

# 总务部的工作总结 早教的年终总结个人 工作报告(大全7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 总务部的工作总结 早教的年终总结个人工作报告篇 一

在早期教育被越来越被重视的今天，我园作为去早教中心下属的专业的早期教育指导站，面向幼儿园所管辖的社区中1—3岁散居婴幼儿和家长早期教养的指导工作，积极完成和协助区中心和街道计生委的早教公益活动。讨论制定并做好所在辖区社区0—3岁婴幼儿情况的摸底工作，制定出20\_年的0—3岁早期教育计划和方案。并以此为基础，开展园内的早期教养指导工作，鼓励全园教师作为志愿者参与到早教工作。从参与活动的人数、家长反馈、教师反馈等多方面看，我园的早教工作的开展是比较成功的，下面从以下几方面对本次活动作下总结。

一、领导重视，注重工作细节：

二、专业培训，提高指导能力：

我园的每位参与指导的教师在经过不断的学习过程中，从思想上重视早教工作，在态度上积极响应园内的早教任务，开展了多期的早教指导服务。为了让她们更好地服务于0—3早教指导工作，我们每学期进行理论学习和培训，进行《上海0—3婴幼儿教养方案》的解读培训活动，开展了传达式的理论学习——继续解读《上海03婴幼儿教养方案》。这样的

理论学习使教师们对03婴幼儿的`年龄特点有了更准确的把握，而结合理论学习开展的根据本园的实际情况全面落实教养方案的研讨，为提高教师的0—3指导水平奠定了良好的基础。让她们观摩指导活动，参与幼儿园举行的街头宣传、专题讲座、发送资料等实践活动。在各种各样的培训活动中指导0—3早教的经验和知识不断得到积累与丰富，从而掌握更多的关于0—3岁幼儿的年龄特点及生长发育中的关键期，更好的为每一次的早教服务提供最好的知识和技能技巧。

### 三、结合社区，挖掘地方资源：

0—3早教工作仅靠幼儿园的力量是不够的，需要全社会的关心和支持，我们充分利用社区资源，根据我园0—3岁儿童早期教育实验工作的实际情况，与街道居委会计划生育委干部紧密配合，着力解决存在的现实问题，有效提高0—3岁婴幼儿的综合素质和智力水平，满足广大婴幼儿家庭对早期教育的需求。

### 四、准备充分，保障指导效果：

为确保公益活动安全、顺利、有效的开展，我们对每次活动的前期准备都做了充分的准备。早教负责老师负责起草活动方案，并向园长进行反馈、沟通；在人员安排上园内进行了合理的安排。活动前还召开了本次活动工作会议，早教负责老师主持；会上就本次活动开展的目的向各位老师进行了诠释，各活动室游戏及人员安排也向老师们作了具体说明。旨在让每位教师明确活动要求，增强对本次早教活动的重视意识。（如：活动紧急预案、活动安排一览表、教师胸卡的佩带、着装等）各活动室的各项准备（如：各室游戏玩法的交代，安全提示的告知、活动场景的布置等）进行了认真细致的检查，活动后及时反思，为下次活动积累经验。

### 五、面向家庭，促进科学育儿：

指导在亲子活动中，我们经常选择一些家庭中常见的物品作为教具，使家长便于模仿。与此同时，我们还非常注重对03家长进行指导，帮助家长避免包办代替。遇到可多种形式进行的游戏，我们更会让家长有触类旁通的思考，提高自己在家指导孩子的能力。除了亲子活动时的家长指导，我们还为家长开设了专题讲座，讲座经常会赢来0—3岁家长们的阵阵掌声，对讲座意犹未尽的家长有时还会在讲座后主动留下来向老师咨询自己在实际生活中遇到的育儿难题。切合家长实际情况的家长讲座使家长在理念上对0—3早教有了新的认识，0—3婴幼儿的早期教育受到了重视，也帮助他们确立正确的教育方法，为幼儿的健康发展奠定基础。强化服务意识，优化保育质量，使家长放心，满意，早教指导工作受到家长的好评。作为0—3早教指导站，我们教师的指导观念、早教能力得到了提高，社区的0—3婴幼儿家长早期教育的意识明显提高。

