划，我会在做好自己分内工作的基础上，多学习各方面的专业知识，更主动自觉去承担一些工作，提高自己的业务能力。同时我也要提高自己的沟通能力，只有好的沟通才能使工作更高效，坚持锻炼身体，保持一份高度的健康心态迎接每一份工作！真正做到稳扎实打走好每一步，我相信充实的人生才更有意义！

## **销售年终工作总结报告应该篇三**

1. 本监理单位为确保本工程顺利完工，项目监理单位先后组织召开29次监理例会，签发34份监理工程师通知单，使工程安全施工至今。为确保工程质量，本项目监理单位注重事前控制每个分项开工前，均及时提出应注意的事项。

2. 春节后工程复工。项目监理单位一切严字当头，严格把关。严格执行规范的规定；严格按图施工；严格控制进场材料的

质量；加强现场巡查力度；严控施工质量。

总监对本项目监理工作进行内部较低，明确了监理工作的范围和内容。根据公司文件精神，结合本工程目前的实际情况，明确了美味厉的工作范围和职责，进行了内部分工。通过学习，我们全体监理认识上有了很大的提高，加强了工作的主动性好协作性，工作更加认真负责。在xxx工程施工过程中，充分体现了我们监理机构的团结和协作精神。

春节后恢复地下室、配电房、砌体工程、二次结构浇筑及安装施工，至今完成砌体工程，办公楼幕墙基本完工，安装工程基本完工。

本年度监理人员在监理工作中，把抓现场的安全、文明施工放在首位：在施工前，注意检查施工单位的安全制度，组织、设施的落实；在施工中，注意检查不安全、不文明的隐患，参加总承包单位的安全日生活，发现安全隐患，及时通知施工单位整改。坚持每天巡查施工现场和定期开展安全文明检查，针对发现的问题及时签发监理工程师通知单责令其期限整改，并对整改的结果复查验证。对进场的机械设备审查验收：对特殊工种上岗证进行审核。对施工现场安全要点进行安全旁站监控。在每周例会上及时提出安全预控要求。

总之，我们在抓好工程的质量、安全与文明施工时，对本项目监理机构的安全和文明施工措施落实进行了督促检查，消灭了安全隐患，杜绝了安全事故，使本项目在现有基础上进一步提高，为安全标准化工地工程的目标，而努力做好监理工作。

为了确保建设工程的施工质量，监理单位加强了对进场材料、制品的质量监督和管理，依照国家和xx市有关条文的规定，严格按见证取样程序进行操作。督促施工方对进场材料和设备及时报审，进场设备必须报审合格后，方可使用。进场原材料未经复试合格不得使用。对各种材料的报审及时签发随

时整理。

现场监理人员认真写好监理日志，对施工现场所发生的事实进行记录，准确的记录了施工进度，取得施工现状第一手资料。为专业监理工程师和总监对工程质量情况分析，对施工进度完成情况的分析提供了真实、可靠、有效的依据。监理机构人员团结协作，配合默契。为一个共同的目标——xxx工程的监理工作，而努力的工作。

对施工工序报验资料、中间验收资料等施工报审表、技术核定单、工程测量放样申请表等各类监理资料及时签证、及时整理归档。发现不完善的资料及时向施工方之处，及时补充加以完善。本监理机构人员正确地贯彻执行国家和xxx市建设法规、规范、标准及有关规定。坚持严肃认真科学的工作态度，认真吸取各方面的意见，但不唯委托方的意图是从，当正确判断是否定时，耐心说明后果，以维护客观事物的科学性。坚持每天写好监理日志，把每天的工作及看到各类问题与处理意见整理好，做到当天工作当天清。目前□xxxx工程施工质量符合规范和设计要求，施工实际进度落后工程进度计划。我们一定团结协作、客服困难，未完成公司交给我们的任务而努力工作。

## 销售年终工作总结报告应该篇四

总想着每天、每个月、乃至每年都有点进步□xx年，对我来说，是起伏不定的一年，也是收获颇丰的一年。

在这一年，我跳了两次槽，一次是自愿的，还有一次是被迫的。我目睹了一些公司从盛到衰的过程，也看到了一些脚踏实地的公司。

离开x1公司，是因为我觉得x1公司不是在做软件，所谓的印度模式，我想，绝对不是这么做的。理想不合，不想浪费时间，也只能背负跳槽的恶名，挂冠而去。去x2公司，是因为

看到他是美国独资公司，做外包软件，能够接触美国的客户和技术，希望能够有所收获，何况，职位也不错。的确很想好好做，也跳累了，只想稳定发展，毕竟，是做父亲的人了。没有想到的是，竟然让我目睹了一场资产争夺的好戏。公司易主，流言满天，官司大战，这种平常只有在电视和电影里看到的情节，我实实在在的亲身经历了，也算是人生的重要一课吧，至少，让我看到了人性最阴暗和恶毒的一面。自然，是做不下去了，只能又走。

