# 银行法律工作个人年度工作总结（精选7篇）

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-07-17

*小编为大家整理了银行法律工作个人年度工作总结(精选7篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习...*

小编为大家整理了银行法律工作个人年度工作总结(精选7篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行法律工作个人年度工作总结(精选7篇)由整理。

第1篇：银行技术人员度个人工作总结

本人在过去的一年中认真完成各项工作，并努力学习以提高自己的技术业务水平。对2024年的工作总结如下：一：项目开发方面1.xx公积金利息调整项目的测试和上线xx市公积金管理处向主办行江北支行提出，年初第一期利息调整与我行现有的公积金计算方式不一致，各县市的公积金利息调整模式也存在与现有模式不一致，在上级行的大力支持下，在年初圆满完成任务。2.法院端信息管理系统升级优化省分行立项开发项目法院端信息管理系统，系统采用winxp+delphi+sqlserver开发环境，通讯采用vc++动态链接库。。3.财政集中支付系统的分析、开发市分行重点开发项目财政集中支付，开发人员积极参与整个项目的谈判过程，分析系统所涉及的主要技术，且与省分行开发部门进行沟通协调，并协同业务部门了解业务流程和规范，并对关键技术xml的操作和mq的配置、编程等进行攻关，并客服各种困难封闭开发60多天，比原计划提前一个月完成了国库集中支付系统(fcps)的开发任务。本系统系功能全、业务复杂性高，系统共有52个交易，包括收支业务、托收业务、工资业务、查询打环境业务、达帐清算和报表业务等六大类，涉及4类帐户，即财政零余额帐户，财政结存资金总户，单位零余额帐户，单位结存资金帐户。且开发技术新、运行稳定性好，系统的通讯设计采用了ibmmq和xml技术进行数据交换。设计人性化、用户友好性强：充分考虑到用户对简洁性和方便性的需求，在系统设计上，按照业务流和操作流相分离的理念，将复杂的业务流程和数据进行划分，降低了用户对系统的学习难度。4.其他开发员工行为计分系统(由于省行也开发了该系统，故没有测试上线)，公积金委托贷款账号excel转换为文体等程序。二：项目应用推广1.银费通推广上线。xx省财政厅按照“金财工程”一体化建设的要求，组织开发了新版政府非税收入征管信息系统，省行根据其银行接口开发了“银费通”系统，2024年底我市首先在xx成功推广上线，为以后别的显示的推广应用打下了基础。2.国库信息处理系统。根据人民银行和国税的环境置安排，我行的国税扣款将逐步移入国库信息处理系统，2024年完成了xx城区和xx的上线。3.布置和协助公积金委托贷款年终调整事项。三：其他1.响应省分行倡导的提升环境服务品质主题活动，开始“金秋?下基层送服务”的行动，实地给基层行分析解决问题，并且在领导的支持和组织下，为江北婺江东路支行做调研分析活动。2.积极参加“企业文化大讨论”和“《员工行为守则》环境活动”专项活动。

第2篇：银行技术人员度个人工作总结

银行技术人员度个人工作总结

银行技术人员度个人工作总结

银行工作总结银行技术人员度个人工作总结个人年度人员技术银行工作总结

本人在过去的一年中认真完成各项工作，并努力学习以提高自己的技术业务水平。对201X年的工作总结如下：一：项目开发方面

1.xx公积金利息调整项目的测试和上线xx市公积金管理处向主办行江北支行提出，年初 和xml技术进行数据交换。设计人性化、用户友好性强：充分考虑到用户对简洁性和方便性的需求，在系统设计上，按照业务流和操作流相分离的理念，将复杂的业务流程和数据进行划分，降低了用户对系统的学习难度。

4.其他开发员工行为计分系统(由于省行也开发了该系统，故没有测试上线)，公积金委托贷款账号exel转换为文体等程序。二：项目应用推广

1.银费通推广上线。xx省财政厅按照“金财工程”一体化建设的要求，组织开发了新版政府非税收入征管信息系统，省行根据其银行接口开发了“银费通”系统，201X年底我市首先在xx成功推广上线，为以后别的显示的推广应用打下了基础。

国库信息处理系统。根据人民银行和国税的环境置安排，我行的国税扣款将逐步移入国库信息处理系统，201X年完成了xx城区和xx的上线。

3.布置和协助公积金委托贷款年终调整事项。三：其他 1.响应省分行倡导的提升环境服务品质主题活动，开始“金秋?下基层送服务”的行动，实地给基层行分析解决问题，并且在领导的支持和组织下，为江北婺江东路支行做调研分析活动。

