

2023年总会计师工作业绩总结(大全10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一下最新的总结书范文，方便大家学习。

总会计师工作业绩总结篇一

工作业绩总结

好的业绩需要好的业绩报告来表现

公司对于业绩的重视使得写好业绩报告成为了至关重要的一件事。好的业绩还需好的业绩报告来表现，如果业绩报告写得不好，没有突出自己所取得的成果，没有充分表现出自己业绩的全貌，就可能影响考核部门对你构成正确的评价。

业绩报告的作用在于全面、系统地反映你在某个时期所取得的业绩，并对自己的表现进行客观的分析和总结，明确自己所取得的成绩，找出工作中存在的不足，并且总结上一阶段工作中的经验和教训。一份优秀的业绩报告能够把你的业绩客观地反映出来，使你的辛勤工作有所回报，而失败的业绩报告则有可能掩盖你的实际贡献。

真实表现自己的成绩最重要

很多人在撰写业绩报告时总表现得很谦虚，尽量少写自己的贡献，甚至把自己努力取得的成绩也归功于别人。他们认为实事求是地说出自己取得的成绩是不好的，会有邀功的嫌疑，还显得骄傲自大。事实上，根本没必要对自己所取得的业绩羞于启齿，客观地反映自己的贡献本身就是一种潜力，

而且公司看重的是员工创造业绩的潜力以及所取得的成就。如果过于谦虚，弱化自己的贡献，不了解实际状况的主管可能很难对你作出真实的评价。即使主管了解你的真实贡献，也会认为你不够自信，连真实的汇报自己的成绩的勇气都没有，从而认为不能委以重任。因此，在撰写业绩报告时，切记不要过谦，真实地反映自己的成绩是最重要的。

第一，基本状况概述

诉，这一工作的环境显然不是十分优越的，它要求员工能够忍受客户的抱怨，甚至是谩骂、侮辱。环境本身的特殊性实际上是业绩的一部分，因此就应把工作环境陈述出来，以使自己的业绩有所依托。当然，在陈述不利条件和环境时，千万不要理直气壮，不管怎样说，这是工作性质所决定的，理解了这份工作就务必理解它所带来的特殊的工作环境。

第二，陈述自己所取得的成绩

陈述自己的成绩是业绩报告的重点。撰写业绩报告的根本目的就是要肯定成绩，突出自己的贡献，从而为公司考核和晋升带给参考。

一、本年度工作总结

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上

看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三. 市场分析

此刻xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一

年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四□xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源

做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定2012年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

2012年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2012年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们必须全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

尊敬的xx领导：

一、政治思想认识和道德修养

坚持党的领导，认真学习，不断提高自己的政治素养和理论水平。参加用心分子培训和党组织的各类活动，用心向党组

织靠拢。强化业务学习，不断提高个人业务素质和潜力水平。坚持学以立德，学以增智，学以致用。尤其是在工作中，严格要求自己，结合自身工作，着力落实好为群众服务，为科室服务，为领导服务。注重思考，总结规律，努力提高自己的综合素质和业务潜力。

二、工作状况

（一）督查督办紧扣中心工作，确保重点任务完成

以督察督办重要事项为抓手，跟踪落实重点工作的落实。认真落实区委、区政府督查室督办件的办理工作，及时沟通，掌握区领导意图，协调领导、科室，解释反馈相关问题，与区督查部门建立了良好的工作关系。用心落实市区领导批示件、管委主要领导批示件、重要会议的督办工作，做到件件有跟踪，重点有督办，及时准确的完成了各项督办任务。

（二）固定资产管理工作步入正轨

盘点实物，核查账目，登记录入，实现了固定资产与财政局网络平台实时对接。跟踪固定资产变动，及时更新，实现了固定资产动态管理。联系财政局、审计局，评估公司、拍卖公司先后5次报废固定资产94万余元，完成了自管委20xx年成立以来的首次正式报废工作。

（三）政民互动工作实现了投诉率降低，满意度提高的目标

20xx年政民互动进一步完善网络化办公，建立台账备查系统，深入挖掘高效的群众诉求答复形式，在全区率先开展了“政民互动日”活动。甄别回复案件3500余件，非我委职能范围内的案件做到了退办转办及时准确。接办案件1654件，较20xx年减少391件。全部按时完成，办结率100%，满意度提高两个百分点，到达91%。实现了案件大幅度降低，群众满意度提高的目标。

（四）常态工作强化服务意识，推进有序

1、在办公室工作期间：强化服务意识，对领导，重点做好外部会议登记，及时联系沟通，做到明确职责，及时派发、反馈，重点提醒。询问制发领导次日的活动安排，为主要领导掌控全局带给参考，为新闻跟踪、车辆统筹带给依据。每年接收登记会议通知1200余件，制发领导安排260余件。对科室，重点做好办公消耗品的发放及贵重物品的借用，保管工作，为保障办公用品发放及时，不影响工作，每周盘点库房，申购补充。并用心配合物业、食堂，及时带给清洁物品，维修耗材，为创造良好的办公条件带给后勤保障。对群众，在热线电话平台建立前，耐心解答处理群众咨询、投诉电话，对反映集中的问题与科室统一口径，关注工作进展，协助科室推进工作。

2、在组宣科工作期间：内勤工作细致有序，争取让科长省心，放心。用心熟悉科室业务，学习档案知识，按时保质地完成了文书档案归档工作。关注科室大事要事，随时记录，完成科室大事记的整理撰写工作。报送考勤，领用办公用品，报销科室人员办公费用等，事无巨细，做到耐心细致，用心为科室人员服好务。协助科长完成计划总结，会议通知，信息报送，重点工作汇总，迎检材料准备等临时性任务，做好补台工作。

（五）抓好临时性任务，争取亮点

1、在办公室期间，耐心细致，沟通请教，准确无误地做好了职工住房补贴的录报工作。我委作为全区少数几个一次性录报透过的单位，受到职工住房补贴领导小组的表扬。

2、在组宣科期间，配合工会，组织机关干部参加区总工会组织的“喜迎十八大，劳动者之歌合唱比赛”，荣获一等奖。

三、工作中的不足与努力方向

总结起来，上述工作能够圆满完成，主要源于自身工作职责心比较强的惯性。但是近年来，随着年龄的增长，工作，学习缺乏热情，用心主动开展工作方面较差，也不愿意与领导沟通，工作基本停留在领导派什么工作，完成什么工作的阶段。下一步，自身要在学习、工作中增强主动性，秉承干一行，爱一行的原则，恪尽职守，勤奋工作，做到日常工作不耽误，重点工作有亮点，难点工作有创新。

特此报告

XX

XXXX年XX月XX日

尊敬的XX领导：

我叫***，男，汉族□XX岁。XX年参加工作□XX年调入**银行□XX年任支行计算机维护员，兼支行线路、电器、电话、发电等后勤维修管理工作□XX年X月从杭州金融管理干部学院计算机应用与管理专业毕业，获大专文凭□XX年取得助理工程师专业技术职务，多次连续被评为支行先进个人，三次获二级分行先进工作者□20XX年获省行先进金融工作者，年度干部考核连续优秀。

一、学识水平

作系统和应用系统，能在各种机型上安装各种智能卡、磁带机。水平的提高使自己小有名气，外围单位常找我帮忙他们解决计算机问题，提高了我行在同业中的知名度。

二、专业潜力

1、能出色地完成本职专业工作

从事银行工作xx年来，个性是从xxxx年任维护员以来，的拼搏精神，从微机上点、电子汇总、资金汇划、实时汇划、大机延伸、支行局域网组建到综合业务系统、电子银行系统等，我都能独立的焊接线路、调试设备，出色的维护维修工作。94年以来，先后为行里上过各种版本的系统十多种，主机近百台，终端数百台，各种应用系统数十套，组建局域网两个，维护维修计算机设备无数次，处理各种通信故障千余次。

2、具有实际调研写作潜力

针对支行计算机管理，透过调查研究，吃透科技工作方针政策，就如何保障设备正常运转，确保各项业务正常开展方面，我起草制订了《操作管理办法》、《机房工作制度》、《计算机维护制度》、《微机业务处理12项规定》，并建立健全了各种登记簿，使我行的科技工作职责分明，开展有序，有力地推动了电子化步伐。

