# 工作总结问题和反思(共28篇)

来源：网友投稿 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-26

*工作总结问题和反思1根据总行制定的《交通银行行员考核规定》的有关精神，结合自己一年多来的大堂\_作，在这年关之际，向行领导作一次\_作汇报。这次\_作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治\_作上的表现情况，以便及时指出我们\_作中的问题，及时...*

**工作总结问题和反思1**

根据总行制定的《交通银行行员考核规定》的有关精神，结合自己一年多来的大堂\_作，在这年关之际，向行领导作一次\_作汇报。这次\_作的总结汇报，能使领导更好地了解我们在思想政治\_作上的表现情况，以便及时指出我们\_作中的问题，及时改正，不断进步;下面是我在二零零八年的\_作情况，汇报如下：

今年我在\_\_支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个\_作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格;大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理、\_\_经理的纽带。我们不仅是\_作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向;在客户遇到困难时，我们施予援手;当客户不解时，我们耐心解释;我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。我们\_\_支行地处居民生活社区，也是有名的夜生活饮食区，正因为这些，给我行带来了一系列的问题。平时在每天来办理业务的客户中老龄客户居多，也时有大批零钞业务，从而增加了柜面的压力;为了解决这些问题，我们准备了几套方案同时进行，针对老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我们在平时就安排大厅人员的布控，及时带客户到自助设备上去登折，帮他们查帐，带有卡客户到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“\_\_客户请到\_号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的\_作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。在零钞业务问题上，我们发出公告，实行专柜专时专办，也就是专门时间专门柜台专门办理，大大地减轻了大厅压力;我行在这里已经有多年，设备也经常出现故障，经常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备陈旧所带来的不便降到最低。

作为大堂经理，我们不仅仅是要熟悉本行的业务和产品，更应该走出去，知己知彼，方能百战百胜。在我们的客户中就有很多类似的情况，记得今年元月份的一天，整个营业厅内挤满了人，来咨询理财产品、转定期、取\_资的人络绎不绝，我也忙的不可开交。这时保安师傅带来了咨询理财产品的客户，我简单地向他介绍了新股随心打及得利宝七彩系列，可客户没兴趣，说建设银行的理财产品好，我们把钱转到建设银行去，于是就去排队了。当时我被几位客户围着，也没时间跟这两位客户继续攀谈，但我心里一直在想，“建设银行有什么产品吸引他们呢?”我快速处理完身上的业务，走到刚才那两位客户身边说“您能给我介绍一下建设银行的产品吗?”他们送给我一份太平洋保险宣传单。我一看连忙解释说：“其实您要买的这种产品我们也有，而且太平洋保险是从我行分离出的，我行和太平洋保险公司的联系紧密，已有多年合作。而且我们这里还有其它保险公司产品，如平安、新华等等，我可以给您比较一下，让您有更多的选择。”然后我给客户介绍了一下产品。最后，经过我们的努力，客户选择了太平保险公司。此事也给我提了个醒，只有深入了解这个行业和竞争对手的情况，才能更好的去做好营销。而在向客户推荐产品时，一定要注意防范风险，问客户是准备长线投资，还是短线投资，再针对其情况介绍对应产品，从而防范售问题。

作为大堂服务人员，除了要对银行的金融产品、业务知识熟悉外，更要加强自身职业道德修养，爱行敬业。在\_作中，自觉维护国家、交行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。平时在\_作中，大堂经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。而且还要处事机智，能及时处理一些突发事件，同时还应有一些紧急救生知识。就在今年夏天，有一位七十多岁的法院退休老干部到我行来取\_资，没坐几分钟，突然站起来，就倒下去了;把我们行长和客户都吓坏了，我和保安师傅连忙跑过去，一看老人非常虚弱，老人说让他躺一会，我和保安师傅也不敢随便乱动，行长马上拨了120，没等120到，客户情况稍好了些，我们连忙扶他坐起来，并及时通知其家人，避免了一场事故的发生。

作为大堂服务人员，我们还应具备良好的协调能力，而我们\_\_支行由于没有客户经理和大堂迎宾员，怎么调动好三方人员和保安师傅的\_作，发挥他们的作用，便是我们平时需要注意的，平时要注意协调柜员和大厅\_作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的\_作平台，实现双赢。

优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的\_作心态。更需要柜员问，要形成环节整体互动，默契配合。只有秩序好、流程好、整体好才能做到。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，我在今年参加了保险从业资格证考试、基金从业资格证考试以及分行组织的多次服务规范学习和演练，并顺利通过。在今后的\_作中，我更要不断地提高\_作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

在过去的一年中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验和一些营销的技巧，但也存在许多的不足之处。在今年的第三季度神秘人检查中，我行得分倒数第三，给分、支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是外部环境，和一些细节上出现了问题，针对这些问题，我们在平时积极培训，通过我们的努力，终于在第四季度受到了分行行为规范小组的通报表扬。我相信，只有踏踏实实，默默无闻的耕耘，才能结出丰硕的果实。明年我行又面临着搬迁的\_作。建议分行在此位置还应保留自助设备服务区，从而来避免客户的流失。

在新的一年里，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

**工作总结问题和反思2**

已快到不惑的年龄，二十年的忙忙碌碌如过眼云烟，生命中的大是大非已不再拘束心智，在工作和生活中少了些苛求，多了些包容；减一份激情，添一份恋旧；少些许迷惘，多了些淡然。

在年复一年的日子里，总觉得越来越相信自有命运的安排。年终岁首，一时想来回顾一下一学期来的工作，竟然有点懵，自问一下，走进学校，我做了什么？细想一下，只有每周的工作日志留下的痕迹能记录我所做的一些琐碎事务。无非是一些周而复始的日常工作，如周工作、简讯、文件收发、印章管理、上传下达等。再者就是一些临时性事务，如通知、迎检、会议等。当然，一学期来的《驾云》审稿、岗位设置、继续教育、教师表册、迎检总结、教工之家创建等事务也比较耗时间，有时只因一个人或一个数据就让你焦头烂额。虽说有些忙碌，但还算充实。至于“我想什么，想我还能怎么做？”，说真的，还真没细想过这两个问题，总以为，日子总是会渐渐过去的，总以为，只要尽我所能，做好本职工作就行了。很少去思考如何更好更有效率地做事，很少去判断做事的对错与实效，更不用说去憧憬、规划自己的未来。 20xx年，预言家应该也有不准的时候吧。灾难最好不要发生，绩效工资的事那是可以发生的，期待一下。新的学期，我想，工作还是得尽全力去做好，从做细每一件小事开始，并把每一件小事做完美。现在这社会，有一份稳定的工作实不容易，得好好珍惜。当然，工作之余，打球、登山和骑自行车等锻炼还得继续，家中老小也需多加呵护，毕竟已到了留意自己和家人身体和精神健康的年纪；每一本《读者》也得坚持翻阅一遍，尽管老是过目即忘；魏书生和于永正的教学魅力更需好好去感受一番，尽管至今这类书接触得少之又少。更念想的是多听几节课，感受教师精彩的课堂，享受师生的快乐互动，以促进自我的成长。

