

2023年工作总结感悟 文秘工作总结感悟(通用9篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。优质的心得感悟该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得感悟范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

工作总结感悟 文秘工作总结感悟篇一

1. 受总经理委派、处理具体事务和问题，各项工作对总经理负责。
2. 及时传达贯彻上级和公司有关会议、文件、批示精神。
3. 组织安排公司各种会议，负责并督促会议决议的贯彻落实，并对各部门情况及时跟进反馈。
4. 及时组织完成总经理、公司所需文件的起草，有关材料的拟制。
5. 受总经理委托，协调公司领导之间、系统各职能部门之间，分公司之间的工作。
6. 圆满地完成公司来访团体的商务接待工作。
7. 处理各类来电及信访工作，解除总经理为琐事缠身的困扰，使其可集中精力执行公司经营决策。
8. 为发挥好参谋助手作用，积极搜集相关信息，分类整理；经常深入调查研究，了解和全面掌握实际情况，在实际工作中注意，利用各种方式了解生产经营情况，倾听各级领导和职工的建议，征求公司相关部门的意见；为领导相关工作参好谋、

献好策。

工作总结感悟 文秘工作总结感悟篇二

(一)“文明、成长、乐学、进步”是我们班级的奋斗目标

全班同学在这个奋斗目标的鼓舞下，个个生龙活虎，以自己的实际行动严格要求自己，刻苦努力，互相学习，全班同学看到了自己的力量和希望，大家你追我赶，人人争取优胜，在同学们中形成了我要愉快学习，我要健康成长，我要努力进步的良好风气。在这个目标的感召下，班级面貌焕然一新，涌新了一批批我决心要为学校争光，为班级争光的好学生。这些可贵的品质，奠定了坚实的精神支柱。激励着全班同学向更高更远的目标前进。如我班的周鹏同学，学习成绩不是很好，但上进心强，有创新意识，为此，我让他担任班级体育委员，当选后，成绩进步快，在他的带领下，班上的体育课出现了新局面。

(二)争先恐后，人人都是班集体的主人

同学们三五成群，自发组成，积极为班集体做事，乐于奉献，班级里自发成立了四、五个学雷锋活动小组，成立了各类兴趣小组。如写作、画画等等。他们有计划、有组织、有目的的开展各种有益的活动，极大地锻炼了自我。这些小组都坚持做到六定。定人、定时、定地点、定内容、定期检查汇报、定期民主评比。他们都有强烈的责任感，你追我赶，争当先进。个个都乐于为班集体奉献自己的力量。每人都感到自己是班集体的真正主人。如我班的雪婷同学，在每周一、三、五读报写字课，为班级读文章、读报等。又如我班的雅婷同学，平时不爱劳动，十分任性，我有意让他管理教室门的钥匙，他非常负责，不爱劳动的习惯也渐渐改变了。

如在班内开展了“向他人学习，取他人所长补自己之短”的主题班会，让每一位学生明白，在一个班集体里同学之间要

互相学习，互相帮助，互相尊重，切不要事事以“我”为中心看问题，这样不断增进了同学之间的友情，增强了集体的凝聚力，促进了后进学生的学习积极性和自我发现。

根据学生个性发展的需求，发动全体同学组织和设计许多有意义的活动。如课外阅读、每周时事讲话活动、同学们轮流上讲台宣传国内外大事。这些活动的开展既培养了同学们的能力，又丰富了同学们的课外知识。

(四) 具有良好的班风，取得了丰硕的成绩

通过每周各小组及个人汇报本周执行计划的简况，宣布评比结果，提出各种建议，坚持表扬为主。如班里扫地，半小时内要扫好，扫帚给放哪里。都有规定。又如：广播操要做到“四个一”，即乐声响后一分钟内到位；一条线对齐；一句话不讲；一节节认真做好。这样，既能培养良好的习惯，又爱护了公物，从而自觉地进行自我教育，促进了良好班集体的形成。

本班深得学校领导和老师的称赞。成绩与不足是并存的。相信我们班级在全体同学们的努力下，将成为一个更出色的班级。

工作总结感悟 文秘工作总结感悟篇三

班主任工作是整个学校教育最基础的一环，是班级学生的组织者，教育者、领导者、服务者，所以班主任工作中占有极其重要的地位，本人在今年的工作中勤勉的付出着。

一、重视辅优与导差，审时度势定措施

社会的发展日新月异，教改的步伐也加大加快了，在初三，中考、中招与往年相比，都有很大的变化，于是，针对中考

降低难度，重视双基，中招扩大普高招生数的变化，年段经研究，确立了“普及年级的大众指岷导，突出个别的辅优导差”这一方向策略，面向全体学生，同时又重视辅优导差。特别在导差方面，发动所有的班科任教师齐来关心差生，真正落实这类学生的改进工作，帮助他们树立信心，尤其是对非智力因素的差生进行耐心的引导关心，让他们感受到老师同学的真情，全心投入迎中考。最终的事实说明当时的这举措是科学的、正确的。中考，我们最终真正消灭差生现象。而辅优的工作也并不见得轻松，一年来，老师们的辛勤栽培，使这些尖子生从学习习惯到健康心理都获益非浅，从而也确保了中考尖子生的数量优势。

