# 年度工作考核总结范本7篇

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-05-05

*年度工作考核总结范本(7篇)一年以来的工作告一段落后，我们就要接受考核，因此要写一写工作考核总结，那你会写年度工作考核总结吗？下面是小编为大家整理的关于年度工作考核总结范本，希望对您有所帮助!年度工作考核总结范本（篇1）转眼间，一年过去了。...*

年度工作考核总结范本(7篇)

一年以来的工作告一段落后，我们就要接受考核，因此要写一写工作考核总结，那你会写年度工作考核总结吗？下面是小编为大家整理的关于年度工作考核总结范本，希望对您有所帮助!

**年度工作考核总结范本（篇1）**

转眼间，一年过去了。在这过去的一年中，我已成功地实现了从一名学生向中国移动员工的转变。一年之前，是中国移动选择了我，也是我选择了中国移动。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的一年中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。回顾这一年，我主要做了以下几项工作：

一、20\_\_年的主要工作

(一)营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口，在这里的工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用;营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

感性认识上升到理性认识是认识论的的进一步升华。所以，在前台实习一段时间后，根据公司安排，我们参加了省公司新进员工的第四期培训。这次培训活动虽经历时间不长，仅有十来天，但内容丰富、形式灵活。既有理论学习，又有拓展训练。尤其是在领导讲座中，介绍的“中国移动需要什么样的员工”，让我铭记在心：1、强烈的创新意识;2、艰苦奋斗的精神;3、尽善尽美的追求;4、谦虚谨慎的态度。由此可见，只有我们移动的每一位员工发挥创新的主观能动性，并注意从我们身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。而在烈日炎炎下深入南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜自己，你就赢了人生”。

(二)营销经理实习岗

进入十月份后，我们轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的业务流程中处于关键地位，发挥着极其重要的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。经过近三个月的实习，让我感受颇多。

1、了解到营销经理的基本职责。

(1)认真学习中心每个月分解的.营销任务，包括业务和服务。及时学习并掌握这些是最基本的要求之一。方式有多种，包括：1)每天早上的晨会。2)每个月的业务、服务培训会议。3)省、市公司的相关电视电化会议。

(2)及时传达相关会议精神并协助、督促好营业厅的工作。首先，月中例会为营销经理和店长们提供了最直接、最广泛的交流舞台。通过这次会议，营销经理可传达本月的业务指标和服务重点;其次，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能及时了解到各营业厅的所需;最后，每周的数据通报明确了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作提供了的动力。

(3)认真思考、及时反馈各期服务重点在执行过程中的状态。通过每周的服务例会，所有与会人员，包括部门各位分管领导、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，充分发表意见并讨论，最后形成一些针对性、时效性很强的方法和措施。

2、了解到合格的营销经理所应具备的条件

(1)强烈的责任心。责任心是一种非常重要的素质，是做一名优秀的工作人员所必须的。责任心是做事情的标准之一，有责任心的人总是想把事情做得更好，而没责任心的人总不认真地去做事。

(2)灵活的引导力。引导力是对政策和方案实施的有力支撑，为实现目标提供了准确的方向和强大的动力。而灵活的方式更能使引导效果明显，它是检验你的工作是否优秀的重要标准。

(3)较强的执行力。执行力实际上包含执行人的理解力和执行的可操作性。对于一名营销人员来说，理解力是最基本的，而可操作性也不能纸上谈兵。即还没做，就开始讨论下发政策的优劣，困难的大小。这不是好的工作作风，我们绝不提倡。相反在做的过程中，如果我们发现问题，及时反馈并提供可行的建议，这才是表现较强执行力的良好方法。

3、认真实践营销经理的岗位。

在经过约两个月的师傅帮带之后，中心根据要求统一安排我们独立管理相关营业厅的工作，主要负责\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_\_等营业厅的日常督导。在此过程中，我充分实践、积极思考，发现合作厅的日常督导工作较琐碎，且对执行力和时效性要求非常高，但这些我都能按要求认真完成。令我遗憾的是，反馈市场信息仍是我们工作中的薄弱一环。俗话说：“知彼知己，百战不殆”。搜集好市场信息，尤其是竞争对手的信息内容，并做好有效性分析、提出针对性方案，这是做好营销工作的最重要环节。但由于时间有限，感觉自己在这方面的工作力度还不够深入，没能更有效地摸索

