

# 最新对上半学期的总结(大全10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 对上半学期的总结篇一

话先举手，安静倾听他人说话，不随意打断他人说话等行为习惯。孩子吃饭、喝水、入厕、走路等、要根据音乐排队有序进行，从而教育孩子们从小养成良好文明的行为习惯。教学活动中，我认真组织教师制定学期计划、月计划和周计划，以及红花栏，家长联系栏，集中大家发挥聪明才智，制作简易教具，强化教学质量评定公开课，通过开展活动，相互交流、相互促进、共同提高。今年在城关镇幼儿园举行的联片教研模拟教学能手比赛中，在人员紧缺的情况下，我鼓励我们幼儿园年轻教师熊莉莉去学习并参加比赛，取得了优异成绩，得到教研室和城关镇幼儿园及其他园的大力认可和赞扬。

## 对上半学期的总结篇二

20xx年已匆匆走过，我有幸被县教体局安排到到\*\*\*中心幼儿园支教。能有机会支援农村学前教育令我倍感欣慰，让我管理全园工作也是一种莫大的挑战。半年来，在局领导的大力支持和全园师生的共同配合努力下，本人迅速转变角色，立足本职锐意进取，在奋力学习和摸索的同时，各项工作取得了一些小小的进步，办园条件、管理水平、师资建设迈入新台阶，保教质量、幼儿发展上升新水平，回首半年工作，我把这学期的工作情况给各位领导和各位同仁们做以下汇报：

## 对上半学期的总结篇三

与幼儿文明行为比赛等联谊活动，有效提升了在园幼儿家长的整体素质，促进了我们教育教学工作的全面提高。现在家长入园，很少听到说脏话、随地吐痰、扔烟头、踩踏花草，家长会上他们会主动按照区坐得非常整齐，生怕给孩子带来不文明的行为。

在农村，很多家长把自己的孩子当牛羊，老师就是放羊娃，送到园里就不管了，为了改变这一理念，我通过多次召开全园家长会和组织教师召开各班家长会，邀请每一名家长走进教室了解自己的孩子，观看孩子们的红花栏，看看自己宝贝的绘画及手工作品，感染他们关注幼儿、关注未成年。通过开展“大手拉小手，巧手绘家乡”亲子手工活动，增进了家长与学校、与老师、与幼儿的感情和联系。活动中，从选材到创作都是家长和孩子一起完成的，家长会放下手中的农活或麻将去为孩子寻找漂亮的石头，收集各种豆子，找废旧的纸盒，在家里潜心练习，攒到活动那天让自己静下心来站在孩子的角度和宝宝一起来参与创作。家长能主动和孩子们一起参加镇举行的庆元旦活动，表演亲子舞蹈和环保时装秀，得到了全镇群众的赞誉。这些点滴的进步是我和我们全园老师的辛勤付出是分不开的，我们的工作是值得肯定的！

## 对上半学期的总结篇四

本学期计划中，我们英语教研组对新学期工作的总体要求是，把推进学校新课程方案的实施和进行有效课堂教学作为中心工作，加强课题研究，加强师资队伍建设，进一步提升我校英语教师的英语教研、教学水平和教学质量。简单地讲，一是关注青年教师迅速成长，加强教师队伍建设。二是以研促教，指导各备课组组织教学活动，促进学生素质全面、和谐、主动的发展。

不知不觉间，期中考试已过，现将半学期教研组工作成绩及

依然存在的问题总结如下：

开展的工作

（1）学期初，组内成员分工合作，积极磋商，本着将英语学习的人文性和工具性相统一的原则，讨论出台了省常中英语教学新课程方案及课时练习，并邀请专家论证通过，现学科课程和活动课程正在积极的实施过程中。

（2）学期伊始，为了切实加强高三课堂效率，同时为高三课堂教学建模，组里对高三的三位老师进行了为期一周的跟踪调研听课，并在课后进行了全面细致的反馈评价，在全组分享、交流经验成果。此次活动为高三试卷评讲、课文讲解、复习课型模板的建立起到积极的促进作用，对于各类教师的专业成长也是一次契机。

（3）开学一个月后，为了更多地了解高一学生的英语学习状况和对学生展开有效教学，高一英语备课组就有关初高中英语学习衔接的问题，对高一新生做了问卷调查，通过对学生反馈的信息进行分析统计和比较，各位高一英语老师不仅掌握了学生的学习状况和思想动态，也对自己今后的教学有了新的认识和反思。此外，这次问卷事实上也为高一年级的“初高中衔接教学”课题研究打下了良好的基础，课题框架据此形成，即将上报。

（4）在刚刚结束的八校联合教研活动中，英语组秦艺老师代表我校登场，大胆选择了较难把握的task板块，与他校老师进行“同题异构”的教材处理和解析展示，富有创造力的课堂获得一致好评。在此过程中，组里各位老师认真听课、评课，在沟通和争辩中对任务型课堂的模式建立又有了进一步的认识。（5）热心、负责而有条理地帮助学生准备各项省、市的英语赛事，如“星星火炬”“江苏省英语中学生口语电视大赛”“模拟联合国”等，促进学生在课堂外的英语拓展。

(1) 开学初迅速建立了教研组博客，组内每位老师，尤其是年轻教师定期上传教学反思，听课、评课感受，分享最新咨询和教育美文，成为促进青年教师迅速成长的有效平台。

(2) 10月，在组长黄小燕老师的诚挚邀请下，南京师范大学外国语学院张伊娜教授来到了我校，为全市英语教师进行了英语教学的重要课型——阅读课的专题讲座，深刻的剖析和独到的见解让在场老师受益匪浅，领悟到英语课堂不应纠缠于student-centered抑或是teacher-centered[]究其根本应该是study[]centered[]

