

# 上月工作反思 本月工作总结(优秀8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 上月工作反思 本月工作总结篇一

为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政部重要工作内容之一。一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

如：做到了员工人事档案、培训档案、合同档案、公章管理等工作的清晰明确，严格规范；做到了收、发文件的准确及时，并对领导批示的公文做到了及时处理，从不拖拉；做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养、日常行政业务结算和报销等工作的正常有序。成功组织了室外文化拓展、羽毛球比赛、读书征文、管理学、市场营销学培训课、员工健康体检等活动，做到了活动之前有准备，活动过程有指导，活动之后有成果，受到一致好评；行政部在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责，为公司树立了良好形象，起到了窗口作用。

1、变被动为主动。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是行政部分管的食堂、仓库、采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动。日常工作及领导交办的临时性事物基本做到了及时处理

及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位。

2、在工作计划中，每月都突出1-2个“重点”工作。做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。

3、在创新与工作作风上有所突破。在工作思路、工作方法等方面不断改进和创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。切实转变行政部服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

行政部人员要具备很强的工作能力和保持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。一年来，我部从加强自身学习入手，认真学习了公司业务流程、集团制度等业务内容，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

1. 狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。

严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

2. 培训工作：为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我部积极配合公司把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合。在“学习培训月”活动中，成功举办了管理学、营销学等近60课时的培训课，并把培训工作的规划纳入部门整体的工作计划之中，大力加强对员工政治理论和专业技能等方面的培训。

3. 人力资源管理工作：根据各部门的人员需求，在确保人员编制完全控制在标准编制内，本着网上搜、报纸上招、内部推

荐等方法，协助部门完成人员招聘工作。对于新员工，定期与其面谈，发现问题随时沟通，深入的了解，帮助他解决思想上的难题，通过制度培训、企业文化的培训等等手段，让员工喜欢公司的文化、了解企业的发展前景、设计员工的职业发展规划。通过考核，肯定优点，更不保留的指出欠失，使员工在企业中顺利的渡过实习期。完成公司人事档案信息的建立完善、公司员工劳动报酬的监督发放、公司人员进出的人事管理等工作；并按时完成员工月考勤记录、月工资报表的上报工作。

## 上月工作反思 本月工作总结篇二

一，了解各分公司及代理目前的经营状况并结合自我音箱品牌特性进行经营性的指导提议。

二，帮忙各分公司及代理针对各自区域市场的状况进行针对性的市场调整部署提议。

三，了解目前各分公司及代理针对多彩音箱反馈问题的收集，便于后期产品及渠道等进行调整规划。

四，排解对多彩音箱前期存在的问题意见，以及多彩音箱后期的产品规划沟通，渠道建设沟通，以此加强相互了解，信任，提高对多彩音箱产品的销售信心。

1，代理商的经营状况整体良性，但存在团队管理意识缺乏，基本没有产品培训，没有推广意识，没有严格的会议制度等是经销商普遍存在的问题。

2，代理商没有严谨的工作部署，日工作资料，周工作资料，月工作资料，年度目标等意识，只是为了做生意而生意，本着生意不好，可能就是卖场人气问题，或者产品问题，没有从营销的角度去寻找原因。

3, 代理缺乏完善的人才培养梯队, 人才十分缺乏, 很难培养人, 留人。

4, 多彩音箱适合做什么样的渠道?多彩音箱目前的产品定位?怎样去开展多彩音箱的市场推广?怎样与厂家结合有部署的开展经营拓展计划?代理及分公司基本没有。

5, 分公司目前对多彩音箱的重视程度因产品线太宽及因资金短缺时造成的音箱严重缺货存在很大的矛盾点。

6, 目前的产品存在必须的问题, 主要是: 1, 前面收到涨价后缺货的影响。2, 产品屡次发生的外观磨花及本身产品的质量问題, 应用分公司经理的对话(港湾14: 20: 49: 那个2100音箱最近咋那多坏的港湾: 14: 21: 04副机喇叭不响港湾14: 21: 12: 2105也有海底沙漠14: 21: 23: 投诉港湾: 14: 21: 27还有副机少脚座的港湾14: 21: 31: 投诉不管用港湾14: 21: 34: 不投港湾14: 21: 41说说而已)。其中港湾为一分公司经理。3, 促销活动存在必须的问题, 缺货后又开展, 加上活动缺乏人员跟进, 奖品的规划比例上不合理, 导致为销售创造的拉力不大。