二、 讲究实效注重方法。提高学习效率，一切以教学为中心

班主任工作要落实到位，为实现教育目的而制订的目标要求，指令实施以及各种规章制度等要件件落实，逐条执行并及时了解实施情况，认真检查和总结，切实做到“言必信，行必果。”如果不切实执行，反应于表面，或只听到雷声，不见雨点，那么班主任难以开展，而班主任工作无法开展，就意味着这个班主任就无法做下去了。但班主任工作不只是组织领导，而重要的是服务。

三、 重视规范抓落实，齐抓共管有措施

四、 建立良好的和谐的师生关系，在爱心中与学生一道成长

平时我注意与学生交朋友，谈心，在学习上，生活上给予关心的爱护，在精神上给予鼓励与支持，使学生感到老师的温暖，从而“亲其师，信其道。”尤其是一些学业不良，行为习惯不好的学生多进行情感沟通帮助他们进步。与此同时，我还注意培养他们同学之间的友爱之情，营造融合和谐的人际关系，使同学们之亲如手足。如开展学习上的互帮互助小组，慰问生病的同学，生日互相祝贺等，增进集体力量，增强他们的集体荣誉感。

五、 平等对待学生。善待每一个人，和谐生美

努力使自己不偏爱优生不歧视差生。多花一些心思和时间耐心教育，细心的辅导，促使他们积极进步，提高学习成就。

中考的日子将渐渐远去了，所有的成绩也都已属于过去，但新的起点就在我们的脚下，勤劳、进取的双十人将会秉着“勤毅信诚”的校训，在学校积极推动教改的大氛围下，继续发扬甘于清贫，勇于奉献的精神，用我们的汗水和智慧，再来几次“历史性的突破”，共同铸起双十二十一世纪的辉煌！

工作总结感悟 文秘工作总结感悟篇四

今年以来，市委、市政府大力推行工业强市战略，紧紧围绕打造轻纺名城，构建都市花园，推进全面小康的总体目标，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全市招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

一、主要作法

在招商引资工作中，我们坚持以引进加工制造业项目为主，坚持以引进科技含量高的项目为主，坚持招商政策适度优惠，坚持求真务实的工作作风等四条基本原则，具体做了以下几个方面的工作。

1、营造大招大引，招大引大的招商氛围。

一是统一思想，强化认识。6月份，市委、市政府组织领导干部赴江夏、岳阳等地考察学习，对广大干部启发很大，冲击很大，强化了招商引资促经济发展的思路。二是狠抓督办，强化责任。年初，市政府与各地签定了责任状，明确了任务

和奖惩办法，并将招商引资纳入年度经济目标责任制进行考核。采取每月一例会，两月一通报，季度一观摩，半年大检查方式，加强检查督办。三是培育典型，强化宣传。利用各种形式大张旗鼓地宣传成功经验，对各地招商引资起到了极大的推动作用。全市上下基本形成心往招商想、劲往招商使、千帆竞发、你追我赶的招商态势。

2、形成大员上阵，专班紧盯的招商格局。

东部沿海在改革开放后率先发展，外来投资密集，民间资本雄厚，扩张欲望强烈，由于土地、电力、用工等生产要素短缺造成生产成本上升，产业趋同造成竞争加剧，因而向中西部地区实施产业大转移是大势所趋。鉴此，我们认真组织主要领导挂帅出征，把大型招商活动和大项目拿在手上抓，专班领导亲力亲为，紧盯项目不出成果不收兵。我们除参加广州春交会、鄂港经贸洽谈会和国际体操节等大型招商活动外，还精心组织了小分队到沿海发达地区招商，还跨出国门，到新加坡、泰国等地招商，每次招商活动都收到了很好的效果。同时，还邀请国内外客商28批328人次到仙桃进行投资考察。我们要求在招商中切忌东跑西跑，多做有心人，少做无用功，要有的放矢，重点出击，象钓鱼一样寻找培育亮点招商。今年以来，在温州、广州、东莞、厦门、福建等地建立窝点，组建专班，开展了一系列的定点招商，既降低了成本，又提高了招商引资的成功率。

3、制定利于客商、惠及长远的招商政策。

面对新形势，市政府在反复调查研究的基础上，修改了招商引资优惠政策，特别加大了对重大项目的政策倾斜力度，让客商有利可图。政策明确提出重大项目土地视投资及回报大小分等计价，但必须首先保证村组、农民补偿费和土地办证费；增值税分成不再返还，但地方税种根据投资规模、发展前景、产业带动能力和社会带动能力和社会效益可适当延长减半收年限；行政性收费一般零收取，但劳务性收费按投资大

