# 最新上半学期工作总结高中 上半学期工作总结(优秀9篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-30

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!上半学期工作总结高中篇一(一)加强道德修养，提高业务水平，打...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**上半学期工作总结高中篇一**

(一)加强道德修养，提高业务水平，打牢工作基础。1、严于律己，端正态度，提高修养。在工作中时刻以一名以共产党员的标准严格要求自己，团结同事，乐于助人，以身作则，模范遵守园内各项规章制度。以“垂范、敬业、好学、反思”作为行动准绳，时刻提醒自己经常反思自身言行、倾听大家声音，看到自身不足，做到坚持原则、不邀功、不争宠、不搞小团体、不搬弄是非，做到心胸宽大、语言平和、与人为善。在工作中按照“爱岗敬业、诚实守信、服务家长、奉献社会”的标准，明确教育目标，端正态度，20\_\_学年因为工作需要，在做好本职工作的同时，成为三个班的临时代班，分担班上的教学任务，但无论多忙多累，时刻都将幼儿园的管理工作放在首位，不计较个人得失，尽忠职守。

到一个更高的水平。20\_\_年，我还有幸到北京西城区的市级示范园蹲点学习，聆听北京幼教专家讲座，观摩西城区幼儿园考核及半日活动评优，参观了西城区5所市级示范园，蹲点西城区洁民幼儿园，大大提高了自己业务能力，回来后还学以致用，把所学的点点滴滴面向全镇作分享交流报告。

(二)加强教学管理，抓好日常教育，提高教育水平。身居管理岗位，我感到责任的重大，不敢有丝毫的松懈。认真管理幼儿园的教育教学，积极配合麦园长组织幼儿园老师开展各种活动。平时我主抓日常教学工作，深入教学一线，做好日常教学工作的检查和把关，坚持推门听课，每周一检查备课本及一周工作计划表、户外活动计划表，并对教师包括区域活动开展情况、分组教学活动情况等各项日常教学工作展开随机抽查;积极开展教研和科研活动，主动承担示范公开教学任务，组织老师开展一人一课或一课多研活动，耐心地手把手指导令到新教师们都能尽快地成长并取得好成绩;帮助教师解决日常教育教学和园本课程实施中的问题和疑惑，切实提高教师的教学水平和课堂教学质量，提升教师的教育教学水平，保证了本园课程的有效实施。

(三)组织参加竞赛，勇于接受挑战，取得优异成绩。

20\_\_学年，与何老师精心编排的少儿舞蹈《闹通济》在狮山少儿花会舞台上获得了二等奖。小塘镇教师基本功大赛上，我与大班级的老师们一起向高难度舞蹈《如火青春》发出挑战，我们利用午休及晚上的时间加班排练，比赛那天我们终于把精彩带给了大家，荣获镇基本功大赛一等奖。南海区优秀园本教研活动中，我们结合实际确定研讨主题《怎样给孩子讲故事》，通过和麦园长的不断讨论修改，我们的方案成功入选，7月1日现场评比顺利完成。

20\_\_学年，我带领教研组全体老师们辅导罗莹和李要兰老师参加大三届青年教师基本功大赛一扫前一年的颓势，分别获得了南海区二等奖及三等奖。和何老师筹备排练的南海区六一汇演舞蹈《虎趣》，获得狮山镇二等奖及获得南海区三等奖。年度末我还和\_一起策划了大班毕业典礼，挑选了种类不一的十四个节目，结合老师的实力安排排练工作，大班毕业典礼时成功的舞台得到了领导家长们的一致好评。

20\_\_学年，我协助李要兰老师在南海区首届幼师专业师德大赛中获得二等奖。和麦园长带领教研组的老师帮助汤莉莎老师参加南海区青年教师基本功大赛艺术活动评优活动，在狮山镇及南海区均获得了特等奖，同时还获得了原创课例奖，汤老师还获得了南海区潜质奖。另外，我和何老师精心编排、筹备排练南海区六一文艺汇演舞蹈《小胖胖》，获得了全场分，不但获得了狮山镇一等奖还获得了南海区一等奖，我和何老师同时还获得了南海区优秀辅导老师奖。在20\_\_学年的大班毕业典礼同样由我带领钟老师策划编排，精彩不减去年。

(四)推动工作创新，努力教育探索，获得多项荣誉。

三年来，在园领导的关心栽培下，在全体同事的帮助支持下，本人在工作中取得了一定的成绩，这些成绩誉离不开大家的帮助支持，是集体努力的成果。

20\_\_学年度上学期

1、撰写的论文《浅谈幼儿家园“两面派”的反差》，荣获狮山镇幼儿教师论文评比三等奖。

2、20\_\_年7月，文艺成绩突出被南海区文学艺术界联合会狮山分会聘为舞蹈协会理事。

20\_\_学年度

1、协助李要兰老师参加南海区首届幼师专业师德大赛获二等奖。

2、设计的活动《小熊维尼和跳跳虎》辅导汤莉莎老师参加南海区青年教师基本功大赛艺术活动评优分别获得镇、区特等奖同时获得了区原创课例奖。

3、组织编演的舞蹈《小胖胖》，在南海区六一文艺汇演中获得全场分，荣获狮山镇金奖和南海区金奖，同时获得南海区“辅导老师”奖。

4、制作的课件《输和赢》，参加教育软件评审分别获市、区二等奖及省三等奖。

5、被评为园优秀行政。

20\_\_学年度

1、组织编演的幼儿舞蹈《虎趣》，在南海区六一汇演中分别获镇二等奖、区三等奖以及辅导老师奖。

2、本年度获得狮山镇先进女工以及园优秀行政。

3、撰写的论文《在教学中操作活动的重要性》获狮山镇论文比赛一等奖。

1、本年度获南海区优秀教师。

2、编排的幼儿舞蹈《闹通济》，在狮山少儿花会汇演中获二等奖。

3.编排的舞蹈《如火青春》，在小塘片教师基本功大赛上获一等奖。

4、在南海区优秀园本教研活动评比中，主持引领园本教研《怎样给孩子讲故事》，表现出色受到领导的好评。

二、存在的问题和不足

(一)业务能力和业务水平有待进一步提高，与园长比起来，还有不

小的差距，需要不断加强自身学习，进一步提高业务能力。

(二)工作创新性不强，与幼儿教育发展的新形势与比，与我园工作面临的新挑战、新要求相比还有许多值得挖掘改进之处，需要在教学管理及教学实际中不断创新工作内容，创新工作形式，增强工作成效。

