# 202\_年工作总结工作心得(通用12篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-05-25

*总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。工作总结工作心得篇一在工作中，总结是一项非常重要的能力。...*

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**工作总结工作心得篇一**

在工作中，总结是一项非常重要的能力。通过总结工作经验和体会，我们能够更好地发现自身的不足和优势，进而提高工作效率和质量。然而，要学会如何写好一份工作总结并非易事。下面将从总结的目的和意义、总结的要点、总结的方法、总结的技巧以及总结的重要性等方面展开阐述。

首先，工作总结的目的和意义非常明确。总结是为了总结经验和教训，帮助我们发现问题和提高自己。通过总结，我们能够梳理过去的工作过程，回顾自己的成果和不足，以便更好地指导未来的工作。总结还可以促进团队之间的交流和合作，共同进步和成长。总而言之，工作总结是实现个人和团队发展的必由之路。

其次，写好一份工作总结需要注意几个要点。首先是明确总结的范围和内容，要充分考虑各个方面的工作情况，如工作过程、工作结果、工作收获等。其次是抓住核心问题，突出重点和亮点。第三是客观公正地分析问题和找出解决办法。最后是提供有针对性的建议和改进措施，为今后的工作提供参考和指导。

另外，写工作总结的方法也有很多种，可以根据个人的习惯和经验选择适合自己的方法。比较常用的方法有时间顺序法、问题分析法和对比分析法等。时间顺序法是按照时间先后的顺序来叙述工作经历和成果，适合于工作经验较为单一的情况。问题分析法是针对具体问题进行分析和总结，有助于找出问题的根源和解决办法。对比分析法是将不同时间段或不同情况下的工作进行对比，找出差距和改进的空间。

除了方法，写工作总结时还需掌握一些技巧。首先是要详略得当，既要有细节又要有重点。明确工作中的收获和经验，同时也要删繁就简，突出关键信息。其次是要言之有物，文字要准确、清晰、具体。应该避免使用夸大和模糊的词汇，而是用实际的数据和案例来支撑自己的观点。最后，要注意语言的连贯性和流畅性，以便读者能够更好地理解和接受文章的内容。

最后，工作总结的重要性是不可忽视的。总结是反思和成长的一种方式，是自我提升和突破的途径。通过总结，我们能够不断优化自己的工作方式和方法，提高工作效率和质量。同时，总结也可以帮助我们发现自身的优势和不足，进而改善自己的不足之处。总结是一种学习的过程，只有不断总结才能不断进步。

总之，学习写好一份工作总结心得体会对于个人和团队的发展至关重要。通过总结，我们能够更好地发现问题和提高自己，实现持续的成长和进步。因此，我们应该充分认识到总结的目的和意义，掌握总结的要点和方法，灵活运用总结的技巧，不断总结并及时将其应用到实践中。只有不断总结才能不断提高，实现个人和团队的共同发展。

**工作总结工作心得篇二**

在过去的一段时间里，我有幸参与了我们的团队，作为领导，见证了我们的工作成果和困难。我从这段经历中学到了许多宝贵的经验。

首先，作为领导，我需要明确我的职责。我不仅要监督整个团队的工作进程，还要为团队的发展提供支持和指导。我了解到，良好的领导需要具备强烈的责任心，对团队的每一个环节都要严格把关。同时，我也需要具备灵活性和创新性，以适应不断变化的市场环境。

其次，我深刻地认识到了团队合作的重要性。一个优秀的团队，需要每一个成员的共同努力。我鼓励团队成员积极交流，共享彼此的经验和知识，以提高整个团队的工作效率。

此外，我也学会了如何有效地管理时间。在领导岗位上，我需要处理各种各样的问题和挑战。我学会了优先处理最重要的事情，同时，我也学会了如何拒绝那些不合理的要求，以保持团队的积极性和效率。

最后，我学会了接受批评和承担责任。在团队中，每个人都对我寄予期待，我了解到只有接受批评，才能不断改进，才能更好地承担责任。

在未来的工作中，我将继续学习，努力提高自己的领导能力，以更好地带领团队，实现更大的目标。我期待在未来的日子里，我们的团队能够取得更大的成就。

**工作总结工作心得篇三**

学习《小学教师职业道德规范》感受很多。在新时期，如何建立良好的师生关系更是重中之重。结合本人的实际，我有以下的体会：

首先，我认为教师这一职业，意味着我们的工作时间是无界限的。要在平凡的工作岗位上，热爱教育，热爱学校，尽职尽责，教书育人。要认真上课，认真批改作业，不敷衍塞责，不能传播有害学生身心健康的思想。要为人师表，以身作则，注重身教，所以，教学工作中，保证学生既有一个优良的学习环境，又能积极参与课堂的学习，成为学习的主体。

其次，作为教师，要不断提高自身素质，在教育教学中，要妥善处理师生关系：要给予学生特殊的关心和爱护。不得体罚和变相体罚学生，因为体罚学生往往给学生的心灵留下伤痕，造成性格残暴，不服从教育，因此，教师必须充分认识《教师法》，尊重学生的人格和尊严，不得对学生进行体罚或者侮辱人格的行为。不得歧视学生，对于班级个别调皮、成绩差的学生，老师要积极进行帮教，做好后进生转化工作，而不是有意进行歧视，造成学生退学。

再次，教师在育人的同时，不要忘了自身的继续学习，要知道，\"要给学生一杯水，自己必须有一桶水\"，所以，在教学之余，教师应刻苦钻研业务，不断学习新知识，探索新的教学规律，改进教育教学方法，提高自己教育、教学和科研的水平。

不断的学习不断的充电，不断的补充新知识，才能适应知识经济时代的要求。努力提高自己教育教学理论水平和实践能力。以奉献精神和全心全意为人民服务的思想对待本职工作。做到爱岗、敬业、团结、向上。我们相信，只要我们教师“为了每位学生的发展”，每一位得到发展的学生都会给社会更大的贡献，会使社会前进的步伐走得更快，最终随着水涨船高，教师的待遇和地位会有更大改善。

**工作总结工作心得篇四**

在过去的几个月里，我有幸参与了我们的领导工作，并从中学习到了很多宝贵的经验。今天，我想分享一些我在工作中的感悟和心得。

首先，领导工作需要极强的责任心和奉献精神。在工作中，我深刻体会到每一位领导都需要承担起广泛的职责和挑战。这包括制定战略、推动项目进展、激励团队、处理危机等。为了确保团队的顺利运转，我们必须全身心投入工作，时刻关注项目的进展，并确保每个成员都得到了他们所需的支持。

其次，有效的沟通和协作对于领导工作至关重要。领导需要与团队成员、同事、客户以及利益相关者进行有效的沟通，确保所有人都在同一个频道上。在协作方面，领导需要学会如何将不同的意见转化为创新和解决方案，同时保持团队的稳定和高效运转。

此外，领导还需要具备扎实的专业知识和丰富的经验。在领导工作中，我们不仅要具备广博的知识，还要具备深入某一领域的专业知识。同时，我们还需要积累丰富的经验，包括处理各种情况的策略和技巧。通过学习和实践，我逐渐理解了这些知识和经验对于领导工作的重要性。

最后，领导工作也需要一定的领导艺术和情商。在处理冲突、调动资源、激励团队以及处理团队危机时，领导需要展现出一定的艺术和情商。这需要我们学会如何读懂他人的情绪和需求，以及如何有效地管理团队。

总之，领导工作是一项充满挑战和机遇的工作。通过这次领导工作的经历，我深刻领悟到了以上几点。在未来的工作中，我将继续努力，争取做出更多的贡献。

**工作总结工作心得篇五**

人力资源是现代企业核心竞争力的重要因素，做好人力资源管理工作对于公司经营发展具有重要意义。在担任人力资源工作的过程中，我深刻体会到人力资源工作的重要性和挑战性。在此，我将分享一下我的学习心得。

