

最新内务总结和工作打算 教师个人工作总结报告格式(汇总8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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

内务总结和工作打算篇一

上半年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就上半年工作情况总结如下：

一、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。

抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作

落到实处。

二、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。

要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

三、工作中存在的不足及今后的打算。

学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。对一些业务还不够精通。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，上半年工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助

中提高自己，发扬长处，弥补不足。在下半年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。

内务总结和工作打算篇二

不知不觉中一年又过去了，为了更好的促进工作，我现将一年来的工作总结如下：

首先我认为作为一名普通的话务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我们更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，要做到温故而知新，熟能生巧。

如果说业务知识是做菜的原料的话，那么良好的服务、沟通技巧、就是技艺高超的厨师，只有具备高超的厨艺，才做让原料展现出良好的品质和口味，服务也是同样的道理。如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的再多，掌握的再全面，也只能是茶壶里煮饺子——肚子里有倒不了来。所以我们要组织各种服务知识培训，通过学习相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。

一、作为公司职员要遵守公司的规章制度，俗话说：“没有规矩不成方圆”

毋庸置疑，我们在日常工作中，必须遵守好公司的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。上个月我们的工作纪律、工作的积极心和工作心态有所调整，比之前都进步了很多，我相信我们还会做得更好。

二、表情、语气愉悦

话务员工作的一个基本特点就是与客户互不相见，通过声音来传达讯息，所以我们的面部表情和说话语气、声调就更加重要。上个月我们的行为规范有所提升，能够把行为规范的__条综合应用到外呼中，所以我们的总体成绩很不错，一个优秀的话务员必须做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范、得当，给客户愉悦的感受，让客户被我们的诚信、愉悦所感染，使服务深入人心。

三、外呼时间上的控制

现在是商品经济时代，时间就是金钱，所以我们更应该为客户、为自己节省宝贵的时间。现在我们外呼时间就没有得到很好的控制，我们现在外呼成功率提高了，那投诉率也提高了，所以还没有达到我们所外呼的目的。

四、团结就是力量

团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。团结就是力量，这力量是铁，这力量是钢，比铁还硬，比钢还强，团结，一切困难都可以迎刃而解；团结，任何敌人都可以战胜；一个集体如果不团结就是一盘散沙。我们所取得的一切成绩要归功于同事们的共同努力。

内务总结和工作打算篇三

首先，继续抓好学生的日常行为习惯养成教育，及时抓住学生点滴的情绪变化，及时解决问题。许多学生开始在思想上出现了极大的变化，个性是很多学生应对高考产生了灰心丧气的感觉，如李晓东、陈延等常常会自认为自我已经长大，自我能够决定自我的人生，不再需要这些条条框框的约束，因而在思想上有了很多的麻痹、松懈。

作为一名班主任老师，我适时地在学期伊始和分班之初，召开班会，重新让学生进行学习《中学生守则》《中学生一日

生活常规》，并体会遵守规范的重要性，从思想上给学生以深刻的认识。在实际工作中，抓住日常学习生活中的不遵守课堂纪律的、课上睡觉、不完成作业甚至出现与教师顶嘴的现象等行为，对同学进行“换位”思考，并进行用心教育，让学生在反省中受教育，得真知，约束自我，培养自我良好的行为习惯。

尤其是针对学生的思想复杂、偏激、情绪不稳定、多变的特点，及时地发现存在的问题，同学生进行谈心，而及时解决问题。同时，用心开展文体活动，丰富学生的业余生活，引导学生将情绪正常的宣泄，尽可能的调整他们的心态，用心的投身于班级的各种活动中。

其次，用心培养学生的正确的人生观、价值观，并会同各学科老师多方面、多角度地激发学生的地学习兴趣，掌握科学的学习方法，提高学习成绩。

针对中学生此阶段的心理状况，适时的抓住学生中存在的问题，开展各种形式的班级讨论会、演讲会、读书报告会等活动，或者跟部分学生谈心地方式，并结合语文学科的特点及时的让学生在写出个人的短期、长期目标，树立自我的正确的人生观、世界观。

与此同时，在课堂提问、听写、单元测试等学习活动以及其他类型活动、竞赛中将学生的表现透过加减分的形式具体化，激发了他们的学习兴趣。与此同时，增强了学生的个人竞争，也锻炼了学生的潜力。

