

讲师季度工作总结内容共32篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/97931.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

讲师季度工作总结内容1

这一季度我担任七年级的语文教学工作，在这个阶段的工作里，我非常感谢王老师，他是一个经验丰富的教师，对我的帮助启发非常大。我自己从中收获了一些体会：

一、上课的时候设计好教学导语。

导语是新课的引子，我根据不同课文类型设计不同的形式，设计时并要围绕教学内容，学习目标来构思，突出教学重点，避免华而不实，偏离课堂教学的主题，让学生茫然不知所云。教学起来有了一个好的开头后面就会非常顺利了。

二、创设良好的课堂气氛，课堂气氛直接影响着教学效果。

教师是课堂教学的组织者和领导者，教师的个人文化知识素养等等都是学生们学习的对象，让教师的个人魅力影响整个课堂的氛围。在课堂教学过程中教师对学生要“严”不能放任自流。当然，“严”也不能严得过度，以免给学生带来心理上的压力。

教师在课堂教学中还要有“激情”，教师每上一堂课前应以满腔热情的积极状态，将知识技能传递给学生，使学生的心随着教师的情感而奔腾澎湃。只有教师从内心去关心和爱护学生，去了解学生们的思维方式，让学生们容易接受的方式去讲课，让学生从中潜移默化地受到熏陶和感染，良好的课堂气氛自会形成，从而达到预期的教学效果。

三、培养学生的观察思考能力

1、要培养学生发现美的意识

在被视为平常的大理石中发现“大卫”，牛顿在苹果落地后发现万有引力定律，卞和在执著信念中发现和氏璧。要想让学生能发现美，除非培养他们善于观察的眼睛。

“一花一世界，一鸟一天堂”，运用自己眼睛感知生活中真善美。这里有母亲的呵护，朋友的问候，老师的关心，一丝一缕中都寓含浓浓深情。引导学生们从身边的细微小事中发生美，美不空乏，美是平凡且随处可见的，从绚丽多彩中感受到生命的丰富。

2、培养学生深刻思考意识

感觉于世界丰富多彩，体会生活绚丽缤纷，要能学会思考。创造人的是自然，启迪和教育人的却是社会。要能感动于社会中事、物、人，并且能激荡内心的扬善溢美的思想情感。让学生在生活和学习里面学会去网深层含义去思考，不流于表面，理性与感性结合，培养他们对生活的哲理性的思考，提高他们的文学素养，探求生活的真谛。

四、教师要有良好的心理素质。

时代的进步，社会的发展，我们生存的环境变得愈来愈恶化，矛盾愈来愈尖锐，竞争愈来愈激烈，节奏愈来愈紧张，人际关系愈来愈复杂。这一切都需要我们调整好自己的心态，教师只有把自己的心态摆正，才能更好的教书育人。

讲师季度工作总结内容2

一、前期财务工作总结

对于企业来说，能力往往是超越知识的，物业管理公司对于人才的要求，同样也是能力第一。物业管理公司对于人才的要求是多方面的,它包括：**指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

第一阶段(xxxx年—xxxx年)

xxxx年毕业之初，在无任何工作经验、且对物业管理行业更是一无所知的情况下，我幸运的加入了“金网络—雪梨澳乡”管理团队，看似简单的账单制作 日常收费 银行对接 建立收费台账 与总部财务对接，一切都是从零开始。我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法:本文由方案范文库为您搜集.整理，在各级**和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点，而随后财务助理兼客务**的特殊身份更是加速缩短了我与“专业人”之间的距离。客户电话的接听、客服前台的接待，都需要很强的专业知识与沟通能力，物业管理中大多是一些细小琐碎的事，协调好了大事化孝小事化了，协调不好则工作会非常被动。这就要求在服务过程中不断提高自己与外界沟通能力，同时在公司内部的沟通也非常重要，除了本部门之间，部门与部门之间的沟通也很重要，只有沟通好了，才能提高工作效率，减少不必要的人工成本。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法，积累经验;另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。

“勤能补拙”，因为当时住在项目，便利用下班后的时间总结完善自己的工作内容，建立了各种收费台账的模版，同时结合管理处实际情况先后制定了《财务收费流程》、《财务对接流程》、《押金退款流程》以及《特约服务收费流程》，并在各级**的**和同事们的配合下各项流程得到了迅速的普及，为管理处日常财务工作的顺利进行奠定了坚实的基矗

第二阶段(xxxx年—xxxx年)：发展阶段

这一阶段在继续担任雪梨澳乡财务助理的同时又介入了新接管项目温哥华森林管理处前期的财务助理工作，进一步巩固了自己关于从物业前期接管到业主入住期间财务工作经验的积累，同时也丰富了自身的物业管理专业知识。项目进入日常管理之后，因为新招的财务助理是应届毕业生，我由此又接触到了辅导新人的工作内容，我将自己的工作经验整理成文字后逐点的与新人一起实践，共同发现问题、解决问题，经过三个月时间的努力，新招的财务助理已经能够很好的胜任财务助理工作了。xxxx年底我又被调往公司新接管的“VILLA”管理处担任财务助理，此时正逢财

务部**，我努力学习专业知识，积极配合****，并在工作中小有成就，得到了**的肯定。

第三阶段(xxxx年—现在)，不断提升阶段

xxxx年底，我被调往公司财务部担任出纳。出纳工作首先要有足够的耐心和细心，不能出任何差错，在每次报账的时候，每笔钱我都会算两遍点两遍;每日做好结账盘库工作，做好现金盘点表;每月末做好银行对账工作，及时编制银行余额调节表，并做好和会计账的对账工作;工资的发放更是需要细心谨慎，这直接关系到员工个人的利益，因为日常的工作量已经基本饱和，每次做工资的时候，我都会主动加班，保证及时将工资发放给员工;而公司总部出纳更大的一部分工作内容是与管理处财务助理的工作对接，由于当时管理处财务人员流动较大，面对新人更需要耐心的去指导她们的工作，细致的讲解公司的一些工作流程，使她们尽快融入金网络这个大家庭。

xxxx年底我由出纳岗位转为会计，负责雪梨澳乡和VILLA管理处的主管会计工作，同时兼工资发放工作，这一期间我学习并掌握了公司财务核算的程序以及用友财务软件的操作技能，提高迅速;同时我的工作内容包括通过对月度、季度以及年度的财务分析，及时并动态地掌握管理处营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为管理处负责人决策提供可靠的财务依据。今年6月我的工作内容再次调整，工资发放工作正式移交给了出纳，主要负责长远天地、温哥华森林及VILLA管理处的主管会计工作。

二、主要经验和收获

在金****的六年多时间里，积累了许多工作经验，尤其是管理处基层财务工作经验，同时也取得了一定的成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

- (一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位;
- (二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态;
- (三)只有坚持原则落实**，认真理财管账，才能履行好财务职责;
- (四)只有树立服务意识，加强

讲师季度工作总结内容3

两次讲师助理工作已结束，下面对两次工作经验做总结：

课前准备：

1) 主动提前联系中信全程跟进的负责人。应该立刻发一个短信给中信全程跟进的负责人，告诉他我是本次课程的助理，并留下手机号码、姓名全称、电子邮件等联系方式。以上至少在课程开始的1天前联系到中信全程跟进的老师。联系上中信负责人后，应该确认中信负责人对这次培训的具体要求和安排，比如课堂需要如何准备、是否需要海报纸、彩笔、白板等等。2) 提前落实教室及设备的布置。应该事先对课堂教室，进行实地检查，并在开课前测试好投影仪，音响话筒等设备。课桌椅等应该已经摆好，处于可以开课的状态。这点上没有做好准备的工作，第三次需要改进。

