

居家总结 教官居家工作总结(实用9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

居家总结 教官居家工作总结篇一

看齐等。为了不搞差异化，特殊化，我主动向他们看齐，以他们的动作为标准，在最后一天的军事会操比赛上，如果每个教官教的动作都不一样，何来正规感可言，在场的老师会怎么看。

第一是我们教官最容易发生的是不能有效的控制自己的情绪，会与学生发生口角，或者是变相体罚。第二是我们队伍的组织能力太差，第三是平时在没上班的时候太过安逸没上进心，只有认真的看待和发现自己的错误了，才能去改进他，纠正他。在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离，氛围和睦了才能使工作顺利。

居家总结 教官居家工作总结篇二

我局领导对“双创双服”工作完成情况高度重视，立即召开了班子成员会议听取了两个项目的完成情况，研究了目前存在的问题，并要求已完成的项目做到再提高、再深化。正在进行的项目要按照时间节点有序进行，确保按时完成任务。同时，要求主管副职对两个项目开展“回头看”工作。

按照县养老服务中心一期改造为临西星源居家养老服务中心实施计划，临西县星源居家养老服务中心改造和装修已完成，

悬挂了“临西县星源居家养老服务中心”的牌匾，老人生活用品和设施已配齐，具备了老年人入住条件。县中心敬老院在全省二级星级养老机构评定中位居全市第一名，正等待省市命名，颁发牌匾。临西县特困人员供养服务机构消防改造已完成。

截止20xx年12月底，临西县养老服务中心老官寨养老院，1号楼主体工程已封顶，二次结构砌筑和消防管道铺设基本完成；2号楼主体封顶，二层二次结构砌筑完成，正在进行三层二次机构砌筑，整个工程正在按照时间节点有序进行中。

居家总结 教官居家工作总结篇三

1、责任明确。面对如此巨大的收缴任务，乡多次召开专题会议，将社保作为全乡三大中心工作来抓，乡党委政府制定了中层干部办样板村、包村干部、村干部办样板组的办点示范工作措施，定时定责。各办公室为单位捆绑考核，激励各办比学赶超，良性竞争，推动新农保工作进行。乡干部和村干部不分白昼地走组串户，宣讲政策，解答疑惑，亲征保费。为了解各办各村收缴任务完成进度情况，乡领导及时召开会议，听取汇报征缴进度，进行督战。农保工作得到了乡领导的高度重视，为我乡农保工作顺利开展打下坚实基础。

2、奖罚分明，影响考核。乡党委政府把农保纳入乡、村干部目标管理考核。对于完成任务的村，给与一定奖励。

按参保条件规定，外出打工已参进企业职工养老保险人员不予再进，另外公安数据中还有户口异动、部队服役、出嫁户口未迁出、死亡人员，此部分人员也是无法参保人员，导致各村要完成任务更显困难，加上外出务工人员较多，有的根本联系不上。但全乡上下克服种种困难，乡、村干宣讲政策，解答疑问，收缴保费。乡人社中心严格把关绝不允许非农户口人员都上报参保，，严格按照政策要求，不合条件不予参保，给村干部和村民解释，做好了第一关审核工作，卡关切

源，禁止所有不符合政策的人员进保，保证了参保人员100%符合新农保的参保条件。

我乡人社工作主要是两个人负责的，而新农保工作具体业务工作仅由2人完成。我们为克服时间紧、任务重、难度大的困难，加强了业务学习，理清思路，加强责任心，总结出一套相对简单且准确的信息录入方法，使我们的工作得到了事半功倍的效果，同时加班加点，放弃周末休息时间，在最短的时间里，我们先已完成了人员录入，我们采取业务上一人专门负责收集和审核表格，核对姓名、身份证号码、户籍地、户口性质等，保证了资料准确性；一人专门负责录入和上传信息，更全面地完成了数据录入，在最短时间保证参保人和保费的落实到位。有时为了一个人的资料不齐全，我们要打电话通知村级联络员，要求资料报送齐准，村干部更是顶着烈日，奔波于村民家、派出所、农保站之间，为的就是将每一个符合条件的人员准确参保。目前资料收集工作也正在有序进行中。

