

# 业务工作总结 线上业务工作总结(优秀9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 业务工作总结 线上业务工作总结篇一

那段时间已经过去了，进行了一段时间的线上教学，让我感受很多，也让我尝试着一种不一样的教学方式，这种教学方式是非常特别的，线上教学以前从来没有过的新，对了，这么一次之后，让我感受很多很多，因为自己从来没有接受过这种教学方式，所以在面对的时候也是有一点陌生，不知道怎么去面对，也不知道是这种上课方式学什么，能不能听得进去？这些都是一些问题，所以我在过去的一段时间当中也是准备了很久很久，在工作当中，非常的细心，做好自己的工作，也就这段时间的线上教学，我总结一番。

作为一名数学教师，我还是比较担心学生们在这个过程中能不能理解得了，因为数学是一门的课程，有时候在直播上课，线上上课的过程当中可能会出现一些问题，学生们对于我讲课的一个方式，一个了解也不是非常的直观，想到这个时候，我是非常担心的，这段时间下来我也尝试了很多，我也看到了，确实是有这么一些情况，学生们还是有些手足无措，有些东西毕竟是一些深奥的，特别是上课的时候，我讲的时候有部分学生还是听不懂的，这就可以上课，造成了一些麻烦，造成了一些障碍，我也是比较无奈，但是我还是在克服这些困难，一步步的，耐心的给学生们去讲解，我认为这是我的职责所在。

虽然说这种上课方式是陌生的，但是我一直都在坚持着，我也相信自己能够做好这些，给自己很多很多的鼓励，虽然没有隔了很多压力，但是我一直在这过程当中会非常用心，积累的非常非常多的教学经验，也是紧张的吧，虽然这过程当中积累了这么多的驾驶经验，但是我还是希望自己能够进一步的去尝试，更加深奥的东西，让自己在未来的教学当中有更深层次的体会，这次的线上教学虽然让我成长了很多，但是我没有骄傲，我也知道这样的教学方式是我应该去掌握的，未来或许会有相似的问题，做好足够的准备去应对。

作为一名教育工作人员，应该要学会的东西，我一直在为这一点努力着，我都相信自己能够在下一阶段的工作当中做得更好，保持好心态，作为一名数学教师，我时刻的明白自己的职责，也当然在这个过程当中体会了很多很多，这段时间就可以证明我是真的非常用心，我也在这一点钟中的工作当中得到了自己相应的一个成长，我会更加努力的。

## **业务工作总结 线上业务工作总结篇二**

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责，树立了正确的人生观和价值观。在医疗护理实践过程中，服从命令，听从指挥。能严格遵守医院的各项规章制度的，遵守医德规范，规范操作。能积极参加医院和科室组织的各项活动并能尊敬领导，团结同事。

这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。

我课件下载认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，医者父母心，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

凭着对成为一名国优国标白衣天使的目标和知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识和技能，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

今后的目标：

(1) 扎实抓好理论学习，保持政治上的坚定性。

(2) 在院领导、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作任务，认真履行职责，爱岗敬业。

(3) 以科室为家，工作积极主动，对待病员热情、耐心，满足病人的需求。

护理工作是平凡的工作，然而，我们用真诚的爱去抚平病人心灵的创伤，用火一样的热情去点燃患者战胜疾病的勇气。

人总是在不断成熟与长大，如果说昨天的自己还有那么些浮躁那么些飘摇，那今天的自己则更加成熟更加稳健，对护理工作也有了崭新的诠释，更加明白自己的职责和重担，也能更好更用心地为每一个病人服务。只是在这样的过程中，病人虽然比天大，但他们不是上帝！而我们的工作也不是单纯的服务行业。护士同样有她们的尊严！我们可以流汗可以流血，但我们不要流泪！我们卑微但决不卑贱！在上帝面前，我们每个人都是平等的！

