# 2024年员工月度工作体会总结 员工季度工作个人总结(五篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-06-23

*员工月度工作体会总结 员工季度工作个人总结一一、个人的成长和不足做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮忙。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握潜质增强了。2...*

**员工月度工作体会总结 员工季度工作个人总结一**

一、个人的成长和不足

做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮忙。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握潜质增强了。

2、心态的自我调整潜质增强了。

3、团队的管理经验和整体区域市场的运作潜质有待提升。

4、对整体市场认识的高度有待提升;5。学习潜质、对市场的预见性和控制力潜质增强了。

二、销售业绩回顾与分析

这一个月的业绩还是很不错的：

1、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

2、成功开发了四个新客户。

3、月度总现金回款10万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

1、我公司在山东已运作了整整三年，因此吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，透过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗。

2、新客户开放面，落实了4个新客户，俗话说“选取比发奋重要”，经销商的“实力、网络、配送潜质、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的\_0万的目标，相差甚远。

主要原因有：

(1)、公司服务滞后，个性是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心;

(2)、新客户拓展速度太慢，且客户质量差;

(3)、重点市场定位不明确不坚定。

三、工作中的不足

这个月我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但正因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源!

对于\_\_市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：

1、没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充。

2、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们透过关联的协调，经销商开发的特曲还是十分迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

最后在白酒销售工作总结中，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点推荐：

1、注重品牌形象的塑造。

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

3、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

**员工月度工作体会总结 员工季度工作个人总结二**

写好工作总结是非常重要的，可以起到承上启下的作用，总结不仅能帮助我们理顺知识结构，突出重难点，还帮助我们为后续内容做好准备工作。下面是小编为大家整理的员工月度工作体会总结，希望能帮助到大家!

\_\_月份的工作已经结束，做销售经理的我非常感慨，这一阶段下来自己努力也进步了很多，汽车销售是一门技术，我也是一门需要会说的事情，来到这边工作三年的时间，现在成为一名销售经理，这非常的不容易，我对自己这一阶段的工作也是非常的认可，我相信在今后的工作当中，我会把这些，继续发挥下去，也就会认真的去执行好工作，生活当中的每一件事情，先总结一下。

\_\_月份是非常不错的一个月，我们取得的成绩还是非常可观的，汽车销售虽然说需要花很多的时间，但是我们团队还是比较认生，对自己的工作也有一个很好的方法，看到自己团队每个销售工作人人都那么认真，那么努力，我也是非常欣慰的，仿佛看到了当初的自己，也是那么的努力，那么认真去认真的做好销售工作，每卖出一台汽车，就是对自己的一个肯定，就是对工作的一个提升，想想之前自己也是这么过来的，现在作为销售经理的我，更多的是去想着怎么让，员工提高自己的能力，让更多的人掌握一定的销售技巧，工作上面更进一步，这是我现在在追求的事情，我也希望大家能够把销售工作做好，把自己身上的每一件事情落实到位，只要做到了这些事情，才能够说自己合格了，做汽车销售工作需要花更多的精力，更多的时间，这一阶段的工作不是证明自己所有，而是让自己有一定的经验，去做好接下来的事情。

\_\_月份我们取得了不错的成绩，大家都得到了一定的\'提升，而我管理的团队也是比较有收获的，一直都在坚持，一直都在用心，我作为名销售经理，能够管理好一个团队是非常的不容易做汽车销售工作，需要耐心，需要进步，我也希望自己在下一阶段的工作当中得到提升，虽然作为你销售经理，但是我时时刻刻都希望能够让更多的人得到进步，而不是自己在工作当中有收获，回顾，\_\_月份大家都是非常的努力，有过很多的拼搏，也有过很多的认真，努力实现对自己要求的同时更进一步，这是对工作的执着，也是对工作的一个认真，我相信我能够做好，能够把更多的时间跟精力投入进去，去证明自己是可以的，虽然说一个月来非常的短暂，但是这其中经历的每一件事情都让我受益匪浅，让我有了更多的经验，虽然不是很多事情都能够顺心顺意，可一定要让自己有信心，要学会接受做一名汽车销售经理，我需要有这样的心态，需要让自己稳定下来，五月份我肯定更加拼搏。

