

# 最新数学教学设计一等奖 数学教学设计(通用8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 员工工作自我评价篇一

首先感谢公司能给我一个施展我个人技能与实现人生价值的机会。我于x年7月1日来到，担任公司信息管理员一职，主要负责公司信息系统软硬件维护及公司信息化发展工作。能来到这个充满活力的集体，我感到无比的荣幸和激动。我一定会珍惜这来之不易的机会，全身心地投入到今后的工作中，为公司明天的发展，贡献自己全部的力量。总结三个月的工作：忙碌伴随着充实，汗水伴随着收获。工作方面：

1. 掌握了公司现有网络，软件等信息资源的基本情况。已经可以独立处理日常信息问题。
3. 编写了信息管理制度，正在逐步推行。
4. 利用信息技术手段帮助其他同事提升了工作效率，如快递单自动打印、excel表格 技术提升等。
5. 服务器选型及询价，服务器日常巡视维护。
6. oa系统已开始试运行，目前运转状态良好。后续会收集试运行阶段反馈意见逐步 改善，最终配合u8正式上线，实现手机上报销售情况。

7. u8系统处于方案确认阶段，正在逐步推进。这里我会加强双方的沟通，争取项目早日上线。

## 员工工作自我评价篇二

自从党中央提出西部大开发以来，我省公路建设日新月异，异常是高速公路以超常规速度发展，许多新建项目、改建工程、通县公路等相继建成通车，同时也构成了很多的内业资料即工程档案。如何有序地管理好工程档案既是工程本身的需要，也是档案部门的要求。

一、思想上要重视工程档案管理工作，并应设专人管理工程项目建设中一般对内业资料不太重视。

到工程完工后，即将交工验收，才开始慌忙整理，有的施工单位甚至人也难以找到，给档案整理带来很大难度。主要原因一是整理资料是苦差事，没有人愿意去干。二是工程到了收尾阶段，大部分人员异常是技术人员又撤离到新的工作岗位。三是一般施工单位没有专职档案管理人员，内业资料分散于工程技术科、试验室、合同管理等部门。工程后期人员继续撤离后，有些施工单位留下的人员对资料不熟悉，加之有些资料签字手续不完备，需要施工单位或监理人员签字，人员很难召来，拖延了资料整理时间。四是工程建设中不注重资料收集，为后期资料整理带来巨大的工作量。

由于对内业资料不重视，造成一系列的不良后果。其一是拖延了工程交工时间。其二是耗费很多人力、物力、财务。其三是为项目档案管理带来较大难度。其四对工程质量检测单位资料审查带来难度。

鉴于上述原因，所以应在工程建设中加强档案管理工作，做到工程完工短时间内将内业资料整理结束，为交工验收做好准备。

## 二、要制定详细的贴合各工程实际情景的工程档案管理办法，明确标准和要求

交通部就工程档案管理陆续下发了《公路工程竣工文件材料立卷归档管理办法》、《公路工程竣工验收办法》、《交通部科学技术档案分类编号办法》和《科学技术档案案卷构成的一般要求》四个纲领性文件，目前我省尚无统一的竣工文件编制办法，各项目建设管理单位应根据交通部上述文件编制贴合各项目管理模式的可操作性编制办法。

一是细化建设单位、监理单位、施工单位的资料整理范围。二是细化组卷要求，异常是各种施工用表的排序，如何使质量评定表、试验表格与工序检查表有机结合应细化，具有可操作性。三是明确案卷的格式和具体要求，便于施工技术人员操作。在实践中我们发现仅有纲领性文件是不行的，必须对竣工文件编制办法细化，让人一看就明白如何操作，避免由于理解不一造成资料整理的混乱，给内业资料管理工作带来巨大的工作量。

由于施工企业来自全国各地，且工程施工中人员变动大，一个新项目可能又是一批新人，各地有各地的具体要求。从实践来看，绝大部分人对档案工作不太了解，有的工程技术人员甚至连施工工艺流程都不明白，整理出来的工程档案千差万别，无法交工。工程开工前，应对档案管理人员及有关技术人员进行系统培训，使他们掌握内业资料整理的标准和要求，思想上统一认识，避免资料整理返工和重复劳动。

