# 最新期货个人年终工作总结范文(16篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-09-16

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。期货个人年终工作总结范...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**期货个人年终工作总结范文篇一**

一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献。

我在运输公司主要分管计算机管理、iso9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，20\_\_年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防

和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，\*年我还多次组织管理人员进行计算机和iso9000知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导;针对iso9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。20\_\_年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策;同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

三、加强自身学习，提高服务企业能力。

\*年4月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我时刻不忘学习，虚心的向周围的领导学习，向同事们学习，先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力，感觉自己还是有了一定的成长进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼也都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节，重点进行了加强学习，努力提高自身各项业务素质，使自己以更高的标准对待各项工作任务，提高了工作效率和工作质量。

四、存在的问题和今后努力方向。

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率;第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位;第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年里已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

**期货个人年终工作总结范文篇二**

20xx年，受国家宏观政策影响，资产业务发展受到一定制约，与此相反的是，随着经济发展，人民越来越富裕，对理财的需求却是越来越大，同时，对理财服务水平的要求也越来越高。在这一年，招行、恒生银行等股份制与外资银行大量进驻中山，这些银行对我行的中高端客户虎视眈眈，极力以各种方式手段抢夺我行客户，在竞争如此强烈的经营环境之下，为增强我行对外竞争力，行领导果断决策，通过竞聘方式，组建了财富管理团队，分片区协助网点维护客户，提升理财队伍素质，并于本年6月13日正式上岗。

在分行党委和个人金融部主任室的正确领导下，我们紧紧围绕“建设省内卓越银行”，20xx年率先实现净利润超6.8亿的经营目标，积极筹备，部署计划，践行目标。

一、工作绩效目标完成情况

截止11月末，管辖片区中高端客户数量为同比增长户，中高端客户资产额为万元，同比增长万元。重点产品营销，包括基金营销万元，各支产品完成率分别为人民币理财产品共，同比增长

二、主要工作措施及成效

按照分行财富经理的职责范围，我们分管的中西片区包括城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、大涌支行共18个网点。我们的工作主要有加强对片区内理财经理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端服务内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，紧密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行“跑赢大市”和“率先实现百亿利润目标”的经营目标，落实分行各项工作部署和要求。勤跑网点，多打电话，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，促进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财经理保持良好有效沟通，促进理财经理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财经理团队活动，增强归属感，凝聚一切队伍力量。做为分行财富管理工作新篇章的开始，我们的工作在行领导的关心与主任室的带领下，取得了一定的成效，为我行个金条线今后工作的长足发展，积累了一些成功的经验。

(一)立足本职，做好理财经理的相关工作

一是做好理财经理的培训工作。财富经理团队协作，共同完成全辖新聘任上岗理财经理的培训工作，包括职业道德教育、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技巧分享等，并将为上课而专门用心制作的ppt发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训工作日常化，对新业务、新产品及时做好培训工作。

二是做好理财经理日常工作指引。及时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其分析，使大部分理财经理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利发展。

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用excel表制作了基金定期定投的计算公式供所有营销人员销售演示，得到了使用并业绩初见成效理财经理的肯定好评;在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们计算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，减少了理财经理的工作量。另一方面，我们也随时为理财经理的个性化需求，比数据，编表格，做分析，找产品，满足大家对中高端客户营销的服务需求。

四是驻点工作，以身作则，对新聘理财经理尝试实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看，效果较为明显，在驻点期间都实现了产品的突破性销售，同时，也得到了网点客户对中行财富经理的高度认同。

五是业绩追踪，对做得好的理财经理及时肯定，多做精神激励，使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者，多了解，多沟通，想方设法帮助其进步。同时，我们提出建议，对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬，对我行每次的重点产品销售做总结，并对业绩优秀者，特别邀请主管行长颁发奖杯，以之鼓励，形成理财经理队伍销售气氛的你追我赶。

六是关心理财经理8小时以外的生活，做好家访工作。关注内控，做好特别提醒工作，在孙文中路与石岐支行并网点营业期间，我们与孙文中路网点主任一起，重点关注理财经理做好过渡期间的客户服务与日常工作，同时提醒网点主任要关注其动态变化，防止意外事件发生。

七是不定期组织理财经理班后休闲活动，调节理财经理生活，增强队伍凝聚力。如理财经理欢乐夏日聚餐、江门龟峰山登山比赛等，促进了大家的相互交流，增加了理财经理的归属感。

(二)极尽己能，协助支行吸收存款和销售产品

在今年的工作中，上级行对储蓄存款工作极其重视，为此，我行也将其作为年度工作中的重中之重，尤为重视。

我们做为服务我行中高端客户而组建起来的一支团队，首先，对待外部竞争，我们齐心协力，不分你我，信息交流，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即联系理财经理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销计划，共同营销客户。

片区在20xx年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的良好效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表彰中，片区三位新聘理财经理全部夺得并包揽全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财经理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

(三)开展系列客户活动，并以私人银行为依托，引进高端服务内容，增强中高端客户的忠诚度和贡献度

为增强中高端客户对我行的忠诚度与贡献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研顾问等团队一起为客户做资产配置建议书，成功实现产品销售。筹划并组织了系列客户维护增值活动。在分行的大力支持下，成功举办了中高端客户子女观澜湖夏令营。同时联合私人银行，组织签约客户亲临私人银行观赏亚运会开幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。发展中行传统优势业务，邀请广东省教育厅下属服务专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

(四)以实际行动支持分行it蓝图上线工作，为100年行庆献礼做出财富经理力所能及的贡献。

今年是我行it蓝图工作多年筹备推进的重要关键之年，配合分行工作，我们财富经理也是加班加点，毫无怨言。就算是国庆假期回家探亲，在接到加班通知时，也是毫不迟疑地选择了提前回到中山，热情地投入我行的it蓝图工作之中。

三、存在的问题、原因及改进计划

6月份，我们开始尝试财富管理模式的转型，经过约半年的实践，财富经理在高端客户维护、理财队伍培养，专业知识传授、产品销售方面均发挥了一定的作用，但我们的工作仍处在摸索探求阶段，工作成果还不够显著，分管片区部分网点存在理财经理销售活动量较少，产品销售不理想，业绩停滞，客户基础薄弱，储蓄存款增长缺乏后劲等不足之处。新的一年，我们将紧密围绕分行各项工作部署及主任室对财富管理工作新要求，有针对性地推动各项工作有效开展，务求取得新的突破。

**期货个人年终工作总结范文篇三**

在新的一年中，将总结19年妇女工作经验，继往开来，坚持以科学发展观为指导，认真学习贯彻党的方针政策精神，围绕党的中心，结合本社区的实际情况，坚持以人为本的原则，全面提高妇女的整体素质，维护妇女儿童的合法权益，以崭新的面貌全面推进妇女工作。在19年我们主要抓好以下几个方面的工作：

一、加强理论研究，增强工作指导性

加强对妇女工作的理论研究。围绕新形势下制约妇女儿童发展新情况、新问题和妇联组织自身建设中存在的突出问题开展研究，加强对妇联工作新观点、新思路、新举措的研究和探讨，探索和把握妇女工作的前瞻性和科学性，创新工作方法，增强工作指导性、针对性和实效性，充分调动和发挥广大妇女群众能动性，扎实推进妇联组织在新农村建设中的独特优势，在服务大局、服务妇女儿童事业中建功立业。

