# 代练结束工作总结模板(优选20篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-10-13

*代练结束工作总结模板1各位领导，同事们，大家好!\_\_年，极不平凡。18大胜利召开，国民生产总值持续增收，我厂在此大好形势下也取得了长足的发展。在总厂的正确领导下，我们齐心协力谋发展，勤勤恳恳攀高峰，可喜的是一座分厂正式运营，更可喜的是就在我...*

**代练结束工作总结模板1**

各位领导，同事们，大家好!

\_\_年，极不平凡。18大胜利召开，国民生产总值持续增收，我厂在此大好形势下也取得了长足的发展。在总厂的正确领导下，我们齐心协力谋发展，勤勤恳恳攀高峰，可喜的是一座分厂正式运营，更可喜的是就在我厂附近。此时此刻，我们会记起过去的点点滴滴，是感动，或者是兴奋。以下，是我对本年度工作情况的总结。

1、严抓质量关。质量是企业生存之本，作为管理团队的带动者，我严格跟进产品质量监督，仔细地检查产品各个环节的质量，发现问题，及时处理，对相关责任人给予处罚，让员工真正认识到质量的重要性。

2、\_\_年是我厂的第二个工作年，质量有所增长。我们吸取前年缺少经验的教训，定时请总厂质量部门的相关人员来交流学习，提高我们质量监督和检测方面的能力，使部门各人员都掌握多种质检技能，从而使我们在质检工作中，能及时、有效的进行判断，弥补了工作量大人力不足的缺陷，保证了部门工作的正常运转。

3、工作更加细致化。在每周的工作例会中，我都会积极的提出自己在工作中发现的问题和对质量要求的意见，并且在产品的每一个环节，我都力求做到了然于胸。平时，也会向其他同行和同事虚心的学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强自己的责任意识，从而更好的提高自己完成工作的质量和标准。

4、在生产流程的控制方面，我严格地控制原材料、半成品、成品的检测标准，注重过程体系的监控，在产品检验工作的具体过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式。由于我们产品比较特殊，一旦做成成品之后才发现有质量问题，会给公司带来很大的损失，为避免此类情况的发生，在每天下午，我积极召集后工段和前工段的组长主管，一起看试装产品，共同研讨产品生产过程中可能存在的问题。

5、发扬民主，公开，公平的决策，及时和一线员工进行沟通，了解他们的困难，尽可能地予以解决。在例会中，都会给他们安排一定的发言时间，共同分析问题，解决问题，这有利于公司各部门的通力合作。效果很显著，员工流失现象也得到有效控制。

展望\_\_年，我们会继续发扬民主、公开、公平的管理经验。同时还会致力于做好以下几点：

1.继续维持生产队伍的稳定。因为员工队伍的稳定是企业开展正常生产经营活动的关键因素。

2.重视安全生产。增强员工安全生产意识，加强员工消防知识的培训工作。

3.进一步加大和总部的交流力度，实现高效、有序的发展。

最后，谢谢董事长 ，总监，和在座的各位领导，同事，一年来的鼎力支持。在崭新的一年里，预祝\_在各位的坚强带领下，会更快、更高、更强，实现新的跨越!

我的总结完毕，谢谢大家!

**代练结束工作总结模板2**

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，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，cssm大安防的明天更美好!

**代练结束工作总结模板3**

在复习备考工作按计划进行了一段时间后，我们在08年 10月24日及时召开了年级家长会，向家长们通报了我们在高三年级复习中所做的工作及今后要做的工作，并向家长提出了一些建议和要求，由于各班主任的充分准备，本次家长会开得非常成功，为调整学生的学习积极性实现对学生的全方位教育起到了积极的作用。孩子的教育离不开家长，高三年级的教育更离不开家长，只有家校紧密联系，加强沟通和协作，共同促进，我们的教学才能得到广大家长和社会的支持，教师的教学热情、学生的学习积极性和主动性才能得到充分的调动，我们的工作才能取得预期的效果。

xx年5月21日，我们召开了第二次年级家长会，对高考前两周学生的学习、生活及心理等方面工作进行了详细安排，在本次家长会上，我们提出了“高考就是战斗，战斗需要预案”的备考理念，我们详尽讲解并指导了预案中应该包括的内容。许多家长为此非常感动，有位家长在会后对我们说“你们的工作太细致了，这些孩子真要好好感谢学校”。通过这次家长会，我们再次为家长和学生营造了“考前多一些准备、考中多一份自信、考后多一份收获”的良好氛围。因为，我们工作的扎实有效，许多学生带着自信走进了考场，也赢得了一年以来自己的最高成绩

**代练结束工作总结模板4**

1、在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好!

2、新的一年里，要继续认真学习xx大文件精神，以“”思想指导工作，坚持解放思想、实事求是、与时俱进、开拓创新，为学校的发展做出新的努力。

3、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，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献!

4、新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。

5、在今后的工作中，我队将一如继往地对安全工作狠抓落实，加强对员工的安全教训，提高全员安全意识，更好地完成上级下达的各项生产任务。

6、新的一年已经来临，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，开创教导工作的新局面，争取取得更好的成绩。

7、总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在爱心社弥足珍贵的珍藏。相信爱心社的明天会更好!

9、一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长!相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功的!

10、在20xx年的工作中，我会尽我的全力来参加工作的，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空!

