

# 最新外协工作总结 记者业务工作报告 (实用7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 外协工作总结 记者业务工作报告篇一

记者的工作很辛苦，一年到头来需要到处跑新闻，有时为了采访便利还需要付出更多的精力。下面本站小编给大家分享几篇记者业务工作报告，一起看一下吧！

很快，我走上了记者这个工作岗位就已经满一年的时间了。在这一年中，我感受到了记者的光荣与责任，也领教了工作的压力与艰苦，得到过领导和同事的认可，也有过错误和过失。在这里，我先要感谢每一名在工作过程中向我伸出过援手的领导和同事们，是你们让我成长，给我宽容。

其实在这一年的时间当中，我的职业角色也发生过不少细微的变化，但是让我印象最为深刻的，确是在大民生做社会新闻记者这一年多的时光。是这份工作让我体会到了记者身上的那种铁肩担道义，妙手著文章的职业理想，也是这份工作让我体会到了做一名社会底层小人物的无力。在这些日子里，我作为一名新闻工作者和同事一起见证了郑州日新月异的发展，也看到了很多社会中的丑恶。而正是这些经历让我深刻的明白，作为一名社会新闻工作者身上所承担的那种责任。

很多时候，社会新闻记者所关注的并不是奥运会、神九飞天这样的大新闻，但是正是因为我们关注民生，立足于小，以小见大才能获得观众的喜爱与支持。

是上文提到的那种义愤感和社会责任感，也许是比上不足比下有余的报酬……总而言之，真正能够和这个行业内在共鸣的人，一定是需要生命丰富的体验和强烈的存在感的。

每一次直播连线 and 现场报道的场景如今都能在我眼前浮现。也正是在这些工作中洒下的汗水让我渐渐体验到了成长的快乐与满足。战高温、追查黑心商贩、帮助扛包妈罗根连、见证城市的发展变化，每一条新闻看起来都是那么鲜活和值得我记忆。

在今后的工作中，我会更加专注于提高个人素质和职业技能，争取用加倍的努力来获得领导和同事的认可，因为仅仅有一年工作经验的我还有太多的不足和欠缺。

我很欣慰，因为如今我依然对电视事业有着一份理想和热情，我也相信在这份理想的热情的支持下，我能够立足本职工作，充分发挥主观能动性，把工作做得更好，为电视事业贡献出自己的一份力量。

20xx年来我一直在电视台新闻部从事新闻采编工作，现就个人业务工作情况作简要总结汇报。

## 加强学习 不断进步

新闻工作是党和政府的喉舌，是联系各级政府与广大群众的纽带，同时也是丰富人民精神文化生活的重要手段。作为一名新闻记者，我既感到光荣，同时又时刻牢记自己的神圣使命。作为一个新人，以前从来没有出事过记者工作，面对新的岗位，新的环境，我脑子里边一片空白。

为了使自已能够尽快进入角色，尽快胜任这一岗位，我时刻把学习摆在首要位置。通过坚持不懈地学习来提高自己的政治修养和业务素质，同时虚心向单位领导同时学习，从掌握摄影机的使用开始，再到新闻策划、拍摄技巧、写作技巧、

最后到新闻的采编，每一步骤和环节都认真学习，终于在很短的时间内从对新闻的不了解到入门，再到成为一名合格的新闻工作者，每一点进步都凝聚了单位领导的关心指导和同事的热心帮助以及自己辛勤汗水。

新闻体现重在“新”字，求“新”的同时要有正确的方向，新闻舆论工作必须坚持以正确的舆论引导，党的十四届六中全会通过的《中共中央关于加强社会主义精神文明建设若干重要问题的决议》，把“以正确的舆论引导人”作为我国社会主义精神文明建设总的指导思想和总的要求的一个重要内容，强调新闻宣传必须牢牢把握正确的舆论导向。舆论导向正确，是党和人民之福；舆论导向错误，是党和人民之祸。

为了坚持正确舆论方向，平时我认真学习中央和地方各级各项党政方针政策，熟练掌握国家和地方党委和政府的中心工作，时刻保证采访工作的正确方向。利用工作之余寻找各种与业务有关的资料，如《新闻学理论》、《采访写作的方法与技巧》等专业书籍，并不断对这些材料进行分析研究，提高新闻采访理论水平。坚持每天认真观看各大电视台的新闻栏目，学习新闻画面拍摄技巧，新闻写作技巧，边学边实践，使自己学到的每一点先进技术都落到实处。

