

最新原岗位工作总结 销售岗位工作总结 (汇总9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

原岗位工作总结 销售岗位工作总结篇一

一、从严要求的环境下，熟悉工作，进一步熟悉自己。

我进职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及熟悉自己的工作。我感到，一个人思想熟悉如何、工作态度好坏、工作标准高低，常常受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟习，与上级领导和部分同事的帮助是分不开的。假如让我概括这一段时间来我部分的工作状态，就是六个字，即：严格、紧张、繁忙。严格的工作要求、紧张的学习氛围和繁忙的工作节奏。

的力争在最短的时间里熟习自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断进步，总是提示自己要时刻保持良好的精神状态，时刻建立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应当说，过往的一年，是勤奋学习的一年。由于自己进汽车行业时间比较短，要想在一样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我不管汽车服务接待、还

是自己本职位的业务知识学习，都有了一个奔腾式的进展。这也更加验证了只要付出，就一定有回报的深入道理。

三、在熟习中寻求突破、寻求创新，工作获得进展。

回顾过往一年繁忙的工作，从开始的不懂到现在的熟习，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部分同事的熟悉到相互之间的密切合作，每次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部分，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深入的熟悉到自己，熟悉到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是甚么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。

虽然觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也势必为自己今后工作学习上获得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有到达精益求精的要求；工作有时操之过急，缺少深进细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

原岗位工作总结 销售岗位工作总结篇二

20—年至20—年是中行发展比较快的几年，这几年对我来说也是辛勤耕耘的三年，是适应变革的三年，是开拓创新的三年，也是理清思路、加快发展的三年。在这三年里，随着中行的发展，我完成了自己与工作的融合，并且在这三年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着中行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的中行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助下提高自己、更加严格要求自己，为中行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

三、工作展望

本人希望继续在现在的储蓄岗位上工作，安分守己，兢兢业业，所以对于目前的工作岗位竞聘，我也选择综合柜员这一岗位，我曾经在20--，20--两年的技能测试里拿到过一级手的成绩，唯一的遗憾是没有冲到过5星级柜员，所以我今后的目标是争取拿到过5星级柜员，不管能不能行，以此为奋斗目标。

5月19日，我被调入人民路邮政储蓄，人民路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

人民路邮政储蓄所原名王褚邮政所，位于焦作市王褚乡，当时的网点东邻焦作市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给王褚储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602、79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的人民路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的王褚储蓄搬至现人民路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了人民路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从王褚储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

1、余额直线下降，5月19日我们调入人民路储蓄时，余额较原来王褚原址时下降了349.06万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降455.24万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2、由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。

为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传人民路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资；遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

原岗位工作总结 销售岗位工作总结篇三

一、培训使我对教师这一职业有了更加清楚的认识。

的境界和眼光投入到校外。经过学习，我们会发现我们所缺的教育理念和教学经验，经过向他人学习能够让我们更好的把教育教学理论育实践进行整合，迅速提高自身素质。同时对教师工作也有了比较明确的认识，认识了教师职责的重大。要做一名好教师必须具备敬业精神、奉献精神、创新精神、拼搏精神，深深体会到作为一名人民教师就要为祖国的教育事业奉献自我的青春年华。

二、培训为我即将面临的实际工作供给了许多方法和策略。

经过培训使我认识到想要成为一名优秀的教师，必须具备的要求。即认真备课，认真上课，认真布置批改作业，认真辅导，认真组织考试和认真组织课外活动，还要善于在长期的教育教学中进行总结和积累经验。在教学上应懂得将教学艺术化，学会抓住学生的心理，引起他们对知识的好奇心，引

导学生会自主学习。

三、培训使我对未来的工作充满了信心与动力。

此次培训，指导教师们充满了对新教师的鼓励，鼓励我们要赶快适应学校的教学环境，生活环境和人际关系，鼓励我们要做一名能够不断适应新知识，新问题，新环境的教师，让我对未来工作增添了许多信心。岗前培训是我教师生涯的起点，为我打开了人生新舞台的大门，我会继续提高自身素质，站上教师的大讲台。

原岗位工作总结 销售岗位工作总结篇四

1、我认识到加强政治理论学习的重要性和必要性，坚持把政治理论学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的重要途径。因而积极参加单位组织的理论学习；关注媒体新闻，了解大事要事，增强法律意识；提高政治思想和品德修养。

2、爱岗敬业，坚持原则，客观公正，树立良好的职业道德。在工作中能够坚持原则，秉公办事，顾全大局，服从安排、团结协作，忠于职守。

3、扎实工作、热情服务，增强服务意识，保证服务质量。在本职岗位上发挥出应有的作用。对待来报账的同事，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解。在工作过程中，不刁难同事、不拖延报账时间；对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。

