

2023年培养学生核心素养 培养学生核心素养的教学设计(实用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

九月份工作汇报 九月份工作总结篇一

九月，没有七八月的炎热，少了寒冬的刺骨，温驯而和熙，平和又安详，九月，真好！今天本站小编给大家为您整理了九月份工作总结怎么写，希望对大家有所帮助。

金色的九月，收获的季节。浏河小学全体教职工依据工作计划有条不紊的走过了即繁忙又充实的九月，使新学期教育教学工作迈出了强有力的第一步。

为了进一步加强教师队伍建设，在新学期让老师们有个新面貌，开学第一天，张桂香校长就给全体教师以《重温规范立规矩 转变作风提精神，稳步推进浏河小学教育质量再上新台阶》为题作了动员报告，她提倡：“新时期下教师的角色定位在于你不仅是慈母，你还是公仆，你不仅是学生的知己，还应永远是学生的学生！”。而每周《决定成败的49个细节》中两个细节的学习，让老师们领悟到工作的好心情来自我们平时一点一滴的细节，从而使老师们从内心深处感受到自己自身素质修养得到很大的提高。通过这一月的培训，老师们精神面貌焕然一新，言行举止得到了提升，个个代表了形象，个个都是的风景，特别是开学我校没有出现一例有偿家教和乱收费现象，教师新的姿态新的面貌也得到了广大家长的一致称赞。

一、德育工作

1、开学初，各班都对学生进行了收心教育，行为规范教育。规范行为，从开学第一课开始，使我们的学习状态有了一个好的开端。

2、环境卫生落到实处，卫生区划分到位，师生各负其责，成效显著。学生做卫生一丝不苟，班主任教师认真负责，班级一生一岗每天认真清扫。看着洁净的环境，师生也收获着劳动的快乐。

3、各具特色的班级评价初现成效，学生自主管理收到了良好效果。早自习学生到校后自觉学习、读书，做到了安静有序。

4、本着学生参与，自主监督的目的，学校建立并完善了少先队监督岗。少先队及时得到了培训，队员们铭记自己的职责，掌握了执勤的方法，按时执勤、保证了质量。少先队和执周教师的认真负责，收到了一定的效果：课间活动时同学们能主动在楼道内靠右走，整齐安静的行进；上操时队伍无声、有序；放学时路队整齐、口号响亮，遇到老师也能主动问好，文明有礼。

5、结合“教师节”各班通过精心布置板报，制作感恩卡片，召开感恩主题班队会等活动，使学生受到了感恩父母、感恩老师、感恩祖国的感恩教育。通过活动学会知恩、报恩、施恩，激励大家以实际行动回报父母，回报社会。

6、及时召开班主任培训会，提高了班主任管理水平，明确了班主任工作目标和责任。

二、教学工作

1、计划周密，准备充分。教导处一线人员及时发放教师岗位申报表，尽量做到每个教师选择自己满意的岗位，加班加点

做好招生、课表安排等工作，将教师人事安排、班主任安排，及时在教师大会上进行公示，以便我们教师在开学报名那天更好地服务家长。及时将课本、办公用品准备到位，保证了教学的有序进行。特别是刘年莲老师，将全校课本清理后发放到班，付出了大量的劳动。这种精神值得大家学习。

2、为全面落实《义务教育法》，严格控制学生辍学现象，规范化、高效率地实施学生学籍管理，及时而稳妥地做好学籍管理有关数据录入，教导处一班人付出了大量汗水，他们根据区教育局的有关精神，及时进行学生电子学籍档案的建立。特别是鲁颖颖老师利用节假日，认真负责的态度做好学生电子学籍档案的建立。将全校学生信息录入电子学籍模板，并将每位学生的姓名、身份证号码告知家长再次与户口本上进行核对，以确保采集的信息真实、准确、有效。

3、新学期伊始，数学教研组即着手准备教研活动，并在“实”字上下工夫、做文章。以便在新学期的教研活动中取得实效。

开学三周来，教研组在组长龚良富老师带领下，积极开展集体备课，扎实开展评课议课，极大地促进了教师水平的提高。课堂上，学生学得轻松、愉快，收获也更大了。

三、安全工作

开学以来，为了切实保障学校师生的人身和财产安全，维护正常的教育教学秩序，营造文明、和谐、安全的育人环境，我校十分重视安全工作，做到了安全无小事，事事讲安全。

1、建章立制，明确职责。

学校进一步完善安全工作网络，进一步明确了班主任、任课教师的安全责任，做到安全责任重于泰山，防患于未然。

2、制定安全工作计划，组织安全工作检查。

制定安全工作计划，组织安全工作检查。根据我校的实际情况，学校安全工作计划分别从“交通安全”、“校园安全”、“卫生安全”、“校外安全”等方面全面规划本学期安全工作。制定了每月对校园进行一次安全大检查的制度，并做好记录，对发现的安全隐患及时排除，确保校园时时安全稳定。