## 四、定期对内业资料督导并与计量支付挂钩

由于资料整理琐碎，不产生经济效益，施工过程中现场又十分繁忙，施工人员绝大部分精力集中在工地，对资料整理一般都是被动应付。如果不认真进行督导检查，到最终内业很有可能一塌糊涂，更有甚者很多的缺资料，所以内业资料应定期或不定期检查评比，引起各方面重视，避免很多的工作

堆积。必要时可采取强制措施与计量支付挂钩，为搞好工作档案管理供给保证。

## 员工工作自我评价篇三

在上一年工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是\_\_年最大的成就。

\_\_年，胜达武装了思维，强化了对自我和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到期望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修练自我，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自我的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一向都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到必须要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我能够不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一齐，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我在居众收获到的智慧。

\_\_年9月21日有幸能加入居众装饰，追随严主管至今。居众是

我接触到最适合发展的一家工作单位。这几个月来，业绩虽然并不出色，可是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处，合作并进。学到了业务拓展技能，运用各种渠道。也相应的进行了实践。也对居众装饰的文化，使命有了深刻的共鸣。对家装行业有了初步的认识。

介入居众是我第一次进行完全业务性工作，相比较销售型业务工作居众更适合我。因为我的优势在于团队组建和操作中的协调统一，还有人脉拓展以及对心态的把握带动。所以，我更适合生存在团队之中。我们的“扒皮会”已经让部分同事和我个人有所提高了。

此刻的成绩远不如其他同事那么卓越。但我有信心做到更好。此刻也有若干楼盘正在沟通中，期待能够更深一步的交流合作。创造更多的业绩。

在业务上，电话营销是我的弱势，很多客户都是因为专业知识和语言沟通不到位而在电话里流失掉。语言是我需要加强的地方。在应对客户的拒绝时我的心态会受到影响，这也是要加强的地方。

在团队中，我还要继续改正的毛病还有很多，比如经常打断别人的谈话不顾及别人的感受，过于霸气外露容易起冲突，过度表现自我不谦虚等等。

对这个行业到此刻也是认识初浅，还有很多需要去学习的方。在电话沟通中让双方都有所收获才是最佳的状态。针对市场上的工艺，做法，居众本公司的工艺，产品了解还远远不够。这些需要去学习。

公司的制度，运作，文化，都十分适合我们。公正，公开，公平。每个人都有机会，只要勇于把握。

对生命的思考是不能停歇的。对工作的总结是不能疏忽的。

在过去的一年里，提高和碰壁总是相伴一路的，庆幸的是能遇到严雪，遇到这帮兄弟姐妹。

## 员工工作自我评价篇四

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们供给的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自我怎样去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一齐成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮忙中与公司共同成长；很感激领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的教师，经过学习他们的经验和知识，能够大幅度的减少自我犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个进取向上的平台上，自我这样一个新手，必须要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自我自由发挥，自我去展现自我的才能，公司会根据你的实际本事安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一齐去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会十分深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情景。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自我本来就是个“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最终成为朋友；看着一个一个项目就被自我这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自我一向就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一向坚持用心去做好每一件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自我的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自我；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自我还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自我要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有职责感；

不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的本事，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自我的职责感，进取、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就必须要！如果你必须要，你就必须行！

(3) 善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握本事以及分析本事等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。此刻自我对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握本事更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

## 员工工作自我评价篇五

走过了令人回味的20\_\_年，迎来了充满憧憬的20\_\_，心里满怀着对未来的向往，在那里写下自我对20\_\_年的个人总结，以更好的总结自我在过去一年所做过的事情，以及带给自我的收获与领悟。

首先，最大的转变就是结束了学生生涯，离开了学校的象牙

塔，踏入社会职场，成为了一名职场新人。

其次，在职业规划的选择上，我选择了招商银行，招商银行也选择了我，很荣幸的进入了招行，抱着一种来招行学习的心态，用最认真最真诚的态度来学习锻炼。

自从20\_\_年4月份进入招行以来，经历了集中训练，每一天都是学习技能、学习理论知识、学习上机操作，刚开始压力很大，能进招行的都是很优秀的同事，在那里感觉彼此之间的竞争都很大，每一天的考试测试，只要稍微一放松，就会被人超越，但培训结束后，我们掌握的不只是业务收获的不只是技能，更多的是我们同事之间所以建立的感情，在竞争中我们既相互鼓励又相互了解，走出学校后所结识的第一批朋友，对我自我在深圳工作和发展都有很大的影响。

