

分馏基本操作 岗位工作总结(大全7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

分馏基本操作 岗位工作总结篇一

(一)销售部办公室的日常工作：

作为××公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

(二)分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行

贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

(三)及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况:

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

(四)今后努力的方向:

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

分馏基本操作 岗位工作总结篇二

xx是从事xx□xx□xx经营的专业公司，经营网络遍布省内各地市县，总经销、代理诸多国际国内知名品牌，经营规模居x省

第一□xxx以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。

- 1、与xx一起主持员工联欢会，得到大家的认可。
- 2、将总公司下发的红头文件及前期xxx公司各品牌三证整理分类，并制作电子检索，使调阅、查询十分方便简洁。
- 3、每次例会前做好准备工作，会后及时整理会议纪要。
- 4、完成优秀员工先进材料的起草工作；规范综合科对外联系函的行文格式并帮助其整理、修改对外行文；协助综合管理科科长整理车辆管理办法，并制作每月油费、修理费等相关费用的表格；完成武昌量贩店与超市独立核算的政策表格的整理工作。
- 5、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。
- 6、熟练操作vip客户档案管理系统。
- 7、通过在xxx科的两天实习中，初步了解公司的供应链系统，能进行简单的业务流程操作。
- 8、能做好其它的行政后勤工作。

由于在原公司从事的是机要秘书工作，未涉及业务操作，对于零售企业的进、销、存更没有实质理解，概念十分模糊，故对公司整体的运营模式与流程还需进一步的深入了解与熟悉。当然，我并不能以此为理由，我将会在今后的工作中多向前辈请教，勤问、勤练，用最短时间熟悉公司业务及流程，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，在工作中磨炼意志，增长才干。

虽然只有短短的三个月，但对于我来说受益匪浅。在今后的

工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不辜负公司经理室对我的期望与栽培。

分馏基本操作 岗位工作总结篇三

(一)销售部办公室的日常工作：

作为××公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

(二)分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款

的培训，这是我个人的想法。)

(三)及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

(四)今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

分馏基本操作 岗位工作总结篇四

20xx年的最后一季度已经过去了，在这段时间里，对我来说从事销售工作，其中也取得了一点成绩，但是还有很的东西我很没有学到，由于缺乏经验，在工作中犯了很多的错误，下面我将对这个季度的工作做一下总结。

虽然，现阶段的经济的发展还不是很乐观，对于我们这一行业来说有一定的影响，但是在建的企业还是有很多的，对于我们来说这就是很多的机会。尤其是在这一阶段，新年的开始，

各企业也都在如火如荼的进行着新厂的建设，这也就要求我们做工作中，要投入十二的精力。对我自己来说，我也是秉持着领导对我的要求，严格的约束自己，在工作中也能较好的完成分给我的任务，但是也存在着很多问题，这些就是我在今后的工作中努力改进的地方。

总结这一季度的工作任务，主要的是信息搜集工作，由于是刚开始进入销售工作，信息的搜集工作还是和比人有很多大的差距，按照领导的安排，我的信息搜集工作是在东营港，经过了几次到东营港的信息搜集工作，初步的了解了东营港现阶段的项目情况，同时也搜寄到了一部分有用的信息，但还是没有完成领导给我要求的指标，在这方面我还是要加强。

对于东营港区域的市场，我感觉还是有很多的机会可以开发的，比如现阶段在建的项目，顺德化工、德阳化工以及万德福化工都是在建的项目，这也是我们可以去深入地去开发它们的市场。还有就是中海油项目的开发，中海油的码头建设计划投资几百个亿，这是一个还大的市场，由于特殊的原因，中海油项目的招标都是通过建筑方进行的，这方面，咱们也已经做了工作，就是中海油办公楼的配电室，有了成功的经验后，我们可以更多的关注中海油的其他项目，这也可以说也是今后阶段的重点开发的任务。

还有在工作中要端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，在今后的的工作中能够主动地去安排、完成，这将是对自己能力很好锻炼平台，倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这季度的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤

肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

分馏基本操作 岗位工作总结篇五

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验,可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

在200x年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在

选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

200x年的计划如下： .

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,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。

二;在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。

分馏基本操作 岗位工作总结篇六

转眼间,忙碌的一年又转瞬即逝了。曾经的忙碌、曾经的快乐还历历在目。下面我将从教育、教学、主要成绩、年级组四个方面分析我的工作情况。

本学年度我继续担任六2班的班主任工作,这个班级是我从五年级带上的班,学生在许多方面有了很大的进步。大多数学生热爱班集体,集体荣誉感强。从我自身而言,我是爱学生的,这一点我从来没有过质疑,但那是我的爱只是一种责任,而不是内心迸发出来的。最初带领这个班级时,一向好强的我有些毛躁,也有情绪失控的时候。有几次一向在孩子面前从不流泪的我竟然当着学生的面控制不住情绪,是他们一双双纯真的眼睛鼓励了我,这使我深思:爱该怎样才能从容?我变得平和了,有耐心了。工作述职对于中国北京来说,这是忙碌的一年,为了备战奥运,有多少人征战于战前建设?对于中国来说,这是悲伤与感动的一年,5.12汶川大地震,一个个鲜活的生命离我们而去,使我们既有撕心裂腹的疼痛也唤起了所有中国人空前的团结。今天的工作总结,我也想把内心深处所经历的一次次升华与洗礼呈现出来,让大家分享我的收获。爱的升华作为教师,以前我认为心中应该有爱,我爱我的学生,对于这一点我自己从来没有过质疑。我