反思是为了更好地实践，只要能时时反思自己的言行，在工作和生活中脚踏实地，扬长避短，就能更好地前行。

**工作总结问题和反思3**

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，20\_年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，可是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现总结如下：

对于工作这个词，是潜移默化的理解的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自我的岗位学习造成了极大的阻碍，之后经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作资料有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自我的提高会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最终都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应当具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施;而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自我的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自我在工作的各方面都有了明显的提高，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自我又归纳总结，不断的改善自我的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的职责重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自我多方面的本事，以提高自身的素质层次。

我平时也坚持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类提高的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的提高和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

**工作总结问题和反思4**

目前，在交通管理任务日益繁重，警力严重不足的情况下，交警作为交通管理的一支辅助力量，正发挥着相当重要的作用。但是由于在交警的招收、录用、管理等工作中不够规范，交警队伍普遍存在着文化水平偏低、工作积极性不高、队伍不稳定等问题……如何加强交警队伍的管理，提高他们的政治、业务素质，发挥他们的主观能动性，学会做群众工作，成了当前急需解决的问题。下面本人结合我局当前交通交警队伍的实际，作浅显的思考。仅供参考。

1999年永康市公安局交-警大队有民警77人，占全局民警总数的;20xx年底，交警大队民警81人，占全局民警总数的，下降个百分点。而在六年的时间内，永康市的道路、机动车辆、驾驶员队伍发生了相当大的变化。1999年，永康全市机动车拥有量37550辆，驾驶员420xx人;20xx年，全市机动车拥有量108824辆，驾驶员138702人;与1999年相比机动车和驾驶员分别增长了和。交-警大队在警力无法满足的情况下，招收了大量交警作为交通管理工作的补充力量。目前，交-警大队共有交警79名，基本分布在城区及路面中队，主要从事路面管理、交通秩序维护等工作。在基层一线中队，交警的数量大致为民警的3倍。

1、队伍整体素质不高。由于面向社会招募，进入“门槛”较低，因而人员比较复杂，文化程度普遍不高。据统计，在79名在职交警中，小学文化的1人，初中文化的16人，高中文化(包括中专、职高)58人，大专4人。一般在录用后，经过简单的短时间的培训即上岗，因此政治素质和业务素质显得参差不齐：政治上还把自己等同于一般老百姓;业务上对交通管理方面的知识知之甚少或者一知半解。所以在日常执勤过程中，由于业务不熟练或工作方法不当等原因造成的投诉较多。

2、队伍凝聚力不强。由于交通管理工作极为枯躁、乏味、单一，付出多，得到少;而且因为“协助管理”的身份，交警在上路维持秩序、协助纠违时往往得不到尊重和认可，比民警更容易受到伤害。因为政治上没有归属感，经济上得不到保障，导致了队伍缺乏凝聚力。进入交警队伍成了许多人特别是青年人的“权宜之计”，一旦有好的去处便一走了之。据统计，在79名交警员中，工作满5年以上的不足15人，工作未满1年的有42人。队员的频繁流动对培训、管理等工作增加了难度，造成了诸多的不便。

3、队员纪律作风松懈。表现在交警员在协助纠违执勤过程中不能够严格要求自己，着装不规范，警容不整;在执法程序、文明用语、言谈举止等各方面不规范，缺乏自制力;根据个人喜好执法随意，意气用事，诸多情形下做不到冷静耐心，而是显得过于莽撞，促使个人行为失去了依据及准则，甚至于出现过激行为;对上级机关及大队中队制定的各项规章制度置若罔闻，自由主义严重;特别是8小时之外，个别交警放松了自我约束，甚至融于社会上不良现象而极大影响了日常工作。

4、队员特权思想较重。部分交警员在工作中没深刻领会到应担负的职责任务，警服上身无形中就助长了自身的特权意识，不仅不带头遵纪守法，甚至开特权车，如开警车随意拉警笛、不带证件、不系安全带，驾驶摩托车不戴安全头盔等;特别是在工作中对待人民群众的态度上时常出现“冷、硬、横、推”等现象。缺乏必要的敬业精神及奉献精神，甚至于出现了为了私利而做一些有悖于自己职权内的事，使得整个交警队伍中出现个别伤害群众感情的事例，极大地损害了交-警队伍在群众心目中的形象。

1、没有把好聘用交警的进口。交警的工作性质决定其应当具备优良的思想道德品质和较高的文化知识以及较好的身体素质，具备勤奋工作、勇于奉献的吃苦精神等，但在实际操作中往往忽视了这些基本要求。由于受到人际关系等社会各方面的影响较多，把聘用交警作为解决民警和相关单位人员子女暂时就业的一个渠道，导致对聘用交警员的考察、考核流于形式。

2、没有开展必要的岗位培训。交警的工作性质虽然是协助民警工作，但其基本素质决定着工作效率和服务质量。但是交警在聘用后往往是进行几天的队列训练就匆忙上岗工作;在实际工作中，也不能保证交警按时、定期参加培训，往往是边干边学，造成工作效率和质量无法保证。

3、日常教育管理无章可循。虽然支队和大队都制定了交警管理办法，但是这些管理措施因为缺乏系统配套的监督制约措施，形不成系统的、规范的制度，因此使管理往往流于形式。

4、用人机制不完善。用不用人，用多少人，工资待遇怎样等劳资问题缺少政策依据和法律保障;录用和辞退不规范;时常加班加点却得不到相应的报酬;凡此种种，在一定程度上打击了交警的工作积极性。

5、入警动机不纯。有的交警认为临时工干临时活，干好干坏都无所谓，大不了走人。有的人目的不纯、动机不正，存在穿上警服捞一把的思想，因此造成部分交警吃拿卡要、违规违法办事的现象屡禁不绝。更有甚者认为反正是临时工，出了事一走了之，换个地方而已。

1、畅通进出渠道，保持交警队伍的活力。

交警员聘用质量的高低，关键在于入口把关是否严格。在聘用程序上可采取文化考试、目测、面试、体检、政审等环节，择优聘用，并主动接受社会各界的监督，要防止出现选聘上的不正之风，杜绝讲人情，照顾关系，要坚决防止把那些品行不好，甚至有劣迹的人员招聘到交警员队伍中来。近几年，永康大队在广泛开展调查的基础上，制定了交警统一的录用和清退标准，坚持“公开、公平、公正”的原则，通过考试、考评等程序录用，并签订相关合同;规定在三个月的试用期内，给予中队较大的自主权，对组织纪律性差、难以胜任工作的人员，中队提出建议，大队确认后，一律不予录用;对在工作中表现较差，有违法、违纪苗头的，一律予以清退。

2、明确交警的职能权限，充分发挥队伍的协勤作用。

加强对交警队伍的教育管理，规范职责，要明确哪些可为，哪些不可为，严格依照《宪法》、《行政处罚法》、《道路交通安全法》的规定，做到主体合法、手段合法、程序合法。要求路面交警要协助民警维护交通秩序，提醒和约束行人、车辆按照交通法规的规定通行，消除交通路障，做好现场保护、抢救伤员等服务性工作;要树立交通交警的服务意识，把工作性质定位在“服务”上;明确规定交警不能单独上路执勤执法，协勤行为必须在民警的带领下开展，在民警的指挥下，有效维护交通秩序。同时要坚持不断地开展法律法规，业务技能教育培训和全心全意为人民服务，践行\_的宗旨教育，使交警员队伍步入健康良性发展轨道。