7, 大区人员该怎样去开展自我的工作?代理及分公司应关注音箱市场的什么?此也缺乏必须的意识。

1, 提议各代理, 异常是在与哈尔滨世学牟总交流的过程中, 异常强调开展周会, 周会议资料形式(销售kpi)周培训会议制度等管理机制。

2, 提倡计划年度销售目标, 年度利润目标, 月销售目标, 利润考核目标以及绩效考核制度。以此来加强大家对企业发展构成共同的目标。

3, 代理的发展空间有限, 没有完善的考核制度, 培训制度等, 这样就很难去培养人, 当一个优秀的人才到必须时候, 没有

太大的发展空间，必将选择离去，所以提议采取两种方式，一是股份制方式，针对优秀店长对店面入股(能够占干股)，并针对每上一年送予配比必须的股份;针对公司管理副手也按股份制。二是采取鼓励创业，给予必须的市场空间，给予产品代理，让其成为自我的客户。以此来留住优秀的人才，避免让其出去后成为竞争对手。

4，多彩音箱目前的销售均价在75元左右，在此价格线基本说是没有竞争对手，因为音箱行业前5大品牌的销售均价均在100元左右，当然我们的目标是要提高均价，寻找竞争对手。但结合目前的产品状况，多彩音箱在专卖店与机箱等同时摆在一齐(目前所有的音箱品牌基本都有单独的音箱专卖店)，很难构成专一形象，同时公司一向的路线是走批发为主，主要是结合机电，键鼠渠道，在零售方面十分薄弱，所以此价格，此形象，缺乏零售，必然很难构成音箱品牌影响力，但本身具有多彩品牌拉力，所以我们的主要渠道应当是批发，主要对象就是diy装机商及笔记本销售店。主要的产品定位目前来说是中低端，通路型产品定位。

一，加强a类产品(重点主推产品，2105，2165，2155，2100)的样品摆设。

二，加强a类客户(前5——10名核心客户)的专柜，展架摆设。

三，加强针对摆样产品的维护，主要是标贴(怎样样让音箱摆在装机店能让客户看到装机店的时候第一个看到的产品就是多彩音箱)。

四，加强x展架及条幅横幅在卖场内像狗皮膏药一样大面积张贴。

多彩音箱目前的渠道体系，主要在专卖店的陈列位置，很难有单一的音箱品牌形象，销售不好零售就很难提高产品销售均价，产品销售均价提不上去，高端产品出来后就很难销售，

没有高端产品就很难提高产品品牌形象。而目前先将产品线完善了再根据销量去开单独的音箱专卖店?还是先开音箱专卖店再完善产品线?此成为矛盾点。经过与天津代理及其他代理的沟通,目前天津开设的专卖店整体来说是不错的,所以提议各代理:一,在适宜的位置拿专柜,单独的壁柜,并派一个销售人员在此,按电脑城均价,一个3米的专柜价格基本在2k左右,一个销售人员的基本工资在1k左右,专柜基本没有其它费用,每一天100元左右的费用每一天基本是2对零售音箱就能回收成本,一个人在一个位置,专门的工作卖零售,我想只要不是太笨一天2对应当是问题不大,但同时对我们的品牌影响力,对卖场的批发工作,方便装机商带客户看音箱将是一个很好的推动作用。二,提议个别代理,同时代理耳机或者笔记本配件的代理单独开设音箱专卖店,当然前期能够鼓励和允许同时代理其它品牌音箱,构成第二个公司,或者将此机会供给给那些有想法的优秀人员。

笔记本市场是我们产品的一个重点,笔记本音箱的配送经过了解基本是价格不超过100元的产品,最好的产品是一对音箱加上鼠标价格不超过100元,这是目前笔记本商家的需求心理,此价位段产品刚好是我们音箱产品强势的一方,如果单独卖一般笔记本客户会摆高端产品,来衬托笔记本的形象,天津,长春代理在这方面就做的相当不错,在一个区域针对hp联想,华硕ibm四个笔记本专卖店摆4款不一样的产品,在一个电脑城此四家每月就能够为其创造几百台的销售业绩,天津代理能联合三星促销,买三星笔记本送多彩音箱,一次性定单就有400台,笔记本客户还具有以下几个好处:一,选择一家产品,很少更换,因为一个在一楼,对在diy区域内他们关注很少,也就是对品牌忠诚度较高。二,销售稳定,并且根据笔记本大环境的的增长呈上升趋势。三,利润较高,笔记本客户一般为开票,对单独采购的产品均价能了解,但对于其它产品因熟悉程度固了解较少,所以能提高利润。

