# 老师本季度工作总结(热门22篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-03-17

*老师本季度工作总结1对本职工作责任心强，态度端正，认真踏实，热情周到。协助李副校长、郭主任做好教学常规管理工作，定期检查教师教案和学生作业，并对检查的情况如实记录，及时反馈。协助李副校长、郭主任抓好课堂教学工作。搞好教务办公室卫生工作，完成...*

**老师本季度工作总结1**

对本职工作责任心强，态度端正，认真踏实，热情周到。协助李副校长、郭主任做好教学常规管理工作，定期检查教师教案和学生作业，并对检查的情况如实记录，及时反馈。协助李副校长、郭主任抓好课堂教学工作。搞好教务办公室卫生工作，完成学校领导分配的其他任务。

具体工作：

(1)做好教务处课表编排和分课工作，并及时存档。

(2)发放作息时间表、教学计划表、分数册、课表及其它教学用品与资料。

(4)做好学生课本和学习资料及教师用书的订购、分发、保管、费用结算等工作，并记录。

(5)建立健全学生相关档案的建设工作。办理好学生入学、转学、休学、毕业等手续，并存档。检查学生素质报告书、学生档案建立，填写的完成情况。

(6)掌握各班学生变动情况，统计上报与之有关的表册。

(7)做好教师相关档案的建设工作。

(8)做好学生对教师进行的民意测评的存档工作。

(9)做好外出工作，按时、保质完成上级部门布置的各项任务。

(10)接受学校临时安排的各项任务。

今后努力学习，提高自身素质。认真钻研业务，提高工作效率。在以后的工作中要不断的完善自己，超越自己。

**老师本季度工作总结2**

一、本学期信息技术学科教学目的要求

1、增强学生的信息意识，了解信息技术的发展变化及其对工作和社会的影响。

2、了解并掌握一些logo命令和相应的算法。

二、提高教学质量的具体措施

1.结合计算机教学实际，开展好常规教学。

(1)开学初，便结合我校的计算机教学实际，制定出切实可行的教学计划，并严格按教学计划进行上课。在教学过程中，对具体的教学内容都进行了认真的教学分析，思考在现有计算机软教学的实际情况下如何实施教学，并写成教案上课。收到较好的效果。

(2)在教学中，我经常研究学生的思想发展变化，为了提高学生学习信息技术的兴趣，在不影响教学的情况下，自己从光盘上或到其它学校去找了一些有利于学生智力发展的小游戏，把这些游戏在学生完成学习任务后给学生玩，让学生既巩固了所学知识，又提高了学习兴趣，并有助于学生智力发展经本期实践，取得了很好的效果。学生不但掌握了规定的信息技术知识和达到了规定的操作技能水平，而且还从游戏中学到了许多其它的知识。信息技术课已经成了学生十分喜欢的课程之一。

2.加紧学习课程标准，贯彻课程标准，进一步转变观念，实施素质教育，开展对教材的研究，解决问题，深化教学改革。

3.加紧对教师自身业务素质的提高，做到认真备课，因材施教，选择的教学方法，传授知识和技能。

4.加快教学方法研究，在教学中认真吸收别人先进的教学方法，大胆尝试，加以变通，并从理论的角度，加以深华。

三、从教学上讲我主要做了这一些工作

1.做到期初有计划，有教学进度，使教学工作能有条不紊地顺利进行下去。

2.按照学校工作管理规定，认真备好课，写好教案，努力上好每一节课。信息教育的课程学校安排的课时比较少，这对于学生来讲是很重要的一节课;对老师来讲是比较难上的一节课。所以能上好每节课对老师对学生都是很关键的。除了备好课、写好教案外，我还要查阅各种资料，能上因特网时还上网寻找好的教学材料，教学课件，把它们和我所从事的工作结合起来，为我所用。

3.在转差促优上，我也注意在教学中或教学之余以各种形式学生进行思想教育，转化差生，促进他们的发展。

四、存在的问题和今后的努力方向

1.信息技术学科是一门具有很多不同与其它学科特点的特殊学科，由于学科教学发展较缓慢，没有现成的教学模式，摸着石头过河，工作收效不是很大。

2.我校信息技术教学，由于教学时间有限，不能按时结束课程，学生学习的效果并不理想。今后应注意每一堂课的教学内容，充分利用现有的时间，是学生能学到更多的知识。

**老师本季度工作总结3**

第一季度即将结束，回顾第一季度的工作对我们明确下一季度的工作思路和完成全年的工作目标有重要的好处。

>一、第一季度完成的主要工作

元月份承前启后，是总结过去一年和开启新的一年的关键期。这个月里大家快节奏高效率地完成了几项大型活动，如“魅力运城”知识竞赛，“我与同行”迎春联欢活动，20xx年工作总结与20xx年竞争上岗大会，建言献策与\*\*\*\*恳谈会等等，同时进行了薪酬调整研究、财务决算、\*\*评议、先进表彰、支部\*\*、顾问座谈、\*\*聘任等工作，还启动了清产核资工程。新产品幼儿版的试刊号在元月初诞生了，帝企鹅的阅读教室也装修一新，有关课题拿出了方案并进入申报程序。这个月里大家异常忙碌和辛苦，很多同志工作到腊月底。

二月是新春，是农历新年的开始，感恩与回报是二月的主题之一。大家在休假的同时走亲访友，品味生活的芬芳与温馨。资产财务部的同志和办公室的同志为大家过好节付出了辛劳。第十三个月工资、元月份工资、年终福利等等都在初一前发给了大家。门房、锅炉工、保洁员和司机岗位在节日里\*\*假期值班，保障了报社机关节日期间的安全卫生和正常运转。一年之计在于春。经过元月份的调整，很多同志的工作岗位和工作资料有了变化。除了日常工作，二月份就应是根据岗位目标书制订工作计划的时间，还就应是为三月份顺利进入市场做充分准备的时间。社委会主要\*\*到某参加了教育部语用司举行的《汉语拼音50年》审片会议，参加了洪汛涛先生XX诞辰纪念活动；财务部和各部门进行了20xx年度的财务预算；社委会就新《劳动合同法》咨询了法律顾问并研究了新的劳动合同；办公室修订了车辆管理规定，整理了报社库房，提出了改善办公条件的方案和预算；部实行新的工作流程，取消了印前运城审读签字的环节，研究了暑假合刊方案；社委会研究调整了发行\*\*，市场部修改签订了报纸\*\*合同；支部制定了20xx年的全员学习计划并给各部门发放了学习图书《骨干是折腾出来的》，总编室启动了帝企鹅阅读乐园的活动，印制了宣传彩卡和20xx年工