**代练结束工作总结模板5**

“万事德为首”。主体性德育告诉我们，每个个体德性的获得，从根本上讲，必定是自我要求、自我锻炼、自我提升的结果。没有自身的道德要求和亲身的道德实践，道德自律就只能是一个虚拟的幻想。因此，真正意义上的学生自主管理，应当是一个从他律到自律的过程；真正意义上的德育工作，也应当是以关注学生的发展为根本，注重德育渗透，根据学生不同的学习基础、心理素质、智力和非智力因素，设计和安排活动，从而使每位学生都得到充分的发展。

时间很快，一个学期就要结束了，所有工作也进入了最后阶段，回首这一学期，收获颇多，现将这学期的教学做个总结，既是对过去经验教训的整理，也是对未来的提醒。

本学期我担任了6个班级的地理教学工作，任务量比较多，但课时不多，各班成绩水平也不一样，各班进度稍有不同，但各项教学活动开展井井有条，复习工作顺利进行，不负学校期望。现将一学期的具体工作总结如下：

**代练结束工作总结模板6**

课堂教学是学校教学工作的中心环节，加强课堂教学的教研教改，改革课堂教学模式，向课堂教学要质量是我校教育教学改革的关键。

1、以教研新思想统领教学改革。广大教师广泛坚持教师是研究者、课堂是实验室、问题即课题、过程即成果的教研新思路，以“巩固与发展、借鉴与创新并举”的原则，注重课题的衔接关系，注重理论与实践结合的关系，努力做到“教”“研”相长，形成了有自主特色的课题理论和教研体系，教研组的职能得到了充分发挥。我校教研组每周一次备课会，每次备课会做到“三定”“三研究”“四统一”。“三定”即定时间、定内容、定中心发言人；“三研究”即研究重难点、研究双基、研究教法；“四统一”即统一教学目标、统一作业分量、统一测试内容、统一教学进度。

2、多渠道、多层次开展教研活动。一是广泛开展听评课活动。我们积极推行教研组“同课异构”集体听课和推门随机听课活动，规定领导的每周听课节数，每节课都进行了集体评课。在共同提高的同时，发现了一批如^v^霞、王红玉、刘卫芳等新人。学校在本着“发现新人，培养新人，成就新人”的原则，积极搭建“名师铸造”平台，努力实施“青蓝”工程。本学期我们推荐了靳红梅、胡金亮教师参加市讲课比赛，都获得二等奖。二是大力开展优秀教师的示范课。我们成功地举办了和武汉市育才美术高中的双边教学交流活动，并产生深远的影响；开展优秀教师的复习示范课研究活动，对调考、高考展开了有益的探索。三是开展青年教师汇报活动。本学期我们组织了35岁以下的“三新”教师开展汇报课、论文评比、课后反思、考试考核等，使得青年教师的教学水平有了长足的提高。

3、竞赛、备考研究常抓不懈。教学质量是学校的生命线。我们长期以来坚持对竞赛、备考的研究，重视教辅资料征定和高考信息提的收集，在过去成绩的基础上提出了“两落实”、“两渗透”、“两跟踪”。“两落实”即课堂辅导内容落实、课后作业落实；“两渗透”即课堂教学渗透竞赛内容、学科之间互相渗透；“两跟踪”即领导跟踪辅导老师、辅导老师跟踪辅导对象。通过我们全体教师的努力，20xx年首届高考和艺术联考，我校均取得了娇人的成绩；学科竞赛获奖人数也倍增，学校教学质量全面提升，社会影响不断扩大。

**代练结束工作总结模板7**

\_\_县地处湘中丘陵，是一个农业大县，是全国粮食生产主产县和先进县。全县农业人口万人，其中劳动力万人。20\_\_年全县外出务工人数万人，占农村劳动力，外出经商就业人员2.万人，占农村劳动力。劳务收入总额亿元以上。通过阳光工程培训的农民，外出打工比没有培训的农民一年多工资5元左右。20\_\_年，我们在认真总结去年经验基础上，继续坚持“政府推动、部门监管、学校主办、农民受益”的原则。一是规范基地招标，广泛开展公示。二是制定实施办法，签订培训协议。三是加大宣传力度，上好第一节课。四是狠抓教学管理，提高培训质量。五是部门配合管理，扎实搞好档案。六是搞好学员就业，优化跟踪服务，共招收学员2人，转移就业1892人，就业率，减免直补学员学费54万余元。

>一、规范基地招标，广泛开展公示

县阳光办按照20\_\_年《\_\_省农村劳动力转移培训阳光工程基地认定办法》的要求，坚持公开、公平、公正的原则，20\_\_年6月上旬在县电视台向全县发布了阳光工程项目招标公告。公告内容包括认定时间、认定条件、认定程序、报送材料和受理机构等，并组织专家对学校的申报材料进行评审，对学校的校设校具、教学设施、师资力量、联系安排就业能力、服务承诺、单位信誉、收费标准及学员生活条件等进行实地考察后，采取招标评审的办法，从12所具有转移就业能力的学校中确定了\_\_学校、\_\_驾校、\_\_中专、\_\_学校、\_\_学校、\_\_职业技术学校、\_\_基地等7所学校定为阳光工程培训基地。

我们对项目实施实行公示，向社会公开，请社会监督。采用电视公告、通告公示等不同形式进行公示。公告内容包括阳光工程政策、培训机构名单、培训专业、财政补助标准、服务承诺、监督举报电话等。每个学员在培训基地报名时就能得到县阳光办统一印发的阳光工程宣传资料，让学员一进校就了解到阳光工程的意义、培训内容、收费标准和补助标准。

>二、制定实施方案，签订培训协议

为了保证我县阳光工程的顺利实施，根据20\_\_年《\_\_农村劳动力转移培训阳光工程项目管理办法》的精神，针对我县农村劳动力素质状况和市场需求，制定了我县阳光工程项目培训计划、实施办法。根据各培训基地的培训转移能力，把省阳光办下达给我县2人培训转移任务分解到各培训基地。县阳光办与各培训基地签订了培训转移就业协议，明确了双方责、权、利。培训基地根据各自的情况设置专业，分别制定培训方案、教学计划和转业就业规划。

