

讲师讲课总结(大全9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

讲师讲课总结篇一

20xx年xx月15日晚在一公司xx水*北掘进面□xx公司的. 三名职工在打完炮孔后用风吹孔时发生气体中毒事故。事故发生后一公司全部停产整改，并对职工进行安全培训教育。制定了全员安全培训教育计划，17日开始在一公司小楼会议室进行安全培训，培训学习一周时间，390名职工全部参加。18日上午，县安监局xx局长□xx主任和公司xx经理□xx部长到场进行培训动员和做安全形势教育讲话，并检查指导培训工作。

现将本次安全培训学习情况总结如下：

从17日上午八点半开始，一公司所有在职人员在小楼会议室进行安全学习培训。为了保证培训人数，实行培训人员签到制度和给参加培训人员发放培训工资的规定。矿山井下人员每天每人20元，选场车间及其他人员每人每天15元，极大地调动了职工参加培训的积极性。据签到表显示，本次培训在岗人员参加率达到100%。还制定了严格的培训管理办法，保证了职工在课堂上能够认真学习、仔细听讲、秩序较好，让职工受到一次很好的安全教育，为今后的生产安全工作奠定了基础。

从17日上午开始到22日下午结束，每天上午八点半到十一点半、下午一点半到四点半进行培训学习。每人每天学习六小时，本次培训每人共计学习三十六小时。

- 1、《矿山安全法》、《安全生产法》等其它法律法规。
- 2、矿山安全生产管理知识，如：采矿、通风、电气、设备、事故管理等安全知识。
- 3、金属非金属矿山安全规程中的有关井下开采安全规程的相关内容。
- 4、公司和分公司的各种安全管理规章制度。
- 5、各工种的安全操作规程。

培训内容主要从金属非金属矿山安全规程、公司安全管理规章制度、安全生产管理人员培训教材以及有关法律法规本中选取。

公司经理主要对职工进行安全形势、安全生产现状及存在的问题等进行教育。

安全科长主要讲解矿山安全知识、安全规程。

安全部干事主要讲解事故管理、电气安全、矿井通风等安全知识。

安全科干事主要讲解岗位安全操作规程

办公室主任主要讲《矿山安全法》、《安全生产法》。

施工员主讲采矿基础知识及采矿安全注意事项。

生产科长主讲工程施工质量及施工中的安全问题。

申建文设备员主讲设备安全管理及维修。

11月24日上午、下午分两批进行安全培训考试，参加考试390

人，及格率达到95%以上。对未及格的人员又进行了一天的强化学习，补考全部通过。考试试卷由一公司安全保存归档。通过本次安全培训教育，一公司全体员工的安全意识有了明显的提高，增加安全知识，岗位操作技能和应用水*达到进一步提高，安全责任感大大增强。为一公司今后的安全生产打下坚实的基础，必将会促进一公司的安全生产稳定好转。

讲师讲课总结篇二

为期五天的培训班很快就结束了，老师们睿智的思想，或慷慨激昂或幽默风趣的语言，还在耳边不时回响。这五天的课程，与自己之前所学的每一次课相比，都有着其独特的意义。这是我教师生涯的第一个也是唯一一个新教师培训，这段时间的学习经历将对我未来的教育工作产生莫大的影响。古语有云：独学而无友，则孤陋而寡闻。把老师们闪光的理念和思想潜心规整一番，此时更有了种别样的意义。

这可谓是每一个从事教师职业的人都应该问自己的最重要的一个问题，从未成为教师到成为一个新教师，这个对自己的追问从未停止。同样，在大学传理论环境中的思考与如今真正的教育实践中的体会和反思又有了很大的差异，他们互相补充、互相激励，让我忍不住要将其付诸笔端。

