# 会议总结ppt范文(共27篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-04-04

*会议总结ppt范文1时间飞逝，转眼20xx年已接近尾声。在这一年来，在系领导以及各位老师的指引帮助下，我严格按照学院要求，加强师德修养、增强学习意识、改进工作方法、探索新课程、提升教学理念，认真教书育人。现将本人一年来个人工作总结报告如下：...*

**会议总结ppt范文1**

时间飞逝，转眼20xx年已接近尾声。

在这一年来，在系领导以及各位老师的指引帮助下，我严格按照学院要求，加强师德修养、增强学习意识、改进工作方法、探索新课程、提升教学理念，认真教书育人。

现将本人一年来个人工作总结报告如下：

一、思想方面

在这一年来，我认真学习党的基本理论和重要著作，不断提高自己，充实自己，树立正确的世界观、人生观和价值观，在日常工作中时刻注意向其他同志学习，遵守纪律，团结同志;并且教育目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦。

我平时注意主动帮助其他同志干一些力所能及的事，自己也在做的过程中得到锻炼，增长了知识，提高了工作的能力。

我相信在以后的工作学习中，我会在党组织的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。

二、教育教学方面

20xx年已经过去，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。

对我而言，20xx年的工作是难忘、印记最深的一年。

工作职能的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

在中心主任的领导下，在xxx网各位同志的`密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作。

现将个人工作总结报告如下：

一、能够加强政治思想、政治理论学习，坚定理想信念，做好个人工作计划，与\_保持一致的重要前提，是保持奋发向上和与时俱进精神状态的动力源泉。

一年来，本人自觉提高学习积极性，以积极的态度参加“深入学习实践科学发展观”的教育活动;认真学习和领会中央的路线和各项方针政策，及时把思想认识统一到中央的精神上来，并以此指导个人的言行。

树立了“讲工作、讲团结、讲奉献”，“只为成功找方法，不为失败找理由”的个人工作信念，成为自己“基础工作做牢、创新工作突破”的动力，不仅自己能认真学习、深刻领会，而且还利用多种渠道和途径，在学习中，能联系思想工作实际，努力做到围绕网络运营为主题、把握灵魂、领会精髓。

对完成运营任务更加充满信心，同时增强了深入学习实践科学发展观活动，树立了xxx网大品牌推广的主人翁责任感。

二、完成本职岗位工作的情况。

一年来，我以负责的态度努力完成个人承担的各项工作，积极协助主任完成年度部门全部工作任务：

(1)积极想办法，克服各种困难到青岛海尔集团经过谈判协商，完成了xxx网在今年三月份全国“会议”期间，新闻中心用七台海尔电脑的赞助工作;

(2)较好的完成了xxx网在全国 “会议”新闻报道记者的后勤保障工作;

(3)按xxx部xx宣传司的指示精神积极配合主任完成了“20xx年全国xxxx知识竞赛”前期和后期的各项工作，在启动仪式的当天协调央视网进行了现场视频直播;

(4)完成了xxx网资讯在其他商业网络媒体的使用、排查、统计、谈判、合同的签署工作;

(5)为了拓展xxx网的品牌和知名度，积极建设地方频道，目前近十个地级市xxx网地方频道开通;

(6)完成了“xxx日报手机报”合作公司xx我的网科技公司和xxxxx文化传播公司、xxx通信it公司的转换交接合同的签署工作;

(7)配合主任完成了对外协调迎来送往等日常的琐碎工作。

三、自身廉政建设和遵守纪律的情况。

作为一名党员，一年来能自我严格要求，能自加压力，有忧患意识，有强烈的事业心和责任感，注重提高工作质量和办事效率，模范遵守劳动纪律和报社的各项规章制度，按时上下班，因我从事的是运营工作，经常加班加点，从不计较报酬，有奉献精神，在加强作风建设方面能做出表率。

在工作中严格要求自己低调做人，高调做事，求真务实，善于与人共事，团结同志，能主动配合有关部门负责人完成工作。

四、存在的主要问题和不足之处。

一是政治理论学习的系统性和深度还不够，特别是具体事务性工作多的时候，对自己在理论提高方面要求的标准不够高;二是对下面办的频道调查研究比较少，懒于出差，存在着坐办公室多，到下边少的现象;三是如何在部门和岗位工作中坚持与时俱进、大胆创新做的有欠缺，意识还不够强。

**会议总结ppt范文2**

一、完善自我，团结一致

作为一名大学生，在农村进行三下乡活动的时候，礼貌和形象是最重要的。一方面在别人面前看起来要像个大学生，另一方面就是要传授一些与我校特色有关的知识内容。不做有损自己形象的事，更不做有损队伍形象的事，不断完善自我，提高团队凝聚力。在队伍成员之间，我觉得我做到了调和的作用。我性格比较热情开朗，我愿意把这份快乐的情绪与大家分享，团队的凝聚力需要在和谐和愉快的状态下，才能得到最有效的提高。经过短短十天左右的相处，我们团队已经相处得像家人一般，和谐而快乐。

二、学会与孩子交流，协助团队工作

我们现在还是大学生，我们不像专业的授课老师那么有经验，所以，我们要学会创新，即能让小朋友学到东西，又能调节课堂气氛。除了基本的课堂知识教育，我会准备一些集体小游戏，让学生做到在学习中娱乐，在娱乐中学习。

除了做好自己组内的工作之外，我们每个组之间都要互相帮忙。一方有难，八方支援，整个团队的成绩是要靠所有人一起努力的，我们完成了自身的工作后，便要多为其他组和组员着想，互相排忧解难，团结合作。

三、记录三下乡生活，配合宣传组宣传下乡工作

三下乡是一次特殊的旅程，我们队伍的每个人参与其中，我们都有太多太多的感想，我学会了记录，不仅仅是为了配合工作，我自己的感触我愿意写下来与大家分享，彼此交流心得，能让队伍更加团结，工作也能开展得更顺利。

这次三下乡意义非常重大，我学到了很多东西，每一次实践都是一次学习，希望以后还有机会参与这样有意义的活动。

**会议总结ppt范文3**

一、提高认识

酒店行业作为一项服务工作，本质就是为来宾提供优质舒适的餐饮、休息环境。而前台接待工作则为工作的首要环节，也代表着酒店的第一印象。前台服务人员必须高度认识工作的重要性，始终牢记“宾客至上，服务第一”和“让客人完全满意”的服务宗旨，始终面带微笑，认真谦和地接待各方来客。只有从思想上不断提高对前台工作的重要性认识，才能做好前台工作，只有立足本职工作，注重每个服务环节，才能保证各项工作的有序健康开展。

二、扎实工作

一年来，本人对待工作勤恳扎实，严格按照关于前台工作的各项规定和要求，认真履行前台服务职责，积极主动开展各项工作。在工作期间，本人按时值班，从无迟到早退，保证了接待中心的正常营业秩序。对待客人能够礼貌热情，友善微笑，对提出问题和建议能够耐心解答和虚心接受，并及时与相关单位积极协调和解决，妥善处理大大小小的客人投诉，得到了广大客人的好评。在对待同事方面，能够做到团结互助，友善和谐，妥善处理好个人生活上的各种问题。

三、加强学习

扎实工作的同时，本人坚持对各项文化知识的学习，主要在酒店管理、法律、会计等方面的进行了系统深入的学习。一个人学习能力多大，就能决定走多远。只有不断的学习各方面的只是，才能在工作主动性、创新性上有所提高，才能适应不断变化发展的酒店行业。

当然，在总结成绩的同时，本人也存在一些缺点，如全局意识和积极主动行还不够强，有待下一步重点提高。

总之，在20XX年的岁末，我在领导和同事的关心和帮助下，取得了一些成绩，但面对新情况新问题，还需站在新的起点上，迎接新的困难和挑战，再接再厉，继续认真履行工作职责，不断提高业务水平，创造性地开展工作，为接待中心的全面发展贡献自己的光和热。

