

# 教师第一季度总结(大全5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 教师第一季度总结篇一

社区在凤凰街道党委、办事处的领导下，深入贯彻落实党的十八届五中全会会议精神，坚持“依托社区力量，整合社区资源，强化社区功能，解决社区问题，服务社区人民”的工作方针，团结带领社区广大党员、居民群众，万众一心，根据“保增长、保民生、保稳定”的工作要求，现将2011年工作汇报如下：

一、建立组织网络，发挥党组织的核心作用强本固基兴党建新举新措立品牌。

社区党总支共有党员258人，下设党支部3个，其中有79%的党员都是企业改制党员。社区党总支不断创新工作机制，完善组织网络。

(一)实行在职党员“双重履职、双重服务”，充分发挥在职党员“八小时外”在维护稳定、改善民生等方面的作用。为发挥党员的带头作用，根据市委组织部开展的市、区企事业单位在职党员到社区报到的活动，社区组织在职党员帮助困难群体实现了30个微心愿活动。

社区党总支在党员中开展了“党员亮身份、树形象”活动，每个网格、每个小组、每个楼栋都明确了党员服务责任区，逐步形成了一个横向到边、纵向到底的社区党建工作网络。社区党总支坚持每月20号党员集中学习、活动日。

(二) 抓好改制企业党员的安家工程。通过社区党组织与企业改制党组织提前对接、社区党组织与企业改制党员及时对接、社区党员与企业改制党员配对对接三种方式做到无缝对接，把企业改制党员接回“家”；按照规范党员接转程序、改进组织设置、改进管理方式为企业改制党员安好“家”；及时解决社区党组织活动场地、社区党建工作经费和加强社区党务工作者队伍建设，为国有企业改制党员建好“家”；积极创新教育方式、提供服务保障、搭建活动舞台使企业改制党员爱恋“家”。

(三) 先锋活力带队伍服务先锋树形象。为了更好地带领党员队伍，社区党总支建立“1365”服务机制，将社区117栋楼房划分为9个网格片区，进行网格化管理、组团式服务、片组户联系。通过设置党员服务站、社会保障服务站、健康服务站、文教服务站、综治服务站、综合事务服务站“六站”，组建党员志愿者服务队、就业帮扶服务队、医疗服务队等8支队伍，开展“困难面前有党员，党员面前无困难”等主题活动，组织党员“进百家门，知进家情，解百家难，暖百家心，创百家业”，入户率达100%。

## 二、社区积极推进党风廉政文化工作

把廉政文化进社区、学校、家庭形成有机的一个整体，突出立体效应，进一步增加阵地和抓手，进一步拓展载体，进一步开阔思路，注重结合实际，做到润物细无声，老百姓易于接受。同时，利用社区廉政文化宣传，充分发挥对居住在社区的机关干部八小时之外的民主监督，促进干部队伍建设。其次，提升社区优质服务水平，群众办事方便通畅了，自然是社区党风廉政建设的提高。因此，我们始终做好便民服务工作当做是社区党风廉政建设工作的重要内容。再次，加强社区民主管理，充分认识到抓社区民主管理对推动社区党风廉政建设工作的重要性，积极推动落实“四议两公开”和社区党风廉政建设。在组织建设上体现党风廉政建设工作，在社区党支部设立兼职纪检员，通过组织保障，进一步确保

城市社区党风廉政建设取得实效。

### 三、切实加强社区人口与计划生育工作

社区现有育龄妇女2864人，本年度新生76个，流动人口38人。按人口与计划生育根据属地管理要求，社区实行综合服务，科学管理相结合，宣传教育为主，避孕为主，经常性工作为主的工作方针，努力普及避孕节育优生优育，生殖保健的科学知识。今年开展了4次环孕检查和1次生殖健康检查，检查人数达20\_\_多人。我们认真负责开展执行上的计划生育的各种规章制度，利用社区的宣传栏、宣传单、标语、计划生育知识，培训班等多种形式开展宣传优生优育、避孕节育，按时给育龄妇女发放避孕药具。健全计划生育各种明细帐。

