# 员工个人年终总结模板10篇

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-27

*最新员工个人年终总结模板10篇总结这一阶段的员工工作做出的成绩，未完成的工作，得到的成长，自己的不足。人只有在不断的总结中才能成长进步，下面小编给大家带来关于员工个人年终总结模板，希望会对大家的工作与学习有所帮助。员工个人年终总结模板篇1我...*

最新员工个人年终总结模板10篇

总结这一阶段的员工工作做出的成绩，未完成的工作，得到的成长，自己的不足。人只有在不断的总结中才能成长进步，下面小编给大家带来关于员工个人年终总结模板，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**员工个人年终总结模板篇1**

我于20\_\_年\_月份任职于\_\_，作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了\_\_这个集体当中，成为这大家庭的一员，回顾这段时间的工作，我在任职期间，严格要求自己，按照公司规范，做好自己的本职工作。以下就今年的工作做一个总结：

销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。工作内容主要概括为以下几点：

1、认真做好向供应商进行原材料采购价格、每天收集的产品报价等信息的发布工作。

2、认真完成了每日进行铝锭质量的称量及记录，统计信息，统计生产情况，协助生产部更好的进行工作。

3、做到了货物发交数量和时间的准确。如果这一环节出了问题，就会影响销售部门各个工作环节，因而浪费人力和时间，大大降低工作效率。

4、做生产计划，制作相关发货报表;与生产部门，物流公司，其他分公司进行产品出库的沟通协调。

进入\_\_从事内勤一职，已有\_\_个月，十分感谢公司给我这个实习的机会。我的职位公司将其描述为销售部内勤，因为公司从始至终没有安排较为明确的工作给我，我依据复试时与刘总的谈话，将我从事的工作做了一个比率上的划分，内勤文员方面的工作大概占到\_\_%，销售占\_%，而实际上这个比率是有很大误差的。

公司所采用的\_\_搜索，实质上是一种由潜在客户寻找我们的过程，相对比较被动。而我这个网络销售的除了平时看看帐户消费情况，其他的动作也是白用工。为了对得住网络销售这个词，于是我在网上注册了几个免费网站并找个几个专门针对化工设备采购和供给的网站，更重要的是信息免费。

这相当于是化被动为主动，这两个月时间我从这些网站也陆陆续续摘录下来一些有价值的信息——江苏或周边省市的客户并且是我们公司能够生产的产品的求购信息。当然，完成以上的工作花不了多少时间，除了曹经理偶尔安排的比如下发货单、做报价单、送个文件，以及顾仓管调到车间后，巫科长交待的工程图复印及文件发送工作之外，剩余工作时间还有很多，而这部分时间也是我比较迷茫的，因为我不太确定自己应该怎么来利用这些时间。

工作积极主动是一个有责任的员工对自己的最低要求。我相信自己是有责任心的，要不然不会在接到任务以后第一时间去完成它，不会在无所事事的时候诚惶诚恐，不会认不自己的付出和回报不成正比并且因此而坐立难安，不会在最初的时候主动询问——我可以做些什么，有什么可以帮上忙的。

显然以上的并不能符合公司有关积极主动的标准，十分抱歉，就目前来说我实在不知道哪些可以积极主动的去做，因为我对公司整个操作流程缺乏了解，我所见到的只是细枝末叶，我被安排去做的也是临时所需。仅管通过观察我已经大概的了解内勤需要做的一些工作，但我不敢贸然动手，因为这项工作没有安排给我，我很担心因此而产出越俎代疱之嫌。

综上所述，对我本职工作这一块，虽然工作已经有\_个月，但我还是理不出一个头绪，我对此也深感抱歉，还请见谅!