**会议总结ppt范文4**

一、招商引资工作

结合我县经济发展的实际情况，突出优势产业，对招商项目进行了重大修改和充实更新，精心编制了《县招商引资指南》。

其中基础设施类7个，农业类5个，工业类15个，旅游类3个，共计30个招商引资项目。

积极推介项目，寻求合作伙伴。

1、XX年4月15日，在广州举办籍在粤人士乡亲联谊座谈会，广泛推介我县优势资源，扩大我县在珠三角地区的影响; 2、驻点招商工作人员，立足我县优势资源，

积极推介椪柑、猕猴桃精深加工及大理石精深加工项目，走访企业，寻求合作伙伴; 3、积极筹备参加“珠洽会”，寻求商机。

积极筹备参加6月26日在福建省福州市举办的第六届“珠洽会”活动，并计划针对性地赴厦门、义乌等地就大理石加工项目和椪柑精深加工项目实地参观考察一些企业，

拓宽视野，寻找商机。

4、坚持转变作风，优化投资环境。

在招商工作中，把投资商的项目当作自己的项目，把投资商的困难当作自己的困难，积极主动为投资商排忧解难。

加强对项目的协调督办跟踪服务，优化招商项目质量和服务质量，积极营造“便捷、高效、联动、诚信”的服务环境和“宽松、灵活”的政策环境，构筑环境高地，形成投资洼地。

5、积极做好承接产业转移，受驻点招商的影响，部分承接产业转移的企业已开始源源不断地涌向。

县委、县政府领导对招商引资高度重视，亲力而为，今年来已有以下七个项目在我县成功签约启动。

1、XX年1月27日，县人民政府与河南省商城县开源环保设备有限公司在猛洞河大酒店签订了县城污水处理厂bot项目。

该项目总投资2600万元，合同引资2600万元，截止目前，到位资金700万元; 2、XX年2月6日，县人民政府与大汉城镇建设有限公司在猛洞河大酒店签订了县城综合运营开发项目。

该项目总投资10亿元，合同引资10亿元，截止目前，到位资金万元; 3、中国烟草总公司投资的烟叶基础设施建设项目，合同引资30000万元，截止目前，到位资金万元;

4、广州天华企业(集团)有限责任公司投资的永茂镍钼矿加工项目，合同引资1500万元，截止目前，到位资金500万元;5、临安横路中药材专业合作社投资的.五步蛇养殖项目，

合同引资1100万元，截止目前，到位资金400万元，已完成养殖场房等基础设施建设，正准备引进种蛇;6、嘉汉林业(中国)投资有限公司与县林业局签订的三家田林权转让项目，

