

2023年最精辟年终工作总结(优质7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

最精辟年终工作总结篇一

月××日下午，中共××县委常委会召开了先进性教育活动专题民主生活会，县委常委年终工作总结。市委副书记××、市委督导组组长××和市纪委的领导到会指导。会议由县委书记××主持。现总结如下：

全体常委高度重视分析评议阶段各项工作，在前一阶段学习培训的基础上，继续认真学习了有关必读和重点篇目，专题学习了省委××书记到××调研指导时的重要讲话精神，牢固树立“走在前列”意识，两次召开常委会精心谋划制订第二阶段工作方案，专门召开会议进行全面发动，深入开展“两项主题”大讨论活动，提炼出了《中共××县委常委会保持共产党员先进性具体要求》，真正在思想上打牢基础，把思想和行动高度统一到中央和上级党委的要求上来。

同时，县委常委会把征求意见贯彻整个活动全过程，主要通过五个渠道广泛征求意见建议：一是发放书面征求意见表，征求县级机关各部门和直属各单位、各镇等基层单位党组织的意见建议。二是通过媒体向社会公开征求意见。三是12位县委常委牵头分别召开了12个层面的座谈会征求意见。四是通过驻村一周活动征求意见。五是通过信访接待、12345县长热线和机关效能投诉中心受理等形式，征求意见建议，努力做到在态度上真心诚恳、在内容上涵盖全面、在形式上丰富

多样、在处理上认真果断、在效果上实实在在。

县委常委会对征求到的意见建议，高度重视，认真对待，先后于4月14日和4月22日，分别召开十一届县委第××次和××次常委会，通报征求意见情况，梳理出意见建议××条，并研究确定了关于接轨上海、关于坚持工业经济量质并举加快发展、关于加快发展第三产业、关于密切联系基层和群众长效机制构建、关于解决文山会海对策措施、关于鼓励农村失地劳动力转移、关于创建平安××、构建和谐社会长效机制、关于发展壮大村级集体经济、关于进一步加强村级基层组织建设、关于加强城市管理探索长效管理机制、关于加强对农民的教育、关于完善农村二轮土地承包制度、关于救助弱势群体完善社会保障机制等××个需要县委常委会牵头重点研究解决的问题，工作总结《县委常委会年终工作总结》。对其余意见建议由涉及的××个部门和××个镇具体承办，县委办、县府办、县委先进性教育活动办公室加强督促检查。

4月××日下午，在市委徐士珍副书记、市委督导组陆雁萍组长和市纪委有关同志的指导下，中共××县委常委会先进性教育活动专题民主生活会在严肃、认真、热烈、和谐的气氛中进行。

在民主生活会上，全体常委以对党的事业和××发展高度负责的精神和认真、务实的态度，按照党的先进性建设的要求，结合各自的工作和思想实际，找准问题，深刻剖析，推心置腹，坦诚相见，达到了进一步统一思想、坚定信心、明确方向、增进团结、改进工作、继续前进的预期目的，取得了相互勉励、共同提高的效果。

市委副书记徐士珍对县委常委会班子给予充分肯定。同时希望××县委常委会班子成员保持饱满的精神状态，充分发扬“坚韧不拔、敬业争先”的××精神，进一步加强党性修养和团结协调，充分发挥××党建基础较好的优势，进一步

增强“走在前列”意识，不断增强班子的创造力、凝聚力和战斗力，在接轨上海、开放发展上取得新突破，努力把××的发展这篇文章做好。市委督导组组长××对县委常委会班子下一步教育活动提出了具体要求。

县委书记××在主持会议时指出，市委领导的讲话语重心长，要用心体会，深刻理解，自觉化为实际行动，不断加强自身建设。她希望全体班子成员要进一步关注大局，掌握全局，提高决策能力和水平。要在加强执政能力建设上多下功夫，多用心思。要进一步解放思想，大胆实践，开拓创新，为全县各级干部带好头；要进一步清醒、坚定、有为，攻坚克难，更加坚定、努力地推进××的发展，在现阶段，更要敢抓敢管，敢作敢为，率先垂范，作出样子。