新农保工作是一项全年性的，常年性的业务型工作，日常工作明确，我们根据上级指示，定于每月xx日前定期报送60岁到龄表格和死亡表格。全乡新农保工作每月发放准时到位，让老人每月按时拿到钱。

今后我们将继续围绕党委、政府的中心工作，积极开展农保等各项业务工作，尤其是社保归档材料的整理工作，更加规范经办业务流程，做到内部管理严格有序，不断提高服务水平和服务质量，不折不扣地完成党委、政府交办的各项任务，为黄湾乡的发展做出应有的贡献。

居家总结 教官居家工作总结篇四

本中心根据《xx市xx区全面推进居家养老服务工作实施方案》的部署，按照“政府主导，社会参与，市场运作”的工作思路，在20xx年的工作基础上20xx年春晖进一步扩大服务覆

盖面。在xx等六个镇街分别开展了新增服务对象的调查摸底和上门服务工作，提前实现了xx三个镇街村(居)委会居家养老服务全覆盖的目标。截至20xx年xx月，xx在xx区六个镇街的服务对象达到xx位老人。

同年x月，本中心通过竞标，承接了三水区西南街道城区片的居家养老服务工作，共有服务人数为xx人。在这期间，春晖把自身形成的服务做法和经验，带到新开区域，并吸纳当地好的做法，改进自身的不足，促使两区的服务互相提升。

根据中心专业服务发展的需要，春晖以没有，只有更好的服务标准不断自我鞭策，借鉴和吸纳各地同类型机构的管理理念、模式和服务手段，综合运用传统的养老服务方式及社工服务手段，为老人提供更多更优质的服务。春晖居家养老服务部下设五个部门，分别有行政组、财务组、生活护理组、医疗护理组及服务支援组，确保在人、财、物全方位为老人提供服务。

为了确保中心业务的发展，在内部管理方面，中心进一步完善了员工组织纪律、岗位职责考核及业务管理制度，重新修改了各类服务表格，完善服务登记与考核，健全服务对象档案，着力解决老人的家居安全隐患，建立了危机情况处理制度，在每位服务对象家中贴有服务联系卡，上面留有中心电话及各急救电话，并将所有护理人员及管理方式的联系方式加入集群网，方便日常沟通，及时应对突发事件的发生。中心在实施量化管理的过程中，今年进一步提高护理人员的福利，加强培训，确保团队的稳定，更好地为老人提供服务。同时，中心主动开展服务的自检工作，除要求各区域管理人员每月检查护理员工作外，中心还根据服务需要，成立服务监督检查队，不定期到各镇街抽检工作，以监督各区域工作的落实，确保团队成员一如既往地严谨执行服务。

春晖的稳健发展离不开全体同事的共同努力与成长。中心自

成立以来，就非常重视员工的岗前培训及在岗学习交流，不断提高员工的思想素质和服务技能。对护理员，除为新入职员工安排岗前培训、实地观察学习、跟班实操外，中心还与xx区劳动局合作，举办养老护理员上岗培训班，组织员工参加养老护理员上岗资格考试，务求实现护理员持证上岗。

与此同时，中心还十分注重管理人员业务水平的不断提升。坚持每周六雷打不动召开工作例会，让同事之间就工作中遇到的各种问题进行互相交流，各抒己见，不同专业的同事互相分享各自的经验及知识，形成不同专业人员共同解决工作难题的氛围。另一方面，中心联系其他资深专业人士，为管理人员提供医疗护理知识、老人沟通技巧、礼仪修养、临终关怀等方面的培训，以不断充实管理人员的知识，更好地为老人提供专业周到的服务。

