

年月日的认识反思 认识角教学反思(通用6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

文案工作年终总结 文案策划工作总结篇一

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和xx年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在xx年年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

(1)工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了xx年年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

(2)工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在xx年年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面□xx年年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研□xx年年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在xx年年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

xx年年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，

注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

当然对于一个合格的工作者，所要学习和进步的包括他所有的工作，但是也有重点。

策划能力是20xx年我要主要突破的方面。我个人无法忍受我对地产策划还不熟悉，我需要强力突破这个难点。当然作为一个优秀的策划人，丰富的市场的经验十分必要，对于这方面我要多加积累和锻炼。还有就是知识上面的积累。

如果在20xx年我突破了策划这方面的能力，并有长足的发展，我相信这一年也是我不平凡的一年，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说20xx年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在20xx才能取得更大的成绩。

xx年，我还没完成一份广告推广计划、市调报告、项目定位报告以及策划报告等等，我希望通过20xx年的努力，可以逐步接触这方面的工作，并出色完成，以为公司分担自己的职责。

xx年，公司陆续有了一些新人，这些新人都比很优秀，很好沟通相处，很快熟悉并融合到公司里头。

xx年，给人的感觉是公司比往年忙多了，因为工作确实比以前多了很多。我想对于xx年，不但每个人收获颇多，公司也有很大的进步。

我对公司的未来充满了信心，因为这个团体是和谐愉快、健康向上的，但是由于浓重的亲情化，互相之间的监督、批评难免会少一些。

节约。我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。

公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

文案工作年终总结 文案策划工作总结篇二

半年来，在县委、政府的正确领导和各级各部门的大力支持下，乡党政人班子精诚团结，抢抓机遇，抢占先机，保持了社会经济持续、快速、健康、协调发展。

1、攻坚克难，重点工程强力推进。

重点工程历来是我乡工作的重点，今年更是摆在了重中之重的位置。洗心禅寺及进寺路建设是今年县里的“一号工程”，我们克服时间紧，任务重，工作具体，矛盾众多，问题复杂等困难，用三个月的时间，圆满完成全线68栋房屋的拆迁任务。湖南报业的围墙建设正在有序推进，积极协助县指挥部稳妥推进黄金东路、银星路、印刷包装园、龙湖高尔夫、星城中路、星城西路等项目的建设。

2、勤征细管，财税收入均衡入库。

今年新的财税体制改革推行以来，我们想尽办法，立足本土，抓好收入。年初会同税务、工商开展了一次财税大检查，挖掘潜力，查堵漏洞，做到应收尽收，今年1至6月，每月财税收入均衡入库，实现了时间过半，任务过半的要求。

3、突出重点，“三化”进程明显加快。

4、从严治党，党的建设全面加强。

一是把落实党风廉政建设责任制作作为党的建设，领导班子建设和干部队伍建设的头等大事来抓，切实加强了党风廉政建设，乡领导班子清廉行政、秉公办事，较好地保持干部公仆形象。二是继续以第三批党员先进性教育活动为重点，健全制度，规范阵地建设，基层组织创造力、凝聚力、战斗力进一步增强。三是开展活动提升党建工作建设氛围，通过党员民主评议，对全乡1464名党员认真开展批评与自我批评，评出优秀_员88名；通过开展入党积极分子培训班，为党输送了新鲜血液；通过全乡党员大会的召开，鼓舞了人心，加强了团结。

5、统筹兼顾，社会事业全面进步。

计划生育方面，保模范争示范的目标丝毫没有动摇，各项工作齐头并进；教育事业方面，师资力量逐步加强，教学质量不断提高，今年全乡初中毕业生考入重点高中达74人；新型农村合作医疗、农村低保、大病救助深入推进；综合治理、维稳方面，及时有效处置了各类纠纷矛盾，特别是对涉军、残疾上访及可能上访对象，认真制定预案，明确联系、责任，维护了社会大局稳定；村民自治、村务公开及村账乡管进一步完善；农电、农机、国土等部门积极配合乡党委、政府工作，社会主义精神文明建设进一步加强，全乡各项社会事业全面进步。