## 六、我们的困惑与对策：

1、早教卡的保管与使用：很多家庭不重视，还有少数家庭没卡。

对策：

与社区居委、村委取得联系，加强早教卡重要性的宣传力度。

2、0—3活动内容的均衡性、前后的层次性、连续性的问题。

对策：

1) 尽量将教师的指导活动集中在一个月龄段。

2) 加强一个月龄段指导教师之间的联系，可以以活动内容汇总的形式，要求每次参加指导活动的老师在活动请对前几次的活动内容做一下了解。

3、轰动中家长的三方互动能力较弱。

对策：

1) 增加宣传资料的发放，提高家长对不同年龄段的知晓率。

2) 运用家庭中常见的物品进行指导活动，便于家长能够举一反三地在家庭中进行。

## 总务部的工作总结 早教的年终总结个人工作报告篇二

一、端正思想，迎难而上，时刻坚持高效工作状态，工作中严格要求自我。

二、工作中我始终坚持着道虽通不行不至，事虽小不为不成的人生信条。

三、严格履行财务上的三铁(铁制度、铁算盘、贴账本)制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。

始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自我高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

# 总务部的工作总结 早教的年终总结个人工作报告篇三

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的20\_已经过去，充满期待的20\_已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

## 一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场□soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至0.00。而一年后的今天□soho8月30日顺利交房；小户型11月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20\_年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1)、8月30日的soho办公楼的交付；2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20\_年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付

其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴;稳重而富有包容心的王明奇;充满热情和活力的张松海;任劳任怨的老黄牛张学军;敬业谨慎务实低调的祈英华;勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

## 二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《\_规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20\_年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真

正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年79月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年79月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。。

### 三、不足

20\_年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措

施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20\_年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于片面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20\_年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、计划

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20\_年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从\_年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以永不满足、思变图强、永不止步、争创一流的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

## **总务部的工作总结 早教的年终总结个人工作报告篇四**

一、主要职责：

负责仓库的包材的验收、入库、保管、出库等工作

严格执行公司制度及其细则规定，防止收发货物差错出现。入库要及时，手续检验不合格要求不准入库；出库时必须有权限人签字，手续不全不发货，特殊情况须经理签批。

负责仓库区域内的防鼠、防雨、消防工作发现事故隐患及时上报，对意外事件及时处置。

安排物品在仓库的存放次序，按物料种类、规格、等级分区堆码，不得混和乱堆，保持库区的整洁。

负责定期对仓库物品盘点，做到账、物相符。

负责仓库管理中的出入库单、验收单等原始资料，整理和建档工作，及时编制相关的报表。

做到以公司利益为重，爱护公司财产，不得监守自盗。

完成领导临时交办的其他任务。

二、工作完成情况：

1. 包材收发及时、准确。
2. 严格执行公司出入库制度。
3. 卫生良好，储存条件适宜。
4. 合理规划仓库货位。
5. 帐实相符，品质完好。
- 6 .不良资产及时提报，报表准确、及时。

7. 做好防盗门工作。

三、个人工作中出现的问题和不足：

1、在工作中存在创新精神。

2、缺乏与相关部门的沟通意识。

四、针对问题在以后工作中将采取的改进措施：

1、在工作中找到快捷的方式与方法运用到工作中去。

2、 极积主动的与相关部门进行工作中的有效沟通。

六、自我设定的本岗位关键考核指标：

2. 发放物料及时、准确。完成100%，考核数据部门营管。

3. 对呆滞包装材料的即时提报。完成100%，考核数据部门企划。

4. 盘点盈亏数量没有大的误差。完成95%，考核数据部门财物。

5. 保持卫生区无杂物。完成100%，考核数据部门管理。

6. 及时完成领导下达的各项任务。完成100%，考核数据部门财物。

## **总务部的工作总结 早教的年终总结个人工作报告篇五**

1、思想上：我热爱\_\_\_，具有坚定的立场，在大是大非问题上我能与\_\_\_一致，认真贯彻执行\_\_\_的路线方针，认真学习，

以思想鞭策自己。时刻牢记的利益为第一，能为每个患者解除痛苦是我们每个护理人员的神圣使命。积极向\_\_组织靠拢，今年光荣的加入了\_\_。

2、工作上：我安心工作，积极参加医院和科室的理论学习 and 教育活动，并认真做好记录，作为一名医护人员，不应该好高骛远，要立足本职，专心工作，作到需患者所需，急患者所急。在工作中我从不迟到早退，值班时从不擅离岗位及外出不归等。能全心全意为病员服务，对待病员我能像对待亲人一样，从不跟病员吵架。每一天上班，我能够保持甜蜜的笑容，对军、地方病员，我都一视同仁，不弄虚作假；对发生差错和纠纷，从不欺瞒，积极向领导汇报，从不接受患者吃请，不收红包。

