# 公司解决订单不足工作总结(精选19篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2023-12-18

*公司解决订单不足工作总结1对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落...*

**公司解决订单不足工作总结1**

对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，必须要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。

一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

>一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。

我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近XXX万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，必须会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的信息趣言，也必须会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向XXX那样细致的人却不多。

>二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事XXX、XXX工作XXX个春秋，具备了较全面的独立工作潜力，随着银行改革的需要，我的工作潜力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，应对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，争对不一样客户，采取不一样的工作方式，努力为客户带给最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

>三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选取银行的趋势已经构成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

我对待工作有强烈的事业心和职责感，任劳任怨、用心工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时光，放下双休和假期，利用一切时光和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我透过不懈的努力，在X年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

**公司解决订单不足工作总结2**

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

20xx年，紧紧围绕省公司“抓住一个中心，提高两个能力，把握三个关键，实现四个目标”的中心思路开展工作，在公司领导的正确领导下，部门员工的共同努力下，各项任务指标完成较好，现将20xx年的主要工作述职如下，请公司和公司领导给予审议。

>一、20xx年个人履职情况

（一）1月1日至6月16日

我担任合作渠道管理中心经理助理，通过保存量、促发展的营销策略，加大放号、TD终端销售的力度，全面提升合作渠道的运营能力；通过科学规划，合理发展渠道网点，全面巩固合作渠道的控制力；通过落实渠道营业员层级管理，提升渠道营业员关怀度，强化渠道店内软硬件实力，全面提高渠道网点服务满意度。

（二）6月16日至9月15日

我担任重点客户中心经理助理，通过加强管理，提高效率，努力提升班组执行力；通过部门结构调整，明确责权范围，提升部属综合素质；通过集中资源，狠抓集团专项产品，提升信息化收入。

（三）9月15日至12月31日

我担任综合部经理助理，围绕着夯实综合管理基础到，持续提升管理效能；强化财务管理技能，持续深化全面预算管理，提升资源使用效率；执行领导事务督办制度，强调令行禁止，全面提升公司执行力。

>二、20xx年主要工作任务和绩效目标完成情况

（一）指标完成情况

1、合作渠道管理中心

（1）战略性数据业务月均使用用户达2681户，完成全年计划的；

（2）TD用户数累计净增4240户，完成上半年计划的139%；在一周之内完成467部集采终端指标，得到了省公司的表扬，并以此作为优秀案例向全省介绍推广经验。

（3）二季度服务满意度考核得分分，其中综合部满意度得分分，比一季度提升分。

（4）执行软硬件管理常态优化制度，通过业务受理单管理、兼职培训员管理、优秀营业员拓展活动等，鼓励专营渠道通过培训员和班长制度做好专营渠道的内务管理工作。

（5）创新试用积分管理制度，通过对代理商的执行力考核、业务发展规模、指标完成情况等进行积分排名，并每月根据积分的高低情况合理调配资源，保证渠道资分配的公正性，提升渠道的竞争力和资源分配的合理性。

2、重点客户中心

（1）信息化完成万元，完成季度指标值的；宽带业务收入累计完成万元，完成季度指标值的。重要集团覆盖率年度第三季度指标值是50%，年度指标是60%，现已达到，完成年度指标。由全省倒数提升到全省第14名。

（2）V网普及率，完成第三季度指标，组织客户经理落实包括短号漫游推广、V网新客户营销、V网分享有礼等V网营销方案。

（3）集中资源大力发展校讯通业务，保存量提增量，拓展新市场。组织外出业务交流学习，开展校讯通学校联谊活动，利用活动契机推介校讯通业务，为全年完成4289户增幅120%的成绩打下坚实的基础。

（4）提升专线业务的发展速度，安排专人分管专线，新签订视频监控项目、教育局专线项目等260条专线，增加信息化收入。

（5）加强客户经理管理，提高工作效率，提升班组执行力，修订重点客户中心二级绩效考核管理办法，确定客户经理的奖金划分及绩效得分。对客户经理的工作动态按进行月-周-日的维度进行管理，实时掌握客户经理目标设置及工作计划安排，提高客户经理工作效率。

（6）调整机构，明确分工，部门内部形成以小组为单位，各项分工，并且对于集团业务产品如集团V网业务，专线类、校讯通等进行专人划分，专项分管，使各项指标都落实到人，做到事事有人管、人人有专责，保证各项工作的落实。

3、综合部

（1）客户服务满意度其中的网络质量服务满意度考核得分为79分，全省排名第二；

（2）基站征址三项达成56个，城域网建设完成管程公里，WLAN建设完成98个热点，建设有线宽带小区49个，社会渠道接入建设17个完工站点。

（3）宽带业务建设完成小区建设49个，完成ONU端口数量4858个，覆盖用户数量达到4696户。发展有线宽带用户数为八百多户。平均每小区开通用户数12户；平均端口利用率14%；平均每小区投资15万；小区初始投资的平均回报周期18年。以上指标表现排名在全省前列。

（4）信息管理方面，顺利完成分公司20xx年至20xx年分公司志的拟写工作，全年发布新闻稿109篇，增幅达131%；共收集新闻照片3495张，增幅达84%；有效地向上级公司及兄弟公司宣传我分公司形象，年底劳动竞赛更是以专题系列报道形式连载，为营造公司浓厚竞赛氛围起到重要作用，获得省公司优秀宣传团队的奖励。

（5）综合事务方面，全年完成重要会议的组织工作达12次，多次拟写领导的讲话发言稿、工作总结、交流材料、竞聘报告会议、创新争优活动等材料；完成企业文化建设、人力资源管理、党团工会、纪检监察、安全生产等综合事务型的工作，圆满完成省公司各项工作要求。

（6）财务管理方面，严格执行公司各项财务账务管理制度，进一步推进财务管理工作，强化全面预算管理制度，全员实施预算管理机制，12月对全体员工进行的预算管理工作，取得较好的效果，提升资源使用的计划性，提高财务支出的效率性。

（7）执行领导事务督办制度，对领导在会议上的要求进行跟踪，并对结果进行严格考核，使公司领导的指令能快速得到执行，营造令行禁止的氛围，全面提升公司执行力。

（二）绩效表现情况

20xx年一至三季度绩效为A、B、A；全年绩效被评定为A。

>三、20xx年工作体会

1.综合部管理工作要向“五个发展”的方向前进，综合管理工作，既是一个老课题，也是篇新文章。“五个发展”指的是均衡化发展、协同化发展、精细化发展、创新化发展、持续化发展。

均衡化发展指的是要关注短板、巩固优势，要看到成绩的同时，也要注意到不足，集中资源解决存在的问题，实现均衡化发展。

协同化发展指的是在开展各项综合工作是，要充分与各部门工作紧密地结合，统筹公司资源，营造协同作战的良好氛围，共同进步，实现协同化发展。

精细化发展发展指的是要重视细节，学会精打细算，千方百计降低公司的运营成本，提高公司的运营效率；制度上，我们要想法设法精细化各项工作的标准、程序和制度，要事事精细，环环相扣，使管理工作做到无缝衔接，实现精细化发展。

