

征信岗位工作总结报告 公司岗位工作总结 (优秀7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

征信岗位工作总结报告 公司岗位工作总结篇一

xx年对我来说，是崭新的一年，是充满挑战、超越自我的一年。在这一年里，我经历了从外市迁入深圳，又有幸进入金百泽集团的泽创公司，在这里接受洗礼和更新。

在泽创，虽然仍主要从事我的老本行——品保工作，但由于金百泽的样板快板性质及泽创的外协外发性质，又使得我的工作内容和范围更富有挑战性。我喜欢接受这样的挑战，因为这将使我的职业生涯更加生动、丰富和进步。

我最先感受到的也是最引起我震动的，是金百泽/泽创人的敬业精神。科技以人为本，金百泽/泽创很好地诠释了这一点。金百泽集团的企业文化中，人的定位是相当高的。而金百泽人对此的回报，是对工作全心全意地投入。我没有看到领导的三令五申，没有看到纪律抽检组的突击检查，然而也没有因此看到上班闲聊、看报纸、玩游戏、混时间的现象。我看到的金百泽/泽创人，连走路都带着小跑。新入职人员，很容易就被带动了起来，融入进去。一天8h很充实地就过去了。并且，同样没有领导的命令，还没有加班费，8h后为了工作自觉加班的部门/人员，比比皆是。记得有次18:30试着打电话去，行政人事部一样的有人接；有次给武总写了封邮件，武总竟于出差外地的当天00:03回信。我不得不心生敬意。由如此敬业的人汇集而成的企业，我想不出它的明天有什么理由不壮大、不富强！

再一个感受是温暖。我是从国营单位走出来的，以往对民营企业有过传闻中的担心和顾虑。但金百泽/泽创从领导到员工人人都随和没有架子，也没有因职务而分尊卑。我本人入职，武总就亲自面试过。这让我在惊讶的同时颇为感动。在我入职实习期间，只要有问，答者必彬彬有礼、言之凿凿，很快就能熟悉起来。从下到下的高层、中层、基层干部，没有端着架子、打官腔的，并且年轻人人居多，很容易打成一片，消除生疏感，感知认同。人与人、部门与部门间的平等，我从一件小事上最有感受：以往总认为财务部是“老爷单位”，高高在上，动动嘴皮，各部门就得跑个不停。没想到，我第一个月的现金工资（当时的工作地点是国际文化大厦），是财务部的武清亲自送来泽创的，和颜悦色的，把我感动得不行。并且听说还得继续去送泽创钻孔厂的工资。那时起，我就在心里认可了金百泽/泽创。

还有就是人情味。没有人情味的企业，很难想象会有活力和动力。金百泽/泽创深厚的人情味，坚定了我在泽创长期发展的兴趣和信心。记得第一次把公司的福利（纸巾、牙膏、浴液）拿回家的时候，家里人都开玩笑：不错啊，又过上共产主义生活了。由于家庭住址的关系，泽创迁至科技园总部后，我的上下班极为不便，叶副总常常关心询问，并且为我考虑和申请将工作地点迁住总厂。仅此一点，已令我暗自决心以加倍的努力予以回报。

还有很多很多，令我对金百泽/泽创生出认同并力争维护。当然，一个企业如同一个人，人无完人，企业的方方面面也不可能尽如人意。对此，我也有一些感受。

作为金百泽的子公司，我感觉在泽创所获得的支持尚不足够。泽创公司虽已独立核算，但与金百泽集团存在必须的不可分割的联系，需要依附金百泽获得支持与协助。如iqc借用总厂成检空间、工具、包装等，从总厂售卖/提供原材料，由总厂测试，入库后由总厂物流发货，由总厂代接客诉。…。。。在这中间，人情上的协助成分太多，制度的支持成分不够。

以致于泽创各岗位工作起来常常感叹一个字“闷”，累不怕，闷就很可怕了。泽创出现过领料从早上领到下午还没办好手续的情况，出现过分厂回的急板一周后仍未在总厂排上测试计划的情况，出现过四处求人帮忙搬板、四处找位置放板的情况。这些，无疑会造成对工作效率和工作热情的影响。

在泽创也有感觉委屈的时候。记得有次为下完订单，泽创几个岗位的人一起加班，由于天冷下雨考虑到安全问题，八点钟到楼下等通勤车回去，适逢行政人事部开会，一下子下来十几个人，只留下一句“我们都坐不下了，怎么泽创还有人在这儿等车”就绝尘而去，留给我们的是伤感和无助。泽创回来待总厂协助测试的板，跟进时，得到的回复多是“我们金百泽的板都测不过来，哪有时间测你们泽创的板”iqc员工为了包一款急单，没有按惯例等待金百泽包完即插队包装，被金百泽员工推到地上，委屈得直哭。我们多么希望能真正感受到金百泽与泽创是平等的，是真正的一家人。

