# 防火总结报告通用7篇

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-02-18

*总结报告能够帮助我们归纳出经验教训，让我们今后的工作更加高效，认真完成一份总结报告，能够让我们更明确地了解自己的工作情况，下面是小编为您分享的防火总结报告通用7篇，感谢您的参阅。防火总结报告篇1我乡的森林防火工作，在区人民政府的直接领导下，...*

总结报告能够帮助我们归纳出经验教训，让我们今后的工作更加高效，认真完成一份总结报告，能够让我们更明确地了解自己的工作情况，下面是小编为您分享的防火总结报告通用7篇，感谢您的参阅。

防火总结报告篇1

我乡的森林防火工作，在区人民政府的直接领导下，在区防火指挥部的指导下，在我乡全体干部群众的共同努力下，取得了一定的成绩。为认真贯彻“预防为主，积极消灭”的方针，为减少一般森林火灾，杜绝特大火灾的发生，确保林区安全和稳定作出了积极贡献。下面，就我乡x年度森林防火工作情况向各位领导作自我总结如下：

一、林火控制目标的完成情况。

在x年度的防火工作中，由于领导重视，措施得力，我乡没有发生森林火灾和火警，确保了我乡的林业经济和生态环境不受破坏。

二、为了切实抓好各项防火工作，主要采取以下措施。

1、加强领导，早抓勤防。根据上级的通知，结合我乡的实际，及时调整充实了森林防火领导小组和森林防火指挥所成员单位。组织召开由乡直单位，村委会参加的森林防火工作会议，认真传达省、市、区森林防火会议精神，全面部署安排有关森林防火的各项工作，相继发文xx份，发紧急通知xx份;乡政府与乡直有关单位、村委会签订目标管理责任状xx份，村委会与村民小组签订森林防火责任状xx份，做到了乡与村、村与组签，一级抓一级，一级为一级负责的森林防火工作格局。我乡还成立了防火督导组，负责在防火初期和戒严期进行督导检查工作。

2、坚持将宣传教育作为一项重要工作来抓，不断扩大宣传范围使森林防火工作深入人心，从而提高人民群众防火意识。做到广播上有声音，会议上有布置，路旁有标语，黑板上有内容。整个森林防火期，召开森林防火专题会议xx次;利用街天摆摊宣传xx次，驾驶车辆流动宣传xx次;广播累计宣传xx余次;在召开“周一”定期会和村组会议上共安排、强调森林工作xx次;书写并粘贴临时性防火标语xx条，翻新和书写永久半永久防火标语xx条;出防火墙报xx次;发放森林防火宣传材料700xx份;发宣传手册xx套;发户主通知书400xx份，发围裙200xx个;致学生家长通知书xx份;发放并粘贴《保山市隆阳区森林防火戒严令》xx份、《保山市隆阳区人民政府关于切实加强清明节期间森林防火工作的通知》xx份、《云南省x年森林防火命令》xx份，抓好中小学“五个一”工程，出黑板报33期、写公开信2500封，标语xx条、写作文280篇、上森林防火课212课时，通过大量的宣传使我乡干部群众共同参与到森林防火工作中。

3、不断强化火源管理，认真开展检查督促工作。今年进入防火期后，我乡将火源管理作为一项重要工作来抓，不停留在口头上、文件上、而是成立了督导小组到各村进行督促、检查、主要督查内容是管护人员，“五种人”及监护责任人、应急小分队等落实情况。全乡管护人员xx人，“五种人”及监护人xx人。

4、坚持确保重点的原则，切实做好重点林区、重点时段的防火工作。我乡把320国道林区及退耕还林造林地作为防火工作的重点区域，以3至4月份为重点防范时期，在此区域和时期加大工作力度。今年清明节期间，在区森警中队和丙麻林区派出所的大力支持下，增设xx个检查站，投入检查人员xx人，检查进山人员xx人次，收缴火种xx个，香钱纸火xx份，鞭炮150封，有效地预防和消除了进入林区的火险隐患。

5、 明确职责，分工协作，齐抓共管。我乡充分认识到森林防火

工作是一项涉及范围广又比较复杂的工作，在乡党委、政府的统一领导下，各成员单位切实分工协作，协同作战。进入防火期，林业站及时将工作重点转移到防火工作中，认真做好值班工作，及时的上传下达、下情上报;指挥所成员单位到挂钩村检查，指导森林防火工作。

6、认真贯彻落实“预防为主、积极消灭”的方针。今年我乡在努力做好各项防范工作的同时，还认真做好村级森林防火的预防和准备工作。制定《xx乡森林火灾应急预案》;成立了19支应急小分队，共计有xx人;乡党委、政府领导在防火期间实行领导带班值班制度，做到一旦发生灾情，领头带队并亲临现场指挥扑救工作。

三、存在的主要问题

去冬今春以来，我乡的森林防火工作，虽然取得了一定成绩，但我们也清醒地认识到与上级党委、政府及森林防火指挥部的要求还有差距，主要表现在以下几个方面：

1、火源管理方面仍有漏洞。一是清明节进山人员增多，使林区安全隐患大幅度增加，二是生产用火和计划烧除有待进一步规范，群众在这方面的意识有待提高。

2、乡级财政困难，交通和通讯设备差，一旦发生火灾，不利于扑救工作的开展。

防火总结报告篇2

清明节期间是我区护林防火最为要紧、关键的时期，防火形势十分严峻。按照上级有关精神，我护林防火指挥部在区委区政府的正确领导下，把护林防火工作作为当前工作的重中之重来抓，在认清形势的基础上，扎实开展护林防火工作，通过严格落实护林防火责任制，强化野外用火管理，彻底排查隐患，加强宣传发动，充实防火物资储备等多项措施，确保了我区清明节护林防火特险期无火情发生。

一、清明节期间护林防火工作

1、领导重视，全区上下扎实开展护林防火工作

清明节前，区委、区政府多次召开护林防火工作会议，安排部署节日期间护林防火工作。4月1日下午，区委书记\_\_\_又再次针对清明节护林防火工作召开专题会议，分析我区护林防火形势，督促落实防火工作。一是要求各乡(镇)、街办在重点林区、重点路段严密布控，主要领导要亲抓实干，切实明确职责，形成横到边、纵到底，不留死角，彻底清除隐患的防控体系，真正做到山有人看、林有人护、事有人管、责有人担、火有人打。二是建立健全各项制度。实施区级领导包乡(镇)、街办，区直部门包重点村、重点景区等包片责任制;建立区委、区政府主要领导带、值班制。同时，区委、区政府联合制定了《\_\_\_区护林防火责任追究办法》。三是主要领导开展巡查工作。节日期间，区委书记\_\_\_、区长\_\_\_、组织部长\_\_\_、纪委书记\_\_\_、区政府副区长\_\_\_等领导，分三组对我区护林防火重点地段、重点林区、重点景区的护林防火工作进行检查督促，确保护林防火各项措施落到实处。