也看到了一些踏踏实实做事情的公司。园区的瑞博软件就是一个。很少看到如此踏实做事的公司。若干年后，只要他能够存活，必定是一个成功的公司。虽然老板对我也很有诚意，只是，对于教育软件，我实在没有太大的兴趣，何况，如果想做教育，我何不选择安博呢？毕竟，安博给予我很多。回头想想，在其他公司，我都是在奉献，只有在安博，是学习了

很多。

说起跳槽，其实，看看那些公司，有多少是在踏踏实实做事情的呢？老板本不懂软件，都是看着软件行业能赚钱，想来捞一票，结果把中国的软件行业做坏了，也害苦了中国的程序员。自己不好好做事，怎么怪别人跳槽？同工作经历的坎坷相比，，在个人能力方面，今年的进步是非常大的。今年上半年，我的进步集中在技术领域。我更加深入研究了设计模式、平台，还有uml建模，终于有所突破，平台的系统架构和开发工具，并且得到了应用的证实。在网上也陆续发表了一些文章，受到比较好的欢迎，还上了赛迪网的开发之星。

下半年，在软件工程方面收获是很多的。

看到网上对于印度模式从吹捧到批驳的吵闹，也看到x1公司学习印度的失败，加上自己从一开始就对那些记者的怀疑，决定好好学习软件工程。我一向认为，任何东西，不能道听途说，只有自己好好深入研究，才能得其精髓。同时，软件工程绝对不能只看印度的，毕竟，美国才是软件业最发达的国



度。

列举一些学习的参考资料——rup软件工程过程——msf微软解决方案——xp极限编程——cmm实践应用——infosys公司的软件项目执行过程》、《人月神话》、《软件需求》、《软件工程java语言实现》。每本书，我都仔细研读了，颇有体会。

我开始就想，印度软件工程绝对不会象那些记者所说的那么简单，所谓的高中生编程说。所以，我必须实际看看印度的软件工程——cmm实践应用——infosys公司的软件项目执行过程》，是印度最大的软件公司infosys公司的分管质量的副总裁写的，介绍他们的cmm4的软件工程，果然不同凡响。这是我了解印度软件工程的主要窗口。

首先，同原来的想法不同的，也可能同大多数人(尤其是受那些软件记者影响很深的“专业”和非专业人士)想法不同的是，软件工程实际上不仅仅只是管理，而是一门涉及很广的交叉学科。在软件工程中，大约一半的内容是专业性很强的，涉及到软件分析、设计甚至编码的技术。所谓的结构化、面向对象，都在软件工程的范畴内，同样是软件开发和组织的重要内容，也是软件质量保证的重要内容。至于软件开发的管理部门，只能算是软件工程中软件工程过程的部分，或者说项目管理部分。脱离管理来开发软件是绝对不可行的，同样，抛弃技术基础，空谈管理出效益，便如无源之水、无本之木。诚如《软件工程java语言实现》中所说：“软件工程范围极为广泛。软件工程的某些方面属于数学或计算机科学，其他方面可归入经济学、管理学或心理学中。”在这里，我强调了软件工程中的技术部分，并非轻视管理，只想在软件工程的概念上做一些拨乱反正，也希望多一些人来关心软件的核心技术，而不要空喊口号和概念。毕竟，中国的软件太缺乏核心技术了。

其次，对管理要求的严格不说(这个谁都知道)，实际上，不

管是美国的软件工程，还是印度的软件工程，都是比较灵活的。即便是印度这样的所谓“软件工厂”模式，对于软件工程过程管理极为严格，也有一个部分是专门讲述过程剪裁的。整个软件工程过程是非常庞大和繁复的，然而，由于项目具体情况不同，如项目的规模，参与人员的数量、素质等的不同，对于软件过程的每个部分，不是都必须的，可以根据具体情况来进行剪裁。这个部分对于我的启发是很大的。以前做什么iso9000等，开始做了一个以为很好的规范，但是，到具体项目，总是对不起来，到处有问题，现在想想，便是少了这个变通的部分。不过，话说回来，这cmm也是老美想出来的，而不是印度。

第三，对于开发人员的选用，我发现，美国人是非常注重选用优秀的开发人员的。martin fowler曾经开玩笑的说，如果给他一批水平不高的开发项目，他会考虑全部解雇，重新招聘。《人月神话》中也说，如果200人开发一个项目，其中25个人最能干，那么会考虑解雇其余的175个人，让项目经理来编程(当然，后面还有一些抉择分析，这里断章取义了)。其结论的基础是基于以下研究结果：优秀的开发人员和差的开发人员，其效率之差可以达到数量级。另外，从管理的角度来说，只有人多了，才会有管理问题，当团队规模控制在一定的范围内时，便不会有太大的管理问题。

对于软件来说，很难实现同传统产业一样的工厂化生产，这是由软件开发的本质决定的。软件的复杂性是软件的本质属性，在这个属性没有改变之前，软件便不会实现同传统产业一样的工厂化生产。至于印度的所谓“软件工厂”，实际上，只是完成了软件代码的编写工作，并不是实现了整个软件研发工作，而代码编写工作，恰恰是软件开发中最简单的一环。至于印度是否真的有很多高中生程序员，印度人的书上没有说，记者到说了不少，我也无从考证。所以，软件的开发，还是需要选用优秀的人的。除非，公司只想帮别人编写代码，而不希望有自己的产品和技术。

