

最新蒙氏教师个人工作总结学期(优质6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

门窗行业总结个人报告篇一

光阴似箭,转眼在xx公司迎来了第二个春天,转眼已由新员工转成了老员工。翻看这一年来的工作日志,回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年。

今年在财务方面变化最大的莫过于4月份xx软件。由财务单机版转换为先进的xx系统。“工欲善其事,必先利其器”,作为财管人员,我始终十分感激公司能高度重视财务类软件的配制,对此大力投资,它所带来的工作上的高效性、准确性等恐怕没有谁能比我的感受最深。

对xx系统的掌握是我今年最大的收获[]xx系统毕竟跟单机版的软件在操作上有很大的差别(操作人员多,关联性强),在其运用的最初三、四个月中不断磨合,为此我付出了超多时间和精力去熟悉、了解系统,分析问题产生的原因,并做了不少的笔记。我乐此不疲,在用中学,在学中用,知识一点一滴地积累起来,之后最后能熟练操作并能带新人了!不可预见将来在操作中还会出现什么问题(主要是物流方面),学习是持续的。全面掌握xx的每个部分,是我对自己的要求,它有助于日常的运行和财务管理工作。随着财务管理的加强和xx服务人员对我们公司经营运行的逐渐深入的了解[]xx将被调整得越来越适合我们公司内部管理的要求,例如还会将各直营店科目明细由原先的挂3级明细项目改为挂核算项目[]xx

是我们理财的好帮手，它使我们的工作如虎添翼！

xx年的××公司处于高速成长期连开了三家直营店，同时下半年在内部管理上渐渐更正规更细致了，财务管理紧跟着公司发展的步伐：建立和完善了直营店的账套和合并报表，编制各种分析表格；欠款的回收加快，总欠款下降……xx年有待加强的方面主要有：按付款给总公司总金额的4%计算的辅料的详细核算和千店报销的适时统计（均为总公司和客户两方面）、公司和直营店费用控制、总公司应付账款的月度报表等等。财务将更加充分地发挥它的反映、监督、决策、预测、控制、分析等职能，为公司的发展作出它应有的贡献。

由于经验不足和精力有限，我前期对仓库的监管力度不够，货品的账实不符现象较严重。透过公司对仓库人事的调整、重新制定流程和立账，今后将从货品的单据到账实数严格去监控，防止公司流动资产的流失。另外，在熟悉货品方面，我不可能在很短的时间内就到达十分熟练的程度，只能在今后逐渐加强，毕竟对财务的钻研才是我最本职最基本的潜力要求。

我始终将办公室的管理工作看作是为大家服务的性质。今年建立了劳动合同制和完善了各项福利制度，这对加强员工的稳定性、鼓舞士气有着重要好处（xx年全年因各种原因离职的员工共计11人）；熟悉公司和国家有关政策，为员工们解答、做领导的参谋；尽力节约办公成本，采纳了推荐，变更电话费交纳方式；创造良好的办公环境，绿色植物给我们带来了生机，报刊杂志充实着我们的精神世界；办公设备的维护使同事们的工作能顺利进行……但还有很多工作有待完善，如企业文化尚未建设起来，作为公司和员工桥梁的我任重道远！

在xx新旧软件的交替、磨合期间，公司同时在高速地发展，使身兼财管和办公室工作的我工作量大增，倍感时间紧张，加班加点是常事。领导们体谅我的难处，于8月下旬增加了名助手，减轻了我的工作量。我的财务工作重心由原先操作基

础的制证工作转移为财务账表的审核、日常工作的指导和问题的处理□xx的维护、费用的控制、整套外账的管理等，以公司的发展远景作为航标，导引着自己的团队前进！

10月中旬，我倍感压力：我担心对货品的监管成问题，我害怕陷入复杂的人际关系之中而无法安心工作……几经犹豫后提出了辞职。是领导们排除了我的顾虑给了我信心，使我坚持了下来。我反省了自己的过错，对有些方式进行了调整，最后挺过来了！朝夕相处的战友们和付出了努力已逐渐发展起来的财务、办公室工作我怎样舍得轻易放弃。

回顾历史展望未来，明天总是充满着期望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的xx公司一齐成长，共同奋斗，必须能实现公司的目标和个人的理想，必须能！