三、今后的努力方向幼儿园教师三年工作总结。

(一)工作严守规章制度，严于律己，宽以待人，率先垂范，以身作则。幼儿园教师三年工作总结。

(二)努力提高个人业务素质，坚持读书学习，在专业知识、理论知识、科研能力方面要勤学习、勤思考，勤笔耕，同时也要加强自身管理能力的提高，使自己的业务能力达到一个新的水平。

3、进一步加强教育管理，加强执行力建设，促进我园管理的精细化、规范化，更好地促进幼儿园教育教学工作的全面、稳步发展。

4、关注教师成长，重视通过园本教研和课题研究来引领教师专业成长，提高全体教师专业能力和教学水平，促进我园教育水平的全面提高，在工作中创出更的成绩。

**上半学期工作总结高中篇二**

本学期计划中，我们英语教研组对新学期工作的总体要求是，把推进学校新课程方案的实施和进行有效课堂教学作为中心工作，加强课题研究，加强师资队伍建设，进一步提升我校英语教师的英语教研、教学水平和教学质量。简单地讲，一是关注青年教师迅速成长，加强教师队伍建设。二是以研促教，指导各备课组组织教学活动，促进学生素质全面、和谐、主动的发展。

不知不觉间，期中考试已过，现将半学期教研组工作成绩及依然存在的问题总结如下：

开展的工作

（1）学期初，组内成员分工合作，积极磋商，本着将英语学习的人文性和工具性相统一的原则，讨论出台了省常中英语教学新课程方案及课时练习，并邀请专家论证通过，现学科课程和活动课程正在积极的实施过程中。

（2）学期伊始，为了切实加强高三课堂效率，同时为高三课堂教学建模，组里对高三的三位老师进行了为期一周的跟踪调研听课，并在课后进行了全面细致的反馈评价，在全组分享、交流经验成果。此次活动为高三试卷评讲、课文讲解、复习课型模板的建立起到积极的促进作用，对于各类教师的专业成长也是一次契机。

（3）开学一个月后，为了更多地了解高一学生的英语学习状况和对学生展开有效教学，高一英语备课组就有关初高中英语学习衔接的问题，对高一新生做了问卷调查，通过对学生反馈的信息进行分析统计和比较，各位高一英语老师不仅掌握了学生的学习状况和思想动态，也对自己今后的教学有了新的认识和反思。此外，这次问卷事实上也为高一年级的“初高中衔接教学”课题研究打下了良好的基础，课题框架据此形成，即将上报。

（4）在刚刚结束的八校联合教研活动中，英语组秦艺老师代表我校登场，大胆选择了较难把握的task板块，与他校老师进行“同题异构”的教材处理和解析展示，富有创造力的课堂获得一致好评。在此过程中，组里各位老师认真听课、评课，在沟通和争辩中对任务型课堂的模式建立又有了进一步的认识。（5）热心、负责而有条理地帮助学生准备各项省、市的英语赛事，如“星星火炬”“江苏省英语中学生口语电视大赛”“模拟联合国”等，促进学生在课堂外的英语拓展。

（1）开学初迅速建立了教研组博客，组内每位老师，尤其是年轻教师定期上传教学反思，听课、评课感受，分享最新咨询和教育美文，成为促进青年教师迅速成长的有效平台。

（2）10月，在组长黄小燕老师的诚挚邀请下，南京师范大学外国语学院张伊娜教授来到了我校，为全市英语教师进行了英语教学的重要课型——阅读课的专题讲座，深刻的剖析和独到的见解让在场老师受益匪浅，领悟到英语课堂不应纠缠于student-centered抑或是teacher-centered，究其根本应该是study－centered。

（3）积极参与市评优课评比。参赛教师精心备课，其他老师则献计献策，最终危安琪老师一路过关斩将，拔得头筹。

（4）组内教师定期开设公开课，听课、评课、反思研究气氛浓厚。

学生：

（1）在老师和学生的共同努力下，高一学生已基本顺利地度过了痛苦的初高中衔接期，正积极地适应新课程教学方案，自主学习的习惯在逐渐养成。高二学生则经历了分班后与新教师的磨合期，学习状态渐入佳境。高三教学容量大，综合性强，学生在组里各位老师的悉心调教下，半学期以来，学习习惯和质素都有了可喜的变化。

（2）高三（2）班王心凯及高三（12）班许栩同学在江苏省中学生英语口语电视比赛中脱颖而出，双双捧回了一等奖奖杯。

教师：

黄小燕、董焱老师获口语大赛“优秀指导老师”称号。危安琪老师获市级评优课一等奖

（2）青年教师主动发展的精神和反思意识有待加强，发展不均衡。

（3）校园英语学习的氛围还需进一步营造和提高。

（4）由于外出学习的机会较少，对外交流工作方面有些不足。

1.新课程的实施让高一的英语教学除了完成教科书教学任务，还有计划的开展了拓展课程，目前我们的拓展内容主要是报刊阅读，美文背诵，voa听力等，最近又开展了牛津英语文学读物选读。这些拓展内容都是有计划，有指导地进行，在一定程度上提高了学生学习英语的热情和拓宽了学生的视野。

2.在新课程理念的引领下，高一的英语学习氛围变得浓厚了。例如年级里进行project的作品展，教室外墙上每周更换everyweekenglish的词汇学习，鼓励学生有问题积极与英语老师探讨，晨会课上开展英语演讲等。

3.高一的英语老师面临着初高中英语学习衔接的问题，于是老师们走近学生，开展问卷调查，与学生谈心，了解学生们的学习状况和兴趣。对于英语上出现的学习差距也积极思考应对措施，尽量缩小差距，并且准备下一阶段的补差工作。

4.但对于这一阶段的教学高一老师们也有很多困惑。例如活动课程的.开展，由于学校课表的不断调整以及数理化拓展课程对英语社团成员的冲击，使得本来计划很好的英语社团活动无法正常开展，并且不能将一些英语尖子着重培养；又如我们的拓展内容都有很好的出发点，但由于学生的作业负担较大，很多时候不能彻底地完成拓展任务，甚至有的班级将一些拓展流于形式，没有用跟进检查来督促学生的课后拓展；再如对于教材的取舍很多老师把握不准，容易造成教学进度的不统一等等。对于这些问题我们还要在今后做好各方面的协调工作，真正做到英语的有效教学。

