# 周报工作总结简短500字(优选30篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-08-09

*周报工作总结简短500字1第七周经过了一段时间的工作，又开始踏上了新的征程，进行新的锻炼。经过一段时间的匆匆忙碌后，终于有了可以闲下来的一点时间。可以稍微的偷懒一下，好好的享受一下工作之余的快乐。在这以后才上体验生活那种家庭生活的开始，开始...*

**周报工作总结简短500字1**

第七周

经过了一段时间的工作，又开始踏上了新的征程，进行新的锻炼。经过一段时间的匆匆忙碌后，终于有了可以闲下来的一点时间。可以稍微的偷懒一下，好好的享受一下工作之余的快乐。在这以后才上体验生活那种家庭生活的开始，开始我的新的工作：学习怎么做好日常生活中的细事，比如说说是挖排水沟，看似一件简单事，但是实际哂纳感做起来就显得的非常的棘手，对于我们刚步入社会的新大学生来说无疑是一个重大的考验，虽然我并不知道怎么去弄，更不知道如何弄好，但是我还是在其中努力的学习，领悟其中的心得。这些活原来在家里并要自己去做，但我在这里能够亲身的体验到家人的辛苦与劳累。只有自己亲身经历，才能深刻体会。

**周报工作总结简短500字2**

通过紧张的面试，我终于如愿进入到公司实习，实习期为三个月。学习相关的专业近3年了，但这是我第一次真正的接触相关的工作。因为这是我的第一份实习工作，心里难免有些忐忑不安。怕自己没有能够做好相关的工作，给该企业带来不好的影响以及麻烦。在该企业安顿下来的时候，我们首先进行了为期5天的培训。

在这5天的培训当中，我们对该企业的环境以及企业理念有了初步的了解。但由于我初来乍到，对我们的工作流程还不太不熟悉，幸好我们实习的负责人耐心的给我们讲解了一些需要注意的地方。在他的引导下我们的实习工作也逐步进入正轨。这一周学习的内容不是很多，但是最主要的还是尽快适应单位的节奏以及熟悉各个部门的工作，以便在工作中能很好的协作。

**周报工作总结简短500字3**

第九周

锻炼远不止这些，丛中学到东西才是最重要的。又有一件事情是我记忆犹新，那天天阴着，风吹着，冷极了。老板叫我们去刷树，这些简单的东西对于我来说都是没做过，不怎么会做。我都不怎么情愿去做，老板说了不得不做，正所谓在别人的屋檐下吃饭，不得不低头。硬着头皮拿着家伙干了起来，起初上一脸不愿意，慢慢做起来觉得里面还是有一定的学问，比如说一般树干要刷多高，才能达到保护树的效果，书皮上面一般刷成什么样子才能，怎么样刷才能使多有的白色在同意高度，怎么样刷才能让人看上去更加的美观舒服等等，从臆见小的事情上就能学到很多，只是有些时候自己并没有发现而已。

**周报工作总结简短500字4**

本周是开学第一周，也是预备周，本周班主任工作主要有以下几点：

1、新学期开学入学前教育。

2、学生个人安全教育。

3、个人卫生及着装要求(要求衣服及红领巾佩戴、鞋子干净整齐)。

4、教师与学生共同学习新修改的《一日我会》及结合班级文化补充资料。

5、班币的获得以及使用办法。

6、班级小组建设的调整。

本周工作不足之处：

1、孩子们的个人卫生情景还待加强。

个人卫生是培养孩子好习惯的首要任务，我会在下周异常抽出一个晨会的时间向孩子们进行卫生教育，并每一天监督，让各个小组对组员个人卫生进行评比，好的表扬，并作为小组标兵。

2、课间桌椅、书本摆放问题。

与各科教师协商，利用下课前预留一分钟的时间给孩子们进行书本、桌面的清理，让孩子们构成良好习惯，并在每节课后对班级小组进行抽查，评比优秀小组。

新学期开学，又是一个新的开始，我们205班又踏上了一个新的征途，在这学期里我将会进一步加强班级文化建设以及学习合作小组的效率，避免建设的过程中形式化。开学第一天，我与全班同学重新拟定了班规和班级岗位分配表，并对每位同学各自岗位职责做了充分说明，在此基础上还成立了新班委会。利用课余时间，班委会由班长牵头，积极开展了新学期第一次班委会会议，此次会议进行的很顺利，这也让我惊讶了，二年级的孩子们能够这样有纪律有组织的开展活动确实值得教师赞赏!

**周报工作总结简短500字5**

进入航星自动化设备有限公司实习已经将近一个多星期了，也逐渐的适应了这里的工作环境。这是一间以生产染色机电脑为主的公司，染色机电脑，顾名思义，是染织厂在为布料染色采用的一种自动化控制设备，通常对布料进行加热，冷却，保温等。

我经过一个多星期的实习，让我感觉到了知识的重要性，我要不断的学习，来提高自己的专业水平。

我这一个星期所作的工作主要有安装产品和焊接元器件。虽然所接触到的工作难度并不大，但是其中包含的技巧却非常多，各种需要注意的事项也很多。就拿焊接元器件来说，元器件的体积有大有小，而其中需要注意的地方是，要先焊接小的元器件，然后再去焊接大的元器件。焊点要做到光滑，不能虚焊，焊点的标准是要成圆锥形状，对于晶体二极管还要注意不能够焊接得太久，否则容易把二极管烧坏。

我除了上述的这些，我还学习了数字万用表的使用，以及一些贴片式电阻的读数。例如一个贴片电阻的读数为1002，这是电阻上面的标值，而其实际的阻值却应该为10k，前三位为有效数字，最后一位为十的幂数。对于一些瓷介电容，也有了一些认识，如一只瓷介电容上面标有104，其电容容量为：100000pf，即。

**周报工作总结简短500字6**

从上周五到今天，转眼我已经在公司呆了快一星期了，慢慢的已经适应公司的环境，适应了自己的工作岗位，同时，公司也在慢慢的适应我。

到公司几天，身为程序员，尽管没有什么实质性的项目，让我完成，但是就这将近一星期的工作，公司的检测以及自我检测，我任然学到了很多！没有工作永远不能知道工作是什么状态，学的再深永远不能学以致用，在学校学的再多，不拿来用，怎么也不知道，具体是什么情况，就这几天的工作与学习，已经把我所学习的知识真正地用到工作中了，这才是学习知识的价值，同时能够真正的为公司实现价值，才是我所学所求！

今天是第六天，从昨晚开过会后，今天已经有新员工没有到来了，我知道这就是一种自我实现的体现，如果不能自我体现，不能为公司创造价值，是的真的没有必要再呆下去，因为我们的工作是在完成自我价值实现的同时，为公司创造价值。

尽管，刚到来没有几天，刚开始也不能看出一个人到底能能为公司创造价值，但是我相信，既然我选择了这个公司，同时我也可以学以致用，就一定有能为公司所用的价值。我会尽快进入一个职场的状态，尽快完成一个自我的转变！既然选择了，就要坚持，不要后悔！

在今后的工作中，我会客服自己的缺点，更加努力学习，不被公司淘汰，为公司创造价值，实现自我价值，以达到双赢！

努力，努力，努力！

**周报工作总结简短500字7**

《出纳会计工作计划模板

>一、日常工作：

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。

2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好xxxx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

出纳工作总结与计划二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3 按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作.