三月春和景明，是复苏与生长的时节。报社主要\*\*参加了市里的教育工作会议，与出版局、出版集团\*\*和集团的其他报刊社进行了沟通交流；资产财务部和办公室配合审计事务所完成了报社的清产核资工作，资产财务部配合税务局完成了上年度的所得税汇算工作；办公室抓紧进行办公室调整和办公环境改善工作；部开始暑假合刊的组稿设计工作，进校园进行了调研，人员与报社签定了新的劳动合同；市场部加大市场开发力度，确保主要市场发行量稳定，并印制了各区域\*\*使用的塑料包装袋；总编室开展了导读示范员的座谈会，设计制作了纸制手提袋与塑料手提袋；\*\*在三八节\*\*女工参加了女性礼仪讲座并发放了三八节福利，推荐了今年市里记功表彰的人选；各部门拿出的需要上社委会研究的有关规定有报社资产管理规定、网站改版与管理方案；语用司和\*\*\*\*的两大宣传材料月底前定稿；三月份报社员工已经能够透过报社网络办公\*台查询自己的工资收入，社委会\*\*的工作计划也开始在\*台上公布办公\*台和报社汉语拼音网将成为报社\*\*对外的主要信息通道。

二、第一季度没有完成的工作

三、第一季度工作存在的主要问题

四、关于第一季度工作进展状况的一些思考

20xx年工作指标十分钢性，报社主要\*\*和主要部门负责人都要理解指标考核，而且不仅仅仅是理解报社内部考核，同时还理解上级主管部门考核。关键是，我们要理解市场考验。报纸市场和图书市场受免费教育推行的影响，形势十分严峻。报纸折扣提高、纸张价格飞涨导致报社经营面临困难。所以，我们必须要及时调整工作思路，扑下\*\*真抓实干。

目前我们的\*\*和\*\*必须要面向市场，打开思路，构成贴合市场实际的经营方式。思路决定出路，我观察到我们有些同志喜欢按部就班工作，喜欢按\*\*的指令工作，在主动工作和创新工作方面潜力不够……要解决这个问题就必须要\*市场，多做\*\*研究，多听取读者和订户意见，多听取专家意见。遇到问题必须要先请教读者、订户和专家，而不是先请示\*\*。经营问题在请示\*\*的时候必须要带给翔实充分的市场调研状况。

打开思路的同时，我们必须要面向社会，打开自我。……现代社会是一个合作的社会，我们要走合作共赢的道路。我们本身人力资源不足，再不注重对外交流与合作，那我们的路就会越走越窄。每个人都就应广泛结交与自己业务有关的朋友，经常和他们交流沟通。向书本学习，向实践学习，还要向他人学习。有时候，向他人学习比向书本学习收获更大，见效更快。每一天吸收一些别人的长处，这样自己就会进步很快。“登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰；假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”自古以来善于借力是成功的关键。

我们还要注意的一个方面是要面向其他部门，打通工作流程。……大家的工作目标是一个共同的指向，就应注重在与其他部门的合作中更好地完成自己的工作任务，同时帮忙其他部门完成自己的工作任务。我认为切实、有效的办法是，在设计工作流程中突出与其他部门的衔接环节，制定与其他部门的定期沟通计划，善于听取其他部门对本部门的意见和推荐，定期开展部门之间的研讨、协调会议。总编室、市场部、部、财务部、办公室、印刷公司就应紧密联系，友好合作；小学三张报、教学版、幼儿版、图书经营部、汉语拼音网、网上办公\*台就应联合起来，共同构建一个相互宣传、协同发展的宽阔、紧凑、灵活的\'\*\*\*台……

**老师本季度工作总结4**

转眼间，我第二季度的支教工作又结束了。在本季度的支教工作中，我没有把自己当作一名“流水教师”，而是把自己当作本校正式老师对待，遵守学校的各项规章\*\*，不迟到，不早退，努力的完成学校\*\*交给的各项工作任务，跟同事相处的特别融洽，对学生处于一片爱心。几个月年的支教时间，我工作着，收获着，付出着，感动着，可以说随时随地每时每刻都面对一种挑战，我用行动战胜自我，从容的面对困难，战胜困难，走过这几个月的历程，将在我的工作生涯中写下不\*凡的一页，也是对我人生经历的一次极大的丰富，更是我人生道路上浓墨重彩的一笔。有辛苦地付出，就有幸福地收获，我感受着支教赋予我生命的精彩。

>一、在思想方面

做为一名支教老师，端正自己的服务态度，教书育人，为人师表。经常利用课余时间多跟同事和学生进行交流，使自己成为同事们的知己，学生们的良师益友。支教对我们每个支教老师来说，是一次磨练，毕竟它打破了原有的生活规律，要具备吃苦耐劳的精神。因此，当我加入“支教”队伍之前，自己已经做好了充分的准备，不管遇到多大困难，一定要坚持下来，尽自己的努力干好自己的本职工作。我严格要求自己，服从\*\*的各项安排。\*时，我能主动的与其他老师沟通交流，传播新的.教育教学理念的同时也虚心向他们学习。

>二、在工作方面

努力使自己成为一名合格的志愿者。做一名合格的教师，要从教育、教学、教研三方面进行，这样才能不断的提高自己的水\*。

1、踏踏实实教书，全心全意育人。

在教育方面，自己始终坚持换位思考的方法，让学生干事的时候要换位思考，有的学生可能爱告状，有的爱打架，有的有逃学的心态等。而处理这些事情不能强硬，那样会伤害学生的心灵。一有时间，我就跟学生进行交流，了解他们的家庭情况和学生内心的世界，掌握每个学生的情况，使其处于自己的掌控中，从不处理没有把握的事情。通过这一举措，学生有什么事情都愿意和我交流，当学生有什么事情向你寻求帮助时，这是对你的肯定。

2、在教学方面，精心设计每堂课程。

自己在不断学习理论知识的同时，一有时间就走进其他老师的课堂，学习他们的教学技能，通过对比，自己什么地方不足，或者那种方法能使学生更容易接受。这样能快速的提高自己的教学技能。要上好一堂课，前提是要备好课，不上没有准备的课程。在备课时，在参考教案的同时，多考虑本学校的教学资源，学生的水\*等综合考虑，从学生的角度去备课。课堂上改变传统的“填鸭子”的教学方式，采用师生互动，以学生为主体的教学方式。这样，我的课堂气氛特别活跃，带动了那些经常不善言语的学生都开始积极回答问题，这样的课堂会使老师使出的精力去给学生讲课。

