

公安年终工作总结 部门年终工作报告 (实用7篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公安年终工作总结 部门年终工作报告篇一

就业部是今年刚成立的部门，它的面貌对于我们来说是全新的，所以在这一年中我们是怀揣着探索与创新的心态来完善这个部门，将它做大做强。就业对于大学生来说，本身就有一种亲切感，因为它是我们几年大学生涯的归宿，是我们走向社会的起点。因此，我们对它给予了无穷的希望与梦想。一个新的事物，它的生命力是最旺盛的，但是它也给了我们迷茫，我们不得不在探索中发掘它的方方面面，让它能更好的为土木系服务。

1、就业部也有一个日常工作，收集就业信息，并将其交到招生就业处。这项工作我们部门安排所有干事参与收集，有专人将其整理并送到招就处。

2、在上一学年中，本部门策划并组织了“就业交流会”，成功邀请了xx届的学长们回校与我们交流他们走入社会的经验，同时也给了我们一个明确的方向，一个奋斗的决心与勇气。

3、在我院召开双选会的时候，我们部门积极响应招就处的安排，做好土木系的双选会工作，并且我们部门借助这次机会，做了一次“双选会就业问卷调查”活动，它为土木系的学子提供了一个明确的就业信息，正确了他们的就业方向，让他们树立了正确的就业观。

4、在本学年度，我们策划并组织了一次以知识竞答为主线，以娱乐方式为辅线的知识竞赛“一站到底”，它不仅丰富了学生的大学生活，而且起到了寓教于乐的效果，它让不爱学习的同学开始爱学习了。这是本部门的首创的活动，希望它能够不断地完善和发扬下去，为土木系增添光彩。

回顾过去的一年，尽管很忙碌，工作也做了一些，但有许多不足和遗憾之处。未来的就业部还是一个有待发展的部门，我们要以做好工作为基石，大胆创新为前提，为同学们服务。

公安年终工作总结 部门年终工作报告篇二

今年完成个人业绩45万多，个人应该完成业绩178200元整。超额完成个人业绩27万多。

团队业绩应完成业绩283500元，实际完成团队业绩51万多。超额完成23万多。签约客户15家，成功推荐14个候选人入职。待上岗人选3个。待明年回款业绩113400元。

明年争取完成个人业绩增长30%以上，团队业绩完成150万以上。争取每月至少签单5家以上的客户，10个以上的高端职位。争取团队成员发展至5-10人的团队。督促助理至少每天30个以上电话，推荐合适简历每人每周最少10个以上的候选人。每月成功上岗3-5个职位以上。加强自我的工作能力及管理能力的，改掉之前的不足之处，加强完善自我。争取成为公司的合伙人或分公司经理。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但离个人规定的业绩50万的目标还是差点。在工作中也还存在着很多的不足之处，个人的心态有时候调整的不好，有时候工作中，会有把个人情绪带到工作中，这点是非常不好的，希望各位领导及同事们帮忙监督一下，争取改掉这个毛病。个别工作做的还不够完善，由其是在团队理管方面比较薄弱。这有待于在今后的工作中加以提高和改进。在新的一年里，我将认

真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

公安年终工作总结 部门年终工作报告篇三

1、强化内部管理，提升员工素质。

20××年6月公司成立初的工作中，由于员工队伍不太稳定，给管理带来不便。针对成立初期员工实践经验不足，组织纪律性差、工作差错率高等不良现象，公司对员工进行了文明礼仪等职场素质培训，并规范了工作制度，及时制定了系列措施，强化内部管理；另一方面，公司领导加大监督力度，不定期召开员工会议，总结并研究阶段性工作的不足及整改办法。这一系列措施使员工的精神面貌及工作方法、工作责任心有了明显改善，工作效率不断提高，现已基本上都能胜任各自的岗位工作。在全体员工的努力下，公司各项业务都能够顺利开展。

2、公司各项业务进行情况。

20××年在公司领导的安排下，着重对业务员进行了公司文化、发展目标、中央空调性能、员工文明礼仪、销售技巧、出国留学咨询等各个方面的培训，并对上海华侨留学中介服务公司办进行了走访和培训，交流努力提高公司业务员的专业知识和业务能力。经过短时间的努力，公司业务员掌握了出国留学的政策及相关信息，并在与校方的沟通当中了解到我们明年的夏令营活动安排存在不足有待改进，这是我们20××年出国留学方面工作需要改进的。