去年以来，由于大事多、喜事多、难事多，领导政务活动的采访任务也就特别繁重，而且台里边记者工作人员少，短短的一年来时间，自己肩负起了更加多的任务，参加的政务采访多达200余次。其中参加了我县历史上规模最大，盛况空前的首届文化旅游节采访报道，为了筹备旅游节，制作旅游专题片，把最亮丽的风景搬上电视节目，展现在人们眼前，我不知爬了多少个山头。

最终旅游专题片播放出来以后，赢得了群众赞许。完成了元宵节现场直播和建党九十周年歌咏比赛现场直播任务，活动中，我积极参与活动的各项筹备，了解现场直播的各个流程，学习使用摇臂等设备的使用，技能得到进一步提升。还参加

了我县20xx年两会等重大活动报道，在单位领导的策划和同事的相互配合下，圆满完成采访宣传报道任务，工作受到了局台领导的充分肯定。

一年多以来，新闻采访工作任务十分繁重，领导的政务活动占据了日常工作的重要一部分。作为台里的一名骨干记者，随着业务技能的不断提升，我参与此类活动的机会也就非常多。我认为，每一次新闻报道，都是传达贯彻领导意图的最重要的途径，也是宣传地方党委政府相关政策的需要，是反映民生，反映社会热点，引导正确舆论导向的需要。

因此每一次采访活动，必须要有高度的政治敏锐性，高度的责任心，决不能有丝毫的含糊大意。也就是说要时刻做到：脑勤、腿勤、耳勤。对领导的思路，对地方的中心工作，对老百姓的呼声和社会热点要了然于胸，而且一些文字提法必须与上级保持高度一致，这样才不会出错，才能做出正确的舆论导向。

### 深入群众 反映民情

在完成好政务活动采访报道的同时，我还注重深入实际、深入群众、深入生活，去挖掘一些鲜活的新闻素材进行报道。20xx年初，天峨遭受了冰灾，全县农作物不同程度受灾，这些关乎民生的大事引起县委政府高度重视，接到采访任务，我立即采取行动，冒着风雪到全县受灾最严重的某乡了解灾情，并及时将新闻声像素材提供上级电视台，及时传达了灾区情况，圆满完成采访任务；今年x月，某县又遭受了洪涝灾害，导致某镇某社区内涝，得知情况后，我立即赶赴现场，报道最新情况，当天晚上，该报道被广西新闻采用；今年，贵州罗甸县和某县交接地发生了4.4级地震，事发后，我接到通知连夜赶赴某乡，及时作出宣传报道，让群众及时了解情况，稳定群众情绪。

20xx年x月，我电视台开设了《平凡百姓》专栏，我拍摄了一起

《环卫工人韦联大的幸福生活》的新闻报道，反映我县环卫工人勤俭节约，勤劳致富的感人故事，在社会上引起良好反响，发挥了正确舆论导向作用。一年半的时间一眨眼就过去了，在这一年多的时间里，我跑遍了全县9个乡镇的一半以上行政村，风雨中，有过我的身影，高山之上留下我的脚印，习惯了轿车颠簸的生活所有的努力，让我更加了解了群众的呼声，更加丰富了基层工作经验，新闻写作更加贴近群众，也为日后的新闻工作奠定了坚实的基础。

### 一份耕耘 一份收获

几年来，我的《大雨引发某县某镇某社区内涝》、《某县及时转运因210国道冰冻灾害绕道停留的旅客》等多篇反映社会热点和民生的稿件先后在省台播发。一年多以来，累计发稿近300篇，内容涉及民生工程、重大会议和事件、党建工作、教育发展、行政执法等等。比如反映天峨县旅游产业发展的稿件《某县积极调整结构 大力发展壮大生态旅游经济》、反映我市丰富群众精神文化生活的稿件《唱红歌 颂党恩 促发展 庆祝建党90周年活动丰富多彩》等。参与了天峨旅游专题片拍摄和制作，制作了《健康文化激荡幸福生活》、《惠民工程暖民心 烟叶铺就致富路》等专题，展示了我县改革发展的巨大成就，提高了我县的对外知名度，也让许许多多的群众从中受益，这些都是对自己工作的最大肯定。

