

# 2023年完整的工作总结应该包含哪些部分 (大全8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 完整的工作总结应该包含哪些部分篇一

紧张而有序的20\_\_年又要过去了，在忙碌的一年里，在科主任及上级医师的指导下，我无论是思想上还是在业务水平上，我的收获都很大，具体如下：

思想方面：一年来，本人积极实践科学发展观，参加了入党积极分子培训班的学习，通过学习使我对党有了更深刻的认识，能进一步利用电视，电脑，报纸，杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件，并把它作为思想的纲领，行动的指南。

我作为一名年轻的医师，自己今后要走的路还很长，作为一名团员，一名积极分子，我时刻以团员的标准严格要求自己，在工作上不怕苦不怕累甘于奉献，向优秀党员同志学习，以他们为榜样。

在工作中，能严格遵守医院的各项规章制度，刻苦严谨，能及时准确的完成病历，病程及出院小结的书写，对常见病，多发病能独立诊断，治疗，较好的完成了自己的本职工作。遇到问题能在查阅相关书籍仍不能解决的情况下，及时向上级医生请教，自觉的做到感性认识和理性认识相结合，从而提高了自己发现问题，分析问题，解决问题的能力。

能不断的发现认识自己的不足，始终保持学生时代强烈的求知欲望，能将这股热情和工作紧密结合。今年适逢医院创建三级乙等综合医院，在创等过程中，能服从医院领导及科主任的安排，积极配合完成各项工作，表现突出，被评为先进个人。

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，勤俭耐劳，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。

随着医院升为三级乙等综合医院，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，成为一名合格的医务人员。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高自己的地方。

在即将过去的一年里，要再次感谢院领导，科主任和上级医师给予的教育，指导，批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。

## 完整的工作总结应该包含哪些部分篇二

20\_\_年是我公司全面提升管理水平，打造本质安全型矿井、扩大产能最关键的一年，搞好职工教育培训工作，是适应当前发展和管理的需要，同时也是我公司长期发展的战略要求，是企业 在市场经济竞争中立于不败之地的一大法宝。今年以

来，职教科有针对性的开展多层次、多形式、全方位的职工教育培训，真抓实干，努力工作，圆满完成了职工培训任务。

## 一、领导重视，措施得力

年初，我公司就根据自身实际情况，周密制定了全年的职工培训计划，根据上级有关精神和领导要求，明确了全年的工作目标和方向。借鉴和学习兄弟单位的经验和做法，结合职工培训新的规定和本单位实际，修订了原有的职工培训规定，使之更具操作性，更加切合实际。

## 二、整体推进，重点突出

### 1、公司内部培训方面

今年各级各类人员培训共40余期，3000多人次。年度全员安全培训3期1500人；新工人岗前培训11期，共420余人；换岗工人共培训3期66人；新工人再培训6期290人；专业知识培训共5期98人；应急救援培训5期500人；井下急救员培训5期300人；岗位工种培训10期375人；“三违”强训5期170人。

### 2、三项岗位人员培训

主要负责人□a类安全管理人员□b类安全管理人员参加了省、集团公司组织的培（复）训□a类安全管理人员培训2期5人（总经理1人，副总工程师4人□□b类安管人员培训3期18人，复训2期4人；特种作业人员、监测监控人员培训7期160人。

## 三、狠抓基层队组建设，提高基层队组整体素质。

针对基层队组职工整体素质偏低的情况，我公司规定每周二为队组安全学习日。并且为基层队组配发相关学习资料，由队组负责人主持学习活动，相关业务科室定期指导，职教部门每星期二、五对各科、队组进行安全学习督促检查。要求

每次学习时间不少于半小时，学习要有详细记录，学员要有规范的笔记，一年来取得了较好成果。

#### 四、加强关键岗位学历教育，提高专业知识水平

20\_\_年对一年制中专的150余名学员，进行了系统的学习教育工作，把学员按专业分开，分别开课，保证既不影响生产，又不影响学习。该批学员毕业后，可以及时补充到关键岗位，弥补我公司因职工学历较低的欠缺。

#### 五、加强档案管理，抓好基础工作

职工培训档案是培训中心的基础工作，我中心的培训档案分期档、个人档、台帐三个部分。期档主要记载培训的基本情况；个人档记载每个人历次培训情况；台帐反映各单位、各工种培训及发证基本情况。

为了保证职工培训后，培训记录齐全，我们在档案管理上不断进行完善，做到了记录详实，建档及时。

#### 六、完善培训考核机制，全面提高培训质量。

树立“培训是企业的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”观念，积极营造有利于员工培训的良好环境，建立严格的考核制度和良好的激励机制，严格执行教考分离原则。