5, 分公司及全线产品代理对音箱产品的重视程度从天津代

理(单独做音箱)就能看出构成很大的区别，一个长春(单独做音箱)，天津这种小城市的销量居然是重庆，西安，南昌等个别中型的一倍。当然这和我们产品线太长，专一度不够有很大原因。同时在今年分公司及代理缺少资金的情景下，音箱目前还是在吃多彩的品牌拉力，还在跟随机电及键鼠的销售渠道，无法为多彩品牌创造单独的品牌影响力。所以，在资金缺少的时候很大程度上音箱的货源就会存在严重问题，此次出差，分公司的音箱货源基本无，在这样的情景下更谈不上去进行市场推广，所以针对此问题需向领导当面请示改善提议。

6，目前音箱每月都在做产品意见改善(要求一线反馈，总部汇总，改善后再发向一线反馈决议)，但一些问题还是改善不了，主要是细节性的问题，最近杭州分公司，武汉分公司连续投诉产品质量问题及发货少脚架等细节性问题，对一线销售人员的信心将有很大影响，所以此次回来后将请示吴总，针对此类问题进行彻底改善。

一，一进卖场首先看看外场的广告，什么品牌的广告做的最好，有无学习的地方?能了解在这个市场什么品牌占有率有可能相对较高。

三，上电梯看看diy的广告及自我音箱的暴光度，标贴在上电梯的过程中是否有无随处可见?四，围绕卖场转三遍，一遍看看卖场的人气，整体装机量怎样?哪些音箱批发走的好?自我的音箱卖了多少台?占有率大概多少?二遍看看哪些音箱品牌的样品暴光度较高，自我的音箱样品占多少?还有哪些需要加强并且能够把样品摆进去的?三遍看看卖场的x展架及标贴还有哪些不在的?哪些没有贴好的?哪些需要加强的?哪里的音箱有灰尘?哪家的音箱样品或者标贴摆歪了等?要想把音箱卖好，主要还是不断去检讨自我，每去一次卖场都能改正一些东西，主要看样品，标贴，条幅x展架这些哪里做的如何就能够看出这个店面的工作开展情景。最终才是到自我店面及同行店面去了解。

## 上月工作反思 本月工作总结篇三

### 一、加强思想教育、转变学习观念

认真学习学校的各种规章，认真领会新课程标准的内容，认真学习新课程标准，执行素质教育新理念，并履行开学初制定的本班语文教学工作计划。学习语文教育教学新方法，新理念。在教育教学中做到以“学生为主，教师为辅”观念的转变。加强学生的思想教育，转变学生的观念，在教育教学中认真贯彻热爱祖国、热爱家乡的思想教育，达到预期的教学效果。注重“以人为本”，努力培养学生“有理想、有道德、有文化、有纪律”的四有人才。认真履行教师职责的要求，认真备课，认真批改作业。学生的每次习作都做到全批全改、评语得当，做到学生自评、同学间互评、再到教师评。一期下来，学生的作文进步很大。加强与学生家长之间的联系，积极召开学生家长座谈会和家访工作，加强与家长之间的沟通和交流。教学工作中做到灵活转变教学方法。课堂上以师生互动为主，鼓励学生积极大胆发言，不断提出新的问题，培养学生自主创新学习的新方法。教师间注重交流，虚心请教。积极参加学校举行的优质课、示范课等教研活动，注重理论联系实际的教学，鼓励学生到大自然中去学习，开展丰富多彩的课外活动。

### 二、培养学生学习习惯，激发学生学习兴趣，提高学生的语文素养

良好的学习习惯，是教学质量得到提高的保证。没有好的学习习惯，学生也不可能安下心来学习。由于三年级是知识积累和能力培养的关键阶段，也是学生养成良好习惯的关键所在，因此，我针对本班学生好动，书写差、写作习惯差等实际情况和好胜心强的特点，对症下药，采取多鼓励，常激励的教学手段，以此促进学生自觉的学习，主动改正自己各方面的不足，帮助学生逐渐养成良好的学习习惯。“兴趣是最好的老师”，我在语文课堂教学中，力求做到让学生变得鲜



活，让学生学得兴致盎然，使学生在语文学习中享受学习的乐趣，从而发展学生的语文素养。有了良好的学习习惯做保证，学生对语文学习有了兴趣，学生就会主动参与到学习活动中来，语文素养也就在不知不觉中得到提高。