出相关的重要方法和经验。在以后的工作中，如有机会一定认真加以弥补和完善。

(三)农村市场开发工作的初步涉及

随着市场的不断发展，中国移动农村市场开发显得日益成熟。在公司领导的高瞻远瞩下，适时地提出了该工作，并成为20\_\_年公司发展战略中的一项重要任务。这一计划主要分三阶段来完成。

1、农村市场调研阶段。搞好农村市场的调研工作是开展好后续工作的首要基础。我们三组调查人员，经过合理分工后，深入农村，走访了宜兴农业基础村、农业特色村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，获得了第一手的调研资料。对中国移动、中国联通和中国电信在\_\_农村的发展现状有了初步了解。

2、调研情况汇总、营销计划制定阶段。在经过紧张而有序的调研后，大家对情况进行了认真、科学的汇总，并形成了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。根据报告，大家集思广益，认真分析，最终制定了针对性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发做好了充分准备。

3、市场开发的实施阶段。在做好前期的准备工作后，实施阶段是农村市场开发的最重要阶段。目前该阶段正在进行中。

从活动的开展至今，我参与了第一、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的凝聚力和创造力。尤其重要的是，每一个人都要发挥肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。虽然我经历该活动的时间不长，但它在我人生成长的过程中仍留下了深深的印记。

二、我的感受和体会

经过一年充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我们经常主动、积极地参与到一些我们可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果，达到了双赢的局面。

3、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在实习期，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

总而言之，20\_\_年的整个实习工作对我的影响很大，不仅增强了我对移动这个优秀企业的了解，更重要的是拓宽了我对未来电信行业的思考，加强了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

三、20\_\_年工作的展望

新年新气象，在参与20\_\_年农村市场开发阶段性工作告一段落后，根据公司统筹安排，我进入了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻准备去迎接新的挑战。

在现有语音业务良好发展的基础上，新业务在未来的发展潜力与日俱增，尤其随着3g的到来，它的主导地位愈发明显。展望新的一年，我对未来工作充满信心，在现有工作的基础上，至少应做好以下几项工作：

1、认真分析客户的新业务使用情况，为后续开展精确营销工作提供理论依据。只有了解到客户的所需，我们才能为他们提供相适应的业务需求。所以，科学化的搜集客户使用新业务情况的材料是开展精确营销工作的重要基础。

2、结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3、提高增值业务的宣传力度，丰富宣传方式。除了传统的媒体宣传方式，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

4、继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

5、将提高新业务的活性作为工作的重点来抓，努力做到质量并重，以质优先。

我们需加强前台推荐，丰富推荐内容，并贴近他们的需求积极地引导客户，使客户不仅了解新业务、熟悉新业务，还能起到帮助间接宣传的效果。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，我会以一种踏实勤奋、不断创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的中国移动江苏有限公司\_\_分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

**年度工作考核总结范本（篇2）**

岁月似水，光阴似箭。教师的职业是太阳底下最神圣的职业，是的，我把自己的一腔热血奉献于我所钟爱的教育事业上，倾注于每一个同学身上。在新的历史条件下，我们党员面向的是新世纪、新形势、新任务。为了担当起历史赋予我们的使命，我作为党员必须严以律己，热爱党的教育事业，执行党的教育方针，抢抓机遇，勇迎挑战，以敢为天下先的气概，去做好我校的后勤服务工作。

要做好令人满意的后勤，党员的楷模带头作用极为重要，这种作用，是做好后勤各项工作的关键所在，平时工作中，我是从如下几个方面加以带头体现的：

一、带头学习、提高认识，在工作中起表率作用

一年来，

作为一名共产党员，要勤奋学习，锐意进取，自觉地按党员标准，严格要求自己，增强党员意识，加强组织观念，履行党员责任和义务，严格遵守和带头执行各项管理制度，时时处处注意自己的形象和影响，保证党员的先进性和纯洁性，使自己的思想觉悟、政治水平、党性修养和工作能力不断提高，党性原则不断增强，只有这样，才能站得稳、行得正，才能获得广大群众真正的信任和支持。只有这样，才能从本质上体现出服务与管理的目的性，让师生们满意。我深感在后勤服务工作中责任重大，同时也认识到后勤服务在育人工作中的责任和重要性，要提高做好服务育人的责任感，就必须改进自己的服务态度和服务质量，在创办师生满意的后勤中起表率作用。

