

# 最新得与失的辩证法 自然辩证法心得体会 会一万字(优质5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 教师年度考核述职报告篇一

各位领导，各位老师，大家好！

回顾过去的一年，有许多值得总结和反思的地方。为了更好地做好今后的工作，我就本年度的工作情况如下：

坚决拥护党的领导，坚持党的教育方针，积极参加各种思想、政治业务学习活动，勇于解剖自己，分析自己，正视自己。在工作中严格遵守学校的各项规章制度，尊敬领导、团结同事，对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。课后及时对该课作出总结，写好教学后记。为了提升自己的理论素养，我不但自己订阅了体育杂志进行教学参考，而且还借阅学习大量有关中学体育教学理论和教学方法的书籍，对于里面各种教学理论和教学方法尽量做到博采众家之长为己所用。

在教学工作中，我的努力得到了回报，所任班级初三学生中

考体育成绩喜人，初一学生的体质健康标准合格率达95%以上。在课余运动队训练方面，我带领学生坚持业余训练，并做到训练有计划、阶段有测验、测验有记录、带领学生科学系统的进行训练。在训练过程中我努力做好学生和家的工作，使家长能够让学生训练，使学生能够安心训练。

总之，在本学年的工作中，在学校领导的正确领导下，我取得了一定成绩，但也不免存在一些不足，我将发扬优点，克服不足，争取在新的一年里取得更大的成绩。

## 教师年度考核述职报告篇二

本年度，在领导的关心、指导和同事们的帮忙、支持下，我严格要求自己，勤奋学习，用心进取，努力提高自己的理论和实践水平，较好的完成了各项工作任务，得到了各方面的好评。现将一年来的学习、工作状况简要总结如下：

1、思想上，严于律己，自觉加强党性锻炼。

一向以来，我始终坚持学习邓小平同志建设中国特色的社会主义理论，关心我国的民主政治进程，在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重经济大环境走向。“新闻调查”、“经济半小时”等栏目都是摄取该类知识不错的途径。透过上述学习，使我坚定了中国民主政治的信念，使自身的政治经济理论素养得到了进一步的完善。

一年来，认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会其科学内涵。始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方\*，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织持续高度一致。

工作中，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作用心主

动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。透过认真系统地学习党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

2、业务上，认真学习业务知识，透过理论学习和日常工作积累使我对工作有了较为深刻的认识。

工作日变日新，时时需要学习，处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了业务工作的相关资料，再加上日常工作积累使我对本职工作有了必须的认识，也意识到了做好本职工作的巨大作用。一年来，在指导老师的带领下，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加本文来自中范文各类培训，一年来参加了公务员初任培训、禁毒尿检培训、电子政务培训，均以优异的成绩透过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

3、工作上，勤奋努力，认真完成工作任务。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。我的工作主要有两大块，一是党政办工作，一是综治办工作。

## 教师年度考核述职报告篇三

时间象奔腾澎湃的急湍，一去无返，毫不流连，是有着不一样的去向的，回顾这段时间的工作，你有什么成长呢？是时候认真地写一份述职报告了。我们该怎么去写述职报告呢？下面是小编收集整理的年度考核述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感激敦敦教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、进取开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和资料，现将一年来的个人工作述职如下：

## 1□x市场全年任务完成情景

20\_\_年，我负责……地区的销售工作，该地区全年销售x万元，完成全年指标1x%□比去年同期增加了x万元长率为x%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20\_\_年新客户销售额有望有较大突破。

## 2、重新捋顺销售网络

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，经过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

## 3、开发空白市场

x地区三个地区20\_\_年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅

有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20\_\_年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

#### 4、组织今年的销售工作

进取宣传公司各项售政策及淡储旺销政策□x区域今年销售量比20\_\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好x区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然x市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情景。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事还需更快更好的提高。

3、市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20\_\_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20\_\_年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20x的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情景收集、调查，20\_\_年消灭x省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20\_\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