(3) 积极参与市评优课评比。参赛教师精心备课，其他老师则献计献策，最终危安琪老师一路过关斩将，拔得头筹。

(4) 组内教师定期开设公开课，听课、评课、反思研究气氛浓厚。

学生：

(1) 在老师和学生的共同努力下，高一学生已基本顺利地度过了痛苦的初高中衔接期，正积极地适应新课程教学方案，自主学习的习惯在逐渐养成。高二学生则经历了分班后与新教师的磨合期，学习状态渐入佳境。高三教学容量大，综合性强，学生在组里各位老师的悉心调教下，半学期以来，学习习惯和素质都有了可喜的变化。

(2) 高三（2）班王心凯及高三（12）班许栩同学在江苏省中学生英语口语电视比赛中脱颖而出，双双捧回了一等奖奖杯。

教师：

黄小燕、董焱老师获口语大赛“优秀指导老师”称号。危安琪老师获市级评优课一等奖

(2) 青年教师主动发展的精神和反思意识有待加强，发展不均衡。

(3) 校园英语学习的氛围还需进一步营造和提高。

(4) 由于外出学习的机会较少，对外交流工作方面有些不足。

1. 新课程的实施让高一的英语教学除了完成教科书教学任务，还有计划的开展了拓展课程，目前我们的拓展内容主要是报刊阅读，美文背诵□voa听力等，最近又开展了牛津英语文学读物选读。这些拓展内容都是有计划，有指导地进行，在一定程度上提高了学生学习英语的热情和拓宽了学生的视野。

2. 在新课程理念的引领下，高一的英语学习氛围变得浓厚了。例如年级里进行project的作品展，教室外墙上每周更换everyweekenglish的词汇学习，鼓励学生有问题积极与英语老师探讨，晨会课上开展英语演讲等。

3. 高一的英语老师面临着初高中英语学习衔接的问题，于是老师们走近学生，开展问卷调查，与学生谈心，了解学生的学习状况和兴趣。对于英语上出现的学习差距也积极思考应对措施，尽量缩小差距，并且准备下一阶段的补差工作。

4. 但对于这一阶段的教学高一老师们也有很多困惑。例如活动课程的. 开展，由于学校课表的不断调整以及数理化拓展课程对英语社团成员的冲击，使得本来计划很好的英语社团活动无法正常开展，并且不能将一些英语尖子着重培养；又如我们的拓展内容都有很好的出发点，但由于学生的作业负担较大，很多时候不能彻底地完成拓展任务，甚至有的班级将一些拓展流于形式，没有用跟进检查来督促学生的课后拓展；再如对于教材的取舍很多老师把握不准，容易造成教学进度的不统一等等。对于这些问题我们还要在今后做好各方面的协调工作，真正做到英语的有效教学。

总体来说，新课程在高一的实施有了一个良好的开头，相信今后在经验上，操作上会日趋成熟，从而达到新课程实施的真正目的。

在新课程改革的基础上，为了拓展学生的视野和培养学生自主学习英语的能力，高二年级实施了校本课程方案。本学期，在现行课本教学的基础上，老师给学生补充了《21世纪英语报》，学生从中可以通过英语了解最新信息，同时又给学生增添了精神食粮，并在单元和期中考试中有所体现。同时，在一些学有余力的班级开设了voaspecialenglish的课程。然而，由于课时的限制，没能够按原计划实施《大学英语》的教学。今后，如果课时和教学进度允许的话，还将实施《大学英语》和《新概念英语》的教学。

## 对上半学期的总结篇五

20xx年11月16日晚学院学生会召开了及下半学期工作计划会议。

各分管主席及部长对上半学期工作做出了总结汇报，并就开学以来至今院学生会开展的的工作中存在及不足进行了总结归纳。

各部门部长依次对本部门的工作进行汇报时，细致的讲述了从接手本部门工作到纳新完成初期走向正规的过程和后期工作进行总结汇报以及对后半学期上网工作计划。

院学生会主席王彦刚就各分管主席和各部门部长的工作及其汇报情况做出了全会汇总，会议强调主席团及其各部门在今后的工作当中应该积极完成部门的工作，本着“服务同学、服务老师”的工作态度积极投入到今后的工作当中，同时要有创新思维，和团队意识，将各部门打造成为团结和创新为一体的优秀团队。

## 对上半学期的总结篇六

20\*\*年上半年已经过去，半年来我xx支行认真执行党的路线、方针、政策，遵守各项法律法规，深入贯彻落实科学发展观。在“强管理、树形象、提素质”思想的指导下，以“制度建设年”活动为契机，以“强化管理，全面提升”为重点。在总行及各级领导的关心和支持下，我支行紧密结合支行实际情况，牢牢把握工作重点，认真对待面临的困难。牢固把握业务经营核心，坚持业务发展和科学管理相结合，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

### 一、经营指标完成情况

截止到6月30日，我行各项存款余额为 万元，较上年末增加 万元，完成全年计划的 %；各项贷款余额 万元，较上年末增长 万元，存贷比 %；全年累计发放各类贷款 万元，累计收回 万元，累计收息 万元；收息率为 %；按四季度五级分类结果：正常类贷款 万元，关注类贷款 万元，可疑类贷款 万元，不良贷款率为 %；各项收入 万元，各项支出 万元，实现利润 万元，完成年计划的 %。

