

2023年店务主任工作职责 店铺帮扶工作总结合集(汇总9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

店务主任工作职责篇一

20x年，根据县委、县政府有关文件精神，我局与松山镇吕洞村结对帮扶以来，始终如一地重视这项工作，全体干部职工也抱着极大的热情参与这项工作。由于领导重视，计划周密，措施实在，帮扶工作取得了较大成效，为解决该村农民的实际困难，维护和促进全县改革、发展、稳定的大局作出了积极的贡献，同时也促进了我局的作风建设，密切了党群关系。现将今年来我局与松山镇吕洞村结对帮扶工作情况总结如下：

一、领导重视，广泛宣传动员

关于结对帮扶工作的通知下发后，我局即组织全体干部职工认真学习有关文件精神，教育大家从维护社会稳定的高度出发，从密切党群干群关系的高度出发，动员干部职工积级参与这项工作。组织局党员领导干部与结对村困难家庭结为帮扶对子，并明确帮扶援助的内容、形式和时间，务求实效。

二、深入调查，制定帮扶规划

为使真正困难群众家庭得到实实在在的援助，局领导班子多次深入挂钩村贫困家庭，与贫困户交心谈心，走到田间地头开展调查研究，对致贫原因、存在问题进行分析，研究解决方案，制定脱贫工作计划。重点了解了贫困户的生活状况，

共同讨论对他们采取的帮扶措施。并且注意向村委干部学习，学习他们为加快吕洞经济发展，改变贫困面貌的整体思路和把握大局的能力；学习他们注重科技、培养人才、开拓进取的精神；学习他们深入基层、调查研究、扎实工作的工作方法和作风。通过与贫困户交心谈心，增强了他们脱贫致富的决心，让他们看到了脱贫致富的希望。

三、认真落实帮扶工作措施

1、利用部门优势，开展“科技、文化”进村活动。今年我们在吕洞村组织两场文艺演出活动，赠送科技书籍材料，丰富村民业余生活，满足他们对农业科技的需求。

2、做好结对村文体基础设施援建工作。今年，我局为吕洞村建设了一个羽毛球场，安装了一套健身路径，并帮助配套建设党员活动室和农家书屋。

3、针对贫困村的实际，积极开展干部职工募捐活动。共向村里捐款2019元。解决基础设施建设资金困难3件，解决贫困户生产生活困难6户19人，资助贫困学生就读2人。

4、坚持既扶贫，又扶志。不仅从物质上给予帮助，更从思想上进行帮扶。帮助他们转变思想观念，树立自强、自立意识。举办科技培训班2期，参学干部35人次、技术人员8人次、劳动力120多人次。

5、春节、“七一”、国庆等节庆日，组织局领导班子成员到贫困户家中进行慰问，广泛开展为贫困户“献爱心、送温暖”活动。

通过努力，扶贫工作取得了一定的成效，村基础设施得到加强，贫困面貌有所改观。虽然取得了一定成绩，但与先进单位相比还有一定的差距，在今后的工作中，我们将继续按照县委、县政府的工作要求，发扬成绩，纠正不足，充分发挥

局工作优势，努力把帮扶工作做好做实。

店务主任工作职责篇二

20xx年，我县卫生工作在县委、县政府和市卫生局的领导下，坚持以党的十七届四中全会精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕市、县城乡统筹、“四位一体”科学发展的战略部署，以“规范化建设年”为主题，坚持一手抓发展，一手抓抗震救灾，完善卫生基础设施，加强公共卫生、农村卫生和社区卫生服务能力建设，推进城乡卫生均衡发展，圆满完成了市、县下达的各项目标任务，卫生事业发展取得了新进展，抗震救灾取得了阶段性重大胜利。

