

2023年残联年度考核表个人工作总结(实用10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。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

残联年度考核表个人工作总结篇一

一转眼，一个学期又快过去了。在这个学年中，我和平时一样都是认认真真教学、踏踏实实工作，我很乐意跟大家说一说在这一年中我的工作情况。

在政治思想方面，我的教学思想和教育观直接影响自己的教学方向、教学方法等。所以，本人能够认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加党团活动，并且做了大量的政治笔记与理论笔记。端正思想，教书育人，为人师表。

在教育教学方面，认真备课，认真阅读各种教科参考书，认真编写好教案制定好教学计划，根据学生的实际学习情况和向其他教师取得的经验，不断地加以改善修改备课；在传授学生知识时，不厌其烦，耐心教导学生，还耐心地辅导学生复习遗漏知识；在传授学生知识的同时，并对他们进行思想教育，教育优生帮助后进生。

在课堂上，认真授课，运用实物教具、简笔画，情景教学、手势语言等方法来启发、教育学生。教学生做游戏、唱英语歌等来激发学生的学习兴趣。鼓励学生大胆质疑，注重师生互动、生生互动的教学，充分调动学生的学习积极性。学生有疑难和不懂读的地方，我总是不厌其烦地讲解、分析、带读，力争让他们学了就懂，懂了会用。

在工作考勤方面，我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间，并能积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

在本学年的工作中，我取得了一定的成绩：……

教育是爱心事业，从学生身心健康出发，根据学生的个性特点去点拨引导。对于个别后进生，利用课间多次倾谈，鼓励其确立正确的学习态度，积极面对人生；而对优秀学生，教育其戒骄戒躁努力向上，再接再厉，再创佳绩。在今后的教学过程中我会逐步改正和完善教育教学方法，争取更大进步，早日成长为一名合格的教师。

光阴荏苒，白驹过隙，转瞬间，一学年的教学工作已接近尾声，为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，本人特就20xx学年的工作总结如下：

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。思想端正，作风正派，服从领导的工作安排，办事认真负责。本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的等能力。另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累，有了心得体会就及时记下来与同事交流。

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人

真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，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。

由于本人的不懈努力，学生们取得了长足的进步，在教委和本校的组织的历次考试中，学生的成绩都名列前茅。多篇论文获市县级奖。

总之，“捧着一颗心来，不带半根草去”，我深感一位人民教师的’责任，也深感一位人民教师的光荣，成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个党员，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

残联年度考核表个人工作总结篇二

过去的一年转眼间过去了。追忆往昔，展望未来，为了更好的总结经验教训使自我成为一名优秀的“人民教师”，我现将工作状况总结如下：

一、师德方面：

加强修养，塑造“师德”。我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从踏上讲台的第一天，我就时刻严格要求我自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的示范，期望从我这走出去的都是合格的学生。为了给我的学生一个好的表率，同时也是使我陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了超多的书籍，不断提高自我水平。今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

二、教学方面：

对于一名教师来说，加强自身业务水平，提高教学质量无疑

是至关重要的。随着岁月的流逝，伴着我教学天数的增加，我越来越感到我知识的匮乏，经验的缺少。应对讲台下那一双双渴望的眼睛，每次上课我都感到职责之重大，为了教好学生，我虚心求教，强化自身。不断地调整自己的教学计划，总结教学经验，改善教学方法，努力创设良好的课堂情境激发学生的学习热情，注重培养学生自主学习、自我发现问题、自我探究问题的潜力，提高了教育教学质量。

三、配合总校各工作状况：

用心参与并认真落实是我的工作作风。一年来未耽误一节课。上班开会不迟到不早退，严格要求自己，并做到今后继续坚持。

总之，在过去的一年，我取得了必须的成绩，但还有一些不足之处，本人在新的一年必须认真工作，加倍努力，争取在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

