# 最新高校教师试用期工作总结(3篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-26

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。高校教师试用期工作总结篇一自\_年开业以...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**高校教师试用期工作总结篇一**

自\_年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及\_年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾\_年的工作，可以概括为以下几大方面：

一、适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

服装商场全年计划任务4400万，实际完成万元;毛利计划330万，实际完成万元，费用。

今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利7万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花花公子、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威、kappa入驻我商场;并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了2%--3%。租金、管理费、员工资等增加纯利润11万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂澌凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

改善不合理的经营布局，利用一切可利用的空间出平效，服饰区进行了小规模的调整，新引进了嘉得利、金鑫饰品、金雨绮、美甲、傲诗曼时尚女包等专柜，商场的年利润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。

3、管理上精益求精，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案。

我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理制度。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天中午和晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

4、全方位培养人才，关心员工生活，增强凝聚力和核心力。

我服装商场现有自营职工86人，厂方员工300余人。一年来，提高员工素质、增强服务意识、加大管理力度，向管理要效益。举办了店堂运动会、模拟购物、演讲比赛、百日销售竞赛、pop大赛和模特表演等多项活动。在商厦举办的首届pop大赛中，获得了团体总分第一名。安踏专柜荣获现场模拟购物演示第二名。增强了员工的凝聚力，焕发了员工的工作热情和干劲。

⑴、增强员工素质，向管理要效益。

本次升级改造，在不闭店不影响正常营业的情况下，商场领导班子成员们以身作则，不怕脏不怕累，献工献时，事事起到模范带头作用。仅用了40余天，就完成了三层楼的升级改造任务。

从提高自身素质做起，柜长精通导购员和收银员的业务，现在无论是哪个专柜人员短缺，还是大型活动中顾客排队交款，每名柜长都可以替补到基层工作岗位中去。在方便顾客的同时，提高商场的经济效益。

柜长素质的提高，带动了柜组成员。随着员工素质的整体提高，树立品牌意识，销售业绩不断攀升，取得了利润比去年翻一翻的好成绩。

⑵、全方位培养人才，各项工作领先其他部门。

发现每一名员工的闪光点，并善加利用，使她们都有“用武之地”。培养出了一支高素质可以参加各种比赛的员工模特队，培养出了多名优秀报道员，并经常有文章见于《今日欧亚》。

商厦无论下达的是促销任务还是举办活动，我们都能超额完成或取得领先的成绩。目前我商场已培养出一支不计得失，不计报酬、过得硬的员工队伍，多次受到了商厦领导及相关部门的表扬。

⑶、建立员工档案，了解员工家庭状况，关心员工生活。

通过建立员工档案，了解了员工的第一手资料。对家里特殊困难的员工予以照顾，动员员工关心和帮助他们。主动从家里拿不穿的衣服和生活必需品给特困员工;员工家里盖房子，我们发动员工利用

个人时间去她家帮忙;员工的弟弟出了车祸，我们问长问短尽量解除员工的后顾之忧。在我们的带动下，我商场目前已形成了有困难，大家帮的好风气。

5、发扬“勤俭善持”的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支。

我商场在勤俭善持上，人人有责。以节约为前提，减少小后勤人员，压缩人头工资。原一层楼四个清洁员，现每层楼两名清洁员，洗手间的清洁员应一层楼两名，现两层楼两个清洁员。在人头工资上每人年节省近万元。

因商场大，费用高，我们将可利用的东西修修补补，凡是能用的，可修补的绝不花一分钱。由于我商场托管的专柜多，长途电话及传真较多，费用较高。我们与厂方沟通。动员各厂家自己安装电话，降低商场管理费用。

\_年的工作已近尾声，我们会把今年取得的工作成绩当作明年工作的新起点。总结工作经验，针对不足，在求实、做细、落实上下功夫。我们将继续在商厦领导的带领下，严格按照20\_年的工作计划开展工作：

1、20\_年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约20\_年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2---3个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“4·15”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为20\_年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给20\_年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录，成为20\_年的工作的良好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10----15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。

在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证20\_年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。

加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

5、x年的工作重点是抓销售，提高利润。将明年的销售计划落实到各柜组，并由柜长落实到各专柜及个人，增强全员的紧迫感和责任感。每月按计划任务考核各专柜的销售情况，对销售前五名的专柜和后五名的专柜予以公布，激发员工的竞争意识，鼓励员工提高销售业绩;对销售排名后五名的专柜，与专柜人员一起查找原因，采取相应措施，进而提高销售业绩，对确无提高的专柜将予以淘汰。