对电路板各方面的认知更为全面。一方面体现在对样板和外发单的认识增加了，另一方面对电路板的品质、价格、交期、工艺认识更全面了。以前除了fr4很少接触铝基板、陶瓷板、无卤素板；除了常规工艺，很少接触沉银、沉锡、喷纯锡；除了品质，很少关心价格、交期，除了厂内，很少与合作厂家打交道的经历。而在泽创，这些都是我的基本工作内容。伴随着新鲜感，我也确实从中受益非浅。通过多次邮件的磨练，语言和主题的精炼性更好了，有分厂将我的邮件打印出来做范文传递的历史。我也深知泽创人虽少，每个人在沟通过程中，一言一行都代表着泽创的整体形象。在这方面，我及我的同事们都将一如继往地说好每一句话，做好每一件事。

本身素养的提高。每个人在更换新的环境接受新的工作时，必须期望获得更大的进步和发展。在泽创，独立性要提高，依赖性要减少，突发事件、应变能力、抗压能力要加强。说起来简单，做起来很难。做不到，会被淘汰；做到了，就是进步了。以前最怕叶副总出差，叶副总出去了，分厂报价高

了不知怎么侃价，分厂打死都交不出货来的情况不知该怎么催，对于总部关于分厂工艺能力的提问不能准确及时地回复。在这几个月的锻炼下，这些工作，在我和同事们的努力下，都可以应刃而解，我在欣慰的同时，也很骄傲。环境造人，我相信，在泽创提供给我的这个平台上，我可以做得更好。

- 1、永远保持学习的状态。人不学习就不会进步，不进步就是退步□xx年，如迁往总厂工作，我仍将向上级向同事向同行学习，做好独立承接客诉，同时促进分厂品质提升的工作。
- 2、完成相关的二级、三级文件，从体系上获得固化。
- 3、期待获得集团制度上的更多支持。
- 4、协助叶副总做好岗位人员到情况，影响并督促自身各岗位的职业化。

征信岗位工作总结报告 公司岗位工作总结篇二

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广___专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1—6月份总体任务xx□实际完成xx□完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均

在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份xx举行大型促销活动，6.4—6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我

们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作小结！

征信岗位工作总结报告 公司岗位工作总结篇三

大力挖掘辖区各类用人单位的空岗信息推荐下岗失业人员再就业。通过鼓励企业稳定就业岗位、充分吸纳就业、促进劳动者自主创业、加强职业技能培训、完善就业困难人员就业援助机制等政策的实施，充分发挥促进就业的政策效应。截至11月底，我辖区新增就业岗位800个，下岗失业人员再就业860余人，就业困难人员再就业100余人，免费职业介绍260人。

。今年以来，我辖区共举办各类招聘会3场。3场招聘会共联

系了50家用人单位进场招聘，提供服装加工、机械制造、市场营销、保洁绿化、家政服务、企业管理等1200余个就业岗位，现场与用人单位达成就业意向的农民工、大中专毕业生、下岗失业人员等达120余人。1、4月3号—13号，以康庄社区牵头的到北京保安公司就业的招聘工作拉开序幕，我们通知辖区30岁以下的男性失业人员报名登记见面应聘，为适龄青年提供就业信息，现场咨询百余人，报名人数30余人。2、5月6日市总工会在鼓楼广场召开大型供需见面会，辖区下岗失业人员参加多达700余人，仅临纺社区就有632人参加，参加企业两个：宝珠药业公司和家福乐，共提供就业岗位80个。当天达成就业协议或就业意愿的50人。3、6月16日，双拥社区与恒安房地产公司联合在双拥社区举行人才招聘会，恒安房地产公司提供就业岗位150余人，当天参加招聘会的300余人，现场就业登记的有80余人，达成就业协议的40人。

1、办事处领导非常重视劳动保障工作，积极响应《尧都区开发购买公益性岗位积极促进就业的实施方案》的通知，开动脑筋，在社区开发专职计生员、便民服务、门卫、司机等公益性岗位21个，通过竞聘面试，现都走上了工作岗位。另辖区失业人员在其他公益性岗位就业的还有5人。

2、自20xx年4月20日公益性岗位人员上岗以后，我们结合《尧都区公益性岗位录用人员管理办法》，制定了路东办事处公益性岗位录用人员管理办法与考核办法，健全了公益性岗位录用人员的档案。规定每月公益性岗位人员集中学习一次，讲评工作情况，谈收获、说感受、解决新问题，同时定期不定期的对上岗情况进行走访，并由社区每月对上岗人员的工作情况写出鉴定并上报考核月报表。