3、具有综合分析和解决疑难问题的潜力

我发现管理上诸如管理员密码管理不严、出现问题无从查找容易造成经济案件等问题，经过分析制订了相应的制度，要求密码专人管理，专夹保管，使记账操作修改规范化，杜绝了经济案件的发生。储蓄事后监督上机后，出现了个别储种与前台余额不符，余额表与前台核对时差额越来越大，余额表上出现挂账等问题，我经过分析弄清了是由于移植时储户存单张冠李戴造成，于是我利用编写的sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗漏问题。我还在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法进行印发，较好地解决了业务运行中的各种问题。

4、具有指导和培养专业人才的潜力

多次举办计算机讲座，向大家讲解计算机基础知识和操作技能。还在平时多注意观察了解各网点人员的计算机水平，对基础比较好的同志重点培训、个别指导，到达了出现一般问题我在电话中指导都能基本处理的程度，发现有潜力且喜欢计算机的同志我就用心向支行推荐，先后为支行培养了三名计算机骨干人才。

三、工作成就

从xxxx年担任维护员以来，上过各种版本的系统十多种、主机近百台、终端数百台、各种应用系统数十套、组建局域网两上，为我行处理机器运行故障千余次，更换各种应用系统、维护保养硬件、维护线路等不计其数。编写各种计算机管理制度、建立各种登记簿，培养无数操作人员[]xxxx年x月，为中支在我行实行会计业务柜员制修改程序[]xxxx年上大机中连接线路安装设备，保证了业务工作的正常运行。我不断完善我行各网点的硬件配置和硬件维护、维修，保证了新业务的发展[]xxxx年、xxxx年连续两年得到省行和中支的表扬[]xxxx年获得地区科技工作评比第一名[]xxxx年获得省行组织的科技检查组的通报表扬，并在地区xxxx年科技工作会议上做了先进经验交流。

（一）上点工作，成绩显著。

xxxx年第一次上储蓄事后监督微机系统时，我带领我行六名操作人员经过了半个多月不分昼夜的辛勤劳动，最后将xx[]xxx等七个储蓄所xx万多笔业务顺利的输入到计算机中[]xxxx年x月独立的安装和调试了会计前、后台两大业务系统，为我行增添了两个微机网点，同年又安装了工信、计划报表系统。九四年十一月十一日圆满完成了支行金堆办事处对公微机网点的上点任务，一九九八年上实时汇划，设备安

装完好，但终端和打印机不能联机工作，经多次试验，发现旧终端版本太低原故，并多次协助地区科技部门解决实际问题，并做好近几年的设备更新换代，新业务的推出，保证电子化工作的正常开展。扬，常在分行科技部门组织的计算机检查证评比中获得第一名。

（二）强化管理，减少故障，确保了机器正常运行。

我为机房拟定了《机房工作制度》、《维护员制度》、《操作员制度》，使平时机房工作做到有章必知，违章必纠。为了使机器在运行中有案可查，我还为各使用部门建立了《设备运行日志》、《操作状况登记簿》。为了确保业务数据的安全性，我为业务使用部门建立了《备份盘（带）登记簿》、《主机钥匙交接登记簿》。建立的各种登记簿都要求业务部门如实登记，定期检查按制度交接。一九九四年七月重新为前台建立了《主机管理员密码登记簿》、《操作修改登记簿》，并制订了相应的制度，要求密码专人管理专夹保管，操作修改务必由操作中详细记载，经主管股长和维护员签字后由主机管理人员修改。经过这些制度的建立，杜绝了经济案件的发生，减少了微机故障。为了在发生故障并无法修补的状况下及时重装系统，我为我行的所有主机建立了了主机档案，并将所有软件备份专柜保管，做到了用时准确无误，为及时处理故障赢得了时间，保证了业务正常开展，在省行组织科技检查中获得通报表扬。

（三）微机的维护和维修工作比较出色。

在软件维护上经常对操作员辅导，减少人为事故，定期重装系统，保证系统的完整性。在硬件维护上抓机器环境卫生与保养工作，建立了维护保养制度，坚持做到周检查，月保养。建立了《计算机设备检查登记簿》，做到每周检查机器的外部环境，并将检查结果登记备案。督促操作人员搞好设备的表面卫生和环境卫生；每月定期对计算机系列内部尘保养工作，坚持做记录，延长了机器的使用寿命。在综合业务测试

和运行中，我一次次下基层整理线路，更新线插头。保证了业务的正常发展，多次受到分行的表。

（四）解决问题全面及时准确。

我为业务部门处理的机器故障种类达50余种。九四年七月储蓄事后监督上机，我针对出现的问题，编写sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，并将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗留问题，还给账务辅导员带给了一个核对前后台分户账明细的方便。进一步保证了账务的正确性，真正起到了监督作用，得到了储蓄部门的好评。我在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法（如对公系统在总分核对时出错，状态23，原因是由于记现金账时分析号错，用追加流水的方式修改）印发操作员，效果良好。中支决定在我行进行会计业务柜员制试点，计算机程序也将要做相应的修改，我用心研究应用程序，并将之加以修改，使之满足这项会计制度改革的需要，为柜员制试点工作的顺利进行做出了很大贡献。在九八年上大机、九九年推行资金汇划系统、二000年综合业务系统、二00一年的储蓄、会计整合版系统中焊接线路、调试设备、保证了这几天系统的正常运行和投产。我从未因为机器故障和业务差错未能及时解决，而影响正常营业。20xx年以来，我为了在不断更新设备、更新网络、不断增强设备的最好化，加强设备的维护保养，为我行的微机在业务中正常运行做出了很大的贡献。

（五）用心为支行培养操作员

用心以师带徒，为支行培养操作员，一方面重点的培养各个业务部门的主机管理人员，对他们进行耐心细致的辅导，使他们不断提高计算机知识，做到用好主机，管好主机，另一方面就是抓一般操作员的培养，传授他们基本的电脑知识和操作规程，督促他们在工作中遵守操作规程，培养他们养成爱护机子习惯。近年来，设备更换快，为了使他们用好机器，

我经常下基层教他们怎样正确使用打印机、终端等设备，使他们都能熟练地掌握并正确使用设备。

四、工作态度

我担任微机维护员职务以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。一九九五、九七、九八、九九、二000、二00一年连续被评为先进工作者；二00一年被评为地区级先进个人□20xx——20xx年度，被评为省级金融工作者□20xx——20xx年被评为xx分行级金融工作者□20xx年被评为分行级金融先进工作者。

为了更快更好提高管理水平、技术水平和业务潜力，适应我行科技发展的需要，今后要更加不断的学几个方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

特此报告

XX

XXXX年XX月XX日

一、政治素养有了很大提高

十年的工作历程，使我具备了较强的政治素养和工作技能的中石化员工，在这个过程中多次参加省公司的集中培训，透过学习《员工守则》，使我初步了解了作为一名合格的新时代**员工所就应具备的基本的政治素养和道德情操，明白了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。个性是耳闻目睹了许多优秀员工的先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜**员工的光荣称号。增加了我忠诚**事业，努力践行**核心价值

理念的自觉性。

二、保质保量完成各项工作任务

自**年调入零管部后，领导安排我的主要工作职责有：零管系统上线及维护、数据信息统计、督查、物流□ic报表、零售**管理。在领导和同事们的指导及帮忙下，透过个人的努力，我掌握了这些工作的基本技能。在工作中，我注意向老同志学习，做到不懂就问，虚心求教。自担负工作以来，我按时间、有质量的完成了各项工作任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，精细管理。在领导的安排下参加了许多对自己工作潜力有帮忙、提高的活动。比如，随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作，多次参加省公司有关**系统、**后台系统及销售技巧的培训，使我的业务技能得到必须的扩展和提高。

三、几个需要努力的方面

十年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改善和努力的方面主要表此刻：一是继续加强政治学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代**员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；二是加强工作技能的学习，个性是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们具备娴熟的业务技能，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。我相信，有志者事竟成。在领导和同事们的指导帮忙下，我有决心有信心透过个人努力，在业务技能方面百尺竿头，更进一步；三是注意虚心求教，我恳切的期望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们**部是一个大家庭，是一个有机的整体，我就应自觉加强团队协作