抗震救灾紧急救援和疾病防控受市、县表彰。汶川地震后，局党组迅速研究部署抗震救灾工作，启动医疗救护应急预案，局领导靠前指挥，深入各医疗卫生单位组织抢险，保证灾前入院病人的安全转移，妥善安置和及时治疗县内地震伤员和绵竹、什邡、德阳、汶川等地318名伤病员，收治的入院伤员无一例死亡。组织12支医疗队共369人次奔赴都江堰、龙池、虹口等地抢救转运伤病员464人次。出动疾控和卫生监督人员885人次支援都江堰、彭州灾后疫情防控。在我县灾区群众安置区建立三级医疗救治和公共卫生服务体系，选派6名医护人员为727名灾区群众服务。以饮水卫生监测和环境消毒为重点，扎实抓好灾后疾病防控，确保了大灾之后无大疫。制定灾后重建对口支援方案，对口支援崇州市锦江乡、江源镇卫生院灾后重建，援赠医疗设备价值3万余元。

在县级医疗单位和乡镇卫生院实施规范化建设，规范了管理体制、功能定位、财务管理、运行机制和分配制度、药品管理。

建立了县医院管理中心，负责全县公立医疗机构基本医疗和公共卫生服务管理、财务和资产管理、人事管理、突发公共卫生事件应急和医疗急救指挥调度。经县委、县政府审查同

意，制定实施了《##县公立医院和卫生院全面实施规范化建设的实施方案》。

按照基本医疗、健康教育、预防、保健、康复、计划生育技术服务“六位一体”服务模式要求，明确了乡镇公立卫生院、社区卫生服务中心的公共卫生及基本医疗服务两大功能。

实施“收支两条线”和会计委派制。投资30万元建立卫生财务集中支付中心，对医疗机构财务实行报帐制集中管理，取消原有所有资金帐户，建立统一的收入和支出帐户，纠正和规范开支86项，杜绝不合理开支13万余元，控制了债务增长。制发了《##县卫生局关于规范物资采购及修缮工作的通知》，规范了修购开支管理。

重新核定人员编制、定岗、定责、定薪，全县24个乡镇卫生院确定编制803人。制定实施《##县医疗卫生单位分配方案指导意见(试行)》，职工工资实施岗位工资和绩效工资制度，促使绩效分配向临床一线、优秀人才和重要岗位倾斜。

完善了乡镇建立公共卫生所设施设备，制定了乡镇公共卫生所人员考核制度，规范了管理制度和 workflows。推行了发热门诊、肠道门诊、犬伤门诊和预防接种门诊规范化建设。

按照医院等级管理要求，推动医疗医疗服务质量持续改进，提高整体服务功能。建立完善了管理方案，规范了医疗服务流程，完善了《基本医疗诊疗项目》、《基本医疗用药目录》。在县级医院和乡镇卫生院率先推行使用“成都通用门诊病历”。开展了医院药事管理委员会指导临床用药工作，由专门临床药师跟踪查房，看病历记录，看医嘱、处方等，处方合格率明显提高，对存在的问题及时反馈并分析、点评、通报。开展了以医院感染监控、临床实验室质控、医院核心制度落实为重点的“医疗安全百日行动”。加强了医疗质量、医疗安全等的执行情况监督检查，坚持事情没查清楚不放过、原因没找准不放过、责任追究不到位不放过、整改不到位不

放过“四不放过”原则，保障了医疗安全，降低了医疗风险。合理调整病员流向和结构，实施了县、乡医疗机构双向转诊制度，双向转诊病员1000余人次。

现场审验注册医疗机构68家，校验换发《医疗机构执业许可证》458个，清理医疗机构注册不符合要求的项目2236项，依法调整有关登记审批事项1688项，依法取消有关登记审批事项548项；组织完成执业医师报名考试356人，受理执业医师注册145人次、执业护士注册136人；委托县二医院考核医师增加执业科目18人次，涉及3个专业。制定了《##县专业技术人员定期考核工作实施方案》，对2023名专业技术人员进行了定期考核。经审核筛查，符合简易程序考核1239人，符合一(!)般程序考核784人。启动实施了住院医师规范化培训工作。