一、角色转变。

从学生到职场新人，我经历了从理论到实践的转变。在大学学习期间，我学习了人力资源管理、组织行为学等课程，掌握了基本的人力资源管理知识。但要将这些知识应用到实际工作中，还需要不断学习和适应。我学会了在实践中不断总结经验，提高自己的业务能力和综合素质。

二、技能要求。

人力资源工作需要掌握丰富的专业知识和技能。在工作中，我深刻体会到招聘、培训、薪酬福利、绩效考核等各个模块的重要性。为了更好地胜任工作，我不断学习专业知识，提高自己的专业技能，并积极参加各种培训和实践活动。

三、团队合作。

人力资源工作需要与各个部门和团队紧密合作，协同完成公司战略目标。在这个过程中，我学会了如何与同事有效沟通、团队合作，共同解决问题，提高工作效率。

四、法律法规。

人力资源工作涉及到众多的法律法规，如劳动法、劳动合同法等。我深刻体会到学习法律法规的重要性，这不仅可以帮助我们更好地保护自己，也可以保证公司的合法权益。

五、人际关系。

人力资源工作需要处理各种人际关系，包括与上级、同事、下属等的关系。我学会了倾听、理解、尊重他人，并在工作中处理各种人际关系，以创造和谐、融洽的工作环境。

六、未来发展。

在未来的发展中，我希望能够不断提升自己的专业技能，成为人力资源领域的专家。同时，我也将关注公司的发展战略，积极参与公司文化建设，为公司培养更多优秀人才。

总之，人力资源工作是一项充满挑战和机遇的工作。在未来的工作中，我将继续努力学习和成长，为公司的发展做出更大的贡献。

**工作总结工作心得篇六**

首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

心得一：主动才是积极------------------相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。

在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：“我不会…，因为……….，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自已找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一但陷入这种自已挖好的心理陷井中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自已。说起我的转变也很有意思，那段时间我正在收看电视剧《少年英雄方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发，“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我低落的时候，我都会暗暗给自已鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

做为一个销售人员，我们的时间有限的，我们不可能对那些点头认同服务的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。但你可以应用你空闲的时间来打打电话，想一些方法来探探风，来决定客户的急迫层次。这就是我在上段中所提到的，见完一次客户后，首要的事是进行“客户急迫性的分类”，从而在中间找到一些重中之重的客户。何谓重中之重的客户呢?一般认为有以下几种条件：1。见的是老板，2。老板是真得较为清楚我们是做什么服务的，3。有较大的认同感(最好是在沟通中，他自已曾很清楚的说过我们服务中他认同的部分)4。有给一个较近期的承诺(当然这点是需要我们在见第一次时，就有进行逼单，才可能获取的)5。别忘了为自已下次上来提早留下一个借口(储如：送计划书，送资料，有时间顺路拜会他，回去申请优惠让他等你的答付等等借口，能编则编，目地只为一个下次方便上来)。

在整个的销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势力导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他，公司与自身的角度，去力求三者利益达到一种平衡(这样对客户直说有时很容易让客人觉得我们坦诚，因为他们最惧怕是一些不诚恳的人)，让你的客户加深对你的信任度，为自已下一步的跟进工作铺平路子。而且这样贴心的话，要记住常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。让他喜欢上你。那你也就快将成功了。当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你的客户，尽可能设身处地帮他想。别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。(很简单，他们能做老板，能有位子，一定有其过人之处)，我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生储多问题而将我们拒之门外的事。也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢?那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了(别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户)。我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过e-mail，贺年片，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法(当然这份工作，你除了自已做一部分外，你也可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来)。而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了!

我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。就是我的很多签约的合同，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。认知自己的限制，珍视人的差异性，互补不足，并懂得感谢帮助你的同事，互相交流各自所拥有的丰富经验优为重要。

心得七：不断更新，不断超越―――――――不断成长，蓄势待发。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自已，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识(我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。从而学到点他们行业的知识，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家)那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竟争中，让自已处在一个有利的位置。我们要不断的超越自已，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自已精力焕散。与自已比赛吧，你在不断超越自已的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

希望我的这七点心得体会，能给大家带来些实质性的帮助，也期望能有机会分享到你们的经验!

**工作总结工作心得篇七**

在英语自学过程中我不断地探索，克服重重困难，走过了一条曲折但还算成功的道路，因而有颇多体会。

一、持之以恒。

从1989年7月开始自学英语至今，可以说我从未间断过一天。我每天早起晚睡，加上工作间隙的零星时间，保证了平均每天6小时的英语学习。我走到哪里，就把英语书带到哪里，出差、生病、节假日也从未间断过，抽空就背几个单词，较整的时间就读一篇短文。

二、以句子为中心学习。

句子是语言学习的中心环节，它下由字词构成，向上构成段落、篇章。我从一开始学习英语就十分重视句子的学习，对所读文章中的每一个句子都进行认真的语法分析。有些十分复杂的句子我自己不会，就去请教别人。我把这些不懂的句子抄在小本子上随身带着，凡遇到英语高手，我总是随时拜师，有时要问十几个人，直到满意为止。正是在这方面下了功夫，才使我的英语语法打下了牢固的基础。后来研究生学习期间，英语老师让我们分析句子时，我能熟练地剖析长达一百多词的多重复句，连英语老师和英语专业的研究生都感到惊奇。通过句子学习而大大受益的另一方面是牢固地掌握了必备的词汇。凡成年英语自学者都有这样的体会，花大量时间背词汇表却收效甚微，或即使一时记了一些单词，过一段时间又忘记了。但通过句子学习单词却可大大弥补这个缺憾。因为只有把单词放在具体的语言环境中才能辨别它的意义和用法，同时记忆也更加深刻。同时，要做大量的练习题，考试是对所学知识的综合运用，所以即使通过艰苦学习掌握了牢固的知识，但不经过针对性的训练仍无法有效地应试。我之所以认识到这一点，因为我拿一些考试题请教英语专业老师时，他们往往不能解答。我在考研前曾做过十几本模拟试题，考博前更做了二十几本，同时搜集了招生学校近几年的试题进行实弹练习，结果都收到了较好的效果。

三、步退式套迭循环。

学习语言的任务是记忆，面对记忆力减退的成年人而言，的方法是大量的循环。当然，循环不是简单地机械性重复，除了不断总结，逐步击破难点巩固重点外，选择循环的周期和方式十分重要。我在学习时采用的是步退式多重循环。根据心理学的艾宾浩斯遗忘规律，人们对刚学习的知识遗忘最快，然后遗忘速度趋缓。为此，我特别注意巩固刚学过的知识。我的循环是以五课为一组，即每次学习新课前先把该课之前刚学的四课快速复习一遍。这样每学一课前面放弃一课，总保持着复习最新的课文，这是循环的第一层次。第二层次是学完一个单元后，立即把该单元内容复习一遍，顺序是从后向前的倒行式，因为后面是刚学的，遗忘最快。第三层次和第四层次分别是以一册书和全套书为单元的步退式复习。这样大循环中套小循环，不断地复习，使得相关知识不断地被强化、巩固，同时加强了各部分知识的联系。

四、敢于运用。

英语的最直接运用是说和写，而这对自学者尤其困难。主要表现一是缺机会，二是怕难为情，而要克服这个困难只需一点，那就是勇气。因为有了勇气，就不怕难为情，从而创造和寻找更多的机会进行练习。这样做下来，你会不断地有“还不坏”的感觉，从而增强自信心。有一件事给我很深的印象。1995年，在导师的鼓励下，我向《国际自然灾害》杂志投了一篇稿子。在这之前，我一直信心不足，学术水平不说，主要靠自学的英语拿出去会不会让外国人笑掉大牙?但最终我还是迈出了这艰难的第一步。当然，我做了充分地准备，我把文章修改了多次，又请英语专业的研究生逐句梳理了一遍。稿件寄出后很快有了回音，当然需要修改，既有内容上的也有语言上的，但这对我而言已是的消息了。我怀着虔诚的心按审稿人的意见认真修改。让我感动的是编辑又连续两次审读修改稿并反馈意见，这样经过三次修改后，文章终于被采用。通过这件事，我体会到，别人并不会笑话我们，恰恰相反，很多时候他们会很主动热情地帮助我们。

