

# 最新人管岗工作总结 高校辅导员个人管理工作总结(汇总6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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 人管岗工作总结 高校辅导员个人管理工作总结篇一

辅导员这份职业不光是老师、是长辈这么简单，在我看来，辅导员更是学生的引路人，告诉学生什么是正确的、什么是错误的；教会学生站在人生的岔路口该如何选择；辅导员也是学生的全职保姆，要无微不至的关心学生的学习生活，从生理到心理，到家庭到恋爱，都需要辅导员细心的观察和耐心的引导。下面就是我的20xx年工作总结，今年总计完成了以下几个方面的工作。

### 一、思想政治工作方面

今年的10月，在班级里我们举行了多种多样的学习活动，同时帮助学生树立正确的学习、就业观念，让学生学有所用。作为辅导员我每天与学生进行沟通，及时掌握学生的心理变化，引导学生树立正确的择业观和事业观，为出现学习困惑、就业困惑、感情困惑的同学及时沟通，找到共同话题，为他们进行积极的心理疏导。

就我个人而言，今年我始终以中国特色社会主义思想为指导，认真深入学习，除了自己主动找学校老师交心了解群众意见外，还尽全力配合总支书记和其委员开展工作。

## 二、教育教学方面

今年首先主抓学生的安全教育工作，不论是从宿舍的查寝频率上还是从学生纪律上，今年始终坚持“以人为本、安全第一”的工作原则，通过让班级组织相关的安全教育，加强对学生的安全管理，从思想意识层面为学生树立安全信念，让学生懂得人身财产安全的重要性。

其次，在教学方面，今年的挂科情况不容乐观，部分学生有不同程度的挂科，需要清考，我们通过做思想工作、一对一帮扶的方法，让补考的同学顺利通过考试，对于挂科多的同学，我们通过与家长沟通，找到问题根源，让其转变学习态度，达到顺利毕业的目的。

## 三、加强毕业生就业指导工作

面向市场，面向社会广泛收集就业信息，让毕业生第一时间确立自己的发展方向，找到理想工作这是今年工作的一个重点。针对有的学生对自己的就业前景悲观化，对职业方向模糊化的情况，我们做了大量的工作来帮助他们，其中包括：分析职业需求，精准定位职业方向，适度调整期望值，让学生对就业的期望更加理性、更加合理。

20xx年同样又是充实的一年，在与学生的交流过程中，看到他们对未来生活的憧憬，为以后职业的渴望，让我仿佛回到了那个年轻的年代，我希望为他们在今后的道路越走越顺畅，也祝愿他们都有各自精彩的人生，成为更好的自己。

## 人管岗工作总结 高校辅导员个人管理工作总结篇二

一、主动贯彻落实学校以及各职能部门各个阶段和突发性的工作要求，做到坚决服从、动作迅速、部署到位、落实有策，经常性抓好班级管理中的组织、协调、督促、检查和小结环节工作。与其他班主任一样，经常性加强对学生的集会、早

读、课间操、卫生清洁、午休、晚修、晚休等督促检查并考核登记，阶段性地或持续某段时间坚持每天对早读、午休、清洁卫生情况或晚修情况进行突击检查，经常性、随意性地观察其他课任教师上课时学生的学习和纪律状况，力求更多的感性掌握第一手材料，以便有的放矢地加强动态管理，在深入学生的学习、生活和活动中及时了解、关心、教育并且督促其良好习惯的养成，同时发挥教师的言传身教之示范效果。

二、主动、大胆搞好对学生干部的发掘、使用、扶持、教育和培养工作，尽可能的发挥学生的自我管理、自我监督和自我教育能力，培养和提高学生的“五自”能力。该班“难得”的班干部从总体上说：“领头雁”几乎有、表率网射作用差、胆小怕事常拖拉。针对本班学生干部胆小怕事、明哲保身而不能形成班集体的核心这一状况，深入学生生活，善于洞察和了解情况，。我更多的采取定期召开班干部会议或个别谈话，分析研究之根源、指出教育其不足、授之建议以方法；同时进行职责分工，做到人人有权、人人有责、互相监督、相互协调，实行民主管理，逐步培养出像周桂芬、张倩欢、陈燕姗、孔泳仪等这样一批较为得力的班干部，使班级管理有了良性的互动，此一状况在中段考后有了明显的改观。

三、始终贯彻分层次教育，坚持“抓两头、促中间”，不厌其烦地耐心做好后进生的帮教转化工作。针对本班如：孔润坤、区绍贤、孔艺洲、孔耀堂、彭卓权、孔铭钊、何峻华、巍先荣、孔信成、黄伟坤等纪律或学习双差的后进生多且突出之头疼状况，我班实行了《学生每天情况登记表》、《学生思想动态情况每天公布》制度，坚持每天登记、每周公布、每月小结的做法，发现问题及时纠正教育，做到“小犯指出批评、多错检讨通报、大错约见家长、累犯严肃处理”，更主要的是班主任经常性加强督促和引导，充分利用班会、集会小结、召开座谈会、电话通知其家长、开展“告别不良行为，重塑文明形象”等进行苦口婆心的教育，从情入口、感

