# 个人述职自我评价(二十一篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-07-02

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。个人述职自我评价篇一一、做一个政治思想觉悟高的教师热爱教育事业，对工作不讲任...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**个人述职自我评价篇一**

一、做一个政治思想觉悟高的教师

热爱教育事业，对工作不讲任何条件，尽自我最大的本事把工作做好，遵纪守法，有良好的师德师风。认真学习党的理论方针政策，在教育教学工作中努力践行，处处做同事们的表率。

二、做一个科研型教师

俗话说：“小学教师是‘万金油’”，这就要求小学教师具有比较全面的知识与本事。平常我十分注重教学基本功的训练，我认真学习现代教育教学理念，努力钻研业务，进取参与新课程改革，大胆实践，勇于创新，进取参加学校教研活动，满腔热情地投入到小学数学教学中去。

三、做一个富有爱心的教师

没有爱就没有教育。真正的教育其实是爱的教育。任现职以来，我一向担任数学教学工作。在执教中为教好书、育好人，不知花了多少心血，异常是我们地方的留守儿童比较多，而这些孩子在家是爷爷、奶奶的宝贝，孩子养成了一些不良的行为习惯，自控本事差。我根据学生的个性，采取适当的方法教育。平时在教学中，我不但注重学生的知识教学与本事的培养，还异常注重学生的德育教育。从一开始，就重点培养他们的良好习惯，包括生活的习惯、做人的习惯、学习的习惯、思考的习惯和健体的习惯，做到严中有爱、严中有章、严中有信、严中有度。课外，我经常对学生进行耐心、细致的辅导工作，开展科学性、知识性、趣味性的活动，培养本事、开发智力，同时对学困生都进行了细心的引导，发现问题及时解决。在课堂上，让学生成为课堂的主人，关注学生的个体差异，采用激励性的语言进行教学。

四、做一个理念新的教师

新一轮的基础教育改革已经全面推开，我在认真学习新课程理念的基础上，转变教育观念，并结合自我所教的学科，进取探索有效的教学方法。在数学课上，我刻苦钻研，勇于探索，把数学知识与学生的生活结合起来，把数学教学和社会实践结合起来，努力构造开放而有活力的数学课堂，同时注重学生的探究发现，引导学生在学习中学会合作交流，提高学习本事，做学生学习活动的引导者和组织者，把解决问题的主动权交给学生，重视课堂教学生命的流动与情感的沟通，在平等对话中教学，珍视学生情感体验。我还把计算机和网络当作新的教学工具，进一步将数学课堂进行延伸到更广阔的空间去，注重培养学生搜集信息和处理信息的本事。教育是艺术，艺术的生命在于创新。但我相信，在我不断的探索和实践中，我会成长起来的。

**个人述职自我评价篇二**

午时好!

时间过得真快，走上工作岗位已半载有余，在学校领导及其他老教师的关心与帮忙下，自我已从七月那个莽撞的毕业生慢慢地进入了为人师表的主角。作为一名新手，在这半个年头里学到了许多东西，这也是应当的。俗话说：活到老，学到老。在这半年里，我承担了高一年级的两个班的数学教学任务。教书育人，这是个神圣而又艰巨的任务，接过教鞭已近半年，虽能很快适应了学校的教学工作，但作为一名教育工作者，我深深地觉得自我要做的还有很多、很多。我所教的两个班在整个年级来说，一个属中等水平，一个属中等偏下水平，这是根据他们的初中升高中的入学考试成绩来定的。根据这半年的接触，在中等水平的班里，可能是学习基础和学习氛围较好等原因，大部分学生基本能跟进教学进度，较好地完成学习任务，学习的进取性也较高，而在中等偏下水平的班里，则较难完成学习任务，学习的进取性也不高，一部分学生大有得过且过之嫌。以上是对我所教的班的大概情景的介绍。

此外，现行高中教材也是最新修订过的，总共分为三册，资料较以前的教材有较大变动，例如，增加了如简易逻辑、向量、微积分、概率等资料，相应地也删掉了一些资料，如幂函数、指对函数方程，并且降低了一些资料的要求，如三角函数。所以，教学模式和方法都处在新的探索过程中，我们高一备课组在刘显金教师的带领下经常在一齐研究如何才能行之有效地传授知识。

平时，我们高一备课组经常在一齐探讨教学上的问题，期末复习迎考，大家精诚合作，采取了统一进度，统一教案的方法。除了我们备课组的共同努力之外，期末能够取得这样的成绩，还得益于我的指导教师--邝松泽教师的帮忙，邝教师为人谦虚、治学严谨、平易近人，经常去听我上的课，并给我提出了许多宝贵的意见和提议，从他那里，我学到了许多的东西，从做人、为师到教学，都让我获益匪浅。此外，我们科长陈伟宏教师也给予了我很多指导与帮忙。

在学校大刀阔斧的教育、教学改革的带动下，整个高中的理科教学基本上都采取目标分层的教学模式，这是理科教学经过多年实践经验总结出来的较为行之有效的方法。所谓目标分层教学模式，简单地说，就是将一堂课的教学大体分为四个步骤：课前检测、展示目标、实施目标和目标检测，同时，根据学生的具体情景将其分为三层，在课前检测和目标检测两个阶段设置不一样深度的练习题，以保证尽量能满足所有学生的要求。在具体的教学过程中，对这两个班的要求基本上采取平行教学，都以抓好基本知识为主，搞懂弄通书本上的知识结构、知识点、重点和难点。当然，在这个过程中又略有差别，对于中等水平的班的全体学生都是立足于高考，从长远以提高学习本事为出发点来教学，对于偏下水平的班，基本上是立足于会考，同时满足一部分学生的高考要求，当然也是以提高学生本事为基本出发点来教学。由于数学本身的特点，总让人觉得枯燥乏味，所以，如何较为生动形象地传授知识也是我必须应对的问题。为此，在课堂上我尽可能举一些身边的学生感兴趣的实例来说明问题，并且尽可能用多种解题方法来培养学生的学习兴趣。有时也穿插一些数学史的材料以激发他们的学习进取性。

由于学生自身的特点，在他们的学习过程中，总是不自觉地会有一些学生表现比较突出的本事，而又有一些表现出对某一门学科的不太适应而产生掉队的现象，所以，针对这一些情景，我经常利用课外时间对他们进行培优辅差活动，以便使优生更优，差生提高。培优的活动与第二课堂的活动同时进行，每周两次，一次一个小时，进行了大约8-9周，主要是以培养他们的数学学习本事为主，对书本知识进行拓宽、加深，提高他们的解题速度和解决问题的本事。辅差的活动主要利用第8节课和晚自修时间，主要采取单个辅导形式，有时也团体辅导，对他们主要是疏通书本的基本知识、要求其掌握基本的解题技巧，构成初步的认识和解决问题的本事。经过一个学期师生的互相配合，共同努力，他们在期末考试中取得了较为梦想的成绩。由此看来，这是一个值得采取的方法。罗嗦了这么多，我觉得要能较好地完成教学任务就应当落实好张主任经常给我们讲的三个字-抓落实。要做到这一点，重在一个勤字。

以上是本学期我的教学工作大体情景，最大的不足就是对这些所有工作的具体操作把握得不是很梦想，期望在以后的工作中领导及老教师们能多多指点及帮忙，自我争取尽到一名教师应有的职责，也争取在教学方面取得更多的提高!一切都已过去，新的开始又已到来，期望在新的一年里，自我和学生都有提高，以求无愧于心、无愧于学生和无愧于学校。

**个人述职自我评价篇三**

各位领导、教师：

午时好!

