

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结(通用10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结篇一

一、加强理论学习，固牢政治思想基础

作为党的干部必须始终坚持思想的敏锐和先进。今年来，坚持学习马列主义、_思想、_理论和重要思想，认真领会精神实质，不断提高党性觉悟和政策理论水平，努力增强“立党为公、执政为民”的意识，进一步坚定了政治信念。及时了解和学习党和国家出台的一系列路线、方针和政策，紧跟形势更新思想，不断加强党性锻炼，不断加强世界观的改造，确保了在思想上、政治上与行动上始终同党中央坚持高度一致。进取参加委内组织的树立科学发展观、求真务实等各项学习，并结合工作和思想实际做好读书笔记，努力提高政治理论素养，增强工作的政策水平和思想上的政治敏锐性。

二、虚心好学，努力提高业务素质和技能

熟悉业务、掌握技能是综合部门的基本要求，也是完成好本职工作履行好职责的需要。对此，在思想上确立了刻苦钻研本职业务技能的决心。吃透上级精神，及时学习领会中央、省、市有关经济和社会发展的指示精神。注意收集各行信息，多方积累素材。研究国内外经济动态，较好地把握住了我市经济发展的大环境；进取参加国家发改委组织的国民经济分析与预测培训班和学习有关经济书籍，努力提高对经济的认知，增长经济头脑；经过工作或利用完全空余时间经常与各有关处

室联系，更多地了解和熟悉方方面面的情景；进取主动地承担大小工作，在工作中注意做有心人，虚心请教领导和同志们，力求提高自身综合素质。半年来，经过勤奋好学、埋头苦干，工作本事有了明显提高，这为做好本职工作，履行好职责打下了基础。

三、勤恳、尽责，圆满完成各项工作任务

1、较好地完成了很多的文字材料工作。文字工作是十分清苦的工作，但自我能够把整理材料作为熟悉工作业务、了解情景的重要环节，不畏辛苦，勤奋刻苦，经常加班加点，有时碰到涉及的情景不了解，组织材料困难，也能硬着头想方设法写好。经过不断地努力，能为单位出点微薄之力感到欣慰。今年来主要完成了一至四季度全市经济形势分析与提议，以及向市委、市政府领导的经济形势汇报稿；《上半年经济运行及调控提议的报告》；七月份向人大起草了《关于__市20__年国民经济和社会发展规划1-6月执行情景的报告》；结合贯彻落实国家、省宏观调控精神，完成了《关于贯彻落实中央宏观调控措施确保全市经济平稳协调快速发展的实施意见》，并以市委和市政府名义下发。

2、进取配合完成其它工作。对于《关于对今年经济形势的预计对明年国民经济和社会发展规划暨经济体制改革安排的意见》等多篇重要文稿同，也都主动参与并承担部分资料的写作，共同完成。在国民经济动员潜力调查工作中，与同志们协作共同完成上级要求的任务，得到省里的好评。

3、完成临时性和领导交办的各项工作任务。半年来，无论是各级领导交办的，还是一些临时性的工作任务，都能认真对待及时做好，按时按质完成。

四、严格要求，以己努力处处维护团体利益

今年来，能够始终以团体利益和荣誉为重，正确处理二者利

益关系。进取参加委内组织的团体活动，异常是在行风整顿活动中，对己从严要求，自觉参加学习教育，提高行风自律意识。严格遵守各项规章制度，规范言行，努力树立良好的自身形象，点滴之处尽力呵护团体声誉。能够尊重领导，团结同志，在工作中支持、配合、团结协作，在相处中以诚相待，友善相处，融入团体，营造融洽氛围。

总之，在过去的半年里，经过勤奋，做了一些力所能及的工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题，还需领导和同志们予以指正，以便在今后的工作中加以克服和改正，更好地开展工作。

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结篇二

光阴如梭，__年上半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。

然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管

理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！。

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，时值润发集团提出“树标兵、学先进、促发展、争效益”活动、润发机械又一度成为整个集团的标兵企业，“鑫宏企业与本公司进行对口红旗竞赛”的今天，作为个人我们要实现体现自己的人身价值，企业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，学习润机的六种精神：艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网，管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

四、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用

五、加强各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；

六、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据；

八、继续做好各部门工资奖金的核算工作

以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章！

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结篇三

一、立足本职打造优质服务

近几年来固话和宽带市场饱和，固话安装量下滑，加之各大运营商采取降价策略，造成激烈的竞争环境。如何保留客户，营销业务，成为了公司发展壮大的关键因素，作为公司经营部门，我觉得我部门要承担起应有的职责。我深知通信行业主要产品就是供给服务，为用户创造服务价值，仅有优质高效的服务才能在用户心中树立公司良好的形象，才能留住老客户，培养新客户，在电话讯问的工作中，我要求部门员工加强服务力度深度，树立优质服务的理念，在与客户沟通时做到语气和善，态度真诚，得到了客户的赞许，提高了客户的满意度。