#### 4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，进取为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

20\_\_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20\_\_年公司生活用纸销量增长x%[]为实现公司生活用纸销售总额为x亿元的目标而奋斗。

对我有着特殊意义的20\_\_年即将过去，回看这特殊的一年，仿佛历历在目。在今年的工作中，不迟到、不早退，能遵守各项院纪院规，尊敬领导，团结同事。主动进取的完成各级领导给予的工作任务。在科主任及护士长的领导下展开自身工作，并良好的开展和维持血液透析工作，较好的完成了20\_\_年度的工作任务，具体情景总结如下：

##### 一、思想道德、政治品质方面

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，经过报纸、书籍进取学习政治理论，遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，进取主动认真学习护理专业知识，工作态度端正，认真负责，在医疗实践过程中严格遵守医德规范，规范操作。

##### 二、专业知识、工作本事方面

我本着把工作做的更好这一目标，开拓创新，进取圆满的完成以下本职工作，协助护士长做好病房的管理工作及安全管理工作；我能遵守血透室的岗位职责、工作流程、操作规范、做到超前思维，保证在工作中遇到问题时，能有据可查和及时解决，保证血透室工作顺利开展。

在工作中，我本着以人为本的服务理念，强化服务意识，用亲切而有耐心的语言沟通来增强护患感情，细心的讲解透析知识，给予饮食指导，消除患者的恐惧心理和对疾病的盲目感，增强患者的治疗信心。我还经常主动征求患者意见，不断改善服务工作。在没有家属陪同的透析病人透析中，我能担起家属的职责，送水、热饭、搀扶、更衣、协助大小便等，从不埋怨脏和累。

对于我的本职工作，我负有高度责任心，胆大心细。血液透析工作具有较高风险，作为护理操作者，我既有风险意识，又能发挥主观能动性，做到最大限度的控制和避免风险，从而提高护理质量。除此之外，我还有具有高度的营销意识，为医院的经济效益有着高度的敏锐性，做到服务好每位固定病人，留住每位咨询病人，推广医院的软件设施，吸引更多的病人。

### 三、不足之处及来年打算

我身上还存在一些不足有待改善，比如，在学习上仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理；在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上履行自我的职责和义务，可是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改善和提高的地方。

护理事业是一项崇高而圣神的事业，我为自我是护理队伍中的一员而自豪，在今后的工作中，我会加倍努力，为护理事业作出自我应有的贡献。在20\_\_年，我会继续发扬我在过去一年中的精神，做好自我的工作急病人之所急，为病人负责，为病人负责，我会全心全意工作，协助科主任和护士长让我们医院的血透室更富特色，更加壮大。

尊敬的公司领导：

您好！

20\_\_年来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自我分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了必须的成绩。下头，我就这一年的工作情景述职如下：

## 一、20\_\_年销售工作取得的成绩

20\_\_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的x店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的x%□总销售x辆车，总销售额x万元，回笼资金总计x万元。

## 二、认真努力，进取做好销售各项工作

销售工作是公司工作的重中之重，异常是在当前市场竞争激烈的情景下尤其如此。我做公司的一名销售经理，要把公司对我的信任和重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动整体销售工作又好又快发展。那里面，我主要做了以下几个方面工作：

### (一)抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自我职责重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自我，加强业务知识学习，异常是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自我的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

## (二) 抓好展厅管理，树立品牌形象

展厅是反映和展示公司实力和形象的场所，更是与客户进行有效交流的窗口。为了确保展示厅基本功能和样品的安全，保证展示厅的整洁、有序，我进取抓好展示厅的管理工作：

1. 带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；

4. 销售人员随身携带名片夹，适当时机介绍自我，并递上名片，请教客户称谓。

## (三) 抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的职责，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与提议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自我的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作进取性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

## (四) 树立信心，排除万难

x年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

## (五) 制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员进取工作，扩大销售业务量，为公司创造良

好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情景，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

#### (六)提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时进取向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，经过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时进取收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户供给服务。

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的依靠感和归属感。

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失异常是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1. 确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。

2. 进一步加强客户关系维护工作。经过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改善措施，加强对重点客户的维护。

