

2023年教育机构工作年度总结(模板6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

教育机构工作年度总结篇一

学生刚进入初中，什么都新鲜感。刚当中学生，还有自豪感，那些小男孩的胸膛挺的顶高。这一年龄阶段的学生，保留小学生的一部分特征，对老师很尊敬，不敢胡来，所以，初一上学期期中考试之前，即便班主任不怎么管，班上一般来说比较太平。期中考试之后，一切都熟悉了，学生心中会产生“不就这么回事嘛”的思想，调皮的学生就想试一下，出出风头，班上的不良现象，这个时候出现了苗头。班主任，此时务必注意，把不良的苗头，扼杀在萌芽状态。

到了初一下学期，学生对学校的情况完全熟悉了，从高年级同学那里打听到老师的绰号，常常在校外偷偷的叫一声，寻求刺激。学生处在一个转折关头，变好或者变坏，班主任务必充分注意，把学生往好的方向引导。

第一节 初接班

一、预备周的工作

当你接手一个新初一的班级，找到你的班所在的教室，在预备周里的第一件事，就是率领学生对教室进行大扫除。经过一个暑假，教室里已经是灰蒙蒙的了。你应该将学生分成两批，一批是男生，一批是女生，分两次大扫除，一是做不干净的。不要让他们一起来，一起来人太多，窝工。二是人太

多不便于你观察他们。你一定要和学生一起大扫除，一边指挥，一边观察各个学生的劳动态度，物色班干部。布置一个学习环境，营造一种学习氛围，对于班级的管理，十分重要。

二、座位的调动

接下来是安排学生坐进教室。一开始，师生之间都不了解，只能按高矮次序，适应照顾视力不好的学生，让他们各就各位。

我的经验认为，调整座位是一件技术性很强的工作。我注意到，在每次班上大规模调动座位之后，班上的纪律总要好几天。所以我就在调动座位上打主意了。

学生在教师的眼里，一般分为自我约束能力强和自我约束能力差两类。那些行为习惯差，学习成绩差的后进生，往往被班主任赶到教室后面的角落里去了。从我的经历来看，那是万万做不得的。班主任如果只图一时之痛快，对自己却是贻害无穷。那些后进生认为自己被班主任看不起，会想许多花招与班主任对着干，“磨死”班主任。应该把他们安排跟好学生坐，一年之后他们不思悔改，你敷衍他们也有了充分的理由。

座位调动的基本原则：好带差，自我约束能力强的与自我约束能力差的同座，性别的考虑是次要的事。对特别调皮的学生，前后左右都要安排班干部。调动座位之前，先征求科任老师的意见，同时尊重学生的合理要求，但尊重不等于迁就，要反复教育学生以全班的纪律为重。对好学生要作解释，听从班主任安排，并座位加入团组织考验。对后进生，要他们订保证书，保证不影响好学生学习，保证向好学生学习，保证书中要订有如果做不到就怎么怎么威胁性条款以约束后进生。然后，把学生姓名逐个写在小纸片上，在桌子上摆过来，调过去，最后订下调整座位的方案。

新座次坐了一段时间之后，新的矛盾和摩擦出现了，班上的纪律出

现了“回生”的现象。还是采取上面提到的原则，在探索中调整，确立新的好差生搭配坐法。整个初一年级，座位小调动不算，全班整体大调动要有五到六次。座位每调动一次，纪律就好几天，慢慢地班上的纪律就调整好了。到了初二，还要大调整，一直到同桌的相处很好，都在学习，不再困扰课堂纪律，不再给班主任添麻烦为止。到初二下学期，学生的座位就要慢慢固定下来，一直维持到初三。

在带班的各种方法中，调座位不失为一种有效的方法。班主任要带出一个好班，这个方法很主要，而且很简单，谁都会用。

三、班干部的选择、任命和职责

当班干部。我认为将才总是极少数，并非人人都能为将才，这一建议，在普通学校里是万万使不得的。让那些后进生当班干部，他们自己管不住自己，拿着鸡毛当令箭，胡作非为，而好学生又不服，一时间把班上闹的鸡飞狗跳，会给班主任增添很多不必要的麻烦。只有让那些严于律己，有威信的学生当班干部，后进生在班上老老实实的做被统治者，班上才能安定。

教育机构工作年度总结篇二

来到大学已经两年多了，转眼之间我已经大三了，大学的两年没有什么值得回忆的，和一名普通的大学生一样，上课，参加各种各样的活动。但是，这学期我又和其他的同学有一个不一样的大学经历，那就是当10级的带班班主任，刚被选上带班班主任，有一些不知所措，不知道为什么，有一些紧张，不知道应该怎么样做，大一的学生，如果带不好那就是影响他们四年，甚至以后很长时间，我想了很多的方法，

想了很多的方案，想到了很多很多我可能遇见的情况，但是当真正开学的时候，面对我的学生的时候我就忘记了所有想要说的东西。

还记得开学第一天，我到他们寝室，跟他们讲一些东西，我进去之前，我准备了很多，但是真正进到他们的寝室，我一下子就忘了，什么都忘了，有一些紧张，闹了很多的笑话。还好，辅导员交给的任务当天晚上就完成了。

记得第一次以带班班主任的身份和新生去开班会，在七十人面前从容的自我介绍，帮助他们，当有新生唤作老师，就觉得有种使命感，我应该做榜样。

在新生军训这阶段，带班班主任管他们的日常生活，有时我会到他们宿舍坐坐，大家一起聊聊天，说说话，了解他们的一些想法。觉得那时的自己也是这么可爱，单纯，觉得没有了任何的烦恼。

来到这所学校，没有想象中的大学的气派，让刚进来的学生不免有些失望，已经历练了两年的我，很清楚他们心里想的，两年后的我也明白从容日月长这句话的道理，尽我的能力帮助他们，希望他们能以从容的心态面对学校，然后努力的改变自己，美丽自己。军训的时候，晚上看他们在操场上唱歌，我觉得他们很天真，一点烦恼也没有，我在他们身上看见的是青春，看见的激情，我很享受和他们在一起的日子，我也非常乐意去帮助他们，有的学生让蚊子咬了，我也很着急，带他们去医院，后来他们康复了，我的心也就放下了，突然觉得一名班主任很不容易，体验到了当一名老师的不易。

