

# 2023年制冷工工作经验总结(通用10篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 制冷工工作经验总结篇一

x年，在市安委会、安监局的领导和大力支持下，我乡从实际出发，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，以安全生产工作结合“隐患排查治理年活动”和“百日督查专项行动”为主题，促进各生产经营单位落实责任，健全制度，立足防范强化宣传，整治隐患，切实加强和改进全乡安全生产的基础工作，把安全生产工作同建设社会主义新农村有机结合起来，与全乡经济社会发展各项工作同步规划，同步部署，同步前进，促进安全生产与社会发展相协调，全乡安全生产工作得以稳定发展。有效预防了重特大安全生产事故的发生。

x年安全生产工作进展情况：

一、建立健全安全生产管理机构，逐步完善安全生产责任制

在完善机构的同时，乡政府还根据上半年签订的安全生产目标责任书要求，与各村年终考核相结合；做到了有目标、有责任、有考核、有奖惩。

二、完善安全生产各项规章制度，制定各项措施和方案

建立健全各项安全生产规章制度。我乡从安全生产隐患排查

治理年活动和百日督查专项治理工作入手，在完善安全生产主要负责人和分管负责人工作职责、安全生产检查制度、隐患排查制度、事故报告制度、教育培训制度、会议制度等一系列工作职责和制度的同时，还成立了隐患排查治理工作和“回头看”工作领导小组、“安全生产宣传月活动”领导小组。制定了“隐患排查治理年活动”、“百日督查专项行动”、“安全生产宣传月活动”实施方案，“隐患排查治理年”工作制度、会议制度。

### 三、加强宣传教育，增强企业安全和职工自我保护意识责任感

一是加强法律法规培训。一年来，特别是结合“隐患排查治理年”活动和百日督查专项行动，我乡要求规模较大、职工较多的企业(多宝电子有限公司、英凯模有限公司)不定期的自己组织培训;对生产规模较小，职工人数较少的生产经营单位，乡政府在9-10月份要请了常安成校老师集中进行培训教育，并取得了良好的效果。在隐患排查治理年活动、百日督查专项行动、安全生产宣传月活动过程中，乡党委政府多次召开宣传动员大会，在动员部署的基础上大力做好安全生产宣传教育硬件工作。，加大宣传的覆盖面，大力宣传安全生产的重要性、必要性。一年来悬挂大型横幅8条，发放安全生产宣传挂图27套，出黑板报2期，墙上固定性标语20余条，通过加大宣传教育力度，使干部职工明确了安全生产工作的基本任务及主要目标，明确了范围及工作责任，明确了“隐患排查治理工作”的重要性和必要性，提高了干部职工的维稳安全意识。提高了各企业业主、职工的自我保护意识和防范意识，限度地减少事故发生。同时，也是建设和谐社会的一项重要任务。

### 四、加强监督检查，提高整治力度

今年来，特别是隐患排查治理年活动和百日督查专项行动过程中，我乡对全乡35家大小企业，二所学校，双坝桥梁建筑

施工场地，以及有关单位的消防设施多次进行了地毯式的督查和检查，在督查检查中发现的问题及时进行了改正和整改，对较大隐患的企业进行了停业整改的要求；如：（银湖水电有限公司大坝渗漏）现正在整改修复当中。为切实搞好安全生产工作，我乡在抓好日常工作和中心工作的同时，结合实际，狠抓了隐患排查治理工作。在主要领导和分管领导的带领下选后10余次对有关企事业单位进行了安全生产监督检查，特别是隐患排查治理年“回头看”督查检查中，对发现的事故隐患和违法行为，及时严肃地进行了整改和改正，对当时不能整的，要求限期整改，并进行及时复查。对特种作业人员督促他们必须持证上岗，严格要求不参加培训不准上岗，无证人员禁止作业。一年来排查出事故隐患11起（其中乡挂牌较大隐患2起、一般隐患9起），经复查已全部整改到位；做到不留死角，不留隐患。