第四，软件开发中，最重要的还是团队合作和交流。这个是我目前最深切的感受。具体的，大家都知道，也用不着多说。

最后，对于软件开发来说，公司老板的想法是最重要的。如果老板说“no”那便是水平再高，管理再好，也终归无用。年龄渐长，也做父亲了，却总是在漂泊，没有一个可以稳定发展的地方。希望目前的公司能够有这个机会。不想总是跳槽。

## 销售年终工作总结报告应该篇五

面对春天里群芳争艳的花园，谁不欢欣鼓舞呢？我们的学校无疑也是一座大花园。怎样让这座大花园一年四季春色满园呢？其源头活水自然是教育科研。当然，教科研是一项系统的、复杂的创新工作，需要做到：

教育科学是教育教学发展的第一生产力，教育科学研究是一所学校教育发展的助推器。教育事业要发展，教育科研要先行。因此，在学校管理中，我始终坚持：以教科研为载体，走学校特色办学之路，全力做好学校的教育科研工作。

为谋求学校自身发展，探索学校特色办学之路，在学校发展规划中，我明确制订了教科研工作近远期目标——德育方面：通过“关于小学德育小、近、活特色的实践研究”的课题研究，形成以学生为主体的学校、社会、家庭三位一体的教育网络，力争把我校学生培养成行为规范、品行端正、身心和谐的合格小学生。

教学方面：以“多类型、多渠道、分层次发展学生的个性特长”的课题研究为切入口，构建学校校本课程框架的同时辐射各学科课题的研究，围绕教育教学为核心，强化“以教科研为先导的”意识，深入展开课题研究，加强课题的过程管理。

“双多教学法”课题实施几年来，我校初步形成了以数学为

龙头，以英语、计算机、写作等为基础的多类型、多渠道、分层次发展学生个性特长的办学特色，取得了丰硕成果，至使一大批“特长生”脱颖而出，学生的个性、素质得到了全面、充分的发展与提高，从而有力地推动了本校的课程改革。

仅xx一年，我校学生就有400多人次在各级各类竞赛中获奖。

《小学生数学报》杯小学生探索与应用能力大赛一等奖；江苏省中小学信息学奥林匹克竞赛二等奖；中国青少年读写大赛50杰；苏州市中小学口琴、竖笛比赛一等奖；小学生英语口语大赛苏州市二等奖……列举这些荣誉和数字，并不是沾沾自喜。我有的只是欣慰——因为教育科研，我校形成了“学校特色学科鲜明”“学生特色学科多彩”的办学特色。

高素质的师资队伍是支撑学校发展的基石。建设一支素质优良、结构合理、治学严谨、精干高效、充满活力，能在未来竞争中处于优势地位的教师队伍，是学校教育教学改革和发展的百年大计，是培养高素质创新人才的迫切需要。因此，我们必须走科研之路，做扎实文章，努力造就一支观念新、师德优、业务精、舆论正确的教师队伍，全力提升教师教育科研的水平。

良好的教育科研环境和条件能产生一种巨大的力量，激励教师开展各种教育研究。因此，我校为教师创设了各种条件、采取多种措施努力营造有利于研究的宽松氛围，引导教师走上科研兴教之路，为他们排忧解难，鼓励教师在自身的教育教学实践中开展研究，去调查实验。

为鼓励教师参与教育科研，我积极主动提供良好的外部条件，如提供丰富的图书资料，科研设备，广开门路采集最新的科研信息提供给教师以拓宽研究的视野，提高研究水平。学校还组织全校教师认真学习现代教育理论，更新观念，进一步提高教师科研意识和水平。同时，还为教师搭建教育科研交流的平台，为教育科研成果的发表与推广创设条件，为教师提供展示个人才华的机会，充分促进了学术观点的碰撞、科

研灵感的激发。

为进一步浓厚学校科研氛围，真正实施“科研兴校、科研兴师”的发展战略，我努力做到教育科研的制度化、全程化、全员化和教育科研全员参与、全方位引入、全过程管理，让科研之风大兴。我校实行“三进”政策，教育科学进教学、进教师教育、进学生学习，让科研渗透各个领域。认真做好“三个结合”，即理论与实践相结合，课题研究 with 日常教研相结合，教育科研与培养创新型教师，争做名优教师相结合，让科研成为提高教师水平、推动学校发展的内涵而永不衰竭。

让教育充满研究，让研究充满思想，让思想充满智慧。实践证明，教师同科研结合，研究同教学结合，教学同课题结合，可以改变教师的生活方式，提升教师的精神境界，优化教师的思维品质，实现平凡与精彩、烦恼与快乐、腐朽与神奇的快速转换，我们就会觉得上班有无穷乐趣，教学就会充满无限的生机，教育的科学性和艺术性为我们开展教育科研、提高自身素质提供了广阔的天地。几年来，因为我校教师成为了“研究者”，所以有不少教师的论文在各级发表、获奖，每年总计不少于100篇次。