3、落实保障体系，保持交警队伍的稳定。

要做到政治上爱护、工作上支持、生活上关心，及时了解队员的思想动态，切实解决实际困难;重视对交警的权益保护，对不法侵害或打击报复交警的行为，坚决依法查处;对有突出表现的交警，积极为他们争取政治荣誉，增强交警队伍的凝聚力和向心力。同时，按照《劳动法》的规定，使交警有劳动用工合同保障，通过多种途径给予办理医疗、养老、意外伤害等各种社会保险，消除交警的后顾之忧。

4、建立考核奖罚机制，激发交警的工作积极性。

只有依靠严格、公正、合理的考核，才能奖勤罚懒，优胜劣汰，充分调动交警的工作积极性。永康大队从20xx年开始对交警实行工作目标量化，完善月考核、年终评优等制度：对于完成月目标任务的，在考核后月兑现奖金;年终通过民警测评、交警自评，中队推荐，大队长会议决定，评选出优秀交警，除给予通报表扬外，还给予一定的物质奖励。在日常工作中，加强对协勤行为的监督、检查，通过明查暗访，定期对交警队伍进行全面梳理，考察有无作风散漫、工作无成效甚至越权执法、以权谋私等侵犯群众利益的问题，对发现的各类苗头问题及早处置，决不姑息迁就。

5、建立健全规章制度，加强交警队伍的长效管理。

加强交警队伍的长效管理，必须完善交警的工作制度、教育培训制度、督察考核制度、录用辞退等制度;并经常性开展法律知识、执勤规范、服务意识以及职业道德等方面的教育;在日常工作中鼓励交警开展自学自助，落实民警进行传、帮、带，实行民警连带责任制。

对此，宁波公安局海曙交-警大队作了有益的尝试：大队以党支部、团支部为枢纽，把交警和民警凝聚到一起，通过组织交警参加党团活动、民主生活会，使他们在工作和生活中与整个集体融合在一块，克服临时观念，以饱满的热情投入到工作中，充分发挥主观能动性;每位交警都由一名思想、工作表现较好的民警进行连带管理，监督其工作表现，了解其思想状况，帮助学习、指导工作，督促其不断进步。对交警的管理列入民警的考核内容。另外，须经常性开展交警队伍整顿活动，召开民主生活会开展批评与自我批评，查找队伍管理中的薄弱环节，深刻剖析存在的问题及原因，明确解决方法，对暴露出来的问题落实整改措施。要通过各项制度的完善，加大对交警队伍的规范化管理和正规化建设的力度，促进交警队伍的健康发展。

**工作总结问题和反思5**

转眼之间一年又将要过去，回顾一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和指导下，经过这段时间的学习和实际操作较好地完成了各项工作任务。以下是本人在今年的个人工作总结：

一、工作回顾

在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。明白了团队的重要性;工作合理安排、保障效率的重要性;较好地协调本组人员的工作和保障准确性;对工作能够负责和能够按时顺利完成。

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。我们的工作价值是什么?是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。

二、存在问题

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

三、工作计划

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。确立目标，不折扣行动;大胆思考，小心求证，力求做得更好;为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

**工作总结问题和反思6**

>一、安全思想上存在误区。

安全工作的认识上只简单的认为搞了这么多次安全检查，每次都要反思、回回都要查摆，翻来覆去就那么点事儿，查的再细、摆的再多也没有干的实在。存在这样的思想误区让我在抓安全工作时出现了走形式、走过场、敷衍了事的问题，不但没有把自己的问题看清楚、抓明白，我个人思想认识上的不重视，很多隐伏在现场的严重隐患都没有查找出来。

>二、抓安全工作作风不实。

1、我在安全工作组织上，只是按一般工作布置，在落实安全工作要求上，没有把安全管理作为一项重点工作来专项布置，把安全工作的指示和要求作为一项简单常规化工作内容，学习传达一下文件，让职工知道有这么一件事就行了，却没有提出具体的、细致的、有针对性的要求，各班组也没有引起足够的重视，对安全工作的意义却没有深刻理解。

2、我把精力大部分集中在整顿职工劳动纪律和作业纪律上，却忽视了安全攻关活动。尤其在我认为安全上没出什么大事，就滋生了麻痹和松懈思想，不想再给职工施加压力，上级有要求就紧一阵，有部署就抓一阵，致使整体安全管理工作标准不高。

3、安全分析制度落实不力。在日常安全检查活动中，或在添乘轨道车过程中发现的问题，落实安全分析制度少，我把查摆问题的重点都放在了职工身上，对自己抓安全管理存在的问题轻描淡写，只是说说现象，说点浮皮撩草的问题，根本就没有从挖掘安全死角去分析自己存在的问题。没有从根本、根源上去深挖隐患，实质性的影响安全的深层次问题没有找出来。

>三、违章考核上有好人主义思想。

主要表现在对问题的处理上，却总是顾忌情面，撕不开面子，有时看职工日常表现不错或是个人关系较好，就从轻处罚或是以说代罚，尤其在对待一些参加工作时间较长、经验比较丰富的老职工，认为他们干了一辈子铁路工作，自己知道分寸，用不着处处提防，反而引来矛盾，由于有这样的思想做怪，所以常常是遇到棘手的问题就绕道走，处理问题时轻描淡写，点到为止，直接纵容了职工的违章违纪行为，为安全生产埋下了隐患。

以上这些问题，直接反映出我在思想上、管理上和工作作风上存在的不足，这些问题严重影响了现实安全，解决这些问题是当务之急的工作，下面就针对存在的问题，从思想、管理和作风三个方面采取措施，强化整改：

>一是加强理论学习，提高安全意识。安全稳定事关铁路改革发展的大局，事关每名职工的切身利益，所以安全意识树立不牢，必然给的安全生产造成隐患。因此，在今后的工作中必须加强安全规章、法律法规的学习，进一步提高安全第一的责任意识，确保班组作业安全，保证车间安全生产。

>二是转变工作作风。把转变作风，提高能力，强化责任作为重点，不断加强自身作风建设。要时刻保持一种心系安全、心系发展的大局意识，深入一线、扎根现场，把心思扑到工作上，把目光聚到现场上，把精力放到发现问题、研究问题、解决问题上，力戒形式主义和好人主义，不摆花架子、做表面文章，随时根据实际情况作深入的调查研究，拿出解决问题的办法和预防问题的措施，一步一个脚印，踏踏实实地把工作做好。对工作坚持抢前抓早、超前预防。

>三是强化安全教育。要坚持亲自上手主动抓，按照上级和段的要求，及时对作业现场中影响安全的突出问题进行分析，针对问题开展好安全分析教育。同时，从提高班组长素质着眼，利用政治理论学习等时机，提高班组长安全管理意识、教育引导的能力，发挥班组长的示范引领把安全教育融入到职工思想中、体现在工作岗位上，使职工把安全的弦绷紧、安全的烙印打深。