3、在教研方面，精心准备教研活动，共同提高。

积极参与数学教研组的各种教研活动，促使自己不断研究好的教学方法，还能学到其他老师的优秀之处。通过教育、教学、教研三方面，自己的综合能力得到了提高。

>三、在生活方面

我没有搞什么特殊化，不迟到，不早退，服从学校的\*\*管理，遵守学校的各项规章\*\*。积极参加学校\*\*的各项活动，在学校的队形比赛中，我所训练的班级获得中、高年级组的第一名好的成绩，在校园解说，诗歌朗诵，歌唱比赛中都取得了不同等次的成绩。通过自己的努力，得到学校\*\*和同事们的认可。

在这短短的时间里，在校\*\*的关心爱护下，在同事朋友的\*\*下，刚来时孤单寂寞的感觉很快就荡然无存，在这里工作，感受到了家的温馨，我觉得自己在各方面都有所提高。在今后的工作中，我要更加的努力，使自己的成为一名更优秀的支教教师。

**老师本季度工作总结5**

转眼间，一个学期过去了，作为刚上岗的新教师，能在踏上工作岗位的第一年就担任班主任这项艰巨的工作是在我意料之外的。班主任是一个班集体的灵魂，班主任工作又是一项十分平凡甚至十分繁琐的工作，但它的平凡与繁琐恰恰也蕴含着人生中的收获与意义。

本学期，由于我年轻、缺乏经验，班级的建设一直在摸索之中，期间有不少失误，让班里的学生跟在我后面多吃了许多苦，多流了很多汗，也让学生的家长们多操了很多心。但是老教师殷切的关怀和指导、家长们发自内心的的支持和理解让我在工作上一直充满了热情和积极性。回顾这一学期的班主任工作，我本着形成良好的班风学风和促进学生全面发展的目标，主要做了以下几方面的工作：

一、深入了解学生，搞活课堂教学

从入校至今和孩子们相处三年半，几年的班主任工作，我深入班级，每天早来晚走，通过任课教师及家长，了解学生方方面面的表现。在长期接触中，我了解到：我们班大部分的学生的学习习惯已经养成，平时好讲好动，较调皮，各任课教师反映课堂上却很积极乐观，针对学生的个性特点，我在教学过程中作了一些针对性措施，在我的课堂上，在教学内容里也少不了我的德育教育，多给班委说话的机会，培养学生的班级管理能力，让他们随时随地感受四三班就是他们快乐的“家”。

二、学习优秀班主任工作经验，抓好班级管理

要做好班主任工作，并不是件容易事，因为班主任工作繁杂、琐碎的事较多，如果掌握不好方法，会做很多重复性工作。因此，我在工作之余，认真钻研班级管理经验，积极进行实践，力求把每件事处理好。每每开学初，我与学生一起学习《小学生守则》《小学生日常行为规范》，重组班干部集体，确立了值日生轮流值日，为了能充分调动学生的积极性，培养学生的各方面能力，我让每个值日生在工作期间选择一项工作进行主抓，并让班干部协助其工作，这样既调动了学生工作的积极性加强团队精神，培养其工作的责任感又从中挖掘学生的潜力，培养了更多优秀的小干部。为三班56个孩子创造一个良好的学习和生活的“家”。

三、言传身教，培养学生主人翁意识

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”。我班学生平时的生活习惯还可以，比如在学校、教室看见地上有纸，都要捡起来。每当这个时候，我看见这样的事件我就表扬，一个、两个、三个……，三班每个学生都整理好自己的一片“天空”。渐渐地全班同学都养成了这种良好的习惯，谁往地上扔一块纸屑，马上有人谴责他，大家都把破坏班级卫生看成是可耻的事。全班同学都有了为班争光的集体荣誉感。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。有时会轻轻摸一下孩子的头。孩子见了我也会亲近的走进我。我想：这样的一种正面影响一定能有益学生的发展。在三班这样的“家”里，孩子们会越来越快乐!

四、重视对后进生的教育工作

三班的宗旨：“不让每一个孩子掉队”。针对每一个学生的基础和特点，进行正确的指导和必要的帮助，使每个学生都能得到良好的充分的发展。我利用课间、休息时间找那些基础较差的同学谈心，深入细致地做他们的思想工作，让他们树立学习的信心和勇气，帮助他们制定学习计划，和划分学习小组，提高他们的学习成绩。每周我进行两次英语作业检查，一次科学检查，使孩子们全面发展。

加强家校联系。孩子的教育离不开老师和家长的共同协作，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，与多位家长进行交流。

五、不断更新教育观念，努力提高自己的业务水平

在课程改革中，要求教师在教学中必须有新的理念、运用新的教学方法，才能适应培养创新人材的需要，才能为学生的终身发展负责。重视学生的自我锻炼和个性发展，使全体学生的潜能得到的发挥，使每名学生都能得到应有的发展。只有过硬的业务能力，在学生面前才有威信，才有利于班级的管理。所以树立终身学习的思想，了解国内外最新的教育动态，努力提高自己的业务水平，为班级管理创造更有利的条件。工作中我不断向有经验的班主任请教，总结班主任工作经验，用科学、合理、有效的方法指导班级工作，使班级工作不断焕发新的活力和有新的起色。

这就是我上学期的班主任工作中的得失体会。我做的还很不够，有时缺少了会发现的眼睛，因此才让班级管理出现了很多不尽人意的地方，可以说班主任工作是任重道远。有人曾说，能发现问题，并解决问题，就是一个成长进步的过程。通过几年班主任的学习锻炼，相信在以后的工作中，我将会以更大的信心和热情投入到其中。

**老师本季度工作总结6**

20xx年的第3个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年4月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

一、第3季度工作总结

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总结数的18%。

2)、合总结办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总结办林总结监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总结监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总结想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中\*\*开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个\*\*言传身教的果。

2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5)重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6)自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司\*\*思想、\*\*目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层\*\*目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学\*\*，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处;

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌!

