

2023年季度工作总结(实用7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

季度工作总结篇一

20xx年在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾上半年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据04年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等

四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传。

让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息。

制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工

作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面。

也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表。

用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

20xx年将是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。

每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。

形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组。

建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司[]xx[]对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年注定是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

季度工作总结篇二

各位领导同事：

大家好[]20xx年上半年，在管理所各位领导的具体指导下，收费四班以“迎国检，创国优”为指导思想，认真贯彻“迎国检，创国标”大战一百天实施方案，立足本职工作突出重点难点，强化组织管理，有效地提高班组的管理水平。

主要工作小结如下：收费四班上半年累计收费额916535元，累计收发卡30433张，其中徐倩收发卡14127张，收取通行费451188元。贺金荣收发卡14907张，收取通行费438685元。本班荣获一季度优秀班组称号。

1、强化班组管理工作

2、强化工作职责

收费班长全面负责班组的各项工作，制定和完善班组活动方案和实施细则，班组成员共同参与决策，落实班组建设，强化齐抓共管，有效提高班组管理水平。

3、强化执行力

将微笑京珠考核评价体系和班组建设工作相结合，做到计划、实施、检查、整改。1是根据年初制定的班组建设工作计划，明确四个季度的工作，确立任务和要求；2是在实际执行当中，根据情况适度调整，加强指导，帮助提高水平；3是日常费收工作与各项检查相结合，发现问题，督促整改，明确要求，强化管理。

一抓安全，深化安全教育，关键在于提本文转载
在<http://www.高人的安全意识>

我班将安全工作贯穿于征收工作的始终，通过重点学习上级有关安全生产文件精神，教育本班成员进一步提高安全意识，从而坚持“安全第一、预防为主”的安全工作方针。

1、抓安全学习。今年我班重点学习了《京珠管理处“安全生产月”活动方案》、省交通厅召开的安全生产工作会议精神等，从而提高了我班成员的安全意识和自我保护能力。

2、牢抓岗上安全。工作期间做好班组安全生产管理，开展好

班前安全教育，确保在岗期间，人人做到穿越道口“一看、二慢、三通过”，在亭内收费反锁好门，做好站区及广场的巡逻，及时劝离无关人员和车辆，克服人员紧张的困难，在全班人员的共同努力下，我班安全工作秩序良好，未发生任何安全责任性事故。

为了抓好政治教育工作，年初我班制定了全年学习安排计划，在一年内我们有计划、有步骤地开展了一系列学习活动，使人员的思想觉悟得到了提高，观念不断转变。

上半年，我班进一步加强业务培训工作，做到专项培训和日常培训相结合，理论知识和实操技能相结合，1、通过组织开展化妆、普通话、礼仪、微笑等培训，不断提升外在形象和微笑服务的规范统一。并为其他班组起到良好的微笑示范作用，使管理所员工服务形象逐步提升。2、大力推行班组活动“五个一”制度，在平时工作中遇到的重点难点及时做出指导，事后利用“每班一学习”机会分析问题出现的原因，总结典型案例及相应的处置方法。形成“比学赶超”的工作氛围，促进征费工作稳固推进。

一、重点推进班组特色建设，深入发掘各班组成员特长，建立特长交流机制。

二、深入推进班组交流活动，重点是举办班组交流会，组织班组向先进单位学习观摩，借鉴先进管理理念和做法。提高员工凝聚力和向心力。

三、继续开展班组培训，重点抓好拖车，储值卡车和其他特殊情况车辆的业务培训。

四、加大班组劳动竞赛力度，重点是收费业务竞赛，创造更多的先进典型，促进征费业务上新台阶。

季度工作总结篇三

2017年是辉煌的一年□xx大胜利召开了，学习贯彻xx大精神是2017年里最重要的一件大事，本机关要本着先学一步，多学一点的原则，深刻理解学习贯彻xx大精神的重大现实意义和深远历史意义，率先解放思想，率先探索科学发展新路径，率先创新科学发展的体制机制，率先转变发展方式，率先提高人民群众的幸福指数，切切实实地把xx大精神传达好，学习好，贯彻落实好，在全市迅速兴起学习贯彻xx大精神的高潮。

在党委领导的支持和有关同志的配合下，经过自己的不懈努力，顺利圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，在政治思想觉悟和业务能力等方面都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础。

