

幼儿园教师季度个人工作总结(汇总9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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

幼儿园教师季度个人工作总结篇一

对于企业来说，能力往往是超越知识的，物业管理公司对于人才的要求，同样也是能力第一。物业管理公司对于人才的要求是多方面的，它包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

第一阶段(XX年—XX年)

XX年毕业之初，在无任何工作经验、且对物业管理行业更是一无所知的情况下，我幸运的加入了“金网络—雪梨澳乡”管理团队，看似简单的账单制作rarr日常收费rarr银行对接rarr建立收费台账rarr与总部财务对接，一切都是从零开始。我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点，而随后财务助理兼客务代表的特殊身份更是加速缩短了我与“专业人”之间的距离。客户电话的接听、客服前台的接待，都需要很强的专业知识与沟通能力，物业管理中大多是一些细小琐碎的事，协调好了大事化孝小事化了，协调不好则工作会非常被动。这就要求在服务过程中不断提高自己与外界沟通能力，同时在公司内部的沟通也非常重要，除了本部门之间，部门与部门之间的沟通也很重要，只有沟通好了，才能提高工作效率，减少不必要的人工成本。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法，积

累经验；另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。

第二阶段（xx年—xx年）：发展阶段

这一阶段在继续担任雪梨澳乡财务助理的同时又介入了新接管项目温哥华森林管理处前期的财务助理工作，进一步巩固了自己关于从物业前期接管到业主入住期间财务工作经验的积累，同时也丰富了自身的物业管理专业知识。项目进入日常管理之后，因为新招的财务助理是应届毕业生，我由此又接触到了辅导新人的工作内容，我将自己的工作经验整理成文字后逐点的与新人一起实践，共同发现问题、解决问题，经过三个月时间的努力，新招的财务助理已经能够很好的胜任财务助理工作了。xx年底我又被调往公司新接管的“villa”管理处担任财务助理，此时正逢财务部改革，我努力学习专业知识，积极配合制度改革，并在工作中小有成就，得到了领导的肯定。

第三阶段（xx年—现在），不断提升阶段

xx年底，我被调往公司财务部担任出纳。出纳工作首先要有足够的耐心和细心，不能出任何差错，在每次报账的时候，每笔钱我都会算两遍点两遍；每日做好结账盘库工作，做好现金盘点表；每月末做好银行对账工作，及时编制银行余额调节表，并做好和会计账的对账工作；工资的发放更是需要细心谨慎，这直接关系到员工个人的利益，因为日常的工作量已经基本饱和，每次做工资的时候，我都会主动加班，保证及时将工资发放给员工；而公司总部出纳更大的一部分工作内容是与管理处财务助理的工作对接，由于当时管理处财务人员流动较大，面对新人更需要耐心的去指导她们的工作，细致的讲解公司的一些工作流程，使她们尽快融入金网络这个大家庭。

xx年底我由出纳岗位转为会计，负责雪梨澳乡和villa管理处

的主管会计工作，同时兼工资发放工作，这一期间我学习并掌握了公司财务核算的程序以及用友财务软件的操作技能，提高迅速；同时我的工作内容包括通过对月度、季度以及年度的财务分析，及时并动态地掌握管理处营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为管理处负责人决策提供可靠的财务依据。今年6月我的工作内容再次调整，工资发放工作正式移交给了出纳，主要负责长远天地、温哥华森林及villa管理处的主管会计工作。

（三）只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责；

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好；

（五）只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

幼儿园教师季度个人工作总结篇二

在第三季度期间，我大队紧紧围绕保安全、保畅通、保稳定的总体目标，着力加强道路交通安全管理，取得了较好的成绩。

一、着力开展交通安全整治活动。

一是重拳出击整治示范公路的交通秩序。以辖区界化垅省际口和319国道花塘路段、县城金城大道等示范公路整治路段为重点，严密设防布控，强化路面的巡逻管控，加大重点路段、重点时段巡逻执勤频率和密度，加大对界化垅省际口及319国道临时执勤点的检查力度，依法查处超速行驶、超员载客、机动车涉牌涉证、车辆乱停乱放等交通违法行为，坚决做到发现一起、查处一起，及时消除安全隐患。同时，对过往的驾驶人发放宣传资料，及时将夏季高温天气道路交通安全

