

2023年驾校年终考核工作总结报告 驾校 年终工作总结(模板8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

驾校年终考核工作总结报告 驾校年终工作总结篇一

随着机动车逐渐走进寻常百姓家中，学车也随之被人们提上了日程，这使得汽车驾驶培训行业得到迅猛发展。今天本站小编为大家精心挑选了关于驾校年终工作总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

*年驾驶员培训学校工作总结，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

山东商苑驾驶员培训有限公司成立于20xx年底，经过四年多来的努力，驾校从艰难起步到稳步发展，从稳步发展到快速增长，再到实现社会和经济效益的双丰收，离不开学院党委的正确领导，离不开学院各级领导的关怀和学院各部门的大力支持，离不开全体驾校员工的精诚团结和刻苦努力。四年多来的工作可以概括为：艰苦创业、适应形势、稳固增长、适时拓展。

一、 艰难起步，奠定发展基础

驾校各项工作的全面开展是在20xx年9月份。当时，学院派出的工作人员只有三名(总经理、副总经理、会计)，而需要开展的多项工作时间紧、任务重，而且面临人员短缺、资金紧张、设施设备不完善等困难。为尽快完成正常经营的各项手

续，全体工作人员以公司工商注册为中心，人员招聘、学员招生、车辆改装、与主管部门的沟通等各项工作全面展开。

首先是人员招聘。先后招聘了10余名管理人员，50余位教练员，成立了办公室、财务科、业务科、驾管科、招生办、报名大厅等部门，为公司的正常运转提供了基本保证。

其次使车辆的改装。为了尽早通过交通部门和车管部门的检查，在前期银座汽贸无法完成全部车辆改装的情况下，经过多方努力重新联系了汽修厂，并于20xx年10月初，仅用了11天的时间，完成了全部50辆教练车的改装(副离合、副制动、副油门、副后视镜以及尾翼的安装)。为下一步公司的注册打好了基础。

再次是与交通和车管部门的沟通。通过多次的沟通，和多方面艰苦的努力，与各上级主管部门建立了良好的关系，不但为注册创造了条件，而且为今后工作的开展打好基础。由于各项工作到位□20xx年10月8日济南市交通局下发经营许可证;20xx年10月17日山东省工商局下发营业执照，在短短一个月的时间里，完成了工商注册。然后□20xx年10月24日山东省质量技术监督局下发企业代码证;20xx年11月7日历城税务局下发税务登记证;20xx年12月6日完成企业增资;20xx年12月27日完成车辆挂牌手续□20xx年12月29日车辆正式挂牌。具备了正常经营的条件。

与此同时，完成了教练培训、筛选、上岗以及学员招生等工作，50余名教练员和200余名学员全部到位，考前培训工作有序开展。并于20xx年1月15日完成了第一批学员的理论考试。

总之，四个多月的时间，驾校全体工作人员，以学院利益为重，团结一心，真抓实干，艰苦创业，克服了重重困难，较为顺利的完成了前期准备工作，为驾校今后的工作开展打下了坚实的基础。

二、适应形势，稳定经营

如果说20xx年只是一个起步准备阶段，那么接下来的几年真正接受了考验。自20xx年至今，整个济南市的驾驶人考试经过了几个重大的变化：首先是交通和车管部门的机构调整，学员的报名、考试预约、培训记录的签注、考试等程序经历了多次的调整和变革；其次，科目二考试(场地九项和倒桩)统一考试地点(原来是在各驾校)，统一考试车辆(原来用自己的考试车)；再次，科目三考试全部实行电子路考，统一考试车辆。

