

培训机构书法老师工作总结 培训机构工作总结(通用5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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

培训机构书法老师工作总结 培训机构工作总结篇一

首先总结目的是什么，大家要知道的哦，总结是把工作的情况汇报给上级，那么汇报的过程中您的工作是很重要的，怎么写？下面是小编收集整理培训机构工作总结范文，欢迎借鉴参考。

一. 岗位整合整治与人员优化配置

明确每个岗位的职责，进一步健全和完善竞争机制，改善和优化部门人员结构，绩效指标层层分解到班组、岗位。责任大，任务重的岗位，奖罚力度相应要大，真正实现每位员工的责、权、利相统一，充分调动全体职工工作积极性和创造性，不断增强部门的发展活力。部门将着手建立一套合理的、透明的绩效考核体系，不断完善用人机制和给每位员工创造一个发展平台，激发员工的活力，发掘职工的潜力，督促员工尽其所能地为企业发展做出贡献。为确保岗位人员的技术、能力、水平、素质、经验等都能适应岗位工作的要求，符合、满足承担不同类别不同等级岗位职责所赋予的工作任务，必须同步建立岗位竞争机制。通过增加职工培训机会，不断提高职工的实际操作技能，并结合考、评成绩，通过加强岗位工资的动态管理，实行定期考核，竞争上岗，以岗定薪，建

立规范的培训、考核、使用、待遇相结合的机制，以促使职工钻研科学技术，提高业务技能水平。

二. 积极开展职工技能培训

职工素质的提高、技术的掌握是上岗和实现收入的本钱，对于职工来说，教育培训无疑是企业的一种特殊福利，某种意义上说是最大的福利。电讯管理处积极开展全员的技能培训，培训内容以岗位技能为主，形式以内部培训为主。在培训过程中，采取教学与讨论相结合的互动方式，针对具体问题进行分析解答，不仅使员工解开了心中的困惑，也能把更多的相关知识深刻地记在心中。针对当前员工急需掌握的知识，组织富有理论和实践工作经验的班长以上的技术人员讲授，以鲜活的实例生动地讲解了日常工作中的技巧、注意事项，并将培训内容汇编成册，更有利于员工吸收培训内容。通过具有丰富实践经验的技术人员传授技能，则大大缩短了其他员工直接经验积累的时间，使缺乏直接实践经验的员工在较短的时间内将原本空洞的理论知识迅速转化为生产力，实现了理论与实践的有效结合。

三. 岗位工资进行调整

技术水平与工资收入紧密挂钩，客观上就造成了同岗位之间职工收入差距的拉大。工资、津贴、奖励等等各种形式的分配均体现技能水平，水平越高，收入增长幅度越大，反之增长不多甚至不增。部门以前一直以岗位工资+绩效工资为主，其中绩效工资部分是动态的，依据是企业效益的变化，岗位工资部分则是基础。下一步调整思路是：在核定岗位工资标准时，将技能水平作为重要条件或首要条件，没有相应的技能水平就没有资格问鼎相应岗位，也就挣不到相应的岗位工资，岗位工资将依据每季度的综合成绩进行排名，分为三个档次，适当在工资标准上拉开差距。管理岗位按所承担的企业指标、管理责任和工作完成情况等因素进行绩效工资的分配；技术岗位根据工作的性质、技术含量和日常工作量进行绩

效工资的分配，生产操作岗位根据工作岗位的劳动特点、技术复杂程度和日常工作量等因素进行绩效工资分配。绩效工资每月取固定额，约占工资收入的30%，每月根据企业效益和个人贡献动态考核参与分配，实行“每日计分制，月底总积分，以班组为集体，让组员得效益”的考核管理办法，逐步形成“上岗凭技能竞争，收入靠贡献分配”的局面。

