# 园务年度工作总结优质8篇

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-03-11

*通过工作总结，我们可以及时发现自己工作中的不足和问题，从而及时改进和提升自己的工作能力，通过工作总结，可以发现自己在工作中的优势和擅长的领域，以下是小编精心为您推荐的园务年度工作总结优质8篇，供大家参考。内控是从一开始我们就在下大力气在抓的...*

通过工作总结，我们可以及时发现自己工作中的不足和问题，从而及时改进和提升自己的工作能力，通过工作总结，可以发现自己在工作中的优势和擅长的领域，以下是小编精心为您推荐的园务年度工作总结优质8篇，供大家参考。

内控是从一开始我们就在下大力气在抓的环节，一个是我们以制度为前提依据，从大的方向去监管和掌控这个工作的尺度。当然了内控不可能是脱离实际的蛮干主义，我要深入到下属单位了解情况，依据不同的形势对制度进行细分和完善。力争做到符合实情，恰当有效，不违背客观事实，这样才能把内控工作给做好，在此我把概念度公共做出总结：

1、紧跟形势

由于我们这个部门的工作性质不同于其他行业，那么每天工作都要有一个警醒的心态，不带着懈怠的情绪面对工作。尤其是在一些重要的事项处理上，应该拿出敬畏的态度。所以我一直都在努力让自己的思想进步，不断的树立榜样意识，先是跟别人学，要看到别人身上一些好的作为，然后将别人身上的好品格转化成自己的优点。

2、严守规范

不论是做什么，都得有个规则前提作为大的指向，要是大伙都不把规矩当回事就没有办法做到稳定有序，不止会使工作乱做一团，还会破坏大环境的平衡。那么我们就不能容忍把制度作为口号喊喊就完了，或者是当墙画一样贴上当摆设，而是要把一切规则和程序给监督好，要让人人都做到遵行务实。

3、反思整改

有些时候我们总是习惯性的把问题的\'焦点给集中到自己身上，总是担心内控从自己这里出现缺口。实际上我们在管住自己的时候，经常会忽略到其他人，毕竟只要一个点出现差错，全盘都会被牵扯下去。也就是说当别人自己违规或者出现失误的时候，就会引发大的连锁反应，那么其他人便成了无辜的牺牲品。所以不能光自我监督和做自我管理，应该大家之间互相进行监督和管理。

时光荏苒，一个学期在不经意间已经匆匆而过。回首这一学期，首先感谢各位领导的栽培，其次感谢同事在工作中对我的指教。静下心来，我对这个学期自己的方方面面做一个全面的总结。

我爱岗敬业，积极认真参加学校组织的各项活动和学习。作为一名英语教师，我也不断提高自己的师德修养，和专业素质的学习。使学生学到丰富的知识，开阔学生的视野。

作为一名新教师本着学习的态度，不断丰富自己的教学经验，多听课、多讲课、多备课的原则。课前认真备课，钻研教材，教学中能总结经验，教后反思自己的不足，并及时与组内老师沟通。根据学生具体情况和需求力求在教学内容和方法上有所改进和突破。上课时能根据学生的实际反馈情况及时调控，面向全体学生，好、中、差兼顾，发挥学生的主体性，体现创新精神。同时能按要求执行教学常规工作，在落实常规中寻求突破。

