

2023年气候内阁工作总结汇报(精选5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

气候内阁工作总结汇报篇一

尊敬的集团公司领导：

一、销售

作为我们零售行业，销售是我们公司赖以生存和发展的根本，但是销售也离不开卖场的基础营运和顾客服务，客流，市场调查。

我们食品区按公司要求分为休闲，粮油，饮料和冷冻，其中冷冻1人，其他课都为2人负责，每天早会后，我都会组织他们处理配送货，然后做卖场基础营运工作，包括吩咐专人定期对卖场价格用rf机的检查，打印缺失的标价签，已至于他们后来自觉去完成这项工作，把我们的顾客投诉降到最少。在夏总的带领下，每个星期一都要组织各个部门交叉检查卖场的基础营运，好的进行表扬，不好的通报批评，我们部门每次检查都是名列前茅。所以说卖场的基础营运工作和顾客服务是紧密联系在一起，基础营运工作做好了，我们的顾客投诉就自然少了。

市场调查，是刻不容缓的一项工作，而且是长期的。也是我们要打开xx这个市场大门的钥匙啊，我们刚刚踏进xx[]而我们的竞争对手呢，已经两年了，首先我们就输在起跑线上了，他们具有稳定的客流和顾客信誉度。而我们所能够做的就是借助这个钥匙去跟竞争对手较量了，我将这些信息每天通过

早晚会传达给我们部门的每一个员工。为了抓好这项工作，我每个星期都会要求我们的员工和促销员交两份市场调查表，从执行反馈的结果来看，我所做的这些工作得到了大家互相的认可和理解。

我每个月都会定期的做销售报表的数据分析，然后用一连串的数据告诉我的员工和促销员应该怎样去做我们的销售，同时我在会上也会让他们说出自己做销售的主见和策略，多听取他们分析我们在与竞争对手的差距和需要调整的方面。在实际工作中积极的培养他们的主见性，在商品陈列，堆头陈列方面放手让他们搞，我深深地知道我所对员工和促销员所做的这些细小工作在大家看来都是微不足道的，但是我想让他们明白一个道理，我们都是靠顾客每消费一分钱养起来的。

二，卖场

由陈列到宣传，同时尽量跟我们的采购同事沟通，向供应商争取到更加多的促销资源，同时让我们的员工与供应商一起把卖场节日的气氛打造的淋漓尽致。争取把最新的市场信息，最整洁的环境，最优质的商品，最实惠的价格，最快捷的服务带给我们的每一个顾客。

三， 顾客投诉

顾客就是上帝，顾客的不满意就是我们工作的不到位，顾客投诉通常都有质量问题，价格问题，顾客服务方面等对我们的不满意，而引来的投诉。每当部门发生顾客投诉时，我都会及时重视他们反映和投诉的问题，尽快配合我们前台部的同事一起给顾客合理的解释，也包括登门拜访我们的顾客朋友。

四，团队建设，员工管理和素质的提升

我们连锁超市是一个大家庭，食品区在各个分店都是一个大

区，俗话说的好，民以食为天，而我们食品部就是其中一个大团队，我们的销售离不开一个好的团队，团队精神发挥，更加有助于我们部门在完成店里下达的销售任务的同时，也可以创造出超额完成目标任务的奇迹。在每次的员工大会口号比拼中，我们的员工都会给予我最好支持，那就是我们团队精神要发挥就离不开我和他们的相会沟通和协调，也是在平时工作中培养出的默契。友谊第一，比赛第二，尽管有时候不能够拿到第一名，但是我们都为此尽力了。在我们的培训老师组织的拔河比赛中，虽然得了个第二，大家还是很高兴，通过这些活动之后，我都会组织他们去分析我们团队中存在的问题和不足，把大家的心联系在一起，彼此感受到我们这个团队是谁离开谁的努力都是不行的。下班了，我都会主动组织他们一起去玩的，如生日聚会，让大家在生活上如朋友一样，彼此相互交流和了解，更加拉近了和员工们之间的距离。

五，正确处理好同级，上级的关系

对于我的上级来说，首先我尊重和敬畏，在工作上我会义无反顾的去执行和反馈好我的工作进展，坚持实事求是，不推卸责任，不为自己的工作不到位而找理由找借口。在生活上，我会很高兴的和他们做朋友，给彼此带来生活上力所能及的帮助和快乐。同级之间，在为我们工作上销售的共同目标而配合，有哪些部门要加班的，会积极主动的去配合完成工作，生活上依然和他们是朋友。

