# 最新初三老师个人工作总结(二十三篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-07-31

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**初三老师个人工作总结篇一**

在平时的教育教学中，我坚持以鼓励为主。鼓励会使学生的心态更加积极，更加开放。鼓励的方式多样，一句热情的话语，一个赞许的眼神，一次亲切的抚摸，都能让学生心荡涟漪，如沐春风。学生在老师的鼓励下，更倾向于作积极的尝试。如果在尝试中体验到成功，从此便有可能努力向上前进。老师对学生的鼓励以及对学生通过努力后取得成绩的肯定，可以不断筑高学生的起点，而学生也有了自己前进的动力。另外，班主任帮助学生树立目标，有了目标学生前进就不会迷失方向，更能够以积极的心态迈出坚定的步伐。班主任不但帮助学生树立目标，更要让学生自己学会制定目标。让学生学会激励自己，随时调整自己。

二、改变形象，让教育形式贴近学生。

原先总认为班主任在学生面前应该板着脸，让学生怕你，这样学生才会服贴，班风才能纯正。现在看来并非如此，在不影响正常工作和学习的前提下，班主任放下师长的架子，和学生开开玩笑，套套近乎，师生“打成一片”。这样，一句亲切友好的玩笑往往让师生间的心灵拉得更近，学生会从内心真正敬重、亲近班主任。班主任便能更好的开展教育工作。学生也会更乐意接受班主任善意的批评教导，从而减免“口服心不服”的现象。

原先在做学生思想工作时，常感觉大道理已说尽，自己劳力费神，苦口婆心，而学生却无动于衷，厌烦乏味。这往往是大道理太过枯燥，缺少血肉。后来学着以他人事例和自身体验为参照，现身说法。动之以情，晓之以理，以平等民主谈心的方式和学生推心置腹，与学生互动共鸣。却恰恰起到“事半功倍”的效果。

三、抓好学生日常行为规范，及时发现解决问题。

每到初三，许多学生开始在思想上出现较大的变化。不少学生已经进入“青春反叛期”，他们常常自认为已经长大，对条条框框的限制约束表示很反感，因而在思想上有很多的麻痹松懈。作为班主任，我适时在学期伊始之际，召开主题班会，让学生交流体会遵规守纪的重要性，从思想上给学生深刻的认识。在实际工作中，狠抓日常学习生活中不守纪律的现象。如课上睡觉，旷课迟到，打架骂人，不做作业，顶撞老师等行为。让学生“换位”思考，并积极教育引导。让学生在反省中受教育，培养自己良好的行为习惯。尤其针对初四学生的思想复杂偏激，情绪多变的特点，班主任要及时发现存在的问题，同学生交流谈心，排解问题。同时班主任应多观察,多调查,抓住事情的苗头,防微杜渐,防患于未燃。

四、抓好后进生转化工作。

后进生大致分成三种类型：一是学习差生，表现为无心向学，沉闷寡欢。二是思想品德差生，表现为沾染上不良风气，违反校纪班规，随心所欲，难以自控。三是“二合一”的双差生，人数不多，但负面影响很大。而这样的学生又以留守学生居多，家庭隔代教育不力，往往导致这些学生任意放纵。并且在大多时候又很难取得家庭与学校教育配合统一，对待这些学生更需要班主任倾注心血和爱心，使其转化。

我在差生转化工作中从以下几个方面做起：

1、争取家长配合发挥家庭教育作用。学校家庭联手打造孩子的未来形成强大的教育合力，在实际工作中采取家访，请家长来访的形式，汇报学生在校的表现，争取家长支持配合。

2、对差生分层次分类别教育。对待特殊的学生提出特殊的要求，并通过开展各类有益活动，发挥特长，转移兴趣，变“无所事事”为“有所事事”。比如，我班上有几个调皮捣蛋的学生整天坐不住板凳，却对篮球兴趣浓厚，我帮他们成立篮球兴趣小组。利用课余时间打打篮球，并和他们约法三章，如果违反纪律随时撤消篮球队。这几位学生果然收敛许多，学习态度也端正明朗很多。

3、尊重后进生激励后进生。尊重后进生的人格，以表扬为主，发现挖掘后进生的闪光点，给他们“用武之地”激发他们热情，增强他们信心，比如有的后进生劳动很积极，肯卖力，可以委任其劳动委员一职，负责班级卫生管理，有的后进生让他充当纪律委员一职。他们在记录班级纪律的同时也约束规范了自己的行为，班主任也多了表扬的依据。

4、致力学风建设，充分发挥先进群体对后进生的感染作用。先进群体的榜样作用是巨大的，在良好学风的包围中，少数后进生蠢蠢欲动的欲望便能打消很多，先进带动落后，在先进群体的感召下，加之班主任循循善诱，天长日久，后进生会逐渐走向积极康健的大道。

五、培养良好的学习态度和习惯。

1、化被动学习为自主学习。到了初四，面对毕业升学考试，学生已经逐步摆脱初一、二时期的幼稚和盲目，学习目的日渐明晰。班主任可以乘势开发学生求知上进的内在动力，分析形势，明确任务。引导学生自觉确定学习目标，制定学习计划，选择学习方法，学生在学习过程中要学会自我监控，自我指导，自我强化，自觉主动的钻研知识，只有化被动学习为自主学习，学生才能积极拓展提升自己，取得长足的进步。

2、鼓励竞争，强大自我。没有竞争机制，集体便没有活力，个人便没有危机感，班主任应在班集体创造出强有力的竞争局面，用竞争激发学生昂扬的斗志，挖掘学习巨大的潜能。我在语文课堂上经常开展各种类型竞赛，比如背诵、朗读、默写竞赛，利用活动课适当开展作文、演讲、书写、辩论比赛，绝大多数班干，科代表也是依据成绩竞争上岗。通过竞争，学生会提高学习积极性，增强完成任务的紧迫感，有效提升学习效率，从而改掉学生拖拉懒散的作风。

3、让学生学会“会学”。“未来社会的文盲是没有掌握获取知识方法的人”，班主任应引导学生真正认识“会学”的意义，认识自学能力的重要性，我用身边同学的成功经验启发学生，用自己亲身体会告知学生，利用班会和恰当时机，经常渗透学法指导。学习有规律可循，但又因人而异，因此在学法指导上我既有整体上的指导，又能注意个别指导，同时也创造条件进行学习方法交流，让成功学生谈经验体会，让学生在交流中吸收借鉴他人经验，改善完善自己的学习方法。

4、防止偏科，全面发展。班主任应时刻关注学生各学科的均衡发展，引导学生不断强化薄弱学科，突破重点，帮助偏科学生建立自信，提升兴趣。班主任应和各学科老师保持密切联系，随时把握偏科学生学习情况。和科任教师一起为他们出谋划策，排解困难，并利用课余时间个别辅导，开开“小灶”。

以上是我在班主任工作中的几点心得，班主任工作锁碎而繁多，它渗透在学生思想、学习、生活的角角落落，说不完道不尽。总而言之，班主任既是联系各科教师与学生之间的纽带，又是沟通学校、家庭、社会的桥梁，班主任既是导师又是慈母，既要顾全大局，高瞻远瞩，宏观引领，又要体察入微，深入角落，关心呵护，但愿班主任辛勤的汗水能浇艳学生成功的花朵。

**初三老师个人工作总结篇二**

近几年来，我校招生就业工作坚持从学校可持续发展的战略高度出发，抓住职业教育良好就业前景，以就业拉动招生。做到领导重视、全体动员、认识到位、组织到位、措施到位、落实到位，高标准严要求顺利地完成招生工作。

一、20xx年招生工作

㈠基本情况

20xx年参加我校面试学生2800人，计划招生810人，实际招生1079人，是搬到新校后招生人数最多一年。

㈡、20xx年招生工作的主要做法

20xx年招生工作在上级领导的高度重视下，统一组织，科学调度，各处室教研组通力协作，全校教职工积极发挥主人翁意识，不断探索新的招生工作方式方法，措施得力，超额完成今年招生计划。主要做法如下：

1、提早动手，周密布署

今年招生工作，学校领导重视，责成学生处早做计划安排，诸事走在前，取得了显著的成绩。

今年秋季招生，20xx年2月份就开始着手制定招生计划了;因为提前动手，掌握了主动权，我们充分清了各生源校毕业生的人数及升学意愿，有针对性的制定招生任务，有目的、上门动员，使招生人数一路攀升。所以4月份，在教育局的主持下，我们邀请xx区各初中校长座谈，在座谈会上我校x校长详细介绍了我校办学情况，带大家参观学校实训室，提高了校长们的认识;4月份我们动员部分教师组成七支宣传队到全市初中校进行招生发动宣传，发了广告20000多份;5月1日、2日进行招生面试，5月14日新生报到，5月24日缴校服费，8月中旬报名注册。

2、领导带头，包片包校;教职工积极参与，成立强悍招生队。

在近几年招生工作中，有一个成功的经验，就是每次招生都是领导带头，包片包校;全体教职工发杨主人翁的精神，积极参与其中，抽调出责任心强、能说会道的教师组成强悍招生队，学校所有领导必须参与其中。领导带头\*生源校，体现了我校对招生工作的重视，也能引起生源校的重视。招生队的教师们充分利用在各校熟人、亲朋好友、同学等关系进行广泛地联系，他们在教学任务繁重情况下克服困难，不计较个人报酬，牺牲节假日休息时间，为学校招生工作尽力。

3、多渠道、多形式加大招生宣传工作

俗话说得好，酒香也怕巷子深，职教招生，宣传先行。在历年的招生工作中，我们采取了多种形式和方法，广泛进行宣传。主要有①电视媒体宣传：先后在省电视台、市电视台通过专题片及招生广告的形式进行宣传。②报纸媒体宣传：先后在海南日报、海口晚报、《省中招指南》《市中招指南》进行了广泛宣传。③印制画册进行宣传。每年招生前，我们都要印制大量画册发放到学校进行职教招生宣传④装备宣传大蓬车下校宣传。在今年秋季招生中，我们装备了三辆宣传车，连续下校宣传15天，把全市的学校都跑了一遍，让每位学生都知道职教业教育的好政策。⑤制作招生简章、招生宣传彩页、招生传单等进行宣传。在招生工作中，我们适应市场发展，及时调整专业并制作精美宣传资料。

4、经常向上级汇报工作，清职教发展动态，第一时间了解国家关于职业教育新政策，并应用于招生宣传中。

20xx年校长调入我校担任校长后，他组织教师多次考察外地办学经验，经常向盛市领导汇报工作，搜集职教发展的新经验和好政策。在今年招生中，我们宣传的一个亮点就是国家助学金，虽然只有一部分学生才能享受，但我们已将这项政策宣传到了每一个家长心里。

5、以就业促招生，将优秀毕业生事迹做为招生宣传的亮点

就业和招生是职业学校工作中很重要的两个部分，他们相互制约也相互促进。在招生中，我们唱响就业这根主旋律，以就业促招生。在今年招生中，我们邀请了已经毕业的同学到各生源校去现身说法，从他们初中毕业时的想法说起，怎么到职学，怎样学到技术后被学校安置出去，有了好的工作，实现了自己的理想等等。取得了明显的宣传效果。

**初三老师个人工作总结篇三**

20xx年在办公室主任的正确领导下，我服从领导的指导与安排，着重围绕员工薪酬管理、社保保险管理、后勤管理等三项工作重点，注重发挥总经办“以人为本、服务第一”的管理理念。为总经办作出了用心的贡献。现将一年以来的工作状况总结如下：

我主要负责员工薪酬管理、社保保险管理、后勤管理职能。具体为：

1、公司的考勤管理工作：每月统计员工指纹记录并对各部门考勤状况进行考核工作，收集并制作公司考勤表。

2、薪酬资源管理工作：根据考勤制作月度工资表，每月统计员工工龄并对工龄工资进行调整。结上x年底工资总额共使用529.84万元，劳务费用共使用49.92万元。今年制订了新的工资管理办法和绩效考核办法。

3、招聘配置工作：结止x年底公司共105人，合同化员工11人，市场化员工77人，劳务用工17人。本年度招聘市场化员工19人、离职1人，系统内调入合同化员工5人、调出1人，劳务用工离职3人，为员工食堂招聘员工7人。今年对公司组织机构和岗位设置时行了梳理工作，并编制了岗位说明书工作。

