# 路起峰述职报告

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-05-16

*第一篇：路起峰述职报告述职报告桓台县马桥实验学校 路起峰这三年来，我能坚持以科学发展观和总书记系列重要讲话为指导，爱岗敬业，认真学习贯彻党的十八大和十八大三中，四中，五中，六中精神，积极学习《国家中长期十二五规划教育纲要》，严格遵守《中小...*

**第一篇：路起峰述职报告**

述职报告

桓台县马桥实验学校 路起峰

这三年来，我能坚持以科学发展观和总书记系列重要讲话为指导，爱岗敬业，认真学习贯彻党的十八大和十八大三中，四中，五中，六中精神，积极学习《国家中长期十二五规划教育纲要》，严格遵守《中小学教师职业道德规范》要求，以培养学生创新精神和实践能力为重点，以新课程改革为契机，深化课堂教学改革，认真落实课程计划，落实教学常规，落实教学改革措施，大力推进素质教育。现就将三年以来工作情况总结如下：

一、加强学习，提高思想认识，树立新的理念

坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。通过学习新的《课程标准》，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。

二、教学工作

我深深懂得教师的一言一行都影响并感染着每一个学生，特别对学生起着言传身教的作用。所以在工作中我一直遵循“严要求，高标准”的指导方针。

1、思想教育常抓不懈：利用班会，晨会进行思想品德教育，卫生、纪律、安全等经常讲，着重培养学生良好的道德品质、学习习惯、劳动习惯和文明行为习惯等。

2、经常与家长保持联系，互通情况，取得家长的支持和配合，指导家长正确教育子女等。

三、课堂教学工作

我一直以认真、严谨的治学态度，勤恳、坚持不懈的精神从事小学教育教学工作，使教学工作有计划、有组织、有步骤地开展，圆满地完成了教学任务，取得了满意的教学成绩：首先制定教学计划，平等关爱每一位学生。坚持认真制定教学计划，教学计划是教学的第一步。其次认真抓好教学的三个环节。为了提高每节课的进行效果，提高课堂教学质量，就要认真抓好教学的三个环节：一是：课前备好课。备好课是上好课的前提和保证。二是：精心组织课堂教学。三是：加强课后辅导力度。课后辅导是课堂教学的补充和巩固。

四、业务进修方面

我能深刻理解“要想给学生一杯水，老师得有一桶水”的含义。因此，老师就得不断地学习、充电。因此我在教学之余，除了认真参加学校的政治学习、业务学习外，还挤出时间去参加各种培训，不断完善自我。

五、取得成绩

三年来，在本人的刻苦努力下、在全体同事的帮助下、在全体学生的共同努力下，本人各方面的工作中取得了成绩。今后我将更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，克服缺点，开拓前进，使教育教学工作再上新台阶。相信在以后的教育教学工作中，我会取得更好的成绩，争取到更大的进步，为自己热爱的教育事业做出应有的贡献。

2025年3月24日

**第二篇：述职报告----宋峰**

教师述职报告

白铁店小学：宋峰

2025-9

述职报告

我叫宋峰，男，汉族，1981年9月参加工作，大专学历，2025年12月晋升小学一级教师。从教以来一直担任小学一年级班主任，本学担任一年级班主任及数学教学工作，每周20节课。在历年的教学工作中，我所教数学学科以及所在的班级都取得了优异的成绩。多次获得上级的表彰。2025年9月获“县优秀教师”荣誉称号、“范兴集乡优秀班主任”荣誉称号。所撰论文《充分放手学生，切身体验知识》获阜阳市三等奖。我热爱教育事业，以高度的事业心和强烈的责任感全身心地投入教育教学工作之中，在教育工作中得到锻炼，在教学工作中得到提高。在班主任工作中，我是党的教育路线、方针政策的贯彻执行者，是德、智、体、美、劳全面发展新人的培育者，是对学生进行管理教育和素质教育的组织者和领导者，是青少年成长过程中的引路人。此外，我还注重自身素养的提高，经常阅读各类专业书籍，学习别人先进的教育教学方法和经验，并适当加以改变运用在自己的教育教学工作中，做到学以致用。就凭着这种坚定的信念，在自己的岗位上默默地奉献，辛勤地耕耘，把自己全部的精力都花在学生身上

