

# 2023年乡招村用人员日常工作总结 聘用人员年度工作总结大全

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 2023年乡招村用人员日常工作总结 聘用人员年度工作总结大全篇一

四年的聘期已满，有许多值得总结和反思的地方。现将本聘期的工作做一个总结，借以促进我今后工作的进一步提高。

这一聘期，我始终坚持学习党的路线、方针、政策。以党的教育方针为指导，面向全体学生，教书育人，为人师表，在思想上严于律己，热爱本职工作。积极参加各类学习，深刻剖析自己工作中的不足，写出心得体会，努力提高自己的政治水平和理论修养。结合课程改革利用书籍、网络，认真学习课程改革相关理论，学习他人在教育教学中的经验、方法等。

我明白，工作再苦、再累，也不能落后，应该尽全力作好本职工作，特别是教学工作，课前认真钻研教材，课程标准，分析教材，吃透教材，找准重点、难点，根据教材的特点和学生的实际水平设计教案。课堂上，我努力将所学的课程理念应用到课堂教学与教育实践中，运用多种教学方法，精讲精练，从学生的实际出发，调动学生的学习积极性，增强学生学习的兴趣和学习主动性。力求让我的数学教学更具特色。在课外辅导中，我都以培养学生能力，提高学生成绩与素质为目标，力争让数学教学对学生的成长和发展起到更大的作

用。热心教研工作，提高个人素质，大胆改革课堂教学，提高课堂效率。

我在工作之余，把自己在教学中反思、案例，收集起来，积累了自己最为需要的信息资源，并积极与其他老师进行交流，讨论在教学中的问题。本人以共产党员的身份，以身作则，严格遵守学校的各项规章制度。尊敬领导，能正确处理同事之间的关系，任劳任怨，对人真诚，热爱学生。

反思本聘期的工作，取得了点滴成绩，所教班级教学成绩在合格率、优秀率等位居同年级前茅□20xx年，所带的小康小学四年级班级被共青团玉门市、玉门市教育局评为“优秀少先队中队”□20xx年9月本人被乡党委、乡政府授予“优秀班主任”称号；同年11月参加市教育局组织的送教下乡活动上示范课□20xx年11月被玉门市教育局评为“小学数学骨干教师”称号。所写的论文在《甘肃教育》、《酒泉教育》、《玉门教育》、《课外阅读》等刊物上发表。在取得成绩的同时也有许多不足，如，理论学习不够深刻，教研工作存在滞后，对学生的关心还不够全面，教学成绩还达不到自己心中的目标，这都要在今后的工作中去细心，扎实的改进。

## 2023年乡招村用人员日常工作总结 聘用人员年度工作总结大全篇二

我坚决拥护中国共产党的领导，积极参加学校的政治学习，提高思想觉悟，热爱党的教育事业，自觉遵守《教师法》中的法律法规，认真执行教育方针，努力探索教育教学规律，积极参加教研活动，服从分配，认真完成各项工作，处处以身作则，为人师表，不断提高自己的业务水平。在新时期，我牢牢树立服务于学生的理念，以学生为中心，使所有学生都能学有所得，学有所长。

(1) 在日常工作中，我坚持认真备课。备课中我不仅备学生

而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都做出记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，课后及时对该课做出总结。

(2) 我努力增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。根据数学课的特点，采用多种教学方法，并进行有机整合，强调学生自主学习能力和学生在课堂上学习积极性的培养，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，给他们设计不同的教学任务，提出不同的教学要求，让各个层次的学生都得到提高。有些学生厌学情绪严重，认为数学难学，作为教师，我首先从思想上进行转化工作，积极引导，解决他们心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。进一步通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是充满乐趣的，从而自觉的把身心投入到学习中去。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴，强制学习转化到自觉的求知上来，在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。

(3) 我虚心请教研组长和其他老教师，有疑必问。在各个单元的学习上都积极征求其他老师的意见，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，形成具有自己特色的教学风格。