制订实施了《加强医院文化建设实施方案》，统一制作了服务流程标识图和医疗、护理、公共卫生制度标牌，规范了院容院貌，改善了医务人员形象。

开展了无偿献血宣传活动和应急献血演练，建立了稳定的自愿无偿献血队伍。继续加强了临床用血管理。无偿献血和血液安全管理被成都市评为先进单位。

撤并非建制卫生院2家。开展规范乡村卫生一体化管理试点取得良好成效。隆盛镇实施卫生院与村站松散管理，统一为村医生购买医疗保险和养老保险，统一质量管理、对外形象、药品管理、财务管理、目标考核。广兴镇将村卫生站纳入卫生院统一管理，重新规划村卫生站并由卫生院医生任站长，实施集体办公，公共卫生和基本医疗服务均由卫生院负责。

我县卫生规范化建设取得的成效得到了市卫生局领导的充分肯定，工作经验在我县举行的全市乡镇公立卫生院规范建设座谈会上交流，在全市乡镇卫生院规范化建设经验交流会上交流，其中乡镇卫生院财务收支两条线的成功模式在全市郊

县推广，并受到《健康报》关注。

店务主任工作职责篇三

光阴似箭，日月如梭，一晃2008年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20__年3月从__四店调入__一店，作为__一店的店长，全面负责__一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了华师大的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。

店务主任工作职责篇四

准备合适的物流合作伙伴，评价输在这里岂不冤枉；

准备工作做好以后，先细心的考虑考虑以下四条信息：

买家□taobao系统的核心买家85%左右是18-35周岁的年轻人，分布区域的重点是沿海发达地区、省会重点城市等。然后您可以想想这些人的构成、职业、收入情况、受教育程度、购物习惯、价格考量、购物感受、购物习惯、需求偏好等等；产品的作用——成交以后才是生意的开始。

产品的作用不仅仅是满足自己的需要，还可以送老婆老公情人爸爸妈妈阿姨爷爷奶奶外公外婆领导老师小孩新婚乔迁福利奖品女人生产亲戚生日等等等等，只要你想送(怎么的都好过包红包不是么)。产品可以分享，甚至还可以炫耀；产品好处的渲染，应该重点放在三位上帝身上。第一位：女人；第二位：小孩；第三位：老人。至于男人嘛，你懂的(就连剃须刀都不能例外)！转化率和流量：

b、流量反映的是营销策略、推广力度和生意宽度；强健的店铺流量不会太差。

店务主任工作职责篇五

会议时间：

会议地点：

会议人员：

会议进程：

- 1、店面12年工作总结（每个人都要小结）。
- 2、工作安排（公布销售明星、评选微笑明星）。
- 3、人事调整。
- 4、新一年工作计划。
- 5、培训学习。

20xx年是忙碌的一年，同时也是收获的一年。这一年中有过汗水、甚至泪水，但同时也有过欢笑和愉悦。在忙碌中，我们都不同的感受到了工作的充实，当然，也有在别人的忙碌中，有忙里偷闲打发了自己一年的时间。

20xx年，我们的任务由20xx年的15万上涨到了18万，店还是相同的店，人还是大致相同的人，不过有的伙伴离开了，有的伙伴进来了。我们总在进出、调整更新中缓步前行。

20xx年，嘉禾市场的行业竞争同样残酷，不变的县城，摊薄的利润和不变而增强的对手，我们面临了更多的困难和挑战。我们业务员的更换，今年可以用层出不穷来形容，这让对手抓住了不少的时机，逐渐蚕食了原本属于我们不少的客户，当然，这其中也有我们不少的自身原因。推销方式老旧、走访不到位、跟踪不及时、交接不到人、联系欠勤快，人情培养欠深入这种种原因都不同的制约了我们的发展。

20xx年，也是我们喜获丰收的一年，我们完成了2598000元的一年销售量，业绩实现了120%的增长。当然在成绩面前离不开大家的付出和努力，如果没有同舟共济我们完成的绝对没有如此精彩。作为店长和参与的一份子，我对大家的戮力同心感到由衷的欣慰和感谢。所以□20xx年，注定是属于我们不