- 3) 提前将学员名单给讲师。应该将学员名单打印好交给老师，名单上应该包括名字、性别、年龄、职位、学历等内容。下次需要和中心那边负责人沟通好，提前打印好给老师。
- 4) 应该提前测试话筒。需要准备无线手持话筒两个，并必须有备用电池，通常下午电池耗完，需要换电池。
- 5) 要事先了解培训教室的温度如何调节。培训教室的温度控制在摄氏20度左右，防止因为温度太高或空气不流动造成学员缺氧影响课堂培训效果。
- 6) 需要了解培训教室的灯光如何调节。课程开始前，要安排将教室的门关上。
- 7) 事先了解刘老师的饮食特点，提前准备用餐和水，饮料的安排。刘老师不喜欢吃辣，不喝咖啡等习惯需要记住。中午尽量找出房间给老师休息。
- 8) 上课期间，如果有需要，及时提醒老师上课时间，需要休息或者是已经到点等。
- 9) 要协助推进课堂活动和传递话筒给要发言的学员。当有学员发言分享时候，要主动传递话筒，并在传递给发言的学员之前，就将话筒打开。在培训过程中，如果有需要白板笔，大白纸等物料时候，应该及时补上。
- 10) 在课堂中发现精彩的培训活动场面，就应及时用相机加以记录，一方面课后提供给企业方，作为培训结束后的工作总结或做宣传等资料用，同时讲师也可以保留一些精彩的照片作为纪念。
- 11) 在课程结束时：做课程评估问卷，不要过早的发放问卷，一定要自然，说话也需要得体。
- 12) 第二次培训周六早上都迟到了，后续务必要提前查好路线，坚决不能迟到。
- 13) 有什么问题，及时和老师沟通反馈，不可自己擅自做主。

讲师季度工作总结内容4

作为公司的财务经理，我也是认真的去做好自己的财务工作，同时也是带领着我们财务部来为公司服务，过去的一年也是财务部把财务的一个工作给做好，也是同事们的积极配合让我们财务工作顺利地开展，一年工作也是收尾了，在此我也是就过去一年自己的一个工作来做好总结。

作为财务经理，我知道要管理好整个财务部，并对公司的财务事情来负责，所以*时的工作里面也是认真严谨的去核对报表，去确认同事们是否认真的来做好了工作，对于出的一些差错也是尽力的去挽回，去弥补，同时也是把自己的一些财务经验教给大家，*时的时候会多**一些培训的会议，多去交流财务工作的一个经验，让大家都是了解遇到一些情况该如何的处理，又是该如何的来优化自己工作的方法，可以说财务工作并不是一个人就可以做好了，而是需要我们财务部集体来团结，来一起的做好才行的。通过和大家的交流也是让我更加的了解同事们的工作情况，一年下来，也是把财务的工作完成的不错，同时都是有了一些进步，自己也是积极的去参加一些行业的会议，去了解财务最新的知识和情况，去让自己也是有进步，只有如此才能更好的带着大家做好财务的工作。

工作方面，我也是积极的来完成**交代的任务，同时也是和同事们一起配合做好财务的相关报表

，无论是报税，收支情况的处理，或者财务相关的日常事情，我都是认真的来做好，同时也是给出我的一些建议来更好的为公司而服务，对于一些异常的情况也是及时的去了解清楚，并和**汇报，过去的一年并不容易，公司也是经历了很多，但是大家也是尽责的做好工作来让财务部也是为公司而服务好，而我的工作以及管理也是得到了肯定，当然我也是知道自己在财务的工作里头还有很多可以去优化进步的，有时候忙碌起来也是没有太多的反思，但是也是知道，作为一名经理，更是要去找到不足去改善，来让财务的工作能让**更为满意。

一年虽然过去了，但是来年的工作我也是在做好计划，并会付诸到实际工作里头去，带领着我们财务部门继续的来为公司服务好，在来年作出更多的成绩来，同时也是细心耐心的完成相关的财务工作，不给**添麻烦，要给**把财务工作完成好。

讲师季度工作总结内容5

做好第二季度的财务工作无疑是自己的职责所在，所以我能够按照**的嘱咐注重好财务工作的每个细节并为此付出了很多努力，至少我得在财务工作中做到问心无愧才有利于今后的职业发展，即便是出现了些许失误也能够分析相应的原因并改正自己在财务工作中的不足，当第二季度结束的时候也要总结好以往完成的财务工作才行。

加强了对财务信息的收集与编制以便于更好地完成记账，由于记账工作比较重要的缘故需要实现收集这方面的信息并进行整理，尤其是财务方面的核对需要做到准确无误以后再编制相应的账单，想要做好财务报表方面的工作自然不能够存在着任何的松懈，因此我能够遵从财务部**的指示从而完成了不少的任务，至少这段时间的积累让我加深了对财务工作职责的理解，而且想要在以后的财务工作中获得突破自然少不了*时的积累，所以为了防止漏账或者错账的情况出现导致我常常对已经完成的财务工作进行反复检查，正因为如此我能够做好第二季度的财务工作并为今后的发展打下了坚实的基础。

根据第二季度的原始凭证做好了相应的登记并做好了后期的汇总，由于财务工作需要处理很多账目的缘故自然要先做好账单的登记与汇总，所以我对第二季度的财务工作进行分析过后便展开了相应的部署，虽然有时确实存在着部分账目混淆不清的状况却也在同事的协助下进行了较好的整理，至少要确保登记的账目不会出现错误以免自身的财务工作受到影响，除此之外这类账目还要进行细分并根据业务量做好逐步登记。

熟悉财务软件的使用并在整理好账单的同时做好相应的备份，在实行财务电算化的过程中应该要明确财务软件的设置以及具体使用方式，在制作好凭证的同时通过电算化做好后期的工作并核对好每个流程，至少通过这种方式加强了 my 工作效率并且使得账单数据更加真实可信，但我也明白无论是固定资产值计算还是税务方面的工作都要十分用心才行，若是因为财务工作中的失误给企业发展造成严重影响则明显是不太划算的事情。

尽管已经做好第二季度的工作却也要为后续的发展做好准备，想要在财务工作中拥有较好的发展便应该具备长远的眼光用以处理这方面的难题，而且**的教导也要谨记在心并用心做好财务工作中的各项事务，我会秉承对财务工作的责任心并通过努力顺利完成下一季度的任何任务。

讲师季度工作总结内容6

时间飞逝，我来到大兴镇工作已有三个月了，在**部**的关心指导下，在镇*委*的正确**下，我

坚定信念，服务基层；努力工作，提高自己；虚心学习，认真锻炼；通过多类别多岗位的实践，开阔了视野，丰富了求实的经验，加深了自己对基层工作的认识，现总结如下：

>一、立足本职工作，做好**助手，脚踏实地地为基层服务。

按照**部安排，我主要从事负责多种经营方面的工作。在三个月中，我紧紧围绕镇中心工作，以服务基层为宗旨，在实践中求思求变求发展，力争务实稳重高效的工作。

（一）在芦笋产业结构调整地开展中，全心投入

芦笋被誉为“百蔬之王”，是今年我镇多种经营产业的重点，芦笋种植业的兴起，是农村产业结构的又一次飞跃。然而面对这一新兴的产业，广大的农民群众感到很陌生。传统的思想观念和习惯，迫使他们芦笋种植工作能否带来的长期经济效益和提高人均收入水*持观望和怀疑的态度；技术领域的创新和**能否替代老式种植方法的发展，促使他们种植的热情不高，工作开展推动存在一定的阻力和困难。为能更好的贯彻、执行、全面带动和发展这一产业，在镇*委副*李树玲和副镇长王学生的指引下，我们深入各个村庄切实切地的布署工作，号召发动群众力量，督查落实到人到位。特别是在芦笋大田移栽的关键时期，按照*委*的安排，我和农机助理朱国利深入田间，统计每日各村移栽面积、督促和解决突发问题并及时向镇*委*汇报。在全镇上下共同努力下，我镇成功举行了芦笋大田移栽现场大会，从而使我镇的农业产业结构调整取得了阶段性的胜利。

