

年尾的工作总结(优质6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？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。

年尾的工作总结篇一

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。分析客户的同时，必须建立自己的客户群。

根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访

客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。

当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的办法。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力，再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、20__年的计划。

我的数据跟同部门的同事的数据差距很大，她半年的销售额是万多，回款是多，而我只有万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。

虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我今年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在明年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

年尾的工作总结篇二

（一）房地产管理

房屋管理是物业管理服务的关键内容之一。

为了更好地做好各项任务，大家创建了健全的房地产管理档案资料，制订了房子管理方案，定编了详尽的管理方法方案，并责任到人定期维护。居民房子装修无毁坏，外型统一，无伤害建筑结构的个人行为，空置房巡视率是100%。

（二）公用设施、机器设备的管理方法

为了确保住宅小区众多居民的常规日常生活，在公用设施、机器设备的管理工作，大家制订了完备的维护保养、保养方案和应对措施，保证日常查验有备案、中小型维护保养有纪录。维修电话24钟头有些人接通，全年度进行检修工作中1485次，做到保养设备、机器设备及时，检修立即，一切正常运转的监管规定。

（三）绿化管理

毁坏，踩踏及公共状况，园林绿化可利用率为90%。

（四）清洁卫生的管理方法

清洁卫生层面，大家对于小区环境不断完善的情况，大伙儿齐动手能力按时、经常性机构开展查验，制订了严苛的保洁服务程序流程与考核细则，并对装潢废弃物实施成袋化指定堆积，集中化清运垃圾管理方法，并加强社区环境卫生查验工作中，确保了住宅区的干净清理美观大方。

（五）住宅小区安全防护工作中

住宅小区社会治安预防及消防安全是物业管理服务中的头等大事。为给小区业主带来一个安全性舒服的生活自然环境，大家紧抓了住宅小区社会治安消防安全，对安保人员按时开展学习培训，考评，制订了严苛的职位考核指标，并坚持不

懈每星期主题班会，每月会议提升公司员工的个人素质与日常工作流程管理，严格遵守了运行程序流程、巡岗查岗、电子巡更规章制度。规定安保人员用心巡视，文明行为值勤，文明礼貌训导，碰到坏人坏事胆大管理方法，使上年安全防护工作情况优良。

（一）立即服务项目部门工作总结（客户服务中心）

1□20xx年的工作重点之一是花费的上缴工作中。因为工程项目遗留问题，一部分小区业主以各种各样托词延迟或拒缴物业管理费用和相应的一些花费。服务站耐心地、认真细致地做每一户小区业主的工作中：立即融洽各单位处理小区业主的室内存在的问题；掌握小区业主的要求，并立即给予跟进解决，获得小区业主的赞誉与认同，进而增强了成本的上缴率。到20xx年12月25日止，总计拿房307户、室内装修66户、搬入186户、扣除各类花费总共：200多万元。收费标准率达81%。

2、小区业主满意率及突发事件处理，全年度共接通小区业主到访电话总共2400余次，售后服务约600余次，对账单率100%，回访率90%以上。举报覆盖率为100%。

3、向小区业主派发各种以书面形式告知和温馨提醒70多次，保证派发立即，描述清楚，与此同时紧密配合通告内容搞好有关表述工作中。

4、客户服务部档案资料可以保证按月立即上缴，对700多家操纵房开展巡视，发现问题立即备案，妥善处理。

（二）间接性服务项目部门工作总结（安全保卫部、保洁服务部、技术部）

20xx年，间接性服务项目单位紧紧围绕分别的工作岗位职责，在公司领导的关爱适用下，安全保卫部、保洁服务部、技术

部全体人员弘扬“任劳任怨”的精神实质、摆脱诸多艰难，高品质，严格要求，不错的完成了20xx年的工作目标。

1、安全保卫部招聘新员工以丰富保安人员能量，与此同时，对素养较低、观念较弱的安保来再学习培训，不过关的给与解雇，使保安人员团队能力素质获得了比较大提升；为稳步提升安保部管理者的工作能力，保安人员部根据单位的多次学习培训和教学塑造了较好的服务态度，推动了上班的主动性和自觉性，可以及时处理并解决火灾安全隐患，应对小区业主不公平个人行为时可以以顾全大局，骂不还口，打不还击塑造了物业管理公司的服务项目品牌形象。因保安人员部还担负起企业保卫部的岗位职责，为提高物业管理公司的消防安全观念，保安人员部主要负责人对全体成员开展了消防知识培训和各种各样应急局势的处置方式，并常常开展安全性工作检查，对维护保养产业园区安全性带来了关键功效。

