

# 最新教辅工作人员总结 美术教辅工作总结 (精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

## 教辅工作人员总结 美术教辅工作总结篇一

- 1、在20xx—20xx年中心校六年级期末抽测中取得平均分的第一名的成绩。
- 2、没有抽测的六年级英语的平均分是。
- 3、我负责的还有本校的美术的工作方面，在科技创新大赛中，辅导的五幅画，有四幅推到区里，并有一副《地质探测镜》获得了区二等奖。科教制作等作品也被推往区级评比。
- 4、在元旦画展中，本校的七幅作品，六幅推往中心校，取得镇级一等奖一名，镇级二等奖两名，三等奖两名。
- 5、在市级学校特色展示中，本校的折纸艺术，天鹅展翅、青蛙含珠、巨龙迎春、蒸蒸日上（向日葵）、心形花篮、父与子（两只公鸡）等作品在培育小学展示，并得到好评。
- 6、本校的特色“魅力纸艺术”社团被评为“六名工程”推进年（20xx年度）“名学科培育工程”优秀团队。
- 7、奖方面：二七区小学思想品德学科优质课二等奖  
课件《数字与编码》获郑州市三等奖

## 郑州市优秀教育科研论文《信息技术在小学数学课堂应用与研究》二等奖

点滴成绩只能代表过去，教育教学是一门永无止境的艺术。爱在左，责任在右，作为教师，我的追求不仅是要传授给学生知识和技能，而且要培养他们善于观察，勤于思考，勇于探索的精神，更要塑造他们健全完美的人格，使每个孩子的生活更加丰富多彩，使他们真正学会生活、感悟生活。

### 教辅工作人员总结 美术教辅工作总结篇二

要让孩子们学好数学，首先得培养孩子们的兴趣，俗话说：兴趣是最好的老师，有了兴趣，就会形成一种获取知识的强烈愿望，还会轻松克服学习中的很多困难，把学习看作是一种快乐的享受。在教学中，我们老师要根据孩子的特点，合理利用多媒体，激发学生的学习欲望，使学生想学、爱学、好学，努力为学生创设愉快的教学情境，引发学生积极思考，主动学习。这次培训，使我学到了很多课堂教学的技能。

爱因斯坦曾说：“提出一个问题，往往比解决一个问题更重要，”因为，提出问题需要创造性地想象力，而且是一种进步，所以，我们上课，必须让学生有质疑精神。老师要根据教学实例，教给学生方法，找准途径，引导学生针对性地质疑。

他们有着丰富的教学经验，这几天听了专家精彩的讲座，我与同行也交流了许多，学到了很多教学方法，也找到了自身的差距，让我充实了自己的思想，在今后的工作中，我要努力学习，提高自己的业务水平，不断更新教学方法。

有了新的教学理论做指导，在今后的教学中，就要不断改进，应用于课堂中去，本着一切为了学生的观念，把自己的爱全身心地投入到教学工作中，把所学的心课程理念用到教学实践中，改进课堂教学，向课堂要质量，力求让每节课都更具

特色，让每节课都焕发生机与活力，形成别具一格的教学方式，更好地去体现素质教育的要求，提高教学质量，让每一位学生都得到更好的全面发展。

孔子说：知之者莫如好之者，好之者莫如乐之者。教学过程应该成为学生一种愉悦的情绪生活和积极的情感体验。课堂不仅是学科知识传递的殿堂，更是人性养育的圣殿。课堂教学潜藏着丰富的道德因素，“教学永远具有教育性”是教学活动的一条基本规律。这种宽松融洽的氛围内，通过游戏的方式满足学生的好奇心和求知欲。

学生与教材之间。教材对学生的吸引力直接影响到学生的学习兴趣，所以在学生与教材之间建立起美妙的情感是非常重要的。在情境教学中激发动机中入情；。由于情境的优化，学生与学生之间，友爱亲密。他们在亲、助、乐等人际情境中相互切磋、合作互助、取长补短，培养了团队意识、合作精神、交往能力，这就为学习提供了良好的情感氛围。

特别是公开课，为了追求良好的效果，忽视了对后进生、调皮鬼、不举手学生的关心。其实，每个学生都需要我们用心去感受，老师的关心和呵护是心灵中宝贵的阳光。不仅如此，后进生、调皮鬼更需要给予他们关爱。当他们被老师关爱后就会激起他们学习的热情。

