

最新酒店客房主管述职报告(汇总6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

月工作计划及总结篇一

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

XXXXXX三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

月工作计划及总结篇二

在过去的20xx年中，通过各位领导和同事的帮助，综合部顺利的完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、20xx年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是坚持完成领导办公室的卫生清洁和物品管理工作，尽量做到让领导满意。二是协助主任做好办公室的日常事务。完成领导每天布置的工作并努力做到最好。三是认真完成每月的信息报送工作，保证信息报送质量，最大限度的减少失误。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，坚持每月写工作总结，认真记录工作中的得与失，使自己的业务素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了电脑操作方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，在信息报送环节还没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全市的信息排名。虽然一年多来

我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、20xx年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的。各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在争创一流业绩上下功夫，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。20xx已成为过去，在20xx这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，

努力做一个幸福的“移动”人。

王小燕

20xx年1月4日

夫参署者，集众思，广忠益也。为大家分享的5篇总结2022展望2023工作计划就到这里了，希望在总结2022展望2023的写作方面给予您相应的帮助。

月工作计划及总结篇三

反思20__年，在过去的一年里，自己作为一名店长，但是在快餐店的经营上并没有起到太多的积极作用。当然，这也是因为在工作中我个人作为店长的经验不足，导致在经营上出现了不少的问题。尽管如此，在过去这一年还算是平稳的过来了。在吸收了这次的经验后，给了我很多的教训和经验，也算是有收获的一年吧。

目光向前看，20__年已经即将到达，作为店长，现在已经没有多少的时间让我慢慢的前进了，我必须好好的利用过去的经验，在这一年里积极的推动餐厅的经营。以下是我个人的工作计划：

一、经营计划

作为一家快餐店，相比起一般的餐馆，我们要显然是不能照搬经验的。在过去一年的经验累积中，我已经收集到了一些必要的经验。

首先，我们要搞清楚自己面对的消费群体。我们的__快餐店位处街口，人流量大，周围有不少的居民区和办公楼。经过统计，在过去我们主要面对的客户群体是居民中中的小孩，以及不少的青年工作者。所以在经营上，我们应该针对这样

个群体做出优化！

第一，针对群体特点推出优惠套餐组合。青年群体主要的消费方向是汉堡以及油炸食品，而小孩，更加偏向于甜点和炸鸡。在菜单和活动的推出中，我们要针对这两个群体以及节假日情况制定活动。

第二，抓紧网络销售的重点，现在，由于社会节奏的加快，能在店内等待的人已经越来越少，所以我们应该顺应潮流，积极的在各大外卖平台做好推广，善于利用一些节日做些活动，并在店内做好互动，吸引周边的人气。

第三，加强员工的培训和锻炼，尽管是快餐，但是也不能随随便便制作了事。群众的舌头是明锐的，作为餐厅，我们还是要追求在味觉上的提升！将基础打牢固！

二、个人的提升

在工作中，我对网络的经营是一大弱点，在周边商店都在积极的运用网络的力量力的时候，我却因为对自己的不自信而导致犹豫不前，这导致自己错过了多少的机会。为了要改正自己，我要在这一年里，积极的提升自己，加强自己的对于网络营销的知识，提升个人的能力，并对店内也加强管理要求。

三、结束语

一年的结束意味着新一年的开始，在全新的20__年，我要更严格的要求自己，努力的提升！在__这片区域打响我们__快餐店的名号！

月工作计划及总结篇四

新的学期就要开始了，为了能巩固良好的班风，让学生在初二这个关键时期稳定思想，保证学习成绩稳中有升，使班级

管理工作顺利开展，特制定工作计划如下。

本班共有40多名学生，从上学期考试来看，其中有14名同学成绩优秀；有20名同学成绩尚好；有14名同学成绩在100名以外。有个别同学学习不够努力，缺乏学习自觉性，学习成绩有待提高。我班学生比较文静，学习习惯较好，纪律性强，劳动积极，并能按时、认真做好卫生值日工作。