2、保洁服务部

保洁部的作业范畴大、每日任务重，但为维护保养产业园区的总体自然环境保洁服务部主管根据持续加强培训和开展品德教育，在工作人员并没有提升的情形下依然维持了高品质、高需求的保洁服务规范，与此同时根据主题班会方式开展运行的规划和汇总，及时处理问题、解决困难；为融入新方式下保洁服务工作中的必须，保洁服务全年度完成了2次大量的有方案、有关键、综合型的培训课程活动，使全体人员认知到在提高工作效率的一起还务必加强文化素养的塑造，仅有素养的不断提升能够使对里提升服务水平和服务态度，对外开放塑造服务项目品牌形象。依据物业管理公司的总体建设规划，保洁服务部在对外开放业务上先摆脱了第一步，根据增加服务项目行业、房屋内清理、办公室地区安全条件保护等，为物业管理公司寻找新的闪光点迈开了脚步。

3、技术部

工程部的工作中主要是确保的一切正常配电、供电、采暖及其物业管理公司所监管设施的升值、增值和一切正常运行，与此同时还担负着公共区域、办公室地区的水、电、暖、照明灯具等修复工作中，修补了大批量的跑、冒、滴、漏等常见故障；对初期工程项目遗留下的主下水道堵了、闸阀渗水等问题展开了根除和解决。在一切正常进行工作中的与此同时技术部在节能减排上也进行了大批量的工作中，能维修的决不会拆换、不买新。对闲置不用机器设备开展合理安排，在为小区业主开展检修时也本着为小区业主考虑的标准，争得少掏钱、多做事。

的勤奋努力，物业管理公司的发展趋势更为光辉。

第二，职工团队总体技术水平低，在以后的人力资源工作时加强对高新技术、高工作能力优秀人才的引入，并经过培训发掘内部技术性潜力，发觉、塑造和贮备技术人才。

第三，薪酬考评管理体系不足健全、工作人员激励制度不足确立，外界沟通交流少，这种问题都迫切需要公司领导大力协助及其物业管理公司本身持续勤奋去处理。

1、加强团队文化建设，打造出一流的物业管理公司团队。

2、健全产业园区设备，塑造和发掘技术人才、专业管理人才，完善运营管理机制，提升经济收益。

3、工作人员深化改革，保证用其所长，才尽其用；节资开流，完成成本管理和较大盈利。

4、提升服务态度，打造出中储物业管理公司特点知名品牌，塑造整体形象。

5、展望未来，敢于创新寻找发展趋势，共铸光辉。

年尾的工作总结篇三

20__年在人生历程中是一个值得回味、富有生命意义的一年。2月23日两地隆重举行了合作签约仪式，3月2日由市教育局护送正式驻校开始熟悉、了解，开始了全新工作之旅，到今天已是318天。

一、牢记使命，掌握实情，为异地顺利开展工作打好基础。

肩负两地政府和教育主管部门的重托和辖区人民的期盼，作为一长、一名教育工作者，我以对全体师生员工高度负责的态度，坚决拥护两地教育局的正确领导，拥护教育局的决策，认真落实教育局的会议精神和工作要求，牢牢把握两地合作的大好契机，始终把学校的稳定、生存和发展放在第一位，用“廉洁、高效、务实、创新”作为座右铭，紧紧团结、依靠同志们，坚持以人为本，努力调动每一位师生员工的积极性。

我们班子成员严格执行八项规定和六条禁令，远离形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风，致力于树立“敬业爱岗，作风过硬，严于律己，宽于待人，平等友善，率先垂范，强毅奋进”的校长团队形象。本人紧紧依靠全体教职工和管理团队，保持“沉着、稳定、博爱、厚实”的良好心态，做到团结同志、精诚合作、献计献策，做到实事求是、客观公正、以身作则，做到兢兢业业、开拓创新、勤政廉洁。我虚心向每一位有缘接触的领导和同事学习，尊重每一位接触到的教职工，包括每一位学生、每一位家长。能认真思考，大胆创新，着力提升学校的办学水平，提高育人质量，努力把学校办成全体师生追求人生价值的精神乐园。

