

最新上下模年终总结(实用8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

上下模年终总结篇一

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

(一)、严于律己，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高。

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

(二)、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会“三个代表”重要思想的科学内涵，增强自己实践“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性；认真学习党的十六大报告及十六届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的十六大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

(三)、努力工作，按时完成工作任务

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但

一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和群众肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献！

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对**肃然起敬的同时，也为我有机会成为**的一份子而自豪。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做

全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在**在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的'提高。

四、不足和需改进方面。

务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导

干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

光阴如梭，我进入中盈已经三个多月了，从一开始对工作的不适应到现在适应了这个团体，懂得了大家如果团结合作，共同应对遇到的困难和挫折，我觉得这是我这几个月来学到的最有价值的部分。

财务是一个单位的核心部门，同时她也是一根引线贯穿与企业的角角落落。作为财务人员，我的工作职责主要是商场销售部分的财务处理，纳税申报，财务管理等工作。在工作中，由于区别于原来单位的商品种类、商品进货渠道，对商品的进货渠道，结算方式，货品出入库管理等的认知是我一开始的主要的工作重点。

随着认知程度的深入及对账务处理熟练程度的提高，已经完成了以前账务的登帐工作，进一步理顺了财务的连续性。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。在姚总的组织下5月份进行了会计电算化的初始化进程，经过一段时间的数据初始化，我们都基本掌握了用友财务软件的应用与操作，财务核算过渡到会计电算化已经进入一个阶段。这为可以为我们节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

搞好财务分析，主要是商品销售分析，商场在营业过程中的费用分析，资金流动情况等，这些可以为商场销售产品订货

的准确性，及时性，资金占比情况都是一个很好的参考依据，是企业管理和决策水平提高的重要途径，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持，并将使我们的工作事半功倍，这也是我该努力学习和不断提高的部分。

工作是一个相互学习的过程，工作考验了我，我也得到了学习，主要体现在我对进出口业务财务处理的了解，这让我非常幸喜。“活到老，学到老”很好的一句时刻提醒我们学习的话。

在这里也非常感谢领导对我们工作的支持。在以后的工作中，我也会继续努力，和我们的单位一起成长!一起进步!

一，初识校研会，端正态度，摆正自我，踏踏实实做人，认真真做事。

还记得去年十月份，当得到师兄的短信告知我被校研会录取，我所加入的部门是生活服务部，我的职位是生活部副部长。生活部是校研会的一个重要部门，其主要职能是：关心同学生活，尽力解决和满足同学提出的各种问题和要求，为大家提供方便，做好学校与广大研究生之间沟通的桥梁，明确了这个目标，我深感任务艰巨和责任重大，虽然我是副部，但我依然要做好这个副手，用尽全力和部长以及同事们一起完成研会和老师交给的各项工作任务，加入研会的第一天，我首先就端正了态度，研会和工作不同，尽管我已经工作两年，但是研会我是第一次加入，很多方面我不懂，不了解，不懂的我就问，问同学，问老师，问师兄师姐，另一方面，我时刻提醒自己，做事务必认真踏实，一件事情，我可以做的不那么出色甚至不会做，但只要我做了，我就要认真的去做。

二，不断加强自身学习，提高修养，开拓创新，努力进取

由于自己第一次加入研会，对这个组织不是特别了解，而自己的认识，能力，和阅历与其胜任这一职位还有一定的距离，

所以我一直不敢掉以轻心，总在学习，我向老师学习，向同学学习，向师兄师姐学习，还记得研工部石老师在召开第二次研会全体大会上说的一句话：尽力而为，量力而行。简短的几个字，却体现了丰厚的内涵，道出了唯物辩证的精髓，加入研会后，我每时每刻不忘记提醒自己要修身养性，做事不重要，要先学会做人，我深知一次完美的创造，需要追求极致的精神和登峰造极的技艺，这些我并没有，但是我可以学，我有同学，有朋友，有研会的所有同事们，我坚信我可以，。

