# 2024年年度考核个人总结精选7篇

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2025-01-28

*为了今后更好的工作发展，一定要对之前的工作做一个个人总结，写个人总结是为了让我们在今后的工作有更良好的表现，下面是小编为您分享的2024年年度考核个人总结精选7篇，感谢您的参阅。我接四年级五班近一年了，但就像昨天似的。与学生经过一年的接触，...*

为了今后更好的工作发展，一定要对之前的工作做一个个人总结，写个人总结是为了让我们在今后的工作有更良好的表现，下面是小编为您分享的2024年年度考核个人总结精选7篇，感谢您的参阅。

我接四年级五班近一年了，但就像昨天似的。与学生经过一年的接触，有刚开始的不认识到现在的相互了解。对于班级，我不仅是一个数学老师、一个班主任，更像一个家长，不仅要关心他们的生活学习，更要教会他们如何做人。

一、公平地对待每个孩子

衡量每个孩子不能只看成绩而是要多方面考察，更不能只看成绩而对他们有所不同。我让孩子回答问题都是一整排一次回答，这样不漏掉任何一个同学，不管学习好坏都能有机会回答问题，让每个孩子知道老师心里有他。这样做大大提高了孩子们课堂注意力，更促进了胆小害羞的学生勇于展示自己。我们班有位同学，没有一个同学愿意与他同桌，从来不写作业，从来不回答问题，在一二年级他生气了连老师都敢打。现在轮到他回答问题的时候，我就问他一个简单的问题，偶尔会打对了，全班同学给他鼓掌。经过努力，他现在都能举手主动回答问题了。

二、合理有效地利用班干部管理班级

全班四排，分成八个学习小组，每个小组自己推选各科学习小组长，如果小组长不负责，小组成员可以罢免他，重新推选。这种做法有效促进同学们的学习热情。我还让全体同学，尤其是班干部都配戴手表。每天值日的同学7:50准时打扫完卫生，7:55各小组收齐作业准备早读。这样有效地提高了同学们的时间观念。我计划让每个同学都当一天领队、领一次早读。让每个同学都是班级的管理者。

三、建立家校沟通微信群

只有多沟通才能化解误解，解决问题。我接这个班级就建立了微信群，现在已经纳入了全体家长。在这里，各位家长可以及时向我反映孩子的各种问题，把问题消灭在萌芽状态。通过微信群我把每天的作业、孩子在课堂及学校的表现反馈给家长。

这一年来由于自己经验不足，很多事情没有处理好。越是简单的事情越要细心去做，越要坚持去做，把普通的工作做到极致，也就最终达到成功。

过去一年的工作，个人也是在岗位上有很大的收获，取得了一些成绩，自己的进步也是和之前相比有了很大的不同，我也是对于过去一个年度的工作来做个个人的总结。

一年里，我认真的把领导交代的任务完成，自己的本职工作没有出过什么差错，也是在工作之中，自己可以感觉到，经验的积累，让我而今的工作和之前相比，做得更加的有效率了，而且以前一些我做的不足的地方，也是经过一年的时间，让我能做得更好了，不但如此，之前我不会做的一个项目，现在有些也是可以上手去做了，时间其实真的过得很快，一年并没有多久，但是在收获之中，却也是发觉，只要自己努力的把工作给做好，经验也是会更加的丰富，对于处理事情的效率也是在提高。

做好了本职的工作，我也是积极的参加行里面组织的一些培训，还有相关证书的考试，我也是去准备，我意识到要做好工作，除了该做的事情，也是有很多的方面是需要去学习的，要想有所进步，遇到晋升的机会能把握住，那么自己那些不会或者和同事有差距的\'地方，就需要自己不断的去学，下班之后的时间，我也是没有浪费在看剧或者游戏之中，而是努力的去学专业的知识，看相关的书籍，银行优秀的人都是非常多的，想要在这里取得进步，不被淘汰掉，那么自己只有不断的去掌握新的知识，了解行业新的动向。

做好了自己的工作，同时我也是在工作之中发觉自己还是有挺多方面的不足，越是学的做，做得多，就会越发现还有很多东西是我不了解，不明白的，我知道这些不足虽然不足以让我无法工作，但是想要提升效率，想要在职业的道路上走的更远，我也是需要不断的去改进，在今后的一个工作之中，我也是要继续的前行，继续努力，只有自己身上的缺点越来越少，那么自己的收获也是将会越来越多的。

展望未来，我要做的事情还有很多，而过去的日子，虽然已经结束了，但是每次回顾，总是有一些成就让人激动的，我也是在工作之中有一些成绩让自己觉得自豪，毕竟之前的我，真的太过于稚嫩了，很多方面都做的不够好，而一年的时间能取得这些成就，也是自己努力所得到了的，不过也是不能骄傲，还需要继续的去在以后取得更多，收获更大才行，我也是要继续的做好自己的工作。

