

2023年店长年度考核个人总结精简版(汇总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。那么，我们该怎么写总结呢？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。

店长年度考核个人总结精简版篇一

为适应的激励约束新机制，提升学校管理水平和工作业绩，进一步推动学校全面快速发展，根据教育局要求，决定全面实施学校考核管理。

1、学校年度考核委员会负责学校年度考核的组织领导和考核制度的制订、考核结果的审定。学校年度考核委员会组成如下：

主任：

副主任：

2、学校年度考核委员会下设年度考核办公室。

办公室主任：杨泗亮

办公室成员：各年级主任

(一)目标

以年度考核基本原理为指导，结合学校发展实际，通过全面

实施年度考核，优化考核目标体系，完善考核组织，创新考核方法，健全考核的激励机制，在学校形成以绩效管理为核心、以绩效评价为主体、以年度目标管理考核为手段的价值导向。

(二) 主要任务

结合学校实际，年度考核的主要任务：一是实施学校对全校各部门的年度考核，充分调动各部门负责人的积极性、主动性和创造性，正确引导学校的发展方向。二是实施各部门内部的年度考核，提升绩效水平。三是实施内部员工的年度考核，激励员工不断改进工作，实现员工与学校的和谐发展。

对学校的业绩考核指标体系为主体，以年度目标为依据，根据先进性、科学性和可行性的原则，科学分析学校发展环境及影响因素，突出学校核心业务，通过制订具体计划，全面设置各部门绩效目标，科学构建符合学校发展和各部门实际的绩效管理目标体系，强化责任约束机制，确保省公司下达的工作任务和学校年度目标的完成。

立足提高学校整体绩效，建立年度考核组织，确定教学(培训)专业、学生管理、经营核算服务和机关后勤管理四个分类部门的考核指标体系。

一是完善组织结构。以理顺管理关系、明确职责、科学运转，机制协调为核心，设置并规范相应机构职责。二是要科学合理地定员定岗。各部门要依据定员标准，在组织机构合理的前提下，做好定员、定岗、定责，构建适应学校年度考核的劳动组织，为学校年度考核的高效推进奠定组织保证。

要在现有业绩考核管理方法的基础上，按照年度考核原理，深入研究以建立关键绩效指标和关键绩效行为为核心的年度考核方法体系。要结合实际，按照匹配相宜的原则，建立以定量管理为主定性管理为辅、科学合理、符合实际、易于操

作的年度考核方式方法。根据不同性质的部门，考虑设计指标、权重比例及考核周期，并采用有针对性的年度考核方法。

按照年度考核的要求，要建立围绕市场办学、安全管理、培训建设、资产经营、优质服务、党风廉政建设和队伍稳定等方面的关键指标评价方式。根据实际，认真测算绩效评价指标，提高指标评价的合理性与准确性，严格评价程序，力争评价方法科学，评价结果真实。

各分类部门要根据绩效目标，结合实际，以资产经营、安全管理、优质服务和队伍稳定等方面的年度考核指标，以管理职能为载体，层层分解落实绩效指标，建立符合本部门实际的年度考核指标体系，使年度考核指标落实给每位员工，层层传递年度考核动力，确保完成学校下达的年度考核目标。

在年度考核与管理的基础上，运用年度考核的科学评价方法，完善本部门年度考核办法，科学、合理地反映管理部门和本部门的业绩，全面推进学校年度考核评价工作。

各部门负责人年度考核内容。各部门负责人年度考核内容要围绕思想素质、领导能力、工作作风、工作绩效、廉洁自律为关键绩效指标，建立年度考核指标体系，同时，要体现员工对其工作的满意率和工作实绩。

员工年度考核内容。员工年度考核内容分工作业绩、工作能力和工作态度，同时，要建立分类员工年度考核指标，并体现员工的工作业绩、个人与组织的和谐发展。

各部门负责人的年度考核方式。各部门负责人的年度考核为年度年度考核和月度年度考核。

健全年度考核结果应用制度。评价结果与岗位晋升、人员配置、岗位变动、薪酬分配、培训开发、评优评先和员工职业发展紧密挂钩。健全各类人才的晋升选拔机制，优化员工培

训机制，开展员工职业发展通道设计。

建立沟通机制。沟通机制是绩效管理成败的关键。被考核对象对绩效评价有异议时，考核小组成员或部门负责人要与其进行单独面谈、沟通、反馈、确认。沟通、反馈目的在于肯定成绩、指出问题、交流看法，共同分析期望与结果之间存在差异的原因及努力的方向。

建立申诉机制。经过绩效反馈沟通后，被考核对象如对考核结果仍有异议，可申诉到上一级的主管领导，经复核做出仲裁终审意见。通过沟通和申诉后确定的考核结果应予以公示，以增强考核的透明度。

学校考核工作圆满完成了工作，收到了良好的效果。

店长年度考核个人总结精简版篇二

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心

培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧,并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队,感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方,我从他/她们身上学到了不少知识,让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合,我也更加的认识到了,一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此,通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下:

客观上的一些因素虽然存在,在工作中其他的一些做法也有很大的问题,主要表现在:

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个,其中有389个老贵宾今年一年没消费过,加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个,从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中,没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客,只是意味的在纠结价位提升,没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯,销售工作处于放任自流的状态,从而引发销售工作没有一个统一的管理,工作时间没有合理的分配,工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格,特别是门岗这块,站岗不及时,在员工面前缺少说服力,没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强,这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5) 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

1) 销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2) 提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3) 要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4) 人员的培养：

6店张蕊张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较

优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

店长年度考核个人总结精简版篇三

一年来，本人能在思想上按党员标准严格要求自己，较好地完成了领导安排的各项任务，现将工作学习情况作自我总结如下：

一、在思想上，认真学习党的基本方针政策，时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任，在工作中起模范带头作用，做广大职工的表率，同时，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

二、在工作上，本着积极、负责的态度，认真遵守各项规章制度，带领全体员工按年初上报预算完成了厅办公区及家属区房屋及水电部分的修缮和改造任务，厅确保了厅机关三栋办公楼，七个住宅区的水、电、暖的供应和畅通、以及七部电梯的正常运行。完成了全厅锅炉、电梯、消防等重点部位设施设备的维护保养及年检工作，全年没有发生任何安全责任事故。积极完成了领导及办公室临时安排的其他各项工作。

三、在工作作风方面，遵章守纪、团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己，虚心向周围的同志学习，对难度大的工作，敢于迎难而上，以自己诚恳的态度和

务实的行动赢得领导和群众的信任。

虽然我在20__年的工作中取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强理论学习，提高文化素质和各种工作技能，发奋工作，积极进取，把自己的本职工作做的更好。

店长年度考核个人总结精简版篇四

对陈宇老师进行指导，我现阶段总结如下：

一、认真指导备课：

针对年轻教师教学经验少，我从备课抓起，让他从思想上充分认识到备课的重要性。

二、跟踪听课：

青年教师以后的'路怎么走，课上的怎么样，在初始阶段最为重要，因此，我跟着他听每一节课，帮助他扬长避短，尽快成长起来。

三、让他听课：

让他把一单元的每一个环节都听到，从课型上让他对物理课有一个整体的了解，能够自己去设计课型。

四、指导复习：

青年教师除了要把握教材，认真备好课，上好自习课，让学生有收获也特别重要，因此，从这一目的出发，我引导他正确利用自习课。

总之，我要使他尽快适应初中物理教学，成为物理教学的骨干力量。

店长年度考核个人总结精简版篇五

写好工作总结，总结和反思自己的工作和经验，无疑对未来的工作是具有重要意义的。下面是小编搜集整理的店长年度考核个人总结，欢迎阅读。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的

认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的

和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

1) 销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2) 提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3) 要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4) 人员的培养：

6店张蕊张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公

司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

不知不觉间，来到xx已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

在从来到公司到现在的时间里，先从xx店的一名导购慢慢成长为xx店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识和技能做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。

有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

店长年度考核个人总结精简版篇六

本人在这上学期担任九年级_班物理课教学;下学期担任九年级__班物理课教学，全年担任物理科兼职教研员。为使下一学年的工作更加富有成效，特将本年度工作总结如下：

一、政治思想方面

热爱教师职业，忠诚__的教育事业，一心扑在工作上，贯彻__和国家的教育方针，努力为社会主义现代化建设培养合格人才。能够模范遵守国家的法律、教育行政法规和学校制定的各项规章制度，认真学习《中小学教师职业道德》，不断加强修养，积极参加学校及有关部门组织的政治学习和政治活动，不断提高自己的思想政治觉悟。尊重领导，服从分配团结同志，严于律己，宽以待人，实事求是，任劳任怨，从不计较个人得失。热爱学生，关心学生，用爱心滋润学生心田，真正做到了为人师表，教书育人，不辱人民灵魂的工程师这个光荣而伟大的称号。

二、业务能力方面

1. 本期我认真学习教育教学业务理论，不断丰富自己专业知识，提高自己的业务素质。进一步深入学习、深刻领会__的重要思想，与时俱进，开拓创新，深化教学改革，提高教学质量。认真学习《物理课程标准》，领会课标精神，贯彻新课标运用方法，更新教学理念，并用新的理念指导自己的教

育教学，使自己的教育教学符合新的教学理念的要求。

2. 研究课程改革，探索新课程教学方法。课程在学校教育中处于核心地位，教育的目标、价值全要通过课程来体现和实施。因此，课程改革是教育改革的核心内容，是全面推进素质教育的关键环节。

3. 深化课堂教学改革，提高课堂效益。改革课堂教学方法，提高课堂效益是目前乃至今后一个时期的主题。我们要大力提倡启发式、讨论式教学，推进研究性学习。要求教师把教学过程从单向知识传授的过程转变为让学生带着问题不断探索的过程，把课堂教学的重点放到培养学生的好奇心、求知欲、探索精神方向来。使广大教师切实把激发和保持学生的学习兴趣 and 热情，把学生获得学习能力放在课堂教学的首要位置。