总体来说，新课程在高一的实施有了一个良好的开头，相信今后在经验上，操作上会日趋成熟，从而达到新课程实施的真正目的。

在新课程改革的基础上，为了拓展学生的视野和培养学生自主学习英语的能力，高二年级实施了校本课程方案。本学期，在现行课本教学的基础上，老师给学生补充了《21世纪英语报》，学生从中可以通过英语了解最新信息，同时又给学生增添了精神食粮，并在单元和期中考试中有所体现。同时，在一些学有余力的班级开设了voaspecialenglish的课程。然而，由于课时的限制，没能够按原计划实施《大学英语》的教学。今后，如果课时和教学进度允许的话，还将实施《大学英语》和《新概念英语》的教学。

**上半学期工作总结高中篇三**

在学期的一开始我参加了校团委的《西电学生》报社，认识了一些新朋友，见识到一些新的事情，写了一些新的东西，但是时间过的太快了，总是觉得自己在这块令人瞩目的平台上学到的东西太少了，没能做出理想中的成绩，我知道，我仍需努力。

成功、失败，这就好比一对孪生兄妹，与生俱来，浑然天成，他们地位等同。胜不骄，败不馁，也许人在最痛苦的时候，成长的更快，我相信，做个有心人，一切都将会好起来的。

当自己的努力收获成果，当自己的文字印成铅字，那种欣喜是从未有过的。一个学期下来，我发表了三篇文章，也许文笔依然稚嫩，可是真的谢谢报社给了我机会。也许旁人无法理解，一个理科生对于文字的热爱，可是在报社里，我遇到很多志同道合的人，大家幽默风趣，互帮互助，一群怀揣梦想的人的力量是无穷的，记得一位学姐说过：我是一个想到就做的人，我希望你们也是。是的，时间与生命都是宝贵的，我们都应该抓紧时间完成自己的梦想，不能迟疑与踌躇，这种思想对我影响颇深，也被我引用到别的方面，让我受益匪浅。

回首上学期的大学校园生活和社会实践生活，有渴望、有追求、有成功、也有失败，我孜孜不倦，不断地挑战自我，充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基础。下面分别从思想上、学习上和生活上作自我鉴定。

思想上，令我最自豪的事情是经过不断的努力学习和提高自己.在自转化成为一种无形的力量在鼓励我，在督促我，在时时刻刻的检查我，让我在思想行为方面能够作风优良、待人诚恳，能较好处理人际关际，处事冷静稳健，能合理地统筹安排生活中的事务。为社会为学校为同学为身边的人做事不再觉得是一种累赘，而是很乐意的去做并且能够得到满足和快乐，并且一直在追求人格的升华，注重自己的品行。

知识也学得比较艰深，同时也非常注重实际操作能力，所以除了理论学习之外，我的实践能力也得到非常大的提高。再有就是懂得了运用学习方法同时注重独立思考。在学习时，以“独立思考”作为自己的座右铭，时刻不忘警戒。做什么都勤于思考，遇有不懂的地方就请教于他人。但是，可能因为这学期我对大学的学习模式还不是很熟悉，学习的方法出现了比较严重的问题，学习与工作的时间安排不够合理，对自己的要求有时可能过于松懈，使得我的成绩不是很好，但我相信，我不会永远失败，在新的学期，我会摸索出适合我的学习方法，提高学习效率，把成绩提高。

另外在大学生活中，我也坚持着自我反省且努力的完善自己的人格。现在我理解了，乐于助人不仅能铸造高尚的品德，而且自身也会得到很多利益，帮助别人的同时也是在帮助自己。回顾这几年，我很高兴能在同学有困难的时候曾经帮助过他们，同样的，在我有困难时我的同学们也无私的伸出了援助之手。对于老师，我一向是十分感激的，他们在我彷徨的时候指导帮助我。如果没有老师的帮助，我可能将陷入一片迷茫，找不清自己的方向。我现在领悟到，与其说品德是个人的人品操行，不如说是个人对整个社会的责任。一个人活在这个世界上，就得对社会负起一定的责任义务，有了高尚的品德，就能正确认识自己所负的责任，在贡献中实现自身的价值。

可能存在一帆风顺的事，只要自己坚强勇敢地面对人生中的每一个挫折，我们就能掌握辉煌。当然，我也曾经悲伤过、失落过、苦恼过，委屈过，这缘由于我的羞涩和胆怯。是人就难免有缺点，我发现自己的不足在于自主学习能力还有待进一步提高,而且社会阅历和经验也太少，这些我都会在今后努力提高、完善自己的。为日后的生活工作打下坚实的基础。我清楚地知道，这半年的锻炼，给我仅是初步的经验积累，面对未来，将要迈向社会的我来说是远远不够的。我觉得来到这里是一种明智的选择;面对现在，我努力拼搏;面对将来，我期待更多的挑战。战胜困难，抓住每一个机遇，相信自己一定会演绎出精彩的人生。作为一名大一学生，我所拥有的是年轻和知识。年轻也许意味着欠缺经验，但是年轻也意味着热情和活力，我自信能凭自己的能力和学识在毕业以后的工作和生活中克服各种困难，用自己的学习能力和分析处理问题的协调,不断实现自我价值与人生目标。

在生活中，本人朴素节俭、性格开朗，严以律待人。作为宿舍长，积极为同学们服务，平时善于和同学沟通，也乐于帮助同学，所以很多同学不管生活上还是思想方面有了困难也愿意寻求我帮助。在生活中建立了良好的人际关系，也很感谢大家的尊重和支持。

过去的半年已经结束，欢笑与泪水都属于黑白的回忆了，我能做的是怀揣梦想，带着昨天积累的财富，去开拓属于我的明天。世界从来不缺少胆小鬼，我要做的是一个勇敢的逐梦者，出发!

