

本周工作总结表格(模板8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

本周工作总结表格篇一

入职xx证券的客服部到至今已经半年有余，在领导和同事们的悉心关怀和指导以及包容下，通过自身的不懈努力，在工作上很快适应了自己投资顾问助理的工作。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从新人到员工的转变。

投资顾问是公司的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，所以各个部门的同事都要和谐相处，因为客服人员的服务水平和服务素质以及各部门在工作上的支持直接影响着客服部整体工作，因此领导对每个客服人员的要求还是挺严格的，认真细致和专业知识不断提高是必不可少的。投资顾问团队可以为年轻人提供一个年轻的、活跃的、具有较好的发展前景的、充满挑战性且富有魅力的成长平台。

XXX

2011年9月28日

本周工作总结表格篇二

1、完成消防消防控制室消防档案资料的更新工作

- 2、完成对各楼层消防设备的检测及维护保养工作
- 3、完成对消防消火栓及消防开关的的修复工作
- 4、协助童梦星球的消防标识的实施工作
- 5、完成7.6商场全体员工消防应急疏散演练方案及实施工作
- 6、完成日常消防设备损坏故障的`维修检查管理工作未完成
- 7、消防主机中存在故障排除工作消防控制室房屋漏水显现

其一，认真学习有关消防知识，消防业务技能，熟悉并能正确使用各种消防设施和器材；做到四会即：会宣传消防知识和报火警；会使用灭火器材；会发现、消除火灾隐患；会扑救初起火灾。

其二，负责消防监控中心的日常值班。消防监控中心是接受火灾报警、发出火灾信号和安全疏散指令、控制消防水泵、控制室24小时值班。对整个商场进行消防监视，并做好值班记录。值班人员要忠于职守，认真工作。对部门经理和公司负责、检查好辖区内的消防工作，对有问题的及时进行整改。

其三，严格贯彻、执行消防法规，落实各项防火安全制度和措施。每天巡视辖区的每个角落，及时发现并消除火灾隐患；定期对防火责任制、防火岗位责任制执行情况进行检查，并进行汇报、交流、评比；定期对业主(使用人)的住处进行防火、防盗的管理检查，阻止私自乱拉乱接电源，违反安全用电、用气的不当行为。

其四，负责辖区内动用明火的批准和现场监护工作。

其五，管理好辖区内的各种消防设备、设施和器具，定期进行检查、试验、更新，确保它们始终处于完好状态。

其六，观看消防自救演习等。同时揭露批评违章违法行为，加强引导，培养建立全民的消防意识。抓好控制室消防的培训和演习。

其七，定期对管区内要害部位进行检查是预防火灾的一项基本措施。特别是要检查各楼内的电器、电线、煤气管道有无腐蚀、氧化等情况，防止线路短路或爆炸引起火灾。

其八，管理好消防监视中心的各种设备、设施，保障监视中心始终处于正常工作状态。

其九，发生火灾时，协同公司、部门领导到现场指挥和扑救。其十，制止任何违反消防安全的行为和企图。

义乌国际商贸城全体员工都要有一种意识，那就是在公司你个人就是义务消防员，发生火灾时，公司全体员工无论是否当班，都必须立即投入抢救现场，实施抢救，不得借故逃避；要报告有关部门和消防队；要组织人员抢救险情，并注意查找起火原因，采取适当措施，力争尽快把火扑灭；要组织群众撤离危险地区，并做好妥善安排；要做好现场安全保卫工作，严防坏人趁火打劫和搞破坏活动；要协助有关部门做好善后工作。

本周工作总结表格篇三

本周班会课由我主持。在班会课上，我首先以小队活动为主题。让孩子了解一周来的情景及其变化。然后在活动中让孩子进一步了解xx日常规的重要性，让孩子从内心里去关心、热爱班集体。

