

# 学期末师傅指导总结 师傅工作总结优选(通用5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 学期末师傅指导总结 师傅工作总结优选篇一

时间过得真快，转眼间师徒结对已经又一个学期了。通过这学期的.师徒结对活动，我体会较深的是：这是一个师徒相长的过程，师徒在共同的教研活动中，互相学习，互相帮助，努力提高自身素质，共同获得很大的提高。

每个老师都有自己的特长、优势，也各有需要提高的地方，于是我认真分析我们的优缺点，好的地方，提出来一起学习，对于不足的地方，帮助改正，使大家在原有的基础上能够得到一定的发展、进步。最后根据这些，制订出了本学期的师徒结对计划，并根据计划开展一系列的活动。

“三人行、必有我师焉”，很多地方需要虚心学习。所以，本学期我把提高自身素质作为我本学期的工作目标之一。首先，我经常向其他教师请教，努力使自己在课堂教学等方面有进一步的提高。其次，在其他老师上公开课时，我总是尽量安排出一定的时间前去听课学习，并仔细记录、认真评课，使自己在评课方面有一定进步。再次，在平时的休息时间里，我经常寻找有关资料、多看相关书籍，使自己的专业理论也有一定的提高。

在这个学期里，我把每一节课都当成示范课，充分准备，不管是教具、教学过程都会精心设计，尽量把最好的方面展示给大家。

我经常和大家一起阐述备课的构思，所以大家备课时会特别注意围绕授课目标安排教学活动。一旦发现教学设计有问题就会互相帮助改正，从而使大家的备课水平有了提高。上汇报课或公开课时，我尽力帮大家分析透教材，设计出科学合理的教学环节，精心设计有层次有弹性的作业，大家一起多次试教，尽量把优秀的教学活动汇报出来，以提高教育教学水平。另外，通过听课、评课，发现一些自己难以注意到的问题，及时改正。我评课时，会反馈很多大家自己没有意识到的优点和缺点。比如上课时和学生互动、小组讨论、关注全体学生等比较好等优点我都给予肯定；对缺点如重点难点知识的不够突出、课堂上缺少激情，评价语言较少，整堂课时间分配得不够科学等，我都直言不讳地指出来。每次大家都能乐意接受，并虚心改正。

通过一个学期的师徒结对活动，我感到老师们非常好学、比较有潜力，她们不但向我学习，还虚心向其他年级、其他学生的教师学习取经，并且利用业余时间和休息时间进行业务进修，她们教育教学水平有了明显的提高，我真为她们感到高兴。

青年教师都有充沛的精力，有好学的热情，有丰富的知识，有创新的能力。而我们应该乐意把自己的一切毫无保留地传授给大家，在这个过程中也能不断完善自己，取人之长，补己之短。今后我们还将共同经历学习、成长、成熟的专业化成长过程，相信我们在今后的活动中会获得双赢，让师徒结对走向共生。

## **学期末师傅指导总结 师傅工作总结优选篇二**

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身

的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

总之，四个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20xx年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南

扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。

公司安排我在海口最大的\*\*超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担？看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使你觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容

知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

作为一名药品销售人员，针对过去一年，我对自己的工作总结如下

### 一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

### 二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。2012年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

### 三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人

员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。

“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结过去的一年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

更多信息请查看工作总结

## 学期末师傅指导总结 师傅工作总结优选篇三

过去三年的工作虽然取得了一定的成绩，但也依然存在着一些问题，如和同事交流不够，仅仅局限在工作范围内进行沟

通。今后，我将一如既往的努力学习，勤奋工作，以正在做的工作为中心，以将要做的工作为起点，继续全身心地投入到学习中，投入到工作中，投入到实践中，努力地弥补自己的不足和差距，加强自我教育、自我管理、自我约束、自我发展，激励自己的未知欲，丰富自己的学识，锤炼自己的能力，以敬业的精神、发展的视角、积极的姿态，再接再厉。

通过实习了行政助理一职，在这个基础上把所学的文秘理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用为目的。自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成说不完的话题。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会。

