

# 2023年阀门专业工作总结 汽修专业工作总结(实用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 阀门专业工作总结 汽修专业工作总结篇一

回顾即将过去的一个学期，我在工作中坚持努力提高自己的思想政治水平和教学业务能力。我从各方面严格要求自己，努力树立良好的正面的教师形象，营造积极向上的氛围。同时，着力提高自己的业务水平，丰富知识面。结合学校的实际条件和职高学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更多的进步，现对这个学期的教学工作作出总结，克服不足，总结经验教训，继往开来，以促进和改善教学。

一、坚持认真备课，开学初，根据学校要求，认真写好教学计划，提前备好课，写好教案，平时做到周前备课。备课时认真钻研教材教法，备课中我不仅备学生而且备教材备教法，学生的基础普遍比较差，为此，我将知识点细化和简洁化，去掉一些繁琐的拐弯抹角的知识点，保留那些容易理解和吸收的部分。至于课堂的类型，则根据教材内容及学生的实际，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，每节课讲授35分钟左右即可，并在课前和课尾加入轻松的环节，如课前讲话等。然后认真写好教案。这样就做到了每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备。

二、努力增强我的上课技能，提高教学质量，使讲解尽量做到

清晰化,条理化,准确化,进而向生动化发展,做到线索清晰,层次分明,言简意赅,深入浅出。

另外,注重精讲精练,力求抓住重点,突破难点,做到条理清楚、难度适宜、密度合理,保证授课内容的科学性和思想性,精讲精练,不出现知识性错误。运用多种教学方法,注重讲思路、讲规律、讲方法、学法,力求生动活泼,充分调动学生学习兴趣。

三、与同事交流,虚心请教其他老师。

在教学上,有疑必问。在课堂环节和课堂把控上,常常请教老教师们的意见,学习他们的方法,同时,多听老师的课,做到边听边讲,学习别人的优点,克服自己的不足,改进工作。

四、努力提高教学业务水平:汽修专业知识更新很快,新知识、新产品、新术语几乎天天出现。作为汽修专业教师,只有不断地更新自己的知识,不断地提高自身的素质,定期深入汽车维修企业实践与学校教学实践相结合,不断地自我加压,才能将信息知识更流畅地、轻松地、完整地讲授给学生,才能让学生始终走在专业知识的前端,跟上不断发展的时代步伐。

五、积极推进素质教育。我在教学工作中并非只是传授知识,而是注意了学生能力的培养,把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来,在知识层面上注入了思想情感教育的因素,发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

## 阀门专业工作总结 汽修专业工作总结篇二

任现职以来,在各级党委政府和教育部门的关怀领导下,本人不断加强思想政治修养,贯彻践行科学发展观,思想素养、工作能力和工作成效有了较大提高,时时教书育人,处处为

人师表，可谓师生满意的教师，多次受到上级的表彰奖励。

一、注重修养，德才兼备。一是本人坚持政治理论和国家时事的学习，与时俱进，时刻和党保持高度一致。二是工作中，依法执教，廉洁从教，全心全意为学生服务，忠于职守，争做楷模。三是顾全大局，服从领导，团结同志，自觉维护学校荣誉。

二、打造高效课堂，做好语文教学工作。本人一直从事初中语文教学工作。一是功夫用在备课上，吃透大纲和教材，把握重点和难点，触类旁通，灵活用好课标和教材，注重了解学生的知识基础、认知水平、能力状况，引导学生做好预习，为上课做充分的准备。二是组织好课堂教学，调动学生学习语文的兴趣和参与程度。每节课力求有一个精彩的导入、高潮和完美的结局，力求教学过程中幽默的语言、丰富的教学手段、新颖的双边活动，创设积极的学习氛围，鼓励全体学生全面参与到学习的每一个环节。同时培养他们良好的学习习惯，教给科学的学习、思维方法，督促落实好所学内容，全面提高学生的能力，提升他们的语文素养。三是搞好复习教学。引导学生统揽全局，把握重点，提升能力，做到了提优补差，因材施教，所教学生成绩优秀。