由于我们检查工作比较细致，提高了整治力度，严格贯彻落实市委市政府的安全生产工作指示，到目前，我乡所有生产经营单位没有出现重大安全事故。安全生产工作取得了一定的成绩，但对市委、市政府、市安委会的要求距离还很远，我们要以《隐患排查治理年活动》工作为目标，进一步加大对安全生产工作的力度，确保万无一失。

## 制冷工工作经验总结篇二

1、作为一个销售员工，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2、工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和

专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3、良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放\*心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4、请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5、当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6、做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7、一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才出了第一个单我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我

们时刻保持上进心，不断的去努力。

8、作为一个销售总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这xx年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

### 制冷工工作经验总结篇三

制冷设备安装与维修写简历时应该注意写什么内容，制冷设备安装与维修是技术类的工作，那么在写简历时肯定少不了技术能力，以下制冷设备安装与维修个人简历范文是文书帮提供参考。

户口所在： 茂名

婚姻状况： 未婚 民族： 汉族

身高□ 172 cm 体重□ 56 kg

人才类型： 应届毕业生

求职类型： 实习 可到职日期： 随时

担任职位：

工作描述： 学校附近的玉树小学小老师。小新塘慰问老人

毕业院校： 广东省电子商务技师学院

外语： 其他较差 粤语水平： 优秀

其它外语能力：

国语水平： 优秀

## 制冷工工作经验总结篇四

我所在的部门是物流部，首先在20xx年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1、希望公司能为我缴纳上海社会保险□xx年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

2、请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3、希望20xx年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

## 制冷工工作经验总结篇五

社会中销售工作占据大半江山，不同的种类销售工作计划不一样，本文为大家提供销售工作计划，欢迎大家阅读学习，想了解更多，请继续关注。

### 一、市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。

二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张□xx年度内销总量达到1950万套，较2003年度增长年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万

套-6000万套. 中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为左右，但根据行业数据显示近几年一直处于<sup>v</sup>洗牌<sup>v</sup>阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线，公司xx年度销售目标完全有可能实现. 2000年中国空调品牌约有400个，到2003年下降到140个左右，年均淘汰率32%. 到xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的<sup>v</sup>围剿<sup>v</sup>下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。2005年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在2005年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

## 二、工作规划

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作：

### 1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推



进大型终端。

## 2、k/a代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

## 3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在2005年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如^v^格兰仕空调健康、环保、爱我家^v^等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些^v^路演^v^或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

## 4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

# 制冷工工作经验总结篇六

这一年中我和大家一样都经历着感动、告别、收获、感激和努力，不论是生活还是工作都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式，得到了成长。尤其是参加工作后，在领导和同事们的支持和帮助下，各方面所得到的锻炼都使我受益匪浅。在此，我须真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢大家在这段时间给予我的足够宽容、鼓励和帮助。下面就我参加工作以来的思想和工作学习进行以下三方面的简要回顾和总结。

## 一、思想意识的转变与提升

刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说虽然极具吸引力，但还是非常陌生，和其他同事相比自知存在着太大的差距。而我也知道自己的最大缺点之一就是急躁粗心，很多事情太急于完成就导致了不少的错误。再加上虽然同在生产部，但是很多事情我却心有余而力不足。所以随着这些担心，初来时的兴奋逐渐被压力所取代，心里也总是倍感愧疚和自责。这在通过大家的帮助和自己的学习，逐渐进入工作状态后，不安与紧张慢慢得到了平复，自己也有了自信和做好工作的决心。

初入厂时老员工对我们进行的一系列安全教育和培训都给我留下了极深的印象。因为忽略任何小的隐患都有可能造成今后大的事故。虽然我不从事技术操作性工作，相对工作的危险性比较小，但是在平时的工作中我也始终牢记“安全第一、预防为主”的方针，向老员工学习，使自己个人安全生产的意识不断得到提高和增强，为公司实现全年无事故做出自己应尽的努力。