在中期考试分班前，所带的一班学生班风正，学风浓，班级各科成绩均名列年级第一、二名。分班后，班级同学能尽快进入状态，班级管理迈上了规范化的道路，学生学习劲头足，成绩进步快。

第三，用心配合各学科教师管理好学生，探讨教育学生的方

法，用大家的智慧解决问题，用心的向各位教师学习先进的班级管理、学生教育的经验，取得了较好的效果。

个性是在分班以后，班级中出现了超多的学生上课前迟到的现象，及时的发现不良苗头，及时的纠正，让学生写出2字说明，给学生一个改过自省的机会，同时用心在班内开展“我为什么来学习”的大讨论，使学生在大家的关注中将此消灭并且通知任课老师以及学生家长，及时关注这类问题，共同解决。

与此同时，用心同家长联系，及时了解、掌握学生状况，共同管理教育学生。尤其是在期中考试以后，借鉴了其他班级的方法，采用交流册以及量化评比汇报单的形式用心同家长联系，及时反映学生状况，并及时的了解、掌握学生状况，到达共同管理教育学生的目的。

第四，完善班级的管理制度，继续将竞争机制引入班级管理当中。班级实行竞选与班级考察相结合，继续实施班主任助理的手法，锻炼学生的自理自立潜力。同时将权利下放，在开展各种活动时，用心发动学生，创设各种机会，给学生以自我活动的自由空间，用心提高学生的潜力。

当然也有问题存在：在管理方面，还欠缺更加科学、民主；学生的知识潜力层次不一，落后面大，在处理问题时还有一些急躁，对于学生的部分心理，还不能更好的掌握，关心、爱护学生还不能够全面到位。在今后的工作中，我将继续努力，争取更优异的成绩。

内务总结和工作打算篇四

20--年，公司规模迅速扩大，公司管理的自动化程度不断提高，许多软件系统已不能满足不断扩大的管理要求，除了要升级原有的软件系统外，新的系统开发需求成倍增加，因而，本年度内扩充了软件应用及开发工程师扩大到30人。20--年

与20--年间，随着面向目标软件平台的普及，新的高效的软件开发模式也在中国软件业不断成熟，整体开发整体水平有了很大的提高，我公司也引进一些新的开发工具，实践了迭代的开发等先进的管理方法。

一年内我们主要完成了供应协同平台，固定资产管理，合理化推荐，商用空调信息管理系统，基础文档管理系统等新的项目。由于开发管理的改善，本年度，软件开发效率提高较大，虽然用户需求增加很快，我们软件设计功能满足率仍然到达了95%，由于引进了专业的软件代码单元测试方法，软件测试的代码覆盖率增加到75%，软件的bug率大幅下降，质量大幅提高，项目完成率提高到85%。虽然本年度软件开发从质量，效率上都有较大提高，但透过分析，仍然发现了一些不足之处，需要采取相应的改善措施：

一、由于人员效率的提高，对用户需求的响应时间缩短到4天，比去年提高了50%，但评估完成时间只提高了10%根据分析，评估响应时间较长的原因主要是：

(1)、使用的开发方法有所改变，对开发时间的评估不是太熟练；

(2)、开发人员的专业知识有所增强，但对由于开发任务较重，对有些专业领域的熟悉还不够。

二、关键用户访谈率及关键用户对需求的认同率都有所提高，都到达了90%。

以上，但仍然有所不足，主要原因如下：

(1)、在忙季，仍然有的关键用户抽不出时间来理解访谈；

(2)、由于有些需求分析人员经验不足，对部分需求的分析不够透彻、准确；

三、每个功能模块平均的bug数仍然有2个，单元测试覆盖率只到达75%。

分析原因如下：

四、项目的按时完成率仍然不够高，平均只有85%，分析原因如下：

(1)、用户需求变更太频繁：由于用户需求变更太随意，太频繁，仍然是按时完成率提高的主要障碍。

综上所述，为了顺利实现计算机中心一年目标，我们计划改善措施如下：

内部的改善措施：

2、贯彻岗位知识潜力模型，要求严格达标；做到适宜的人在适宜的位置做适宜的事；

3、加强软件开发管理，培养团队合作精神，加强软件过程控制；

4、优化设计开发方法：加强设计标准化、模块化；提高软件开发效率；

外部的改善措施提议如下：

1、提高业务部门对软件开发过程的了解；

2、培养用户需求的分析潜力；

3、加强与用户的沟通，让用户参与到设计中来；

内务总结和工作打算篇五

作为首届品牌教研组的组长，我坐在这里深感荣幸，感谢教研室领导给我这次和大家交流的机会。一学期来，在各级领导的带领下，我们组的各项工作都开展的有序、高效，取得了较好的成绩。下面请允许我代表我们组的老师把我们的一些做法，给在座的各位领导老师做以下汇报。