时间过得真快，走上工作岗位已半载有余，在学校领导及其他老教师的关心与帮忙下，自我已从七月那个莽撞的毕业生慢慢地进入了为人师表的主角。作为一名新手，在这半个年头里学到了许多东西，这也是应当的。俗话说：活到老，学到老。在这半年里，我承担了高一年级的两个班的数学教学任务。教书育人，这是个神圣而又艰巨的任务，接过教鞭已近半年，虽能很快适应了学校的教学工作，但作为一名教育工作者，我深深地觉得自我要做的还有很多、很多。我所教的两个班在整个年级来说，一个属中等水平，一个属中等偏下水平，这是根据他们的初中升高中的入学考试成绩来定的。根据这半年的接触，在中等水平的班里，可能是学习基础和学习氛围较好等原因，大部分学生基本能跟进教学进度，较好地完成学习任务，学习的进取性也较高，而在中等偏下水平的班里，则较难完成学习任务，学习的进取性也不高，一部分学生大有得过且过之嫌。以上是对我所教的班的大概情景的介绍。

此外，现行高中教材也是最新修订过的，总共分为三册，资料较以前的教材有较大变动，例如，增加了如简易逻辑、向量、微积分、概率等资料，相应地也删掉了一些资料，如幂函数、指对函数方程，并且降低了一些资料的要求，如三角函数。所以，教学模式和方法都处在新的探索过程中，我们高一备课组在刘显金教师的带领下经常在一齐研究如何才能行之有效地传授知识。

平时，我们高一备课组经常在一齐探讨教学上的问题，期末复习迎考，大家精诚合作，采取了统一进度，统一教案的方法。除了我们备课组的共同努力之外，期末能够取得这样的成绩，还得益于我的指导教师--邝松泽教师的帮忙，邝教师为人谦虚、治学严谨、平易近人，经常去听我上的课，并给我提出了许多宝贵的意见和提议，从他那里，我学到了许多的东西，从做人、为师到教学，都让我获益匪浅。此外，我们科长陈伟宏教师也给予了我很多指导与帮忙。

在学校大刀阔斧的教育、教学改革的带动下，整个高中的理科教学基本上都采取目标分层的教学模式，这是理科教学经过多年实践经验评价出来的较为行之有效的方法。所谓目标分层教学模式，简单地说，就是将一堂课的教学大体分为四个步骤：课前检测、展示目标、实施目标和目标检测，同时，根据学生的具体情景将其分为三层，在课前检测和目标检测两个阶段设置不一样深度的练习题，以保证尽量能满足所有学生的要求。在具体的教学过程中，对这两个班的要求基本上采取平行教学，都以抓好基本知识为主，搞懂弄通书本上的知识结构、知识点、重点和难点。当然，在这个过程中又略有差别，对于中等水平的班的全体学生都是立足于高考，从长远以提高学习本事为出发点来教学，对于偏下水平的班，基本上是立足于会考，同时满足一部分学生的高考要求，当然也是以提高学生本事为基本出发点来教学。由于数学本身的特点，总让人觉得枯燥乏味，所以，如何较为生动形象地传授知识也是我必须应对的问题。为此，在课堂上我尽可能举一些身边的学生感兴趣的实例来说明问题，并且尽可能用多种解题方法来培养学生的学习兴趣。有时也穿插一些数学史的材料以激发他们的学习进取性。

由于学生自身的特点，在他们的学习过程中，总是不自觉地会有一些学生表现比较突出的本事，而又有一些表现出对某一门学科的不太适应而产生掉队的现象，所以，针对这一些情景，我经常利用课外时间对他们进行培优辅差活动，以便使优生更优，差生提高。培优的活动与第二课堂的活动同时进行，每周两次，一次一个小时，进行了大约8-9周，主要是以培养他们的数学学习本事为主，对书本知识进行拓宽、加深，提高他们的解题速度和解决问题的本事。辅差的活动主要利用第8节课和晚自修时间，主要采取单个辅导形式，有时也团体辅导，对他们主要是疏通书本的基本知识、要求其掌握基本的解题技巧，构成初步的认识和解决问题的本事。经过一个学期师生的互相配合，共同努力，他们在期末考试中取得了较为梦想的成绩。由此看来，这是一个值得采取的方法。罗嗦了这么多，我觉得要能较好地完成教学任务就应当落实好张主任经常给我们讲的三个字-抓落实。要做到这一点，重在一个勤字。

以上是本学期我的教学工作大体情景，最大的不足就是对这些所有工作的具体操作把握得不是很梦想，期望在以后的工作中领导及老教师们能多多指点及帮忙，自我争取尽到一名教师应有的职责，也争取在教学方面取得更多的提高!一切都已过去，新的开始又已到来，期望在新的一年里，自我和学生都有提高，以求无愧于心、无愧于学生和无愧于学校。

**个人述职自我评价篇四**

尊敬的各位领导、同事们：

你们好!

从20\_\_年10月1日，我正式任职销售部副部长职务，代理销售部长所有工作。转眼四个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日---春节。十分感激各部门对销售部门的支持，下头对春节工作做以评价，为下一步的工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺畅的进行。

首先是自我评价。在春节期间，主要做了以下几个方面的工作：

一是随时沟通库存，确保销售员及时掌握库存情景，按量销售，及时协调更换品种，尽量争取“零库存”。

二是跟进回款。本次春节争取了预付款元，在春节销售(12月、1月)期间中秋及陈欠款共回款元。中秋款回款率到达了百分之九十。

三是销售例会按时召开。每周一的销售例会主要资料是各部门重要工作事项传达，销售工作安排部署，近期工作进展汇报，最大程度的掌握销售一线信息，统筹安排。

四是协调沟通，在春节期间，自我主要的工作是与其他部门的衔接工作，与厂内核对库存，确保库存的真实有效，有新订单时第一时间与采购沟通货源，合理搭配海鲜礼包，力争清理库存。与厂内沟通发货时间，尽量协调拉开时间档。

五是今年推出了各类礼包销售，效果很好，客户容易理解并且给调整库存带来了便利。

工作不足之处：

一是自我管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要提高，使销售部能更高效、高质的完成工作。

二是沟通不及时、传达工作不详细不具体。例如商品的报价、样品的货源等还没有做到第一时间传到达销售员，与其他部门沟通时也有欠缺的地方。

三是研究问题不全面，经验欠缺。异常是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作资料但没有指导员工如何去做，应当做到什么程度，让员工没有没有明确的工作方向。今年本溪工行的订单下重自我占了很大的职责，胜斌是新到内勤岗位的，自我在审核订单时不仔细差一点造成了严重的损失。元宝山电厂销售的样品在客户封样后没有在订单上具体标注，导致发货与样品不一致。阜新电厂在发货前未与采购具体确认发货的情景，大米未按时到货。

其次是销售部的工作评价。

在本次春节销售过程中每位销售员的进取性都是十分高涨的，并且较以前比较也提前了很多，十分遗憾的是没有完成3300万的销。在整个销售过程中，有提高也有不足，好的方面就不用说了，评价一下工作的不足之处：

一是信息反馈不及时，销售员在客户中发现的问题或拜访过程中的工作汇报欠缺。让销售员上报预估销量时不认真，怕担职责。

**个人述职自我评价篇五**

不知不觉间，从201\_年9月份走进行知中学至今已有一个学期了，经过这一学期的努力工作和不断学习，我获益良多。作为一名新教师，刚从学校出来又进入学校，环境虽无重大变化，但身份却发生了本质性的变化。这期间我对自我工作有很多的思考和感受，现将本学期教学工作评价如下:

为人师，我认为品德是先决条件。没有良好的思想品德，其它的一切都是空谈。所以无论在什么情景下，我都没忘记“学为人师，行为世范”，并以品德至上来要求自我。平时我虚心向学校教师学习教学经验，共同工作，共同学习，共同提高。

