# 服装店长个人年终工作总结1000字

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-08-27

*服装店长个人年终工作总结1000字（精选14篇）服装店长个人年终工作总结1000字 篇1 能作为迪图服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销...*

服装店长个人年终工作总结1000字（精选14篇）

服装店长个人年终工作总结1000字 篇1

能作为迪图服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结

1、销售额完成，较去年同期增长?经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。

当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。

另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。

能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。我要带领全体员工做到以下几点:

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训;每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日;对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

服装店长个人年终工作总结1000字 篇2

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。呵呵。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5、1开业 9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

服装店长个人年终工作总结1000字 篇3

店长对的角色定位：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长对内要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、 方方面面都要照顾到;对外协调好与酒店、同行、政府机关等的关系。任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

店长的工作职责

1.了解公司的经营方针，依据货品的特点和风格执行销售策略。

2.遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3.负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4.负责货品管理、盘点，帐簿、报表制作，工资核算、商品交接准确。

5.负责店铺内货品补齐、调配、商品陈列。

6.及时处理店铺出现的相关问题，不能处理的及时上报。

7.定时按季节、酒店生意制定促销活动。

8.每月月底提交工作总结，制定下月计划及目标，反馈相关问题。

9.激发导购工作激情，使店铺保持热烈、活泼气氛。

10.工作积极，树立榜样作用，工作失职不找任何借口。

店长的工作重点

作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。

营业前

1.开启电器及照明设备。

2.带领店员打扫店面卫生。

3.召开晨会

①公司政策及当天营业计划的公布与传达。

②前日营业情况的分析，工作表现的检讨。

③培训新员工，交流成功售卖技巧。

④激发工作热情，鼓舞员工士气。

4.清点货品，准备、清点备用金。

营业中

1.检查导购人员仪容仪表，行为姿态、精神面貌。

2.专卖店的店长需督导收银、销售清单记录工作，掌握销售情况。

3.控制卖场的电器及音箱设备。

4.备齐包装纸、包装袋，以便随时使用。

5.维护卖场、库房、试衣间的环境整洁。

6.即使更换橱窗、模特展示，商品陈列。

7.注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生。

8.及时主动协助顾客解决消费过程中的问题。

9.收集顾客资料、反映问题并作好登记。

10.做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

营业后

1.核对货品，填写好当日营业报表，记录当日签单、开发票金额。

2.营业款核对并妥善保存。留好备用金。

3.检查电器设备是否关闭，杜绝火灾隐患。

4.专卖店检查门窗是否关好。店内是否还有其他人员。

人事方面

1.参与营业人员的招聘、录用的初选。

2.对员工给予奖励和处罚的权利。

3.有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。

4.根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见。

5.对员工的日常工作表现进行检查和评定。

6.对店内的突发事件进行汇报、裁决。

货品方面

1.对公司的配货款式、数量、时间等提出意见和建议。

2.处理有质量问题的货品或及时退换。

3.每周对店内的货品做新的陈列、调配。

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

服装店长个人年终工作总结1000字 篇4

20\_年的工作已经圆满结束，在本年度的工作当中，公司人力资源部认真建立、健全公司人力资源管理系统，确保人力资源工作按照公司发展目标日趋科学化、规范化，制订和实施人力资源部年度工作目标和工作计划，按月做出预算及工作计划，提前完成了公司年度总目标。20\_\_年，公司的培训主要以内部培训为主，基本无外部培训。内训的重点是新员工入职培训，具体情况总结如下：

1、落实和优化“伙伴制度”

“伙伴制度”其实跟导师制差不多，“伙伴”的主要职责包括：

入职当天，认识各部门负责人及本部门所有同事等;入职一周内，“伙伴”将引导您or与您共进第一周的午餐，并引导您熟悉公司周边交通、就餐、购物、就医等生活配套设施;入职一个月内，“伙伴”将引导您了解公司文化、制度、流程等，有任何生活or工作流方面的需求可第一时间寻求“伙伴”的帮助。

员工入职前，就会提前与部门负责人确定“伙伴”，今年在“伙伴”的安排上，大多都会选择小组的负责人，直接带新人，以前主要是安排职位相关的。另外，公司在下半年增加了“伙伴—新员工沟通交流会”，公司每两周举办一次，参与人员为试用期员工及员工的“伙伴”，员工转正后不参加此会。主要形式为：新员工发言：主要包括本周“重点工作”、“个人感受和体会”和“主要问题及建议”三个方面;伙伴点评：对新员工本周工作及表现加以点评，提出指导意见。hr会记录每位新员工的发言，建立台账，跟进其中提到的问题。

2、定期举办新员工入职培训

新员工入职培训主要由三部分组成：入职当天指引、部门主管组织的部门级培训及公司级的强化培训。

20\_\_年共组织新员工入职培训6次，参与人员共48人。原则上是每月举办一次新员工入职培训，但某些月份入职员工不多，一般新员工有8人左右，就会视情况举办一次公司级的强化培训。考虑到有些员工可能入职时间会超过一个月才参加公司级的培训，所以在培训的内容上做了调整，入职当天的指引相比去年会更详细一些，主要目的是让员工了解公司的基本制度。

需要改善的地方：新员工入职培训是重点，但同时要加强业务部门的操作流程培训，以及业务相关理论知识的培训。

以上就是公司人力资源部本年度培训工作总结，在以后的工作中，人力资源部将继续结合公司战略发展规划，不断完善和优化相关制度建设，力争打造一个更富有凝聚力的创业团队!