积极参加“企业文化大讨论”和“《员工行为守则》环境活动”专项活动。

附送：

银行支行上半年工作总结汇报

银行支行上半年工作总结汇报

工作汇报银行支行上半年工作总结汇报半年总结汇报上半年银行工作总结支行

一、人员、机构情况：

1、xx支行员工总人数xxx人。其中，在职职工xx人，具有大专以上文化程度xx人，党员xx人，平均年龄xx岁;代办员xx人，临时工x人，离退休职工xx人，内退职工xx人。

2、机构设置有办公室、个人金融业务中心、金堆分理处、xx分理处、xx分理处。支行个人金融业务中心下设个人金融业务客户服务部及个人金融业务客户营销部，xx分理处下设xx储蓄所及xx营业网点，除个人金融业务客户营销部外均为综合性营业网点。

二、资产负债情况：

截至六月末，各项贷款余额xxxx万元，其中：

公司贷款xxxx万元，不良占比为xx%，个人综合消费贷款xxx万元，住房贷款xxx万元。各项存款余额xxxxx万元，其中，储蓄存款xxxxx万元，较年初增加xxxx万元，对公存款xxxxx万元，较年初下降xxxx万元，同业存款xxx万元。

三、各项指标完成情况：

1、至六月末，储蓄存款净增xxxx万元，完成年度计划任务的xx%，较上年同期减少xx万元;对公存款下降xxxx万元，完成年度计划任务的-xx%，较上年同期减少xxx万元,至6月10日，公司和机构存款较年初下降xx万元，较上年同期减少xx万元。

2、新增个人综合消费贷款xxx万元，完成年度任务的xx%。

3、理财产品销售额xxxxx万元，完成年度任务xxxx万元的2129%，其中，代理保险251万元，代理发行各类基金100万元，销售“稳得利”理财产品35万元，代理国债40060万元。新增个人中高端优质客户657户，

4、新增牡丹信用卡480张(含换卡87张)，完成年度计划任务的129.7%，超额完成分行下达的年度任务。

5、新增企业网上银行证书客户3户，企业网上银行普通客户14户，个人网银证书客户26户，个人网银普通客户749户，个人电话银行350户，手机银行30户。

6、实现利息收入162万元，较上年同期增加32万元，完成年度任务的4 8.8%。

7、实现中间业务收入141万元，较上年同期增加80万元，完成全年中间业务收入任务的6 7.8%。(若计算今年 xxxx公司受国际钼产品价格的上调，企业效益逐年好转，2024年在归还完银行所有贷款后(在所有金融机构无贷款)，将经营收益主要投资于购买国债、职工福利、扩大再生产等，仅去年购买国债一项达xx亿元，今年已在我行购买4亿元，已完成全年10亿元购买计划，企业无融资需求。目前，有需求贷款的法人客户大多为我行已剥离贷款的企业，中小企业贷款受四类行准入条件限制无法办理。个人综合消费贷款营销成绩尚差，截至五月底共办理综合消费贷款xxx万元。根据xx县综合市场调查情况来看，按照县政府的县城南迁规划，县级政府部门将陆续南迁xx大街，但由于单位在征址过程中无法取得合法土地手续，使得住房按揭贷款的营销往往落空，加之一些客户有意愿以现房办理抵押贷款时大都存在房产或土地权属不明晰情况，导致贷款营销操作困难。

2、对公存款起伏较大，1月31日较年初增加7888万元，2月末较年初下降了7324万元，四月末较年初下降了13644万元，至6月底较年初负增长14986万元，我行对公存款长期依赖于xxxx公司，在2024年对公存款增加17000万的基础上，201X年再增加对公存款11775万元。今年，公司进行了战略性投资转移，改善投资渠道，实现多元化投资，一是全年计划购买国债10亿元，二是以参股、合营等方式对外扩大经营规模，三是继续扩大长安区产业园规模，导致公司的银行间存款资金量急速下降，对我行对公存款的增长带来了一定的难度，对公存款主要依赖于xxxx公司的局面短时间内难以改变。

