

# 最新二下语文每课教学反思(优秀5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 工作总结幼儿园教师篇一

各位领导、同事：

你们好！

时光如电，转瞬即逝，20\_\_年很快就要过去了，在各位领导同事的关心指导下，我紧跟分行和支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，完成了各项工作任务，用智慧和汗水、行动和效果为一年来的工作画上一个圆满的句号。现将这一年来的工作情况汇报如下：

### 一、20\_\_年的主要工作

20\_\_年，我国经济下行压力较大，中国经济进入新常态，面临着投资增长后劲不足、融资瓶颈约束逐步明显的严峻经济形势，我始终坚持高标准严要求，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20\_\_年负债业务保持\_\_00多万元，营销理财产品200万元，贷款150万元。

经过一年的辛勤工作，我更加深刻地体会到客户经理是兴业银行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。在与每一位客户的交往的过程中，我们的言谈举止均代表着兴业的形象，所以我始终以“工作就是事业”的态度和用兢兢业业、勤勤恳恳的方式来对待工作。在做信贷业务中，我认

真做好资料并及时上报提交审查放款，保证了客户所需资金的时效性。在客户贷款资金到期或需要提前还款时，我能及时配合客户做好还款流程，保证了贷款资金的安全回收。

针对每个到期理财客户，我都及时设计好较高收益并适合各自的对接产品，很好的留住我行账户资金以及他行的闲置资金。每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种专注。对待每位客户提出的问题，我都以热情、耐心地态度给予答疑解惑，并始终用亲切的微笑来面对客户，用快速、清晰地话语向客户传达他们想要了解的信息。在业务营销的过程中，我认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好、兴趣、特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。一直以来保持与客户的良好沟通并取得很好的效果，赢得了客户对我工作的普遍认同。

## 二、存在的不足及下一步工作计划

在过去的一年，取得了一定的收获和进步，这与领导的指导和支持是分不开的，然而我也清楚地看到了自身存在的很多不足：

第一，对各个方面业务的学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经金融信息，有时会跟不上步伐。面对我行不断推出的新产品新业务，不能及时跟进营销拓展。

第二，是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加

强。

第三，在拓展业务中有时缺乏积极主动性，在实践中有待完善提高自己。

20\_\_年是个崭新的开始，在下一年的工作中，首先，我要加强学习，努力提升业务技能，向有丰富信贷经验的客户经理学习信贷业务知识，在我行信贷政策不断优化的情况下，积极拓展挖掘贷款客户，努力实现存款、贷款两手抓两手都要硬，做一个全面发展的全能客户经理。第二，积极拓展理财业务。鉴于我行理财产品的多样性和在整个市场上的高收益，通过积极下社区，深度挖掘老客户，以老带新等多种方式大力拓展理财业务，努力将理财业务做成亮点中的亮点，从而带动客户数量和客户质量的提升。第三，强化交叉营销。与对公客户经理、信用卡直销团队等其他业务部门员工结对子，实现全方位服务客户、营销客户，以实现对我行客户的深度全面挖掘。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作。并始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，做到“客户的需求就是我的工作”。在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持，在工作中始终做一个有心人，为兴业银行的蓬勃发展做出自己应有的贡献。

## 工作总结幼儿园教师篇二

本学年我院自律会督导部的工作主要分为文明督导和出勤统计两部分。

文明督导主要是日常督导。在日常督导方面，我部门每周都抽选早上安排10-12个督导人员分别于教学楼的每一层、门厅

和楼道口进行督导。督导的内容为：带早餐、穿拖鞋、迟到等。在日常督导过程中，督导人员都按要求带校徽和督导牌，不穿拖鞋，工作积极，能积极地记录，制止带早餐，穿拖鞋的行为。另一部门工作则是监督草坪，维护草坪工作，我部门每天安排2-3个人与各系自律会同学合作，在教学楼与食堂中间的.草坪周围监督，并且能够及时阻止破坏草坪，踩草坪抄近道的同学，拍摄下同学踩草坪的不文明行为并给公布，予通报批评。通过我们的努力，使绝大部份同学的素质有了提升。

出勤统计方面，督导组每周一对班级进行抽选升旗出勤情况进行统计，并每周作一次汇报，每月，督导组都会对每个班级进行不定期的抽点，以提高升旗出勤率。

督导组还每周进行会议，总结前一周的工作，布置下一周的任务。

在本部门工作之余，我院督导组还参加一些公共工作。如自律会办公室值班，各活动的场地布置，现场维护。同时，我们还积极参加学院的工作，如各个晚会活动上的秩序维持，部门干事之间工作积极受到了学院领导的好评。还有积极我们积极配合其他部门顺利的举办了一系列的活动，在工作中我们部门干事工作积极，善于提出一些可行性建议，使得我们督导组对学院更有贡献。还多次受到了自律会委员会乃至学校的表扬。在课余我们为了促进部门的交流和沟通。我们出去小聚，在聚会上各个成员之间都敞开心扉，相互认识，相互交流，并且对部门的工作都提出自己意见，一起拍照留影，并且实现了那句话，工作期间我们是同事，在工作外我们是朋友。