服装店长个人年终工作总结1000字 篇5

在盛世家源工作一个多星期了感触挺多的，感觉特别能锻炼人，这也是我选择这行最主要的原因。对于一个刚刚走出大学校园踏入社会的我来说，最欠缺的是没有什么经验，有的只是年轻和冲劲。一个人可以没有宽度和高度，但一定要有厚度，我清楚的明白我还有很多的不足，只有通过我加倍努力的去学习，去更好的完善自己，使自己成为别人更信赖的人!

如果你初次见我，你会发现我是一个很腼腆的，很温和的小伙子。给别人的第一感觉还不是那么成熟，做我们这行给别人信赖是无比重要的，这是我需要有所改变的地方。上个星期不经意间就做了三单，事情发展的是如此顺利、如此容易，自己就有点自满的情绪了。自从去了罗总的培训，她给我们介绍了房产中介在这行大体的情况，让我们更深层次的了解到了其中不为我们新人所知之事。还有与客户沟通的一些技巧，熟悉商圈的重要性，以及勘察房源和带看的一些基本方法。感觉这样的培训给我们新人莫大的鼓舞，让我们更清楚的意识到自己的不足，从而下定决心，好好学习，才能更好的去完成自己的业务，成为这个行业的佼佼者。当然这必须要经历一些过程，好的坏的都是人生中宝贵的财富。诚如前天我遇到的麻烦，就是经验不足所致，导致合同没法履行，浪费的时间也很多，这很是值得我深思，提高效率势在必行。

目标决定策略。我下个月承诺的业绩是一万，对于一个新人来说，只做租并且单业绩达到一万还是挺有压力的，我就是要向不可能挑战，设立高的标准，这样我才有更大的动力和更高涨的热情去开展我的工作。这过程中肯定会遇到各式各样的问题，但我不会畏缩，就当它是给我磨砺的机会，更好的提升自己的阅历，以此提高工作水平，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同事相互交流好的工作经验，争取取得好的成绩!

服装店长个人年终工作总结1000字 篇6

本学期，我担任初二年级4班的班主任，自开学以来，我一直在思考如何做好班主任工作，代号班级，现将工作总结如下：

一、工作情况与经验体会

1、用“心”育人

“爱就是教育”。我认为，学生是一个个有着丰富个性、独特精神世界和内在感受的完整群体。特别是时代飞跃发展的今天，教师不能总以成人的思维方式和行为规范去约束学生，教师应该有乐观的人性观，善意的看待和评价学生的天性和行为，对每一学生的发展充满信心。这其中最重要的就是“爱”和“鼓励”，需要一座架在师生之间的相互理解、相互沟通、相互信任、相互欣赏的桥梁。记得一个优秀班主任在做经验报告时说：班主任在，学生能做好，是一个基本合格的班主任;班主任不在，学生能做好，是一个优秀的班主任;班主任在，学生仍不能做好，则是一个失败的班主任。 对于学生，要给予信任，引导他们，自主管理，这样的班级，才有上进性。

2、班主任应该热爱学生，是学生的主心骨。

只有这样，学生才能不仅把自己当做老师，更把自己当做朋友、兄长和父母。我们应该用自己广博的知识、对事业热爱的精神及自己的人格魅力去“镇”住学生。我们应该会花功夫与学生建立友好关系，倾听学生的心声。我们应该深知教师的关怀和善良是赢得学生信赖和尊敬的最好办法。我们应该帮助学生树立理想，让学生明白学习的意义及指导学生怎样学习。我们应该关心学生，了解学生，研究学生，注重学生的品德修养。我们应该要求学生学会求知、学会做事、学会做人、学会共处。因此，我们应该经常开展丰富多彩的课外活动，并能把握住这一年龄段学生的心理特征，不断地提醒学生拒绝诱惑并有效的控制自我，引导学生全面、健康成长。我们应该学会严格要求但不随意训斥学生，深知“激励”的价值，平庸的老师传达知识;水平一般的老师解释知识;好的老师演示知识;伟大的老师激励学生去学习知识。

3、班主任应该与教师团结协作，共同战斗。

班主任是本班教师集体的核心，对有关班级的一切工作都必须负起主要责任，对工作中涉及的人际关系，都要谦虚热情地予以协调。只有充分调动班级所有任课教师的工作积极性，班主任工作才能全面完成。同时我以身作则对课任老师充分的尊重，让学生爱戴教给他们知识的老师。

班级是一个整体，各学科之间的协调配合至关重要。班主任对学生所学的各门功课都应该给予足够的重视，充分发挥任课教师的作用，在工作上关心、支持任课教师。班主任应该创设良好的教学环境，使任课教师心情愉悦。班主任应该及时妥善地解决学生与任课教师之间的矛盾。班主任应该学会不断鼓励本班教师并给教师适当加压，反馈学生对课任教师的意见和要求，只有这样，班主任才能与教师团结协作，共同战斗，才能产生神奇的力量。