本人坚持每天前几位到校，后几位离校。从反馈信息来看，能获得教职工支持，获得学生和家长的的好评，获得领导的肯定。

我坚信微笑可以让人感到温暖，热情可以融化坚冰，鞭策可

以催人奋进，坚持可以创造奇迹。用实际工作和一言一行表明作为一名教育工作者，作为一名优秀校长所具有的政治思想素质和事业责任感。

二、积极思考，理清思路，以核心价值观统领学校教育和发
展。

继承黄质夫先生的教育理想和教育精神，以新教育理念和行动为引领，根据学校教育实情和师生的精神状态，学校提出并践行“幸福教育”，强调面向全体学生，促进每个学生的全面发展、个性发展和主动发展，为学生的终身发展和幸福人生奠基。学校用幸福来诠释教育，强调在教育中体验、享受幸福。追求枫叶片片红，师生个个亮。

学校提出“构建以人为本，诚信、和谐、文明、催人奋进、追求卓越的‘幸福教育学校文化’”。以“精神强大、德才兼备”为校训，以“诚信协作、自律超越”为校风，以“以学定教，严谨挚爱”为教风，以“博学感恩，厚积有恒”为学风。总结提出了学校“三为、三共、三能”学校教育精神。明确了好教师、好学生的标准。提出学校评价理念，做到全员、全面、全程评价，形成比勤奋、看进位、学先进、帮同事的良好教育氛围。管理强调常规化、精细化、信息化、制度化。强调团队拼搏、全力以赴，鼓励每一位师生争取成绩，争做秀的自己。

确立了共同愿景，把学校打造成师资队伍素质过硬、素质教育特色鲜明、教学氛围浓郁、教学质量、文化环境优美、教学设施先进、校本课程较完备、各项达标率较高的栖霞区先进学校；一所特色文化品牌学校；一所外向型、新教育实验示范窗口学校。南京市栖霞区海门实验初中是一所富有办学思想和引领价值的学校。

学校提出并实施用“先进的办学理念、独特的教育结构、温馨的育人环境、精细的常规管理、科学的评价体系”来培养

学生，努力做到科学素养和人文素养并重，全面发展和特长发展兼顾，知识提升和能力提升同步，培养学生基础实、思维活、能力强，培养具有世界眼光、中国情怀、家乡情结的现代公民。

7月31日前，为学校独立后运行进行了建章立制，编写了教师和学生的培训材料各一本，为8月1日后南京市栖霞区海门实验初级中学正式运行后办学思想、教育教学理念、操作规范及各项制度的校本学习奠定基础。

三、认真谋划，制订计划，以针对性措施和严格管理保证学校稳步提升。

根据教育局的指导性意见和总体办学要求，根据学校的独特的办学历史和人文环境，决定通过高举旗帜，如办学思想、教育教学理念、学校发展愿景、共同价值追求等来引领共同的朝向，凝心聚力，共同踏上学校快速发展之路，共同开始追求之征程。

本人十分强调工作的条理性，做到超前谋划、提前规划、认真计划，做好长计划，短安排，让全体师生提早准备，心中有数。

本人主要做了以下事情：

1、坚持每天写工作日记。从2月23日起，坚持写工作日记，记录着每天的工作、得失和思考，也为了防止遗忘。

2、本人广泛听课，确保两个校区每个教师的课都能听到，从而了解教师。本人经常进入教室、办公室内，与行政组人员、教师、职工、学生和家長交谈了解各方面情况，包括人员、课务，工作、学习状况，学生和家長的愿望等，甚至人与人之间的关系、主要矛盾，管理的规范，工作的流程，办公系统的运转等等，为后续工作开展掌握第一手资料。

3、认真组织好海门专家团队和区教研室到学校来进行教学调研工作，对学校教学进行较好地诊断指导，展示认真计划、精细安排的工作样式。向兄弟学校老师展示，由区教研室组织全区相关教师观摩课堂。

4、高标准组织学生参加综合实践活动。展示组织化程度、严格要求和高标准管理的工作要求。

5、组织强化学生英语听力口语的训练，在低位中取得区学校最显著进步。

6、5月1日后针对初一、初二都是倒数第一，地理、生物合格率最低的严峻形势下，向区教育局分管领导汇报，开始提前介入十分复杂情况下的学校初中教学管理。与韩祥富校长商量后一人一个校区，制订计划，下达目标，突出重点，分层教学，强化复习等举措，全面完成了地理、生物会考合格率目标，期末考试成绩也取得提升两名的较好成绩。

