

2023年年终工作报告学校的内容(优质7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

年终工作报告学校的内容篇一

(一)明校情，谋划学校发展蓝图。

1、孙沟群众地多，家长忙于农活，无法辅导孩子，认为交给寄宿制学校解脱了自己，教育孩子是学校的事，让学校唱独角戏；由于学校对家庭教育引领不到位，家长不缺钱，出现了对孩子教育盲目投资，出现了学生进城攀比风；经过学校召开家长会和上门家访，了解到孙沟文化氛围浓厚，群众支持教育，渴望办好学校多出人才，他们积极为学校发展献计献策。

2、我校教师队伍结构合理。50岁及50岁以上的教师占全校教师人数的70%；50岁以下的教师占全校教师人数的30%。

3、我校教师敬业爱岗、乐业爱学精神强。学校地处大隗镇最北端，位置偏僻，交通不便，青年教师不愿到此工作，成为学区教学质量末尾调动制的薄弱校，我校青年教师发扬改变不了环境，改变自己的心态，爱校如家，好学上进，敬业精神好，工作激情高，对教学工作从不含糊，自习课、晨读课争着上。由于学生少而小，劳动任务和卫生区域多，有时无法完成任务，老同志李国有和青年教师顾超峰、张青伟拿着铁锹在校园里与学生干活的动人场景被全校师生大加赞赏。特别一提的是我校青年教师曲晓娜、张晓慧同志身居城市仍以农家子弟为本色，挥着扫把和学生一同打扫卫生，一

起创建清洁、舒适的校园环境。

(二)绘蓝图，引领学校发展

1、确立办学理念，明确学校发展方向。知识经济的崛起和科学技术的高速发展，对教育提出了新的更高要求。学校全面贯彻党的教育方针，大力推进素质教育，遵循“以人为本、全面育人”的办学理念，以安全教育为首，以德育工作为灵魂，以教科研为先导，以“抓课堂、出质量、树敬业形象”为保证，以培养学生创新能力和实践能力为重点，努力创建党满意、社会满意、家长满意、教师满意、学生满意的五满意教育，创一流团队、创一流质量，把学校办成“学校文化有特色，教师教学有特点，学生艺术有特长”的一流学校，造就“有理想、有道德、有文化、有纪律”的德智体美劳全面发展的社会主义事业建设者和接班人。

2、确立学校文化特色，确定学校工作任务。学校以五爱教育(爱党、爱国、爱家、爱校、爱人民)为主线，修身励志为境界，发扬正能量为引领，提升人文精神为目标，力争五年内实现学校文化有特色。提出了“创一流团队、创一流质量”的工作口号;学校工作从“一个中心、两个建设、三个目标、四条主线”展开;即一个中心：指“提高教学质量”。两个建设：指“加强教师队伍建设和加强基层组织建设”。三个目标：指“赢口碑、出名师、育名生”。四条主线：指“保安全、抓质量、攻课题、促特色”。

(三)抓落实，学校面貌换新颜

1、改善办学条件，创设学校文化氛围。

学校油刷了橱窗6个，涂描了墙头标语4条，围绕学校文化特色主线，更换了橱窗内容，完成了大项申报的硬化了任务，清理了厕所周围的垃圾，解决了雨天上厕所难的问题;更换维修了学校生活用水和卫生用水设施;购置维修了学校电教

器材，加固了综合室防盗设施，启动了电化教学辅助设施的运用；少先大队室、光盘播放综合室和电教室的建设，让学校有限的资源发挥效益，让信息技术与课堂教学结合，改变了“粉笔+教材+黑板”的单一教学模式，使课堂变得生动有趣。

2、找回爱的教育，激发教师正能量。

一个好学校，一班好老师，就能成就一批好学生，学校质量的提升关键在教师，为此学校寄语老师：爱自己的孩子是人，爱别人的孩子是神，心中常有学生。请老师用微笑去面对学生，用真诚去对待学生，用爱心去温暖学生，用灵魂去净化学生，让班级成为学生温馨的家。请您拥有“宠辱不惊闲看庭前花开花落，去留无意漫观天外云卷云舒”的豁达。让教师懂得：自己的肩头负有多少生命的重托，每时每刻都在传承文明的薪火，自己的一言一行都应成为下一代的楷模。让教师做到：即使面对误解和委屈，自己仍将恪守崇高的职业道德，用智慧开启智慧，用爱心托起爱心，平等的对待每位学生，为他们筑起迈向成功的基座，自己要始终具备与职业相称的能力，“让读书成为习惯”，以终生学习完善和超越自我。让教师承诺：忠诚教育事业，广大教育思想。