二、提高部门员工整体素质

公司的发展需要每一名员工的努力，仅有好的团队才具有战斗力和凝聚力，在实际工作中，我每个月都组织部门员工召开分析会议，让每一位员工从一个月的工作中总结经验教训，不断学习，不断改善服务，提高部门整体的业务本事和工作水平，让我部门所有员工都能立足于自我的本职岗位，充分发挥自我的工作本事。我深知在这样一个通信行业竞争激烈

的大环境下，仅有努力提高自身素质、打造金牌服务团队，才能留住用户，帮忙公司更好发展。在上半年的工作中，经过我和我部门所有同志不断摸索工作新思路，寻找新方法，为公司业务发展协调关系，出谋划策，有效的促进了业务的发展，让公司在新装宽带、固话等方面的业务有了明显的提升。

三、结合实际开创新局面

上半年工作期间，我部门所有同志一向以饱满的热情服务于公司，服务于用户。应对宽带和固话业务饱和的市场现状，我进取组织优秀员工一齐探索新思路，开创新方法，在工作中用理论指导解决实践，加强工作中的原则性、系统性、创造性和预见性，开拓经营，以公司效益为中心，调整部门业务结构，突出发展高效业务，努力完成上半年经营目标。同时我还创新部门考评和管理，加强对业务员的业绩考评时效性，变年度考评为季度考评，充分调动员工工作进取性。经过市场调研和对用户的走访调查，我部制定出计划性的工作方案并予以实施，切实提高了工作效率和质量。

以上是经营部20__年上半年的总结，虽然取得了必须的成绩，但还存在着很多需要改善的地方，如工作还不够精细化，对一些方面的问题了解还不够透彻，在今后的工作中，我将继续会同部门所有同志不断改正缺点并将时刻以饱满的工作热情，踏实的工作态度和良好的工作习惯尽全力完成领导交付的各项任务，再接再厉，勇创佳绩。

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结篇四

__年已经过去，新的挑战又在眼前。在这一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信__地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了

不错了业绩。

一、新的体验

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

- 1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。
- 2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。
- 3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。
- 4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。
- 5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。
- 6、团结、协作，这些是好的团队所必需的。

二、存在一些需要改进之处

- 1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。
- 2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，

否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作一年多了，在这一年的工作中，本人的销售套数为__套，总销额为_千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对__各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结篇五

我于20__年12月1日进入公司，经过一年零七个月的岗位见习，在领导和同事们的关照和指导下，以及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了很大的进步，在公司我学到的不仅是专业知识，更多的是让我学会了如何做事、如何做人，在此我由衷的感谢公司对我的培养。

刚来到精整电工班，首先进行了88学时的安全教育，使我对安全以及公司各项规章制度有了深刻的认识；然后跟着老师傅进行日常的`运维工作，开始由于对设备的陌生，我只能充当一名看客，最多也只能给老师傅打打手电。在部门领导和老师傅的帮助下，使我在最短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了精整所管辖设备的工艺流程、如何辨识身边的危险源、如何执行三方联络挂牌。老师傅们多年积累的经验对我来说是非常宝贵的财富，在跟随老师傅工作的半年多里，我的专业技术以及安全意识得到了很大的提高，初步了解了艾默生ev201_变频器、mm440变频器工作原理，西门子plc各模块的特性，可以监控程序处理一些基本故障；尤其在常规电气方面，可以独立分析及解决吊车以及地面常规电气设备出现

的日常故障。

20__年11月，我被调到工程技术部，新的工作环境以及设备强大的自动化控制给了我很大的压力，在部门领导以及同事们帮助下，通过自身调整，我很快适应了新的环境；在设备安装调试未彻底完毕时，我快速了解了所辖设备的工艺流程，11个月的运维经验给了我很大的帮助，使我在处理故障时不会出现毛手毛脚，反而是以清醒的头脑去分析，但是在鲁宝常规电气的维修涉及的较多，在plc以及变频器方面有很大的不足，部门里部分员工对先进自动化控制方面掌握得非常透彻，他们是我学习的榜样，通过一段时间的学习及体会，我发现先进性与易用性并不矛盾，一旦突破了“窥豹一斑”的阶段，深入领会了整体系统的结构，就可以充分领略到可编程控制给我带来的灵活易用的一面，让我受益颇深。对于现场应用最多的siemensplc能够使用lad、fbd语言编程，对各模块的功能有了清晰地了解，了解了plc各硬件模块的工作原理；掌握了热处理线、管加工线辅机相应的plc程序；能够使用内存时钟脉冲；进一步掌握了sfc14、sfc15块收发plc与dp单元的数据、旋转体的速度控制、比例阀的控制。