创新化发展指的是强调“创新驱动”，在完成好各项日常工作的同时，除了会干事还要会思考、会总结、会宣传，要完善创新机制，努力营造创新的氛围，积极开展各种创新活动。

持续化发展指的是工作上要有规划、计划，不能有想一事做一事，要有整体、系统的规划和计划，并且规划和计划要进行科学的论证，以保障实施过程中的可持续性发展。

2.安全生产、纪检监察工作是企业经营的保险线，

安全始终是经营生产中的大事，我们思想上要重视，感情上要更加关爱员工安全，行动上则要自觉落实在公司生产经营的各个方面。过去一年中，分公司始终贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，坚持生产之前确保安全，不安全不生产。全年无重大安全事故发生，员工安全及公司财产得到保障。但是昨天安全，今天安全，并不意味着明天就自然安全。安全生产时时不能松懈，要制度化、常态化管理，在班组建设中强化安全文化的建设力度，只有在团队文化、生产文化中倡导安全生产，才能保证安全警钟时时警示。

纪检监察工作要做好加强监督制度建设，加大监督的力度。对公司三重一大事项进行监督，做到公平公正公开，集体把关，相互监督；处理各类事务按章、按法、按制度规定办事；对工程建设和广告招投标、物资采购等重要工作进行现场监察，做到严格招标采购程序，严格把关、公开透明、规范公正。加强廉洁从业教育，对全体员工开展党风党规专题教育，统一思想，提高认识，增强反腐自觉性。认真开展廉政警示教育。用反面典型和身边血的教训经常进行警示教育，帮助大家分析腐败的成因及危害性，教育大家勿以恶小而为之，谨慎从事、警钟长鸣。

3.财务工作要扎实稳健的步伐努力前进。做好全面预算管理工作，持续深化公司的财务资源配置的效率。进一步精细化财务基础工作，实施公司财务管理考核制度，执行财务督办制度，严格执行会计准则，健全内控管理制度，按季度完成内部自查整改工作，保持扎实稳健的财务管理步伐。

4.重视党团工企的思想战线建设工作，塑造员工思想导师，党团工作重点是深入开展“为民服务创先争优”主题实践活动；工会工作的重点是打造“职工之家”和推进班组建设，激发组织活动；企业文化工作的重点是做好落地，积极打造“服务、关爱、执行、创新、和谐”的五大特色文化。

5.提升内部服务满意度的工作，在员工食宿等生活环境，在员工的工作环境上贴近员工需求做好各项后勤保障工作，每半年通过座谈会、调查问卷等形式做好内部服务满意度的测评工作，并将结果纳入到部门内部绩效考核管理范围。

6.充分管理好领导的时间，企业在得到发展壮大的同时，各个需要领导决策或审核的环节逐渐增多，领导的时间是宝贵的，需要综合部合理地安排管理好领导的时间，如发票签名时间安排，领导行程备案和重要日程提醒，领导需参加会议的协调等工作要做好精细化并落到实处。

>四、20xx年工作存在问题及整改计划

在总结成绩的同时，我们也应当清醒地看到，工作中仍存在一些不足，主要表现在工程管理知识教匮乏，对领导时间管理不严谨，打造高效团队效果不明显，这些问题都需要我们高度重视、认真对待、真抓实干，并争取在20xx年的工作中得到提高。

>五、20xx年廉洁从业情况

1、勤学习

深入学习贯彻党内两个《条例》，《国有企业领导人员企业廉洁从政若干准则、规定》通过学习增强自身党性修养，拒腐防变能力。学习党政领导干部党风廉政建设责任制的各项规定，自觉抵制不正之风。

2、建制度

扩大党风廉政责任制的层面，针对各个部门的工作性质，梳理涉及各个部门的廉政风险点，分别签订党风廉政责任书，提示在涉及采购管理、营销活动、财务开支等方面上通过制定和执行相关流程制度来达到制度管控、流程防范、监督强化地目的

**公司解决订单不足工作总结3**

本学期，我从各方面严格要求自己，结合本班学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划、有\*\*、有步骤地开展，圆满地完成了教学任务。

一、认真备课

不但备学生，而且备教材、备教法。根据教学内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都做了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生\*\*\*的有趣的教具，课后及时对该课用出总结。

二、增强上课技能，提高教学教学质量

在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生学得容易，学得轻松，觉得愉快，注意精神，培养学生多动口动手动脑的能力。

三、认真批改作业

布置作业有针对性，有层次性。对学生的作业批改及时，认真分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题做出分类总结，进行透切的讲评，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

四、做好课后辅导工作，注意分层教学。

在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求，同时加大了对后进生的辅导的力度。对后进生的辅导，并不限于学生知识性的辅导，更重要的是学生思想的辅导，提高后进生的成绩，首先解决他们的心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、\*\*学习转化到自觉的求知上来。

五、积极推进素质教育。

为此，我在教学工作中注意了能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有较的发展和培养。

六、狠抓学风

我所教的班学生比较重视该科，上课的时候比较认真，大部分学生都能专心听讲，课后也能认真完成作业。但有为数不少的学生，因为怕班\*\*责备，学\*\*存在的问题不敢问老师，作业也因为怕不对而找别人的来抄，这样就严重影响了成绩的提高。对此，我狠抓学风，在班级里提倡一种认真、求实的学风，严厉批评抄袭作业的行为。后进生基础太差，考试成绩都很差，有些同学是经常不及格。我找差生了解原因，有些是不感兴趣，我就跟他们讲学习数学的重要性，跟他们讲一些有趣的数学故事，提高他们的兴趣;有些是没有努力去学，我提出批评以后再加以鼓励，并为他们定下学习目标，时时督促和帮助他们。一些学生基础太差，抱着破罐子破摔的态度，或过分自卑，考试怯场等，我就帮助他们找出适合自己的学习方法，分析原因，鼓励他们不要害怕失败，要给自己信心，并且要在\*时多问几个为什么。同时，一有进步，即使很小，我也及时地表扬他们。经过一个学期，绝大部分的同学都有进步，但是还有反复，我就不断地进行教育和疏导，要允许学生在行为上有反复。

七、家、校联系

对于学生的教育问题，只是教师单方面的努力还是不够了。这学期我比以往每学期都更注重家访，我会经常利用周末、中午的时间去看他们家，从家长那了解他们在家的学习、生活状况，对于出现的问题及时给予纠正，学校和家庭共同来教育学生。保持和家长的联系，通过一段时间的努力，有的学生已经彻底得改掉了不做作业的习惯，还有些学生行为上还有反复。

一份耕耘，一份收获。良好的成绩将为我今后工作带来更大的动力。不过也应该清醒地认识到工作中存在的不足之处。教学工作苦乐相伴，我将一如既往地勤勉，务实地工作，我将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把工作搞得更好。

**公司解决订单不足工作总结4**

忙碌的20XX年即将过去，充满希望的20\_年即将到来。回首在公司工作的半年时间，在各位领导的支持和各位同事的协助和配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现将个人工作总结报告如下：

>一、半年的工作表现

（一）接客户的订单，客户下单方式主要有电话（口头）、传真、E-mail三种方式。公司一般是以接传真的方式下单，在接到订单的时候要确认产品名称规格、数量、单价、金额、交期、交货方式、单价条款、付款方式、包装要求。

（二）审单需做以下几点：品名规格、单价金额、数量、交期、包装规格、出货方式和注意事项。

（三）与客户的联系和沟通，处理客户下订单时所遇到的问题，跟踪货物的生产和发货，以及是货物在运输过程中的情况。

（四）跟单文员的言行、态度均代表本公司,因此与各业务单位处理相应业务过程中，须把握基本原则、注意言行得体、态度不卑不亢。严禁以任何主观或客观理由对客户(或客户公司跟单员)有过激的言行。处理业务过程中不能随意越权表态,有问题及时请示公司决定。对客户的要求和问题均做到有问必答。