**工作总结问题和反思7**

《丑小鸭》一文被安排在“成长的经历”这个主题单元。目的就是想透过此文告诉学生在人的成长过程中会经历许许多多的困难与挫折的道理。这是一篇童话故事，是童话之父安徒生的作品。我从小就喜欢读他的作品。在没讲这篇童话故事之前，我先让学生自己把课文读三遍，然后在小组上汇报自己的所得。最后我请学生汇报：有的说我读后悲哀地哭了；有的说丑小鸭太可怜了，还有的说我被丑小鸭的故事感动了。紧之后，我追问道：“你为什么会哭？你为什么觉得她可怜？你为什么感动？”没想道，学生在回答问题时语言竟比平时丰富了许多。我想把这份感动继续延续，并以此为切入点引起我班孩子的共鸣。授完此课，我陷入了深深的沉思之中。反思此课有以下几点值得称道。

>一、运用信息化教学手段创设情境

由于我校每个教室都有多媒体设备，要想让学生走进文本，走进童话故事里就很方便，我利用课件创设出了丑小鸭出生的地方以及她的兄弟姐妹的图片。之后又出示丑小鸭的图片，我的设计意图是：这么美的地方、这么美的小鸭，以此衬托出丑小鸭的“丑”。丑小鸭的丑很快映在了孩子们的脑海里，为学习下文埋下了伏笔。

>二、展示丑小鸭变天鹅的画面，激发学生的想象力

>三．采用词语突破法，引导学生自读自悟

语言文字表达的精彩点往往在个别重点词上表现出来，《丑小鸭》一课也不例外。文中“孤单”、“讥笑”、“惊奇”、“羡慕”“大吃一惊”等词对文章中心的表达起到了举足轻重的作用，正确理解这些词语，有助于学生体会课文深层次的含义。教学时，我屏弃繁琐的分析，以词语理解为突破口，透过不同的方式让学生自主地读和悟，在读中联系上下文理解词语，并把自己的领悟透过朗读表现出来。

>四、读中感悟故事的精彩片段

“当我们和丑小鸭正沉醉在她变成天鹅后的喜悦中，当我们发出”啊，多美的天鹅！”这样啧啧的赞叹声时，有谁会想到她以前受过的苦难，她以前受到的屈辱，是那样的令人心碎。让我们再回到故事中，看看她都受到了哪些苦难和屈辱。”当我引出这样的话语之后，孩子们一下子就进入到情境之中。然后投入地阅读起来。丑小鸭受欺辱的部分，也是本课最精彩的部分。我基本上是让学生在读中悟，在悟中读，读与悟有机地紧密结合。学生们被故事情节感动着，被丑小鸭的命运牵动，我被学生们的朗读感动着，这节课处处有情，处处生情。我想：这就是童话故事的魅力。

总之，我们的语文教学必须要重视学生的阅读，让学生在读中学，读中悟。让我们和学生一齐爱上阅读，让阅读成为一种好习惯吧！

**工作总结问题和反思8**

20\_\_年，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的个人工作总结报告如下：

一、在学习上，注重提升个人修养

2、认真学习财经、自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照勤于学习、善于创造、乐于奉献的要求，坚持讲学习、讲政治、讲正气，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则;始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，在工作中学习，在学习中工作，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

二、在思想上，认真履行岗位职责

三、在工作上，扎实做好本职工作

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销;对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了全体职工的好评。

**工作总结问题和反思9**

一年以来，在总公司分公司的领导下，在所长的组织带领下，我所员工团结协作，积极进取。充分发扬“辛苦我一人，温暖千万家”的宗旨，以“供好热，让群众满意”为目标，强化服务意识，克服供热工作中诸多困难，圆满完成的了本年度的各项工作任务，使我所各项生产管理工作又达到一个新的高度。现将20\_年度供热工作情况总结如下：

一、高质量完成供暖前的各项准备工作

二、制定突发事件应急处理预案

三、加强安全生产教育及管理

我所高度重视安全生产工作。为加强员工安全生产意识，保证人员及供暖设施的安全，我所狠抓全体员工的安全生产教育，加强安全检查，及时发现、消除各供热站的供热安全隐患，全力保障安全平稳供热。与此同时，通过在办公场所悬挂安全标语，定期举办安全生产黑板报等形式多样的安全主题活动，牢固树立员工“安全第一，预防为主”的安全生产意识。在供热设备操作过程中，严格执行相应的行业安全规则，相关人员必须持证上岗，规范操作，严禁酒后上岗。通过各方面对安全生产的重视和积极工作，本年度供热期内，我所未发生一起安全生产事故及人员受伤情况。

四、强化服务质量，及时解决群众合理诉求

为保证市民投诉渠道畅通，及时解决用户反应的问题，客服维修人员坚持\_\_小时轮流值班。对于各站接到的投诉，所领导必须第一时间带领维修人员上门，摸清用户暖气不热情况，供热站能调节的及时在站内调节，如若是\_\_公司责任，则联系物业负责人，现场协商解决。建立用户投诉反馈回访机制，不定期的对投诉用户进行电话回访，了解客服投诉处理效果，改进客服服务质量。

根据分公司相关指示，本年度供暖期间，我所加强了入户测温的频率与数量，全面准确的掌握了各小区的供暖情况。对室内温度不达标的原因，测温人员认真听取用户意见，并向用户进行耐心细致的分析解释，取得用户理解。通过大量的室内测温统计，所长组织业务骨干分析用户不热原因，相应调节各个小区的供回水流量，尽量争取使得各小区供暖温度平衡，保证群众的供暖质量。通过实实在在为用户服务，赢得了广大用户的信任与支持，树立了公司良好形象。

五、积极推进节能降耗

**工作总结问题和反思10**

在物业工作这么多年，其实对这份工作的感触已经算是很深了，但是这一年之中，我的感受又有了一些不同了，我想这应该也是成长的节奏吧。今年一年又匆匆忙忙的离我而去了，对于这一年的日子而言，我除了积累的能量之外，另外也要不断的回顾过去，找到真正属于自己的、适合自己的工作方式，将这份工作推向一个更高潮!

一、思想上的进步和改变

在客服这份工作上我已经做了四年了，其实这四年以来，每一年我都会有一些成长，这些成长是非常的微妙的，有时候自己都没有意识到，但是它便是已经存在了。当有时候我们沉下心来去想一想过去的自己的时候，才会发现原来你已经进步了这么多了。这一年，我也在各项忙碌之中改变着自己。以前觉得工作就是支撑着生活的一部分，现在我认为这份事业很大一部分都是在展示着我的价值，所以我对这份工作的态度越来越明确了，我就是要做到最好，我要超越，我要尽最大的能力展示自己的价值。

二、行动上的增强和提高

客服是一份很需要耐力的工作，这一年刚开始其实算是比较艰难的了，我们客服部在这个阶段中也能算得上是公司的主要动力了，物业在年初的时候是最为繁忙的阶段，加上今年又比较特殊，所以物业也加大了力度去管理，我们客服人员也主要是进行一个说明和调解的作用。很多业主平时其实都是比较嚣张跋扈的，所以我们处理起来，实则上也是比较吃亏的，但这是我的工作，我必须不断的进步，才能有机会收获一片蓝天。在这一年里，我的行动力敏捷了不少，自己成长起来之后也发现一切都不会那么艰难，认真的走下去，就会有机会冲向成功。

三、向未来眺望，改善不足

这一年有收获的地方，也有不足的地方，其实生活和工作都是这样的，有收获也会有失误，其实只要用一个好的态度去面对这二者，接下来的路就会更加顺利和自然了。在这一年，不足之处有几处，一是自己的细心还不够，需要继续加强。二是自己没有管理经验，也是该去学一下了。三是在团队协作方面还有缺陷，接下来需要继续加油。这一年虽然已经过去了，但是在我心里，它成为了我进步的痕迹，也给我一些力量，让我支撑着往前走，向着更远大的目标去出发!