二、以创先争优活动为结合点，促进妇女就业、参与社区活动

某某年，某某社区妇联将要进一步提高统筹协调能力，围绕解决广大妇女的各类实际问题，紧紧抓住维护妇女职工合法权益、帮助待业、失业妇女就业、促进社区下岗失业妇女创业与再就业等重点工作，积极扩大服务领域，创新工作机制，切实为广大妇女群众办实事、办好事。

1、积极帮助失业及待岗妇女，提供各方面就业信息的同时帮助她们提高自身素质、为其成长发展创造条件。引导她们在自谋职业、灵活就业和自主创业领域中开辟更加广阔的发展空间。创建“巾帼文明岗”，鼓励更多的妇女就业、创业，参与到哈南新城的建设之中。

2、加强和落实社区各阶层的妇联组织建设，扩大组织覆盖，深入到企业和流动人口当中，加企业职工妇女和流动妇女群众与社区妇联的联系，定期召开妇女代表会议，把握不同妇女群体最迫切的发展愿望，把妇女的呼声和建议“送上去”。

三、以创建平安和谐家庭为主导，大力推进和谐文化建设

家庭是妇联的传统工作领域，在构建社会主义社会的新时期，家庭作为社会的细胞，肩负着不可替代的作用。某某年，我社区妇联组织要紧紧围绕构建和谐社会这一主线，不断拓展思路，创新方式，使“家庭文化建设”活动常办常新。积极培育家庭文明建设精品。要以“平安和谐家庭”为主题，进一步丰富和拓展五好文明家庭、学习型家庭、绿色家庭、诚信家庭等各类特色家庭创建内涵，不断提升家庭文明建设水平，促进家庭与社会的平安和谐。

四、加强宣传教育活动，促进和谐社区建设

1、某某年，我们将继续认真搞好“三八”节庆祝活动，突出我社区妇女工作的发展进程和在经济建设、政治建设、文化建设和生态文明建设中涌现出来先进人物和集体。大力表彰一批先进个人、先进集体和文明家庭，弘扬正气树新风，努力营造学先进、比先进、赶超先进的良好氛围。

2、深入开展“孝敬长辈、创建和谐家庭”系列活动。以感恩母爱、孝敬长辈为基点，弘扬中华民族的传统美德，以孝心促大爱，激发人们爱人、爱家、爱岗、到爱社区、爱党、爱国的大爱情怀，为“超越自我，建设新哈南”宏伟目标的实现，营造和谐社会氛围。

五、开展妇联维权活动，增强妇女的法制观念和法制意识

1、开展庆“三八”妇女维权周活动，以开展法律宣传、法律服务、法律援助等形式，切实维护妇女的合法权益。加强妇女维权服务，建立社区服务站，大力宣传《婚姻法》、《妇女权益保障法》等有关妇女的法律法规，要以社区文化活动和宣传栏为依托大力宣传法律知识，让社区妇女知法懂法，积极维护自己的合法权益，举办妇女卫生健康知识讲座，开展妇女常见疾病义诊、咨询和普查等工作，鼓励妇女积极参与、增加健康保障。形成人人知法、懂法、守法的良好社会氛围，逐步形成法律知识进家门，法律求助在社区的互助机制。

2、进一步建立健全妇女儿童权益保障机制。要积极参与党政府主导的维护群众权益制建设，密切与公检法司等部门的联系，整合社会资源，使社会化维权机制发挥整体效应。要把“平安和谐家庭”与创建“无家庭暴力社区”、“不让进我家”、“拒绝黄赌毒、远离艾滋病”等主题特色活动融为一体，有效保障妇女儿童的平安和谐。

某某年，某某社区妇联在街妇联的领导下，将继续深入贯彻落实科学发展观和创先争优活动，围绕中心、服务大局，面向基层、服务妇女，办好实事、力求实效，团结带领社区内广大妇女为实现社会和谐目标而努力奋斗，共同推进妇女事业的发展。

**期货个人年终工作总结范文篇四**

能作为迪图服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结

1、销售额完成，较去年同期增长?经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。

当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。

另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。

能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。我要带领全体员工做到以下几点:

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训;每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日;对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

**期货个人年终工作总结范文篇五**

我自x年10月9号来公司以来，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，虽然只有4个月的时间，但是让我学到很多东西，了解很多，收获很多，结识了一大帮朋友，根椐这些日子来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。

几点不足，平常和大家在一起还不是很积极，可能是刚刚来公司没有多久的，跟身边有些家人还不太熟悉，我保证在今后的工作和生活中不断提升自身的各项能力。对客户了解得不彻底，在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。

极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结个人业绩令我本人感到汗颜。

回顾这些日子来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一。

在这里学到很多，很多欢乐，我愿与月半湾共同奋斗，一起成长!奋斗!奋斗!坚持奋斗!

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为服装超市的一名员工

我深切感到服装超市的蓬勃发展的态势，服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿服装超市xx年销售业绩更加兴旺!

200\*年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将有关情况总结如下：

200\*年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。200\*年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成200\*年销售计划立下了汗马功劳。

200\*年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为 柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种.种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产

产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以为家，牢固树立奉献在，满意在职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

200\*年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在理念进一步得到拓展，让美名誉满十堰，让更多的顾客再来。

**期货个人年终工作总结范文篇六**

自进入高三下学期以来，师生的共同压力更加大了。特别是为了完成本校本年度的高考目标，同仁们深感肩负重任，因而更加地努力工作，转眼一学期的教学工作即将结束，回顾以往，先将本学期的工作做如下总结。

上学期我们主要进行了语文高考复习的第一阶段，稳扎稳打，对高考所涉及的所有知识点要面面俱到，即使没有涉及到的，只要和高考有关的，仍有复习的必要。备课要细，上课要实，作业要精，补漏要勤，检测要有针对性。为学生形成知识的系统做准备。本学期要进行的是第二阶段和第三阶段。第二阶段是知识的网络系统阶段。以专题训练为依托，以第一轮复习为为基础，让学生的知识系统化。以专题促归纳，让学生对所有考点的知识心中有数并自我成体系。教师有针对性的引导学生，让学生自主归纳。第三阶段是模拟提高阶段，主要是进行“东三省”的三次模拟考试。在模拟中发现的问题，教师必须精讲，而且坚决不再留任何尾巴，不把遗留的问题带到下一次的考试。

我所教的两个班级，语文基础相对较差，而且是部分学生根本不重视语文学科学习，我所面临的困难和压力可想而知。尽管如此，我对学生依然是不抛弃、不放弃，想方设法引导学生学语文，让他们认识到语文对于他们的高考的重要性。

一、激发兴趣、提高课堂质量

大部分学生总觉得语文学与不学一个样，高考语文成绩完全靠运气，而且到高三，各学科大量的做题，势必给可怜的语文学习带来了没时间做语文看语文的局面。语文教学在夹缝中求生存，只能在课堂上要质量，要效率。努力为学生学语文、自己教语文营造良好的心理环境，学习环境。