1. 变频器与plc之间通过profibus-dp通讯相连接，plc通过控制字实现变频器启停；mm440变频器的闭环控制，是应用pid控制，它是根据被控过程的特性确定pid控制器的比例系数、积分时间和微分时间的大小，使控制系统的被控量迅速而准确地接近目标值的一种控制手段。实时地将传感器反馈回来的信号与被控量的目标信号相比较，如果有偏差，则通过pid的控制作用，使偏差为0；高压水除磷系统就是通过plc模拟量模块采集现场总管道压力传感器的压力信号，发送到变频器第3个控制字作为pid反馈信号，通过控制系统的转换、计算，再通过变频器调节电机的工作频率，改变电机的转速，从而改变的输出流量，使泵的输出流量等于除磷时所需要的用水量。在系统不除磷时，打开循环阀，使除磷水回到高位水箱节约除磷用水量。

2. 变频器通过plc程序实现开闭环控制：

_pid闭环控制wincc设定值给变频器的控制字第三个字。

_将现场压力传感器检测的实际值给变频器的第四个字作为反馈。

_当水除磷启动后，给变频器第6个控制字一个常数，与第5个控制字的常数进行比较，即控制字mw350大于mw348时为闭环控制，执行上述程序；当mw350小于mw348为开环控制。

1. 安全是工作的重中之重，我一直把它要放在第一位：严格执行三方联络确认挂牌制度，在处理故障时，不要贪图路程远而未停机挂牌；严格遵守公司的各项规章制度，绝不违反；严格执行公司制定的运维呼叫管理制度，从而更好地为甲方服务；身边的存在危险源要时刻铭记在心，例如处理水压机故障时，进入水压平台，由于地面到处是润滑油且坑洞较多，一定要抓好扶手，不要踩踏丝扣油，注意脚下，防止摔伤及跌落。

2. 处理故障时头脑要灵活，思路要清晰；在日常运维中，我一直提醒自己，必须要做到这一点，现在感觉有很大的提高。

3. 努力提高专业技能及创新意识是至关重要的，我要抓住工作及业余时间，努力学习专业知识，只有掌握很高的专业技能才可以高效快速的解决设备出现的问题。

4. 沟通能力的提升是必不可少的一个环节，和甲方良好的沟通既有助于日常运维而且还可缩短停机时间：我已较好的处理了与甲方点检的关系，而且我与所在工段生产人员之间的关系相处的十分融洽，有待于更大的提高。

自动化运维是一个充满挑战性的岗位，但更是一个人性化的岗位。看着部门领导对工作的认真，对同事的照顾，对生活

的热爱，也深深感染了我。初入职场的我学到了很多，感悟了很多；看到公司的正规化管理，以及迅速的发展，我深深地感到骄傲；刚毕业时的娇气、浮躁的心态在这融洽的氛围中逐渐离我而去，收获的是成熟和稳健。在这一年多的运维工作中，我对能做好此工作有非常大的信心，当然我还有很多不足的地方，现场处理故障经验不足还有待很大的提高，团队协作能力及工作积极性需要进一步增强，需要严格要求自己不断学习业务技能，把自动化运维工作做好。

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结篇六

近几年来，我县根据农业农村工作的发展实际及加快绿色产业的现实要求，按照“协会、公司、经纪人”三位一体的组织模式和“好品种+订单”的经营方式，大力发展农村专业技术协会，有效地解决了千家万户小生产与千变万化大市场的对接，提高了农民生产的组织化程度，有力地促进了农民增收。__年，全县农民人均纯收入达2233元，比上年增加347元，增长18.4%，提前3年多实现了本届人代会制定的发展目标。__年上半年，全县农民人均现金收入达到1429元，在上年同期高速增长的情况下，增加了154元，增长12.1%。__年1月至8月中旬，全省共有74个县的考察团专程到元谋学习考察农技协工作的经验及做法。农村专业技术协会，在元谋这块土地上、在全县经济社会发展中不断地显现出蓬勃的生机和发展的活力。

一、全县农技协发展的基本情况

我农技协经过17年的探索和实践，从无到有，由少到多。__年8月初，省委副书记王学仁到我县调研农民增收工作期间，对元谋大力发展农技协，提高农民生产组织化程度，带动农业产业化经营，促进农民增收的做法给予了充分的肯定，提出要在全省推广“元谋模式”。楚雄州委州政府领导也多次深入我县调研、指导帮助农技协的发展。州政府下发了“关于加大扶持农民专业协会推进发展的意见”，制定了“对农