（二）为苏太猪扩繁基地项目建设，尽心尽力

XX区历来是一个畜禽养殖大区、养猪大区。而我镇的养猪业由于分散养殖、规模小等实际因素，造成经济效益提速不快、增长不高。为尽快的摆脱这种局面，在王学生副镇长和兽医站管守德站长的带领下，我们深入镇华夏种猪场、新大种猪场以及全镇10个养猪大户进行实地研究、考察，充分掌握了全镇养猪产业的具体实际情况。全镇现有育仔母猪1240头，商品猪6720头，其中长白猪20xx多头，苏太猪1000多头，杂交约克猪近4000头，以规模养殖和分散养殖相结合。主要存在的问题为猪种杂、需要改良，饲养不规范，疫病防治能力差，经营成本高，销售体系不健全，导致广大农民养殖的积极性不高。为此，我们采取有效措施对症下药，努力改善养殖的软环境建设，为我镇的养殖业能迅速发展创造了良好的条件。

（三）开拓思路，引进技术，促进生产力的发展。

今年10月14日，省农林厅****一行来我镇视察定点工作，认定了我镇具备优越的养殖条件，并引进苏州创元集团和苏太集团这两大企业作为扶持我镇扩繁苏太猪的主导力量。为了使此项目的申报立项得以顺利进行，我随从区**副*周业春、区农林局**助理叶敬礼、镇*委*丁必煜前去省农林厅汇报情况，争取****。同时，我们积极寻求技术指导，前往母校南农大请来黄瑞华、姚火春两位专家来我镇实地考察论证，保证了此项目的顺利实施。

>二、经受磨练，刻苦钻研，努力提高各方面的才干

从事多种经营工作的同时，我努力的在工作中学习、实践中提升，多研究多总结，力求每做一件事，每一项工作，能够更好的完成。

（一）注重总结，力求尽快提**字水*

讲师季度工作总结内容7

我是去年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务x部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司**和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水*都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

x月总业绩：xx

x月总业绩：xx

x月总业绩：xx

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

- 1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是xx年xx月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量*均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。
- 2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，
- 3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个**的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

讲师季度工作总结内容8

自从从事教师这一行，当一位好教师始终是****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**的先进理论知识以及*的*会议精神，自觉践行*有关教育_的精神，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，通过**思想、学识水*、教育教学能力等方面的不断提高来塑造自己的行为，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：

一年来我一直担任高年级的语文和数学教学工作，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水*，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

1、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。课堂*面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。利用课堂课余及班队活动，进行一系列的实践活动是本学期语文教学一个重要环节。如在主题班会上，进行说_新学期的打算_、_我身边的雷锋_、_我的小**活_等。此类活动不仅激发学生对本集体的关注热情，还提高了学生的语言表达能力。

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。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。

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，我根据课堂发展恰当地调整预设目标和生成新的目标。课堂**面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

(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，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。

>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、有事自觉请假。在工作中，尊敬**、团结同事，能正确处理好与**同事之间的关系。对人真诚、热爱学生、人际关系**融洽，处处以一名优秀教师的要求来规范自己的言行，积极参加校本培训，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**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，掌握了更多**课件制作的方法。经过努力，我所带的班级整体风貌有了很大的转变，学生成绩也有所提高。在搞好工作的同时，我还不忘与同志们搞好团结，尊敬**及同事，真诚的对待每一位同志。在这一年的工作中，，得到了学校**的认可，被我校**列入*积极分子。今后，我一定在校**及全体同志们的帮助下，我以一名*员和教师的****严格要求自己加强学习，提高工作能力，使自己的思想和工作都能更上一个台阶！

讲师季度工作总结内容9

转眼间20xx年已经结束，xx年对自己来说是变动的一年，从宜兴到苏州，然后再到常州，经历了不同的地区和门店，也有着不一样的收获，在此对过去的一年进行一个详细的总结。

一：苏州

8月x日来到苏州，9月x日结束苏州的工作，到苏州的工作目标有两个，其一学**店的管理以及新区域的管理方式；其二从陈翠云身上进行学习以及熟悉陈翠云的一些工作内容，为接下来常州的工作做准备。在苏州这一个月的经历与以往不一样，感悟和收获也与以往完全不同。

敬业：苏州区域每家门店的业绩都比较好，同样员工的付出也很多，无论是管理者还是门店的基层员工，每天上班期间都是保持一个高效忙碌的状态，每天的工作完成后才会下班，特别是在一些周末和节假日，员工在上班期间要负责接待顾客，虽然下班时间到也不会急着要下班，都会把出样工作和卫生工作全部结束后才会下班。门店的管理组，每天不论多晚都会坚持写工作汇报。在这里看到大家在业绩好，工资高的同时，也看到了不一样的付出。给自己带来的感悟是，想取得比别人更好的成绩，就要比别人付出的更多。

大店管理：来到MD54自己的一个主要目的是学**店是如何管理的，在这段时间内，自己了解排班上是如何做的、卫生是如何安排、验货出货是如何安排。因为店内员工较多，注重的是合理安排、每个人都安排合理了，整个店也就合理了，所以要关注好每个员工的工作状态，以及在做什么工作，整体是否合理，同样因为顾客较多，突发事件也会比较多，要做好突发事件的处理工作。

店长工作：到了MD54自己要担任好店长的工作，除了每天的例行工作外，八月份开始实施了班前会、班后会，刚开始的时候自己会每天和大家一起开会，并教会带班人员如何**。后来让带班人员自己**，但是坚持性不够好，有时会问今天***开会了。自己的回答是每天都必须要开。所以一段时间坚持下来之后，大家逐步的养成了习惯、下班了会自觉的开会。

关于日盘点，门店之前没有按照大类编码由小至大进行盘点，自己和带班人员探讨之后，共同认为按照编码大类由

小至大顺序来盘点不会有盘点遗漏、而且便于掌控盘点的进度。所以**按照大类编码由小至大的顺序进行盘点。本月的日盘点流程不断的更新，每次都会自己学会之后教会给带班人员，严格的按照标准来执行。

熟悉陈翠云工作内容：自己会在日常的工作中了解陈翠云的工作,每周、每天必须要做的工作是什么，了解如何对所负责门店的巡店进行时间安排，如何开展所负责门店的工作，*日里对所负责的门店有哪些要求。关于一些要求和通知是通过什么样的方式和口气进行传达。通过了解知道陈翠云对所负责的门店每周至少巡店一次，比较近的门店根据实际情况多去几次。要对所负责的门店销售的销售、陈列、服务等各方面情况有详细的了解，没有达到要求的要进行解决。对于公司的各项要求通知要**门店有没有落实到位。对于节假日的一些备货、销售等注意事项及时传达到各个门店。对于一些新任店长做好沟通培养工作。

周例会：到了MD54之后、每周都会进行日例会工作，每周的周例会是自己感觉学到内容最多的一个环节。在会议上区域经理会把公司最新的动态、通知等传达给我们。并了解我们每个人的工作情况，通过了解我们的工作会对我们每个人身上所存在的不足点给指出来，要求我们去做出改进。也会在会议上把她个人的经验总结分享与我们，自己会在会议上对每一个要求都记录在本子上，回去思考，并写在会议总结里面。每周我们都会花一部分的时间进行逻辑思维的训练，通过四周的训练，自己的思维明显比以前开阔许多，经常会不由自主的对一些事情进行反思，或者对一个想要的目标去思考自己该如何去做。

在七夕情人节的那一周有一个打折的优惠活动，经理要求我们对每一个促销活动进行研讨，拿出方案，使活动的效果最大。通过这次经历自己也有了意识，每次的节假日或者换购活动，都会**员工进行讨论，如何进行宣传、如何进行推荐。通过这些工作让换购更容易，让假节日的销售准备更充分，推荐更有目标性，成果也更好。*时区域经理也会在卖场里面进行巡视，

