

# 小班十二月的工作总结与反思(大全5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 小班十二月的工作总结与反思篇一

中班是大班的预备班，为了和大班的要求相衔接，因此，我们几位教师对幼儿进行常规训练时要求较严格些，也顺应了家长的要求，我们几位教师也认为是必要的、正确的。

一、加强幼儿健康知识教育，坚持每日安全教育；加强老师的责任心，随时关注幼儿的活动情况，做到眼到心到口到，使4个班无一例重大安全事故发生，让学校领导放心。

二、我们学前班组的全体教师支持学校的工作，积极参加学校和工会组织开展的各项活动，特别是在学校庆“元旦”活动上一展了风采并得到好评。

三、召开家长会，及时和家长交换意见，家长工作细致耐心。让家长了解最新的学前教育信息和幼儿的学习近况，虚心接受家长意见，争取得到家长的支持。

四、配合学校组织幼儿参加英语口语、孩子特长训练和家长接送孩子工作。

五、保教工作配合默契，共同促进幼儿发展。工作中，我们与午托阿姨不分彼此(本学期没有配保育员)，不斤斤计较，团结协作，形成良好的工作氛围，共同完成好组织幼儿午餐工作。各班级之间也更是如此，哪个班的老师请假了，其他

班的老师都会自觉地协助那个班的老师搞好幼儿的早餐。

今后，我们将扬长避短，继续把工作干得更加出色!!

工作成效：在教学方面，我们开展了主题活动(1)主题活动“我们的动物朋友”让幼儿通过不断地观察动物、感知动物的特征、了解动物的习性，从而激发幼儿热爱动物、乐意亲近动物和保护自然的情感。(2)主题活动“运动身体”中，通过运动自己身体的各个部位，引发孩子们对身体的探索兴趣，发展他们的创造、想象等方面的能力。

在日常生活的中，(1)继续加强幼儿的安全教育，提高幼儿自我保护的意识和能力;(2)教育幼儿不怕冷，每天坚持早起上幼儿园，积极地参加早锻炼;(3)鼓励每一位幼儿都来争当“小组长”，通过各项自我服务和为他人服务的活动，提高幼儿的动手能力和自我服务的能力。

进入冬季农作物的生长进入休眠状态，我们通过照片来让孩子了解其中的现象，如早上蚕豆被打了霜就蔫了，到午后才开始直立起来。小麦和油菜叶是如此等等。我们还将班级里的植物放进了教室，大家都能当心好，尽量不去打翻花盆。

本月我们开展了幼儿自理能力比赛，我们参加了中班组的穿衣服比赛，张雯雯小朋友获得了第三名，浦俊艺小朋友获得了第四名，通过这样的活动增强了小朋友的自我服务意识和集体荣誉感。

在12月的最后一天，我们和孩子们一起搞了迎新年歌咏会活动，我们班的小朋友表演了歌曲《小毛驴》、《母鸡孵蛋》、《哈喽哈喽》，小朋友们对此类活动兴趣很高，表演地很有热情。

存在问题和努力方向：

1. 注意幼儿的冷暖，让小朋友能自己穿\*物，尝试自己整理床铺。
2. 和家长加强交流沟通，反映幼儿的在园情况，争取得到家长更多的支持和配合。鼓励家长积极交流自己的育儿经验。
3. 丰富幼儿游戏活动的材料，让幼儿能在游戏中有更多的成长和收获。
4. 继续加强幼儿的常规管理，建立良好的常规。
5. 在日常生活中培养幼儿良好的行为习惯，鼓励每一位幼儿不怕冷，每天早上坚持早起上幼儿园参加体育锻炼。

## 小班十二月的工作总结与反思篇二

### 1、工作任务方面

在入职培训中，完成了c语言的程序，接下来的几个shell练习题，以及对系统的学习。这一系列的练习每个问题都是从开始的一片空白做起，从把问题分析清，考虑实现方法及工具的学习，最后动手实践一步步走下来。其间遇到了不少问题，也走过不少的弯路，但最后在调度组的同事的帮助下，都能够顺利完成。

