# 工作总结范本150字(共25篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-03-04

*工作总结范本150字1自20xx年10月我校向区教科室申报的《小学数学课堂教学中学生合作学习方式的研究》教育科研课题到今天马上就两年了，一直以来我们组每位成员积极对课题进行了可行性分析，撰写了课题研究方案，合理设计调查问卷，客观分析总结。经...*

**工作总结范本150字1**

自20xx年10月我校向区教科室申报的《小学数学课堂教学中学生合作学习方式的研究》教育科研课题到今天马上就两年了，一直以来我们组每位成员积极对课题进行了可行性分析，撰写了课题研究方案，合理设计调查问卷，客观分析总结。经过一年多的课堂教学研究实践，现课题实验已完成第三阶段即课题结题阶段工作。下面就第三阶段工作总结如下：

>一、召开了结题工作会议

会议上主要任务是布置结题阶段相关工作，并对具体工作提出了明确要求。

>二、课题研究成效初步体现

两年来，我们在课堂教学、活动开展等方面进行了探索、实践，实现了教育科研与教学质量同步提高，教师与学生同步成长的理想。

（一）、初步构建了有特色的教学模式

我们根据农村学校的教学条件，充分利用农村学校的教育资源，积极整合各个教学环节，有效落实多媒体辅助课堂教学，培养学生主动参与到课堂教学中，构成了生生互动，师生联动的课堂教学模式。

（二）、通过课题研究，发现我们的老师有很大的潜力，他们不怕吃苦，敢闯敢拼，常为一个问题的解决进行激烈地争论和探讨，学习理论，钻研教法，较好地展示了我们研究老师的`风采。

（三）、提高了课堂教学效率

在研究工作中，通过不断与同年级学生对比，无论是考试成绩，还是学习能力等方面，都无不让人感到宽慰。如贺达老师的《观察物体》一课，由于教师善于将现代化教学手段与传统教学经验相结合,互相渗透,相互补充和完善,鲜明的画面,美妙的音响,凭着强大的交互能力,给数学课堂教学注入了新鲜活力，令学生耳目一新，有效地调动学生的视、听、说、手、脑等感官,激发兴趣,主动记忆,联想,探讨,及时反馈,使学生愉快地轻松地获取新知，激发学生的学习兴趣，启迪学生的思维，从而提高课堂教学效果。

>三、存在的问题与反思

（一）、我们的课题研究，主要是一线的教师承担，他们除了要担当日常的教学任务外，还有繁重的学校工作、家庭事务，老师们往往是力不从心。

（二）、学校领导是科研课题实施的关键。往往校长的一言一行直接关系到教师工作的积极性和上进心。因此要想使科研进展的顺利，必须一把手亲自挂帅。

（三）、科研氛围不浓，理论缺乏。尽管当今社会网络拉近了我们每人之间的距离，所需东西可能在网上找到，但毕竟是静态的东西，不够直观，往往使作起来不能得心应手。

**工作总结范本150字2**

学前教育系实训中心从20xx年八月份开始进行整体装修，9月份交工，经过了一学期的整理与安排，于11月份部分教室初步对外开放。回想一学期，实训中心实现了从无到有的转变，具体工作总结如下：

>第一：常规工作。

1、通风散味：由于实训中心前期是学生的教室，教室墙面、房顶、门窗、暖气及走廊都进行了装修，刚接收时气味很大，首先做的工作就是开窗开门散味。每天需要打开四层走廊及19间教室的门窗，教室的前后电扇也打开，加速了气味的散失。下午下班及天气不好的时候需要把电扇、门窗重新关闭。虽然繁琐，但是效果明显。

2、钥匙接收：验收实训中心后，交接完钥匙，需要把钥匙及门锁一一对应上，并把钥匙上贴好标实，分别挂在不同的钥匙环上。

3、卫生清理：教室经过通风散味后，地面的尘土和各种小虫，四层楼顶还会掉墙皮，所以清扫卫生成为日常常规重要的一项。

4、日常维护：教室在使用过程中，出现了顶灯掉落、门锁不好用、下水道堵塞、厕所漏水等问题，及时联系后勤进行了维护。

5、办公室安置：新办公室空空无物，添置了办公桌椅、办公电话、网线、办公电脑一台、并安装了空调。

>第二：搬迁及进货验收工作。

1、准备工作：实训中心经过初期的散味后，开始进准备搬运各种玩教具及各个教具柜。首先对已购买的玩教具及教具柜分类标号，并进行教室分配安排工作。

2、第一批搬迁：根据打印的材料单对教具进行分类，安排进各个教室。主要安排在一层亲子活动室、建构游戏室及感统活动室。

3、第二批验收：新购置的一批玩教具及教具柜、整理箱、小塑料桌椅等物品，进过验货收货，分别安置在二层蒙氏教室及三层模拟活动室，另有四层科学发现室和心理观察室的相应设备的安装工作。

4、实习用具验收：20xx级教育实习过程中，一些幼儿园提供住宿，实训中心特采购了睡垫及睡袋各300个，收货过程中发现有破损的进行了更换。

>第三：实训楼墙面装饰工作。

1、大厅装饰：初期制定了很多方案，最后采用了照片墙及标语两部分设计方案。照片墙由大小共12块组成，标语共12个大字组成。为了使整体效果更好，不仅精心采购相框及照片，并且还对部分照片进行修饰美化。

2、走廊墙面装饰：包括两部分，第一部分是上层墙面，主要设计了幼儿绘画作品、实训中心规章制度、幼儿家长联系栏等。在这部分，首先下幼儿园进行参观照相，精心选择了有幼儿特点的绘画作品，打印并安装在玻璃相框中。规章制度经过反复修改，共涉及开放管理、上课管理、卫生管理、纪律管理、安全管理、库房管理等六个方面。家长联系栏进过设计，分层分别剪制了三种大小规格的小花、枫叶及大树，对四层楼道进行了装饰美化。第二部分是下层的瓷砖墙面，四层分别由11级四个班级进行环境创设。经过三周时间，学生们采用了水粉颜料、海绵纸、彩色卡纸、皱纹纸等材料进行了装饰工作。实训中心为学生进行幼儿园环境创设提供了很好的场所及材料。

3、教室装饰：

教室门口做了米老鼠形状的指示牌，分别表明教室的名称，教室门框上安装了教室门牌号。教室保留了前后黑板，准备做幼儿作品展示。在黑板一侧做了学生规章制度展示牌。在两扇窗户之间，选择玻璃相框的装饰画作为点缀。

>第四部分：实习安排工作。

1、实习前期准备：11级学生共有8个班级需要进行实习。前期进行了实习手册、实习日志、实习流程、实习指导教师安排、幼儿园联系方式等方面的整理及打印装订工作。并按照要求分别分装在档案袋中。

2、实习动员大会：实习指导教师动员会，及实习大组长会议，分别明确了指导教师及各大组长的工作职责，及任务要求。

3、实习领用物品：实习需要在外住宿的学生领用睡袋和睡垫。前期已经对睡袋和睡垫进行编号分班，并打印了学生领用睡袋睡垫使用注意事项及登记表，学生责任明确，领用使用后确保了睡袋睡垫的完整无污损，保证可以反复使用。

>第五部分：实训中心开放使用工作。

1、多媒体教室开放：实训中心前身是教学楼，二层有多媒体七教室，学校的公共课及系部的专业选修等需要使用。为教师及学生使用方便，每次课前需要提前打开楼门及多媒体教室大门，下课后还要督促学生打扫卫生，保证清洁。