民主生活会后，县委常委会授权县委办，以善委办[xx]××号文件形式，向各镇党委、县级机关各部门和直属各各单位党组织下发了《中共××县委常委会先进性教育活动专题民主生活会情况通报》，要求基层各级党组织通过一定的形式，在一定范围内通报。同时，在《××日报》上公开通报了会议的有关情况。

最精辟年终工作总结篇二

不知不觉中，充满希望的xx年年就伴随着新年伊始即将的临近□xx年就快结束，回首xx这一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年年的主要工作总结(提供更多总结)如下：

我在公司负责对外关系的建立与维护，主要工作是与宁夏区的电力系统、供电局、设计院（电气室）建立友好关系，为各个项目创造良好的市场氛围，从而吸引各项目经理来做好项目。现在这个社会关系就是金钱，市场和关系是连在一起的！任何一家企业的发展壮大，都离不开人际关系的拓展。产品的销售和项目运作都要在形成良好的关系后才得以进行，

市场的关系维护是企业至关重要的一环。

为了打通关系，近半年里，我设法发现并接近有决定权的客户。并做了严密的拜访计划。然后一家一家地拜访。刚开始经常吃闭门羹，不是领导没空，就是领导不在。好不容易见着了关键负责人，却又被告之他们已经和别的生产商建立了合作关系，在其它厂家制造的产品还没有什么重大问题出现之前，他们很难接受我们的新产品。

我不得拿着资料，反复地详细地向他们讲解我们产品，告诉他们我们产品所性能更优越。价格更合理，售后服务更有保证。带着礼品去拜访，人家看都不看一眼。有的借口很忙自己出去、有的敷衍了事、有的充耳不闻。甚至有的很直接地下逐客令。

无数次被人当空气一样尴尬地凉在一边。记不清看过多少厌恶的表情，也不知道听过多少烦人的背后语，经常我刚看完一处白眼，又得去另一处听冷言冷语。尽管这样，我仍然没有放弃努力，终于在一次又一次的奔走中，他们慢慢接受了我们的产品，初步同意如有新项目或者换老化的设备可以与我们的合作。

经过我的不懈努力，目前已经和电力公司招标处处长、生计处主任、基建处主任建立了良好的前期关系。并且和银川供电局、固原供电局、中卫供电局、吴忠供电局，局长与生计处的顺利建立了友好前期关系。现正进一步维护中。同期进行着与各大设计院，化工企业、宝塔项目、电力行业、工业、煤碳业、建筑业等行业的电气专工及主任的关系建立与维护。为明年的业务开展奠定了很好的基础。也为明年加入电力采购网做好了前期铺垫。

(1)、顺利和宁夏英力特公司建立了友好关系，取得了宝塔宁东重整项目。

明年的二甲醚是重大重点项目；

聚炳乙烯项目的已经在前期跟进中

(2)、与宁夏煤业集团建立了友好合作关系，明年将与宁煤合作二甲醚及丁烯项目。

(3)、西夏电厂的2乘20万机组的业务项目，现已顺利开工在建；

(4)、美利纸业二期项目也顺利开工在建。

(5)、灵武电厂和一铝厂已经开始使用我们的厂品。

在工作、生活中我一直相信一份耕耘、一份收获。所以我一直在努力。不断的努力学习、不断的努力工作。在同事的热心指导下很快了解到电力系统的工作重点,为了工作的顺利进行,我通常要在下班后查看更多客户信息。通过努力的学习和工作,市场能力和关系维护都取得了进一步提高。但俗话说:“活到老,学到老”,我一直在各方面严格要求自己,通过阅读大量的道德修养书籍,高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

在过去的基础上对电力系统的相关知识进行重学习,加深认识。使之更加系统化,从而融会贯通,业务水准提到了一个新的起跑线。现在基本做到了忙而不乱,紧而不散,条理清楚,事事分明,从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干,不知总结(提供更多总结)经验的现象。

回想一年来的工作,之所以能够取得一些成绩,得益于单位干部职工之间团结共事,相互信任,互相支持,共同维护班子的团结和整体效能的发挥积极努力和拼搏奉献。就这样,我从无限繁忙中走进这一年,又从无限轻松中走出这一年,尽管我做了大量的工作,取得了一定的成绩,但与上级的要求和先进单位