**上半学期工作总结高中篇四**

学校是培养人的场所，是文明的象征，要树立一所良好的学校形象，反映全校师生的精神面貌，必须营造一个清静、优美、整洁、布局合理的校园环境，而这些与后勤管理工作的好坏是密切相关的。因此尽力做好后勤工作是非常重要的，做好后勤工作，实质是对学校全面实施素质教育及教育

教学

工作的无形的支持。紧抓有序的一年即将结束，回顾一学期工作，总务处根据学校对总务工作的具体要求，结合本年度的工作计划和学校的情况带领后勤组一班人尽职尽责、克服困难，有计划、有步骤、有重点的完成了学校布置的各项工作，确保学校教育教学工作的顺利开展。

一 常规工作

1、根据学校教育教学工作的实际需求，及时购买发放教育教学中所需物品，确保了本年度学校工作的正常运行。

2、在校园卫生环境管理方面，年初与校外相关人员签订有关协议，并督促其清运校园垃圾和厕所粪便。

3、加强财产管理，制定管理制度。对各专用教室也制定了切实可行的管理制度，对新调仪器器材、设施设备及时登记，做到账目清楚。并根据实际情况及时调整，做好相关手续。本学期新调拨体育器材三套(乒乓球台三台），移动公司卷赠羽毛球拍两付。同时，加强班级财产管理，实习班级负责制，对班级正常损坏物品查明原因，作出处理后及时修复，使班级物品损坏率减少到最小程度。同时，对住宿楼学生食堂管理方面积极与管理人员协作，发现问题及时整改，确保教学的实际需要。

二、项目建设

1、开学初对学生住宿楼原有供暖线路进行专项维修改造。所用电线全部改为6毫米众邦铜芯线，每个房间每组供暖设备加装漏电保护器并就近接地，每层楼分组（3组）加装二次漏电保护，整幢楼加装3次漏电保护并整体接地保护。在施工过程中进行全程监管，确保安全及工程质量。

2、对新建学生食堂内粉工程进行监管，基本完成建筑扫尾工作，并对学生住宿楼外墙面进行全面修复。

三、财务工作

依法照张行事、严格管理、合理利用、做好财务工作。财务人员在校领导的直接领导下，严格按照规定的财务、会计制度实施管理，依法照张做好财务管理工作，在资金使用上严格经手、验收两人签字，校长一支笔审批制度，坚持按计划办事，合理使用学校有限资金，坚持少花钱多办事厉行节约的原则，用好每一分钱，提高资金的使用效率。

四、做到工作有重点

为消除隐患，杜绝各类安全事故的发生。平时加强督促、检查，发现问题及时采取措施，当即整改。平时还加强水窖、电器设备的管理，特别是电器设备、照明设备、门锁等用电线路及办公教学设施的检查、维修等工作，发现问题及时解决并修复，确保学校用电安全和正常的教学需求。本学期更换校园线路50米，更换维修路灯及开关6次，维修宿舍及教室灯具62件，维修台灯5个、办公椅子3把。

总之，后勤工作千头万绪，努力做好后勤工作，为教育教学服务，为广大师生服务，这是我们后勤人员的职责，我们应继续加强学习，提高自身素质和管理水平，齐心协力、各尽所能、各尽其职，努力做好今后的工作。

青岚初中总务处

14、7、2

**上半学期工作总结高中篇五**

与幼儿文明行为比赛等联谊活动，有效提升了在园幼儿家长的整体素质，促进了我们教育教学工作的全面提高。现在家长入园，很少听到说脏话、随地吐痰、扔烟头、踩踏花草，家长会上他们会主动按照区坐得非常整齐，生怕给孩子带来不文明的行为。

在农村，很多家长把自己的.孩子当牛羊，老师就是放羊娃，送到园里就不管了，为了改变这一理念，我通过多次召开全园家长会和组织教师召开各班家长会，邀请每一名家长走进教室了解自己的孩子，观看孩子们的红花栏，看看自己宝贝的绘画及手工作品，感染他们关注幼儿、关注未成年。通过开展“大手拉小手，巧手绘家乡”亲子手工活动，增进了家长与学校、与老师、与幼儿的感情和联系。活动中，从选材到创作都是家长和孩子一起完成的，家长会放下手中的农活或麻将去为孩子寻找漂亮的石头，收集各种豆子，找废旧的纸盒，在家里潜心练习，攒到活动那天让自己静下心来站在孩子的角度和宝宝一起来参与创作。家长能主动和孩子们一起参加镇举行的庆元旦活动，表演亲子舞蹈和环保时装秀，得到了全镇群众的赞誉。这些点滴的进步是我和我们全园老师的辛勤付出是分不开的，我们的工作是值得肯定的！

**上半学期工作总结高中篇六**

不知不觉间，20xx学年已经走过了一半的路程，随着学生们勤工俭学的离开，这一学期已经进入了后期总结休整阶段，对此，我将上学半学期的工作做出如下总结：

在上半学期中，作为本校机电汽修系的一员，我带的课程为10级汽修的自动变速器和11级的电控发动机，随着10级在9月20号赴上海昌硕勤工俭学的离开，后面我就带11级电控发动机的课程，电控发动机这门课程知识多、设计课程杂，并且大都介绍的是车辆上各种传感器的工作状况，对于学生来讲比较抽象不容易理解，于是我用生活中类似的例子加以补充说明，尽量让学生在自己的理解能力范围之内，尽可能的向所学知识靠近。在这两个月时间内，虽然教学时间紧、任务重，但是我在学校规定的时间内顺利完成了计划任务。

并且在此期间，一有时间我就好实习老师们交流经验，下实习工厂帮助实习老师们讲解讲解实习中遇到的一些理论知识，为他们减轻一些负担，并且分担一部分实习中学生的管理工作。而且在这段时间我跟着两位资深老教师学习他们多年实践中积攒下的工作经验，跟着他们学习一些我还不知道或者不明白的地方，让我在对汽车各方面的认识上也有了较大提高，最后在理论与实践的基础上完成了一次汽车空调冷却液更换的实车演习。

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。这半学期来来，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：

汽修电控发动机的教学与一般的理论教学不同，它的工作抽象性和各种信号的不可见性让它的学习与理解成为了教学中最让人头疼的事情。对此，我在运用生活中常见例子举例说明的同时，积极使用多媒体教学，用幻灯片与视频教学相结合的模式，让学生能更主观、更清晰的看到各种传感器是如何工作的、其信号是如何在各控制器与执行器之间传递、生效的，这比你在黑板上费尽心力说半天的效果要好上十倍不止，正好与学院一直强调的“创建有效课堂”的号召相呼应，紧跟学院步伐，将学院的指导思想落到实处。

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。

在过去的这两个多月里，我也认识到了我的许多不足。在教育教学工作中，我本着交多少学多少的理念，给学生在上课上下足了功夫，变换着各种花样来刺激他们的学习，可是在与纪律方面对他们的约束还不够，所以在教学上我得到了学生们的.一致认可，但是在纪律上比较松散，学生看见我后不怕我，上课时好学生与差学生对比鲜明，在这件事上，主任也曾对我说过要狠上一次建立教师的威严，但是到现在为止，我在教室威严的建立上做的还不到位。