之以心。同时，有的放矢地“约法三章”，狠治各种歪风邪气，培育正确的舆论导向，耐心做好后进生的教育转化和家长的配合督导；充分利用班（团）会、课余时间以及校内外各种方式的活动，结合《德育量化考核实施细则》和文明学生的评比，培育正确的舆论导向和核心集体，多发现他们的“闪光点”、多些“暖处理”给他们定目标限期改正，扩大积极分子队伍，形成良好的学风、考风和班风。。通过坚持不懈的“苦心经营”，特别是大力加强班主任与课任教师、与家长之间的经常“合力教育”，违纪现象有效地得到了遏制，班级纪律迄今终于有了根本性的扭转。

四、主动联系和协调各课任教师，共同努力搞好教育教学研究，加强学生的思想教育、学习辅导和后进生的帮教，增进师生情谊。本学期面对后进生工作面积大、难度大、反复大、转化难的“四大一难”，本人竭尽全力，一改一些成效不大的做法，保持了幽默、风趣、耐心的帮教与引导，配合家长，擒贼先擒王，促使如区绍贤、张照权、陈锦泰、钟飞图等一大批纪律差生首先得到了有效的抑制，转化效果明显。

五、经常性与家长取得联系，定期召开家长会，积极做好合力教育工作。邀请家长来校面对学生一起商讨教育对策。本学期第一次检测后及时召开了11位后进生及其家长和科任教师的面对面座谈会；按学校的安排于开学初与中段检测后召开了家长会，绝大多数家长都能依时到会，缺席家长后来通过电话、写字条等也取得了联系，有力密切了学校和社会的联系，有力配合了对学生的及时教育。

六、组织学生自觉完成学校、年级（组）开展的运动会、黑板报评比、文艺演出、各类集会。

七、积极、依时参加学校、年级（组）召开的各种会议，认真做好会议记录，及时上传下达，工作做到心中有数、有条不紊；依时完成学校、级组的各种材料汇报和上交事务。

八、在做好本职工作的同时，本人还常常勇挑重担、乐于助人。作为班主任，能正确对待工作中的成败利钝，对学校、级、组制定的各项政策和提出的要求坚决执行。

## 人管岗工作总结 高校辅导员个人管理工作总结篇三

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，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，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变

化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。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，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

4.业务员工作总结

5.业务员转正工作总结

6.业务员的月工作总结

7.业务员的年终工作总结

8.业务员实习工作总结

9.业务员工作总结



# 人管岗工作总结 高校辅导员个人管理工作总结篇四

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1—2次，并有记录；

护理操作时要求三查七对；

坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的'优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平，要求大家做好护理工作计划及总结。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、做好护士长工作计划，对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1—2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛（无菌操作），并评选出了一等奖（吴蔚蔚）、二等奖（李敏丹、唐海萍）、

三等奖（周莉君）分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房。

2.医院护士长工作总结

3.护士长年终工作总结

4.护士长工作总结

5.护士长的年终工作总结

6.儿科护士长工作总结

7.外科护士长工作总结

8.护士长总结-工作总结

## **人管岗工作总结 高校辅导员个人管理工作总结篇五**

### **一、认真备课教学**

按教学内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教玩具。

## 二、坚持学玩结合

在工作中，自己努力增强上课技能，力求讲解清晰化、条理化、准确化、情感化、生动化，做到线索清晰，层次分明，深入浅出。在活动中特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，生生交流，充分体现学生的主作用，让学生动静结合，寓学于玩，学得容易，学得轻松，学得愉快。

## 三、谦虚虚心请教

在教学上，有疑必问。教学中积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，征求他们的意见，改进工作。

## 四、教育教学工作

1、为幼儿创设一个良好的教育环境。虽然本学期我们的教室场地较小，但我们还是精心布置教室环境，利用有限的场地着力创设了数学区、美术区、识字区等各区角。在开展区域活动中，我们根据幼儿年龄特点发展需要投放活动材料，根据主题开展设计了一些与主题有关的区域活动材料，做到有计划、有目的地投放，并及时增添活动材料，引导幼儿积极认识参与区域活动，满足幼儿发展的需要，针对幼儿个别差异、兴趣、能力投放了不同难度的活动材料。

2、结合主题教育内容，师生共同收集大量的资料布置主题墙饰，我们收集了各种挂饰、拉花、等，师幼一起进行迎新年节日布置，渲染迎新年气氛，制作一些灯笼，窗花等迎新年的到来，激发幼儿对新年的期盼心情。

3、做了一些幼小衔接特色工作，如看图学成语、学会倾听故事、每天一练、提高幼儿讲述和理解能力，充分利用餐前、离园前这段时间加强了幼儿阅读、识字、数数、讲故事、等各方面的培养，提前做好幼小衔接工作。

