

绿化工作报告总结

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

绿化工作报告总结篇一

本人姓名：陶福友，男，出生于1979年6月□xx年7月毕业于云南民族大学数学与应用数学专业，同年8月到红河州屏边一中民中参加工作，任高中数学教学工作□xx年9月又被分配到屏边民族高级中学工作至今，一直担任高中数学教学工作□xx年5月被评为中学一级教师职称。下面我将从以下几方面对业务工作报告展开。

一、 思想道德学习。

加强学习，提高思想认识，树立新的理念。坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。通过学习新的《课程标准》，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力，以全新的素质结构接受新一轮课程改革浪潮的“洗礼”。

二、 新课程学习研讨。

通过学习新的《课程标准》，使自己逐步领会到“一切为了人的发展”的教学理念。树立了学生主体观，贯彻了民主教学的思想，构建了一种民主和谐平等的新型师生关系，使尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，积极创造和提供满足不同学生学习成长条件的理念落到实处。将学生

的发展作为教学活动的出发点和归宿。重视了学生独立性，自主性的培养与发挥，收到了良好的效果。

三、 教学研究。

2 、注重课堂教学效果。针对高中学生特点，以愉快式教学为主，

不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点， 突破难点。

3 、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。每学期听公开课不少于15节，自己执教至少一节公开课。

4 、在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

5、在教学技能和教学研究上，借助良好的教学软件应用能力和教学技能水平，曾经被选派参加xx年10月红河州组织的课堂教学竞赛，获得了三等奖。另外，积极响应学校的号召，做有研修能力的教师。自己担任组长，组织开展了课题为《一题多变在立体几何中的实践与探究》的小课题研究活动，课题已经结题通过，并得到了课题组领导的好评。指导任鲜艳撰写了论文《一题多变在立体几何中的实践与探究》，该论文在省论文评审中获得了一等奖。

6、从班主任工作来讲。我担任的是高一1307班的班主任。服从学校安排，做好学校学生的接待报到工作的工作，积极协同学校财务做好收费工作，协同总务处，做好学生每月的补助款发放工作。从初三到高一，学生在生理、心理、人际关系、学习等，都发生了巨大的变化。在这这方面，花了大力气去做学生的心理安抚工作，鼓励他们要有勇气、有毅力，

树立自信心、勇于克服各种困难。在学生助学方面，认真了解学生家庭情况，与学生家长切实交流，积极为学生寻求资助项目。为蔡光翠、熊文飞、师绕宁等同学找到了多项资助款。真正做到为学校、为学生服务。为学生之忧而忧，为学生之乐而乐。每次看到学生的后顾之忧解决了，他们能够专心坐在教室听课学习时，我的心里真正体会到了什么是欣慰。

四、工作中存在的问题。

1 、教材挖掘不深入。

2 、教法不灵活，不能吸引学生学习，对学生的引导、启发不足。 3 、新课标下新的教学思想学习不深入。对学生的自主学习，合作学习，缺乏理论指导。

4 、差生末抓在手。由于对学生的了解不够，对学生的学习态度、思维能力不太清楚。上课和复习时该讲的都讲了，学生掌握的情况怎样，教师心中无数。导致了教学中的盲目性。

五、今后努力的方向。

1 、加强学习，学习新课标下新的教学思想。

2 、学习新课标，挖掘教材，进一步把握知识点和考点。

3 、多听课，学习同科目教师先进的教学方法和教学理念。

4 、加强转差培优力度。

5 、加强教学反思，加大教学投入。

总之，在今后的工作中，要更加努力，勤勤恳恳，脚踏实地的工作，在完成教学任务和学校布置的工作同时，做好自己的技能提升工作，不断总结，不断改进。

绿化工作报告总结篇二

一、在政治思想方面

二、收集整理及录入工作。

三、积极做好搬迁的准备工作

四、做好机厂档案室整合工作

五、按时完成文书数据库的修改工作

六、清理库藏档案

七、积极参加党支部及处、室组织的各项活动，按时完成上级交办的各项任务，并得到大家的一致好评。

一年来，我在各项工作中虽然取得了一点成绩，但工作中还有许多不足，希望各位领导和同事多多批评指正，在今后的工作当中，一定努力把各项业务工作做得更好。

绿化工作报告总结篇三

一、思想品德方面：

我坚决贯彻党的教育方针，参加工作20年，一直担任班主任工作，我爱岗敬业，教书育人，模范地遵守了教师职业道德和岗位规范，自觉遵守了社会公德、严于律己。在平时的工作中从不做有违教师职业道德的事。