面对多次的形势变化，驾校全体员工心往一处想，劲往一处使，应变及时，调整迅速，顺利的适应了形势，经营状况稳步提升。

首先，人员队伍建设。人员问题是第一个需要解决的问题，而作为驾校来讲教练员队伍是重中之重。教练员作为驾校第一的线工作人员，是面向学员和社会的一个窗口，是人员管理的重点和难点，教练员队伍的好坏直接影响到驾校的发展。但从所周知，目前整个济南市驾驶培训教练员队伍的状况并不理想，年龄大，学历低，数量少，因此，管理难度可想而知。针对现实情况，驾校注意从细节做起，不但定期发放福利，而且为每一位教练员签订了劳动合同，购买了保险，建立了每年例行的体检制度，保持了教练队伍的稳定。与此同时，加强教练员的再教育，每年定期对教练员进行理论和实际操作培训，不仅聘请上级主管单位领导和有关专家进行职业道德、操作技能、安全意识的理论培训，而且每年进行技能操作比武，使教练员的理论和操作水平得到了提高。加强对教练员的月度和年度考核，优胜劣汰，使队伍得到了净化。另外，对所有教练车安装了gps定位系统，此系统既能随时监控教练车的去向及所在位置，又能对学员的学习时间进行管理，为将来的信息化管理奠定了基础。

其次，为适应市场的变化，对机构设置进行优化。由原来的

直线职能型组织结构向扁平化组织结构转化，工作以学员至上为中心，以满足学员利益为工作重点，重新对各项工作程序进行理顺优化，再造流程。使教学、教练员、学员、质量、安全、结业考试以及设施设备管理等工作，逐步规范化，科学化，工作效率明显提高。

再次，设施设配的完善。由于考试名额从以前的每车四人到后来的每车六人，业务量不断增大，公司先后投资1000余万元对电子桩场地，彩石校区桩训练场地，红楼校区训练场地以及九项训练场地进行了扩建改造和修缮；为适应考试形势和考试车辆的变化，投资100余万元置换和新增车辆12辆(其中桑塔纳5辆，志俊5辆，爱丽舍自动挡2辆)；另外，投资20余万元建立彩石和红楼校区两处理论无纸化模拟考场。使学员的考试培训工作得到了保障。

第四、教学方式、方法的调整

由于两次考试方式和考试车辆的调整，给正常的学员教学工作带来了巨大的变化，从教案到教学计划，从教学方式到教学方法，必须进行较大的调整。

驾校在教学方式、方法上不满足于传统的教学模式，而是勇于创新，勇于探索，善于借鉴、学习其他驾校的优秀经验、做法，严把教学的规范性、科学性、灵活性。例如：充分依托商职学院的良好教学条件，展开多媒体教学、情景教学、案例教学等现代化的教学，大力推进教学方式方法的改革。同时，采取多种措施鼓励、奖励教练员共同分析教学问题，共同总结和交流教学经验，相互借鉴、相互促进，提高教学效果和教学质量，基本杜绝了“一个教练一个样，换个教练不会操作”的传统教学模式。

同时，注重因人施教。由于学员个体情况不同，就决定了其接受能力的不同，因此我们要求，做到因人施教，尽量满足学员的每一个要求，例如：夜间学习、周末学习、假期学习

以及单独加练等。并且在执教过程中要求教练员“每天保持好心情”，保持“朋友式的教学关系”，不能打骂学员，不准对学员冷嘲热讽，特别是对有特殊要求的学员，学习驾驶接受能力较差的学员等，要付出更多的耐心、细心、爱心等。

由于应变及时，措施得当，加之整个团队团结向上，敬业爱岗，较好的抓住了市场的脉搏，使驾校的各项工作一年一个新台阶，保持了稳定的增长。

三、抓住机遇，适时拓展

在做好驾校各方面工作的前提下，在学院领导的关心和支持下，积极摸索多业务发展，并取得较好的成绩。

*年8月驾校接管学院车队，并于9月份顺利地完成了*届5000余名新生的接站任务。在原有车辆机车上，成立了小车班，保证了学院各部门日常用车需求。在短短四个月时间里实现了收支平衡。

*年底接管学院餐饮实训中心，并在学院各级领导的支持下，较为圆满的处理了遗留问题，顺利实现了交接。在时间紧迫、人员短缺、资金紧张的情况下，完成了基本的日常接待任务。目前，人员陆续到位，厨房改造已经完成，餐厅客房以及大堂改造正在进行，已经初步具备了正常的接待条件。工商注册手续正在办理当中。

