

# 最新烟叶技术员烟叶生产工作总结(模板8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率，因此，让我们写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 烟叶技术员烟叶生产工作总结篇一

转眼间又要进入新的一年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快xx个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

2、制订部门职员工管理规范，加强职员工自觉约束自己工作散漫等不良行为的意识，促使其培养文明修养，积极爱岗的精神风貌，使其日常上班工作符合公司职业规范和要求。

4、工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5、工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)。

认真听取他人忠恳意见。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，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对20xx年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]20xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

在企业工作已经很多年了，公司中的业务能力和业务要求我都已经做的很好了，不过这些都已经不是最重要的了，在工作中我还是要时刻的注意安全生产的，这些问题一直以来都在困扰着所有的企业。企业安全生产永远是排在第一位的。为了安全，我特别指定我的年度个人安全工作计划：

全年，本人将完成“一个目标”、突出“三个重点”、加强“三大建设”，为推动本单位安全工作作出新的贡献。

三个重点：把安全学习、遵守安规、预防事故作为全年安全工作的重点。

三大建设：一是加强安全思想建设，通过安全法规和规章制度的学习，从思想上增强安全意识；二是重视安全制度建设，严格遵守各项规章制度和操作规程，从制度上保证安全生产；三是强化安全防范能力建设，进一步学习和掌握安全管理与防范知识，增强防范意识和防范能力，确保“三不伤害”。

1、协助单位搞好安全工作。以高度的主人翁责任感和集体主义思想，把安全工作当成是保护国家财产和人民生命财产的大事，协助单位和同事，共同搞好本单位的安全工作，确保

本单位全年安全平安稳定。

2、积极为安全工作献计献策。随时思考安全问题，及时查找安全隐患，针对本单位、本行业、本岗位安全工作实际，认真分析各个时期的安全形势和各个环节中存在的不安全因素，积极为安全工作出主意，想办法，踊跃向单位和领导提出有利于安全工作的合理化建议。

3、加强安全知识学习。利用安全学习时间和业余时间，认真学习国家安全法规、集团公司安全文件、分厂安全规章制度和本行业本岗位安全操作规程，积极参加各项安全活动，丰富安全知识，强化安全理念。

4、自学遵守安全规定。在工作中，从小事做起，从我做起，时刻警钟常鸣，随时绷紧安全这根弦，严格执行各项安全规定，坚持按操作规程办事，杜绝违章作业和习惯性违章，做到“不伤害他人，不伤害自己，不被他人伤害”。

5、履行安全职责，强化安全责任。要结合本岗位的安全工作职责，认真细化自身工作内容，明确自己的工作责任，并通过扎实细致的工作和艰苦的努力，把本职安全工作落到实处。

安全生产，才能保证企业长时间的发展下去，这些都是每个人都明白的道理，可是在实际上工作时，很多人为了片面的追求经济利益，而不去注重安全，导致很多事故的发生，这些悲剧在中国几乎每天都有发生，这就是安全生产的永远的重要性了，我会一直的重视下去的！

20xx年的努力，在年终工作总结中，我被评为校级骨干教师。为此，我感到高兴和欣慰，一来是自己的努力终于看到了想要的结果；二来感谢学校领导及各老师的指导和协助，为使自己的教学事业更进一步提高，我做出了20xx年教师工作计划：

作为校级骨干教师，本学期我要认真贯彻学校新学期学校主

要工作计划与教学计划，依据区进修学校教学会议精神，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。以培养学生“探究学习”、“自主学习”、“合作学习”为核心，创造适合学生发展的空间，张扬学生个性，全面提升学生的科学素养。加强自然教学常规管理和教学研究，开辟教学改革新领域，进一步让自然教学成为实施素质教育的重要阵地。