### 二、存款业务增长及营销情况

（一）、我行20\*\*年的增存计划为xx万元，截止到6月30日，我行各项存款余额为xx万元，对公存款余额为xx万元，储蓄存款余额为xx万元。存款增幅较缓。1-6月份，我行实际增加新的存款xx万元，但由于部分承兑到期后不再办理，导致存款降低xx万元，以前年度高成本存款减少xx万元。致使我行存款余额较年初增长过缓。至6月末存款较年初增加xx万元，完成了增存计划的xx%。在各项存款中，低成本存款的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。

## （二）、存款营销情况：

一是，明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。年初我行即召开存款工作会议，就xx年度全年工作进行统一的部署和安排，对照20\*\*年取得的成绩，要求全行员工戒骄戒躁，防止麻痹松懈思想，明白吸收存款亦如“逆水行舟，不进则退”的道理，明白吸存工作的重要性。围绕存款工作想办法、拉关系，想方设法吸收存款。二是，加大公关力度，巩固老客户，发展新客户。支行行长做表率，在稳定和发展中，留住老客户的同时，调动方方面面的关系，采取各种措施，发展新客户。通过提供上门收款的方便服务，吸收现金流动性强、缴存量大的客户。

三是，以“走出去把客户请回来”为宣传准则，做好商行的\*。组织员工利用工余时间走进网点周边小区，通过派发宣传手册、商行宣传品等方式，在宣传商行的同时，同时吸收潜在客户；四是，实行全员考核的激励机制。每月都要进行存款业绩排名，让员工及时了解个人存款状况，使每个员工有压力、有动力，进一步调动全员的揽存积极性；同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将任务分解到每位员工。业绩完成情况以报表的形式进行每月通报，有效地激励了全行员工的吸存热情。

（三）下一步增存措施： 1、召开会议，积极部署，调动全行员工积极性。一是定期或不定期召开分组调度会，督促员工完成任务；二是树榜样、立标兵，激励员工发挥个人潜力。

2、加大公关力度，巩固老客户，发展新客户。调动关系，抓住时机，采取措施，与客户建立长期稳定的合作关系。

3、提素质、树形象、抓服务。想客户之所想，急客户之所急。用优良的服务吸引更多的客户到我行存款、办理业务；同时加大宣传力度，结合“创优争先”活动，积极深入周边社区吸收存款。



### 三、不良贷款的清收及贷款营销情况 (一)努力清收不良，避免潜在风险发生

20\*\*年我行不良贷款清收转化任务是xx万元。虽然数额不大，但困难不小，因为贷款户非常不配合，我行领导及信贷员多次打电话与借款人及实际控制人联系，曾去xx找过多次，借款人始终不予配合，不提供其住址。鉴于以上情况，我行已于xx年xx月xx日对借款人及抵押人起诉，法院及我行多次与其联系，两被告均未出现，起诉书无法送达，现已于xx年xx月xx日公告送达。待公告送达60日后，我支行将依据法律程序进行下一步的清收工作。除此之外我支仍在想方设法与该客户取得联系，争取年底之前将本息收回。

我行在清收不良贷款的同时，加强关注类贷款管理，预防新增不良的发生。我行关注类贷款到6月底xx万元，共有x户。这类企业由于各方面的原因存在一定的潜在风险，我行对该类客户实施即时跟踪的办法，及时了解企业各方面的变化，如所属行业状况、经营状况、财务状况、管理水平、信誉度等等及时进行定期分析。避免了潜在风险的发生。由于措施得力，方法得当，暂无新增不良贷款发生。

(二) 加大力度压缩异地贷款，降低信贷资金风险，截止20\*\*年6月底，异地贷款余额xx万元，20\*\*年末异地贷款余额xx万元。

我行异地贷款客户共计xx户。分布在xx□xx□xx□xx等地。

### (三)、加大收息力度、确保达到高度收息率

我行大多客户为xx行业，行业集中，存在行业集中度高，行业风险大的特点。针对此情况，我行一直在压缩异地贷款的同时，始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量优化。在贷款投

向上，认真研究国家拉动内需、振兴产业的政策，筛选一批有发展前景、经营管理水平高、信誉良好、有市场发展空间的企业，作为我行进一步支持的对象。以保证20\*\*年下半年信贷工作有条不紊地向前发展。

四、以“xx”为契机，深入贯彻落实“xx”活动，促经营理念转变 根据我行关于“xx”活动实施意见，以及“xx”的活动要求，结合我行实际工作情况，深入分析我行在活动过程中存在的突出问题，认真听取群众意见建议，真诚接受群众评议监督，有计划、有步骤，扎实有效地做好各阶段工作。

一是提升全员素质，打造精品银行。将创先争优活动同贯彻落实“xx”紧密结合，要求各科室持续深入地开展“xx”的学习教育活动，并结合员工行为守则和工作实际开展讨论交流，规范员工从业行为，不断提高员工整体素质和职业道德水准。针对当前实际，提出要特别强化大局意识，自觉维护和谐环境；强化服务意识，树立“以客为尊”的理念，提供优质服务；强化合规意识，严守风险底线，广泛开展党员身边无案件、无事故、无差错、无违纪“四无”活动，确保平安经营。

二是转变工作作风，提高办公效率。以创先争优活动为契机，将党员创先争优活动作为转变工作作风、提高执行力、提高服务基层水平的重要抓手，认真查找办公作风中的问题和不足，明确改进措施。通过开展员工“学习日”，建立服务承诺制，严格落实“首问负责制、限时办结制、追究问责制”等，切实增强学习意识、服务意识、执行意识。