我首先是让孩子了解每天早晨的晨检、午检、教室卫生、周六、周日的卫生，并且每天的卫生都是我来检查的标准。

在午检中，我特别注意孩子们的身体状况，每天的午检时间

也是在10点多就到，并且我会及时的给孩子们量体温，做到“三查两洒”。每天中午的午检时间，每天午检时间，我会让孩子们在教室外接受健康检查。

本周班会课我进一步加强教师的职业道德教育，让孩子们知道什么是真正的中国意识和实行中国梦。同时还让孩子们明白了要有一颗爱国心，要热爱祖国、热爱，要珍惜自己的生命。

我在班会的前五天，主动向孩子们宣传了一些关于“国庆节”的有关知识。让孩子们了解了每年的国庆，让他们从小爱国。

我还组织孩子们观看了《中国地图》的视频，让孩子们了解中国的国庆是中国的一个地理国家，也让孩子们知道了中国的国庆是我家乡最古老最古老的一个国家，也让他们知道了国庆是中华民族的国庆。

本周学校布置了很多作业，我也在班会课上做了很多的布置，比如：给祖国妈妈做生日贺卡，给祖国妈妈过生日，给老师过生日。

通过这一周的教育和管理，孩子们的学习、生活习惯也得以培养和提高。

本周工作总结表格篇四

本文目录

1. 本周工作总结
2. 本周工作总结

本周主要工作内容：

了解各店日销售情况，适时掌握各店销售情况。

督促各区经理对店内人员新品知识的培训以及对店面的考核。

了解各店人员状况，协助财务做好店面租金单与缴税事宜的跟踪情况。

为做好办公室的管理，参考北京总部的考勤管理制度试行稿，拟定海盛公司的考勤制度报张总审核后执行。

为了提高办公室的工作效率，按照张总的意思已经招聘好两名文员，一名会计，一名库房管理员。库房管理员在店内实习5天考核后现已安排上岗，跟库房部熟悉日常工作流程。一名文员刘晓英在店实习三天，因其表现不错，又是周一办公公司工作任务量增加，所以已安排上岗，主要工作是协助谭巧娟做好各类报表的统计。另一文员陈冬友现安排在洪湖店实习，已经实习3天，计划是派给加盟部，具体等实习考核后再做安排。新来应聘的会计李颖已经安排下店实习一周，目前在前进店，具体工作待实习考核后再定。

这次会员日当天广东区域直营店的总销售是65256元，比上月下降金额为6062.2元。但是本月店面增加三个，所以总体来说本月会员日没能按预期的超过计划. 这一点需要我们做出总结。这次会员日部分店面都有增长趋势，但是我们的大店长安店以及湛江店，南海店都在下降，我会更及时的跟各区经理沟通，分析原因，去改进不足，在剩下的十天里，更加努力，才能创造出傲人业绩。我们在会员日这一天的销售，就能足以见证各店面对会员的维护工作的用心程度。

接下来的十天，广东的同仁们定会齐心协力，努力前进，完成任务。

点评：本周的会员日中，前进8378.1，惠沃6803.2，南宁6173.7，南城5830.3，长安5352.4，晋江4851，惠吉3349，

前进店未能连续冲过万元，但，其实，整体的销售也能提升起来，给我们看到区域内的绝大部分的店是有潜力可以提升的，销售之本在于人，所以，我们还是要将人的工作抓好，合理的调整，合理的激励制度，合理的管理培训，合理的销售策划，相信在本月剩下的1/3的时间里，能出色去完成本月的总销售任务。

二，东区区域经理助理曾黎的工作总结：

张总：你好！我是曾黎。给你发11月9号到11月15号的总结。

9号-10号去深圳开会。

11号回惠州。

这个月任务现以完成87%，计划在20号完成本月任务。争取做21万！

12号去了吉之岛，当天下了一天的雨，几个店业绩都好差，13号业绩明显回升。

本周与上周业绩相比，惠州店和南城业绩有所提高。吉之岛和上周差不多持平，长安和韶关有所下降，但是在这个星期一定会追回来的。

巡店员工提出申请：

- 1，吉之岛要2个美导工作牌，一个店长工作牌，和工衣一件。
- 2，长安店：顾客反映瓶子质量不好，我们都说品牌高档，但都是给塑料袋，希望申请多纸袋子。
- 3，南城店：招人不好招，别人一听到底薪那么低就不来了，希望把底薪提高，单提减少，这样好听，也好招人。

4, 韶关: 一直两人上班, 也一直没有休息, 也天天加班, 也一直也招不到人, 想申请看有无补贴。

点评: 从曾黎的工作中, 可以看出长江后浪推前浪的势头, 自从冯利萍到北京区域代职经理后, 曾黎已经能适应现在的工作, 希望再接再厉, 将东区的销售本月再提一个新高! 各店的要求问题, 请和营运经理商量后, 能解决的, 立刻解决, 保证店员无后顾之忧。

三, 西区经理助理王立燕的工作总结

本周两天会议结束后, 我又于11日返回了南宁店。

1, 湛江店的销量本周最不理想. 周五和店长进行了一次沟通, 周六和会员日稍微好点!