我们的品牌是“崇尚学习团结协作敢于创新”。我们这个教研组是一个团结奋进、战斗力极强的教研团队。有年龄大，经验丰富的老教师王建荣；有一直带毕业班、业务精湛的区教学能手邵静峰和杨光老师；有年轻上进的王丽和路朝晖老师；作为市级教学能手的我，对待一切工作都认真、负责。有句话是这样说的：“集体是力量的源泉，众人是智慧的摇篮。”它就是我们这个品牌组的真实写照。

一、加强学习，提升素质

1、专题学习扎实严谨

我们经常利用教研活动和平时的时间进行学习，除了学习《人民教育》《小学数学教育》等杂志，还重点结合双对接远程研修，对如何践行“导学议练”教学模式做了深入的探讨，每位教师都意识到：高效课堂，“导”字贯穿；创新课堂，“学”“议”为主；优质课堂，“练”字培优。

2、专题研究细致高效

今年我们是毕业班，因此我们把提高课堂教学的有效性作为研究重点，把良好的学习习惯的培养作为提高学生成绩的有效途径之一，这是我们确定的“学生学习习惯的培养细则”（幻灯片展示）。

二、加强研究，提高能力

本学期我们围绕“读懂教材、读懂学生、读懂课堂”明确了教学目标及研究方向，通过一系列的教研活动进一步加深对“导学议练”课堂教学模式的理解。

1、大教研中丰底蕴

本学期的双对接远程研修自8月底到10月中旬开展的如火如荼，老师们打破了组与组、校与校之间的距离，同在一个平台展开了颇有意义的大教研。

这是老师们坐在一起，商讨磨课计划、（展示照片并加以说明）

2、集体备课凝智慧

开学初，我们把教材进行了合理的分工，利用表格的形式制定好计划，确定出中心发言人。在集体备课时我们经常徜徉于不同版本教材之间，徘徊在名家课例之中，立根于学生已有经验之上。

三、注重实践，和谐高效

我们在积极参加区、校级教学研讨活动和学习活动的同时，非常注重常规教学。

1、共同磨课求精致

本学期初我们根据学校的要求，把践行“导学议练”教学模式与率先执教有机结合起来。

首先制定了率先执教计划，把执教课题与教师落实到人，继续按照（个人备课——集体备课——修改试教——观摩研讨——总结反思——再次执教）“六步骤”校本教研模式进行细致的研究，采用“同课异教”等方式，落实了“导学议

练”教学模式。

在这次研修活动中我校老师取得了骄人的成绩，多次得到教研中心领导的表扬，如：老师们的奖励总分取得了全区第一名，我校3个研修组被定为优秀研修组，其中我所带领的东门大街小学远程研修一组就是其中之一，我们组的课例还被评为省优秀课例二等奖。这些成绩的取得，的确与老师们的努力分不开，但更离不开各级领导的关怀和帮助。

例如：当我得知我们组的课例被省专家潘桂华老师推荐后，激动的写下了这样一篇感言“那一刻我热泪盈眶”（截图图片展示），教研室刘主任及时发帖给予我们鼓励。

再如：在整个研修接近尾声的时候，我即兴写下了“我幸福，我是小小研修组长”这样一篇感言，刘主任给予了这样的跟帖，（截图图片展示），让我们组的每一位老师不由得又一次热泪盈眶。

2、常规教学求高效

在常规教学中，我们组的6位教师都深知自己肩上的担子有多重，为了更好的使五百二十九名学生顺利毕业，老师们根据各班的实际情况，继续坚持“抓两头，带中间”，坚持“不放弃每一个学生”。如今我们五年级，96%的学生态度认真，学习有热情有动力，4%的学生正在老师的帮助和自身的努力下逐步向好的方向发展。