3、注重德育教育，提倡全面育人。

一是逐步健全了德育网络。学校建立了以校长为首的德育领导小组，强化了以班主任、辅导员为主体的德育队伍，努力构建了由学校、家庭和社区组成的一体化德育网络，初步形成了多方参与、齐抓共管的德育格局。

二是认真按照《中小学德育纲要》的要求，制订了学校德育工作计划，广泛开展以爱国主义教育、人格教育和行为规范教育为主线的德育教育活动，活动形式多样、丰富多彩，富有成效。

三是强化德育过程管理，德育工作脉络清晰。学校能按照学生的心理特征，在认真抓好思想品德课的同时，抓好学科渗透教育；能抓好常规管理，培养学生良好的行为习惯。

四是重视校园文化建设，实现文化育人。学校开展了校园“听红歌、唱红歌”系列化主题教育活动，受到了学生的喜爱。我校学生的思想道德素质令人满意。他们热爱祖国，关心民族进步，能自觉遵守《小学生守则》、《小学生日常行为规范》和校纪校规，能明辨是非，有良好的行为习惯，没有出现一例违法犯罪现象。

五是艺体活动育人，陶冶学生情操。“六一”艺术节举行书画、体育比赛，让学生充分发挥想象力，把心中最美好的愿望展现出来，丰富了学生生活，提高了学生的动手能力。九月份开展“庆“十一”学生体质检测”运动会，让学生在运动中增强集体意识、协作意识，学生体味到学校生活的无穷乐趣，终身受益。

年终工作报告学校的内容篇二

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 我是20xx年2月份到公司的□20xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不

过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

1) 财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司，应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款！财务方面，因为之前没接触过，还是有很多地方不懂，但是我会虚心讨教，把工作做得更出色！

2) 至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记！库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货，造成断货的现象，这点我会细心，避免再有零库存订货的发生！

3) 帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈，接下订单！（当然价格方面是咨询过销售员的！）这方面主要表现在电话，还有qq上！因为之前在国内担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了！不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说，导致送货不及时，客户不满意！接下来的日子，我会尽量避免此类事情的发生。

4) 认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作！

3. 以下是存在的问题

1) 总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错，已经提议多次了，后来稍微有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2) 返修货不及时，给客户留下不好的印象，感觉我们的售后服务做得不到位！

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结，有不对之处，还望上级领导指点！

年终工作报告学校的内容篇三

白驹过隙，转眼我在金网络已经工作快半年了，自20xx年7月2日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

旭景崇盛园团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20xx年以来，队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

- 1、维护销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。
- 2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。
- 3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。
- 4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。

以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

20xx年工作改进措施

针对20xx年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20xx年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。

2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。

3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。

4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰：工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。

在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

年终工作报告学校的内容篇四

我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。

确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

1、财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司.应收账款，我把好关.督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教，把工作做得更出色!

2、至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货.造成断货的现象，这点我会细心.避免再有零库存订货的发生!

4、认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作！

以下是存在的问题

1、总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错.已经提议多次了.后来稍微有了好转.但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2、返修货不及时.给客户留下不好的印象.感觉我们的售后服务做得不到位！

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结.有不对之处，还望上级领导指点！

年终工作报告学校的内容篇五

1、建立领导小组

学校食堂从开办之日起，学校就组织班子对食堂进行科学化管理，由校长任组长，后勤负责人、班主任为成员的管理领导小组，重点抓食堂规范化的管理和食品卫生安全，做到有目标、有计划、有重点、有措施，层层落实责任。

2、食堂工作重中之重

民以食为天，食以卫为先，以人为本，健康第一，是学校食堂管理工作的重中之重，我校有80余名师生在学校食堂就餐，食堂服务质量的好坏，直接关系到师生的生活质量、健康质量，直接关系青少年的健康成长，关系到学校的稳定和发展，