(1)学习教育科学理论和现代科学文化知识，苦练基本功，一专多能，不断改进教学方法、提高教学质量。

(2)承担学校安排的自然课教学任务的同时开展有关的课外活动。

(3)培养学生对科学技术的兴趣，发展学科学、用科学的能力。

(4)观察和实验是人类认识自然的基本途径，也是自然教学的特点。我将创造条件，让学生亲自参加观察和实验活动，从中获得知识和锻炼的能力。

(5)在自身素质方面，做到在理论上多学习，实践中多摸索，总结中多讨论、多反思。在学生方面，以培养学生的记录能力、探究能力为重点，辅导学生撰写科学小论文。

实验中要加强安全观念，学生实验应在教师指导下按操作规程和步骤进行，确保人身和仪器设备不受损害。

(1)本学期里阅读两本教育理论的'书籍，并写好读后感。

(2)研究一项课题《自然课长期作业的设计与研究》，并写好中途报告。

(4)本学期12周左右上一节片级公开课，开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

(5)在课堂中改变传统的教学方式，动脑筋想办法，利用学生爱游戏，好动的特点，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、会学。

(6)尝试对学生的评价改革。本学期尝试对学生的评价改革，以学生自我评价为主，制定评价表格，促进学生的主动发展。

(7)结合学校“学习型团队”的创建工作，树立终身学习的思想，通过自学、集中学、反思、交流、网上论坛等多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

(8)应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使学生产生强烈的`学习欲望，乐学、爱学。

(9)课堂教学做到尊重学生，以学生为主体，充分启发和调动学生的积极性。面向全体学生与关注个别差异相结合;加强环境保护教育、促进学生行为习惯的养成。

(10)继续利用课余时间多读书多学习，修完本科学历，提高自身教育教学水平及修养。

以上是我担任骨干教师在本学期的工作计划，我的计划只是20xx年学校工作计划的一部分，我的一切向学校靠拢。相信在不懈地努力下会使本学期画上一个圆满的句号。

## 烟叶技术员烟叶生产工作总结篇二

象棋兴趣小组活动刚刚在我校启动，我们将针对性的进行基础教学，着重提高学生的棋艺知识水平，重视棋德教育，力求使学生在学学习象棋项目本身的同时，加强自身修养提高综合素质。

- 1、了解象棋的来源及象棋的文化。
- 2、认识象棋的棋子，并学会棋子的走法。
- 3、了解国际象棋的基本规则。
- 4、基本吃子训练和一步杀着的练习。
- 5、能进行分组简单对弈实践练习和总结分析。

教师讲解 学生实践

三到四年级的学生，每班由班主任推荐5位，共计划20人。

左计虎

每周三下午第三节课

周次、活动内容、备注

第二周、选拔兴趣小组活动人员、讲解的同时进行 实战练习

第四周、象棋漫话

第六周、棋盘和棋子

第八周、棋子的走法

第十周、王车易位

第十二周、兵的走法和吃子

第十四周、将军和应将

第十六周、胜与和

## 第十八周、棋子的实力价值和记录法

石门中心小学

20xx年3月

### 烟叶技术员烟叶生产工作总结篇三

1. 要勤奋学习，就要珍惜时间，抓住每一分钟。欧阳修善于利用“三上”时间阅读，即“立即、枕上、上厕所”，而郑板桥则利用“在船上、立即、在水底”的零星时间阅读和背诵。
2. 读书，读一些优美的文本，比如记叙文，要常见得多。相信大家都能看懂，但是美文需要找感觉。有时候读多了，感觉就来了。多读书，各方面都有了解。当你看到问题的时候，之前在阅读中遇到过的类似的问题就会出来，自然就解决了。这是一个奇妙的现象。
3. 读书的时候一定要学会画圈画素描，学会做读书笔记，摘抄摘抄，养成不读书的习惯。读书的时候要养成经常查字典等参考书的习惯。把之前读错的单词记在小本子上，考前再看一遍，印象会很深刻。
4. 要养成独立思考的习惯，首先要善于提问，然后善于分析综合。培养独立思考的习惯，要克服不良的思维定势，防止思维僵化。所谓心态，就是一种固定的思维方式。良好的心态可以让学习和解决问题变得轻松快捷；不好的心态会束缚人的思想，难以发现和创造。要善于跳出固有的思维，从不同的角度去思考，总会有新的想法。
5. 朗读背诵是重要的传统语文学习方法，是积累语言、培养语感的重要途径。