四、赢得了社会尊重，收获了经济效益

首先，赢得了社会赞誉。

20xx年4月，被济南市交通局评为“20xx年度机动车驾驶培训先进单位”，成为济南市“十佳驾校”。

*年4月，被济南市交通局评为“20xx年度机动车驾驶员培训标

兵单位”。

*年3月，被济南市交通局评为“*年度机动车驾驶员培训优秀单位”。

*年4月，被济南市历城区交通局评为“交通运输行业文明诚信单位”。

*年2月被济南市交通局评为“*年度机动车驾驶员培训先进单位”。

20xx年度在驾驶人考试各科目合格率的综合评比中，在济南市45所驾校中名列第一。

*年至*年度在驾驶人考试各科目合格率的综合评比中，位列前三。

*年12月份作为济南市唯一一所驾校被济南市交通警察支队上报公安部参评全国驾驶员培训先进单位。

其次，经济效益稳步提高。

截止*年底已有近10000余名学员从驾校毕业，招生人数从20xx年(四个月)的不足300人，增长到*年的近3000人，翻了近十倍。

营业收入也有20xx年的不足100万，增长到*年的近1000万。每年增速近40%。

与此同时，截止*年固定资产增长近500万元。

五、发展规划

1、扩大经营规模。

根据济南市驾驶人培训市场的实际，拟在目前50余部教练车的基础上，力争扩容到100部，实现销售收入和利润翻番。

2、以驾校为基础，多元化发展。

以驾校为主体，以学院为依托，在做好驾校各项工作的前提下，广泛联合社会各类资源，做好餐饮实训中心和车队工作，以争取为学院创造更大的利润。

3、继续深化管理，向精细化管理迈进。尽早形成具有商苑特色的企业文化，打造行业优质品牌，确保驾校可持续性健康发展。

总之，成绩已成为过去，荣誉也不代表将来，我们深刻的认识到，虽然商苑驾校取得了一定的成绩，但离上级领导的要求还有差距，还有许多需要学习的地方。特别是在目前全市驾培行业新的形势下，我们将面临着许许多多的挑战，因此，如何发扬成绩，总结经验，取得更大的成绩是我们今后工作的重点。

我们也有信心，在学院党委的正确领导下，商苑驾校会更加出色的做好各项工作，尽早形成自己的办学特色，打造行业名牌，创造更大的社会和经济效益，为学院的发展作出更大的贡献。

一、工作总结

在从来到驾学到现在的的时间里，先后参与了培训学员及多次考试，我总结了一年的经验，关键就是要教好学员。为了教好学员，注重个别教育，使其保持相对稳定性，同时激发学员的情感，使学员产生愉快的心境，创造良好的教学气氛。多看对教学有帮助的书籍，不断扩宽知识面，为教学内容注入新的活力。根据学员的时间、教学内容与要求组织好教学活动的各环节，保证好学员每天的学车时间，更好地培养学

员的驾驶能力。

这一年来，我努力工作，认真完成应完成和驾校分配的各项任务。在实际工作中总结教学经验，积极思考，改进教学方法，提高学员学习效率，认真观察学员学习中会遇到的没一点错误。做的及时发现，及时纠正，能为学员详细讲解驾驶技能。尽可能的将学员学习过程中的困难降到最低。积极与学员沟通，调动学员学习积极性。使学员在轻松愉悦的环境里学习，调配好时间，让每一位学员都能得到充分的练习时间。在于同事的相处中，我细心学习他人长处，和自己自身相结合，不断探索中使自己的教学水平有所提高，丰富教学生活。

