

2023年生产拓展工作总结 拓展企业年度工作总结(通用7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

生产拓展工作总结 拓展企业年度工作总结篇一

时光飞逝，转眼间来到公司工作已经了，收获颇多。建筑行业的一切新环境、新同事、新岗位，对我来说是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快、亲如一家是我这近一年来切身地感受。首先特别感谢公司领导和同事们给予我的关心和帮助，使我能够很快地适应了公司的管理与运作程序。进入公司工作以来，我认真了解了公司的发展概况，熟悉了办公室日常管理事务及建筑行业的一些基础知识，同时，更是真切地感受到了积极向上、催人奋进的文化，使我受益匪浅。

认真学习了x总在200x年第一次、第二次工作会议上的讲话，深刻领会抓住机遇，发挥市场优势，诚信经营，以人为本，调整结构，每建必优，建筑做强，房产做精，优化机制，精细管理，加快发展，提前实现三年再造一个新主要经济指标的工作思路和目标，正确认识自己的职责和角色，对自己的岗位负责，对自己的言行负责，树立诚信、务实、创新、领先的理念，保持积极进取的精神风貌，以四心、六不来指导、激励和鞭策自己。此外还学习了公司的各项规章制度和文件，了解了公司历年所获的各种荣誉以及各项目部情况和项目经理。同时对公司的新版cis进行了认真学习，对独具特色的企业文化的形成、现状和发展也有了一个较为深刻地了解。

至12月15日止，今年公司共下文24个、函件78份。根据要求本人主要是认真及时做好其中部分公司文件、通知、函件的起草工作；对公司召开的项目经理例会、办公例会、安全现场会等做好会议记录、并做好摄影、有关图片资料的收集、整理；认真做好工程开工仪式、宣誓仪式等各类讲话稿、公司半年工作总结、前三季度工作总结、公司03年度创建文明单位规划等文稿的撰写工作。

公司简报是企业的新闻媒体，员工的精神天地，是一个重要的交流与宣传窗口。认真做好每期简报的编写工作是一项重要内容。根据自己以往在企业报社的工作经验，结合公司实际情况，认真编好每一期简报，做好组稿、催稿、及写稿工作。平时尽量利用报纸、杂志、因特网等渠道收集各方面信息、图片，增加简报内容，做到图文并茂，增强其可读性、知识性，并努力学习相关电脑软件的应用，使编排简洁、美观。今年共编写了10期简报，在简报上撰写文章16篇。同时，及时将公司工作动态反馈给集团公司简报□xx人杂志，以扩大宣传范围和力度。在xx人杂志上共刊登文章26篇(含简讯)、图片6幅，其中本人4篇；在简报上共刊登文章35篇，其中本人11篇，起到了一定的宣传作用。

主要是配合同事做好档案管理与文件收发工作。按照公司有关制度做到收文收函、发文发函及时登记，及时办理，做到不积压、不延误文件；同时学习档案的分类、归档、保存，并结合在实际中运用，对今年工程管理处每次提交的工程类档案(工程施工技术资料 and 竣工图)进行及时的整理。

后勤工作是办公室工作的一项分散而又重要的内容，事细又多而杂，主要是及时做好办公楼、观音塘宿舍、仓库的设施如门锁、灯具、水龙头、阀门、卫生用具的购买和更换等工作。

今年公司召开的大小会议特别是新办公楼的启用以后，会议室使用频繁，如对行业主管部门、集团公司和其他单位的各

种接待、考察，公司项目经理例会、办公例会等会议很多，还有在、召开的安全生产现场会以及夏季慰问工作、安全生产日活动等会议，认真做好各项会务准备、接待、会议记录、摄影等是日常工作的一项重要内容。同时，认真做好报纸、杂志、信件的收发工作；严格按照公司证书借阅制度，配合同事何婷做好证书、文件借阅工作；做好办公用品、印刷品等的购置领用发放、名片制作工作；公司组织的节日、旅游、爬山比赛等活动的后勤服务；认真做好防治非典时期的如预防药品、消毒药水、口罩、宣传用品的发放，每日汇报主管部门等有关工作；做到在下班时间随叫随到，及时完成领导交办的其它各项工作。此外，工作之余，本人也注重加强自身业务学习，努力提升自己的知识面，并参加了今年的经济师系列中级职称考试。人无完人，金无足赤。

