

# 2023年汽车销售岗位实践工作报告总结(优秀9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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

## 汽车销售岗位实践工作报告总结篇一

对我个人来说zx年也可以说是个紧张、充实、有序、奋进、艰辛而又喜悦的一年。作为一名骨干教师,我积极履行着自己的职责,回顾一年的工作,这中间有欣慰、也有惭愧。下面我将自己这一年来的工作做个小结。

### 一、确立正确的人生价值取向。

教师是教育过程的组织者,是素质教育的最终实践者。在新的历史时期,我们面对新的教育形式,新的教育体制,必须树立正确的教育观、质量观和人才观。不断学习、努力提高自己的教学水平,不仅要关注教学理论,更新自己的教学理念,更要关注自己的教学风格。

### 二、深钻教材,改进教法,力求创新。

教材是教师从事教学的依据,对教学具有规范性,是从事教学的参与物。因此,教师要做教材的主人,对教材的运用必须得心应手,钻得进,跳得出。要能很好的去领会编者的意图。对于任何一个知识点的把握,必须准确而深刻,把握好点与点之间的内在联系。要注意改进教学方法,讲究整合、融合,要“以学论教”。努力发展每个学生的不同潜能,使他们在课堂上敢想、敢说、敢做,学会创新。

因此，我努力营造宽松、愉悦、支持性的学习氛围，创造性的使用教材，体现“用教材教，而不是教教材”的原则。呈现的内容、形式尽可能的是学生熟悉的、喜闻乐见、灵活多样的，从而使学生感到数学就在身边。加强开放意识、训练意识、体验意识。正确处理结果与过程的关系，重结果，更要注重获取知识的过程。牢记“教无定法，教学有法，教在得法。”不放过任何一个可以开启学生创新思维的方法，途径。

因此，从备课到上课，我给自己确定的目标就是“精益求精”、“没有最好，只有更好。”教学中，我处处高标准，严格要求自己，以学生的发展为本，面向全体，尊重差异，使学生主动参与、体验成功。培养学生动手、动口、动脑的互动能力，使学生自主探索，协调发展。教学中我不断潜心钻研，改变教学策略，努力创设有利于学生参与的教学情境，认真备课、上课，始终遵循“自主探究”教学原则，把“学”案融入“教”案中，注重整体，注重。

关注学生的具体生活和直接经验，有意识地努力将学生的基础性、发展性、创造性整和到一起。优化教学结构，科学地进行课堂教学改革实践。课堂上，凡是学生自己能探索的，决不代替；凡是学生自己独立发现的，决不暗示，尽量给学生多一点思考时间，多一点活动余地。注意培养学生的问题意识和质疑能力，鼓励学生奇思异想，别出心裁。

为了更好的进行教科研工作，加快课堂教学改革的步伐，全面推进小学数学课堂教学中实施素质教育的进程，培养学生的创新精神和时践能力，我以创新教育的思想为指导，结合年级和学生特点，以21世纪新的课程标准为依据，大胆进行了课堂教学的改革。

改革传统的教学模式，教学方法，运用新的教学策略；改革传统的例题呈现方式，注重数学知识与学生生活实际的关系；打破教材原有的知识框架，重新调整教材的编写内容。以渗透

性、系统性、交互性、渐进性和规范性为目标，优化课堂教学结构，进行系统的学科创造性思维活动训练，把培养学生的创造性思维品质与创造性品质有机的结合起来，促进了学生创造性潜能的开发和创造能力的发展。通过实践研究，逐步形成了“激情设疑——探究发现——拓展延伸”的教学模式。

### 三、努力方向

1. 在专业学习、教学研究上更加努力。加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练。

2. 对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

3. 对青年教师积极培养，发挥带动、辐射作用，弘扬教师教书育人的职业精神。教育教学工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为一名骨干教师，必须以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣历史使命。

### 四、取得成绩

经过一年的努力工作，所写的论文《新课程理念下数学课的导入》获得市一等奖，所教的数学成绩总是名列前茅。

## 汽车销售岗位实践工作报告总结篇二

教师的道德是立身之本，是作为教师最起码的条件。人民教师就是要为人民服务，让人民满意。“学高为师，身正为范”，要想做一个合格的人民教师，首先应该有一个健康进步的思想。我在师德上首先严格要求自己，认真学习和领会

党的教育方针及教育家的教育思想。与时俱进，爱岗敬业，为人师表，热爱学生，尊重学生。我积极参加学校、市级、省级的各种学习培训，为了提高自己的思想觉悟，我认真参加政治学习。我还深知要教育好学生，教师必须先以身作则，时时做到教书育人，言传身教，以自己的人格、行为去感染学生。作为一名教师，自身的师表形象要时刻注意，在工作中我积极、主动、勤恳、责任心强，乐于接受学校布置的各项工作，任劳任怨。在不断地学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高。在日常工作中我服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