和他们相处的这些日子，发现自己心里多了很多感触，甚至感悟。总想忙里偷闲的用笔把每一幕永远的定格在记忆的深处。初次担任带班班主任这个“岗位”，感到肩上责任比当任学生干部更大，也在实际工作中发现了自己很多不足。

从工作中，也体会到当老师的难处，放纵与管束之间的尺度如何拿捏。也正因为我是过来人，所以更明白新生所要的是什么！当代理班主任要求我们在做事的时候要立足于两个角色——亦师亦友，你可以像老师一样关心他们的生活，也可以像朋友一样拍拍他们的肩膀和他们聊天、说笑。可以和他们在一起，告诉他们大学究竟是什么，应该如何让自己的大学生活更加的精彩。

在这里其实我更应该感谢我的四个班级负责人，我非常的感谢他们，要不是他们我的工作也不可能开展的这么顺利，他们很辛苦，军训结束后，他们就要去辅导员那开会，他们有的时候饭都吃不上，来不及吃饭，就要开始下午的军训，很不容易。

虽然只是一个带班班主任，但做事时同样要面对一个年级，2个班，67位同学。处理的事情也不再是一个团队那么简单了，考虑事情的层次和广度都有所不同。所以做事情的时候，我更相信没有铁的规矩，硬的政策是不行的，偶尔不小心大声了点是不可少的。但是我认为那样是很有必要的，只有大一的时候约束他们他们以后的大学生活才会过得更好，否则在大学这样的一个环境中没有人约束他们，那么他们就会无限制的放纵自己，脱离人生的轨道，必须要让他们明白，来打大学真正的目的，真正需要做的。

再选班委和寝室长的时候我也非常的慎重，寝室和我们息息相关，除你以外的这10个人将要陪伴你共同度过大学四年的时光。所以，寝室长务必要营造一个良好的氛围，避免同寝室的人闹矛盾。班委会，是最实惠的学生组织，永远围绕在你的顶头上司——一年级辅导员周围，入党、拿优秀学生干部，，，，但凡年级里的好处，班委会成员都可以近水楼台先得月。我综合了投票还有日常的表现，我选出了23个人担任了班委，现在他们在自己的岗位上表现的也很好，这是我很欣慰的。

时间过得很快，我的两个月班主任生涯转眼就结束了，写写

感想，感慨下当班主任的日子呵呵，说实话，真的很辛苦，很累，所以现在有些如释重负的感觉。但是我也觉得自己的责任心更加的强了，在不知不觉中我喜欢上了他们，和他们在一起，我是一名师长，也是他们的家人，他们来到大学对学校什么也不熟，不知道什么楼在什么地方都不熟，我一点点告诉他们，告诉他们应该做什么不应该做什么，再跟他们交往的日子里，我知道了一个老师的责任是什么，学到了很多东西。在当带班班主任的时候我倾注感情，赢得了信任。在今后日子中这将是有一段美好的回忆，也是值得我去回忆的东西，我会把它放在心中，我的学生加油，我也会加油，让他们以他们的带班班主任骄傲。

经济学带班班主任

会计学

于龙峰

教育机构工作年度总结篇三

各位老师，同学，小朋友们，今天很荣幸，能够作为爱心家教的一个代表站在这里作总结发言。说到总结呢，我才发现我对爱心家教的了解真的少之又少，我不知道这个活动的由来，传统，也不知道进行到今年是这个活动的第几个年头，就像我最开始报名的时候一样。最开始报名是因为听一个朋友说过她在大一的时候参加爱心家教的经历，不能否认我最初的动机就是纯粹的跟风。我不知道我要面对的小孩是什么样的，我要做什么样的工作，该怎么做，一无所知，也没有花心思做什么准备工作。第一次去爱心家教教师探班，想要提前见一下我教的小孩，就被很凄凉地晾到一边，没办法只能先帮忙教其他的小孩，而我怎样努力想跟我教的小孩多接触，都没有用，他就是把我当做路人甲。那一次初见面给我不小的打击，压力也随之而来，今后要怎样跟他亲近呢？他会不会以后都这样冷淡的对我呢？事实证明是我想多了，小

孩永远是纯真可爱的，对人不设防，与人没有隔阂，你不用想什么花招用什么对策，只要真心相待，他就会对你敞开心扉。

以前对小孩的认知是，小孩都贪玩儿，但是在这里我却发现，有小孩因为没有从家教那里学到更多知识而不高兴，有小孩因为作业没有完成好而着急，老师说过的每一句话他们都记在心里，努力地去完成好去实现，他们的这份认真却是被我们丢弃已久的。如果说我们是来给予他们教导的，也可以说他们同时给了我教导，让我打破常规偏见，让我有机会了解他们这一代小孩的想法，让我重新审视我周围的大人们，以及终将成为大人的我们自己。

当我们还是小孩的时候，我想我们都希望被这个世界温柔相待。我们期望陪伴，我们期望自己被喜欢，我们期望大人的每一句承诺，我们期望有一个温柔有耐心的老师带领我们成长。而现在，我们出现在这群小孩的期望里，但我们有没有做到他们所期望的样子呢？这就要我们扪心自问了。可能有人会认为对待小孩不必太过较真，但我犹记得有一次接我教的小孩晚点了的时候，他们失落介怀的样子。我们对他们的一句承诺在我们自身可能是毫无压力的，因为我们承诺的对象是孩子，因为他们是孩子，所以我们不害怕失信会造成多大的后果，但也正因为他们是孩子，他们心中的期待比谁都真挚而执着，失信于这样一群依赖信赖我们的孩子，我们能不感到羞愧吗？以后我们也会成家立业，也会有自己的孩子，不要让孩子伤心失望，是我们每个大人应该做到的。不管成长到多么成熟经历了多少世故，都请不要忘了我们作为孩子时内心的期盼，不要成为我们曾经厌恶过的那种麻木狠心而又现实的大人。只有这样，我们才能更理解各种各样个性的孩子们，对他们多一些体贴多一些爱，而且必然地，这些孩子会反过来爱我们。