（五）客户的货款，在货物生产完成以后，及时通知客户准备货款，当货款到位以后，及时安排发货。

（六）接到客户的样板和样油，及时下样品单，跟踪样品的打样，做好记录，及时安排样品的发出。

>二、工作中存在的问题和建议：

（一）经常会出现缺料的现象，导致货物生产不及时，影响交货日期。我建议采购部门能多跟踪缺料产品的原材料是否到货，到货后能及时通知生产部门及时生产。

（二）客户打款对公的账号今天打款今天不能及时查到，影响客户的交货日期

（三）色漆生产很慢，经常到了交货日期，色漆还没有生产来。我建议调色部门能提高生产效率，调色主管跟踪色漆的生产进度，生产完成后能及时通知跟单文员及时安排发货。

回顾半年以来的工作，我在思想上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，工作还不够严谨，处理工作的中出现的问题有时不够及时。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，认真学习，勤奋工作，把自己培养成一名合格的员工。

**公司解决订单不足工作总结5**

在课外阅读中我了解到分层教学，它是在教学过程中，针对学生不同的个性特征与心理倾向，不同的知识基础与接受能力，设计多层次的教学目标，运用不同的方法进行教学，从而使全体学生都能在原有基础上学有所得，先后达到课程的要求。在一年教学的实践中总结，我认为分层教学的方法，可从以下几个方面来设计：

一、学生分层

了解学生，是使教学活动对于每一个学生都更为有效，从而是大面积取得成功所不可缺少的前提。了解学生的学习技巧，思维和记忆的发展水\*，知识面、日常生活情况，对集体，教师和学校的态度等。对全体学生进行前期\*\*和测试工作。内容包括学生的智能、体能、心理、学科成绩、在校表现、在家表现及家庭环境等，并对所获数据、资料进行综合分析，分类建档。

在此基础上，将学生分成好、中、差三个层次的学习小组，而这不同层次小组的学生不是长期固定的，而是可升级（没有降级）。让师生都明确某一个同学在某一阶段时间内所处的层次。同时，要让学生建立起对学习的乐观\*\*态度和真诚的学习信心，正确对待分组方式，明确教师的分组目的，防止优生骄傲自满，中等生得过且过，差生心灰意冷等不良情绪的产生。

二、备课分层

学生彼此在基础知识，基本能力等方面都存在着很大差距，为了达到普遍提高，全面培养的教学效果，我们有必要在备课过程中，从教学目标、教学内容、教学时间、教学步骤、教学方式到教具准备都坚持与好、中、差各类学生的实际相适应。强调针对性，既保证”面向全体”，又兼顾”提优”、”补差”，使教师在教学的各个环节都能抓住三类学生。针对新授与练习中的反馈信息作适当处理，对普遍存薄弱点或个别不及矫正的问题进行补救，将本节课所学内容系统化，便于学生理解和运用，以实现预定的教学目标。分好、中、差三类学生的要求。对优生，设计一些基础题让他们完成，并让他们探索思考拨尖题；对差生，诊断他们学习本课中的疑难，采取有效方法补救，让他们完成基础题；对中等生，要求他们自我复习巩固，完成基础题和提高题。

这样，我们就能把每个学生的培养和提高都置于自己视线之中，充分调动了各类学生学习的主动性和积极性，有利于大面积提高课堂教学质量。

三、课堂教学分层

这里重点是分层施教和分层练习。在课堂教学中，对优生以“放”为主，“放”中有“扶”，重在指导学生自学；对中等生和后进生以“扶”为主，“扶”中有“放”，重在带领学生学习。这样引导不同层次的学生在各不相同的“最近发展区”前进，后进生必须基本上达到课程的要求，优生尽其所能拔尖提高。尽量满足不同层次学生的学习需要，激发他们的学习兴趣，调动全体学生非智力心理因素的积极作用。

四、作业分层

作业由浅入深可分为四个层次，即放缓题、基础题、提高题、拨尖题。向好、中、差三组学生布置三种作业，并采取三种作业批改方式，”差组”——放缓题+基础题，教师当天面批，学生当天纠正；”中组”——基础题+提高题，全部批改；”好组”——基础题+拨尖题，只批\*\*1—2本，其余由学生自己核对，组长检查。在分层练习中，我们应积极鼓励低层次的学生向高层次突破，从调动学生求知的积极性。

五、考核分层

考核包括单元关检测和阶段性检测。由教师自己依照各层次学生的教学目标命题。每份题都包括放缓题、基础题、提高题和拨尖题四大类，放缓题面向差生，仅供”差组”生做；基础题面向全体学生，全体学生必做；提高题面向中等生，”差组”选做；”好组”和”中组”必做；拨尖题面向优生，供”中组”选做，”好组”必做。考核后，对已达标学生提出”巩固性”或”扩展性”的目标；对未达标学生，通过补课，个别辅导建立互帮互助小组进行”矫正帮助”。以确保各类学生都达到预定的阶段目标。

通过阶段考核，对各个学生进行多次的综合分析，并进行必要的组别调整。对进步明显的提高一个层次；对有后退的，一次可提醒、鼓励，下次仍跟不上的个别辅导，绝不降级。这样做，不但可以帮助学生及时调整适应自身发展的教学起点，而且有利于学生看到自身的进步和不足。而对这样的个别学生，切忌冷嘲热讽，应热情关心，帮助分析原因，树立信心，以确保学生积极进取的学习热情。

**公司解决订单不足工作总结6**

本学期我担任了三年级语文教学工作。与高年级教学相比，三年级的教学有许多不同之处，值得好好反思。三年级是一个过渡年级，有时会存在一些“尴尬”的地方。比如，从三年级开始识字不是教学重点，但生字学习对一部分学生来说确实又有困难，没办法轻视；阅读应该逐步成为学习的重点，但由于学生认知水\*的局限，对问题的理解不够深入、不够全面，阅读学习的“度”很难把握；三年级开始练\*\*作，不拘形式的写出自己见闻、感受和想象。但新教材中在二年级只是安排写句练习，这个跨越太大，学生一下子对作文感到非常头疼，老师的指导有时显得苍白无力。面对这些问题，面对全新的教材，我在摸索中前进、在实践中反思。

一、钻研教材、了解学生，一切从实际出发

教材是学生学习、教师教学的依据，如何用好、用足教材，让学生喜欢教材、喜欢学习，是首先值得考虑的问题。在对教材、教参深入研究后我发现新教材更注重对学生学\*\*惯、学习能力的培养，对一些语文知识点要求不够清晰、明确。如，本册教材注意培养学生预\*\*惯、边阅读边思考的习惯、通过各种方法理解词语的能力，注重学生对课文独特的感受。但对一些知识点在练习中虽有所反映，要求却不够明确，如标点符号的使用、比喻句、疑问句、反问句、设问句的了解、句式的训练等。有了对教材较为正确、清晰的了解后，在教学的过程中我就能扬长避短、课内外互相补充，使教材更加完善。

教材中的30篇课文，六个阅读链接和六个综合学习，针对不同的教学目标、学习要求如何与学生的学习实际相一致，不至于挖得深、学得难，让学生觉得无话可说、无感可发。这又是另一个摆在面前的难题。我觉得这时教师就要对你的学生真正地有所了解，知道什么对他们来说是有难度的、什么是他们感兴趣的、怎样设计通过他们的思考、合作会有真正的提高。只有这样，在设计教学方案时教师才会有一个正确的教学预测，使教案更贴近学生、更合理。我想，这也是从学生的“学情”出发进行备课的一个方面吧。当然，在课堂教学过程中，还要从实际出发，根据学习情况不断调整。