三是提升业务素质，发挥模范先锋的带头作用。将创先争优活动同日常业务发展紧密结合，紧扣中心工作，围绕本职工作管理难点和重点，召开党员座谈会，由党员带头，发动全体员工，结合日常工作中碰到的问题，积极想办法，写体会，谈目标，提措施，鼓励党员发挥更大作用。同时联系实际、注重实践、务求实效，重点抓好党性教育、岗位奉献、服务提升、党员示范、组织创新和评先表彰等活动，通过开展创

先争优活动，带动各项业务跨上新的台阶。

xx年年上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加 60427万元，增长16.9%，完成省行下达年增长计划104 %；外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%；人民币各项贷款余额180119万元（剔除剥离不良贷款63686万元），实际增投12181万元，完成全年增投计划的122 %，剥离后，不良贷款比年初下降11.9 个百分点；帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

（一）、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费

等。至6月底，全辖代收代付业务发生额21178万元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法合规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。四是抓住机遇，协调各方面关系，依法合规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行支行人民币存款23640.5万元，港币存款1948.8万元，美元存款57.5万元；代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的58.8%。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及\*做实做到家，接收中行属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率44.84%，存量市场占有率28.83%，比年初提高1.83个百分点，暂居当地四行首位。（二）、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投放，提高资产质量。今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合实际，制订了《不良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万

元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。

20\*\*年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

## 一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元；累计发生营业支出2029万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元；上半年营业利润为-338.96万元。

## 二、主要工作开展情况

### （一）圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于20\*\*\*年\*月\*日获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了……银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了……银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

## （二）确立业务经营目标和工作重点

体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

### （三）逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益最大化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

（四）稳步推进各项业务，不断壮大经营规模 在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省\*、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业；既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地

在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织 and 带头营销。

#### （五）初步构建风险与内控管理体系

20\*\*年是我行发展至关重要的一年，这半年来，在行领导的正确带领下，办公室紧紧围绕管理、宣传、服务、学习等工作重点，立足服务，强化管理，充分发挥好办公室工作的上传下达，协调各部的中心枢纽作用，较好地完成了领导交办的各项工作，现将这半年的工作情况总结如下：

#### 一、认真做好信息及文秘行政综合工作

（三）做好上传下达的工作任务的落实和督办；组织召开办



\*、职工大会、各类学习交流会议等，落实会议部署的任务并做好督办工作。

（四）每月对员工的出勤状况、着装等方面进行检查和督导，对违规现象及时进行通报和处罚，对员工的请假程序、期限、类别和销假制定了相应的制度，并建好了员工请销假登记簿，从而加强了员工日常行为管理。

（五）对领导交办的临时性、紧急性的工作任务，能够以高度的责任心，认真踏实的工作态度，协调与沟通，加班加点，及时办理。

二、规范公司治理流程，加强综合管理，切实做好各项重点工作

（三）明确了全年工作目标、工作重点、主要措施，制定了全年发展计划；

（五）设立了业绩概览、学习园地，将业绩优秀的员工及优秀文章张贴上墙；

（十二）为了进一步规范印章管理和使用，加强风险防范，提高我行印章基础管理水平，开展了行政印章管理风险排查工作，通过建立排查小组，健全印章管理制度，规范印章使用流程，从而杜绝风险隐患的发生，切实防范印章案件的发生，并撰写排查报告报送至村镇银行管理部。

三、积极组织开展各项宣传活动，提高全员凝聚力，推动我行健康发展

（一）20\*\*年1月初至3月底，开展了存款百日营销活动，在活动开展期间，充分调动了全员积极性，宣传营销工作认真、扎实，经过三个月的努力，均取得了一定的成绩。

(二) 20\*\*年1月19日至1月23日，开展了“金融知识进万家”的公益活动，针对兰州投资公司出现的“跑路”事件与各社区委员会合作，开展了打击非法集资活动，得到了社区居民的强烈关注。

(三) 20\*\*年1月29日，通过与兰化二十五街区负责人取得联系，参与了“喜迎新春”为主题的党员联谊活动，会上与社区居民相互交流，相互认识，传递我行的服务理念、金融业务等，并将我行的袋子赠送给参会的居民，得到了社区居民的一致称赞。

(四) 20\*\*年2月6日，为进一步加强风险防范，培养全行员工的安全防范意识，在西固区公安分局福利路派出所干警的指导下，开展了一季度防抢演练工作，通过此次演练，进一步增强了我行员工的安全防范意识，明确了在发生安全事故时各自的岗位职责。

(五) 20\*\*年3月8日，开展了“三八”妇女节真情回馈活动，活动当日对前来办理业务的女士赠送一份礼品，对此取得了良好的效果，仅当日吸收个人储蓄存款达两百多万。

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为××万元，较年初减少××万元，其中零售贷款减少××万元；公司贷款较年初减少××万元；票据贴现余额减少××万元。通过大力催收，收回××有限公司逾期贷款××万元、零售不良贷款××万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