今年x月份，机电销售部进行了前期网络宣传，多处收集招投标信息□x月份参与××项目等项目的投标工作，其中一些中标项目已经顺利开展。动迁方面，在公司领导的几级领导下我公司在几个乡镇的动迁工作获得了圆满成功，得到了政府和领导的肯定与好评，这为20××年更好的承接后续的动迁

工程打下了坚实基础，相信新年我们会做得更好。过去的20××年，在公司领导的有力支持下，各项工作都已经顺利展开，前景光明。

1、公司员工的执行力有待加强，由于公司人员年龄较为年轻，在工作中经常出现疏忽，没能很好地执行公司领导的思路。尽管在经过培训后有了较明显改善，但仍需加强自身职业素养以更好地完成工作。

2、员工之间的协作力需要进一步改善，公司员工虽然分工明确，但是相互之间的业务缺乏进一步的了解给工作带来了不便，这需要培养员工之间的默契。

3、销售工作需要加强进度提升效率，虽然有区域性竞争等客观因素的影响，但是公司的销售管理工作确实存在问题，主要表现在：推销意识薄弱，最基本的客户访问量太少，更多的时间是在做一些服务性的工作；工作随意性大，销售人员的工作主动性不够；培训力度不够致使技术力量薄弱，缺乏专业的销售人员，销售人员收集市场信息的能力，销售技能欠佳，致使销售工作尚没有达到预期目标。

1、加大制度建设，细化岗位责任。管理上必须制度化、规范化、程序化，要使每位员工都有责任感，紧迫感，危机感，才能真正全面的带动公司各方面工作的推进。

2、重点加强机电产品销售工作，落实好留学夏令营的咨询、报名、组织等事宜。中央空调等机电产品的销售是我公司有基础有经验的经营项目，近几年空调行业市场需求空间大，竞争激烈，机遇与考验并存，继续加强中央空调等机电产品的销售工作将是我公司明年工作的重心。

1、加强销售目标计划的管理，拟定阶段性销售计划，适时进行分析总结和考核。

- 2、保持与客户的联系与交流，增进感情。
- 3、利用网络资源，提升网络搜索的检索率，增加销售途径。
- 4、强化服务意识，深入灌输“卖产品不如卖服务的”意识，对于客户遇到问题，要第一时间尽全力帮助解决，保持良好的公司服务形象。
- 5、搞好公共关系，营造良好的整体经营氛围。明年要利用好各种人脉资源的关系，为销售服务，以多种方式，不拘一格的拓宽销售渠道。
- 6、加大市场调查力度，不断调整销售策略，以及时采取措施调整销售思路和方法。

20××年是公司挑战与机遇并存的一年，只要我们团结一致，树立起高度的紧迫感和责任感，按照工作计划扎实开展工作，我相信在公司领导的大力支持和指导下，明年我们一定会更上一层楼。

公安年终工作总结 部门年终工作报告篇四

按照全省城乡环境综合治理工作要求以及省水利厅的具体工作部署，自以来我局积极开展了以城乡环境综合治理“四化”为标准、城乡水环境“四清”为目标的水环境治理工作，原河道淤塞、漂浮物不断的城乡水环境重现蓝天碧水。今年以来，我局按照“五十百千示范工程”建设要求，在前期治理的基础上，深入开展了市区河道水环境治理，着力在日常保洁上、责任分工上、源头管理上、长效机制建设上下功夫，强化了日常保洁、部门分工配合及长效管理机制的建立，基本探索出了市区河道水环境管理的有效途径。目前，市区长江、沱江河道已基本实现无漂浮物及白色垃圾的治理目标，治理工作取得巨大成效。现对有关工作开展情况作简要总结。

水务部门承担着城乡环境综合治理工作的重要职责，其所负责的水环境治理工作是城乡环境综合治理工作的重要组成部分。城乡环境综合治理工作一实施，各级水务部门就给予了充分的重视，积极统一思想，提高认识，加强领导，努力把城乡环境综合治理工作同本职工作结合起来，同提高工程管理水平促进效益更大发挥结合起来，同解决广大人民群众生活生产长远发展结合起来，从简单的卫生整治工作上升了事关到水利事业发展上来，把治理工作纳入业务工作考核内容，做到同布置、同安排、同检查、同考核。为加强工作组织指导，市区县水务部门皆成立了城乡环境综合治理工作领导小组及办事机构，由局主要领导负总责，明确了分管领导，其余局领导按职责分工负责。同时，根据工作需要，市水务局机关各科室及局属各事业单位，分别对口督查、指导一个区县，调动全体职工参与。局纪检组、监察科定期对区县水务局及机关各科室、局属各事业单位履职情况展开督查，确保工作落实。