在工作中本人也存在着一些缺点和不足，如对建筑行业缺乏足够的了解、没有系统学习过建筑专业知识和文秘专业知识；档案管理方面尚不够熟练；与领导缺少充分地沟通、了解，有时不能完全透彻地领悟领导的意图等等。我将在今后的工作中努力改进以上的缺点和不足，力求做得更好。

以上是我今年的工作总结。在今后的工作中，我将努力坚持求真务实、诚信为本，脚踏实地、业精于勤，与人为善、真诚相待的人生宗旨，以学海无涯苦作舟为勉，立志，虚心学习，不断提高自己的专业水平和综合素质，勤奋工作，与时俱进，为公司的发展尽心尽力！

生产拓展工作总结 拓展企业年度工作总结篇二

阳春四月，朝气蓬勃。身为博瑞的一员，很荣幸能参加公司组织的这次拓展训练。在阳光的陪同下，我们到达了温江东方幸运城参加拓展训练。通过这次的训练，我充分感受到了公司的企业文化，我为大家，大家为我；成就源于团队，团队成就你我。

一：尽情愉悦，绿色

在大家骑车奋勇前进的时候，春风抚过我的脸颊，顿时感觉到春抚大地的舒适感。短短的十一公里绿色小道，纯真的乡土风情，湍急的流水，应证了阳春四月的朝气与蓬勃。飞扬着大家欢快的笑声。接下来在教练讲课和公司领导的博瑞工作经历讲解中我认识到感恩，真诚，团队合作。

二：协作，搭档

晚间，我们的生命之旅。给我深深的上了一课——寂静，赤脚，蒙眼。与一个认识或互不相识的人搭档。搀扶，指引，背行。我们之间没有语言，却用相互的感受维护对方，漆黑中，不让自己的搭档受到伤害。山林、草坪。石阶；途中的艰辛难以想象。

三：“奇迹”面前没有不可能

8.57秒的穿越，见证了没有不可能的事实。14秒与8秒之间本就“弹指一挥”的短暂在一次又一次的进步中显得是那么来之不易。16人的组团最后以全团最佳8.57的成绩画上近乎完美的句号不得不让人振奋。这就是团队，团队、团队，就是团队——耶！

四：坚持

拍鼓击球中，我们手疼，我们眼花，我们汗流浹背。但是，我们坚持，持之以恒。多次的尝试与不断努力之后，我们也有了我们自己的数字1247次。感慨，亢奋。虽未能超越上一个记录保持者百事的记录，但，我们也光荣——为自己那还算可喜的成绩和心里被打破了的那“不可能”。

生产拓展工作总结 拓展企业年度工作总结篇三

1、整年度总现金回款11多万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xx□但由于xx市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于9年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，9年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1□xx市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2□xx市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护——）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3□xx市场

（2）没有适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个9年我走访的新客户中，有1多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期

跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致1年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3□xx□同xx

4、峰峰城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”；

4、注重品牌形象的塑造。

总之2xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在1年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

生产拓展工作总结 拓展企业年度工作总结篇四

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力□20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将2012年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

二、存在的不足

1(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度

市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。

2 领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。

建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。

明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二、明确主营业务，开办专业市场

3 主，发展化工产品和烟叶收储。

宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等。

1. 大力推进与中国人寿保险公司合作，进一步开展保险的代理

4 工作。

今年以来，**信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。

生产拓展工作总结 拓展企业年度工作总结篇五

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力[]20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，

结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将2012年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

光阴飞逝□xx年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。 锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟

通，睿智谈单，灵活运用“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

三 勤学习，提升素质。学习是业务工作永恒主题，只有通过

对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

四 存在的问题：1 市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。2 业务回款效果不理想。3 业务知识和谈判技巧有待提高。

五 下半年工作思路

1 继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。

2 加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率90%。

3 强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。

4 继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5 进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。