在过去的半年中，我感谢每一位和我共事的同事。感谢你们的善待，感谢和你们有这样相逢相知相处的缘分，感谢你们的善良和美好，感谢你们让我生活在这样一个温暖的大家庭！希望来年，我们仍然能够荣辱与共，共同感觉感受生命和生活的美好美丽，共同去创造一个更加灿烂的未来！

## **业务工作总结 线上业务工作总结篇三**

转眼间，\_8年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自我半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提

高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自我“我对自我说。

## \_9年工作设想

依据10年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的本事，加强沟通交流，能够正确确定信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来确定你的诚实性，并同时确定你对产品的熟悉程度；如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正，感激公司的培养，感激我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我必须会以进取主动，自信，充满活力的心态去工作。

## **业务工作总结 线上业务工作总结篇四**

在这一年中充满了各种各样的色彩：有快乐与悲伤；开心与遗憾；眼泪与汗水；忙碌与彷徨。经过一个学期的实践，我获取了很多宝贵的工作经验。一学年来，我积极参加政治学习，不断加强师德修养，时刻用党员的标准来严格要求自己，鞭策自己。工作中，时刻以学校利益为重，时时恪守“哪里需要我就到哪里”的做事准则，尽心尽职做好自己的本职工作。

本学期，我仍然担任三、四、五年级的科学课，一周十六节

课说起来并不轻松，但在教学时我丝毫不敢松懈，而是积极地钻研教材的重难点，分析学生的实际情况，努力提高课堂效率和学生的学习兴趣。我以高度的责任感投入到教学工作之中，认真备课、上课、听课、评课。同时，不断学习优秀的教育教学经验，改进自己的教学教法。工作中，我用真心去关注每一位学生，面对好动、调皮学生较多的现象，我学会了耐心，积极做好他们的思想工作，尊重学生的思想和观点，鼓励他们发表自己的看法。

同时这学期我还担任三年级一班的副班主任，身为副班主任主要就是配合班主任的工作，任老师是一位很有经验的教师，在班级管理上更是办法诸多，跟着她我在班级管理上也学到了不少，平时她主管班级学生的事务，而我就在班级卫生上多抓一些。但有时也会处理一些学生之间的小摩擦，而在处理的过程中并非一件容易的事情，我要去考虑并注意到每个孩子幼小的心灵不受到伤害，这对刚参加工作的我，毫无经验的我是不容易的，那样的工作也真的是很辛苦！但除了苦之外，在当副班主任的过程中，我也有不少乐趣。因为我经常和他们接触，要知道孩子都是很天真的、很单纯的，在他们的心目中把我当成了最亲密的老师。有几个学生喜欢把自己的喜怒哀乐告诉我与我分享；自打当了副班虽然责任多了，时间少了，但跟学生接触的多了，感情也加深了，现在这班学生见了我都格外亲切。

1、《让我们一起仰望星空》知识讲座，由科技馆特别准备的有关宇宙星空的知识，李德范馆长为孩子们进行了讲解，学生们收获颇多。

2、参观生命的支撑——动物骨骼展，学生们不仅见到了多样的动物骨骼，还了解了人的骨骼结构，对自身的骨骼结构有了进一步的认识和了解。

3、科技馆科学课，根据教育部要求，小学五六年级起，学生将学习到青春期相关知识。结合这一要求我校将性教育课搬

到了科技馆生命科学展区。通过这种特殊的课堂让孩子健康的成长。

4、科技馆的鲁老师和中国科协的尚老师莅临我校和我校师生共同开展了学习影子的秘密系列活动，我校五年级的孩子们参与了此次科学活动的学习，孩子们在课上开心的学习，快乐的试验，尚老师也对我校师生学习科学的热情做出了高度评价。

5、科学课益智体验活动，科技馆为我校送来了20套玩转思维教学益智活动玩具，利用科学课我校学生体验了这项活动，这项教学活动的开展有利于青少年科学思维及应用能力的培养。在思维训练活动的开展过程中，有意弱化了对青少年知识记忆的要求，在他们动手动脑，应用已有知识解决问题的过程中逐步形成科学的思维方式，形成自己独立的见解和价值判断，潜移默化之中为青少年的终身发展奠定坚实的基础。