门窗行业总结个人报告篇二

20xx年，xx公司在中心直接领导下，紧紧围绕xx小区建设项目后期工作，以维护小区业主利益为己任，满腔热情地为业主服务，主动谋划、主动服务、主动作为，突出重点，解决难点，加强对外协调，完善财务管理，注重团结和谐，全面完成各项工作目标任务。

20xx年，进一步加强公司内部管理，严格执行公司各项规章制度。一是加强财务管理，严格按照审批制度，组织落实公司办公用品的采购、调配和实物管理工作；二是积极开拓，加强对外协调，工作理顺关系，办理公司各类相关证件；三是完善用工制度。按照有关规定，理顺劳资关系，积极落实公司劳动、人事、工资和考勤管理工作，按规定为员工办理社会保险（养老保险、失业保险、医疗保险）各项手续，解决员工的后顾之忧，充分调动员工的积极性。

（一）继续做好配合物业公司和施工单位对小区房屋遗留工程的维修、维护工作，认真把好维修工程质量关，抓好各项

维修工程进度。

（三）小区围墙拆除恢复工程。根据20xx年8月19日《关于尽快拆除水木春城围墙的函》要求拆除小区1号楼北边围墙，按照规划要求可能留下的绿化就很少，公司派人多次与住建局沟通，最终住建局答应尽可能多留些绿化。在围墙施工过程中，公司派人认真监督，确保小区安全的情况下，进行施工，因此在围墙恢复过程中，小区没有发生安全问题。

（四）香樟树及绿色植物移植工程。围墙拆除时现有的大部分绿色植物都要进行移栽，为了保证存活率，公司注重选择施工队伍，共移栽香樟树14棵，红叶石楠、栀子花约1450棵，现已全部存活。

（六）路灯改造工程。公司派人将原路灯顶部节能灯更换为小功率射灯后，亮度明显增加。

（七）双路电源施工。在厅领导的大力支持下，公司多次派人与原施工单位xx电气股份有限公司安徽分公司进行沟通，督促施工单位已前往电力公司办理双路供电的各项手续，监督施工，目前正在办理与供电公司移交手续。

（八）小区监控改造工程。监控改造工程也是全体业主最关心的，公司通过公开招标确定xx智能科技有限公司为中标单位，认真组织施工，确保设施设备的质量，目前正在施工中。

（九）雨、污水井盖更换工程。为了保证小区业主的安全，将小区内存在隐患的井盖已全部更换。

（十）地下车库漏水维修工程。由于原施工单位多次维修也无法止漏，为了保证业主的利益，公司自行选择维修单位，在施工过程中公司派人加强监督，确保施工质量，施工单位进场后，一个星期内将漏水点全部止漏，给业主带来了便利，赢得了业主的称赞。

一年来，加强出租房屋的管理，对所管理的房屋进行了一次全面清理维护，认真做好房屋租赁的各项前期谈判及续签合同和收租工作。深入开展市场调研，根据市场需求、地理位置，统筹兼顾，拟定房屋租赁价格，合理制定上涨幅度。对于房租做到即时收租，坚决杜绝和防止偷水偷电的情况发生。全年收租金额达105万元。使公司的利润得到了稳步增加。

（一）继续配合xx物业公司和施工单位对小区房屋遗留工程的维修、维护工作，认真把好维修工程质量关，抓好维修工程进度。

（二）继续做好房屋租赁管理工作。加强房屋出租管理，进一步做好房屋租赁的各项前期谈判及续签合同和收租工作，合理制定上涨幅度，使公司的利润既得到增加又能保证承租商户的稳定。

（三）做好小区各项建设项目税收清缴工作。

（四）做好公司发票清缴工作。

（五）做好公司对外投资利润分红工作。

门窗行业总结个人报告篇三

本文介绍了绿色建筑的概念，对绿色建筑节能技术进行了探讨和分析，以及能为绿色建筑节能技术的应用提供一些有益的思路。

绿色建筑；节能技术

随着社会不断发展，能源紧缺日趋严峻，“低碳、环保”是必由之路。欧美国家为减缓建筑对环境所造成的能源负载与破坏，提出了绿色建筑的环保理念。绿色节能建筑将建筑及其周围的环境看成一个有机的系统，在建造和使用过程中综