五. 加强职工成本意识

部门通过加强管理、重抓细节，组织各班组积极开展节能降耗工作，加强员工节约意识和成本意识。电讯管理处不断提升特种人员技术水平，规范技术人员特种设备的维护和操作规程，使每位员工了解设备的性能和注意事项，真正做到熟练操作，加强设备的维护和保养，节约设备成本。料场工作狠抓落实，真抓实干，做好原燃料防损耗工作，为我处通讯发展节约成本。杜绝电器设备长时间开启，办公用品肆意浪费；水、电的跑冒滴漏是日常工作中最容易被忽视的环节，部门将通过日常检查，纳入考核，要求员工养成“随手关电，随手关水龙头”的习惯。

总之，部门只有在发展中不断进行人员优化配置，把各种岗位的不同需要和各种人才的不同能力结合起来，再辅以企业的规章、制度、文化等对人才的影响，方能做到人尽其才、才尽其用，才能最大程度利用好人才资源，使员工在部门岗位上更能发挥工作积极性，提高工作效率、降低成本。通过不断的培训，职工的技能就会有新的提高，员工在生产中的操作得到了进一步规范，安全和服务意识也进一步提高；职工工作效率的提高，全处生产设备发挥出了最大的功效，各流程的衔接也更加流畅，从而使生产成本得到了节约，最终形成“培训—技能提高—单位发展—再培训”良性循环的过程！

一、教育教学质量的保证

(一)教学工作

1. 有针对性地进行课程设计。
2. 聘有丰富专业知识、实践经验和有敬业心的高校老师作为授课教师。
3. 有完善的教学评估制度;让学生及学校管理人员填写评估表,及时反馈教师教学质量。
4. 采取课堂授课、课堂实习相结合形式,以巩固学员的掌握程度;另外还采用互动式的教学方法,使学员能够更好地理解和掌握教师教授的内容。
5. 充分听取广大学员的反馈的意见,以改进教学效果。我们在每一期培训班结业前均发放学员意见反馈表,并在有的班级组织学员进行座谈,开展家长会,及时了解培训的效果,获取第一手的资料以指导我们,发扬优点、改进不足之处。

(二) 教研工作

在教学教研上,应保持现有的教师教研会议的教务管理,提前对教学工作进行规划安排,是教务教研工作更加标准化、系统化。语文、数学等科目分类开展教研活动。学校部分教师不能及时参加教研活动,在课间休息时间、午休时间抽空进行交流,甚至进行电话会议。

(三) 教务管理

在完成繁忙的培训教学工作外,培训学校建立了一套科学的教学管理规章制度。如教学管理制度,教室管理制度,教学资料管理制度等。这些制度的建立和实行,对于规范培训学校的教学运作起到了很好的指导作用。

二、管理工作

(一)规范学校的管理工作，提高管理能力和办学水平。

1、建立并完善学校工作机制，促进学校规范化管理。使得学校的管理制度朝着定性和定量相结合的方向健康地发展，为学校今后其他政策制定和实施提供了宝贵的经验积累。

2、逐步完善学校人事管理制度。新教师的聘任严格把好师德和教学效果的关。学校工作人员的聘用资格上调，管理老师均有大学以上文凭，有3年以上一线教育教学的工作经验，确保教学管理的优化。

3、管理人员深入一线，听课、代课、维护学校正常秩序。针对个别学生出现的问题进行个别调整 and 解决，对学生学习状态、授课教师教学、家长思想变化及时了解 and 调整，帮助他们解决问题和困难，让学生和老师无后顾之忧。

4、开展学校内部学习交流活活动、提高招生咨询质量、为学校发展出谋划策。

5、加强对财务工作的管理，合理规划开支，积极筹集办学资金。财务会计每周对账、每月报表，保证学校工作进行顺利。

(二)学校每周固定开展例会制度。

学校的管理模式是董事会领导下的校长负责制，及从决策层到管理层，从管理层到教师层和工作人员层，有利于决策思路的传达和执行。学校每周五下午2：00召开全校教职工例会，及时交流下周工作安排、每周工作小结，沟通思想，是学校管理工作剩下一盘棋，推动学校工作高效、快捷、高质量的进行奠定基础。