技协牵头兴建的农业龙头企业给予一定的贷款贴息”及“允许农技协经营与其生产配套的种子、化肥、农药、农膜等物资”的相关优惠政策。在省、州领导的关心及相关优惠政策的有力支持下，一年来，全县农技协的发展呈现了“井喷”之势。截止__年8月13日，全县各类农技协由一年前的45个发展到92个，会员由2133人(户)发展达到8372人(户)。这些协会中，按专业划分，种植业57个，经济林果业13个，养殖业6个，加工企业2个，其他14个;按协会发挥的作用划分，经济实体型45个占49%，服务型25个占27%，技术交流型22个占24%。

二、元谋在发展农技协中取得的主要成效

(一)提高了农民的组织化程度，促进了农业产业化经营。农村实行家庭联产承包责任制后，农业生产分散、规模化程度低、专业化服务困难、企业化管理无法进行、农民进入市场的成本高，是农业综合效益低下的一个主要原因。通过建立农技协，把农民组织起来，提高了农业的规模化程度，增强了农民在市场中的“谈判”地位和抗御市场风险的能力，农户的“小生产”与“大市场”实现了有效对接，在不违背土地承包制的前提下形成了规模化生产，畅通了农产品流通渠道，实现了农业增效、农民增收。以元谋县果业协会为例，协会创造了“协会担保，农民贷款，政府贴息”的模式，以葡萄、石榴的专业生产为主，新建育苗温室大棚6720m²建设了600亩无公害葡萄、石榴标准化生产示范基地。在短短的一年内发展会员达1300户，带动会员发展葡萄1265亩、石榴735亩，并投资70.65万元为会员户铺设了滴灌设施，为会员担保贷款300多万元，产品获得了国家绿色认证，有效地形成了规模化生产、产业化经营的局面。

(二)完善了农村双层经营体制，促进了农村社会化服务体系建设。农技协在不改变产权关系，不削弱农民独立自主经营地位的前提下，通过发展农民的劳动联合和资本联合将农民组织起来，解决了目前集体经营在组织建设上比较薄弱的问题，实现了有统有分，统分结合。不仅大大降低了农户的经

营成本，还促进了农业社会化服务体系建设和完善了现有的双层经营体制。目前，全县农技协共带动着7.5万多亩土地的生产与经营，会员占到了全县农村人口总户数47200户的17%。

(三)推动了农业产业结构调整，促进了农民收入的增加。农技协通过提供信息、技术、加工、营销等方面的服务，及时指导农民调整农业结构，变“我能生产什么就向市场推销什么”为“市场需要什么我就生产经营什么”，改变粗放经营方式，提高科技含量，发展“优、新、特”品种，有效促进了农业产业结构的调整和农民收入的增加。以元谋清和果蔬生产协会为例，协会现有会员672户，协会采取统一引种、统一育苗、统一技术规范、统一分级包装收购、统一品牌销售的生产经营模式，按照无公害生产技术规程，组织会员开发种植“绿兴”牌樱桃蕃茄，年示范种植樱桃蕃茄__亩，带动农户种植3000亩，平均亩产值可达4600元。仅种植樱桃蕃茄一项，会员人均收入就达936元。据调查统计、分析，加入协会会员与没有加入协会会员的收入相比，前者年收入比后者多达200元以上，协会会员年均增收达26%。

的需要，农产品的安全问题已成为制约高效农业发展的“瓶颈”。分散的农户生产，无法对农产品生产环节进行全程控制，一方面由于大部分农民素质不高，没有绿色环保意识，另一方面由于规模小，成本高，无法落实。通过农技协，把一家一户的农民组织起来，统一品种、统一配药施肥、统一加工、统一包装销售，有效地推动了优质农产品产业带的形成。至__年8月中旬，元谋县通过国家认证的无公害农产品达24个，绿色认证1个，共计获得25个证书，其中，绝大多数是通过协会申报认证。

(五)培养了农民的民主意识，促进了农村的民主化进程。农技协的民主管理是协会文化的重要组成部分。会员通过参加民主选举、民主决策，共同管理协会的事务，协会与会员利益共享、风险共担。这些基本原则、理念和价值，培养了农民参与管理经济生活的民主意识，促进了农村的民主化进程，