**员工个人年终总结模板篇2**

回顾自己过去的一年，自己在工作时的灵感似乎又迸发了出来，但是现在并不是时候。一年的时间已经结束了，自己在工作中留下了很多的疑惑和问题。我要好好的总结自己的问题，要在下一年做出相应的改变。现在，在仔细的反省过后，我对自己过去一年的工作做了归纳和总结，现在，记录如下：

一、工作情况

在这一年里，我还是担任着公司的设计师工作。不断的在创作、设计、修改……，我非常的喜欢自己的工作，设计出漂亮的室内设计让自己也能感到自豪。但是，作为一名工作者，我们的设计并不是为了自己，而是为了客户。

在工作中，积极的接下自己擅长的设计任务，并在工作中积极的和客户交流，认识到顾客的所需，并着手进行设计。在这个过程中，其实还算顺利，但是工作却并不简单。

为了完成一个好的设计，我常常会为此感到头疼，希望自己能为客户提供更好的设计，也回花很多的心思。但是，有时客户却不会选择你的想法。这个时候，就到了工作中最困难的时候，和顾客的交流和修改。

在工作当中，我们都是边做边交流，根据顾客的要求做，但是在成品出来后，为了顾客的体验，我们还要听取意见进行进一步修改和完善。我一直很难做好这个阶段，但是作为一名工作者，我还是让自己耐心的听取顾客的意见，耐心的做好修改。

二、个人的不足

反省一年的工作，自己的不足就是耐心。和形形色色的顾客交流真的很费耐心，因为我们不仅要去听，还要去了解，去构思。这对我也是很大的压力。而且我还是没有磨练出很好的耐心。尽管在交流的时候不会表现出来，但常常会影响到我之后的工作。

三、总结

一年中，发生了很多的事情，自己有过突破，也遇到过瓶颈，也在和顾客的交流时生气过，但是这些终究都过去了，自己在不断的前进的时候，也放下了这些。现在我将这些重新总结，希望自己能认识到自己过去的错误，在之后的工作中继续努力!

**员工个人年终总结模板篇3**

时光飞速而逝，整日中有收获，有经验，有教训，但我自身而言是充实的，我融入了超市大集体中。

从事超市收银工作不长的新人，我的自身素质和离工作要求还有的差距，但我能够克服努力学习，端正工，向有经验的人员请教和学习，能踏实，地本职工作，为超市的发展了应，现在自身工作中遇到的问题有如下心得，也算对工作的总结吧。

一、遵守超市纪律

与现金直接打交道的收银员，我遵守超市的作业纪律，收银员需要在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和产生的公款私挪的。收银员在收银作业的不可擅离收银台，以免钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

二、做好商品装袋工作

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银员工作的环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往该项工作做的不好，而使顾客扫兴而归，装袋作业的控制程序是：时刻为顾客着想，以顾客为优先。

三、注意离开收银台时的工作程序

要将“暂停收款”牌收银台上，用链条将收银员通道拦住，将现金锁入收银机抽屉里，钥匙随身带走或交到值班班长保管，对了暂停收款要以礼貌的请后来的顾客到的收银台结账，并为等候的顾客结账后方可离开。

四、与微笑和的对消费者

人常说顾客上帝，这句话一点也说错，的服务了，整个超市才会的发展，亲和力，于他人亲近了。消费者才会如一家人，才会与超市为家，才能的招来顾客，月的工作经历让我成熟让我理解超市的经营理念，我只希望以我之心，以我之努力换来超市的。

最后我要团结在超市周围，取长补短，的实践能力，工作能力，交际能力，沟通能力，为我超市发展而努力，为本职工作而努力。

**员工个人年终总结模板篇4**

时光荏苒，一个紧张、充实、有序、奋进的学期即将结束。本学期，在镇教研室的领导下，在学校领导的精心安排下，我校教研组组织教师积极地开展了各项教育教研活动。在继续推进“先学后教，建立有效课堂”的课堂教学模式的同时，把新课程标准的新思想、新理念和数学课堂教学的新思路、新设想结合起来，努力提高课堂教学效率，切实提高教育教学质量。本学期的主要工作总结如下：