2、实训中心专业教室开放：实训中心目的就是为实训提供场地及材料。为了保证使用质量，玩教具安置完后，各专任教师根据自己上课的需要又进行了整理和安排。按照要求，专任教师提前填写《专业教室使用申请表》后即可使用教室，用后填写《专业教室使用登记表》，保证实训有效。自开放以来，亲子活动室、蒙氏教室、模拟活动室、幼儿游戏室等均多次使用。另有科学发现室、卫生保健室等教具外借使用。

>第六部分：迎接领导视察及参观工作。

1、准备工作：实训中心是学校及学前教育系的一大亮点，所以也是学校领导及其他领导老师们参观的重要部分。为了欢迎检查及参观，每次都是提前两天甚至更长时间进行整理及打扫。并对整个实训中心的教室安排、玩教具安放工作进行整理总结，汇总成完整的讲解词，为接待工作做好充分的准备。

2、接待工作：前后包括苑书记、郭书记、李书记、董校长、丁校长、张校长、赵主任、武主任、李主任等多位校级领导及河北省教育厅等领导视察，黑龙江幼专、朱家雄代表团、高教社、师大国培班、郊县幼儿园园长等多次参观。开教室门及做引导及讲解工作。

>第七部分：物品领用及采购工作。

1、日常及办公用品领用：实训中心成立初期，所需物品均需要领用。从总务处领用了笤帚、簸箕、墩布、水桶及各种办公用具等物品。

2、实训中心装饰用品采购：实训中心共采购了墙面装饰画框、教室装饰画、门牌号、教室名牌等物品。同时采购了海绵纸、卡纸、瓦楞纸、皱纹纸、水粉颜料等耗材。

3、卫生用具采购：实训中心教室装修成木地板，需要特殊的清扫工具进行打扫，特采购了旋转拖把及抹布，为保持整洁提供了保证。

**工作总结范本150字3**

>一、缺陷处理、工作票执行汇总及缺陷分析和工作票执行问题分析。

1、缺陷：

缺陷统计：热控专业20xx年1月1日至11月30日共接收各类缺陷477条，消除4条，未消1条，未消缺陷为中水油区东南角摄像头朝向天空，无法操作，摄像头云台坏，备件已订购，到后更换；缺陷消率为，相比去年同期792条缺陷下降。全年未发生缺陷确认及消缺延期现象。缺陷分析：

从发生缺陷系统分析热控专业477条缺陷中，其中除灰除渣系统60条，占，缺陷主要集中在发送罐料位（12条）、气动圆顶阀门（12条）、布袋除尘电动阀门及取样压力（共12条）方面；

脱硫系统114条，占，缺陷主要集中在CEMS（18条）、二期脱硫兰陵电动阀门（30条）主要为阀门质量引起、密度计（13条）方面；

化学系统179条，缺陷主要集中于在线仪表（88条），液位计（26条）方面；中水系统63条，占，缺陷主要集中于监控系统（13条）由于施工及设备质量引起、在线仪表（12条）由于余氯选型不匹配引起，现已将原水及清水余氯表取消、流量及液位（共16条）由于#1、#2澄清池入口流量计安装位置及系统原因引起，现已在原水泵出口母管上安装超声波流量计。；

汽机系统41条，占缺陷主要集中于氢气系统（12条）、发电机内冷水PH、导电度表（13条）、辅机循环水液位（10条）主要为水位太高淹没测量天线引起，现已改为压力式液位计；

输煤系统20条，占缺陷主要是程控方面。

从发生缺陷时间上分析，发生在夜间、中午、下午值班期间缺陷占80%。通过以上分析在明年缺陷方面我们要做好几方面工作：

a、对设备安装及设计方面问题及质量差故障较高的设备，及时与电厂专工联系进行技术改造及设备更换。

b、加强巡检力度，每天认真巡检及时处理巡检时发现的缺陷陷患，将缺陷消除在萌芽状态。c、加强员工技术培训，提高员工分析处理缺陷能力，对发生缺陷深层次分析，彻底处理，不要为消缺而消缺，避免重复缺陷发生。

d、加强值班及夜班处理缺陷力度，对当天白班出现的设备问题及时彻底处理，尽量不要将问题留到夜间及次日处理。

e、按时做好设备定期检查试验工作、通过机组检修对设备陷患进行彻底处理。专责人对专责区域内备品备件情况做到心中有数，做好统计及申报工作，及时更新设备台帐，避免因无备件没有造成缺陷长时间不能处理。2、工作票方面

工作票统计：热控专业20xx年1月1日至11月30日共办理热控工作票302张，产生废票26张，已全部执行，办理二级动火工作票6张，已全部执行。工作票合格率为92%，相比去年同期288张工作票增加，废票减少3张。

工作票分析：在302张热控工作票中，其中#1机办理17张，#2机办理7张，#3机办理25张，#4机办理17张，安正达中水办理18张，化学运行办理72张，脱硫除灰运行办理144张，物业公司1张，输煤运行1张。6张二级动火工作票中，#3机办理2张，#4机办理1张，化学运行办理1张。26张废票产生原因主要为工作未执行或发现工作票存在错误无法对工作票进行修改需重新办理。因已执行工作票存在错误考核170元。

工作票中存在主要问题：工作票中存在错别字、语句不通、工作负责人工作结束后未签字、工作班成员代签现象，工作票格式不符，最主要是工作票危险点分析及预控措施不全面，对工作起不到安全保护作用。

>二、定期工作及设备巡检监督情况及存在问题和分析

定期工作监督情况：专业人员能认真执行专业制定的各项定期工作，但在月度定期工作记录上不能及时记录及记录不详细情况。在定期工作项目上做的不细今年未制定重要盘柜及设备的卫生清理工作，存在重要设备及盘柜由于积灰存在安全隐患。在明年的定期工作中要进行完善。

设备巡检监督情况：专业人员每天能够按时进行设备巡检，存在问题是部分巡检人员对巡检时发现的问题及处理后的结果未在巡检卡上进行记录，另外对设备重要参数历史曲线巡检力度不够。部分重要设备巡检卡中设备正常参数范围未标清，需在今后的巡检中对巡检卡逐步优化，提高巡检质量及效率。管理人员对巡检质量检查力度不够，

>三、机组检修及技改工程执行情况。检修和技改后设备状况，人员、物资、组织管理等在检修、技改中存在的问题与分析。

机组机修方面：今年共完成机组各类检修8次，共计完成检修项目143项。检修后设备各项指标都能达到预期目标，设备运行状况良好。

技术改造方面：今年共计完成各类技改项目18项，主要技术改造内容为：二期#3、#4炉增压风机温度测点增加、液压油站就地压力表更改压力变送器一二期脱硫系统环保新增上传环保测点二期脱硫系统滤液水池变频泵改造

一二期脱硫系统入口CEMS数据传输至省环保监测平台空冷喷淋泵出口新增超声波流量计电源引接

一二期综合水泵房排水泵及中水排水泵液位计增回声光报警信号一二期汽水取样间炉水增加氢电导仪表四套

一期脱硫灰至水泥厂新增气动四个阀门就地及远方控制系统一期反渗透增加还原剂泵控制系统一期入口CEMS增加皮托管流量计

制冷站冷热水泵，反渗透高压泵变频柜温度高存在安全隐患，柜内排风扇改造中水原水泵出口增加超声波流量计

、#3、#4机精处理8350PH在线仪表更改为8362PH表

中水燃油变频柜接触器触点后故障率高，将接触器拆除，对控制回路改造湿磨A、B旋流器电动推杆原行程开关故障率高，更改为接近开关制冷加热站蒸汽管路疏水手动阀更改为电动阀

