

# 年终工作总结和工作计划(模板9篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 年终工作总结和工作计划篇一

2017年即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获；2016是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。我于13年10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有led产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏led行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售与产品方面的难点和问题，便请教蒋总和张经理以及其他经验丰富的同事，以期快速掌握产品及销售方面的知识及技巧。通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和 market 经验，逐渐对led市场有了一个初步的认识和了解。自身还存在的缺点：

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

2016年这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作

最基本的客户访问量太少。13年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

## 二、市场分析

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 三、工作计划

2017年的工作规划(重点销售工作规划)

3: 目标区域市场定位与规划, 及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等, 反馈信息给公司领导做决策, 正确布局区域内产品销售市场。(目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场, 而后以点扩面, 带动并辐射周边区域市场)

4: 与客户发展良好的友谊, 处处为客户着想, 把客户做成自己的挚友, 加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗, 答应客户的承诺要及时兑现, 讲诚信不仅是经商之本, 也是为人之本。

5: 不断学习并加强行业知识, 为客户带来实用的资讯, 以便更好地为客户服务; 并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商, 以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助, 培养及增强客户忠诚度与依赖度。

#### 四、近期项目

1: 徐州奥彩照明工程公司(户外亮化为主)

桥洞照明(隧道灯)项目跟踪, 效果图已经提交, 等待客户审核确认;

2: 徐州汉晶科技照明中心(户外亮化工程及led产品零售、批发)

楼体亮化项目: 洗墙灯等共16栋楼体需要亮化, 由于在我们没有进入前, 客户已经订好了春节前的产品合同, 但争取客户后期订单采用我们的产品, 以达到初期合作目的。(客户计划春节前后来我司访问考察)

3: 连云港梦想亮化工程有限公司(户外亮化照明工程类企业)

户外亮化照明及产品展厅, 该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的, 经过拜访与多次沟通, 原则

上有合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。  
(客户计划春节后来我司进行考察)

#### 4: 徐州布嘉泽广告有限公司(户外广告及亮化为主)

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高(客户要求使用低档低价产品)。及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空间。

有压力才有动力，有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都取得好的成绩，实现双赢。

更多

## 年终工作总结和工作计划篇二

时光如白驹过隙，倏忽之间。2017年很快就要接近尾声了，回顾这一年来的工作，有喜有忧，有得有失。喜的是在车间领导及同仁的支持与帮助下，我的工作得以顺利开展，并取得了一定的成效。忧的是仍然存在某些问题，需要我努力去克服及完善。“前车之鉴，后事之师”，为了使自己在以后的工作当中取得更好的成绩，现将这一年来的工作总结如下：

- 1、严格执行段及车间各项规章制度，保障了生产的安全有序。车务段对安全管理提出了高标准、严要求，并制定了一系列的规章制度。安全是铁路运输的第一生命力，它关系着国家及人民的生命财产安全。安全一直如一柄利刃，悬挂在我的

心头，时刻提醒我，使我丝毫不敢懈怠。因此，我认真学习段及车间的各项规章制度，领会各种文件精神，并在管理中严格执行，规范化管理，管理规范化，一切以制度及条令为准则，确保生产现场的`顺利、有序与安全。2、以抓关键环节为重点，提高了工作效率。大班管理看似简单，实则不然。作为一个中间环节，一方面要领会上级领导的指示及精神，一方面要了解下属职工的作业情况，同时，在实际中还有各种突发状况，令人应接不暇。如果不能保持清醒的认识及掌控全局的能力，现场作业就会陷入混乱，造成段及车间一定的损失。因此，抓关键环节才是重点，关键环节掌控好了，其它的问题就会迎刃而解。大班管理的关键环节有两个，一是职工的纪律性，一是现场作业的规范性。在处理职工的纪律性问题上，我本着严与和的原则，严格要求，和谐相处，使他们在思想上引起足够的重视，从源头上杜绝安全隐患的产生。对于现场作业，强调作业的标准化和规范化，强化现场作业的卡控。严格按照相关技术指标及文件精神，对作业中出现的问题，严肃处理，严惩不贷，坚持原则，不讲情面。虽然为此而得罪一些人，惹来一些人的误解。但是，被误解是小事，安全是大事，不可小觑。3、以人为本、民主管理，增强了班组的凝聚力。召开民主生活会，民主管理会，及时公布班组事务，共同制订工作措施，经常开展批评与自我批评，在他控互控的同时，强调职工自控，把每个职工当作班组的主人，从而真正发挥职工工作积极性，增强了班组的凝聚力。