平凡并值得记忆的一年，因为我们在共同播种，共同收获。

20xx年，我们在看到成绩的同时，也必须审视这其中的得失，这时绝不是四海升平无所挑战的任可以马放南山放心睡大觉的时间□20xx年嘉禾的店子一家没少，依旧充满竞争和挑战，粥少了和尚依旧没有饿死。由此可见，没鱼仍旧有虾的存在，大家的竞争势必仍将长期持续。因而，鼓起勇气，打足精神这必须是我们每一位伙伴不能忽略和等闲视之的常态。我们要深入检讨自己的工作，自我寻找工作中的进退得失，总结经验，发现方法，要对得起自己，对得起自己所度过的时间。否则，得过且过，我们必将在浑噩和后悔中叹息自己的无所收获。

1. 优秀员工：

1. 办公区、体育区合并为一个区，由雷小沙代理柜长，曹玉娇为导购员，任务为14万。

2. 学生区和生活用品柜，一楼展示柜台作为一个区，由钟露婷担任

柜长，周文静任导购员，任务为6万。

3. 小店由李云、李海霞负责，任务万元。

4. 曾艳调入一楼并兼任促销员，负责引导、宣传和顾客入门接待。

5. 全红兵、刘修兵共同负责一个业务群体，任务万；刘晓东任务

万，侯清华2万。

1. 区域年终奖让员工选择是否与店面挂钩，如果挂钩，那么

就必须服从工作以外的安排，比如应酬，如果不挂钩，店面年终奖总奖金不变，分配奖励给参与的员工。

2. 严格实行三月未完成任务的奖惩制度，该降级就降级，给员工以紧迫感和责任感，让大家均摊责任和压力。

3. 为提升业务积极性和整个店面对外的服务性，优秀员工评选与工作外的付出挂钩，鼓励参与，奖励付出。

4. 常年招聘，保持竞争，提高员工的紧迫感和责任感，让流动成为有机。优胜劣汰，把握规律法则。

5. 加强促销，多搞活动，让下面的点带动上面的面的销售。

6. 业务上公司加大对业务的扶持，不管是培训还是经费，增强知识，加深底蕴。

7. 加强对业务的监管和巡查，促使业务员真正到位的送货与回款及拜访跟进。加强对店面管理，对于工作串岗，接待不尽心，服务不到位，要坚决予以处理。

8. 客服员要及时建立客户档案，一月一次，公司加强监督。

有两个人在沙漠中行走，他们是很要好的朋友，在途中不知道什么原因，他们吵了一架，其中一个人打了另一个人一巴掌。那个人很伤心很伤心，于是他就在沙里写到：“今天我朋友打了我一巴掌”，写完后他们继续行走。他们来到一块沼泽地里，那个人不小心的踩到沼泽里面，另一个人不惜一切地拼了命的救他，最后那个人得救了。他很高兴很高兴，于是拿了一块石头，在上面写到：“今天我朋友救了我一命。朋友一头雾水，奇怪地问道：”为什么我打了你一巴掌，你把它写在沙里？而我救了你一命你却把它刻在石头上呢？”那个人笑了笑，回答道：“当别人对我有误会，或者对我有什么不好的事，就应该把它记在最容易被遗忘，最容易消失不

见得地方，由风负责把它抹掉；而朋友对我有恩，或者对我好的话，就应该把它记在最不容易消失的地方，任凭风吹雨打也忘不掉。”

店务主任工作职责篇六

时间过得真快啊，转眼间一学期过去了，过去的一学期里，我班在学校领导的统一组织下，在任课教师的大力支持和配合下，各项工作顺利开展，学习、生活等方面都取得较突出的成绩。现将本学期的工作总结如下：

一、营造氛围，促进优良班风的形成。

1、抓好纪律教育

一个班级能否正常的发展，纪律的好坏起着很大的影响，因此一开始本人结合《小学生守则》、《小学生行为规范》和校规制订出适合本班实际的班级公约，使学生有规可循。为良好班风的形成奠下基础。

2、开展班级活动，引导健康发展

作为六年级的班主任，我不仅注重他们良好学习习惯的培养，指导他们主动地、富有个性地学习，而且从多方面着手，力求使他们认识自我、发现自我、确立自信。在所举行的“一对一”互帮互助互学活动中，孩子们逐渐拥有了良好的心态、积极向上的心理。