著名教育家陶行知先生曾经说过：“校长是一个学校的灵魂”，“要评论一所学校，首先要评论他的校长”。为了让自己当好这个“灵魂”，也为了让自己能适应当前多元化、信息化的国际趋势以及基础教育领域的深刻变革，多年来，我始终以教育科研为乐事，我努力让自己养成教育科研的习惯。

1、用研究的眼睛观察身边的教育现象。任何伟大的理论都源于实践，都基于对大量事实的研究。教科研也不例外，也得对教育教学实际，进行多角度、多层面的研究。教育教学活动中并不缺少研究的对象，而是缺少发现它们的眼睛。

在教育运作过程中，我们都会有各种各样的问题，如学校与社会、学校管理、教与学、新课程改革、现代教育技术应用等等。这些都是教科研的对象，我们不可视而不见，听而不闻，我时刻用研究的眼光去观察、发现、解决问题，用提高教育教学质量的目的去思考、分析问题，这样就避免了想搞教科研而找不到切入点的尴尬。论文不再空洞，而更具说服力、针对性和实效性。

3、选定恰当范围，加强个案研究。每个人都有自己的特长和兴趣，我的特长和爱好是教育管理和小学数学教学。为此，我总是从教育理论和教学理念的高度着眼，在身边教育教学实际中着手，选定适当的研究范围或方向。

比如根据自己曾经多年集训小学数学奥林匹克，针对某个课题，我进行有目的地材料收集，加强对典型个案的剖析，如就问题的种类、方法、模式、背景及发生、发展过程等进行详细全面的调研、比较、分析，以有利于对问题研究的深入，进而提高教科研成果的深度、广度和理论层次。我先后参与编写了《小学数学活动课读本》《小学奥林匹克教程》《小学数学开放题精选》等。

4、尝试对研究成果进行个性化和科学化的表达。科研成果主要通过论文形式来表达，这就需要教师勇于尝试系统地整理、收集相关素材和提出自己的独到见解。同时主动大胆创作，相信发现就是进步，总结就是提高。为了形成高质量、个性化的成果，我经常阅读相关杂志刊物和教育理论书籍，了解所研究内容的前沿动态和已有的理论成果，同时还进一步改善自我的知识结构和能力结构。

我积极参与教育教学研讨活动，在与别人交流和讨论的过程中更新观念，撞击思维，将自己发现的新、奇、特，效果好的做法和想法科学地、准确地表达出来。

5、努力实践和推广教科研成果。教科研的目的是为了更好地

指导教育教学工作，高质量地解决教育教学中的问题，完成从实践到理论，由理论指导实践的辩证循环，发挥出教科研对教育教学的最大效能。我总是千方百计通过相关会议、沙龙、论坛等途径进行推广与交流自己的教科研成果，充分体验教科研成果转化所带来的成功与快乐。

五年来先后有《巧解对应分率题》《创建特色学科的尝试》《浅谈小学数学教学中的“探究”》等六十多篇教育教学论文在全国各级报刊杂志发表或在各级各类比赛中获奖。

回顾过去，我问心无愧；展望未来，我信心百倍。在当今全力推进以课程改革为核心的素质教育的进程中，我看到了许多崭新的教育思想在闪烁，全新的教育理念在涌现，多元的教育模式在碰撞。在风起云涌的教育改革大潮中，“为了学生的发展，为了教师的发展，为了学校的发展，为了社会的发展”。

我作为一名小学校长，必须朝着专业化方向发展，在专业精神、专业知识、专业能力、专业伦理及自我专业意识等方面不断完善，用自己的热情、毅力和智慧全身心地投入教育科研，使自己这个教育者、领导者、管理者拥有与时代同步的“源头活水”，从而让我们的校园时时处处“春色满园”。

不断积累丰富的素材。在注意或研究众多教育现象时，头绪会纷繁复杂，灵感会不断闪现，这些都可能是教科研的闪光点或独特之处。

## **销售年终工作总结报告应该篇六**

自9月份回我的母校一支教中学支教以来，在校长、恩师的关心和帮助下，支教工作已顺利地走过一个学期的时间，现将这半年的支教工作总结如下：

通过认真学习《中共中央国务院关于深化教育改革，全面推

进素质教育的决定》、等有关文件精神，我认识到支教工作是实施科教兴国，从根本上解决城乡学校间的差距，优化教育资源配置，促进教育均衡发展，全面提高基础教育整体水平，实现中华民族伟大复兴的重要举措。思想认识提高了，从而牢固树立“公平教育、均衡教育、优质教育、和谐教育”的理念，始终以高涨的工作热情、顽强的拼搏精神投入到支教工作中去。