>三、加大宣传力度，上好第一节课

我县根据实际情况，采取了一系列的宣传措施，把“农民学技术，政府给补助”的优惠政策送到千家万户。一是通过报刊、电视等新闻媒体进行宣传发动，利用《农事指南》电视节目专题报道阳光工程的目的、意义、内容和方法。二是印发宣传资料6多份，张贴到各乡镇、交叉路口、中学门前，每个培训学员报到时发一份。三是学校招生时，发动教职员工走村入户，宣传阳光工程的优惠政策。四是在县里的会议上讲解实施阳光工程的内容和方法。五是培训基地举办《感谢您――阳光工程》为主题的文艺晚会，使阳光工程家喻户晓，为工作顺利开展营造了氛围。

各培训基地每个培训班开学的第一节课，由县阳光办的同志来讲，一是宣传国家实施阳光工程的重大意义、培训对象、培训专业、培训方法、收费标准和财政补助标准等。二是对照名册核定学员身份。三是发放代金券，并介绍代金券的使用方法和填写方法，要求学员当时把代金券填好，及时上交。

>四、狠抓教学管理，提高培训质量

各培训基地的办学宗旨是：以人为本，办学为民。为了促进农村经济发展，把以市场需求为导向，以转移到非农产业就业为培养目标。为保证学员转移就业，稳定就业，就要把学员培训成一个有一技之长，能自主创业，在思维方式、生活方式和思想道德观念等方面融入城市，成为城市“市民”，实现由“村民”向“市民”转变。

1、抓好思想道德教育。一是结合进城务工手册，向学员进行法律、法规、职业道德教育，使学员进城务工时做一个合格的“市民”。二是用飞速发展的社会主义现代化建设成就鼓励学员，使学员知道，求生必须求知。三是用人才竞争、尖端科学高速发展的现实教育学员走好自己的人生之路。四是用一专多能的致富典型激励学员，要他们坚定信心，面对现实，克服困难，勇于登攀。

2、培训一专多能人才。根据人才市场需求导向，开设了农用车驾驶、汽车驾驶、计算机及应用、电子电工、服装缝纫、特种作业、市场营销、机构制造、建筑工等专业。为了提高学员的技能知识，根据用人单位需要什么专业人才，就培训什么技能，确定培训时间和教学计划等，采取封闭式管理，实行“五个一”工程教学，即要求学生做到：树立一个好形象，练一笔好字，写一手好文章，说一口流利的普通话，掌握一门专业技术。在上好专业课的同时，增开语文、交际英语、普通话、口才等课程，使学员真正成为一技多能人才。

3、坚持理论与实践相结合。按照教学计划，做到边学习边操作，学用结合，严格考试考核，做到理论考试和技能考核并重，保证培训效果，真正使学员学到一技之长。

>五、部门配合管理，扎实搞好档案

农村劳动力培训转移是一项涉及面广、工作量大、惠及农民的新兴工程。为了加强项目的实施监管，领导小组就阳光工程的组织领导，部门职责、项目的申报、经费落实等召开了协调会，各成员单位积极配合，通力协作，共同推进工程实施。农业局是阳光工程的主管部门，具体负责阳光工程的日常工作，负责拟定培训项目的实施办法、培训结构的招标和认定，监督检查培训单位的培训工作，开展对培训效果的评估验收，反馈培训工作信息等。财政部门负责落实培训补助资金，严格做到专款专用，使财政的资金直补给农民学员。劳动部门负责督促鉴定机构开展职业技能鉴定，并酌情降低鉴定等收费标准。其它有关部门都要为农村劳动力培训转移开绿灯、搭平台，为农民转移就业传信息、维权益。我县农村劳动力培训转移工作形成了政府推动、部门联动、齐抓共管的良好局面。

**代练结束工作总结模板8**

加入浙江\_\_家具公司也有十个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从\_\_公司到现在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.来本公司感觉自己没有进入状态,找不到方向,但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户,拜访的客户多了总有需要我们的产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中,经过相互讨论与仔细的听取讲解,针对具体细节问题找出解决方案。.通过公司对专业知识的培训与操作,，这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断,虽然有时附出的劳动没有得到结果,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人。

在\_\_家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些导购心得与工作情况总结如下：

导购心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的导购人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，导购产品先要导购自己，认同产品，先人品后产品。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及导购人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具导购员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是导购员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习导购员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20\_\_,展望20\_\_!祝浙江\_\_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**代练结束工作总结模板9**

6月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向x总x店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长xx深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在xx升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

**代练结束工作总结模板10**

（一）存在问题

（1）教研的气氛不浓厚，在市里有知名度的教师少。

（2）部分教师的教学理念滞后，具体说来，心中没有学生，学生缺乏思考、反思的时间，甚至有的教师不愿改变自己的教学方式。

部分教师一讲抓紧学生的学习就死抠学生的时间，进行题海战术，而不会意识到自己该提高课堂效率，该精心备课。

（3）教师的学习风气不浓，读书意识不够，部分青年教师成长缓慢甚至存在较大的问题。

（二）努力方向

1、采取切实可行的措施促使教师的教学理念与时俱进，强调并落实以学生为主体的课堂。

2、以学校为主体落实青年教师的培训、跟踪、考评工作，抓好骨干教师的示范作用，建立教师的成长档案袋。

3、抓好教师的读书工作，提高教师的底蕴。抓好教师的听课，加强教师之间的互相学习。

4、研究并落实学生的学法指导，学生学习习惯的养成工作。

当了一个学期一年级班主任，有了一些粗浅的认识，也有了一些深切、真实的体会：孩子的事特小，需要老师嘴勤、腿勤、手勤、甚至还要耳聪目明。可以这样说，一年级班主任是一个教师修炼耐性和爱心的最好机会。现将一学期以来的班级工作情况总结如下：

（一）、常规教育重点抓。

刚踏入一年级的小学生，对于学校的日常生活和学习还不太适应，每一项规章制度对于他们来说是极其陌生的。为了使学生能够及早进入角色，适应学校的生活，在日常生活中我经常有序的引导，并时时处处向学生进行有针对性的常规教育。从以下几点入手：