3、鼓励竞争，共同进步

没有竞争机制，集体便没有活力，个人便没有危机感，更没有创造的火花闪耀。要打破这种相对平衡的状态，创造出一种充满活力的竞争局面，就必须鼓励竞争，用竞争激发学生高昂的斗志，发掘学生巨大的潜能。我让班里的学生结为竞

争伙伴，这个竞争伙伴也不是一成不变的，可以不断更替，当他们达到自己的目标后，又要重新选择一个有实力的竞争伙伴，所以他们在超越他人的基础上，不断地超越自我，这样形成一个良性循环的态势。班上形成了你追我赶的学习氛围。

二、培养学生良好的习惯

班主任在开学初的工作重点和中心任务，是整顿班级纪律，培养学生良好的行为习惯和学习习惯。这一任务的完成必须由班主任下决心，动真格，采取各种方法，并且要坚持下来。具体操作如下：

(1)抓课前预备：俗话说，良好的开端是成功的一半，一节课的课前预备十分重要，预备铃一响，我就先到教室里去。好多学生，打了铃之后，象没有听到似的，在玩什么的还玩什么。我督促他们做好课前准备，然后在教室里巡视一圈，检查学生的书和笔记本是否放在桌子角上，久而久之，养成习惯。

(2)抓发练习本：我注意到，好学生的本子、书都是干干净净，整整齐齐。后进生的书少封面，掉底子，本子就是几页破纸。我以前忽视了这一小小的现象，上课时把本子带进教室，放在讲台上，下课后转身就走。结果学生们蜂拥而上，把讲台围个结结实实，各人抢各人的本子。于是有的本子被撕破，有的掉在地上被踩脏。抢完了，一片狼籍的讲台上留下了许多碎纸片。现在，我决不许有这样的现象出现，练习本学习委员分给各组长，由组长发下去。学生在发本子时有个坏习惯：就是一边唱姓名一边把本甩过去，现在的本子质量差，往往在空中就散了架。这种情况也不允许，规定本子必须送到桌子上。这一要求讲几次是不够的，要经常讲，反复讲，直到学生的习惯养成为止。

(3)抓保持清洁：教室的清洁往往做得很干净，就是保持得不

够。学生们瞎甩，要号召他们不乱扔废弃物，带头捡班上的垃圾，久而久之，养成习惯。

三、积极抓好后进生的转化工作，努力使后进生以失败者来，以胜利者走。

后进生的教育和管理历来是班主任工作的难点，却又是影响班级整体教育教学质量提高至关重要的一环。在这方面，我作为班主任首先做到了以正确的态度对待他们，深入调查摸底，搞清他们所以成为差生的原因，做到了因材施教，及时对后进生加强心理疏导，帮助他们消除或减轻种种心理担忧，让他们认识到自己的价值，同时，我还创造条件和机会让后进生表现其优点和长处，及时赞扬他们，及时使他们品尝到成功的欢乐和喜悦。

当然我做的还远远不够，班级管理出现了很多不尽人意的地方，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。相信在以后的工作中，我将会以更大的信心和热情投入到其中，我将努力争取尽早做工作，尽可能解决好问题，引导好学生。

店务主任工作职责篇七

刚过完寒假,新的一学期又开始了,为了使能够及早进入角色,适应学习,这就要班主任在日常生活中能有序的引导,并且内容要近一点、小一点、实一点,时时处处向学生进行有针对性的常规教育。因此,我决定从以下几点入手:

- 1、充分利用班队会及晨会的时间对学生进行思想教育以及行为教育,并在日常学习的过程中让学生知道什么行为是对的,什么是不对的,使学生养成良好的学习和生活习惯。我将在班级设立班干部监督岗,专门负责监督检查学生的日常行为,并在晚点时间进行一日总结,通过监督岗的汇报,对表现不够好的学生,及时进行点拨、指导,加强教育。

2、合理利用升旗仪式、重大节日，加强学生的德育教育。这学期利用妇女节、植树节、劳动日和儿童节等重大活动举行一些有意义的主题班会，使学生懂得做人的道理，培养其爱国主义情感。同时，让学生在各种活动和劳动中学会合作，学会生活。