4、人事系统管理工作：每月将员工工资状况维护到sap系统里，并及时维护员工相关信息，及时检查错误提示并及时修改。

5、劳动合同管理工作：本年度新签订劳动合同24人、续订劳动合同25人，将劳动合同签订、续订、解除状况登记到市人事局的劳动用工备案系统里，并打印劳动合同管理台帐到劳动局盖劳动局劳动合同管理章。

6、人事档案管理工作：本年度共接收员工人事档案11份。7、职业技术职称工作和技能鉴定工作：今年职称工作2名员工确认初级职称、5名员工参加初级评审职称、1名员工参加中级评审工作。技能鉴定工作23名员工参加初级工鉴定，2名员工参加中级工鉴定。

8、后勤、办公用品采购服务工作，采购办公用品工作、每月按要求为各部门领导办公用品，并登记库房用品出入库及商品的分类录入、记账、出库、汇总、库存商品帐的盘点核对工作。今年共发放劳保4次，员工福利发放3次，今年统一订制了公司员工正装的工作共94人，采购防静电服和防静电棉鞋并发放工作。负责公司员工手机电话补的缴费等业务办理工作。统一订购了x年报纸及杂质的订阅工作。

9、员工的社会保险工作：为了保障员工的利益，按社会局的要求按时完成每月申报和缴纳税款的工作，本年度共缴纳五险一金112.29万元。

10、报表工作：每月登记人事报表共12份、五险一金表格共48份、上级交办的其他报表工作均按时完成。配合财务部编制了x年资金预算工作。

11、领导交办的其他工作：负责组织安排公司搬家工作，配合新办公楼物业管理办理员工出入证的工作。

**初三老师个人工作总结篇四**

根据公司需要，目前担任保安一职，负责安全护卫工作。本人工作认真，细心且有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦。入职已来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，现在以一年的工作情况做以总结：

一、勤学苦练、强化自身素质

无论做任何事，务心竭尽全力，因为它能决定一个人事业的成败。我深知，作为保安，平时接触现金的机会多，所以必须具备较高的个人综合素质，否则就容易出问题，而只有不断强化自身的综合素质和业务技能，才能提高自己的整体工作水平与战斗力。

俗话说的好：打铁还得自身硬，如果自己都一知半解又怎么能令客户满意呢?所以我几次参加保安公司、金融系统及组织的各种政治理论、专业技能和法律法规方面的培训，并在小队组织学习时参加了三个代表重要思想、《公民道德规范》、《治安管理处罚条例》、《消防法》等活动，平时小队长还要求我们互相帮助沟通交流的学习心得、不定期摘选优秀文章在班上宣读并结合实际交换看法等，形成了一个比、学、赶、帮、超的良好氛围，不但提高了我的思想道德素质和政治理论修养，在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式，还促进了彼此间的友谊，可谓一举多得。

在参加思想道德教育的同时，也积极参加体能训练，内容包括：队列训练、擒拿格斗、三十分钟的俯卧撑、哑铃等体能练习，休息时还参加爬山等运动。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划。我刚开始时出现了叫苦叫累的现象。但我明白作为企业的保安，只有练就了过硬的业务本领和有强壮的体能素质，才能更好地发挥其辅警作用，养兵千日、用兵一时，没有日常刻苦的训练，关键时刻怎么能发挥出我们的作用呢?所以，我不怕苦，不怕累一直坚持。

二、自动自发

自己的事自己办。想别人之前，做别人没有做的。

我自己在平时空余时间监控与消防知识。企业安装数码监控时，我虚心请教安装技术人员及时掌握操作程序，并学会了摄象机的简单维护与安装。平时如出现一些小的故障我都自己完成，减少供应商来行维护所需要的不必要的费用，和带来安全的隐患。熟悉消防的总体布局及每一个设备的位置：如火警按扭，烟感探头，消防栓等。加强消防知识学习。懂灭火器的一般知识：什么着火，用什么灭火器。会主动帮助班长对灭火器定期检查，如有压力不足，及时汇报，确保灭火器材处于正常的运转状态。对突发事件提供了安全保障。

最后我想说：我的岗位虽然很平凡，但为了守卫xx企业，守护我的家。我爱我的家，爱，爱我的职业，愿将我平凡而又坚毅的青春与蓬勃朝气倾注到自己所爱的职业和家中去，未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，为贡献自己的微薄之力!

**初三老师个人工作总结篇五**

光阴似箭，日月如梭，又到了一年一度的总结反思时候了，后勤服务工作意义重大，保管员工作职责不小，在学校、总务处领导的正确领导下，精诚团结，始终坚持以服务教学，服务师生为宗旨，以服务育人为己任，确保数量真实、质量良好，存放安全，管理规范，保证教学实训供应的工作目标，进取开展工作，圆满完成了领导交给的各项任务。物品进出都要严格按照程序进行，做好库房的防火、防潮、防盗工作。在工作中主要做到了以下几点：

一、做好库房保管员的工作。

1.负责库房各类物品及其配件入库，出库等工作，日常卫生和发放工作并做好各项记录。

2.做到对库房定期清查，做到帐物相符，保证帐目清楚完整，定期将登记账目及时上交总务处。

3.合理做好物品发放。做到物品摆放有序，便于使运。

4.配合总务处领导对库房不定期的检查，核对管理工作，完成好各层领导交予的任务及协调采购工作，严把质量关。

5.做到对库房物品状况有明确标志。一切凭有效凭证及时办理相关手续，不随意操作。

6.做好库房物品的登记工作。正确登记物品发放存动态，并及时报告相关领导。

7.定期向总务处反馈库存物品情景。如有长期积压、质量损坏、标志潮湿等问题，按照有关政策合理化利用处理，做好物品之间的墙距、柱距、顶距、灯距，以便发放畅通。

二、配合好学校中心的工作。

1.当接到学校总务处领导指使时，做到认真清点库存、做好备货、记录工作，迎接上级组织领导的各项检查。

2.配合好学校的物品发放工作，物品堆放整齐，同类物品型号规格摆放分明清晰，物品干净防潮。及时接收物品，做好每个发放师生的协调工作，不能及时发放的物品，及时和领导、师生员工做好沟通解释工作，使大家坚持有个良好的心境理解。

3.完成学校对库房物品的核对，清查，整理工作，做到了帐目一目了然，现场整洁，到达帐物一致。

三、做好库房物品的管理和清洁工作。

1.做到每周一次对库房进行扫除，清洁工作及填写相关的记录，对库房物品做好防火、防盗。同时又不定期清扫房内外卫生，时刻坚持清洁，到达房内面面光，房外三不留的标准。按要求定期进行检查，并加强对重点部位的检测，发现问题，及时上报处理。

2.做好各种实训物品的分类，维护好入库凭证，对有些重要物品有明确的标识、标准的垛码、分层，散装物品放入货架分放好。对纸张类教学用品分门别类离地存放，确保教学用品质量完好。

3.现场发货完后，做好清洁工作及申购记录(如购买计划、发放记载、处室核帐)。

四、工作态度方面。

1.勇于担责，顺利完成学校、总务处交办的各项任务。

作为学校保管员，一年来我按时上下班，从未有迟到、早退、旷工等现象的发生。有时为了按时把物品发放到师生手中，还加班加点，不叫苦叫累，毫无怨言，甘心为师生默默无闻地服务。每年新生入学之际，用品发放工作量大，时间紧。我都做到了无差错，保质保量地发放到每一位师生的手中，让学校领导放心，让同学满意，让家长舒心。

2.再接再励，完成库房设施的防护。

由于保管员工作时间跨度长，任务繁琐，为到达库房规范化管理要求，在领导精心组织下，以总务处为主，我认真做到不怕脏、苦、累，严格按要求认真仔细的做好每一项。登记造册、清扫库内卫生，整理各库房。对库房、货架、桌面等进行了处理。定期通风，按时关好门窗，保证库房内无霉变，一尘不染。

3.循序渐进，加强管理，确保安全。

安全是库房工作的重点，为了确保库房安全，作为库房保管员我付出了艰辛的劳动。有时由于工作时间紧，任务重，为确保按期完成，老库房内未进行清杂，堆放物品杂乱无章，品种繁多，质量参差不齐，给库房管理工作带来了很大难度。新库房建成后我认真按照程序，严格管理，有针对性的进行处理，使库房到达了“四无”标准。

4.励精图治，加强学习，提高素质。

用先进思想武装自我，并深入应用到工作中去，牢固树立“以校为家、校荣我荣”的思想。不断进取、钻研业务既是对库房保管人员业务技能的要求，又是对其道德规范的要求，它是库房保管员搞好本职工作、创造优异成绩的关健。不断进取、努力学习是库房保管员事业心的体现;钻研业务、掌握本领、提高技能是正确人生价值目标决定的职业道德规范。

学校保管员仅有具备丰富的业务知识、熟练的职业技能及过硬的基本功，才能供给优质的后勤服务，尽到自我的职业职责，取得预期的目标。

总之本人自从事保管员工作岗位以来，干了一些工作，也取得一些成绩，但成绩只能代表过去。工作中也存在着一些不足，在今后的工作中我必须继续努力争取更大的成绩。

**初三老师个人工作总结篇六**

今年是我区规范管理主题年，通过学习《学校工作管理手册》我对自己的工作内容和工作性质有了新的认识，自身素质也有了很大提高。转眼紧张、忙碌、充实的一年就要结束了，回首一年来的思想、工作情况，我既感欣慰又有些遗憾，为了更好地总结过去迎接新学期，现在总结如下：

一、思想上，牢抓机遇，严格要求

本学期，我校的领导班子进行了大的调整，敬爱的解校长退休了，年轻富有活力、富有思想的a校长，在教研室工作多年平易近人的b校长;还有年富力强的郝校长来了。我荣幸地由学校的后备干部转为教导处副主任。我欣喜自己能和这些优秀的领导并肩作战共同为东风西路的美好今天而奋斗，又为自己能向这些优秀领导学习使自己再次提高而庆幸。在高兴之余，我又深深的感受到自己肩上的责任和压力，我清醒的认识到这是一次难得机遇和挑战，我必须把握好。

在思想上我时刻不忘自己是一名党员，时时处处用优秀党员的标准要求自己。时刻向身边的好党员看齐。主动接受以郑培民、李真、赖昌星等为正反典型教材的反腐倡廉的学习教育。在这一年中我从未因为自己的私事请过一次假，我家里学校比较远，但我克服一切困难努力早到校。无论是非典时期还是暑假，无论工作日还是星期天，我都主动参加学校的各项加班工作，从不计报酬，我知道有很多双眼睛在关注着我，我必须为年轻的老师带好头。

二、教学工作中，勤勉务实，力争上游

思想上我是这样想的，在后来的工作中也是这样做的，我服从组织的安排，上半年一边任教五一班的班主任教数学、语文两个学科，一边负责一些教导处的工作。工作自然紧张而充实。五年级是非常重要而紧张的一个学年，我既教数学又教语文，还得兼顾英语。我和杨丽霞、袁华成了非常默契的搭档，也成了很要好的朋友。所以在这一学期，我们五年级的各项工作完成的都很好，我们也深刻地感受到同事只间地真情和互助。

这一学期，我除了担任六年级的班主任，任教语文学科之外，还负责我校的小班化教育实验。今年我区教研室安排了很多的教研活动，3月份是区自然评优课，同时我校又承担了市科学课的一节研讨课。两节课同时进行，我没有指导课的经验，只能向b校长、a校长、师主任学习，和做课老师一起探讨。因为还担任班主任工作，我只有在匆匆处理了班级的事情后才能静下心来研究这些课。那一个月真是又紧张又充实。陈东林老师从没讲过这样的课，而且这次还是《科学》这门新教材的研讨课，教科所李老师还邀请了北师大的专家和教材的编辑参加这次研讨。可以说级别很高，机会也很难得，对我和小陈来说都是新的挑战和尝试。现在回想起来我真不知是怎样度过的，那一个月的睡梦中也常常是这些课的设计。在一次次的困难面前，鼓励我前进的正是a校长说的一句话，“办法总比困难多”。经过一次次的试讲，一次次的修改，这节课终于在4月17日展示出来，获得了与会领导的好评。从接这节课到上这节课历时一个多月，真可谓用尽全部的心智，好事多磨。

今年我自己还参加了市心理评优课，由于表现突出还代表\*\*市参加了省心理评优课，撰写了多篇论文。我的成长离不开各位领导、老师对我工作的支持和帮助。我忘不了a校长一次次的鼓励;校长一次次的指导。

在这些工作中我牢记着a校长对我们的希望，那就是干工作要有你自己的亮点。要出彩。也许从这学期开始我有了更多的思考。有了前所未有的紧迫感。我必须努力尽快成长、尽快提高!