全注意事项告知广大驾驶人，加大夏季极端天气宣传，提醒广大驾驶人防止疲劳驾驶，超速超载等现象发生，提高驾驶人的交通安全行车意识，预防事故发生。在这次整治中，大队共出动警力32人次，警车6台次，检查车辆56辆，查处各类交通违法行为21起，发放宣传资料300余份。

二是深入开展“迎大运、创文明、保平安”整治活动。在全国大学生运动会期间，我大队根据上级部门采取三项措施，深入开展“迎大运、创文明、保平安”交通秩序整治行动。在整治期间，大队除机关科室留必要人员处理日常事务、办理业务外，将其余民警在大队领导的带领下，全部上路巡逻执勤，并充分利用道路监控系统等科技装备，加强重点路段、重点区域的交通秩序管控，加大对酒后驾驶、超速行驶、客车超员、疲劳驾驶等重点违法行为的查处力度；加大对界化垌省际口进出的车辆，尤其是有严重交通违法行为记录的出、入粤车辆，切实加强对重点车辆的检查力度。

三是大力开展治堵治乱、“迎六会、迎国庆”活动。今年9月在开展“迎六会、迎国庆”活动中，大队领导针对县城交通堵点、乱点和群众不满意的交通问题，带领机关科室、县城中队共30余名民警集中对县城永安大道、金城大道、新建街、解放街等重点路段开展集中整治统一行动，重点整治机动车在交叉路口不按规定排队依次通行、闯红灯、逆行、随意调头和客车、“的士”在县城街道随意停车上下旅客，四轮农用车、大型货车不按规定地点停放从事经营活动，机动车临时停放超越停车泊位线外、单位及个人占道堆物堆料、以路为市等严重影响道路交通秩序的违法行为。对上述违法行为，大队采取劝说教育为主、处罚为辅的方法，对单位及个人占道行为进行耐心细致的劝说和教育，并进行全面清理，对不听劝阻，屡教不改的驾驶人坚决予以从严整治，全力维护城区道路安全畅通。

二、着力开展公安“清网行动”。

今年6月全国公安开展“清网行动”以来，我大队对两起交通事故肇事加大了追逃力度。8月以来，为了尽快抓捕20xx年“2.2”重大交通事故肇事者张建军，充分利用这次全国范围“清网行动”的强大声势，大力开展追逃活动。大队成立了追逃专案组，由分管事故处理的副大队长具体抓，大队领导要求专案组专人办案、专人劝导，满足办案经费，对该案侦破实行一天一汇报，每次听取汇报后，又进行分析，制定下一步措施。在张建军及其老婆周某更换电话号码断截联系的艰难情况下，专案组人员利用张建军内兄汪某这个唯一能联系上的逃犯亲属，先后找到了张建军的妻弟周某、张建军的妻子和大姐。xx大队办案人员历经90余天，与张建军的亲属反复进行宣传教育，拨打电话600余个，发出信息200余条，希望他们规劝张建军投案自首。8月26日，张建军内兄汪某带着一名律师和村支部书记来到xx大队探问虚实。xx大队领导热情接待了他们，并把死者家属邀请过来，与其面对面交流，得到了死者家属的谅解，张建军内兄汪某非常感动，当场打电话给张建军劝其前来自首。8月27日晚上，张建军终于觉醒了，他向专案组负责人发出了愿意投案自首的信息，并约定第二天上午9时到达xx大队投案自首。一场艰难的追逃案就这样画上了一个圆满的句号。

今年8月26日，升坊镇江口村上南湾村民刘伟华无证驾驶摩托车行在浯塘路段撞死一名妇女(无名氏)后逃逸，为了尽快查找逃犯，实施追捕，大队领导和负责本案的民警进行了研究分析，制定了侦破方案，经过反复艰难的侦察，找到了逃犯刘伟华的线索，之后通过动员其父母和亲戚反复耐心地做思想工作，在亲友的规劝下，9月6日，逃逸在外11天的刘伟华终于投案自首。

三、大力开展“文明交通行动计划”，开创交管宣传工作新局面。

根据中央文明办、公安部关于实施为期3年的“文明交通行动

计划”的总体部署，今年是“文明交通行动计划”实施的第二年。在第三季度中，我大队结合实际，狠抓落实，分类分步、逐年推进，达到了预期的效果，取得了阶段性工作成效。在全省排名中名列第六名。