三，深入开展生活部各项工作，和同事们一起做好同学们的后勤保障工作

在这里我简单说一下和同事们一起共同完成的工作：

其三，努力帮助其他部门做好辅助工作，比如，在学校举办研究生舞会时设立温馨小站，为同学端茶倒水，嘘寒问暖，提供休息的地方，在体育部举办篮球赛时，我和同事们积极的充当计时员，记分员，在学校举办研究生风采大赛时，我又和同事们一起买水买盒饭，充分做好了工作人员的后勤保障，等等这些活动，都有着我和同事们奋战的足迹。

四，团结同学，营造气氛，在工作和学习中培养责任心和集体归属感

在校研会生活部的一年多来，每做一项工作，哪怕是再怎么简单，没有朋友的支持是不行的，团队工作讲究的是协作，天下无难事，只怕有心人，由于我们部门女生较多，男生就我和两外一个同学，所以我就多出力，多做事，《后汉书》有云：志不求易，易不避难，我时常想，无论多么艰难的事情，只要大家都出一份力，献一份策，都会迎刃而解，我相信集体的力量是无穷大的，在一起工作的过程中，我注意和各位同学沟通协作，完成了任务，又培养了感情，工作做完了就没有了，但是同学之间情会源远流长。

无论在哪里，无论做什么，无论我扮演什么角色，我都觉得志向很重要，志向是对某种价值目标追求的宏愿，决心，和坚定的信念。不管是我还是研会的其他同学，当初加入研会，我觉得至少都是有志向的，那就是想学习，想进步，想求知，想做事，既然来了，那就认真到底，这是我一直对自己说的，成事成人者，志向必须坚定不移，回想这一年多来，我正是坚定了这一在研会的志向，才能稳定的连贯的成为我持续前进的动力，风风雨雨都不惧，更不怕遇到苦难和挫折，我深信，只要我能够坚持，这些都是小事。

六，博观而约取，厚积而薄发，当日事情当日毕，明日事情今日拟

加入校研会后，我给自己定了一项准则，并且认真贯彻执行，那就是今天的事情，必须今天做，除非是由于非常不允许我完成的外在情况或者不可抗力，我都要当日做好，否则我自己都举得对不起这颗良心，我是这样想的，也是这样做的，尽管我做的不好，但我一直在努力追求更好，我善于积累知识，我买了很多书，请教了很多同学，一年来，到了我该写研会个人总结的时候了，我终于可以非常有底气的说一句：校研会，我的良心对的起你！

一年了，我深知自己有着很多不足，很多缺点，无论工作上还是学习上，同事们都包容理解了我很多，在此，我也感谢我的同事们，感谢大家的宽容，感谢师兄师姐，感谢老师，感谢其他部门的每一个人，我知道，正因为有了你们，我才能有学习和进步的机会，我经常以你们为参照，不断向你们学习，完善自己。

上下模年终总结篇二

时间飞逝，岁月如梭，转眼间我来_已经三年了，在此期间，我由一个对社会一无所知的学生变成一个合格的员工。

当初进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身操作过，对于空调技术更是一窍不通。我明白_集团是一个大型商厦。是一个人人向往的行业，进入_是我的荣幸。在领导和师傅们的教导下鼓励下，我学到了很多的专业知识。记得刚开始的时候我对工作中一些问题总是不能得心应手，工作效率也不是很高。可是在各位领导和师傅们的帮忙下，我每一天挤出必须的时间不断充实自我，坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，努力提高综合素质，不断加强思想工作和技术操作方面的一些知识，严格遵守各项规章制度，完成了自我岗位的各项职责。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，师傅们教我怎样维修机器和保养，经过一段时间的锻炼和学习，我也开始慢慢的独立操作，并能够管理好自我的职责区。

我在这三年期间，为了给企业减少费用。我和师傅们对空调风机进行注油，对有磨损的电机进行更换轴承。为了制造一个更好、更舒适的卖场环境，对机器的湿片进行清洗，对新风井道进行清理。夏季为了提高直燃机制冷效果，我们提前对冷却塔进行清理，并且对冷却塔进行冲洗、刷漆、注油。冬天为了防止空调水管冻裂，我们把所有的外围商铺的所有空调管路进行拆卸和封堵。每次和师傅们把每一项工作完成之后我心理总有一种说不出的喜悦。