## 一、实习工作介绍

## 二、实习过程和实习内容

### (一、实习过程)

从学校到工作单位，对我们而言就是一次大型的环境转变，身边所接触的人和事物也都发生了巨大的改变。举个最简单的角色转换例子，学校的老师，变成了公司的老板或是单位的领导；身边的同学们也变成了共事的同事，而且为人处世之道也与在学校时全然不同。作为行政文员，任务比较琐碎繁杂，指导我的老师教我，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张在利用等，手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好，这样就不会乱。正好最近公司在扩建，传真很多。要“分主次，有条理”是做好事情的关键，这次实习让我更加深了对这句话的理解。主管更是愿意教我，把一些事情交给我自己去处理，锻炼我的能力，每次我有问题都会耐心解答，循循善诱。在工作的

间隙，我也会更多的关注其他同事的工作方法，思维方式，让自己理念能和他们他们靠近，就能提高我的工作效率。实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的3个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。

这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

## (二、实习内容)

作为助理，我主要负责的职务是公文的写作、复印、接受、传达、对一些相关客诉的安排处理及经理指示的传达，因此我接触了一些办公用品，如传真机、打印机等掌握了这些机器的基本操作，了解了公司办公的基本情况，同时也学到了更多有用的东西。同时，我还要协助行政经理做好公司人事的工作，做好招聘，新员工入职及物品发放工作和各项安排，分类整理公司人员请假，辞职，工作方面的资料，便于人员的合理安排及月末的考勤工作。此外，办公用品的采购，工作餐的订购，快递邮件的收发，劳保用品的管理都在我的职责范围内。主管说过，在人力行政部，我们的客户就是员工，只有是员工满意，才是对工作是否做好的标准。助理的工作性质杂乱、繁多，工作强度很大，有时候我会整个上、下午都在面对着电脑打着似乎永远打不完的文件直到累得腰酸痛。有时候会奔波各处，安排面试，入职及简单的培训，偶尔还会要去劳保局等相关单位办理一些公司的手续，星期天还会额外加班整理公司的各种文件，由于我的任务比较琐碎繁杂，所以做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难，每天要发传真、收信件、复印等，手头有许多事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好，这样就不会乱。

### (三) 日常事务管理

1、办公室管理。对办公环境，我们时刻要保持整洁，明亮。每天我们到达办公室后，先整理好办公室的报纸文件，离开时候都整理好桌面，把必要的东西收拾好，以防阿姨打扫卫生丢失文件。

2、通信管理，对比较重要到重要电话做好记录，简单写下电话内容，以便以后有需要。接待事务来访接待、安排服务，在接待客人的来访，带领客人参观生产部，给客人简洁介绍单位现状，做到对待当事人要热情周到，庄重大方，言行得体，不卑不亢，树立良好的企业形象。

3、会议事务，会议安排、会场布置、会议服务、会议文件的处理。我所处的实习单位比较小，在会议安排上，只需要提前预留会议室，保持好会议室的整洁，明亮，通知每个需要参加会议的人员，即可。会议文件应该在会议前发放到每个需要参加的人员，做好会议中服务，做好会议记录，注意出席人数会中的临时文件做好处理。把会议记录做好了，放入档案，编排好顺序。

4、督察工作。我所担任的工作当中，有时候需要外出检验货品，跟踪产品信息的现状，看生产方是否按照我们客户的要求去做，细节问题上有没有出错。关注产品的进展，需要经常地深入了解的运作过程，以防止生产过程发生什么违规的不合要求，降低返工重做次数，最好能够提前完成产品的出关和发货。要及时地督促、检查工作的落实情况。如有问题应当及时向上级汇报，并积极的出谋划策，帮助解决问题。

### (四) 其他领导临时交办的任务

在临时交办的事情，通常都是比较重要的，应该马上去落实和解决。能够独立解决和快速的反应去做好这件事，能够想起这件事相关人员，以最快的速度完成这件事，不能够把他

放在一边不闻不问。临时交办都是突发性的事情，能够提炼自己应变能力，是对自身的工作能力的要求一种。

### 三、实习体会与收获

时光匆匆，实习已经圆满的落下帷幕。回顾其中的点点滴滴，有成功后的欣喜和激动，也有挫败后的失落和无奈。在领导们的谆谆教导下，我在收获工作技能的同时，内心也经历着微妙的成长。