6、养成求教的习惯，敏感好学，不羞于提问，甚至激烈争辩。问问可能知道情况的人。

7. 日记不仅形式灵活，长短、叙事、描写、抒情、可解释，而且内容广泛，可以用来谈论一切。日记是给自己写的，想怎么写就怎么写，不需要太多处理。日记经常记录你身边的琐事，但我们要注意从这些琐事中表达自己的想法和感受，反映自己的观点。

8. 死记硬背(背一些必须得分的东西，时间太长。关键是要拿到。不要认为这没关系。到处都很可怕)。

9. 读古文：上课认真听讲，记住老师讲的一些单词的意思，比如“一”有用、来、靠等。(就像老师上课说的)，而且考试时的翻译也会考察你这方面的基础(就是基础！其实文言文的翻译无非是掌握关键的实体词和特殊句式，把关键虚词“知如叶”和人名地名区分开来，所以平时积累基础很重要。个别解释不会，只要用迁移扩展。

## 烟叶技术员烟叶生产工作总结篇四

空调行业连续几年的价格战逐渐推进了。二、三级市场的高端需求，同时随着城镇建设和人民生活水准的不断增加或者产品升级换代时期的到来推动了一级行业的大幅下降降幅，从而促进了整体行业容量的扩张□xx年度内销总量超过20xx万套，较20xx年度激增11.4%□xx年度力争可超过2500万—3000万套。根据产业数据显示中国行业容量在5500万套—6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场总量容量的界定，深圳空调行业的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占行业营收的13%。

现在格兰仕在深圳空调行业的占有率约为2.8%左右，但按照市场数据显示近几年仍然进入洗牌阶段，品牌市场占有率将产生高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线，公



司xx年度销售目标完全有也许实现□20xx年 美国空调品牌约有400个，到20xx年增长到140个左右，年均淘汰率32%。到20xx年在格力、美的、海尔等二线品牌的围剿下，中国空调行业活跃的品类不足50个，淘汰率达60%□20xx年度lg受到日本指控倾销；科龙遇到财务问题，市场总量大幅下降。新科、长虹、奥克斯也得到企业、品牌等方面的不良影响，市场总量也有所下降。日资品牌如xx□三菱等品牌在20xx年度得到美国人民的极力抵日心态的制约，市场总量下划较大。而格兰仕空调在广东市场则展现出快速下降的态势。但深圳市场基础相当薄弱，团队还非常年轻，品牌影响力还必须巩固与拓宽。根据以上状况做下面工作规划。

根据以上状况在xx年度计划主抓六项工作：

## 1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据行业具体状况进行分解。分解到每年、每周、每日。以每年、每周、每日的销售目标分解到各个平台及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售利润。主要方式是：提高队伍能力，加强团队管理，开展各类促销活动，制定奖罚制度及鼓励方案（依据市场状况及各时间段的实际状况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实行力度较大的销售促进活动，强势推动大型终端。

## 2□k/a□代理商管理及关系维护

对于现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管控及关系维护，对各个k/a客户及代理商成立客户档案，了解后期销售状况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月底完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责

人的基本状况进行定期拜访，进行有效沟通。

### 3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入费用，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如格兰仕空调健康、环保、爱我家等公益活动。有也许的状况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以缩减影响力，还可以构建良好的客情关系。产品推广主要进行一些路演或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

