

# 2023年外勤岗位工作总结(优秀8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。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 外勤岗位工作总结篇一

近日，我对自己在男装行业的工作进行了一次总结和反思，通过此次总结，我深刻领悟到了许多重要的原则和理念。以下是我对这些体会的总结和思考。

首先，我认识到在男装行业中，品质至上是最重要的原则。品质是一家男装品牌的生命线，决定了该品牌是否能长久发展。我在工作中时刻保持对这一原则的高度重视，努力推动团队追求优质的工艺和材料。在这个竞争激烈的市场中，只有不断提高品质，才能够有竞争力。

其次，在男装行业中，客户至上是关键。顾客是我们存在的基础和动力，只有深入了解客户需求，才能更好地满足他们的期待。我在工作中学会了倾听客户的意见和建议，虚心接受各种反馈，并高度重视每一个顾客的满意度。只有对客户真诚关怀和投入，才能赢得他们的忠诚和口碑。

第三，团队合作是男装行业成功的前提。在男装行业中，每个人都有自己的专长和优势，只有团结一致，发挥每个人的优势，才能创造更好的工作成果。我在工作中积极主动和同事们进行交流合作，协同解决问题。同时，我也非常重视团队中每个人的意见和建议，积极倾听他们的声音，形成共识，共同努力达成目标。

此外，不断学习和创新是在男装行业中不可或缺的一项素质。时代在进步，潮流在变迁，只有具备持续学习和创新的能力，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。我在工作中不断学习行业最新动态和趋势，紧跟时代发展的脚步。同时，我也鼓励团队成员勇于创新，提出新的理念和思路，为品牌注入新的活力和创造力。

最后，我深刻认识到在男装行业中，坚持诚信的原则十分重要。诚信是企业立足市场的基石，也是维护品牌声誉的关键。在工作中，我始终坚守诚信，信守承诺，从不以次充好、夸大宣传。只有与客户建立互信的关系，才能长期稳定合作，获得口碑和信誉。

通过对我在男装行业工作的个人总结和反思，我能够更好地认识到品质至上、客户至上、团队合作、不断学习和创新、坚持诚信这五大原则的重要性，并将其贯彻于自己的日常工作中。我深信，在今后的工作中，只要我坚守这些原则，并不断总结经验、提高能力，我一定能够在男装行业中不断成长，并取得更大的成就。

## 外勤岗位工作总结篇二

20xx年转瞬已经过去了，在各位领导的领导下、在同事们的支持和配合下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，在这里将自己在这一年的思想、工作情况等汇报如下：

20xx年我负责双峰寺项目属于古建筑工程，建筑面积约1.3万平米；我作为一名技术管理人员，执行公司的各项规章制度，按时按质的完成施工中的各项管理工作，工程具体完成情况如下：