小实行比例包干，并且一家收费，多家分流。修改完善后的优惠政策既有原则性，又有灵活性，既具有吸引力和操作性，又不损害长远利益和根本利益。

4、建设讲求信用，服务周到的招商环境。

今年，我们按照安全、赚钱、开心和外商无小事，人人是环境，变通是环境，诚信打动人的理念继续打造招商引资环境优势，把诚实守信和高效服务作为市政府及各部门改善环境的重点。对重大项目实行一个领导挂帅，一个专班负责，一个会议协调，一个文件签总，一个中心跟踪的模式，为项目和客商提供全天候、全过程、全方位服务，对于作出的承诺，再大的困难也要予以兑现，对于要办的事情，力争最短的时间内落实到位，确保项目的成功引进和顺利建设。正是因为有了这样的招商环境，才有了燕京啤酒集团的成功引进。今年，市政府召开银企恳谈会、项目推介会，有效的缓解了中小企业融资难的问题，市委、市政府领导还多次上荆州、下武汉争取用电指标，基本保证了招商引资项目建设和生产用电。我们还注意营造重商亲商氛围，及时解决外来投资者住房、生活、子女就学等方面的后顾之忧。每逢传统节日，组织各种活动，让他们有一种回家的感觉。

二、存在的主要问题

1、工业发展空间受到较大制约，项目落户难的问题开始显现。土地紧缺是制约招商引资工作的核心问题，部分项目因土地停批不能开工建设。由于国家实施宏观调控，停止一切征用土地审批，成为今年招商引资和项目不可逾越的障碍，从而导致一些引进项目无法落实，造成无地招商的严峻局势。

2、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

3、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

4、城市规划意识和环保意识不够强，给可持续发展留下了一定的隐患，有的地方片面强调招商引资的重要性，忽略了对城市规划功能分区和环境的影响，环境影响评价执行率不高，环境滞后，三同时得不到认真执行。

三、工作建议

1、树立科学的发展观，切实提高招商引资效益。要加强招商引资项目筛选，注重项目的科技含量、资源利用率和可持续发展能力，招大商、引真资，努力提高招商引资的质量。要加大项目包装力度，改进招商方式方法，坚决纠正和杜绝个别地方存在的虚报浮夸的作风，变被动招商为主动招商，注意节约成本，千方百计提高项目签约率、资金到位率和项目投产率。

2、继续加强软硬环境建设，不断创新服务环境。各有关部门要加强协商配合，切实转变作风，正确处理局部利益与全局利益的关系，进一步简化程序，提高办事效率，主动加强协商沟通，帮助解决一些具体问题。

3、提高依法行政水平，保证招商引资工作的正常开展。招商引资项目必须根据城市的功能分区和用地性质对号入座，坚持杜绝以招商引资名义自行选地，随意布局，要下大气力调整征而不用土地，积极盘活闲置资源，合理配置土地资源。要大力支持环保三同时工作，不能降低或取消环保准入门槛，或以各种方式限制，阻碍环保执法。

工作总结感悟 文秘工作总结感悟篇五

一、加强常规教育，培养学生的自觉性

我结合制定的工作计划，利用晨会、班会等时间，对学生进行规范化教育，使他们明白该做哪些事情，不该做哪些事情。例如：有的学生不习惯学校的一日生活，更不知道学生一日生活常规的基本要求。因此，在课间活动时，常常会出现只顾自己，不顾别人等情况。这样直接影响了课间活动秩序，影响了同学之间的团结，使课间活动玩得不愉快，最后还会影响上课的情绪。良好的常规是进行正常的学习和生活的保障，一个学生调皮捣蛋、不合常规的举动往往会使一堂好课留下遗憾，使整个集体活动宣告失败，甚至使全班努力争取的荣誉付诸东流，直接影响到班集体的利益。因此，要扎实有效地加强一个学生的常规训练。训练的内容包括《小学生守则》和《小学生日常行为规范》要求的常规、课堂常规、集会和出操常规、卫生常规、劳动常规、参观常规以及路队常规等等诸多方面。训练可以通过集体或个人、单项强化或全面优化相结合的方式进行(根据具体情况选择)，务必使每个学生具有“服从集体，服从命令”的思想，具有自我约束力，形成习惯，保证整个班集体随时表现出“活而不乱，严而不死”的良好班风。

二、干部队伍的组建和培养。

一个班的集体面貌如何，很大程度上是由小干部决定的。小干部对班集体有着“以点带面”和“以面带面”的作用，我称他们是“班主任的`左右手”。所以唯有慎重地选拔和培养干部队伍，班主任工作才能逐渐从繁重走向简单与轻松。当选的干部应具有较强的号召力和自我管理能力。干部队伍的组建不能仅仅作为一种形式存在，班主任必须精心培养：其一，要大力表扬干部优点，宣传他们的先进事迹，帮助小干部树立威信；其二，在鼓励干部大胆工作，指点他们工作方法的同时，要更严格要求干部个人在知识、能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求从各方面给全班起到模范带头作用，亦即“以点带面”；其三，培养干部团结协作的精神，要能够通过干部这个小集体建立正确舆论，带动整个班集体开展批评与自我批评，形成集体的组织性、纪律性，亦