1、考核力度不大对职工表扬多，批评少;对问题批评多，考核少。导致个别职工两纪松弛。2、安全意识不强个别职工安全意识不强，缺乏大局观念，值班时抢修抢通意识不够，对个别小问题重视不够。

1、加强考核力度，控制职工两纪。克服好人主义，对违章违纪按经济责任制严格考核。2、加强日常学习，提高职工素质。结合实际需要，在班组内开展业务学习，发挥班组骨干传帮带作用，共同学习，共同提高。3、加强宣讲力度，提高安全

意识。

## 年终工作总结和工作计划篇三

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，在这一年里，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。现就一年来的工作情景向大家汇报，不到之处，请各位领导和同事们批评指正。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样能够干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我作为一名xx行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我的工作态度赢得顾客信任。

是的，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示x行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到x行人的真诚，感受到在x行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自我的岗位而自豪！为此，我要求自我做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是坚持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

银行工作需要的是团体的团结协作，一个人的力量总是有限的。银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自我不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的

挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应当具备更高的业务水平，仅有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自我的知识面才能将工作干得更好。

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，必须要不断的提高自我，才能更好的向客户供给高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能供给了有力的保障。我始终参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自我的业务理论水平。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控本事，杜绝安全隐患。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的本事。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，配合领导同事们把工作做得更好。

今日，我们正把如火的青春献给xx行，xx行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，仅有把个人梦想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自我的

工作性、主动性和创造性，在开创xx行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

## 年终工作总结和工作计划篇四

20\_\_年在紧张的工作中临近岁尾,作为公司出纳,我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责,在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时,顺利完成如下工作:

### 一、日常工作:

- 1、与银行相关部门联系,根据工作需要提取现金备用.
- 2、核对保单,与保险公司办理好交接手续,完成对我公司职工的投保工作。每月按时交公司按揭款。
- 3、做为现金出纳,每天对收入和支出的凭证要认真核对,及时记帐。月底和会计对帐、盘点,做月报表。
- 4、做好20\_\_年各种财务报表,并及时送交部门领导。

### 二、其他工作

- 1、迎接公司评估,准备所需财务相关材料,及时送交部门领导。
- 2、为迎接税务部门对我公司帐务情况的检查工作,做好前期自查自纠工作,对检查中可能出现的问题做好统计,并提交领导审阅。

### 三、在本年度工作中

- 1、严格执行现金管理和结算制度,定期向会计核对现金与帐目,发现现金金额不符,做到及时汇报,及时处理。从无坐

支现金。

2、根据会计提供的凭证，及时发放职工工资和发放工费。

3、坚持财务手续，严格审核，对不符手续的票据不付款。

随着不断的学习和深入，我对本职工作有了更深刻的认识。我的工作可以说既简单又繁琐。例如登账，公司各项目独立合算，账本有十几本之多，要逐笔登记汇总。庞大的工作量，使我必须细心、耐心的操作。经常是一天下来眼花缭乱的。

随着社会经济创新以及知识经济时代的逐步来临，学习新的知识早已经显得十分重要。知识是浩瀚的海洋，我们一生所能学到的知识相以于这片海洋来说，是及其的渺小。随着对财务信息处理要求的日益提高，对财务工作者的要求也越来越高。一方面需要借助计算机完成财务核算工作；另一方面是不断推陈出新的财经法规。于是对于我们来讲，熟练掌握计算机操作、不断学习新的财经法规条例都是必需的。或许任何一种产业，一个行业都有各自的背景和发展。要想使自己不被时代抛弃，只得紧紧的跟上时代的步伐。学习，也是唯一的途径。

综上所述。在过去的一年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的20\_\_年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