这一个学期来，我很注意自身的品德行为，努力给学生树立一个良好的榜样。小学生与中学生在各个方面都存在着很大的差异，对于刚进初中的学生老说，一切都很新鲜。此刻的中学生正处在一个特殊的学习阶段：即对社会开始有所接触，这个时候的学生很容易模仿成人的一些行为习惯，很多坏习惯，好习惯都是在这个阶段养成的，是好是坏跟教师的言传身授有很大的关系。而这个时候教师是学生最直接最容易的学习对象，所以，我尽量的在中学生面前以高标准要求自我，不管在课堂里还是在课外我都努力塑造一个良好的形象。

而作为一名新教师，在如今信息技术日新月异，发展很快的年代，自身的学识相当重要，一天不学习，就会落后一截，所以工作以来，我仍然不断学习，丝毫不敢松懈。所以，继续学习成为我工作学习中重要的一部分。我进取参加新教师培训，尽管刚刚走上岗位，工作中的活动与任务让我颇感压力，但只要一有空闲时间，我便争取出来多方面学习。在如今的时代环境里，一个人的知识犹如一粒浮尘，要想更好的立足于社会，必须不断的增加知识的深度和广度。

这半年里，我努力扩展自身的知识面，自感收获很多。当然，这一些是远远不够的，学海无涯，在下一年里，还有更多的知识和经验是需要学习和借鉴的。

当了一学期的教师了，虽然教学方法还不是很成熟，但我已在教学中学到了很多。在这半年里，我担任初中数学七年级的教学工作，工作充实而不乏挑战，作为一名新教师，在教学工作上经验的欠缺，让我觉得课堂的把握仍是一大难点，所以我经常去听叶教师，徐教师上课以及其他数学组教师的课，仔细观察他们的一言一行，对于文节的引导和理解，学生的评价与反馈都是我每次听课的重点，听有经验的教师的课，我次次都有不一样的领悟，每次听完回办公室总感觉自我还有很多很多东西要学。这个学期，我在校内外听课33节，我的收获很大，逐步掌握了一些驾驭课堂的技巧。听完课之后，我会把老教师上课时讲到的记在听课记录上，然后对我自我的备课教案进行修改，将老教师很多优点和长处应用到我的课堂教学当中去。我也明白自身的学识不代表教学的好坏，教学是一项细致的工作，也是注重技巧的工作，所以我在努力的学习。

经过半年的工作与学习，我自感收获良多可是有很多不足的地方等待我去提高。首先我觉得我的教学设计本事还待高，其次，可能是年轻气盛吧，在处理教学中有些事情时还过于急噪，需要有更多的耐心。我相信在今后的工作和学习中，经过磨练，我会改善自我的不足，越做越好，全面而不失风格。

**个人述职自我评价篇六**

作为一名小学教师，本人已经工作了很多年了。在不断的教学中，本人对自我的教学有了较为深刻的认识，此刻的本人已经将我的工作看的很透，本人相信随着时间的流逝，自我还会做的更好。一年的时光很快的结束了，在一年的工作中，相信自我能够做的更好，这些都是本人要做好的事情，在一年里我对自我的工作进行了一下个人总结

一学期来，本人热爱本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，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和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下头是本人的本学期的教学经验及教训。

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。进取参加校本培训，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、工作考勤方面

本人热爱自我的事业，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。在本学年的工作中，本人取得了必须的成绩：辅导的科幻绘画《太空花园》获寿光市二等奖，而我班的刘小丽在市古诗词表演中获故事大王称号，为语文络资源设计的脚本获山东省三等奖，辅导的作文《美丽的仙人掌》获潍坊市三等奖，辅导王家帅在小学全国英语竞赛中获三等奖。

三、教育教学方面

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，本人做了下头的工作：

1、课堂上的情景。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，使其坚持相对稳定性，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，课堂提问面向全体学生，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、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控本事，常在学习上不能按时完成作业，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，并使这一工作惯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忙工作，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，或帮忙整理衣服。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，先谈谈自我工作的不足。

3、进取参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

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

5、课前准备：备好课。

6、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，明白应补充哪些资料，怎样才能教好。

7、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。

8、研究教法，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。

金无足赤，人无完人，在教学工作中难免有缺陷，例如，课堂语言平缓，平时考试较少，语言不够生动。考试成绩不稳定等。社会对教师的素质要求更高，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，为完美的明天奉献自我的力量。

以后的教师生涯，本人将会一向走下去，我自我相信我能够一向提高下去，这些都是我能做好的，也是能够做到的，对我来说，这不是难事，所以我会一向走下去，我相信我能够做的更好。当一名教师是光荣的，我一向为自我是一名教师感到自豪，所以今后的路，我将会继续走过，我相信我能够做的更好!

**个人述职自我评价篇七**

斗转星移，日月转变，转眼间我来到\_\_这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮忙，对此我深表感激，此刻我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业职责和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有职责心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自我的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自我的事业去做，把公司当成我自我的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起职责，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，可是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作职责，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学习品牌知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的顾客研究针对性策略，对每一位顾客所应对的问题评价，研究每一位顾客的消费心理，尽最大努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。所以对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习品牌知识和积累经验的同时，自我的本事，销售水平都比以前有了一个较大的提升。在此，我评价了一下，共得出以下几点技巧：

在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不一样的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不一样特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不一样，准确地说出各类服装的优点。

之后就是重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理有“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，我认为是销售中十分重要的一个环节。我评价出重点销售有下列原则：

1、从4点上头着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，资料易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情景，随机应变，不可千篇一律，只说：“这条裤子好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不一样而改变说话方式。对不一样的客人要介绍不一样的资料，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装贴合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情景，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

**个人述职自我评价篇八**

尊敬的上级领导：

中午好!

首先，向各位作一个自我介绍，我叫×，是四季餐厅的销售经理，此刻我把自我七个月来的工作情景作一下汇报。

从20\_\_年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。

回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

一、抓学习教育，激励奋发向上。

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不一样地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自我所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，经过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员经过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。经过品质经理的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每一天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作职责有很大帮忙。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改善并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，经过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，经过亚洲杯，我感受了团队精神，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，经过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自我的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自我，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作，配合销售总监的工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售代表接餐及前台接待服务。

十分感激各位领导!多谢!

**个人述职自我评价篇九**

作为新教师在江华县职业中专学校任教的这一年中，我得到了我校许多老教师的帮忙，我在不断地增长自我综合本事和不移余力地探索教育教学规律的过程中，也积累了一些粗浅的认识和看法：

一、思想政治方面

我认真学习八荣八耻的重要思想，自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会社会主义荣辱观;参加工作以来，一向坚持党的四项基本原则，贯彻执行党在新时期下关于素质教育的方针政策，着力于培养学生的创新本事，既教书又育人。在工作中，不怕困难，勇挑重担，顽强拼搏，敢于创新，在教育教学方面取得了必须的成绩。

二、师德休养方面

在师德上，我时时处处严格要求自我。我明白没有良好的思想品德，其它的一切都是空谈。这半年来我构成自身正确的人生观价值观。同时也进取参加学校组织的各种各样的活动，这对我很有帮忙，我本身也崇拜有巨大人格魅力的人，并一向努力自我能做到。平时我虚心向学校教师学习教学经验，共同工作，共同学习，共同提高。

工作之余，除了进取参加教师继续教育培训之外，还认真学习了《教师法》、《教育法》、《义务教育法》等法律法规，真正做到依法治教。

三、业务本事方面

教师的职业梦想就是我献身于教育工作的根本动力，所以我不断地提高自身的知识水平，增加我的教育观念，强化自身监控本事等，以致自我能具有良好的专业素质，对课堂的掌控，对教材的理解及运用，以及备课的实施的业务本事。我将从以下几点做起：