### 4、终端布置（配合业务条线的渠道拓宽）

根据公司的xx年度的经销目标，渠道网点普及还会长期的降低，根据此种状况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（依据公司的展台布置六个氛围的规定进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作按照公司的业务部门的必须进行加强。布置标准严苛按照公司的统一标准。（特殊状况再适时调整）

### 5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在xx年04月8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的行业状况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题模式以避其优势，攻其缺点，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

## 烟叶技术员烟叶生产工作总结篇五

回忆起来往事总是那样的短暂，转眼间，又是一年过去了，在这一年当中，有很多的事情都还没有做完，有很多的`工作

也做得不够细致，有很多的好习惯仍旧自己还是没有养成，所以，为了让自己今后的生活活的更加的充实，暂定计划如下，用以鞭策自己。

首先：要告诉自己的就是，要对自己有信心，觉得“自己行”。只有自己相信自己，自己的孩子自己班级的孩子才能从我们的身上学到自信的力量。

第二，要专注的工作，为什么要用专注呢？因为我总结了自己，做事情就是有头无尾，虽然每次也都是给自己定了计划但对自己缺乏约束力，所以至今仍旧是一事无成。

第三，给子养成一个好习惯，只有自身做好了，才能影响到孩子。因为我们都懂的习惯能让我们的工作变得更加省力但我们却只是培养孩子，从来不培养一下我们自己，孩子又怎能效仿。所以今年开始，包括：作息、读书、用餐、言谈举止、卫生。等潜移默化的影响我身边的人。

第四：在幼儿教育中，多学习心的的知识并且能够巧妙地恰到好处运用到一日教学中，朱永新说过：“教育的每一天都是新的，所以我就要在平凡的教学活动中找出更多有色彩的画面。

第五：爱每一个孩子，公平对待家长，做好家园沟通尊重每一位家长，并换取家长对自己的尊重。

第六：教学中做一名善于观察的老师，教育心理学这本书上写道：“人的差异是绝对的，每个幼儿在认知、情感、兴趣。等各个方面都有差异，我们要对症下药，了解幼儿的个性差异。

因为，我们的心愿都是一致的，为了孩子更加健康更加快乐更加幸福的成长。让我们一同努力吧。

## 烟叶技术员烟叶生产工作总结篇六

对xx营销□xx等方面的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自己的知识面，不断提高自己的xx能力□xx能力和xx能力。

比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。并向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

一要关心，要站在客户的立场上去考虑他们的利益和价值，让客户明白消费，物有所值；

二要耐心，对客户提出的各种问题，要耐心地给予圆满的，不厌其烦的回答；

三要热心，对客户遇到的困难和疑虑，要热忱相助，点拨指引，解答疑虑，化解矛盾；

四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买方负责，用诚信争取客户的信任。

工作时要摒弃杂念，不能将私人的事务带到工作中来。希望

我能通过自己的不断努力学习，是自己成为一名有能力，对工作充满热情的xx[]同时希望通过自己的努力能向更高层面发展，希望自己不仅仅是做xx一职，希望能往更高的管理层面发展，希望自己能有这个机会，同时能够把握好这个机会。

## 烟叶技术员烟叶生产工作总结篇七

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的'效益增长，以崭新姿态展此刻客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情景与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

- 1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。
- 2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核供给科学依据；
- 3、完成日常人力资源招聘与配置
- 4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；
- 5、充分研究员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精

神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1) 前台：前台增加至3名，分管不一样区域。

(2) 车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情景和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部供给的信息量和公司在各区域的业务进展情景，将以专人（兼职）对各区域业务的发展现

状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。经过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

## 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步研究以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下完美而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。所以，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有必须深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，到达提高企业经济效益的根本目的。

## 烟叶技术员烟叶生产工作总结篇八

回顾过往，我们既有骄傲的情怀，也有遗憾的'叹息。在新一学年的工作到来之际，体育部将以饱满的热情迎接新一年的挑战，注重借鉴过往的经验教训，推陈出新，努力把学院体育工作做得更好，为同学创造良好的体育活动氛围，为学院争得优秀的体育赛事成绩。