并发现问题，提供解决方案（特价商品套餐组合），通过这些让自己看到思考的重要性，也让自己看到自己今后的工作要从哪些方面去做。

在苏州的一个月是忙碌充实的，在这一个月的时间内接触了很多新鲜的事物和观念，供自己在接下来一段时间内去使用。

二：常州

新店开业：9月x日开始来到常州，先后经历了MD81和MD82两家新店的开业，这是自己正式接触开业前期的门店验收，接货验货，以及开业后的一系列工作，而且两家门店都是超市店，与之前的门店有所不同，因此从各方面来说都是学习的地方。特别是MD82店开业前期的工作，是由我和耿云**去完成，因为装修工作没有按时到位，从而导致后期的一系列的工作都受到了影响，在事后也进行了详细的总结。通过这两次开店的过程，自己基本上对门店开业前期即开业后期需要完成哪些工作有了清晰的了解，虽然过程当中也有做的不是很合理的地方，但是通过对这些做的不到位不合理的地方进行总结也让自己收获许多，为后期的开新店积累了经验。

在MD82正式9月x日正式开业之后，也基本上确立了自己的工作内容，自己要负责三家门店。开始阶段因为MD82刚开业一些基础工作比较多，而且开业的第一周门店的宽带没有到位，所以自己主要把精力和时间放在MD82，在月底的时候也逐步开始对另外两家门店进行了管理，算是一个开始，随着门店不断的稳定，新员工的不断成长，自己逐渐就可以有更多的时间和精力去兼顾另外两家门店。

在9月x日的时候，参加了我们区域的月例会，这一次月例会参加的人员较多，而且讲解的内容比较多，比较深，大多数都是一些

思考性的内容。通过这次会议一方面感受了来自各个不同门店的店长的积极向上的学习精神，看到每位店长所存在的优点，另一方面也通过开会的过程和形式，让自己学习了很多，为自己后期的开会提供经验，会议中的很多内容属于思考性的内容，在后期的工作当中可以不断的**习和回顾，从而对实际的工作提供帮助。

从来到常州到目前已经有一个多月的时间，这一个多月对自己来说也是一个全新的经历，一个是连续的开新店，需要学习掌握许多和开店相关的知识，另一方面要面对店内员工大部分都是新员工，即使有老员工也是自己不熟悉的，如何去管理和培训这些新员工，让员工快速成长，让门店尽快运转顺畅，这些都是自己面对的全新挑战，在这个过程中，自己也感受到了压力，自己也在努力的去调节和克服，虽然在过程当中没有做到比较顺利，让每项工作都圆满的完成，但是自己一直在努力的去处理所遇到的每一个问题，随着店里新员工的不断成长，店内各项工作逐步变得稳定，后期的工作也会变得更加顺利。这段经历是全新的，虽然在这个过程中感到不是很适应，但是有了

这种经历，对自己今后面对一些困难时该如何调整心态会有很大的帮助，也提高了自己心里承受能力。

在这一个月中发现自身的一个不足点是：对于遇到的一些问题，或着需要去解决的工作，没有立即去解决。给自己的启示是：有一项工作需要完成，就要立刻去做，万一遇到了困难可以提前想办法去解决，不然到了后期，如果出了意外也没有足够的时间去处理。

SWOT分析：从11月份开始每周参与门店目标SWOT分析，刚开始过去的时候还不是很适应里面的团队氛围，通过两周的熟悉就完全融入到每周的分析工作当中，SWOT分析主要是针对每一家门店进行深入了解，掌握门店的优势、劣势、机会、威胁、然后针对这些特点采取相应的措施，保证门店业绩的上升。通过SWOT分析给自己带来最大的收获就是一、对每个门店的具体情况更加了解，包括门店本身以及一些外部环境；其二：会对如何提升门店的销售业绩有了更多的思考，不仅提高了自己思考的宽度和深度也为明年的工作提供了具体的方向。在xx年会根据今年SWOT的分析开展工作。

门店监管：在MD82正式正式开业之后，也基本上确立了自己的工作内容，自己要负责三家门店。这也是一个逐渐摸索的过程，第一次去丹阳巡店的时候因为巡店的目标不明确，整个过程下来没有做一些实质性的工作，自己事后也对这次巡店进行认真的总结和反思，作为一个教训牢牢记住，在后期的巡店过程中要提前明确此次巡店的目的，做好计划，要在巡店的过程中做好一些实质性的工作。随着监管的时间不断延长，自己也慢慢的有了更进一步的认识，及时不能做到经常过去巡店，但是要对门店的各方面情况有着清晰的认识，当门店的业绩或人员出现问题的时候要及时去寻找原因，去进行解决。同样要通过一些其他途径去了解和掌握门店对于公司的各方面的规定是否执行到位。在接下来的工作当中自己也会花更多的时间去思考如何进行更高的管理，然后再进行管理。

以上是对xx年工作的一个总结，以下对xx年工作的一个简单规划；

门店业绩：每个门店已经制定好了一年的销售目标，并进行了

SWOT分析，在接下来的工作中要更加深入的去研究每一家门店，找到有效的方法去保证门店业绩的完成，尽可能做到在原先的目标上有所突破。

人员培养：门店目前的管理者都在成长当中，很多东西需要不断的去提升，同时明年也有新的开店计划，所以要把人员的培养当做工作的一个重点，人员培养好，才能产生好的工作效益。

自身成长：在工作的同时，有目标的锻炼自己各方面的能力。

以上是对年工作的一个简单规划，自己会在新的一年当中不断朝着制定的目标进行努力，期待收到预期的结果。

讲师季度工作总结内容10

在创建书香校园的过程中，我校充分关注社情、校情、生情，加强各项资源的整合，按照“思考启动——营造氛围——开发资源——策略研究”的思路，将课外阅读活动不断向纵深推进，“开卷有益，乐在其中”的校风悄然形成。阅读，逐渐成为师生的一种习惯，书香校园品牌逐步彰显。

>一、我们的思考——阅读，为鲜活的生命奠基

我校语文学科组进行了“课外识——课外阅读——自主习作”发展性评价系列研究。我们见证了实验班同学在课外识、课外阅读活动中逐渐爱上读书后的可喜变化，不仅语文能力在潜滋暗长，而且整个人的综合素养也在悄悄提升。长期广泛的阅读积累，可以为孩子搭建起成长进步的阶梯，使孩子获得道德上、精神上、情感上的文化浸润，促其成长为一个“大写”的人。

活动开展后，学校成立了“读书工作领导小组”，制定“读书养成”系列活动方案，由少先队牵头，向全体师生发出《倡议书》，学校召开“读书与养成教育”活动动员大会，提出活动的要求和任务：师生共同参与。

此外，教室墙壁悬挂上了读书名言，各班建立了班级图书角，各个年级开辟了读书长廊，各班墙报内布置了读书手抄报，少先队大队部展示栏里悬挂着孩子们自制的写着读书名言的书签。

同时，学校先后开展了“读书明礼”“乐在书中”“献一读百”“我是故事大王”“好书伴我成长”等系列活动，以拉动读书活动的开展，吸引同学投身阅读活动，把全校的阅读氛围进一步推向高潮。

就这样，读书活动在我校蓬蓬勃勃开展起来了。

>二、我们的践行——阅读，用生命点燃生命

>1、德育：主题阅读，统筹规划

从06学年，我们开始分年级制定全校性的读书活动方案，既配合语文教学内容，又融入德育专题阅读活动。一、二年级，听感恩故事，说写感恩的话；三至六年级，读感恩故事，写读后感，做手抄报，并开展全校性的征文比赛，让爱一点一点渗入孩子内心，温润孩子柔软、纯洁的心灵。有的班级还通过主题班会开展读书交流，邀请家长共同参与体验活动，就是与家长有些隔阂的孩子，在活动中也慢慢敞开了心扉，加深了亲情。

>2、语文：立足课堂，开发资源

语文教学，应“立足课内，走向课外”，以课堂教学为轴心，以一篇带多篇的方法带动学生进行拓展性阅读。“课外阅读指导”“读书成果展示”“校园阅读小报”三个模块则为学校、老师、学生搭建了一个交流共享的平台，实现了反馈评价的激励功能。资源开发，是教师大量阅读挑选素材的过程，倾注的是全体教师的心血，融入的是全体学生的热情。

