

# 2023年工作报告格式排版(优秀6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 工作报告格式排版篇一

本人于20\_\_年9月下旬进入非常荣幸加入\_\_\_\_\_股份有限公司，和众多经验丰富、年富力强的专业人士共事.时光荏苒，20\_\_年很快就要过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、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，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要求自己.强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质,在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平,力工作，按时完成工作任务。

半年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，为领导当好参谋助手。

(1)认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

(2)领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

(3)在接待来访\_\_的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访\_\_、认真听取来访\_\_反映的问题，提出的要求、建议。同时，对\_\_要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好\_\_的思想工作，让\_\_相信\_\_股份有限公司一定可以处理好。

最后：

这一阶段的工作总体上还是顺利的，前期影响工程整体进度的因素比较多，不是哪一个单位或者个人的原因，我也相信通过前期的磨合后期会配合的更好一个工程就是一块丰碑！一个公司就是一个大家庭，人人同心协力，发扬主人翁精神，我相信，\_\_\_\_有限公司一定能做大！做强！

## 工作报告格式排版篇二

20xx年是某某开发开放的重要一年，一批惠及民生的`基础工程开工建设等等大事不断，大量外来人口涌入我乡，在促进我乡经济发展、社会进步的同时，也带来了治安、交通、卫生等方面的难题，乡党委、政府对流动人口管理服务工作极为重视，把管理、服务好流动人口提到了我乡的重要议事日

程，遵循“以人为本”的理念，坚持管理与服务并举、打击与保护同行的原则，不断完善各类管理制度，探求管理新模式，既努力保护流动人员的合法权益，又严厉打击各类违法犯罪，还充分调动流动人口积极参与我乡经济建设，积极投身稳定工作。目前，我乡现有人口51808人，其中本乡常住人口38275人，占84%；流动人口xx733人，占16%。现将半年来的主要做法汇报如下：

我乡从改革、发展、稳定的大局出发，以推进平安创建、构建和谐社会为目标，加强了对流动人口管理工作的组织领导，成立了流动人口管理工作领导小组和办公室，设专人负责。确定了以“政府领导、综治牵头、各方参与、综合治理”的工作方针。各村和企业也都配备了专、兼职管理人员。此外，我乡结合实际，通过与各居住出租房房东签订了居住出租房管理责任书及流动人口管理责任书xx00余份，使工作网络更为细密，杜绝了死角漏洞的出现。

一是认真落实其子女接受义务教育的政策，在入学条件等各方面与本地学生同等对待，确保不发生一名外来适龄儿童失学，解除外来务工人员的后顾之忧，目前在某某就学的外来青少年280余人。二是切实强化计划生育服务，对外来妇女实行了与全乡妇女“同管理、同服务”的计划生育服务措施，保障实行计划生育的育龄夫妇享受国家规定的免费计生服务。三是转变外口管理工作观念，由管理为服务，通过入户调查、安全检查、发放宣传手册等方式方法，开展安全防范宣传教育，从根本上提高流动人口的自我保护意识和信任感，主动配合管理工作。四是通过和谐促进会提高外来流动人口的归属感，以“服务为主，管理为辅”的工作策略促进外来人口与本地人的融合，并且扎实开展“外来人口素质提升工程”，进一步提高了广大外来流动人口的综合素质。

为加强对流动人口管理与服务，我乡充分发挥职能作用，建章立制，协调配合，使我乡对流动人口的管理服务工作进一步规范、法治化。一是严格落实流动人口登记、办证制度。

乡外口办与某某边防派出所对流动人口实行登记、建档管理。现全乡已基本实现流动人口的信息化管理，提高管理科技含量，实现暂住人口信息快速查询和快速反应能力。二是坚持“因人而异、因地制宜”，做到以房管人。我乡结合实际，对于居住地相对固定的流动人口，我们坚持“以房管人”，强化流动人口落脚点管控，狠抓居住出租房屋的管理，明确房东在出租中是第一责任人。并切实加强了对居住出租房屋的管理力度，建立了登记、安全检查等管理措施，做到对居住出租房屋底数清、情况明，完善和规范了居住出租房屋的档案。三是组织消防检查，强化安全管理。为推进居住出租房屋规范化管理，给外来工人员提供一个良好的居住环境，我乡以建设消防平安村镇活动为契机，对全乡出租房屋和建筑工地进行了消防安全大检查，督促整改了一批火灾隐患较大的出租房，使我乡外来流动人口的居住条件和居住安全性得到了提高。四是组织开展专项整治，促进规范管理。严厉打击流动人口违法犯罪是流动人口管理工作的重要组成部分。为压缩流动人员的违法犯罪活动空间，我乡外口办会同某某边防派出所组织开展专项整治活动，大力整治出租房屋密集、流动人员繁杂的治安混乱区域，把集中整治和日常管理相结合，营造强大的打击声势，震慑违法犯罪。