精神，主动配合同事完成不同阶段不同时期各项工作任务。

总之，我，一个勤学好问，能吃苦，肯努力的人，会把工作做好的。

一、个人状况介绍

我叫田鹏是工程管理中心技术部，到今年8月23日在公司已经3年，也是老员工了。

二、个人业绩与成果

此刻主要岗位职责是负责凯德世家小区弱电智能化这块，同时审购物中心弱电图纸。以及平时对工程管理中心计算机及网络的维护。

就在去年5月份我被调入十八校后项目部，负责十八校弱电工程这块，在那里感谢领导及公司对我的信认，也给我带给了一个自我展现的平台，经过前期对五家弱电队伍先后5对的方案比较和各方面的考查，最后选了一家弱电队伍来进行施工，我记得那时候正是酷暑炎热，每一天在工地进行检查质量、进度，每一天例会解决问题，有什么不对的及时调整，经过50多天的努力，最后圆满的完成了任务，顺利的移交了十八校，经过一番努力看到这些，我明白我的工作我的努力没有白费，公司即然给了我这个机会，我就会努力做的更好。

总之，透过努力以及领导的支持，我完成了自己份内的工作。但是我所作的工作离我的要求还相差甚远，未来仍需努力，今后我会不断总结经验，改善不足，并不断的学习专业知识，加强自我修养，提高各方面的水平，在未来的道路上努力拼搏，勇敢开拓，再铸辉煌。

一、思想认识

我坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，忠诚于党的教育事业，努力学习党的教育方针政策，并且做了超多的学习笔记，写了超多的体会心得，以马列主义毛泽东思想作为自己教学教育工作的指针，使自己的思想上上了一个新的台阶，在同事、学生的心目中起到了榜样的作用。对自己要求严格、严于律己，平时用心参加各种群众活动。几年来，我用心参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平，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、教学工作

在教学工作方面，尽管的教学任务十分重，但不管怎样，为了提高自己的教学水平，平时认真学习理论知识，翻阅超多的书籍及从网上搜集有关教学的资料。我经常翻阅《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍、杂志，坚持听课，交流经验心得，虚心请教有经验的老师，还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。每上一节课，都做好充分的准备，在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际状况设计教案，精心准备课件。我的信念是——决不打无准备之仗。

我主要担任毕业班的数学教学。对学生的思想、学习以及家庭状况等我都做到了一清二楚，对教材经过努力钻研摸索，也做到了胸有成竹，所以工作起来比较顺利。优生培养、后进生转化工作是教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于优生给予足够的重视，培养他们将数学知识运用到日常生活中，培养他们的知识迁移潜力和自学潜力，培养他们刻苦的钻研精神和敢于怀疑勇于创新的精神。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导，然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们“看扁”，树立起他们的信心和激发他们学习的兴趣，最后是发动班上的优生自愿当后进生的辅

导老师。令我欣慰的是优生们的表现十分踊跃。当我问他们为什么那么喜欢当辅导老师。他们说：“老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。”同时，我十分重视学生的思想教育工作。经常结合教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱群众、爱劳动、爱学习等的思想教育，改造学生的价值观、人生观、世界观，使学生构成良好人格。

我努力做好与家长的联系沟通工作。我主动与家长透过电话、家访等方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活状况，也向家长汇报其子女在校的状况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我十分乐意理解，并且调换主角站在家长的角度去思考问题。结果，绝大部分的家长对我是十分信任和尊敬。

四、考勤方面

我在做好各项教育工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。做到不迟到，不旷课，不早退，有事做到请假，按时完成领导安排的各项任务，处理好学校工作与家庭琐事之间的关系，处理好同事的关系，不论学校分给自己哪一项任务，我都配合同事尽自己的努力把工作做好，圆满完成学校交给的任务。

五、主要成绩

几年来，在学校领导的关心下，在老师们热情帮忙下，自己任教的学科取得了十分好的成绩。历次考试成绩均名列全镇前茅，历年的中考中数学学科成绩均十分理想。为高一级学校输送了超多合格新生，为学校争得了荣誉。日常工作中，我还精心钻研教育教学理论，密切关注教育最新动向，撰写论文并择优向报刊、杂志投稿。

今后，我将继续努力，使自己的各项工作都在原有的基础上再上一个新台阶！

本人xxx男，汉族，40岁。1992年7月毕业于xx卫生学校，毕业后分入xx县人民医院，成为一名光荣的医务工作者。1995年透过全国成人高考考入xx医学院，1999年7月以优异成绩毕业，取得临床医学专业专科文凭。于1996年12月调入xx中医医院工作，1999年4月获得去xx医学院附属医院进修机会，在心血管内科进修一年，对心血管内科常见病、多发病、疑难杂症等疾病认识上均有了质的提高，为以后的临床工作打下良好基础。xxxx年5月份，透过专业技术人员资格考试，取得心血管内科学中级专业技术资格。为更好的适应中医院的发展，提高中医专业诊疗水平，用心参加山东省中医药管理局组织的西学中培训，现正在学习中。

一、学识水平

参加工作前透过3年学习于1992年7月毕业于xx卫生学校，1992年分配xx县人民医院工作。透过学习与实践，掌握了扎实的专业理论知识基本功，运用理论指导工作，独立创新，摸索新的工作方法，使自己的专业到达了较高的水平。能从容地处理工作中遇到的常见病、多发病、疑难杂症等，能够独立解决业务中出现的问题。

二、专业潜力

1、能出色地完成本职专业工作

从事临床工作自1992年以来，一向担任内科临床工作，以拼搏精神，用心进取，理论与实践相结合，在实际工作中出色完成本职工作。

2、具有综合分析和解决疑难问题的潜力

在工作中在总结以前的临床经验的基础上，能思考出新的工作方法，使工作事半功倍，杜绝差错事故的发生，不断巩固

巩固基础知识、基本技能和基本操作，并不断学习新的临床理论及医学前沿科技，关注医学的发展趋势、发展动态，学以致用，以更好的解决患者的病痛。

三、工作成就

自xxxx年取得医师资格以来，独立完成临床内科门诊及住院患者的诊疗工作，从无差错事故发生，无论担任住院医师还是主治医师工作，都干得有声有色。xxxx年非典发生期间，参与发热门诊组建并主持发热门诊的正常工作，圆满完成了上级交给的任务，得到了上级领导的认可与好评。xxxx年5.12汶川大地震后，于xxxx年7月到xxxx年8月，用心响应上级号召，参加xx市第xx批援川医疗队为期两个月的援川任务，圆满完成对北川羌族自治县禹里乡卫生院的对口援建任务。

四、工作态度

自我担任住院医师以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。为了更快更好提高技术水平和业务潜力，适应医院发展的需要，今后要更加不断的学习多方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

本人自上班以来，一向注重自己的业务知识和操作技能学习，从一个普普通通的运行值班人员逐渐成长为运行值长。水轮发电机组值班运行是集脑力与体力的综合性技术工作。水轮发电机组安全可靠稳定运行，效率最高，发电量最多，耗水量最少，事故发生时保证损失最少是水轮发电机组值班的技术核心。因此，水轮发电机组值班技术是保证水电厂乃至电力系统安全、可靠、经济运行水平的根本保证。根据对水轮发电机组值班的严格技术要求，我在业务技术上刻苦学习，努力追求新知识、新技术，并取得可喜硕果，多次获厂内理论知识和操作技术能手，1998年在公司组织的技能操作比赛中和同事一齐获得一等奖。20xx年在竞争正值班理论考试和实

际操作考试中以高于第二名36分的成绩取得第一□20xx年在竞争运行值长的岗位上脱颖而出□xxxx年又在公司举办的安全知识竞赛和安全征文活动中双双荣获一等奖。

由于不断的学习和进取，自己的水轮发电机值班技术日趋成熟和完善，能针对机组运行中的问题进行决定，分析和处理，提出较好的技术改造和合理化推荐。比如针对大机组的直流系统可能出现的运行不可靠，推荐从小机组直流系统放一备用电缆至大机直流系统，这样既保证了大机直流系统在异常状况下的运行的可靠性，又使得小机组的直流备用容量得到充分利用。

作为水轮发电机组值班员在工艺革新的主要任务就是操作的准确性与少走弯路，省时省工并保证操作的有效性，并在群体性的作业中充分发挥每一个人的才能和在实际工作中修订、完善工作流程，使其规范和准确标准化。在技术工艺革新中我透过自己多年的操作经验结合操作规程在班内作了如下工作：提高运行人员操作要素；保证巡回检查质量；消除生产薄弱环节与人为事故；阐述运行人员怎样防止误操作；更多的发挥班组“内聚力”提高工作效率。

