

业务年度总结及下一年工作计划(通用9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

业务年度总结及下一年工作计划篇一

身为一名护士长而在医院工作这么长时间的自己当然有着一些感慨，事实上我相信任何在一种职业中从事多年以上的人都能够掌握相应的技巧，而自己能够成为一名护士长绝对不是通过简单的资历堆砌才能达到今天的地步，有些时候看到医院中护士的忙碌身影难免会联想到当年自己工作的身影，我始终坚信只有将自己的精力全部投入到喜爱的工作中才能从中有所建树，而作为护士长在医院工作了这么长时间的自己的确在这方面有着一些独特的心得体会。

对护理工作有着相当高的熟练程度是一名护士长工作的基础部分，如果身为一名护士长却被护理方面的知识难住可谓是天大的笑话，我并不认为连这种基础护理工作都做不好的人能够成为一名合格的护士长，因此在成为护士长以前我都专心于护理经验的积累并将其完成得很好，在护理工作中无论是一些理论知识的学习还是实践经验的积累都从未落于人后，事实上任何一名有资格评选护士长的护士都不可能在这种基础的部分存在着一些漏洞。

具备一定的管理经验才是自己在众多护士中脱颖而出的地方，如果仅仅只是有着丰富的护理工作经验最终只能成为一名优秀的护士，如果不能能够在护理工作之余学习一些管理方面的知识很可能会局限于此，因此在不影响到现有护理工作的基础上我经常学习一些管理学方面的知识，虽然说一些理论方面的管理知识并不能够让自身的工作能力得到多大的提升，

但是这种管理经验的积累随着时间的流逝才能够从中看清真正的效果，而此刻我能够成为护士长也正是得益于这种工作之余的学习与不断进取。

怀着一颗对病人的爱心以及对护理工作的进取之心才是取胜的关键，当病人需要帮助的时候无论对方是否从属于自己科室都应该及时救助，只有怀着对病人的爱心才能够坚定自己将护理工作做好的决心，尤其是这种状态会影响到长期工作的状况下更应该遵守一名护士的职业职业道德才行，对于自身护理工作也应该要保持一颗年轻积极的形态才能够将其做好，尤其是自己在护理工作中遭受挫折的时候更应该表现出不服输的决心才能够逆转局势。

即便自己成为护士长已经很多年也难免怀念当初的一些场景，事实上这么多年一路走来早已将这些心得体会转化为人生的一些经验，或许正是因为如此才能够让我在当前的护理工作中时刻保持着一一定的活力，因为我始终坚信着自己在当前的护士长工作中绝对能够做到让病人、护士和医院感到满意。

护士业务工作报告3

业务年度总结及下一年工作计划篇二

提供一篇工作报告范文，作为参考！

一、扎实学习专业知识，不断提高学识素养坚持学习各种理论知识，深入学习马克思主义哲学、政治经济学、科学社会主义、中共党史等基础理论课。认真学习党的基本路线，系统学习了邓小平理论，“三个代表”重要思想和科学发展观理论。通过学习，更加深刻地认识到党的地位和作用，认识到社会主义发展的优越性和党在新时期社会建设中的必要性，

增强了党性观念，坚定了在思想政治工作岗位上，为实现共产主义奋斗终身的信心和恒心。

二、立足本职，强化思想政治工作通过政治理论学习，不仅提高了思想政治觉悟和理论水平，而且坚持理论指导实践。在工作中，向实践学习，向群众学习，向先进的同志学习，不断提高充实自己。注意尊重职工群众的主人翁地位，关心群众，依靠群众，充分发挥群众的力量和智慧做好工作，进一步增强凝聚力，增强使命感。坚信党的领导，拥护党的政策，立场坚定，旗帜鲜明，时刻能与党中央保持高度一致。严格按照科学发展观的要求，马不停蹄；始终牢记“八荣八耻”的教诲，廉洁自律；扎实推进人性化生态化建设，一丝不苟。

三、严于律己，工作岗位上兢兢业业多年来，我在各方面严格要求自己，认真完成单位交给的各项任务，恪尽职守，努力做到工作上勤奋，纪律上严守，作风上务实，作为上廉洁。在自己的工作岗位上，扎实工作，不断加强思想作风建设，得到了单位领导和广大职工的一致好评。

在今后的工作中，我将按照德才兼备的要求，更加严格要求自己，强化理论学习不放松，积极探索新形势下思想政治工作方向，继续努力学习专业知识，不断提高工作能力和业务水平，扎扎实实做事，堂堂正正做人，以饱满的热情投入到本职工作中去，为单位、社会的发展作出自己应有的贡献！

