

工作一年总结 销售行业新一年的工作总结 (精选5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作一年总结 销售行业新一年的工作总结篇一

职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客

户关系。

二;因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1：每月应该尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，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。

3：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。

4：对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5：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。

8：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。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

工作一年总结 销售行业新一年的工作总结篇二

销售要永远以赞美对方为开场白。今天本站小编给大家为您整理了一年的珠宝销售工作总结，希望对大家有所帮助。

一、关于上半年的工作

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队,而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作,责任重大,压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命,上半年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证,从保安队组建开始,我们在队伍建设上就坚持“两手抓”:一手抓人员的配备,一手抓素质的提高。在人员的配备上,我们从江西警官学校招聘了21名学生队员;同时,我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力,我们团队的人数从当初的7个人,增加到现在的39人,是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上,我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时,高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后,我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家,来为队员讲授消防方面的知识和技能,使队员都能尽快掌握各项基本的本领,达到上岗的要求。队员上岗后,我们还坚持每周2天的技能训练,风雨无阻,冷热不断,使队员的业务素质不断提高。

半年来,我们保安队已成为一支拉得出,打得响,有较强执行力和战斗力,能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证,“不以规矩,不成方圆”。团队组建后,我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度,对团队实行准军事化管理,用制度来规范大家的行为,用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接;队员上下班都必须列队行进,充分展示军人的素质和风

彩。

三是抓思想建设。

由于我们的队员来自不同的地方,不同的岗位,各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头,血气方刚,这既是我们保安工作的需要,同时,也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大,但是可变性也很大。因此,我们在队伍建设工作中,要把思想道德建设贯穿始终,紧抓不放。在工作方法上,我们根据不同队员,不同情况,灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训,与队员个别谈心,交心,典型案例教育,举行升旗仪式等多种形式,灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹,组织全体队员在学习的基础上,展开“人的价值在哪里?”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员?”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论,每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章,并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错,我们要求:不得隐瞒,及时上报,有错必纠,有错必改,惩前治后,引以为鉴,强化精神,改进工作。

我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即:工作积极主动的多,消极应付的少;干事情吃苦在前的多,讨价还价的无;做好人好事的多,违纪背法的无。

二、半年工作的体会

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

首先,张衍禄主任身为领导,在各项工作中都能走在前面,干在前,给广大队员树立了榜样,增添了干劲和信心;同时,张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队,给队员讲形势、讲要求,讲保安业务和物业管理方面的知识,使广大队员深受鼓舞;更重

要的是每一次大的活动,张主任等领导,都能亲临现场,组织指挥。所有这一切,都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。

去做,做不到的,也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后,工作、生活受到影响,我们及时去看望他,给他送去饭菜,帮他洗衣服,同时,在工作上帮助调班,好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时,都会提前为他们订好蛋糕,并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理,不仅使受帮助者个人深受感动,更使全体队员都能感到温暖,看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法,全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上,在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例,我们都组织队员进行学习,同时,引导他们多问几个“为什么?”,收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求,我们在工作方法上不断的创新,使工作的方法从严肃向灵活;从单一向多样;从会议讲向正常化;从说教向谈心,关爱转变。这种有益的创新尝试,事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念,树立长期作战的思想,从而工作更安心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校,他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上,都能求同存异,顾全大局,无论工作条件多么艰苦,生活条件多么简陋,工作任务多么艰巨,他们大家都能团结协作,共同拼搏,想方设法尽心尽力完成任务,其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂,天气不利的情况下,比较出色地完成各项工作任务,全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

三、存在的不足和今后的努力方向

回顾半年来的工作,在取得成绩的同时,我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:一是由于队员来自四面八方,综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

下半年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。具体讲,要做到“三个再创新”,“两个大提升”,最后实现“三个方面的满意”。即:在思想观念上再创新,在工作质量上再创新,在工作方法上再创新;在工作成绩上再大提升,在自身形象上大提升;最后达到让公司领导满意,让珠宝城领导满意,让来珠宝城的国内外领导、客商,顾客满意。

xx年转眼间已经过去了,新的一年已经开始。作为百货大楼的一名珠宝营业员,我现将我的工作及心得作工作总结如下。

我来百货大楼工作已有几个月了,工作中学会了很多东西,更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了,作为一名营业员,要想提高自己的销售能力,就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中,营业员有着不可比拟的作用,营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷:鞋的牌子)产品展示给顾客,并加以说明之外,还要向顾客推荐该种产品,以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员,不能只是随意推荐产品,推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心,才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了,不是光推荐那么简单。还要学会配