2、“三级” 联动，保证防火一线力量充足

针对清明期间“扫墓人员多、车辆密度高”的特点，为了安全度过特险期，保障护林防火一线力量充足，我区以 “强化防范措施、强化散墓管理”的目标，进一步完善工作预案，采取有效措施，真正把森林防火工作落实到村、户，落实到墓区、落实到责任单位，建立“三级”联动工作制，即：区直各部门、乡(镇、街办)、村的工作人员，充实到重点地段、重点林区、重点景区的站卡上，保证各站卡人员充足，值守不留空档，遇到突发火情能够及时处置，确保打早、打小、打了。清明节护林防火期间，我区一共设立各类护林防护检查、登记站卡85个，设置集中焚烧点75个，配备人员841人，其中区直部门人员175人，乡镇干部120人，村干部及护林员546人。同时，我区还建立了一支50人的专业灭火队。

3、“一巡”“ 两查”“ 五严”，确保安全度过特显期 我区坚持“预防为主、全面防控”的原则，在区森林防火指挥部的统一领导下，通过“一巡”“两查”工作，确保防火工作做到“五严”。“一巡”：建立巡查制度，清明节期间，我区护林防火专业灭火队沿西山一线重点林区，出动人员300人余次，车辆6台次，进行全天候巡查，严格控制野外用火，清除安全隐患。“两查”：即区纪检监察部门对护林防火责任落实情况进行督查，区林业局对护林防火工作开展情况进行督查。“五严”：严守重点路段、严守重点林区、严守重点景区、严查火种火源、严控特殊人群。确保了清明节特险期间，无火情发生。

4、宣传发动，营造全社会开展护林防火良好氛围

把宣传作为护林防火工作的第一道防线。坚持“以防为主，积极消灭”的方针，进一步加大宣传力度，提高广大干部群众的森林防火意识。多媒体开展宣传活动，积极倡导安全用火，文明踏青，教育、引导群众在祭祀活动中破除迷信、更新观念，移风易俗，提倡文明祭祀，从根本上消除火灾隐患。要在进入林区的主要路口、墓区设立醒目的森林防火警示标牌，对重点村庄、重点人群进行重点的宣传教育，提高群众的防火意识。节日期间，我区共悬挂防火宣传条幅170余条，出动防火宣传车20余台次，发放护林防火宣传资料2024余份。

5、加强物资储备，夯实防火工作物质基??

我区进入护林防火特险期后，未雨绸缪，在对原有护林防火物资库存仔细清理的基础上，提早采购护林防火物资并及时入库，确保各类物资储备充足，时刻保持储备灭火弹3000发、风力灭火机15台、高压灭火水枪100枝、通讯工具和一些必要的护林防火物资等，并全部配备到了护林防火一线。为保证护林防火工作的顺利开展，节前我区拨付资金28万元购买了一辆防火运兵车;在\_\_\_村增设了对讲机信号中继站，保障护林防火信息畅通。切实为护林防火工作提供坚实的物质支撑。

防火总结报告篇3

今年春防，虽然天气对森林防火有利，但我场从未对森林防火工作放松过，依然将森林防火作为林场的一项重要工作来抓。在全场干部职工的辛勤努力下，我场辖区内没有发生森林火灾，春防工作取得阶段性胜利。现就我场春防以来森林防火的主要工作和措施总结如下：

一、加强领导，强化措施。

春防以来，林场书记兼场长梁晓东同志多次在会议上强调森林防火工作，研究并部署春防各阶段森林防火工作，并带头放弃防火期间所有假期，坚守岗位，确保林区的和谐稳定。

为有效预防和扑救森林火灾，保障人民生命财产安全，保护森林资源和生态安全，防火部门根据我场施业区域农林交错，入山道路四通八达，以及从事山产品采集人员、林场产业承包人员多等实际情况，按照省、市、县森防指有关文件和通知精神，及时制订了《森林防火工作方案》和《林火扑救预备作战方案》及清明节、五一高险期森林防火方案，提升火灾突发的应对和处置能力。

4月30日，林场又组织召开了桦南县第一联防区孟家岗林场20xx年森林防火工作联防会议，继续开展场村联防机制。依托当地政府把森林防火责任层层落实到各行政村屯，和联防单位的领导坚持防火不分区域、打火不分界线的联防联扑原则，提高农民参与防火的积极性和主动性，实现林场与镇、村屯、友邻单位联防联治，林场与百姓连心的全民防火扑火局面。会上林场兑现了20xx年森林防火责任状，同时镇政府与各行政村又签订了20xx年度森林防火责任状。

二、严管火源，消除隐患。

1、清明节期间林场抽调40名机关后勤人员佩戴防火袖标深入到辖区各村屯防火第一线，看坟头、把道口，对入山入林人员要严格检查，发现带火或带纸者一律没收，对无防火装置的机动车辆不准入山和在林区通过。

2、在火险高发地段，一线护林员昼夜分班轮流守护。高火险时期增加临时防火人员40人，加强巡山护林，管控野外用火，消除火灾隐患。

3、全面推进落实了一户一保制度，有组织地对距林缘500米以内农田逐一落实责任人，逐户签订防火责任状。并提出对林区农作物秸稞清理割打外运粉碎还田的做法（此法得到市森防部门认可，现正向全市进行推广当中。），最大限度地清除农事用火带来林区安全隐患，杜绝森林火险的发生。

4、对聋、哑、呆、傻和60岁以上老人进行了重点宣传教育；对中小学生，严格落实了监管责任，由校长、班主任、学生家长共同负责。

5、组建一只由退伍军人组成的快速扑火队，实行24小时集中待命，保持高度戒备状态，做到快速反应和协调应对，全面提升应急扑救能力。

6、加强防火基础设备建设。我场在原有的防火设施、设备能正常使用的情况下，今年又新增了手持对讲机40部、背负式应急无线移动链路台2台、gps3部、移动动态通信指挥车1辆、扑火运兵车1辆、森林灭火水泵3台、便携式防火风力发电机组3台、灭火服一袋背15套。