、#4炉布袋除尘器#3反吹风机入口电动阀门位置改造、#2炉斗提机断链报警接近开关位置改造

>四、绩效分配、技术培训等在生产管理中起到的作用与问题分析

绩效分配方面八月份按员工技能水平程度对员工绩效系统数进行了合理调整并通过专业内部分配绩效在生产管理中起到了积极作用，有助于管理人员对员工的管理。技术培训方面今年开展理论技术培训次数不少，收到了一定的成效，但是没有达到理想效果，特别是在程控系统、监控系统、在线仪表系统方面与现场设备维护方面衔接不上，各自只对自已专责了解，员工普扁没有主动学习技能意识，独自分析处理能力差，不能达到一专多能，在明年在这方面加大力度，建立起培训奖惩机制。

>五、队伍结构、人员状况存在问题与分析

队伍结构、人员状况方面通过上半年对班组进行优化分配对班组人员技能水平起到了一定效果。存在问题是专业内技术员、安全员、资料员一人兼做没有起到应有的效果，形同虚设，哪个方面工作也没有做好，20xx年继续对班组人员优化，实行优胜劣汰，能者上，庸者下，将相关责任合理分配，真正做到责任到人。

>六、20xx年生产工作的.思路及建议。

20xx年热控专业通过全体员工共同努力，取得较好的成绩，但也存在很多不足的地方，为在明年生产工作中全体热控专业人员能安全高效优质搞好设备维护及机组各项检修工作，确保机组安全稳定运行，要做好以下几方面工作：在程控（PLC、DCS）系统及现场监控系统维护上，技术力量比较薄弱，要加大这两方面培训力度，使现场设备维护人员都能渗透进来，多了解这些方面内容，通过一年的学习至少要有一半人员达到能够看懂简单程序及能修改简单程序和表计量程，对监控系统故障处理能得心应手。

利用机组检修及各类技术改造契机让新人员及技术相对较差人员多进行参与学习，多动手操作，了解系统，再加上理论培训使员工在技术水平上有更进一步的提高。

对本专业内两个班组人员在不影响机组运行维护基础上定期进行专责区域调换，使班组人员能够对各系统能都有了解，达到一专多能。

在明年机组检修及技术改造项目上实行“承包制”培养员工在工作计划组织协调沟通等方面能力，增加员工责任心。

加强管理台帐及资料方面管理，设立专人管理，主管及技术员做好监督检查。

**工作总结范本150字4**

时间很快，20xx年眼看着就要已往了。20xx年保安部在大成各级领导的大力支持与眷注指导下，在其它部门的共同下，经过全体员工的起劲，连合协作，任劳任怨，比较圆满地完成了大成郡各项安全守卫工作;部门所负担的日常工作和一些临时性任务，部门的工作也取得了一定的成绩。总体来说，保安部已慢慢迈向正规化，成长趋势杰出，但在工作中还存在一些不足之处，现将这一年的工作做以总结，以便扬长避短，承上启下为来年工作打下坚实的基础。

>一、内部治安工作

1.提高队员素质，做好培训工作。

为了建设一支高素质的保安步队，共同各部做好对客服务。部门开展了一系列的培训进修和思惟教育活动，通过对仪容仪表、文明用语、行为规范的进修，使企业文化深入人心。让保安员知道如何对客服务;每周的军事训练使队员发生改变，树立新形象。再通过多种资料的进修改变队员们的个人思惟，树立正确的人生价值观，使保安员融入我们的团队，员工的素质和专业技能都有了一定的提高。

因为安保工作的特性，保安就是物业与业主的第一个接触点，是物业的第一道靓丽风光线，保安必须有高素质的服务理念和行之有效的待客方法。从服务至上出发，个人能解决要求的马上解决，需要其它部门处理的主动接洽，不让业主再多跑路。对业主的意见及时反馈给领导。保安部在执行职责同时，对业主主动服务如：给业主搬家等，多次受到人客表扬。我们把服务做为对客工作中的首要内容，部门也多次召开会议，共同探讨，讲授经验，使保安员明白服务的重要性和必要性，在日常工作中能积极主动和其它部门紧密亲密协作，通力合作，为营建安全、温馨的工作环境和提高服务质量起了重要作用。

2.全面完善小区内及停车场监控点和巡更系统的安装调试工作，并投入正常使用。

3. 完成施工现场管理和检查工作，全面保证了二装施工期间的治安、防火工作，没有发生一起治安、冒烟事件。

4.保安部办理施工人员出入证512个，办理临时出入证1000人次，严格落实好施工人员及搬家送货等外来人员凭证进出小区的管控工作。

5.本年度特别事件记录共18起，保安部完成各类特别事件的取证、填写和处理及上报工作，并且将涉及其它部门的特别事件抄送给有关部门，做好内部及各部门的协调工作。

>二、消防管理工作

1.本年度完成大厦各公共区域和重点部位的灭火器配备工作，各类灭火器共配备190具，保证了小区内所有灭火器材均处在良好状态。

2.完成小区消防栓箱粘贴封条和灭火器箱的警示标语工作，共贴消火栓封条190张。

3.保安部完成了本年度各节假日期间的预案和节假日期间的安全保卫值守工作。

4.本年度保安部完成对新入职及老员工的消防常识及技能的培训和考核工作。

>三、保安管理工作

1.为了应对紧急事件的发生，外保在9~11月份进行了紧急集合训练，确保在5分钟内全员集合完毕，有效的提高了全体外保的快速反应能力。

2.本年度全面完善外保岗位职责、工作记录，达到了表格化、标准化、规范化。

3.本年度完成外保宿舍入住工作，并规范了宿舍内务标准，做到了铺平被整，每天打扫卫生保持三次(早、中、晚各一次)，保证了宿舍内的干净整洁。

4.本年度外保完成各类训练工作任务，每日坚持训练军姿和进行岗位技能培训，现经过考核均达到要求。

5.本年度外保完成对货运车辆的管控(共收出门条330份)和登记工作，确保小区内的安全。

>四、主要工作业绩

1.确保了小区上半年无安全管理事故。

保安部在上半年继续脚踏实地抓好小区日常安全管理工作的落实，加强小区日常安全巡检和巡检监督管理，做好经常性的安全大检查，确保了上半年无偷、盗、消防等安全管理事故，保障了小区正常的工作和生活秩序。

2.季节性和阶段性工作得到有效落实。

针对每阶段的情况，保安部对季节性和阶段性工作提前做好充分准备，严抓具体工作的落实，使各季节和阶段性工作得到安全有序的开展。

3.积极跟进车辆收费的前期准备工作。

4.在做好本职工作的同时，努力发挥“管理员”职能。

保安部在做好日常安全管理工作的同时，不定期地对小区公共区域和楼宇进行全面巡检，对各类存在问题进行记录汇总，报各部门进行整改，并跟进整改情况.