我有高尚的师德，纯正的品质，对党无限忠诚，献身教育事业，积极学习政治理论，在各方面都能从严从高要求自己，言行堪为学生表率。二十年来，我奋斗在教育教学第一线，在工作中讲究团结协作，服从组织安排，敢挑能挑重担，积

极完成学校交给的任务，成绩显著。

二、教学工作方面

第一、专业知识扎实，理论知识优化

从教二十年来，我一直在继续学习语文专业知识，教育专业知识，文化科学知识，如《走进新课程》、教育经典书籍《给教师的建议》、《班主任工作指南》等书籍。以广博的知识拓宽学生的视野，以传神的语言拨动学生的心弦，以先进的理论指导教学实践。

我有正确先进的教育思想和观念。在实际教学中，注重教书育人。让学生学会做人，学会求知，学会实践，学会与人合作，学会发展自我。

第二、把握教学各环节，教学效果明显

在教学中，我注意理论与实践相结合，注意搜集学生在实践中遇到的实际问题，结合理论教学从理论上解释出现的问题，提出解决问题的方法和措施，并积极培养学生的动手能力。不断提高教学质量，教学效果评价良好。

1、认真备课，作为一名教师，上好一堂课不难，但备好一堂课很难。因此，每天都花费大量的时间在备课上，认认真真钻研教材和教法，不满意就不收工。我认真研究课文，找出了重点、难点、准备有针对性地讲。为了令教学生动，不沉闷，我还为此准备了大量的教具，让学生直观形象的学习。我授课也胸有成竹了。学生学习特别用功，教学效果十分理想。与此可见，认真备课对教学十分重要。

解惑”的原则，努力提高教学质量，使讲解有条理，清晰，准确，生动。我上课一定要设法令学生投入，不与其分心，这就是教无定法。上课内容丰富，现实，使每堂课学生有所

获，努力使学生打好基础，培养能力，发展智慧，培养学生的正确思维方式，养成良好的学习习惯。

3、注意因材施教，做好课后辅导工作。 因为语文的

特殊情况，学生在不断学习中，会出现好差分化现象，差生面扩大，会严重影响班内的学习风气，因此，绝对不能忽视。为此，我制定了具体的计划和目标。对这部分同学进行有计划的辅导。从平时的课堂反应，课后交流，周记记录中掌握各个学生的心理状况，抓住他们的特点和个性，有的放矢地与其进行交流，及时给予关怀和关爱。善于发现学生的优点，并给予表扬；积极发现后进生的闪光点，及时给予鼓励，树立他们的自信心。只要坚持对这些同学的辅导，他们的基础重新建立起来，以后授课的效果就会更好。

三、教学教研业绩

绿化工作报告总结篇四

综合业务系统能否顺利、正确上线，关键要加强领导，明确责任，抓好落实。我部一把手亲自担任综合业务系统工作领导小组组长，实行分级管理、层层负责，为我部综合系统上线工作提供了有力的组织保障。根据情况，及时召开领导小组会议，具体贯彻部署综合业务系统工作会议精神，并逐级签订《综合业务系统工作责任书》，把综合业务系统责任层层分解到人到位，从而形成一级抓一级，上上下下有人管，统一思想，形成共识，同时改善综合系统上线运行的内外环境，保障综合业务系统的稳定运行、确保综合业务系统上线工作落到实处。

针对综合业务系统上线运行的重要性。我部多次召开支部会、行务会，强调在现阶段我部的各项工作都要服从、服务于综合系统上线这个大局，把力量凝聚到保障综合业务系统平稳上线、运行上来。为实现综合系统成功上线树立信心，最大

限度地调动和发挥会计人员的积极性，使我们始终保持一种朝气蓬勃、奋发有为的精神状态。领导班子明确表示：只有领导思想上高度重视，才能在组织上加强领导，只有在组织上加强领导，才能在措施上加大力度，才能切实搞好这项工作。从而在我部形成上下左右一条心，齐抓共管促落实，许多重点、难点问题也迎刃而解。全力保障综合业务系统上线运行。

