

# 家庭教育的论文题目 家庭教育的心得体会小论文(精选5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 工作总结精品篇一

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清思路、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。

## 工作总结精品篇二

作为一名教师，我们的工作不仅是教授学生知识，更是肩负着培养未来人才的重任。在这个过程中，精品教师的角色不可代替。在过去的一年中，我作为一名教师，深刻地体验到了这种角色的重要性，也认真总结了自己的工作经验，以期更好地提高自己的教育水平。在本文中，我将分享我对精品教师这个主题的一些心得和体会。

### 第二段：精品教师需要具有的素质

对于精品教师而言，除了传授知识外，他们还需要具备一定的教育能力和带领能力。首先，一名精品教师需要具有高超的教学能力，能够恰到好处地引导学生，激发学生的学习兴趣 and 主动性。其次，他们需要有出色的沟通能力和组织能力，

能够与学生进行有效而且富有启发性的交流，做好课堂教学内容的组织和安排。最后，精品教师还需要具备鉴别力和判断力，能够识别出学生的潜力和问题，因材施教，给与个性化的教育指导。

### 第三段：精品教师的职业道德

精品教师不仅要有高超的教育能力，还需要强调职业道德的观念。作为一名教育工作者，我们需要在面对不同的学生和问题时，以平等、公正、耐心的态度对待。在教育过程中，我们应该遵从学生的发展规律，尊重他们的思想、兴趣和个性差异，给予他们尊重和信任。同时，精品教师需要注重自我修养，涵养高尚情操和良好的家风。

### 第四段：精品教师的工作实践

在教育工作中，精品教师需要不断与时俱进，深入了解学科研究的前沿和教学方法，不断自我学习和提高自己的教育水平。此外，精品教师还要注重与学生和家长的沟通与协调。做好学生的教育指导，帮助他们解决在学习中的困难和问题。与家长密切联系，及时反馈学生在学习中的情况，确保学生的学习效果。

### 第五段：总结

成为一名精品教师并非一蹴而就的，需要通过长期坚实的工作实践和不断地探究才能达成。作为一名崇尚教育事业的教师，我深深感受到了做教育工作的重要性和责任。只有不断提升自己的教育水平，才能更好地引导学生，成就他们的未来。

## 工作总结精品篇三

作为一名教师，我深深地知道教学工作的重要性，教育事业

在国家发展和人才培养中发挥着至关重要的作用。在多年的教学工作中，我不断地总结和学习，不断提升自己的教学水平，打造一支精品教师队伍。这篇文章，我将分享我的教学心得，总结我所学到的教学经验，为更好地培养优秀人才提供借鉴。

### 第一段：明确教学目标，落实因材施教

教学中，明确教学目标是非常重要的。在课程设计和教学中，我们应该为每个学生定制个性化的教学目标和方案。因此，教育者要根据学生的兴趣、能力、心理认知和适应能力等方面的特征，科学制定教学计划。在讲授课程内容时，可以采取让学生先进行自我学习的方式，并根据学生的学习情况来做出调整。这样有利于让学生更好地理解 and 掌握知识，促进他们的学习热情和兴趣，落实因材施教的教育理念。

### 第二段：呈现多元化教学方式，激发学生主观能动性

现今的学生思维方式和行为习惯与我们教育者不同，他们已经接触到了更多元化的教育形式和知识，并且他们的主观能动性越来越强。因此，作为教育者，我们必须将教学方式创新，采用多元化的教学策略，从而在教育过程中发挥学生的主观能动性，并且鼓励他们去学习。只有这样，教学效果才会更为显著。

### 第三段：注重创新，提高教学品质，提升教师能力

教育事业中不断更新知识、推进教学改革是重要的。作为教师，应该注重自己的成长和提高教学品质。在授课过程中，我们应当采用新的教学方法，在课程安排中融入更多的知识体系，使学生能够更好地掌握所学知识。同样，教育者也可以利用网络、班级如常训导师等平台，进行信息的更好的传播，使教学更加生动有趣，学生更有参与感。

#### 第四段：搭建开放式的教学环境，发挥学生主观能动性

在教学过程中，我们应该尽可能地让学生参与其中，搭建一个开放式的教学环境。例如，针对某一问题，可以将问题抛给学生，并让他们自己去思考解决这个问题的方法，这样能够让学生在思考中更好地理解所学知识和思维模式，提高学生的学习热情和意愿，发挥学生的主观能动性，有效地实现教育目标。

#### 第五段：坚持让每个学生爱上学习

教育的目的是让每个学生都可以学好知识，但是学生是否愿意学习是需要我们教育者去培养的。要想让学生爱上学习，除了多样化的教学方式和适配的教学环境外，更要从学生自身的观念和兴趣方面着手，尽可能地让学生体验到学习的乐趣和成就感，呵护每个学生的成长。

