

2023年交警年度考核表个人工作总结(模板6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

幼儿教师年度个人总结篇一

在忙忙碌碌中，这学期的工作又不知不觉地接近了尾声。现将我本学期的工作、学习和体会做以下总结：

我班是新招生的幼儿，在开学初，幼儿哭闹现象极为严重，我不分上下班坚守在班上，逐一安抚幼儿稳定幼儿情绪。利用周六周日和晚上时间进行家访，深入了解幼儿，较快与幼儿建立良好的师生关系。针对我班幼儿年龄小、自理能力差，依赖性强的特点，在培养幼儿良好的生活常规、学习常规和生活自理能力的同时，给予幼儿最好的照顾，用最大的热情与爱心，使幼儿感受到妈妈般的温暖与爱护。

在教育教学上，我早来晚走加班加点为幼儿制作各种形象可爱、功能多样的玩、教具和体育活动器材，为了使每一个幼儿都能够得到最好的发展，我在制作玩教具时，都制作了四十份，以确保每个幼儿人手一份，避免因器材投放而限制、影响幼儿发展。另外，为了配合主题活动，我们为每个主题都设计了主题墙，便于幼儿学习与操作。

热爱中国共产党，忠诚于党的教育事业，全心全意为幼儿和家长服务。在政治上要求进步，积极提高自身的政治觉悟，紧跟党的步伐，自觉读书看报和收看新闻联播，关心时事，认真参加每周的政治学习并做好政治笔记。

利用业余时间通读《幼儿心理学》、《幼儿教育学》、《幼儿园教育指导纲要》，翻阅《学前教育》、《幼儿教育》等书籍、杂志以丰富自己的知识和教育教学方法。多听其他教师的课，多做课，在学习与实践中不断的提高自己。继续学习弹钢琴、跳舞、手工制作等基本功，并抓住一切时机进行实践。

严格遵守园中的各项规章制度，不迟到、不早退，凡事以集体的利益为重，时刻服从领导的安排。与各位同事友好团结，全力配合班主任开展工作，团结协作，把各项工作做得有声有色。

总之，我会时刻牢记“园兴我荣”的宗旨，为幼儿的全面发展、为幼儿园的美好明天不断努力。

第二篇:幼儿教师年度考核个人工作总结

随着新年的钟声即将敲响，学期结束工作也即将结束.一个学期以来，我尽心尽责，投入于工作中，在工作中不断实践、总结、更新，力求做到最好。孩子们在各方面的能力都不同程度地提高了，同时我和孩子们也建立了深厚的感情。看到孩子们开心的笑容，我感到了莫大的快乐。以下是本人这个学年的工作总结：

热爱中国共产党，忠诚于党的教育事业，全心全意为幼儿和家长服务.本人能积极参加政治学习，遵守劳动纪律，团结同志，热爱集体，服从分配，对班级工作认真负责，在工作中努力求真、求实、求新。以积极热情的心态去完成领导安排的各项工作。积极要求进步。爱岗敬业，做到耐心、爱心、公平、尊重的对待每一个孩子。

从本班幼儿的实际情况出发，设计好每月主题活动，精心安排好每周计划活动内容，认真组织好每节活动。在活动中，让幼儿在实际操作中学习，使幼儿真正成为学习的主人，在

获得全面、和谐发展的同时也得到个性的发展。这也是我一直以来坚持的努力方向。

1、从日常生活抓起，培养幼儿良好的生活卫生习惯，锻炼幼儿的身体素质。一个学期以来，我严格遵守幼儿园的卫生制度，严抓幼儿的卫生情况，教育幼儿勤洗手、勤剪指甲、勤洗头、勤更换衣物和袜子等。经常安排时间让幼儿多喝水，培养幼儿良好的进餐习惯。无论在进行活动时或是休息时，都密切留意幼儿的身体状况，经常检查幼儿是否有发烧状况或其他不舒服的状况。另外，针对现在的孩子都是独生子女，家长都非常宠爱，什么事情都包办代替，养成了孩子的一些不良行为，针对这些情况，我通过晨间谈话、小故事进行有目的、有针对的教育，培养幼儿团结友爱、诚实勇敢、知错就改、热爱劳动、乐于助人等良好的品质。一个学期以来，孩子们都具有良好的学习习惯、进餐习惯、卫生习惯、身体素质逐步上升。