除了这些我校师生还参观了快乐星球拍摄基地，在新区cbd广场参加了防震减灾，普及科普活动。同时，本学期我们还在校内开辟了科学试验田，每逢早晚我都会到地里看一看，一到下雨天我就会在地里撒上几把化肥，慢慢的我也快成了半个专家，并且带领孩子们移苗、扎架。学生们也是早晚到地里浇地、除草。三个月的时间过去了我们也有了收成，四二班的地里已经长出了番茄和辣椒，五一班的孩子收获了他们的第一批劳动果实，并且在妈妈的帮助下品尝了自己种植的蔬菜。学生们在这次活动中真正的体验了劳动的快乐、辛苦及生活的乐趣，既可以培养孩子的综合劳动技能和观察能力，也让他们在实际操作中，体验农民的辛苦，从小养成爱劳动、尊重他人劳动成果的习惯。

自从这学期配合马老师开展工作以来，我始终保持一种热情，尽其所能地把这些工作做好、做实。对于综合实践工作，这是我第一次接触，既新鲜而又感到忐忑不安，但让我感受到欣慰的是我的工作得到了大家的支持，工作开展顺利。



许多事已成为过去，不论遗憾也罢，开心也罢，泪水也罢，彷徨也罢，它们都是我工作中的一部分，是我人生经历中的一笔财富，我会让它们在我内心深处珍藏。不足的地方改进，让自己少一些遗憾，多一些成功。以后的工作中一如继往的继续，相信下一年我的收获将会更多。

一学期的工作即将结束，审视自己这一年来的工作，我认真地对待每一件事、每一份工作，能做到勤勤恳恳教书，踏踏实实做人。总结一年的得失，感触很多，感受很多，在以后的教学工作中，我要不断总结经验，力求提高自己的教学水平，面对问题要迎难而上，坚信一切问题都会迎刃而解，我也相信有耕耘总会有收获！让我们一起加油！让聚源精神在我们心中永驻！

## 业务工作总结 线上业务工作总结篇五

本人一至热爱中国共产党，热爱社会主义，热爱教育事业，拥护党的各项路线、方针、政策，遵纪守法。特别是自任现职以来，认真学习相关法律法规，认真学习；认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想。忠实党和国家的教育方针，坚持四项基本原则，团结同志，遵守纪律，服从安排。在实际工作中，注重师德修养，爱岗敬业。既教书，又育人，辛勤耕耘，在三尺讲台上洒下了辛勤的湛汗水，把自己的青春年华无私奉献给山区教育事业和淳朴可爱的山里孩子。出色地完成了上级领导和学校分配的各项工作任务，无愧于“人类灵魂工程师”和“太阳底下最光辉的事业”这一神圣称号。

### 思想认识的提高

1、我严格按照上级有关文件精神，认真学习教育政策以及法律法规。坚持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。坚持以人本的班级管理为宗旨，以素质教育为核心，以提高学生的实践能力为目的的教学思路进行教学。注重把学习新课程

标准与实际有机结合。通过学习新的，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学中，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”。

## 树立新的理念

2、通过学习新的，使自己逐步领会到“一切为了学生发展”的教学理念。树立了以学生为主体观，贯彻民主教学的思想，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，积极创造和提供满足学生学习成长条件的理念落到实处。

1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结和请教有经验的教师。

2、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。除了经常向经验丰富的教师请教外还常常在一起讨论教学问题。特别是听了多次公开课后，使我明确了今后讲课的方向和以后数学课该怎么教和怎么讲。

3、在作业批改上，认真及时，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。

## 调动学生的积极性

在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣。通过活动，让学生变“要我学”为“我要学”，极大地活跃了课堂气氛。