一是开展沱江水环境专项月治理活动。我局把沱江水环境治理工作作为全市水环境专项治理月活动的重心，局党组多次召开会议专题研究，利用“双休日”，组织市水务局、江阳区、龙马潭区广大水利干部职工集体参加卫生整治行动。同时，还针对江阳区沱一桥至沱二桥段居民住宅楼下400余米卫生情况特别严重的现状，先后派出多名技术人员，现场对多处历史遗留垃圾卫生死角进行测绘踏勘，聘请设计施工单位，制定专题整治方案，通过政府的大力支持，经过一个月的艰苦奋斗，沉积几十年的沱江卫生死角得到了彻底地治理。专项整治工作共投入人力700多人次，出动车辆200台次，出动船舶55艘次，各种工具100余件，共清运垃圾3000余吨，投入经费近20万元。二是强化日常保洁。今年，市区河道三区长江、沱江、永宁河三区水务部门组建了总人数近30人河道漂浮物打捞队3支，定期或根据需要随时开展打捞工作；对河道经营及通行船舶海事部门实行了垃圾回收制度，定期、定点收集处理船舶生活垃圾。同时，在市区长江、沱江河道河滩地，水务及海事部门常年雇请保洁人员28人，实施长期保洁，

每天及时清运处理垃圾3吨，每年支出保洁费25万多元。同时，今年结合国卫复审、五十百千示范工程建设、城乡结合部专项治理等工作，已组织开展大型的集中治理活动5次。

一是日常保洁制度基本确立。自开展城乡环境综合治理和市区河道水环境治理工作以来，经过积极探索，目前已基本建立从水面到河岸实现全覆盖的市区河道卫生日常保洁制度，形成了如船舶垃圾回收办法、河滩地卫生管理办法等一系列管理制度。今后将继续坚持，做到人员不撤、队伍不散、工作不停。二是部门责任得以理顺。通过治理活动，初步理清了各有关部门在市区河道水环境治理工作的责任，即水务部门负责牵头，交通海事、城管、航道部门各司其职又密切配合的责任体系，今后将继续坚持这一治理工作模式。三是群众环境卫生意识得到加强。在治理活动中，通过各类媒体及干部群众的广泛参与，广大群众深刻感受到环境卫生的改善为自己带来的好处，从而带动了更多群众投身治理活动，使治理活动不断深入人心，进一步提高了居民的卫生意识，居民乱丢乱扔现象明显减少。四是硬件建设投入加大。为进一步加大河道治理力度，彻底改变河道脏乱差的现象，我局积极向市政府领导汇报，争取财政支持加大河道治理力度，今年市政府已决定投资600余万元，采取护岸工程措施强化对沱江沿岸的治理。目前，相关工程实施方案正在加紧制定，预计20xx年1月将正式实施。此外，预计投资近亿元的沱江水景观工程也正在加紧论证中。

公安年终工作总结 部门年终工作报告篇五

20__年，我在州分行党委的正确领导下，紧紧围绕‘五个抓好，五个突出’的工作思路，结合‘讲党性、重品行、守廉洁、作表率’主题教育活动，时时省视自我在工作作风、思想作风、等方面存在的问题，与班子成员团结一致，坚决‘贯彻落实党的十九大精神创新服务促进科学发展’的精神，较好地完成了各项工作。我认真回顾了自我一年来学习、工作方面的情景和存在的不足，在那里向大家汇报，请各位领导和同志们对

我多提宝贵意见。

一、加强自身学习

今年以来，我进取适应主角转变，认真总结自我在思想和实践等方面的不足，自觉加强政治理论学习，认真学习领会十九大精神的现实意义和深远的历史意义，使我在思想认识上有了明显提高、理论修养上得到了增强、政治信念上更加坚定。认真学习金融管理等业务方面的新知识，努力提高自身业务素质和工作本事，做学习型、进取型的管理人员。以身作则、发挥率先垂范和模范带头作用，在工作中廉洁从业、勤于律己、宽以待人，获得领导和同事们的信任。