(4) 认真布置和批改作业：布置作业做到精读精练，有针对性，有层次性。我经常上网查找相关内容的题目或根据实际自己出题目。同时对学生的作业批改及时，认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题在上课时作出分析总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进

教学方法，做到有的放矢。

(5) 注重个别学生的辅导，注意分层教学。在课上练习时间或在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度，通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，使所有学生都愿学，乐学，学有所得。通过多年不懈努力，本人在教学方面取得一定成绩，所任学科历次统考成绩均列全校前茅。

在初三的复习备考过程中，本人认真分析近几年的中考试题以及考试说明，参阅了大量的高考复习资料，了解在考语文学科的命题特色以及对学生的各种能力要求。并通过教研活动与同行切磋，使自身业务水平不断提高。本学年，为适应新课程标准改革形势，本人认真学习教育教学理论，深入开展课题研究活动，领悟新课程的核心理论，并真正落实到教育教学行为中去，通过课堂教学实践，进行自我反思，勤于总结，撰写教学论文。

总之，教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作，在近几年中，本人无论在个人业务方面还是在学生管理方面，都有较大进步和收获，不管是教学过程、教学评价、教学经验、教学成绩，还是学生和家长的反应，自己都是胜任的，是当之无愧的。当然也有许多不尽如人意之处，希望在今后的教育教学实践中发扬长处，改进不足，取得更大进步。

## **2023年乡招村用人员日常工作总结 聘用人员年度工作总结大全篇三**

20年我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的调试上线及其它工程实施工作。

工作主要成绩如下：

1、15年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护；银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解；对其它xone[]移动柜台、开放式基金代销系统等也有了一些基本了解。

成绩的取得究其原因，主要是因为：

- 1、在工作中不断积累总结，不放过任何一个小问题，深入找出问题出现原因。
- 2、银证项目的进展顺利原因是去年做过类似的产品调试工作，比较详细了解银证转帐及银证通业务流程和工作原理，前后台间关系，数据流向、资金流向等问题。
- 3、数据集中项目顺利完成是得益于在平时维护中对证券业务知识和柜台系统熟悉。
- 4、正在实施的电话银行中间件接口调试，由起初对业务的不了解，到现在对已经对流程有了清晰了解，增强了分析处理问题能力，并有信心把它完成好。

在工作中存在问题与不足：

- 1、技术业务还有待深入全面了解。
- 2、对网络方面知识和动手能力有待加强。
- 3、在维护或工程实施中，没注重对关键问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。
- 4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的更新。

## 改进措施：

- 1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。
- 2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。
- 3、在工作中善于总结，对典型、关键问题解决注意整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。
- 4、主动争取新业务工程实施机会，在实践中学习。
- 5、对公司推出的新产品及时了解。

## 2016年工作计划：

- 1、争取维护工作做得更加细致、更加有特色。

## 部门：

- 1、加强部门维护、工程方面的管理，加强管理监督，有始有终。
- 2、对工程、加班情况能形成制度，进行串休。
- 3、部门能有一个值班手机。

## 公司：

- 1、多提供一些培训机会给大家。
- 2、我觉得对公司应对员工要定期进行层层考核，形成竞争的机制，适当地采取奖惩的制度，这样才有利用发挥员工的积极性。

3、多组织一些集体活动，这样大家沟通交流机会多些，从而加强集体团队协作精神。

## 2023年乡招村用人员日常工作总结 聘用人员年度工作总结大全篇四

为了扎实有效地推进我单位事业单位的人事制度改革工作，克服改革中出现的各种矛盾和困难，实现改革有领导、有组织、有计划地顺利实施，决定成立xx局事业单位人事制度改革工作领导小组，由单位主任为组长，班子成员、股室负责人、下属管理处、电站主任为领导小组成员，领导小组下设办公室（人秘股），作为xx聘用制度日常办事部门，负责落实本单位人员聘用制方案的实施。