二、工作中的不足

伴随着驾校的发展，我作为驾校的教练员，应更加努力地完成工作。所以；我在实际工作中时时严格要求自己，做到谨小慎微，但也清醒地认识到自己在工作中的不足之处。

作为一名教练员，我深知自己的职能，而我确没能处理好教练员与学员间的关系，面对学员们的盛情邀请，我没能拒绝为驾校造成了不良的社会影响，经过领导的批评教育，使我认识到了错误的严重性。领导的及时纠正，让我端正了自己的态度，认清身为一名教练员不该犯下的错误。

三、今后的努力方向

我下定决心，一定认真总结这一年中工作里犯下的错误。在今后工作中，克服不足，改正错误。努力把工作做的更好，更好的提高教学能力。

新的一年已为着新的起点。在xx年我再接再厉。一定努力打开一个工作新局面，更好，更努力的工作！

一、注重理论知识，坚持与时俱进，学习新的道路交通安全法规和驾驶技能，不断充实自己。工作中，不仅向学生传授驾驶技能，而且对其进道德教育，使学员形成文明行车，安全礼让的驾驶观。

二、坚持质量兴校的原则，认真执行学年教学计划，理论联系实际，不断研究教学方法，改进教学手段，在年度教练员考核中取得优异成绩，并被评为教练组长。

三、本着“精心教练，以人为本”的教学宗旨，因材施教，把握每位学员的思想情绪，了解每位学员的要求特点，扬长避短，调动和引导每位学员的积极性，在我和学员的共同努力和配合下，不仅教学成果可喜：每期学员的考试及格率都在百分之九十九以上，而且在学校和学员中形成很好的口碑。

工作中，我与同事和谐相处，互相学习和促进，多次被评为优秀工作者，我爱车护车，经常对车辆进行擦洗和保养，因为我的勤劳和细心，车辆在教学工作中没有出现过任何故障。

在今后的工作中，我仍将努力学习业务知识，提高教学质量，敬业爱岗，立足本职工作，为社会和单位的发展做出自己应有的贡献。

驾校年终考核工作总结报告 驾校年终工作总结篇二

1□20xx年招收学员773名、培训出学员860名(含20xx年度未考学员)。

2、现有教练员22名，其中c1教练员18名□b2教练员4名。

3、现有教练车车辆20台，其中小车17台、大货车3台。

教练员必须严格遵守国家相关政策，法令法规，按章操作，

必须做到勤政，廉洁，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项，如有违纪行为，学校将严厉处罚。学校还不是时找学员交谈，了解学员反馈的教学情况及信息，及时掌握了教练队伍情况，有效的提升了教练队伍素质。

学校每月对教练员进行业务培训、考核，考核结果体现在工资效益中，高素质的队伍保证了学校的各项工作高效、有序地进行。

三. 合理制定培训计划，做好培训工作

坚持质量兴校的原则，认真按教学大纲要求执行学年教学计划，理论联系实际，不断研究教学方法，改进教学手段。今年还专门安排出时间对教练员业务技术、理论知识进行了培训和考试，有效的提高了教练员的教学水平。

驾校对教学车辆及设备的管理和维护非常重视，做到确保教学用具的完好率，每天出车、收车都必须检查好车辆状况，每星期第一个工作日必须为教练车彻底检查日，发现问题及时送有资质的修理厂维修和保养好，做好每辆教练车的维护保养日志，把安全隐患排除在萌芽萌芽中。

1、教练员的素质有待进一步提高。

2、招生宣传还须加强。

3、办公室人员责任心还要加强。

20xx年，我驾校要根据新形势、新发展的要求，努力提高教职人员业务技能和思想素质，招收和培训好学员，让我们的企业取得长足进步，创造良好的经济效益和社会效益，为此我们要坚持“一切为了使学员满意”的最高标准，作为各项工作做为首要任务，为提升我校信誉做出更大贡献。

驾校年终考核工作总结报告 驾校年终工作总结篇三

我来公司比较晚，虽然没赶上__工程的建设，但这一年的时间，除日常工作外尤其是以下工作足以使我较以前有所成长。

1. 首先，从__广场的竣工开始，逐渐地了解施工阶段的一些工作情况，并且查出了许多竣工资料中的签字、盖章手续还不完整。经过两个月逐单位资料送、取工作使得工程全部竣工资料达到备案要求。