1、负责费用报销单的审核工作。在实际工作中，本着实事求是、细心审核、加强监督，按照财务报销制度和会计基础工作规范化的要求进行审核。为领导把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报。在审核原始凭证时，认真审核每一张凭证，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，果断不予报销；对记载不准确、不完

整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。

2、每月及时做好所有费用支出的会计记账凭证，正确无误的入对会计科目，做到及时对账，特别是零余额和专项。

3、每月计算发放工资和绩效，及时发放工资条给各科室，以及打印工资表。

4、及时正确无误的计算申报院及顺德共700多员工的个人所得税。

5、每月申报缴纳员工住房公积金，对新入职和离职的员工做到及时增减申报。

6、计算统计院务会议所需各部门科室收入表，同时计算出同比和环比增长率和人均产值。

7、认真做好了照明学会、南方珠宝研究院、华安消防公司的帐套处理，每月按时申报缴纳各种税款，填报各类季度、年终财务报表、并按时报送。

8、以积极负责的态度在保质保量按时完成本职工作的同时，还积极认真负责得及时完成了领导交办的其他临时性的工作和任务，并积极协助同事处理力所能及的日常事务。

1、认真学习财经方面的各项规定及新的法规政策，自觉按照国家的财经政策和程序办事。确保会计凭证手续完备、规范合法，确保了会计信息的真实、合法、准确、完整，以便发挥财务核算和监督的作用。

2、不断吸取新知识，完善知识结构。努力做到学以致用，融会贯通，理论联系实际，使自身综合能力不断得到提高，工作效率进一步提升。

3、虚心向领导和同事们学习请教，取长补短，提高自己的业务能力。

总结我这一年的工作，还存在着一些不足之处：

1、工作中尽管已经很细致，但难免存在一些小失误，虽然都已及时补救，但还是影响了工作效率。

2、平时忙于工作不善于总结，造成有些工作的付出与收效不成正比，事倍功半的现象也偶有发生。

今后工作中要更加细心，勤于总结，善于思考，改正不足，逐步达到事半功倍的效果。

展望新的一年，我决心立足新起点，迎接新挑战。进一步加强对业务知识的学习和培训，使自身的会计业务水平不断得到更新和提高。要适应新形势对工作的更高要求，克服不足，勤奋工作，使自己能一直紧跟单位发展的步伐并做出应有的贡献。

原岗位工作总结 销售岗位工作总结篇五

珍贵的大二生活，已匆匆向我挥手告别，未知的生活正向我展露微笑，回顾我所走过的路，对自己做个小结，看看自己这一年的得失，也为了看清将来要走的路。

二年的大学校园生活是我人生的一大转折点。二年的校园生涯和社会实践生活让我不断的挑战自我、充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基础。

一、学习方面：

我努力认真地学好每一门功课，掌握了基本的法理。一步一个脚印的不断努力，漫漫人生的学习生涯才刚开始，古语说

的好，授人以鱼不如授人以渔，我来这里的目的是要学会“渔”，随着学习的进步，我不止是学到了公共基础学科知识和很多专业知识，我的心智也有了一个质的飞跃，能较快速的掌握一种新的技术知识。

二、工作方面：

大二这学期，我经过层层选拔最终通过筛选进入了学生会的实习阶段，并与20xx年12月正式被学生会聘用，聘期一年，并颁发聘书。在此期间，我多次组织参加院内外的各项活动，积极主动地为他人服务，乐此不疲。在校第x届x大赛中，工作表现突出，被校团委授予“先进工作者”的荣誉证书。在班级里，我一直担任一职，在本学期学校五四表彰中被授予“优秀共青团干部”的称号。

三、思想方面：

本学期我很荣幸的进入了党校学习，对党也有更深刻的认识，经过一年党校学习，已成为入党积极分子，并顺利结业。我虽然结业，但我的思想理论学习和实践还相差得比较大，如何正确地运用马列主义的世界观和人生观去指导现实生活将是我将来努力的方向。

第一，把学习当作大三生活的主要任务，至于其他的事情次要，甚至可以放弃。

第二，努力提高自己的学习成绩，向党组织靠拢。

第三，努力学习英语，争取大三过英语四级！

第四，养成良好的学习和工作习惯，克服以前的不良习惯。

第五，加强专业知识的学习。

“良禽择木而栖，士为伯乐而容”，每个人对自己的未来都会有个美好的愿景!积极乐观的我，会秉持自己的一份信念，尽自己的一份心力，以更高的追求，更好的发展来要求与锻炼自己!且相信自我：用心一定能赢得精彩。我明白自己的缺点与优势，我所拥有的是年轻和知识。年轻也许意味着欠缺经验，但是年轻也意味着热情和活力，我相信在我今后的努力下，我会不断地用知识充实自己，不断实现自我的人生价值和追求的目标。对于明天，我就像一个领取圣餐的孩子，放大了胆子，但屏住呼吸!