合同引资2200万元，截止目前，到位资金800万元;7、羊峰山、大青山等区域风能发电项目，县人民政府与湖南中水投资有限公司于XX年6月9日签订协议。

1至6月，我局接待前来我县实地考察洽谈方解石精深加工、南区民营中学、南山宾馆、生物能源发电、南山综合批发市场等项目的客商20多人次，

远通(香港)有限公司、浙江金华置强房地产有限公司等企业的高层先后前来我县实地考察洽谈。

目前，南区民营中学、南山宾馆项目正在洽谈中。

一年来，我县共实施招商引资项目16个，合同引进内资198080万元，实际到位资金20300万元，完成州分目标任务数(71950万元)的。

引进利用外资10万美金，完成州分目标任务数(150万美金)的。

二、家电下乡工作

家电下乡是一项惠农强农的民生工程，我局为了鼓励和引导农村家电市场消费升级，3月中旬深入芙蓉镇、龙寨镇等乡镇开展调研，并组织县财政、工商、金融部门和企业主、

部分县人大代表进行座谈，针对家电下乡政策在实施过程中操作流程环节多、补贴手续繁杂等问题进行深入探讨。

于4月23日召开全县家电下乡工作会议。

采取“月清月结”、“商家自补”等方式与63家销售网点签订《县家电下乡补贴资金兑付工作目标责任状》，进一步提高补贴工作效率和质量，简化补贴手续，

让购买家电下乡产品的农民充分享受到实实在在的便捷和利益。

据统计，我县家电下乡月兑付率达,名列全州第三，农民购买家电下乡产品的热情充分调动起来。

全县共销售家电下乡产品12784台(件)，销售金额3868万元，发放财政补贴476万

万元，税费增收116万元，完成州分年度任务的。

三、定点屠宰工作

加强生猪定点屠宰场的管理，经过周密部署和精心组织，我县星级定点屠宰场实现搬迁运营，为确保我县群众吃上“放心肉”夯实了基础。

同时强化市场联防监管，积极开民专项整治，建立起日常监管与集中整治相结合、专项整治与综合整治相结合的工作机制。

针对我县肉质品市场现状，研究制定新的管理办法，在中心市场设立“放心肉”岗亭，保障肉食品供应安全有序，规范生猪屠宰市场秩序，

适时对猪、牛、羊肉进行全方位监控并接受群众的举报。

4月9日至11日，联合公安、地税、国税、工商、食品药品监督局等部门开展肉食品品质专项整治活动，出动执法人员32人次，

查处注水肉200余斤; 6月8日召开屠商注水肉整治会议一次，再次对注水肉进行了一次专门的集中整治行动，有效地净化了肉食品市场。

我县城区生猪定点屠宰量累计16180头，实现税费收入647200元，与去年同期相比增长。

今年上半年我县城乡生猪定点屠宰率均为100%，猪肉价格较同期有所回落，逐渐回归理性，市场上未出现病、死猪肉，亦未发生疫情，人民群众的消费安全感进一步增强，

不但人民群众吃了上“放心肉”而且吃上了廉价肉。

四、“万村千乡”工程

一是狠抓“万村千乡”工程建设，力争90%以上的乡镇建立连锁经营农家店，今年上半年已完成70家农家店的选址工作。

二积极督促“万村千乡”承办企业“家家乐超市”配送，努力提高配送率，积极筹措资金，加大对硬件设施的投入，半年新增配送车辆2台。

目前实际投入配送的车辆已达6台之多，使全县的配送率达90%以上。

三是搞好“万村千乡”农家店店主的培训工作，目前正积极联系劳动部开展联合培训。

四是做好去年50家农家店的补贴到位工作。

五、农贸市场建设升级改造工作

县市管中心积极争取到国家商务部“双百市场工程”资金，对县城中心市场进行了升级改造。

目前在建的“地埋式垃圾处理中转站”工程已进入扫尾阶段，这一工程加速了建设文明卫生市场的进程。

六、县城综合营运开发工作

县进军城市综合营运开发的号角已经吹响，扩容改造序幕已经拉开。

为了响应县委、县政府的号召， 5月15日局长亲自组织了战线各单位主要负责人参加了县城综合营运开发大道开工庆典仪式，营造了良好的氛围;当天下午继续组织战线各单

位负责人认真听取了发展“大汉模式”专题讲座。

全程跟踪办证工作，积极融入到城市综合营运开发之中，为打造生态，环境宜居城市和世界土家第一县而努力奋斗。

更多相关阅读：

财务运营分析报告模板

工作汇报 模板

市场调查报告模板

**会议总结ppt范文5**

目 录

第一部分： 学员表现总结……………………………………………………………………3 第二部分： 学员对培训效果的评估…………………………………………………………5

第三部分： 培训执行总结……………………………………………………………………20

第四部分： 培训管理建议……………………………………………………………………23

第五部分： 人力资源管理建议………………………………………………………………25

第一部分学员表现总结

xx新型营销精英训练营共三期，在三期培训过程中，学员们能快速进入培训状态中，较好地遵守培训纪律，大多数学员都能够积极思考，认真学习。

我们以团队竞赛的形式进行，将参训学员分为4个小组，旨在培养学员的团

队协作意识，提升学习过程中参与性与趣味性。在整个培训过程中，各队学员均

表现出极大的参与和竞争意识。

团队竞赛中，各队势均力敌，不相上下，经过激烈的竞赛，决出以下奖项：

第二部分学员对培训效果的评估

调查说明：

第一期《xx营销精英训练营》应到参训学员共58人，实到53人，参与培

训效果评估学员52人，其中1位学员因公司有事提前离开未能参与评估；

第二期《xx营销精英训练营》应到参训学员共61人，实到56人，参与培

训效果评估学员47人，其中9位学员因工作提前离开培训现场未能参与评

第三期《xx营销精英训练营》应到参训学员共57人，实到56人，参与培

训效果评估学员46人，其中10位学员因公司有事提前离开培训现场未能

参与评估。

七．对自己在培训过程中的投入程度的评估：

第一期 第二期 第三期汇总

九．参训学员从培训中的具体收获以及xx公司的培训建议或期望：

根据调查问卷显示，学员通过培训得到的收获有如下几点：

第一期

（1） 认识自己，认识团队，理解了团队的重要；

（2） 学到了在销售过程中如何与人沟通；

（3） 与人交往的礼仪；

（4） 如何保持良好的心态迎接挑战；

（5） 学会了一些做人做事的道理。

第二期

（1） 相信自己，对自己负责，没有做不到，只有想不到；

（2） 明白了个人的力量渺小，只有融入团队才能创造价值的道理；

（3） 学到了为人处事的一些道理；

（4） 学会了在销售中如何与人沟通。

第三期

（1） 学到了沟通的技巧；

（2） 职场商务礼仪；

（3） 找回了自信，懂得了如何在困境中迎难而上，超越自我；

（4） 明白了团队的重要性。

同时，通过调查问卷学员也对xx公司在培训方面提出了自己的意见：

第一期：

（1） 建议公司多开展类似的培训，提升员工素质，才能在立于不败之地；

（2） 增加创新思维方面的培训；

（3） 增加对销售人员通信技术的培训；

（4） 加强对职业素质方面的培训。

第二期

（1） 增加素质训练，专业技能提升训练；

（2） 增加团队管理、团队建设方面的课程；

（3） 增加对渠道管理的培训，如渠道沟通，渠道矛盾化解，渠道销售管理能力

提升等；

（4） 增加客户服务方面的课程。

第三期

（1） 希望能增加户外体验的活动；

（2） 增加网通技术层面的训练课程；

（3） 增加创新思维方面的训练；

（4） 希望公司能多进行类似培训，让员工素质得到持续提升。

第三部分培训执行总结

一、 在培训项目执行过程中，培训执行团队始终秉承以下的培训操作原则：

1. 先甄选研究，后计划决策：

即在培训正式开始之前对xx员工进行调研，针对学员基本情况，进行

专业研究分析，在掌握足够的基本情况后对原定计划进行操作性的修改，以使基础计划更具操作性。

2. 谁授课，谁研究：

始终坚持，培训讲师利用其所拥有的个案操作与分析能力来为培训服

务：用专业分析的眼光针对自己即将授课的内容进行全面的分析与研究，而不是依靠大量收集的书本知识来编写教材。

3. 量体裁衣，因材施教：

通过对受众的全面研究，找出他们的综合特性和个性，如：年龄、教育程度、工作性质、日常工

作内容、曾经接受的培训、学习与理解能力等等，从而使我们掌握学员的培训心态，充分发挥培训的巨大作用。

4. 坚持适合性原则：

坚持“适合才是最好”。因为学员的受训形态是在不断变化的。并不是

最先进的教育模式就一定会有最好的效果，关键是针对不同的学员用

什么方式使受众最能够接受。

5. 注重与行业结合：

如何让基本知识被学员接受后转化成为行业运用知识，是培训的另一侧

重点。必须在基本了解学员行业特征后再进行针对性的授课。比如：必须了解xx公司的服务流程、服务项目、操作难点、投诉案例等等，才能够获得足够的信息，并在课堂上带领学员共同探讨，提高培训的时效性。

6. 观念引导与操作培训并重：

意识的培养与操作性的培训应该进行充分的结合，因为意识的培养是内动力，操作的培训是外部的

具体表象，两者缺一不可。

第四部分 培训管理建

一、 培养团队积极学习的理念和兴趣

二、 让培训的热情和兴趣在组织中升温

三、 互帮互学，团队友情互助，培养团队良好的“传帮带”精神

四、 人到不一定学到、学到不一定悟到、悟到不一定做到、做到不一定

有效——用心做好，才能高效。

学到不代表有效，行动才知道结果。建立完善的企业培训体系

管理是严肃的爱、培训是最好的激励！

第五部分 人力资源管理建议

在培训中我们发现，参加培训员工普遍具备较为优秀的基本素质，对于新知

**会议总结ppt范文6**

我深知，领导对我提出了很高的要求，岗位职责也要求我高一格、严一档，来不得半点马虎、出不得半点差错，只有兢兢业业、扎扎实实，才能做到优质高效。

一、人力的合理安排和运用

作为食品公司的仓库管理员，虽然技术性并不高，但需要勤劳，心细，作业强度大，体力要求比较高。

随着客户的不断进入，业务不断增多，原本在人力方面就比较紧凑，这就要我们合理安排装卸工人，做到在有限的人力上作合理的安排，使每一作业尽量不受影响做到有条不紊。

二、人员的培训和提高

虽然装卸工人的工作比较简单，但为了作业的不断提高，我们也要不断提醒他们现场作业的规定，及领导对我们的要求，这样有利于我们对仓库的管理，理货，配货等作业。

他们的作业效率也会有所提高的。

三、货物的管理

要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

A：易拿，易放，易看，易点的堆积方式。

B：货物堆放不要超高堆放，要注意距离。

C：货物入出时做好记录。

D：对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点这样减少库存差异。

E：保持仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅

四、卫生工作

仓库作业量大，容易积累灰尘，所以每天要清理仓库，清洁地面，保持卫生。

创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

五、自我学习和总结

每天的工作中都有很多问题发生，我们要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

这也要求我们不断的学习，提升，学习业务知识和掌握专业技能;交流，了解，吸取他们的经验;学习仓储保管，货物记帐等业务知识，这是我还有所欠缺的。

总的来说，由于本人工作经验不多，能力还有欠缺。

虽然敢打敢拼，能胜任本职工作，但主要还是由于“强将手下无弱兵”，受益于身处这样一个优秀的团队，在鞭策中得到了磨砺;今后在工作中，需要进一步增强开拓创新精神，磨练意志，提高执行力，生活上更严格自律，学习上加强财经专业素养，在上级的正确领导下，坚决贯彻落实上级指示精神和工作部署，努力拼搏，扎实工作，以更好的质量、更高的效率、更扎实的作风做好本职工作，为我们这个光荣的集体、辉煌的事业做出应有的贡献。

**会议总结ppt范文7**

经过一个月的学习工作后，开始独自管理Ⅰ区的作业面。负责施工现场安全以及安全资料。在这一独立的工作中，因为缺少经验在某些工作也难以避免地出现了些许错误。在吸取错误的同时中自己学到了很多知识。项目部各部门的领导也给了很多帮助。使自己在项目部的工作不断得到完善。

为了迎接霸州艺术节得到来，10月底电力调度楼及宾馆工程基本上是交工了。因为当时种种原因工期紧张就先抢了主要部位，还有一小部分不太完善。在河北省廊坊地区供电局调度楼及宾馆工程也是重点工程，交了主要部分后，施工现场安全工作已没有先前那么紧张，11月x日又来到南宫市行政服务中心大楼工程项目部工作。

到这里时工程处于主体阶段，项目部管理人员不太齐全，员工宿舍正在建设，开始时只能住在办公室。工作中有些也不是很顺利，但因为有霸州阶段的准备、充实。在尽量短得时间内调整自己使自己进入了工作状态。

转眼到南宫将近三个的时间，在这里继续负责施工现场的安全及安全材料工作。但因为工程刚刚起步，资料上的东西尚不齐全，于是无形中就比霸州多了很多工作。总之这一段的工作自己收获很大。

最后我向上级领导提下自己的工资的问题。自5月底进入公司时当时在办公室谈的工资是一月800、三个月后涨工资、到了三个月后工资涨的有点不合理。可以说在公司项目部有一小部分员工都是实习生，都在一个公司工作各管一部分为什么工资就相差的那么多。奖金也没有。在霸州项目部工作当时抢工期等到抢完工期后说给每个人一点奖金，抢完工期后现在也没兑现当时领导说的诺言，也可以这么说为了顺利交工加班赶点每个人都有责任，不想出现安全问题这也是自己的工作，但是工资问题有点不合理，我希望以后工作中能和大家经常沟通工作，处好团队关系。

**会议总结ppt范文8**

一、思想方面

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法律法规及各项加油站规章制度，学习上认真学习管理规范、积极开展创新。

二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一起的。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，让别人以为你是一个很聪明的人，加油站是不需要这样的聪明，在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益，把我的聪明运用到学习技术上，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。为了工作的顺利进行，我们的分工也明确了，不是意味着埋头苦干，恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发挥自己的特长，还要知道别人的特长。用行动证明自己，用成绩征服大家。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

总之，一年来取得了一定的成绩，但与上级的要求相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

**会议总结ppt范文9**

案例分析：

不讨巧的“获奖感言”

张经理今年刚从业务代表被提升为区域经理，为了回报公司赏识提拔，老张一门心思的扑在了市场开发上，半年下来收成不错，回款任务完成130%。

在半年度销售会议期间，公司领导让张经理做上半年工作汇报。第一次走上那张演讲台，张经理非常激动，发言时的声音异常响亮：“上半年，XX市场的回款任务200万，在公司领导的指导下、在经销商的大力配合下、在XX市场业务团队的共同努力下，如今我们超额完成任务30%，实现回款260万。下半年我们将努力冲刺350万，以更高的成绩回报公司领导关怀!”