### 展望未来 任重道远

在看到成绩的同时，我也看到自己在工作中还存在着一些不足。在今后的的工作中，我将干一行，爱一行，坚持以邓小平同志建设有中国特色社会主义理论为根本指针，认真贯彻落实以正确的舆论引导人的任务，新闻媒体在宣传报道中，始终坚持以“五个有利于”作为舆论引导的指导思想和标准，就是要造成有利于改革开放，建立社会主义市场经济体制，发展社会生产力的舆论，有利于加强社会主义精神文明建设和民主法制建设的舆论；有利于鼓舞和激励人们为国家富强，人民幸福和

社会进步而艰苦创业、开拓创新的舆论,有利于人们分清是非、坚持真善美,抵制假恶丑的舆论,有利于国家统一,民族团结,人民心情舒畅,社会政治稳定的舆论。总之,就是要在全社会鸣响主旋律,在宣传报道中紧紧围绕“改革、发展、稳定”六个字做文章。认真完成好每一次采访任务。

新闻工作是服务政治,服务领导,服务民生的工作,不能出半点差错,不容许半点懈怠,一旦犯错必然是重大错误,必将给党委政府、地方发展造成恶劣影响,服务领导必须慎言慎行,新闻写作必须科学谨慎。要成为一个优秀的记者,我还有很长的路要走,正如古人所云“路漫漫其修远兮,吾将上下而求索”,我要更加努力地学习、提高,使自己能够胜任新闻记者这一崇高的职业,也为我台新闻工作,为地方的经济建设做出更大贡献。

20xx年度本人主要在摄影部担任图片新闻和日常时政新闻采访工作。一年来,本人自觉加强理论学习,认真学习市委、市政府的重要精神和政策方针,刻苦钻研业务知识,遵纪守法,严格执行报社的各项规章制度,认真及时完成报社和部门领导安排的各项工作,在领导和同事们的关心、支持和帮助下,思想、学习和工作等方面取得了一定进步。现将工作总结如下。

一、牢记党的宗旨,自觉学习党的精神,积极学习新时期下的政治理论,用科学思想武装自己的头脑。

作为一名共产党员,本人始终坚持正确的世界观、人生观、价值观,用它们指导自己的学习、工作和生活实践,爱党、爱国、爱报。在思想上,始终保持与市委、市政府各项工作决策保持一致,根据报社的安排,围绕我市各项工作重点,积极参与采写各行各业的发展亮点和好人好事,营造良好的经济社会发展氛围。

一年来,在工作上,本人从一名文字记者到摄影记者过渡,

成为了一名“双料”记者。到了新岗位后任劳任怨，不计个人得失，勤奋努力，尽职尽责，严格律己，很快适应了新的工作岗位。团结同志，与同事相处融洽，遇问题多请示，多沟通，保持了良好的工作关系，并时刻牢记自己是一名党员，冲锋在前，对工作从不挑拣，遇到重大采访更是充满激情，没有丝毫的懈怠，努力在工作岗位上为报社作力所能及的贡献。

二、强化新闻理论和业务学习，全面提高综合素质。本人虽然毕业于新闻院校，经过四年的新闻知识学习，但在实际工作中，新闻理论并不能与工作形成良好的互动。为解决这个问题，在长期一线工作中，本人坚持一边工作一边学习，从实践中验证新闻理论，在用理论指导新闻实践，坚持理论与实践相结合，不断提高自身业务水平。

20xx年，本人完成了硕士研读，在公共信息、公共政策研究和公共服务部门等理论领域有了一个新的认识和提高。同时，密切关注新闻业务的理论前沿，认真学习中省媒体，提供自身的业务水平，及时与新闻同行交流，不断更新自身的新闻采访和写作技巧。

去年是本人到摄影部的第一年，这一年充满了挑战和机遇，作为一个文字记者向多了一个身份摄影记者的转变。通过一年的历练，摄影技术和文字有了一个飞跃，在业务和思想水平都有了一个较大的提高。通过一年的学习和实践，本人不仅对器材有了更深的理解和更强的操作力，对摄影也开始有点进入专业的门道，尤其是新闻摄影、领导活动摄影，在部门主任的指导下，对选取角度、构图等有了一些想法。

三、积极主动工作，较高质量完成了自身岗位工作任务。在这近两年里，本人主要负责时政要闻等一些新闻图片摄影。一是在部门领导的指导下，版面意识有了新的提高。本版生动，可读性强，每期都深入基层，本人也精心谋划许多新闻故事，在社会上引发了较好的反响，报社领导对此版也给了

