

mc工作总结及计划方向(汇总6篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

mc工作总结及计划方向篇一

20xx即将结束，在这一年里我收获很多。作为一名年轻员工，我非常感谢公司提供给我一个学习和成长的平台。回首这一年，我对自己做了如下的总结。

1. 在思想认识上：我认为作为一名x集团的员工，都应该做到热爱集体，团结同事，尊重领导，做事以大局出发，不搞特殊化，不以个人为中心，不做有害集体的事，不恶意诋毁企业，做一个堂堂正正的人，要饱含热情，积极向上的为企业奉献。我作为一个年轻员工，还存在许多不足之处，更应该谦虚好学，多向领导，长辈们请教，学习他丰富的工作经验和广泛全面的知识，不断进步，努力向上，弥补自己的不足之处。

2. 在工作方面：我遵守劳动纪律，按时完成领导交给我的工作，对待工作一丝不苟，精益求精。我积极主动，遇到困难勇往直前，不推卸责任，不懂就问，团结同事，配合领导，创造条件去完成任务，争取做到令领导满意，令自己欣慰。上半年，我们对生产装置做了“三查四定”，从流程、安装、材料、质量等做了详细检查，我严格对照图纸，查找有无不符合图纸之处。同时结合自己的工作经验，查看是否有设计漏项，施工适量隐患，是否便于操作。

3. 在学习方面：今年上半年，我学习了工艺流程，装置操作规程，以及炼油基本知识等。在今年的下半年，我因公司需

要，到化工有限公司学习装置的操作。在培训中，严格按照规章制度办事，执行带队领导的命令，学习了正常操作，产品质量控制和调节，开停车，事故处理，设备检修与日常维护□dcs操作和现场手动操作，理论知识。在学习中，我积极向师傅请教，不懂就问，吸取师傅的工作经验，总结每个师傅的长处，观察师傅独特的操作方式。

作为一名炼油工人，安全永远是最重要的，安全生产工作是对个人的负责，也是对工厂的负责。我加强个人安全教育培训，提高个人安全意识，同时积极学习安全知识，争取做到“三不伤害”，以维护公司的财产。

作为员工，我明白，公司要发展，员工就要努力奋斗。公司只有依靠全体员工的共同努力，才能赢得利润，才能生存下来，只有每一个员工都创造出经济效益，员工自己才能获得应该得到的薪水，公司也才能运转下去。今天不努力工作，明天努力找工作。这是个最简单的道理，所以我竭尽全力，争取学习更多更好的技术，在将来给公司创造更大的利益，我的未来才会更加美好。

在新的一年里，我将会继续不断的完善自己，在思想上“见贤思齐，见不贤而自省”，不断地向先进、优秀的同事学习。在技术上，多学，多想，多观察，学习别人的长处，弥补自己的短处。在工作上严格要求自己，精益求精，实事求是，不自满，不轻浮，做到一次比一次好。

mc工作总结及计划方向篇二

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

- 2、努力完成销售管理措施中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、主动广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，主动着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动主动，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面主动了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要主动考虑

并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同

相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成范围销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成范围销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

(一)依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有针对性，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量□xx年计划主动搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成范围销售。

(四)为主动配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及

销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就主动搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理措施的几点建议

(一)20xx年销售管理措施应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理措施，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热度。

mc工作总结及计划方向篇三

随着市场经济的发展和我镇种植业结构的不断变化，怎么能致富，种什么才能致富是摆在农技人员面前的新课题。农技推广必须适应形势发展的需要，要努力围绕农业增产，农民增收大做文章。因此不断地加强业务学习和知识更新，就显得尤为重要。多年来，本人一直默默无闻认真钻研，不断更新自己的世界观和科技知识，除本专业外还学习蔬菜、果树、