二、营造民主课堂。

让学生在轻松愉快的环境中学习。在课堂上多关注语文弱科同学，给他们精神鼓励，让学生在自信的阳光下成长，学习。对各班成绩优秀但语文总拖后腿的学生，利用课余和周六时间帮他们扫除学习中的疑问，耐心的讲解以此打动他们，激起他们学习语文的热情，收到良好效果。善于捕捉每个学生在语文学科方面的某一闪光点，以此增强他们学习语文的信心。

三、提高效率，上好讲评课

进入高三，面临着内容多、任务重、时间紧等一系列困难，学生的复习训练也很多，但我们不能因为时间紧就忽略训练和试卷讲评的过程。我认为认真抓好讲评课的重要环节，通过讲评帮助学生牢固掌握所学知识，提高运用所学知识的能力，培养学生良好的思维品质和习惯，是高三复习教学的一条有效途径。讲评前认真分析试卷，有明确的目的性;讲评过程引思路、给时间、讲技巧、富有针对性;讲评后，引导学生领悟小结，注意深化巩固，突出实效性。

其次，讲清试题的角度，即是怎样来考的，如，试题自身是给一篇科技短文选择题，实质是考查文章作者的思想倾向，文章的主要内容的。再如，以变换了的种.种说法，考查对句意或文意的理解;文言文中，以句间关系的理解，考查翻译能力(即翻译时加上什么样的关联词)

第三、讲清解题规律或方法。如判断语句是否有语病常用三种方法：语法结构分析法、逻辑事理分析法和表达效果分析法。

第四，纠正错误务必落实。对于教师而言，要了解学生错在何处，为何错，哪些学生错，有针对性地改进复习教学工作。对于学生而言，要求答错的学生要找出答错的原因，并改正，掌握避免差错改正错误的规律。

第五，要讲究拓展。某题考查某内容、某种角度，同样的考查内容，还可以从哪个角度考。同样的要补充，有些变化的更应补充。这样，即可以以一定的量的重复，加上一定的变化，来增强对此一类题的理解，做到练一些题，通晓某一类题。对于学生而言，还可以自选课外题，以拓展对某一类题的范围、考查方式的认识。另外，还特别注意在讲评中坚持正面教育，保护学生的自尊心，充分调动学生的学习自觉性和主观能动性，促使成绩较好的学生看到差距，向更高远的目标奋进;引导成绩较差的学生总结教训，鼓起勇气，树立信心。批评、指责、扬一批人压一批人，或者以“高考题比我们的练习更难”相威吓，都只能收到适得其反的负面效应。

四、瞄准高考，狠抓常规，注重平时积累

语文学科是一门特别注重积累的学科，很少有人能够不真抓实干就能取得成功。进入高三我布置了学生以下几项常规性工作：按照高考考纲，每天积累易读错、写错的字词5个，成语1个;每个月除常规考试外额外完成习作一篇;坚持在每节课前五分钟开展诗词赏析或演讲成语故事或介绍名句等小活动，通过这三项常规训练，使学生的听说读写等各种能力同时发展。

**期货个人年终工作总结范文篇七**

不知不觉间来公司已整整一个月了，20xx年6月11日，很荣幸地正式加入公司，成为公司中的一名新员工，在领导和周围同事的帮忙下，我渐渐熟悉了公司，渐渐进入自己的主角，开始了自己热爱的人力资源职业新的生涯。短暂的一月里虽没有在许多方面有所建树，但对于自己这一个月的工作是深有体会，下面，将是我入职以来工作的一个小小总结。

一、社保公积金方面

由于以前没怎样接触过社保公积金，刚开始干起来的确有些吃力，从开始不懂什么叫公积金约定提取、普通提取，到此刻不仅仅熟悉掌握，而且成功为公司两名员工办理了购房公积金的提取。期间，也总结了不同状况住房公积金的提取就应注意哪些事项，怎样才能顺利提取公积金等。人力工作繁琐，社保公积金模块更是琐碎，它不仅仅需要你认真仔细，更需要你有强烈的职责心和很强的服务意识，要定期的为公司员工缴纳各种保险和公积金，因为这些都是跟员工切身利益相关的。同时，也要时刻关注国家在这方面的政策，并不定时地对这些政策的更改更新采取相关措施。例如，公积金基数的调整，外部农村劳动力生育险的缴纳等等。近期，已成功查阅了公司员工保险缴纳状况，并打算为新转正的员工及时把各种保险给补缴上。

二、新员工招聘与选拔方面

对于人力的招聘这个模块自己就应还是比较熟悉比较擅长的，做起来入手也很快，因为毕竟以前是做这个模块工作的。但同时，同以前招聘工作又有些不同，在以前，无论是去学校招聘还是应聘者主动找上门应聘，单位都处于上风，不怕招不到适宜的员工。但此刻状况却大大不同，此刻的单位不再是简单的生产型企业，招聘不再那么简单粗放式，而且地处于首都北京，一个国际化的大都市，招聘方式变了，简单的粗放式逐渐由网络招聘所代替，同时，又由于处于国际化的大都市，应聘者选取的机会更多，所以人员流动也更大。这不得不给招聘人员带来巨大的挑战，怎样用最少的成本和最快捷的方式为公司招到适宜的员工成为人力的一大挑战，目前，在自己入职的一个月里，已配合上级领导为公司成功招聘销售助理3人，市场助理1人。

人力的工作不仅仅仅是这两方面的工作，还有绩效考核、人员培训、薪酬福利等方面的工作很多资料都是需要人事人员来做的。对于以上那些方面也是自己今后想努力的方向，自己今后开展的工作也会朝那些方面发展，因为发现，公司这几方面做的不是很完善，所以也需要自己不断努力，在自己尽快熟悉公司各个方面后，尽快把其他几个方面完善起来，争取把人力各个方面工作做好。

三、今后工作规划

(一)培训方面

之所以把培训放在首位，是发现公司在培训方面有许多需要改善的地方，没有系统的培训体系和制度建设。所以自己今后会做以下方面工作：

1、建立健全的培训体系并(“三严三实”专题教育总结汇报)构成制度包括对新员工的入职教育培训、部门

级培训，专业培训;对于老员工的培训有不定期的销售技巧培训，职业生涯培训等。同时，从公司内部选拔培训师，选拔一批内部优秀人员作为公司讲师，来为公司员工培训。这些东西一旦建立起来，构成公司的规章制度长期实行下去。

2、外部讲师的聘请公司要发展，就不得不走向外面世界，多了解外面，让员工多充实下知识。要在一年间定期组织一到两次的培训，

3、人力部门开发一些课件，对员工进行定期的培训。

(二)绩效考核方面

明白公司销售助理是分为五个等级，建立等级工资制，但是感觉这有些单一，不足以全方位考核员工，等级工资制对员工的激励不够，我想在征得领导同意的状况下，建立另一种绩效考核制度，由每个部门的主管来考核自己的员工，根据手下员工的多少来进行比例的划分，分为四个等级，从0到4四个等级，等级之间有50-100元工资左右的差距，让主管根据员工每个月的表现分别评等级。以此类推，相应主管由部门经理进行考核。这样能激励表现更突出的员工，同时也鞭策那些工作起色不大之人。