回想这三年在工作中既有辛酸也有欢乐，过去的三年风风雨雨似乎都浮此刻眼前，我十分感激师傅们对我的栽培，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社稷经验。增强人与人的沟通本事明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

总之，在上级领导和师傅们的关心帮忙下，我的各方面都有了很大的提高，技术方面也得到了较大程度的提高。虽然有了必须的提高和成绩，可是在一些方面我还是存在着不足。

在今后的工作中，我会认真的做好每一天的工作，把学到的

技术体此刻工作中，在工作中能采取进取主动，能够参加每项工作。更加严格要求自我，时刻牢记“职责、状态、奉贤、危机”八字方针努力工作回报企业。有时候也会遇到一些技术方面不懂的问题，还是会虚心请教。在以后的工作中我会更加强自身学习，提高自身素质。要坚持每一天在多挤出必须的时间不断充实自我，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自我，防止和克服辄尝浅止，一只半解倾向。争取把自我工作上的不足掌握的更加透彻，为服务一线工作做出更大的贡献。

最终感激_总又给了我一次机会，我为自我能够在这样一家具有雄厚实力，发展如此之快的企业而感到骄傲和自豪。在今后工作中我将加强自我管理意识，勇于开拓创新，不断提高自我本事，在企业领导的带领下使自我的工作到达一个更高的层次。以后我依然努力工作，我会用虚心的态度和饱满的热情做好工作，我信心百倍，必须要成为一名更优秀的_员工。让我们携手共创_的完美明天。

上下模年终总结篇三

文章摘要：作为一名普通的小学语文教师，最紧迫的问题是具有新的教学理念，要把课上得生动而有趣，才能够抓住学生的兴趣。教学质量是学校的生命线，我深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠，唯恐有负家长和学生。为此，我从以下几个方面努力提高教学质量。课前认真备课，根据学生特点，对教案进行认真修改，课后布置作业力求少而精，努力做到既减轻学生的负担，又提高教学质量。其次，教学中培养学生良好的学习习惯。如教会学生预习的方法，坚持课前预习，让学生在预习中发现问题，带着问题上课，鼓励学生大胆质疑等。再次，在教学中渗透本班的德育课题教育，充分利用教材中好的内容对学生进行爱清洁、讲卫生的教育。

一、努力学习理论知识，紧跟时代步伐

在飞速发展的当今社会，注重学习是使自己不被社会所淘汰的最有效的手段。本学期，我广泛涉猎各种书籍，开阔视野、增长见识。

其次，积极参加业务学习。平时，我能积极利用课余时间，认真学习教育类刊物，从刊物中汲取营养，领略教育改革的趋势和方向，学习他人的成功经验，移植到自己的教学中去，达到事半功倍的效果。同时，认真学习了《基础教育课程改革纲要》，对课改要求有了一个全面的了解，促使自己彻底改变陈旧和落后的教育观念。

二、兢兢业业，做好教学工作。

作为一名普通的小学语文教师，最紧迫的问题是具有新的教学理念，要把课上得生动而有趣，才能够抓住学生的兴趣。教学质量是学校的生命线，我深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠，唯恐有负家长和学生。为此，我从以下几个方面努力提高教学质量。课前认真备课，根据学生特点，对教案进行认真修改，课后布置作业力求少而精，努力做到既减轻学生的负担，又提高教学质量。其次，教学中培养学生良好的学习习惯。如教会学生预习的方法，坚持课前预习，让学生在预习中发现问题，带着问题上课，鼓励学生大胆质疑等。再次，在教学中渗透本班的德育课题教育，充分利用教材中好的内容对学生进行爱清洁、讲卫生的教育。

三、尽心尽职，做好班级管理工作。

除了教学，我还担任班主任工作。古人云：“其身正，不令而从。其身不正，虽令不从。”在管理班级、教育学生的过程中，我始终坚持这一原则，要求学生做到的，我首先做到；反对学生做的，我也坚决不做。现在，我班学生基本做到令行止禁，班级风气正，同学关系融洽。

