

最新急救中心工作总结(汇总8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

急救中心工作总结篇一

我们塘桥镇20xx年度党员冬训工作以江总书记“三个代表”重要思想和*****“两个务必”要求为指导，深入贯彻党的十六大、十六届四中全会精神，以把我镇建设成为“经济繁荣昌盛、民主法制健全、科技文化发达、社会文明进步、环境整洁优美、人民生活富裕”的新型农村城镇为总目标，结合本地实际，注重实际效果，全面开展党员冬训，取得了明显的效果。从今年冬训开始，我们就对冬训进行了认真的规划与部署，学习形式多样，有集中辅导，镇党委书记作了全镇党员干部冬训动员报告；有心得交流，华芳、银河等单位作了交流发言。有分散自学，下发了《十六大文件汇编》、“两个务必”等材料，并结合实际工作，开展了外出招商引资、参观考察、慰问贫困户等多项活动。

通过冬训，我们在以下三个方面有了提高。

- 1、确立率先意识，始终把发展作为第一要务。发展是当前一切工作的主线。通过冬训，我们形成共识，要紧紧抓住经济建设这个中心，进一步解放思想，自觉打破传统观念和陈旧思维的束缚。本着不进是退，慢进也是退的原则，进一步调整目标，提出明年工业开票销售收入超80亿元的目标，并提出加快工业结构战略性调整，进一步增强工业经济综合竞争力。

一要壮大规模经济，提升产业群体优势，年内建成1个全国知

名的'棉纺织生产基地、1个大规模的信息电子产品生产开发基地、1个国内最大规模的机顶盒生产基地和国内民用智能龙头基业。

二要加大技改投入，提升企业档次。全年完成技改工业量超过10亿元。三要加强服务引导，不断提升中小企业的集群优势。

2、确立民本观念，把富民放在突出位置。加快富民步伐，促进共同富裕，是实践“三个代表”重要思想的最最终体现，也是我们工作的根本出发点和落脚点。年内在青龙中心路形成一条集商贸、饮食、娱乐于一体的商业街，调整现行农业种养业布局，发展壮大花木果品、特种水产、特色蔬菜三大特色种养业，并积极发展第三产业，不断拓宽农民增收渠道。年内完成三产投入1亿元，新增个体工商户130户，新增从业人员500人。

3、确立创新理念，把提升开放层次和水平作为动力源泉。招商引资是当前经济工作的重中之重，也是全面构筑新一轮竞争优势的关键。冬训大会一结束，党委书记就亲自带队，远赴新加坡、香港等地开展招商活动，打响了羊年经济工作的第一炮。我镇早在97年就创建成国家卫生镇，并获得全国第一批小城镇建设示范镇等荣誉。通过冬训，大家意识到荣誉面前应当有更高追求。遂召开动员会，向全镇人民发出了20xx年创建全国环境优美镇的动员，并组织基层干部及相关部门人员赴上海、苏州、常熟等地考察，制订了详尽的创建规划。

急救中心工作总结篇二

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感

慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，

做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence” and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改

进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，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，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

急救中心工作总结篇三

一、同心协力、和谐相处 本年级组有 7 位教师，平时在本职岗位上勤勤恳恳，任 劳任怨，不计个人得失，教师之间互相配合，诚心实意地 交流思想，寻求共识，认真讨论班级工作中出现的各种问题，在平等协商的气氛中提出问题、分析问题、解决问题。班主任马娟、高会和我都能够尽自己的力搞好自己的班 务工作，尤其是马娟、高会老师对班务工作认真负责，教室文化布置的非常出色，期中考试成绩都挺好的，老前辈徐杰 老师任劳任怨，老教师徐通老师以身作则，做好新教师的带头人，杨康老师任小学部三各班的英语教学工作，他毫无怨言，埋头苦干，每个班四节英语课，除此之外还抽空抢课，平时辅导也抓得紧，表现非常积极，年轻老师徐彩玲谦虚好 学，在数学教学教育过程中成长很快。

二、以德为首，齐抓共管。

造了浓厚的学习气氛，不断加强学习和实践、交流。通过 许多活动，提高了广大教师的职业道德，形成了良好的组 风：团结、务实、奉献、高效。教师们在本学期能团结一 致，共