来到支教中学后，学校分配我主教初一英语和班主任工作，附带地理、美术等一些副课。因为自己是教书的门外汉，所以为了快些进入角色，我努力学习如何安排课时、如何备课、布置作业等技巧。在逐步熟悉教学的基础上，我的教学工作有条不紊的进行。针对班级学生基础较差，成绩参差不齐的现状，我在日常教学中动脑筋，想了很多办法，例如对分层教学，趣味课堂，积极鼓励，重点关注等等。经过我和学生们的共同努力，孩子们的成绩稳中有升。成绩提高了，同学们逐渐变得自信，对英语学习的兴趣也更加浓厚，学习也更加积极主动了。

支教期间，我了解到支教中学除了在教学设备、教育经费、师资条件等方面相对不足之外，还存在一个重要的问题，那就是教育教信的信息相对匮乏，教师外出学习的机会相对较少。在这种情况下，为了及时收集外面的教育信息用于在实践教学中，我采取了以下措施：报到第一天，在获知所教班级后，我就依据新课程标准认真研究教参，多方参阅各种资料，深入细致备课。在教学中因地制宜，因材施教，尊重学生的不同兴趣爱好，不同的生活和不同的表现形式，使他们形成自己的风格，不强求一律。坚持以学生为主体，教师为主导，通过创设问题情境、分组合作、自行探究、积极引导和热情鼓励等各种教学手段，真诚对待每一个学生。感受后进生在学习过程中的各种心理表现和看法，信任他们，鼓励他们，想尽一切办法调动孩子们学习的积极性，让他们的天性和个性在丰富、宽容、轻松的课堂气氛的感染下得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养创造性思维方式，



变“要我学”为“我要学”。

凡是涉及到学校利益的事，我总是从“支教中学”这个角度去考虑，凡是关系到学校声誉时，我总是以一个“支教中学”的身份去争取……这样过了一段时间之后，教师们就不自觉发出了这样的感叹：“这个人比较随和，没有架子，容易接近！”听教师们说出这样的话，每次我都是会心地微笑着，打心眼里我为自己能够被教师们接受、理解而高兴，为自己能够融入支教中学这个集体而高兴。

我在所教学生身上，倾注了全部的爱。课前，我认真备课，了解每一个学生的各种情况，因材施教；课堂上我再现教师的风采，精彩的讲述，循循的诱导，积极地鼓励，深深的吸引着每一个学生；课后，我认真批改作业，按“四精四必”处理好学生作业，并对潜能生进行重点辅导，总是让每一个学生都学会了并理解消化了才肯罢休。工作中，我发挥吃苦耐劳的工作作风，兢兢业业的教学精神，很快便与学生、家长、校领导和老师建立了和谐的关系。我还非常注意学生的养成教育，个人卫生教育，帮助他们养成良好的生活习惯。我还非常关心学生的生活情况，能够和学生谈心，了解每个学生的生活，嘘寒问暖，帮助有困难的学生。针对学生课外知识面狭窄这一实际情况，经常推荐经典名著给他们看，扩大学生的知识面，增强课外知识储备量。

付出总有回报，收获变成笑意洋溢在孩子们的脸上，从他们眼神中我看到了由衷的敬意，付出也得了支教中学领导和教师的赞许与首肯，同时也赢得了学生家长一致肯定。我心中唯有无言的感动，因为我带来的只是一点爱，却是收获了一片热忱的爱！

我很多同学他们都在不同的城市工作着，他们很富有，买一件衣服可以是我一个月的工资。老师这个职业让我不可能挣很多钱，对于他们说来，我是一个还在贫困线上挣扎的支教生。然而我并不羡慕他们。其实每一个人都有自己的人生，自

己的精彩！不要去羡慕别人，为我的短期目标，中期目标，长远目标振奋起来吧。

回味一学期来，支教的生活就像一杯清茶，没有华丽的色泽和醇厚的味道，淡淡的清香却让人回味无穷。人生几何，岁月匆匆，一个学期已经结束，但我的支教工作才刚刚开始。在今后的支教生涯中，我将尽我的微薄之力，为山区学校的发展作出一丝贡献。我始终抱着认真学习、努力提高的心态，我不因来到一个熟悉又陌生的地方而变得作风懒散，也不因学历高而放松对自己的要求。支教，让我走进了农村教育的一线，支教对我来说，是一次磨练，更是一种宝贵的人生经历。我要积极总结这半年支教工作的得失，在总结的基础上发现不足，努力提高自己，在下半年的支教工作中争取更加优异的成绩。同时感谢学校的领导，给了我一次磨砺的机会，使我无论在思想上还是在各方面素质上均有了一次大的飞跃，为我的人生注入了浓浓的色彩，成就了我永恒的记忆！

## 销售年终工作总结报告应该篇七

20xx年，在区委、区政府的正确领导下，区招商局深入贯彻区委九届六次全会精神，紧紧围绕建设“金融新蓝海”，打造“国内一流现代化中心区”的战略目标，把握“城市东扩”的发展机遇，创新招商举措，突出浙商重点，推进机制改革，探索智慧招商，有序推进招商引资、浙商创业创新、楼宇经济和对口帮扶工作，取得了一定成绩。