2, 南宁店基本稳定. 会员日都早早地到齐了。

经过大家的共同努力销量同上月相比有了突破! 但和一些优秀店比起来还有很大差距. 还得不断加强, 继续前进!

本周工作总结 (2) | 返回目录

本周巡查家得利系统虹口区各个门店, 凉城店和水电店货品比较全, 水电店有半个堆头, 凉城店有半个堆头。水电店货品从四个增加到六个分别是2.5l葵花 1l花生 2.5l花生 5l花生 5.436l花生 5l坚果。凉城店货品也从三个增加到五个, 分别是1l花生 1.8l花生 5l花生 5.436l花生 5l花生调和; 东大名店家得利半个端架一直得以保持, 四平家得利有了比较不错的排面陈列。广灵路家得利两瓶临期1.8l的花生油调换后也从三个单品增加到五个。农工商柳营路店进行了换货, 店里给出了一个一平米的堆头放5升的坚果, 加强了客情关系, 张点菜员答应帮忙点货, 点货正在跟进中。协助主任做了闸北两宗小团购, 花生油70瓶, 另外一宗团购5l的花生油139瓶; 协

助麦德龙完成小团购花生油100瓶并送货到门，虹口家乐福一宗小团购50瓶。另外在麦德龙帮助促销员抓了两宗小团购分别是五升的葵花仁油70瓶，五公斤的花生油53瓶。虹口家乐福的促销员进场，陈列排面的维护。易买得系统：长江易买得的临期油调换，曲阳易买得的客情维护，货品订单跟进，瑞虹易买得的订单跟进。同心吉买盛的客情维护，订单跟进，促销员管理费用申请报销。处理了一宗客户投诉五升葵花仁油的投诉。在虹口世纪联华的金主管的帮助下进行了促销员的招聘，促销员没有到岗；新港易初莲花招聘也没有取得效果。

本月工作总结

连锁系统：月初巡查家得利闸北和虹口各个门店的陈列情况，并汇报给了刘伟。增加了虹口区部分门店的家得利单品数，水电店和凉城店有了半个堆头，农工商曲阳店有了一个一平米的堆头，农工商柳营路店有了一个一平米的堆头。

卖场系统：加大了曲阳家乐福、同心吉买盛、瑞虹易买得、曲阳易买得、虹口麦德龙的拜访力度，协助家乐福做了一宗小团购，协助麦德龙出了三宗团购，易买得的供货跟进，现在瑞虹易买得和曲阳易买得已经可以单店点货。大润发平型关店只去了一次，排面陈列集中，货品比较全，但没有堆头和其他异型陈列。

临期油调换：完成了长江易买得、农工商柳营路店、广灵家得利的临期油调换，其中农工商柳营路店和广灵家得利店面客情关系得到增强，为以后工作打下基础。

批发团购：协助主任从做了闸北区的两宗团购，一宗70瓶花生油、一宗139瓶花生油的团购。协助家乐福做了一宗50瓶花生油的小团购，麦德龙一宗小团购的跟进送货和另外两宗团购的谈判。

客户投诉：协助主任处理了两宗客户投诉，一宗是闸北区晋城路的魏女士投诉葵花仁油；一宗是闸北区水电路邱小姐的花生油投诉。截至目前两宗投诉都已经得到圆满解决。

促销员招聘：在虹口世纪联华金主管的协助下，招聘了几个促销员，但目前没有到位，原因是工资偏低，工作任务偏重。还有一个促销员目前正在考虑。新港易初莲花招聘没有取得效果，需要继续加大力度。虹口足球厂家乐福店的促销员需要换店，正考虑换到大宁大润发去，此事目前正在进行。

