# 做好典型经验推广工作总结(推荐42篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-10-15

*做好典型经验推广工作总结1>一、农民科技培训工作根据上级农业系统的指示，全面落实我市农村工作会议精神，认真做好备春耕生产准备工作，提高农业生产科技含量和农业科技成果转化率，我镇农业技术综合服务中心全体人员在\*主管\*\*带领下，于20xx年1月...*

**做好典型经验推广工作总结1**

>一、农民科技培训工作

根据上级农业系统的指示，全面落实我市农村工作会议精神，认真做好备春耕生产准备工作，提高农业生产科技含量和农业科技成果转化率，我镇农业技术综合服务中心全体人员在\*主管\*\*带领下，于20xx年1月10日—3月29日，深入全镇6个村54个自然屯巡回讲课，主要授课内容以农技推广、畜牧养殖、农经为主，培训骨干540人，全民培训28场次，培训人数5800人，发放科技资料500余份，通过培训，不仅加大了科技普及率，提高了农民的科技种植水\*，还极大地激发了科技人员的创新意识、学习意识及责任意识。

>二、“五位一体”推广工作

为落实哈市“农业科技入户”工程，我镇从实际情况出发，积极安排部署了“五位一体”推广工作。

1、认清积极做好产前、产中、产后服务

培训过程中，我镇把阿城气象局下发的《分析20xx年农作物生长期天气预测状况》及哈市下发的《20xx年全省春耕生产期间做好植保工作的意见》作为必讲内容，结合当地生产特点，作详细分析，提醒农民在产前应做好充分准备。回顾今春天气状况，对农业生产十分不利，在\*\*\*村组\*\*及农技人员的努力工作下，我镇玉米、大豆播期抢在5月14日前结束，水稻育苗集中在5月24日，对大豆受封闭药造成的药害及时采取了措施，把损失减少到了最小程度。

2、明确“五位一体”推广的项目及指标，认真完成

重点项目一：地摆\*\*\*高产高效栽培技术推广。

重点项目二：滑子菇高产高效栽培技术推广。

经过一年的工作，我镇已圆满地超额完成了上级下发的任务及指标。20xx年，\*山镇共生产以\*\*\*、滑子菇为主体的食用菌数量达100万袋，农户90户，产值350万元，纯收入180万元。

3、采取了切实可行的推广工作措施

⑴选定了示范区，落实了示范户，对示范户进行了培训。

⑵科技人员包扶到位。

⑶对示范区所涉农户及生产情况建立了档案，农技人员跟踪服务档案。

⑷成立了\*山镇“五位一体”推广工作专门\*\*小组。

回顾一年来的“五位一体”工作，农技人员认真负责，农户满意，农技人员在生产实践中能够发现典型，及时总结经验。

>三、示范区建设工作

20xx年在上级主管部门的部署、指导及大力帮助下，\*山镇成立了3个示范区。

1、滑子菇高产高效栽培技术推广示范区（\*山村八组）。

2、地摆木耳高产高效栽培技术推广示范区（绥中村上排屯）。

3、水妥标准化栽培示范区（星光四组306亩）主栽品种：五优C、富士光。

对示范区建设\*山镇农业服务中心做了细致大量的工作。

1、对栽培农户进行培训，并对每个培训对象发放一份标准化栽培技术材料。

2、技术人员在生产操作过程中跟踪指导，科学施肥，科学管理。

3、主管\*\*负责制。

>四、试验、推广项目工作

1、对年初推广中心下发的十五个重点项目一一进行了督署，落实露地菜复种、高油大豆标准化栽培、两瓜高产高效栽培、食用菌等项目经测产和经济效益分析有很大的推广价值。

2、承担了3个试验项目。

⑴大豆药剂拌种试验。

⑵山区水稻品种对比试验。

⑶山区大豆品种对比试验。

对推广项目与试验项目，我镇农技人员本着认真负责的态度，认真落实，与市级科技人员通力协作，取得了较好的效果。

>四、植物保护工作

\*山镇\*委、\*及农技人员非常重视植物保护工作，坚持“预防为主、综合防治”的方针。

1、加强了水稻苗期病虫害的防治工作。

2、积极采取措施，使大豆受封闭药的药害损失减少到最小程度。

3、积极宣传种子处理的重要性，保苗率得到了提高。

4、加强除草剂科学使用的培训工作，化学除草效果显著。

5、宣传多用有机肥，配方施肥，进行无公害化生产。

>五、存在问题

1、农技人员知识水\*不足，还应不断提高科技水\*，以适应科技不断发展的需要。

2、\*指导范围不够深入，还应进一步扩大，不让任何一位农民受损失，为农民的生产保驾护航。

3、在农民的培训过程中，内容较全面，方式、方法缺乏多样性、灵活性、趣味性，在以上的工作中，还有待进一步的改善的提高。

——网络推广年终工作总结范文5篇

**做好典型经验推广工作总结2**

现在每一个细小的市场几乎都是买方市场，竞争无一例外地趋于饱和，产品的优势很快就会被竞争者赶上甚至超越，所有的竞争都.中市场争夺方面，而无论是价格战还是品牌战，到最后促成销售，归根结底要依赖销售人员。就如同现代战场上，无人驾驶飞机侦察后，远程导弹轰炸后，还得依赖地面部队去短兵相接争取最后胜利，而销售人员就相当于地面部队，由此可见，优秀的销售人员及销售团队于企业而言有多重要。

近两年来，我也试着做一些零散的销售性工作，亲身经历后，才改变&方^案范%文.-..^&了以前对销售工作的轻视和偏见——我以前一向是认为没有\*\*、没有专业、找不到好工作的人才去做销售。

我性格外向、擅长交流等特点的确给我的销售工作带来一些方便，但我不善于\*\*情绪、处处想占上风、恐惧被拒绝、承受挫败能力极低等缺点则屡屡给我的销售性工作带来很大的负面影响。我和客户的对接人员争吵过，虽然争吵总是我赢，但却以合作的不顺利甚至是中止作为惨痛代价。我还曾经和客户方的总经.在餐桌上拍案而起，虽然淋漓尽致地展示了我的个性并博得了个当场痛快，到最后，品尝挫败和飞单的痛苦的却是我及我服务的公司。另外，可能是在我的人生成长过程中，我以前经历的失败很少，对自己的估值又偏高，因此，我应对被拒绝和承受挫败的能力非常.的..^差，客户不够友好的语气都会令我非常...^受伤，如果通过自己的努力马上就迎来了胜利的曙光时，客户却突然坚定地拒绝了我，更会令我郁闷多日。

每一次我情绪失控或者得罪客户方后我都会反思：思考自己为什么会这样？下一次还会犯同样的错误吗？汉语博大精深，同一个意思有许多不同的表达方式及语气，为什么我不能选择最能令客户信服和接受的那一种呢？

每一次经历被拒绝或迎来挫败后，我都把这当作我人生路上迟来的成长机会，经历过后，我的免疫力都会提升一级。

慢慢的，虽然我是零散性的做销售工作，我发现我自己\*\*情绪的能力无声无息中悄然提升了，这是比我销售取得业绩更让我欣慰鼓舞的好收获。与此同时，我慢慢于销售也有了自己的一点小体会。

销售工作有三大忌，第一大忌是欺骗：无论多高明的欺骗总有一天都会露出马脚，销售人员虽然获得了一时“成功”，但失去了人格和信任，是作为人最大的损失。第二大忌是卑躬屈膝：销售是要成功对接产品与对产口的需要，销售人员是帮助客户找到适合他们的产品的，是协助者，而不是乞讨者，因此，销售人员任何时候都应当充满自信的出现在客户面前，向客户展示优秀产品和优质服务的同时，向客户展示我们的人格魅力和精神风貌。第三大忌是死打烂缠：我们常常看到一些销售人员，尤其是人寿保险、二手房市、安利产品、证券经纪人、炒股软件等市场的销售人员，因为公司.取底薪高提成的人海销售战术，从而导致销售人员素质良莠不齐，许多销售人员.用电话和短信骚扰、穷追猛打的销售方式，给客户和潜在客户造成了许多痛苦，也给销售行业抹了黑。这样的销售方式是最不可取的，就算客户因为求清静或者碍于人情而一时妥协，但他一定会在心中埋伏下对销售人员的不满和怨恨。销售是要满足客户需求的，给购买者带来快乐和满足，而不是给他们带来压力甚至是伤害。如果客户没有需求，更不要强行推销，\*\*\*购买的痛苦等同于被强\*\*\*。

我会继续尝试一些销售性的工作，不求业绩和赚钱，只求磨砺自己的性格，提升自己的修养。

**做好典型经验推广工作总结3**

20xx年，我局在市委、市人民政府的坚强领导和自治区、xx市乡村振兴局的具体指导下，围绕巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接，扎实推进各项工作落实，成效明显。现将20xx年工作完成情况汇报如下：

>一、20xx年工作完成情况

（一）建立健全防止返贫动态监测和帮扶机制

印发《xx市防止返贫致贫监测预警和帮扶工作方案》等文件，建立健全防止返贫致贫快速发现和响应机制，不定期组织行业部门定期开展数据信息比对和核查办理工作，设立“三张网”防贫网格，持续开展常态化防贫监测工作。20xx年我市共纳入监测对象1695户4356人，消除风险91户345人。