三、大胆探索，勇于创新，抓好小班实验

小班化教育在北京、在上海、在南方各大城市，已经全面铺开，而遍地开花的今天，我们的小班化教育才刚刚起步，可谓任重而道远!正如张韬局长所说，小班化教育实验是我们刚刚播下的一粒种子，为了这粒种子，耿局长早在几年前就多次考察，反复论证。他高瞻远瞩、未雨绸缪，精心策划，周密安排，于今年率先在我区七所学校推行小班化教育实验。接此实验后，a校长组织我校班子成员多次学习上海实验经验，并结合我校实际情况，针对性的制定了实施方案，是校长让我来负责这一块的工作，为了将这项工作开展的扎实、有效，我从网上查阅了大量的资料，并借来了上海《小班化教育的研究成果》一书进行学习，从而提高认识，加强实验班管理。

1.制定制度，规范管理

结合学校的规范管理，我向b校长、a校长多次请教，制定出了系列制度。如：家长开放日制度、学生阶段评价制度、实验班主题周制度、学生家庭评价制度等。这些制度的出台，是学校的实验工作更有针对性，可行性，也为家长及时了解孩子情况，关注学校教育成为经常，很好的为家长提供了一个平台，深受家长的好评。在每周二小班家长开放日，在两个试验班中，不时的会传出家长、孩子们的一阵阵笑声。母子共学成为一道动人的风景!听课后家长们都会认真的填好《家长开放日反馈表》，在一张张家长开放日意见反馈表中，字里行间写满了家长对我校小班教学的中肯评价和真诚建议，也很好的记录下我小小班实验中每个教师所走过的足迹!

2.依托外力，提高科研意识

为了提高实验教师及所有家长的整体素质，a校长特此外聘教育专家参与此项实验，我们请到了\*\*市师范学校教育处的孙向阳主任，局教育科对德育深有研究的张晓春科长，这两位专家成为我们的教育顾问。本学期我们还请部分家长还有个实验教师和两位专家一起共同探讨小班的一些教育问题，经过专家的分析、讲解我们每个人受益非浅也极大的调动了个实验教师的科研意识，每个人都写了随笔、个案对这些孩子进行追踪纪录。

小班化教育虽然刚刚起步，但她却深深凝聚了我们无数心血和情感，我们义无反顾地精心播种着，辛勤耕耘着，倾其所有，而又无怨无悔!一切为了我们这些可爱的孩子!

回顾一年的工作忙忙碌碌，顾不上孩子，顾不上老人，一天十几个小时，工作在不同的岗位上!有辛酸，有喜悦，有成功，也有失败。由于前一阶段忙于各种事务，我班的学生有些浮躁。期中考试的成绩不比以前，我觉得很内疚，也很惭愧。我想在接下来的工作中我应更好的发挥班干部的作用，更多的去关心学生的所思所想，精心备课，努力提高自己的业务水平。做一名称职的班主任。

总之，在今后的工作中我会投入更多的热情和精力。使自己的假期充实而有意义我也会时刻牢记一名党员的责任和义务，时时处处严格要求自己，关心国家大事，全力投入到学校的各项工作中，以大局为重，以学校的利益为重，团结同事，关心同事，以一个党员的形象来影响同事，从而发挥一名党员的模范带头作用。做到勤勉务实!不懈进取!

**初三老师个人工作总结篇七**

本学期，教务处在校长的正确领导下，紧紧围绕学校工作计划，科学安排，扎实工作，大胆创新，充分发挥教务处指导监督、整合推进的功能，进一步增强服务意识，深化教学改革，加强师资队伍建设，加强教学检查、规范教师的教学行为。本期紧张而繁忙的教务工作即将结束，为了能够使下一步的工作在质量上、效率上再上一个台阶，特就对本学期以来的具体工作小结如下：

一、加强学习，树立新的理念。

1、组织教师学习新课程理念，教师的要务在于更新教学观念。教师树立学生主体观，贯彻民主教学思想，构建一种民主和谐的师生关系，尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，相信学生都存在发展潜能。树立学生发展观，将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿，使学生获取知识，掌握知识和技能的过程，成为学生丰富情感，完善自我，学会合作，学会做人的过程。

2、加强了教育的开放性，加强了教学与学生生活、现代社会、现代科技的联系。教师教学中立足课堂而不受课堂局限，立足学科教材，而不受其限制，善于捕捉现代社会、现代科技、其它学科的知识信息和最新成果，丰富教学内容，开阔学生视野，使教学活动始终充满活力。具体的措施如鼓励教师参加网络培训，勤上网查找资料。

二、加强教学常规管理，重实效。

1、坚持以学生为主体，教师为主导，训练为主线的教学模式，要求教师根据学科的性质和教材的特点，学生的年龄特点及班级的层次情况，选择恰当的教学方法，培养学生的逻辑思维能力、语言表达能力，动手操作能力及自学能力。

2、深入钻研教材，掌握教材体系及其内在联系，抓住主线，明确重难点，搞清疑点，把握关键。要求教师每课教案要做到“五有”:有明确的教学目标;有具体的教学内容;有连贯而清晰的教学步骤;有启发学生积极思维的教法;有合适精当的练习，并提倡写教后记。

3、加强学校现有教学资源的管理和开发，发挥实验室、远教室、图书室的作用。加强思想教育，明确部门职责，使其积极服务于教学，不断提高服务水平，加强对图书室、实验室、远教室等教辅部门工作的指导，充实电子计算机及多媒体教学设备，加强课堂教学与信息技术的整合，充分发挥现代教育技术在教学中的作用，提高教学效果，建设并加强校园多媒体网络及幻灯机投影仪的使用，并积极帮助教师学会使用现代电教设备，以适应现代化教学的需要。

4、抓好理、化、生实验工作，实验员教师对本学期必做实验、选做实验、演示实验汇总造表，注明实验计划和上课教师、实验员教师签字。实验室教师要保证学生实验和教师演示实验仪器设备的完好。保持实验室和仪器的卫生，为师生服好务。

三、注重师资队伍建设，着力培养青年教师。

针对学校中青年教师所占比例较大的特点，要求青年教师多学习、多听课;开展青年教师网络培训学习。培养校内骨干教师，以名师效应带动和影响广大教师，为教师成长搭建平台。

四、规范考试制度，以考促教。

教学不是为了考试，这是教学的本质;考试能够促进教学，这是考试的功能，也是教学的特点。要求教师坚持月考或单元考制度。考改工作结束后，任课教师要及时将成绩登记备案;要及时对学生讲评试卷，讲评时，不仅要指出学生错误的结果，还要分析学生犯错的原因，启迪学生思维，教会学生做题方法，提高学生做题能力，又回过头来带动教师的教学。表彰先进，激励后进，为形成你追我赶的学习风气起推动和促进作用。事实证明，以考促教不是一种奢望。

五、加强毕业班工作

九年级工作是学校的中心工作，为切实提高毕业班的教学质量，提升我校办学效益和声誉。学校出台《初中毕业班目标管理方案》，成立以任校长为组长的毕业班领导小组，使毕业班工作制度化、系统化。本学期多次召开毕业班教师工作会议，毕业班学生会议。学校还统一组织试题，和九年级组全体教师一道，进行6次模拟考，做到统一考改，认真分析学生存在的问题，评讲是要深入细致，让学生在每一次考试中不断提高，做到毕业班工作抓早、抓实、抓细。并要求毕业班教师根据学科特点拟定好切实可行的教学计划，认真备好课，相互探讨，用集体的智慧突破教学难点。毕业班领导小组经常深入年级检查督促此项工作，定期召开领导组工作会议，研究、指导毕业班工作。

六、存在问题

1、少数教师的教案书写马虎，字迹太潦草，内容也不完整。

2、有的教师听课不到课堂，听课笔记抄袭的痕迹明显。

3、公开课的教学创新意识不强，真正属于自己独到的东西不多。

4、平时能坚持学习课改理论，但把理论与实践相结合，创新教育的教研氛围不强。

5、合作交流，齐头并进的气氛不浓。教师之间的纵、横向及时、广泛交流既没有空间，也没有固定的时间和地点，不能形成一种良好的制度。

七、下一步工作展望

1、加强教学质量的管理力度，进一步扭转教师的教育观念。

2、教师的教学质量评价奖惩方案，还要进一步探索并加以完善。

3、“提高课堂教学效率”活动应更广泛些更有效些，这一活动刚起步，今后要深入持久地开展下去。

4、对中考的研究应更深入更透彻些，使我们的教师真正走进新课程、我们的教学更能适应新课程。针对毕业班当前的实际情况，应采取一些行之有效的特别措施，如分别召开优生会议、差生会议、科任教师会议，部分学生的弱科分配到人专项辅导等，全面提升毕业班成绩。

5、转学困生为优的工作落实到实处，争取我校更好的口碑。

总之，过去的这学期，教务处在学校的正确领导下，做了一些工作，但这与教育改革发展的形势和学校发展的要求尚有很远的距离，我们一定正视不足，继续努力，把工作做得更好。

**初三老师个人工作总结篇八**

20\_\_年度人力资源部紧紧围绕公司年度生产经营目标开展工作，加强人力资源引进开发管理，有力地保障了公司正常的生产和工作秩序，为公司长远发展提供储备了大量的高素质人才;进行薪酬绩效体系改革，体现了多劳多得、按绩取酬、高效公平的，兼顾激励保障的薪酬制度;构建职称技能评定管理体系，以制度保障形式为员工职业提升发展打通了各种有效渠道做到人尽其才，发挥员工的聪明才智及潜能;以新劳动合同法新版规定为契机，完善合同用工管理，创造了一个良好和谐的用人环境;贯彻\"提升企业文化、改善员工素质\"的原则，进一步发挥人力资源专业管理的纽带作用，为公司的发展起到了有力的良性文化保障。

面对这即将过去的20\_\_年，重组后的人力资源部以其应有的专业性、针对性、系统性的面目呈现在每一位员工面前，现归纳总结，示之于众，接受领导及兄弟部门的评价。

一、大力加强部门发展建设，顺应公司战略发展趋势

1.部门员工内部管理

人力资源作为公司多种制度与规定的制定与维护部门，在部门主管领导王某某总经理的关注与引导下，部门负责人李某某经理一直以来不断加强部门管理规范，严格要求团队成员，以身作则，已然成为公司员工遵纪守法、专业忠诚的榜样与楷模，成为公司一扇形象展示的窗户，一面自律管理的镜子。

1.1不间断的专业能力提升

人力资源部在部门李某某经理的带领下，每周定期周五下午进行2小时的专业知识学习与探讨、各模块经验交流与问题分析、管理实践工具与英汉语言工具的训练等，使各位部门员工都能不断的提升专业知识与实际问题解决能力。

1.2内部纪律与职业操守

人力资源部内部有一不成文的规定，那便是每一位员必须严格进行自我管理和约束，遵守公司各种制度规定，并要严律自身的职业操守，任何一名成员都必须以公司利益为重，而不得有任何违反原则与道德的行为。这一不成文的规定是部门李某某经理在每次部门内部会议强调的重中之重，也是每一位成员深记于心并严格执行的标准。