#### 七、档案管理和硬件设施还存在不足之处。

由于人员配备和人员素质的问题，我们的档案管理工作存在一定的缺陷，此项工作正在逐步改进完善。

存在主要问题有：

1、人员配备不足；

## 2、没有专职的教师。

总之，20\_\_年我们以加强职工教育、提高职工素质为目标，努力健全和完善了各种教育培训设施和管理制度，工作虽然较去年有了进步，但是距离集团公司的要求及安全培训工作的目标还是有很大的距离。今后，我们将在职工培训工作及培训机构的建立等方面，向集团公司的其它标准化矿井学习，努力使我矿的培训再提升到一个新的水平。

## 完整的工作总结应该包含哪些部分篇三

今年以来，我行认真贯彻总分行经营战略调整的决策，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重业务发展的同时，强调风险防范和内控管理，倡导合规文化建设，使支行的各项业务上了一个新台阶，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。在全行员工的共同努力下，20\_\_年上半年各项指标稳健运行，取得了突出的经营业绩。截止6月末，各项业务完成情况较好，在分行均名列前茅。

### 一、各项指标完成情况。

1、负债业务增势明显。6月末自营存款余额为\_\_万元，较年初新增\_\_万元，已提前完成全年任务。其中储蓄存款余额\_\_万元，较年初新增\_\_万元，完成全年任务的66%。对公存款\_\_万元，较年初新增\_\_万元，完成全年任务的154%；日均储蓄存款余额\_\_万元，较核定基数增\_\_万元，完成任务的99%；对公日均存款余额\_\_万元，较核定基数增\_\_万元，完成任务的161%。

2、资产业务快速发展。6月末自营贷款\_\_万元，较年初新增\_\_万元，其中个人资产业务\_\_万元，较年初新增\_\_万元，完成全年任务90%，对公资产余额\_\_万元，较年初新增\_\_万元。贴现累计发生额\_\_亿元。

3、中间业务稳步推进。上半年已实现中间业务收入近\_\_万元，完成全年任务58%;完成国际结算量近\_\_万美元;信用卡发卡\_\_张;期缴保险\_\_万元，趸缴保险\_\_万元。

二、总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

(一)明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。

支行在去年末就对20\_\_年工作目标进行了规划，明确负债新增\_个亿，对私存款\_亿，对公存款\_亿;资产新增\_亿，个人资产\_亿，公营贷款\_亿。年初支行再次召开工作会，就20\_\_度全年工作进行统一的部署和安排，对20\_\_年取得的成绩，行长(提供)室要求全行员工戒骄戒躁，防止“小富即安”的思想。同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将分解到每位客户经理头上，业绩完成情况以邮件方式对全行进行每周、每月、每季通报，有效地激励了客户经理的工作热情。在分行开门红竞赛活动中，支行的负债业务、个人资产业务在全分行均处于领先地位，取得较好成绩。

(二)强化市场营销机制。

1、公司业务基础营销工作首先是抓新开户，支行公司部年初即明确：每位对公客户经理每月必须新开有效户达到\_户。从上半年情况来看，支行共计实现新开户\_\_户，实现新户存款新增\_\_万元。其次是通过政府平台，加强对周边园区客户的营销力度，通过上门拜访、制订理财方案等多种形式，积极宣传我行对公产品。经过长期的努力，取得了客户的高度认可，已和多个优质企业建立了合作意向。其中，\_\_区财政非税收入专户已经成功开立，存款余额近\_个亿。

2、在零售银行业务日常工作中，对\_区“富人区”进行了区域定位，实施精准营销和分层次营销，注重基础营销、中端客户营销、大户营销并重。一是大户营销：将\_万以上的客户

界定为大户，针对这部分客户专门制定了“理财秘书”服务。分行发行各种币种的理财产品、各种基金、信托产品、国债、外汇市场行情等金融信息，根据客户的类型、投资需求有选择性的分别发送短消息或者提供理财方案，让客户及时地了解银行的动态发展，同时让贵宾客户感受到银行对他们不只是单纯的存款需求，而且有帮助他们投资理财，使其效益最大化，这样才能将客户与银行更紧密的联系在一起。这就对个人银行部战线上的客户经理要求更高，综合素质的提升更重要。针对这部分客户，客户经理团结起来，根据客户特色讨论，制定出几套适合客户需求的理财方案，针对客户可能会提出的问题反复推敲，做足前位准备，实现给客户百分百满意的专业服务，让这部分客户更信任我们，依赖我们，成为我们的忠实客户；二是小区营销：由于支行地理环境，小区营销成为我们的特色，频繁且高质量的户外宣传对支行提高知名度是最有效的方法。坚持不懈地开展多样的小区活动和宣传，通过在高档小区\_\_山庄的联益活动，对我行产品的大力推荐，使我行的形象深入人心，山庄业主中成为我行\_\_客户的便有10户。支行通过“物管收费站”的有效宣传，进驻周遍优质小区，例如\_\_花园等通过现场开卡、开功能，既达到我行电子业务的宣传，也成功实现揽存\_\_多万元；三是大堂营销：大堂经理将大厅精心布置，营造舒适的营业环境和温馨的节日气氛，狠抓服务，对前来办理业务的客户主动引导，对普通客户主要介绍消费积分、自助缴费、消【提供内容】费有奖、网上银行等日常功能，使客户在使用这些功能的同时感受到一卡通的方便。对中、高端客户主要介绍\_\_卡、\_\_白金卡、信用卡、外汇宝、电子银行、人民币、外币的理财产品。通过平时存款有礼、节假日行庆的抽奖活动来带动自然增长，增添节日气氛，聚集大堂的人气。大堂是最有效的阵地营销，安排客户经理轮流在大堂值班，对大厅的客户进行梳理，达到提升的效果。