即“以面带面”。

三、树立榜样社会实践报告，奋发向上

丰富多彩的班队活动是陶冶学生情操的好场所，是发展学生智力，发挥学生特长的好时机；同时又可以使学生增长知识，开拓视野，锻炼意志，建立起良好的师生关系，使他们的思想受到潜移默化的教育。这学期，我在上课时，看到哪位学生比较认真就得到五角星，平时哪个学生作业认真就得到一个五角星，调动了他们学习的积极性。小小的五角星使他们学有榜样、干有方向，激励他们奋发向上。

从学生进校到现在这一学期里，学生从什么都不懂，到现在会认字，会表达，能与老师、同学进行交流，生活基本能自理，我觉得这个变化太大了。这一学期下来，学生基本上能适应学校的生活了，能较好地适应学校的各种常规，并能自觉遵守学校的各项规章制度。总而言之，班主任工作是一门科学，需要不断探索，在今后的的工作中我将不断努力，尽心尽责做好这一项工作。

工作总结感悟 文秘工作总结感悟篇六

(一)保安队伍的组建，入职条件必须是政治合格，无犯罪记录，诚实、守信，要具备爱岗敬业精神，服务和服从意识要强。入职前要通过面视、政审、现场答辩、身体检查、形象等，确保每位保安员符合公司的要求，全年共招保安员x名，其中x名辞工□x名不合格辞退，保安部现有从业人员x人，是一支具有专业工作技能、综合素质强、有凝聚力的团队。

(二)对新入职保安员进行专业知识培训以防火、防盗、防破坏、预防自然灾害为重点，突发性事件的处理，应急能力的培养。经测试合格后上岗，保证工作正常开展。

(三)加强工作职责的培训和提升，服务礼仪的培训，礼貌值

班、文明接待客户、服务于客户的不同要求。而尽量满足客户，加强语言沟通能力的培训，培养提升服务的价值观，树立良好的服务形象。

(一)样板房的监管，使保安员熟识各样板房的结构、户型、面积，能初步回答客人的询问。

(二)熟识样板房物品的数量摆放位置，设施设备正常运作，保证各类物品的完整性。

(三)维护样板房客人参观秩序，没有销售人员陪同的，要凭证参观，控制闲杂人员进入。要求保安员仪容仪表整洁、端庄、大方、语言表达能力强、服务意识强，具备工作的主动性。

(四)控制好样板房参观人员走后，规范照明灯具的开关时间。能源的节约，卫生、照明灯具的监管。

(五)监管好样板房的安全隐患，发现问题及时上报确，并协助处理，配合营销部人员对样板房的管理。

在担任营销部值班员长期是以礼仪、热情、主动为第一原则，做到了车到人迎、车走人送，请字开头、谢字结尾，用规范的手势指引车辆停放有序，分区域停放，主动为客人开车门，迎接客人，指引至售楼部前台。他们会为客户倒水、引座，维护好现场秩序。做到了工作现场整洁和顺畅，并养成了对区域内随手捡垃圾的好习惯，保证场所的整洁、舒适。在节日、庆典活动中，协作营销部做好了后勤保障工作，会场的布置，和现场保卫工作，礼仪服务善始善终。并受到主办部门的好评，通过在日常巡查工作中，定时定点巡查、消除了安全隐患，确保无损坏和盗窃事件发生。并在工作中受到各职能部门领导的认可。

(一)制定、建立健全保安部各项任务、保安工作守则，各岗

位职责、会议制度、培训制度、查岗巡查制度、奖罚制度、工作请示汇报制度、礼仪仪表检查制度、投诉回访制度、人员车辆物品出入检查登记制度、门岗定点守护与区域巡查相结合的双重安全防范制度，以敏捷快速反应来推动安全，通过这些制度进一步完善、落实，使我们用更亲情的服务方式，配合区域管家、提升服务形象，用更专业、更敬业的态度赢得业主工作支持和信任，制定各岗位工作指引，随机抽查岗位来保障制度落实。

(二) 配备保安日常执勤辅助器材和个人装备，以规范保障安全工作落实。

(三) 组织全体保安员做好了收楼前的培训工作及礼节性接待工作。

在过去的一年里，在全体队员的共同努力下，以主人翁精神、强烈的工作责任感，圆满完成了全年度安全防范、礼仪服务、共差勤务、后勤保障等工作。都是通过制度的逐步健全贯彻落实，并得到了公司职能部门在工作上协助和认可。