2、严抓幼儿的安全问题，增强幼儿的安全意识，增进幼儿的安全知识。在日常生活中，时刻提醒幼儿注意安全，经常检查班上的环境有否存在安全隐患，比如桌子上的一些钉子等，做到及时发现，及时清除。每次出外活动前，先观察四周围的环境是否存在一些安全隐患，如果有便及时清除，然后再带领幼儿进行活动。本期我班未发生安全事故。

一个学期以来，我与家长们相处得很愉快，工作得到了家长们的一致认可和表扬。平时，经常通过面谈的形式来与家长们交流教育心得，交流幼儿在家、在园的表现情况，共同寻找出教育幼儿的方法，仔细聆听家长们的意见和看法。其次，按时更换家园联系栏，给家长们提供最新的幼教资讯。而且班上的各项活动需要家长支持时，家长们都给予了最大的支持。

在工作之余，我通过函授的方式不断提高自己的专业文化知识，我还经常上网浏览教育网页，利用现代化的网络手段，吸收最新的教育理念和教育方法，扩大自己的视野，不断为

自己充电。看到好的信息能及时摘录下来.同时向有经验的老师请教，在做中学，在学中做，不断积累教学经验，使自己各方面都迈向一个新的台阶。

我还应加强业务钻研，及时反思，随时总结，不断改进工作中的不足。本学期，我参加了心理学、教育学、普通话等级考试。希望在来年的工作中，争取使我的工作更上一层楼。

第三篇:幼儿教师年度考核个人工作总结

时光飞逝,转眼之间,一个学期很快过去了,回顾这一学期自己的工作,真是有喜又忧,但我以为了孩子的身心健康,为了孩子的可持续发展,尽心尽责的工作为宗旨,全身心的投入到工作当中,同时也非常感谢中心幼儿园领导对我的信任和支持。现将这学期的工作总结如下:

每天我一进教室,第一件事就是开窗通风,做好毛巾、杯子的消毒工作,以及各项卫生工作。在平时,为了让幼儿养成良好的生活习惯,在进行盥洗时,能及时看好秩序,注意幼儿的安全,并交给幼儿正确的洗手方法,即使天冷也让幼儿坚持饭前便后洗手;全心全意为幼儿服务。孩子的快乐,是对我工作的鼓励,家长的满意,是对我工作的肯定。

认真学习幼儿园《纲要》及《幼儿园管理规程》,全面了解幼儿教育新动态,思想紧紧跟上现代教育的步代。在教学中,尊重幼儿,营造平等、和谐温暖的氛围,用眼睛关注每位幼儿,从幼儿身上汲取闪光点,去点亮他们自信的明灯,我帮助幼儿发现自己的优势、智能,建立自信和对集体的归属感。在课堂上利用各种生动形象的直观教具激发儿童的兴趣。真诚对待每一位家长,如实的和他们交流对孩子教育方面的看法,对家长提出的要求尽量去满足,对家长提出的教育孩子的问题帮着查资料回答。当问题出现第一时间与家长联络很重要,让家长知道老师对问题很重视,对幼儿发展很在意。园内半日活动中,家长看到了自己孩子各方面的表现与进步,

同时也看到了别的孩子的优点，有助于家长帮助孩子找差距与不足，找到继续教育引导的方向。

总之，这学期来，我努力做好本职工作，但在工作中也难免存在不足，我会在工作中加以改进，扬长避短，继续努力，把工作做好，力争更上一层楼。

幼儿教师年度个人总结篇二

20__年x月，我荣幸的成为了北杜镇政府信访办的一名工作人员，在北杜镇政府这个大集体中开启了我工作生涯的一个崭新的篇章。在北杜镇党委、政府各位领导和同事的关怀和帮助下，我认真的工作，愉快的生活，半年多得时间转眼便过。在北杜镇工作这一年多得时间里，我的工作不断的进步，集体荣誉感不断增强，逐渐的适应了新的工作岗位的同时也真正的融入到了北杜镇党委、政府这个优秀的集体中。总结这一年的工作，主要有以下三个方面：