此外，中心坚持每年召开两次员工大会，分享服务心得，表彰优秀工作者，共勉互励，共同成长。

居家养老服务工作以“立足社区、面向老人、专业服务”为特点，服务内容包括生活照料、家政服务、精神慰藉、心理咨询、志愿服务等内容。中心根据服务需求，引入社工元素，除聘请社工为老人开展个案跟踪服务外，还运用社工的理念及工作手法，开展各项服务，以满足老人的需求。社工运用个案管理手法，协助各区域管理人员处理难以开展服务的个案及为突遭变故而需要寻求帮助的服务对象提供精神慰藉及咨询服务，针对服务对象的不同情况提供有针对性的服务。

同时，为丰富老人的精神生活，我中心倡导各区域有条件的村居均要开展适合老人的各种集体活动。今年的端午、中秋、重阳、冬至等中华民族的传统节日，中心分别在xx区各个镇街及三水区西南街道，开展“粽是有情，端午包粽”、“心系老人，情聚中秋联欢”、“九九重阳，关爱久久”、“冬至送温暖”等系列活动，鼓励老人从家门走向“社会门”，让他们除了在家享受到政府的关心之外，还在社区感受到社

会群众对他们的关爱，感受社会和谐发展的成果。中心通过“社工+义工+管理人员”的模式，已成功举办了多场系列活动，拓展了服务内容，受到老人及各社区的充分肯定和赞许，该种模式成为中心服务的另一特色，将在日后的服务中继续延续下去。

春晖深知，要成功开展居家养老服务，除政府的推动力量外，必须充

分发挥社会的各种力量，得到社会力量的支持，才能让我们的服务做到好上加好。因此，自去年开始，我们就注重服务的推广工作。今年，我们除了联合社区开展居家养老服务推广外，还联系其他社会力量配合开展服务，宣扬敬老助老的社会精神。中心通过和xx区义工联及各镇街供电所合作，成功为有需要的老人更新或安装用电线路；通过与九江地藏庙□xx区残联、社会媒体、热心人士合作，成功为老人提供各种辅助行走器材及生活必需品，解决了老人的切实困难；通过与各镇街团委及学校合作，成功为老人提供各类志愿服务，如探访慰问活动、义修义剪服务，深得老人的欢心。通过与其他社会力量的合作，我们的居家养老服务工作得以向更优质的方向发展，同时，通过发动群众参与敬老助老活动，让更多的人通过自己的实际行动，关心老人，照顾老人，倡导孝德关爱的社会风气，宣扬敬老爱老的社会精神。

生命因爱动听。春晖凭着爱，凭着勇气，凭着信念，一步一个脚印，

居家总结 教官居家工作总结篇五

为了了解辖区内养老对象的基本情况，社区开展了老年人状况和需求的摸底调查工作，社区从收入状况、现居住状况、养老意愿、社区养老服务项目、收费标准等方面着手展开调查，并收集装订成册。据统计，辖区内的60岁以上老年人为536人，其中60-69周岁的307人，70-79周岁的153

人，80-89周岁的50人，90-100岁有8人，100岁以上的有2人。孤寡老人30名，特困老人18名，病残老人5名。现享受低保的老人有23人，空巢老人24人，对于开展居家养老服务持赞成态度的有750人，占老年人总数比例的71%。

第一，成立领导小组。社区成立了专门的居家养老领导小组，主任任组长，副主任任副组长，配备专职工作人员2名，兼职工作人员3名，负责调查养老需求、受理申请、签订协议、派工服务、监督工作，充分发挥志愿者作用。社区居家养老工作人员平时通过网络、上培训班，系统学习养老护理员的职业道德、老年心理学、食品营养与健康、常见老年病、老年人护理知识等。通过定期和不定期的培训加强了服务人员的业务水平，对居家养老服务中心的服务水平有很大提升。

第二，建立服务网络。为使居家养老服务系统化，社区成立了以居委会为中心，四家医疗、卫生服务机构，7家餐饮服务店面、三家超市，两家足疗，四家美发在内的以及娱乐活动中心等于一体的居家养老服务网络，并且与这些服务机构签订协议，采取就近原则，为辖区的老年朋友提供最方便、快捷的生活服务。