新的一年里，保安部在公司领导的指引下，团结全体队员，以安全防范为重点，规范服务理念为典范，不要忘记过去工作中所存在的问题，加以整改和成功经验的推行，保持团队积极向上的凝聚力，克服改进工作所存在的问题。要看到现在提升英伦式管家服务，主要是以贴心、舒适、安全、高额优质服务专业团队为重点，更要着眼于步，配合区域管家逐步实现模式物管的独创高品质，对于我们保安部门更要用亲情的服务理念，提升服务形象，用更专业的工作技能，急业主所急，想业主所想，对待业主像对待亲人一样，细心、贴心的敬业态度，使业主满意。同时要看到自身的不足，在日常工作中进一步完善和提升自己。安全防范、优质服务、建立训练有素的综合服务团队是我们永无止境的追求。

工作总结感悟 文秘工作总结感悟篇七

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

班主任教育学生努力完成学习任务,帮助学生明确学习目的、端正学习态度,掌握科学的学习方法。下面是小编整理的关于班主任工作总结感悟,欢迎阅读!更多总结范本点击“”查看。

班主任工作总结感悟1

1、接管以后,感觉孩子们的一些习惯比较差,俗话说“无规矩不成方圆”。我首先根据学生的情况制订了各项规章制度,如班级公约、班级目标、班风、学风等,只要学生心中有了奋斗目标,也就有了前进的动力。只要班里有了良好的班风、学风,学生就有了良好的学习氛围。

2、为了能使孩子很快养成良好的行为习惯,一个学期以来,我利用课间、自习课的时间,几乎天天和他们在一起,找他们谈话,了解他们的想法,对于六年级学生来说,正是接受教育的最佳时期,除了学习,我想最重要的还是对他们进行思想上的教育,让他们懂得团结、互助、文明的重要性,以及明辨是非,学习怎样做人。

3、通过一段时间的了解,我发现孩子们的学习、积极参与活动的积极性比较差,于是我马上制定了各项奖励制度,每周五进行班委会总结,找出学生出现的问题,每周一在班会上进行总结,并把每周情况发在班级博客上,让学生知道自己的不足和差距,慢慢的孩子们在纪律、卫生、学习上都有了进步。

4、班级孩子在参与活动上不是很积极,所以我就及时鼓励孩子们参与学校的各项活动,让孩子们都来参与班级博客,让他们写一些班级所闻、日记等,这样既锻炼了孩子的写作能

力，又培养了孩子的集体主义观念。只要孩子们比赛获奖的情况我都会在班里表扬，并及时发在班级博客上，让孩子感受到成功的快乐。

5、孩子的教育离不开老师和家长的共同协作，所以班里的一些表现较差的学生，我都会及时给家长打电话进行交流沟通，汇报一下学生的情况，希望家长配合共同教育，也由于自己对工作的认真和努力，因此也得到了家长的认可。

6、交流是最好的沟通方式，因此我只要有时间就会找孩子们交流、了解班级情况等等，让孩子们对我或者班级提出建议，孩子们对我提出的建议，对我的理解和认可，使我非常感动，我每天对他们苦口婆心的唠叨，最终得到了他们的信任。也就在刚刚结束的跳绳比赛和跑操比赛中，我班跳绳成绩没有六二的成绩好，当时孩子们一个个耷拉着脑袋，垂头丧气。但我马上鼓励孩子们，虽然我们输了，但我们不能输掉志气，打起精神，只要我们努力，团结一心，就一定能获胜。在我的鼓励和耐心的指导下，孩子们重新找回了自信，拿到了学校总分第一名的好成绩。这些成绩的取得令我逐渐地明白了：教书育人是爱的事业，关爱每一位学生是我们教师的责任。只要你用爱心去描绘，你就会收获爱的温暖，爱的享受，爱的丰硕成果！

当然我做的还不够，班级管理还有很多不足，可以说班主任工作任重道远。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。我相信我会在以后的工作，以更大的信心和热情投入到班主任工作中。

班主任工作总结感悟2

转眼又一学年过去了，回顾这一年，有苦有累也有欢乐与收获，下面我从六方面对我为一个学年的工作进行总结。

一、思想政治方面：

爱国守法，坚决拥护党的路线、方针、政策，遵守《中小学教师职业道德规范》，遵守学校规章制度，爱岗敬业，为人师表。积极参加党内的每次政治学习，努力提高自身的政治素质。在日常生活中，同事之间互帮互助，团结友爱。

二、教学工作方面：

今年我任教的班级是205、503、504、505四个班级，担任205班的副班主任，兼任小学部体育教研组长。在平时的教学工作过程中做到不迟到、早退，认真备课上课，辅导学生。在体育课堂上，不只是关注学生的身体锻炼，也注重学生的意志品质和思想道德品质的教育，希望我课堂上培养出来的都是身体健康和品德合格的学生。在体育教学中，我对后进生单独指导，纠正动作错误动作，在思想上进行鼓励，促进其提高成绩。在课堂上积极发觉体育人才，对有体育特长的学生我会在课堂上增加练习量，让这部分学生能够得到更好的锻炼，提高运动技能，为学校储备体育人才。