第一、认真做好本职工作，为民解困，为政府分忧。

作为基层信访工作人员，为有困难的群众解决问题，引导情绪激动的群众走正确的上访渠道，防止出现恶性非法上访事件，维护国家和社会的正常秩序是我们的责任，也是我们的本职工作。所以做好信访本职工作既是为民服务，又是为政府分忧。从事信访工作的时间里，我参与办理了大大小小十多起信访案件，从工作中我深刻的体会到，要做好基层信访工作须具备这样三种品质：

一是有为人民服务的决心。信访工作是一项为民解困服务于民的工作，能否得到群众的认可，直接关系到党和政府在人民群众中的形象和地位。所以信访工作者，时刻心怀一颗为人民服务的决心是最重要的。作为一名信访工作人员，时刻想

群众之所想，急群众之所急，把群众的冷暖放在心上，把群众的诉求当做大事来办，这样才能拉近与群众的距离，密切与群众的关系，促进我们的工作。

二是时刻保持清醒头脑，明辨是非，临危不乱。信访工作经常面对一些矛盾尖锐的案件，在处理这样的案件的时候，拥有一颗明辨是非、临危不乱的头脑尤为重要。只有做到遇事冷静分析利害，分清黑白才能在矛盾错综复杂的案件中保持公正，站对立场，维护人民群众和国家的利益。否则，很容易在复杂的问题面前搞错方向，危机的事件面前头脑发热，犯下无法挽回的错误。

三是注意保持工作态度，认真倾听，耐心解答。信访工作难免会遇到情绪激动的上访群众，面对这样的上访者，我们需要的是保持良好的工作态度，认真去倾听他们的诉求，根据相关政策和法规耐心解答。绝不可以用强硬的态度来激化矛盾。有的群众对信访工作不理解、有怨言。面对这些我们更要保持平和的心态，做好安抚和解释工作。要相信，既然群众能够想到找信访解决问题，就说明信访部门在群众的心中还是有地位的，不理解只是一时的。

第二、积极融入集体，团结同事，互帮互助。

在集体中工作，除了认真做好本职工作以外，和谐的工作环境也是必须要具备的。自从到北杜镇工作，我便被单位的团结向上、朝气蓬勃的气氛包围着。在这样的氛围下工作，我的身心很愉快，适应环境和开展工作很顺利。我为我能够在这样的集体中工作和生活感到荣幸和自豪。为了让自己更快的融入集体，我积极的参与到单位举行和参加的各项活动中。先后参加了“全民健身挑战日活动”、“趣味运动会”、“创建文明乡镇行动”等活动，在活动中努力为集体争取荣誉的同时，积极与同事交流，培养了自己的集体荣誉感和归属感。

第三、服从组织安排，积极工作，不讲条件。

作为一名乡镇干部，首先要有上下级观念，下级服从上级。无论是在之前的工作单位还是在现在的工作岗位，我都把服从组织的安排，贯彻领导的意图放在工作的重要位置。组织和领导安排的工作任务，不论困难有多大，都要认真的去做，努力去完成。要相信，组织和领导既然把任务非配给我，就说明组织和领导相信我能胜任，体现出组织和领导对我的信任。能够在为组织出力，为领导分忧的过程中锻炼自己，提高自己，这是我最大的收获。

一年的时间很快就过去了，在总结20__年工作的同时我也对即将到来的20__年的工作有以下计划：

一、努力学习专业知识，提高专业技能。信访工作是一项比较系统的工作，涉及到的专业知识也比较多，尤其是各个相关部门的法律法规。接下来我准备在这方面加紧学习，多多了解相关知识为以后的工作打好基础。

二、深入村组，了解民情、扎根基层。作为一名基层工作者，深入到自己所服务的群体，了解最基层的民情就是我们工作的根。

下一步我准备找机会逐步深入到全镇的各个村组，全面了解各村的基本情况，为自己今后的工作扎好根。

幼儿教师年度个人总结篇三

。工作中有收获有思考也有不足，为使今后的工作更优于往年，现将本学年工作总结如下：

一、端正思想，找准定位，协助园长做好工作

积极参加社会主义荣辱观教育，时刻以一名优秀____标准要

求自己，牢记为人民服务为宗旨，牢记“_____”，不断提高自己的政治觉悟和思想水平。热爱幼教事业，恪守岗位职责，严于律己，团结同志。在班子成员中做到分工不分家，互通有无，共同协助园长开展全园各项工作；在分管工作中以“分层次网络管理”开展教育教学管理工作，以“以研促教”的工作思路提高幼儿园保教质量，以“以人为本”的可持续发展思想提高教师专业化成长，从而保证了幼儿园保教质量的稳步提高和幼儿的全面和谐发展。