1、充分利用班队会及晨会的时间学习《小学生守则》和《小学生日常行为规范》，学习的过程中让学生知道什么行为是对的，什么是不对的，使学生养成良好的学习和生活习惯。

2、合理利用午休时间，重大节日，加强学生的德育教育。这学期利用教师节，国庆节，少先队建队日和元旦等重大活动举行了一些有意义的主题班会，使学生懂得做人的道理，培养其爱国主义情感。同时，让学生在各种活动和劳动中学会合作，学会生活，学会学习

3、充分发挥各项活动中的教育阵地的作用，增强学生的荣誉感，使学生心中有他人，有集体。比如：我充分发挥教室内墙教育作用，采用“好习惯成就好未来”栏目进一步规范学生的行为习惯。对于学生的书写读的姿势，在课堂上随时提醒与帮助。

（二）班级纪律要加强。

一个班级，要想有良好的班风，必须要抓班级纪律才行。因而，我强化以下工作：

1、课堂纪律

首先师生共同制定一年级3班班规，并制定相应的奖惩办法。这样学生既感到有趣，又有动力，而且可以在不知不觉中遵守纪律。

2、班团纪律

为了让学生养成良好的行为习惯，适应集体生活，我在班级开展”常规小标兵”评比活动，使学生不仅做到快，齐，静，而且能够进行自主管理。

3、课间纪律

课间是学生轻松休息的时间，良好的课间纪律将会给整个校园带来活跃而轻松的气氛。课间设立纪律组长，监督自己的组员不大声喧哗，不追逐打闹。

（三）、给予孩子班级管理的机会。

在班级管理中，成立了纪律组长，负责自习课和课间秩序；卫生组长，负责班级卫生巡视，中午组织学生进行简单清扫，安排学生擦黑板体育委员；体育委员：组织学生上学、放学路队；眼操管理员组织学生做眼操；图书管理员，组织学生有秩序拿书，看完书后整理图书；午饭管理员，组织学生有秩序拿饭。让更多的孩子参与到班级管理中。给予他们更多的机会与同学接触，与老师交流，有机会锻炼自己多方面的能力，个别孩子在班级管理中崭露头角。我在选拔这些孩子时，进一步观察并发掘适当的人选，为下学期成立班干部做好准备。有了这些孩子的帮助，班级的各项管理工作有条不紊地落实，良好的班风也逐步形成。

（四）卫生方面是重点。

本学期我一直注重学生各方面的卫生和班级卫生的保持。俗话说，病从口入，收拾好卫生，既能使身体健康，又能养成良好的生活习惯，还能创设一个良好的学习环境。

1、班级卫生：每天上午放学和下午放学后清扫教室，并设立卫生组长，每节下课后，进行检查与监督。中午安排学生进行班级卫生的简单清扫。

2、个人卫生：利用晨读时间，检查学生的个人卫生，不好的给予提醒。

（五）、及时做好与家长的交流勾通工作。

好多家长对孩子学习的重视程度跟孩子的学习成绩成正比。赢得家长对自己工作的支持就是班级管理教育工作最大的成功。为此，开学伊始的第一次家长会，我精心准备了开家长会的内容，在会上向家长介绍了学校对孩子的行为要求，对家长进行了教育观念和辅导孩子的交流，耐心地同家长分析了教育孩子的策略和方法，努力赢得家长的信任、支持和配合，共同探讨教育的有效方法，取得了家长的积极配合，实效明显。

之后，针对每一月学校和班级的教育工作和存在问题，我坚持用班级微信群及时反映班级工作和做小结，提出每一阶段家长配合落实的教育工作，这项工作为我在和家长的沟通和联系中提供了很多方便，孩子的很多教育问题也相继解决落实。

回顾一学期的班主任工作，还有很多不足，仍需要在不断反思和总结中改进，使孩子更快乐健康，使家长更满意放心。

一年结束，我知道自己这一年工作也结束了。在银行的这一年，我又成长了一些，对自己这工作，我越来越熟悉，有了这一年来的工作，我的经验更丰富了，对自己也更加信心了。现对我本年度的工作进行下面的总结：

一、工作情况介绍

我在银行的职位是前台的柜员，专门为客户进行储蓄服务，为客户存钱和取钱办理手续。在整年的工作里，我每天服务客户达到\_\_\_位，为客户存进银行的钱达到\_\_\_万元，取出钱达到\_\_\_万元。工作时，客户有疑问，我会耐心的回答，准确的进行回复，让客户能够接受到及时的信息，这也为银行吸引了很多的客户来我行进行储蓄钱财。工作虽然有些无聊，但是我也很努力的去做，帮助银行的工作正常运行，与大家相互配合工作，把柜员工作全部做好，给客户一个好的印象，给领导展示一个满意的结果。

二、规范操作，提高服务水平

本年度，我在工作时，越来越注重操作的规范，因为我发现操作越规范，办理各种业务也越快，客户对我的满意程度也越高。为此这一年，在岗位上的工作，是不断的规范操作，把流程规范，每一步的操作都尽量准确认真，服务客户也是越来越注重客户的感受，对待客户提的要求，我能够做的会认真达到，不能做的的，也会把问题呈给领导，在领导的指导进行下，把客户的要求完成。我每次面对客户都是微笑的，用最真诚的面容面对客户，让客户信任我。

三、持续学习，提高业务水平

这一年，即使已经有了几年的工作经验，但我明白时代总是在变化的，所以新一年出的相关工作新书籍，我都会去购买或借阅学习，就是不断去把理论给丰富起来，让自己在面对工作的变化能够及时应对，为客户办理业务时，能够给予客户准确的信息。我也向更多这方面的优秀人员学习，提高自己工作的业务水平和能力，以此更好去服务我的客户，为我行的发展进行更好的服务。

总之，在本年度的工作里，我所获得的成长，是以前一两倍，我更加坚定工作的信念，我也更热爱这份柜员的工作。我想把现在的工作做更好一点，所以未来一年，我依旧会更努力，会做好自己的新一年工作的计划，为之后的工作开辟新天地。

各位领导，同事们，大家好!