这几年，教育理论层出不穷，教育信息日新月异，我们只有不断地学习教育理论，更新教育观念，提高教改水平，才能适应教育的需要。对于教学性质的认识，培训教师突破传统框架。

## **教辅工作人员总结 美术教辅工作总结篇三**

本学期，我校继续以《基础教育课程改革纲要》和省教研培训院的工作精神为指导，积极推进课程改革。以研究课堂教学为重点，以促进教师队伍建设和提高教学质量为目

的，积极开展教学研究，全面实施素质教育。积极开展校本研训活动，促进教师专业成长，加强教学研究，努力开创我校教学工作新局面。全面提高我校教育教学质量。

本学期主要做好以下几方面工作：

德育工作是教育教学的生命线；是育人的根本。因此，我们把她摆在教育教学首位。一学期来，我们按照县教育局在全县中小学开展的“好习惯养成教育活动”的活动方案精神，结合我校实际制订了相应的活动方案。并按方案如期开展活动。如：穿戴要文明（即：不留长发怪发，不穿怪异衣服，不戴怪饰物，上课不穿拖鞋）。言行要文明。

### (1) 制订、落实计划。

新学期开学前教导处按照教育局对新阶段要求以及我校实际切实制定好我校教学工作计划；开学第一周，学校各分管领导（包括语文、数学科组长）以及各科任教师相应制订好工作计划。本学期在规定时间内共收到各类计划两类30篇。从而使我校教育学科研究有计划、有目的、有措施实施。

### (2) 备课

本学期，全体教师认真按照学校教学工作计划要求，做到：课前备好课（备教材，备重、难点，备学生，备教法等）并认真写好备课记录。

### (3) 上课

该学期，各教学班教学次序有轨不纹。课堂纪律较好。绝大多数科任教师能有组织，有目的，有针对性实施课堂教学。真正使讲堂变为学堂。有些课的教师不但敢于探索学生自主学习的途径、方法，还大胆尝试有效教学法。使课堂教学有了新的改观。为提高我校课堂教学质量奠定了基础。

#### (4) 批改

该学期，为确保各学科教学成果能得到巩固、加深、提高；保证科任教师能按时、按质、按量布置、批改作业。学校按教学工作计划要求分四个阶段（即：第一阶段：1—5周；第二阶段：6—10周；第三阶段：11—15周；第四阶段：16—19周）进行各科作业及“四册”、“一表”大检查并于第二天向全体教师反馈检查情况。对于勤批勤改，批改认真、有创新的老师给予表扬。对个别少布置、少批或不批或批改不认真的老师要提出批评，并责令改过。确保教学质量稳步提高。

#### (5) 听课、做课、评课。

学期初，按学校教学工作计划要求：学校领导、老师每周听课不少于3和1节。学校领导、骨干教师应自觉带头上示范课、公开课。主动承担课改专题。在学校领导的带领下，按我校实际结合利用县教研室、县培训部联合开展的“骨干教师引领月活动”契机开展我校骨干教师引领月活动。扎实开展课堂研究。语文、数学科任教师主动献教传教（上一节优质课）。并契机开展说课评课活动。本学期开展优质课共26个；说课26个；专题课研讨26个。提高了我校教师教育教学能力，为大面积提高我校教学质量奠定了基础。

#### (6) 课后记、总结、论文。

勤积累，勤总结，是一个教师快速成长的重要途径。因此，学校结合自身实际和县教研室的具体要求，把写课后记、总结、教学论文当做学校教学常规的一项重要内容列入到学校教学工作计划中。学校在大快的常规检查中突出抓好本块的总评和督导，让老师们愉快、自觉去写课后记、心得、教学随笔。善于做阶段性总结，勤写教学论文。本学期末共收到教学论文3篇，工作总结30篇。为学校教学工作积累了一定经验。

本学期继续按照上级教育行政主管部门颁发的《班主任工作管理条例》制订切合我校实际的管理细则，开展我校班主任督导管理工作。本学期，我校在县教研室以及县培训部的直接领导下，共开展了以下几块大活动：1、全体教师参加了县级班主任全员培训考试；2、派出责任心较强，电脑技术较好的王惠老师参加全国班主任继续培训。3组织全体教师观看全国优秀班主任专题讲座并写较切合自己实际的心得体会。通过多形式，多层面的培训学习，增强了班主任工作的责任感，激发其工作热情，提高工作效率。