一转眼一年就这样匆匆过去了，回顾自我一学年的双语数学的教学工作实践，感觉既漫长又短暂，一幕幕仿佛又呈此刻眼前。我承担的是六年级(1)班的数学教学工作，虽然从事双语教学已有五年的经验，但我还是没有掉以轻心。进取做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，构成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自我的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

一、政治思想方面

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参与校本培训，并做了很多的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重团体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面

本年度在教育教学工作中我认真学习教育教学理论，从各方面严格要求自我，主动与班主任团结合作，结合本班的实际条件和学生的实际情景，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。首先我从认真钻研教材，明确指导思想;其次做好认真备好课，突出知识传授与思想教育相结合;再次是注重课堂教学艺术和创新评价，激励促进学生全面发展从而提高教学质量;总后认真批改作业，做好课后辅导工作。

三、工作考勤方面

我热爱自我的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并进取运用有效的工作时间做好自我分内的工作。在工作上，我严格要求自我，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参与各项培训，并且平时经常查阅有关教学资料。

四、工作业绩方面

一份耕耘，一份收获。今年我们班有6名学生考入了区内初中班，取得这样的成绩，已到达了预定目标。良好的成绩将为我今后工作带来更大的动力。

总而言之，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自我，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为完美的明天作出自我奉献。

20xx年教师个人年度考核个人总结16

一、思想方面

自从参加工作以来，我首先在师德上严格要求自己，要做一个合格的人民教师!努力提高自己的政治思想修养，有良好的道德情操和精神风采，廉洁奉公、不谋私利，积极教书育人，对不良现象敢干批评，勇于奉献，曾多次受到师生一致好评和学校的表彰。

二、教学工作方面

在教学工作中，坚持认真学习英语课程标准，刻苦钻研教材，精心设计教法，备好课，讲好课，注意突出重点，突破难点，向每一堂课要质量，及时批改好作业，课外多辅导学生。本人教学成绩优异，所授的学科成绩合格率95%以上，优秀率30%以上。本人所教学生的英语中考成绩远远高于全县英语的平均水平。

1、严谨教学。在教学中本人严格要求自己，做到没有丝毫的马虎应付。按照新时期的教育理论和现代教育的特点，以及所授教学班级任务的实际，认真把握好教学的各个环节。

2、认真备课。备课就如一出戏，没有详实而细致的剧作和精心的策划，那这出戏是“苍白无力”的。本人首先紧抓课程标准，对每一节里各个知识点在课标中的具体要求，对具体了解，理解掌握等各个层次都了如指掌，做到胸有成竹，有的放矢。然后是根据具体的教学班，因各个教学班英语知识的整体水平不同，备课时都应心中有数，包括具体的教育教学方法等。然后参考一些教育教学参考书，补充课本中的一些遗漏和不足，作更深层次的理解。“要想给学生一杯水，自己就必须有一桶水。”本人时刻没忘记这句话的道理，所以在备课阶段，强制自己要多看些课外资料，多涉及和参考课外书籍。在这几年来，本人坚持研读《中学英语》、《英语教学研究》等课外杂志，还经常上网查阅教学最新发展动态。本人深刻体会到，这些都有利于提高本人的教育教学水平，还深刻地认识到把好备课前，是课堂教学充满自信，充满激情，最大限度发挥自己的专业水平潜能的基础。

3、优化课堂教学，提高课堂教学效率。俗话说“教无定法”，本人认为，不但是指不同教师对不相同或相同的内容有不同教学，就是同一教师对同一内容也都有不同的`教法，我在教学中，始终坚持不同的教学方法，具体到每个班，每个章节，采用多种形式如启发式、讨论式、谈话式、实验、比较法、探究法等，在教学中切实注意充分发挥学生的主体作用，让学生思维尽情地、自由地发挥，直至把教学问题弄清弄懂。在这几年里，本人经常采用现代教学手段，如幻灯、投影、录像，甚至电脑课件等，把课本中比较抽象的内容具体化、形象化，采用多种方式方法，就是为了激发学生学习的兴趣爱好，创造情境，营造和谐平等、民主的教学气氛。在教学中，本人也注意对所授知识的及时总结，及时从学生中得到反馈，使每一个节课都有提高，并对教学中存在的一些问题作些记录补充。

4、重视实验、实践教学。本人充分利用学校现有实验条件，力争开足课堂实验，并多提供机会让学生自己动手做实验。从而锻炼了学生自己的动手能力、观察能力、思考能力，解决实际问题的能力。