六，供应商业务往来

我们公司的两个导向是对内与员工为导向，对外与顾客为导向，而我想说的是，我对内以员工为导向，对外与供应商业务为导向，供应商是我们超市这个供应链中的源头，最关键的环节，少了他们，我们超市就卖不出什么东西了。向供应商争取更多的促销资源，有助于更加轻易的打开我们的市场大门。主动联系他们到我们卖场举行各种促销活动和最新的

商品特价资源，公司也因此而节约了进货成本。遇到有退换货的，积极派员工进行协助。

七，控制经营成本

对员工上货等人身安全，商品安全。包括顾客对商品的损坏，定期邀请我们防损部的同时为我们部门员工讲解和现场示范，生动的向大家展示了我们商场为预防火灾和经营风险管控方面是每个员工职责，每个星期安排员工参与商场晚间清场，在控制成本损耗方面逐渐减少。六月是全国安全生产月，门店举办安全知识问答活动，通过此次活动，将更加提升员工对安全生产的防患意识。

八，对公司的建议

通过任职主管几年间，发现管理中的越权管理方面是特别严重的，在个别的店，个别的部门的主管看到有些员工的仪容仪表，又或者是对工作做不到位的情况下，直接越过自己的自己跟课长的权限，直接去管理员工的现象。这个现象在大部分企业都是存在的，也是企业管理的弊端，很多时候会造成不必要的误会，引起员工的反感反抗情绪，对于人才的流失，那是在所难免的了。如果自己的职位越高，权力越大的话，对于这些小事的话，直接领导他的上级都没有看到，你又何必在此中间插一脚呢。没必要！要不还设什么课长啊，那不等于形同虚设了。

我的第二个问题就是我们店卖场的布局方面，居然地理位置是客观的，无法改变的，那卖场的布局起码说是可以调整的吧，我的建议有三个；第一，一楼上二楼，客梯对准的是我们的卫生间，这个在中国风水中是一大忌。第二，二楼入口处，收银台，出口处相通不合理，顾客可以从入口处进去也可以，出口处进去也可以。我们卖场的布局应该让顾客强行逛完我们的商场，所以入口处，应该用客梯直接上到三楼，然后在逛到二楼的出口处。食品区，生鲜区，熟食区应该调

整至二楼出口处，相反二楼的应该调整至三楼，这样的话，顾客认为他们买的鱼啊，小菜啊，那些他们认为“脏”东后就应该让他们去收银台买单了，而不是向现在这样，三楼买了那些“脏”东西，又下来二楼逛针纺区逛了。第三，二楼上三楼的客梯应该对准的不是现在的专柜，应该陈列我们超市自己的东西。

以上建议仅代表个人的看法，不针对谁。还望公司领导给予批评和指正。

在此次金融危机中，对我们超市也冲击很大，部分同事由于工作情绪化，心态没有端正过来，不能够理解公司的有些调整，望及时调整好自己的工作心态，改观目前不良现状，全心投入日常工作。用正确的态度对待工作。态度决定一切，真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力，打造我们超市为顾客节省每一分钱！以真情铸就服务每一天！展望未来，脑海里又显现出部门下一个工作计划的制定和落实了。

食品部:刘胜豪

气候内阁工作总结汇报篇二

管理体系。

公司以国投“三为”企业宗旨为根本，以人本关怀为中心，着力于“政通人和”企业文化建设，全面打造“和谐、进取、协作、创新”的企业文化氛围，建立了“劳动关系和谐、人际关系和谐；工作流程通畅、工作心情舒畅”的“和”、“畅”企业文化。

第一部分班组建设总体工作思路

依据于国投电力，不断完善细化公司班组建设管理标准，结合公司nosa五星企业建设，以弘扬公司“和、畅”企业文化

为准则，以创新建设班组安全文化为着力点，依托erp系统和工作场所两个平台，稳步推进“安全和谐型”班组建设工作，实现班组管理的制度化、标准化、规范化、流程化，最终实现班组长期有效的安全文明与和谐！

第二部分班组建设工作重要举措

一、成立组织机构，明确工作职责

公司成立了班组建设领导小组，负责班组建设工作的宣传、组织、协调和监督，负责年度班组建设综合考评结果的审定与批准。

组长：总经理

副组长：总会计师兼工会主席副总经理

成员：各部门经理、主要分包商项目负责人

公司确定了安全技术部是部室及班组建设工作的归口管理部门，负责部室及班组建设管理标准的制订，同时组织对各部室、班组执行情况日常监督、指导和考评；公司工会、综合办公室等根据职责分工，参与部室与班组建设工作的检查与考评。