首先，用高尚的教师职业道德濡染学生。还记得张校长课上举了“范跑跑”的例子让大家讨论。大部分同学都从人的本性更从教师职业特有的道德要求做出了自己独到的分析。令人惊讶的是，居然还有一个新教师并不知道“范跑跑”为何人、为何事？作为一个新教师，我觉得这是件挺遗憾的事情。一个老师，对教育界里发生的事情毫不关心，那么他的教育如何能够有一个开阔的视野？尤其在这个信息传递日新月异的时代，教师对社会舆论的导向性的作用尤为重要。重新回到范跑跑的事例，从一个生物人的角度，他这么做我们无可厚非，但是，他还是一个社会人，是一名承担着重大的社会责任和道德指针的人民教师。显然，他的作法违背了一名教

师的基本道德。

做为一名合格的教师一是爱要岗敬业，无私奉献的师魂。选择了教师，就是选择了甘于清贫、甘于寂寞，不计得失，无私奉献的人生。二是热爱学生、尊重学生的师德。学生是教育的主体，热爱学生是教育好学生的前提。热爱学生不仅仅是对学生具有爱心，而且要事事处处体现对学生的信任、理解和尊重，对学生循循善诱，诲人不倦，做学生的良师诤友。张校长提到的先烈东小学一个神童的故事，若不是老师的爱，可能就被埋没了。三是率先垂范、为人师表。教师的一言一行要为学生树立榜样，成为学生效仿的楷模，以非凡的人格力量影响学生。教师高尚的职业道德，具体地说，应该表现为“乐教”。乐教是学生是否乐学的主要外部动力，也是培养学生学习兴趣的前提之一。相反，如果一个教师不热爱他所从事的职业，缺乏对事业的责任感，那么他就失去了做好工作的动力，甚至还会把自己所从事的神圣事业视为苦差，因此，也就担当不好培育下一代的重任。

其次，要具有较高的教育理论水平。还记得张校长一上课，马上就给我们提了教师必须了解教育规律，树立正确的教育观，掌握正确的教育方法，才能提高工作的效率。还举了他们学校一位老师实践叶澜教授的教育模式的成长经历，让我们明白了教师时刻保持先进教育理念和模式，是对孩子发展最大的负责，也是教师自身发展的需要。每一名合格的教师都应在教学中体现创新教育和素质教育的思想。

（一）、扎实、系统、精深的专业知识。教师最重要的任务是通过具体的教育活动，全面提高学生素质。专业知识是教师进行教学的物质基础。

（二）、掌握教育学、心理学以及现代教育技术学等教育学科知识。这是作为教师有别于别的行业必需的重要知识。教育学知识深刻影响着教师教育理念，心理学知识对于与人大交道尤其是与未成年人打交道的教师来说，更是必要的知识

储备。现代教育技术，尤其是多媒体技术已成为传递信息的重要手段，在教学中被普遍采用，对教学改革起到了十分重要的作用。多媒体教学，可以使自己的教学更加生动、形象；还可以使教学的信息得到及时的反馈，有利于教师及时调整教学策略，提高教学效益，以期达到事半功倍的目的。

（三）、掌握广博的文化科学知识。教师不仅要精通本专业知识，而且要掌握广博的一般文化科学知识；具有广泛的兴趣爱好。中小学教师是未成年的孩子们认识这个世界最重要的引路人，就要求教师必须具有广阔的知识视野、丰富的知识构架。不仅要有历史、地理、民俗风情、生活方式、文学艺术、行为规范、价值观念等方面的知识，还应该对自然科学有所了解。如果没有丰富的知识构架和广泛的兴趣爱好，很难想象受我们影响的孩子们的视野会是多么地狭隘。

讲师讲课总结篇三

保险讲师个人工作总结一

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门

红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八-九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基矗意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。东营原

来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为05年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了

《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司×中心支公司关于二000年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和规定。

这次会议是×中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，

必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

201x年的工作打算

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”和十六届五中全会精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展□ 201x年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市常以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现05年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面□201x年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。

3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进券的中介部精神。

4、客服续收。强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)201x年的经营目标

个险标保任务2000万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行

分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造成影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