3. 维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户供给更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依靠感和归属感。

二是抓服务，提高客户的满意度。

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，进取主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的经营理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节俭办公耗材，让员工放心无后顾之忧。为员工供给人性化的后勤保证，确保专营店业务流畅的开展。

三是抓培训，提高员工的整体战斗力。

加大培训工作的频次。分为定期和不定期的培训考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能；进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强中心全体人员的工作热情和团结力、凝聚力；塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

每周安排进行个小时的岗位专业知识培训，不定期考试，并将考试成绩纳入月底绩效考核当中；针对日常工作中出现的问题、漏洞等进行总结，构成备忘录；每月分批组织人员到其他专营店参观学习，相互交流，共同提高；利用周一的晨会，全体人员共同学习总公司的各项管理制度、经营理念、计划方针，进一步明确岗位职责，进一步提高工作效率；每一天安排员工进行各自岗位技能展示，并由部门经理当场点评，激发广大业务员的工作热情，到达共同学习、提高的目的。

### 三、工作中的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有必须的的组织、协调和交际本事，且应对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了必须成绩，但同时，我也清醒地认识到自我的不足，主要是综合分析危机的本事离上级的要求还是有必须的差距。

### 四、今后努力方向

今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以的要求对照自我，衡量自我，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为企业的发展，做出我应有的贡献。

(一)加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自我，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)加强销售人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作职责心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。

20\_\_年在科主任、护士长正确领导下，回顾这一年来的工作，紧张中伴随着充实，忙碌中伴随着坚强，团结中伴随喜悦。在院领导、科领导的正解带领下，在同志们的互相帮忙下，圆满地完成了自我所承担的各项工作任务，本着“以人为本”的服务宗旨，深入开展优质护理服务，强化基础护理，

圆满完成了各项护理工作，现将工作情景总结如下：

## 一、在思想政治方面

进取拥护医院的各项方针和规章制度，遵守医德规范，操作规范，坚持以病人为中心，严格按一名优秀合格护士的标准要求自己，坚持以质量为核心，病人的满意度为标准，牢固树立团队精神。

## 二、工作学习方面

努力学习专科知识，克服业务上的不足。积极参加科室的工作，进取推行优质护理服务，做好各项基础护理，能身先士卒，进取参与其中，不事事靠学生以及实习生，不摆高姿态，能起到带头作用。进取学习各项新技术、新业务。作为一名高年资护士，在工作中严格执行各项操作规程，遵守医院科室的规章制度，时刻注意坚持无菌观念，对待工作认真负责，一丝不苟，加班加点，树立高度的团体职责感和荣誉感，团结同志，能克服各种困难，凡事以工作为重。

我认为要做好护士，首先要有爱岗敬业的心，能安心护理专业工作，要有正确的人生观、价值观，以及良好的品德，所以，我在日常护理工作中，不但严格要求自我，对护理工作中存在的问题也能进取发现提出，并加以解决；进取参加了科室组织的护士操作训练及考核。

## 三、存在问题

- 1、偶有操作不规范、无菌观念不强。
- 2、工作满足于现状，不够进取。

## 四、发展方向

(1) 扎实抓好理论学习。

(2) 在院领导、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作任务，认真履行职责，爱岗敬业，进取撰写论文。

(3) 以科室为家，工作进取主动，对待病员热情、耐心，满足病人的需求。

护士工作是平凡的工作，然而，我们却用真诚的爱去抚平病人心灵的创伤，用火一样的热情去点燃患者战胜疾病的勇气。随着社会的发展提高，病人对护理质量的要求也越来越高。在今后的工作中，我将进一步牢固树立“为病人服务、树医院形象”的思想，立足岗位，勤奋工作，履行职责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。