三、积极开展各类体育活动

1. 认真落实“大课间”活动和“阳光体育”活动，确保学生每天在校1小时的锻炼时间。开学初我们体育组就制订好本学期的活动计划，安排了检查指导的体育老师和器材管理老师，把安排表发给各班级，各班按照安排表的内容进行开展。活动的项目在兼顾学校场地和季节的变换的情况下，尽可能的安排的丰富些，如跑步、足球、踢毽、跳绳、乒乓球等。每周都会对本周的体育活动检查情况进行总结反馈，促使活动有效落实开展。

2. 召开田径运动会和素质达标运动会以及广播操比赛。每年新学期，为了提高做操质量，我们都要进行广播操比赛，得到老师们的积极配合。每年除了定期召开田径运动会外，为提高学生体质健康，每年上学期全员参与的月达标测试，下学期全员参与的素质达标运动会。我们提前把达标成绩对照

表发给各班，让他们参照标准去练习，并布置家庭作业，让孩子们在家锻炼，家长督促检查，通过努力，孩子们的成绩有了明显的提高。

3. 配合鲍老师开展校级足球联赛。足球联赛丰富了学生们的校园文化生活，增强了学生们的课外参加体育锻炼的积极性，提高了学生身体素质。

四、业余训练

我校目前有三个训练队，田径、足球、摔跤。我主要负责田径队的训练队。田径训练非常辛苦，又枯燥无味。遇到的问题也会比较多，要经常做学生和家长思想工作，以及任课老师和班主任的工作，需要他们的支持与配合。付出不一定会有收获，但不付出肯定难有收获，今年市田径运动会，我们小学拿了23分，第17名，街道运动会五年级团体第一名。我将继续努力，争取在以后的竞赛中取得更好成绩。同时协调配合其他老师的足球、摔跤训练，让我们的体育成绩全面开花。

五、教研组方面。

严格制订了教研组工作计划，按计划正常开展各项教研活动，积极参加上级的教研活动，每位体育老师都有一篇论文或案例在校级交流。何老师撰写的《体育大课间活动实施状况的调查与分析》荣获20x年度浙江省教学会论文评比三等奖。鲍老师获余姚市老师基本功比赛三等奖。卢老师的“网络学习空间”被浙江省教育技术中心评为“省级特色空间”，朱老师负责的“武术操”在余姚市武术操比赛中获二等奖。

六、其他工作。

体育老师的工作比较繁杂，除了做好教学工作外，还要配合学校开展各项活动，如场地的布置，进退场子的安全疏

导，“文化艺术节”体育项目的实施。作为小学的体育负责人，很多体育工作都要我去牵头，从计划的制定到具体实施。我担任205班的副班主任，能积极配合班主任工作，协助班主任管理班级，有困难能相互帮助。

以上是我这一学年来的教学工作小结，在今后的教学工作中，我将更严格要求自己，向我校的优秀老师学习，改正不足，发扬优点。也希望同事们在学习生活中多指导。

班主任工作总结感悟3

一转眼间，孩子们都要初中毕业了，从刚开始接收他们的头疼到今天成了恋恋不舍，一年的班主任工作中，让我有班级总妈的感觉，与孩子们共度了人生中难忘的时光，在我和代课老师们的努力下，看到孩子们长大了很多，作为班主任，内心甚有几份成就感。

回顾与孩子们的日子，我先是努力抓好他们的日常行为习惯，要求孩子们文明礼貌，诚信待人，爱心他人，感恩父母，感恩学校，热爱祖国，从思想上严格要求，使孩子们树立起自信阳光，坚强勇敢的心理，面对这些青春期的孩子们，我从他们的心理上给予引导，行为上给予指导，让孩子们正确面对青春期，健康度过青春期。当发现有人状态不佳、情绪不稳定时，我就及时找他们谈心，帮助孩子们进行心理疏导，让孩子们能以积极向上的态度面对生活和学习上的问题，通过一年的努力，良好的班风、强劲的班集凝聚力形成了。

在对待留守儿童方向，我经常通过打电话或qq与孩子家长沟通，将孩子在校情况及时向家长汇报，将孩子进步和成长告诉家长，让远在他乡的家长知道孩子的成绩，能合理关心孩子的成长。在面对特殊学生，我总是鼓励他们参与班级活动，一起劳动，一起读书，一起玩耍，让他们感受到九年级三班大家庭的温暖，同时，严格要求其他同学不许歧视这几个孩子，将他们视为兄弟姐妹，及时给予他们应有的帮助，并保