(三)开展学校对外交流工作，提高学校知名度。

1、与其他培训学校开展合作，互相交流，取长补短。

- 2、课堂对家长开放、展示，及时开展家长会，拓展办学空间。
- 3、每年进行户外展示活动，宣传学校。

(四)管理工作存在的不足

1、在对外宣传和交流工作中，虽然能策划出具体的方案，但有事不能灵活处理现场出现的变化，这说明具体的工作没有做好预算，缺乏实践缺乏应变措施。我们今后要全面考虑问题，制定多套方案，以便变化之余。在未来工作中，我们要把招生宣传做为重中之重，应当加强广告的宣传力度，进一步提高学校知名度。

三、后勤工作

后勤工作室教学工作运作的基本保障，后勤工作主要体现

- 1、为师生提供良好的硬件设施和学习环境。准备书籍教材，配备教具，印发讲义。只要有利于教学的服务设备、资料，学校都及时采购。宽大、光线充足的教室，冬夏两季课前半小时调好空调，保障教师轻松教学、学生快速进入学习状态。学校备好饮水，以备师生之需。
- 2、良好卫生条件的保障。我校平时放学之余及时做好教室卫生、整理好教学设备；每周五进行搬家式大扫除，小到桌椅、卫生间擦洗，大到清理墙壁灰迹，每个角落做好消毒工作，责任细化到个人。
- 3、维护、保障学校帮偶教学设备能正常使用，确保学校教学工作的正常运行。
- 4、良好的安全保障。学校不论寒暑白天黑夜上课前放学后都备有男老师巡逻，晚间放学管理人员会话查询确认学生已安全到家。

5、建立良好的家校联通体系。校长时常跟家长联系，为下面的工作人员建立了模范作用。我校在学生上课时，提供了空教室给家长休息座谈，事无巨细，全体工作人员参与座谈，及时了解家长反馈的信息，为后期工作做好准备。

6、节约成本，走可持续发展道路。我们将弃旧的办公学习用品回收，修整利用，开创一条合理利用资源的道路。

四、取得的成效

我校学员曾多次在走进数学王国、希望杯数学竞赛中获得一等奖二等奖。我培训班每年近60%的学生有望被重点中学提前录取或成为签约生。

总之，在过去的一年中，教育培训学校在教育局指导下不断发展壮大，在各位领导的支持下取得卓越的成绩，感谢给位领导，感谢各位同仁。在心的一年里我校致力于以下几项工作，请局领导继续予以大力支持、指导和监督。

1、建设新校区的学员文化建设。

2、加强学校宣传力度，扩大学校声誉和知名度。

3、继续聘请优秀的教师执教，确保教学质量稳步提升。

4、强化学校对教职工的培训和管埋，保证我校教育的服务质量。

20xx年是提升品牌的一年，面对竞争激烈的教育市场，我们将开发新的思路，利用我们现有的资源，大力宣传学校，抓好教学质量，提高自身的管理水平，力争在原有的基础上好上加好。

一、加强和完善了学校的规范化管理，健全各项管理制度。

1、着重加强了学校的管理工作，建立健全了一系列规章制度：从教职员工的守则，到各岗位责任制；从聘请教师规则，到档案管理制度、财务管理制度，安全保卫制度等等，同时具体落实到每个教师或管理人员身上，使学校的管理工作有条不紊，井然有序。