出纳工作总结与计划在本年度工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

**周报工作总结简短500字8**

一、实习目的

通过自己在淘宝上开网店，我体会到了大学生在电子商务网店创业方面的一些优势，同时也感觉到了网店创业的艰辛。这次实习使我对电子商务有了一个大概的感性认识，加深了我对所学营销知识的理解，使学习和实践相结合。

二、实习时间

20\_年1月24日——20\_年6月20日

三、实习地点

在家个人全职淘宝网店

四、实习内容

1、网店系统：全面评估了我自己的能力以后，我认为我开独立网店的想法不现实，因为这所需要的专业能力太强，我能够成功经营的几率不大。因此我选择了在淘宝旗下开集市网店，这样可以依附淘宝的各种系统运作，所面对的困难和局限性会相对少一点。我选用的店铺版本为“标准版”，90元一季。

2、物流配送：我首先选择的是“顺丰速运”，因为它的效率和服务在业内都得到了比较好的评价，但缺点是邮费相对于其他快递要高一些，这就增加了我的经营成本。期间也使用过其他快递，比如中通，申通，圆通，邮政…但整体感觉都没有顺丰好，因此默认快递就定为“顺丰速运”。

3、网店信誉问题：

(1)首先要保证货源的稳定和质量。我在网上卖的是手表，每一块手表的质量都要能保证，发货之前要仔细比对检查，尽量保证手表本身不出问题;

(2)选择好的快递，不能只图便宜，因为快递的好坏也直接影响顾客对你的评价;

(3)很基本的，态度要好，有耐心，尽量满足顾客所有的知情权，设身处地的为顾客着想;

(4)要看一些专门的“防骗招数”，因为网购的风险并不只是买家才有，卖家同样会遇到很多“骗子”，俗称的“职业差评师”恶意差评骗取钱财，让你又损失信誉又损失钱;

(5)交易时记录每个顾客的信息，把他们加为旺旺好友，定期回访调查，这样也能赢得一些回头客。

4、网店定位问题：

(1)经营数量不要一味的求“多”，要尽量的求“精”，尽量做到每一个货品都能顾及的到;

(2)价格也要定的合理，有吸引力;

(3)找到好的货源，尽量压低价，这样你的利润就相对多一点。

(4)网店要装修，突出货品的特色。我用过3个模板，只有现在这一个比较满意。其实挑模板也是一个学习的过程，并不是每一个看似好看的模板都适合，并且买了模板后还要动脑筋加一些自己的东西进去，和你经营的货品相照应。

(5)网店名称。网店名称最好是简短明了，并且能直接突出货品的“关键词”，货品的标题也是一样。网店的名称我改了无数次，一直到近期改为“一抹光阴防水手表促销店”才比较满意。

5、货品选择问题：这个我没有太操心，因为我爸妈本身就是做手表生意的，我们家都有固定的货源，并且质量，价格各方面都能得到很大优惠。我店里的手表全部都是按促销价来定的，单个赚的都不多，薄利多销。并且也解决了很多“邮费”带来的麻烦，比如，我某些手表的定价为43元，在同质量，同款式的货品里面本身就很低了，但我还可以做到“2支包邮，一直立减10元!”，这样就更能吸引到想购买这一类手表的顾客。

6、宣传推广：我没有采取买“广告位”的方式宣传，因为一个是“广告位”太贵，不划算，还有一个是我的网店规模还小，经营的数量，款式，类别相对来说单一一点，不可能吸引到大多数人。因此我都是自己在各大网站，论坛，微博等等能想到的网络渠道做宣传，虽然辛苦一点，但是有针对性，也很灵活，虽然没有“广告”而是“窄告”，但是还是赢得了很多销量。所以网店里的每一笔交易都要靠自己的辛苦努力得来，如果守着电脑坐等顾客上门，在网店经营里是根本不能存活的，当然我所学的“市场营销”专业也帮了我很多忙。

经过这次实习，我更加坚定了大学生网店创业的可能性。在开网店的过程中，我学到了很多东西，其中最重要的就是：做一件事不仅要有信心，决心，还要有毅力，不能一遇到困难就退缩找后路。网店是一笔长期投资，要不断的学习，创新，积累…投入很多的时间，精力，物力…积累到一定时候才会慢慢的有收获。我也曾经感到很灰暗，力不从心过，那时候什么消极的思想都会在脑子里边转，认为自己的知识，能力是不是真的很差。但是我们都要对自己有信心，不断的鼓励自己，突破自己，而且也要找到对的方向，朝着那个方向去努力。现在的我，更加坚定学“市场营销”专业是对的，我2年得大学没白上!

**周报工作总结简短500字9**

经过一个多月的实习，虽然对公司不是那么的太了解，但是多少不等也有所了解。天天做着一样的事，感觉无比的枯燥，只有自己一个人坐在电脑面前一整天，只有电脑从早到晚的陪着我，觉得好孤独，没有了以前在学校的那种欢声笑语，没有在学校的那种轻松悠闲自在了，有的只是空虚和寂寞。有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不知道做什么。

就这样一天一天的耗着，感觉除了工作以外，自己的生活中就没有其他的新鲜的事情，或者是值得人去回忆，留念的了，没有了色彩斑斓的生活，有的只是枯燥的工作。有些时候都有点冲动想不干了，去换换别的工作，想累积更多的社会知识和经验，但是想了想还没有那么的冲动，还是在原来的地方老实的呆着。

**周报工作总结简短500字10**

我从20xx年x月进入商场从事家具导购员工作，转眼间已经在工作1年多的时间了。回顾今年的工作，我收获很大，总结如下：

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

第二，关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

**周报工作总结简短500字11**

又是一周的工作结束了，这已经来xx的第四周的工作了。如果说第一周是适应工作，第二周便是熟悉，第三周是熟练，那么这一周便可以说对工作是渐入佳境了。

经过一个月来对工作的摸索与实践，我已经对我工作的内涵和职责有了自己的理解和把握。对如何工作，怎样才能更好地完成工作有了自己的方法。不仅要遵守工作的规程和要求，同时还要高效的完成，要做出成绩，展现良好形象，更要让旅客满意，舒心。我本着这样的原则，不断地总结工作经验，改善工作方法，寻找工作技巧。

我的工作可以说是分为两大部分。如果说查包的关键是技巧和礼貌，那么前引导的关键就是形象。前引导的位置可以说是展现内场风采的.一个窗口。我愈发地意识到这一点，这一周，我依然笔直地站立，甚至以军训时警姿的标准来要求自己。我站在那里，心中不断地提醒自己，别人眼里的我就是人民警察的形象，他可以不高大，但必须挺拔，可以不英俊，但必须威武。我的表现也得到了站长和组长的肯定。这或许已经成为我们五组工作的一个亮点所在，我将继续保持下去，毫不松懈。

作为包检员，我心中始终坚持着这样一个观点“认真和仔细永远都是我们工作的生命”

也正是秉持着这样的一个信念吧，我总是能收获很多不易察觉的违禁品。这一周，我的收获也格外地多。警用钱包已经无法逃脱我的法网，有危险地物品也不可能在我的手下溜进上海。同时，这一周我也逐渐发现并运用了更多的技巧。带有笔记本电脑的包裹要严查，因为里面如果藏有管制刀具显示屏上是无法看出来的，并且很有可能藏有淫秽光碟。带有大量现金的人更要察言观色，要抽查现金中是否带有假币，尤其是新币。对于包车旅游的旅客，嫌隙较小，为了提高速度可以粗查。