三、教研活动

在教学活动中，本人一直重视教研教改活动。一是可以使自己潜心研究教育教学特点，建立自己的教育教学模式，同时积极参加各种类型的教研组活动，经常与同事探讨教学中的方方面面，虚心学习、请教。我还积极参加教研教改活动，大胆承担“实施素质教育”教学公开试验课，积极研讨，改进教法。20xx年我主持参加了七年级“英语单词快速记忆与巩固”教学方法的探究，该课题于20xx年1月通过市课题专家组鉴定，准予结题，同时我个人撰写的《如何提高农村学生记忆英语单词的能力》一文获市级课题个人成果三等奖。得到领导和老师的好评，被学校评为“教研积极分子”。

四、班主任工作方面

在班主任工件中，能以德育为纲，注重育人为本，对学生开展爱国主义和集体主义的教育，培养学生爱国主义和集体主义精神，使学生树立明确的学习目的。按照培养学生德、智、体、美、劳全面发展的要求去开展班主任工作，对班主任工作能做到勤、严、细、实，特别注重抓好后进生的转化工作。我所任的班级班风、学风良好，被学校评为“文明班”。同时我个人获得总校级优秀班主任荣誉称号。

时间过得真快，来到鹦鸽初级中学已经一年了，我在自己的岗位上也走过了一个春秋。这一年对我而言是非同寻常的一年，在这里这一年我过得充实、快乐而有意义；这一年在这里我有一位刚走出校门的大学毕业生转变为一位初中的英语老师；在这里这一年我有一开始的茫然不知所措转变为现在的一名合格的教师兼班主任。为了更好的做好今后的工作，总结经验教训，现将20xx—20xx学年度的工作、学习情况总结如下：

一、实德方面：加强修养，塑造师德

从小的我的理想就是当一名教师，因此我深深地爱着我的工作，热爱教育事业，热爱学生、热爱党。树立良好形象，形成良好的师德，思想端正，团结同志，关心学生，严格遵守学校各项规章制度，严格要求自己，不迟到，不早退，勤奋工作，精益求精。

二、教学方面

我深知，责任心对于每一个人的工作尤为重要，所以我时刻提醒着自己关于这一点。本人自始至终以严谨认真的态度治学，勤恳、坚持不懈的精神从事教学工作。认真备课、上课，及时做好总结、反思，多听课，多向其他教师请教、学习，同时，在工作中常常得到年级组长、教研组长及其他同事的指导和帮助，是我从毫无经验转变为能基本站稳讲台。

三、德育方面

在本学期的第二学期，我有幸担任七（二）班的班主任，这对我而言毫无疑问又是一个新的挑战。接班后，我深入班级，了解班级状况，在此基础上，我狠抓班级常规工作，对学生严中有爱。坚持每天6：05到班，督促学生晨读，每天坚持带学生出操，监督学生打扫卫生，常常教育学生要树立明确的学习目标，并要向这个目标努力奋斗。经过一学期的努力工作，我们班的学生在学习、纪律、卫生等各方面去得了一定的进步。

在今后的工作中，我要做的、要去学习的还有很多，我将继续努力，争取做一名优秀的、问心无愧的教师，为学校的发展贡献自己的力量。

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从\*\*分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随\*\*分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和\*\*区域对\*\*银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

一、辛勤耕耘的20xx

（一）存款任务完成情况

从去年十一月十八日\*\*分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

（二）员工的个人能力培养

从五月份开始，在\*\*分行的筹备期，我行下大力度，在\*\*地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在\*\*支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到\*\*后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训;在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

（三）积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好\*\*银行的惠民宣传工作;对外，我们以\*\*分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助\*\*商会成立的机会，在\*\*商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势\*\*人自己的银行这一优势，让奋斗在\*\*的\*\*人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为\*\*分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足\*\*，增加知名度，20xx年12月12日到15日，\*\*银行\*\*分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用\*\*商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个\*\*商会展开营销攻势;另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在\*\*市区选择了花园里、滨河公园、百世\*\*和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会、\*\*商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用\*\*水产商会等各商会年会的契机，积极营销\*\*银行，不错失每一个向\*\*市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

（四）业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

（五）努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位;在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接\*\*市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

（六）认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的.采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承“行兴我荣、行衰我耻”的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

（七）带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与了我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

二、工作中的不足

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

（一）学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

（二）对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

（三）员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

三、 20xx年度工作目标和工作计划

（一）工作目标

20xx年1月1日—20xx年2月28日：日均存款达到800万; 20xx年3月1日—20xx年6月30日：日均存款达到1500万; 20xx年7月1日—20xx年12月31日：争取达到日均20xx万。

（二）工作计划

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽\*\*市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

四、总结

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在\*\*银行\*\*分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的壮大事业谱写华美的篇章！