二、下半年工作安排

1、突出发展要务，增强经济发展后劲。

首先，要切实抓好增收节支。加强税源管理，强化税源监控，准确掌握税源情况，统一协调财政、地税、国税、基建税收

办的联动作用，强化征管措施。继续强化农村财务管理，实行村级财务定期审计制度，做好农村财务公开，增强乡、村、组财务管理透明度。

其次，要全力抓好财源培植。按照新的县乡财政管理体制，我们必须彻底转变观念，面向全乡，放手发展民营经济，培植民营经济大户与鼓励发展个体工商户并进。要突出抓好招商引资工作，注重培育后续财源，进一步优化投资环境，督促在建项目尽快建成投产、签约项目尽快动工，主动协调服务，加快中联房产、湖南报业、九旺制药、浏阳河公司的启动建设，着力经营好土地，盘活闲置资产，增加财政收入的新渠道。

三是要倾力打造发展平台。我乡北靠园区、南邻麓谷的特殊区位，如何主动与之对接是我乡未来跨越式发展的关键所在。迅速启动与园区和麓谷对接的基础设施建设，实质性开发建设黄金中小企业基地。以中国·湖南望城洗心禅寺国际“和”文化节暨开光大典为契机，进一步全力抓好进寺道路建设，整合龙湖高尔夫、观音岩水库、百果园等项目独特的优势资源，打造佛教文化休闲旅游基地。将这两个基地打造成为我乡经济发展的战略平台，成为我乡新一轮经济跨越式发展的增长极。

2、突出三农主题，建设社会主义新农村。

文案工作年终总结 文案策划工作总结篇三

20__年的上半年已经历去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时刻，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力本来挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信__地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大众共享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反成效。

(二)明白客户需求。第一时间明白客户所须要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推选房源要有把握，明白所有的房子，包含它的优劣势，做到对客户的所有疑问都有合理会释，但对于清楚硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有圆满的，要使客户明白，假如你看到了圆满的，那必定存在谎言。

(四)保持客户联系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自身的身份，咱们不是在卖房子，而是顾问，以咱们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够添加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自身也还存在一些须要改良之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些疑问较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。本来，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，添加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，须要销售人员的时时关切，否则，他们有疑问可能不会找你询问，而是自身去找别人打听或自身瞎琢磨，这样，咱们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要增强与客户的联络，时时关切，议决询

问引出他们心中的疑问，再委婉处理，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够在添加与客户之间的感情，添加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完备自身，提高自身，添加各方面的知识和对__各个地区的明白，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

文案工作年终总结 文案策划工作总结篇四

一、20__年所做的主要工作

(一)行政事务

1、例会

全年继续坚持组织召开部门周例会(包括总裁办的例会、审计_的例会、顾客服务部的例会、__商社的例会)，总结上周工作，沟通、布置本周工作。每次例会都针对近期工作表现进行一个主题理念、管理思想进行宣贯。这样持之以恒地把例会开好，以理清工作思路、增强协调配合、统一思想认识。

2、总结计划

(3)我在去年的工作总结中提出关于调整周总结和月总结的建议得到了储总的及时采纳，这种务实的作风深得人心，应该说是收到了较好的效果。

文案工作年终总结 文案策划工作总结篇五

一、综合实力显著增强，经济发展迈上新台阶

20__年，全社会国民生产总值实现7426万元，完成任务的107%，固定资产投资完成1000万元，完成任务的100%；非公有制经济增加值达到5159万元，完成任务的106%。财政收入实现万元，人均纯收入达到6530元，较20__年同期增加1176元，完成全年任务的102%，同比增长18%。