护好他们脆弱的心灵，在对待学困生问题上，我总是鼓励他们积极进取，同时与家长沟通，希望家长能与学校携手抓好孩子的学习。也利用课余时间多去关心他们的内心想法和学习上的困难，并与代课老师沟通，争取给予学困生最佳的帮助，使他们也能收获进步的喜悦。

在班级管理上，我充分发挥班干部的巨大作用和模范带头作用，让班干部同学成为我的得力助手，班干部同学能以身作则，为良好的班风形成做出了不可磨灭的成绩。我会定期召开班干部会，反馈班级存在问题，帮助班干部在班管中工作的开展，经过努力，班干部在大家内心树立良好的榜样。在学校活动中，我与孩子们一起积极参与其中，尽力使孩子们身上的特长和优点能在活动中得到充分的发挥和展示，元旦文化艺术节，演讲赛，朗诵赛，运动会，拔河比赛等活动中，九年级三班同学凝聚的力量和积极的参与得到了全校师生的好评。

言传身教，以为人师表的良好品德引导学生树立积极向上，端正认真的学习态度。在学习教育上，我积极与各代课老师沟通，了解孩子其他学科学习情况，帮助孩子养成良好的学习态度，也能够多角度地去激发孩子们的学习兴趣，有效的提高成绩，以良好的状态去面对中考，学期初，我让孩子们每人买了字帖，每人每天练一张，目的是使孩子们在中考答卷中能够尽量做到卷面整洁。同时在临摹的过程中培养孩子们认真的态度和优雅的心理，使身心都能从中感受到一种修炼。最后的一段时间里，我常常鼓励孩子们正确面对中考，既不能胆怯紧张，也不能无关紧要。通过班会、课间等时间与孩子们谈心，给他们打气，疏散到中考的恐惧心理，以积极的心态去面对。

经过一年的努力，班级逐渐形成团结向上的凝聚力，班级纪律得到好转，良好的班风慢慢形成，得到了学校的多次嘉奖，成绩的取得离不开孩子们的努力和老师们的支持。

当然在班主任工作中，我也存在一些问题。由于个人性子急躁，所以在面对孩子犯下原则性错误时，处理方式有些情绪化，有时候心太急，看到进步不满足，总想一口吃个大胖子，有时对待孩子们过于严厉，只想着为孩子们好，但是没有考虑到孩子是否能接受，在今后的工作中，我将继续发扬好的经验和方法，积极改进自身的不足，争取将工作做得更好！

面对毕业的孩子们，我也在此祝福他们，给我的孩子们最美好的祝福！

班主任工作总结感悟4

一、赤心、爱心献给学生

无论是优秀学生，还是基础较差的学生；无论是富有的，还是贫困的，只要走进班级就是学生中的一员，每位教师就有责任教育他们，感化他们，引领他们走上人生的成功之路。我对每位学生，从内心深处把他(她)当做自己的子女来看，有了这种思想情愫，我对教育赤胆忠心，对每位学生我都给予真心实意的爱。在学生的平时学习、生活中，我处处认真观察，常询问学生有没有什么困难，一有什么困难我都给以解决。

二、真心对待“学困生”

有的同学比较爱学习，但基础较差，我经常找他谈心，给以鼓励，帮助他寻找掌握知识的学习方法和动力，使这个学生的学习劲头一天比一天浓。有的同学接受问题稍稍慢了点，我就经常给她们打气，在自己的课中对同学进行必要辅导。

三、关心、宽容学生本班学生

我既是他们的老师，也可做学生的父辈。无论哪一位学生在校期间得了病，我都要护送到医务室治疗，中途并不时去看

望。

不少人认为，以前的学生听话、好教，现在的学生不知怎么了，懒惰、任性、目中无人。难道现在的学生真的不可教也？客观地讲，现在的留守学生、独生子女较多，他们确实有一些不尽人意的行为特点和个性习惯，但关键还是要进行疏导和纠正，用宽容的心去倾听他们的呼唤、他们的心声。用宽容的心去看学生，去看待情理中发生的事，学生会理解，也会改变自己的所作所为。这样，班级氛围“活而不死”，紧张与活泼适度，班级就有凝聚力、向心力。

四、“三勤”约束、管理学生“三勤”既腿勤、嘴勤、脑勤。

为了使学生顺利完成学业，对学生一味迁就是不行的，必须严格要求，主要针对学习和纪律。我每一节课都要巡课，用心观察学生的学习状况，一发现问题马上纠正，课间和午休，我是必到的，科任老师离开课堂的时间正是我进班处理问题的时间。我常对学生说：“我不是你们的家长，但胜似家长，我要用比家长还严格的标准来要求你们，让你们走过中考这一关，跨越人生的第一个关口！”为了管理好班级，我不断地思考新的方法，不断地变换思路，变换角色处理问题。

因为有真诚的爱、宽容的心，学生才会信任你；有慈祥的关怀、严格的标准，学生才会依赖你；有无私的奉献、对教育的忠诚，事业之树才会常青。我虽然做了一定的工作，但做得还远远不够。“而今迈步从头越”，今后还需更加努力，不负教师使命。