第3篇：银行理财经理个人度总结员工个人工作总结

感谢你的观看

2024年银行理财经理个人年度总结-员工个

人工作总结

2024年银行理财经理个人年度总结

时间如梭，转眼间又临近岁尾，我加入XX银行XX支行这个大家庭已经有五年半了。回首这一年的工作，虽然忙碌，但十分充实，理财经理岗位虽然业务种类简单但是付出的心思却不会比别的岗位少，经过一年的磨砺，使我有了更多的收获、更深的感悟。现将我这一年的工作情况总结如下：

今年是零售转型的第五年。零售业务的发展的重心在于AUM的新增和中间业务收入这两项，就需要理财经理在销售理财产品，而是更要注重对保险、基金等代销产品的营销力度并且努力挖掘新客户。首先来谈谈AUM增量，AUM的新增是我的薄弱环节，由于从事理财业务已4年有余，存量客户能挖掘的基本已经挖掘了，存量客户的挖掘进入瓶颈期，只能通过争取行外新客户的方式来提升AUM。上半年的拉新工作主要通过客户介绍客户来进行，但是人以类聚，我手下的客户层级主要都是一些中小客户，他们的朋友也大多是中小客户，所以AUM增量很不理想。下半年支行的客户活动渐渐多了起来，我也从活动中获取了一些客户。总体来说下半年AUM增量完成情况好于上半年，但整体完成情况不理想。明年我要在获取新客户上多花心思多下功夫。接着今年的中收任务完成的一般，主要原因：期交保险产品销售太少，主要原因还是开口太少，因为之前有一段时间我是遇到客户就会推销保险，但是客户听到保险的反应都很反感，渐渐的我也就不敢开口了。我总结了一下客户反感的原因，可能是感谢你的观看

感谢你的观看

我营销的方式方法上存在问题，太急功近利，想要一下子改变客户对保险产品的看法。以后还是应该慢慢引导客户，给客户灌输资产配置的理念，而不是一味的穷追猛打。

个人理财业务虽然不像公司业务那样复杂，但两者的侧重点不同。由于客户众多理财经理更需要用心经营客户，与有价值的客户交朋友，谈感情，而不是一味的推销产品，在这一点上我比去年有了一定的进步，但离优秀的理财经理还是有一定的差距。在今后的工作中，我会不断学习改进自己的不足之处，努力提升人际交往能力，不断提高自己独立思考和解决问题的能力，培养自己对业务的钻劲，提升自己的专业度，多动脑，多思考，提升自己的业务创新能力，努力完成各项经营指标，为支行发展贡献自己的一份力量。

上一篇：劳动保障监察员工个人总结下一篇：2024年个人总结模板

感谢你的观看

第4篇：银行国际业务部个人度总结员工个人工作总结

2024年银行国际业务部个人年度总结-员工

个人工作总结

做为一名加入银行大家庭的新员工，入职已经将近一年，也将在银行度过2024年，回首这段时间，有领导的关心和教诲，有同事的支持和帮助，有融入新环境的喜悦和欣慰。虽然来到银行并不久，但是经过这段时间的努力适应，也为支行做出了一定的成绩，自身也取得了一定的进步，现将工作情况作如下总结：

一、加强学习，提升自身素质，尽快融入新环境

虽然我已是银行业的老员工，也是国际业务方面的熟练手，但是各行之间系统不同，操作的细节要求不同，文化不同等，或多或少给我造成了一定的紧迫感，鞭策我要尽快去学习适应中信的整个业务环境，不断提升自己的业务素质。当然在这个过程中，对于新的系统、新的操作要求，我从无从下手，到逐渐熟悉，离不开领导、同事的帮助和支持。同时，我也意识到跟其他优秀的兄弟支行相比，我们还有很多薄弱之处要加强，跟其他业务精通的同事相比，我们还有很多业务要做探索。

二、开拓创新，深挖客户潜力，寻找新的市场增长点 目前，当地外汇市场各家银行客户资源和分布较为稳定，业务拓展乏力，但是要提高效益，增加存款，只有不断开发优质客户、扩展业务。我逐个向原来熟悉的朋友客户营销，除了拓展原来交叉客户的业务，还成功营销了多家外商投资企业落户，并跟进原来一家外商投资企业的新设登记进度，虽然情况较为复杂，但是也逐渐理顺，赢得了客户的认可。