三、本人注重学习，用先进的理念武装自己，积极参加各级教研部门组织的教研活动，积极参加听课评课活动，多次承担、参与和完成省市级实验课题研究，效果良好，促进了教学、科研效率的提高。

四、尽职尽责，做好班主任工作。班主任工作中做到了腿勤、嘴勤、眼勤，更讲究管理方法。一是重视班干部的培养。我选择品学兼优、责任心强、乐意为同学服务的学生担任班干部，要求他们努力学习，以身作则，大胆工作，注意方法。定期开班干部会，了解班级动态，总结成绩，安排活动。二是及时深入了解学生的思想、学习和生活情况，有针对性的教育。三是我通过电话、家访、邀请，加强与家长的沟通，

争取合力教育，效果事半功倍。四是开展丰富多彩的学习、生活、安全活动，培养学生对班级的归属感、成就感和集体荣誉感。

领导的关怀指导，老师们的帮助，加上自己的努力，本人的业务水平和工作能力不断提高，逐渐形成自己独特的教学模式和班级管理工作方法，受到领导师生的好评。先后取得县级教学能手、优质课、公开课等荣誉，所参与研究的课题也都顺利通过验收，被评为县级优秀教师。

诚信承诺：本人所提供的个人信息和证明材料真实准确，对因提供信息、证件不实或违反有关规定造成的后果，责任自负。

## 阀门专业工作总结 汽修专业工作总结篇三

xx年已成为历史，但我们依然记得去年激烈的竞争。气象虽不是特别的酷寒，但大巷上到处飘飘的应聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感触到市场的残暴，坐以待毙。总结是为了来年取长补短，对自己有个全面的意识。

### 一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万，其余1800万，基础实现年初既定目的。

球阀惯例产品比去年有所降落，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（筹划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量畸形□oem增加较快，但公司本身产品增长

不够幻想，“双达”品牌增长也不理想。

## 二、客户反应较多的情况

对咱们出产销售型企业来说，品质跟服务就是我们的性命，假如这两方面做不好，企业的发展强大就是夸夸其谈。

1、质量状况：质量不稳固，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，产生的质量问题接踵而至，客户口碑载道。

2、细节留神不够：如大块焊疤、名义不光洁，油漆色彩犯错，发货时手轮落下等等。固然是小问题却影响了全部产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不迭时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期迁延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支撑问题：客户的问题不答复或者含混其词，造成客户对公司埋怨和曲解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的主旨不协调。

6、报价问题：因公司内部价钱系统不完全，所以不同的客户等级无奈体现，老客户、大客户领会不到公司的照料与优惠。

## 三、销售中的问题

经由近两年的磨合，销售部已经融会成一支精悍、团结、长

进的步队。团队有分工，有配合，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已控制了一定的销售技巧，并加强了为客户服务的思惟；业务比较纯熟，都能独当一面，而且工作中的问题擅长总结、演绎，找到合理的解决方式□xxx在这方面做得尤其凸起。各相关部门的配合也日趋顺利，能互相懂得和支持。好的方面需要马不停蹄，发挥光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热忱不高，自主性不强。上班聊天、看片子，打游戏等景象时有发生。究其起因，一是轨制监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事件做得不少，但和其他部门比拟工资却偏低，导致心理不均衡。

2、组织纪律意识淡漠，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有恰当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要露面禁止。

3、发货人员的观点问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯义务，认为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。实在细节上的居心更能让客户感到到公司的服务和真挚，比方货物的包装、清楚的标志，及时告诉客户货物的分量，到货时光，为客户尽量把运输用度下降等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都须要向车间讯问货物库存状况，这样一来可能造成销售机遇丧失，造成劳动挥霍，而且客户也猜忌公司的办事效力。成品仓库和半成品仓库应定时供给报表，告知库存状况以便及时筹备货品和告知客户详细生产周期。

5、销售、生产、采购等流程连接不顺，常有造成交期耽搁事件且推辞责任，相互责备。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸缺乏。

7、部门义务不清，本末颠倒，导致销售部人员没有时间主动争夺客户。

以上问题只是诸多问题中的一小局部，也是销售进程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的基本，但不加以看重，终极可能给公司的未来发展带来重大的丧失。