我部今年综合系统上线任务得以很好的贯彻执行，还在于有一支肯学肯钻、能拼能熬、业务能力强、无私奉献的会计人员队伍。去年为适应综合业务会计应用系统上线的需要调整了会计人员结构，通过调整会计人员进一步年轻化、精干化。

我部的会计人员有一个共同的特点，都是出于内心热爱才从事的这项工作，在综合系统的上线运行过程中，这种精神更是得以体现，在省行举办培训班期间，我部的会计人员有4人次，参加了培训，在培训期间，我们除认真地听授课人员详细讲解，对课后练习的习题，总是坚持练习2遍以上，力求熟练，并针对综合系统中13个子系统的个交易码，制作成小卡片，放在随身的口袋中，只要有闲余时间，就随手掏出来，默记默诵，到系统试运行上线的时候，我部的会计人员已牢记了绝大部分的交易码，为以后的实环境操作，奠定了坚实的基础。我们能拼能熬形、能够不计个人得失，为了保证数据清理的彻底与完整，我部会计人员在数据清理过程中，发扬特别能吃苦，特别能战斗的精神，针对在数据清理、数据迁移和试运行过程中形成的所有资料，逐条进行核对，检查其是否完整正确，打印的资料是否连续，有无缺漏或重叠现象。为便于储存，调用、检查和检索，我们将这些清理资料分门别类进行装订，贴上外部标签，写明名称、时间，妥善存档、保管。针对发生的数据修改都附有修改说明书，以备将来针对此问题或此类问题的查阅。这项工作的繁琐，不亲自操作是很难体会的，我部的会计人员背后正是一种对工作的忘我与热忱所形成的巨大动力，来支撑着我们不知疲倦的潜心工作。

在数据迁移过程中，针对业务录入高峰期，提交量过于集中，导致总行服务器数据拥堵的实际情况，我们适时灵活地调整策略，安排较多的、录入较快人员及时休息，由操作稍欠熟练的人员，进行录入抢线；反之，在业务量提交较少，线路较快的时段，由录入较快人员进行录入，总之，做到24小时人员轮休，机器不停。

我部会计人员满腔热情、恪尽职守，肯学肯钻、能拼能熬，在对新系统的学习中体现一个“勤”字；在数据清理过程中体现一个“细”字；在试运行过程中体现一个“严”字，有力保障了新系统的顺利上线。

首先是我部领导班子团结一心、认识统一，都高度重视综合系统上线工作，多次召开支部会、行务会研究综合系统上线工作思路、解决综合系统上线建设中出现的问题；其次各部门根据工作分工，能够从大局出发，相互理解、相互监督、自觉支持；各部室够服从指挥，克服困难，全力配合综合系统上线工作。市分行在业务指导和后勤服务方面也对综合系统上线工作给予全力支持。

根据上级行有关文件的要求，我们会计部门以迁移方案为指导，以数据清理为基础，以保障系统正确、平稳运行为核心，在综合业务系统要做到两个保证，即保证数据清理完整、全面、彻底；保证综合系统上线运行稳定，数据正确，并对这两条，反复强调，力求做到入心、入脑，并据此来确定工作的重点和内容，夯实系统顺利上线的基础。

会计应用系统的安全性提出了比单机系统更高的要求，对此我部采取了四方面的措施，一是按照会计应用系统要求，我部明确分工，明确规定每个岗位的职责，防止对处理过程的不适当干预。我部会计应用系统工作岗位包括业务主管、记账员、复核员、出纳员、资金员（计划部门人员）我部将这5种不相容岗位相分离，互不兼任；二是切实加强ic卡的管理，ic卡是操作员进入会计应用系统的身份证明，我部高度重

视ic卡的使用和保管，建立严密的使用保管和交接制度。严格按照岗位设置要求，业务范围和操作规程进行操作，严格一人一卡，杜绝一人多卡和“一人清”现象；三是在会计业务发生时，对业务发生的合理性、合法性和完整性进行检查和控制，区别、拒纳各种无效的、不合理的及不完整的会计业务；四是搞好会计数据输入控制，减少会计差错发生的可能，对会计数据输入数据的准确性严格进行复核、授权、提交。