业务经验：学会了订单录制，财务开票出库和盯紧物流公司的相关流程，另外实际工作中，应该严谨及时做好报表，提高执行能力和工作效率。

本周工作总结表格篇五

周初，在自己的博客上开办了^v^教学进行时^v^栏目，学校周工作总结。这一栏目的开辟，旨在使我本人关注每一节的课堂教学，使每一节课都能在自己预想和设计下展开，同时对每一节课的实施进行课后反思，达到完善提高。

本周主要在课堂上关注了以下几方面问题：

原来上课，大多数情况下没有让学生履行上下课礼仪，上课和下课的观念没有引起全体同学的注意。这样就会使学生在课堂上不能有效地把注意力聚集到课堂上来，没有精神上的准备，学生往往各行其是，注意发散。在上周的考试质量分析会上，有些老师介绍了他们的经验，其中就提到了上课时学生起立向老师问好的时候，观察学生的精神状态，发现精神状态不佳者，给学生适当的情绪调整。因此，把这条经验拿来，用在自己的课堂上，也觉十分有效。我发现，在上课时，通过让同学们起立叫^v^老师好^v^真的可以发现学生不佳的情绪，进而通过老师适当的要求和鼓劲，会使课堂有

一个良好的开端。

由此看来，在上下课上时，老师和学生之间行礼和互致问候是长期以来，我国师生之间上课的必要过程，之所以从历史上传承下来，肯定有它的实际意义。另外，对课堂进行适当的导语引入，对学生的听课起着精神引领和意志统一作用。

为了给同学们留下充足的作业时间，上课时老师总是尽量做到精讲精练，每节课一般能留出20分钟左右的时间，让同学们做课堂作业。但有些学生缺乏学习动力和时间观念，以至于到下课一个字没写，还有一些同学也是在应付老师、打发时间，作业有一搭无一搭。针对这种情况，我在课堂上强调了课堂时间和课下时间的关系。课堂上按要求做好每一分钟，课下可以尽情的享受室外的快乐时光。对几个不自觉的学生，课堂上我要做到眼到、心到、嘴到，给他们及时提醒，或者给他们定时定量的把任务布置得尽量具体。从实施效果看，学生在这方面有所改观。

学生在做作业时总喜欢商量，自主学习的习惯没有建立起来，等考试的时候，学生就失去了其他同学的帮助，没有了支撑，就缺乏了主见，失去了判断能力，考试成绩可想而知。上周在这方面进行了关注和引导，取得了一些成效，但还很不理想。

这学期一开始，班主任为了突出自主管理和小组合作，进行了座位和小组的重新编排。全班分了十二个小组，成绩好、差搭配，有利于小组竞争。这几天讲课，我也强调小组的管理和合作。在遇到问题之前，同桌和小组的同学先合作探讨，目的起到兵教兵作用。以后在这方面多动脑筋，建立小组竞争机制，使小组合作更加有效。

本周工作总结表格篇六

不知不觉中，2020已接近尾声，加入_房地产发展有限公司公

司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。_是房地产不平凡的一年，尤其是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类

知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的过程当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

2020这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、计划

(一)、依据2020年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员

来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

本周工作总结表格篇七

幼儿园全体老师齐心协力，团结一致，在各位领导、老师的关怀、指导与帮助下，圆满地地完成了这周的教育教学任务，下面由百分网小编为你整理的幼儿园本周工作总结，希望大家希望!

各位家长，大家好!很高兴在您的支持和配合下，本周工作得以顺利圆满的结束。在大家的共同努力下，孩子们各司其职，学习、工作有模有样、有声有色。本周孩子们的学习任务日渐紧张，各项要求愈来愈具体，愈来愈全面，孩子们能够在学校和老师的要求下，逐项完成学习、锻炼、活动等各方面的任务。更多的孩子找到了自己的位置，为自己的全面发展努力着。当然，孩子们的各方面差异也日渐明显，有的孩子，不能主动完成自己的学习任务，有的孩子不能积极发言，有的孩子只顾及自己不关注他人……但是，我相信，每个孩子都希望在集体生活中发展自己的才能，也推动班级的整体发展得更好。之所以有这样不尽如人意的现象发生，和每个孩子的具体生活状况有关。我了解到，有的孩子和老人住，有的孩子家长回家很晚，有的孩子爸妈只负责吃穿，不会关注成绩……从第一周的签字反馈中，可以看出家长对孩子的了