同时保安部积极配合各相关部门的工作，从物品搬运、送水，到配合各部门的巡检、监督及临时工作等，在保证本职工作的同时凡保安部力所能及的都主动、全力予以配合。保安部实际上已基本担任了一个“管理员”的职责，在安全管理工作外配合各部门所产生的工作量已占保安整体工作量相当大的一个比例。

5.管理制度的调整和修改完善。

为适应管理情况的变化和形势的发展，保安部对现有的管理制度和操作流程进行了大量的调整，以使制度和操作流程应具有实操性，为保障工作顺利有序开展奠定了基础。

6.加强对重点部位和重点施工单位的管理。比如因装修材料占用公共区域，堵塞消防通道，及时进行予以清理，对小区装修单位的动火进行严密监管，共办理动火证30张。有效地保证了重点部位的消防安全。结合小区的实际情况，先后对小区40家装修单元进行二装检查，并根据相关情况，向其下发整改通知书，并予以跟踪复查。

7.依据装修管理规定，本季度对小区无证施工人员的清理就几十人次，每天进行二装检查，效果很是明显。

8.本班次共计借出钥匙370把，已经全部收回，办理施工证35张。对保安员礼仪礼貌、对讲机的使用规范、保安员规范用语等进行培训，取得明显效果。

9.对于夜间施工的人员证件及房间进行重点检查，并告知夜间施工的相关规定，有动火的房间检查是否具备动火的手续和有没有做好相关的保护工作，以及施工现场的灭火器数量是否足够，并做好简单的消防知识培训。施工人员离开时，须通知保安部，保安主管到施工现场检查是否存在安全隐患。

>五、工作中存在的不足

在本年度，保安部在工作上虽然取得了一定的`成绩，但还存在一定的问题，不足之处更是需要深刻总结，起劲改正。总结一年来工作有以下几点不足：

1.队员形象素质需要进一步提高，以适应物业之成长趋势。

2.部门工作执行力不强，要加强员工教育。

3.部门管理水平需要提高，以适应社会之成长趋势。

4.部门工作离物业领导要求另有一定距离，需要进一步起劲。

5.工作当中，没有预见性。工作当中，没有预见性，许多总是都是发生了才发现，甚至发不了，对工作水平的提高是个制约。因此在开展工作时一定要未雨绸缪。保安工作头绪多，事务杂，假如没有预见性，不能够提前做好应对工作，很可能会让自己的工作处处处于被动的境地，造成不必要麻烦。勤于学习是增强工作预见性的前提，所以在以后的工作中会积极学习相关的专业知识，努力提高工作水平。

>六、新一年工作计划

1.新的一年里，大成郡保安部在公司领导的指引下，团结全体队员以安全防备为重点，规范服务理念为典范，不要忘记过去工作中所存在的疑问 ，加以整改和成功体会的推行，保持团队积极向上的凝聚力，克服改良工作所存在的疑问。对于咱们保安部门提高服务形象，用更专业的工作技能，急业主所急，想业主所想，对待业主像对待亲人一样，细心、贴心的敬业态度，使业主中意。同时要看到自身的不足，在日常工作中进一步完备和提高自身。安全防备、优质服务、建立训练有素的综合服务团队是咱们永无止境的追求。

以下是保安部今后工作中所需完成及执行的:

1.提高私人综合思想素质，以制度为准绳。做好各类制度的培训工作。

2.增强各类培训，在维护中体现服务的亲情及温馨氛围。

3.增强全体队员的工作作风及纪律的把关，端正不良心态，使全体队员达到工作共识。

4.增强各岗位工作责任心，把各项安全防备工作列入新年度的重点，增强对各区域的巡查力度，维护良好的公共秩序。

5.增强小区各类公共装备、设施的监管，使之保持良好的运作状态。

6.增强各现场的维护 ，确保无盗窃、无损坏事件的发生。

7.增强二次装修人员施工现场、材料运送的维护 ，维护小区内各区域设施的完整，防止破坏，全力完成公司下达和各种任务。

8.增强各出入门岗人员的出入询问登记，物品出入的检验制度落实，控制流动闲杂人员进入小区。

9.增强车场车辆的停放维护 ，维护现场秩序，检验停放车辆的车况记录，做好出入检验 ，预防车辆被盗事件发生，协助公司做好车辆停泊收费工作。

10.增强消防装备的监管与维护。使全体队员会操作运用消防器材。进一步完备消防应急方案，做好小区的消防防火安全教育宣传。 保安部还存在一些问题，在人员、纪律、语言表达和处理突发事件上还有待于继续完善和规范，员工整体素质和责任心较好，团队的协作非常融洽。在新的一年里，保安部将会更加努力、团结进取，逐项落实好20xx年度的工作计划和培训计划，同时做好对客服务和对外宣传以及外联工作。坚持落实好各项治安、防火工作，使大成郡物业管理处保安部各项工作更加扎实，同时也请公司领导和管理处各部门给予指正和帮助。

**工作总结范本150字5**

到单位工作已经有三个月了，在过去的工作三个月里，有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮忙下，我的工作本事有了很大的提高，现将3个月来的工作做一个自我评定。

1、对本职工作进一步加强深化理解，严格要求自我对安全第一，预防为主，综合治理为己要。

2、以上只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮忙是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也仅有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我期望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的活力，感召激励着同事们一齐为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

**工作总结范本150字6**

20xx年是热控专业最繁忙的一年，也是最充实的一年，在公司项目部领导重视和大力支持帮助下及漳山热控专业指导、带领下，通过努力共同努力，圆满完成了春检、迎峰度夏防洪防汛、秋检、防寒防冻、安全性评价复查、周安全隐患检查、生产值班领导检查等各项整改项目240余项，完成机组各类检修8次，技改项目18项，消除缺陷476条，消缺率达到。办理工作票302张，进行安全及技术培训50多次，员工在技能水平上有了很大提高。全年（11个月）材料费用3642元，比09年节省约。在安全方面始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”方针，坚持每天班前三讲一落实，严格执行检修工作四必须，全年人员设备零事故，实现全年安全生产“全无”目标。

安全管理方面总结

>一、人员、设备安全情况

20xx年热控专业每天坚持做好三讲一落实，严格执行安全作业四必须，全年未发生人员轻伤及以上事故，未发生人员责任设备事故及障碍，处理消除重大安全隐患两项未发生维护范围内设备事故引起的机组非停事故，实现全年安全生产“全无”目标。

>二、春检、安评、秋检、消防检查完成情况汇总

春季安全大检查整改项目共计44项，已全部完成。

每周二安全检查及隐患排查项目共计96项，完成95项，剩余1项二期精处理程控系统循环水加药柜信号抗干扰电阻发热量大将抗干扰电阻移出程控柜，重新布置，现电阻备件未到，到后更换

秋季安全大检查整改项目9项，完成8项，剩1项，#2炉出口CEMS小间空调压缩机坏，备件未到。

消防安全检查整改项目共计18项，完成17项，剩1项，中水燃油区摄像头无法操作，摄像头云台坏，已订购备件。

安全性评价工作方面涉及本专业的整改项目按要求已全部进行整改

>三、安全培训、安全例会执行情况及存在问题

热控专业坚持召开专业每周安全日活动，全年共进行安全日活动42次，安全培训670多人次，主要利用安全日活动学习公司下发安全简报、通报等文件，总结上周安全工作情况，进行安全知识、规程培训等内容。但存在问题是安全例会、培训形式单一，缺少互动，在明年安全培训、安全例会上要形式多样化，培训结合案例及维护工作中发生在身边不安全事例进行，真正使安全活动收到实效。

>四、安全奖惩执行情况，及安全管理中存在的问题

热控专业全年共被考核970元，奖励800元。

考核情况：由于工作票存在问题考核170元，高空作业未系安全带考核500元，巡检不到位考核60元，周安全检查未及时签字考核40元，工作中专业之间推诿考核100元。奖励情况：在春检中发现二期精处理电源柜内24V电源线太细，发热严重，及时更换粗线，消除因精处理失电造成停机事故隐患，奖励专业500元。在日常巡检维护过程中发现桥架弯头处电缆皮破损及时采取措施更换处理破损电缆消除因线路短路引起增压风机出口净烟气挡板门故障造成停机隐患奖励300元。另外专业还积极参与公司各项安全活动，在今年安全月活动中，专业还获得项目部安全月安全板报比赛第一名，“安全在我身边”演讲比赛个人第一名及漳山公司演讲比赛个人优秀奖等，另外专业还组织人员积极参加漳山公司组织的\'防洪防汛演习等各类应急演习活动。安全管理中存在主要问题：