我乡将流动人员普法工作纳入了五五普法工作规划，采取板报展览、悬挂横幅、散发宣传资料等形式，向流动人口宣传有关法律、法规、各项规章制度，切实提高流动人口的思想道德素质和运用法律武器维护自身合法权益的意识，使他们自觉地学法、知法、懂法、用法、守法，做一名守法公民。半年来，共举办计生、社保学习班5次，开展法律咨询及宣传4起。同时严厉查处侵害农民工利益的行为，特别是拖欠外来人员工资的行为，确保不发生一起欠拖薪行为。

一是随着我乡经济的发展，规模企业的增多，对外来务工人员的需求也大幅度增加，外来流动人口大量涌入，流动人口中部分人员文化程度偏低、综合素质参差不齐，法制意识淡薄且流动性较强、居住较为分散，居住环境较差，给管理工

作带来一定的难度。二是劳动用工不够规范，一些小型企业和个体业主存在乱招工、乱用工现象，不和外来人口签订劳动用工合同，不给外来员工缴纳三金，导致劳资纠纷等事件频频发生。三是流动人口管理工作的经费一定程度上存在不足，外口专管员的队伍已适应越来越多的外来人口的管理工作。

1、不断推动流动人口安全管理的长效机制建设。加大流动人口的登记和发证工作，加强协管员建设，加大居住出租房屋的依法管理工作，抓好重点场所日常检查，确保流动人口管理工作落到实处。

2、依法严厉打击流窜犯罪活动，对隐藏在合法暂住人口中的不法分子进行坚决的打击处理，确保我乡社会政治稳定。

3、加大对外来务工人员的宣传、教育管理工作，保障他们的合法权益。

4、通过居住出租房管理工作加强对流动人口聚居区的排查工作，确保不留死角，使流动人口纳入到登记、管理和服务工作中，达到“底数清、情况明”的工作目标，最大限度地遏制流动人口流窜犯罪，确保社会稳定。

5、继续加大对外来人口管理工作的支持力度，加大经费投入，加强人员招募和培训，努力打造一支软硬件都过硬的专业管理队伍。

## 工作报告格式排版篇三

20\_\_年，财务部门在公司领导的支持和帮助下，在其他部门的积极配合下，全体财务人员共同努力，以企业效益为中心，围绕公司年度经营目标和重点工作，及时准确完成财务核算工作，真实反映公司财务状况和经营成果，站在财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，为公司领导

经营决策提供依据。现将20\_\_工作总结报告如下：

## 一、业务

1、建立健全公司财务制度。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，根据岗位的工作量设置人员数量，同时优化工作流程减少不合理的账务处理。在减轻工作负担的情况下把财务工作进一步细化，同时逐渐由会计核算职能向管理职能转变。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表上报集团，并按时向税务机关申报纳税。

3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、在公司统一部署下，整理并撰写了商城财务制度，明确了各项资金支付的流程，同时对差旅费和业务招待费做了详细的说明。随着各项财务制度编写完成，为商城管理向规范化迈出了坚实的一步。

5、财务部通过与各部门沟通，并经商城总经理初步审核，已完成了20\_\_年预算。在新的一年里财务部本着以实际需求为宗旨，将严格按照预算进行费用管理，杜绝预算外开支。在预算逐项分析过程中发现能源消耗在预算费用中占了60%，其中仅电费一项预算就达到了4000万元。针对此情况财务部约谈了物业管理部，要求其出具了各项耗电明细，并逐项进行认真分析开关时间和开启数量，做到了对预算的总体把控，以

求达到合理预算，为准确把脉20\_\_年度经营奠定了理论基础。

## 二、团队建设

对公司的人员，不管经理还是员工，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。因本部门都是新入职的员工，我在部门团队建设中付出了大量心血，与每名员工都进行了长时间沟通，了解她们的思想和诉求，尽力去帮助每名员工实现自己的愿望。在工作中充分挖掘每人的潜力，激发员工向上的动力和强烈的进取心，使员工思想由“要我干“转变成“我要干“，同时在部门内部形成了良好的学习氛围和争优创先的环境。在20\_\_年计划购置一些专业书籍和资料以提升员工整体素质，并同时开展技术练兵的工作。