作为农村小学的一位教师，我没有惊天动地的伟业，但我有着在教育战线上21年的奋斗历程;没有勋章的点缀，但我有着对学生真挚的爱和对教育事业的执著追求。我在教育之路上十几年如一日任劳任怨，凭借:“干，就要干好”的工作作风，演绎着“执著追求”的深刻含义。在教学上，我潜心钻研，积极探索，不断提高自己的业务能力和教学水平。在初到学校工作期间，为了搞好数学教学，我第一步想到的就是要自学，并虚心地向其他老教师请教理论知识，刻苦钻研业务书籍。后来，我利用寒暑假进行函授学习，终于取得了专业的大专学历。在教学中，我不断摸索，善于认真总结，能够准确地将理论知识及时地传输到每个学生当中。辛勤的耕耘换来了丰硕的收获。我的教学艺术和教学风格得到了 一批又一批学生家长和学校领导的高度赞扬。而历年来的学业测试，我所任教的班级始终都是在同年级中最优秀的。而我并没有以此自满，却投入到更为充实的教学之中。问我何以有这种孜孜不倦的精神，我只用一句话道出了人生的价值“作为一个教师，我们能做什么呢?如果连教学都不放在心上，那我们到社会上还能有啥成绩?”可以说，我正走这样一位纯朴、敬业的普通教师。我把自己十几年的青春都写在了数学教学上，为白铁店小学教

学工作谱写了一曲平凡而壮美的歌。

我对待学生不仅平易近人，而且经常以自己积极向上的人生态度来影响着我所教的每一个学生。我每天坚持第一个到班中。学生们在我的带领下，都积极到校在。具体的班级事务管理上，我引用民主机制，让学生自己选举班干部，从来不搞家长制，这样的班级学生容易管理，不至于与班主任或者教师之间产生摩擦和矛盾。在这种民主的班风之下，班中的学生真是个性大发，课堂看似很乱很缺乏秩序，可正是这种民主的班风使得班级的成绩日益提高，最终为学生学习的成功奠定了扎实的基础。

留守儿童的教育是如今农村中小学教育的重点，也是难点。这部分学生长期远离父母，亲情缺失造成他们生活习惯差，意志薄弱，心理异常，学习态度不端正．留守儿童的问题不仅仅是家庭的问题、教育的问题，更重要的是一个新的社会问题。倘若对这些问题解决不好，小而言之，将有损于留守儿童本身的健康成长和千千万万个家庭的幸福；大而言之，将不利于整个中华民族素质的提高。

上学期，我新接班级中，留守儿童就有十几个，占班级学生总数的百分之三十。我首先调查了留守学生，建立档案资料，联系簿，以全面了解学生的生活状况，心理状况，兴趣爱好等．经常找这些学生谈心，排忧解难，帮助他们解决感情上的困惑、学习中的苦闷、生活中的烦恼。张志超是学校有名的双差生，他父母长期在外打工，跟爷爷奶奶过，爷爷管教方法粗暴，动则打骂，孩子从小就情绪激亢，仇视一切，不服从管教。我了解情况后，就经常找他谈心，处处关心、鼓励他，对他取得的一点点进步，都大力在班中表扬。在孩子发脾气的时候，我像妈妈一样爱抚他，让他把心中的苦闷倾诉出来。我还主动与其父母取得联系，让他们最好与孩子经常保持联系，让孩子多听到父母的声音，逐步医治他的心病。一学期下来，张志超的学习成绩上去了，也开始面带笑容的融入集体中了。

哪位学生生活上有困难了，我都会尽心尽力的帮助．在节假日、学生的生日等特殊日子，把他们带回家，像对待自己的子女一样关心照顾他们，让他们体会到家庭的温暖，得到亲情般的关怀。

正是我无微不至的关爱，经我调教出来的学生，无论在学习态度上，思想动向上还是礼仪表现上都有着十分优秀的体现。在教育学生的同时，我也是躬身实践，以自己的行动践行自己的教育思想。所以我本人深得学生、老师、校领导、学生家长的好评。