试用期是学习的主要阶段，所以在刚来公司时，在主控室跟着同事们值班的时间比较多，通过他们认真详细的讲解，我也学会了不少值班时涉及的工作内容以及变电站设备的专业知识。

值班工作看似一层不变，但是耐心和细心却是不可缺少的，而这一点我就做的很不够。在这方面原本的学习基础就不扎实，随着时间的推移，工作量增多，很少有时间能够完成完整一整天的值班工作，再加上个人学习主动性不强，所以导致很多故障仍然没有记住，值班操作步骤不能熟练完成。在今后的的工作中我应多加强专业方面的学习。

在月底作月度报表是我接到的第一个工作任务。虽然通过这

几个月来的不断学习，大部分的工作现在已经能够做到自己完成了，但是面对庞大的数据还是会感觉紧张，因为多一个0和少一个0就是天壤之别。但是越急躁就越容易出错，想快点完成工作的心理也是导致计算错误频频出现的原因。在年度总结里再次提到在试用期总结中已经提过的这个问题，我自己实在觉得很不好意思也很愧疚。在今后的工作中我会继续向老员工们学习，认真负责，戒骄戒躁，尤其是对数据的统计上，应细心的进行检查，哪怕多算一次也要保证其正确性。

为迎接总公司的秋查工作，我作为资料员和同事一起完成了对资料室的档案和文件分类整理、编目、装订、补充、更换装具、标签，并输入微机的工作。虽然期间也很努力，但是在事实面前我不能不承认自己的工作做的很不到位，质量不高。这和我平时对资料室的文档和资料的了解不够细，不够实，不够充分有直接的原因。在今后对资料室的工作中我一定端正态度，认真对待，加强主动性，通过对各类文档、资料多加熟悉，使档案工作纳入公司要求的规范化和精细化轨道，同时也方便同事们查阅。

除此之外，配合同事工作、认真完成交办的各项任务也是我的主要工作之一。虽然工作很琐碎，但我仍会以积极的心态去对待，力所能及的去完成。

## **制冷工工作经验总结篇七**

一年来，本人在教育教学工作中，始终坚持的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成学校工作任务。

## 一、政治思想方面

我认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

## 二、学校工作方面

我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务。我服从党支部和行政的领导安排，兢兢业业做好工会工作和党务工作，认真组织开展各项工会活动，按时完成支部工作任务并上交资料，同时还协助行政完成一些其他工作，自己总是尽最大努力发挥着工会的桥梁和纽带作用。

## 三、教育教学方面

- 1、认真钻研教材，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。
- 2、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。
- 3、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。
- 4、课堂上的情况。组织好课堂教学，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，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生的学习兴趣，课堂上讲练结合，减轻学生的学习负担。

5、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。

6、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

#### 四、工作考勤方面

我热爱自己的事业，严格遵守学校的各项规章制度，处理好学校工作与个人之间的关系，从不因为个人的私事耽误工作的时间，并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。因为我有较强的事业心和责任感，所以坚持做到了全年出全勤。

#### 五、工作业绩方面：

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学教育教学理论并积极参加教育科研活动。4月份撰写的师德征文《校兴我荣 校衰我耻》获校优秀奖，9月份撰写的课程育德论文《浅谈科学课堂教学中的德育渗透》获县一等奖，11月份接受县总工会对先进职工之家的验收已通过，并得到评审组的一致好评。

学校工作是塑造灵魂的综合艺术。在课程改革推进的今天，社会对教师的素质要求更高，在今后的工作中，我将立足实际，创造性地开展工作，使工作有所开拓，有所进取，为美好的明天奉献自己的力量。

### 制冷工工作经验总结篇八

本人自从参加工作以来，热爱本职工作，严格要求学生，平等对待每一个学生，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。严于律己，为人师表，忠于人民，忠于党的教育事业，全身心投入到教育教学工作中，当一位好教师就