四、存在的问题与不足

在教学中，过高地要求学生，但自己对课堂的把握、师生的互动等掌控的不够好，在班级管理中，经验不足，方法不够灵活多样。当然在以后的教育教学中，我会更加努力，克服问题与不足，使自己更快地成长。

雨果曾说过：“花的事业是尊贵的，果实的事业是甜美的，让我们做叶的事业吧，因为叶的事业是平凡而谦逊的。”我愿做绿叶，为了花更红，花更艳，奉献自己的青春。

上下模年终总结篇四

终于离开的枯燥的理论学习，怀着激动地心情，通过医教科的岗前教育，迈入了外一(神经外科)。这对于初次走上一线的我来说是极大的考验。在这短短的15天里，从理论到实践的转换；从试验模具、电教片到身体力行，战斗在一线；才明白医学的海瀚和医生的坚辛，但我知道我不会退缩。

实习期间，我遵守医院及科室的各项规章制度，尊敬指导老师及实习单位人员，实习态度认真，勤奋好学，紧密联系实际，刻苦钻研课本外专业知识(医院的阅览提供了这一条件)。

短短的15天，我首先要学习的是最基础的东西：开处方，可能大家都不陌生，但我却总是犯错。在陈老师的解说及护士长以“一张纸要两毛钱呢”造成我个人良心的谴责下掌握了处方、各种化验单和出院记录的书写规范。

下来就是住院病历了，首先我照着已有的病历抄几次，然后自己写刚入院患者的住院病历，写完后请老师修改评论不断完善，再后来写完病历后就与老师写的对照，自多检讨，弥补不足。这样，我初步掌握了住院病历的书写规范，用同样地方法学会首次病程记录及后续病程记录的书写。

动手方面，要感谢陈老师对我的信任，指导我学会各种深浅反射及病理反射的检查方法，多次让我独立完成换药拆线。

病例方面，掌握了颅脑损伤的诊断方法及依据，如“脑震荡、头皮损伤、头皮下血肿、硬膜外血肿、硬膜下血肿等”。熟悉了颅脑损伤的基本治疗方案，如“抗感染，减颅压，预防出血，营养神经等”，了解了病情的演变过程。随着一位20岁重型颅脑损伤及脾破裂少年行脾切除与开颅血肿清除术后，一天一天地好起来，我在外一的实习也结束了。

最后我想说的是在这15天里，我学到的不多。但是没关系，更重要的是我知道了以后要走的路，“医务工作是神圣而光荣的，但担子也是沉重地，医生的路不好走，做一个好医生就更难！”人生最难的是抉择，这句话没错！我选择了走下去，没有挑战就没有进取！所以我不会退缩！

上下模年终总结篇五

第二学期即将结束，在过去的一个学期里，我们两位老师以最大的热情和干劲投入到各项工作，团结协作、配合默契，安全、有效地完成了保教任务。我们以迎接一级园的检查作为学期工作的重点，整顿班级常规、按照《纲要》要求，完善幼儿一日活动各个环节，丰富幼儿的活动环境。在作好充分准备后顺利接受了一级园的检查、度过了愉快的“六一”儿童节。我们中一班的孩子们即将进入大班年级。在此，我们对学期工作进行总结，以使下一阶段的工作得到更多启发和提高。

因为要接受一级园的检查，园部对班级管理、班级常规提出了很高的要求。自中班上学期以来，我班不断有新朋友进入，使我班从原来的27人，增加到34人。现在我班有男孩19人，女孩15人，相对来说，大部分孩子活泼好动，坐不定，调皮孩子特别多，例如，王浩、杨稚辰、金余龙、王帅、刘非翔等。从生源看我班有百分之八十是本地孩子，多数家长对学前教育的重视呼声高，对孩子在园的生活、学习情况也越来越重视，但是有三分之二的孩子长期由祖父母养育，过分宠爱，要求不严，各方面能力较弱；另外有百分之五十是小年

