

最新竞聘工作总结 精品电话销售工作总结 (精选8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么，我们该怎么写总结呢？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。

竞聘工作总结篇一

现在进入公司已经将近有半年的时间，这半年的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本月的一些心得与体会写一下。

总结：

x月份截至目前出了六单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢，帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过半年的电话销售，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2. 其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策

者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻易不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3、再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4、对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5、但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

计划

接下来的时间，每天还要继续的保持电话量。在即将到来的最后一月我的计划是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己的口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。

竞聘工作总结篇二

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的xx销量

数一直都是几个店当中最好的□xx店的xx销量数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对门店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。

其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。

为此，通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

记载的贵宾顾客有xxx个，其中有xx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费的大概xx个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客

提出的疑义没能及时给予完美的解答。

没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

xx店从开业---x月份橱柜一直占比都比较高73%□xx品牌橱柜只占27%。后来意味的要求提高xx比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月xx是提上去了xx却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

竞聘工作总结篇三

学生可以通过计算机提供的反馈信息来了解自己对所学知识的掌握程度，从而再次选择是否进一步学习或重复练习等等。教师也可通过后台操作，来掌握学生的学习次数、学习时间、学习内容、练习次数、练习和测验成绩等信息，这样可随时调整教学过程，达到最好的教学效果。

在利用“敏特”记忆系统的过程中，我们主要采取了统一进度与自主学习相结合的方式。一方面，对于绝大多数同学，我们加快单词记忆的进度；另一方面，对于基础相对较好的同学，在完成进度的同时，可以根据自身情况选择更高难度的词汇。而对于基础相对较差的同学，则可以适当降低其难度，控制记忆的速度，从而使其达到更好的记忆效果。同时，我们注重加大对学生的检查力度，一方面利用后台操作系统，

随时检查学生的记忆情况，指导学生的记忆方法，发现诸如“偷懒”，“速度过快或过慢”等情况，及时制止，然后找出原因，加以指导。

英语作业信息化的使用。每节课课前5-10分钟，我们会用作业信息化对学生进行小检测。作业信息化的好处在于：

传统的教学，每次检测学生不管层次水平如何，都使用同样的试题。而利用作业信息化老师可以根据学生的水平出多份试卷，同时进行检测。

传统教学，学生做完题后，老师要先给他们答案，然后统计结果，在挑出出错多的题目进行分析。利用作业信息化可以即时让学生浏览答案，看解析过程，有他们自己解决问题。

学生网上交卷后立即就会知道自己的成绩，对于自己出错的题，学生会主动地想知道答案。

学生检测完之后，会接着浏览答案，在看分析的过程中，学生自己或小组合作会解决掉大部分的问题，老师只就全班不会的题目进行讲解就可以了。

总之，教育信息化的技术使老师和学生从题海中解脱出来，老师能在课堂上根据学生学习的实际情况，进行有效指导；而且由于反馈及时，引发学生的求知欲，利于学生主动有效的学习。

竞聘工作总结篇四

回顾即将过去的20xx年上半年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在我们每个职工的辛勤工作下，取得了很大进步。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，

一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对20xx年上半年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

竞聘工作总结篇五

我校甲型h1n1流感防控工作在县教育局的领导及相关部门的大力支持下，在定文小学全体师生的共同努力下，取得了阶段性成果。目前除了少数人出现感冒症状被及时隔离之外，尚未出现甲型h1n1流感病例，学校各项工作正在有序、稳步地进行。

一、我校领导高度重视甲流防控工作，多次召开甲流领导小组会议，认真贯彻上级文件精神，研究部署我校甲流防控工作，积极主动采取甲流防控各项措施，防止疫情传入校园，确保学生和教职员工身体健康，维护学校正常教育教学秩序。目前为止，我校主要做了以下几方面工作：