## 二、上半年主要工作回顾。

(一)、坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工

作积极性,增强员工组织归属感,努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

今年来,支行把队伍建设作为第一要务来抓,自始至终坚持以人为本,实实在在谋发展,真心诚意办实事,理顺了人气,凝聚了人心。1、改革工资分配办法,调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重,解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策,妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题,平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系,有效地鼓舞了士气,带动了人气,促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜,把合适的人安排在合适的岗位,用人所长,使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用,是支行今年工作的一个着力点。(二)、加大科技投入,加快网络建设,提高科技应用水平。一是抓好储蓄网点直连省行大机工作,发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机,占网点总数的89%,全辖网络格局基本形成,网络优势逐步显现。二是创造条件,争取上级行支持,于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能,开发代收代付业务操作平台,为代收代付业务的开展提供科技保障,其中代收中国联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗\*加入全国自动授权网络的基础上,积极申办金穗借记卡业务。1、改革业务发展科的业务流程和营销模式,加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。

年初,支行班子经过认真的分析和审慎的考虑,把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革,将原来业务科大而全的职责进一步明细化,有效强化了部门负责人的工作责任,为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款

如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。原来员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了××和××中心等一些核心老客户，一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了××、××公司、××等一批优质目标客户，同时还新拓展了××房产、××、××等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行xx年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性循环问题。零售科××同志从××纸厂一次揽入票据××多万元。通过上门营销，公司科将××公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与××公司的交往中了解到其供货的客户所在

的××商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信息后，主管行长××立即率公司业务科客户经理奔赴××等地。通过与××等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的××市场。至今年六月末，××等公司在我行办理贴现××万元，质押拆零银行承兑汇票××万元，吸收6个月定期保证金存款××万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额××万元，比年初减少××万元，贷款不良率由年初的×降至×，降幅达×%。

首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。

其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的钉子户，通过法律手段“虎口拔牙”，××局职工××，每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的“垫款”支持，消化不良，降低不良比重。对于××有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与××行联系，促成××行给予该厂××万元贷款，置换了我行××万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。

(四)、加强党建和精神文明建设。

一是按照上级行部署，认真开展“三讲”教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展“三讲”教育“回头看”活动。“回头看”过程，分行党委对去年“三讲”教育整改措施落实情况进行回顾，针对存在问题着重在思想建设、作风建设、推进农业银行发展和加强内控建设四

方面进一步落实整改措施。同时，重点抓好“形象工程”和“民心工程”的建设，积极做好营业办公大楼筹建及职工集资建房工作。经过多方努力，分行营业办公大楼于3月30日破土动工，目前正在加紧建设中，职工住房问题也得到圆满的解决。二是加强精神文明建设，发挥工青妇作用，组织开展乒乓球赛、篮球赛、插花比赛等形式多样的文体活动，丰富职工文化生活，开展创建“青年文明号”、“青年岗位能手”、“巾帼建功”活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动农业银行发展的实际行动。(五)、坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年是××银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。上半年，我行虽然取得了一定的成绩，但存在的一些问题仍应引起我们的重视。一是存款增长出现新的不平衡状态，增势受阻。二是清贷收息工作虽下了不少力气，但不良贷款仍呈上升之势，特别是个别支行潜在的信贷风险应引起重视，到6月底，剔除剥离不良贷款因素，全行新增不良贷款13897万元。三是新业务、新产品的开发有待加快。四是内部经营机制和管理机制有待进一步改革完善。

### 三、下半年的工作意见

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战：今年下半年，我们要消化撤销××分理处带来的存款流失，要妥善处理股份制改革过程中人力资源改革的突出问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。

下半年我们的工作重点：

- 1、积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。
- 2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。
- 3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。
- 4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

下半年我们要针对存在的问题，重点抓好以下几方面工作：一是继续抓好资金组织工作，加大业务拓展力度，进一步优化负债结构。二是加大清贷收息力度。要认真分析资产剥离后，不良贷款的变化情况，寻找原因，进一步建立健全清贷收息激励机制，采取有效措施，在全辖掀起一个“清贷收息”的行动高潮，确保清贷收息有一个质的飞跃。

内容仅供参考

## 对上半学期的总结篇七

办公室上半年工作总结

2012年上半年□xx项目办公室全体员工在公司各级领导的关心指导下，在其他部门的热心支持和大力帮助下，团结进取、努力工作，克服困难，以“服务工作、服务领导、服务员工”为中心，进一步解放思想，开拓创新，扎实工作，做到了周密部署“相对分工、绝对合作、责任到人”使工作的进程看得见，工作的范围说得清，工作的效率比得出，增强了工作紧迫感和责任感，让办公室人员在规范的体系中掌握正

确高效的工作方法，切实提高工作执行力，较好的完成上半年的工作，现将2011年上半年工作总结如下：

## 一、上半年工作情况

上半年可以说是办公室充满艰辛的半年，在四个路基队，一个桥队进入施工现场后，我标段面临最大的困难就是不能给施工队一个完整的施工作业面，在业主没有赔付青苗费，迁坟费，征地动迁等各种补偿费的情况下，部分村民拒不动迁、恶意阻工、索要高价、敲诈勒索，导致施工队不能正常施工，做为办公室主管征地动迁，对外协调的压力可想而知，在这种情况下，办公室积极协调指挥部，镇政府，派出所等相关部门动迁房屋x处，迁坟x多座，补偿村民青苗费、树木损失费数十万元，使施工队得以正常施工，减少了企业经济损失。路四队在施工过程中山体爆破导致石土将胡x家x多棵兰花云（名贵树种）砸毁□x亩山地不能耕种，村民胡云强多次到施工现场阻工，索要人民币x万元，办公室积极协调派出所，镇政府调节最终以x万元解决了胡x赔偿纠纷。协调工作是一项政策性、业务性很强的工作，在对外处理纠纷时要充分熟知国家和当地的相关政策、法规，具有运用政策解决问题的能力；具有敏捷的思维能力和处理好各种突发事项的协调能力，时刻以企业的利益为重，使单位利益不受损失。