>3、方法：课型研究，书海领航

小学生在阅读中会遇到不少困难，需要老师的帮扶指导，方能读有兴趣，读有选择，读有方法，培养起孩子积累语言和运用语言的良好阅读习惯。课外阅读课内指导的策略，让孩子们灵活掌握了不少读书方法，精读法、略读法、浏览、批注、做读书笔记等。

低年级，我们侧重兴趣培养，指导阅读童话及注音童谣等读物，学习积累词或简单的句子，鼓励填写“小书迷”读书卡；中年级，学生阅读水平有所提升，开始学习积累优美句段，书写简单的点滴感悟，从“采蜜集”开始；高年级，则可以在指导下提高到阅读整本书，鼓励接触一些经典名著，学生填写“心语录”，倡写读书感受。“没有一艘船能像一本书，也没有一匹马能像一页跳跃着的诗行那样----把人带往远方”，让阅读将我们的孩子带向遥远的前方。

讲师季度工作总结内容11

在过去的三个月里，在学校领导的领导下，在各位教师的大力帮助下，不断加强学习，钻研教育理论和教学方法，提高教学水平，努力提高自身的思想素质和业务素质，敬业爱岗，勤奋扎实，现将20__第一季度的工作情况总结如下：

一、政治思想方面

在过去的这三个月里，认真学习党的路线、方针、政策。在政治上、思想上、行动上____高度一致。坚决拥护党的重大决策，反对_，在大是大非面前立场坚定、旗帜鲜明。从思想上，不断学习、不断进步、不断创新。

在思想上严于律己，积极的参加学校的集体学习，并在课余时间进行自学，认真书写学习的心得体会，做好学习记录。积极参加学校组织的各项政治学习，认真贯彻落实上级主管部门的有关文件精神，服从领导安排，维护学校领导的权威，遵守学校的各项规章制度，严守工作纪律，始终以一个优秀教师的标准来严格要求自己，树立良好的师德形象。

二、在教学工作方面

在这季度里，做到认真备课、上课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作；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。从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教学教育任务。除此之外还能积极配合教务科安排的监考工作。

三、学校其他工作方面

1、担任班主任方面：在担任班主任工作期间，努力配合管理科和教务科领导做好学生的思想工作，平常密切关心

学生的学习和生活。多次参加学校组织的

打扫卫生活动，在这过程中监督学生劳动，力争达到学校的标准。参加班主任的值班，与管理人员一起参加晚上值班。虽在对学生的管理方面还很有很大的不足，但也尽了自己最大的努力把班级管理好。

2、管理机房工作方面：本人担任了管理2号计算机实训室的工作，在管理机房的过程中，主要负责配合计算机老师的上机课，尽量做到提前打开机房，让学生在上课前全部进到机房；督促机房的卫生情况，每天检查机房的设备工作情况，发现问题及时解决以免影响教师上课。

四、存在的问题方面

虽然我基本上完成了自己的教学工作，但我身上还存在许多不足的地方：

- 1、个人的教学业务水平还不够高，教学研究还欠深入，尤其在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思。
- 2、在管理、教育学生方面还有待提高，包括如何形成一个规范的管理模式，用什么方式来作学生的思想工作，学生出现问题时不能站在学生的角度去开导学生。

以上这些，都需要我今后好好地去努力，好好借鉴别人的经验，向他人学习，使我各方面的能力都能有所提高。在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天贡献自己的力量。

讲师季度工作总结内容12

第二季度的工作到此结束，我为自我这一个季度以来的表现而感到满足，也感到骄傲，因为我提高了很多，相信在今后的工作当中，可能会遇到的挑战，肯定也会遇到更多的问题，我已经做好了充分的准备，我相信有些东西我们不能去逃避，必须要去勇往直前，执事问题解决问题，这才是最好的方法，作为一名优秀的员工，我认为要做好的事情，还有很多，我离这一点还有必须的距离，我会为自我今后的工作更加努力，回顾过去一个季度以来成长很多，工作上头也得到了很大的突破，个人本事上头也提高了不少，这对于而言已经是一个很大的收获了，我需要回顾总结一下。

在自我本事上头，我认为一个季度以来，我看到周围的同事们那么努力，我经常虚心的请教，也会向优秀的同事们请教一些自我没有做过的工作，有很多人的工作经验都十分的丰富，这一点是毋庸置疑的，也是我一向都在追求的东西，我认为有些事情必须要让自我沉着起来，冷静的同时，也应当坚持着好的状态，在这样的心态下头，我会让自我接触到更多的事情，我对自我本事还是十分相信的，我渴望自我得到一个好的工作环境，也渴望自我能够在这个工作环境中头努力成长，把这些事情都发挥到更大，要让自我在这个过程中积累足够的工作经验是十分简单的，也是需要必须的时间跟经历去完成，我肯定会把这些都做好，这一个季度以来，在本事上头，自我也看到了自我身上的发光点，我会继续坚持下去，虚心的学习，做一个好的榜样。

在工作当中，我更加是十分认真，进取落实好公司的各项规定，不是说自我做好了就能够放松，这是不对的，我从来不觉得自我做的有多么好，更加不会让自我松懈，有些事情本来就应当严正以待，给自我足够的时间，跟精力就能够去完成好这些，在工作当中，我会一向认真下去，也能够时时刻刻做好准备，我没有背弃自我的初衷，我相信有些事情会一步一步的去验证，也会朝着自我所规划的方向去实现着，我对自我很有信心，当然，这样的信心不是盲目的，而是有必须道理，我会让自我在今后的工作当中沉着起来，冷静起来，为这一个季度以来的工作，我感到十分的幸运，也为自我感到很庆幸，因为这样的成长，不是每一天都有，不是每个时候都会遇到的，我很感激这一个季度以来的成长和积累，让我学习到了那么多，激发了我内心深处的工作动力，真的很感激。

讲师季度工作总结内容13

这学年以来，本人在教育教学工作中，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从**的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学**，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学

水*，并顺利完成教育教学任务。

>一、**思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的**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。所以我不但注重集体的**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：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何**教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学**不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水*。

8、热爱学生，*等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

>三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，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，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，*时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

讲师季度工作总结内容14

为期五天的培训班很快就结束了，老师们睿智的思想，或慷慨激昂或幽默风趣的语言，还在耳边不时回响。这五天的课程，与自己之前所学的每一次课相比，都有着其独特的意义。这是我教师生涯的第一个也是唯一一个新教师培训，这段时间的学习经历将对我未来的教育工作产生莫大的影响。古语有云：独学而无友，则孤陋而寡闻。把老师们闪光的理念和思想潜心规整一番，此时更有了种别样的意义。

五天的培训，老师们从教师职业的各个方面深入浅出地介绍了很多知识，目的只有一个：帮助我们成为合格的人民教师，并最大可能地享受到工作的乐趣。特别是先烈东小学张校长为我们上的最后一课，直接就把课题定为了：如何成为一名合格的人民教师？

这可谓是每一个从事教师职业的人都应该问自己的最重要的一个问题，从未成为教师到成为一个新教师，这个对自

己的追问从未停止。同样，在大学传理论环境中的思考与如今真正的教育实践中的体会和反思又有了很大的差异，他们互相补充、互相激励，让我忍不住要将其付诸笔端。

在各国都把提高国民素质摆在头等重要的位置的21世纪，而高素质人才的培养主要依靠教育。而这最首要的就是需要一大批德、才兼备的教师。做好一名合格的人民教师确实是不容易的：

首先，用高尚的教师职业道德濡染学生。还记得张校长课上举了“范跑跑”的例子让大家讨论。大部分同学都从人的本性更从教师职业特有的道德要求做出了自己独到的分析。令人惊讶的是，居然还有一个新教师并不知道“范跑跑”为何人、为何事？作为一个新教师，我觉得这是件挺遗憾的事情。一个老师，对教育界里发生的事情毫不关心，那么他的教育如何能够有一个开阔的视野？尤其在这个信息传递日新月异的时代，教师对社会舆论的导向性的作用尤为重要。重新回到范跑跑的事例，从一个生物人的角度，他这么做我们无可厚非，但是，他还是一个社会人，是一名承担着重大的社会责任和道德指针的人民教师。显然，他的作法违背了一名教师的基本道德。