合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业员工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

一、 根据分局的计划和要求针对本岗位特点，有计划、有目标的编制班组年、季、月计划及总结，组织完成营业厅的各项工作任务、经济技术指标；组织加强班组建设，每周开展安全活动、政治学习、职业道德教育；每月开展一次业务培训、民主生活会和班务会议，完成上级领导交办的其它工作任务。通过学习使每位员工从思想上树立优质服务观念，认识到服务质量的好坏直接体现着企业的整体形象，影响着企业的社会形象。时刻牢记“人民电业为人民”的服务宗旨。真诚、快捷为客户服务。

二、 由于cpu卡表大量增加，其它邮政、银行自助无法办理，大量的客户都涌入大厅缴费，这样不仅给服务人员增加了工作量，也给客户带来许多不便，客户意见很大。为了让客户满意而归，大厅服务人员积极疏导，维护缴费秩序，尽量加快收缴速度，耐心解答客户提出的各类问题，截止今日没有发生客户投诉等影响优质服务的事件。特别是优质服务台的服务得到了客户的广泛好评。

三、 报装台在为客户办理用电手续时，本着让客户早日用上电的原则，及时采取有效措施和对策，实行“一站式”服务。继续推行“闭环式”管理，实行一个窗口对外，内转外不转，这样即方便了客户，又避免了闲杂人员进入办公区域，在一定程度上保证了楼内的安全。

四、 营业厅全面推行优质服务，贯彻落实自治区文明委《关于在全区窗口行业(系统)开展“文明杯”规范化服务竞赛活动的通知》、《关于印发“蒙电杯”规范化服务竞赛活动方案及考评细则的通知》要求，积极开展“蒙电杯”规范化服务竞赛活动。

五、 为了加强班组管理工作,制定了班组管理制度及营业站绩效考核实施细则。建立健全营业站安全管理制度、收费人员管理制度。从营业规范和劳动纪律,工作人员的职责到工作人员的质量标准,都进行了细致的制定和考评。自运做以来,收到了良好的效果。对班组成员的积极性和主动性都起到了巨大的推动作用,提升了整体的服务质量和工作质量。

1、 随着市场经济的不断发展，而大厅人员年龄偏大，就如何进一步的提高服务人员的法律意识、营销意识、优质服务意识、责任心，更好的服务于客户等这方面的管理制度的要更新和完善。

2、 每天不能保证大厅送款的正常用车，特别是周六日、节假日如果遇上急修车有急修任务，送款人员只能徒步送款，每

日下午五点交款后所收款项收费员只能带回家，严重存在人身和财产安全隐患。

3、要严格执行各种工作票流程，使各项工作规范化、制度化、常态化。营业站在传递各类工作票工作中存在与各组之间的协调配合问题，今后我们要加强与各组的沟通，让“首问责任制”真正落实到实处，让客户满意。

下半年，我们将在认真总结经验的基础上，发扬成绩克服不足，着力解决上半年工作中留下的问题和隐患，为搞好优质服务工作做出更大的努力。

工作一年总结 销售行业新一年的工作总结篇三

一、回首过去，我们思绪纷飞，感慨万千；立足今日，我们胸有成竹，信心百倍；展望未来，我们引吭高歌，一路欢笑。

二、我们现在应该做的是做的好的地方，反省做的不好的地方，然后以最佳的状态投入到新的学习中去，想想古往今来的伟人，谁不是经历过无数的磨难，谁不是历尽千辛万苦，谁不是在一次一次的跌倒之后又顽强不屈地站起来，所以，作为中学生的我们更应该坚强地站起来，跌倒并不可怕，可怕的是一蹶不起，我们要有信心，要有坚韧不拔的毅力，努力拼搏，展望属于我们的未来。

三、我们现在应该做的是总结做的好的地方，反省做的不好的地方，然后以最佳的状态投入到新的学习中去，想想古往今来的伟人，谁不是经历过无数的磨难，谁不是历尽千辛万苦，谁不是在一次一次的跌倒之后又顽强不屈地站起来，所以，作为中学生的我们更应该坚强地站起来，跌倒并不可怕，可怕的是一蹶不起，我们要有信心，要有坚韧不拔的毅力，努力拼搏，展望属于我们的未来。