面对新的环境，新的顾客，内心有点紧张。在看似忙碌而又紧张有绪的工作中，我开始记住了“客户”这个词，因为我深知客户是我们的服务对象，我开始体味“微笑服务”诠释的真谛。

这一次实习主要是行政。同时，学习往来业务。前几周主要是以看为主。开始安排我在财务部学习。我从整理发票开始。虽然看似一句话就能讲清的流程，但实际操作起来却并不是行云流水般流畅的，这其中所抱露的细节问题也决不是可以草草了之的。我从编码开始，慢慢熟悉整个操作过程。但渐渐的随着熟练程度的增加，错误减少了，从中也得出了自己的心得。正如我们主管说的“财务部工作需要的不是超凡的智力，而是一份细心和耐心”确实如此，财务工作是一项看似简单但精密度很高的工作，它需要的是更多的耐心和细心。所以我一直都在培养自己这方面的能力。刚开始时，几乎每一天每做一件事都要犯错，但是渐渐的在各位同事的帮助和指导下，我已经慢慢从常犯错，减轻到少犯错，犯小错，并争取不犯错。我把每次犯错都做为对自己的一次警示，更是做为自己迈向成功的一道道关卡，人生不拒绝犯错，重要的是看待错误的正确态度和之后的自省。

实习的时间转瞬即逝，但是它留给我的决不仅仅是工作技能的提高，更多是一种精神的同化和感召。实习的结束同时又是一个新的开始，在新的起点上，我将重新审视自己，不断

的给自己充电，在提高工作能力的同时，加强技能训练，使自身在原有水平上再创新高。

通过实习让我增长了见识，积累了经验，在观念上更加明确了自己的定位，更重要的是通过实践提高了解决实际问题的能力。在实习过程中我遵守纪律，服从安排，积极完成经理交办的工作，学到了许多课本上学不到的知识，从而更高更远的看待问题。

近三年来，紧紧围绕工作大局，充分发挥综合协调功能，较好的完成了办公室本职工作。同时，按照局党委安排，到市城区城市基础设施建设指挥部工作，先后独立承担并完成了蒲园改造工程、参与了市重点城市基础设施项目黄河楼、中海风景区的前期建设工作，组织完成了养护到期城市绿化项目的移交管理工作。20xx年7月份，按照市委组织部的安排，到\*\*县好生镇好生村进行挂职锻炼，参与了镇、村的建设和管理工作。在做好业务工作的同时，进一步加强廉政勤政建设，不断增强自身拒腐防变能力，确保了各项工作的顺利进行。现将近三年来的思想工作情况总结如下。

## 一、强化理论学习，增强廉政意识和工作能力

党风廉政建设和反腐败工作，是关系到党和国家命运的大事。为提高廉政意识，增强拒腐能力，在日常工作中非常注重政治学习。特别是从20xx年3月份开始，按照组织安排，在市委党校参加了全市中青年干部培训班的学习，进一步提升了个人政治素养和理论水平。

（一）不断强化政治理论学习，提高政治思想素质。除坚持参加局党委组织的政治学习外，还坚持定期研读马列主义原着，并且在把握精神实质上下功夫，从中学习正确的立场，观点和方法，不断提高自己的政治鉴别力和政治敏锐性。特别是在市委党校中青年干部培训班学习期间，在市委党校老师的帮助下，还对《资本论》等马列主义原着进行了较为系

统的学习，对党在新时期、新阶段的主要方针政策等进行了深入研读，进一步提升了个人政治理论素养和文化水平。

（二）强化业务知识学习，提高工作能力。自参加工作以来，一直从事行政管理和服务工作，对工程建设、特别是具体工程项目的组织实施，可以说是门外汉。局党委安排到指挥部工作，既是对自己的信任，也是对自身工作能力的考验。为此，坚持向指挥部领导、同事们学习，积极投入到指挥部的工作之中。在时间允许的条件下，坚持盯到施工现场，坚持做到向大家学习，不懂的问题认真向大家请教，不明白的问题绝不不懂装懂，全身心的投入到工程建设和管理中。特别是在党校培训期间，坚持利用周六、周日的时间到工地，协调解决施工管理中的问题，真正做到了工作、学习两不误。同时，加大了对城市规划建设管理知识和现代科技知识、法律法规知识的学习，努力拓宽的知识层面，提高新形势下解决问题的能力，为做好本职工作打下了坚实的基础。通过不断的学习，自己的思想观念，廉洁从政意识有了很大转变。