二、不断实践，不断完善，优化课堂教学

课堂是教学\*\*的主阵地，在课堂上教师在教给学生知识的同时，更要注重学生学\*\*惯、学习能力的形成，真正学会学习，成为学习的主人。三年级刚刚从低年级过渡上来，教师的指导作用显得尤为重要，在课堂上的自主学习还是要通过老师的\*\*、引导进行。因此教师要对自己的教学行为不断小结、不断反思，提高自己的理论水\*、不断更新教育观念，在实践中调整自己的教学行为，使自己的课堂教学得到最优化。如在教学《诗的材料》时，由于备课时侧重于对课文内容的挖掘、侧重于教学环节的设计，对学生的学情没有正确的估计、预测，在课堂上，学生感到在跟着老师走，有些要求不知如何去操作，结果学得很累、学得被动。针对教学中出现的一些问题，我在课后及时反思、小结，在后面的几篇课文学习时，我特别注意这些问题，不再为了课堂的“完美”而勉强学生，有效地避免这些问题的再次发生。

三、挑战自我、充实自我，在否定中成长

课上到现在，真的觉得是和学生在一起成长，有得有失。但最近却不断地发现经常在教学中遇到“瓶颈”，已有的知识、经验已无法满足不断出现的新问题、新情况。30篇课文如果只用那么几种教学模式去上，学生马上会感到枯燥、无味，甚至有时对你的教学思路一清二楚，这样的课还有什么味？作文的教学有时会感到“束手无策”，只是通过讲讲要求、读读例作、尝试写写、作后评价，学生怎会对作文感兴趣呢？

如何穿越“瓶颈”领略更宽广的教学天地，这又是我最近在不断反思的问题。如果仅仅禁锢在自己小小的教学天地里，对曾经的成绩沾沾自喜，那只会有一个结果——不进则退！我想是到了及时充电、补充的时候了，多读一些教育理论方面的书籍、增加自己的文化底蕴、向有经验的老师多学习、多请教，对自己的教学多反思，提高自己对教材的把握、对课堂的驾驭能力，希望能冲破瓶颈，开拓教学的\*\*\*。

**公司解决订单不足工作总结7**

时间过得真快，转眼间2x14年即将逝去，新的一年正在走来。回顾这三年来的工作历程，才发现自己一路走来并非坦坦荡荡，而是充满着坎坷和挑战。然而，这三年的客户经理工作，对于笔者而言，不但是一种磨砺，更学到了很多与人交往的道理，也在失败中不断成长。下面就个人方面以及对今年的工作做一下回顾和总结。

>一、20xx年度个人感悟

工作的目的并不仅仅是赚取生活的砝码，更重要的是通过工作赢得社会的尊重和认可，从而获得工作带来的成就感和满足感。然而在这个竞争激烈的环境下，能找到一个让自己发挥能力的舞台是不易的。自从进入烟草公司以来，非常感谢同事们在工作上以及生活上的帮助，更离不开广大零售户对工作的支持。然而在服务零售户方面，与其他同志相比，还有很大的一段差距;在工作任务的执行方面没有明确的侧重点;对低消费以及人均分布较稀地区的消费群体没有灵活的应对措施等种种因素的影响，通过深刻反思这段成长空间，我越发要摆正位置和心态，明年创造出更优异的成绩。

>二、20xx年工作回顾和总结

1、随着网上订货工作的深入开展，网订客户数也逐步上升，网订客户数为141户，占总客户数的，占的比例并不高，仍有很大的发展空间。在网订客户的选取方面，主要先从乡镇街道及主干道入手，让新增入网户感受到网上订货的便捷性，以逐步吸引周边的零售户加入网上订货。这样不愿意买电脑的零售户也渐渐地开始委托其他的零售户代订，有的直接将订烟的事情交给了家中的子女。

2、自\"135\"工作法实施后，工作模式逐渐发生了改变，工作方向也逐步明确。随着\"月计划\"、\"周安排\"、\"周总结\"、\"日拜访\"、\"月总结\"的实施，工作模式渐渐固化，工作方向也随之明确。这五项内容大致是这样的：在月末安排好下月的工作计划，有利于工作计划的开展;每周及时的安排、总结，有利于工作的回顾;在每次走访之前事先安排好要拜访的对象，这就节约了拜访时间，有针对性的关注异常客户;而月总结则可以将发现的问题及时的归纳汇总。

然而\"135\"并不是一套万能公式，它需要每个人灵活运用。通过工作让客户最大程度的满意，进而增进与客户之间的关系。良好的客情关系的最大的好处就是得到广大客户的衷心支持，最终获得良好的市场效益。比如，在拜访的过程中指导客户卷烟经营，加强与零售户的沟通，有针对性的对新品牌进行培育。否则，\"135\"可能会变成一代版的《四书》、《五经》了。

3、工作中的\"狄德罗效应\"。比如当客户经理在走访市场的过程中遇到客户通常的提问：\"为什么有些烟别人订到，自己却订不到?\"、\"为什么有些烟自己总是比别人订的少?\"，请不要过于笼统回答道：\"国家对卷烟实行计划生产\"之类的话了。因为客户关心的不是总体的市场环境，而是经过与别人比较后自己的切身利益，这是就有必要向客户说明不同的客户类别之间的区别了(比如在卷烟销量、卷烟陈列、柜台展示等方面)，从而让客户争相做类别高的客户群了，这就是狄德罗效应了。

4、专销联动工作

目前专销结合还存在的一些问题：

(1)信息反馈不及时，专销双方难以达成全面的共识，专销结合效果不理想。三员缺少直接交流，信息时效性不能保证。在新的订货模式下，专卖难免在检查中与零售户发生摩擦，不利于维护烟草形象。

(2)专销日常工作缺少监督或监督不力。有时顾于情面，难免在日常工作中出现相互推委现象，很不利于专销结合工作的正常开展，也不利于专销联动工作的健康发展。

有效做好专销结合应从几方面着手：

(1)市场走访方面。专卖、营销两支队伍不仅要在日常工作中各司其职，而且要在日常走访中相互监督，比如每月组织一次客户经理随同市管员进行走访。市管员在市场检查中、在对违法户的打击中发现问题，要及时告知客户经理，以便在客户经理在货源上加以控制。

(2)信息反馈处理方面。信息既是做好营销服务的基础也是做好专卖管理的基础，以信息共享为基础，建立一种专销共同参与的动态市场分析机制，是专销结合的核心内涵。通过综合信息平台及时传递，做到发现问题传递及时，部门即时落实，责任人限时解决。同时专卖、营销应该共同遵守规章制度，共同遵守行纪行规，保持一种良好的工作态势。

5、20xx年片区卷烟销售分析

(1)主要指标情况：本区域总销量与去年基本持平，省产烟需求有所增加，条均价也有所提升。2x14年共计销售卷烟箱，比去年同期相比减少了箱，减幅为。其中省产烟本年度销售箱，与去年同期相比上升。本年度条均价为元，去年同期为元，增幅为。

(2)各类烟销售情况对比：一类烟箱，比去年同期增长;二类烟箱，比去年同期增长;三类烟箱，比去年同期相比下降;四类烟，比去年同期下降;五类烟箱，比去年同期下降。可见低档烟的销售数量在各类烟中占的比例是最小的，同时低档烟的降幅也是最大的。