办公室各种报表及时上报准确无误，各种合同、台账齐全，“五比五创”进行考核及时，得到了公司领导的好评。

努力提高后勤保障管理水平，项目部食堂的日常管理，严格按照公司的的食堂管理流程做到验收、入库，食堂帐目日清月累，定期公布食堂收支情况，严抓食堂卫生，改进食堂伙食，使职工吃的放心，住的安心为职工创造了一个良好、舒适的工作环境。

## 二、今后的工作目标



在今后的工作中认真贯彻公司领导指示，一切管理行为向领导负责。做好上下联络沟通工作，及时向领导反映情况、反馈信息，做到上情下达和下情上报；搞好各部门间相互配合，实施对本科室分管各项工作和计划的督办和检查，当好领导的参谋，严格执行各项规章制度，认真履行其工作职责。

加强与公司上级主管部门及相关部门的联系，促进项目与当地各界的广泛合作和友好往来，塑造公司良好的企业形象；负责做好公司来宾的接待安排，做好重要会议的组织、会务工作。

严格执行项目部用车管理，保障办公车辆正常运行，提高车辆的利用率，节约燃油，降低成本，对驾驶员经常进行安全教育，做到安全行车无事故。

搞好对外协调工作，增强业务工作水平，发扬优良的工作作风和吃苦耐劳的精神；二是要有一定的亲和力，加强各种突发事件的协调能力。时刻做到以企业的利益为重，使单位利益不受损失。

虽然上半年办公室做了一定的工作，但与公司领导和项目领导的期望以及项目部干部职工的愿望还有一定的差距，工作中还存在一定的不足。今后，我将进一步按照“政治强、业务精、纪律严、作风实、服务好”的总体要求，不断加强自身修养，努力提高个人素质，围绕中心、服务大局，开拓创新、真抓实干，努力提升服务水平，积极完成公司领导和项目领导交给的各项工作任务，为企业的发展做出应有的贡献。

## 对上半学期的总结篇八

不知不觉间□20xx学年已经走过了一半的路程，随着学生们勤工俭学的离开，这一学期已经进入了后期总结体整阶段，对此，我将上学半学期的工作做出如下总结：

在上半学期中，作为本校机电汽修系的一员，我带的课程为10级汽修的自动变速器和11级的电控发动机，随着10级在9月20号赴上海昌硕勤工俭学的离开，后面我就带11级电控发动机的课程，电控发动机这门课程知识多、设计课程杂，并且大都介绍的是车辆上各种传感器的工作状况，对于学生来讲比较抽象不容易理解，于是我用生活中类似的例子加以补充说明，尽量让学生在对自己的理解能力范围之内，尽可能的向所学知识靠近。在这两个月时间内，虽然教学时间紧、任务重，但是我在学校规定的时间内顺利完成了计划任务。

并且在此期间，一有时间我就好实习老师们交流经验，下实习工厂帮助实习老师们讲解讲解实习中遇到的一些理论知识，为他们减轻一些负担，并且分担一部分实习中学生的管理工作。而且在这段时间我跟着两位资深老教师学习他们多年实践中积攒下的工作经验，跟着他们学习一些我还不知道或者不明白的地方，让我在对汽车各方面的认识上也有了较大提高，最后在理论与实践的基础上完成了一次汽车空调冷却液更换的实车演习。

教学工作是学校各项工作的中心，也是检验一个教师工作成败的关键。这半学期来，在坚持抓好新课程理念学习和应用的同时，我积极探索教育教学规律，充分运用学校现有的教育教学资源，大胆改革课堂教学，加大新型教学方法使用力度，取得了明显效果，具体表现在：

汽修电控发动机的教学与一般的理论教学不同，它的工作抽象性和各种信号的不可见性让它的学习与理解成为了教学中最让人头疼的事情。对此，我在运用生活中常见例子举例说明的同时，积极使用多媒体教学，用幻灯片与视频教学相结合的模式，让学生能更主观、更清晰的看到各种传感器是如何工作的、其信号是如何在各控制器与执行器之间传递、生效的，这比你在黑板上费尽心力说半天的效果要好上十倍不止，正好与学院一直强调的“创建有效课堂”的号召相呼应，紧跟学院步伐，将学院的指导思想落到实处。

在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变“要我学”为“我要学”，极大地活跃了课堂气氛，相应提高了课堂教学效率。

在过去的这两个多月里，我也认识到了我的许多不足。在教育教学中，我本着交多少学多少的理念，给学生在上课上下足了功夫，变换着各种花样来刺激他们的学习，可是在与纪律方面对他们的约束还不够，所以在教学上我得到了学生们的一致认可，但是在纪律上比较松散，学生看见我后不怕我，上课时好学生与差学生对比鲜明，在这件事上，主任也曾对我说过要狠上一次建立教师的威严，但是到现在为止，我在教室威严的建立上做的还不到位。

还有在工作纪律方面，我本着严格遵守学院纪律，不迟到不早退的方针，兢兢业业，从不请假，做到大事不犯，但是在些小节上却总是频频触动眉头，虽然在我自己的意识中这也没什么大不了，岂不知这已经触犯了学院的一些规章制度，所以在这些方面我还得再接再厉，努力改正，纠正自己的不良作风，争取让自己在各方面有一个大的提高。