二、建立和完善管理网络，实施分层管理。

幼儿园教学质量的高低与教学管理息息相关。为完善教学管理体系，充分挖掘骨干教师人才资源，建立管理网络，实施分层管理。期初召开教研组长会议，要求教研组长批阅各班周计划；保教主任每周组织教师进班听课、评课，批阅教师听课记录和教学反思笔记，定期检查教案和教育笔记；每月末向主管领导汇报工作，共同商讨下月工作重点。这些管理是以“以人为本”的可持续发展思想为出发点，是为了提高教师专业化成长为终极目标的。科学、规范、人文化的管理为教师提供了宽松的发展空间，激发了教师的主体性和主观能动性，从而使教育教学工作有序、高效。

三、以师资培训为抓手，以教科研为平台，促教师队伍专业化成长。

我园教师队伍大多数是专业教师，但教师专业素质和专业水平参差不齐，为提高教师自身专业素质和业务技能，积极配合师训科合理安排教师参加继续教育和岗位培训。同时积极开展教育科学研究活动，要求教师结对子、找课题、定计划、共同开展研究，形成了老带新、强带弱、共同研究、共同进步的良好局面。20__年秋期立项课题结题9个，获优秀成果一等奖2个、二等奖5个、三等奖1个；20__年春期立项课题7个。

为使教师获得专业成长，开展不同的业务大练兵活动，如公

开课、观摩课、评估课、竞赛选拔课等，在评课环节采用“自评-互评”的方法引导教师反思、质疑、探讨、分析，从而有目的的引导她们教育观念、教育方法、教育策略的转变，从实践到理论的提升，从“经验型教师”到“反思型教师”、“科研型教师”转变。在参加市优质课竞赛活动中，在优秀教师共同听评课的基础上，亲自带领参赛教师共同分析教师意见和建议，汲取先进的、合理的教育形式和教育策略，充分发挥个人自身教学优势突出个人教学特点，不厌其烦地一遍遍提示指导。最后选送的4节教学活动获市一、二等奖各2个。20__年《有趣的土陶》活动获河南省园本课程竞赛一等奖。

四、加大教学管理力度，以活动激活日常教学，促幼儿全面和谐发展。

在日常教学管理工作中，本人坚持进行计划审阅和计划执行检查，深入教学一线有目的地进班听课，督促和指导教师科学合理地开展日常教学活动，及时和教师进行沟通交流教育教学中的问题，帮助指导教师树立正确的教育观念和教育方法，把发现的问题消灭在萌芽状态。同时为了提供幼儿表现的机会和条件，经常利用节假日开展不同形式的主题教育活动，丰富幼儿一日生活，如“春主题教育活动”、“爱劳动主题教育活动”、冬运会、画展等，活动中充分体现教师的主导地位、幼儿的主体地位，引导幼儿在游戏中学、学中感知体验，从而习得方法，养成良好的学习态度和学习习惯，促进幼儿体智德美全面健康发展。工作着并快乐着。这是我今年的感受，虽然在工作中有时有不近人意的地方，但是我依然从忙碌的工作中感受到来自领导的信任，感受到来自同志们的理解和支持，我坚信自己在新的学年里会有更大的进步，更好的服务教师、服务幼儿和家长。

幼儿教师年度个人总结篇四

白驹过隙，时光匆匆。20__学年度已经过去，现对上一学年

本人的教育教学情况作如下总结：

一、各次考试分数结构及结构失衡的原因

1. 纵观全学年的各次考试可以看出，本人所任教的两个班均分差距不大，各分数段的人数也基本相同。但与先进班级相比，在各分数段人数上还存在着以下的问题：100-90分之间的人数近__，90以下的人数相同。