自\_\_\_年\_月进入\_\_物业以来已经有3个月之久了，在这3个月的工作和学习中，我深深的体会到作为一名优秀客服人员的艰辛和挑战。尤其是我从未接触过物业这个行业，物业这个名词在我的印象和字典里根本就没有一个正确的解释。对于自我的潜力更是心知肚明，明白自我只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。所幸的是，单位领导们尤其是我们客服部李经理给了我足够的宽容和耐心，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

工作3个多月了，接触了不少人和事，在为自我的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自我尚有许多缺点需要改正。首先需要改正的就是心态和急躁的脾气，在日常工作中遇到问题的时候总是不能冷静的思考，语气太过生硬，造成了许多误会，如果不是领导及时为我指正，教会我作为物业客服的基本要求，恐怕到此刻我也不自知而无法提高自我，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作;

就在这时3单元的一个业主执意要用客梯往自我家里运送瓷砖，不管我怎样劝说，根本不去理会，而且竟然说出一些很难听的话来教训我，当时我迅速的跑出大堂躲在楼道内哭了起来，哭的个性委屈，因为觉得为了工作我都丢了尊严，当着所有被我制止用客梯运货的工人们受到了业主的教训，刹那间身边的眼神都具有极大的杀伤力。这是我从工作到此刻以来都没有碰到过的事情，所以一时之间难以理解，客服部李经理听到了这个消息迅速赶到，在劝我不要哭的同时，给我耐心的讲解作为一名优秀的客服工作人员的专业素质以及承受潜力，给了我极大的鼓舞和工作信心，也叫我懂得了人生难免有不如意的时候，放平心态，勇敢的去理解，这样才能有所改变。

虽然这3个多月的时光不算长，但我已经深深被\_\_物业氛围所吸引。领导注重人性化管理，工作氛围用心向上，在这样的群体里，能够极大地激发我的自身潜力，使我以更用心的心态投入到每一天的工作。

在今后的工作中，我要自觉的加强理论学习和业务知识的学习，多向老员工学习，学习他们的经验、接人待物、说话办事，加强自身素质，认真履行工作职责，不断要求自我，使自我在工作当中得到锻炼和提高，我会在我们温暖的群众当中团结同事、听从领导安排、努力工作，请大家多给我提出宝贵意见。

时间依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一个月结束了。国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈，现将11月白酒销售工作总结如下：

一、个人的成长和不足

做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮忙。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握潜质增强了。

2、心态的自我调整潜质增强了。

3、团队的管理经验和整体区域市场的运作潜质有待提升。

4、对整体市场认识的高度有待提升;5。学习潜质、对市场的预见性和控制力潜质增强了。

二、销售业绩回顾与分析

这一个月的业绩还是很不错的：

1、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

2、成功开发了四个新客户。

3、月度总现金回款10万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

1、我公司在山东已运作了整整三年，因此吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，透过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗。

2、新客户开放面，落实了4个新客户，俗话说“选取比发奋重要”，经销商的“实力、网络、配送潜质、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的\_0万的目标，相差甚远。

主要原因有：

(1)、公司服务滞后，个性是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心;

(2)、新客户拓展速度太慢，且客户质量差;

(3)、重点市场定位不明确不坚定。

三、工作中的不足

这个月我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但正因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源!

对于\_\_市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：

1、没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充。

2、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们透过关联的协调，经销商开发的特曲还是十分迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

最后在白酒销售工作总结中，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点推荐：

1、注重品牌形象的塑造。

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

3、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

学期已接近尾声，又到了盘点11月份工作得失的时候了。对我而言，班主任工作的经验犹如沧海一粟，但同时又觉得自己收获颇丰。不管是处理得当又或有失偏颇的地方，都让我累积了宝贵的经验以备后用。下面就11月份的班主任工作做以下回顾总结：

一、以身作则，为人师表

班主任不仅仅是一个班级的组织者和管理者，更是一个班级的教育者。和其他任课老师相比，班主任所担负的对学生的教育责任更重。平时与学生相处的时间比其他老师要多得多，因此班主任的一举一动，都将对学生产生较大的影响。俗话说：“身教重于言教。”老师的外在行为表现对学生具有一种榜样和示范的作用，会对学生产生潜移默化的影响，尤其是对辨别能力、自控能力较差的低年级孩子，影响尤为突出。

因此，在平时与学生相处的时时刻刻，我都严格要求自己，做到“要学生做到的，老师先要做到”。比如，要求学生做到随捡，在平时，我看到地上有纸屑时，总是弯下腰去捡起来，我发现，那些近旁的学生看到我这样做之后，也在地上搜索是否有纸屑了。教育学生讲文明懂礼貌，那么我也会主动跟学生问好，说谢谢你之类的礼貌用语，孩子也会自然地用礼貌用语来回答我。这样的一种正面影响一定能有益学生的发展。