说英语也是这样，没有哪个有知识有修养的人会笑话学英语的人说错话。正向许多“老外”说汉语时把“五号”说成“号五”，我们除了觉得很有趣，很滑稽外，当然不会笑话他们。我的英语口语是一个相对薄弱环节，以前也常信心不足。但今年的博士考试面试时，我放下包袱说开去，结果竟意想不到受到主考老师的好评，我又一次体会到了“还不坏”。

总之，根据自己的切身体会，我觉得英语作为一种交往工具虽然由于其应用性很强，在系统的组织和老师的指导下，学习起来会更加有效，但如果因地因人因目标确定恰当的学习方法，自学也能成功。

**工作总结工作心得篇八**

各位经销商、准经销商：

20xx年已经轰轰烈烈地过去，虽然国家房产调空政策对建材家居业产生了巨大的影响，东方邦太橱柜却能稳步发展，在20xx年保持了应有的`增长。在这样的时期我们仍能如此成功取决于很多因素，其中一个很重要的原因，就是我们这些年来一直不断地在努力帮助经销商更好地经营东方邦太产品，我们追求的是长足发展，我们着眼于与每个经销商在未来保持互惠互利的友好合作关系，我们致力于让与我们紧密合作的经销商获得程度的成功!

大会主题：聚势合力赢未来。

大会目的：经验分享、销量提升、新产品推荐；提升东方邦太品牌知名度和在橱柜行业的影响力。

报到时间：20xx年3月1日。

年会时间：20xx年3月2日——20xx年3月4日。

大会地点：南京xxxx大酒店。

邀请人：xxx。

20xx年xx月xx日。

。

**工作总结工作心得篇九**

一个企业是否有长远的发展战略，与公司主要领导有着密切的关系，对员工有着切身的影响。有什么样的领导就有什么样的格局，也最终决定了企业的结局。一个企业如果没有发展战略就不会前进的更远，可能存活一段时间后就解散或倒闭了。所以说，有一个可期的愿景和一套成体系的发展战略规划是一个企业长期可持续发展的指引，是企业发展过程中的总体内涵，也是企业团队建设和管理的系统化、正规化的中轴线。我们公司在这方面做得还不够，还不明晰，这是对企业领导人提出的挑战。

一个企业战略的制定，其最初是一种想法，一种概念和灵感。对于企业领导人来说必须树立高远的理想，并孜孜以求;必须具备分析问题的深度与广度;同时还要有执行的力度和速度。这样，一套企业战略计划的出炉就能整合企业的目标、统一员工的思想，能使企业上下步调一致地付诸行动。

目前，我们公司从事污水处理领域这一行业已有七个年头了，虽然公司稳步地向前发展，但我们要稳而思忧。可喜的是公司的领导包括一些员工骨干都在认真关注和思考这一课题。

我认为：我们企业发展战略规划依然离不开水处理这一环保领域，因为这是我们已经从事了多年的行业，对其比较熟悉;人力有一定的储备，有这一方面的技术专家、博士、硕士，有我们特有的核心技术、核心专长。这一行业符合国家的产业政策以及大庆高新区的要求和扶持范畴;能有一个相对长期的竞争优势，是一个能为本企业和客户创造价值的双赢领域。我们要进一步整合现有专长，开拓新的市场，虽有一定风险，但却是我们企业的蓝海地带，值得去做。

我们的目标是将来要让大多数员工能居者有其屋，人人有车开，实现财富自由;五年之后，公司运作上市，员工成为上市企业的股东。让每一位员工不再有生活的压力，不再为五斗米而折腰，体现价值和尊严的存在，并感觉到幸福!

这就要求每一位员工，在企业里必须坚守正直与真诚这一共同的价值观，要让正直与真诚始终贯穿于我们工作态度和工作风格之中。对待员工、对待客户、对待产品都应坚守这一核心价值观。正直与真诚会使客户、外协单位、供应商对我们充满信赖，会让我们的员工生产出优质的产品，为客户提供优质的服务，为企业创造最大化的利润。要进一步引进人才，本着以德为先，适者为才的指导思想，进一步锤炼我们的管理团队，打造共同的核心价值观，让员工对公司都有一种责任感、使命感和归属感。

通过本学期的学习战略管理，使我了解到企业战略管理相关内容、目标、管理办法及应用等，使我充实了关于这方面的知识内容，收益菲浅，企业战略管理的学习。

心得体会。

关于战略，战略究竟是做什么的，究竟应该怎么做，很多朋友和同事都感觉到很虚，仿佛知道战略重要，又不知道战略为何重要，大家对战略的认识和认知只是停留在所谓方向而已。听了老师的课程以后，对战略有了一个思维逻辑，对战略从分析，到决策，到执行有了一个整体认识，明白了战略的重要性，也知道了战略的设定方法和管理办法，应该说，收获很大，提高很多，针对老师的课程，我也有以下几点感想与同学们分享。

一、要站在企业管理的整体看战略，树立思维结构和层次;。

二、战略的分析是基于历史，基于现实和对未来的感性预测;。

三、战略的起点就是营销价值链的掌控;。

四、战略目标是一个不断修正的过程，要与年度计划紧密相连，要顺势而为;。

五、战略需要组织体系来保障实施;。

六、战略最终是要贯彻到每一个人的骨髓里，最终体现的是文化。

下面我来具体谈谈。

一、要站在企业管理的整体看战略，树立思维结构和层次;。

每个人都知道，战略就是企业的经营方向，是未来的使命、愿景和目标，这个道理我们都清楚，我相信每一个企业都有这种战略意识和认知，老板经常挂在嘴边的是我们要重视战略，员工经常谈到的是战略需要，但是，我们会经常陷入到以下几个误区:。

1、将战术当成战略，将具体的工作重点当成战略认知;。

2、战略制定了以后只是挂在墙上，年度的工作和日常的工作与战略脱节;。

3、战略经常研讨，不断改变，忽左忽右，每次的差异都很大，让人无所适从;。

4、将战略设定为一个空的，大的理想，制定成为了全面出击战略，无法执行。

针对这些现象，其实关键的一点，就是我们没有树立企业管理的思维机构和层次，我们对于战略的分解管理认识不清，因此，一个优秀的战略性企业他是具备管理的全局观的:。

5、战略是系统思考，他需要企业最高层次的思考和决策，战术是策略思考，他需要的企业各个板块或者中心进行工作分析和确定，战斗是执行力度，他需要基层管理者按标准，按要求，按质量，按时间完成各项工作任务，这才是企业管理的思维结构和层次。

二、战略的分析是基于历史，基于现实和对未来的感性预测;。

我们经常看到有的企业在做战略研讨的时候，有的管理者总是津津乐道于其他公司的案例，总是对某些企业的成功赞叹不已，甚至认为他们的发展路径就是我们应该树立的战略，的确，我们往往迷恋于他人的光环，总是被一些所谓的伟大战略而误导，我个人认为，任何一个企业的成功都是不可复制的，因为时空背景不同，因为每一个企业的管理能力和资源不同，一个人不可能在不同的时间踏入河流的同一片水中，我们做战略分析，了解别人的时候，更重要的是学习他的战术，分析他成功的经验要点和失败的原因，了解他人的目的是给自己启发而借鉴，是不可能生搬硬套的，因此，我强调，战略分析要基于历史和现实展开:。