三、广泛宣传，大造声势。

为营造浓厚的森林防火宣传氛围，全场上下联动，开展了形式多样的森林防火宣传活动。大张旗鼓地对施业区内村屯进行防火宣传，充分利用村广播，发放防火宣传单张贴防火标语和防火宣传车每天深入村屯等形式进行防火宣传，零距离地向群众宣传森林防火的有关知识。防火期间，我场共发放张贴《孟家岗森林防火联防公约》500份、《全民动员，让火灾远离森林》宣传单6000份，张贴防火宣传标语5000张，重要道口设立固定宣传牌40个，同期与从事农田作业人签定森林防火一户一保保证书xx份。帮助督办各村利用村屯广播在防火期间每天早晚播放《桦南县人民政府关于认真做好全县森林防火工作的通知》。将森林防火宣传工作贯彻于辖区百姓心中，受教育率达到90%以上。

回顾今春森林防火工作，虽然我们取得了较好的成绩，但全民抓森林防火的意识还有待进一步提高，森林消防建设还比较薄弱，森林自控能力还相当脆弱。今后在防火工作，我场将认真履行防火工作职责，建立健全森林防火应急处理机制，提高扑救火灾的能力，全面落实森林防火措施，结合孟家岗林场森林防火实际，借鉴其它单位的先进经验，潜心探索新形势下的森林防火工作规律，在市森防指的领导下努力打造孟家岗林场森防工作的新局面。

防火总结报告篇4

春季是火灾的高发季节，森林防火工作是重中之重，镇按照市里的工作部署，采取多项措施，确保抓出实效，抓出成果。现将我镇的森林防火工作进行总结。

一、加强组织领导，增强护林防火的责任意识

全市春季森林防火工作三级干部动员大会以后，镇政府迅速召开全镇护林防火工作会，镇领导要求各村认清形势、顾全大局、认清安排要严格落实责任，切实做好春季护林防火工作，确保林木安全。会上领导强调，经过几年的努力，我镇林木已初具规模，有成片的生态林、经济林和山坡林，林地所属村要十分珍惜爱护，不管村上的领导班子换成谁，都要做好这项工作。会上镇领导与各村签订了护林防火责任状。

二、各村加大防火力度，制定切实可行的护林防火措施

各村按照市林业局的要求，有山坡林地的等村配有护林员，他们统一着装，白天在山坡周围巡逻，防止村民带火上山和上山放牧。各村利用广播、标语、板报，出动宣传车，发放宣传单，设置宣传牌等多种形式向广大群众进行护林防火的宣传，渲染舆论氛围，扩大影响力。通过宣传，提高群众的思想觉悟，增长防火知识。生态村、经济林所属村成立了巡逻队，不间断地在林地附近巡逻，及时处理乱砍乱伐等各种事件。

三、成立救火突击队，配备灭火器材，定时进行演练

镇成立了30余人的救火突击队，配备10台灭火机，30个二号工具，进行了几次实习演练，各村也成立了救火突击队，配备了灭火器材，还不定时进行实习演练。镇在春季护林防火工作中，领导重视、统筹安排到位，各村积极行动，落实人员、严明惩罚。这一活动取得了好的效果，以后要继续努力，做出更大的成绩。

年度述职报告是你对这一年的工作进行一个总结并向上级报告工作情况的文章，那么银行经理的述职报告该如何写呢？下面是小编为大家整理的“工商银行支行经理年度述职报告范文”，供大家参考和学习。

转眼间我到xx银行工作已经x年了，在领导的培养帮忙和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。xxxx年x月我从西岗分理处调至xx支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作状况总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从西岗分理处调到xx支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自我对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自我对业务掌握透彻后才能更好的为客户带给服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自我行里的业务产品，明白自我能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还用心认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自我，作为参政党成员，我用心拥护中国共产党的领导，并用心参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自我的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理潜力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备;业务咨询，产品宣传;优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展;个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉;维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性,员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3)积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及20xx年工作计划

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到;综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20xx年的工作中，我将做到以下几点：

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到工行最好的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营运主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，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，发扬优点，弥补不足。

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自我，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品--汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的\'理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如:10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽责尽职

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求:三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。

一、道德方面

       做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面

       客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面

       客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面

       客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

时间如白驹过隙，新的一年正向我们敞开怀抱，按公司的惯例，我们需要从第四季度开始进行科研人员的年度总结，您是职场菜鸟，不知道怎么写年度科研人员的工作总结吗？下面是工作总结之家小编精心收集整理，为您带来的《科研人员年度总结报告范文大全》，希望对你有帮助。

备课是教学工作的基本环节之一，是教师处理教材的主要形式，集体备课必须立足于个人研究，在充分研究课程标准和教材的前提下，以学科备课组为单位进行集体商讨，探讨教法、学法，共同研究教学中应注意的问题，同时兼顾学生的基础和实际情况，确定教学目标，完成教学案的预设。年级组集体备课不仅可以充分发挥集体智慧，以老带新，又可博采众长，真正实现资源共享。

一、集体备课的时间：

每周三

二、集体备课组成员：

每一位年级组同一学科任课教师

三、集体备课的准备：

1、学期初共同研讨教材，学习教法、学法，制定本学期学科计划。

2、学习新课程标准，共同研读各学科阶段性教学目标，让新课程标准深入到每一位任课教师的心中，成为教学设计，教学目标形成的总抓手。

四、集体备课的程序

（一）初备。每次集体备课的内容就是下周的教学内容，根据市下发的课程进度表，每周每课安排一位主备人。这样保证主备人能集中精力吃透每一课教学内容，并就教学目标的达成，教学重难点的突破作深入的思考和设计，然后形成交流意见。辅备人在集体交流前必须将教材通读，理清教材的知识体系，并进行初步的教学设计。我们充分发挥教材的作用，在形成教案前，主备人、辅备人可以在书上圈一圈，划一划、注一注，也可以在纸上写一写，在初步设计的基础上，列出自己的困惑或疑问，交给本集体备课组主持人，（主持人一般是备课组长，由德高望重、有教学实际经验的中老年教师或骨干教师担任），以便在集体交流时有重点，有程序、有针对性的讨论进行，以提高交流的实效性及交流速度，从而也防止集体备课的流于形式。

（二）集体交流。集体交流以讨论并形成教案为主，并附以讨论教、学具的准备、练习课的设计、安排。首先由主备人围绕讨论提纲谈出自己对本节课或本周内容的见解、看法及教学设计。辅备人随之以补充、完善。然后由主持人组织大家就备课时的困惑或上周教学实践的反思进行讨论交流。交流不拘形式，有时就一点有感而发，有时就整体发表见解，集体备课组的成员边听边发表意见，并随时记下自己感受最深的东西。在交流时，我们充分发挥骨干教师传帮带的作用，对他们主备的材料进行重点交流；对才入门的青年教师主备的课进行重点评析，评析时对考虑周密，教学案设计有创意、有实效的教师给予重点鼓励，并予以表彰。在争执疑难问题时我们主张教师要以事实为基础，引经据典进行批驳，防止武断及个人主观主义的产生。 力争每次集体备课既形成备课教案，又能解决或探讨教学中的一些热点难点的问题。最后由备课组长小结本次集体备课情况，部署下一周的教学工作及集体备课内容，整理好本次集体资料，填写好集体备课记载表，整理好后装订成册，交教研组长及分管本组的领导签字，最后交教导处归档。