\_\_年，极不平凡。18大胜利召开，国民生产总值持续增收，我厂在此大好形势下也取得了长足的发展。在总厂的正确领导下，我们齐心协力谋发展，勤勤恳恳攀高峰，可喜的是一座分厂正式运营，更可喜的是就在我厂附近。此时此刻，我们会记起过去的点点滴滴，是感动，或者是兴奋。以下，是我对本年度工作情况的总结。

1、严抓质量关。质量是企业生存之本，作为管理团队的带动者，我严格跟进产品质量监督，仔细地检查产品各个环节的质量，发现问题，及时处理，对相关责任人给予处罚，让员工真正认识到质量的重要性。

2、\_\_年是我厂的第二个工作年，质量有所增长。我们吸取前年缺少经验的教训，定时请总厂质量部门的相关人员来交流学习，提高我们质量监督和检测方面的能力，使部门各人员都掌握多种质检技能，从而使我们在质检工作中，能及时、有效的进行判断，弥补了工作量大人力不足的缺陷，保证了部门工作的正常运转。

3、工作更加细致化。在每周的工作例会中，我都会积极的提出自己在工作中发现的问题和对质量要求的意见，并且在产品的每一个环节，我都力求做到了然于胸。平时，也会向其他同行和同事虚心的学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强自己的责任意识，从而更好的提高自己完成工作的质量和标准。

4、在生产流程的控制方面，我严格地控制原材料、半成品、成品的检测标准，注重过程体系的监控，在产品检验工作的具体过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式。由于我们产品比较特殊，一旦做成成品之后才发现有质量问题，会给公司带来很大的损失，为避免此类情况的发生，在每天下午，我积极召集后工段和前工段的组长主管，一起看试装产品，共同研讨产品生产过程中可能存在的问题。

5、发扬民主，公开，公平的决策，及时和一线员工进行沟通，了解他们的困难，尽可能地予以解决。在例会中，都会给他们安排一定的发言时间，共同分析问题，解决问题，这有利于公司各部门的通力合作。效果很显著，员工流失现象也得到有效控制。

展望\_\_年，我们会继续发扬民主、公开、公平的管理经验。同时还会致力于做好以下几点：

1.继续维持生产队伍的稳定。因为员工队伍的稳定是企业开展正常生产经营活动的关键因素。

2.重视安全生产。增强员工安全生产意识，加强员工消防知识的培训工作。

3.进一步加大和总部的交流力度，实现高效、有序的发展。

最后，谢谢董事长 ，总监，和在座的各位领导，同事，一年来的鼎力支持。在崭新的一年里，预祝\_在各位的坚强带领下，会更快、更高、更强，实现新的跨越!

我的总结完毕，谢谢大家!

按照集团公司关于提质增效工作的总体要求，XXX结合自身实际，以问题为导向，以对标为手段，针对管理中的重点领域和薄弱环节，扎实开展瘦身健体提质增效工作，积极应对严峻的XX市场形势，确保了全年任务目标的完成。现将XXX瘦身健体、提质增效工作总结如下：

**代练结束工作总结模板11**

在繁忙的教学实践工作中，注重自己的教学水平的提高与发展。自己主动学习教学大纲，高考说明，研究往年考题，主动去听课，特别到兄弟学校听课，取长补短，经常跟老教师一起研究一些难题，一起讨论某节课，某个知识点，某个考试要求，某个学生……在诸如此类的研究活动中，自己的水平得到一定的提高。

学期快要结束，一学期来我备课组得到学校领导、年级领导及本教研组全体教师的大力支持，不管多么难的工作，我本科组教师总是能够精诚团结，共同应对。正是这些使得我备课组的工作得以顺利、圆满完成。现将我备课组一学期来的主要工作总结如下，以供日后开展工作提供些经验。

**代练结束工作总结模板12**

（1）、严格执行重庆市课程计划，不随意增减课程和课时。学校想方设计开足开好体育、美术、音乐、信息等课程，严禁利用这些课时补\*其他文化课。

（2）、严格控制学生在学校的学\*时间。所有教师严格执行学校的作息时间表，不得提前和延后上下课，确保初中的学生每日有9小时以上的睡眠；确保学生每天有一个小时的体育锻炼。学校尽量安排好学生综合实践课，给学生自由活动的时间，在学生自由活动时间向学生尽可能开放各功能室和体育设施等。

（3）学校要想方设法，结合实施地方课程和学校课程，组织学生参加综合实践活动。要尽可能多的开发课程资源，给学生提供多种选择机会，让学生选择自己感兴趣的领域学\*。学校严禁利用综合实践活动课的时间给学生补\*文化课。

（4）教师的从教行为将更加规范。学校将利用每周的周前会的政治学\*时间，对教师职业道德教育进行规范。年级不得在节假日和休息时间组织学生集体补课。严禁教师组织、介绍、强迫、变相强迫学生参加有偿补课活动。

**代练结束工作总结模板13**

1．认真加强师风师德建设，倡导高尚职业道德

两年多来，我们坚持倡导并努力实践以“一种敬业爱生的奉献精神、学习互助的合作精神、奋勇拼搏的进取精神、探索开拓的创新精神、自求发展的自主精神”为内涵的“鄂高精神”，使之成为全体师生员工的行为准则和追求目标；且我们在教职工中深入开展研究学生、研究教材、研究考纲的“三研究”活动，开展热爱事业、热爱学校、热爱学生的“三热爱”活动，提倡为学生服务、为家长服务、为社会服务的“三服务”活动；进行“当人民满意教师”、“学为人师、行为世范”、“爱岗敬业、教书育人”等师德教育系列活动，认真签定师德师风承诺书，从而形成“事业第一，学校第一，学生第一”的良好风气。

