

接手工作总结(模板6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

接手工作总结篇一

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其

所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有

问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能

很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

接手工作总结篇二

班主任的管理风格、个性行为对学生有潜移默化作用，学生自然而然地在潜意识中把班主任作为学习的楷模，尤其为人

处世方面。下面就由本站小编为大家推荐班级怎么接手管理的范文，欢迎阅读。

因本人任教初三化学学科，因此每年都是中途去接其他班主任的班级。有人开玩笑，把接班说成是当“后爹后妈”，既然当了后爹，那就要把他当好，绝对不能让学生在以后说“后爹”就是没有“亲爹”好。半途接班与组建新班级，同样是担任班主任工作，表面看起来好像不存在什么工作性质和内容上的差异，而事实上，仔细分析起来，在实际工作中这两者还是存在着很大的差别的。在半途接班的过程中，班主任要面对的不是对什么都还不熟悉的一个个新生，而是已经形成了一定的秩序和风气的班级整体，学生在这个班级里已经生活了一段时间，已经在班级里找到了自己的位置并且对班级形成了一定的看法或是期望。

此时，班主任开展工作一方面必须保持班级稳定，与前任的工作做好衔接，另一方面又要贯彻自己的想法，实施自己的班级管理政策和措施。这中间的分寸控制、方法选择、时机把握都与组建新班级的工作有着很大的区别，甚至有时工作的难度超过了组建新的班级。

一、用“沟通”来了解学生。

在教育过程中“沟通”的重要性大家都非常清楚，可对于一个刚接班的老师，特别是班主任，沟通有着特殊的意义。

刚接过一个班级，我想首先需要沟通的不是学生，而是前班主任和班级任课老师。因为与前班主任和班级任课老师的沟通使我们一开始就能站在他人的肩膀上前进，减少摸索中所要走的弯路，从而与学生接触时已作好了准备，使他们不敢轻视你。现在的学生很聪明，刚接班的那几天是我们在了解学生的时候，也是他们在了解我们的时候，如果不能与他们抢时间，等到他们摸着了你的脾气，而我们还没抓牢他们的性格，这将会使今后的工作处于被动位置。而尽早地有持续

性地与前班主任和任课老师沟通将会减少甚至避免这一现象的发生。

第二个沟通，当然是与学生。这时候的沟通讲究的是在有一定了解的基础上尽量谈学生的优点，少谈缺点，这样能博得他们的好感，减少反抗与敌意。而对班级重点学生，如果能想办法“密谈”，让他们觉得自己有那么几个亮点是你最欣赏的，那不久，他们有可能会跟你掏心窝，我们也就能减少一些与全班沟通的阻力。

第三个沟通是与组内老师的沟通。说实在的，刚接班的老师多多少少比较不愿意进行这方面沟通，因为与他人述说自己班级发生的一些事，好象有“搞不定”的嫌疑，这也是我们比较忌讳的。其实与身边的同事沟通，不仅让我们学到好多他人管理的经验，而且会让人觉得你这个人特别坦诚，相处起来也会比较融洽。

二、用“好印象”吸引学生。

俗话说“万事开头难”，新学期伊始，班主任对班级情况很不清楚，学生对班主任也不了解，大多数学生对班主任持观望态度，他们会带着新奇，猜测的眼光来审视新班主任。因此，班主任要重视与学生的首次见面，以便给学生留下深刻的印象，赢得学生的好感，这就要求你衣着整洁端庄，举止文明大方，言语准确亲切，目光友善传神，力求以你的形象吸引他们，以你的语言感染他们，以你的威信慑服他们。

三、用“新起点”来帮助学生。

每个学生由于性格，家庭等主观和客观的原因，造成了有的学生成绩优异，有的学生成绩很差；有的学生听话守纪，有的学生调皮捣乱。但不论什么学生他们灵魂深处都有做好学生的愿望，都希望自己在新的一年里有新的表现。尤其是过去犯过错误，一些心灵深处有创伤的学生，思想深处有一个敏

感区——怕谈过去，怕别人揭他们的底，对这些学生切不可用翻老账的办法来贬低他们的进步，因此新任班主任应该给每个学生一个新起点，给学生一个重新再来的机会。我每次中途接班后都会对学生说道：“过去你成绩优不优秀，纪律好不好都不重要，因为那已经是过去的事了，我只看重眼前的你，关注你现在每一天的表现”。事实证明，这样的话，学生爱听，因为你给他一个重新开始的机会，他会感谢你的，他会倍加珍惜，好好表现自己。相反，你抓住学生的过去不放，会极大的挫伤他的自信心，造成师生关系紧张，使你的工作陷入困惑的境地。