残联年度考核表个人工作总结篇三

通过近几个月的融合，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

残联年度考核表个人工作总结篇四

本年度，本人坚决贯彻执行党的教育路线、方针和政策。为人师表，乐于助人，团结同事，严于律己，安教乐教，服从

学校工作安排，对工作精益求精。

教学方面，本人不断重视业务知识提升和知识更新，苦练教学基本功；钻研新课标，利用灵活的教学方法，重视学生双基和能力培养，调动学生的学习积极性，发挥学生在课堂中的主体作用，做到因材施教。积极参加教研活动，能熟练的自制电教软件，利用电教手段辅助教学。

一年来，我积极服从学校工作安排，分管学校团委工作、宣传工作、电教工作、电子政务工作、留守儿童之家工作、信息上报等工作，并圆满完成工作任务，除此之外，还担任了九年级、七年级语文和体育教学工作及班主任工作，兢兢业业，任劳任怨。

在工作中，我不断学习新的教学理念，转变角色，把微笑带进课堂，重视学生的全面发展；认真、耐心的教好每一个学生，上好每一节课，开好每一次班会。天道酬勤，经过努力，我所任教的'七年级语文、九年级语文在片联考中分别获得第二名和第四名的好成绩。

我所带的班级整体风貌有了较大的转变，班风正了，学风浓了，学生的学习积极性和主动性有了较大提升，学生成绩也取得了明显进步，在片期末统考中取得了语文第4名、英语第13名、政治第5名、语文第2名的骄人战绩，受到了领导、同事和家长的一致好评。

在上一年度的工作中，我时刻以一名党员和教师的双重标准严格要求自己，得到了学校领导、同事及学生们的好评。在期末民主测评中，所带班级被评为“优秀班集体”，所任教的语文学科被评为“最优秀学科”。今后，我将继续努力，加强学习，不断提升自己的工作能力和业务水平，争取在20xx年的基础上续写新的辉煌！

残联年度考核表个人工作总结篇五

一年的工作在忙碌中结束了，为了能在新的一年里，有新的成长，特做了以下的总结：

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：能认真学习“三个代表”重要思想，做好政治学习笔记、写好学习心得，思想端正，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，并能自觉遵守职业道德，在学生中树立良好的教师形象；带头与同事研究业务，毫不保留自己的观点，实话实说，互相学习，共同提高教学水平；能够顾全大局，团结协作，在各方面以党员的标准严格要求自己，以便更快地适应教育发展的形势。

首先，能认真把握教材。把课标、教参与课本有机结合，以提高学生分析问题和解决问题能力为目标，切实落实培养学生的创新思维和创造能力，并且能利用课堂时间不断地以新型热点材料为背景创设提问角度，帮助学生拓展思路，从而使学生们分析、解决问题的能力不断提高。

第二，能把握学生的认知水平能力。重视对已学知识的巩固和新、旧知识的联系，达到帮助学生学会求知、不断发展的目的。

第三，尊重学生。重视与学生之间的情感交流和培养，在严格管理的同时能尊重学生的学习热情和认知能力，提出与学生自身水平相当的问题，鼓励他们大胆探索，共同提高。

每学期根据学校实际认真制定学校工作计划并督促实施，撰写学校工作总结，突出反映学校师生成果；统筹安排学校的教学工作，注重通过组织业务学习、开展校本教研、进行业务竞赛、组织外出学习等途径抓好教师队伍建设，促进教师专业成长；能认真参加市小学校长高级研修班的学习，每次

学习都能提前安排好工作，做到学习、工作两不误；创建博客，把平时的教学得失、听课感受、培训心得、教学困惑和生活随想等内容上传和同行交流分享，丰富业余生活，记录教育人生；个人撰写的《数据的力量》发表于《小学数学教学》、九年级（上）《解决问题的策略教学设计》发表于《小学教学设计》。