二、工作方面情景

1、在工作中，我始终注意找准自我的位置，适应自我的主角，全力配合行长开展工作，充分发挥助手的作用。进取维护团体意志和决策，在思想上行动上与支行支部坚持高度一致。

升整个团队的综合素质。认真贯彻落实省州分行纪检监察工作会议精神，切实抓好我行20__年党风廉政建设和案件防控工作，从思想上重视案防工作，抓好内控案防，突出日常管理。

3、把‘教育实践活动’融入到日常业务发展的具体行动之中，结合实际将十九大精神转化为指导我们经营管理的动力。在今年的旺季营销活动中，我进取配合各部门开展营销，与班子一道参与重要客户的营销维护，努力拓展存款来源，频繁走访客户、营销客户，了解客户需求，密切客户关系，加快客户结构调整。在年末工作中，力争‘确保计划完成，确保占比提升’的全面落实。

4、做好各项日常管理服务工作，加强前台业务供给后勤保障和业务技术支持，为前台员工减轻负担，全力搞好客户服务。

三、自身存在的不足

1、主角转变后，工作重心仍在柜面管理工作上，营销上投入精力不多，客户营销本事和管理水平有待提高。

2、工作存在坐等思想，主观努力有待提高。

四、在今后的工作中，我将采取以下措施加以改善和提高：

2、是要承担更多的职责，为支行的整体发展多出主意，多想办法，多做工作，加强客户营销。

4、多倾听员工的呼声，经常与员工谈心、交心，了解员工的思想动态，解决员工的实际问题，进一步增强凝聚人心、向心力和决胜市场的竞争力。

公安年终工作总结 部门年终工作报告篇六

年秋季我县启动新课程以来，积极准备，认真实施，为新课程实验推广开展了扎实、有效的工作。但在农村地区，推进基础教育课程改革遇到很多的困难，如教师专业素质整体水平相对不高，教师年龄老化，师资严重缺失，教材内容偏多，农村学生学习吃力，教育教学设施设备落后等问题。基础教育课程改革本身是一项系统工程，也必定是一项渐进的工程。在农村地区，如何立足于农村教育的现状，找准通过推进课改促进农村教育发展最近生长点，而非好高骛远，是我们推进课改必须思考的。

为此，我县小语学科确定了以“调研”为途径，深入一线，重心下移，发现问题，了解教师需求，依靠“研训”为载体去激活和催生教师专业成长，以“阅读”奠定基础，追求广大语文教师“快乐教学、幸福生活”为目标。

年，我县小语紧紧围绕全局教育教学宗旨，努力践行教学研

究、引领、服务的职责，开展了一些工作，收获了一些成效。

一、深入调研，挖掘问题

1、在关于对本次课程改革的态度的上，仅有5人选择了不支持或无动于衷，但是其中只有2人选择了对课程改革的理念和目标“不认同”。在对新课程所倡导的评价理念和方式的态度上，共有97位（92.38%）教师选择了“通过创设一定的条件可以实现”，有8位教师选择了“过于理想，难以实现”。

2、关于对课程和教材的认识，有35人（33.3%）认为现在的课程设置有不合理的地方，新课程教学中课堂容量较大，现有课时难以完成教学任务，并建议能够增加一些学科的课时。教师们普遍认为“新教材比旧教材要求高了，难度大了”。

3、关于教师的教学行为和教学方式的调查。教师在备课时使用的参考资料中，排在前三位的分别是学生练习册、教参、教材，只有23人同时选择了课程标准，仅占21.9%。

4、关于学生的学习习惯和学习状况的调查。在学习习惯上，22人（12.94%）表示在教师上课前“每次都有预习”，58人（34.12%）表示“有时预习”；而在课堂上“经常”主动向老师提问的学生只有17人，“没有提过”的达到42人，绝大多数学生只是“偶尔”向老师提问。87人（51.18%）反映，教师每天布置的作业“1小时之内”就能完成，45人（26.47%）表示需要“1—2小时”才能完成，仅有个别学生需要较长的时间（2—3小时）。

年秋，县教研室教研员针对各个学科的教学开展情况开展系统调研，形成专题调研报告。其中小语反映出的主要问题是：一、重读写、轻听说。1、学校硬件上就没有配备听力设备；2、语文老师在课堂上范读很少，完小教师更是难以听见教师读书的声音；3、满堂灌还是大量存在，尤其是高年级，说的训练在弱化，以致课堂只剩教师的声音。二是重课内，