保险讲师个人工作总结二

时间急转流逝，从我成为中国太平洋人寿保险公司大家族的一员到现在已经6个月了，作为一名四级机构的综合内勤，自己对一些专业性的知识和技能了解还不是很透彻，所以工作中遇到了不少问题。20xx年5月13日我有幸参加了太平洋人寿保险股份有限公司山西分公司“启航五期“后援条线内勤培训班的学习。通过四天的培训，我对太平洋人寿有了更进一步的了解，对自己的岗位职责也有了更清晰的认识。

培训的第一天我们很有幸参加到人众人的素质拓展训练，虽然身体力行都感到疲惫，但却充满收获的喜悦，“团队、协作、沟通、勇气”，这些往常挂到嘴边的，今天都得到了实实在在体现。参加的每一个游戏，都是小组成员智慧的结晶，从极速60秒到鼓动人心，从七巧板到惊险倒计时，每一项都

是所有成员决策、分工与决心的努力。

一天半的拓展训练告诉我们一些道理：

- 1、团队的成功，不一定取决于某一个人，而取决于团队的向心力和协作以及相互的鼓励和加油，否则即便这个人的能力再高，也会遭到必然的失败，每一个人的个人成功，并不能代表一个团体的成功，而团体的失败，则一定是每一个人的失败。
- 2、在工作和生活中会遇到很多事情，不要老是在去抱怨事情太多，每做一件事情要注意时间上的衔接，从而有效地提高工作的效率。
- 3、言胜于行，电视剧《士兵突击》中团长对许三多说过一句话：想到和得到中间还有两个字就是做到。
- 4、在工作和生活中要关注积极向上的事物，俗话说：你的注意力在哪里，你的舞台就在哪里。在工作和生活中，如果你的关注点放在积极向上的事情上面，那么你的生活将充满阳光；如果你只会一味的抱怨，那么你将生活在无尽的黑暗中，发现不了任何美的事物。生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

第二天的培训由总经理室各条线的分管总对整个公司的一个系统讲解。通过学习，我对整个公司有了一个更深更全面的了解，也加深了我作为一个太保人的荣誉感。各条线分管总也与我们分享了一些人生感悟，他们的不凡的经历、拼搏奋斗的精神更值得我们努力学习。我们要以创业者的激情投入到工作中，为自己开辟一番天地。通过学习我意识到自己在工作中沟通不到位，人与人之间的沟通是很重要的，在工作中更是这样。同事之间要沟通、上下级之间也要沟通，许多工作沟通到位的话会变得相当简单。

[保险讲师个人工作总结]

讲师讲课总结篇四

培 训 部 xx报告人： 报告时间

参与建立了xx中支的第一支讲师队伍，讲师一期班共计参训80人， 截止xx年1月5日，讲师开单40人，首开保费万元。

积极参加分公司的各项培训班，特别是产品学习类。

从什么都不懂到每期班完整的助教工作、到担任班主任带领培训班、 到站在在讲台上授课，我收获了一套完整的培训带班的知识、收获了 学员的认可、收获了领导的认可。

在讲师团培训期间不光完成了助教的工作，更学习获得了关于讲师的 一些基本知识，对今后的讲师工作有了新的认识和目标。在进入产品 销售阶段后负责讲师团的业务追踪。

参加了分公司举办的骨干培训班、班主任传承班，参与了高级营销经 理培训班、富贵花产品精英论坛。从中学到了培训班带班的一些要点 知识，对之后的培训班工作有很大的帮助。从产品的学习中见到了不 一样的产品、不一样的销售。

成功的达成了启动会的主持的目标，并且参与组织了之后的 多次酒会。

在讲师团业务追踪方面的无力感。

主持中的会场控制不好，过于依赖主持词 解决方案：练、学、记 目1录xx年工作总结2工作中存在的问题及解决方案3xx工作思路及具体措施 xx工作思路及具体措施xx年继续发扬原来的优点，改进不足，求真务实，全力做好 本职工作。从以下几个方面开展工作：一、完成工作中问题的方案解决二、建