## 年终工作总结和工作计划篇五

我现任医院儿科护士长，时光飞逝，转眼又到了一年的年底，今年，在院领导班子的正确领导下，在科室主任以及科室全体医护人员的共同努力下，我做到严以律己、率先垂范，以院为家，奋力进取，顽强拼搏，儿科圆满完成了今年年度目标任务近万元。回望这一年来我在护士长的岗位上所做的工作，心中有很多感慨；现将20\_年以来各项工作总结如下：

### 一、严格管理，有效协调

一年来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中坚持以科室为家，每天早来10分钟，晚走10分钟，认真落实医院和科室的各项工作制度，严格按照操作规范，合理安排护士和护工的排班，培养护理人员的全面素质，使她们都能很好地完成自己的本职工作，积极组织科室护理人员学习基础护理技能，针对儿科患儿特点，身先士卒，大胆管理，研究、摸索出了一套行之有效的护理工作方法，保证了科室工作稳步进行。积极配合主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通；及时发现并解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中医科成为一个温暖的大家庭；让医生护士在身心愉悦的状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

### 二、狠抓护理业务培训

他们生了病，家里人着急、上火，再加上静脉穿刺给患儿带来的痛苦，家长很难接受，容易产生护患矛盾，儿科的护理工作就面临护理操作难度大、患儿家长沟通困难、医疗护理容易引起纠纷等因素而成为医院工作中困难较大的专业，护理工作压力之大，责任之重不言而喻。针对这一现象，我果断决定：从我做起，全员培训。采取业务学习和个案护理查房相结合的方式，发动科主任和医生参与，对包括呼吸、循环、消化、神经系统的常见儿科疾病知识进行培训，对儿科

护理学基础知识和常用护理操作技术进行培训，甚至对一些急诊的抢救护理知识技术，也进行了培训。一年的系统培训下来，考核结果表明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识和了解，这不仅提高了她们的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方式，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，终于打造出了一支技术过硬的儿科护理队伍。

### 三、尝试文化管理，力求做出特色

多年的护士长经历，使我深切的体会到：对于一个团队而言，规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其内心世界，要让护士长管理这个外因，通过护士个人素质的内因起作用。为此，我采取了一系列措施：在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟；在儿科护理群里经常分享一些儿科护理方面的新知识、感悟人生的故事；利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们儿科的护士，人文素质有了很大提高。我终于打造出了我用人文知识改变护士——护士有效管理自己——护理工作质量提高的良性链条。近几年，不仅儿科的护理文化建设起了成效，而且圆满的完成了各项工作目标。在院各项检查工作中，我们取得了较好的成绩。

### 四、注重服务细节，提高病人满意度

实施责任制整体护理，责任护士对所分管的患儿的所有护理工作全面负责，提供全程、全面、专业、人性化的护理服务。使护士明确责任护士应当负责的基础护理项目及工作规范、必须履行的基础护理职责。加强基础护理，满足患者的基本生活需求。按级别护理服务要求，认真做好基础护理，专人负责晨间护理质量，巡视病房时清理病房，保持病房的清洁、整齐，让患儿感到舒适、安全。对生活不能自理的患儿，指导并协助家长给患儿洗脸、洗头、翻身、擦澡、修剪指甲，保持患儿三短、六洁。制定基础护理工作重点，每周一、四

下午协助家长给患儿洗澡，每周二下午剪指甲，每周四下午协助对患儿的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我通过长期以来的观察，发现了一个弊端：护士说得少了，内容涵盖不全，说得多了，因为时间有限，就会说得快而没有重点，这样，患儿及家长根本记不住。为此，我把入院宣教的内容列了一个提纲，作为护士口头宣教的内容，而把详细内容输入电脑，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的效果。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅有助于家长的掌握，也节省了护士大量时间，因此深受大家欢迎。通过这一年的努力，基本做到了让领导和同志们满意，让自己满意和让患者满意的三满意，患者满意率基本达到95%以上。

## 五、不断学习总结，提高自身素质

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自身综合素质。一年来，先后在各种护理杂志上发表学术论文多篇。

## 六、不足之处

面对我的患儿我的科室，我可以坦然的说，为了你们，我一直在努力！但是，面对自己，我深知工作中还有很多的缺憾，比如，科研是护理工作前进和发展的重要动力，但我们儿科的护理科研项目至今还是空白；再比如，有时候，过于严厉的要求，我甚至看到过护士的眼泪和无奈。