中国自古以来就有的性善说性恶说，我觉得都是不完整的。人的性格想法自出生以来好的坏的都有，后天接触接受到的

行为思想也兼有好坏，而在受教育之前我们是不能区分好坏的，对很多事也是无意识的，所以会有好的行为也会有坏的行为。直到我们接受教育，区分好坏，发扬好的，纠正坏的行为，我们才是一点点地在成熟向善。所以不要因为小孩一时表现的好坏而有偏见。人都是感情动物，任何一个小孩都期待被爱。我们作为家教，很荣幸地承担了一定的教育工作，要知道，我们不仅是在辅导他们的功课，也是在影响一个有了一切可能性的人，我们对他们施与耐心和爱，他们也将成为一个对世界耐心有爱的人。

还有很多所感就不多说了，我想表达的是，小孩纯净得就像一面镜子，在这面镜子里多少你能看到你自己，这时请静下心来，认真地看看这面镜子，还有镜子里的你自己，是否笑容满面，是否爱意满眼。

我的发言不能影响以往的爱心家教们，也不能传递给后来的人。我只是希望我们这一批还会继续成长的人们，能在今后成长的路上铭记我们每一次肩负的责任，永远做一个足够耐心和有爱的人，这样的你又必将影响一群人，在生命的过往留下一片温暖。而且我可以保证，这样的你绝不会被掩盖光芒，就如我这样消息不灵通不闻窗外事的人，也知道了李昭，赵霖，朱仁政这样一些人的名字，当然还有所有为爱心家教付出过心血和爱的人，他们都将被铭记，在你心里我心里，尤其在这些小朋友心里。

我也要借此机会对这一段家教活动以来我接触最多的三个小鬼说：肖庭威，肖林威，黄帅，很高兴认识你们，我爱你们！

最后我要对所有小朋友说，小朋友们记住了，不管有人教没人教，在家里还是在学校，都不要忘记学习，而且要自主地学习，好好地学习！

教育机构工作年度总结篇四

听了老师两次的课程培训，我的收获是颇多的。生活中，我们每个人都面临许许多多选择，我们可以选择自己的职业，也可以规划自己的未来。由于每个人的阅历不尽相同，所以大家对生活的理解也不同，彼此的思想观念也有很大的差异。人就这么一辈子！因此有人选择了索取与享受，而有人则选择了给予与奉献，还有大量非常善良但心态与行动却一直在摇摆的寻常百姓。这也就形成了日常的文化差异。李总提出我们xx公司管理的核心是“以人为本”，有人这样说，一个企业应是一所学校、一支军队和一个家庭，这种比喻确实有其道理，他告诉我们一个企业要拥有一个能使自己的员工能通过学习，不断提高自身素质的环境，这也许是企业人才来源的最好的途径。首先我们应该认识到，什么样的人才是企业优秀的人才？一个企业的优秀人才，应该是深知企业的文化，在思想上能有机地溶入企业的文化中成为一个整体，同时具备能创造性地、出色地完成本职工作的能力，特别是前者尤为重要。来到xx公司就职，我们每个人都有一种期待：

希望通过自身的奋斗来实现自我价值，同时获得合理公平的回报。这种回报不仅仅是物质上的，而且也包括精神上的。有时，绝对公平是没有的，但如果失去了基本的公平，一个团队就不可能团结，分崩瓦解只是迟早的问题。怎样让xx这个团队拧成一股绳，发挥出最大最好的效应，是我们迫切需思索的问题！

它会在今后的市场竞争中逐渐丧失。公司的企业的文化是开放的、包容和不断发展的，所以只要我们继承这种文化，并将其发扬光大，集体团结一致共同奋斗，我们有理由相信xx的明天会更好！

【二】 到xx公司工作已经2个多月了，在这期间，参加了公司组织的新员工入职培训会。由公司领导就公司的战略发展思

路, 技术项目发展方向, 现代企业员工的观念和公司的规章制度进行了一次全面系统的培训。此次培训虽然时间就短短两天, 但大家都感觉受益匪浅。不管是从自身的修养还是本身工作状况都得到了很多的帮助。我的工作岗位是接待, 那么就结合培训谈谈我的工作情况

王总讲解的有关公司战略发展思路, 需要站在一个高度来理解, 但是听了之后, 我对公司充满了信心。王总和吴总的相关内容对我而言比较深刻, 主要是纯技术的问题, 让我了解了公司精湛的技术。与我岗位息息相关且印象深刻的内容主要是关于现代企业员工应具备的观念, 做事的方式方法和工作目标及计划

王总讲解的现代企业员工应具备的观念:

总培训的做事方法及张经理的目标与计划给了我很大的启示。做事的4步骤:

银行前台人员业务培训班学习体会

学习培训心得体会

建行卫生支行樊金烈 201x年12月, 我与其他8位同事参加了由中国银行间市场交易商协会在淮北举办的“从下手。通过这次培训, 增长了我的专业知识, 拓宽了我的工作视野, 学会了诸多工作方法, 明确了我今后的工作重心和工作思路。希望以后能有机会再次参加交易商协会组织的培训。下面, 我就参加本次培训谈谈我个人的一点心得体会。

一、与时俱进强素质 学习可以提升素质、学习可以开启智慧, 学习是面对竞争激烈的社会的需要。虽然学习已经结束了, 但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响:

“业务学习, 从大的方面讲, 是为整个建行的发展, 但关起门说话, 我们都是一家人, 学习是为你自己, 面对竞争激烈、优胜劣汰的社会, 你不去充实自己, 下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言, 一语道破学习有多么重要。一方面,

只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的眼光、规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的“以人为本”。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该

学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

1. 对储蓄业务的掌握

前台实习后的体会

3. 目前存在的问题 4. 以后正式工作的打算

附送：

教育校外实习自我鉴定

教育校外实习自我鉴定

xxx落款处 xx市xx医院 xx年xx月xx日 ps□

教育校外实习时光飞速，实习的日子就这样无声无息的过去了。回头看看这几个月，有开心、有难过、有辛酸，但最多的还是自己对于工作、对于社会的不同看法□201x年12月1日我怀着欣喜的心情来到了紫薇臻品幼儿园进行为期一年的实习生活，这次实习让我们感受到了幼儿园的一日生活。工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习我受益匪浅。古