社区定期做好流动人口的清查工作，通过清查，掌握了流动人口的婚育证明和节育措施情况，并提供或督促他们做好避孕节育工作，防止计划外怀孕和生育。社区每个季度对流动人口做好查证验证工作。

### 四、将帮困残疾人纳入了社区建设

社区有254名残疾人，对于他们，我们以扶贫解困为重点，为残疾人办实事，谋利益。社区做好残疾人特困户的调查摸底，今年对19名困难精神残疾人发放了免费服药发放卡。对一、二级25名重度残疾人申请到了护理补贴。我们还大力开展残疾人就业职业培训，社区通过各种渠道，对残疾人进行就业培训，今年对有劳动能力且爱好编织的残疾人进行了手工编织培训，安排了12名残疾人就业。

### 五、切实落实民政优抚，关心弱势群体

为了解决社区下岗职工和困难户家庭的实际困难，按照城市最低生活保障要求，社区采取了上门上户调查核实，对有困难的困难家庭做到了应保尽保，社区有187户337人享受了低保，

年发放低保金100余万元。为年满90岁的老人发放高龄补贴。广泛开展社区帮扶工作，由12人成立了社区义务救助站和志愿者服务队伍，开展了各类便民、利民的社区服务活动，本着“以人为本、为民解困”的理念，积极组织开展了“爱心献百姓，温暖送万家”的活动，向困难群体捐赠现金、衣物、食品等，使他们感受了社会大家庭的温暖。今年资助捐赠了特困户20多户，社区将群众的困难记在心上，把党的关怀和温暖送到了他们的心坎上，得到了居民群众的好评。

## 六、充分发挥了社区服务机构的作用，做好劳动社会保障工作

为了贯彻市、区、街办事处会议精神，加快社会劳动保障和再就业工作，社区的劳动保障服务站健全了各种台帐、制度。对1331名离退休人员进行了专人专档，全部纳入微机化管理，今年社区完成养老保险扩覆指标。为无养老金的60岁以上老人办理了城镇居民年老保险。目前参加城镇居民医疗保险4700余人。通过电话或上门服务，为下岗失业人员送政策、送岗位、送温暖，帮助解决实际困难；为下岗职工提供再就业咨询，积极引导下岗失业人员自谋职业，参加免费的职业技能培训；帮助办理再就业优惠证、小额贷款，促进了就业和再就业。社区劳动保障工作在平稳、有序、规范中推进，各项工作逐步完善、健全了社区劳动保障机构，社区积极开发就业岗位，为失业职工办理了再就业优惠证，帮助失业职工实现再就业，今年安排了4050人员就业49人，免费职业介绍182人，年内新开发保洁、保绿、保安等公益性岗位10个。协管员经常下户了解和关心退休职工的生活和身体状况，并对作出特殊贡献和困难人员进行的探访和慰问。今年我社区在春节、对吴红章、刘爱清等5名离退休人员进行了走访慰问，送去了现金和慰问品，使他们深深感受到党和社区的关怀和温暖。我们组织退休职工参加各种文体活动。在端午节期间，社区组织退休职工参加包粽子比赛，获得了第二名的好成绩。

## 教师第一季度总结篇二

在xx年1月到xx年3月这段时间，我继续自觉学习、认真工作，不断加强自己在党性方面的锻炼，时时处处都能以一名真正的共产党员的标准严格要求自己。现将本阶段我在各方面的情况汇报如下：