涉及到千家万户，为此，我校高度重视食堂食品卫生管理工作，牢固树立安全第一、卫生第一、健康第一、质量第一的思想，实行全方位的管理和强有力的监督，为全校师生提供一流的服务，让学生满意，让家长放心。我们在食堂管理方面不断探索，建立了解一套科学规范的管理机制，赢得了社会的认可。

1、健全规章制度

健全的规章制度，是实施科学管理的基础，食堂管理严格执行《中华人民共和国食品卫生法》、《学校卫生工作条例》等法律法规，在此基础上，学校制定了《食品卫生安全管理制度》以及《食物中毒与疫情报告应急预案》、《食品加工安全操作规程》，建立健全各岗位职责，各岗位管理制度，进一步明确了岗位职责和食品卫生操作规程，对环境卫生、食品卫生和个人卫生都做出了详细的规定，做到食品卫生管理有章可循，有规可依。

2、强化流程管理

进货、仓储、加工、出售是食堂操作的主要流程，必须强化管理。在这一过程中，我们注意把好“三关”：第一关是把好进货，我们食堂主要原料、辅料均采用定点、合同制进货，合同中有明确的质量要求，附有供货商的身份证复印件、详细家庭住址、联系方式，每天由食堂管理员负责验货，采取看（生产日期、合格证、质量检测报告、包装情况、有无变质、发芽、是否新鲜等）、闻（有无异味等）方式把住进货关；凡遇“五一”、“十一”等大假返校，假前余下的作料等要全面更换；食堂进货必须登记验收，并作好进货入库登记。建立了购物索证、报告资料。第二关，加工严格按操作规程，每天的蔬菜要入水浸泡半小时以上，去残留农药或菜虫等，加工时不重复使用油料，加工储藏场所无关人员不得进出，做好食品留样。第三关，食品分餐关，食品分餐，严格按食品卫生安全要求做到“三防”：一防食物酸变，腐烂，变质

及污染食品，一旦发现，立即严厉处罚。二防他人投毒，在食品卫生管理中，食堂管理人员对各个环节的有效监督，严禁非操作人员进入食堂，从时间上和空间上拒绝了投毒事件的发生。三防疾病流行传染，坚持每餐餐具专人操作，采用药物消毒，并做好餐具的保洁工作，防止交叉污染。定期做好灭蝇、灭蚊、灭蟑螂、灭鼠的工作，切断传染源，保证师生健康。

3、建立监督机制

为了加大对食堂食品卫生监督力度，成立了管理机构，组建了食堂管理领导小组，负责食堂日常管理工作，检查、监督、试尝、留样、填表和食堂档案。学校食堂管理领导小组不定期对食堂工作情况进行抽查，还在师生开展民意测评，发现问题及时解决。形成了管理部门、教师、学生，对学校食堂管理全方位监督，起到了积极作用。

1、严格用工制度

食堂从业人员与学校签订用工合同，明确了甲乙双方的权利和义务以及工资待遇等，在选聘员工时，学校注重思想政治素质，业务技术能力，事业责任心，组成一支具有凝聚力和创造力的食堂饮食从业人员队伍。

2、加强培训，提高从业人员素质

上岗前员工必须进行岗前培训，学习相关的法律、法规条例和学校食堂的各项规章制度，提高从业人员的法律意识和食品卫生安全意识，坚持每周召开食堂管理人员会议，每个月食堂从业人员人自主学习三小时以上。对新进人员个人健康检查，对未体检的不能上岗，对身体不合格坚决不准上岗，不穿工作服的坚决不准上岗，并建立个人档案资料，通过岗前培训和加强学习，提高了从业人员的素质，深化了服务意识，提高了服务水平和质量，满足了师生的需求，为学校的

发展提供了强有力的后勤保证。

3、提高意识，精心打造优质服务品牌

学校根据学生好动且自我约束、自我管理、自立自理的能力相对较差的特点，学校推出了学生就餐时固定座位，食堂工人负责管理模式，保证学生吃上热的饭菜、避免学生烫伤，了解学生就餐情况、纠正偏食、发现学生有无身体不适应等。