原岗位工作总结 销售岗位工作总结篇六

(一)销售部办公室的日常工作：

作为××公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

(二)分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户

的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

(三)及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

(四)今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

原岗位工作总结 销售岗位工作总结篇七

在教师节到来之际，我校以教师节作为向学生进行尊师教育

的重要契机，组织学生开展了一系列的庆祝教育活动。让学生获得为人师表的感受，体验教师工作的辛劳，明白尊敬师长的道理，学会自主学习的自我管理。

一、开展教师节征文活动

二、召开“为教师喝彩”教师会议。

在第三十个教师节到来之际，我校田校长以“为教师喝彩”为主题做了教师会讲话。会上，田校长向辛勤工作在教育战线上的教师，表示热烈的祝贺和节日的问候！对我校获得的成绩和荣誉及全体教师的努力工作做出了充分的肯定，并向教师提出了新的要求，要为人师表，做一名多能型教师。

三、号召学生们观察教师一天的工作：上课、批改作业、组织活动、辅导学生等等，了解教师职业的特点和主要工作内容。学生说：过去总认为老师既轻松又威风，往讲台上一站，说写写就行了，而我们太累了。经过这几天的观察才知道，老师真不容易。别看短短的40分钟，老师们光为此做的准备就远远超过40分钟，还有课下的批改作业、辅导学生再长的时间也代表不了老师为我们所付出的心血，况且老师的工作并不仅仅是单纯的上课。我想真诚的对老师们说一句：老师，您辛苦了！

四、“谢师卡”动手制作谢师卡活动

为杜绝以往为老师购买教师节日礼物的旧习，我校号召学生能够自己动手、自己动脑，为老师做一份小礼物，卡片上写上自己最想和老师说的话，以此表达对老师的敬爱之情。活动培养了学生动手能力，同时也杜绝了购买教师节日礼物的旧习。教师节活动总结。

9月10日下午，我校6年级1班召开了“老师，谢谢您的爱”主题班会，班会上，同学们朗诵诗歌，为老师献上一首歌，还

为老师献上一束鲜花，美丽的诗句，动听的歌曲都表达了学生对老师的爱。通过班队会活动让学生们与老师的心更近了。

原岗位工作总结 销售岗位工作总结篇八

一、工作认真负责，敬业爱岗，以公司理念要求自己，诚信待人，踏实做事，服从领导安排，克服孕期反应等身体不适，始终以积极认真的心态对待工作。特别是四月份两台机组同时运转，劳动强度增加，在线仪表有的不准确，还要完全靠手工分析，如按一台机组的正常试验程序，做试验就得两小时，期间还要加药，监控水质，巡检设备，夜班还要排污。刚开始是忙的厕所都顾不上去，费尽心力唯恐水质控制不及时。后来又积极调整自己的工作思路，抓住重点，先做没在线仪表的和水质波动大的，再做水质指标较稳定的，两台机组水样交叉做试验，这样虽然一人一岗，仍坚持不懈，及时了解水质情况，更好地调节水质。

二、技术上用心钻研，理论上熟记操作规程，自购其他化学学习资料；实践上严格遵守运行规程，培养独立操作能力，保证不发生误操事故，把工作中遇到的问题 and 取得的经验、注意的事项随时记下来，虚心向师傅、专工请教，虽然已能独立上岗了，但深知要想把化学专业学透学精，还需要时间的磨练、知识的积累，循序渐进，一月才比一月强。即使休产假期间，利用间歇时间，不忘看化学专业书籍，做到身不在岗心在岗，还充分利用家里网络资源，查看电厂化学文献，开阔视野，继续充电，希望在上岗后能以新的认识高度对待工作。

三、能力包括协调能力和处理事故能力，若说“技术”比作“智商”的话，那么“能力”就可比作“情商”，化学专业亦是如此，智商高就不见得情商高，因为技术是死的，能力是活的。例如在七月份，二号机组凝结水溶解氧突然升高，化学上并无任何操作，询问汽机人员，因调整水位有操作，除氧装置上部没有达到真空，造成数值突然变化，并非水质