- 1、藏金阁：主体完成、现在全面进行装修阶段；计划年底完

成装修。目前装修已经完成了80%。

2、药师台：主体结构全部完成。

3、准提殿片区：主体结构全部完成、基础装修部分完成；计划年底完成大部分装修。目前装修已经完成了40%。

4、观音阁、文殊、普贤殿片区：正在施工负1.2米梁钢筋绑扎；计划年底完成主体一层屋面结构。目前主体结构完成60%。

5、方丈院：正在施工屋面梁、板；计划年底完成主体结构。目前主体结构完成90%。

6、晚风精舍：挡土墙完成，正在施工地梁、板；计划年底完成主体结构。目前主体结构完成40%。

7、大雄宝殿：主体全部完成；计划年底完成部分装修。

8、讲经堂、钟楼、居士禅修、禅茶堂：主体及围护结构基本完成；计划年底完成部分装修。目前装修已经完成了30%。

9、二山门：已施工至结构正负零；计划年底完成主体结构。目前主体结构完成70%。

10、法物流通处、鼓楼：已施工至结构正负零；法物流通处计划年底完成一半主体结构（另一半为后续工程）。鼓楼完成主体结构。目前主体结构完成40%。

11、五观堂：已施工至结构正负零；计划年底完成一半主体结构（另一半为后续工程）。目前主体结构完成20%。

12、天王殿：已施工至屋面钢筋绑扎；计划年底完成一半主体结构（另一半为后续工程）。目前主体结构完成70%。

13、一山门片区：因地质问题，已停工。

14、游客中心：完成平场工作，年前完成基础施工。

15、管网：现完成约40%工程量。

16、医务室、衣钵店、禅堂、视听、客堂、授习：现在正在进行基础平层。

17、十八罗汉廊：年前准备基础动工。

18、永久性公路：计划年底完成毛路基础工程。

19、其余工作已有序进行。

技术管理：在过去的一年中，我参加了该工程的图纸会审工作，将会审内容进行整理，并及时通知施工班组。由于双峰寺项目建设的特殊性，给图纸会审和方案编制及施工组织设计的编制等工作及现场施工造成很多困难，我根据实际情况组织相关人员按图纸来图顺序分别进行图纸会审后及时编制相应的技术方案。并对相关人员技术交底，下发到施工班组手中。在施工中由于施工图纸对于满足使用功能上的欠缺，施工过程中经常发生临时变更，对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了确认，在施工中的各项资料与施工同步，及时填写收集。

质量管理：以前从书本上学到及经验积累的技术知识以不能满足施工实际的需要，在施工中特别是古建筑中更要求我们对待质检工作不能人浮于事。而要以踏实、严谨的态度对待工作。不懂的善于学习，已懂的东西更要精益求精，因为技术不断进步更新，只有通过不断的学习，辅以求精务实，脚踏实地才能胜任自己的工作岗位。

配合并服从监理工程师的监理和指导，严格遵守监理工程师下达的工程监理指令。

严格按规范要求施工，施工过程质量控制采用工序管理点控制办法。以工序质量保证分部、分项（单元）工程质量，凡达不到工序质量标准的坚决返工，直到检验合格，才能转入下道工序。

认真执行“三检”制度。即班组自检、项目部复检、终检。

在新的一年里，我将从以下几点做出努力、做好工作：

1、加强业务知识学习，继续提高管理水平：随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识的再教育。所以，在新的一年里，我打算首先加强学习专业知识。我相信只要努力，就会有结果。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

2、进一步作好施工管理工作：

20xx年的工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，在管理工作过程中，缺乏大胆管理的主动性，今后我应加强学习不断提高自己的管理水平，工作中不断总结经验。使自身能力更好的发挥。

总之，在新的一年里，我将进一步提高自己，研究和改进施工管理办法和业务水平，为公司的发展作出贡献。请领导和同事们指导，提出宝贵意见，谢谢大家。

## 外勤岗位工作总结篇三

时光如白驹过隙，20xx年末又至，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作。较好的完成了20xx年度的工作任务。

在思想上加强学习提高理论和业务素养。始终坚持把政治理论和业务知识学习作为提高政治信念、思想素质、工作本事的重要途径。利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内外形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍。在学习过程中，注意理论联系实际的方法，不断提高自身的认识本事和思想政治素质，一向坚信人应当坚守自我的信念和操守，在这个物欲横流的社会，坚持内心的纯净，言者易，行者难，要耐得住寂寞，有所为，有所不为。

信息高速发展，知识不断更新，仅有不断地学习才跟上时代的提高，今年我克服了翻班工作，照料家庭的繁忙，利用业余时间完成了护理xx考试。

对工作热爱，心不累则身不累，象蚂蚁一样工作，象蝴蝶一样生活，对于自我的工作要高要求严标准。我院的住院病人以老年长期卧床，生活不能自理为主，日常工作中我具有强烈的职责感和爱心，人们对新生命的诞生固然充满了喜悦，在经历了一生辛苦劳作，暮年时却又回归了婴儿时期，老人的今日也许就是自我的明天，善待老人，视同亲人，多一声问候，多一点微笑，用自我的爱心陪伴老人走完生命的最终旅程。同时协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作，认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守《规章制度》，牢记三基（基础理论、基本知识和基本技能）三严（严肃的态度、严格的要求、严密的方法）。

严以律己，宽以待人，不埋怨，不指责，当意见有冲突时，先想想自我的过失，有则改之，无则加勉，空余时间读好书，做好事，工作中分工不分家，为调节医护患关系，构建和谐社会做出努力。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，在今后工作中，我将加倍努力，