依据学校工作计划，以“先做人，后成才”的办学思想为指引，坚持以德育为核心，以教学为中心，深入开展求学奋斗观和集体主义的教育，并根据和以及本班小组日常工作评比等来量化教育学生的言行。

提倡“遵纪守法、团结互助、勤奋自强”的德育规范，力求培养学生的文明礼貌习惯和搞好学校、教室的清洁卫生，形成良好的班风学风，在班级量化和月考中争优创先；继续对班干部培养和利用，使他们成为本班学习、纪律的好榜样和督促者，继续教育、辅导后进生，以使他们做到“德智并举、自强发展”，加强培养学生树立正确的人生观、世界观、价值观，全面扎实推进素质教育。

自我充电：

- 1、学习其他班主任的先进经验并结合本班的特点，力争在管理学生上更进一步。
- 2、通过教育教学，不断探索适合学生特点的教育方法。

在思想教育方面。

- 1、规范升旗仪式，发挥学生的自主管理，增强学生的爱国主义责任感，加强歌颂中国共产党领导的教育。
- 2、开展以“自主与责任”的教育，以学生发展为本，培养学

生认真负责的态度和情感以及把事情做好的行为和能力，并努力依据学校计划，从五个途径实施。

3、结合教师节、中秋节，国庆节，不断开展尊师敬师、团结友爱的传统教育，并在学生中评选积极分子，宣传先进事迹。

班风学风建设。

1、以继续要求每位学生从一日常规抓起，继续行为规范的养成教育和管理，从而创设良好班风。

2、设立好人好事登记本，使学生从小事做起、从自我教育做起，大家行动起来，形成良好的品德风气。

3、以“自主与责任”为指导思想，加强早读、早操、

广播操、自习等的规范教育，努力争当文明班、先进班。

4、在学生中培养竞争意识，培养尖子生和推拉生，培养争优创先意识。

2、抓两头促中间

对成绩好的同学肯定成绩，经常鼓励，而对成绩差的同学，继续利用小组力量兵带兵，兵教兵，使成绩好的同学稳中有进，成绩差的同学不断进步，从而带动中等生也有所进步。

清洁卫生。

1、培养良好的卫生习惯，明确在教室内禁吃零食，严禁乱扔纸屑杂物的要求。

2、本班教室、卫生区的清洁、保洁工作统一由劳动委员安排，采取组长负责制，由组长带领组员完成每天两扫的值日任务，

并定期评选优秀值日组。

后进生教育。

1、德育教育

经常与这些学生谈话，并在发现有不良苗头时，进行多番教育。在谈话教育时，做到以情动人，以理服人，从而使之转变。同时，在学习上、纪律上、思想品德上、行为习惯上严格要求这些学生，并时时检查他们是否按要求做，并加以督促，同时多和家长联系，跟进情况。