人云：

纸上得来终觉浅，要知此事必躬行。这是一次理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。在幼儿园老师的帮助下我从一个什么都不懂的新教师逐步走向了解幼儿的教师。

一、实习的目的与意义：

一年说长不长，说短不短。一年期间我明白了实习的目的。

1、初步获得组织幼儿教育、教学的方法，培养从事幼教工作的实际能力。在学校的四年里学习到很多理论知识，但没有实践一切只是纸上谈兵，没有人可以在空中架起楼阁，楼阁必须有坚实的地基，而我的坚实地基则是教育实习所积累的经验。

2、进一步熟悉幼儿园的全面工作，加深对幼儿园教育任务的理解。在学校上学的我们早已习惯学校的作息与被别人教育的角色，到幼儿园后，每天的流程还是要经过一段时间适应，才能很流畅的进行下去，而且，当我站在教育者、老师这一岗位上时，我知道我的责任更重大了，我要带给幼儿的究竟是什么？难道只是教会他书本上的知识吗？答案是否定的！一个人95%的习惯养成是在5岁之前，幼儿在幼儿园最重要的并不是他学会了多少本领，而是他是否养成了良好的行为习惯，这一点对他今后的入学乃至一生都是至关重要的。

3、增强热爱幼教工作，热爱幼儿的思想情感，增强事业心和工作责任感。幼儿园老师，多少美丽的光环，但它很重，因为她必须要有爱心、耐心、细心、事业心、责任心，所以她必须付出加倍的爱，这不是每个人都能做到的。在一个普通的幼儿园，一个小型班也有十七八个幼儿，面对这么多的幼儿，要做到不落下每一个，这几乎是不可能的，所以幼儿园为每一位幼儿编写了成长档案，老师们在填写档案的时候可

以更加了解每一位幼儿的个性特点，每个月都可以看到他们的成长，也让老师和家长之间有了更多的沟通。

儿园似乎并不怎么行得通，只有当你了解本班的幼儿，了解他们针对某件事情可能会做出的反映，才能定出合适的发展目标，把教育与实践较好的结合起来。

5、了解当前幼儿教改动态和社会对当前幼儿教育的要求。明确幼教工作的重要作用及今后的努力方向。这个世界每天都在变化，幼儿教育也不例外，作为一名幼儿都，不仅要拥有过硬的专业技能，还要掌握先进的教育理念，才能更好的服务于幼儿，使幼儿更加健康茁壮的成长。

二、实习的内容与过程：

在到了幼儿园后，根据我的实际情况，园长把我安排在中班。在我和幼儿初步认识和接触的过程，了解和他们相处一定要把自己扮演的角色掌握好，那就是和他们成为朋友，并站在他们的角度考虑。例如：

1、不要以正规学校教育去要求幼儿，减少幼儿玩和睡的时间。
2、教育方式应符合幼儿的心理，以游戏形式对幼儿施以各种教育，让幼儿在欢乐中学习，使生理器官和个性品质都得到健康发展的。

3、尊重幼儿的自然发展，给以适当的帮助和指导，促进幼儿的全面发展。教学的过程，也就是活动设计过程。活动在学前教育中具有极其重要的意义，活动设计在幼儿教育理论课程中也占有特殊的地位，在小学教育中活动往往被理解为是教学的辅助形式，而在学前教育中则代表着教育的全部。幼儿园里没有单纯的讲授和课本，一切教育都需要幼儿心理和身体系统的投入，都需要通过活动来成。通过一年的工作和学习我总结出了幼儿教育的三种模式：

1启发式。表现为一切活动都不是按照预先设计好的程序来进行的，唱主角的是孩子而不是成人。孩子们可以凭自己的兴趣去随意活动，并可以不受拘束的从一种活动转到另一种活动。2秩序式。表现为每一东西都有它固定的位置，每一项活动都是在有秩序的方式下进行的。幼儿有有条不紊的秩序中生活，会感到舒适和安心，并有助于培养他们做事一丝不苟的精神和责任感。3传统式。在这种模式里，一切活动都是由教师安排和指导。这种传统的习惯和结构有助于培养幼儿的安全感，并教会幼儿去组织自己的活动和合理的安排时间。我认为这次幼儿园实习最有价值的就是对工作的概念有了了解，同时对今后要做的工作有了更感性的认识。相信我一定能成为优秀的幼儿教师，和幼儿一起去感受成长时的快乐。

三、实习的收获及不足：

在这一年里，从老师们身上，我看到了为人师表散发出的耀眼光芒，给了我实习生活带很多启发性的思维。在校时总会以为当一位幼儿教师肯定很好玩，很轻松，但来到这里我改变了这个想法，每次上完一堂课我都有深的感触：

想要当好一名好的幼师真的不是件容易的事！看着带课老师给孩子门上课，我认真的学习她的上课方式和管理课堂纪律的方法。即使这样，我还是遇到了很多在校期间没有学过的，毕竟试教和正式的时候的心态是不一样的。听课了之后我开始讲课，孩子们还是如我想象中一样，乱成一团，根本不听我讲课，后来我用小组比赛来管他们的纪律，这样不但可以培养他们的团队精神。还可以为课堂带来一些活力。慢慢发现，孩子们开始接受我喜欢我，这是让我最高兴的一件事了。我才发现，原来对待孩子真的是要非常的用心，给他们多一点的关爱，他们自然就会喜欢你。虽然我在实习期间很忙碌，但感觉到很充实。同时也明白了一件事，要做个好老师除了要有丰富的专业知识以外，还必须要有其他课外知识，这样才可以让你的学生在和你闹在一起之外还能尊敬你。这个时候才知道，其实幼师还是很好当的，只要你用正心态去对待。

就在这样忙碌的实习生活里，一年也就这样过去了。这一年经历的每一天，都已在我心中留下了永久的印记，因为这是见证我这样一个全新的成长。使我认识到正确的人生观，价值观。时间就是这样无情，头也不回的流逝掉，是的，谁都不愿意被时间丢下。而我们也随着时间的流走一点一点的成长。而曾经的纯真也随着风雨的磨灭转变得成熟。也许这正是成长的代价。每经历过一次，收获就多一些，成长也就又迈进一步。让我们一起为了美好的明天奋斗吧！篇2：