2、完善教务工作，勤勤恳恳做好每项工作，每一期培训班开班后，教务人员都积极深入现场服务。

从学员的实际情况入手，做好各项工作，使学校的工作运转到位。

3、保障教职员工的合法权益，根据法律法规的规定为教职员工办理各种福利待遇，让教职员工有法定的休息时间，调动教职员工的工作积极性，关心教职员工的思想、工作和生活。

二、提高教育质量，加强特色培训

我们着重培训会计电算化和计算机应用人才，从而取得了较好的成绩，得到了社会的认可和赞许。

使学校的教学质量始终保持在较高的水平上。

辅导时热心、耐心，做到有问必答、不厌其烦，促进学员的理论与实践相结合，不断提高学员的实际操作能力，学员的考试合格率保持在92%以上。

三、积极响应社会号召，为社会公益事业做贡献

毅然承担了此项培训工作，一年来总共培训了学员多个，属于全市培训学员最多的学校之一。

2、开展下岗、失业工人的计算机应用能力培训工作，市里有关部门为了提高下岗、失业工人的就业能力，提出了就业前

先培训的策略。

为此，学校根据下岗、失业工人的特点，制定了一套符合他们的培训计划。

重点提高他们的实际操作能力，加强辅导，延长课时，同时要求他们认真参加培训，培训结束后参加有一定的权威认定的《xx省计算机应用能力考核》。

在我们的积极努力下，同时在学员的配合下，下岗失业工人的考试合格率始终保持在90%以上。

四、及时更新软、硬件设备，创造良好的教学环境

1、学校现有586机型的机房二个，同时今年又新配置了p4主流机型48台，显示器全部更新为17寸纯平，并采用多媒体教学投影仪教学。

机房除了局域网连接外，还通过电信宽带开通了外网服务，让学员可以畅游在因特网的信息世界中，为教学工作提供了根本的保证。

2、聘请专人负责机房的环境卫生，做到整洁、干净，给学员留下良好的印象。

3、计算机房内还配备有立式空调，大屏幕彩电等辅助教学设备，胜任计算机二级、三级培训，是市人事局，财政局定点的培训点和考核点。

随着改革开放的不断深入和国家大力实施科技兴国战略，计算机作为当代信息工具，发挥着重大的作用。

为此，我们要抓住这个机遇，保持清醒的头脑，综合分析培训的实际情况，坚持教育质量第一，坚持为社会为学员服务

的宗旨，坚持勤俭办学的精神，注重提高办学效益，千方百计抓住生源来头不放，进一步拓展教育领域，把学校各项工作再推进一步，力争在新的一年里为社会输送更多有用人才。

培训机构书法老师工作总结 培训机构工作总结篇二

1. 我收获了一份工作，一份实践机会。
 2. 我有机会对江苏的英语教材有了更加系统全面的认识理解，同时也与我之前任教过的人教教材做了对比与总结。
 3. 对于一对一的英语教学有了更加切实的感受。了解了一对一与班级授课的异同和优缺点。
 4. 团结每一个同事，共同合作，共同学习，共同努力。
 5. 我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。
 6. 学习适应了新的工作环境。
 7. 知识是不断地学习积累的。
- 2, 不断地学习教学方法向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己。
 - 3, 踏踏实实的工作，做好自己的本职工作
 - 4, 提高心理素质，多征求别人意见
 - 5, 每天保持好心情面对工作

培训机构书法老师工作总结 培训机构工作总结篇三

又是一年酷暑来临，刚刚忙完学校的一系列工作，又要转身南下，开始为期四十天的培训工作。虽然有些措手不及，但大家的种种行为和表现丝毫不能掩饰内心的那种期待与渴望。

今年的辅导班更名为_培训，地点依然是在驻马店的乡镇幼儿园，规模已扩大为20个分校并逐步走向正规和系统，不过今年_骤然扩张到20个校区，这需要很大的信心和勇气，开始我还在怀疑和担心，可最终的情况真正证实了总校的魄力和高瞻远瞩。20__的暑假，我重新踏上了这条教育之路，并很荣幸的被分在了总校领导的家乡——汝南县三桥乡(头儿的家，多方便啊)，所有的事情听起来都是非常的美好，非常的顺利。同时也很幸运的被总校赏识，从去年的金铺员工荣升为今年的三桥校区负责人，仿佛肩上的担子重了好多，心里边的压力也随之而来，不过还好，我身边还有八位意气风发的兄弟姐妹愿意凝结一切可以凝结的力量，和我共同挑战这未来一个多月的风风雨雨、坎坎坷坷。我很高兴我们这一个月都能在一起吃饭、在一起玩儿、在一起乐、在一起疯狂。

