

# 申请学士学位个人总结 业务员工作总结 工作总结(精选9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？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 申请学士学位个人总结 业务员工作总结工作总结篇 一

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，总有解决的方案方法，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！

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

## 申请学士学位个人总结 业务员工作总结工作总结篇二

20xx年上半年，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。在实际工作中，时时严格要求自己。此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的工作，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力提高，方向明确，态度端正。

销售业绩：这是我1—6月的销售业绩。

专业知识：今年上半年，我一共参加了x场培训，对于xxx□xxx等知识有了更深入的了解和系统的掌握，并成功的运用到了日常的销售中，例如：可以适当举一些例子。

顾客服务：在顾客服务上，我已经有了很大的进步。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受。

1、提高自己的专业知识

让自己的专业视野变得更加开阔些，向身边的同事学习，多

参加公司组织的培训。另外，明年可以报名执业药师考试了，我打算在20xx年下半年就开始着手准备。

## 2、提高自己的销售技能

销售意识：加强p类品种的销售，对每月下发的p类明细单要认真查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺药登记记录，及时调货。每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

我的下半年销售目标是□xxxx□

## 3、药品计划：补充药品。

在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

## 4、微笑服务

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。我要把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，要全心全意的为顾客服务，以礼待人。热情服务。耐心解答问题。

## 5、积极的实干精神

药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气

蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

## 6、店容店貌

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，营业员在以下几方面做好本职工作：首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

我相信药店的生意会越来越好，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！

同时，祝各位领导，各位同事，在新的一年里身体健康，合家欢乐，事业蒸蒸日上，更上一层楼！

## 申请学士学位个人总结 业务员工作总结工作总结篇三

期末回首，透视本月工作的点点滴滴。虽然只是短暂的一个学期，我们却认真履行自己的职责。这最后一个月里洒满了我们辛勤付出的汗水，闪耀着我们努力工作的成果，更折射出我们对自己成败得失的反思和总结。

在大一的前半年，很遗憾的没有进入自律部。在大一的后半年，就暗暗下定决心要进入自律部。毅然就参加了几十人竞选，最后一路过关斩将，才进入了自律部。短暂的半年很快就过去了，给我留下许多美好回忆，还有一些宝贵的工作经验，这些将是我人生路上珍贵的宝藏。

刚进入部门的时候，对里面的一些工作还是感到蛮有新鲜感的。对部门里面的一些常规工作还是蛮有兴趣的，例如早上

检查早操，晚上检查晚归啊。但还包括一系列的其他工作啊，帮助信息系学生会其他部门完成一些工作，积极配合完成组织上交给我们的任务，保质保量的完成主席团交给我们的活动。

对于早上查早操，六点就得起床，而且要一个一个寝室的叫他们起床。其实回想起来还是蛮有趣的，而且也是蛮佩服陈敦伟部长，他已经是大二的人，早上完全可以休息的，但他还是依然坚持早上起来给我们带队。

晚上查晚归的时候，每次到了晚上9点50分就会准时的出现在我们面前，给我们做好榜样。每次我们抱怨这些常规工作的时候，他只是用自己憨厚的笑容来回答我们。其实他在部门的一些工作中付出了蛮多的，其中的一些挫折和压力，都是他自己默默的承受着，从来不向我们抱怨半句。使我明白，一些领导者，承担的东西实在是太多了，而且要自己做好榜样，下属才会努力完成工作。

我们部门工作范围之广，难度系数还是蛮大的。我们不怕，我们有一位工作能力较强的王胖子部长，所以我们戏称只有主席团的事我们没做过，其他所以部门的事我们都做过。每次做完常规工作的时候，王部长都会总结半个小时，特佩服他的口才，而且说的句句在理，一些时候还给我们总结每次工作中存在的漏洞和失误，并且给我们想想办法怎样解决这些问题的。而不是像某些领导只会指挥和挑刺，每次活动他都会身体力行的。

其实一些篮球赛，维持会场纪律的，还有一些大型的活动和晚会都有我们的身影。

努力了半年，和他们共事了半年，现在的离开，还是有丝丝的不舍。在这里我学到了好多，该锻炼的也锻炼了，不该锻炼的我也锻炼了，我会继续努力的。



# 申请学士学位个人总结 业务员工作总结工作总结篇四

你们好！

作为百年品牌\*\*的促销员我既感到骄傲和自豪同时又有一定的压力，经历了中秋节的销售旺季，转眼又恢复了平淡，平常每月销量也就在一万五左右，和其他公司比较的话，虽然领先他们，但是和cc比还是有一定的差距□cc现在人多促销做的好，展位也特别多，从超市入口一直到红酒区，并且低价位的也多，因为这儿的消费水平低，所以我们这边cc十多快的红酒和th的甜酒卖的还可以。