（二）合理使用各级财政衔接推进乡村振兴补助资金

20xx年上级已下达我市衔接推进乡村振兴补助资金共万元（其中中央资金11006万元，自治区6582万元、xx市万元，市本级7304万元），我市安排产业发展项目121个万元，占比达76%；安排脱人口小额信贷贴息及风险补偿金项目2个万元；教育扶贫（雨露计划）项目1个万元；村基础设施项目26个万元；桥梁建设项目1个万元；安全饮水保障项目8个万元；农村危房改造项目1个69户万元；易地扶贫搬迁专项建设基地贴息1个万元；就业扶贫项目1个万元；农村人居环境整治排污设施建设等项目25个万元。

（三）强化衔接资金项目管理工作

一是扎实做好项目入库工作。我市20xx年项目入库坚持“村申报、乡审核、县审定”的基本程序，在申报阶段充分征求意见群众并履行公告公示后入库。

二是加快推进项目建设实施。我市实行“一个项目，一个方案，一张清单”的工作机制，倒排工期，挂图作战，集中力量扎实推进衔接资金项目建设，目前，全市20xx年衔接资金共安排187个项目已全部完工，完工率100%，完成衔接资金支出万元，支出率达100%。

三是全面开展20xx年—20xx年扶贫项目资产管理工作。目前全市共确权登记扶贫项目1654个，登记资产原始价值24亿元，资产登记100%，指导开展扶贫项目资产移交工作，签订资产移交书，共移交扶贫项目1654个，资产移交100%。

（四）继续落实特色产业以奖代补政策

印发《xx市20xx年巩固拓展脱贫攻坚成果产业以奖代补实施方案》，对自主发展或实质性参与特色优势产业达到奖补标准的监测户、脱贫户继续实行产业以奖代补政策，20xx年全市符合项目补助4835户，发放奖补资金万元，其中脱贫不稳定户164户万元，边缘户177户万元，20xx—20xx年脱贫户4494户万元。

（五）继续落实雨露计划补助政策

印发《xx市20xx年雨露计划工作实施方案》，持续做好雨露计划扶贫培训宣传工作，确保雨露计划补助政策落实到位。20xx年，全市发放中期就业技能培训“两后生”补助资金7人万元，发放职业学历教育培训补助5125人次万元，发放短期技能培训“以奖代补”资金43人万元。

（六）继续落实小额信贷及贴息政策

20xx年全市脱贫人口小额信贷贷款新增1009户4965万元，完成自治区“保三”任务计划3461万元的\'，“争五”奋斗目标5744万元的；全市扶贫小额信贷余额22091万元，风险补偿金余额为2434万元，到位率；发放脱贫人口小额信贷贴息资金万元。

>二、20xx年工作计划

一是全面落实“四个不摘”，推动巩固拓展脱贫成果同乡村振兴有效衔接。严格落实“四个不摘”要求，对脱贫户和脱贫村设立过渡期，过渡期内保持主要帮扶政策总体稳定。建议按照“接续保留一批、调整完善一批、转换退出一批”的思路，对脱贫攻坚期内帮扶政策逐项分类优化调整，推动脱贫攻坚期“特惠”政策转变为乡村振兴“普惠”政策，推动巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。

二是持续开展防止返贫监测和帮扶工作。按照“早发现、早干预、早帮扶”要求，通过设立“三张网”防贫网格和五种返贫风险分类预警，继续对脱贫村、脱贫人口开展防贫监测。重点对脱贫不稳定户、边缘易致贫户，以及因病因灾因意外事故等刚性支出较大或收入大幅缩减导致基本生活出现严重困难户进行动态监测，持续跟踪其收入水平变化和“两不愁三保障”巩固情况。同时，建立健全返贫致贫人口快速发现和响应机制，分层分类及时纳入帮扶政策范围，精准施策、精准帮扶，坚决守住不发生规模性返贫的底线。

三是持续抓好产业发展和稳岗就业，不断提高脱贫群众经济收入。持续发展壮大县级“5+2”和村级“3+1”扶贫特色产业，加大产业发展基础设施建设，确保上级下达的财政专项扶贫资金50%以上投入到扶贫产业项目。同时，加快推进产业扶贫项目全产业链发展，延长产业链、提升价值链，构建现代化产业扶贫政策体系、生产体系和经营体系，拓宽销售渠道，促进脱贫群众稳定增收。继续加大对脱贫人口职业技能培训力度，通过劳务输送、发展产业、以工代赈、公益岗位、自主创业等多种方式，确保脱贫人口充分就业，实现稳岗增收。

四是积极探索发展壮大集镇试点，助推乡村振兴。积极探索发展壮大集镇试点工作，围绕“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的乡村振兴20字方针，高起点谋划、高标准推进，集中力量支持榜圩镇打造成为xx北部地区发展核心区，建成xx市副中心集镇。按照“科学规划、分步实施、量力而行、确保实效、形成经验”的原则，加快推进基础设施项目建设，充分发挥政治、经济、文化、历史、地理优势，不断扩大榜圩集镇影响力，吸引附近乡（镇）资源，形成规模效应，以榜圩集镇发展示范带动xx北部乡（镇）整体提升，逐步缩小xx南北发展差距。将榜圩镇建设成为xx乃至xx市乡村振兴工作提供可复制、可推广的“xx模式”。

**做好典型经验推广工作总结4**

一年来，在镇党委、政府的正确领导下和县局有关业务部门大力支持下，以及在镇村干部的`配合下，较好地完成了领导分配的各项工作任务。

>1、搞好农业新技术推广，为农民提供优质技术服务。

年初，我们根据镇党委、政府要求，结合我镇实际，围绕农民增产、增收、产业结构调整和作物新品种引进、试验、示范、推广和新技术培训等，为农民提供了产前、产中、产后技术服务。我们根据农时季节印发各种农业技术资料336份，印发病虫情报7期，举办各种培训班6期，参加人数183人，新建大棚22个。为保护农民切身利益，我们积极配合工商部门定期或不定期到各个农资销售点进行检查，打击假冒、伪劣农资商品，为确保我镇农业生产增产、增收打下扎实基础。

>2、开展农村土地政策落实。

为确保我镇近几年来的农村土地政策落实到实处。根据市县强农、惠农精神，重点检查了全镇四个村农村土地承包、流转、经营权证等落实情况。已按照县要求全部换发土地承包经营权证，未发现违规现象，并且建立了全镇土地承包数据库。

>3、认真做好20xx年水稻种植面积核实，搞好测土配方施肥项目土样调查。

为进一步加大粮食扶持力度，扩大补贴范围，提高补贴标准的有关粮食要求，在全镇四个村，对每一农户的水稻种植面积进行核实，做到程序到位，数据准确，按时上报。为了科学施肥，降低成本，增加收入，按照上级要求在全镇四个村取25个土样，指导农户科学施肥，为今后我镇农业生产增产、增收，打下了良好的基础。

**做好典型经验推广工作总结5**

20xx年我选派为尖山镇基层农技推广体系改革与建设示范县项目蔬菜产业技术指导员。项目实施以来，在上级的指导下，按照项目实施方案的相关要求，认真做好各项工作，通过自己的积极努力，较好地完成了各项工作任务。现总结如下：

>一、积极参加指导员技术培训，不断提高自身科技素质和技术服务水平

我参加了在广西钦州农业学校进行的为期一周的技术培训。系统全面地学习了现代农业发展概况、现代农业新技术的特点和模式、现代农技推广服务的基本技巧与途径、互联网应用技术及现代农业信息化服务技能与实践等。平时注重搜集蔬菜生产相关资料，重点加强设施蔬菜方面的知识积累，不断提升入户指导水平。

>二、加强指导，确保实效

项目启动后，我就开始进村入户，与科技示范户面对面、零距离接触。

一是对示范户宣传介绍项目实施的目的意义、技术指导员工作职责及任务、科技示范户的责任、义务，让科技示范户充分了解基层农技推广体系改革与建设示范县项目的\'主要目的就是构建“专家—农技人员—科技示范户—辐射带动户”的科技成果转化应用快捷通道。

二是对蔬菜生产中存在的主要技术问题及管理存在的问题进行分析，结合示范户的生产实际，制定年度技术指导方案、分户技术指导方案。

三是与示范户分析、讨论增收渠道，积极主动参与产前、产中直至产后的跟踪服务工作，引导示范户与市场对接，实现增产增收。

四是根据农时以及示范户的需求，定期或不定期入户，对每个示范户开展面对面技术指导和咨询服务工作，还通过电话与示范户保持经常性的联系，及时提供技术咨询服务。

此外，我站还请专家进行了4次集中培训和3次现场观摩交流经验。项目期间，先后对科技示范户进行无公害蔬菜栽培技术和标准化生产技术，这10户示范户均以种植番茄、辣椒、黄瓜等品种。他们采用的是常规的种植技术连年种植，导致作物易受到病害，土质恶化。除了选用抗病品种外，我还指导他们进行水旱轮作，合理施肥，增施钾肥，施用充分腐熟的有机肥或草木灰，每穗果绿熟期时，及时摘除其下全部叶片，如发现病株时及时清除病株，保证田园清洁。如九鸦村九鸦坪队黄德的2亩地因常年种植番茄极易感染青枯病、枯萎病等病害，施用农药效果也不理想。在我建议下留1亩继续种植番茄，另1亩则在种植了一季早稻后再进行秋季番茄的种植。连续种植番茄的那亩地因连续的种植病害严重，茄果因疫病、炭疽病等造成烂果、裂果导致产量低下，春、秋两季的产量一共只收了5600斤；而另一亩因轮作了一季水稻，不仅病害减轻了，植株长势良好，因施足有机肥也使得果实品质极好，一季秋番茄就收了6100斤。通过这个项目让农户充分了解了项目实施的目的意义、主推的技术等，使科技示范户的科技素质和科学种田水平有了进一步提高，还辐射带动了200多户种植户。我站还在尖山镇西沟村建立了一个面积为5亩的无公害蔬菜标准化生产试验示范基地，为指导科技示范户们提供了更具体、更有效的学习目标。