通过两次的外出使我这个青年教师在教学上大开眼界。在学习期间，我学习了很多教学理念，见识了很多教学方法，同时反思了自己的教学不足。

第一教学理念的更新

优秀的教师、名师确实有她们的教学理念。在以往的外语教学中我总是理所应当的认为老师是导演，一定要指挥学生做什么，从来不考虑学生的想法，一节课中我要讲大半节课，然后就是以学生做练习来巩固所学的知识。我明白这样的教学比较重视知识的系统传授和笔头练习，比较忽视听、说、读、写语言能力训练和口头练习。可是就是不放心学生们自己学，怕他们学不好，学不明白。此次学习我发现我错了大错特错，老师和学生是建立在彼此信任的基础上学习的，老师相信学生的能力，学生信赖老师的指导，这就是我在这次学习第一个体会。这些名师在教学中通过听听做做，唱唱玩玩，让学生尽可能多地“习得”英语，积累一定的英语语言材料，然后逐步增加”英语活动，帮助学生从不自觉，无意识地习得英语逐步到自觉，有意识地学习英语，为学生创造一个在听懂与会说之间，在看懂与会读之间，在会读与能写之间讲一节课的。

第二调动学生学习的主动性

调动学生学习的主动性是我发现他们成功教学的第二点。他们上课的对象都不是自己的学生，在短暂的课前活动中老师必须了解学生的学清并且让学生适应自己的教学方法。可见一节课调动起学生学习的主动性是多么的重要。作为老师，首先要分析学生，了解学生，做学生的知心朋友，知道学生的所需、所求、所想。研究提高学生积极主动性的策略，充分调动学生学习的主动性，同时，根据学情选择教学方法，在教学当中，通过换位思考，从学生的角度出发，发展学生的创造能力、发展学生的实际操作能力、发展学生的组织才能、发展每个学生各自不同的才能。这样才能调动学生学习兴趣，提高教学质量，创设出有效课堂教学。

第三听、说、读、写全面发展

第四采用直观法教学

英语教学时尽量采用实物图片或动作、表情等直观的方法，以增加学生对某一单词的或句子的印象。教师也抓住了，小学生有了好胜、挑战的性格，好表现自己，所以在训练时应多采用pairwork，groupwork，partnerwork，roleplay，actingout，competition形式，让学生在讨论、游戏和竞争中学到知识，加大对英语知识的训练和运用，让他们有充分表现自己的机会。并且学生在出现错误时要直接的正面的纠正这是我应该学习的地方。

第五创造轻松和谐的学习气氛

听了三十多节课这些教师都能在轻松的氛围下把知识传授给学生。学生也能在轻松活跃的环境中把知识学到并能初步运用，所以这也是今后我在教学中学习的内容之一创设轻松的英语课堂学习氛围。比如在课堂教学中采用一些英语歌曲、游戏，通过对英语歌曲的教学，让学生掌握歌曲的吟唱，也可以从歌曲中掌握单词，学到常见的语法和句型。通过游戏让学生操练句型，学生会兴趣昂然。句型操练也不会枯燥乏味。当然，在教学中要注意经常表扬鼓励学生，让他们体会到成就感，以便激起他们更大的求知欲。如此，学生们才能够积极参与到教学活动中来。从而，形成英语气氛浓厚的课堂。因此，“成功的教学依赖于真诚的理解和信任的师生关系，依赖于一种和谐安全的课堂气氛”。此外，注重教学教法的衔接。除了培养学生的兴趣外，还应过度到系统地传授英语知识和培养学生用语言进行交际的能力。

一份耕耘，一份收获。在这一年的学习中自己在不断的成长，发表的论文和课件分别得了一等奖。并得到领导和教研员的好评。我知道这以是过去时，得到的奖项只能记录过去，未来还有很多事情需要我去学习探究。