是我的奋斗目标，下面我将从教以来的工作情况，从以下几个方面进行总结。

## 一、思想政治方面

在教育教学中，我认真学习国家的有关教育方针，热爱教育事业，始终不忘人民教师职责，爱学校、爱学生，关心时事，热爱人民。作为一名教师，我从自身严格要求自己，通过政治思想、学识水平、教育教学能力等方面的不断提高，来塑造自己的行为。使自己在教育行业中不断成长，为社会培养出优秀的人才，打下坚实的基础。

## 二、教育教学工作

参加工作以来，我一直担任低年级的语文学科教学，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水平，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法，提高业务能力。

### 1、尊重学生——是教学中以学生为主体的关键。

重学生。尊重学生的思考权，尊重学生的发言权，尊重学生探究精神个人工作总结，尊重学生的思维成果。做到这些，才能够放手让学生去思考，让学生探究。

2、明确学习目标——以提高课堂的实效性。语文教学最忌千篇一律，容易使学生厌烦。如果千篇一律地字词教学，课文分析，归纳总结，这样既费时又费力，学生学习完一篇课文也不知自己这节课进步了多少。最主要的是根据教材学生明白这节课要达到什么样的水平，解决哪些疑难问题，学到哪些解决问题的方法。这样课堂才能实效高效。

3、分层合作——是实现合作、自主、探究的学习模式必由之路。学生的层次不同，思考的效率不同，往往会造成一些学

生怕于思考，懒于探索个人工作总结，依赖别人的思想。要解决这个问题必须实行分层分小组合作的方法，在课堂上，根据不同的情况给不同小组以不同层次的任务，学生在层次相同，能力相同的情况下有了思考问题的时间，这样就达到了分层次合作的目的，也使得不同层次的学生有不同的挑战性任务。

#### 4、开展语文实践活动——提高语文能力。

何利用制作等一系列活动，锻炼学生的胆量和表达能力都有显着提高，不管是谁站起来都能说上一会儿。

#### 5、规范作业——养成良好的学习习惯。

学生学习新课和知识的系统化、条理化，要靠一定的作业来巩固提高。通过规范化的作业使学生的思路明晰，条理清楚。养成良好的学习习惯。这是新课程标准里的一个鲜明观点，而规范化的作业可以使学生的习惯得以形成。养成学生良好的学习习惯。

#### 6、制定帮教方案——促进学生全面提高

对个别的学习困难的学生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。例如，自己经常利用课余时间，落班辅导学生，有针对性地制定帮教计划，有目的地有计划地做好后进生的转化工作。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈努力提高后进生的文化基础知识。同时，在班级中开展互帮互学小组，进行一帮一的学习活动，使学生端正思想，互相学习，互相促进，形成你追我赶的良好学习氛围。平时，自己还注意“两手抓”：一方面培养好尖子生，一方面通过尖子生辅导后进生，以先进帮助后进，以好带差，促进双赢效果。

#### 7、开展课题研究——提高自身业务能力 在课题研究工作中

我所做的工作有：、提高课前准备工作有效性。

(1)提高备课的有效性。我在备课时独立钻研，自主备课，自主备课时不但备教材、备学生、备资料、备重点难点训练点，备思路，备教学策略，切实提高备课的质量。

(2)提高学生预习的有效性。在教学中，教给学生一些预习的方法，并通过课堂训练提高预习质量的达成度。有针对性地提出某些预习题，以教促学。重视预习的课堂检查，教学即可以从预习入手，学根据预习情况开展教学。

2、对课堂操作的有效性的研究。

(1)教学目标:首先，我有预设的课堂教学目标，目标根据教材、课时、班级学情而制定，三维一体的目标落实到课堂有所侧重;其次，我根据课堂的动态发展，恰当地调整预设目标和生成新的目标，预设目标和生成目标也有所侧重;再次，我主动对目标的达成度自我评估。

(2)师生角色:学生是课堂学习的主体，教师是学生学习的促进者，同时教师也是自我专业成长的主体。没有教师的专业成长，就难有学生的自主发展，课堂中教师和学生不同层面上，不断协调和共同发展。课堂中我正确地定位自己的角色，并努力促进学生形成正确的角色感。