3、公私联动组合营销：零售银行部与公司银行部通过一对一的接对子形式，互帮互助，互通信息，从对私大客户中发掘对公客户，从对公客户中寻找对私大客户，年初就通过对私

大客户拓展了一户对公客户，吸收对公存款\_\_万元。同时还公私联动，落实了\_\_汽车销售有限公司等单位的工资代发。

### (三) 针对弱点，狠抓资产、贴现和国际业务。

资产、贴现和国际业务一直都是\_\_区支行的弱势业务。\_\_年支行下大力开拓这三方面工作。资产方面：结合分行今年大力扩展信贷资产规模的工作思路，支行通过“立足园区辐射周边”，积极进行资产项目营销。目前已经成功和\_\_等一批优质企业达成合作意向，近期内即可对项目进行上报。贴现方面：一方面对支行已有的客户进行挖潜，另一方面积极对外营销新户。对贴现跟踪票据源头企业，积极拓展收款下家，成功拓展了\_\_等企业，上半年累计实现贴现\_亿元，与\_\_年同期相比增加了20\_\_万元。国际业务方面：对区域内的外贸企业逐一上门拜访，目前已和\_\_制药公司等达成和合作意向。此外，对于提前终止授信额度的\_\_公司，支行始终没有放弃，一直对其进行积极的跟踪，随时关注公司的生产进行情况，同时和银监局、\_\_区政府保持了密切的联系，以便最快时间内了解政策方面的动向，在银监局和\_\_区政府对公司的态度明确后，支行拟再度与其展开合作，将成为下半年国际业务的亮点。

### (四) 大力拓展房地产企业，结合分行活动，狠抓个人资产，突出工作重点

针对\_\_区域内房地产企业和优质楼盘众多的优势，支行加大了对房地产开发商的拓展力度，和\_\_/\_等知名开发商建立了往来关系，并拟在开发贷款和按揭方面展开深入的合作。同时，对原有的开发企业，如\_\_地产，进行了深度的挖潜拓展，目前拟增加其开发贷款至\_亿元，将改变支行对公资产业务落后的状况。同时，支行将风险低、回报高的个人资产业务作为发展的重点，整合资源，将个人资产业务划归公司银行部管理，充分利用公司客户经理善于与企业打交道的优势，拓展按揭业务。针对分行下达的一季度阶段性个人资产任务，

支行公司部全员动员，对按揭、个人经营性贷款进行积极营销，其中成功发放了\_\_分行金额最大的单笔个人按揭\_\_万元。此外，通过直客方式，支行营销了“\_\_/\_\_”等优质楼盘，为全年个人资产任务的完成奠定了基础。截止6月末，支行实现了比年初新增\_\_万元，完成分行下达的全年任务的90%。预计7月末可完成全年任务。

## (五)健全案防体系，加强内控制度建设，推进合规文化建设

1、牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育，落实案件防范工作责任制。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。把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。

2、认真开展合规守法教育活动。根据《\_\_分行开展合规守法教育活动实施方案》，成立了支行合规守法教育活动领导小组，召开了全体员工合规守法教育活动动员会，制定出支行的学习计划，把工作落到实处。以多种形式组织员工认真学习了：\_\_副行长在全行“合规守法”教育活动视频动员大会上的讲话、\_\_分行开展合规守法教育活动实施方案、\_\_银行诚信举报及奖励规定两个讲话、合规与银行内部合规部门、商业银行风险管理指引、\_\_银行客户经理行为禁令、\_\_银行柜面业务人员行为禁令、\_\_银行员工行为守则、典型案例等内容。并组织全行员工参加了“合规守法”在线测试，取得了良好的成绩。先后出版了五期合规守法活动简报，全行员工写出了学习心得体会，全行员工的合规守法意识的到极大加强，在分行合规守法知识竞赛中我行代表队取得了第二名的好成绩。