在新的一年里，我还会继续努力，争取把工作做得更好。在教学的同时，还会继续努力学习。

残联年度考核表个人工作总结篇六

我是xx公司出售部的一名出售人员，首要担任跟进xx区域广告署理公司前言策划专员和购买专员的前言排期与投进作业，引荐协作，以下单成果为作业使命量□20xx年，我活跃与部分员工一同在xx区域推行我公司的事务，并以公司的战略政策为辅导，与相关的协作客户就前言排期与投进作业进行了杰出的协作□xx的出售是我公司广告出售部分作业的要点，出售局势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我出售部分坚持稳固老商场、培养新商场、展开商场客户、发掘潜在商场，使用我公司的xx带动产品出售，并取得了较好的作用。

跟着xx产品在xx区域日趋严厉的商场竞赛局势，信息在商场出售进程中有着越来越重要的作用，信息便是效益。我部分时刻亲近注重商场动态，把握商机，向信息要效益，经过不断的商场调研和信息收集、剖析、收拾，将其准则化、标准化、常常化。

我出售部分经过商场调查、事务洽谈、计算机网络等方法 and 途径树立了比较安稳牢靠的信息途径，亲近注重职业展开趋势。与此一同，咱们树立了客户档案，尽力做好根底信息的收集，并依据西南商场状况活跃派驻事务员对出售商场的动

态进行盯梢把握□20xx年度，我出售部分定下了xx的出售政策，年末完结了全年累计出售总额xx□产销率xx%□货款回收率xx%□年度作业使命完结xx%□首要成果完结xx%□

残联年度考核表个人工作总结篇七

学年的教育教学工作已经结束，留给我的是深入的反思和总结。这学期，我一直在教九年级两个班的英语科目。在这一学年的教学工作中，我注重教学能力的提高，努力改进教学方法和手段，在教育教学的各个方面都取得了一定的成绩，但也存在很多不足。

九年级是整个初中的重要一年。为了让学生在英语上取得更大的进步，在中考中取得优异的成绩，我们九年级英语备考组的几位老师齐心协力，发挥集体智慧，在教学上取得了一定的成绩。现在我将我们的实践总结如下：

我们大多数学生来自农村地区。对于我们的学生来说，新目标英语不仅内容丰富，而且复杂，有很多单词、短语和语法知识需要记忆。久而久之，稍有懒惰的学生就会在不知不觉中妥协甚至放弃，所以学习英语的氛围不是很浓厚，学习意识差。我任教的九年级两个班，优秀的学生很少，中等的学生有缺点，大的学生很差。鉴于以上情况，要改变这种情况，我们认为培养学生的兴趣和学习习惯是非常重要的，所以我在教学中在这些方面做了很多努力。训练学生课前多准备，上课专心听讲，真正听懂老师说的话。不能迷茫。课后认真完成巩固练习，有不懂的地方向老师或成绩较好的同学请教。利用早读时间培养学生朗读的习惯，英语写作练习相对较少，但课后要分配一定的时间巩固当天所学的知识。同时要教会学生一些学习技巧，灵活掌握所学知识点，举一反三，博采众长。只有这样，才能把学到的知识串联起来，不容易忘记。

在教学中，备课是必不可少的，也是非常重要的一个环节，要准备好教材，准备好学生，准备好教学方法。备课充分能

调动学生的积极性，上课效果好。因此，了解和分析学生的情况，有针对性地进行教学是非常重要的。经过两年多的英语教学，这个班的英语学习有了很大的进步，但这还远远不够，中产阶级学生居多，而尖子生相对较少。所以说得太深，不能顾全大局，时间长了学生学习积极性会差。但是备课的时候注意到了这一点，所以在教学中根据不同的情况采取了不同的方法。效果理想。

习能力。因为英语的特殊情况，学生在不断学习中，会出现好差分化现象，差生面扩大，会严重影响班内的学习风气。因此，绝对不能忽视。为此，我制定了具体的计划和目标。对这部分同学进行有计划的辅导。我把这批同学分为四个组。第一组是能力强，基础好，学习习惯好而且刻苦认真的，对他们多进行能力训练，以便他们达到更高层次。第二组是有能力提高，但平时懒动脑筋不学的同学，对这些同学，我采取集体辅导，给他们分配固定任务，不让他们有偷懒的机会，让他们发挥应有水平；第三组是肯学，但由于能力不强的同学。对这部分同学要适当引导，耐心教导，慢慢提高他们的成绩，不能操之过急，且要多鼓励。只要他们肯努力，成绩有望能提高；第四组是纪律松散，学习不认真，基础又不好的同学。对这部分人要进行课余时间个别辅导。因为这部分同学需要一个安静而又不受干扰的环境，才会静下心来学习。只要坚持辅导，这些同学基础重新建立起来，以后授课的效果就会更好。