3、前面两点讲的是基于历史和现实对当前状态进行分析，而分析的目标是要进行战略决策的，如何进行战略决策就是足球赛场上的临门一脚，我们在针对历史状态进行分析以后，究竟应该采取发展、稳定，还是一体化战略，究竟在低成本、差异化、聚焦中去选择那一种竞争战略，这个方向的确定就是基于我们的分析来做决策了，而这个决策还有非常关键的一点，就是我们需要对未来做好感性的预测，趋势成就优势，优势成就强势，一个优秀的战略家，他就是具备前瞻性的思维，具备对未来趋势把握的高度战略眼光，因此，看到冰山后面的东西就是我们做战略时最关键的一个工作。

三、战略的起点就是营销价值链的掌控;。

整体战略讲的是企业发展方向是发展，还是稳定还是一体化的内容，而经营战略或者竞争战略的核心其实还是针对营销价值链的掌控的，企业经营的目标是价值最大化，而价值最大化的体现的基本就是营销价值链的有效，上次崔凯老师讲过营销价值链的微笑曲线，因此，如何把握研发和营销这个两端的战略方向，也是我们应该核心思考的内容:。

3、针对品牌和渠道战略，生产、供应、人力资源所做的配套规划就是围绕着营销价值链所做的战略补充。

四、战略目标是一个不断修正的过程，要与年度计划紧密相连，要顺势而为;。

战略的内容包含战略宗旨和战略目标，原则上，战略宗旨一旦确定下来，使命、愿景和价值观是不会轻易改变的，而战略目标体现在具体的年度规划上，则是应该一年一修正的，或者一年做一次滚动修正。

3、战略的修正要结合企业的实际情况和资源能力，不能为了赶潮流而犯投机的错误;。

4、修正后的年度战略目标应该作为年度经营目标的基础，年度经营计划是围绕着年度战略要求展开的。

五、战略需要组织体系来保障实施;。

很多企业制定了战略以后，战略就成了挂在墙上的东西，将战略束之高阁或者战略基本无法实施实现，战略的目标也是各自为政，战略成为形式主义，战略最终也就成了一个象征性的工作，而不是为企业发展发挥作用，因此，战略是需要有组织体系来保障的:。

六、战略最终是要贯彻到每一个人的骨髓里，最终体现的是文化。

战略宗旨是要明确企业的使命、愿景和价值观，只有拥有共同的文化，才能够拥有共同的战略目标，并为之而努力奋斗:。

4、战略文化打造的核心在于老板个人对战略认知的深度和执行的强度，只有老板具备对于战略的严谨和严肃的态度，战略才能够深入企业每一个人的骨髓，最终实现战略共赢。

其实，关于战略方向，战略宗旨和战略目标，他涉及到很多具体的细节，但是我个人认为战略研究需要仔细，但是战略决策应该立足于简单明了，只有简单专注，我们才能够真正实现战略的融入落地，至于战术策略的问题，则是仁者见仁智者见智，需要我们结合每一个企业每一个阶段的实际来研究确定。

共

2

页，当前第。

2

页

1

2

。

**工作总结工作心得篇十**

・3月24－28号，我有幸到福建泉州参加了好太太南区经销商大会暨新品发布会，听取公司领导的市场战略报告和经销商的经验交流，并伴随经销商参观考察了泉州地区的市场运作和网店形象。这几天的所见所闻，所感所悟，都深刻地烙印在我的脑海里，让我不得不对我广州小区工作的整个工作思路和工作策略进行深刻的反思。以下我就此次会议的学习心得进行总结，并以泉州市场的成功经验为镜，反照广州小区的不足，罗列下阶段的工作思路和具体步骤。

1、品牌为先，终端为王，千方百计提升终端形象。

优化终端形象，提升终端形象，推行品牌产品差异化，是我本次泉州之行的最重要的收获。本次大会，无论是公司领导的市场报告，还是经销商的经验交流，或是泉州市场的网点参观考察情况，“终端形象”成为了本次大会频频出现的最重要的关键词语。因此，提升终端形象也成为了本次大会的最主要的主题，也是我几天感受最深的东西。

在听完罗总的市场报告和对“千店工程”的规划后，我就对好太太公司的下一步市场发展有了清晰的认识，同时使我内心震撼的是罗总的那一句“之前大家认为只要装几套样板就能卖货的想法已经落伍了，我们必须做出终端的差异化”所震撼。显然，好太太品牌已经占领了市场的高地，只要挂上好太太样板，确实也能卖出去；但是如何让客户更有信心更加热衷的来选购我们好太太产品，而不是其他杂牌的产品，那么就必须在终端把消费者吸引过来，而这就必须千方百计的提升我们品牌的终端形象。

同时，在三天时间的泉州市场考察学习经验中，终端形象也是最让我惊叹的地方。泉州市场快速发展应该说受益于最近几年的经济发展，因为可以看到泉州包括晋江、石狮、惠安很多已建或在建的楼盘，这是客观条件；但是其壮大之最主要的还在于主观上的努力，而其最成功的方法的是提成终端形象，无论是自营专卖店、建材网点、建材街网点、还是小区附近的窗帘店，都能够进行终端形象的改造，不仅样板投放数量比较多，可以显示出规模和专业；而且在门头广告和其他位置的广告，都很好的配合着样板进行终端的宣传。

2、精耕渠道，深挖市场，加快步伐开拓全新市场。

渠道建设，深挖市场是本次会议的另一个重点，是经销商讨论比较多的问题。让我最深刻的是泉州经销商余总的开拓县级市场的策略；也就是把身边业务员外派到县级市场，由雇佣关系转变为合作关系，从而延伸和扩大市场疆域。深挖市场，另一方向是开展“以旧换新”活动，挖掘二次消费，这一方面在广州我们已取得不错的效果。

3、关注细节，强化执行，认认真真履行工作职责。

本次会议的圆满成功，离不开公司领导的统筹规划，离不开我们好太太的整个团队的分工合作，离不开每个业务人员和工作人员的认真执行，离不开我们对工作的细微之处的落实。虽然我没有参与会议的前期准备工作，但是在23号晚上的新品展区的布置和装配，让我深刻的感受到团队合作和职责明确的有效性，因为只有这样，才能保证对工作上的细微之处的完善。而罗总在会议结束后的工作总结，对我们会议工作的`点评，也让我对细节的认识有了更为深刻的理解；同时对我们每一个人的工作要求也让我醍醐灌顶。

二、以“泉”为镜、面镜思过。

广州市场小区渠道在经过我9个多月的辛勤耕耘下，已开始取得不错的效果，在销量方面，不仅去年超额完成了任务，而且今年第一季度也有所增长。去年的月均销量是837套，而今年的第一季度的月均销量已突破900套，这一成绩或许来自于公司的促销活动，但也离不开我的网点维护和对楼盘的及时跟进；在终端广告方面，广州小区制作的广告数量并不少，据我粗略统计，这9个月的广告品制作，大大小小多达280多张（包括损坏重新制作和档口流动重新制作）。然而，通过这次泉州之行，在对比泉州市场小区的网点后，让我深深的感受到广州小区网点，特别是在终端形象展示的严重不足。下面我将以泉州市场小区网点的独到之处，来反照小区网点的不足的地方。

1、样板数量对比。

泉州的小区网点的样品数量多，一般在7套，最少的也有4到5套；广州小区网点的样板数量不成规模，不能满足客户的多样性选择。另外，泉州一般有畅销的落地样板的展示，广州小区网点缺少落地样板的展示。

2、终端广告对比。

更多内容请访问：中国大学网

。

**工作总结工作心得篇十一**

党建工作对于现代企业的管理具有非常重要的指导作用,那么怎样使得党建工作更好的融入企业就显得尤为重要。下面是本站带来的党建工作学习。

心得体会。

欢迎大家阅读。

在全行旺季营销刚刚结束，在万物复苏、暖意融融的美好日子里，我们相聚在哈培，接受党建知识培训。虽然时间短暂，但是我和大家一样，都是收获满满，不虚此行。我们又一次丰富了党建知识，交流了心得体会，新老朋友有缘相聚，加上这几天也算得上一次旺季营销后的小疗养。所以说这次培训对于我们十分及时，十分必要。是及时雨，是钙中钙，更是雨中送伞，雪中送炭。

