

# 最新十二师领导之窗 十二月工作总结 (大全9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 十二师领导之窗 十二月工作总结篇一

在入职培训中，完成了c语言的程序，接下来的几个shell练习题，以及对系统的学习。这一系列的练习每个问题都是从开始的一片空白做起，从把问题分析清，考虑实现方法及工具的学习，最后动手实践一步步走下来。其间遇到了不少问题，也走过不少的弯路，但最后在调度组的同事的帮助下，都能够顺利完成。

其中遇到困难最多的是调研任务，可能是在学校做事方法的影响，思考这个问题时总是不能够深入，动手收集数据时遇到了很棘手的问题，数据的组织，数据的量，数据的选取分布等等都存在考虑的漏洞。后来看了马总的调研报告，才有豁然开朗的感觉。由此也发现了自己在调研能力这方面的欠缺，日后还要继续进行，把调研工作做到实处，加深对死链的理解。

到目前为止接手两个模块，大概用了两三周的时间去学习和串讲，在接手这两个模块时最初的感受是任务来的太快，刚开始进入公司以为会有很长一段的缓冲时间去接受陪训式的学习，没想到公司这么勇于使用新人。后来我发现这也是公司进步的地方，通过任务的驱动，新人可以更快速的学习和提升个人能力，并且这种参与也让新人有种归属感，自信心的到了提升，能够调动新人的积极性。并且一开始就秉承认真负责的态度去做事，这也是一种宝贵的收获。

当然也发现了一些问题，这些模块虽然逻辑不难，功能也容易理解，但是还是缺乏足够的文档和说明，这是我最初没有预料到的，导致很多策略模糊的地方需要不断的与老员工沟通，还是耽误了不少时间的。不过后来理解了产生这种现象的原因，并且也算给自己上了一课，提醒自己以后写文档时要时刻从第三方的角度考虑说明问题，时刻把读者当成一个新人。

刚走出校门能进入这么优秀的公司，和这么多优秀的人一同工作，我是很幸运的。同时开始也带着很多的忧虑，害怕自己无法融入集体，害怕与牛人的交流有障碍。而进公司经过一段时间的体会，我这种疑虑逐渐消除了。每个人都很容易相处，沟通途径也很多，向任何一个人请教问题，都很热情的帮助答复，这对一个新人来说是莫大的鼓舞。

公司的业余活动很多，员工们可以自得其乐。这也是让新人很喜欢的一方面，还以为工作后整天就是干活，枯燥的盯着电脑。但这里有足球赛、电子竞技、午餐会、随机午餐、周三的趣味运动等等，一切都让人觉得很贴心舒适，在这样的环境里工作自然也觉得舒心和自在，从而可以更投入。

总之，这里的每件事每个人无时无刻的不影响着我，让我不断的追求进步，享受工作带给我的快乐。

## 十二师领导之窗 十二月工作总结篇二

1、有序的开展日常教学工作。以“八个精心”作为工作的准则，本组教师认真进行教研活动。提前一周备课，认真上课。并精心制作教学课件。让学生更直观的学习，从而牢固的掌握知识。

2、为了迎接山东省教学示范学校的检查，我们组的老师精心准备精品课，积极打扫卫生，耐心对学生进行各种问题的培训。

3、现在天气寒冷，一年级的孩子年龄小，本组的五位班主任坚持跟操，和阳光体育活动还认真给学生做示范使学生的兴趣浓厚。

4、本月我们进行了第三次单元检测。还根据学校要求在本周三的下午第三节课进行了成绩分析，找出了存在的问题，针对出现的`问题，我组老师认真分析原因并制定出了整改措施。

5、本月学校举行教师基本功比赛，本组老师积极参加，并取得了不错的成绩。

存在的问题：

一年级小学生的注意力集中时间不长，且容易受到外界干扰。课堂上时常是教师在上面讲，学生在下面自己玩自己的，精心设计的课堂提问被少数学生包打了天下，大多数学生成了课堂的陪衬。