- 1、成立了定文小学甲流防控领导小组，制定了《定文小学甲流防控工作方案》、《定文小学甲流防控应急预案》、《定文小学晨检制度》、《定文小学门卫制度》等方案，明确了各行政、各教师甲流防控工作职责及出现甲流时的处置程序。

2、认真落实学校晨检制度,坚持做好日报告、0报告制度,对于出现发烧症状的学生及时送到观察室测量体温,如体温超过37.5度则通知家长送医院就医,直到病愈才能返校就读。我校各班班主任每天9:30前向周鹏程同志汇报本班学生到校情况,由周鹏程同志汇总后在10:00前向教育局报告。

3、加强与防疫部门的联系,积极做好发烧学生处置工作。我校本期在10月9日、11月3日共两次出现5人以上发烧的情况,经联系镇防疫员魏老师及县教育局、县防疫站,根据上级部门意见,及时采取了学生回家隔离措施,防止了流感在我校的暴发。

4、认真做好甲流防控宣传工作。本期,我校对各班班主任进行了晨检工作培训,聘请防疫站魏老师对全体师生进行了甲流相关知识的宣传教育,共发放甲防宣传单800余份,各班出甲防宣传板报一期,班主任每周对学生进行了甲流知识宣传。通过一系列的宣传教育,使教师和学生的甲流知识知晓率达100%,让学生了解了甲流的传播途径和一般预防方法。

5、扎实做好消毒工作。我校先后任命彭德才老师、罗绍华老师为学校消毒员,坚持开展每周两次的消毒工作,对于出现发烧学生的班级做到每天消毒。

6、认真做好后勤保障工作。开学来,为了有力推进甲防工作的开展,我校先后购置了消毒药品,消毒器材,水银温度计、口罩等甲防用品,并建立了专门的留观室用于发烧学生体温测量及隔离。同时加强了门卫工作,学校建立了门卫工作制度,对于有事进入学校的人员认真做好记录。

7、认真做好随访工作。对于感冒异常者及在家隔离学生,各班班主任及时做好家访或电话跟踪,并做好记录。

二、我校现阶段甲流防控主要问题有以下几方面:

1、由于我校后期工程建设未完成,致使存在无本校门的情况,对进入学校的人员不易完全登记,存在可能漏记的情况。

2、由于我校是农村小学,父母外出打工的较多,个别学生家中无通信设备,当学生出现发烧等症状时,无法及时联系家长送孩子就医;同时一些未到校学生或在家隔离学生老师也无法掌握其具体情况。

三、应对措施:

1、加紧进行学校围墙修建工作,在围墙未建成前,要加强门卫工作,切实做好来访人员登记工作。

2、各班班主任要及时更新学生通信簿,对无电话的家庭要掌握其邻居电话,以便及时传达信息,做到信息畅通。

3、坚持做好晨检、消毒、发烧学生隔离等工作,将甲流在我校流行的可能性降到最低。

竞聘工作总结篇六

我配的是小(1)班,主要是负责本班的生活卫生方面和配合我班两位的教育工作,努力完成自己分管的保教任务,以下我谈谈这个月的工作情况:

社会在发展,对保育员教师不断提出新的要求,这就要求我们不断学习,不断进步,才能当一名合格的保育员教师。在工作中,努力做到和各位老师和谐相处,学习他们的长处和经验,不断提高自己的教育和保育水平,平时在遇到园部和班级有什么额外任务,只要自己力所能及,我会及时完成下达的各项工作任务。

爱是无私的,也是做好一位保育员的前提,自从我担任了小班的保育员以来,使我在工作中有了高尚的职业道德和强烈

的责任心，也会像母亲一样，对待关心每一个孩子，使他们健康快乐的成长。通过这段时间的工作，我认为：自己所从事的职业，只有热爱了，才会去追求，才会不断进取，才会得到家长和孩子的信任。