3、按照区劳动和社会保障局的安排，根据尧区劳社发[20xx]17号文关于《尧都区基层社会管理和公共服务岗位招聘就业困难高校毕业生方案》的通知要求，我们大力宣传，在每个社区和重点小区张贴通知和报名须知，让大家都知道报名的程序和所带证件，不要错过报名机会。在3天的报名过

程中，我们都仔细看证件，认真做登记，证件不全的让其补全，不符合条件的，耐心做思想工作，认真做解释，让其满意而去。3天共报名公益性岗位就业的高校毕业生121人。

为帮助创业人员增强创业信心，提升创业能力和理念，减少创业风险。推荐辖区参加我区举办的syb创业培训10人。

，认真做好《就业失业登记证》的发放管理工作。为统筹城乡劳动者就业，根据全区统一部署，我区对失业登记人员及时办理了《就业失业登记证》。有利于各级公共就业服务机构为登记失业人员提供全面的就业帮扶和各项优惠政策的落实。截止11月底，我辖区已办理《就业失业登记证》10个，办无业证明10个。

以“树立行业新风，塑公仆形象”为口号，恪守“真心真意为民着想，诚心诚意为民解难，实心实意为民办事，全心全意为民服务”的职业风范和“以人为本，尊重劳动，廉洁自律，勤政高效”的职业道德。在对辖区企业退休人员的资格认证、年检工作中，为了进一步规范基本养老金发放管理，堵塞虚报、冒领漏洞，防止基金流失，我们尽量为退休人员提供方便，证件没拿全的我们都留有电话号码联系，让退休人员少跑腿或不跑腿，争取一次年检完毕。从4月20日—6月20日，共年检退休人员579人，遗属补助37人，并全部录入微机管理。

城镇居民基本医疗保险是一项重要的民生工程，为落实好此项工作，我办事处早谋划、早实施，于12月10召开了我区城镇居民医保专项工作培训会议，全面部署了20xx年城镇居民基本医疗保险参保工作。在这项工作中，办事处领导高度重视，广泛宣传，共发放万余份宣传材料，张贴通知一千余份，要求以社区为平台办理居民医保。广大社区干部克服重重困难，周六、周日不休息，延长上班时间，对来办医保的人员认真核查相关资料，耐心解释，细致做登记，方便百姓，使城镇居民应保尽保。截至12月31日共办理参保人员14215人，

交医保款1933210元。

深入地学习实践科学发展、学习劳动保障法律法规及《合同法》、《就业促进法》、《劳动争议调解仲裁法》，利用社区例会，文化讲堂向社区干部学习工作方法，了解和谐社会的基本要素和基本素质，不断提高业务能力和综合素质。20xx年是中华人民共和国成立60周年，也是应对全球金融危机冲击，保持经济社会稳定，为未来发展打好基础的关键之年，我们要以学习实践科学发展为动力，紧紧围绕党委的中心工作，服务经济社会发展大局，坚定信心，扎实工作，积极应对当前经济形势变化对劳动保障工作带来的挑战，以稳定就业局势和协调劳动关系为重点，稳步推进社会保险工作，努力为我区经济发展和社会稳定作出新的贡献。

征信岗位工作总结报告 公司岗位工作总结篇四

车龄3-5年的二手车无论是买还是卖都比较划算，而对于卖家来说，车子用了3-5年，基本都过了保修期，其中一些部件开始需要更换，养护成本提高，此时换车最划算；过年是二手车经销商收车的旺季，出价也非常高，这个时候卖车对于车主来说是非常划算的。

二、年限

年限是影响二手车价格的主要因素，因为年限太长，零件老化，新车又降价，维修保养成本也比较高，而且每个地方的排放标准不一样，限排减少了车辆的需求量，如果是异地流通，成本会增加。

三、排放标准

排放标准是影响车价的一个非常重要的因素，因为政策的规定较少了该车的需求量，价格自然不会很高。

四、是否停产

停产车型的维修保养机构的确会比在产车型少，维修保养的成本相对来说较高，这样价格就不会很高。

五、事故车

事故车安全系数比非事故车要低很多，大多数人都不愿意买事故车的，这样价格自然不高。

六、冷门车

比如现代的劳恩斯酷派，传祺等冷门车，冷门车的消费群体比较少，需要量小，价格自然不会很高。

七、商业险可以退 交强险是否到期

车商收车的时候需要客户提供商业险，其实商业险可以退的，这样子客户又多获得20xx元左右，这当然是针对商业险还剩余比较多的客户；若客户的交强险要到期了就可以和客户说交强险到期后你还得去买交强险，又多花一笔钱。