一年工作结束了，我非常希望自己能够做到更好，这一年来我经历了很多事情，对我而言是我能力上面的一大进步，我希望能够把这些做好，不限于工作，这是在各方面对我的一个提高，我希望能够在今后有更大的进步，不管是什么事情都要有一个交待，作为一名儿科医生我把自己这一年的工作也安排的很满，我接触到了很多知识，对我的知识面是一个很大的提升，我也总结一年的工作。

一、遵守医院规制制度

作为一名儿科医生一定要有较高的思想觉悟，在工作当中也一定要让自己处在非常好状态下，积极的学习各项规章制度，很多时候医院的各项制度都是非常严格的。但是作为一名医务人员就一定要落实到位，对自己要求高一点，保持优良的工作作风，在医院时刻清楚自己应该做到哪些。把这些最基本的东西做好了，落实好了非常重要。我一年来面对医院的规章制度从来不敢忘记，从来不会越线，我知道做好这些是我的基本职责所在，在遵守个项制度的同时也要让各项工作顺利进行。

二、保持良好工作素养

一定要清楚努力工作，跟努力做好工作区别所在，很多时候一味的努力是不行的，一定要让自己在工作上面有所突破。做的越来越好才是真的，我希望在今后我能够让自己保持一个好的状态，把这些事情都完善好，没有什么事情是不能够进步的，在工作的时候我保持了足够好的心态，我从来不会把一些简单的事情看的很容易，工作也是这样一年来我把每一个细节工作都完善好了，没有让自己浪费时间，我想这是非常值得庆幸的，把握住工作中的每一个细节才是关键，个人工作素养标志着整体的工作水平，我会把这一点完善做好的。

三、自身工作不足之处

我一直觉得在抗压方面我不是很好，作为一名医生我这一点还需要进一步完善好，这是必然的，我坚信今后的工作是会越来越多，我就是因为这一年来紧张的工作自己有的时候也会顶不住，造成一些不必要的失误，虽然不会是非常严重，也不是什么要紧的事情，但是我也要有一个纠正自我的态度才行，个人的抗压能力也是会随着自己各方面的能力逐步的上升，以后的工作当中我小错误的我一定纠正好，大错误我一定防止它的产生，面对即将到来的\'20xx年我必将进一步加强学习跟工作。

该怎么来形容这一年的时光匆匆呢，该怎么来形容这一年我成为一名小学语文教师的感受呢，这其中更多感受说不清楚也道不明白。我想更多的应该是充满自豪和骄傲的。因为从小我就立志要成为一名人民教师，后来我又爱上了语文专业，再到后来通过我的努力和对梦想的不懈追求，我就成为了一名xx小学里的一名语文教师。

作为一名小学语文教师，在过去的一年里，我为了给学生们做一个好的榜样，我一直都在以身作则的教导孩子们，不仅时刻保持自己认真严谨的工作作风，还告诫时刻谨遵学校对教师的要求和标准，为争当一名合格而优秀的教师而努力着。

在过去的一年里，xx班级在我的带领下，不仅拿到了语文成绩年级第一的成绩，还获得了20xx年xx地区语文创意最佳优秀作文奖，我相信在接下来的一年里，还将会有更多不菲的成绩。

从我成为一名教师的那一刻起，我就始终记得自己是一名人民教师，我的职责是什么，我的责任又是什么。我身上肩负的不仅仅只是培养祖国花朵的责任，还肩负了一个个家庭的希望，这些家庭仅仅只是为了挣取到孩子们的学费，就已经活得很辛苦了。

在过去一年的时间里，我陪同xx班的班主任做了两次学生们的家访工作。一来是为了更好的了解同学们，二来也是通过家访对孩子们的学习起到一个建议和帮助的作用。

在这两次的家访中，我了解到很多家长的不容易，他们有的是农民工，经常会在烈日炎炎下进行高空作业的工作；有的是环保员，经常会在凌晨三四点钟的时候，在大街上进行清洁工作；有的是工厂的工人，他们经常会不分昼夜、日夜颠倒的在工厂进行着加班工作。不管他们从事于哪行哪业，不管多么辛苦，他们也都只希望自己的孩子能够过上更好的生活，能够从一所名牌大学里毕业，能够有一个好的未来。所以，在了解到这么多家长真实的想法之后，我就更加的清楚了自己作为一名老师的责任和担当。

“春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干”。我愿做一支燃烧自己直至成灰烬的蜡烛，即使只剩下一丝微弱的光芒，也要照亮孩子们前方遥远且黑暗的路途。我愿贡献自己的青春，贡献自己的学识，贡献自己全部的力量，用自己的毕生所学和无限热情来指引孩子们走上一条正确且光明的大道。

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！