1、进一步全面学习和掌握党的理论、政策、路线、方针政策等知识，力争做到从思想政治上时刻与党保持高度一致。

上个月，党的xx届三中全会胜利召开，制订了相当长一个时期内国家发展的大政方针和治国方略，提出了三个核心的、全局性的发展战略：一、关注民生、确立新的发展观。“三农问题”、贫富差距问题、地区发展不平衡问题、社会保障问题是未来我国经济社会进一步发展所必须解决的问题。全会决定将这些问题作为今后工作的重点，要求妥善处理好改革、发展与稳定的关系，真正做到“权为民所系，利为民所谋”，维护社会公平，实现综合平衡、可持续发展。二、完善\*市场经济制度。地方保护主义、法律体系不健全、市场秩序混乱等问题严重阻碍我国经济的进一步发展，全会抓住这个重点，对症下药，找准努力的方向，为进一步完善\*市场经济制度再续方案。

三、讨论修宪，加强依法治国。加强法制建设是社会发展的必然要求。

我个人觉得，首先要学习、理解、领悟全会《决定》的丰富内涵，因为它承前启后，坚持以dxx理论和“三个代表”重要思想为指导，既贯彻落实xx大精神保证党政策的连续性和稳定性，又从实际出发研究新情况解决新问题积极开拓新局面。其次，要学以致用，付诸实施，以用促学。真理性认识是需要实践中进一步检验、丰富和完善的。再次，要从自己正在从事的工作做起。作为一名机关工作人员，更要以高度的责任感、使命感来对待学习和工作，要积极向自己周围的人

宣传它，让更多的人理解它。多和同事进行交流，以求更加深刻，更有成效地掌握和运用。

2、以高度的热情、负责的态度对待工作，及时地、保质地完成各类任务，为确保科室和办公室正常运转做出自己努力。

在分管领导和科室负责人的指导下，在同事的热心帮助下，我认真学习科室以往的各类优秀文稿和材料，仔细把握它们的写作规律，留意学习和借鉴这些优秀稿件在逻辑结构、公文语言、理论素养等方面的长处和经验，消化吸收，争取融入到自己以后的文稿起草工作中去，尽快提高自己的业务能力。通过半年多的学习和锻炼，通过领导和同志们的言传身教，我在一些文稿的草拟过程中收获不少，我将把这些宝贵的经验归纳好、利用好，进一步提高自己的文字综合水平。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在办公室读书看报学习积累固然重要，但是走出去，深入基层，深入群众同样是一种锻炼和提高自己的途径。xx年11月24日，我和市委督察室副主任代表办公室(政研室)参加了中国城市经济学会中等城市研究会第十三次年会，提交了参会交流材料。会上，我认真听取和记录了王珏等著名经济学家所做的关于三中全会和民营经济发展的专题报告。此外，我还参加了一系列信息收集调研工作。这些工作开阔我的思维和眼界，丰富了我的知识储备。

我们党是一个久经风险和困难考验的伟大的党，靠着全党同志坚如磐石的团结和无私无畏的奋斗，我们总能排除万难，夺取胜利。要做一个合格的共产党员，就是要在最关键、最危险的时候能够挺身而出，始终保持昂扬的斗志和必胜的信念。入党不仅意味着光荣和荣誉，而且也是一种责任、一种考验、一种牺牲。虽然我连续加班昼夜工作的确十分疲劳，但一想到“群众利益无小事”的信条，一想到自己是一名中共党员，一想到那么多老党员的忘我工作，党员的神圣使命感和责任感不容我去考虑这些。