其中遇到困难最多的是调研任务，可能是在学校做事方法的影响，思考这个问题时总是不能够深入，动手收集数据时遇到了很棘手的问题，数据的组织，数据的量，数据的选取分布等等都存在考虑的漏洞。后来看了马总的调研报告，才有豁然开朗的感觉。由此也发现了自己在调研能力这方面的欠缺，日后还要继续进行，把调研工作做到实处，加深对死链的理解。

到目前为止接手两个模块，大概用了两三周的时间去学习和串讲，在接手这两个模块时最初的感受是任务来的太快，刚开始进入公司以为会有很长一段的缓冲时间去接受培训式的学习，没想到公司这么勇于使用新人。后来我发现这也是公司进步的地方，通过任务的驱动，新人可以更快速的学习和提升个人能力，并且这种参与也让新人有种归属感，自信心的到了提升，能够调动新人的积极性。并且一开始就秉承认真负责的态度去做事，这也是一种宝贵的收获。

当然也发现了一些问题，这些模块虽然逻辑不难，功能也容易理解，但是还是缺乏足够的文档和说明，这是我最初没有预料到的，导致很多策略模糊的地方需要不断的与老员工沟通，还是耽误了不少时间的。不过后来理解了产生这种现象的原因，并且也算给自己上了一课，提醒自己以后写文档时要时刻从第三方的角度考虑说明问题，时刻把读者当成一个新人。

## 2、公司文化方面

刚走出校门能进入这么优秀的公司，和这么多优秀的人一同工作，我是很幸运的。同时开始也带着很多的忧虑，害怕自己无法融入集体，害怕与牛人的交流有障碍。而进公司经过一段时间的体会，我这种疑虑逐渐消除了。每个人都很容易相处，沟通途径也很多，向任何一个人请教问题，都很热情的帮助答复，这对一个新人来说是莫大的鼓舞。

公司的业余活动很多，员工们可以自得其乐。这也是让新人很喜欢的一方面，还以为工作后整天就是干活，枯燥的盯着电脑。但这里有足球赛、电子竞技、午餐会、随机午餐、周三的趣味运动等等，一切都让人觉得很贴心舒适，在这样的环境里工作自然也觉得舒心和自在，从而可以更投入。

总之，这里的每件事每个人无时无刻的不影响着我，让我不断的追求进步，享受工作带给我的快乐。

## 小班十二月的工作总结与反思篇三

### 三、今后学习的方向及措施

#### 1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

#### 2、深入学习产品知识

(1) 了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！

(3) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

## 小班十二月的工作总结与反思篇四

一、严以律己，树立良好形象。严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

二、加强学习，不断提高业务素质。虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。

在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，完成各项任务。九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，必须把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、人事管理方面。相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从这里面可以看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的能力。

五、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理。文员工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过她说这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

六、个人方面的事情。这个月我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。可是我却发现自己在待人接物方

面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，可是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从学校出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

一、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。

二、抽出时间，深入调查研究，努力掌握第一手资料，为更好地为领导服务打下坚实基础。

三、进一步加强业务学习。坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导学习，向办公室同事学习，不断提高自身素养。

在未来的时间里，我一定再接再厉，甘为人梯，做好后勤工作，让领导和其它员工踏踏实实安心心的奋斗在自己的岗位上。现在我的工作对我来说，我自己感到还是十分的满意的，所以我会继续在我的工作上努力下去，我坚信自己可以做好。当然很多的现实情况下，我有很多的事情要做。不过忙碌的生活也是很正常的，我坚信在以后的道路上，我会走的更好！

## 小班十二月的工作总结与反思篇五

十二月份即将过去，在这一个月的时间里，通过我自身的努力，在销售方面也有一定的收获，当然，也存在不少的问题需要我去调整，因此，我感觉有必要做下工作的总结，从而更好的指导我未来的销售工作，最终能取得更大的成就。

下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年xx月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装

的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

下月工作计划重点：

## 1、建立一个相对稳定的销售团队

销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxx具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

## 2、严格遵守销售制度

完善的销售管理制度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。这是



我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

### 3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

### 4、制订明确的销售目标

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。