在教学中，我不甘落后;在生活上，我却时时都感到愧对自己的妻子和儿子。十几年来，我因为经常在教室里搞教学，家务往往都落在了妻子的身上，儿子的学习我也很少问及。每当与他人谈 及此处，我总是面有愧色，却又不无解嘲地说.“唉，人生就是这样，哪能事事都满意呢?我要的是教学，家庭就不得不放下了!好在他与儿子都能够理解这一点就行了!” 为了做好班主任工作，我认真学习了《全国优秀班主任工作经验谈》用爱心塑造师魂。从教以来我每年都担任班主任工作，管理班级始终把热爱学生放到第一位，抱着一颗爱孩子爱工作的心情，精心呵护他的班级。与孩子们平等相处，做他们的好朋友，尊重他们信任他们，理解他们，积极主动地与他们相处。在课上只要是对孩子有好处的他都会尊重。在课下与学生共同解决问题，只要学生提出的问题他都不厌其烦地回答他们。对于学困生和优等生他都是一视同仁。对性格孤僻的学生，更多地给以热情帮助使他们恢复自信，走出自我评价的误区。人的感觉是相同的，教师的真诚学生是感受到的，只有当学生接受了你这个人，才能以主动的心态接受你的教育。他管理班级的方法是：生活上给点爱，关心体贴学生，学习上给点爱启发诱导学生，做到用爱心温暖学生，用童心去理解学生，用耐心去引导学生，对学生动之以情，晓之以理，使其乐于接受老师的教诲。所以我所带的的班级，班风正，学风浓，面貌新，多次被评为文明班级和先进集体，正是凭借着这种执著的精神，我在教育战线上默默无闻 地工作了几十个春秋。虽然时间夺走了我的青春，虽然我还只是小学一级教师，但我以为，在教学之路上没有等待，只有进取和拼搏。我很自豪地对自己说:“时间会让我老去，但教学永远让我青春常在;我会为自己的数学教学而更加努力！”

述职人：宋峰

**第三篇：李峰述职报告DOC**

述职报告

领导您好！

我叫李峰、甘肃人1980年11月出生。在北京从事餐饮十四余年、主要是大型酒楼和高档会所！在餐饮管理公司做过饭店餐饮，社会高端餐饮，连锁餐饮。在我十余年的工作当中对餐饮有着深厚的感情、我喜欢餐饮；喜欢我们员工每个“角色”的淋漓尽致、喜欢菜品不断更新的神奇、喜欢与客人交谈“贫、笑”的快乐、喜欢大多数人对我们认可的满足、喜欢盈利给自己带来的成就等等 餐饮管理我归纳了一下几点：

一、服务

服务人员有良好的个人素质、培养全面技能发展，主要掌握七大要素：

1、微笑、在餐饮日常经营过程中,要求每一位员工对待客人,都要报以真诚的微笑,它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响,也不受条件限制.2、精通、要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通,并尽可能地做到完美.员工应熟悉自己的业务工作和各项制度,提高服务技能和技巧.3、准备、即要随时准备好为客人服务.4、重视、就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人.5、细腻、主要表现于服务中的善于观察,揣摸客人心理,预测客人需要,并及时提供服务。

6、创造、为客人创造温馨的气氛,关键在于强调服务前的环境布置,友善态度等等。

7、真诚、热情好客是中华民族的美德.当客人离开时,员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临,以给客人留下深刻的印象

二、菜品： 制定菜单、定期调整增加新品种，及时推出应季菜品！厨师不断学习增长经验。菜品第一眼展现给客人的是感观，所以我们的摆盘和盘头极为重要，餐盘的形状和大小要适中、菜品在盘里码放干净、利落、清新。

三、文化营销

营销方面分为外销和内销两部分、外销开展一些周边客户和做一些企业联谊活动。内销主要留住外销引进的客人、针对内部酒水和菜品介绍和销售。注重营销工作开展，积极配合会所营销部策划制定餐厅特色营销方案，使营销人员不断创新，把餐厅营销与会所其它部门结合起来，采取多种促销宣传手段，利用现有的客源网络开发新的市场。四.成本

成本分为厨房原材料成本、酒水成本、房租、水电气成本、人工成本、低值易耗成本等几大块。

基本房租、水电气、人工成本是固定的、低值易耗品每月差不多。主要是原材料和酒水成本、原材料首先按照定位做好菜单、选进货渠道、多次市场询价、控制浪费及边角料使用、定期清理库存避免挤压过多、存放和保存避免变质等等。酒水:多家比较进货价格、全员推销。主要在水果、茶和鲜榨饮料上加大品种和销售力度（成本低利润高）五.食品安全和卫生