## 五、根据幼儿发展情况，正确实施教育

# 人管岗工作总结 高校辅导员个人管理工作总结篇六

20\_\_年悄然划上了一个圆满的句号。回首这一年的工作，我倍感欣慰。虽然说不上创造了一流业绩，但我立足于本职岗位锐意进取，推动幼儿园发展又上了一个新的台阶，推动教师们的教育教学水平又提升到了一个新的层次。我努力探索以人为本、科学管理的办园策略与方法，在不断的实践与探索中，无论是办园条件、管理水平、师资建设，还是保教质量、幼儿发展都取得了显著成效。下面!我以点滴工作体会求正于同仁。

### 一、强化内部管理，提高办园档次

园长是一个幼儿园的灵魂。我注重自我的反思与学习，更注重班子队伍的建设，以我为核心的班子人员为园内的广大教师起到了模范带头作用。班子建设我强化三个意识：“一体意识”、“开拓意识”、“服务意识”。班子人员团结一致、分工明确、勤政廉洁、严以律己，是一支“开明、团结、廉洁、高效”的好班子。我带头撰写论文、上公开课，在教师中引起强烈反响，在年轻教师中起到了重要的榜样示范作用。在我的带领下，我们的班子人员是幼儿园来得最早走得最晚的人。我讲奉献，作表率，潜移默化引领着幼儿园良好的师德师风。我注重为教师创设弹性化的创造工作空间。工作中，时时不忘征求教师的想法意见，采用对话式而非命令式;思想上，鼓励多交流不求大一统;工作方法灵活多变。我努力营造健康温馨的文化氛围。在保证教育现代化建设投入的同时千方百计地提高教职工福利待遇;我以务实的作风投入工作，引领着周围的年轻教师奋发向上;我以满腔的工作热忱凝聚人心。我不摆架子、不说空话、不唱高调，常见缝插针与年轻教师交流思想、促膝谈心，引导教职工珍爱自己、热爱生活、快乐工作。一件件细致入微的小事，充分体现了我对教职工的关心。我情感化、弹性化的管理凝聚了全园教师的真心，激

发了广大教职工工作的积极性、主动性、创造性。

## 二、狠抓内涵建设，提升教育质量

在“务实与灵活兼俱、求真与创新统一”的大思想下，我狠抓园本内涵建设，大力提升办园质量。暑假期间重新装修了大班层面教学楼，封闭了整个大楼的阳台，使幼儿园环境更温馨、更儿童化。每班每室添置了空调，校园局域网不断完善。在局域网的支撑下，基本实现了无纸化办公。计算机网络做到了班班互通、上下级互通，园部资源共享提高了管理透明度，增强了管理效益。我倡导教师悉心钻研教学艺术，提高课堂教学质量，厚实实践基础，不断根据新的基础教育理念来审视和反思自己的工作，理性构建自己的教育观念，不断提高教育艺术、积累教育智慧。我鼓励教师“人人有潜力，个个能成功”，鼓励团队合作，提升教育智慧。我狠抓重点教师的培养、重点课型的研究，强化教师专业发展过程中的具体目标和实施步骤。我充分运用表彰、鞭策、激励等机制推动教师成长，引导教师向着各级名师的目标奋进。我用清晰的目标激励教师，不断用阶段性的目标引导教师，用积小胜为大胜的办法，不断增强教师的工作成就感，使教师们迅速成长。

## 三、更新办园理念，强化服务意识

面临发展快、竞争强、要求高的幼教形势，我坚持学习，不断更新理念与时俱进。在新的时代背景下，我大力倡导教师一方面要教书育人，另一方面要有强烈的服务意识。在我看来，幼儿园的生存与发展既要用过硬的教育质量赢得良好的社会信誉，更要用优质的服务赢得家长的满意和支持。家长是幼儿园的上帝，它既可载舟又可覆舟，有了广大家长的满意，才有可能形成良好的社会声誉；有了良好的社会声誉，幼儿园才能不断发展壮大。基于以上思想，我不断强化教师服务意识的培养，引导教师事事、处处设身处地为家长着想，为家长解决后顾之忧，通过办好一件件小事去赢得家长的满

意。同时，作为一园之长，我更从宏观面上做好家长工作。我分批召开不同类型的个性化家长会，分别做好个别家长工作，重点家长区别对待。我充分发挥家委会的作用，幼儿园重大举措充分征求家长意见，让家长民主参与幼儿园的管理，充分利用“彩虹报”为桥梁，及时做好广大家长的宣传、沟通、引导工作。多形式的家长工作，充分赢得了家长对我工作的肯定。

优质服务的首要条件是保证幼儿的安全。安全健康是幼儿园一切工作顺利开展的保证，我高度重视，常抓不懈。我对全园教职工进行安全意识强化教育，使“人人讲安全、事事讲安全、时时讲安全”的意识深入人心。幼儿园新增二位年轻的保安轮值门卫，强化领导班子值班检查监督制，大力推行岗位责任制，广泛开展教职员工、幼儿家长、幼儿身体状况、心理素质、特殊病史的排查活动；保证幼儿园严格执行家长持卡接送制；严格家长接送幼儿车辆的管理。同时，幼儿园进一步完善了食堂建设，增加了备餐间、更衣室，狠抓保健卫生的“三个原则”、“四个严格”、“五个认真”，使我园保证了卫生安全工作常态达标，本年无一例责任事故发生。