一、坚持学习，促进教师素质的提升

随着教育理念的不断更新和发展，我们深深认识到教师如果不学习，教研活动就会成为“无本之木，无源之水”。因此围绕课程改革，我们组织数学教师进一步学习数学课程标准，学习教参，组织老师看课堂教学实录，增强课程改革的意识和自觉性，促进课程改革的深入发展。同时学习教育杂志刊载的最新教育理念、信息动态、科研成果，不断的更新知识、充实教师。学校本着以教师为主体，校本研究为载体，培训为依托，组织教师出外听课学习，其中先后组织四、五年级数学教师去三乡光后小学和\_小学观摩教材分析;组织小学骨干教师去小榄观摩精品课程教学;组织老师去朗晴小学观摩说课比赛;组织了三、五年级全体数学老师参加镇教研组举办的教研活动等等。

二、实践方面

1、重视校本教研活动。期初组织优秀教上示范课：为加强课堂教学的交流和提高青年教师的教学能力，组织新入职教师上汇报课汇报课;\_月初请专家来我校指导教学;\_月初，为迎接市一级学校评估，我教研组又特别组织老师们每人一节公开课，人人参与听课、评课，并提出建议和意见，进行整合;\_月中旬，“\_”初赛课，并推选出5名数学教师参赛;\_月\_日组织“\_”复赛。

2、加强集体备课。集体备课是在每周一次的教研活动中开展，人人参与、精心准备，在认真解读教材、吃透教材的基础上结合本年级组实际情况进行集体备课。通过集体研讨分工主备，主备人说课——集体评议并整合个人加减教后反思的过程;最终让老师写出具有自己教学风格的教案。每次活动都突出了以下三定：“定内容、定时间、定中心发言人”，集体备课主要以年级组为单位，由组长负责。通过此项活动，实现教师教育教学水平的共同提高。

3、优化课堂教学，强化质量意识。本学期继续把优化课堂教学，重视教学过程，提高课堂教学质量，突出课堂教学的实效性作为我组的重点工作。注重课堂教学的过程管理，促进了教师工作的积极性。

4、进一步规范学生作业，力求提高作业练习的效能，作业布置精心合理，作业做到批改准确，反馈纠错及时，适当批有鼓励性评语，保持作业本整洁，书写规范，使学生养成良好的书写习惯。切实减轻学生的课业负担。坚持每月一次的学生作业量化考核检查。

三、存在的不足和需要进一步加强和提高的几点

1、由于本人能力有限，又是第一次做教研工作，在教研方面创新意识不够，在今后的工作中需加强自身的学习，提高自己的教研水平。

2、教学水平有待提高，特别是教师的语言组织方面还要加强。今后应加强理论学习，提升教师数学专业素养。

3、进一步抓好后进生的辅导，减少不及格现象，提高优秀率。

总之，本学期我们各位数学教师都是课堂教学的实践者。为了创建有效课堂，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索数学学习环境。把学生在获得知识和技能的同时，在情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把数学教学看成是教师之间、学生之间交往互动，共同发展的过程。

教育改革，教学研究是教育事业发展的一个永恒的主题。我们将在今后的教学工作中大胆探索，不断创新，围绕学校制定的工作目标，结合本组的实际情况，高标准、严要求、勤钻研、敢创新，认真做好每一件事，力争把工作做得更好!

**员工个人年终总结模板篇5**

忙碌，时间是过得挺快的，还记得我们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都一年了。从20\_\_年年初签下上海移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下杭州永善、上海琨珏、上海创昊、福豚福餐厅、随客餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。

\_\_年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结\_\_年的经验基础上，\_\_年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了常州安费诺、吴江天利聚合物、上海大建、杭州新华纸业、夏普、衢州浦发银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。由于我们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。收获，有了业务的忙绿，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。

接着又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章。20\_\_年完成的销售额几乎是我20\_\_年的十几倍，在这样的过程中，不仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像20\_\_年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公坏境，为新的前进目标提供了硬件支持。成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年。

20\_\_年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以20\_\_年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是20\_\_年一点一滴的积累和不断地学习才打下了20\_\_年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在我们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自己的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提高了成交率。