相比,仍存在一定的差距,我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

前景展望

展望邻近的xx年年,我会更加努力、认真负责的去对待每一个客户,也力争赢的机会去寻求更多的客户,争取更多的订单,完善市场部门的工作。在维护好已经建立起来的友好客户关系的同时,我会进一步拓展更好关系。力争让一些大型企业单位比如石化、供电局、电力系统、一些重工业等采用我们的产品。开拓市场虽然很艰苦,但有压力才有动力,通过在职场的磨练,我不仅具备了丰富的市场关系拓展经验和强大的抗压能力,还发展了广阔的人际关系,明年,我将跨入一个新的里程。

最精辟年终工作总结篇三

20xx年是开化人防快速发展的一年。基层基础进一步夯实,核心能力进一步提升,融合发展进一步加快,班子队伍建设进一步加强,较好地完成了市对县考核的1101工程动工建设、超额完成结建工程2200平方米的任务、教育基地建成使用三项主要目标任务,取得了较好的成绩。

(一)以基层规范化建设为抓手,人防基层基础进一步夯实

1、完善基层人防组织建设。全县2个重点镇和9个社区的人防工作站全面建成,有人防工作领导小组、管理制度,配有应急救援器材。其中2个重点镇和3个社区参加了今年的省级基层规范化创建。

2、扎实推进人防宣传教育。二季度,在城西、岙滩、东岸三个社区举办人防知识讲座。8月,在芹南社区举办志愿者培训和“人防在社区”创意大赛。9月,开化一中人防(民防)教育基地建成完工,实现了我县人防教育基地化的重大突破。另

外，在全面开展人防宣传“老五进”的基础上，开展“新五进”宣传；在“3.1”“5.12”等重大节日进行广场、媒体的广泛宣传。多措并举，不断提高人防宣传教育的深度和广度，开拓了开化人防宣传教育的新格局。

4、人防的社会影响力进一步扩大。通过开展社区人防知识讲座，组织居民疏散演练，标识标牌进社区，规范人防工程建设和易地建设费征收，参与地下空间开发等一系列的手段，从领导到普通群众，对人防的认知度不断提高，从而关心支持人防事业的发展。

（二）以贯彻省人防工作会议精神为主线，应急应战能力进一步提升

1、抢抓进度完成1101工程项目前期各项工作。在春节上班后的第2个工作日，就深入项目所在地的城关镇小桥头村，与村干部进行沟通，抢时间完成了政策处理。4月底各项行政审批全部办理完毕。11月8日完成招投标，目前进行基坑开挖。另一方面，我办积极向上争取建设资金，省财政和省人防办已下文补助该项目150万元。

2、加强结建工程管理。今年是我县人防结建工程大发展的一年，也是出成果的一年。全县在建人防结建工程7个（含新开工工程2个），总面积31442.3平方米，有4个项目完成主体结构验收，有1个面积为4034平方米的项目完成竣工验收，还有1个项目在年底前可完成竣工验收。上半年我县首个建筑面积3589平方米的龙顶西子城农贸市场防空地下室工程投入使用。坚持质量第一、安全第一、服务至上的理念，抓好结建工作建设。7月份组织了全县人防工程安全生产大检查，10月份组织人防工程“三项检查”的自查工作。通过检查和日常管理，狠抓结建工程建设质量，使得我县人防工程的建设更加规范，确保了全县人防工程无质量问题、无安全事故。

3、加强指挥通信设备维护，日常训练规范化，常态化。实现

短波电台每周通话一次，指挥车两周对接一次，设备电池每三个月进行一次深度的充放电。顺利完成了“5.12”防空防灾警报试鸣工作和市办的全年训练任务。

4、充实完善由人防专业队、民防应急救援队、志愿者服务队组成的应急应战救援队伍体系建设。4月份，重点镇民防应急水上救援分队举行救援演练。5月份，城西社区组织600多人疏散演练。6月份，交通运输专业队进行整组训练。

（三）以开化主体功能区试点建设为契机，融合发展进一步加快

1、积极参与城市治堵工作。3月份我县第一个防空地下室龙顶西子城农贸市场防空地下室投入使用。该防空地下室战时为人员掩蔽所，平时可停放55辆汽车和200辆电瓶车、自行车。该工程的投入使用，为规范该片区农贸市场秩序、有效解决周边停车难问题发挥了有效作用。