## 教师年度考核述职报告篇四

各位领导，上午好！

首先，感谢各位领导让我向大家汇报一年来所思所想、所作所为。下面就从三个方面简单谈谈一年来本人在各方面的表现情况。

### 一、思想政治方面

本人热爱党，热爱人民，坚持党的教育方针，忠诚党的教育事业：能服从学校的工作安排，办事认真负责；把自己的精力、能力全部用于学校的教育教学过程中，遵纪守法，遵守学校的各项规章制度，在各个方面从严要求自己，努力提高自己的政治思想觉悟，自觉抵制各种不良风气、不良现象的侵蚀，在各方面严格要求自己，以便更快地适应教育发展的形势。

### 二、教学工作方面

为提高教学质量，课前认真备课，课堂上注重采用启发式教学，课后及时辅导答疑，作业全批全改。同时根据作业中反映出的问题及时调整教学内容、方法、进度等。经过不断地努力，教学效果在不断得到提高。

本年度，上半年承担了\_20\_(1)、(2)\_20\_，以及\_20\_(1)、(2)、(3)六个班的工科《概率论与数理统计》课程的教学任务□\_x20\_的线代、概率，以及\_20\_的期权定价理论与应用教学。指导了4名本科毕业论文，其中1人被评为院系级优秀毕业论文。

本年度下半年，共承担了以下教学任务：\_20\_(1)、(2)\_20\_，和\_20\_(1)、(2)\_20\_共6个班的工科线性代数□\_x20\_班的高数、\_20\_的金融工程学。

虽然教学工作量很大，但终于克服困难，顺利完成了各项教学任务。

### 三、教改与科研方面

本年度以第一作者身份发表国际会议论文一篇(已被istp检索)、中文核心期刊论文一篇、教改论文一篇。

本年度完成了一项青年教师科研基金的结题。

本年度顺利完成了第五期大学生科研训练计划项目的结题工作，并成功申报了第六期大学生科研训练计划项目，目前正在进行中。

本年度，所指导的本科毕业论文被评为院系级优秀毕业论文，本人被评为20\_本科毕业论文院系级优秀指导教师，所指导的学生获得20\_东北三省数学建模联赛二等奖，作为指导教师，参与指导的学生20\_先后获得20\_全国大学生数学建模竞赛国家级二等奖、辽宁赛区一等奖。

以个人身份，协助\_x老师指导了两名研究生的毕业论文，已经在上周周三(12月22日)通过了论文答辩。

积极参加教改，参与了《常微分方程》典型训练习题集的编写，参与了《常微分方程》课程考试改革试点的工作。

本人和我校金融系老师合作，作为主编之一的《证券投资学》教材今年下半年已经在我校金融学等专业开始推广使用，20\_年将正式出版。

这一年，如果说，我的工作还取得了一些成绩，那都是在各位领导和老师的关心与帮助下才取得的。借此机会，感谢一直关心和支持我的领导和老师，敬请各位领导和老师一如既往、更大更多更有力度地关心和支持我，谢谢！

## 教师年度考核述职报告篇五

我于\_年元月一日聘任为厂长助理并兼任供水营业部主任，主管供水营业部工作，回顾一年来自己所走过的历程，在厂领导班子的正确领导之下，我作为一名新的班子成员，摆正自己的位置，围绕厂部年初目标任务为中心工作，真抓实干，扎实工作，在部门同事共同努力下，圆满完成了厂部年初下达的各项经济指标，现就一年来工作思想情况，作如下简要汇报：

在思想政治方面，逐步坚定树立起自己的政治理想信念，不断加强自身修养，树立正确的世界观、人生观和价值观，坚定自己的立场，以厂领导为核心，以目标任务为中心开展工作。正确处理工作和学习的关系，带领部门员工敬岗爱业，务实工作。

在廉洁自律方面，我认真执行和严格遵守厂部各项规定，自觉抵制各种不正之风，做到严格约束自己，秉公办事。

在工作实践方面，我始终牢固树立全心全意为人民服务的宗旨，正确对待手中的权力，任劳任怨，扎实工作。一年来，自己根据制定的努力方向严格要求自己，在不断学习和探索管理经验，在工作上从以下几个方面狠下功夫：