>三、成就我与科技示范户新的发展

与科技示范近距离的接触，使我能更好的向农户进行农业技术指导，为推广新品种、新技术的工作带来了更好的成效。同时，通过加强技术指导培训，激发了科技示范户勇于探索、敢于实践的勇气，使科技示范户及辐射户的科技素质和科学种田水平有了进一步提高，对蔬菜产业的增产增收、全面升级有了新发展。

>四、今后的打算

1、不断加强学习，提高自身业务水平，更好地帮助指导科技示范户。

2、根据各科技示范户的需要，提供及时、准确的市场信息，给他们下一步种植的品种提供相关信息。

3、加大对科技示范户的培训工作。在充分了解科技示范户需要的前提下，及时沟通联系相关部门、专家对科技示范户进行培训，提高他们科学种植的技术。

4、充分发挥科技示范户的辐射带动作用。

**做好典型经验推广工作总结6**

本公司正处于企业发展期，是一个非常关键的时期，这一时期各部门、各工段都应该\*\*\*\*企业的管理工作，尤其是质量的管理。企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。本公司上半年最主要的工作就是把产品的质量提上来，把不良率降下来。iqc作为企业的一个质量检验部门，对企业的运转发挥着至关重要的作用。

iqc工作始终围绕公司整体工作目标，认真执行检验标准，担负着公司来料入厂检验、退货检验、常规试验等质量\*\*工作，并在思想上\*\*\*\*，因为质量管理工作是公司正常运作的关键。在公司\*\*的大力提倡下，前几个月的产量呈增加趋势，而各部门、各工段全体成员也\*\*了思想，认识到产品质量的重要性。在工作中查缺堵漏，防微杜渐，积极配合各部门的工作，在保持产品质量稳定中起到了重要作用。现结合本部实际，将上半年部门工作具体总结如下：

>一、质量管控方面

所有物料到厂都要经过iqc进行检验，做到了入库合格。对不合格品及时处理，并与工程部协商、沟通。在入库前对产品质量严格把关，尤其是对最容易出现的外观问题进行再次确认，若出现难以修复的外观问题时要倾听各方意见。尽管如此，在出厂的机台中还是出现了一些本应该可以避免的问题，如出货的机台中混入了不合标准的零件，给客户的使用也造成了麻烦，同时也严重影响了我司的信誉。因此我这里更要加强\*\*分析后续工作的力度。

>二、自我工作存在的不足

对于入厂物料出现质量问题，虽然及时反映给相关部门，但是未积极追问其处理结果，导致出现质量问题后造成部门与部门之间相互间推诿扯皮。

>三、下一步工作计划

在今后的工作中，要以实现所有工作程序化、规范化、标准化为目标，加强自我整训，严格要求自己，尽量做到无可挑剔，精益求精。并力争做到零缺陷。

今年是充满期待的一年。无论对公司还是个人来说都是一个全新的起点。希望在二0XX年里继续做好自己的工作，努力学习并提高自己专业水\*，力争工作上取得优异的成绩。

**做好典型经验推广工作总结7**

我叫xxx，在镇政府工作，多年来在上级农业主管部门和技术指导单位的正确领导、在同事和科技示范户的大力支持下，农业科技推广工作组织到位、措施有力、效果明显，多年来的工作情况总结如下：

>一、积极参加业务学习，提高自己的业务素质。

开展科技入户示范工程后，积极参加了县农业局组织的培训学习，更新了自己的知识，提高自己的业务素质，增强自己指导示范户的服务能力。

>二、加强宣传、营造氛围。

农业科技推广是传统农业向现代农业转变的机制创新，为争取社会各界对农业科技推广的支持，使全社会特别是广大农民更多地了解和积极参与农业科技推广工程，采取黑板报、标语等多种形式宣传农业科技推广工作，宣传农业科技示范县的政策，宣传面向市场的现代农业生产技术—蚕豆无公害栽培技术、大蒜高产无公害栽培技术、洋芋无公害栽培技术等，取得了较好的效果。

>三、精心选择高素质科技示范户。

农业科技推广在我镇以种植业为主，科技示范户理所当然的要有一定的种植水平，同时要有较强的号召力和影响力，能够将先进的农业科技在周边群众中推广开来。经过综合考虑，选择了以马军营、纪庄西胡庄、赵官营、宋庄小组的10户素质较高的农户，作为科技示范户。对10户示范户进行挨家挨户走访，详细了解各农户的基本情况，了解他们对农业生产技术的需求，摸清当地耕作制度，并登记示范户的相关信息，收集他们对农技推广工作的各种意见、建议。同时做好宣传工作，加强科技示范户对农业科技推广工作的了解。要求每户示范户带动20户辐射户，全面带动5个村民小组的所有农户学科学用科学。

>四、加强农业生产新技术的推广与应用

通过科技入户示范工程，我所指导的示范户和辐射带动户上有了很大的提高。在摸清了各户的基本情况、了解了各户的需求后，精心设计了针对各户的技术指导方案。主要推广应用了：大蒜测土配方施用BB控释肥技术，不但节约了成本，保护农田环境，为实现保洱海和农业增产、增收相统一的目标打下基础；大蒜无公害栽培、防病虫技术，保证了大蒜产品的安全可靠，指导农户精心选择优质早熟大蒜品种“红七星”；洋芋无公害栽培、防病虫技术，保证了洋芋产品的安全可靠。

>五、入户指导方式灵活多样

农业科技推广的关键在于入户，培训指导，传授技术，推广各项农业新技术到田到户。为提高专业技术水平、入户指导技能和示范户农民的科技素质。我根据技术指导方案和农民的需求，在农业生产关键环节（如备耕、播种、田间管理、病虫害多发期等），到每个示范户家中开展技术指导、培训和信息服务，与联系户保持电话联系，确保技术和信息服务通畅。

总之，取得的成绩只能代表过去，未来的农业综合服务工作道路还很漫长，本人在今后的工作学习和生活中要不断进取，克服困难，勤奋工作，以扎实的理论知识、先进的技术、良好的工作作风为xx镇涉农相关产业的发展作出应有的贡献。

**做好典型经验推广工作总结8**

一、加强师德建设，提高教师业务水平。

本学期，我们组织教师不断学习教师职业道德，学习法律法规，对教师进行师德教育，全面提升教师形象。培养教师的敬业爱岗、团结合作精神。在教师学期末考核中实现师德一票否决制。

教师是课改实验的主力军，其理念与行为方式的转变程度决定了课改的成败。为实现“谁最先掌握规则，谁就能领跑”的目的，全面提高教师素质，我们明确了“以校本培训促进观念转变，以校本研究提高实践能力”的教师队伍建设思路。

理念是行为的指南，是实践的先导，建立在创新基础上的课程改革，离不开现代教育理念的支撑，离不开教师对原有教学行为的深刻反思和对新课程的深刻理解。因此，教师观念的转变是实施新课程的前提和关键，实现观念的转变基础是培训。我校拓展培训途径，以“走进新课程”为主题，以“四项结合”（网络学习与传统学习相结合，外出培训与校本培训相结，学历进修与业务进修相结合，专业学习与综合学习相结合）为实施策略，以“科研论坛”为载体，开展了多形式、多层面的新课改培训学习，为教师重塑课程观奠定了扎实的基础。

作为一名教师，我们的优势在于自己是教育过程的当事人、教育活动的直接实践者，我们拥有大量教育教学的第一手材料，同时又面临着教育教学实际问题。针对新课程实施过程中，新情况、新问题层出不穷的现象，我们实施课题带动策略，把课改实验建立在教育科研基础上，以“新课改实践中的问题”为科研起点，开展科研、教学、培训三位一体的课题研究模式，引导每一位实验教师进入研究状态，不断研究和解决课改实验中的问题。实现了理论灌输向理论与实践相结合的转变，实现被动培训向自觉行为的转变，促进自身的专业化成长。本学期，以“新课改问题”为起点，重点就小班化的课堂教学进行了深入的研究。取得了初步的效果。

二、把握重点，倡导学习方式转变

先进的教育理念要通过先进的教育方式来体现，再好的教学改革设想也必须在课堂教学实践中去实现和完善，课程改革的落脚点是课堂教学。因此，我们立足课堂，通过改变教师教学模式和教学行为来带动学生学习方式的改变。