四、用“进取心”来激励学生。

班主任管理班级时，琐事很多，我们工作中要抓住重点，讲话不可能次次翻新，但每次讲话都应针对不同学生的状态，或者针对本班某一突出问题，使自己的讲话对学生有帮助和启迪作用，以拨动他们的心弦，引发他们深思，且不可面面俱到。

五、用“宽容心”来善待学生。

任何一个人都有缺点，何况孩子，无论哪个学生，一旦做了错事，他们往往是忐忑不安的。在这种情况下，若能宽容他们，善待他们，原谅他们，就可能感化他们，有利于他们接受教育，当然宽容不是放纵，不是姑息，更不是放弃原则和要求，而是正确分析学生的错误，耐心细致地启发教育，还要善于等待，决不能急躁，一定要让学生有一个认识和转变的过程。为此，我经常用“犯错误并不可怕，可怕的是不能改正错误”的观点来引导学生，在班级管理用“同样的错误不要犯第二次”的原则来要求学生。

以上就是我在工作中的一点体会和心得，有不当之处，敬请批评指正。

我做班主任工作已经7、8个年头了，在工作中有时候感觉是一团乱麻没有头绪，有时候有感觉事事得心应手，也就是说班主任工作是没有任何非常成熟的经验可借鉴。每一届学生、每一个学生、学生的每一天都是不同的，所以班主任工作总是在不断地摸索中前进，下面我总结自己做班主任所谓的经验，感觉有以下几个方面的工作是需要亟待提高或做好的。

一、没有爱就没有教育，我给学生的爱需要更多的给予。

我们在几年前观看过周宏教授的“赏识教育”的视屏，观看后可以说受益颇深。一个班级，几十名学生，性格不同，脾气不同，内在需求不同，因此，赏识激励要有不同的针对性。力求在平凡，普通中捕捉搜寻闪光点，把握学生的常态内力，使其发扬长处，避其短处，在成功中品味、赞扬其优点、优势，以促进个性特色形成；在失误挫折之中寻找正确和有利的因素，增强自信，开发潜力。

学习好，听话的学生，哪个老师都喜欢，溢美之词不绝于耳；学生差，调皮捣蛋的并且还好给老师出个难题的学生，总是招人讨厌。这样的学生最需要赏识，所以我就在这些学生身上下功夫。

三、班主任工作需要智慧，与学生斗智我需要学习

我班搞对象现象严重，为了解决这一问题，我思考前后，采用分三步走的方法。第一步，要开两次专题班会，一次要以“建立正确的人生观”为主题，通过这次班会让学生理解人生观和价值观，从而可以让他们把主要精力放在为实现自己的理想上，增强自我控制力。第二次要以“亲情”为主题，通过这一次班会课让学生深刻理解什么是“爱”，什么是“情”。在这次班会课上让学生观看了《大导演和老妈妈》关于翟俊杰导演的故事，和邹越在松江实验中学的演讲《爱父母、爱老师、爱自己》等视屏，来激起学生内心对父母的爱，从而激发他们为了父母的爱而努力学习的情感。

然后直接升华到我们要以“孝”为先，讲《三字经》中的句子告诫学生我们所做的事应该让父母高兴而不是让父母伤心，所以要求学生对自己所做的每一件事都要三思而后行，如：如果你要做一件事情，想一想，如果父母知道了会高兴那义无反顾地去做，如果父母知道了会生气那么就不去做。对于早恋，这应该是所有父母都不愿看到的，如果自己有这样的行为父母肯定是不高兴的，通过这些来牵动他们的行为，会起到显着的效果的。

第二步，开一次家长会，实际上从开学到我要决定开家长会的时间也大约是期中考试前夕，开家长会的目的一是要关注孩子在校的学习情况，二是要家长注意孩子在青春期的教育问题，尤其指出班内这种似恋非恋的情况，让家会长回家后多和孩子们沟通。

第三步，是一个长期引导教育的问题，在以后的日子里，作为班主任要多观察，多询问，和有早恋现象或有早恋倾向的同学们多沟通，尽力引导他们在青春期走上正确的道路。

家庭教育与学校教育越接近，产生的教育合力就越大，效果就越显着。要使家长的教育配合学校教育，保持一致性，关键在于家长对孩子的重视程度以及班主任与家长的沟通方式，就我做班主任工作以来，没有和学生家长吵过架，红过脸，只有老师和家长和谐了，孩子的教育才可以最大可能地发挥它的作用。