2、加强地下空间开发利用项目的谋划。根据我县实际，组织谋划了电影院片区的地下空间开发利用项目，积极与省内两家企业进行对接，准备采用招商引资方式，对该地块的地下空间进行开发利用。

3、积极组织配合地下空间开发利用规划的编制工作。与住建局规划办协调，配合做好主城区地下空间开发利用的规划编制，使该规划所有项目有人防元素，对我县近期相关项目的地下空间开发向县委、县政府进行了建议。

4、服务中心，做好县委县政府安排的各项工作。我办责任包干路段城东凤凰路的环境秩序整治工作，多次被创建办评为优秀，通报表彰。华埠镇大路边村为我办联系村，大溪边乡大桥头村和公淤村为我办生态指导员联系村，负责该项工作的同志，多次与村两委和村民沟通交流，了解村里的优势，研究村容整治、创业创收方案，帮助村民解决困难。

（四）以规范权力化运行为纽带，班子队伍建设进一步加强

1、加强学习，确定每周一晚上为全体干部职工集体学习时间，从学习党的十八大理论到人防业务知识，定期组织探讨学习心得，全体干部职工的整体素质得到了进一步加强。在7月市办组织的人防比武中，我办取得了优秀的成绩，有两人被选拔至省办参加竞赛。

2、加强行政审批管理，规范优化审批流程，坚持做到依法征收、应收尽收、以收促建。加强窗口服务水平，提升服务质量，人防窗口全年被评为星级窗口。认真开展人防行政审批工作的自查，在7月份的全省人防行政审批专项检查中，得到省办的好评。

3、强化人防队伍依法行政能力，加大行政执法和执法监督的力度，严格追究行政越权、不作为等行为，坚持规范执法，严格执法、秉公执法、文明执法。上半年依法查处了我县第一例破坏人防工程案，得到了省人防办第二季度视频会议的通报表扬。

4、抓好党风廉政工作。一方面是加强党风廉政的防控体系建设。一是加强制度建设，先后制定和完善了财务管理、人事管理、工程建设项目管理、行政问责等10项权力运行和日常服务制度；二是规范职权范围和运行流程，对7项行政许可审批、1项非行政许可审批、3项行政执法和1项其他项共12项职权进行疏理和规范。将行政权力范围内的所有事项进行流程再造，形成了简明、易懂和操作性强的流程图；三是规范细化了自由裁量权，将行政执法项目，特别是行政处罚15个项目的自由裁量权进行细化，减少了权力空间，提高了行政处罚的科学性和操作性。另一方面是加强制度化常态化工作的落实。年初办主要领导就与每个干部职工签订党风廉政建设责任书，并组织干部职工进行党风廉政教育和机关效能建设教育。采取一卡提醒的方式，为每个工作人员办公桌上配置了中共“八项规定”和衢州市“八条禁令”的提醒卡，进一

步增强本单位干部职工的工作作风，提高本单位的廉政安全、作风建设水平。

（一）人员素质跟不上形势发展的需要，尤其是工程、通信专业人才缺乏，制约着人防事业的发展。

（二）推进融合发展办法不多，主要是参与地下空间开发和城市治堵等各项工作，有待加快步伐。

（三）人防各项预案的修编进展不够快。

1、加强1101工程建设进度，力争年内完成主体结顶和幕墙工程，完成年投资3000万元的建设工程，加强项目管理，确保施工安全。

2、完成开化一中人防（民防）教育基地室外部分的硬件建设。

3、完成县级民防信息管理系统建设，落实专人管理，正常运行使用。

4、与民政部门共同做好综合应急疏散场所建设，完成定址、挂牌和物资储备等工作。

5、抓好结建工程建设，力争完成4个人防结建工程的竣工验收，总面积在6000平方米以上。

6、抓好地下空间开发利用工作。完成《开化县主城区地下空间开发利用规划》编制；根据电影院片区拆迁进度，完成该地块地下空间开发利用工程的前期工作，力争开工建设，同时完成1个亿的招商引资任务。