下一步设想和建议：

1、加大教学研究的力度，把““导学议练”教学模式推向更深的领域。

2、探索如何提高课堂教学效率，如何提高学生的学习兴趣的途径，让学生好学、会学。

3、认真抓好毕业班教学工作。继续发扬我校优良传统，充分发挥群体力量，依据学生实际水平，分析、探讨工作思路，做到每项工作都具有针对性、目的性和实效性，力争再创佳绩。

建议：领导一如既往的支持、指导我们的教学工作，使我们尽快成长。

内务总结和工作打算篇六

管理学院学生会成立于x年9月. 本届学生会自x年9月成立以来, 本着沟通师生、服务同学为目标, 以代表管理学院全体同学的利益为原则, 在院党委和院团委的指导下, 在广大师生的热情支持下, 我们群策群力, 务实创新, 团结进取, 服务管院, 努力树立管理学院学生会自己的品牌形象. 追求是结果, 享受是过程. 学生会工作坚持正确的政治方向, 紧扣时代脉搏, 结合社会热点焦点, 开展了一系列有意义的活动, 为促进广大同学全面成长起到了积极作用, 同时以务实的工作为广大同学服务, 充分发挥学生会桥梁纽带作用.

现将本学年工作总结如下:

一. 严格选拔成员, 组建新的团体

新学年伊始经过层层筛选之后, 确立了新一届正式成员, 在一段时间的锻炼后, 他们工作能力有了很大提高, 我们在工作上对他们进行严格的培训和指导, 在学习和生活上给予他们帮助, 使他们很快适应了学生会工作, 并在同学中树立了良好的学生会干部形象. 他们在学生会活动中积极探索创新, 兢兢业业, 一丝不苟, 在班里和同学友好相处, 积极配合班主任工作. 在各方面都严格要求自己, 起到表率带头作用.

二. 健全内部建设, 完善管理体制

新一届学生会成立之后,我们就实施了新的管理制度,改变了以前学生会松,散的局面,使学生会的各项工作都制度化.在积极开展各项活动的同时,我们也对学生会内部建设进行了完善,实施科学的管理理念.建设并完善学生会的管理机制和运作机制,使学生会内部运作趋于制度化、系统化和规范化.建立实行办公室值班制度,制定了学生会工作细则和工作职能,并实行严格的例会制度,奖惩制度,完善了活动申请、经费报销的财务制度.“一份耕耘,一份收获”在我们不断的努力下,管理学院学生会在内部建设和管理体制上已逐渐趋于成熟.

三.积极开展课外活动,丰富同学课余生活

学生会是学生的代言人,我们在发挥纽带作用的同时,结合我院实际,开展了丰富多彩的课余文化活动,为促进广大同学全面成长成才发挥了积极作用,同时也活跃了校园气氛.我们坚持“自我教育、自我管理、自我服务”的工作职能,在广大同学的鼎力协助下,经过全体学生会成员的共同努力,不断拓展工作领域,创新工作模式,改进工作方法,基本上完成了本学年制订的工作计划,现将本学年活动总结如下:

(一)x年11月管理学院第二届“团结杯”篮球联赛

在金秋送爽,丹桂飘香的日子,管理学院第二届“团结杯”大学生篮球联赛于x年11月3日下午在霏霏细雨中拉开帷幕。

本次“团结杯”有不同年级不同专业的大学生组成二十九支队伍共300多人参加比赛,是规模最大的一次联赛。各参赛队员信心百倍,蓄势待发,追求更高、更快、更强的体育精神。出席“团结杯”开幕式的领导有学工处桂鹤年处长,管理学院陈银珍副院长,管理学院贾先国书记。

经过两周的激烈角逐,管理学院第二届“团结杯”篮球联赛于11月19日落下帷幕。本届篮球联赛中各代表队发扬团结协作的精神,奋力拼搏,联赛取得圆满成功!

本届篮球联赛得到学校和院主要领导的大力支持和赞扬。管理学院党委书记贾先国为联赛作闭幕辞。他高度赞扬了同学们在比赛中发扬出的体育精神。他指出本届篮球联赛在于加强各班级之间的交流与合作，丰富同学们的课余生活，展现商院人的精神面貌。同时他也对学生会所做的努力给予肯定。他希望学生会多开展活动，丰富同学们的生活。

(二)x年12月我们从这里飞翔文艺晚会

12月1日晚20时30分,由管院学生会主办-----“我们从这里飞翔”晚会拉开了帷幕,晚会以送别大三学生为主题,参加晚会的领导有钟校长及各部门负责人。时尚的歌舞受到了同学们的热烈欢迎,民族舞小品等节目赢得了同学们的阵阵喝彩,短信互动节目为大三学子送出了美好祝福,精典回顾节目凝结了大三学生三年来努力与拼搏的点滴,并传达了对学弟学妹们要珍惜时光奋发图强的殷切希望.