立自己的目标体系 1. 培训班工作：会讲每一堂课 2. 讲师团：学习建立讲师体系 3. 新兵战斗营，每次建立目标 4. 专业知识的学习：解决学员问题三、加强工作统筹 根据公司的年度工作要求，对全年的工作进行规划，明确内容、需要达到的目标，把各项工作有机地结合起来，创新求变，提高工作率，增强工作实效，加强政策的执行力。不足之处请领导批评指正！

讲师讲课总结篇五

20xx年4月我被评为《数控技术》课程的首席主讲，我很珍惜这个荣誉。这既是对我过去工作的肯定也是对我以后的工作提出了更高的要求。

现将我今年的工作作个总结和汇报：

在思想上严于律己，热爱党的教育事业，全面贯彻党的教育方针，积极参加学校组织的各项政治活动，服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好各项工作。

特别值得一提的是今年6月26日，我终于由一名预备党员转正成为一名正式的共产党员。今后一定以党员的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起榜样的作用。我也相信在以后的工作学习中，我会在党组织的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。新的一年即将来临，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的共产党员。

在教学工作方面，教学任务饱满，本学期我讲授电气716、717、718三个班的《数控技术》和楼宇801、802两个班的《plc应用技术》这两门课程。平时认真备课、上课，及时批改作业，做好课后辅导工作，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高。您现在阅览的

是感谢您的支持和鼓励!!!

特别是在讲授《数控技术》课程时，根据学校具体条件，对内容做了适当的调整。

加强实验实践环节

我校主要培养的是技术应用型人才，而不是研发人员。所以教学内容不能只重视理论教学，更要突出应用能力的培养。过去由于条件达不到。现在我校已有大量的数控机床和相关设备。所以在教学中可以充分利用。

讲授内容侧重点

针对我专业，我系学生今后与数控相关的工作主要是数控维修、旧设备改造及数控操作等。就我所了解的情况，大型企业的数控改造项目非常多。且我专业的校外毕业设计题目有近一半的项目改造，其中包括plc改造项目。

所以在讲课中，重点讲授几种当前一些主流数控系统如fanuc 0系列、西门子802系列等，而这些系统我们学校都有，将理论和实践操作结合，对于学生理解书本知识提供了方便。

此外，我还带有《plc技术》和《自动控制原理》的课程设计任务。

- 1) 负责20xx级电气自动化技术专业教学计划的修订，从开始到最终定稿，反复共修改达四次。
- 2) 是电气自动化技术专业资料收集、整理、打印、最后成册的主要参与者。
- 3) 是电气自动化技术专业毕业设计整理的主要参与者。