随着时间的流逝，十一月份也已经过了大半，勤工俭学学生一走，我们已经进入全面实习阶段，对于留下来的学生我们的培养目标就是为了后面的技能大赛做准备，而我们的参赛项目就是汽修基本技能和汽车二级维护，由于现在汽修实训车间的车辆零部件大面积损坏，很多东西都已无法修复，不能满足我们教育教学和实训的要求，学院也准备给我们组新购置一辆实训车辆，虽然上一次去扶风采购没能达成，但是相信很快这项采购计划便能顺利完成，希望学院在这件事情上提高点效率。到时候相信我们对于后面的教学以及技能大赛会有一个更坚定的信心。

我们积极响应学院“创建有效课堂，实现有效教学”的号召，建立了汽修理实一体化教室，现在各项设备已经紧锣密鼓的进行着，电视机□vcd□投影仪等设备已经基本安装完毕，在此后，我们组将学习场地直接搬到理实一体化教室，这边学生看视频了解操作顺序与注意事项，那边学生就可以直接自己动手进行操作，又不会与不理解的地方回过头来再看书或者请求老师帮忙，如此就能将学习到的知识更好记下来，并且更具学院分配的原则，让学生能够更快的更好的对汽车的生产与装配有一个更熟悉的理解和操作。这是一个好事情，希望学院在后面理实一体化教室设备的完善与维护上对我们一如既往的大力支持，以求我们能更好的将汽修这个专业发扬光大。

陕西工贸中等职业技术学校

院系□xxx姓名□xxx时间□xxx

## 对上半学期的总结篇九

- 1、参加入职引导，入职培训；
- 2、完成人力安排的陪班，考核；
- 3、市场部常规出勤；
- 4、竞选大组长，做好大组长的工作；
- 5、参与学宣项目；
- 6、参与俱乐部活动；
- 7、参与市场部会议，全体大会；
- 8、完成中心交付的其他任务。

很多女孩子都有一个当店长的梦想，在闹市里的僻静处开一家花店，在美丽的小镇开一家温馨的咖啡店，在文艺青年喜欢聚集的地方开一家不打烊的书店。

因为中心是一个连面试都让我觉得很刺激的地方，我当时收到学姐的电话我通过三面时，我激动地差点从床上摔下来，那份激动无以言表，正是因为来之不易，所以我格外珍惜这次机会。努力完成中心交付的所有任务，包括市场部出勤，竞选大组长，参与学宣……一步步，我觉得自己一直在成长。但是，我觉得自己还应该更加积极主动。

很多女孩子都有一个当店长的梦想，在闹市里的僻静处开一家花店，在美丽的小镇开一家温馨的咖啡店，在文艺青年喜欢聚集的地方开一家不打烊的书店。

2、（1）不足：想要找学长学姐聊天取经或者增进感情来着，但是每次都会拖延，觉得木兰食堂有点远或者麻烦学长学姐不好意思便打消了自己的念头。（2）措施：中心的每个人身上都有值得我学习的地方，我不能够得过且过，而是要从家人的身上多多学习！多问多思多做，还有多多约饭，没有什么不好意思的。

3、（1）不足：考核虽然过去了，但是我也更加明白了考核的目的，觉得自己有些东西已经忘记了，这样怎么行？（2）措施：在三月招新之前回顾所有笔记，给三月份的另一半做好榜样，不能让他们觉得中心的考核水或者怎么样，这是一件大事，必须认真对待。

暂无

3、市场部出勤的装备可以换下，绶带有些已经很旧了；

4、还有一个小小的不成熟的建议，18级的男生得要增强一下存在感，谭同学我都好久没见过了。

哇塞，又到我碎碎念的所感所想了！当要写日志的时候，就会感叹时光过得快，一个月就过去了，一个学期都过去了，到了考试月了，接着就要放寒假了，心中还是很多期待的！记得前几天我和欣欣姐说，如果我要对我的20xx年做总结，那么中心一定会占据我篇幅的70%，因为这里太美好，一笔一划，一字一句都是满满的感动。

学宣项目忙完了，心里真的很激动，正像改编的歌词中说得：我们一起忙完这个项目月！果然项目月过得无比充实，明年三月份的招新项目也快了，我真的心里很激动，特别期待我们的另一半呀！不管能不能进入项目组，我一定会不遗余力地参与的！我要带给他们很多很多的美好，我要告诉他们中心的很多很多的感动，我希望他们和我一样喜欢中心这个神奇的地方。

12月份的中心真的发生了很多变化，16级的学长学姐渐渐隐退，17级的学长学姐开始独当一面了，最近一次见到这么多的16级的学长学姐或许还是前几天的中心全体大会吧，正如我的同学对我投来羡慕的眼光时说的：你们中心好好玩呀，人那么多。没错，就是因为人多，所以至善楼到桃子湖的课间能够十米一个中心人，所以我的打招呼的对象也会特别多。我们真的是一个庞大的大家庭呢。学长学姐的退任发言除了赵娜学姐的发言让我还是忍不住泪流满面，其他学长学姐真的是辜负了我早早准备的纸巾呢。不过不过，尽管如此，尽管我们还是会有联系，尽管我们还是彼此牵挂，可是她们要退任意味着见面的次数越来越少，我的心里还是会有点感伤。看到振翰学长那么可爱那么幽默那么段子手，哪里像那个三面的时候刁钻，疯狂挤兑我的学长呀？看到罗兴学姐丽萍学姐终于向14级学长学姐交上了一份完美的答卷，她们也终于完成了自己的使命；文倩姐前一天晚上还在和我耐心地讲转专业的事宜，没想到第二天就是她的退任发言了……希望16级学长学姐还是能够多多来中心，虽然隔级了，但是还是能够感受到她们对我们满满的爱意。我记得罗兴学姐说，自己有亲妹妹，可是都比不上对我们上心，或许正如学长学