总之，教学工作的重要性不亚于国家发展，想要打造一支精品教师队伍，在教育上更为成功，需要教育者不断拓展自己的思路，持续探索新的教学方式，以此循序渐进的提高教学水平。同时，注重发挥学生的主观能动性，搭建良好的教学环境，从而真正实现教育的目的。

### 工作总结精品篇四

教师作为一个很特殊的职业，除了承担学生的教育任务之外，要求他们还需要具备高度的职业道德、人格魅力、情感素质和专业技能等，这样的需求对于每位教师来说都是一个很大的挑战。在日常的教学活动中，精品教师们注重于培养学生的批判性思维、创造性思维和综合性应用能力，提升学生的学习兴趣和能力。本文基于作者自己近期的教育工作总结，分享自己对于精品教师工作的心得体会。

#### 【第一段】

教育工作者不断地在寻找教育的新模式和教学的新方法，不断地探索适合自己 and 学生的教育方式，我们期望通过教学实践和研究不断提升自身的教育能力。首先要建立“精品教师”的意识，做到自我教育和学习。我们知道，教师是与学生一起成长的，教师要承担起培育学生全面发展的任务，不断地提升自己也意味着给学生带来更高质量的教育。在我的实践中，我对教学过程进行了反思、总结，并不断地进行改进。

### 【第二段】

其次，精品教师的工作不仅是单纯的教育工作，而更多的是一种修炼和追求。教师应该注重独特的教师职业精神，持续提高自己的教育意识，提高学生的情感、逻辑和创造能力，帮助他们成功实现个人价值。作为教育工作者要注重自身修养，不断追求卓越的教学品质，并能够与学生良好的互动交流。我在我的教育工作中，注重与学生沟通，引导学生独立思考和创新实践，让学生更好地掌握知识、提高能力和实现自己的梦想。

### 【第三段】

第三，精品教师工作的重要部分是教材和教学方法的探索和研究。只有通过反复实践和不断探索才能取得更好的教学效果。为了实现良好的教学效果，我对教材和教学方法进行了多方位的研究和探索，不断地调整和改进教学内容，提高教学质量。同时，我也注重通过多种不同的教学方法，如授课、案例分析、讨论辩论等方式来帮助学生巩固和掌握知识，并提高学生的学习能力和思维能力。

### 【第四段】

第四，精品教师工作的重要部分是教育工作的创新，创新是教育发展的必要条件。教育教学工作需要打破传统的教育模

式，探索新的教学模式，创新新的教育理念，开发新的教育资源，以便更好地突破现有的教育瓶颈。在我的工作中，我注重了大规模多媒体教育资源的利用、建设和开发，以提升教学效果和学生成果的综合性和多样性。

## 【第五段】

结论部分，作为教育工作者，不能满足于现有的教学效果和教育水平，应不断地进行创新和改进。精品教师工作需要注重“创新”、“独立思考”和“耐心教导”，注重“师资培训”、“生态教育”和不断地“做好教育教学工作”。希望所有教育工作者，无论在哪个领域，都能够坚守自己热爱的事业，传递火种，让每一个学生都能够能够在你的熏陶中茁壮成长，实现自我价值。

## 工作总结精品篇五

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。

## 工作总结精品篇六

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、峯城：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！

## 工作总结精品篇七

培训中心的各项工作在省局党组的正确领导下，在分管领导的直接指导下，在各处室及相关部门的有力支持与配合下，认真贯彻落实省局对我中心“抓管理、抓质量、促效益”的重要指示精神，围绕中心“一条链服务”的宗旨，强有力地各部门的单体服务有机地结合起来。一年来，中心上下团结拼搏、真抓实干，营业额突破560万元，是历史上最好的成绩，并且取得了良好的社会效益，为省局填写了一份较为满意的答卷。现将中心一年来工作情况简要归纳如下：

中心接待宾客人次，营业收入为万元，营业成本为万元，核定营业费用与管理费用406万元后，盈利4万元。再从实际出发，减去历史上沉积未缴的公积金万元，减去年末已记入成本的商品价值万元，与已经支出但尚未取得发票的水电费5.3万元，中心实际盈利应为40.7万元，成绩是可喜的。

、客房出租率日平均达50%以上，与当地同行业相比，尽管客房a型间□b型间、别墅设施都是高档次的，但我们仍采取“低价位、多薄利”的定位，为的是吸纳新客户，留住老客户。客房、游泳等年收入为343万元，经营利润为50.7万元，中心的盈利主要靠客房这块。

、作为支柱产业的餐饮部，年收入（不含酒水、饮料）万元，收入比重占22%，几乎与原材料成本等同，因此亏损万元，其主要集中在管理费用与经营费用上。产生亏损的直接原因，主要是食品原材料和燃料（液化气）价格持续上涨，而我们餐饮部经营的策略是“饭菜要保质保量，价格持同行业中等以下”，以质美价廉的宗旨接待会议与散客。