现将低档烟的下降做如下分析：

(1)健康意识的提高。由于吸烟与健康问题越来越受到人们的关注，低焦油、低危害卷烟也逐步被人们所接受。然而五类烟一般不包括低焦油卷烟，出于对健康的考虑，会导致越来越多的消费者退出低档烟市场。

(2)零售户无利可图。现在卷烟的批发价市场透明度过高，一般情况下无利可图，大多为了吸引客户前来购买零、副食品，所以这部分客户的售烟积极性并不高，但这部分客户却能影响周边地区的卷烟销售结构。

(3)消费结构在提升。随着人民生浩水平提高，消费者在卷烟消费方面也提高了档次，如现在一般出于三线以下城市的郊区办喜事一般档次都是13元以上的卷烟，而去年用的较多的仍是10元以上价位的。

>三、本年度工作中存在的问题

1、农村市场小户为大户代订货现象严重，影响对客户真实销量的核定，建议专卖部门加大检查力度，对代订货的小户给予取缔。

2、\"三员\"之间扭曲了相互监督的实际意义，情面工作时有发生，导致很多隐藏问题的不能被发现，影响公司整体形象。

3、由卷烟供货引起的客户满意度下降，投诉率降低，但服务客户的能力有待加强。

4、低档烟销售形势仍然严峻，未能实现时间过半任务过半。

5、绩效考核有待进一步提高。

6、未能通过初级、中级职业技能的报名。

>四、来年工作计划

1、密切注意在新的客户评价执行后的卷烟市场动态，重点走访农村中小型客户，了解中小型客户的真实需求，提高核量准确率。

2、扎实开展品牌培育。以市公司品牌为主线，重点在辖区内构建面向零售客户和消费者的营销体系，提升品牌结构，拓展品牌宽度。

3、按要求逐步开展\"135\"工作法的一条主线，三个要点，和五个步骤进行工作，有针对性地开展服务营销工作，能力提高片区的卷烟销量。

4、做好零售户基础信息维护工作。主要做好订单指导，让零售户尽快消化库存和维护卷烟标价。

5、关注零售户的销量波动情况。对卷烟销量波动较大的零售户，及时沟通，并及时与片区专卖管理员联系，防止其违规行为。

6、加强学习，重点学习卷烟职业技能相关教材，争取明年通过卷烟营销师中级考试。自觉养成勤于学习、勤于思考的良好习惯，在学习中加强自身修养，增强个人素质。

最后，由衷的感谢这一年来领导和同事们一如既往的关心和帮助，在来年的工作中笔者会加倍努力的工作，为今后烟草的可持续发展贡献一份力量。

**公司解决订单不足工作总结8**

时光过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这20xx年来的工作，才发现自我的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。此刻想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同事的帮忙是密不可分的，但同自我的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面以及对20xx年来的工作做一下总结分析：

>一、敬业爱岗，视单位为家

自从20xx年进入xx公司至今已过了三年多的时光，作为一名客户经理，我深深明白爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。此刻要应对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时光向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自我摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不一样的消费地域和群体等等。

总之，学这学那只有一个目的。就是抓紧一切时光学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间持续一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自我的弟兄，而一个人的成绩也不仅仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为群众的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自我家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系十分融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

>二、加强对客户的沟通，维护客户利益

作为xx公司的客户经理，同我每一天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，透过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。xx公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不一样，但有一点是完全相同的，那就是所应对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。

因此我务必把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的.同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后xx公司的可持续发展带给了充足的网络保障。

进入20xx年，随着xx销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变；而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并带给帮忙。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自我的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题能够随时同我联系，对于该补仓而未补的状况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都十分感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟必须会告知他们一个合理的理由。

此刻广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时光再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对xx公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是xx公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于xx公司以后的发展造成不稳定因素。

**公司解决订单不足工作总结9**

当十一月的考试结束后，我们就迫不及待的离开了学校，憧憬着，开始工作的日子。简单的收拾了一下行李，就来到了这个陌生的城市——深圳。刚刚出校门的学生，选择的余地不会那么多，只要能学到东西，接触到很多的知识，那么这份工作就是值得的。经过半个月的寻找，最终进入了现在的实习的厂当跟单助理。

实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装!我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂的运行都与业务部的工作密切相关!我们组是做fob业务的.，简单点说就是直接面对外国客户的，这样对我来说就十分有压力了，因为这对英语的要求也相对比较高，而英语能力一向平平的我就有点担忧了!

刚进入厂的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事。都不了解，首先我接触的就是对衣服物料的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己穿的衣服上面就有，但是对于有些东西的传统认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称，组长给了一本物料本我，让我对照上面的物料样本熟悉她的名称，没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。

渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初此看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，组长不会一个词一个词的教你那是什么意思，只是给了一堆带有翻译的英语制单，让我自己去熟悉了解!

我只有硬着头皮看下去，刚开始的感觉就是即使是英语六级以上的人只要是非服装专业的人也未必能够看懂，但是一段时间之后突然发现这些其实并不是很难，很多东西都是相通的，变来变去也就只有那几个名称，那几个语句!一些前期的准备工作完成后，我就开始正式接触跟单这个工作的流程。

其实跟单总的来说就是对产品出生到最后大批量生产这一整个过程的跟进。我们的工作没有分得那么的细致，所有的东西都必须我们亲自跟进，从接单开始，做制单，做初办、pp办、再到产前办、产量。这是整个跟单的大致流程，不过对于整个流程来说，大体上都是一样的!

跟单的第一步是接单，客人会把他所需要做的衣服制单发给我们，而我们会根据客户提供的粗略信息，通过自己的整理提取，做出一个规范的格式，这一步是至关重要的，因为各个部门的作业并没有现成的成品能够拿来参照，因此许多的工作只能依靠这个制单来完成。因此我们必须很好的去了解这些产品的知识。因为制单仅仅是一种书面的东西，而且有些时候书面与实际还是有一定距离的，在理论上不在理论上不可能发生的事情，而在实际操作当中却会出现各种意想不到的问题。

在作为一个跟单，是处理所有问题的最关键者，所以必须得很好地去把握，尽量避免出现错误，这就需要在进行下一步工作前认真地检查之前的工作，因为所有的工作都是相当于是一个流水线，前面的工作有问题，没有处理好，必然会影响到后续的工作，如果没有及时发现前面工作当中出现的错误，那么在等到在后续的工作当中才意识到这些问题时，就会有亡羊补牢之嫌，且所有的工作都是白费，必须得重新返工。这其中不仅仅需要经验，还需要对工作的认真负责熟悉。第一轮过程的开发主要是主料的开发，这其中我们需要去寻找客人要求的那种主身布，如果公司没有，就得去寻找供货商帮忙开发。

在做好制单后就要把这些制单那到纸样房，纸样房会根据制单上的信息进行后续的工作，而在这个过程中我们要不断地跟进其开发进度。同时纸样师傅在开发的过程中也有可能会遇到有疑问的地方，我们就必须帮助他们解决问题，跟他们解释清楚，如果连我们也不懂得问题，就要直接跟客户进行沟通，通常在做初办的过程中遇到的问题比较少，因为初办只是一个雏形，只是大略地护板去做一个模子出来。在纸样打出来以后，会有专门的裁床去裁，我必须得跟进他们工作的进度，裁好后我必须得把这些裁片给到针车，如果有转印或其它特殊工艺的话还要送到其它部门去进行加工生产。