二、问题及教训

本学期，班级部分同学学习主动性不强，上进心缺乏，成绩不够稳定;寝室就寝纪律不是很好，有待于进一步提高;班级个别同学生活散漫，行为习惯尚需进一步养成等等。

三、努力方向

1、不断向优秀教师请教，借鉴他们先进的管理方法

2、深入学生中，关心他们的生活、学习，从实际情况掌握个人的个性，循循善诱，让他们各尽其能

3、定期举行各类班级活动，增进班级凝聚力，形成具有班级特色的班风、学风

总之，“一切为了学生，为了一切学生，为了学生的一切”。作为一名普通教师和班主任，我想只要我留心，每天工作，每天创新，每天反思，每天积累，就一定能够取得理想成绩。

服装店长个人年终工作总结1000字 篇7

本学期在学校的安排下，本人担任高一(1)~(6)整个年级六个班的历史教学工作，共计课时12节，现将一学期来的工作总结如下：

一、政治思想方面：

在本学期，热爱党的教育事业，钻研业务，团结同志，热爱学生，师生关系融洽，出勤率高，完成教学任务。认真学习党的各项方针政策，结合学科特点，积极推进素质教育。

作为一名历史教师，在教学实践中，注重从本学科思想性政治性很强的特点出发，注重从高中学生更热衷于从历史与现实的联系去探讨问题的特点出发，充分发挥历史学科在爱国主义教育中的重要作用，每学期初制定历史教学德育渗透计划，发挥历史的教育功能的作用，自己也在授课过程中自我素质得到升华。

二、教学情况：

由于多年没有下到高一教学了，对高一学生学情的掌握，着实费了一番工夫。针对职业教育扩招带来的普通高中学生基础较差的特点，着重从扎扎实实地落实基础知识入手，并通过对具体史实的讲解，逐步提高学生运用历史唯物主义、辩证唯物主义分析历史事件、评价历史人物的能力，帮助学生完成从初中的“是什么?”到高中探讨“为什么?”的转变。

本期来，我在高一历史教学中，为使学生在历史知识的海洋里感受到探索与思考的乐趣，力图发挥历史学科的启智与育人功能，我主要做了以下几项工作：

首先，认真上好第一节课。以生动而充满时代精神的历史事迹去吸引他们，让他们感到学习历史能丰富自己的学识，开阔自已的眼界。以历史的人文精神和凝重历史责任去感召他们，使他们认识到学好历史能提高自身的人文素质，增强现代公民的使命感;同时也讲明历史学习的特点与方法，使学生感到历史不是难记难背枯无味的东西，只要有严谨的乐于思考与探索的精神，一定能学好。上好第一节引导课，还能转变学生初中时把历史课当作副科来应付的心理，以积极热情的求知心理投入到学习中，推动教与学的互动良性循环。

其次，发挥各班科代表的作用，认真抓好课前预算习。在学生预习这一环节上，按照学校教导处的要求，制定学案，规划整篇课本知识，重新组合内容，指导学生制作预习提纲，鼓励他们在学习中大胆质疑，积极思考。

一学期来，我所任教的6个班中，大多数学生都认真做到了这一点，其中有高一(1)、(3)班科代表一直自觉地将每节课前提醒学生预习时，完成学案，并提出的许多值得深思的问题记录下来，要求老师参与讨论共同解决。课后，又督促学生完成课后练习。这样既培养了学生自主学习和积极思维的学习精神，同时对我的教学也起到有力的推动。工作总结

第三，落实教学常规内容。在教学过程中，从教学方法到学习内容，我都始终坚持以学生为本，以培养学生健全的人格和正确的人生观历史观，及现代公民应具备的思想理念为准则。对教材中一些不符合新课程标准要求的内容，进行删除;对一些需要补充的知识，坚决补充完整，讲明讲透。

我在讲清高考解题要求后，鼓励学生查找资料，向他们介绍一些史学界的研究成果，教会他们用自已的头脑去客观分析和认识历史，开放历史思维，不要迷信课本，人云易云。

第四，在对学生进行健全人格培育和扩大他们的知识面的同时，我也重视对学生应试能力的培养。在教学过程中，我有意识地在每个重要的知识点上，教会学生从不同角度设置不同类型的题目，并要求学生在学习中也养成提出问题设置问题的习惯。

另外在每个单元结束后，我都会指导学生理清历史线索，根据教材的写作思路把握史实与史实之间的逻辑联系，用书面的形式将历史知识结构整理出来，使学生在学习中重视学习方法的探索与总结。

通过一学期的教学，我感到最大的不足是学生学习历史的主动性不够。困惑是学生需要精彩的课堂与历史知识的枯燥性的矛盾;忠于课本要求与实际学习需要而补充知识的矛盾;补充知识扩大课时与课时紧张的矛盾。

这些教和学之间矛盾需要在往后的历史教学中切实解决的，同样的，对我教学水平推动和提高，有较大的帮助，也让学生在老师的推动下，感受到学习历史的乐趣和意义。

服装店长个人年终工作总结1000字 篇8

20\_\_年上半年来，中医院党支部坚持以党的十八大精神为指导，深入落实科学发展观，紧紧围绕卫生工作实际，各项工作顺利开展，党员干部的政治素质、理论水平和业务潜力得到了新的提高，为深化医改、推进卫生事业发展带给了有力的政治保证。上半年以来，中医院党支部除了对党建基础工作常抓不懈，主要还从三个方面开展了党建工作：