大专学前教育毕业实习总结我是来自20xx学前教育xx班的xx□这次为期一个半月的毕业总实习，我被分配到了xx市xx幼儿园，在这个幼儿园里，我担任的是小班的主教。在xx市xx幼儿园实习的短暂时间里，在幼儿园各位领导和老师的帮助下，我比较成功的将自己所学理论知识和技能运用到了实践中，顺利的完成了教育实习任务，并且我觉得自己学到了很多的东西，并深刻了解了作为一名幼儿教师该面对的生活是怎样的、该具备的心态是怎么样的、在以后的工作生活中，我该怎样要求自己及自己又该向怎样的一个层次迈进，等等。我认为这次实习对我的职业生涯计划来说是十分重要的，我的收获很多。下面我将把自己在这一个多月的实习生活中，自己是怎么做的及自己的收获和感触，如实的进行总结。

一、唯有热爱，才能坚持初入幼儿园的一星期，还不需要组织教育活动，我的主要任务是 观察 和 协助，观察幼儿一日生活的流程、观察老师的教育指导、观察幼儿的在园表现；协助指导幼儿一日生活的各个环节、协助老师进行教育活动，幼儿园的一切在我这个初来乍到的新手来看，都是那么的陌生。每天都在擦拭工作中开始，擦拭完教室，马上要指导来园的幼儿洗手、漱口、吃早餐，刷牙、喝牛奶、喝水、吃中饭、刷牙、脱衣服、起床、穿衣服、吃午点、喝水 每个环节都紧紧相扣，没有一点喘息的时间，而我就像个机械的陀螺，不停地转动，同时还要不停地唠叨：

小米，要挽袖子哦。成成，快来刷牙。夕夕，小椅子摆正，

小胸脯贴桌子，大口吃饭。一天下来，口干舌燥，浑身酸痛，连说话的力气都没有了，除了身体上的疲乏，更重要的是心灵上的空虚。幼儿园的工作十分繁琐，工作的重点是幼儿的保育，真正的严格意义上的教育活动很少，我在努力适应的同时不停地问自己：

这种工作的意义是什么？这是谁都可以干的工作啊？它得专业性和技术含量在哪里？以后还有没有从事这个职业的必要？我就在这样的思考中，一次次的陷入绝望和痛苦之中。不仅如此，和幼儿的相处也成了巨大的挑战，因为没有与幼儿接触的经验，不知道怎样与他们打交道，同时中班儿童又处于自我意识较强的阶段，他们对我这个半路插来的老师并没有表现幼儿的天真、无邪和可爱，我想让你走开。哎呀，我不想听你说。给我拉下拉链。这些活生生的幼儿与我脑海中可爱孩子的形象大相径庭，我一次次的问自己：

教育机构工作年度总结篇五

带班总结

我个人认为要做好带班班主任，应做到以下几点：

一、尽快熟悉所带班级的情况

首先，我们要明确我们面对的是一群90后，他们是一个有激情、有思想、有个性、并且想象力丰富的群体，所以我们要熟悉所带班级的学生具体情况，正确指导与引导、而不是领导或者教导，并且在工作过程中要耐心、亲切。我们可以利用开学加强检查宿舍，通过闲聊等方式加强大家的互相认识，从中可以了解学生群体中哪些适合班干部的优秀学生，哪些是贫困生群体、哪些是因为高考落选而进入学校的，哪些是党员等等情况，为接下来选班干部、有针对性的帮助、心理辅导与引导、做好带班工作做准备。

二、帮助他们尽快融入大学生活

级营造一种向上的学习风气，调动学生的学习自觉性。

三、协调好各种关系。

1、与辅导员的关系：协助辅导员做好班级思想道德、学风、团党建工作，及时将工作上传下达，汇报班级动态，并且在各项工作中要征求他们的意见。

2、与班级干部的关系：引导班级干部做好班级班风学风建设，构建和谐、强凝聚力的班级。

3、学习与工作的关系：学习是我们的第一要务。学习好与工作好是没有矛盾的！时间是挤出来的！作为带班有压力更有动力去学好。

总之，带班班主任的工作是长期而又有挑战性的工作，我们对他们的影响不只是一两个月，也许我们的言行会影响到他们四年甚至更多。既然选择了这份工作，就有义务把他做好。这是一份责任，当我想到有人需要我的时候，我就会情不自禁地去做，认认真真踏踏实实地去做好，我的力所能及能够给帮人带来帮助，能够给别人带来快乐我何乐而不为呢？俗话说，爱一行、干一行，但是我更觉得，干这行，就要爱这行，不只是爱它才选它，选了它就要爱它，并且负责到底。如果在带班工作上认认真真的去做，真的可以学到很多东西，能力也可以进一步的提高，在带班的过程中，与不同的师弟师妹打交道，解决不同人的问题，以及培养了对各种事件的敏感性，综合能力也得到了很大的提升。

会计学带班班主任

会计学 李冰白

教育机构工作年度总结篇六

自己是老师或者与教育行业有关系，靠这些资本将来招生没啥问题？

事情果真想象的那么简单？

3. 教学同质化，没有自己鲜明的特点和优势，难以形成市场口碑，学员人数就不会有大的突破，而部分培训中心由于老师流动性大，对其负面影响就更为严重； 4. 招生方面，有些培训中心满以为通过大量的广告及彩页发放等宣传攻势，可以达到理想的招生目的，实践证明，这仅仅是一厢情愿，假如在师资，学校硬件，管理等方面没有达到相应的水准，这种广告的作用微乎其微； 5. 经营方面，做教育从来不是一蹴而就的，有的培训中心一开始就准备10万元投资，钱用完后，发现还要继续投入才能维持下去，而这时自己在犹豫是否再投或者有没有资金再投，但有些培训中心资金相对雄厚一些，几乎把所有的钱都投到刚开始的硬件上，等在运作过程中最需要钱的时候，却发现账户的钱所剩无几，从而怀疑自己投资这一行业是否正确； 6. 与总部沟通方面，运作伊始，大多培训中心事无巨细，要求总部提供全方位的服务，而事实是总部只能在师资培训，教材物资[vi设计等方面提供指导，而在教师招聘，招生模式及渠道，学校管理等方面还主要依靠自身结合本地实际去解决。