2．扎实开展教研活动，提高教师专业素养

今年学校教研组每周举行一次备课会，每次备课会做到“三定”、“三研究”、“四统一”。“三定”即定时间、定内容、定中心发言人；“三研究”即研究重难点、研究双基、研究教法；“四统一”即统一教学目标、统一作业分量、统一测试内容、统一教学进度。我们积极推行教研组“同课异构”集体听课和推门随机听课活动，规定领导每周听课节数，坚持每节课都进行集体评课。我们还成功地组织了和武汉育才美术高中的双边教学交流活动，并产生深远的影响；开展了优秀教师的复习示范课研究活动，对调考、高考展开有益的探索；组织了全体教师开展随堂课、汇报课、论文评比、课后反思、考试考核等活动，使得青年教师的教学水平有了长足的进步，学校还特别重视引导教师进行反思性教学研究，强调教师的“自我反思”是校本研究的重要环节，通过自我反思，营造一种浓厚的研讨氛围，提高教师的教研能力，实现教师专业素养的`快速提高。

3．积极搭建“名师”平台，努力实施“青蓝”工程

学校本着“发现新人，培养骨干，成就名师”的原则，积极搭建“名师”平台，充分发挥教师示范、榜样、荣誉称号等感召力，充分发挥考核评价的功能，组织教师积极参加各学科优质课比赛、论文评比等活动，加强检查、衡量和审核，让每一位教师都有一个充分发挥的机会，从而使许多优秀教师脱颖而出，努力实现“青蓝”工程。

两年多来，我校共外派60余人次参加培训学习。深入学习九江一中的教学方法，深入探讨育才美高、黄梅国际育才、麻城博达的教学管理方法，借助青年教师培训会的研讨，利用《xx高教学资讯》的研究平台，使得教育教学呈现出良好的局面。同时，我们主动与教研室及时联系，争取教研室领导对我校给予教学工作的指导。通过听观摩课、评观摩课，上示范课、听张思中英语专题报告等，我校教师特别是青年教师进步很快。

**代练结束工作总结模板14**

首先我在思想上严格要求自己。“学高为师，德高为范”，在学生心目中树立威信，要有扎实的专业知识和广阔的知识面。还要在道德行为上以身作则。就要自己以身作则。

在教学方面，我认真负责，虚心请教，提高教学水平。做好备课上课。新教材注重培养学生的实际操作能力，和生活更加贴近，这就要求老师在备课讲课时加入生活元素。还要了解学生原有的知识水平，学习方法，习惯。我接手初二(1)班的英语，我首先做的是通过课堂观察课后了解和测验了解他们的基础，预测他们学习新知识会有哪些困难，采取相应的措施，考虑教法。包括如何组织教材，如何安排每节课的活动，和备课组的老师互相研究参考。课堂教与学的效率是关键。

在课堂上要合理组织好内容，优化教学手段，发挥学生的主动性，关注全体学生，注意信息反馈。创造良好的课堂气氛。但同时要注意对学生做到收放自如。不能让学生过于活跃，否则不利于控制课堂纪律，进而影响学习的效果。我觉得对于中国的教育考试制度，如果课堂上完全采用西方的教学方式，教学效果并不是很好。西方教育强调学生的社会适应能力，课堂上完全放开学生，让他们自由发挥。对于中国学生，这种自由与活跃会让一些学生忘了学习本质的内容。一节课上完了，虽然气氛很好，但也学不到什么。所以我选择传统与自由相结合的教学方式。课后通过对学生的作业，练习检查学生对知识的掌握情况，并在每次测验中总结学生的存在问题和薄弱环节，加以强调订正。让学生改正后告诉我为什么，确保他们真正懂。批改作业和测验一定要及时。英语是语言。困此，除了课堂效果之外，还需要让学生多读，多讲，多练。为此，在早读时，我坚持下班了解早读情况，发现问题及时纠正。课后发现学生作业问题也及时解决，及时讲清楚，让学生即时消化。另外，对部分不自觉的同学还采取强硬背诵等方式，提高他们的能力。

**代练结束工作总结模板15**

现代企业的店长是开拓市场的先锋力量，是企业形象的重要代表，必须具备良好的素质。家具店长应具备的素质概括起来包括以下四个方面：

1、精神

一个优秀的店长必须具备强烈的敬业精神，热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓。

2、知识

这方面的条件决定了店长的销售能力，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面：

1)商品知识要熟悉商场所有商品的生产工艺、质量特点(包括面料、材料、油漆等)功能(适合在何种环境和条件下使用)、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间、库存情况：了解商品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;

2)企业知识要掌握本公司的历史背景、经营理念、生产能力、产品结构、品种系列、技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。了解公司的销售情况及在各地区的销售网络。

3)用户知识了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对其家居环境布置的基本要求。

4)市场知识了解家具市场的环境变化、顾客购买力情况，根据销售过程中所搜集的信息及顾客反馈信息进行市场分析。

5)专业知识了解与家具有关的工艺技术知识;懂得家居文化、家具流行趋势，以根据与顾客交流中获得的信息了解其文化修养和审美情趣，有针对性介绍商品。

6)服务知识了解接待的基本礼节(注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识)细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

3、修养

由于店长直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以店长必须具备良好的修养：仪表大方、衣着得体、举止端庄、态度谦恭、谈吐有理、不卑不亢、使顾客乐于与之交流。

4、技巧

店长要根据本商场家具的特点，熟练运用各种技巧。要熟知顾客的购买动机，善于掌握展示与介绍产品的时机以接近和说服顾客，创造成交机会，甚至与客户成为朋友，促进潜在客户的形成。

店长对销售手段的运用和技巧的把握，是提高成交率、树立公司良好形象的关键。销售技巧包括以下几个方面：

1、引发兴趣

向预计购买者说明本商场商品能够满足他们的需要以及满足的程度使唤起注意。引发兴趣的主要方法;对商场的货品经常性地作一些调整并不断的补充的货品，使顾客每次进店都有鲜感;营造颖、有品味的小环境吸引顾客;当店内顾客较多时，选择其中的一位作为重点工作对象，并对其提问进行耐心、细致地解说，以引发店内其他客户的兴趣。