1)熟悉所教学科的全套教材，能掌握教材体系，理解教学要求，明确教学目的和重点、难点，有独立的备课本事。

2)掌握各种教学技能，如教学设计、课堂教学、作业批改和课后辅导、教学评价、教学研究等方面。

3)加强自我学习，更新、强化知识库。更深入地学习心理学、教育学、教学技能等有关理论。用理论指导实践，理论与实践相结合。

4)加强合作交流，促进本事提高。建立随机学习意识，教学中出现的问题及时交流探讨，解决问题，积累经验。

5)加强自我反思，促进自我专业水平。使自我在教学实践中发现问题、提出问题、研究问题和解决问题，在自我反思中提升自我的教学水平，促进自我专业的成长。

四、工作态度方面

严格要求自我，服从学校领导的安排，进取做好各项工作，坚守教学工作岗位，一心一意热爱人民教育事业。我严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退，不缺勤，并时时处处严格要求自我，处理好个人学习与学校工作之间的关系。在教育教学上，严格遵守教师职业道德规范，关心爱护学生，建立了良好的师生关系，在学生中树

立了良好的形象。工作上能勇挑重担，服从组织分配，工作勤奋，任劳任怨，以身作则，工作大胆，富有创新和进取精神。

五、教育教学业绩方面

我在这一年的教学管理过程中，自觉提高自身从业素质，以优秀的思想、理论，扎实的专业知识武装自我。

在这一年中我承担了职一1213班班主任工作，我严格要求学生，思想教育常抓不懈;发挥班干部作用，大胆放手使用班干部，并且与班委会制定了1213班班级公约。经过班级公约，对学生各方面做出了严格要求，班内构成了团结向上的优良班风;在201\_年下期我所带班级荣获“优秀班团体”、“优秀团支部”。

除了班级的管理工作外，我还指导学生开展丰富多彩的班级活动，比如，象棋比赛、课文朗诵比赛、拔河比赛等等。经过这些活动，培养学生合作精神、加强学生的团体荣誉感、增加班级凝聚力。并进取参加学校组织的各项活动，201\_年12月份，我鼓励学生进取准备学校的元旦节目，让班上文娱委员利用课余时间负责挑人、排练舞蹈。经过一个月的努力，我班的舞蹈在文艺汇演中获得优胜奖。代表全校参加民族服装表演的学生，我班有2名学生。并且有8名学生，还参加了中学生艺术节的比赛。其“同学一场”获得二等奖。在比赛前，我参与了化妆工作，看着我班学生朝气蓬勃、美丽活泼的样貌，我为她们感到高兴与骄傲。

中职学生由于课程简便、课余时间丰富，所以学生会感到无聊。我用班费给每个学生买字帖，要求每一天认真练字。我负责检查，并且对写得优秀作品评奖，展示出来。此外每个月都要求学生轮流出黑板报，教室的布置交给学生，让他们都有事做。在这些活动中，即发挥了个人特长，又增强了自信;异常是20\_\_年上期的班级文化建设评比，我班获得了一等奖。

在教学中，我认真踏实、备好课，上好课。在201\_年新教师教学比武中，我获得了二等奖。我进取参加学校组织的活动，在“弘扬高尚师德，做人民满意的教师”师德演讲比赛中，获得了三等奖。除了平时上课之外，我跟专业部于教师、郑教师、付教师组织开展信息美术部兴趣小组，指导双休日不回家并且想学习的学生。

经过以上工作，我得到了很大的锻炼与提高。在以后的工作中，我将继续努力，完善自我，做好人民教师。

**个人述职自我评价篇十**

时光飞逝，转眼间，一年又过，作为一名年轻的教师，我收获着，我付出着。今年，我担任着六(3)班的语文教学兼班主任工作，认真做好自我的本质工作，在平凡的岗位上兢兢业业。

在师德上首先严格要求自我，认真学习。与时俱进，爱岗敬业，为人师表，热爱学生，尊重学生。我进取参加各种学习培训，为了提高自我的思想觉悟，每周五我认真进行政治学习，并做好学习笔记。我还深知要教育好学生，教师必须先以身作则，时时做到教书育人，言传身教，以自我的人格、行为去感染学生。作为一名教师，自身的师表形象要时刻注意，在工作中我进取、主动、勤恳、职责心强，乐于理解学校布置的各项工作;任劳任怨。在不断地学习中，努力使自我的思想觉悟、理论水平、业务本事都得到较快的提高。

加强学生的思想品德教育，使学生全面发展是班主任工作的首要任务。我充分利用班会课、品德课，有针对性在开展多形式、生动活泼、丰富的中队活动，提高学生的思想品德素质。用小学生守则、日常行为规范严格要求学生，规范学生言行，提高全班学生的思想素质，促进了良好班风学风的构成。

实施素质教育首要问题是面向全体学生，使每个学生的素质都得到提高。班主任必须关注班中的每一名学生，调动他们的进取性。用同一个标准去衡量全体学生是不科学的。基于这种认识，为了使班中每一个学生获得不一样程度的发展，我在班中开展自我与自我比的教育活动。在全面了解学生的思想状况，学生基础，智力状况，身体素质，性格爱好的基础上，确定每一个学生的奋斗目标，同时，要求每一个学生都客观地、全面地总结自我过去，充分认识自我，然后在思想、学习、纪律、文体劳动、爱好特长等方面确定今后的奋斗目标，并坚持每月小结一次。

在班级学生转化工作中，要抓得准，做得细，要有恒心，要乐于帮忙。我善于抓住学生学习、劳动、班级活动中闪现的亮点，激发他们的上进心和求知欲。在课堂上，对于一些预知的疑难问题，师生共议解决后，我还异常叫他们起来复述，进行难点突破、巩固。而课堂上没解决的，课余再补，利用放学后的十几二十分钟时间，他们进行个别补习。由于长期如此，有些学生乐意配合教师的行动，他们学习也在慢慢地提高。让学生教育学生。有些事情在大人看来是错误的，但在孩子眼里却是真实和正确的。大人教育孩子时，总喜欢摆大道理，大谈自我的想法和体会，没有触动孩子的心理，让孩子教育孩子的方法很有效。我在班级中开展今日我当班主任的活动，让每个学生参与到班级的管理中来，更好地促进班级的发展，看到班级存在的问题和优势，为班级的发展出一份力。所以，班级的习惯有了好转，学生自我管理的本事有了提高。

在教学上，为了有效地提高教学质量，我首先从自我做起，改变观念，努力改善课堂教学，认真备好课，做好课前准备，上好每一节课。注意培养良好的学习习惯，提高学生的自学本事。没有良好的学习习惯，学习谈不上自觉学习，抓学生坚持预习的习惯，学生借助课后思考题，使用工具书，查阅资料，扫清学习上的障碍，做到勤检查。培养书写规范工整的习惯，修改文章和订正作业的习惯。优化教学方法，充分发挥学生的主体作用。课堂上，想方设法让学生经过眼、手、口、脑各种活动，获得学习的乐趣，培养健康的个性。阅读教学以读为本，训练为实。在教师的指导下，让学生自读、自悟、自得。读的过程中，读出适当的语气，重视让学生默读，让学生在读中思考，从而培养学生读书的习惯和情趣。要求学生学会学习。在学习过程中，强调学生本身进取参与、吸收，成为教学活动中的主人。我所任教班级的语文学科成绩在年级中取得较好的成绩，受到学校领导及家长的好评。