一、为党员过政治生日，切实增强党员职责感和使命感，党员政治生日就是党员入党周年的纪念日，为党员过政治生日是党建工作的新举措，党员可透过回顾入党前后的思想和工作生活历程，重温入党誓词，对照党章找差距，以增强党员的职责感和使命感，提高党员实践党的宗旨的自觉性。

为准备过好党员的群众政治生日，届时支委们认真谋划、用心筹备，与医院党支部沟通筹备建设党员活动室，将党员名册按入党日期排出“政治生日”序列，制定党员政治生日活动议程等。经过前期谋划，基础支部全体党员于7月4日下午集中到支部党员活动室开展党员“政治生日”活动，为7月、8月期间入党的某某、某某某等6名党员过起了“政治生日”。

支部书记首先解释什么是”政治生日”，其次说明为什么要过”政治生日”，因为无论物转星移，无论入党多久，每一个党员都不能忘记这一天，改变我们人生信仰的重要一天。而后，全体党员重温入党誓词。最后，过“政治生日”的党员回顾入党前后的思想历程，分享进入组织后的工作生活历程，透过沟通交流和谈心谈话使党员感受到了组织的温暖。

二、建立“固定学习日”制度，着力提升党员干部素质

为认真落实全县党员干部现代远程教育“固定学习日”活动要求，结合“党员集中活动日”实际，中医院党支部一是制定制度，明确任务，明确每月最后一周的周六为“党员集中学习日”，每次组织开展集中学习培训不少于2小时，学习资料以政治理论和理想信念教育为主，切实做到让集中学习“有时可依”。二是认真组织，落实职责，有针对性地制定每月“党员集中固定学习日”学习计划，争取做到主题突出，资料丰富形式多样，确保学有目标，学有成效。三是加强督察，确保实效，“每月定期督查”和“每季度定期检查”相结合，透过检查学习日签到簿、个人学习记录、群众会议记录等实物把握“固定学习日”落实状况，并及时通报检查结果，纳入各科室每年工作考评资料。

根据实际状况，中医院主要采取了党员集中学习、个人自学和党小组分组学习三种学习形式。党员集中学习：坚持每月一次党员集中“学习日”制度，抓好党员干部的群众学习。结合各部门各科室工作实际，应对面地解决党员干部思想认识上的困惑。党小组分组学习：坚持每周一次党小组分组学习，鼓励各党小组创新学习形式，可采取小组座谈讨论、技能竞赛、文体活动等形式学习党的知识，寓教于乐，不断提升党员干部的党性情操，塑造新时期党员干部的新风采。个人自学：加强和改善个人自学，以制度建设督促学习，以考核评价引导学习，促使党员干部自觉养成良好学习习惯。努力做到日学一小时，周听一堂课，月读一本书。坚持写读书笔记，经常交流学习心得，逐步使党员干部把学习当作一种生活的必需。

透过学习，切实提高了全体党员立足岗位建功立业的职责意识，进一步激发了大家争做一名优秀共产党员，为中医院发展壮大而努力工作的热情。

三、坚决落实作风建设各项规定，深入推进卫生行风建设

院党委严格落实中央《八项规定》，切实提高服务效能，改善工作作风。加强对重大措施落实状况的监督检查，严明纪律，落实职责，决不允许有令不行、有禁不止。

首先，切实加强行风软环境建设。加强医务人员职业道德教育，提高服务质量、优化服务流程、改善服务态度，树立窗口良好形象。引入第三方调查机构，聘请行风监督员，强化社会评议。大力加强医德医风建设，坚持运用正面典型进行宣传引导，严格落实医德考评制度，二级医院电子医德档案正常运行。深化行业专项整治，严肃整治大处方、滥检查和乱收费行为，切实改善医疗服务质量，规范医务人员执业行为，坚决纠正医疗卫生行业不正之风。其次，用心为基层为企业为群众办实事。按照纪委为民办实事的要求，创新服务方式、创新服务载体、提升服务水平，用心做好“五办”，即主动办、上门办、变通办、公开透明办和特事特办，高效服务、廉洁服务，提升办实事项目的数量和质量。最后，进一步改善患者满意度评价办法。继续开展出院病人满意度函调，不断改善方式方法，提高满意度调查工作的科学化水平。完善卫生行风满意度第三方评价机制，注重结果运用，促进医院及医务人员改善医疗服务。

服装店长个人年终工作总结1000字 篇9

x年，在企业领导的关怀下，认真贯彻执行《统计法》及集团和企业统计规章制度，经过全体统计工作者的积极努力、辛勤工作，较好地完成了统计工作任务。现将一年的工作情况总结如下：

一、x年统计工作回顾

(一)统计机构设置及人员建设情况

根据《统计工作管理办法》规定，企业统计工作实行“专业实施，归口管理”，企业企管部为统计归口管理部门，负责企业统计工作的组织管理;同时，根据宾馆领导分工安排，企业总会计师分管统计工作。各业务统计部门按其职责组织全企业本专业范围内的统计工作。人事部负责劳动工资统计，企管部负责多种经营统计。企业各部门均设有专职或兼职统计人员，并指定统计负责人，加强对统计工作的组织和管理。