三、忠诚执着，做一行爱一行，对于本职工作尽心尽力 国际业务是我进入银行后一直从事的岗位，也和我所学专业吻合，与我而言，这是一份理想的工作。但是要成为国际业务的能手，并不容易，除了要熟悉行内行外各项规章制度，还要了解市场行情，熟悉汇率走势和国际时事，并做好客户营销，这势必要求不断地学习，持续的磨练。银行工作，每天要面对客户，面对各部门之间的沟通协调，不管对内对外，必须用心对待，做好工作。

四、存在不足以及明年计划

由于银行之间系统和操作的差异，让我对于银行的系统操作和各部门之间工作的分工协调并不特别熟悉，平时还是要向各位领导、同事多请教和学习，也希望大家可以继续支持帮助我，让我能很好的融入。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年是我职业生涯中变化最大的一年，也是我面临最大挑战的一年，我一直认为该有的人生态度是：适应当下，开心工作快乐生活。在新的一年中，我将继续一如既往的努力，抢抓机遇，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

第5篇：银行员工半年度个人工作总结

银行员工半年度个人工作总结不知不觉，转正已经半年。这半年对我来说，每天在繁忙的工作氛围中度过。刚入社会的迷茫在渐渐减少，团队合作带来的深切感受渐渐增强，坎坎坷坷的学习历程步步难忘。可以说是入职以来步履蹒跚的时期，现对任务完成情况、经验和不足总结如下：

一、工作分析各项任务中最核心的储蓄存款，完成率很低。其中部分是柜台营销客户变活期存款为定期，转移他行存款到我行。抓住产品优势，积极向客户推荐我行的贵宾卡。后续将为其办理贵宾卡并推荐白金卡，让客户从日常使用中感受到方便，认可中行的产品。但距离目标任务相差甚远，仍需加强营销，从不同类型的客户中发掘潜在客户，充分向客户推荐适合其自身的每一款产品，敢开口，开对口。维护好客户关系，积累客户资源。平时留心，学习同事前辈是如何营销、挽留客户的。目前已渐渐和有些新客户熟悉，建立了很好的合作、服务关系，相信在今后的工作中会为储蓄存款这一任务的完成打下坚实的基础。贷记卡这项任务主要是针对不同客户，采取不同的营销方式。随着不断地学习，慢慢了解到可通过多种渠道办卡。有正式单位的客户可正常发卡，自由职业的可渠道发卡，信用良好的高端客户可推荐发卡…平时办理业务时以聊天的方式向他们讲述信用卡的方便与优势，不放过任何一次机会。同时开发周围已有资源，深度挖掘客户，扩大发卡范围、发卡量，提升活卡率。

第6篇： 度 个 人 工 作 总 结

2024 年 度 个 人 工 作 总 结

回顾2024年度工作，本人忠诚于党的教育事业，拥护党的各项路线、方针、政策。不论言论还是行动，都能与党组织保持一致，讲政治、讲正气、讲学习，事事处处以一名党员干部的要求来严以律已，正确处理集体、个人之间的关系。 在过去的一年里，本人以《中小学教师职业道德规范》为准绳，遵纪守法，为人师表，服从安排。对岗位工作坚持实事求是的处事原则，认真负责，勤奋务实。

一年来，我遵照组织分工，认真负责并做好了教育系统党、团工作，积极动员党员、教师参加创先争优活动，在“泰山先锋”主题语、歌词征集活动中，教育党总支荣获了镇优秀组织奖;针对全镇共青团、少先队工作实际，在中心小学胜利召开了全镇教育系统团队工作现场会，对推进全镇团队工作，增强德育工作的实效性起到了有力推动作用。为进一步增强德育工作实效性，针对班主任工作情况，配合义教视导员精心组织，成功召开了全镇班主任工作经验交流会，对规范班级管理，强化德育教育起了积极作用。

按照分工，我认真督促落实了校园安全防范工作，全力指导各学校积极创建平安校园。面对全国各地频频出现的校园伤害事件，按照市局及镇党委政府的部署，教育办公室制定了《西张庄镇加强校园内部管理、创建平安校园实施细则》及《西张庄镇创建平安校园检查方案》，会同有关部门依照方案对学校、幼儿园安全防范工作进行月查，

成绩纳入校园考核;从严要求各学校依照上级要求，认真落实各项安全防范措施，在认真抓好教育教学常规工作的同时， 以维护校园安全稳定和师生生命财产安全为目标，坚持“预防为主、标本兼治、重在治本”的原则，认真落实校园及周边环境综合治理的各项措施，确保了全镇中小学校、幼儿园安全稳定，确保了师生生命财产安全。在12月25日市政法委进行的综治检查中，学校安全防范工作受到了领导好评。

