

电信公司年度工作总结 电信工作总结 (精选7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

电信公司年度工作总结 电信工作总结篇一

在过去的一年里，在分公司与项目部领导的指导与带领下，我认真坚持正确的工作指导思想，树立“让业主满意”的服务宗旨，尽心尽职，兢兢业业，努力完成工作。

xx年的一月份至八月份末，在连云港项目部王总的带领下，为连云港东海电信业主做出了优质的服务，在监理工作中，严格要求自己，树立自身强烈的职业责任心，对待工作不马虎，不偷懒，尽自己最大的努力把监理工作做好，遇到不懂或者自己不确定的事情，及时向公司中的经验丰富的老前辈请教，及时正确的处理好每一件事情。

xx年的1月份至5月份，连云港东海电信分公司的工程项目为ftth为主，为了配合业主参与“光网江苏”的竞赛计划，为了更好的为业主服务，在公司领导的安排下，顺利的拿到ftth工程项目上岗证。在ftth的工程建设项目的工作中，严格把握质量关口，定时定量的对已经完成改造的小区进行巡检，巡检过程中发现的施工工艺的问题，及时通知施工单位的相关负责人进行限时整改，同时以书面报告的形式上报业主。巡检工作的主要内容为：布放主干光缆的布放路由是否与设计相符、新设ftth专用光交的安装质量、光交内光缆的熔接以、光分路器箱内皮线光缆的施工工艺及标志牌的粘贴。并定时

的将ftth工作以周报的形式上报项目部，同时将ftth的工程进度与ftth完成的装机量以日报的形式上报业主。

随后下半年又开展宽带提速的计划，在宽带提速的计划里，其中有40个综合点，260个纯宽带点，并每月上报业主宽带提速的月份工作总价及下月的工作开展计划安排。对于有电缆拆旧的割接点，严格把握电缆拆旧部分，在施工前，要求施工单位对施工组织方案进行检查，对于施工单位提出存在材料使用变更的割接点，严格的根据施工现场进行查看。在电缆拆旧的工程中，以旁站的监理方式监理电缆拆旧过程，并记录电缆拆旧的电缆断长，在电缆入库时进行核实。

每一项工程开工前，对工程主要计划的工程项目包括工程所用的材料以及施工顺序做一些详细的了解，对现场施工的材料做明确的检验，根据建设单位交出的工程设计文本，与当日现场施工的情况做一个比较，最后向业主汇报当日的施工现场情况，让业主能够在第一时间了解工程的施工现场情况及施工进度。在监理过程中，我主要抓住质量、进度、安全方面的控制，主要强调事前控制，预防为主，结合施工过程的旁站，若发现质量及安全隐患，及时以口头通知形式令施工单位进行整改。

对于施工单位上交的竣工资料，要求施工单位上交属实的竣工文本，认真核实竣工文本中的工作量及其材料表，尤其是电缆竣工文本，核实电缆拆旧平衡表与拆旧竣工图纸是否符合，对于存在问题的电缆拆旧点，现场测量施工路由杆距，确保上交竣工资料的正确性。

随后9月份初，在公司领导的安排下，我被调往徐州项目部，在孙总的带领下为徐州电信业主服务。我主要的工作就是徐州电信ftth工程的几个试运行点的巡检工作，将几个工程发现的问题及现场照片上报公司相关的负责人。随后监理市区及新沂地区的epon割接工程，每一批量的工程结束后，汇总各个点的存在的变更情况及电缆拆旧的现场施工情况，减少后

续竣工资料变更的麻烦,并将变更情况及现场施工情况汇报给相关负责人。

xx年即将过去,回顾这一年来的监理工作,体会最深的就是做好监理工作就必须严格认真,有较强的责任心以及较高的业务素质,虽然我很努力扎实的做好每一项工作,但是还是存在很多不足之处,对于监理记录的文字方面有所欠缺,以后自己会加强这方面的学习,提高文字编辑水平,以便更好的为公司服务。

xx年的工作即将展开,我会时刻服从公司安排,响应公司的号召,保质保量的完成公司下达的任务,努力的提高自身的素质及业务水平,做到让公司放心,让领导满意,为公司在徐州监理行业树立良好的企业形象。我相信邮通的明天会更好。