二、要有争先恐后、勤奋工作的姿态

每名党员就是一面旗帜，这面旗帜就是方向，就是力量。党员的模范作用就是感召群众的无声号角，党员坚持勤奋工作是保持共产党员先进性的主要体现，我在平时的工作中热爱本职工作，服务意识强，肯钻研业务，认真工作，保证文印质量符合规定要求，做到了及时交付文件，不耽误工作。除做好自己的本职工作外，能随时听从领导的安排，任劳作怨。经常深入到各办公室，询问老师对我工作的意见和建议，在每次考试中，积极主动的联系各考试年级组和出题教师，从打印到校核、印刷，始终保持严谨、一丝不苟的态度，认真完成试卷的校对工作。做到试卷整洁、清晰、清楚，保证考试的顺利进行;认真按学校制订的工作计划做好自己的本职工作，任劳任怨，兢兢业业，甚至经常加班加点的完成领导安排的各项工作任务。

上学期刚开学的时候，由于学校西教学楼大修没有完成，学生放学离校路队遇到了困难，在炎热阳光下，我们后勤组的几位同仁站在校门口，指挥着家长接孩子;还记得由于n1h1流感爆发，学校为了学生的安全考虑，每天安排老师在校门口为他们量体温，10月和11月我连续两个月天天站在后校门口，为同学们测量体温，11月下旬天气寒冷，嗖嗖的北风吹到脸上，几乎使人睁不开眼睛;刮风下雨的日子里，一手撑伞，一手还得拿着体温计;要打防疫针了，同学们个个捋袖子打针，打完针后要在休息室休息30分钟，在这30分钟里，我组织同学们看书、听音乐，还要不断的安排座位，在这两个月里恰遇我父亲因病住院治疗，我克服一切困难，每天还是早早到校，从没有请过一天假，就这样，几天下来嗓子哑了，都说不出话了，尽管非常辛苦，但我很高兴。因为我时刻牢记自己是一名党员，始终把学生的安危放在心上。

三、要有吃苦在先，享受在后的精神

党员只有吃苦在前，享受在后，才能塑造我们党在人民群众中的光辉形象，“苦”在某种意义上说是一种常态，即使实现了全面小康，在生活和工作中，还是会遇到这样的、那样的“苦”。面临这些“苦”，我们一定要吃苦在前，享受在后，不能斤斤计较，用自己的实际行动为党的先进性作出精辟的注解。众所周知，后勤工作是“苦”，我们服务于师生，在各项工作中，难免会产生各种困难和误解，甚至大家付出了辛勤的劳动，还不被师生所理解，受到各种指责，这就要求我们党员要敢于吃苦，勇于吃苦，加强与师生们的沟通，想师生们之所想，急师生们之所急，要提高我们的服务质量，使师生们感受到我们后勤各个岗位上对师生们的服务，要让他们感到像回到家一样温暖。要提高后勤工作的管理水平，创办成让师生们满意的后勤，满足师生们对后勤服务的更高要求。

“路漫漫其修远兮，我将上下而求索”，在今后的工作中，我将不断的进取，不断的努力，以求自己不断的提高。

**年度工作考核总结范本（篇3）**

一年来，在教育教学工作中，我始终坚持党的教育方针，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。在这年里，我在思想上严于律己，热爱教育事业。时时以一个团员的身份来约束自己，鞭策自己。对自己要求严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立起榜样的作用。我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

一、在思想上，爱国爱党，积极向上。

我积极参加政治学习，为了提高自己的思想觉悟，每周五我认真学习教师职业道德。我还深知要教育好学生，教师必须先以身作则，时时做到教书育人、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非常重视对学生的全面培养。

二、在教育教学上，敬业爱岗，严谨治教。

作为一名普通的小学教师，最紧迫的问题是具有新的教学理念、刻苦钻研如何把课上得生动而有趣，才能够抓住学生的兴趣，从而显现出独特的上课风格。教学质量是学校的生命线，深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠。为此，我从以下几个方面努力提高教学质量。