6 做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

1. 大力推进与中国人寿保险公司合作，进一步开展保险的代理工作。

今年以来，**信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。横向加强信贷管理部门、营业网点的协作，纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调，及时反馈保险代理业务进展情况，研究制订解决困难和问题的措施；对全社客户保险情况进行摸底调查，制定客户保险监测表，对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测；实行相关业务与代理保险业务“双营销”，营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时，正确适当地宣传推介保险产品，积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到本社网点开展保险代理业务辅导；与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动，密切银保关系，促进了保险代理业务收入的增长。至200*年末，我社共完成人寿险 万元，财产险 万元，圆满地完成了上级联社的任务。

2. 积极开发系统客户，组织基本账户，为我社组织资金工作开创了新的局面。

在组织资金上，我社针对目前增存难的严峻形势，在年初就召开理、监事会和全体职工大会，向全体员工明确了“三个增存切入点” 一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强吸纳力；二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力；三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了扎实基础。同时我社在组织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，

以感情处“关系”，使业余时间成为全社员工发展客户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

3. 积极开拓进取，及时推出了新的金融产品。

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200*年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

4. 积极培养高素质的客户经理队伍。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶！

- 1.箱包市场拓展方案-市场拓展方案
- 2.水泥市场拓展方案-市场拓展方案
- 3.酒店市场拓展方案-市场拓展方案
- 4.市场拓展方案怎么写-市场拓展方案
- 5.服装市场拓展方案-市场拓展方案
- 6.银行市场拓展方案-市场拓展方案
- 7.家具市场拓展方案-市场拓展方案
- 8.市场拓展合同

生产拓展工作总结 拓展企业年度工作总结篇六

这个月我系大学生素质拓展部的工作主要分为三个方面：第一，是素质拓展部的活动策划；二是，素质拓展部例会的召开；三是，收集整理学院其他部门的活动情况。

1. 四月中旬的中午，召开本部门的例会。对这学期的工作做了大致的安排：收集各部门开展的活动，开展本部自己的特色活动，以提升同学们的技能为目的。
2. 四月月十八日中午，素质拓展部进行了本学期的第一次活动。使很都素质拓展委员更深入认识我们的工作，尤其是对大一的委员来说，收益颇多，对以后学院开展素质拓展活动有很大帮助。
3. 安排各班素拓委员对学院各班所收集到的活动进行分类汇总，并将最后成果于月末上交。收集的同时注意要对部门和

部门工作进行宣传，以便以班级为单位开展认证工作。

4. 11级同学进入大学校园时间不长，对素质拓展不太了解。为了让新生对素质拓展有一个初步的认识，素质拓展部队新委员进行宣传教育。让大家了解介绍有关素质拓展方面的知识。

5. 本月素拓部开展的特色活动有一项：参加了有关艾滋病的宣传活动。

6. 每周二中午召开例会，向新委员介绍素质拓展部本周要开展的活动，并收集其他部门的活动情况。

化学工程系团总支素质拓展部

20xx年x月x日

生产拓展工作总结 拓展企业年度工作总结篇七

_区教师进修学校组织的骨干教师培训，对我来说，来得及时，来得实在，我觉得受益非浅，深受启迪。这次培训的内容十分丰富，对教师个人职业发展和教师职业生涯的规划都做出明确的定义，教师的成长历程和教师的职业发展离不开教师的培训和再学习，从理论上提高教师的执业水平，从科学发展的角度来提高教育教学能力，不仅是教师自身的需求，而是社会发展的要求。

在这次培训中有_教授的“__课堂”、__授的“_长的“有关教学的几个问题”以及__士的“新课程实施中教育评价改革”和_大_授的“中外比较教育研究”，更让人回味和思考的是为期三天的×_展培训项目。

此次培训与以往的教师培训不同，不单单在理论上有依据、在实践中有实例，而且又能从实践中回到理论，找到焦点，

指导实践，进行操作。在实践中提高自己的认识，升华自己的理论水平，让人信服。对自己在今后工作中发现自己，完善自我有着深刻的意义。通过这次认真的培训和自己的努力学习，我感到收获很大，现将自己的心得和体会写出来与大家分享。

