# 关于个人总结专业技术总结范本

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-04-01

*关于个人总结专业技术总结范本一临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对护理技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的最佳训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍偿珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老...*

**关于个人总结专业技术总结范本一**

临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对护理技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的最佳训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍偿珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，我们有老师为我们介绍，介绍各班工作，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院各科护理工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打定了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的第一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和。

护士的工作常繁重，尽管在未入临床之前也有所感悟，但是真正进入病房后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，我们发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。

到病房实习，接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础护理操作。实习的最大及最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种护理工作能力。所以在带教老师\"放手不放眼，放眼不放心\"的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机会，如导尿术、插胃管、床上洗头、床上檫浴、口腔护理、自动洗胃法、静脉输液、各种灌肠法等各种基础护理操作。同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对于不懂的问题虚心的向带教老师或其它老师请教，做好知识笔记。习鉴定个人总结以更好的加强理论知识与临床的结合。

一附院实习科室多数是整体病房，我们所跟的多是主管护士，跟随老师分管病人的同时，我们会加强病情观察，增进对病人疾病的了解，同时对病人进行各项健康知识宣教，这样能锻炼我们所学知识的应用能力。按照学校和医院的要求我们积极主动地完成了病历的书写，教学查房，讲小课等，这些培养了我们书写、组织、表达等方面的能力。整体上说，实习期间的第三个收获，也是最庞大的收获：护理操作技能提高了，疾病认识水平上升，各项护理工作逐渐熟练，在培养优秀的职业技能水平同时也培养了一种良好的学习习惯，通过思考，举一反三。

这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。总之在感谢一附院培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上各自的工作岗位，提高临床护理工作能力，对护理事业尽心尽责！ 我希望自己能成为一名合格优秀的南丁格尔！

在工作中，我严格遵守医院规章制度，认真履行护士职责，尊敬领导、团结同事、关心病人、不迟到、不旷工、踏实工作，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，护理工作有措施、有记录，工作期间始终以‘爱心、细心、耐心’为基本，努力做到眼勤、手勤、脚勤、嘴勤“想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者提供服务，树立良好的医德医风。

我更严格遵守科室制度，按时参加护理查房，熟悉病人病情，能正确看待问题，规范进行各项基础护理操作及专科护理操作，正确执行医嘱，严格按照无菌技术，‘三查七对’操作。

从进入实习单位至今，我从没有放弃学习理论知识和业务知识，我一定要用理论知识来联系实践这样工作才能更新。我抱着不断进取的求知信念，在提高专业知识的同时也努力提高自身的素质修养。加强了自己的社会实践能力，积累了一定的社会工作经验，为以后的工作打下了坚实的基础。我深知：在当今科学技术飞速发展的时代里，每一个人都必须树立终身学习的观念。我已经培养了较强的学习能力，相信能够对新的工作和新的知识进行快速的学习和掌握，从而较快的胜任新的工作。

本人通过半年多的护理工作实习，在带教老师的悉心指导与耐心带教下，认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，并积极参加医院组织的医疗事故护理条例培训，多次参加护理人员学习，通过学习使我意识到，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依事、依法自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，因而丰富法律知识，增强安全保护意识，并且可以使护理人员懂法、用法、依法减少医疗事故的发生。理论水平与实践水平有了一定提高。

在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习护士职责，严格要求自己，尊敬师长，团结同学，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，护理工作有措施，有记录，实习期间，始终以\"爱心，细心，耐心\"为基本，努力做到\"眼勤，手勤，脚勤，嘴勤\"，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患都提供优质服务，树立了良好的医德医风。 在各科室的实习工作中，能规范书写各类护理文书，及时完成交接班记录，并做好病人出入院评估护理和健康宣教，能做好各科常见病，多发病的护理工作，认真执行无菌操作规程，能做好术前准备指导，并完成术中，术后护理及观察，在工作中，发现问题能认真分析，及时解决，能熟练进行内，外，妇儿及重症监护等各项护理操作，严格执行三查七对，同时，本人积极参加各类病例讨论和学术讲座，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体护理技术与病房管理知识有了更全面的认识和了解。

通过半年多的实习，本人理论水平和实践水平都有所提高，在今后的工作中，本人将继续努力，牢记护士职责，不断加强思想学习与业务学习，全面提高自身综合水平，为患者提供优质服务。

深知性命相托的重要，从踏入大学门槛的那天起，在良师的精心指导下，我奋力拼搏、自强不息，逐渐成为了一个能适应社会要求的新时代大学生，并为做一个知识型的社会主义建设者打下坚实的基础。

工欲善其事，必先利其器。在无涯的学海里，我不断地挑战自我、充实自我。在师友的严格教导及个人的努力下，我具备了扎实的专业基础知识，系统地掌握了临床医学专业课程。在学好理论课的同时也注重于对各种相关医学知识的学习。我利用课余时间广泛地阅读了大量书籍，参加课外学生科研活动，不但充实了自己，也培养了自己多方面的技能。在“立志立德，求真求精”的校训下，严谨的学风和端正的学习态度塑造了我朴实、稳重、创新的性格特点。

我努力学习，刻苦钻研、20xx护理实勇于进取、将自己培养成为具有综合素质的医学毕业生。我尊敬老师，团结同学，以“热情、求实、尽职”的作风，积极完成学校和年级的各项任务，在临床实习期间，持着主动求学的态度，积极向临床上级医生学习，秉着“健康所系性命相托”的信念，孜孜不倦地吸收医学知识为日后的学习、工作打下坚实的基础。“不断追求，不断学习，不断创新，努力发展自我，完善自我，超越自我”是我崇尚的理念。“尽力做好每一件事”是我个人的基本原则。

我热爱医学事业，并立志献身于医学事业！我牢记着医学生的誓词：我自愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求，为祖国医学卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终生。

光阴似箭，一晃眼，走进\_\_—\_市一医院，来到骨科成为一名救死扶伤的护士已经半年了。自毕业以来，我一直以严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，有成功的喜悦，也有失败的辛酸。接触到临床后，发现，自己不仅要有扎实的理论，熟练的临床操作，良好的职业道德，还必须培养自己的耐心和爱心等等。六个月的使用期即将结束，但我对自己的要求会更加严格，特自我鉴定如下：

在思想上，有很强的上进心，勇于批评与自我批评，树立了正确的人生观和价值观。能严格遵守医院的各项规章制度的，积极参加医院和科室组织的各项活动并能尊敬领导，团结同事。

在学习上，严格要求自己，凭着自己对成为一名优秀白衣的目标和知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上掌握了一些专业知识和操作技能，熟练的掌握了专科知识和各项专科护理操作，作到了理论联系实际。除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

在工作上，我积极配合上级领导和同事，正确执行医嘱及各项护理技术操作规程，做好基础护理，严格执行无菌操作和三查七对制度。发现问题，及时上报，及时解决。在工作中能理论联系实际，遇到不懂的问题能及时向护士长及年资深的老师请教，努力提高自身的业务水平。对待患者能文明礼貌的服务，做到举止文明、态度和蔼，急病人所急，想病人所想。积极与患者沟通，及时了解他们的心理动态，以便让患者接受更好的治疗，并做好健康宣教。

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，以严谨而积极向上的生活态度打理好自己的每一天。为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的尺度均衡的处事原则，能与同事们和睦相处，积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的工作阅历和生活。

把有限的生命投入到无限的医护工作中。在今后的工作中我会更加不断努力地学习上进，不断提高自身的专业技术水平，从而使自己的理论知识及操作技能更上一个台阶，以便能更好的服务于患者。争取做一名优秀的护理人员，以无愧于白衣的光荣称号！

**关于个人总结专业技术总结范本二**

我于\_\_来到市场部，并于\_\_x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就 像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20\_\_年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。

20\_\_年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在 今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通 过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲;明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪!

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为某某企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是某某销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某年与某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，此文来源于是文秘 家园为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

\_\_年下旬公司与某某公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

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，\_\_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)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

(二)努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

(三)销售报表的精确度，仔细审核;

(四)借物还货的及时处理;

(五)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(六)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

(一)仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

(二)采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。(这种现象非常严重)

(三)质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

(四)财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

(五)各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

(六)发货及派车问题。

(七)新产品开发速度太慢。

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容。

**关于个人总结专业技术总结范本三**

自从参加工作以来一直从事临床一线护理工作，至今已经x年了。长期以来，工作上积极主动、认认真真、任劳任怨，不计较个人得失。完成科室的各项护理工作，对病人态度和蔼热情，视病人如亲人。急病人所急，想病人所想，竭尽全力地为病人解决各种疑难问题。这些年来，我用自己的爱心、细心和责任心，用自己娴熟的护理技术，良好的服务态度为病人提供优质的护理服务，在平凡的护理工作中做出了一定的贡献。

我具有强烈的爱岗敬业和无私奉献的精神，做到自己所管辖的床位病患得到及时满意的服务，随时随地出现在有需要的病人身边，一改以往病人需要的时候急着找护士的现象，做到患者住院我来接，看病我来带，手续我来管，检查我来陪，教育我来讲，出院我来送；清楚用药，清楚分管医师和护士的详细信息，清楚治疗流程，清楚治疗过程，清楚治疗费用。依据妇产科的特点，开展一些健康方面的教育活动，在孕妇中进行宣教，教他们有关怎样在怀孕过程中以及在怀孕后进行身体健康的维护、如何使用新生儿用品等，真正做到为患者提供全程无虑的人性化护理服务。

护理过程中体现人性化：为产妇进行会阴冲洗、乳房护理或指导母乳喂养时实施人性化护理：会阴冲洗、乳房护理或指导母乳喂养均需要暴露产妇的隐私部位，操作完毕应尽快为产妇穿好衣裤或盖上被子后才离开病房，让产妇感受到被尊重和关爱。为出院产妇送温馨：为产妇讲解饮食与营养、活动与休息、清洁卫生、用药、避孕、母乳喂养以及新生儿护理等方面的相关知识，讲解出院异常情况的应对措施以及产后复查，新生儿预防接种的时间，并告知咨询电话，以便出院后随时与我们联系。待出院手续办理完毕，与产妇及家属道别，说声再见。

满足孕产妇个性化需求，融洽护患关系，提高孕产妇满意度。人性化护理服务更注重个性化和人性化服务，在护理过程中始终以孕产妇为中心，视孕产妇为朋友，主动帮助解决实际问题，并使用“您好”、“对不起”、“谢谢合作”、“再见”等礼貌语言，密切了护患关系，赢得了孕产妇的信任和赞扬，从而提高了孕产妇及家属对医院工作满意度。

从事护理工作以来，始终热爱本职工作，并以工作为乐。这一点是我在护理岗位上不断进步的源泉。在熟练掌握护理各项操作技能的同时，深深懂得学习的重要性。为了使自己的专业理论基础更加扎实，更好地指导实践，我从来不放弃每一个学习的机会，坚持专业理论学习，孜孜不倦。由于仅仅从中专起步，我认为自己掌握的医疗护理知识太有限了。低学历，成了心头的一块心病，于是加紧学习，低头追赶。通过参加自学考试，20xx年取得了徐州医学院护理专业的大专文凭。

20xx年9月因为工作需要，我在预防保健科从事计划免疫工作，深知防重于治的道理，因此十分重视计划免疫工作。也深知城乡结合部留守儿童不断增多，人口流动越来越大，计划免疫的知识还不是很普及，自觉接种远没有城市便捷和普及，计划免疫要达到上级部门的要求谈何容易。我奉行“在老人面前，我们是儿女；在儿童面前，我们是母亲；在同辈面前，我们是朋友。”的服务模式，深信只要创造性地开展工作，事在人为，目标就一定能达到。

1、宣传到位。我经常在村里进行卫生保健知识讲座，及时介绍当前疫苗接种知识；亲自到辖区的小学为学生作卫生知识讲座，散发疫苗接种宣传单。充分并利用学校这个平台，把计划免疫的宣传及时送入家家户户。对社区居民进行健康抽样调查、社区流行病调查的基础上，除提供优质优惠的基本医疗服务外，还积极宣传预防保健服务、推行老年保健、围产期保健、母婴保健、儿童保健、计划免疫等服务。积极开展举办群众喜闻乐见、形式多样的健康教育和健康促进活动。如：健康知识讲座，健康科普知识展览，自我保健、急救知识和技能培训，实施家庭健康访视、产后访视，义诊咨询等，取得了良好的社会效益和经济效益。

2、落实到人。对辖区的每个计划免疫对象造表建卡，这是一项十分细致十分繁琐而又十分重要的工作，因为它要不断的更新，不断的充实，它又是将计划免疫真正落实到人的一个重要途径。要熟悉每一个接种对象的家庭环境，及时接种有什么困难，需不需特殊关照。特别是了解留守儿童的临时监护人的情况，甚至与其父母建立通讯联系。在学校接种时，常遇到个别怕痛的学生编出种种理由不愿接种，便和老师甚至用电话和家长联系，做好工作，从不听之任之，敷衍了事。

3、服务到家。由于我管辖的两个村范围大，每次接种总有一些对象迟迟不来，我便根据通讯录逐一联系，问清情况。只要听说有困难便亲自上门，主动承担上门接种的`重担。接种有价疫苗时，对于经济困难或者没有带够足够费用的儿童，主动帮他们垫付费用，保证儿童及时接种疫苗。

4、无私奉献，真心服务。本科室因为工作量大，人手少，许多人都是身兼数职，不怕苦、不怕累，没有丝毫怨言。在进行大工作量的接种工作的同时兼顾着耐心、细致的做好家属的解释工作。经常利用节假日的休息时间到辖区探访儿童，得到家长的赞扬。

正是这样的周到，这样的细致，这样的执着，才做到了接种时，手续健全，保证人、证、卡相符率100%，规范接种率达百分之100%的效果，倍受村民的信任和社会的赞誉。

我认为成绩的取得与区卫生行政部门和院领导的正确领导和鼓励分不开，与辖区百姓的贴心与依赖分不开。作为一名基层工作者，我虽然取得了一定的成绩，但我会戒骄戒躁，积极努力的工作，用自己的热情感染身边每个人，继续坚守这方热土，用自己的双脚走遍各个村落，用自己的知识为百姓答疑解惑，努力践行一位预防接种人员的职责，实现自己的人生价值！

**关于个人总结专业技术总结范本四**

不知不觉大学四年已经靠近尾声，在这卒业光降之际，我们的实习工作也渐渐展开，我们学的是汉语言文学专业，也便是说卒业后我们一般会到学校从事教师工作，所以大四上学期我们都各自到中小学进行实习，以便卒业后可以或许顿时进入工作状态，更好的地胜任教师的工作！

我的实习所在是一所小学，也便是我刚刚考上的临沂临港经济开拓区的石河联小，现在，我在这里固然是实习，然则卒业后，我就转正了，所以，这所学校也可能是我未来要工作的学校。说实话，目前这里条件不是很好，所有校舍都是平房，校内主路是用砖铺的，操场上便是一片黄沙，然则这里已经是划入开拓区了，而且学校位于开拓去北面，跟区当局一个地方，照样很有出路的，更紧张的是这里的先生们都特其余朴实，没有妒忌，没有保留，他们给了我力大的支持和赞助，让我受益匪浅。

俗话说：“不打无筹备之仗”。不管我们干什么，都要做好筹备，这样便可以达到事半功倍的后果。为了可以或许尽快的适应教师的身份，尽快的融入此中，在实习之前我做了许多筹备工作。

固然我学习的是师范类的专业，在上学期间也上讲台讲过课，但这毕竟不是真正的教授教化，授课的时候一点儿都不重要，下边的都是同班同学，没有什么可以顾忌的。可是，到了小学里，面对着几十个天真无邪的孩童，我认为压力很大。所以说，这次教导实习对我来说是一种从未有过的挑战，同时也是一个进步教授教化才能、熬炼教授教化技能的机会。所以我从以下三个方面做了筹备：

首先，思想上，降服自卑，自信自在。我刚来到小学的时候，没有先生带我，因为这里十分缺先生，我又是考来的，所以一开始就给了我一个班，让我本身教，我教的是三年级语文、品德与社会、综合实践与美术，那个时候，我特其余没有头绪，备课记录怎么写，上课技术是什么，考试重点在哪里等等一无所知。为了可以或许更好地做好实习，我客气地向这里的老教师请教，听取他们的看法，，以期从他们富厚的实习经验中了解有关实习期间该当注意的问题，学习他们的言行举止、教授教化技术，基础功演习等方面， 。

其次，教授教化筹备上，理论与实践并行。在大学里，我学习了许多的教授教化技能，然则不停没有机会实践，来到这里后，我主要做了两个方面的工作：

第一，重温教授教化技能理论，我把大学时期的教授教化技能的册本找出来，从头到尾读了一遍，从备课到授课，从讲堂教授教化到课下指点，详详细细地了解了一番。

第二，尽力备课，熟悉课本。每次上课之前，我都深入理解课本，先把课本通读一遍，整理出本身的授课思路，再看看教师参考用书，进行需要的弥补，在这根基之上，依据内容和进度要求把该课分为几个课时，认认真认真地写下本身的教案。对付教授教化中的重点难点，我都用多样的讲堂形式解说出来。而且，在教授教化的时候，我还把学生的实际环境和教授教化技能理论联系起来，尽本身的尽力做好本身的教授教化工作。

最后，班主任工作筹备，班主任工作也是此次实习的重点之一。为了更好地做好班主任工作，我把教导实习中对班主任工作的运动环境重新整理，包括了主题班会、谋划过的各类运动，试图可以或许初步了解班主任工作的具体要求。对付这次实习的班主任工作，我细心谨慎地处置惩罚，丝绝不敢怠慢。相信有之前的班主任工作理论和从案例中总结出的经验，我可以或许很好地完成这次实习的班主任工作。

怎样上好每一节课，是整个实习历程的重点。刚来到这所学校的时候，我感觉一点头绪都没有，根本不知道怎么教授教化，怎么授课，什么是重点，什么是非重点，考试的着重点在哪里也不知道，所以，只要我讲完了本身的课，就会去其余先生那里听还记得，我两周之内听了四十几节课。听课前，我会认真阅读课本中的相关章节，如果是习题课，则事前认真做完标题，把做题的思路简单记下，并内心打算本身讲的话会怎样讲。听课时，我会认真记好笔记，重点注意先生的上课方法，上课思想及与本身思路不合的部分，接受先生的长处。

在正式上讲台前，我先把课本通读一遍，整理出本身的授课思路，再看看教师参考用书，进行需要的弥补，在这根基之上，依据内容和进度要求把该课分为几个课时，认认真认真地写下本身的教案。同时在簿子上把本身上课讲的话简要得写一遍，作足充分的筹备。在授课的时候，我充分注重学生的积极性，让学生都介入到学习中来，不管造诣短长，我都邑等量齐不雅，让他们就得本身受到先生的关注。

刚来学校时，我对本身的学生很陌生，为了尽快的了解每个学生的环境，我问本班班主任要来了一份客岁寒假的造诣单，大致了解了每个学生的造诣。这样，我在授课时，就会有针对性，比如，简单的问题，我会让造诣偏低的同学回答，而难度大的，则叫学习好的回答，这样可以照顾到每一个同学，让他们有被看重的感到。

为了激发学生的学习积极性，我制作了语文红星榜，每次听写全部正确的同学和提高的同学会得一颗红星，红星积累到十个的时候，我会发给学生一个笑脸胸针，笑脸胸针积累到六个的时候，我会再发给学生一支钢笔。这样一来，学生下课时多了一项运动，便是数星星，比谁多谁少，学生的好胜心被激提议来，每次学生字词时都分外认真。同时，有奖必有罚，如果上次听写全对，这次错了三个以上，就要扣一颗星，常常全对的也分外谨慎，以免被我扣失落星星。此外，还有讲堂表现星、讲堂纪律星、书写工致星等等。随着这项运动的展开，学生们的各方面表现都有所改不雅。

一个月后，我们已经学习了四个单元，也做了四次单元模拟题，颠末这四次试卷的阐发，我更全面地了解了本身的学生，这个时候，我又采取了另一个步伐，我把学生分为四个档次，一档的是学习造诣优秀稳定的，二档的是造诣好然则不稳准时时浮动的，三档的是造诣优越的，四档的是刚刚及格甚至不及格必要增强指点的。

分完档次后，每天下午的作业就按档次进行，一档的写n遍生字词，下面的就依次用n加上本身的档次数，这样一来，领会才能强不必为作业繁多而忧？，根基知识差的也获得强化。而且，一段光阴以后，我还会依据造诣调剂档次。事关作业数量，学生们都在积极争取提档。

前几天刚刚举行了此中考试，我们班36个人考了20个优秀，只有三个人没有及格，比以前进步了许多，这是我们师生配合尽力的结果，我认为特其余欣慰。造诣进步的同时，我感觉我的教授教化才能也有了很猛提高。

**关于个人总结专业技术总结范本五**

两个月的高中教师实习，让我受益匪浅。实习期间颇有成就，也颇多感慨。其中付出的努力、其中的感慨、其中的得与失，恐怕是这个键盘无法承载的。这次总结，我就语文教学这个方面谈谈我最深的。这些体会也许不如那些丰富的教师们的真知灼见，却也是一笔难得的财富。

我教的是高三x班，这个班是全校的示范班，他们的语文教师同时又是学校教务处的主任，所以颇受关注。加上使用的是新教材，这些都使得我颇感压力。到底该如何教好这个班呢，我一脸的茫然。

作为一名跨专业半路出家的汉语言文字学的研究生，我深知自我有许多不足与缺陷，如基本功不够扎实、语文教学经验无等。所以，我对教学工作要求十分严格，不敢有任何怠慢，认真钻研教材，深入研究教法，虚心地向教学经验丰富的老教师学习。

学生是学习的主体。教材的精练、实用、高效，教师的智慧、才能、努力，教育环境的舒适等外因，最终仅有经过学生自觉主动的学习活动才能起作用。所以，在这两个月中我经过各种小比赛和一些评比活动调动学生的进取性，如学习诗歌单元就开展了诗歌朗诵比赛；学习唐诗、宋词就开展了“唐诗大战”、“决战宋词之巅”活动；学习古文单元就举行了“联合对抗”活动，等等。这些活动进一步帮忙学生养成了主动探究性学习的学习习惯。学生基本能够变被动学习为主动学习了。

学生学习语文，主要还是依靠教师对课本范文的讲解，所以，在对课本范文的教学过程中，我认真做好教学中的每一步工作，认真对待每一节课。备课深入细致，教案书写工整详细，能做到教材、资料、学生齐备，真正做到了有备而上。加上启发式的教学模式，学生参与率高，课堂气氛很活跃，对课本范文的掌握度较高。再在此基础上，我系统地搞好专题练习，如语音题、字词改错题、修改病句题、古诗名句默写题等，有计划地扎实了学生的语文基础知识功底。

高中阶段，异常是理科班，语礼貌显处于弱势的地位，学生课余用于学习语文的时间很少。而语文教学不能单靠课堂教学，必须依托课外活动。仅有解决好这个问题，语文教学质量才有可能提高。所以，在平时的教学中，我尽量保证每个星期都腾出一节课作为阅读课，购买了些《读者》、《青年文摘》、《青年博览》等课外书在学生中传阅。另外结合作文教学，经常给学生们朗读一些高考满分作文，还把一些学生写得好的作文作为范文朗读。经过这些途径，学生们的阅读面得到了很好地拓展。

要想学生们具备更强的竞争力，必须培养他们的综合素质。所以，我经常组织各种形式的活动提高学生各方面的素质与本事。如举办诗歌朗诵比赛锻炼学生的朗诵本事；开展演讲活动，阅读《演讲与口才》，培养学生的语言表达本事；让学生上讲台表演加强学生的心理素质等等。

这次实习，我还听了十几位其他教师的课，从他们不一样的授课方式中，吸取了许多的经验，发现每个教师都会有各自不一样的教学风格。我才明白“教无定论”的真正含义。应当说这次实习，给我感触最深的是我认为教师应当塑造个性化教学的观念越来越明显、清晰。语文是最富有人情味的学科，是一门艺术课。怎样上好它，每位语文教师应当根据个人的不一样、学生的不一样塑造并坚持自我丰满的教学个性，以求得课堂教学效率的全面提高，学生更加主动的学习、自主的发展。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。学习是无止境的。经过这次实习，我深刻地认识到自我需要学习的知识还很多。在今后的研究生学习中，应努力补充自我的专业知识，拓宽自我的知识面，不断地完善自我，丰富自我，提高自身的整体素质，在未来的学习和工作中能够应对各种挑战，出色的完成任务。

**关于个人总结专业技术总结范本六**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**关于个人总结专业技术总结范本七**

时间如流水，转眼间一年的工作已经结束。一年来在队党支部和班排的正确领导下，通过自己的努力认真完成了上级交给的各项任务。回想这一年的工作取得了很大的进步但也存在一些问题，为了更好的在工作中能够奋发进取，为队建设贡献自己的一份力量。我将从以下几个方面对全年工作进行总结。

一、政治思想：积极参加政治理论学习，思想比较稳定，能够认真学习政治教育，课后注意复习并写心得体会，把课堂上的知识消化掉。始终没有降低自己的严格要求。深入学习实践科学发展观活动和改革革开放史教育，使我明白作为基层战士，受党的培养在政治立场上必须坚定，始终严格要求自己，在思想上与党中央保持高度一致。

二、军事训练：专业理论学习中能够从基础知识学起，对需要掌握的知识能够加班加点的背记。在队列及体能训练中能够按照要求做好，能够严格要求自己。

三、作风纪律：作风纪律是一支部队战斗力强弱的直接体现。认真学习条令条例和各项规章制度，在组织的条令条例中能够充分利用时间来学好并应用到平时的生活中。注意个人养成从点点滴滴做起，集合站队迅速，歌声口号响亮对自己的小节和不良习惯都有很好的纠正。“出门看队列，进门看内务”内务卫生也是体现一个合格军人素质的重要方面。再打扫卫生方面自己也能积极参加。内务卫生严格要求，符合连队的要求。

四、完成任务：在完成任务上，能够发扬特别能吃苦，特别能耐劳的精神，公差勤务和上级交给的各项任务能够高标准的完成。

五、安全保密：安全保密工作也是我们的重要工作，虽然不是中心工作，但它影响中心工作。保密就是保安全保生命，我们是国家的拳头部队，保密工作更不能忽视，所以在保密工作上更加严格要求自己。

五、存在问题：

1、政治理论学习的不够深，只能学习一些常见知识和表面知识。各种笔记记的不是很全。

2、军事训练不能始终保持良好的作用，专业学习不够深，队列素质不强，体能训练还有待提高。

3、作风纪律有所放松，不能一如既往的保持。在细小方面重视还程度不够。

4、完成任务方面有时候标准不是很高。

以上就是我的总结，如有不足请大家批评指正。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！