1、食品购进查验：

2、食品制作加工：

3、人员管理

4、用具消毒

5、食品添加剂管理。

卫生：餐厅卫生、厨房卫生、特别应注意洗手间的卫生，整洁的卫生会给顾客留下良好的印象。

做这么多年餐饮我的心得是：

尊重于人，取悦于人 人都是有思想的、将心比心的！对待客人也一样用心去服务、用心去做事、自己愉快别人也会愉快、态度不能决定一切但可以改变一切、尊重别人就是尊重自己。餐饮“忍”为先

餐饮以和谐、友善、乐观、恭敬等、餐饮接触的人各有各的性格和脾气，“忍”就成了餐饮人的必修课。业精于勤

餐饮是一个勤快的工作！布置、检查、落实、坚持。成功、成就；不是一朝得来的、一定要基层开始，要勤快（做事勤快、思想勤快），用心去做事，去领悟、去创新。进化性，创造性

要不断从多处吸收新，奇，特的事物，用最快速度掌握重点，从而找到适合自己的技能再发挥。俗语话，三人行，必有我师，要吸收身边所有人的“长处”，而弥补自己的不足。社会不断改变、更新，社会也是残忍的，我们要做到不断地吸收，不断地弥补，方可系现今社会生存。坚持自己的信念

一定要坚持自己的信念，不要轻易放弃。

“无论遇到多么艰难的事，坚持就有生机就有机会”

餐饮是一个与时俱进的行业、路还很遥远、我要不断学习不断进步！克服不足努力向上。才能跟得上餐饮的不断更新与变化。我的报告讲完了，谢谢！

范晓燕

2025年12月15日

营销计划书

市场前景：

政 策：2025年，中国餐饮业实现收入20543亿元，同比增长率16.9%。限额以上企业餐饮收入6445亿元，同比增长19.7%。2025年11月商务部发布的“十二五”期间促进餐饮业科学发展的指导意见中提出，力争在“十二五”期间，餐饮业保持年均16%的增长速度，到2025年零售额突破3.7万亿元，并培育一批特色突出、营业额10亿元以上的品牌餐饮企业集团。北京共有7129家餐饮业法人单位，其中外商及港澳台企业占3.9%。虽然外商及港澳台企业数量不多，但规模较大，占餐饮企业营业额比重达28.4%。在扩大内需的大环境下，未来几年北京将大力发展餐饮业，鼓励国内外名优餐饮品牌落户北京，荟萃国内外餐饮精华，打造中国美食之都，世界美食之窗。到“十二五”末年，北京餐饮业的收入将达到千亿元，全市餐饮连锁经营占餐饮零售总额的比重将达到40%。

市场分析：

1、优势：私密性好，环境优雅，功能齐全，企业文化感染力强，产品文化突出，有一定品牌优势。

2、劣势：店面位置较深，周边宣传及市场开拓方法较少，营销组织及市场影响力推广欠缺。造“势’太少。

3.周边市场分析：我们周边客户能以部队，公司，大学为主，且整体市场有待开发，消费潜力巨大，只要市场调研准确，定位准确，市场推广及营销策略新奇，菜品特色突出，服务优质就一定能有让我们最先获得市场。

6.运营主导思想：研究目标顾客需求的动态变化，加强创新意识，多种有力的对策参与竞争，做市场差异化。产品服务遵循：“他无我有 他有我新 他新我奇” 销售遵循：找目标，做客户，抢市场。给客户一个来的理由。

（1）高档消费要做到精品化，特色化，根据消费需求，求新求变；其次是专一化，集中厨师队伍的一切智慧和技能去开发，突出一个系列，形成“拳头产品”；沉淀出自己的特色菜肴，要做到品牌化经营。

（2）高档消费社会做到三降：降价格，物有所值，同等规模餐饮形成性价比，但不是低价销售战略；降门槛，放下“高贵的架子”让更多客人进来消费；降规格。同时做到两个提高：服务品质提高；产品品质提高。通过“三降二提高”达到“五增加”：增加竞争力；增加客人吸引力；增加人气；增加营业收入；增加利润。