- 1、对于有教养的家庭，尽可能将学生的表现如实向家长反映，主动请他们提出教育的措施，认真倾听他们的意见，并适时提出自己的看法，和学生家长一起，共同做好对学生的教育工作。

- 2、对于溺爱型的家庭，交谈时，更应先肯定学生的长处，然后再适时指出学生的不足。要充分尊重学生家长的感情，肯定家长热爱子女的正确性，使对方在心理上能接纳你的意见。

并采取正确的方式来教育子女。

3、对于放任不管型的家庭，班主任在家访时要多报喜，少报忧，使学生家长认识到孩子的发展前途，激发家长对孩子的爱心与期望心理，加强家长与子女间的感情，为学生的美好发展创造一个合适的环境。

以上几点我认为是我做得比较成功的地方，说出来与大家切磋切磋。当然我的工作中也存在不足之处，相信在学习了大家宝贵的经验后一定会有所改善。在以后的工作中，我会再接再厉，争取把工作做得更好！

一、细致、深入地了解每一个学生

俄国教育家乌申斯基说过：“如果教育学希望从一切方面去教育人，那么首先也从一切方面去了解人。”这说明，了解人是教育人的基础和前提，只有全面深入地了解 and 熟悉学生的情况，教育才能做到有的放矢、“对症下药”，卓有成效。

对于初来乍到的一年级新生，班主任应如何了解他们呢？首先应多与他们交流，在交流中向学生介绍学校的情况，介绍学校的规章制度，向后来的同学介绍先来的同学，给学生讲明如遇到困难如何应付等。同时在交流中了解学生的能力，了解学生的思想状况、生活习惯、学习状况和技能特长。其次还应建立新生情况调查表，从中了解学生的家庭情况，以及在小学时的表现等。

了解学生，把握学生心灵变化的轨迹和倾向是班主任工作的起点和突破口。班主任如果对班级学生缺乏深入全面的了解，就将失去开展工作的可靠基础和有利条件。只有深入了解学生情况，才能采取有针对性的教育措施，从而达到预期的效果。

二、选拔培养班干部

在全面了解学生情况的基础上，组建班集体，培养积极分子，配备学生干部，建立班级领导核心是班级建设的重要一环。班干部在参与班级管理过程中发挥模范带头作用很重要，这关系到良好班风和学风的形成，因此选择班干部一定要慎重。可通过调查，采取和学生交谈、学生推荐和自荐的方式，由班主任选择指定品学兼优、关心集体、有组织能力的学生做班干部。

选出班干部后，班主任要启发班干部有搞好工作的美好愿望，有荣誉感、责任感，然后进行工作分工，并做出具体要求。班干部应该具备以下素质：要树立为人民服务的思想，以身作则，团结互助，具有正义感；要勤奋学习，力争上游，树立榜样。

在开学初，班主任应有意识地培养班干部的工作能力，可采取“扶”的方式，经常指导他们处理日常事务。树立班干部在学生中的威信后，就采取“放”的方式，大胆放手让他们去处理班级日常事务。充分信任学生但不等于一放了之，应随时过问、指导，如有困难之处，班主任应给予帮助。

三、建立合适的班级管理制度

在开学初，班主任应逐步向学生介绍《中学生守则》、《中学生日常行为规范》以及学校的日常行为管理条例、作息制度等。待学生彼此熟悉、了解学校的各项管理制度的基础上，组织全体学生讨论班规，制定出切实可行的符合本班实际情况的班级管理制度，督促全体学生认真执行，决不能朝令夕改，或者随意降低要求，也不能半途而废。班主任要把班级管理制度视为学生思想教育的一个重要组成部分，通过宣传教育，使学生都能自觉遵守和执行各项规章制度，使其成为全班学生的自觉要求，把执行规章制度的过程作为教育管理班级成员的过程。