还有在工作纪律方面，我本着严格遵守学院纪律，不迟到不早退的方针，兢兢业业，从不请假，做到大事不犯，但是在些小节上却总是频频触动眉头，虽然在我自己的意识中这也没什么大不了，岂不知这已经触犯了学院的一些规章制度，所以在这些方面我还得再接再厉，努力改正，纠正自己的不良作风，争取让自己在各方面有一个大的提高。

随着时间的流逝，十一月份也已经过了大半，勤工俭学学生一走，我们已经进入全面实习阶段，对于留下来的学生我们的培养目标就是为了后面的技能大赛做准备，而我们的参赛项目就是汽修基本技能和汽车二级维护，由于现在汽修实训车间的车辆零部件大面积损坏，很多东西都已无法修复，不能满足我们教育教学和实训的要求，学院也准备给我们组新购置一辆实训车辆，虽然上一次去扶风采购没能达成，但是相信很快这项采购计划便能顺利完成，希望学院在这件事情上提高点效率。到时候相信我们对于后面的教学以及技能大赛会有一个更坚定的信心。

我们积极响应学院“创建有效课堂，实现有效教学”的号召，建立了汽修理实一体化教室，现在各项设备已经紧锣密鼓的进行着，电视机、vcd、投影仪等设备已经基本安装完毕，在此后，我们组将学习场地直接搬到理实一体化教室，这边学生看视频了解操作顺序与注意事项，那边学生就可以直接自己动手进行操作，又不会与不理解的地方回过头来再看书或者请求老师帮忙，如此就能将学习到的知识更好记下来，并且更具学院分配的原则，让学生能够更快的更好的对汽车的生产与装配有一个更熟悉的理解和操作。这是一个好事情，希望学院在后面理实一体化教室设备的完善与维护上对我们一如既往的大力支持，以求我们能更好的将汽修这个专业发扬光大。

陕西工贸中等职业技术学校

院系：xxx姓名：xxx时间：xxx

**上半学期工作总结高中篇七**

20\*\*年上半年已经过去，半年来我xx支行认真执行党的路线、方针、政策，遵守各项法律法规，深入贯彻落实科学发展观。在“强管理、树形象、提素质”思想的指导下，以“制度建设年”活动为契机，以“强化管理，全面提升”为重点。在总行及各级领导的关心和支持下，我支行紧密结合支行实际情况，牢牢把握工作重点，认真对待面临的困难。牢固把握业务经营核心，坚持业务发展和科学管理相结合，大力开展增存活贷，积极抢占市场份额，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、经营指标完成情况

截止到6月30日，我行各项存款余额为 万元，较上年末增加 万元，完成全年计划的 %；各项贷款余额 万元，较上年末增长 万元，存贷比 %；全年累计发放各类贷款 万元，累计收回 万元，累计收息 万元；收息率为 %；按四季度五级分类结果：正常类贷款 万元，关注类贷款 万元，可疑类贷款 万元，不良贷款率为 %；各项收入 万元，各项支出 万元，实现利润 万元，完成年计划的 %。

二、存款业务增长及营销情况

（一）、我行20\*\*年的增存计划为xx万元，截止到6月30日，我行各项存款余额为xx万元，对公存款余额为xx万元，储蓄存款余额为xx万元。存款增幅较缓。1-6月份，我行实际增加新的存款xx万元，但由于部分承兑到期后不再办理，导致存款降低xx万元，以前年度高成本存款减少xx万元。致使我行存款余额较年初增长过缓。至6月末存款较年初增加xx万元，完成了增存计划的xx%。在各项存款中，低成本存款的占比明显提高，体现了“组织资金讲成本，发展客户求效益”的指导思想。

（二）、存款营销情况：

一是，明确任务，早抓落实，为全年工作打基础。年初我行即召开存款工作会议，就xx年度全年工作进行统一的部署和安排，对照20\*\*年取得的成绩，要求全行员工戒骄戒躁，防止麻痹松懈思想，明白吸收存款亦如“逆水行舟，不进则退”的道理，明白吸存工作的重要性。围绕存款工作想办法、拉关系，想方设法吸收存款。二是，加大公关力度，巩固老客户，发展新客户。支行行长做表率，在稳定和发展中，留住老客户的同时，调动方方面面的关系，采取各种措施，发展新客户。通过提供上门收款的方便服务，吸收现金流动性强、缴存量大的客户。

三是，以“走出去把客户请回来”为宣传准则，做好商行的 \*。组织员工利用工余时间走进网点周边小区，通过派发宣传手册、商行宣传品等方式，在宣传商行的同时，同时吸收潜在客户； 四是，实行全员考核的激励机制。每月都要进行存款业绩排名，让员工及时了解个人存款状况，使每个员工有压力、有动力，进一步调动全员的揽存积极性；同时，针对支行目标任务制订了全面的考核制度，将任务分解到每位员工。业绩完成情况以报表的形式进行每月通报，有效地激励了全行员工的吸存热情。

（三）下一步增存措施： 1、召开会议，积极部署，调动全行员工积极性。一是定期或不定期召开分组调度会，督促员工完成任务；二是树榜样、立标兵，激励员工发挥个人潜力。

2、加大公关力度，巩固老客户，发展新客户。调动关系，抓住时机，采取措施，与客户建立长期稳定的合作关系。

3、提素质、树形象、抓服务。想客户之所想，急客户之所急。用优良的服务吸引更多的客户到我行存款、办理业务；同时加大宣传力度，结合“创优争先”活动，积极深入周边社区吸收存款。

三、不良贷款的清收及贷款营销情况 (一)努力清收不良，避免潜在风险发生

20\*\*年我行不良贷款清收转化任务是xx万元。虽然数额不大，但困难不小，因为贷款户非常不配合，我行领导及信贷员多次打电话与借款人及实际控制人联系，曾去xx找过多次，借款人始终不予配合，不提供其住址。鉴于以上情况，我行已于xx年xx月xx日对借款人及抵押人起诉，法院及我行多次与其联系，两被告均未出现，起诉书无法送达，现已于xx年xx月xx日公告送达。待公告送达60日后，我支行将依据法律程序进行下一步的清收工作。除此之外我支仍在想方设法与该客户取得联系，争取年底之前将本息收回。