轻课外。1、语文教师没有重视课外阅读的指导和检查；2农村阅读环境恶劣；3、课业负担重，阅读时间少；4、教师缺失阅读理念。三、重技巧、轻训练。1、重课文的讲读，轻活动课的开展；2、作文教学评价及检测流于形式，走入“盲区”。教师课堂教学暴露的问题，更是引人深思：一是教学目标空泛，问题设计应接不暇；二是教学内容边缘化，语文课变味；三是教材处理浮躁化，依靠网上下载，无度拓展；四是合作学习过大，为合作而合作；四是滥用多媒体，课件成为记事本、备课本，冷落文本；五是板书设计无脉络，无主干；六是问题设计简单化，思维含量低；七是作业设计随意化；八是教师评价简单化，没有指向性。这些问题是与课改初衷严重违背的。但我们收获了问题，有问题才能有发展，问题是基石，它让我们找到了今后努力的航标。

二、 阅读奠基，夯实教学

课改行程的艰难，让我们清醒地认识到教学应该深深扎进阅读的土壤里。为此，我县将年定为“师生阅读年”，着力推进“书香校园建设”。目标明确，推动有力，措施具体有效，活动开展，成效日益显现，影响不断扩大。一路行走，一路收获。

2、举办读书报告会。为了让教师开阔眼界，拓展视野，提升思想，提升品味。4月上旬，特邀江西省特级教师、原吉安市教研室主任刘老师作了题为《师生共读师生同乐》的报告。在长达二个多小时的报告中，刘老师站在生命成长的高度，高处着眼，小处入手，从读书走向、诵读经典、读写结合、与思考同行等多角度、多层次阐述了读书方法、读书内容，从容讲来，思考深刻，举例丰富，分析入理，深深地震撼着人们的心灵。使大家对教师为什么要读书、如何读书、应该读哪些书，有了新的、更全面、更深刻的理解。

3、成功举办县“新华杯”师生读书知识竞赛。为了倡导“阅读丰富人生，读书使人智慧，建设书香校园”的理念，引导

广大师生多读书、读好书、爱读书的良好校园文化氛围。5月28日—29日成功举办县“新华杯”师生读书知识竞赛。旨在通过读书知识竞赛，让师生与人类崇高精神对话，与文明对话，与经典对话，让广大师生从书籍中得到心灵的慰藉，从书籍中荡涤自己的心灵，从书籍中享受教与学的乐趣，从书籍中找寻理想的栖息地。活动分为两个阶段：学校初赛和县决赛。5月20日以前各校以读书为媒，建立“学习共同体”，紧紧围绕全县的总体实施方案，都制定了各具特色的师生读书计划。一个个主题鲜明的读书活动，不但激发了同学们的阅读兴趣，同时也唤发了师生的读书激情，把全县的读书活动演绎得多姿多彩。县赛时，经过笔试角逐，实小、芙小、枳小、窑小、韶小和桂小代表队进入决赛。决赛采用口头答题形式，挑战“四关”，即“别无选择”、“舍我其谁”、“信心百倍”和“勇担风险”。在表彰仪式上教体局郭局长对此次读书竞赛活动给予了充分的肯定，并提出了三点希望：一是要继续创设浓厚的阅读氛围，引导师生爱读书；二是要创造良好条件，保证师生有书读；三是要加强阅读指导，培养学生养成良好读书习惯。

4、让“经典”走进师生心灵。

每天早晨，各校都安排“读书时间”；坚持进行“聆听名段，欣赏名作”的感悟经典历程：聆听中外名曲、古今诗文、经典故事、、、、这些经典之作经日积月累，给予了学生文化营养，浸润了传统道德思想，丰盈了孩子们的精神世界。实验小学和桂江小学制定了《年师生共读经典活动实施方案》，要求学校全体教师和学生共同参加，低年级学生以《三字经》《弟子规》《千字文》为主，中高年级学生及教师以《论语》为主。通过经典背诵竞赛、个人考核过关的检测学生诵读成绩。现在从一年级到六年级共有2456名学生参与到活动中来。

教师以背《论语》为主，平时以自学为主，利用例会时间进行抽测或集体测试（集体测试以写为主）。从校长到同志，

从后勤到一线，只要是实验小学的老师人人都要参与。现在学校已检查完《论语》的第一、二章。诵读《论语》已作为本年度教师基本功主要内容之一，年终必须过关。

年月23日和月16日的《井冈山报》两期刊登了实验小学“师生共读经典”活动的报道。

三、研训结合，提升素质

各校从问题入手，寻找教研突破口。以学科教研组为平台，开展了大量“主题式”教研活动，活动程序为：“发现问题—确定主题—行动跟进—实践探索—揭示问题—寻找对策”。建立一种“包容、共生”的良好人际关系促进学科教研组建设，从而达成开放性评价和互助式教研。