## 完整的工作总结应该包含哪些部分篇四

岁月如梭，时光飞逝。一转眼，20\_\_的脚步声便离我们而远。当日历撕下了这最后的一页，回首20\_\_，历经琐事，历历再现。

在党的卫生工作方针指引下，在县卫生局、县卫生执法大队、镇卫生院的领导下，20\_\_年全面、高效、圆满的完成了上级下达的各项工作任务，切实履行了一个忠于卫生事业的医务工作者应尽的义务与应当做的工作。深入践行党的卫生方针与路线，切实彰显一个基层乡村医生务实、勤恳、踏实的优良作风。禀承“敬人乐业，拼搏奉献”的工作精神，遵守“用心服务，感动顾客”的服务理念，立足于超前的服务意识，用专业的技术，周到的服务，赢得了老百姓的高度信赖，树立了良好的口碑。

### 一、预防工作方面

全年共为200余人次适龄人群接种过乙肝疫苗、脊髓灰质炎和麻疹免疫抗体水平检测、麻疹强免、流脑疫苗等预防接种工作。全面完成了上级交与的各项工作任务，认真履行一次性医疗用品的管理制度，做到医疗废物归类管理，上交和销毁。

### 二、日常门诊工作方面

严格按照县卫生局、镇卫生院的工作要求，抓好“预防为主”这条重要主线，坚持开展预防为主的工作方针，再辅以门诊治疗工作，严格、准确不漏的记录门诊逐日登记册。准确及时上报和登计发现的传染病，把健康教育工作融入到日常的门诊工作之中，使广大的老百姓易于接受这种言传身教的模式，让更广泛的老百姓掌握健康生活的相关知识。办理健康宣传专栏六幅，并及时滚动适时更新内容。认真开展门诊工作，举止庄重，态度和蔼，工作服、胸牌穿戴整洁。严格按照执业许可证上的执业范围、执业地点规范执业。全年

实现逐级转诊50余人次，全年门诊总量2000余人次。

积极参与各级各届会议，会议学习记录条理清晰，认真务实完善填写各种表、卡、册，做到工作有记录，门诊有信息，大事有报告。为镇乡一体化建设尽绵薄之力。

### 三、新农合工作方面

积极宣传，正确引导村民踊跃参与新型农村合作医疗制度，使广大村民更众多、更深入、更深刻、更延续的参与这一惠民、益民、济民、宏民的良好政策当中。

不平凡的一年，我的20\_\_，再见了，而作为基层的乡村医生，却任重道远，我将继续秉承忠于职守，兢兢业业，脚踏实地的实干精神，完成下一年的`融入了我人生，倾注了感情的医疗卫生事业，为把党的卫生事业贯彻执行的更彻底，老百姓的切身利益维护的更全面而不懈奋斗！

## 完整的工作总结应该包含哪些部分篇五

20xx年截止9月份在网4g终端用户到达46.99万，完成挑战值112.2%，排名全省第四，仅落后于漳州0.1pp;4g终端渗透率27.57%;4g换机占比77.3%，排名全省第三。

### (一)找准换机客户，定位目标客户需求

#### 1. 加强客户宣传，完成客户4g终端教育

二是优化实体渠道价签及台卡设计，强化自有营业网点和社会渠道宣传布路，在终端销售区/售卡区通过台卡及宣传单页突出活动卖点，引导客户快速选择适合手机，确保买对4g手机。

#### 2. 增强渠道掌控，提升4g终端上柜占比

一是加强竞争对手核心渠道渗透:从关注签约率到关注签约质量的提升, 密切跟踪竞争对手渠道销售移动4g终端转化情况、套餐办理情况, 及时交互清单信息, 加强渠道渗透和营销跟进。

二是加强新入网带动4g终端客户提升: 重点推进新入网客户“4g套餐+4g手机”组合营销, 强化“买对4g手机”的客户感知, 带动提升新入网4g终端占比。

三是4g终端上柜率目标、考核落实到渠道经理和渠道网点, 加强渠道经理走访督导制, 督促渠道销售4g终端, 加快2/3g手机下架, 提升4g换机占比。

### 3. 联合促销到位

结合省公司三季度联合促销政策, 以中低端市场、乡镇市场为主打市场, 采用“资源共投”方式开展, 由我公司、厂商共同投入资源(我公司以酬金前路方式投入, 厂商资源以降低渠道供货价、营业厅铺货价的方式投入), 并透传给末梢客户, 推动零售价直降, 吸引客户购买4g手机, 提升4g换机占比。

### 4. 严格健康管控

在销售4g终端的同时, 健康度管控到位, 确保资源有效投入及4g客户正常发展: 主要围绕终端流失率、终端疑似虚增率、终端窜货率、终端拆包率四项指标制定终端健康度管控目标, 进行重点管控。