小学生活是孩子健康成长的重要阶段，学生膳食多样化，并保证质量，保证了学生成长中所需的营养。学校编制好一周的菜谱并公布在食堂内的黑板上，菜谱要求一日三餐搭配要符合营养要求，注重菜品的多样性，每日有所不同。为了保证质量，我们还随时接受家长的监督，家长在子女在校的任何一天来到学校，都可以查看我们是否按菜谱安排菜品。

我校食堂建设和管理工作在各级领导的正确指导下，取得了一定的成绩，在今后工作，我们将进一步把学校食堂卫生安全管理工作，长期不懈地抓好，努力提高食堂服务质量和水平，为师生的身体健康，为学校的教学工作做好保障，让学生满意，让家长放心。

年终工作报告学校的内容篇六

各位同事们：

感谢大家陪xx学校走过非常艰辛但颇有意义的20xx年，在2019年新春佳节来临之际，祝大家新年快乐，心想事成。向支持xx学校工作的各位父母、亲属们，致以深深的感谢和节日的问候。

回顾20xx年，是学校收获颇丰的一年。学校硬件环境的改善，人员思想的相对稳定，经营状况的进一步好转，看到这些明

显的进步，使我对学校的未来更加充满信心，同时对各位同事寄予厚望，希望2019年大家能够团结的更加紧密，人人发挥自己更大的作用，为xx学校，为我们的团队集体，为个人的事业理想，一起奋斗，努力。

总结20xx年工作，有以下几点：

一、宣传力度到位，学校品牌知名度提高，成为许昌家喻户晓的外语教育机构。

20xx年我们的广告投放量是25万元，在各个高中大学校园，以及公交候车厅，包括广场，火车站，做了户外广告，引发各种宣传册几万份，许昌各大网络平台，通过图片链接以及友情链接，花了不少钱，也取得了相应的宣传效果。值得一提的是，学校引进网络营销人才，开设了富有创意的纯电子商务招生模式。我们成功的总结了以前全面撒网的业务方式，逐步转向正规的，富有创意和纯电子商务的招生模式。（有位电子商务高人说过：未来十年，如果企业没有实现电子商务，他将无商可务）通过我们咨询人员的耐心记录数据，我们明确了我们的招生业务的模式的合作平台或者公司。确定了依照网络推广为主的业务方向。当然未来要以更丰富的方式，通过策划或者某些优势，让人对xx学校的网络形象上更加得体，可信。

目前，学校经过两年的运营，已成为许昌知名度较高的一家外语教育机构，并在社会中获得了良好的口碑。

二、经营状况好转，学校财务收入有了明显提高。

20xx年，学校流水收入上有了长足的进步，从以前的寒假不到5000元的收入增加到20xx年寒假的3万多元，从原来的暑假收入1万多元，增加到将近7万元。从平时流水的不到4000元，增加到将近3万元。学校经营状况明显提高，势头良好，为进一步实现扭亏为盈打下基础。

三、完成了学校教学特色的正确定位，形成了以大学生就业技能、社会白领进修，以及假期初高中英语短训三方面相结合的教育培训模式。

20xx年我们成功地完成正确的学校定位，就是平时以大学生和社会白领为主，假期兼顾初高中英语短训的转变，甩掉了束缚我们的少儿英语培训。学贵有恒，事业在专。所以以后我们就在专业的“专”字上下功夫□20xx年也是围绕，大学生成人外语培训这个专字上下功夫的一年。明确了思路，我们能更有力的前进。当然这一年我们也在大学生和社会白领中树立了良好的学校形象。让许昌五县一区的需要外语进修的我们的群体更进一步的认识到，许昌也有高端的外语培训，许昌的xx学校是正规的也是可信的。因为之前许昌没有人有信心想把成人外语为主的外语培训做好，而我们呢，一直在努力。我永远坚信，坚持不住就是失败，谁能成功就是看谁能忍。

