# 篇人下半年工作总结5篇范文

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-06-12

*人要学会常常总结自己，人生就是一个不断反省不断进步的过程，总结有利于及时找到自己的不足并改正，特别是优秀、高质的总结更能收到事半功倍的效果。有利于对自己的工作和生活进行合理的规划。那么该如何写呢?以下是小编为大家收集的有关个人下半年工作总结...*

人要学会常常总结自己，人生就是一个不断反省不断进步的过程，总结有利于及时找到自己的不足并改正，特别是优秀、高质的总结更能收到事半功倍的效果。有利于对自己的工作和生活进行合理的规划。那么该如何写呢?以下是小编为大家收集的有关个人下半年工作总结，希望你喜欢。

**有关个人下半年工作总结1**

这半年来自己的变化是非常大的，做银行柜员工作我也感觉明显的提高，这方面我愿意去做好，现在我也一点点的在积累经验，做好这份工作是非常不容易的，我希望能够得到上级的认可，有些事情还是应该做的细心，在银行柜员部门工作，这也是对自己能力一个不错的证明，我也是非常感激能够在这样的一个环境下面，做的更加的好，我清楚的意识到了有些事情还是需要落实好的，对于工作我非常的重视，上半年来我一直都在认真的思考这些，我渴望能够得到一个好的发展，在工作当中落实好相关的规定，提高业务水平，提高银行柜员业绩，这是我一直都在维持的东西。

根据这半年来的经历，也确实让我感觉自己成长了一大步，上半年我也跑了很多业务，在这样的环境下面确实是有了非常多的提高，我需要让这种状态持续下去，我真的是越来越感觉到有压力了，我现在我渴望让自己有持续的一个提高，上半年跑的业务比较多，我确实是感觉到了在业务上面我是比较努力的，我认为作为一名银行柜员就应该要有这方面的精神，半年来我我也积累了一定的客户，这让我感觉真的是非常的好，同时也是比较轻松的，我会让自己继续持续下去，做好工作，通过这样的方式才可以积累到更多的经验，我经常都会用自己的能力去推销产品，不是说自己的能够做的有多么的好，至少要给自己的一个满意的交待，不会让别人感觉到有什么压力。

在上半年的工作当中我确实也是积累了一定的知识，在这方面确实也是感觉非常的好，我希望能够得到大家的认可，在这方面，我认为还是需要让自己得到一个锻炼，我来到银行柜员部门的时间也不是非常的久，但是在这里我认识了很多同事，大家对我的帮助很多，让我感觉到了非常的舒适，感觉非常的好，我也希望在部门工作的更加的认真，对于自己的本职工作还是应该去做好的，有些事情是应该主动一点，我也一定会继续保持下去，我可以让自己去慢慢的适应好这些，上半年虽然要过去了，可是这段时间的所有经历都是非常的不错，是一种宝贵的工作经验，对自己能力的一个证明，或许现在这样的感觉不会太明显，但是以后也一定会逐步的去完善好，做一名的优秀的银行柜员工作人员。

**有关个人下半年工作总结2**

本学期的教学工作即将结束，在这一个学期里我较好的完成了体育工作，但在教学过程中还存在一些问题。现在我将本学期的工作总结如下：

一、教学工作

我的体育教学主要从三点来进行总结。

首先，我特别重视人体生理机能变化规律在教学过程中的运用。运用这个规律可以减少伤害事故的发生，使学生科学的锻炼身体并健康的成长。在教学过程中培养学生科学锻炼身体的方法。

其次，我在教学过程中特别重视人的认知规律的培养。这样，可以使学生尽快的学好技术，形成技能，使体育教师真正实现精讲多练，为体育教学研究科学的教学方法和组织方法奠定基础。

最后，我在教学中特别重视学生的思想教育，利用体育教材的特点结合具体内容，向学生进行思想教育。培养学生的自觉性、组织性、纪律性、集体荣誉感、不怕苦、不怕累、勇敢顽强的精神等。这三点的有机结合会使体育教学工作起到事半功倍的作用。

二、两操工作

在开学初我重点抓了广播操，因为学生经过一个假期，对广播操有些陌生，如不及时抓紧复习，一旦学生养成坏习惯，在纠正就困难了。因此，我主要是通过以下几点对广播操进行教学的。