为人类的护理事业作出自我应有的贡献□20xx年的曙光即将到来，譬如旭日东升，我将迎着阳光，踏步前行！

## 外勤岗位工作总结篇四

在销售过程中，如果销售人员有良好的精神状态，就会给客户一种积极、充满活力、积极向上的氛围，所以这种积极、积极向上的情绪总是会影响到客户，从而让客户觉得自己受到了情感的感染，这样客户就可以在我们店里呆更多的时间，总是选择合适的服装、心理状态的表现也表现在我们的gfd上、只有具备一定礼仪知识的销售人员才能让客户感受到品牌的价值，因为在看待一个品牌时，我们的销售人员直接反映了我们的品牌形象，所以销售人员素质的提高也是品牌推广的重要标志、一个精神状态良好的优秀销售人员达成交易的几率要高得多。

如果我们有一个好的身体，我们就能保持旺盛的精力，更好地工作、在这段时间里，店里的站务让我感觉很累，这样我就可以对拥有一个好身体感觉更好，这样我们就可以更努力了、因此，一个强壮的身体是一支充满活力的团队所必需的。

接待客户的时候，因为不熟悉产品知识，不能在客户要中号毛衣的时候把中号衣服拿给他们，因为我不知道中号衣服的尺码、我着急的时候，店长把中号衣服给了顾客、售后店长跟我说32号毛衣小，34号中等，36号大，反映你是一点产品知识、因为你不能给他提供适合他的产品、因此，产品知识在销售中至关重要。

当我们了解了相关的产品知识，我们是第一个掌握销售的人、为了提高我们的销售业绩，我们还需要了解客户的性格和着装风格、只有多了解客户，才能更好地把握客户心理，与客户建立和谐的关系，营造轻松休闲的购物环境，善于倾听客户的每一句话、然后分析客户是否有购买意向，推荐适合自己的衣服。

实习期间，店长的销售让我觉得了解客户是轻松销售的关键、顾客试穿一件衣服后，店长为顾客整理自己穿的衣服，让顾客觉得自己受到了尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生了好感、那就是先做好人，再做好销售技能、然后店长对顾客穿的衣服做了一个很中肯的评价，然后告诉他们怎么搭配衣服、如果他们穿成这样，他们会告诉他们衣服的感觉、然后顾客也觉得很合适，然后给了他们买的理由，于是毫不犹豫的买了皮衣。

销售看似那么容易，其实这里用了很多销售技巧、所以销售是有方法和技巧的、只要用心做，我们的销售业绩一定会提高、两个月的店铺生活，让我学到了很多，充实了自己；专卖店人员流失很大、但我发现，的专卖店有五个基础的、坚实的支柱，在五个环环相扣的领域为客户创造价值、提供解决方案、比如作为店长，光保证卖的衣服质量好是不够的、你必须雇佣能帮助顾客找到合适体面衣服的销售人员、他们需要有丰富的专业知识，提供专业知识；比如，专业裁缝随叫随到，为客户提供送货服务，愿意接受特殊订单。

实习是每一个学生都必须具备的体验，让我们在实践中了解社会，巩固知识；实习也是对每个毕业生专业知识的考验、它让我们学到了很多课堂上学不到的知识，不仅开阔了视野，也增长了知识、它为我们将来进一步走向社会奠定了坚实的基础，也是我们走向工作的第一步。

通过这几个月的实习，我锻炼和提高了自己，特别是开阔了眼界，了解了一个我从来不知道的环境，受益匪浅、同时，对未来研究的方向和目标也更加明确和肯定、可能我这个没经验没经验的大学生，距离成熟还有很长的路要走，这鼓励我不断的学习锻炼自己。

## **外勤岗位工作总结篇五**

20xx年6月经过层层选拔，我进入到中国联通公司沂水县分公

司，光荣地成为沂水联通的一员。进入公司几个月来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。现在我就我在20xx年的思想、工作情况向公司领导作简要汇报。

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极学习党的理论、路线、方针和政策，认真学习马列主义、毛泽东思想并在近期认真学习了《xxx文选》。通过这些理论的学习，使我深化了对党的十六大和十六届四中、五中、六中全会精神的理解，尤其加深了对科学发展观的理解。并结合公司实际认真学习了公司的《xx》《xx》等管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实地开展各项工作。

进入公司后，按照领导安排我负责综合部的考勤、考核与车辆管理工作并协助渠道部的宣传物品管理工作。在各项工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作，受到了同事们的好评。一是为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向公司的领导、同事请教使自己对公司的情况有了一个比较全面、系统的认识和了解。二是在考勤考核工作中，我本着公平公正、认真负责态度对待每位员工的考勤记录。不将自己的私人感情和与同事的关系带到工作中，经过一段时间的努力我的工作得到了大部分同事的理解和支持。在五个月的考勤工作中我没有出现一次错误的记录，处处以公司的利益为重时时将公司的利益放在心中。