我校继续按照县培训部以及我校《教师继续教育活动方案》开展工作。本学期，我们除了按县教育局、培训部规定学习研修的内容外，还主动组织教师校内学习研讨新课程理论，课堂有效教学法等。主动派老师到校外听课学习。提高教师教育教学能力。

本学期，绝大多数老师在备课、批改及“四册一表”等都做大量工作，课堂教学中教和学两方面都取得了一定成绩。部分老师教学成绩比较显著。如：一(1)班数学科苏金莲老师、五(2)班语文科李燕老师、一(2)班是数学科王丽老师。他们的及格率、平均分都超出学校确定的标准。他们也相应得到学校给予的超标奖。为我校教育教学工作做出了突出贡献。

## **教辅工作人员总结 美术教辅工作总结篇四**

追求有效是教学永恒的主题，也是当今社会中外教育共同关注的话题。

有效教学的理念源于20世纪上半叶西方的教学科学化运动，围绕“教学是艺术还是科学”之争的产物。教学是艺术，这是20世纪以前在西方教育理论中占主导地位的教学观。20世纪人们才明确地提出，教学也是科学。美术教学对于“内蕴之美”的领略和“技艺之术”的习得，一方面需要通过实践才能领悟、体会的“默会知识”层面，另一方面也需要用理

解与思考的智慧和能力，加以表述的“理性知识”层面，前者更显“艺术”的特点，而后者更具“科学”的规律。两者相提并重，才能使美术教学“感悟有得、训练有方”，也才能促成有效的、高效的美术课堂教学。

新的《美术课程标准》为美术教育作了更为全面、深入的诠释，它所倡导的美术教育思想是：以美术的文化性学习作为依托，全面提高小学生的美术素养。其目标一方面指向审美欣赏与感受，一方面指美的创造。这一目标的实现，依赖于美术教学中，关注美术学科特征，通过对艺术作品由表及里的欣赏与感悟，从视觉领域出发，培养人“看”的能力，超越人视觉的恒常惯性，把平常浅意识的“看”提升到以审美为目的的“赏”，进一步渗入到内在知觉的“感”，最后转化为生命存在的外显之美。藉以诠释美术教育的学科特质，获得较为完善的美术素养的提高。

## 教辅工作人员总结 美术教辅工作总结篇五

我是xx超市站街店一名普通的员工，从踏入xx超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

刚加入xx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴

的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望xx超市是新的，我也是新的□xx超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好！

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。



在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的( )规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店

还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了

第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

22店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73% 男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了 女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

连锁超市经过xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进

行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换;切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求;原系统无法解决的问题,现已基本解决。如:不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能,对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如:通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重,这样能确定每个门店周边消费水平,为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。(城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后,发现6-10元销售比重占到全月销售的,门店与业务协商后,从中天街调拨一批特价为元的卷提纸(中天街销售已趋于疲软),两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行,连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下,取得了圆满成功。

为了使连锁超市财务管理更加正规化、制度化、科学化;针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象,我们规范了各门店电脑操作流程,相应出台了各种管理制度,并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范;并严格按管理规定执行,特别对以下几方面加强了控管。

针对连锁超市业态特殊性,为使企业利润不得流失,我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》,通过用单据流程对各个环节的监管,业务部门操作不再存在随意性,如:1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入,不存在一个电话即将条码新增;2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后,收货组方可发货,否则一律不予出货,填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查,不

可能再存在因为无法划清团购责任人而造成给公司造成损失;3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表,在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况,通过用堆码端头申报表近一年的管理,今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法,门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科,凡是违例者都作了相应处罚;坚持每两月对门店销货款进行盘点,检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大,至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动,活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

每周六下午5:30参加业务部门召开的门店店长沟通会议,对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决,对于自己无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上,指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行;使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

严格加强平时对商品进货出货工作监管,要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货,加强防损人员防损意识,做到严禁赊销,一经发现赊销严格按公司制度进行处罚;凡是团购挂帐者,在盘点前团购款未收回者,将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等,严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理,现在门店盘点工作大有改观,刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显,有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符,通过加强管理,现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘,对抽盘结果出入较大的,及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款,造成帐目不清、库存积压过大等现象;针对此状况今年上半年对所

有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制。