2、学习辅导

继续组织兵教兵活动，以帮助后进生在在学习上进步，同时细致捕捉后进生在习上的闪光点，由此多表扬、多鼓励后进生，经常了解后进生在学習上的疑难问题并作耐心解答。

管理措施。

2、不断完善06——3班个人档案，每个学生出现的错误，每个学生受过那些奖励获得哪些表扬要一一记入档案，对班级有特出贡献的给予突出奖励，奖惩分明。

3、与家长密切联系。及时发现学生的发展动态，思想波动、出现的问题、心理的问题等等，及时妥善地解决，使学生健康的成长。

4、向其他老师学习先进的组织理念，搞好主题班会。利用班会多进行理想教育和信心教育，使之坚定求学信念，树立远大目标。

5、建立激励制度。培养优秀生和推拉生，多表扬进步生。取得好成绩，班级内部给与奖励。

同时，配合学校做好其他工作，参加社会实践，文艺汇演，诗歌演讲、学科竞赛、月考、期中期末复习考试等活动，争创佳绩。

月工作计划及总结篇五

在客服的工作范围之内制定完善的、合理的终端培训计划并认真有效地完成培训；

二、收集小票信息

1、重视小票基本信息的收集

应尽可能的完善填写，特别是一些重要项目，必须规范填写；

2、建档

利用统一的专业的管理软件分类建立客户档案；

三、数据统计分析

分析，比较客户消费信息，及时反馈到相关部门，并附加初级建设性意见；

四、客情维系

寻找、创造机会采取多种形式与不同类型的客户加强沟通，比如：顾客满意度调查、节日期间的互动，基本的色彩搭配建议，高级的私人形像顾问等等。及时掌握客户需求尽努力满足客户需求，为客户提供高附加值的服务，提高顾客满意度，发展提升与客户的关系。

五、客诉处理

根据客户反馈投诉的信息，及时做出反映。以客户为中心，改善处理流程、操作程序。

由于对汽车业的客服工作是首次参与，在进入公司短短的x天时间中所做的工作并不是很多，但也发现了自己的很多不足，我会努力，争取把客服工作做得更好。

在工作中，我也遇到了一些问题和困难：

2、人事方面也不是很清楚，这样会耽搁到部份同事的宝贵时间；

3、需要一台电话，希望可以配一台，方便与同事之间的沟通交流；

月工作计划及总结篇六

行政事业单位内控需以信息化为支撑，同时也不能一味地依赖信息化系统。

近日，*发布的《关于全面推进行政事业单位内部控制建设的指导意见》(下称“《指导意见》”)要求，各单位以全面执行单位内控规范为抓手，以信息技术为支撑，逐步将控制对象从经济活动层面拓展到全部业务活动和内部权力运行。

业内人士普遍认为，行政事业单位内控信息化是大势所趋，同时内控信息化建设也并不能一蹴而就、一劳永逸，而是一个需要不断调整的过程。

以信息化为支撑推动行政事业单位内控建设，是现实情况下的必然选择。

“信息化是行政事业单位组织目标实现的技术保障，通过信息化内嵌内控制度和业务流程，可以起到物理固化的保障作

用。同时信息化是行政事业组织规范有序的具体表现，能够减少人为主观因素影响和降低寻租空间。”杭州投资发展有限公司副总经理、原杭州师范大学计财处处长陈珍红说，信息化还是行政事业组织高效运行的技术手段，通过实时自动的信息手段，有效实现信息公开透明，提高组织运行效率。

内控关键点需随时调整

业内人士指出，内部控制制度必须通过信息化才能有效实施，否则就会流于形式。

行政事业单位通过将内部控制的基本要求固化在信息系统之中，可以实现对经济活动控制的自动化、实时化，并尽可能降低人为因素的影响，达到内部控制标准对各项经济业务约束的“自动”实现，从而提高内部控制的执行力，实现内部控制规范的落地。

的确，信息化在行政事业单位内控建设中的作用不可小觑，但也不能一味地依赖信息化系统。

“一味地依赖信息技术，也会导致内控流于形式。首先，内部控制必须依靠人的主观作用，因为作为内控主体和对象的人，在组织运行过程的具体问题上，仍有其职业判断和权力寻租空间，如果对内部控制认识不到位甚至舞弊，会导致内部控制风险无法控制。同时，信息化的概念设计、实施建设和运行仍有赖于人的积极性和主动性。”陈珍红说，信息化的有效实施必须具有系统性和整体性，如果各行政事业单位在信息化方面建设水平不一，可能会导致组织内部系统分立，形成信息孤岛和内部壁垒，增加沟通成本，反而会严重阻碍组织正常运行。