二、加强思想品德的教育

班主任的基本任务是对学生进行思想品德教育，使他们的身心得到全面健康的发展。对于二年级的孩子来说，正是接受各方面教育的时机，除了学习，我想更为重要的是教会他们认识世界，明辨是非，学习怎样做人。因此我利用每周一的班会，结合国旗下讲话的内容，在班会课上做相应的安排。

比如在三月份进行雷锋精神宣传的时候，我就请小朋友事先找找有关雷锋叔叔的资料或书籍，利用班会课来交流小故事，说说我们要学习雷锋叔叔的哪些精神;在进行环保教育宣传时，我会和孩子们讲一些地球环境的现状，引发孩子们环境危机感，再请小朋友来当“环保小卫士”，给环境保护支招;在进行安全宣传时，我就结合日常生活中的事例让学生来评一评，说一说，议一议……

此外，我还利用班会课，和小朋友们开展各种活动：比如植树节时让他们通过自制小标签的形式督促自己保护周围的一草一木;母亲节的时候，让孩子们给亲爱的妈妈或奶奶送份节日的祝福或帮他们作件好事;开展以“争做文明礼貌小标兵”为教育主题开展了活泼生动的主题班会;把班级分成七个互助小组，让学生在互助小组中通过多种形式的互助活动互相帮助，取长补短，共同进步。

三、加强班级管理，培养学生能力

如何在日常的班级管理中让学生养成良好的习惯、培养学生能力呢?我尝试让班级管理成为大家的事，让学生成为班级管理的主人，也同时在这样的过程中培养他们的能力。因此尝试以下的做法：

1、由小组负责清洁卫生。卫生由每个小组负责，采用轮流值日的方法，选好卫生小组长，由组长分派任务，按照值日工作的顺序进行打扫卫生，打扫完毕后，将卫生用具放回原位，然后在卫生值日本上作好相关的记录并由组长负责检查值日情况。

2、对于课间纪律稍差，在经过提醒之后仍旧不改的小朋友，我也会采取小小的惩罚，比如在他跑得满头大汗的时候，我会请他回到自己的座位上休息，当然不忘对他说“可以预习下节课要上的内容”，有些喜欢打闹的孩子，我则会请他来帮我做事，比如整理本子，收发本子，拖拖地，抹抹桌子……，换个方式让他手不闲着，最后也不忘夸一句“你的手真会帮老师做事”这样做的目的是让孩子体会到有所作为的快乐，从而进行文明的课间活动。

3、让学生展示自我，树立自信。二年级学生活泼好动，好表现自己，在多种多样的活动中，能够让他们更加迅速快乐地成长。在班级中，我努力搭建学生展示的舞台，利用学校网站这样一个良好的平台，将学生每周写话选取一些优秀的发到网上，让更多的孩子和家长能够看到，并且在作文课上朗读学生的作品，学生的反应热烈，写话的兴趣也更浓厚了。此外利用班会开展一些小活动，诸如：查字典比赛，成语接龙，童话故事比赛等来益智身心，鼓励孩子为大家表演，增强自信。

4、特殊学生的教育。一个班中总是有一些学生的成绩稍差一些，常此以往，定会拖班级的后腿。因此，我会利用一些课间时间来帮助他们，在作业上有困难的，就一道一道题跟他一起做。当然课间的时间基本上是不够的，因为还要去注意其他小朋友的课间活动情况。因此大多数情况是在放学之后或午休时间，单独留下几个学习有困难的学生进行补习。主要是帮助他们完成当天的作业和订正，还会和他们明确回家作业的要求，此外再对课文或字词方面不理解的进行辅导讲解。班中还有几个学生的学习、生活习惯很不好，比如插嘴现象很严重，坐立姿势也不端正，针对这种情况，我主要将他们分散在班级中，有个别特别调皮的就安排他们坐在最前面，上课经常提醒提醒，也便于管理。

5、家校沟通，携手共进。孩子的教育离不开老师和家长的共同协作，因此，经常与家长取得联系是我们的责任，也是义务。孩子在家中的表现只能通过家长来获悉，同样学生在学校的表现也应及时反馈给家长，只有双管齐下，才能收到教育的效果。因此，在本学期中，我利用家访这一平台，主动与家长们保持联系，将一些孩子的表现通知家长，共同商量对策，也利用班级网站、或是平时放学时与多位家长进行交流。