商教育教学改革发展，干劲十足，组内形成了积极的良好氛围。

教育以德为首。德育工作是搞好其它工作的重要基础。小学部的老师高度重视德育工作，积极创建健康、和谐、向上的良好级风、班风。开学初，我们就确定了从狠抓学生在校行为规范教育做起，以养成教育作为德育工作的切入点，以此带动教育、教学工作的全面开展。

1. 开学初，配合学校的安全教育月活动，上好第一节安全教育课，提高安全防范意识和手段。

2. 十月中旬全年级认真学习了“小学生日常行为规范”、制定了班风、学风，我们年级全体学生的精神面貌有了较大的改观，刚开校部分同学吊儿郎当、萎靡不振的风气一扫而光，各项管理、工作也在处于良性发展态势。

3. 为发挥学生主体作用，我们依据学校要求进一步落实“培优转差”教学模式，各班重新制定了能够体现班级小组特点的班级公约和小组公约，让学生对自己有了更高的要求，增强了约束力，提高了自觉性。

4. 半学期在学校艺体组组长的策划下进行小学生趣味运动会，活动中同学们机枪兵高昂，这次活动激发了学生学习热情，提高了学生的学习积极性，收效甚好。

5. 关注了每一个学生的心理健康，各科任老师积极配合班主任做好学生的思想工作，把一些不良因素遏止在萌芽状态。

三、提高效率，把好质量关 语文、数学、英语老师，绝大多数是真抓实干、并具有丰富教学经验的教师。他们总是那样认认真真、踏踏实实地工作。团结就是力量，有了力量就有了战斗力。半学期以来，班主任和各任课教师通力协作，落实到位，全体教师精诚团结，圆满完成学校交给我们的任务，

在业务上加 强督导，确保八学生成绩整体上台阶。

1、注重了与课堂教学相关活动的开展与考查、辅导。

在抓好课堂教学的同时，组内教师利用课间甚至休息时间 强化了对优生的个别提高性指导和后进生的补习辅导，特 别是杨康、徐彩玲两位老师，课间辅导做的很好。

2、本次考试后都及时进行针对出现的问题与不足，及 时分析评讲试卷，进行反思与想对策，调整制定下一步的 教学计划。对于教学工作中出现的问题细心观察、仔细分 析、研究对策，同志们认为精讲、精练、常考、注重反馈 是取胜的法宝。

四、工作反思：

整体上，我们各方面工作都在逐渐走上正轨，处于

一个良好发展势头，也取得了一定的成绩。但是，在班 级管理上，还有个别班暗藏着不少不稳定因素，暴露出 不少问题，如：六一班的郭文福同学的接送还存在安全 隐患，对学困生，个别老师缺乏有效的方法和指导；小学部学生 小，在学校组织的队列队形以及经典诵读活动中，尽管三位 班主任付出了艰辛，但因学生小训练有实际困难，取得的 成绩不够理想；小学部学生小人数少，但承担的清洁区域和事 务性工作和中学部一样，尤其是六一班学生，面对落叶，每 天都要数次清扫，还是存在问题，六一班班务工作不令人满 意。因此，我们今后还要在加强班级的有效管理上，注重整 体学习风气的培养，牢牢把握教学质量关。

在这里我衷心地希望小学部全体教师勇于探索、大胆 创新，营造争先赶优的良好氛围，扎实地开展自我学习、自我提升 活动，树立人人向上奋发、不进则退的竞争意 识，争取取得好成绩。

年级组教学管理工作总结

幼儿园年级组工作总结

三年级组工作总结

七年级组工作总结

中班年级组工作总结

急救中心工作总结篇四

我工作的主要内容是发货和协助山雷搞好仓库的日常管理。

第一时间得到酒厂保管员的订单，通知销售人员，马上联系搬运工装车，联系品管人员抽查产品质量，确保出库产品为合格产品。督促搬运工堆码货物要整齐，装卸要细心，杜绝野蛮装货，杜绝踩踏商品。开具单据要素要填写齐全，签字要工整。现在出货单大多没写产品编号，这是由于老习惯所致。在以后的工作中，要素填写齐全，签字工整。