在技术管理工作中，每年自己都制定出班组技术培训年计划、月计划，主持班组的技术考问讲解，设备异常分析，提出事故预想，组织反事故演习。在生产中注意将图纸资料编号分类有序收集，将设备缺陷、设备异常状况、事故及故障原因、检修作业状况、定值修改、调度命令及调度运行方案、设备运行方式，设备更改等技术工作逐一归档管理，并参与本厂20xx年本厂运行操作规程的修订工作；帮忙拟定过大型事故演习方案，协助修改班组各类操作票，主持班组的安全工作并连续实现5年生产无事故的优秀生产工作成绩，并多次获得奖励。在技术管理工作中，自己对水电站的整个生产流程的技术管理流程有较强的了解和管理潜力，能针对水电站的各个生产技术环节提出自己的看法和技术要领，能提出本班组生产计划、班组规划，生产重点、组织措施及技术措施，能

抓住生产季节不同的技术要领，具有较强的班组管理综合潜力。

在培训工作中，自己注意抓好值上的技术问答、反事故演习、事故预想、异常分析。并共带过3个徒弟，并在集团公司组织的“师带徒活动”中获得“优秀师徒”称号。他们均在各自的岗位上已作出奉献，并有的已当上领导干部和成为生产骨干。

除认真提高自己的运行水平外，自己虚心的向检修的同志学习，重新拜师学艺，用心参与水轮发电机组检修、一次设备检修、二次设备检修、保护调试、微机监控等各种检修维护工作，使自己的理论与实际相结合，在业务素质上大大的提高到了一个新的台阶。

学习是无止境的，只有不断更新知识和技术，才能跟上设备自动化日益发展的需要，只有永远不断的努力学习，追求知识，技术的高层次，才能满足水轮发电机组安全、稳定、经济的运行。

总会计师工作业绩总结篇二

1997年，我从中央财经大学毕业，分配到具有从事证券期货业务资格的山东青岛会计师事务所工作。经过短暂的实习适应阶段后，立即被委以重任。我于1997年9月——1998年5月，全程参与青岛海尔国际电器股份有限公司的b股上市审计工作。1998年8月开始，参与华光陶瓷吸收合并山东汇宝集团股份有限公司的审计工作。1998年5月——20__年4月我承担了青岛碱业上市审计的部分重要工作。1999年3月——20__年初负责青岛国风药业股份有限公司上市审计工作。此外，我承担审计的重要客户还包括青岛海尔、青岛海信、青岛双星、青岛东方、青岛国货、泰安瑞星化工、烟台只楚集团、威海西霞口集团、青岛集装箱等十余家上市公司和十余家拟上市公司

的审计业务;以及青岛狮王牙膏、青岛广濂等外商独资或合资企业的审计或管理咨询业务。

在山东青岛会计师事务所我担负的工作中，无论是审计业务还是验资及其他相关工作，在规定的时间内都较好地得以完成，取得了梦想的社会效益和经济收益。1999年末，受泰安瑞星化工股份有限公司的委托，参与了其改制拟发行a股的审计业务。20__年4月，与山东威海西霞口某股份有限公司签定了股份制改造和常年审计的委托，并参与了其规范和审计调帐工作。以外，还出具了多家股份公司、工商贸企业及外资企业验证资本的验资报告。

20__年1月，我离开青岛，应聘到全国知名的立信会计师事务所。由于前期的工作基础比较扎实，不久就得到了单位的重视，主要担负对拟上市公司的改制工作进行辅导;按照中国证监会的要求，对首次发行股票公司的财务报告进行审计;对上市公司年报、中报及配股、增发等再融资进行审计;对外资企业的财务报表进行审计;为客户带给验资服务;为客户带给有关股票发行和再融资方面的财务咨询。在此期间，我的主要审计客户有上海兴业房产、上海轮胎橡胶、济南轻骑、上海科华、上海红双喜等十余家上市公司和十余家拟上市公司的审计业务;上海大众汽车等企业的审计或管理咨询业务;上海房地集团、上海海鸥照相器材、上海迪赛诺医药等多家内资企业的审计或管理咨询业务。十余年的注册会计师执业经历，使我的理论和实务水平得到了极大的飞跃，实现了可喜的提高。

二、老老实实做人，扎扎实实做事，树立崇高的事业观

从进入财会审计行业开始，我一向没有忘记师长的教诲和期望，恪尽职守、勤奋敬业，丝毫不放松对自身政治修养和业务素质的提高。我深知，作为审计人员，需要一种“富贵不能淫，威武不能屈”的道德勇气，有一种大公无私的服务精神。我所承担的审计业务，多是重要的上市公司，这是领导

对我的巨大信任和考验。我认识到，做一名合格的事务所的业务人员，不仅仅要具有必须的专业胜任潜力，还要有必须的管理潜力和沟通潜力。

审计业务的服务好坏，质量到位与否，直接关系到整个事务所的外在形象。在日常的工作中，我时常提醒自我要端正服务心态，在不失公正不违背职业道德的前提下，持续一名注册会计师超然的地位，在有关原则问题的立场上，应有自我独到的见解，不为来自各方面的不正常因素所左右。工作中增强大局意识、群众意识和服务意识，把提高执业质量和尽量满足客户的合理要求作为工作的最高标准，努力把工作做好。在执业时，我十分注意工作方式、方法，不轻易下结论。外勤工作中，合理安排工作时间，提高工作效率，不做无谓的劳动。同时，与客户多方接触，持续经常性的联系和沟通，不给企业增加额外和不必要负担。执业中经常遇到与客户之间，与执业人员之间不一样的意见，我首先透过查阅有关资料，咨询权威部门，在内部达成一致，然后与客户透过协商讨论研究解决问题，消除不一样点，达成共识。

对上市公司审计的工作，最突出的特点一是业务量大、风险高、政府监管部门、社会公众和股东对信息披露的要求高，另一特点是由于我国市场经济尚处发展阶段，注册会计师地位没有得到正确的认可，市场的竞争环境不梦想，注册会计师的收益远远不能与其劳动量和承担的风险相配比。从外部执业环境来看，经常受到来自各个方面不一样程度影响，个性是客户的压力，客户利用各种关系干预、干扰注册会计师依法执业的现象也十分突出。这种不正常的现象，无疑牵扯了超多的时间和精力。在审计过程中，我牢固树立风险意识，健全审计质量内部控制制度，高标准、严要求规范执业。对国货公司1999年报出具了带说明段的报告，对青岛双星公司的报告也做了合理的处理，对青岛海尔的报告明确了联营公司的会计师规范了审计范围，从而进一步降低了风险。青岛碱业上市的项目，由于牵扯的方方面面比较多，是十分复杂的一个项目，近两年的工作中，我克服了种种不利的因素。

有时连续几天加班加点，废寝忘食，但方案一变，还得从头再来；有时身体不适，一个多月却不能离开现场；有时工作得不到理解，只能寻求领导的支持，所以从未气馁过。

三、明确定位奋斗目标，不断健全知识结构

在当今世界经济一体化，竞争国际化的形势下，财务会和审计工作所处的环境也在日新月异地更新，不断出台的会计准则、审计准则和各种财经税务法规、文件，使人感觉眼花缭乱、应接不暇。在做好本职工作之余，我一向没有放松对业务知识的学习，20__年分别透过注册会计师资格、会计师职称考试。20__年透过中国证监会证券发行与承销、证券投资基金的从业资格考试，为更好地在证券行业里工作打下了良好的基础。日常工作的闲暇时间，我尽量抽空，一方面加强政治学习，提高思想政治觉悟。另一方面加强专业知识的学习，学习国家的有关政策、法规和报刊杂志。加强政治学习和业务知识的钻研，理论水平不断提高。当今的社会，我认为，高级财会人员应当不断创新，超越自我，具有胸怀大业，志怀高远的视野，要在自由的精神世界里不断追求、探索。要承担三方面重要使命：一是要具备较高的理论水准，能够提出原创性的思想与理论；二是要有成熟的实务经验，认真履行经济调节、市场监管、社会管理和公共服务的职责；三是要发挥以点代面的引领作用，将自我的知能，及时向所在领域的同行进行传授，实现全行业更新观念，转变思想，完善结构，协同提升的目标。

真正成为一名合格的高级会计人才，不能满足于会计专家的主角，要在管理学、经济学、哲学、文学等方面培养锻造较高的造诣，成为复合型人才。不能就会计论会计，不能就财务谈财务，要“跳出三界外不在五行中”，从立体思维、战略思维，综合角度看待事物，领略问题的实质，抓住问题的关键。管理者、领导者、决策者，提升激励与沟通潜力，务必学习整合国内外的经验，明确自身的工作职责、工作方法，不仅仅要强调教导与激励，还要注重约束与控制。真正成为