各项目标任务均超额完成。

节能降耗、档案工作有序展开□20xx年我局积极开展深入党的群众路线教育实践活动，着力推进档案业务建设、档案资源建设、档案法制建设、档案信息化建设、档案安全管理，查阅便利服务等工作。成立科室档案信息小组，邀请省市区档案专家，对小组人员进行培训，有效提高小组工作人员的档案业务水平。节能目标工作结合区节能办要求，把节能作为

推进经济转型升级、建设生态文明建设的重要抓手，坚持降低能耗强度、合理控制能源消耗总量相结合，形成加快转变经济发展方式的倒逼机制，进一步明确目标任务、加强责任考核、加快技术进步、完善政策机制，确保提前一年完成“十二五”节能目标任务，努力建设美丽江干，促进经济社会又好又快发展。

（一）中介招商，扩大面。建立中介合作机制，与世界五大行之一高力国际及国内知名的第一财经、浙商传媒等机构开展合作，借助中介之力引进大型国企、央企和世界500强企业，实现借力招商、合力招商。通过举办小型推介会、产业定制推介会、沙龙推介会等多种形式推介江干区投资环境，吸引多家企业前来实地考察，取得了良好的成效。

（二）产业招商，精准点。一是依托钱江新城建设金融核心集聚区的效应，引进了浙江金融资产交易中心、国鼎黄金、中信证券等金融（类金融）企业，积极打造金融服务业特色楼和金融衍生业特色楼。二是依托城东新城着重招引知名商业地产企业，利用火车东站便利的交通优势，引进了浙江德信中顺置业有限公司、浙江海侨资产管理有限公司等房企及服务企业，以企业带动产业，初步形成现代服务业集聚区。三是依托科技园和东部软件城，与清华长三院等大学科研机构加强合作，着重招引智慧产业、电子信息和文创类企业，引进了杭州夏阅文化创意有限公司，进一步优化我区产业结构。

（三）平台招商，提升效。充分利用我区丰富的地块和楼宇资源，做好招商选资工作。在楼宇招商过程中，通过出台全区楼宇资源共享招商机制和企业综合服务机制，加快我区楼宇的去化率，吸引优质企业入驻我区，成功招引世界500强企业东京海上日动火灾保险落户钱江新城设立浙江区域分公司；促成了华侨基金在钱江新城购楼设立分公司，吸引多家关联机构入驻，真正实现了引进一个企业，联动一串，带动一片的良好效应。

（四）商会招商，增互通。在第四季度开展了“牵手浙商，感知江干，共促发展”全国浙商大走访活动，由区四套班子带队对全国新疆、四川、云南、山西、福建等20余个省级浙江商会和商会企业进行走访，实现了宣传推介、吸引投资，联络浙商、收集信息，沟通协调、推进项目，传递乡情、增进感情的目标。在落实走访后，甘肃、宁夏、广西等省的浙江商会会长、常务副会长已组织商会企业对我区进行了回访，实地考察了我区部分地块和楼宇，表现出较高的投资热情，为下一阶段开展敲门招商，做好“浙商回归”工作奠定了扎实的基础。

（五）落实帮扶，强协作。加强与四川省白玉县、贵州省三穗县及省内衢州、开化、江山等地的互访和联系，落实对口地区帮扶资金500万元（其中三穗县200万元、白玉县300万元，落实与江山的山海协作资金10万元，多次组织相关部门赴对口地区实地考察，同时在浙商服务中心为三穗县设立办事处，加强两地协作。

20xx年，预计全球经济分化发展的趋势越来越明显，随着美国领先全球复苏和强势美元时代的开启，世界经济在动荡中形成了新的发展阶段，而中国经济也将进入由高速增长到中速增长的转换期。就我区而言，随着地铁4号线的开通、秋涛路高架的通车，区域交通将得到有效改善，市属部门迁入市民中新、钱江金融城开建和皋亭山创建4a级景区等利好为招商引资工作进一步提振了信心。

### （一）总体思路

20xx年，我局将围绕“打造国内一流现代化中心区”建设体系，结合浙商创业创新和国内外经济合作两项重点，以中介招商实现招大引强，以联合产业招商实现精耕细作，以深化体制改革提升企业服务，稳步推进招商引资工作。力争实现市外到位资金在市计划的基础上提增10%，实际利用外资3.3亿美元，楼宇经常性创税在去年的基础上递增xx%□

## （二）主要工作举措

依托四个载体，突出三个重点，优化两项机制，打造一支队伍。

### 1. 依托四个载体

一是依托平台运营商招商。强势招引像华侨基金这样的优质平台运营商，拉动全区产业的聚集和提升，以引进平台运营商的联动效应和辐射效应促进区域产业结构的优化。

二是依托商业中介招商。深化与国内外知名商业机构的全面合作，在今年合作的基础上开展有针对性的专场推介活动，以“国外招世界500强，省外招国企央企，省内招浙商总部”为目标，重点推介我区地块资源和楼宇资源。