### 三、让课堂教学“活”起来，提高课堂教学效果

课堂是学生学习知识、获取知识的主阵地。在本学期，我利用网络这一广阔的天地，吸取他人之所长，进行电子备课。为了上好每一节课，为了让学生掌握好语文知识，我提前翻阅资料，备好每一节课教学设计，做好每一节课课前准备。并结合本班的实际情况，运用轻松愉快的语言，活泼有趣的教学方式，加上新颖形象的教学课件，激发学生的学习兴趣，让课堂充溢活力，以次提高课堂教学效果。同时，注意引导学生的主动探究，尽可能的放手让学生自主学习，自主的去获取知识，充沛让学生表述自身对课文的理解和感悟，使学生理解和表达，输入和输出相辅相成，提高他们的.考虑问题和解决问题的能力，真正为学生的学习提供了广阔的舞台。正由于自身的不懈努力，现在大局部学生喜欢上语文课，学习语文的兴趣也比较浓。

### 四、加强学困生辅导工作

首先得转正他们的思想，端正他们的学习态度，方能做到有实效。学生是一个独立的个体，我们当老师的，最大的作用在于引导，正是所谓之的“师傅领进门，修行靠个人”。一旦学困生形成依赖性，要是哪一天没有督促，他们又会开始慢慢地退步，所以还是应该探索行之有效的方法，让学困生能够真正地依靠自己的力量去纠正不好的行为，形成正确的思想及行为。

### 五、改进不足

- 1、学生的拼音拼写有待提高；

2、学生阅读能力需要多加强训练；

4、部分学生的思想教育还有待提高。

## 上月工作反思 本月工作总结篇四

1、在思想认识上，“安全第一”的意识树立不牢。虽然具有强烈的责任意识，但不能每时每刻保持强烈的忧患意识，不善于从他人的事故中吸取教训，不能时刻保持清醒头脑，做到居安思危，警钟长鸣。

2、在对待安全的态度上，对安全工作的长期性、反复性、复杂性认识不足。虽然经常告诫自己重看问题，轻看成绩，但安全长期稳定，也会不知不觉地出现松懈，认为关键环节控制好了，可以松口气，不能从安全工作的实际出发，随时反省，检讨自身的工作，对安全生产没有时刻保持一种高度的敏感性和深入的洞察力。

1、管理的针对性不强。生产布局调整后，尽快理顺管理关系，尽快完善管理制度，尽快转变工作方式和思维方式。

2、管理持久力不够。表现在安全管理紧一阵、松一阵，现场管理还未进入规范有序状态，尤其是日常管理存在很大的随意性和不稳定性，班组在这一方面表现的尤为突出，重点工作落实不力，影响了工作的实效性。

1、全员反思，深入查整。认真传达学习公司、工电部文件精神。

努力扭转安全生产的被动局面。

2、强化安全意识。始终坚持“安全第一”的思想不动摇，树立“细节决定成败”的理念，正确地处理好“生产必须安全，安全促进生产”的辩证关系，尤其是抓好现场作业控制等关

关键环节、关键处所的控制。

3、强化安全基础，把落实“安全责任”制度和“红线”管理制度作为保安全的根本制度抓好抓实，把建立新的管理机制，充分发挥新体制优势和建立关键环节强力卡控措施作为第一要务抓好抓实。

4、加快规范新体制下安全生产管理。结合生产力布局调整，抓紧从规章制度、运行机制、检查监督等各个方面，全面规范新体制下的安全管理确保安全生产持续稳定。

总之，安全责任重于泰山，我们要严格遵守各项安全生产管理办法，认真执行落实各项规章制度。做好自控、互控、他控。不违章冒进施工作业，加强安全预想，恪尽职守，以全新的一面为公司发展做出应有的贡献。

## 上月工作反思 本月工作总结篇五

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过了半学期。回首这走过的这半学期，很荣幸能与师兄师姐和各位干事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半学期以来我心中最大的感受便是要做一名合格的团委干事和学生。我认为：一名好的干事不仅要为人谦和正直，对工作认真兢兢业业。而且在思想政治上、道德修养上更要注意，就像王动动老师说的以德为先。我，还是个孩子需要学习的东西还很多很多。

作为一名团委实践部干事，要想完成工作的责任，首先必须以”服务同学，锻炼自我”为宗旨，在这个月中我认真参加各种活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真反思。

在生活中，做一个文明有礼貌的孩子，学会主动与人沟通，碰见师兄师姐主动向他们打招呼，乐观积极向上！

这个月，我们部门的主要工作是：

对挑战杯创业设计大赛进行摆点，海报，横幅，喷绘等形式进行前期宣传，其次就是大学生招聘会进行前期现场布置，后期整理工作，还讨论了关于举办挑战杯活动方案中要注意的细节。

通过这个月的工作，我很幸运学到了不少东西，业但这还远远不够，尤其在为人处事方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

## 上月工作反思 本月工作总结篇六

新教师工作总结反思应该怎么写笔记好呢?下面就和小编一起来看看小编为大家精心准备的范文吧!