较高的关注和肯定。

二是做好了日常工作。两年来，本人参与了多次重大采访任务，参与了省市领导调研等重大突发事件，始终冲在一线，较好的完成采访任务，并得到了较高的评价和认可。上月底和月初，在报社领导的指导下，按照市委宣传部领导的要求，参与亮点系列报道，以深入的采访获得好评，均得到了领导的肯定。

在过去一年，我认真要求自己，在工作上始终坚持“老老实实做人，踏踏实实做事”的原则，得到了报社领导肯定和信任，这些也离不开报社领导的关心指导，离不开部门领导和同事的支持理解，但也暴露出许多缺点，如做事欠稳重、写稿马虎且不深入生动、质量不高、精品不多等问题，我想在以后工作中，一定扬长避短，改正缺点。一要在政治上，坚定立场，牢记使命，以如履薄冰的忧患意识严格要求自身。

二要在业务有更大的提高，在时政新闻写作中，有更广阔的视野和理论水平，努力使自己的理论和业务水平都能上一个更高的台阶，多出精品。三要团结同事，善于沟通，为人要正直，处事成熟稳重，对待事情和问题要公平公正，明辨事理，不议论不搬弄是非，在外在内都要维护报社的形象和声誉。四要戒骄戒躁，在工作上要能静下心来，采访中能沉下去，更要有年轻人的朝气和冲劲，敢打善打硬战，在报社改革创新中贡献自己的一份力量。

## 外协工作总结 记者业务工作报告篇二

本人姓名：陶某某，男，出生于某年6月□xx年7月毕业于某某民族大学数学与应用数学专业，同年8月到某某州屏边一中民中参加工作，任高中数学教学工作□xx年9月又被分配到屏边民族高级中学工作至今，一直担任高中数学教学工作□xx年5月被评为中学一级老师职称。下面我将从以下几方面对业务

工作报告展开。

加强学习，提高思想认识，树立新的理念，坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。通过学习新的《课程标准》，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系实际教学工作中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力，以全新的素质结构接受新一轮课程改革浪潮的“洗礼”。

通过学习新的《课程标准》，使自己逐步领会到“一切为了人的发展”的教学理念。树立了学生主体观，贯彻了民主教学的思想，构建了一种民主和谐平等的新型师生关系，使尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，积极创造和提供满足不同学生学习成长条件的理念落到实处。将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿。重视了学生独立性，自主性的培养与发挥，收到了良好的`效果。

2、注重课堂教学效果。针对高中学生特点，以愉快式教学为主，

不搞满堂灌，坚持学生为主体，老师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的老师请教并经常在一起讨论教学问题。每学期听公开课不少于15节，自己执教至少一节公开课。

4、在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

5、在教学技能和教学研究上，借助良好的教学软件应用能力和教学技能水平，曾经被选派参加xx年10月某某州组织的课

堂教学竞赛，获得了三等奖。另外，积极响应学校的号召，做有研修能力的老师。自己担任组长，组织开展了课题为《一题多变在立体几何中的实践与探究》的小课题研究活动，课题已经结题通过，并得到了课题组领导的好评。指导任鲜艳撰写了论文《一题多变在立体几何中的实践与探究》，该论文在省论文评审中获得了一等奖。

6、从班主任工作来讲。我担任的是高一1307班的班主任。服从学校安排，做好学校学生的接待报到工作的工作，积极协同学校财务做好收费工作，协同总务处，做好学生每月的补助款发放工作。从初三到高一，学生在生理、心理、人际关系、学习等，都发生了巨大的变化。在这这方面，花了大力气去做学生的心理安抚工作，鼓励他们要有勇气、有毅力，树立自信心、勇于克服各种困难。在学生助学方面，认真了解学生家庭情况，与学生家长切实交流，积极为学生寻求资助项目。为蔡光翠、熊文飞、师绕宁等同学找到了多项资助款。真正做到为学校、为学生服务。为学生之忧而忧，为学生之乐而乐。每次看到学生的后顾之忧解决了，他们能够专心坐在教室听课学习时，我的心里真正体会到了什么是欣慰。