在一片掌声中，张经理直接走下了演讲台。销售总监一脸错愕地叫住他：“你在干什么!”

张经理：“怎么了，有什么不对吗?”

营销总监：“你讲完了?”

张经理：“完了!”

营销总监：“……”

会后，营销总监直接把张经理叫进了办公室一顿臭骂：“你这哪叫工作总结，简直就是获奖感言!市场销售数据、对手分析、下半年计划什么都没有!要知道，你是在参加公司的销售大会，你以为你参加的是奥斯卡?!回去给我好好反省!”

课间解析：

写年终总结的两大原则

销售经理都明白一个道理——用业绩说话!可是每当到了年终汇报工作的时候都在抓耳挠腮，就像上面老张一般，不是业绩做的不好，而是工作总结不知道怎么做!

一份好的工作总结往往会给工作成绩锦上添花;年终总结做不好，即使业绩做的再好，恐怕也会使公司领导评价大打折扣，因此，区域经理必须认真对待。

在写年终总结时，一定要注意两个原则：其一，实事求是、系统全面、思路清晰;其二，总结反思、突出重点、指明方向。除此之外，区域经理在写年终总结时必须重视两大“不能”：

第一，写年终总结不能因为销量好而洋洋得意、歌功颂德，更不能由于销量差而一味灰心丧气、自我批评检讨。

第二，写年度工作总结不能被动、被指使地去写，而应该是主动地、积极地、在全面统计分析年度市场管理运营情况的基础上深刻自省、挖掘存在的问题、提炼工作中的亮点，然后有的放矢地提出新年度的营销工作规划。只有这样才可能保障市场工作稳健可持续性发展。

**会议总结ppt范文10**

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高。

始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法 论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

作为一名刚步入运政的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

一是认真学习党的各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习“创先争优”，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三是认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为运政执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

三、努力工作，认真完成工作任务。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室，还是在违规处理室，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

（一）办公室工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办理不了的案件时能耐心向其解释清楚，或帮助其联系他人，使群众能尽快办好手续，树立好运政的形象。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

（二）违章处罚室工作。在违章处罚室，先是认真学习《\_道路运输条例》、《云南省道路运输条例》，了解法律法规，并解读大理州交通运政管理处下发的行政处罚自由裁量权基准执行标准；然后向有经验的同事请教相关问题，向他们学习操行、处理问题的的方法方式。在遇到驾驶员有疑问时，认真向他们解释相关的法律法规，使他们回顾三个月的来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，工作经验尚浅，法律知识不足，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长；再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的。

**会议总结ppt范文11**

一、回顾工作情况

这一年，我坚守在前台柜台，为来我行的客户办理业务，不管是存钱还是取钱，我都很兴致的进行办理，守好客户的钱。在工作中，有时候会遇见年纪比较大的，他们不太懂流程，我都是耐心的进行指导，一点点的告知爷爷奶奶去进行这个过程，认真回答老人们的问题。出于职业道德，我在工作的时候都是尽力服务好各类客户，专心的办理储蓄业务。有时候同事临时有事，我会极力的帮助他，跟他调个工作，工作团结负责任，答应好的事情会认真的完成，不做失信之人。

二、个人学习情况

一年在银行的工作里，我不只是工作，还有学习。我懂今天的时代是不一样的，是多样化的，所以我所会的东西不局限于专业知识，还必须去了解整个银行的发展趋势，学习更多对自己工作有帮助的东西。一年，我在职工作的情况下，还考取了中级的会计证书，还努力的提升了自己的英语口语。因着自己的努力学习，所以我的能力有进一步的得到了提升，在处理工作时，也是有了很大的进步。业余的时间不断的发展自己的兴趣，丰富自己的生活，也是在为自己积累人脉，认识更多人，为人处世这方面的能力也有些加强。

三、工作上的不足

一年的工作虽然大致的情况还不错，但是也有一些地方有所欠缺，需要进一步的改进才好。在联系客户的力度上不够，每每为客户办理了新业务，我总是忘记去再次联系客户了解情况，因而新业务的办理情况就不是很详细，而且因为自己不及时跟客户联系感情，因此也失去了一小部分的客户，这在我的工作里算是一笔损失了。因而下个年度这方面是必须去改进的，要加强对客户的联系力度。

新的年度，我想我该有一个更好的工作状态，我也有必要去做好下一步的计划，让自己在来年的工作有新的成绩。在柜员这职位上，我一定要做出更高的成绩出来。

**会议总结ppt范文12**

在教育教学方面，我努力加强教育理论学习，提高教学水平。

具体表现在以下几个方面：

1.加强素质教育理论学习，做好教学工作计划，提高教育教学水平

我积极投入到高职教育的探索中，学习、贯彻教学大纲，加快教育、教学方法的研究，更新教育观念，掌握教学改革的方式方法，提高了驾驭课程的能力。

在教学中，我大胆探索适合于学生发展的教学方法。

为了不断提高自己的教学水平，我都努力去听其他老师的课，以向他们学习好的教育理论、方法，弥补自己在教学过程中的不足之处。

上课时务求每一课都上得生动、活泼、高效，力争通俗易懂，深入浅出，耐心对待每一个学生提出的问题。

2.加强师德修养，提高道德素质

过去的一年中，我一直担任建筑设备工程技术专业课程教学。

在实践过程中，我认真加强师德修养，提高道德素质。

对待学生做到：民主平等，公正合理，严格要求，耐心教导;对待同事做到：团结协作、互相尊重、友好相处;对待家长做到：主动协调，积极沟通;对待自己做到：严于律已、以身作则、为人师表。

3.加强教学理论学习，练好扎实的教学基本功

在教育教学方面，我努力加强教育理论学习，提高教学水平。

要提高教学质量，关键是上好课。

为了上好课，我做了下面的工作：

(1)提高教学质量，做好课后辅导工作。

在课堂讲授后，注意做好课后辅导工作。

及时了解学生在学习中存在的问题，给予必要的指导并鼓励学生进行探索，帮助学生在课余时间养成良好的学习习惯。

(2)课前准备：备好课。

认真学习贯彻教学大纲，钻研教材。

了解教材的基本思想、基本概念、结构、重点与难点，掌握知识的逻辑。

了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的措施。

考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教学、如何安排每节课的活动。

(3)课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的注意力，使其保持相对稳定性。

同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合，布置好课外作业。

三、存在问题

工作中对高职教育理论理解学习的不够深入，教学过程中在教学方法和手段的运用上不够熟练。

在以后的工作中，我将吸取过去的经验教训，提高自己业务水平并为学院的示范性建设和长远发展尽到自己的最大努力

四、20xx年展望

20xx年我对自己并没有什么太高的要求，因为要求太高，对自己也是一种巨大的压力，所以我不会刻意的去给自己定多大的目标，我想自己能够在自己的本职工作上做好这一切就好了，相信自己凭借自己的良知，一定会以较好自己的学生为天职，这是我的责任!今后的路还要怎么走，我也不是十分清楚，不过我相信，我会在20xx年年里，做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

**会议总结ppt范文13**

半年度会议ppt模板

半年度会议ppt模板：信访办半年度小结

认为针对这种形势，对此。

一方面必需切实加强对信访工作的领导，加大工作力度;另一方面，通过健全机制，落实责任，进一步加强基层组织建设，把信访工作解决在基层，解决在萌芽状态，确保社会稳定

龙庆乡信访办认真贯彻落实上级关于进一步加强信访工作，今年以来。

确保社会稳定的一系列通知精神，从狠抓信访工作机制入手，加强对信访工作督办力度，取得了明显的效果。

上半年共接待群众来信来访165人/次，处置信访案件9起，结案率达到80﹪，另外20﹪是涉及“866工程资金上访案件，该案件正在调查落实中。

上半年全乡未发生重大集体上访

维护了地方社会的稳定。

或到省市越级上访案件。

强化责任意识。

乡党委政府抓住乡村两级信访工作责任这一关键，

一、加强信访工作的领导。

层层落实责任制。

首先，乡党委政府成立了信访工作领导小组，由乡党委书记为组长，由乡长、乡纪委书记为副组长，相应联村领导具体负责信访工作，把信访工作摆到重要的议事日程，定期调研解决重大信访案件，对各村实行村支书负责制，明确责任，此外，把信访工作纳入村级工作百分考核内容，按指标完成，制度落实情况进行年终考核，对完不成任务的实行评先一票否决，充分调动各村信访工作的积极性。