时间过的飞快，又一个月过去了。回顾这一个月的林林总总，收获了许多。最近一段时间感觉在与孩子交往沟通方面有了很大进步。在班级管理时与龚老师也配合默契。然而，越是深入，便越是发现了更多不足的地方。

在班级博客方面，由于自身重视程度不够，从而导致班级日志有一篇未能完成指标。这是一个明显的失误。我会重视这一次经验教训，提高重视程度，保证保质的完成相应任务，以自我监督的方式改正此次失误。

在教学过程中，目前我在数学教学方面有了较明显的进步，但仍有许多需要学习的地方。我所执教的还有体育、社会、科学。每一次在进行集体教学时，我能做到认真研读教案，按照教案上的步骤来开展活动。争取做好每一次的教学活动准备工作。孩子们在活动中总能给我惊喜的表现，他们常常语出惊人，有很多很好的想法。我经常鼓励他们大胆提出自己的想法，争取创设平等交流的环境，给孩子们一个开放的平台来展现自己。

在常规管理中，一日生活常规谨记于心，与班内孩子配合默契。本着“安全第一”的原则，将自我保护意识融入生活常规之中。大班孩子生性活泼好动，有时候有点管不住他们。我发现，大班孩子已能用自己已有的经验解决问题，有时他们会逆反于我们的严格管理。甚至在一天天的磨练中，有些孩子无论教师如何提醒，甚至多次喊叫也无动于衷，或无所谓，或装听不见。面临如此的常规，我反思：随着孩子不断的成长，他们独立、自主能力的加强，他们可以自己参与班级的常规管理。

在家长交流方面，主要以快乐家园的互动式交流与每日放学后家长接幼儿时短暂的交流。我会重视快乐家园家长的反馈意见，认真填写自己的想法建议，通过双方的教育合力，将孩子推向健康快乐的成长道路。在放学时，我能做到始终微笑对待家长。还有许多与家长交流沟通的经验，我会从其他老师身上或者书本上学习，争取做好家长工作。

孩子们渐渐在成长，我也渐渐在成长。在成长的道路上并肩而行，我为这些孩子们步感到骄傲。

★ 普通员工月个人总结简短5篇</span

★ 500字普通员工个人总结范文5篇</span

★ 月度安全工作总结20\_最新范文5篇</span

★ 销售月工作总结感悟及心得体会范文5篇</span

★ 人资月度工作个人总结工作汇报</span

★ 员工试用期自我总结简短范文5篇精选</span

★ 20\_疫情医护人员工作总结心得体会5篇</span

★ 公司人事实习工作总结精选范文5篇</span

★ 20\_库管员个人月度工作总结5篇</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span[\_TAG\_h2]员工月度工作体会总结 员工季度工作个人总结三

自\_\_\_年\_月进入\_\_物业以来已经有3个月之久了，在这3个月的工作和学习中，我深深的体会到作为一名优秀客服人员的艰辛和挑战。尤其是我从未接触过物业这个行业，物业这个名词在我的印象和字典里根本就没有一个正确的解释。对于自我的潜力更是心知肚明，明白自我只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。所幸的是，单位领导们尤其是我们客服部李经理给了我足够的宽容和耐心，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

工作3个多月了，接触了不少人和事，在为自我的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自我尚有许多缺点需要改正。首先需要改正的就是心态和急躁的脾气，在日常工作中遇到问题的时候总是不能冷静的思考，语气太过生硬，造成了许多误会，如果不是领导及时为我指正，教会我作为物业客服的基本要求，恐怕到此刻我也不自知而无法提高自我，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作;

就在这时3单元的一个业主执意要用客梯往自我家里运送瓷砖，不管我怎样劝说，根本不去理会，而且竟然说出一些很难听的话来教训我，当时我迅速的跑出大堂躲在楼道内哭了起来，哭的个性委屈，因为觉得为了工作我都丢了尊严，当着所有被我制止用客梯运货的工人们受到了业主的教训，刹那间身边的眼神都具有极大的杀伤力。这是我从工作到此刻以来都没有碰到过的事情，所以一时之间难以理解，客服部李经理听到了这个消息迅速赶到，在劝我不要哭的同时，给我耐心的讲解作为一名优秀的客服工作人员的专业素质以及承受潜力，给了我极大的鼓舞和工作信心，也叫我懂得了人生难免有不如意的时候，放平心态，勇敢的去理解，这样才能有所改变。