#### 四、对于公司管理的主意

我们双达公司经过这两年的发展，已领有进步的硬件设施，完美的组织结构，生产管理也提高显明，在温州乃至阀门行业都小著名气。应该说，只有我们策略切当，战术得当，用人得当，远景将是无比美妙的。

“管理出效益”，这个准则大家都晓得，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较重视情感管理，制度化管理不够。严厉说来公司应当以制度化基本，统筹感情管理，这样才干获得管理结果的最大化。就拿考勤来说，卡每天打，可是迟到、迟到的没有处分，加班的也没有嘉奖，那么打不打卡有什么差别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批驳斧正，即便有人提起最后也是不了了只，这是迁就、放纵，长此以往，公司好处必定受损。

4) 公平鼓励树立一只和谐团队，调发动工的积极性、主动性都需要有一个公正的激励机制。否则会造成员工之间产生抵触，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人见地，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家心坎都有一些看法，燃气阀门。如果公司以为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛劳，盼望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我倡议工资仍是要有相应调整，究竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理构造和用人问题。因为公司自身结构的特别性，人事管理上容易呈现越级管理、多头管理和适度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威望损失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担负责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担忧工作失误；过度管理可能造成员工失去发明性，员工对自己不自负，难以培育出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必定都对，但我是真心实意想着公司将来的发展，二心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## xx年销售的初步假想

### 销售目标

初步设想xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一详细目标的制订愿望公司老板能联合实际，综合各方面前提和意见制定，并在销售人员中声势浩大的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明白的销售目标既是公司的阶段性斗争方向，且又能给销售人员增长压力产生能源。

### 销售策略

- 1、办事处为重点，大客户为核心，在坚持合理增幅条件下，重点推广“双达”品牌。久远看来，我们最后依附的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部门大客户，那些只以价格为权衡尺度的福建客户无法信任。鉴于此□xx年要有一个合理的价格体制，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的承诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的维护，给他们周密的服务，这样他们才能努力为双达推广。



2、售部支配专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需要，了解他们的销售情况，特殊看待，多开绿灯，让客户感到双达很器重他们，而且服务也很好。定期支配区域经理访问，加深了解增添信赖。

3、扩大销售道路，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时期已经降临。公司能够抉择某些资信比拟好的，货款支付公道的工程尝试直销。这条路资金上或者有风险，但绝对较高的利润可以打消这种危险，况且如果某一天竞争剧烈到公司必需做直销时那我们就取舍了。

5、压缩销售产品线。销售线太长，轻易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发明实情可能失去对公司的信任。当初的至公司洽购都分得十分细心，太多产品线可能会失去公司特点。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

## 销售部治理

### 1、 人员安排

a) 一人负责生产任务部署，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e) 专人负责客户招待，率领客户车间参观并沟通

f) 所有职员都应踊跃参预客户报价，处置销售中发生的问题

a) 缺勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对形状象又是内部的风标，公司在此方面要坚定，毫不能因人而异，养虎遗患，助长这种陋习。

b) 业务纯熟程度及完成业务情况 业务纯熟水平可能反映出销

售人员业务常识程度，以此作为考核内容，可以增进员工学习、翻新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务范畴中有一句话叫做“态度决定所有”，没有积极的工作立场，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财产增值的一种方法。一是销售部不按期内部培训，二是请技巧部人员为销售部做培训。培训内容包含销售技能、礼节、技术等方面。

4、装置专业报价软件，进步报价效率，贮存报价结果，便利当前查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们斟酌、定夺。

## 阀门专业工作总结 汽修专业工作总结篇四

20xx即将过去，在这一年中，我既承担了教学工作，又担任了辅导员。

今年上半年我教授了会电1001、1002、1003班的《成本核算实务》课程。对教学工作我丝毫不敢怠慢，认真学习，深入研究教法，虚心向前辈学习。经过一个学期的努力，获取了很多宝贵的教学经验。教学就是教与学，两者是相互联系，不可分割的，有教者就必然有学者。学生是被教的主体。因此，了解和分析学生情况，有针对地教对教学成功与否至关重要。最初接触教学的时候，我还不懂得了解学生对教学的重要性，只是专心研究书本，教材，想方设法令课堂生动，学生易接受。