员工自身安全意识淡薄主要是专业90%以上年轻员工都是刚从学校毕业参加工作缺乏安全方面经验。

员工工作时存在侥幸心理，感觉工作时采取安全措施麻烦，认为技术好不会发生安全事故等情况。

>五、20xx年安全工作的思路及建议

坚持做好每天“三讲一落实”工作，形成长效机制，落到实处。

对重大及危险性较高工作要加强监护力度，执行升级监护制度，要求专工、主管及项目部安全人员必须到位监督必要时叫电厂专工及安全人员。并建立起专业内部起主管、技术员、班长三级安全技术监督网

坚持召开好每周安全日活动，搞好员工安全培训工作，形式多样化，安全活动收到实效。

对新入厂员工必须经过三级安全培训后方可到现场参与工作

组织员工定期进行应急预案演练，提高员工对突发事件的应急能力。

**工作总结范本150字7**

转眼一学期过去了,作为院党校的纪律管理部门,我部在工作中旨在加强各系党章学习班学员的纪律意识,提高学员们的综合素质,确保院党校工作的顺利开展。这一个学期我们谨记为学员服务的工作宗旨，怀着全心全意为广大学员服务信念，本着“律人先律己”的原则，认真地完成了各项工作。在院党校领导的教导和帮助下，各部门干事的积极配合和支持，以及本部门的全体成员的努力下，这学期纪检部的工作取得了一定的成绩，并得到了广大干事的肯定。20xx年度工作尾声将至，在这新老交届的时刻，为了让大家加深对我院党校纪检部的了解，现将本学期纪检部的工作总结如下：

本学期，在院党校的具体关怀和指导下，我们纪检部积极，认真地完成了学校安排的各项工作，取得了一定的成果。我们做任何一项工作，出色的完成任务是我们的最终目的，但是其真正的意义不仅于此。我们做干事工作的出发点是为学员们服务，落脚点是成人达己，互利共赢。完成任务，成人的目的达到了，那么达己就要求我们从一项工作，活动中有所领悟，有所启发，不能单纯的只为了完成任务而工作。比如我们可以学习到工作的方式、途径、态度等。能够有所领悟，并结合自身实际情况应用于实践，如此，我们方能在工作中学习，在学习中成长，在成长中不断地提高和完善自己。

>一.站文明岗工作

站文明岗工作是我党校纪检部历来的工作，执勤时间定于每日清晨七点十分到七点五十。主要工作是负责提醒和阻止学生把早餐和一些危险物品带入教学楼，以保证学校正常的教育教学工作的正常进行，受到了广大学生和老师的一致好评。

>二.定期召开例会

例会定于每周的周五晚五点在西合一召开。会议内容主要是分配教育片执勤人员教室安排、对近期的工作予以总结，并布置下一阶段的工作内容和工作重点。例会的重点在于发现问题和解决问题。可以说我部的每一次例会都起到了它实实在在的效用,越来越完善的纪检条例。

>三．校园安全巡逻

巡逻定于每周星期二、星期四下午四点开始，巡查校园一周后结束，对校园内打架、吸烟等一些不符合大学生行为规范的事件进行劝阻或处理，以保证在校学生有一个安全、舒适的学习和生活环境。

>四．教育片纪律维持

每周五下午六点为党校组织各系看教育片的日子，我们在开过例会以后，所有干事被安排到各个教室负责教育片纪律维持工作，保证教室纪律，维持教室秩序。

>五、下学期工作计划与展望

（1）、进一步的完善纪检部的规章制度，以制度规范成员的行为，以热情和态度对待工作，更好的服务与广大的学员，作到工作有章可循，有法可依。

（2）、开展部间、部内的活动，定期的对部内工作做以总结，提高成员的办事能力和办事效率。开展部内、部间成员的经验交流活动，通过交流工作经验，提高成员对我部工作的认识，增强团队荣誉感。

（3）、加强同兄弟部的交流合作，学习他们的长处和优点，弥补自身存在的不足和缺点。使各干事真正学有所成，学有所用。

（4）、加强成员的思想道德建设，通过对成员的观察，根据不同情况对成员的工作成绩给予肯定，并提出要求，帮助并监督其完善自我。采用“竞争上岗”的原则，以“优胜略汰”的理念对成员进行管理，提高成员的竞争意识和忧患意识，从而提高纪检部的工作效率。

（5）监督成员的学习情况：作学生工作十分重要，作为学生学习仍然是其根本任务，再做好工作的同时也要保证学习方面的稳步提高和发展。在部内建立学习成绩监督岗，设专人对成员的学习成绩进行考察，了解并监督成员的学习情况。使纪检部成为一个纪律严明，学习成绩优秀，能起带头作用的部门，真正的起到表率作用。

（6）继续配合院党校的工作，积极筹办趣味运动比赛、演讲比赛、知识问答赛等活动，丰富同学们的课余文化生活。

>六、通过本学年的工作实际情况来看，我们纪检部内部还存在着一些问题

诸如有些成员对部门的工作性质和工作目的没有明确的认识；在工作方法上尚有欠缺；工作效率仍然有待提高；更有甚者急功近利，对权力与欲望的追求过于热衷等。鉴于此，我认为在接下来的20xx年纪检部的工作方向应该有如下几点：

>一：提高纪检部内部人员素质，坚持务实、高效的工作作风

“金无足赤，人无完人”我们每个人的身上或多或少都会有一些这样或那样的缺点，只要我们能够及时发现，并予以正确对待，那么我们同样是合格，称职的表率。有时候欲望也是成功的另一种动力，但如何正确的对待欲望和利用权力，这将是摆在下届部长面前的一个很重要而且现实的问题，我们大家进党校纪检部的初衷是希望从中能够锻炼自己的组织领导，以及社会实践能力，而不是单纯的来当官或有其他的目的，所以我们一定要摆正自己的位置，不能越俎代庖，更不能以权谋私，我们应当严格要求自己，处处起模范带头作用，敢于坚持原则，积极为同学们谋正当利益，能够处理和协调好各种事务间的利害关系，最终达到互利共赢！这就要求我们要注重加强自身道德素质，提高思想觉悟水平，只有我们在思想和道德上都达到了要求，在提高和完善自我的同时，才能将我们纪检部在党校的工作提升到一个崭新的高度！。

>二:进一步加强内部成员的工作方法、工作态度的学习

俗语云:成功的捷径就是正确的方法和良好的态度的结合！任何一项工作都有一套相对应的工作方法，只有掌握了这种工作方法才能在同类行业中脱颖而出，游刃有余。我们做学生工作也形同此类，结合我们纪检部的工作实际来说，首先我们应当正确认识本部门的工作性质和工作目的，其次正确掌握怎样处理我们所面对的各种问题，这是要求内部成员在接受训练的同时并在具体实践中探索和学习的！“态度决定高度”这是亘古不变的真理。良好的工作态度是顺利完成工作的根本保证，这一点是毋庸质疑的。我们这里的态度包括两方面:一是对待工作的态度;二是工作中对待他人的态度。所以下阶段我们纪检部要针对这两个态度采取具体措施，有了好的工作态度就能保证我们团队旺盛的凝聚力、战斗力；有了好的对待他人的态度，就可以使我们在工作中做到统筹兼顾，互利共赢！