最后，我希望在新的学期中自己能更上一城楼。为学校、为学生，尽自己的绵薄之力。

今天，我们迎来万物复苏，同时迎来预科学习新的开端。为了明确努力方向，履行职责到位，服务大家，顺利展开工作。为此，特作以下计划：

提高大家的安全意识，促进大家对公共财产的爱护，提供大家安全的学习氛围，将预科四班建成积极向上优秀的.班级。

1、宿舍处经常巡逻，发现不安全因素及时纠正。

2、对教室宿舍财产意外损失尽快的进行解决。

3、提醒大家多多阅读有关安全知识的书刊。

4、提醒大家多注意身边的事、新闻从中汲取教训。

5、时常提醒大家对自己的贵重物品保管周密。

6、活动期间注重提醒同学们防范意识。

7、全面配合班、团委工作及学院工作。

同学们安全是重要的我们仍要继续努力携起手来为了能够更好的学习，一起行动起来吧。营造一个安全温馨的班集体。

1、市级骨干教师课堂教学开放活动。

学校举办了以“把握教学目标 实现有效教学”为主题的市级骨干教师课堂教学开放活动，其目的通过骨干教师课堂教学示范，抛砖引玉，与同行一起研讨怎样设计教学目标，怎样实现教学目标，以及怎样让我们的课堂成为自然状态的、民主和谐的、有效个性的课堂。我们的骨干教师通过精心设计，反复思考向全区老师展示了一堂堂精彩纷呈，目标鲜明、常态有效的课堂。

2、教研组常规教研活动比赛。

为了提高各教研组常规教研活动的实效性，促使研训活动有效、规范的开展，促进教师专业的发展，举行了第一届教研组常规教研活动比赛。各教研组都围绕“有效教学策略的研究”这一主题分别开展了形式多样的常规教研活动。根据得分的高低，最后评出一等奖语文组，二等奖艺术组，三等奖数学组、综合组。

3、百家讲坛。

全期举行百家讲坛活动5次，吴海芸主讲的《追求有效教学 提升课堂质量》，谭迪熬老师主讲的《怎样培养孩子的创新精神》，陈出亚书记主讲的《让教师的心里充满阳光》汪辉主讲的《课堂趣味性的探索》。

4、读书活动。

要求老师利用暑假期间认真读一本教育专著，并写读书心得，从本期开始利用教师例会时间开展读书沙龙活动，每期由两位教师交流读书心得，与全体教师分享读书的收获。

5、开放活动。

今年，学校承办了“湖南省历史名校文化内涵发展与办学特色综合考察活动”、“湖南一师顶岗实习试点小学教师培训‘同课异构’活动”，接待了河北冀州、湖南邵阳等地学校参观团。xx小学的教师代表团一行十余人来我校进行教学教研工作交流。省继续教育中心派株洲市四位校长到我校现场研修一周。

6、选送30余名教师外出参加各级各类培训。

（1）xx校长到成都、青岛考察学习。

（2）xx、xx参加全国数学课题会议。

（3）xx、xx、xx、xx到xx交流学习。

（4）xx、xx、xx到杭州参观学习。

（5）xx、xx、xx、xx到凤凰参加电教课题培训。

（6）xx参加省级骨干班主任培训班学习。

（7）xx参加电视数码制作培训。

（8）1xx名语文老师参加全国知名教师教学观摩。

（9）全体英语教师参加全国英语现场观摩会。

（10）xx、xx到广州参加班主任高级研修班集中学习。

（11）xx参加长沙市专利培训班学习。

（12）xx到青岛学习学校管理。

7、课题研究。

参加湖南省“十一五”教育科学规划课题《小学数学教学资源的开发与利用研究》的中期评估。学校参与的国家级课题《中小学综合实践活动课程系统构建与实施的研究》综合实践课题7月结题。省电教课题《网络环境下的学生艺术素养提高的研究》参加了中期网上评估。市“十一五”课题《小学生快乐体验活动研究》接受区教师进修学校的中期评估。

8、xx、xx名师工作室活动开展得有声有色。

9、教师获奖情况。

（1）xx、xx参加天心区教师教学技能比赛获总分第一、第二名。

（2）xx参加天心区阅读课比赛获特等奖。

（3）xx、xx、xx参加湖南省数学现场评课比赛获一等奖。

（4）xx参加市“综合实践活动”学科说课比赛获市一等奖。

医院是一个特殊的服务单位，由于出入医院的人口流动量大、人员背景复杂、人相对集中，我们的保安勤务工作也必须根据医院的特殊形势进行，必须与医院保持统一服务，坚持“一切为了病人，为了病人的一切”的大原则，维护医院正常的工作秩序和保障病人的自身利益。同时，医院还是一个面向社会的服务型单位，它必须讲求服务质量，这就对保安人员的素质有了一个更高的要求。保安的一言一行直接影响到医院在人们心目中的形象，保安的工作态度必须与医院保持一致，力求让广大群众满意。