1、教材挖掘不深入。

2、教法不灵活，不能吸引学生学习，对学生的引导、启发不足。3、新课标下新的教学思想学习不深入。对学生的自主学习，合作学习，缺乏理论指导。

4、差生末抓在手。由于对学生的了解不够，对学生的学习态度、思维能力不太清楚。上课和复习时该讲的都讲了，学生掌握的情况怎样，老师心中无数。导致了教学中的盲目性。

1、加强学习，学习新课标下新的教学思想。

2、学习新课标，挖掘教材，进一步把握知识点和考点。

3、多听课，学习同科目老师先进的教学方法和教学理念。4、加强转差培优力度。

5、加强教学反思，加大教学投入。

总之，在今后的工作中，要更加努力，勤勤恳恳，脚踏实地的工作，在完成教学任务和学校布置的工作同时，做好自己的技能提升工作，不断总结，不断改进。

## 外协工作总结 记者业务工作报告篇三

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在湘潭市场上产品品牌众多，由于比较早的进入湘潭市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

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) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任

心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在湘潭市场xx很多，但主要也就是xx公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

市场是良好的，形势是严峻的。在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做九华这个市场。

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到月月有保单进帐。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。在下半年我向公司领导呈报一定能够在九华完善的搭建一个50人的团队。

我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对xx年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## **外协工作总结 记者业务工作报告篇四**

班主任工作当中，结合了班级实际，有计划地对学生进行思想、道德、纪律和心理素质的教育。

加强学生的思想品德教育，使学生全面发展是班主任工作的首要任务。我充分利用班会课、品德课，有针对性地开展多形式、生动活泼、丰富的中队活动，提高学生的思想品德素质。教育他们要珍惜今天的幸福生活，激发学生的学习积极性，提高了学生的自信心和竞争意识。并用“小学生守则”、“小学生日常行为规范”严格的要求学生，规范学生言行，提高全班学生的思想素质，促进了良好班风学风的形成。

教育孩子必须走进孩子的世界，理解孩子的心理，决不从大人的角度看待孩子。有些事情在大人看来是错误的，但在孩子眼里却是真实和正确的。大人教育孩子时，总喜欢摆大道理，大谈自己的想法和体会，没有触动孩子的心理，让孩子教育孩子的方法很有效。一次有两个学生打架，我很耐心地摆出一些道理和事实教育了他们一番，让他们明白打架的坏

处和弊端，我认为这一次教育对全班同学来说是十分深刻的，但没过两天，又有另外两个学生打架。我很气愤，但我认为如果再批评一次也起不了作用。我将前两天打架的学生叫到跟前，让这两位学生将当天打架的情形和感受与他们分享。这两位同学很留心听他们说，听后深有感触，并互相道歉，许诺以后不打架，使这两位同学确实受到深刻的教育。

1、认真的备好课，做好课前的准备，上好每一节课。

2、注意培养良好的学习习惯，提高学生的自学能力。没有良好的学习习惯，学习谈不上自觉学习，抓学生坚持预习的习惯，学生借助课后思考题，使用工具书，查阅资料，扫清学习上的障碍，做到勤检查。培养书写规范工整的习惯，修改文章和订正作业的习惯。

3、优化教学的方法，充分发挥学生的主体作用。今天，课堂教学作为实施语文素质的教育的主阵地，运用启发式、点拨式、讨论式、导学式等生动活泼、行之有效的教学方法。阅读教学以读为本，训练为实。在老师的指导下，让学生自读、自悟、自得。读的过程中，读出适当的语气，重视让学生默读，让学生在读中思考，从而培养学生读书的习惯和情趣。要求学生学会学习。在学习过程中，强调学生本身积极参与、吸收，成为教学活动中的主人。阅读教学得法于课内，得益于课外。学生可以将课内学到的方法迁移到课外。鼓励学生读一些适合他们的课外读物。通过课外阅读，可以扩大视野，丰富词汇，增长知识，并要求把好词好句摘录下来。

一年来，学生初步养成一些好的行为习惯，能关心集体，学习也有了进步，教学质量也能达到学校的要求。但是，班级里尚未能形成一种积极向上、你追我赶的好学风，学生各种能力还是比较差。以后积极的学习理论，用理论来指导教学，不断总结，不断改进教学方法，继续学习运用多媒体等教学手段，提高自己的教育教学水平。

# 外协工作总结 记者业务工作报告篇五

## 一、思想品德方面：

我坚决贯彻党的教育方针，参加工作20年，一直担任班主任工作，我爱岗敬业，教书育人，模范地遵守了教师职业道德和岗位规范，自觉遵守了社会公德、严于律己。在平时的工作中从不做有违教师职业道德的事。