虽然这3个多月的时光不算长，但我已经深深被\_\_物业氛围所吸引。领导注重人性化管理，工作氛围用心向上，在这样的群体里，能够极大地激发我的自身潜力，使我以更用心的心态投入到每一天的工作。

在今后的工作中，我要自觉的加强理论学习和业务知识的学习，多向老员工学习，学习他们的经验、接人待物、说话办事，加强自身素质，认真履行工作职责，不断要求自我，使自我在工作当中得到锻炼和提高，我会在我们温暖的群众当中团结同事、听从领导安排、努力工作，请大家多给我提出宝贵意见。

**员工月度工作体会总结 员工季度工作个人总结四**

学期已接近尾声，又到了盘点11月份工作得失的时候了。对我而言，班主任工作的经验犹如沧海一粟，但同时又觉得自己收获颇丰。不管是处理得当又或有失偏颇的地方，都让我累积了宝贵的经验以备后用。下面就11月份的班主任工作做以下回顾总结：

一、以身作则，为人师表

班主任不仅仅是一个班级的组织者和管理者，更是一个班级的教育者。和其他任课老师相比，班主任所担负的对学生的教育责任更重。平时与学生相处的时间比其他老师要多得多，因此班主任的一举一动，都将对学生产生较大的影响。俗话说：“身教重于言教。”老师的外在行为表现对学生具有一种榜样和示范的作用，会对学生产生潜移默化的影响，尤其是对辨别能力、自控能力较差的低年级孩子，影响尤为突出。

因此，在平时与学生相处的时时刻刻，我都严格要求自己，做到“要学生做到的，老师先要做到”。比如，要求学生做到随捡，在平时，我看到地上有纸屑时，总是弯下腰去捡起来，我发现，那些近旁的学生看到我这样做之后，也在地上搜索是否有纸屑了。教育学生讲文明懂礼貌，那么我也会主动跟学生问好，说谢谢你之类的礼貌用语，孩子也会自然地用礼貌用语来回答我。这样的一种正面影响一定能有益学生的发展。

二、加强思想品德的教育

班主任的基本任务是对学生进行思想品德教育，使他们的身心得到全面健康的发展。对于二年级的孩子来说，正是接受各方面教育的时机，除了学习，我想更为重要的是教会他们认识世界，明辨是非，学习怎样做人。因此我利用每周一的班会，结合国旗下讲话的内容，在班会课上做相应的安排。

比如在三月份进行雷锋精神宣传的时候，我就请小朋友事先找找有关雷锋叔叔的资料或书籍，利用班会课来交流小故事，说说我们要学习雷锋叔叔的哪些精神;在进行环保教育宣传时，我会和孩子们讲一些地球环境的现状，引发孩子们环境危机感，再请小朋友来当“环保小卫士”，给环境保护支招;在进行安全宣传时，我就结合日常生活中的事例让学生来评一评，说一说，议一议……

此外，我还利用班会课，和小朋友们开展各种活动：比如植树节时让他们通过自制小标签的形式督促自己保护周围的一草一木;母亲节的时候，让孩子们给亲爱的妈妈或奶奶送份节日的祝福或帮他们作件好事;开展以“争做文明礼貌小标兵”为教育主题开展了活泼生动的主题班会;把班级分成七个互助小组，让学生在互助小组中通过多种形式的互助活动互相帮助，取长补短，共同进步。

三、加强班级管理，培养学生能力

如何在日常的班级管理中让学生养成良好的习惯、培养学生能力呢?我尝试让班级管理成为大家的事，让学生成为班级管理的主人，也同时在这样的过程中培养他们的能力。因此尝试以下的做法：

1、由小组负责清洁卫生。卫生由每个小组负责，采用轮流值日的方法，选好卫生小组长，由组长分派任务，按照值日工作的顺序进行打扫卫生，打扫完毕后，将卫生用具放回原位，然后在卫生值日本上作好相关的记录并由组长负责检查值日情况。