其次，实行乡班子成员每周四信访接待日制。

乡党委政府根据信访工作突发性的特点，对乡领导班子成员实行了轮班值勤，发现群众上访及时处置，决不拖延，对一时难以解决的问题，也给上访群众一个明确的答复，限期解决，防止了矛盾的激化。

最后，进一步明确了乡主管部门、各村负责人岗位责任，时限要求及责任追究。

对处置不力，造成到中央、省、市越级上访的责任人给予相应党政纪奖励。

今年上半年以来，全乡共处理接待群众来信来访165人/次，未发生越级访现象。

强化制度约束。

为使信访工作纳入制度化、法制化的轨道，

二、健全信访各项工作制度。

乡在信访工作制度的建立方面下了狠大功夫。

进一步建立和完善了信访接待日制，信访工作联络制，信访岗位责任追究制，下访工作日制，矛盾纠纷排查制等五项信访工作制，对重点案件实行分管领导包案到底，各部门协调联动的工作机制，使信访处置工作开展的更顺利，更及时。

此外，加强信访档案的管理，对信访案件及时登记，并对处置过程和结果进行记载，为以后的工作留下珍贵的资料。

硬件建设方面，专门设立信访接待室，做到办公地点、人员、设备三到位，对各项工作制度全部上墙，使这项工作更加规范化。

细化矛盾排查。

为切实做好信访隐患排查工作，

三、建立健全信访工作网络。

做到信访矛盾不出村、不出乡，乡在乡村两级组织设立乡专职信访员和村级联络员，建立起了上下贯通，左右衔接的排查网络。

乡专职信访员由富有农村工作经验的同志担任，村级联络员由村治保主任或村干部担任，乡信访办定期听取村级联络员的汇报，对排查出的信访隐患，及时组织人力进行处置，确保了矛盾不被激化。

搞好案件处置。

四、建立矛盾纠纷解决机制。

乡主要领导包案，第一。

对一些重点疑难案件，由乡党委书记或乡长亲自包案，亲自接访，亲自调度，拍板定案，促使老大难问题及时得到化解。

派驻工作组，第二。

对一些涉及多个部门的上访案件或是群众矛盾比较尖锐的案件，乡信访办就抽调各有关部门精干得力人员组成工作组具体调查解决。

一方面显示政府的重视水平，平息群众情绪，另一方面便于在较短的时间，查清事实给群众一个明白。

今年以来，共派驻工作组进村调查4次，使问题得到较好的解决。

强化调度和督导。

为确保将解决处置信访问题的意见落到实处。

从根本上减少群众的重复上访。

乡加大对信访工作督导力度，第三。

乡每周召开一次信访工作例会，由分管信访的纪委书记汇报一个周来的信访苗头及信访案件处置情况，对重点案件，集体协商，加大工作力度，确保案件的及时解决。

五、当前信访形势的分析：

从总体来看不容乐观，对当前的信访形势。

主要原因是去年村委会换届以来，许多村委会班子被调整，隐藏多年的一些矛盾有新抬头，个别落后村变得更加突出，主要是866工程资金问题和村财务问题。

另外就是涉及林改、承包地纠纷、征地面积不实等问题较突出。

主要表示是一、信访总量继续上升，已对社会稳定构成影响，据统计今年上半年我乡群众上访率比去年同期上升10﹪。

二、集体访明显增加，且规模逐步扩大。

给政府的日常工作造成一定影响，如我乡木衣村因“866工程资金问题到乡政府集体访一事。

三、反映村干部廉洁方面的案件占很大比例。

但大多数是无中生有，想借机整垮班子以达到个人目的。

半年度会议ppt模板：半年度财务工作总结

一、大力组织存款，存款稳步增长

面对银行业竞争日趋激烈的形势，我社坚持做到“人无我有、人有我优、人优我新”的创新意识，不断推出新的金融业务品种，激发了广大员工组织存款的积极性，促进了存款稳步增长，半年度财务工作总结。

一是实施存款“大户公关战略”。

我社全体员工深刻领会“大户功关战略”的真正含意，全员发动进行分析、调查，找寻有价值的客户信息。

成立“大户攻关小组”同时设立了信息奖，在取得信息的基础上进行集中攻关，成效显著。

同时，我们在稳定老客户的基础上，定点定人开展切实可行的上门服务活动，以取得宣传和增储的双丰收。

二是我们积极加强改进营业网点的软硬件建设，靠优质的服务吸引客户，工作中严格实行“十八字”服务方针，把服务做深、做细、做到家、做到位，按照规范化服务的要求提高服务质量，规范报务行为，切实把服务提高到一个新的水平。

二、加强信贷管理，确保资产安全

信贷工作是信用社实现效益的关键。

今年，我社紧紧围围绕资产经营做文章，不断创造和提高信用社效益。

一是完善信贷管理，提高信贷风险识别和控制能力。

从年初开始，为摸清我社信贷资产质量，按照联社信贷资产风险分类的标准，我社组织客户经理认真学习相关业务知识，重点培养客户经理的“四种意识”营销意识、风险意识、责任意识、法律意识，对所有贷款资料进行检查，对手续不齐全、资料不完善的按照风险管理部的要求进行收集和整理。

二是严格贷款发放程序、严格手续、提高发放质量。

今年，我社把加强信贷管理，提高信贷发放质量作为信贷工作的重要内容来抓。

完善了贷款审批制度，严格贷款操作程序，使我社的贷款审查审批工作制度化、规范化、程序化，堵截了违规贷款的源头。

在贷款的发放上，我社严格按照联社的规定程序办理，实行贷款“三查”制度，确保贷得出，收得回。

对收回再贷的给于优惠政策，在贷款利率上给于优惠，积极培育良好的信用环境。

在信贷管理上，我社能做到提早打算，心中有数。

我社要求客户经理对所有管理的贷款按照贷款“三查”制度进行跟踪检查，月初五日前对当月到期贷款下发完到期贷款通知书，对发现苗头不对的贷款及时上报信贷管理小组，形成书面材料。

其次加大考核力度，确保任务目标的完成。

我社就成立了不良贷款清收小组，分两组对每笔贷款进行逐户摸底排查，摸清贷款底数，要求客户经理充分认识到今年的严峻形式。

其次加大客户经理考核力度，集中精力清收不良贷款，每位客户经理拿出底薪以上部分的用于对不良贷款绝对额下降与当月到期贷款收回的考核，对新增逾期贷款多的客户经理责令下岗清收，下岗期间只发生活费。

同时对贷款第一责任人进行追究，严重者上报联社，决不如息迁就。

经过全体客户经理的共同努力，切实遏止了隐形不良贷款的`产生。

三、强化内控制度建设，做好会计出纳工作

1、建立健全各项规章制度，确保内部管理工作规范化。

做好内控管理，首要因素是加强会计出纳人员的政治业务学习。

根据联社及上级工作发展的要求，结合我社案件防控季度排查工作的开展和内部工作的实际情况，继续组织内勤人员重点学习《会计基础工作规范》和联社下发的有关会计出纳文件精神，每人一本学习笔记，定期不定期进行检查，充实了全体内勤人员的业务知识，提高了全员的政治素质。