我行在清收不良贷款的同时，加强关注类贷款管理，预防新增不良的发生。我行关注类贷款到6月底xx万元，共有x户。这类企业由于各方面的原因存在一定的潜在风险，我行对该类客户实施即时跟踪的办法，及时了解企业各方面的变化，如所属行业状况、经营状况、财务状况、管理水平、信誉度等等及时进行定期分析。避免了潜在风险的发生。由于措施得力，方法得当，暂无新增不良贷款发生。

（二）加大力度压缩异地贷款，降低信贷资金风险，截止20\*\*年6月底，异地贷款余额xx万元，20\*\*年末异地贷款余额xx万元。

我行异地贷款客户共计xx户。分布在xx、xx、xx、xx等地。

（三）、加大收息力度、确保达到高度收息率

我行大多客户为xx行业，行业集中，存在行业集中度高，行业风险大的特点。针对此情况，我行一直在压缩异地贷款的同时，始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量优化。在贷款投向上，认真研究国家拉动内需、振兴产业的政策，筛选一批有发展前景、经营管理水平高、信誉良好、有市场发展空间的企业，作为我行进一步支持的对象。以保证20\*\*年下半年信贷工作有条不紊地向前发展。

四、以“xx”为契机，深入贯彻落实“xx”活动，促经营理念转变 根据我行关于“xx”活动实施意见，以及“xx”的活动要求，结合我行实际工作情况，深入分析我行在活动过程中存在的突出问题，认真听取群众意见建议，真诚接受群众评议监督，有计划、有步骤，扎实有效地做好各阶段工作。

一是提升全员素质，打造精品银行。将创先争优活动同贯彻落实《xx》紧密结合，要求各科室持续深入地开展《xx》的学习教育活动，并结合员工行为守则和工作实际开展讨论交流，规范员工从业行为，不断提高员工整体素质和职业道德水准。针对当前实际，提出要特别强化大局意识，自觉维护和谐环境；强化服务意识，树立“以客为尊”的理念，提供优质服务；强化合规意识，严守风险底线，广泛开展党员身边无案件、无事故、无差错、无违纪“四无”活动，确保平安经营。

二是转变工作作风，提高办公效率。以创先争优活动为契机，将党员创先争优活动作为转变工作作风、提高执行力、提高服务基层水平的重要抓手，认真查找办公作风中的问题和不足，明确改进措施。通过开展员工“学习日”，建立服务承诺制，严格落实“首问负责制、限时办结制、追究问责制”等，切实增强学习意识、服务意识、执行意识。

三是提升业务素质，发挥模范先锋的带头作用。将创先争优活动同日常业务发展紧密结合，紧扣中心工作，围绕本职工作管理难点和重点，召开党员座谈会，由党员带头，发动全体员工，结合日常工作中碰到的问题，积极想办法，写体会，谈目标，提措施，鼓励党员发挥更大作用。同时联系实际、注重实践、务求实效，重点抓好党性教育、岗位奉献、服务提升、党员示范、组织创新和评先表彰等活动，通过开展创先争优活动，带动各项业务跨上新的台阶。

xx年年上半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神和总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使上半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加 60427万元，增长16.9%，完成省行下达年增长计划104 %；外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%；人民币各项贷款余额180119万元（剔除剥离不良贷款63686万元），实际增投12181万元，完成全年增投计划的122 %，剥离后，不良贷款比年初下降11.9 个百分点；帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

上半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

（一）、以资金组织工作为立足点，拓展筹资市场，促进存款稳步增长。上半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额21178万元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行支行人民币存款23640.5万元，港币存款1948.8万元，美元存款57.5万元；代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的58.8%。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及 \* 做实做到家，接收中行属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率44.84%，存量市场占有率28.83%，比年初提高1.83个百分点，暂居当地四行首位。（二）、以不良资产剥离为重点，加强资产管理，优化信贷投放，提高资产质量。今年来，我们在做好贷款“清分”、企业信用等级评定、客户统一授信管理等常规管理工作的同时，把做好不良贷款剥离作为甩掉包袱、加快发展的工作重点，把加强新增贷款管理、优化信贷投放作为效益的增长点，把加强清贷收息、盘活存量作为优化资产结构的重要措施。首先是做好不良贷款“内外部”剥离工作。年初按照省行部署，成立了资产管理部，结合实际，制订了《良贷款分帐经营分步实施意见》，为不良资产剥离工作打下基础。实施不良资产剥离工作中，我们针对存在剥离资产户数多、金额小、距省行路途远、工作量大、涉及面广、历史遗留问题多、情况复杂、工作难度大等实际困难，分行及各支行领导亲力亲为，周密部署，坐镇指挥，有关职能部门做好上传下达工作，积极协调各方面关系，发扬不怕苦、不怕累的精神，日夜奋战，在时间紧、任务重、政策性强、压力大的情况下，按时按质按量完成不良资产剥离工作，剥离工作取得阶段性成果：全行共剥离不良资产69923万元，其中本金63686万元，利息6237万元，超过省行下达指标3138万元，为我行甩掉包袱，走上良性发展道路打下坚实基础。

20\*\*年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化建设和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元；累计发生营业支出2024万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元；上半年营业利润为-338.96万元。

二、主要工作开展情况

（一）圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于20\*\*\*年\*月\*日获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了……银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了……银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

（二）确立业务经营目标和工作重点

体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

（三）逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益最大化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

（四）稳步推进各项业务，不断壮大经营规模 在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省 \*、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业；既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织和带头营销。

（五）初步构建风险与内控管理体系

20\*\*年是我行发展至关重要的一年，这半年来，在行领导的正确带领下，办公室紧紧围绕管理、宣传、服务、学习等工作重点，立足服务，强化管理，充分发挥好办公室工作的上传下达，协调各部的中心枢纽作用，较好地完成了领导交办的各项工作，现将这半年的工作情况总结如下：

一、认真做好信息及文秘行政综合工作

（三）做好上传下达的工作任务的落实和督办；组织召开办 \*、职工大会、各类学习交流会议等，落实会议部署的任务并做好督办工作。

（四）每月对员工的出勤状况、着装等方面进行检查和督导，对违规现象及时进行通报和处罚，对员工的请假程序、期限、类别和销假制定了相应的制度，并建好了员工请销假登记簿，从而加强了员工日常行为管理。