1、转变教师角色，构建\_\_、平等的新课堂。教与学方式的根本转变，是此次课程改革的一个重要目标。在课改实验中，我们通过各种方式，努力实现教师角色的转变。经过几个月的实践，从新教师汇报课、课题研究课以及随堂听课中，我们看到了师生关系有了很大程度的改变，我校教师与学生进行平等的情感交流，与学生交朋友，成为完成学习任务的合作伙伴，突出了学生的主体地位。

2、转变学生学习方式，构建合作、互动的新课堂。新课程要求教师从旧的教学模式中走出来，改变学生学习方式，倡导自主、合作、探究的学习方式，着眼于对学生综合能力的培养。为学生创设了一个平等、和谐、互动、合作的学习环境，我们看到也体验到了学生学习方式的根本转变。

3、积极抓好后进生转化工作，以“不放弃每一个学生”为原则，利用课余时间对学困生进行辅导。

4、教师之间互相交流学习。教师利用课间，经常互相探讨教学中的问题，教导主任武素芹曾多次帮助教师解决教学中的问题，我也上网帮助教师查找教学资料，提高了教师的教学水平和业务能力。

5、制定切实可行的教师奖惩制度，激发教师工作的积极性和主动性。

三、突破难点，探索评价体系构建

评价机制制约了教育教学过程的变革。在本次新课程改革中，完善课程评价是一大难点，又是一大重点。本学期，我校改变了评价方式，探索一条“加强过程性评价，有利于促进教师教育观念和行为改变，重视学生潜能发展，尤其是有利于学生创新能力和实践能力发展”的评价思路，坚持“以人为本、促进发展、强化激励、多元参与”的评价原则。在评价中，要求着力体现评价方式多样灵活，又简便易行有实效。评价的过程又能成为管理者、教师、学生和家长都能积极参与的交互活动。

四、加强学校的安全管理，创造良好的教学环境。

1、全体师生牢固树立“安全第一，预防为主”的思想，学校与教师，教师与学生分别签定了责任状，对校舍安全重新进行分工，不留一个安全死角，做到时时讲安全、事事讲安全、处处讲安全。

2、通过观看安全教育光盘、办板报、书写标语、悬挂安全教育挂图、召开主题班会等多种形式对学生进行安全教育，增强学生的安全防范意识。

3、根据责任分工每名教师每月至少对所负责区域进行一次彻底检查，发现隐患，及时排除。

4、学校每天安排教师值班，重点加强早午自习和课间活动的安全管理，安排教师课间进行巡视，发现学生做危险游戏，及时进行制止并对其进行批评教育。

5、重视健康教育，加强传染病的预防工作和宣传工作，积极配合防疫站做好麻疹、腮腺炎、乙肝疫苗的接种工作，向学生宣传预防禽流感知识。

五、加强师生的法制教育，推进学校依法治校的工作进程。

1、学校组织教师认真学习教育法律法规，如《教育法》、《教师法》《学生伤害事故处理办法》等，通过学习，教师透彻领会了教育方针政策和思路，增强了教师的法制观念。

2、重点加强对学生的法制教育，坚持做到集中教育和法制教育相结合，校内教育与校外辅导相结合，法制教育与德育工作相结合，通过班会、国旗下讲话、板报、标语等向学生宣传法律知识，通过一系列活动，增强了学生的法制观念。

3、严格收费管理，加强校务公开，坚决杜绝乱收费现象。

我们的收获：

新课程实施以来，在全体实验教师的`努力下，我校的新课程实验工作比较扎实，进展情况良好，主要体现在：

1、理念得以更新。通过广泛的宣传，深入地培训和积极的实践，有效地更新了全校教师的教育理念，对促进教师成长和教育行为的转变具有现实意义，我们的教师正在从理念走向实践。

2、教师正在成长。教师普遍认同新课程，课改实验热情高，自我反思能力提高了，自主学习的意识更强了，教师间合作交流的现象经常出现了，研究型的教师队伍正在成长。

3、课堂更趋活跃。课堂正由封闭走向开放，从重教案到重生成，从重传授知识到重学生发展，从重教学结果到重活动过程和情感态度，师生关系更趋和谐，学生主体更显突出。

4、学生兴趣浓厚。课程改革中教材的变化、教法的改变、学法的更新，使实验年级的学生学习兴趣更浓，学习行为由“被动”转向“主动”，学习情感由“要我学”到“我要学”。实践体验让学习走向生活，合作学习使学生分享学习的快乐，激励性评价使学生尝试到学习的愉悦和成功。

**做好典型经验推广工作总结9**

大队充分利用电视、广播、报纸、络、微博等各类传统及新兴媒体，积极开展\_情满旅途、交警同行\_宣传和春运安全提示。2月4日至6日大队迅速启动恶劣天气应急预案，加强雪天巡逻管控和安全警示，以及2月14至17日，大队组织警力开展的公交车安装、使用高音喇叭的整治行动，都积极邀请电视台记者随行报道，反映春运一线管理措施及基层民警保障安全、坚守岗位、服务出行的风奉献精神，曝光客运车辆驾驶人交通违法行为，加强警示教育。大队充分发挥官方微博的作用，围绕\_#情满旅途、交警同行#\_这一主题，编发《致全国客运车辆驾驶人的一封信》、《春运交通安全预警》新闻通稿及《20XX年一次死亡10人以上事故案例警示录》、《农村地区安全行车提示》、《春运交通安全提示》等内容，积极与民互动，带动友转发政策信息、安全知识，分享出行信息，扩大传播力和影响力，努力形成良好春运络氛围。春运期间，大队参与制作电视节目3期，民警走进直播间开展春运宣传2次，在报纸刊发新闻稿件17篇，编发转发微博280条，持续营造了春运浓厚社会氛围。

**做好典型经验推广工作总结10**

大队要求民警把春运宣传融入执勤执法全过程，每个执勤人员都是宣传员，坚持\_理性、平和、文明、规范\_的执法理念，在执勤执法时注重对重点车辆驾驶人的面对面宣传教育。并向司机朋友发放交通安全提示卡、倡议书、一封信、宣传画册、法规汇编、警示教育光盘等宣传材料，促使其高度重视自身及他人的交通安全，严防各种交通事故发生。在深入汽车站检查，在春运检查服务站检查服务，在统一行动严查超员载客、疲劳驾驶、酒后驾驶、准驾车型不符等交通违法行为的同时，对广大乘客宣传安全乘车知识，劝告使用安全带，不携带危险品乘车。让广大驾驶人和乘客深深的感受到了\_情满旅途、交警同行\_的安全关怀。

**做好典型经验推广工作总结11**

本公司正处于企业发展期，是一个非常关键的时期，这一时期各部门、各工段都应该高度重视企业的管理工作，尤其是质量的管理。企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。本公司上半年最主要的工作就是把产品的质量提上来，把不良率降下来。iqc作为企业的一个质量检验部门，对企业的运转发挥着至关重要的作用。

iqc工作始终围绕公司整体工作目标，认真执行检验标准，担负着公司来料入厂检验、退货检验、常规试验等质量监控工作，并在思想上高度重视，因为质量管理工作是公司正常运作的关键。在公司领导的大力提倡下，前几个月的产量呈增加趋势，而各部门、各工段全体成员也统一了思想，认识到产品质量的重要性。在工作中查缺堵漏，防微杜渐，积极配合各部门的工作，在保持产品质量稳定中起到了重要作用。现结合本部实际，将上半年部门工作具体总结如下：

>一、质量管控方面

所有物料到厂都要经过iqc进行检验，做到了入库合格。对不合格品及时处理，并与工程部协商、沟通。在入库前对产品质量严格把关，尤其是对最容易出现的外观问题进行再次确认，若出现难以修复的外观问题时要倾听各方意见。尽管如此，在出厂的机台中还是出现了一些本应该可以避免的问题，如出货的机台中混入了不合标准的零件，给客户的使用也造成了麻烦，同时也严重影响了我司的信誉。因此我这里更要加强调查分析后续工作的力度。

>二、自我工作存在的不足

对于入厂物料出现质量问题，虽然及时反映给相关部门，但是未积极追问其处理结果，导致出现质量问题后造成部门与部门之间相互间推诿扯皮。

>三、下一步工作计划

在今后的工作中，要以实现所有工作程序化、规范化、标准化为目标，加强自我整训，严格要求自己，尽量做到无可挑剔，精益求精。并力争做到零缺陷。

今年是充满期待的一年。无论对公司还是个人来说都是一个全新的起点。希望在二0XX年里继续做好自己的工作，努力学习并提高自己专业水平，力争工作上取得优异的成绩。

**做好典型经验推广工作总结12**

网络推广，表面上是一件琐碎而又物料的工作。也许你每日需要做的只是整理几篇文章，发几个帖子，做几条问答，最有技术含量的，也无外乎是写两篇原创，给网站更新一下文章，顺便添加几个內链。

但是，网络推广，又是一件极其丰富而又有挑战性的工作！关键是看你每天报以什么样的心态和态度去对待，去执行！

即使是采编文章，有人一天可以采编50篇，发到网站就收录，有人每天只能采编5篇，发到网站没有什么作用！也有人每天采编50篇，发到网站一片不收录，而有人即使只采编5篇，却都能稳定收录。这个问题，以及原因，你有想过吗？