检查势必会给旅客带来不便，并可能会引起他们的烦感和不理解。因此，我也逐渐学会了换位思考，站在他们的角度去想一想，怎么才能让他们感到舒心，温暖。这一周，我也找到了自己的方法，那便是动作要轻，要柔和，把包里的东西翻乱了，把包里的物品拿出来了再放回去，并拉上拉链。同时，嘴里可以不时地说上一句“谢谢您的配合”。通过这样，会大大消减乘客的不满情绪，也会提高旅客对我们工作的满意度。这也就要求我们，不仅要以执法者的身份，还要以服务者的身份去投入工作。

**周报工作总结简短500字12**

xx市xx医院是xx区卫生局直属的“一级甲等”综合性公立医院，是市医保定点医院，是xx市急救网络医院。获“xx医院”称号，是梅林辖区能签发出生证的医院。

我在xx市xx医院当保洁员已多年，每当看当病人恢复身体出院时，心情总是很愉快。虽然我是一名普通清洁工，对他们的病情并不能起到大作用，但我能为他们提供一个良好舒适的环境。

我的职责是xx医院门诊保洁员，所负责的是门诊卫生工作。负责各科室和查抄科室的桌、椅和床的干净消毒；做好电话、电脑及其他电器、仪器的外貌干净消毒事变；打扫门诊楼梯、走廊、扶手及门窗、墙面、地面的卫生；认真护士台的桌、椅和血压器等干净卫生；帮忙护士调换床单位，一样平常一周一换，有脏污时及时调换；及时干净门诊大众卫生间、洗手间，并严格消毒；及时消除病人的吐逆物、分泌物等；及时整理诊室的污物、垃圾。根据消毒断绝要求处理惩罚，在放工前将医疗垃圾和生存垃圾分类打包整理，认真污物车的洗濯和保管；为医护职员衣物盘点外送盘点领用，被服洗濯外送盘点并归放整洁，创建被服和事变服登记本，逐日盘点；下雨天帮忙保安认真病人雨具保管，发放包袋，认真地面整洁干爽。

20xx已经成为过去，我对以后的工作目标：使门诊成为一个干净卫生、无污垢、无卫生死角，无蛛网等良好舒适的就诊环境。

**周报工作总结简短500字13**

本周巡查家得利系统虹口区各个门店，凉城店和水电店货品比较全，水电店有半个堆头，凉城店有半个堆头。水电店货品从四个增加到六个分别是葵花 1l花生，花生，5l花生，花生，5l坚果。凉城店货品也从三个增加到五个，分别是1l花生，花生，5l花生，花生，5l花生调和；东大名店家得利半个端架一直得以保持，四平家得利有了比较不错的排面陈列。广灵路家得利两瓶临期的花生油调换后也从三个单品增加到五个。农工商柳营路店进行了换货，店里给出了一个一平米的堆头放5升的坚果，加强了客情关系，张点菜员答应帮忙点货，点货正在跟进中。

协助主任做了闸北两宗小团购，花生油70瓶，另外一宗团购5l的花生油139瓶；协助麦德龙完成小团购花生油100瓶并送货到门，虹口家乐福一宗小团购50瓶。另外在麦德龙帮助促销员抓了两宗小团购分别是五升的葵花仁油70瓶，五公斤的花生油53瓶。虹口家乐福的促销员进场，陈列排面的维护。易买得系统：长江易买得的临期油调换， 曲阳易买得的客情维护，货品订单跟进，瑞虹易买得的订单跟进。同心吉买盛的客情维护，订单跟进，促销员管理费用申请报销。处理了一宗客户投诉五升葵花仁油的投诉。在虹口世纪联华的金主管的帮助下进行了促销员的招聘，促销员没有到岗；新港易初莲花招聘也没有取得效果。

连锁系统：

月初巡查家得利闸北和虹口各个门店的陈列情况，并汇报给了刘伟。增加了虹口区部分门店的家得利单品数，水电店和凉城店有了半个堆头，农工商曲阳店有了一个一平米的堆头，农工商柳营路店有了一个一平米的堆头。

卖场系统：

加大了曲阳家乐福、同心吉买盛、瑞虹易买得、曲阳易买得、虹口麦德龙的拜访力度，协助家乐福做了一宗小团购，协助麦德龙出了三宗团购，易买得的供货跟进，现在瑞虹易买得和曲阳易买得已经可以单店点货。大润发平型关店只去了一次，排面陈列集中，货品比较全，但没有堆头和其他异型陈列。

临期油调换：

完成了长江易买得、农工商柳营路店、广灵家得利的临期油调换，其中农工商柳营路店和广灵家得利店面客情关系得到增强，为以后工作打下基础。

批发团购：

协助主任从做了闸北区的两宗团购，一宗70瓶花生油、 一宗139瓶花生油的团购。协助家乐福做了一宗50瓶花生油的小团购，麦德龙一宗小团购的跟进送货和另外两宗团购的谈判。

客户投诉：

协助主任处理了两宗客户投诉，一宗是闸北区晋城路的魏女士投诉葵花仁油；一宗是闸北区水电路邱小姐的花生油投诉。截至目前两宗投诉都已经得到圆满解决。

促销员招聘:在虹口世纪联华金主管的协助下，招聘了几个促销员，但目前没有到位，原因是工资偏低，工作任务偏重。还有一个促销员目前正在考虑。新港易初莲花招聘没有取得效果，需要继续加大力度。虹口足球厂家乐福店的促销员需要换店，正考虑换到大宁大润发去，此事目前正在进行。

业务经验：

学会了订单录制，财务开票出库和盯紧物流公司的相关流程，另外实际工作中，应该严谨及时做好报表，提高执行能力和工作效率。

**周报工作总结简短500字14**

第六周

虽然时间是过的那么的艰苦，但是还是有快乐的时光的，那天我和师傅出去吃饭了，在饭桌上，师傅没有以前那一脸的严肃，让我感觉到自己和他们就象兄弟一样，并没有那么的陌生。在吃饭的时候叫我注意一些细节方面，并不象在学校大家在一起吃饭那么的随便，要有一定的规矩和礼数。叫我如何去喝酒，虽然我不会喝，他们就让我少喝点，意思一下，叫怎么在这里结交新朋友，也好为自己以后在社会混多一条路，多见见世面。那天我们吃的很高兴，也很开心，我第一次感觉这样无拘无束。回到厂里的宿舍，呼吸着外面的空气，感觉到无比的舒畅，来到厂里终于有了一次真正的放松，心理觉得乐滋滋的。

**周报工作总结简短500字15**

20\_\_-20\_\_学年度第一学期第十一周各部门工作按照周程计划有条不紊的开展，现汇总如下：

教务处：

1、教师工作室。周一教师工作室工作如期开展。本次活动研讨的主题是各年部教学模式的简洁意骇。

2、语言文字自检会。为了迎接上级语言文字检查工作，我校特举行了语言文字自检会，会议中，由丁主任分配责任到每一名教师，自检自查，准备迎接好上级检查，做好语言文字工作。