第一，加强对学生的思想教育，使学生真正认识到做操的重要性和必要性，培养学生重视做操、自觉做操、坚持做操、认真做操的良好习惯。

第二，体育教师要正确运用示范。示范是体育教学的主要教学方法之一，通过示范能使学生建立正确的动作表象。因此，要求教师示范要清楚、准确、规范、优美。

第三，讲解要少而精。我在广播操教学时的讲解，主要是结合我的示范动作，让学生加深对动作的理解。

第四，口令要清楚、洪亮、准确。

三、训练工作

我能够带领学生坚持业余足球训练，并做好工作计划、工作总结、带领学生科学系统的进行训练。在训练时间上，为不耽误学生的学习，我每天都是练习到下午六点钟才能回家。在训练过程中我努力做好学生和家长的工作，使家长能够让学生训练，使学生能够安心训练。因此，我要加倍努力，争取在明年海南省中学生足球赛中参赛。

总之，在本学年的工作中，在学校领导的正确领导下，我取得了一定成绩，但也不免存在一些不足，我将发扬优点，克服不足，争取在新的一年里取得更大的成绩。

**有关个人下半年工作总结3**

\_\_年X半年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将\_\_年X半年工作作如下汇报：

一、X半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。X半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况。

今年1—6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长;件杂货完成万吨，比去年同期增长;装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长%。

今年X半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

(二)主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年X半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第\_\_届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的\'活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动;也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从\_\_年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。

2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。X半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x、某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。X半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖;进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

X半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的某某市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给某某定了较高的利润指标，这势必让某某加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将某某x、某某x二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年X半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到某某地中海线;某某的一条内支线和某某线;某某和某某合开的东南亚线;某某的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与\_\_码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

6、某某分公司正式开展某某业务。

根据总部的要求，某某分公司的经营管理由厦门分公司负责，去年公司对某某市场进行了调研，并做好相关开业的准备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进某某分公司各项工作的进行。今年上半年某某分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。某某x作为某某分公司具体负责人，对某某分公司的开业经营作了大量的工作。

二、存在的不足。

(一)员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

(二)干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

(三)规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

(九)市场营销手段还要进一步创新。

X半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

**有关个人下半年工作总结4**

自去年x月份组织架构调整以来，\_\_区的日常工作在公司领导的正确指导下顺利开展，在清洁、绿化工作方面的质量能有明显的改善与提高，但在小区车辆秩序的管理、公共设施设备维保的管理、部门内部队伍的培训建设等方面仍然较薄弱。

对我个人来讲，一直在物业客服线上工作，接触工作主要以客户投诉处理、内外沟通协调以及社区文化活动为主，对其他部门在技术操作、内部管理方面的知识掌握不够全面，尤其是对工程、保安在工作的细化管理上更是弱项，20\_\_年将是我们物业工作全面提升的一年，我将针对欠缺与不足努力补上，全面提高，跟上公司的发展需求。

特制定了20\_\_下半年工作总结：

一、全面实施规范化管理

在原有基础上修定各部门工作手册，规范工作流程，按工作制度严格执行，加大制度的执行力度，让管理工作有据可依。并规范管理，健全各式档案，将以规范表格记录为工作重点，做到全面、详实有据可查。

二、执行绩效考核工作，提高服务工作质量

以绩效考核指标为标准，实行目标管理责任制，明确各级工作职责，责任到人，通过检查、考核，真正做到奖勤罚懒，提高员工的工作热情，促进工作有效完成。

三、强化培训考核制度

根据公司培训方针，制定培训计划，提高服务意识、业务水平。有针对性的开展岗位素质教育，促进员工爱岗敬业，服务意识等综合素质的提高。对员工从服务意识、礼仪礼貌、业务知识、应对能力、沟通能力、自律性等方面反复加强培训，并在实际工作中检查落实，提高管理服务水平和服务质量，提高员工队伍的综合素质，为公司发展储备人力资源。