另外，我进取参加教学教研活动，与同年级的教师进行教学的研讨，认真开展备课组的活动，进取地进行同课异构，努力提高课堂效率。多次参加课外时间的听课学习活动，积累自我的教学经验，向最前沿的教学理念学习，向有经验的教师学习，撰写的德育论文获得市级二等奖，撰写的教育教学论文送区级参评，就这样，我努力使自我的教育教学更加丰盈起来。

我明白，教育是一项长期的工作，更需要长久的投入，才能看到硕果，所以，今后的工作中我将继续努力，刻苦钻研教育教学工作，以更饱满的热情投入其中，让教育的光芒更灿烂。

**个人述职自我评价篇十一**

本人\_\_\_年\_月投身\_\_\_\_教育事业，分别在\_\_\_的三贤、光明、花房子、凉风等\_\_任教。\_\_\_\_年调至\_\_\_\_\_中学，分别从事过\_\_、\_\_、\_\_的教学，后因工作需要，学校安排我从事了\_\_教学至今。

从教以来我一向严格要求自我，刻苦学习，努力工作，兢兢业业，在德、能、勤、绩四个方面表现良好，能真正做到为人师表、教书育人，较好的完成教育教学工作任务，尽到了一个教师应有的职责，受到上级、同行和学生的认可和好评。

在政治思想上，坚持党的四项基本原则。能认真学习党的路线、方针和政策，热爱本职工作，忠于职守，追求提高，团结同志。我进取参加各级组织的一系列学习活动，将学到的理论知识切实运用到工作实践中，做到学高为师、身正为范，热爱学生，真诚对待学生，受到学生的好评。

在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，认真备课、上课、实验，不计个人得失，忘命工作，20\_\_年病倒在讲台上，经过华西开膛破肚手术，花了6万元，我从死神手中逃了出来，虽然从新认识了生命的可贵，但为了工作，在没有完全康复的情景下，参加了到渔水村小的支教工作，受到了好评，也使自我收获了不少东西。

在教育教学中，服从安排，进取探索教学方法，努力提高自身的业务水平，自学了有关专业技术、教学科研等方面知识。进取参加了一系列的业务培训，使我在教学基本功上了有了较大的提升，能很好的完成各项工作任务，在大家的关爱下取得过不少的成绩，质量评估的一、二、三等奖几乎年年都有，并多次取得任现职的职称优秀。

在教研工作中，我长期担任\_\_教研组组长，我进取组织\_\_组的活动，参与讲课、听课、评课、学习新课标、探究升学命题的规律、安排\_\_教学计划、布置试题探究、组织团体备课等活动。曾有多篇教学论文获\_\_\_课改优秀论文一等奖。

总之，我做一行爱一行，在教育教学的园地中，认真耕耘，以上是我任现职以来的主要工作情景。虽然在任职期间取得了一些成绩，这是大家的关怀，领导的关心所至，但这些都已成为了过去。在今后的工作中，我将一如既往地努力工作，不断地从各方面提高自我，争取把工作做得更好，使自我无愧于人民教师这个光荣称号。

回顾过去，可圈可点;有成功，有失败。再次感激在座的各位领导对我的关心和指导，感激教师们在工作中给予的巨大的帮忙和支持!我的述职评价完了。

**个人述职自我评价篇十二**

时光飞逝，转眼间，一年又过去了，在这一年当中，我担任着现五(1)班的数学教学，在这当中我认真做好自我的本职工作，在平凡的岗位上默默付出着，收获着。现就将一学年的工作评价如下：

一、政治思想方面：

首先在师德上严格要求自我，认真学习和领会党的十八大精神，与时俱进，爱岗敬业，为人师表，热爱、尊重学生。并进取参加各种学习培训，为了提高自我的思想觉悟，每周认真进行政治、业务学习，并做好学习笔记。我还深知要教育好学生，教师必须先以身作则，时时做到教书育人，言传身教，以自我的人格、行为去感染学生。并在不断地学习中，努力使自我的思想觉悟、理论水平、业务本事都得到较快的提高。

二、教育教学方面：

加强学生的思想品德教育，使学生全面发展是教师的首要任务。我充分利用数学课，科学课有针对性在开展一些活动，提高学生的思想品德素质。用“小学生守则”、“日常行为规范”严格要求学生，规范学生言行，提高全班学生的思想素质，促进了正确班风、学风的构成。

实施素质教育首要问题是面向全体学生，使每个学生的素质都得到提高。教师必须关注班中的每一名学生，调动他们的进取性。用同

一个标准去衡量全体学生是不科学的。基于这种认识，为了使班中每一个学生获得不一样程度的发展，我在班中开展“自我与自我比”的教育活动。在全面了解学生的思想状况，学生基础，智力状况，身体素质，性格爱好的基础上，确定每一个学生的奋斗目标，同时，要求每一个学生都客观地、全面地评价自我过去，充分认识自我，然后在思想、学习、纪律、文体劳动、爱好特长等方面确定今后的奋斗目标，并坚持每月评价一次。

在班级学生转化工作中，要抓得准，做得细，有恒心，乐于帮忙。我善于抓住学生学习、劳动、班级活动中闪现的亮点，激发他们的上进心和求知欲。在课堂上，对于一些预知的疑难问题，师生共议解决后，我还异常叫他们起来复述，进行难点突破、巩固。而课堂上没解决的，再进行个别补习。由于长期如此，有些学生乐意配合教师的行动，他们学习也在慢慢地提高。让学生教育学生。有些事情在大人看来是错误的，但在孩子眼里却是真实和正确的。大人教育孩子时，总喜欢摆大道理，大谈自我的想法和体会，没有触动孩子的心理，让孩子教育孩子的方法很有效。我在课堂中开展“我是课堂小主人”的活动，让每个学生参与到课堂的管理中来，更好地促进课堂的发展，看到班级存在的问题和优势，为班级的发展出一份力。所以，班级的习惯有了好转，学生自我管理的本事有了提高。

在教学上，为了有效地提高教学质量，我首先从自我做起，改变观念，努力改善课堂教学，认真备好课，做好课前准备，上好每一节课。注意培养良好的学习习惯，提高学生的自学本事。没有良好的

学习习惯，学习谈不上自觉学习，抓学生坚持预习的习惯，学生借助课后思考题，使用工具书，查阅资料，扫清学习上的障碍，做到勤检查。培养书写规范工整的习惯，和订正作业的习惯。优化教学方法，充分发挥学生的主体作用。课堂上，想方设法让学生经过眼、手、口、脑各种活动，获得学习的乐趣，培养健康的个性。在教师的指导下，让学生自读、自悟、自得。重视让学生默读，让学生在读中思考，从而培养学生读书的习惯和情趣。要求学生学会学习。在学习过程中，强调学生本身进取参与、吸收，成为教学活动中的主人。

另外，我进取参加教学教研活动，与同年级的教师进行教学的研讨，认真参加学校组织的公开课观摩活动。坚持平时的听课学习活动，积累自我的教学经验，向最前沿的教学理念学习。

三、工作考勤方面：

我尊重自我所从事的事业，因为每一个孩子的身上都牵系着一个家庭的期望，所以在每一天的工作时间内都能按时作息，并进取运用有效的时间做好自我份内的工作。有急需处理的个人事务时也能做到按规定请假。

四、工作业绩方面：

一学年以来，虽然是平淡无奇的，但在默默的付出和努力中，我和孩子们明白我们在默默的成长着，提高着，我们有属于我们自我的心理历程和感悟，虽然我们还有许多亟待解决和改善的地方，但我们明白只要我们努力了，我们就是充实的，并且只要我们努力着，就会有期望在前方。