2.人力资源工作模块工作优化

人力资源部是一个专业性较强、理论与实践并重、涉猎工作层面较广的管理部门，并且其随着公司的建立、成长与壮大的各个发展周期，其工作深入程度和专业分工亦会随之而变。公司人力资源部根据公司的发展情况，结合人力资源管理专业知识，积极进行内部专业划分整合、组织结构调整与重组，分解为招聘培训模块、薪酬绩效模块和员工关系及事务模块。最终架构了现行的以部门经理统一领导，三个专业模块并行运作，内部整体工作协作配合的局面，体现了企业管理的专业性与实践工作的有效性。

3.制度与流程建设

作为公司相关管理制度与流程的起草、拟定、建设及执行的主要责任部门，人力资源部在公司领导的指引下，一直紧跟公司的战略发展要求、外部市场环境变化、专业理论实践知识更新，不断更新、维护、起草建设了公司各种相辅相成、严谨实用、有效优质的管理制度与运作流程。20\_\_年以来，完成的相关制度规定与流程建设如下：薪酬管理制度;绩效管理制度;职称评定管理规定;考勤假期管理规定;招聘管理规定;培训管理制度维护;员工奖惩管理规定更新;劳动合同管理规定;档案信息管理规定;内部竞聘流程;离职员工管理流程;员工转正流程;员工异动流程等共计20多项制度流程的编制、梳理、更新及维护。

4.职能创新

人力资源部深刻认识到，新形势新任务对人力资源工作提出了新挑战新要求，根据人力资源管理的发展趋势，结合公司人力资源开发与管理工作的现状，与时俱进，坚持多角度深层次地改革创新，不断探索新形势下人力资源开发与管理的新途径新方法。包括了以下几个方面：

管理理念的创新，人力资源部每一位成员都必须及时更新端正自己的理念，紧跟时代与公司的发展要求和方向;在日常工作中，要求成员拥有良好的心态，正确的定位，服务的意识，积极投入到本职工作中去，努力实现自我价值，达到企业与自身共同成长。

管理机制的创新，人力资源部充分认识到人力资源管理工作不仅仅只做好招聘员工、手续办理、薪酬发放、离职管理等行政性、事务性、非动态性、非连续性、非系统性的工作，而应是整体、全面、系统、战略的管理职能。在实际工作中，人力资源积极完成了多项具有远见性战略性的工作，例如围绕公司战略发展方向，建立制定企业中长期的人力资源规划、人力资源发展导向、培训规划、有针对性倾向性的薪酬绩效规划、设计开发了公司人员能力素质模型系统、心理及个性特征模型系统等具有创新意义的工作，为公司各项工作的开展，提供了很多超前的管理方法和工具。

二、责任艰巨而效果卓越的改革任务，摒除不利因素，为公司的战略发展做好铺垫

对于公司及人力资源部来说，20\_\_年是任务艰巨的一年，改革巨变的一年，在这一年里，完成了组织机构的重组再分工，完成了薪酬绩效体系的重塑再造，完成了职称评定体系开发制定，完成了具有先进意义的指纹考勤系统的引进使用。

1.薪酬绩效体系改革

从20\_\_年底开始，公司新的总经理领导班子经过近半年时间，多批次与几乎全体员工沟通、访谈、讨论，进行外部行业比对及对公司长远战略目标的重置定位后，做出了一项对公司及全体员工都具有历史意义的决定：进行薪酬绩效体系改革。旨在提高员工有效收入、激励员工工作潜能、屏除不利因素、提升企业核心竞争力及积极影响力、顺应企业长远目标及战略规划的重要举措。

从20\_\_年3月开始至8月新的薪酬方案的正式实施，历时半年之久，期间人力资源部在公司总经理班子的领导下全面深入的投入到了薪酬方案的分析、探讨及设计项目当中。

在整个薪酬绩效方案改革设计中，人力资源部薪酬绩效模块在部门魏经理的带领下，在完成本职工作的同时，加班加点，全面投入到了方案的设计中。完成近60批，1000余人次的访谈调查;1000余人的问卷调查及统计总结;170多个岗位13轮次的评定打分统计及计算;20万人次的数据信息统计分析汇总;近百个岗位的各薪酬结构对比分析;无数次的与外部管理专家的讨论，50余遍的新制度方案细致入微逐行逐句的研读修改，多人无数次加班加点，甚至多次工作至凌晨2点钟后,合计多人次共计加班超过30工日。最终，在公司总经理领导班子的亲力及大力支持下，在人力资源部部门领导及薪酬团队的呕心沥血的付出下，新的方案成果如期呈现在公司全体员工面前。

薪酬体系改革最终方案是公司高层、人力资源部和管理咨询公司专家一起经过深入调研分析、多轮探讨研究、精确统计测算，结合外部市场环境及公司实际生产特点、岗位配置及员工构成情况，花费大量时间、人力、心血共同付出的成果，是公司从高层领导到普通员工共同努力的结晶。

此次薪酬改革，基本颠覆了公司原有薪酬评价方式、薪酬发放结构及员工对薪酬发放的认知，制定建立了将员工职称、技能、绩效、质量、价值等归为一体的兼顾激励性、控制性的薪酬体系，体现了高能高效高收入的特性，提高了员工实际工作满意度和贡献力，也从根本上为公司节约了成本，可谓是双赢。

2.绩效体系建构

公司成立以来，绩效考核工作一直处于摸索的过程，未成体系，不曾连续，未起到对员工工作客观的考核评估、量化评价、持续激励。针对这种现状，顺应公司相关体系改革的潮流，人力资源部吸收外部人力资源专家的智慧，参考公司项目生产运营的特性，先后2轮次与公司高层、公司各部门负责人长时间的沟通交流,设计了通过与项目业绩挂钩捆绑性考核，强调团队绩效，协同运作理念，引导共赢良性文化的部门层面业绩考核体系，同时建立了将员工试用转正考核、员工年度考核、员工奖惩考核及年终评优考核纳为一体的员工层面的考核制度，实现了绩效管理的系统化、整体性及全面化。

3.员工职称技能评定体系的制定

人力资源部在完成了薪酬改革及薪酬制度、绩效考核体系的建立之后，又积极跟进，对公司170多个岗逐级进行分类分级，制定了职称技能评定体系，体现公司对员工全面技能的重视和促进，并为公司的持续发展和员工提高成长提供了科学合理的动力源泉和制度保障。

4.考勤系统更新及考勤假期管理制度的完善

4.1考勤系统的更新换代，保证考勤有效管理所需

公司的考勤管理系统是公司核算员工报酬的一个重要依据，为了做到科学管理，有效激励，公司人力资源部近两年来先后使用测试了三代的考勤系统，期间调试录入更新了大量的考勤数据、员工资料等，同时进行了无数次机器测试、试用安装、考勤班次逻辑测算等，最终根据公司的需要、市场同类产品使用特性、员工的反馈建议，为公司引进了指纹考勤管理系统，并于20\_\_年3月份正式启用，至今运行良好。基本保障了考勤的科学、合理、公平、有效的管理，避免了一些不规范的情况出现，为公司节约相关管理成本。

4.2考勤假期管理制度的完善及维护

在保障考勤系统及数据的准确和有效的前提下，人力资源部一直紧跟国家相关劳动休假制度条例的修订步伐，积极学习研究，结合公司实际情况，先后3次超过20遍的修改了公司的考勤假期制度，做到了合法、合理、保障，为公司规避风险，为员工谋得利益。

三、深具战略意义的人才供应保证，为公司的长远持续发展提供有力保障

公司领导一直对招聘培训予以特别的重视和关注，对招聘培训工作的需求计划、实施计划、完成评估等各个环节严格要求。人力资源部积极应对，主动分析，完善规范招聘、培训各程序环节的工作，100%的完成了公司年度人力资源需求计划、各部门各级人才的招聘配置，充分发挥其人力资源工作基础和核心作用，做好\"选聘、吸纳、任用、培育\"的每一项工作，为企业人才资源的提供、使用、发展和提升做好有力保障工作，高质量、及时的完成了各项工作指标任务，保证了公司人力资源的供应和提升。

1.完成公司20\_\_年相关招聘培训计划，满足各部门招聘培训需求。

20\_\_年以来，人力资源部先后13次奔赴全国各地10省市招聘现场、各大中专院参加各类招聘会，收集登记人才信息5000人次，电话通知4000余人次，有效面试达2600人次，完成各类人才测试测评1700人次，最终共完成了75人次各类社会人才的有效招聘配置;完成了7人次外籍人员的招聘及相关手续的办理;

2.各级人才储备招聘工作的完成

公司领导高瞻远瞩，运筹帷幄，充分认识到人力资源是企业的一资源，认识到人力资源就是人才资源，就是知识资源;认识到一线关键岗位的操作技能人才的充足及储备是海洋工程行业成功的关键。因此做出了具有战略意义的各层次应届人才的招聘、储备及培育工作。为公司关键操作岗位注入了大量的新生力量，为公司生产的可持续发展提供了有力保障。

**初三老师个人工作总结篇九**

一转眼间20xx年已经过去，在公司领导的指导下：在各领导与各同事的共同努力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

一、完成工作方面

1、工作中：团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。

2、与各供应商建立并保持良好关系，96%的物料顺利如期采购跟催到位，基本保证生产顺畅，材料计划下单正确率达99%。

3、按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我司质量标准供应物料。

4、开发了瓶颈物料新的供应商，缓解了、材料的质量问题。

二、工作不足方面

1、物料没有如期采购跟催到位4%，虽然未造成公司生产延误出货;但响影不好。

2、部门与部门之间的沟通未能达到理想效果;特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

三、明年工作计划

1、积极与各供应商沟通，提高各供应商的质量控制能力与合约执行能力，保持质量与交期的长期稳定性。

2、极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

3、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。

**初三老师个人工作总结篇十**

某某小学教育工会举行了第七届会员大会暨换届选举大会。大会以县总工会第六次代表大会精神为指导，得到乡党委政府和学校行政，党支部，共青团组织的大力支持。

大会上，全体工会会员们听取和审议了某某小学校长王明所做的学校工作报告，教育工会主席王德忠作的第六届工作报告，报告回顾了第六届委员会在近三年来所做的工作和今后工作建议。同时也听取和乡小学教育工会第六届委员会财务工作报告和所作的女工委主任工作报告。报告审议通过后，全体会员表决通过了某某小学教育工会第七届会员大会委员选举办法和主席选举办法，表决通过了候选人名单和监票、计票人名单。而后，按照即定程序，监票人、计票人清点人数，清理票箱并封条，领取选票，发选票，会员划票、投票。

在划票、投票过程中，全体会员都认真地斟酌每一位候选人，并在选票上划上自己心目中的工会委员。开始投票，会员们按规定顺序，在投票箱中投下了神圣的一票。划票、投票过程都在监票人、计票人的全程监督下进行。

在大会上，差额选出了某某小学教育分工会第七届委员9人。之后，又通过选举，在委员中选举出了工会主席，工会会计，女工委主任，宣传组织委员。

最后，某某某小学党支部书记陶明理同志对新一届委员和全体会员表示祝贺，并提出了希望。希望新一届工会委员不辜负全体会员和广大教职工的信任，真正形成一个团结的、有活力的班子，把工会建设成充满生机和活力的工会组织。密切联系职工群众，贯彻党依靠教职工办学的方针、维护教职工合法权益，担负起教育工会义不容辞的责任。积极履行工会职责，发挥着它应有的作用，在围绕中心、服务教育、突出维护职能、深化学校民主管理、监督学校行政依法治校、促进队伍建设等方面都做了积极的努力。

此次某某小学教育工会举行换届选举，完全按照上级工会文件指导精神实施。大会由会员、退休教师代表全程监督。充分尊重了全体会员的权利，彰显出工会委员选举和谐、民主、公正的特点。大会圆满完成了各项议程。

**初三老师个人工作总结篇十一**

201x年，总务后勤部门在xx高中校长室的领导下，以\"三个代表\"重要思想和十x届四中全会精神为指针，树立全面，协调，可持续的科学发展观。在坚持\"后勤保障，物尽其用，杜绝浪费\"的原则下，不断开拓创新，进取做好本职工作。下头就一学期来的后勤工作总结如下：

一、加强政治理论学习，提高思想政治觉悟

总务后勤人员能进取参加学校组织的每周一的政治学习。本学期认真学习了邓小平理论，\"三个代表\"重要思想，xx届三中，四中全会精神，中共中央关于加强人才工作的决定，以及省，市，县教育工作会议精神，参加学校开展的\"三心\"，\"五爱\"教育，\"四五\"普法宣传教育。