## 二、做一个理念新的教师。

教育是艺术，艺术的生命在于创新。目前，新一轮的教育教学改革已经在全国全面推开，在认真学习新课程理念的基础上，我虚心地向各位老师请教，认真地钻研教材和教法，积极参加教研活动，努力地学习先进的教育理论和教育思想，并注重与教学实践相结合，结合自己所教的学科，积极探索有效的教学方法，形成了自己的教学风格和适合我们学校学生的一套教学方法。教学中，我把课本知识与学生的生活相结合，为学生创设一个富有生活气息的学习情境，同时注重学生的探究发现，引导学生在学习中学会合作交流，提高学习能力。在教学上，我一改以往教师演示、学生模仿的传统教学方式，在学生中开展探究式学习，使学生的知识来源不只是老师，更多的是来自对书本的理解和与同伴的交流。促使学生在轻松的环境中学会学习。我在实践的同时，也不忘时刻反思自己的教学行为。

## 三、点滴成绩

学习计划，功夫不负有心人，经过我们师生的共同努力，这些学生考出“低进高出”的好成绩。09高三学生毕业后，为了学校的统一布局，为了学校的共同发展，领导又安排我带

课改后的第一届重点班的物理教学。在这段时间里我克服了孩子重病带来的心理压力以及经济上带来的极大困难，没给学生耽误一堂课，精心备课精心上课，认真批改作业，与学生谈心排除学生心里的困惑。

在这13年当中，我连续多年被评为学校优秀教师、模范教师、先进个人。我撰写论文多篇并分获省，市级奖励；我指导的学生多次在国家级、省级、市级获一、二等奖。1998年我参加了省教研室举办的教学比武大赛获省一等奖被评为省十佳青年物理教学能手，同年论文获省二等奖编入优秀论文集；20\_\_年论文获市一等奖，20\_\_年参加市课堂教学比赛获市级一等奖。20\_\_年参加省优质课比赛获省二等奖，教案设计编入优秀教案集，20\_\_年两篇论文在考试指南报发表，20\_\_年在鄂东晚报上对高考试卷进行点评，同年荣获黄州区“巾帼建功”先进个人。

总之，以满腔的热情作好教书育人的工作始终是我的行动准则，成绩只属于过去，当然我深知要想成为一名真正出色的教师，我的路还很漫长，我的各方面能力还有待于提高，但我坚信在西湖这个拥有出色的领导集体又拥有优秀的教师群体的大家庭里，有领导的关怀、有同事之间的相互激励与感染，再加上我对每一名学生发自内心的喜爱，对教育事业那份由衷的热爱，对教学那份永远不变的热情，都会支撑着我走向成功的彼岸。在今后的我会更加努力，做一名家长认可学生满意的无愧于自己良心的人民教师。

## **汽车销售岗位实践工作报告总结篇三**

### **一、在政治思想方面**

我积极参加各种学习培训，认真参加政治学习，并做好学习笔记，提高自己的思想觉悟。认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。我不但注重集体的政治理论学习，还认真学习了《小学科学课程标准》和《小学科学课程标准解读》，

从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。我还深知要教育好学生，教师必须时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生，努力使学生能接受我、喜欢我。在工作中，我积极、主动、勤恳、责任心较强，乐于接受学校布置的各项工作，在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高。

## 二、在教育教学方面

1、课前准备：课前要备好课，一定要准备好科学课上所需要的实验材料，这对学生的探究和实验非常重要，所以，我会提前准备好，如果仪器室没有的材料，但是为了上好课，我就自己找材料或动手制作。认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每节课的总拿了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

2、了解学生的学习情况：我会在根据每节课堂上的情况，了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的指导措施。并考虑到学生的个体差异，尽量因材施教，有效地对个别学生进行引导。

3、研究教学方法：考虑教法，解决如何把新知识传授给学生，而且，我教了三个年级，学生的年龄和各年级的科学教学内容及重点培养方向不同，所以要采取不同的教学方法。另外，一个年级的几个班情况各不相同，所以要根据各班学生已有的知识和技能进行教学设计和辅导，包括如何组织教学、如何安排每节课的活动。

4、课堂上的情况：组织好课堂教学，关注全体学生，调动学生的学习积极性，使学生能够自觉地从学习态度上重视科学课，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造

良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，特别是实验操作，要注意观察每位学生，使每一位学生都参与到科学探究活动中，多鼓励，多使用加到好处的评价性语言，使学生对科学产生浓厚的兴趣，提高他们的学习积极性，从而做到自主探究，使科学课成为孩子们心目中一门有趣、重要的学科。

5、做到热爱学生：平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和课堂表现不好的学生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，不能一味地批评，要进行思想教育，使他们改变学习态度，学习才能有进步。

6、不断学习：积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，不懂就问，博采众长，提高教学水平。

三、开展科学活动，全面普及、注重提高。

科普活动是科普教育的载体、没有活动就没有活力，我们根据小学生的特点，积极开展具有思想性、科学性、趣味性、实践性、创造性，内容丰富、形式多样的科普教育活动，我指导学生进行的科学活动如下：1、指导学生在学校、家庭及社会进行“家庭和学校节能减排调查”和“一次性物品使用情况调查”活动，使学生对科普知识有了些了解，更加深了对环境保护重要性的了解，也懂得了平时如何在自己的身边做好一些节能、节水、节电的方法。2、让学生制作科普手抄报，使广大学生在参与活动的过程中，学习科学知识，掌握科学方法，培养科学精神，提高科学素质。3、开展读科普书籍的活动，激发学生学习科学的兴趣，以达到从课外书籍上学到课本以外的知识的目的。4、成立科学兴趣小组，让学生通过活动进行科学探究，实验操作，展示自己的科技才华，活动的目的不仅对学生进行科技素质教育，更是让学生通过活动体验科技带来的快乐，在活动中注重学生动手、动脑的