**员工个人年终总结模板篇6**

本学期，我校数学教研组在区教研室领导与学校领导的带领与高度重视下，以及全体数学老师的密切配合下，高质量的完成了本期教研工作。现将本期工作总结如下：

一、理论熏陶实践同步

1、学校教研工作必须有科学的理论依据，否则就会变成“无本之木，无水之源”。本期我们以《备课的变革》为理论依据，主要研讨了《教材的正确解读》、《学生现状解读》、《教学目标的制定》三大块内容。文本由高中低三个教研小组分别负责解读，解读时全组成员共同进行，其中：一人负责执笔与交流，一人负责根据解读的内容准备教研课，其余人负责资料的收集与磨课。通过以点带动线，以线带动面，使全体老师都参与到了活动中来，并让大家都有了不同程度的收获。

2、针对各年段的具体情况结合区教研室的安排，本期共确立了三个实效科研课题：《怎样在低段数学课堂中培养学生倾听的习惯》、《怎样提高教师课堂评价的有效性》、《怎样营造让学生积极参与的课堂氛围》通过查阅资料，结合课堂实际教学，课题的研究初步取得了一些成果。

3、认真抓好了家常课的听课活动。要提高教学质量关键在于提高家常课的教学水平，本期分年段开展了家常课的听课活动，活动中老师们积极参与，并针对每个人的课堂提出改进意见，取得了很好的效果。

4、积极开展了网络研修活动。本期老师们积极在涪城教育信息网与A61上参与网上研修与讨论，同时还创建了我们自己的石小数学QQ群，大家一起畅所欲言讨论非常热烈。

二、专家引领自主实践

1、复习课一直是数学课堂中的薄弱课型，本期为了突破这一难点，特邀请教研室黄主任与南小杨老师到我校参加《如何上好复习课》的主题研讨会。活动先由我校青年教师陈伟与王丽娟老师献课两节，两位老师就自己对《怎样上好复习课》的理解在课堂上做了精彩诠释。课后，黄主任和杨老师针对如何上好复习课，给我校数学教师做了具有引领性的讲座。通过聆听专家的讲座，老师们明白了复习课与练习课和新授课的区别，知道了复习课应当抓住的几个点位，明确了今后努力的方向。

2、我校与杨家小学数学组展开校际联谊研修活动。为了加强学校教研组相互间的联系，更好的促进我校校本研修的发展，我们石塘小学数学教研组与杨家小学数学教研组于12月15日，在杨家小学一同举行了数学教研活动。

本次活动由双方各献课一节，课后教研室黄大成主任针对两堂课做了精彩点评并给予了高度评价，他认为这种活动有利于增进校与校之间联系，可以开阔眼界，取长补短，尤其对于增强学校的校本研修有很大帮助，希望两所学校能将这个活动长期有效的坚持下去，争取取得更好的效果。

**员工个人年终总结模板篇7**

回顾一年来的工作，自己作为一名\_\_的销售员，在领导的指示下，不断的向着更稿的地方攀升。在工作中，也经历了不少的事情。忙碌的工作中，指尖也抓不住时间的流沙，转眼间，这一年已经成为了过去!

现在新的一年开始了，看着过去一年经历和留下的成绩，尽管感到有些不舍，但是我们还是要继续前进。但是在此之前，我要对自己这一年来的经历做一个工作总结，希望通过自己的总结，能更好的完成自己在下一年的任务。我的个人工作总结如下：

一、明确发展路线，紧跟公司发展

近年来，公司正处于高速发展的道路上。为此，对作为销售员的我么，也在不断的提高要求，提高工作目标。为了能更好的在过去这一年里完成工作，我在工作中严谨的学习领导讲话，认真吸取公司的发展方向，和目标，并在领导安排的培训中努力的发展自己，提升自己的工作能力，提升个人的工作成绩。

在期间，我还结合自己的优势，积极的转变自己的工作方式。为此，我在工作内外都积极的提升自己的，并向优秀的同事看齐。在于同事们的交谈学习中，我吸取了很多的优秀经验，并通过不断的实践锻炼，将适合的经验和方法带入自己的工作，提升个人的工作能力。

二、积极的扩展自己，提升个人的能力和认识

在工作外，我努力的通过各种方式提升自己的销售能力，除了参加培训，以及和同事们的讨论。我还养成了写总结的好习惯，将自己的不足和优势都记录总结，提升个人的认识，并积极的去发展或改正。

此外，我还积极的去了解我们公司产品的详细情况，对产品的生产和效果有了更深的了解，这不仅仅是为了在推销的时候能有更多的说法，也是为了让自己更加的了解我们的产品，增加自己的信心。同时，我还不忘去学习业界同行的产品，互相对比，找到自己的优势和不足，为自己的推销工作做好计划。

三、个人的不足

反思一年来的情况，自己的问题就是在顾客的维护中没能做细。自己一心放在产品和自己的身上却没能做好客户的维护，这对销售来说是非常不应该的!为了能在销售路线上更有突破，我必须改正自己的错误!