#### (二) 资源整合投放, 激发客户换机热情

##### 1. 联合厂商推进末梢渠道拓展

充分借助终端厂商优势资源拓宽销售面;根据省公司统一部署,

联合oppo,步步高厂家开展末梢渠道终端合作销售渗透工作。截止10月，全市乡镇移动渠道(不含农村服务站，代办员)累计414家，其中近3个月均终端销售超5台渠道212家，新增与厂家签约合作41家，末梢渠道签约到达184家，拓展目标清单212家渠道签约率到达83%。通过厂家资源对投，结合移动终端促销方案，9、10月全市oppo□vivo,金立厂家机型末梢渠道累计销量环比上季度提升112%，终端销售渠道数提升4.5pp□

2. 借助b2b平台互投促销资源，开展渠道线下认领工作 一是推广b2b平台，整合资源促进销售。全面推广b2b订货平台，增强对渠道的服务支撑能力、提高终端销售健康度，引导平台加大4g终端资源投放，开展市县终端推荐会或订购会。截止10月，月均b2b渠道订货量占平台机销售量45.5%，渠道b2b注册率100%，渠道订货活跃率为27%，排名全省靠前。

3. 优化“以旧换新”活动厂家资源投入方式

结合省公司指导思路，采用资源对投的形式，充分借助厂家平台优势资源共同拓展渠道4g终端销售能力，扩大4g终端辐射面，达到提升终端销量的效果。优化前期仅我司单方提供电子券资源的模式，采取：我司提供积分/购机款优惠，同时厂家/平台按每台10-xx元力度采购我司产品(流量卡)的模式，资源对投，共同拓展4g终端客户群，提升销量。

### (三) 4g终端库存保障机制

1. 优化终端活动选型，支撑促进终端销售。

根据4g终端客户数，转化率，贡献度拉动等七个维度选择top20的品牌，再根据销售竞争力等四个维度选择最终入围机型。另其终端货源保障作为选型入围的否决项，针对终端物流管理，契合度较低的厂家或平台，原则上不再参与下阶段的终端营销活动。

## 2. 强化资金平台考评，加快平台结算周期。

一是针对平台终端供货及时率、准确性，销售推广配合度，售后保障等维度进行客观公正考评，建立厂家的压力传递机制，督促保障其终端货源。

二是加快平台结算周期，提高平台资金回转效率，降低其资金垫付压力。自8月份起，物流资金平台的终端铺货结算，实现半个月结算一次，较之前月结缩短一半时间，有效提振平台铺货，做好销售支撑。

三是合理统筹资源，执行精细高效库存管理。

根据历史销售量和终端活动开展进度由市公司按县进行终端库存的初级分配，并实时根据实际消化进行调剂，满足终端销售。另由市县终端管理，库管人员分别按要求做好库存管理，按县，机构，厅三级进行各品牌机型库存周转天数控制，高效做好终端流通，确保满足终端销售。

### 一、持续提升4g换机占比

一是依托订货会提高渠道销售4g终端占比。依托省公司相关政策结合本地厂家、平台资源投放开展县级4g终端订货会，提升4g换机占比。

二是加强对手渠道渗透，抢夺第一营销触点。通过加强对手渠道的渗透，扩大营销触点，提升4g换机占比。

三是筛选目标客户，精确营销。针对换机阈值大且流量需求高的客户进行外呼并宣传匹配的终端政策，引导客户买对手机。

四是充分做好4g优势宣传，扩大4g辐射面。换机前针对换机阈值高的目标换机客户，通过短信提醒、营业厅宣传等方式前置4g优势服务提醒；换机时认准td-lte标识并传递4g终端购机

优惠。

## 二、持续加强资源整合投放

联合平台厂家持续做好b2b平台线上订货的推广工作，整合双方资源，进一步扩大4g终端的价值让渡空间，降低购机门槛，促进4g终端销售。另一方面，由渠道经理搭建厂家与末梢渠道的合作桥梁，协同厂家进一步做好末梢社会渠道渗透，通过差异化优惠广告资源投入和终端批销政策，拓宽终端销售渠道，压缩功能机销售占比，推动整体销售势能。

## 三、加强健康度管控

为构建完善的终端健康度管理体系，推动4g终端销售质量的提升，省公司专项下发《中国移动福建公司4g终端销售健康度管理实施细则》，要求省市县设路终端健康度负责人，专门负责终端健康度跟踪与分析。下阶段将从以下几个方面进行健康度管控。