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

我本人对工作勤勤恳恳认认真真，从没有怨言，有一次我感冒发烧，主管让我早点回家，因为是周六，我怕影响销量，就带病坚持下来了。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的酒，首先让顾客感受产品品质的信心。其次让顾客感受到销售的火爆，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

转眼春节要到了，我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，都知道\*\*公司就是

一个有实力的大公司，让他们痛哭流涕吧！并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说宗教的力量是神秘的，那么产品知识的力量是无穷的。所以我希望公司以后多做一些产品知识和竞品的培训。平常在销售中，也不能一点赠品也没有，尤其是酒起子。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下□xx公司促销员将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，推动xx事业的健康发展，并且\*\*促销员一定能做出更好的业绩来迎接\*\*更加辉煌灿烂的明天！！！！

谢谢大家！

## 申请学士学位个人总结 业务员工作总结工作总结篇五

20xx年度，山左口乡在县委、县政府的正确领导下，在县各有关部门的关心支持下，通过全乡干部群众的共同努力，经济社会继续保持又好又快的发展态势，较好地完成了全年目标任务。

20xx年，我们将紧紧围绕县委提出的“增创跨越新优势，打造核心竞争力”的年度工作主题，进一步提升标杆，创新创优，确保实现财政总收入7517万元，其中一般预算收入4508万元；全社会固定资产投资7.6亿元，其中工业投资7亿元；实际利用外资200万美元；新开工投资过3000万元工业项目6个，其中过亿元项目1个。

工业经济方面：进一步完善工业集中区配套功能，提升大项目承载能力，开工建设规划建筑面积1.2万平方米园区物流项

目，配备大中型危化品等专业运输车辆。加快推进江苏天润孙武宴酒业3万吨白酒项目和年产5万吨秸秆燃料炭棒项目建设进程。乡村建设方面：建设人工湖、文化居住小区、清泉河商住小区、古建筑商业区等项目，集聚乡驻地人气。打造东郊公路沿线形象，树好以工业经济为主的团林村和以高效农业为主的左庄村两个新农村建设典型，放大典型示范效应。高效农业方面：在重点抓好农业龙头企业招引的同时，发展山左口鲜切花基地，重点辐射中寨、鲁庄、山左口等村，全年新增日光温室100栋，基地面积达1000亩。民生工作方面：通过建设乡驻地、石桥河、南北古寨三所幼儿园解决适龄儿童入园难问题。组建大贤庄文化传播有限公司，成立金泰艺术团、金泰礼仪庆典两个分公司解决群众娱乐难问题。

全面深入分析制约发展的“政策、区位、人才、机制、资源”五要素中存在的突出问题。并有针对性地成立四个专项工作组，即通过人力资源管理工作组，打造具有核心竞争力的干部团队和企业家团队；通过机制创新工作组，科学制定考核指标，不断创新工作机制；通过土地运作工作组，破解发展中土地制约因素；通过融资工作组，年内多方争取项目资金、银行资金、社会资金1600万元，解决发展资金不足问题。深入细致地分析利用现有政策、争取新政策，制定符合本地发展的本土政策。

建立科学合理的“幸福山左口”评价指标体系，将“建设幸福山左口”这一中心工作量化成具体指标和具体项目，系统地排出20xx年度重点、亮点项目，采取“一事工作法”推进，“一事工作法”即让班子成员每人负责一项建设工程或项目，责任明确到人，确保全乡各项工作良好开局、完美收尾。同时在机关干部中推行“六有五定三评估”，在村干部中推行“一诺两评三运用”。建立“一份付出一份回报相对等”的工作奖惩机制。用务实高效的工作作风保证工作落实，在落实工作过程中，采取定内容、定标准、定时限、定责任、定奖惩的“五定”工作方法。

我们将以全县综合目标暨招商引资总结表彰大会为起点，迅速进入工作状态，各项工作做到“抓早、抓先、抓前”，确保“首季开门红”，为推动山左口乡科学发展、跨越发展、幸福发展开好头，起好步。

