

2023年工作总结精辟 销售工作总结精辟(汇总10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

工作总结精辟篇一

时光荏苒，我到__公司__店已近一年的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在__店上班，因工作需要公司调我在__附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境的要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我一年工作简单地总结如下。

一、遵守职业道德

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自我的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们需要

的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

二、有效的团队工作也可以提高工作效率

为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

工作总结精辟篇二

各位领导、同事：

你们好！

时光如电，转瞬即逝，20__年很快就要过去了，在各位领导同事的关心指导下，我紧跟分行和支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，完成了各项工作任务，用智慧和汗水、行动和效果为一年来的工作画上一个圆满的句号。现将这一年来的工作情况汇报如下：

一、20__年的主要工作

20__年，我国经济下行压力较大，中国经济进入新常态，面临着投资增长后劲不足、融资瓶颈约束逐步明显的严峻经济形势，我始终坚持高标准严要求，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20__年负债业务保持__00多万元，营销理财产品200万元，贷款150万元。

经过一年的辛勤工作，我更加深刻地体会到客户经理是兴业银行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。在与每一位客户的交往的过程中，我们的言谈举止均代表着兴业的形象，所以我始终以“工作就是事业”的态度和用兢兢业业、勤勤恳恳的方式来对待工作。在做信贷业务中，我认真做好资料并及时上报提交审查放款，保证了客户所需资金的时效性。在客户贷款资金到期或需要提前还款时，我能及时配合客户做好还款流程，保证了贷款资金的安全回收。

针对每个到期理财客户，我都及时设计好较高收益并适合各自的对接产品，很好的留住我行账户资金以及他行的闲置资金。每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种专注。对待每位客户提出的问题，我都以热情、耐心地态度给予答疑解惑，并始终

用亲切的微笑来面对客户，用快速、清晰地话语向客户传达他们想要了解的信息。在业务营销的过程中，我认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好、兴趣、特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。一直以来保持与客户的良好沟通并取得很好的效果，赢得了客户对我工作的普遍认同。

二、存在的不足及下一步工作计划

在过去的一年，取得了一定的收获和进步，这与领导的指导和支持是分不开的，然而我也清楚地看到了自身存在的很多不足：

第一，对各个方面业务的学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经金融信息，有时会跟不上步伐。面对我行不断推出的新产品新业务，不能及时跟进营销拓展。

第二，是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

第三，在拓展业务中有时缺乏积极主动性，在实践中有待完善提高自己。

20__年是个崭新的开始，在下一年的工作中，首先，我要加强学习，努力提升业务技能，向有丰富信贷经验的客户经理学习信贷业务知识，在我行信贷政策不断优化的情况下，积极拓展挖掘贷款客户，努力实现存款、贷款两手抓两手都要

硬，做一个全面发展的全能客户经理。第二，积极拓展理财业务。鉴于我行理财产品的多样性和在整个市场上的高收益，通过积极下社区，深度挖掘老客户，以老带新等多种方式大力拓展理财业务，努力将理财业务做成亮点中的亮点，从而带动客户数量和客户质量的提升。第三，强化交叉营销。与对公客户经理、信用卡直销团队等其他业务部门员工结对子，实现全方位服务客户、营销客户，以实现对我行客户的深度全面挖掘。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作。并始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，做到“客户的需求就是我的工作”。在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持，在工作中始终做一个有心人，为兴业银行的蓬勃发展做出自己应有的贡献。

工作总结精辟篇三

本学期我承担本班语文、数学的教学任务。有了五年级一年的教学基础，大多数学生已养成了良好的学习习惯，明白了学习的重要性。

一、认真钻研教材

此刻的人教版是我比较喜欢的教材，数学教材与实际生活紧密相连，语文教材每个单元具有独立的主体，寓教于文中。在上课前我把知识点、本事点都力争把握到位，再结合班上学生的特点进行备课。在备课中我还有意识的针对班上不一样的学生设计了不一样层次的练习，经过这一学年的坚持，不一样层次的学生都得到了很大的提高。