植保等专业知识。20xx年11月，本人在《现代农业科技杂志》第21期发表了《埇桥区夏大豆生产存在的问题及对策》一文。与此同时，本人每年都能认真参加由农委举办的继续再教育培训班，先后学习了wto、现代农业新技术、创新能力的建设、绿色食品等知识，使自己的业务面向纵深方向发展，大大地提升了自己的业务能力和政治素质。为更好地引导农民掌握科学新技术、发展农村经济、增加生产效益和农民增加收入奠定了基础。

我镇位于埇桥区最东部，全镇7万多人口，耕地面积20多万亩，主要以种植小麦和大豆作物为主，经济作物种植面积很小，收入微薄。这在很大程度上挫伤了农民的种地积极性，不利于农村经济的发展和繁荣。为了把科学种田知识送到千家万户，让每个农民都早日成为科学种田、劳动致富的行家里手，本人和单位同事一起，划片包干、责任到人、团结协作，做好科技宣传工作。一是每年印刷各种科普资料分发到户，平均每年发放各种技术材料5000多份。二是经常召开广播会、座谈会和现场会，每年写广播稿20多篇，利用镇和村里的广播，向农民宣传农业生产环节中的各项管理措施，并经常走村串户，深入田间地头，面对面地进行宣传。同时在农技站设立的农业技术咨询点进行农作物新品种及新农药使用方法的介绍。使老百姓尽早尽快地掌握适用的科学技术，提高了农民的科学文化素质，增加了农民的收入。

病、虫、草害的测报工作是确定防治适期的重要环节。在农业生产的各个环节及时对农作物发生的病、虫、草害进行预测预报，确定防治最佳时期和方法，并及时上报到农委。利用镇和村里的广播发布作物病、虫、草情，并指导农民进行防治。

针对我镇病、虫、草害发生的特点，本人认真履行职责，配合农技站认真做好病、虫、草害的大田普查和测报工作，及时发布病虫草情，确定防治适期和防治方法，以及对正确的选用农药、把握适宜的防治时机作出指导，把病虫草害消灭

在萌芽状态。如20xx年我镇小麦穗蚜大发生，由于测报准确及时，防治方法得当，有效地控制了穗蚜的危害，全镇近20万亩小麦，挽回损失350多万公斤□20xx年我镇阴雨天较多，本人根据气候发生的特点，及时进行大田观察，确定玉米褐斑病将要严重发生，及时将发生情况汇报到单位及镇政府，召开广播会及时发布病情。由于防治及时，大田发病率为15%，病株率仅为12.5%。另外，在小麦、大豆、玉米田杂草的发生情况方面我们也做了大量工作。指导农民科学防治、合理用药，防治效果均较为理想。

试验、示范是农技推广的前提和基础，特别是一些新品种、新农药、新技术的推广应用，必须在试验、示范的基础上进行。多年来，本人共做了具有推广价值的试验示范10余项，内容包括：小麦立克秀拌种防治小麦纹枯病试验，结果表明，可以明显降低小麦纹枯病的发生程度，降低发病株率；小麦不同生长期喷施多效唑对比试验，结果表明小麦喷施多效唑显著增加抗倒伏能力；小麦除草剂对比试验；不同拌种剂防治地下害虫试验；防治小麦蚜虫药效对比试验；10个不同的玉米品种对比试验，筛选出适宜当地栽培的玉米高产品种有郑单958、农大108、浚单20等；我们还组织实施了8个小麦品种的对比试验，综合性状较好的有烟农19、皖麦52、皖麦53等高产稳产品种；植物调节剂豆歌、豆歌伴侣在大豆上的应用，大豆使用豆歌，可明显降低植株高度，防止倒伏，增加荚粒数和籽粒重量，产量增加20%；小麦3414肥料效果等各项试验。每项试验示范都严格按程序操作，获得了较好的效果，取得了第一手资料。为新品种新农药新技术的推广应用奠定了基础。

近几年来，本人根据我镇实际，推广了几项可行的技术。如20xx年3月至20xx年10月间，本人主持推广“瓜套棉栽培技术”，推广面积2800亩，亩收入1400元左右□20xx年6月至20xx年9月，本人指导落实“玉米高产栽培技术”并做好跟踪服务。当年落实玉米播种面积6000亩，亩产量比一般田块