做为一名合格的教师一是爱要岗敬业，无私奉献的师魂。选择了教师，就是选择了甘于清贫、甘于寂寞，不计得失，无私奉献的人生。二是热爱学生、尊重学生的师德。学生是教育的主体，热爱学生是教育好学生的前提。热爱学生不仅仅是对学生具有爱心，而且要事事处处体现对学生的信任、理解和尊重，对学生循循善诱，诲人不倦，做学生的良师诤友。张校长提到的先烈东小学一个神童的故事，若不是老师的爱，可能就被埋没了。三是率先垂范、为人师表。教师的一言一行要为学生树立榜样，成为学生效仿的楷模，以非凡的人格力量影响学生。教师高尚的职业道德，具体地说，应该表现为“乐教”。乐教是学生是否乐学的主要外部动力，也是培养学生学习兴趣的前提之一。相反，如果一个教师不热爱他所从事的职业，缺乏对事业的责任感，那么他就失去了做好工作的动力，甚至还会把自己所从事的神圣事业视为苦差，因此，也就担当不好培育下一代的重任。

其次，要具有较高的教育理论水平。还记得张校长一上课，马上就给我们提了教师必须了解教育规律，树立正确的教育观，掌握正确的教育方法，才能提高工作的效率。还举了他们学校一位老师实践叶澜教授的教育模式的成长经历，让我们明白了教师时刻保持先进教育理念和模式，是对孩子发展最大的负责，也是教师自身发展的需要。每一名合格的教师都应在教学中体现创新教育和素质教育的思想。

再次，要具备合理的知识结构。要实施素质教育，教师要有合理的知识结构。一般来说，教师的知识结构应包括三个方面：

（一）、扎实、系统、精深的专业知识。教师最重要的任务是通过具体的教育活动，全面提高学生素质。专业知识是教师进行教学的物质基础。

（二）、掌握教育学、心理学以及现代教育技术学等教育学科知识。这是作为教师有别于别的行业必需的重要知识。教育学知识深刻影响着教师教育理念，心理学知识对于与人大交道尤其是与未成年人打交道的教师来说，更是必要的知识储备。现代教育技术，尤其是多媒体技术已成为传递信息的重要手段，在教学中被普遍采用，对教学改革起到了十分重要的作用。多媒体教学，可以使自己的教学更加生动、形象；还可以使教学的信息得到及时的反馈，有利于教师及时调整教学策略，提高教学效益，以期达到事半功倍的目的。

（三）、掌握广博的文化科学知识。教师不仅要精通本专业知识，而且要掌握广博的一般文化科学知识；具有广泛的兴趣爱好。中小学教师是未成年的孩子们认识这个世界最重要的引路人，就要求教师必须具有广阔的知识视野、丰富的知识构架。不仅要有历史、地理、民俗风情、生活方式、文学艺术、行为规范、价值观念等方面的知识，还应该对自然科学有所了解。如果没有丰富的知识构架和广泛的兴趣爱好，很难想象受我们影响的孩子们的视野会是多么地狭隘。

讲师季度工作总结内容15

第三季度的工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。营销部成立至今，我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的营销模式。然而又由于我们的工作除了营销、清欠外还要做到店内接待，使得我们都很忙碌。由于人力不足，精力有限，我们在顾及会议接待的同时，没有做到真正的营销。这是我们遗憾的地方。转眼又到了七月份，是该停下来总结一下了。现在将第三季度工作总结如下：

一、营销部主要完成工作

1、接待方面

在7、8、9月份，部门主要完成接待了以下单位及个人、团体：**、区委、尧都区第九届*大会第二次会议、*九届二次会议、山西省农村信用社工作推进会、三一重型设备公司产品展示会、临汾市酒类行业协会筹备会、全省*委系统信息工作会议、五矿邯邢矿业赴临汾考察VIP接待、*电信相亲会、国际禁化武组核查计划、全省**系统会议、

2、客户的开发与维护

A、客户开发：在第三季度营销部新开发个人和商务公司协议客户20个，与8个协议到期客户续签了协议。新签订2家网络订房协议(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、12580网。20xx年4至6月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为间)。

B、客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是部分客户因酒店饭菜口味质量暂时放弃、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

3、旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与山西商务国旅、壶口之旅、临汾国旅。截止6月x日，酒店共接待旅行社用房间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外，20xx年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为286000余元(其中由会议所带来的餐饮收入为131484元)。全年必将超过30万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献

二、营销部在工作中存在的不足

1、在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于捕捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。最突出的例子是失去20xx年长沙市*采购会议定点单位的资格。主要就是由

于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

讲师季度工作总结内容16

我们正在踏上21新世纪的门槛。21世纪的生活，并不单单只在时间上突然降临，它是人类曾经有过的长久的憧憬，它是我们对于未来生活的苦苦构思的展开。重视人的全面发展，重视学生完整人格培养、个性充分发展，是21世纪教育的重要内容，也是当今世界各国教育现代化的重要目标和共同趋向。实行素质教育，创建一个良好的班集体，培育学生完整人格，这是班**肩上责无旁贷的重任。我认为，班**在有效地进行班级管理的过程中，不能仅靠一个或几个教师严格管理，关键是要教育和指导学生学会自我管理，使每个小学生做到既是管理的对象，又是管理的主体，达到_管，是为了不管_的目的。

>一、学生自我管理的意义。

所谓_小学生自我管理_是指小学生自己主动采取的用来**和协调班集体、小组、个人以及各种环境、物质因素的行为。它主要有以下三个方面的重要意义。

- 1、实行小学生自我管理是班集体教学的基本要求。
- 2、引导小学生自我管理，可以提高他们自我教育的能力。
- 3、引导自我管理，可以培养儿童**的个性。_**_不仅指不依赖父母，有较强的生活自理能力，更重要的是指不迷信书本，具有开拓创新的思维能力。在班级管理中有效地实行自我管理，有利于儿童认识自我，了解他人，明确人与人之间的合作关系，为培养_社会化_人才打下了坚实的基础。

>二、小学生自我管理的引导。

班**除了要锻炼自己的班级管理能力外，还应该善于引导小学生进行自我管理。

>1、强化小学生自我管理的意识。

一方面，我们要对_小太阳_们进行生活学习的****。另一方面，我又爱护学生自我管理的积极性，经常进行成就强化。例如我实行了每周两天的_无批评日_**，使学生不断体验到成功的快乐，巩固了进行自我管理的意识。在活动中培养小学生自我管理的能力。

>2、引导自我管理，根本上在于培养自我管理的能力。

教育是要将_捕鱼_的本领传授给学生，不是直接将_鱼_给他们，即通常所说的_授之渔_，而不是_授之鱼_。

综上所述，作为一名小学班**，应该认真抓好班级管理工作，充分发扬**，让全体学生积极参与管理，培养他们**自主的精神和自我管理的能力，逐步完成由教师管理向学生管理的过渡，真正扮演好引路人和协调者的角色。

讲师季度工作总结内容17

xx年的工作即将告一段落。回首这一年来的工作，我在公司**及列位同事的关切、指导和赞助下，严格要求本身，认真落实**交给的各项任务，不管在工作、生活、学**照样在治理上，都取得较大的提高。现将一年以来的工作环境作以下总结：

一、xx年xx——xx月份任公司采购部司理，在此期间率领本部门人员在公司**下开展工作，主要完成以下工作：

- 1、较好完成采购部日常治理和采购计划。
- 2、督匆匆本部门人员常常与供应商保持联结实时了解所采购原资料的市场行情。
- 3、常常在网**解相关原资料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原资料供应商，与客岁同期相比玻璃价格降低8%，每月为公司勤俭6万多元。
- 4、实时与生产部门人员沟通，了解原资料的需求环境，合理节制库存，使资金最有效的应用。
- 5、督匆匆本部门人员时刻保持****，耿介奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里建立优越的公司形象。
- 6、做好购货合同的跟踪**，此中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。
- 7、四月至五月公司进行质量治理体系认证，具体负责本部门的审核治理工作，通过尽力学习，取得了内审员资格证书，并按治理体系要求进行治理，使得质量治理体系在本部门有效运行。