### (一)通过酬金杠杆提升健康度

二是终端酬金管控到串号级：应根据客户与终端串号的匹配使用来判断dou等，以此为基础来决定酬金发放的档次，并禁止一个终端串号享受多次终端酬金补贴。

## 完整的工作总结应该包含哪些部分篇六

各位老师，下面我就本学年的学校工作，向大家作工作报告，请大家审阅，并提出宝贵意见。

### 一、过去一学年的主要工作。

(一)以全省义务教育均衡发展迎检为契机，促进学校办学条件大力改善

本学年，我们所经历的一项重要工作就是迎接全省义务教育均衡发展检查，对于此项工作，我们从20\_\_年3月份就开始进行部署，明确了分工，细化了方案。20\_\_年9月初，我们进入了本次迎检的冲刺阶段，在这段时间内，全体教师积极参与，人人动手，美化校园、规范档案，做好了各项迎检准备工作。在本次迎检过程，我校的办学条件得到了极大改善。

一是校容校貌焕然一新。去年暑期开始，学校便着手进行校容校貌的整治，分人分项目负责到人，整个暑期，所涉及的相关人员加班工作，顺利完成了各项整治工作。20\_\_年8月初，填平了学校东面的水池，既改变了学校的整体面貌，又消除了学校的一大安全隐患。9月中上旬，我们完成了教学楼前场地改选，将原来的红砖地面改成了广场砖地面，让我们一进校园就有一种眼前一亮的感觉。9月中旬，对学校所有建设物的内外墙进行了涮新，使每幢建设物从里到外都变得清爽整洁。在此过程中，我们还对学校的一些角落进行了修补。今年暑假期间，我们又争取资金，对学校篮球场进行了改选，并对餐厅前的场地进行了美化，力争为学生提供一个良好的学习与生活环境。

二是教学设施进一步充实、管理和使用不断规范。一方面，在学校房屋比较紧张的情况下，我们合理安排功能室布局，配齐了所有功能室及小学的功能室全部配齐。另一方面各功能室均配备了满足教学需要的设施设备，并已全部投入使用，特别是我校以前的几个薄弱功能室，如音乐室、美术室、卫生室，这些功能室的投入使用，极大方便的了老师们的教学，卫生室的建设与投入使用，使我校今年的学生体质监测真正做到了数据真实。在本次迎检准备过程中，各功能室提高了管理的规范性，从设备登记造册到使用的过程性资料、从功能室各种物品的摆放到各功能室文化氛围的布置，都有了很大改观，同时我们还把这些管理要求常态化，以规范的管理来促进功能室发挥最大效益。

三是学校的档案资源进一步全面规范。我们针对本次迎检中

所涉及的级指标进行档案整理，各块任务分解到相关科室，学校统一了封面、目录及装订样式，提高了我校整理档案的水平。在整理档案的过程中，我们还对学校办学水平的有关数据进行全面的测量汇总，包括校园面积、建设面积、各功能室面积、设施设备等数据，都一一进行了测量和核算汇总。

## 二、努力规范内部管理，为学生的均衡发展找寻良好的平台

对于学校的各项常规工作，我们做到了有章可循、规范细致、科学合理。

规范师德建设及管理。以活动为载体，建立健全各项师德建设与管理制，用高尚的师德教育全体教师，文明行教，规范执教。建立了整治教师乱办班乱补课及滥发教辅资料管理制度，通过签订责任状，建立领导包保责任制度，层层分解落实责任，并建立了多途径、定时调查反馈机制，让整治工作真正落到实处。

规范教学管理常规。教学质量是学校发展生存的生命线，努力提高教育教学质量是每一位教师工作的落脚点。本学年，我们紧紧围绕教学这一中心工作，规范教学管理的各项常规，向细致规范的常规管理要高质量。规范课程管理，确保按照上级要求开齐开足课时，在课程课时上保障学校素质教育的实施。规范教学各环节管理，从备、教、辅、改、考、评、研等环节着手，做到有要求、有方案、有检查、有反馈，从每个细小的环节、每堂课的准备与教学、每个学生的检查与辅导抓起。规范管理各项师生教学活动，本学年，我们认真开展了“大家唱、大家跳”活动，使之成为了我校每天的活动常规。对于每一项活动，学校总是先拿出细致可行的方案，定参加学生、定辅导教师、定训练时间与地点，在正式开始训练前，总是尽可能帮助老师们解决好设备及人员上的困难，并随时也相关教师研究训练的方法。在本学年的“常态下课内比教学”中，我们通过开展课件制作比赛，提高教师对“班班通”设备的有效利用能力，促进全体学生的均衡发

展。同时我们还通过建立班子成员深入课堂，分管人员定期巡堂的制度，让教学管理更加深入、更显常态。

规范安全管理常规。安全工作是学校工作的底线，安全如果没有保障，一切教学工作都将无从谈起。为了确保广大师生的生命财产安全，学校高度重视学校的安全工作管理。规范安全教育工作，做到每天都由值日教师或班主任对学生进行最少一次安全教育，每周由学校分管领导或班主任在班队会上对学生进行一次专题安全教育活动。