经过学习，全体后勤人员进一步明确了总务后勤工作是学校工作的重要组成部分，与教学一样，是学校的两大支柱之一，具有鲜明的服务保障性，经济性和教育性相统一的特征，在贯彻党的教育方针，落实学生培养目标方面同样起着举足轻重的作用。

全体后勤人员在学习中进一步增强了做好本职工作的自豪感，职责感和使命感。后勤人员一致认为:有了教学工作，总务后勤工作才有了服务对象，没有总务后勤工作，教学工作也难以开展，两者的关系是一个统一的有机整体，相互依存，相互促进，缺一不可。

所以，全体后勤人员充分认识到:总务工作虽不直接参与教学，但所做的一切细琐，繁杂的工作都是学校教育中必不可少的，并且是十分重要的部分，在教育事业的发展中起着不可替代的重要作用。全体同志树立了为教学一线服务的思想，甘为后勤战线上的无名英雄，处处严格要求自我，吃苦在前，享受在后，尽心尽力做好后勤服务工作。

二、明确职责目标，进取做好后勤服务工作

我校后勤工作量大面广，头绪多，层次多，而人员少。工作资料上对财务，基建，水电，绿化，教师伙食样样要管，服务对象上有130多位教师和近二千名学生。我们根据总务繁杂，细琐，临时性，突发性，任务多的特点，尽力做好服务工作。首先对后勤工作进行规范化管理，加强后勤制度建设，完善了各项管理制度，实行了购物，领物，收费登记制度，实物台帐制度，校产校具管理制度，图书，教学器具，电教器材，文教器具专人负责，专人保管。

为了确保教学工作按时正常开展，为了节省经费，寒假期间，不少后勤教职工放弃休息，冒着严寒，做好教室门窗，教学教具，房屋道路等各方面的维修工作。

开学前，订购和发放教师办公用品，教学用品和学生的课本，簿本及卫生用品，按时无误地分发到每个班，每个师生手中，保证了开学工作顺利进行。会计人员准确无误地收取开学初的各种费用，每学期结束时及时做好各种帐务核算，结清代办费。同时做好校产校具清点，核实工作。在平时，围绕学校中心后勤部门主要做好以下服务工作：

⑴保证教育教学需要。及时供应教师所需办公用品和教学用品器具;

⑵学校的公开课，评优课，运动会，文娱汇演，期中，升学考试，招生宣传等中心活动，我们总务人员全力以赴，全方位供给优质服务，保证各类活动正常有序进行;

⑶进取配合校长室做好学校的安全，绿化工作，落实了安全工作职责。及时修理门窗，门锁，课桌凳椅和水电，做到随叫随到，发现故障，及时处理。

⑷在本部门的职责范围之内，做好教师的生活服务工作。

本学期在翻建食堂过程中，我们因陋就简，想方设法改造仓库，搭建简易食堂，尽力保证师生的伙食质量，使他们吃得饱，吃得好，为此，食堂人员吃尽千辛万苦。新食堂建成后，投资20多万元充实食堂内部设施，改善了师生的就餐环境。

(5)加强学校的财务和财产管理。

这是关系到学校工作任务的顺利完成和整个教育事业的健康发展的大事。我们坚持实事求是，量力而行，统筹兼顾，综合平衡的原则，认真贯彻执行《会计法》和县财政局，教育局联合下发的《关于进一步加强中小学财务管理，完善中小学财务管理体制的意见》，义务教育阶段\"一费制\"实施意见，严格执行三个\"一\":即一支笔审批，一个部门管理，一本帐登记。

财务上坚持收支两条线，所有收费经过学校同意，及时开票，及时入帐，报销实行\"三章\"制。严格遵守财务制度，每学期由稽核小组对学校经费使用情景进行稽核审计，增强了财务管理的透明度。进取开源节流，坚持艰苦奋斗，勤俭节俭的方针，加强了对公车使用，招待费的管理，加强水电管理，继续做好校产校具的管理工作，实行建帐，建档，做到新添物资有登记，消耗物资有记载，借领物资有手续。

(6)严守招投标纪律，严格执行物品采购制度，学校所购物品力求价廉物美。

历史记载着我们的辉煌，时代已赋予我们的重任。

今后，我们力争在校长室领导下，带领后勤人员更加勤奋工作，努力再创后勤工作的新辉煌，不辱时代赋予我们后勤人员的使命。

**初三老师个人工作总结篇十二**

在公司实习已经有两个多月的时间，在这段时间里，有喜，有苦，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了，使得我从一个初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了公司的组织结构、业务范围、人事关系、企业文化，在不同的岗位上锻炼，跟着不同的经理学习，极大的开拓了我的眼光，积累了更多的业务知识，提高了工作能力。本文从具体的跟单岗位着手，主要总结自己对跟单岗位的理解和认识，以及一些在具体岗位上的心得体会。

一、跟单和跟单员

1、什么是跟单：

跟单是英文walkthrough的直译 ，意思是从业务的起始一直到业务的结束――一般都是到财务做帐结束――一整套业务流程。跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据――各种证据、单据、报表等――对业务流程进行重复模拟。

2、跟单员的定义(documentary handler)：

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。(不能兼职，替代)所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

3、跟单员的工作内容

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品(服务)运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

4、跟单员工作的重要性

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的“特别助理” 。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带，随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快，跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科” ：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在” 生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理;有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理;有些时候，跟单员是老板的助理;更多的时候，跟单员是客户的助理。

二、对公司跟单岗位的认识

1、跟单岗位的工作内容

我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证(植检证、产地证、提单等)的核对、单证的寄出、货款的回收;与客户及时的联系，通过邮件、电话或者传真的方式向客户提供有效的信息(装船通知、dhl号码、货物运输状况等)，根据贸易方式及时的催款;与销售经理及时沟通，每天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理提供有效的信息(生产进度、客户提货和付款、客户要求)，按照销售经理的思路制作合同和指令;与同事及时的协调，和单证方面确认植检证和产地证，和海运方面确认船期，和货代方面确认提单。

2.如何更好的做好跟单工作

在做跟单的工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，质检证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做发票时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1)熟悉客户。熟悉我们客户的要货情况及其规律，如某个客户喜欢要什么样的货，什么规格的，有什么特殊的要求等等，这都是我们跟单必须了解并熟悉的。

2)深入了解产品知识。只有我们更好的了解我们的产品才能更有效的工作，减少一些低级的失误，如多少公斤的苹果装什么规格的，在一个集装箱里可以装多少箱，以及这个集装箱内的温度和通风，这也是我们必须要了解的基本常识。

3)合同与指令。当我们在做合同的时候一定要与销售经理多沟通，如客户所要货物的规格，重量，金额和船期。确保无误后再给客户发过去。在做指令的时候也是尤为重要的，指令上的每一项都要认真仔细的填写，因为公司的全体员工都是围绕我们所做的指令来工作的所以更不能有丝毫的失误。

4)在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

5)在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单发票，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

6)在给客户寄单证方面。当我们准备好客户所需的单证后，在确认可以给客户发件时更要慎重，根据我们客户的付款条件，有的客户我们可以直接发件(如dhl/tnt)有的客户则需要我们通过银行发件，在做银行发件时我们需要做一张《出口托收委托书》交与银行，其间一定要将代收行和付款人以及托收金额准确无误的填清楚再交与银行。

**初三老师个人工作总结篇十三**

我作为一名高一历史新教师，自从20\_\_年8月参加工作以来，在学校领导的大力关怀下，在历史教研组经验丰富的老教师的“传，帮，带”帮助下，我的各方面的能力得到了提高，专业也得到了成长。这学期我担任高一3个班的历史教学工作。由于教学经验尚浅，因此，我对教学工作不敢怠慢，认真学习教育理论，不断深入研究教法，虚心向前辈学习。经过一个学期的努力，获取了很多宝贵的教学经验。

以下是我在本学期的教学情况总结：

一，教学情况：

教学就是教与学，两者是相互联系，不可分割的，有教者就必然有学者。学生是学习的主体。因此，了解和分析学生情况，这对教学成功与否至关重要。最初接触教学的时候，我还不懂得了解学生对教学的重要性，只是专心研究书本、教材，想方设法令课堂生动，学生不易接受。在教学的过程中我逐渐认识到：

一方面，学生初中不重视历史学习，而且考试是开卷考试，学生的历史基础相对较弱，到了高中学生还有些不适应，初中的观念加上高中课程很多以及重理轻文观念的影响，想学生投入学历史的确有些难度;另一方面，有些同学比较活跃，上课气氛积极，但中等生、差生占较大多数，尖子生相对较少。讲得太深，较多同学接受不了，所以说没有照顾到整体。我备课时也较少注意到这点，因此教学效果有时不太理想。从此可以看出，了解及分析学生实际情况，实事求是，具体问题具体分析，做到因材施教，对授课效果有直接影响。这就是教育学中提到的“备教法的同时要备学生”。这一理论在我的教学实践中得到了验证。

教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备学生，又要备教法。备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性，曾经有一位前辈对我说：“备课备不好，倒不如不上课，否则就是白费心机。”我明白到备课的重要性，因此，每天我都认认真真地备课，钻研教材和教法。虽然辛苦，但事实证明是值得的。

一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。例如我在讲授《罗马法的起源》的时候，这课的主题是“罗马法”，概念抽象深奥难懂且枯燥，教学难度比较大。如果照本宣科地讲授，学生会感到困难和沉闷。为了上好这堂课，我认真研究了课文，找出了重点，难点，准备有针对性地讲，授课时就胸有成竹了。为了令教学生动，不沉闷，我还为此准备了大量的故事性的法律案例，让学生当回法官来审理案件，随着学生审理同一个案件或新案件所依据的法律，进而阐述罗马法的起源和发展，以此来推动课堂教学。当讲课之前，我拿出准备好的材料，让学生参与学习，提高了学生的学习兴趣和积极性，学生也特别用功，所以这堂课教学效果十分理想。相反，如果没有认真备课，课堂气氛就很沉闷，教学效果也不好，与此相比可见，认真备课对教学十分重要。

除此之外，在教学中，我特别注重教书与育人相结合。在业余时间，看一些有关师德方面的书，拓宽自己的业余知识。在教学中，我不仅要教学生会学，还要教学生学会做人。给学生爱和鼓励，让学生在爱的沐浴下健康、快乐的成长，步步提高。

二、教研情况：

本人积极参加学校各项教研活动，在本学期主动和前辈学习，各尽所能，共同探讨新教材。本人坚持听课并做好记录，写好教案。积极参加学校为新教师组织的培训活动，并且积极参与名师公开课的学习，收获不少。在向本学科及其它学科和班主任的请教中钻研教学方法，学生学法，教学管理，教学组织等等，这些都对于教学工作有很大的帮助。同时平时还注意在网上搜寻与教学相关的资料课件，听网络课程，努力充实课堂。在给学生讲解练习之前先就自己不是很明白的问题向组内老师请教或上网查资料解决，就知识，方法，技巧，思维等给学生予以指导。

最后，本学期还有一项的挑战--期末考试。为此，本人和全体学生进行了共同努力，加强复习引考工作，并有针对性进行个别辅导，指导学生在最后阶段的全力冲刺，希望能取得好成绩。

本人深知“学习无止境”，教学工作也是如此。所以，在今后的历史教学中，本人将继续努力，提高自身教育教学素质和教学水平，更多的积累先进的教育教学理念，以更好的适应未来的挑战。

**初三老师个人工作总结篇十四**

本年度在校党委和校领导的正确领导下，在各职能部门大力支持下，我校招生工作取得良好成绩。在招生形势仍然困难的情况下，我校招生录取共计注册x人，我校自主招生x人(比去年增加了.x%，去年自主招生人)，联合办学x人。招生办一年来主要工作总结如下：

一、招生工作

1.招生计划上报及专业申报工作

根据教育厅的要求，经有关校领导和科长、主要教学人员论证，确定了我校20\_\_年的招生计划，及时上报到教育厅及招生办公室。批准了x个专业的3+2高职大专计划x名(首次批准x名，后申请增加计划x名)，小中专xx个专业计划x名(首次批准x名，后申请增加计划x名)，一年制大中专x个专业计划xx名。