四、总结

时间过去的很快，作为销售人员，我必须更加努力的抓紧时间，去提升自己，让自己进步!这样才能在激烈的市场竞争中取得自己的一席之地。

1、想要收获，必先给予

一个合格的销售员，不是把东西卖出去就行了，而是与客户建立良好的渠道，让客户信任，愿意一直合作，才知我们销售人员该做的事情。一锤子买卖是很难长久的，欧文在工作中也经常遇见其他销售人员销售产品的时候为了一时的利益放弃了长远的利益，在销售产品的时候虚抬价格，甚至做得非常明显，产品上面有标签，但是当付款的时候却要比标签上面的价格高出一些，虽然大多受客户不会看，但是也不是每一个客户都是傻子。

这样流逝的客户越来越多，让客户吃亏，最后吃亏的只会是自己。

我在工作的时候，会给客户想要的，尤其是第一次的客户，就是新客户，给他们想要的，用事实，用好的产品，让他们知道我们产品的质量，吸引他们来我们公司，同时也会附赠一些小礼品，那些小礼品都是一些价格低廉的，作为赠品卖给客户，有的是公司报销，更多的时候是我自己去购买作为赠品。

这样的做法收获的是客户的好感，在同一个销售地点我的人气就比较旺，也更受客户喜欢，因为我不但不占他们的便宜，还会给他们一些补偿，让他们能够得偿所愿，而不是一味的盘剥消费者，想要得到必先给予，有舍有得。

2、尊重送给每一个客户

客户是有感情的人，不是机器人，来到店铺或者商场时，应该给予他们足够的尊重，我们的产品不是的，竞争对手非常多，如果不尊重客户，我们的竞争对手一定会非常开心，因为他们可以得到更多的客户，我也有过被冷落不被尊重的经历所以非常清楚这一点，以前我去一家鞋店，去买鞋，店主，在招呼客人，但是却没有在意我，为了讨好另一个客户，却不招待我，这让我感到了生气，我当时的确有需求，如果店主来的话一定会成交一单，但是却错过了，所以我工作的时候对每一个客户都非常重视，无论是谁来不管买不买我都要保证不冷落任何一个客户，给予他们足够的尊重您能够，虽然有一些不买但是与以往想必买的人更多了。

**员工个人年终总结模板篇8**

一学期已结束过去，可以说紧又张忙碌而有收获。总体看，全体数学教师认真执行学校教育教学工作计划，转变思想，积极探索，改革教学，在继续推进我校“自主——创新”课堂教学模式的同时，把新课程标准的新思想、新理念和数学课堂教学的新思路、新设想结合起来，转变思想，积极探索，改革教学，收到很好的效果。

一、课程标准走进教师的心，进入课堂

我们怎样教数学,《国家数学课程标准》对数学的教学内容，教学方式，教学评估教育价值观等多方面都提出了许多新的要求。无疑我们每位数学教师身置其中去迎接这种挑战，是我们每位教师必须重新思考的问题。开学初组内组织教师学习了新课程标准及低年级教材培训学习。有效的学习对新课程标准的基本理念，设计思路，课程目标，内容标准及课程实施建议有更深的了解，本学期各年级在新课程标准的指导教育教学改革跃上了一个新的台阶。

二、课堂教学，师生之间学生之间交往互动，共同发展。

本学期我们每位数学教师都是课堂教学的实践者，为保证高效课堂的有效落实，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索的数学学习环境，在学生获得知识和技能的同时，情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把数学教学看成是师生之间学生之间交往互动，共同发展的过程，组织了同课异构的教研活动，在教研组长的带领下，紧扣新课程标准，和我校学生的实际情况，进行了不同的教学活动。