不同以往，这一年体育部将策划各种小型体育活动，通过这些活动，调动同学的积极性、加强年纪交流、发现优秀的体育人才加以培养。目前规划的几项活动主要有：

时间：周二下午

形式：四男四女组队报名

内容上：男生在三分线上投篮，女生在罚球线上，每人各投十球，以投

中总数排名

奖项上：取前六名，有小奖品，综测加分

时间：周末早上

奖项上：取前三名，有小奖品，综测加分

形式上：两人组队报名

时间上：周末早上或傍晚

内容上：在登山比赛中设置各种趣味环节，如吹气球，跳远，踢毽子，



跳单绳等，趣味环节加分加计时排名

奖项上：取前六名，有奖状，有小奖品，综测加分

形式上：各年级以班级为单位报名

时间上：周末

内容上：每班挑选20人参赛

奖项上：取前六名，有奖状，综测加分

形式上：以个人名义报名

时间上：周二下午

内容上：竞赛内容涉及足球比赛规则、射门技巧、排兵布阵等等

奖项上：取前六名，有奖品，综测加分

在举行这种种活动的过程中，能够有效调动同学们的积极性，加强院内同学的交流，活跃院内的体育氛围。体育部会请学生会其它部门和体育股协助，一起做现场工作，重点在于在各个环节中安排工作人员注意参赛人员的表现，对于表现良好的参赛人员，要及时记录信息，发掘人才，组织训练培养，以备后用。

另外，体育部会加强与其它院系的沟通联系，举办上述活动的院间友谊赛，还有学校举行的院间篮球赛、足球赛，安排干事全程观看，通过比赛了解其它院的运动实力，发现自己院内运动方面的不足，及时地拟定措施加以改善。

再有，体育部会加强对于大型比赛活动之前的准备工作。

协助球队招新，加大宣传力度，加强选拔力度，在招新之前开宣讲会调动同学的积极性，争取先选出一批优秀的体育人才。在平时，安排某一干事专门负责与某一球队联系，注意他们的训练情况并及时汇报部长，同时及时把小型活动中发现的优秀人才联系到球队中，协助球队进行训练工作，进行不定期招新，不断增强球队实力。要与12级、13级体育股保持良好的联系，多多沟通，借助他们发现新生中更多的人才加以培养。

与往年相比，要争取延长通知的时间，强调物质奖励及精神奖励，加强通知的煽动性，带动全院运动人才的参与。注意参赛人员比赛结果的记录存档，在这项大型活动中看到优秀人才的实力并加以培养。

这项大型赛事中的重点在于人员的选拔和参赛者的训练。鼓励从以往各项活动中注意到的人才的参与，并在运动会前一个月左右的时间加强训练。部长副部长考虑全局拟定具体训练计划，随时注意训练进度。具体训练项目则交由体育部各位干事负责，有必要的联系体育股协助训练。对于志愿者的工作安排要更具体更全面，建立志愿者专项服务模式。同时一定要注意对参与人员强调集体荣誉感。为在校运会中取得优异的成绩做好一切准备，让运动员找到展示自我的舞台，活跃院内的体育氛围，也为我电气院争光争彩。

在以上这些工作重点之中，还包含了维护学生体育权益的工作内容。通过各项的活动丰富了同学们的课外体育生活，为他们创造了安全，健康的环境中参加体育锻炼。通过积极记录优秀运动员情况，积极组织训练，使他们充分发挥自己的实力，取得令人骄傲的好成绩。在院内体育竞赛中，体育部会选取负责人的公平的裁判人员，制定公正的比赛规则，做到公平，公正，公开，提高体育公平竞争意识，维护学生权益。

通过努力地落实这些计划，体育部在这新一学年的体育工作

一定能更好服务同学，回报学院。