（五）对领导交办的临时性、紧急性的工作任务，能够以高度的责任心，认真踏实的工作态度，协调与沟通，加班加点，及时办理。

二、规范公司治理流程，加强综合管理，切实做好各项重点工作

（三）明确了全年工作目标、工作重点、主要措施，制定了全年发展计划；

（五）设立了业绩概览、学习园地，将业绩优异的员工及优秀文章张贴上墙；

（十二）为了进一步规范印章管理和使用，加强风险防范，提高我行印章基础管理水平，开展了行政印章管理风险排查工作，通过建立排查小组，健全印章管理制度，规范印章使用流程，从而杜绝风险隐患的发生，切实防范印章案件的发生，并撰写排查报告报送至村镇银行管理部。

三、积极组织开展各项宣传活动，提高全员凝聚力，推动我行健康发展

（一）20\*\*年1月初至3月底，开展了存款百日营销活动，在活动开展期间，充分调动了全员积极性，宣传营销工作认真、扎实，经过三个月的努力，均取得了一定的成绩。

（二）20\*\*年1月19日至1月23日，开展了“金融知识进万家”的公益活动，针对兰州投资公司出现的“跑路”事件与各社区委员会合作，开展了打击非法集资活动，得到了社区居民的强烈关注。

（三）20\*\*年1月29日，通过与兰化二十五街区负责 人取得联系，参与了“喜迎新春”为主题的党员联谊活动，会上与社区居民相互交流，相互认识，传递我行的服务理念、金融业务等，并将我行的袋子赠送给参会的居民，得到了社区居民的一致称赞。

（四）20\*\*年2月6日，为进一步加强风险防范，培养全行员工的安全防范意识，在西固区公安分局福利路派出所干警的指导下，开展了一季度防抢演练工作，通过此次演练，进一步增强了我行员工的安全防范意识，明确了在发生安全事故时各自的岗位职责。

（五）20\*\*年3月8日，开展了“三八”妇女节真情回馈活动，活动当日对前来办理业务的女士赠送一份礼品，对此取得了良好的效果，仅当日吸收个人储蓄存款达两百多万。

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，但其他经营指标保持了良好的发展态势。

2、授信业务总量略有回落，不良贷款比重大幅下降。6月30日，人民币贷款余额为××万元，较年初减少××万元，其中零售贷款减少××万元；公司贷款较年初减少××万元；票据贴现余额减少××万元。通过大力催收，收回××有限公司逾期贷款××万元、零售不良贷款××万元，我行不良贷款率由年初的×降至×。

二、上半年主要工作回顾。

(一)、坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性,增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

今年来，支行把队伍建设作为第一要务来抓，自始至终坚持以人为本，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。1、改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，解决了年度绩效工资激励滞后的问题。同时改革对网点和机关科室的激励政策，妥善解决了原有分配激励政策中显失公平的矛盾和问题，平衡了柜员与分理处主任、一线与二线之间的关系，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使全行上下各个部门、各个岗位、每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。(二)、加大科技投入，加快网络建设，提高科技应用水平。一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机，占网点总数的89％，全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗 \* 加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。1、改革业务发展科的业务流程和营销模式，加大了对私存款营销和对网点管理的工作力度。

年初，支行班子经过认真的分析和审慎的考虑，把业务发展科细分为零售业务科和公司业务科。零售业务科负责对私存款、零售贷款、代收代付等中间业务的营销和网点的管理。公司业务科负责对公存款、公司贷款、票据贴现及中间业务的营销和管理。这一改革，将原来业务科大而全的职责进一步明细化，有效强化了部门负责人的工作责任，为对私、对公业务的良性发展奠定了基础。今年上半年对私、对公存款如此好的来势，业务流程整合功不可没。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。原来员工的思维定势是：存款是一线网点人员的事情，贷款、票据贴现等中间业务是业务科的事情，二线员工完成揽存任务后就万事大吉。对外营销信息零碎，缺乏沟通，以网点和个人为单元走出去营销，势单力薄，缺乏集中火力。对业务科的流程和营销模式整合后，支行从全行各个层面收集信息，最后反馈到零售业务科和公司业务科汇总筛选，确定重点，以支行整体的经济实力为后盾，以零售业务科、公司业务科和网点组成联合营销阵线，多层次、全方位营销，一个个堡垒不断地被攻克。今年我们各项存款节节攀升，与我们全行员工的艰苦努力和营销模式的改革是分不开的。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。 去年，由于授信政策和费用政策的限制，我们一度失去了××和××中心等一些核心老客户,一度也使我们各项工作都处于非常不利的境地。但是，我们没有被暂时的困难吓倒，通过半年来踏踏实实、辛勤努力的营销，深度开发了××、××公司、××等一批优质目标客户，同时还新拓展了××房产、××、××等一帮新客户，不仅弥补了核心老客户流失带来的存款损失，也为我行xx年对私、对公业务超常发展储备了深厚的客户资源。

4、加大对票据业务的营销力度，广辟票据渠道，初步形成了一定规模的客户群，票据业务步入了良性发展的轨道。这一系列激励政策的出台，充分调动了全行员工营销票据业务的积极性，认真及时的考核兑现，将激励政策转换成了实实在在的效益，比较好地解决了激励政策和实际效果的良性循环问题。零售科××同志从××纸厂一次揽入票据××多万元。通过上门营销，公司科将××公司所有承兑汇票业务争揽到我行办理。在与××公司的交往中了解到其供货的客户所在的××商业银行暂停办理承兑汇票质押分解业务的信息后，主管行长××立即率公司业务科客户经理奔赴××等地。通过与××等公司的多次交流和接洽，开辟了票据业务的××市场。至今年六月末，××等公司在我行办理贴现××万元，质押拆零银行承兑汇票××万元，吸收6个月定期保证金存款××万元。