我明白，教育是一项长期的工作，更需要长久的投入，才能看到硕果，所以，今后的工作中我将继续努力，刻苦钻研教育教学工作，以更饱满的热情投入其中，让教育的光芒更灿烂。

**个人述职自我评价篇十三**

我于72年参加教育工作，1974年毕业于天津市南郊区师范学校，在随后的工作中，86年取得天津教育学院地理大专学历。曾在大港区太平村中学、远景中学担任地理等教学工作，1986年调入大港油田二中即此刻的海滨二校至今，从事初高中地理教学，兼任电教员等项工作。95年评选为中学一级教师，最近几年一向担任本学校七、八年的级地理教学工作。

在我从事教育工作三十六年的教学实践中，一向拥护党的领导。进取贯彻执行党的教育方针，忠诚党的教育事业，做到对工作兢兢业业，认真进行教育教学，深入钻研教法，掌握本科教学所需的文化知识。注重素质教育，为学校的教育教学工作做出了必须的贡献。

主要工作与业绩：

1、认真钻研新教材和新大纲。搞好素质教育，教学水平不断提高

平时认真备课写好教案，精心准备好地理课件，备好每一节课。课上认真组织教学，从学生的实际出发，不断改善教学方法，坚持知识联系实际，采用多种教学方法，激发学生独立思考和创新思维，在培养学生获取知识、应用本事以及分析与解决问题的本事上下功夫。教学手段上强化直观教学，能够熟练的运用录像、投影、电脑等多媒体电教手段进行教学，增强了学生学习兴趣、加强了师生之间的互动与交流。课下进取的辅导学生的学习，在思想上耐心的教育帮忙他们，使学生喜欢自我所教的学科，每年自我所教班级学生考试成绩均处于油田范围中上等水平。今年08年七年级地理考试油田第二名，07年与08年我校八年级参加天津市地理会考，地理成绩名列前茅。全部达标，其中08年八年级的学生地理会考成绩90%为优秀与良好的最好成绩，提高了我校的地理教学水平。

2、开展素质教育组织学生进取地参加全国地理科技大赛

本人进取的组织本校的学生参加20\_\_年—20\_\_年第二届地球小博士全国地理科地理科技大赛，比赛持续两个月的时间，本人认真组织，细心辅导，我校师生进取参与。活动得到学校领导大力支持，在此次比赛中我校成绩优异!经过本人的努力

我校被授予全国地理科技大赛优秀组织奖;全国地理科技示范基地的称号，并授予牌匾为我校争得了荣誉。本人也在全国地理科技大赛荣获全国优秀指导教师一等奖，并授予全国优秀科技辅导员的称号!

我校中小学生近150人报名参赛，其中15人在第二届地球小博士全国地理科技大赛中获得一、二、三、等奖

3、进取参与各项教学研究活动与比赛。不断提高教学水平，

平时本人进取参加教学基本功与教学公开课的比赛，进取撰写教学论文。结合地理教材资料，经常制作地理教学课件并运用与课堂教学，使教学质量不断提高，

20\_\_年我撰写的《浅谈初中地理教学精神的培养》论文，获得区海滨和研究教法教育中心20\_\_年“教育创新”论文区级三等奖并获得区级成果认定奖。

1998年12月由本人设计制作的录象教材数学《圆锥曲线定义》获得市市教育局颁发的三等奖。

20\_\_--20\_\_年，获得校级教研公开课评比二等奖。

20\_\_--20\_\_年，获得校级创优课优秀奖。

20\_\_年，获得滨海教育中心教师公开课比赛二等奖。

20\_\_年，我撰写的论文《在地理教学中培养学生创新思想》获得国家级一等奖。

20\_\_年，获得教育中心初中教师基本功大赛地理学科三等奖。

在我兼任电教员工作期间在1999年12月，我校在油田取得了《利用现代教学技术优化课堂教学》先进学校的称号。

1999年和20\_\_年连续两年，我获得了《教育处关于利用现代教学技术优化课堂教学》的先进个人称号。

4、自觉完成领导交办的其他工作。

在兼任电教员其间还为学校作了很多的其它有益的工作，如每年配合学校的团队活动、学校的运动会、艺术节的文艺演出，学生会操等大型活动，主动做好广播设备的安装和录像、摄像等工作。多年来，先后为学校义务维修了各种教学、电教电路等无数设备。为学校节俭了很多的教育经费。

各位领导、教师们：我从事教学几十年，自认为工作勤奋，严肃认真，忠于职守，遵守纪律，不畏艰苦，服从领导，不计名利，团结同志。付出了半辈子的心血，给学校做出了很大的贡献，现已临近退休年龄，参选机会不多，异常盼望能顺利晋级，做为对自我工作的肯定。请大家给与多多地支持。

多谢。

**个人述职自我评价篇十四**

尊敬的各位领导、同志们：

20\_\_年9月，我由东营泰基汽车销售服务有限公司调到寿光玄武任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了必须的贡献。我也做了很多的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下头，我向大家简单报告工作情景。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司坚持高度的一致。我始终认为，仅有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自我的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理本事

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自我的职责，进取协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我进取向领导反映职工的意见和提议，认真维护职工权益，进取为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送到达每名职工心中。

三、推进工作的全面提高

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情景，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，进取拓展外部关系，认真做好接待工作。进取向公司领导提出自我的提议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就能够为集团和职工食堂供给绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，构成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自我在工作上的失误也能主动承担职责，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，可是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自我的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自我首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。经过将近一年的努力，我在工作上取得了必须的成绩，我认为大体上是好的，可是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导本事有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也期望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

多谢大家。

**个人述职自我评价篇十五**

尊敬的各位领导、同事们：

自从20\_\_年1月3日中山市荣德汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，可是我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮忙和配合下，才有了今日的我，所以我要衷心的说一声：多谢!能够参加今日的述职我倍感荣幸，同时更期望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理本事

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识坚持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面坚持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，坚持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台必须要坚持两位以上的销售接待人员，同时接待台要坚持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要坚持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要坚持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每一天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有必须的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要坚持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，坚持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：必须要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会进取进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互欢乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，可是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自我的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自我会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、评价

我也清楚地明白我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自我的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自我应有的贡献，同时更期望大家对我今后的工作给予支持和配合。

多谢大家!

**个人述职自我评价篇十六**

尊敬的各位领导、同志们：

6月，我任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同事和朋友们的协助下，销售部完成了每年的销售工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了必须的贡献。我也做了很多的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下头，我向大家简单报告工作情景。

一、加强学习，提高素质

作为销售部经理，要想做好本职工作，首先必须在思想上与厂部和公司坚持高度的一致。我始终认为，仅有认真执行厂部及公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售工作。为此我认真学习了厂部文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行厂部和公司领导的各项指示、指标及规定。时刻不放松学习，始终使自我的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理本事

作为一名销售部门干部，能做到恪尽职守，认真履行自我的职责，进取协调与厂部公司及各部门的关系，作好本质工作，配合各部门做好工作。刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了销售及管理的工作方法，认真落实厂部要求，实行公开、民主管理。在工作中，我进取向领导反映公司客户的需求和消费者的评价及市场变化。反应部门员工提出市场的意见和提议，认真维护客户和消费者的权益，进取为客户在公司的发展及价值收益上创造条件。提高部门员工的整体销售水平和整体服务客户意意识，定期回访新老客户等，将公司对客户的意见或是提议及时的能够反应到公司并及时的给予解决。解决好本部门员工的福利及收益问题。按照公司的多劳多得，凭本事得收益的理念，打造好部门的团队精神，创造出更加出色的业绩。

三、推进工作的全面提高

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，出色地完成了各项销售指标和领导交办的各项任务。上任初期，根据厂部文件结合本公司实际情景，制定、完善了一些公司销售制度，包括考勤、回访、出差补助、电脑、处罚等，在公司领导带领下，进取拓展外部业务关系，认真做好销售工作。进取向公司领导提出自我的提议，力争做到销售要有新思路，工作要有新举措。春节过后，业务部做出了区域上的调整。结合业务人员的本身业务本事做了市场区别来做。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，构成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自我在工作上的失误也能主动承担职责，并努力纠正。经常和部门员工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅仅把握了员工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，可是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，员工看干部。作为一名中层干部，我深知自我的一言一行是很多同志们行为的标尺。员工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自我首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对工作的简要回顾。经过将近二年的努力，我在工作上取得了必须的成绩，我认为大体上是好的，可是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导本事有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也期望全体同事对我今后的工作给予支持和监督。

多谢大家!