招生期，九个人闯荡陌生的三桥……

一起啃馒头就咸菜的日子就要开始了，虽然提前给大家一直在强调招生期的苦与累，但从大家每天的行动中可以看得出一种坚定、一份团结和一份激情，我很感激跟我一同作战的兄弟姐妹，因为你们那充满希望的双眼和不畏艰辛的强大内心时刻在鼓舞着我，给我向前冲的力量和勇气。

三桥街，讲到招生，它是我不得不重点提到的地方，它是一个很开放很便利的宣传街道，两边都是做生意的商铺，当然是经济条件比较好的，这给我们以后的招生传递了一种良性的信号，了解完市场，我们开始了真正的招生工作。根据总校的规定，我们每天早上六点半开始跑步，那些天我很感谢大家的愉快合作，每天总是用那沙哑的声音喊出响亮的口号

和对三桥人民最真诚的问候，为的不是“吓”醒还在沉睡的三桥人，而是让他们真正感受到我们的激情和虔诚。刚开始的几天，他们都认为我们是疯子，因为尽管大雨漂泊，我们依然在跑、在喊、在唱。那一声声撕心裂肺的“走进天择，共同学习，共同改变”喊出了我们奋战一天的斗志、喊出了我们的激情，也喊出了对每一个教职员工和学子的殷切期望。学习其他校区，我们也在每天跑操之后进行宣誓，作为一位人民教师，发出心底最清澈的呐喊，同时也致力于让每一位想改变的孩子都得到一份满意的答卷，这也是我们对每一位家长及孩子的承诺，是我们内心深处的呼唤。

在这条街上，我们留下了多少的汗水和泪水，又多少次被雨水冲刷着我们瘦小的身躯，但我们累并快乐着、苦并快乐着。每当看着这一帮兄弟姐妹们脸上洋溢着坚强勇敢而又自信的笑容时，苦点、累点又能算什么。

天将降大任于斯人也！

久旱逢甘霖，驻马店的天天气是很给力的，连续十几天的雨水让抗旱的农民朋友们不用再在田间地头忙个不停，而是趁着下雨都在家休息。这下给我们的招生工作带来了前所未有的便捷，但另一方面的影响又让我们很被动，乡间的小路永远赶不上县城的宽敞柏油路，崎岖坎坷、泥泞不堪。这十几天里，老师们的衣服、鞋子可谓天天在雨水和泥水里浸泡着，然而每天晚上回来没有一个人去抱怨，没有一个人要退缩，还在每天的会议结束之后商讨第二天的计划和目标，那时的猎鹰队和飓风队总是那么斗志昂扬、信心满满，很让人放心。但，对于我来说，看到大家这么好的状态，本是应该感到高兴的，可每天早上要出发的时候，我就会感到揪心的痛，会很担心每一个人，每当跟着哪一队下去，我都会尽量让他们多休息会儿，坐在一起研究研究招生方案、分享分享招生技巧、聊聊招生之外的事，这样会分散些注意力，让疲惫的状态快速得到调整。

就这样，半个月的招生期接近尾声……

由于前期大家都付出了很多，所以最后几天招生人数与日俱增，校内的桌凳和教室成了一个值得考虑的问题，为了让每一个孩子都有学习的场所和桌凳，需要我们另想办法。这也是考验我能力的时候，因为这种问题我是第一次遇到，更不用谈经验了。于是，我迈出了我人生的又一步，依然决定找园长商讨，尽快解决这燃眉之急，让老师的心先稳定下来。然而，园长这个人非常热心肠，每次有事情总是比我们提前一步想到，并默默的帮助我们，这一次也不例外，当我问他的时候，他说桌凳和教室的事都正在商议，很快就会有答复了。我很感谢今年能碰到这么热情和好心的人。