合各项措施有效地节约能源的消耗，在更高的层次上实现了建筑业的可持续发展。

“绿色建筑”概念的出现，给当代建筑设计及系统优化节能技术应用带来了理念上的巨大革新。它要求我们在建设适合人们生活、工作和开展其他社会活动建筑场所的同时，不但要全面地提高资源利用率还要尽量地减少环境污染，这不单是时代所赋予建筑师和城市规划设计者的重要任务，也是社会发展和能源紧缺时代的世界性的必然要求，也是我们顺应自然与社会发展所必须承担的社会责任。

绿色建筑在概念上主要包含如下几点：

(1) 节能，在这里主要是强调要我们减少各种各样的资源浪费；

(3) 满足人们使用上的要求，为人们提供的使用空间要做到“适用”、“健康”、“高效”。绿色建筑从设计、建设、使用、维护到拆除每个环节都有各种各样的节能及环保要求。这意味着在设计阶段就要重点考虑环境因素的利用，还要尽量地降低建设过程对环境造成的不良影响，且确保建筑在运行阶段能为人们提供低耗、舒适、健康的空间，并全力降低拆除时对环境所造成的危害程度。

合理的建筑布局能够大幅降低建筑使用过程中的能耗

在一栋建筑的规模、功能、区域确定了以后，建筑外形和朝向对建筑能耗将有重大影响。一般认为，建筑体形系数与单位建筑面积对应的外表面积的大小成正比关系，合理的建筑布局可以降低采暖空调系统的电力使用载荷。从热力学与空气动力学的角度出发，较小的体形系数与较小的外部负荷呈现正比关系。而用途为住宅的建筑物外部负荷不稳定其对能量消耗占主要因素。而对运动场馆、影院等大型公共用途的建筑物而言，其内部的发热量要远远高于外部的发热量，所

以在设计中较大的体形系数更加有利于散热。也就是说普通住宅与大型的公共建筑由于用途不一样，其发热量影响因素也不一样，从节能的角度出发，其体形系数的设计 requirements 是相反的。

建筑物进行外墙保温能够大幅降低建筑使用过程中的能耗

在温度较低的北方地区，对建筑物进行外墙保温是一项能够大幅提高热工性能的绿色节能工程。其外墙保温材料的铺设厚度与其保温效果呈现正比例关系。外墙保温工艺的广泛应用不但可以在寒冷的冬季有效地避免室内温度的快速流失，而且在炎热的夏季还可以有效地避免由于太阳光辐射而导致的外墙温度升高进而带动室内温度的上升，从而减小了空调等制冷设备的工作载荷。这样一来，通过铺设建筑物外墙保温层不但使夏季的隔热性能得到提升还使得冬季的保温性能得以加强。这样就减轻了冬季供暖压力和夏季的降温电力载荷，从而使得建筑物的能耗得到降低。所以，从考虑降低能耗的角度来看，我们应该大力推广建筑物外墙保温工艺与技术进行广泛的实施。

对室内环境进行系统控制以达到综合性系统节能的目的

绿色建筑的一大特点就是综合利用空气处理、尽可能地多采用自然光、优化完善自然通风设计等诸多综合系统，整体性多方位地进行优化与系统整合。将多方面的使用功能有机地进行整合与优化完善，科学系统地从整体上降低建筑物的能耗。在整体性综合控制当中暖通系统占有极其重要的作用，因为一般的建筑当中暖通系统占其总能耗百分比高达50%以上。对建筑物的暖通系统进行科学、合理的优化和有机的整合具有极其重要的意义。而要降低暖通系统的能耗，首当其冲就是要从优化暖通系统的设计入手，其节能成败的关键因素是对暖通系统的自动控制。而从当前的暖通空调系统优化设计方案实施效果来看，节能效率最高的基本上都是采用集散控制技术的绿色建筑系统，一般地，整个暖通空调系统的节能