4) 为学校评估，主动捐出30本书给学校。

5) 为申报示范学校，是电气自动化技术专业实验实训部分的负责人。

6) 为申报示范学校，是重点专业--电气自动化技术专业申报资料编写的主要参与人。为了这次的示范学校的申报，在学校的安排下，加班加点，连夜赶出申报材料。

项目：今年准备结题一项，申报了一项。

《数控机床故障诊断系统研究》

校级立项项目目前已经申请结题

《plc在电直流调速低速问题研究》

xx年校级立项项目目前在进行中

论文：今年共发表论文两篇

《数控专业职业技术教育现状调研报告》唐都学刊

《数控机床伺服系统故障分析》 《西安文理学院学报》

教材编写：

《自动控制原理》担任主编西北大学出版社

《plc应用技术课程设计指导书》学校自编

总之，所发论文和编写教材都是围绕着我首席主讲《数控技术》的内容。您现在阅览的是谢谢您的支持和鼓励！！！！

今年7月在送走电气615班后，又担任电气822班的班主任一职，

平时下宿舍，关心同学日常生活，及时了解同学的思想状况。利用业余时间经常给他们介绍专业方向，就业岗位，让他们能够明确学习目标。

今年我们教研室新分来一名研究生，我负责她的传帮带任务，通过听课，及时给她指出存在的问题，同时也传授给她授课经验，教案书写规范及要求，使得她迅速适应教师这一职务。

为了进一步提高自己的数控知识，利用暑假，参加了华中科技股份有限公司组织的“数控机床电气改造及维修”培训班，经过考核，获得相关证书。

被评为20xx年校级优秀班主任。

课件《数控机床伺服系统故障分析》参加省级课件评选。

今年因为评估工作、出教材等情况，没有着手进行相关精品课的建设，计划在xx年建设一门专业精品课程的建设。

教书育人是塑造灵魂的综合艺术。在课程改革推进的今天，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学中，我将立足实际，认真分析和研究好教材、大纲，研究好学生，使我的工作有所开拓，有所进取，更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

讲师讲课总结篇六

1. 管理讲师档案及培训办班档案；
2. 根据业务规划, 制定业务发展策略；
3. 研发讲师课程及编写教材；

4. 引进外部培训课程；
5. 讲授银行渠道外训课程；
6. 撰写培训月度工作总结与计划

任职资格：

1. 全日制大学本科及以上；
3. 寿险行业或其他相关行业1-3年从业经验；
4. 具备讲授讲师类课程的能力；
5. 具备较强的沟通协调及语言表达能力。

讲师讲课总结篇七

记得在上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。从20xx年x月x日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。

在这之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！说了那么

多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。

在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，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，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的20xx年，xx以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，xx也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从09年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在09年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢大众品牌，坚信它是的工业产品；我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

- 1、在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2、在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。

通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

讲师讲课总结篇八

20__年__月__日，这一天对我来说注定是个意义非凡的日子。这一天，我来到了__县__镇中学；这一天，我开始了一个学期的顶岗实习生活；这一天，我迈出了走向一名人民教师的第一步。顶岗实习是我人生的另一个起点，对我的职业生涯规划有着重要意义；顶岗实习是我们师范生踏上教师工作岗位之前的岗前培训；顶岗实习是我们从学生到教师的角色转变，更是学校到社会的环境转变。

从大一开始，我们就学习了很多教师教育的课程，比如：课程设计与评价、中学学科见习研习、现代教育技术应用技能实训、班主任工作技能实训等等。通过这些课程，我们掌握了一定的教师教育理论性知识，而顶岗实习给了我们把这些理论知识应用于实际的机会，让我们不再“纸上谈兵”。

时间真是个奇妙的东西，几乎是眨眼间，实习结束了。这五个月来我体验到了教师工作的酸甜苦辣咸，收获了很多从书本上无法获得的知识，也认识到了我的很多不足，我对教师职业也有了更深一步的理解。我想对我的实习工作做一个总结，来作为纪念，记录我的教师职前实训。

教师的工作主要是两方面——教育和教学，而我的实习工作

也离不开这两个方面。

一、教学——我们不是课本知识的转述者。

刚来到__镇中学实习，我就被分配到一名指导教师，高明华老师。我从高老师身上能学到很多东西。我每天跟着高老师听课，慢慢的我发现，在过去，老师扮演的常常是传授者，而随着社会的发展、教育制度的进步，新时代要求老师做一名引导者，多引导学生们自主学习、自主探究，教师不应该是课本知识的转述者。这样有利于让学生形成活跃的思维，更有利于学生的发展。这样，老师在课堂上比以前轻松了，而学生收获的不仅仅是解题的步骤方法，更多的是怎么去发现并且主动的去解决问题。

社会的发展还为教育提供了更多的方式方法、辅助工具，尤其是我们能利用多媒体辅助教学。用多媒体教学有许多好处，比如让学生从枯燥的课本和黑板上解放，吸引学生的注意力，也更加有助于学生的理解。

我每天都按进度写教案，刚开始，我的教案字数很多，但是内容却不够丰富，写的多是一些没用的话，而现在我体会到，一个好的教案应该包含一个完整的教学过程，而教学过程中，导入是必不可少的。一个好的导入能引起学生的兴趣，有利于学生迅速的进入学习状态。