## 七、努力方向

展望未来，对新的一年护士长工作我充满了信心，作为护士长我的努力方向是：

- 1、力争在护理科研方面有所突破；进一步加强业务知识的学

习和人员进修、培训，进一步熟练专业技能。

2、宽严结合，和科室主任一起狠抓基础护理、护患沟通等全面工作，进一步加大科室管理力度，让自己的管理方式更加成熟。

总之，一年来，我和科室主任及全体科室医护人员同心同德，克服困难，知难而上，以医院大局为重，内强素质，外树形象，不断提高医疗护理水平，切实为患儿提供优质的护理服务，做出了显著的成绩。在今后的工作中，我将继续努力，奋发进取，更好地为患者服务，为医院的三级医院建设做出自己新的贡献。

## 年终工作总结和工作计划篇六

时光飞逝，不知不觉中，我已经来红星工作已经半年了。还记得刚来的时候还是初夏，想就快要进入隆冬季节了。这半年可以说是在汗水加泪水中度过的，虽然以前从事客服工作也已经有4个年头了，但是自我感觉全方位的客服工作只有在红星才体验的如此全面和深刻。

这半年的前5个月中我担任的是客服专员的工作，在这个岗位上在经理和同事们的帮助下，我更深层次地学到了很多。

(1)学会了忍耐与宽容。忍耐与宽容是面对无理客户的法宝，是一种美德，需要包容和理解客户。客户的性格不同，人生观、世界观、价值观也不同，因此我理解为客户服务是根据客户本人的喜好使他满意。

(2)学会了换位思考，红星是中间人，是老娘舅，我们在考虑自己利益的同时也要为客户着想，为厂家着想。这样是维护客户、留住商家，提升红星最好且最有力的办法，在遇到客户投诉时如能换位思考还可以平衡工作情绪，提升自身素质。

(3) 学会了不轻易承诺，说到就要做到。客户服务人员不要轻易地承诺，随便答应客户做什么，这样会给工作造成被动。但是客户服务人员必须要注重自己的诺言，一旦答应客户，就要尽心尽力去做到。尤其在我们红星，信誉是根本，公司规定在接到客户投诉问题后，要在24小时之内回复顾客，72小时给出顾客满意的处理方案。这是一种信誉的体现，也是对作为客服的基本要求。

(4) 学会了勇于承担责任。客户服务人员需要经常承担各种各样的责任和失误。出现问题的时候，同事之间往往会相互推卸责任。客户服务是一个企业的服务窗口，应该去包容整个企业对客户带来的所有损失。因此，在客户服务部门，不能说这是那个部门的责任，一切的责任都需要通过客服人员化解，需要勇于承担责任。

但与此同时，也存在许多不足：

(1) 还需要训练全方位的语言表达能力。我这里说的语言表达能力不是与客户沟通过程中，普通话流利，语速适中等这些基本功，而是要用词恰当，谦恭自信，积极很多时候我们无法为顾客争取到她想要的，但是依然可以从言语中体现我们的诚意。

(2) 还需要丰富行业知识及经验。丰富的行业知识及经验是解决客户问题的必备武器。不管做那个行业都需要具备扎实的专业知识和经验。不仅能跟客户沟通，而且要成为此项服务的专家，能够解释客户提出的问题。如果客户服务人员不能成为业内人士，不是专业人才，有些问题可能就解决不了。作为客户，最希望得到的就是服务人员的帮助。因此，客户服务人员要有很丰富的行业知识和经验。我还需要向商家，向有经验的前辈，向书本不断学习。

而后一个月担任了回访专员的工作，这个工作让我体会到，如果说客服专员担任的是售后服务出现问题后紧急救火的角

色等话，那回访担任的角色就是防患于未然。在这个岗位上的1个月里更系统地了解了客户销售信息，尤其是“百团大战”活动过后，面对一天2990个需要回访的电话，让我这个刚接手回访工作的新人来说，确实倍感压力。幸而有同事的帮助与支持，最终在一周时间内完成了所以电话的回访及信息统计，最终11月汇总回访电话总数5605，有效电话5308，回访率94.7%，满意率99.55%，达到集团标准，也让我对回访工作有了更深层次的理解。