作为一名老师，让我激动和回味的莫过于_中校长_的现身说法、他从教育理论和教学管理生动的教学事例让我如临其境。使我深深地感到教学是一门伟大的学问，它不是一朝一夕就能学会、就能融会贯通的，而是需要自己的认真钻研和日积月累而成的。而如何成为一名好老师，然后变成一名名师，就是我目前所面临的问题。从这次的培训中，我学到了一些前辈们的先进经验，明白了一些道理，使我明白教师这个职业的沉重份量，对我日后的教育工作有很大的意义。

在报告中，_校长说：“没有爱就没有教育”。教师对学生的“爱”应是真诚的、无私的、广泛的、一视同仁的。尽管孩子情况不同，但要相信每个学生都能在老师爱的教育下长大成才。对每一个学生的关爱，都应该是毫无保留的，无论是对品学兼优的学生，还是对顽皮、学习成绩不理想、需要心理疏导的学生，教师都要主动去亲近和关爱他们，让学生感到老师是自己最信赖、最尊敬、最亲近的人。

首先是自己在教学过程中每一个付出和感悟，在这次的培训专家的讲座中得到了印证。_中的办学成就，体现那就是那一份“爱”的教育。教育事业就是爱的事业，没有爱就不会有教育。作为一名教师，让我更深刻领会了关爱每一个学生，在生活上关心学生，在学习上帮助学生的重要性，让学生在感受爱的过程中，理解爱，学会爱。其实，每一个学生都是好学生，他们身上有不同的闪光点，只是有的没被发现。这就需要我们教师在平时的工作中细心，善于捕捉学生的闪光点，夸奖学生，激励每一个学生上进，赏识每一个学生的才华，让每一个学生积极参与，期待每一个学生获得成功。我常常把更多的爱，倾注在那些后进学生的身上，倾注在那些需要

帮助的学生身上。以平等的心灵善待学生，用爱的情怀关注学生，这是一股巨大的教育力量，它比任何高明理论的说教都有效。把这种情怀融入平实的生活，把学生的进步当作自己的成功，用坦诚的相待诠释幸福的内涵。

作为教师，我体会到要终身学习，平时要勤读书、勤思考、勤动笔。只有及时地充实自己，提高自己。面对竞争和压力，我们才可能从容面对，才不会被社会所淘汰。同时还要学会以“诚”待人。良好的师生关系是要靠自己用心经营的，和家长真诚地沟通，懂得顾及家长的感受，有责任心、公平心，这样家长就会慢慢地信任你，对待学生要公平、平等、不高高在上，要有威严、言出必行，做孩子的表率。还要学会“容”纳一切。比如学生的表现、成绩、来源等。我想这是作为教师应该做到的非常重要的一点。每一个学生都有属于他们自己的天地、成长于不同的环境，拥有不同的个性，这是要成为优秀教师必须知道的非常重要的基石，永远不要看到一个侧面就觉得了解一个人的全部，而对学生做出不客观的评价。我们应尽量多关心他们，从而达到进一步的了解，以实现了如指掌的境界。有的孩子在学校非常内向，在家里却活泼外向，老师就要不厌其烦的引导学生在学校也走向活泼开朗。同时我们也要充满爱心，要懂得原谅，要学会用另一种眼光看待学生，尽量发现他们的闪光点，多表扬、少批评。古语道：“人之初，性本善”，即使他们犯了不可原谅的错误，我们也要从本质出发，相信他们是善良的，对他们进行教育和引导。

_教授的讲座从教师的教学理念和实践出发，把教学和教师的发展放在同一个平台，深刻地指出了教师一定要走专业化的道路，从教育理念到微观课堂的把握无处不体现教师的专业化水平，全面贯彻素质教育就是要提高微观课堂的教学效率，提高教师的专业素质。让我感悟最深的就是课堂目标管理的落实。你在课堂上了解每一位学生在做什么？得到了什么？有什么差异？如何通过情景教学来缩小差异？。

_博士的“教师发展与教师的职业生涯”的讲座，对我的帮助不小，如何克服自己即将到来的职业倦怠期和职业生涯的消退期，有了初步的理解和应对的方法，努力消除可能产生的消极因素。