二、公司快速成长壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的成长。

在这个症结的转折期间，在**、市**的高度看重和**下，公司**武断的抉择，在徐州经济开拓区购买90余亩地皮，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的扶植，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的紧张性。本人对基建工程是一窍欠亨，真是硬着头皮接收了任务，现将基建工作、治理环境陈诉请示如下：

- 1、开工之前的筹备，基础上天天和办公室高**奔波于开拓区管委会的各部门和市扶植局各部门解决各类手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的检察以及开工前的各项筹备工作。
- 2、待各类手续基础筹备的同时，又依据**的指示，与高**、谢工和开拓区建管处袁处等人考察施工步队，在选拔施工步队的时候，因本人对基建工程照样不太了解，对这一行照样对照陌生，是摸着****，一步一步当心的过，多方面听取袁处和谢工的看法，但本人的原则是公开、公道、透明的去处置惩罚招标，防止暗箱操作，实时向**陈诉请示环境，报名的施工步队有十家，其时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，斟酌南方的步队，麦收工人不回家，选择三家南方步队，汉中团体、南通六建、中淮团体。其时中淮团体承建市重点工程，九里区龟山汉墓展览馆，实力其时对照而言，照样对照强。考察之后，颠末研究肯定此步队，然后向董事长陈诉请示，肯定了中淮团体，签订了土建承包合同。
- 3、在五月二十八日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人死守岗位，因为本身对施工方面专业知识欠缺，本人在完本钱钱工作的同时，尽力学习施工知识，在现场察观、查观，客气向专业人员学习。
- 4、在开工以后，坚持原则，抓**质量，常常与施工单位和监理单位沟通，预防各类弗成遇见的事情发生。警钟时刻在脑海中敲响。
- 5、在扶植期间，本身也在赓续的充足本身，在工地里也学到了很多专业的知识，固然不算太精，也充足了不少建筑知识，学到了很多在其余地方所学不到的器械。
- 6、工地没有打仗，不知道他的繁杂。颠末在这半年来的工地生活，本身才知道工地的事对照繁杂，对照繁琐。也是一个熬炼人的地方。观到工厂顺利搬家过来，本身也很欣慰。观到漂亮的新厂区，本身也很自豪，有我一份辛勤的汗水。

讲师季度工作总结内容18

回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，感谢公司**对我的**与关爱，在此我向公司的**表示最衷心的感谢！有你们的协助和理解才能使我工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能使我更好的完成各项工作任务。现将第xx季度工作总结如下：

>一、人事行政及管理工作

1、员工考勤管理。

主要是严格员工日常请休假**，每月保证在规定时间内统计出考勤数据，做好考勤的日常管理工作，为公司管理提供准确数据。考勤管理也是公司核算员工报酬的一个重要依据，做好正常出勤、请休假、加班及公出等管理，基本保障了考勤有效的管理，做到全年考勤统计及核算无差错。顺利的完成考勤的统计工作。

2、员工入职、离职管理。

按照公司规定时间及流程为新员工和离职员工办理入职、离职相关事宜。及时建立新员工档案资料，按公司分类存放，以便查找。

3、办理社保及公积金。

及时为员工缴纳社保及公积金，保证公司员工权益，为公司降低用工之风险。及时停办离职员工社保、公积金，为公司减少损失。为员工申报报销医疗保险、生育险、工伤保险等相关事宜，保证员工自身利益。

4、员工劳动合同的签订及管理。

人事行政部按照劳动法要求，根据公司实际情况及时签订劳动合同，新入职员工在入职后一个月内均签订劳动合同

，劳动合同的签订率达到100%。每月定期查看各个分公司劳动合同是否有人员到期，并提前拟定合同续签意见表发至相关人员审核，严格按照公司规定在审核之后再拟定合同，及时为到期员工签订合同。第xx季度系统共签订劳动合同xx份（包含新老员工及各个岗位的劳动合同）。将各个公司的劳动合同分别存放并录入电脑及T3内做好合同登记存档。

5、采购事宜。

讲师季度工作总结内容19

光阴似剑，日月如梭，不知不觉，我已到岩脚镇群峰村服务已一年三个月了，回想刚到村时的激动和茫然，现在的我多了几分成熟和稳重。在村里服务这一年多的时间来，我通过镇村两级**的指点指导和参与各项工作的历练，我在思想认识和工作实践上都有了很大的进步。现将我本年来第一季度的工作作如下总结。

一、工作回顾和总结

在本季度来，我不断的探索创新路子，并加强学习各项法律法规和家国各项惠农**。在村里工作时，我一直放*心态，端正态度，以村民身份去定位自我，我本是在农村成长的人，能体会到农民疾苦，将农民切身利益与自己本职工作紧密联系在一起。二是积极投身工作，锻炼自己。通过“新农保”、“新农合”、“农低保”、农村危房改造、森林防火、人口与计划生育、春荒救济粮台账录入、六六高速公路的土地征用和房屋拆迁等工作，积累宝贵工作经验。三是努力做到“五个学习”。向书本学习、向实践学习、向**学习、向村民学习、向同事学习。不害怕重复和无偿，不轻视小事和琐事，不拒绝*淡和*凡，力所能及为村民服务，不挑大小，注重总结与积累，更加注重用心学习和踏实工作，加强锻炼以提高自己的工作能力。四是加强工作协调能力，经过一年多的工作锻炼，了解村委和镇之间的一些相关工作，保证村上工作如实上报，镇任务顺利下达。

融入农村，深入群众。群峰村经济薄弱，农业生产设施相对落后，以传统种植业、零散家庭养殖业为主，经济效益低下，增收困难，村里青壮劳动力大多外出务工，留下的大多是年老妇幼人员。经过对村情的熟悉后，我主动向支部*请求，参与到各类村级事物中去历练。农村人的艰辛，能设身处地的为村民着想，用实在的语言与村民们交谈，用踏实的行动参与各项工作，不嫌脏，不怕苦，不怕累。一个村委会就是一个小社会，面临的是复杂的人际关系，繁琐的村居事务，想要融入其中，就必须低下身来向农民群众学习，尤其是向本村的老*****学习，结合自身实际，寻找融合点，从而不断提高自己处理农村工作的能力和创新服务农民群众的思路。

二、存在的不足

回顾自己刚到村服务以来的工作，虽然在很多方面有很大的进步，但还存在很多不足，需要在今后的工作中不断地改进。

1、思想认识还不足。刚踏上工作岗位，缺乏社会实践，思想认识不到位，在工作中常遇到课堂上学不到的知识，很多东西要自己去体验，不能纸上谈兵，停留在口头上。只有提高自己的认识，由感性认识上升为理性认识，才能把各种工作思路和计划应用于实践。

2、工作方法欠妥。因人生阅历少，社会实践不足，处理事情的方法比较简单。有计划不能下决心实践，对有些工作犹豫不决，造成很多问题不能得到及时有效的解决。

3、能力有待提升。村里的情况比较复杂，很多问题没有接触过，加之思想认识不足，工作方法欠妥，社会实践经验缺乏，在处理复杂问题时，往往考虑问题不周到。有时候对某一事情过于追求完美，犹豫不决，造成很多工作不能得到及时有效的解决。

三、今后的工作思路与计划

在新农村建设过程中，要科学制定村庄发展规划，发掘农村的优势，通过规划、建设和管理，改进村庄发展中存在的不足。作为新农村建设的新生力量，我们大学生村官要深入学习“十二五规划”关于农村发展特别是惠民利民的各项**，要充分认识农村未来几年的发展方向和潜力。在国家**方针的引导下，利用自己掌握理论知识和开阔的发展视野，为新农村建设的规划提出更为科学的方向和建议。