能力培养。

## 汽车销售岗位实践工作报告总结篇四

我国汽车销售顾问在4s店服务中占有重要的地位,因此,不断提高服务质量,要求汽车销售顾问的综合素质需要加强。今天本站小编给大家整理了汽车销售顾问岗位工作总结,希望对大家有所帮助。

在我入职培训前,我了解到人们在基本解决了吃、穿、住的问题之后的第一个发展就是行。所谓行,早就不是简单的步行,自行,已经逐渐向车行发展。这个发展趋势在中国将越来越强盛。

汽车销售顾问,无疑是个不错的职业选择,大家都知道卖汽车并不是简单的事情。我们以后要面对的是完全不同的客户,这些客户在不同时间,不同状态下会有不同的需求和表现。作为销售顾问,既要我满足客户的需求,又要达到销售的目的;既要让不同层次的客户满意,又要为公司赢得利润;所以,销售是一门艺术,而销售汽车更是一门豪华艺术。

为此,从我进入广保丰田培训的那天起,我就在自己的博客上写了这样一段话,“努力使自己做到聪明的、能干的、思维超前的、富有魅力的、做事果敢的人,不让公司和亲朋好友失望”。也正是因为如此,我会一如既往使自己保持着竞争力和工作的活力,以及对工作的那份专注。因为只有这样我才可能在培训和实习期间争取好的表现。

在这里我要特别要感谢的是我们广保丰田的肖经理,是她给了我留在广保丰田的动力和信心。在培训之前,公司通知我来参加复试,当时对我们进行面试的就是公司的肖经理,她从不同的方面对我们这些应聘者进行了综合的考评。对于这次复试,我印象最深刻的还是广保丰田在挑选和考核员工的



那份责任心。这也是我参加面试过程中最正规的面试，而且确实很有挑战性，我很庆幸能得到公司的认可。

入职的第一天，我和其他培训生一样参与了每天早上举行的销售顾问的早会，对于来参加培训的我，必须要抓住这个大家可以在一起交流和学习的机会，让自己融入这个销售的团队，第一天的早会，在正式员工的带动下，我学会了公司接待顾客的礼貌用语，以及对不同车的具体功能有了初步的了解。刚到广保丰田第一天的我，对什么都感觉到困惑，但是在培训老师的帮助下，我对公司也加深了了解。我一开始先是做接待，后来我请教一位正式员工，问一下我如何较快的熟悉这里的环境，他跟我说先了解汽车的基本原理以及我们广保的文化，还有最为重要的是多看下资料，跟着老员工一起工作，边听边学。一天下来，自己熟悉了展厅里的车辆的车型以及购车的流程等。

到了第二天的早会，娜姐，就新皇冠的相关专业知识向老员工进行提问，问的很细，譬如请某位老员工介绍下vgr以及新皇冠的电动天窗等相关专业知识。听着老员工对这些问题对答如流，我暗暗下定决心，自己也要熟悉这些。对我来说，参与早会能使自己知晓车辆的信息以及有关客户的信息。我觉得通过我第二天的工作，我见到客户不在像第一天来的那样不敢靠近，而是做些尝试，不会的话，我就跟客户说，我请个了解此情况的员工与之交流等。威驰、花冠、卡罗拉、锐志、皇冠、普瑞维亚、普拉多等这些车辆我都有了些的印象。希望在以后的培训中逐个了解清楚。

我现在最大的困惑就是我什么时候可以了解到每一部车的相关费用的计算，在前两天的了解过程中，我初步有了了解，知道了卡罗拉，但是对于其他车辆，尤其是保费还有上牌费用的计算还不是很清楚。

我这两天最开心的是我跟着一位老员工学习，从头到尾，针对接待顾客、需求分析、介绍车辆、填写购车意向单、预约

订单、欢送顾客等环节，认真的看了一遍，受益匪浅。

在这一两天的培训中，我努力利用可以利用的时间去了解广保丰田的企业文化、销售的车型以及具体的专业数据。尽管我错过了前期的理论培训，但是我相信在公司领导以及员工的帮助下，我会尽快适应广保的工作环境和氛围，去把握机遇和从容的应对挑战。

## 我对广保丰田的建议

1、由于中国已经放开汽车改装车市场，政策越来越宽松，国际上已经证明：汽车改装车市场有着巨大的市场潜力，中国同样有着巨大的潜力。时尚化需求，个性化需求今后将成为汽车消费的重要发展市场。我们广保店是否可以在这方面的业务加以拓展。

2、随着市场竞争的发展，汽车文化会在一定时期内快速发展，汽车文化、汽车商务、汽车运动、汽车旅馆、汽车俱乐部、汽车展览、汽车售后、汽车租赁、汽车休闲、汽车体验都将会有一个快速发展、普及阶段。我们广保店在这方面已经有过尝试，譬如广保车友会等，也可以积极参与其中。

## 我如何开展下一步工作

1、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。首先要求自己汽车的基本原理以及对车辆专业知识的掌握。其次就是在不断学习的基础上依据销售数据、事例，有条理的进行总结销售过程中的得失。这其中包括参加相关技术交流和客户跟踪调查等。