如何解决？

新培训中心，其需求应在以下几个方面： 1. 场地选择，招牌制作，教室布置，学校用品购置； 2. 教师招聘，师资培训，班型设置，教材及物资选购； 3. 招生宣传，彩页制作，招生模式指导，公开课设计； 4. 学校部门设置，人员分工，初期学校管理制度的制定。

具体操作：

一、学校场地选择及布置：内容含场地选择指导意见，招牌设计图样，写真牌设计参考（项目介绍，教材展示，学员活动集锦，简介，荣誉榜，招生简章等），教室布置参考图（墙壁颜色搭配，课桌椅的选购及摆放，墙壁粘贴图及手绘图，黑板上方标语及后墙学习园地设计图，墙壁挂图或高级写真板），办公室布置（前台设计图样，制作荣誉牌及摆放位置，规章制度粘贴位置等）。

二、教师招聘及培训：内容含招聘老师指导意见（专业基础，口语能力，亲和力，教学经验），招聘老师的途径（对于部分县级培训中心，可能无法通过广告公开招聘），聘用合同及薪资指导标准，选拔到总部参加培训的老师的指导意见，教师考核及内部培训指导意见。

三、初期班型设置及教材使用：内容含基本班型设置（根据测试分班，班级人数，课时分配等），教材使用指导意见（教材，配套磁带及光盘，教师用书及配套教具），市场物资使用指导意见（建议初期使用的重点物资如挂图，字母卡片，手偶，挂链，橡皮，磁贴，粘贴画，沟通手册，教学卡片等，如何在教学过程中使用）。

四、初期招生宣传：内容含初期招生宣传的指导意见（忌讳一开始作报纸广告，尝试免费试听，小范围公开课，借此锻炼老师），彩页制作（根据不同时期制作主题不同的宣传彩页），媒体广告（根据招生或者举办活动的不同主题设计出内容不同的模板）。

五、公开课组织：内容含公开课流程指导（教师培训有公开课内容，但对于新培训中心来讲远远不够，应结合当地实际，看规模大小指导其尽量作一次成功的公开课，以此树立信心），公开课受众群的组织（建议培训中心充分重视这一环节的重要性，以确保家长及学生的预期人数，必要时临时可借用一些学生），公开课内容审查，效果分析，信息库建立。

六、前台咨询人员培训及管理：内容涉及人员选聘，体系文件学习，家长沟通技巧，考勤管理，礼仪接待等。

七、crm管理平台的准确使用：操作要领，熟练掌握的技巧，特别对于功能更新部分及时通知并给予正确指导。

意见（针对教研会应拿出一整套可行方案，以真正提升教学水平），家长会组织模式（可提供成功案例）市场部考核由学校数据说话，咨询部由数据说话。

运作半年至一年的培训中心，其需求会发生一些变化：

1. 如何打造一支稳定而高素质的师资团队；
2. 如何拓展招生思路，扩大现有招生规模；
3. 面对学员大面积流失，如何提高续班率；
4. 面对其他品牌的挤压，如何做到脱颖而出；
5. 已经投入不少资金，未见大的成效，是否要继续投入；
6. 到了第二年续期的时间，要不要继续做下去。

总结一，稳定师资团队的构建：机构成立伊始，在招聘老师上大多饥不择食，过了半年以后，随着规模扩大有了一定的影响，优秀老师会慕名而来，新旧老师之间处理不当会有一些摩擦，严重的话可能会有老师流失；另外有的老师有了经验成了顶梁柱后，会有些膨胀，会提出更高的要求，得不到满足也许会走人或被其他机构挖走，这些都会造成不稳定因素。应对要点：

4. 适当增加送往总部培训老师的数量，大小活动包括表演赛都有老师策划并主持，锻炼培养成为一支高素质的教师团队。
5. 针对个别有动摇苗头的老师，分析原因，如属于内部管理问题应及时纠正，并对其动之以情，消除误会，解开疑团，使之稳定。

总结二，突破招生瓶颈：大多培训中心经过一个阶段的运作，已招收100-200个学员，但再往下发展似乎很难突破，如果在这个人数上徘徊不前，首先从效益上无从谈起，再者教师及

员工的心态会发生变化，所以扩大招生规模是必走之路。应对要点：1. 分析现有学员的招收途径，看此途径是否有再利用之价值；2. 在现有学员身上狠抓教学质量，举办相应活动，利用家长会影响家长周边的人，使学员和家长能够带新学员前来试听，如果报名成功，可采取适当奖励；3. 从全国大多培训机构的运作经验来看，那些做得特别优秀的都是与学校结合招生的结果，采取“报告会”“免费提供教师”“公开课”甚至“免费为英语较差学生补课”，都是与学校结合招生的有效渠道。

4. 定期家长会认真准备，增强家长对培训机构的认同感（专门抽调老师负责，在形式和内容上力求创新，任课老师展示教学片段，策划互动游戏，展示学员英语才艺，优秀学员家长谈心得等）。总结四，苦练内功，深抓教学，提升品牌影响力：教育培训这块大蛋糕正在被越来越多的中外品牌所看好并力求分得一块，“迪士尼”的会议营销，“洪恩”的个性化服务，“疯狂李阳”欲东山再起，“大山”的区域优势，“昂立”整合后蓄势待发，“剑桥”的根深蒂固、新东方泡泡的品牌优势、“乐易突破”的实用本土??还有“纯外教”的洋品牌咄咄逼人，似乎是“山雨欲来风满楼”。竞争日益激烈的市场环境，对每一个培训机构都提出了严峻的挑战，进入市场的培训品牌特别是连锁机构，都有自己鲜明的特点和优势，但是，“苦练内功，深抓教学，提升口碑”则是任何一家培训机构想“长治久安”所必须做到的。

总结五，资金使用上精打细算方能游刃有余：根据自己的投资计划和资金实力，有计划分步骤地使用，培训中心运作初期资金投入较多，要分清哪些是必须要投的，哪些是可以缓一缓的，力求避免出现资金断档的情况。运作一年的培训中心应该说有相当一部分还没有站稳脚跟，但又马上到了续缴管理费的时间，这也是培训中心犹豫彷徨的时候，此时应正确地分析形势，瞻望预期的前景，坚定信心非常重要。