5、因势利导，多策并举抓清收，确保了资产质量的不断提高。截至6月末，我行不良贷款余额××万元，比年初减少××万元，贷款不良率由年初的×降至×，降幅达×％。

首先是明确重点清收目标，实事求是地制定一户一策的催收计划，并明确专人专责抓催收。

其次因势利导，采取得力措施抓催收落实。对于恶意赖帐的钉子户，通过法律手段“虎口拔牙”，××局职工××，每月有固定的工资收入，恶意拖欠住房按揭贷款本息达五期以上，我们在多次上门催收无果的情况下，将之诉诸法律，法院约谈该客户后，该客户重新认识了恶意拖欠银行贷款的严重后果，一次性归还了以前所欠贷款本息，以后每月均按期归还本息，再没有出现一次逾期。对于有保险担保的逾期零售贷款，在积极催收的同时，积极主动地与保险公司协调沟通，争取保险公司的“垫款”支持，消化不良，降低不良比重。对于××有限公司因资金周转困难，导致贷款逾期，我行又不能继续给予支持的现实，一方面积极帮助企业想方设法盘活，同时积极协助该厂与××行联系，促成××行给予该厂××万元贷款，置换了我行××万元不良贷款，有效化解了我行授信资产风险。(四)、加强党建和精神文明建设。一是按照上级行部署，认真开展“三讲”教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展“三讲”教育“回头看”活动。“回头看”过程，分行党委对去年“三讲”教育整改措施落实情况进行回顾，针对存在问题着重在思想建设、作风建设、推进农业银行发展和加强内控建设四方面进一步落实整改措施。同时，重点抓好“形象工程”和“民心工程”的建设，积极做好营业办公大楼筹建及职工集资建房工作。经过多方努力，分行营业办公大楼于3月30日破土动工，目前正在加紧建设中，职工住房问题也得到圆满的解决。二是加强精神文明建设，发挥工青妇作用，组织开展乒乓球赛、蓝球赛、插花比赛等形式多样的文体活动，丰富职工文化生活，开展创建“青年文明号”、“青年岗位能手”、“巾帼建功”活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动农业银行发展的实际行动。(五)、坚持依法合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

今年是××银行业务发展关键年，员工思想曾一度出现较大波动，为迅速扭转该局面，支行一方面通过耐心细致的思想政治工作，积极主动地宣传股改，及时引导员工走出思想认识上的误区，另一方面始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳运行。上半年，我行虽然取得了一定的成绩，但存在的一些问题仍应引起我们的重视。一是存款增长出现新的不平衡状态，增势受阻。二是清贷收息工作虽下了不少力气，但不良贷款仍呈上升之势，特别是个别支行潜在的信贷风险应引起重视，到6月底，剔除剥离不良贷款因素，全行新增不良贷款13897万元。三是新业务、新产品的开发有待加快。四是内部经营机制和管理机制有待进一步改革完善。

三、下半年的工作意见

今年上半年，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战：今年下半年，我们要消化撤销××分理处带来的存款流失，要妥善处理好股份制改革过程中人力资源改革的突出问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。

下半年我们的工作重点：

1、积极稳妥地推进人力资源的改革，初步建立一个符合股份制银行内在运作机制的人力资源管理机制和绩效考核机制。抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。 3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好反腐防案工作，保障各项工作的健康运行。

下半年我们要针对存在的问题，重点抓好以下几方面工作：一是继续抓好资金组织工作，加大业务拓展力度，进一步优化负债结构。二是加大清贷收息力度。要认真分析资产剥离后，不良贷款的变化情况，寻找原因，进一步建立健全清贷收息激励机制，采取有效措施，在全辖掀起一个“清贷收息”的行动高潮，确保清贷收息有一个质的飞跃。

内容仅供参考

**上半学期工作总结高中篇八**

20xx年11月16日晚学院学生会召开了及下半学期工作计划会议。

各分管主席及部长对上半学期工作做出了总结汇报，并就开学以来至今院学生会开展的的工作中存在及不足进行了总结归纳。

各部门部长依次对本部门的工作进行汇报时，细致的讲述了从接手本部门工作到纳新完成初期走向正规的过程和后期工作进行总结汇报以及对后半学期上网工作计划。

院学生会主席王彦刚就各分管主席和各部门部长的工作及其汇报情况做出了全会汇总，会议强调主席团及其各部门在今后的工作当中应该积极完成部部门的工作，本着“服务同学、服务老师”的\'工作态度积极投入到今后的工作当中，同时要有创新思维，和团队意识，将各部门打造成为团结和创新为一体的优秀团队。

**上半学期工作总结高中篇九**

2024年上半年工作总结（法院）

收、结案情况。截至2024年6月15日，共新收案件358件、旧存37件，共计395件。1-6月份共报结169件，结案率43%。其中报结民、商事案件162件，调、撤104件，调、撤率为65%。上诉案件8件，上诉率5%。报结执行案件7件，执结案件7件。工作进展情况：

1、推进信息化建设情况。自4月份以来，所有符合条件的判决案件全部同步录音、录像。在去年开通微博的基础上，开通法庭微信公众平台，当事人可与法官、法庭互动交流，了解法庭的动态，查询案件开庭信息、裁判文书等信息，同时提供诉讼指导与服务。我们在法庭内部张贴微信、微博二微码，当事人可直接扫描添加关注。2、健全司法为民新举措。为方便当事人诉讼，缩小与当事人的距离，我们脱下制服、换上便装，到田间、地头，到当事人家中，了解案情、指导诉讼、审判案件，调解纠纷。

3、积极服务经济发展新常态。辖区项目刚一落地，我们便立即跟上服务。深入企业提供法律咨询、把关经济合同、调解劳资纠纷，对企业在经营管理中遇到的难题提供法律范围内的建议，解除了企业的后顾之忧，促进了辖区企业的健康、长足的发展。

4、深入开展百案千村大巡讲。法庭与莒县长岭镇中心小学结对共建，深入学校为孩子们上法制课，帮助学生们增长法律知识，提高安全防范意识，教育孩子们做一个学法、守法的好学生。为学校校赠送乒乓球桌一台，资助贫困生一名。今年上半年，还为辖区的人民调解员进行了培训。

1、由于案件继续增长，忙于办案，能真正静下来学习、思考的时间不多，新的法律法规学习的不够深，也在一定程度上影响了案件的审判质量，工作中无很好的亮点和特色，法庭的总体工作难上大的台阶。今年以来，我们在民、商事案件中探索了温馨寄语，效果不错。但进入4月份以来，由于人员减少，对当事人做调解工作的时间不够，案件调撤率不是很高，上诉案件增多。同时忙于办案，在为辖区群众提供司法服务上有一定的欠缺。

2、执行案件多，时间、精力上达不到要求，执行流程及文书存在一定的问题，执行力度及执行效果不够。 下一步的工作打算下：

1、全庭干警团结一致，共同努力，探索案件增多的应对措施，发挥每个人的工作积极性，转变工作作风，耐心细致的做好当事人的服判息诉工作，做好判前、判后的解释沟通，提高调撤率，降低上诉率。 2、对于执行案件，积极适应执行工作的工作特点和方法，加大执行力度，积极主动的办理好每件执行案件。

3、以改革创新的精神推进法庭工作，鼓励干警在平时的工作中，多学习、多思考、多动脑，结合法庭的特点，在方便当事人诉讼和提供司法服务上多下功夫，争取法庭工作多出亮点。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn