# 2024吕薇年会总结

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-12-22

*第一篇：2024吕薇年会总结2024年参加“格林全人教育集团”年会工作总结弹指一挥间，时间如白驹过隙。回首一年的成长历程，格林全人教育集团联投龙湾史丹佛幼儿园在姊妹园的关爱下，教职工的陪伴下，集团领导的呵护下茁壮成长着。静下心来，好好回首...*

**第一篇：2024吕薇年会总结**

2024年参加“格林全人教育集团”年会工作总结

弹指一挥间，时间如白驹过隙。回首一年的成长历程，格林全人教育集团联投龙湾史丹佛幼儿园在姊妹园的关爱下，教职工的陪伴下，集团领导的呵护下茁壮成长着。静下心来，好好回首这一年的工作，首先感谢全体员工的不懈努力，使我园的各项工作顺利完成目标和任务。现总结如下：

一、在园务管理上得益于有五个好帮手：一年来园务工作从计划到实施到日常工作的监督检查，都是他们亲自一手抓管理，一手抓内务，顺利的通过了上级主管部门对我们园所“二级园的迎检”工作。并顺利完成了本年度的工作计划和工作任务。

二、在安全管理上得益于全体老师有高度的安全责任感、使命感、将安全常识整合到一日活动中去，每月组织的各项大型活动组织有序，无出现任何安全事故，家长接送和校车接送的安全防备工作也得到了提高，财产物品的损耗也有所下降，对一些存在安全隐患的个例也进行了调整，整个学年度我园的师生安全未出现大的问题。

三、在教育教学以及上得益于杨园长的引领和各岗位负责老师的鼎力相助，组织老师外出参加培训学习有3次，引进专业培训师来园培训有4次，由本园组织的教师各项专业技能比赛1次，并开展了多项大型的集体活动等等，一年来在大家的共同努力下教学工作开展顺利，活动组织精彩，得到了广大家长的认可和肯定。

四、卫生后勤工作

根据后勤工作的需要，继续挖掘保育员中的积极因素，设立了“小组长”，以良好的氛围，团结协作的精神，扎扎实实做好每天的配班、消毒等各项保育工作。

.进一步规范和落实“日常规范操作”，加大督促和检查的力度，使每位保育员能明确“日常规范操作”的要求，正确配比使用。

五、加强管理，激活日常教学

幼儿园教学质量的高低与教学管理息息相关。为完善教学管理体系，使幼儿园教学正常有序。增强检查力度，实施分层管理，由年段长配合管理各年段教师的计划审阅和计划执行检查工作，推动教师组织教学的正规化，使我园的教学管理不断科学、规范，激活了日常教学工作，使教育教学质量稳步推进。

六、善于反思，确定努力方向

回顾一年来的工作，我领悟到了，我的价值不是取决于老板给我多少钱，而是取决于我创造了多少价值、我的能力有没有得到提升。为一年来的忙碌留下了一段经历，一份记忆;反思一年来的工作，为新学年的启航扬起新的风帆：

1、不断总结经验，提高管理水平。

2、加大教研力度，提高教师业务能力。

3、提高自身业务能力，努力探索保教工作的指导策略，促进幼儿园保教质量的提高。虽然忙碌但很充实，这是我今年最大的感受。虽然在工作中已竭尽全力，但时有不尽人意的地方，可是我依然从忙碌的工作中感受到来自领导的信任，感受到来自老师们的理解与支持，使我在新的学年里信心满怀、动力十足，争取更大的进步，更好地服务社会、家长与幼儿。

2024元月4日

**第二篇：吕鹏2024总结**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自2024年1月至今，我出任公司西片销售经理以来的工作开始述职。

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：

职责阐述：

1.依据公司管理制度，全面计划和安排公司西片人员营销工作。

2.管辖本片区内人员与其他部门之间的合作关系。

3.协助各片区人员制定销售策略及政策，协助业务人员顺利拓展客户并进行客户管理。

4.评定片区内工作人员的业绩表现，并负责内部人员调配。

5.监督和协调各片区货款回收。

6.计划和监督促销计划执行情况。

7协助公司其他部门进行员工培训、培养销售管理人员，为公司储备人才。

8.对部门工作过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近一年来，销售部西片本着以“稳定好现有客户，重点开发新客户”的基本原则，突出“重点销售猪浓缩饲料上量，狠抓预混合饲料开发”的销售方案进行市场销售工作，在经历了人员小波动后，在李总的正确指导下，有针对性地对平凉市场，商洛市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。

现将10个月来，我对销售部西片阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部西片下一步工作的开展提几点看法。

目前，销售部西片共有 人员7名，下设管辖片区9个，全年共计完成1469.36吨的总销量，其中猪浓缩料1016.47吨，猪预混料92.46吨，全价料110.48吨，牛预混料13.34吨，鸡浓料2吨，鸡预混料48.5吨，添加剂6.68吨。2024年总销量比2024年总销量增加401.44吨，全年累计开发新经销商数量及直销猪场达到68名，现在一直稳定合作的达到48名。其中宝鸡市场全年销售总量为424.47吨，比2024年全年销量增加58.75吨，全年新客户开发达到14名，现在稳定合作的达到7名。咸阳西片及周户长市场全年销量为244.92吨，比2024年全年销量下降104.31吨，全年新客户开发3名，现稳定合作的1名。汉中市场全年销售总量为214.19吨，比2024年全年销量下降16.9吨，其中新客户开发为7名，现在稳定合作的3名。安康市场全年完成总销量173.14吨，比2024年全年销量增加51.26吨，其中新客户开发11名，现在稳定合作的6名。平凉市场全年销售总量为193.1吨，比2024年全年销量增长140吨,其中新客户开发为11名，现在稳定合作的8名。庆阳市场全年总销量为9.36吨，比2024年全年销量增加9.36吨，其中新客户开发7名，现稳定合作4名。咸阳东片全年总销量为66.67吨，比2024年销量增加66.67吨，其中新客户开发16名，现稳定合作8名。

销售数据表明：成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部西片是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对近一年的销售管理工作做一个小结。

一．培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的销售团队。

目前，销售部西片共7人，部分人员初到公司时，销售经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次及工作时间进行了层级划分，共分为一级营销员和二级营销员两个层级。

这支营销队伍，有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度营销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强大的资本。

我们市场基础差，起步晚，但我们要跑在前面，争做榜样！

我代表公司感谢你们！

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的为公司开拓新的市场。全年累计集中开发市场 4次。

3、随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来！

三：敢于摸索，尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、来自于不同的固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部西片在李总的大力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、一系列的成功，离不开销售部西片全体员工的努力及公司的支持，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！众人捧柴火焰高！

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司销售队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

五、5个存在的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1．无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，不能进行全面、及时的规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划执行和结果大打折扣。

2．无明锐的洞察力

销售部需要及时、全面地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的，对竞争对手的政策调整反映缓慢行为都是不利于整体发展的。

3．无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的销售工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。

4.无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户产生负面影响。

5.无严谨的时间观念

大家到每一个市场后，时间安排的很自由，没有很好的计划性，导致思绪混乱，工作效率低下，该抓紧的事情没有办成，需要延缓的事情却提前等等一系列导致销量不能增加的原因，总有时间很充裕的错误观念。

六、6条建议仅供参考

1．重塑销售部经理的角色职能和定位。

在做市场网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。对于管理业务员，做到像一个出色的教练和领导带领大家这个团队，使大家的能力都能得到提高。

2．坚定不移的用我们自己成功可行的方式来开发市场

在确保产品“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，团队开发等正在逐步形成我们营销中的固有模式。

3．原则不能动，销售人员不能充当送货员

销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高工作效率；降低货款风险；希望大家在以后的工作中，在适当的时候坚持原则。

4、经销商产品流量流向的控制

很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的工作中，销售人员要加强对经销商产品流量流向的掌控，从而保障我们销售计划的准确度。

5、开发新客户的意识一定要上一个台阶

某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有时间开发新客户，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

6、目标达成率的提高

过去的一年里，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要逼着自己一定去完成，否则，从销售代表到自己，连带罚款。

七、总结

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，希望有一天，销售部西片的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品和更多的养殖户来使用我们的产品！

我们现在的确很困难，但我们决不自满，因为我们有着可以预见的更美好的未来！

谢谢大家！

**第三篇：吕芳个人总结**

个人总结

时间如梭，在2024年即将过去之际，回顾近来的工作，随着营业部各项业务的蓬勃发展，我更多看到的是我们所致力于银行事业未来的憧憬和希望。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，下面我就近来所完成的各项具体任务和日常工作做一下总结。

一、竞聘岗位

不积跬（kui）步，无以至千里；不积小流，无以成江海，机会总留给积极准备的人，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也虚心的向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，今年8月底，在激烈的竞争中我竞聘到了营业部储蓄岗位。我深知相聚在营业部这个大家庭中一起工作和学习，是种缘份，同事间互帮互助，团结共事，只有心系集体，注重团队，才能将各项工作做的更好，因此也格外珍惜与大家在一起工作的时光。

作为一名中行员工，我亲身感受到了营业部股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、要害绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们营业部“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节治理、精细化治理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。现在我为自己又制定了新的目标，那就是加紧学习，充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，争取更好的工作成绩。

二、优质服务

我所在的岗位是我行营业部的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松，因此这样的工作环境就迫使我不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。我始终如一的要求自己，始终坚持“工作第一”的原则，用微笑面对每一位顾客，认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的理念鞭策、完善自已，以客户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在营业部注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了核心系统流程的基础上，认真主动地学习新业务。在工作中也总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。营业部经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次汇款时再写，当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。当我听到外边顾客对我说：你们中行就是好……那个姑娘态度真不错，业务办的真快……这样的话时，我心里就万分的高兴，那不光是对我的表扬，也是对我工作的认可，更是对我工作的激励。此外为了实现“客户满意第一”，我做到了“来有迎声，走有送声”，除每天提前做好班前准备工作，做到满点服务之外，还主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品，受到了客户们的一致好评。

三、业务扩展

在业务方面，我始终如一的要求自己，在做好自己本职工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同事，当我有问题的时候，我也会十分虚心的向其他同事请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立行之本，2024年，在各级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储50多万元，办理中银信用卡35张，借记卡20张，电子网银15户，基金定投3户。

四、存在问题

我在学习和工作中虽然已经成长、成熟了很多，但我清楚认识到自身仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。

五、下一步工作计划、目标

1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边同事的优点，全方面提高自己。

2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人员。

4、多拓展业务，争取为营业部争取更大利润。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我学习新的知识，把握新的技巧，适应四周环境的变化，提高自己的岗位能力，把自己培养成为一个业务全面的员工。最后我想说的是近来我怀孕了，身体有点不适应，在此期间，领导和同事们对我也格外的关心和帮助，让我体会到了营业部这个大家庭带给我的温暖，这使我更加热爱这份工作，增加了我的动力，同时也感受到了快乐工作的涵义。在此我感谢大家，我一定会用我的实际行动证明自己会做的更好，更好地为营业部服务。

**第四篇：吕校长总结发言**

“践行四德，从我做起-” 演讲比赛吕校长总结发言稿

尊敬各位领导、老师们、亲爱的同学们：

大家好!今天，我们在这里成功地举办了翼云中学2024年“践行四德，从我做起-”演讲比赛。8位老师进行了精彩演讲，你们的出色表现博得了在场老师一阵阵热烈的掌声，取得了良好效果。

在此，我代表学校向本次参与演讲比赛的所有老师、工作人员表示诚挚的感谢。

为全面践行四德建设，我区积极开展以“社会公德、职业道德、家庭美德和个人品德”为主要内容的四德工程建设，并开展四德宣讲活动，通过评选道德模范、好婆婆好媳妇等活动向老百姓传播四德知识。年前参加区教育局举办的全区教育系统四德宣讲，感悟颇多。同时，作为一名校长，我也深知四德建设对于教育工作的重要性，尤其在实施素质教育的今天，践行四德更是我们义不容辞的责任。

俗话说得好：学校无小事，处处是教育；教师无小节，言行举止是楷模。教师，作为人类灵魂的工程师，就必须具有高尚的道德品质。“为师先修德” 珍惜自己的工作岗位，热爱自己从事的事业。教好书育好人，在平凡的岗位上做出不平凡的贡献。同时充分利用每一次教育机会向学生传播“四德”，让学生从小做到：孝老爱亲、诚信为本。“千里之行，始于足下”。四德工程建设任重而道远，但我相信在今后的教育工作中，我校教职员工定会不断提高对四德建设的再认识，规范自己的行为，并时刻跟随时代脚步，不断地更新充实自我，以身作则，率先垂范，真正做到寓德于教，为人师表；真正做到静下心来教书、潜下心来育人。并以我区道德模范为榜样，践行四德，凝聚能量，为我区文明建设谱写新的篇章！

**第五篇：王薇个人成长总结2024.2**

个人成长总结

王 薇

一个学期在忙忙碌碌中又落下帷幕，在闲暇惬意的假期中静下心来，回顾一学期工作中的点点滴滴，总结如下：

一、个人收获：

1、思想政治方面：

热爱本职工作，热爱学生，与其他教师团结协作，严于律己、为人师表。我能遵守学校各项规章制度，在平时的教育教学工作中，严格遵守执行《中小学教师职业道德规范》，尊重每一个学生的人格，尊重学生的个性发展，为学生打造发展的平台。教育目的明确，态度端正，潜心钻研业务，勤奋刻苦，能从实际工作出发，把工作做到实处。

2、业务水平：

⑴教学工作：

这学期我承担二年级两个班的数学教学任务，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做好常规工作是教学的基本要求。

在教学工作中，我做到认真备课，认真批改作业，努力养成学生良好的学习习惯。对个别学习有困难的学生，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。同时，在班级中开展互帮互学小组，注意“两手抓”：一方面培养尖子生，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。定期检查，发现有进步的同学，及时表扬，奖励。这样，就充分调动了学生的学习积极性。

②尊重学生是以学生为主体的关键。

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。小学生虽然年龄小，但他们也有自己的思维，也有自己的思想。作为教师，要给予他们充分的尊重。做到这些，才能够放手让学生去思考，让学生积极主动地去探究。

③深入钻研是提高课堂实效性的重要途径。

在教学中，我不断地钻研、探索、总结教法，主动阅读一些课外书籍来提高自己。二年级学生活泼好动，他们的注意力不能长时间保持集中。我努力做到从低年级学生的年龄特点出发，注重课堂教学的趣味性，精心组织一些有趣的游戏，师生共同参与，寓学习于游戏之中，唤起学生的学习兴趣，使之保持旺盛的求知欲和比较持久的注意力。调动了学生学习的兴趣，为培养学生的学习习惯打下了基础，最终提高数学学习的效率。

⑵教育工作：

在教育方面，我把班级工作的重点落实在培养学生良好的行为习惯上，在细节上下功夫，力求收到较好的成效。我针对我们班的特点，做了如下的工作：

①培养学生的良好习惯。

低年级学生由于年龄小，自控力差。我从培养学生良好习惯入手，课上尽量吸引学生的注意力，组织好学生的纪律。利用晨检、课间等时间提醒学生做好课前准备工作，并且在课后注意观察学生的行为，根据学生的表现在学生中树立榜样。在日常学习中，时刻注意调动学生的积极性，逐渐养成认真听课、认真作业、下课好好休息、讲文明、讲礼貌的好习惯。

②培养良好的班集体。

班集体是培养学生个性的沃土，有了这块沃土，学生的个性才能百花争艳。本学年我班班级特色为“友爱班”，制定了“勤奋、进取、诚实、自信”的班训。通过背诵文明礼貌的儿歌，树榜样、评标兵等活动，努力培养孩子们懂文明讲礼貌。

通过集体活动，培养学生的凝聚力、集体荣誉感。孩子们都把二4班当成了自己的家，布置教室的绿色植物、装饰新年会场的装饰物、日常用的洗手液、纸巾、擦手油，孩子们积极踊跃拿到班里和同学们一起分享使用。在孩子们的影响下，家长对学校组织的各项活动也格外配合，每次班里有活动，家长们就会一呼百应来到学校帮忙，在大家的共同努力下，二4班逐步变成一个健康向上、团结友爱的大家庭。

③培养提高小干部能力。

虽然这学期才正式担任二4班班主任工作，但在往日的学习生活和日常的接触中已对班里每名学生的特点非常了解、熟悉。我尊重每个孩子的个性，在班中为每个同学搭建发挥特长的平台，在各种活动中注重对学生自我约束能力、管理能力和组织能力的培养，把班集体的事情放手交给孩子们去自主管理，让每个孩子的特长都得以彰显，能力得到提高。

二、新学期努力方向：

在教学上，我虽然有近二十年的工作经验，可以把一节课顺利地呈现下来，但正因为没有理论支撑，教学水平陷入瓶颈状态，始终很难再有突破和提高。今后一定要多读书多看书，努力提升理论水平，2024版课标已颁布实施一年多了，我一有时间就会认真研读、剖析，只有在理论指导下才能把课上的严谨、准确、有深度。另外有时间也翻阅一下高年级教材，了解小学数学知识体系和框架，站在一定的高度设计中低年级教学。我也在尝试接触相关奥数知识，努力拓宽自己的解题思路，提升解题能力，不断提高专业素养，使自己的教学水平迈向新的阶梯。

在教育上，我还是个只有两年班主任工作经验的新手，我会虚心向身边优秀的班主任老师请教，向她们学习管理班集体、与家长沟通交流、培养班级小干部和组织各种大型活动的经验，在实践中快速成长。

在今后的工作中，我会更加努力，不断学习、不断实践、不断探索、完善自己，争取更大的进步。

2024年2月

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！