1、以“无声”宣传传播文明，形成文明良好风尚。我大队紧紧围绕文明交通行动计划工作目标，突出重点驾驶人和重点群体教育、突出整治与宣传相结合，采取以“无声”似“有声”宣传形式，扩大交通安全宣传覆盖面，大力传播文明交通理念，营造浓厚的宣传氛围。期间，大队在辖区重点公路沿线单位、乡镇村组、社区和319国道重点路段悬挂文明交通宣传横幅标语110余条，发放温馨提示、倡议书、公开信等宣传资料4万多份，制作宣传栏15个，举办交通安全图片展40余场次，有效地提升了公民文明交通素质和社会文明程度，在全县形成了文明出行的良好风尚。

2、借助媒体宣传文明，营造浓厚整治氛围。今年7-8月，我大队有组织地开展了对无牌无证、假牌假证、超载、农用车载客等不文明、危险驾驶及交通违法行为的专项整治，在整治中，始终把交通安全宣传活动与道路交通安全工作有机结合起来，积极与新闻媒体联手，通过广播、电视、报纸、网络等媒体和手机短信平台、公共场所电子显示屏、车载显示屏等形式，大张旗鼓地开展交通安全法规和文明交通常识宣传；同时邀请新闻媒体记者随警报道，并把专项整治中查处的酒后驾驶、超载、闯红灯、强行超车等危险驾驶行为和行人过街跨越隔离设施等交通陋习进行拍摄记录，在新闻媒体集中刊播和曝光，达到“查处一起、教育一群”的效果。

幼儿园教师季度个人工作总结篇三

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对账单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不

紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户（资产大经常购买基金）、核心客户（偶尔购买基金）、普通客户（持有套牢基金）。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通；对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通；对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

幼儿园教师季度个人工作总结篇四

《20xx年季度采购个人工作总结范文》适用于20xx年季度采购个人的工作总结，制定和完善验收管理制度，落实现场验收制度和验收标准，并与每月工作质检考核经费挂钩。

- 1、制定和完善物资采购审批制度，日常申购按审批情况采购；紧急采购按要求执行，并边采购边补办手续。
- 2、制定和完善定价制度，由使用部门及财务等共同市场询价，并共同议价确定物资价格。
- 3、制定供应商管理办法，上半年已按《办法》规定处罚违规现象共计13次，对供应商的规范管理取得了良好效果。
- 4、根据供货合同规定要求，与不合格供应商解除供货合同，并同时重新招标新的供应商。
- 5、根据供货合同规定内容，严把质量价格关，降低经营成本，如建材类价格今年与去年同期相比，下降6.4%。
- 6、制定和完善验收管理制度，落实现场验收制度和验收标准，并与每月工作质检考核经费挂钩。
- 7、建立物资检测验收制度，不达要求及不合规格的物资禁止入场。
- 8、清理回收各部门废旧物资，筛选后充分利用和处理。
- 9、充分开发本省资源，新建立地市州等物资采购渠道。
- 10、完成了供应商供货人员政审工作，为后期工作开展打下基础。

11、车辆运输安全无事故，对违章现象实行谁违章谁负责。

1、验收人手不足，各部门各班组同时到货时无法及时现场验收，需增加验收人员或按时间排序加班加点。

3、与使用部门交流协作不足，易导致物资采购出现货不对版的情况。需加强与各使用部门沟通交流。

4、执行规章制度的力度不够，易导致有些工作落实不全的情况出现。需扫清障碍，克服困难，加大执行力度。

幼儿园教师季度个人工作总结篇五

一个年度中，我认真系统地学习了党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

作为一名公务员，我始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向同事请教问题。重点学习公文写作及公文处理。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

(一)公务员日常登记正常推进。按照集中统一、高效规范的要求，审批办理了市级和xx呈报的共计xx名公务员登记、转正手续。

(二)公务员年度考核严格规范□xx年度考核严格按照规定比例和要求，完成了对行政机关、参照管理单位工作人员共计xx个单位xx名同志的考核。确保年度考核工作评语准确、标准

严格。

(三)规范管理提升服务水平。重点理顺管理工作机制，规范行文和档案材料，全年办理各种公文xx份。依托自身知识特长优势，牢固树立以提升业务水平推动服务效能，以培养优良作风改善服务质量的`理念，爱岗敬业，忠于职守，以办公室为“家”，以桌椅当“铺”，高效办事，优质服务，赢得了广泛好评。