第三，建立七大台账。为了对社区居家养老工作有一个统一的管理，建立七大台帐。一是老年人基本信息台账，对老年人按照年龄、身体状况和经济状况分类下设三个子信息库。二是志愿者信息台账。包含党员、大学生、医疗、法律、文体五大类志愿者信息库。三是助老机构信息台账。包含助老人员信息，服务单位信息等。四是邻里互助信息台账。包含无偿服务和有偿服务两大类。五是爱心银行台账。六是爱心贴台账。七是谈心小组台账。

居家总结 教官居家工作总结篇六

为了了解辖区内养老对象的基本情况，社区开展了老年人状况和需求的摸底调查工作，社区从收入状况、现居住状况、

养老意愿、社区养老服务项目、收费标准等方面着手展开调查，并收集装订成册。据统计，辖区内的60岁以上老年人为536人，其中60-69周岁的307人，70-79周岁的153人，80-89周岁的50人，90-100岁有8人，100岁以上的有2人。孤寡老人30名，特困老人18名，病残老人5名。现享受低保的老人有23人，空巢老人24人，对于开展居家养老服务持赞成态度的有750人，占老年人总数比例的71%。

第一，成立领导小组。社区成立了专门的居家养老领导小组，主任任组长，副主任任副组长，配备专职工作人员2名，兼职工作人员3名，负责调查养老需求、受理申请、签订协议、派工服务、监督工作，充分发挥志愿者作用。社区居家养老工作人员平时通过网络、上培训班，系统学习养老护理员的职业道德、老年心理学、食品营养与健康、常见老年病、老年人护理知识等。通过定期和不定期的培训加强了服务人员的业务水平，对居家养老服务中心的服务水平有很大提升。

第二，建立服务网络。为使居家养老服务系统化，社区成立了以居委会为中心，四家医疗、卫生服务机构，7家餐饮服务店面、三家超市，两家足疗，四家美发在内的以及娱乐活动中心等于一体的居家养老服务网络，并且与这些服务机构签订协议，采取就近原则，为辖区的老年朋友提供最方便、快捷的生活服务。

第三，建立七大台账。为了对社区居家养老工作有一个统一的管理，建立七大台帐。一是老年人基本信息台账，对老年人按照年龄、身体状况和经济状况分类下设三个子信息库。二是志愿者信息台账。包含党员、大学生、医疗、法律、文体五大类志愿者信息库。三是助老机构信息台账。包含助老人员信息，服务单位信息等。四是邻里互助信息台账。包含无偿服务和有偿服务两大类。五是爱心银行台账。六是爱心贴台账。七是谈心小组台账。

为了更好地为辖区的广大居民服务，社区成立了五支服务队。

二是老年人健身文娱活动服务队。为丰富老年人的文化生活，社区还专门开设了“心连心艺术团”。艺术团从开始组建的10人左右先发展为30人左右的老年人文艺宣传队，完全由老年人自我组织，自我管理，每天晚上7点30分左右就在“中华广场”排列舞蹈，打腰鼓，锻炼身体，真正实现了老有所乐！

三是建立了医疗志愿者服务队。志愿者服务队定期为辖区内老年人进行医护服务；社区卫生服务站的医务工作者不定期的上门为行动不便的老年人服务；社区还与咸阳市中心医院、咸阳市第二附属医院联合，为60岁以上的老年人建立了健康档案，并且还经常性地来社区免费为患者赠送药品。

四是建立了法律志愿者服务队。由社区法律顾问和司法所辖区退休工作者组成，志愿者服务队利用自己的法律知识，切实维护被害人的合法权益。支持起诉损害赔偿，维护了司法正义，彰显了司法人文关怀。发挥余热，为辖区的老年人排忧解难。