针对货品不实和卖场空的现象，我们将在充实货品种类和数量上下工夫，以柜组为单位，采取分片包干的原则。柜长主抓货源，有针对性地与货源不足的厂家和供应商进行沟通，充实货源，配合导购员做好销售的准备工作。凭借多样化，多品种的商品留住各种层次的消费人群。

6、节约挖潜，压缩不合理的开支。降低各项费用，杜绝浪费现象。能省一分钱，绝不多花半分钱。

老百姓离不开“衣、食、住、行”，可见服装在人们心目中的重要性。服装是引领时尚的必需品。新发的市场定位是品牌时尚店，我们深感自己的责任重大。虽然目前我们的销售还不是最理想的，但我们深信服装商场是欧亚新发最有潜力最有发展的商场，为此服装商场的全体员工向着这一目标共同努力。相信随着经营和管理的不断深化，在20\_年的工作中我们将以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，将明年工作真正落到实处，配合商厦领导超前完成明年的工作计划。

**高校教师试用期工作总结篇二**

本人自20xx年x月x日入职以来，回头看，围绕学校的工作计划和安排，自己兢兢业业，尽心尽职，较好的完成了各学期的各项任务。为总结经验，找出不足，便于今后更好的工作。总结如下：

一、思想政治方面

作为一名教师，我在思想政治上，时刻与党与政府保持高度一致，将“稳定一切”紧密贯穿于教育教学中。我积极参加学校组织的各项政治学习，思想上积极要求进步。自觉遵守学校各项规章制度，作风扎实，工作勤勤恳恳，任劳任怨。热爱党的教育事业，无私奉献。同时，严格要求自己，加强自己的理论学习和师德修养，并且务实地进行师德实践。

二、认真教学，育人为本

参加工作以来，本人认真备课、上课、听课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，使学生学有所得，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。下面是本人的教学经验及体会：

1.提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

(1)课前准备：备好课。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。考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

(2)课堂上的情况。组织好课堂教学，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，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，课堂上讲练结合。

2.提高教学质量，还要做好课后辅导工作。及时点评学生的课后作业，讲解重点及难点。认真回答学生课后提出的问题，与学生之间做好沟通工作。

3.积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。听课是提高自身教学能力的一个好方法，新老师只有多听课才能够逐渐积累经验。

4.培养多种兴趣爱好，博览群书，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液。在教给学生一瓢水的时候自已先有一桶水。通过阅读各种书籍、资料增加自己的知识含量及深度。教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。

三、加强学习，提高自身素质

随着教育教学改革的不断深入，时代对教师的要求越来越高，越来越严。要求教师终身学习，自觉进行知识与观念的更新。增强自身修养与适应能力，不断提升自己的综合文化素养。作为教育的一员，要适应形势的需要，跟上时代的步伐，认清素质教育对人才培养的时代标准，就要不断学习，更新教育理念。因为良好的教师素质是提高教育质量的关键，是提高课堂效率，落实素质教育的根本。教师只有不断学习，不断进取，不断完善自我，才能在课堂教学中适应教材、适应学生、适应课堂。才能在课堂教学中渗透符合时代信息的活水，才能常教常新。

四、务本求实，做好本职工作

严格遵守学院的各项规章制度，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关系，此外对于系里安排的其他工作，本人也积极主动去完成。另外，学校的中心工作是教学，课堂教学是学校教育的主渠道。而作为一线的教师，首要的任务就是备课、上课、改作业。为上好每一节课，我首先做到了认真备课，教学实践使我深有体会，只有教师认真做好课前准备，才能上好课，备课不仅是提高教育教学质量的一个重要条件，也是教师不断丰富自己教学经验的必要途径。为备好课，自己认真学习课标要求，查阅有关的参考资料，刻苦钻研教材，结合所带班级的实际情况，确立适合的教学目标，写出切实可行的教案。

在认真备课的基础上，选择恰当的教学方法，精心组织课堂教学。课堂上尽量做到活、实、全。活：教学方法活和学习方法活;实：基础知识扎实;全：即面向全体，全面提高教学质量。真正做到人人有收获，个个有提高。在教学生掌握基础知识的同时，注重智力的开发，能力的培养，素质的提高。并结合学科特点，向学生进行思想教育。 五、反思总结，争取进步