刚进入公司我就发现存放公司宣传物品的仓库比较混论，有一些宣传物品还可以再次利用如果置之不理将对公司的财务造成浪费。我利用工作之余将各种宣传物品作了分类存放，并制作了物品登记表将所有的物品逐一登记，使所有的宣传物品存放有序使用方便。通过这一措施不仅节约了公司的财

务开支，更节约了工作时间提高了工作效率。

自从进入公司后我坚持每天最早一个到公司最后一个离开公司，自觉负责起办公室的卫生等工作。在同事们工作忙碌的时候主动帮助，主动加班加点的帮助大家，受到了同事们的好评。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

1、继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。

2、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3、踏实做好本职工作。面对新的一年，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

4、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

## 外勤岗位工作总结篇六

办公室作为我校学生会下的一个最老牌的传统部门，怎样继承好老干部留下的先进经验和管理思路、又怎样摸索办公室发展新模式，是我作为办公室主任近一年来一直在思考的问题、这个学期的努力，我觉得还是初显成效的，虽然还有很

多没能做好，但我相信只要我们的方向是对的，思路是清晰的，以后的工作会朝着更好的方向发展、以下我对本部门这学期的工作作个小结：

- (1) 更新各类表格，如：签到表、联系表、无课人员表等
- (2) 收集各部门、各组织上学期工作总结与本学期计划，正在收集本学期工作总结
- (3) 安排新的值班人员、食堂值班人员表
- (4) 建立内部人员档案库
- (5) 学期初制作了学生干部加分表，本期末也正在收集与统计学干加分情况
- (6) 申报和发放了财物
- (7) 为新成立的权益部做工作证、桌牌、联系表等

我部门本学期制定《学生会办公室档案管理制度》、《学生会办公财物申报、使用与管理制度》、《团委、学生会活动开展制度》、《团委、学生会副部长级以上干部考评方案》、《各学生组织工作状态考评方案》、前不久又制定了《团学组织办公室主任交流会制度》、用制度规范工作，用制度指导工作，我部门很好的应用了这一原理，在工作中才能做到有条不紊，忙而不乱。

组织召开日常内部例会、临时会议、主席团会议，并做好相应的会议记录，及时整理了会议纪要，向各组织、各部门传达了相关会议精神、同时做好学工处、团委交办的其他重要会议的筹备与组织工作，并督促会议精神的贯彻执行。

随着办公室工作的日益规范，工作量的不断扩大，工作面的

不断延伸，同时在工作中出现的问题也不断凸显，为了加强各团学组织办公室干部的交流，实现信息互通，减少工作中的失误，我部门本学期首开了各团学组织办公室主任交流会，也是很多组织期盼已久的会议，在我们这一届得以实现，相信这一制度，将为各组织办公工作提供更广阔的平台，能更有效提高办公室部门的办事效率。

学期初组织了各部门申报财物，并将申报情况进行审核与调整，最后将报表统一上报团委采购、和劳生部一同统计团委、学生会总财产，经讨论，为了我组织在财物管理方面工作的规范，以后将就两部门分管的财物种类做明确划分。

本学期我们组织干部对我部档案进行了几次整理，更新了各类公示材料，根据我校节约型校园的建设精神，我团学组织无纸化办公制度的提出、我部门将努力建立和完善工作信息电子化体系，完善各类电子档案，为我校团学工作信息交流提供更为广阔的平台、并积极带动其他组织办公室相应学校号召。

各学生组织工作状态考评是我校对系（院）工作状态评估的一项重要指标，我部门受校团委委托对各学生组织工作状态进行日常考评，每月依据各部门考核数据制作一份考评文件，年末制作年终考评文件，为学校的考评工作提供重要数据、但由于考评方案至今还未确定好，所以我们也无法及时下发考评文件，也给我部门工作带来不便。

依据工作需要与组织发展，本学期对我部门干部在办公软件应用能力，制度文件起草技巧，财物、档案管理方式、扩大与各组织交流等方面进行了有计划有目的的培养、在部门内部营造一种积极向上、相互学习、团结互助的工作氛围，教导他们用心做事，用心做人，督促他们学习工作两不误，同时也鼓励他们积极参加各类文娱活动，丰富大学生活。