（三）形成教案。集体交流之后，由主备人综合了集体的意见和智慧，在个人初备的基础上形成教案。然后由主持人审阅后复印数份交给每一位辅备人。为了保证教案及时发到每一位辅备人的手中。我们要求主备人必须在周六将教案交到辅备教师手中。

（四）个性设计与反思。每位教师特别是辅备人拿到教案后要根据自己的班级情况、个性特点，对集体形成的教案作深入的推敲、斟酌，然后在备课上进行圈改批注，从而形成符合自己班级实际、符合个性特点的新教案。

（五）对集体备课加以验证。我街道的做法是，一次集体备课活动结束，就举行一次教学观摩，而开课内容就是那次集体备课的内容。这样做，使大家都能看到他们的集思广益在课堂上的体现和不足地方在教学中的暴露：使大家感到，每研究一堂课，对课改中课堂教学目标的把握、情感态度的培养、学习方式的转变等种种疑问，就找到了一个满意实在的现场回答。在课程教学完成后，教师要针对教学实践写出教后感（或教学反思），教后感要有针对性，做到言之有物，客观、实际地总结教学过程中教师教法和学生学法的成功之经验和尚存在的困惑与不足，对今后的教学提出改进意见和建议。一学年下来，老师们的业务水平有了很大的提高，他们的见解随着一次次的备课活动逐渐变得精辟而敏锐，这不能不归功于这种“实践检验真理”的做法。

五、集体备课应注意事项：

1、做好准备，严格遵守集体备课的时间。各任课教师要认真听取备课组长的安排与调度，在集体交流前，充分挖掘教材，写出可行性极强的教学讨论稿，然后在备课组长的安排下，充分利用每周三下午业务学习的时间在会议室进行集体备课，并由专人做好记录。然后根据交流意见，修改讨论稿，形成计划教案，然后交备课组长检查修改后，进行实施，复印出数份可行性教案在每周六前交给辅备教师，由辅备教师进行修改批阅，形成具有个性特点的实效性教案。每次活动程序要抓紧抓死，以免落入形式。

2、固定每次备课内容：根据本街道学校少，班额少这一实际情况，我们和其他学校教师一起，划分了集体备课协作区，根据教材编排体系制定好本学科集体备课计划，安排好备课内容和中心发言人，让每个教师都能超前备课，做到心中有数。

3、集体备课要讨论的内容要落实到位。每一次集体备课我们主要讨论下周上课内容、重点、难点、注意点及学生容易出错的地方、教学策略教学环节设计等等，每次只有完成任务，备课组长总结安排完下周任务后方可离开。

4、加强管理。学校业务领导包扶各个年级组，并深入到每次集体备课之中，进行交流、探讨、反馈。教师每月的集体备课总分纳入教研工作测评，备课组内按该总分分为一、二、三类，一类6分，二类4分，三类2分。分类得分与月教学教研挂钩，与年度综合考核挂钩。集体备课的改革，促进了教师学习课程标准，深钻教材，相互监督、相互竞争，为教师提供了学习、合作、竞争的平台。

六、集体备课的成效

1、集体的智慧为每个教师分担了任务，由原来的“个体劳动”变为“集体性质的劳动”，这样既减轻了教师的负担，又使教师从无谓的抄写中解放出来，并有了博览群书的时间和认真进行教学研究的工夫；其次，通过集体备课，教师在无形中都感受到自己在不断进步，每当大家在一起交流、研讨时，带给自己的是永久的“营养”，自己也颇感欣慰。更重要的是带给学生的不单单是知识的传授，而是对学生各方面能力的培养。

2、“集体备课”促使教师全面了解学生。

教学活动的主体是学生，教学活动是师生双方共同协作互动的活动，要使备课切合实际，有的放矢，教师就必须深入、全面地了解学生，掌握学生的思想、学习、生活、知识水平、智力层次、接受能力等基本情况。只有这样，在集体备课过程中，我们才能做出准确科学的估计，从而预见到课堂上可能出现的新情况、新问题，做到有备无患。

七、集体备课存在的问题

在备课当中也有不尽如人意之处，有的备课内容选择不恰当，课时量偏多、偏少；讨论易离题，往往从教法学法扯到学生表现上去等等。这些，都有待于我们在今后的教研工作中加以注意，改正。

一、 项目概况

##研究所是科技局下属的科研事业单位，我所有高级工程师2名，工程师7名，助理级技术人员5名。大专以上学历占90%以上。全体人员具有很强的团结合作精神，曾取得了多项省市科技进步奖。

多功能环保专用电源是市级工业科技攻关开发类计划项目，项目立项后，在科技局工业科的大力支持和指导下，我所投入了所有可利用的力量，按照计划合同书中的各项要求，认真地开展科研开发，并且在延长的开发时间内，做了比计划合同书中的指标更加全面的实验和开发，使项目的技术性能更趋完善，多功能电源的综合集成效果更加明显，现已全面完成了研制开发工作，提请科技局工业科验收。

二、 工作成绩

多功能环保专用电源项目的总投资5万元，其中科技局项目拨款5万元。获得立项批准后我所组织全体科研人员，对项目进行了全力攻关，在立项前已进行过充分论证的基础上，依照计划合同书上要求的各项性能指标，组织了项目开发实施。在项目负责人总负责的前提下，分设了电子控制开发组和综合集成应用开发组。各小组长对本组所承担的项目部分全面负责，包括人员调配，所涉及部分的资金使用，对本组成员的奖惩等。这样的组织实施方案，充分的调动了所有开发人员的积极性，使项目的开发进程明显加快。

但在开发研制过程中科研人员对项目的技术指标、应用方向又有了更新更高的认识，而且开发经费尚有节余，所以又对该项目进行了更

深入的开发，使项目的开发得到了全面完善。增加了野外应用、应急维修等多种应用方法，取得了很好的效果。

项目共形成两种技术及可实现生产的产品， 这些技术或产品技术性能优良，质量稳定，即可以单独应用生产又可以将两种技术组合起来生产。

三、技术成果

采用先进的嵌入式单片微处理器作为主控器件，设计了四路交流稳压输出，不但能提供整个监测系统所需的交流电源，而且还在超温、超载和火灾(烟雾)时自动切断电源，并有室内温度数据输出(0-5v)等。针对自动监测仪器的特点，保证足够的稳压精度，延时时间的调整范围较大。交流稳压部分达到了三高：高效率、高功率因数、高可靠度；三低：低波污染、低环境污染、低电磁干扰。具有突波吸收器、lc滤波电路、重复载滤波器、尖峰吸收器。并且采用距离饱和很远的电感，可抗不对称波形干扰，不会产生磁场辐射干扰或对电网产生传导性干扰。