3、生活上：我对待病员真诚热心，不嫌贫爱富、唯利是图，生活作风严肃，无对外不纯洁交往，从不与地方不三、不四的人员交往。

1、扎实抓好理论学习，保持上的坚定性。

2、在院领导、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作任 务，认真履行职责，爱岗敬业。

3、以科室为家，工作积极主动，对待病员热情、耐心，满足病人的需要。

护理工作虽然琐碎虽然平淡，但有时我真的很为自己骄傲。我是生命的守候者，许许多多的人因为我的努力，我的辛勤，我的认真，我的热情，我的奉献，过着幸福快乐的日子。我的双手我的微笑我的善待让这个世界温暖！虽然他们不能记忆我的名字，虽然他们不知道我的付出，虽然他们不了解我的辛苦，但赠人玫瑰手有余香！我们是那样的天使！所以在许许多多的深夜白昼，我虽然游走在病人、疼痛、鲜血、伤病中，但我快乐！

# 总务部的工作总结 早教的年终总结个人工作报告篇六

自从本人20\_年加入\_x珠宝以来也有1年的时间了。

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。

## 一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

## 二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

## 三、工作中的经验，销售是一门艺术

1. 认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。
2. 充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。
3. 促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4. 熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。
5. 售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。
6. 抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

#### 四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：\_珠宝。从x月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中一年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这一年的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

# 总务部的工作总结 早教的年终总结个人工作报告篇七

一年又匆匆而过，在公司及车间领导的关心帮助下，经过不断的实践，在错误中不断摸索、不断成长。我在经验积累、管理水平和自身素质方面有了一定的提高。为明年更好的进行管理，也为能够为公司创造更好的效益。现对今年的工作总结如下。

## 一、向管理要效益，紧抓安全生产

没有安全就谈不上效益。针对此，我严格按操作规程操作，时时牢记安全注意事项，杜绝睡岗、聚岗、脱岗等违规违纪行为。如车间各发酵罐都属于压力容器，高温高压运行已发生烫伤、碰伤等事故，而且下罐操作易发生高空坠落。窒息等事故，打碱操作等这都存在着很多安全隐患。所以，我了解它们的基本情况和性能后再操作，且要不断提高安全意识，做到“在岗一分钟，安全六十秒”，把安全隐患消灭在萌芽状态，防患于未然。

## 二、向管理要效益，提高员工工作效率和设备利用率

工作中，我时刻注意思想动态，及时做好思想工作，积累管理经验，结合制度科学管理，以提高凝聚力和工作效率。并努力做到知人善用，让每位员工都在最适合的岗位上工作，“能者发挥所长，健者不遗余力”，低投入，高效率地做出更好的成绩。

## 三、向管理要效益，确保产品质量

没有质量保证，产量再高也是徒劳，相反，还可能给企业带来巨大的损失。为此，我严格执行车间分等级的质量管理制度，奖罚分明，以促进员工努力钻研业务，提高操作水平，确保消毒发酵的各项指标均在合格范围内，保证操作的无菌。

#### 四、向管理要效益，努力做到物耗低

我要求员工消毒时时刻注意阀门开度；堵塞一切“跑、冒、滴、漏”现象；节约用水、用电、用汽以减少浪费；加强设备维护，以确保设备正常运转；严禁浪费以做到降低生产成本。另外，我还加强对现场的管理，把现场管理贯穿于整个管理工作之中，以提高工作效率，确保安全生产，保证生产有序进行。

通过今年的管理工作发现自己存在着很多不足，工作时经常凭着自己以往的经验，对员工的思想未进行太多的沟通，使员工对安全及自身修养方面不关心。平时关心的大多是工作完成情况，对其他事情缺少足够的耐心。另外与其它班组间的配合不协调，对不是自己管辖的工作热情不是太高，班组间计较的东西太多。

以上不足我会通过不断的学习提升自身修养，多与人沟通，努力使自己得到进步与提高，争取为车间做出更好的业绩，贡献出自己的一份力量。