3、开展安全工作的预防和教育活动。

(1)、开学前，学校对各教室、各功能室进行了整体维修，包括对水、电线路等重点部位的认真检查改造，对桌椅、防护栏、防盗窗、防盗门的加固与更新。(2)、安全室请消防支队官兵深入班级开展了安全知识讲座。(3)、严格了安全陪寝制度。做到了每个寝室都有教师陪寝，严禁了学生在就寝时追逐打闹。(4)、学校开展了“管制刀具、玩具、违规书籍、药品”等清理活动。

良好的开学局面为新学期的学校发展奠定了基础，我们将借这和谐大好开局，让学生的细节种子，逐渐生根、发芽，长出七彩的人生大树，让我校各项工作再上新台阶！

一、抓好班级常规管理，培养良好班风

抓班风，要从每一处细节入手，所以我从军训开始，根据中学生守则，强调并引导学生学习学校的日常行为规范，并制定了我们一(2)的班级规定，要求学生严格按照学校及班级的规定去要求自己，在穿着、仪容仪表、文明礼貌、就餐，住宿，行为习惯、课堂和宿舍纪律、做操、打扫卫生等方面严格要求自己。进入横中，对于初一新生来说，既新鲜又陌生。几乎在学校里的每一件事，大概几点做什么事情，甚至每一个细节，我都会告诉并指导他们。比如：就餐后怎样清理餐桌。在宿舍里，物品该如何摆放。到班后，读书以及上课的坐姿。打扫卫生应该打扫到什么样的程度等等。作为班主任，

每天都尽早到班，早饭后去检查宿舍情况，再去班级查看卫生等一系列情况，遇到问题及时处理。通过这一个月的管理和监督，感觉到学生已经渐渐适应了初中生活，已经形成了比较好的班级风气。

二、培养并发挥班干部的作用

建设一个和谐上进的班级，需要全班学生的共同参与，其中班干部的选拔尤为重要。俗话说：火车跑得快，全靠车头带。班干部正是这种角色的最好演绎，他们班主任与学生之间具有桥梁的作用。所以，我根据他们直升表的信息以及观察，在军训时就先安排好座位，选定了班干部，课代表，小组长，桌长，舍长等。通过开班干部管理会议，告诉他们每个人的职责是什么，具体应该怎样去实施，遇到问题该怎样处理等。在班上和学生说，哪怕小到小组长，在老师眼里你都是班里的干部，班级的管理者。这样也是希望每个人都有份责任，因为班级是每一个人的共同努力，缺一不可。当然在管理中也测定能够遇到过困难，一开始，有些宿舍晚上总是说话，我就让每个成员都写了总结，并在班会课上做了保证，并要求每个舍长将宿舍的情况每天记载交给老师看，遇到情况，及时处理。通过这样，发现宿舍的纪律情况明显好了。当然我都尽量在班级上表扬班干部，私下去指出他们的不足，来树立班干部的威信。同时也会让一些班干部定时的给我回馈一些班级的信息，便于我更好的了解学生并管理他们。

三、和学生一起经历，增强班级凝聚力和感情

新学期的九月，每年都有很多活动，我尽量抓住这个机会，和学生一起把班级活动搞好。比如，黑板报，一开始我就说相信他们，放手让学生去完成，只是在他们的过程中给予建议和指导。还有在艺术节活动中，让全班一起参加，全班一起练习，不仅增加了学生之间的情感，其实也是让他们感受到集体的力量。在这样的一些活动中，如果他们做的不好，我经常鼓励他们，下次每个人再努力会更好的，也会表扬