2. 造成这种现象的原因之一：本人平时教学中只注重了基础知识的传授和学生对基础知识过关的检查，而忽视了基础知识转化为应用能力的能力培养，导致部分学生在同一知识点以不同形式出现时，他们就显得束手无策，无所适从。

3. 成这种现象的原因之二：本人平时教学中只注重了对所教教材和教法的研究，而忽视了对近年来中考试题及邻近市区中考试题走向的研究，只是借助于自己手头上的教辅资料，根据这些资料所提供的题型加以训练，导致学生的应变能力不强。

4. 造成这种现象的原因之三：本人平时教学过程中只注重了对学生作业的批改和学生作业订正的检查，而忽视了部分差生的作业过程的质量，导致他们平时作业情况尚可，但在考试中就原形毕露。

二、教改和教科研方面

1. 本人能把握住所教教材的重点和难点，能将新课程标准的要求贯串于教学过程的始终。

2. 本人平时教学中能从听、说、读、写及交际应用等方面对学生进行有目的的训练，我班大部分学生已具备了初一学生应该具备的各种能力。

3. 本人能利用时间进行自我充电。充分利用学校提供给我们的优越条件——校园网，在网络上学习先进的教育教学理论，不断充实自己。

4. 本人能利用时间撰写教育教学心得，有一篇题为英语中表语知多少已在《时代英语报》上发表。

三、学生学习管理的得与失

1. 作为班主任，本人能调动绝大部分学生的学习积极性，所带的初一(2)班在历次考试中总评成绩及优生人数均居年级中游。

2. 本人能轻松地驾驭课堂，处理课堂上的偶发事件。并能协助所任班级的班主任做好学生的思想工作。

3. 本人能通过各种途径对学生进行学习方法指导。如自我介绍或请高年级同学介绍。

4. 但本人对于学生作业过程的管理有所忽视，致使出现了学生作业时对答案或抄作业的现象。

5. 本人对少数学生有时产生厌学情绪的现象，觉得黔驴技穷。

四、教育教学协调管理

1. 本人能与本组同仁协调工作，能主动承担组长分派的工作，并能保质保量地完成。

2. 本人能与搭班老师协调工作，共同协调管理好班级，不与他人争抢时间。

幼儿教师年度个人总结篇五

20__年，我奋斗在新楼盘销售的第一线，恰逢金融危机和房产政策调整，市场进入低迷期。本想通过这个10多万平米的大盘销售，拿到可喜的提成奖金，好为父母在老家买一套新房。可是一切似乎没有希望了！

那一年，真是倍受煎熬！心里承受了太多的东西，回想起来，那也是我成长和提升比较快的一个时期。感恩那段岁月！还有一起奋斗的兄弟姐妹们！最近翻到原来的工作总结，看了后心潮涌动——这正是我成长的印记！自华夏伟业销售团队进入营销中心，1月1日，项目盛大开盘。至今2个多月时间，经历开盘前和开盘后2个阶段。开盘前阶段，工作积极努力，充满热情，对市场充满信心。主要完成以下工作：沙盘讲解，话术训练和考核；现场爬楼，户型知识考核；接听来电，接待来访客户，办理vip卡13张。现场算价，通知客户开盘选房；开盘后阶段，工作心态起伏不定，工作信心和热情有所回落，主要完成工作和业绩：自己销售10套房，首付已给的5套，签订合同4份。接听来电，接待来访客户；跑盘，每周市场动态跟进，值日工作；总的来说目前业绩不理想，总结经验和教训，存在多方面问题：

第一：心态

开盘前乐观的估计办卡40张，可能开盘日会有30套的成交量，结果，开盘当天客户到场只有30批左右，成交23套，真是大失所望，心态低落，第二天(2日)，经过领导训话，调整心态，积极接待客户，但没有把握好当天的来访客户。此后市场不断传出降价消息，客户的观望情绪和对本项目周边环境的不满都对个人的销售心态造成一定冲击。年后将从以下几个方面进行调整：对市场的信心相信市场在四五月份会开始回暖；对公司的信心相信公司的总体营销策略和领导的决策是正确的；对自我的信心相信自己经过一个多月的销售磨练，经验长进，能更好的把握和服务客户。