四、勇于探索，通过各语种的教学尝试，形成了以英、日、韩语种为主的主要教学内容。

20xx年我们大胆尝试，开办了德语，西班牙语，俄语，包括法语的市场体验，对市场有了更加深入的了解，有了更加精准的把握。尽管付出很多财力物力，但是我觉得值得，就是说既然做了舞台，那么就是要有人去跳跳舞试试，虽然这些语种的老师均以退出舞台而告终，但是为我们以后的招聘、教务、业务安排、以及学校的终极目标留下了非常宝贵的经验。我想说的是，不是我们学校的支持力度不够，也不是因为那些语种没有市场，而是因为我们没有找到对的人，2019年我们将继续全国性招聘，相信一定会有高素质的法语，俄语，德语，西班牙语等专业人才融入xx学校团队。目前，我们学校韩语科目慢慢完善，从弱到强，日语从自考学生走向社会白领，英语从学生走向社会白领，这个势头是很好好的。2019年，我认为我们会更上一个新台阶。（我想说我们

未来将用6-8年的时间，我们要开10种语言，做国内少数的多国语言人才培养基地。所以我说这个重要的实践机会是难能可贵的。

五、学校教职工队伍逐步稳定，团队增强凝聚力。

20xx年对我们团队来说也是一个淘金的过程，相继有40多位同事离开xx学校团队，离职后不到一个月想回来的人达到将近33位，我觉得我们团队还是有吸引力或者xx学校某些方面还是做的蛮好的。当然今天还在xx学校一线工作的，在坐同事们真是我需要的金子，所以下一步我一定要让你们更闪光，对你们更加负责。请允许我向大家鞠躬致谢。

下一步，我们要开展员工培训工作，开展学校文化建设，帮助每一位员工进步、提高业务水平和工作能力，使我们的团队成为一个精英团队，大家团结在一起，为了共同目标前进。

六、学校硬件设施得到改善，办公区域扩大，增设教室，为学校教学提供了良好的环境基础。

学校过去条件简陋，办公环境杂乱，特别是以前要经过很不给力的那个婚介所，严重影响了我们的工作心情和学校形象。经过各方面的协调，我们从阴暗潮湿的二楼，搬到了明亮宽敞的三楼，办公以及教学环境得到很大改善，然后办公区域从6间增加至13间的蜕变，为我们今年在外部形象和可信度上是极大的改观。改变以前咨询或者应聘人员的心理障碍。

七、加强管理制度建设，完善工作流程，为2019年的正规化管理模式打下良好基础。

一年来，我们从部门的混沌状态，达到了思路清晰的各部门各负其责的清晰化职位状态，包括招生，财务，业务，教务，行政的各方面，形成了一个清晰的组织结构雏形，为2019年的正规化管理模式打下良好的基础。

因为工作流程清晰，学校内部运转流畅，也使我有了更多的时间和精力，去考虑怎么使学校有更大的发展，考虑怎么能赚更多的钱，让学校的每一位员工增加收入，过上轻松满意的好日子。

在此机会请允许我向我们谦逊和善，不辞劳苦，对工作孜孜以求的池主任鞠躬致谢。真的感谢他不远万里，放弃优越的养老生活，来到中国，来到xx学校，并为xx学校的梦想和目标而做出的非凡付出。当然，也对屈尊来到我们这里负责行政工作的丁主任充满信心和期待。希望大家以后对二位领导的工作给予支持。

1、我们的课程包括老师的授课方法有待于进一步的更新来适应市场的需求，我们目前的教程等都很普遍而不特殊，特殊就是适应市场的需求。这是我们的弊端。应该是市场需要什么样的课程我们就努力构建什么样的课程。特别是英语很低端。2019年要在这方面下功夫，作为一个教学研究的专题，要有计划、有步骤、有行动，对教学方法进行不断的革新和改进。

2、我们从管理方面，没有个细致的管理模式和有效的绩效考核机制，造成岗位职责不够明晰，员工思想涣散，凝聚力不够，工作不够积极主动，缺乏创新意识，我们指哪里打哪里的人多，没有自己的思路，没有真正形成一种自觉或者一种以校为家的责任感。执行力差，比如，遇见事情拖沓时间的多。同事们自我反思一下，我们每天真正用在工作上的有效时间是多少。