龄的孩子；还有个别体弱儿需要更多生活和学习上的照顾。

要搞好这个班的班级管理，整顿班级常规非常不容易。我们把班级的常规教育作为这个学期的重头戏，始终做到常教常管、常抓不懈。根据我们班的实际情况，我们两位老师和保育员对孩子统一要求，坚持从每一件小事抓起，坚持教育原则，对每一个孩子平等、一致。

我们从幼儿的进园礼貌言行，游戏规则事项，学习要求做法，生活习惯培养等各个方面，事无具细，通过各种形式、方法，耐心地一一教给幼儿。由于班级孩子多，排队上下楼梯，队伍拉的很长，一个老师带班时，常常只能照看到前面的孩子，而顾及不到后面的队伍，有的孩子在楼梯间推推挤挤，这样容易发生很多危险事故，我们发现情况即时给幼儿讲了这种状态的危害性，并引导幼儿讨论怎样上下楼梯的方法最好。幼儿经过实践、讨论，基本达成了共识，虽然我们班幼儿常规基础差，但由于我们注重培养和教育，现在幼儿已经能够做到在生活、学习中，遵守一定的秩序，懂得了自我保护和保护他人。

除了言传身教，我们还为幼儿创设了一些会说话的环境，隐性地暗示幼儿遵守规则。如，我们在各个区角游戏的入口，设置了进入游戏合理人数的名片袋，想进入这个区角，要将自己的名片插入袋中，如名片袋已经插满，说明参加这个区角的小朋友已够多，不能再进入了。以前孩子们会一窝蜂地进入共同喜欢的某个区角，人多杂乱，游戏效果差，现在有了名片袋，孩子们也学会了控制，认真地执行共同制定的规则，养成良好习惯。

我班幼儿进餐环节卫生清洁和秩序总是做的不够好，受到保育员阿姨多次抱怨。我们每次利用餐前排队下楼的短短时间给全班幼儿进行一次交代，规矩好的幼儿在吃饭时会注意保持小饭桌的整洁，保持安静，但仍有至少一半的幼儿因为在家里，老人或保姆要求的少，没有养成良好习惯，吃饭时东

张西望，说话聊天，马马虎虎，不把保持干净当回事儿。为了引起全班幼儿的重视，我给幼儿找来相关的几则故事讲给他们听，通过具体的事例教育幼儿。我们在照顾幼儿进餐时，眼睛始终盯着每一个幼儿，坚持长期对他们进行鼓励和监督，良好习惯的养成是需要不断地积累才能达成的，至今，我班小饭桌的卫生清洁度已经大有改观，孩子们已经养成了饭后主动打扫的习惯，形成了这方面的意识，但是习惯还不够巩固，即将进入大班了，我们仍不能放松对幼儿的要求，因为只有持之以恒地坚持培养和教育才能取得良好的效果，同时老师的合作与保育员的协调统一也是非常重要的。

新纲要明确的把“环境是重要的教育资源，应通过环境的创设和利用，有效的促进幼儿的发展。”作为幼儿园的组织与实施之一。还指出幼儿园的教育要“以游戏为基本活动，寓教育于各项活动之中。”陈鹤琴先生说过，“游戏是儿童的心理特征，游戏是儿童的工作，游戏是儿童的生命。”从某种意义上说，幼儿的各种能力是在游戏中获得的。但要使游戏能深入，高质量的开展起来，使幼儿的创造力、思维能力、语言表达能力、合作能力等各方面在游戏中得到全面的锻炼和提高，教师必须为幼儿创造适宜他们自主活动和自我表现的游戏环境，即为幼儿开设一个开放性的游戏环境。

班级环境是幼儿生活学习游戏的主要场所。我们也深知环境的作用对幼儿身心和谐发展所起的重要作用。因此，我们多方学习其他示范园的经验，精读理论专著。为了创设开放性的游戏环境，我们注重两个方面的建设：一是开放性的物理环境，既游戏空间、时间及玩具材料对幼儿来说是开放的。二是开放的心理环境，既游戏中的同伴关系、师生关系是平等的、互动的、和谐的，人际关系是开放的。