、商品销售收入（含餐厅的酒水饮料）为万元，收入比重为%，实现销售毛利27万元，是中心经营利润的重要补充。其中，烟、酒、饮料都是太原与资质深、证件齐的国营厂家。一年来，没有出现丝毫的质量差错。

理念支配行动，制度约束理念，制度建设是开展各项工作的重要保证，也是推进整体工作的重要基础。在加强每周一次政治理论学习的同时，中心每半月召开一次部门经理汇报会，不断完善各自岗位上新出现的问题与漏洞。

《岗前员工学习制度》首要解决新员工的思想动态，在仪容仪表，礼貌用语的基础上，放大胆子干工作，要敢于同生疏的客人问寒问暖，敢于在领导面前从容讲话，不能畏缩不前。

《采购、存货管理制度》，力求做到先有计划，部门经理核实审批，财务部门制定资金计划，最后总经理审批。采购员要抓质保量，货比三家，对定点送货上门的要留存保证金，时间上必须保证及时到位，如蔬菜、水产品等要征得多位师傅的意见并认同方可留用。一年来，从客房、餐饮到后勤部门，都严格按制度办事，这一新的模式措施，经过一年来运转，确实是有效可行的。

《卫生质量标准》要求每位在岗员工，对所属卫生区域认真检查，不留死角。客房部成立了卫生质量检查小组，组长由楼层领班担任，每日小组内自查，每周进行一次巡回检查，每月进行一次大规模的检查，检查结果要通报到每位员工手里，奖罚分明。

餐饮部出台的制度，严格要求服务员班前检查所有的餐具、桌椅、地面、工作台是否干净整齐，开餐前小时领班检查，开餐前30分钟主管、经理检查，发现问题及时处理，他们采取逐日考核，逐周小结，逐月总结，一年来收到了良好的效果。

《保安人员岗位责任制》管理严格，措施跟得上，对员工早出晚归毫不留情，外来人员详细登记，车辆存放井然有序，并对社会闲杂人员严加查问，并敢于同恶势力作斗争。12月日晚九点，保安员郝还根把醉酒的社会上的几个小混混无情地撵走，为此中心开除了两名违纪的员工。既然有制度在前，就要有严格执行在后，而且各项制度、措施要不断加以充实和完善，为我们中心经营与服务提供有力的保证。

其次，我们在开源节流、减少成本浪费、控制费用方面采取的措施是：

严格控制一次性用品的投放，保管、服务员、领班、主管、部门经理层层审批，尽量减少浪费。

对空调、照明、燃煤方面加强了控制并对使用情况进行检查，做到了离客即关，从而节约能源、降低费用。

煤气管理、量斤称两，热水窖池底、水笼头、阀门等及时检查处理，决不无谓地漏掉一滴水，最大限度地减少经营费用。

后厨操作间，职工食堂，尽量合理采用边角料。如萝卜皮洗净后淹咸菜丝，剩余的萝卜叶则加工成素菜羹；猪皮洗净后煮皮冻等等，尽量降低原材料成本。

等等，通过完善各项内部管理制度，配合各项相应的措施，使中心的工作步入了制度化的轨道，为提高服务质量，加大管理力度，增收节支，加强职工纪律性观念，促进工作热情，形成了勤俭、高效、自律的工作作风，有力地推动了各项工

作的迈进。

一个单位有精诚团结的领导集体，有高素质的员工，工作起来无疑是高效的，而要持之以恒，必须先从学习、培训、思想上抓起。一年来，中心上下心往一处想，劲往一处使，从总经理到部门经理，没有节假日，没有星期天，以中心为家，为了中心的一草一木、一砖一瓦、一度电甚至一滴水，都与当地收费部门不卑不亢、有情有节地拒理力争……这都给工作在一线的服务员与师傅们留下了“爱家、守家”的美好形象。

9月6日、9日我院组织全体员工分批去五台山旅游、参观、学习，既要让员工舒心避暑，又要让她们学习兄弟单位新的东西，让她们感到我们这个大家庭的温暖而有度。

员工因突发性脑积水压迫视网神经导致视力模糊，需要手术治疗，中心上下积极捐款献爱心，一双双温暖的手把3350元送到马润花手里。在中心工作近十年的员工赵跃臻，家庭困难，三十大几了才处了个对象，为此中心大力支持，接济钱、接济物，部门经理无私地派出自己的车，挤出空闲时间，数次去车站、跑外地，并帮助给其对象找工作，最近赵师傅喜结良缘，前些日子才有了个温暖的家，安安心心地工作。说起此事，赵师傅家人，爱人以及家乡的亲戚、当地村里人，无不为我中心领导有方、爱护员工赞不绝口。