3、教学例会。二三年级阶段挑战赛。针对二三年级学完内容，展开一次学习成果挑战赛。重点在于查缺补漏，鼓励鞭策！

4、四五六月考。本周，在教务处的组织下4、5、6年级进行了月考。本次考试教师和学生高度重视，合理分配考场，精心安排监考教师，考后抓紧时间批卷。通过月考了解学生近期学习状况，查找不足，为提高成绩而努力。

5、科任教师周四读书活动。走进古典名著，静心阅读，在阅读中感受古典名著的魅力，提高科任教师的文学素养。

6、集体备课。11月16日，在小组长的组织下，各个年组结合本阶段学生学习情况和所学内容进行了集体备课。每位教师都及时参加，认真讨论，年组结合前一阶段的学习进行了小结，对学生出现的学习上的问题进行及时交流和讨论，找到帮助改正的方法。集体备课有利于发挥教师群体的智慧，弥补各位教师备课中的不足，取长补短，资源共享，共同提高。

德育室：

一、一日之计在于晨南小系列德育课小结

1、晨读：为了弘扬传统文化，不断地提高自己的文化修养、净化自己的灵魂、开阔自己的视野，体会古诗词的韵律美，我校所有班级在周四、周五每天的晨读继续加强古诗词的背诵。在古诗词的诵读的韵律美中开启一天的校园生活。

2、晨会：在晨会上每个班级还利用短暂的五分钟进行习惯养成教育晨，班主任们根据自己班孩子的不同特点和不足，进行有针对性的教育，将一些卫生、健康、安全等生活常识教给学生。

3、家校同行，践行守则：在我校“学守则，懂践行，做规范好少年”的活动中，学生们根据对守则的理解，具体应用到生活实际践行中，更好地促进学生树立正确的理想信念、养成良好行为习惯和全面而有个性地健康成长。

二、 “你我手拉手，快乐共成长”班会观摩课

上好班会课是班主任德育开展的重要手段之一，11月12日，由德育室组织，赵群老师为全校班主任老师呈现了一堂精彩的体验式班会观摩课。\_相观而善之谓摩\_所谓观摩就是之人们相互学习切磋，在观摩中取长补短。

三、德育科研实施课前设计交流实践纪实

南小德育科研课题在经过了充分积累准备之后已正式进入实施阶段。在崔主任的指导带领下，从本周开始各位教师精心设计了课前三分钟环节，使以古诗词为载体的德育渗透，美德培养正式进入了课堂。

四、做规范好少年创五星班级主题班队会

为了促进传统美德教育和日常行为规范的落实，我校本周一全校各班举行一次名为“做规范好少年创五星班级”的主题班会。同学们为这次班会做了充足的准备，认真学习了《中小学生守则》《小学生日常行为规范》并说说自己在学生和生活中是怎么样践行自己的行为规范的，如何为自己的班级争五星好评。

五、班主任工作例会

11月14中午，全体班主任参加南杂木小学班主任会。会议由德育崔主任主持。崔主任对于近期的德育教学工作提出了新的期望和要求。要求各位班主任严抓学生的日常行为习惯，同时崔主任对我校即将推出的124N班级管理模式进行了简单的讲解。

六、心灵图卡创建美丽心灵学生心理辅导纪实

本周三，心灵图卡第一次走进五年五班。

心灵图卡顾名思义，是心灵沟通的卡片。卡片上各种各样的动物图片活灵活现，让孩子们更直观地感受到不同动物，也有不同的境遇，配上简单的文字解释让人浮想联翩，孩子很自然地联想到和自己相关的人与事。在活动中，心理辅导教师注意培养小组合作，把四人分成一直一组，四人合作看图片讲故事。分享时，四人合作把小组故事讲给大家听，孩子们绘声绘色地讲着故事，在愉快地分享着。在活动中，孩子们懂得倾听他人的叙述，懂得了尊重，在合作中懂得团结合作的重要。心灵图卡让孩子们心灵相通，体验到和谐相处的快乐！

安全办：

1、召开校车冬季管理会议。11月12日，学校组织召开校车冬季管理会议，镇领导、公安分局领导、学校领导、校车司机及对接老师参加会议。会上，学校对校车司机提出校车冬季管理要求，镇领导、公安分局领导及学校领导分别讲话，要求校车司机一定要遵守交通规则、遵循季节特点，谨慎驾驶，确保通勤师生乘车安全。会后，学校与校车司机签订了《校车冬季管理安全责任书》。

2、安全工作月总结会。11月13日，学校召开全体教师大会，各部门进行月工作总结。安全办汇报了9、10月份工作的开展情况，从取得的成绩、存在的不足以及今后的打算三个方面进行总结，为下月安全工作的顺利开展做铺垫。

信息部

11月5日，信息部组织开展了本学期第三次的科任教师信息化教学培训。在此次培训中，刘海滨主任对Powerpoint利用自定义路径动画的使用绘制手机滑动画面进行了学习，参培教师认真记录、练习，取得了良好的效果。

**周报工作总结简短500字16**

不知不觉，入职已经一周了。在经理和前辈的指点和照顾下，我逐渐对公司的文化、产品和业务流程有了一定的了解。作为一名新入职的员工，我需要走的路还很长，需要学习的还很多，回顾这一周以来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，基本上了解了自己的本职工作。在此，我对公司的领导和同事们表示衷心的感谢，感谢你们的不吝赐教，感谢你们对我工作的支持和帮助。虽然我接触工作的时间不长，但是我在这段时间里学到了很多在学校不曾学到的知识。另外在工作中也在慢慢学着与同事相处，慢慢融入到鹏远这个大家庭中来。

来到鹏远电缆集团之后，对鹏远企业氛围深入的了解和认识。鹏远所倡导的导师制度，可以帮助新员工迅速融入集团文化，了解工作环境，熟悉工作流程，促进新员工的成长。作为新人团队中的一员，我也成为了这一制度的受益者，办公室的资深元老Dimple和lynda，成为了我进入到鹏远电缆的入门导师。有了她们，使我在工作问题的处理上，从没有感到有任何的盲目和无助，任何问题的提出，都会得到她俩热情、及时的解答，所以即便是对于第一周的工作，仍然是充实并且忙碌的。通过一周的工作，个人主要完成的工作有：

1、认真完成领导交代的任务

2、参加第一次例会，在总经理的讲解下系统的了解本公司的情况和背景.

3、参加了三次对企业文化，公司制度，产品知识的培训

4、做好本职工作，团结同事

对于下周的计划和今后努力的方向为：

我将继续努力提高自己的工作水平，为公司的发展贡献自己的绵薄之力。我想我应努力做到：首先，遵守公司内部规章制度，维护公司利益;其次，加强学习，增加自己的知识面，加强对专业知识技术的强化、学习，要对自己的工作有规划、做到心里有数;再次，加强工作力度，要积极主动的为公司创造价值，力争取得更大的工作成绩。

总之，我会努力将自己的知识背景和公司的具体情况相结合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习专业知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。再次感谢领导和各位同事的支持和帮助，我会继续努力，不断提高自己的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取更上一个新台阶。

**周报工作总结简短500字17**

实习的时间接近了一个半月了，我在这一个半月的时间里，学到了很多在学校里学不到的东西，例如与同事相处，如何给他人留下一个好的印象等。

在这个星期有一件事让我觉得非常的难过。

事情的经过是这样的：

公司决定让我去浙江那边工作，我一开始觉得很不错，因为可以到外省去见识一下是很不错的，起码会让我的人生观有一个很大的转变，所以我没再多想其他就答应了公司的领导。可是当告知家人的时候，家人对我说，你现在还没有毕业，还有毕业设计要做，出到外省去服务，肯定会没有什么时间再去做设计了，不要取小舍大，要分清事情的轻重。