二、课上注重培养学生的本事

在我的眼里，每名學生都有其閃光的地方，所以在課堂上我會捕捉孩子的閃光之處，我常常對孩子們說的話是：“尺有所短寸有所長。”這個班級的孩子單純、熱情，可是做事卻不顧後果，不懂得友善的對待同學。所以，在課堂上儘管有些學生願意進取舉手回答問題，可一旦回答錯了，又顧慮重重。當務之急是樹立良好的班風，僅有風氣正了，學風正了，學生才能够在這樣的班團體中暢所欲言。

每一節課，我都有意識的讓每名學生有發言的機會，每名學生回答的問題看似簡單，其實我都是有目的的叫不一樣的學生。基礎差一些的孩子，我會安排一些簡單的問題讓他們能够經過自我的思考回答上來，思維開闊的學生我會在每一節課上涉及一些開放題滿足他們的求知欲望。這樣既樹立了學生的信心，又大大滿足了不一樣學生的需求，使他們在每節課上都能够得到提高。當然，有時當一名學生回答錯誤時，個別人會笑話他，這時我會及時制止並嚴厲的告訴他這樣做是錯的。

課下，我會與這樣的學生溝通，讓他明白怎樣與團體中的其他人相處，所以，此刻我們班的課堂是和諧的，當哪一名學生回答問題有障礙時，別的学生會舉手說：“我來幫忙他。”就是這樣的一句話，使孩子們熱愛這個課堂，因為他們明白這樣的課堂屬於他們自我。當然，聲音洪亮、說完整話及認真傾聽這是我一貫對孩子們的要求，如果哪名學生回答問題聲音小，我會讓他再重新回答並直到聽清楚為止。

__教師在一年前的培訓時上的那節課我至今記憶猶新，那句“你聽清他說什麼了嗎，你能再說一遍嗎”使我受益匪淺，所以在課堂上我借鑒了孫教師的這句話，這句話既讓學生們認真傾聽別人發言，又在重複別人的話中提高自我的本事。

工作总结精辟篇四

1、领导重视，措施到位学校安全工作是一项经常性、常态性、

系统性的工作

为了加强组织领导，学校成立了以叶辉为组长的学校安全工作领导小组，小组成员定期召开学校全体教师参加的安全工作会议，制定了切实可行的安全工作措施，从开学至今，学校于2月10日、2月18日和3月25三次召开了学校全体教师安全工作会议。

2、坚持每月一次定期安全检查，开学初至今已进行三次全校性的安全大检查

3、检查了学校学生接送车的安全使用，落实校车交通安全

2月9日，开学前一天，我校就安排校车驾驶员先到校进行校车安全常规检查，确保长柄学生第二天能正常乘坐校车，不耽误学生开学。开学第一天(2月10日)学生注册后，各班主任向学校报告确切的乘坐校车人数，学校进行学生乘车安排(学生分两趟接送)，将乘车学生录入校车接送点名册，2月11日，学校正式上课当天，校车司机和接送阿姨开始按学校要求，接送学生时进行严格的点名制度，发现学生未到，及时与家长和学校老师取得联系，避免发生安全事故。对乘车学生再次进行乘车安全教育，并确保校车不超速、不超载。

工作总结精辟篇五

我叫__，是焙烧制酸生产车间甲班班长，在过去的一年里，认真履行工作职责，积极工作，在制酸甲班全体成员的共同努力下，保质保量地完成了车间下达的各项生产目标任务。

20__年是制酸二期工程上马的第一年，我们甲班在努力适应新的制酸工艺的快速变革与发展的前提下，以紫金年度生产为工作主线，在车间的正确和指引下，全班员工紧密团结、努力奋斗，以“规范化、标准化、精细化”为工作追求目标，以人员素质管理为突破口，切实转变思想观念，牢固树立发

展意识、竞争意识和创新意识，大力推动班组基础管理更上一个新的台阶，较为圆满地完成了本年度厂、车间下达的各项生产任务；能积极有序地开展各项工作，班组建设也得到提高。现将一年来制酸甲班及我所开展的主要工作如下：

一、切实履行本岗职责，力争做一名合格的职工

班组长是车间领导与班组职工之间联系的桥梁，是班组职工心声的反映者，起着一种承上启下的纽带作用。我时刻感受到肩上那份沉甸甸的责任。作为一名班组长，我真正关心本班职工的根本利益，真正相信和依靠本班职工，全心全意为本班职工服务。在平时的工作期间，我认真听取上级工作指令，仔细领会上级文件精神。本班职工关心车间的发展，愿意为车间的发展积极献言献策，我就不遗余力的反映本班职工的心声，确保了班组人员与车间领导及时沟通，问题不藏在心里。