_博士的“新课程实施中的教育评价改革”的讲座，更加引发了我的思考，全面推进素质教育和教育改革，评价机制有为重要，值得探究和学习。

学校对学生的评价一直是个难题。传统的评价往往是老师给学生写评语，这种评价方式我们称之为“静态评价”。然而我们的学生每天都在发生变化，用“静态的评价”去衡量“动态的发展”，显然是不科学的。从评价内容上看，传统的评价以学生的学业成绩作为其重要的评价标准，甚至是唯一的标准。显然，这种评价不能全面涵盖学生的整个品德风貌、学业成绩，与现代社会所要求的人才观是不相符的，改革评价内容与标准已迫在眉睫。从评价时间上看，传统的评价往往到了学期的结束才进行，用“企业年终评估”的形式对学生一学期的成绩、行为表现进行总结，忽视了个体发展过程中的闪光足迹，这也不符合人发展中的需求规律。并且，这样的评价缺少有效的后续手段，达不到真正的促进作用。从评价的角度看，传统的评价只是进行在教师与学生之间的单向交流，忽视了家庭、社会、教师、学生之间的多边的交流。综上所述，传统的评价具有片面化、单一化、静止性的缺陷，过分地强调了学生的学业成绩，以领导、教师的主观评价为主，缺少了家庭和社会的多元参与，忽视了学生个体的自身评价与学生之间的情感交流。

“教学的艺术不在于传授本领，而在于激励、唤醒、鼓舞。”心理学研究表明，赞美犹如孩子的营养剂。孩子需要激励，犹如禾苗需要雨水。只要对学生充满爱心，并且经常给予激励，便可使丧失信心的孩子恢复自信，表现不错的孩子更加积极上进。基于以上思考，我认为以发现并尊重学生的需要为激励的前提，以教师、学生、家长的激励性评价为

关键。在评价的激励下，明晰目标并付之行为，并能最终获得成功的情感体验是核心，同时产生新的需求。

最让我感到兴奋和值得回味的就是为期三天的_拓展训练，这是一种独特的学习方式，和我们教师的教学方式截然不同，是一种全新的体验式学习，在体验中学习，在学习中学会。拓展训练的所有项目都以亲身体验为基础，要求学员全身心的投入，通过体验从而引发出认知活动、情感活动、意志活动和交往活动，有明确的操作过程。看起来很有趣的一个个游戏，其实都包含着工作与生活的哲理，在游戏中学习，在游戏中领悟，然后大家聚在一起畅谈感想，分享体验，再将个人感悟带到实际的工作或生活中去印证……避免了枯燥的讲学，使每一种理论都变得生动。它可能会成为我记忆中最有意识的一个插曲，让我铭记一辈子。

体会是可以记录的，但心灵的感受可能是无法言语的，只有自己的经历，才会有认识上的提高。

教师的成长是有规律的，要健康的成长就要遵循这几个规律。职业理想是成功的要素，要把个人的奉献与自身价值的实现联系起来。教育理念是成长的关键，我们要与学生的发展为本。教师的知识水平是成长的基本要素，教育实施能力是成长的核心要素，环境是成长的外部要素。影响教师成长的主要因素有教师的工作态度，组织教育能力，和人际关系。作为教师要关心集体，团结合作，相互理解，相互关心，尊重前辈，诚恳待人，信守诺言。同时还要做一名反思型的教师。作为一名教师，我必须以良好的心态对待工作中的困难和挫折，努力学习充实自己，用一个教师的标准来要求自己。虽然我经验不够，但我有最大的耐心与热心，我有充足的信心，只要我肯努力，相信以后再大的困难我都能克服的，爱我的职业，爱我的学生，这是我最大的目标。

至此之后，我将努力地追寻前辈们的步伐，踏踏实实地做好每一件事情，一步一个脚印的走好以后的路，尽快地成长为

一名优秀的人民教师，实现自己的人生价值。相信通过自己不懈的努力，用自己的真诚和爱心去对待每一个学生，在教育事业中做出成绩。