虽然我是保育员岗位上的，但是我深知勤能补拙，平时除了向有经验的同事请教外，有时也在家看一些有关幼儿课程的视频，知识等等，慢慢地在保育员这个岗位上琢磨出了门道，那就是要勤，比如：勤开窗户、勤打扫、勤消毒、勤晒棉被等等，除了手脚要勤快利落外，脑子也要勤快，要经常思考，为什么要这样做，今天这件事我做的对不对等等，常常反思一下自己的工作，以便在以后的工作中，更好改进，不断进步。

由于刚进入幼儿园工作，带的还是小班，孩子们大部分都已经学会了自理自立，也已经熟悉了幼儿园的生活。但有些幼儿还是有一些不好的习惯。我会把生活中领悟到的和在学校学习到的一些有关知识利用在其中，告诉幼儿该怎样做。平时在遇到什么不懂得地方也会请教主副班老师。我知道自己在工作上也存在着样那样的缺点，但我想：只要自己多学习，多请教，多和孩子们沟通，心中装着孩子们，相信在今后的工作中，会不断进步，对得起各位老师对我的信任，对得起孩子家长的期望，也对得起自己的本职岗位。

我知道，我的工作不仅是搞卫生，和配合两位老师教学工作，还要在家园共建方面，也要做好。我们知道要搞好班级工作，一定要家长的配合。平时，我能热情对待每一位家长，注意和家长沟通。接送孩子时和家长聊上几句，了解一下幼儿在家的表现或关心一下幼儿的身体情况，家长都感觉非常温暖。我通过各种方式及时向家长反映幼儿在园生活、学习情况，认真听取家长建议。让家长正确了解幼儿保育方面的内容，了解孩子的一日生活，并向家长提供一些正确的保育方式信息，一起探讨一些现实中的棘手问题，建立了和谐信任的家园关系。

时间在幼儿的成长中过去了，对于我个人，要学习的东西、知识还有很多，无论是保育还是教育，都是我学习的目标。要把好的方面坚持住，不够的地方像别人学习，把别人身上的精华吸取过来，使自己成为德育、教育、保育都合格的教师。

在这个学期里，本人能够遵守园内的各项规章制度，热爱集体，能坚守工作岗位，不迟到、不早退，无事不请假，对幼儿一视同仁，与同事相处融洽。服从领导的分配，乐意接受各项任务，并且尽力把它完成。班上出现问题，能够与班上的老师共同商量解决。同时创造新的好的办法传授给大家，积极认真的参加保育员及其他的各种学习，每次学习都认真的做好笔记，在工作中遇到有问题时，做到早发现早解决，主动听取保健医生的意见，做到不隐瞒自己的不足和错误；经常与保健医生交流。

1、每天开窗通风，原则是避免对流风，做好室内外环境及物品的清洁及消毒工作。坚持每天三餐餐前做好10分钟的桌面消毒工作；坚持幼儿用过的毛巾进行定时消毒；坚持每周五清洁大扫除玩具、图书、毛巾等物品的消毒。

2、由于托班幼儿自理能力、卫生习惯等方面都很弱，我以培养幼儿的各项生活习惯为主，帮助幼儿认识自己的水杯、毛巾、柜格。学会男女分厕。坚持餐前便后要洗手、饭后要擦嘴，我会伴随儿歌教幼儿正确的洗手方法。

3、由于天气变化，空气干燥，我还提醒幼儿要多饮水，饮水原则是按需给予。每日至少安排幼儿4次饮水，上下午各两次，每次的饮水量为半杯到一杯，根据天气情况我们会适当增加幼儿的饮水量，每次游戏活动、课后都会组织幼儿喝水，保证幼儿充足的饮水量。

4、坚持进餐环节工作，每天向幼儿介绍食谱，促进幼儿的食欲，保证每名幼儿吃饱、吃好。幼儿饭、菜、汤分开，保证

幼儿的进餐量，我班幼儿每餐饭都能按量吃完，没有剩饭现象。另外还教育幼儿细嚼慢咽，保证幼儿30分钟的进餐时间。对于吃的快的幼儿，不断提醒，要求幼儿慢点吃，嚼烂了再吞。