教课期，12个人叱咤风云……

7月9号，是三桥分校开班的时间。为了保证教学质量，总校煞费苦心，给我们调来了两位有资质有经验的在职教师——刘喆老师和罗波老师，还有一位专业的艺术老师——贺露露老师。

很快进入了大家期待已久的教课期，因为讲台是每个来_的老师向往的神圣不可触犯的地方，在那里可以尽情释放自己的才能，可以肆意要求学生回答问题，可以布置以前我们都不愿意做的作业，可以看着一个孩子的成长与蜕变，可以……太多太多。其实，为期一个月的教课期，说长也不长，说短也不短。说它长，是因为如果我们老师用心，足以在21天内改变一个人的“思想、性格、行为、习惯”；换句话说，如果没有将经历放在正确、合适的位置，足以毁灭一个人的前程。说它短，是因为一个月所能传授的东西真的太少，甚至到结束了，还会感觉有好多想到的点只能烂在自己的肚子里；还有与学生和其他老师的那份感情，还没来得及回味已经到该说再见的时候了。这些每个人心里都非常清楚，所以从我们在一起的每时每刻，可以看的出来大家都非常珍惜。

但是，现实总是那么残酷，总是那么变化多端，总是让我们措手不及。桌凳问题刚刚解决，又遇到天气暴热，空调坏掉的局面，由于教室人多，孩子濒临中暑，导致家长纷纷退费。一开始我很不情愿，因为这是我们老师辛辛苦苦，嘴皮子都磨破了才找来的学生，是那么的来之不易，我想挽留他们，却遭方总和陈园长的责怪。我开始很生气，很不理解，但当我了解了背后的故事，我才发现原来我不该那么固执，学生放走的越多，出现的问题和带来的负面影响越小。不知是出于嫉妒还是与幼儿园有过节，那个人将我们办班的事情举报到了教育局，费了很多精力，这一轮的举报终于到此为止了，条件是我们得离开这个学校。几经周折，需要搬到斜对面的工商所，一个又脏又简陋的地方，但老师们不顾一天疲惫的身体和饥肠辘辘，拿起各种工具清理新校园，场面是那么的热火朝天，我很高兴又很心疼。

然而，一波未平一波又起，那个举报过我们的人并没有收手，看到我们搬家了，又进行新一番的进攻，继续向上级举报。这次非常严重了，威胁到教育局局长的乌纱帽和名誉问题，他们也迫不得已做出回应，要求我们立即退学费、疏散学生、关闭培训班。现实就是这样的，时不时就会给你当头一棒，看看你是否能够抵御这突如其来的暴风雨，看看你是否还能顽强的站起来，看看你是否有能力安抚员工，这些都是对我的考验。

三桥校区解散了，但_还在茁壮成长，还需要大家共同努力。于是，遵从总校的决定我们九个人被分成了四部分，刘老师和罗老师等待安排。郭老师、邓老师、崔老师去焦庄，胡老师、左老师去宋集，张老师、贺老师去留盆，我和孙老师、亓老师被分在了殷店。每天在一起的人突然分开了，多少有些不适应不习惯，开始的几天我很担心他们有抵触心理，甚至不敢去联系他们。因为他们都是跟着我出来的，我却让他们这么折腾，从招生期到迫停没有一天的消停时间，心里非常愧疚，每当一个人的时候就会控制不住地流泪，越想越乱。