一直认为自己的爱学生能懂，却从来没有想过他们是否可以接受。只有他们愿意亲近我，才爱得有价值。我是个具有承受力的人，越有困难越不肯服输。从年初家里的事接二连三发生，我真得快要崩溃了。可是，学生面临毕业，时间不允许我停下来调整自己。以前，在学生面前，我从不轻易流泪，今年有所不同，当我把孩子们当成亲人一样并任泪水横流，学生们用真诚的眼神看着我、鼓励我，我知道，那些眼神是炙热的，它使我感动也使我深思。学校领导和老师们对我的关心也使我深思，从此，我平和了，对学生的爱升华了，我愿意爱他们，这个爱是从心底迸发出来的。爱学生就应该从细节做起！对我们教师来说，有些事，也许只是举手之劳，抬眼之累，却能慢慢地渗入学生的心灵，深深地印在他们的脑海里，影响他们的一生！爱学生，更能激励他们奋进！有了发自内心的爱，我和学生之间真的变得亲密无间。在班里，我们像朋友一样相处，孩子们愿意和我说心里话，愿意告诉我一些小秘密。我希望他们成为自尊、自强、自爱的人。我毫不吝惜班队会的时间、每天的晨检时间，我一直认为：只有先学会做人，才能学会做事。所以，我利用一切机会激发学生的上进心，激发学生的集体荣誉感。在我和学生的努力下，这个曾经的问题班级在今天四月被评为北京市优秀班集体。

我是一个好强的人，学校布置我的工作我从不遗余力地去做。无论是教育教学还是卫生工作。学生的毕业典礼我用了整整两天进行构思，用了整整两周时间策划、修改，我想给学生留下美好的记忆，我想告诉她们我有多么的爱他们，我让他们懂得感恩，我让他们知道我舍不得他们，我知道，在毕业典礼上，孩子们的泪水是真挚的。我善于做学生的思想工作，因为我深知，要想做好一件事，先要学会做人。孩子们也是爱我的，这种爱会一直陪伴我。我所做的这一切，比起汶川中为学生献出生命的教师又算得了什么？他们有的用自己的生命实践了人生的真正价值，那些在地震中为救学生而牺牲的教师们，正是用自己的生命来捍卫了自己的职责，实践了自己作为一名人民教师的承诺。英雄教师的事迹，使我

感慨万千，使我的心灵得到了新的洗礼。虽然毕业的复习压力很大，但我这个学期几乎没有对学生发过火。就在这个不同寻常的学期，我升华了自己的师爱。

本学期我承担本班语文、数学的教学任务。有了五年级一年的教学基础，大多数学生已养成了良好的学习习惯，知道了学习的重要性。

（一）认真钻研教材

现在的人教版是我比较喜欢的教材，数学教材与实际生活紧密相连，语文教材每个单元具有独立的主体，寓教于文中。在上课前我把知识点、能力点都力争把握到位，再结合班上学生的特点进行备课。在备课中我还有意识的针对班上不同的学生设计了不同层次的练习，经过这一学年的坚持，不同层次的学生都得到了很大的提高。

（二）课上注重培养学生的学习能力。

在我的眼里，每名學生都有其闪光的地方，所以在课堂上我会捕捉孩子的闪光之处，我常常对孩子们说的话是：“尺有所短寸有所长。”这个班级的孩子单纯、热情，但是做事却不顾后果，不懂得友善的对待同学。所以，在课堂上尽管有些学生愿意积极举手回答问题，可一旦回答错了，又顾虑重重。当务之急是树立良好的班风，只有风气正了，学风正了，学生才能够在这样的班集体中畅所欲言。每一节课，我都有意识的让每名學生有发言的机会，每名學生回答的问题看似简单，其实我都是有目的的叫不同的學生。基础差一些的孩子，我会安排一些简单的问题让他们能够经过自己的思考回答上来，思维开阔的學生我会在每一节课上涉及一些开放题满足他们的求知欲望。这样既树立了學生的信心，又大大满足了不同學生的需求，使他们在每节课上都能够得到提高。当然，有时当一名學生回答错误时，个别人会笑话他，这时我会及时制止并严厉的告诉他这样做是错的。课下，我会与