四、关心爱护每一个学生

教育是一门艺术，其魅力在于情感，师生关系密切、情感交融，教育效果会更佳。作为教师，师爱是永恒的主题。对七年级的新生，他们在进入中学生活的最初阶段，对老师有明显的依赖性，在如何处理人际关系以及琐碎小事等方面都离不开教师的指导和帮助，所以成功地做好新生的教育工作是班主任工作中的重要环节。班主任对学生无微不至的爱是建立良好师生关系的重要方面，是学生热爱集体、热爱学习、自学遵守纪律的保证。那么，怎样体现师爱呢？师爱体现在对优秀学生的帮助与引导之中，对中间学生的重视与激励之中，对差生的肯定与赞扬之中。同时，师爱还体现在具体的行动上，学生在集体中能感受到老师的爱和责任心，感受到集体的温暖，这样每一个学生都会自觉遵守纪律，努力学习，主动关心他人，班集体就会形成一个充满爱的世界。

五、组织丰富多彩的集体活动

集体活动有利于培养学生的创造精神和实践能力，更有利于培养学生集体主义观念和团结协作精神，有利于开发学生的潜能，使学生的兴趣、爱好、特长得到充分的表现和发现。针对他们还带有小学生活泼好动的特点，可以组织做游戏、猜谜语等智力活动，也可以组织诗歌朗诵、讲故事比赛等。另外为培养学生的实践能力和动手能力，可组织学生开展小制作比赛。

集体活动是建立、巩固和发展班集体的基础，班集体若没有集体活动，就显得死气沉沉，班级成员就感觉不到集体的存在，也就不会关心集体并为之利益而奋斗，班级活动是班集体的生命，应经常开展班级活动。

接手工作总结篇三

工作一定要认真仔细。在平时的工作中，每天我们的业务经理都会给我们开早会，告诉我们今天的工作任务，对于工作

中的每一个细节都会讲的很细致，强调一天的工作重点，然后第二天经理会让我们反映问题，把昨天在接待顾客的过程中遇到的问题在会议中提出来，大家讨论解决的办法。这样不仅能顺利的完成工作，还能提高工作效率总结经验教训。和大家工作的这段时间里，她们严谨认真的工作作风给我留下很深的印象，我也从他们身上学习到很多自己缺少的东西。这次实习虽然时间比较少，但是却让我了解公司的文化、管理经验等，这对我来说是很宝贵。

刚进入营销中心的时候，对三合的企业文化及项目都还不够了解，对于一个职业顾问应该掌握的专业知识也是一窍不通。针对这个问题，我经常和同事们多学习，多讨教，掌握房地产行业的专业术语，了解楼盘的相关知识，深入的学习营销知识，不断的提高自己的能力，使我的工作做起来渐渐的步入正轨。对于销售过程中遇到的问题，我多动脑筋，不断改进自己的工作方法，渐渐的我的工作效率提高啦，成为一名专业的置业顾问，得到了大家的认可与肯定。

在大学的时候，我们学习过市场营销课程，当时只是书本上的知识，纯粹的理论没有应用到实践当中，虽然在脑子里理解了這個概念，但是还是不知道具体怎么用，使理论和实践脱节了。在参加工作之后，作为一名合格的置业顾问，就是针对不同类型的顾客采取不同的策略，把顾客划分为几个不同的目标市场，以及怎么样要顾客接受你所推销的产品，更好的运用了我所学到的书本知识，在实践中检验知识的有用性。

是说明你的付出还远远不够，如果你的眼里一直是你的目标，那么你多看到的障碍都不是障碍。

每一个营销都会有电话营销这个项目，在一开始工作的时候，由于我的工作不是很熟悉，在进行电话推销的时候很多顾客了解的问题我都不能即时的给予认真满意的回答，使得顾客对我的服务质量不是很满意，给公司造成了无形的损失，流

失了客户。经过这次教训之后，使我明白了客服是公司的窗口，客户对于公司的形象认识可以从客服人员开始，对于那些没有网点或网点较少的金融服务公司、网络公司客服是重要的接触点，客服人员的服务态度、素质、专业性、语言习惯、遣词造句，甚至声音等都会影响到客户对公司的印象。客服是公司管理水平和能力的体现。一方面，对客户的服务需要系统的管理流程，没有高效和严谨的流程涉及不可能创造出高质量的服务。客服处理问题的系统性、周密性、响应速度、回馈方式等都体现出公司整体的管理水平。另一方面，服务人员的主动性关系到服务质量。对人员的管理是客户服务管理永恒的课题。管理者只有能够调动员工的主动性和创造力，提升团队凝聚力才能培养出一个高效的服务团队。所以说，客服能够反映公司整体的管理水平。

半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度。在团队工作的这段时间，使我有很大收获，学习了很多对自己有用的知识。在工作中存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。