规范值班管理，做到值班领导和值日教师全天24小时在校值班，校门值班男教师每天2人在学生上学和放学进到校门值班，低年级陪寝教师在学生放学后全程监管低年级住校学生。本学年，我们与校安公司联系，由他们用校车接送我校学生上学和回家，与相关人员签订了安全责任状，每次安排两名教师在车上负责管理学生，以确保学生在上、放学途中的安全。安全常规的健全与落实，为每个学生的均衡发展提供了保障。

规范科研管理常规。教育科研是学校发展的力量之源，本学年，我们以立足科研兴校，科研强师、强校。落实校本培训常规，做到全校集中培训、教研组分散培训与个人自主培训相结合，以集中培训引路，分散培训强化，自主培训补充。“班班通”设备投入使用时，为提高老师们制作课件的能力，我们从今年3月下旬开始，连续组织了几次教学技术应用培训，以提高教师应用现代教育技术的能力，从而为高效课堂的实施提供保障。

规范德育管理常规。学校德育工作是素质教育的基础，学校从德育资源、德育活动、德育队伍建设等方面形成了规范的德育管理常规。规范德育资源管理常规，以“动漫德育”为切入点，以各种节日为载体，以学生行为习惯的养成为重点，不断丰富德育内容，促进学生良好行为习惯的养成。在清明节期间，我们组织全体学生开展了网上祭先烈的活动；儿童节时，我们组织一场高水平的“动漫歌咏会”的庆一文艺演

出，丰富了学生的文化生活，提高了学生的情操。本学年，我们还加强了对学生乱扔乱丢的教育和管理，通过德育处、大队委、学生会共同实施收到了良好的效果。规范了德育队伍建设与管理常规，建立健全了班主任例会制度，以班主任例会为主阵地，提高班主任德育工作水平。

规范后勤管理常规。后勤是前勤的保障，学校后勤工作在确保安全的基础上，不断提高质量，改进服务，保障了学校前勤工作的顺利开展。规范采买常规、加工流程、品尝制度等，以这些制度促进后勤管理的规范、高质与高效。严格收费纪律，严格按上级文件精神收费，生活费的收取严格按照家长自愿的原则收取，并做到一月一核算，公示到位接受家长和社会监督。加强经费使用管理，按时发放贫困生补足费用，让国家的好政策能及时落实到学生身上。

### 三、以全省示范家长学校迎检为契机，促进学校家庭教育工作进一步规范

本学年的全省示范家长学校的检查，规范了我校的家长学校工作。我们从家长学校开课节次、授课内容、家长出勤率等方面进一步规范。分年级请各位家长到校进行家教知识培训，家长出勤率达98%以上，在培训中，各班班主任担任主讲教师，认真准备，结合各班学生的实际情况对家长进行家庭教育的指导。在此过程中，我们还积极发挥家长委员会的作用，让他们为学校的发展建言献策，向社会宣传学校的办学理念及办学成果。

### 四、有条不紊做好学校的其他常规工作

在迎接一次次的检查过程中，我们始终没有忘记学校的常规工作，并按照要求有条不紊完成各项常规工作。

年终工作总结10

20\_\_一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。《农村信用社经营管理》、《经济工作者学习资料》、《中国金融》、《广西金融研究》、《信用社财务管理》、《农村信贷》等教材和书籍让我手不释卷，因为有了大学专业课的底子，使我对这些金融知识更为容易理解和掌握。一番理论知识的学习后，我开始知道，农村信用社是由农民按照自愿、民主、互利的原则入股，由社员民主管理的合作金融组织，其经过50多年的改革和发展后，已经成为我国金融体系的重要组成部分和农村金融的基础力量。农村信用社是农村金融的主力军，是联系农民的金融纽带，农村信用社的根在农村，离开农村就成了无源之水?但这些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、

细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作；平时生活中团结同志、作风正派、不谋私利，不参与赌博等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致地了解；接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。

马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1915年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年3月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题

的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存13.5万元，完成年度任务的94%；收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元；收回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收5.5万元；收回呆滞贷款2.9万元，完成任务的54%，比去年同期多收1.6万元；收回呆帐800元，完成年度任务的133%；收回利息4.9万元，完成年度任务的29.5%，比去年同期多收2.1万元；发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：

一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；

三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

## 完整的工作总结应该包含哪些部分篇七

\_\_小学现有学生\_\_人，教师\_\_人，有中心小学x所，村小x所，x个班级。学生分散居住在x个乡镇的\_\_个村。农民工子女\_\_人，来自全国\_\_个省和自治区。学生来源复杂，6所学校全是平房，校舍老旧，是全区办学条件最艰苦的农村小学之一。

### 二、指导思想

我们学校德育工作的指导思想是：\_\_8号文件（《关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》）为指针，以创办传统美德示范区为契机，以德育科研为支撑，以生命教育为载体，以提高学生的基础文明素质为核心，整体推进学校的德育工作。