劣化。所以判断能力快速准确，活学活用，才能更好地干好工作。

四、积累工作经验，贯彻公司“节能降耗”。在水质合格的基础上，精益求精，安全运行是首要，还要兼顾经济运行。如在五月份一号机炉水水质还不稳定，就要积极主动询问集控室，了解负荷变化，低负荷时尽量开大连排开度，以保证蒸汽品质，尽快让炉水合格并稳定，而高负荷时连排开大，排污效果既不明显又浪费工况。所以在尽量开大连排的基础上尽力节省资源，把握两者平衡点。六月份实行低磷酸盐处理，控制炉水加药量，既要防止锅炉的酸性腐蚀，又不能浪费药品，还要防止锅炉长期的人为积盐结垢，为做到一举三得，更是精心测定，细心监控，操心设备，耐心沟通。

五、建议：

1、安全设施能否更加完善、细致一些，设定设备误动保护措施，故障演习预案以及酸碱事故求援方案，防患于未然，更新传统的化学监督观念，变被动处置为主动预见预防。

2、加强微机自动化程度，最好能充分利用网络资源，让其物尽其用，使化学水质监督更加灵敏高效；完善化学在线仪表、仪器全自动操作及维护，使化学试验结果更科学精确。

3、现在都讲环保意识，作为热力发电企业，是否也能集思广益，制出更加节水的措施，少用或不用化学试剂，充分实行水的再循环和再利用，这只是我不成熟的想法，因个人能力有限，还需要师傅及专工的专业技术知识来看待。

——年即将到来，新的半年有新的开始，有新的压力，制定新的合理目标才有新的突破。

1、继续钻研化学专业技术，提高事故处理能力，争取汽水监督工作更加熟练，水处理工作会操作。

2、干好本职工作的同时，了解其他专业知识，争取早日达到公司的“全能培训”目标。

3、继续发挥团结协作精神，强化华润理念，鞭策自己有更高的认识和发展。

原岗位工作总结 销售岗位工作总结篇九

“教师”一个平凡而又伟大的职业，在经过了开学前的一次新教师培训之后我终于踏上讲台成为了一名教师。那时的兴奋难以言表因为终于可以站在讲台上去实现自己的人生价值，把自己所学的知识传授给学生。转眼间三个月过去了，我也渐渐体会到了作为一名教师的酸甜苦辣。

这次组织的新教师培训，对我们都非常有意义，因为我们工作过了就能有切身的体会。短短的五天培训非常短暂宝贵，内容涉及很多：有新时期师德行为规范培训，教科研、班主任工作、少先队工作专题讲座，还有安吉县有效课堂规范年综述及学生心理辅导与家庭教育的讲座。

在参培的5天时间里，我们过得充实而有意义。班主任把我们的生活、学习都安排得井井有条，考虑得非常详尽周到。使我感受到了一个大家庭的和谐温馨。专家们为我们准备了丰盛的精神大餐。我从中汲取了更多的营养。变得更加有精气神了。

一、对学校的前景充满了信心，也对自己选择人民教师的职业无怨无悔。

在这次培训的开学典礼上，学校领导做了热情洋溢的讲话，对我们加入到师专这个大家庭表示了热烈的欢迎，也介绍了学校未来的美好蓝图，并且勉励我们努力学习，认真工作，完成这次培训的任务。这些都使我更加对我们学校的前途充满了信心，也坚定了自己扎根于人民教育事业、扎根于我们

师专这片充满希望的热土的信心。

二、认真学习教学规章制度、常规和教学方法，做一名合格的高校教师。

虽然在来到师专以前，我已经积累了许多的工作经验，但是做一名人民教师，尤其是一名高校教师，对其中的许多工作规范和制度还是十分陌生的。教导处的纪勇平处长给我们详细介绍和讲解了我校的相关教学规章制度、常规和教学方法，并结合多年来的许多相关事例作为典型范例。这些都使我深受教育和启发，我认识到要成为一名合格的高校教师不是一件容易的事情，如同其他的工作部门一样，同样有着很多的规章制度要遵守，同样要付出艰巨的努力。

我认识到，作为高校教师，要有强烈的工作责任心，必须坚持教学领域的社会主义方向，要以教书育人为己任，要将传授知识和思想教育有机结合起来，寓思想品德于教学之中。同时，要严格教学规范和坚守学校的各种教学规章制度，防止教学事故的发生，从而确保教学任务的顺利完成。

三、认识到高校教学不仅是一项工作，更是一门艺术，需要长时间的积累和摸索。

从前作为一名学生，对教师的工作一直十分崇敬，但是对如何才能够不仅成为一名合格的教师，而且能够成为一名优秀的教师还是缺乏认识的。郑伟鹏老师以他丰富的教学经验为我们做了一次生动的报告。他从高校教师的构成、对高校教学概念的认识、教学观念的转换、大学课程内容的基本特点、大学教学过程的基本特点等几个方面做了全面和深刻的总结。通过听讲和自己的认真体会，使我对高校教师的内容和特点的认识从模糊到清晰、从茫然到豁然，确实感到受益非浅。