7、进一步抓好党风廉政工作。结合“四风”教育，抓好教育实践活动，进一步加强廉政防控体系建设，加强廉政教育，提高党风廉政建设水平，确保单位安全、廉政。

最精辟年终工作总结篇四

紧紧张张的20xx年就要过去了，充满希望的20xx年就要到来了。如何写好年终总结？是年前的最后一项工作了。现将过去讲课稿整理出来，抛砖引玉，供大家参考。

标题是文章的眼睛。一般总结虽没有发挥的余地，但一定要写全面。

大公司总结的标题：关于+公司名称+年度名称+本文内容+总结，如：《关于金宇公司20xx年度营销工作的总结》，比较全面了。

标题规范了，一便于存档，二便于查找，一举两得。

引言应短而精，官话、套话要少。

部门总结引言：如：李总：

现将营销部20xx年总结报上，请批示。

大公司业务总结引言：如：公司领导：

20xx年，在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在公司各部门的积极支持下，在营销部全体员工的共同努力下，我们取得了三方面的成绩：成功实现了年营销任务5000万元，达到了历史最好水平；成功开发了两个年销售收入在500万的大客户，为明年销售收入上一个新台阶打下了良好的基础；成功地进行了全员营销培训，营销人员的基本素质得到了断面的提高。下面将分四部分向领导汇报。

若总裁太忙，一看引言就知道你的主要工作成绩了。

总结主要分两大部分，第一部分是总结，第二部分是特点。

总结部分要全面。把各级领导的关心、兄弟部门的支持、员工们的努力和部门的主要工作要写全面，但一般不要超过5点。

特点是本年度、本文的精彩之处，与往年的不同之处，本部门主要的、重点的成绩，一定要认真写好。

特点不要超过三点，多了就不是特点了，别人也不容易记住。

一年工作一定会存在一些问题、不足和遗憾，一定要找准写好。特别是要把领导认为存在的问题、员工感觉存在的问题和阻碍公司发展的主要问题要找准找对，深刻反省，写深写透。

不足一般不超过3点。

针对成绩、特点和不足、问题，明年应怎么办？这点一定要写好。要有具体的办法和措施、步骤。要事先征求领导和员工的意见，本部门要组织好学习和讨论，制定出的改进计划要得到领导的中肯和员工的认可。（小部门总结可简单些）

总之，文章写作有八股，功夫诗外无止境。光看笔头生花、没有扎实的工作、没有认真的调研、没有准确的分析是写不出好文章的。但干好了没写出来，得不到别人的承认，且不是感觉太窝火。

文笔是管理的基本功，作为版主在这里抛砖引玉，希望大家在“最爱话题”栏目里，相互学习，取长补短，共同进步！

最精辟年终工作总结篇五

新的一年来临之际，回想自己一年里所走过的路、所经历的事，可能有过许多的感慨，许多的惊喜，但自己也收获了一份镇定、从容的心态，年终工作总结与计划。三个感谢：首先我们都得感谢公司和于总，给我们提供了良好的工作条件；

其次感谢刘总，给我们真切的指导和让我们终生受益的实战经验；最后我还得感谢在座的同事，曾经给我的帮助和谅解。相处的过程中让我学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。怀着感恩的心，让自己与公司又共度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

转眼20xx年已经到来，又开给了新一年的工作，为了工作更好的开展，我就20xx年作一个全面而详实的总结，以便对20xx年的工作做参考和借鉴。

20xx年个人与红波共同所负责市场为新乡市区，所负责区域为5号区，任务新品200万，金品。万，本区域共计店面445家，饭店零售数目相当，全年所负责市场共计完成220余万元，其中新品任务完成。市场铺货率达到70%以上，空白点主要集中在人民路平原路两侧，其中以三流酒店居多；在就是不太临街的小巷，其中以小零售网点居多。

综合来看□20xx年平川酒新品一号在往年良好销售势头的基础上，承继并提高了其销售数额，继续扩大了其市场主导力；金品一号通过长期的市场运作，也占据了一定的市场分额。

1. 采用《客户销售登记卡》，对客户销售状况进行监控，统计记录，使我们心有明细。

好处：(1)可以随时对客户的库存数量，销售周期进行统计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户当明星，那些客户是平民，那些客户为重点挖掘的潜力股，这样公司在有相应产品活动政策后，可以有秩序的“送钱”，既节省时间，还提高销售活动效果。