(四)中心工作扎实推进。群众工作开展得有声有色，先后争取资金xx万元，看望贫困户xx户，支持扶贫资金xx元。按照个人承诺，自觉提升服务水平，形成了工作严谨、作风优良、务实创新、清正廉洁的良好风范。

(一)重点工作严密程序。人事调配一律列表上会，分层报批按章办理;任免职务坚持逐一对照任职时间与职级，不打政策“擦边球”;年度考核与奖惩，对应标准，不擅自扩大比例或网开一面;审核审批文稿一律按程序报签，不夹“私货”，不弄虚作假。

(二)体检医生随机抽签。在具有体检资质的市中医院，建立体检医生专家库，采取现场电脑随机抽签的方式，产生当天的承检医生，更进一步体现了公平、公正。

(三)理论调研收获成果。撰写了调研文章《阳光下的“赛马”“选马”》，在xx日报等新闻媒体刊用。在为“十二五”人力资源和社会保障事业发展规划建言征文中，《完善公务员管理配套政策体系的思考》被《中国人事报》首篇刊载。业余文化生活健康向上，热情讴歌时代变迁，个人在xx日报先后刊用xx个专版稿件，年见报刊达xx余篇。

xx年工作虽有成效，但离标准和领导的要求仍有差距，主要是创新工作方法和工作的前瞻性不够。在新的一年里，以“争创一流业绩，努力提高公务员管理科学化水平”为主

题，奋发有为，开拓创新，争当“扣球手”，投好“三分球”，为推动跨越发展做出新成绩。

undefined

幼儿园教师季度个人工作总结篇六

- 1、第三季度接到管理中心《关于加强电视卫生安全的紧急通知》后，我嘉诚公司第一成立了电视卫生安全检查小组，明确了任务，并对工作区和设备、库房进行了责任区、责任人的划分，使安全责任和卫生区的责任落实到位到人，强化了员工的安全意识和责任意识。
- 2、健全、完善有关电视卫生安全工作制度，在基础上制定了《食品卫生安全预防措施》，《食品卫生中毒预案》，建立了食品卫生安全检查制度，完善了食品采购，入库检查制度，做到层层把关，责任到人。
- 3、为使食品卫生工作能够更加明晰，明确，保证各项岗位职责与操作规程更加规范，因此制作了各类制度牌15块并张贴上墙；改造，新增食品存放加工等部位的设备设施，把陈腐的洗碗池更换上了不锈钢池，还增加了两个凉菜间，还安装上了电视和紫外线消毒灯，还把后厨不规范的线路和开关重新进行了改造。
- 4、各公寓、平房、办公楼除了每周两次的班组安全学习外，这个季度，各部门每周又增加了关于“服务礼仪，职业道德”的电教课，并制作了300张温馨提示“节省用电，谨慎地滑”；对新来的员工进行了安全知识培训，除每周日检查外我公司针对各部门进行了一次安全卫生大检查，每个月一次针对员工进行安全常识和如何正确使用消防器材进行抽考。
- 5、锅炉班、修理班、综合班，第三季度除了每周二次的班组安全学习以外，我们特地在八月份组织每周一次的电视电教

课，内容包括“礼貌礼节”“职业道德”；锅炉班八月份对东院锅炉房陈腐的管道和设施进行了除锈补漆工作；修理班每周二次对箱变和配电室进行安全检查和打扫卫生，发觉隐患及时处理，并制作了“安全管理流程图”1块，“燃气泄漏应急处理流程图”2块，“火警应急处理流程图”2块，“消防应急处理流程图”1块。

6、我公司每个月1号对全部联合基地274个灭火器，76个消防栓进行检查，并填写卡片。8月份我公司进行一次消防疏散演练和“安康杯”消防疏散演练签名活动，参加人数：117人次；还对全部员工进行了一次关于“安全知识”，“服务礼仪、职业道德、职业技能”的考试，参加人数103人，还进行一次“安全知识”的电教课，参加人数：118人次。

从第三季度的“安全生产”工作来看，我公司在今后的“工作中仍旧把“安全生产”做为主题，逐渐推行“以人为本，预防为主”“预防为主，防消结合”的安全管理模式，安全管理从事后被动变为事前主动，从专人管理转变为全员管理，今后除了连续展开消防演练和疏散演练、设备安全大检查、现场隐患大排查等系列活动外，重点推行，安全知识比赛和演讲，安全座谈会等安全文化建设活动，从而营建人人重视安全，人人保护安全，时时处处安全的和谐氛围。