(二)x年度统计工作开展情况

1、逐步建立健全企业统计规章制度，加强统计管理工作

2、加强统计基础工作建设，提高统计工作水平

一是不断建立健全企业统计规章制度，规范统计工作程序，严格落实统计人员岗位责任制，保证统计数据的准确性、及时性和全面性。

二是加强统计人员队伍建设，提高统计人员素质。定期对现有统计人员情况进行摸底调查，建立现有统计人员管理台帐，及时了解现有统计人员变动情况，对无证上岗统计人员尤其是关键岗位的无证统计人员进行及时培训，实现了持证上岗，提高了统计人员的业务素质。

三是加强基层信息质量考核，统计检查时重点检查基层原始记录、统计基础台帐、统计资料的管理、统计数据是否真实准确，促进了统计资料积累的制度化、规范化和标准化。

3、加强统计执法检查，努力提高统计数据质量

通过统计大检查，进一步贯彻了《统计法》及其《实施细则》，较好地执行了宾馆的统计工作管理办法，提高了统计人员依法统计的意识，促进了基层统计基础工作的规范化，从源头上保证统计数据的质量，推动了企业统计工作的发展和提高。

4、积极开展统计分析，更好地发挥统计的服务作用。

5、开展统计考核评比，推动企业统计工作迈上新台阶。

(三)当前统计工作中存在的问题和不足

在x年度统计工作中，虽然取得了一些成绩，但我们工作中还有很多不尽人意之处，当前搞好统计工作，还存在着以下一些问题和困难：

1、对统计工作的认识不足、重视不够。

2、统计归口管理部门职能仍需加强。

3、统计执法检查力度有待加强。

4、统计分析工作仍是薄弱环节。

5、基层统计基础工作薄弱，统计人员队伍不稳定。

(四)意见和建议

1、希望统计局加强对我宾馆统计工作方面的业务指导。加强各单位之间的信息交流，取长补短，以推动集团统计工作的全面提高。

2、希望集团计统协会通过开办统计分析培训班、组织统计工作经验交流会等多种形式培训统计人员，以提高统计人员对统计资料的分析能力，使统计工作更好地为企业生产经营服务。

二、x年统计工作安排

(一)进一步加强统计管理工作，强化统计归口管理职能

加强对宾馆统计工作的协调、指导、监督和检查的力度，使企业统计工作逐渐规范化、制度化、信息化。

(二)进一步加强基层统计基础工作，提高基层统计工作水平

企业各专业统计部门加强对基层统计人员的业务指导，进一步规范统计报表原始记录，建立健全规范的统计台帐，使基层统计工作逐步做到规范化、制度化，认真落实统计工作管理办法，不断夯实统计基础，提高基层统计水平。保持统计人员岗位的相对稳定，加强对基层统计人员的业务培训，严格执行统计人员持证上岗制度，不断提高基层统计人员的素质，提高基层统计工作的水平和质量。

(三)进一步加大统计执法力度，切实贯彻落实统计规章制度。

(四)进一步加强统计分析，不断突出统计的服务职能。

服装店长个人年终工作总结1000字 篇10

光阴似箭，岁月如梭，转眼进入某某公司已经将近某年的时间，在这某年的时间里，我从一个初出茅庐的大学生转型成为了一个职场人士，期间曾经茫然曾经执着，但为了自己最初的梦想，我一直在不断的奋斗着。

我是20\_年进入公司工作的，那时的我还没有毕业，按照领导分工主要负责人事行政方面的工作。由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部员工的大力支持，再加上自己的不断努力，能够顺利的完成领导交给的任务。在拿到毕业证书以后，受领导的错爱，提升为综合管理部主管一职，由于某总身体原因退居二线，整个部门的担子落在我的身上。刚开始接手这个重任的我多少有些不适应，多亏了领导和同事们热情的鼓励和帮助，我才鼓起勇气在这个岗位上坚持了下来。

回想起来，在公司已经工作了将近一年。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心的投入到学习和实践中去，总的来讲，自己基本上能够胜任工作，还是称职的。虽然面对困难时曾经不知所措，虽然太累的时候想到过放弃，但是在这个集体中，在领导和同事们的关心和关爱下，这些念头也只是一闪而过，因为最初的梦想一直在引导着我，这么多关心我的人在鼓励着我，我不能放弃。下面就将20\_年的主要工作情况概述如下：

一、适应从学生到职员的角色转变

在不断的学习和实践中掌握工作的基本技能和知识。某月份出校门，在别人还迷茫不知所措的时候我就已经踏上了工作岗位，开始了从学生到职员的角色转变。在学校只是学过理论知识并没有切身实践过，谢谢公司领导给了我一个好的平台让我充分的施展所学。

近某年来，我经常把自己放在公司的角度来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度能不能适应公司发展的需要、能不能适应完成正常工作的需要。自己刚刚毕业，相当于一切从零开始，无论从哪个角度讲都处在起步阶段，必须在工作中不断提高自己，同时在不断的学习中提高自己的能力，增强对本职工作的胜任力。

二、怀有感恩的心，用积极的心态来工作和生活

工作近一年，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。其中最重要的便是自己尚显浮躁的心态。有时候做事只求速度而忽略了质量，出现了一些数据上或文字上的错误;有时在做一件事的时候忽略了其他事情与此事的关系，造成前后矛盾或者数据不符。

如果不是领导及同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，谢谢这些可爱又可敬的人。经过将近一年的学习与磨练，我逐渐认识到，只有怀有一颗感恩的心，对工作感恩，对生活感恩，对生命感恩，才能体会出生活的真滋味。并且要用积极的心态来面对这一切，这样生命才会更精彩。