2017年所得的工作成绩主要有以下几项：

在工作和学习中认真学习邓小平建设具有中国特色社会主义的理论和江泽民同志关于“三个代表”重要思想，认真学习和贯彻党和国家制定的各项方针、政策。

在“三个代表”重要思想学习“回访复查”和立党为公、执政为民“的活动中，自己能够以积极的态度认真参加了科委机关组织的各项活动，按照”三个代表“重要思想对照检查了自己的工作并写出了学习心得。

特别是认真学习了xx大精神，让我深深地明白，作为一名党员进一步明确了我们党的下一步工作目标和任务，很有收获，同时，进一步坚定了共产主义信念。

在工作中能够坚持全心全意为人民服务的宗旨，热情接待各方面的人民群众，耐心宣传各项政策和办法、程序，坚持为基层多办事、办实事。

对于个别的提出要办一些违反政策法规的现象给予了坚决的抵制，自觉地维护了国家机关工作形象，具备了工作岗位及社会活动中应有的职业道德和社会公德。

自己在目前的工作岗位上已工作了3年，经过不断学习、不断积累，具备了比较丰富的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过多年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在实施上述各项工作的同时，没有出现明显失误。

能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真学习党和国家制定的各项方针、政策并努力贯彻到实际工作中去。

积极参加市、区各归口单位组织的业务培训，提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心。

认真遵守科委机关制定的各项规章制度，努力提高机关工作效率和工作质量，基本上保证了全科工作的正常开展。

按照年初制定的各项工作计划，经过一年的努力，全面完成了各项工作任务，基本上达到了预期(2016年社区民政工作总结)效果。

在文件起草，提供调研资料，科技培训等方面的数量都要高于往年，为各级领导决策提供一些有益的资料，数据。

同时也使自己受到了很好的锻炼，从面向全区的高度上，进一步理解了科学技术对于推动区域经济发展所起到的重要作用。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足。

比如讲，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。

在新的一年里，自己有决心认真学习党的xx大精神，认真贯彻“三个代表”重要思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

季度工作总结篇四

(一)统一思想抓宣传，浓厚服务经济建设的气氛。

一是加强组织领导。

二是深入宣传发动。

三是集中工作精力。

(二)创新载体抓落实，确保服务经济建设的实效。

一是与推进项目建设结合。二是与推进产业发展结合起来。

三是与破解发展难题结合起来。

(三)着眼长远抓机制经济建设，提升服务的水平。

一是建立项目调度机制。二是完善协调服务机制。三是严格督查考核机制。

一是在推进项目建设上下功夫。

二是在创新发展思路上下功夫。

三是在优化发展环境上下功夫。

四是在建立长效机制上下功夫。

季度工作总结篇五

xx镇地域总面积155.14平方公里，行政村29个，居委xxx个，总人口23252人，其中非农业人口1349人；全年国内生产总值4.27亿元，其中第三产业增加值1.37亿元；工农业总产值7.70亿元，其中工业产值6.12亿元；财政收入1184万元，农村经济总收入7.84亿元，农村经济净收入1.28亿元；农民人均所得5539元。

随着社会的发展，就万市镇档案来说，在市档案局的指导与支持下，在本镇领导的重视下，万市镇档案工作顺利开展。档案工作主要以文书类、婚姻类、特种载体类四块组成。主要的检索工具有：文书案卷目录和全引目录、会计类保管清册、移交清册、婚姻、特种载体类均有案卷目录。根据现有档案编研材料主要有《全宗介绍》《大事记》《干部任免索引》《职称任职资格与聘用索引》《荣誉索引》，另有档案查（借）登记簿。

200x年本镇档案立卷，按照“年度一机构一问题”，遵循文件的自然形成规律特点，保持文件的有机联系，区别不同价值，从便于保管和利用的角度进行组卷。200x年有文书档案39卷（其中短期档案2卷），婚姻档案9卷，会计档案392卷。

我们充分认识到档案工作的最终目的是为了提供利用，今年我们继续坚持档案工作为全镇发展服务的宗旨，遵循档案资料查（借）阅制度，主动对外界提供服务，积极开发档案信息资源，为领导决策提供依据，为现实工作提供参考、借鉴、凭证作用。

1、档案意识淡薄，思想未到位。尽管现在把档案列入乡镇责任制考核中，但领导对档案工作意识仍不够重视，认为档案工作是软任务、软指标，既费时费力又费钱，有些干部对文

件资料归档不及时，一定程度上影响了档案工作的开展。

2、基础设施差，经费落实难。由于财政困难，档案装具、材料、消防设施等达不到上级部门对档案管理的要求，使档案保管利用受到影响，特别是随着社会的发展，办公自动化技术的应用、电子文件应运而生，传统的归档方式已不能满足社会需要，但受到经济制约，本镇的档案管理工作只能依据传统的方式进行归档。