2. ‘一店一策’的申请，针对不同情况的商户，问清楚他们的需求，尽最大的能力去达到双方都满意的结果。你想吧，看是我们这次麻烦了点，但商户以后我们在去的时间，肯定他

就会态度不一样，为什么？因为这时间我们不是在销售，是在交心，交朋友，能相互帮忙的朋友。前提，不和规矩的坚决不做。

3. 就是在和经销商合作的过程中，我们得时刻记得，我们是厂家业务，他们才是头，在外面的头，正常的时间友好合作，彼此尊重，关键的时候咱们还得是那脖子，头再厉害，最终还得听脖子指挥，只要咱们抓得住市场，拿得住商户，就不怕他不服。

4, 金品酒售后一事。其实销售做久了压力是比较大的，就像金品酒收瓶，兑奖的事，因为市场经销商不愿投入人力，就逐渐形成了‘只管杀不管埋’的怪圈，收瓶咱不说，新品还可以收，但兑奖太不及时，基本上都依靠我们，尤其急兑奖的问题得不到有效的解决。人都说一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，今年我必须把自己定位成一个一流的销售，那就是必须把工作当成是自己的事，认真、努力、主动地去做，除了要对工作总结外还要不断的学习，探索如何做出业绩，怎样使利润最大化，我知道这都要通过勤奋来完成的，为了明天[who怕who]其实做销售也就是做人。

5, 工作中由于与本市场的商户有了一定时间的合作，能够取得商户基本的信任，进店相对比较随意，气氛比较缓和，有时间导致客户拜访八步骤还不够到位，跳点等现象时有发生。

1. 市场陈列作为一项长期的基础工作来抓，俗话说‘淡季做市场，旺季抓销量’，淡季的时间咱们公司会一如既往的主抓‘宣传’这面大旗，投入大量的人力，物力，通过如‘喝平川撞好运，平川酒爱心接送考生，平川杯武林争霸’等一系列活动来拉动，细想一下，其实我们前期所做的一切都是为旺季的量化而造势的，在淡旺季交替之时（八九月），其他厂家必会出台形式各异的方式来吸引消费者的眼球，以刺激起购买的欲望，进而切割市场份额，扩大销售。这时间我建议八月

底我们应该成淡季造势之力，率先与终点酒店签定陈列，其中生意较好，在本区域或一条街影响较大的，应签订长期的陈列协议，且奖励高于一般店面，以确保我们产品在旺季时间排面，销量在同行业中的绝对优势。

2. 利用咱们国家的传统节日做宣传，发放有特殊意义的礼品。如‘端午节发种子’‘中秋节送月饼’‘平安夜送平安果’等，并提前做好准备。通过乡情与亲情进而打动消费者的心。

1、加大对窜货的打击力度，加强自己的拜访频率。

2、让老客户逐渐引进金品，巩固老客户的忠诚度。

3、继续开发空白市场，加大空口市的新品开发。

4、随着新品价格的上涨，坚决让终端价格涨上来。

总之20xx年功也好过也好，都已经成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在20xx的门槛上，我们看到的是希望，是丰收和硕果累累！

最精辟年终工作总结篇六

1、着重对教材进行深度的研究。组织一些体育教师一起研究教材，研究一套符合实际确实可行的教学计划，为提高教学质量和教学研究为做好准备。

3、根据工作的需要，研读了关体育教师专业发展的相关文件及工作要求，并研读了一些相关理论，阅读了《中学生体质健康执行标准》、《学校体育工作条例》和有关国家体育总局有关对学校体育工作的有关文件。

4、身为兼职教研员，研究是其自身工作的一个重要内容。本学年，重点对听评课的有关细则进行研究，了解评课的意义、

原则、方法、注意事项。通过学习，切实地从自身转变观念，提高素质，努力使自己成为一名合格的理论型、研究型、学者型教研人员。

一次活动就是一次唤醒与反思，就是一次超越与提升。我注重教研活动的主题策划和立体思维，尽心尽力打造学科的独特个性，通过开展一系列有特色的教研活动，引领体育教学的方向。

