

# 初二物理的教学反思总结 物理教学反思 初二(大全7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 小学工作总结总结篇一

晚托班教师工作内容：

- (1) 教师应提前30分钟到达教室，签字登记，上交学习笔记，领好课堂反馈表，做好准备工作。
- (2) 教师应记好迟到学生，并在课堂反馈表中予以注明。
- (3) 教师应准时发放课堂反馈表，监督每位学生将身份信息和作业信息填写完毕。
- (4) 教师应给学生规定好作业计划，每种作业完成的时段。并要求学生统一时段上交作业，予以及时评判和订正，完成的每种作业旁要用红笔画钩来注明。
- (5) 教师应认真、热情地给每位学生讲解作业错题和答疑。
- (6) 教师应积极主动地和差生沟通，帮助他们把作业完成。予以格外关注。
- (7) 教师应认真负责所有学生将作业做完、做对、搞懂。严禁学生抄袭。如有发现抄袭情形的学生应上报中心负责人并在课堂反馈表中予以注明。

(8)教师要让学生在下课前把预习做好，让学生写适当的预习笔记。

(9)下课时，作业完成的学生可以放学，作业未完成的同学一定要把作业做完，教师有留学生在把作业做完的权力。

(10)放学时，教师应要求学生把东西带好，不要落下东西。监督学生把桌椅摆正，垃圾收好，不要留有纸屑。

(11)下课时，教师应做适当的卫生清理工作。

(12)教师在工作结束前，把反馈表收齐，上交中心负责人。

## 小学工作总结总结篇二

虽说入园前我们创设了温馨的家庭式的环境；对每个孩子都进行了家访，可是这些都还是不能消除孩子对离开父母，进入陌生环境的恐惧感，虽说每个孩子来园的时候几乎都是不开心的，但是每个孩子的表达方式都不一样，有的哭着要抱抱，有的独自一人呆在角落里，这就需要我们老师认真细致的去观察、去体会孩子真正的需要，也就是《03方案》里提到的要“多满足，少要求”，记得印象很深的是我们班的陈弈希小朋友，他是我们班哭闹的比较凶的一个男孩子，每次在他父母走后，他总是要哭很长的时间，后来偶然的一次，我们抱着在走廊上看着他父母离开，回来后他的情绪就非常的稳定了，所以这以后，对于他的特殊要求我们都会满足他，也就是这样以后他的情绪也就相对以前稳定很多。还有就是乐乐小朋友，他有过一个学期的幼儿园生活的经验，因此一来园不哭也不闹，但是我们发现他很多时候都是一个人躲在柱子的后面，发现了这一情况，我们意识到并不是不哭不闹就是好的，马上采取对他多关心，多抱抱的态度，很明显的乐乐一天比一天开心，想想要是他很长时间里都是一个人没有人关心，该会给他的心灵带来多大的伤害。就是这样，我们三位保教人员对于每个幼儿的哭闹都给予了母亲般的关怀，

从而使孩子的情况一天比一天好，大部分孩子都很快适应了幼儿园的生活，应该说这和我们的前期准备工作和老师阿姨的辛苦和努力是分不开的。

睡觉；帅帅吃饭要喂。等到孩子们基本适应幼儿园的生活后，我们逐渐的运用“讲故事”“榜样示范”等措施逐步改正他们的习惯。在平时的组织活动时要是碰到了问题，我们都采取从幼儿的年龄特点出发来解决，比如：有一次，乐乐和轩轩在大型玩具方向盘前，为了谁来开的问题闹开了，我了解了以后，我对乐乐说：乐乐，你想开到哪里呢？乐乐说：我要开到东山公园。我又对轩轩说：轩轩，你想开到哪里呢？轩轩说：我要开到乐客多。我接着说：那我们先让乐乐把汽车开到东山公园，在让你来开好吗？轩轩马上很乐意的接受了我的提议，其实我也正是从幼儿游戏的随意性比较强的角度出发，很好的解决了这件事情。平时，我们组织了适合托班幼儿年龄特点的游戏、以及区角“剥大蒜”“小画廊”“穿木珠”等来促进幼儿各方面的发展。