于教育培训机构打工后的感想 当今社会，就业环境的不容乐

观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。经人介绍，我进入了一个暑假学习辅导班进行学习实践，当我听到这个消息的时候，我的内心有着一种说不出的兴奋之感，因为自己得到了一个锻炼自己能力的同时体现自身价值的机会。于是假期补习的经历为我的假期生活增添了一道绚丽的风景。这道风景让我学会了许多，体味了许多，思考了许多，这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。何谓“师者，传道授业解惑也”，何谓“可怜天下父母心”，何谓“十年寒窗苦”，在我补习教学的这一段时间内我感触最深的就是老师应以何种心态对待的学生，要成为一名合格的老师需要什么样的素质。暑假让孩子上补习班

的用心显而易见，无疑是希望自己孩子能更上一层楼。其中家长绝大多数不了解孩子们的真实想法，其中有二点是家长们普遍存在的想法：一是，上补习班总比没有好，多少都能学到点；二是看到其他的孩子在学习心里不平衡。就家长们存在的这种心理可以看出，所有的家长都希望自己孩子成绩可以取得进步，这是他们对孩子最真实的爱。而请家教就是他们体现这种爱的表现，尽管很多时候得不到孩子们的体谅。而其实大半的学生，与家长的沟通都不畅，学生不能理解家长的苦心，家长也不理解自己的孩子的内心活动，这也就是人们常说的代沟。不单是教学工作，其他工作例如招生也让我学到很多。经过暑期补习班的实践，我学到了许多在校园里学不到的理论之外的实践知识。

1、通过这次的实践，我从另一个侧面也检验了自己的各方面的情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力 and 与人交往的能力。特别是自己主动解决问题和与人沟通方面获得了不菲的进步。

2、通过这次实践，我的暑假生活变得快乐而多姿。我也认识了许多朋友。这个暑假，我们一起走过。

3、最重要的，不仅得到了学生的关怀与爱。

4、更得到了学生家长的信任与帮助。

5、还有，通过小班教学锻炼了我的应变能力。对于课堂上的突发状况，可以由一开始的惊慌失措逐渐变的应付比较自如。课堂上可以随时注意到学生的动态。从控制学生情绪到帮助学生提高学习兴趣方面都有了一定的方法和措施。大学生共有的特点，或者说是缺点：眼高手低。刚开始总觉得自己好像什么都懂，什么都会，但当真正走上讲台，走上岗位才发现原来自己是那么的脆弱和不堪一击。一个多月的实践，让我深刻意识到，亲手做一做真的很重要。作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我

们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大一学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了学习辅导班的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来学校我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到这里安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，刚开始，我被安排收款，它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。工作中我刻苦学习业务知识，在领导的培训指导下，我很快的熟悉了单位的基本情况和一些岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了作为一个好职员应具备的各项业务技能。

实习占用了我一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不

同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是学校的一员，和各部门同事密切合作维护学校形象和创造最大的利益。实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他员工一样，从基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。作为学校的一员，就要处处维护学校的权益，要把自己和学校紧密联系起来，要熟悉学校的信息，要另自己的一言一行都要代表学校的利益，时刻为学校做宣传，提高学校和自己的形象。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。实习实际上就是一次就业的演练，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。篇三：

三、培训学校(机构)前台咨询的技巧性处理巧

培训学校（机构）前台咨询技巧

一、倾听法

适用：用于家长投诉，家长给学校提出意见以及学生家长有非常大的意见时使用。

注意：

1、注意听他说的重点；

2、在短时间内找到解决的途径。例：某家长带着孩子怒气冲冲的来到学校，先说你们管理不严格，后又说没有按照当初来报名时说的来履行。这时，你就要耐心倾听，并委婉的问其原因。原来是因为该学生两次没来上课：家长不知道而学

校又没有打电话通知，所以造成家长对学校的不满。而此时，你已经弄清问题的原因，所以，在此时，你就应该向家长解释，为何没有通知到，尽量使家长在短时间内可以消气，并保证不会再发生类似的事情。注意：在家长诉说时，尽量不要打断对方。因为他在所说时也是他在发泄，同时你也可以短时间内找到尽可能解决的途径。

二、顺水推舟

适用：适用于在基本上掌握咨询者的意向，要学校课程，顺着话题展开。

注意：

1、对咨询的内容要非常了解

2、对班级安排要符合学生情况。例：某家长带着孩子来咨询××课程，想学音标。刚好你这刚开了这个班，上了两次课，此时你就可以劝其插班，并说明缺的两节课会由带课老师给补上。在此，你必须熟练掌握咨询内容和班级安排，以便对号入座。

三、劝说法

适用：咨询者对课程不是很了解，对要学习的内容不是很明确。注意：

1、了解咨询者想要学什么

2、了解咨询者的英语程度。例：某位三年级的学生来咨询，想要学习四年级的课程，但是经过询问，该学生对于基础知识掌握不是很牢固。这时，你这刚好开了一个派斯英语第一册的班，你这时就应该极力劝说他上这个班，给他分析情况。这样即可以往所开的新班中多增加一名生源，也可以让该学

生打好英语基础。

四、设身处地法

适用：咨询者内心摇摆不定，拿不定主意到底上什么课程好。

注意：

- 1、用亲和力感染他，使他相信你
- 2、站在他的立场为他仔细分析情况，让他感受到我们是设身处地的帮他解决问题

五、据理力争法

（在这里，我们要做到有理有据，不亢不卑，绝不允许有丝毫对我校的诋毁。）

如遇到此类问题，你首先想到的是要给他否定的回答“不可能”，然后想方设法引导家长让他们认识到是他们在家时没有及时督促孩子造成的，而不是我们校方没有尽到的责任和义务，使家长感觉到这是他们的错，而不是校方。同时，说话要有底气，使他们更相信我们。（注意：要注意你说话的态度）