## 二、创新工作方式，确保工程建设顺利实施

通过近三年的工作，深深感受到了指挥部工作的特殊性和复杂性。复杂性是指工程建设管理涉及到方方面面，上至市委、市政府领导，下至村民百姓施工人员，都属于指挥部需要沟通、协调的范围。特别是迁占工作，更是主要和办事处、居委会打交道。特殊性是因为指挥部承担的全部是政府投资工程，还要和发改、财政、规划、国土等兄弟部门保持密切联系，积极争取他们的帮助和支持。这就要求在处理问题、安排工作、协调关系上，必须要做到既坚持原则、同时还要灵活机动。

（一）做到坚持原则。坚持原则是做好工程建设和管理的重中之重，也是事关工程质量的根本。在具体工作中，我始终把坚持原则放在施工管理工作的第一位：在建设程序上，必须符合国家规范要求，工程建设资料必须翔实齐全，以便于

查询；在工程质量上，严格按照质监单位的要求，将工程建设的每一个环节都纳入质量监督范围，以确保工程质量。同时，坚持做到对每一个施工队都一视同仁，积极为每一家施工企业创造良好的施工环境。

（二）做到灵活机动。在坚持原则的基础上，对具体问题、具体工作还要做到灵活机动。每项工程都有各自的特点，对施工程序、实效的要求也各不相同。在具体工作中，坚持做到分清类别，不同的情况和对象采取不同的处理方式，特殊情况实行一事一议。如在蒲园改造工程中，因涉及马庙村拆迁问题，在与办事处及村里先后协商10余次均不同意异地安置的情况下，结合该村已无多余土地的实际情况，提出了有条件就地安置的方案，被村民和领导接受，不仅解决了影响蒲园改造的拆迁问题，还解决了被拆迁村民的生活问题。在黄河楼前期工程施工中，按照原方案需要往湖中增填大量土方，不仅增加了投资，还影响了水体景观。经过多次现场勘察，向设计单位提出了将楼体向南移动10米的方案，一举解决了填土和缩小水面的问题。

### 三、服务建设大局，增强综合协调功能

（一）充分发挥综合协调职能，确保机关政务畅通。按照服务建设工作大局的指导思想，充分发挥综合协调职能，正确处理对上对下和对内对外的关系，确保了全系统政务工作的顺利进行。三年来，先后组织了全省建设工作会议、城区城市基础设施建设总结表彰暨动员大会、全市建设工作会议、全市城市环境综合整治工作会议等大型会议。在会议组织和安排中，坚持做到组织有序，科学调度、合理安排，确保会议效果。

（二）认真做好信访接待工作。全年共收到各类信访案件30余件，主要涉及城镇房屋拆迁、建设领域拖欠工程款、城市集中供热、房地产开发等方面。对所有接收到的来信来访，全部登记在册，并积极协调、督促有关单位、科室进行答复

办理。特别是在事关群众生活的冬季供热、城镇房屋拆迁等信访工作中，坚持做到深入基层，多方了解信息，提前化解矛盾，得到大部分群众理解。近三年来，城区内完成拆迁面积40余万平方米，没发生去省进京上访和大规模群体。

#### 四、深入基层锻炼学习，不断增强个人工作能力

20xx年7月份，按照市委组织部统一安排，作为全省基层培养优选计划的一部分，被安排到\*\*县好生镇好生村担任村支部副书记，进行挂职锻炼。在新的工作岗位上，严格按照组织要求，积极深入村民家中，了解和调研情况，切实掌握当前农村工作最急需的是什么、最需要上级党委、政府为他们做什么等，在较短的时间里和村民打成一片。