二、产业发展稳步推进，增收渠道逐步拓宽

一年来，我们紧紧围绕农业增效、农民增收这个中心，以优化产业结构调整为重点，进一步抓好种植业、养殖业和劳务输出三大主导产业，农业农村工作扎实推进。

1、农业方面。按照县委、县政府年初下达了春耕春播目标任务，结合各村实际，理顺工作思路，突显产业发展，并与各村签订了目标管理责任书，农业产业结构调整落到了实处，农作物种植喜获丰收。粮食播种面积万亩，总产量达5600吨。主要从以下几个方面抓起：一是“一乡一业”红葱产业发展势头良好。投资742万元，实施了20个行政村发展山地红葱种植，进一步扩大种葱面积、规建了红葱专业合作社，发展红葱深加工，加强产业区基础设施，加大了产品的宣传、包装以及村容村貌建设，取得了红葱有机认证和地理标志性认证。新修了产业区生产道路20公里，为“一乡一业”红葱产业顺利推进提供保证；据统计，20__年全乡葱产值达5136万元，仅红葱一项人均收入达4800元。二是大力实施“优质小杂粮”种植业。按照“公司+基地+农户”的经营模式，实现“小杂粮”种植9000亩；旱作农业技术推广万亩，完成脱毒马铃薯示范面积300余亩，优质马铃薯推广1万亩。三是大力发展蔬菜种植业，完成坝地大棚蔬菜、小香瓜、蘑菇种植产业，现已建成日光温室大棚14个35亩，农户庭院小弓棚55亩。全面开展蔬菜专业、产业合作社发展，坝地蔬菜种植集约化、组织化、规模化集聚发展。20__年，实现产值元。

2、林业工作方面。一是以荒山造林、天然林保护、“三百工程”和流域治理为重点，加快建设山川秀美的人居环境，退

耕地造林面积保存率达100%，荒山造林面积保存率达100%。一是以补植补栽为措施，加强了退耕还林的后续管护工作。组织广大退耕户，对全乡24282亩退耕地，实施了锄草、鱼鳞坑修复和补植补栽。二是利用春季有利的墒情，将绿化任务分解下达各村，绿化造林500亩，同时新栽植枣树面积300亩。三是认真组织实施好“三百工程”。在两沟沿线新栽侧柏5万株。四是重点发展优质果品和小杂果产业，完成套袋苹果300亩，改造老果园580亩，(其中示范种植100亩)新建果园550亩，完成果树高接换头500亩，全年实现林业总产值万元。五是加大了封山禁牧力度，服务中心召开了封山禁牧专题会，与各村签订了封山禁牧责任书20份，并壮大了乡封山禁牧稽查队的力量，有效制止了偷牧夜牧现象，截止目前，累计完成封山禁牧处罚资金12000多元。

3、农田水利建设方面。充分抓住重点村、新农村项目实施的有利时机，以打坝、修堰窝、台地为主，努力实现人均1亩高标准农田建设。一年来累计完成流域治理面积达12000亩，加固淤地坝1座，维修7座，改造梯田400亩，新增淤坝地600亩。新增水地100亩，全面落实防汛责任，成立领导小组，制订防汛预案，完成病险水库加固任务；每村制作固定宣传标语1条，每片制作条幅标语1条，确立乡、村有专人负责气象灾害天气预警信息，确保气象信息及时传递、气象灾害及时上报，切实搞好气象灾害的防灾减灾工作和安全度汛。

5、扶贫工作方面。一是大力实施产业板块开发和土地扶贫开发带动战略，积极引导、支持、鼓励乡村干部找一切关系，挖掘一切优势，想尽一切办法，跑项目、争资金。一年来，共争资500多万元(其中服务中心争资60多万元)，认真实施了年初制定的各项惠民工程。二是认真落实农村危房改造工程，完成40户人危房用户进行新建维修；三是发放扶贫贴息贷款90万元。

6、劳务输出方面。劳务经济是一项特色产业，是增加农民非农收入的一项支柱产业。一是强化了技能培训。全年集中培

训12次，参训2500人。二是强化了政府的组织引导。乡上经常主动与在外的包工头、大老板取得联系，既保证了劳务输出数量，又维护了农民工的合法权益。全年共输出劳动力2700多人，劳务收入达1600万元。

7、惠农政策方面。全面落实市县扶持政策，充分发挥农业科技示范园的作用，为农户购进补贴铡草机、拖拉机、播种机等各类农机具150台，发展农机示范村1个，示范户55户，推广农机具220台。