增产70-100公斤。其他还有小麦年前化学除草、化学控制技术、保护地栽培技术、病虫草害综合防治技术、生物菌肥施用技术等，都取得了一定的经济和社会效益。

1、区级测土配方施肥技术应用示范项目。测土是配方施肥的基础，在20xx年、20xx年、20xx年三年中，配合埇桥区土肥站在我镇18个行政村进行测土配方工作。在样本点取样工作中，共取800多个样方，并把测土配方的结果发放到农户，使农户因地制宜，不同的地块选用不同的肥料。为配方施肥的应用打下了坚实的基础。

总之，这么多年来，在上级领导的热情关怀和指导下，在当地政府的高度重视和大力支持下，在单位同事们的紧密协作下，本人较好的完成了上级业务主管部门下达的各项工作，取得了一定的成绩，并且积累了大量的农业科技推广经验。但是工作中同时也存在着诸多不足。在今后的工作中，本人将再接再厉，力争把农业科技推广工作做的更好更出色，力争在新的技术岗位上创造出新的业绩，为农业的持续增产及农民持续增收继续做出应有的贡献。

mc工作总结及计划方向篇四

转眼间，2017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。

一. 业务能力

1. 对公司和产品一定要很熟悉。

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。

2. 对市场的了解。

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。

3. 业务技巧

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。

二. 个人素质能力

1. 诚实

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。

2. 热情

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。

3. 耐心

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 □

4. 自信心

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，浪费上班的时间，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！

mc工作总结及计划方向篇五

在工作中，我努力提高自己的思想政治水平和教育教学业务能力。新的时代，新的教育理念，教育也提出新的改革。新课程的实施，对我们教师的工作提出了更高的要求，我从各方面严格要求自己，努力提高自己的业务水平，丰富知识面，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步不断努力，现对近年来教学工作作出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结检验教训，继往开来，以促进教学工作更上一层楼。

一、坚持认真备课，备课中我不仅备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，

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具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。

反映喜欢上数学、英语课，就连以前极讨厌数学、英语的学生都乐于上课了。

三、与同事交流，虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都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，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

四、完善批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常到各大书店去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的`问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的拌脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

六、积极推进素质教育。新课改提了的，要以提高学生素质教育为主导思想，为此，我在教学工作中并非只是传授知识，而是注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

在教学工作中，我的努力得到了回报，所任班级成绩突出，受到学校领导的肯定，我会继续努力丰富自己，提高自己，为祖国的教育事业努力奋斗。

mc工作总结及计划方向篇六

寒来暑往，光阴荏苒，不知不觉已在小学教学工作岗位上奋斗了十几个春秋。这十几年，我得到了领导的关怀，同事的帮忙，也有自我心血和汗水。脚印见证成长，汗水见证努力，荣誉见证成功。回顾这十几年，自我在德、能、勤、绩等方面，真的是有花有果，有香有色，有笑有泪，有苦有乐。

首先是美德。我从思想政治上提高完善自我。思想政治上进取要求提高，坚持与党同步，严以律己。进取主动参加政治学习，时刻坚持“与时俱进”的思想。其次是美行。德美者，行必正。作为一名教师，自我的行为就是学生的榜样。我以“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”的格言要求自我，检验自我。工作、生活，时时处处注意自我的行为。生活上我以勤俭为荣，以勤劳为荣；工作上我以刻苦工作为乐，以努力奋进为乐。再其次是美言。有德者，言行一致；有德者“大音希声，大象希形”。教学上，我以生动的优美的语言教育学生，引导学生，给学生以启迪，以教益，以收获；生活中，我以朴实的语言对对待同事，朋友。这些年来，我与教师们一道，紧紧团结在学校领导周围，全心全意地为教育工作，为学生服务，为社会培养人才。