**公司解决订单不足工作总结10**

>一、督查工作中存在的问题

今年以来，督查局围绕全市中心工作和重点工作，立足服务大局、提高质效、促进落实，实行快节奏、高频率督查，取得明显地工作成效。当然工作中仍然存在一些不足之处，主要有以下几点：

1、督查的深度不够，方式方法不够灵活。

\*时在督查工作中，督查的事项较多，大多思考的是如何尽快完成任务，而对于督查资料的深层次原因、根本解决办法思考的较少，分析的不够，落实的不够到位。在督查方式上，现场督导、座谈了解比较多，\*\*研究、暗访回访比较少，持续跟踪督导的不够，有时对一项工作督导后，由于忙于其它工作便没有时间过问后续结果，必须程度上影响了工作的完全落实到位。

2、督考合一有待于进一步加强。

\*时的督查与考核结合起来有利于提高督查工作的权威性，有利于调动被督查对象的用心性，增强督查的实效。但目前对于督查如何与考核有机结合起来还有待于深入研究。

3、督查的大网络、大格局尚没有建立。

\*\*来各镇街普遍建立了督查机构，但上下联系沟通较少，市直各部门单位明确专职督查人员的也不多，不利于全

市各项工作信息的及时汇集沟\*\*送，在推进工作落实上也渠道不畅、效率不高。同时督查局工作面广，督查任务多，而目前工作人员比较少，经费和车辆也不够用，经常面临人手不足、资源紧张，被动督查多、主动督查少的问题。

>二、下一步工作打算

一是灵活地运用督查方式方法，促进工作落实。督查是采取多种\*\*推进工作落实的过程，因此将进一步注重督查与调研结合、与综合协调结合，与提质增效结合，注重从表象的督查到深层次分析，及时为\*\*决策带给第一手资料。要提高督查的目的性和实效性，多进行暗访、回访、重复督办，达不到目的绝不收兵，做到督查工作更加有力，更加较真。

二是要整合督查资源，建立与各镇街督查机构的常态联系，共同促进镇街工作的落实。同时推荐市直部门、单位均建立督查机构或明确督查人员，建立起纵到底、横到边的督查大网络格局。各级督查人员定期报送本单位重点工作进展状况，以便于收集工作信息，及时发现问题，促进工作整改。

三是建立督考合一机制，督查与考核实行资源信息共享，把\*时督查中发现的问题，作为评定考核结果的重要依据，\*时的督查结果与节点性的考核进行结合，避免一次性下结论的弊端。

四是要进一步提高督查人员素质，应对全市重点工作越

来越多，推进难度越来越大的新形势，需要强化督查队伍建设，加强人员配备，加强学习培训，努力造就一支\*\*上过硬、战斗力强、能打硬仗，能迅速贯彻\*\*意图的督查队伍。

**公司解决订单不足工作总结11**

本月，xxxx市局(公司)网建工作主要围绕着省公司信息扫码监测工作验收、服务主题实践活动、电子结算推进、零售终端“示范店”建设、印制《xxxx烟草卷烟经营服务指南》、加强安全管理等工作展开。现将本月网建工作开展情况汇报如下:

>一、 主要指标完成情况

7月份全市共调拨卷烟箱，销售卷烟箱，完成月初计划销量12100箱的，其中低档卷烟销售箱，完成月初计划任务4146箱的。期末库存箱，其中省内箱，占。截止本月底，全市共有在网卷烟零售户26809户，环比上月增加53户，其中电话订货户26809户，电话订货率100%，卷烟货款电子结算率，环比上月增加了个百分点。

>二、网建工作开展情况

(一)省局(公司)营销管理处检查我市扫码监测工作

7月24日上午，省局(公司)营销管理处梁跃华副处长、徐松林科长、赵昌林科长一行三人来我市检查信息扫码监测工作。在市局(公司)营销管理中心的陪同下，检查组首先考察了我市市区部分扫码点客户，对前台操作、系统功能及零售户配合情况进行了详细了解。随后，检查组听取了我市扫码监测工作汇报。会上，本级市场经理、客户经理代表分别从目前我市扫码点运行情况、系统运行过程中所遇到的软硬件问题等方面进行了详细汇报;营销管理中心重点分析了硬件不稳定的原因，并就具体的解决措施进行了说明;市公司杨二宝副经理从选点步骤、培训指导、配套措施三方面对下一步实际推广给出了具体的建议。听完市局(公司)汇报后，梁处长对我市扫码监测工作给予了充分肯定，他指出，半年来xxxx市局(公司)在扫码检测工作中不断探索，付出了艰辛的努力，试点工作成效显著，这为全省积累了非常宝贵的经验，下一步要进一步总结经验，充实完善推广申报材料，争取短期内推广工作能够顺利推行。

(二)服务主题实践活动全面铺开

为贯彻落实省局(公司)“客户在我心中、责任在我肩上”服务主题实践活动，按照市(局)公司活动方案要求，我们首先于7月17日聘请红云红河集团营销顾问、云南财经大学著名教授宋火根为全体营销人员做了服务主题实践活动专题培训，内容主要围绕市场营销新理念、市场调研与市场分析实务及服务营销等主题。通过培训学习，全体学员对服务意识、营销理念有了新的认识和了解。随后，我们又制定了服务主题实践活动学习计划表，具体指定各岗位营销人员学习内容、学时及学习要求。在集中学习的基础上，组织各营销部、订单部员工开展服务大讨论，相互交流服务心得，同时做好学习记录和讨论小结。

(三)信息扫码监测工作运行平稳

按照市公司要求，本月继续对扫码点客户执行月中、月末各督查一次，每日的异动情况按要求逐日正常上报。从各营销部上报情况来看，系统运行平稳，问题主要出现在硬件方面，个别客户扫码机出现故障、显示屏晃动、扫码抢损坏等，已及时联系备用扫码机进行更换，当日数据及时进行了补扫，数据恢复正常。

(四)电子结算工作稳步推进

为使我市电子结算工作在原有基础上继续迈上一个新台阶，本月继续采取了以下措施：一是进一步加强电子结算的宣传工作。通过客户经理、送货员、电访员的共同宣传引导，提高客户的参与度和认可度。二是及时解决电子结算工作中出现的扣款不显示客户代扣清单和银行重复扣款问题，及时向客户解释并清退多收的款项。三是继续加强与合作银行的沟通、联系，建立对口协调、联系制度，及时解决出现的问题。通过全市上下共同努力，7月份全市货款电子结算率再创新高，达到。

(五)卷烟零售终端“示范店”建设开始启动

按照市局(公司)卷烟零售终端“示范店”建设实施计划，本月重点开展了以下工作：一是制定了选点标准、审批流程、形象规范、经营服务规范、管理协作规范、考核评估规范、终端维护评价规范。二是执行国家局《视觉识别系统》，建立本公司卷烟零售终端示范店视觉识别标准。联系洽谈货柜、货架、灯箱、展示牌等供应商，商谈价格，确定供应商。三是召开示范店建设动员会议，布置工作任务和时间进度要求，明确各部门、各岗位职责。四是组织对全市零售客户进行示范店建设的宣传引导，筛选有意愿的客户，建立候选客户名单，确定首批发展对象。