措施：

加强对学生的教育，并及时和家长联系。教师讲课时应做到精神饱满，语言生动有趣，方法灵活多样。力求使课堂教学引人入胜，使每个同学都乐意听讲。

## 十二师领导之窗 十二月工作总结篇三

一、月初统筹安排作好本月的工作计划及组织发动工作

根据本月的工作计划及中心校的工作安排，确立本月的工作有：

1. 围绕教学效益年这一核心目标，继续深化常规管理。
2. 对照各科教学计划、教学进度，恢复教学秩序，以适当的

时间、方式补差补缺，认真备课批改作业迎接了镇期中视导工作。

3. 本校以积极的态度开展校级达标升级课的工作。
4. 以认真的态度完成了“蓝天杯”教学设计评比任务。
5. 在近期完成了小学语文教师写字指导成果评比。
6. 搞好本月的校本教研工作。

## 二、常规管理实抓、抓严

常规管理是学校一项重要的教学工作，教学制度的形成长期严格执行得以实现。从本校的实际来看，在常规方面差距有：教师的复备有形式化的倾向；教具准备不充分，教材不熟悉进课堂，严重降低了课堂教学效率。青年教师课后教学反思较简单，缺乏必要的反思。班主任工作不积极，学校很多工作停留在表面上，未能有效的变为实际行动，学校领导检查与督促不力；课堂教学相互交流的现象极少，交流仅表现在听课记录上，部分教师轻视写字课。如何改变这一现状是摆在学校面前的较迫切但又必须解决的问题。在中心校的期中视导后，下发简报可以看出我校的各项检查总评全镇最末，这说明我校的检查力度还不够。

## 三、坚持周查月报制度，力争取得成效

周查想落到实处，并在实际的工作中取得一定的效果是一件颇费头脑的事。怎样使周查得以坚持，并收到满意的效果？一靠广大教师高度的责任心，二靠学校领导坚强的决心，三靠灵活的方法和事后督促。我校教师众多，人手紧张，工作量大。这给周查带来了一定的困难。学校工作繁多，又时常受到临时工作的冲击，难以在规定的时间内检查完。我校采取了分散时间、定教师的方法进行抽查。从周查中看出部分教

师态度认真，也有少部分教师思想不够积极，有应付的态度。

#### 四、校本教研

本月由于受较多活动的影响，教研组活动未能正常开展，教师忙于期中视导，此项活动开展的不够及时、正常。

#### 五、缺点及前进方向

1. 加强班主任工作，我校的很多学生常规的养成，主要靠班主任的工作。
2. 学生兴趣小组的落实，从学生的组成、教师的搭配等方面入手，不求大面全，但求少而精。
3. 建立学习氛围浓厚的伟诚文化，以青年教师带头，力争百花齐放，卓有成效。

#### 六、本月无学生变动情况。

### 十二师领导之窗 十二月工作总结篇四

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十二月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：xx单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;xx单的工字扣，客户投诉我司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

## 十二师领导之窗 十二月工作总结篇五

大家好!

3、部分数学、科学老师外出24课时培训;

4、校男子篮球队参加义乌市联赛,并获得第二名的佳绩;

5、团委、大队委组织入团积极分子义务劳动;

6、七年级小组文化pk赛,

2、820班xx同学每天充分利用等车时间背诵课文,受到了学校领导的表扬,并倡议同学们充分利用零碎时间学习,营造良好学习氛围。

2、南山路校门口上学、放学时间家长停放车辆混乱,给学生带来安全隐患;希望同学们转告自己的家长遵守交通规则,做一个文明的`行车人。

最后,感谢本周值周老师,他们是蒋老师、戴老师、于老师、楼老师、吴老师,还有816班的家长们,你们辛苦了!

祝大家在新的一周里工作顺利,学习进步,心情愉快!