增加的野外用或维修用直流稳压电源具有以下性能特点：

1、 直流稳压电源输出：+12v，最大提供电流4a；

2、 直流稳压电源输出：+5v，最大提供电流1a；

3、 直流稳压电源输出：-12v，最大提供电流0.5a；

我是学校课题组主研人员，现将我接受课题科研任务后进行科研工作的情况总结如下：

一、提高认识，加深理解

传统语文教学的方法是建立在行为主义学习理论基础上的，主要是讲解、提问、练习。这种教学模式，教师处于教学活动的中心，学生被动应付，接受性的学习。课堂上教师设计好一个又一个环节，让学生按着教师的思路走。为了使学生达到某种“深度”，教师问个不休，学生忙于应付，课堂上大量的时间在不得要领的“分析”中虚度。课外让学生做大量的练习，学生课业负担十分沉重。这严重损伤了学生学习语文的兴趣。因此，摆脱传统教学模式的桎梏，在教学中激发学生兴趣，调动主动性，培养良好的学习习惯的研究已是当务之急，刻不容缓。

二、立足课内，不断探索

课堂教学是学校教学的主渠道，也是学生攻读语文的主阵地。学生有了学习兴趣，听课时不走神，不随便说话，也无小动作。老师的要求他照办；老师的教导他认真听；老师提出的问题他认真思考；有疑问或不同看法，主动提出。教学中，我是如何进行“提高学生学习兴趣，调动他们学习语文的积极性”的研究的呢?

1、创设情境，激发兴趣

情境教育是一种促使教学过程变成一种永远能引起学生极大兴趣，激发其向知识领域不断探索的教育思想。兴趣是学生主动学习的老师，而情境教育正是把儿童的学习兴趣作为促使其发展的的老师，而情境教育正是把儿童的学习兴趣作为促使其发展的第一要素。因此，我把“创设情境，激发兴趣”作为我课题科研的首选。

教学《草原》—课，上课伊始，我用幻灯片打出一幅草原风光图，随即播放歌曲《草原上升起不落的太阳》。学生通过视听感受到了那广阔无边、蓝天碧野下的大草原。这样，以美的情景引入课文，一下子吸引了学生的注意力，唤起他们对课文内容感知的兴趣和\*\*\*\*\*\*

教学《美丽的小兴安岭》一课，我先投影展示小兴安岭四季景色的四幅幻灯片，同时播放课文的配乐朗诵录音。这时，学生眼前看到的是小兴安岭生机勃勃的春天，花木繁茂的夏天，硕果累累的秋天，雪景壮丽的冬天的四季风光。耳畔听到的是松涛阵阵、流水淙淙。鸟语欢歌的录音，自然地进入情境，徜徉在小兴安岭美丽的林海之中，激起对课文内容感知的愿望、学习积极性被充分调动起来。

又如《穷人》课后有一小练笔，续写《穷人》，上完该课，我拟出题目：《拉开帐子后》，要求学生根据课文情节，打破思维定势，鼓励他们进行发散思维，去寻求故事的不同结局。同学们兴趣十足，大胆想象。这样，既深化了课堂教学，又培养学生的创新能力，达到了让学生提高写作兴趣，放胆作文的目的。

2、创设良好的课堂心理气氛

教学实践证明：在其它条件相同的情况下，一堂课教学的好坏，直接受课堂心理气氛的影响。“创设情境，激发兴趣”只是提高学习积极性的途径之一。为了使课题研究不至于只停留在狭小的范围之内，我又进行“形成良好的课堂心理气氛与调动学习积极性”的研究。

良好的师生关系乃是教学工作；顺利进行并取得良好效果的重要保证。所以，平时我注意了解学生的心理发展规律和个性心理点，主动与学生沟通思想，做学生的知心朋友，课堂上，我不搞教师与少数学生“双边’活动，注意面向全体学生，给优生以褒扬，中生以扶持，差生以鼓励。创造出健康、积极、活跃的课堂心理气氛，使所有学生在—种心理安静、愉悦、活泼的气氛中学习，达到了激发学习兴趣，使不同层次的学生都得到发展的目的。实践中，我发现：课堂心理气氛不是每时每刻都良好。因此，我总结出：教师要善于及时捕捉学生学习表情的变化，洞察他们思维所处的状态，及时进行调控，使课堂心理气氛适时得到调节，始终保持适宜的状态，这样才能求得教学效果。实践中，我还体会到：教师的情感可产生共鸣，使学生受到潜移默化的影响，直接关系到课堂心理气氛的形成。因此，教师应善于控制自己的情感，不在学生面前表现出与教学内容不协调的表情，应以积极向上的情绪来渲染课堂气氛，调动起学生的积极性，从而获得良好的教学效果，提高教学质量。

三、拓展课外，巩固兴趣

学生学习语文的兴趣如果只靠课内的“创设情境，创设良好的课堂心理气氛”来培养，是有局限性的，要使学生真正对学习语文感兴趣，还必须激发他们阅读、作文的兴趣。鉴于此，我针对所教不同年级，开展了各具体特色的培养兴趣的活动。

中年级是我现在所教年级，除了进行以上培养兴趣的研究外，我开展了“一天一新闻”活动，并根据学生实际，因学生而异，因见闻而异，提出不同的要求。让学生在朝会课上朗读自己所写的新闻，《学习园地》中专设“新闻”栏目：评价新闻采取多“寻宝”少“挑刺”的原则。学生们觉得有趣极了，为了使自己的新闻能“榜上有名”，他们留心观察周围事物及身边发生的事情，选择有趣的、有意义的、有新意的材料、认真写好每一篇新闻，虽然才开始接触写作的他们，语句欠流畅，叙事欠具体，但“一天一新闻”活动却极大的调动了他们学习、写作的积极性。

高年级是我以前所教年级，为巩固培养他们阅读的积极性，我开展了“比一比，看谁课外书读得多、读得好、收获大”的活动。圈点法，做摘录笔记等。同时结合学生自办的“手抄报”，让重视和不重视课外阅读的学生进行对比，使多读课外书的学生尝到甜头，并通过他们带动其他同学。经过一段时间的实践，学生浓厚的阅读兴趣提高了，对语文这门功课的学习兴趣相应提高了。