电信公司年度工作总结 电信工作总结篇二

随着中国电信改革的不断深入,20xx年10月电信业重组的顺利完成,中国电信企业“三国演义”时代正式拉开序幕。在竞争日益激烈的市场环境下,电信运营商不断推出新的套餐和新的业务,希望能够争取到更多的市场份额。但同时,这也在很大程度上加大了客户的不稳定性,使得客户离网现象频繁发生。因此如何通过客户维系来稳定用户在网,延长用户生命周期成为企业提高市场占有率、提升利润的关键所在。

电信运营企业收益取决于企业与用户关系,用户的长期贡献价值是运营商收益最重要的一部分,是运营商未来收益的主要来源。电信运营企业考虑用户价值不仅仅是当前利润,而应是用户总体贡献流的折现值。因此,在维系用户的过程中客户维系手段应该是营销和服务并行的,重点加强营销,通过合适的品牌、产品和关怀服务来粘合客户的需求,从而提高客户忠诚度。

以电信行业的crm维系系统为例，有三个重要维系手段。

1□vip服务经理在对用户进行日常维系挽留时，会站在用户的角度设身处地为客户考虑，主动为客户提供账单和清单服务，及时提醒客户消费的情况和账户的余额，为用户提供更加人性化的服务并与客户建立起良好的沟通，使客户感受到电信服务的温馨□vip服务经理会把每一个客户，当作一个永恒的宝藏，而不是一次交易，了解每一个客户的喜好与习惯，建立起完整的客户档案信息资料。根据用户的情况，适时提供合适的套餐，当好客户的通信服务助理，从内心视客户为上帝，换取客户对电信运营商的信心。

2□crm维系系统可以自动提取五天没有产生话务量的零通话用户明细并及时的对vip服务经理进行系统提示，服务经理通过电话回访可以了解用户不产生话务量的基本原因，针对不同客户的流失特征制定不同的客户挽留策略，阻止客户流失，使有离网倾向的客户最终打消了离网念头，这就大大减少了公司因流失用户而造成的不必要损失。

3□crm维系系统会自动的生成客户关怀计划，根据营业厅现有的实时资费套餐提取适合用户使用的明细□vip服务经理可以根据系统提取的数据对用户进行回访，把适合用户使用的优惠套餐向用户详细的介绍并告知办理套餐的相应流程，使用户真正用上适合自己的套餐，这不仅提高了用户在网时间有利的避免了用户流失，还大大增加了用户对使用电信业务的信心和决心。

1、我们在对客户进行日常回访服务工作的同时也应该注意回访的频率，应尽可能的在短的回访时间内提取到对我们挽留用户有价值的信息，增加回访的效率□vip服务经理要尽量避免多次回访给用户造成的困扰，从意义上做到用户需要的时候如同家门口的杂货店一样，随时随地都能方便地得到服务，用户不需要的时候不影响用户的正常工作生活。

2、我们应该树立名牌效应，加强情感纽带、充分的利用绿色环保手机的特征提高知名度进而吸引更多的用户。定期举行一些答谢用户忠诚回报，积分换礼的活动，使用户在参与活动的同时促使用户重复使用并使其意识到离网、转网，放弃对自己是一种损失，从而降低高端客户的流失。

在电信企业的运营过程中，客户服务部会不断根据市场变化情况及时制定、调整维系和挽留策略，灵活开发各种合适的资费、产品、服务，以及规范的操作流程来贯彻策略的执行。客户细分和经营分析等系统的建立，为电信运营商开发新产品、推出新服务提供可能，而crm维系系统为开发新用户的落实和有效执行提供了维系保障。我们会以用户要求为基础、通过有力的手段提升用户的长远盈利能力，在开发新用户的同时达到维系老用户的目的。

电信公司年度工作总结 电信工作总结篇三

大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发觉了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。

我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是联系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。

渠道外勤工作，的确不是一件轻轻松松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些主要的代理商时常给工作带来很

大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利实行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门实行讲解。

我这个工作，沟通非常主要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发觉一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务处理了一些问题，逐渐的建立起了良好的联系。