全行改革和发展新常态已经形成，当前，我们全行上下面临的共性问题就是抓班子，带队伍，稳人心，增力量，保稳定，促发展。这正是张青杨老师及时、精心传授给我们的知识。我们都不可否认，建行股改上市以来，曾一个时期全行党的建设在某种程度上有所削弱，近年来稳步发展以后各级领导开始意识到加强党的建设的重要性。我所在的支行班子就是去年改革新组建的，为了不辜负市行党委的希望，不辜负全体员工的期待，班子要迅速提升凝聚力、向心力和战斗力，这样必须首先抓好自身建设，自身班子建设是决定各级党委各项决策能否贯彻落实、执行力不打折扣，员工能够紧紧团结在我们周围努力工作的根本保证。其次要抓好组织和作风建设，认真贯彻落实“八项规定”和“十项要求”。再就是要做好思想政治工作，努力把员工统一到我们基层班子周围，带动和影响他们团结一致谋求发展。

我们在坐各位，身兼一岗双责，既要承担党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用能否得到很好地发挥的重要职责，同时还肩负全面发展各项业务的重要任务。

要认认真真地抓好党组织各项活动。不能像过去，只求发展忽视党建;“走形式，走过场”;发展党员开个会，一夜之间把一年的党建工作全完成;把群团和文体娱乐活动等同于党的建设。要坚持三会一课，规范落实党的建设各项要求。

要率先垂范，时时处处起到表率作用。其身正，不令则行;己所不欲，勿施于人。只有率先垂范才能一呼百应，召之即来，来之能战，战之能胜。

自觉坚持民主集中制原则。这也是徐镇强老师传授给我们的丰富的党建知识和方法。不搞一言堂，凡事走走程序，按照套路出牌，尽职免责。

坚定理想信念不懈追求。这是王婧楠老师的精彩传授的知识。是的，我们都要明白一个问题，“人为什么活着?”，然后我们要怎么活下去?一切依靠谁，一切为了谁?要坚定当初入党宣誓时的承诺，要为了我们当初的美好追求，千万别忘了我们真正的自己。所以我觉得，有的人真正地追求了一生，有的人却忘记了一生的真正追求。

党建工作绝不是枯燥无味，可有可无的。只要思路对路，方法对头，措施得当，一定会有声有色。党建工作要求很高，内容很多，完全做好规定动作势必牵扯一定精力，继而影响经营。但是，我们完全可以找出一些方法，与全行工作有效结合，很好地开展党建工作。个人觉得，这么几个问题应该作为重点:。

一是自觉执行民主集中制。这样，很多工作不会偏离上级党委，不会引起甚至激发一些矛盾。有关“三重一大”等重大决策千万别自己拍板，这也是保护班子、保护自身的所应该。

二是努力提高自身素质。多学习新业务，不当外行;通过刚才李忠玉老师的讲解，深感惭愧，很多党建基本知识和理论已经淡化和匮乏，所以，多学习方针、政策和党建知识，以及法律法规，别在这些方面栽跟头;多传导合规经营理念，尽量控制和杜绝内审外监发现的问题，防范风险和案件;多倾听员工呼声，承上启下，切实解决实际问题。

三是掌握和运用沟通与思想政治工作方法。管理工作有一个“双70定律”，就是各层级主管平均花费70%的时间用于沟通，而日常管理中70%的问题来自于沟通障碍。我们所处的位置需要有效运用沟通方法太多了。思想政治工作是各级管理者惯常使用的有效方法，多年来我经常运用，并且深深受益。过去，我总结过一个方法，“六必谈六必访”，分享与大家，就是：员工家有婚丧嫁娶必谈必访，员工有身体不适且影响工作必谈必访，员工有出色表现必谈必访，员工有大的思想波动必谈必访，员工有异常行为甚至在外界有不良反应必谈必访，员工始终处于短板状态必谈必访。

总之，哈培四天的和谐相处，留下了你我长久的记忆;同学的日子虽然短暂，但是，这段时光在你我的职业生涯当中将最为绚丽，它将载入建行史册，更将保存在你我的心底。或许你我，此生有缘再相聚，让我们共同重温往日的笑语;或许你我，只能用电波或网络频频的交流，那么，时空一样阻隔不了，你我心中那份美好的期翼。

三月，怀着敬畏的心情，踏上了内蒙古高原，在这片辽阔的土地上，古有一代天骄成吉思汗，今有探索中国特色社会主义新型企业的红色企业家——东方控股集团董事长丁新民。

丁新民的办企宗旨是“以人为本、共同富裕”，他向世界喊出了“让无产者变成有产者”的。

口号。

他胸中装着美丽的“东方梦”。参观之前通过网络做了一些案头工作了解一下东方控股集团我们发现“东方母亲”、“农民工联队”、“好人丁新民”等宣传报道不免感觉是媒体的包装、有点炒作的意味实地参观后发现我们的感觉是错的他们做的远远比宣传的要好的多丁新民是一位很朴实的企业家他的东方团队行为是低调的、态度是谦和的、理想是丰满的、执行是高效的脚踏实地的在实践着他们的真理。

丁新民是一名老党员，他在企业创立的同时，就在企业里建立了党组织，这么多年来，他一边抓企业发展、一边抓企业党建，时刻不忘党的宗旨、党的奋斗目标、党章党纪，他实现了企业党建工作与企业发展有机融合、党建工作推动企业发展的企业发展新模式，探索了一条构建中国特色社会主义新型企业的道路。他怀揣着实现共产主义的理想，他关注到我国现阶段“三农问题”的难题，要实现共产主义，实现全面小康目标，这些农民工群体必须富起来，因此他打造了农民工联队，视农民工为兄弟，并且把党组织建到联队，让农民工群体及时了解到党的大政方针，让农民工群体感受到党的关怀，他带动了一批又一批农民工致富，他被当选为人民代表。

他是一个企业家，敢想、敢干、敢闯;他是一个红色企业家，用党的思想理论法宝武装企业;他是一个思想家，积极思索、实践超越西方工业文明的中国特色社会主义新型企业发展道路;他是一个传播者，他不仅传递着党的理论思想、党的方针政策，更传递着党对人民的爱。

这次参观学习感受，可以用9个字来概括：很震撼、很熟悉、很鼓舞。震撼的是在这个物欲横流的世界，依然有一批胸怀远志、追逐理想的仁人志士，为了人类社会的和谐发展、人类的真理，在探索、在实践、在奋斗;熟悉的是我们有着共同的理想，在东方能处处找到我们的身影，我们在做着同样的事业;鼓舞的是让我们更加道路自信、制度自信、理论自信。

最后，用这首词表达一下我们坚定的信念：东方欲晓，莫道君行早，踏遍青山人未老，风景这边独好。

我校党建工作以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，深入学习贯彻党的xx届六中、七中全会以及精神，认真践行社会主义核心价值体系，按照上级党委部署，以开展“党建基础工作建设年”为主线，切实加强和改进党的思想、组织和作风建设，推动德育创新，推进校园文化建设，巩固提高文明学校成果,在新校园里跃上新台阶。

党支部领导班子深入学习实践“三个代表”重要思想、科学发展观，认真贯彻党的路线、方针、政策，统一思想认识，做到团结协作，求真务实，勤政廉洁。他们求真务实的精神带动了全体党员以及全校教职工努力工作，默默奉献。他们注重自身理论水平的提高，按照上级党委的部署,积极参加政治理论学习，熟悉党建业务，深入调查研究，密切联系教职工，并积极撰写心得体会及调研文章，为强化学校的思想道德建设提供科学依据，从而推动学校工作顺利开展。