**个人述职自我评价篇十七**

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\_个月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的评价，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一、“5个一”的成绩客观存在

1.启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过\_\_家，经过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a、b、c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近\_\_家;渠道客户掌控力为80。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，供给了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程并且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员\_\_人，管理人员\_\_人，后勤人员\_\_人。各人员述职时间、行销经历参差不一样，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业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勒协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在评价上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不一样级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作资料也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，构成了“评价问题，提高自我”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，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\_个品种，\_个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、促销、人员重点促销等。经过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率到达70--90之间，在县级市场的普及率到达50--80，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我公司的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5.实现了一笔为部门的正常运作供给经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心经过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元;毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转供给了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，经过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，所以，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、“3个无”的问题亟待解决

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

虽然营销中心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，可是，没有构成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2.无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅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，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、进取坦荡的胸怀应对客户和

同事，我们就不能更好地前进。我们明白，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委职责、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身提高，不要被不需在意的的人和事影响了我们的提高。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

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，哪个客户需要线开发，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到达效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应当采取什么样的策略，什么时间应当回访，应当采用面谈还是电话，都是需要研究的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、5条提议仅供参考

1.重塑营销中心的主角职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。经过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2.建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“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。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3.调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有进取性，客情关系会更加紧密。

4.货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人(专车)发送;款由对应业务人员收回，一来能够改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来能够降低货款风险;三来能够促使出货渠道流畅。

5.改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励(提成)：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

评价：

“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，我坚信经过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合构成“拳头”能量，期望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码!我们必须能在疲软的经济里建功立业!

我们此刻的确困难，单我们决不贫穷，因为我们有能够预见的未来!

**个人述职自我评价篇十八**

本人于20\_\_年毕业于湖南科技大学，化学教育专业，同年到江华二中从事初高中化学工作至今。，在江华二中工作的这7年中，成长最快的的也是上完一届高三的近三年，一向担任年级化学备课组长。现将现将本人09~10这一年以来的工作情景简述如下：

一.认真学习，提高思想认识，树立新的理念

紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。经过学习新的《课程标准》，使自我逐步领会到“一切为了人的发展”的教学理念。

二.教学工作

教学工作是学校各项工作的中心，也是检验一个教师工作成败的关键。多年来，一向向经验丰富的教师请教学法、教法。在坚持抓好新课程理念学习和应用的同时，我进取探索教育教学规律，在班级整体成绩的提高取得了明显效果。在本年度我任教的班级的(无论是文科还是理科)化学成绩，在所有月考，期中、期末考试中成绩均居同层次第一。作为备课组长团结组内的年轻教师，坚持团体备课以老带新，在钟主任的指导下，依靠团体力量，在与一中生源相差悬殊的情景下，第一期的期末质检我们与一中缩小了差距，上期质检考试中我们平均分，及格率均超过一中，高分段人数与一中持平，这期的目标是全面获胜。

三.班主任工作。

作为一名班主任，我的班务工作主旨是：以“尊重、信任、共情、关注”八字来要求自我，既教书又育人。本年度班级的成绩和班风建设在年级中一向位居前列，在学校和年级组织的篮球赛，辩论赛，运动会等大型团体活动均取的了前三名的好成绩。

四.教研教改

教研教改方面，撰些相关论文《高中化学总复习探索》发表在学习方法报、《高中新课程中体会与反思》获省二等奖，校级观摩课《化学反应速率与限度》或二等奖。今年担任课题组组长开展县级课题《新课程高一化学上下衔接研究与实践》等，今年指导李日花、廖祥波教师在学校青年教师比武理综组均获二等奖。今年被学校推评为县级优秀教师。

成绩属于过去，我将把每一天当做一个新的起点，继续努力。

**个人述职自我评价篇十九**

本人\_\_\_年\_月投身\_\_\_\_教育事业，分别在\_\_\_的三贤、光明、花房子、凉风等\_\_任教。\_\_\_\_年调至\_\_\_\_\_中学，分别从事过\_\_、\_\_、\_\_的教学，后因工作需要，学校安排我从事了\_\_教学至今。

从教以来我一向严格要求自我，刻苦学习，努力工作，兢兢业业，在德、能、勤、绩四个方面表现良好，能真正做到为人师表、教书育人，较好的完成教育教学工作任务，尽到了一个教师应有的职责，受到上级、同行和学生的认可和好评。

在政治思想上，坚持党的四项基本原则。能认真学习党的路线、方针和政策，热爱本职工作，忠于职守，追求提高，团结同志。我进取参加各级组织的一系列学习活动，将学到的理论知识切实运用到工作实践中，做到学高为师、身正为范，热爱学生，真诚对待学生，受到学生的好评。

在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，认真备课、上课、实验，不计个人得失，忘命工作，20\_\_年病倒在讲台上，经过华西开膛破肚手术，花了6万元，我从死神手中逃了出来，虽然从新认识了生命的可贵，但为了工作，在没有完全康复的情景下，参加了到渔水村小的支教工作，受到了好评，也使自我收获了不少东西。

在教育教学中，服从安排，进取探索教学方法，努力提高自身的业务水平，自学了有关专业技术、教学科研等方面知识。进取参加了一系列的业务培训，使我在教学基本功上了有了较大的提升，能很好的完成各项工作任务，在大家的关爱下取得过不少的成绩，质量评估的一、二、三等奖几乎年年都有，并多次取得任现职的职称优秀。

在教研工作中，我长期担任\_\_教研组组长，我进取组织\_\_组的活动，参与讲课、听课、评课、学习新课标、探究升学命题的规律、安排\_\_教学计划、布置试题探究、组织团体备课等活动。曾有多篇教学论文获\_\_\_课改优秀论文一等奖。

总之，我做一行爱一行，在教育教学的园地中，认真耕耘，以上是我任现职以来的主要工作情景。虽然在任职期间取得了一些成绩，这是大家的关怀，领导的关心所至，但这些都已成为了过去。在今后的工作中，我将一如既往地努力工作，不断地从各方面提高自我，争取把工作做得更好，使自我无愧于人民教师这个光荣称号。

回顾过去，可圈可点;有成功，有失败。再次感激在座的各位领导对我的关心和指导，感激教师们在工作中给予的巨大的帮忙和支持!我的述职报告完了。

**个人述职自我评价篇二十**

本人\_\_\_，女，现年38岁，20\_\_年6月毕业于衡阳师范高等专科学校中文系，同年8月参加工作。20\_\_年9月获得中学二级教师资格。20\_\_年经过自考取得湖南师大汉语言文学专业本科文凭。从教至今已有16个年头，现担任株洲市\_\_\_学校的语文教师。下头是我晋升中一职称的述职报告。