即使是做问答，有人一天可以做100条问答，但是做了的这100条，被人采纳不到3条，被人关注不到5次，你做它又有多大价值，简直就是在浪费时间！而有人一天只做10条问答，但是被采纳十之八，关注率日日高升，并且可以通过你的问答给网站带来流量，给你的销售带来客户，试想，这10条问答和那100条问答，你会选择哪一种？这个问题，以及原因，你有想过吗？

如果每一件事，你都不能做到很好，而且又不对每个问题思其原因，发现规律，总结技巧，那么，你第一不是一位好的员工，第二不是一位好的推广人员！长此以往，人将不人，工将不工，司将不司，国将不国！

工作，只是一个过程，最终的结果，我们是要得出一条结论，一点经验，一点收获！吴国仅仅为完成每日的任务和去工作，那么就和驴子拉磨没有区别！

工作的同时，你需要不断的去研究，去发现，去学习，去总结，然后再学以致用，不断成长和进步！只有这样你才能与众不同，你才能有所收获！

无论做什么工作，其实都有起挑战性和延伸性，关键是看你怎么去对待！尤其网络推广工作！如果你用心，你会发现，你不仅可以把每项工作做的很好，而且还可以学习到很多知识，发现出很多规律，总结出很多技巧，最后，你将成为一位网络推广达人，网络营销高人！

内容的持续更新时网站得以生存与发展得最基本条件，是网站的根本，无论用户还是搜索引擎，均不可能对一个长期不更新的网站投入过多的关注，抛弃这类“死站”或“准死站”只是一个事件问题。内容更新的频率代表着网站的活跃度，同时，内容更新的频率越高，也往往以为着网站内容越丰富，这对于建立网络在行业内的权威性是相当重要的。

在seo中，网站的更新时策略问题。搜索引擎对一个网站的爬行周期会因该站点的信息更新频率而改变，如果该网站的内容更新频率快，则搜索引擎就会经常光顾这个站点，爬行也轻勤快多了；反之，如果站点长时间不更新的话，搜索引擎也就来得少了。

搜索引擎到网站上来时为了带回新的消息，如果它经常光临你的站点，一旦有新的网页发布，它就会很及时地吧该页面的信息捕获到搜索引擎数据库中，这就意味着搜索引擎收录了新页面。所以，经常更新网站信息室有助于提高搜索引擎对站点页面的索引效率的。

当然，如果能每天给自己的站点更新内容，那是最好的做法。如果没有那么多的信息可以更新，可以加一些排行榜等区域，每天根据用户的访问多少自动更新排行中的位置，让搜索引擎看起来网站是变化的。

**做好典型经验推广工作总结13**

上半年，镇农业技术推广工作在上级业务主管部门的指导下，在镇党委、政府的直接领导下，紧紧围绕“三农”工作，大力搞好农业新品种、新技术的推广和应用，努力做好试验、示范，尽职尽责地为农民做样子、教法子、出点子、找票子。一年来，做了以下工作。

>一、搞好技术培训指导

（一）做好宣传培训工作。共召开大春技术培训会5次，培训村、组干部和农户3580人次，到各村组开现场培训会5次，广播讲座3次，培训农户15000余人次，印发技术资料11个，3550份。

（二）搞好技术指导。在各农时关键时期，农技人员都深入村、组搞好技术指导和服务工作。为了搞好抛秧、旱育秧推广，农技人员到现场不下10次，特别是育秧阶段，手机成了“农技110”，农户有呼就到，通过不懈努力，目前村已成片推广抛秧、旱育秧2100余亩，在全镇已成燎原之势，全镇共推广旱育秧、抛秧12500亩。

共深入村组进行技术指导665次，通过门市接受技术咨询服务1510人次。

>二、搞好试验、示范

做好示范。农技站共搞四个示范片。1、村抛秧示范片1500亩；2、村优质果树示范片1000亩；3、村三组优质稻示范片100亩；4、临江村8、9、10、11组薄壳核桃示范片500亩；农技站为示范片提供技术资料1500份，提供技术指导和技术咨询服务。通过努力，示范片的示范效应大大增强，起到了以点带面，树立样板的作用。

>三、搞好常规技术的推广和应用

通过示范，全镇优质稻推广达到13400亩，推广率达100%以上，水稻施用多效唑1850亩，达100%，一代螟虫防治达95%以上，地膜覆盖面积进一步扩大，地膜面积由全镇3000亩扩大到了6175亩，连续免耕达13000亩。优质油桃、薄壳核桃标准化技术推广达1000亩。

>四、认真抓好以节本增效和结构调整为重点的技术推广，引导和促进农民增产增收

（一）坚持节本增效原则：全镇在大田作物上，大力宣传节本增效技术的推广应用，在保证稳定高产的情况下，尽量让农民节约劳动力，节约资金投入，以达到增产增收的目的，全镇大力推广了水稻旱育秧和抛秧12000亩。

（二）转变传统种植方式，大胆搞好结构调整。由于近年水源紧张，农技人员大胆向农户推荐走旱路，大力推广高产玉米3000亩；其他多经作物如：地膜西瓜、地膜花生、地膜蔬菜等3600亩，推广固定厢沟双免耕栽培13000亩，使农民由传统种植方式向现代种植方式迈出可喜的步伐。

（三）组织好农民工培训工作。镇上成立了农民工培训领导小组，全镇共进行引导培训520人，转移输出2972人次。

（四）做好沼气安全生产和维护工作，大力推广沼气综合利用1000户。

（五）做好果树管理的指导工作。镇上技术人员深入各村，特别是深入到各村的专业大户中指导他们搞好生产和管理，加强培训工作，共发放技术资料1200余份，开现场会3次，新发展果树1000亩，其中新栽植核桃400亩，枣树100亩，技改150亩，种植蔬菜100亩。

（六）做好制种工作。全镇共在三渔村、临江村、酒垭村发展水稻制种600亩，在临江村9组发展油菜制种100亩，促进农民增收，农业增效。

>五、存在问题及下半年打算

（一）存在问题。农技推广工作面临千家万户，人手少，工作面大。推广难度大。

（二）下半年工作打算

1、继续做好农业技术的宣传和推广工作。

2、认真做好试验示范，以点带面，树立样板。

3、进一步发挥职能，加强新技术的推广，特别是水稻旱育秧和抛秧，为农民增收致富作贡献。

4、做好农业产业结构调整，今年下半年将加大薄壳核桃等优质果树的栽植力度。

**做好典型经验推广工作总结14**

15年初，我带着梦想与创造力来到公司上班，就职市场部的网络推广职位，处理VITA健康中心的推广事务。从入职的第一天起，就努力将自己融入到公司团队中去。时间荏苒，三个月的时间在紧张且充实的工作中稍纵即逝。在公司总部学习期间、在门店磨练的过程，同样在领导与同事们的悉心关怀和指导配合下，通过自身的努力，在几乎从零开始的情况下，构建了一整套VITA健康中心的网络推广基础设施。

现将我的工作情况作如下汇报：

来公司之前，我对健康管理行业的概念仅仅停留在“在健身器材上作运动”的单纯想法，虽然在有将近八年的推广工作经验上有优势，但对公司本身产品的认知却凤毛麟角，且此前公司在网络推广的工作内容甚至可以说是零。那时对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试及焦虑的双重心态。是源馨实业有限公司，给了我充分的信任，为我提供了一个平台。

这三个月给了我极大的感触，领导没有领导架子对人温和热情，每一位公司同仁也对我这个新近员工投以真挚的目光。在工作接触中，只要我需要，他们随时都给予热情地指导与协助。工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。正因为如此，让我顺利的在愉快中高效完成工作。

因为部门与职位都是新组建的，公司没有明确委派给我任何指标性的任务。所以我自己规划了制定了一个工作职责。附件：《网络推广下半年工作安排及每日工作内容》

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：健康服务相关知识的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩；对需要继续学习以提高自己的知识水平和商务洽谈能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源及合作企业，以扩大公司品牌利益为基础和中心点，展开全新的工作。

4、希望通过自身的努力与殷实的工作为前提，架构出一个可独立运营网络部门，更好的为公司品牌VITA健康中心、T2MAX去做维护、推广及管理服务。

下面谨代表我个人意见对公司提出的几点参考意见：

1、企业文化宣传度不够。

2、公司相关的户外活动太少，无论是会员间还是员工之间。

3、门店之间各自为战，缺少连锁品牌意识。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应团队，适应工作需要。

**做好典型经验推广工作总结15**

20xx年农业服务中心在工作人员团结协作，勤奋工作，积极完成了上级相关部门各项工作，现将全乡农业方面工作总结如下。

>一、狠抓了全乡农业种植业。

1、继续搞好了农业产业结构调整。适度稳定了水稻、玉米、小麦等粮食作物面积，增大了油菜种植面积，通过提高复种指数，增大了豆类作物种植面积和特色经济作物种植面积。全乡水稻有1800亩、玉米8200亩、红苕6100亩。