转眼20\_\_年就要过去了，展望来年，面对严峻的市场竞争，我们的压力一定成倍增加，但是作为红星人，就是要做别人做不到，要求比别人更严格的，我会对增加提出更高的要求，努力追赶红星这趟“高铁”，配得上做一个真正的红星人。

## 年终工作总结和工作计划篇七

本人自2017年7月1日入职以来，回头看，围绕学校的工作计划和安排，自己兢兢业业，尽心尽职，较好的完成了各学期的各项任务。为总结经验，找出不足，便于今后更好的工作。总结如下：

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

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

1. 提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

(1) 课前准备：备好课。认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

(2) 课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，课堂上讲练结合。

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

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

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

随着教育教学改革的不断深入，时代对教师的要求越来越高，越来越严。要求教师终身学习，自觉进行知识与观念的更新。增强自身修养与适应能力，不断提升自己的综合文化素养。作为教育的一员，要适应形势的需要，跟上时代的步伐，认清素质教育对人才培养的时代标准，就要不断学习，更新教育理念。因为良好的教师素质是提高教育质量的关键，是提高课堂效率，落实素质教育的根本。教师只有不断学习，不

断进取，不断完善自我，才能在课堂教学中适应教材、适应学生、适应课堂。才能在课堂教学中渗透符合时代信息的活水，才能常教常新。

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

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

总结到工作以来所做的工作，取得了一定的进步，但是仍有不足之处，主要有：

- 1、教学方法的把握还不是很成熟，仍需继续努力并向其他教师学习。
- 2、在教学研究方面尽管读了一些相关的书籍，有所收获，但我深知还有很多要学。
- 3、专业知识的储备上还稍显不足。

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

师是人类灵魂的工程师，是传递知识和文明的接力手，是点燃光明未来的火炬手。作为一名人民教师，我感到由衷的自豪，也深知肩负的历史寄托和责任。我清楚要成为优秀的新世纪、社会主义精神文明工作者，就要不断提高自身的精神修养，提高自己的政治素养和专业文化水平。与时俱进，开拓进取已成为这个时代的主旋律，信息时代的教师一定要勤于学习，勇于创新，踏实肯干，用自己辛勤的努力培养出新世纪、新时期的新一代劳动者。

本人能积极参加政治学习，关心国家大事，拥护党的领导，拥护党的各项方针政策，关心国内外大事，注重政治理论的学习，团结同志，热心帮助同志，人际关系融洽，教学目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦，关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神。平时积极参加全校教职工大会及党员大会，认真学习学校下达的上级文件，配合组里搞好教研活动，从不缺勤，按时坐班，服从安排，业余不从事有偿家教及第二职业。本学年度全勤。

在教学工作中，我注意做到以下几点：

- 1、深入细致的备好每一节课。在教学活动中，积极参加年级组组织的教研活动，进行集体备课，仔细听，认真记，领会精神实质。然后根据要求，提前两周备好课，写好教案。平时做到提前备课，备课时认真钻研教材、教参，学习好大纲，虚心向同年组老师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点，制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。注意弱化难点强调重点。教案编写认真，并不断归纳总结提高教学水平。

为了上好每一节课，我经常上网查资料，集中别人的优点确

定自己的教学思路，常常工作到深夜。为了学生能更直观地感受所学的知识内容，我积极查找课件，制作课件，准备、制作教具。复习阶段，我把每一单元的词语、重点内容用电脑打印在纸上，为的就是让学生有个清晰的复习印象。每次，当我工作完的时候，脖子就已经感到十分僵硬而疼痛。而家人都已熟睡，时钟已悄然滑过深夜十一时、十二时。

2、上课。上好课的前提是做好课前准备，不打无准备之仗。上课时认真讲课，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积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力。培养学困生的学习兴趣，有难度的问题找优等生；一般问题找中等生；简单些的总是找学困生回答。桌间巡视时，注意对学困生进行面对面的辅导，课后及时做课后记，找出不足。上课时注重学生主动性的发挥，培养学生的思维，注重综合能力的培养，有意识的培养学生的思维的严谨性及逻辑性，在教学中提高学生的思维素质，保证每一节课的质量。