**老师本季度工作总结7**

为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，我就本年度的工作小结如下：

一、思想工作方面

本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

二、教育工作方面

面对新课改，针对教育教学工作中遇到困难，我在积极参加教育局组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的教师及兄弟学校的同行讨教经验。在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的等能力。并注重教学经验的积累和论文的撰写。

三、遵守纪律方面

本人严格遵守学校的各项规章制度。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、业务进修方面

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学中文本科，并积极学习各类现代教育技术，进一步掌握多媒体课件制作。

总之，在本学年的教学工作，在学校领导的正确领导下，取得了一些成绩，也存在一些问题，我将继续努力，取得更大的成绩。

**老师本季度工作总结8**

以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。现将工作总结如下：

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

**老师本季度工作总结9**

经过了xx酒店\*\*的指导方向以及xx全体部门和员工们的共同努力，xx酒店总结：

一、服务的提升

酒店的提升是有原因的，而我们的原因就是\*\*们的\*\*，以及全体同事们的努力！首先，在这第三季度里，我们们针对客房和服务都做了极大的提升。首先是对客房，经过整改，我们对客房中许多老旧设施进行了更新，对有问题的地方进行了整改，尤其是针对浴室这些地方环境的改造。

然后，根据市场的情况我们适当的调节了房价。在第三季度营业之后，我们酒店的环境在顾客中大受好评！得到了顾客们的认可。但是同时，我们也一样接收到了关于环境方面不足的投诉，虽然现在还没有面面俱全，但是顾客的要求就是我们改变的目标！

其次，就是在员工方面的提升了，员工是我们酒店服务的基本。在第三季度当中，我们共\*\*过培训x场，各部门的员工都积极的参加进了培训当中，让我们xx酒店的服务质量又再次向上提升了一个阶段！

在第三季度的员工评价中，由于我们给顾客留下了好印象，所以顾客也给我们留下了很多的好评！其中，尤其是x部门的xx等人，因为出色的服务表现，被酒店评为“xx优秀员工”！大家要多向xx等人学习，将酒店的“为顾客服务”精神贯彻到底！

二、活动的举行

在第三季度中，我们共举办了x场酒店活动，其中最重要的是在中秋节时期的中秋礼盒售卖活动，我们通过积极的在居民区宣传我们的中秋活动，并发放了的许多优惠券以及限时折扣的消息。这让我们在活动中获得了不错的成绩！中秋活动中，我们共卖出中秋礼盒xx份，总收入xx万元！

三、不足

顾客的不满就是酒店的不足，虽然我们永远都难以做到完美，但是我们却可以用不断向上的积极心去向着最接近完美的地方迈进！相信在我们这么多xx优秀员工的努力下，酒店会有更加美好的未来！

**老师本季度工作总结10**

伴随着酷冬的严寒，20xx年的第1季度已悄然走过;在春意盎然的脚步中，第2季度翩翩走来;回顾第1季度的工作既有阳光也有坎坷、既有喜悦也有泪水。现将第1季度的工作总结如下、

在第1季度里，我在所在的工作岗位上做的具体工作，简要归纳为以下几点、

(一)全力做好技术服务工作。

配合生产队长完成作业井次的技术服务工作;在此期间，我克服困难，认真做好技术服务及资料录取工作，有力的\*\*了井下作业施工的正常运行，保证了施工优质高效的完成，得到勘探公司相关部门的肯定。一是认真做好跟班及关键工序及时上井工作;二是了解生产动态与大班\*\*及勘探公司相关\*\*及时沟通，保障施工质量及作业进度的顺利进行;三是关键工序盯现场，保障重要工序的顺利完成;四是室内外工作两不误，做到当天完成当天的任务，上井回来后不管再晚也要完成当天的工作;四是对作业情况进行分析，为对作业井次的分析提供了有力的\*\*。

(二)按照分公司的部署，参与对员工培训工作。

20xx年元月13日至22日，分公司利用工作量不足的时间，分别\*\*大班人员对员工分别就安全、井下施工技术、设备、井控方面对员工进行了培训。

2通过这次培训使员工的理论知识得到了全面的提升;从其自身形成了一种意识、安全方面养成“我的安全我负责”的理念;技术方面从知道怎么干到理解为什么要这样干;设备方面养成了巡回检查的好习惯，知道了什么是设备的十字作业;井控方面养成了上井首先检查封井器和油管旋塞的好习惯;虽然这些成就都是微不足道的，但是就是从这点滴的无不足道的细节中体现了员工生产技能的提高，为公司的发展奠定了坚实的基础。

(三)保证了春节留疆人员的顺利度过一个团圆、欢快的春节。节日期间从上午到\*\*1点坚持对员工出现情况、对调剖井、单井采油协助生产井进行巡查，实时掌握员工的动向，尽快解决员工遇到的工作问题和生活问题;使全体员工感受到腾远大家庭的温暖;除夕夜分公司\*\*聚餐活动，使每位在疆员工深切的感觉到公司就是自己的第二个家;保证员工度过了团圆、欢快的春节。

工作中的不足之处、

1、生产中对宝4-8井、宝1411井机械情况和地层情况认识不到位，进行重复作业给公司的名誉带来极大的负面影响;虽然宝4-8井是由于防脱器滚动钢珠磨损严重且不均匀，造成间歇旋转导致抽油杆产生扭矩，扭矩\*\*造成倒扣致使抽油杆脱扣，属于防脱器质量问题;宝1411井由于地层结垢，采油队洗井不彻底造成地层脏物进入泵筒，碰泵时造成光杆下不去，泵柱塞卡死在泵筒内;但是作为20xx年伊始便发生了此类情况，给公司带了极大的负面影响。

**老师本季度工作总结11**

时间飞逝，我来到大兴镇工作已有三个月了，在\*\*部\*\*的关心指导下，在镇\*委\*的正确\*\*下，我坚定信念，服务基层；努力工作，提高自己；虚心学习，认真锻炼；通过多类别多岗位的实践，开阔了视野，丰富了求实的经验，加深了自己对基层工作的认识，现总结如下：

>一、立足本职工作，做好\*\*助手，脚踏实地为基层服务。

按照\*\*部安排，我主要从事负责多种经营方面的工作。在三个月中，我紧紧围绕镇中心工作，以服务基层为宗旨，在实践中求思求变求发展，力争务实稳重高效的工作。

（一） 在芦笋产业结构调整的开展中，全心投入

芦笋被誉为“百蔬之王”，是今年我镇多种经营产业的重点，芦笋种植业的兴起，是农村产业结构的又一次飞跃。然而面对这一新兴的产业，广大的农民群众感到很陌生。传统的思想观念和习惯，迫使他们对芦笋种植工作能否带来的长期经济效益和提高人均收入水\*持观望和怀疑的态度；技术领域的创新和\*\*能否替代老式种植方法的发展，促使他们种植的热情不高，工作开展推动存在一定的阻力和困难。为能更好的贯彻、执行、全面带动和发展这一产业，在镇\*委副\*李树玲和副镇长王学生的指引下，我们深入各个村庄切实切地的布署工作，号召发动群众力量，督查落实到人到位。特别是在芦笋大田移栽的关键时期，按照\*委\*的安排，我和农机助理朱国利深入田间，统计每日各村移栽面积、督促和解决突发问题并及时向镇\*委\*汇报。在全镇上下共同努力下，我镇成功举行了芦笋大田移栽现场大会，从而使我镇的农业产业结构调整取得了阶段性的胜利。