落实农机补贴15万元。兑现粮食直补款万元。落实家电下乡政策，补贴65户农户兑现资金11000元。落实能繁母猪补贴款15000元。

8、“五新”村建设方面。结合“五新标兵村”建设，重点抓好了新农村建设。以独具特色的主导产业为突破口，把“一村一品”和新农村建设有机结合起来，推动新农村建设工作。一是加快基础设施建。二是全面推动了生态旅游业快速发展，旅游农家乐提档升级。三是加快村容村貌建设。投资13万元，完成村级阵地建设工程。加快重点村、“2+1”尾留工程建设，全面推进社会主义新农村建设步伐；四是积极开展农村土地流转试点村建设工作。据统计，通过租赁、转包、代管等方式，共计流转土地1000余亩。

三、民生保障扎实推进，社会事业蓬勃发展

文案工作年终总结 文案策划工作总结篇六

这半年里，我的工作岗位是文案策划，主要是负责方案前期的创意构思、文案构思，与设计人员一起完成方案的创作。在这半年的项目执行中，我一直摸索着创意的方法，影视广告的表现形式，同时努力的学习文案的创作方式，各品牌的广告策略，与部门的同事们一起执行方案。

在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平。

总结半年来的工作，省视了自己的工作情况，对于明年的工作将会更努力的完成。

工作总结的很简单，其实应该要长点的，应该要分析工作中的一些要点，可是，不太适合让主管看到，哈哈，对于这份工作，我知道自己的积累确实不够，对于文案创意的专业者来说，必须要写出和大众不一样的东西，换句话说就是要有独一性，要有自己独特的风格，对于现在的自己，不满意，总感觉一不小心就会被淘汰，最近看李欣频的书，看到她写的文案，倒吸一口气，发现自己的差距竟如此之大，或许，毕业到现在都还没真正努力过，接下去，努力看书，看电影，丰富知识，为自己加油，微笑一下，为生活奋斗，继续上路。

首先，作为职场新人要经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。作为刚从象牙塔出来的大学生，虽没有太多有关文案策划的工作经验，但之前在景区担任旅游市场策划一职时对文案有了初步的认识。起初因为经验不足，对文案的写作模式还不清楚，完成的作品还需要经理修改。在接下来的日子我会积极锻炼自己的写作能力和办公软件使用能力，提高文案质量和工作效率。

其次，文案对文字的要求比较高，即使词组搭配不恰当都不行，更不要说有错别字了。文案的编写要符合客户真正的意思，因此需要和客户的交谈中理解客户的要求，在领导传达时更要认真揣摩，否则差之毫厘谬以千里。有时因为时间关系来不及检查文案，难免有些排版问题和文字搭配问题，这就要求我平常写文案初稿时极具细心。虽然我觉得自己平常

也是蛮细心的一个人，可在文案这个职位中，仍要继续努力！一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点和创意的多少而已。因此在迎合客户实际需求的同时，要发挥我们的创意和想法，完善思路出品成稿。客户的想法是非常重要的，一般不能违背客户的意思，不过，作为一个专业的广告人，如果客户的一些想法不现实或者不符合公司将来的发展和利益，应尽量和客户沟通说明，寻求两全齐美的方法！

最后，在我入职3个月以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于这社会资讯的`吸收还有所欠缺，文案策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上下载其他公司的策划文案自己学习、借鉴；购买文案策划类书籍进行理论补充；上网了解广州旅游资讯并利用周末出去实践探索，之所谓生命不息学习不止。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。因此，我来到了xx[]倍感欣慰。在这三个月来，不迟到，不早退，不旷工，这是我对工作最基本的尊重。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。作为新人，不怕工作有多繁忙，就怕没有工作可忙，从而荒废大好青春。我相信我对旅游的兴趣会在对这一业务的努力探索和发现中找到共鸣，这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次是知识，文案策划的工作决定了我们广告人必须眼界广阔，通晓古今。不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。在每个文案中都蕴含了无穷的知识，完成一份

文案后并不是置之不理，而是温故知新。在四年的大学旅游理论学习中，积累的知识还是远远不够的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

非常融洽，和其他部门同事也同样和睦。这三个月全靠领导和同事的支持和帮助，彼此的默契让我们的工作更加顺利，让我们的协作效率大幅增长。我们努力扮演好自己的角色，只为我们共同的成果完美呈现。