四、总结经验，撰写论文

课题科研，我花了大量心血，做了不少工作，尝试到成功的喜悦，也嘴嚼过失败的苦恼。如果不对这一切努力加以总结，科研无疑白做，成果将付之东流。所以，我不断总结经验，撰写论文，教案，以形成文字材料，加以保存。并将论文寄至有关教育科研部门参赛、评审。20xx年4月，论文《指导小学生作文的几点看法》获“中国教育报”、“新作文杂志社”联合举办的“作文新导法”大赛三等奖，论文《怎样形成良好的课堂气氛》获教研成果三等奖，并在《民族的脊梁》一书上发表。

课题科研，虽然取得了一些成绩，但我也深知自己肩上担子重，科研工作任重道远。我将在以后的教学工作中，加大科研力度，不断开拓，不断创新，把教学科研工作推上新台阶。

教育科研是学校发展的必要条件之一，一个学校的教育要发展，教育科研必须先行，科研工作与学校的教改和发展，有着密切的关系。为此，本学期，我校科研工作依据教育体育局科研所的工作意见，以全面实施素质教育为目标，以课题研究为核心，坚持以人为本，求真务实，把理论用于实践，积极开展校本教研，有针对性的进行课题研究。通过课题研究，促进了教师的专业成长，提高了教师的整体素质，推动了学校教育质量的不断提升。具体科研工作总结如下：

一、学校领导班子重视教育科研工作。

领导的重视，是学校顺利开展科研工作的前提。我校领导班子已把教育科研工作列入学校工作的议事日程，还在时间、教学设施等方面给予了保障，组织教师参加各种培训和学习，使教师对科研的认识水平和知识水平不断提高。

学校领导带头组织课题研究工作，带动我校教职工积极搞课题研究。对研究中出现的困难或困惑及时组织教师进行交流研讨，及时进行阶段总结，梳理过程材料。

“科研兴校”已深入人心，学校科研机构是使整体科研工作和课题研究实验工作得以顺利进行的行政保证。我校在原来的基础上重新调整人员，又申报两项市级科研课题，其中一项已获得批准，正在有条不紊的研究中。

二、加强理论学习，提高教师科研意识和积极性。

全体教师解放思想，更新观念，提高认识，树立“科研兴教”、“科研兴校”意识，充分认识到教育科研是提高教育质量、推动教育教学改革的关键，是提高教师素质的重要途径；认真组织教师学习走进教育科研学习材料等现代教育理论，开展专题讨论，切实转变教育观念，树立以人为本的思想。倡导教师要不断地改进自己的工作并形成理性认识，通过理论学习，积极参与课堂教学实践，结合实践教学，获得真实的体会，从而来不断提高自身的教育教学理论知识和教学水平。我校的高效课堂教学模式，县领导及教研员下乡听课、检查时给予很高的评价。

三、加强课题研究工作

坚持科研与教育教学相结合的原则，把教科研作为学校的重点工作来抓，努力提高教科研工作实效。目前，学校的国家级立项课题“新课程理念下教师教学技术行为的研究”的研究工作正在进行，并通过了上级部门对课题的中期检查工作。县级6个科研小课题（数学、英语、语文、思品、科学、心理健康）也正在紧锣密鼓的研究中，通过尝试各种不同风格的课堂实践不断完善各科的教学理论，取得了一定的阶段性成果。在此基础上，学校科研主任又组织骨干教师申报两个市级科研课题，研究高效课堂的教学模式，其中一项已获得批准。对新立项的课题学校及时举办课题开题会，制造科研氛围，明确研究任务及人员分工，落实研究计划，切实开展研究工作。同时对研究中出现的问题进行及时的研讨、学习交流。本学期，县教科所组织了对教师科研理论知识的测评，我校教师取得了较好的成绩。

四、继续组织开展课题研究课活动。

我校的立项课题，都是围绕课堂教学开展研究的。本学期组织2次课题研究示范课（教师的教学设计、说课、反思、评课都形成文字材料），以示范课为研究切入点，深入开展课题研究，增强课堂教学的实效性，使我们的课堂成为真正的高效课堂。

五、加强管理，增强科研实效

1、教科研组织科学化。为进一步加强我校教科研工作，本学期实行校长亲自抓，科研主任具体抓，教科研小组负责实施的工作制度。

2、教育理论学习经常化。我校十分注重引领教师结合学科教学，学习教育科研及新课程标准理论、组织化教学、高效课堂22条等理论知识，规定教师在每天安排时间阅读教育专著，并结合自己的教育教学实际写好学习笔记。

3、科研活动制度化。学校制定了课题研讨活动制度，经常组织教师进行研讨活动，以增强课题研究实效。建立了相关的促进教师专业成长为目的的听课、评课制度，效果显著。重视课堂教学研究，每学期都要组织全校教师进行集体备课，并组织好研讨活动，课堂教学质量得到显著提高。

六、撰写科研论文，深化科研工作

教师们结合自己承担的课题，撰写具有一定理论价值与实用价值的研究经验，课题研究论文等，成果显著，并把已取得的科研成果运用到课堂教学实践中，提高了学校教育教学质量。

七、做好并完善校本教材研发工作

本学期，按照教科所工作的新要求，继续做好并完善校本教材的研发工作。开学初，我校就落实校本教材完善方案对已研发的校本教材进行修订与完善，并将之应用于课堂教学实践，取得了较好的效果。

本学期，我校的科研工作在上级部门的正确领导下，在全体教师的辛勤努力下，取得了一定的成绩。在今后的工作中，我们将一如既往的开展好各项教育科研工作，办出我校教学特色，使我校的教育教学工作取得更加骄人的成绩。

篇一：20xx银行职员年度工作总结报告

一、不断加强学习，提高自身素质。

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时侯更为重要，更为迫切。

现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。

独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，培养无私奉献精神。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻‘的思想，开拓进取，不断创新当前。

建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立’行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为已任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献!