一样的青春，一样的梦想。三年的农村服务工作、学习与生活，已在不知不觉中过去一年多了。在今后的工作中，

必须认真的总结经验，寻找方法，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，以更加饱满的热情投身到农村工作中去，让农民群众走上致富的道路，过上幸福的生活。

讲师季度工作总结内容20

财务部个人工作自我总结

不知不觉，加入公司已经两年多了，在大家的关心和帮助下，我已经成为了一名老员工，逐渐的适应了财务部繁忙的工作内容及紧张的工作气氛，完全的溶入公司这个温暖的大家庭里，在这里我向你们表示感谢，同时祝愿你们在新的一年里，工作顺利，身体健康，天天有个好心情。

回首今年，我们财务部的每一名员工都有着自己的付出和收获，尽管大家的职务分工不同，但我们都在为共同的目标而努力。在工作中我处处以核心员工的标准严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作任务，始终把学习放在重要位置，努力提高自身综合素质。时刻以助理，优秀员工为榜样，学习他们的工作方法，待人处事，及丰富的工作经验;在生活中我学会了主动关心和帮助别人：并能谦心的接受别人的意见和建议，取人之长，补己之短。

我这一年的工作内容依然是开发票，蓝单管理，及一楼收款。下面我对我一年的工作表现做个简单的总结：

首先是开发票：由于今年公司的销量增加，发票也比以前增加了许多，但开发票的只有两个人，也只有两台机器，这就要求主机分机相互配合，与经办人沟通好，合理的安排开票顺序，做到了快速，及时，准确无误。有时由于太着急，犯了许多错误，给财务工作增加了不必要的麻烦，当然这并不能成为犯错误的理由，今后一定注意。虽然开发票占用了大部分的时间，我还会分出时间来抽查仓库库存，以前B库的电产器过期的比较多，摆放的顺序也很乱，通过我们每天的抽查，已有很大的改进，过期和快过期的，他们都能及时的做好标记，起到了应有的效果。

其次是蓝单管理：主要负责结账和代款，由于操作方法改变，许多手写的都改成电脑操作，比如打收据，由原来的一个经办人打一张收据，改成所有经办人按顺序打一张，不仅加快了速度，还减少了许多失误。现在货站打卡，回款基本正常，如有异常，我们都会及时的反应给各部门。春节快到了，各货站都会休息很长时间，希望营销部门注意，货款金额太多的尽量不代款，最好采用汇款的方式。

最后就是收款：十一之前一楼收款特别忙，现金业务量很多，我们的失误很多都集中在一楼，有时太忙了，有些单据没检查好，

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，明年我将努力做到以下几点：

- (1)发扬吃苦耐劳精神。面对财务工作事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤。
- (2)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，力求把工作做得更好。
- (3)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

我坚信有今天的积累，就会有明天的辉煌。以上是我的年度工作总结，不足之处请公司领导指出。

讲师季度工作总结内容21

把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进

入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;积极广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度*;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。

二、明确任务，主动积极。

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、努力经营**的员工关系，善待员工，稳定员工情绪。

规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

讲师季度工作总结内容22

随着生活中众多问题的改善，我们的工作也终于渐渐步入了正轨，因为各种外部原因，在第一季度的时候工作中出现了许多的问题，这不仅引起了企业的收入下降，甚至威胁到了企业的存亡！好在，当我们艰难的度过了危险期之后，等待着我们的是一次全新的机会。俗话说：“机会和危险并存。”而我们企业就是这样幸运的在这次的危机中抓住机会起死回生！

现在，针对这个季度的工作，我做了一个简单的工作总结。尽管这些日子的工作非常艰难，但是能顺利的吸取这次的经验，也不枉费我这么的努力。以下是我对第二季度的工作总结：

一、学习方面

面对如此重大的情况，对我的工作也产生了非常大的压力。为了能顺利的在第二季度扳回局面，财务部的每个人都发挥了自己所有的精力和动力，在工作中发挥出巨大的力量！而我作为其中的一员，我自知自己的工作能力并不出色，但我并没有放弃。在工作期间，我积极的学习知识，累积经验。并通过网络和书籍对应这种知识进行了持续性的学习。

这段学习不仅仅**提升了我应对这段时间工作的能力，更让我认识到了自己在工作中的问题，并针对情况积极的改变去应对。同时，这段学习的经历也开阔了我的视野，让我认识到**过去的经验是无法面对新出现的的问题的，为此，在今后的工作中我也不会中断自己的学习，为了让自己能走上更高的地方！

二、工作方面

在工作中，我严格的要求自己，认真的完成自己的基础工作，并针对企业的情况做好分析，安排好下一步的工作，并对企业的问题进行深入的分析，并寻找解决的方法。当然，这并不仅仅是我一个人的工作，为了面对这次的问题，我们财务部的各位都在积极的讨论如何去逆转这样的局面。尽管过程艰辛，但是我们最终还是成功的做到了！

三、未来的计划

在今后的工作中，我们更要抓紧机会去修正公司的前进路线，并且向其他优秀的公司学习，不断的改进，不断的提升，这样才能真正的从这次危机中转危为安。并且，我们的目标还远不止如此，如何在今后的做的更好，让公司在能更进一步才是我们真正的目标！

新的工作即将到来，但是我会更加努力！为了公司，也为了自己，我会不但不的拼搏向上！

讲师季度工作总结内容23

我今年担任高三年级文科班的语文教师。一学期又快结束，在这里我对一学期来的语文教学工作做一个总结。

第一次上高三，教学经验还很不足的我还是感觉到了很大的压力。一学期来，我认真地做好本职工作，以学生为主体，因材施教，课内外相结合，基本上完成本学期初给自己安排的教学工作。

学生基本情况：

- 1、基础薄弱点很多，综合做题能力较差，学习上不善于自己纠错总结。
- 2、知识面比较狭窄，知识点欠缺仍很多。
- 3、学习不注重科学方法，不能及时落实复习、巩固提高。
- 4、上课注意力容易分散。
- 5、深入研究思考少，主动学习质疑少，学习被动，不爱动脑、动手。
- 6、有时易灰心，战胜困难的勇气不足。
- 7、写作缺乏文采和思想的深度。

战前准备：

在正式展开复习之前，我针对20__年高考的新形势，认真研读了__年考纲、考试说明以及20__年全国总共18份高考试卷，特别是重点关注5个新课改区(广东、海南、宁夏、山东、江苏)的高考试卷，认真分析，深入领会，精心选题，根据学生的学习现状，认真制定第一轮复习计划。

制定计划：

按照学校要求，高三语文复习分三个阶段。第一阶段，稳扎稳打，对高考所涉及的所有知识点要面面俱到，即使没有涉及到的，只要和高考有关的，仍有复习的必要。备课要细，上课要实，作业要精，补漏要勤，检测要有针对性。为学生形成知识的系统做准备。第二阶段，知识的网络系统阶段。以专题训练为依托，以第一轮复习为基础，让学生的知识系统化。以专题(中学生语文试卷设计)促归纳，让学生对所有考点的知识心中有数并自我成体系。教师有针对性的引导学生，让学生自主归纳，这样的东西才是他们自己的。第三阶段，模拟提高阶段。在模拟中发现的问题，教师必须精讲，而且坚决不再留任何尾巴，不把遗留的问题带到下一次的考试。

讲师季度工作总结内容24

作为一名销售人员，对自己的季度工作总结是不仅是对过去那一个季度的总结，也是对过去工作的不足的反思。本文是由工作总结网销售工作总结频道为大家提供的《医药销售第一季度工作总结》，希望对大家有所帮助。

在过去的一个季度里。由于我初到医院，对很多基本事物都不熟悉，但在**同事的帮助下，我顺利在客服部门站稳了脚跟，在这一个季度里面主要负责的工作有：

- 1.服务部在院总经理的**下，负责全院客户服务工作的计划安排、**实施，保证客户服务部工作更好的服务于来院的一位位客户。
- 2.负责医

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发