今年上半年顺利送走了会审0903、0904两个班178个毕业生，完成了毕业生毕业环节的相关工作。下半年又迎来了财1203

班113名新生，以及五年专0901班中专向大专转段的学生。完成了对新生的入学教育及相关工作。我以心理健康教育，学生日常工作，贫困生评定，安全教育，寝室管理工作，寝室文化建设为重点，做好学生工作。我加强了班风建设，提高他们的组织纪律性，使他们养成自学的习惯。并从自信心培养，诚信加强，自控力提高等方面，进行素质教育。通过课后谈心，网络聊天，了解学生的心理情况。在qq上我把各班学生加入qq群，和学生沟通，了解他们的心理变化，和他们讨论就业形势，社会问题。帮助学生树立起正确的世界观，人生观，价值观，正确引导学生向健康的心理方向发展。同时倡导学生的能力培养，鼓励他们积极考证，提高他们的就业能力。努力把学生培养成自强，自立，自律的人。

编写了由化工出版社出版的，高职高专十二五规划教材《成本核算实务》一书，另发表论文一篇，主持沧州市社科联课题一项。

总之，工作中有苦也有乐，但我无怨无悔。因为我热爱教育事业，也热爱我的学生，所以干起工作才有干劲，有信心。但在工作中也有缺点，有时处理问题有急躁情绪。今后，我会加倍努力，戒骄戒躁，多学习，多借鉴别人好的工作方法，力争把工作做好。

## 阀门专业工作总结 汽修专业工作总结篇五

一。认真钻研业务。

二、创设良好的学习情境。

创设情境有助于学生自主学习。只有将认识主体置于问题情境中，才能促进认识主体的主动发展。教学中，我充分利用学校多媒体设备，设计制作多媒体课件，精心创设教学情境，有效地调动学生主动参与教学活动，使其学习的内部动机从好奇逐步升华为兴趣。通过精心设计，巧妙地将学习目标任

务置于学生的最近发展区，促成学生对新知识意义的自主建构，让学生在充分地经历探索中掌握地理事物事物发展发生和变化规律。

### 三、致力于地理教学的优化。

1. 注重课堂气氛的活跃。沉闷的课堂气氛只会让学生昏昏欲睡，为此在课堂教学中我十分注重创设良好的课堂教学氛围，尽量给学生创设喜闻乐见的学习情景，使学生能比较直观形象地理解知识。

2. 注重作业的开放性。开放性的问题能活跃学生解决问题的思维，提高学生思维的发散性、求异性、深刻性。注重学生主动获取知识、重组应用，从综合的角度培养学生创新思维。注重作业批改的及时性，经常当面批改，个别辅导。

今后教学工作的建议：通过前面对试题的分析，在今后的教学中我们除了要把握好知识体系，熟悉知识点覆盖面之外，还要认真钻研新课程理念，理解、研究教材，找到教材中知识与理念的结合点，自然地理思想与地理方法的嵌入点，凭借教学手段、方法，在教学地理知识中让学生潜移默化地渗透、理解、掌握地理思想、地理方法，从而达到学习地理、应用地理的最终目的。

1、多教一些地理方法、地理思想，。地理思想是在地理活动中解决问题的基本观点和根本想法，是对地理概念、命题、规律、方法和技巧的本质认识，是地理中的智慧和灵魂。所以，领悟地理思想，方法是地理教学的首要任务。教学中要钻研教材，把握知识中蕴含的地理思想和方法，通过传授知识，教给学生解决问题的地理方法，思考问题的地理思想。学生在学习了地理知识的同时，更能领悟到地理思想和方法，能熟练的对知识进行举一反三式的应用，真正达到活学活用，使教学理念转变，促进学习方式转变，为学生更深层次的理解、学习地理知识探索有效途径。只有学生自己掌握了好的