二、培训与学习

制酸甲班因其特殊的工作性质，对员工的各项素质要求较为严格。为确保和提高全班员工的工作素养和从思想上加强员工规范操作意识和安全生产知识，我们定期认真组织学习，从提高员工业务技能和安全生产入手，利用工作之余，在班内积极开展了法律法规、知识技能、安全生产，特别是制酸安全等方面的培训。内容涵盖制酸标准操作程序、工艺指标及质量控制要点、安全培训等。

通过培训和学习，员工的整体生产知识及安全水平得到了极大的提高，在思想上和行动上，充分认识和体现出规范生产和生产安全，特别是生产安全的重要性。

三、存在的缺点与不足

在全年的生产工作中，我们认真履行岗位工作职责，对遇到

的实际问题和隐患能解决的积极进行解决、整改，不能解决的立即上报，确保按质按量完成年度生产工作任务。但在工作过程中也发现存在着不可避免的一些问题。随着生产任务的有条不紊的进行及社会经济的不断变革加速，对班组人员在知识技能方面有了新的要求。

有的员工工作缺乏细致深入，有的工作看似做了，实际没做，有的做了，但细处没做。

为保证今后生产任务的顺利完成和生产工艺纪律的严格执行，对存在的问题及隐患，我们会在今后的工作中逐步改善和调整，并将努力加强协调各生产小组的整体运作，从培养员工全面素质和提高工作效率两方面着手开展各项工作，充分运用本班人力资源进行合理安排，认真组织生产。积极与其他班组间进行合作和协调，保证工艺质量的稳定和生产安全。同时，请领导根据实际工作情况对我班工作及班组建设继续实行支持和帮助。

对于我自己来说，作为一名年轻的职工，由于参加工作时间不长，经验不足，在工作中，在执行本岗职责时都存在着不足。首先是业务水平的不高，平时由于放松的对自己的要求，忙于工作，疏于学习。专业知识掌握不够扎实，管理知识缺乏，加上实践经验少，造成工作中有些许疏漏。其次是自身素质有待进一步提高。

工作总结精辟篇六

20__年现已过半，是我过得很困难的一年。在大盘挨近____点的时分我感到了苦楚，此刻我就在想，必定要把自己充分起来，要不就会在大盘未见底之前自己被筛选。后来的实践证明了我的主意的正确，这更坚决了我的信仰，要不断地去学习，充分自己，也只要这样才干和公司一同生长。

回忆大半年的作业，我在许多方面做的都不够好。

榜首，在大盘的不断跌落中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时分，客户诉苦很大，我也逐步失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，可是服务仍在继续。这也是面对的问题。

第二，在产品出售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在往后傍边加倍尽力。

第三，专业知识不充足，客户发问的一些问题不能给予及时、很好的回答。

第四，对现已开发的客户不是十分了解，客户的危险承受能力不清楚，客户的财物装备没能供给合理的主张。

第五，同银行的联系没有处理好，所以我曾经的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决议新的一年从下面几方面去尽力。

榜首，后期重视学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在推出了添富快线，后期能够使用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，招引客户。使用公司的力气来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈余或许对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技能的学习。跟上公司的脚步，新的一年的我的方针是出售20__万理财产品。

第三，了解客户的需求，依据客户不同的危险承受能力及行情，主张客户装备不同的财物，比方：股票，基金，融资融券，钱银型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的联系，要害时点问银行要求客户介绍。

20__，行将逝去，但20__就在你我眼前。信任只要主动出击的人，才会有成功的时机。让我们一同加油，完结自己的成绩。去发明归于自己的光辉。祝福我们营业部这个我们庭越来越兴旺，也祝福我们的成绩越做越好。