业务年度总结及下一年工作计划篇三

刚刚过去几个月的xx年，是我比较难忘的一年，同样也是值得回味的一年，更是我个人学习和成长的一年。

一年来在公司李总的带领下，我们成功的收购了并使其走向成熟，逐渐的被全市市民接受和喜欢，离不开全体员工的努

力和付出，衷心的向他们表示感谢！

记得刚来时，从一楼到五楼冷冷清清，有时候半天连个人影都看不到，客流量更是少的可怜，刚刚激起的万丈雄心被眼前的一切粉碎的遍无体肤，我们没有气馁。被调到x店长□x个个都是磨拳擦掌，准备大干一翻，可要想做好谈何容易啊。这种情况下，我们一连串的推出了，真情告白系列之换卡行动、阳光体验，新春舞曲系列之阳光年代、阳光特价房、炫卡积分，等等活动。从一开始的一天二三十包、到四五十包，慢慢的往上增加的带客量，广大市民开始知道并接受了童话二店。能得到顾客的认可，之前那些努力总算没有白费。难忘我们xx年元月3号的接手钱柜、难忘我们冒着漫天飞雪发宣传页的日子、难忘我们装修期间挥汗如雨的干劲、难忘兄弟们身穿迷彩穿梭在刚架上的身影。。。这一切都只有一个信念把童话我们的家建设得更好！

这一天终于来了，8月8号我们盛大起航，又一系列的活动开始了，火热8月欢唱总动员、欢乐生日颂，8.31店庆之黄金档有礼，童话秋之持卡更超值，11月说好天亮也不分手，12月缤纷圣诞梦幻童话，到如今的浪漫情人节，业绩全都做到了，每一步虽然都走的很艰难，但我们尝到了甜头。我们看到了顾客的笑脸，得到了顾客得赞赏，我们心里比喝了蜂蜜还要甜。

很庆幸自己选择了这个充满活力的团队，感谢x店长给的机会，感谢李总的支持与指点，感谢孙总搭建的平台，感谢和我一起并肩作战的所有人！

1. 人员调整，根据情况更合理的调配现场人力，做到工作起来如鱼得水，不产生冗员状态，使公司成本降低。
2. 紧抓现场管理，多督促多走动，让员工减少犯错的几率，杜绝黑单。

3. 多和员工沟通让每一个环节丝丝入扣，前台带客更有规律合理的安排客源，收银做到帐面不出错，货品做到一周一大盘每日一小盘，保证不长短货正常运转。
4. 楼面主抓微笑服务、卫生和促销，把客诉减少置零，
7. 各类表格正确使用，循序渐进。争做三家店标兵。
8. 本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，主管到助理，现场各部门人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。明白口碑对一家企业的重要性。
10. 配合工程部人员，做好现场的维修保养工作，把事后的维修变成事前的预防和维护。

以上10条在过去的一年中做得不到位，未来自己要更加有责任心，把事情做完与否做为标尺，不以时间来计算。为了推动工作的往前发展，针对干部要实施升降职做为主要手段，管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现每月评比员工心目中最好的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

希望不断公司领导一如继往的支持我的工作，我将通过的学习来完善自己，争取做一个合格的管理干部，为公司为来的发展多出一份心多尽一份力！

业务年度总结及下一年工作计划篇四

认真贯彻《义务教育法》、《未成年人保护法》等法规，做到依法执教。忠诚于党的教育事业，爱岗敬业，教风端正。教书育人，为人师表，具有强烈的事业心和责任感。坚持政治学习和业务学习，用先进的理念充实自己，紧紧围绕学习新课程，落实课改的理念，不断更新教学方法，注重把课程

标准与课改理念有机的结合起来。通过我校的课改工作，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，不断丰富知识，提高自身教学水平。

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。在制定教学目标时，注意结合学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果。针对学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导，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。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。

4、根据学生的不同兴趣爱好和不同的性格特点，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。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及学习积极性，让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。使学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变被动学习为主动学习，极大地活跃了课堂气氛，提高了课堂教学效率。

在班主任工作中，我深深意识到“教育的艺术在于鼓舞和唤醒”，教育的过程是创造性很强，又极富挑战性的过程，只懂教书不会育人，不是一个合格的教师。我谨记陶行知先生的一句话：“捧出一颗心来，不带半根草去。”我特别注重培养学生良好道德品质，要求学生养成良好习惯，树立远大志向。对学生“严字当头，爱在其中”，做学生良师益友，及时了解学生思想动态，解决学生实际问题。我全身心地投入到教育教学工作中，对待学生坦诚而不鲁莽、关心而不骄