幼儿园教师季度个人工作总结篇七

在第一季度的工作中，回场检查站在全体同志、公司领导的关心和帮助下，在机关部室的支持下，爱岗敬业，在设备检查、车容车貌上取得了很大成绩，在这里请允许我向所有人员道一声感谢，谢谢大家的支持。

一季度是一个不寻常的季度，在这个季度中我们虽然取得了一些成绩，但离领导和同志们的要求还有距离，并且存在不少的不足之处，这就需要我们快马加鞭迎头赶上。我们也有决心和信心在今后的的工作中求真务实，扎实工作，为实现公

司的发展目标做出更大的贡献。下面我向大家做一下汇报。

在全站人员的努力下，认真履行职责，确保了一季度的计划顺利完成。全队运行车辆完好率在98%以上。全队运行车辆实际检查152台次计划检查152台次完成率100%，其中104台次未发现异常现象，可继续运行，技术状况评价为a类；48台次有问题，可短期运行，但应采取措施，技术状况评价为b类；回场检查评价为c类应暂时停运进站处理为的车辆为0台次。查出问题149项；完成工时定额0·2508万元；为4月的局设备大检查争取了主动赢得了时间。

- 1、提高车辆的检查频次由每月的2次 / 台提高到4次 / 台；
- 2、加大检查力度，主要针对通勤车辆做到勤检细查，使车辆的状况保持状态，确保通勤工作可以正常有序的完成。
- 3、加强站内的基础设施建设，提高自身的技术水平，争取早日赶超三厂二矿检查站，成为局先进站。

幼儿园教师季度个人工作总结篇八

本人本学年来继续担任年级段个班的综合实践活动课程教学。上学期年级个，本学期、年级个班的教学工作。一周课时，多位学生，其中外来民工子弟达多位，他们的学习习惯、生活习惯、卫生习惯不好，自主学习能力强，条件差，自律能力差，加上综合实践活动课程无固定的教材、无教参，无服务条件，无方向的课程设置，给教学工作带来难度。但本人针对问题，与学生一起探讨，认真分析校园内外的条件，即时捕捉教学素材，以网络资料做参考，以时事热点为题材，认真备课、制作课件、启发学生学会发现问题、思考问题、帮助学生梳理问题，筛选研究性课题，鼓励学生采用各种研究方法，实践体验，解决问题，积累课程教学资源，规范教学，努力完成四项规范达标要求：计划、备课、改作、评价。积累主题课程设计资源多个，筛选优秀的主题课程设计参评，

上学期获得区一等奖个〈安全无小事〉和〈保护环境〉，区二等奖个〈农作物大观园〉区三等奖个〈文明礼仪〉；撰写学科教学案例论文个，获得区三等人次；平时，还努力辅导学生参加研究性学习成果评比，获区级奖人次，科技论文二等奖人次；其他人次；校内教学检查都获得优秀等级。

我校校园文化建设经常会接受上级领导的检查，学校领导一直关注生活教育，在后勤服务工作中，一些领导级的检查，洗刷水果、清洗场地、收拾整理、接待泡茶等琐碎的事情，虽然只是帮忙，只要有空，我也能做到热情周到，利于生活方便给以关注，使工作氛围和睦团结，和谐发展。平时，本人生活简朴，没有刻意打扮，但在学生面前也会经常修好边幅，以饱满的精神状态投身工作。在（）班的副班主任工作中，能为班主任排忧解难，一起排练晨会表演，一起做好值周班工作；在综合教研组内，关心组员生活，能给以帮助，一些病残的老师，给以慰问，从不计较个人得失，使老师们感到温暖。

当然，本人存在不足，因为能力有限，教学效率不怎么高，还没有更好地鼓励年轻教师走向幸福教育科研之路，科研成果一般。对老师的生活情况与学习情况不是很关注，劳动基地动员学生持续观察习惯培养做得不够。

幼儿园教师季度个人工作总结篇九

xx年的第一季度已经过去了，这三个月我通过努力地付出与工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。为了更好地吸取经验教训总结，提高自己，然后做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作简单地总结一下。

我是去年11月份到公司工作的，12月份的时候组建了综合事业部。在没有负责这个部门的工作之前，我管了一个月的商务部。来公司上班之前，在家里休息了一年多之久。为了迅

速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养

成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。