学习方法，他的学习才会事半功倍。

2、多一些过程探究，少一些知识陈列。地理知识起源于生活，是从实际应用中逐渐抽象、概括、演示、推理而形成的系统的、严密的学科体系，地理中要注意培养学生灵活的思维，开放的思路，就要以学生熟悉的现实生活为地理知识生长的基础，对知识的生成，讲授多一些过程性探究，通过学生主动性探究来理解知识的形成、发展和最终定义，对学生地理思维的形成、发展有良好的促进作用。特别是讲难题时，我常常会让学生上讲台上来发表自己的见解，用学生自己的表达方式让大家去理解，去判断谁是对的，谁的方法最简单。我发现有很多的同学乐于表达并与大家辩论。而实际教学中公式化、概念化的粗浅、简单、枯燥的诵读、机械式的演练教学不注重地理理性的、深层次的内涵，使地理教学浮于表面，不利于学生面对新理念指导下的检测，不利于今后的教学和学生地理方面的发展。

3、多一些以生为本，少一些教师中心。高中学生对学习的热情是非常高的，尤其是对贴近他们的生活，有一定感性经验的学习素材，更能焕发出极大的学习积极性和主动性。但长期的教师中心式的讲授，会挫伤学生学习热情，造成了学习的被动和教学的困境。地理学习中结合知识多创设一些生动活泼、具有挑战性的问题情境，将学生放置于问题之中，容易激活学生已有经验和地理知识，能培养学生独立思考、探索发现的思维品质，对地理学习有推进作用。以生为本，破除教师中心，要始终成为地理课堂实施教学的首要策略。

## 阀门专业工作总结 汽修专业工作总结篇六

任务责任化，制度不断人性化的三深化改革下，\*\*\*\*的2014将会更加辉煌。

### 一、工作回顾

了今年的任务。

销售部门的主要工作核心：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守园区及公司各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。今年的几个大型项目：\*\*\*\*\*

术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次经常召开短会让同事之间勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，一切工作都在有条不紊的进行当中。

大的变化，主要在于：

队伍。一个人的表现会影响到一个团队的成绩，我们不能因此影响公司以及自己将来的发展。

## **阀门专业工作总结 汽修专业工作总结篇七**

总结和二费六金缴交情况报告，及时更新每季度的公开内容，确保各项内容的及时性、真实性。

机防翻支架”还分别获得了公司第一季度合理化建议二等奖和四等奖。

上级党委和书记的指导下，仔细制订活动计划，合理安排结对走访名单，协助书记做好党员培训和动员工作，认真填写走访活动进度表，在工作中积极动脑筋，提出自己的见解，并利用双休日与书记带头走访了10户群众和党员家庭，受到了党员群众的一致欢迎。

团系统基层党支部“公推直选”工作积累宝贵经验。

## 阀门专业工作总结 汽修专业工作总结篇八

转眼间，一个学期已悄然接近尾声，为了更好地提高自己的育人能力，分享自己的经验和教训，现进行及时地反思。在班主任工作上，主要是在上学期的基础上，做了巩固、完善和提升。

中职是人生性格形成的关键阶段，从高一开始，我十分重视学生的自我约束，自我管理的自律能力的养成。就班级管理工作而言，我在充分征求学生民主的基础上，制定班级管理公约，并在班级里以“少数服从多数”民主集中制原则通过。仿照医院行政管理组成框架，设立一位正班长和四大部门，即班团委、学习部、纪检部和后勤部，每部设立一位副班长和若干位委员。所有班干部都通过演讲选举产生，可轮岗、可更换、可上可下。

平时，班主任的常规工作主要有两个方面，一是紧抓班干部，指导、督促班干部系统、自主地执行校纪班规开展工作；二是应对管理，即针对出现的问题和工作的阶段性需要，创建多种形式的管理组织，调动学生积极参加。

中职是人生价值观形成的重要阶段，俗话说得好“学坏容易，学好难”。我主要从两个方面引导学生正确地认识和对待身

边发生的事情，一是师生共同研读课本《哲学与人生》，在进行交流；二是以社会上、校园里、班级里发生的事情为背景，抽象出主题，开展讨论。如开学初，班里部分同学为五位被学校分流到其他班的同学愤愤不平，怨班主任，说某某更该出去等，那五位学生依然心存妄想，最后看没有希望，便歇斯底里的在班里散布谣言，搞得班里人心涣散，好像我是班级的罪人，是班主任的无能和不公，才让五位同学出去了。