推动了农村的政治文明建设。

三、存在的问题和今后工作的重点

当前全县农技协发展虽然呈现出良好的势头，但从整体上看仍处于发展初期，还存在着不少的问题，主要表现在：一是在服务力量上，面临着转变职能与经费不足的双重压力，难以满足广大农民要求益高的服务要求。二是在服务内容上，偏重于粮食、蔬菜等常规农业的生产服务，重生产轻流通，产后服务相对滞后，尤其是加工类型协会的层次低、数量少。三是在内部管理上，一些协会仍处于松散状态，参与市场竞争的实力不强；依托“能人效应”管理和运作，制度建设还较薄弱；成员绝大多数是农民，经营管理人才缺乏。五是在宏观外部环境方面，还需要配套性政策、法律等方面的支持和保护。

(一)坚持按“协会、公司、经纪人”三位一体的组织发展模式，重点将现有协会培强做大。加快对有一定发展潜力的服务型和技术交流型协会的改造升级，将其整合为新的生产经营实体；加大对重点龙头协会的扶持，促其尽快做大做强，发挥产业龙头带动作用，为广大农民提供优质服务。

(二)敏锐把握市场动态，积极引进发展精、优、特、新的特色农产品，以特色来开拓和占有市场，避免产品雷同带来的恶性竞争。打破地域界限，广泛吸收农业龙头企业、科技人员、农产品营销大户加入协会，加强协会的市场开拓和市场营销工作，大力发展加工型的协会。

(三)坚持“民办、民管、民受益”的原则，引导而不包办，扶持而不干预。加强对农技协和农民合法权益的法律保护。组织县级相关部门深入协会帮助其完善各项规章制度，推动其按照现代企业制度规范动作。

(四)加强内部管理，完善内部运行机制。一是完善组织管理

机制，健全理事会、监事会，加强民主管理；建立健全人事、劳动、财务、物资、营销等管理制度并严格执行，对农技协工作人员实行经济利益与经营、管理、服务挂钩的责任制。二是完善利益分配机制，按股分红与按劳分配相结合，适当提高按劳分配的比重，更好地体现“劳动联合”的经济特性，调动会员的积极性。三是完善监督机制，发挥政府职能部门的社会监督作用，对农技协是否按照国家法律、法规从事经营及社会活动进行监督检查；同时，发挥协会监事会和会员的内部监督作用，加强对其经营管理情况特别是财务上的监督检查。

(五)加大扶持力度，优化农技协发展的外部环境。一是加快制定与实施促进农技协发展的配套性政策，在财政、信贷、工商等方面支持服务上增大力度；二是为农技协发展提供各种及时、全面、准确的信息支持，帮助其做好融资、征地、人才培养与聘用等方面的工作；三是组织多种类型的培训班和考察学习，帮助协会管理者开阔视野，提高经营管理能力及科技文化素质。

(六)以“云岭先锋”工程为契机，在条件成熟的农技协中建立党组织，充分发挥党组织在农技协中的带动、监督和保障作用。

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结篇七

因为疫情来袭，我们的教学模式发生了巨大的变化。从x月xx日线上教学开展以来，我校根据县教体局的布置，结合学校自身的情况，做了大量的尝试和实践，现进行梳理总结，邀请大家一起交流探讨，共同改进提升！

我校的学生，每个学生的学习能力相差很大，即便一个班级里的学生也是千差万别，因此我们要求教师给学生分层布置作业，把学生原有的能力基础作出评价，然后在学生已知已会的基础上，一点一点的设置目标，然后每天一点，完成目

标，每个学生的学习任务都不一样，都保证让学生能学会！

学校要求每位教师每周一必须和学生进行视频会议，对上一周的学生学习情况进行总结和汇总，鼓励和督促，我校学生情况比较复杂，很多家长沟通起来也很困难，因此，此项工作做得非常麻烦，但是非常有用，通过开视频会议，学生的学习情况整顿了很多，学生的学习积极性变强，家长的支持配合也越来越好！

我们力争给孩子们最好的教育，为了把最好最先进的教学资源让学生享受到，我们每天从全国各大特殊教育平台选取优质的微课和课程资源分享给学生和家长，让他们享受全国最优秀的师资教学和课程资源。让他们在家的学习能够更好！

无论什么时候的教学都离不开教师的教学理念、教学思路、教学特色。而教研直接推动着教师的教学。所以线上教学伊始，我校就组织开展教师视频研讨会，初次研讨中，教研组确定了“居家生活”主题教学活动，借助家庭这个真实的生活场景，借助疫情期间家长都在家隔离的情况，对居家生活的几个系列进行了具体的研讨并制定出具体的细则和方法。

线上教学内容的研讨确实之后，线上教学方法的研讨随之进行。一起研讨出直播演示、开家长会由家长进行指导、竞选“家政小能手”、视频展播、公众号以及美篇推送等办法提高线上教学效果。