2.今年继续开展春季招生工作，并及时采集、录入学生信息。

3.招生宣传工作

(1)积极准备宣传资料为宣传工作展开做好准备，在积极征求校领导及各相关科室的意见后，根据今年专业调整，我们修订了招生资料，满足了我校老师和学生的招生需求，并千方百计的降低成本。

(2)今年的宣传工作，重点放在了利用教职工宣传渠道进行宣传上，期间分别对、等多个地市部分市县初中学校进行招生宣传，取得了良好的效果。

(3)专职招生人员工作，为争取更多生源，继续组织专职招生，共有x名专职招生人员常年招生，招办给予专职招生人员尽可能的支持。

4.暑假期间，每天安排招办人员值班，为来电、来校学生及家长解答招生问题，带领来校参观人员参观学校，共计接待学生及家长x余人次。

5.招生期间录入报名系统预报名单x名(去年共预报x名)。

6.学生报到、学籍统计、注册工作

二、明年工作计划

1.组织召开职工代表招生座谈会，继续共同探讨招生工作的新路子。

2.优化我校专业配置，更好的利用我校优势突出我校的特色，树立我校的品牌专业，大胆改革。

3.继续想法设法调动教职工招生积极性。

4.扩大宣传渠道，发展优质代理。

5.加大春季招生宣传力度，争取更多生源。

6.根据实际工作和掌握的信息向学校领导提供建议，优化决策。

**初三老师个人工作总结篇十五**

在乡党委、政府的正确领导下，在上级民政部门的具体指导和有关部门的大力支持配合下，乡民政办紧紧围绕乡党委、政府的中心工作，坚持“以民为本、为民服务、为民解困”的工作理念，全面落实民政政策，着力解决群众最关心、最直接、最现实的利益问题，在保障困难群众基本生活上办实事，在基层民主政治建设上求实效，在社会事务管理上创实绩，认真做好各项民政工作，按时完成了全年工作任务。现总结如下：

一、社会救助工作逐步完善。

1、城乡居民最低生活保障政策进一步落实。

规范了低保申报程序，强化了民主评议，创新民政专干评议模式，实施分类施保、三榜公示制度，进一步贯彻落实《最低生活保障审核审批办法(试行)》;完善管理措施，建立健全低保信息网络化管理机制，加强动态管理，健全(半)年审核机制，加强督查。应保尽保，应退尽退，阳光施保，低保政策全面落实。

20\_\_年，全乡新增城市低保22户33人、停止33户62人、动态调整5户4人;截至12月底，享受城市低保人数454户819人;全年发放低保金(含补助金)共计10020人次3639104元。

进一步加大了对城市“三无”人员供养工作的投入。乡敬老院现集中供养人员达13人;着力加强乡敬老院的日常管理，做好“三节”慰问，着力强化防暑降温措施，改善供养条件，提高在院老人的生活水平，争取民生工程资金8万元对院内养老设施进行修缮;加快敬老院移址重建项目报批建设进度。特事特办，用心应对解决历史遗留徐世田问题。

2、城乡医疗救助服务进一步优化。

严格贯彻落实城乡医疗救助政策，“一站式”医疗救助宣传广泛，“一站式”救助系统平台维护及时、准确;重特大病医疗手工救助工作深入开展，切实解决对象户生活困难;各类医疗救助信息档案规范、完整。用心做好与城乡居民医疗保险、临时救助等政策的衔接。

某某某某年，全乡有26人次手工申报大病医疗救助，救助金额61976。39元;开展临时救助11人次，救助金额17000元。

3、灾害救济工作进一步深入。

用心开展5月12日全国防灾减灾日等宣传活动，加强灾害天气值班，及时有效报灾核灾、开展救灾工作。社会化发放冬春荒等救灾资金6万元;开展危房改造2户。红旗社区20\_\_年3月荣获“全省综合减灾示范社区”荣誉。

4、生活无着人员救助服务进一步展开。

建立完善流浪乞讨人员救助管理工作体系，进一步完善龙狮桥乡流浪乞讨人员救助点建设，强化救助工作信息员制度，加强信息员的培训和工作督查。透过设立流浪乞讨人员救助工作宣传站、宣传车、宣传墙报等方式，进一步加大流浪乞讨人员救助工作宣传，用心开展为流浪乞讨人员救助“送清凉”、“送食品”等救助活动，救助资金6815元。

进一步贯彻落实孤儿基本生活保障制度，做好全乡孤儿的摸底、救助，全乡4名孤儿生活稳定。

5、殡葬改革进一步推进。

深入宣传殡葬改革政策，推行遗体火化、改革土葬、整治乱埋乱葬，建立殡葬惠民制度、树立殡葬礼貌新风，坚定不移地推动殡葬改革，树立殡葬改革新风。殡葬改革平稳顺利，工作取得阶段性成效。自实施殡葬改革以来，处置棺木548口，死亡人员58人，全部火化，火化率达100%。

二、基层政权和社区建设逐步加强。

1、基层民主政治建设稳步推进。

规范社区居委会建设。用心完善居民议事会等相关配套制度，提高群众对本社区重大事务的知晓率，深化了基层民主自治程度;全面开展居委会规范化建设工作，用心提高居委会工作效率和业务水平，更好地为社区群众服务。加强新成立社居委的培训工作，雨润社区居民委员会成立后，一方面加强学习培训，一方面用心开展社会事务管理各项社区工作。创新思路，用心配合区民政局筹建碧桂园大社区。

2、社区建设工作取得进展。

在区委、政府的高度重视下，我乡社区建设和管理工作得了规范发展，逐步完善。社区全部成立了社区党(总)支部，加强了党在社区建设工作中的领导。完善新建小区命名，落实命名协议相关事项。为加强新建小区的社会事务管理，更好地为居民做好服务工作，结合实际状况，我乡出台新的代管机制，即在新的社区未成立之前，新建小区过渡期按“属地管理，就近划片”的原则，将社区原行政区划范围内的新建开发小区及小规模居民区、居民楼，分别纳入红旗、前进、长青、机场、任店社区代为管理。

三、双拥优抚和维稳体系建设进一步巩固。

1、落实重点优抚对象优待政策。

全乡共有重点优抚对象50人。及时发放在乡老复员军人、带病回乡退伍军人、病故军人遗属等优抚对象定期补助资金、现役军人优待金和60周岁农村退役士兵生活补助资金等，建立人员沟通平台制度，认真落实优抚政策。

2、开展优抚安置宣传、慰问工作。

用心宣传落实优抚对象抚恤补助相关政策。完善重点优抚对象信息系统录入工作，着力解决重点优抚对象医疗保障，解决了他们看病难、医疗难的问题;集中组织参试人员进行体检。继续完善优抚政务公开制度，确保优抚各项资金发放状况的透明度，有利于优抚工作的更好开展。双拥建立活动扎实开展，重点优抚对象群体稳定。继续做好春节、八一节期间退役军人、现役军人家属等各类优抚群体的慰问工作，发放新年年画，密切加深了军民关系。

四、养老服务体系建设进一步推进。

1、推进养老服务机构建设。加快龙狮敬老院移址重建项目建设进度，创新余桥社区居家养老服务站管理机制，用心筹建雨润社区居家养老服务站。

2、落实政策，用心开展高龄津贴发放、老年证办理、购买服务、银龄安康保险等为老帮扶、慰问工作。

3、大力开展敬老宣传活动。深入组织开展敬老月、节日慰问等活动，营造全社会尊老敬老的良好氛围。

五、残联工作扎实开展。

1、宣传残疾人政策，做好残疾人服务。

用心参加市残联第五次代表大会，认真宣传落实会议精神。进一步加强残联民生工程等各项残疾人政策的宣传，认真开展残疾人就业、残疾人危房改造、残疾人医保、残疾证办理等各项残疾人服务工作。

2、落实残疾人民生工程。

贫困残疾人生活个性救助。对贴合政策规定的一、二级残疾人和三级残疾人，每人每年分别补助800元、400元。20\_\_年全乡贴合条件残疾人共216人，发放救助资金159600元，资金于6月底全部打卡发放到救助对象。

贫困残疾人康复工程。完成贫困白内障患者免费复明手术对象摸底，全乡共32人;经市立医院体检筛选、审核，5名对象户贴合免费进行手术治疗条件，其中2名对象户实施免费手术。对贫困精神残疾每人每年带给1000元基本精神药物治疗费用补助，经申报、审核、审批，全乡贫困精神病残疾人药物补助对象17人;补助资金17000元于7月底透过“一卡通”足额打卡发放到户。贫困残疾儿童抢救性康复救助项目各社区深入开展宣传，前进社区一残疾儿童到沐阳之家康复中心进行免费康复训练、余桥社区一名残疾对象安装了助听辅助器，为全乡7名低视力残疾人发放15件低视力辅助器。

六、其他工作

1、住房保障工作深入开展。

加强政策宣传，用心为贴合条件的低收入家庭办理廉租房补助、实物配租和经济适用房申报，对象户资格审查工作扎实开展，着力推进保障住房工作。

2、用心开展婚姻登记协助工作，做好婚姻档案查证;用心办理贫困大学生核实工作，为贫困大学生出具证明。

3、用心办理来信来访工作，20\_\_年妥善处理来访12件次。

4、用心参加重点工程工作，全力投入到南风地块棚户区改造项目、新河整治项目、顺安路还建点等征迁工作中。严格按照党委政府、上级民政部门要求，开展各项临时性工作。

七、民政队伍自身建设进一步扩大。

1、民政信息化建设步伐明显加快。乡、居民政部门用心组织计算机专业知识培训，民政干部计算机应用水平不断提高。

2、工作作风建设不断改善，民政队伍建设不断加强。用心开展党的群众路线教育实践活动，民政系统行风建设取得了阶段性成效。不断加大工作力度，建立完善各项规章制度，服务质量明显提高，行业风气明显好转，业务建设明显加快。各社区进一步充实了民政工作者队伍。

八、民政工作某某某某年工作思路。

1、进一步规范城市低保工作，“应保尽保”、“动态调整”，确保低保工作“公开、公正、公平”。

2、落实城乡医疗救助制度，推进“一站式”救助服务工作，切实解决大病患者生活困难。

3、加强敬老院的管理，加快项目移址重建进度。

4、推进惠残民生工程落实，做好残疾人服务工作，切实保障残疾人的合法权益。

5、加强灾害应急处置，及时开展救灾救济工作。妥善安排好冬春荒困难群众基本生活;做好危房户的上报重建工作;加大因病因灾家庭的摸排梳理，做好大病(灾)贫困家庭临时救济(助)工作。

6、加强新建小区的命名、办公用房移交管理，探索建立完善城市社区新机制，创新社区管理新模式，完善社区办公基础设施，着力推进基层民主政治建设，全面完成社居委换届工作。

7、开展拥军慰问活动，规范优待金发放程序，加大优抚对象的帮扶，推进优抚安置工作。

8、着力推进养老服务体系建设。完善社区居家养老基础实施，创新为老服务新思路，努力做好老龄证办理、高龄老人津贴等各项为老服务工作。

9、深入开展生活无着人员救助工作，关注辖区流浪乞讨人员、孤儿的动态，及时开展救助活动。加强孤儿申报和管理。

10、加强贯彻执行党和国家有关住房保障的政策、法规，加强申报、审核工作，着力推进住房保障工作。

11、强化自身，加强作风和民政队伍建设。

**初三老师个人工作总结篇十六**

时间过得很快，一晃一年的骨干教师生涯已悄然而过。回首一年来走过的路，虽然很艰辛，但更多的是欣喜、是快乐、是成熟。能够被聘为骨干教师，这既是一种荣誉，更是一种压力与职责。于是，我把压力化作动力，做好每样工作，不辜负老师、领导、家长、学生对我的厚望。回顾一年的工作，我觉得既忙碌，又充实。此刻我对自己的工作进行一个总结和反思，以此来促进自己更快成长。