## 一、 加强自我学习，不断提高政治思想素质。

优质服务是关系到水厂生存的大事，又与水厂经济任务密切联系，只有把优质服务搞好了，才能得到用户理解支持，才能增强职工的爱岗敬业、全心为民的服务理念，才能更好地开展工作。在工作和生活中，我始终绷紧这根弦，在学习上求深入，对照工作实际，虚心请教，查找并改正不足，切实在思想上和行动上树立起为人民服务的宗旨观念。

## 二、 找准定位，工作狠抓落实

作为班子副职，我在工作中找准定位，扮好角色，补位不缺位，到位不越位，积极协助厂长书记搞好各方面工作，特别是本质工作，在强化部门领导责任的同时，把任务目标分解，层层包干，敢抓真干，从多角度、多方面监督督促到位，把每一项任务落实到实处。

1、在狠抓抄表质量上，建立了每月抄表员互查制度，由抄表员自查、厂部随机抽查作为考核依据，兑现奖惩。建立了用水大户月用水档案，及时对水量异常分析。每月底统计出每位抄表员每个账本的抄表户数、实抄水量、水价变更、欠费金额等，并同上月对比，作为工作目标定位。

2、在水费催缴上，多管齐下，抄表员抄表同时，口头通知、催费单送达、电话手机催缴、短信群发、电视报纸宣传、电子屏滚动播放催费信息、上门催停等等措施，保证了水费顺利回收。

3、在为民服务上，总是站在用户角度上，为用户利益着想，

在收费室对收费员实行电子服务评价，提高服务监督。入户时帮忙预存水费，避免了新装用户首次缴费延误引起不必要的水费违约金；为提醒用户及时缴费，每月发送一次水费短信提醒通知；为加强同用户沟通，强化了同小区物业联系方便通道。对已收取代维费的用户，表前管道配件免费维护。

4、在后勤服务上，配备了专职维修服务人员，由抄表员带修、同用户预约等及时快捷上门维修服务。

三、 严于律己，带头遵守厂部各项规章制度。

没有规矩，不成方圆。针对部门岗位多，工作性质不同，在年初，及时修订了部门岗位职责、班组长职责、岗位考核细则、岗位聘用录用人员政策、抄表人员四定方案，抄表奖惩管理规定等等并带头遵守，不高特殊，顾大局，讲奉献，树正气，不计较个人得失，做到人人在制度面前平等，工作上以制度管人，用人来管事。

通过一年来的学习和工作，取得一点成绩，但还存在差距，因此在今后的工作中对自己提出以下四个要求：

1、我都要努力到“五勤”即眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤，诚心当好“四员”即为厂领导当好参谋员、信息员、宣传员和服务员。

2、加强修养，时刻注意自我约束。

我始终牢记自己是水厂领导身边的一名员工，严于律己，宽以待人；坦荡处事，自重自爱。努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不充，注意用自己的一言一行，维护水厂的整体形象。

3、尽心履职，摆正自己的位置，全心全意当好配角。作为厂长助理，我认为，没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办

的工作,做到不讨价还价,保质保量完成;对自己分内的工作积极对待,努力完成,做到既不越位,又要到位,更不失职。

#### 4、勤奋工作,回报领导和同事的关爱

我能有今天,永远也不会忘记厂领导和同事们的关爱。我将会珍惜这份来之不易的工作,珍惜这良好的工作环境,工作不仅是我谋生的手段,更是我回报领导和同事们的最好方式,也是一个人实现人生价值的唯一选择。

以上不到之处,请批评指正,也请各位领导、同事一如既往批评指正我,支持关心我,在新的一年里,我将尽心而为,为水厂发展作出自己最大的努力。

### 教师年度考核述职报告篇六

时光飞逝,转眼间来到\*\*已经快一年了,回顾一年来的工作历程,在党委的正确领导下,在单位党支部、同事们以及广大职工的支持和配合下,立足本职,用心工作。这天在那里,就我一年的工作向各位领导和同志们作以下汇报。