我无话可说，利用班会课，帮助学生把整个事情的来龙去脉恢复记忆，高一上半年进校时就已经把这项学校的制度明明白白地告知家长和大家，每次考试之前我在复习动员会上至少会强调一次，课后还会找成绩欠佳的学生谈话，谈话中也会经常聊到这项校规，以示警示。这次分流，是根据一年级一学年卷面分的成绩的总分和品德分得分确定人选，两个都低的一定出去，一个低另一个也不高的有可能出去。出去的学生在上学期，我与她们的个别谈话不少于三次，无论学生怎样认为，我已问心无愧。从而引出真我和假我的关系，以真假美猴王为例进行类比析理。讨论怎样用真我克制假我，用行动对接理想与现实，并汇报、小结，展望未来。

俗话说“老师领进门，修行靠个人”。在我的激励下，我班有41位学生有考高职的意向，组织统一买了考高职的复习书。个人的坚持往往很难，我引导组建多种互学小组，促进共同进步，往往会收到意想不到的效果。

### 1、组建高职高复习学习小组

根据自愿有41位学生报名，美好的愿望要行动来支撑，持续的行动需要坚强的毅力或他人的帮助。针对这种情况，在自愿、自主的基础上，成立高职考复习小组，每组推选小组长，制定小组组内合作公约，进行小组内互动监督、坚持不断学习。



## 2、学生结对助学

针对后进生，引导学优生自愿与她结对助学，确定助学目标，目标达成，给学优生加品德分。

## 3、专科领学

全班各科由各科课代表进行领学，个别科目的学差生由这科学优生自愿帮扶助学，学差生进步了，学优生加品德分。

如何调整孩子的心理状态，激发并坚持学生的学习和生活热情，和对未来的向往。如让每位学生把自己的优点写出16点，贴在教室里，给大家分享。并要求大家平时多肯定、表扬彼此的优点，让大家发扬自己的优点，用优点去淡化或让缺点不再出现。

### 1、完善班级创办的“微笑天使义诊联盟”志愿者团队的管理

由姚慧慧和林倩倩同学负责组织和管理，并择优招募了xx级的学妹，让活动得以传承下去。“微笑天使义诊联盟”每周六上午定期去红日亭，用我们所学的专业技术为市民们献上爱心，已坚持了一年多。

### 2、利用义卖的钱，去xx敬老院，开展爱心活动

我们在上个学期在xx公园开展了义卖活动，把我们生活和学习中多余的学习用品、生活用品、装饰品等转化为我们班爱心基金，然后利用这笔爱心基金，我们不定期的开展一些爱心活动，这样大大增强了我们的阅历，对于我们每个同学来说都受益匪浅。

这个学期，我们利用这笔爱心基金去xx敬老院献爱心活动，在冬日里我们为老人们量血压、送水果和零食，从老人们的

脸上看出他们喜悦的心情。其实我们都知道，这些老人缺的不是物质上的资源，而是内心精神上的陪伴。活动不仅增强我们的责任意识，而且还提高了我们的实践能力。这些活动很好的呼吁了大家多多参与公益活动还有对公益事业的支持与关注，意义深远。

### 3、参加xx特殊学校的助教活动

由于学校领导和团委对我们班的信任，我们很幸运地有机会参加xx特殊学校的助教活动，同学们都争先恐后地报名参加。面对那些身体虽有缺陷，但对生活依然执着的弟弟妹妹们，我们耐心地与她们交流，手把手地帮扶，愿我们的到来能给她们带来开心和力量。

### 4、为白血病的学姐募捐

在班主任说出基于自己的实际情况，为白血病的学姐募捐时，有些同学掏光自己口袋、有些同学去寝室拿钱、有的同学借钱募捐、有三位获奖学金的同学愿意捐出自己的奖学金，虽让我们捐的钱不多，但从现场的氛围中足以感受到我们的真诚。