二、领导重视，工会参与，保障班组管理工作的顺利实施

公司委派安全技术部具体负责班组建设工作，使管理层次扁平化，减少了班组管理与考评的中间环节，统一了班组建设管理思想。公司将工会纳入班组建设考评小组，对班组管理考评及年度先进班组评选提出建议，加强了日常班组考评与年度先进班组评比的结合，提高了班组建设管理工作的影响力。公司严格依据考评标准，每月、每季度、每年根据考评结果对各班组进行奖惩，一定程度上促进了班组建设工作的

开展。公司领导亲自不定期组织班组建设工作的专项检查，带动了班组建设工作的稳步推进。

三、完善班组各项管理制度，确保工作流程顺畅

自起，各班组就加大了班组制度建设，建立了一整套的班组岗位责任制、安全责任制、考勤管理、班组学习、班组培训、班组绩效考核、班组风险评估、班务公开、班组物资材料管理、工器具管理、技术资料管理、班组卫生管理、定置管理等班组管理制度。公司每个月对班组开展监督检查及奖惩，不断提高班组制度的依从性和有效管理，从而使班组基础管理工作实现了规范化、标准化、信息化的常态管理机制。

四、具体措施得力，稳步推进班组建设各项工作

1、强化领导、组织作用：公司领导经常带领安全技术部人员、工会人员深入班组了解班组建设情况，与班组成员谈心，了解班组存在的困难，指导班组建设的有效开展。公司班组建设管理之所以能取得一定的成绩，是与公司领导的重视和亲自参与分不开的。

2、以点代面，全面开花，共同提高：，公司为使班组建设工作有明显的改善，决定从检修班组、运行班组、分包队伍中，找出比较有代表性的班组，开展以整理整顿、定置管理为主的6s管理、以现场设备整治、科技进步为主线的tpm管理、以安全、健康、质量、效益为主体的综合管理体系星级评审等活动，特别是在定置管理、资料/物品标志等方面，在公司内立标杆，树典型，搞试点，组织班组的自检和班组间的相互检查与监督，增加班组检查的透明度，使先进班组有荣誉感，后进班组有压力，形成全公司人人关心班组管理风气。

3、软硬齐抓，内外结合：班组管理水平的提高不但反映在班容班貌、定置定位等方面，还反映在员工的意识和行动上；不但反映在实际工作中，还反映在资料的标准化、规范化管

理上；不但反映在班组室内外的清洁上，还反映在班组所辖设备、库房的管理水平上。因此，公司定期的监督检查也从此改变为班组检查与现场管理相结合的检查手段，同时，通过现场提问、现场引导、现场纠正等方式，提高员工的安全、健康、环保、质量、效益等方面的综合意识。

理、跟踪隐患的活动蔚然成风。

5、加强岗位技能培训，提高班组成员技能水平：为提高班组长管理水平，公司组织_人次参加了国投集团组织的首期中央企业班组长远程培训；另外，结合综合管理体系建设工作，公司发动员工有效开展了“十个一”活动，全面推行“一法三卡”的实际应用；认真开展员工岗前培训、岗位培训、人员资格取证培训、技能比武、事故演习、事故回顾等多种形式的培训活动；运行班组每值每班均开展主控和辅控的事故预想，定期举办专业考试；同时还编制下发了企业风险告知卡、参观人员安全告知卡、岗位安全告知卡、员工安健环手册、工余安健环手册、承包商管理手册、员工行为规范手册，以全面提高员工的综合安健环素质。

6、检查督促，坚持不懈：经常性的班组检查与考评做为一项例行工作，一旦形成习惯，将对公司的部室、班组和分包队伍的日常管理是一个促进，无形中将给各班组/部室形成一种压力，促进各班组/部室管理水平的逐步提高，否则将落在其它班组/部室的后面。在检查的同时，及时将发现的新问题、新情况以图片、通报的形式予以以公示，并将指导建议、新的管理思路告知各单位和班组，引导班组按公司的总体规划和思路开展工作，逐步引导班组/部室按公司的要求进行整改。