第二：销售技巧

个人觉得目前自己在房地产销售领域只是刚刚入门，还不及格。在带客户看楼的过程，没能很好的把握客户需求，甚至到送客户走的时候，还不清楚他心里的真正想法，所以，也很难根据客户的需求来引导购买。房地产销售由一连贯的环节紧密组成，包括初次接触客户第一印象，楼盘介绍，需求挖掘，引导购买，异议处理，促成交易，售后服务等环节。其中我觉得良好的心理沟通是一个销售人员最重要的素质。而我在语言表达方面经常表现得过于自信，而且喜欢反驳客户，造成客户不愉快；提问题过于直接，给人“查户口”的不好感觉；在客户表示要再考虑或犹豫不决时，未能很好的帮客户做决定，促成交易。还有很多方面都不足。改进方法是多分析，多总结，并且虚心向有经验的老业务人员学习。

第三：服务意识

我们的行业是服务行业，服务意识应该是第一位的，可是，很多时候，自己想的却是：我怎样才能把房子推销出去？客户有过多问题时不耐烦；付出大量劳动后客户最终不购买也会生气。这些都是用功利的心态和意识来工作，而不是以客户为中心的服务意识。一月份到目前为止只销售了1套房子，个人总结，功利心态加上销售经验不足是主要原因。后来向一位开工厂的朋友请教，她说以她十几年的销售经验，业务成功与否最重要的不是技巧，重要的是能否为客户着想，站在对方的角度，进入他的心里，帮他选择适合他的产品。而且人是活的，产品是死的，客户会因为认可你的人而买你的产品，反之，认可产品，却不认可你的人时是不会购买的。所以，怎样取得客户的信任是把握客户需求的关键，信任来自于您的真诚和为对方着想。正如《商道》主人公所说的：“我做生意赚取的不是金钱，而是人心，金钱只是附带的结果。”朋友又说：如果尽心为客户着想，帮对方做了选择以后，他还是不购买，那就是机缘不成熟，不要强求，过去就过去了，这样子做人做事才会轻松自在。听了以后，我

很受启发：我的服务意识也应该从“我想卖给你”变成“让我来帮您选择适合您的房子”。

第四：执行力

“思想影响行为”，有了正确思想观念，还要落实到行动上，才有良好的结果。有句话说：细节决定一切！对于房地产销售来说，良好的执行力就是关注每一个细节，并且要有快速的行动力！一直以来，我们会开了不少，经理也帮我们分析了很多问题，并且提出了改进方法，但是我的落实情况不理想。比如跑了盘没有及时写跑盘报告，客户资料没有及时登到小客户登记本，礼仪培训后，服务态度和礼节改进不大，中午困了想休息会扒在电脑区打盹，开完会没有及时在会议记录本签名，上早班换完工衣还在休息区磨磨蹭蹭，没有及时到前台，有时会在前台电脑用即时工具聊天……上种种都是自己在细节上做得不好的地方，原因在于忙碌工作中忘了对自己的严格要求，工作用心程度有所下降，反省后要马上改正过来。

第五：旺盛的精力

一直以来，自己都很注意休息，合理安排好作息时间，坚持晚上11点前睡觉，开盘后有段时间比较紧张，休息时间有点不够，但基本上还是能够保持旺盛的精力，以良好的精神面貌接待客户。个人体会，房地产销售是一项体力和脑力都需要付出很大的工作。因此，保持良好的精神状态，需要保证充足的睡眠时间，饮食要适当，勿暴饮暴食，少吃油炸、冰冻、烧烤、高糖、高盐、腌制类等不健康食品。

第六：个人与团队

和同事们相处了3个多月，从最开始的独行主义到现在的和谐相处，自我感觉在这个团队里自己比以前更会和人相处，这要感谢两位经理的提点和教诲！但是毛病也是明显的，言语过

于直接，会让人不好接受，这方面还要不断改进。记得刘经理两次问我：你在团队里有一个很好的朋友么？仔细想想，目前还没有。写这句话心里是感到惭愧的，这说明自己对他人的关心和帮助还不够，对团队的付出也不足。希望自己以后心量更大，主动地承担一些工作，给别人多一些关心和帮助。