根据学生实际情况，线上教学可能还将持续一段时间。希望我们可以探索出更好的模式和办法，让孩子们在家也可以有效学习、学有所获！

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结篇八

根据市教育局的指示，xx年成立了北区教育集团，由沙溪实验中学、金浪中学、直塘中学、鹿河中学四校联手，发挥集团

优势，共同进步，共同发展。由于鹿河中学、直塘中学的先后拆并，现在的北区教育集团由沙溪实验中学、金浪中学、荣文学校共同组成，旨在共同提高教育教学质量。我们遵循了这一精神，两年中，北区教育集团在工作中互相探讨、互相帮助，已在实践中初步体现了集团优势。下面对集团两年来的工作回顾总结，以及对集团以后工作的展望。

北区教育集团自成立以来，我们充分发挥了集团的优势，开展了广泛的交流合作，在提高教学教育质量，改进教学方式，加强教学资源的融合和优化，探索教师培训的新形式和新途径方面做了积极的探索，集团内的各所学校在各个方面都有了明显的发展。

在教学质量方面：沙溪实验中学教学质量稳中有升，04、05届毕业生在中考中都取得了优异的成绩，05届的学生在中考中取得了平均总分602分的高分，太高的录取率近50%；金浪中学虽在生源不利的情况下，在xx年获得了市教育局中考三等奖的奖励，xx年的中考也取得了较好的成绩；直塘中学虽面临拆并的艰难局面，但始终没有放弃一名学生，共同的交流、探索，努力提高教学质量，在04年xx年的中考中也取得了不错的成绩。最令人欣慰的是，北区教育集团的所有学校在xx年的中考中摆脱了总分最末三位的尴尬局面。在学校管理方面：沙溪实验中学“学生自主管理”的特色基本形成，xx年还被评为苏州市德育先进学校，xx年正在争创苏州市德育示范学校；金浪中学因良好的管理，正在接受江苏省示范初中的验收。更为主要的是，通过集团的交流合作，促进了教师的迅速成长，增强了学校的发展后劲，这是集团组建后的最大收获。

回顾两年来，北区教育集团主要从以下三方面开展工作：

学校的办学水平的提高与学校的进一步发展要从学校的管理入手，一流的管理才会有一流的成绩。面对日新月异的教育改革，如何把握住改革的方向，如何运用先进的理论来指导，

如何找到最适合自己学校的管理方法，是每一位校长必须思考的。集团成立之初，四所学校的领导，共同探讨学校管理的良策，一致认为借助教科研的力量，以课题研究为载体，使学校的管理科学化、合理化、实效化。

1、确立课题。集团内各所学校的领导达成共识后，成立了课题组，根据学校实际的情况，学校发展的需要，各自申报了由校长领衔的学校管理方面的课题。沙溪实验中学申报了江苏省教育学会“十五”立项课题，《全寄宿制实验初中学生自主管理能力培养机制的研究》，本课题是从学校的日常管理中研究如何提高学生自主管理的能力，虽然有其特殊性，可课题研究的内容又有其普遍性。金浪中学申报的苏州市规划课题《依托校本培训，建构学习化校园的研究》，从校本培训着手，提升学校文化氛围。两个课题各有侧重，集团学校共同参与研究，结合本校的特点共同摸索、探求，共同的研究过程中，提升学校的管理水平，各自找到学校的管理的亮点，努力形成凸现学校特点的管理特色。

2、专家的引领。课题的产生来自于学校的实际工作中，集团的学校都是基层的单位，有实践中的困惑，有发展方向的迷茫，有理论支撑的匮乏等等，都需要理论的指导，专家的引领。借两个课题的开题之际，邀请了上级的领导、专家，通过对课题的指导，提高我们的认识，明确发展的方向。xx年3月，集团学校在我校参加省级立项课题开题论证会上，认真聆听了江苏省教育学会、苏州市教育学会领导专家的发言，并且，就课题的研究进行了对话，解开一些科研中的迷团，提升了我们的科研水平。

3、研究中的交流与合作。课题确立后，更需要的是扎扎实实的研究、探索。因为都是学校管理的课题，所以集团商量成立了集团的班主任沙龙，共同来探索学生管理中存在的问题。xx年6月的。一次班主任沙龙，三所学校的八位班主任作了经验交流。并就实际工作中碰到的问题一起作了探讨。大家都感到班主任沙龙提供了一个探讨班级管理工作的阵地，