切实解决我社人员内控意识薄弱，制度不完善，有章不循的问题，促进我社健康、快速发展。

通过学习，使我社在账款质量上有了较大提高。

2、加强财务管理，努力增收节支，提高经济效益。

在财务开支方面，我社根据联社文件精神，实行财务公开，严格按照联社规定报批、审查入账。

严格控制在总额包干的费用项目中列支，掌握在标准之内。

严格执行主任“一支笔”制度，确保各项开支合规、合法，经得起各部门检查。

3、以“案件防控季度排查活动”为契机，开展好风险排查工作。

东郭信用社认真贯彻落实各级案件专项治理工作会议精神，紧紧围绕联社党委的工作部署，坚持以人为本，扎实有效的开展风险排查活动。

成立了东郭信用社案件防控季度排查工作领导小组，认真学习、研究了联社的风险排查活动方案，针对东郭信用社的工作实际，制定了操作性强的实施方案。

学习阶段，认真学习了会计出纳、结算、信贷管理、安全保卫等应知应会的知识，同时和内控管理工作及近年来发生的案件相结合，用身边的事教育身边的人，起到举一反三的效果。

4、加强业务技术练兵，提高员工的业务操作技能。

我社为不断提高各岗位人员的业务技能，更好地适应当前金融行业的快速发展，进一步提高员工的业务素质，使每个职工在业务质量和办事效率得到提高，制定了业务技术练兵制度，掀起了技术练兵的热潮。

四、高度重视，做好“三防一保”工作

在安全保卫方面，我们按照照“预防为主、确保重点、保障安全”的方针，坚持“常年抓、抓常年”的指导思想，强化防范，增强责任，认真学习农村信用社营业场所“一日安全工作法”，实现了20xx年上半年安全经营无事故，确保了人身和资金的安全。

一是加强夜晚值班人员安全意识教育。

值班、守库人员按时到岗，对值班期间需要检查的项目认真检查，及时登记安全保卫登记簿，责任清楚。

二是落实安全保卫目标责任制。

坚决实行“一把手”负责制，并抓好“联防”工作

五、20xx年下半年工作计划

1、加强对员工的政治思想素质教育，提高思想觉悟，促进员工队伍职业道德素质的提高。

建设信合文化，构建和谐信用社。

2、大力组织存款，调整存款结构，努力增加低成本存款，充分利用我社区域的优势，积极搞好宣传，增加我社的存款规模。

大力拓展中间业务，培植新的业务增长点。

3、加大收贷收息力度，努力盘活信贷资产，加大对不良贷款的依法起诉和执行力度，扭转不良贷款的清收活化和货币形式收回薄弱的局面。

4、提高员工业务技能，加强岗位练兵。

定期举行业务技能比赛，营造学习、锻炼、提高的氛围。

**会议总结ppt范文14**

一学年来，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

为今后更好的工作，现将一年的工作做如下汇报:

>一、完善师德-----为师之本

“德高为师，身正为范”，为人师表，以德为首。

在工作中，告诫自己，“爱岗敬业，乐于奉献，教书育人，廉洁从教，为人师表”才是崇高师德风尚的真正内涵。

坚守高尚情操，知荣明耻，严于律己，以身作则。

衣着得体，语言规范，举止文明。

关心集体，团结协作，尊重同事，尊重家长。

作风正派，廉洁奉公。

保持一颗平常心，力求做工作中，不计较个人得知，吃苦在前，做事在前，业余时间不搞有偿家教，不接受家长送的礼物。

>二、虚心学习------智慧之源

作为一名教师，教学中会遇到许多问题，需要依靠智慧来解决，其实，智慧来自细心的观察，来自于勤奋地读书、勤奋地工作，来自于不断地反思，不断否定自我。

我爱读书，再忙的时候没有放弃读书。

一年来，我通读了苏霍姆林斯基的《给教师的100条建议》，魏书生的《教学工作漫谈》、《现代人智慧全书》、《道德经》等书籍。

同时个人博客中结识很多名师和青年教学骨干，从他们身上我学到许多，也找到自身的不足。

>三、教研工作------求真务实

进行教改探索，精心制定以人为本的校本教研

**会议总结ppt范文15**

一、抓队伍建设

拥有一支过硬的队伍是做好工作的重要保证。今年以来公司领导要求对保安人员的综合业务水平要有进一步的提高，所以我非常重视队员综合素质的提高，同时还督促他们积极参加部门领导讲授、安全方面的知识培训和消防、安全实际操技能的培训使队员都能尽快掌握各项基本的本领，业务水平不断得到提高。

二、抓思想建设

由于我们每个的队员的综合素质、性格、均不相同，因此，我在队伍建设工作中，把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我根椐不同队员，不同情况，灵活机动地在班前班后会上插入思想的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。对工作中出现的问题和差错，我们做到了：不隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为戒，强化精神，改进工作，由此收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我班的队伍出现了“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。

三、日常工作和管理

在日常工作中我坚持做到了以下几点：

1、随时掌握队员的思想动态和工作情况，尊重队员，相互关心。

2、走动管理，随时督促，检查队员在岗期间的仪容、仪表、礼貌及值班工作质量。

3、每天坚持明确当天的工作重点和任务要求及；下班时讲评当天的工作情况，及时纠正工作中存在的问题，做好工作记录。

4、按既定的工作规范和路线，日夜进行重点区域安全巡逻，及时发现可疑迹象和安全隐患及漏洞，并及时向上级领导汇报。

5、妥善处理当班时发生的事情，并做好交接班记录。

6、积极并按时完成上级领导交办的其它任务。

总之，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。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。

**会议总结ppt范文16**

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：风控总监李兵、运营总监郑非、财务总监林清。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监林倩共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监林倩来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼金汇控股的企业文化“你我用心、引领未来”，既强调与集团的关系又突出公司服务性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、以诚为本”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断强化创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设我公司的大团队：组织深圳金汇控股高管赴北京大学参加拓展训练，培养金汇控股团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，深圳金汇控股与台湾玉山银行《中国》有限公司签署合作协议，包揽了金汇控股控股集团旗下的全资子公司的全权代理权；其次，对集团内部承担业务；最后，深圳金汇控股与海佛山金汇海签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，金汇控股正与美信金融等几家公司进行项目洽谈中。

我公司取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但金汇控股仅仅成立两年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

五、指导方向

20xx年过去了，回首我公司成立这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和我公司一路走来的每一位员工，感谢您们对我的信任，是你们的努力和坚持，让我公司投资控股有限公司在中国金融业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工李明勇，当时，我派他到北方某一公司出差，走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事，他说因为井道里很冷，冻感冒了。我问羽绒服穿了没有（因为冬天北方很冷，走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服）他说衣服太厚，井道里干活不方便就没有穿。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在我公司，有许许多多的员工象李明勇一样，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作；还有许多员工冒着寒风酷暑，常年累月奋战在工地现场，365天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

**会议总结ppt范文17**

中小学班主任是中小学教师队伍的重要组成部分，是班级工作的组织者、班集体建设的指导者、中小学生思想道德教育的骨干，是沟通家长和社区的桥梁，是实施素质教育的重要力量。加强中小学班主任培训是新时期贯彻党的教育方针，加强和改进未成年人思想道德建设的迫切需要，是全面实施素质教育、全面提高教育质量的`必然要求，是加强班主任队伍建设的重要举措。实施中小学班主任培训计划，对于从整体上提高中小学班主任队伍的素质和班主任工作水平，促进基础教育的改革与发展具有重要意义。加强班主任培训工作是贯彻落实《教育部关于进一步加强中小学班主任工作的意见》的重要举措。面对新的要求和任务，我校以突出德育为首，认真执行《平湖市中小学班主任培训实施意见》。

我校共有75位班主任。学校设立了由校长亲自抓、业务副校长具体抓的德育教育体系。形成了校长——教导处——德育室——班主任一体化的德育工作体系，全面推进学校德育工作。真正做到同一目标，相互配合，形成合力，齐抓共管。半年来，我们对所有班主任教师进行了培训，取得了一些成效，现总结如下：

一、抓住一个关键——加强班主任队伍建设

1、加强班主任职业道德教育是改进学校德育工作的关键环节，一个人的政治态度决定着一个人的道德倾向，教师要具有崇高的共产主义理想和社会主义信念，具有科学世界观和正确人生观、价值观，才能把教书育人，管理育人，服务育人落到实处，才能自觉承担起培养振兴中华一代新人的义务。因此，我校加强对班主任的教育，首先要提高教师的政治素质，坚持用中华民族优秀的文化传统、道德传统来教育教师自觉抵制市场经济所带来的负面影响，大力弘扬“淡泊名利”“安贫乐道”“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”等民族精神，引导教师爱岗敬业，热爱学生，言传身教，教书育人，严谨治学，以高尚的情操引导学生德、智、体、美全面发展。先后开展了“我骄傲，我是埭小人”的师德演讲和班主任优秀事迹宣传展等活动。广泛宣传我校班主任教师的感人事迹。