他们为班级做出贡献的每一个人。目的就是想通过一些具体的活动，增强班级的凝聚力。

四、做好学生思想工作，努力创造好的学习氛围

初一的学生对初中生活还不能完全适应，很多同学由于学习内容的加深、增多，产生了畏难心理，成绩起伏不定，对学习会失去信心。所以我常常利用他们七点之前，班会或其他的时间找学生谈心，了解他们在小学里德状况和水平，以及现在的学习状态及思想动态，尤其在打练习之后，或帮他们分析进步或退步的原因，告诉他们一些好的学习方法，让每一个人树立学习目标及学习榜样。另一方面，我主动与各任课教师进行交流，不仅了解学生各学科的学习状况，还将学生方面的信息传递给他们，强调主课的重要性，要全面均衡的发展。对于班干部，更要提醒他们，只有把自己的学习管理好，才能去管理别人，给别人树立榜样。

班级管理是一项长期而又复杂的工作，需要不断地摸索和不断地改进，不可能一朝一夕就有大的成效，关键在于坚持、坚持和再坚持。不过我还会在今后的工作中继续努力、虚心求教。因为我相信只要坚持不懈的耕耘，肯定会有收获的一天。

来到销售部工作已有一个月。在这一月的时间中，领导、同事们给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的工作，同时更感受到了公司领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部的人“气吞山河”的豪气，也体会到了销售部作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一分子而荣幸和高兴。一个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，下面我把工作情况作一下简要汇报。

根据公司安排目前我的工作重点：

一、了解销售部的相关业务知识。我深深的觉得自己身肩重任;作为公司的门面，公司的窗口，代表的是公司的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我们今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

二、是根据公司的要求制定相关销售管理制度，并进行实施、监督、检查具体执行情况，提出意见和建议。

三、是组建销售队伍。做好销售人员的业务培训工作，组建一支业务过硬销售队伍。

对策一：加强销售队伍的目标管理

- 1、 服务流程标准化
- 2、 日常工作表格化
- 3、 检查工作规律化
- 4、 销售指标细分化
- 5、 培训业务例会化
- 6、 服务指标进入考核化

对策二：注重信息收集，做好科学预测，做好销售工作计划。当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天销售人员反馈的资料和信息，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的

制定，一有需求立即做出反应。同时和品牌相关部门保持密切沟通，做好个人工作计划，增加工作的计划性，避免工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们制定不同的销售策略。

根据今年的销售形势，我们采取相应的营销策略，宣传公司经销品牌的优惠政策。我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。我们与老客户保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解客户换车的需求，每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，了解车辆的使用情况，并了解一些常见故障；为以后的服务做好准备。有不对之处请大家指正，谢谢大家！

九月份工作汇报 九月份工作总结篇二

一、抓好学生的思想教育工作，教会他们为人处事的道理

任何一名学生，我们首先要教给他们的是做人的道理，道理教得好，他们受益的将是一辈子。因而，我充分利用好每周一次的班会课时间，对于一周来班级存在的问题进行分析，指出学生存在的不足之处，就事论事，讲明道理，并提出相应的要求；利用一切机会对学生进行为人处事道理的教育。尤其是加强对个别后进生的思想教育，要求他们学会做人的道理；努力营造进取、健康、向上的和谐班集体。

二、常规工作取得较为明显的效果

配合学校开展的行为规范养成教育，经过上学期的努力，学生基本上能严格要求自我的仪容仪表，在规定时间内能自觉穿好校服，男生不留长发，女生不化妆。学生能遵守严格的请假制度，做到不旷课。能做好课间操和眼保健操；碰到教师多数时候也能主动问好。

三、抓好学生的学习

1、努力创造良好的学风。

根据不一样的周校历对学生进行思想动员，要求他们对于学习应常抓不懈并要求他们时常自我反省，反省近一段时间的得与失，并想出相应的措施解决存在的不足，以期不断提高。

2、加强与科任教师的交流。

配合科任教师的工作，把班主任、科任教师和学生揉成一条绳，共同创造完美的未来。异常是在期中、期末考临近时期，更是加强与科任教师的合作，共同抓好期末复习工作，并要求协同科任教师安排好各科之间的复习时间，防止出现各科争着抢时间的现象。

3、举行了两次有针对性的主题班会。

为了提高学生学习数学和英语的兴趣，我一再的给学生强调这两门功课在以后高考中的重要性，大大提高了学生的学习的自觉性和紧迫感，对取得提高的学生及时地进行表扬，增强他们学习的信心。针对期中考情景，在期中考后进行了一次学生的学习方法交流主题班会，学生交流自我的学习方法，改掉不良的学习方法，开始培养适合自我的学习方法。