姜宏青也表示：“内部控制在信息化之前就存在，信息化并不是内部控制有效执行的前提条件，而是提高项、加速项。”对此，周欣根据自身经历强调，内控信息化建设并不能

“一劳永逸”，而是一个需要不断调整的过程。

月工作计划及总结篇七

新的学期又开始了，本学期我继续担任高x的x个班的数学教学工作，基础相对较差些，为圆满完成教学任务，特制定教学计划如下：

高x□x□班共有学生x人，x班共有学生x人。两个班级都是高x理科班的x类班，大部分学生基础不扎实，学习兴趣不高，甚至很多学生存在怕数学科的心理。但他们还是存在一颗想学好数学的心，也想融入变化多端的数学世界，更想在每次考试中独领风骚，鉴于此，对他们正确引导，教学中适当调整难度，起点放低点，步子迈小点，还是会有好成绩的。

（一）加强自身学习

1、加强课本的研读

教科书是一切教学的出发点，同时也是考试的归属地，任何一个数学知识点都会从教科书中找到类型题或者相似题或者其影子。对教科书能否吃透，专研到位，直接决定着教学知识的全面性和系统性。也就决定着研读教材的必要性。

2、他山之石，可以攻玉

一个人由于生活的环境，面对的对象，自身知识局限等多方面原因，视野和出发点都有局限，思考问题和解决问题的广度和深度都有局限，因此，多阅读教学参考类的书，吸取他人的经验，借鉴他人所长弥补自己所短，对于增强教学的针对性和精彩性大有裨益。

3、强化课改意识

新课改已经全面铺开，新课改的精神和思想都独具时代性，前瞻性，科学性，因此，加强新课改知识的学习，领悟新课改思想，增强新课改意识，是时代的需要，是发展的需要。因此，积极参与新课改培训，领会新课改精髓，并应用于实践中是当前必须要做的，只有这样，才能使自己的知识新陈代谢。

4、认真参与组内备课

珍惜每周x次的集体备课，充分利用好这次集体备课机会，从同行们那里学习到自己缺乏或者不擅长的东西，并积极落实好组内的各项安排，落实好课时要求。

5、增强听课意识

按照学校的要求，积极参加新课改年级的课堂听课活动，听取授课教师的点评，发现亮点，记录亮点，积累亮点，点亮亮点。

（二）抓好课堂教学主战场，激发师生学习数学热情

1、加强新课情景创设，激发学生学习热情

每一节新课的开展，都有其现实意义，有其价值所在，有其趣味性，充分挖掘好这方面知识，可起到一个良好的开端作用。

2、精选精讲例题

对于学生自己学得会的，不讲，对于学生讨论后可以解决的，给以适当点拨，对于学生在老师引导下完成的，要慢慢讲，细细的讲，争取每个学生都听得进，听得懂，学得会。对于超越学生承受能力的，一概不讲。

3、精心布置课后作业

课后作业是课堂教学的反馈，作业质量的高低，一定层面可以反映教学效果的高低，因此，作业的布置需要科学化，分层化，多样化，且知识点具有全面性。

（三）做好课后辅导工作

1、利用晚自习，充分给以每个学生耐心、细心、全面的辅导。让学生积累的问题得到彻底解决。

2、利用自习课时间，寻找需要帮助的学生进行辅导，公式背不出来的，抓背公式，不交作业的，责令补交作业。

（四）做好作业、考试反馈工作

学生认真完成作业和考卷，老师进行批改，总结共性问题，发现个性问题，有针对性的给以反馈，及时消除困惑。

（五）规范作答，养成良好习惯

现在学生的数学答卷，条理不清晰，逻辑混乱，因果颠倒，这是基础不扎实的表现，更是一种思维的缺陷。因此，现阶段抓好规范答题，有助于学生良好数学思维的养成，避免将来高考失分和日后生活的凌乱。

（六）培养学生的数学兴趣，普及数学价值规律的应用

兴趣是最好的老师。数学难，数学烦，难在何处，烦在何方？找到原因，对症下药，通过课堂，移植中外数学趣味知识，让学生体会到数学的价值所在，通过多媒体，降低数学思维难度等等都是提高学生兴趣的好方法。