2、继续搞好了以大春“两瓜一椒”为重点的特色经济作物种植技术的宣传推广。今年全乡种植西瓜1000亩、南瓜5000亩、海椒4500亩，特色经济作物产值近1400万元。

3、狠抓了农作物生产技术培训和推广。继续搞好了大春旱育秧种植技术、春玉米种植技术、测土配方施肥技术、緑色防控技术、病虫综合防治技术、农机化示范推广技术、免耕栽培技术、秸秆禁烧及秸秆综合利用技术的培训和推广应用，全乡春玉米种植全面推广、旱育秧技术面积扩大、测土配方施肥面积明显增大、病虫综合防治面积普遍，农民对农机化示范推广、免耕栽培、秸秆综合利用意识增强。

4、搞好了农业生产数据的统计上报工作。做到了各类农情信息定期上报。

>二、狠抓了现代畜牧业工作。

搞好了畜牧业生产技术宣传、培训、资料发放、肉产品及养殖饲料的安全监管、春季防疫工作。全乡上半年生猪出栏9500头、人平出栏头，山羊出栏800只，家禽家畜出栏40000只;生猪存栏10900头，母猪存栏1380头，家禽家畜存栏46000只。

>三、狠抓了全乡农业服务性工作。

1、积极搞好了全乡31个社、1144户、2024亩退耕还林管护工作和农村户用沼气池安全资料发放、安全检查工作。

2、继续搞好了全乡72个社、1852户、6065亩国家级公益林生态效益补偿金元的\'造册、公示、卡号更正以及上卡直发工作，和全乡81个社、3712户、20663亩“支持耕地地力保护补贴”的造册、录入、核查、公示、卡号更正、上卡直发工作。

4、搞好了“黄华占”水稻新品种亩示范工作。8个村、678户农户发放“黄华占”小香米种子斤。

5、搞好了全乡农作物绿色防控工作。安置太阳能杀虫灯62盏，在全乡安置性诱剂生物农药3600套，挂放18000枚赤眼蜂生物导弹。

6、继续搞好了全乡农村小额团体意外保险工作。全乡于3月30日前收费上缴、资料录入4222人，并做好了咨询、理赔工作。

7、搞好了全乡秸秆禁烧及综合利用工作。通过动员及培训、宣传标语、宣传车、下发资料等方式，在全乡开展了夏收室外秸秆禁烧及农作物秸秆综合利用工作。

**做好典型经验推广工作总结16**

20xx年过去了，一整年我所负责的还是网络推广工作，真可谓一年来感慨颇多。

所有的工作：行业和地区网站关键词排名、xx链接、xx网资讯、xx指导网资讯、博客更新，微博更新等。偶尔也有一些广告合作，频道合作，院校合作等。

其实整体回想起一年的工作，觉得收获并不大，回想起20xx年初，我产假后刚来上班时，我们推广组开始分成两批队伍，我们这一组共五个人，既要带新人，又要熟悉自己的工作，算得上十分忙碌，起初随着公司慢慢推出行业和地区网站，我们所需要的人手也越来越多，从招人，带人，人员流动，到自己的工作同时不能耽搁。观看着xx的变化，同时在自己的努力下也同样希望关键词能提高上去。

但工作中有起起伏伏，有时候关键词排到了第一页，但过段时间xx调整又会掉下去几天，甚至有些词怎样做都排不上去，这也是一直头痛的问题。

到了第二季度，其实那时的工作也基本上是边做自己的工作边观察组内人员的工作，因为新人有很多地方可能有自己个性的一面，不按要求做，或容易做错哪些工作，要不断地检查，教导，修改过来。公司也同时推出了一个旅游网站，我们继续加旅游方面相关资讯，但因各种原因，一个月左右的时间，我们停止了这方面的工作。

慢慢地到了第三季节，人员有所流动，本来两个推广组十个人，到季度末和第四季度初只剩下了三个人，两组归成一组，我们几乎每天重复着同样的工作。发文章，找链接，换广告，希望关键词能够排上去，排的更稳一些。

目前，我们推广组三个成员，共负责及旗下共10个网站的推广，每天除了忙碌几乎不想用别的词语形容。虽然关键词排上去公司有一定的奖励，但做到今天，发自内心的\'似乎不再看重那些奖金，而是关键词能够排上去就十分开心，因为自己的工作有了成效，同样是对自己工作的肯定。但似乎效果还是不太理想，xx经常调整，同时也在寻找着自己的问题出在哪里，是因为我们都是同一IP下的网站推不上去吗？是因为xx太乱，还是因为发的文章还存在问题？感觉自己缺少一个方向，有时候也有做的很迷茫的时候，不想自己白白的坐在这里浪费时间，更想对得起公司出的这份工资。

20xx，又是一年的开始，热切的希望自己能尽快地找到一个方向，完成公司赋予我们的工作，将我们的推广组成员带好，一起将工作做的更好，使自己更有价值。

**做好典型经验推广工作总结17**

光阴似箭，转眼间，20xx年即将完结，总的来说，在这一年里还是学到了很多，进步了很多。因为主要是负责网络发布这一块，今天我对网络发布这一块的情况做如下总结

在互联网如此发达的今天，网络营销或者说电子商务显得极为重要。首先，对于网络平台的总体发布情况来说，网站平台的选择不外乎两块，中文网站和英文网站，记得刚来的时候，比较注重中文网站平台的发布，因而使得我们主打产品在中文排名上有了一定的位置，但是英文网站方面就相对弱了一点。

不过还好，后来将侧重点慢慢移到了英文网站上，使得我们的主打产品在英文网站上也有了一定的排名。对于具体的关键词排名每半个月都有做统计，总体来讲还是可以的，基本上在各大搜索引擎的前三页都能找到我们公司的产品信息。

从总体网站发布量来看，大概地统计了一下，目前注册的中文网站约110个左右，英文网站90个左右。当然并不是说注册的网站多，我们产品的曝光率就会高，因为搜索引擎都喜欢原创的东西，所以平时在产品简介部分也下了一定的功夫。

还有就是每天都会上去更新产品信息，可一键更新的网站，每天会更新一次，对于一些更新比较麻烦的网站，至少3-5天会上去更新一次(这样不会影响搜索引擎的收录)。还有就是鉴于网上视频搜索率也挺高的，同时也注册了5个视频网，将我们相关设备的视频传了上去，希望能吸引一定的浏览量。

对于公司的企业网站，平时也会定期上去完善一些资料，比如上去发布一些行业动态，充实并更新一下我们的产品信息。企业网站主要是用来展示我们公司的一个整体形象及服务，因此也为此统一了一下产品的发布格式及图片，这样看起来更专业点。

中文页面的产品信息已经都统一好了，至于英文页面还有部分产品未统一格式，接下来会抽空完善一下的。至于网站的改版问题，如果没必要的话暂时不要改版，因为改版的话会影响到网站被各大搜索引擎收录的情况(一般新网站被收录的时间大概在1个月左右)。

由于我们公司成立不久，所以对于网站上还有一些板块处于空白状态，像企业荣誉、发展历程这几块，希望以后能慢慢完善起来。还有就是之前用现成的一些照片及设备运行视频整了一小段视频出来，放在了企业网站上，用来介绍企业形象，虽然不知道被浏览到的概率是多少，而且看起来也不是很完美，但凑合着先用着吧，以后有机会再重新做一个。

至于其它问题都是老话长谈，在此也就不多说了。不过有一点还是值得高兴的，自从楼下车间实行承包制后，效率提高了很多，希望他们能再接再厉，当然也希望销售部的人员也能加把劲，多接点单子，免得设备在车间排排站被冷落了。都说一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。希望将来公司能有这么一根火柴，带动大家的积极性，以百分百的热情投入到工作中。

都说人和产品一样都犯有一个毛病：认为自己能为所有的人干所有的事。其实不管是人还是产品的能力都是有限的，一个人不可能样样都行，一台设备不可能做出所有产品。所以不管是人还是产品都应该有一个定位，一定要清楚自己能做什么，应该做什么。最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，更上一层楼。希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远，共同努力营造一个和谐的工作环境。

**做好典型经验推广工作总结18**

201x年就快结束，回望13年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的201x年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，13年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。本人从201x年以来，在网络部金老师及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过学习与工作，在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将今年来的工作情况总结如下：

>所取得的成绩：

（一）在201x年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。另一方面，学书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）热爱网络推广工作，不怕困难、勇挑重担，热情服务，认真履行职责，突出工作重点。

（三）在201x年，本人一年业绩达84万元，月平均业绩7万元，在本职岗位上发挥出应有的作用。

>工作中的不足：

总的来看，我工作中还存在不足的地方，还存在一些需要我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

（一）对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

（二）综合能力还有待提升，达不到一职多用的能力。

>今后打算：

（一）积极提高在线沟通水平，提高个人业绩。

（二）在以后的工作中一定积极进取，在领导没安排之前尽量把该做的工作做好。

（三）201x年业绩争取新上一个台阶，争取有量上的突破，努力达到百万以上。

**做好典型经验推广工作总结19**

我自今年6月份开始担任xxx村农村技术员以来，在乡党委、政府的正确领导下，以“服从领导、认真学习、扎实工作”为准则，牢记组织和领导的重托，始终坚持高标准、严要求，立足基层、磨炼意志，扎扎实实做事、干干净净为人，勤奋敬业、锐意进取，自身的政治素养、专业水平和综合能力，等都有了很大提高，较好地完成了领导安排的工作任务，现将这短时间来的工作总结如下：