1、注重历练历练是最好的教师。一个优秀教师的成长，必然和他的成长历程息息相关。在历练中成长，在历练中成才。

2、重视学习学习是成长的必由之路。学习是我人生中的重要资料，“终身学习”是我的学习信条。一是提高学历。工作之余，我进取参加进修学习，丰富专业知识，提高专业技能。同时也参加了骨干教师培训。二是扩大知识视野。我深知，要培养好学生，教师的知识不但要丰富，更要做到更

新。“好读书”，“读好书”，我把读书当作一种生活，一种工作，一种欢乐。经过知识学习，避免了自我知识老化，思想僵化，坚持了知识的与时俱进。三是加强教材学习和教育理论的学习。学习教育新理念，树立教育新观念，把握教育新动向。在教学中，观念不落后，方法不落伍。正是自我加强学习，使自我在教育教学中才能把工作做得好，做得有特色，教育教学实效明显。

正因为我爱学校，热爱我的工作，在工作中，为了教育教学，我朝而往，暮而归，有时甚至通宵达旦。有人说我不知疲倦，一旦工作起来，就会忘了身边的人和事。在学生的学习中，我既耐心，又严格，重视培养他们良好的学习与行为习惯。在学生的生活中，我关心体贴，尤其是此刻的留守儿童严重，我更是让他们感到家的温馨，亲人的温暖，让他们在生活中欢乐，学习中有上进。

近几年来，因为努力和勤奋，自我在教育教学上取得了必须的成绩。看着教育教学质量一年比一年好，看着学生闷得点滴提高，自我心里有的只是满足，有的只是欢乐。成绩属于过去，期望还在未来。本着一颗热爱教育的心，热爱孩子的心，热爱事业的心，我将继续着自我热爱的教育事业，“捧着一颗心来，不带半根草去。”以孺子牛的精神，在教育战线上耕耘、开拓、奋进！

我认为，好教师首先必须有敬业精神，要毕生忠诚党的教育事业。要做到这一点，就应充分认识教师工作的意义，从而深深地热爱教育事业。现代的时代是一个竞争激烈的时代。国与国的竞争主要体现为综合国力的竞争，综合国力的竞争归根结底是人才的竞争，而人才的培养靠的是教育，靠的是教师兢兢业业的工作。仅有深深地认识这一点，才能激发对教师工作的热爱，也才能把这种爱倾注到对学生的教育中去。

这就要求教师应具有“学而不厌，悔人不倦”来开拓学生的知识视野，丰富学生的知识储备，并在此基础上，培养学生

运用知识解决实际问题的本事。与此同时，教师要有崇高的梦想，完善的道德情操，坚定的信念，顽强的意志品质，并用它们对学生进行潜移默化影响和熏陶。这样，才能培养出祖国需要的，全面发展的，能适应竞争形势的有用之才。

其次，必须热爱自我的教育对象——学生。教师应当是一位雕塑大师，能将一块坯材，用自我的思想与感情，将它雕塑成一件艺术精品。从本质上看，学生并不存在好与不好之分，“学困生”之所以“落后”，原因在于他们潜能被种种主客观因素所束缚，而未得到充分的释放而已。来自学生自身的主观因素和来自客观的影响。主客观的因素，都会严重束缚学生内在潜能的发挥，都会成为学生健康成长与发展的障碍。正因如此，我们教师对这些所谓的“学困生”，更应加备的关爱与呵护。在他们身上，我们要倾注全部的爱，去发现他们学习上每一点一滴的提高，去寻找他们生活中，品德上每一个闪光点，然后运用激励机制，加以充分的肯定和激励，恢复感到温暖，增强自信，从而缩小师生间心灵上的距离，使他们产生“向师性”。这样，才会在他们成长与发展的道路上有一个质的飞跃。

教师是“人类灵魂的工程师”，肩负着为祖国的建设与发展培养人才的历史使命。怎样才能不辜负“人类灵魂工程师”这一光荣的称号，怎样才能完成党赋予的培养人才的职责，这是每个教师必须认真对待并要用实践作出回答的问题。