时光飞逝，转眼间，我在新教师岗位上工作已将近一年。

在这关键的一年时间里，我实现了由学生向教师角色的大转变，真正适应了学校的正常教育教学生活，也已融入到了树下小学教师集体的大家庭当中。

在学校领导的关心和支持下，我的教学工作已逐渐步入了正轨，并且在教学成长之路上收获一个又一个可喜的进步，教学能力、学习能力和专业水平都得到了明显地提升。

在这一年的成长历程中，我收获颇丰，但也存在一定的不足。

作为一名人民教师的我，现在的工作生活过得紧张忙碌而又不乏充实，受益非浅。

尽管在初为人师的教学之路上难免磕磕碰碰，曾为学生的不努力而担忧，抑或是为自己缺乏教学经验，特别是班级管理而感到纳闷，曾为学生对自己的辛勤辅导当成是老师的自作多情而懊恼……一切的一切，都还需要我不断地去努力，去学习、研究和探索教学经验和班级管理经验，了解学生，认真备好课，上好课，认真辅导，尽心尽力，以求问心无愧，期许尽早成为一名教学能手直至教学骨干，获得长足的进步，获取宝贵的经验。

我担任四年级和五年级以及六年级这三个中高年级的美术教学，同时还兼任学校幼儿班的班主任。

对于一位刚踏进教师行列的新老师来说，我面对的是一大堆的未知和茫然。

起初，我将它当成是对自我的一次大挑战，尽自己的最大努力去尝试，不断去适应和探索，同时还向老教师请教经验。

一路下来，我觉得兼顾三个年级的美术教学，很多时候觉得力不从心，六年级的学生两级分化严重，学习好的同学比较自觉和勤奋，但另一方面，基础比较差的学生也比较多，无心向学、懒惰成性，上课喜欢讲话，搞小动作，让我变成在三个年级两边转，两头忙，一来要管理好幼儿班，整理琐碎的班级事务管理，应对幼儿的好动和纪律管理，还要负责对高年级差生及时的辅导，有时真的感到很累。

此时自己也会用阿q的精神来自我安慰和调节：要是自己有分身术就好了！自我认为，面对这一局面，讲究方法非常重要，时间和多种因素也要充分考虑在内，尽管有些因素是无法把握和控制的。

在教学工作总结上，我努力钻研教材，写教案，认真备课等。

在研究教材方面，对于课程的教学重难点，起初把握不是很精当，但在老教师的指导帮助下，通过对教师教学用书的反复研读和学习，我逐步对教学重难点的把握有了一定的领悟。

在教学工作中，读懂、读透教材非常重要，这一直是我的指导老师对我的谆谆教导。

只有把教材吃透，理解消化了，教学的效果和质量才能得到保证和提升。

从教育的角度看，美术课程是一门对学生的发展具有重要促进作用的课程。

然而由于各种原因，目前人们对美术课程的重视还远远没有达到应有的程度。

美术课在中小学课程中，依然处于弱势地位。

认清这一点，有助于我制定切合实际的美术教学标准。

理想的美术课程应该尽量使每个学生积极参与美术学习，并且促使每个学生各自的基础上获得不同程度的发展，因此我想方设法去调动学生的学习积极性，倡导愉快教学，让学生在课堂学习中获得乐趣。