三、以树立良好的形象为牵引，激发部属工作热情

俗话说“喊破嗓子，不如做出样子”，作为部门主管，如果说的一套，做的又是一套，就会对部门员工造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我学会了注重自身的形象，要求员工做到的，我首先自己坚决做到，要求员工不做的，我带头不去违反。开始时，并没有注意到这方面的重要性，有时自己会忽视了自身形象的重要性，久而久之，便体会到了自己的失职。在以后的工作中，争取做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，日事日毕。

四、将理论用于实践，为公司做出薪酬和绩效方案

在总经理的安排下，由我负责公司薪酬方案和绩效方案的设计。刚刚接手这个任务，我感觉肩膀上的担子一下子加重了好多。这还是初次将学校中学到的理论用于实践中，一时间不知从何下手。多亏总经理的指导和公司所有员工的全力支持，我理清思路，收集了大量这方面的资料，由咨询了一些学长和老师，终于为公司做出了只属于我们的薪酬和绩效方案。虽然有些地方还不尽人意，但是我努力了，第一步终于迈出去了，所以心里还是很欣慰，也感谢公司的领导和同事们对我的帮助。那些不尽人意的地方我会全力以赴的把它改好，尽量做到完美。

回顾这一年，由于年纪较轻，工作方法过于简单，有些问题的处理还是不够妥当，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差很多。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在以后的工作中，我要虚心向其他同事学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务和管理水平，使自己的全面素质再有一个新的提高。并时刻关注国家出台的各种劳动方面的法律法规以及一些地方性规章制度，不断进步，争取为公司在新年度的工作中度过难关、再上新台阶贡献出自己的力量。

服装店长个人年终工作总结1000字 篇11

本人本学期担任高二(5)、(6)两个班的英语教学工作。在本学期我们完成了7、8两个模块的教学任务。这两个模块是选修课程。(5)、(6)两个班是文科普通班，学生特点不同，行为习惯相对不齐，英语基础参差不齐。本着让每一位学生尽量终身受益的教学理念，根据学期初制定的教学计划，现已基本完成教学任务。

这学期以来，在教学工作中，本人认真备课、上课、听课、评课，及时反思，使教学工作得以有计划，有组织，有步骤地开展。课后认真评改作业、集中和分散讲评作业，积极进行大课间辅导，积极地去了解学生，以做到有的放矢，从而不断提高自己的业务素质和教学质量，并顺利完成教育教学任务。

一、认真备好每一节课，上好每一节课，不断努力提高教学质量

本学期分两个阶段，先是对选修七和八的讲解，学期后进入了新高三的大一轮复习。对每个阶段的教学，我们都在备课组内先进行认真的讨论，并结合学情进行取舍，真正做到了用因材施教。因此课前我认真备教材，备学生，教学内容分出重点与难点，掌握知识的逻辑，构建知识的框架。更重要的是要了解学生原有的基础水平并采取相应的教学手段和教学策略，课后再及时进行反思小结，这样不断提高自己的业务水平。

二、课堂上努力调动学生的积极性和主动性，并激发他们学习英语的兴趣

如何让学生对学习感兴趣，这就很有讲究了。讲课生动，难易适中，顾全大局，就自然能够吸引学生。所以，我每天都尽量使自己有充足的精神，这样，授课就事半功倍。在备课时我从学情实际出发，立足现实，精心寻找突破口，设计出不同层次的教学内容，想方设法使每一位同学都能参与到我的课堂中来，让他们在每节课上都有收获。英语的重要性自不必说，要让学生喜爱英语，不是一件容易的事情。有了兴趣，学习就不再是负担。只有在教学中培养学生的学习兴趣，才能增强教学效果。我就把语言教学与生活联系起来，课堂上鼓励学生，培养他们的自信心，做到多表扬，少批评，不断强化学生的自我学习意识。同时努力与学生搞好关系，与他们拉近距离，进一步培养学生正确的学习态度和良好的学习习惯。

三、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法

我经常参加校内外听评课活动，不断汲取他人的宝贵经验。并且多向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论如何讲好某一节课，如何向学生呈现某一知识点等教学问题。

四、做好后进生转化工作

我常常很体谅后进生。在学习上后进的学生，往往得不到老师的肯定，而后进生转化成功与否，直接影响着全班学生的整体成绩及班级稳定。所以，我一如既往地注意抓好后进生转化工作。首先善于帮助他们找到自己的优点，先把自信心树立起来。其次以平常的心态尽量公平地对待后进生，苛责他们只能适得其反，我及时发现他们的闪光点并加之表扬，真正做到晓之以理，动之以情，让他们感受到我的爱。

五、利用好教辅材料

在本学期，我们用的教辅材料，我们让它充分发挥作用。每周进行习题训练，精选习题并加之巩固练习。单元检测上的经过我精选的题，要求大家认真去完成并及时讲评。完形填空及阅读理解作为考试的小半壁江山，我们尤其重视。另外，我们每班有1先进排头兵，鼓励她们所学内容必须背诵，必须默写，我都采取当面批改并做上已过标记，经过一段时间的训练，学生都已经习惯了这种学习模式，并主动来要求过关。我认为本学期我在学生主动学习方面取得了不错的成效。