我仔细一想，家人说得很多，我读了这三年书，为的不就是要顺利毕业吗？我不能因为这么一件事而耽误了自己的学业，毕竟自己现在也是一个学生，如果等毕业后再去考虑的话，那应该会好一些的。

于是我向公司说明我的原因，公司也没有说什么。谁知道在一次全体员工会议上，经理在会上说，有些员工做事没有决策力，舍不得广东的温暖，怕吃苦，不肯出去，也许他也有他的原因，但是一个不敢果断做判断的员工是不会有什么大的前途的。

我一听，就听出来是在说我了，虽然他没有点名，我当时的心情真是非常的难过，怎么能这样说我呢？我虽然是一时冲动说要去，但也没有必要在会上这样说我吧，我再怎么说也还是个学生，要以学业为重。

**周报工作总结简短500字18**

又一周的工作结束了。这是在上海工作的第四周。如果第一周是为了适应工作，第二周是为了熟悉，第三周是为了熟练，那么这一周可以说是为了工作越来越好。

经过一个月的探索和实践，我已经理解和把握了工作的内涵和责任。关于如何工作，如何更好的完成工作，我有自己的方法。既要遵守工作规定和要求，又要高效完成，要有成绩，要有形象，要让乘客满意舒适。基于这一原则，我不断总结自己的工作经验，改进。

我的工作可以分为两部分。如果检查行李的关键是技巧和礼貌，那么正面引导的关键是形象。前导的位置可以说是展示内场风格的一个窗口。我越来越意识到这一点。这一周，我依然站得笔直，甚至用军训时的警告姿势的标准来要求自己。我站在那里，心里不断提醒自己，我是别人眼中的人民警察形象。他可能不高，但一定要挺拔，可能不帅，但一定要威武。我的表现也得到了站长和组长的肯定。这可能已经成为我们五个小组的工作重点之一，我将继续保持下去。

作为一名包装检验员，我始终坚持“认真仔细永远是我们工作的生命”的观点。

也正是带着这样的信念，我总能收获很多检测不到的违禁品。这一周，我收获了很多。警察钱包一直逃不出我的法网，危险品也不可能在我手底下溜进上海。与此同时，这一周我逐渐发现并应用了更多的技能。带笔记本电脑的包裹要严格调查，因为如果里面有管制刀具就不能在显示屏上看到，而且很可能里面有淫秽光盘。现金量大的人要观察自己的言行，检查现金中是否有假币，尤其是新币。对于乘坐包车出行的乘客来说，他们的嫌疑很小，所以可以进行粗略的调查，以提高速度。

检查势必会给乘客带来不便，可能会引起他们的厌烦和不解。所以我逐渐学会了换位思考，从他们的角度去思考如何让他们感到舒服和温暖。这一周，我也找到了自己的方法，就是轻轻的、轻柔的移动，把包里的东西翻过来，把包里的东西拿出来放回去，拉上拉链。同时，你可以时不时地说一句“谢谢合作”。这样乘客的不满情绪会大大降低，乘客对我们工作的满意度也会提高。这就要求我们不仅要做执法者，还要做服务提供者。

下个月将是违禁品竞赛月，这无疑对我的工作提出了更高的要求和挑战。我想在一个月的工作中坚持认真负责的态度，同时发现自己的不足和错误，追求卓越，不断进步。我相信在下个月激烈的竞争中，我会继续努力的。为五组争光，相信五组会锋芒毕露，成为所有组的旗舰组。

**周报工作总结简短500字19**

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作内容如下：

>1、对外销售与接待工作

首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作计划认真的落实每一项，年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通。

12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

\_\_年9月份我到酒店担任销售部经理，\_\_年10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司;

同时在这一年里我们接待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

>2、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

>3、不足之处

1)、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少。

2)、对会议信息得不到及时的了解。

3)、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4)、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**周报工作总结简短500字20**

我来这间公司实习快一个月了，这一个星期又学习到了新的东西，我接触到了对产品的维修。因为一个偶然的机会，负责管理生产的主管对我说，有一批坏的返修的机器，你去试一下维修吧。

接触了维修，才发觉这份看起来很专业的工作其实也并不是我想像中那么难，因为在我维修机器的过程中，发觉大部份的问题都是比较容易解决的，例如电源部分没有电压，那可能会是变压器坏了，或者是稳压三极管坏了等等。

还有三天就可以拿到我出到社会的第一份薪水，虽然并不是很多，只有几百块，但这是我的劳动所得，是我用汗水换得的，我想那种感觉一定是非常的开心的。

**周报工作总结简短500字21**

作为出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，各项业务都取得了很好的成绩。现在一年来的工作总结

>一、日常工作：1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。

2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好200x年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。二、其他工作1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。在本年度工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

**周报工作总结简短500字22**

上一周的劳累与辛苦使我牢记心里，不过这一周又学到新的东西，虽然简单但是也很容易出错，我和我一个师傅去浇水泥板，在浇焊一块铁架子，放在里面来增加的它的强度，以防被什么大型机器从上面走的时候压坏了，我看着师傅做，便好奇的问你为什么不做成和扳子一样大的架子呢？师傅起初并没有告诉我为什么这样做，我一直带着这样的疑问。后来和他一起浇的时候才发现，如果和它弄成一样大的话结果就放不进去，或者说以后弄出来，边上就会不平齐，不仅外观上面不怎么好看，而且有些时候不注意的话，他人从它旁边经过的会弄伤其他人。这个虽然简单，也许在书上的时候大家都会说，但你一旦在真正实践的时候就会想不到，只有实践了，才能更深的体会。

公司给了我一个真正理论实践的机会。在我工作的这段时间同事们对我十分关怀，总是给我鼓励和帮助。经过几个月的质检工作，作自我总结如下：

第一，工作收获。

在过去的几个月里，作为一名质量检验员，要认真研究学习公司的一套质量控制体系，根据岗位职责的要求，主要有以下收获：

1，物理实物样品的储存工作

我严格按照公司物理实物样品的储存要求，做到不泄漏，不少取以及各种型材的合理存储。

2，样品测试

检验工作是一项精细的测试过程，所谓“细节决定成败”。在检验工作中要时刻保持严谨的工作态度，认真、审慎地进行每一步测试。现在我已经掌握了大多数物料样品的检测方法。这要十分感谢带我的老师和同事，是你们教会了我这些。

3，数据处理

质量检测的数据记录工作也是十分重要的。我要认真、务实地记录每个实验的测量数据，对检测数据进行总结和报告，做到不误报、无谎报。

第二，工作感想与体会。

1，态度决定一切。

工作一定要细致，认真。不能总是出错误，必要时候需要对自己的工作进行测试，以确定自己的工作做到万无一失。业余时间，经常要检讨的工作，改

正工作缺点，改善工作方法，努力学习，不断提高自身工作效率，从历来教训当中总结得出的经验。遇到工作中的错误，要虚心听取领导的批评，不要认为犯错误是一件可耻的事，应该认为错误是自己一次成长与锻炼的机会。2，勤于思考

日常工作虽然繁忙繁琐，一周比较枯燥工作下来，周末休息时候在思想上也不能十分松懈，在业余时间应该勤于思考，思考可以提高自己工作质量的方法，思考如何提高效率，如何减少工作时间。