经过这段时间的重复工作，使我明白了这类文件资料必须要在当时就签字、盖章的确认手续，不然后期工作会很麻烦。

2. 为提高对项目组织管理的能力和对工程实施阶段工序施工的了解，以及对单项造价和工程成本、综合单价形成的了解，工程部和合约预算部决定联合组织一次“练兵”活动。因为图纸都是从一家在建的投资方取得，所以由于图纸变更和图纸不全的因素导致开始编制方案时的工作量比较大。但经过两个部门多次协调，最终如期的完成了此次“练兵”的两个方案和一个装修说明的编制，两个部门也在一起做了系统的总结。

通过这次“练兵”活动，不仅让我们拓展了相关的知识，了解了相关部门的工作情况，在今后的工作中更好的配合，更在无形当中让我们工程部人在工作时，根据每个人的专长合理地分配工作内容，将团队力量有效发挥。

3. 之后，在房总的组织下，我和工程部的其他同事对__周边一些典型的酒店和会所参观、学习。每次考察都把收集的照片整理保存，及时向庄总和行政部门提交考察报告。通过对这些地方的考察，个人也有所体会和心得。

一是无论建筑物风格和外型如何变化万千，可最终让人们做出决定的关键却体现在了工程的质量问题上。因为影响质量

的因素很多，尤其在气候潮湿并且空气中的海盐侵蚀情况比较严重的条件下，对一些耐腐蚀和耐侵蚀特点的建筑材料和装修材料的选用极为重要。

二是建筑物不能一味的追求美观，乃至忽略了该建筑的实用功能。这就要求我们在做规划之前一定要先全面地考虑建筑的功能性，再去规划建筑形式，防止返工现象，节省时间和财力。

4. 我在与其它部门人员接触中也都很尊敬，团结大家，听从公司安排。虽然曾和财务部有过一次小摩擦，确是我的工作失误造成，大家也都只是为工作就事论事，没有影响工作的个人情感。

一年多的时间，让我学到了很多知识。需要自我批评的是有时工作没有用心，容易出现错字现象。20__年即将过去，我也会让这一年犯的错误就此结束。

在20__年里我会在努力做好本职工作的同时，多向领导和同事学习，多阅读有关工程和管理类的书籍和刊物，不断提高项目管理、协调方面的知识，提高自身价值。

驾校年终考核工作总结报告 驾校年终工作总结篇四

今年培训管理部的工作有了很大的进步，我们逐步走向成熟，管理水平及能力不断提高，年初我们的队伍进行了优化，招聘了一批有丰富驾驶工作经验，有一定素质的驾驶员进行系统的培训，初步实现了我们自己培训，为自己服务的目标，新的教练员上岗以后在老教练员的帮代下，进步很快，水平不断提高，工作热情也空前高涨，我们很快进入了角色，有的人不论是教学成绩，教学态度，教学质量，招生，用油车辆保护，都很突出。

今年我们经历了两次培训，一是岗位培训，二是换证培训与

考试，学校利用这两次培训，首先对我们理论知识进行再提高，要求每个人在讲课时必须充分利用四四教学法去教学，结合每个学员的心理，认真按照教学大纲的规定教学，严格执行省、市道条及教练员管理办法，对待学员严肃认真、负责、对待不同性格，不同岗位，不同年令，不同性别的学员，做出不同的教案，促使教练员从简单的教学水平，走向真正的理论与实际教学相统一的高水平的教员。

历年来，驾培市场竞争激烈，全区八所驾校，都有一定的实力，要想站稳市场，赢得社会与学员的认可，年初，学校完善了教练员管理制度，明确了目标责任，教练员在教学中，必须严格遵守国家相关政策，法令法规，按章操作，坚决做到有法可依，有法必依，必须做到勤政，廉洁，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项如有违纪行为，学校将严厉处罚，学校还不是时找学员交谈，了解教学情况，由于加强了教练员的管理，学校教学质量不断提高，同时社会的评价，与知名度也不断的提高。