以上就是我们督导组本学期的主要工作及活动，我们会再接再厉，争取将工作做到。

而对于我自己的工作，我认为自己所做的还远远不够，在新

的一年，我会和各位一起再接再厉，争取将工作做到。

## 工作总结幼儿园教师篇三

20\_\_年现已过半，是我过得很困难的一年。在大盘挨近\_\_\_\_点的时分我感到了苦楚，此刻我就在想，必定要把自己充分起来，要不就会在大盘未见底之前自己被筛选。后来的实践证明了我的主意的正确，这更坚决了我的信仰，要不断地去学习，充分自己，也只要这样才干和公司一同生长。

回忆大半年的作业，我在许多方面做的都不够好。

榜首，在大盘的不断跌落中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时分，客户诉苦很大，我也逐步失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，可是服务仍在继续。这也是面对的问题。

第二，在产品出售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在往后傍边加倍尽力。

第三，专业知识不充足，客户发问的一些问题不能给予及时、很好的回答。

第四，对现已开发的客户不是十分了解，客户的危险承受能力不清楚，客户的财物装备没能供给合理的主张。

第五，同银行的联系没有处理好，所以我曾经的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决议新的一年从下面几方面去尽力。

榜首，后期重视学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在推出了添富快线，后期能够使用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，招引客户。使用公司的力气

来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈余或许对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技能的学习。跟上公司的脚步，新的一年的我的方针是出售20\_\_万理财产品。

第三，了解客户的需求，依据客户不同的危险承受能力及行情，主张客户装备不同的财物，比方：股票，基金，融资融券，钱银型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的联系，要害时点问银行要求客户介绍。

20\_\_，行将逝去，但20\_\_就在你我眼前。信任只要主动出击的人，才会有成功的时机。让我们一同加油，完结自己的成绩。去发明归于自己的光辉。祝福我们营业部这个我们庭越来越兴旺，也祝福我们的成绩越做越好。

## 工作总结幼儿园教师篇四

\_\_年在紧张的工作中临近岁尾，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

### 一、日常工作：

- 1、与银行相关部门联系，根据工作需要提取现金备用。
- 2、核对保单，与公司办理好交接手续，完成对我公司职工的投保工作。每月按时交公司按揭款。
- 3、做为现金出纳，每天对收入和支出的凭证要认真核对，及时记帐。月底和对帐、盘点，做月报表。

4、做好\_\_年各种财务报表，并及时送交部门领导。

## 二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交部门领导。

2、为迎接部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

## 三、在本年度工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。从无坐支现金。

2、根据会计提供的凭证，及时发放职工工资和发放工费。

3、坚持财务手续，严格审核，对不符手续的票据不付款。

随着不断的学习和深入，我对本职工作有了更深刻的认识。我的工作内容可以说既简单又繁琐。例如登账，公司各项目独立合算，账本有十几本之多，要逐笔登记汇总。庞大的工作量，使我必须细心、耐心的操作。经常是一来眼花缭乱的。

随着社会经济创新以及知识经济时代的逐步来临，学习新的知识早已经显得十分重要。知识是浩瀚的海洋，我们一生所能学到的知识相以于这片海洋来说，是及其的渺小。随着对财务信息处理要求的日益提高，对财务工作者的要求也越来越高。一方面需要借助完成财务核算工作；另一方面是不断推陈出新的法规。于是对于我们来讲，熟练掌握计算机操作、不断学习新的财经法规都是必需的。或许任何一种产业，一个行业都有各自的背景和发展。要想使自己不被时代抛弃，

只得紧紧的跟上时代的步伐。学习，也是的途径。

综上所述，在过去的一年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的20\_\_年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

## 工作总结幼儿园教师篇五

这学期我担任初二年段的音乐劳技教学。经过一个学期的努力，获取了很多宝贵的教学经验。以下是我在本学期的教学情况总结。

### 一、教学方面：

#### 1、备课

开学初，根据学校要求，认真写好教学工作计划，及时了解和学生的实际情况提前备好课，初二年段的学习生处在转型期比较活跃，因此只有及时了解及分析学生的实际情况，才能做到具体问题具体分析。教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备学生，又要备教法。备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性。因此，每节课我都会花费大量的时间在备课之上，认真钻研教材，力求吃透教材，找准重点、难点。课前搜集大量的素材进行教学辅助，适当地用图片，视频去丰富知识内容，让每节课的内容都生动有趣。一堂准备充分的课，会令学生和老都获益不浅。

#### 2、上课



教师在课堂上的一举一动都会直接影响课堂教学。因此上课一定要设法令学生投入，不令其分心，这就得讲究方法。上课内容丰富，现实，教态自然，讲课生动，难易适中照顾全部，就自然能够吸引住学生。因此在备好课的前提下，为了令教学更加生动，不沉闷，我还为此准备了大量的教具，例如音乐教学中《青春舞曲》这一课的讲解，我引用打击乐器让学生为歌曲进行编配并表演，学生很活跃教学效果十分理想。而劳技教学中在插花艺术的环节除了引用大量的图片让学生欣赏之外，还尝试着让学生自带花材进行现场表演。

## 二、课外活动：

继续开展歌唱兴趣小组及舞蹈艺术队的训练活动。从学生的兴趣、能力和需要出发，为学生提供艺术平台。具体见兴趣小组活动总结。

## 三、课堂不足与反思。

本学期初在教学上投入了非常多的精力，认真设计每节课，及时回顾和整理，自我反思，自我案例分析。同时在教学中多次观摩分析其他教师的课，学习他们的教学理念、教学组织形式、教学方法等等。