>一、加强学习，注重政治素质和工作能力提高。

坚持认真学习\_理论和“三个代表”重要思想，用马列主义武装自己的头脑，不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的政治理论水平和工作能力。认真学习深刻领会乡政府会议精神，在实际工作中认真加以贯彻，保证党和国家路线方针政策的执行。通过扎实的思想政治理论学习，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强业务和政策法规知识的学习，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

>二、积极帮助村内村民解决农业困难。

在我工作的这短时间里，我利用自己所学的农业知识对村内村民进行了帮助。9月份，我乡迎来了强降雨，我村农作物遭到了破坏。

农民损失巨大，当发现这种情况之后，我迅速与乡农发办联系，经乡农发办批准后，我开始逐家逐户的.实地估测受灾面积。虽然一天下来很辛苦，但是当我想到能为村、为村民做事情之后，我就非常高兴。当村民连声谢谢的时候，我心中暗自起誓要多为村民做更多的事。

>三、积极参加农业科技培训，成为乡村邮递员。

这段时间以来，根据乡党委、乡政府的要求，我们积极参加了乡组织的农业科技培训，将村民提出的一些问题及时反馈到乡，同时将乡内的新政策传达到村，切实的成为了乡村的“邮递员”。

虽然这这段时间以来自己在思想上有了进一步提高，工作上取得了一定的成绩。但自己也清醒地认识到自己所做的工作离上级和村民的要求还有很大的差距，一是在工作上思想不够解放，创新精神不够。二是在发展本村农业的信心不足。这些问题在今后的工作中我将进一步改进，总结经验，寻找差距，更好的做好今后的工作，为我乡、我村农业的发展做出新的贡献。

**做好典型经验推广工作总结20**

写了这么多的工作总结，相信很多人都还不知道我是具体做什么工作，其实我现在转岗了，做网络销售，也就是电子商务的这一岗位了。之前有过这方面的了解，打字也快，所以\*\*及时的做了调整。从七月份开始了我的网络销售的职场生涯。

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络聊天也算是销售吧，聊天交友，是把自己推销给陌生人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的.一种。因为销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周的工作主要是开始调整自己，毕竟工作职位不一样了，销售方法也是不一样的。与见不着面的客户交流，其实是一个很大的调整的，因为你揣摩不透客户想的是什么。看到他的表情，也不知道他的心理变化，所以有时候能够揣摩的就是客户打过来的字，以及速度的快慢，然后开始了解他的内心变化，是否对这个产品感兴趣，是不是购买。

优秀的网络销售，是可以体会到客户的心理变化的。这方面我欠缺了太多。所以现在要摆正好心态，调整好自己的情绪，积极面对这个工作带来的一切挑战。

最近下了不少雨，也许是为了接下来的大暑小暑做准备吧。7月份的周工作总结是网络销售新的开始，接下来的工作更多挑战，更多面对。当然会有更多的收获。

**做好典型经验推广工作总结21**

今年以来我场着力构建大新闻宣传格局，完善了新闻宣传机制。制定下发了《20xx年上甘山林场新闻宣传工作要点》、《上甘山林场20xx年新闻宣传工作考核办法》等文件。为进一步加大新闻宣传力度，落实职责，今年我场把新闻宣传工作纳入考核，层层分解，给基层单位压担子、定任务，建立了新闻宣传稿件季通报、年考核制度，构建了新闻宣传工作的大格局。场党委对新闻工作高度重视，年初拿出了万元专项资金对20xx年新闻工作成绩突出的基层单位和优秀通讯员进行了表彰奖励，极大的调动了各基层单位和通讯员的用心性，为20xx年的新闻工作奠定了良好的基础。各基层单位围绕当前的中心工作，在我场宣传带动引导下，把握舆论导向，突出工作亮点，较好地开展了新闻宣传工作。

**做好典型经验推广工作总结22**

自10月8日开学以来，我们便制定了“内强素质，外树形象，规范管理，稳步发展”的工作思路，近期我们主要做了以下几方面的工作：

1、强化安全管理：我们首先成立了安全领导小组，明确了各自职责，各级各类人员根据分工积极、主动开展工作，开学以来工作汇报。我们在配备两名保安的基础上，配足了防卫器械，如橡胶棍、钢叉；在大门及楼内安装了8个摄像头；装置了报警器。我们制定了门卫制度和外来人员登记制度，实行外来人员登记制；落实了幼儿接送卡制度，幼儿家长凭接送卡接幼儿，忘带卡的经本班老师与幼儿确认身份履行签字手续后方可领走幼儿，确保了幼儿接送安全；我们还给各班制定了补卡登记表，确保了接送卡使用规范，不出纰漏。我们还制定了晨午检表，每天上下午入园时间对幼儿进行健康检查。

我们还制定了幼儿缺课追踪表，对缺课幼儿进行追踪调查。在一日常规活动中，管理人员不定期巡查，对发现的安全问题及时纠正，确保了在园幼儿安全。23日，我们召开了全体家长会，就安全问题及家长注意事项进行了再次强调，同时层层签订了安全责任书。另外，我们还根据县局安监办要求，制定了安全督查巡查日志。

根据领导小组分工，管理人员每天对全园安全工作进行全方位的督查巡查。以上措施，保障了每个幼儿和老师以及幼儿园财产的安全。

2、规范一日常规活动根据高唐县幼儿园生活常规及保教人员工作程序要求，我们根据一日生活时间表，规范了一日活动内容。（两表已经在班内上墙）同时要求老师们按照学期、月、周计划，积极开展一日常规活动。现在，老师们做到了活动有计划，上课有备课，一日常规活动已步入正轨。10月15日，我园开展的《环保教育，从娃娃抓起》在山东省学前教育网和高唐教育信息网上得到宣传，高唐县民声驿站记者到园对此活动进行了采访宣传。

3、加强教师培训学习一流的幼儿园，需要一流的教师队伍。我们幼儿园新聘教师多，为此，我们通过各种方式加强对她们的培训学习。开园以前，我们便请县托幼办领导对老师们的教学常规和安全工作进行了专门的培训。开学后，我们给老师们订了《幼教园地》、《山东教育报》等报刊，还给老师们每人印制了一份《幼儿园教育指导纲要》，供老师们交流学习。

4、确保环境卫生我们根据班级情况和幼儿园实际情况，划分了卫生责任区，全校教职工每天按照分工尽心尽责，认真打扫、整理，确保了幼儿园的环境整洁，每天给孩子的都是一个崭新的幼儿园。

**做好典型经验推广工作总结23**

现在的营销都是一个整体的营销，不管网络做得多好，如果没有好的策划内容\*\*，也是一个空壳；反之，如果策划内容无论有多好，但网络策划和网站做得差，或者不懂得去推广，推广的有效性很差，这也是没任何用处网络推广。因此，如何将两者都做好，而且紧密地配合，是一个网络营销策略的重点。以下来分析目\_络营销推广的重点方式方法：

1、尽快地实施推广和免费维护。

因为网络营销有其与众不同的元素，而且目前的状态，特别依赖搜索引擎，尤其在\*特别依赖百度，GOOGLE等。但搜索引擎都有他们的规律，你上传的一个新网站，一般情况下都需要30天左右才能被搜索到首页，而至于其他页面也更加迟，而且开始是很慢，一般情况下要3个月内才能看出成绩，随着网站的更新，网络推广会逐步地加快被搜索，而且，网络营销将作为21世纪最为重要的营销渠道，越早越好。

2、尽可能多的跟其他同行合作，带来利益和提高知名度。

一些新网站，可以跟一些医疗网络中介公司合作，跟他们达成协议，让他们给我们带来客人，带来利益，同时，我们可以通过这些医疗网络中介网站的合作关系，提高我们的知名度。并且，我们可以选择性地选择一些异地同行网站进行合作。

3、通过免费推广，在人气旺盛的网络资源进行宣传。

免费推广不一定能直接增加网络业绩，甚至表面上是没什么作用网站推广。但免费推广的主要工作，是在论坛，贴吧，博客等，在人气旺盛的网络资源地方进行宣传，有可能发表几小时后\*\*\*，但也可能不能有链接等，但它却\*\*地在这些地方做了“免费的广告”。这些免费的广告的真正成本是人力成本，与之相比的高额的网络广告投放相比，还是非常值得的。

4、付费广告的投放。

现在通过百度，GOOGLE搜索引擎，通常占一般网站总PV值（浏览量）的50%以上甚至更高。因此，百度和GOOGLE是目前\*最好的广告投放\*\*，建议每个月投放2—3W百度先作为测试，网站推广并且由专业的人才进行关键词管理。除了搜索引擎，可以向某些医疗中介网站进行广告投放。例如39，120等网站。