2、获取信任

对企业的产品和信任可进一步导致购买者作出购买的决策，店长为限得顾客的信任，应从以下几方面入手：

1)尊重顾客;把握其消费心理，运用良好的服务知识和专业使顾客在尽短的时间内获得作为消费者的心理满足。

2)如实提供顾客所需了解的相关产品知识。

3)在与顾客交流时，有效运用身体语言(如眼神、表情等)传递你的诚意。4)介绍商品时，以攻击其他同类产品的方式获取顾客对我们商品的信任，其结果只会适得其反，甚至使顾客产生反感的情绪。

5)谈问题时，尽量站在其他人的角度设身处地考虑具有很强的说服力。

3、了解顾客

店长在与顾客交谈时，可以其购买动机、房屋居住面积、家庭装修风格、个人颜色喜好、大概经济情况等方面着手了解客人的选择意向，从而有针对性的介绍商品。

4、抓住时机

根据顾客不同的来意，采取不同的接待方式，对于目的性极强的顾客，接待要主动、迅速，利用对方的提问，不失时机地动手认真演示商品;对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客，店长要耐心地为他们讲解本商品的特点，不要急于求成，容顾客比较、考虑再作决定;对于已成为商品购买者的顾客，要继续与客人保持交往，可以重点介绍公司的服务和其他配套商品，以不致其产生被冷落的感觉。

5、引导消费

在顾客已对其较喜欢的产品有所了解，但尚在考虑时，店长可根据了解的家居装饰知识帮助客人进行选择，告知此商品可以达到怎样的效果，还可以无意的谈起此类商品的消费群体的层次都比较高，以有效促成最终的成交。引导消费最重要的一点是店长以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费提供专业水平的建议。

6、处理意见

在销售工作中，经常会听到顾客的意见，一个优秀的店长是不应被顾客的不同意见所干扰的，店长首先要尽力为购买者提供他们中意的商品，避免反对意见的出现或反对意见降低至最小程度，对于已出现的反对意见，店长应耐心地倾听，如顾客所提出的意见不正确，应有礼貌的解释;反之，应有诚恳的态度表示感谢。

7、抓好售后

售后服务是一个比售货还重要环节，是企业与顾客处理好买家关系的很重要一环，他能建立消费者对企业的信任感，不但可以加强商家与已购买物品的顾客间的联系，促使他们成为“回头客”，同时老顾客也能影响到顾客，开拓更广市场，抓好售后服务可从以下几方面着手;

1)联系客户、保证服务。产品售出后，并不意味着买卖关系的中断，店长应继续定期与顾客接触，保持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，店长还要充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，店长应表示愉快接受，并及时采取改进措施。

2)记录、保存信息资料。企业销售部门通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料。店长应保存、记录的信息包括：客户的姓名、住址、联系方式、所购买的产品的名称、型号、规格、购买量、成交金额及顾客交谈的过程中其他有价值的信息(竞争对手投放市场的产品及其市场营销特点等)，销售过程中顾客购买和不购买和原因，对企业的产品提出了何种意见。

3)分析、管理关键客户。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在商场全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，店长在售后工作中将这类客户作为重点公共关系对象，是一种重要的营销手段;根据经验，有些在将来某一时间可能成为的客户，且具有关键客户的特征，可认为是潜在关键客户，这类客户也必须引起店长注意。

4)产品售后问题的处理。企业应尽量保证产品质量，避免发生售后的质量问题，但如有此类问题出现，店长接到投诉后，首先应诚恳的向顾客表示歉意，在最短的时间内至顾客家中了解情况后，及时与有关部门联系协商解决问题，并征求客户意见，直至客户满意，最后应对客户的投诉表示感谢。处理这类问题也应做详细的工作记录，以作为改善产品、提高质量的重要资料;同时妥善处理售后问题也是开拓市场、开发群体客户、树立企业良好形象的难得机会。

8、家具销售的10种开场白

推销员与顾客交涉之前，需要适当的开场白，开场白的好坏，可以决定这一次销售的成败。推销高手常用以下几种创造性的开场白：

1)金钱几乎所有的人都对钱感兴趣，省钱和赚钱的方法很容易引起客户的兴趣，如推荐特价、促销产品和参与活动。

2)真诚的赞美每个人都喜欢听到好听的话，客户也不例外，因此，赞美不失为接近顾客的好方法。赞美顾客必须要找出别人可能忽略的特点，而且要让顾客感觉你的话是真诚的，赞美的话若不真诚，就成为虚伪逢迎的拍马屁，这样效果当然不会好。

3)利用好奇心推销员制造神秘的气氛，引起对方的好奇，然后，在解答疑问时，很巧妙地把产品介绍给顾客。

4)举的公司或人为例人们的购买行为常常受到他人的影响。推销员若能把握住顾客的这层心理，一定会收到很好的效果。

5)提出问题推销员直接向顾客提出问题，利用所提出的问题来引起顾客的注意和兴趣。

6)向顾客提供信息推销员向顾客提供一些对顾客有帮助的信息，往往会引起顾客的注意。关心顾客的利益，也获得了顾客的尊敬与好感。

7)表演展示利用各种戏剧性的动作来展示产品的特点，是最能引起顾客的注意的。

8)向顾客请教现在是个专业社会，推销员可以有意就顾客职业方面一些自己不懂的问题去向顾客请教，一般顾客不是会拒绝虚心讨教的推销员的。而在讨教与传授之间，融洽的气氛自然容易建立。