4、常表扬学习认真和学习提高的学生。

对于勤奋的学生及时进行表扬，并号召其他学生向他们学习，以树立浓厚的学习氛围。同时，针对期中考考试中成绩优秀和提高较大的学生，及时地进行奖励。

5、常与学生谈心。

不管是学习好的还是学习一般的学生，我都能常与他们谈心，

鼓励他们提高。对于学习好的学生，我常鼓励他们更上一层楼，并关注他们其他方面的发展。而对于学习一般的学生，我能鼓励他们慢慢提高。而对于后进生，要求他们在端正学习态度的基础上，努力向前。异常是针对学生关心的学习成绩问题，在期中考试之后，就学生的成绩，我有计划的和班上的每一位同学做了交流，并给了他们一些提议。

6、加强与家长的交流和沟通。

对于表现有提高的学生，能与他们家长交流，对他们的孩子进行表扬，并要求他们继续配合学校的工作；而对于表现较差的学生，必要的时候也能要求他们家长共同教育管理好孩子。

四、努力创立一个民主的班团体

经过公开竞选的方式让学生选出他们满意的班干部，让班干部真正起到学生管理学生的作用，而班主任更要对班干部进行培养。许多事情我都能征求学生和班干部的意见，由生活委员自收自管班费，并定期公开班费收支情景。

以上是我对本学期班主任工作的总结与回顾。当然，在管理班级的过程中还存在着些许的不足。对于一名工作不满两年的班主任来说，我明白还有许多东西需要我去学习，我也将不断提高自我，突破自我，努力提高自身水平，争做一名合格班主任。

九月份工作汇报 九月份工作总结篇三

一、规范各管区、各岗位的服务用语，提高对客服务质量

为了体现从事酒店人员的专业素养，在针对管家部各岗位服务用语存在不规范、不统一的现象，经理和部长对新老员工进行了多次培训。培训了如有关客房做房程序，规范了服务用语，对客服务等。

二、为确保客房出售质量，坚持床上用品一客一换

巾类根据客人要求随时更换。严格执行《三级查房制度》。酒店的主营收入来自客房，从事客房工作，首当其冲的是如何使客房达到一件合格的商品出售，它包括房间卫生、设施设备、物品配备等，为了切实提高客房质量合格率，我部严格执行“三级查房制度”，即员工自查、领班普查、主管抽查，做到层层把关，力争将疏漏降到最低。

三、加强员工的节能意识，主要表现在

- 1、回收客用一次性低值易耗品，如牙膏可做为清洁剂使用；
- 2、查退房后拔掉取电牌；
- 3、做房时关灯关空调；
- 4、定时的开关走廊和电梯口的灯。这样日复一日的执行下来，为酒店节约了一笔不少的电费。

所以在设施设备的保养上房务部严格执行设施设备保养规定，定期对床垫翻转，家具定期上蜡保养，房间的电器、设施设备按正确方法操作和使用，以延长其使用寿命。特别是对地毯的保养，客房部非常重视，要求员工在平时的工作中，只要发现地毯上有点状污渍，都应及时的做点清洁，这样不仅可以减少对地毯的洗涤次数，还能保持地毯整体卫生。

五、开展技术大练兵，培养技术能手，切实提高客房人员的实操水平

为了做好客房的卫生和服务工作。今年总公司上半年举行的第四届技能比赛中客房部均拿到了第一和第二名的好成绩。公司管家部下半年从今年_月份起利用淡季，对楼层员工开展技术大练兵活动，对员工的打扫房间技能和铺床，铺台，和

理论知识，从中发现员工的操作非常不规范、不科学，针对存在的问题，公司领导专门召开会议，对存在的问题加以分析，对员工进行重新培训，纠正员工的不良操作习惯。并成功举办了今年公司的第一届技能比赛。我班组的李丹获得了第二名的好成绩。公司今年通过这一系列培训和比赛。员工的整体素质和工作技能取得了一定的成效。房间卫生质量提高了。

在下一年里我会协助各位领导和部长做好客房部的日常工作。合理安排楼层服务员的值班、换班工作。做好各项接待、安排工作，工作期间发现问题应及时处理，有疑难问题应及时上报领导。加强对设施设备的检查和维护保养，对客房的日常卫生质量要严格把关，合理的安排好计划卫生，做好楼层的安全、防火、卫生工作。以身作责，监督、检查楼层服务人员做好服务工作。做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。切实履行职责，认真完成上级交办的其它工作。努力做好本职工作。