总之，在领导大文秘站—您的专属秘书，中国最强免费！力支持下，在上级行具体指导下，在全体干部职工的共同努力下，我们的综合业务系统上线平稳、顺利，取得了一定的成绩，但跟兄弟单位相比仍然存在不少差距。我们要认真学习兄弟单位的经验，不断学习、熟练综合业务系统的操作，进一步提高综合业务系统的运用水平，改进我们的工作，为农发行事业的发展作出新的更大的贡献。

绿化工作报告总结篇五

高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的几个月中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。

回顾这几个月，我主要做了以下几项工作：

一、下半年的主要工作

(一) 营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口，在这里的工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到

那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、更深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

感性认识上升到理性认识是认识论的的进一步升华。所以，在前台实习一段时间后，根据公司安排，我们参加了省公司新进员工的第四期培训。这次培训活动虽经历时间不长，仅有十来天，但内容丰富、形式灵活。既有理论学习，又有拓展训练。尤其是在领导讲座中，介绍的“中国移动需要什么样的员工”，让我铭记在心：1、强烈的创新意识；2、艰苦奋斗的精神；3、尽善尽美的追求；4、谦虚谨慎的态度。由此可见，只有我们移动的每一位员工发挥创新的主观能动性，并注意从我们身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。而在烈日炎炎下深入南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜自己，你就赢了人生”。

(二) 营销经理实习岗

进入十月份后，我们轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的业务流程中处于关键地位，发挥着极其重要的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。经过近三个月的实习，让我感受颇多。

1. 了解到营销经理的基本职责。

1) 每天早上的晨会；

- 2) 每个月的业务、服务培训会议;
- 3) 省、市公司的相关电视电化会议。

(2) 及时传达相关会议精神并协助、督促好营业厅的工作。

首先，月中例会为营销经理和店长们提供了最直接、最广泛的交流舞台。通过这次会议，营销经理可传达本月的业务指标和服务重点;其次，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能及时了解到各营业厅的所需;最后，每周的数据通报明确了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作提供了最强的动力。

(3) 认真思考、及时反馈各期服务重点在执行过程中的状态。

通过每周的服务例会，所有与会人员，包括部门各位分管领导、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，充分发表意见并讨论，最后形成一些针对性、时效性很强的方法和措施。

2. 了解到合格的营销经理所应具备的条件

(1) 强烈的责任心

责任心是一种非常重要的素质，是做一名优秀的工作人员所必须的。责任心是做事情的标准之一，有责任心的人总是想把事情做得更好，而没责任心的人总不认真地去做事。

(2) 灵活的引导力

引导力是对政策和方案实施的有力支撑，为实现目标提供了准确的方向和强大的动力。而灵活的方式更能使引导效果明显，它是检验你的工作是否优秀的重要标准。

(3) 较强的执行力

执行力实际上包含执行人的理解力和执行的可操作性。对于一名营销人员来说，理解力是最基本的，而可操作性也不能纸上谈兵。即还没做，就开始讨论下发政策的优劣，困难的大小。这不是好的工作作风，我们绝不提倡。相反在做的过程中，如果我们发现问题，及时反馈并提供可行的建议，这才是表现较强执行力的良好方法。

3. 认真实践营销经理的岗位

都能按要求认真完成。令我遗憾的是，反馈市场信息仍是我们工作中的薄弱一环。俗话说：“知彼知己，百战不殆”。搜集好市场信息，尤其是竞争对手的信息内容，并做好有效性分析、提出针对性方案，这是做好营销工作的最重要环节。但由于时间有限，感觉自己在这方面的的工作力度还不够深入，没能更有效地摸索出相关的重要方法和经验。在以后的工作中，如有机会一定认真加以弥补和完善。

(三) 农村市场开发工作的初步涉及

随着市场的不断发展，中国移动农村市场开发显得日益成熟。在公司领导的高瞻远瞩下，适时地提出了该工作，并成为公司发展战略中的一项重要任务。这一计划主要分三个阶段来完成。