本度共进行了以下几项大型的活动。

1、专题研究。如何实施体育学科的有效教学专题研究，在体育教师间、骨干体育教师间开展听课评课制度，提高自身与其他成员的业务水平，有序地开展了教学的研究工作。通过听评课研讨活动，解决教学实际问题的能力。

2、在进修学校培训处统筹规划下，针对骨干体育教师公开课进行指导与听课、评课活动，并组织骨干教师之间相互听课、评课、教研活动。

3、参与校本教研活动，加强指导校本教研的活力。应多所学校体育教研组邀请，参与其体育教研活动，并针对事先提出的教研活动的问题进行一一解答，与他们体育教研组成员共同探究体育校本教研的提升方向。

最精辟年终工作总结篇七

一学期的时光就这样过去了，回顾这一学期的工作，想说的真是太多太多。人民教师这一职业是十分辛苦的。本学期，我负责学校xxxxxx管理。现就本人的工作小结如下：

师是人类灵魂的工程师，是传递知识和文明的接力手，是点燃光明未来的火炬手。作为一名人民教师，我感到由衷的自豪，也深知肩负的历史寄托和责任。我清楚要成为优秀的新

世纪、社会主义精神文明工作者，就要不断提高自身的精神修养，提高自己的政治素养和专业文化水平。与时俱进，开拓进取已成为这个时代的主旋律，信息时代的教师一定要勤于学习，勇于创新，踏实肯干，用自己辛勤的努力培养出新世纪、新时期的新一代劳动者。

本人能积极参加政治学习，关心国家大事，拥护党的领导，拥护党的各项方针政策，关心国内外大事，注重政治理论的学习，团结同志，热心帮助同志，人际关系融洽，教学目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦，关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神。平时积极参加全校教职工大会及党员大会，认真学习学校下达的上级文件，配合组里搞好教研活动，从不缺勤，按时坐班，服从安排，业余不从事有偿家教及第二职业。本学年度全勤。

在教学活动中，积极参加年级组组织的教研活动，进行集体备课，仔细听，认真记，领会精神实质。然后根据要求，提前两周备好课，写好教案。平时做到提前备课，备课时认真钻研教材、教参，学习好大纲，虚心向同年组老师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点，制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。注意弱化难点强调重点。教案编写认真，并不断归纳总结提高教学水平。

为了上好每一节课，我经常上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路，常常工作到深夜。为了学生能更直观地感受所学的知识内容，我积极查找课件，制作课件，准备、制作教具。复习阶段，我把每一单元的词语、重点内容用电脑打印在纸上，为的就是让学生有个清晰的复习印象。每次，当我工作完的时候，脖子就已经感到十分僵硬而疼痛。而家人都已熟睡，时钟已悄然滑过深夜十一时、十二时。

上好课的前提是做好课前准备，不打无准备之仗。上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练。运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和

创造性思维，使学生有举一反三的能力。培养学困生的学习兴趣，有难度的问题找优等生；一般问题找中等生；简单些的总是找学困生回答。桌间巡视时，注意对学困生进行面对面的辅导，课后及时做课后记，找出不足。上课时注重学生主动性的发挥，培养学生的思维，注重综合能力的培养，有意识的培养学生的思维的严谨性及逻辑性，在教学中提高学生的思维素质，保证每一节课的质量。

我利用课余时间对学生进行辅导，不明白的耐心讲解，不会写字就手把手地教，及时查缺补漏。并与家长联系，及时沟通情况，课后给他们吃小灶。

根据减负的要求，我把每天的作业经过精心地挑选，适当地留一些有利于学生能力发展的、发挥主动性和创造性的作业。

本学年平均每周听课二到三节，对自己的教学促进很大。

这一学期以来，学校开了几次公开课，通过公开课的学习，使自己的教学水平得到很大的提高，但也使我意识到了自己在教学方面的不足之处。

积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。努力学习英语，以适应当前教育的形式，给自己充电，为进行双语教学做好准备。积极进行学历进修学习，争取三年之内拿下本科。我还利用业余时间认真学习各种开发语言，学习制作多媒体课件，为教学服务，同时也帮助其他同志制作课件，上网查找资料等等，积极撰写教育教学论文。

教育教学工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为有责任感的教育工作者，必须以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育教学工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，

以完成我们肩负的神圣历史使命。