三是依托活动招商。一方面，借助省、市活动平台，积极参加厦洽会、西博会及年度浙商论坛等国内经济合作洽谈会，加强对接；另一方面，结合走访活动在浙商密集的地区开展小型招商推介会，吸引浙商回归创业。

四是依托信息化手段招商。开通“江干招商”微信、微博公共账号，利用移动互联网平台，扩大宣传范围和招商渠道。

### 2. 突出三个重点

一是突出资源招商。地块招商方面：针对城东新城、艮北新城、钱江新城三堡区块等重点地块，在招商时要树立外资优先、品牌优先的意识，采取“一地一方案”的方式，成立工作领导小组，及时了解做地进展情况，有方向的筛选万科、方兴、九龙仓、旭辉等优质房企，采取招商先行，签订战略合作协议，让企业提早参与区块规划，研讨卫生、教育等配套资源的配置，增强企业拿地的信心。楼宇招商方面：完善“政府引导、企业主体、市场化运作”的模式，将产业招

商与打造特色楼宇相结合。如以腾讯（浙江）入驻市民中心为契机打造信息产业楼宇、利用来福士中心投入使用打造杭州外资中心、利用世界500强企业华联udc的效应打造世界500强总部中心，将关联紧密、集聚明显的产业集中到特色楼宇中，促进投资者聚合式、裂变式发展。

二是突出产业联动招商。充分利用全区各产业主管部门的资源和信息，加强沟通，深化合作，全面谋划产业联动招商。以金融、信息服务、现代商贸、文化创意、中介服务及智慧产业为主要方向，发挥发改、科技、商务、文创、工商等产业主管部门的桥梁作用，为招商引资牵线搭桥；发挥城管、住建、规划、教育等部门的服务优势，为投资者提供优质的服务保障，成立产业招商工作小组，建立相应的奖励考核机制，从而形成全区招商引资“一盘棋”的良好局面。同时，以今年底部分市直属部门和国有公司迁入市民中心为契机，加强宣传力度，派驻专人进行跟踪服务，促成市属国资公司税收落户江干。

三是突出商会招商。在今年开展全国浙商大走访活动取得良好反响的基础上，对未进行走访的其他省级浙江商会落实走访，实现全国各省级商会全覆盖，并对浙商聚集的重点省份地市级商会进行走访，建立联系机制。充分利用企业家二代资源、财富、信息优势，通过建立“创二代”协会，定期开展活动，收集企业的投资意向，开展有针对性的推介。举办全国浙商秘书长联谊会。各商会秘书长掌握了大量的企业人脉资源，拟通过每季度或半年组织一次联谊会，加深与他们的友谊，充分利用他们的资源开拓商机。同时，拟在浙商服务中心设立全国浙商信息站，为异地浙商提供临时办公和洽谈场所，让浙商服务中心成为他们在杭州的落脚点，从而使他们在投资我区产生“近水楼台”的效应。

### 3. 优化两项机制

一是进一步优化全区楼宇资源共享机制。充分调动各方的招

商积极性，缓解责任主体的招商压力，实现全区均衡发展。通过扩大跨资源招商目标任务，加强考核力度；加大跨资源招商面积考核比重，调动各责任主体积极性；进行跟踪、督查、通报等方式，督促各责任单位及时完成全区楼宇招商任务。

二是进一步深化“1+9”企业综合服务机制。以区招商服务中心（浙商服务中心）现有机构为核心，设立区级企业综合服务中心，负责统一协调综合服务工作的开展；9个镇街（园区）设立镇街服务分中心，具体负责本地区企业日常服务工作，形成多层次、公共性、功能性、高效率、直接面向企业的综合服务平台。同时，由招商局牵头，组织相关职能部门对近三年引进的重点企业开展常态化回访，帮助协调解决生产经营中如二次招商、融资困难等问题。

#### 4. 打造一支队伍

一是改变往年招商员培训听讲座的基本形式，以浙商服务中心的工作人员和部分街镇招商办人员为突破口，从区、街道两个层面开展上下联动的培训，以模拟实战洽谈和案例剖析为主要培训手段，提升我区招商队伍的整体素质，形成一支招商业务骨干。二是将招商服务中心及部分街镇的招商员派驻到北京、上海、深圳等一线城市驻点招商，将我区优质资源与企业进行无缝对接，拟每季度派驻专人赴当地商会驻留两周，开展有针对性的宣传推介，收集企业信息和动向，采取跟踪招商的方式，促成企业将区域总部落户我区。

## 销售年终工作总结报告应该篇八

按时参加每周三的馆政管理理论学习，尽力改造世界不雅，并在认真学习中查找工作中的问题，赓续提高。

20xx年是我馆的“图书馆资源. 情况扶植优化年”，我先后在流通部和技巧部任职。在新的岗位上，我重新梳理规章制度和

岗位职责，恪尽职守，规范工作流程和老例治理。

上半年，在流通部综合书库五，日均款待读者20余人次，此中，解答读者咨询10余人次，外借图书30余册。另，上架新到和清偿图书数百本，并针对性地为读者推介相关册本，积极共同了我馆的念书运动和资源情况优化。