在本学年的教学工作中，我取得了一定的成绩。从本年度的中考成绩来看，我所教班无论从平均分、及格人数和优生人数都在同年级中名列前茅。但“金无足赤，人无完人”，在日常工作中难免存在不足。例如：对学生还不够了解；教学方法还不够成熟等，而这些问题，只能在以后的教学工作中不断地解决。

针对以上所说不足，在此提出改进措施：

1、加强与学生的沟通。教师经验不足，教学技巧性不强，难免会有学生知识掌握不够扎实，多主动和学生进行沟通，了解学生掌握知识的情况非常重要，这样有利于针对性地对学生进行教育。无论备课多认真仔细也很难适应不同班级的情况，只有沟通、了解，才能更好地解决各个班级的不同问题。另外，有些学生基础较好，加强师生间的沟通就能更好地引导这些学生更好地学习。

2、注重课堂教学的组织，对学生严格要求。大部分学生的学习基础较差，所谓“冰冻三尺，非一日之寒”。这些学生已经形成了厌学的习惯，顶多是完成老师布置的作业就算了，有些甚至是抄袭的，对于容易掌握的内容他们也不敢沾染，所以必须严格要求他们。由于学生缺乏学习自觉性，所以上课时间是他们学习的主要时间，教师应善于组织、调动学生进行学习，更充分地利用好上课时间。

3、运用多种技巧教学，培养学生学习英语的兴趣。“兴趣是的老师”！教师应利用学生热情好奇的这一特点，从日常生活中的口语出发，尝试用英语与学生对话，或用趣事吸引学生注意力，引发他们的兴趣，使学生对本课程产生兴趣。并且，在教学中要运用多种教学手段，注意听力与口语的训练。

总之，在这一学年的教育教学工作中，我爱岗敬业，尽职尽责地完成了自己的本职工作，在教学工作中取得了一定的成绩。但由于经验不足，教学工作还有待于改进，在以后的教学工作，我将不断总结，虚心学习，努力提高自己的思想观念认识和教育教学水平，以期在今后的工作中能取得更大的成绩。

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

残联年度考核表个人工作总结篇八

xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事发工资岗也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

从去年十一月十八日**分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

从五月份开始，在**分行的筹备期，我行下大力度，在**地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在**支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到**后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对

新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训;在业务上,积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识,并在部门内部进行了阶段性的业务考试,目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面,专业知识过硬,商务礼仪娴熟的全能手,使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点,从而使企业和银行达成双赢。

我们在营销团队组队之初,就创建了自己的营销文化,即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中,我们始终践行“四千”精神,千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工,办公环境较为简陋的情况下,营销团队每一名员工每天坚持到岗,汇报前一天工作,并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里,我部门员工走好了两条线,即直接营销和间接营销,也就是对外营销和对内营销。对内,我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会,并不遗余力的做好**银行的惠民宣传工作;对外,我们以**分行办公大楼为中心,划分成了四个片区,同时,将全体员工也划分了四个组,每个组在组长的带领下,对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作,并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传,宣传分行产品,走进社区,走进企业,建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后,我们积极开展灵活多样的宣传活动,首先借助**商会成立的机会,在**商会众多会员中掀起了一场“沧行热”,借势**人自己的银行这一优势,让奋斗在**的**人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员,拓展业务,建立初步的合作意向,向个体经商户营销pos机,向法人公司营销一般户、发工资业务,并在营销的过程中,积极发展信贷客户,为**分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足**，增加知名度□20xx年12月12日到15日，**银行**分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用**商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个**商会展开营销攻势；另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在**市区选择了花园里、滨河公园、百世**和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了**商会、**商会、**商会、**商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用**水产商会等各商会年会的契机，积极营销**银行，不错失每一个向**市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作