## 后进生转化工作

1、用发展的观点看学生。

应当纵向地看到：后进生的今天比他的昨天好，即使不然，也应相信他的明天会比今天好。

2、因势利导，化消极因素为积极因素。首先帮助后进生找到优、缺点，以发扬优点，克服缺点。其次以平常的心态对待：后进生也是孩子，厌恶、责骂只能适得其反，他们应该享有同其它学生同样的平等和民主，也应该在稍有一点进步时得到老师的肯定。

3、真正做到晓之以理，动之以情。首先做到“真诚”二字，即教师不应有丝毫虚伪与欺哄，一旦学生发现“有假”，那么教师所做的一切都会被看作是在“演戏”。其次做到“接受”，即能感受后进生在学习过程中的各种心理表现和看法，如对学习的畏惧、犹豫、满足、冷漠，错误的想法和指责等，信任他们，鼓励他们自由讨论。最后做到“理解”二字，即通过学生的眼睛看事物。

一分耕耘一分收获，我所教班级的数学成绩一直在同科中保持领先势头。总之，自任现职以来，自己在教学工作中取得了一定的成绩有了不少的收获，但是也有不少失误，对于今后的路，我会谨慎地走好每一步，工作中一定要加倍努力发扬成绩纠正不足。用自己的努力实践、勇于探索使自己的业务素质和工作能力再上新的台阶!为振兴祖国的教育事业贡献自己的青春和力量。

## **业务工作总结 线上业务工作总结篇六**

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。

依据销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，对于老客户和固定客户要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐

观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

不能正确的处理市场信息，缺乏把握市场信息的本事，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，可是却没有抓住；缺少处理市场信息的本事，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何确定信息的正确性；缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的本事，加强沟通交流，能够正确确定信息的准确性。

在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？应对多次失败的教训，查找自身原因，找出了自我的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身本事。缺乏计划，缺少保障措施。对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来确定你的诚实性，并同时确定你对产品的熟悉程度；如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

## **业务工作总结 线上业务工作总结篇七**

一、深化教研教改，努力提高课堂教学效益，推进教学质量全面提高。在过去的一年里，我们深入开展教育学科教研活动，以教研为龙头，加强课堂教学探究，促进教学质量的全面提高。

1、强化激励措施，提高教科研积极性。本学年，我们根据上级有关文件精神，对教师的教育理论学习、教科研开展及成果、各项课题研究进行公正的评价，且纳入年度考核之中。对于教科研工作中取得一定成果（包括进行课题研究、论文发表、获奖、交流等）的教师，根据学校奖励细则给予一定奖励。

2、充分发挥教研组教学研究的职能，努力开创教科研工作新局面。我们结合镇小学教学工作会议精神和我校实际，各教研组扎扎实实地开展教研活动，提高教师对课程的建设能力、实施能力和研究能力，适应课改的需要，提高自身的专业水平。

二、加强教师队伍建设，重视教师基本功训练，促进素质教育的实施为提高教师整体素质，加强教师基本功训练，我们制订了《付庄小学教师基本功训练计划》，《付庄小学教师基本功训练方案》，整理了《付庄小学教师基本功培训材料》。做到了让教师们“人人有功练，每天有功练”。老师们练功的热情格外高涨，每周上交钢笔字、毛笔字、简笔画、粉笔字各一页，普通话每周组织一次集体练习。

本学年我们已经组织钢笔字、毛笔字、粉笔、普通话教师培训各三次，简笔画辅导四次，效果良好，并先后在五一劳动节，教师节、国庆节三次组织了教学基本功比武。六一儿童节、教师节两次组织了不同专题的师生书法绘画大赛。

三、狠抓教学常规管理教学常规管理，是教学管理的基本内容，加强教学常规的建设与实施，是提高教学质量的基本保证。我们结合教研室要求根据我校实际制定了《付庄小学教学常规管理细则》，狠抓教学常规管理，把提高教育质量作为本学期的中心工作来抓。使我校的常规管理水平上了一个大台阶，受到了领导的高度评价，在镇调研活动中得到了教研室领导的肯定。