我很珍惜我每一次上课的机会，而我在课堂上的状态也从刚开始的紧张、脑袋一片空白逐渐转化成了能够做到自然的教态。注意力从讲课内容、教学进度转移到了学生给的反馈上去，关心学生是否真正的掌握了知识。另外，在课堂上应该尽量多的顾及到所有学生。

“活到老学到老”这是我的一个感概，本以为当了老师就可以不用再学习，但是我发现这个想法是非常错误的。我们应该多听听其他老师的课，从课上我总能学到很多，比如对于

同一个问题，不同的老师是怎么给学生讲解的；其他老师运用了什么新的学生感兴趣的方式教学；对于某个知识点，其他老师有了什么自己没想到的扩展等等。

二、教育——和学生们相处也是一门艺术。

其实，对于怎么管理学生，这个问题我也不是很拿手。我观察到，有的老师对学生很严厉，有的老师则和蔼可亲，不同的老师有不同的管理学生的方法，这些方法各有利弊。而我们实习生，刚刚作为老师进入校园，想的都是一心一意对学生好，但是结果实习生对学生们的好，对学生没脾气，慢慢被学生们理解为老师好欺负，而实习生又对学生发不出脾气，最后甚至到了发脾气时学生们也不怕的地步。对于这一点，我觉得，刚开始我们就要做到“拿得起放得下，该出手时就出手”，当然我说的“出手”可不是出手打人，当学生犯错误，纪律不好时，该管就得管，该严厉就得严厉，得拿得出老师的架子。而往往实习生在惩罚学生时会心软，这一点非常不好，不利于在学生们面前树立威严。

实习的这段时间我成长了许多，我逐渐从一个学生成长为一名老师，接触了各种学生，各种老师，各种校园内的突发状况，我觉得我在思想上也比以前成熟了许多。另外我的教学技能也较之从前有了很大的提升，我终于能把学到的理论知识应用与实际，发现自己的不足，发挥自己的长处，我不再是“纸上谈兵”而是应用与“实战”，像是上了战场的兵，真正体会到了教师职业，教师责任。我很庆幸有这么一段实习经历，我在这里得到了发展。

讲师讲课总结篇九

20xx年6月8日-6月19日，我有幸参加了**组织的第二期兼职教师培训班。通过本次培训，不但学*到了许多先进的培训理念和培训技巧，同时认识了许多的教师朋友们。

本次兼职教师培训的主要内容是：

兼职培训教师培训的技能与技巧。其主要培训内容为：

一、兼职教师能力模型。

二、授课技巧的提升。

三、培训基本理论。

四、培训组织实施。

五、培训方法。

六、技能操作训练技巧。

七、教师职场礼仪与形象塑造。

培训中心给我们上课的老师们的课有极大的容量和丰富的内涵，有很强的启发性。他们从不照本宣科，而是紧密结合兼职培训教师的实际情况进行授课。他们把一些道理用浅显的方式娓娓道来，既容易理解，又让人记忆深刻。

短短十多天的时间，我们了解了很多先进的东西。

比如：培训就是投资，培训就是管理的手段，通过培训可以把公司的思想潜移默化深入员工心中，并落实到其行动上。

教师要上好课，首先要有教学的愿望，要得意忘形，要心花怒放。哈哈！说得对极了！

再如，教师要有超强的学*能力和激励他人的能力，要全方位学*。要博采众长，要向评书演员学*，向易中天等人学*，向传教士和传销人员学*他们激励人的方法。既要缜密思考又要虚心请教。如此等等，不一一列举。

听了老师们的课，我感觉心潮澎湃，充满激情，同时又增加了很强的压力，深切体会到时不我待和充实自己、完善自己的紧迫感。

总之，培训中心组织的这次培训，让我大开眼界，也使我对自己的责任与使命有了更深刻的认识，我将继续脚踏实地，努力工作，让自己的兼职教师之路越走越宽！