浓烈的气氛似乎展现的不是送别,而是预祝羽翼丰满的大三学子们信心饱满的展翅高飞翱翔蓝天,一曲“飞的更高”为晚会划上了圆满的句号.

(三)3月下旬,第二届拔河比赛.

在春意盎然的三月,管理学院学生会体育部成功的举办了第二届“拔河比赛”。在比赛中各参赛队伍奋力拼搏。各班队员愉快的挥洒着汗水,啦啦队的呐喊助威声更使得赛场声势磅礴!虽然此次拔河比赛举办的有些仓促,第一轮抽签准备不够充分,但总的来说此次活动还是成功的。比赛不仅促进了同学们之间的交流,活跃了校园气氛,丰富了同学们的课余生活,还增强了大学生的集体荣誉感和团队精神。学生会成员积极主动,在工作中不断汲取经验,逐渐成长。

此次活动由管理学院学生会主办,来自管理学院04、05级共42个班参加了比赛,经过激烈角逐,最终05级会计(3)班获

得冠军，05级市场营销(3)班获得亚军，05级管理(3)班获得季军，05级人力(1)被评选为最佳拉拉队，04级会计(2)班被评选为最佳凝聚力奖。

(四)4月下旬，普通话竞赛。

为了宣传普通话，学习部、新闻部在其他各部门的协助下于4月底进行了普通话竞赛。这次竞赛使全校师生意识到了普通话的重要性，促进了普通话的推广。

(五)4月28日，小型招聘会

大学与社会紧密相连，大学生应该深入了解社会。4月28日，由外联部主要负责，与其他部门共同举办了一次“五·一假期做兼职”活动，此次活动在一定程度上丰富了同学们的社会经验。

(六)5月12日，五·四爱国演讲比赛

“五·四”是青年的节日，更是爱国主义的体现。5月12日管理学院学生会学习部组织了一场以“由五四放眼未来，由优秀迈向卓越”为主题的“五四”爱国演讲比赛。比赛于晚7:00在教学楼b204举行，比赛中同学们感情真挚，激情如火，表达了热爱祖国，知荣明耻的时代情怀。此次比赛丰富了大学生生活经历和生活体验，继承和发扬了五四爱国精神，体现了开拓创新精神，在一定程度上提升了大学生知识体系和整体素质，得到了院领导、老师以及同学们的一致好评。这次征文比赛唤醒了不少同学的爱国精神，提高了同学们的爱国主义精神，提高了同学们的爱国热情，更印证了当代青年的不灭青春！

经过两个多小时的激烈角逐，最终沈慧获得一等奖，张金峰、陈伟强获得二等奖，潘红跃、周丽丹、张明星获得三等奖，夏扬乐获得最佳创作奖，他们将代表管理学院参加校级演讲

比赛获得优秀奖。

(七)5月中旬，“送给母亲的祝福”签名活动

5月14日，一个众人都感怀于心的日子——母亲节。管理学院学生会为了向全天下母亲表达敬意与谢意，于5月12日举办了“送给母亲的一句祝福”大型签名活动。5月12日中午，教学楼一楼的“祝天下的母亲节日快乐”横幅吸引了诸多学子的目光。驻足、弯腰、提笔——一句祝福跃然纸上。密密麻麻的签名和祝福，有表达思念的，有传递祝福的，有表示决心的，虽然只有简单一句话，却能看出他们对母亲深深的爱。寒冷的天气依旧挡不住同学们心中如火的热情，下午六点我们载着满满的祝福结束了活动。广大师生借此次签名活动寄托了对母亲浓厚的思念之情。此次活动受到了各级领导的一致好评，我们也积累了工作经验，得到了锻炼。在以后工作中我们还会努力做的更好。

(八)每周一、周二晚广场舞会

这个学期，院文艺部和体育部首次承办了每周一、周二的舞会。每晚年轻靓丽的身影弥漫整个舞池，吸引了众人的眼球。活动旨在充分展现我院学生的青春活力，丰富大家的课余生活，为我院今后开展的大型舞会作好准备。舞会举办的很成功，气氛也很热烈，吸引了好多其他院系的同学参加我院的活动，增进了院系之间的沟通和交流。大多同学表示对该活动非常感兴趣。动感优雅的舞姿，展示着青春的旋律，包含着青春的激情与豪迈。我相信，大家一定会用同样的激情，努力的工作，好好的学习。