响应办公室建设“学习型机关”号召，增强学习的主动性、学习效率，不断提高自己的文字综合能力。

我积极参加了办公室组织的各类学习活动，尤其把学习行政法知识、市场经济知识、公文处理知识等作为学习重点，给自己“开小灶，补营养”。比如，在对文史知识的学习上，我把这些历史知识的学习和自己目前正在从事的工作结合起来，写作的学习论文，并发表在杂志上。在写作过程中，我有意识地把晚清政府的新政决策得失同当前我们正在进行的一些体制改革举措作对比分析，以史为鉴；同时认真梳理我所收集的第一手的杂乱材料，根据时间顺序、逻辑联系把材料串联起来，有观点，有实例，结构精当、脉络清晰，得到该刊编辑同志的赞同。我还参加了市直总工会组织的英语竞赛，以检验平时公务员英语学习的成效。此外，我充分利用一切可以利用的学习机会，不断扩大自己的知识面，提高自己的理论水平。国务院发展研究中心市场经济研究所陈淮研究员传达三中全会精神的专题报告，加深了我对《决定》精神实质的理解和领悟；聆听省委组织的“党课下基层”演讲比赛，使我对如何把学习贯彻“三个代表”重要思想同当地发展实际相结合有了深刻的认识；旁听市委中心组专题学习统计常识等业务课程，更是对我以后的日常资料、素材处理工作大有裨益。

目前，为进一步增强业务能力，我认为自己亟需在着力增强“三个意识”、提高“三种能力”，即增强全局意识、参谋意识、精品意识，提高创新能力、把握政策能力、文字综合能力等方面狠下工夫。为此，我要求自己及时了解和掌握中央、省整体形势走向、改革发展态势，全市经济社会发展重点动向；及时了解和掌握党和国家的大政方针、法律法规和上级的有关精神，做到通晓上情、了解外情、熟悉下情；无论是调研还是草拟文稿、提出方案，都能够在大局中思考、在大局中定位，创新思维，与时俱进。要做一个合格乃至优秀的文字秘书，就要眼观六路、耳听八方，知在先、思在先、谋在先。对工作中的重点，要领导未谋有所思；对工作中的难

点，要领导未示有所行；对工作中的热点，要领导未闻有所知。要学会“换位思考”，善于“模拟思维”，与领导的思维同频共振。要打造精品，提高文字综合水平。撰写的报告或文稿要力求高基点、高品位、高水准，抓出有影响的正反典型，提出有份量的调查报告，写出有新意的理论文章。在这写方面，领导和同志们为我作了好的表率，我将努力向他们学习，向他们看齐。

实事求是的说，本人不足的地方也还相当多：

- 1、学习的力度还不够，尤其是党的重大理论突破掌握不够及时。
- 2、在结合工作实际，提高文字处理能力上同办公室要求差距不小。

## 教师第一季度总结篇三

不知不觉我来到\_\_公司已经一个季度了，在这个季度里，我学到了很多。以下我从两个方面来总结我这一个季度的状况。

### 一、销售任务完成状况

- 1、第一季度轿车部共销售\_\_台，我个人销售\_台，其中赛豹\_台，路宝\_台，赛马\_台，占轿车部总数的\_\_%。
- 2、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到\_\_飞值班，在那边我一共接待\_\_个有效客户，其中成交的有10个。有力的给竞争对手一个重要打击。

### 3、销售工作总结、分析

- 1、入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人，一个是总办\_总监和销售部\_经理，我要十分感谢他们俩人在工作上

对我的帮忙。在我刚刚接触这个行业的时候，我对很多汽车知识还有销售方面都不熟悉，那时候几乎能够举步维艰，但是他们两位都没有放下我，前两个月，我就是在他们二位的一步步带领下，进行客户谈判、分析客户状况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或比较车型优势比较的时候我总想到他们。想到他们那时候教我的方法，想起他们给我的鼓励。也正是因为那两个月的经验，我后面的工作才能越来越顺利。我由衷的感谢他们。

## 2、职业心态的调整

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会把自己的心态调整的十分好来迎接一天的任务，每一天工作我都是精神饱满，精力充沛，因为我明白，我的经验没有别的多的时候，那么我的态度必须要是最好的，如果比但是别人的销售量，我就把服务做到最好。

3、重点客户的开展。我在那里想说一下：我对自己是这样要求的，把\_类的客户当成\_类来接待，就这样我们才比其他人多一个\_类，多一个\_类就多一个机会。除此之外，拜访尤其重要，对客户做到每周至少\_次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