开学至今，我们三位保教人员一直把孩子的健康、安全及养育工作放在首位，坚持保育与教育紧密结合的原则，保中幼教，教中重保。保育工作讲究的是细心、耐心、爱心，我们在日常生活中，坚持在每次幼儿小便后为每个幼儿塞裤子、洗手；每次幼儿饭前用洗手液给孩子洗手；在一日活动时间中，重视保证户外活动的的时间、质量；有目的有计划的安排幼儿的生活活动等等。努力提高幼儿的身体素质，促进幼儿生理和心理的和谐发展。

活动的时间分别是20分钟、10分钟、30分钟）并且尽可能的每周安排几次有目的有组织的户外活动内容。平时我们经常和孩子进行个别交流，这样能让我们更好的了解到了孩子的发展差异。

## 小学工作总结总结篇三

“心理委员”这四个字，从最初的陌生和新奇，现在已是熟悉而亲切。虽然工作没有做到尽善尽美，但是却又一种经历过，努力过就不后悔的心境。

一开始是抱着想学习关于心理方面的知识从而提高自己同时帮助同学的心态，想要做好这样一个工作。这份工作以前的学生生涯中是没有做过的，也没有看别人做过，所以算是在一边学习和一边改进的过程中一路走来。

或许这是不能理解不能原谅的借口吧，但也是我切身的感受。上学期没有电脑，也不好意思老跟别人借，于是很多本来想好应该要做的事情都被扼杀在了摇篮里。比如每天给同学们发送天气预报，或者偶尔来个笑话调节一下情绪，在临近各种考试，大型活动等的时候给同学们心理上的鼓动或是安慰。

但在这个学期，这些细节方面的东西就落实下去了，我每天给班级同学发送天气预报，积极传达心理部的通知，通知各项讲座和网上心理测试等。这算是一种进步，懂得了充分利用各项资源工具来为班级同学服务并加强班级同学之间的联系。

上个学期比较大型的活动是心理剧的比赛，全班同学都投入了很大的心血在其中，幕前幕后，有一种全班同学大集结的感觉，我们班的话剧虽然没有在心理节上取得好成绩，但有幸能在校元旦晚会上崭露头角了，不得不说是一件值得庆祝的事情。

我们班设置了班级日志，我自愿担任了日志的传递者，我觉得传递日志本，是一种进入同学内心，去了解他，发现他最近的心理情况的一个很好的途径，大家都愿意在日记里展现最真实的自己。在这份工作中便能感觉到与大家走得更近了。

平时也会密切关注同学们在人人□qq等各种网络平台上的状态，从中去发掘他们心情是否舒畅，最近有没有遇到一些挫折或是不开心的事情。和同学在一起的时候，会主动与他们聊天，希望用自己的开朗乐观影响他们，也增进了解。

虽然不知道什么原因，我们班申请了团培却没有心理部的回复，希望这学期的申请能有结果。但平时的班级聚会上，我有时候会担任活动的主持人，带领大家参与了很多有趣的的游戏，比如在中秋聚会，班级生日会和一些小型的班会。应该起到了调节班级气氛，增强班级凝聚力的作用。

心委例会上布置的任务我们总是按时完成了，却没有做到最好，有时候觉得事情不大也没有去集结班级同学想法。这就是我们对于工作的疏忽了。

对于之前就很期待的心理知识培训，说实话，一开始，有些令人失望，在很多心委都缺席的情况下我们每次都去了，可是我们并没有什么很大的收获。后来临近期末时校级的培训倒是给了我们不小的收获，跟我们普及了各方面的心理知识。让我们体会到一种作为心委能获得这些知识并在工作中运用的责任感和成就感。

在担任心委的这段时间里，我能感受到自己的成长和提升，能享受到与同学们交流、为同学们服务的乐趣，我也感觉到既然选择了要做一件事，就要让自己问心无愧，结果我们不必在乎，但是过程一定要是能充实你的回忆，温暖你的内心，这样便足矣。

## 小学工作总结总结篇四

20xx年，我局始终把选派帮扶工作作为一项重要工作，坚持一把手亲自抓、分管领导具体抓落实的工作机制，进一步加大了帮扶力度，认真履行选派单位工作职责，保证了选派工作的顺利进行，圆满完成了年初制订的目标任务。