2、不断接触和培养客户，要经常与老客户保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客

户信息。

为此我对自己有以下要求：

(1) 每月要完成固定的销量，于此同时要不断开发新客户。

(2) 一日一小结，每周一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

(3) 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

(4) 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上我和客户是一致的。

(6) 对所有客户的工作态度都要一样，给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

(7) 客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

(8) 自信是非常重要的。要经常对自己说我是最好的，我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

(9) 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

(10) 为了今年的销售任务我要努力完成每月定下的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这两天在广保丰田的心得体会，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服困难，为公司做出自己最大的贡献。

转眼间，我来荣威4s店已经大半年。这半年间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！也很感谢领导能给我展示自我的平台这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

## 现存的缺点

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

## xx年工作计划

继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态 各种同类竞

争品牌的动态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。

了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个0类，多一个o类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

努力完成现定任务量。在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。

4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。

5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

## 每周工作

1查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。

2查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

## 月工作任务

1总结当月的客户成交量，客户战败原因。

2总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。

销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定位及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

## 1、目标客户群准确的定位以及人群的挖掘

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在

就是有理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车跨界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在1976年内销售1452辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

## 2、有计划的开发客户

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

## 3、让电话变得有意义

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必

须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

#### 4、约客户的准备工作

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表（统一制服），男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、计算器、及签字笔、最好不要安排在午休以后。

## 汽车销售岗位实践工作报告总结篇五

### 一、加强学习，提升自我

骨干教师这一称号，关乎大家的期望的信任，我深感自己肩负责任的重大。要胜任这一工作，必须具备更高的思想和精神境界，以更高的工作水平来应对。我自知自己尚有很多不足，为此我拟定了个人读书计划，按照计划有序地读书。一年以来，《人民教育》、《中国教育报》、《中国教师报》我是每期必读。《教师博览》、《中小学英语教学与研究》、《任务型语言教学》是我的枕边书，每晚必读。为了更好地引领学校的教学，我字斟句酌地读了《有效课堂十讲》和《怎样观课议课》两本书，消化后即运用到实践之中。在互联网高速发展的今天，我还喜欢利用互联网浏览海量的信息，吸取他人的先进经验加以应用尝试。



xx年上半年我作为xx区小学英语骨干教师在xx小学跟岗学习。我在跟岗过程中我认真参与所在学校的各项活动，及时交流，认真思考。跟岗30天，我听课26节次，参加区级教研活动6次，市级教研活动2次，上2种课型，参加1次班会活动，撰写3篇教学反思。精读了《全新思维》、《小学英语》、《做的老师》、《有效教学十讲》等书籍，撰写2万字的读书笔记。认真如实填写了《跟岗学习日志》，详细记录了各项培训活动安排、学习观摩的收获和体会。较好的完成了跟岗各项任务。xx年下半年，我作为校长在实验小学跟岗学习。在基地学校，我遵纪守法，遵守基地学校各项规章制度，服从学校安排，注重人身安全和饮食安全。我全程参与了所有培训活动，观摩了语文、数学、英语、音乐、班会等学科教学，听后按照学校安排进行了开诚布公的评课活动；每周按时参加学校的三会活动（晨会、行政例会、教师会）；参与学校的“课内比教学课外访万家”活动，听评课7节次，家访4次。根据学校安排，我先后到到xx小学、实验中学、xx中学等学校实地学习。我服从组织安排，尊重基地学校的领导和老师，不干预基地学校的管理及教学活动。精读了《我们今天怎样管学生》和《一句顶一万句》，撰写2篇读书笔记。我认真如实填写了《挂职学习日志》，详细记录各项培训活动安排、学习观摩的收获和体会。

## 二、立足岗位，扎根一线

xx年春季学期，我任教xx班英语。xx年秋季学期我任教xx班英语教学。在英语教学中，我认真准备每一节课，精心备课。在备课的同时，不仅备教材，还备学生，让学生在有限的的时间里学会更多的知识。多年的教学使我懂得了知识储备的重要性。因此，我在课下，十分注意自己的知识积累，大量的翻阅课外资料，来拓宽自己的视野。积极参加各级组织的业务培训和教研活动。我认真钻研教材，对教材的基本思想、基本理念，甚至每个单词、每个句子都弄清楚。了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如。还充分

选择应补充的资料，做到了有备而上。除此之外，课前我还充分了解学生原有的知识技能水平，了解他们的兴趣、需要、方法、习惯，分析他们在学习新知识时可能会有哪些困难，以便采取相应的预防措施。随着课程改革的不断深入，我在课堂中引进新思路新方法，解决课上的问题。课上及时根据课堂情况调整教学环节与教学思路，组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性。同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛。课堂语言做到简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣。课堂语言生动有趣吸引学生，培养了学生学习的积极性，激发学生参与的主动性，使学生乐学、会学。正是因为这样，我所带的xx班在xx年春季学期里在区统一调研考查中获得第一的成绩。

### 三、研究反思，示范引领

为不断提高教学研究能力，我重视从教育教学实践中挖掘鲜活的实例，总结提升。经常自觉地运用学习到的课改理念，审视自己的课堂，对课堂教学进行有意的回顾，体会成功的方法，寻找改进的思路；对所教学生的成长过程进行分析，总结成功的经验，完善有效的方法。并及时将自己的想法记录下来，撰写研究论文和教学反思日记，同时通过网络上传发表教学教研、生活、情感与物质成果，形成个人的资源沉淀。