处理的课文我多采用问题导引法，对

比较感性的文章，对文章的精彩细部时我让学生多读，重视学生的自读自悟。

(4)教学资源:教学资源包括文本资源(教材资源与扩展阅读资源)、媒体资源以及人的资源(主要指师生的资源)。教学过程是师生共同开发课程资源的过程。课堂中教师应重视师生共有资源的开发，更重视开发我自身的资源。



(5)学习评价:学习评价应是完整的评价,包括激励和批评;学习评价应是针对性的评价,既要避免空洞,又要避免机械频繁地评价;学习评价应是发展的评价,发挥评价的激励和指导作用,不伤害学生的自尊。

### 3、对课后反思有效性的研究。

教师的要求来规范自己的言行,毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

## 四、存在的不足和努力的方向

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高,本人在教学之余,还利用课余时间自学教育教学理论并积极进行各类现代教育技术培训,进一步掌握多媒体课件制作的一些方法。不足的地方很多,例如,课堂形式单一,平时活动较少,语言不够生动,考试成绩不稳定等。随着教育的不断发展,还会有新的问题不断出现,有待解决。社会对教师的素质要求很高,在今后的教育教学工作中,我将更加严格要求自己,努力工作,发扬优点,改正缺点,开拓前进。

## 个人工作总结

刘荣勋

### 一、用全新的教育教学理念,改革课堂教学

随着实施课程改革以来,我反复学习有关的教育教学理论,深刻领会新课标精神,认真反思自身教学实际,研究学生,探究教法,逐步树立起以学生的终身发展为目的的教学思想,树立起以教师为主导、学生为主体的新的教学理念,在教学实践中积极探索焕发语文课堂活力,有助于学生能力提高与发展的语文课堂教学的新思路、新模式启发思维,训练方法为主的自读课文阅读方法、以感知——探究——反思——延

伸为主线的重点篇目学习法、以合作——探究——创造——创新为核心的语文活动课等，收到了较好的教学效果。

## 二、用生动灵活的教学方式，体味学习的快乐焕发课堂活力

新课标要求我们建立以自主、合作、探究为主的教学模式，激活学生好奇心，探究欲，培养学生主动思考、质疑、求索以及善于捕捉新信息的能力，并把这种能力的培养定为课堂教学的终极目的。为此，我们仔细研究教育心理，准确把握二年级学生的心理特征和思维特点，积极探索有利于激发兴趣、激活思维、激励探讨的课堂教学方法。例如在处理每单元的重点篇目时，我们始终采用整体——感知——合作探究——反思质疑——拓展延伸的教学模式，根据不同内容精心设计问题，组织课堂教学。

这样教学，课堂上感受到的是一种亲切、和谐、活跃的气氛。教师已成为学生的亲密朋友，教室也转变成为学生的学堂，学生再也不是僵化呆板、默默无闻的模范听众。他们的个性得到充分的展现与培养：或质疑问难，或浮想联翩，或组间交流，或挑战权威。师生互动，生生互动，组际互动，环境互动，在有限的时间内，每一位学生都得到了较为充分的锻炼和表现的机会。师生的情感与个性融在其中，现实的生活进入课堂，学生在互动中求知，在活动中探索，既轻松地掌握了知识，又潜移默化地培养了能力。学生的整体素质有了质的提高，语文课堂真正焕发出它应有的活力。

## 三、利用媒体资源，创设美丽课堂

现代科学技术日新月异的飞速发展，要求具有新鲜活力的语文课堂不仅要有教学模式的转变，学生思维的开启，更要有引导学生学会学习，掌握丰富的语文知识并获取叩开知识大门金钥匙的课堂教学效果。这是新课标对语文课程的基本要求，也是语文学科工具性与人文性特点的集中体现。