之后，分配网点实习的日子，结束了集中培训，很幸运的分配到了星河世纪支行，在那里刚开始的时候，便是无止境的考试测试，练习技能，虽然没有真正上柜操作，但那些在后台默默练习默默学习的日子是那么的难忘，这些在别人眼里看似打杂的工作都让我对星河更加的熟悉更加的了解。

在考到了自我的权限之后，真正的开始去应对客户去为客户办理业务的时候，真正的感受到压力的所在，我在柜台前，应对的不只是客户，我此时此刻并不只是代表我个人，而是代表着星河的服务，代表着招行的服务，是招行与客户最直接的交流的一个平台，在那里我必需按照招行的服务标准来为客户办理业务，记得刚开始上柜实习的时候，应对客户时，手忙脚乱，慌慌张张，显得十分不专业，不能快速标准的完成客户所要办理的业务，令客户不满意等等，在这种既迷茫又困惑苦恼的日子中，慢慢的自我总结自我思考，不断的更新自我的大脑，不断的学习业务上的知识，争取更快的掌握更新的业务操作，每一次新的业务我都会用心的去学习，到此刻基本上所有的柜台业务，我都能即快速又简洁的完成。



第一，做好服务，必须要熟悉服务的规范，我无法改变的东西，仅有更快的去适应，别人能做到的服务，我也能够做到更好；第二，做事情必须要头脑清醒，思路清晰，办理业务过程要认真的审单，每一张单据都要它的要求，审视清楚既是对客户的负责也是对自我最基本的要求，每个业务都有它的步骤，循序渐进，笔笔清，不拖拉；第三，与客户简单有效的沟通，一般情景下，最头疼的不是不会办理某个业务，而是，无法与客户良好的沟通，无法表达清楚自我的想法自我的思路，无法解释清楚业务的规定与要求，客户对此绝对不会满意，并且觉得你不够专业，所以我经常学习新规范，学习新操作规程，了解的业务多了，客户的很多问题都能很简单明了的回答。

业务差错，永远是每一个柜员的噩梦，刚上柜的时候，各种单据填写错误，各种单据缺漏要素，各种号码录入有误，更出现过单据被客户拿走的事，经常打电话追客户回来补签名，每一天下班都不得不加班个把钟头在行里整理自我的单据，但一个没办法把工作在上班时间完成的员工不是好员工，经过了半年的成长，吸收了老员工的工作经验，加上自我的总结思考，我已经慢慢的养成了一种细心，专注的习惯，在每一笔业务上都会完成细致的勾对，每一笔都在办理结束时快速的审单，勾对，确保每一笔业务都不用再浪费班后的时间去一一核对，大大提前的自我的下班时间。

20\_\_年的工作总结，能够说是“在错误中成长，在竞争中提高”。

争取在20\_\_年做到业务做得更好，操作做得更快，单据核算质量更高！

## 员工工作自我评价篇六

转眼间，\_\_已经挥手告别了，我们迎来了新的一年，回想自我接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，

没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对本事。

在这段时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和本事有了提高。首先得感激公司给我们供给了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月个月。公司分配\_\_账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

## 一. 业务本事

### 1. 对公司和产品必须要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不一样市场的不一样需求，这样才明白主要产品主攻哪些国家，同事遇到不一样地区和国家的客户，也明白推荐其所需，更好的把自我和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应当不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然明白目标市场在那，也能够很专业地回答客户的问题。

## 2. 对市场的了解。

不仅仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。明白竞争对手的产品以及价格信息，才能明白自我产品的优势。除了自我多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自我的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

## 3. 业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中能够解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是经过长时间的实践培养出来的，而在我自我这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便能够挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显

缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们能够挽救一切；产品一出去，一齐都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最终，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面必须要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不明白怎样办，甚至抱怨。可是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮忙，各部门配合，问题总会得到解决。

## 二. 个人素质本事

### 1. 诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自我的诚意。在客户交流的过程中，仅有诚实，才能取得信任。

### 2. 热情

只要对自我的职业有热情，才能全神贯注地把自我的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

### 3. 耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自我没有订单而同事有订单的时候，必须有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我此刻和这个客人聊天的时候还说[mp]leordergavemeself-

confidence and perseverance in my international trade career.

#### 4. 自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自我在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。可是必须要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮忙的，到了必须的时候要主动询问ne\_order的时间。

在工作中，我能够说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解本事较好。不断评价和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀期望！