5、保管好班级物品及幼儿衣物，避免遗失现象，对本班物品做到心中有数，管理有方。

6、如有幼儿尿裤子或拉裤子现象发生，做到尿尿裤子、床单及时更换，及时清洗消毒。

7、积极配合医务室做好各项工作及幼儿疾病的预防。常晒被子、枕头，减少细菌滋生

8、做好了防暑工作。夏季到来，天气炎热，我及时的与见家长沟通，为我们班的宝宝们更换了适宜的被褥、凉席。及时关注幼儿睡眠室的温度。避免了中暑现象的发生。(根据经验，有的家长对于凉席材料的选择有一定的误区，不知道哪种凉席最适合幼儿?为了减少这种现象的发生，我们在园所醒目的位置，为家长悬挂了一个凉席范本，通过这个范本，家长一目了然，在选择凉席的时候就知道选择什么样的了)

安全问题使我们不可忽视的一部分，安全工作，警钟长鸣。因此我们把安全工作放在了重中之重的位置上做到：

1、加强幼儿安全教育工作，培养幼儿自我保护能力。

2、定期定时检查班级物品的缺损情况，排除班级隐患。

5、随时清点人数，坚持每天检查幼儿是否带异物(如：豆豆、刀片等)入园，发现情况及时妥善处理。

6、组织幼儿活动前，要先检查场地是否安全，排除安全隐患，幼儿活动范围在保教老师的视线范围内。

8、防止开水、食物等烫伤幼儿。开水、食物这些都要远离幼儿。

9、加强水、电的使用和管理工作(夏季是一个用水、用电的高峰，节约用水用电，是我们现在提倡的低碳生活口号，我们也要把这些知识教给我们的的小朋友，让他们从小就要懂得节约能源)

1、主动与家长沟通，反映幼儿在园的情况，解除家长心中的疑虑。

2、有针对性的通过多种渠道，给幼儿家长提供一些关于幼儿健康的经验

通过这半学期的共同生活和学习，我与乖乖班的幼儿建立起了深厚的感情，听到孩子们开心的笑声，看到他们甜甜的笑脸，我深深的为自己的这份职业感到自豪与骄傲。

以上是本学期的工作总结，如有不恰当之处，请园领导指出，谢谢！

竞聘工作总结篇七

1、营销部人员的组建与编制，办公软件的配备与采购。

2、酒店宣传材料，价格体系，各种协议的拟定。

3、销售部管理制度、规章制度，工作流程，岗位职责的拟定。

4、对原有客户资料的建档存放及挂账单位的统计与分析，对应收款的统计与催收。

5、对酒店产品知识的分类与统计，使酒店产品数据化，清楚化。

6、对营销部固定资产的建立与统计。

1、组织酒店图文信息，制定酒店推广计划，提高酒店知名度。

2、透过网络搜索、电话导航、艺龙、各大网络平台、旅游公司，各企事业单位，渠道客户等；对酒店进行全方位的大力推广宣传，提升酒店的知名度和客户资源。

3、酒店的推广在预期的时光内已到达预期的效果，透过各网络的搜索查询已能查到酒店的详细信息和供应产品，使客户能在第一时光了解青岛神剑楼酒店的具体状况和消费标准及地理位置。

4、对酒店的餐饮、客房、会议资源已开通网络在线预订和咨询服务；客户可透过网络、电话直接预订酒店供应的各种产品。

1、在供求相符状况下，开发网络推广客户8家，免费推广4家，利益推广4家。

2、电话拜访和上门拜访客户百余家，签订有效协议单位20余家，会议公司6家、旅行社百余家。

4、营销部至今接待大中小型会议宴会30余场，会议接待无一投诉，到达了客户的满意要求，客户的相互相互介绍、宣传给酒店带了有形无形的重大利益，大大提高了酒店的信誉度和知名度。