## 申请学士学位个人总结 业务员工作总结工作总结篇六

一、同心协力、和谐相处 本年级组有 7 位教师，平时在本职岗位上勤勤恳恳，任劳任怨，不计个人得失，教师之间互相配合，诚心实意地交流思想，寻求共识，认真讨论班级工作中出现的各种问题，在平等协商的气氛中提出问题、分析问题、解决问题。班主任马娟、高会和我都能够尽自己的力搞好自己的班务工作，尤其是马娟、高会老师对班务工作认真负责，教室文化布置的非常出色，期中考试成绩都挺好的，老前辈徐杰老师任劳任怨，老教师徐通老师以身作则，做好新教师的带头人，杨康老师任小学部三各班的英语教学工作，他毫无怨言，埋头苦干，每个班四节英语课，除此之外还抽空抢课，平时辅导也抓得紧，表现非常积极，年轻老师徐彩玲谦虚好学，在数学教学教育过程中成长很快。

二、以德为首，齐抓共管。

造了浓厚的学习气氛，不断加强学习和实践、交流。通过许多活动，提高了广大教师的职业道德，形成了良好的组风：团结、务实、奉献、高效。教师们在本学期能团结一致，共商教育教学改革发展，干劲十足，组内形成了积极的良好氛围。

教育以德为首。德育工作是搞好其它工作的重要基础。小学部的老师高度重视德育工作，积极创建健康、和谐、向上的良好级风、班风。开学初，我们就确定了从狠抓学生在校行为规范教育做起，以养成教育作为德育工作的切入点，以此

带动教育、教学工作的全面开展。

1. 开学初，配合学校的安全教育月活动，上好第一节 安全教育课，提高安全防范意识和手段。

2. 十月中旬全年级认真学习了“小学生日常行为规范”、制定了班风、学风，我们年级全体学生的精神面貌有了较大的改观，刚开校部分同学吊儿郎当、萎靡不振的风气一扫而光，各项管理、工作也在处于良性发展态势。

3. 为发挥学生主体作用，我们依据学校要求进一步落实“培优转差”教学模式，各班重新制定了能够体现班级 小组特点的班级公约和小组公约，让学生对自己有了更高的要求，增强了约束力，提高了自觉性。

4. 半学期在学校艺体组组长的策划下进行小学生趣味运动会，活动中同学们机枪兵高昂，这次活动激发了学生学习热情，提高了学生的学习积极性，收效甚好。

5. 关注了每一个学生的心理健康，各科任老师积极配合班主任做好学生的思想工作，把一些不良因素遏止在萌芽状态。

三、提高效率，把好质量关 语文、数学、英语老师，绝大多数是真抓实干、并具有丰富教学经验的教师。他们总是那样认认真真、踏踏实实地工作。团结就是力量，有了力量就有了战斗力。半学期以来，班主任和各任课教师通力协作，落实到位，全体教师精诚团结，圆满完成学校交给我们的任务，在业务上加 强督导，确保八学生成绩整体上台阶。

1、注重了与课堂教学相关活动的开展与考查、辅导。

在抓好课堂教学的同时，组内教师利用课间甚至休息时间 强化了对优生的个别提高性指导和后进生的补习辅导，特别是杨康、徐彩玲两位老师，课间辅导做的很好。

2、本次考试后都及时进行针对出现的问题与不足，及时分析评讲试卷，进行反思与想对策，调整制定下一步的教学计划。对于教学工作中出现的问题细心观察、仔细分析、研究对策，同志们认为精讲、精练、常考、注重反馈是取胜的法宝。

#### 四、工作反思：

整体上，我们各方面工作都在逐渐走上正轨，处于

一个良好发展势头，也取得了一定的成绩。但是，在班级管理上，还有个别班暗藏着不少不稳定因素，暴露出不少问题，如：六一班的郭文福同学的接送还存在安全隐患，对学困生，个别老师缺乏有效的方法和指导；小学部学生小，在学校组织的队列队形以及经典诵读活动中，尽管三位班主任付出了艰辛，但因学生小训练有实际困难，取得的成绩不够理想；小学部学生小人数少，但承担的清洁区域和事务性工作和中学部一样，尤其是六一班学生，面对落叶，每天都要数次清扫，还是存在问题，六一班班务工作不令人满意。因此，我们今后还要在加强班级的有效管理上，注重整体学习风气的培养，牢牢把握教学质量关。

在这里我衷心地希望小学部全体教师勇于探索、大胆创新，营造争先赶优的良好氛围，扎实地开展自我学习、自我提升活动，树立人人向上奋发、不进则退的竞争意识，争取取得好成绩。