篇二：20xx银行年度工作总结

时光飞逝，不知不觉间，我们在忙忙碌碌中走完了20xx，迎来了20xx。在此，我把自己在20xx年的工作做一个小结，努力改进不足的地方，发扬优点，争取使自己在来年的工作中做得更好。

在业务工作方面：今年由于新系统上线，业务的集中与综合，我遵照上级行的指示，岗位从滞后复核变成了综合柜员。无论从事什么岗位的工作，我始终保持着良好的工作态度，以一名银行人的标准严格要求自己，遵守各项规章制度，不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行操作，把合规放在第一位。

从事滞后复核的工作本身就是对一个人综合素质的考量与信赖，我也不辜负上级领导对自己的期望，不滥用自己的职权，兢兢业业，克己奉公，每天不厌其烦、仔仔细细地翻阅着每张张传票，看柜员办理的业务是不是合规，章子盖地是否盖到位，签名是不是写在了该写的地方，汇款、存款填票的要素是否齐全，坚决不让一个章子漏盖，不让一个签名漏签，不让传票的要素不全，不给不合规的业务授权。虽然不在前台，但是我却是前台的有力支撑，为前台提供着各种后勤保障服务，想前台之所想，急前台之所急，有力地扫除了前台柜员的后顾之忧，省却了结账之后翻阅传票的麻烦，减轻了柜员的工作量，让他们有时间和精力办理更多的业务，创造更大的经济效益。在此期间，我认认真真地履行着我的职责，完成了行里交给我的每一项任务。

在临近年末从事综合柜员的日子里，虽然接近十几年没有从事前台服务，但我还是顺顺利利地完成了我的工作任务。作为前台操作人员，我深知其岗位的重要性，毕竟我直接面对的就是客户，我的形象就代表着农行的形象，只有我热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益。

因此，在实际工作当中，我声音洪亮地与客户交流，规范自己的服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时、准确、快捷地为客户办理各项业务，并且根据不同的客户群体积极营销行里的各种理财产品和金融服务，从短信通、支付通、手机银行、网上银行、电话银行、到“安心得利”，“农银汇理基金”、“存金通”等等。同时，我还秉持“活到老学到老”的信念，利用业余时间积极参加行里的各项业务培训和活动，学习新业务、新知识，不断跟新自己的知识结构，使自己始终站在农行金融服务的第一线。

在安全和风险防范方面：我们是经营货币的特殊行业。我们的工作是直接和现金打交道，因而不可避免的存在着各种风险，尤其是接送库的时候，所以为了银行资金的安全运营，我时刻提醒自己要加强自身安全防范的意识，认真学习和履行上级行的关于安全及风险防范的文件，警钟长鸣，为客户提供便捷金融服务的同时，也一定不忘坚持规范操作，以防不安全事故的发生。

生活当中，我一直坚持着良好的作息习惯，按时上下班，积极带头打扫营业室的卫生。当然，我还一直保持着良好的人际关系，团结同事，关心同事，与同事和睦相处。同时，在大家忙碌工作的同时，也不忘为大带去欢笑，调剂的营业室的气氛，使大家以愉快轻松的心情处理着各种复杂的业务。

虽然在过去的一年中，我取得了一定的成绩，但是还存在很多不足之处，服务的质量、业务技能还有待加强、提高。我打算在新的一年里更加积极地学习各项新知识，严格要求自己，为行里达到今年的新目标做出更大的贡献。同志们，“春天行动”的号角已经吹响，还等什么呢?让我们放手大干一场吧!

篇三：银行职工年终工作总结

岁月不居!来也匆匆，去也匆匆!

虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停!回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福!

增加工作成果——你做了别人没有做的

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规;尊敬领导，服从安排;团结同事，虚心求教;明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否能留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大(即使仅为了保证我们的优厚待遇)，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，回报自然提高。第三，提升了人际交流能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势

领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年,给自己定下新的目标.

1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。

2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。

篇四：20xx银行保安年度总结范文

回顾我们保安队在银行一年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。一年来，我严格按照公司规定的保安工作内容行事，为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对一年来保安队工作总结：

一、一年的工作

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，一年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。

在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员;同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过一年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

一年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交\*\*\*、、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接; 队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风彩。

三是抓思想建设。由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、中需要注意的。可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根椐不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。

如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里?”、“做一名政治合格、业务过硬的保安队员?”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少;干事情吃苦在前的多，讨价还价的无;做好人好事的多，违纪背法的无。

二、一年工作的体会

一年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的成绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益非浅。主要得益于以下几个方面：

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心;同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞;更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。我们是在扬州国际珠宝城从事保安工作的。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。

因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。

其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为?”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活;从单一向多样;从会议讲向正常化;从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。一年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

三、存在的不足和今后的努力方向

回顾一年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

篇五：20xx年度银行保安个人总结范文

我，转眼已在招行度过两个春秋。我虽是一名普通的保安员，但在我心中，支行就是我的家，领导是我的家长，行里的职工是我的兄弟姐妹，行里的事就是我自己的事，我要精心守护我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫招行、守卫我家”的责任重大。

银行安全保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给们的每一项任务，做到让领导放心。随着招行安全保卫工作的不断开展，我经常思索：如何才能更进一步地做好安全防范工作，如何提高我们警员的自身的素质和工作能力!现总结如下

一立足本职工作,处理好每向任务

20\*\* 年我来到招商凤起支行直到现在,我主要负责支行营业大厅和自助银行值班及日常清机,押运的保卫任务.记得刚到招行时,为了能快速进入角色,熟悉工作.我利用一切可能的时间学习招行保安工作的各项规章制度,遇到不明白的地方就立即向班长及老同志请教.在支行大厅值班时见到有客户向大堂经理咨询时我就在一边仔细的听着,然后默默的记下来,遇到不明白的地方及时主动地向大堂经理请教,为提高自己的工作能力和服务水平，在平时工作中,我学会了塌实,勤奋,务实,兢兢业业地干好每一项工作,所以我很快就熟悉了工作技巧。

赢得了许多客户的好评.我记得第一次被客户表扬时是一次我在支行大厅值班,当时客户很多,我见到一位年纪30岁左右的客户东张西望,我就主动上前问到:“您好，先生，请问您需要办什么业务?”客户回答说：“我有一笔钱要汇到深圳的一个朋友那里，要填什么单子吗?”我说：“要填的，请问你要汇的金额大吗?”客户说： “三十多万吧，”我说：“那手续费可能高一点。大概需要1000多元的手续费”客户吃惊的说，“以前不是50元就够了吗?”于是我耐心的向客户解释说： “不好意思，我们这里系统刚升级过，汇款方式有所变动，以前通过转账的方法汇出去的，要第二天才能到账，系统升级后该业务已经取消了。

接着我就向该客户介绍了网上银行专业版，然后告诉他如果通过网上汇的话手续费只有0.2%而且是50元封顶的!该客户得知一卡通在网上转帐时，他立刻就填写了开护申请书和网上专业版申请书，使该客户减少了等待时间，在我的帮助下很快办理了业务。临走时，该客户来到大堂经理面前微笑着说：“你们保安服务态度很好，没想到你们保安也这么懂业务，我很满意。”然后走到客户意见簿上写道：“保安服务态度非常好，服务也比较专业，请领导给予表扬。”虽然是短短的两行字，但但确是对我工作的最大肯定!