在*年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的*年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台联通公司更加兴旺！

谢谢！

电信公司年度工作总结 电信工作总结篇四

一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为广告宣传和设计策划人员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在高力地产前期工作时间里，我对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，我设计前期vi等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为宝鸡厂内绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

二、努力提高自身素质与修养。

作为高力地产的一员，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，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再

接再厉。作为广告策划人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自己的各项素养及技能。

三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对手熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为策划定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题并解决问题，尽量避免不必要的错误出现。同时，将进一步加强学习，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

四、未来工作计划。

现就20_年工作总结对未来发展有着目标及计划，明年本着尊贵、高雅、不落俗套的指导原则，树立具有田园新都市特色文化内涵的宣传、销售方式，从不同的层面和角度整合现有客户资源，在配合经营销售的基础上，同步提升包装、宣传、销售等整体营销的档次。

在广告宣传方面，明年主要以周边县为主，由于本地人口有限，所以在周边县区推广本项目有着势在必行的意义。

总之，在今后的工作中，我要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快。而对于本项目我们将以树立企业形象，围绕目标消费群体的需要，以及同行业间的相互竞争，开展积极有效的销售策略，逐步、有序的完善基础工作，

提高知名度、信誉度。在提高经济效益的前提下，充分发挥本项目综合优势，利用稳定现有客户群，适时做出对品牌推广答谢等活动，以“积文化营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而达到占有本地房地产消费市场的目的。

电信公司年度工作总结 电信工作总结篇五

2、坚持每周对车子安全内部自检，并按照规定定期检查保养车子，及时发现车子安全隐患并及时到专修厂对车子进行维护和检修，确保车子无隐患无故障完成生产任务用车。

3、坚持冬季车子安全大检查，全部生产用车均到专修厂进行专业检测，并根据专修厂提供的整改意见进行及时的维修保养。

5、根据车子使用调配情况，制定了f版交通安全程序及作业文件。

6、根据交通法规，集团安委会和公司领导的安全要求，坚决杜绝超速超公里违章行车，疲劳驾驶、酒后驾驶，确保行车安全。

7□xx年邀请天津市交通安全宣传科警官到公司，通过视频进行全线驾驶员的交通安全教育，通过各种事故案例讲解，举一反三，强化安全思想意识，促进安全行车。

狠抓驾驶员行政管理，提高安全服务意识是工作重点。

1、根据车队实际情况制定更为严格的规章制度。明确驾驶员的职责，对于驾驶技术不符合要求，服务被投诉，影响集体团结的驾驶员按照规章制度严格处理，确保车队的正常工作的进行。

2、每周例会强调安全的同时，讲解服务成为不可缺少的科目。在严格的规章制度下，增强了驾驶员对工作岗位的危机感，确保安全行车完成各项生产任务。

3、加强各种费用的报销管理，各种费用采取单独记录并适时公开张贴明示，由于以上措施的实施有效降低了各种费用，为公司节省了开支。

4、对公司各部门提出的用车要求做到有车及时合理安排派遣，当时不能解决的也要征求用车部门意见改变用车时间保证车子使用。

5、严格执行派车单制度。派车单必须有申请用车部门副经理以上级别领导签字认可，车队才进行车子调配，并按照派车单路线行驶。

6、注意观察驾驶员的精神、身体状况，发现问题及时与本人进行沟通，最大限度的解决问题。

7、随着车队各项管理制度化，全年未发生重大交通事故，各种违规违章行为日渐减少，有很多驾驶员达到全年无违章，无事故的安全标准，爱车是责任，优质服务是本职成为驾驶员的基本思想准则。