1、局领导每个月专门召开一次选派干部工作会议，每季度至少两次到选派干部所在村调研指导工作，帮助选派干部理清工作思路，制定发展计划。

2、每个季度第一个月五号前将上季度选派工作情况的文字材料报市选派办。

3、帮助选派干部全身心投入工作。选派干部将定期向局党组汇报思想和工作情况外，单位从未安排选派干部承担本单位的其他工作，保证了选派干部集中精力做好选派工作。

20xx年，局领导先后12次到选派干部所在村帮助选派干部理思路、想办法，并帮助选派干部解决实际问题。出资3000元帮助选派村进行村内道路修补；为程阁村出资购买树苗3000余棵，并派人帮助栽植；支援帮扶村40余套办公桌椅；为帮扶村小学购买2000余元文具；春节到帮扶村慰问25户村民，发放慰问金5000元，给下派干部慰问金500元；每季度首月5日前都及时将上季度到村开展工作情况书面报告市选派办。

市环保局坚决落实省、市委各项政策规定，保证选派干部待遇。在机构改革中，保留了选派干部的职位，去年，第一批选派干部马胜强同志又升任建设项目环境管理科科长。在单位财务困难的情况下，优先保证选派干部的生活补贴等有关费用，做到随到随报；每月按时为选派干部李勇同志发放生活补助费700元；春节为选派干部发放慰问金500元。

单位领导每次下村都向选派干部了解其生活情况，尽量帮助解决生活、家庭的困难。夏季及时为选派干部添置降温物品，冬季添置保暖设施，满足了选派干部的生活需要，改善了选派干部的生活条件，使选派干部能安心在基层工作。

局领导经常亲自听取选派干部工作情况汇报，要求选派干部要认真履行职责，安心基层工作，并勤与选派干部所在乡党委联系，了解选派干部在基层开展工作情况，将意见和建议

及时反馈给选派干部。

## 小学工作总结总结篇五

随着新基础教育教学改革的不断发展和深入，我校综合组教师也进一步转变教育教学观念，坚持二期课改，教研组本着规范教育教学管理，以“促进学生主动发展”为目的，以提高教师的专业素质，提高教学质量为关键，使组室常规工作得到更好的落实，初步形成了一个循环往复螺旋上升的格局，使教研组成为开展教学工作的主阵地。这学期，我组主要就以下几个方面对进行发展和建设：

“没有高素质的教师，就没有高品质的教育”。我综合组要走内涵发展之路，教师也要走内涵发展之路。我组要求教师具备百科全书式的知识素养，把学习、丰富、提高作为学科组、教师快速发展，提高教学质量的第一推动力，在课程改革的过程中有效地开发和利用教师的人力资源。因此，我组鼓励教师走研究之路，努力做研究型教师。教研组确立了研究型教师的目标，即具有较强的研究意识和研究能力，在教育实践中能不断地发现问题、提出问题、分析问题和解决问题，并能自觉地运用新基础教育教学理论指导实践，提高教育效果。为此，我组各科教师基本每学期坚持写教学反思；每学期每人写教学案例和论文；在教研活动中学习教育专著，教师们谈体会，共同探讨有争议的话题，每人手中有相关评价方面的书籍或学习材料，每位教师都有自己的工作格言和成长记录，工作成果记录等。教研组学期总结召开一次考评会，对各学科教师进行综合性评价，每学期进行一次个人和小组的工作总结；对有成效，突出贡献的教师及时奖励，促进教师的专业发展。

我教研组开展了引领教师学名家思想、学名师经验、学课改理念等广泛的阅读学习活动。学习中我们要求教师做到“熟读精思，虚心涵泳，广泛收集，切己体察。”在这些活动的影响下，我组有80%的教师撰写了论文，教学案例及优秀教案。

综合组三年中以反思性教学为突破口，提出教师的课堂教学要做到四思：即课前反思、课中反思、课后反思、集体反思。

1. 课前反思，即课前说课。它首先体现在对教材的选择开发和有效利用上。以教材为载体有效地开发利用课程资源，提高课程的实施效率，提高课堂教学质量，是新一轮课程改革的重点，也是促进教师专业化发展的切入点。每学期开学伊始，我组首先学习各学科课程标准、各科教师分析各学科教材特点，结合我校学生的实际情况，积极开发课程资源，补充拓展各学科教学内容；组织教师集体学习新课标，研究剖析新教材，统筹设计各学科需开发的内容专题，确保各学科课堂教学实施的科学性和有效性。