六、引导法

适用：对自我学习成绩不信任者，也就是不自信者。此类人的特点是：

- 1、不知道自己的英语程度
- 2、对自己学过的知识掌握的不是很好
- 3、害怕有难度的自己什么都学不会

七、鼓励促进法

适用于对自己不自信，常常抱怀疑态度。要不断给他鼓励，给他自信的人。

八、灵活多变

适用：对环境，教学等方面比较挑剔的人。

注意：

1、要善于讲说我校的老师资源力量和教学管理

多介绍我们的师资力量，举出实际的例子来说服他们，使他们信服，这类人群，只要你说服了他们，他们就会很相信你们，可能还会给你带来更多的生源。在工作中我们遇到的可能不止这些，而你就应该善于观察，抓住咨询者的心理想他所想，说他所说。这样不仅搞提高工作效率，而且也锻炼你个人的应变能力。

九、比较法

适用：对价格、师资不甚了解的人群。

十、推荐法

适用：对所学基础掌握不是很好，而想进一步学习更高的英语知识的人群。

新员工培训心得体会三篇

新员工培训心得体会三篇

初到公司需要进行一段培训，如何写好培训后心得呢？下面的是我们

【一】

李总提出我们xx公司管理的核心是“以人为本”，有人这样说，一个企业应是一所学校、一支军队和一个家庭，这种比喻确实有其道理，他告诉我们一个企业要拥有一个能使自己的员工能通过学习，不断提高自身素质的环境，这也许是企业人才来源的最好的途径。首先我们应该认识到，什么样的人才才是企业优秀的人才？一个企业的优秀人才，应该是深知企业的文化，在思想上能有机地溶入企业的文化中成为一个整体，同时具备能创造性地、出色地完成本职工作的能力，特别是前者尤为重要。

来到xx公司就职，我们每个人都有一种期待：希望通过自身的奋斗来实现自我价值，同时获得合理公平的回报。这种回报不仅仅是物质上的，而且也包括精神上的。有时，绝对公平是没有的，但如果失去了基本的公平，一个团队就不可能团结，分崩瓦解只是迟早的问题。怎样让xx这个团队拧成一股绳，发挥出最大最好的效应，是我们迫切需思索的问题！

我们在工作的过程中应该贯彻“堂堂正正为人、兢兢业业做事”的原则，而不是把它当成一种口号，而是把它切切实实地融入到具体的工作和公司的经营活动中。

创新、超越、团结、务实这是xx公司的企业文化的一种体现，以服从组织、团队合作、责任敬业、诚实守信和自我批判等的企业价值观和文化为依据，这种文化与管理，是公司发展过程中多年经验的积累与沉淀，是xx公司人集体智慧的结晶。

一个企业如何建立自己的企业文化，我认为没有固定的模式，我们要通过工作的实践来不断的学习，积极地注意吸纳其它企业的先进思想，结合公司的实际和自己的员工来共同建立的一种文化。如经营理念、管理理念、服务理念、风险理念、人才理念等等一系列形成企业文化的一个组成部分。

它会在今后的市场竞争中逐渐丧失。

公司的企业的文化是开放的、包容和不断发展的，所以只要我们继承这种文化，并将其发扬光大，集体团结一致共同奋斗，我们有理由相信xx的明天会更好！

【二】 到xx公司工作已经2个多月了，在这期间，参加了公司组织的新员工入职培训会。由公司领导就公司的战略发展思路，技术项目发展方向，现代企业员工的观念和公司的规章制度进行了一次全面系统的培训。

此次培训虽然时间就短短两天，但大家都感觉受益匪浅。不管是从自身的修养还是本身工作状况都得到了很多的帮助。我的工作岗位是接待，那么就结合培训谈谈我的工作情况。x总讲解的有关公司战略发展思路，需要站在一个高度来理解，但是听了之后，我对公司充满了信心。王总和吴总的相关内容对我而言比较深刻，主要是纯技术的问题，让我了解了公司精湛的技术。与我岗位息息相关且印象深刻的内容主要是关于现代企业员工应具备的观念，做事的方式方法和工作目标及计划。x总讲解的现代企业员工应具备的观念：事业心，责任感，危机感（忧患意识），竞争意识，民主意识，团队精神和创新。这些观念中我最有体会的是关于创新。刚来公司时总感觉工作很多，杂且乱，经常工作只做了个表面，比如预交各项行政费用。公司所有可报销的手机的费用全部在本岗充值，先前认为只要单纯地按标准将费用充进各手机就完成此项工作了，根本没有站在公司的角度深入地考虑由我来做此项工作的直接目的。为此部门领导专门就此项工作内部进行了沟通要求将此项工作进行创新，告知行政人事部在做好服务的同时也要把好管理关，行之有效地控制各项费用，为公司节省费用成本。于是，我便时常会注意移动或联通新开展的1系列的优惠套餐等服务，选择并办理相应的业务，以望在质上节省。

同时x总剖析了企业员工十种常见的错误观念，形象生动，自己

的工作心态有了可比性,有则改之,更新自己错误的观念。

接待隶属于行政人事部,行政人事部的工作主要就是负责公司上下琐碎的事情。接待同样如此。自己原先定的工作计划很容易就会被临时的工作任务所打乱。刚开始的时候,因为工作分不清轻重缓急,没有整体的系统性,导致工作越做越累,努力了,却总达不到预期理想的效果。唐总培训的做事方法及张经理的目标与计划给了我很大的启示。做事的4步骤:第1,做事之前的态度,要知道自己在为谁做事;第2,是谁在做事 大家是合作地在做事,要利用身边一切可利用的资源完成你的工作;第3,怎么去做,这就是做事的方式方法了,做事之前要理出1条主线,多思考,多问为什么;第4,做完事后,你的理想状态,如何对待 同时做事都要有目标,而后订立计划。前台工作比较琐碎,如何做到有条不紊 这就与工作的目标与计划有着相当大的关系。现在每天1早上班,我都会小列1下今天的计划:主要完成什么事,如何完成。做完1件事,标明完成记号,总结经验和教育。

培训结束了,作为新员工的我感觉在精神上已经融入了公司。我对公司充满信心,愿为公司发展贡献自己的力量。

【三】

学习班上,台领导及各个部门主任的讲话精彩纷呈,深入浅出,就像给我们煲了一锅八宝粥,味道好,营养更好。台长的讲话显然成为点睛之笔,“三个珍惜”道出了台领导对我们的希望和要求,让我们深受教育和鼓舞。