效率最高可达30%左右。

充分利用洁净丰富的太阳能天然能源

就目前而言，太阳能为目前已开发的绿色能源中最重要能源，是取之不尽、用之不竭、广泛存在的天然能源，其具有极为洁净和廉价等诸多显著优点。目前，在住宅建筑中太阳能的利用主要有太阳能空调、太阳能热水器和太阳能电池。对于我国而言太阳能资源相对还是十分丰富的，在我国年日照时数为2500小时以上的地区占国土面积达三分之二以上，甚至有的地区年日照时数高达3000小时以上。这为我国开发利用洁净的太阳能资源提供了良好的条件。现在制约着太阳能利用的最大因素在于其能量转换率过低，但是从发展的角度来看，随着科学技术的进步，太阳能利用的范围将会更广，能量转换效率将会更高。

引入中水系统，对水资源进行合理的开发及使用避免浪费

（浇灌、洗涤、冲刷）将不再使用饮用水，并且经过简单处理后即可循环使用，这样极大地节约了对饮用水的浪费性使用，减少了水处理成本，从而实现节能降耗的目标。

应用昼光照明技术降低照明能耗

在建筑的能耗排行中，建筑照明是排名前列的选项。在一些商业性质的建筑物中，建筑照明所消耗的电量有时候可以占到总耗电量的30%以上。而且由于照明发光制热的因素，在一些需要降低环境温度的区域空间里，因为照明制热的原因还导致制冷系统载荷的被动性加大。昼光照明就是将日光引入建筑内部，并将其按照一定的方式分配，以提供比人工光源更理想和质量更好的照明。昼光照明减少了电力光源的需要量，减少了电力消耗与环境污染。研究证明，昼光照明能够形成比人工照明系统更为健康和更兴奋的环境，可以使工作效率提高15%。昼光照明还能够改变光的强度、颜色和视觉，

有助于提高工作效率和学习效率，广泛应用于绿色建筑中。

当今世界对低碳排放的追求越演愈烈、人们对健康节能的要求越来越高的背景下，节能减排与绿色生态成为了建筑设计的发展方向。绿色建筑是我们对周围环境的改变和适应的开发行为。建筑行为要素是自然资源的消耗、改变和转化，绿色建筑行为在各方面都对环境产生重要的影响，也将对经济社会可持续发展产生重大影响。在目前*的社会发展情况下，有效地开发与推广建筑物绿色节能技术，可以有效提高资源利用率，减少资源浪费并实现节能创效。面对我国各种资源都相对紧缺的现实情况，推广节能建筑已经迫在眉睫、刻不容缓。

[3]涂逢祥. 建筑节能[m].北京：*建筑工业出版社，2007.

门窗行业总结个人报告篇四

刚到房产时，我对房地产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，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为

树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

总之，四个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上就是我今年的工作总结。总结二：康师傅工作总结

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20xx年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。

公司安排我在海口最大的**超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担？看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

作为一名药品销售人员，针对过去一年，我对自己的工作总结如下

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。

通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。2012年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是大为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真

研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。

“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结过去的一年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

更多信息请查看工作总结

门窗行业总结个人报告篇五

我于20-年x月份任职于-x[]作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了森虎铝业这个集体当中，成为这大家庭的一员，回顾这段时间的工作，我在任职期间，严格要求自己，按照公司规范，做好自己的本职工作。

一、全年度的工作情况和取得的成绩

销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

工作内容主要概括为以下几点：

3、做到了货物发交数量和时间的准确。如果这一环节出了问题，就会影响销售部门各个工作环节，因而浪费人力和时间，大大降低工作效率。

5、完成了其他领导安排的工作，如与焦化厂的铁路物流合作项目中担任与焦化厂方的对接任务，提供给对方所需的资料信息，并顺利的试发一箱货物。

二、工作中存在的问题及教训

1、工作的质量和标准与自身要求还有一定差距。由于各种原因，没有足够的经验和能力去较圆满的处理遇到的问题。

2、有时工作敏感性还不是很强，做事缺乏主动性，领导说一句就做一句。对领导交办的事不够敏感，大多数情况下工作没有提前量，还不能主动、提前谋思路、想办法。

3、总是为自己找借口，认为工作忙，时间不够，忽略产品相关知识方面的学习。

4、催款不够积极，总在有要求时才对客户进行催款，不会积极主动进行回款催回。

5、做事考虑不够周到。如：在与焦化厂合作试发铝锭时没有考虑阴雨天等恶劣天气情况下的处理措施。

三、20-年度工作计划

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。在以后的工作当中，我会扬长避短，改进不足，争取做一名不但称职而且优秀的销售内勤，与企业共成长。做到积极主动的学习，拓宽自身的知识