（二）为苏太猪扩繁基地项目建设，尽心尽力

宿豫区历来是一个畜禽养殖大区、养猪大区。而我镇的养猪业由于分散养殖、规模小等实际因素，造成经济效益提速不快、增长不高。为尽快的摆脱这种局面，在王学生副镇长和兽医站管守德站长的带领下，我们深入镇华夏种猪场、新大种猪场以及全镇10个养猪大户进行实地研究、考察，充分掌握了全镇养猪产业的具体实际情况。全镇现有育仔母猪1240头，商品猪6720头，其中长白猪20xx多头，苏太猪1000多头，杂交约克猪近4000头，以规模养殖和分散养殖相结合。主要存在的问题为猪种杂、需要改良，饲养不规范，疫病防治能力差，经营成本高，销售体系不健全，导致广大农民养殖的积极性不高。为此，我们采取有效措施对症下药，努力改善养殖的软环境建设，为我镇的养殖业能讯速发展创造了良好的条件。

（三）开拓思路，引进技术，促进生产力的发展。

今年10月14日，省农林厅\*\*\*\*一行来我镇视察定点工作，认定了我镇具备优越的养殖条件，并引进苏州创元集团和苏太集团这两大企业作为扶持我镇扩繁苏太猪的主导力量。为了使此项目的申报立项得以顺利进行，我随从区\*\*副\*\*周业春、区农林局\*\*助理叶敬礼、镇\*委\*丁必煜前去省农林厅汇报情况，争取\*\*\*\*。同时，我们积极寻求技术指导，前往母校南农大请来黄瑞华、姚火春两位专家来我镇实地考察论证，保证了此项目的顺利实施。

>二、经受磨练，刻苦钻研，努力提高各方面的才干。

从事多种经营工作的同时，我努力的在工作中学习、实践中提升，多研究多总结，力求每做一件事，每一项工作，能够更好的完成。

（一）注重总结，力求尽快提\*\*字水\*

**老师本季度工作总结12**

时间过得真快，一学期的教学工作已接近尾声，为了更好地在今后的工作提高，本人特就这学期的工作总结如下：

一、思想方面：

认真地参加了校园的政治理论学习，并及时记笔记。本学期重新学习了各种教育法律法规，努力做到依法从教。时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生。作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时十分重视对学生的全面培养。在工作中，我用心、主动、勤恳、职责性较强。在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务潜力都得到较快的提高。

二、教学工作：

创造一个富有生活气息的学习情境，同时，也注重对学生学习潜力的培养，引导学生在合作交流中学习，在主动探究中学习。课堂上，始终以学生的学习为主体，把学习的主动权交给学生，挖掘学生潜在的潜力，让学生自主学习。碰到简单的教学资料，我就放手让学生自学，不懂的地方提出来，由老师和同学们共同解决，让学生的智慧，潜力，情感，心理得到满足。要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动，好玩，缺乏自控潜力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业。针对这种问题，抓好学生的思想教育。但对于学习差的学生个别辅导我感到做到不够，没有更多的时间去辅导他们，使这部分学生的成绩总是不理想。

总括这一学期，本人能在自己的工作岗位上尽职尽责，敬业爱岗，不断进取，不断进步，遵纪守法。展望下一学期，我会在持续原有优良作风的基础上更上一个新的台阶。

**老师本季度工作总结13**

\_\_年，注定是不\*凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，\*\*\*不断升值……在这样的大背景下，外贸在\_\_年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过去

1.对新销售区域的拓展。

以xx市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把xx品牌产品销售到xx，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

重点为xx客户xx和xx客户的跟踪和服务。xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年xx对EU2标准的实施，历时6个月，25CC汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1.产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

\*\*市场的开拓没有终点，xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要\*\*的大力\*\*。市场是残酷的，xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展\*\*市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!

**老师本季度工作总结14**

不知不觉的，又过了一个季度，在本季度中，我的工作总结从以下4个方面来阐述。

(1)切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：1、尽一切可能带领销售顾问完成区域销售任务;2、努力完成销售管理办法中的各项要求;3、严格执行上级安排的所有任务;4、一直保持收集更新市场动态信息，并整理汇报给上级积;5、严格遵守各项规章\*\*;6、对工作具有较高的敬业精神和责任感。

(2)明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

无论是份内、份外工作都一视同仁，对\*\*安排的工作丝毫不能松懈，在接受任务时，一方面积极了解\*\*意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成(上个月的是任务是12台)这个月给销售团队定15台

为什么要这样定任务?

1、\_月进店量是\_月份的2倍，很多买车的都是先看在买

2、虽然进店量接代印象型的客户有8、9组，但是还不只这么多。

3、\_月回访和追踪74组，我们需要加强\_月回访和追踪。

4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是\_\_的功劳

5、我们的1037已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1037这类似的车型。

(3)对销售管理办法的几点建议

1、\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、\_\_年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范\*\*的销售管理办法，现在的管理办法已经不再适用\*\*速发展的公司，所以公司每年都应该根据市场的变化调整公司\*\*。

(4)总结

虽然\_月虽然销量很不错，但是相比\_\_年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

有很多不足之处：

1、追踪不是很到位。

2、回访也不是很到位。

3、接待客户的时候也不是很有激情(我的失职)。

4、没带人去发传单。

5、我们没有外拓都是0。

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在\_月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。争取把销量提上去。大家一起努力!

**老师本季度工作总结15**

又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、20xx年第一季度个人工作总结

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售\*\*工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、\*\*学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、20xx年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

我们营业部的基金销售工作至今已经历了八个年头，期间也积累了千余基金客户及上亿的基金资产。如何能够更好地服务这些客户，从这些客户中挖掘潜能，盘活他们的基金资产呢？

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的\*\*问卷销售人员季度个人工作总结工作总结。会议结束后，必须对\*\*问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户（资产大经常购买基金）、核心客户（偶尔购买基金）、普通客户（持有套牢基金）。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通；对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通；对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

**老师本季度工作总结16**

一、债权债务的清理。

清理了财务账上长期挂帐的应收款项和应付款项，对于以前年度支付的款项未收回

\*\*入帐的业务，财务人员与经办人员沟通协商追回大部分\*\*，并完善了入账手续，对于中油坚盛极个别长期追缴而未完善手续的\*\*，财务部发出了追缴通知，并要求经办人员将所欠\*\*限期交于财务部，否则追究相关责任。

二、准确及时出具各项财务报表，提供月、季度预算分析。

及时报送各项对外会计报表，及时完成各项统计报表。根据各单位的经济指标完成

情况，对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析，配合绩效考核出具准确无误的财务信息，财务部在4月下旬协助公司\*\*召开了预算分析会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