一、立场坚定，政治素养高。

虽然很多年来我的“政治面貌”一栏一向是“群众”二字，但我从没把自我当一个社会的旁观者。我以自我是一个中国人为荣，以自我生活在中国为傲。风声雨声读书声声声入耳，家事国事天下事事事关心。我关注北京奥运上海世博汶川地震，也热情参与株洲创卫创文创模，做一个进取维护国家形象有职责感的中国公民，做一个城市建设人人有责的株洲市民。

二、扎实勤勉，教学本事强。

从踏进师范那条大门开始，我就一向以“学高为师，德高为范”要求自我。参加工作后，我认真钻研课本，虚心向他人请教，备好每一堂课，上好每一次课，批阅好每一本作业。每每碰到教过的资料，我总是根据学生的具体情景和课标的新要求重新斟酌教学目的，以第一次教的心态应对那些熟识的老朋友。由于自我的用心专注，所教班级语文成绩总是不断提升。上一届毕业班110、114班中考语文a等率到达60%，远远超过市平均20%。至于作文教学，我深知“授之鱼不如授之渔”，所以十分重视学生的互评互改写反思，自我再次评阅时也是毫不吝啬自我的评语和欣赏之词，还经常进行面批。如此，一次作文的评改不仅仅是写作水平的提升，并且也是一次心灵的沟通交流。20\_\_年，我和学生与时俱进，在新浪博客上开辟了我们的习作天地，将同学们平时写的好的大作文、周记、演讲稿传到上头。学生写作的兴趣与日俱增，上一届110班的谭惟楚、刘薇、易心婷同学更是有多篇文章在株洲晚报上发表。此刻我们的博客“演绎那扯淡的青春”已经3周岁了，它不仅仅是新一届学生的习作的乐土，也成了往届学子们回首的恋恋故园。我自我关于作文的论文《朱笔轻点，朵朵花开》、《用作文讲评的火，点亮学生的语言之灯》分获市二等奖、省一等奖，并先后1

1次在各级学生作文大赛中获指导一、二、三等奖。

三、春风化雨，德育行天下。

教书育人，缺一不可。在平时的教学中我常利用语文的学科特点对学生进行品德方面的熏陶，带领他们徜徉中华源远流长的文化长河，领略祖国的壮丽山川秀美风光，拜见古今中外的名人，感受时代脉搏的跳跃，激发他们的民族自豪感和对伟人崇高品质的向往。在当班主任的日子里，我尤其注重“爱”和“诚信”的培养。我们在班上设立了“天使旅行箱”，就为了团体外出游玩时班上同学“一个都不能少”，我和他们一齐为《读者》报道的那位有103个孩子的贵州乡村教师李教师以及他的学生们捐款捐物，刘安之同学一次性捐出他3000元的奖学金。我们自发的为兄弟学校淞南中学一位患白血病的同龄人奉献爱心，我们及时向班上一个有自杀倾向的同学伸出了援助之手，还所以创立了一个独特的班级节日“饼干节”。此刻他们已各奔东西，但每年的10月30日，奥利奥、徐福记饼干的的香甜依然萦绕在我们身旁……至于诚信，我告诉我的每一个学生“人，无信不立”、“诚信是一张最好的名片”。71班，曾和我一齐“寻找失落的诚信”;110班的学生，都是“当诚信遭遇盗版”的当事人。稚嫩的肩膀在渐渐学会职责的担当，我也进取鼓动他们参加社会上的公益活动。20\_\_年，为了转化一个孩子，我动员他的母亲参加了株洲市的“集聚萤火，保护母亲河

”的徒步湘江活动，然后亲自陪着他们从株洲走到湘潭。今年的“五一”，我又带着5个学生跋涉在湘江两岸，并全部获得走完全程的荣誉证书。此刻他们已经毕业，却道：“谭教师，明年徒步湘江报名记得叫我，我还要和你一齐走!”

四、毫无保留，关爱小年青。

让我感动的还有身边几个小年轻。因为学校“新老教师传帮带”的活动，我有幸成为了他们的师傅。每当他们有什么疑惑困扰，我总是悉心询问，并提出自我的提议或办法。我也常常去听他们上课，然后和他们促膝交流，一齐商讨这篇文章的最佳授课方案或某个问题怎样提最具针对性。要外出赛课了，我和他们从最初的导入语开始，认真设计每一个教学环节，斟酌课堂的亮点。虽说自我也才疏学浅，但他们凭着那股子勤学好问、刻苦钻研的精神，不仅仅把自我的学科打理的风生水起，并且在校内外的赛场上技压群芳载誉而归。伍慧教师在今年11月初的芦淞区语文“创新高效”课堂教学比武中夺得一等奖。另一位叫饶婷的，未到而立之年，却已经挑起了我校双主阅读课题的大梁了。

五、笔耕不辍，教学无止境。

学无止境，教书亦是。除了平时的常规教学和校内学习，我还广泛的阅读相关的理论书籍，并对平时的教学成果或反思进行归纳评价，形诸文字，先后有《浅谈中学生常见错别字的成因及对策》、《让玫瑰，在学校轻轻绽放》、《巧化尴尬，玩转课堂》等多篇论文获省市一、二等奖。虽然因为辞职的原因被迫中断了继续教育证上的“升格”，但自20\_\_年9月踏上株洲市外国语学校这片沃土后，我又进取投入到各类继续教育的培训，和同事们奋战在“校本课程”的田野，在网上理解非学历的远程教育，学习新课标，去兄弟学校研讨交流。此刻，我又和大家在“双主阅读”的这条大船上扬帆起航了。

教书之路漫漫兮其修远兮，育人之职责重也道远。既然当初选择了这条道路这扇校门，无论坎坷抑或通达，无论门内是春华秋实还是秋风萧瑟，我也定将一如既往的跋涉苦修，就为了青春飞扬时的那份承诺和一名人民教师的职责。

**个人述职自我评价篇二十一**

一学年来，我本着对职业负责、对专业负责、对学生负责的原则，勤勤恳恳地工作着。现将本学年的工作情景评价如下：

一、德

要想成为一名合格甚至是优秀的教师，首先需要拥有高尚的师德。我进取参加学校安排的每次思想教育活动，也进取学习十八大精神，在实际的工作中寻找一条科学的发展之路。教学思想端正，工作态度好。从各方面严格要求自我，进取向老教师请教，结合本校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。

二、能

工作中，我认真备好每一节课，改好每一次作业，关心每一名学生。经常给学习有困难的学生补习功课，针对学生中出现的问题及时调整教育教学策略。本学年，我任教九年级四班政治教学，我以和蔼可亲的态度与学生相处，以灵活多变的教学手段进行课堂教学，所以受到了学生的喜爱。

工作之余，我不断加强自身的学习，多读书，多钻研，进取撰写教育教学论文。在教务和校务工作中，我牢固树立服务意识，尽全力做好自我的工作。

三、勤

我每一天坚持在学校认真工作，从不迟到早退。当要外出学习时，认真履行学校的调课和请假制度，做好各项教育教学工作。

一年来，我努力提高自身的业务水平，进取参加学校组织的校本教研活动和各类上级组织的教学研讨和培训活动。

四、绩

教学成绩：作为教师，首要的是组织好自我的教学。所带九四班政治教学成绩名列全镇同级同科

开学初期我结合本班学生的实际情景先任命了班干部经过一个月的表现，以及经过各种渠道了解他们的详细的成长变化情景，本着用人唯贤，选出了新的、得力班干部，组成班委。我本着“用人不疑，疑人不用”的原则，选好班干部，安排好职务，下放权力，大胆放手他们去管理班级，效果不错。

评价成绩之余，我也进取反思自我的不足，在今后的工作中，我将扬长避短，努力学习，不断提高，努力工作，再创佳绩，做好工作计划，有条理地开展工作，不负教师这个光荣称号。

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