2、通过组织班主任专题讲座、专题培训、外出考察等，提高我校班主任教师的自身素质。半年来，结合我校实际进行班主任校本培训4次（9月8日，班主任培训班开班仪式，组织全体班主任集中观看魏书生的《如何当好班主任》；11月3日，组织全体班主任集中观看李镇西的《教育从爱心走向民主》；11月17、18日，组织全体班主任赴江苏溧阳实验小学实地考察学习；12月8日上午听取嘉善县教育局吴重秋关于生态德育的课题辅导，下午听取实验小学书记蒋国杰讲座）。通过学习，我校班主任教师的思想素质、业务水平、责任意识、奉献精神都有了不同程度的提高。

二、创新一个方式——建立班主任博客管理

为了使班主任教师运用网络，自我反思，共同进步，学校在网站上单独开辟了“博客”一栏，其中有13个分类，广大班主任在学校博客上积极写博、发博，教师跟帖热烈，逐步形成了良好的共同成长的氛围。在班主任教师坚持写随笔的过程中，逐步养成“读书、实践、反思、写作”的习惯，使教育随笔的写作，成为教育日常的工作状态与生活状态，用教育随笔的写作，提升自己的教育理论，在教育随笔的写作过程中，实现“教育随笔，改变教师的行走方式”。并且通过交流研讨，互相学习，共同提高，和谐发展。

下阶段校本培训工作设想：

1、继续抓好常规培训的落实工作。组织全体班主任观看《新时期中小学班主任工作疑难解决对策》等光盘。组织学习马新国主编的《中小学班主任工作理论与实务》、《中小学班主任工作案例评析》等著作。

2、建立评价体系。 学校拟开展“树埭小班主任形象工程”系列评价活动。以“学生问卷、家长问卷、教师问卷、学生写评语”等多种调查手段对班主任进行评价，以此了解班主任教师在家长、学生中的形象。通过家长评、学生评、教师自评、教师互评，学校领导评等形式，进一步营造积极向上，争先创优的氛围，使班主任教师自觉加强修养，完善自我，实现人格的升华。学校还准备把班主任的职业道德与职称晋级、职务聘任、优秀教师评选等联系起来，增强班主任教师的职业道德约束力。

**会议总结ppt范文18**

尊敬的各位领导，亲爱的伙伴们

大家晚上好!

感谢大家!在这生机盎然的季节，我们XX公司以豪迈的激情、高昂的斗志创造了一个又一个新的辉煌，迎来了XX公司有限公司20XX年工作总结暨表彰大会在此胜利召开。

新春伊始，万象更新。我们满载着20XX年各项效益全面增长的丰硕成果，迎来了公元20XX年的春天。

首先我们非常荣幸的向大家介绍参加本次会议的领导及嘉宾有： XX公司有限公司董事长

XX公司有限公司销售总监

XX公司有限公司财务总监

XX公司有限公司后厨总监

XX公司有限公司人力资源部经理 让我们再次用热烈的掌声对各位领导及嘉宾的到来表示欢迎

就座于台上第二排的是我们XX公司旗下的各部门经理

就座于台下第一排是我们XX公司20XX年各个岗位的优秀员工。

让我们对各位领导和全体员工的到来表示热烈的欢迎。

下面我宣布现在开始。

大会进行第一项----

请全体起立，奏\_国歌。

大家请坐下

在过去的一年里，在公司董事长的英明、正确领导下，各项工作取得了丰硕的成果。尤其是我公司，大家上下一心，想企业之所想，及公司之所需，想方设法扩大销售，千方百计提高效益，调动一切积极因素，促进发展。

从稳固市场、扩大市场着手，从抢占市场、发展市场着眼，在竞争中求生存，在竞争中求发展，取得了较好的成绩和明显的效果，各项销售指标均创历史最好水平。

回顾20XX年的工作历程，令人鼓舞，催人奋进，在奋斗的坚实脚步中，不屈不挠的我公司人，以超常的智慧，以不达目的誓不罢休的\'精神，全力以赴，勇往直前。

1000余名我公司精英奋勇争先，埋头苦干，取得了20XX年的全面胜利。 大会进行第二项----由靳永超经理做20XX年度工作汇报

让我们掌声有请XX公司有限公司靳永超经理做《20XX年工作汇报》

昨天已在时光的轮回中悄然逝去，今天我们又回到同一个起跑线，在新的起跑线上，机遇与挑战并存，面对责任与使命，我们没有选择，只有努力拼搏，奋勇争先。在接下来的工作中，我们XX公司各部门将认真履行各部门经理的工作安排，努力奋战，将各项工作做好，力争完成各项任务指标。

20XX年，在公司董事长的正确领导下，全体我公司将士奋力拼搏，浴血奋战，取得了非凡的成绩，其中有许多优秀团队和先进个人脱颖而出。

20XX年在各门店全体员工以公平、公正、公开的投票方式，选举产生了公司各条战线上荣获优秀成绩的先进个人和先进集体，对他们超越个人恩怨，舍小家、顾大家、团结互助、爱岗敬业、勇于奉献，在本职岗位上勤奋工作，吃苦耐劳的精神，他们是我们XX公司全体员工学习的榜样，学习的楷模，是XX公司的一面旗帜，也是我们远足的指南。

大会进行第四项----宣读优秀员工、优秀管理人员及优秀部门

下面由我宣读：XX公司有限公司20XX年2号文件《关于表彰20XX年优秀员工、优秀管理人员及优秀部门的决定》

20XX年度优秀员工是：(每次宣读7名)

有请各部门经理为他们颁奖，他们将获得XX公司颁发的荣誉证书及 20XX年度优秀员工是：(每次宣读7名)

有请各部门经理为他们颁奖为他们颁奖，，他们将获得XX公司颁发的荣誉证书及

20XX年度优秀员工是：(每次宣读7名)

有请各部门经理为他们颁奖为他们颁奖，，他们将获得XX公司颁发的荣誉证书及

下面宣布XX公司有限公司20XX年度优秀管理人员名单：

有请各部门经理为他们颁奖为他们颁奖，他们将获得XX公司颁发的荣誉证书及

下面宣布20XX年优秀部门名单

东方美庐大酒店

连锁超市十三分店

连锁超市业部

有请各部门经理为他们颁奖为他们颁奖，他们将获得XX公司颁发的荣誉证书

值此我谨代表XX公司向所有获奖的优秀员工、优秀管理人员、优秀部门表示热烈的祝贺并致以崇高的敬意!你们辛苦了

大会进行第四项----由荣获20XX年度先进个人做获奖感言

今天，我们怀着期盼的心情凳上这向往已久的奖台，这个奖台洋溢着胜利的喜悦，赞颂着精英们的成功。

如果没有艰辛，收获不会如此美丽，如果没有跌倒，成功不会如此喜悦，多少次跌倒，就有多少次的爬起，多少次失败，就有多少次的努力，永不言败是我们我公司人不变的信念。

女：她在平常工作中尽心尽责、服从指挥、团结同事、乐于助人，服务态度好，责任心强，能够遵守公司的各项规章制度，把自己的工作做到尽善尽美，并得到了很多顾客的一致好评。她是东方美庐大酒店一名普通的服务员 。有请优秀员工代表 上台做获奖感言

男：她在平常工作中，累活、脏活一马当先，每次加班都主动留下来，以大局为重，敢说敢为，团结同事，责任心强，把所属本部门的财产做到最好的维护，被同事一致评为“优秀员工”，她就是我公司商务会馆保管员许卫红，有请优秀员工代表许卫红上台做获奖感言

女：她在工作中认真踏实，团结同事，服务顾客热情周到，用完善的服务为超市创造了更多的销售，她就是连锁超市优秀员工朱爱玲，有朱爱玲上台做获奖感言

女：她曾被多次评为优秀管理人员，她是公司管理人员学习的榜样，她像亲人一样对待自己的员工，是她把超市当成自己的家，就连去年他婆婆生病的时候，都很少会去，也没有把超市的工作落下，(去医院半天，到超市半天)他就是夺得20XX年优秀管理人员的13店店长王军丽。让我们用热烈的掌声有请王军丽店长上台做获奖感言

女：她在工作中服务热情、务真求实、认真负责、团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，对上级安排的各项任务都能按时完成，她就是东方美庐大酒店优秀管理人员宋爱玲。掌声有请宋爱玲上台做获奖感言。