殷店，你欢迎我们吗？

来到殷店的第一个晚上，我感受到了这边老师的热情和友好，而且之后的相处挺和谐的，最欣慰的是我带的两位老师都能很快的融入河师大这个优秀的团队中去。

其实，当环境改变的时候，我就该站在不同的角度和立场去思考，而不是总让失落和失望蒙蔽双眼。过去的已成为昨天、成为历史、成为了一段或美好或悲伤的回忆，而我们面前的是一条宽阔的路，乐观的人会沿着这条路走下去，而悲观的人总是回过头盯着过去的坎坷艰辛停滞不前。现在的我们还很年轻，很是充满激情斗志，所以我为了美好的明天，必须拿出当下的最佳状态，不停的向前冲、闯、拼，和青春做一份交易。

在这边，相处时间长了，彼此有了初步的了解之后，也发现了很多问题，比较明显的不合理举动，我已于宋校长交流解决，但现在的我不能凭感觉做事了，因为人无完人，每个人都是平等的，每个人都有自己的追求和想法，我需要用尊重的眼光去剖析他人。我常常告诫自己：不管现在别人做的事让你开心也好，伤心也罢，都是别人的生活方式，你无权也没必要去干涉，慢慢适应就好。其实这些承担，都是对我能力的一种考验，是对以后生活出现类似问题的向导，更是我人生经历的一种积淀。_给了我们一个施展自己才华的舞台，我们也要对它的成长负责！以下是我个人的建议和意见。

1、对总校的建议：

招聘时，每位员工必须面试并严格培训，以提高招生和授课效率；

确定市场时，扫清一切障碍。最好准备多套方案，做到未雨绸缪；

每个校区制作一个_的帐篷，宣传、遮阳；

打中英文对照的报名登记表，吸引家长、孩子的眼球；

教材、教案需给教师配齐，并多提前几天发放；

统一授课内容(特殊辅导的学生除外)，统一复习，统一考试；

午托、周托和月托费用要适当增加。

2、对校区的建议：

2) 对公共设施做清点并将记录报于总校领导；

3) 制定完善的班级、教学、后勤制度且上墙公告；

4) 安全问题应给予足够的重视，可规定校内一切娱乐设施禁止攀爬；

5) 节约用水、用电问题，电器由各班负责人控制；

6) 安排一些开发智力和潜能的课，不定期请专门的老师做讲座；

7) 校区教室可以做招生期的照片墙；

8) 教研组要发挥作用，做不定期的研讨工作，以提高教学质量；

9) 减少每天的节数，可以将每节的40分钟调为1小时等，提高效率；

10) 建议每人配备一顶遮阳帽。

4、对教师的建议：

团队间一定要团结和谐，不能搞小团体；

有一个好的心态，互相影响和鼓励，共同进步；

任何时候服从总校的安排，不产生排斥心理；

积极提出有利于总校、分校改善的合理建议，而非烂于心中；

灵活对待校长分配的任务，积极主动做事；

对每一个学生都公平并有责任心和爱心；

善待学生，避免打、骂，变相体罚学生的现象再发生；

善待自己，不要超负荷工作，影响身体健康，得不偿失。

以上仅是我个人的拙见，仅供看到我述职报告的朋友进行评价和给出好的意见。也许其他分校负责人也有同样的想法，这也恰说明了_对每一个人都是公平的，我也不例外。

岁月匆匆，这一个月马上就结束了，总觉得自己没有做的很好，还没有将自己的思想和兄弟姐妹们交流，还没有将自己的学习经验分享给同学们。虽然这一个月我没有教课，但是我依然想像其他老师一样将自己总结的东西传授给每一个渴求得到知识的学生，所以我总在课间和自习课的时候走进课堂，与同学们交流，谈他们的家庭、谈他们的学校、谈他们的朋友，我很想从不同方面了解现在的未成年人。

我喜欢在每一个孩子身上寻找_存在的意义，就像在宣传的时候所说，它不仅要求孩子在学习成绩上有一个突破，更在于让每一个学生从“思想—行为—性格—习惯”上有“质”的飞跃。我曾认真观察过一部分学生，并总结出来：哪些人需要从思想上改变，哪些人需要从行为上改变，哪些人需要从性格上改变，又有哪些人需要改变习惯。这段时间我也正在