以促进居家养老为基础、社区服务为依托、构筑养老为补充的养老服务体系建设，为辖区树立一批孝亲敬老的先进典型，弘扬社会正气。社区进行了十佳老人评选活动，用“生活方式文明、健康，群众威望高。老有所为，志在奉献。在科研、教育、文化、卫生、体育、生产、经营、服务等领域，取得显着成绩，事迹感人。热心社会公益事业，在加强思想道德建设、弘扬传统美德、关心下一代、维护社会和谐稳定、保护资源环境、参与社会志愿服务、助老、助残、助学、助困等社会公益行动方面做出突出成绩”等标准来评判，经过居民的选举，最终选举出了辖区内最“公益”的老人—冀德；最“坚强”的老人—尚玉兰；最“智慧”的老人—王幼涛；最“快乐”的老人—李彦荣；最“善良”的老人—樊济民；最有“爱心”的老人—吴宜媛；最有“才艺”的老人—时彩习；最有“激情”的老人—任德宝；最受“尊敬”的老人—马德永；最“幸福”的老人—张兴元。

作为“居家养老”工作的试点社区之一，富安路社区做了一些探索，但离上级对我们的要求、老年人对我们的期望还有一定的差距。因此，在今后的日子里，我们充分利用多种宣传渠道，进一步广泛宣传提高对居家养老服务工作重要性的认识，充分发挥新闻媒体、网络的导向作用，把宣传焦点集中在社区内朴实平凡的服务者身上。营造全社会关注老年人养老问题的良好氛围，力争把该项工作做大做实！充分整合社会资源，壮大服务队伍，拓展服务项目。进一步加强专业化与志愿者相结合的服务队伍建设，努力造就一支专、兼职人员和志愿者相结合的居家养老服务队伍。邀请一批德高望重的老同志加入到居家养老服务工作中，利用老年人同老年人容易沟通的优势，自己管理自己，自己服务自己。

今后富安路社区继续本着“以民为本，为民解困”的宗旨，以满足广大老年人日益增长的物质和文明需求为出发点，运用多种形式，建立服务周到、安全保障的养老服务网络，使辖区的老年人能够真正“老有所养、老有所医、老有所教、老有所为、老有所学、老有所长”。

居家总结 教官居家工作总结篇七

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

对策一：加强销售队伍的目标治理1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核。

对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，

制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校支部免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极支部车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们

把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自xx年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户

回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”“xx高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

对于内部治理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议；支部综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的xx站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司(xx)对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的20xx年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司20xx年经营工作的顺利完成。

居家总结 教官居家工作总结篇八

在幼儿园领导的关心支持下，在小班组全体同志的努力中，一学期的保教任务已近尾声，我们的辛勤付出结出了丰硕的成果：全体新生*稳地度过了入园的焦虑期；幼儿的社会性发展、一日常规的好习惯养成和幼儿动手能力的提高无一不凝聚着保教人员的汗水和心血。本学期我们小班组开展教学研讨活动计十次左右，开展丰富多彩的幼儿活动基本保证了一月二次左右。活动中年级组成员个个参加交流，人人出谋划策，对于年级组工作没有你我之分，想的都是小班组的大家。

面对新学期将面临的新生入园焦虑问题，在开学的准备工时，

年级组就集中精力展开了二次研讨，就如何引导新生过渡，我们出主意想办法。首先从环境创设的角度，我们意图以明亮、清新、活泼的环境氛围去吸引幼儿，毛绒玩具，丰富的桌面操作玩具、晴雨棚里的游戏和分组活动，确实给幼儿带来了新鲜、愉快的刺激。小班组老师放弃了许多个人时间，时刻的去陪伴和关注每个幼儿个体，让幼儿渴望安全，依恋的心理得到满足。新生家长会，老生家访，组织幼儿看电影和活泼有趣的评比栏等等一系列的教学设计，伴着幼儿快乐的成长着。

借助幼儿整合课程教材的学习和使用，在新《纲要》的指导下，老师们的教育理念和教育行为，都有很大程度上的改变。分析本学期的幼儿特点和发展的要求，小班组制定了切合实际的班级工作计划和年级组工作计划，尤其注重了教材内容的选择比较，对每个主题，每个活动我们都认真的推敲。吸收了整合课程中幼儿动手操作和社会性培养方面的有益经验，我们又将教学重点放在幼儿园综合活动的研讨上，围绕综合主题这一条一条的主线，我们将游戏、知识技能培养和兴趣引导诸方面内容融合在一起，开展了丰富多彩的幼儿活动，如“我能干”“水果品尝会”“快乐圣诞”等等幼儿特别喜欢的集体联欢活动。小班组幼儿全体齐聚一堂，他们笑呀、唱呀、跳呀，甬提多开心啊。