真诚的付出，默默的努力，终于换来满满的收获。祝贺所有的优秀个人和优秀团队，我代表XX公司对你们为公司做出的奉献再次表示感谢

大会进行第五项------由我宣布XX公司有限公司20XX年3号文件《关于表彰20XX年春节团购先进个人的决定》

他们是：(每次宣布8人)

有请为他们颁奖，，他们将获得XX公司颁发的荣誉证书及

他们是：(每次宣布8人)

有请各部门经理为他们颁奖为他们颁奖，，他们将获得XX公司颁发的荣誉证书及

他们是：(每次宣布8人)

有请各部门经理为他们颁奖为他们颁奖，，他们将获得XX公司颁发的荣誉证书及

下面有请20XX年春节团购先进个人发言：

大会进行第四项---侯玉斌宣读XX公司有限公司20XX年4号文件

关于《XX公司有限公司20XX年管理人员分工安排》

由主持人带领全体部门经理、门店店长宣读誓词

我宣誓: 我宣誓：在新的一年工作中，坚决拥护公司制定的各项政策和营运方针，坚决完成公司布置的各项任务，刻苦学习、艰苦奋斗、严谨作人、认真做事、坚持以“高效率、快节凑、高质量”的工作作风，为实现XX公司20XX年的又一次腾飞而努力奋斗

大会进行第七项--由各门店店长、各部门经理签订20XX年责任状

!(主持人宣读20XX年各部门经营目标责任书，并由XX公司有限公司总经理靳永超同志签定目标责任书)分部门宣读、签定

大会进行第八项--

由XX公司有限公司董事长讲话

让我们用热烈的掌声有请XX公司董事长靳建云讲话，

感谢靳总，靳总的讲话鼓舞人心，催人奋进，奋发的豪情已点燃我们心中的梦想，成功的光茫也照亮了我们前进的方向，我们XX公司的每一位员工也一定会为明天的辉煌涂下最精彩的一笔。再次用热烈的掌声感谢靳总。

我们的任务艰巨而繁重，我们的使命光荣而神圣，让我们紧密团结在XX公司董事长靳总的周围，以本次会议为契机，抓住当前大好机遇，凝心聚气，昂扬心志，向着更高、更强的目标阔步前进!

大会进行第九项--

**会议总结ppt范文19**

一年来，我主要在xxx班长管理的xx班组工作。从基础的培训教导，到后来正式工作中的管理指挥都是她一人在办，所以班长也一直是我在工作中的榜样。

回收这一年来，在工厂的工作中，我经历了一路的成长、学习，收获了不少的经验。现在，我对自己的情况总结如下：

一、工作思想的调整

起初，我在工作中只是负责最为简单的打包工作，这个岗位并不需要多少的技术，所以即使刚来的我也能轻松的掌握。但几天的工作下来，我在工作中与大家相差很远，这让我感到非常的惭愧。

后来，在领导的教导和指点下，我意识到自己小看了这份工作，尽管是最简单打包装袋的工作，但我们的工作也是最后的润色，这不仅要求效率要快要准，更要做的美观和漂亮！为此，决不能随意的去面对这个工作！

当时我回想自己过去的思想到，确实，在之前我一直都没有正视过这份任务，甚至将这当成是小孩子都能做的任务。但也因为我这样消极散漫的想法，导致工作做的连小孩子都不如。

后来，通过自身的反思和改进，以及每次领导在晨会上的讲话，我在思想上严格的改进和要求了自己，加强了自己作为xxx员工的责任感和工作自觉性。大大的提升了我的工作质量。

二、工作情况

在工作中，我起初只负责简单的工作，但随着工作时间的突进，工作越发的复杂。尽管班长有进行的培训。但却并没有太多时间去锻炼。为此，在工作上我们要多多通过自己的严谨的态度和思考去保证工作的完成。

起初，我并不习惯这样的情况，但在后来，我却的意识到工作中并非只有我一个人。在不了解的时候，我经常去问其他的前辈和同事。而他们也总是热情的给我解答。这让我在工作中有了更多的提升。

如今，一年的时间过去，我在领导、班长以及xxx车间前辈的帮助下已经完全适应了这个环境。相信在下一年，我一定能将工作完成的更加出色！

**会议总结ppt范文20**

从激烈的学生会工作竞聘到任命后的忙碌工作，转眼间一个学期已悄然流逝。在这一个学期中我担任文理学院芙蓉学院的宿管部部长，在各位老师的关怀下各位干部和同学的支持下工作进展顺利，宿舍文明效果较为明显。

本学期工作紧凑而有序，在日常工作中我积极配合各个部分的工作，像配合学习部查早到和廉洁风尚进校园演讲比赛的次序维护等。同时我部分也开展了两个活动：

第一，我们部分配合学校学工部的消防周活动中的消防讲座和演习的工作。在消防讲座中，我与女生部合作提前通知与会的各个寝室长并在讲座开始前布置会场、查勤，同时在会场也得到了学习部和宣传部的大力协助。另一方面，在外场的消防灭火知识实践的火场。我带领着院宿管干部和抽调的工学宿管干部布置隔离带和火场，维持秩序。并在学工部唐主任的指导下顺利的完成这次活动任务。

第二，经学工部研究，在院领导的批准下开展的文明寝室和文明寝室长创建及优秀宿管干部评选也进展得有条不紊。我在工作中积极与各系宿管部长和负责的朱老师老师交流，并走进寝室中往鼓励大家搞好卫生和日常纪律争取向先进靠拢。

在这个学期中中我也出现的很多题目，但是其中的经验不得不说令我感到很充实，受益匪浅。明白自己的天职。固然自己是一名学生干部，但是我是来源于学生的。尽不能由于如此而趾高气扬的对其他同学发号施令，特别是在查寝工作时。与此同时还需要实事求是，以身作则的积极学习，别人的意见批评要勇于承认不断改正错误。对于这两点我觉得自己熟悉得很清楚。

我明白我的追求必须是像院韩书记所说的一样——服务同学，进步自己，奉献学校。在与同学和自己的下属干部相处中应是一种同等互助的态度，做到是学生的优秀代表，是学生的代头人，是学生的代言人，只有这样才可以做到上通下达，让领导的任务可以顺畅的得到基层的理解并有效率的完成。

感谢领导对自己的信任，感谢自己踏上的这么一个好的展示舞台，感谢让自己能够学习更多与人处事之道理的人与事，感谢。尽管这学期已经接近尾声，也不管下期工作将会如何的忙碌。我还是竞选时自己最有力的那句话——我不怕。

我将站好这学期宿管的最后一班岗，并把这些经验融进血液小小蛰伏之后再在下期的工作中协助老师在宿管和其他学生工作中发挥更大作用。最后请答应在新年将近的时候借这个机会祝各位老师身体健康，工作顺利。祝各位同学学习进步，考出佳绩。

**会议总结ppt范文21**

快乐的时光总是过的很快，从刚到龙田时的激动与喜悦到现在的怀念与不舍，十天的时间让我收获很多，有关于做事，也有关于做人。

这次我们的工作并不是很辛苦，也并不困难。主要内容是协助龙田镇的人口信息进行核查，同时也要对人口的流动情况作出记录。根据工作的需要，我们每人去一个居民小组进行调查，缺少了和别人合作的机会，略感遗憾，但是有失必有得，这样的话就更加的需要个人的能力，需要自己独立的思考，独立的去完成工作，这无疑对个人的能力提升是很有帮助的。这次活动中我共走访了五个居民小组，看到的情况也各异。有的小组相对发展要好很多，有的则还很落后，有的小组的干部工作很积极，也有小组的工作很不积极。对于发展较好的小组，村民的文化素质也相对较高，工作的展开也要容易的多。而那些仍较落后的小组则不能很好的展开工作，首先组长就不是很配合，然后村民对政策的了解程度也较差，可能是对于计划生育的恐惧，他们对我的工作并不怎么配合，只能是经过不断地解释，我才能完成我的工作。

在我几天的走访工作中，我发现龙田镇存在的一些问题，这也是基层普遍存在的问题。比如，村民对政策的了解程度是远远不够的，像农村的低保，他们就还有疑惑，不清楚低保到底要什么条件？该怎么申请？而这一切几乎全部是由领导来决定的，所以也就存在了有些更应该得到的人却没有得到。这就

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！