（3）餐饮服务亲情：从原来的标准化服务到后来的个性化服务，进而到现在的亲情化特色服务，做差异化服务。

（4）市场定位细分：包间做财气，厅外做人气，合理抓住主要顾客群，合理将市场细分。

（5）营销工作主动：等客人转化为找客人，养市场转化为拓市场。

（6）餐饮经营差异：差异化营销，服务，菜品策略，即依靠提供本行业在本地区内独一无二的产品或服务来增强企业竞争力。要在市场竞争中立稳脚跟，更应该在差异化经营方面狠下苦功。

营销方案

一．市场营销模式：环境产品服务为基础-----渠道开发为先锋-----大型活动造宣传-------个性服务做铺垫----人海战术拓市场-----专属VIP服务秘书强跟踪-------客户资源在共享。

二．营销步骤：炒作人气，夺势-----连环消费拉动消费-----筛选客户-----稳定客源-----提高消费----拓展大客户------稳定客源

三．营销主导思路：卖什么很重要，怎么卖更重要，卖好了最重要

四．客户销售思路：找到我们的目标客户，给客户一个来的理由，请客户给我们一个表现的机会。

五．营销目标：湘西人在北京的家，湖南企业家在北京的办事处，三湘四水，美味珍馐，湘人，湘情，湘味的窗口。

六．营销口号：富贵俊杰 齐聚潇湘 享受筷乐 打造世界餐饮的“中国餐饮名片”

针对以上思路问题，特对北京店营销做出如下计划：

北京店营销判断：店大，装修好，产品优，没客户。

第一步：内部优化，1.企业文化诠释，做出参观介绍流程，来店每一位顾客，都能感受到文化的感染力，提升文化价值观。（对外宣传也一样）

2.产品文化介绍：拳头产品，特色产品必须有介绍语言诠释其文化，提升产品附加值。当然产品也必须过硬。

3.特色服务建立：针对商业客人，政府客人，学者客人，不同的客户提供针对性特色服务，使其服务差异化。

第一步目标：使客户来到筷乐潇湘，领路的是“味的享受 神的升华 心的放松”的餐饮概念。

第二步：目标客户造势，提升店面影响力。

1.湘西人在北京的家，在长沙机场的杂志，刊物上以“北京筷乐潇湘，湘西人北京的家”为主题利用湖南秦皇筷乐集团的品牌优势，延伸其影响力，带动湘西客户。

2.湖南企业家在北京的办事处，组织承办湖南商会的活动，开拓湖南企业家客户群。

3.富贵俊杰 齐聚潇湘 享受筷乐：以湘西文化为主题，承办有影响力的活动，参加目标客户的各种活动。（渠道开发，北大同学会，金融投资推介会，各商会活动，拍卖，高端论坛等）

4.区域媒体针对性投放：区域框架广告投放，区域网络推广，周边宣传彩页投放，目标楼宇拜访。

5.联营：不同行业，相同目标客户的合作联营，互设广告，客户资源共享。

第二步目标：解决客人不知道我们干什么的问题，彰显我们的优势，最终目标：周边客户不能不知道，除非没需求。同时给客户一个来我们这的理由，个我们一个表现的机会。同时造势，然后在因势利导。第三步：目标市场拓展

1.拓展渠道市场。参加承办各种活动。

2.协议单位：政府，及大的企业签订协议。3.点对点目标客户拜访。

4.大客户资源共享：一个大客户就是一个资源体，客户资源嫁接共享与客户转介绍。

5.针对大客户，店内组织活动，进行邀约，让其参与进来，提升客户忠诚度。

第三步目标：通过以上拓展，直接 第三部：

一，销售部建立的目的 1.拓展渠道市场，2.迅速提升客户认知度，3.筛选大客户，4.提供特色服务，5.稳固重点客户，6.缩短市场培养时间，7.增加营业额。二，销售体制建设