7、注重班组长培养与提拔：几年来，公司综合考评班组长的综合能力，将数名班组长提拔到专工甚至中层管理的岗位上，为班组长提供了综合发展的空间。

第三部分班组建设工作取得的成效

一、班组硬环境的建设

公司本着安全、和谐、务实、有效的原则，几年来尽可能为员工营造一个持续改善的温馨和谐的生活、工作环境。

气候内阁工作总结汇报篇三

两年来，在校、院、系正确领导下，本届班政府内阁带动全班成功帅男、精英靓女，认真学习，努力实践。比、学、赶、帮、超在全班蔚然成风，诸学友学院内均以优异成绩弹戴相庆。学院外，各自事业蒸蒸日上，如日中天。

本届班政府组建后，大打“品牌”战略，以其出色的策划和操作，顺利保证了同窗学友愉快而充实地渡过了两年寒窗的研修。

本届班政府接手全班管理工作后，积极组建内阁，健全机构，完善管理职能。本人有幸被推选为班政府内阁总理，在学院老师及同学们的大力帮助下，推选出副总理4人，各部部长8名以及各科相关委员长若干。执政机构的顺利建立，为全班同学二年学习工作顺利地前进和发展打下了坚实的基础，提供了^v^上强有力的保障。

在此基础上，本人积极开展社交活动，小组聚会，专题聚会在本班蔚然成风。本班内部，三人以上外事社交活动不计其数，三人以下外事社会活动无法计数，真可谓：周周有酒醉，天天有饭局，“葡萄美酒夜光杯，琵琶美女天天陪”mba春光无限美，本班风景数全校之最。

第一学期，由于同学来自五湖四海，加上本班美女众多。作为一班之首脑，我在政府执政方针上犯了机会主义的错误，致使部分班公民对本届政府产生了信任危机，提出“推翻本届政府”的口号。本班班主任揭筱文洞中观火，秋毫明察，及时指出本届政府执政上的失误，在子云亭召开xx对话会，

一举平息了“^v^风波”。

1、在棠湖宾馆成功举办了全班首次联谊会——学友情深，本次联谊会得到棠湖集团董事长严统明同学的大力支持。联谊会节目全由本班同学自编自导自演，活动得到校领导、老师及兄弟班级学友的一致好评，认为是mba开班以来水准最高，规模最大的一次联谊活动。本人与同班同学高北京填词谱曲的晚会主题曲《携手》，已被川大mba研修班同学会确定为会歌。

2、在“花水湾”成功举办“学友情真”联谊会。由一、三组联合承办的这次联谊会轻松、欢快，参会各同学自娱自乐，参与性强，大家在“花水湾”一夜温泉，不亦乐乎！

3、20xx年10月承办了川大工商管理研修班历届同学大聚会——“世纪学缘”，参加者近千名。时值新旧千年相交，新老同学相聚，盛况空前。

气候内阁工作总结汇报篇四

一、中国古代科技成就

四大发明

造纸术：西汉已发明植物纤维纸，东汉蔡伦改进。

印刷术：隋唐雕版印刷术——《金刚经》；北宋活字印刷术。

火药：唐末开始用于战争。

指南针：战国司南；北宋指南针，应用于航海。

《九章算术》是当时世界上最先进的应用数学著作。标志着中国古代以计算为中心的数学形成了完整的体系，在世界数

学史上占有重要地位。算筹和算盘推动古代计算的发展。

留下了世界上最早日食、月食、太阳黑子以及哈雷彗星的记录。

编制出了世界上最早的星表《石氏星表》。

创制了许多先进的天文观测仪器：浑仪、简仪。

《夏小正》、“殷历”。《授时历》我国古代最优秀的历法，比现行公历早3百年，对指导农业生产帮助很大。

古代成就卓著的四大农书：《汜胜之书》、《齐民要术》、《农书》、《农政全书》。《齐民要术》是我国现存最早、最完整、最系统的古代农业科学著作。

西汉编订《黄帝内经》——中医学的奠基之作。

东汉张仲景《伤寒杂病论》——“万世宝典”。

明李时珍《本草纲目》——“东方药物巨典”。

二、辉煌灿烂的中国古代文学成就

《诗经》，我国第一部诗歌总集。

新的诗歌题材——楚辞，《离骚》，屈原

司马相如、张衡

半文半诗的综合文体——赋

初唐：王勃、陈子昂。

盛唐：王维、孟浩然，高适、岑参，李白（“诗仙”）、杜

甫(“诗圣”。)