3、从财务状况来看，我们20xx年，亏损25万多元（这是能看到的钱），平均每月两万左右左右的亏损。我们的营业成本每天在一千元偏上，所以工作中思想跑题的以后一定要记住这点，你的努力大家都会看到，都是对学校的负责。

4、招生方面没有一个系统的策划，招生力度不够，成交率较

低。可能这与我们的反复的探索有关系，但是值得做的事情就一定要做好，有没有认真努力，大家心知肚明。

5、大家没有真正把学校当成一个自己发挥的平台，有没有经常为学校出谋划策，有没有经常提出工作意见和建议。没有问题的时候，说明问题很大。我们太循规蹈矩。没有更多的思维或者策划出现。

以上是我总结的20xx年的一些不足，希望大家记在心上，在未来工作中有所突破。

接下来我说下对2019年的工作安排以及要求：

一、完善管理，逐步步入正规化，形成适应自身发展的管理模式。

2019年我们要出台各种管理制度，促进整体工作的顺利开展。一是明确岗位职责，对各岗位职责提出明确分工。学校将形成八个部门、两条战线的组织框架，第一条战线是工作在一线的教师队伍，分为英语部、日语部、韩语部、法语部，由教务处主管，开展教学研究及实施，提高教学水平和教学质量，这也是学校的命脉关键，是学校发展的根本。第二条战线是后勤保障，有招生部、推广部、财务部、行政部，由总务处主管，负责学校的日常工作保障，努力经营创收，为学校输送更多学员。职责划分更加清晰，每位教师和员工对自己的工作都能做到了如指掌，尽职尽责。人人有责任，人人有目标的去工作。一是明确岗位职责，二是开展绩效考核，体现多劳多得的合理分配原则。激励大家争相努力，比比看谁的工作更出色，谁付出的努力更多，对学校贡献更大。三是开展会议制度，定时召开工作例会、教学研究会，通过会议的形式加深交流，找出工作中存在的问题，并及时解决，使各项工作计划和措施切实落到实处。以上是我们管理制度方面的计划，通过每一项制度的落实，逐步走向正规化管理。

二、开展教学研究，逐步养成钻研业务、提高水平的工作氛围。

比如，调整教学向实用性转变，努力开发更多更适合市场的课程。面对成人外贸英语实战的需求，我们会融入电子商务，摄影，平面设计，广告策划等内容，真正有用的配合市场需求的科目，让学员学到真正实用的技术，将大学生市场做活。然后白领外语职业化课程做活。出现一些高端的，专业化的课程，比如雅思，四六级，专升本等。哪里有需求我们就开发适合哪里的课程。而这些工作，需要大家集思广益，进行研究和创新，需要大家养成钻研业务的好习惯，形成一个良好的工作氛围。

三、加强宣传策划力度，对市场进行准确的把握，争取更多生源。

一是通过创意策划，鼓励和刺激我们的客户群体多多参与外语进修，让他们了解到学习外语的好处，学习外语的必要性。有了好的创意，通过我们有利的网络推广平台，进行有效的网络宣传，用理念去影响潜在的客户生源。二是通过社会活动，与相关单位联手举办各类活动，扩大xx学校品牌知名度，提升学校社会信誉度。三是通过教学质量的保证，使学员希望而来，满意而归，通过教学研究，开发实用性的课程，使学员真正学到语言能力和创富技术。取得学员对学校的认可和信任，提高xx学校的口碑，加大市场拓展能力以及市场占有率。

四、开展培训，加强学习，提高员工业务素质和工作能力。

2019年学校将持续开展教职工培训活动，培训内容包括对学校理念的统一认识，对所从事的教育事业的热爱，树立教师光荣的优越意识，教师应该获得学员的尊敬和爱戴，学员是我们无形的财富和资源。培训内容还包括个人专业知识的丰富和提高，教学经验的交流，增加职业能力，使自己锻炼成

一个搏击潮流的社会精英。

同事们应更好的审视自己，就是想办法努力提高自己，突出自己不可替代的优势，只要是你做的事情很容易被人代替，你拼命也没有价值，拼命的价值也是有限的，所以事无巨细，都要努力挑战自己的极限，提升自己的职业能力。