(六)编制第二期《xxxx烟草卷烟经营服务指南》

针对近期卷烟产品税收调整，为消除客户疑虑，指导广大零售户合理安排好库存，避免囤积卷烟、盲目采购现象发生，本期服务指南政策提醒篇专门撰写了报道“如何正确对待烟产品税收调整”。此外，经营指导方面还介绍了山东省济宁市任城区的一名卷烟零售客户销售卷烟的十二种方法，希望届时能够给广大零售户的卷烟经营带来启发。

(七)全员开展质量管理体系培训

为进一步强化质量管理体系文件的宣贯，激发全员质量意识，全面提升管理水平，7月7日市局(公司)组织质量管理体系培训，市局(公司)各部门的120名员工参加了培训。培训就ISO9000质量管理体系的基础知识、质量管理方针与目标、《质量管理手册》、《程序文件》、《作业指导书》纲要、质量管理体系的运行实施与执行要求进行了详细的讲解。培训结束后，市局(公司)领导要求，在试运行阶段，全体员工都要将ISO9000质量管理的理念渗透到日常管理工作当中，继续加强学习，坚持质量标准，强化全员参与意识，强化质量责任意识，着力提高服务质量，提高工作效率，夯实工作基础，促进全面规范，推动组织转型。

(八)加强物流配送安全管理

一是组织员工认真学习省、市局(公司)安全规定和要求，提高员工的安全意识和防范能力;二是积极组织安全自查工作，部门组织安全检查3次，重点对仓库、物流设备、送货车辆等进行安全检查，确保消除安全隐患，月底通过了省局组织的安全工作检查;三是全力做好防暑降温工作，改善员工工作环境，在分拣车间内安装四台换气扇;四是加强分拣工作现场管理，做到预防为主，防范到位，精心分拣，确保人员、货物、设备等工作安全：五是做好新增、恢复卷烟零售客户的线路挂接工作，确保线路挂接准确无误。

>三、下个月网建工作重点

(一)继续完善提升市场信息监测工作

继续做好扫码监测系统的日常维护工作，注重收集零售户需求，不断完善前后台功能、配套监管措施及相关制度规范，保证数据真实准确，为全省推广做好充分准备。在征求多方意见的基础上，对原有扫码设备的改良工作已完成，下月起将逐步分批次对原有设备进行更换。

(二)大力推进网上订货和“示范店”建设

在前期摸底和学习的基础上，按照省、市公司的统一部署和要求，认真开展网上订货和零售终端示范店建设工作。制定并完善网上订货、示范店建设实施方案及工作计划，进一步明确任务、落实责任、强化控制、加强监督考核，确保取得实效。

(三) 开展服务主题实践活动

按照《xxxx市烟草专卖局(公司)关于开展“客户在我心中，责任在我肩上”服务主题实践活动方案》进度要求，下月在收集各岗位员工服务培训、理论学习心得体会的基础上，结合岗位特点，以营销部为单位，交流学习心得，剖析服务行为，提炼出各岗位服务理念，建立服务核心价值理念体系，并组织员工开展演讲比赛和征文比赛。

**公司解决订单不足工作总结12**

20xx年工作 告一段落了，一年来我能 如一的 要求 ， 行里制定的规章制度来 操作。在我的努力下，20xx年我个人 一次责任事故。 了 工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。 里我总结一下我在 年中的工作情况。

>一、 学习， 自身素质。

一年来，我能够学习 金融法律法规， 参加行里组织的 学习活动， 的理论素质和 技能。 是后来到了个人理财中心做客户经理后,多问、多学、多练， 学习“优质客户识别 流程”能 的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中 到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理 ，并诚恳的请他为我行提意见， 还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他 兴的 了我的建议，并留下了 电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

一名客户经理，我 不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行 了走访，看看 的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和 金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的 币理财产品、招商银 优质客户设置的绿色通道，我看到了 行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习 知识和理论知识的计划， 了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又 好的营销 。

>二、勤奋务实，为我行事业发展尽责尽职。

一年来，我从事储蓄员，客户经理等不同的岗位， 在哪 岗位工作，我都能够 本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能 收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。 ，我对 高标准、严要求， 为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新 ，新政策， 我行的知名度。在储蓄所工作时，能 协同所主任搞好所内工作， 所学 的知识， 所内机具的保养和维修，保障 的 ，营业前 打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对 的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚， 使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款， 人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为 讲解填写的方法，一字一句的教 ，直到 学会为此。临走时还要叮嘱 收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为 每办理完汇款 的时候， 都会 的向我表示感谢。

在我 工作的 ，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助 的同志，同志们 样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会 虚心的向老同志请教。对待 技能，我心里有一条给 规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把 不会的学会。想在工作中帮助 人，就要使 的 素质 。

>三、开拓市场，寻找新的增长点。

开发优质客户，扩展 ， 存款，才能 效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道 揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我 和王先生 ，介绍我行的 金融 ，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下， 天就来我行会计处开了 帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销， 宣传 ，我 电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品,并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的 。12月2号 去儿子学 机会，给 老师介绍了汇财通和保险 ，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

**公司解决订单不足工作总结13**

在\*\*\*车间组长已经不短的时间了，在这段时间了，我学到了很多。有如何管理车间员工，处理好与员工的关系以及和上级的关系，如何激励员工加大生产，提高他们的积极性，这是我学到最大的感受了。

一年也要过去了，在年终的时候写出自己的心理感受和总结，用来给明年我以激励和鼓舞，我相信我能够做到最好。

>一、对设备进行技术改造。

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，提高了产品质量，节约了生产成本工人团员自我评价工人团员自我评价。

2、通过公司\*\*处出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

>二、班组的建设与管理得到加强。

1、充分利用例会和车间班前班后会，将公司第二次创业的精神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了班组培训学习工人团员自我评价。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，在XX年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

>三、现场管理得到改善。

1、制定了现场管理\*\*，并在生产过程中认真执行，宣传贯彻“5s”活动，并认真\*\*实施，使现场管理得到大的改善

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场工人。

>四、生产、技术管理得到加强。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率\*\*提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好\*\*。

**公司解决订单不足工作总结14**

数学与生活密切联系，贴近生活教学才能激起学生学习兴趣，增强课堂教学的有效性。本文针对小学生形象思维活跃特点，运用学具，让学生对数学知识有形的认识，进而透过现象获得对数学的理性思考。新课标倡导学生自主学习、合作探究学习，让学生成为学习主人，从而能学会学。所以，我们在小学数学教学，尤其是低年级教学中要强调生活化、形象化的教学，多经过形象的教学方式激发学生的学习兴趣和求知欲，在多样性、实践性的课堂学习中，让学生既动脑又动手，获得数理的认识和理解。所以，我们要加强学具的使用和有效使用的研究。

一、小学数学课堂要重视学具运用

心理学研究证明，小学低年级学生的认识规律是经过感知，认识表象，获得概念认识，构成原理探究的意识。数学学科强调学习思维，而思维离不开具体的可感的生活事物。在小学数学教学中，学具就是直观的事物，能够让学生在直观的形中，获得感性知识，构成知识的表象，并能激发他们的思维，培养他们的数学思维。

如一年级《分与合》这个资料的学习，我们能够拿出教具，或者教师根据学习喜好设计教具，将9张喜羊羊图片展示在学生面前，让学生们思考如何分，学生们动手操作，引导学生观察和分析。那么，他们就能懂得分与合的意思，也为《加法和减法》的学习奠定基础。那里我们只要学生动手分分、用笔记记，合作谈论谈论，学生们就能掌握这一学习资料，并能构成深刻的影响。