1、由于车队车子数量的限制，虽然经过认真合理的调配，当生产任务紧张时，仍然发生无法满足使用单位对车子使用的要求。

2、部分车子老化严重，尽管积极检查，发现故障及时解决，但仍然存在较大的安全隐患无法排除，无法进行长途运行。

3、由于车子监控手段存在盲点，导致个别思想作风薄弱驾驶员违规使用车子，虽然及时发现并果断处理，但盲点依然存在。尽快消除监控盲点迫在眉睫，也是公司资产不受损失的

保证。

虽然我们还面临一些问题和困难，但相信在主管领导的正确指导关心下，这些问题和困难都将逐步得到解决。车队将不辜负各位领导的厚望，进一步开拓创新、与时俱进、采取更加有力和有效的措施，努力把车队建设成为一个作风优良、纪律严明、技术过硬、效益明显的团结集体，建设成为一、基本情况切实增强责任意识和使命意识，把预防车子安全事故和杜绝违章驾驶作为车管工作的重中之重来抓，领导重视支持，高度重视车子的安全管理。大力支持车子管理的具体工作。

现共有车子3辆。包含值班车1辆、三菱越野1辆、猎豹越野1辆。司机及管理人员各1名。负责全部车子的购置、油料、保险、等各项费用的上缴，以及落户、二级维护、事故处理、维修监督、车子档案整理等，同时我还承担驾驶员工作。车队具有对全部车子的计划下达职能。对车子管理制度建立健全及创新的责任和义务。目前车子管理制度正在修订之中，还为完善。

电信公司年度工作总结 电信工作总结篇六

(一)强化管理基础建设，加强队伍建设。

为进一步确保安全生产管理工作的组织和落实，调整了安委会成员，由安委会负责公司安全生产管理工作的组织落实，并设立安委会办公室，负责处理日常工作。所有部门均明确了兼职安全员，并制订了《x工作职责》，安全职责得到落实。

(二)安全生产月活动开展状况

按照总体部署和要求，突出重点注重实效，制定了活动开展方案，明确各部门活动开展责任人，以多种交流平台开展广泛宣传，做到全员知晓，营造良好的活动开展氛围。邀请了

专业人员进行消防安全知识培训，透过培训进一步普及了员工消防安全知识，有效地提高员工安全意识，对公司安全生产工作起到了用心作用；按照治隐患、防事故活动目标，认真组织开展安全事故隐患排查，就办公区域进行全面排查，日常安全检查工作得到较好落实。

(三) 安全生产大检查开展状况

按照相关文件要求，制定了安全生产大检查实施方案，并集中开展了两级安全生产大检查，检查单位覆盖了公司所有部门，下发了《安全隐患排查表》和《安全工工作自查状况表》，针对安全隐患类别逐一进行排查，梳理分析隐患可能存在原因并制定防范措施，各部门均按期上报检查状况，确保安全生产大检查各项资料得到落实。

(四) 安全生产宣传教育培训状况

围绕主题，充分利用会议、培训和办公系统等多种渠道，广泛宣传安全生产工作要求，组织开展各类培训。先后组织进行x次隐患排查，组织x次全员消防安全知识培训，增加了员工安全意识和安全防护知识。针对新入职员工做安全生产管理要求和保密管理规定的岗前培训；在会议上进行了安全生产宣贯培训和工作布置。

(一) 不断健全安全生产工作机制，完善安全生产管理体系，认真落实安全生产目标职责制及安全生产职责书签订，要求各部门认真履行安全生产职责，落实安全生产目标职责制。

(二) 加大安全宣传教育力度，以提高员工安全生产意识为目标，抓住重点，突出工作现场安全事故预防、避险、应急处置和自助求救等安全常识培训。

(三) 加强车辆安全管理职责及交通安全教育培训，严格按照管理制度要求对公司驾乘人员进行相关交通安全教育培训，

定期组织车辆的日常维护保养工作，督促车辆驾驶人员做好《车辆管理记录本》的填写，加强公司驾乘人员的安全意识。

(四)进一步做好保密宣传教育工作，定期组织员工进行保密相关法律、规范的学习，做好新员工岗前保密培训，提高员工保密意识，严防失泄密事件发生。

(五)进一步加强安全生产检查力度，做好重点部位的安全监管，做细隐患排查工作，对排查出的隐患及时制定整改措施，确定整改时间，确保整改到位。

(六)进一步加强和规范安全生产基础管理工作，继续做好日常安全督促、检查，健全安全生产台帐、报表管理，确保安全生产制度规范、执行有效、数据准确、痕迹清晰。

(七)全面落实公司20xx年安全生产工作目标，确保公司各项工作任务顺利完成。

电信公司年度工作总结 电信工作总结篇七

本人自参加工作以来，抱着对学生和家长负责的信念，全身心地投入到教育、教学工作中去：我热爱教育事业，自觉遵守教师职业道德规范，能以大局为重，自觉维护学校的声誉和教师的形象；工作上勤勤恳恳、任劳任怨，虽默默无闻，却勇挑重担；我热爱学生，平时用自己的一颗爱心去教育学生、感化学生。