作为骨干教师，我积极发挥传、帮、带作用，着力提高青年教师的思想政治素质和业务水平。在学校和xx老师签订了“手拉手一起走”师徒结对责任书。在日常的校本教研活动中，我从不吝惜自己的点滴经验。对于英语老师的难题或困惑，我向来是知无不言，言无不尽。为了更好地让老师将理论和实践相结合，在同年级的新课中，我上研讨课，让他们先听后教。一年来，在学校上这样的课不低于10次。xx年秋季学期的“课内比教学”活动中，我率先在教研组说课、上

课。如此，学校英语老师的课堂教学有效性增强了，专业成长速度加快了。在xx年春季学期，我先后指导□xx老师在市高效课堂研讨活动中上展示课。因为xx小学英语教研组团队力量大，教师成长快，省教育厅邀请我在xx年省小学英语骨干教师培训会上做了的专题报告。

在xx月xx日，作为外出学习代表，在全市小学英语高效课堂研讨会中进行汇报交流□xx年春季学期在xx区高效课堂创建评比中□xx小学荣获第一，因此□xx区高效课堂推进会在xx小学举行□xx小学展示了语文、数学、英语三节课和语文教研组观课评课活动。作为xx小学教学副校长，我进行了典型发言——。此次活动得到了与会领导的大力称赞□xx年xx月，在xx市高效课堂研讨会中，我作为学校代表，做了的专题发言。

#### 四、志在耕耘，些许收获

没想过要达到怎样的个人奋斗目标，就想着扎扎实实地做下去，做一个好教师，做一个能真正站立在讲台上的老师，每天享受着学生的享受，快乐着学生的成长；只想做一个老师们信得过的伙伴，给他们我能给的帮助，让我们走在同一条起跑线上。但这一年来，边走边唱的同时，也收获了无心插柳成荫的欣喜和快乐。

#### 五、回首展望，信心满怀

- 1、在提高课堂实效性上下功夫，使学生在每一堂课中有更大的收获。
- 2、及时总结，将自己平时积累的经验、有价值的思考、及时记录下来，以便更快地提升自己的水平。
- 3、对学困生给予更多地关注，使他们在原有基础上有更大提

高。

我今后将在上级领导的关注与支持下，把今天的工作成绩当作明天工作的起点，把它作为人生的一个驿站，心路的一条起跑线，事业的一个加油点，积蓄力量，充实行装，一如既往，奋力争先，不断地从各方面提高自己，更好地在各方面协助引领，使自己无愧于“骨干教师”的光荣称号！

## 汽车销售岗位实践工作报告总结篇六

从20\_\_年9月我被评为\_\_市骨干教师至今已有两年有余，回顾作为骨干教师的这两年，我收获很多，感慨良多，也有些许遗憾。作为骨干教师，这既是一种荣誉，更是一种压力与责任。于是，我把压力化作动力，做好每样工作，不辜负领导、老师、家长、学生对我的厚望。这两年，我觉得既忙碌，又充实。现在我对自己的工作进行一次总结和反思，以此来促进自己更快成长。

### 一、教育教学工作

作为骨干教师，我深知自己肩上的担子很重，师德要模范、班级管理要优秀、教育教学成绩要突出……要不怎么有说服力呢？随着教学的不断深入，我时刻感到自己的不足。于是我更加努力学习现代教育理论，不断更新知识，在网络知识的海洋，阅读了大量的教学案例分析，学习先进经验和新的教育理念……不断的充实自己，更好的进行教育教学实践。在连续的月考和期末考试中成绩名列前茅，受到家长、学生和学校领导同事的高度好评。此外我还积极的参加\_\_市和\_\_市级及以上骨干教师培训与研修及其他教研和培训。

### 二、教科研工作

科研是教研的先导。为此，我根据骨干教师的工作要求，我积极参加学校组织的各种教研活动，从校级的教研组教研，

到备课组的集体备课教研;从\_\_市级教研到\_\_市教研我都积极参加并参与其中。给参加教研活动的教师出谋划策,指点迷津;积极准备参加自己的教学献课活动。在活动中相互学习,互相提高,认真笔记。我还继续积极努力完成\_\_市级科研课题《离异家庭中学生的心理问题分析及教育对策研究》,并取得了阶段性的成果。具体工作成果有:20\_\_年3月在\_\_市教科所组织的“20\_\_年高一化学研讨会”上承担研究课任务,我精心准备,精彩的课堂受到与会老师的高度好评。20\_\_年10月在金雁中学新课程教师业务能力大赛中被评为“化学学科先进个人”;20\_\_年12月在\_\_市研培中心组织的“高中数理化”竞赛中获指导“优秀奖”;20\_\_年12月参加\_\_市中学教师导学案设计暨新课标竞赛中获“叁等奖”。

### 三、帮带工作

20\_\_年我光荣的加入到“名师工作室”,在这个平台上,我们工作室的几个成员团结合作,有实效的把我们的工作经验与全校的化学组老师,甚至\_\_市化学教师做了很好的交流,力争体现名师工作室的辐射作用。每次听课或培训回来,我都会主动把笔记和学习材料给他们看。她们每次参加学校的教研活动前,我都主动和她一起研究教材、编写教案。听试讲、一起寻找课上调动学生积极性的方法。另外我们教师之间还结对相互学习,我与结对的黄文桓老师取长补短,互相帮助,互相听课、评课多次。在去年的学年统考中,黄文桓老师的业绩名列年级前列。