三、在课余时，努力自学，勇攀高峰。

计算机作为信息时代的主要载体，在素质教育中占据了极其重要的地位。如何挖掘学生潜能，提高学生素质，尤其是利用计算机解决实际问题的能力，显然和计算机有着直接的、密切的关系。因此，教师学习计算机成了当今教师的必修课程，也是形式所迫。

四、求实创新，认真开展教学、教研工作，教育教学是我们教师工作的首要任务。

我明白，工作再苦、再累，我也不能落后，应该尽力去作好本职工作，特别是教学工作。课前，我认真钻研教材、教参，课程标准，认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

不足有以下几点：

1、对数学教学的理论学习还不够深入，需要进行反思，教学水平提高速度缓慢。

2、教育科研在教学实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、数学教学中有特色、有创意的东西还不够多，今后还要努力找出一些自己在数学教学的特色点。

4、工作的积极性不够高，主动性不够强，有惰性思想。这也有待于今后工作中的进一步改正和加强。

总之，无论是教书还是育人，都学无止境，我会继续探索，争做一名优秀教师。

**年度工作考核总结范本（篇4）**

学校是事业单位，每年对全体教职工都会有年终考核。往年，采取的是全体教职工集中开会，对所有人员逐一打分。然后，根据教研组人数，推荐名额进行考评。今年，根据校长室和党总支的研究，决定采取把全校分为行政组、初一至高三年级六个组、职员组、职工组等共计9个组，分别进行组内逐一述职，然后组内测评的方式。主要想达成以下考虑：

一、现今学校规模较大，全体教职员工接近两百人。许多人不同轨、不同级、不同科、不同工，除了日常见个面，打个招呼，真实的情况，不是很清楚，道听途说居多。而同一个年级，缩小了考核范围，日常的教育教学情况，互相的表现和成绩清清楚楚，了然于胸。

二、全体教职员工集中，根本无法进行认真述职，测评分数往往不是根据实绩，而是流于形式，情感分、印象分居多。而在同一个年级组内首先述职，然后打分，将不了解情况的无关人等排除在外，可以有的放矢，公正合理。

三、以教研组为组别推荐，无论该组表现先进还是落后，名额年年都是固定的，存在组与组之间不平衡的问题，可能会挫伤先进组的积极性；后进组也坐享其成，无法得到提高。

四、在教研组内考评，由于组员互相关系较为密切，抬头不见低头见，不好意思一丝不苟地述职。优秀等第往往不是根据实绩，大都采取风水年年转，今年轮我家之\_\_着拿。而根据年级组推荐名额，并且侧重毕业班网（高、初三两个组优秀等第名额接近学校总数4%），不分学科，优秀就上，极大鼓励了优秀人才的脱颖而出。

五、在教研组内，一般都有少数几个要么是德高望重的长者，要么是出类拔萃的领头羊，想要出头，尤其是年轻人，难度很大。而年级组的组成人员每年都是变动的。纵然因多种原因，今年不能取得优秀的人员，来年到另一个新的组，仍有机会。

六、今年，从副校长到主任助理，包括二线干部，共计26个人，都编入行政组考核，给3个优秀名额。实事求是地说，领导组的许多同志，尤其是年轻人的表现，是相当优秀的，但却因此失去了评优的机会，出发点就是不与群众争名。

七、本次考核，所测评的分数，只是重要参考，不是唯一依据。因为可能会有这种情况：个别同志实绩泛泛，但却是个好好先生，人缘相当不错，因此测评分相当高。为了避免惟分数论，考评组必须拥有话语权，而不是橡皮图章，走走过场。

八、考评过程，以年级组分配的名额为基础，以测评分从高到低，适当放宽名额讨论。每个组别，每个人选都是反复权衡。本人实绩是最重要的标准，但学科、年龄层、出勤率、是否已获得过类似荣誉等各种因素，也进行了适当的考虑。

九、考评过程严格根据有关规定进行，但不是墨守成规，一成不变，遇有特殊情况，在全体考评委员无异议的情况下，可以做微调。比如考评以年级组为主，但根据年级与年级之间的表现，也可以进行极个别的名额的调整。

十、本次考评，完全根据上级的要求，由校长室成员、中层代表、工会委员、教师代表组成。在考评会议当中，任何一位成员都能畅所欲言，并无领导、群众之分，任何商议推荐的人选，要获得绝大多数成员的赞成才行。