课前反思还体现在教研组集体备课上，我们提出“个人备课—集体备课—试讲—研讨交流—个人修改备课—进行试教—完善教学设计—观摩教学”的备课研究模式。学科教研组改变以往就一课备一课、开发一课的做法，以课标为依据，从整册教材和每个单元出发，对每课进行综合思考、综合研究，把每一节课都放在单元系统、本册教材系统，乃至整个小学教材系统去理解、去把握、去定位，做到了站在课程的高度去审视教材，把握教材，进而创造性地使用教材。我们要求教师的备课做到精心设计质疑问题、精心设计思维空间、精心设计评价环境、精心设计评价语言、精心设计作业练习、创造性地使用教材。创造性地使用教材体现在教师的教学依据课程资源开发计划，在课堂教学过程中能积极主动地与学生一道开发、丰富和生成新的课程资源，运用这些课程资源，推动课程内容持续不断地生成和转化。

我们把教师学生共同开发的课程资源全部进行归类整理，入档，所有教师在备课过程中，及时查阅资料或翻阅文本，应用于课堂教学。学科教学课程资源库的建立实现了教学资源共享，为综合组的课程改革积累了宝贵的财富。

2. 课中反思。我组提出了“主体参与、合作探究、差异发



展、体验成功”的课堂教学原则。要求教师在开发利用研究教材、分析研究学生的基础上，研究活生生的课堂，创建具有生命力的课堂。

具体说来，我们要求教师课堂教学要做到：一废除，即废除指责性语言，批评讲究艺术；二允许，即允许学生自愿选择回答的问题，允许学生相互评价，质疑教材，超越教师；三开放，即开放课堂的评价空间；开放学生思维空间、开放课堂教学空间。四带进，即把积极的情感带进课堂、把尊重信任带进课堂、把随机鼓励评价带进课堂，把成功的喜悦带进课堂；五转变，即课堂教学由重传授向重发展转变、重结果向重过程转变、由重模式化向个性化转变、由居高临下向平等中的首席转变，封闭式教学向开放式教学转变；六种状态，即评价中注重学生的注意状态、参与状态、交往状态、思维状态、情绪状态、目标达成状态评价教学课堂；七个让，即问题让学生去发现，知识让学生去探索，实践让学生去操作，规律让学生去揭示，学法让学生去归纳，道理让学生去感悟，效果让学生去评价。

另外，综合组教师在教学过程中要经常与学生交流，了解学生的需求，根据其实际需求调整教学。每一位教师都建立了自己的课堂标准，用自己建立的标准去备课上课。

3. 课后反思。简单说来就是“三找三写”：找亮点之处，找失败原因，找补救改进方法；写教学反思，写教学案例，写教育教学论文。

4. 集体反思。个人反思与集体反思要有效结合。在个人反思中，教师针对自身的教学问题进行反思研究，在教学实践中开展从问题到课题的研究；在集体反思中，定时间、定地点、定案例、定中心发言人，双周三下午集体备课活动时间，教研组全体教师围绕大家问题进行专题研讨。在备课组活动中，每位教师把需探讨的问题提出来，把存在的问题暴露出来，把解决问题的思路写下来，不断地加以完善，深化研究。

教师的教学反思，促进了教师教学方式的转变。通过反思性教学活动的开展，教师进一步理解了课程与教材、课标与教材、教材与学生等的关系，对如何创造性地使用教材，如何在原有的时间里有效的开发利用课程资源、提高教学效率有了更深刻的认识，提高了课堂教学质量。我组根据学校部署安排，分别开展了梯队课程研究，探究型课程等活动，踊跃出许多优秀课在区、市级得到很高的评价。

首先，我组制定了教研活动制度，教研活动中要求全体教师100%出勤，教研活动有计划，有内容。其次，在教研组中出现问题需共同探讨研究时，我们还不定期地举行学习和研究，我们把共同学习、合作研究、互动提高作为组合组的核心理念。通过教研活动促进教学理念向教学行为的转化，促进教师的专业发展，真正体现出教研活动的实效性。

我们综合组致力于把教研组建设成为共同学习的组、合作研究的组以及互动提高的组。我组的教研活动体现出开放性特点、研究性特点、互动性特点。

1. 开放性。开放是新时期教研活动的重要特征，因此，我们在广泛的交往和对话交流中不断去寻找自身存在的问题，找准自己的发展方向，强调每一位教师要在读懂别人的同时能够看清自己，在学习别人的同时能够充实自己，在尝试改进的同时能够突破自己，寻找自身发展的生长点。我们注重心态的开放、课堂的开放和教研的开放。