三、开展财务内部稽核，加强成本费用\*\*，堵塞漏洞。

对\*\*三家医院的财务核算进行了内部稽核，发现\*的会计科目使用有个别科目不符合财务标准规范，有个别费用报销不符合费用报销规定，没有经过公司董事长审批，财务对仓库的\*\*不是很到位。而三家医院的财务处理都较规范，暂时没有发现特殊问题。加强单据的审核，对于各项

费用支出建立支出数据库，对超出预算的支出及时提醒

各单位办理预算调整申请，发现不合理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

四、做好税务筹划和财务规划，规避税务风险。

在集团各单位之间根据配比和权责发生制合理分配各项\*\*，并根据油品行业的特点建立了税负\*衡表，通过电子表格的分析手法，\*衡税负指标;完善\*\*入账手续，按照规定开具\*\*，合理规避税务风险。

根据医院的减免税\*\*，和白坭地税局沟通，\*\*准备三年免税期的减免税材料，申办地税减免;准备\*\*医院的减免税资料，补齐各项基建合同、工程竣工结算资料。通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

五、和相关部门沟通与协调，配合相关部门处理相关的事务。

配合资产部做好每月盘点计划，安排好财务人员进行实地盘点工作。配合资金部合理安排各项资金的收付。配合审计部每月的审计例行检查，对于出具的审计报告及时出具审计整改意见对于合理的建议作出对应的财务处理。财务部肩负着\*\*和服务的重要职能。所谓\*\*就是维护集团公司的利益，\*\*集团公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全;服务就是服务于集团与\*\*各公司、服务于员工、服务于客户;以促进各公司开拓市尝增收节支，从而谋取利润最大化。\*\*与服务是\*\*的，\*\*促进服务，服务为了更好的\*\*。

**老师本季度工作总结17**

忙碌的时候时间过的最快，在不知不觉间，第二季度的工作也已经接近尾声。在这个季度中，我们财务部的工作情况较为良好，不仅在工作方面有了不少的提升，在员工的管理和\*\*的制定上也有了不少的进步。

回顾这个季度的个人工作，除了完成好\*\*的工作要求之外，我也积极的在对自己的工作能力进行培养和提升。经过一段时间的总结和培养，我的收获也有不少，如今，第二季度也即将结束，为此我对第二季度的工作总结如下：

一、个人的工作思想改进

伴随着20xx年初的公司危机，这几个月以来我么财务部以及公司上下的所有员工都顶着极大的压力面对工作。而我们财务部更是如此，不仅对每一次收支都严谨计算，更是千方百计的将消耗压缩。在这段时期里，我们每个人都一改过去的工作状态，时刻在工作岗位上严阵以待，用最严谨的思想去面对财务部的工作。

作为财务部的经理，我需要思考的就更加的广泛，为此，在思想上我也做了严格的准备，每天将自己的思想调整到最佳状态，并在工作中持续保持严谨。这样持续的`锻炼不仅仅锻炼了我的能力，更让我在思想上也有了很大的进步，能够在工作中更好的完成自己的工作任务。

二、工作方面

在工作上，我针对公司的情况及时的做好了财务计划。针对公司的支出做了极大的优化。并且在多次的调整和优化后，已经基本圆满。并且在第二季度以来我们一直在严谨的对待公司的收支，拒绝一切不必要的支出，将精力和资源都放在收入的增加上，最大话的调动了财务部的力量。

此外，我还在此期间对财务部的管理做了调整。合理的安排了员工负责的区域，并且加强了员工的工作要求，提升了员工的自我管理。

此外，在增加管理要求的同时，我们也进行了相应的员工培训，加强了财务部等几个重要部门的员工能力，提升了工作效率。

三、对未来的展望

随着公司危机的慢慢\*\*，在工作方面我们也应该进行相应的调整。眼看着市场再次活跃起来，我们必须抓紧时间，尽早的做好准备，为其他部门的运转做好充足的后备力量。并且，对于我个人的能力，我也要继续强化，让自己能适应在今后工作中的变化，相信在下个季度，我们能收获更好的成绩!

**老师本季度工作总结18**

光阴似剑，日月如梭，不知不觉，我已到岩脚镇群峰村服务已一年三个月了，回想刚到村时的激动和茫然，现在的我多了几分成熟和稳重。在村里服务这一年多的时间来，我通过镇村两级\*\*的提点指导和参与各项工作的历练，我在思想认识和工作实践上都有了很大的进步。现将我本年来第一季度的工作作如下总结。

一、工作回顾和总结

在本季度来，我不断的探索创新路子，并加强学习各项法律法规和家国各项惠农\*\*。在村里工作时，我一直放\*心态，端正态度，以村民身份去定位自我，我本是在农村成长的人，能体会到农民疾苦，将农民切身利益与自己本职工作紧密联系在一起。二是积极投身工作，锻炼自己。通过“新农保”、“新农合”、“农低保”、农村危房改造、森林防火、人口与计划生育、春荒救济粮台账录入、六六高速公路的土地征用和房屋拆迁等工作，积累宝贵工作经验。三是努力做到“五个学习”。向书本学习、向实践学习、向\*\*学习、向村民学习、向同事学习。不害怕重复和无偿，不轻视小事和琐事，不拒绝\*淡和\*凡，力所能及为村民服务，不挑大小，注重总结与积累，更加注重用心学习和踏实工作，加强锻炼以提高自己的工作能力。四是加强工作协调能力，经过一年多的工作锻炼，了解村委和镇\*之间的一些相关工作，保证村上工作如实上报，镇任务顺利下达。

融入农村，深入群众。群峰村经济薄弱，农业生产设施相对落后，以传统种植业、零散家庭养殖业为主，经济效益低下，增收困难，村里青壮劳动力大多外出务工，留下的大多是年老妇幼人员。经过对村情的熟悉后，我主动向支部\*请求，参与到各类村级事物中去历练。农村人的艰辛，能设身处地的为村民着想，用实在的语言与村民们交谈，用踏实的行动参与各项工作，不嫌脏，不怕苦，不怕累。一个村委会就是一个小社会，面临的是复杂的人际关系，繁琐的村居事务，想要融入其中，就必须低下身来向农民群众学习，尤其是向本村的老\*\*\*\*\*学习，结合自身实际，寻找融合点，从而不断提高自己处理农村工作的能力和创新服务农民群众的思路。