首先，加强了我们的安全教育，年初与教练员签定安全责任状要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保110%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入平安。

驾校年终考核工作总结报告 驾校年终工作总结篇五

一、认真学习，提高思想认识，树立新的理念

1、坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。通过学习新的《课程标准》，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学工作中，解放思想，更新观念，丰富

知识，提高能力，以全新的素质结构接受新一轮课程改革浪潮的洗礼。

2、通过学习新的《课程标准》，使自己逐步领会到一切为了人的发展的教学理念。树立了学生主体观，贯彻了民主教学的思想，构建了一种民主和谐平等的新型师生关系，使尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，积极创造和提供满足不同学生学习成长条件的理念落到实处。将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿。重视了学生独立性，自主性的培养与发挥，收到了良好的效果。

二、教学工作

（一）发挥教师为主导的作用

1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果。针对中年级学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。听公开课多次，使我明确了今后讲课的方向和以后语文课该怎么教和怎么讲。

4、在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

（二）调动学生的积极性。

在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变要我学为我要学，极大地活跃了课堂气氛，相应提高了课堂教学效率。

（三）做好后进生转化工作

1、用发展的观点看学生。

应当纵向地看到：后进生的今天比他的昨天好，即使不然，也应相信他的明天会比今天好。

2、因势利导，化消极因素为积极因素。

首先帮助后进生找到优、缺点，以发扬优点，克服缺点。其次以平常的心态对待：后进生也是孩子，厌恶、责骂只能适得其反，他们应该享有同其它学生同样的平等和民主，也应该在稍有一点进步时得到老师的肯定。

驾校年终考核工作总结报告 驾校年终工作总结篇六

一、注重全面发展

不管是对于幼儿而言，还是我自己而言，我都是有着极为严格的要求，因为我十分清楚的知道我们幼儿园的高度，我们是本市办的最为成功的幼儿园，家长想要孩子赢在起跑线上，那肯定是想送孩子进入一家拥有着全面教育的幼儿园，这样才能让孩子在幼升小的时候，过度的十分顺利。首先我是对自己，我永远不会觉得自己哪方面的能力以及到顶了，任何一个方面我都有进步的空间，可能有些方面我用来教这些幼儿的确是绰绰有余了，但是可能我在教学方面还存在着问题，

或者就是还有我不知道的更好的方法，我只要幼儿园请了前辈来开展培训，我是肯定要参加的，我要让自己有全面的提升，去全面的发展，这一年里，幼儿园开展了十次左右的培训，我没有一次缺席。其次就是对待孩子们，我首先是了解了他们的接受程度，然后按照他们的实际情况，给他们制定了课程，舞蹈、音乐、乐器、体育运动等等方面，这都是开展课程的，这样只需要一个学期，就可以清楚的看出来孩子们的兴趣爱好好了。

二、不辞辛苦的追求极致

我有时候经常会在监控里面去看，自己当堂课的教学情况，这样我就能清楚的看到自己有哪方面做的不好，然后进行反思揣摩，我是希望自己能在工作当中逐渐的进步，而不是永远原地踏步，希望我的教学方法能得到完善，也会主动积极的跟其他班的班主任讨论交流经验，我想要的不过就是让自己满意的课堂效果，这就是我今年所不断追求的。

三、加强跟学校、家长的联系

一个班的班主任，要想自己的班变的更好，那么势必是要让学校、班主任、家长、幼儿这四个点联系起来的，没有任何的距离，而我作为中间人，自然就是我去做这个工作了，对于家长们反应的情况，我会第一时间回报给学校，学校有任何的通知，我也会第一时间的告知到家长，幼儿们这就需要三方一起紧密的联系，才能做到的教育。