## 外勤岗位工作总结篇七

载着个人成长的快乐与集体丰收的喜悦，走过了20xx年。回首一年来的工作，让我豪情满怀：在市局正确领导下，在局班子和全体员工共同努力下，我们圆满地完成了市局下达的各项收入计划，出色实现了年初我局自定奋斗目标和冲刺目标，实现了年初提出的“六大战略，五个提高，十项工作”，向“东北综合实力首强县局”靠得更近；让我信心百倍：明年我们还会以更高的要求，更严的标准，更明确的方向去迎接20xx年；让我体验到了成长的快乐：在这样一个优秀的集中工作，通过亲身感受，亲眼目睹，亲耳所闻，亲身体会以，亲临现场，加速了成长的历程，思想上经受了一次新的洗礼，打破了多年形成的思想惯性。

下面，我分几个方面汇报一下我一年来的工作。

按照市局的统一安排，我于

20xx年1月8日到公主岭局交流工作。根据班子的安排，我协助局长分管函件广告、集邮、报刊发行、农资、电子商务、包裹、机要、网络运行、视检视察等方面工作。

### 一、协助局长抓好经营工作

1、函件广告业务：截止11月末，完成业务收入164.2万，完成年计划185万的88.9%。主要做好了以下几方面：

(1)做好了09年借助粮食直补平台，发展函件“大礼包”业务，出台奖励办法，发动专业、网点、营销平台积极参与。利用一个半月时间，共计营销大礼包业务15万余元，召开三场专题业务调度会，现场走访网点20余处。

(3)集中做好20xx年贺卡营销工作，截止12月10日，累计完成贺卡115万，完成年计划128万的90%。

2、集邮业务：截止11月末，累计实现集邮业务收入90.2万，完成市局确定85万的106.13%。

(4)做好“建国60周年”主题集邮品的销售，共计形成收入近10万元；

(5)做好20xx年邮票预定工作，截止12月19日，累计预定近1300套，预计能完成1500套。

3、报刊发行业务：截止11月末，实现业务收入80.4万，完成流转额350万。

(1)抓好投递服务质量的提升，服务水平的高低直接决定业务发展规模的大小，通过服务升级来带动业务升级，客户升级。

(2)抓好投递网络的建设，通过检查员跟段，投递网络投递点满意度回访，投递里程的核定，为投递网络的不断优化提供详实决策依据。

(3)促投递作业现场的管理，按照现代企业生产场地作业标准，积极推行局长的“6s”管理，打造一支业务素质高，服务能力强，纪律作风过硬的投递队伍。

(4)积极抓好20xx年报刊收订工作，通过召开报刊专业会议，通过与地方党委沟通，通过专题调度会，截止12月20日，我累计完成报刊流转额300万。

4、农资业务：截止11月末，累计形成业务收入20.5万，其中销售大肥1459吨，清理10年库存11万元。

(1)调度网点销售积极性，在09年大肥销售中，涌现出了宝泉和怀德两个超200吨的单位，网点市场覆盖更加广阔，业务收入水平得以提升，个人利益得以丰厚，促进了农资业务的可持续发展。

(2)千方百计争取货源，在确保不积压的前提下，货源的供应成为制约农资业务壮大规模的一个至关重要瓶颈。与农资部门一道协同不同厂家、省公司、市局、兄弟局、渠道部门、社会代理商，取得了预期的效果。

预期的效果。

(3)做好了农资业务的回访工作和售后服务工作，针对20xx年的全国特大旱情，我局个别地块出现不同程度的肥料不释放情况，与农资部门一道利用此机遇，对客户进行了轰轰烈烈的回访，扩大了邮政化肥的信誉和知名度，确保了农资业务健康发展。

(4)做好了20xx年大肥业务的定货工作，根据以往年份的经验和市场实际状况，综合各方面，确定了20xx年的农资业务方案，确保20xx年农资业务规模的不断壮大，风险的不断减小，利润空间的提升。