公司不鼓励员工请假，为了激励员工，就应设有每个月的全勤奖，以表扬那些月度内没有请过假的人，同时，也把这个作为年度评优考核的一个重要依据。

作为一个后勤服务部门，深知服务好公司每个员工是人力部门人员最起码的要求，为员工谋利，为企业分忧，也将是我们人力工作的方向，平衡好企业与员工之间的关系是对人力工作的最大挑战。公司的发展壮大得益于主生产销售部门的不断进步，同时，职能管理部门也相应就应得到重视和提高，因为，光有生产和销售，没有足够的管理潜力，公司只能永远停留在局限水平。期望人事部门得到领导的重视，来大力推行各项管理职能。我将不遗余力地为之而努力和奋斗。

**期货个人年终工作总结范文篇八**

一年来，我在村干部的指导下，扎实地开展各项工作，锻炼了自己的才能，丰富了自己的知识，为社会主义新农村建设做出了应有的贡献，下面是我一年来的工作总结。

一、深入了解，提高认识，准确定位，主动学习

农村工作，预做事先做人，只有学会了做人才能学会做事，做好了人才能做好事，事情做不好，可以从头来，人做不好就很难从头再来，失去村民的信任，也就失去工作的基础。我们工作的最终目的是增加与人民群众的感情，增强实际工作能力和服务的本领，为了更好地为村民服务，自己努力从以下几个方面入手

1、深入农户，了解情况，尽快进入工作角色。从去年8月入村以来，除了向支村两委和15名小组长学习外，我利用空余时间挨家挨户去走访，重点与老党员、老干部、协会干部谈心交流，向他们学习。深入到田间地头，座谈、聊天、拉家常，通过多种方式和他们接触，使他们熟悉我，了解国家的相关政策，发展方向，最新动态等。同时，俯下身子，静下心思，放下架子，踏踏实实做事，勤勤恳恳做人，多跨农民的门槛，农民的感激记心坎，随身携带附有姓名、住址和联系方式联系卡，多去村民家中坐一坐，聊一聊，帮一帮，这样就能很好地与群众打成一片。

2、加强学习，明确工作目的，服务群众。工作中保持低调，谦虚谨慎，不耻下问，始终摆正自己的位置，学习提高自身工作水平，努力地协助好领导工作，宽领域、多角度、全方位、深层次地服务于领导、服务于社会、服务于村民。参加工作以后，我认真学习了农村工作相关的各种书籍，了解相关的各种法律法规，并加强了党的各种知识的学习，学习了解了一些农业科技知识，并将所学应用于工作实践，创新工作思维和方法，提高工作效率。

3、提高认识，注重工作态度、方法和作风。“态度决定一切，细节决定成败”。农村发展的前景，让我们看到了一个充满希望的工作、学习和生活环境，但农村工作目前的现状没有我想象的那么乐观，需要我们提高认识，不断融入其中。经过一段时间的了解、走访、调查，我明白如何适应新的工作环境：一是对村里要有感情，对待自己的工作要充满热情，保持持久的工作激情;二是注重观察思考，能看到当前的工作需要，事实求是，不懂就学就问，错了就要改，改了就可以前进;三是少说多做，工作上要有一股“傻劲”，要有“拼命三郎”精神，以实际行动影响周围人。

二、从实际出发，踏实做好扶贫建设工作

我所在的村是市新农村建设帮扶村。入村以来，多方了解，实地进行调查，尽快地了解我村的基本情况，为更好开展工作打下基础。全村共285户，958人，15个村民小组，共产党员38人，水田900亩，旱地450亩，山地2600多亩，辖区2。8平方公里。我村资源极度匮乏，交通不便，以水稻种植为主，养殖、经济作物种植为辅。

我村基础设施建设薄弱，年扶贫建设为村里的发展提供了机遇，支村两委抓住扶贫的契机结合村里的实际情况，集中人力、物力、财力，加快基础建设，改善村民的生产和生活条件。我以自己微薄的能力，协助配合支村两委做了以下工作

1、党员干部有了温馨的“家”。在市委组织部的关心、支持与帮助下，在市总工会、市新华书店等的协助下，总投资近13万元、占地300平方米的党员活动室于年11月动工建设，今年3月全面竣工，现已配齐办公(会议)桌椅、电脑、彩电等设备以及农村实用技术、法律法规、党建等图书资料，同时，各种党建工作制度、协会章程、工作纪录、簿、册、卡等均已规范上墙，村党员有了属于自己温馨的“家”。

去年8月到村时，党员的开会、学习都是租借在村民家中，极为不便。经过支村两委研究，召开村民代表大会讨论，决定建设党员活动室和村级办公场所。设计是我在大学里所学的专业，这下可以用得上了，支村两委把测量、图纸设计、起草申请报告、立项手续办理以及起草承包合同的任务交给我来办，这是我来村接手的第一件事情，看着房屋一天天建起，今年三月份完工，五月份正式入住，心里有种说不出的快感!由于村里资金有限，内部的装饰和布置直到八月才完成，没有钱修地平，我们请求交通局帮助;没有钱买办公(会议)桌椅、窗帘等，我们请求市总工会予以解决;没有电脑、彩电等设备，请求组织部给与支持;加上市新华书店的帮助，我们的书籍也得到补充，有力解决现实难题，让这个“家”更加实用、美观。

**期货个人年终工作总结范文篇九**

时光如梭，不知不觉中来工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又

漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握的工作技巧与专业知识，时光已经流逝;漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。经过一年来的工作

和学习，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了;其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况;当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

下面是我这一年来的主要工作内容

一、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。每当遇到繁

杂琐事，总是积极、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作。

二、勤奋学习，与时俱进理论是行动的先导

作为电信基层客服人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

三、工作生活中体会到了细节的重要性

细节因其“小”，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性; 对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性;

四、多与各位领导、同事们沟通学习

取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐

很幸运可以加入客服部这个可爱而优秀的团队，文化理念，客服部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我;让我可以在工作中学习，在学习中成长;也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步!

**期货个人年终工作总结范文篇十**

回顾过去的x年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视培养以及各位员工的支持下，我同全体员工，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了xx年各项工作任务。现在就我一年的工作情况给大家做个简短的汇报，请大家给予评议。说实话，作为一名员工餐负责人，这一年来，我深感到责任的重大，这几年的工作经验，让我明白了这样一个道理:只有用心去观察，用心去与顾客交流，大家齐心协力才可以做好餐饮服务。

首先，先汇报一下xx年的经营状况:

从xx年以来，经营状况总体来说还算理想，辛苦了一年，我们改善的往年亏损的情况，并有一定的盈利，这让我们都觉得比较自豪。全年实现营业收入xx元，比去年的xx元，增长xx元， 营业成本xx元，比去年同期的xx元，增加xx元，增加率%.