(九)4月中旬—5月中旬首届“心灵潮汐”征文大赛

为丰富校园生活，加强校园文化氛围，提高同学们创作激情，以及扩大院报《九点红日》的稿件来源，管理学院学生会与春辉文学社共同举办首届“心灵潮汐”征文大赛。此次征文活

动在海报的绘画、文字方面的都做了更高要求，并结合在各栋张贴通知以及请班主任在班级中动员等多种宣传途径，结果，收到了大量的稿件，这点值得其他部学习。这次征文活动不仅激发了同学们的写作热情，为广大热爱写作的同学们“搭建”了一个展示自我的舞台，更是为大家提供了一个肯定自我的机会。新闻部是首次举办此类活动，在全校师生的鼎力支持下，此次活动最终取得圆满成功。

(十)6月8日协助院办公室举办知识讲座

6月8日晚, 武汉理工大学管理学院院长、博士生导师刁兆峰教授应邀来我院举办题为“二十一世纪管理新趋势”的专题讲座. 学生会负责事前宣传、场地布置与现场秩序维护工作, 精彩的演讲赢得阵阵掌声, 我们的幕后工作也得到了老师和同学的认可.

四. 积极探索, 不断进取

当然有喜悦亦有忧. 我们以年轻的热情和信心努力工作, 成功是我们工作的动力, 不可否认, 我们还有很多不足有待完善, 需要总结出一些经验教训为下一任期工作之借鉴:

1. 管理体制未能完全实施. 虽然我们制订了完善的管理体制但有些未能完全实施, 奖罚制度不是很分明, 例如: 有些人例会迟到、缺席, 工作积极性不能完全调动起来, 责任心不强, 对他们没有详细的惩罚标准, 以后的工作有待加强.

2. 各部门合作不够, 沟通少. 学生会作为一个有机整体, 要求内部既要独立又要有机结合, 每个部门有每个部门的职责, 同时每个部门都要积极协作其他部门的工作, 学生会的工作才能正常开展, 所谓“一枝花开不是春, 百花齐放春满园”, 下学期我们将加强部门交流与合作, 使学生会活动能够更加顺利地展开.

3. 强化学生会的服务意识, 建立干部培训体系, 提高工作透明度. 在下一任期我们将强化服务意识, 真正贴近管院师生, 使学生会有发展更有生命力. 进一步加强内部组织建设, 对学生会成员进行素质培训, 包括管理交际和经验交流等, 及时总结学生会的成功经验, 吸收失败教训, 培养一批优秀的学生干部, 为学生会今后稳定发展提供充足的后备力量. 同时, 注意听取同学们的合理意见, 贴近同学, 团结同学, 树立良好形象.

一份耕耘, 一份收获, 管理学院学生会在上级领导的关怀和全体成员的共同努力下, 由稚嫩逐步走向成熟, 在日益活跃的校园中发挥基层学生会的作用, 为我校的跨越式发展做出应有的贡献, 在以后的工作实践中, 我们将会不断的努力与探索, 扬长避短, 使学生会的各项工作在稳定中创新, 在创新中前进, 逐步走向完善, 我们也坚信: 只要我们以积极的心态主动的工作, 无悔的付出, 一定会谱写出更加壮丽的篇章。

内务总结和工作打算篇七

光阴似箭, 20__年已经逝去。在过去的一年里, 我作为消化内科一名责任护士, 在护士长领导下工作, 认真履行责任护士职责, 坚持以“以病人为中心”的服务理念, 由护士长带领我们以优质的服务、优良的技术, 热诚地为广大患者服务。

作为责任护士, 在工作中我做到掌握患者病情、治疗及护理情况, 根据病人护理需要和上级责任护士共同解决护理疑难问题。并有效的与病人进行交流、沟通, 实施心理护理, 做好健康教育。能很好的完成二、三级患者的护理工作, 并参与一级病人的护理工作, 参与危重患者的抢救工作及病区管理。