销售市场分配：1，企划销售（广告，活动）2，外销销售（渠道，联营，协议单位）3，内销销售(客户维护）4，其它销售（营销方法及促销策略）

餐饮销售概念及策略

1.企划销售：

网络销售

框架广告

媒体销售 2.内部销售：

企业文化销售

产品销售

联营

承办有影响力的活动

参加各种活动

重点单位开发，开发协议单位。3.宣传：

广告宣传（媒体，网络，框架）客户宣传（客户转介绍）企业品牌影响力

发放小广告

4.，点对点客户开发。同行信息利用，拜访(会员资源开发，会员客人销售)5，宴请(已知大客户体验）赠送体验卡。,6，大型活动销售(组织各种联谊会，及高端聚会，名人聚会）,7，销售方法：返卷

抽奖

打折

**第四篇：述职报告 王亚峰**

述职报告

容城县大河小学

王亚峰

尊敬的各位领导、各位老师：

你们好！转眼间新的一学年已经结束，一年来，我所管理的学校教学教科研工作得到学校领导和各位老师的大力支持和帮助，在此表示衷心的感谢！一年来的管理工作，以教育科研为突破口，以落实素质教育为中心，以培养学生的学习能力和兴趣为出发点，在学校领导的帮助下，在全体教师的配合下，围绕科研兴校、质量立校的工作思路，深化课堂教学改革，开拓进取。教学工作得以顺利开展，取得了一些成绩，我校被评为保定市优秀教科研学校，我被评为保定市优秀教科研校长。

总结这一学年的工作，我心中经常在反思，我们所从事的工作有着怎样的意义，我在学校教育工作中应该做些什么。有了这些追问，使我的工作和我的生命就更有意义。从事教导主任工作的十多年来我感到过得非常充实，因为我可以用自己的知识、智慧、情感和我一生中最旺盛的精力和体力，为自己留下受益终生的东西，可以问心无愧地说我是怀着对教育的梦想，全身心地投入教育工作之中的，从中我也感受到了只有真正投入工作才能享受工作的快乐，我坚信一切的回报都是和投入成正比的，我愿意用最大的真诚，对教师、对学生、对学校、对社会负一份力所能及的职责。

一、狠抓常规管理，规范教师的教学教科研行为。

学校工作抓得实，常规工作才会规范化，一年来，我们以县教研室的《教师教学教科研工作常规》为学校常规工作的准绳，有重点地抓好常规工作。

1.抓教研组长的学习。定期召集组长理论学习、听课、评课；赋于组长责任，让他们带动全组的教师开展互听、互学、互研活动，提高每一位教师的素质。

2.抓课前教案检查制度。不定期检查教师的教案，督促每一位教师切实做好本职工作，并在每月末组织一次全面的常规检查。

3.抓课堂教学。要求教师做好充分的课前准备，正确处理教学预设与生成的关系。着力体现新课程改革的精神，帮助学生努力实现自主、合作、探究的学习方式的转变。要求每位教师认真上好一节精品课，充分展示自己的教学水平和教学特色，不少教师的课都上得十分精彩，几位年轻教师的课堂教学水平有了很大的提高。我们还进行了随堂听课和跟踪听课，以便更多的了解教师的教学情况。听课后及时进行教学效果的反馈，并和老师一起总结教学的得与失，及时改进教学工作。

4.做好课堂教学评估。协同教师就如何减负增效、提高40分钟的课堂效率进行全面深入的讨论与研究。每学期，校领导、教研组长到课堂听课均在30节以上。

5.做好教学质量评估工作。教导处认真做好后进生的期中、期末试卷分析工作，以点带面，抓全校教学质量的提高。通过努力，现我校教师在课堂教学中都能以发挥学生的主体作用、培养学生的学习能力为中心，课堂教学改革又迈出了新的一步。