在环境创设中，我强调班级环境的儿童化、活动性和创造性。注意以幼儿为主，把幼儿的兴趣、需要和发展放在第一位，鼓励幼儿动口、动手、动脑参与环境创设。

我班幼儿画图做手工的兴趣大，并且非常愿意把自己的作品展示给同伴。我把教室墙壁划分为若干区域，每个区域每个阶段出现不同的主题，根据教学内容或由幼儿集体讨论商量定出如：“我们美丽的祖国”、“热闹的马路”、“过新年啦”“扭扭绳”“奇妙的雪花儿”“巧巧手”等丰富的内容，每一个主题都是由师生共同布置经过一段时间来丰富、完善画面。这样的环境布置，发自我幼儿、创自我幼儿、欣赏自我幼儿，幼儿更能全身心投入各项活动，从中体验成功的喜悦。

同时，我结合学习内容，让环境变成不说话的学习园地。音乐活动中学习的舞蹈，孩子们学得快、忘得也快，我将舞蹈动作以图谱的形式出现在音乐角，感兴趣的孩子会主动要求我放音乐，让他们自由地创编动作。科常教学的内容丰富，特别是男孩们感兴趣，因此，我们中二班的科常角更是常换常新。从“有趣的水生动物”、“水是怎样被污染的”到“有用的标志”“美丽的上海美丽的家”等等，频繁的更换老师是辛苦的，但幼儿却能始终保持新鲜感，他们在动手、动脑中既愉悦了身心，增强了学习的兴趣，又减少了相互打闹发生争执的机会。

1、对不同幼儿因材施教。

在一日活动中，我们尤其注意寻找我班幼儿的兴趣点，根据幼儿的特点安排学习和活动的内容。其中，我鼓励幼儿发表不同意见，引导他们主动去发现问题自己去寻找答案，启发他们多动脑筋，充分挖掘他们的创造力，并且开始关注和个别幼儿的交流。周杰小朋友给我看他在家画的一幅画，他告诉我是风车，我当时没看明白，因为其实一点都不像。我很肯定地鼓励他：“真棒！你可以教我画吗？”在我们平等地交流中，我理解了这幅画，更理解了周杰小朋友。我利用业余时间在市场上买来一个小风车，有意地放在教室显着的位置，立刻引起了周郅杰的注意，他当即就照着实物风车画了一幅非常逼真的风车画，我很惊讶他的模仿能力，在全班夸奖了他，此后，他的积极性、主动性更高了。

2、组织体锻多动脑筋。

由于幼儿的年龄特征和认识水平所限，在体锻活动中如果让幼儿枯燥地练习基本动作，我班幼儿不可能做到自觉和坚持，我们认识到孩子们参加活动就是为了好玩、刺激，因此就尽量选择内容丰富、形式多样的锻炼项目，尤其是游戏和竞赛或者是自由的形式。所以每天的体锻时间成为了孩子们最开心的时间。例如他们可以玩到各种军体游戏。我们把走、跑、跳、踢、转、抛、钻、爬、滚、投掷、平衡等等基本动作，拟化成“钻地道、爬山坡、练瞄准、投降落伞、背炸药包、挖地雷、过小桥”等军事游戏任务，帮助幼儿想象成“小红军”的角色，深入游戏情境。其中不用老师费很多的口舌来督促幼儿，孩子们各个都非常投入地完成每一个规定动作，努力做最优秀的“小军人”，因为这是我班很多孩子的理想。

球是幼儿喜爱的一种玩具，它可以有许多种玩法，而拍球是最基本的一种玩法，也是中班幼儿要求达标的一项体育运动。在训练排球的过程中，我们先鼓励幼儿和球交朋友，自己寻找多种玩法，让幼儿渐渐掌握球性，再采用幼儿自由练习和集体比赛相结合的形式练习拍球。