总结到工作以来所做的工作，取得了一定的进步，但是仍有不足之处，主要有：

1、教学方法的把握还不是很成熟，仍需继续努力并向其他教师学习。

2、在教学研究方面尽管读了一些相关的书籍，有所收获，但我深知还有很多要学。

3、专业知识的储备上还稍显不足。

以上是我教学工作大体情况，希望在以后的工作中领导及老教师们能多多指点及帮助，自己争取尽到一名优秀教师应有的责任，也争取在教学方面取得更多的进步!

**高校教师试用期工作总结篇三**

根据《中共中央、国务院关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》、《面向21世纪深化职业教育改革的意见》等文件精神，立足我校实际，全面贯彻“修身立业、服务社会”的办学理念，我部门积极落实“师德高尚，素质全面、技能扎实、一专多能”的人才培养的要求。在过去的一年多时间中，我部门积极主动开展各方面工作，确保“双师型”教师队伍建设稳步推进。

1、明确目标，把握方向目前，各行各业都在提倡发展“双师”，从职业院校来看，对这一概念就有着很多的表述。综合这些概念，我认为本部门的“双师”必须是既能掌握专业技能(技能要与社会接轨，时时更新专业知识结构)给学生带来有价值的和实用的技术，同时需具有良好品德，能为学生指引正确的人生方面、培养学生正确的人生观和价值观，并且后面一条更为重要。

这一目标有这样两种含义：第一，本部门的“双师”是“认人不认证”，即对教师有多少专业资格证书并不看重，更重要的是在实践中去检验是否真正具备了“双师”的能力。第二，让本部门教师都持有这种观念，一方面促使教师不要为了证书而学，而是为了丰富自身而学，杜绝伪“双师”的出现;另一方面也是为了能激励青年教师，给他们一个公平的环境。撇开证书和职称的束缚，尽最大可能体现出优劳优得、多劳多得的用人机制。

2、引进校外兼职教师我部门专业多、学生多、专任教师少，为了缓和这种矛盾，我部门选择从校外引进兼职人员。兼职人员一般都是外校教师和企业一线人员，保证兼职教师的教学质量成为我部门工作的一个重点。目前，我部门要做好以下几个方面的事情，确保兼职教师也是“真双师”。

3、与企业联合培养我部门为维持正常的教学秩序，将教师绝大部分时间都用在了课堂教学和校内管理工作上，使教师很难有较多的时间和精力提高实践动手能力。因此，要提高教师的专业技能，让教师走进企业一线是一种简单和实用的方法。所以，我部门积极联部门各企业单位，加强校企合作。一年多时间来，我部门先后与江淮汽车有限公司、合力叉车、合肥锻压厂、美菱集团等企业建立了良好的合作关部门。将企业的一些师傅和我部门教师进行师徒结对，确保教师的技能水准与时俱进。今后，我部门还需不断拓展教师实训企业，让更多的教师下厂锻炼，并且要找到对口单位，逐步实行全程式培养、交互式培养、提高式培养、强化式培养等“双师型”教师培养模式。

4、完善了“双师型”教师队伍奖惩机制

(1)参加相关进修学校、企业事业单位进修培训的教师在学校给予奖励的基础上，部门部根据实际对教师也要给予一定奖励。

(2)对有“双师”能力却没有相应证书的教师，部门部要给他们机会、给他们平台，帮助他们成为“真双师”。

(3)在专业技术职称评审中，同等条件下“双师型”教师给予优先推荐。

(4)鼓励教师自学，获取职业技能资格。鼓励教师参加企业培训工作，获得行业资格证书并参与企业科研项目，促进产、学、研结合，对这部分教师要加大奖励幅度。

(5)对于一些只有相应资格证书而没有真正能力的“伪双师”，一经发现，在其未达到要求时，不再安排其课程并且不再享有部门部任何福利。

以上是我部门近一年多时间在“双师型”教师培养上的一些总结，在工作和方法上存在着很多的不足，在过程中也有许多遗憾。今后，我部门将一如既往的在打造高素质“双师型”教师这一方向的指引下，根据环境不断调整自己，逐渐修正和完善自身的不足，弥补遗憾，让我部门教师成为名副其实的“双师型”教师。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找