一、思想政治方面

我用心要求上进，既能认真履行教师职业道德规范，尽职尽责，又有奉献精神。我明白“学海无涯，教无止境”，只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。我认真参加市、县、乡、校组织的新课程培训及各类学习讲座，透过学习新课程标准让自己树立先进的教学理念，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。本学期我还认真制定了自我发展三年规划，给自己定下了前进的方向。透过一系列学习活动来不断充实自己、丰富了自己的知识、为自己更好的教学实践作好了准备。

二、努力提升业务水平，用心参与教科研实践

作为一名骨干教师，我觉得提高教学水平和教科研潜力是十分重要的，这也是我今后不断努力的方向。我坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。

1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生潜力的培养，知识上做到课课清。对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

2、认真学习各类教育教学杂志中的先进教育经验。我订阅了包括《江苏教育》、《连云港教育》、《小学语文教学》、《小学教学研究》、《小学教学设计》等各级各类教育类报刊杂志，利用一切能够学习的机会来努力提升自身的教育教学水平和潜力。织梦资料管理系统

3、认真参加各级教研活动与骨干教师培训，学习学校同事与名师的教学方法，并在具体的教学实践中尝试，使自己的教学水平逐步提高，寻找出一条适合自己的发展之路，争取逐步构成自己的教学特色。织梦好，好织梦

4、我还充分利用网络优势，学习教育教学方面的新思想，掌握新方式，运用新理论，提高教学效果。利用课余时间向电脑能手学习，提高自己的计算机水平。

三、打造全优课堂，在实践中提升自身价值

课堂是教师体现自身价值的主阵地，我本着“一切为了学生，为了学生的一切”的理念，我将自己的爱全身心地融入到学生中。我用心推广“先学后教”的教学模式，并力求让我的语文教学构成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高语文教学质量。

(1)备好课。我用心参加教研室组织的教研活动，在领导的指导下进行听课，听讲座，领会课改精神实质。然后根据要求，撰写课后反思。回到学校，我把学到的知识应用在教学上。备课时认真钻研教材、教参，学习好课改，虚心向名师及同事学习、请教，力求吃透教材，找准重点、难点。为了上好一节课，我查资料、做教具，集中别人的优点确定自己的教学思路，全面提高自己的教学水平，使学生能更快掌握教材资料。

(2)上课。我听了许多名师的课，发觉他们上课有激情，有很深的教学艺术，也深深懂得上好一节课不容易。上好一节课是每个教师最起码的要求，我在课堂教学力求抓住重点，突破难点，精讲精练，运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的用心性和创造性思维，使学生有举一反三的潜力。我还注意培养学生的学习兴趣，有难度的问题找优等生;一般问题找中等生;简单些的总是找后进生回答。做练习巡视时，我注意对后进生进行应对面的辅导，争取让他们更快地进步。

(3)做好课后辅导，对后进生做到从友善开始，理解和尊重他们。从学习上生活上真正关心他们。能及时倾听学生意见，想法，与学生建立良好的师生关系，同时虚心向名师学习教学方法、教学艺术，博采众长，努力提高教学水平。

(4)每一天我给自己一个反省的机会和时间，坚持独立地思考，即时做好教学后记，反思自己这堂课上得怎样，学生掌握了吗哪些潜力得到了提高，或是哪个问题没有讲透，怎样讲会更好。

四、严格遵守学校规章制度，做好骨干教师的带头作用

我严格遵守学校规章制度，并用心运用有效的工作时间做好自己分内的工作。同时，发挥自身骨干教师的带头作用，用心培养青年教师，透过多种渠道锻炼，提升青年教师的教学水平和工作潜力，为学校培养新的教学能手。

五、反思工作，不断进取

一份努力，一份收获，我任教的毕业班在20\_\_升初考试中取的优异成绩，有多名学生考入实中与灌中。我写的论文《敢问作文教学的路在何方》获市三等奖，《构建优质课堂，让学生享受生活》、《作文的快乐教学之我见》等多篇论文获得县二等奖，另外我制作的课件《千克的认识》也在县优秀教育资源评比中获得二等奖。

我常常静下心来想：作为一名骨干教师，我是否出色完成了各项工作我是否无愧于骨干教师的称号在看到一些成绩的同时，我也在思量着自己在工作中的不足之处，同时提醒自己要努力提高自己的语文水平，来更好地适应此刻的语文教学，在教科研方面的研究还要做得更加细和实。

一学期来，作为骨干教师，我不但在教学上有了长足提高，在理论上也得到了充实提高。然而教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为有职责感的教育工，个性是作为骨干教师，我务必时刻严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，才能为完美的明天奉献自己的力量。

**初三老师个人工作总结篇十七**

只有在回首，才能感觉时间的飞逝。只有回首，才知收获。

算算从事导游工作已有两个年头了。去年半年多的全陪工作，让我身心疲惫。曾经试图放弃，却有百般理由选择坚持。为了坚持，为了继续，我走进了金矿，加入了遂金这个大家庭。一年，经历了酸甜苦辣，留下了经验。20某某年1月份带的第一个地接团，这对之前从未带过地接团的我来说是一个新的挑战。加上对景区和线路的不熟悉，上团前异常的紧张。好在团是顺利带下来了。到目前为止，共带了六十三个团。以下对一年带团情况做总结：

一.熟悉线路，接团前做好充分的准备。

a.出全陪前，先要了解目的地的情况，以及注意事项。(给地接导游团款时，要索要收据)

b.地接要了解各个景区的情况。特别是节假日。(问清餐怎么做，按桌还是按人，小孩是否含餐。关系到钱财时，发信息，以防事后发生纠纷时可以做凭证。)

二.用心服务。做旅游就是做服务。

服务是关键。带团除了讲解就是服务。用心服务，无论客人素质高低，只要用心去服务总是对的。但服务并不等同于服务员。在餐厅就餐时，如果餐厅不是很忙，就没必要端菜送饭。有时候，遇到素质低的客人看到你做服务员做的事，他就会帮你当成服务员。如果餐厅很忙，那就有必要帮忙上菜。记得曾经出全陪时，有个很优秀的地接跟我说过，一个优秀的导游就是导游，不是服务员。服务也是要看情况和具体事情的。

三.注意协调，随机应变，以不变应万变。

出现问题不能慌，要及时果断处理。七月份，带了一个团，矿里职工赴海南疗养。因种.种原因，未召开行前说明会，导致车赴机场时，出现了一系列状况。虽然这事于导游无关，因为带此团的全陪导游是自己，所以，当时情况下，只有道歉和安抚客人情绪，尽力减少公司损失。

四.书到用时方恨少。

很多时候会被客人的一个问题问的哑口无言。一次带老年团，在讲到凯恩集团时，一位退休老教师问，王白浪是遂昌人吗?当时的我只能惭愧的说抱歉。我确确实实不知道王白浪是不是遂昌人。下团后，查资料才知道，他是遂昌本地人。对于一个遂昌有着重大贡献的人，我居然对他一无所知。如果平时到看看多了解了解，也不至于客人问起时，一问三不知的尴尬。

20某某年，对于旅游界来说是一个特殊的年份。新的旅游法在十月一号实施，这对整个行业来说无疑是个巨大的冲击。新法规定：为保障游客的消费权利，整个行程中不得进购物店。众所周知，在旅游业里导游的底薪极低，且无保障，工资的大部分是佣金。这也是一个公开的秘密。十一后，旅行社不得不提高导游的工资。但是真正提高多少呢?不得而知。

20某某年对我自己来说也是一个特殊的年份。第一次独立完成地接工作，第一次处理交通事故，第一次半夜带摔伤的老人去医院，第一次送机到机场，却发现关门......

很多人说，做三年导游，相当于走了三十年的人生路。虽然每个团的基本步骤差不多，拿计划单，接团，走行程，送团，报账。说起来每个团过程很简单，但每个团有不同。读万卷书，不如行万里路。旅途中的所见所闻都能让自己长见识。这是一笔难得的财富。

**初三老师个人工作总结篇十八**

首先，我必须要感谢公司为我提供了良好的学习环境，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台形象方面，半年来也有了很大的提升。现将半年来的工作情况总结如下：

一，完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

二，交易所应急演练和柜面业务系统恒生2.0的测试

上半年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

上半年我们公司组织了几次恒生2.0账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改版，现基本可以用2.0系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反洗钱风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

三，客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实“证券公司应当定期对其柜面系统以及登记结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将13000多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于x年12月31日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

四，运营条线员工星级晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工星级晋级评定工作，我参加了今年第一次的星级评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板，ib业务，反洗钱，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧平时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二星级员工的申请。在今后的星级晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三星级员工。

在即将过去的x年里，面临上半年股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

**初三老师个人工作总结篇十九**

随着12月的工作接近尾声，我们这一年的工作也基本上结束了。在这过去的一年里，作为\_\_\_公司人力资源部的hr，在工作中主要负责各部门岗位需求的人才招聘工作。根据一年来的记录，在这一年我共进行了\_\_\_场面试工作，其中，面试人数共有\_\_\_人，面试通过人数有\_\_\_人且至今还在公司继续工作的有\_\_人。这一年里，公司在业务方面有了不少的扩展，为了开展新的项目，所以在人员的招聘上也增加了不少。

这尽管让我在今年来工作的任务增加了不少，但在我的努力下，最终还是顺利的达到了公司的目标要求。为新生部门准备好了足够的人才。在此年末之际，回顾这一年的工作，我自身也做了很多努力和改变。现对我在这一年的工作情况做总结如下：

一、20\_\_年来的自我提升

作为一名hr，在招聘的工作中我们必须要了解自己所需要的人才，并坚定自己的目标。在工作中，我遇上过许许多多的应聘者，他们对自己应聘的工作都有着不同程度的适配性。但想要找到完美适合这份工作的人却是非常困难的。为此，为了不在招聘中放松的自身对人才能力的要求，我在思想上对自己做了很多的提升。并为此加强了自己的耐力和责任心，让自己不会因为自我的放松而随意放松招聘的要求。

此外，我还通过在空闲时联系各部门的领导，从他们身上更加深入的学习部门岗位的要求，这些学习都给我带来了很多的提升，尤其是在面试中能对人才进行更好的判断，更好的了解到他们的能力是否适合这份工作。

二、工作的情况

在这一年的工作之中，我严格负责的对待自己的工作。其中，在这一年来，主要的招聘方式是通过各大平台的网上招聘。我通过在网站中挂起招聘需求，并及时处理各个网站的应聘者信息，通过网络的交流来进行第一番筛选。此后再于适合的应聘者约定面试的时间进行进一步的判断。

此外，还有合格人员的试用期的考核以及能力培训工作。当然，在后期的大部分工作都属于各个部门领导管理，但我也会及时的做好记录，并签订好入职合同。

从今年的情况来说，尽管需求变得更多，但真正适合的人才却不多。为了能更好的准备适用人才，在今后我们也要准备一些新人的培养计划。但总的来说，今年的工作还算顺利，我会牢记这一年的教训，并在下一年做的更好!