（一）充分调研，为村里的发展出谋划策。通过调研发现好生村花卉种植户虽然很多，但都是自行发展，相互之间不是互惠互利、共同发展的关系，经常陷入恶性竞争；同时，在数量、品种方面，也没有上档次、上规模的企业。针对这些情况，通过与村两委班子协商，建议利用村里原有集体土地，采取合作社的形式，建设一处规模较大、档次较高的花卉苗木基地，以整合资源、共担风险、共同发展。目前，该项目正在积极运作中。

（二）积极协调资金，为村社区建设进行配套。针对好生花园社区公共服务区域不配套的情况，积极到市有关部门做工作，为村里争取帮扶资金50万元，对社区进行了全面的配套建设，新建了占地2800平方米的活动广场，完善了综合服务站、警务室、一体化诊所、便民超市、文体活动室、图书阅览室等配套场所，使整个社区面貌焕然一新。20xx年10月份全省调结构、转方式经济发展现场观摩会期间，姜大明省长带领参加观摩的与会领导亲自莅临好生花园社区进行参观，对社区建设、特别是服务中心、社区绿化等建设，给予了高度评价。

（三）精心组织参与，保障村两委换届工作顺利实施。在今年村两委换届期间，通过进村入户、与村民座谈等形式，详细了解村情民意及党员群众对换届选举工作的思想动态、意见建议，当好村情民意的调查员。同时，积极引导党员群众依法有序参与换届选举，当好政策法规的宣传员。目前，我所在的好生村两委换届选举工作全部圆满结束，好生村党支部换届选举还作为全县村党支部换届选举工作的试点村，全程接受观摩。

## 五、存在的问题和不足

（一）基层工作经验和工作能力有待提高。通过近三年时间的学习锻炼，深感自身工作能力、特别是基层工作经验和工作能力，还有待进一步提高，基层的管理方式和管理方法，有许多可以学习和借鉴的地方。

（二）工作态度和作风有待进一步改变。在城区指挥部工作期间，自我感觉盯在施工现场的时间比较多，但与指挥部其他同志们比起来，我还远远不够。虽然有一定的客观原因，但最主要的还是个人主观上重视程度不够：认为工作安排了，不用盯在现场就可以；特别是节假日，还没有完全与指挥部的工作时间融合好。

## 六、下一步打算

（一）抓学习，不断增强工作能力。针对个人基层工作经验不足的现状，今后将重点学习基层和一线工作的经验，学习处理具体问题的能力和方式方法上来。通过不断学习，进一步提升个人参与建设和管理的能力。

（二）抓提高，不断增强协调能力。今后，把提高个人组织协调能力作为一项重要内容，通过参与社会事物的管理，进一步提高组织协调能力。

（三）抓廉政，不断增强拒腐防变能力。继续把廉政建设做为工作的立足点和出发点，切实从自身做起，确保不发生廉政勤政问题。

三年来，在纪委常委会的领导下，在领导、同志们的关心、支持下，围绕区委、区政府和本委局的中心工作，认真履行职责，在德、能、勤、绩、廉等方面都取得了一定的成绩。

## 学期末师傅指导总结 师傅工作总结优选篇四

每个老师都有自己的特长、优势，也各有需要提升的地方，于是我认真分析两位老师的优缺点，对于他们好的地方，明确提出来一起学习，对于不足的地方，一起讨论，使其在原有的基础上能得到一定的发展、进步。最后根据这些，制订出了本学期的师徒结对计划，并根据计划开展一系列的活动。

虽然我是师傅，但“三人行、必有我师焉”，很多地方还是需要虚心学习的。因此，本学期我把提升自身素质作为我本学期的工作目标之一。首先，我经常向其他教师请教，努力使自己在课堂教学等方面有进一步的提升。其次，在其他老师上公开课时，我总是尽量安排出一定的时间前去听课学习，并仔细记录、认真评课，使自己在评课方面有一定进步。再次，在平时的休息时间里，我经常寻找有关资料、多看相关书籍，使自己的专业理论也有一定的提升。

在这个学期里，我把每一节课都当成示范课，充分准备，不管是教具、教学过程都会精心设计，尽量把最好的方面展示给徒弟们。在指导徒弟们时，我经常让他们阐述备课的构思，因此他们备课时会特别注意围绕授课目标安排教学活动。我一旦发现他们教学设计有问题就会帮助他及时改正，从而使他的备课水平有了提升。指导他们上汇报课或公开课时，我尽力帮他分析透教材，设计出科学合理的教学环节，精心设计有层次有弹性的作业，并指导他多次试教，尽量把优秀的教学活动汇报出来，以提升教育教学水平。另外，通过听课、