二、存在的不足

回顾自己刚到村服务以来的工作，虽然在很多方面有很大的进步，但还存在很多不足，需要在今后的工作中不断地改进。

1、思想认识还不足。刚踏上工作岗位，缺乏社会实践，思想认识不到位，在工作中常遇到课堂上学不到的知识，很多东西要自己去体验，不能纸上谈兵，停留在口头上。只有提高自己的认识，由感性认识上升为理性认识，才能把各种工作思路和计划应用于实践。

2、工作方法欠妥。因人生阅历少，社会实践不足，处理事情的方法比较简单。有计划不能下决心实践，对有些工作犹豫不决，造成很多问题不能得到及时有效的解决。

3、能力有待提升。村里的情况比较复杂，很多问题没有接触过，加之思想认识不足，工作方法欠妥，社会实践经验缺乏，在处理复杂问题时，往往考虑问题不周到。有时候对某一事情过于追求完美，犹豫不决，造成很多工作不能得到及时有效的解决。

三、今后的工作思路与计划

在新农村建设过程中，要科学制定村庄发展规划，发掘农村的优势，通过规划、建设和管理，改进村庄发展中存在的不足。作为新农村建设的新生力量，我们大学生村官要深入学习“十二五规划”关于农村发展特别是惠民利民的各项\*\*，要充分认识农村未来几年的发展方向和潜力。在国家\*\*方针的引导下，利用自己掌握理论知识和开阔的发展视野，为新农村建设的规划提出更为科学的方向和建议。

一样的青春，一样的梦想。三年的农村服务工作、学习与生活，已在不知不觉中过去一年多了。在今后的工作中，必须认真的总结经验，寻找方法，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，以更加饱满的热情投身到农村工作中去，让农民群众走上至富的道路，过上幸福的生活。

**老师本季度工作总结19**

在过去的三个月里，根据项目部安排，我在测量办公室参与本项目的测量、监测工作。通过阅读图纸和相关技术交底资料、操作各种测量仪器和观察现场施工情况，熟悉了自己的工作内容，通过向\*\*、师傅请教以及与同事们交流，我对自己的工作内容认识更加深入，工作技能也更加熟练，已经适应现在的工作环境并能顺利完成工作。在过去的一个季度里，各项工作全面、有序开展，在各位\*\*、同事的帮助下，我学习到了很多，也成长了很多，真心的感谢给予我帮助的\*\*和同事。现将过去一个季度的工作总结如下：

一、主要工作内容

1、xx路站、汽车北站站导墙中心线及分幅线的放样工作；

2、xx路站、汽车北站站导墙顶标高测量；

3、xx路站、汽车北站站导墙尺寸\*\*；

4、xx路站、汽车北站站周边监测点的布置；

5、xx路站、汽车北站站周边监测点初始值的测量；

6、工程其他测量、放样工作，包括导线测量、管线测量放样等；

7、制作xx路站导墙中线施工测量放样报验单和导墙顶高程测量报表；

8、制作xx路站地下连续墙施工技术交底单；

9、参与xx路站、汽车北站站文明施工建设；

10、参与xx路站围挡作业；

11、参加全员安全教育培训和安全知识考试；

12、参加项目部\*\*的各项专业技能培训和技术培训；

13、二号线4标、5标盾构工区竖井高程、导线联系测量；

二、工作总结

在过去的一个季度里，我学习并掌握了基本的测量和直线放样工作，熟悉了利用三角形法进行竖井联系测量的原理和操作方法，熟悉了监测测量的工作内容并掌握了监测测量的方法，顺利地完成了本职工作。每天工作后及时总结、消化工作中出现的问题和得到的教训，在工作之余，主动学习相关技术知识，练习各种工程软件的使用，努力使自己更快、更好的成长起来。

**老师本季度工作总结20**

本学期，本人担任二年(2)班的班主任工作，在这期间，我付出了许多，也在工作中收获了很多。现对本学期的工作做一个小结。

从常规入手，培养习惯。

低年级来说，日常行为规范的培养非常重要，要学生很好地适应学校的生活，这就要班主任在日常生活中能有序的引导，时时处处向学生进行有针对性的常规教育。我会很好地利用班会课、班队会或晨会和适当的时候，对学生进行各方面的教育，如：讲卫生、对人有礼貌、和同学友好相处，认真做每一件事，上好每一节课等。对他们提出具体的要求，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。根据学生的表现在学生中树立榜样。在日常学习中，时刻注意调动学生的积极性，逐渐养成认真听课、认真作业、下课好好休息、讲文明、讲卫生、讲礼貌的好习惯。

班干部的培养。

要管好一个班级，当然要培养一批得力的小助手，我先选好在班里影响力比较大的学生当班干部，而且尽量设多的岗位，让尽量多的学生有机会当上班干部，并且班干的任务做到明细化，然后教给班干部明确工作的方法，并制定了奖惩措施。为了能充分调动学生的积极性，培养学生的各方面能力，我还尝试进行每月的优秀班干评比，并给予一定得奖励，这样一来，大家都争着当班干部，都想被评为优秀班干。这样，不但让学生对管理班级有一定得积极性，还很好地提高了学生的自我管理的积极性。

关爱学生，做到家校联合。

我对待班里的每一位学生都能做到一视同仁。让每位同学都感到老师是公平的，不会偏向任何一位同学。作为班主任除了有公平之心是不够的，还要有爱心。教师只有付出爱心才能得到学生的真心回报。不管是对调皮的夏喆、吴立业等同学，还是特别乖巧的女孩子，我都会关注他们的表现，发现他们身上的闪光点，我会抓住机会表扬他、鼓励他，让他树立自信，积极向上。空余的时间，我也会经常找孩子谈谈心，让他感受到老师时刻在关心他，爱护他，使其亲其师而信其道。学生出现问题，我会及时联系家长，向家长反映情况，或了解孩子的家庭情况，寻找问题的原因，同时也让家长配合老师一同来教育他，帮助他，使孩子能健康的成长。

一分耕耘，一分收获，经过我和其他老师的一起努力下，我班在各方面都表现有很大的进步。并形成了一个团结、上进的班集体，并被学校评为书香班级 。

以上是我本学期班级工作的总结，在今后的工作中，我将不断地加以改进，争取做得更好!