1. 农村市场调研阶段

搞好农村市场的调研工作是开展好后续工作的首要基础。我们三组调查人员，经过合理分工后，深入农村，走访了宜兴农业基础村、农业特色村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，获得了第一手的调研资料。对中国移动、中国联通和中国电信在农村的发展现状有了初步了解。

2. 调研情况汇总、营销计划制定阶段

在经过紧张而有序的调研后，大家对情况进行了认真、科学的汇总，并形成了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。根据报告，大家集思广益，认真分析，最终制定了针对性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发做好了充分准备。

3. 市场开发的实施阶段

在做好前期的准备工作后，实施阶段是农村市场开发的最重要阶段。目前该阶段正在进行中。

从活动的开展至今，我参与了第一、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的凝聚力和创造力。尤其重要的是，每一个人都要发挥肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。虽然我经历该活动的时间不长，但它在人人生成长的过程中仍留下了深深的印记。

二、我的感受和体会

经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、 培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、 积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我们经常主动、积极地参与到一些我们可以胜任的工作中去，如营销活动的市

场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果，达到了双赢的局面。

3、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在实习期，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

总而言之，的整个实习工作对我的影响很大，不仅增强了我对移动这个优秀企业的了解，更重要的是拓宽了我对未来电信行业的思考，加强了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

三、工作的展望

新年新气象，在参与农村市场开发阶段性工作告一段落后，根据公司统筹安排，我进入了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻准备去迎接新的挑战。

1. 认真分析客户的新业务使用情况，为后续开展精确营销工作提供理论依据。

只有了解到客户的所需，我们才能为他们提供相适应的业务需求。所以，科学化的搜集客户使用新业务情况的材料是开展精确营销工作的重要基础。

2. 结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3. 提高增值业务的宣传力度，丰富宣传方式。除了传统的媒体宣传方式，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

4. 继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

5. 将提高新业务的活性作为工作的重点来抓，努力做到质量并重，以质优先。

我们需加强前台推荐，丰富推荐内容，并贴近他们的需求积极地引导客户，使客户不仅了解新业务、熟悉新业务，还能起到帮助间接宣传的效果。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，我会以一种踏实勤奋、不断创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的中国移动江苏有限公司分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

绿化工作报告总结篇六

一转眼已经在公司工作了将近6个多月了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的

新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间(1楼)--注塑车间(1楼)--喷漆车间(3楼)--金音成品车间(3楼)，音响的构成：音响壳体、喇叭、高音头、功放、吸音棉、铁网等。这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说不虚度，并没有浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊msn之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身

的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望！

绿化工作报告总结篇七

20__年即将过去，新的一年也即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾一年来的工作历程，总结这一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，下面分几方面对一年来的工作进行一下总结。

一、今年的主要工作

在过去一年做为施工现场施工管理人员，按照公司和领导的要求按时按质的完成了各项施工管理工作。

1、施工管理

过去一年时间里与一公司创杯工程相邻施工，不论是施工质量、施工进度、施工现场的管理都给我很大的压力，我工作的好坏已不是个人问题，直接影响到我们项目部声誉和今后发展。所以在今年的施工中必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，在学习同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏，尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段施工初期都要向施工队长提出具体要求，特别强调问题的严重性并耐心向他们讲清规范中的要求。在施工前我会详细了解材料的储备情况和人员的准备情况为下一道施工程序做好充分准备。在施工中我严格按照pvca方案实施，施工期间我不间断的在施工现场巡视，对施工重点情况落实检查、对施工质量的控制、化解各施工班组之间的矛盾、解决现场施工过程中出现的问题从而管理上保证了施工进度。

2、资料管理

在资料方面：按照工程的形象进度及时完成施工记录、放线记录、过磅记录、见证记录的编制，配合资料员完成检验批验收记录，并及时找驻地工程师签字盖章，做到了施工资料与实际施工日期相吻合，满足了资料的编制要求。

二、工作中存在的问题

自身方面因为经验不足在说话、做事方面优柔寡断，对问题考虑不够全面，盲目的听从施工班组的意见没有更清楚、没有详细对事件进行分析就下结论，从而造成了不必要的损失。在管理上：对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，至使在后期管理工作中出现了出现管理失控，也就形成安排工作难，现场管理难的情况。

在以后的管理工作中首先要明确自己的立场，发挥项目管理人员在施工现场起的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组决不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。