一名合格的高级会计人才，还要增强顺时应势的领导艺术。时代呼唤创新思维，创新改变世界，创新改变命运。领军人才的创新潜力，要注重创新人格的培养，创新潜力结构的培养，创新思维过程及习惯的培养。

四、实现财务管理工作的转型，工作中干出了实效

透过会计师事务所工作的历练学习，十余年下来，我至少从以下方面具备了必须的业务专长：熟练掌握财会、税收、审计领域的现行政策、法规；能独立承担上市公司、外商投资企业等的财务审计、财务税务咨询工作；熟悉股票发行和再融资的财务会计方面的政策法规；良好的审计经验及会计教育背景；出色的分析及解决问题的潜力；良好的中英文水平；熟练的电脑操作技能等。

随着自身对会计审计工作的理解和实践的不断深入，为迎接更大的挑战，20__年5月份，我应聘到了国内著名的综合类证券公司光大证券计划财务部。承担了财务核算，合并报表编制，财务分析，以及信息披露等工作。计划财务部每一天都要接触超多的数据和枯燥的报表，但我的工作干得有声有色。为了培养自身的综合潜力，取人之长、补己之短。我除定期参加例会讨论、学习企业会计制度，和大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程。同时用心参加公司举行的各种活动，做到工作有里有外、有张有弛。

状况分析，并加强同业间财务、业务数据的收集、分析和整理工作，重点上市券商的专题分析，以及重点业务与财务数据的关联分析，为公司领导经营决策带给有效的财务信息。四是按期向监管部门、股东报送所需的各类财务报表。随着公司日益规范，信息披露已成为公司的一项重要工作，财务人员做到了按期带给各类报表，除证监会、上海证监局的月度统计报表外，还包括沪深交易所、证券业协会、财政部、外管局、统计局等监管部门定期所需的资料。五是用心配合各项审计和检查工作。20__年以来，配合集团完成对公

司20__-20__年度财务考核检查工作，配合完成了20__年度和ipo三年期审计相关工作，配合完成对公司进行的20__年度的国际审计。此外，透过监管部门电话询问、网上报送补充资料等多种方式，理解关于公司财务状况和监管指标合规状况的非现场检查。20__年7月成为了证监会即将发布的《关于证券公司信息报送和披露管理办法》制定小组的成员之一。

五、顺应时代发展潮流，客观审视事业环境

既往历史的任何时期。金融危机暴露出的诚信问题，让政府监管部门和更多企事业单位意识到，单纯依靠会计控制已难以应对市场风险，会计控制务必向风险控制发展。在会计技术更新层出不穷，思维更迭变化迅速的这天，会计必当跟随时代。这要求我们务必在合理继承传统的基础上，顺应时代前进的步伐，锐意改革，发展创新。

在财会及审计行业奋斗的12年工作历程里，在师长的关爱下，我在很多方面从无知到有知，从知之不多到知之较多，理论和实践经验在不断积累，自身素质也在潜移默化地提高。我一向以为，一项伟大事业的成功，必须不是靠个人英雄主义，单打独斗，包办天下的。在别人的身上，总有超越自我之处。同事之间的团结协作，不一样方式的交流、碰撞、是实现思想认识飞跃的有效途径。一个单位的一个部门的同事，来自五湖四海，每人都是特殊的个体，汇聚到一齐，就要成为一个战斗的团体。大家有必要互相帮忙，互相促进，实现共同提高，全面发展。学海无涯，艺无止境。我国目前财会工作就是在不断完善企业会计准则和与国际化接轨的状况下，政策法规的变化十分快，作为国民经济发展和企业个体都不能或缺的财务会计工作和审计工作，随着时代的发展和加入世贸的冲击，将更具其生动丰富的资料和挑战性，我应只争朝夕不放下学习，才能在财会及审计行业里更好地服务于社会，服务于社会主义市场经济建设事业。

总会计师工作业绩总结篇三

xx男，预备党员，一名物流学院普通的专职教师。我于20xx年6月毕业于北京科技职业学院7月参加工作至今，我的工作表现一向坚持稳定，在现代物流学院负责实验室管理和实验室的日常教学工作，我在物流公司的工作经历，给了我很好的锻炼机会，丰富了我的阅历，开阔了我的眼界，并促使我不断努力学习，掌握最新的物流知识，为我在物流实验室的工作供给了良好的基矗在各级领导的支持和全院职工的配合下，将我物流学院实验室的工作短短的八个月推上一个新台阶，得到了各级领导的肯定。下头，我重点就物流实验室工作期间所构成工作思路及完成的工作，做总结如下。

我的工作都是围绕着评估开展的，按照领导安排，我主要职责是实验室的管理包括日常的安全和实验室的机器设备的维护保养维修工作以及物流学院05级校设本科7个班和05高职3个班的物流实训课程的教学工作，此外还有搞好相关服务。在工作中，我始终坚持政治理论和业务知识的学习，不断充实自我，一向以来，自我能够积极参院里政治理论学习，除此之外，我还结合自我的业务工作，阅读了有关物流方面的书籍，如供应链管理、运输管理、仓储管理、采购管理、配送管理、会计学等书籍每周末都到北京去参加物流课程的培训。在工作中还坚持向实践学习，向有经验的同志学习。在实践中逐步丰富自我的业务本事，提高自身素质，为提高工作质量奠定了良好的基矗。

物流实训教学工作是一项专业性很强的工作，实操是目的，实操是前提，没有良好的实操技能，就失去了教学工作的价值和作用，而我们物流学院的现实是没有实操得场地要把实训课程拿到课堂上来讲，这样给我们的教学工作赠加了很大的难度，我始终坚持工作就是物流实际工作的观念，以一切使学生学会一切满足教学为标准，以一切贴近实际作为工作的出发点和归宿，在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨，随叫随到，从不讲价钱，为了能设计

出让学生看的到听的懂学的会的实训课程有多少个通宵的夜晚，连我自我都记不清了。但当我看到规范有序的教学工作能为学生能带去物流实用的实训课程训练时，心里感到无比的欣慰。

在履行岗位职责方面，根据上级提出的要求，我积极探索物流实训教学的新模式，对历年来我院的理论教学的成功和失败经验进行总结。对物流实训课程的设置和安排进行创新。

(一) 设计出一套具体的可操作的物流实训流程

我们物流学院以前没有开设过实训课程，以前我们其他的专业也没有成熟的经验给我们借鉴。在院长的带领下我们在实践经验缺乏，课程设置经验不足的情景下，我们物流实验室在院长地带领下对物流实训课程流程创新，并绘制成图表有运输功能说明1张、运输实训流程1张、仓储功能说明1张、仓储实训流程1张和综合实训1张。丰富了教学能容提高了教学工作质量，受到了领导的好评。

(二) 完成各项基本教学材料的编写

实验室刚刚建立能够说是什么都不健全，我们完成了实验室的相关管理制度的建立归档，共完善相关管理制度和具体的岗位要求15项相关材料。

根据洛捷斯特的两套软件：

1、运输管理系统；

2、仓储管理信息系统。完成的2008版实训大纲的修改，和2008版的实训指导书的编写。新版的地实训指导书按照供应链管理功能设计由16个实训项目和来源于企业的20个实际问题场景组成。其中我个人完成了仓储实训指导书的编写和20个情景的设计。

随着我校“三、三方略”的实施，加之10月面临着评估能够预料我们物流学院的实验室工作将更加繁重，要求也更高，我们的工作不能来一点虚的每一个地方都要经得起专家和领导的检查。在我们明确了物流实训教学的方向和高职的特点的基础上我们的实训目标是物流作业、管理的一线技术人员。为此我们将实施“平台+模块”的课程设置在课时允许的范围内将实训的项目分类根据学生特点和实际需求调成组合贴合学生特点的教学资料和学习方式。

在新版的实训报告的设计上得到了院里领导的大力支持。在5月30日的市教委的市级师范实训基地的检查中得到了市教委专家组的好评。在同专家交流的过程中提到物流的实训报告不能在按照理工科的常规的实验报告的形式和模式。要设计和创新出贴合物流实训要求的实训报告，这点得到了专家的认同。这个也是我们下一步的教学改革的一个方向。