如果早上无出货，主动联系酒业保管员，积极配合销售人员，提高销售业绩。在出货的过程中，常常遇到车多人少，这种情况下，我自己也参与到装卸队伍中，力争送货及时，不影响酒业灌装。

闲暇之时，帮山雷核对出库商品的数目，传递日报表等。盘存仓库商品数目，签收大箱等工作。

每天早上，只要天气好，打开仓库大门，让仓库空气流通，保持仓库干燥整齐。晚上下班，门窗锁好。在发货过程中，对仓库的垃圾等及时清理干净。对堆码不整齐的商品，堆码要整齐。经常检查库存产品的生锈、发霉情况，统计准确数

据报告山雷提出整改措施上报主管。产品堆放实行划线管理，定置、定位、定量管理，堆放整齐，悬挂标示牌，通道畅通，垫板专区存放整齐。监管车间入库人员商品的摆放，不按要求，坚决不收货，努力让仓库井然有序。

在以后的工作中，积极完成自己分内的工作，对于领导交代的临时性任务，也努力做到最好。遵守公司各项规章制度，把成品库的管理的商品的出货做的更加的规范和合理。

急救中心工作总结篇五

去年九月份入职，到现在已经八个月了，在这看似短暂的社工生涯中，酸甜苦辣咸，五味杂陈。也让我的生活从此更加丰富多彩。

刚入职的兴奋，迷茫，让我对这个行业充满了无限的遐想。好像一直飞翔于碧海蓝天中的鸟儿，苦苦寻觅一块属于自己的天堂，历经无数个日日夜夜的期待，终于看到了前方一片葱葱郁郁的陆地，找到了心的归宿。那种感觉无以言表，好像这里就是我将要实现梦想的地方。就这样带着这份虔诚与信念，我开始了自己的社工之路。

入职伊始，便是制度的学习以及了解中心与社区的基本情况。直到九月底才开始正式开展妇女儿童家庭领域的服务。而开展的第一项服务就是四点半课堂。当时因为场地有限，只能招募十个小朋友。即便如此，我也怀揣着十分的热情投入到了这项常规服务中。慢慢地，我感觉到了这些课业辅导并不能满足我的需求，我想做一些更加有意义而且符合社区居民需求的一些服务。

鉴于自己对这个行业的了解还是少之又少，所以总感觉自己心有余而力不足。不知道应该开展什么样的服务。到十月份的下旬，小学堂已经开展了差不多一个月的时间了，因为对小学堂的学生和家长的深入了解，我也慢慢地从这里看到了

自己以后开展服务的方向，或者说小学堂就是我以后开展服务的基础。后续继续跟小学堂的孩子和家长深入沟通和了解，发现了很多家长和学生们的深层次的需求。在这个基础上，开展了关于儿童注意力不集中；沟通障碍；校园欺凌；学习兴趣低等一些个案。还有针对家长的关于情绪；亲子关系；家庭暴力等个案。

为了充实学生的课余时间，创建了一个儿童绘本馆的常规服务。主要分为三个部分：绘本阅读，绘本借阅，绘本故事会。让孩子平时写完作业能够有机会阅读绘本。针对小学堂之外的孩子实行会员制，加入绘本馆会员就可以办理借书证，将绘本馆的服务推向社区其他居民，让对绘本感兴趣的家长和学生有机会将绘本带回家。绘本故事会是固定每周五下午的时间由社工给学生讲述绘本故事。

在了解了一些中心和社区的基本情况后，开始寻求一些外界资源，最终也整合到了一批人力和物力，顺利开展了敬老月活动，两届安全知识竞赛，亲子活动，布艺小组，英语兴趣小组，瑜伽常规服务等。经过这些，也明白了整合资源的重要性。如果没有松岗一小，肯德基，新爱婴早教，如是布艺，英语周老师，以及瑜伽教练的支持，可能我的工作很难开展下去。

另外还需要特别感谢的就是我们社区的义工朋友。前期的一些活动招募义工，会主要安排他们做一些简单的签到，维持秩序，收集意见反馈表。但是这样的活动中，义工的状态基本上都是比较被动，没有充分给机会让他们发挥自己的能力，所以这可能就是很多义工参与活动中积极性或者投入度不高的原因。后面在一场领域的宣传活动中，我有意识地将活动流程全部都交代给义工们来完成。有的负责分发宣传册并现场招募参与者，有的负责现场签到并且登记积分牌，有的负责游戏环节，有的负责有奖竞答环节，有的负责按照统计分数并发放礼品。社工负责统筹和拍照，只要将活动的每个流程安排好给义工的分工，剩下的只要悠闲地看着义工们忙得

不亦乐乎就行了。整场活动下来义工的反馈特别好，感觉自己在活动中都发挥了很大的作用，不在只是站在一边看着，等着社工的随时指挥。所以在以后的义工和志愿者服务中，我们更多需要考虑的是如何提升义工和志愿者的自我价值感和主观能动性。

说到这里，也不禁让我想起了20xx年度的小学堂，当时主要是我来负责看的。每天下午基本上需要两个小时的时间花费在小学堂上。再加上其它工作，感觉余下的时间太少，不够忙别的事情。所以在20xx年度的这个学期的小学堂，就和其他同工商量轮流排班，另外招募义工。这样每天一个社工，一个义工相结合的形式来管理小学堂。而我平时负责周五的绘本故事时间，偶尔有闲暇再去小学堂，因此节省了四天，每天两个小时的时间可以安排给小学堂的孩子做个案辅导。同时也让我们社工办公室的环境有所改善，不再像之前总是有学生随便进出办公室问问题，打扰社工的正常工作。

在小学堂与家长的接触中，特别是后期做的一项关于家长对于家庭教育的调查问卷，让我清楚地意识到家庭教育面临的严峻形势。很多家长虽然一直说自己要正向的教养孩子，但是行动上却还是沿袭传统的教育方式。比较明显的一个就是在我们小学堂中有一些家长给孩子辅导做的过程中，总是在孩子旁边督促孩子尽快写作业，这里写的不对，那里写的不好。经过社工劝说离开一会，马上又返回来提醒孩子要好好做。很多家长就是这样一边哭诉孩子注意力不集中，一边又用自己的方式造就孩子的不良行为。还有更多的家长将孩子的成长局限于成绩，认为成绩就是决定孩子未来成功的关键。他们送孩子来小学堂，只是让他们写作业。周五绘本故事的时间，有的家长强迫孩子先去社工办公室写作业，写完作业才能去听故事。看着孩子眼巴巴地回头望着，慢慢走出绘本馆教室，犹如看到一双大手，粗暴地将一直活蹦乱跳的小鸟硬塞进铁笼子里。看得人心痛!可惜!这也激起了我寻找方式改变家长教育理念的决心。我想让更多的家长能够还给孩子本该属于他们的童年。

也许这是一条很远，也很漫长的一条路，但是我相信会有希望。因为我们秉持着一个共同的目标，就是希望孩子变得更好。

因此家长会在我们社区应运而生了。我设想的目标是每个月举办一次家长会，每个家长会会有一个主题，来讲述家庭教育方面的知识，普及家庭教育方面新的教育理念，改变原有的一些不恰当的教育方式。到目前为止，家长会已经开展两期，有一次只有六位家长参与。我当时很失望，不明白为什么家长对这些可以提升他们教育理念和方法的活动不感兴趣呢！后面总结了原因，最主要的可能就是意识问题。后面如何提升家长对于家庭教育的意识又成了我今后工作的一个重点。而家长会我依然会继续做下去，也在时刻提醒自己，只要有一个家长愿意来听，我都有坚持下去的理由。就像海边捡海星的那个小男孩一样，决不放弃！

还有一个绘本推广小组，也是目前正在做而且以后会继续壮大的一个发展目标。现在的小组成员共计五名。我们第一次的小组集会讨论出的小组目标：短期目标是开发绘本教案，并开展相应的绘本课程，让孩子和家长喜欢上我们的绘本课；长期目标是希望这个小组将绘本阅读推广出去，让更多的孩子和家长认识绘本阅读并爱上绘本阅读。

以后的路还有很长，我不想让自己局限在某一点上。有的同工问我想不想晋升为主任？有的同工问我工资没有实行新标准，有没有别的打算？还有的同工问我机构考核制度不完善不公平，有没有感觉委屈？这些事情都发生在我身上，我只是一个正常人，不是没有感受。只是我相信随着时间的推移，这些问题都会被解决。而我干嘛要提前预支自己的精力，纠结于明天未必会一直存在的事情呢！何不省下心思放在自己更需要时间和精力去处理的事情上。职位，工资，奖励都不是我的，但是工作中总结的经验和学到的知识却会伴随我一生，为我所用。孰轻孰重，在我心里早已经有了答案。

另外，特别感谢两个人对我的支持，我的爸爸和老公。是他们的支持坚定了我继续这条路的信念。

八个月的社工之路，一路汗水，一路收获。

我将继续勇往直前！无欲！无求！只为心中那份执着！

急救中心工作总结篇六

一、认真贯彻落实上级部门关于加强安全工作的有关文件精神，努力杜绝一切因为学校领导、教师个人因工作失职造成的安全责任事故，消除学校的安全隐患，是师生有一个安全和谐的工作环境，学生需要有一个安全文明的学习环境！

二、学校建立完善的安全领导小组，并根据实际情况制定相应的计划，组织实施，加以落实。学校要与班主任及科任教师签订安全责任书。开学初要根据实际情况认真拟写安全工作计划，学期结束要认真作好安全工作总结，分析大小安全事故的情况。各学校还从经费上给予保障，使安全工作分工明确，责任到人，行为到位。

三、各学校要逐步建立和完善各种安全制度，长期对教师和学生进行安全教育，使安全工作落到实处。

四、学校特别要重视对学生的安全教育，安全教育也是学生思想品德教育的一个重要内容。

主要有：消防安全教育，道路交通安全教育，人身安全教育，食品卫生安全教育，反xx教育，禁毒教育，生活常识教育等。特别是放火，携带火种玩耍，携带管制刀具，热天在河里洗澡，乘车，爬车，过马路，在马路上追逐，做危险动作，疯玩耍等行为，都要根据学校自身情况并结合《中小学学生日常行为规范》及《中小学生守则》列出重点进行教育。学校要将安全教育纳入课程。学校领导要要求值日教师在国旗下

讲话时把安全教育作为常讲内容，提高警惕，防患于未然。

五、为达到对学生进行消费安全的目的，学校在课程安排，将《消防安全手册》列入健教课进行学习。

六、严格执行安全事故报告制度，发生重大的安全事故，必须在2个小时内报告中心校，镇政府及教育主管部门，并采取相应的措施进行救助，班主任教师应该掌握学生家长的联系方式，减少因通讯不畅而引起的不良后果。

七、各班级部门要经常检查设施设备的情况，发现安全隐患要采取相应的措施进行排除，并认真作好安全工作记录。

(1)、电器、教具、学具等使用前要进行安全检查，如果有故障要及时排除，学校电线、教师插板，应定期进行检查，电线绝缘皮是否完好，禁止乱拉电线。

(2)、体育器械在使用前体育教师或活动课辅导教师要先认真检查一遍，确定完好后方可组织学生使用，使用时教师不得离开现场，要随时关注学生的活动，加强保护，防范事故的发生。

(3)、加强对实验室、电脑房等特殊场所的管理，按照规定操作。

八、学校组织的各项活动，都要周密考虑，分工明确，责任到人，严格管理。各责任人要切实负责起来，不能有丝毫的大意！

九、体育课及其他室外游戏，教师应该全程监督学生的活动。活动量较大的要向学生讲明要求，问清学生能否参加，不得勉强。

十、上学、放学、中午休息，因学校靠近马路，各教职工要

积极监督、督促学生安全，避免因交通事故引发安全隐患！

总之，安全工作人人有责，安全工作是学校的头等大事，安全警钟长鸣！让我们全体教职工积极行动起来，为营造和谐安全的校园而努力！

急救中心工作总结篇七

期末回首，透视本月工作的点点滴滴。虽然只是短暂的一个学期，我们却认真履行自己的职责。这最后一个月里洒满了我们辛勤付出的汗水，闪耀着我们努力工作的成果，更折射出我们对自己成败得失的反思和总结。

在大一的前半年，很遗憾的没有进入自律部。在大一的后半年，就暗暗下定决心要进入自律部。毅然就参加了几十人竞选，最后一路过关斩将，才进入了自律部。短暂的半年很快就过去了，给我留下许多美好回忆，还有一些宝贵的工作经验，这些将是我人生路上珍贵的宝藏。

刚进入部门的时候，对里面的一些工作还是感到蛮有新鲜感的。对部门里面的一些常规工作还是蛮有兴趣的，例如早上检查早操，晚上检查晚归啊。但还包括一系列的其他工作啊，帮助信息系学生会其他部门完成一些工作，积极配合完成组织上交给我们的任务，保质保量的完成主席团交给我们的活动。

对于早上查早操，六点就得起床，而且要一个一个寝室的叫他们起床。其实回想起来还是蛮有趣的，而且也是蛮佩服陈敦伟部长，他已经是大二的人，早上完全可以休息的，但他还是依然坚持早上起来给我们带队。

晚上查晚归的时候，每次到了晚上9点50分就会准时的出现在我们面前，给我们做好榜样。每次我们抱怨这些常规工作的时候，他只是用自己憨厚的笑容来回答我们。其实他在部门

的一些工作中付出了蛮多的，其中的一些挫折和压力，都是他自己默默的承受着，从来不向我们抱怨半句。使我明白，一些领导者，承担的东西实在是太多了，而且要自己做好榜样，下属才会努力完成工作。

我们部门工作范围之广，难度系数还是蛮大的。我们不怕，我们有一位工作能力较强的王胖子部长，所以我们戏称只有主席团的事我们没做过，其他所以部门的事我们都做过。每次做完常规工作的时候，王部长都会总结半个小时，特佩服他的口才，而且说的句句在理，一些时候还给我们总结每次工作中存在的漏洞和失误，并且给我们想想办法怎样解决这些问题的。而不是像某些领导只会指挥和挑刺，每次活动他都会身体力行的。

其实一些篮球赛，维持会场纪律的，还有一些大型的活动和晚会都有我们的身影。

努力了半年，和他们共事了半年，现在的离开，还是有丝丝的不舍。在这里我学到了好多，该锻炼的也锻炼了，不该锻炼的我也锻炼了，我会继续努力的。

急救中心工作总结篇八

一、辖区六熟悉

中队着力加强实地熟悉和实战演练，近期开展了5次的辖区六熟悉，对辖区交通道路、消防水源、重大危险源建筑的结构布局、疏散通道、固定消防设施、消防水源、外部环境等情况进行熟悉，并对重点单位灭火救援预案进行修订。

每到一个场所中队官兵对防火间距、消防车道、使用楼层、疏散楼梯及通道、室内外消防设施以及假设着火点、灭火进攻路线等情况均逐一进行熟悉与研讨。特别是对中队辖区一、二级单位重新制定、重点单位预案并进行实地演练训练，不

仅使中队官兵加强了对单位的了解，更使官兵学到了一些防火知识，使防火灭火工作有机结合，更好的为灭火救援服务。

二、重点单位建筑消防设施调查测试

测试达到48次，开展测试演练6次。测试过程中，中队结合实际情况，组织官兵们对重点单位内部进行熟悉，全面了解单位的安全疏散通道及周边水源情况，并对消控室、水泵房等进行了实地测试，并认真听取单位负责人的介绍，详细记录好各项数据。并将测试中发现的问题、隐患，现场进行督导，不能现场解决的及时向上级反馈，确保单位不留安全隐患。

三、绿色军营

为认真贯彻执行有关“四绿”工程的省市有关法规、方针和政策。中队领导重视营区绿化工作，并创建工作指导思想明确，组织保障、政策措施实施有力，中队全体官兵积极参加各种植树造林、绿化美化家园的活动。同时，中队绿化建设也得到了上级领导的大力支持，并与一家绿化单位签订合同进行指导维护营区绿化工作。