本学期短短几个月，园内安排的中心工作既重又多。对此年级组成员个个有干劲，人人不落后，围绕园中心任务，我们的口号是：保质保量，就是让幼儿在活动中发展。早操观摩，我们为幼儿精心选编音乐，以幼儿喜欢的动物形象和开汽车的游戏，引导幼儿合拍地听着音乐做动作；环境观摹，年级组在研讨时就制订了从两方面入手的计划：墙饰和区角，双管齐下。小（一）班在墙饰布置中，鼓励家长，幼儿多参与，设计了“我的心愿”“我喜欢”“秋叶飘”等活动墙饰；小（二）班墙饰突现主题思想，设计了“秋天的悄悄话”“谁的旦宝宝”“秋天的照片”等等融幼儿认知、操作为一体的墙饰。区（角）创设，我们界限明确，角色区和学习角，我

们在区角的创设和材料提供方面有层次有侧重。小（一）班扩大角色游戏区域，特别是娃娃家，增至3个，学习区的材料投放更符合小班幼儿的能力特点，如喂小动物、穿绳、搭高楼、夹夹子等，尤其是他们的自然角和益智区，蕴涵了老师们无穷的智慧 and 心思，看到孩子们那么认真的游戏，老师们的心无比欣慰。小（二）班也把娃娃家游戏当作发展幼儿社会性需要的重要途径，五个娃娃家，让孩子们过足了当爸爸、妈妈和孩子的瘾。学习区包括手工操作，语言表演，拼拼搭搭和配对游戏共有不同种类操作盘30余种之多，基本保证了每人一个操作盘。总之，小班组幼儿在老师巧思、巧手、巧引三“巧”思想的影响下，健康、茁壮的发展着。

一是我们的教育要把发现问题的过程，作为下一个教育的目标，并以此设计教育活动。

二是把提高幼儿解决问题的实际能力作为好的教育效果的衡量标准，认真的做好活动组织记录与反思。

相信这样以后，年级组工作还会再上一个新台阶。

居家总结 教官居家工作总结篇九

金秋时节，花团锦簇、绿意正浓。在这美好的时节，我们又一次高兴地迎来了20xx年的新生军训。作为xx学校代表，我向你们表示热烈的欢迎和衷心的祝贺！祝贺同学们成功的实现人生的第一次跨越。

军训是我们的第一课。军训是向人民解放军学习的一种良好的形式，也是在校学生经风雨、见世面、长才干的重要途径。军训可以促进我们身心的健康成长，可以提高我们思想道德品质，增强同学们的爱国主义、集体主义观念和组织纪律性。

人生需要经历，人生更需要感悟，希望同学们在军训的经历中去感悟那种纪律严明、步调一致的美，去感受军营的那种

整洁简明的美。记得有一个寓言说□^v^一头狮子带领的一群绵羊可以打败一头绵羊带着的一群狮子。因为狮子会把绵羊训练成狮子，而绵羊只会把狮子训练成绵羊□^v^我相信，在我们军事教官的严格管理和训练下，我们的每一个同学都能成为一名合格的战士。

一：要求同学们要把自己当作一名真正的军人，严格要求自己，继承和发扬人民解放军不怕苦、不怕累，艰苦奋斗的优良传统，克服困难，努力拼搏，服从命令，听从指挥，尊重教官。

二：希望同学们在接下来的军训当中，学会关心集体，关爱他人，建立深厚的战友情，同学情，增强班级荣誉感。

三：希望同学们每天结束训练要认真总结，分享收获要认真体会，及时深华心灵深处的精神力量，使之成为将来生活、学习和工作所需的宝贵财富。

最后，希望同学们在军训过程中，以实际行动交出自己学习过程中的第一份满意的答卷。以崭新的精神面貌去迎接繁忙而又充满激情的下一阶段的学习和生活。