去年我校安装了“班班通”电子设备,在平常的课堂上我积极编写课件,把现代教育技术应用辅助教学。

作为一名骨干教师,我认为我应该是一名智慧型,科研型的教师,是有实力、有能力、有潜力、有定力、有魅力的。我深知,教育是一门科学,我们不能只停留在知识的传授上,而应该发展每个学生的价值、发挥每个学生的潜能、发展每个学生的个性。理论与行为的融合是至关重要的,也是我困

惑的，更是我迫切需要解决运用的，因此，我必须不断学习，不断反思总结，积累教学经验，才能真正成为实际教育教学工作意义上的骨干教师，成为教育教学上的排头兵。

总之，我是在学习中成长起来的，在行家启迪中成长起来的，在同伴互助中成长起来的，在专家引领中成长起来的，生命的旅程中很是短暂，但我们愿把它作为人生的一个驿站，心路的一条起跑线，事业的一个加油点，积蓄力量，充实行装，准备朝着更远的目标迈进。

## 汽车销售岗位实践工作报告总结篇七

20\_\_年4月在校的培养以及自身的努力之下，我被任命为金山镇校级的骨干教师。作为校骨干教师，这是学校老师、领导对我前几年工作的肯定与鼓励，我深知这既是一种荣誉，更是一种压力与责任。回首走过的路，虽然很艰辛，但更多的是欣喜、是快乐、是成熟。镇小学实行骨干教师聘任制，这为教师成长搭建了展示自我、体现自身价值的舞台。

骨干教师它不仅是一种荣誉与肯定，更主要的是一种责任，是对我以后工作的鞭策。我把压力化作动力，做好各项工作，不辜负老师、领导、家长、学生对我的厚望。

### 一、思想政治方面

在工作中，我发挥了骨干教师的示范、引领作用。“相信孩子，尊重孩子，用心灵去塑造心灵”是我笃信的教育理念。我积极要求上进，既能认真履行教师职业道德规范，又尽职尽责，有奉献精神。我认真参加学校组织的新课程培训及各类学习讲座，通过学习新课程标准让自己树立先进的教学理念，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。我还认真制定了自我发展三年规划，给自己定下了前进的方向。通过一系列学习活动来不断充实自己、丰富了自己的知识、为自己更好的教学实践作好了准备。

## 二、教育教学工作

随着教改的不断深入，我时刻感到自己的不足。我常常阅读摘录

教育理论，学习先进经验和新的教育理念。不断的充实自己，更好的进行教育教学实践。学期中教导处为我们骨干教师提供了许多学习锻炼的机会。骨干教师的展示课、讲座都为我的能力注入了新鲜的“血液”，我的认识也有了提高。

可以说，各级领导费尽心机，为我们创造机会，丰富我们的理论知识，用于指导自己的实践活动。为此，我珍惜每一次学习锻炼的机会，积极参与，认真记录，事后写出自己的心得体会。力求把新的教育教学思想在自己的教学中实践、吸收。

课堂是教师体现自身价值的主阵地，我本着“一切为了学生，为了学生的一切”的理念，我将自己的爱全身心地融入到学生中。身为完小教研组长的我积极推广“主动教育”的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高教学质量。在我担任的三至六年级英语教学中，我积极探索适合于学生的教学方式。在走进课堂之前，总是要细心研究英语教参和教材，反复的听英语教学朗读带，力求口语发音准确，起到良好的示范作用。

## 三、科研工作

我根据骨干教师的工作要求，我积极参加学校组织的各种教研活动。给参加教研活动的教师出谋划策，指点迷津；积极准备参加自己的教学献课活动。在活动中相互学习，互相提高，并且认真笔记。课余我严格要求自己，我积极撰写论文，主动承担课题研究。20\_\_学年我主持的县级课题《在主动教育中培养学生的倾听与交流能力》课题已顺利结题。由于领导和同事的关心、支持，20\_\_年8月我被评为禄丰县金山镇小学

评为“课改先进个人”。教育的路还很漫长我将不断努力，时刻以一名优秀教师的要求来鞭策自己。

#### 四、存在问题 改进措施

作为一名语文的骨干教师，我认为我应该是一名智慧型，科研型的教师，是有实力、有能力、有潜力、有定力、有魅力的。我深知，教育是一门科学，我们不能只停留在知识的传授上，而应该发展每个学生的价值、发挥每个学生的潜能、发展每个学生的个性。

1、为了提高自己的教学认识水平，适应新形势下的教育工作，我认真地参加学校的每次培训活动，认真记录学习的内容。

2、在备课中关注教材、关注学生，在教学中完善了预设与生成的关系，挖掘并利用好教学过程中有效资源，发挥自己在教学过程中的教学智慧，对自己的教学行为、教学效果等教学过程和结果进行经常性的深层次的反思与评价。

3、将来我仍继续学习、领悟新课程标准，以新思路、新方法来指导自己的工作，认真备课、上好每一节常规课。在骨干教师培训、学习、实践中是充实的，因为在其中我付出着、收获着、快乐着、进步着；在以后的时间里我同样会用心去面对，用我的全部热情来浇灌我深爱着的艺术教育事业。