3、保育工作仔细到位。

在生活上，我们细心关照每一个幼儿，给幼儿介绍许多生活小知识，让幼儿学习自我保护，培养自我服务的能力。改变了以前手把手帮助幼儿穿衣服、扣纽扣，看到幼儿做不好的事情，亲自代劳，使幼儿行成了不敢自主的依赖习惯。现在我们中班幼儿在冬令时节穿衣、裤都能自己做好，有时他们会主动地互相帮助，总之，个个都成了小能人。

幼儿在学校的进步和发展不光是我们老师的心血，也有家长支持配合我们工作的辛苦。我们在工作中尽量减轻家长的负担，不给家长添麻烦，多为家长考虑。平时我们不仅通过《家园联系册》进行交流，早、晚间的简短谈话，我们也非

常珍惜，有时会在前一天就计划好，第二天要和哪位家长聊一聊孩子的什么问题。有些家长因工作忙，不能与我们见面，我主动在晚上给家长打电话做到家园互通；或者写好便签让孩子带给父母的方式进行交流。《家长园地》是我向家长宣传教育思想、公布教育内容的重地，我们一直不懈地坚持每天都有新内容，家长对这项工作也非常欢迎。

1、继续加强班级常规培养，针对男孩多的特点，要认真做好“备学生”的工作，今后，要经常分析学生——特别是调皮的孩子，能力弱的孩子，多进行个别辅导。

大胆参与课程改革，多研究、多思考，虚心学习，积极参加教科研活动，密切配合园部，与同事共同努力，使我园在下一阶段成功达成新的目标。

上下棋年终总结篇六

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公

司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说□you are important to me□ your sample order gave me self—confidence□ and perseverance in my international trade career□

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

上下模年终总结篇七

二〇〇x年全州各级少先队组织以“三个代表”重要思想为指导，贯彻落实《公民道德建设实施纲要》，以体验教育为基本途径，切实加强少年儿童思想道德教育，大力开展“新世纪我能行”体验教育活动，深化“雏鹰行动”和“手拉手”活动，进一步抓好社区少先队和农村少先队工作，服务少年儿童健康成长，经常性活动稳步推进，不断拓展少先队工作领域，全州少先队工作取得了新的成绩。

一、深化“新世纪我能行”体验教育，开展“养成道德好习惯”活动，切实加强了少年儿童思想道德教育。

全州各级少先队组织把少年儿童思想道德教育放在首位，把体验教育作为加强少年儿童思想道德教育的基本途径，认真实施《关于加强少年儿童思想道德教育深入开展体验教育的实施意见》，努力把少年儿童思想道德教育与公民道德建设有机地衔接起来。库尔勒市、和硕县、轮台县举办《公民道德建设实施纲要知识竞赛、演讲竞赛》，通过比赛，使少年儿童要切实带头讲道德，养成良好的行为习惯，为“爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”以实际行动从小事做起，从我做起。库尔勒市二小开展“公民道德建设”宣传签字仪式，使广大学生时刻牢记在全校师生面前所做的承诺，在今后的学习生活规范自己的行为，在校做合格的学生，长大做合格公民，进一步贯彻落实《公民道德建设实施纲要》和加强学生行为规范。（信息来源于大学生个人简历网(<http://www.360doc.com>)转载请注明)

体验教育成为少先队教育的有效形式。全州各级少先队组织及时把握住这一大好契机，通过开展丰富多彩的体验实践活动，组织少年儿童以自己的身份和视角、他人的身份和视角及扮演不同的角色或进入设定的事件和情景中等丰富多彩的形式，在家庭生活、学校生活、社会生活和大自然中进行道德认知，形成道德态度，锻炼道德能力，培养道德习惯；围

绕正确认识人与人、人与社会、人与自然、人与自我四个关系，带领少年儿童通过实践获取感悟，明白道理，培养本领，使教育要求和目标有效地内化为少年儿童的心理品格。库尔勒市、焉耆县、和静县等开展了以“新世纪，我能行”为主题的体验教育活动，使各级少先队体验教育推向一个新的高潮，体验教育已经成为新时期少先队开展思想道德教育和素质教育的有力抓手和重要形式。