### 三、存在问题

经过反思，我们认为目前德育工作存在的问题可归结为两点：

1、在教育层面上，存在着有教无育的现象。教师在教学中，重视知识技能传授，忽视学生底线道德，也就是最基本的道德习惯的培养。著名教育家叶圣陶曾经说，教育就是培养习惯。

2、在学生层面上，存在着有学无生的现象。我们应该尊重学生，关注生命。就是要求教师不仅仅将教育看作是完成开发智力，培养能力的教学任务，而是要求教师将课堂视为养育学生人性的殿堂，将目标定位于提升学生道德修养和促进学生人格发展。我们由此而得到启示：关注生命就是要求教师调整教学关注的视角、关注的重心，要求教师把思考学生需要什么放在第一位，把开发学生美好人生作为自身职业的第一要义。

#### 四、具体做法

面对教育的现状和艰苦的条件，我们没有退缩，相反，我们选择了艰难的探索。我们的思路是：利用教育科研的优良传统和浓厚氛围，以德育科研为支撑，以生命教育为载体，以提高学生的基础文明素质为核心，整体推进学校的德育工作。下面，对我们的德育科研工作进行简单介绍。

##### 1、进行过的研究。

《小学生心理健康教育研究》，区级优秀课题；

《农村小学品德与生活课程资源的开发与利用》市级课题，通过鉴定验收；

《小学生心理健康教育的途径与方法研究》，国家级课题，学校被国家基础教育实验中心评为全国心理健康教育研究先进单位，2人被评为先进个人，3篇案例被评为优秀成果。

##### 2、正在进行的研究。

校本课题。《生命教育：水资源利用和保护》。进行德育校本课程的创编工作，对学生进行生命教育，使学生们处理好个人与环境的关系，引导他们亲近自然，保护资源与环境。我们校教研室和德育处编写了校本教材《水资源的利用与保

护》，共16课，23000多字。该书以水为线索，介绍了有关水资源的利用、保护、节约、家乡的河流和沈北新区简介与发展等方面的内容。该课程安排在品德与生活（社会）课时间给学生讲授，受到了学生的欢迎。该书已入选区小学教研室主编的校本课程汇编。

学生基础文明素质的培养研究。目的是塑造学生文明行为，提高学生文明素质。

一是制定了一系列礼仪规范来塑造学生的文明行为，提高学生的文明素质，培养学生良好文明习惯。这些礼仪规范包括：学校礼仪规范，从走路、说话及课间活动抓起，强化细节管理，人人见到老师主动问好、衣冠整洁等小事做起，开展养成教育；家庭礼仪规范，要求学生进出家门主动向父母打招呼，帮助父母做家务，做些力所能及的事情等，让学生体会一饭一衣来之不易；社会礼仪规范，教育学生参加社会活动和在公共场合时要遵守社会公德等，从我做起，用自己的文明言行带动社会风气的良性发展。

## 完整的工作总结应该包含哪些部分篇八

（一）加强交流与沟通，尽快融入工作。由于刚出校园，理论还没有更好的与实际相结合，所以说实践更重要，我通过在林场与技术人员及老职工学习，在技术上取得了很大的进步，在初步的了解后，我认真的请教、虚心的学习，始终摆正自己的位置——学习、锻炼，很快的找到了每天的工作内容，渐渐的适应了林场的工作环境。

（二）扎扎实实，甘做小事。刚到林场，我就与技术人员上山做采伐设计外业调查工作，测量、记录、计算等都能够虚心学习，有不懂的及时向技术员请教，任何小事我都把它当做重要的事情去做，及时掌握了一些技术上的变量关系，能够自主做出采伐设计。

（三）深入实践，多走多看。通过一年基层锻炼，我习惯了多观察，多思考，与同事多交流。实践是知识的实际运用，学习再多的知识，运用不到实践当中，一切都等于零，在实践当中，我还不断坚持理论学习，因为一些理论知识有时候和实践是存在一定的冲突的，所以理论和实践的合理运用很重要。

## 二、今后工作的目标

基层的锻炼生活结束了，但所学所得已经标示着一个新的开始，今后我会把这些收获继续运用到本职工作中去，做出新的成绩。

（一）珍惜工作岗位。以一颗积极向上的心，认真踏实的工作。珍惜同事之间难得的情谊，相互帮助共同进步。工作上多一点热情，多一点主动，多一点谦虚，多一点细心。

（二）扎实专业知识。在造林、森里经营、抚育采伐等技术上多钻研多思考。

（三）拓宽知识面。今后我会对自己更加严格要求，不断学习，不断进取，在扎实专业知识的同时拓宽视野，多方面掌握知识和技术，多学多实践多调研，提高自身综合能力。