六、词汇教学

根据教体局教研员的总体部署，我们在学期初进行集中词汇教学，具体是：利用一个月的时间集中背诵单词表上的词汇，词汇内容包括：所有汉语意思，词性，会读，会音标。完成后，找我面过。这一策略非常奏效，学生积极性高，一学期下来，学生书上贴满了已过标签，学生看起来很有成就感。整个过程下来，不知不觉中我们培养了学生学习的兴趣，增强了学生的学习主动性。这是本学期比较成功的教学尝试。以上是我在本学期的教学工作总结，我将一如既往，再接再励，多学习，勤反思，把自己的教学工作做到扎实有效，努力培养德才兼备的人才。

服装店长个人年终工作总结1000字 篇12

办公室文员工作是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去适应这一岗位。此刻就x年的工作状况总结如下：

办公室文员年终工作总结是本人工作以来的第一份工作总结，这将是本人职业生涯的一个起点，本人对此也十分珍惜，认真仔细的对自我的工作进行一次详细的分析，然后尽最大努力去做好这一工作。透过x年以来的不断学习，以及同事：领导的帮忙，本人已完全融入到了办公室这个大环境中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但就应说x年付出了不少，也收获了比较多，本人自我感到成长了，也逐渐成熟了。

办公室文员工作是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去适应这一岗位。此刻就x年的工作状况总结如下：

一：以踏实的工作态度，适应办公室工作特点

办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调：沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每一天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让本人不得不放心手头的工作先去解决，所以这些临时性的事务占用了比较多工作时光，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，这天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，所以，本人经常利用休息时光来进行[补课]，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，个性是企业会议工作较多，这就需要部门员工团结协作。在x年里，遇到各类活动与会议，我都用心配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只期望把活动圆满完成。

过去的x年是企业的效益与服务年，而办公室就是个服务性质的部门，本人认真做好各项服务工作，以保障工作的正常开展。部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，本人都会及时办妥;下属机构遇到相关问题来咨询或者要求帮忙，本人都会第一时光解答与解决。以一颗真诚的心去为大家服务。

二：尽心尽责，做好本职工作，x年以来，本人主要完成了一下工作：

1：文员工作严要求

①：公文传阅归档及时。文件的流转：阅办严格按照企业规章制度及ISO标准化流程要求，保证各类文件拟办：传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档：保管以及查阅。员工年终工作总结范文②：下发公文无差错。做好分企业的发文工作，负责文件的套打：修改：附件扫描：红文的分发：寄送，电子邮件的发送，另外协助各部门发文的核稿。企业发文量较大，有时一天有多个文件要下发，本人都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，x年以来共下发红文份。另外负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。

③：编写办公会议材料，整理会议记录。每个月末对各部门月度计划的执行状况进行核对，催收各部门月度小结：计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供领导室参考。办公会议结束后，及时整理会议记录，待领导修改后，送至各部门传阅。

2：督办工作强力度

督办是确保企业政令畅通的有效手段，过去的x年以来，作为督办小组的主要执行人员，在修订完善督办工作规程，并以红文的形式将督办工作制度化后，透过口头：书面等多种形式加大督办工作力度。抓好企业领导交办与批办的事项：基层单位对上级企业精神贯彻执行进度落实状况以及领导交办的临时性工作等，并定期向领导室反馈。

3：内外宣传讲效果

宣传工作是企业树立系统内外社会形象的一个重要手段与窗口。过去的x年在内部宣传方面，本人主要是拟写企业简报，做好[办公室报]协办的组稿工作，以及协助板报的编发，外部宣传方面完成了分企业更名广告：司庆祝贺广告：元旦贺新年广告的刊登，另外每月基本做到了有信息登报。

4：完成办公室文员职责工作。

办公室文员工作是一个讲职责心的工作。各个部门的比较多请示：工作报告都是经由本人手交给领导室的，并且有些还需要保密，这就需要本人在工作中仔细：耐心。x年以来，对于各部门：各机构报送领导室的各类文件都及时递交，对领导室交办的各类工作都及时办妥，做到对领导室负责，对相关部门负责。因为这个工作的特殊性，为了更好地为领导服务，保证各项日常工作的开展，每一天本人基本上6点多钟才下班。有时碰到临时性的任务，需要加班加点，本人都毫无怨言，认真完成工作。

5：企业文化活动用心参与

x年以来用心参与了司庆拓展训练：员工家属会：全省运动会：中秋爬山活动：比学习竞赛活动等多项活动的策划与组织工作，为企业企业文化建设，凝聚力工程出了一份力。014年以来，无论在思想认识上还是工作潜力上都有了较大的进步，但差距与不足还是存在的：例如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自我的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先;工作热情与主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有用心主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

x年有新的气象，应对新的任务新的压力，本人也就应以新的面貌：更加用心主动的态度去迎接新的挑战，在工作上发挥更大的作用，取得更大的进步。

服装店长个人年终工作总结1000字 篇13

转眼间一年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这一年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好!现就20\_\_年度重要工作情况总结如下：

一、主要经验和收获

在经理的领导下，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

3、只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

二、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

1、要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

2、经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

3、总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动力上再多以实现就更好了。

三、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些等待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

四、下步的打算

针对20\_\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、进一步积极搞好与同事的关系。

2、加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

3、提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，明天更美好!