在探讨中不断的积累经验，对自己的班主任工作有很大的帮助。

学校拥有一支高素质的教师队伍，是提高学校的教育教学质量的关键。集团内各所学校都有一些较强素质的骨干教师，通过校本的研究，充分发挥自己的师资优势，带动其他教师的迅速成长。集团主要采用学校之间的教研活动，有计划有组织地安排三所学校的教师互相听课，议课，共同研讨、交流，努力提高教师的教学水平。

1、“关注课堂，携手共进”系列活动。为了进一步加强集团内学校教学资源的融合和优化，实践新课改的精神，提高教师教学水平。集团把着重点放在课堂教学上，每学期初制定好活动计划。每次活动，上午安排三位老师上课（同一年级、同一教材），同教研组的其他老师听课，下午在教研员帮助下评课，每一位参加活动的老师都要发表自己的看法和体会，或者提出创新性的建议，活动后要求每位老师写反思，然后根据自己的活动反思，在所在学校的教研组再上课，再研讨，务必把每次活动的收获真正的落实到教学实践中。这样的反复磨课，能有效地提高教师的课堂教学水平。两年中，我们已多次举行了语文、英语教研组的活动，收到了良好的效果。

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结篇九

一、主要工作

注意培养学生养成良好的学习习惯。在教学中，处处严格要求自己，虚心向有经验的教师学习，切实做好一切教学常规工作，并坚持做好培优辅差工作。

1、做好备课工作。做到提前备课、候课等教学常规工作。上好每一节课。创设学习情境，激发学生学习热情，能有序地开展教学活动，体现分层教学，各类学生主动地发展，努力

使自己的教学质量不断提高。

2、注重学生书写能力的培养，分层布置作业，重复死板的作业少做，能及时批改作业，字迹工整，并做好成绩登记。

4、加强学生成绩管理，使用好成绩册。对学生的作业情况、提问效果、课前准备等等表现都做出公正、准确的评价，设法调动学生的学习积极性，鼓励学生不断进步。

二、存在不足与今后打算：

3、继续加强业务学习，提高自身的业务素质。

三、改进措施：

1、继续加大加强对学生的基础知识练习和巩固，争取能让他们把字词句等基础知识掌握得再扎实些。

2、严格要求，养成认真仔细检查的好习惯。培养学生认真审题以及做完试卷后仔细检查的好习惯，从每次作业，每次练习开始严格要求。

3、抓好阅读，指导学法。不论是课内还是课外阅读，让学生仔细阅读、认真思考，完整答题，努力答全面，培养正确解决问题的能力。

4、继续加强写作指导。从两方面入手。一是要加强课外的阅读积累，二是多提供练笔的机会，提倡与生活实践紧密联系起来。

5、对学困生加大辅导和训练的力度。

以上是我半学期以来的工作总结，班主任的工作是任重道远，相信在以后的工作中，我将会以更大的信心和热情投入到其中。

个人工作阶段总结报告 阶段性工作总结篇十

通过对以往工作的分析、总结，物业公司管理人员达成共识：提高物业服务水平、扩大物业服务范围是物业公司今后可持续性发展的必由之路。而要实现这一目标，切实提高物业管理水平是根本的基础所在，因此，必须建立完善各项规章制度和内部管理机制。现实行项目管理层层负责制：张文先任中央佳地项目主任，中央佳地的各项工作由其全权负责，包括秩序维护员、保洁、绿化、工程等工作，周莉任1#楼写字楼客服员，做好本职工作外，协助项目主任完成其他工作；李全胜任阳光别墅、阳光花园二期项目主任，负责阳光别墅及阳光花园二期的全部工作，王明芬任客服员，做好自己的本职工作外，同样协助项目主任完成其他工作；李全胜任设备科科长，主要进行的是工程维修方面的工作，同时监管两个项目的绿化工具、工程设备的保管、保养工作。这项制度明确了管理工作中的责、权、利，使该管的事情有人管、能办好的事情有人办，务实避虚，一切工作都从实际需要出发、以解决问题为目的，扎扎实实的做好各项基础工作。为此，我们本着实事求是的原则建立了一系列适应物业公司发展需要的《办公室工作人员岗位职责》、《保洁人员的岗位职责》、《秩序维护员处罚与管理办法》、《秩序维护员的岗位职责》、《消防泵房操作规程》、《车辆管理制度》、《档案管理制度》、《考勤制度》、《夜班巡逻制度》、《员工培训制度》等十几项规章制度，并在此基础上加强各项规章制度的检查落实力度使物业公司的各项工作有计划、有方法、有依据、有目的的展开。