文案工作年终总结 文案策划工作总结篇七

负责部门日常文件管理及上报工作，完成上传下达，按时上报部门月报表，完成每月工作汇报、绩效考核、员工考勤。配合各县职能部门效验加气机、加气柱、压力表、安全阀、气体报警仪等设备，并亲自带领大家进行设备的检修及压力表、安全阀等附件的更换。

我认真贯彻落实公司要求，严格要求部门员工养成良好的安全意识，坚持每日召开例会，提醒大家提高安全意识，提升服务质量，每周召开例会，总结上周工作，安排下周工作。坚持每日提前到加气站巡视各设备运行情况，检查当班人员工作交接细节，督促员工对设备进行安全检测，保证加气站的正常安全运营。组织每年一度的消防演练，学习消防器材的使用及遇到突发情况如何做出正确的补救措施，大大提高了全站员工的安全意识及应急情况处置能力。

发动每一位员工喊着人人都是推销员的口号，因为我们人员少，我亲自带领大家大家利用业余时间进行宣传，挖掘潜在客户，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，维护老客户，拉拢新客户，为提高效益积极开展优惠活动，为顾客赠送礼品，稳定客源，积极宣传公司的优惠政策，积极与各大驾校主管领导沟通，以真挚的态度及华润燃气的品牌效应取得了驾校主管领导的认可，最终于小城5所驾校达成长期的

合作关系，使得气量比以往翻了一倍，经常走访周边加气站，时刻关注周边加气站的价格及优惠政策，使得我们的利益能够得到最大化。

我们一直以家悦为宗旨，节能降耗为目标，时刻提醒大家节约资源，从点滴做起，从思想上做起，崇尚节约俭朴。2016年冬季，因壁挂炉出现故障无法供暖，自己亲自动手维修壁挂炉，即节省了时间，又为公司节省了成本。加气柱出现合闸不通电状况，经过仔细排查，发现地理线出现问题，我带领员工们自己动手，开槽、埋线、套管、恢复地面。为公司节省三千元。压缩机开机前必须得排空回收罐内压力，经研究通过合理改造把每天回收罐需排放的80方气体回收利用，加装调压器、流量计释放到市政管网中，每年可为公司节省成本5万余元。

我觉得，一个人在公司中的价值大小，取决于是否用心。只要用心去做，就能够把任何事情做到最好。自加入加气站以来，我深深扎根在工作岗位上，以规范化管理为基础，以创新求发展为目的。在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，始终保持着科学严谨的态度，积极勇敢地面对每一次挑战，努力发挥先锋作用，带领全站员工稳步前行，争创佳绩。在今后的工作岗位上，我将全面强化自身的整体素质，不断提升自身工作水平，管理水平，带领大家精心绘制南乐华润长远可持续发展宏伟蓝图！

文案工作年终总结 文案策划工作总结篇八

记得刚来东风学校上课时，担任的是初一103班的数学，刚开始采用的是传统教学的模式，老师是演讲者，学生只是听众，并没有真正融入到课堂上来，只是一味地为了完成每节课45分种的枯燥时光，课堂气氛总是很压抑，很多学生对老师的这种教学很厌烦，教学效果也很差，课改实施之初，自我也是缩手缩脚，并不敢放手让学生自我去学，总是认为：数学嘛，理科，老师不多讲，学生肯定是不能学好的。自我总是