二、班级纪律方面

一个班级，要想有良好的班风，必须要有有良好的纪律才行。因而，我从以下几点入手：

1、课堂纪律首先师生共同制定班规班纪，并制定相应的奖惩办法。这样学生既感到有趣，又有动力，而且可以在不知不觉中遵守纪律。由于是孩子们自己制定的，这样变被动的各种要求为主动的行为，有助于学生将文内化为行为。我们班的宗旨是；努力做的最好。

2、课间纪律课间是学生轻松休息的时间，良好的课间纪律将会给整个校园带来活跃而轻松的气氛。然而，丰富多彩的课间活动，就是解决课间纪律乱的法宝。我将针对学生的年龄特点，采用师生共同参与的方式，开展“看杂志、做游戏、排球”等活动，使学生既健体又受教育，还能增进师生之间的感情，扩大交流的空间。同时，随时提醒学生要注意的危险活动和场地，寓教于乐。

三、卫生方面

讲究卫生很重要。俗话说，病从口入。收拾好卫生，既能使身体健康，又能养成良好的生活习惯，还能创设一个良好的学习环境。

1、个人卫生：要求衣着整洁，做好；三勤，桌箱勤清，物品勤摆，两操勤做。

2、班级卫生：每天早、中、晚分派值日生清扫，设立卫生监督岗，进行检查与监督。对于主动、及时打扫卫生的同学或小组，进行奖励。同时利用花草美化环境，并进行爱护环境和花草的教育。

四、班干部的培养方面班级管理光靠班主任一人来管理是不够的，而班干部却是班级管理的小助手。这学期我将采取班干部轮流制（包括班长和组长），使班级管理再上新台阶，让每个孩子的潜能都得到充分的挖掘，培养有个性的人，使孩子们学会学习，学会生活，学会合作和学会管理。

五、其他方面

各项竞赛也是我们半这学期的重点，我们努力做的最好，每天努力，尽力每星期都争取小红旗，并对学生教育，班级的好坏，从各项竞赛中取得的成绩可以看出来，班级要有凝聚力，团结心，每位学生都要有为班级争光的责任感。

这学期我还将会蹲下身子和学生说话，用心去交流，用欣赏的眼光寻找孩子身上的每一处闪光点。我相信，只要关爱孩子，尊重孩子，宽容孩子，我们就能找到开启学生心灵的钥匙。上述措施只是我对班级本学期的初步打算，在今后的工作中，我将不断地加以改进。若有不足之处，敬请领导和老师批评、指正！

店务主任工作职责篇八

这个学期的工作是比较特殊的，我的工作主要是安定学生情绪，激励学生以饱满的热情投入到高考备考准备中。现在工作结束了，为了以后的提高，现做一个总结：

高三一开学，我就利用班会课的时间一再地向学生讲明高三的形势，讲清高考的重要性。开了《我如何看待高考》、《人生能有几回搏》、《备战高考》等主题班会，引导学生，

明确当前的形势，正确对待高考。

平时利用早读或班会指导学生调整学习方法，培养良好的学习习惯。根据高考的形势，我要求学生在前半学期先重视薄弱环节，补习落后科目；后半学期则要注意平均分配学习时间，各科齐头并进，同时注重优势科目；对综合科要多作基础题。有时还让学生代表介绍学习方法，提供机会让学生互相交流学习经验。

平时注意给学生讲清今年高考的各种情况，如考试人数、招生人数、扩招人数等，让学生了解当前的形势，安定情绪学习。一模之后，又引导学生正确分析考试成绩，明确全市排名以及对应的录取批次，使学生明确自己的位置，从而适时调整学习策略。

高三既是冲刺的时间，也容易导致后进生产生泄气情绪。所以我总是时刻注意后进生的学习生活情况，抓住他的一点点进步，适时给予鼓励。还利用平时谈心，电话访问，随时了解学生的思想情绪，给他们作工作，让他们始终对自己充满信心，始终能努力学习，不断进步。