1、营销工作的进展未跟上上级领导的步伐和思路，需要加强领悟和学习。2、在酒店为特殊体制的状况下，对酒店的宣传与推广力度还不够。3、开发客户数量及维护客户关系网做的不够。

4、营销人员的专业知识，业务潜力，个人素养，综合实力，职责意识，承担意识需加强引导培训。

为更好的提升酒店效益指标，业务指标、服务指标等各项指标，未来一年我有以下工作计划：

广资料，使得每一位客户能够随时了解酒店在不断创新不断提升的信息，让客户始终觉得酒店有探索之处，增强客户消费潜力。

通讯产业、渠道客户资源、企事业单位资源等各种营销方式，将酒店各项产品信息传递到每一个推广平台和每一家企业公司，力争做到每位客户都知晓青岛神剑楼酒店的详细状况。

和新的报价体系大批量的传递给全国各地的旅游公司，提高酒店在旅游市场的份额和知名度，提高酒店的入住率。

因酒店的特殊状况和局限性，我们将针对销售市场进行保底侧重开发方式；将旅游公司作为酒店的垫底资源客户；侧重开发会议市场，婚宴市场，协议散客市场、网络客户资源，各项餐饮市场，控制好酒店的相关客户架构，使客户资源高端化，商务化、稳定化，建立长久固定的客户消费群体。

1. 透过宣传来引导消费者入店消费。
2. 透过加强服务来加强消费者消费。
3. 透过消费者感观来提高消费者消费。

竞聘工作总结篇八

县高中阶段工作：大力发展高中阶段教育促进教育均衡发展。

“十五”以来，我县在全面巩固“两基”成果、提高“两基”水平的基础上，积极适应经济建设对教育发展提出的新要求，把高中阶段教育摆在优先发展的战略地位，强化措施，全力推进，取得了良好的成效。全县现有重点职高1所，省级

示范高中1所，市级示范高中4所，普通高中1所，一般职中1所。高中阶段入学率由20xx年的71.4%递升到20xx年的81.8%，连续四年位居全省农村县级单位之首。高中阶段教育的快速发展，不仅为高等学校输送了大批优秀人才，而且为县域经济建设培养了大批高素质劳动者，形成教育与经济的良性互动，被省厅领导誉为“霍山现象”。我们的主要做法是：

随着新型工业化、农业产业化进程的加快，产品科技含量的不断提高，发展壮大县域经济，迫切需要造就一批乡土型、实用型、开拓型人才，迫切需要提高劳动者的文化素质，发展高中阶段教育是实现这一要求的最直接的途径和最现实的选择。为此，县委、县政府审时度势，果断决策，把加快发展高中阶段教育纳入县域经济发展总体规划之中，摆在优先发展的战略位置。实行教育资金优先保障、教育资源优先配置、教育人才优先录用、教育政策优先兑现的发展举措，着力解决高中阶段学校办学规模不大、师资素质不强、办学条件滞后、办学水平不高的问题。近年来，我县工业经济迅速崛起，县乡企业对高素质劳动者需求日益旺盛，“高中毕业是进厂务工的基本条件”成为霍山企业一条不成文的“规矩”，对高中阶段教育的发展产生了极大的拉动作用。高中阶段毕业生能升学的升学，不能升学的进厂就业，“一人进厂，全家脱贫”的现象相当普遍，群众对发展教育有着深刻而朴素的理解，“培养一个高中生，消灭一个贫困户”、“种粮食需要长知识，育木材更要育人才”是山区群众对教育重要性的生动比喻和形象量化。这样，在县委、县政府的发展战略和广大群众心理需求、价值取向以及企业需求之间找到了一个很好的结合点，这个结合点在本质上体现了最广大人民群众的根本利益，因而获得各个方面的赞许和支持，为教育发展创造了一个良好的环境。县教育主管部门抓住机遇，适时调整工作思路，采取有效措施，把工作重心转移到发展高中阶段教育上来。