一步一步的做着实验，验证一下自己观察到的现象。我对每个人的期望值虽有所不同，但要求是一致的，希望有一些看得见的变化和奇迹在发生，影响着他们的现在你和未来。

对自己的总结

经历过一些世俗的事情之后，我变的更淡定了，不再像初飞的鸟儿那样没有定力，做事的时候也不再是脑子一热就做决定，而是深思熟虑之后，才总结出一个方案。站在_这个大舞台上_，我尽情的施展了自己。同时，它让我学会了思考，让我学会了忍耐，让我学会了变通，更让我学会了承担。15天的招生期和30天的教课期，我觉得我变了，变得不再那么轻易地发脾气，不再爱推卸责任，不在无厘头的让人受不了，而是敢于担当。就像总校领导常给我讲的，我今年和其他分校校长有着不一样的经历，我应该比他们成长的更多，因为那些不仅是对我目前综合素质的考验，更是对我以后人生的指点。

我很感激_对我的培养，很感谢总校对我的照顾，也很谢谢在背后一直默默支持和鼓励我的校园速递人，更加感谢陪我一起经历风风雨雨和炎炎烈日的兄弟姐妹们。这一个多月，正是有你们的关心和照顾，我才能这么艰辛而快乐的挺过来，我才能有所改变，我才能收获意想不到的成长。我的这些改变是对你们的交代，更是对我自己的交代。

培训机构书法老师工作总结 培训机构工作总结篇四

按照教育局的安排，“送教下乡”教师于xxxx年10月25日来罗带中心校送教下乡。“送教下乡”，是优秀教师传送经验，提供示范的有效途径，旨在增进城乡教师的相互学习，既使作课教师从中得到磨练，又使听课教师从中受到教益，从而实现双惠双赢。旨在帮助于农村，服务于农村，建立城乡互帮互助的教研热线，增强一线教师的教学教研意识，在罗来中心校掀起教学研讨的热潮。

为了此项活动的有效开展，罗带中心校成立了“送教下乡”活动领导小组，组长由中心校长陈秀碧同志担任，副组长由中心校高方能同志担任，成员为各校校长担任。继教育局召开“送教下乡”专题会议之后，将送教教师集中在罗带中心学校授课，全中心校相关教师全部集中到罗来中心校开展听评课活动，并确定了同课异构的教师，要求同课异构教师精心备课，罗来中心校承担所有听评课的准备事宜，要求精心组织，妥善安排。

“送教下乡”是为了更好地把先进的教育教学理念和教学方法传输到乡镇农村，以实现教育资源的优化，教师专业的均衡发展。

送教下乡活动发挥送教教师的示范辐射作用，改变了过去的教研模式，将教研重心下移，面向乡镇；到课堂上、师生中，了解农村学校在课改中存在的问题，解决教师课改中的困惑；把调研、教研与教师培训相结合，发挥典型教师传、帮、带作用，极大地提高了教研工作的实效性，有效促进送教和受教教师教学能力的不断提高，推动新的课程改革。

通过送教活动同时还历练了一批年青教师，参与同课异构的教师精心备课，查阅资料，此项活动创造了磨练自己的机会，积累了许多借班上课的教学经验，有利于自身专业化的成长。送教下乡活动为我送来的是新的教学理念、教学模式、课改信息、科学的教学方法和高超的教学技巧，广大教师在相互交流过程中共同提高着。

培训机构书法老师工作总结 培训机构工作总结篇五

这一年里，凭借前几年的蓄势，xx公司不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在xx证券交易所上市。从此，一个xx公司以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的xx公司诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx年合同额x亿的总体经营管理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：xx省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息

员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。（详见市场开发助理管理制度）

以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。