完善领导班子的议事和决策机制，严格执行党务、局务会议等制度，凡有重大事项均通过党支部委员会或局务会研究。学校的重大问题能广泛征求党内外教师意见，并做好党务校务公开工作。能及时传达贯彻上级党组织的有关规定，在思想上、行为上与党中央保持高度一致。班子分工明确，有效落实党员领导干部双重民主生活会制度，切实带领广大教职工为教育事业作奉献。

加强党员政治理论和党的基本知识学习，学习形式不拘一格，有举行报告会、看录像、开辟专题宣传栏、印发问答题、进行自测、写学习心得体会、论文等。在时间安排上，定为每周二下午或晚上为学习时间，并围绕党的中心工作及单位中心工作，适时调整学习时间，使学习更有时效性。

学校行政班子13名成员中，党员占10名，3名年段长均为党员，教研组长中党员也占多数，党员在学校中发挥了骨干作用。党支部委员和党员行政干部，在工作中率先垂范，树立党员干部形象;教师党员争做教学能手、学科带头人;党员和入党积极分子积极承担高质量的公开课(示范课)，带头进行学术讲座，并成为学习组、教研组交流发言的带头人。全体党员在各自的岗位上发挥先锋作用，创一流业绩。党员在群众中树立了良好形象，党群干群关系密切，在评先评优中，得票数高的绝大多数是党员。

加强制度建设。认真履行“三会一课”制度，党员组织生活会、党日活动、党员政治学习等，做到精心组织，专人负责、时间保证、内容充实、记录认真、管理规范。同时认真实施党员目标管理责任制，实行民主评议党员，按时交纳党费。积极撰写党建工作的信息，扩大党建工作的影响。

发展党员。严格按照党章和《中国共产党发展党员工作细则(试行)》等党内有关的条例，做好发展党员工作，及时把优秀教师吸收入党。本年度转正3名党员，接收3名预备党员，培养3名入党积极分子。

“三争三创三满意”活动。即：争当爱生标兵，创帮扶学生典型，让学生满意。把“爱的教育”作为党员教师队伍建设的重要内容来抓，积极搭建“党员教师爱生模范典型”这个平台，引领全体教师争当爱生标兵，实现“有爱教育”。争当课堂教学改革能手，创教学实绩，让家长满意。开展“党员教师示范课”活动，力争使党员教师成为课程改革和课堂教学的领头羊，不断提升党员教师驾驭课堂的能力和创新课堂教学模式的本领。争做敬业奉献先锋，创师德示范岗，让社会满意。通过开展“党员教师师德演讲比赛”活动，带头抵制有偿家教等行为，积极促进党员教师争做教育教学的排头兵，争创敬业奉献的示范岗，争当社会精神文明建设先行者，从而全面引领广大教师专业化成长。

按照县教工委出台《关于在教育系统中开展创建“共产党员”先锋岗活动的实施意见》，我们把学校办公室设为“共产党员”先锋岗，充分发挥办公室服务功能，充分发挥办公室党员教师的示范带头作用。

为加强学校党建和群众工作，深化创先争优活动，根据教工委部暑开展“两访两创”活动，即“学校管理干部访谈所有教师，教师访谈所有学生;创基层党建工作先进，争做优秀共产党员;创教育事业发展先进，争做优秀人民教师”。

通过学校领导干部访谈教师，组织全体教师为加强师德师风建设，提升教育教学质量，促进学校发展提建议，共收到建议100多条，学校将此作为新学年工作的决策依据，推动学校各项事业更好发展。

通过教师访谈学生，加强家校联系。新学年开学前夕，召开新生家长会，举行校长接待日活动，开学后，发动教师进行家访，适时给家长一封信，以加强家校联系，并要求教师深入学生、深入宿舍，了解情况，帮助解决实际问题，收到良好效果。

通过围绕今年党建和教育工作要点，引导班子成员和广大教师积极投身学校教育教学改革主战场，争创基层党建工作先进，争创人民满意学校，学校信誉度不断提高，小学毕业生报读我校的人数年年爆满。

学校是社会主义核心价值体系建设的重要阵地。为此，我们坚持把社会主义核心价值融入党的建设全过程，积极探索符合当代青少年思想特点和成长规律的方式方法，科学有效地把社会主义核心价值体系体现到日常师德教育、德育等工作中。

组织学习。在巩固学习实践科学发展观活动成果的基础上，全面推进学习型学校和学习型党组织建设，围绕学习、践行社会主义核心价值体系，加强政治学习和业务学习，不断提高提高党员素质。

加强调研。通过学习，开展调研活动。暑假期间，学校党政班子拟出调研内容，请全体老师结合工作实际作答，全体老师积极行动，建言献策，为学校发展提供了科学依据。

为加强教工队伍建设，我校扎实开展“师德师风”教育活动。按照教工委部署，结合学校工作实际，今年8月以来我校开展了一系列活动。

8月24日新教师培训、9月1日教工大会，9月18日“师德师风”教育大会都组织教师学习《中小学教师职业道德建设规范》、教师法等教育法律法规，传达县教育局关于开展师德教育活动的有关文件，以及上级领导关于教师队伍建设的重要讲话，引导教师增强职业道德观念，依法履行教师职责和义务。引导教师树立三个意识即责任意识、服务意识和品牌意识，做到为人师表，以德为先，秉承启明“敬业、务实、团结、奋进”的精神，造就一支师德高尚、素质精良的教师队伍。

为深化创先争优活动，进一步营造崇尚先进、学习先进、争当先进的浓厚氛围，根据教工委部暑，开展“学先进见行动作贡献，迎接”活动。通过开展这项活动，激发教师工作热情，涌现出一大批师德高尚、爱岗敬业的教师。教师节期间表彰了各类先进教师共50名，以激励广大教师学习先进教师，自觉树立人民教师的良好形象，为教育事业多作贡献。

组织开展“岗位大练兵”活动，把培养教师适应现代教育所必需的业务素质和能力，作为师德师风教育的重要主题，组织教师学习新课程，组织开展校际教研、导师带教、学术讲座、教学比武等活动，激发广大教师教育教学热情，不断提高教学质量。

按照县教育局部署，开展好“德育创新年”活动，强化德育管理，提升德育成效。我们坚持以德育创新为动力，以学生行为习惯养成教育为核心，以加强班主任队伍建设为重点，以强化班级管理为突破口，以丰富多彩的活动为平台，建立健全德育评价机制，做好学校德育的各项工作。

通过国旗下讲话，结合重大节日对学生进行爱国主义、革命传统教育、中华传统美德教育。

不断完善、落实各项德育。

规章制度。

认真贯彻落实“一岗双责”切实发挥全校教职工参与学校德育工作的主动性和积极性。坚持了各项例会制度。充分利用每周一次的班主任例会及时总结和布置工作并严格会议制度做到会前有准备、开会及时、省时高效。

加强班主任队伍建设。通过班主任例会、班主任经验交流等形式交流校内外优秀经验，培养典型,学习先进管理方法，促进班主任工作效率的提高，提高班级管理水平。

把德育渗透于教育教学的各个环节，贯穿于学校教育、家庭教育和社会教育的各个方面。我们通过政治、心理课程、专题教育、主题班会，进行德育的强化教育。同时，通过在各学科的常规教学过程中，细化对于学生情感价值观的引导，真正做到将德育工作深入到教育教学的方方面面。

注重养成教育。继续以学生佩戴胸卡，穿校服为抓手，规范骑车，强化常规管理。切实抓好全体学生的基础文明习惯教育。九月份，初一年段开展为期一个月的文礼仪学习月活动，再次开展行为规范养成教育。各年级和各班要根据活动计划，认真组织落实，力争收到明显成效。

精心安排和组织好班会。充分发挥好班会在学校德育工作中的积极作用。每周召开一次主题班会，要求定地点、定内容、定人员，并做好记录，最后交德育处装订成册。德育处派专人进行检查，并列入班级量化考核。