**工作总结问题和反思11**

转眼间，20\_年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20\_年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为\_\_万，其中一车间球阀\_\_万，蝶阀\_\_,其他\_\_万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(DN1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如\_\_客户的球阀，\_\_客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如\_\_、\_\_、\_等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，\_、\_\_等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，\_\_在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2)例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4)公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

五、明年工作计划

(一)销售目标

初步设想20\_年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为\_万左右，球阀\_\_万左右，其他\_万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

(二)销售策略

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“\_”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“\_”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20\_年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广\_品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为\_推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得\_很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

(三)销售部管理

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。

b)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c)一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

**工作总结问题和反思12**

有时候真的觉得做营业员很辛苦，特别是做家电的营业员。在日新月异的产品更新变化中，有太多的知识需要学习，在竞争激烈的行业里，想尽一切办法达成销售，完成任务。似乎记忆中没有能静下来的时间，坐下来写点什么，此时此刻我提笔回顾我作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量，如何能在各个卖场销售评比中立于不败之地。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀x，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意其它卖场每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听培训师讲的每堂课，并做好笔记，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

我一直为我们家电城这个优秀的团队而深深自豪，从我们这个团队走出去的人，在其它卖场都是起着领军人的作用，我从她们身上学到了每台必争，不放过任何一宗生意的敬业精神。大家都自觉自愿地利用倒班休息的时间来加班提高销量，每天如此!大家想的都是同一件事情，就是想方设法达成每一笔销售，巨大的凝聚力时常感动着我。每到节假日，店堂里每位员工的嗓音都是嘶哑的，但是每个人的面貌都是x而主动的。

我们海信彩电在整个家电卖场中占有率毫不逊色，遥遥。对于精神完成我初来北京时很迷茫，不知道自己合适做什么样的工作。很幸运进入的第一家公司，从前台做起，后来接触到了销售助理一职。从刚开始的手忙脚乱到顺心应手，渐渐的喜欢上了这份职业，也觉得自己很适合这份有挑战的工作。

做了多年的销售助理，从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。

一、万事开头难。每种行业对销售助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时侯，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要。这么多年的工作让我觉跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少错误的发生。

三、做事的条理性。助理工作其实需要做很多繁锁的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、时间观念要强。当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

五、超前意识。就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

六、与客户打交道。做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

七、尽量把事情做得详细一些，对后续的工作也能起到一定的帮助。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。

可以说这是对我营销学习和实践的一次很好总结，能够以优异的成绩通过考试，更是对我强有力的鼓舞和鞭策!

**工作总结问题和反思13**

一年的工作过去了，我觉得我在这一年的工作中进步很明显。从一开始对工作的无知，到对熟悉各种业务流程的公司规章制度的熟悉，感觉在这里很开心，很充实。在这个过程中，我记住了很多工作经验，也渴望以后能经历越来越多的进步。这是我必须去的地方。

工作需要良好的心态。在这个过程中，我一直保持着良好的心态。回想起来，还是一件很充实很有意义的事情。我每天认真执行日常工作，一点一点积累，保持良好的方向。我知道在这个过程中我应该做好什么。我把我的日常工作视为进步的阶梯。还有很多东西要学，对业务流程也比较熟悉。在这个过程中，我在不断提高自己的能力。我相信能力是要提高的，这也是我工作中很重要的一件事。过去的一年结束了。我相信我可以在新的一年的工作中进一步落实这些事情。也感谢公司一年来对我的关心，感谢领导对我的关心。希望自己能做的更好。

感觉自己各种能力都有问题，在这方面做了很多成绩。一直希望得到别人和上级的认可。我并不觉得工作马虎。我认为这是我的职责，这是我应该做好的。在这个过程中，我执行了相关的规章制度，维护了日常工作秩序。相信我的努力是可以验证的。可以维持。相比之下，我相信我在新的一年里可以取得更好的成绩。今年过去了，新的一年到来了。我一定会把自己放在一个好的环境里，多接触一些中国戏曲，把自己填进爵士兰的作品里。

当然，我也知道我还有一些不好的事情要做。我应该调整我的食物。我必须认真对待一些事情，包括我的工作是渐进的，有一个过程。如果有缺点，我一定要及时改正。我一定会改正自己的缺点，把工作付诸实践。我相信我在接下来的工作中会做得更好。

**工作总结问题和反思14**

本学期我担任高一年高一6班、9班的语文教学工作。这学期的语文课的的教学任务是必修3和必修4的两个模块的内容。为了有效的完成教学任务,全面提高学生的语文素养和语文能力,学期初就根据学生的特点和不同层次,以及教材的编排,制定了切实可行的教学计划,并在落实中不断调整完善,达到了预期的效果,下面对本学期的教学情况进行一次小结和反思,以促进今后的教学工作。

>一、夯实基础,温故知新,全面提高学生语文学习的兴趣,培养语文学习的能力。

高一阶段对学生来说是个比较重要的时期,尤其是打下一个坚实的基础非常重要,这对将来的高考作用是不可或缺的。基于这样的认识,我在教学中有意识的从最基本的字词句入手,引领学生掌握基本知识,并将学习中遇到的已在初中学过的知识点,进行强化复习,然后联系所学到的新的内容,做到温故知新。由于有相当一部分学生的基础较差,学习兴趣淡薄,通过基础知识的公固加强,诱发这部分学生的兴趣,收到了良好的效果。

>二、严格按照学校的总体教学要求和目标去组织教学,抓好教学中的每一个环节。

学期初,总校和学部都根据上级教育部门的要求,制定了我校教学工作的总体目标和要求,这是教学工作的纲,贯彻落实到教学的全过程中。为了切实地提高语文课的效率和质量,从备课、上课、作业的布置与批改,到课后辅导,考试等都严格认真地去按要求和标准去做,保证了教学工作的规范化、制度化、科学化,从教的方面给学生的学提供了切实的保障。

>三、尝试“先学后教”的方法,落实“自主、合作、探究”的学习方式,全面提高语文能力。

调动学生学习的主动性,积极性是很重要的,而只有这样,才能全面提高学生学习的能力。而“先学后教”就是适应了这一要求,学生通过自己的自学发现问题,同学相互讨论,问题明了,深入探究后,如果还有疑问,教师给予适时的点拨和讲解,这样就可以加深印象。课上,以小组为单位,围绕问题,展开讨论,进行评比,极大的调动了学习积极性。