服装店长个人年终工作总结1000字 篇14

今年，在县教育局的大力投入下，我校安装了两台班班通，我校紧紧抓住机遇，大力推进多媒体教学手段的运用，使多媒体能更充分地发挥它的功用，更好的为教学服务。近半年来，我校在使用多媒体教学方面做了不少的工作，也取得了一些的成果。下面作工作总结

一、多媒体在教学中的作用。

多媒体是学生进入课堂的辅助引领者。常言说：“兴趣是的老师。”一节课，当学生进入课程教学后，能否保持较浓厚的学习兴趣，是上好这节课的基础，教师在上课时，除了充分发挥新教材的优势外，应用多媒体课件也成为引领学生走进知识殿堂的工具。通过课件把文字、图象、模型展示在屏幕上去创设情境、进行授课。这些直观形象，表现力和可控性强，绚丽的色彩，迷人的画面，极易吸引学生的注意力，激发学生学习的兴趣。从而引导学生有意、有序地观察，思考再结合教师的引导和讲解，把学生的注意力和兴趣都调动起来，使学生产生积极的学习态度，并以渴望和愉快的心情去学习，极大的提高学习的效率。

2.多媒体是教师传授知识的辅助者。课堂是学生学习的主阵地，是学生系统地学习科学文化知识场所，是师生互动，生生互动获取知识的主要场地，是学校教育教学的核心。如何在最短时间内使学生获取的科学知识，科学方法和技能，课堂教学仍然是学校教育教学的主要阵地，因而课件是采用多媒体教学的重要的内容，也是优合课堂教学的保证。课件反映信息量大、直观性强、节奏快、密度高，通过图形、文字、动画、声效来刺激学生身体各方面的反应，为提高教学效率提供了重要保证。它可以把抽象的概念和过程直观化，活化了教学内容，激发了学生的兴趣，收到了良好的教学效果，成为学生学习知识的辅助者。多媒体课件的使用，能有效地弥补传统教学的不足，化抽象为具体，把难以理解的内容或不容易观察到的事物充分显示出来，调动学生的视觉直观功能，为突破难点创造出良好的氛围。多媒体中声音、动画等的多方面刺激及丰富多彩的直观形式，引起了学生感知的兴趣，激发了他们的学习动机。比如在科学课上，有些教学内容因为绝大多数学生都没有亲眼见过，教学难度比较大。以往教学时，教师往往是利用挂图进行讲授。现在使用多媒体教学，就可以通过视频展示来播放，来一个“现场直播”，每位同学都可以清晰地看到演示实验的整个过程。让每位同学都有实验的亲历感，强烈的刺激了学生的视觉感官，充分调动了学生的积极性与参与性，激发了学生学习科学的兴趣，大大提高了课堂教学效率，改善了教学效果。

二、多媒体教学的运用。

在运用多媒体教学的过程中，经验总结

第一，多媒体教学改变了传统教学中粉笔加黑板的单一、呆板的表现形式，通过图形、音频、视频、动画等的运用，从多方面刺激学生的感官，调动学生的视觉、听觉、运动等感官都积极参与思考，激发了学生的学习兴趣，降低了思维难度，增进了对知识的理解，使知识的传播变得浅显易懂，直观形象。

第二，多媒体教学使一些在传统教学手段下很难表达的教学内容或无法观察到的现象能生动、直观地显示出来，可以让学生在课堂上通过幻灯片迅速直观地接收到大量的相关资料，既避免了以前的空泛讲解同时又通过视觉听觉的刺激，加深了学生对所学知识的记忆和对问题的理解，提高了学生学习的积极性。

第三，传统教学中课堂知识的传播主要来源于教师的口授与黑板板书，这两者速度的局限性限制了课堂的信息含量，而多媒体教学可以在有限的时间大大增加课堂容量，提高了课堂效果。第四，利用多媒体课件教学,可以集中全体教师的智慧与教学经验，更好地展现教师的才艺和想象。教师在备课方面有好的方法、好的设计，在传统教学中，有时是无法做到的，而现在有了多媒体的运用，就能轻而易举地办成。

三、使用多媒体教学取得的成果。

多媒体教学可以在课堂里更充分创设学习情境，节约教学时间，充分展示知识的建构过程，实现了教学知识在与抽象、静态与动态、过程与结果、有限与无限等各方面的互相转换。多媒体教学能有效突破教学重、难点，更好地满足学生对知识的需求，提高教学质量，增进教学效果。为了更好地利用多媒体进行教学，我校对教师使用多媒体教学进行了多次的培训，使教师不但学会使用多媒体教学的一些基本技能，并且喜欢上多媒体教学。在帮补互助中，一些教师学会下载课件和制作课件，通过资源共享和成果分享，使教师赏到了使用多媒体教学的甜头。通过使用多媒体教研活动，创造了我校使用多媒体教学的氛围，激发了教师们使用多媒体教学的热情和积极性。

总之，多媒体教学给我们提供了一种学生主动参与，师生互动、协同学习的良好环境，使教学的重点由单纯的传授知识、技能、技巧转向开发学生的智力，培养学生的能力和创造力。多媒体教学的优点是显而易见的，多媒体进入日常课堂教学无疑是一个必然的发展趋势。在课堂教学中出现的不理想情况，不是多媒体技术的问题，而是理念上、使用方法上的不当而引起的,应将多媒体与课程教学进行整合，抓住其切入点，扬长避短使其发挥更大的作用。

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