其次，总结一下我xx年的工作收获。具体归纳为以下几点:

1、认真贯彻百花村的经营理念，将公司的经营策略及时准确的传达给每位员工，起好承上启下的桥梁作用;

2、充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强团队的凝聚力，使之成为一个和谐的集体;

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失;

4、以身作则，做员工的表帅。从百花村整体利益出发;

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。为了给顾客创造一个良好的用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的用餐环境;积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开;

6、处理好管理组之间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，新的一年开始了，展望xx年，在各位领导的指导和各位员工的支持下，我将以更精湛熟练的业务管理好我们的团队，为我们的员工提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳，尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

**期货个人年终工作总结范文篇十一**

一、认真学习,提高思想认识,树立新的理念

1、坚持每周的政治学习和业务学习,紧紧围绕学习新课程,构建新课程,尝试新教法的目标,不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。通过学习新的《课程标准》,认识到新课程改革既是挑战,又是机遇。将理论联系到实际教学工作中,解放思想,更新观念,丰富知识,提高能力,以全新的素质结构接受新一轮课程改革浪潮的“洗礼”。

2、通过学习新的《课程标准》,使自己逐步领会到“一切为了人的发展”的教学理念。树立了学生主体观,贯彻了民主教学的思想,构建了一种民主和谐平等的新型师生关系,使尊重学生人格,尊重学生观点,承认学生个性差异,积极创造和提供满足不同学生学习成长条件的理念落到实处。将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿。重视了学生独立性,自主性的培养与发挥,收到了良好的效果。

教学工作是学校各项工作的中心,也是检验一个教师工作成败的关键。一年来,在坚持抓好新课程理念学习和应用的同时,我积极探索教育教学规律,充分运用学校现有的教育教学资源,大胆改革课堂教学,加大新型教学方法使用力度,取得了明显效果,具体表现在:

(一)发挥教师为主导的作用

1、备课深入细致。平时认真研究教材,多方参阅各种资料,力求深入理解教材,准确把握难重点。在制定教学目的时,非常注意学生的实际情况。教案编写认真,并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果。针对中年级学生特点,以愉快式教学为主,不搞满堂灌,坚持学生为主体,教师为主导、教学为主线,注重讲练结合。在教学中注意抓住重点, 突破难点。

3、坚持参加校内外教学研讨活动,不断汲取他人的宝贵经验,提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。听公开课多次,使我明确了今后讲课的方向和以后生物课该怎么教和怎么讲。

4、在作业批改上,认真及时,力求做到全批全改,重在订正,及时了解学生的学习情况,以便在辅导中做到有的放矢。

(二)调动学生的积极性。

在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好,不同的生活感受和不同的表现形式,使他们形成自己不同的风格,不强求一律。有意识地以学生为主体,教师为主导,通过各种游戏、比赛等教学手段,充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式,变“要我学”为“我要学”,极大地活跃了课堂气氛,相应提高了课堂教学效率。

(三)做好后进生转化工作

作为教师,应该明白任何学生都会同时存在优点和缺点两方面,对优生的优点是显而易见的,对后进生则易于发现其缺点,尤其是在学习上后进的学生,往往得不到老师的肯定,而后进生转化成功与否,直接影响着全班学生的整体成绩。所以,一年来,我一直注重从以下几方面抓好后进生转化工作:

1、用发展的观点看学生。应当纵向地看到:后进生的今天比他的昨天好,即使不然,也应相信他的明天会比今天好。

2、因势利导,化消极因素为积极因素。首先 帮助后进生找到优、缺点,以发扬优点,克服缺点。其次以平常的心态对待:后进生也是孩子,厌恶、责骂只能适得其反,他们应该享有同其它学生同样的平等和民主,也应该在稍有一点进步时得到老师的肯定。

3、真正做到晓之以理,动之以情。首先做到“真诚”二字,即教师不应有丝毫虚伪与欺哄,一旦学生发现“有假”,那么教师所做的一切都会被看作是在“演戏”。其次做到“接受”,即能感受后进生在学习过程中的各种心理表现和看法,如对学习的畏惧、犹豫、满足、冷漠,错误的想法和指责等,信任他们,鼓励他们自由讨论。最后做到“理解”二字,即通过学生的眼睛看事物。

因为做到了以上几点,所以我在后进生转化工作上,效果还是明显的

**期货个人年终工作总结范文篇十二**

20\_\_年，镇妇联紧紧围绕市妇联和镇党委、政府提出的工作目标和要求，坚持一手抓发展，一手抓维权的工作方针，以着力提高妇女的整体素质为重点，推进两规划的实施，加大维权力度，强化自身建设，按照常规工作求规范、创新工作求突破指导思想，用心探索妇女工作的改革和创新。主要做好以下几方面的工作:

一、注重宣传教育，营造妇女工作氛围。

1、新开了谢塘镇妇联博客搭建服务妇女的新平台。从今年8月份始，开通了谢塘镇妇联工作博客。透过妇联组织自身的网络优势，向辖区妇女宣传妇联博客，透过博客和广大农村妇女搭建宣传和展示妇联工作的平台，使辖区妇女了解妇联工作，增强妇联组织的凝聚力;搭建学习政策法规和健康知识的平台，培养自我维权的意识和科学养生的理念;搭建了解和沟通民情的平台，透过博客留言板和加好友聊天等方式，了解民情、理解妇女的投诉等。

2、组织开展了庆“三八”百年庆系列活动。一是开展了谢塘镇“三八百年庆、巾帼展风采”庆祝表彰大会。大会对近几年来在各类建立中涌现出来的“十佳礼貌家庭”、“十佳平安家庭”、“十佳巾帼创业标兵”进行了表彰。二是开展了贫困妇女走访慰问活动。用心向市妇联争取妇女发展基金的支持，全镇共走访慰问了贫困妇女12名，慰问资金4000元。三是组织谢塘镇女子健身队参加了全市庆“三八”暨文体展示活动。四是组织镇机关女干部赴三清山考察活动。五是组织镇小学生开展了“这天我来当妈妈主角体验活动”和“康乃馨感恩母亲”活动。

3、重视并撰写各类妇女工作信息。镇妇联十分重视工作的总结和提高，认真撰写各类妇女工作的信息，用心向上级妇联、镇政府等各类网站投稿。今年以来，镇妇联共被省妇联录用信息2篇、绍兴市妇联录用1篇，向上虞市妇联投稿15篇，谢塘镇政府网站录用18篇，镇妇联博客撰写博文37篇。还按照要求完成了妇女线杂志的征订任务。

二、注重巾帼建功，抓好了巾帼示范村和巾帼礼貌岗建立工作。

1、“五大举措”深化新戴家村巾帼示范村建立。一是配合乡风礼貌特色村建立，开展了礼貌家庭示范户、好婆婆、好媳妇的评选活动。二是结合农村新一轮环境清洁专项行动，组织广大妇女开展“美在农家”活动。三是组织实施“春泥计划”，建立了村级家长学校。四是建立村巾帼志愿者队伍。五是加大妇女工作的宣传力度，新开辟妇女工作的宣传专栏，印发一期妇女工作的宣传资料。9月17日省妇联副主席张丽萍来我镇调研巾帼示范村建立工作，给我镇的建立工作给予了高度的评价。

2、指导各村妇代会打造“一村一品、村村创特色”的工作。年初向市妇联申报了《上虞市“一个妇联一个特色”活动》，我镇把深化巾帼示范村建立作为今年的特色工作来抓，上半年镇妇联从规范各项制度入手，出台巾帼示范村考核办法，完善《巾帼示范村工作手册》，在各村中开展“一村一品”的特色工作建立活动，用心组织妇女参加各类培训活动，组织了18名妇女参加全市手工操作大比武活动获得一等奖2名、二等奖3名和三等奖3名的好成绩。我镇的巾帼示范村建立工作受到市妇联的高度肯定，在全市各建立单位得以推广。