**老师本季度工作总结21**

这学年来，本人在教育教学工作中，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从\*\*的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学\*\*，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水\*，并顺利完成教育教学任务。

>一、\*\*思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的\*\*笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的\*\*理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

>二、教育教学方面：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何\*\*教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

\*\*好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂\*\*面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学\*\*不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水\*。

8、热爱学生，\*等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

>三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，\*时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们,当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

**老师本季度工作总结22**

在第三季度期间，我大队紧紧围绕保安全、保畅通、保稳定的总体目标，着力加强道路交通安全管理，取得了较好的成绩。

一、着力开展交通安全整治活动。

今年7月份，我大队在开展道路交通安全整治方面重点抓好了三项工作：

一是重拳出击整治示范公路的交通秩序。以辖区界化垅省际口和319国道花塘路段、县城金城大道等示范公路整治路段为重点，严密设防布控，强化路面的巡逻管控，加大重点路段、重点时段巡逻执勤频率和密度，加大对界化垅省际口及319国道临时执勤点的检查力度，\*\*查处超速行驶、超员载客、机动车涉牌涉证、车辆乱停乱放等交通违法行为，坚决做到发现一起、查处一起，及时消除交通安全隐患。同时，对过往的驾驶人发放宣传资料，及时将夏季高温天气道路交通安全注意事项告知广大驾驶人，加大夏季极端天气宣传，提醒广大驾驶人防止疲劳驾驶，超速超载等现象发生，提高驾驶人的交通安全行车意识，预防事故发生。在这次整治中，大队共出动警力32人次，警车6台次，检查车辆56辆，查处各类交通违法行为21起，发放宣传资料300余份。

二是深入开展“迎大运、创文明、保\*\*”整治活动。在全国大\*会期间，我大队根据上级部门采取三项措施，深入开展“迎大运、创文明、保\*\*”交通秩序整治行动。在整治期间，大队除机关科室留必要人员处理日常事务、办理业务外，将其余\*\*在大队\*\*的带领下，全部上路巡逻执勤，并充分利用道路\*\*系统等科技装备，加强重点路段、重点区域的交通秩序管控，加大对酒后驾驶、超速行驶、客车超员、疲劳驾驶等重点违法行为的查处力度;加大对界化垅省际口进出的车辆，尤其是有严重交通违法记录的出、入粤车辆，切实加强对重点车辆的检查力度。

三是大力开展治堵治乱、“迎六会、迎国庆”活动。今年9月在开展“迎六会、迎国庆”活动中，大队\*\*针对县城交通堵点、乱点和群众不满意的交通问题，带领机关科室、县城中队共30余名\*\*集中对县城永安大道、金城大道、新建街、\*\*街等重点路段开展集中整治\*\*行动，重点整治机动车在交叉路口不按规定排队依次通行、闯红灯、逆行、随意调头和客车、“的士”在县城街道随意停车上下旅客，四轮农用车、大型货车不按规定地点停放从事经营活动，机动车临时停放超越停车泊位线外、单位及个人占道堆物堆料、以路为市等严重影响道路交通秩序的违法行为。对上述违法行为，大队采取劝说教育为主、处罚为辅的方法，对单位及个人占道行为进行耐心细致的劝说和教育，并进行全面清理，对不听劝阻，屡教不改的驾驶人坚决予以从严整治，全力维护城区道路安全畅通。

二、着力开展\*“清网行动”。

今年6月全国\*开展“清网行动”以来，我大队对两起交通肇事加大了追逃力度。8月以来，为了尽快\*\*20xx年“”重大交通事故肇事者张建军，充分利用这次全国范围“清网行动”的强大声势，大力开展追逃活动。大队成立了追逃专案组，由分管事故处理的副大队长具体抓，大队\*\*要求专案组专人办案、专人劝导，满足办案经费，对该案侦破实行一天一汇报，每次听取汇报后，又进行分析，制定下一步措施。在张建军及其老婆周某更换电话号码断截联系的艰难情况下，专案组人员利用张建军内兄汪某这个唯一能联系上的逃犯亲属，先后找到了张建军的妻弟周某、张建军的妻子和大姐。XX大队办案人员历经90余天，与张建军的亲属反复进行宣传教育，拨打电话600余个，发出信息200余条，希望他们规劝张建军投案自首。8月26日，张建军内兄汪某带着一名律师和村支部\*来到XX大队探问虚实，XX大队\*\*热情接待了他们，并把死者家属邀请过来，与其面对面交流，得到了死者家属的谅解，张建军内兄汪某非常感动，当场打电话给张建军劝其前来自首。8月27日晚上，张建军终于觉醒了，他向专案组负责人发出了愿意投案自首的信息，并约定第二天上午9时到达XX大队投案自首。一场艰难的追逃案就这样画\*\*一个圆满的句号。

今年8月26日，升坊镇江口村上南湾村民刘伟华无证驾驶摩托车行在浯塘路段撞死一名妇女(无名氏)后逃逸，为了尽快查找逃犯，实施追捕，大队\*\*和负责本案的\*\*进行了研究分析，制定了侦破方案，经过反复艰难的侦察，找到了逃犯刘伟华的线索，之后通过动员其父母和亲戚反复耐心地做思想工作，在亲友的规劝下，9月6日，逃逸在外11天的刘伟华终于投案自首。

三、大力开展“文明交通行动计划”，开创交管宣传工作新局面。

根据\*\*文明办、\*部关于实施为期3年的“文明交通行动计划”的总体部署，今年是“文明交通行动计划”实施的第二年。在第三季度中，我大队结合实际，狠抓落实，分类分步、逐年推进，达到了预期的效果，取得了阶段性工作成效。在全省排名中名列第六名。

1、以“无声”宣传传播文明，形成文明良好风尚。我大队紧紧围绕文明交通行动计划工作目标，突出重点驾驶人和重点群体教育、突出整治与宣传相结合，采取以“无声”似“有声”宣传形式，扩大交通安全宣传覆盖面，大力传播文明交通理念，营造浓厚的宣传氛围。期间，大队在辖区重点公路沿线单位、乡镇村组、社区和319国道重点路段悬挂文明交通宣传横幅标语110余条，发放温馨提示、倡议书、\*等宣传资料4万多份，制作宣传栏15个，举办交通安全图片展40余场次.有效地提升了公民文明交通素质和社会文明程度，在全县形成了文明出行的良好风尚。

2、借助\*\*宣传文明，营造浓厚整治氛围。今年7-8月，我大队有\*\*地开展了对无牌无证、假牌假证、超载、农用车载客等不文明、危险驾驶及交通违法行为的专项整治，在整治中，始终把交通安全宣传活动与道路交通安全工作有机结合起来，积极与\*\*\*\*联手，通过广播、电视、报纸、网络等\*\*和手机短信\*台、公共场所电子显示屏、车载显示屏等形式，大张旗鼓地开展交通安全法规和文明交通常识宣传;同时邀请\*\*\*\*\*\*随警报道，并把专项整治中查处的酒后驾驶、超载、闯红灯、强行超车等危险驾驶行为和行人过街跨越隔离设施等交通陋习进行拍摄记录，在\*\*\*\*集中刊播和\*\*，达到“查处一起、教育一群”的效果。

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！