四、结合小区实际建立严整的安防体系

从制度规范入手，责任到人，并规范监督执行，结合绩效考核加强队伍建设，加大对小区住户安防知识的宣传力度，打开联防共治的局面。

五、完善日常管理，开展便民工作，提高住户满意度

以制度规范日常工作管理，完善小区楼宇、消防、公共设施设备的维保，让住户满意，大力开展家政清洁、花园养护、水电维修等有偿的服务，在给业主提供优质服务。

六、根据公司年度统筹计划，开展社区文化活动，创建和谐社区

根据年度工作计划，近阶段的工作重点是：

1、根据营运中心下发的《设备/设施规范管理制度》、《电梯安全管理程序》、《工作计划管理制度》等制度规范，严格执行，逐项整改完善，按实施日期落实到位。

2、根据《绩效考核制度》中日常工作考核标准组织各部门员工培训学习，明确岗位工作要求。

3、拟定车辆临停收费可行性方案。

4、配合运营中心\"温馨社区生活剪影\"等社区文化活动的开展，组织相关部门做好准备工作。

5、按部门计划完成当月培训工作。

20\_\_下半年\_\_区将以务实的工作态度，以公司的整体工作方针为方向，保质保量完成各项工作任务及考核指标，在服务质量提升年中创出佳绩。

**有关个人下半年工作总结5**

眼看着一学期很快就要过去了，回顾一学期的工作,在幼儿、家长、教师三方面的共同努力之下，孩子们在各方面都有了明显的进步，特别是在学习习惯方面，幼儿进步很大。为了进一步提高我班的管理水平，更好地为幼儿和家长服务，现将本学期的个人工作总结汇报如下：

一、教学工作：

1、加强常规建设，培养幼儿良好的行为习惯。俗话说：“没有规矩，难成方圆”。良好的常规可以使幼儿的生活具有合理的节奏，使神经系统得到有益的调节，我进一步培养幼儿自我服务的能力，为他们的生活和学习打下良好基矗但是常规也不是以牺牲幼儿的个性、快乐为代价。我班有个别幼儿生性好动，比较调皮，我们两位老师步调一致，共同合作，重抓教育，使小朋友逐渐能互相帮助、关心集体，捣乱的小朋友小了，热爱劳动的小朋友多了。

幼儿的独立意识增强，而且自我服务的愿望和要求日趋激烈，我们抓住孩子这一心理特征，开展了“小组长轮换制”，让做小组长的孩子负责擦桌子、发铅笔彩笔、点人数……抓住这些细小的机会，既培养了他们为同伴服务的能力，而且督促了孩子的自律，潜移默化中培养了幼儿良好的行为习惯，从而促进了整个班风班貌的提高。

二、班级情况：

1、本学期我班共有45名幼儿，其中有三名插班生，在我们老师和家长共同协作努力下，这些幼儿很快融入了这个班集体，有些幼儿还改掉了一些坏毛病，养成了良好的生活习惯。如花益恺和陈博宇小朋友以前在用餐时不肯独立进餐而且饭量也很少，总不能把饭吃完，通过这一学期的努力，他们养成了良好的用餐习惯，现在能愉快独立的进餐了而且几乎不剩饭菜了，老师和家长都觉得很欣慰。我班幼儿在本学期各方面进步都很大，特别是在数学计算能力和动手操作能力方面有了巨大进步。

2、在开展区域活动中，我们根据幼儿年龄特点、发展需要投放活动材料。引导幼儿积极认真参与区域活动，满足幼儿发展的需要。本学期我班根据特色活动新添了剪纸这一区域活动，我班幼儿对剪纸表现了很高的积极性和兴趣，通过这一学期的学习，幼儿基本已掌握剪纸的基本方法，并能在此基础上发挥想象，创作出具有自己特色的剪纸作品。

3、本学期加强了幼儿阅读、写字、讲故事、数数等各方面的培养，充分利用了餐前、离园前这段时间，组织幼儿早期阅读、练习写数字、做数学操作题等活动。通过一学期的学习，我班幼儿已掌握写字的正确姿势，能阐述故事的基本内容。