接手工作总结篇四

第二学期即将结束，在过去的一个学期里，我们两位老师以最大的热情和干劲投入到各项工作，团结协作、配合默契，安全、有效地完成了保教任务。我们以迎接一级园的检查作为学期工作的重点，整顿班级常规、按照《纲要》要求，完善幼儿一日活动各个环节，丰富幼儿的活动环境。在作好充

分准备后顺利接受了一级园的检查、度过了愉快的“六一”儿童节。我们中一班的孩子们即将进入大班年级。在此，我们对学期工作进行总结，以使下一阶段的工作得到更多启发和提高。

因为要接受一级园的检查，园部对班级管理、班级常规提出了很高的要求。自中班上学期以来，我班不断有新朋友进入，使我班从原来的27人，增加到34人。现在我班有男孩19人，女孩15人，相对来说，大部分孩子活泼好动，坐不定，调皮孩子特别多，例如，王浩、杨稚辰、金余龙、王帅、刘非翔等。从生源看我班有百分之八十是本地孩子，多数家长对学前教育的重视呼声高，对孩子在园的生活、学习情况也越来越重视，但是有三分之二的孩子长期由祖父母养育，过分宠爱，要求不严，各方面能力较弱；另外有百分之五十是小年龄的孩子；还有个别体弱儿需要更多生活和学习上的照顾。

要搞好这个班的班级管理，整顿班级常规非常不容易。我们把班级的常规教育作为这个学期的重头戏，始终做到常教常管、常抓不懈。根据我们班的实际情况，我们两位老师和保育员对孩子统一要求，坚持从每一件小事抓起，坚持教育原则，对每一个孩子平等、一致。

我们从幼儿的进园礼貌言行，游戏规则事项，学习要求做法，生活习惯培养等各个方面，事无具细，通过各种形式、方法，耐心地一一教给幼儿。由于班级孩子多，排队上下楼梯，队伍拉的很长，一个老师带班时，常常只能照看到前面的孩子，而顾及不到后面的队伍，有的孩子在楼梯间推推挤挤，这样容易发生很多危险事故，我们发现情况即时给幼儿讲了这种状态的危害性，并引导幼儿讨论怎样上下楼梯的方法最好。幼儿经过实践、讨论，基本达成了共识，虽然我们班幼儿常规基础差，但由于我们注重培养和教育，现在幼儿已经能够做到在生活、学习中，遵守一定的秩序，懂得了自我保护和保护他人。

除了言传身教，我们还为幼儿创设了一些会说话的环境，隐性地暗示幼儿遵守规则。如，我们在各个区角游戏的入口，设置了进入游戏合理人数的名片袋，想进入这个区角，要将自己的名片插入袋中，如名片袋已经插满，说明参加这个区角的小朋友已够多，不能再进人了。以前孩子们会一窝蜂地进入共同喜欢的某个区角，人多杂乱，游戏效果差，现在有了名片袋，孩子们也学会了控制，认真地执行共同制定的规则，养成良好习惯。

我班幼儿进餐环节卫生清洁和秩序总是做的不够好，受到保育员阿姨多次抱怨。我们每次利用餐前排队下楼的短短时间给全班幼儿进行一次交代，规矩好的幼儿在吃饭时会注意保持小饭桌的整洁，保持安静，但仍有至少一半的幼儿因为在家里，老人或保姆要求的少，没有养成良好习惯，吃饭时东张西望，说话聊天，马马虎虎，不把保持干净当回事儿。为了引起全班幼儿的重视，我给幼儿找来相关的几则故事讲给他们听，通过具体的事例教育幼儿。我们在照顾幼儿进餐时，眼睛始终盯着每一个幼儿，坚持长期对他们进行鼓励和监督，良好习惯的养成是需要不断地积累才能达成的，至今，我班小饭桌的卫生清洁度已经大有改观，孩子们已经养成了饭后主动打扫的习惯，形成了这方面的意识，但是习惯还不够巩固，即将进入大班了，我们仍不能放松对幼儿的要求，因为只有持之以恒地坚持培养和教育才能取得良好的效果，同时老师的合作与保育员的协调统一也是非常重要的。