姐讲的：有人问，中心神奇在哪里？没错，中心的神奇之处在于身边的这一群小伙伴！我自然也会好好珍惜这一段前世扭断脖子换来的缘分！学长学姐在中心的任职结束了，我们在中心也成为了主力军，我希望自己能够多做一点，还有对中心多去了解一些深层次的东西，将这个接力棒接好。

大学其实也才开始几个月，我的迷茫期适应期其实特别短暂，所以也谈不上后悔什么。毕竟我找到了自己值得做的事情和一群家人。只是可恨自己每次都会找借口所以没有那么积极主动地去找学长学姐约饭，所以对中心的了解，对同伴和学长学姐的了解水平还是处于原地踏步的阶段。下学期，我一定要做一个约饭小达人，看到我的工作总结的朋友们，虽然我在教科院，但是我愿意为了你跑到木兰食堂去吃饭哟！

大学真的分化挺严重的，积极的爱搞事情的同学有的担任了三个职务，然后每天奔走在开会，学习，休息的路上；比较佛系的就什么也没参加，做一只快乐地肥宅。这两种或许都不是我想要的生活状态吧，我就希望每天过得充实的同时还能够慢下来做点自己想要做的事情，当然这个学期可能是没有办法了，但是希望下学期自己能去多参加一点自己想要做的事情哇，做一个温暖的小太阳。

12月份的我感谢9月份的自己填了报名表，感谢10月份的自己在认真的陪班出勤，感谢11月份的自己参与了学宣项目，12月份的现在回想起来觉得自己的大一上学期过得非常充实又快乐，我在中心找到了归属感，中心的人非常优秀，感谢自己能够和五湖四海的小伙伴成为家人，前行路上有人陪伴，真的是一件特别幸福的事情。中心的事情说多不多，说少不少，每一件都需要自己用心的对待。

如果说学宣项目让我学会了去承担责任，那么当上大组长更是让我的责任心增强不少，以前的我每次都是听学长学姐的通知，该干什么，什么时候，一切都有人安排得井井有条。可是呢，当上了大组长，我觉得我更应该去关心小组的小伙伴

伴，照顾好每个人的感受，小强学长的通知也要及时发给她们~这是不是又是一步成长呢？明年的三月份的小伙伴进来了，我更会用心，用情，与他们齐心协力共同为中心这个大家庭添砖加瓦。

关于自己，我再三考虑后还是填下了转专业的报名表，我知道可能会比较痛苦，可是这是自己选择的路呀，无论怎样，我都要勇敢面对。一直以来，似乎所有的大小事情，我的爸爸妈妈也不会给我任何的参考，每一件大事也都是自己做的决定，这次也不例外，我是一个成年人了，我要为自己的选择负责。大一上学期自己的课真的满满当当，连颖雯姐都担心项目月的时候，我肯定忙不来，可是还是忙过来了，有些路当你走过以后，会发现原来在心中留下的全是美好的回忆，会自动过滤掉其中的艰辛！或许这也是小小的成长呢，让自己每天的生活都充满阳光，这是一件多么好的事情呀。

这一学期的工作终于结束啦~

## 对上半学期的总结篇十

时光如梭，一晃两年就过去了，回想大一刚来学校的时候，几乎什么都不懂，那时迷茫的自己跟现在对比起来，觉得自己这两年真的收获了很多，尤其是大二这学期，我更是收获了很多。

毕竟大二了，要学习的专业课比大一的时候多了好几门，并且要学习的内容也更深入了，这就使我不得不好好学习专业课。大一的时候，我经常参加课外活动，很少放心思在学习上，导致最后期末考的时候，成绩并不是很突出。大二开学的时候，我意识到了这个问题，于是开始在专业课上投入精力，效果还是很明显的，虽然有时候在处理某些问题的时候我考虑的并不是很全面，但是通过专业课的学习，我的知识积累已经比以前多很多了，并且，我也体会到了认真学习、不断进步的快乐。现在我马上就要大三了，在学校的时间不



长了，我会更加珍惜在校的学习时间。

还应多学习做人的道理，提升自己的道德修养，因为在校的学习时间不长了，很快就要出去实习了，社会跟大学里不一样，除了看重个人能力外，还注重人的品格，所以，在大二这学期我还看了很多提升自己道德修养的书，希望这对我以后的工作有帮助。

这方面我是深有感触，在大学里，基本算的上一个小型社会，虽然没有外界社会的复杂，但是也大致相同。社会不只是一个人的舞台，一个人很难独舞，所以要想好的发展，就必须处理好身边的人际关系，所以我一直保持着跟同学的友好关系，并且，在进入大二后，我更加注重对自己独立自主能力及团队合作能力的培养，在宿舍人共同努力下，我们宿舍在生活部举办的“叠军被大赛”中荣获第一名。除了这些，在大二这一年，我也认识到，其实自己还有很多缺点需要去改正，我需要耐心的听取别人给我提的意见。

总之，大二这学期我比以前有了些进步，虽然有的只是思想认识方面的进步，但是我相信，只要有了想进步的思想和决心，我会进步的更多，会好好珍惜在学校学习的机会。