年级组教学管理工作总结

幼儿园年级组工作总结

三年级组工作总结

七年级组工作总结

## 中班年级组工作总结

# 申请学士学位个人总结 业务员工作总结工作总结篇七

- 1、北国风光水准点高程的测量；
- 2、福元路导墙中心线及分幅线的放样工作；
- 3、福元路站导墙顶标高测量；
- 4、福元路站导墙尺寸控制；
- 5、汽车北站站临建设施的基础放线及基础的标高控制；
- 6、汽车北站水准点和监测点的布设以及高程测量；
- 7、汽车北站站泥浆池及洗车槽的放样； 8、参与福元路站西面围挡工作；
- 9、福元路管线改移线路和地铁车站出入口的放样；
- 11、完成地下连续墙施工交底单[w01-w28]

正式开展工作的一个月里，对工作内容逐渐熟悉，已逐渐可以独立完成基本的测量任务，通过帮带老师的指导，每天工作后及时总结、消化工作中出现的问题和得到的教训，工作也逐渐变得顺利。在接下来的工作中，我需要更多的熟悉现场，不局限于测量作业，多主动学习各种工作技能，期待更快地成长起来。

## 申请学士学位个人总结 业务员工作总结工作总结篇八

军旅二年，我的社会实践能力有了很大提高，我参加了不少的大型军事演习并做过一些社会小实践，参加演习活动认识到了更多的战友，也增加了渔其他战友之间的交流和学习的机会，锻炼了自己的交际能力，此外，海一直做图书室管理员，共青团委员，文体文员、。中队文书，这些对自己即是眼里有是动力，我喜欢做一些社会小活动，会让自己军旅生活更加的丰富多彩。

个人认为这个世界上并不存在完美的人，每个人都有自己的优缺点，但关键是否正式并利用他们，二年来，我不断的自我反省，归纳了一些自己的优缺点。

我的优点是诚实、热情、性格坚毅。我认为诚信是立身之本，所以我一直是以这样来要求自己的，答应别人的事情一定按时完成，由于待人热诚在学习知识的同时我更懂得了，考虑文体应该周到，这在我当文书的这段日子中充分的'展示出来，一个人最大的敌人不是别人而是他本身。真没多年来，我一直都是在跟着自己作战，准确的说，是和自己的意志作战，现在回想起来，我确实比以前坚毅许多，但我不会松懈下来，以上的这些优点，是我以后立身处世的根本，我应该继续保持，并不断一次来鞭策自己奋发向上。

我个人认为自己最大的缺点就是喜欢一心二用甚至多用，进攻尽力性格急躁，喜欢一口气学很多东西，但是贪多嚼不烂，吧自己高的很疲惫，如今想来这样其实并不好，正所谓贵在精而不在广，如果我一段时期内专注与一种学问，不求博但求精，相信一定能更深刻的理解并掌握这们知识，自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己。

通过二年的军旅生活，学到了很多知识，更重要的是有了较快掌握一种新事物的能力，思想变成熟了很多，性格更坚毅



了，认识了很多的战友和朋友，建立起了友谊，并在他们的交往中提升了自身素质，认清了自身的一些短处，并尽量改正，社会实践能力有所提高，为将来走向社会奠定了基础。

二年的军旅生活是我人生的这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，他包含了汗水和收获，为我画平人生的线起着至关重要的作用。

## 申请学士学位个人总结 业务员工作总结工作总结篇九

一年来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。现在又到年末，现对一年来的工作进行总结。

在一年的教育教学工作中，热爱教育事业，始终不忘人民教师职责，爱学校、爱学生。作为一名教师，我从自身严格要求自已，使自己在教育行业中不断成长，为社会培养出优秀的人才，打下坚实的基础。

一年来我担任高年级的数学学科，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水平，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

第一，能认真把握教材。把课标、教参与课本有机结合，以提高学生分析问题和解决问题能力为目标，切实落实培养学生的创新思维和创造能力，并且能利用课堂时间不断地以新型热点材料为背景创设提问角度，帮助学生拓展思路，从而使学生们分析、解决问题的能力不断提高。

第二，能把握学生的认知水平能力。重视对已学知识的巩固和新、旧知识的联系，达到帮助学生学会求知、不断发展的目的。第三，尊重学生。重视与学生之间的情感交流和培养，在严格管理的同时能尊重学生的学习热情和认知能力，提出与学生自身水平相当的问题，鼓励他们大胆探索，共同

提高。

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学教育教学理论并积极进行各类现代教育技术培训，掌握了多媒体课件制作的一些方法：最后，我还深知我有很多不足之处，如：教学中有很多细小的灵感式的闪光点，也有整体布局的不完备的弱点，在今后的教育教学中再努力克服。