为提升专业理论水平，以适应新课程改革的需要，我不断地更新教育理念和教学方法，每年都订阅《小学教学设计》、《小学语文教师》、《教学月刊□□□xx教育》等刊物，并认真阅读，以丰富自己的专业知识，充实自己的业务库存，并将所学知识有的放矢地运用到数学教学实践上，取得较好的教学效果。

在教学上，我切实做好“五认真”，深入钻研教材，课前精心备课，以学生为主体精心设计每一堂课，撰写教案，课后认真反思，记下学生学习中的闪光点或困惑，积累宝贵的第一手资料。我也不断地转变教学观念，改进教学方法，使学生积极主动地参与学习，做到向课堂40分钟要质量，轻负高效。精心设计学生作业，做到少而精，并及时批改、及时指导订正。我坚持认真对待每一个学生，不轻言放弃，对个别基础较差的学生，做到面批，有针对性地进行辅导，及时给予鼓励，尽可能让他们多学点知识，努力缩小他们与优等生之间的差距——辛勤的耕耘，换来了丰硕的成果。在小学小学任教的5年，每学年的全镇统考班级成绩都是名列前茅，深受家长的好评和爱戴。在后山店和西堆任教的4年，所执教班级在原有基础上成绩不断提高，得到领导的高度赞赏。来到xx小学任教后，每年班级的优秀率和及格率都在逐步提高，学生在各类比赛：书法、作文、普通话等比赛中屡获一、二、三等奖。

担任班主任十几年，始终坚持以人为本的指导思想，注重教师自身素质养成，做到为人师表，关心爱护每一位学生，做学生健康成长的引路人。善于捕捉学习，生活中的细节，对学生进行思想品德教育，使学生能够在愉悦的心情中找出并改正自己的缺点和不足。对于学困生和后进生，我更是特别关爱，热情鼓励，耐心辅导，使其学有所获，得到发展。并教育学生关爱他们，帮助他们，让他们感受到集体的温暖，师生的关爱，奋发上进，融入到集体之中。由于自己的努力，我所带过的班级，班风正，学风浓，班级和谐、有生气，整体素质提高得快，多次被评为文明班级、优胜班集体。我本人也数次被评为镇优秀班主任、镇先进工作者，受到学生、家长、学校信赖。

一直以来，我把培养新教师作为自己义不容辞的职责，积极参与学校多年来进行的“青蓝工程”，作为师傅教师，主动帮助青年教师解答备课、上课、说课、评课以及学科教研中遇到的各种问题，毫无保留地向他们介绍自己的教学经验，

如xxx□xxx□xxx□xxx等老师，指导他们把握教材，给他们上示范课，积极参与他们的公开课试教活动，她们每次成功的亮点都倾注了我的心血，使他们较快地成为学校教学骨干。令人可喜的是xxx□xxx老师在xxx小学综合实践和劳技优质课评比分别获得一、二等奖□xxx老师参加了横店基地英语教师团队磨课活动展示课，获得了教研员的好评，在xx市小学英语素养大赛中获得一等奖。

一个合格的教师应该有着永远清醒的头脑，时常新鲜的血液。在平时的教学中，我也能勤思考、勤总结，积极钻研教学新模式，探索新的教学方法，在教学中不断实施，积累成功经验和教训，并形成理论。任现职以来，我撰写的《###》等8篇论文在xx市、xx市教研室组织的比赛中获奖。

我深深地懂得：作为一名新世纪的人民教师，人类灵魂的工程师，肩负着重大的历史使命和对未来的责任感。今后，我将一如既往加倍努力，争取在教育教学中取得更佳的成绩。