面，特别是产品方面知识的学习，同时提高自身的沟通协调能力，销售内勤的工作本来就是承担着沟通内外、协调左右的角色，如果做不到这一点，在以后的工作中将是一个很大的障碍。

1、加强相关业务知识的学习，打电话技巧，与客户沟通技巧，处理问题的方法等。

2、加强各方面的学习，艺多不压身，各个行业都是相关的，对自己的工作也会有所帮助。

3、爱岗敬业。向各位同事领导学习，把公司的事当成自己的事，做事细心，用心。

4、做事细心，谨慎，踏实，避免低级错误的发生。

5、提高工作主动性，对工作积极投入。

我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手，及由于自己年纪轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。

在今后的工作中，我会继续保持良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉分公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立解决事务的能力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。

门窗行业总结个人报告篇六

我是一名新教师，由徒弟转变为师傅身份，面临很多的挑战，尤其是自身的业务学习和提高，课堂教学水平的提高等都是一个严峻的挑战。坚持好好备课，提高自身素质是身为师傅

首当其冲的。还记得西班牙有句谚语，若想翻过高高的围墙，不妨先把帽子扔过去。既然成为师傅，就应该努力使自己称职一些，在这个过程中，也会和海老师一起互相学习，共同进步。

师傅要起到“传、帮、带”的作用，但并不是说师傅就不用学习了，我们要给学生一杯水，老师要有源源不断水，那作为师傅应该要有多少水呢？作为师傅更应注重提高自身的业务素质，要比徒弟学得更多。相互探讨并不是件可耻的事情，师不必贤于弟子。因此在听徒弟课的时候，我们既要看到不足，也要欣赏其优点，再充实自己，所以在平时的工作中，两者都要学习与教育教学相关的理念和理论，来指导自己的教学，同时在充分把握教材的基础上，实施教学，师徒共进，共同提高，实现双赢。在海静老师本学期的汇报课中，就展现了其清新有魅力的课堂，着实进步很大，在教态和教学机智方面值得我去学习。

师徒结对活动是提高教师业务水平很好的途径，这样，教师会有充沛的精力，有好学的热情，有丰富的知识，有创新的能力去迎接各种挑战。我们作为师傅有责任也有义务把自己的一切毫无保留地传授给徒弟们，人人争做骨干，为永联二小健康蓬勃的可持续发展贡献我们火热的青春。

通过这学期的师徒结对活动，我体会较深的是：这是一个师徒相长的过程。大家都知道“教学相长”，就是在于师徒共同教研中，师父与徒弟共同获得大提高。下面我就从徒弟这个角度谈谈我的收获：大家都知道师徒结队的一种基本活动形式就是互相听课评课。

- 1、就我个人而言，有人听课势必比没人听课时的兴奋程度要高很多，讲课也就更加有激情，对孩子的感染力就更大。
- 2、因为要向师傅阐述备课的构思，所以备课时会特别注意以终为始，就是特别注意围绕授课目标安排教学活动，而不是

为了讲内容而讲课。从而使自己的备课水平有了提高。

3、师傅给我评课时，会反馈出

很多我自己没有意识到的优点和缺点。比如对某个教具或场地的使用，我可能从教师的角度觉得该用，但并不知效果会怎样，但师傅可以从听讲人的角度体会到，评课时就会反馈给我，从而起到了肯定或否定的效果，让我以后可以有意识地进行调整。

4、我听师傅的课也会有很大收获。最大的特点就是教学有序，特别清晰。老教师的课给人的感觉从容不迫，课堂气氛也很好！真正的做到了让学生在快乐的学习氛围中锻炼，将体育教学与情感教育结合在一起。

师徒之间，使他们在有意无意之中增加了交流和相互学习的机会，从而得到提高。

综上所述，让我深深体会到我是师徒结对活动中的受益者，我感谢学校为我提供了这样的机会。对于一名一线的老师来说，既是一种机遇又是一种挑战，要让学生有一碗水，老师就一定要成为一条奔流不止的小溪，因而，只有虚心的向师傅学习，不断的提高自身的从师素质，就能成为一名合格的人民教师。