>三：工作中要开动脑筋，主动思考，探索工作的新方法和新思路

任何工作的方法并不是一成不变的，它也是随着工作的层层开展和工作性质的不断演变而随之变化的。由于每个人的人生观、世界观、价值观的不同，导致了他们所看待和处理事务的角度和方法有所差异，这些方法和角度中在相比之下各有优劣，此时我们应该团结一心，集思广益，各取其优，最后果断地做出决议才是制胜工作的上善之策。只有这样才能产生出工作的新方法和新思路，有了源头活水的保证才能保持我们团队的生机与活力。

以上是我对我们纪检部本学年学生工作的概述和对下阶段工作的简要计划，希望各位部长或下届部长都能认真的听取我对工作的意见、建议，虽然我们的工作的已经快要结束，也许前方会崎岖坎坷，荆棘丛生，但沐浴在社会主义和煦春风里的当代大学生不相信人生会有绝路，就是有我们也不会坐以待毙，我们要主动应对，快速出击，像贝多芬那样扼住命运的咽喉绝处逢生，在历经山重水复之后能够拨云见日，柳暗花明。其实人生就是一次播种，而大学是播下理想与希望之种的最佳时期，也许播种了不一定会有收获，但不播种永远都不会有结果。所以我们的播种途中需要各位部长和广大干事们的支持与信任，只要我们每一个人都能积极踊跃的参与其中，我们一定会用充实的每一天将我们的大学履历缀地色彩斑斓，这就是我的自身学习和生活以及各项学生工作的终极目标，只要我们永不言弃，一往无前，那么我相信我们的人生就不会是一种单色调的水墨意境，而是一种多姿多彩，壮丽辉煌的盛世华章！

**工作总结范本150字8**

20xx转瞬即逝，在这一年里我经历了很多、学会了很多、同时也收获了很多。在这一年里我通过不断的努力，加强管理、技术学习，加强了车间的现场管理，把好质量关，尽自已的努力把工作做到。在这一年里，在公司领导的正确领导下，扎实整改，稳定生产，圆满完成了20xx的生产任务。

20xx工作总结如下：

1、强化安全意识，落实安全措施：高度重视安全生产工作，充分利用班前会，向员工进行安全教育，使员工清楚了安全工作的重要性，提高了员工安全工作的防范意识。

2、基本保证了生产进度：全年共完成220个订单与样机，其中90%的是保证了进度要求。这在上年有所提高，其中不能保进度的大多都是希望的，这也与我们员工和管理者的技能有关，质量与效率都不是很高。

3、提高生产效率：人员合理调配，规范工作纪律，培养了一部分技术员工。生产效率的提高在装配组表现的最为明显。

4、加强基础设施的建设：(如工桩、夹具、样板等)努力为生产服务来保证生产效率。

20xx需要改进的：

20xx就要到了，在即将开始的新一年的工作中，为了在今后的工作中取得更好的成绩，我将朝着以下方向努力：

1、完善车间的各项规章制度，用制度规范职工的行为。

2、奖惩分明，进一步发挥骨干作用和调动全体职工的积极性。

3、进一步加强日常管理工作的程序化，做到责任到人、分工明确、各负其责、协调互助。

4、进一步完善每一种产品的计划、备件、材料、消耗的记录管理，为生产和效益服务。

5、合理搭配人员分配工作，取长补短，充分发挥每一个人的优点。

6、个别职工和班组长质量意识不强，对待工作中出现的质量问题不够重视，严重影响车间整体形象。以上问题，我们会在下年的工作中重点解决。

20xx自己需要加强的：

1、完善各项制度及操作流程。

2、提高自身管理水平，完成工作任务。

3、摆正工作态度，调整心态，不断接受新的挑战。

4、培养沟通，协调能力。

20xx将努力学习管理知识，积极参与各种疑难问题的分析及解决，不断提高自身的技术水平，使自己的技能和管理水平更上一个台阶，使自己能更好的为生产服务，为公司创造更大效益。

**工作总结范本150字9**

一转眼，来大台北鞋城已经一年半了。回顾这一年多以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去一年多的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台和用心培养；感谢店长、主管给予我工作上的教诲和无私的帮助，感谢同事们在工作上给予我的支持鼓励和配合。他们所有人都有很多闪光点，让我通过不断的学习成为一名全能型的导购。光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，，20xx年已经来临。现将我一年的工作总结如

>一、同比数据分析

20xx年13月我负责七区的销售，去年同期销售总额为94173，今年完成销售总额为163867，超去年同期74个百分点，超同期的主要原因有以几点：

1、能够通过自己专业的眼光，对市场进行敏锐的观察和对顾客需求的了解，传递给客户准确的商品信息，协助客户把货品组进得丰满多样化且结构合理，能满足各种消费群体的需求，提高版面的有效率

2、合理安排时间，分清事情的轻重缓解，一切以销售为主

3、专业知识强，能够快速、简练的说出所推荐货品的特点及优点。让顾客因为我的专业二信赖我的推荐，销售过程中语言简练不罗嗦，成交速度快，能够很好的做到接一挡二照顾三，不流失顾客。

4、和小组成员配合默契，相互支持。

12年4月一日起我负责11去的销售去年同期这九个月的销售总额是747389，今年的销售总额是555834，照去年同期下降了个百分点，下降的原因有一下几点：

1、在今年大环境不景气的影响下，居民整体的消费水平的下降

2、今年夏季货品的组进方面，客户觉的夏季凉鞋季节短，怕货品和资金积压，不愿组进夏季货品，经多次沟通虽组进了一些货品，但是整体货品不够丰满，版面严重不足，整个夏季以甩货为主。自九月份开始，客户因个人原因开始基本不在引进新品了，男鞋只保留了驼王、鼎威骆驼、宝马猎人三个品牌，整个区域男鞋区5节柜台样品只数只铺满了三节柜台的上四层，而且大部分是假毛延版真皮毛，所以版面严重雷同，品种单一。女鞋三节柜台就只有自营鞋双狐9个版面16只版，加上去年剩的甩货鞋也没摆满一节柜台，货品严重缺乏，导致本区域业绩大幅度下滑，也直接影响了整个门店的`销售业绩

3、个人方面，经多次与客户沟通无效后产生了消极的心态，一度想要放弃，心态的调整不当也直接影响了销售业绩，导致本区域的业绩下滑。

>二、工作表现

1、关于企业文化方面

作为大台北一名优秀的导购员，首先要高度认同公司的企业文化，调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

1）、从理念上：和公司保持一致的经营思想、核心理念，与公司统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

2）、意识上：无论在销售还是专业知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；

2、销售方面

从事鞋类销售十八年来积累下丰富的销售技巧和经验，来到企业后又接受了全面系统的培训，使自己的技能技巧又得到了大幅度的提升，在销售的过程中对顾客提出任何质疑的时候，都能用我专业的知识和技能技巧给予有效的解答，使其信赖我的推荐而放心购买，在出现售后的时候能用自己的专业知识和耐心去解决出现的问题，做到让顾客怒气而来微笑满意而去。

1）、每天都要保持一个好的心情，用微笑迎接每位进店的顾客，不去猜测顾客，认真接待好每位进店的顾客，不放过任何一次销售的机会。

2)关注顾客的需求，通过询问和观察顾客的衣着风格、脚的胖瘦而提供给顾客满意的货品和优质的服务,我们不仅仅满足顾客对产品的需求更关注顾客的心理需求：节日问候、新婚夫妇的祝福、等等，在这里我想分享一个案例：----------

3）为顾客提供超值服务：如帮老年人和行动不方便的顾客试穿，系鞋带提示顾客看好随身物品，遇到携带物品较多的顾客时，帮助其拎送到门口，如不忙就送她到车站帮助带小孩的顾客看孩子，让其专心购买4）售后及时划码，保证配码的准确率