以上就是我对我的工作的阶段性的概括和总结，我的工作的成绩的取得绝非是我一个就能做到的还有很多帮忙和协助我的人。今后还有很多工作需要我去做，期望领导能给我明白方向、批评指正。总之，我忠诚于党的教育事业，全面贯彻学校的“三、三方略”。爱岗敬业，求真、求实、求新。

总会计师工作业绩总结篇四

销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

一、个人自身方面的总结：

深知自己的职责：为公司尽职尽责和为客户贴心服务的使命！

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能

力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

二、工作方面的总结：

1、始终坚持公司要求的销售员工作重点：蹲点策略。在塔山镇经销商刘红军处进行定点帮扶，并严格按照公司蹲点流程逐步推进工作。大力宣传公司产品和品牌，通过划图进村—进村宣传，最后建立示范户，通过客户带动客户，以求效果达到最大化。

2、关于销售工作的思路整理

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。开发和壮大市场，说白了就是通过各种方式抢占他人市场为我用。对于目标市场的壮大，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤有针对性的展开工作，哪个地方和哪些客户是重点客户，哪些客户具有宣传效果，哪些客户具有事半功倍的效果，这些并不是单凭想象就能达到效果的，客观条件和正确的方法是必需的。甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。销售工作给我最大的启示就是示范户的作用巨大，可以大大一传十，一带十的效果。做销售本来就是服务，通过自己的服务使部分或符合做示范户的典型顾客的利益更大化，往往比拜访20家客户更有效果。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下！离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环

环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应!这对做周围的其它市场起到支点的作用!

三、工作中存在的问题:

1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间(往往中午和晚上拜访客户的时机最好)，工作的计划性不是很强!

2、不够勤奋，懒惰。

3、缺乏执着精神，很多时候没有耐心讲解。没有找更好的方法做同样的事。

四、对公司的要求:

要求经销商降价。蹲点帮扶后需实现专销。

五、总结

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，通过自己的努力定能成为吸引更多的用户使用我们的产品。!

面对现在我们的确困难，但我们决不气馁，因为我们有可以预见的未来!到那时候我们将大鹏展翅!

总会计师工作业绩总结篇五

(一) 基本脚型

(二) 基本脚位

(三) 基本手型

(四) 基本手位

(五) 附芭蕾舞基本手型、手位和脚位

二、训练中重视培养幼儿对舞蹈的兴趣，引导幼儿热爱舞蹈。

我们观察到，幼儿在欣赏节奏明快的音乐、看到电视电影里的舞蹈动作的时候，会兴奋得手舞足蹈并模仿动作，这说明喜欢唱歌跳舞是幼儿的天性。所以，我们特别注意充分调动幼儿这一积极因素，引导幼儿热爱音乐，热爱舞蹈。有时，我们会以丰富的表情和不同的动作形象生动地表现某种情绪，如幼儿舞蹈《吹泡泡》中的“咦，泡泡不见了！”这句歌词，我们逼真表现出对泡泡不见了所产生的好奇、疑惑和惊讶的复杂心情，而幼儿在我们的引导带动下进行模仿，也表露出栩栩如生的动作与表情。在教学新舞蹈时，我们将舞蹈内容编成儿歌或故事，并以这种比较简单易懂的方式向幼儿讲解，加深了幼儿对舞蹈内容的理解，提高了幼儿的接受能力，激发了幼儿学习新动作的兴趣，从而使幼儿不是被动地学习舞蹈，而是真正发自内心地喜爱舞蹈这一课程。

三、根据幼儿的实际水平，选择有效的训练步骤。

教授新舞蹈时，我们能注意不能操之过急，一定要循序渐进地讲解清楚动作的要求、规格和要领，制定有效的练习步骤。按照由简至繁的教学原则，首先让幼儿熟悉音乐节奏，随后是动作练习，最后才是情绪表达。在动作练习中，将组合动

作分解成单一动作，难度较大的单一动作还分解成局部动作(上肢或下肢动作)。如教授舞蹈《娃娃爱唱歌》时，我们先让幼儿熟悉音乐，准确把握节奏，然后将舞蹈动作分解成单一动作，先教下肢脚的勾绷动作，后教上肢手的提压腕动作，再结合起来学习，并在这两个基础上加以表情训练。在训练过程中，我们注意训练的科学性——运动量和动作幅度符合不同年龄幼儿的生理特点，对幼儿不进行某一局部动作过多的重复练习，以免损伤幼儿稚嫩的身体。

尼尔在解释舞蹈本质时，这样提出：“舞蹈并不是一种姿态、韵律的优雅，属于美的欣赏或创作而已，最重要它是一种轻易的发泄，人在现实生活中的压抑，可在肢体和律动间得到平衡”，如何开发孩子的创造潜能，让孩子门真正快乐的舞着，还需要我们在不断的学习实践中去领会去创新。

总会计师工作业绩总结篇六

在思想上，一年来，我坚决拥护中国共产党的领导，积极参加学校的政治学习，提高思想觉悟，热爱党的教育事业，自觉遵守《教师法》中的法律法规，认真执行教育方针，努力探索教育教学规律，积极参加教研活动，服从分配，认真完成各项工作，处处以身作则，为人师表，不断提高自己的业务水平。业余时间不从事有偿家教。上班时间，我从不无故迟到，请假。

在班级工作中，新学期开始，我就制定好班级工作计划及班级规章制度，确定了班级的工作目标。要求学生认真学习《小学生日常行为规范》，并贯彻到日常生活中去，抓好学生的养成教育。热爱学生，关心学生学习以及生活，使学生德、智、体等全面发展，并主动与学生家长沟通，认真听取家长的意见和建议，积极取得家长的支持与配合，经常与任课教师取得联系，协同对学生(特别是后进生)，进行学习目的性教育，激发学习兴趣，教给学生科学的学习方法，鼓励学生在学习上互相帮助、互相竞争，营造良好的学习气氛。

在教学工作中，我注意做到以下几点：

1、深入细致的备好每一节课。在备课中，我认真研究教材，力求准确把握重难点，并注重参阅各种杂志，制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。注意弱化难点强调重点。认真编写教案，并不断归纳总结进一步提高教学水平。

2、认真上好每一节课。上课时注重学生主动性的发挥，发散学生的思维，注重综合能力的培养，保证每一节课的质量。

3、认真及时批改作业，注意听取学生的意见，及时了解学生的学习情况，并有目的的对学生的进行辅导。

4、积极参加教研活动，注意学习其他老师的教学经验，努力探索适合自己的教学模式。通过学习，对自己的教学促进很大。

5、注重教育理论的学习，并注意把一些先进的理论应用于课堂，做到学有所用。

通过以上几方面的努力，也取得了一些的成绩[]20xx年3月所撰写的论文《精心设计主体活动培养学生口语能力》在芜湖市第十二届教育教学论文评比中获叁等奖;20xx年4月在弋江区小学语文教师古诗文诵读比赛中获叁等奖;20xx年6月所教班级被芜湖市教育局评为“先进班集体”;20xx年6月辅导本班学生在火龙岗中心学校举行的校园集体舞比赛中获贰等奖;20xx年1、2月在火龙岗中心学校举行的课堂教学、“同课异构”教学比赛中分获叁等奖;20xx年1月辅导姚娟同学在火龙岗中心学校举行的中高年级口语交际比赛中获叁等奖。

成绩已属于过去，本人将在新的一年再接再厉，努力工作，争取在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

总会计师工作业绩总结篇七

为了在平时的教学中更加能体现并运用好新的课程理念，我认真阅读《语文课程标准》、《教师教学用书》等书，潜心钻研新教材、新课标、新教法，认真体会、领悟其间的精髓，为不断提高教学水平奠定了基础。另外，在紧张、忙碌的工作之余，我还要坚持读一些与教育教学有关的报刊杂志，如《小学语文教学》、《语文教学通讯》等，了解更多著名教育专家、行家的观点，了解当前的教改动态，同时还要经常上网，查阅一些有关新课程改革的资料、信息，解决教学中遇到的一些疑难问题，另外，经常透过网上视频来观看一些名家的识字课、阅读课、作文课的教学，为今后的教学积累一些好的教学经验，以理论来指导自我的教学工作。