7、在区教育局大力扶持下，在徐局长的组织和直接参与下，在韩祥富校长的主持下，多次进入小学，编印好宣传材料，扎实进行了秋季初一招生的宣传工作，为减少优质生源流失做了大量工作，甚至直接给许多学生家长通电话。有时一天打六十多个电话。6月19日学生毕业考试前夕，就将初一新生暑期学习生活安排发到六年级学生手中。

(1)在8月初学校刚独立，选举产生了第一届教职工代表，诞生了第一届教代会，竞聘产生了第一届中层干部，这样就诞生了第一届领导集体。先后审议并修改了校本培训材料、学校工作计划，制订好奖励性绩效方案草案，从而确定了学校的发展蓝图和行动纲领。产生了第一届校务工作委员会，真正实现“一主两翼”现代学校管理体系，解决了学校许多困难。

(2)规范、顺利完成新初一的招生和报名工作，安排好军训等

事宜。教学常规要求的落实和管理，课堂教学改革的提出和实施，进行第一届“幸福杯”优课大赛；成功举办第一届体育节暨秋季田径运动会；组织了每次考试和质量分析，规范程度逐步提高。面对困难，与同志们一起想办法，寻找问题的根本原因，寻找学校良性发展、提升质量的有效办法。

(3) 围绕新学校开学做了大量工作，包括搬迁、开学典礼、教师课务、学生分班、新学校运转等。

(4) 策划、组织特色活动，如国旗下讲话、主题班会课、家校合作共建活动(编印了10期家校共读)、规范写字课、社团活动课等，初步形成了一些校本化课程草案。

(5) 严格各项管理。做到横向到边，纵向到底，密切监控及时发现学校各种情况，及时纠偏和助推各项工作。缔造完美教室，营造书香班级，积极推进逐步实施学校文化建设，营造浓厚教育氛围。

(6) 注重干部队伍、班主任队伍、学科组长备课组长队伍的建设，关注骨干教师的发展。组织中层以上干部专门学习两次。组织学科组长、备课组长到南师附中仙林分校参观学习。组织初三年级教师和初一数学备课组到海门实验初中开展教学研讨学习活动。本人与学科组一同到了花园中学、一中马群观摩了区教研室组织的与有约教师培训活动。我到了伯乐中学，为参加排球比赛决赛的师生鼓劲。

(7) 在征求全体教职工、行政人员、街道领导、教育局领导的基础上，制定了学校新三年发展行动计划，并召开了新三年发展动员大会，吹响了新三年跨越发展的号角。另外，听取教育局领导、科室和学校同志们的意见，逐步推进学校文化构建。

(8) 组织学生去清华北大参加励志冬令营，开阔眼见，提升学生自我意识，自我要求，激发学习内驱力。

(9)根据教育局和区有关部门的安排，先后迎接了南京市领导、市教育局、区领导多次来校指导工作，区教育局领导经常来校调研指导工作。组织编印了宣传材料，代表学校介绍办学情况。

(10)年末成立了尧化校区党支部，召开了党员会议，推荐了两名入党积极分子。支部成员之间经常谈话、谈心，开展批评与自我评价。

(11)学校管理井井有条。中心活动力压群雄，先后取得了区大合唱比赛、特色操、跑操比赛一等奖，为全体师生、为学校发展树立了信心。坚信我们的学校一定能创造奇迹，坚信我们学校的目标一定能够实现。

尽管20__年还存在不尽人意的地方，需要在后面工作中更加精细，更加有效。但是，总结过去，充满信心，展望未来，激情澎湃。20__年已经到来，是新三年跨越式发展第一年，继往开来，至关重要，时不我待。需要聚焦质量，围绕主要工作和核心任务，进一步明确目标，分解责任，提升信心，凝心聚力，攻坚克难，提高工作的针对性和有效性，努力实现跨越发展新三年的第一年跨越发展。

年尾的工作总结篇四

xx中学xx年德育工作总结教育委员会中学教育科xx年12月22日xx中学xx年德育工作总结教育委员会中学教育科一，开展教育思想大讨论的情况9月—10月初，我地区以贯彻中央9号文件为重点，以讨论工委xx办事处关于加强和改进未成年人思想道德建设的实施意见为切入点开展了为期一个月的教育思想大讨论。