为了适应新形势下工作需要,一年来,始终把学习放在重要位置,努力在提高自身综合素质上下功夫。在政治学习方面,透过深入学习中央新疆工作座谈会、兵团六届五次会议、十七届五中全会等会议精神,进一步增强了党性,提高了自己政治洞察力,牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观以及社会主义荣辱观;在业务学习方面,本着“干中学、学中干、边干边学”的态度,向同事职工请教好的、切合实际的管理经验,利用电脑、书本、报纸等了解专业知识,不断更新知识结构,拓宽知识层面,弥补理论、实践经验的不足,增强自身的工作潜力。及时了解布置的工作与实际中存在的矛盾问题,找出解决的办法,为以后工作的顺利开展奠定了基础。

## 二、立足本职，勤奋努力，做好分管工作

一是切实有效的做好工会工作。在“和谐小康家庭”建立工作、扶贫帮困、安全监督等方面，我用心向工会领导和同行请教，及时完成工会安排的各项工作任务。在工会台帐记录方面，虚心向其他工会主席学习，分门别类，针对各项工作落实认真做好台帐记录。同时，组织职工用心参加团、连举办的各种文化体育活动，丰富我队职工业余生活。坚持以人为本、服务职工的信念，认真做好金秋助学、扶贫帮困工作，时刻把职工的利益放在心里。认真做好安全监督检查工作和“安康杯”安全竞赛活动，协助安全员做好“三违”监督检查，确保我连今年安全生产无事故。坚持做好连务公开，确保职工对各项政策及时了解。

二是认真作好生产技术工作。针对自己果树管理知识欠缺的实际，加大学习力度，采取多观察，多了解、勤学习相结合的方式，结合团林业站各阶段工作安排，系统的掌握各阶段管理技术方法，明确工作资料及重点，增强了服务潜力和服务水平。

三是春耕春播期间负责播种机车及播种质量。机车的安排上尽量做到按作业量、作业质量、服务态度等多方面平因素结合。之间由于没有经验出现了不少问题，但最终都得以解决。六月在滴灌管理上，由于是第一年管理泵房，对出现的问题解决不够及时，但在后面的滴水过程中不断地进行修改调整，确保了生育期滴水较顺利完成。经过将近一年的大田工作，使我体会到大田管理没有一成不变的模式，需要不断的学习再学习。

四是在片区工作的管理上，一方面坚持做到公平、公正，坚持每次干完活经验收完后务必签字；并且每一天记录清楚，及时录入电脑，方便职工查询。另一方面，在工作中明确规定工作职责以及各个工作环节的要求等等，保证了工作实施后的效率和质量。在这一方面，还存在把关不严，在核工作

量上存在不足，派工不均的现象。

另外，我作为一名副职，立足本职做好分管工作的同时，时刻遵循“协调、配合”的原则，作好正职的参谋和助手，全力支持配合正职的工作；同时对其他干部互相尊重、支持，作到分工不分家。用心采纳合理化推荐、意见，认真完成分管工作。

### 三、勤政廉洁，树立人民公仆的良好形象

我认为，当干部最简单的就是在党和国家安排的岗位上，尽职尽责，忠于职守，多劳多得的事要干，多劳少得的事也要干，甚至劳而不得的事，只要是工作需要更要带头干。在工作中不能讲攀比，讲享受。如果攀比就比人之所长，人之所优，强化业务知识，熟练掌握管理技能。作为一名基层干部，我时时处处告诫自己，这天能走上领导工作岗位，是组织上给予的信任，是人民赋予的权力。一年来，我遵纪守法，廉洁从政，严格执行领导干部廉洁自律的各项规定，从严要求自己；在工作中时刻做到全心全意为人民服务，认真行使人民赋予的权力，努力做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋，真正做到用权不滥。

### 四、存在的问题和今后努力方向

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了很大努力，取得了必须的成效，但与党的要求和干部职工的期望相比还存在一些问题和差距，主要是：