课堂是学生获取知识与培养潜力的主要阵地。一学期以来，我努力在课堂上狠下工夫。为了上好每一节课，我课前认真钻研教材，吃透教材，并结合本班学生的实际特点，采用生动活泼的教学形式，激发学生的学习兴趣。课堂上努力贯彻当前一些新的教育理念，创设简单民主的教学氛围，鼓励学生踊跃发言，构成群言堂。以学生为主体，构建探究式课堂模式，引导学生主动探究，自主获取知识，不断提高学生的自主学习潜力。此外，在课堂上，我个性关注暂困生，带给更多的机会给他们，使他们也能取得提高，对学习产生浓厚的兴趣。我觉得，班里的学生都挺喜欢上语文课的，因为他们在自主探究、合作交流的学习方式下，找到了学习的捷径，从而提高了课堂效率。

一学期以来，在担任教研组长的的工作中，我处处以身作则，用心参加、组织各种教研活动，和同组教师经常互相切磋，从中取长补短，不断提高自身的“六课”潜力。另外，本学期搞的“我的一堂课”照镜子活动中，更加大大提高了我独立备课、上课、评课的潜力。在平时的教学中，遇到问题时，大家一齐交流、讨论，有了好的方法思路彼此推荐介绍，教研的气氛十分浓厚。此外，我还去市里以及其他兄弟学校听

课、教研，虚心学习新的教学理念，新的教学方法。在日常教学中，我个性注重采用边实践边反思边总结经验的方法来深入教研活动，这一举动很好地推动了教研工作。

学生之间存在着差异，为了促使每个学生都能在原有基础上有所发展，我采取“抓两头，扶中间”的方法。不但注重培养优生的特长，并且注重暂困生地辅导，同时，在班中成立互助小组，以绩优生带动暂困生，使同学之间构成互帮互学的氛围，互相取长补短，共同发展提高。在平时的教学中，我对“暂困生”投入更多的关注与了解，我每一天观察他们，琢磨他们，与他们聊天、游戏，拉进师生的距离。他们愿意和我交流，愿意把心里话告诉我，这样我才能走进学生的心灵世界，才能找到适合他们的教育方法。孩子们都喜欢听表扬，那我就抓住孩子们身上的闪光点来激励他，帮忙其树立自信心，告诉他只要努力，你就是最好的、最棒的。我经常当着全班同学的应对某某暂困生说，你的字写得真漂亮；你真热爱劳动；你上课真守纪律等。表扬的魅力是神奇的，它会变成暂困生前进的动力，让他们在表扬地指引下欢乐学习。

1、思想教育常抓不懈：利用班会、晨会、板报对学生进行思想品德教育，行为习惯教育，卫生、纪律、安全等方面教育，着重培养学生良好的道德品质、学习习惯、劳动习惯和礼貌行为习惯等。

2、发挥“小干部”的大作用：大胆放手使用班干部，透过制定班级管理制度，对学生各方面做出了严格要求，使班内构成了团结向上的优良班风。

3、经常与任课教师取得联系，了解学生的学习状况，协同对学生进行学习目的教育，激发学习兴趣，培养刻苦学习的意志，教会学习方法，学好各门功课，并掌握学生的课业负担量。

4、关心学生身体健康，注意保护视力，指导开展丰富多彩的班级活动，用心参加学校组织的各项活动，搞好班级的经常性管理工作，对学生进行常规训练，培养学生养成良好的学习、生活习惯。

5、经常与家长持续联系，互通状况，取得家长的支持和配合，指导家长正确教育子女等。

总会计师工作业绩总结篇八

20__年初，我们确定的全镇经济发展思路是：扭住一个核心(工业经济)，突出一个重点(小城镇建设)，强化三项建设(基础设施建设、产业化建设、旅游文化产业建设)，实现两个提升(农民收入提升、财政收入提升)。按照这个思路，我们全面完成了旗人民政府20__年下达给我镇的各项经济工作目标，取得了全镇经济快速增长，社会各项事业协调发展的好成绩。

一、主要经济指标完成情况

1、财政收入突破亿元大关，完成1.03亿元，完成目标的100%。其中，国税完成0.7亿元，地税完成0.33亿元。

2、招商引资到位资金4.5亿元，完成目标的128.6%。

3、工业税收完成0.96亿元，完成目标的125%。

4、全社会固定资产投资完成13.37亿元，完成目标的123%。其中工业固定资产投资5亿元。

5、农民人均纯收入达到5830元。

6、新增农村合作经济组织4个。

7、年度存栏肉羊8万只、肉牛0.7万头、蛋鸡65万只。肉虎年
末饲养量140万只。新建标准化养殖专业自然村19个，养殖示
范大户103户。

8、全年劳务输出1.6万人(次)。其中，有组织输出0.72万人。

二、为完成目标采取的主要措施

(一)工业经济保持了良好的发展势头

增大招商引资工作力度。我们始终把招商引资作为经济建设的
“一号”工程，坚定不移地树立“招商就发展、发展就招
商”的理念。截止到11月末，招商引资签约额6亿元，新建企
业9家，改扩建企业6家，引进投资1亿元的房地产开发集团，
正在洽谈项目8个。

全力推动重点工业项目建设。重点工业项目有两个：内蒙古
万华铸件一期工程，年生产60万吨铸铁项目；敖汉旗双峰铁
矿30万吨铁选厂项目。万华铸件已完成固定资产投资4亿元，
一期工程厂房建设完成90%。通水、通路、厂区平整等基础建
设已全部完成，各种设备正在安装。预计20__年5月份试生产，
7月份正式投产。安置工人1200名，年实现税收8000万元。双
峰矿业有限公司30万吨铁选厂建设，当前固定资产投入已经
完成8000多万元。计划20__年4月份建完生产。双峰矿业有限
公司已形成年产铁精粉45万吨的生产水平，年产值可达到4亿
元，可实现税收4000万元，成为四家子乃至全旗的选铁企业。

工业经济是经济建设的核心。四家子现有工业企业58家，规
模以上企业已发展到33家，工业产值达到28亿元。全镇初步
形成了冶金、化工、机械制造、花炮生产四大主导产业。企
业税收贡献率占全镇财政总收入的90%以上，安置农村剩余劳
动力1万多人。工业经济和财政收入连续五年名列全旗第一，
成为全旗名副其实的工业强镇和财政大镇。

(二) 小城镇建设步伐加快

小城镇建设是经济建设的重点。四家子镇小城镇建设也是全市34家重点小城镇建设之一。今年，镇党委政府按着“南拓北扩西延、中心改造、一河两翼”的城镇建设总体规划，增大小城镇建设力度。强力地推动了“河西新区”建设。建成了镇党政综合办公楼、四家子人民广场、橡胶坝、职工宿舍及干部食堂、招待室、五个镇直单位办公楼，完成了“河西新区”的给排水、供暖供电工程。建设面积达到10万平方米的“御景新城”商住区工程已破土动工。“河西新区”莲花山公园和四家子物流园区正在规划设计。增大了老城区改造力度，沿街开发已达12万多平方米，改造1.5万平方米，协议拆迁80多户，打开了“丁”字街，重新铺设了地下排污管道，对东西主街道实行了硬化、绿化、美化和亮化，改变了脏、乱、差现象。小城镇建设工作得到了市、旗领导的肯定，在全市小城镇建设会议上做了典型发言，市政府奖励城镇建设资金50万元。当前，正在积极争取自治区人民政府小城镇建设以奖代补奖励项目。

(三) 基础设施建设进一步增强

春季造林完成8400亩，其中，沟道造林20__亩，封育4000亩，补植1500亩，经济林500亩，植被恢复400亩。完成沟道治理2300亩。共打配机电井48眼，完成膜下滴灌2万亩。整改扩建了四家子变电所，林家地变电所投入运营，闫杖子变电所正在建设之中，全镇供电水平达到7.63万kva□年用电量达到1.2亿kwh□已经成为全旗用电、供电水平的乡镇，其用电量占全旗总用电量的1/5还多。实现了双电源供电。全镇10kva输变电改造工程已基本完成，农村低压整改完成70%。新惠到金厂沟梁、金厂沟梁到四家子输变电路、四家子到闫杖子输变电路建设工程正在按期施工；赤朝高速公路引线已建成通车；赤锦铁路正在建设中。今年是全镇基础设施建设项目最多、发展和变化最快的一年。