一是建立教育领导机制。县委、县政府高度重视教育，主要领导亲自抓，分管领导专门抓，班子成员配合抓。始终坚持”

五项制度”，即为教育办实事制度，定期研究教育工作制度，定期向同级人大报告教育制度，县领导干部联系学校制度，县人大、县政协视察调研教育工作制度。县教育主管部门建立党组成员和二级机构负责人联系学校制度，加强督查指导，为学校排忧解难。二是把为教育办实事落在实处。1999年上土市中学教学楼建设、2000年磨子潭中学教学楼建设，均被列为当年县人代会三件议案之一□20xx年霍山中学扩建工程□20xx年霍山职高教学楼建设工程，均被列为当年政府十件实事□20xx年霍山中学争创省示范高中□20xx年霍山职高争创重点，县政府均成立了由县长任组长的高规格领导小组，亲自指挥，亲自协调，积极为学校解决争创中遇到的困难，在资金政策上给予倾斜，在征地拆迁上给予支持。县教育主管部门成立争创督导组，对学校的办学规模、校园规划和建设、教师选聘、教学条件改善、教育科研、档案资料建设等方面给予了大力支持和相应的优惠政策。三是相关部门全力配合。近几年随着高中办学规模的扩张，征地、拆迁、建设的任务十分繁重，工作中遇到的一些困难和矛盾单靠学校和教育主管部门是无法解决的，县土地、建设、公安等部门和乡镇政府积极介入，帮助协调，确保各项工作顺利推进。对学校工程建设中的相关手续和费用，土地、建设等部门特事特办，急事急办，能免则免，能减则减。

高中阶段教育是义务教育和高等教育的衔接口，高中阶段教育资源短缺的矛盾已成为整个教育发展的瓶颈。打破这一瓶颈，最需要的是资金，最紧缺的也是资金。为解决资金不足的矛盾，我们采取“三条腿”走路的办法。一是大力争取政府投入。经县教育主管部门精心谋划，在20xx年2月召开的霍山县第十四次人代会上，县教育人大代表联络各届人大代表联名提交了“关于实行一费制后建立教育经费投入保障机制的议案”，被列为一号议案，引起县政府的高度重视。自20xx年起，全县城镇教育附加费、地方教育附加费全额用于教育，主要投入到完中。义务教育阶段维修费足额列入预算，均由县教育主管部门统一调配使用。县财政实行教育经费预算单列，

依法确保“三个增长”，对高中阶段学校建设给予经费支持。仅霍山中学扩建，政府就投入500万元，贴息贷款900万元。二是积极向上争取资金□20xx年以来，向上争取用于高中阶段学校建设资金1276万元，有效缓解了经费不足的矛盾。三是广泛吸纳社会资金。各高中阶段学校一方面开源节流，筹措资金，加大建设投入，一方面大力推进后勤服务社会化，用社会的钱办教育的事，累计吸收社会资金近5000万元。佛子岭中学依托紧邻迎驾集团的优势，走校企联姻、公办企助之路，获得捐助资金1000多万元，学校面貌焕然一新，由一所薄弱学校跨入市示范高中行列。