解及关注程度。我知道，家长们工作很忙，但教育不只是学校的工作，学校教育主要是教知识，教做人、教习惯，是贯穿于学习过程中的，而且，学校教育的成果，需要在家庭教育中得到巩固，家庭教育是学校教育的延伸，家校联手，共同教育，才能保证孩子受到良好的、健康的教育。所以，希望家长们务必关注孩子，尤其是我们班里这些处于青春期前后的孩子，家长的关注是最好的教育。

本周需要向大家汇报的情况主要有：

- 1、 值日生全部按时到校。感谢家长们的配合。请下周继续保持。
- 2、 部分家长在老师没有要求的状况下，能主动关注孩子的作业本并签字，提出表扬。
- 3、 丢三落四的状况日渐凸显，忘作业本、忘做作业、忘带保险费的现象集中在几个孩子身上。请家长们引起重视。尤其是周一的作业，一定要保证孩子写全、带齐。不提倡给孩子送作业，让孩子自己知道要带齐学习用品比给孩子送到学校更有意义。
- 4、 林xx□王xx□郑xx都通过班级博客了解班级，并和我沟通，希望得到家长们的支持和管理，保证孩子上网安全□
- 5、 王钰雳家长一直在为班服的事操心，王新新的家长替班级买来桌布和椅垫，郑太龙的家长协助我及时完成了学校的工作，感谢三位家长的热心支持！

希望在家长们的配合下，下周一，孩子们都有一个更好的开始！祝各位周末愉快！

推普周活动期间，我园为了使每一位幼儿都能说普通话，爱说普通话，在各个方面、以多种形式进行了推广和深化。

(一) 幼儿方面：

- 1、利用早谈和教学活动，引导幼儿相互间，用普通话进行讨论、交流。
- 2、在日常生活和游戏活动中，鼓励幼儿主动使用普通话与人进行交谈。引导幼儿大胆说，慢慢说，说清楚。
- 3、利用角色游戏、情景表演等形式引发幼儿使用普通话与人进行交往的兴趣，并引导幼儿正确运用普通话。
- 4、在开展正式语言活动(如：诗歌、故事、看图讲述等)的同时，有意识地组织幼儿玩各种有趣的. 语言游戏(如：手指游戏、民间游戏等)，既可以激发幼儿学习普通话的兴趣，又有利于提高幼儿讲普通话的能力。
- 5、语言活动和游戏中，注意丰富幼儿的词汇，并鼓励幼儿大胆使用词汇讲述短句，朗诵儿歌等。使普通话的表达能力也得到了很大的发展。
- 6、根据幼儿的年龄特点收罗有教育意义和价值的录音带和碟片(如：“快乐儿歌”、“大头儿子和小头爸爸”、各类故事带等)引导幼儿观看和欣赏，提高幼儿普通话的水平。

(二) 教师方面：

班级教师以身作则为幼儿树立榜样，明确“说普通话，从我做起”。在一日活动中，坚持每一个环节都使用普通话，工作人员间交流也不例外。在教育教学过程中，教师和幼儿之间用普通话交流。

(三) 环境创设方面：

- 1、在活动室周围张贴或悬挂大量的图画，图片等，一方面激

发幼儿讲述的欲望，另一方面为幼儿提供讲述的机会。

2、设置了图书角，不断增加和丰富图书角内图书的数量和种类，使幼儿对阅读图书感兴趣，并乐意讲述图书的内容，从而发展幼儿的普通话表达能力。

总之，通过推普周的活动，孩子们的能力提高了，自信心增强了，家长满意了，我们也很开心。普通话的推广是一项长期的工作，需要我们在以后的工作中继续努力。我们会一如既往的学习普通话，一如既往的使用普通话，一如既往的推广普通话。