## 三、合理化建议

### 1、信息化管理

商城硬件已居国内领先情况下，商城信息管理上如果还局限于excel统计，经过几年之后信息就会存在统计不准或者趋于崩溃的边缘，租金和物业费的收取就会变得非常混乱。由于数据不具有共性的特点，只有统计人员自己才能看懂，随着员工的流失，公司数据方面的风险就会加大。根据公司发展趋势，结合商户统计信息，在信息化建设方面我提出了自己的建议并撰写了可行性论证和信息需求计划书。

### 2、战略定位

箱包交易中心目前是以批发业务为主，如何更加准确的定位这是关键。我认为首先定位为购物者的天堂，使其成为消费者向往的地方。义乌批发市场名声在外其实凭借的就是低廉的价格和品种丰富的商品。现在公司每年拿出大量的资金做宣传推广和旅游购物，这个思路是正确的，关键是如何能准确

地找到客户并在宣传推广中塑造白沟箱包交易市场的品牌理念。良好的品牌定位是品牌经营成功的前提，为企业进占市场，拓展市场起到导航作用。如若不能有效地对品牌进行定位，以树立独特的消费者认同的品牌个性与形象，必然会淹没在众多产品质量，性能及服务雷同的批发市场中。

### 3、市场细分

在20\_\_年的旅游购物宣传中，我认为应加强与旅行社或媒体沟通，面向北京、天津等城市写字楼中的白领展开精准广告宣传，寻找高价值的消费群体，使有限资金发挥最大效果。同时对箱包交易中心商户进行细致划分，划分出批发专营、批零兼营商户，并针对不同类型商户统一标示，方便旅游购物消费者进行购物。在批零兼营商户中要倡导零售价格制定合理，让消费者感受到购物天堂的感觉，以达到口碑相传。

在自营区通过招投标确定一批供货商，让其为自营卖场提供代销货品，保证低价足量的货源。同时对旅游购物人群进行消费引导，在消费者来到箱包交易中心后先参观箱包历史博物馆，讲解箱包发展历史，同时安排好座位为消费者讲解挑选箱包的相关知识并进行有针对性的推荐。经过培训导师洗脑后，先让这些消费者到自营区进行消费，然后再让消费者自行活动，这样旅游购物就能再上一个台阶。

## 四、20\_\_年工作计划

### 1、信息化改造

在20\_\_年1月份与软件供应商进行沟通，2月份邀请软件供应商前来洽谈，计划用一天时间与商城总经理和运营部相关人员商讨技术细节与软件需求。力争3月份软件流程改造基本定型，并在3月底完成信息化改造。

### 2、做好统一收银的准备工作



总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌！

## 工作报告格式排版篇四

不知不觉中，20\_\_年已接近尾声，加入\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

### 一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

### 二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不是一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助

下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

### 三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

### 四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加

贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

## 五、展望未来

20\_\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们的业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

## 工作报告格式排版篇五

屈指算来，这学期也快过去3个月了，再过不多久，这个学期也就结束了一一时光飞逝，我总这样感慨。老实说吧，这学期的3个月远比上学期的5个月有意义一一空虚的时间少了，

忙碌而不迷茫。究其原因，少不了担当了班长一职。

话说那时为什么那么有兴致去竞选班长，这得追溯到上个学期。有个同学说的好，我很喜欢玩。确实，但是，上个学期我真的是在玩吗？还是，只是在虚度时日？答案显而易见，除了踢球和几次聚餐，我们班上几乎没什么好玩的。班上几个好友也说过，有时感觉班上死气沉沉的，刚上大学时的热情早就被无形的扑灭了。于我个人而言吧，好几次班上同学跟我打招呼，我只能愣一下，再一头雾水地“呃”一下——因为我根本想不起班上有这么一个同学；而我也奇怪，怎么他们会知道我的啊？——可见，上学期班上很多同学相互之间真的还不怎么了解。

带着这样的想法，我粗略准备了一下讲稿；带着少年的冲动，竞选当天我第一个走上了讲台。3月11日，第一次在大学握起班长这一杆笔，感觉沉甸甸的，因为紧接而来的就是怎样用手中的这杆笔书写和描绘这个前进的班级。

刚接过上任的笔杆，就遇到了一桩很棘手的问题，辅导员孙老师跟各班团支书的会议。问题之所以棘手，是因为老师提到的“成绩表”我们一无所知。如老师所说，我们的交接工作做得确实不怎么好。不过值得欣慰的是，那次小会我提出的一些看法竟然有其他班的班长团长书赞同。那一刻，我心里是开心的，可以说是有点成就感吧。当然，也是那一次，我才增强了带领好班级的信心。