2、对于课间纪律稍差，在经过提醒之后仍旧不改的小朋友，我也会采取小小的惩罚，比如在他跑得满头大汗的时候，我会请他回到自己的座位上休息，当然不忘对他说“可以预习下节课要上的内容”，有些喜欢打闹的孩子，我则会请他来帮我做事，比如整理本子，收发本子，拖拖地，抹抹桌子……，换个方式让他手不闲着，最后也不忘夸一句“你的手真会帮老师做事”这样做的目的是让孩子体会到有所作为的快乐，从而进行文明的课间活动。

3、让学生展示自我，树立自信。二年级学生活泼好动，好表现自己，在多种多样的活动中，能够让他们更加迅速快乐地成长。在班级中，我努力搭建学生展示的舞台，利用学校网站这样一个良好的平台，将学生每周写话选取一些优秀的发到网上，让更多的孩子和家长能够看到，并且在作文课上朗读学生的作品，学生的反应热烈，写话的兴趣也更浓厚了。此外利用班会开展一些小活动，诸如：查字典比赛，成语接龙，童话故事比赛等来益智身心，鼓励孩子为大家表演，增强自信。

4、特殊学生的教育。一个班中总是有一些学生的成绩稍差一些，常此以往，定会拖班级的后腿。因此，我会利用一些课间时间来帮助他们，在作业上有困难的，就一道一道题跟他一起做。当然课间的时间基本上是不够的，因为还要去注意其他小朋友的课间活动情况。因此大多数情况是在放学之后或午休时间，单独留下几个学习有困难的学生进行补习。主要是帮助他们完成当天的作业和订正，还会和他们明确回家作业的要求，此外再对课文或字词方面不理解的进行辅导讲解。班中还有几个学生的学习、生活习惯很不好，比如插嘴现象很严重，坐立姿势也不端正，针对这种情况，我主要将他们分散在班级中，有个别特别调皮的就安排他们坐在最前面，上课经常提醒提醒，也便于管理。

5、家校沟通，携手共进。孩子的教育离不开老师和家长的共同协作，因此，经常与家长取得联系是我们的责任，也是义务。孩子在家中的表现只能通过家长来获悉，同样学生在学校的表现也应及时反馈给家长，只有双管齐下，才能收到教育的效果。因此，在本学期中，我利用家访这一平台，主动与家长们保持联系，将一些孩子的表现通知家长，共同商量对策，也利用班级网站、或是平时放学时与多位家长进行交流。

**员工月度工作体会总结 员工季度工作个人总结五**

时间过的飞快，又一个月过去了。回顾这一个月的林林总总，收获了许多。最近一段时间感觉在与孩子交往沟通方面有了很大进步。在班级管理时与龚老师也配合默契。然而，越是深入，便越是发现了更多不足的地方。

在班级博客方面，由于自身重视程度不够，从而导致班级日志有一篇未能完成指标。这是一个明显的失误。我会重视这一次经验教训，提高重视程度，保证保质的完成相应任务，以自我监督的方式改正此次失误。

在教学过程中，目前我在数学教学方面有了较明显的进步，但仍有许多需要学习的地方。我所执教的还有体育、社会、科学。每一次在进行集体教学时，我能做到认真研读教案，按照教案上的步骤来开展活动。争取做好每一次的教学活动准备工作。孩子们在活动中总能给我惊喜的表现，他们常常语出惊人，有很多很好的想法。我经常鼓励他们大胆提出自己的想法，争取创设平等交流的环境，给孩子们一个开放的平台来展现自己。

在常规管理中，一日生活常规谨记于心，与班内孩子配合默契。本着“安全第一”的原则，将自我保护意识融入生活常规之中。大班孩子生性活泼好动，有时候有点管不住他们。我发现，大班孩子已能用自己已有的经验解决问题，有时他们会逆反于我们的严格管理。甚至在一天天的磨练中，有些孩子无论教师如何提醒，甚至多次喊叫也无动于衷，或无所谓，或装听不见。面临如此的常规，我反思：随着孩子不断的成长，他们独立、自主能力的加强，他们可以自己参与班级的常规管理。

在家长交流方面，主要以快乐家园的互动式交流与每日放学后家长接幼儿时短暂的交流。我会重视快乐家园家长的反馈意见，认真填写自己的想法建议，通过双方的教育合力，将孩子推向健康快乐的成长道路。在放学时，我能做到始终微笑对待家长。还有许多与家长交流沟通的经验，我会从其他老师身上或者书本上学习，争取做好家长工作。

孩子们渐渐在成长，我也渐渐在成长。在成长的道路上并肩而行，我为这些孩子们步感到骄傲。

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！