四、回首过去，我们思绪纷飞，感慨万千；立足今日，我们胸有成竹，信心百倍；展望未来，我们引吭高歌，一路欢笑。

五、其实很简单，就像放风筝，把握住手中的那根线，然后放飞它，放飞自己的梦想，就算线断了，也不用奇怪，因为那没什么，每一个阶段都有一个奋斗的目标，就算是失败了也没有什么，捡起梦想的风筝，继续放飞，相信自己总有一天，会越飞越高，越飞越远，最后到达自己梦想的天堂。

六、回首昨天，我们问心无愧，尽管太多的苦涩融进了昨日的犁铧，尽管太多的忧伤充斥着我们的的心灵，尽管太多的无奈写在我们的脸上，尽管太多的精力挥洒在昨日的流程上。

七、南山得心跳仍在继续，我们的脚步也没有停息，梦想在前方，未来也在前方。不要徘徊，不要犹豫，放飞梦想吧！展望未来吧！

八、立足今日，我们擦亮眼睛，走过昨日逝去的岁月，点燃新的希望，放飞新的梦想，在日子的隧道中穿梭。今天，又一个起点，又一轮朝阳，请打开你的心灵之窗，拥抱阳光！拥抱今天吧！

九、其实青春的时光十分有限。在那些平凡的日子里，多少有为青年，多少优秀的青年团队，好好把握青春时节有限的精力和时间，认真储备自己的知识能量，在平凡普通的工作岗位上力争上游，他们取得了一个又一个辉煌的成绩，为社会进步，文明进程，为我们共同的家园，增添了无限光彩。

十、我想要是有这样的笔就好了：它不但外面美观，而且非常耐用。它的笔油永远都用不完，还有多彩的颜色。它会根据你的心情改变颜色和音乐，高兴时，它会变成红色和快乐的歌曲，生病时，它会变成黑色和舒适的歌曲。它的笔帽上还装有全球卫星定位系统，可以为盲人、迷路的人、在野外旅游的人们，还有家长追踪小孩的行踪，它都会为你调查得

清清楚楚。

十一、展望未来，要有实力。南山中学的名号是享誉天府的，享誉神州的，正因为南山的实力雄厚，南山的学子优秀，我们共同构筑了一个百年名校，真金不怕火炼，我们不能也不会怕考验的，是经得起考验的，我们要继续提升自己的实力，展望我们美好的未来，延续南山的精彩，增添南山与南山人的魅力，加油吧！学友们，老师们，前方的辉煌还需要我们共同去谱写。

工作一年总结 销售行业新一年的工作总结篇四

光阴似箭！一晃眼，在医院工作已有2年了，在过去2年里，在院领导、科主任及护士长的正确领导下，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”的重要思想。坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，并认真严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，踏实地学习与医疗护理工作中，顺利完成了各项护理工作。

(一) 思想道德、政治品质方面：

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责，树立了正确的人生观和价值观。在医疗护理实践过程中，服从命令，听从指挥。能严格遵守医院的各项规章制度的，遵守医德规范，规范操作。能积极参加医院和科室组织的各项活动并能尊敬领导，团结同事。

(二) 专业知识、工作能力方面：

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，

积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。在日常工作中态度端正。

(三)在态度、学习方面：

严格要求自己，对医院每个季度的考核能认真对待，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识和技能，做到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，在闲暇时间里阅览业余知识，从而提高了自身的思想文化素质。

(四)在生活方面：

养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好处事原则，能与同事们和睦相处，在工作期间能互相帮助。

今后的目标：

(1) 扎实抓好理论学习，保持政治上的坚定性。

(2) 在院领导、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作任务，认真履行职责，爱岗敬业。

(3) 以科室为家，工作积极主动，对待病员热情、耐心，满足

病人的需求。

在过去的1年中，我感谢每一位和我共事的同事。感谢你们的善待，感谢和你们有这样相逢相知相处的缘分，感谢你们的善良和美好，感谢你们让我生活在这样一个温暖的大家庭！希望来年，我们仍然能够荣辱与共，共同感觉感受生命和生活的美好美丽，共同去创造一个更加灿烂的未来！