本次考评结束后，也有一些值得思考的方面：

一、以年级组为考核单位，可能会出现个别小学科教师话语权不足，就此失去评优的情况。

二、考评结束后，耳闻有极个别教师，仍有拉票之现象，以后要尽力杜绝。

三、有些同志，表现优秀，但却受制于名额，或者其他种种原因，而无法评优。如何关注他们的积极性、上进心，让他们能够不因一时的得失而遭受挫折，相反，要转化成一种新的动力，是一个急需面对的课题。

**年度工作考核总结范本（篇5）**

根据木兰县人力资源和社会保障局的要求，按照《哈尔滨市事单位工作人员年度考核暂行办法》精神，我院对全院职工进行了20\_\_年度考核，现将考核工作做以总结。

一、召开会议，成立组织

为了认真搞好年度考核工作，我院召开了三个会，一是领导班子会，二是各科室主任会议，三是全院职工大会。会上，认真传达了市、县有关年度考核工作会议精神，为了加强年度考核工作，医院制定了20\_\_年度考核实施方案，规范了考核操作程序，医院还成立了由主要领导和相关科室组成的考核领导小组，具体负责实施本年度考核工作。

二、加大力度，保证质量

加强年度考核是人事制度改革的重要级成部分，是完善事业单位人员聘用制度，岗位管理制度的主要内容和工作环节，是激励广大职工热情，提高政治和业务素质的重要途径。因此，年度考核尤为重要。

我院共有125人参加了这次年度考核工作，我院大体分为三个阶段。

第一阶段：个人总结。围绕德、能、勤、绩、廉等五个方面总结。专业技术人员对照《专业技术人员考核标准》中的有关要求，从医德医风、专业技术能力及水平，发表论文，

履行职责及年度工作完成情况等方面进行总结。

第二阶段：科室总结。围绕医德医风建设、病历质量检查、医疗纠纷及科室工作，院部下达的工作任务完成情况等方面进行总结。

第三阶段：开展评比。全院职工按照医院实施方案要求，认真开展评比，按照考核标准确定优秀人员12名、合格人员113名。

三、搞好公示、做好总结

为了增强年度考核工作透明度，医院将确定考核等次人员名单进行全院公示一周，广泛倾听群众意见，如无发现问题，进行填表上报，同时，要认真搞好材料备案，按照要求装入个人档案。

**年度工作考核总结范本（篇6）**

我于\_\_年毕业于—师范音乐大专班，毕业后任教—小学至今已有九个年头。\_\_年，我被评为小学一级教师，至今已有五个年头。自从\_\_年担任音乐教研组长至今也已有七个年头，我带领全体音乐教师认真做好学校的艺术工作。自\_\_年开始我报名参加了—大学的小学教育自学考试本科班，于\_\_年取得了本科文凭。回顾过去的5年，主要工作总结如下：

一、倾心教育，为人师表

身为教师，为人师表，我深深认识到“教书育人”、“文以载道”的重要性和艰巨性。多年来，始终具有明确的政治目标，崇高的品德修养，坚持党的四项基本原则，坚持党的教育方针，认真贯彻教书育人的思想。在工作中，具有高度的职责心，严谨的工作作风和良好的思想素养，热爱、关心全体学生，对学生的教育能够动之以情，晓之以理，帮忙学生树立正确的人生观、科学的世界观。每一天坚持早到晚归，严格按照学校的要求做好各项工作，甚至还放弃节假日的休息，回校做好有关艺术工作；甘于奉献，从不计较个人得失，绝对做到个人利益服从团体利益。在学生和教师心目中，具有较高的威信和较好的教师形象。

二、精心施教，构成特色

教学是学校的中心任务，学校以教学为主，这是办好学校最基本的规律。在教学方面，能准确把握教学大纲和教材，制定合理的教学目标，把各种教学方法有机地结合起来，充分发挥教师的主导作用，以学生为主体，力求教学由简到繁、由易到难、深入浅出、通俗易懂，本人十分注重提高教学技巧，讲究教学艺术，教学语言生动，学生学得简便，教师教得自然。