新纲要明确的把“环境是重要的教育资源，应通过环境的创设和利用，有效的促进幼儿的发展。”作为幼儿园的组织与实施之一。还指出幼儿园的教育要“以游戏为基本活动，寓教育于各项活动之中。”陈鹤琴先生说过，“游戏是儿童的心理特征，游戏是儿童的工作，游戏是儿童的生命。”从某种意义上说，幼儿的各种能力是在游戏中获得的。但要使游戏能深入，高质量的开展起来，使幼儿的创造力、思维能力、语言表达能力、合作能力等各方面在游戏中得到全面的锻炼和提高，教师必须为幼儿创造适宜他们自主活动和自我表现

的游戏环境，即为幼儿开设一个开放性的游戏环境。

班级环境是幼儿生活学习游戏的主要场所。我们也深知环境的作用对幼儿身心和谐发展所起的重要作用。因此，我们多方学习其他示范园的经验，精读理论专著。为了创设开放性的游戏环境，我们注重两个方面的建设：一是开放性的物理环境，既游戏空间、时间及玩具材料对幼儿来说是开放的。二是开放的心理环境，既游戏中的同伴关系、师生关系是平等的、互动的、和谐的，人际关系是开放的。

在环境创设中，我强调班级环境的儿童化、活动性和创造性。注意以幼儿为主，把幼儿的兴趣、需要和发展放在第一位，鼓励幼儿动口、动手、动脑参与环境创设。

我班幼儿画图做手工的兴趣大，并且非常愿意把自己的作品展示给同伴。我把教室墙壁划分为若干区域，每个区域每个阶段出现不同的主题，根据教学内容或由幼儿集体讨论商量定出如：“我们美丽的祖国”、“热闹的马路”、“过新年啦”“扭扭绳”“奇妙的雪花儿”“巧巧手”等丰富的内容，每一个主题都是由师生共同布置经过一段时间来丰富、完善画面。这样的环境布置，发自我幼儿、创自我幼儿、欣赏自我幼儿，幼儿更能全身心投入各项活动，从中体验成功的喜悦。

同时，我结合学习内容，让环境变成不说话的学习园地。音乐活动中学习的舞蹈，孩子们学得快、忘得也快，我将舞蹈动作以图谱的形式出现在音乐角，感兴趣的孩子会主动要求我放音乐，让他们自由地创编动作。科常教学的内容丰富，特别是男孩们感兴趣，因此，我们中二班的科常角更是常换常新。从“有趣的水生动物”、“水是怎样被污染的”到“有用的标志”“美丽的上海美丽的家”等等，频繁的更换老师是辛苦的，但幼儿却能始终保持新鲜感，他们在动手、动脑中既愉悦了身心，增强了学习的兴趣，又减少了相互打闹发生争执的机会。

1、对不同幼儿因材施教。

在一日活动中，我们尤其注意寻找我班幼儿的兴趣点，根据幼儿的特点安排学习和活动的内容。其中，我鼓励幼儿发表不同意见，引导他们主动去发现问题自己去寻找答案，启发他们多动脑筋，充分挖掘他们的创造力，并且开始关注和个别幼儿的交流。周杰小朋友给我看他在家画的一幅画，他告诉我是风车，我当时没看明白，因为其实一点都不像。我很肯定地鼓励他：“真棒！你可以教我画吗？”在我们平等地交流中，我理解了这幅画，更理解了周杰小朋友。我利用业余时间在市场上买来一个小风车，有意地放在教室显着的位置，立刻引起了周郅杰的注意，他当即就照着实物风车画了一幅非常逼真的风车画，我很惊讶他的模仿能力，在全班夸奖了他，此后，他的积极性、主动性更高了。

2、组织体锻多动脑筋。

由于幼儿的年龄特征和认识水平所限，在体锻活动中如果让幼儿枯燥地练习基本动作，我班幼儿不可能做到自觉和坚持，我们认识到孩子们参加活动就是为了好玩、刺激，因此就尽量选择内容丰富、形式多样的锻炼项目，尤其是游戏和竞赛或者是自由的形式。所以每天的体锻时间成为了孩子们最开心的时间。例如他们可以玩到各种军体游戏。我们把走、跑、跳、踢、转、抛、钻、爬、滚、投掷、平衡等等基本动作，拟化成“钻地道、爬山坡、练瞄准、投降落伞、背炸药包、挖地雷、过小桥”等军事游戏任务，帮助幼儿想象成“小红军”的角色，深入游戏情境。其中不用老师费很多的口舌来督促幼儿，孩子们各个都非常投入地完成每一个规定动作，努力做最优秀的“小军人”，因为这是我班很多孩子的理想。