遵循着这一教育理念，我一直在努力着。

在课堂教学中，注重灵活地选择教学方法，并注意围绕教学目标来开展教学活动，注重培养学生的课前预习、课后复习良好学习习惯。

本着“一课一评，在评中求反思，在反思中求提升”原则，我都会认真听取其他听课老师提出的宝贵意见和建议，认真

反思并改进。

自己也认为，只有善于进行教学反思才能使自己成长得更快。

在班主任个人工作计划中，我因为缺乏班级管理经验，同时又是幼儿的班主任，所以感到甚是吃力，多亏了学校领导和各位老师的帮助和指导。

但面对着一班小家伙，我有时候还真是感到束手无策，一大堆繁琐的事情等着我去操心，一大堆繁琐的工作等着我去身体力行，一大堆班级小矛盾等着我去处理。

对于班级的有效管理，在我向其他老师取经的过程中，我懂得了要当好一名班主任，要有信心、耐心和爱心，这三心在班级后进生的转化工作中表现得极为重要。

当班主任给我的最大感触就是深刻体会到了“爱心”和“责任”的力量。

对于幼儿小朋友，他们有的才刚刚入学，面对陌生的大集体，或许有许多的不适应，我更要认真地给予引导和鼓励。

在这里，我特别要感谢何文琴老师给我的鼓励和帮助，她毫不保留地将她十几年来来的班级管理经验传授给我，让我懂得了班级课堂教学常规管理在班级管理中的重要性，于是我根据她的经验作法来常抓学生的常规工作，在她的课堂教学中，我发现她的课堂教学常规管理做得非常好，尤其是她的身体语言，一个手势，一个简单的动作，一个表情，一个眼神，无不在传递着某一种信息。

学生也能立刻明白她发出的各种信号，可见她初期的严抓常规，已使学生养成了一种自觉的习惯。

她也成了我最敬佩的一位好老师，无形之中，我以她为榜样

自我激励着。

在班上，面对着一张张可爱的脸蛋，我心中充满了喜悦和奋斗冲劲，时刻提醒着自己：一定要带好这班小精灵。

所谓好的习惯要从小培养，自然而然，我很注重他们良好行为习惯的养成教育。

希望他们能快乐地成长，让自己也时刻怀有童心的我也觉得，自己也正如他们一样，一同成长着。

在一年的工作中，无论是教学工作还是班主任工作，我都觉得自己存在着很多的不足，比如，合理统筹的能力有待提高，教学管理工作中不够严格，计划意识不强，与家长间的联系不够紧密，缺乏管理的技巧和艺术等。

在为期一年的新教师培训课的学习过程中，我确实成长了不少，学到了很多专业内外的知识，认识到自己的一些不足。

正所谓：“有则改之，无则加勉！”既然看到了自己的不足，我将积极改正。

在今后的工作中，我将会多调整心态，多反省自己，多进行教学后反思，做好工作计划，多向老教师取经和学习避免走多弯路，从多角度多方法看问题，让自己真正地快速成长起来。

转眼间工作快一个月了，在这期间，我感受颇深：

由于大部分新老师都是刚毕业的，所以角色还没有转换过来。

就拿我自己来说，虽然已经工作了一段时间，可是有时我觉得自己还是个学生。

如果是这种心态的话，很容易造成种种不利情况。



如：

1、太容易和学生打成一片，使学生感觉不到任何距离感，时间久了，老师的威信会丧失殆尽，这对新老教师来说无疑是一场灾难，教学工作将无法保障。

2、会降低对自身的严格要求，难以做到学生的表率。

3、对教师职业的茫然，没有系统的职业规划，做事很盲目，缺少主观能动性，等等。

因此，尽早进入教师角色的定位，进入工作状态，适应学校的生活工作节奏，调整心态，对新老师来说是头等大事。

以往我只是上完课就走人，很少和学生交流，但是通过一个月的教学，我意识到，上课只是教师工作的一部分，还有其他重要的方面需要教师付出更多。

作为一名教师，首先就要对新生进行全面系统的分析，对班级新生的学习情况做到了如指掌，只有这样才可以在日常的教学工作中减少工作失误，及时把握班级动向，从而加以积极正确的引导，从根本上做到了关心学生，爱护学生。

最重要的是做好后进生的转化工作，使他们增加对老师的认同感，更感受到来自老师的关爱，形成了良性的循环，这样更利于发现问题，解决问题。

即所谓向优秀的老教师学习。

因为他们对学校最为了解，且有丰富的教学经验，对自身专业有其独到的理解。

作为新教师，应虚心听取他们的指导，尽快熟悉业务。

例如教案的准备，其中包括教具准备，板书设计，师生互动，

教学法的应用，重点、难点的体现及怎样解决，作业的批改，教学总结，班主任工作等等。

对于新教师的培养，我校历来十分关注，对每位新教师进行师徒结对式培养，我的师傅花俊老师通过听课、评课的形式对我们进行指导，促使我们进步，还有我们的教研组长朱彩红老师在教研组活动上给予我们指导，对我们的成长起到了积极作用。