为了搭建平台，促进更多语文教师实现专业成长。县教研室年相继召开了“小学语文教师作文教学优质课竞赛暨观摩研讨会”、“小学语文合作教学竞赛”、“小学语文教师光盘教学（模式一）优质课竞赛暨观摩研讨会”等主题教研活动。面对的对象有中青年教师和50岁以上的老教师，实现了老、中、青共参与、共提高的目标。其中涉及的主题研讨内容有：一、二年级的识字教学、三年级的片段作文教学、四年级的古诗词教学和五、六的阅读教学（分精读和略读）。让参会人员带着问题来，满怀信心回。活动主要采取竞赛、培训、研讨相结合的方式推进：说课、上课、评课竞赛——专题讲座——观摩优质录像课——研讨交流——总结（论文、案例评比）。以此平台，营造平等民主的教研氛围，坚持了问题从教师中来，坚持了在教学中研究，坚持以研究促教师发展。我们没有响亮的口号，靠着朴实、扎实的实干，靠着教师“把自己摆进去”的真正参与，促进教师成长的真实变化和课堂的真实变化。

四、教学实践，亲近课堂

“课堂是我们教师的根，教研员永远不能脱离教学一线，要永远保持教师的身份。”这句话我们铭记于心，根植于课堂。

1、送课下乡。为发挥学科教研员、市县级学科带头人和骨干教师的示范引领作用，我县每个学期都会组织小语学科送教下乡。这一活动为广大乡镇教师带来了实实在在的能体现新课程理念的示范课例。

2、教学实践周。为了引领乡镇教师更新教育理念，探索切合实际的教学模式，我县经常组织教研员到乡镇学校开展教学实践周活动。活动内容有两方面：一是每个教研员到校后接一个教学班的教学工作；二是教研员站在理论前沿，贴近改革实践，在新课程改革理念方面作专题讲座。理论与实践的磨合，教研员与一线教师的零距离接触，不仅提升了教研员自身的教学素能，而且加快了乡镇教师专业成长的步伐。

反思与展望：

根据课改中出现的一些问题，我县在今后课改中工作将适时调整工作策略，着力加强以下几项工作，进一步促进小学语文课改在我县的常态化推进。

一、阅读先行，成立读书会。朱永新教授说过：一个人的阅读史就是一个人的精神发展史。为此，我们将给广大教师提供一个广阔的交流平台，让更多有教育思想、有反思精神、有理想激情的优秀教师聚集在一起，探讨切磋，互助共进。让阅读成为教师的生活方式和行走的姿态。

二、抓住关键，分类召开主题教学研讨会。1、开展研课活动。当前，我县课堂教学出现了新流弊，课堂好看但教学空泛了，教学空间大但学科本体弱化了，以致学生忙碌了，学习成本提高了，综合素养却降低了。为此，寻求解决问题的方略，一切理解从“读”出发，一切深度思考从“挖掘”教材开始。2、召开光盘教学研讨会。为实现资源共享，为村小教师实施

有效教学搭建一座桥梁。3、召开六年级复习研讨会。通过研讨积极探索“轻负担、高质量”的课堂教学模式，同时深入挖掘传统教学中的宝贵经验以活动为载体加以推广，引导广大教师聚焦课堂，研究课堂，优化课堂教学，提高教学效益。

三、树立身边的榜样，以“案例”激发教师成长。

我县不乏教学经验丰富的语文教师。这些优秀的教学经验，总结、推广、应用优秀教师教学经验，本身也是课改工作所关注和推崇的，是课改工作的一部分，本身就是很有价值的培训工作。将举行“小学语文名优教师教学经验研讨会”通过展板、执教示范课、作专题报告、同事介绍、教研员点评、对话、研讨等全方位地展示了学科带头人和骨干教师多年形成的优秀教育教学经验。

四、以课题研究助推课改创造性推进。

问题即课题。“以科研促课改”是许多地区的共同做法，也是我们的当然选择。在我县全面推进课改之际，我们将力求通过“重点课题牵动一般课题的研究，微型课题丰富重点课题研究”的办法，做到理念实、思路清、方法活、形式新。

公安年终工作总结 部门年终工作报告篇七

1、现时药价不断下降、下调，没有多少利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医

院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找

准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总结之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以

公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。