五、加强沟通，活跃学校工作氛围，丰富员工业余生活，增强团队凝聚力，形成先进的xx学校文化特色。

学校将定期举办各种活动，树立集体意识和团队协作精神。一个人的力量是有限的，只有大家齐心协力，才能攻克难关，取得成功。通过活动丰富我们的业余文化生活，学校有了发展，会组织员工进行各种有趣的活动，比如拓展、旅游、聚餐、文体活动等等，让大家在枯燥的工作中增加乐趣，身心愉悦的投入到工作中去。

六、进一步创造条件提升教师和员工的工资待遇。尽量在2019年实现我们的工资水平达到在许昌的舒适水平。人人能住上套房，人人有余钱。我们员工的生活水平必须有进一步的提高。这就需要我们努力工作，互相配合，各负其责，以校为家，学校这个大家庭有了发展，每位员工才能相应的享受更好的待遇。我们xx学校的教师和员工都是大学毕业，有知识有能力，只要我们坚定信念，勤奋努力，相信我们会创造出更加美好的生活和未来。

接下来是对未来的展望：

大家应该清晰的知道xx学校的终极目标是要做一个外语加电子商务技能的综合性涉外职业学院，培养真正能用的外语实战型人才pk传统的政治型管理的外语大学。大家都是从大学毕业的，大学的迷茫，毕业之后的失落，我跟大家可谓是感同身受。这也是我从教育战线转战国际贸易，然后又转战外语教育的原由。第一我想赚钱，第二我想让我们以后的学生

更好的通过外语去赚更多的钱。这也是我们两年来一直坚持人性化管理的重要原因。因为我吃了很多苦，既然我做了平台，我不希望我们xx学校的成员们受苦。

以下是我做的未来的详细规划：

一年内成为许昌成人多国外语短训第一品牌外语学校，两年内做成多国语言短训为主有规范教学环境和外语教育类硬软件逐步完善的的中短期外语专业学校，四年内发展成为许昌第一家全日制外语中等专业学校，六至八年内外语语种达到十种，成为许昌石岩涉外高等专科学校，十年后成为许昌一家民办全日制外语本科院校-许昌石岩涉外学院。

至此两年多的时间，我们的两年计划目标已经顺利实现。

到时候大家都是功臣，都是xx学校的奠基人。

年终工作报告学校的内容篇七

为培养高素质的学生，学校千方百计创特色。

1、学生评价方式上创特色。

8 遗憾坐下，让每个积极参与的学生都画上满意的句号”，使学生在课堂学习活动中有“安全感”。课堂上注意引发师生间、生生之间的碰撞，鼓励学生敢于争论、敢于发表自己的见解，增强主体意识，让学生从参与中体验成功的乐趣，从参与中感到“我最棒”。三是每个孩子成长过程中，自身总有一两个长处优于其他人。教师的工作就是要运用“正强化”的理论，恰当鼓励，让孩子认识到自己的长处，从而激活孩子的进取心，使他们在鼓励中不断上进。教师可采用写“便条”“戴红花”、“送喜报”、写“连心卡”、“家访”等做法，有目的、及时地把学生的优点汇报

给家长，让孩子感到老师对他们的进步有信心，让家长感到我的孩子能行。对于学生的缺点和错误，要给予恰当的批评。即使学生做错了事也要尊重他们，要给予充分的谅解和信任，设法让犯“错误”的学生很快有表现其优点和良好行为的机会，让学生感到错误一经改正就会“晴空万里”，从而感到被接纳、被信任，在成长中有“安全感”。

2、搭建平台上创特色。通过各种方式途径培育培养名生，学校在表彰奖励，激励出类拔萃人员的同时利用重大节日开展活动，为学生展示才华提供平台。

3、课程设置上创特色。学校开设了书法和器乐特色课。

4、激励学生上创特色。学校一学期开办一期“芳草地”校刊，发表学生优秀作文、艺术作品、学校活动图片、给家长的几句话等，用正能量引导学生，激励学生、引领家长。

总之，教育生涯使我深深的晓得让第每个教师成功，就是学校的成功，就是校长的成功，我愿与我们的老师携手并进，把工作做得更出色。