>四、充分利用现代化教学手段,扩大课容量,丰富活跃了语文课堂。

>五、以高考为方向,强化高考意识,明确奋斗的目标。

高一的学生对高考都比较陌生,为此,我就不断的利用各种机会向学生讲解有关高考的各种信息,介绍高考优秀生的经验与学习方法,往届的高考语文试卷,使学生及早的对高考有所了解,明确高考的题型,树立高考的意识,做好准备。

>本学期所存在的问题:

一、作文训练不系统,学生的写作水平提高不大。

二、课外时间被大量挤占,学生的阅读空间越来越小,语文学习时间在后半期基本被剥夺。

三、学生的优劣分别开始拉大,语文学科发展不平衡的情况逐渐显露。

四、语文课外阅读的处理比较草率,没有系统指导。

总之,高一语文教学工作已经告一段落,取得了一定的成绩,但也存在一些不足,在今后的工作中将不断的完善。

**工作总结问题和反思15**

>（一）加强理论学习，提高思想认识

本学期我们备课组继续加强了对数学新课标的理论学习，每位老师都坚持业务理论学习，写学习笔记。使老师们进一步明确了新课标鲜明的理念、全新的框架、明晰的目标、有效的指导。还学习了一些其他教育教学理论，切实改变教育观念，以此来指导我们的教育教学实践活动。从而不断提高教师的理论水平和业务素质。

>（二）、主要工作

通过学习我们教研组的全体教师逐渐树立起四个观念：（1）教育观：基础教育要为儿童的终身发展打基础，要面向每一个儿童的需要，努力创造适合儿童的教育。（2）课程观：课程不是静态的封闭的文本，而是动态的过程中逐步构建起来的体验与会话。教师不是课程的被动实施者，而是应该和学生一起成为课程的有机组成部分，成为课程的积极开发者和主体。（3）教学观：教学已不再是忠实而有效地传递课程的过程，而是课程的创生开发的过程，是师生交往、积极互动共动发展的过程。（4）评价观：新课程关注每个学生的发展，而让每个学生都获得发展，则必须改变传统的以甑别为主的评价观，取之以关注过程的，以质性评定为主，侧重发展的评价观。从而为课改工作的顺利、健康地进行作好准备。

2、继续认真贯彻落实“减负”精神。指导教师运用新的教学理念组织课堂教学，同时扎实抓好双基教学，为他们的健康成长打下良好的基础。

3、在学习理论总结经验基础上，组织教师进一步开展教改实践，撰写教育教学随笔和论文。

4、充分发挥备课组的作用，认真抓好备课小组的研讨工作，积极开展教育教学研究活动，深入浅出钻研教材，积极开展教育教学研究活动，深入钻研教材，明确教材编写意图，备写好每一堂课的教案，做到“功在课堂前，利在课堂上”。每周、我们组固定学习、探讨与研究时间。

>（三）深入课题研究，优化课堂教学

我组针对学生的薄弱环节，经常集体备课，共同研讨教案，把课题研究渗透到学科教学中。积极配合教教导处的工作，做好口算测试工作。在教学中，我们能根据学生实际情况，坚持贯彻启发式教学的原则，坚持以学生为主体，以能力训练为主线，不断激发学生学习的兴趣，培养学生的应用意识、创新意识和实践能力。如在教学时，老师们在上课时能结合新的理念，创设宽松愉悦的学习氛围，设计情趣横生的生活数学，使学生学的有趣，学得轻松。

总之，回顾过去，展望未来，在学校领导的关心和支持下，我们义无返顾，加强教研，不断总结教育教学研究经验，树立“以人为本”的观念，全面提高教学质量，培养学生创新精神，让二十一世纪的花朵更加绚丽多彩，并为深化教育改革，全面推进素质教育做贡献。

**工作总结问题和反思16**

站在现在的基础上看未来，在工作的时候突破自己的桎梏，走出自己的道路。我不愿意成为一个守望者，更愿意成为一个攀登者，再高的山我也要攀登而上，哪怕是世界第一高峰珠穆朗玛峰我也不会放弃。

工作不怕没能力就怕没动力，作为一个工作人员，我对自己的工作有自己的要求，我不会一直在一个岗位上默默无闻，既然来到了一个岗位如果不能做出轰轰烈烈的成绩来获得公司的褒奖获得同事的认可这是一种失败，这是对自己的放纵，很多时候只要退一步放松一下，虽然我们轻松了但我们也缺少了锐意进取的心，这是我工作一年的感悟，因为在工作中必须要一往无前，要有动力去攻克工作中的一座座山峰，攀登自己的职业高峰。退一步是懦弱，是放弃，当放弃了一次就会放弃第二次，当我们把放弃成为习惯，不知道去争取，不知道去努力得到的往往与自己所思所想事与愿违。

在工作中我失败过，也受到过惩罚，对待自己的错误，我不会逃避，也不会放弃，应为路上的石头需要我们越过，但是却不是绕过，既然自己有问题那就解决问题，出现差错那就弥补，正应为这样的工作态度，让我这一年工作没有收到阻碍，每天都把努力工作当成自己生活的一部分，每天都把自己的工作当做不可分割的事情。很多事情在更开始的时候感到非常难那是因为我们自己没有迈出去，因为没有勇气。

当第一步迈出之后会发现原来并没有我们想象中的那么难，就如我这一年中我在工作时遇到一个问题，一直不能找到解决之法，自己也不敢向被人请教，但是工作的期限有快到了迟迟不敢迈步，当我最终踏出这一步的时候返现并没有相信中的那么难，在工作中的很多问题难题都是自己给自己找的，只是自己不敢去做，不敢去实施，或者没有实施，都是自己给自己找麻烦，在我们的工作中我们不能给自己套上太多枷锁，应该知道去直接面对逃避只会让我们身上缠绕的锁链更多，让我们生活感到窒息难受，没有人愿意。

工作虽然说是要一步步走但是更多的是要自己坚持，要靠自己努力，我在工作中同事能够给我们一定帮助，但是不能一直给我们帮助没想要请别人帮自己是不能从更本上解决问题的，当同事没有时间当我们需要自己独立完成工作的时候这样只会让我们感到压力和束缚，感到苦难和阻碍，对我们说并没有任何的用处，掌握了工作的方法技巧学习的是他人钓鱼的技巧而不是他人的鱼，工作就是如此。

虽然一年工作结束，但是步伐一直都在前进，没有因为新年的到来结束，明年已经越来越近，在明年我要做出更好的成绩，实现自己的人生价值。给公司加上一份优秀的答案。

**工作总结问题和反思17**

本学期，经过利用五环节、六维度来编写学案导进行做课评课以来，我体味到这种教学模式是适合我们如此的基础学校，有利于提高教学效率。学案导学教学模式的实行有利于培养学生的学习适应、学习能力，坚固掌握基础知识。经过做课，听课，评课我对教学模式有了一些粗浅想法，现总结如下：