(四) 积极推动产业化进程

四家子镇党委、政府把产业化建设作为农民增收的重要途径。坚持“财政增长，农民增收”的目标不动摇，坚持实施了“向土地要效益，向产业化要增收，向劳务输出要收入”的目标。今年初以来，我们把肉鸡产业作为产业化主导产业。利用废弃的烟花厂、空闲地、山坡地发展肉鸡养殖。到11月末，全镇已落实肉鸡养殖专业村5个，肉鸡养殖小区8个，发展肉鸡养殖户200多户，年出栏25万只以上的养殖大户7户，年出栏1万只以上的养殖户100多户。已经形成了年出栏500万只肉鸡的养殖水平，被保吉安集团列为重点发展区域。8月份，全旗肉鸡养殖现场会在我镇召开。除肉鸡外，蛋鸡、肉牛、肉羊和生猪养殖业已形成规模，当前存栏数分别达到65、0.78、8.2、1.6万头只。以“调结构、促增收”为目标，在新四线公路沿线的林家地村、扣和林村和热水汤村，实施了“1137”富民工程项目带建设，即沟道造林1万亩，农业种植结构调整1万亩，安装转式喷灌、膜下滴灌、渗灌三种节水灌溉设施；建设设施农业、采摘园、膜下滴灌高粱、地膜谷子、大垄高台土豆、全覆膜玉米、万寿菊等7种现代农业示范点。受到上级领导和群众的好评。

(五) 开发热水资源，壮大旅游文化产业

发展旅游文化产业是四家子镇长期坚持的发展战略，是朝阳产业。几年来，我们把热水资源开发，作为发展旅游文化产业的核心内容，集中力量，实施开发建设。到今年8月份，温泉度假村已投入使用，总投资2.2亿元，完成公共建筑面积3.8万平方米。主体酒店2万平方米，建旅游地产房16栋，6万平方米。整个园区内基础设施(道路、管道、供电、互联网、有线电视等)配套齐全。在此基础上，我们将以温泉度假村为中心，充分挖掘全镇的历史文化、自然景观、生态景观、古寺古庙景观，努力打造旅游文化大镇。

(六) 全力抓好安全生产

在安全生产工作中，我们树立“安全大于天的意识”，时刻把群众的生命财产放在第一位，强化安全生产监督检查。对于烟花企业，层层签订安全生产目标责任状，坚决杜绝“租线招户”和“超人员、超药量、无备案”等违规、违章现象。强力推行“定置管理”办法，严格控制违规作业，严厉打击非法生产，形成了全社会齐抓共管的良好态势。对于工矿企业，增大安全生产的宣传工作，努力提升工作人员的安全生产意识，对于企业存有的安全生产隐患即时实行整顿和整改，坚决杜绝带病生产，绝不搞下不为例。实现了全年无重大安全生产事故的目标。

回顾一年来的工作，我们全面完成了上级党委、政府交给的各项工作任务。我们将认真总结经验，戒骄戒躁，鼓足干劲，努力做好明年的各项工作。

总会计师工作业绩总结篇九

了解身体的方位和舞蹈基本脚型、脚位和手型、手位等。

(一)基本脚型

(二)基本脚位

(三)基本手型

(四)基本手位

(五)附芭蕾舞基本手型、手位和脚位

幼儿讲解，加深了幼儿对舞蹈内容的理解，提高了幼儿的接受能力，激发了幼儿学习新动作的兴趣，从而使幼儿不是被动地学习舞蹈，而是真正发自内心地喜爱舞蹈这一课程。

教授新舞蹈时，我们能注意不能操之过急，一定要循序渐进

地讲解清楚动作的要求、规格和要领，制定有效的练习步骤。按照由简至繁的教学原则，首先让幼儿熟悉音乐节奏，随后是动作练习，最后才是情绪表达。在动作练习中，将组合动作分解成单一动作，难度较大的单一动作还分解成局部动作(上肢或下肢动作)。如教授舞蹈《娃娃爱唱歌》时，我们先让幼儿熟悉音乐，准确把握节奏，然后将舞蹈动作分解成单一动作，先教下肢脚的勾绷动作，后教上肢手的提压腕动作，再结合起来学习，并在这两个基础上加以表情训练。在训练过程中，我们注意训练的科学性——运动量和动作幅度符合不同年龄幼儿的生理特点，对幼儿不进行某一局部动作过多的重复练习，以免损伤幼儿稚嫩的身体。

尼尔在解释舞蹈本质时，这样提出：“舞蹈并不是一种姿态、韵律的优雅，属于美的欣赏或创作而已，最重要它是一种轻易的发泄，人在现实生活中的压抑，可在肢体和律动间得到平衡”，如何开发孩子的创造潜能，让孩子真正快乐的舞着，还需要我们在不断的学习实践中去领会去创新。

时间飞快，一转眼这个学期即将过去。

本学期刚踏进美舍大家庭，对于这里的一切都充满了好奇与学习的冲劲。为了尽快的融入这个大家庭，我通过不断地听课学习，课堂模式的磨合，课下虚心请教及时笔记，在师傅吴春荣老师的悉心指导下，在同事们热心的帮助下，不断提高自己的课堂教学与组织能力。在课余时间，我不放过任何一个学习的机会，大量阅读和教学相关的书籍与视频，如舞蹈解剖学、艺术概论、少儿舞蹈等，并且常常利用工作之余穿梭在各个剧场观看舞剧与晚会，希望能够从中学习更多的东西和灵感，放入自己的课堂与舞蹈排练中。

儿童舞蹈与其他大多数舞种有很多的共同点与不同点，对于队形的变化、调度与思维的创新有很高的要求，儿童舞蹈与其他类型舞蹈的最大区别就是趣味性很强，因为趣味性能帮助孩子产生对舞蹈的兴趣，从而能够更好地学习。

学以致用，我将这些学习心得逐步在课堂教学中进行尝试，通过舞蹈流动的形式进场，来调节课堂气氛，开发学生的创新思维；以热身小组合培养学生意识；利用小律动组合培养团队的合作意识。在教学中，我从形体舞蹈的专业角度对学生进行了节奏感训练、队形的调度以及脸部表情的训练，让学生在以后的形体舞蹈学习中有很大的获益。

本学期，学校给予了我很大的发展平台，为我创造了独立主持快乐十分秀活动的机会，使我的登台的临场经验有了很大的提高与进步。今年五月，在校领导的安排下，参加了海口市教育局与海口市第七届青少年文化艺术节组织的活动，编排的舞蹈《辫子甩三甩》获得了优秀奖和少儿b组群舞一等奖好成绩。在学期末还有幸参加了学前班毕业典礼的排练，我编排的舞蹈《炫丽舞动》为此次活动增添了不少色彩，获得了家长和老师的一致好评。

当然，这些成绩都离不开组内每一位老师的指点与帮助。通过这一学期的学习，我对教师这一行业又增添了不一样的情感，懂得了要上一堂精彩的舞蹈课，背后需要收集很多的资料，花费很多的心血。也深深体会到了“一个教师的伟大不是你教了多少学生，而是你影响了多少学生。”从这一刻起，我要加倍的努力，让自己能够更快的成长，跟上美舍大家庭的步伐。

总会计师工作业绩总结篇十

一个学期即将过去，回顾过往的岁月，忙碌、辛劳而又充实，同时伴随的是幸福！

本学期主要是从两个有目的性的重点出发，一个是做学生喜欢的老师为目的去上课；另一个是为十年校庆排练节目，可以说是以锻炼人和收获良多来结束这一个学期。

在课程实施中，我对教学内容主要做了这样的安排。

1、队列队形训练。培养学生上课后从进入教室开始整齐有序的意识；

5、音乐反应舞蹈即兴训练。通过游戏的方式训练学生对音乐节奏的把握和对舞蹈动作构思的创新能力。

在十年校庆节目排练中，从一开始筹备，心中的那根弦就绷得紧紧的，脑袋整天处于高速运转状态，想着这个节目应该怎么安排，想着那个节目动作怎么编排，然后再去排练，很想紧紧的抓住每一天的每分每秒，几乎没有休息和喘息的时间。在这期间最害怕的不是辛苦而是生病，因为生病自己难受又不想耽误排练，这种力不从心的感觉既着急又难受，但是看着在十年校庆舞台上表演的孩子和老师，她们伴随着音乐起舞，像一群在空中飞旋的天鹅，又像在地面翩翩起舞的孔雀，每一个舞步与音乐融为一体，让我觉得她们才是最好的舞者，那一刻所有的辛苦与难受早已逍遥云散，那一刻只剩下幸福的感觉！

无论是舞蹈课还是节目排练，只要你用心，只要你努力，不一定有回报，但是你能成长，能锻炼自己这就是最好的回报。热爱学生，热爱身边的每一个人，热爱舞蹈，热爱生活，这个学期就这样忙碌而又幸福的过着每一天！