注重安全教育。对广大学生进行交通安全、活动安全教育，进一步完善各种安全预案和演练，提高他们的应急反应能力和救护自救能力。今年举行了两次全体师生疏散演练。

重视家庭、社会与学校教育三者的配合，举办家长学校讲座，定期召开形式多样的家长会，做好家访工作。继续深入开展德育实践活动，利用社区资源对学生进行全方位的素质教育，动员社会各方面共同做好青少年思想道德教育工作，不断促进青少年形成正确的思想道德观念。

完善校园广播站，用好宣传橱窗、班级。

黑板报。

以及校外活动基地等宣传阵地，宣传身边先进教师、表扬学生感人事迹，弘扬正气。

进一步完善心理咨询室，积极邀请专家到校举办心理健康教育辅导讲座，培养学生健康心理品质，及早发现问题苗头，及时加以疏导。特别关注“特殊生”群体，关心他们的思想、心理、学习、生活等，把工作做细做实。

认真落实上级纪委有关文件精神，坚持贯彻反腐倡廉方针，不断推进党风廉政建设。

加强党风廉政建设。认真贯彻执行《中国共产党党员领导干部廉洁自律若干准则(试行)》的规定，进一步规范领导干部的从政行为;认真学习贯彻中共中央以及上级党政部门有关党风廉政建设的文件，经常性地开展警示教育，用正反两方面的典型教育党员，使党员从正面典型中得到启发，从反面典型中吸取教训，从而增强党员干部的自律意识。

坚持密切联系群众。认真践行“三个代表”重要思想，全心全意为教职工，为学生服务。党员教师，特别是党员行政干部要深入师生中，多与他们谈心、沟通，多做过细的思想政治工作，广泛听取群众意见和建议，为他们排忧解难，进一步推进学校工作顺利开展。

从严治校、规范管理。要继续保持艰苦奋斗、勤俭办学的作风;进一步完善制度，加强对学校收费、基建工程、物资采购、后勤等项工作的管理和监督。提倡勤俭办学，加强学校财务管理和内部审计，提高经费使用效益。严格执行学习纪律、考试纪律，教育学生严格遵守校纪校规，继续保持“依法治校、依法执教”作风，坚持规范办学，坚决杜绝“乱收费、乱办班、乱补课”等行为，促进校园的和谐稳定。

依法规范招生工作。严格执行县政府下达的招生计划，实施民办学校招生简章审查制度。招生计划、收费项目与标准、录取规则与结果向社会公开。

积极推进党务公开，紧紧围绕教书育人中心工作，大力加强学校党的民主建设，积极推进党务公开，全面完成党务公开栏建设、党务公开制度建立、上墙等工作，经常性地征求和听取党内外教师、群众意见，为党内监督创造良好的机制和氛围，使党务公开成为党组织的一项基本制度。党员参与党内事务的权利得到较好落实，党内监督在保障公共权力正确行使中的作用更加明显，党务工作的科学化、民主化程度显著增强，党员、群众对党组织工作的满意度不断提高。

加大效能建设力度。行政干部继续实行坐班制以及值日制度，并切实负起责任，提高办事效率。

紧紧围绕学校中心工作更好地履行工会职能，认真组织召开学校教代会，集思广益、凝聚人心。通过开展活动，努力拉近年轻教师和老教师的距离，促进教师之间的融合沟通。在获得福州市教育系统先进“教工之家”称号的基础上，党政工要继续抓好共建先进“教工之家”工作，保障对“教工之家”活动的经费投入，使学校成为广大教职工温馨的家园。“三八”节组织女教工赴无锡活动，暑期組织教工赴韩国、云南、湄洲岛、永泰云顶等地参观考察，以开阔视野，增进身心健康。

加强共青团、少先队的组织建设，充分发挥团队优势，把团的工作与学校的德育工作有机的结合起来，提高德育工作实效。做好发展团员工作，开展班级优秀团支部评选表彰工作，做好成立新一届少先大队的工作。

统战工作。加强与民主党派和党外教师的联系和沟通，认真听取并采纳他们对党组织和学校工作的合理建议，为发展教育事业做贡献。

按照上级统一部署，结合20xx年本县教育系统开展“校园文化建设年”活动，以迁入新校区为契机，以开展“校园文化建设年”活动为主线，开展丰富多彩活动内容。

以学生为主体，以第二课堂为载体，大力开展体育、文艺、美术、科技、文学等课外兴趣小组活动，组建了学校文学社、书画社、摄影社、乒羽社、民乐队、铜管乐队、合唱队、舞蹈队等，从而强化师生的素质。教职工乒羽组坚持每周末进行羽毛球训练，适时举行球赛。摄影组经常外出采风，一些摄影作品在国内外有关报刊刊出。通过兴趣小组活动，提高师生的综合素质，推动校园文化建设向纵深方向发展。

充分发挥校园网、校报、校广播站、校信息专刊、宣传刊、文化墙等校园文化主阵地作用，及时宣传党在各个时期的中心任务，及时反映学校发展和改革大事，同时展示师生的文学艺术才华，宣传报道校园里的好人好事。

组织师生开展献爱心活动。如：在春节来临之际，组织师生深入社区、下乡为连江人民义务书写。

春联。

老人节(重阳节)校党、政、团领导带领部分师生带着爱心礼物到县敬老院慰问老年人，学生还在现场表演文艺节目，并当场书写对联送给他们，为他们送去美好的祝福，深受好评。

广泛开展创建和谐校园活动。积极开展“艺术进校园”、“学校艺术周”、“学校美术周”、“班班有歌声”、“学校运动会”、歌咏比赛、文艺汇演、“阳光体育”等一系列活动。通过开展党日活动、“三八”活动、暑期活动、歌咏比赛、文艺汇演、田径运动会等活动，丰富学校教职工业余文化生活，创建积极向上的校园氛围，推进学校精神文明建设，从而巩固县级文明学校成果，争创市级文明学校。

一年来，我们做了大量工作，有力地推动了学校教育教学质量的提高。继去年中考成绩获重大突破的基础上，今年中考成绩又创新高。全县中考成绩最高的6人(又溪奖)中，我校有3人，其中，黄欣同学以523.1的原始分高居第一名。全县500分的中考尖子生中，我校有53人，占全县人数的55%。中考优秀率、七科总平均分、综合比率均居全县第一。中考总平均分在福州八县(市)300多所初中校中再居第一名。我们虽然取得一定成绩，但也存在薄弱环节，如学习理论时间不够充足，用理论指导工作还不够等。今后，我们将继续按照先进党支部的标准，发挥党组织的政治核心作用和共产党员先锋模范作用，全面加强党的建设，推动我校各项工作更好发展。

。

**工作总结工作心得篇十二**

。

连日来，为有效防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情，\*\*生态环境局把疫情防控工作作为当前最突出、最关键、最重要的工作来抓，全面部署、科学安排，精准施策，精心推进，扎实做好生态环境领域疫情应对处置各项工作，以实际行动参与疫情防控狙击战。

快建抗击举措，凝聚全员力气。认真、全面、精准制订下发了《关于扎实开展全县应对新型冠状病毒感染的肺炎环保专项执法检查的一级紧急通知》，要求全局上下立即组织对本辖区内涉及医疗废水处理废物收集、运输、贮存、处置的单位，以及涉及新型冠状病毒感染的肺炎收治医院和所有设有发热门诊的医疗机构信息、涉及新型冠状病毒检测的疾控中心等医疗机构的检查，切实履行监管职责。同时要求加强个人防护，提醒每一名现场检查人员做好个人防护，检查结束要及时清洗、消毒，预防感染。购买应急防化服发放给一线人员用于检查时防护。