工作总结精辟篇七

本学年我院自律会督导部的工作主要分为文明督导和出勤统计两部分。

文明督导主要是日常督导。在日常督导方面，我部门每周都抽选早上安排10-12个督导人员分别于教学楼的每一层、门厅和楼道口进行督导。督导的内容为：带早餐、穿拖鞋、迟到等。在日常督导过程中，督导人员都按要求带校徽和督导牌，不穿拖鞋，工作积极，能积极地记录，制止带早餐，穿拖鞋的行为。另一部门工作则是监督草坪，维护草坪工作，我部门每天安排2-3个人与各系自律会同学合作，在教学楼与食堂中间的.草坪周围监督，并且能够及时阻止破坏草坪，踩草坪抄近道的同学，拍摄下同学踩草坪的不文明行为并给公布，予通报批评。通过我们的努力，使绝大部份同学的素质有了提升。

出勤统计方面，督导部每周一对班级进行抽选升旗出勤情况进行统计，并每周作一次汇报，每月，督导部都会对每个班级进行不定期的抽点，以提高升旗出勤率。

督导部还每周进行会议，总结前一周的工作，布置下一周的任务。

在本部门工作之余，我院督导部还参加一些公共工作。如自律会办公室值班，各活动的场地布置，现场维护。同时，我们还积极参加学院的工作，如各个晚会活动上的秩序维持，部门干事之间工作积极受到了学院领导的好评。还有积极我们积极配合其他部门顺利的举办了一系列的活动，在工作中

我们部门干事工作积极，善于提出一些可行性建议，使得我们督导部对学院更有贡献。还多次受到了自律会委员会乃至学校的表扬。在课余我们为了促进部门的交流和沟通。我们出去小聚，在聚会上各个成员之间都敞开心扉，相互认识，相互交流，并且对部门的工作都提出自己意见，一起拍照留影，并且实现了那句话，工作期间我们是同事，在工作外我们是朋友。

以上就是我们督导部本学期的主要工作及活动，我们会再接再厉，争取将工作做到。

而对于我自己的工作，我认为自己所做的还远远不够，在新的一年里，我会和各位一起再接再厉，争取将工作做到。

工作总结精辟篇八

这学期我担任初二年段的音乐劳技教学。经过一个学期的努力，获取了很多宝贵的教学经验。以下是我在本学期的教学情况总结。

一、教学方面：

1、备课

开学初，根据学校要求，认真写好教学工作计划，及时了解和学生的实际情况提前备好课，初二年段的学习生处在转型期比较活跃，因此只有及时了解及分析学生的实际情况，才能做到具体问题具体分析。教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备学生，又要备教法。备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性。因此，每节课我都会花费大量的时间在备课之上，认真钻研教材，力求吃透教材，找准重点、难点。课前搜集大量的素材进行教学辅助，适当地用图片，视频去丰富知识内容，让每节课的内容都生动有趣。一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。

2、上课

教师在课堂上的一举一动都会直接影响课堂教学。因此上课一定要设法令学生投入，不令其分心，这就得讲究方法。上课内容丰富，现实，教态自然，讲课生动，难易适中照顾全部，就自然能够吸引住学生。因此在备好课的前提下，为了令教学更加生动，不沉闷，我还为此准备了大量的教具，例如音乐教学中《青春舞曲》这一课的讲解，我引用打击乐器让学生为歌曲进行编配并表演，学生很活跃教学效果十分理想。而劳技教学中在插花艺术的环节除了引用大量的图片让学生欣赏之外，还尝试着让学生自带花材进行现场表演。

二、课外活动：

继续开展歌唱兴趣小组及舞蹈艺术队的训练活动。从学生的兴趣、能力和需要出发，为学生提供艺术平台。具体见兴趣小组活动总结。

三、课堂不足与反思。

本学期初在教学上投入了非常多的精力，认真设计每节课，及时回顾和整理，自我反思，自我案例分析。同时在教学中多次观摩分析其他教师的课，学习他们的教学理念、教学组织形式、教学方法等等。