球是幼儿喜爱的一种玩具，它可以有许多种玩法，而拍球是最基本的一种玩法，也是中班幼儿要求达标的一项体育运动。在训练排球的过程中，我们先鼓励幼儿和球交朋友，自己寻找多种玩法，让幼儿渐渐掌握球性，再采用幼儿自由练习和

集体比赛相结合的形式练习拍球。

3、保育工作仔细到位。

在生活上，我们细心关照每一个幼儿，给幼儿介绍许多生活小知识，让幼儿学习自我保护，培养自我服务的能力。改变了以前手把手帮助幼儿穿衣服、扣纽扣，看到幼儿做不好的事情，亲自代劳，使幼儿行成了不敢自主的依赖习惯。现在我们中班幼儿在冬令时节穿衣、裤都能自己做好，有时他们会主动地互相帮助，总之，个个都成了小能人。

幼儿在学校的进步和发展不光是我们老师的心血，也有家长支持配合我们工作的辛苦。我们在工作中尽量减轻家长的负担，不给家长添麻烦，多为家长考虑。平时我们不仅通过

《家园联系册》进行交流，早、晚间的简短谈话，我们也非常珍惜，有时会在前一天就计划好，第二天要和哪位家长聊一聊孩子的什么问题。有些家长因工作忙，不能与我们见面，我主动在晚上给家长打电话做到家园互通；或者写好便签让孩子带给父母的方式进行交流。《家长园地》是我向家长宣传教育思想、公布教育内容的重地，我们一直不懈地坚持每天都有新内容，家长对这项工作也非常欢迎。

1、继续加强班级常规培养，征对男孩多的特点，要认真做好“备学生”的工作，今后，要经常分析学生——特别是调皮的孩子，能力弱的孩子，多进行个别辅导。

大胆参与课程改革，多研究、多思考，虚心学习，积极参加教科研活动，密切配合园部，与同事共同努力，使我园在下一阶段成功达成新的目标。

接手工作总结篇五

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了

办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有有什么特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到××这个大家庭中去。

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以

我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

接手工作总结篇六

豹山村民兵和预备工作在江夏区党委和政府的正确领导下，在大桥新区武装部的关心指导下，在村党支部和村委会的支持下，以年初召开的武装工作会议精神为依据，以张书记重要讲话为工作动力，积极适应市场经济发展需要，认清当前形势，坚持与时俱进，开拓创新，圆满完成上级布置的各项工作。回顾一年来的工作，主要做了以下几点。

一、组织队伍建设

1、凡事预则立、不预则费年初民兵、预备役工作就制定了详细的工作计划、目标和措施。

2、按时完成民兵预备役整组，做到组织落实，花名册齐全，参点率百分之百。根据镇武装部的具体安排，本村的实际情况，3月份对民兵、预备役进行了整组，使民兵、预备役人员得到了更加充实，整组后的民兵、预备役人员都能以高标准、严要求来衡量自己。

二、思想政治教育

开展精读、细读、本着需要什么学什么,缺什么补什么,和要精要管用的原则,深入细致地了解科学发展观的重要内涵.通过各种理论学习,使民兵预备役人员思想觉悟明显提高,思想上、行动上始终与党中央保持一致,民兵预备役工作不断加强,使之能召之即来,来之能战,以应付各种突发事件发生。本年度,我们豹山村民兵、预备役人员无一人出现违法犯罪现象。

三、军训战备及征兵工作

今年的秋季征兵工作是民兵工作的重中之重,先对本村的适龄青年进行逐个走访,做到心中有本帐,对适龄青年有了初步了解。再对他们的入伍动机、思想情况作了进一步了解。镇征兵工作召开后,我们利用人口集聚地等场所,张贴宣传标语50多条进行征兵前的宣传工作,让更多村民了解、支持征兵工作。

四、双拥工作及其他事务

在构建和谐社会的同时,对本村的军烈属和贫困户进行了走访慰问,了解他们的生活、工作情况,他们有困难的及时帮他们解决,关心他们使他们感到组织的温暖。

有限,我们开展工作有一定难度,思想还不够重视,仍存在一些薄弱环节。为此,我们决心在以后的工作中,加强理论学习,加强队伍建设,加强适龄青年的联络,加强其他事务的工作能力,真正做好各项工作。立争在2017年的工作中,以优异的成绩向上级汇报。

一、着眼认识提高,加强领导,健全民兵工作组织