我会以后的工作当中，更加的努力，扬长避短，争取成为一个人人爱戴的老师。

驾校年终考核工作总结报告 驾校年终工作总结篇七

一季度工作，整理思绪，作出以下总结：

安全是各项工作得以顺利开展的前提和保障，强化安全意识，落实安全责任是我教学工作中的首要任务。

1、安全控制在源头。从各种渠道学习安全知识，了解机动车驾驶的安全态势，并积极参加驾校组织的每次安全学习，认真剖析、深刻反思，并从一件件事件中吸取教训，做到警钟长鸣，从思想上去杜绝由于安全意识淡薄，安全意识匮乏所造成的安全隐患。

2、安全落实在行动。

a□上路前必须检查车况，确保良好的车况驾驶。

b□不断钻研业务水平，力求精益求精的驾驶技能。

c□把安全意识和安全驾驶的思路和技能强化给学员

本季度在我车上报名参加驾驶员培训的共28人，年龄跨度大，从业结构复杂；5人还在接受理论学习，8人在接受科目二学习。21人已顺利毕业，合格率达100%，这些顺利毕业的学员中在考试过程中存在个别学员心里素质较差，易出现紧张情绪，导致没能发挥出学习中最好的驾驶水平。

我在多年的教学经历中总结出的几点注意事项：

1、注意车况是否良好。新学员不能掌握汽车能，很容易造成作不当引起的机械磨损或其他突发机械不足，要随时检查车况，及时排除隐患。

2、注意严格控制车速。学员对机动车能了解不够，尤其在路训时对突发事件的预见和应变上都没有经验，严格控制车速是避免事故的有力措施。

a□起步停车不看后视镜；

b□超车忽略车辆后面情况；

c□出现障碍时一心避让却把车身置于另一个危险；

这三种情况是新学员在驾驶中极易出现的状况，由于紧张，作不熟练，顾此失彼。

四，教学组织及安排。

教学中，我以一个教练员的职业守要求自己，认真负责的教学，手把手教学，在学员作中无立岗现象，也未发生学员独自作不当造成的事故。在学员练习过程中，采取了分批次，分阶段地循序渐进的方法，因学员从业结构复杂，培训的时间段和时间长短不一致，我把学习时间短和学习进度差不多的分成一批，按学员进度实施教学内容反复练习。对于科目三的训练，在注意驾驶安全的同时，严格按照规定路线教学。

今后的工作中，抓好安全教学的同时，确保教学质量，在服务质量上下功夫，从服务意识、服务观念、服务目标、服务形象、服务管理上做实教学培训工作，为培养合格的驾驶员，为全提升剑洲驾校形象，提高剑洲驾校声誉，作出积极自己应有的贡献。

驾校年终考核工作总结报告 驾校年终工作总结篇八

一、20__年的主要工作

(一)营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口，在这里的工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不

仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、更深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

感性认识上升到理性认识是认识论的的进一步升华。所以，在前台实习一段时间后，根据公司安排，我们参加了省公司新进员工的第四期培训。这次培训活动虽经历时间不长，仅有十来天，但内容丰富、形式灵活。既有理论学习，又有拓展训练。尤其是在领导讲座中，介绍的“中国移动需要什么样的员工”，让我铭记在心：1、强烈的创新意识；2、艰苦奋斗的精神；3、尽善尽美的追求；4、谦虚谨慎的态度。由此可见，只有我们移动的每一位员工发挥创新的主观能动性，并注意从我们身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。而在烈日炎炎下深入南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜自己，你就赢了人生”。

(二) 营销经理实习岗

进入十月份后，我们轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的业务流程中处于关键地位，发挥着极其重要的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。经过近三个月的实习，让我感受颇多。

1、了解到营销经理的基本职责。

(1) 认真学习中心每个月分解的. 营销任务，包括业务和服务。及时学习并掌握这些是最基本的要求之一。方式有多种，包括：1) 每天早上的晨会。2) 每个月的业务、服务培训会