高考报名是一项复杂而繁琐的工作，学生又容易出错。为此，我利用课堂的时间让学生根据各项要求认真地填写表格，同时让同桌间互相检查，以确保准确无误。

高三年级，学生容易在常规上放松。我根据学校的规定，要求学生注意自己的仪容仪表，注意作息时间，遵守学校各项规章制度。

毕业档案关系到学生的升学录取，工作量较大，也较繁琐。我在第十六周就着手作这项工作。根据规定，填写考生成绩、评语、德育考核、社会实践鉴定等等。

店务主任工作职责篇九

作为一名老师，爱学生是基本要素。这个爱字可不要随口乱说。爱学生，就要随时随地了解学生的感受，善于站在学生的角度去考虑问题、解决问题。此时，你不仅是一位老师，还是学生的朋友。尤其是一些后进生，大多比较自卑，假如他们处处能感受到老师的关心和爱护，能成为他们进步的动力。

二、民主，公平，公正地对待每一个学生。

我觉得对高年级学生不妨民主一些，因为比起其他年级，他们要成熟一些，能力强一些，有什么事可以和他们商量商量，要多空出时间来，多找他们谈谈心、说说话。不要摆老师的架子，像朋友那样和学生相处，让学生感受到你的善意，你对他的关心和爱护，他们就乐于听你的，乐于帮你，乐于不给你添麻烦。这些感情投资，比等到学生犯错误大骂一顿效果要好些，学生能够接受你。其实刚开始的时候我们班也有不少脾气倔个性强、和同学老师态度都差的学生，经过几个学期的感情投资，我真正感受到了他们的进步，特别是我班的倔脾气也越来越会和你分享他的想法，遇事也更冷静了。

三、争取做到赏罚分明

四、组织学生积极参加学校组织的各项活动和比赛

虽然六年级的学生学习任务比较重，但对于学校组织的各种活动和比赛，我们都会全心投入。因为通过活动或比赛，给了学生各种锻炼的机会，他们各方面的素质也同时得到提升，使他们能更好地学习。尤其是每年的运动会，我们已经连续两年夺得年组第一名。今年是小学阶段的最后一个运动会了，从项目准备阶段到比赛时刻，无不体现出同学们强烈的班集体荣誉感。准备阶段，班级的运动员同学就开始积极练兵，誓为班级争光彩。特别是在比赛阶段，运动员顽强拼搏积极

备战，取得了骄人的成绩。同学们组成啦啦队，齐声为本班运动员呐喊助威。还有的同学自发组织救援小组，给中长跑运动员以终点救援。这都体现了我们班级良好的班风和团结一致的精神风貌。尤其可贵的是这些都是我于运动会前做了简单安排的情况下，同学们自主自发的进行的。通过活动，班干部同学自主管理的能力获得了很大的锻炼和提高。我希望我和同学们都能认认真真地做好每一件事情，不管结果怎样。同时也让学生体会到，不管做什么事情都要付出汗水。

五、调动小助手的积极性

在我的班里，小助手特别多，每个同学都有自己帮助班级、帮助老师的能力学生根据自己的能力和爱好，找到适合自己的岗位，爱好美术的穆兰和马芬成了宣传委员，负责出黑板报；爱唱歌的任静和爱跳舞的故秀敏成了文娱委员……于是，每次搞活动，不用我操心，只要时间一到她俩就组织学生认真出好节目。劳动委员每天组织好值日，从不让你烦心……于是我有了更多的时间去完成我的学科教学工作。每个学生做好一件为他人带来方便、为班级带来荣誉的事，班级凝聚力也因此更强了。每次班里出现不良现象，班干部能主动调查，开会商讨，提出解决的办法。现在自己管理自己，发挥能力是我们班的班风。

这是我一学期来做班主任的工作总结，也是我六年来带这个班级坚持所做的一些工作，我知道可能还有一些班主任工作没做到位，还有很多工作等着我去做。我想通过时间的磨练，我会吸取更多的班主任工作经验，用真诚对待事业，用爱心对待学生，用热情对待生活，用正义对待人生，把我的班主任工作做得更好。