一、会议、检查、教研活动。

1、参加了行政会、校干会。明确了整体工作要求：认真落实五项工作。布置了教学工作：七条要求和完成一校一品创建方案的拟定。

2、迎接了进修学院对幼儿园保教质量的检查。以查促进工作的改进。一是幼儿园教学教研工作的改进；二是幼儿园环境创设的改进。三是作息时间的规范。进一步召开幼儿园工作会，积极改进。

3、积极参加去进修学院开展的“小学语文主体式对话教学批读文的专题研究”教研活动。

a□活动中明确了目前语文教学的一些大方向问题。

一是语文教学要处理好言语内容语言与形式的关系。教改学生言语的智慧(即表达的能力)。关键是表达。

二是语文教学要有语文味。关注的是语言。

b□同时语文教学要努力做到三个一：

确立一个恰当的目标。做到一课一得。

围绕目标努力把握一个训练点(表达点、批读点，要有所取舍)。

努力找准策略点。给学生留足学习的时空。如：学习卡。

二、认真落实相关工作。

1、对所负责的一校一品的体育项目，积极的落实人员拟定创建方案。

并与其他两个项目负责人明确了该项工作。

2、积极理清工会工作。校务公开，五必访，活动资料的手收集等。

3、严格按照招生工作日程安排，完成了资料的上交、上传。小学毕业生工作方案，小学生基本信息表，小学毕业生志愿表，朝阳地区外教职工子女审查表和汇总表。

4、积极协调六年级教师的课程安排。

5、完成了六年级两个班的英语测试，完成了英语结构成绩统计表。

6、童心路资料的补订。111份。

7、周六教职工篮球赛的相关工作安排。

8、推门听课，加强规范办学的管理。

9、幼儿园故事大赛人选的确定。大一班□xxxx参赛。

本周工作总结表格篇八

本学期将读书作为班级特色，围绕这一特色开展了各种有意义的班级活动，我们的口号是“书香伴我成长，让读书成为我们的习惯。”这也是我们特色创建的目标。为努力营造良好的班级读书学习的氛围，我在创建方面花费了大量的精力和时间，整个过程，学生们都能积极参与到这个活动中来，期末取得了良好的效果。回顾这一学期来的工作有许多感慨：有取得了成绩而带来的喜悦，有面对一些不足而产生的遗憾；有令人难忘的美好时刻，也有让人苦恼的短暂瞬间；有在工作中付出的艰辛和努力，也有取得成绩后的幸喜和快乐。总之，这学期的创建工作使我想起了很多。现将一学期来的工作作以下总结，也算是前车之鉴吧。

期初，学校要求各班创建特色班级，并要围绕特色主题拟定工作计划。一接到工作，我就开始思索起来，心里想着要为孩子们制定一份有意义的特色计划，让他们在活动中获益。良好的开头是成功的一半。入学，抓紧对学校各项纪律规定，行为规范教育是很有必要的。因此，我一边强化入学教育，如在行为上，从开学第一天开始，要求每个学生做到严格校纪，不迟到早退。课间不要大声喧哗，同学间要学会宽容，要融洽相处……在严格要求的同时，我还创设真诚的教育氛围和实践的机会，使班级工作便很快上轨，为今后班级各项工作打下良好的基础。另一边则着手特色班级的工作。

1、师生共同讨论。学生是特色创建的主人。班队课，我和学生们一起讨论创建特色班级的事，一来征求他们的意见，二则可以调动孩子们的积极性，意在让学生能全程参与，能在接下来的活动中更自主地将其执行完成。学生各说己见，最后我们将目标锁定读书。

我们的特色班级正式成立，我们要按照计划努力做好制定的工作。

3、忙碌中收获快乐。期初是个繁忙的阶段，特色创建工作占据了大量的时间，那几天，我的办公桌成了一个微型作坊台，画呀，剪呀，贴呀，发现需要补充的内容，立刻跑打印室。然后，做好一样就贴上墙，接着再做下一个。最后，我们班在校书香评比中，被评为年级优胜。面对荣誉，我想收获是快乐的，这是大家对我工作肯定。每当看见孩子们驻足观望教室文化的时候，我想着：忙碌也是快乐的，它给了我更多的信心。