记得第一次新旧班委交流会回来的路上，我们几个“巨头”就谈到了怎么融洽班级气氛，丰富大家的集体生活的问题，从而，我们确立了这学期的班级建设重点——增强班级凝聚力。也许是大家刚刚上任都xxx澎湃，或者是我们大家都很有想法，抑或是我第一次真正接触大学班委，总之那次交谈之后，我清楚，带领大家前进的路上我不孤单；我也似乎能看到，这学期过后，班上同学的集体感会增强很多。

开了几次班委会，也熬了几天夜，《09级电气三班大一下学期班级管理规划》终于出来了。这份规划可以说是我自己的想法和其他班委团支委想法的结合吧，是我们新一届班委团支委的意志——在后来的班风学风建设展示中，我把它比作我们班活的催化剂。

其实规划出来后，我也曾怀疑过，这样一份东西，真的有用吗？现在看来，还是可以的，规划中的事情基本完成了，而且也收到了一定的效果。清明放假回来，听说辅导员在与各班通讯员的会议上说，我们班是比较让人放心的。我想，这份规划的制定和实施也是有一定功劳的吧。

3月、4月我们组织了两次班级活动，两次活动都经过精心策划（说精心，貌似有点自夸），但是，效果完全不一样。成功的例子是3月份的野炊，那次活动全班共41人参与，大家都很尽兴，游戏抢着玩，东西抢着吃，就在抢的过程中，我们度过了一个美好的下午。失败的例子是4月份的一日游，只有8个人去。两次不一样的活动，相差180°的效果，虽说对我个人而言只是两次游玩，但也说明了一点，游玩也要找对时间，像第二次活动，刚好选在了学校三大学生组织招新之时，又恰好班上同学都xxx洋溢，积极参与面试。

## 工作报告格式排版篇六

记得刚来的工夫肖老师就对我说，与学生相处关键要驾驭一个“度”——既要让你喜欢你又要让学生对你有所畏惧。

这个“度”的驾驭不是一两天能学得来的，扫尾就很重要，也与老师的性情有很大关系。我本人性情在这显得宽和不足而严厉不敷，并且一开始就与学生走得太近，以致于对背面的事情形成很大困难。其次还要细致场所，对差别学生也要差别对待。例如我们一班四二人，性情差异非常巨大，并且每个学生的个性也是多样性的。例如xx□待人热心，老实。记得刚来第二天，他就和我说：“张老师，我叫xx□我在这很熟，

以后有什么事需要帮忙，尽管叫我。”但他又容易急躁，语言心直口快，为此我也曾烦闷好久。这里的每一个学生都有自己鲜明的个性与特点。学会与差别性情的学生来往这是我以前任教的宝贵履历。

另外更重要的一点，与学生相处关键在于相识学生，相识学生的性情、成长配景尤为重要。只要相识学生，才能与他进行有效的相同，进而才能对他们进行引导、教诲。在这一点我们的肖老师对我启发很大，她不光对我们班学生个性，成长配景洞若观火，并且善于处理各种纠纷抵牾。很多让人头疼的学生他都能教管好。同时她自己又是个乐观阳光的老师，并以自己乐观阳光的品德去影响周围的人。让我看到要做一个好老师先要做一个高兴的老师；要做一个高兴的老师先要做个高兴的人。只要高兴的人才会有更多的精力去做好自己的事情；只要高兴的老师才能更加有耐烦、有信心的相识和处理学生们之间的琐事，并且在相识和处理历程中同时可以或许不断思考，总结更加有效的教诲要领。生活心态决定事情态度；生活状态决定事情结果。这是我练习的第二笔宝贵财富。

对班级的管理，记得有位大学老师曾如是说过，给你一个班级你能管理的井然有序，那么给你一座城市你就可以做个好市长；给你一个省，你就可以做个好省长。可见班级的管理还是有肯定奥妙在里面的。

其次，学生既天真又是稚子，因而我们老师既要用爱心去呵护他们那份纯纯的小儿百姓之心，又要用严厉的一面去引导他们避开一些稚子的`误区。这就需要爱心、耐烦、责任心与本领了。在这方面我以为自己才刚刚开始。

另外□xx网名大全学生既可爱，偶然又会显出几分“令人可爱”的样子。开始时看到他们一个个可爱的面貌，真想多给他们教一点工具，就恨自己知识不敷广博，才能不敷高深，但我还是尽自己的高兴备课，自习也高兴引导他们做好作业。

但有些工夫学生们对自己的美意不光不加明白，反而大有以为歹意的偏向。为此，我曾一度郁闷，进而失望，再而怀疑自己，怀疑自己大学所学。所以在讲授管理中波折不免，关键是怎样快速调解好自己的心态，重新坚定自己的信心，总结以往的履历与教导，争取来日诩日做的更好。