作为宾馆饭店性质的工作，本来就是铁打的营盘，流水的兵。针对服务员流动性较为普遍，中心积极采取健康、稳健的办法，在改善生活环境与提高工资福利的基础上，举办演讲活动、歌咏比赛、网上qq群交流、外出学习旅游等，引导他们积极向上，珍爱自己的工作，安心、团结地工作在我们这个和睦的大家庭里。

员工们也是好样的，一年来没有辜负中心领导的期望，餐厅包厨的赵小兵师傅等人，对菜肴精工细做，推陈出新，省局

大型会议在此近一个星期，几乎没有出现重复的菜肴。康乐部池水洁净清澈，为了迎接第二天的会议，服务员们在前一天晚上加班加点，退尽旧水，换上新水，从未耽误过一次。

还有值得我们骄傲和称赞的是员工们拾金不昧的高尚品德已蔚然成风。法制办的客人用餐时喝了点酒，走后把装有数万元现金、手机、各种证件的皮包丢在餐桌下，服务员打扫卫生发现后及时交回吧台，根据证件交还了失主。客房服务员整床时拾到了手机，康乐部员工在包厢发现了客人丢失的皮包等等，都及时联系上失主并交回。好人好事层出不穷，在这就不一一列举了。

总之，员工们这种带病上岗、拾金不昧、忘我的工作风貌塑造了我们中心良好的社会形象，从而带来了无形的社会效益。

1、中心配合施工队对帐，监理签证，审计复核，在建工程的决算审计圆满结束。

2、配合疗养区管委会几项收费项目的核定，所有卫生费，排污设施费等按规定合理交纳并验收合格，在同行业中受到了表彰。

3、工商执照年检、电费规费许可证变更、医疗执业证复核、消防设施合格证等全部如期检验合格。

4、税务部应提的税金已提交并足额交纳。

5、劳动保障及劳动监察部门，在册登记与费用交纳工作全部完成，新劳动法的执行及相关文书正在办理交涉中。

6、全体正式工、师傅、服务员年末召开了座谈会，对过去一年来的工作畅所欲言，对新一年工作做出了各自的打算。并于31日下午举行了庆元旦联欢，表演节目，晚上会餐，中心上下乐观、自信，决心为新一年的工作发奋图强。



综上所述，中心工作取得了较好的成绩，为的工作开了一个好头，但还有不少问题和困难需要解决和克服。

1、职工的政治思想教育与理论学习、素质培养要更进一步提高。

2、新老服务员的交替工作，新服务员上岗要加强规范，如普通话、行为等要达标。

3、原材料与劳动成本上要更细、更深地精打细算，尽量减少浪费，节约开支。

4、除现有的电业系统、移动公司、兄弟税务系统等大客户外，要进一步拓展客源。

5、在餐饮上再加大力度、增强创新意识，不断出新菜，留住老顾客，招回回头客，吸引新顾客。

## 工作总结精品篇八

“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。

## 工作总结精品篇九

客房部虽处淡季,但由于各种节日的到来,也显得有一些忙碌,二月份有春节、情人节、两个重大节日,客房部也采取了相应的惠客措施;现将年二月份个人工作总结报告如下:

1. 节日期间对老客户的回访,赠送水果、干果等慰问活动。
2. 做好个人工作计划,做好员工节日的休息安排,除保证正常的工作之外,最主要的是做好春节的接待工作,保证用餐房间的卫生情况。
3. 节能降耗。客房部在12月份低值易耗品出现上升状况,所以客房部在1月份采取相应的措施,全体员工签署保证书,保证不拿、不浪费酒店的一次性用品,努力回收一次性用品,为酒店节约现节约,采取的相应措施也得到了一定的成效,1月份,相对于的12月份,根据房间的比例节约了近2800元整。这是客房部的员工共同努力的结果。
4. 人力资源的调整。调整了2文员,由于2名文员提出辞职,春节过后离职,为了不影响客房旺季时的接待工作,新年过后马上进入3月份,还有一个月的时间进入旺季,在培训新的员工上存在新一系列的问题,所以我们及时补招了2名文员,

在淡季时对员工进行培训，以便于以后的工作。辞退一名员工，此员工不适合酒店工作，经过一段时间的培训后，员工有所提高，但时间一常，会把子自己的工作情绪带给客人，造成客人的不满，为不影响20--年客房部的整体工作，给予辞退。

5. 设施的维护保养。本月将20--年的工程遗留问题，工程部做了一个修复，除木制面未修外，大的工程问题做了一项维修，未完成的工作木制面的修补、3006、3008，3026，3028房间气味难闻未解决，6015外面卫生间管道并未上锁，3018。3019挡风墙冬季特冷，在20--年应考虑做保温墙。

## 工作总结精品篇十

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。