5）在小组成员忙的时候及时支持到对方

6）每天下午空挡期时利用15分钟时间整理库房，保持库房货品整齐、易取，提高取鞋速3团队的配合与同事团结友爱，和小组成员相互配合，相互支持，在团队的协助中达到最佳的销售状态。做出更好的业绩

3、全年的事物性工作方面、能够认真的贯彻执行公司的各项规章制度能够很好的按照销售流程进行销售，售前售后售终能够较好的做到三签货品对应、配码整洁、所负责区域内的无灰尘、无杂物、无水印、无胶印、无死角。

4、货品管理方面。

1）通过自己多年的销售经验和对周边市场的观察和了解，能够及时的和客户进行沟通，提供准确的商品信息以便客户组进适应本地区的应季货品，能保证货品的丰满多样化，时尚款、休闲款、商务款还有适合老年人的轻便柔软的款式都要备有，在厂家即将结束本季货品生产的时候能对畅销商品进行及时的扣货，保证货品的库存充足对滞销的货品能够及时的通知客户进行返货或降价处理，及时清理消化掉无效的版面和库存保证货品版面的有效率

2）库房货物按品牌，货号、颜色、按季节、按畅销滞销、合理码放，做到取还方便。每天的销售及时销账，入返货及时下账，做到账目清晰准确

个人成长和不足

原来自己都是给私营者打工或自己经营，没在正规的企业工作过，没受过正规的培训，来到大台北我受到了关于企业文化、技能技巧等方面的正规的，系统的培训，通过培训我在各个方面都有了很大的提升，团队的每一位成员身上都有闪光点值得我去学习，从他们身上我学到了很多的经验、技巧，和做人的道理，通过学习《新兵30天绩效手册》，让我学会了用时间管理，目标管理、心态管理、行动管理、学习管理这五项管理-提升工作效率，支持自己快速达成目标。

自身的不足主要体现在

1、自己太过于自信，自负

2、商品的三签和日常的打理工作有马虎现象，今后要做到当日事当日毕，不拖拉，加强细心程度3、在人际关系方面需要加强一下，与门店的每一位同事关系融洽，团结友爱

20xx年的挑战

虽然去年的挑战目标没有达成为20xx留下了一些遗憾，但我并不气馁，也不放弃，更不服输，在20xx崭新的一年里我要把去年的失败、遗憾转化为动力。20xx年我的全年挑战目标是超同期百分之十，为达成这个目标我要做到以下几点：

每天早上快速打理卫生，在没有销售的情况下把时间控制在20分钟以里。三签对应，配码准确，准确率达到百分之九十五以上。

保持库房货品码放合理，整齐易取，提高取货速度。与小组成员配合默契，提高工作效率。

通过不断的学习提高自己的销售知识和技能技巧，用自己的专业带动销售，提高成交率。多培养回头客，每月至少一个。

每天保持一个好的心情，以饱满的精神状态迎接每位顾客。无论遇到什么干扰都不影响自己的销售热情。

充分的掌握和运用在《新兵30天绩效手册》中学到的五项管理，把这五项管理切实的落实应用到日常工作中，提升自己，提高工作效率，达成目标。保证货品的质量，协同客户双双验货提高自己的执行力，保障执行速度，质量，保证执行不走样

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都有了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，、新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战在以后的岁月里，我将对自己严格要求，为大台北的辉煌贡献我的一份力量。

**工作总结范本150字10**

今年的工作很紧张，我们护士的工作还是要保持很高的警惕性。到现在，其实对今年的经历还是很有感触的。一方面是我对这份工作的深刻理解，其次是我对这份职业的责任的理解。所以在这里，我花了一些时间做一个总结，希望能引导自己更好的开展下一年的护理工作，为我们科室创造更好的护理环境。

>一、坚持学习，做好基础工作。

这是我在医院的第二年，第一年为今年的工作打下了良好的基础。所以在这份工作中，我还是保持着高度的自信。今年对我们全科医生来说是一个巨大的挑战。内外压力都很大。这一年，在这么大的压力下，我还是坚持学习，无论是理论还是实战。努力提高自己的能力，更好的完成自己的基础工作。

>二、严格纪律，保持高度责任感。

进入医院后，我一直保持着非常谨慎的工作态度，严格遵守医院的规章制度，保持着高度的责任感。今年确实是我在护理行业经历的第一次大挫折，在这场斗争中也得到了极大的推动。这一年来，无论如何，我对自己都提出了很高的要求，那就是培养自己的专业技能，培养良好的职业精神，保持良好的工作观，给每一个患者一份安心，也给患者家属一份解脱。其实护理工作确实是一个两难的问题，不仅是对患者，对家属和护士都是如此，要妥善处理，不要留下什么不好的影响。

>三、提高能力和专业素质。

这一年，我的专业能力提高了很多，专业素质也有了很大的提高。今年护士长给了我很大的肯定，没有辜负我这一年的努力和奋斗。其实护理工作的难度不在于做事，而在于我们的意志力。如果没有一个强势的新年，我可能早就被压垮了。我们每天要面对那么多病人，而且今年的情况比较特殊，设备相对匮乏，对我们来说是一次很大的心理考验。我很幸运地度过了那段艰难的时光，遇见了今天的光明和荣耀。感谢科室的医生和同事们平时的帮助和鼓励。在未来的一年里，我会不断提升自己，做好护理工作，为我们医院增添一抹亮色。

**工作总结范本150字11**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xxx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xxx年。

一转眼，来安溪铁观音集团公司已经过了一年了，而担任店长工作。回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大一年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，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，我从他们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过一年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这8个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。

以下我将从专业能力、个人能力、管理能力三个方面总结：

>1、专业知识能力方面：

1）产品知识方面：加强熟悉热铁观音各个系列茶叶产品的生产工艺、加工特点、规格型号。了解各个产品的特性及冲泡方法；了解本行业竞争的有关情况。

2）公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、主打茶叶产品、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及买茶的基本要求目的等。

4）市场知识方面：了解本地茶的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场需求分析。

5）专业知识方面：进一步了解与茶有关的种植、加工、冲泡方面的知识，以便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递各类市场信息及获得新老客户的信任，建立良好的联系方式。

>2、个人综合能力方面：

1）工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2）职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比态度、比服务。

3）客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xxx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xxx年。

3、日常管理能力方面：

1）资料整理：

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对茶的口味有不同需求，铁观音本属于乌龙茶类，但有些初尝茶的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的茶产品分为韵香、清香、陈香三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同茶品，然后采用Excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

2）订单跟踪：在下订单后要确认库存是否满足需求，如果需要增补调配货源，我店还进一步了解补货进程，确定新茶是否能够按时到货，最后对于外送的茶，我们还要确定客户是否准时收到，同时在日后根据顾客所留下的联系信息，做好日常回访，不仅可以做好日常销售反馈，而且还能了解顾客口味需求推荐适合各种层次顾客需求的口味的产品。

3）货款回笼：目前本店销售产品基本上以现金或是刷卡形式消费的，较少出现签单拖欠货款的情况，对于签单的顾客，我们将在约定时间及时提醒应付货款，对于采用提货卡的顾客，我们也及时记录提货卡采购的茶品，并在通我司财务人员核对账款是及时提供货款型号等信息。

4）了解市场需求：维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的动向。另外要向客户推出公司产品，确定客户是否有需要。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的茶叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品茶不久的顾客面对五花八门的茶产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

5）新员工培养：人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一。茶本为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购茶顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。整个8~11月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强的员工之间的沟通交流和团结。