在有限的时间吃透教材，分工撰写教案，以组讨论定搞，每个人根据本班学生情况说课、主讲、自评;积极利用各种教学资源，创造性地使用教材公开轮讲，反复听评，从研、讲、听、评中推敲完善出精彩的案例。收到良好的效果得到领导和老师的肯定。实践表明，这种分合协作的备课方式，既照顾到各班实际情况，又有利于教师之间的优势互补，从而整体提高备课水平，课前精心备课，撰写教案，实施以后趁记忆犹新，回顾、反思写下自己执教时的切身体会或疏漏，记下学生学习中的闪光点或困惑，是教师最宝贵的第一手资料，教学经验的积累和教训的吸取，对今后改进课堂教学和提高教师的教学水评是十分有用。十一月中旬我们数学组分两期进行了数学兴趣活动，开学第四周我们组内每人上了一节组内公开课。大家及时反馈并有专整理课堂实录，上课教师及时反思整理教案。在外听了两次全国优秀教师优质课，听课后及时进行了分享并且老师们写了反思和课堂课堂实录。

三、创新评价，激励促进学生全面发展。

我们把评价作为全面考察学生的学习状况，激励学生的学习热情，促进学生全面发展的手段，也作为教师反思和改进教学的有力手段。

对学生的学习评价，既关注学生知识与技能的理解和掌握，更关注他们情感与态度的形成和发展;既关注学生数学学习的结果，更关注他们在学习过程中的变化和发展。抓基础知识的掌握，抓课堂作业的堂堂清，采用定性与定量相结合，定量采用等级制，定性采用评语的形式，更多地关注学生已经掌握了什么，获得了那些进步，具备了什么能力。使评价结果有利于树立学生学习数学的自信心，提高学生学习数学的兴趣，促进学生的发展。本学期我们在作业评价方面做了一些尝试，做法是日评、周评、月评一条 龙，老师评、学生评、小组评、家长评一 条龙，老师对一日作业做出评价，学生自查后对评价结果登记在作业情况扉页栏中，周五下午学生以小组评定等级后带回家，有时把班里同学好的作业带回家，双休日家长对孩子一周的学习、作业进行评价、了解、对比后对孩子的学习提出要求坚持以教学为中心，强化管理，进一步规范教学行为，并力求常规与创新的有机结合，促进教师严谨、扎实、高效、科学的良好教风及学生严肃、勤奋、求真、善问的良好学风的形成。五环节的考评主要形式有以下四个：

1、自检——管理上，努力体现以人为本的思想。要求每位教师对照有关制度，检查自己所有的职业表现是否规范、得体。

2、互观——由组长牵头，组员间互观交流，取长补短，加强随机教研。

3、校查——A随机查：管理人员进课堂(通知听课、推门听课、跟踪听课)，听课、看教案、查作业、查学生学习习惯、态度、效果等一条 龙式的检查。B集中查：每月对不同年级、不同常规项目集中抽查。

坚持每月一次的常规检查工作，矫正疏漏，抛砖引玉，反馈检查情况，并书面写出检查结果及时上交教务处，增大考核透明度，把常规工作抓严、抓细、抓实，促进教学管理的良性循环。

全体数学教师从点滴入手，了解学生的认知水平，查找资料，精心备课，努力创设宽松愉悦的学习氛围，激发兴趣，教给了学生知识，更教会了他们求知、合作、竞争，培养了学生正确的学习态度，良好的学习习惯及方法，使学生学得有趣，学得实在，学有所得，向40分钟要效益;分层设计内容丰富的课外作业，教法切磋，学情分析，“一得”交流都是大家随机教研的话题，新老教师互学互促，扎扎实实做好常规工作，做好教学的每一件事，切实抓好单元过关及期中质量检测。真正将考试作为促进学生全面发展、促进教师提高改进教学的手段。

一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。我们将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把工作搞得更好。

**员工个人年终总结模板篇9**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾加入纳智捷的这小半年的工作历程，作为纳智捷的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和东兴人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持!