医院的保安勤务一般实行24小时三班制。

白班8点至16点这段时间是医院里人员流动量的高峰期，各种大小事端的高发期。有时医院看病的人特别多，挂号、收费、拿药容易造成混乱局面，保安要适时提醒病人自学遵守秩序，同时要运用自己敏锐的观察力，注意每一位出入医院的.人员，特别在人群拥挤的时候要留意，不能让小偷在医院肆虐，要保障病人及其家属的财产不受损失，否则会给医院带来负面的影响。要管理好医院的出入物品，凡是药品都得有相关手续，要严格把关。大厅里常会有年老体弱或急诊病人出现，这个时候能帮的就帮忙扶一下，发现病人丢失物品在帮助寻找，找到后立即归还，还有就是要特别注意仪容仪表，言行举止。要经常巡查各病房或科室有无异常现象。医院病房大多有很多家属陪伴，要提醒他们注意自己的贵重物品，严防那些顺手牵羊的人。要和各楼层人员直辖市好关系，随时了解最新情况。如有无外来人员在医院推销、发传单等。值得一提的是外科病房的管理，有许多外伤病人是斗殴所致，他们时常有“兄弟”来看望，容易把医院搞得乌烟瘴气。保安就应注意采取适当的方式、去解决，任何事物都要考虑到医院和病人的利益，要把损失降到最低。

中班16点至零点这段时间，病人相对减少，18点以后咨询台就没有人上班了，这时病人大多数都会向保安人员咨询，这就要求保安要相当熟悉医院各科室的分布状况和上下班时间等。对于那种需要急救无家属的病人，我们要伸出援助之手，拿出救死扶伤的精神。

夜班零点至8点这段时间，首先要克服的就是瞌睡问题。上班之前要有足够的休息，保证有旺盛的精力来完成工作。巡逻要到位，逐层检查，严防盗贼，仔细检查各处有无火灾隐患。若发现情况应及时与院值班人员联系，果断采取措施。

总的来说，保安人员要做好医院的安全保卫工作，首先遇事沉着冷静，善于调解矛盾。若有人存心滋事，劝说无效，就立刻拨打110请民警协调解决，随即报告院方。其次，照看好医院一切公共财物，若有损坏，要争取找到破坏者，给院方一个交代。再就是作好一切准备，随时应对各种突发事件。例如非典时期，医院就是抗非典前沿，虽然保安不是医护人员，但工作在此，就要保持稳定的工作态度、积极的参与意识。同时，亦应重视自身的防护。

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

能作为服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭xx服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着xx公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为xx在青冈的销售奠定了良好的基础。作为店长我深深的\'感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让xx的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，xx的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成，较去年同期增长。经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对xx企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受xx员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为xx在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应xx的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

一、前台日常工作

1、前台接待接待人员是展现公司形象的第一人，20xx年1月入职至12月以来，从我严格按照公司要求，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，对于上门推销的业务人员，礼貌相迎并把其留下的实用名片、宣传册整理归档，以便于以后工作的不时之需，近9个月来，共计接待用户达600人次左右。

2、电话接听转接、传真复印及信件分发认真接听任何来电，准确率达到98%;能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率;发传真时注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也及时交给了相关人员。

3、临时事件处理饮用水桶水发现不够时会及时叫大河人家送水。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸怀等。打印机没有墨时，会电话通知加墨业务人员加墨。办公电话费用快用完时，提前去营业厅预存。如果办公室内的物品坏了如：空调开关，卫生间灯，会及时打电话给国企物业，让物业师傅查看原因，需要自己买的设备自己买后让物业师傅安装;交换机考勤机故障问题直接联系商家售后解决，电话线路有问题求助电信局解决等。总之，遇到问题都会及时想办法解决。