纵、信任而不包庇，因而在学生当中树立了良好的师长形象，使学生“敬而亲之”。“勤奋努力，奉献爱心”是我当班主任的信条。担任班主任期间，我始终坚持正面教育，从心理素质方面探索德育教育的触发点，关心学生，爱护学生，不歧视差生，对一些有思想上不够成熟、自律性较差、孤僻自卑或自大狂妄等缺点的同学，进行细致的了解工作，从各方面关心他们，使学生觉得教师既是一个值得尊敬的师长，又是一个可以与他们谈心的朋友。然后再介绍一些有针对性的书籍给他们看，教会他们如何交友和处理好人际关系，帮助他们树立正确的人生观和价值观。向他们分析知识素养与成才的关系，引导他们关心集体，确立他们在集体中的进步作用。

xxxx年春季学期中被评选为芒市职业中学“优秀教师”。

分别于xxxx年9月10号□xxxx三年9月10号□xxxx年9月10号□xx年9月10号被评为芒市第一中学“先进教职工”。

xxxx年9月被评为“芒市中学xxxx至xxxx学年度优秀教师”。

xxxx年5月在芒市中学第五届论文竞赛中以论文《数学教学应式思维活动过程的教学》荣获三等奖。

xxxx年9月在德宏州组织的中学各学科说课竞赛中荣获“高中数学说课竞赛三等奖”。

xxxx年5月在芒市中学第三届青年教师课堂竞赛中荣获三等奖□xxxx年5月在德宏州教师教育教学论文评选中以论文《浅谈“自学、探究、反思”研究性学习教学模式在高中数学中的运用》荣获二等奖。

总之，这二十三年来，我一直爱岗敬业，努力工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足，如：有时候缺乏耐心等。在今后的教育教学中，我

一定要发扬优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。随着社会的进步，对教师的素质要求更高，我将更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为我校的教学工作做出自己贡献。

业务年度总结及下一年工作计划篇五

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下****万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额****万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx

本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好本身的岗位职责，全力以赴做好 20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

业务年度总结及下一年工作计划篇六

一、取得的业绩

(一)、继续协调公司与“__”等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。“__”作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。为了更好地巩固合作关系，一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见；二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过

积极主动的工作，公司与“__”的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

(二)、积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动；腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机。

嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进；脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。

通过积极主动的工作，拓展了一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

二、存在的不足

(一)、与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。

(二)、相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

三、日后工作的打算

(一)、加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市场变化。

(二)、以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广

告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。

(三)、进一步巩固与合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。

(四)、以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司的关系和支持下取得了一定的成绩，但是与公司的要求还存在一定差距。相信在日后的工作中，在公司__总、__总的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

业务年度总结及下一年工作计划篇七

我行发放的个人消费贷款包括个人住房贷款、汽车消费贷款、房屋装修贷款、助学贷款等4个贷款类别。截止某年某月末全行个人消费贷款余额为x万元，其中个人住房贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%；汽车消费贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%；房屋装修贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%；助学消费贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%。

个人消费贷款的风险状况方面。某年某月末全行个人消费不良贷款余额为x万元，不良占比为x%；其中个人住房贷款不良余额为x元，不良占比为x%；房屋装修贷款不良余额为x万元，不良占比为x%；助学消费贷款不良余额为x万元，不良占比为x%。

某年前x个月全行只发放个人消费贷款x笔x万元。

(一)个人消费贷款业务逐渐萎缩

一是国家宏观政策调整的影响。由于人民银行逐年上调个人

住房贷款基准利率，促使消费者购房行为变得理性，在办理按揭贷款时充分考虑了利率变动对自己支付能力的影响，贷款需求减弱。

二是优质个人客户和优质楼盘少。我行地处经济欠发达地区，市民收入水平和消费水平不高，优质个人客户和优质楼盘均不足。

三是x地区信用环境较差，贷款经办人员对此产生了一定的畏惧心理。

四是提高了个人消费贷款准入门槛。我行信贷资产质量差，亏损严重，省行将我行归为“审慎发展行”和四类行。为防范贷款风险，我行提高了贷款准入门槛，将个人消费贷款客户定为我市公务员、移动通信、电信、电力等高收入群体，限制了中低端客户的准入。

五是加强了内控管理和个人消费贷款风险管理，加大了处罚力度。在这种情况下，客户经理普遍有一定的心理压力，担心“做多错多罚款多”，缺少了对市场的热情，对市场拓展的积极性不高，导致个人消费贷款业务停滞低迷。