一是打造一批高水平的校长队伍。调整充实高中、职中校长队伍，把一批责任心强、业务能力棒、素质高、富有开拓精神的年轻同志推上领导岗位，督促他们参加任职培训和提高培训，同江苏、浙江、上海等地取得联系，选派校长前去挂职学习。全面提升领导和管理能力。开展争做合格校长活动，要求校长做到“五个一”，即制订一个目标、教好一门课程、奉献一片爱心、练就一种好品格、管理好一所学校。实行校长任期目标管理，县教育主管部门与校长签订《校长任期目标责任书》，开展优秀校长评选活动，建立能者上、庸者下的用人机制。二是培养一支高素质的教师队伍。开展争做新时期合格教师活动，做到抓老年，任务驱动，加强培训，树立一批先进典型；抓青年，活动驱动，开展大赛，推出一批教坛新星；抓中年，目标驱动，强化激励，培养一批教学骨干。严把进人关，杜绝人情风，对进入高中、职中的教师一律通过考试，公开选拔，择优录用。争取政府支持，每年选聘一批应届师范本科毕业生充实高中教师队伍。三是建立一套严格的管理制度。加强对各高中、职中的教学视导、质量监测，抓好、上课、作业批改、测试、辅导五个环节，规范教学行为，提高教学效率。加强对高中毕业班工作的组织领导，突出备考的针对性，促进高考成绩稳步提升。四是营造一个良好的招生环境。为杜绝生源大战，整顿高中阶段招生秩序，规范招生行为，促进高中阶段教育健康发展，县教育主管部门重点把好“五道关”：首先是领导组织关，成立高

中招生工作领导组，召开招生工作专项会议，出台《关于规范高中招生工作秩序的意见》，对各高中招生范围进行合理划分。其次是任务分解关，在认真调研分析的基础上，将高中阶段招生指标分解到各初中，并与各初中签订目标责任书。第三是招生宣传关，招生宣传材料由县教育主管部门审核把关，统一印发到各初中，严禁各招生学校擅自进入初中宣传，擅自在报纸、电视上刊登、播放招生广告，杜绝虚假宣传。第四是志愿预填关，组织学生预填志愿，及时汇总，适当微调，保持均衡。第五是检查督促关，填报志愿期间，县教育主管部门负责人深入联系片学校，加强对招生工作的指导、督促。同时建立奖惩机制，对全面完成招生任务的先进单位予以表彰奖励，对工作不力，完不成任务的单位给予通报批评。20xx年县教育局拿出30万元奖励输送生源的各初中，有效节约了招生经费。在此，我们诚恳建议市教育局进一步规范省示范学校的招生秩序，认真调研，根据各县实际，合理确定招生数，绝不能放任不管，否则矛盾会更突出。

作为教育主管部门，只有高质量的办好更多的学校，才能促进教育的均衡发展，才能满足人民群众对优质教育的需求。因此，在高中阶段教育的发展上，既要锦上添花，更要雪中送炭。我们一方面积极打造。霍山中学作为省级示范高中，具备较雄厚的师资力量和良好的办学条件，我们重点督促其在提升内涵上下功夫，进一步做大做强，提高知名度。霍山职高作为重点职高，已形成较完善的培训体系和毕业生就业体系，我们要求其在招生上取得新的突破，立足霍山，面向全市，以进一步扩大规模。一方面大力扶持弱校。对地处农村的普中、职中，在经费投入、师资配备、政策上给予更多的倾斜，并以霍山中学为龙头，开展高中教学教研活动，通过教学开放周、送教上门、互动培训等形式，做到资源共享、共享、教育共享，促进整体提高。经过努力，我县的五所农村高中综合办学水平显著提高，已有四所跻身市示范高中行列。鼓励各校因校制宜，培育特色，诸佛庵中学、佛子岭中学发挥师资、设施上的优势，在艺体教学上求突破，取得了可喜的成绩。上土市中学充分挖掘丰厚的文化底蕴，弘扬优

良的学风，并在管理上进一步加强，成绩一年一个新台阶。从今年起，我们把加强薄弱学校改造作为全年教育工作四项活动之一，制定措施，落实任务，做到省示范一带三，市示范一带二，县示范一带一，以强带弱，以强促弱，共同提高。在促进均衡发展的同时，积极做好高中布局调整规划，并向大城关集中。

我县高中阶段教育的发展取得了一定的成绩，但与发达地区相比，与经济社会发展的需求相比，与人民群众的期望相比，与上级领导的要求相比，还有不小的差距。今后，我们将以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实全国、全省、全市教育工作会议精神，抢抓机遇，乘势而上，积极推动全县高中阶段教育均衡发展，努力创办人民满意的。