二勤学苦练、强化自身素质

无论做任何事，务心竭尽全力，因为它能决定一个人事业的成账。我深知，作为银行的警员，平时接触现金的机会多，所以必须具备较高的个人综合素质，否则就容易出问题，而只有不断强化自身的综合素质和业务技能，才能提高自己的整体工作水平与战斗力。

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，下一年的脚步也越来越近了！无论什么职业通过工作一段时间后就该进行一次回顾，岗位也是如此，我们就可以通过写一篇个人年终总结来回顾这一年的情况，有关岗位的年度工作总结范文有哪些呢？下面是工作总结之家精心为你整理的“2024电商职工年终结尾自我总结报告”，还请你收藏本页以便后续阅读。

防火总结报告篇5

为进一步强化我镇森林防火宣传教育，严格管控野外火源，确保森林资源和人民群众生命财产安全，我镇于3月8日—4月19日在认真组织开展今年春季的“森林防火宣传月”活动。主要做了以下几项工作：

一、重新粉刷上漆埋设于各路口的护林防火宣传牌12面，新栽植护林宣传牌6面。录制发放25片护林防火宣传磁带到各村进行护林防火广播宣传，加深了广大群众对护林防火重要性的认识。

二、镇森林防火指挥部出动护林防火宣传车15车次，宣传新修订的《森林防火条例》和法律法规，宣传森林防火的重要性以及违章野外用火和发生森林火灾的危害性。

三、镇森林防火指挥部下发了《一都镇森林防火指挥部关于开展春季森林防火宣传月活动和森林火灾隐患大排查的通知》、《一都镇森林防火指挥部关于加强清明节期间森林防火工作的通知》，使民众充分认识到森林防火工作的重要性、森林火灾的危害性，进一步落实森林防火责任制，严格要求各村切实加强对森林防火工作的宣传；调整充实专业扑火队伍，配齐扑火装备及扑火器具；加强野外火源的巡查工作。尽量确保不发生森林火灾，一旦出现火情，能得到及时处置，安全扑救。

四、“宣传月”期间，在全镇范围内发放《致全镇人民的一封信》，阐述我镇目前森林防火的严峻形势，宣传清明祭祖扫墓时不焚烧纸钱，不燃放鞭炮，提倡以献鲜花、洒礼花、植纪念树等方式的文明祭祖新风。高火险期内，禁止一切野外用火及做好森林火灾的安全扑救工作。取得良好的宣传效果。

五、全镇在各村主干道及主要进山路口张贴发放护林防火宣传标语、传单207张。

六、清明期间组织全镇护林员到各风景区、旅游景点、寺庙周围及墓葬集中区进行重点巡查，全天候给进山群众发放护林防火宣传单，并进行野外火源巡查，消除森林火灾隐患。

防火总结报告篇6

近年来，嘉定区生态建设的步伐不断加快，人居生态环境不断得到改善。截止xx年底，该区林地面积达到11.3万亩。林地面积的快速增长、林内堆积物的增多、林村混合以及市民森林防火意识淡薄，给森林防火工作带来了巨大压力。尤其是入秋以来天气干燥少雨，风干物燥，是森林火灾的高发期，目前正值“清剿火患”战役打响之际，为了进一步提高该区森林防火应急处置队伍的自救和扑救能力，锻炼应急救援队伍快速反应、协调作战的技能，确保一旦发生森林火灾，能充分利用周密的扑火方案、先进的扑火装备，提高对突发森林火灾的应急处置能力，11月1日下午，嘉定区林业站在安亭镇黄渡生态园举办“xx年森林防火培训和应急演练”。市绿化市容局林业处、区绿化局、安亭镇农委、安全办等有关领导及各镇林业站、各养护社一线工作人员共70多人参加了演习观摩。

随着“现场点火”的一声令下，森林防火现场应急演练拉开了序幕。巡查员上报、指挥中心迅速落实、扑火队员着防火服以最快的速度赶到现场，疏散人群、查看火情、铺水管、架水泵、操工具、灭火，整个扑火演练顺序流程清晰，扑火人员紧张有序。随后，消防人员演示了干粉灭火器、灭火毯等扑火注意事项，手把手教会工作人员灭火水袋的链接、收紧、甩出等要领。最后专业人员对今年下发的灭火器、水泵、油锯、割灌机等器械的使用和维护进行了现场培训。养护人员们在专业人员的示范下，纷纷要求亲自体验，使用灭火器、灭火毯，发动水泵，操作风力灭火器等，掌握器材的正确使用方法。

整个培训演练取得了很好的效果，让与会人员体验了整个防火应急处置的过程，也深深感受到了应急处置的重要性和必要性。今后该区将进一步完善森林防火、扑救专业队伍建设，并要求各镇、相关单位务必要把森林防火工作作为当前的一项重要工作来抓，把责任落到实处，严格管控野外火源，强化督促检查，做好扑火救灾的各项应急准备，确保森林防火工作不出问题。

防火总结报告篇7

为认真贯彻落实国家关于预防为主，积极消灭打早、打小、打了的森林防火方针，对突发森林火灾扑救组织、指挥、协调、应急处置能力，进一步提高我乡森林火灾预防、扑救水平，确保全乡森林资源和林区群众生命、财产安全，我乡与20xx年x月x日开展了森林火灾扑救演练。按照演练方案，乡应急办公室在接到火警后，立即召集人员赶赴火场。根据现场火情，采取阻、打、清相结合，快速出击、科学扑火，集中优势打歼灭战的战术将森林大火扑灭。通过此次应急演练，现将取得的经验和发现的问题总结如下：

一、总结预案演练活动经验

这次应急演练活动是我乡森林火灾应急救援方面的大练兵，总体看是成功的、圆满的。具体体现在：

（一）领导重视

我乡领导的高度重视，是应急演练活动得以顺利开展的先决因素。领导充分认识预案演练活动的重要意义，对这次应急演练活动给予了高度重视和大力支持，亲临预案演练现场。

（二）演练到位

参与这次演练活动我乡在事故情况报告、应急反应速度及现场应急处理等方面均基本上达到了有关应急预案要求，达到检验应点工作机制是否完善，应急反应和应急救援是否提高，各部门之间的协调配合，是否协调一致的目的。

二、演练存在的问题

记录不够详细。主要表现为当天值班人员没有记录接到电话的具体时间，只记录了当天的日期，没有准确到几时几分；没有记录值班人员对信息报告的处置情况；信息报告的内容，值班人在整理记录时过于简单，没有进一步核实事件发生的详细情况。分析：一是演练对于我们来说是一个新生事物，有关准备工作不足；二是经验不足，平时尚未形成简要明了、准确记录的习惯；三是由于演习演练值班人员比较紧张，第一时间内只想将报告的情况尽快向上报，没来得及详细询问。

群众配合不够。个别群众认识较低，认为这是在做游戏，不太当回事，在疏散时还在说笑，行动不迅速，态度不端正。分析：群众中大部分人比较配合，认识较高，但有一少部分人素质一般，认识较低。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！