六是未建立个人消费贷款激励机制，未能充分调到经办行和经办人员的积极性。

(二)我行个人消费贷款的风险较大，资产质量较差

1、存量个人消费贷款资产质量不高，风险进一步显现

个人消费贷款业务存在数量多、客户分散、还款期限长、单笔风

险状况难以确定且具有潜伏性等特点[]20xx年以前我行没有针对个人消费贷款这些特点进行认真研究，与其他商业银行在

个人消费贷款的数量和市场份额上展开竞争，形成了一部分个人消费不良贷款。

2、贷款形态正常的客户提前还款的现象逐步增加

近几年由于人民银行逐年上调个人住房贷款基准利率，部分个人住房贷款客户出于贷款成本考虑，纷纷提前还款，而且大部分都是还款一直正常的客户来提前结清销户。

3、个人消费不良贷款起诉清收难，抵押物处置损失大

对不良贷款起诉清收要经过受理、审理、判决、申请执行、执行、拍卖抵押物归还贷款本息等一系列过程，持续时间长，清收难度大。另外，抵押物处置时因当初贷款发放时抵押物评估价过高，导致抵押物拍卖价款不足以全额收回不良贷款本息，也形成了一部分贷款损失。

4、政策性因素的影响

20xx至20xx年，我行为响应国家号召，支持贫困大学生上学，发放了一部分助学贷款。助学贷款着重于社会效益，由于单笔贷款金额小、户均催收成本高、未提供有效担保、就业压力大、部分借款人已无法联系等原因，大部分已形成了不良贷款。

通过这次全面性的消费信贷风险管理排查，我行没有发现新的虚假消费贷款案件。

1、继续加强对个人消费贷款的权限管理

为防范经营风险，继续上收下属各支行个人消费贷款审批权限。由于我行个人消费贷款不良比率超过控制要求，依据《中华人民共和国银行业监督管理法》第37条有关审慎监管措施的规定，我行决定继续上收下属各支行个人消费贷款审

批权限，全市个人消费贷款业务一律由分行行长或经授权的主管副行长审批发放，对金额较大的贷款必须经贷审会审议。

2、切实加强分行本部、各支行个人消费贷款业务的自律监管

检查及相关规章制度执行情况的检查，加强对全行个人消费贷款的风险监测和贷后管理，力促全行个人消费贷款。

业务年度总结及下一年工作计划篇八

加强常规管理，是落实教育计划的根本保证。因此，我们始终认真落实中心校的要求，认真制定教研工作计划，坚持中心校教研制度，加强过程管理，以保证教研扎实高效，保证毕业班的语文教学质量。

构建和谐教研组也是构建和谐社会的一部分工作。教师之间相处融洽，将提高我们的工作效率，提高教学效果。我们组的老师无论年龄大小，个个坦诚、无私。每月一次的教研组活动，都是在轻松、愉快的氛围下进行的。我们研究教材、教参的重点、难点，探讨教育教研的方向，探究课堂教学的艺术，处理学生学习中的疑难问题，互相学习，互相探讨，谁也不保留。

我组教师们开展了“我的教育教学故事”活动，活动中，大家结合自己平时的教育教学实际，认真撰写教育教学故事，纷纷讲述自己在教育教学实践中遇到的问题，以及发生在自己身上生动的教育教学故事。老师们的故事虽不是轰轰烈烈的大事，但一点一滴都流淌着发言老师的执着与平实。其余老师们则听得聚精会神、津津有味、掌声不断，不时会心地笑。每位老师发言结束，我都组织本组教师讨论，给予评价。

这次交流活动，让大家看到了看似平凡的教学工作，却体现出教师们的敬业精神；看似平静的教学生活，却倾注了教师们

多少的心血!从中也看到了教师们对教育事业的使命感和责任感。在教学生活中有许多值得回味的经历,也会有许多值得探讨的故事。这次“我的教育教学故事”交流活动给我们留下的不仅仅是回味,更多的是思索。

在诸多教学活动中有一个令人瞩目的亮点,那就是公开课。众所周知,素质教育的主渠道是课堂教学,教师认识的提高,观念的转变,最终要通过课堂来实践。因此,加强教师对课堂教学研究,就显得尤为重要。窦桂梅老师用她的实际经验告诉我们:公开课是教师成长最快的舞台。切合实际的教学案例更能启发同课头教师的思维,针对自己的教学的薄弱环节,以同行为榜样,研究他们的教学艺术和教学思想,为己所用,取人之长补己之短,争取使自己的教学更趋完美。

本次教研中,我们六年级教研组段阮小丽老师承担了公开课教学。执教教师认真备课、精彩授课、诚恳反思。听课教师则深入思考,广泛讨论,各种教学观点相互碰撞。我们在欣赏、品味的同时,也有太多的感叹、反思和争议。很好地达到了“以赛促练、以赛促研、以赛促教、整体提高”的目的。