学习不深入，脾气浮躁，果树管理、棉花滴灌管理技术还有待于大幅度提高；

工会工作中深入实际调查研究不够；

工作上不够大胆，处理工作有时过于片面；

工作缺乏全面计划，经常顾此失彼，不能全面兼顾等。

对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。努力争取做到以下几点：

1、继续加强学习，提高果树、棉花管理水平和驾驭工作的潜力，坚持理论与实践相结合，不断学习，努力适应日益复杂的工作环境。当好参谋助手，并增强自己独当一面的潜力。

2、从工作的实际出发，克服求稳怕乱、患得患失的消极思想和不良情绪，遇到困难要敢于应对，并用心寻求解决办法，正确处理好依法行政与服务职工的关系。

3、放下包袱，抛开手脚，争当一名优秀的基层干部。首先明确摆正自己的位置，完成好自己分管范围内的工作任务，和班子成员搞好团结，顾全大局，把组织和职工的利益放在首位。

4、严格要求，廉洁自律，作好表率，决不利用职权为个人谋私利，决不干有损于群众和广大职工们的事情。清清白白做人，堂堂正正办事，敢于反对、抵制各种歪风邪气。

## 五、工作以来几点感受

1、各项工作的圆满完成是整个领导班子共同努力配合的结果，所以在日常的工作中搞好团结尤为重要。要善于沟通、勤于沟通，用心支持配合他人工作。

2、要善于总结经验、教训，争取同样的错误不再犯第二次。

3、要有正确的态度，遇到困难不能逃避、害怕，要敢于应对解决，因为在处理事情的过程中我们会不断成长的。

4、要眼勤、耳勤、口勤、手勤、脚勤，善于观察、记录，处

处留心皆学问，更何况社会的飞速发展更要求我们不断学习。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 教师年度考核述职报告篇七

各位领导，各位老师，大家好！

回顾过去的一年，有许多值得总结和反思的地方。为了更好地做好今后的工作，我就本年度的工作情况如下：

### 一、思想工作方面

坚决拥护党的领导，坚持党的教育方针，积极参加各种思想、政治业务学习活动，勇于解剖自己，分析自己，正视自己。在工作中严格遵守学校的各项规章制度，尊敬领导、团结同事，对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

### 二、教学工作方面

根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。课后及时对该课作出总结，写好教学后记。为了提升自己的理论素养，我不但自己订阅了体育杂志进行教学参考，而且还借阅学习大量有关中学体育教学理论和教学方法的书籍，对于里面各种教学理论和教学方法尽量做到博采众家之长为己所用。

### 三、教学业绩方面

在教学工作中，我的努力得到了回报，所任班级初三学生中考体育成绩喜人，初一学生的体质健康标准合格率达95%以上。在课余运动队训练方面，我带领学生坚持业余训练，并做到训练有计划、阶段有测验、测验有记录、带领学生科学系统的进行训练。在训练过程中我努力做好学生和家的工作，使家长能够让学生训练，使学生能够安心训练。

总之，在本学年的工作中，在学校领导的正确领导下，我取得了一定成绩，但也不免存在一些不足，我将发扬优点，克服不足，争取在新的一年里取得更大的成绩。

## 教师年度考核述职报告篇八

尊敬的领导、亲爱的同事们：

下午好，我叫——。下面就本人一年以来的工作作简单的回顾。

本人上半年，在原高一年级担任7个班的思想政治教学工作和担任原高一(5)班班主任工作。下半年，在高二年级担任6个班的思想政治教学工作和高二(1)班班主任。本人在教育教学中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，积极、认真、负责地做好本职工作，顺利完成各