在接下来的日子里，我要勤奋工作，努力改正不足之处，发扬优点，力争取得更大的进步。

九月份工作汇报 九月份工作总结篇四

遵循教育规律和学生成长、成才规律，热爱学生。通过参加学校组织的政治学习等形式，不断加强自己的理论修养，树立了正确的价值观和教育观念。并且积极参加学校组织的活动，结合实际教育教学管理当中的许多问题，理论联系实际，提高了自己的道德修养和政治理论水平。在以后的教育教学中我要进一步加强师德修养，遵守职业道德规范，以身作则，言传身教，为人师表，以自己良好的思想和道德风范影响和培养学生，做一名德才兼备的老师。

我严格要求自己，服从学校领导的安排，积极做好各项工作，坚守教学工作岗位，一心一意热爱人民教育事业。我严格遵

守学校的各项规章制度，不迟到、不早退，不缺勤，不旷会，并时时处处严格要求自己，处理好个人学习与学校工作之间的关系。在教育教学上，严格遵守教师职业道德规范，关心爱护学生，建立了良好的师生关系，在学生中树立了良好的形象。

我作为一名新教师，没有任何经验，为了使自己尽快适应工作，我认真备课上课，每次上课前我都查阅各种详细的资料，参考别人的教案写出符合自己的教学设计。在课堂教学中，我关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛。通过学校组织的“师徒结对”活动使我在育人、教学、班主任工作、教材研究、教法、辅导方法等方面有了很大程度的提高。我还积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

在参加各种培训活动中，我认真记笔记，认真学习交流，努力提高自身的教学水平提高课堂教学质量。在学校组织的集体备课活动，教学论坛，校本培训等活动中认真学习其他老师的宝贵经验。同时注重自身学习，研究教材、教法，及时反思。

要想让学生信服，必须有渊博的知识作为基础，为此，在空余时间我博览群书，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液。古人诗云，腹有诗书气自华。通过博览群书使我在课程素养、人文素养、科学素养等方面得到很大程度的提高。

我始终坚信“捧着一颗心来，不带半根草去。”是我的终极追求目标。我全身心地投入到教师这份工作中去，在学校领导和老师的关怀帮助下，通过自己的勤奋努力，我已经能够胜任本年级的教学工作。虽然在教育这门博大精深的艺术殿堂里，我只是学了一点皮毛。教学经验还不是很丰富，处于刚刚起步阶段。但是从教之路是漫长的，我会以更充沛的精力，更旺盛的斗志，坚定不移地走好，走稳每一步。争取取

得更好的成绩，使自己成为一名合格的教师。

九月份工作汇报 九月份工作总结篇五

九月，是一个月工作的开始，也是一个月工作结束。今天本站小编给大家为您整理了九月份个人工作总结，希望对大家有所帮助。

(一) 人事工作

3. 完成中层干部续聘前各项工作与360度考核结合；
4. 编制xx年海天公司各部门职责与岗位职位说明书；
5. 完成8月绩效考核评定工作，以及9月人力资源动态报告；
6. 完成三位员工的续聘及竞升考核工作；

(二) 行政管理

1. 做好日常行政管理、行政协调、后勤保障、信息平台公文流转等工作；
2. 迎接国资委审计组进驻海天公司协调、接待及薪酬解释方面的工作；
6. 与浦东政府落实5号地文件审批进度，跟进盖办公楼地点的选址；
7. 完成新车购买和拍牌相关手续；
8. 《人事行政手册》相关制度进一步修订完善，并上信息平台报批；

9. 上报8月份中国航油集团海天公司任务分解表完成情况；
10. 参加季度经营分析会，汇报人事行政部第二季度工作；
12. 9月份员工考勤报表、分机话费、办公用品台帐等数据统计分析；
13. 做好网络设备日常维护，保证安全、正常使用。

(三) 完成其他工作

出差天津配合海鑫公司组织落实“海鑫油603”轮首航仪式；

(四) 未完成工作及说明

2. “福利方案下发执行”，由于最近公司领导出差或外出公干频繁，此方案一直未上总办会研究，待八月份公司领导研究通过后下发执行。

从xx年7月30日入司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个集体。

在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：1、由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平台功能需求，在xx年9月14日和9月22日组织总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务平台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务平台的功能完善，并于xx年1月15日完成功能完善建议提交金正工作人员；2、负责公司客户服务中心质检管理办法编辑，并且协助完成公司客户服务中心管理办法制定