>一、要专心设计编写学案

>（一）。学案的编写设计要结合本校学生事情

>1.编写设计学案时，首先思考学情、学法，而后设计自己怎么样引导学生学习。

就我们基础薄弱校学生来说，学案的编写设计要思考到基础知识的学习，普通设计为自主学习。

>2.重视知识结构体系的构建。

知识整理是学案的重点。要经过学生完成学案来梳理知识结构体系，让学生学会独立地将课本上的知识进行分析综合、整理归纳，形成一具完整的知识结构体系，为学生学习能力培养打下知识基础。

>3.设计学案内容上要突出重点、难点。

教师要依据课标、教学内容精心设计，既要有基础知识的内容，又要有基本技能的训练。此项环节基本设计为精说解惑。在这个地方咨询题的设计是关键，注意咨询题的直接性针对性要强。便于引导学生，有利于深入浅出。

>4.以任务和咨询题为线索，以案例或图片为背景。

设计学案要思考学生的学习能力，要使每位学生经过学案的使用可以很快进入到学习状态。学案中要有引导性的语言，学案设计中的各个学习环节要以任务、咨询题为线索，提供适当的学习办法和学习策略指导。

>（二）主要紧环绕课本教材编写设计学案

基于学生阅读能力差，阅读素质低的现状，我认为学案的编写设计要思考到培养学生仔细研读教材的适应。

尽管新课程改革特别鲜亮地提出，所谓的教材别再是课本，课本内容并别等于教学内容，课本内容是教学的一种重要课程资源，但别是唯一的资源，强调^v^用课本内容作为教材^v^,而非^v^教课本^v^.教师在教学中应将课本内容作为一种^v^材料式^v^文本和工具而使用，教材即教学材料的选取更加自由广泛，教师能够依照实际事情，依据课标自主选取教材。但是，从学生实际动身，在编写设计学案时依然要立脚于课本教材，要让学生在阅读分析课本内容完成学案过程中，掌握基础知识，提高学习能力，并且养成良好的学习适应。学生在完成学案过程中可以以课本为基础形成自己的地理知识体系。固然，在此基础上，教师也要适当恰当地选取一些日子中的地理事物、现象，开阔学生视野，提高他们对地理规律的理解发觉。例如，在学习自然灾难一节时，联系这两年我国和世界其他地点的一些自然灾难，引导学生分析灾难发生的原因、后果，结合教材有关理论知识编写设计这节学案。再比如，旅游地理的教学，教师能够结合本地区的旅游资源编写学案，提高学习兴趣，从而实现高效课堂。总之，联系实际编写设计学案必须主要紧环绕课本。

>二、运用学案实施导学

学案导学的实施能够分以下几个步骤进行：第一步、学生依据学案研读课本自学，尝试自主、合作、探索、解惑，反馈。

学案导学要求学生依照学案进行自学。学生按照学案仔细研读课本，梳理知识体系，学习相关基础知识并在此基础上完成自我检测练习。

这一时期，学生经过自学，掌握基础知识，特别是那些别需要教师说解的知识。在学生自学过程中，一定会产生一些疑咨询，提出咨询题，为了解决学生自学疑难咨询题，教师能够采纳引导学生相互讨论探索，自己解答自己产生的咨询题，从而实现知识的提升，这显然产生的学习效果要比教师解答要好得多。

重难点就需要教师加以导学，导学能够有两种方式进行：一是点拨，经过反咨询、跟咨询、引导、启示学生的思路。在学生相互讨论探索过程中，在课堂上，教师要把时刻给学生，教师要走下说台，深入到学生中去，关注他们的阅读、讨论，及时去发觉咨询题、及时点拨，引导学生进一步的学习。学生在讨论时，教师要适时参与学生讨论，或设咨询激疑，或反咨询启发，帮助学生领悟创新的方式、办法，了解学生自学的事情、调控课堂讨论的进程，收集各种反馈信息。在学生自学的基础上进行课堂教学，以帮助学生深化对教材知识的理解，理清知识体系教师的^v^导^v^要以课堂发觉为前提，而别是在学案的编写设计过程中。二是精说，教师要向学生明确传达一具信息，有咨询题就说，没有咨询题就别说，教师要在学生渴望解疑的心理状态下，教师针对难点，抓住要害，说清思路，指导学生回顾新旧知识之间的内在联系，培养学生的分析能力和综合能力。

巩固练习别仅是检查学生学习效果的一种手段，也是实现学习提升的一具有效的手段。教师设计一份练习题，让学生独立完成（能够做课上练习），学生完成后，教师要依照学生解答题目过程中浮现的咨询题做精细的说解，实现高效课堂绝别能忽视这一点。

总的来说，学案的使用普通要有三个环节即课前预习、课上探索、课后练习。教师能够依照学生学习态度、学习能力及学习内容等灵便操作。比如，学案彻底课上使用可能更适合那些没有学习适应，学习态度学习能力都较差的同学，课上完成学案能够说算是强迫他们学习。

总的来说，一具好的学案要有利于学生自主学习，运用中要尽可能让学生去做，教师要尽可能想好怎么去指导学生去完成，再导学上下功夫，指导学生学习在过程中学会地理学科学习的办法，具备一定的地理思维能力。实践证明，关于我们如此的基础薄弱校，实施学案导学是打造高效课堂的一种有效方式。

**工作总结问题和反思18**

时间如流水，在你不知不觉的时候从你指间溜走。时间如细沙，在你的口袋中不停地滑落，迈入中学的大门后，经历了初中的第一次大考——期中考试。

在这次考试中，虽然名次不进不退，但我十分的后悔。

这件事让我想起了过去，考试前几天，我慌忙的不能再慌了，而在之前几天，我慌的不能再慌了，而在之前，我十分的悠闲，这让我明白了一个道理，平时拜佛不烧香，临时抱佛脚也是不行的。

在这次考试中我犯了一个致命的错误，那就是写完卷子没有检查，其实有好多错误可以检查出来的，但我却没有发现，都说考场时间赛如金，我为什么没有用呢？而把它们全部浪费掉，我怎么这样的无知？

对于以上的错误，我决定以后做到以下几点：

1.提前预习，课后复习。

2.上课认真听课,争取把课堂上的四十五分钟充分利用起来。

3.遇见不会做的题目好好思考，真不会了就去问老师同学。

4.考试前准备好。

5.做完卷子后不忙交卷，先检查一番，指导没错了为止。

我这次没考好，但我不气馁，我坚信，阳光总在风雨后，不经挫折当然不会碰见明日的成功。

这次考试给我提前打上了预防针，也让我知道一次失败算不了什么，失败也许是成功的前兆，正所谓失败是成功之母，失败也不算什么，它终究要成为过去，我们都不能提前肯定自己会成功，但只要凭自己的不懈努力，就去期待丰厚的果实。

**工作总结问题和反思19**

光阴如梭，时光荏苒。转眼一年又快过去了，回首过去的一年，我与公司的领导和同事们一起努力，一同进步，建立了深厚的感情，经历了一段不平凡的考验和磨砺。

在这即将过去的一年里，感触颇多，我从一个对未来茫然的小伙子成长为一个对未来充满希望的年轻人，这与公司对我的栽培是分不开的，因为你们给了我这个机会，让我在每天的工作中找到了未来的人生职业目标。