最直接的动力。

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接**市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承“行兴我荣、行衰我耻”的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行

宗旨。

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营

销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽**市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在**银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的伟大事业谱写华美的篇章！

教师年度考核个人总结【推荐】

个人年度考核工作总结

教师个人年度考核工作总结

保安年度考核个人总结

人事年度考核个人总结

医师年度考核个人总结

司机年度考核个人总结

年度考核个人总结范文

护士年度考核个人总结

教师年度考核个人鉴定

残联年度考核表个人工作总结篇九

在镇财政所的正确指导下，依靠全部教师共同努力，以求真务实，较好的完成了本学期的各项工作，保证了学校的日常工作的顺利进行，现将本学期的财务工作扼要总结如下：

单位预算是学校完成各项工作任务，实现事业计划的重要条件，因此认真做好我校的收支预算职责重大。为了搞好这项工作，根据学校上年度的实际状态，拟定的预算方案，个性是支出方案屡次向学校领导汇报，进行了反复修改，本着“以收定支，量入为出”，使预算更加切合实际。充分发挥在财务管理中的用心作用，较美满地完成预算编制任务。在实际实行进程中，严格依照预算实行，每个月未编制好计划用款报表，充分体现了资金的使用效益，确保学校各项工作的顺利完成。

收费是学校最为繁琐，也是政策的一项工作，为了做好这项工作，我们尽早做好申报审批工作，做到收费的根据，严格实行收费标准。及时出具票据，期末做好结算工作，做到多退少不补，同时做好代收费“报告书”的上报。

年终决算也是一项较为复杂沉重的工作任务，主要进行结旧建新，编制决算报表，决算报表是反应学校一年度的财务收支状态，是指导学校预算实行工作的重要资料，也是编制下年度收支计划的基础，所以除了认真细致地做好年终决算外，同时针对所编制的报表进行比较性分析，透过分析，总结体会，揭示存在的问题，为学校领导决策带给根据。

财务人员能用心加镇组织的业务培训，不断的提高财会知识和政策水平，同时积极参加学校的.一切政治学习，认真作好学习笔记，认真贯彻实行《会计法》，使学校的财会工作能依照国家的政策、法规进行，保证支出的真实性，合法性。

后勤工作将直接影响到学校的一切工作，搞好食堂更为重要，为此总在放学前拟定好下学期的伙食收费报表报局计划财务科，严格实行计划财务科核定的标准收取。本着服务于学生目的，规范伙食本钱，控制伙食利润，按规定时间上报食堂报表。

总之，在xx年，财务工作获得了必须成绩，在新的一年里，必须更加努力，发杨成绩，改正不足，勤奋务实、开辟进取，为学校建设与发展出谋划策。

残联年度考核表个人工作总结篇十

根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实可行的学期工作计划，为整个学期的**教学工作定下目标和方向，保证了整个学期的教学工作顺利完成。在教学的过程中，学生是主体，让学生学好知识是老师的职责。因此，在教学之前，认真贯彻《九年义务教育xx教学大纲》的精神，认真细致地研究教材，研究学生掌握知识的方法。

通过钻研教学大纲和教材，不断探索，尝试各种教学的方法，以如何培养中学生创造能力教学实验专题。积极进行教学改

革。积极参加市教研室、及学校组织的教研活动，通过参观学习，外出听课，等教学活动，吸取相关的教学经验，提高自身的教学水平。

通过利用网络资源、各类相关专业的书报杂志了解现代教育的动向，开拓教学视野和思维。艺术需要个性，没有个性就无所谓艺术。在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，方法等等，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。艺术的魅力就在于审美个性的独特性，越有个性的艺术就越美，越能发现独特的美的人就越有审美能力，越有创造力。所以，在中学xx教育中，有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，在进行艺术创作时充分得以自由地运用。