首先认真备课。不但备学生并且备教材备教法，根据教材资料及学生的实际，做好教学设计，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序作详细的记录，认真写好教案。每堂课都在课前做好充分的准备，并根据教学资料制作趣味的教具，课后及时对该课作出总结，写好教后反思。

其次增强上课技能，提高教学质量。力求让教师的讲解做到逻辑化，教师的语言做到精炼化，教师的表情做到生动化，教师的板书做到示范化。在课堂上异常注意调动学生的进取性，加强师生交流，让学生学得容易，学得简便愉快。同时在每一堂课上都充分研究每一个层次的学生学习需求和学习本事，让各个层次的学生都得到提高。

然后虚心请教其他教师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都进取征求其他教师的意见，学习他们的方法，同时，多听教师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自我的不足，并常常邀请其他教师来听课，征求他们的意见，改善工作。

最终自从\_\_年担任音乐教研组长以来，我一向都认认真真的做好本职工作，组织教师进行每周一次的集备学习。每当学校有各级比赛任务时我就带领音乐教师冲在前面，专挑最苦最累的活干，把学校的荣辱看成是自我的。我还承担了一个市级立项课题；音乐课堂教学中培养学生综合音乐本事的研究，做好课题的研究工作。

三、潜心钻研，完善自我

从教9年，在较好地完成教学工作的同时，我还善于进行教学研究，积累教学经验，不断锤炼自我的教学基本功。

四、精心哺育，培养新人

在教师帮带和学生辅导方面，我异常注重以下两方面工作：

一是精心组织、辅导学生参舞蹈兴趣班的学习，成绩突出。多个舞蹈参加了市区的文艺汇演，并获一二等奖的好成绩。二就是先后和张蕾、费艳芳两位教师结为师徒，指导帮忙她们成长，她们此刻已都是学校的骨干教师了，能够得心应手的胜任学校的教学工作，并取得了很多成绩。

成绩属于过去，何况教育教学这门艺术永无止境，我将在今后的工作中虚心学习，勇于创新，再创佳绩。

**年度工作考核总结范本（篇7）**

这一年来的工作当中，我还是对此深有体会的，在这个过程当中我是感触非常深刻的，在这个过程当中我对自己是很有信心的，在这年度考核之际我觉得还是感觉很意义的，作为一名客服工作人员，在这个过程当中我还时很充实的，一年的时间过的还是比较快的，所以我应该要做出更多的准备，让自己做的更好一点的，也对这一年来的工作我总结一番：

作为一名客服工作人员，我希望自己能够取得更好的成绩，通过这样的\'方式，我进一步的了解到了自身能力的提高，在这方面我应该要做出更好的判断，希望可以在这个过程当中让自己的得到足够多的升华，现在回想起来这让我感觉非常的有意义，对我个人能力而言也是一个很大的提高，这一阶段的学习当中我应该要做出好的调整，也渴望在这个过程当中，有更多的进步，对此我自然也是深刻的认识到了重要性，作为一名客服当然应该要有耐心，需要认真的接听每一个电话，为客户解决好问题，这些都是实质性的，当然在这个过程当中，我应该要对自己更加有信心一点，现在回想起来还是很有信心的，感觉在这个过程当中，我还是做的比较好，现在回想起来我确实也是很充实。

做客服这份工作，我还是有所意识，这给我的感觉也是非常的好，来到\_\_这里也有一年多的时间了，我也是应该要做出一定的调整，这让我感触非常深刻，我也知道这对我的提高还是很大，和用户做好沟通原创，做出一个好的判断，客服工作人员我还是应该要做出好的调整，在这一阶段的工作当，对此还是感触很深刻的，对于这方面我还是很有信心的，现在回想起来我也应该保持好的状态，在个过程当中，我还是做的不错的，回想起来我做出了好的判断，在这方面我应该要对此做出好的判断的，未来在工作方面我也一定会做的更好一点的， 客服工作人员的主要职责，也是接听好每一个电话，接到用户的反馈，应该第一时间解决，对此我也是抱有很大的信心的，相信这新的一年一定能够把工作做的更好，让自己接触到的更多的知识，成为一名优秀的客服人员，在这个过程当中我也对自己充满了期待，我相信在接下来可以端正好自己的心态，不管是做什么事情我都应该要做的更加细心一点，也会做出更好的成绩来。

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！