3、做好市级巾帼示范村和巾帼礼貌岗建立工作。今年东升村、星明村申报了市级巾帼示范村、谢塘卫生院护理组申报了市级巾帼礼貌岗，经常指导和帮忙他们开展建立工作。10月13日上午，“巾帼礼貌岗”争创岗谢塘卫生院护理组与谢家塘村开展了“岗村结对促和谐，巾帼共建新农村”的岗村结对签约活动。为谢家塘村60周岁以上的老人开展了免费的健康体检活动。11月11日市妇联对星明村、东升村及谢塘卫生院护理组的建立工作进行考核验收，得到了考核组的肯定:一是建立村(单位)领导重视，建立工作氛围浓;二是镇妇联指导有力，各项建立工作规范;三是健全了建立机制，建立成效明显。

三、关注妇儿弱势群体，抓好妇女维权和贫困妇儿的关爱工作。

1、加强妇女权益保障知识的宣传。开展“三八”妇女维权周活动，利用妇女自身的网络组织，广泛开展妇女维权明白的宣传，利用各种黑板报、宣传窗、灯箱标语等阵地，大力宣传妇女权益保障、新婚姻法等。与市司法局、镇综治办、新区派出所等单位联合开展“12。4”法律宣传日活动，上街设摊开展妇女维权咨询活动，不断提高广大妇女的自我维权意识，维护妇女的合法权益。

2、认真做好妇女的来信来访工作。利用镇、村二级妇女组织的网络，建有妇女维权班子，村村都建有妇女谈心谈话(妇女悄悄话)室，建立妇女来信来访记录本。用心调处妇女的来信来访，20\_\_年镇妇联共接待妇女来访案12件，做到件件有着落，事事有回应，调处率达100%。下半年，镇妇联还撰写了《花季少女的困惑》的妇女维权工作案例，被绍兴市妇联评为绍兴市优秀维权案例。

3、关心和关爱贫困妇女儿童。做好贫困妇女调查工作，建立贫困妇女档案。透过结对帮扶等形式，经常给予她们帮忙和支持，全镇已落实帮扶结对62对;组织镇、村干部开展贫困儿童结对活动，全镇共落实结对80对，慰问资金22300元。用心向市妇女发展基金、镇财政申请资金，用于贫困妇女儿童的慰问，20\_\_年共向市妇女发展基金申请9000元，共慰问贫困妇女12名，慰问贫困儿童12名。

四、注重家庭这一主题，开展了各类特色建立活动。

1、办好家长学校助推“春泥计划”的实施。根据“春泥计划”的实施要求，镇妇联在“春泥计划”实施村谢家塘村、东联村、新戴家村建立村级家长学校，助推“春泥计划”的实施。一是筹建村级家长学校，建立家长学校校务委员会，明确了工作的任务和职责，制定了工作计划。二是成立了家长学校讲师团。针对各村家长学校师资力量薄弱的现状，镇妇联组织了资深的中、小学、幼儿园教师和卫生院的保健医生组成了家长学校讲师团。三是举办家长学校开学典礼暨家庭教育讲座。东联村、谢家塘村、新戴家村先后组织了家长学校开学典礼暨家庭教育讲座。四是印发家庭教育知识小册子。

2、深化“廉政文化进家庭”活动。与镇纪委联手，抓住家庭这个阵地，以廉政文化建设为主题，有力地推动了廉政文化进家庭活动深入开展。一是印制了廉政周历。二是发出“廉政文化进家庭”倡议书。向全镇广大干部家庭发出“廉政文化进家庭”倡议书150余份，倡议广大家庭成员廉洁奉公，增强廉政意识。三是组织开展警示教育。组织镇村干部80余人，赴安吉南湖监狱开展警示教育活动。五是把树清廉家风纳入“礼貌家庭”建立的重要资料。

3、用心开展各类家庭的建立活动。家庭是社会的细胞，家庭平安稳定是社会和谐发展的重要基础。镇妇联立足家庭，以各项建立为抓手，做实做好“家”字文章。深入开展“礼貌家庭”、“平安家庭”建立活动，全镇至20\_\_年底已经有镇级建立率达73%，平安家庭建立率69%。今年“三八”节，经过各村妇代会的推荐和评比，对全镇在各类建立中涌现出来的“十佳礼貌家庭”、“十佳平安家庭”、“十佳巾帼创业标兵”进行了表彰。谢家塘村的徐苗夫被评为市“十佳好儿女”，星明村的倪秀芬被评为市“十佳好邻居”。

回顾一年来，我镇的妇女工作取得了一些成绩，但离上级妇联的要求和广大妇女的期望还有必须的差距，决心在新一年度有新的提高。

**期货个人年终工作总结范文篇十三**

根据市、县教育局有关20xx年度中等职业学校招生文件精神，我校今年中职招生工作坚持从大局出发，学校领导认识到位，组织到位，措施到位，落实具体分工，较好地完成了中职送生任务，现将工作开展情况简要总结如下：

一、毕业生去向调查情况如下：

20xx年春季学期毕业班学生数为183人，毕业生去向情况：1、高中招生 人，其中，毕业生考上贺州高中2人，考上xx中学21人，xx中学择校生2人。2、贺州市属中等职业学校为61人，其中就读县职教中心25人;就读经济干校1人;就读中专11人;就读机电工程学校4人;就读理工学校3人;3、xx市外的中等职业学校17人。

二、工作情况回顾

(一)统一思想，提高认识，加强领导，周密部署

1、多次组织校领导班子成员及毕业老师召开专门会议，详细传达、认真学习县局文件精神，站在讲政治的高度，充分认识此项工作的重要性。

2、制定学校的中职送生攻坚方案，采取有效的措施，努力完成20xx年高中、中职送生任务。

3、为加强高中、中等职业送生工作的领导，认真落实行政会议精神，安排专人负责，成立了以x校长任组长的中等职业教育招生工作领导小组。

4、认真组织毕业班学生进行升学与理想教育，进行爱国、爱家乡、爱岗位的教育，积极动员毕业班学生参加中考，参加中考人数逐年增多，今年中考上贺高人数有了新的突破，上重点中学人数完成了县局划定的目标数。

5、积极宣传我县示范性高中-xx中学，今年上重点中学考生，全部报读xx中学，加大对五中的宣传力度，很多考生报读了五中。

5、积极动员毕业班学生就读市内中等职业技术学校，特别是动员他们就读县职教中心;近三年来还对已就读县职教中心的学生进行跟踪调研，了解他们的学习动向，对毕业班学生宣传在读职教中心优秀的同学代表。