各级少先队组织紧紧抓住建团80周年、少先队建队53周年和喜庆党的十六大胜利召开等有利契机，以歌颂祖国、歌颂社会主义、歌颂改革开放为基本主题，开展了丰富多彩的爱国主义教育活动。各级少先队组织广泛开展“从小学英雄、永远跟党走”、“寻访优秀共青团员足迹”等活动，使队员了解中国共青团80年的光辉历程，了解各个时期涌现出来的优秀团员先进事迹，加强了少先队员的党史团史教育、爱国主义教育、集体主义教育和社会主义教育。开展“争当文明小使者”等活动，使少年儿童在亲身实践体验中把做人做事的道理内化为健康的心理品格，转化为良好的行为习惯。

二、围绕贯彻体验教育思想，推动少先队工作的整体进展。

1、结合体验教育，注重体验环节，深入开展雏鹰争章活动。全州各级少先队组织用体验教育的思想指导雏鹰争章活动的开展，努力强化少先队员参加“雏鹰行动”时的体验环节，把体验教育与雏鹰争章活动结合起来，引导少先队员在争获雏鹰奖章的实践体验中得到更为丰富、更为深刻的思想体会，使广大少年儿童的具体技能与思想道德水平协调发展。如：和静县少工委一是抓“环节感受”即强调队员在定章、争章、考章和颁章各个环节中获得真实感受；二是抓“内心感悟”即放手让人员自己策划、组织和实施争章项目，鼓励他们在一个个具体问题的实际解决中去完成内心的体验和感悟。

上下模年终总结篇八

一、领导关心、群众重视

死亡原因调查工作在开展过程中，离不开乡级人民政府领导和村干部的关心与支持，更需要得到广大人民群众的足够重视。在年初乡级卫生工作会中，主管卫生副乡长为抓好疾病预防控制工作提出了相关要求和建议，使得我乡卫生工作有了更加明确的方向感和使命感，在死因走访调查过程中更是得到了村干部及人民群众的大力支持，在人民群众知晓死亡原因调查工作的目的和责任后，对死亡原因调查工作有了新的认识和足够的重视。

二、责任与目标

死亡原因调查工作关系到千家万户，主要目的是调查好总结好局部地区导致死亡的主要疾病，注意和及时发现局部地区突然升高的死亡原因，发现和排除传染性疾病、工业污染环境导致相关疾病，及时发现报告可能存在的高危致病因素，包括地理、环境、饮食、生活习惯、生活方式等，逐步提高居民平均寿命值。

三、具体调查方式方法

死亡原因调查工作开展方式主要为进村入户调查，配合周围群众走访调查，详细了解死者生前生活状况、疾病情况、生活居住环境、生活习惯、饮食习惯，乡村医生对以上情况进行汇总后上报卫生院防保组，卫生院防保组对乡村医生上报的情况进行综合分析后，做出具体死因的判断并填写死亡原因医学证明书，及时上报相关数据。

四、居民死亡数据及死亡原因分析

（一）死亡数据

20xx年我乡人口数为68886人，一至6月死亡270人，其中男性死亡：158人，女性死亡：112人，儿童死亡：2人死亡率为4.25‰。

（二）死亡原因分类

感染性、慢性非传染性疾病15人：占死亡比例的（0.70‰）
心血管系统疾病145人：占死亡比例的（0.45‰）

癌症37人：占死亡比例的（0.05‰）

损伤、中毒、和其他疾病2人：占死亡比例的（3.03‰）

（三）死亡原因分析

根据以上数据分析，我乡主要死亡原因为，感染性和慢性非感染性疾病，但因为人们饮食生活习惯的改变，外出务工人员增加，心血管疾病和癌症正在成为危害农村居民身体健康的另一个主要疾病。

五、死因调查日前存在的问题

2、农村居民文化素质相对较低，加之农村传统根深蒂固。死亡人员，特别是老年死亡人员，死前就诊基本不到医院，给死亡原因调查工作带来一定困难，再就是死者家属对于死者生前所患疾病描述不够准确，容易造成死亡原因调查结果不准确。

六、建议

3、各乡医要按要求及时完成每月的死因调查工作，以免造成工作任务的堆积，不利于死因调查工作的开展。