三、保育工作

1、我班严格地执行消毒制度和隔离制度，坚持晨间消毒和锻炼、饭前便后洗手。

2、每天坚持1小时的户外活动，积极带领幼儿锻炼身体，开展了跳跳球、投沙包、游戏等丰富多彩的体育活动，增强幼儿的体质，大部分幼儿已经会投沙包了，不少孩子学会了转呼啦圈。

3、保证幼儿充足的睡眠，(12：00—2：00)提醒幼儿穿适量的衣物午睡，我们两个老师轮流值班看幼儿午睡。

4、提醒幼儿多喝水，每天喝水次数不少于4次，照顾体弱儿童。

5、幼儿饭、菜、汤分开，保证幼儿的进食量，我班幼儿每餐饭都能按量吃完，没有剩饭的现象。教育幼儿细嚼慢咽，保证孩子30分钟的进餐时间。对于吃得快的孩子，老师不断提醒，要求孩子慢点儿吃，嚼烂了再吞。

6、每日定时喂药，降低生病率。

四、安全工作

本学期还加强了幼儿的自我保护意识及安全卫生教育，安全工作是幼儿园工作的重中之重，保障每一个幼儿的人身安全，是每一个教师的责任和职责，为了让家长放心，让幼儿能在一个安全的环境中生活、成长，我们做到了以下几点：

1、教给了幼儿一些安全知识，强化了幼儿的安全意识和自我保护能力。不吞食异物，不玩火、水、电，不从高处往下跳，不乱爬高处，不吃生人的东西，不跟生人走，发生危险时，会大声呼救。

2、严格晨检制度，不让幼儿带不安全物品入园。管理好病儿药品，避免幼儿吃错药。

3、加强一日活动各个环节的管理，加强幼儿日常生活的管理，做到了人到心到，谨防意外事故的发生。

4、做好交接班工作，认真填写交 班内容。

5、在户外活动时孩子们时时在老师的视线内，及时排查不安全隐患，发现问题及时上报，利用游戏对孩子进行安全教育。

五、家长工作

幼儿园教育是一个家园合作的教育，它需要两者结合才能取得好的成效。因此家长对于幼儿园开展各项工作是否顺利也显的非常重要。在我们班老师与家长的关系处理的非常好，我的秘诀就是把年轻的家长当朋友，相互尊重，处处为家长着想，家长也就会非常支持我们的工作。我们每天利用家长接幼儿的时间和家长进行简单的交流，交代幼儿的生活学习情况，及时反映孩子的表现和进步，使家长能随时了解到孩子的情况。以便回去后能对进行交流和辅导。我们还精心组织了一系列家园联系活动。如对家长的半日开放活动，除此之外，我们还通过家长园地、家访等方式与家长联系进行沟通，共同教育好幼儿。

六、不足之处

对幼儿的细致观察不够，班级教师在指导活动区时指导不过来，活动区材料制作需更多创意。总之，在这学期里我们两位老师兢兢业业的工作，辛辛苦苦的劳动，目的就是使幼儿开心，家长安心，幼儿能够获得有益的发展，这学期我们虽然取得了一些成绩，但工作中仍有一些地方需要我们改进，以使得我们的工作再上一个新台阶。

七、未来工作

总结了这个学期的点点滴滴，在繁忙中我们的工作又向前进了一大步，不仅孩子们的各方面得到发展，我们也和孩子们一起进步了，工作中我们取得了许多宝贵的经验，增长许多的知识。在欣喜之余，我们也在反思不足，如：主题活动的产生和开展预设教师干预的多，幼儿生成的少;创设幼儿参与科学小实验的机会不够;活动中教师的观察注重全面性，个别性、深入性不够;创造性游戏的开展较薄弱，幼儿的自主性差;个别幼儿的惰性强、依赖性强;个别幼儿不够大方胆小怕事等，在今后的工作中，我们将继续努力，不放松任何一个环节，扬长避短，将本学期做的不到位的工作加以改善，做的好的方面也继续保持，相信经过我们三位老师的共同努力，本班工作将会做的越来越好，本班的幼儿也将得到更好的发展，取得更大的进步。

总的来说，这一年的工作还是很充实的，对我自己来说也有很大的进步。在接下来的时间里，我会继续努力工作，力争把教育教学做到!

**haha有关个人下半年工作总结**

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