必须做好一个计划，有长远目标和近期目标。

即我将来从事的教师工作要取得何种成就，我现在应怎样去做，计划是什么，怎样落实，落实程度等等。

只有这样我们才能不断进步，才能使我们生活的更充实，工作也更有目的性和针对性，真正做到有的放矢。

市教育局为我们老师的成长搭建了良好的平台，教坛新秀、教学能手、教学骨干等。

我们区文教局同样关注青年教师的成长，通过区级教坛新秀、教学能手、教学骨干的培养，更好地促进青年教师的专业化发展。

我们年轻教师更要向这一目标前进。

这是我踏入幼教工作岗位的第三年，但在我的观念里没有班主任之分，只要我作为一名教师，那么我就是这个班级的一员，我必定全心全意的认真对待。

我总是希望我能在班级的成长下慢慢学习，同时也希望班级在我的带领下能形成一个良好的风气使得孩子们能健康快乐的成长。

谈不上经验交谈，对于我来说只是一个经验的积累以及像各位前辈们的学习，接下来我将简短发表我工作以来的一些小小举动与想法。

幼儿园中无小事，每一个细微之处都紧紧相扣在孩子们的行为表现之中，你可以是一个严师，但同时你也必须是一个孩子们很可爱的朋友。

老师是孩子们的镜子，同样孩子们也是老师的镜子！这对孩子们起了很大的榜样以及对自我的督促作用，要想让孩子礼貌待人那么我首先更加需要热情对待孩子，孩子方能礼貌待人，对于一些比较内向的孩子我采用的方式是不厌其烦的“夸张化”问候，长久的努力虽然只得到了孩子微微的招手示意，但我知道我的努力没有白费。

我是成功的，同时我的孩子也是成功的。

与孩子们相处用心能发现孩子们的点滴进步，也能发现自己的不足进而改进。

同时也要时常做一些记录进行反思使得有更好的效果与发现。

也就是所谓的在反思中成长。

幼儿园的一天生活对于幼儿来说是无形中的快乐而非刻意，但是作为教师我们必须提前制定好活动，周想私密，教学活动的安排动静结合劳逸匹配，这都是班上三个老师共同配合完成。

发挥高科技信息平台，与每一位家长做到良好的共育沟通，同时也让家长充分了解自己的孩子，家长与家长之间的交流，老师与家长之间的交流，无不体现了家园共育这一表现。

我班的绘本特色也是在家长交流之后才确定的！同时在家长的

支持下我们开展了属于我们小五的班级特色，绘本分享!分享的是绘本、朋友、亲子包括更多!为了让家长更加了解绘本我们在环境布置上也做了一些举动，例如《小兰和小黄》我们用撕纸的形式展示，同时也利用直观故事表演，《小蛇多多》我们用手工合作的方式展示。

同时绘本的运用也广泛在一日生活之中，放假期间孩子们都会带上一本最喜欢的回家与爸爸妈妈分享。

尤其对于这次的半日开放活动，我特意选择了绘本《想吃苹果的鼠小弟》一方面是想让家长进一步了解绘本，同时也像家长展示了如何与孩子更好的分享绘本。

显然也得到了很多家长的认可与赞赏。

幼儿园中如果你想去做一件你认为很不错的很合适的事情，只有全方面去延伸，用适当的方式去展现方能做得更好。

用心抓取偶发事件，孩子们有100种想法，那么每个孩子就会有100种思考100意外，用心去发现孩子的偶发事件，顺着孩子们的兴趣点进行活动或是引导作用，水仙花是我班郁丰豪上学期末带过来的，一开学他就发现了水仙花的极大变化，抓住这一点我们开展了科学活动《认识水仙花》孩子们通过各种感官进行活动。

同时也延伸到还有什么花也能种在水里?寻找春天孩子们从小草、花、动物开始，俨然到后面的太阳、风、雨。

同时王昕琳小朋友还带来了风筝一起寻找春天的气息。

璐璐小朋友带来的小金鱼死了，她哭得很伤心，我除了抱住她给予安慰，也要让她们知道生老病死是正常的，潜意识里让他们知道生物是有有限生命的，同时我们也共同探索了为什么小金鱼会死掉呢?进而我们讲述了绘本《生命的故事》。

户外活动孩子们每一次都会争抢呼啦圈、还有尾巴，我临时组织里一个尾巴的活动，让孩子们能用语言来排队拿取，不仅锻炼了他们的习惯同时也发展了他们的口语表达能力，我也及时做了随笔反思《一个尾巴的力量》。