我们面对的是消化道疾病、也有肢体偏瘫的病人。且以中老年居多, 我们不仅要做到救死扶伤, 更要注重病人的心理。因此, 我们医生治疗“身”病的同时, 更要治“心”病。在做好日常生活护理的同时, 还要不厌其烦、耐心细致地指导、

督促病人进行积极的康复训练，驱走病魔，战胜心魔。通过我们的努力，病人得到了全方位的护理服务，提高了护理质量，融洽了护患关系，病人满意度稳步上升，健康教育覆盖率达到100%。我们的工作得到了病人的称誉，家属的称道，病人的宣传就是的宣传。不论是在医院内部还是在社会上，消化内科的服务都得到了认可。一位家属留下这样一段话：住院期间如同在家一样温馨，没有意见，只有满意。作为护士，这正是我们所力求的。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪！在20__年里，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好自己的工作，急病人之所急，为病人负责。作为一名低年资责任护士，我时刻都在提醒着自己一定要很好的完成这项重任，在今后的工作中，我将加倍努力，为护理事业作出贡献。

内务总结和工作打算篇八

尊敬的殷总：

您好！

我是您的员工宋玉凤，自20__年11月28日至20__年1月31日来贵公司已经整整两个多月了，回想一下时间过的真快，记得当初来公司的时候我还是一个对该行业一点不懂的社会待业青年，而现在经过徐经理，郭经理，和肖经理以及同事们的帮助，在这两个月来的学习让我学会了很多以前从不知道的知识及销售技巧。更重要的是在每次您来公司的时候几句简短的训话更是让我受益非浅，让我对您从心底产生由衷的佩和敬意，那时候才知道自己原来真的是井底之蛙，下面是我来到贵公司以来所学到的东西，和对工作中还有不足的地方向您做年终报告。

一，网络营销：

自进入公司以来我才深知网络销售是一个非常繁杂、任务比较重的工作。我们公司的所有产品以及公司的形象都要通过网络这个渠道来传播，因此作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面处处以公司的利益为主，而这些都是电子商务员不可推卸的职责。我要作为一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色，要有一定的承受压力的能力，勤奋努力，一步一个脚印认真工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事并且及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

二，销售技巧：

并产生购买机器的动机，或者说顾客到厂里来询问很多问题，尤其是顾客做的产品所涉及的问题，我不知道该怎么样跟他解释，或者帮他解决他所遇到的问题，因为我没有接触过，所以我特别想知道一些对什么样的产品遇到什么样的问题，我应该拿出什么样的方法或者策略来应对客户。虽然有很多疑问，但是还是在单位里学会了一些常理的销售技巧，例如：什么样的客户需要我们引导他来了解我们的产品，什么样的客户需要我们静静的听他的想法，在给他做出合理的策略和决解方案，也许我学会的这点远远太少了，但是我会在20__年继续努力，争取将业务做到最好，达到销售业绩。

三，对产品的了解：

是可以服务于各行各业，包装行业，广告行业，装修行业等等，这也应该是我们机器的万能只所在吧。

我个人的销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求，想办法帮助客户解决他遇到的问题，消除他的顾虑。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。虚心听取客户所做的产品

的工艺，并找出我们产品与他所做产品的吻合点，也就是他所需要的就是我们产品可以为他做到的。

3、实事求是。真诚的对待客户，如果他的产品我们不能做到，后者不适合我们的产品，那么要如实的向客户坦白，并帮助他推荐适合他的产品。4、知己知彼，扬长避短。做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备的人性化外观设计，选材精良，采用国外的先进科技，引进高端的设备配件，以及完善的售后服务和大规模的加工科研场地等等，和在精度与速度方面这些都是我们略胜同行的最好依据，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。5、勤奋与自信；与客户交谈时吐字清晰，沉着稳重。要让他感觉是在帮助他买机器，而不是再向他推销机器。

6、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。想客户之所想，急客户之所急，在他最需要的时候尽自己的微薄之力帮助他。

7、心态平衡，不要急于求成，不管成功与失败，都要做到淡定，以平常心对待。尊敬的殷总，这些就是我到贵公司以来学到的知识和经验，我知道这些还远远不够，但是我会继续努力，用心去做好每一件事，争取20__年可以为公司创造更大的利润。最后在此感谢殷总一直以来对我工作的关怀与帮助，值此我仅代表我自己向您表示最真诚的祝福。

祝：您在20__年身体健康，万事如意，生意兴隆，虎年财源滚滚！