作为物业公司，不断提高服务意识、服务水平和服务质量，才能最大限度的满足商户和业主的需求，在此基础上才能稳步提升物业收入，从而提高企业经济效益，树立良好的企业形象。公司的领导的起到模范带头作用，带领全体员工转变服务观念、开展理论学习、加强业务培训，使上自领导班子下至普通员工的服务意识和自身素质得到不断提高，公司领导和各级管理人员经常深入基层做大量的答疑解惑工作，公

司上下形成了团结一致、求真务实的工作氛围。

其次，为了能够在物业服务的质量上更上一个台阶，在今后的物业资质评审中更上一个档次，物业公司加强了各类资料的查阅、收集、归档工作，按形式、性质等不同合理分类、存档，极大方便了对所需材料的及时查阅和利用。

第三，重视参加和开展形式多样的培训活动，学习的同时针对公司内部各项目的工作特点和性质定期或不定期的开展消防知识、仪容仪表、礼仪礼节、物业规范等业务培训，使全体员工的服务意识和业务素质得到不断提高。

第四，狠抓各项规章制度的落实，促进各项工作迅速有效的开展，特别是为了切实落实在近期实施的员工上下班制度，我们下了极大的功夫，在考核部门的同时管理人员也要接受严格的考勤制度。实施几个月来，公司全体员工的工作作风、质量和服务意识、水平都有了显著提高。

第五，因秉承“微笑服务”的工作理念，在实际的工作中，对于业主提出的意见，进行广泛的收集，合理性的建议会在公司领导协商后进行采纳、使用，对于日常业主出现的困难我们会尽力地协助其解决，最终的服务工作最终集中体现在物业费的收缴率上。20__年中央佳地1#写字楼的物业费收缴率达100%，阳光别墅的物业费的收缴率达98%以上，阳光二期的物业费收缴率达98%以上。

物业公司领导清醒的认识到，必须强化全体员工的成本意识、加强内部管理、加大监控力度、精减富余人员，才能减少企业亏损、提高企业效益。首先，针对采购工作是节能降耗的关键环节，物业公司实施了严格的采购制度，所需物品必须由项目主任或相关负责人填写物品申购单，经办公室审核后，总经理签字才可购买，购买的过程中，常置易耗品与供货单位建立长期供货关系，同时，财务与办公室人员经常做市场调查，掌握常购物品的市场价格；还改变了原谁需要谁负责

的采购方式为任何采购都必须办公室人员跟从两人以上进行采购，通过这一系列措施达到了有效监控的目的；其次，在日常的工作中，结合实际情况，在必要的情况下减少一部分员工，如冬季绿化工作相对较少，在考虑公司运营成本的基础上，与绿化工、绿化临时员工解除劳动关系，切实为企业减轻了负担。

最后，开展修旧利废活动，办公室以身作则在办公用品领用上严格控制，纸张正面用完用背面，做的能省就省；保洁人员把旧拖把2、3个拆开合成1个接着用；工程部对于公司内部设备（饮水机、取暖器、空调等）出现问题的自己动手维修，仅绿化工具方面的维修就节省了20xx元左右，通过修理阳光别墅车库门20多家，实现创收达6000元之多，同时购买维修工具修补阳光别墅路面砖，为公司节省了很大一部分的维修费用；值班人员在不影响经营的情况下分区控制，做到不必开的灯不开、能少开的少开，通过各个项目人员的共同努力，达到了降低消耗的目的。

其次，改革人事制度，这需要做好几个工作：

- 1、建立因事设岗制度，按照工作需要和物业管理有关标准设立工作岗位，明确岗位结构比例，以解决人员多，专业技术人才少的问题。
- 2、建立因岗定责制度，将工作、任务层层分解，落实到岗，将上岗者经济收入与去留升降挂钩，不留责任空白区，避免相互扯皮、推诿。
- 3、建立竞聘上岗制度，使在岗者始终处于积极进取的最佳状态。

第三，继续完善工资改革分配制度，运用利益杠杆让每个员工围绕自己的诚实劳动应得的正当利益快速运转起来，彻底消除干部、员工的惰性，充分调动积极性、主动性、创造性，

使全体干部、员工人人争事干。

第四，要拓宽服务领域，提供各种个性化服务，这需要树立全心全意为业主服务的思想，想在业主需要之前，做在业主需要之先，在为业主提供常规的卫生、安全、维修服务的基础上，积极发展绿化、家政、委托、代理、中介、商业服务项目，不仅使业主在物业服务中获得切实利益，也使自己的物业服务获得经济和社会效益。

第五，争取树立品牌服务，利用“xx品牌”市场竞争中取得优势，充分发挥地缘优势、品牌优势，创造机会在从先进的物业公司学习其先进的管理、经营方法和经验，在全面提高服务水平的基础上，打造出本市的物业管理新品牌。