## 十二师领导之窗 十二月工作总结篇六

一、加强对重点班教学工作的管理力度,设法提高优生成活率。针对期中考试两个重点班学生暴露出的问题,年级组除找部分教师谈话、对学生进行问卷调查外,还特聘高二年级有丰富教学经验的教师独立命题、独立制卷、学生象高考一样考试后,命题教师亲自阅卷并认真地进行试卷分析,找出两个班语、数、外教学中存在的问题和学生学习中的不足之处,并提出行之有效的办法,这对高一年级重点班的教育

教学帮助极大。与此同时，从十二月份开始，两个重点班的教师利用星期六下午时间给重点班学生上课。

二、协助教学处开展高一教学视导工作。在总结分析以往教学视导得与失的情况下，高一十二月份视导工作指导思想更加明确、内容更加具体、组织工作更加严密有序、效果更加明显。

三、为丰富教职工文化体育活动，锻炼身体，增强体质，高一、高二后勤的教职工举行了迎新春拔河比赛。

四、各班主任充分利用班会、读报时间围绕视导和临近期末考试等问题，加强对学生学习目标教育、学习方法教育、行为习惯教育，要求学生集中精力，抓紧时间学习，力争期末考试考出满意的成绩；为丰富学生业余生活，十二月份，高一年级举行了男子篮球赛和男女混合拔河比赛；圣诞节、元旦前后是学生事故多发期，为防止意外事故的发生，高一年级除加强对学生安全教育外，还组织部分班主任到网吧暗访，要求班主任每天查寝，督促学生会干部切实履行职责。

## 十二师领导之窗 十二月工作总结篇七

一、严以律己，树立良好形象。严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

二、加强学习，不断提高业务素质。虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，



不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，完成各项任务。九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，必须把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、人事管理方面。相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从这里面可以看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的能力。

五、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理。文员工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过她说这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

六、个人方面的事情。这个月我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。可是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，可是我自

已觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从学校出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

一、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。

二、抽出时间，深入调查研究，努力掌握第一手资料，为更好地为领导服务打下坚实基础。

三、进一步加强业务学习。坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导学习，向办公室同事学习，不断提高自身素养。

在未来的时间里，我一定再接再厉，甘为人梯，做好后勤工作，让领导和其它员工踏踏实实安心心的奋斗在自己的岗位上。现在我的工作对我来说，我自己感到还是十分的满意的，所以我会继续在我的工作上努力下去，我坚信自己可以做好。当然很多的现实情况下，我有很多的事情要做。不过忙碌的生活也是很正常的，我坚信在以后的道路上，我会走的更好！

## 十二师领导之窗 十二月工作总结篇八

四、元月份工作计划

1、在可控范围内实现眼镜150副、系列8万，力求有所突破。

2、维护老顾客：主要是订单跟踪，确保新年(元旦节)到来之前的前15天，能够做好备货，特别是“睫状肌舒缓仪”备货宣传工作，联络老客户，推荐恰当的产品，积极销售。

3、未来两个月的新年销售行情期间，对于新客户，一定要认真接待每一个潜在购买顾客人群。尽快地获得新顾客对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

5、带领员工多去其他公司的品牌店去私访一下其他同行，实地观摩其他公司的员工工作水平，以便于比较学习。

## 十二师领导之窗 十二月工作总结篇九

十二月份我部在公司领导的正确领导与大力支持下，按照公司及我部工作要求，开展了一系列的优质服务工作，确保了我部服务工作的稳步提升，保证了业主单位的绝对安全，在此对本月工作做以简要总结，总结经验和教训，找出不足，为下月工作打好基础。

### 一、当月任务完成情况

1、进入十二月以来支行停车场实行新的机动车车辆停放管理办法，我部及时对院内车辆进行再次摸底落实，进行了详细的登记，与业主单位配合完成停车协议签订共52份，我部复印存档，原件交后勤站。

2、保卫人员配合保洁班共完成各类会议的保障11场次，共服务保障参会人数约900人次。

3、我部应公司保卫部关于消防安全的整改措施、消防演练应急预案等活动，利用闲暇时间积极开展消防安全学习及消防应急预案演练，同时资质保洁班及时清理各楼层管道井杂物，消除安全隐患。

4、做好了办公室交办的各类宣传资料及其他物品的清点、登记、领用等出入库工作。

6、我部人员短缺的情况下保洁班加班加点完成了各项工作任务及各类会议的保障工作。

## 二、下步工作计划

1、和市场部协调解决垃圾桶及保洁工作服的购买、订做事宜；

2、和公司人力资源部及办公室协调解决部分员工医疗保险存在的问题；

3、抓好保卫中队班组建设；

4、了解人员思想动态，稳定队伍。

5、完成公司及业主单位交办的其他事宜。