整个创建工作，我始终以开展有益的读书活动为中心，吸引学生坚持读书，培养良好的读书习惯，让孩子在书的海洋中自由畅游，汲取养分，与好书结成朋友，将创建工作积极的开展下去。

1、利用早读、午读、班队，向学生推荐一些适合他们阅读的图书，介绍一些同龄儿童读书受益的先进事迹，并定期开展三字经小小讲座，拓宽学生的视野，提高学生课外阅读的兴趣和能力。

2、坚持召开每月一次的有关读书方面的主题队会，如故事会、朗诵诗词大赛、科学知识竞赛、精品故事大赛等等，给学生架设展示自我的舞台，让学生充分显示自己的才能，提供进行互相交流，彼此学习的机会，同时增长知识，增进了解和友谊。

3、充分发挥班干部、小小读书之星的模范作用，经常召开小干部座谈会，商讨、研究班级特色工作，肯定长处，指出不足，逐步带动整体共同学习，共同成长。活动中，涌现一批故事大王和小小读书之星。学生在活动中学得轻松，学得快乐。

4、利用家庭的力量，亲子读书收益颇丰。班级的读书活动也得到了家长的大力支持，家长热情地为孩子选书买书，还一起参与活动，利用休息时间与孩子共同读书，进行交流和讨

论，使得孩子更有信心和兴趣把书一一读好读完。

特色创建的同时，我也不忘抓班级常规，因为只有有了良好的行为习惯，才能保证学生更有效地学习成长。

1、针对学生的思想实际进行教育

我班学生多为调皮好动性，学习积极性和自觉性较差，而且农村外地孩子较多，家长工作繁忙，其教育功能不是很强，所以他们显得较自由散漫，学习上有上进心，但又缺乏毅力，缺乏自主和自控能力。针对学生中普遍存在的思想问题，提出了班级目标，即：文明礼仪每一刻，安全活动每一时，健康快乐每一天，静心学习每一周，团结向上每一月。利用班会并逐句进行讲解。同时，联系同学们的思想实际，有针对性的进行教育。通过树立榜样，反复教育，使同学们的行为大大改观了。

2、抓班级礼仪、卫生建设

班级的礼仪、卫生建设如何，也体现了班级的精神面貌如何，因此，在抓常规教育的同时，把礼仪、卫生建设作为重点来抓。在礼仪建设方面，建立了“我发现我学习”，“我成长”“我清楚”三个方面，第一块主要展示学生的良好行为习惯，鼓励学生发挥自己的良好行为成果和向别人学习；第二块主要展示个人礼仪行为方面的进步星的争夺情况，旨在营造竞争和向上的氛围。第三块主要是各类行为情况的记载，并把班级管理目标和班级制度粘贴在其中，从而激励同学们前进；还围绕学校中心工作定期更换黑板报的内容。通过班级文化建设，使班级有一个良好的礼仪文化氛围。

在卫生建设方面，环境卫生责任到人，天天小扫，每周大扫。地面，黑板，桌椅，门窗始终保持明亮整洁，从而为同学们创造了一个良好的学习环境。

3、增强民主管理意识

要创建一个平等、和谐、有凝聚力的班集体，关键在民主管理。我班在开展各项活动中，在组建班委会、在开展评优活动中、在制定班级管理目标和制度等方面，广泛征求同学们的意见，充分发扬民主，尊重同学们的民主权利。因此，在班干的组建和评优活动中，令同学们满意。

4、有目的有计划的进行家访

家访是学校和社会取得联系的主要途径，所以，在家访时我不轻易向家长介绍学生在校表现较差的一面，多向家长反映学生进步的一面。把学生的点滴进步看作是一个新起点，本着鼓励学员，鞭策学生，以表扬为主。这样既维护了学生的自尊，也有助于学生的进步。当然学生确实有严重的缺点和错误时也不能放任自流，把握好这个尺度，真正做到严而有格。

我们班级还要在纪律和自主学习方面多下功夫，个别学生平时调皮捣蛋，影响了班级良好的班风班貌，这是需要加强教育的重点。

以上是本学期班级特色工作总结，通过总结我确实感到：今天的成绩不能令人自满，遗憾和失误会使人明天更聪明；苦恼总是短暂的，只有付出艰辛和努力才能创造出更加辉煌的业绩。