当然，学生在不断使用学具中，也能初步构成一些数学算理。如《认识除法》学习中，我们就是经过教具的分来让学生理解的，而有余数的除法也能够数形结合起来，引导学生经过形的观察进行获得抽象思维。当然，在突出学生学习主体地位，激发自主学习本事的当下，我们的使用学具教学能够让学生主动发现理解抽象的数学知识，在实践操作中获得学习本事和探索创新本事；找出数学知识的内在联系，构成良好的数学认知构建特质。

二、小学数学学具教学开展方法探究

我们的课堂教学要形式多样，异常是小学数学教学中要注意师生互动，以生为本的开展，经过学生自主学习本事和探究合作学习的构建为基础，让他们学会学习。

1、让学生主体参与，实践获真知

数学教学\*\*的重点是改变课堂师生关系，要重视\*\*\*等，以及\*\*的学习氛围的营造。在数学课堂教学中我们为给学生供给观察、操作、实验及\*\*思考的机会。让他们在学具的运用中讨论与交流，步归纳、验证，提升学习体验，获得数学知识，构成数学结论。如《圆的面积公式》学习中，我们先用“马儿的困惑”让学生感受和认识圆形，明白圆相关的知识，对圆的面积有初步印象。

然后，让学生想想这样的面积怎样计算。然后，我们让学生拿出\*行四边形学具，回想\*行四边形面积的公式的推导方法，也就是沿着高切割成两部分并拼成长方形的，让学生们思考我们怎样将圆面积转化。然后让学生们拿出圆规，将圆进行等分，然后进行操作。当然，我们能够先让学生观察如被分割的蛋糕的样貌，然后进行操作。我们只要注意引导：转化的过程中它们的发生了变化，可是它们的不变？我们能够得出什么关系？这样，学生们观看学具，制作学具，在寓教于乐中找到解决圆面积的方法。

2、创造学习情境，思维获得启迪

数学是思维的体操。我们小学数学教学重在帮忙学生理解数学问题中发展学生思维本事。数学的思维如数形结合、转化思维、化归思维等等都需要学生在不断操练中渗透为自我的数学学习品质。我们在小学数学教学中充分利用学具，能扩大学生的认识空间，为其创设生动趣味、引人入胜的情境，促进学生心理内化，启动学生进取思维。如“相遇问题”的应用题虽然学生明白关系式，可是往往在实际操作中对相对、相距、相遇、同时等词的含义不是很理解，导致理解错误，无法正确解答。

所以，我们能够让学生在练习中使用学具，在自我的课堂上进行演示，根据题目的资料，\*\*思考、演示，从而理解题目含义，获得行程类问题的解决方法。如此，学生头脑中构成了鲜明的动态表象，启动学生的形象思维向抽象思维发展，从而掌握了数量关系，学会了解答方法。此外，我们数学学习的重点还有培养学生的创新本事，使用教具教学能够让学生由外部的物质活动促成内心认知心理活动的转化。在使用教具中获得指定问题的解决，更会发现新的问题，扩大思维空间，对新知识有再的发现。

如正方形学习，我们一般是让学生观察课前准备好的正方形纸片，然后让他们合作分析正方形的特点。而学生不仅仅明白几条边、几个角；还经过量得出四个边的长度相等，角都是90度的认识之后，还可能沿对角线对折、再对折发现正方形的四条边一样长；将相对的两条边重合、相邻的两条边重合，得出四条边一样长。如此，学生可能获得多种解决问题的途径，也能扩宽解决问题的思维。当然，我们在学具使用教学中还要依据学情进行设计，学具的选择和操作应当贴合小学生的学\*\*点，促进和提高他们对抽象的数学知识理解和掌握，也要注意合理使用防止过多的活动分散学生的\*\*\*。

总之，在小学数学教学中，我们要营造一种学生动手动脑的学习氛围，经过合理使用教具让学生感知数学现象，培养抽象思维的本事，激发主体能动性和学习的趣味性，只要我们教师重视合理引导和调动，肯定会让学生数学学习本事获得较大提升。

**公司解决订单不足工作总结15**

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20xx就过去了，在担任xx行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx工作情况汇报如下：

>一、取得的业绩

20xx，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口勤动手勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息寻求支持，成功营销xx中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至x月末，个人累计完成存款x多万元，完成全年日均x余万元，代发工资ps商户通知存款等业务都有新的突破。

>二、职责和使命

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查贷后检查跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx，累计发放贷款x余万元，按时清收贷款x万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

>三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

1.是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

2.是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

3.是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章新的业务新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

**公司解决订单不足工作总结16**

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班———一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多东西，比如如何审查企业报表

如何做好贷前的审查（包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等）贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。

“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。

服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理。

**公司解决订单不足工作总结17**

在我学习新课程的这段时间里，我对自己过去的教学思想和行为进行了反思，用新课程的理念，对曾经被视为经验的观点和做法进行了重新审视，现将在反思中得到的体会总结出来，改正自己的不足之处：

一、教学中要转换角色，改变已有的教学行为

根据新课程的要求，教师由传统的知识传授者转变为学生学习的\*\*者；教师成为学生学习活动的引导者，而不再是主导者；教师应从“师道尊严”的架子中走出来，成为学生学习的参与者，师生合作学习，共同进步。

二、教学中要尊重学生已有的知识与经验

在我们设计教学方案时，我们应该想想：“学生已有哪些生活经验和知识储备”，“怎样依据有关理论和学生实际设计易于为学生理解的教学方案”，“学生在接受新知识时会出现哪些情况”等。备课时，尽管教师会预备好各种不同的学习方案，但在实际教学中，还是会遇到一些意想不到的问题，如学生不能按计划时间回答问题，师生之间、同学之间出现争议等。

这时，教师要根据学生的反馈信息，反思“为什么会出现这样的问题，我如何调整教学计划，采取怎样有效的策略与措施”，从而顺着学生的思路\*\*教学，确保教学过程沿着最佳的轨道运行。教学后，教师可以这样自我\*\*：“我的教学是有效的吗”，“教学中是否出现了令自己惊喜的亮点环节，这个亮点环节产生的原因是什么”，“哪些方面还可以进一步改进”，“我从中学会了什么”等，这样才符合新课改对教师的要求，更有助于教师教学计划的开展。

三、教师应注重和学生的交流对话

师生间充分的对话交流，无论对群体的发展还是对个体的成长都是十分有益的。如一位教师在教学“\*均分”时，设计了学生熟悉的一些生活情境：分桃子、分鱼、分饼干、分苹果等。在交流对话时有的教师提出，仅仅围绕“吃”展开教学似乎有局限，事实上，在生活中我们还有很多东西要进行分配，可以适当扩展教学设计面。这样开放性的讨论能够促进教师更有效地进行反思，促进教师把实践经验上升为理论。

四、教师应对每一节课进行总结记录

一节课结束或一天的教学任务完成后，我们应该静下心来细细想想：这节课总体设计是否恰当，教学环节是否合理，讲授内如一位教师在让学生进行分数应用题的综合训练时出了这样一道题：一套课桌椅的价格是48元，其容是否清晰，教学\*\*的运用是否充分，重点、难点是否突出；今天我有哪些行为是正确的，哪些做得还不够好，哪些地方需要调整、改进；学生的积极性是否调动起来了，学生学得是否愉快，我教得是否愉快，还有什么困惑等。把这些想清楚，作一总结，然后记录下来，这样就为今后的教学提供了可资借鉴的经验。经过长期积累，我们必将获得一

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！