1、落实各项制度。严格按课程计划开齐、上足课程，教好每一门课程，不随意增减及占用任何一门课程，素质教育在我校得以全面落实并取得了较好的成绩。我校学生在镇组织的各项比赛中均有较大的收获。

2、通过深入分析各班现状，根据各班教学质量的实际情况，找出存在的问题，分析问题的根源，增强教师的质量意识，寻求科学合理、切实有效的提高教学质量的对策。

3、进一步规范和强化教学各环节。继续从备课、作业入手，完善课前准备、课堂教学、作业（单元检测）与辅导三环节的实施与管理。教导处定期（周查月总）和随机检查相结合，检查每位教师的教学进度、作业批阅、学生辅导等项目，从而掌握教学状况，起到了监督促进作用，收到了良好的效果，均受到高度评价。

4、着力抓好学生的“规范”教育，重视学生良好习惯的培养。本学期各班继续从学生的基础文明行为，养成教育的训练抓起，抓纪律，抓常规，抓行为。全体教师都能以《付庄小学学生一日常规》为指南，从文明礼仪、课堂纪律、学习习惯入手进行养成教育，并以品社课、班队课及综合实践课为主渠道，实现全员管理、全面管理、全程管理。课外活动、大课间我们精心管理科学安排，学生活动井然有序。

上学年，我们做了一些工作，也取得了一点成绩。但是我们也清醒地认识到我们的工作还存在着诸多不足，还需要认真反思，及时总结经验，以便更好地开展教学教研活动。面对未来我们充满信心，我们将继续立足本校实际，大胆改革，突出重点，锐意创新，讲究实效，力争取得更好的成绩。

## **业务工作总结 线上业务工作总结篇八**

本学期我校认真贯彻落实线教育工作会议和镇教委会议精神，以全面提高教育质量为核心，以深化校本教研为切入点，以

提升教师教学素质和学生全面发展为目标，规范教学管理，丰富内涵，从发展课堂、发展教师，发展学生的实际需要出发，以教师为研究主体，通过探索创新研训形式，开展自我反思、同伴互助、专业引领的行动研究，从而提高教育教学质量，全面推进学校教学工作的稳步发展，下面就我校本学期在教学方面所做工作总结如下。

1、开学初，我校根据上级领导的指示精神

2、学期初我校组织教师学习本学科课程标准，明确本学科的目的任务，制定学校教学计划、各学科教师制订学科教学计划、教学进度并严格执行，真正做到教育教学整合在一起。

3、加强教学质量监控工作，要求教师做到“三清”即堂堂清、课课清、单元清，教师每讲完一个单元都要对学生进行检测，了解学生对所学知识的掌握情况，学校每学期随时进行抽测，继续强化教学质量监控。加强教学质量监控机制，创造人人是质量的创造者，人人是质量的受益人的良好氛围。进行经常性的质量监控，并对个别薄弱学科进行跟踪考试。

我校认真落实教改精神，探索新形势下的教育新体制，推行先进的教学经验，转变思想，真抓实干。

1、我校借鉴示范学校的经验，向管理要质量，向科研要质量。依法治校，从严治校。认真实施《小学教学常规管理暂行规定》，建立健全了各项规章制度，责任明确，分工到人。学校配置了大批先进设备，配备了多媒体教室、微机室等为教师创设了改革创新的平台。不断提高教师的理论和业务水平，加深了对新课改的认识，加强教研教改，面向全体，发挥我镇中心小学的示范作用。