以上是这个学期的教学工作计划，在实施过程中，将及时作出调整，以期达到教与学的最佳效果。

月工作计划及总结篇八

根据_创建优质护理的整体要求及我院创建优质护理活动的具体方案，结合骨科专科的特点，认真落实以病人为中心，夯实基础护理，注重专科护理，力求从点滴细微工作着手，改变服务理念，优化工作流程，改善护患关系，提高护理质量。现制定20xx年优质护理工作计划如下：

组织全科护士学习创建优质护理活动的相关文件，做好科内培训工作，制定具体的创优措施，牢固树立“以病人为中心”的服务理念，将优质护理服务作为提高护理质量，和谐护患关系的契机，充分调动护士工作的积极性。努力为患者提供无缝隙、连续性、安全、优质、满意的护理服务。

以患者满意为总体目标，夯实基础，巩固成果，以病人的要求为工作起点，以病人满意度为工作终点，全面落实以病人为中心的各项护理工作。进一步深化优质护理服务工作，提升服务内涵，持续改进护理质量。

骨一科床位48张，护士15人，根据每一位护士的工作能力，病人的数量，护理工作量，实行合理安排，弹性排班。

重点环节工作落实到位严格执行各项护理制度及护理操作流程，做好护理安全工作，对患者进行护理风险评估，全面评估患者病情，落实患者安全目标，减少不良事件发生。对患者进行分级护理，患者的护理级别与病情相符，加强对病区环境的管理，为患者创造安静、整洁、安全、温馨、有序的病房环境。

(1) 加强病人重点环节的管理，如病人转运、交接、压疮等，建立并完善护理流程及管理评价程序。抓住护士交接班、每月一次的护理查房等关键环节，加强护理管理确保目标实现。

(2) 加强护理安全监控管理，每月组织组织护理人员召开安

全分析会及护理差错、护理不良事件的原因分析讨论，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范措施与改进措施。

(3) 加强科室管理。每周对科室在病房管理、基础护理、护理安全、病历文书书写、护士仪表、消毒隔离等进行不定期的抽查，对存在的问题立即指出并要求及时改正。

对各班职责进行修订，改变排班模式，细化各班工作流程，查找薄弱环节，明确护理分工，力求新的职责更合理实用。

每位护士分管8—12个病人，每名患者均有相应固定的责任护士对其负责，为患者提供整体护理服务，密切观察患者病情，随时与患者沟通，做好患者的生活护理、基础护理，保障患者安全，体现人性化的护理关怀。

依据病人病情、护理难度和技术要求分配责任护士，危重患者由年资高、能力强的护士负责，体现能级对应。

每月召开一次护办会，每位护士汇报工作情况与感想。每月进行病人满意度调查，认真听取患者对优质护理工作的意见和建议。对存在的问题及时反馈，提出整改措施，不断提高护理质量，提高病人的满意度。

由责任护士做每天根据科室常见病的治疗和护理常规、特殊饮食、疾病的自我预防、用药的注意事项，向病人做详细的讲解，对患者开展健康教育和康复指导，提供心理护理。

分配原则：效率、质量优先，按劳分配，兼顾公正、公平。

分配依据：病人满意度、工作的时间、存在的风险、护理质量、责任心。

月工作计划及总结篇九

1、职业道德目标：

“身正为师，学高为范”一直是自己教师育人、立身三尺讲台的基本原则与追求。作为一名青年教师，教书育人是我的神圣职责，尽职尽责是我的基本原则。教书先育人，让年轻的学生培养各种良好的习惯，陶冶纯洁的情操，健全良好的人格，我会：坚守教师道德职业规范，积极向上，努力学习，继续提高自己的道德情操；团结同事，爱护学生，我会以积极、健康、向上的精神取向引导学生，提升自己，让自己的精神不断的丰富、不断提高，从而成为生活、工作的源泉。