讨论形式：

1、9月初，教委统一组织各中，初中校级领导进行讨论。

优势环节：

1、能够充分认识加强未成年思想道德建设的重要性和紧迫性；

3、德育资源比较丰富，有着我国现代知名企业石化，其创业史，发展史和现代的企业文化以及xx地区的人文地理，风土人情都为儿女的健康成长提供了营养和资源薄弱环节：教师的职业道德水平有待进一步加强，教师的激励和评价机制需进一步完善学校教育和家庭教育的整合，部分家长在教育孩子的观念和方法上存在误区，学生的家庭教育需要进一步规范。

3、加强投入，确保德育网络的建设，确保教育机制的落实。

年尾的工作总结篇五

首先要认真备课，认真钻研教材，哪些地方要详讲，哪些地方可少讲，都要认真思考。在物理课堂教学中，扎扎实实抓好物理概念、物理规律等基础知识的教学。

注意讲清物理概念的定义、含义及特性等，根据需要通过举例、作图等手段让学生加深对抽象物理要领的理解。对物理规律的讲解中，要注意引导学生通过分析、概括、归纳等思维活动，在课堂讲授中，尽量列举大量的生活、生产中的实例，向学生介绍现代科技知识，拓展学生的视野，提高认识问题和解决问题的能力。

在习题讲析中，注意引导学生认真审题，挖掘隐含条件等。此外，在习题的讲析中，注意习题的实用性，要结合知识考点进行练习。同时要求学生多看书加深对知识的理解。讲完一章后都要对该章知识进行一次知识检测。

二、教学研究方面

在教学之前，认真细致地研究教材，研究学生掌握知识的方法。不断探索，尝试各种教学的方法，积极进行教学改革。积极参加县区教研室、及学校组织的教研活动。

三、加强反思，及时总结教学得失。

3、物理教学中有特色、有创意的东西还不够多，今后还要努力找出一些物理教学的特色点，让自己的教学水平更进一步！

总之，这学期有成功，也有失败，在教学中还存在很多不足。只有我们把心思放在学生身上，处处为学生着想，才能做好本职工作，太多的计较只会成为阻碍。在今后的日子里，我还有很多地方需要改进的，例如：学习先进的教学方法，继续提高课堂气氛，课后更多地了解学生等等。

年尾的工作总结篇六

第一学期已经过去了，这个学期我担任小学三年级班主任工作，在这期间，我努力付出了许多，也在工作中收获了很多。现对本学期的工作做一个小结。

低年级来说，日常行为规范的培养非常重要，要学生很好地适应学校的生活，这就要班主任在日常生活中能有序的引导，时时处处向学生进行有针对性的常规教育。我会很好地利用班会课、班队会或晨会和适当的时候，对学生进行各方面的教育，如：讲卫生、对人有礼貌、和同学友好相处，认真做每一件事，上好每一节课等。对他们提出具体的要求，让学生知道什么行为是对的，什么是不对的，使学生养成良好的学习和生活习惯。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、讲卫生、讲礼貌的好习惯。

要管好一个班级，当然要培养一批得力的小助手，我先选好在班里影响力比较大的学生当班干部，而且尽量设多的岗位，让尽量多的学生有机会当上班干部，并且班干的任务做到明细化，然后教给班干部明确工作的方法，并制定了奖惩措施。为了能充分调动学生的积极性，培养学生的各方面能力，我还尝试进行每月的优秀班干评比，并给予一定得奖励，这样一来，大家都争着当班干部，都想被评为优秀班干。这样，不但让学生对管理班级有一定得积极性，还很好地提高了学生的自我管理的积极性。

我对待班里的. 每一位学生都能做到一视同仁。让每位同学都感到老师是公平的，不会偏向任何一位同学。作为班主任除了有公平之心是不够的，还要有爱心。教师只有付出爱心才能得到学生的真心回报。不管是对调皮的夏喆、吴立业等同学，还是特别乖巧的女孩子，我都会关注他们的表现，发现他们身上的闪光点，我会抓住机会表扬他、鼓励他，让他树立自信，积极向上。空余的时间，我也会经常找孩子谈谈心，让他感受到老师时刻在关心他，爱护他，使其亲其师而信其道。学生出现问题，我会及时联系家长，向家长反映情况，或了解孩子的家庭情况，寻找问题的原因，同时也让家长配合老师一同来教育他，帮助他，使孩子能健康的成长。

一分耕耘，一分收获，经过我和其他老师的一起努力下，我班在各方面都表现有很大的进步。并形成了一个团结、上进的班集体，并被学校评为书香班级。以上是我本学期班级工作的总结，在今后的工作中，我将不断地加以改进，争取做得更好！