八、保值率

一般大众的车和日本车的保值率很高，国产车和韩系车的保值率比较低，主要有三方面的原因，第一. 大众和日系车受欢迎，需求量大。第二. 大众和日系车做工精细，三五年之后也不会出什么问题，维修保养成本低。第三，韩系车新车经常降价。

九、高端车进口车折价幅度大

高端进口车的进口关税高，品牌附加值比较高，但这些是不包含在真实车价里面的，所以高端车在前两年的折价幅度是

比较大的。

十、自动挡和手动档的区别

现在大家都比较喜欢自动挡，城市堵车嘛，走走停停，开手动挡的很麻烦，所以手动挡的二手车现在需求量不是很多，价格自然不是很高。

征信岗位工作总结报告 公司岗位工作总结篇五

五天新教师培训结束了，经过参加这次短期培训，让我开了眼界，学到了很多东西。使我进一步认识到教师这一职业的特殊性、自我的任务及肩负的使命，更加坚定了我搞好教学工作的信心。在此写下自我的一些心得和体会，与大家共勉。

帮忙和排解，培养学生健康的心理品质。

经过这次培训，我在教学工作的方法和策略方面受到很多启发。几位教师根据他们自我的实际经验给我们介绍了一些当好中小学教师及班主任的要点和方法，给我留下了深刻的印象。在谈到教师的发展问题上，都强调了适时调整和更新自身知识结构、终身学习的做法；在谈到应对困难如何克服的问题上，各位教师们还提出了如何加强教师之间团结合作的方法；在教学教法经验方面，培训教师给我们上了两堂绘声绘色的课，经过这次课，我们认识到教师在上课过程中要多加思考，适时改善教学方法和策略，以艺术的眼光去对待教学，争取精益求精。在班主任工作方面主要提到：为人师表，率先垂范，树立威信；真诚地关爱每一位孩子，营造温馨的班级；完善班级管理体制，充分发挥学生自制本事；开展丰富多彩的活动，增强班级凝聚力，利用活动去发现人，培养人，教育人。异常是唐教师的“三勤”让我印象深刻，即脚勤、眼勤、嘴勤。我觉得这三个“勤”确实对做班主任很重要。

而提高学习兴趣。

总而言之，高效课堂要求教师成为“四者”，即促进者、学习者、决定者、幸福者。在这次的培训中我还了解了一个新词“导学案”，这个词之前我是从来没听说过的。经过几位教师的介绍后我有了一个基本的了解，并且认识到它的重要性。要上好一堂课，必须先写好导学案，教案也是至关重要的。并且教案不是一次性就能完成的，必须根据实际情景进行修改编成二次教案，仅有这样才能使自我提高得到提高。教师们一再强调，新教师上岗的头三年是十分重要的，它直接决定了你今后的成就和走向。所以年轻的新教师们必须要在头三年，刻苦攻关，摸索出一套行之有效的学科教学方法，认真备好每一堂课，课后写好反思，一步一步向前进，将来自我就会更优秀。

对于我们这些新的教师来说，新的生活、新的职责、新的主角多少有些陌生，有些怯懦。而本次培训中，领导及培训指导教师的话总是充满对新教师的鼓励。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环境等，鼓励我们要更加理性地认识社会，认识自我的主角，鼓励我们要做一名终身学习型教师，做一名能够不断适应新知识新问题新环境的教师。鼓励我们要坚持创新，在教学中发挥自我的聪明和才智，争做教学发展的弄潮儿。这些鼓励，使我对未来的工作充满了信心和动力。

五天的培训，虽然时间很短、研讨和交流的机会很少，可是经过培训，拓宽了知识面，提高了认识。重新认识了自我，认识到自身的不足，需要不断提高自我的专业知识和技能、职业素养及综合全面发展。在今后的学习工作中我将不断开拓进取，脚踏实地，以一名优秀教师的标准严格要求自我，不断提高自我的业务水平，深入调查研究总结规律，把握特点，构成新的工作思路，用自我的热情，良好的师德，进取的心态做好自我的本职工作。

征信岗位工作总结报告 公司岗位工作总结篇六

根据煤业公司提出的20xx年为规范化管理年的`目标要求，自今年元月份以来，分公司立即制定了《员工岗位行为操作规范达标考核总体方案》，各项工作有序开展，一年来，主要做了以下工作。