作为一名光荣的白衣天使，我特别注重自己的廉洁自律性，吃苦在前、享受在后，带病坚持工作；努力提高自己的思想认识，积极参与护理支部建设，发展更多的年轻党员梯队，其中以年轻的骨干为主，使护理支部呈现一派积极向上的朝气和活力。

一、思想道德、政治品质方面：能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

二、专业知识、工作能力方面：我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他

们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献！在即将迎来的xx年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到！

工作一年总结 销售行业新一年的工作总结篇五

1、备课

学期初，在校长的引导下，我认真钻研了《数学课程标准》、教材、教参，对学期教学内容做到心中有数。学期中，着重进行单元备课，掌握每一部分知识在整个单元中，在整册书中的作用。思考学生怎样学，学生将会产生什么疑惑，该怎样解决。在备课中体现教师的引导，学生的主动学习。并且充分理解课后习题的作用，设计好练习。

2、上课

(1) 创设各种情境，激发学生思考。然后，放手让学生探究，动手，动口，动脑。针对教学重难点，选择学生的探究结果，进行比较，交流，讨论，从中掌握知识，培养能力。接着，根据学生练习不同坡度，不同层次的题目，从而巩固知识，形成能力，发展思维。最后，尽量让学生自己小结学到的知识以及方法。现在学生普遍对数学课感兴趣，参与性高，为学好数学迈出了坚实的一步。

(2) 及时复习。根据爱宾浩斯遗忘规律，新知识的遗忘随时间的延长而减慢。因此，我的做法是：新授知识基本是当天复习或第二天复习，以后再逐渐延长复习时间。这项措施非常适合低年级学生遗忘快，不会复习的特点。

(3) 努力构建知识网络。一般做到一小节一整理，形成每节知识串；每单元整理复习形成知识链，一学期对整册书进行整理复习。学生经历了教材由“薄”变“厚”，再变“薄”的过程，既形成了知识网，又学到了方法，容易产生学习迁移，给学生的创新，实践提供了可能。

3、批改作业。

针对不同的练习错误，教师面批，指出个性问题，集体订正共性问题。批改作业时，教师点出错题，不指明错处，让学生自己查找错误，增强学生的分析能力。学生订正之后，仍给满分，鼓励学生独立作业的习惯，对激发学习的兴趣取得了较好效果。分析练习产生错误的原因，改进教学，提高教师教学的针对性。

4、做好测试评估工作。

评估不只是看学生学习成绩如何，更重要的是了解学生学习的心理，作为教师改进教学的依据。在测试卷中，增加了体现学生思维过程的试题。测试的结果也不再作为评价学生唯一依据，而是看重学生的知识掌握情况，学习的努力程度。在评讲试卷时，打破按顺序逐题讲解的模式，尝试采用按类讲解。如：将试卷中错误较多的类型依次进行讲解。希望通过这一改变，能让学生从不同角度掌握，运用知识。

在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学习思想的辅导，要提高后进生的成绩，首先要

解决他们心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。要通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情。而是充满乐趣的。从而自觉的把身心投放到学习中去。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来。使学习成为他们自我意识力度一部分。在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的难点，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补习功课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

1、改变教育观念。明确教育是为学生今后的发展服务的。阅读教育期刊，思考培养学生创新意识，实践能力的方法和途径。

2、积极参与教师专业培训和学校的接力式教研，摸索教育教学特点，为灵活运用教学方法进行课堂教学做好准备。

3、“走出去，请进来”。到其他学校听课，自己上公开课，大家交流，讨论：在新的课程标准下如何在教学中发展学生的主体性。创造各种适宜的，开放的情境，逐步培养学生的创新意识，能力和实践能力，明确方向，促进教学。

但是，存在着不足之处。对教材的钻研深度还不是很透彻，对数学教学工作还缺乏经验，对学生的年龄特点知识掌握规律还不是很明了，对学生的要求还不是很到位，更重要的是没有充分调动家长参与教育，学校家庭的教育不能形成合力，以至于成绩上不去。

在今后的教育教学中，我将努力逐步树立素质教育的观念，通过课堂教学主渠道去实施，以期为学生今后的发展服务。因此，无论怎样辛苦，我都会继续努力，多问，多想，多向

同事学习，更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，争取进步，开拓前进。我将本着勤学、善思、实干的准则，一如既往，再接再厉，教学工作苦乐相伴，把工作搞得更好，为美好的明天奉献自己的力量。