一、20\_\_年工作总结：

从进公司以来截止20\_\_年x月x日，共有x个客人有潜在意向，积累C级客户x名，B级客户x名。

忙碌的20\_\_年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

10月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在10月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理论基础。

11月份，由于参加实际操作能力不强的原因，导致11月份仍未达成交易。但总公司组织的新员工培训让我结识了全国各地的销售同仁，增长了不少销售知识。在公司领导的支持及同仁的帮助指导下，接待了不少客户，并在其中发掘了不少潜在客户，对未来的销售奠定了第一块“基石”。

12月份，在前两个月的理论知识及实际操作的基础上，本月成交了我进入销售行业里的第一笔交易。并且，在此基础上，又追加了两笔订单。但是，这并未达到月初公司对我所定下的目标。反思其原因，是因为自身实际操作能力不足，及中旬的心理变化，稍有懈怠，针对新客户，未积极跟踪，导致中旬成交量低。

对于20\_\_年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深汲取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

二、20\_\_年工作计划及个人要求：

1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户。

3、发掘\_\_等区域目前还没有合作关系往来的新客户。

4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍。

6、试着改变自己不好的处事方法以及别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**员工个人年终总结模板篇10**

一年来，本人热爱教育事业，坚持\_\_的教育方针政策，在工作中认真执行，服从学校安排，坚持从小事做起，不说空话，不搞形式，认真做好自己的工作，以实际行动落实\_\_\_\_示范岗要求。

在教学中，本人重点从备课、上课、作业三个环节来搞好教学工作。所任教班级的学生普遍基础差，学习习惯也不好，教学的组织就比较困难，教学的有效性也不好，怎样有效的组织教学，提高教学效率就成为我这一年工作的目标。在备课中和备课组一起努力，研究教学内容、教学方式，上好每一堂课，特别是课堂反馈环节，每个习题我都认真的选择，照顾到班级不同层次的学生，让每个学生都能有所收获。针对学生解计算题能力差的问题，每节课我都抽出一点时间，将作业中的普遍问题处理一下，让学生能够逐渐养成解题的良好习惯，培养学生学习兴趣。在课余时间，对班级中的部分同学，坚持面批作业和辅导。通过不断的努力，学生在学习态度和效果上都有明显的提高。在工作中，坚持学习，通过对教学中发现的问题进行研究，提高自己的教学针对性和有效性，例如如何让学生自主的开展实验研究，探究性教学中存在的误区和对策，物理校本教材《生活中的物理》的编写等。在教学中不断地研究和反思，通过研究和学习提高自己的教育教学水平，适应现代的教育形式和社会要求。

在自己分管的工作中，本人首先是服从学校的安排，将学生安全放到首位，坚持和学生沟通，家长沟通，与班主任沟通，及时了解学生的实际困难，帮助学生。从管理的角度加强制度建设，对学生的请假制度、卫生环境的检查，学生的常规检查等多方面制度化，工作常规化。由于住宿生的工作事无大小巨细，事情涉及到方方面面，工作中有许多不为人知的困难。对学生的请假制度、卫生环境的检查，学生的常规检查等多方面制度化，工作常规化。由于住宿生的工作事无大小巨细，事情涉及到方方面面，工作中有许多不为人知的困难。做好每天的常规工作是我的一贯要求。

大到学生的行为习惯和学习习惯教育，人生理想教育。小到每天晚上的学生检查，每天都做同样的事。没有惊天动地的所谓大事，只有每天学生的检查管理。没有在众人面前的表态和哗宠，只有每天从早到晚的实实在在的工作。没有大会上的全面布臵工作，只有晚上住宿生的小会和交流。没有每周的固定会议议程，只有每晚必做的检查。没有毕业典礼的隆重与永恒，只有学生走后凌乱和祝愿。

在这一年的工作中，工作有一点成绩，很多地方还是有值得思考的地方，在工作中如何让教育教学能够适应时代的要求，在群众中更好的带好头，发挥\_\_员的战斗堡垒作用，还是有很多可以做的。

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