**做好典型经验推广工作总结24**

今年我市农机教育培训工作以提高农村劳动力素质为要求，以提高农业机械化水\*、推进现代农业发展、促进农民增收为目的，认真贯彻落实农业部农机化司及省农业厅、省财政厅有关文件精神，积极拓展培训领域，大力开展培训行动，作了大量卓有成效的工作，取得了可喜的成绩。通过继续加大培训工作力度，高标准培训合格农机操作人员，我市全年共完成农机教育培训20560人次，其中阳光工程培训4300人次，拖拉机、收割机及农业工程机械培训6200人。结合全省的拖拉机驾驶培训工作专项检查，针对检查暴露出的问题，要求各县区开对各农机培训机构进行全面整顿，加大投入，完善软、硬件设施，保障培训所需，规范教学管理，完善教学档案，确保教学质量。今年我市主要按照以下几点来开展农机培训工作：

>一、提高认识，强化\*\*

农机化教育培训工作是推进农机事业发展、切实强农惠农的一项重要工作。为此，我局\*\*\*\*，为了加强对农机化教育培训工作的\*\*，成立了由\*\*任组长，分管局\*\*任副组长，局科教科全体成员参加的农机培训工作\*\*小组。制订了20xx年农机化教育培训工作实施方案，要求各县农机局充分发挥农机学校师资、场地及技术优势和各乡镇农机站\*\*生源优势，扎实抓好培训工作，全面完成培训任务。

>二、精心\*\*，确保质量

今年以来，我局两次派出工作组对各县的农机教育培训工作进行调研、指导，并根据调研的情况下发通知，要求各县局必须根据实际情况，紧紧围绕农机购置补贴\*\*的实施，采取以培训新购机农民机手和修理工为主要对象，以农业机械基础知识、农机化新技术、安全操作技能、使用维护保养知识、农业机械田间作业技术规范、法律法规及经营管理知识等为培训重点，采取理论教学、现场操作等方式开展农机培训工作。要求承担培训任务的农机学校及各培训\*台，务必做到以下三点：一是精心开展培训工作，严格按照培训的具体要求，精心备课，精心开展培训工作，抓好教学环节，确保培训时间，把教学内容落到实处确保培训质量，把\*的惠农\*\*不折不扣地落实到农民手中。二是\*\*农机学校教师、农机监理人员、乡镇农机安全员深入农村，开展进村入户免费培训工作，加强对新购机农民的技术指导和安全操作规程的培训，全面提高农机驾驶操作人员的安全生产意识和驾驶操作水\*。三是规范阳光工程培训工作，要求各县区农机学校严格按照县阳光工程办公室的要求，建立了规范\*\*、信息完整、内容真实的培训工作台账，确保资金落到实处，让农民得到实惠。今年我市力抓了水稻育插秧机械化技术培训工作。全市各县区都开展了2次以上的机械化育、插秧培训班，采用集中授课、田间培训、现场演示等多种\*\*开展水稻机插、育秧、维修等技术培训，受训人数达到3800多人次。

冷水滩区结合“全国水稻生产全程机械化示范项目”，加大机械化育、插秧技术培训，新添置用于培训的插秧机3台、育秧生产线一条，各种教具3套，争取了350个阳光培训指标，开办了7期培训班进行机插秧学员培训。

宁远县今年继续加大了对教育培训的\*\*力度，结合拖拉机驾驶培训学校的社会化进程，更新了电教设备，建成了2个多\*\*教室。同时更新了两台教练用大中拖、新购一\*合收割机、两台高速插秧机，确保了培训工作高标准的完成。

江华县也加大了对教育培训的投入，通过多方筹措资金不仅完善教学设备、新装修多\*\*教室，而且已招标准备建设1800多\*方的教练场。

祁阳县对“阳光工程”教育培训建立了公示\*\*，通过多种方式向社会公布培训基地名称、培训任务、培训专业、培训时间及补助标准，真实反映受训农民的补贴标准。规范台账\*\*，认真做好学员登记工作，按照要求如实填写受训农民个人有关信息，建立健全培训台账，及时做好信息报送。再次，按照阳光工程培训“三堂课”登记\*\*，阳光办认真核实学员身份，听取学员意见，及时反馈给培训机构，以利调整培训内容，使受训的学员都能根据自己的需求学到一定知识和技能。

>三、强化宣传，提升形象

为了提升农机形象，各县局充分利用各类宣传\*\*广泛开展农机教育培训宣传，特别是阳光培训工程这一惠农\*\*。一是在人员密集地区设立农机安全咨询服务台、免费发放宣传资料、免费发送短信等方式加大宣传力度；二是充实宣传内容，丰富宣传形式，挖掘培训工作中涌现的先进集体、个人和优秀学员，有\*\*、有计划地加以宣传，充分发挥先进典型的引领和带动作用，提高宣传的效果和针对性；三是\*\*农机安全监理人员乡镇农机站管理人员深入农村，下乡进村入户开展农机安全生产宣传教育和阳光工程宣传活动，加强对种粮大户、农机大户、农机专业合作社等各类农机服务\*\*的阳光工程农机培训工作，树立农机部门服务于“三农”的良好公众形象。

>四 、存在的问题

通过今年的培训工作，我们积累了一些好的经验和做法，同时也发现了一些比较突出的问题，主要表现在以下几个方面：

1、现代新农机、新技术不断涌现，许多农民学习需求很迫切，但由于我市经济欠发达，培训基地建设滞后，教学设施设备得不到及时更新，已难以适应新农机、新技术培训工作，难以满足广大农民的需求。造成为农服务的整体功能得不到充分发挥。

2、目前我市大量在基层从事农机教育培训工作的通知都具有一定的农机专业的理论知识和实践经验，但也存在专业知识面单一和知识老化的问题等问题，参加业务进修更新知识的机会不多，师资队伍整体素质有待提高。

3、转移就业学员流动性大，大量跟踪服务比较困难。

——推广工作总结10篇

**做好典型经验推广工作总结25**

在党委、政府的正确领导和市商务局的指导下，我们按照年初制定的任务目标积极努力，圆满完成了年度工作任务，总结了一年来的工作，主要有：

>一、大力宣传水政策。

利用水法宣传周，采取多种形式，大力宣传水法规，提高群众保护水资源环境和节约用水的意识，发放宣传材料2600多份，悬挂宣传横幅8条，张贴宣传标语60条，极大地提高了群众保护环境和珍惜水资源的意识。

>二、农村自来水工程的维护和运行。

在陈岗新农村社区南部修建了一个580立方米的加压水池，安装了960米的供水管道和两套供水设备，保证了10%底层家庭的供水，为农民回家创造了条件。

>三、做好水源和水源保护工作，确保水资源保护达标率100%。

>四、农田水利建设

（1）小流域管理。总投资89万元，建设陈刚大坝和提水站，使用土石方万立方米。大坝可蓄水万立方米；挖了两口大口井，铺设了43公里低压供水管道。本项目可控制陈岗、马头、二羊德、小宫山等流域面积6000亩。

（2）全镇新打井——每个村一只眼。

（3）节水灌溉面积按500亩处理。铺设节水管道3600米，安装控制阀112个，降低了农业灌溉成本。

（4）重点修复水毁工程和建设抗旱水源工程，使小型水利工程完好率达到95%，水毁工程修复率达到93%。投资90万元，修复水毁工程16个，投资8000个，完成工程量35万m3。

今年该镇完成改造面积900亩（平方公里），在向阳山、莫坑、钱庄开发核桃500亩；对步云庄300亩荒山进行水土流失治理，开挖鱼鳞坑万个，种植侧柏万株，成活率95%。

>五、加强基层党建工作

成立镇、办事处、村防汛队伍、制定了三级防汛预案；足额准备防汛料物；投资2万元出险加固小塘坝4座，组织专业队对河道进行了彻底清障。共清除树木万株，清除垃圾300余吨（动用挖掘机和清运车辆38车次），确保了河道汛期安全行洪。

一年来，水利站全体同志按照党委、政府总体部署，认真扎实工作，圆满完成了工作任务目标，但还存在很多不足之处，主要是不能创造性开展工作，下步要不畏艰难、开拓进取，争取做出更大贡献。

>六、20XX年工作打算

在党委、政府正确领导下，做好正常业务工作外，着重做好以下工作：

1、随着东沙河镇溶入城区建设，我镇的生活饮水工程升级，全力以赴搞好单村社区的自来水设计供水工作。

2、争取上级水利项目立项，搞好山区、半山区水利设施建设。

**做好典型经验推广工作总结26**

经管系06市营2班班主任王俊班级作为学校教学活动的基础单位，其管理水平的高低，对学生健康全面的发展，对完成教育和教学的各项任务起着举足轻重的作用。总结这些年的班主任工作，感慨良多，我觉得要使一个班级有良好的班风，有强大的凝集力，一直不断前进，班主任除了做好一些常规工作外，还应有一颗爱心，把自己真正融入学生中间，多理解他们，使他们信服你，愿意把你当作他们的好朋友，愿意与你多方面地交流思想。

第一，选拔培养班干部要组织一个成功的班级，班主任首先要选择一些品学兼优、责任心强、乐意为同学服务的学生担任班队干部，进行培养和教育，使之成为同学的榜样，带动其他同学不断进取，形成正确的集体舆论和优良的班风。在班干部的产生过程中，我的办法是先民主后集中，即先让学生自愿报名，然后进行投票选举，再由教师权衡。班主任对班干部，不能只是使用，还应该进行教育和培养。我经常教育他们树立为

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