议。3)省、市公司的相关电视电化会议。

(2)及时传达相关会议精神并协助、督促好营业厅的工作。首先，月中例会为营销经理和店长们提供了最直接、最广泛的交流舞台。通过这次会议，营销经理可传达本月的业务指标和服务重点；其次，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能及时了解到各营业厅的所需；最后，每周的数据通报明确了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作提供了的动力。

(3)认真思考、及时反馈各期服务重点在执行过程中的状态。通过每周的服务例会，所有与会人员，包括部门各位分管领导、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，充分发表意见并讨论，最后形成一些针对性、时效性很强的方法和措施。

2、了解到合格的营销经理所应具备的条件

(1)强烈的责任心。责任心是一种非常重要的素质，是做一名优秀的工作人员所必须的。责任心是做事情的标准之一，有责任心的人总是想把事情做得更好，而没责任心的人总不认真地去做事。

(2)灵活的引导力。引导力是对政策和方案实施的有力支撑，为实现目标提供了准确的方向和强大的动力。而灵活的方式更能使引导效果明显，它是检验你的工作是否优秀的重要标准。

(3)较强的执行力。执行力实际上包含执行人的理解力和执行的可操作性。对于一名营销人员来说，理解力是最基本的，而可操作性也不能纸上谈兵。即还没做，就开始讨论下发政策的优劣，困难的大小。这不是好的工作作风，我们绝不提倡。相反在做的过程中，如果我们发现问题，及时反馈并提供可行的建议，这才是表现较强执行力的良好方法。

3、认真实践营销经理的岗位。

出相关的重要方法和经验。在以后的工作中，如有机会一定认真加以弥补和完善。

(三) 农村市场开发工作的初步涉及

随着市场的不断发展，中国移动农村市场开发显得日益成熟。在公司领导的高瞻远瞩下，适时地提出了该工作，并成为20__年公司发展战略中的一项重要任务。这一计划主要分三个阶段来完成。

1、农村市场调研阶段。搞好农村市场的调研工作是开展好后续工作的首要基础。我们三组调查人员，经过合理分工后，深入农村，走访了宜兴农业基础村、农业特色村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，获得了第一手的调研资料。对中国移动、中国联通和中国电信在__农村的发展现状有了初步了解。

2、调研情况汇总、营销计划制定阶段。在经过紧张而有序的调研后，大家对情况进行了认真、科学的汇总，并形成了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。根据报告，大家集思广益，认真分析，最终制定了针对性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发做好了充分准备。

3、市场开发的实施阶段。在做好前期的准备工作后，实施阶段是农村市场开发的最重要阶段。目前该阶段正在进行中。

从活动的开展至今，我参与了第一、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的凝聚力和创造力。尤其重要的是，每一个人都要发挥肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。虽然我经历该活动的时间不长，但在我人成长的过程中仍留下了深深的印记。

二、我的感受和体会

经过一年充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我们经常主动、积极地参与到一些我们可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果，达到了双赢的局面。

3、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在实习期，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

总而言之，20__年的整个实习工作对我的影响很大，不仅增强了我对移动这个优秀企业的了解，更重要的是拓宽了我对未来电信行业的思考，加强了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

三、20__年工作的展望

新年新气象，在参与20__年农村市场开发阶段性工作告一段

落后，根据公司统筹安排，我进入了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻准备去迎接新的挑战。

1、认真分析客户的新业务使用情况，为后续开展精确营销工作提供理论依据。只有了解到客户的所需，我们才能为他们提供相适应的业务需求。所以，科学化的搜集客户使用新业务情况的材料是开展精确营销工作的重要基础。

2、结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3、提高增值业务的宣传力度，丰富宣传方式。除了传统的媒体宣传方式，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

4、继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

5、将提高新业务的活性作为工作的重点来抓，努力做到质量并重，以质优先。

我们需加强前台推荐，丰富推荐内容，并贴近他们的需求积极地引导客户，使客户不仅了解新业务、熟悉新业务，还能起到帮助间接宣传的效果。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，我会以一种踏实勤奋、不断创新超越的心态来

迎接新的任务、新的明天。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的中国移动江苏有限公司__分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。