6）环境卫生及形象建设工作：日常卫生以及店面管理工作是月坛店日常必需每日强调的工作，作为连锁经营的企业，更作为销售一线的专营店，我月坛店不仅是公司的一个销售网点，更是我集团的一个重要的对外形象窗口，特别是在月坛南街国家部委及各大金融机构林立的地方。因此日常管理过程中，我店积极组织形象建设工作，着力打造精品专营店，努力成为我公司在北京地区的一个旗舰店。

>3、20xx年的展望及规划：

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在铁观音的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先要规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、人脉情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解高端茶叶销售行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，特别是季节变化、人员流动变化等要提前准备，让自己永远都比别人快一步。

**工作总结范本150字12**

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，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，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：

一年来我担任高年级的数学学科，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。

第一，能认真把握教材。把课标、教参与课本有机结合，以提高学生分析问题和解决问题能力为目标，切实落实培养学生的创新思维和创造能力，并且能利用课堂时间不断地以新型热点材料为背景创设提问角度，帮助学生拓展思路，从而使学生们分析、解决问题的能力不断提高。

第二，能把握学生的认知水平和能力。重视对已学知识的巩固和新、旧知识的联系，达到帮助学生学会求知、不断发展的.目的。第三，尊重学生。重视与学生之间的情感交流和培养，在严格管理的同时能尊重学生的学习热情和认知能力，提出与学生自身水平相当的问题，鼓励他们大胆探索，共同提高。

>三、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

随着新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：最后，我还深知我有很多不足之处，如：教学中有很多细小的灵感式的闪光点，也有整体布局的不完备的弱点，在今后的教育教学中再努力克服。

**工作总结范本150字13**

回首这几个月来的工作情况，自我在x月x日加入工作以来。作为一名xx岗位的试用期员工，我在工作中认真听取领导讲解，严格把控工作规范，并在这段试用期的工作中取得了良好的进步和收获。

回顾前x个月，时间真的飞快，而我也即将在领导的培养下转正为xx公司正式的一员。为此，我反思这x个月的时间，将自己的工作和发展情况做做自我工作总结如下：

>一、个人的思想情况

虽然我才来到xx不久，但在领导的大力培养下，我对公司的思想以及发展理念也有了深刻的认识，并在工作中学会积极的发扬公司的\'发展精神，将这份思想融入到自己的工作之中。

另外，得益于团队的协助，在各位同事们热情的帮助下，我也渐渐融入了集体，加入了xx部门的大团队!几个月来，我深得同事们的照顾和帮助，也渐渐体会了我们团队中这种热情洋溢的奋斗精神!且这也在工作中深深的影响了我，让我能在工作中一步步的追求进步，追求对自我的提升。

x个月来，我在公司的环境中体会到了很多，但在认识这些精神的同时，我也在被不深刻的影响着。相信在今后我一定能取得更好的成绩!

>二、试用期的工作和成长

作为一名试用期员工，为了能顺利完成工作岗位的任务要求，一直以来我都在不断的学习和要求自己。在领导的培养下，我严格了解了工作的制度和规定，并能在工作中一丝不苟的完成自己岗位的工作任务，并按照要求顺利完成了自己的工作任务。

这x个月，起初我也遇上过各种问题和能力上的不足，但在每次的反思和总结后，我对工作的了解也更加前进了一分。

如今，随说不上有优秀，但对于自己岗位的工作任务我已经能顺利且严格的完成，并坚守公司的要求，保证工作的质量。且自身依旧在不断的学习和前进当中，相信在今后的工作上我会有更好的表现!

>三、工作的不足

反思这次的试用期，我在工作上的不足也是十分明显的。其中，尤其是我对xx方面工作的不熟练尤为明显，经常会因为自己的一些大意导致犯下马虎的问题。但我如今也在积极的改进自己，以工作中优秀的前辈为目标，以求积极在工作中发展自己，并在今后取得更好成绩。

**工作总结范本150字14**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了20xx年，满怀热情的迎来了充满希望的20xx年。在这年终之际，现对来公司一年的时间里所作的工作汇报如下：

>一.完成了100P圆筒、100P彩虹、60P共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100P彩虹出口到日本，10个托盘的60P和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60P(REPLACEMENT)到美国。

主要负责

1.签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2.按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3.与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4.协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5.核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6.根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7.登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8.将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。

期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1.拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2.与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3.车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，

学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

>二.与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国BESTSELECTION

公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给x总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

>三.新产品的开发，为客户备样。

将x总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为.

整理库存样品并报价;给.准备从日本带回的新样品;给MORRIS准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

>四.与韩国HANKOOKSHARP订遥控铅芯;催GOODFELA生产并尽快发货;订EMICRO的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。

由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小x负责。

>五.处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的。20xx年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果，一定再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的`成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在xx月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品，之后如果哪项外购的产品。的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**工作总结范本150字15**

时光飞逝，从我第一次走上教师讲台到现在，已将近一年时间。这一年，对于我这个社会新鲜人来说，可谓意义非凡。回首这一年的工作实践，我不禁思绪万千、感慨不已。作为一名刚踏上工作岗位的青年教师，刚开始心中不免忐忑，幸运的是，学校各位领导和许多老师对我的工作给予了很多的关心和帮助，而我也一刻不敢忘记自身职责，加倍努力，始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，以“师德”规范自己教育教学工作，以“当一名好老师”作为自己工作的座右铭。一年来，我积极参加学校组织的各种学习政治活动，坚定正确的信仰，不断提高思想觉悟，树立正确的人生观价值观。与同事关系融洽，并发扬团队协作精神，工作效率高。时刻以师德、师爱、师智、师能要求自己，经常阅读教学和教育类的书籍，不断充实自己，提高自己。一年来我的各项工作都有条不紊的开展，获取了很多宝贵的工作经验，现将一年的工作总结如下：

>一、在师德方面，注重自身修养，言传身教

“无德不成师，德高才为范”，德是教师的灵魂，是教师的生命，作为一名教师，不仅要有渊博知识，精湛技艺，更重要的是要有高尚的德。我知道作为一名新教师，师德的修养，不能靠一朝一夕而就，也不能挂在嘴上，夸夸其谈。

要善于学习，用心修炼，从小事做起，从现在做起，从我做起，坚持不懈，持之以恒，我心里是这样想的，也一直这样做着。一年来我积极参加校内外各种学习和培训外，还着重拜读了各种书籍,不断提高自身修养，其中的名言名句时时催我上进，常常把我从挫折中扶起，使我坚定了小学教师岗位的信心，决心为教育事业奋斗终身。

>二、在思想上，热爱本职工作，积极上进

我始终相信我从事的事业是最有意义的，当我引导学生走出困惑时，当我看到学生回应一张张快乐的笑脸时，我感到我的存在是那么的重要。加入新教师的行列后，我积极参加各种学习培训，并思考“我如何更好的做好自己的工作，为社会培养全面发展的人才”，我深知要教育好学生，教师必须以身作则，同时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生，努力使学生、家长能接受我、信任我。

>三、在教学上，敬业爱岗，严谨治教。

把学生教好，让学生成功，是每一位教师最大的心愿、最高的荣誉，现在对课程改革环境下的教师，光有一桶水是不够的。在工作中，我深知学习的重要性，抓住一切机会认真学习，在不断学习、不断实践中不断提高自身的教育教学水平。在校内，虚心、主动向指导老师及有经验的教师学习班级管理办法和教学技能技巧，丰富教学手段，抓住学校安

排外出学习的机会，虚心学习，吸取别人的精华，在自己的教学中不断实践、总结、提高。教师不是教会学生知识的

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！