

幕布做工作总结 文员做工作总结(实用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

幕布做工作总结篇一

作为一名办公室文员，我要清楚的认识到自己的工作是总经理直接管理和领导的，办公室员工是经理室与各个部门沟通的一个枢纽，办公室文员起到一个协调的作用。

在办公室工作，需要有千头万绪，我不仅需要处理文书，整理和管理档案，批转一些重要的文件，还需要安排会议，落实会议前的准备工作和准备会议需要的资料等等一些的工作，令我完全忙不过头来，面对大量的、繁杂琐碎的工作，我一直在加强自己的工作意识，提升自己的办事技巧和能力。不断地学习前辈和各位同事的工作方法，在领导和同时帮助下自己的各个方面都得到了很大的提升，也深感这份工作的不易。

幕布做工作总结篇二

本文目录

1. 如何做工作总结
2. 如何做好监理工作总结
3. 如何做工作总结

一个班级就是一个集体，而这个集体的领头人就是班主任，班主任工作的成败将影响到班级各项工作的开展。尤为重要是班主任工作的成败，将对学生的能力、性格等方面产生难以估量的后果。课改下的今天，仍有一些班主任由于缺乏管理艺术，同时偏重于知识教学，忽视班级活动的组织开展和学生能力的培养，班级往往会形成一种“读死书，死读书”的风气。这一潭死水的局面令人堪忧。结合本人多年的研究与实践，谈几点心得体会：

一、“动之以情，情感互动”是师生交流的捷径

现在常常听到老师们感慨：“如今的学生真难教”的确，新时代的小学生们早熟，接受了许多社会信息，甚至形成了不少成人化的思想，不象以前的学生那样对老师的教诲洗耳恭听，相反越来越个性张扬。对这种现象我发现采取强硬的措施，如罚站、抄课本、晚放学等等，只会引发学生更大的抵触情绪，拉大与学生心灵间的距离，结果收效甚微。我认为与学生进行发自内心的情感交流是利器：多在学生需要获得帮助时伸出温暖之手，发现有困难的，有厌学情绪的，不按时完成家庭作业的，无学习积极性的，不是采取直接的体罚方式，而是多花点时间关注、督促、鼓励他，多与其父母交流他的近况，让该生知道老师是真诚的关爱他而不是冷落他，使他们成绩有所提高。

二、信任班级中的每一名学生，并从心灵深处感化学生。

班主任工作中，也常会遇到这样一群孩子，由于环境、家庭等各种原因，养成了一些不良的习惯：作业不能按时完成；作业不够认真；一切感到无所谓一个成功的班主任，会尽可能的改变这种困境。在班级里，班主任可让学生充当小助手，参与班级的管理：既能使学生产生一种轻松愉快的学习氛围，又能使小助手得以自我表现，体现自我价值。当然，参与班级管理的学生应该是广泛的，绝不能把差生冷落到一边，而要让其充分感受到自己存在的价值，从内心深处迸出进步的

火花。在我任班主任的经历中，曾经有一位小女孩，表达能力极好，也很惹人喜爱。可就是不爱学习，不愿写作业。我接手此班后，发现她缺乏激情。为了帮她树立信心，我请她担任小组长，协助我检查其他同学作业。大概是她感受到存在的价值，开始写作业，但仍不能按时完成，我却故意不知。几天后的一次班会上，同学反映此事，我装出惊诧的样子，深表不信。同学把她的作业送上来，我看了以后，说：“老师对她一向很放心，今天可能由于什么特殊的原因没有完成吧！”我瞥了她一眼，只见她两行晶莹而悔恨的泪水夺眶而出。从此，她学习更努力了，最后，还被同学一致推荐为“三好学生”，正是这种“信任”从心灵深处刺激学生的心灵，鞭策着他们的行动。

三、提供给学生展示自我的空间，强化对学生能力的训练。

“跳起来摘苹果”的理论使我们明白：在某些方面，必须施加一定的压力，给孩子一个展示自我的空间，使孩子接受锻炼，才能促其发展。农村的孩子普遍存在胆怯懦弱的现象。而这些孩子又缺乏基本的锻炼，渐渐形成自我封闭的性格。在全体同学面前，甚至连一句完整的话也说不出。对于这样的学生，班主任不能听之任之，而应积极创造情境，逐步培养其自信心，促其性格朝健康的方向发展。我曾悄悄地对一位性格内向、很文静的男生说：“老师这几天较忙，对班级管理可能力不从心，你愿意帮我代管几天吗？”看着我诚恳的目光，他接受了。之后，我宣布让他代管几天班级，几天中，我观察他，发现他能够组织学生早读，组织学生扫地，有条不紊地组织班级工作。他开始变化了，并且变化出乎意料：性格开朗活泼了，似乎变了一个人。他的变化，更加坚定了我让孩子们“跳起来摘苹果”的信心，我总是寻找各种机会，从各个方面培养学生的能力，让孩子们得到应有的发展空间。

四、平等地对待每个学生，促使全体学生健康发展。

一个班级犹如一个家庭，班主任也应像家长一样平等地对待每一个学生。犹如农村的孩子，多数属于“散放型”，家长没有辅导孩子的习惯。而是听之任之，加之其它方面的原因，孩子在学习上表现出较大的差异。班主任不能依据成绩主观地给他们下结论，进而呈现出喜爱和冷落。总有些班主任偏向于心目中的好学生，让他们享受一些特殊的“待遇”：座位安排在前面，犯了错误可以不处罚，各类活动优先考虑。其实，这样做的结果是可怕的，容易使学生走向极端。好学生因此而骄傲自满，差学生则极易失落，自暴自弃。班主任的角色就是一个平衡杠，调节学生的心理，对差生给予一定的关怀，善于发现他们的闪光点，及时给予肯定。而对易骄傲的学生，则适当的给以“当头一棒”。学期结束时，不能把“优秀学生”等称号授予固定的几个学生，给出一定比例的名额，优先考虑进步较快的学生。让“精彩极了”和“糟糕透了”同时回响在每个同学的耳边。让这两种声音共同汇集成为一种爱，激励每个同学的健康发展。

小学班主任工作千头万绪，只要我们以“爱心”作为基础，以“情感”为依托，以学生的全面发展为目标，以创新的教育方法为动力，就一定能将小学班主任工作做好，也能更好地推进课改的稳步发展。

如何做工作总结（2） | 返回目录

(1) 向业主提交的监理工作总结

项目监理组向业主提交的监理工作总结主要包括以下主要内容：

- 1) 工程基本概况；
- 2) 监理组织机构及进场、退场时间；
- 3) 监理委托合同履行情况概述；

- 4) 监理目标或监理任务完成情况的评价；
- 5) 工程质量的评价；
- 6) 对工程建设中存在问题的处理意见或建议；
- 7) 质量保修期的监理工作；
- 8) 由业主提供的供监理活动使用的办公用房、车辆、试验设施等清单；
- 9) 表明监理工作终结的说明等；
- 10) 监理资料清单及工程照电等资料。

(2) 向监理单位提供的监理工作总结

项目监理组向监理单位提交的工作总结应包括以下主要内容

- 1) 监理组织机构情况；
- 2) 监理规划及其执行情况；
- 3) 监理组各项规章制度执行情况；
- 5) 监理工作的建议；
- 6) 质量保修期监理工作；
- 7) 监理资料清单及工程照片等资料。

如何做工作总结（3） | 返回目录

案例分析：

不讨巧的“获奖感言”

张经理今年刚从业务代表被提升为区域经理，为了回报公司赏识提拔，老张一门心思的扑在了市场开发上，半年下来收成不错，回款任务完成130%。

在半年度销售会议期间，公司领导让张经理做上半年工作汇报。第一次走上那张演讲台，张经理非常激动，发言时的声音异常响亮：“上半年□xx市场的回款任务200万，在公司领导的指导下、在经销商的大力配合下、在xx市场业务团队的共同努力下，如今我们超额完成任务30%，实现回款260万。下半年我们将努力冲刺350万，以更高的成绩回报公司领导关怀！”

在一片掌声中，张经理直接走下了演讲台。销售总监一脸错愕地叫住他：“你在干什么！”

张经理：“怎么了，有什么不对吗？”

营销总监：“你讲完了？”

张经理：“完了！”

营销总监：“……”

会后，营销总监直接把张经理叫进了办公室一顿臭骂：“你这哪叫工作总结，简直就是获奖感言！市场销售数据、对手分析、下半年计划什么都没有！要知道，你是在参加公司的销售大会，你以为你参加的是奥斯卡？！回去给我好好反省！”

课间解析：

写年终总结的两大原则

销售经理都明白一个道理——用业绩说话!可是每当到了年终汇报工作的时候都在抓耳挠腮,就像上面老张一般,不是业绩做的不好,而是工作总结不知道怎么做!

一份好的工作总结往往会给工作成绩锦上添花;年终总结做不好,即使业绩做的再好,恐怕也会使公司领导评价大打折扣,因此,区域经理必须认真对待。

在写年终总结时,一定要注意两个原则:其一,实事求是、系统全面、思路清晰;其二,总结反思、突出重点、指明方向。除此之外,区域经理在写年终总结时必须重视两大“不能”:

第一,写年终总结不能因为销量好而洋洋得意、歌功颂德,更不能由于销量差而一味灰心丧气、自我批评检讨。

第二,写年度工作总结不能被动、被指使地去写,而应该是主动地、积极地、在全面统计分析年度市场管理运营情况的基础上深刻自省、挖掘存在的问题、提炼工作中的亮点,然后有的放矢地提出新年度的营销工作规划。只有这样才可能保障市场工作稳健可持续性发展。

专家支招:

年终总结必须具备的五大要素

年终总结主要包括两方面内容:其一,对本年度工作的总结和回顾;其二,对次年的营销计划。其中,总结和回顾是区域经理最难把握,也是最易被忽略的地方。事实上,在这块内容的处理上,一份好的年终总结必须具备五大要素:

要素一:靠数据说话

区域经理的年终总结一定要依靠数据来说话,对各种市场销售数据进行科学、合理、缜密地分析。

- 1、要列图表来说明：销售任务、实际达成、销售任务完成率、市场费用使用、费率等。
- 2、如果条件允许，还可以再细化一下，把市场费用使用占比分析一下，总结各项费用使用占比是否合理，哪一项超出预算等，为来年营销方案提供依据。
- 3、要对于往年同期的销售增长情况，分析并总结同比增长或负增长的原因。
- 4、要对区域市场内各产品品类销售情况进行分析。最好是把所有单品的销售数据及占总销售比计算出来，然后用波士顿矩阵分析一下哪些是金牛产品、哪些是瘦狗产品、哪些是明星产品、哪些是问题产品，并根据产品销售结构制定明年的产品推广计划。

要素二：渠道管理方案

渠道管理是区域经理日常工作的重中之重，因而在做年终总结时，这块的内容非常重要。

1、对经销商团队、新开市场、空白市场资料整理。（见图一）

首先，分析各经销商所在市场市场规模、经销商现代理的其它品牌，其公司管理、资金周转、物流仓储、业务团队等资源配置，及如何能最大化调动利用经销商资源。

其次，要作表列出各经销商回款贡献及区域销量占比；与各经销商的客情、管理激励、配合执行进行分析；对客户对品牌的信心及重视度进行评估；要对区域内样板市场或重点市场经验总结。

由于经销商大多同时代理多个品牌，对所代理的各个品牌投入的资源是不会一碗水端平的，经销商的执行力及配合度很

多时候决定了市场成败。

图一：某区域经理制作的经销商评估表。

2、对直营ka及重点零售客户进行分析：

做此项分析时要紧紧围绕终端10要素：合同费用、促销员、陈列、促销活动、分销(条码、配送、库存等)、价格、利润、零售额、终端形象建设、赠品物料及助销道具等进行分析。

值得注意的是，在分析的过程中，要对所在区域各ka系统及重点零售网点进行梳理，理整历年来的供销合同及当年产生的各项费用，进行财务分析。许多区域经理往往会因为ka费用投入不合理而销量不理想，因费用超标而拿不到奖金，所以费用管控是操作ka的重中之重，年底对终端费用进行细致的财务分析很关键。

3、对分销网络布局及有效网点统计分析。

这本是一种日常工作，但在做年终工作总结时再把各类渠道网点资料分种类、分区域、分级别重新梳理一遍就会发现很多新的问题和新思路。

4、对今年全年促销方案进行总结评估。

评估内容应包括三个方面：首先总结今年的促销情况，包括特价、套装、赠品、路演、订货会、铺货行动等方面；其次，根据明年的渠道拓展目标，设计出明年的渠道网络架构图，制定相应的渠道推广方案；第三，根据各ka全年促销档期表制定出明年的促销计划。

要素三：团队管理措施

团队管理措施应包括三个方面：

第一、现有业务团队组织架、分工协作及岗位职责。

第二、属下员工当年的突出成绩及工作表现点评，人员晋升或调整计划。

第三、团队日常行政管理、表单跟进、培训提升等方面进行总结。

要素四：竞品表现及应对措施

知己知彼才能百战百胜，做为区域经理必须时常关注竞品动态，在做工作总结时附加上竞品动态分析及区域市场战术调整建议会使工作总结显得更专业。

例：区域经理小王在做年终工作总结时顺带附上了一张“市场竞品信息调研表”。（见图二）

图二：市场竞争品牌信息调研表

针对该表，小王指出：今年10月竞品x公司推出新品z品牌针对我司y产品，出厂价格要比我司y产品低20%，但市场费用投入有限，靠高利润来吸引经销商和零售客户。因此建议公司：

- 1、加大终端费用投入，抢占终端陈列及促销资源，利用现有较高市场份额和费用预算打造终端壁垒。
- 2、开发优惠套装进行促销阻击竞品低价策略。
- 3、釜底抽薪，将客户订货会提前一个月举行，并加大订货奖励，将渠道商的钱全圈回来，不给竞品可乘之机。

这一举措受到公司领导的好评，因表现突出，小王很快被直接提升为市场部经理。

要素五：对公司发展的建议

对公司直提出一些合理化的建议，是区域经理应尽的义务，但一定要在指出问题的同时给出解决方案，不要直接把问题扔给老板，同时要着眼全局，决对不能仅站在自己的立场上考虑问题及发牢骚。

例：区域经理小赵对公司提出关于经销商管理的建议。

议题：为何经销商库存很小却不回款？

原因分析：

- 1、不是经销商没有钱，而是资金被其它品牌套住。
- 2、为了保持最小库存，减少资金占用，降低运营成本，确保流动资金。
- 3、挟回款以令业务员！跟公司要政策。
- 4、销售利润足够丰厚，但缺少胡萝卜加大棒的回款政策，即完成回款没有奖励，完不成回款没有处罚，经销商欺软怕硬。

竞品启示：

竞品I的销售毛利只有我们的一半，但完成回款任务月返2.5%、季返模糊奖、年返4%，一年之中有两个月完不成任务取消经销资格，所以I的经销商使着劲的打款。譬如：泰安I的经销商月出货30万，其库存有80多万，仍给I回款40万；而我司终端产品月出货20万，其库存却只有11万，还没钱回款。这充分说明了经销商对于我司的回款既无动力又无压力。

解决方案：

- 1、跟经销商说明市场投入政策是跟据回款来决定，没有回款就没费用，今后各市场部申请费用必须附加说明本月最低回款及计算费率。
- 2、给出经销商一个合理库存标准，即满足2个月出货的库存，低于两个月出货周转库存就必须进货。
- 3、杜绝个别业务员为了拿到奖金，一个月不回款，一个月猛回款。
- 4、给经销商施加压力，季度回款完成率低于80%给予处罚，低于50%取消资格或缩小经销区域。学习蒙牛的三级火箭理论，经销商就是用来回款和做客情的，不能适应新的形势需要就要丢弃。回款差的市场部业务员要有意向客户储备名单。
- 5、希望公司适当调整出货政策a适当提价转变为提升期货返利，以吸纳经销商回款;b拿出部分市场费用做为渠道进货激励。

最终，该公司听取了小赵的建议，出台了经销商回款梯度奖励政策，在xx年下半年经济危机的市场环境下，整个公司连续三个月回款完成率120%以上，经销商与公司绑在一起齐心协力共渡难关。

幕布做工作总结篇三

优秀教师,作为教师队伍中的榜样,在教育改革中发挥着积极重要的作用,下面是的优秀教师个人工作总结范文,欢迎阅读。

时间在不经意间流逝,一年前我还是一名普通的在校大学生,转眼间已经成为了教师队伍的一员,每天站在教室的讲台上,

总是有说不完的话，做不完的琐事。提起笔来总结，似乎有些笔塞。一学期来，没有轰动的大事，也没有令人忽然亮眼的轨迹。平凡的生活给予我的是更多的思考！

我喜欢孩子，喜欢每一个学生，但不是所有的时候喜欢所有的学生。我热爱工作，但不是所有的时候热爱所有的工作。幸好，我是一个敢于承担责任的人。我自认为我有着优良的品质：自主、自律、自强。班级管理及教学的事，我能自主完成；学校常规的事，我能自律做好；自己人生的事，我追求自强不息。我自豪地说：我做到了！

一、班级管理及教学

在班级管理工作中，我始终秉承：

1、以身作则，为人师表。教师的一举一动、一言一行都直接对学生起着潜移默化的作用。古今中外的教育家无不强调身教胜于言教，要求学生做到的，教师首先做到，而且要做的更好，更具有示范性，在无形之中为学生树立榜样。尤其是班主任，他的世界观、他的品德、他的行为、他对每一现象的态度，都这样或那样地影响着全体学生。车尔尼雪夫斯基说：“教师把学生造成什么人，自己就应当是这种人。”我希望我的学生成为积极向上、勇于创新、不怕困难、对人以诚相待、有同情心和责任感、尽力做好任何事情，有一定心理承受力的全面发展的有用人才，而我首先就要使自己成为这样的人。

学生是具有模仿力的一个群体，他们时时刻刻观察着老师的一举一动，并在某些方面进行模仿，所以老师在学生面前必须有模范的作用。记得在一次大扫除中，为了使每位同学都能认真、负责地完成任务，我首先拿起一块抹布，带头擦玻璃，并力求擦的干干净净。行动是无声的语言，不需要任何鼓动性的语言，就已充分调动起学生的劳动积极性，都自觉地按照老师的分工，热火朝天地干起来，并且在质量要求上

还与老师比一比，看谁干的又快又好。

事实证明，在教育工作中要努力做到：正人先正己，时时事事做学生的表率。如：教育学生遵纪守法，教师就不能有违法乱纪行为；教育学生不怕脏、不怕累，教师就必须做到亲自动手，吃苦在前，做好学生的带头人，否则，即使你说的天花乱坠，头头是道，而不注意自身修养，也不会得到满意的效果。

2、善于思考、积极探索、勇于实践。

在我任班主任这一年的班主任管理工作实践中，我通过总结发现班里的干部只是全班同学的少数，针对有许多学生当不上干部，其能力也势必得不到培养的情况。为此，我广泛听取意见和讨论后，在班干部会议上郑重提议：是否能实行“轮换制”制度，让每一位同学都有机会。这个活动引起了学生广泛参与班级管理的积极性，一时间，班级气氛一下子活跃了起来，学习、纪律、各项活动都有了崭新的面貌。就这样，班级里几乎每位学生都当过干部，不仅培养了全体同学的能力，也使同学们认识到“干部”的真正含义。通过这项活动，同学之间的凝聚力大大增强，集体荣誉感也大大增强。

同时，这也是对后进生最好的奖励。一位合格的班主任不仅能做好优秀生的工作，而且更应该做好后进生的转化工作。而这是恰恰一种非常好的方式，他们会努力在班务管理工作中证明自己的能力。

3、信任学生，尊重学生。

渴望理解，渴望信任是人们的一种正常需要。对于少年儿童来说，信任更是推动其上进的力量。班上也有几位同学在学习上有些困难，很多留守同学是因为学习目的不明确，再加上自己贪玩，家长外出，自我封闭，造成了学习成绩及各方面都比较差，常受到同学们的鄙视。通过一段时间的观察，我掌握了该生的一些基本状况，与他们单独交谈，让他明确

了学习的目标，学习成绩也有了明显的进步。再如有的同学是因为思想懒惰、不认真听讲、作业不按时完成，学习习惯较差，造成成绩上不去。面对这种情况，我帮助他克服了懒惰心理，校正了学习习惯，让他变的爱学习了。作为班主任，我对于这些特殊学生，首先亲近他们，尊重他们，在学习上耐心引导，生活中热心关怀，经常同他们交谈，了解思想状况，抓住时机，尽量做到多表扬，多鼓励，多给他们改错的机会，树立自信心，使他们感受到来自各方面的帮助，尽快提高学习成绩！

教学工作，我立足课堂。为了更好地在课堂阵地上发挥最大的功效，我努力学习。由于工作的繁琐，经常去阅览室，因特网上看看，我自己掏钱买书、订报刊杂志，如比较受欢迎的语文报，作文与考试以及一些教辅资料等。睡觉前，总要翻阅翻阅。学校给我的学习机会，我也总能好好把握。通过学习，我不断充实自己，树立新的教学观念。为了更好地在课堂阵地上发挥最大的功效，我推广已有的教学成果，积极探索新的教学路子。

在语文教学中，作文是一个重点，也是一个难点；就学生来说，它是一个学生综合能力的表现，也是学生倍感头疼的事；就教师来说，它是一个老师耗时最多，收效最慢的事，也是教师倍感头疼的事。我在教学中做了这样的尝试：学校要求的周记，我改称随笔。开学第一周，我不管学生写什么、怎么写，只要求找到写作材料（最怎样的事情）后“迅速而自然地写”。事前，我还专门上了一堂作文指导课，专门讲怎样写“最怎样的事情”，如：写成有趣的小故事；可以只写一两句，但必须让别人看得懂；一天写不完，可分成几天写成一组；写一行、空一行，以便改正错别字或修改；给每篇随笔取标题。一周后，我随学生自愿选择交作业的时间，什么时候写好什么时候交。为了提高学生的积极性，为了督促学习不自觉的学生，我规定每两周统一收缴一次，评出优秀作业若干名展出。除此之外，我还让学生参与点评。首先，作文前明确习作要求，作文写完后要写一篇“写作后记”。“写作后记”要写清：为什

么要写这些内容;为什么要这样写;哪些地方想写没写出来;哪些地方是自己最得意之处;哪些地方写得不顺手或不知该怎样写……然后由教师浏览作文,讲评重在对学生思维堵塞处进行指导和方法指点,下发修改。接下去修改后的作文按4人小组交流,互相评判。评判要具体:精彩处予以肯定、赞扬,不足处予以修改。不会修改处提出商榷意见。总评要指出作文的至少两条优点和一条缺点。最后,教师评价。同意学生的评判,只在认可处画浪线即可,否认处,继续发表意见,作文不理想的面批5-10分钟,只要有进步,就给好分数,保护积极性。一学期下来,明显感到:学生的作文兴趣浓了,题材广了,字里行间多了一些真情流露,表达也顺畅多了(因为是用自己的话说平常的事)。

二、学校常规

常规,就是经常实行的规矩。应该说它是工作的最低要求。只有超越常规,工作才有可能主动、创新。我是这样理解的,也是这样要求自己的。首先遵守学校的各种规章制度,认真扎实地做好教学常规工作,在落实常规中寻求突破。学期初制定教学计划并按时上交。平时能根据教材和学生实际制定教学目标。由于这学期我们七年级各学科实行提前备课,在上课前,我会对教学方法进行广泛搜集,汲取精华应用到我的教学中。上课时能根据学生的实际反馈情况及时调控,面向全体学生,好、中、差兼顾,发挥学生的主体性,体现创新精神。课后自行设计实践性强,尽可能提高学生综合能力的作业。如:根据课文内容续写丑小鸭。扶优补差工作能从帮助学生更好地掌握语文知识、提高语文技能的基础上联系心理知识,讲究策略,取得了以往所没有的效果。

总之,我将永远忠诚于党的教育事业,能全面贯彻教育方针。爱岗敬业,工作专心致志。工作求真、求实、求新。

自从从事教师这一行,当一位好教师就是我的目标。一年来,我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。现在

又到年末，现对一年来的工作进行总结。

一、思想品德方面：

在一年的教育教学工作中我能认真学习国家的有关教育方针，认真学习党的理论知识以及党的xx大会议精神，自觉践行“三个代表”精神，积极用科学发展观指导工作，热爱教育事业，始终不忘人民教师职责，爱学校、爱学生。作为一名教师，我从自身严格要求自己，通过政治思想、学识水平、教育教学能力等方面的不断提高来塑造自己的行为。使自己在教育行业中不断成长，为社会培养出优秀的人才，打下坚实的基础。

二、教育教学方面：

一年来我一直担任我校全年级的专业课的教学工作，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水平，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

1、尊重学生是以学生为主的关键。

在教学中，深刻体会到要以学生为主，以学生的发展为主。首先，必须尊重学生。尊重学生的思考权，尊重学生的发言权，尊重学生探究精神，尊重学生的思维成果。做到这些，才能够放手让学生去思考，让学生探究。

2、分层合作，是实现合作、自主、探究的学习模式必由之路。

学生的层次不同，思考的效率不同，往往会造成一些学生怕于思考，懒于探索，依赖别人的思想。教学中如果让好中差混成一个小组，这样好的学生永远成为领头人，成为代言人，而差生永远就在小组中得不到重视。要解决这个问题必须实行分层分小组合作的方法，在课堂上，根据不同的情况给不同小组以不同层次的任务，学生在层次相同，能力相同的情

况下有了思考问题的时间，这样就达到了分层次合作的目的，也使得不同层次的学生有不同的挑战性任务。

3、明确学习目标。

专业课教学最忌照本宣科，容易使学生厌烦。如果千篇一律地教学，既费时又费力，学生学习完一门课程也不知自己这学多少东西。在教学中，我一般一半讲理论一半学实践性内容。最主要的是根据教材学生明白这节课要达到什么样的水平，解决哪些疑难问题，知道哪些解决问题的方法。这样课堂才能实效高效。

4、规范作业。

学生学习新课和知识的系统化、条理化，要靠一定的作业来巩固提高。通过规范化的作业使学生的思路明晰，条理清楚。养成良好的学习习惯。这是新课程标准里的一个鲜明观点，而规范化的作业可以使学生的习惯得以形成。养成学生良好的学习习惯。

5、多开展实践教学活动。

利用课堂时间或课余时间进行实践教学活动，要有手把手的教学生才有一点效果。

6、制定帮教方案。

对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。例如，自己经常利用课余时间，落班辅导学生，有针对性地制定帮教计划，有目的有计划地做好后进生的转化工作。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，努力提高后进生的专业基础知识。同时，在班级中开展互帮互学小组，进行一帮一的学习活动，使学生端正思想，互相学习，互相促进，形成你追我赶的良

好学习氛围。平时，自己还注意“两手抓”：一方面培养好尖子生，一方面通过尖子生辅导后进生，以先进帮助后进，以好带差，促进双赢效果。

7、课题研究工作。

在课题研究工作中我所做的工作有：1、提高课前准备工作有效性。(1)提高备课的有效性。我在备课时独立钻研，自主备课，自主备课时不但备教材、备学生、备资料、备重点难点训练点，备思路，备教学策略，切实提高备课的质量。

(2)提高学生预习的有效性。一是教给学生一些预习的方法，并通过课堂训练提高预习质量的达成度；二是有针对性地提出某些预习题，以教促学；三是进一步重视预习的课堂检查，教学即可以从预习入手，以学定教。

2、对课堂操作的有效性的研究。

(1)教学目标：首先，我有预设的课堂教学目标，目标根据教材、课时、班级学情正确定位，三维一体的目标落实到课堂有所侧重；其次，我根据课堂的动态发展恰当地调整预设目标和生成新的目标，预设目标和生成目标也有所侧重；再次，我主动对目标的达成度自我评估。

(2)师生角色：学生是课堂学习的主体，教师是学生学习的促进者，同时教师也是自我专业成长的主体。没有教师的专业成长，就难有学生的自主发展，课堂中双主体在不同层面上不断协调和共同发展。课堂中我正确地定位自己的角色，并努力促进学生形成正确的角色感。

(3)教学结构：

课堂中凸现课堂中师生的交往互动，凸现课程资源的创生开发及教学目标的动态生成，它包括教师教的方式与学生学的

方式。我在教学时根据不同专业课的特点来选择教学方式。

(4) 教学资源:教学资源包括文本资源(教材资源与扩展阅读资源)、媒体资源以及人的资源(主要指师生的资源)。教学过程是师生共同开发课程资源的过程。课堂中教师应重视师生共有资源的开发,更重视开发我自身的资源。

(5) 学习评价:a□学习评价应是完整的评价,包括激励和批评□b□学习评价应是针对性的评价,既要避免空洞,又要避免机械频繁地评价□c□学习评价应是发展的评价,发挥评价的激励和指导作用,不伤害学生的自尊。

3、对课后反思有效性的研究。一方面个人勤思考、勤动笔,养成教学反思习惯。另一方面加强反思的交流与研讨,从反思中得到启迪和升华,取得进步。

三。遵守纪律方面:

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。

四、工作业绩方面:

随着课程改革对教师业务能力要求的提高,本人在教学之余,还挤时间自学教育教学理论并积极进行各类现代教育技术培训,掌握了多媒体课件制作的一些方法。这学期,学校承担了课题研究的工作,在此项工作中,我先后承担了课题研究展示课的任务,而且自己对自己所研究的关于“自主学习的有效性”也有了一定的理解。在学校组织下参加全区中职优质课比赛。

本人在本学期担任xx小学科学课教师。小学科学课是以培养学生科学素养为宗旨的科学启蒙课程，目前越来越受到各界的重视。“研在课前、探在课中、思在课后”这几句精辟的话一直指导着我的教学思想，尽管课时任务重，我仍尽力精心预设每一节课，创设轻松愉悦的情境进行教学，与学生共同学习共同交流共同进步。我知道，要想提高教学质量，首先要立足课堂，教师要从常规课上要质量。下面我对本学期的教学工作做一总结：

一、基本情况：

本班大部分学生都比较勤学，上进心强，学习目的明确，有良好的学习习惯和科学观念。但仍有小部分学生学习、纪律都较松散，学习能力较弱。

二、主要成绩：

1、具体措施：

(1)全面贯彻党的教育方针，抓好学生思想教育，培养学生自主探究的能力。针对本班学生的实际情况，开学初，积极做好学生思想工作，使其端正学习态度，树立科学意识，提高认识能力。深入了解学生的个性特点，尊重学生的兴趣爱好，细心发掘学生的闪光点，给予评价肯定，正确引导学生行为，让其树立科学观念。

(2)抓好常规工作，培养学生自主学习的能力。我根据儿童的年龄特点，结合新教材理论知识，课堂上设计新颖、愉快的教学方法，增强趣味性，创设丰富多彩的教学情境，让学生在轻松愉快的学习中掌握知识、技能。发挥学生情感，激发学生求知欲望，减轻了学生的学习负担，培养了学生乐学的兴趣。平时我细心观察本班学生的学习情况，做好调查小结工作，针对不同性质的学生，根据其的实际情况拟订学习目标，以目标来激励学生进步。此外，我坚持检查后进生的转

化情况，做好小结工作，使优生能在原有的基础上再上台阶，进一步培养智力和思维的发展，全面地提高教学质量。

2、经验浅谈：注意做好课前准备，刻苦钻研教材，认真学习大纲和教科书，准备好每节课必要的实验教具，做到先备课，后上课的习惯。坚持理论和实际结合进行教学，使学生容易汲取，从而使教学任务能够按计划完成。同时，创设良好的教学环境，采用多种形式，多种方法，引导学生学会学习。一学期下来，我积累了不少教学经验，学生的合作意识和合作能力得到大大的增强。

(1) 关照学生参与的能力要在课堂教学中，发挥学生的自主性，就要让学生参与，让学生在活动中把感受到的、观察到的、想象到的用自己的话归纳出来，然后在合作、协调、讨论及在教师的引导下，作出正确的判断。要真正让学生参与学习的进程，教师在课前要做好课前准备，也要布置学生按每节课的要求，做好课前准备，带齐实验器具，然而在课堂教学中学生依照提示就能热热闹闹参与到教学活动中去。

(2) 激发学生的参与兴趣。

在课堂教学中不难发现，兴趣是最好的老师。我认为激发学生的参与兴趣，关键是激发学生做一个积极劳动者，勤动手、动脑、动口。

(3) 丰富学生参与的方式，就是改变过去以教师讲、学生听，死记硬背的教学手段。自然课教材的特点非常抽象，要让学生在观察实验中发现秘密，获取新知识。如果教学中只是老师讲、学生听，就会显得很不协调，太干瘪了。如在自然课教学中引导学生自主学习，用多种感官去观察体验感悟。在教师的指导下，勤于动手动脑，仔细观察，就会获得新的科学理念。

(4) 关注学生的参与过程。我认为在课堂教学中，教师要关注

学生在参与过程中所表现的质疑精神，从无疑到有疑，小疑则小进，大疑则大进。要让学生带着问题走进课堂，带着问题走出课堂，时常探究。要让课堂教学中生成的问题推动课堂教学过程，让学生参与过程成为主流。在学生参与过程中，教师要精心设置问题，合理安排，解疑、质疑。让学生的参与及参与过程中的生存既是意料之外，又是情理之中。

(5) 让学生体验参与的快乐。

学生是好奇的，是好活动的，在参与过程中，他们能体验到自己的生活智慧与人类已有的知识融为一体的快乐。

三、存在问题和努力方向：

在教学中，虽然取得了一定的成绩，但由于自己经验的不足，仍存在不足之处，如还有小部分学生的学习仍不够自觉，缺乏探究精神和探究能力等，这些都有待于在今后的教学中克服，使教育、教学质量更上一个新的台阶。

幕布做工作总结篇四

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作更是尽心尽责的，和同事、领导相处也是融洽的，临近年终，自己有必要对工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的. 一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

因区域调动，工作时间及各县销售数据具体分类如下：

1月-10月我负责南康市及大余县。

8月-12月调至宁都县。

二、具体履行职责：

南康市及大余县区域。：20——年1—10月

南康市区域经过对县城市场现饮的开拓和凤岗、潭口、唐江等乡镇的客情维护及按照林主任的指导，市场已逐渐走向良性。

1月)随主任对赣南区域各县市场做调查

2月)配合办事处做‘万家灯火’促销活动。

3月)对南康大余区域内业务团队加强建设管理及培训。并及时将办事处分解的全年市场发展目标，分解到下属的二批商，业务员，并组织执行。

4月—5月)开发南康大余乡镇二批新客户及市场网络维护。并对市场过期酒进行处理。

6月)端午节做促销活动，举办酒王争霸赛。

7月)接通知，增加瑞金市区域，及时加强区域团队建设及管理，同时对市区现饮网络加强开拓，并在林主任的指导下复制南康乡镇二批模式增长销量。

8月)迎奥运做品牌宣传，在南康大余区域举办社区体育活动，同月接通知，

增加宁都县区域，并加强区域团队建设及管理，引导经销商信心、梳理经营我司产品理念并统一价格塑造产品链。

9月—10月)中秋国庆做促销活动，增加消费者拉动及销量。10月份对南康、大余、宁都市场进行网络资料收集并统

一用电子表格制做管理。

11月)接通知，区域调动，分管宁都、于都、石城、寻乌。以宁都为主。并及时对宁都市场网络资料加强收集调查。同月、办事处开会，统一操作模试，总结经验，升华管理，全部用电子表格管理。

12月)及时将办事处09年市场发展目标，分解到下属业务员，并组织及带头执行。在宁都对县城市场现饮和各乡镇二批、大量合理的开拓网络，为明年奠定基础。

三、自我反省：

回顾自己20---年的销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己个性，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验积累和稳重，在工作中欠缺主动性，过于相信他人，使自己工作处于被动，在来年的工作中，我会努力克服不足，多向林主任及同事学习，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

四、20---年工作规划：

综上所述，20---年我所负责的片区压力是非常大的，但同时潜力也大，在严峻的形势下，新网络开发与市场氛围建设是工作的重中之重。希望能得到领导的支持和帮助。

幕布做工作总结篇五

一学一做教育实践之“怎样做一名合格团员”主题团课总结1:

为进一步加强团员的政治思想观念，增强团员对团组织的深刻认识，提高团员对党的相关知识的了解，为团员提供入党流程及相关事项讲解，3月17日中午，理学院团总支在教学楼b317开展“怎样做一名合格团员”为主题的团课活动，各

班团支书、组织委员、宣传委员参加了此次活动。

会上，由优秀党员代表陈瑾琨同学给团员讲解团课知识及发展大学生党员的流程，并告诫同学们大学期间要认真对待学习，积极参与活动，努力向党团组织靠拢！随后，大家踊跃发言，就如何建设共青团，履行团员职责发表自己的意见。最后，陈瑾琨对同学们的正确认知予以褒奖，不当地方予以纠正。共青团员是党员基础，是建设社会的中坚力量，鼓舞大家认真学习，做合格团员。

团课结束后，同学们纷纷反映，通过此次团课学习，对共青团有了更为全面更为深刻的认识，并坚决拥护xxx的领导，遵守团员章程，认真履行团员的义务，努力学习争做一名优秀的共青团员，并积极向党组织靠拢，争取早日成为一名光荣而优秀的中国xxx员！

一学一做教育实践之“怎样做一名合格团员”主题团课总结2:

3月12日晚自习期间，院团委组织全院各支部开展“如何做一名合格的共青团员”专题讨论活动。主要围绕共青团xxx2月22日全团“学习___讲话，做合格共青团员”教育实践动员部署电视电话会议精神，向团员同学们进行了传达及讲解，就“如何做一名合格的共青团员”组织各班级支部作了探讨，各支部辅导员总结并对团员同学们提出了要求。

根据xxx指示，在全体共青团员中集中开展“一学一做”教育实践，是___着眼于党的事业薪火相传、全面从严治党向基层延伸而批准的一项重要工作部署，而本次活动亦标志着共青团淮海技师学院委员会“一学一做”教育实践活动全面启动。接下来，院团委将根据xxx的部署和要求，在全院范围组织共青团员们广泛开展自学，并组织相关主题团课，引导各级团组织开好组织生活会、开展组织整顿、开展实践活动等，领导全院共青团员以“学”为基础，以“做”为着力点、落脚点，全面推进共青团改革和从严治团各项工作，以良好的风

貌迎接党的十九大胜利召开。

一学一做教育实践之“怎样做一名合格团员”主题团课总结3:

为深入学习***__系列重要讲话精神，深入推进共青团改革，全校集中开展“学习__讲话 做合格共青团员”教育实践，院团委组织部于2017年3月12日在各班利用晚自习时间进行了以“在新疆，怎样做一名合格团员”为主题的团课学习。

此次团课活动，同学们深入学习了***__讲话精神，更加了解团的知识，切实增强团员的先进性和荣誉感，让团员更像团员，以良好作风为实现新疆社会稳定和长治久安总目标贡献青春力量，迎接党的十九大胜利召开。