信息时代多样的媒体和无所不在的网络正好为我们扩展课堂教学的领域，拓宽摄取知识的渠道，实现提高学生信息素养，开发学生的探究能力、学习能力、合作能力、创造能力提供了一个的可操作的平台。所以充分的利用媒体资源，会为你创设一个美丽的课堂。

#### 四、培养积极探究习惯，发展求异思维能力

在语文教学中，阅读者对语言意义、语言情感、语言技巧的感悟，在很大程度上与学生的生活经历、知识积累、认识能力、理解水平有关。为此，在语文教学中，构建语义的理解、体会，要引导学生仁者见仁，智者见智，大胆，各抒己见。在思考辩论中，教师穿针引线，巧妙点拨，以促进学生在激烈的争辩中，在思维的碰撞中，得到语言的升华和灵性的开发。教师应因势利导，让学生对问题充分思考后，学生根据已有的经验，知识的积累等发表不同的见解，对有分歧的问题进行辩论。通过辩论，让学生进一步认识了自然，懂得了知识的无穷，再博学的人也会有所不知，体会学习是无止境的道理。这样的课，课堂气氛很活跃，其间，开放的课堂教学给了学生更多的自主学习空间，教师也毫不吝惜地让学生去思考，争辩，真正让学生在在学习中体验到了自我价值。这一环节的设计，充分让学生表述自己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，真正为学生的学习提供了广阔的舞台。

#### 五、重视朗读品评感悟，感悟语言文字的魅力

印象，我们可以在阅读中抓重点，引导学生对语言文字反复诵读，以悟出语言丰富的形象内涵，意义内涵，情感内涵。同时，让学生在感悟的基础上，引导学生居高临下地对课文进行品评，在品评中深化理解，升华认识，填补空白。

#### 六、发现优点及时表扬，发现问题及时指出鼓励。

总之，在这学期的教学过程中，本人始终坚持以新课程的标准实施教学，坚持以学生为本的教育理念，重视课程资源的开发与利用，提倡合作学习精神，引导学生从生活源泉中不断吸取发展思维和语言的养料，在文字教材和生活教材的结合中，开辟了课程学习的广阔天地。不过还应该说的是在取得成绩的同时，也出现了教学上的许多不足，众多的学生是可以接受我的教育方式。有一小部分学生由于年龄上的差异，以及家庭教育的空缺，学习上就有点困难了，因而班级里就有了两个极端的现像。当然，今后我还会在教学中不断改进，以适应教育新浪潮。

## 制冷工工作经验总结篇九

社会主义社会是全面发展，全面推进的社会，社会主义事业是物质文明与精神文明相辅相成，协调发展的事业。在目前在市场经济冲击下，部分人思想出现腐蚀堕落，这是一种缺乏政治学习的综合表现。通过“五心三满意活动”、“三个代表”重要思想学习，我个人从端正学习态度，结合个人实际认真作了整改，进一步在职工中树立了良好的自身形象。

基层医院在条件设备及人员相对紧缺情况下，我作为一名业务带头人，身先士卒，接受群众的监督，长年工作在一线，坚持又上行政班又上业务班，从不以任何理由推诿工作之事，没有享受休息过一个好的节假日。记得去年大年三十晚上接诊一例鞭炮炸伤腹部病人，病人当时因创伤面严重并发休克，通过积极组织医务人员及时抢救并给予手术治疗，手术时间长达4小时，术后病人安返病房，经过13天精心治疗，病人康复出院，此时我内心总算松了口气，并没因工作耽误春节休息而产生任何怨言。

近x年来在分管业务工作中，深感自己责任重大，自己在业务上要带好头，还要组织、督促好大家加强业务学习，不断更新专业知识。在当前这种市场经济社会，各行业日新月异在突飞猛进，目前医疗纠纷频繁发生。只有不断加强业务学习，

才能提高业务技术水平，从而避免医疗纠纷及差错事故的发生。我曾多次外面培训、学习，不但充实和完善自己。通过99年赴武汉学习回院后成功开展肝破裂修补术，脾破裂切除术，胆囊切除术，肠梗阻，甲状腺手术等，赢得了院方及群众认可，为单位和个人取得了良好的社会反响，曾多次被上级主管单位授予先进表彰。