3、辅导。我利用课余时间对学生进行辅导，不明白的耐心讲解，不会写字就手把手地教，及时查缺补漏。并与家长联系，及时沟通情况，课后给他们吃小灶。

4、认真及时批改作业，注意听取学生的意见，及时了解学生的学习情况，并有目的的对学生进行辅导。根据减负的要求，我把每天的作业经过精心地挑选，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。

5、坚持听课，注意学习组里老师的教学经验，努力探索适合自己的教学模式。本学年平均每周听课二到三节，对自己的教学促进很大。

6、注重教育理论的学习，并注意把一些先进的理论应用于课堂，做到学有所用。这一学期以来，学校开了几次公开课，通过公开课的学习，使自己的教学水平得到很大的提高，但

也使我意识到了自己在教学方面的不足之处。

积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。努力学习英语，以适应当前教育的形式，给自己充电，为进行双语教学做好准备。积极进行学历进修学习，争取三年之内拿下本科。我还利用业余时间认真学习各种开发语言，学习制作多媒体课件，为教学服务，同时也帮助其他同志制作课件，上网查找资料等等，积极撰写教育教学论文。

1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养，知识上做到课课清、段段清。

2、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。

3、加强守纪方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要按校纪班规严格约束自己。

4、教育学生要注意保持环境卫生，增强主人翁意识和责任感。

5、利用各种方法，训练学生提高、集中注意力。

6、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上

光阴似箭、岁月如梭，转眼间，踏上工作岗位已是第八个年头。一直以来，“做一名好老师”是我一生所追求的目标。自踏入教育这个岗位以来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，以“师德”规范自己的教育教学，以“当一名好老师”作为自己工作的座右铭，以党员的标准来要求自己，扎实工作，勤奋学习，革故鼎新，与时俱进；让青春流逝在三尺讲台，让岁月写下自己奉献的足迹。

本学期即将结束，回首望来，有诸多收获，也有诸多有待改

进之处。

2017年在朱海霞老师的大力支持和黄邦汉教授、岳方遂教授的指导下，积极申报安徽省教育厅人文社会科学研究项目，并获得《提升高职院校思想政治教育实效性的新路径》的立项。为个人科研之路开了头。在准备过程中，大量阅读参考论文，提升个人理论水平，同时，在我院11级学生中近800人以“结合实际，谈谈对我校思想政治理论课教学的意见以及提升我校思想政治理论课教学实效性的建议”为题，收集学生的真实想法，大大提高个人对增强高校思想政治理论课教学实效性的迫切性认识和扩展了思考的空间。

积极探索，大胆实践。我积极向教师们学习，努力实施创新教学，积极发挥每一名学生的积极性、主动性和创造性，让他们真正尝试到成功的喜悦。在教学中，我努力鼓励学生敢说敢为，引导学生能说会做，不断促进学生各方面素质的提高。具体探索途径比如细化平时成绩，将100分的平时成绩划分成60分出勤、20分课堂表现、20分平时作业。学期末向学生公布每个人的平时成绩。努力做到公开、公平、公正，获得学生积极拥护。利用课间播放电影《2012》在爱国、环保、平等、互爱等方面对学生进行教育。征集学生最爱的五首歌及歌手，既为课间10分钟的利用找到学生喜欢的材料，从中也可获得“90后”高职学生的兴趣取向，为理想信念的教育提供直观而又贴近学生身心实际的第一手资料，获得学生的一直好评。

课后多与任课班级辅导员联系、沟通，及时把握学生思想动态。课堂上积极探索与思想政治理论课的结合点。同时，结合学生实际，多提一些诸如：结合自身所见谈谈安徽新农村建设的成就；关注民生，结合自家实际谈谈近几年家庭所获得的社保能民生实惠等等问题，即促使学生参与课堂有话可说，有感可发，同时又引导学生积极参与社会生活。