5、电子商务业务：截止11月末，共实现电子商务业务收入65.9万，主要抓好以下工作：

(1)短信业务的集中突破，以储蓄业务短信为龙头，做好速递业务短信。通过制度业务发展方案，出台激励政策，干部包保，将积压短信发展目标落实到专业、网点、台席、柜员，明确责任制度，明确进度目标，每每天一报表，五日一通报，形成了较好的效果。速递业务短信，依托于速递业务平台，通过营业员“多说一句话”，提高柜员加办率，速递业务短信收入一直稳定在70%以上。

(2)平台代收费业务得以全面启动，充分利用电子商务平台，22处电子化支局网点全部启动代收费业务，自7月份以来，累计收费近30万，在形成业务收入的同时，带来稳定的高端用户队伍，促进了金融、集邮、思乡月等其他业务的发展。

## 外勤岗位工作总结篇八

转眼间，来幼儿园已经四个月了，这段时间对我来说是一次十分有益的磨练和尝试此刻，我的实习生活即将结束，可是这一段时间所带给我的，却能终身受益，我将珍惜剩下的每一天！这次实习中我第一次懂得了理解、喜欢孩子，要有很多很多的耐心、细心和爱心，这正是我们学习和努力的方向。

回顾这些日子，我学到了许多幼儿园的实际操作经验，这为我以后的工作打下了坚实的基础，成为我珍视的宝贵财富在这段时间里，我尝试了许多人生的不一样际遇，它教会了我执着，坚持，奋斗，理解和珍惜这是我在学校里学不到的刚刚进入幼儿园，才明白原先在学校里学到的知识一些理论的东西，缺乏实践经验来到了幼儿园，应对新的环境，遇到新的挑战，我只能一切从头开始失落感向我不断地涌来。

我暗暗下决心：必须要让每个孩子都喜欢我每一天我都会早早的来到学校等在教室门口等待孩子们的到来，我用最快的速度记住全班孩子的名字，就为了能够在早上与他们问好每一天早上亲切的问候成了我和孩子们第一座友谊的桥梁，在区域活动时我会以玩伴的主角与孩子玩耍；玩游戏时还会像孩子一样的耍赖；做错事情了我也会道歉；与孩子们平起平坐，我利用一切时间与孩子相处，聊天，尽可能地走进孩子的心灵，了解他们的内心世界渐渐地孩子们记住了我的名字；跟前跟后地缠着我问东问西。

放学时他们记得和我道一声再见我的努力有了收获，看着孩子们天真烂漫的笑脸我会心的笑了幼儿的心灵是纯洁无暇的，当他们理解了你就会真心的喜欢你、崇拜你、信任你孩子的爱是最真实、最纯真的当我看着孩子们一张张天真烂漫的笑脸时我的内心充满了幸福，我愿意弯下腰走进孩子、倾听孩子内心的声音了解孩子，关心孩子我觉得一名好的教师不仅仅要关心孩子照顾孩子还要与孩子的家长坚持良好的关系家长与教师的沟通很重要，“家园共育”的方式能让幼儿得到更

全面更好的发展在实习期间我尝试与每个家长打交道，一齐分享孩子在园在家的表现可喜的是孩子一天一天在提高，家长也对我这个实习教师日渐放心。

幼儿的天性是好模仿、好奇、好问的，但又由于他们自身的生活经验和知识经验的局限性，仅有靠教师给予，供给和引导作为一个幼儿园教师，如果自我的学习兴趣不广，求知欲不强，不勤于思考，又怎样教出身心全面发展的幼儿呢？我在实习中增长了见识，我才明白，做教师难，做幼儿教师更难；也明白了自我的不足我们要回到学校来充实知识，弥补缺口每个孩子都有自我的内心世界。

他们好比一把把锁，教师就是开启那把锁的主人真正走进孩子的世界，去发现他们，改变他们，教育他们，这个世界就是天才的世界跟孩子们在一齐挺有意思的，还真想他们咱也当了一回张教师呢！经过实习，我才发现，要想当一名真正合格的幼儿教师还真不容易，光靠此刻学的知识是远远不够的和孩子们在一齐的喜怒哀乐，此刻回想起来就象一串串冰糖葫芦，紧紧的串在一齐，甜甜的我愿用我的热心，换取孩子们的安心；我愿用我的真心，换取孩子们的开心；我愿用我的实心，换取所有人的认同仅有不好的教师，没有不好的孩子幼教本来就是一门需要具有爱心的专业应对一个个天真的'孩子，我们更应当用母亲般的心去呵护他们短暂的实习，我更加坚定了自我的选择。