全面推行聘用制度，在事业单位全面建立和推行聘用制度，把聘用制度作为事业单位一项基本的用人制度。通过推行聘用制度，实现用人的公开、公平、公正，促进单位自主用人，保障职工自主择业，维护单位和职工的合法权益。事业单位及工作人员要按照《广州市贯彻；》和市有关文件规定，在平等自愿、协商一致的基础上，签订由市政府人事部门统一印制的聘用合同书，确定单位和个人的人事关系，明确单位与被聘人员的责、权、利，逐步实现事业单位内部管理合同化、规范化。实现事业单位人事管理由身份管理向岗位管理转变，由单纯行政管理向法制管理转变，由行政依附关系向平等人事主体转变，由国家用人向单位用人转变，打破事业单位长期形成的人员能进不能出，职务能上不能下，待遇能升不能降的用人机制。

### 1、拟定实施方案

人员聘用制度是人事制度改革的核心工作，涉及面广，政策性强，关系到干部、职工的切身利益和xx发展及稳定大局的



问题。因此，在动员学习，宣传发动的基础上，单位制定了试行人员聘用制度的实施方案，并于xx年11月报送主管局审核后上报市人事局审批。

## 2、设岗原则

按照科学合理、精干效能的原则，按照因事设岗、竞聘上岗的思路，打破干部身份终身制，建立岗位公开招聘、签订聘用合同、定期考核和解聘辞聘等制度的岗位管理机制，引入竞争激励机制，逐步建立起新型的用人管理制度。

## 3、定岗定员

在前期开展岗位分类调研、初步掌握现有工作资源概况的基础上，结合当前工作需要和赋予将来发展以一定的前瞻性，按需设岗，因事定岗，以岗定人。具体岗位，按照科学合理、精简效能的原则设置，分为管理人员岗位、专业技术人员岗位、电厂运行值班岗位和工勤人员岗位。

## 4、签订合同

各岗位聘用的人员竞争上岗确定后，即与本单位签订聘用三年合同。由本单位法人与干部职工签订聘用合同。合同内容按人事局编制的版本，规定双方的权利、责任、义务的应体现岗位特点，具体包括岗位职责、工作任务、目标、聘用期限，聘期内的工资福利待遇，违约责任等。

目前，我单位已顺利完成了事业单位人员聘用制度改革各项工作。通过宣传发动，加强领导，制定方案，科学设岗，使单位的干部职工的积极性进一步加强，但改革任务十分艰巨，聘后管理有待进一步完善各项配套措施，把改革不断引向深入，使单位更具生机活力。

## 2023年乡招村用人员日常工作总结 聘用人员年度工作总结大全篇五

即将过去的2015年，是我过得很艰难的一年。在大盘接近1949点的时候我感到了痛苦，此时我就在想，一定要把自己充实起来，要不就会在大盘未见底之前自己被淘汰。后来的实践证明了我的想法的正确，这更坚定了我的信念，要不不断地去学习，充实自己，也只有这样才能和公司共同成长。

回顾一年的工作，我在很多方面做的都不够好。

第一，在大盘的不断下跌中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时候，客户抱怨很大，我也逐渐失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，但是服务仍在持续。这也是面临的最大问题。

第二，在产品销售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在今后当中加倍努力。

第三，专业知识不充足，客户提问的一些问题不能给予及时、很好的解答。

第四，对已经开发的客户不是非常了解，客户的风险承受能力不清楚，客户的资产配置没能提供合理的建议。

第五，同银行的关系没有处理好，所以我以前的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决定新的一年从下面几方面去努力。

第一，后期注重学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在本站公司推出了添富快线，后期可以利用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，吸引客户。利用公司的力量来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户

盈利或者对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技术的学习。跟上公司的步伐，新的一年的我的目标是销售2015万理财产品。

第三，了解客户的需求，根据客户不同的风险承受能力及行情，建议客户配置不同的资产，比如：股票，基金，融资融券，货币型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的关系，关键时点问银行要求客户介绍。2015，即将逝去，但2015就在你我眼前。相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。让我们一起加油，完成自己的业绩。去创造属于自己的辉煌。祝愿咱们营业部这个大家庭越来越红火，也祝愿大家的业绩越做越