及公司客户服务中心规范用语编辑，完善公司客户服务中心制度体系建设;3、每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，通过此项工作来提高客户服务中心服务水平;4、从xx年1月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户咨询电话，通过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识;5、每日组织客户服务中心人员的晨会，通过晨会来了解当时市场资讯，共同学习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点;6、针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对北京营业部相关工作人员进行培训，通过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知;7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题;8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：
1、加强业务知识的学习，通过不断的接听客户咨询电话过程中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平;2、加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通;3、对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为东兴证券的一员之后，根据试用期发现的不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力。按期完成总部和各营

业部客户服务中心客户服务平台坐席系统的上线工作，认真协助公司各营业部客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心制度建设，而且加强对自己今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管理，积极主动配合领导和同事开展各项工作。

一、做好教学工作计划，培养学生的好习惯。

二年级学生由于年龄小，自控力差，纪律涣散。我从培养学生良好习惯入手，课上进行趣味教学，尽量吸引学生的注意力，组织好学生的纪律。利用晨会、班会学习小学生守则和小学生日常行为规范以及一日常规，提醒学生做好上课准备工作，并且在课后注意观察学生的行为，根据学生的表现在学生中树立榜样。在日常学习中，时刻注意调动学生的积极性，逐渐养成认真听课、认真作业、下课好好休息、讲文明、讲礼貌的好习惯。

二、表扬孩子

对于二年级的孩子来说，表扬的效果是非常好的。平时，我会在跟他们聊天的时候告诉他们：“你又进步了”，“你的字越写越漂亮了”；课堂上经常对他们说：“你真棒”！“你学得真快”！“你说的真好”！当我和家长交流时，经常听他们说起，孩子们回家说老师又表扬他什么了，一脸兴奋，在家表现也会特别好。

三、加强与家长联系。

平时，我能关心爱护班里的每一个学生。对一些表现不太好的同学，更是倾注了的心血。当他们有困难的时候，我总是耐心地帮助他们。一旦发现他们在学习上、身体上、思想上有什么特殊情况，我总是及时、主动地和家长联系，向他们了解情况，耐心地做他们的工作，取得家长的理解和配合，使每一个孩子都能扬长避短，健康地成长。

四、做好后进生的转化工作，做好个人工作总结报告。

在我班，后进生为数较多，因此，转化后进生是班主任的一项必不可少的基本功。首先要把真诚的爱给予后进生。要做到思想上不歧视，感情上不厌倦，态度上不粗暴，方法上不简单。要用自己对差生的一处真诚的爱心，叩响他们心灵之门。其次要善于发现他们的“闪光点”。比如：在课堂上给他们创造条件，鼓励他们举手发言，及时给予肯定、奖励。课余多跟他们谈心，及时了解他们的思想动态、困惑等。课外积极辅导、跟踪，多与家长联系，有利于为他们创设一个健康良好的环境。

五、存在问题班主任工作千头万绪，有时这事未处理完美，那事又接踵而来，有时处事过急，也有言语会使学生沮丧。

总之，在实际工作中，我还有许多做法值得我去探讨和总结。在以后的工作中一定提醒自己注意工作方法，做好个人教学工作计划，使班主任工作迈上一个新的台阶。

根据学生科安排，本人在xx年上半年送走了技师制冷0801班，下半年带了新班数控1332。光阴似箭，日月如梭。转眼间xx年逐渐离我们远去，而新的一年渐渐来到。

班主任工作是一项十分平凡甚至十分繁琐的工作，以下是编辑老师带来的小学班主任德育工作总结范文，文章把工作进行了四方面的总结，详细内容全文。

新学期已经开始，学校的各项教学工作已陆续进入正常运行。在本学期我担任初一(10)班班主任一职。为了本学期能顺利开展各项工作，根据学生的实际情况，这学期我的主要工作是围绕端正班风、学风，全面提升我班各科成绩为重点展开。

九月份工作汇报 九月份工作总结篇六

我是__公司的一名销售人员，我叫梁颖思，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

一、工作计划的完成情况和原因

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

二、现有客户群的整体状况

目前，我拥有的客户群主要是在20~45岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了65个客户，其中有45%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到70%。

三、下月的详细工作计划

在这个月里，我拜访了65个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访70~75个客户，其中40个是稳定的中小型客户，10个是稳定和不安定的大客户，还有20个是新客户。目标销售额要达到15万以上，合同签订率要达到75%以上。

四、困扰销售人员的问题

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

五、销售人员的工作建议

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、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、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。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!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。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

六、计划调整和改进措施

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。

我的述职到此结束，谢谢大家！