按照分工，我还认真抓好了教育系统的宣传工作，把教育办公室及各学校的一些工作亮点，好的活动，及时形成新闻稿件，在“新泰教育网”“新泰教研网”“新泰政府网”“新泰共青团网”“今日新泰网”“山东学前教育网”等多家政府、部门网站刊出40多篇次，有效的宣传了西张庄镇的教育工作。

在协助抓小学工作时，自己不怕苦，不怕累，想主意，出办法，努力提高教育教学质量;在此同时，还尽自己的能力，积极配合其他同志开展各项工作，认真完成了教育办公室内的一些日常事务。

在新的一年里，我将一如既往，努力工作，为我镇教育事业的蓬勃发展继续奉献自己的力量。

2024-12-27

第7篇：度个人工作总结

日子过得真快，转眼间，一个学期就要过去了，度个人工作总结。本学期，由于中心学校的安排，我从唐滩小学调入了陈滩小学。新的学校，新的领导，新的同事，进入新的工作环境，加上教职工聘用制的实施，我对自己的教育教学工作又有了新的认识，新的态度和新的目标。这一学期，在学校领导和同事们的帮助下，我顺利的完成了本学期的教育教学工作。这一学期，既忙碌，又充实。我和以前一样，都是认认真真教学、踏踏实实工作，甚至比以前付出更多的努力，勤勤恳恳，脚踏实地地做好一个教师的本职工作。回顾这一学期，有许多值得总结和反思的地方。现将本学期的工作做一个总结，借以促进我今后工作的进一步提高。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。这一学期，在教育教学工作中，我始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展。我在思想上严于律己，热爱教育事业。时时以一个好教师的身份来约束自己，鞭策自己，力争在思想上、工作上取得进步，得到提高，使自己能顺应社会发展的需要，适应岗位竞聘的需要。一学期来，我还积极参加各类政治学习，特别是重视了党的十七大精神的学习，结合学习，领会十七大精神实质，深刻剖析自己工作中的不足，找出自己与其他教师间的差距，写出心得体会，以十七大精神来指导自己的工作，努力提高自己的政治水平和理论修养。同时，服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。 “学海无涯，教无止境”，作为一名教师，只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。所以，本学期，除了积极参加政治理论学习外，我还积极进行业务学习，提高自己的工作能力和业务素养，使自己能够更好的胜任自己的教师工作。结合课程改革，结合我校语文教学小课题内容，我利用书籍、网络，认真学习课程改革相关理论，学习他人在教育教学中好的经验、方法等。通过学习，让自己树立了先进的教学理念，也明确了今后教育教学要努力的方向。平时有机会还通过技能培训、开课、听课等使自己在教育教学方面不断进步。比如，听了马虹娟老师的作文指导课，我对怎样指导学生写好作文的方法又有了新的认识;听了刘秀华老师执教的《黄山奇松》一课，我被刘老师课堂中语言的精练所折服，也发现了自己在课堂教学中自己语言表达上的不足。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、也发现了自教学中的很多不足，为自己更好的教学实践和教学能力的提高作好了准备。

二、求实创新，认真开展教学、教研工作 教育教学是我们教师工作的首要任务。本学期，由于学校教师少，教学任务很重。学校的每一位教师都在踏踏实实、勤勤恳恳的负重、负压前进。我明白，工作再苦、再累，我也不能落后，应该尽力去作好本职工作，特别是教学工作。由于自己是初次教学苏教版教材，对教材还不熟悉，对教材的认识不深，因此，课前，我认真钻研教材、教参，课程标准，认真分析教材，根据教特点及学生的实际情况设计教案，个人总结《度个人工作总结》。 并虚心向有经验的老师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点。课堂上，我努力将所学的课程理念应用到课堂教学与教育实践中，积极利用远程教育资源，运用课件，运用多种教学方法，精讲精练，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，力求用活教材，实践新理念，增加课堂教学的吸引力，增强学生学习的兴趣和学习主动性。力求让我的语文教学更具特色，形成自己独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高语文教学的质量。每上一节课，我都做好充分的准备，决不打无准备的仗。课后，注意对学困生进行面对面的辅导，每上完一个单元，及时反思，找出自己教学中的不足。每天的作业也经过精心地挑选，适当地留一些有利于学生能力发展的、发挥主动性和创造性的作业。作业能做到及时批改、认真纠错，及时查漏补缺。同时，对待不同的学生，采取不同的教育帮扶方法。特别是对待后进生，我总是给予特殊的照顾，课堂上多提问，多巡视，多辅导。对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们\"看扁\"，树立起他们的信心和激发他们学习语文的兴趣。经过努力，一部分后进生发生了很大的变化。特别是闫爽、李思南等几位学生，在我的表扬鼓励和辅导下，作业不认真完成的现象没有了，学习成绩提高了不少。另外，我还把自己在教学中比较成功的地方、收获和不足等写成教后感、教学反思、案例，为以后的教学积累经验。 总之，不管在课堂教学中，还是在课外辅导中，我都以培养学生能力，提高学生的成绩与素质为目标，力求让语文教学对学生的成长和发展起到更大的作用。