我将一如既往地学习、研究、实践、反思，在平凡的岗位上实现自身的生命价值。

## 汽车销售岗位实践工作报告总结篇八

### 一、课前亲切谈话，消除学生的紧张情绪

对于一堂优质课而言，尤其像这样大型的公开课，学生往往会由于很少见到这样的场合而十分紧张，这样就势必会影响



学习的效果，也会影响这节课顺利进行。但是，这两位老师能结合实际情况，巧妙的与学生展开亲切的交谈，从而消除学生的紧张情绪。

## 二、教师语言幽默，风趣、富有感染力

式让学生在整节课中，目光始终不离开老师，注意力高度集中，学生乐意去学。这两位老师都能把学生的学习变被动为主动，学习效率大大提高。

## 三、有效的问题导入情境

有效的课堂教学是教师永恒的追求，有效的导入情境是有效课堂教学的重要一环。“问题情境——建立数学模型——解释与应用”是数学课程标准倡导的教学模式。课改以来，问题情境创设的重要性已被越来越多的广大小学数学教师所重视。

## 四、课堂形式多样，充分发挥学生的动手动脑能力

课堂教学中，学生是主体地位，在这次的示范课中，老师们都充分的体现了这一点，什么小组教学呀，合作交流啊等等这些各种方式都主要是让学生自己学，自己体会。在教学过程中两位老师都把课堂交给了学生，让学生的操作与思维联系起来，使新知识在操作中产生，创新意识在操作中萌发。通过动手，学生们发现自己也是个创造者。

在小组合作中，两位老师都做到了让学生自由地发表自己的见解，听取别人的见解，合理的补充、调整自己的观点，达到较完美的认知状态。如：教学张老师的“面积的认识”时，小组合作学习，不同的学生有不同的认识，方法多样，而这些方法都是学生小组合作得来的，说明老师设计的小组合作发挥了作用，也得到了很好的成果。

这次高新区示范课，虽然我只听了两堂课，但我感觉我学到了很多知识。他们先进的教育理念，教育思想，教育方法是无法用只言片语所能表达清楚的。他们在课堂上精彩绝伦的“表演”，他们娴熟的驾驶课堂的能力，他们对新理念纯熟的运用能力，都将成为自己以后奋斗的目标。

## 汽车销售岗位实践工作报告总结篇九

### 一、培训情况简介

本次培训是根据教育部、财政部《关于实施中等职业学校教师素质提高计划的意见》组织的由中央财政支持的专业骨干教师国家级培训。

此次学院安排的课程包括教学理论与方法、专业知识和技能训练、企业实践三个模块，主要开设了国际商务专业课程设置与教学方法、办公自动化应用技巧、国际商务专业教学法案例开发、国际商务基础教学重点和方法、国际商务交易磋商、国际报检报验实务教学重点及方法、国际报关实务重点及方法、国际结算实务教学重点及方法(汇付、托收和信用证)、国际争端解决、国际货物运输教学及重点及实训、国际商务实务仿真模拟实训、国际商务英语、国际商务礼仪、现代教育技术应用、多媒体课件制作、教育心理学等课程，并参观了相关的实训基地。

学习结束时，学院负责组织安排了综合考核，考核内容包括教学理论与方法、专业知识与技能、企业实践、教案与试讲、教学研究论文等方面。我顺利完成了学业，通过综合考核拿到了《中等职业学校专业骨干教师国家级培训结业证书》。

### 二、个人收获及提高方面

职业教育是指使受教育者获得某种职业或生产劳动所需要的职业知识、技能和职业道德的教育。职业教育的目的是培养

应用人才和具有一定文化水平和专业知识技能的劳动者，它主要侧重于实践技能和实际工作能力的培养。提倡职业教育是我国经济发展的需要，但职业教育的课程设置现状很不适应现代化的要求。

近几年来职业教育在社会上的反响并不大，究其原因，主要是我们的职业教育还是传统的职业教育，没有向现代职业教育转化。有许多职业学校的职业教育几乎等于学历教育，严重缺乏实践性和可操作性。在课程设置上仍沿袭传统课程；在教学方法、内容上，仍然偏重理论教学，注重知识的记忆，倚重书本教学，联系实际不够，强化职业技能教学不足，实用性的实训教学少。

结果，用人单位认为所学的内容不能很好的指导实践，学生的学习目的性不强，有的甚至认为只是为了拿一本证书，学生学习无积极性。

因此，我们要加大改革课程结构，革新教育方法，更新育人理念，提高学习技能训练，加强校企合作，确定以“学生为中心，以能力为本位，以就业为指导”的思想，培养出社会真正需要的人才。这次通过职业教育教学基本理论的培训学习，对我今后如何搞好教育教学工作，怎样结合学生实际，选择适合学生的教学方式方法有了较好的帮助。

- 1) 以“必需、够用”为度开设课程
- 2) 根据商务英语跨学科特点来整合课程，以“厚”专业能力
- 3) 以培养核心职业能力为重点，开设核心课程
- 4) 加大选修课程的比例，增强“活”岗位群的适应能力
- 5) 课、证融合，增强学生职业竞争力