通过业务上不断学习，不断完善。现开展的新技术、新业务工作，取得了良好的两个效益。于今年从山东省肛肠研究所学习高新科技做痔疮技术后，回院对开展近43例痔疮病人跟踪随访，绝大部分病人反映该技术术中及术后的确痛苦小，术后恢复快，弥补原传统手术方法不足。

卫生工作过硬的技术是保证质量的前提。服务质量好坏能直接影响治疗效果，在日常工作中，接诊任何一名病人我本着认真、仔细并采取跟踪服务。在接诊病人过程中难免部分病人入院后不知诊疗常规程序，经常带领病人进行导诊，至到处理完毕后再给予详细讲解回家后治疗注意事项，手术病人术后活动有些不便，为了方便病人，经常在病房巡回期间帮助病人给予正确讲解活动方法及进行必要日常生活帮助，如：打开水、冲便盆、拿药等，通过自己真实行动，感化了职工及病人与其家属的信任与支持，得到大家一致良好口碑。

近几年来，虽然在工作中取得了一些成绩，感谢领导支持，群众信任，但今后还需进一步学习，不但弥补自生不足，医学是一门高科技并无止境学科，我还得继续努力，从点滴做起，并发扬老一辈无私奉献精神，为确保本社区人民身体健康，为社会发展进一步作出我应有的贡献。

## 制冷工工作经验总结篇十

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高。

一年来，始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法

论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神。尤其是在今年七月开始的第二批保持共产党员先进性教育活动中，认真系统地学习了党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。一年来，在指导老师潘乡长的带领下，走村入户，参加村民代表会议、座谈会等各种会议，到生产、建筑实地考察，学习了许多农村工作方法，更是直接与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训，一年来参加了公务员初任培训、禁毒尿检培训、电子政务培训，均以优异的成绩通过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

## 二、努力工作，认真完成工作任务。

(一)党政办工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否需要办理的事，遇到办不了的证明材料时能耐心向其解释清楚，或帮其联系驻村干部、经办人，帮其查看档案资料等，使群众能尽快办好手续，树立好政府窗口的形象；在收文发文时，总是用最短的时间把文件送达到各办公室，并及时把领导批阅文件收回归档或传阅到其他办公室，从来没有遗漏掉

一份文件;在收集整理资料时,全面、准确地了解各方面工作的开展情况,及时总结、汇总,向领导汇报或让领导备查,如年度目标管理考核资料准备等;在起草文稿时,能及时认真完成领导交付的任务,一年来完成各种报告70余篇,包括xx年政府工作总结□xx年上半年政府工作总结、人代会报告等文稿。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责,不留下任何纰漏。

(二)综治办工作。主要负责资料整理、报告材料起草、各类报表统计,同时还是公安员、禁毒专管员、安全监督员、综治中心成员。综治办工作任务重、责任大、业务性强,准备的各种资料很多,如z在禁毒工作方面,今年上半年就起草各种报告20余篇,还负责宣传教育、查毒、禁种铲毒、尿检帮教等工作;又如签订责任书方面,年初综治、禁毒、反邪教、安全生产等7个方面需要起草责任书。今年上半年还负责整理了“四五”普法验收材料,接受了综治、安全生产、禁毒工作半年度考核。另外在治安管理、抓赌帮教、纠纷调解等工作上也认真履行好职责,做好份内之事。

回顾一年来的工作,我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步,成长了不少,但也清醒地认识到自己的不足之处:首先,在理论学习上远不够深入,尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺;其次,在工作上,工作经验尚浅,尤其是在办公室呆的时间多,深入村里的时间过少,造成调研不够,情况了解不细,给工作带来一定的影响,也不利于尽快成长;再次,在工作中主动向领导汇报、请示的多,相对来说,为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中,我一定会扬长避短,克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长,把工作做的更好,为人民群众做的更多,贡献做的最大。