非常感谢公司给我这个锻炼的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，使我懂得了很多。领导和同事对我的支持与关爱，令我感受到人间的温情，在此我向公司领导以及全体同事表示最衷心的感谢!正是有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也是因为有你们的帮助，才能令我更上一个台阶。

在新的一年到来之际，我将更加严格要求自己，做到如下几点：

第一，总结上一年的经验教训，找出自己在工作中的不足之处，然后在下一阶段的工作中进一步的学习和改进，不断完善自己各方面的能力，努力工作，积极进取;

第二，加强对自己工作的了解，为能更好的完成工作打好基础，相信只有充分的认识自己的工作性质，才能做到最好;

第三，进一步加强向公司领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持一颗谦虚上进的心;

第四，新的一年我将恪尽职守，认真履行自己的岗位职责，完成公司交代的工作，做到严谨，细致，扎实，脚踏实地;

第五，在工作中，以纪律，制度规范自己的言行，尊重上司，团结同事。做到谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作，累积经验，并把这些经验运用实际中去;

第六，通过不断的学习，来提高自身的素养，同时加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，强烈的责任感和责任心是做好工作的第一要求，也是我们应该具备的最基本素质。

总之，我将从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司的目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

**工作总结问题和反思20**

忙碌而又充实的X月已经过去，全新的五月已经到来。X月，是我顶岗实习收获最多、进步最快的一个月。我已经完全适应了这里的生活环境，深深地喜欢上了这里的一切，尤其是我的学生们。这个月，我的主要工作是班主任工作、教学工作、开展活动以及给驻县龙老师汇报我们实习点的工作。现将我本月的工作总结如下：

>◆好的方面

>一、班主任工作

针对同学们在X月份表现出的一些不好的情况和模拟考试中同学们表现出的问题，我找个别的学生进行了座谈，并给他们讲了好多道理，让他们调整好自己的心态，满怀信心的去迎接中考。另外，我还让学生给我的工作提意见和建议，他们一个个都纷纷的述说自己的见解，这样，在以后的工作当中，我会更加注意，努力提高自己。

>二、教学工作

其次，化学这门学科是理科中的文科，大部分同学缺乏对化学知识的总结，所以我给布置了作业：化学错题本。这个错题本不仅仅是记录错题的，我让他们把自己掌握得不好的知识点也总结到上面，每周给我上交两次，我会认真的给他们批阅，他们写得不全面的地方，我及时的加以补充；写出错的地方，我会用红笔作批注，提醒他们以后该多加注意。

还有，我所实习的班级是初三，在每次月考之后，我都会对试卷做认真的分析，看看试题与课本知识的联系；并对每个学生的试卷做一个分析，看看他们丢分主要在什么地方，只有这样，才能更好的了解每一个学生的学习情况，更好的把握它们。

最后，在学校的要求下，我开始分析近几年河北省、河南省、山东省以及山西省等省的中考试题，研究命题规律与课本知识间的内在联系，工作总结《四月份个人工作总结及反思郭瑞祥》。只有这样，才能不辜负母校及实习学校对我的厚望。

>三、开展活动

活动的开展主要包括两个方面，在做好班级活动的同时，我积极地策划并组织我们实习团队的活动。

>(一)班级活动

由于我的实习班级是初三级，他们马上面临着中考，所以同学们没时间去参加更多的活动。但是他们也马上面临着中考体育考试，我和学生一起去练习体育。比如掷实心球、立定跳远等。我虽然不是学体育的，但是我还是和同学和们一起去练，这样，他们会更加有信心，觉得练体育不再是那么枯燥，而是把它当作一种乐趣。

>(二)团日活动

由于面临着全市的初中毕业班质检考试以及学校内的期中考试，所以团活动并不多。期间我积极策划并参与了两次团日活动。其一是4月11日，在岗南中学西校区开展的^v^我与祖国共奋进^v^团日活动。这次团日活动以播放幻灯片的形式进行，对幻灯片我做了适当的讲解，对学生进行了一次励志教育。另一个团日活动于x月xx日开展，我和团支部的成员在岗南中学的曹海兰老师的带领下，一同前往了曹火星纪念馆进行参观，以缅怀这位伟大的人民音乐家，用革命前辈的事迹鼓励我不停地前进，并进而提高政治思想觉悟。通过这两次团日活动，我与实习团队成员之间的凝聚力进一步加强了。此外，在做好当前团日活动的同时，我还积极配合团支书对将来活动的规划，并做了一个简单的活动策划书交给了岗南中学的赵副校长，得到了赵副校长的指点和教导，对于这份活动策划，实习学校也表示了肯定和支持。

>四、给驻县老师汇报工作

针对X月份在给驻县老师汇报工作当中出现的一些不好的地方，我及时的加以改正。尤其是在比较忙的时候，我就会忘记报平安。对此，我特意设置了手机备忘录，到时手机会提醒我，无论多忙，我都会准时的给老师报平安了。我更积极的去建设我们岗南分队的博客和平山分队的博客，还有针对我们岗南分队发东西所用邮箱不统一的情况，我专门以岗南中学为名称申请了一个我们岗南的公共邮箱。每天我都会上平山分队的公共邮箱和公共博客，看看有没有最新的通知，以便我及时的传达给我们实习点的每位同学。我积极的做好龙老师安排给我的一切工作。

>◆不足之处

1、在备课过程中，在对教材的挖掘程度上仍需努力；

2、在驾驭和把握课堂教学环节中，尚需积累更多经验，不断提升自身素质；

3、没有更好的处理教材与学生的关系，做到以学生为本；

4、管理方面有些欠缺，与各个学校小组间交流较少。

>◆反思

在实习工作过程中，每一节课、每一个活动结束之后，我都会对之进行反思。这个反思的过程中，我找到了许多自己在讲课和工作中出现的问题，在反思之后，都会及时的做出改变，以减少缺点。这个月，我又学到了很多东西，而有些东西在书本里面是找不到的。这个月让我获益匪浅，让我真正体会到一位教师的乐趣，并使我爱上了教师这一光荣的职业。实习生活，是我人生中一段珍贵的回忆，我相信在未来的路上我会做的更好。

第十期平山县岗南中学实习小组

**工作总结问题和反思21**

经过三年的学习，20xx年6月我毕业走到xx公司一直从事电工工作。本人在工作岗位上勤奋好学，尽职尽责。所干工程多次获得市级安全文明工地，两次获得省级安全文明工地，还曾经获得部级安全文明工地一次。

从事工作多年中，本人先后承担了山东理工大学教学主楼，实验楼，合堂教室，2#教学楼等新建工程;xx东郊国家粮食储备库扩建工程;xx齐王府新建工程;xx锦宏水泥厂新建工程;xx窑xx厂扩建工程;xxxx热电厂新建工程;xx天乐园皇家大酒店主楼及附楼新建工程;xxxx中桥热电厂凉水塔工程;xxxx热电厂扩建工程;xx美菱中联梧台污水厂，xx污水厂新扩建工程;光大水务xx污水处理厂扩建工程;中交股份利比亚米苏拉塔5000套住房项目新建工程;中铝国际越南林同氧化铝厂，仁基氧化铝厂新建工程;xxxx热电厂扩建工程等重点工程的建设任务。在工

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