为了更好地促进教学，我认真备课、上课，积极采用多媒体

教学，以生动、直观的形式把理论知识呈现给学生。布置的平时作业，认真阅读，及时反馈，自身从中获益匪浅。教学中始终坚持以学生为主体，以教师为主导，教师的创新建立在此基础上。搞好创新，积极实施探究性学习方法的研究，让每个学生都成为探究性教学的主体。积极创设情境，让学生在探究性学习中培养兴趣，激发好奇心和求知欲。认真指导学生自主学习、独立思考，鼓励学生自主地发现问题，提出问题和解决问题。

在完成教学任务和准备论文素材的同时认真学习相关业务知知识，加快知识更新，努力提高自己的理论水平和业务技术水平。在工作中，充分协调好各方面关系，与同事们一起共同完成学校交给的各项工作任务。努力掌握现代科研管理知识，力求创新。

爱是教育的润滑剂，是进行教育的必要条件。当教师全身心地爱护、关心、帮助学生，做学生的贴心人时，师爱就成了一种巨大的教育力量。师爱要全面、公平，学习好的要爱，学习一般的要爱，学习差的也要爱。我更深刻地认识到教师要热爱每一个学生，尤其是对待后进生要多给一些温暖，用爱字改变他们，理解尊重信任他们。爱学生就是要严格要求学生，对其缺点错误，不纵容、不姑息、不放任。师爱既蕴含着强烈的情感色彩，又表现出深刻的理智，不仅着眼于学生目前的得失和苦乐，更注重学生未来的发展和前途。

总之，在过往的时光里，我不仅在业务能力上，还是在教育教学上都有了一定的提高。但我平时工作中需改进的地方也较多，主要表现在：

(一)学习不够，政治学习虽然能完成学校布置的任务，但还远不够，思想认识还有待进一步提高。

(二)工作主动性不足，大多数时候都是被动的在工作，不能积极从为了部门、为了学院、甚至为了国家与社会的高度去

认识思想政治教学的重要性，从而迸发出工作热情，有待以后逐渐进步。

(三)与同事的沟通交流待加强，因为平时工作量大的特点决定平时与同事接触的机会不多，有待今后改善。对学生的表现的反馈还有待及时、有效，加强对学生的管理和严格要求。

教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。作为有责任感的教育工作者，必须以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣历史使命。

## 年终工作总结和工作计划篇八

上塘邮政地处丰城矿务局，辖区广阔，服务人口众多，地方经济活跃，消费要求高，且矿区已有江南日报，信息日报社会发行站，其报刊投送到用户手中均在上午九点左右。针对目前激励竞争的报刊发行市场。

1. 我们要求投递及发行人员提前行动，发放宣传资料，张挂宣传条幅。
2. 对用户实行承诺服务即来报夹送至每个办公室，缺报少刊及时处理。对于报刊订阅大用户，赠送信报箱。单位订阅报刊领导要求送至家中的我们也都一一实现。
3. 发放礼品，对于提前订阅报刊的用户，送食用盐一包，早订早送，送完为止。报刊大收订后，我们支局也对支持过的各界领导发送邮局宣传贺卡，以培植感情。

## 年终工作总结和工作计划篇九

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，在这一年里，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。现就一年来的工作情景向大家汇报，不到之处，请各位领导和同事们批评指正。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样能够干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我作为一名xx行员工，异常是一线员工，我深切感受到自我肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“礼貌窗口”，所以我每一天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自我的工作态度赢得顾客的信任。

是的，柜员是直接应对客户的群体，柜台是展示x行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到x行人的真诚，感受到在x行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自我的岗位而自豪!为此，我要求自我做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是坚持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

银行工作需要的是团体的团结协作，一个人的力量总是有限的。银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自我不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应当具备更高的业

务水平，仅有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自我的知识面才能将工作干得更好。

在市场竞争日趋激烈的今日，在具有热情的服务态度，娴熟的业务本事的同时，必须要不断的提高自我，才能更好的向客户供给高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能供给了有力的保障。我始终参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自我的业务理论水平。

业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控本事，杜绝安全隐患。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础，专业知识，文化水平，工作方法等不能适应新的要求。

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，必须经过对市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的本事。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，配合领导同事们把工作做得更好。

今日，我们正把如火的青春献给XX行，XX行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，仅有把个人梦想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自我的工作性、主动性和创造性，在开创XX行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档