### 5、其它

利用课余时间，在温xx同学的带领下，我们的部分同学进行了勤工助学活动，如到xx当幼儿助教等。

在戴xx同学的协调下，我们积极参加各大医院的见习活动。

成绩属于过去，最后我希望在我担任团支书期间能充分发挥我的潜能，在今后的工作中希望能保持热情完成每一份工作。

## 阀门专业工作总结 汽修专业工作总结篇九

- 1、护理部合理安排实习科室，专人负责实习带教工作，结合实习大纲要求制定详细的实习(进修)带教工作规定、实习带教计划、实习轮转表及实习生业务讲座安排。
- 2、同实习学校签订实习带教合同，与实习学生签订实习(进修)生安全纪律责任书，有违纪者，按规定条款给予相应处理，以确保工作有章可循。
- 3、护理部统一组织对实习(进修)生进行为期3天的院级岗前教育，内容包括医院概况、医德医风、护士素质、规章制度、劳动纪律等;培训结束后严格进行岗前培训考核，合格后方可入科实习;入科第一天由护士长或带教老师进行科室岗前教育，内容包括护理工作制度、病区的环境、专科特点等。
- 4、院级由全院护士长担任教学组成员;科室指定经验丰富、责任心强、具有良好职业道德、较强表达能力及交流沟通能力的护师实行一对一带教，对实习学生全面负责。
- 5、护理部每月组织业务讲课1次，内容为专科护理知识，要求实习(进修)生认真做好学习笔记;各护理单元每月组织护理查房、每周小讲课1次。
- 6、护理部不定期检查学生的实习情况，同时检查带教计划的落实情况，做到层层落实，使教与学达到和谐、一致，保证教学质量，防止差错出现。
- 7、实习(进修)期间定期征求带教老师、实习学生的意见，双向反馈，并在实习结束时发放“带教工作评价表”，要求实习(进修)生认真填写，以便不断改进工作，提高带教工作质量。
- 8、实习结束时，各护理单元由护士长及带教老师对实习学生组织考核，记录成绩并作出鉴定，完成教学手册;同时护理部

进行护理基础知识等内容的考核，记录成绩并存档，合格者，出具实习鉴定。

临床教学质量的高低与严格的教学管理有直接的关系，只有通过我们规范、有力的护理临床实习管理，才使得实习护生的综合能力明显提高，达到理论与实践的紧密结合；才使临床实习教学质量得以保证，同时也促进了我院护理质量的不断提高，并受到了医院、实习学校及实习学生的一致好评，取得了令人满意的工作成效。

## 阀门专业工作总结 汽修专业工作总结篇十

本人姓名蒙世雄，男，汉族，中共党员，现任海口港务分公司秀英作业区机械部港机维修队副队长，专业技术职务为机械助理工程师。本人爱港敬业，对待工作认真负责、任劳任怨，不断出色地完成机械维修任务和领导交代的其他工作。

1、协助维修队长做好机械的日常维修工作，满足码头作业所需机械。目前，在机械部2队所管理的机械中，推耙机有5辆，斗车有4辆，日本吊只有3辆，它们大多已经老化，故障发生比较频繁，而且大多时候要全部派完才能满足码头作业需要，就是只坏了一辆机械，也没有多余的机械可以顶替。所以大多时候维修任务都是繁重且紧迫的。在困难面前，本人从不气馁，更不会退缩，积极协助维修队长不断地组织维修力量加班加点抢修机械，每次都能够圆满地完成维修任务，满足码头作业所需机械。在抢修机械的过程中，遇到疑难故障时，本人和维修队长一起查阅修理资料和对故障进行分析，共同排除了故障。比如有一次，有一辆斗车发动机的喷油提前角总是跑位，刚开始以为是调整喷油提前角的联接盘的固定螺丝拧不紧造成该故障的，但是把螺丝紧固了几次，喷油提前角还是跑位。为了解决这一难题，本人查阅修理资料后和维修队长进行交流，通过对整个燃油油路认真地分析，我们确定是喷油嘴偶件堵塞，造成燃油回流反作用于高压泵，迫使高压泵输入联接盘的调整喷油提前角处错位而产生喷油提前

角跑位的现象。本人让修理工把喷油嘴拆下来检查，发现喷油嘴偶件果然堵塞了，把喷油嘴更换偶件调试安装并且试车后，确认故障已经排除。这样，在无数次的组织抢修机械和排除疑难故障中，本人的组织协调能力和故障排除能力得到了提高。