一、制定总体实施方案，成立组织机构，明确工作职责。坚持以精细化管理为目标，以实现矿井科学管理和科学发展为指针，以增强全体员工事业心和责任感为基础，通过实施岗位员工操作规范考核，强化基础，进一步提升矿井整体管理水平，实现人人都爱岗敬业、遵守岗位规范操作的模范，全面打造高亭司分公司特色一流矿井。成立了以总经理为组长，副总经理副组长，各部门经理为成员的达标考核领导小组，明确了工作职责和目标任务，今年全矿要消灭矿井重大安全隐患，确保全年安全目标的实现，矿井质量标准化达一级，各工种员工岗位操作规范考核达目标的要求。

二、组织全员培训学习，熟悉岗位操作规范标准，提高员工规范操作意识。分公司结合本矿的实际，先后编制了《员工岗位操作通用标准手册》和《员工岗位作业规范实施细则》等两套学习资料，并印刷900多册，发到员工手中，做到人手一册。共化9天时间组织学习，参加学习670多人。学习以后组织了考试，参加考试793人，其中井下514人，地面各工种279人，考核成绩优秀达518人，第一次考试及格率95%，对48个考试不及格的进行了补考，最后考试全部达到了及格。及格率100%。优秀率68%。

三、为了检查员工的学习效果，员工岗位操作行为是否真正达标。分公司从9月份开始进行达标检查考核评比活动。检查考核的项目主要是班前会、班前准备、入井须知、井下行走、作业前准备、操作要领、交接班准备和掌握自救互救知识等方面行为规范，是否学以致用。到11月底止，已经检查考核两批井下员工，从检查考核的情况来看，大部分员工能够遵

章守纪、规范操作。据初步统计优秀率达70%，合格率96.5%，12月份要把部分井下员工考核和地面员工考核任务全部完成。

总之，分公司员工岗位行为操作规范工作开展的有声有色，取得了一定成效，员工的规范操作意识有所提高，不规范操作行为或习惯性“三违”现象有所减少，通过执行岗位规范化达标管理，真正实现员工行为标准化、操作规范化、工作流程化、措施具体化，达到人人都爱岗敬业、规范操作，最终实现我矿安全生产顺利进行的目标。

征信岗位工作总结报告 公司岗位工作总结篇七

20__年的这一个学期，是我迈向人生的另一个阶段，这个学期是我离开校园，接触社会的第一个学期。岁月流逝，工作的四个多月时间一晃已悄然溜走，回顾工作的点点滴滴，不经觉得作为一名幼儿园教师的幸福和满足。在一个学期的学习生活中，孩子们在各个方面都进步了许多，这里，我也应该总结一下过去的成功和失败，以便更好的提高自己的各项工作水平。

一.端正工作态度 提高自身素质

二.立足岗位 不断丰富工作经验

本学期我担任的是中班的教育教学，平时我能认真的备课，准备好上课的材料，尽量用孩子们喜欢的方式导入课题，不断激发孩子的学习兴趣。在课后能及时地反思每节课的得与失，找出存在的问题，总结成功的经验。在工作上，我始终以虚心学习、脚踏实地的态度对待每件事情，我不把我的工作当成是工作，而是把它当成我的生活和兴趣所在。这样就能在工作中收获快乐。一学期下来，我发现更多的时候很多事情要积极主动的去做，把它当成自己的事情去做，这样我就会主动的思考，把可能发生的问题，将来可能要发生的问题都尽量想到。我相信“态度决定一切”，所以，我也虚心

听取领导及园内同事的指点及给予的要求，努力提高自己的业务水平，丰富自己的工作经验。

三. 环境布置 与幼儿共同营造愉悦的生活空间

根据每个主题的实施，我与主班老师大力利用家长资源、社会资源，师幼共同布置适宜的与主题匹配的环境，其中，大部分材料都是由孩子们自己收集、制作，如：《感官总动员》主题中，幼儿自制香香袋，制作蛋壳贴画等；《伞的世界》主题中，请家长收集不同菌类的图片，幼儿制作彩绘伞等；《给你一封信》主题中，我们用家长写给幼儿的信件装饰主题墙，并把幼儿在“邮局”游戏中的瞬间用照相机记录下，布置在墙面上。在家园、师幼的不断互动中，环境活了起来，孩子的知识经验也多了起来。

四. 保教并重，提高孩子的自我服务能力

时间在孩子的成长中过去了，师幼在各方面都取得了不同的进步，这虽然是可喜的，但在某些方面也存在着许多的不足之处。因此，在今后的工作中，我要更加努力，希望学校能给我更多学习和培养自己能力方面的机会还有工作上的支持。我会在教师这个舞台上表现出更好的一面。