二、综合事务工作

1、房间、机票车票及生日蛋糕预订项目部人员出差需要订车票或机票时我会及时联系票务，并持续跟踪直至车票送到公司，以免费影响到出差人员行程;到目前为止累计订票70张左右。对于来郑州出差需要订房间的领导或同事，订好房间后我会短信或电话给领导或同事确认酒店详细信息;还有就是员工生日蛋糕预订，预订前一天会我与员工确认时间，生日当天告诉王兰莹在oa上发生日祝福，20xx年累计订生日蛋糕17个。

2、文档归整及办事处资产登记从项目部人员接手的培训资料、确认单都用档案袋分门别类的归整起来;办事处新购买的书籍会让张利先盖章，再进行编号，以便于资产管理，现办事处书籍累计已有37本;其它的办公设备(如笔记本、光驱、插座等)也都有详细登记，员工借用时也都依公司规定签名登记。

3、考勤统计每月25号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方发邮件与大家核对，再进行统计汇总，都能够按时发给王兰莹。

4、组织员工活动每周三下午5点组织员工去农大活动，通过活动提高大家团队意识，并很好的锻炼了身体，近段天气较冷，愿意出去的活动人数也在减少，期间组织过一次乒乓球比赛，但效果是不是特别理想，这也是一方面以后需要改进的地方。

三、其它工作

在完成本职工作的同时，也协助配合完成其它部门的工作。如协助软件项目部人员装订项目文档;协助营销部薛义明，与他一起给客户送礼品，制作标书等。在这个过程中自己同时也获得了一些新的知识。

四、工作中的不足

1、采购办公用品时没有能够很好地计划，想得不够全面，只看到眼前缺的，这点需要自己以后多用心，多操心。

2、考勤统计过程中存在过失误，虽然当时已改正过来，没有造成大的影响，但是这也提醒了我细心的重要性，考勤做出来后，一定要仔细检查一遍，确认准确后再发出去，还有一些同类型的信件也是一样，发出去了有错误再修改重发很容易让别人认为你就是个粗心大意的人，虽然这种错误只是偶尔，但也一定要尽量避免。

3、临近冬天组织室外活动的效果很不好，中间也与张利商量一起在室内活动，给大家提供象棋、跳棋等适合室内玩的活动，并组织实施过，但是这样还是达不到户外运动的效果，对于触决这种情况的办法也还在考虑之中。

20xx年是我校深化教育教学改革，努力提升地方高水平大学建设的重要一年，这一年也是我院进一步完善质量保障体系、教育教学质量全面提高的一年。在这一年里，作为学校的一名教学工作人员，我恪尽职守，认真完成自己的本职工作，现总结汇报如下。

一、思想政治表现

在过去一年里，作为一名普通的教师，我始终以集体利益和大局为重，遵纪守法，以诚待人，办事讲究原则。积极参加校院两级“十九大”精神宣讲会，积极参加学校和学院组织的各种政治业务学习活动，圆满完成皖西学院党风廉政建设第二期培训活动，通过学习，提高了自己的政治意识觉悟。严格按照有关要求做好相关工作。作为一名普通的党员干部，关心教职工，特别是关注年轻教师的成长;关心普通百姓疾苦，多次为灾区和贫困地区民众通过捐款等形式奉献爱心。亲自到所在支部帮扶的寿县杨仙街道孤儿处慰问并捐款捐物。作为皖西学院精准扶贫帮扶点-寿县杨仙街道四户扶贫对象的帮扶责任人，认真负责，能够每月按时电话咨询慰问，做到情况随时掌握，及时汇报解决。在平时的工作中，能够团结同志，爱护学生。积极参政议政，履行自己应尽的职责。努力为皖西学院的发展，尽自己的绵薄之力。