搭建组织架构，充实领导力量。作为疫情防控成员单位，第一时间成立了成立了以党组成员，各科室、执法大队、环境监测中心组成的新型冠状病毒感染的肺炎疫情应急处置领导小组，建立完善疫情专项防控、信息报送、协调沟通、工作预案、排查预警等制度，迅速组织开展新型冠状病毒感染肺炎的防控工作，并随时应对环境污染突发状况，进行多次、重点部署。

组建督查队伍，加大监管力度。局领导带队，每日对全县各医疗废物产生单位医疗废物管理和医院废水处置开展专项执法检查和督导，确保医疗废物规范管理、医疗机构废水处理设施正常运行、外排废水规范消毒，严格按照规范执行转移处置，防止医疗废物在暂存、运输、处置过程中的不规范行为，彻头彻尾防止医疗废弃物造成的二次疫病传播。为确保群众饮用水安全，组织人员全覆盖开展饮用水源水质监测，加强饮用水源地日常巡查，确保万无一失。

“我是一名医生，面对疫情，救治病人是我的职责;我是一名共产党员，面对困难，挺身而出是我的责任。”清河县人民医院内一科主任张春营坚定地说。连日来，清河县人民医院198人响应号召，主动请战。在他们的“请战”申请中，总少不了“我是党员”这一坚定理由。有着近20年党龄的张春营更是身先士卒，舍弃春节期间与家人的团聚，投入到发热门诊的忙碌工作中。

202\_年的春节，似乎注定就是那样的不平凡。不走亲，不聚会，不来往……这别样的节日气氛中，我们经历的其实太多。在这太多的故事、人物中，总有太多的感动，让人情不自禁地忆起魏巍《谁是最可爱的人》中的感慨：“在朝鲜的每一天，我都被一些东西感动着，我的思想感情的潮水，在放纵奔流着。”随着新型冠状病毒肺炎疫情的蔓延，防控工作越来越艰巨，面临的问题也越来越严峻。在这没有硝烟的战场上，“我是党员，我先上”依然是最响亮的口号，最豪迈的誓言。

为什么该是“我先上”，因为“我是党员”，这个因果关系显现出的是党员的本色。作为工人阶级的先锋队，能否发挥好党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，群众的困难就是试金石。面对无情的“疫情”，从个人而言，谁都希望避而远之，但是，为了群众的平安，为了祖国的明天，党员干部们就应当冲锋在前，甚至将生死置之度外，给群众作出表率。就像新闻中讲的，全村30名党员喊出了“我是党员，我先上”的口号，村内126名群众被党员的奉献精神所感染，主动加入队伍，分别投入到志愿服务岗位。

无论是革命战争年代，还是和平时期，我们前行的路上都不会一帆风顺，特别是肩负民族复兴重任的党员干部，更随时都会面临千难万险。但“红军不怕远征难，万水千山只等闲”，中国共产党领导下的革命队伍，正是有了这种“不怕困难”的精神，才能取得前行路上一个又一个的伟大胜利。不管是个人的人生之路，还是党和人民的事业之路，都需要披荆斩棘、勇往直前。在每一个困难面前，是迎难而上还是知难而退，“我是党员，我先上”就是人生的高境界。

高尔基说：“感到自己是人们所需要的和亲近的人——这是生活最大的享受，最高的喜悦。这是真理，不要忘记这个真理，它会给你们无限的幸福。”是呀，这些主动“请战”的党员干部，在这场疫情防控阻击战中，也许会付出许多意料之外的代价，甚至有被病毒感染的可能，但他们的内心是幸福的。“每天和数字赛跑、和时间赛跑、和生命赛跑……”这是另一场“飞夺泸定桥”的战斗，把安全留给别人，把危险留给自己，这其中的无限幸福，只有真正的共产党人，只有心中有他人的勇士，才能体会得到。

“山重水复疑无路，柳暗花明又一村。”尽管打赢这场新型冠状病毒肺炎疫情阻击战还困难重重，但是，有广大党员干部“我是党员，我先上”的请战承诺，有一线的科技、医务“勇士”们的不懈奋斗，有全体人民群众的共同努力，必将迎来“柳暗花明”。“我是党员，我先上”，是情怀，更是担当，唯有将自己的一切，包括生命都交给党和人民的人，在困难、危险面前才会说得出并做得到。同志们，行动吧!让“我是党员，我先上”蓄起“冲锋陷阵”的强大动力，伴随这飘扬的党旗奏响胜利的凯歌!

风雨同舟，披荆斩棘。新型冠状病毒感染的肺炎疫情发生以来，全国上下众志成城，万众一心，采取各种“硬核”措施防止疫情扩散蔓延，以责任和担当筑起了疫情防控堤坝。但随着时间的推移，少数“未感染群众”也准备抱着“试试看”“反正街上没人”“出去晒晒太阳”的心理去“以身试毒”。如何抵挡“麻痹”“侥幸”“焦躁”的“心理飞沫”，守住全民战疫阶段“战果”，还需各地政府和党员干部继续压实责任，多措并举，为群众戴好“护心口罩”，直到这场“疫情阻击战”取得最终胜利。

拴紧为民“两端系带”，抵挡“麻痹心理飞沫”。连日来，在各级政府、党员干部和群众的共同努力下，交通管制、居家隔离已成为遏制新型冠状病毒传播蔓延的有效手段。但随着管制和隔离时间的延长，很多群众也没有了武汉“封城”之初的惊慌，慢慢放松了警惕，“反正我没事”“有什么可怕的”心理也有所显现。接下来的一段时间，将是疫情防控最关键的“窗口期”，全民提高警惕显得尤为重要。各级党员干部一定要提高政治站位，把中央决策部署要求落实到最末端，把自己与群众的“两端系带”拴紧拴好，“软硬结合”抓好宣传与排查，切实克服麻痹思想，把“反正”心理彻底消除，为打赢疫情防控阻击战做好充分思想准备。

紧压醒民“金属护条”，抵挡“侥幸心理飞沫”。随着季节的变换，春天真真切切踱步而来。居家隔离一段时日，再见春日暖阳，恍若隔世，一些人也开始有了“出去晒晒太阳”的想法。但新型冠状病毒感染的肺炎疫情，从初期“没有证据显示人传人”，到目前指出“可能造成持续的人传人”，甚至可能发生变异。所以，迫切需要各级党员干部时刻保持审慎态度，把疫情看得严重一些、把疫情蔓延的风险估计得大一些，坚持“点面并重”，紧压防控“金属护条”，让“耍大胆”“不设防”的“侥幸心理飞沫”无法“入体”。深入动员群众彻底抛弃幻想，把防控措施落实好，真正做到早发现、早报告、早隔离、早诊断、早治疗，严严实实织好全民“防控网”。

拉开困民“中间褶皱”，抵挡“焦虑心理飞沫”。近些天，很多人每天睁开眼的第一件事，就是打开手机，然后浏览铺天盖地的疫情信息。新增多少确诊病人、官方发布的确诊病人行动路线、医疗物资是否充足，每遇“重点”赶紧看看自己是否“入列”，甚至有的人只是平常感冒也不敢出户，怕“被隔离”。加之不能走亲访友，不能逛街旅游，甚至怕口罩不够用，出门散步都是能免则免，“忐忑不安”“看报道就流泪”的焦虑心理也有所见。所以，需要各级政府动员和组织力量，坚持线上与线下咨询相结合、身体健康与心理安定并重、确诊患者与疑似人员心理辅导相结合，做好战疫期大众心理干预工作，把困扰群众心的“中间褶皱”拉开，聚力增强“镇定感”，确保安稳“过关”。

总之，这场疫情防控阻击战是全民之战，党员干部要坚定站在疫情防控第一线，引领群众在疫情应对上不“麻痹”、不“侥幸”、不“焦虑”，出“实招”“硬招”防止出现掀开“护心口罩”随处“裸跑”的现象，真正当好群众的“贴心人”和“主心骨”，在这场“疫考”中交出一份让人民群众满意的答卷。

。

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！