在为学生的成绩担心不已，所以课改善行的并不是很好。自我最大的转变是在上学期，因为各种原因，我新接手了初二年级的两个班数学，任务艰巨，因为这两个数学成绩极差，平均成绩仅35分，全县排行倒数第一，学生对数学课很是厌烦，大部分学生都对数学失去了信心。刚开始的几堂数学课上的极其差，老师不熟悉学生，学生不适应老师，我在讲台上讲，学生只在下方听，对老师提出的问题爱理不理，其主动学习的用心性很差，当时我是极其的慌张，开始的一个月内就没上过一堂称心如意的数学课，然后到处请教，多次学习，个性是去景弘学校跟班学习后，自我的课堂才算真真安定下来，初步走上正规。我的做法就是下定决心进行课改，彻彻底底地进课改，堂堂课训练学生的行为规范，学习方式，节节课让学生自我学，自我上黑板展示，逼着他们以小组为单位，以考核分为诱饵，诱导他们学习。例如：在教学“中心对称图形”一章中，这一章所涉及的对称图形接近于实际生活，小学时，学生也许初步涉及了一点，在此知识基础上，让他们总结，交流他们对对称图形的认识、感受。让他们自我动手画和制作熟悉的对称图形，并根据自我的想象利用丰富图形构造生活实景。让他们亲身体会“学数学”的过程，一堂课下来，比我自我一味地讲解，学生只管记忆，效果好得多，这样教学，课堂气氛十分活跃，学生在简单的学习氛围中掌握了知识。就是这样一步步把学生和自我逼上绝路，其后的效果立竿见影，课堂讨论问题的学生多了，提问、回答问题的学生也多了，课后找老师问问题的学生也渐渐多了，学习风气变好了，学生学习用心性上来了，学习效果也明显好起来了。学生的良好表现也直接带动了其他老师进行课改的决心。像初三年级的张建业老师，经过一段时光的磨合也是越来越喜欢这种课改模式，个性是课堂上学生的精彩表现，广开言路，思想的撞碰，思维的延伸，令他兴奋不已，直夸这课改开展的好，学生能在课堂居然有那么高层次的表现，真是始料未及，甚至表态要坚持课改之路，把课改善行到底。真是因为我们学校有大批像张老师这样敬业，努力钻研，敢于挑战的老师在，我们学校才能把课改善行的这么成功和彻底，一句话课改的成功，学生是受益者，老师更是受益者。

课改实施变化最大的是学生，学生是从根本上爱上了这种“小组1+1合作学习模式，有种“我的课堂我作主”的主人公精神，相比以往的传统课堂，学生做事，学习都变得主动用心多了，因为在课堂上，每个学生都有自我的事情做，每个学生都有分工，每个学生都能在课堂上找到自我的价值，提问、板书、展滨，分工明确，交流问题很有层次性，不一样层次的学生都在课堂上找到了自我的位置。其实每个学生都有实现自我价值的欲望，只是在传统教学当中他们找不到自我的位置，在课堂上，学习上找不到任何成就感，让这样的很大一部分学生不爱学习，甚至是厌学，成绩就更不可能好了。

很多老师开始都很担忧，成绩差的学生就算在课改模式下，由于基础等原因，仍然会跟不上的，他们甚至会更加差下去。这种担忧是有道理的，但是无论成绩如何，一旦在课堂中能找到自我的位置，他还是会爱上课堂的，尽管他依然跟不上，但让他们爱上课堂，我们已经走出了成功的一步，提高他们的成绩也就有了期望。尤其是小组内的建设，一对一，师徒结队，兵教兵，共同提升，学生不会再为一道一无所知的问题而发愁，也不会再担心因一时的失败遭抛弃，老师的鼓励是他们进步的动力，学生的互勉是他们不放下的见证。学生与学生间的竞争，小组与小组间的竞争，空前激烈，学习风气得到很大的转变，经过时光的磨练，不间断的试验和训练，也确实造就出一批优秀的人才，她们的表达潜力得到了提升，思维潜力也得到了极大的拓展，在课堂上展演俨然就是一位小老师在上课，学生培训得很到位，小组评价机制建设的很成功，课改之路走的很正确。正如一位学生在课改感言中写道：“学校的课改改变了我，成就了我，课改实施后，我由以前的胆小不敢发言锐变成了这天敢于上台展示，乐意上台给其他同学讲解题目了，一齐分享我的见解了，这和以前上课不明白做什么迥然不一样了，个性是数学成绩，以前从未上过80分，而此刻每次考试基本都是80分以上了，我喜欢课改，我喜欢这种上课的模式。”就一学期最后的成效来看，课改善行也确实正确，学生的综合素质提高了，学习成绩也

明显好转了，最后的期末考试成绩，学生的平均分数提高了20分，及格率，优秀率也大大提高了，全县排行也提升了五个阶梯。

学生的全面发展是我们所有老师期盼的，而课改送给学生最好的礼物恰恰是给了学生一个自由成长，自由发展的平台，我期望我们的学生能踏着课改之路在这任他们翱翔的舞台上尽显风采。