二、本职业务工作

一年来，我主要承担教学管理任务。作为普通教师中的一员，在自己热爱的教学工作岗位上，积极承担教学任务，全年完成800多学时的教学任务。作为项目主持人的质量工程项目——“基于工程素质与创新能力培养的机械类专业应用型人才培养模式的研究与实践”获得校级立项，并已全面展开。20xx年度高校优秀拔尖人才培育计划项目——优秀青年骨干人才国内外访学研修项目获得立项并顺利实施。指导学生完成一项省级大学生创新创业计划项目的结题验收，并获得良好等次，指导学生成功申报国家级大学生创新创业计划项目一项。指导的学生在安徽省大学生先进成图技术与产品信息建模创新大赛中获得二等奖一项，三等奖六项，个人获得优秀指导教师二等奖的荣誉称号。

三、教学管理及行政管理工作

20xx年10月，通过竞聘，我从机械教研室主任的岗位转变为机械与车辆工程学院副院长，主要分工教学管理和行政管理。身份的转变，让我更加觉得责任重大，完成的主要工作任务如下：

(一)圆满完成专业课程教学任务

全年共完成了135门本科专业基础和专业课程的教学任务，其中实践类课程139门、他院课程3门、委托他院开设课程12门。

(二)合理制订学期执行计划，确保教学常规运行

1、科学制定20xx年秋学期和20xx年春学期教学执行计划。根据各专业人才培养方案，院教学工作委员会多次召开专题会议，研究落实各专业选修课的开课方案、专业方向选修课的开课方案、专业划分工作实施方案，研究落实了各专业理论课、专业实践类课程的开课周次及专业理论课的周课时，研究落实了各专业理论课的主讲教师，形成了较为完善的学期教学执行计划。

2、认真选聘了20xx年秋和20xx年春学期各课程主讲教师，其中外聘教师4人，较好地落实了两个学期的教学任务。

3、精选征订各课程教材。通过主讲教师推荐、教研室审批等程序，充分考虑学生对教材的反映意见，制定了各学期教材征订计划。

4、认真做好20xx级各专业的专业方向划分工作。制订20xx级各专业专业方向划分方案，积极开展专业方向划分宣传，认真组织、引导学生对专业方向作出正确合理的选择，较好地完成了20xx级汽车服务工程工专业的专业方向划分工作。

5、完成了考试试卷、课程档案等教学资料的审查、确认、存档工作。

6、认真做好全院1638多名学生的学籍注册管理工作，做好应届毕业生的毕业资格、学位资格审核工作。

7、圆满完成招生任务。根据学校下达的招生计划，认真做好招生宣传工作，录取新生377名，圆满地完成了招生任务。

(三)加强教学质量监控，确保教学质量稳步提高

1、认真开展期初、期中和期末“三期”教学检查，召开学生座谈会、教师座谈会12场次，组织、安排教师开展日常教学巡查，发现教学中存在的问题并及时采取措施。2、认真做好学生学业成绩考核工作。全年共组织安排期中、期末、补缓考、毕业前补考等学业考试七轮课程结业考试。认真做好每次考试的命题、考试、阅卷和成绩上报，确保学生学业成绩评定的公平、公正。

四、扎实做好学术分委员会工作

认真梳理院级教学质量保障体系，并进一步加以完善;认真梳理建院(系)以来制订的院级教学管理文件，并汇编成册;成立了院学术分委员会，并认真履行职责，针对学院制订的十三五学科专业建设规划、审核评估相关资料收集任务的落实、各级各类项目申报院内评审、推荐上报以及职称评聘资格材料审查等进行了认真的讨论，并形成会议纪要备案。

在今后的工作中，我将以“扬黄牛精神，作平凡工作”的名言为境界追求，克服自身不足，努力做好各项工作。

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！