9)换位方式站在客户的角度，向顾客提出申请中出肯的建议能得到意想不到的效果。

10)利用赠品很少人会拒绝免费的东西，用赠品作敲门砖，既新鲜，又实用

**代练结束工作总结模板16**

充分发挥政协的独特优势，切实做好各项联谊工作。加强联谊交往，增强人民政协的凝聚力，要充分发挥人民政协作为最广泛的爱国统一战线组织的作用，求同存异，把不同党派、不同阶层、不同民族、不同信仰的人在爱国主义和社会主义的旗帜下团结起来，团结一切可以团结的力量，在实现祖国统一和振兴中华的大目标下凝聚起来，努力增进全县人民的大团结、大联合。进一步加强海内外联谊，多渠道、多形式地做好对外联系工作。广交新朋友，不忘老朋友，为不断扩大我县最广泛的爱国统一战线作贡献。充分发挥政协的特点和优势，不断开辟、拓宽对外开放的新渠道、新领域，为我县经济发展和社会进步做出新成绩。

**代练结束工作总结模板17**

为了认真贯彻重庆市《关于进一步规范中小学办学行为升入推进素质教育的意见》精神，认真落实施市教育的“十项规定”和忠县教委《减轻义务教育阶段学生过重课业负担深入推进素质教育实施方案》（忠教育【20XX】63号），切实减轻学生的课业负担，进一步规范教育教学行为，全面推进素质教育，让青少年学生身心健康和谐的发展，结合学校实际，特制定本方案，实行科学减负，做到“减负不减责任，减负不减质量”。真正把学生过重的课业负担减下来，以保证学生的健康成长，保持良好的发展态势。

**代练结束工作总结模板18**

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自xx市场的50余名员工到xx市场超市的30名员工再到8月份xx超市六部门乙班40余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

**代练结束工作总结模板19**

(一)着力改进工作作风

工作作风的好坏是我们做好一切工作的前提，要严肃工作纪律，严格落实工作考勤制度，严肃查纠“庸、懒、散、软”现象;坚决纠正有令不行、有禁不止的现象，切实保证政令畅通;要切实增强事业心和责任心，领导干部要以身作则，带头抓落实，工作人员要爱岗敬业，积极做好本职工作。从而树立良好的质监形象。

(二)着力提升工作能力

要树立刚性执行理念，接受任务不讲条件、执行任务不找借口、完成任务不打折扣，形成雷厉风行、一抓到底的执行作风。要创新工作理念，拓展发展空间;要创新工作方法，找准质监工作与地方中心工作的切入点、结合点，积极作为;要创新工作机制，健全监管制度，完善应急处置预案，形成长效监管机制。

(三)着力提高工作质量

工作质量的提升是做好一切工作的基础，要建立健全岗位责任制，明确职责，量化目标，细化任务，优化措施，形成目标明确、任务具体、措施有力、运转协调的工作格局。此外，要勤于学\*，善于思考，提高文字质量。要确保公文文种、格式的规范统一，要注重语言的锤炼，精修细改，确保引文、数字、计量单位、标点符号等准确无误。

(四)着力增强工作效能

**代练结束工作总结模板20**

1、狠抓常规教学管理，渗透先进教学理念。为落实常规教学管理，提高教育教学实效，学校向教师提出了“向课堂要质量”、“研究学生，研究教材，研究高考”、“管教要管道”、“管理就是质量”的口号，并将这些理念落实到常规教学管理的各个环节过程中，成效显著。全面要求教师精心设计、准备好每一堂课，明确导向要求，体现高考的要求和素质教育的内涵。教务处按照市教研室的要求制订了学校教育教学工作计划，对教师的备、教、批、辅、改、研都明确的提出了数量和质量要求，并分阶段进行检查和验收，真正实现抓常规、、重过程、强管理。

2、改革常规教学检查方法，突出过程管理。教学检查做到了阶段性检查和终结性检查相结合、集体检查与个体抽查相结合。我校教师常规教学今后要接受五个方面的检查，即每周备课组集体检查、每周年级抽查一个备课组、每周校长抽查一个班、期中期末大检查、教研室视导等，并通过检查抓落实、促提高；通过检查抓规范、促质量。

3、加强常规教学分析，提高教学质量。各年级、各班普遍重视了考后质量分析，及时召开年级质量分析会、期中期末表彰会、教研会等，对取得的成绩及存在的问题进行深入细致的研究，分析教情、学情、班情，因材施教，拔高尖子生，转化边际生，鼓励后进生，辅导特长生。从学生的发展出发，在考试内容与形式方面进行积极的探索，实现了学生评价的多元化，逐步形成了具有特色的质量评价体系。

4、彰显人性化管理，实行绩效挂钩。一般说来，绝大多数教师都具有成就事业的愿望，都有实现自我价值的高层需求，我们让教师从切身体验中获得成功的情绪体验，让他们感受到工作是幸福的，发展是快乐的，从而坚定他们发展的决心，进一步激发他们的主动性，从而，使其较快取得成绩。我们充分发挥教师示范、榜样、荣誉、称号等感召力、充分发挥考核评价的功能，组织教师积极参加各学科优质课比赛、论文评比等各种活动，加强检查、衡量和审核，让每一位教师都有一个充分发展的机会，从而使许多优秀教师脱颖而出。另外，我们严格实行绩效挂钩，制定《高中教学质量考核方案》，将教师的过程管理和质量管理相结合，严格签到制度、坐班制度、请假制度、调课制度、教研制度，将教育教学成绩与评模、评优、晋级、奖金福利挂钩，力图使有限的福利待遇向一线教师倾斜，向优秀教师倾斜。

5、注重学生养成教育，培育良好学风。学校始终把狠抓良好的学风、校风、考风放在工作的首位，以活动为载体，突出自信教育、赏识教育、感恩教育，力图全面转化，并多次组织专题班会逐条学习，重点落实了三个字：突出一个“明”字，明理良好习惯养成是基础；狠抓一个“严”字，必须进行严格的训练；坚持一个“恒”字，要有持之以恒的精神。三种风气的重要突出，三大教育的全面贯彻，三个字的有效落实，使学生的学习习惯较以前都有了明显的转变，学风在以前的基础上更加浓厚。

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