项教学任务。

上半年，担任高一(5)班班主任期间，我坚持以德育为首，为学生的终身发展着想，关爱每一个学生，用欣赏的目光去关注他们的每一个闪光点，用喜悦的心情去赞许他们的每一份成功。我始终坚持以优良的班风带动学风。通过开展一系列的班级活动，创建一个文明守纪、团结互助，勤学上进，凝聚力较强的班集体。如我班曾开展了制作“班训卡”活动，我让学生每个人发挥自己的聪明才智，征集设计一个具有班级特色的班徽和设计班训卡，并要求写出设计的意念，突出本班的特色，通过举办这个活动，让学生增强班级的集体荣誉感和增强班级凝聚力，同时也可以培养学生的创造性思维以及写作能力，其效果是显著的，在目前，虽然已经分班了，但很多同学的校卡上依然插着我们的班训卡，因为我们的班训卡是自己设计并具有内涵在里面的，它体现了班集体的精神，代表了一股强大的凝聚力。在这种强大的凝聚力下，我们班在各项活动中均获得较好的成绩，我班在2月至5月均获“文明班”称号，几乎每次考试获“学习先进班”称号。由于本人所带班级效果显著，下半年年级决定让我担任高二(1)班班主任，作为实验班的班主任，我一如既向地做好本职工作，严格要求学生，比如上学时间要提早5到10分钟的时间，开始学生有点不理解，担经过一段实时间实践和教导之后，并发觉对其显著效果，便慢慢地乐意地接受了。同时我还注重调动学生的学习积极性，开展了“学习小组”活动的试验，并收到了良好的效果。

根据文理结合的原则，我把全班分为4小组(队)，让成员之间互相帮助，这样做有利于提高全班的凝聚力和创造力，塑造一个团结向上的集体，可以让学习成绩较全面的学生帮助有偏科现象的学生，也可以培养学生间的感情和团结互助的品格。为了尽快使其能成为一个具有凝聚力的团队，我还要求每组要有体现自己的队特色的队名(如“春江花月夜队”、“彩虹队”)、激励本组成员的口号。同时，为了实现小组运行流畅，我每组要选出2个队长，对整组的学习成绩和

事务负责，制定每周学习计划和目标、帮扶计划、制定座位表、奖罚制度等。认真落实好组长负责每周的工作安排，每人每天要复习什么内容写在黑板上，而且要定量和定性，学习后还让组长抽查成员完成情况，并及时地利用每周星期六晚修时间，由组长对本周本组开展的工作进行小结。让学生分享学习方法、学习心得，培养学生的表达能力。同时每组之间进行竞争，每周评比，对表现好的小组进行表扬和奖励，对表现不佳的小组进行相应的惩罚，并作经验介绍，以激发学生的学习热情和气氛。

虽然我这个方案目前还处在摸索阶段，但是我坚信只要敢于去尝试新的东西，就会有意想不到的收获。在本学期我班在年级各方面位居前列，获得了9至12月的文明班和每次考试获”学习先进班”称号。

这一年以来，本人精心教学，与本科组的老师一起研究、讨论教学内容、教学方法和教学思路，使自己教学水平不断提高。同时坚持多听课，取他人之长处，积极地跟老教师虚心学习。同时认真钻研教学大纲和教材，把握教学的重点和难点，力求上好每一节课。在课堂教学时，我面向全体学生，因材施教，既加强对差生的转化，又注意对优生的培养，提高学生的整体素质，课堂教学效果较好。作为一名新教师，在学校申报市一级学校中，能代表学校上示范课，得到了专家的认可，在新教师过关课比赛中，获文科组三等奖佳绩，这既是学校对我教学工作的肯定，同时也是一种无形的压力。同时，在上半年的期末质检中取得了优良的成绩，所教班级平均分和优秀率均取得五间面上高中第一名。

同时，本人还注意加强自身的业务素质的提高，积极参加读书活动和教研活动。本人坚持征订杂志，如《班主任之友》、《中学政治教学参考》等，同时加强教研工作，曾在嘉应教育论坛上发表了题目为《目标教学法在“四标”教学模式的内涵与延伸》的论文。

回顾过去，我在民办学校工作已有一年多了，深感压力很大，正是由于这种压力使我不断进取，让自己慢慢地成长起来。当然，我的工作也还存在一些不足，很荣幸能有这个机会接受大家的测评，希望各位同事投我一票，给我前进的动力，同时不管结果怎样，我都将以此作为前进征程上的一个新起点，虚心学习，努力工作。