4. 强化教研科活动，圆满完成各种教科研任务。积极参加听评课活动、论文评比活动等。

三、履行职责方面

1. 在教学中应教会学生认知，注重学法指导，这也是素质教育的根本要求，不但要教知识，而且应教会学生如何学习。

2. 在教学中注重教学常规的落实，切实向四十五分钟要质量、要效益。为此应在课堂研究教学大纲，分析教材和学生的基础上写出优质教案，并能在教案中突出教法和学法指导，讲课时应能根据学生的反馈情况及时调整教学，不能以教案教学，而应为教学而写教案。辅导工作认真仔细，除自习课全面辅导外，还应结合学生的不同情况做好个别辅导，防止出现差生，做好差生的转化工作。作业及时批改，每次批改有分数和日期，鼓励学生及时完成作业并上交作业。学段结束及时进行考评工作，利于学生不断地在接受新知识的同时复习旧知识。

3. 坚持集体办公、做好教科研工作。积极承担上级教研室和学校分配的教科研任务，在以前集累的经验中完成教科研任务。主动帮助年轻教师，使我校物理成绩有一全面的提高。

4. 指导好学生实验，为中招理化生实验加试做好准备。我们物理教师定能团结协作，指导好学生实验，不使学生做错实验的每一步。

四、取得成绩方面

1. 在暑假期间和_合作编写了《_》一书，本书于20_年_月在_出版社出版发行。

2. 参与省级课题《_》的研究，所撰写的《_》于_月_日在_市初中物理教学研讨会上做了专题报告，受到广大老师的欢迎并获奖励。

3. 本人所撰写的《_》在20_年度_市电教论文评选活动中被_市教育局评为优秀论文二等奖。

4. 指导学生参加理化生实验加试，取得了较好的成绩;组织学生参加中招考试，取得了较好的成绩。

店长年度考核个人总结精简版篇七

我配的是小()班，主要是负责本班的生活卫生方面和配合我班两位的教育工作，努力完成自己分管的保教任务，以下我谈谈这个月的工作情况：

一、不断学习，总结经验，做好自己的保教工作

社会在发展，对保育员教师不断提出新的要求，这就要求我们不断学习，不断进步，才能当一名合格的保育员教师。在

工作中，努力做到和各位老师和谐相处，学习他们的长处和经验，不断提高自己的教育和保育水平，平时在遇到园部和班级有什么额外任务，只要自己力所能及，我会及时完成下达的各项工作任务。

二、关心孩子，热心工作

“爱”是无私的，也是做好一位保育员的前提，自从我担任了小班的保育员以来，使我在工作中有了高尚的职业道德和强烈的责任心，也会像母亲一样，对待关心每一个孩子，使他们健康快乐的成长。通过这段时间的工作，我认为：自己所从事的职业，只有热爱了，才会去追求，才会不断进取，才会得到家长和孩子的信任。

三、手脚勤快、经常反思

虽然我是保育员岗位上的，但是我深知勤能补拙，平时除了向有经验的同事请教外，有时也在家看一些有关幼儿课程的视频，知识等等，慢慢地在保育员这个岗位上琢磨出了门道，那就是要“勤”，比如：勤开窗户、勤打扫、勤消毒、勤晒棉被等等，除了手脚要勤快利落外，脑子也要勤快，要经常思考，“为什么要这样做”，今天这件事我做的对不对“等等，常常反思一下自己的工作，以便在以后的工作中，更好改进，不断进步。

四、工作效果及努力方向

由于刚进入幼儿园工作，带的还是小班，孩子们大部分都已经学会了自理自立，也已经熟悉了幼儿园的生活。但有些幼儿还是有一些不好的习惯。我会把生活中领悟到的和在学校学习到的一些有关知识利用在其中，告诉幼儿该怎样做。平时在遇到什么不懂得地方也会请教主副班老师。我知道自己在工作上也存在着样那样的缺点，但我想：只要自己多学习，多请教，多和孩子们沟通，心中装着孩子们，相信在今后的

工作中，会不断进步，对得起各位老师对我的信任，对得起孩子家长的期望，也对得起自己的本职岗位。

五、密切联系，增进家园互动

我知道，我的工作不仅是搞卫生，和配合两位老师教学工作，还要在家园共建方面，也要做好。我们知道要搞好班级工作，一定要家长的配合。平时，我能热情对待每一位家长，注意和家长沟通。接送孩子时和家长聊上几句，了解一下幼儿在家的表现或关心一下幼儿的身体情况，家长都感觉非常温暖。我通过各种方式及时向家长反映幼儿在园生活、学习情况，认真听取家长建议。让家长正确了解幼儿保育方面的内容，了解孩子的一日生活，并向家长提供一些正确的保育方式信息，一起探讨一些现实中的棘手问题，建立了和谐信任的家园关系。

时间在幼儿的成长中过去了，对于我个人，要学习的东西、知识还有很多，无论是保育还是教育，都是我学习的目标。要把好的方面坚持住，不够的地方像别人学习，把别人身上的精华吸取过来，使自己成为德育、教育、保育都合格的教师。