二、革新教育教学思想，促进学生全面发展。

从执教的第一天起，我就要求自己的举止行为要更加规范，因为从今以后我将为人师表，一言一行都影响着一批人即我所教育对象的未来，我要对他们负责。在新课程背景下我努力转变观念，把热爱学生放在第一位，有了这种心境，师生之间就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解，热爱学生包括尊重信任学生、关心爱护学生，只要是我校的学生，无论成绩好坏，我都会一视同仁。对性格孤僻的学生，更多给以热情帮助。意图使出他们恢复自信，走出自我评价的误区。人的感觉是相互的，教师的真诚学生是能感受到的。坚持与学生平等相处，鼓励他们谈自己的想法，尽量使师生之间形成一种交流的习惯。我坚信：只有当学生接受了你这个人，才可能以主动的态度接受你的教育。尽到教书育人的职责，光有爱心是不够的，还要勤奋钻研、科学施教。教育活动有其客观规律，正确运用教学规律，能提高教师的工作效率。这个规律的核心便是科学、有效的教育方法，靠自己不断地摸索才能得到。科学施教同时要求教师不断地完善自身、提高业务水平、扩大知识面，因为学生形成良好的学习习惯以后，他的发散思维得到了开发，提的问题自然就多了，面也广了，所以不管工作有多忙，坚持反复钻研教材，大量阅读参考书，以提高自己的业务能力。我想，教育是一项高难度的工作，要做好它，十分不易。但我相信，只要乐岗敬业，定会有所收获，这么多年来我的付出比别人多很多倍，但我从来也没有抱怨过，在我的精神生活中有一份常人无法比拟的快乐。

三、关心教师队伍发展，促进教师业务素质的全面提高。

新课程对教师提出了更高、更新的要求，学校要发展、要生存必须有一批高素质的教师队伍，同样未来的教师要生存要发展必须具有过硬的本领，在校长的指导下，精心制定了以人为本的校本教研计划，汇同学科组和年级组组长一起组织新型的教学研究活动，通过集体备课－上课－听课－沙龙式研讨这样的案例分析，让更多的教师参与到教学研讨活动中来，增强了教研活动的实效性和针对性，提高了教师的课堂教学水平。如今我校承担着一个市级课题、3个县级课题、多个镇级课题的相关研究工作，真正实现了人人有课题，个个会研究的目标。铁一样的事实说明教育科研水平越来越与教师自身的利益息息相关，以此为契机积极宣传发动广大教师搞好日常小结和反思并撰写论文，让教师有一个练兵的机会，学习的机会，积累资料的机会。贯彻上级的有关教师培训精神，认真布置，及时宣传，使广大教师能及时领会，并能通过校培、自培、应用达到熟练掌握运用于教学，服务教学，让教学受益，学生受益的最终目的。

四、以学校发展为本，强化服务的意识和理念。

作为教导主任，能正确定位，努力做好校长的助手。协调好学校、教研组和教师的关系，努力做好以下几方面的工作：

1、在校长的指导下，和教导处其他成员研讨，制订好学校的教育教学工作计划、师培计划、青年教师培训计划并组织实施，使学校教育教学工作更有针对性、实效性，并注意总结教育教学方面的经验。

2、制订教学教科研工作方面的有关规章制度和检查考核制度，负责好教学工作的日清和月常规检查，期中抽测和期终检测工作，为学校考评教师提供依据。

3、组织、指导、审查各年级教育活动计划，各教研组教学教研计划，组织全校教育教学研究和经验交流，组织检测，审批试题及质量分析，领导和指导教研组工作。

4、关心全体学生的全面发展，安排好兴趣小组活动，组织好学生的竞赛活动。

5、组织好备课、说课、听课、评课工作，负责指导各科教研组工作，审查教学计划，组织好教研活动，协调解决教师在教育教学中的疑难。和相关教师作好沟通和交流，具体负责学校各室的管理工作，最大程度上发挥相关的作用。

6、组织人员完成“普九”资料的搜集、整理、自查工作，顺利通过河北省的复查验收。

7、协助远程教育项目的安装，调试和接收人员的培训，强化教师对现代教育技术在教学中的应用，确保教育设施、设备在教学中发挥更大的作用。

五、存在的不足和需要改进之处。

任何事情都是在不断的反思-改进-再反思-再改进的过程中不断的发展完善的。教学教科研工作还存在着许多需改进和提高的地方：

1、集体教研活动开展有力，但个人深入到班指导听课的力度不够，相应的实效性还应加强。

2、师资培训方面：培训的内容应更加丰富一些，涉及观念（新课程理念，新形势下教师观、学生观等），业务（教学基本功、现代教育技术应用，科学素养的认识和培养、远程教育技术的应用等）。