**初三老师个人工作总结篇二十**

现就一年的出团工作总结如下：

一、遇上你是我的缘

面对着重重复复的线路，如果心态没有调整好，就会失去了激情，对客人的宣传不够，就会使他们在游玩中拾获不到快乐。而我，总是想着每一次去，和的是不同的人，可以结交更多的朋友，也许他们可以不记住行程，但一定会记得我，因为我常常拿自己的名做文章，所以认识我的人，他们不经意的话语中一定能想起我(这个秘密保留)。另外，总把他们当朋友一样而不是我的客人，对待朋友，我都是以最真最诚去为他们。对我来说，遇上他们是我的缘。

二、相逢是首歌

每天总在变换着城市，出门在外，或大或小总会遇上某些事，做为全陪，我认为除了沉着冷静把事情处理好并不是就是最厉害的，而是做到不去对其他社评判别人的失误，也不要谈论某个人某个地方上做得对与不对，如果有意见，直接和当事人说，互相之间吸取，然后进步。事实上，在我心里，有些事也弊闷了好久，久得不想形成文，久得让它随着时间流逝。

三、我和草原有个约定

每次的相遇相逢相处是那样短暂的几天，却是永远的开始。每次的行程对客人来说显得那样的匆忙，有时他们在犹豫间就造成了后悔，某件东西没有买，我就会记在了心里，下次有机会的时候，我就会联系他们，然后帮他们把遗憾抹去。试过从云南带皮箱，泰山敢当石，托朋友从香港带药品……

四、永远是朋友

下了团，挥挥手，也许某天会在某条街某个路口撞见，一声问候一句轻叹曾经的快乐与不足，又或者常常电话里不经意的问候。也许我常常会忘了问候，并不代表就会忘掉，你的一个电话也许有时喊不出名，却还是会记得哪个脸孔属于你，也或者哪个声音是你专属。而我的微笑总会让你无从责怪，^\_^。

歌声悠悠，心却也会愁怅，每次的出行，我都会看到自己需要努力的地方很多，也许我不是最优秀的，但我相信我却是最用心的。在今后的导游路上，我要不断地充实自己，扩大旅游知识面，增强语言种类，做好做细每项工作。

扩展阅读：

工作总结注意事项

1、热爱本职工作，熟悉业务热爱本职工作，事业心强，是做好工作的前提，也是搞好总结的基础。写总结涉及本职业务，如果对业务不熟悉，就难免言不及义。

2、坚持实事求是的原则

总结是对以往工作的评价，必须坚持实事求是的原则，就像陈云同志所说的那样，“是成绩就写成绩，是错误就写错误;是大错误就写大错误，是小错误就写小错误”。这样才能有益于现在，有益于将来。夸大成绩，报喜不报忧，违反作总结的目的，是应该摒弃的。

3、重点在出经验，找规律

总结的最终目的是得出经验，吸取教训，找出做好工作的规律。因此，总结不能停留在表面现象的认识和客观事例的罗列上，必须从实践中归纳出规律性的结论来。毛主席有句名言：没有调查就没有发言权!说的就是经验的客观重要性!

此外，还必须注意工作总结写作结构要遵循的三原则：全面、紧凑和精炼。

转眼间半年的时间又在不经意间从我们的身边匆匆消失了，导游年终个人总结。这半年的时间也让我学到了很多的东西，“导游”工作给我的生活带来了许多快乐，工作的时候带着来自四面八方的游客，当这些四面八方的客人称赞长沙的时候，心里就特舒服，特有成就感。虽然，干导游这一行并非我的初衷，然而很快我就发现：自己还是适合干导游这一行的，因为我喜欢这个职业。

在不断的实践当中我也总结了一些经验，也发现了不少问题。我所面临的最大问题就是知识面不够广，有时候客人问我问题的时候，我真的是不知道从何答起，这时，我就会给客人说，对不起，这个我不会，我可以回去查一查。因为我不想用瞎编乱造来糊弄客人。虽然会江郎才尽的感觉，但这也是很多人经常会遇到的问题，导游知识就好比是非文化大超市，要上知天文地理，下知鸡毛蒜皮，如果一个人有一桶水的知识和能力，再去做一杯水的事情，我相信就会做得很出色。在想要达到这个效果之前，我就必须不断的努力，学习，学习，

接下来某某年某月的时候带了一次长韶团，由于这次准备并不是很充分，又加上一些主观和客观的原因使自己对这次带团真的很有挫折感，不过，也让我学习到了怎么处理问题，面临问题时要临危不乱，以下是我带团来的大致小结：

1：熟悉线路：团前准备一定要充分，线路熟记于心，多请教老导游，但也并不能轻信别人的提议，要做到有把握，有依据，才能万无一失。

2：服务工作要热心，细心：特别是旺季，一定要提醒旅游注意事项，方可做到防患于未然，有时一句话就能带来意想不到的效果，如旅游安全问题，游览注意要守时等等，主要防止问题出现的时候游客产生情绪上的不满。导游若在事先有个铺垫，效果就会好很多。

3：注意协调工作，安排好游客的同时，也要妥善处理好客人，司机，地陪旅行社和景区的关系。

4：导游要以不变应万变，出现问题也不能自己先乱了阵脚。导游虽不是万能的，但你的头衔就注定了你必须在客人面前临危不乱，及时果断的处理问题，如发生意外情况也要学会随机应变来妥善处理。

5：书到用时方恨少，导游所知道的知识必须广泛，因此要不断的学习，给自己充电。每次带团回来也要及时的总结教训，积累经验。

6：维护旅行社的信誉同时也要保护好游客的权益，当你为客人利益着想 ， 当客人意见不统一或遇到意外问题时，客人也会尊重和理解你和旅行社的安排。

7：最后，要及时解决客人遗留的问题，导游本身是一个服务行业，不仅仅是满足客人的需求，但不同的人也有不同的心理，你的决定不一定合大众，但一定做到合情合理，客人自然也会给你满意的答复。所以要学会解决不同的问题，不要把问题留到最后。

时间已消逝，的感触心中仍有余悸，我愿把每次大大小小的经历都看成是第一次来认真对待!“路漫漫其修远兮”也许可以回头看看留下的脚印。年轻的我要不断的告诉自己“革命尚未成功，同志仍需努力”!，困难经历了，但经验却留下了。带团总是不可避免要遇到三多(人多\\车多\\压力多)，作为导游就要做到三心(多一份细心，多一份小心，多一份诚心)

细心：旅游景点环境杂，作为导游比平常要更多一份细心眼观六路，耳听八方，尽量将客人控制在自己的视力范围内，随时提醒客人归队。

耐心：在游览之前必须将团队的游览之前必须将团队的游览路线，集合时间地点再三强调，以防客人一旦走失可以迅速归队。初到一地大家充满新鲜感会不停“单溜”，这时导游要耐心而迅速的劝客人归队。

**初三老师个人工作总结篇二十一**

我村扎实做好党费收缴管理工作，比较好地完成了今年的工作任务。具体情况如下。

一、主要情况

1、村领导高度重视，布置落实党费收缴工作，村党组织十分重视此项工作，把它纳入党建工作规划中去，选派党性强、作风正、熟悉党务和责任心强的同志承担党费收缴工作，采用参加统一组织的培训班，自学和传，帮、带等教育方式，提高其业务素质，确保了此项工作的延续性和连贯性。同时还亲自布置了今年党费收缴工作任务，党务工作者要认真做好党费的计算和调整工作，进一步规范党费的收缴、管理和使用工作。为了提高党务管理工作水平，党总支书记亲自与党务工作人员共同参加党务管理工作的有关会议和培训班，明确当前工作任务，增强业务能力，为更好地开展本单位的党费收缴工作打下坚实的理论知识基础。

2、细化工作，责任到人，落实党费收缴工作。今年划分设立党小组后，根据工作职责，将收缴党费的任务交给党小组长。将支部每个党员每月应缴的党费金额进行核实造表，发到党小组长手中，党小组长再把党费汇总，再由村党组织按季度上交，同时编制季度党费明细表以公示监督，争取把全体党员自觉、足额，按时交纳党费工作落到实处

3、按时保质完成党费报表的统计上报工作。我村严格按照党内统计工作会议的精神和有关要求用党务系统进行年度报表的编制和上报工作，并按时上报了《党支部上缴党费报告单》，《党支部收缴党费登记裹》。

二、存在不足及下一步工作打算

1、党费要注意随党员的变更而即时更新。在党费收缴过程中做好党费核算更新工作，提高工作效率，在党员增减、党员调整等情况下要做好收缴党费颓的即时更新。

2、继续大力加强党费收缴管理工作，是党的基层组织建设和党员队伍建设中一项非常重要、长期性的工作，我村充分认识此项工作的重要性和紧迫性，坚持与时俱进，采用参加统一组织的培训、横向业务交流、自学等多种方式提高村党组织党费收缴管理干部的业务水平。

**初三老师个人工作总结篇二十二**

上半年已经过去了，回顾半年来的工作，感慨颇深。这半年来我在公司各级领导的关心和支持下、在服务中心全体人员的积极努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟，并且取得了一定的成绩。

一、提高服务质量，规范管家服务

自20xx年x月推出\"一对一管家式服务\"来，在日工作中无论遇到任何问题，都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连惯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，在\"一对一管家式服务\"落实的同时，还参加公司组织的各类培训。主要针对《客户大shi服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、等进行培训。培训后还进行了现场模拟和日检查的形式进行考核，如\"微笑、问候、规范\"等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使我的服务水平有了较大的提高，得到了业主的认可。

二、规范服务流程，物业管理走向专业化

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对小区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现小区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止并给出合理化建议，并且同公司的相关部门进行沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建佛堂、露台搭建阳光房等，一经发现我们马上发整改通知书，令其立即整改。

三、加强培训、提高业务水平

专业知识对于搞物业管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以公司一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要内容有：

(一)搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮助业主解决这方面问题。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说\"你好\"，这样，即提升了客服的形象，在一定程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

(二)搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。公司还定期给员工做这方面的培训。主要是结合《xx市住宅区物业管理条例》、《工业园区住宅物业管理办法》、《住宅室内装饰装修管理办法》等法律、法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费物业公司就什么都负责的，公司还拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

**初三老师个人工作总结篇二十三**

自20××年7月入职至此刻，我一向在揭东县分轮岗，至今已有三个多月。首先，我很荣幸加入到客服这个团队。在主任的指导和带领下，团队众成员团结合作，齐心奋战，红九月校园营销、双节营销、百日冲刺，我们以崭新的姿态、精神为提高县分业绩冲锋陷阵。虽只有三个月，但透过与各位领导和前辈交流学习，我受益匪浅。

这天，我特将这三个月来的所学所感，进行一次小结，并就目前状况提出自己的一点想法。

一、服务

客服室，实际是营销服务室。每一天，服务经理透过电话与客户打交道：3g客户维系挽留、2g客户维系挽留、固网宽带维系挽留等等。众所周知，挖掘一个新客户比留住一个老客户，成本要高好几倍。可见，服务是多么重要。

那么，如何拉近与客户的距离，更好地服务客户，让客户满意和认可企业，是当今服务行业一向思考和亟需解决的难题。

我认为，世界上并没有标准的服务方式。那些所谓的标准术语、语气、语调只是最最一般的方式，但并不是适合每一个服务经理。就像某位伟人所说，框条是死的，人是活的。最适合自己的才是的。简而言之，就是让服务更显个性。作为服务经理，就应在遵照公司服务要求的基础上，结合自身特点，找寻一种最适合自己的服务态度和方式，这样更能在服务过程中拉近与客户的距离，到达更好的服务效果。打破框架，创新服务。

二、考核

考核，是对员工工作的评价和肯定。我看了市公司下发文件对服务经理的考核指标，个人认为，有些许强人所难。比如外呼量，在我刚来的时候，外呼量为一周150个正常通话，如今提高到200个。尤其在做三无和双底等回访，更是难以到达外呼要求。

我认为，工作以人为本，以人为先。工作人员拥有动力和信心，才能做好本职工作。所以，调动员工的用心性是工作顺利进行并取得成效的重要保障。

调动员工用心性贵在设置适宜的考核指标。县分客服可综合思考市公司下达文件的指标为基础，设置自己的考核标准。指标设置务必得当，指标太高，员工经常完成不了，久则生惰性，用心性便下降;太低，则会减低效率，降低服务质量。最适当的指标在于尽力尽心去做即能到达。还有，奖罚分明。在月底进行一次评比，考核达标且成绩第一的，给予奖励;考核不达标且成绩最差，加以惩罚。

总之，考核以激励促竞争，以竞争促动力，以动力提绩效。

三、团队建设

建立一个优秀的具备强劲战斗力的团队，不仅仅在于分工，更在于合作。团队成员多沟通、多交流、多配合，精诚合作，不分你我。

我推荐，可仿效市公司在每周组织一次下午茶，召集所有成员，大家谈谈心、交流这一周的工作状况和个人心得，好的方面可学习发扬，不足的能够讨论完善。不断从日常工作中总结经验，才能不断提升个人潜力。

领导亦可借此机会了解下属最近的工作和生活状况，增进大家的感情。我想，一位平易近人、时常体恤和关心下属的领导，才是大家推崇和尊敬的好领导。

李白诗云：天生我才必有用。每个人都有可取之处，物尽其用，人尽其才，才能发挥团队的战斗力。

总之，领导对员工的关心和激励，是员工努力工作的无限动力。

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