当意见统一时,大家都会会心一笑。

总之,教研组工作是提高教师教育理论水平和业务能力,搞好教学工作,提高学校教学质量的重要保证。在这一学期里,我们付出,我们收获,添了几分经验,也多了几分教训。我们相信,在总结本学期工作的基础上,在各位教师的共同努力下,下学期我们将本着“勤学、善思、实干”的准则,一如既往,再接再厉,一定可以把工作搞得更好。

业务年度总结及下一年工作计划篇九

一、加强政治学习,不断提高自己的政治思想素质

教育学生,首先就要教会他们怎样做人,做怎样的人。毛主

席曾经说过：“我们要做一个高尚的人，一个纯粹的人，一个脱离了低级趣味的人”。而教育并不能只停留在口头上。作为一名教师，我们更应该身体力行，起表率作用。为此，平时我积极参加学校组织的各项政治学习，关心国家大事，认真学习党和国家的一些重要文件，细心领会其精神。譬如，这两年的暑期长假，我也丝毫未放松过自己继续加强政治学习，并续写万字笔记，从而不断提高了自身思想素养。在工作中，我对学生加倍关心爱护，课间与学生互相沟通增进对他们的了解，并成为他们的良师益友，同时配合学校对学生进行德育教育，激发学生参与热心捐助、献爱心等公益活动，从而使师生在政治思想素质上达到一并提高的效果。

二、在实践中学习，不断提高自己的工作能力

20xx年2月，我登上了梦寐以求的神圣讲坛。刚参加工作时学校就安排我担任五年级的班主任兼语文教学工作。说实在话，作为一个刚参加工作的女孩子我没有思想准备，但我还是欣然接受了任务，暗想：绝不能误了这些个天真无邪的孩子呀！刚开始班级工作千头万绪不知从何抓起，但在老师们热情传帮带及本人的刻苦努力下，工作很快就走上了正轨，我的工作能力也不断得到提高。自20xx年起，由于学校领导和同事们对于我工作能力的肯定和信任，学校便安排我担任五年级语文教学工作，随后还任过几年六年级语文教学工作，我都未辜负过领导们的厚望，取得了良好的成绩。直至20xx年9月，我进入朝阳小学任教，校领导安排我担任三年级班主任兼语文教学工作。为了不辜负学校领导的厚望，一方面我主动同其他科任老师沟通，积极征求他们的意见和建议，同时向资深同行请教，学习他们好的工作方法；另一方面我订阅多种业务书籍，办好每期墙报，同时也训练了学生，这样得到校领导及家长的一致好评。

三、不断充实自己，努力提高自己的业务水平

“师者，传道授业解惑者也”要想教好学生，自己就必须有

一身过硬的本领。作为一名青年教师，我深深认识到自己的不足。为了不断提高自己的业务水平，适应不断发展的形式变化，我珍惜每次机会，充实自己[]20xx年我完成了基础教育(汉语言)专业的自考学习，同时获得了**大学颁发的汉语言文学专业的专科毕业证书[]20xx年报考本科正在考试中[]20xx年至20xx年间，我还利用暑假参加了县人事局主办计算机教育科研培训中心的培训，并取得了中小学教师计算机培训初级证书[]20xx年我还参加了普通话培训，经湖北省普通话培训中心测试，确认我的普通话水平为二级甲等[]20xx年暑期，我又参加了全县教育系统组织的小学英语教师的培训学习。并取得了小学教师合格证书。

经过努力，在教学方面我取得了一些成绩：自我参加工作以来，我所教学科成绩期期名列前茅，深受家长和校领导的好评。

四、注重素质教育，培养全面发展的学生

小平同志说过：“教育要面向世界，面向未来”，为了下个世纪培养更好的人才，我们就要从娃娃抓起。为此，我非常重视学生们能力的培养，经常让他们参加各种活动，从中锻炼自己。此外，我辅导本班学生还参加学校组织的其他各项活动，如：讲故事比赛、朗读比赛、写作投稿等，都取得了较好的成绩。通过这些活动，既培养了学生们的能力，又激发了学生的学习兴趣和兴趣，寓教于乐，为学生们的全面发展打下了良好的基础。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。十一余年的经历只不过是漫漫人生的一小段，后面还有更长的路要走，还有更多的工作要做，还有更多的知识要掌握，总之，努力提高自身的政治思想素质和业务水平，正确认识自己，克服困难，不断前进，为灿烂的二十一世纪培育新人才！