教学活动《白糖和白盐》也延伸到了平时小朋友很常见的吃药，这一举动孩子们不怕苦倒是很乐意生病吃药了，还发现了很多的秘密，许梦琳说老师水太凉了、邵志傲说老师你看一会就没有了，这些都是孩子们的发现。

我们要做的就是去用心发现，用正确的方式去展现，把广阔的空间留给每一个孩子。

1.新教师工作总结和反思

2.新教师工作反思发言稿

3.新教师工作总结

4.新教师期末工作总结

5.小学新教师工作总结

6.新教师工作总结高中

7.新教师工作总结个人

8.新教师工作总结ppt

## 上月工作反思 本月工作总结篇七

一、工作方面

在工作中，我一如既往地严格要求自己，遵守幼儿园的各项规章制度，积极参加园内的各项活动，服从工作安排，努力做好教育教学工作。在出勤方面，也做到了不迟到早退，无事不请假。我们根据班内实际情况，及时调整教学内容，严格按照计划开展活动，完成教育教学内容，在活动中让孩子自主地学习，给予宽松、和谐的环境，自由发展。在我们的努力下，幼儿开始喜欢上幼儿园了，喜欢与小朋友一起游戏、学本领了，也结识了许多的朋友，提高了交往能力。在教学上，我根据幼儿不同的个性与兴趣，采取不同的教育方式，仔细观察，发掘每个人的优点。

## 二、常规方面

我力求从每件小事情做起，耐心细致。由于孩子年龄比较小，入园时，很多孩子都是脸上挂满泪水，哭闹现象比较严重。大部分孩子的生活自理能力相对较差，吃饭要老师喂。所以，开学初，我们一日生活的重点放在稳定幼儿情绪、帮助幼儿养成良好的学习、生活习惯方面。因此，一学期以来，在我们老师的帮助和领导下，我们班孩子的自理能力都大大的提高很多，比如原来孩子们吃饭洒饭、挑食的情况好转了许多，现在都能自己动手吃饭了。原来大部分孩子不会穿脱简单的衣裤，还经常穿反鞋子，现在都已经有了明显的进步。他们自我照顾(能够独立进餐、安静的午睡、会正确使用自己的毛巾、杯子、养成饭前、便后洗手的习惯，等等)、懂得友好相处。孩子的转变让我们、让家长感到欣慰。

## 三、保育方面

在卫生保健方面，我们班注重保教并重，细心关心每一位幼儿，照顾他们的生活，为他们提供卫生舒适的生活学习环境。每天严格按要求进行常规消毒、打扫卫生;天气变化时，及时为幼儿增减衣服，提高幼儿饮水量，及有关幼儿的保育、保健知识供家长们参考。午睡时，为幼儿盖好被子，进餐时，提醒幼儿多吃饭菜，并培养幼儿不偏食、不挑食的好习惯。

引导幼儿学会解决同伴间的纠纷，教幼儿了解自我保护意识的常识和行为。

#### 四、家长工作

我们在平时晨检和放学时积极主动地与家长交流联系，认真组织召开家长会，另外通过家园联系册□qq群等方式向家长介绍幼儿最近的情况，家园同步开展教育工作。让家长了解孩子在园的情况，同时也让我们了解孩子在家的情况，相互了解，同时吸取家长对幼儿园教育和管理工作的意见和建议，努力使孩子得到更全面的发展。

通过这一学期的工作，我很幸运学到了不少东西，作为一名幼儿教师不仅要管理好班级，配合班内老师做好班级工作，还要有一颗爱孩子的心，不断的提高自身的素质，不断的完善自身修养，不断的吸取经验。这学期，我努力作好本职工作，但要成为一名优秀的幼儿教师，我依然存在着许多不足，对自己缺乏高要求。我会在今后的工作中加以改进，继续努力，跟上社会的步伐。

### 上月工作反思 本月工作总结篇八

时间转眼即逝，20\_年即将就挥手离去了，迎来了第二年的钟声，回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，心里真是不好受，我打算对身为销售经理的自己做个工作总结。

市场力度不够强，以至于现在某某大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年第二季度，拜访量特别不理想！在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外

工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

1、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。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。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。

2、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。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。对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。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。

4、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！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。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。

一个好的销售经理应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的



热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担，工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过这么多年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是\_万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车，自己还要有\_万元存款！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗。