

数学业务工作总结(模板5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

数学业务工作总结篇一

上学期，我园教师在新课程理念的指导下，以我园争创一级一类幼儿园为契机，加强园本教研，针对教师存在课程执行能力还较薄弱，教学机智缺乏问题，积极开展了集体教学活动有效回应的专题研究。还关注了幼儿园课程的有效实施，通过因地制宜根据幼儿园地域环境、加强课程资源的开发的实践研究，发掘与优化浦江地方特色的幼儿教学活动资源共26项，使幼儿园教学活动内容进一步贴近浦江的生活，使幼儿园课程本土化、个性化、多样化。加强了课程实施过程日常监督与指导，通过每日行政跟进，课程管理组的重点检查和随机抽查、教研组讨论、浸入式调研，挖掘课程实施中亮点、捕捉问题、提出建议、解决困难，在实践、反思、调整的过程中及时提升了教师一日活动各环节操作能力。注重了幼儿的四项活动的均衡发展，提高了教师实施课程力，从而提高了幼儿园保教质量，在等级验收过程中得到专家的肯定。

薄弱点：因地制宜开发幼儿园课程资源内容的研究还不够深入，结合正在开展的主题活动开发浦江镇特色的课程资源来丰富和完善幼儿园课程，使教学内容更加适合本园的教育对象与本园的实际情况。

个别化学习环境的创设虽然考虑了均衡性，年龄特点和主题

背景下的探索和学习，但总体摆设性的、操作性的较多，探索性的较少，因此要加强个别化学习环境的创设和研究，增强可操作性和探索性。

围绕幼儿园新一轮发展规划，以园务计划为行动指南，以优化“课程实施”为抓手，开展选好课活动，以进一步完善幼儿园园本化课程方案，加强课程开发和实施，重点研究个别化学习的探索，继续加强体育特色课程的研究，探索课程园本化的发展，促进幼儿整体、全面、健康发展。

1、充实利用本土资源开展主题内容，不断完善课程方案，关注课程优化实施，完善管理与实践，提高教师课程的实施能力，促进幼儿的发展。

2、加强个别化学习环境的创设和研究，增强可操作性和探索性的个别化学习材料提供，提高教师的专业能力。

（二）继续开展幼儿园运动项目课程的相关内容的研究

（三）加强专题研究《主题背景下个别化学习活动内容设置和材料提供的研究》，进一步提高教师的专业能力。

（四）常规工作

数学业务工作总结篇二

2022月的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一月时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。2022月这一月是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和月初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，2022月共完成

甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

2022月我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

2022月通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。

为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2022月采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

xx月采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大大市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门

来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

数学业务工作总结篇三

20xx年是我们杂志广告部业务开展的开局之年，做好20xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好20xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

通过20xx年上半年各项工作开展情况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我现将2019年工作计划陈列如下：

一、制定每月、每季度的工作计划。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。

我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

数学业务工作总结篇四

按照“班子正气，领导垂范;业务，实绩显著;教育深入，风尚良好;文体活跃，内涵丰富;管理规范，环境和谐;创建扎实，贡献突出”的省级文明单位基本标准，紧紧围绕“增责提效，创新突破，争优跨越”的质监工作要求，将文明创建工作与业务工作、行风建设、队伍建设有机结合，全面提升部门整体素质，着力提高事业发展水平，实现质监事业的再跨越，为促进浙江舟山群岛新区建设做出新的更大贡献。

二、创建目标

力争通过两年的努力，全局文明素质有新的提高，“三个文明”建设协调推进，执行能力明显增强，服务效率明显提速，规范化水平明显提升，发展环境明显优化，群众满意度明显提高，在经济社会发展中发挥更大作用，树立质监部门在地方上的良好形象，达到省级文明单位标准，进入省级文明单

位行列。

三、创建步骤

创建工作具体分二步推进。

第一步:计划部署(20__年6月前)。主要任务:建立创建领导小组,制定创建计划,明确创建措施,落实创建责任,组织宣传动员,营造创建氛围。

第二步:总结完善(20__年7月至10月)。主要任务:对前阶段创建工作进行总结,并对照省级文明单位评选标准,查漏补缺,逐项落实。

四、创建重点

(一)加强质监队伍建设,夯实文明创建基础

1、加强领导班子和机构建设。以落实“三定方案”为契机,做好系统各级机构建立、职责调整、处室改设、干部配备等工作,调整、充实、优化各级领导班子和中层干部队伍。健全年轻干部培养选拔机制,加大对年轻干部和高层次、高技能人员的教育培养,不断提高实践创新工作能力。

2、加强干部队伍履职能力建设。不断强化干部综合素质培训教育,通过集中辅导、专题讲座、业务授课、模拟办案、岗位练兵、继续教育等多种方式,学用结合,学以致用,建立一支“一岗多能”的复合型干部队伍。建立健全干部考核评价机制,运用目标激励和考核管理等手段,激发干部队伍的工作活力。

3、加大人才引进培养力度。加强人才队伍建设规划,通过招录、转任等渠道充实行政管理干部队伍,有效缓解监管工作任务重、人手少的现状。深入实施人才强检战略,建立完善

学科带头人、首席检验师制度，积极争创省、市级创新团队，培养和引进高精尖人才。

4、积极开展岗位创建活动。将干部职工的能力提升、形象创建和素质建设相结合，积极开展以创先争优、岗位奉献、文明示范为主题的岗位锻炼和文明创建活动。全面开展群众满意基层站所的评议创建工作和党(团)员先锋岗、党(团)员示范岗、青年示范岗等创建活动，使群团组织成为活络组织肌体，促进质监文明建设的重要力量。

(二)加强质监文化建设，提升部门文明素质

1、推进学习型党组织建设。深入开展以“工作差错不在我这里产生、办理事项不在我这里延误、监督管理不在我这里缺失、不良风气不在我这里出现、质监形象不在我这里受损”为内容的“五不”主题教育和干部职工“五个一”学习活动，大力宣传和弘扬系统内的各类优秀人物和先进事迹，强化质监队伍的凝聚力、战斗力和执行力建设。

2、积极推行政务礼仪。按照机关公务礼仪要求，推行微笑服务、礼仪服务和文明服务，坚持做到“来有迎声、问有答声、走有送声”，以优质高效的服务为群众办实事好事。督促广大党员、干部认真践行质监系统^v^员先锋形象标准，全体干部职工作出“一句话诺言”，用以激励和规范自身行为，不断提高政务工作水平。

3、切实加强群团工作。加强干部职工学习的平台建设，增进与市图书馆的联系，强化质监图书馆运行管理，打造“职工书屋”；结合工作实际，组织干部职工开展形式多样、健康向上、寓教于乐的文体活动，组织全市系统庆祝建党__周年唱红歌唱红歌汇演，参与全省系统第__届文艺汇演等；充分挖掘和发挥干部职工的文艺特长和兴趣爱好，组织球类、登山、歌舞、健身、阅读等各类文体娱乐的兴趣小组，定期或不定期开展活动；关心职工工作生活，实施职工疗休养制度和职工

住院互助保障。

(三)加强质监业务建设，提高质监服务水平

1、坚持机制与载体创新，全面推进质量强市工作。一是贯彻落实省政府《关于加快推进质量强省建设的若干意见》，制定我市“质量强市建设实施意见”，大力实施质量强市“创四优育百强”行动，组织推进质量安全保障、质量技术支撑、质量诚信和质量评价四大体系建设，促进产品、服务、工程、环境四大实体质量发展。二是深化战略实施。组织好政府质量奖、产品的培育申报，做好“舟山海鲜”浙江区域的推广、使用、管理和监督。三是深化块状产业质量提升工作。重点开展全市水产品精深加工业、船配和定海机筒螺杆质量提升、岱山汽配质量整治及提升四大行动，促进产业质量水平整体提升。四是实施标准化战略。重点在省政府确定的“舟山船舶修造产业集群”和“舟山海洋生物与海产品深加工产业集群”2个省级转型升级示范区推广实施联盟标准，开展浙江省舟山群岛旅游服务综合标准化示范区建设。五是实施质量管理创新工作。以政府质量奖为引导，树立一批质量管理示范企业，按企业类型分层次推广先进的质量管理方法，开展群众性的企业全面质量管理活动。六是深化节能减排工作。推广实施节能减排技术规范，深入开展锅炉节能“三进三送二提升”活动，加大锅炉节能减排力度。