3，不断学习

要不断充实自己的专业知识和专业技能，使自己手上的工作越发变得容易。

一个人要在他的岗位上有所作为，就必须不断学习专业知识，拓宽他们的知识疆域。我初期进入公司时候，就像一张白纸，需要不断在

上面填涂色彩，这样不断填涂，最终让我变成一张美丽的图画。

第三，总结自身工作的不足。

1，工作当中，我偶尔出现思想不集中，思想开小差的情况。给工作带来不必要的麻烦。今后我会以认真和严谨的工作态度来完成自己的工作。

2，与其他人打交道，常常不主动、不热情。为了能够尽快完成工作，常常我不会主动与领导和同事进行沟通。这使得我在公司的人际关系处理上存在一定的问题。今后我要在不耽误工作的前提下，积极主动与同事友善沟通，与同事相互学习，互爱互助。

**周报工作总结简短500字23**

一个规范化的物业管理企业，必须做到收费工作和服务工作有法可依，严格按照物价管理部门的标准进行收费，xx年4月份，进取准备了相关的资料，将蔚蓝国际大厦物业管理收费的标准进行了年审，坚决杜绝乱收费现象，维护业主的合法权益。

周报总结

第一周的工作已经结束了。主要进行了对宝清县周边各个乡镇及各农场进行了走访铺货，产品宣传，以及主店的宣传布置等工作。

到宝清的前三天由于天气和主店业务经理的原因，只是进行了主店宣传条幅宣传画及产品归置进行了简单的布置，对主店的货架结构进行了一些调节，更容易凸显出产品在同类型产品的竞争优势，对于进店咨询的玉米种植农户进行了详细的产品介绍，和农场一个大客户交流进行玉米苗后的产品示范试验进行合作。

第四天开始由主店业务经理和店员陪同进行下乡宣传及布点铺货工作，由临近的各个村到八五二和八五三农场，红旗岭等地进行了宣传布点，前后放货十余件，对于号召力及影响力较大的点进行店面宣传画布置周边单页发放及安排店主联系农户或个人进行产品示范试验，第五天去小城子镇及到密山一线进行走访铺货布点工作，第六天走访宝清至友谊一线。前后总共下乡三天走访四十多家店铺及农户铺货五十二件。

对下乡走访观察到农户及店铺对于产品的认可度和信心非常不错，都愿意积极配合我们进行产品的宣传及布点试验工作，但由于今年种植期受到低温影响导致大部分地区出苗晚或者不出苗的状况，还有很大一部分农户还处在等待种植阶段，而且在走访期间看到几款与东北棒成分和包装十分相近的产品，并对其和当地店主进行了了解和我们的产品进行对比分析讲解，也有少数店铺留了样品进行对比试验。

总体来说，前期铺货布点工作基本完成。种植及产品效果示范试验还需等待适宜的天气条件再及时进行。

**周报工作总结简短500字24**

图是弄好了，接下来是开始进行生产，调试。真是毛病重重，错误多多啊！产品刚出来进行调试出现这样那样的毛病。后来才清楚知道是怎么一回事。不过通过这件事可以学到不少在学校所学不到的知识与经验，原来在设计绘图，这个零件并不单单是把图绘出来，还要了解一些关于市场方面的信息，比如说价格，一些常用的毛坯，怎么做起来才方便简洁，如何把他设计成又好又方便的产品。还要考虑在加工过程中出现的误差，还有一些热处理方面的知识等等。如果不想到这些结果会是难以想象的，浪费时间是其次的，最重要的是公司经济的损失。

**周报工作总结简短500字25**

>第一周周记

临近毕业的最后一年，是我们真正实习生活的开始，是汇报我们这三年来在学校学习成果的开始，是步入社会大展宏图的开始，我对社会充满了信心和对我自己充满自信参加了多场的招聘会、面试了多家的公司、但是一次又一次的失落快把我刚丛那学校里出来的一腔热情磨灭了，自己好回念当时在学校读书的时光，但是时间是不可能倒流根本就无法回到过去，每天拖这沉重的脚步穿梭在这个繁华的城市间就象一个没有头的苍蝇到处乱撞，没有目标更没有方向，时间是那样的残酷，一个星期就这样过去了，没什么成功的收获，有的只是失败与无奈。

>第二周周记

地球总是在转的，时间在一秒一秒的过去，而我还是在为工作的事在发愁，天天去面试，去网吧上网投简历，重复的做同一样事情，结果都是一样但是我还是没有放弃，而是继续在寻找符合自己的工作，身上的钱花了差不多，这时候的我跟是万分的焦急，又不怎么好意思在开口往家里的人要终于工夫不负有心人，让我找到一分工作。

来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。

>第三周周记

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件懂得从中学到一定的处理事情的发那个发，而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档等的“杂活”，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

>第四周周记

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的技术资料整理， 还有就是如何去做好这个产品方面的设计，我本来以为就要将具体的尺寸用工具测量出来，然后通过AUTOCAD画出来就可以了，但是结果并不是想象中那么简单老板总是叫我一遍又一遍的检查画的图是否还有其他的错误，经过几天的检查，我开始感觉到一整天坐在电脑面前开始有些疲倦，整天面对着电脑，看着那枯燥无谓的图形，我有点开始厌倦了，但是我还是坚持着做着，细心的检查着就这样我熬过了枯燥的一个星期。

>第五周周记

俗话说的好一年之季在于春，一天之季在于晨，又是一个星期的开始，早上起来呼吸着窗外的新鲜空气，来到厂里开始新的工作，将上个星期的零件图把他装配起来，我以为本来是很简单的事，不过事实并不是想象中的那样的简单，在装配过程中出现了许多问题，这下可把我个弄荤了，都不知道该从何下手，比如说在装配的过程中出现尺寸的不一样，出现很大的间隙等等其他的许多问题一时间看出许多的毛病和错误，只好在次慢慢的修改，寻找还有没有其他的错误经过几天的奋斗，修改和检查这个工作快临近尾声了，我总是在希望我的图不要在出现其他的错误这个星期虽然结束了，但是我还是有地方值得我去学习的，真的是不易乐呼。

>第六周周记

图是弄好了，接下来是开始进行生产，调试真是毛病重重，错误多多啊!产品刚出来进行调试微出现这样那样的毛病后来才清楚知道是怎么一回事不过通过这件事可以学到不少在学校所学不到的知识与经验，原来在设计绘图，这个零件是考虑的并不单单是把图绘出来，还要了解一些关于市场方面的信息，比如说价格，一些常用的毛坯，怎么做起来才方便简洁，如何把他设计成又好又方便的产品还要考虑在加工过程中出现的误差，还有一些热处理方面的知识等等如果不想到这些结果会是难以想象的，浪费时间上其次的，最重要的是公司经济的损失。

>第七周周记

经过一个多月的实习，虽然对公司不是那么的太了解，但是多少不等也有所了解天天做着一样的事感觉得无比的枯燥只有自己一个人坐在电脑面前一整天，只有电脑从早到晚的陪者我，觉得好孤独，没有了以前在学校的那种欢声笑语，没有在学校的那种轻松悠闲自在了，有的只是空虚和寂寞，有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不知道做什么 就这样一天一天的耗着，感觉除了工作以外，自己的生活中就没有其他的新鲜的事情，或者是值得人去回忆，留念的了，没有了色彩斑斓的生活，有的只是枯燥的工作有些时候都有点冲动想不干了，去换换别的工作，想给累积更多的社会知识和经验，但是想了想还没有那么的冲动，还是在原来的地方老实的呆着。