评课帮助他发现一些自己难以注意到的问题，及时改正。我给他们评课时，会反馈很多他们自己没有意识到的优点和缺点。例如他们上课时和学生互动、小组讨论、关注全体学生等比较好等优点我都给予肯定；对他们的缺点如重点难点知识的不够突出、课堂上缺少激情，评价语言较少，整堂课时间分配得不够科学等，我都直言不讳地给他们指出来。每次他们都能乐意接受，并虚心改正。

总之，通过一个学期的‘师徒结对活动，我感到这两位老师非常好学、比较有潜力，他们不但向我学习，还虚心向其他年级、其他学生的教师学习取经，并且利用业余的时间和休息时间进行业务进修，他们教育教学水平有了明显的提升，我真为他们感到高兴。青年教师都有充沛的精力，有好学的热情，有丰富的知识，有创新的能力。而我们作为师傅应该乐意把自己的一切毫无保留地传授给徒弟，带徒弟的过程中也能不断健全自己，取人之长，补己之短。今后我们还将共同经历学习、成长、成熟的专业化成长过程，相信我们在今后的活动中会获得双赢，让师徒结对走向共生。

## 学期末师傅指导总结 师傅工作总结优选篇五

每个老师都有自己的特长、优势，也各有需要提高的地方，于是我仔细分析三位老师的优缺点，对于她们好的地方，提出来一齐学习，对于不足的地方，帮忙其改正，使其在原有的基础上能够得到必须的进展、进步。最后根据这些，制订出了本学期的师徒结对计划，并根据计划开展一系列的活动。

虽然我是师傅，但“三人行、必有我师焉’，很多地方还是需要虚心学习的。因此，本学期我把提高自身素质作为我本学期的工作目标之一。首先，我常常向其他老师请教，发奋使自己在课堂教学等方面有进一步的提高。其次，在其他老师上公开课时，我总是尽量安排出必须的时刻前去听课学习，并仔细记录、仔细评课，使自己在评课方面有必须进步。再次，在平时的休息时刻里，我常常寻找有关资料、多看相关

书籍，使自己的专业理论也有必须的提高。

在这个学期里，我把每一节课都当成示范课，充分准备，不管是教具、教学过程都会精心设计，尽量把最好的方面展示给徒弟们。

在指导徒弟们时，我常常让她们阐述备课的构思，因此她们备课

时会个性注意围绕授课目标安排教学活动。我一旦发现她们教学设计有问题就会帮忙她及时改正，从而使她的备课水平有了提高。指导她们上汇报课或公开课时，我尽力帮她分析透教材，设计出科学合理的教学环节，精心设计有层次有弹性的作业，并指导她多次试教，尽量把优秀的教学活动汇报出来，以提高教育教学水平。另外，透过听课、评课帮忙她发现一些自己难以注意到的问题，及时改正。我给她们评课时，会反馈很多她们自己没有意识到的优点和缺点。比如她们上课时和学生互动、小组讨论、关注全体学生等比较好等优点我都给予肯定；对她们的缺点如重点难点知识的不够突出、课堂上缺少激情，评价语言较少，整堂课时刻分配得不够科学等，我都直言不讳地给她们指出来。每次她们都能乐意理解，并虚心改正。

透过一个学期的师徒结对活动，我感到这三位老师十分好学、比较有潜力，她们不但向我学习，还虚心向其他班级、其他学生的老师学习取经，并且利用业余时刻和休息时刻进行业务进修，她们教育教学水平有了明显的提高，我真为她们感到兴奋。

青年老师都有充沛的精力，有好学的热情，有丰富的知识，有创新的潜质。而我们作为师傅就应乐意把自己的一切毫无保留地传授给徒弟，带徒弟的过程中也能不断完善自己，取人之长，补己之短。今后我们还将共同经历学习、成长、成熟的专业化成长过程，坚信我们在今后的活动中会获得双赢，

让师徒结对走向共生。