职业资格证书是实现职业教育目标的主要载体以“双证”或“多证”考试为导向的“资格证书培训课程”。

## 6) 改革完善实践教学，培养学生商务操作能力

开设《商务英语礼仪实习》、《外贸单证实习》、《模拟商务实训》、《商务综合技能实习》等实习课程，在实践中运用知识，构建能力。

注重实习与见习相结合，校内实习与校外实习相结合

## 2、提高了专业知识水平，拓宽了专业知识结构。

作为一名商务英语的教师，不但要有扎实的英语功底而且要有丰富的商贸背景。只有具备语言、商业知识、商务技能的老师，在课堂上才能传授给学生商务英语方面的知识。而这次学习对我来说是享受了一顿国际商务知识的大餐。在专业知识和技能训练期间，每天上6个小时的课，老师讲的内容很多，速度很快，比较紧张，培训的老师，既有教学经验丰富、专业能力出众的年轻教师，也有带硕士生、博士生的学术权威。

老师们专业理论扎实，实践经验丰富，讲课深入浅出，通过学习我系统掌握了国际贸易基础知识，了解了我国对外贸易的最新发展情况，同时提高了自身更新教学内容和改进教学方法的能力。

通过国际实务仿真模拟训练我初步掌握了出口业务、进口业务的报关作业流程、内容及管理；对整个报关、报检的流程有了更深入的了解和学习，也明确了这一业务所涉及的知识面和相关要求是比较高的。尤其是对相关贸易术语的学习、英语水平都有很高的要求。通过国际商务单证实务的学习和实训，了解了出口电汇各种单证的填制，理解了各种单证的复杂性。

我不但学到了专业基础知识和专业技能，上课的老师和教授们的乐观向上和严谨治学的态度也给我树立了很好的榜样。其中对我印象最深也是我最喜欢的一位是张静老师。她专业知识娴熟，上课生动活泼，上她的课即轻松又能学到知识，她是一个充满生活情趣快活的人，同时也是一个能把快乐带给周围的人，她的课正如她所提倡的一样，每一次课都以知识和观念为载体，传递乐观和积极的信息。

第一次上课，她给我们讲了第一堂课的重要性，讲台就是教师的舞台，一旦站在这个舞台上，教师的台词，教师的表现，教师的上课内容应该都是需要进行精心至少是认真准备的。尤其是第一堂课，是我们向学生介绍课程内容、课程特点并初次与学生接触沟通，向学生展现自己的重要演出。

如果老师的第一次演出精彩到位，以后继续努力，你的观众自然不会减少。如果你的表现平平，或者在学生的眼里并不怎样的，以后观众不捧场也是正常的事。就像我们不愿意看那些蹩脚的没有水平的演出，或者不高兴听那些在大会上长篇大论的报告一样。所以，教师的第一堂课至关重要。

张老师说自己新学期的第一堂课总是会给学生一副地图，问学生未来想去哪儿，现在在哪儿，然后再和学生描绘一副蓝图。她会将课程的重要性和会得到的收益贯穿整个第一次课。还有一位教“国际商务实务”的老师，他给我们讲课所用的教材是在全国财经类大学中具有权威性的，但是他在授课时，多处为我们指出其中的错误，并能够提出自己的鲜明而有力的观点，更令我们敬佩的是，为了验证期间的一些疑点，他亲自到一些企业实地考察，找出正确结论。

所以这样的老师以这样的治学态度教学，学生非常信服，也受老师的影响，潜移默化的培养了认真严谨的品格。老师的身教远远胜于言教，在此，我深有体会。

### 3、开阔了眼界、增长了见识

培训期间学校安排我们参观了一些著名外贸企业和公司如辽宁港捷国际货代公司(该公司是全国百家优秀货代公司之一),辽宁时代制衣集团和中国外运公司等,通过听讲座,参观样品间、港口、海关等相关处所,使我们学习并了解了外贸行业的一些流程以及企业先进的技术、生产工艺流程、管理制度与文化、岗位规范、用人要求等,使我们更清楚市场对人才的需求,为专业设置和办学指明了方向。

#### 4、加深了友谊,促进了交流

这次参加培训的老师们都是来自全国不同的区域,有广东、浙江、江苏、湖南、江西、上海等10多个省市自治区的老师。

培训给我们提供了一个交流的平台,我们大家来自基层,教学一线,同为中职教师有着共同的语言。这些老师不仅在工作岗位上各个都是能手强将,在日常生活中也是各显神通,爱好业余摄影,而且技术高超的李老师,专业娴熟且颇具绅士风度的高老师,在球场上飒爽英姿的葛老师和生龙活虎的朱班长,能歌善舞、风姿绰约的熊老师,活泼可爱,写得一手漂亮的汉字、藏文和英文的欧珠旺姆以及见多识广在qq群中超级搞笑的刘老师等等,他们都给我留下了深刻的印象,我从他们身上学到了很多,对人生有了更多的感悟。

两个月来大家生活在一起,彼此之间互相帮助和鼓励,这里就像一个其乐融融的大家庭,冲破了地域和年龄的限制,建立起深厚的友谊,并且已经建立了长久的联系,便于日后的交流和相互学习,这也将会是一笔非常宝贵的精神财富。

能参加这次中等职业骨干教师的培训,我感到十分的荣幸,我珍惜这次培训机会,感谢学校给我这次宝贵的提高机会,在今后的工作中,我将把所学到的知识、技能、理念应用到教育教学过程中去,不断改进和提高教育教学水平,不辜负学校和领导的期望,为我校职业教育尽自己应尽的责任。