这样的学生沟通，让他明白怎样与集体中的其他人相处，所以，现在我们班的课堂是和谐的，当哪一名学生回答问题有障碍时，别的学生会举手说：“我来帮助他。”就是这样的一句话，使孩子们热爱这个课堂，因为他们知道这样的课堂属于他们自己。当然，声音洪亮、说完整话及认真倾听这是我一贯对孩子们的要求，如果哪名学生回答问题声音小，我会让他再重新回答并直到听清楚为止。孙佳芳老师在一年前的培训时上的那节课我至今记忆犹新，那句“你听清他说什么了吗，你能再说一遍吗”使我受益匪浅，所以在课堂上我借鉴了孙老师的这句话，这句话既让学生们认真倾听别人发言，又在重复别人的话中提高自己的能力。

本学年我们班获得了北京市先进班集体；本学年我被评为学区语文骨干教师□20xx年获得学校师德标兵；《让每一名学生生活在阳光下》学术论文二等奖；全国字理识字知识竞赛答题一等奖；《渴望读书的大眼睛》全国教育科学规划课题中二等奖；《浅谈阅读教学中学生个性化朗读的指导》北京市教育科学研究参评论文三等奖。所带班级在学区专项测试和期中、毕业考试中取得了较优异的成绩。

我不仅自己所带班级有很大提高，还能够带领组内教师携手共同出色的完成了教育教学任务。面对学生的毕业压力，我没有退缩，在我的带领下，本分校组内所有老师团结一致，群策群力毕业考试。我带领组内教师梳理知识点，反思每一次的测试问题。工作中我们相互鼓励，共同研究教学，共同面对困难与压力，在最后的毕业考试中，我们年级的语文、数学成绩均名列全学区第一名，为我校争得了好的声誉。更为可喜的是，本部年级之间的最高与最低的分差也在2分以内。

我深知：没有爱的人生是不完美的，只有爱学生的老师才是好老师，才能赢得学生的爱，得到学生的信任。只有心与心的交融才能撞击出生命的火花，学生是一个有知觉的群体，亲其师才能信其道。这样才能和学生站在同一起跑线上，和学生一起成长，一起进步。我期待着下一个崭新的学期。

分馏基本操作 岗位工作总结篇七

本学期，我任教学校121、131班的计算机应用基础教学，同时兼任学校的、机房维护、德育等工作。在各位领导和老师的热心支持和关心下，我仔细做好教学工作，乐观完成学校布置的各项任务。下面我把本学期的工作做简要的汇报。

平常每个周五都会召开会议，仔细学习学校下达的文件，和同事乐观沟通，同学的动向和思想状况。搞好教学部思想建设维护工作。每周按时组织教研活动，并且仔细做好笔记，从不缺勤。工作上听从支配，人际关系融洽。

1、潜心钻研，仔细备课。在备课中，我仔细讨论教材，力求精确把握重难点，难点。制定符合同学认知规律的（教学（方法））及教学形式。留意弱化难点，强调重点。仔细写好教案，并不断归纳总结提高教学水平。

2、以生为本，微笑上课。上课时留意同学反馈，发散同学的思维，留意综合力量的培育，从爱好动身，在教学中提高同学的思维素养。微笑行动，也是我对自己的教学的新的要求，同学喜爱老师的笑脸，这样能给同学自信。

3、虚心学习，坚持听课。留意学习其他老师的教学（阅历），努力探究适合自己的教学模式。同时，仔细总结阅历，取长补短。经过听课，评课，本学期对自己的教学促进很大，我也在努力提高自己的业务水平。

乐观学习，针对许多同学计算机基础的普遍差学习意识淡薄的状况，我跟同学一起，查找缘由，我也乐在其中。为此，我制定了详细的方案和目标。对这部分同学进行有方案的辅导。计算机应用基础是学习计算机专业的前提，学问零碎、广泛，规律联系不强，因此，除了留意课堂效果之外，我还不厌其烦地让同学练实际案例。为此，在上课结束时，我坚持利用课余时间了解状况，苦口婆心地讲道理，结合德育工

作发觉问题准时订正。比如指路标牌、流程图等多种实际操作和工作结合的方式告知同学在校时间不多要珍惜，这样同学都可以接受。

当然，我也看到了本学期的不足，比如说，对计算机专业学问的把握，电子信息化时代，要时时刻刻充电，以后还需多花时间去加强自身的专业理论与实践操作技能；在教学方面，还应多向老老师、优秀老师学习，以提高自己各方面的力量，适应新学期的职业教育和学校进展的要求。德育方面，本学期人手紧急，我也刚刚接手德育工作，理出头绪。在下学期要开拓新思路。

121班已经安排到岗，剩下一个班的在校生，这样可以缓解教学部门管理的压力，应当转念投入精力招生，为学校的春招添砖献瓦，为成龙学校的明天献出自己应尽的一份力。