2、教研效果显著。我校实施目标责任化，教师争先创优。重抓德、勤、业绩，严格管理，激活了教师的积极性。我校充分利用政治学习、业务学习、校性教研的时间，组织教师认



真学习有关文件精神，法律规定和有关教育教学的文件和经验。学校拨出专项资金，鼓励教师利用课余时间研究总结教学经验，撰写教学论文，提高自身素质。

3、严格按照上级规定，对教师教学常规进行定期与不定期相结合的方式进行检查。抓好常规管理工作，随时检查教师备课和学生作业，并及时与该教师交换意见，要求教师要认真备课，突出重点、难点，要渗透德育教育、安全教育。布置作业要形式多样，做到两个结合，即口头作业与书面作业相结合，知识性与趣味性相结合，体现作业的实践性，例如：低年级可以留一些把你今天所学知识向父母汇报，教师对学生的作业评价要形式多样，激发学生的学习兴趣，并要求做到“备课要深，上课要实，作业要精，教学要活，手段要多，辅导要细，要求要严，质量要高”。

1、本学年，根据上级文件的指示精神，结合我校实际情况，组织开展“现代教育资源”实施活动，利用每周的周三、周五对教师分批进行信息技术培训活动，为教师配置人手一机，让教师在教育教学过程中，通过所学习的信息技术能力，在学校保障网络畅通的前提下，进行教学研究与教学资源共享。

2、师德建设首位制，树立良好的教师形象，我校充分利用教师培训时间，对教师开展师德培训活动，并对教师的是的情况进行量化评估，纳入教师综合量化，使教师清晰的认识到教师“为人师表”的含义。

3、校本教研，不断提升教师的科研水平。针对我校教研教改水平低下、教师年龄结构不均衡的现状，我校组织教师对教研教改进行了专题培训，使教师对科研有了进一步的认识，提升了教师向“科研型”教师发展的能力。

4、班主任培训再接再厉，不断提升班主任班级管理水平。我校有德育处组织开展了对班主任进行的专题培训，并开展了班主任经验交流会，让班主任在相互交流中，互帮互助，共

同成长，齐头并进，抓住班级管理，提升班级整体风貌。

5、继续开展写字教学研究。要求各科教师都要对学生进行写字指导，严格按照写字要求去做，对于书写性的作业要求字迹清楚工整，作业本干净整洁。

6、组织学生开展读书笔记评比、手抄报评比活动。

7、组织教师教学论文、反思、案例评比。

8、根据上级要求，本学期，我校实施电子备课，对承担电子备课人物的教师进行了专题培训，并对贝克进行了审核。

9、开学初，再一次对学生进行《小学生课堂标准课堂常规》要求培训，要求学生认真按要求去做。

10、积极参加上级组织开展的各级各类培训竞赛活动。

11、积极推进学生评价改革工作。要在《学生素质发展手册》评价的基础上建立学生成长记录档案，收集学生方方面面的资料，包括父母的期望，教师、同学和自我的评价、各次的作业和竞赛成绩，自己满意的作品等等，使学生通过成长记录看到自己进步的轨迹，发现自己的不足，并通过成长记录加强自我反思和自我评价能力，促进学生的发展。

12、切实做好培优、补困工作和开展学科竞赛活动。全体教师都要做到思想重视，情感投入，时间落实，辅导要活，重视检测、反馈，不断改进方法。培优工作除了平时的分层教学，确保效果。

总之，尽管在教学工作中，我校做了一些工作，但离领导的要求还有很大的差距。在今后的工作中，我们将继续努力，加大教学的工作力度，争取更好的成绩。

## 业务工作总结 线上业务工作总结篇九

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的熟悉，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是\*\*\*\*有限公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去熟悉、了解并熟悉自己所从事的行业，是我确当务之急。我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自我的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

因此我要特别感激领导对我的入职指引和扶助，感谢他们对我工作中出现的掉误的提醒和指正。初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的攻讦和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自我很多不足的地方：实践经验的缺乏，使得我在开展具体工作中，经常表现生涩，工作经验方面有待提高；对需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队合作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在

以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培育和提高充实自己的工作着手能力，把自己业务素量和工作能力进一步提高。

1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源，以扩大公司利益为基础和中心点，展开全新的工作。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。