我有高尚的师德，纯正的品质，对党无限忠诚，献身教育事业，积极学习政治理论，在各方面都能从严从高要求自己，言行堪为学生表率。二十年来，我奋斗在教育第一线，在工作中讲究团结协作，服从组织安排，敢挑能挑重担，积极完成学校交给的任务，成绩显著。

## 二、教学工作方面

### 第一、专业知识扎实，理论知识优化

从教二十年来，我一直在继续学习语文专业知识，教育专业知识，文化科学知识，如《走进新课程》、教育经典书籍《给教师的建议》、《班主任工作指南》等书籍。以广博的知识拓宽学生的视野，以传神的语言拨动学生的心弦，以先进的理论指导教学实践。

我有正确先进的教育思想和观念。在实际教学中，注重教书育人。让学生学会做人，学会求知，学会实践，学会与人合作，学会发展自我。

### 第二、把握教学各环节，教学效果明显

在教学中，我注意理论与实践相结合，注意搜集学生在实践中遇到的实际问题，结合理论教学从理论上解释出现的问题，提出解决问题的方法和措施，并积极培养学生的动手能力。

不断提高教学质量，教学效果评价良好。

1、认真备课，作为一名教师，上好一堂课不难，但备好一堂课很难。因此，每天都花费大量的时间在备课上，认认真真钻研教材和教法，不满意就不收工。我认真研究课文，找出了重点、难点、准备有针对性地讲。为了令教学生动，不沉闷，我还为此准备了大量的教具，让学生直观形象的学习。我授课也胸有成竹了。学生学习特别用功，教学效果十分理想。与此可见，认真备课对教学十分重要。

解惑”的原则，努力提高教学质量，使讲解有条理，清晰，准确，生动。我上课一定要设法令学生投入，不让其分心，这就是教无定法。上课内容丰富，现实，使每堂课学生有所获，努力使学生打好基础，培养能力，发展智慧，培养学生的正确思维方式，养成良好的学习习惯。

3、注意因材施教，做好课后辅导工作。因为语文的

特殊情况，学生在不断学习中，会出现好差分化现象，差生面扩大，会严重影响班内的学习风气，因此，绝对不能忽视。为此，我制定了具体的计划和目标。对这部分同学进行有计划的辅导。从平时的课堂反应，课后交流，周记记录中掌握各个学生的心理状况，抓住他们的特点和个性，有的放矢地与其进行交流，及时给予关怀和关爱。善于发现学生的优点，并给予表扬；积极发现后进生的闪光点，及时给予鼓励，树立他们的自信心。只要坚持对这些同学的辅导，他们的基础重新建立起来，以后授课的效果就会更好。

三、教学教研业绩

## 外协工作总结 记者业务工作报告篇六

为了让学生的学习兴趣得到激发，为了更好地适应小学生的生理心理特点，在制定计划时就选择了一些二年级学生最易

接受，最接近生活内容作为教学内容，如跳跃教学中我把教学内容定为跳树叶、跳房子、跳绳变变变等学生经常看得到，想象得出的内容来进行教学。在上课时也把一些可变通的学习内容生活儿，比如学踏步，动作要求很多，我把动作编成儿歌，让学生想象自己的队伍是一列小火车，正在爬楼梯，学生很快在知道了动作要领同时也把踏步练整齐了。

活动和学习方式，我把一些常规的教学内容设置成游戏、比赛，如快速跑，我把它设计成星星、月亮、地球、太阳游戏，并用儿歌来让学生了解游戏方法，学生在游戏中发展的运动能力。

我觉得二年级的新课程更重要的不是体育成绩的评价，而在课堂中的评价，因为这种评价具有即时性，学生更喜欢，也更能激发起学生的学习兴趣，提高课堂教学效果，在课堂中我最主要采用的评价方法有：语语言评价、行为评价、物质评价。同时还让学生自我评价，说一说、做一做、贴一贴等。

经过一个学期来多方面的尝试，学生在各个水平范围内都有了明显的进步，特别是学生的学习兴趣非常浓，每学一个新动作都非常积极，也时常能看到学生在课余时间进行着体育课上的活动内容。

总之，一学期来，工作上有收获，也有需要改进的地方，今后我将继续更新观念，努力提高教学质量，争取做到更好。

## 外协工作总结 记者业务工作报告篇七

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没

有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了!

xx年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!