工作总结精辟篇九

__年在紧张的工作中临近岁尾，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作：

1、与银行相关部门联系，根据公司需要提取现金备用。

2、核对保单，与公司办理好交接手续，完成对我公司职工的投保工作。每月按时交公司按揭款。

3、做为现金出纳，每天对收入和支出的凭证要认真核对，及时记帐。月底和对帐、盘点，做月报表。

4、做好__年各种财务报表，并及时送交部门领导。

二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交部门领导。

2、为迎接部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

三、在本年度工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。从无坐支现金。

2、根据会计提供的凭证，及时发放职工工资和发放工费。

3、坚持财务手续，严格审核，对不符手续的票据不付款。

随着不断的学习和深入，我对本职工作有了更深刻的认识。我的工作可以说既简单又繁琐。例如登账，公司各项目独立合算，账本有十几本之多，要逐笔登记汇总。庞大的工作量，使我必须细心、耐心的操作。经常是一来眼花缭乱的。

随着社会经济创新以及知识经济时代的逐步来临，学习新的知识早已经显得十分重要。知识是浩瀚的海洋，我们一生所能学到的知识相以于这片海洋来说，是及其的渺小。随着对

财务信息处理要求的日益提高，对财务工作者的要求也越来越高。一方面需要借助完成财务核算工作；另一方面是不断推陈出新的法规。于是对于我们来讲，熟练掌握计算机操作、不断学习新的财经法规都是必需的。或许任何一种产业，一个行业都有各自的背景和发展。要想使自己不被时代抛弃，只得紧紧的跟上时代的步伐。学习，也是的途径。

综上所述，在过去的一年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的20__年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

工作总结精辟篇十

时光飞逝，2020__年底的脚步已悄然来到。过去的一年是忙碌的、辛苦的，同时也收获着，新的学年即将开始，下面我就把本年度的教学工作总结一下。

一、思想政治方面

在这一个学期里，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业。积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。服从学校的工作安排，关心集体。积极参加学校组织的各项活动，认真记读书笔记，配合组里搞好教研活动，抓住每一个学习的机会提高自己的业务水平。洽。

二、师德方面

在教育改革的潮流中，我认为：“教书育人”首先是育人，然后才是教书。作为“音乐教师”首先是教师，然后才是音

乐。而“音乐教育”是通过音乐的手段去塑造人、培养人、造就人的教育。所以音乐是手段，育人才是目的。关心、热爱，做孩子们的好朋友。

三、教育教学方面

抓好课堂教学，提高课堂效益。音乐课的内容是丰富多彩的，作为一名音乐教师，我觉得如何抓好课堂教学，提高教学效益这是重中之重。为此本学期来，我进一步贯彻落实新的课程改革标准，深入钻研教育教学大纲，认真细致地备好每一堂课。本学期我所承担的是一至六年级的音乐教学课程，根据不同年级的不同特点进行教学。如二年级由于年龄较小，新课程教材内容灵活、涉及面广，如果教师不进行有效筛选的话，本学期教学时间这么短，肯定不能完成。为了更好的让他们理解歌词，感受歌曲情绪，我便通过朗诵、表演、等多种形式巩固歌曲。这样不仅掌握了该掌握的知识，而且兴趣倍增，课堂气氛灵活多样，学的非常轻松。同时在让动脑筋，编动作、节奏的过程中，还充分发挥了他们的想象力，极大地激发了他们创新思维的火花。

在教学中我尽量采取新颖的教学手段来培养其音乐兴趣，从而引导创新思维的发展。在教学中融入其它学科的教学方法。在教学中我首先让整体感知乐曲，说说听后的感受，你最喜欢哪一个乐句？找出相同的乐句。在此基础上进行试唱、视唱、哼唱，以及歌曲的教学，在教学时有针对性，学习的难度降低了，效率提高了，兴趣更浓厚了。在教学过程中，既要通过音乐达到教人的目的，又要通过教人来更好地学习音乐。

四、教科研继续教育

我还很注意自身的学习。如：参加市里的音乐教研活动；练习专业技能；阅读一些音乐、教育、文化等方面的报刊、杂志；上网里上的教育工作站与各地的中小学教师进行交流。我克服各种困难，积极学习各种音乐教育理论，利用间隙时间练

习声乐技巧，为教学工作做好充实准备。

五、努力目标

- 1、加强自身音乐素质的训练，摸索出一套适合我自己的特长和教学方法。
- 2、在教学中踏实教课，利用各种方法，培养学生各种能力和思想的进步，争取多讲公开课和参加活动，以锤炼自己。

总之，我会在今后的教学中扬长避短，同时在领导和同事的信任和帮助下，我会不断地进步。