3、档案收集不齐全，室藏档案贫乏。镇里许多召集会议布置工作往往只是口头形式，各办公室形成的文件材料，各自存放，特别是一些专业档案和照片档案易散落在各个办公室，收集、整理它们也就特别难，造成档案收集完整率、归档率低。

4、档案人员专业知识不强，队伍不稳定。一直来没有专业档案员，而由文书兼任，虽然经过市档案局的业务培训，但所掌握的档案知识还很肤浅，平时也无暇钻研档案业务，工作岗位也经常要变动，档案工作缺乏连续性，致使档案管理质量不高。

1、深入宣传，增强档案意识。档案工作是乡镇工作中的一个重要组成部分。随着社会的发展，档案工作越来越显示着它独特的价值，在今后我们将加强档案法规宣传力度，使领导干部和各职能办都能形成共识，提高档案意识，减少私自占有而使档案遗失，防止工作调动而引起的档案丢失，为立卷部门做好档案工作创造一个良好的氛围。

2、为档案工作争取加大资金投入。档案事业的发展离不开各级领导的关心、重视和支持，今后将以各种方式使领导充分认识到档案是农业农村现代化建设的需要，是经济建设的迫切需要，能为党和政府决策提供历史依据，从而使档案工作列入工作日程上，增加其投入力度。

3、进一步开发和利用好档案。积极主动为现实工作提供参考、借鉴、凭证。同时积极对档案信息资源加以开发，使之成为领导决策提供依据。

4、加强自身档案知识修养，提高业务水平。积极参加市档案局组织的培训，认真学习有关档案方面的知识，勇于创新，注重工作实效。

xx镇档案室

季度工作总结篇六

今年以来，镇紧紧围绕20xx年xxx户xxx人贫困户脱贫、1个贫困村退出的任务目标，聚焦“六个精准”和“五个一批”要求，以产业脱贫为着力点，在精准识别上下功夫，在精准施策上出实招，在精准帮扶上求实效，“六措施”助力全镇脱贫攻坚工作扎实有效推进。

成立了由镇党委书记任组长的脱贫攻坚工作领导小组，统筹协调各村(社区)“五个一”“三个一”驻村帮扶工作队各项工作。以户为单位落实90多名帮扶责任人，形成“镇村户”三级脱贫攻坚组织体系，驻村入户开展结对帮扶。

二是着力强化产业带动，促进群众增收。在单一的种植产业模式基础上，探索实施“种养殖结合”“农旅结合”的多元化经济发展模式，实现产业结构调整，即：鼓励种植户转型发展养殖业和第三产业，将产业扶持金入股县级企业，保障稳定分红收入，促进农业产业化、资金资本化、扶贫精准化，带动贫困户增收。

创新实施“菜单式扶贫、台账式管理”的产业模式，推行按村情户情定脱贫产业、按贫困户人口和脱贫标准定产业规模、按产业大小和类型定扶持措施、按扶持措施定帮扶责任人，全力推进贫困群众脱贫致富。帮扶责任人帮助贫困户真实记

载帮扶对象收入支出台账，对照国省脱贫标准，看贫困户是否如期稳定脱贫，实现脱贫摘帽。

集中资金和力量狠抓贫困村基础设施建设，着力改善贫困村和贫困群众人居环境。对全镇精准识别在册贫困户居住环境进行了全面调查摸底，根据实际情况统筹安排资金实施贫困和生活居住环境改善工作。如：加当村幸福美丽家园项目工程、塘星村整村提升改造工程。同时，积极组织动员各级社会帮扶力量捐赠家具家电、棉衣棉被、扶贫资金等款物，用于实施贫困村、贫困户脱贫项目及人居环境改善。

通过村民大会、录音广播、微信公众号、印刷资料等多种方式全方位、多角度宣传脱贫攻坚工作。开设“镇”微信公众号，定期编发脱贫攻坚信息；召开“脱贫攻坚宣讲大会”3期，利用农牧民夜校开展宣传讲座10余次，受众达1000余人次；协调组织开展实用技术培训4期，受训贫困户达到500余人次，营造了良好的舆论宣传氛围。