>第八周周记

虽然时间是过的那么的艰苦，但是还是有快乐的时光的，那天我和师傅出去吃饭了，在饭桌上，师傅没有以前那一脸的严肃，让我感觉到自己和他们就象兄弟一样，并没有那么的陌生在吃饭的时候叫我注意一些细节方面，并不象在学校大家在一起吃饭那么的随便，要有一定的规矩和礼数叫我如何去喝酒，虽然我不会喝，他们就让我少喝点，意思一下，叫怎么在这里结交新朋友，也好为自己以后在社会混多一条路，多见见世面那天我们吃的很高兴，也很开心，我第一次感觉这样无拘无束回到厂里的宿舍，呼吸着外面的空气，感觉到无比的舒畅，来到厂里终于有了一次真正的\'放松，心理觉得乐滋滋的。

>第九周周记

经过了一段时间的工作，又开始踏上了新的征程，进行新的锻炼经过一段时间的匆匆忙碌后，终于有了可以闲下来的一点时间可以稍微的偷懒一下，好好的享受一下工作之余的快乐在这以后才上体验生活那种家庭生活的开始，开始我的新的工作：学习怎么做好日常生活中的细事，比如说说是挖排水沟，看似一件简单事，但是实际哂纳感做起来就显得的非常的棘手，对于我们刚步入社会的新大学生来说无疑是一个重大的考验，虽然我并不知道怎么去弄，更不知道如何弄好，但是我还是在其中努力的学习，领悟其中的心得这些活原来在家里并要自己去做，但我在这里能够亲身的体验到家人的辛苦与劳累只有自己亲身经历，才能深刻体会。

>第十周周记

上一周的劳累与辛苦使我牢记心理，不过这一周又学到新的东西，虽然简单但是也很容易出错，我和我一个师傅去浇水泥板，在浇焊一块铁架子，放在里面来增加的它的强度，以防被什么大型机器从上面走的时候压坏了，我看着师傅做，便好奇的问你为什么不做成和扳子一样大的架子呢?师傅起初并没有告诉我为什么这样做，我一直带着这样的疑问后来和他一起浇的时候才发现，如果和它弄成一样大的话结果就放不进去，或者说以后弄出来，边上就会不平齐，不仅外观上面不怎么好看，而且有些时候不注意的话，他人从它旁边经过的会弄伤其他人这个虽然简单，也许在书上的时候大家都会说，但你一旦在真正实践的时候就会想不到，只有实践了，才能更深的体会。

>第十一周周记

锻炼远不止这些，丛中学到东西才是最重要的又有一件事情是我记忆犹新，那天天阴着，风吹着，冷极了老板叫我们去刷树，这些简单的东西对于我来说都是没做过，不怎么会做我都不怎么情愿去做，老板说了不得不做，正所谓在别人的屋檐下吃饭，不得不低头硬着头皮拿着家伙干了起来，起初上一脸不愿意，慢慢做起来觉得里面还是有一定的学问，比如说一般树干要刷多高，才能达到保护树的最佳效果，书皮上面一般刷成什么样子才能最好，怎么样刷才能使多有的白色在同意高度，怎么样刷才能让人看上去更加的美观舒服等等，从臆见小的事情上就能学到很多，只是有些时候自己并没有发现而已。

>第十二周周记

学习总是永无止境的，正所谓活到老学到老公司是搞二手摊铺机的维修，这一次家里来个大家伙，要进行大修，这下好了一忙就大伙给忙坏了，大家一天到晚就开始为着这个大家伙弄来弄去，开始天天加班一天从早到晚都干个不停，晚上还要加班，那几天真是一个尽的叫累啊!恨不得一下就过去，事实是不可能的，只能一天又一天在忙碌中度过回头想想这几个星期感觉自己尝到人间的酸甜苦辣，感觉时光是度日如年，十分的难熬有些时候整个人早上都不怎么想起来，盼望着什么时候能够放假休息一下，好好的放松个一天两天，终于结束了一个星期的劳累生活，回过头在想想这个星期的点点滴滴，不禁的笑了起来。

>第十三周周记

时间过的真是快啊!不知不觉的将近两个多月了对于刚出学校的我来说生活的点滴都是一个学习的过程，比如说自己的日常生活，从学校出来了，什么都要靠自己，刚来厂里的时候，自己连做饭都不怎么会，有些时候都煮的不熟，正所谓在家里过惯了那中衣来伸手，反来张口的生活开始几次都没做好，不过后来慢慢的适应了，越做越好了，同时自己也开始慢慢的学习做菜了，虽然做的不怎么好，但是自己还是每天坚持的去做，相信总有一天会做好的，正所谓功夫不负有心人，我坚信总有一天会弄好的离开了学校，怎么样去搞好自己的生活也是一个重要的过程也是有很多地方值得自己去学习的，生活中处处可以学习，只要你去用心。

>第十四周周记

到了这一周说说我的感想最深刻的还是交际方面的象我一个人在外面，生活确实不容易俗话说的好在家靠家人，出门靠朋友出来交朋友是非常重要的，而看准人，看好人，交好人是更重要的，在结交新朋友之前要考虑好这个人是否值得自己去交，看准人是交朋友的一个重要条件，看好人则是交朋友的一个中心环节，交好人则是最简单的了我的公司虽然不怎么大，但是有几个人就有几种不同的社会形态有些时候我都会不禁的发出感慨，也许正因为社会上有这些不同的人，不同事，不用的物体才能构成这个复杂而又无奇不有的社会社会真是让我感慨万千，如果说社会是大海，那我就是一滴水，终究会随着时间的流逝而滚入滔滔的大海随波逐流。

>第十五周周记

实习过半，真是实习时间多多，接触社会多多，学到的经验和社会知识更加的多多新鲜的事更是说不尽，道不完在工厂中发生的趣事，幽默的事也算不少但这个星期我想说的是有些发生我们身边看上去不怎么起眼的事，但是当你亲手做起来的时候就会发现自己并不是像想象好做，那么的容易简单，这可能也就是我们平常所说的眼高手底吧!真是不做不知道，一做吓一跳有些时候我都怎么敢相信自己会这么的差劲，但是事实就在眼前，事实是证明一切强有力的证据，我不得不相信这一切这些虽然是小事，但能真正的反映一个人在处理这些事方面的能力，事实胜于雄辩，也许从这些事中我们可以学习到在处理小事方面应该谦虚谨慎一点。

>第十六周周记

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情比如我的第一次做那些不起眼的小事时，虽然我做得不够好。

**周报工作总结简短500字26**

5/21进入汉方贸易有限公司开始了我的办公室文员岗位的工作，虽然与我所学的专业并不对口，我还是报以很认真的态度去对待的。这是第三次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始了与以往完全不一样的生活。每天都在规定的时间上下班，上班期间也必须要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也逐渐换了角色，老师变成了老板，同学变成了同事，相处之道也完全不同了。在这巨大的转变中，我也许会感到彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。但是这些都不会成为我逃避的原因。