三、任劳任怨，完成学校其他工作。

1、教研组工作：本学期，由于学校的安排，我担任了学校语文教研组长的工作。在语文教研组长的工作上，我认真细致，按学校教导处的要求组织教师进行教研活动和理论学习，促进了教师间的交流与互助，发挥了教研组应有的作用。

2、班主任工作：在班主任工作方面，我非常重视学生的思想教育工作。通过班会、思想品德课及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱老动、爱学习等的思想教育，使学生能养成良好的班风、学风。班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容，鼓励他们大胆开展工作。使班干部能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。由于自己初次带这个班级，学生对我不了解，不熟悉。因此，我在班主任工作中，对学生尽量不盛气凌人，不利用教师的地位和权力压制学生，而是尽力去了解每一个孩子，亲近每一个孩子，信任每一个孩子，和他们交朋友，用尊重、理解、信任去作好班主任工作。本学期，虽然自己的班主任工作并不是很出色，但我相信，我们班的学生还是相信我，喜欢我的，班集体的发展还是比较顺利的。

3、网络教研工作：网络教研是以促进教师专业发展为目的，着眼于在真实的教学情景中发现问题、研究问题、解决问题，有效地应用信息技术及构建信息环境，不断优化、改善甚至变革传统教研的手段、过程和结构，从而整体推进课程实施、学科教学和教研活动。因此，本学期开学初，在中心学校的指导与要求下，我建立了自己的教研博客。利用这个网络交流、分享与互助的平台，我在工作之余，把自己在教学中反思、案例、收获等发表在自己的教研博客上，并记录和发布了一些自己的工作过程、生活故事、思想历程，精选和积累了自己最为需要的信息资源，并积极与其他教师在博客上进行交流、讨论在教学中存在的问题。在博客上发表自己的日志、参与教师间的交流，已经快成为自己的一个习惯。教研博客的建立，为真实地展示自我搭建了一个极佳的舞台，也在充分展示自我、参与交流的过程中，促进了我学习反思能力的提高。

四、加强反思，及时总结教学得失。 反思本学期的工作，在取得成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对语文教学的理论学习还不够深入，在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思，教学水平提高速度缓慢;

2、教科研方面本学年加大了学习的力度，认真研读了一些有关教科研方面的理论书籍，但在教学实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标，特别是课堂教学水平，与一些好教师相比，差距还很大;

3、语文教学中有特色、有创意的东西还不够多，教学教育方法还延续以前的水平，今后还要努力找出一些自己在语文教学的特色点，为开创语文教学的新天地而努力。

4、工作的积极性不够高，主动性不够强，有惰性思想。特别在网络教研和教科研上，有应付了事倾向，不去积极主动的争取进步。这也有待于今后工作中的进一步改正和加强。 其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业。

五、继往开来，开创新的天地。 鉴于自己在本学期的各方面表现以及在工作中存在的诸多不足，我今后的努力方向是：

1、加强自身基本功的训练，特别是课堂教学能力的训练。课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养。课后多学习，多请教，特别是加强自己网络教研能力的提高。

2、对后进生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，利用各种方法训练学生集中注意力，使他们在各方面有更大进步。

3、加强学生行为习惯方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要能严格约束自己。

4、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。 一份春华，一份秋实，在本学期的工作中，我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是那一份份充实，那沉甸甸的情感。在以后的工作中，我将继续努力，用我的心去教诲我的学生，用我的情去培育我的学生。

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