积极开展“拉一次家常、讲一次政策、帮一次家务、干一次农活、吃一次农家饭、扶一个产业、解一个难题、送一次温暖”的“八个一”活动。深入贫困村、贫困户家中，与贫困户点对点、面对面交流沟通，和贫困群众拉家常、讲政策，帮忙干家务、干农活、解难题，为贫困户送慰问品，融合帮扶干部与贫困群众的干群关系和感情，以实际行动和实际成效确保贫困群众如期脱贫。10月17日“中国扶贫日”当天，号召全镇干部职工、驻镇单位、社会人士募捐扶贫款xx.x万余元。

季度工作总结篇七

一年的时光转瞬即逝，我们还来不及沉淀，来不及感知这一年的成功和失败，就走到了20xx的年尾！借这个写总结的时间，带着大家一起去回顾这一年走过的路！

1: 增强课堂交流的能力

作为一名任课老师，很少有时间去和所教班级的交流，每每上完课就离开了教室。和学生的交流少了，同学很少能够了解老师，老师也很少了解同学，很难针对不同的学生用不同的教育方式；每一次课堂出现的问题，我都会寄希望于班主任老师，都希望班主任老师帮我管理课堂。

这学年我狠抓课堂管理，每遇到一个问题，我都及时解决，哪怕再困难，我都不放弃。有时当堂课不能解决的，我都会用一个本子记录下来，下来的时候先想对策，和同事讨论这种情况的解决办法，等下次再上他们班课的时候，我就会花一些时间来解决上次的遗留问题。慢慢的从这些行动总结到了经验，对这群淘气的孩子们也越来越有办法了！

现在上课我已经能做到教学和交流两不耽误了，孩子们不会喜欢那种只懂得讲课的老师，你课上得再好，他们听不进去也没有作用！所以上职教课的老师，必须要合理的调节课堂，要利用课堂和孩子们交流，这样才能起到事半功倍的效果！

2: 加强教学能力

其实老师的教和学生的学，不是一个概念，作为老师的我们总认为自己已经讲的很认真，很仔细，为什么学生还是听不懂？当我刚刚接触教学的时候，也会很迷惑。有时为了一个知识点，我反复的强调，反复的讲，结果学生还是没有反应，还是不懂！我很纳闷，这样子讲还不懂，这些学生有这么笨嘛！

起初我会粗暴的解决这个问题，认为是学生笨，慢慢的通过和学生的交流后，发现他们其实不是我想的那么笨，那为什么这些知识他们不能接受？这就是教学方面的问题了，不能把学生的学和老师的教同等的对待！教学必须是一个互动的环节，在教的过程中不仅要掌握学生的基础，同时也要注意

学生听课时的状态，和教的方式！职教的学生基础本来就差，我们的授课必须要结合学生的基础！

一、提高知识，明确职责，加强责任感

1、努力做好学生思想工作，很多学生生活习惯懒散，经常迟到旷课，早训迟到。要使他们形成一种早起习惯，思想教育十分重要。

2、引导学生努力学好功课，采取有效措施，提高学生学习成绩和学习效率。也就是在这一方面鼓励学生，增强他们的自信心，从而能够努力学习。

3、关心学生生活和健康，组织学生参加各种文体活动，学校组织的各项文体活动，我都会组织学生去参加，并且随时向他们提供帮助！

4、协调本班任课教师的教育教学工作，主动向他们了解本班学生课堂纪律，学习成绩情况，形成统一的教育力量。作为班主任老师不是每堂课都能掌握学生的动态，所以班主任和任课老师要紧密联系！

二、热爱学生，深入了解学生情况，做好生源稳定

1、要想引导学生向好的方向发展，克服不好的方面，首先必须深入了解每个学生的身体、思想状况和原有知识水平，了解他们的兴趣爱好，性格特点和家庭情况，然后加以分析，综合。比如今年搬校区中，所有的学生对这件事情极度不满，这个工作很难做，而我通过平时对他们的了解，实施不同的稳定方法，用他们在意的人和事去着手稳定工作，达到非常好的效果，在这种情况下我班没有一个流失，达到了100%的稳定率！

2、我们专业的费用相对其他专业高一些，收费相对较难，而

且本班没有什么贫困特困的学生，都属于正常缴费的，一次缴费高达七千元，很多学生家里都很困难，很难支付高额的学费，这样就增大了我们的收费难度，及时这种情况之下我班也没有一人欠费！收费率高达100%！

又到一年末尾了，不管这一年是成功还是失败我们都必须面对！整理好心情接受新年的挑战！我想我已经准备好了！