3、青年教师的培养，应创造更多的机会和条件，走出学校，成为学校教学骨干，成为更高层次的名师和骨干教师，更大程度的发挥所起的辐射作用。

4、为教学服务的力度还应加大，及时搜集教育信息传达给教师，教师搜集的优秀教育信息共享。组织编写复习、检测资料，提供给老师，形成良好的教育导向。

教学教科研工作千头万绪，工作中也存在着许多不尽人意的地方。我们将更加努力，创造性的开展工作，做到早布置、多指导、勤督促、善思考，切实为全体教师、全体学生做好服务工作。作为教导主任，在学校负有非常重要的责任，也让我感到特别大的压力和挑战，但好在我与学校的每一位教师合作得都非常愉快，正是大家的辛勤工作，奠定了学校发展的基础，我为学校的每一个人骄傲，当然也包括我自己。我也期待着明年，我们合作得更愉快，让学校的各项工作都能再上新台阶，取得更长足的进步和发展。

2025年6月

**第五篇：李宇峰述职报告**

零点起跑，事事争先

锻炼· 成长·荣誉·使命

李宇峰述职报告

姓名：李宇峰 小组：尖峰一组 学号：2014003 专业班级：海油21301班

大家好，现在由生活委员红烧青蛙给大家做述职报告。

当我站在讲台上的时候，我想起见面大会我站在讲台上面对战友们叽叽呱呱做竞选演讲的场面，当我上台竞选的时候，其实我是拒绝的，后来我跟我自己讲，口才加特技，责任不要舞弊，我的心灵的亮光很亮很暖很柔软，后来duang duang duang ,我就上来了。

我记得朱宁学长说过，当一次班委相当于上两次青马班，当任生活委员一个学期里，它给我带来了许多收获和感悟，这份工作它平时需要干些什么，大家是很少看见的，因为他是在幕后默默奉献的。有一次，我记得是读书报告会，天没黑，饭没吃，着正装，骑破车去超市买水和纸，我碰见高文林，他还没穿衣服，我以为搞错了今天不是搞读书报告会，他问我，你咋去这么早咧，我说，去晚了学生会值班的去吃饭关门了借不了盆栽。

生活委员的任务是负责后勤工作，比如说班费管理，出支情况定期公示，物品采集，我们上课开会的茶杯水，会场布置，物质借用归还，部分课外活动的安排等。

上学期我们参加的活动有开班典礼，素质拓展，三次主题班会，远足活动，理论课，篮球赛，读书报告会和元旦晚会等。在班委的配合工作下共同完成了期间的工作，我参与负责的有一些比如说搬桌子，物品借用归还，远足活动的组织策划安排和元旦晚会的任何需要，大部分的工作都是体力劳动当跑腿的。

现在讲讲工作中出现的问题总结和今后的目标，大家关心的一块也就是班费，班费出支情况在这两张表上，去年分两次上传到群上供大家查看，前几天就班费情况在早读的时候已经给大家解说了，这里就不重说了。

这里的问题是，因为班费是要定期公示的，但我以班费大出支活动为节点结算开始到当天的总的再上传到群文件中，在这后续的几天里没有给大家在早读上公示，导致积累过多，这点如果大家有好的意见可以告诉我，去年的班费积累到今年才公布，这点非常不好，但因为元旦晚会当晚结就不用上课了，找不到时间，所以等到这学期开学。

在这里，非常感谢大家的信任和监督，今后，我会没三个星期公布一次班费出支情况。

—1—

今天的努力，成就我明天的快乐 零点起跑，事事争先

锻炼· 成长·荣誉·使命

元旦晚会里边，我们花了很多在会场布置和食品上边，然而，有的装饰品却不合适就业宣讲厅的搭配，或者有其他原因，我们没有全部用上，会场的效果不佳，食品里边，采购了很多花生和饮料，但吃的很少，也许是同学们怕弄脏会场或不喜欢吃，之前我们班稿圣诞晚会，花生瓜子多少都不够，所以我我才买了这么多导致浪费。所以，今后我会综合考虑战友们的意见和询问一些专业人士再设计布置我们的会场，花钱花在正点上。

接下来，我们又开始主题班会，激励晨会等，最后还有毕业典礼，有了之前的经验相信我定会以全新的姿态配合其他班委更好地为第九届青马班的全体战友服务。

我在见面大会上曾说，什么是责任，那就是当所有人对你有意见的时候，你应重新审视自己，依旧怀着一颗积极奉献的心为他们奉献，大家对我的工作有任何的意见都可以提出来。

谢谢大家。

—2—

今天的努力，成就我明天的快乐

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！