中唐：白居易

晚唐：杜牧和李商隐

诗歌的黄金时期，是唐诗发展繁荣的丰碑

柳永、李清照、辛弃疾、苏轼

婉约派：柳永(《雨霖铃》)、李清照(《声声慢》)

豪放派：苏轼、辛弃疾

关汉卿、马致远

关汉卿《窦娥冤》

明清小说

曹雪芹等

三、中国古代的艺术成就

(1)汉字：原始社会晚期起源于“文字图画”，经历了：甲骨文、篆书、隶书、楷书的演变发展过程。

(2)书法艺术的发展：两个阶段：魏晋以前基本上是自发阶段，魏晋时期开始进入自觉阶段。

楷书发展：始于东汉，魏晋楷书有定鼎之功，唐代步入盛世，名家群起。初唐的欧阳询、盛唐的颜真卿、晚唐的柳公权是这一时期的代表。

草书发展：起源于汉初，成熟于东晋。魏晋以来盛行不衰，

名家辈出。代表人物：盛唐的张旭、怀素等。

行书发展：经过东汉至西晋约两个多世纪的演变，书体完全成熟。代表：王羲之等。

(3) 绘画：

起源：远古彩陶画：《鹳鱼石斧图》。

战国：楚国帛画《人物龙凤图》和《人物御龙图》。中国绘画艺术从萌芽走向成熟的关键阶段。

魏晋南北朝时期：真正意义上的中国画出现了。东晋顾恺之的《女史箴图》《洛神赋图》。

隋唐五代时期：中国绘画的一个高峰。隋朝展子虔的《游春图》，是现存中国最早的水墨画。初唐阎立本的《步辇图》。盛唐吴道子的《送子天王图》。隋唐时期，敦煌莫高窟壁画盛极一时。

两宋时期：宫廷画院进入最为活跃的阶段，画学兴起；风俗画是当时画坛的最大亮点。北宋张择端的《清明上河图》长卷。

元明清时期：文人画成就最为突出。元代王冕的《墨梅》、明代徐渭的《黄甲图》、清代郑板桥的《墨竹图》。

(4) 戏曲：

京剧：乾隆末年，安徽的徽剧戏班进京演出；道光年间“徽汉合流”的局面；同治、光绪年间，京剧走向成熟，并涌现出程长庚、谭鑫培等著名的“同光十三绝”；从清朝末年到民国初年，京剧迎来了它的繁荣期。京剧以其独特的艺术魅力风靡全国，被誉为“国剧”。民国以来，又逐步走向世界。

其他戏剧剧种：秦腔、越剧、川剧、粤剧、黄梅戏等出现。

气候内阁工作总结汇报篇五

您好！

本学期我担任的是高一的语文教学工作。现将本学期的语文教学工作进行述职，总结经验教训，以促进今后的教学工作更上一个台阶。

教育者的指责不仅是传授知识，更主要的是让受教育者学会独立的思考。语文课堂对文章的条分缕析，学生忙得不亦乐乎，教师们基本上生活在“教参”的世界里，学生生活在“别人”的见解里，没有自我学习的乐趣，没有自我独立的思想。本学期在课堂设计上跳出传统的课文分析，建立平等、和谐的师生关系，教师重在引导学习，指导学法，而不是越俎代庖，授人以鱼，让学生充分体会到自己是学习的主人，学生的潜能得到充分调动，主动积极地参与到课堂上来。教师引导学生自主讨论课文内容，在讨论中相互学习，在讨论中增加言语实践的机会，在讨论中碰撞出思维的火花。这样，学生拜托了机械、被动的听课方式，使学生明确如何从多角度出发理解课文的意义，培养了学生分析问题和解决问题的能力，提高了课堂的效率和质量。

说句实在话，现在的中学生对语文的热情普遍不高，上课光是照本宣科，不仅自己觉得没趣，学生也会反感，所以，无论是讲字词，还是解读文章，我都会尽量调动他们的生活经验来品析，多举些例子，让这些死的知识变得鲜活起来，这样做，不仅开拓了学生视野并且加强他们对文章的理解，也在一定程度上提高了他们学习语文的兴趣。

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。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学习思想的辅导，要提高后进生的成绩，首先要解决他们心结，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。要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放到学习中去。

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。使学习成为他们自我意识力度一部分。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。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的绊脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

总之，高一语文教学工作已经告一段落，取得了一定的成绩，但也存在一些不足，在今后的工作中将不断的完善。我一定会不断总结经验，吸取教训，把接下来的路走得更好，对得起教育这一份良心的事业。

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日