数学业务工作总结篇五

寒冬过后，我们迎来了万物生长的春季。上学期在教师们的辛勤耕耘下圆满的结束，通过一学期的活动（教研组的研究活动、以班级为单位的各项评比活动、教师公开课的展示、幼儿活动内容展示、家长开放日的活动等等）后，我们的教师队伍在不断地成长，自身素质和业务水平再上了一个台阶，但我们还得继续向教学特色化，教师水平专业化的方向不断地前进。

依据本园的具体情况，以新《纲要》为指导方向，加强特色课程的开展，实施有效的整合教学形式，遵循幼儿的发展规律，以教研为主体进行提升教师专业水平的研讨，加强日常教学的管理，提高幼儿一日活动质量和效益，促进教师、幼儿、幼儿园的共同发展。

1以《纲要》为指导，深入理解开设的各课程，使课程适应每个幼儿的发展，促使幼儿在原有的水平上得到最大限度的提升。

2教研活动的开展，加强教师队伍的成长，培养反思型的教师，让教师在不断的研修中成长。

3加强教学常规管理，优化幼儿的一日活动。

1业务学习，促进教师业务水平

间周的业务学习，学习《纲要》精神，掌握幼儿的年龄特点，案例分析，学习弟子规深入理解其意义。每月交流一次教育随笔，形成一个互动式交流的平台，让教师在这一平台上提升自身的专业知识，开发教师的潜能，发挥其教师的表达能力和写作能力。

2以整合教材为重要课程研究，实践其课程内容。

以整合教材为基础，开展主题活动，教师在备课前思考到教学的安排，环境的创设，游戏的选择，对课程的理解有问题时，教师之间交流解决存在的问题，资源共享。具体的教师对教学活动的反思，对组织教学中存在的问题，写出策略，并作修改，好的方式进行思考和记载。主题结束后，我们教师就主题的达成情况，从教学活动，游戏活动，日常生活，家园共育四方面作总结并进行反思，改进教学形式。

区角活动是教学活动的延伸，也是幼儿巩固集教活动中的知

识、技能的一个重要环节，因此本学期教师制定区角的内容及目标更具体，业务领导检查实行的效果。

音乐贯穿各生活环节。每周一次表演活动的开设增强幼儿对艺术的热爱，为六一节目做准备。每周一次的种植活动，培养幼儿的观察能力，了解植物的生长过程，学习照顾植物，培养幼儿的爱心。

学前班班务工作计划开设试点班，本着教材的指导思想，培养幼儿良好的阅读习惯，丰富幼儿的阅读能力，增强幼儿的表达能力为目标。由园长领导大二的两位教学老师执教，反思，讨论，外出培训、专家亲临指导等多种形式进行试点教学。

3教研活动，提高教师的专业水平

本学期重点开设两个教研组语言、数学，由教研组组长撰写计划制定时间，组织成员学习、研讨、观摩活动等形式带动教师成长。语言以弟子规为基点，开展识字活动；数学以蒙氏数学操作教材为主开展教研。户外、英语教研组应用上学期研讨的成果，加强使用，检查。

4日常常规的管理，提高保教水平

进一步规范幼儿园的保教工作制度，规范教师的一日活动操作常规。主题活动的引领，教育环境与主题相对应，幼儿参与性高，活动积极。

1深入班级听课，采用随机听课和提前预约的形式，加强巡查。

2继续规范班级的计划，月计划，周计划的制订，检查计划的落实情况，保证一日活动有计划，有目标，科学，合理，有效地完成。

3游戏和户外游戏的巡查，安排的活动符合主题和教研组的要

求.

4教师备课本在每周五上交检查，包括活动计划，目标，过程，反思. 每月幼儿的月测评，以检验教师的教学活动的开展为目的.

5每月一篇教育随笔，一篇整合教材的反思。

6. 增强英语的使用，每月的英语测评。

7. 组织丰富多彩的保育员业务学习活动，提升保育员观念，学习更多的保育员教育知识，其他方面有儿歌，英语，论语，讲故事.

5通过多种渠道，建立良好的家园联系.

家长开放日的新模式，让家长更全面了解幼儿在园的半日活动. 每月月末家长到园的时间，各班将幼儿的成绩展现给家长，并解决家长的一些育儿问题. 每天到办公室填写好未到园幼儿的情况，电话了解未到孩子的原因. 家园联系及时更新和全面的教育教学介绍，以便家长了解幼儿的在园情况. 每日情况表的修正，群更新，与家长交流，解决家长的育儿问题，上传幼儿的照片让家长了解到更多幼儿在园的活动。