## 4、自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

以上就是我这一个季度的工作总结，我明白自己的不足，会尽快改正。也会继续发扬自己的优势，期望自己能够成为一

名优秀的员工。

## 教师第一季度总结篇四

### 一、以课堂教学为核心：

1、备课。学期初，钻研了《数学新课程改革标准》、教材、教参，对学期教学内容做到心中有数。学期中，着重进行单元备课，掌握每一部分知识在单元中、在整册书中的地位、作用。思考学生怎样学，学生将会产生什么疑难，该怎样解决。在备课本中体现教师的引导，学生的主动学习过程。充分理解课后习题的作用，设计好练习。

### 2、上课。

(1)创设各种情境，激发学生思考。然后，放手让学生探究，动手、动口、动脑。针对教学重、难点，选择学生的探究结果，学生进行比较、交流、讨论，从中掌握知识，培养能力。接着，学生练习不同坡度，不同层次的题目，巩固知识，形成能力，发展思维。最后，尽量让学生自己小结学到的知识以及方法。

(2)及时复习。根据爱宾浩斯遗忘规律，新知识的遗忘随时间的延长而减慢。因此，我的做法是：新授知识基本是当天复习或第二天复习，以后再逐渐延长复习时间。这项措施非常适合低年级学生遗忘快、不会复习的特点。

(3)努力构建知识网络。一般做到一小节一整理，形成每节知识串；每单元整理复习形成知识链，一学期对整册书进行整理复习。学生经历了教材由“薄”变“厚”，再变“薄”的过程，既形成了知识网，又学到了方法，容易产生学习迁移，给学生的创新、实践提供了可能。

### 3、批改作业。

针对不同的练习错误，教师面批，指出个性问题，集体订正共性问题。批改作业时，教师点出错题，不指明错处，让学生自己查找错误，增强学生的分析能力。学生订正之后，补给优秀，建立学好数学的信心，鼓励学生独立作业的习惯，对激发学习的兴趣取得了较好效果。分析练习产生错误的原因，改进教学，提高教师教学的针对性。

#### 4、注重对后进生的辅导。

对后进生分层次要求。在教学中注意降低难度、放缓坡度，允许他们采用自己的方法慢速度学习。注重他们的学习过程。在教学中逐步培养他们的学习兴趣，提高他们的学习自信心，对学生的回答采取“扬弃”的态度，从而打破了上课发言死气沉沉的局面，使学生敢于回答问题，乐于思考。

## 教师第一季度总结篇五

9月份就快结束，回首这个季度的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的第四季度即将临近。可以说，第三季度是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展发展的关键点。现就本季度重要工作情况总结如下：

### 一、虚心学习，努力工作！

（一） 在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，

总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

（二） 注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查

阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上

发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标。

（一）主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去内蒙古庆华集团300万吨干熄焦项目、西部煤化工100万吨干熄焦项目、博宇特钢bprt项目、天净矿热炉项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

（二）乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

（三）到山西太原见徐宝楼跟踪能华项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。邯郸汇雄节能公司的凌炯明，手里有很多关系，但是我给邯郸地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的项目信息，我们能做的很少。

还是不可避免。

（五）通过长林公司介绍，认识高义钢铁煤化公司的张总（老板的弟弟）及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

### 三、主要经验和收获。

在这个季度的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

### 四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

（一）开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

（二）经过这样紧张有序的一个季度，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，

做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新季度，又从无限轻松中走出这一季度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一

个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（三）在这个季度的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习

到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

（四）在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，

力求做到业务素质和道德素质双提高。

（五）回顾这一季度自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技

能与业务水平。

五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

总的来看，存在很多不足的地方，还存在一些亟待解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的

情绪，也不应该轻易放弃。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和进步。

4发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

## 七、从自身原因总结

（一）我认为自己欠缺强力说服打动客户的技巧；

（二）注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

（四）端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力；