2、育人目标：

(1) 规范学生各种习惯，培养学生勤俭节约、顽强拼搏的良好习惯。

(2) 引导学生形成热爱祖国，热爱人民的爱国情怀。

(3) 引导学生体谅父母的辛劳与为自己的无私付出，激发学生对父母及他人的感激之情。

(4) 培养学生严谨认真的良好习惯。

(5) 培养学生尊敬师长、团结同学的良好品质。

3、自我发展目标：

(1) 短期内接受、消化新的教学模式，成为一名合格的教师、班主任、备课组长。

(2) 一个学期至一学年，努力让自己成为优秀的语文教师、班主任、备课组长。

(3) 积极学习，向他人学习成功的经验，向书籍学习提高自己的方法和素养。

(4) 坚持积累课堂反思、班主任日志，坚持教科研活动。

为了实现自己的目标与理想，我将会：

(1) 积极主动向熟练掌握现行教学模式的老师学习，多听课，多反思，在学习中进步，在总结中提升，尽快接受、掌握先进的课堂教学模式。

(2) 备课组准时进行集体备课，沟通交流，集大家的智慧于一体，团结合作，互促共进。积极听课、评课，争取在评课中暴露问题，在上课中不断改进、突破。

(3) 每天按时完成备课、听课任务，做好课后反思、班主任日志的记录。

(4) 积极学习，不断读书，随时记录读书体会。

(5) 积极与学生进行沟通，主动了解学生的生活、学习等方面的困难，热情帮助他们解决各种疑难问题。

(6) 积极主动与学生家长联系，及时、准确掌握学生的思想动态，及时发现问题为进而尽早解决问题创设条件。

(7) 积极调动学生，充分发挥学生的积极性、主动性，引导学生的无限创造性，是学生真正发挥其主体性的作用。

月工作计划及总结篇十

一年的工作马上又要告一段落了。20__年对医药行业和公司都是动荡的一年，这一年国家药品监管的相关政策不断推出，我们公司也采取抓管理、建企业文化等措施使公司逐步向标

准化、规范化进步。在这一年，我收获很多，非常感谢领导们对我的信任和栽培，参加了同写意关于优秀分析经理的培训，深刻体会到做研发要求的逻辑性，正如审评老师曾说的“你信了我就信”，工作结果是没有标准答案，只要你能想明白了、做明白了、写明白了做的工作就是有意义；作为干分析的，保证数据真实可靠是职责，要从各个方面分析影响因素。下面我将从工作总结、经验总结和工作计划方面阐述：

一、工作总结：

2. 完成11批静宁颗粒样品总皂苷测定

3. 完成盐酸右美托咪定起始物料1-(1-氯乙基)-2,3-二甲基苯质量控制策略；对另一个起始物料三甲基硅咪唑质量控制进行了研究，因起初对其性质了解不全面，导致研究方向起初就是错误，所以结果不正确。

4. 完成盐酸帕罗西汀残留溶剂的质量控制

二、经验总结：

1. 三甲基硅咪唑研究失败的原因：因为是中间接手继续该项工作，该方法又是色谱柱销售商给的，所以接手工作后就开始急忙实验，对物料性质未了解清楚，结果研究工作一开始方向就错了，后续的工作都是徒劳。对我的启示就是：做实验前应充分做好准备工作，信息调研全面。

2. 分析也是综合岗位，只懂分析将永远是操作工，结合合成和制剂知识将更有利于做好分析。

3. 应多学习cde文章，多听cde老师的培训，他们才是判卷人。尽管他们不告诉你该怎么做，但会指导你方向。

4. 做实验态度要严谨，要知其然并且知其所以然，这样结果才会跟设计的一致，不能盲目的拿来实验就做，这样往往是事倍功半。

三、工作计划：

崭新的一年即将开始，我的目标：

1. 实验操作更规范、标准，技能过硬，争取成为实验室标干
2. 掌握溶出度测定方法
3. 完成更多的项目
4. 学会维修仪器和保养仪