心态的开放，即每位教师在教研中都要积极地接受他人，学习他人，主动地发展自己。课堂的开放，即教师在亲身体验和相互研讨中尽快提高，通过公开教学、随堂听课、跨学科听课等活动，使课堂教学上层次、上台阶。教研组强调引导学生实质性地参与教学，关注学生的生活、学生的需要与感受，关注不同学生的经验背景，注重引导学生对学习过程的反思与总结，注重对学生自我认识活动的监控，发展内省思维。我组积极为青年教师在实践中创设展示自我的舞台，使

他们尽快提高专业化素质，找出了自身发展的突破点，不断地充实自己、发展自己、提升自己，在教研活动中尽可能做到课题合作研究，专题一起研讨，难题共同解决，成果大家分享。

2. 研究性。教研活动时我们经常共同研究教材，树立系统意识；研究学生，提倡换位思考；研究教法，学会灵活运用；研究自己，提升专业水准。在研究当中丰富自身教研组的内涵，拓展教研的外延，提升教研的层次，扩大教研的实效。

我们在研究过程中，主要针对问题、案例及备课组。在教研活动中，每位教师不断地发现问题、提出问题、分析问题、解决问题，围绕大家问题进行专题研讨。每个人结合自己的学科特点，在教学实践中开展从问题到课题的研究，依据学生的认知规律确立自己的专题，专题研究紧紧把握住面向实际的原则，讲求实效。同时，在日常教学中选取的案例作为研究的内容，广泛开展教学案例学习研讨活动。备课组研究主要体现在研究掌握新课标、新理念，精通教材，吃透教材，教师备课研究时要选择切实有效的教学方法，促进教学方式的转变，教师在深入研究挖掘学科教材，追求知识的深度、宽度的同时，精心地研究分析学生特点，使不同层次的学生在课堂上都能获得充分的发展。

3. 互动性。我组的特点是设计的科目多，内容覆盖面广，这就更有利于教师的互动性，在教研活动中教师之间的专业切磋、协调互动、相互学习、取长补短、彼此分享、共同成长，这也是有效开展教研活动的体现。

我组学期初根据学校计划，全组教师共同商定教研组计划，计划详尽，有可操作性，同时各学科及个人根据自身教学情况制定相应的个人发展计划，计划就如何提高教学质量作为重中之重，这为后续的一系列大小活动奠定了基础。教研组长在这一群体中，以学习者、传递者、实践者、引领者、领导者和协调者的角色定位自己。在组内形成了浓厚的研究氛

围，注重情感交流，在教研组中建立了一种互助合作，宽松愉快的人际沟通渠道，使得我们综合组形成了有较强的凝聚力，团结奋进的集体。

回顾这学期的教研组工作，尚存诸多不足与缺陷，它将成为我们今后努力工作的动力，激励我们更好地投入到教育教学改革的潮流。

## 小学工作总结总结篇六

现在进入公司已经将近有半年的时间，这半年的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本月的一些心得与体会写一下。

总结：

x月份截至目前出了六单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢，帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过半年的电话销售，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2. 其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决

策者时轻易不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3、再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4、对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5、但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

计划

接下来的时间，每天还要继续的保持电话量。在即将到来的最后一月我的计划是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己的口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。

## 小学工作总结总结篇七

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xx销量数一直都是几个店当中最好的□xx店的xx销量数也在不断的上

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%。

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/她们身上学到了很多知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。

为此，通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

记载的贵宾顾客有xxx个，其中有xx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费的大概xx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。

特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。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。

xx店从开业---x月份橱柜一直占比都比较高73%□xx品牌橱柜只占27%。后来意味的要求提高xx比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月xx是提上去了xx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。

## 小学工作总结总结篇八

- 1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

### （二）、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，

虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡天元副食，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说选择比努力重要，经销商的实力、网络、配送能力、配合度、投入意识等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到重点抓、抓重点，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下□xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；



5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

### 1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

### 2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护——）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

### 3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

4、整个09年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以

和谐发展为原则，采取一地一策的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峰城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的办事处加经销商合作方式运用好，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方酒太强等；

2、经销商的质量一定要好，比如实力、网络、配送、配合度等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的

主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到重点抓、抓重点；

4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在10年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！