秋期至今，我与另两同事一道负责一楼电子阅览室的日常用户款待、机房维护和读者培训工作。本人，日均款待用户30余人次。应用机房治理系统宣布机房使用知识，很好地施展图书馆的办事育人职能；并打印用户下载、整理的文档，为其提供便利。

20xx年，我积极参加馆内、校内的各项运动；如，全校教职工篮球赛、图书馆阅读与康健鼓吹月等等，实现个人成绩感，也进一步加强集体荣誉感。

我馆秋期开展了新生图书馆知识讲座运动，我为盘算机、新传等院系解说图书馆的使用，推介我馆资源，传授使用图书馆的技能，激起新生的学习欲望和热情，收到很好后果。

20xx年，我主持南阳市社科项目《图书馆介入我市\*\*传承掩护之研究》并结项，圆满完成了个人科研工作，也为更好地办事读者、优化图书馆扶植积极供献力量。

## 销售年终工作总结报告应该篇九

电力行业的大致划分：电网，电厂，设计单位和相关设备厂家。

电网

自从前几年电网和电厂分开以后，原来所谓的电力系统就被分成了两大块，现在大家泛指的系统内都是指电网公司(国家



电网公司和南方电网公司)。

国家电网公司由华北电网/东北电网/华中电网/西北电网/华东电网等五家区域电网公司组成;南方电网公司由广东电网/广西电网/云南电网/贵州电网/海南电网等五家省级电网公司组成。

电厂

电力重组后，发电这一块主要由华能/大唐/华电/国电/中电投等五大发电集团组成，但是中国核电的实力绝对不可小瞧。

设计院

具有甲级的资质的区域设计院主要有以下几家：东北电力设计院，西北电力设计院，西南电力设计院，华北电力设计院，东北电力设计院，中南电力设计院等。具有甲级资质的省级电力设计院就不一一列举了，有心的朋友在网上都可以找得到资料。

设备厂家：

电力设备应该大致分为一次设备和二次设备。一次设备不怎么了解就不乱说了。

国内现在从事电力二次设备生产的厂家不少，但是从综合实力来看，排在前四位的应该依次是：南京南瑞继保，南京南自，河南许继，北京四方。

国外独资或合资的比较厉害的有abb西门子ge施耐德等。

2. 再聊聊大家关心的待遇和发展问题。

对于电网这几年的待遇大家都比较关心，也一直是比较热的

争论焦点。我没有在电网公司干过，只能通过和电网公司的人的接触来猜一猜他们的收入处于什么样的水平。

我毕业后在天津待过一段时间，有一次过元旦的时候去天津某局找一个客户，刚好碰到他们发过节的东西。没有看到他们发太多东西，只看到那个客户和我出来的时候手里拿着几合安全套。他笑着对我说，该发的都发了，没什么可发的了，每人给几盒这个。这个哥们当时是作运行的，天津大学大专学历，每月基本工资4500左右，别的收入不清楚，有车有房，活得很是自在。

再举一个例子，我们班有几个同学去年硕士毕业，有一个去了南方某省的综调，待遇真是没得说，一个去了这个省下面经济比较发达的地级市的电力公司，定岗前每月5500，定岗后有多少大家猜吧。

至于电厂的待遇，我不想泛泛的说，还是举几个例子吧。

有一个朋友是郑州电专毕业的，在华能下属的某电厂干了快四年，现在每年的工资加奖金差不多12万。

一同班的同学毕业后去了内蒙一火电厂，刚进去每天扛电缆，很是辛苦。后来有考研的打算，但是因为已经有了女朋友，且在03年底结婚，考研也就不了了之，现在小孩快三个月了，老婆也是电厂的，他自己每月的平均收入3000多，老婆2500多，当地房价1300多，活得比较轻松。当时他觉得不应该一辈子闷在电厂，但是现在自我感觉良好，觉得生活没有压力，挺自在的，也不缺钱花。

至于这几年比较热的核电的待遇，就不用我说了，大家可能都清楚。现在随着能源日益紧缺，发展核电是必然的大趋势。

但是，跟一些刚刚进入市级或县级电网或电厂的本科毕业的朋友聊天时，好多朋友都觉得比较郁闷。因为各个电力公司

或电厂肯定比国企还国企，人际关系复杂的不得了，肯定会论资排辈，所以我觉得对于本科而言要想在电力公司有所成就，得沉得住气，还得有一些溜须拍马的本事。

一般本科进入电力公司或电厂可能都得从运行检修做起，干过运行的可能比较清楚，每天对着冷冰冰的柜体仪表，更难过的是，大多柜体都是灰色的，所以日子难免会无聊，如果碰到的小领导不怎么样，或者人际关系差点，可能会觉得日子会更无聊，没有什么盼头。

其实，选择什么样的职业关键要看你想要什么样的生活。如果，你想一辈子就平平淡淡，每天重复同样的工作，待在电力公司或电厂未尝不是一个很好的选择。但是，如果你觉得你想要的生活不是平平淡淡如水一样，建议电网或者电厂慎入。