班主任工作总结感悟5

作为一名人民教师的我，现在的工作生活过得紧张忙碌而又不乏充实，受益非浅。尽管在初为人师的教学之路上难免磕磕碰碰，曾为学生的不努力而担忧，抑或是为自己缺乏教学经验，特别是班级管理经验而感到纳闷，曾为学生对自己的

辛勤辅导当成是老师的自作多情而懊恼……一切的一切，都还需要我不断地去努力，去学习、研究和探索教学经验和班级管理经验，了解学生，认真备好课，上好课，认真辅导，尽心尽力，以求问心无愧，期许尽早成为一名教学能手直至教学骨干，获得长足的进步，获取宝贵的经验。

我担任四年级和五年级以及六年级这三个中高年级的美术教学，同时还兼任学校幼儿班的班主任。对于一位刚踏进教师行列的新老师来说，我面对的是一大堆的未知和茫然。起初，我将它当成是对自我的一次大挑战，尽自己的最大努力去尝试，不断去适应和探索，同时还向老教师请教经验。一路下来，我觉得兼顾三个年级的美术教学，很多时候觉得力不从心，六年级的学生两级分化严重，学习好的同学比较自觉和勤奋，但另一方面，基础比较差的学生也比较多，无心向学、懒惰成性，上课喜欢讲话，搞小动作，让我变成在三个年级两边转，两头忙，一来要管理好幼儿班，整理琐碎的班级事务管理，应对幼儿的好动和纪律管理，还要负责对高年级差生及时的辅导，有时真的感到很累。此时自己也会用阿q的精神来自我安慰和调节：要是自己有分身术就好了！自我认为，面对这一局面，讲究方法非常重要，时间和多种因素也要充分考虑在内，尽管有些因素是无法把握和控制的。

在教学工作上，我努力钻研教材，写教案，认真备课等。在研究教材方面，对于课程的教学重难点，起初把握不是很精当，但在老教师的指导帮助下，通过对教师教学用书的反复研读和学习，我逐步对教学重难点的把握有了一定的领悟。在教学工作中，读懂、读透教材非常重要，这一直是我的指导老师对我的谆谆教导。只有把教材吃透，理解消化了，教学的效果和质量才能得到保证和提升。从教育的角度看，美术课程是一门对学生的发展具有重要促进作用的课程。然而由于各种原因，目前人们对美术课程的重视还远远没有达到应有的程度。美术课在中小学课程中，依然处于弱势地位。认清这一点，有助于我制定切合实际的美术教学标准。理想的美术课程应该尽量使每个学生积极参与美术学习，并且促

使每个学生各自的基础上获得不同程度的发展，因此我想方设法去调动学生的学习积极性，倡导愉快教学，让学生在课堂学习中获得乐趣。遵循着这一教育理念，我一直在努力着。在课堂教学中，注重灵活地选择教学方法，并注意围绕教学目标来开展教学活动，注重培养学生的课前预习、课后复习良好学习习惯。本着“一课一评，在评中求反思，在反思中求提升”原则，我都会认真听取其他听课老师提出的宝贵意见和建议，认真反思并改进。自己也认为，只有善于进行教学反思才能使自己成长得更快。

着一张张可爱的脸蛋，我心中充满了喜悦和奋斗冲劲，时刻提醒着自己：一定要带好这班小精灵。所谓好的习惯要从小培养，自然而然，我很注重他们良好行为习惯的养成教育。希望他们能快乐地成长，让自己也时刻怀有童心的我也觉得，自己也正如他们一样，一同成长着。

在一年的工作中，无论是教学工作还是班主任工作，我都觉得自己存在着很多的不足，比如，合理统筹的能力有待提高，教学管理工作中不够严格，计划意识不强，与家长间的联系不够紧密，缺乏管理的技巧和艺术等。在为期一年的新教师培训课的学习过程中，我确实成长了不少，学到了很多专业内外的知识，认识到自己的一些不足。正所谓：“有则改之，无则加勉！”既然看到了自己的不足，我将积极改正。在今后的工作中，我将多调整心态，多反省自己，多进行教学后反思，多向老教师取经和学习避免走多弯路，从多角度多方法看问题，让自己真正地快速成长起来。

;

工作总结感悟 文秘工作总结感悟篇八

20xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在20__年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时

的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

一、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

二、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

三、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

四、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

五、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

六、团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作_年多了，在上_年的工作中，本人的销售套数为_套，总销额为_千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

工作总结感悟 文秘工作总结感悟篇九

在从来到公司到现在的时间里，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为__牌砖店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，思维能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队认识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够主动自信的行动起来是下半年我在心态方面的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只_月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场_折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。

有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成优良的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

- 1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的__%，结果证明一切。
- 2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。
- 3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。
- 4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。
- 5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方法的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。