就会给公司的收入造成损失。所以为了能够尽快完成水泥线设备的维修任务，除了协助经理、维修队长组织维修力量修理之外，本人很多时候都是换上工作服与修理工一起修理，而且一连修理十多个小时。在修理过程中，大家都是想方设法地让水泥线设备修理耗时少、花费少、性能好且耐用。本人也多次提出一些小的合理化建议，这些建议几乎都被采纳实施，并且发挥了作用。比如有一次，有几个液压油缸的缸体磨损严重，已经不能使用，需要购买新油缸，这要花费一笔不少的费用，而且耽误生产至少3天的时间，这又让公司损失一笔不少的收入。本人仔细观察了液压油缸的缸体，发现液压油缸的缸体是由底座和一定厚度一端加工螺纹且两端有油孔的管筒焊接而成。可以买一条管筒根据原缸体尺寸和构造加工后，与切割下来的原缸体底座焊接在一起，再与原液压油缸已更换油封的轴、活塞、端盖装配在一起，就能在半天的时间内制作成完好的液压油缸，而且花费不多。本人把上述想法说出后，马上被采纳实施，经使用证明上述想法可行，可以推广运用在今后类似的修理中，节约了修理时间和费用。在水泥线设备的修理过程中，本人积累了一些水泥线设备的修理经验，这为今后能够更好地完成水泥线设备的维修，打下了基础。

3、协助机械部经理、维修队长做好机械的计划大中小修。在完成机械的计划大中小修的过程中，由于没有检测设备，所以不能确保每次机械的计划大中小修都会成功。本人和维修队长经过摸索，想出了一些检测方法，大大地提高了机械的计划大中小修的成功率。比如有一辆湖南叉车变矩器大修，修好试车后，发现变矩器漏油。本人与维修队长经过分析，认为是变矩器大密封油环密封不好。但是用什么方法来检测

证实是变矩器大密封油环漏油呢？本人与维修队长想了很久，也上网搜索可以借鉴的方法，最后确定了一个办法：装好大密封油环后，往变矩器油鼓里贯满油，过半小时后，如果油没有从大密封油环处渗漏，说明大密封油环密封良好。上述办法实施后，证明可行。后来修理变矩器都用此办法，且成功率很高。我们就这样摸索各种办法进行机械的大中小修，每次都能圆满完成机械的计划大中小修任务。

4、参与机械的改造工作□20xx20xx年度已经完成的机械改造项目是e16耙发动机的改装。把多余的东风车发动机改装后，安装在e16耙上。改装了发动机后的e16耙，马力增大了，作业效率也提高了。本人参与了本次e16耙的改造工作。

5、协助维修队长做好车间的安全工作。本人每月都按照作业区的培训计划，协助组织车间维修人员进行安全知识培训。平时，接到维修任务后，本人在给修理工派工时，向修理工交代所派工作的安全注意事项和所要采取的防护措施；在修理工作进行时，对修理工的安全防护进行监督，及时制止违章行为。定期对车间的各种设备、电箱、电线、氧气乙炔的气管、气瓶、减压表等进行检查维护，保持其良好的安全状态。本人担任港机维修队副队长以来，车间没有发生过任何安全事故。

6、完成领导交代的其他工作。如修理工艺队钢丝绳插床、制作消防栓、修理仓储部仓库门、修理地磅护拦、修理海马汽车停车场护拦等等。

1、设备管理知识有待丰富。本人会继续加强设备管理理论学习。

2、修理技术有待提高。不断学习修理理论知识，运用于实际修理工作中，摸索出自己的一套修理经验。

3、组织协调能力有待提高。在实际工作中不断提高自己的组

织协调能力。

我相信，只要一心扑在工作上积极配合领导，诚恳作人，扎实做事，恪尽职守，一如既往地钻研修理技术，始终如一地保持良好的精神状态，以强烈的事业心与责任感去努力克服困难，迎接挑战，牢固树立“自信不自满，潜心做事”的思想，相信自己的工作就会有起色也一定能为公司的发展做出自己的新贡献。