20xx年是全区职业教育攻坚工作的关键一年，总结经验教训，将进一步加强领导，提高责任意识，明确责任，切实抓好宣传动员工作，确保来年高中、中职送生任务的顺利完成。

**期货个人年终工作总结范文篇十四**

在本学年，我继续担任某中学工会主席的职务，分管学校工会、纪检和德育工作。一年来，在区教育工会和学校党总支的正确领导下，通过开展\"科学发展观\"的学习实践，某中学工会始终坚持以党的全心全意依靠教职工办学的指导方针，充分落实新时期下和谐发展，以人为本为核心的工会建设新要求，认真履行了工会的权利和职责，促进了学校教育改革和教育发展的稳定。学校纪检和德育工作也取得了领群众满意，领导肯定的成绩。

根据上级要求，现在，我就一年来各项工作开展情况，结合自身作一分析汇报，请予以审议。

一、主要成绩

1、加强工会组织建设，促工会职能的有效发挥。通过民主选举产生了某中学工会委员会男、女工会委员和宣传委员，健全了学校工会组织机构，完善了各项制度。通过定期召开政治、业务学习会议，不断提高工会委员参政、议政的学识水平和管理能力，切实做好行政决策参谋，起好与学校行政之间的桥梁和纽带作用。

2、强化学校校务公开，促民主管理的推进。积极行使工会监督职能，严格推行校务公开制度，让老师参与管理，进行民主监督及时出榜公布，增强了学校管理的透明度。

3、认真组织每年一次的教代会，进一步完善了教代会制度，广泛收集教师提案，听取教师的意见和建议，对老师们的提案，学校行政认真讨论，给予答复，并限期落实，使教工的民主权益得到充分保证，提高了教工参与学校管理的积极性和主人翁责任感。

4、组织教师认真学习，定期摘抄撰写学习心得笔记。在全体教职工的共同努力下，我校被评为区学习型示范单位、区先进基层工会。

5、抓各项活动的开展，促教工人心的凝聚。工会在教职工中开展了诸如教职工运动会、教师才艺表演等形式多样的有益活动，并通过活动的开展与教职工交友、交心，打成一片让教职工在活动中加强了解，增进友情，达到凝聚人心的目的，进一步增强了教职员工对学校这个“家”的凝聚力。

6、积极配合领导班子为群众办实事，如为在职教师每人办了一份重大疾病保险、食堂工作、健康检查、独生子女补助费等福利费用。定期慰问老教师、看望先进模范教师和生病住院、生产的教师。每逢春节等重大节日，学校都要召开退休教师座谈会，走访慰问退休教师、生病教师和为学校建设作出重大贡献的老师，把真诚的祝福送到全体教师的心坎里，让工会成为教师心里的阳光地带。为教师们创造一个良好的学习、工作、活动的环境。

7、狠抓德育工作，加强对学校德育队伍建设，并通过“庆祝建国六十周年”“感恩教育”、“养成教育”等系列活动的开展，不断提升学生思想道德素质，提高学校德育管理水平，巩固学校德育教育成效。

8、除学校行政工作外，我还担负了初三年级两个教学班的物理教学工作，在教学方面，尽管日常学校管理事物比较繁重，但仍能以踏实、认真和对学生负责的态度上好每一堂课，并取得了良好的教学成绩。

二、存在的主要问题

以上成绩的得来，离不开上级有关部门的指导，离不开曾校长的正确领导，也离不开行政班子和广大基层群众的支持，但是我也深刻的意识到，作为一名具有二十余年党龄的老党员，在干好本职工作的同时，更应该不断加强和提高自身素质，因此本着批评与自我批评的原则，我结合自身实际情况对照不足找差距，对自身存在的问题作了如下的剖析：

1、是理论联系实际工作不够。在学习中有学习归学习，理论和实际相脱节的情况出现。没有把在当前教育改革新形势下所遇到的问题与实际工作相联系起来，更谈不上从理论上去认识、去探讨。这样就使自己在考虑和安排工作时缺乏前瞻性，不是处于被动的做事，就是忙于眼前的工作任务。

2、是理论联系自己的思想少。在思想上认为自己世界观已经定型，接受新鲜事物比较慢。在工作上，表现为缺乏开拓的创新精神，争先意识不强，对自己工作标准要求不高。

3、工作中与群众的联系还不够深入，在一些问题上没有更加主动的去与职工群众沟通。

4、是对分管部门的工作指导性意见不细致。没有很好地过问在实际工作开展中遇到的实际困难、切实了解相关工作人员的工作状态，缺乏认真检查。

三、整改措施

1、加强理论学习的自觉性，注重联系自己的思想和工作实际，以深入学习实践科学发展观为契机，努力从提高自身思想政治素质和党性修养。牢固树立共产主义理想，牢记党的全心全意为人民服务的宗旨。正确使用职权，坚持实事求是，敢于维护职工群众利益，保持清正廉洁，用谦虚谨慎、艰苦奋斗的作风来加强今后的工作。

2、深入基层、深入群众，合理安排工作，要抽出时间深入教学第一线，深入群众多听取教职员工的意见和建议，坚持从群众中来，到群众中去的领导方法。在具体工作中，要尊重实际，多向一线教师征求意见，树立典型，通过典型示范的做用去带动面上的工作。

3、从学校工作的大局出发，充分代表职工利益，认真参与领导班子重大问题的决策，加强领导班子和教师群众的沟通和交流，创造性地开展工作，把目标督查工作做得更好。

四、今后努力方向

作为一名学校工会干部，在今后的工作中继续要牢固树立“四个观念”，即政治组织观念，群众利益观念，政策法规观念，勤政廉政观念。时刻保持与时俱进，锐意进取，开拓创新的精神，摒弃一些陈旧的不合时宜的观点、方法，勇于冲破条条框框的束缚，谋发展，干事业，立足本职工作，可能满足群众意愿。坚持科学的态度和实事求是的精神，兢兢业业做好各项工作，急群众这所急，想群众之所想，切实为群众排忧解难。

我的汇报完毕，有不当之处请各位领导指正。

**期货个人年终工作总结范文篇十五**

精诚合作又一年，我们作为贵公司的常年法律顾问，在过去的一年里，在贵公司领导的科学决策和大力支持以及公司法律事务部全体工作人员的广泛、努力配合下，并经我们二人的不懈努力，公司的法律事务工作取得了较好的成效。旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，以更好开展、完成新一年的工作，现将过去一年以来法律顾问工作情况总结如下：

一、全力作好已结案件的执行工作，以最大限度地挽回公司的损失。

二 0 ×× 年的公司的催收货款的诉讼案件，主要有三个，一是 ×× 县 ×× 镇潘 ×× 拖欠货款案，二是廖 ×× 货运合同纠纷案，另一是广东省 ×× 县何 ×× 等人拖欠货款案。现三案早已结案并已申请进入法院的强制执行程序。前一案，经我们与 ×× 县人民法院的积极、主动配合，并多次、及时与执行法官沟通，使得执行法官出工又出力，最后取得了法院及时退回了我公司的诉讼保全保证金，潘 ×× 所欠的货款也依法执行完毕的园满结果。后两案，执行工作很不顺利，至今未果，其根本原因是当事人居无定所且现下落不明，我们目前还未掌握他们的行踪及定所，法院也因我们提供当事人的住所不能而无法开展执行工作，使得后两案的执行尚未了结。从而无形中导致了公司的眼前损失。在新的一年里，我们将积极主动多方打探上述两案当事人的踪迹，催促法院加大执行工作力度并全力配合法院的执行工作，以早日挽回公司的该项损失。