不同的办公室也具有不同的工作和不同的职责范围。而作为一个私人单位的办公室，是一个任务比较繁杂的工作。虽然现在我还没有正式与工作接轨，但是对于文员具体要做些什么，我还是有所了解的。

第一，基本的办公自动化操作。利用计算机录入文字、文件处理和编制报表等;利用互联网查询、传递、接收、储存有关信息;还有复印、传真等。

第二、文字处理工作。一是记录和抄写;二是文稿起草。记录，有领导的口授记录，有接待来访者的记录，还有会议记录和电话记录等等;抄写，即对字迹潦草或因在起草过程中经反复推敲、多次修改和勾划的文稿进行誊写或打印以便于继续修改或交付打印。文稿起草，依照领导的指示起草相关的工作计划、报告、总结、规划、发言稿等，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

第三、会务工作。按照有关领导的安排与布置，在单位组织召开的各种专题及办公会议中，认真做好各项准备工作，做到会议通知及时、会议记录详细、会务准备周到，并按照安排对重要会议下达会议纪要，使单位党政的各项方针政策能够迅速传达到各部门。

第三、上传下达工作。对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，如期上报办理结果。主动做好各部门之间的协调工作，帮助领导有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱，保证各项工作及时高效。

第四、办公室日常接待工作。平常我会负责接听办公室电话，认真做好电话记录，及时转达给相关人员，有时也需要解答疑问、进行相关解释和说明工作。对于来访人员，热情接待，解答相关问题。

第五、随着实习经验的积累，我逐渐由从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。我可以根据自己的所学，提出一些合理的建议。也可以向领导反映所发现的问题，防止并纠正偏差。

总的来说，在这一周内，感觉还是挺不错的。我会积极完成自己的工作，在实践中一步一步的提升，不会辜负领导的期望!

**周报工作总结简短500字27**

时间过得真快，本学期的教学工作即将结束。本学期，我担任七年一班的英语教学工作。根据开学初制定的教学工作计划，现就本学期教学工作总结如下：

一、学生的基本情况

七年一班共有31人，大部分学生都是从农村小学毕业的，他们的基础非常差，拼写不规范，学习不主动，对英语的兴趣不浓。在我们班31名学生当中三分之一的学生的基础比较扎实，学习态度认真，对英语感兴趣，两名学生的智力非常低，看着书抄单词都抄错，而且除了他俩，5名学生干脆都不学英语。

二、采取的措施

1、教学过程中，注意抓常规教学，以学生为主体，面向全体学生组织教学，注意培养学生的听说读写的能力。

2、抓词汇和句型学习，经常进行听写训练，提高学生对记忆单词和句型的能力;另外从开学初就开始初狠抓英语课文背诵。

3、课内外多听多说英语。上课时尽量用英语授课，这样能使学生更多地接触英语。每堂课要用一定的时间让学生用所学过的日常用语和所学句型表演不同形式的对话，也可以结合实物和图片等用英语进行简单的描述，培养学生的语感。

4、抓测验，重视讲评课，并进行考试分析。

5、为了增加学生的词汇量，让学生每天积累5个单词，并每周检查一次。

6、在教学过程中我发现师徒结对也是好的学习方法，因此我采取了师徒结对活动。

三、教学方面

1、教学工作

本人对工作扎扎实实、兢兢业业，认为无论什么工作只要尽心尽力地去做，都会有一种成就感。在这种正确的思想和理念指导下，工作起来就如鱼得水。首先，我认真地分析教材的编写特色及体系，懂得了中学英语必须要求掌握的学习内容，然后就有的放矢地结合中学生的生活实际进行口语、词汇、句型的练习。每次备课时，我都细心研究教材、考虑学生的分层和知识差异，穿插一些生动有趣的游戏活动以及中西方文化差异故事。通过这些活动，增强了学生的英语学习热情和兴趣。而且，我经常有意识地给学生们创设说英语的环境，课堂上也尽量要求他们用英语提问。总之，通过一系列的手段让学生体会到学、用英语的乐趣，养成使用英语的良好习惯和意识。

2、学困生转化工作

学困生转化工作也是英语教学的一个重要环节。如果老师只注重优秀学生的教学那么我敢断定他的教学是失败的。好的教师应是通过抓两头，促中间的方法达到班级语言水平的平衡、和谐发展。认识到这一点后，我经常利用课间给差生补课。每次重点选择两个学生，根据课堂里发现的不足给他们“加餐”。这样反复地重复所学知识，大部分学生能对本学期的内容很熟练地运用。为了提高学生的成绩，我还组织了英语兴趣小组，采取互帮互助的活动形式，使他们养成对英语的浓厚兴趣。

3、其他工作

在尽量教好本学期教学内容的同时，我还给学生补充了很多课外知识，这一切不仅扩大了学生的知识面，而且提高了学生的学习积极性。

总之，本期工作中的成绩是引以为豪的，不足之处也是在所难免的。我相信大家都一样，重要的是在下一学期的工作中戒骄戒躁，各项工作都能以更大的起色去博得家长挑剔目光的赞许、同仁敬佩目光的羡慕，领导钦佩目光的认同!

**周报工作总结简短500字28**

在这个星期非常的开心，因为主管已经答应了我让我学习另一种型号的产品，我终于可以学习多点别的知识了，这真是非常值得开心的一件事。

在这一个星期我接触的一种产品是dt100，是一种测温的小仪表，虽然元件非常的简单，但是却非常的值得去学习。

在这个产品的主要芯片是：ic7107双积分式模/数转换集成电路，op07运算放大器等。外接pt100测温电阻，可以即时的测量出染缸里的水的温度。其工作原是主要是运用一些基准电压的比较，然后通过7107来显示出数值。

我所做的工作就是调试好标准的测温值。当pt100的阻值为119。4欧姆的时候，仪表应该显示的温度为50摄氏度。当pt100的阻值为138。5欧姆的时候，仪表应该显示的温度为100摄氏度。

调节这个并不是很难，但是它的元件电路非常值得我去学习，它有一定的难度，看来我应该再加强一下我的模拟电子知识才行。

**周报工作总结简短500字29**

地球总是在转的，时间在一秒一秒的过去，而我还是在为工作的事在发愁，天天去面试，投简历，重复的做同一样事情，结果都是一样。但是我还是没有放弃，而是继续在寻找符合自己的工作，身上的钱花了差不多，这时候的我更是万分的焦急，又不怎么好意思再开口和家里的人要。终于工夫不负有心人，让我找到一份工作。

来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。

**周报工作总结简短500字30**

幸好上次的错误没有给领导留下太多的坏的印象，由于这阵子的工作完成的还算是比较好，于是领导在大家面前夸奖了我，也算是这阵子辛勤工作的回报吧。所以下班的时候觉得心情特别舒畅。我想这也许就是为什么马斯洛把自我价值的实现放在人类需要的最顶端的原因吧。每个人都需要自身的价值被肯定，当我们的价值得到实现的时候我们就会觉得愉悦，而当我们不能得到他人的认可的时候我们就觉得难过。

虽然这只是一个小小的夸奖，但对于一个实习生来说，能在众多的老员工之间得到夸奖也算是小有成就感吧。因为不是我们所做的努力都是能够被人们所认可的，这就是为什么那么多人不能得志的原因。但是我相信上帝都是公平的，我们的努力一定能够得到回报的，除非我们所做的努力还不够多。因此，不要放弃的太早不走下去你不知道你接下来遇到的是什么。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找