二、依法出具了律师函及法律意见书，要求客户履行约定义务及指导公司及公司法律事务部有序开展法律事务工作。主要表现如下：

(一)向河南省 ×× 股份有限公司等拖欠我公司货款的公司出具律师催款函，要求拖欠我公司货款的公司及时清偿货款，以使得公司货款及时回笼，避免造成不必要的损失。

(二)为同违法犯罪行为作斗争，维护公司员工人身权利，应公司的要求，依法出具了多份法律意见书。

20 ×× 年 10 月份，前公司员工孙 ×× 多次以不同方式、手段威胁我公司主要领导李 ×× 并进行敲诈勒索钱物。接到公司的通知时，我们深感事情的严重性，即刻同公司取得联系，及时同公司领导研究孙平的行为性质及其法律后果。通过研究分析，我们认为孙 ×× 的行为已构成敲诈勒索，于是向公司明确表示：孙 ×× 的行为性质严重，根据我国刑法规定，其已涉嫌犯罪。为制止不法行为发生，保障李 ×× 人身安全，我们建议向公安司法机关报案，由公安司法机关介入侦查，以追究孙 ×× 的刑事责任。为此，连续两次向公司出具了两份关于孙 ×× 涉嫌敲诈勒索罪的法律意见书，以更好地维护公司及员工的合法权益。

三、为规范公司管理，合法有序生产经营，继续出谋划策。

公司的经营、管理，特别是大公司的经营、管理活动，依法对其进行规范，使其科学、有序进行是非常必要的。我公司是一个大公司，且日益发展壮大，为此，对我公司的经营、管理进行规范就显得十分重要而必要。因此，我们积极、主动同公司法律事务部联系，及时调整、修改公司的有关规章制度，并进行细化，使公司、员工的行为尽量做到规范化。同时，针对个案或公司管理的某方面，进行重点调整和修改，比如，在农药行业管理方面，我们依法向公司修改并提交了《对中国 ×× 行业管理的几点意见和建议》一文，供公司参考。

四、制定和完善了公司营销人员的担保制度，办理了部分营销人员的担保手续。

(一)制定和完善了公司营销人员的担保制度。 对公司历年的营销人员的担保制度进行了总结，并进行了完善，制定了《担保工作操作规程》、《保证合同》、《内部销售承包合同》、《担保人基本情况表》、《担保财产清单》等。

(二) 办理了部分营销人员的担保手续。 20 ×× 年 3 月份，分别到桂林、玉林、贵港、柳州等地，办理了部分营销人员的担保手续。

(三)、为维护公司利益，挽回经济损失，继续对李 ×× 等人拖欠公司款项纠纷一案的申诉、抗诉。李 ×× 等人与公司欠款纠纷一案，历经一审二审，法院均裁决为公司内部事务，由公司自行解决。我们认为，法院裁决依法无据。现案子已申诉至区检察院，区检察院已将案件移送至 ×× 区检察院立案审查，并将做出抗诉。

**期货个人年终工作总结范文篇十六**

在镇党委，镇政府的正确领导下，我社区以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，继续坚持发展和维权并举的工作方针，找准结合点，抓住切入点，做扎做实各项工作，从而推进了我社区妇女事业取得新发展。

一、把握契机，强化服务，宣传教育显声势。

(一)加强思想作风建设努力提高工作能力，按照武装头脑，指导实践，推动工作的要求，狠抓妇联干部的理论学习，认真学习贯彻党的十八大会议精神，社会主义荣辱观教育和中央，省地有关会议精神，加强了民族团结进步工作，强化了党风廉政责任制和社会治安人人有责的意识，社区妇联干部的能力建设和队伍建设不断加强，增强了工作主动性，强化了服务意识，改进了思想作风和工作作风，增强了理论指导工作实践的能力。

(二)宣传教育形式多样，寓教于乐。

我社区充分利用宣传栏及召开妇女会，组织妇女有针对性的参加教育意义的演讲报告会等方式，向社区广大妇女宣传党的路线，方针，政策，加强妇女思想政治教育，同时在五月十三日这天借“母亲节”在镇妇联和镇党委的组织领导下，我西街社区结合实际情况开展了丰富多彩的文艺活动，为了突出“歌颂母亲，弘扬母德”的活动主题，在镇妇联和西街社区的共同努力下，我社区经过推荐，申报，评比，最后评出“平安家庭”五户分别是雷延林，陈得钦，赵得梅，祁文贵，郑辉贤五户。在争当八好(好妈妈，好婆婆，好妻子，好子女，好儿媳，好妯娌，好姑嫂，好邻居)，弘扬五情(父母养育情，夫妻恩爱情，兄弟手足情，婆媳体贴情，邻居互助情)活动中。我社区评出了好儿媳两名，分别是陈玉兰，张勤梅。她们给社区的妇女们做出的榜样，在全社区形成了一种争当八好的良好风尚。

二、积极引导妇女参与精神文明创建活动，在构建社会主义和谐社会上下功夫。

社区妇联要以建设“和谐文明家庭”为主题，重点抓好四方面工作。一要紧紧围绕乡风文明，村容整洁这一主题，结合“美德在农家”“环保家庭”“绿色家庭”等系列活动，大力开展“讲和谐，讲文明，讲卫生”和“科学进社区，文明入家院”活动，以“五通，四化，三改”活动为载体，彻底治理脏，乱，差，改善社区的生存生活环境形成“我与文明同行”的新风尚;二要继续深入推进“家庭助廉”教育活动和“平安家庭”创建活动。主动与有关单位配合，加强对“平安家庭”创建活动的检查指导，积极开展了“学习型家庭”，以我们社区为龙头创建一批“平安家庭”示范点，以家庭为平安，和谐，文明，推动和谐社会和平安土乡建设的纵深发展。开展好和谐文明家庭，评选活动，引导社区广大妇女和家庭以德治家，文明之家，平安保家，节约持家和谐兴家。三要用科学发展观和构建和谐社会的先进理念，引导广大社区居民妇女积极参与和谐家庭。四要切实推进末成年人思想道德建设。结合“三优一争”活动的开展，五要继续开展“不让进我家”活动，和谐文明家庭要达到总户数子30%。

三、进一步加强妇联组织的能力建设，为群众基础作贡献

社区各妇联要以妇女群众的受益程度进一步提高组织妇女，宣传妇女，教育妇女，服务妇女的本领，坚持以“党建带妇建”，加强妇联组织自身建设，加强学习，不断提高自身的综合素质和服务能力，继续开展创建学习型组织，培养学习型人才活动，提高为妇女服务的能力;通过深入调查研究，增强工作的针对性和实效性，不断提高为妇女儿童办好事，办实事水平和能力。

总之，在社区全体工作人员的努力下，我社区的妇联工作逐步完善并且取得了一定的成绩，总结以往的经验和教训，干得算是有声有色，各项工作进行得有条不紊。但仍存在一些不足。如工作上创新意识不够，社区妇女工作的力度还有待于加强，各项工作发展还不够平衡等，这些都将在今后的工作中加以不断改进。我相信在我们共同的努力下某某社区妇联工作在今后将会开展的越来越好。

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