

# 个人工作感想(大全9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 个人工作感想篇一

在这一年的教学中，自己踏踏实实、勤勤恳恳的努力工作，认认真真的做好老师的本职工作。这一年是充实的一年，收获的一年，在这一年里不仅教学经验有所提高，相关的理论知识，实践知识也有所提高，并认真的完成上级所布置的任务，并取得了优异的成绩。我所教的是七年级学生，七年级学生大多数是13、14岁的少年，处于人生长身体、长知识的阶段，他们好奇、热情、活泼、各方面都朝气蓬勃；但是他们的自制力却很差，注意力也不集中。掌握其规律教学，更应善于引导，使他们旺盛的精力，强烈的好奇化为强烈的求知欲望和认真学习的精神，变被动学习为主动自觉学习。下面我谈谈这一学期来我对七年级生物的几点体会：

### 一、思想方面

积极参加政治学习，关心国家大事，拥护党的各项方针政策，遵守劳动纪律，团结同志，热心帮助同志；工作认真负责，关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神。教学工作认真学习、吃透教材，深入钻研教材，分析学生的基本情况，找准教学的重点，突破教学的难点。力求为学生的终身发展，做到因材施教。注重学生的品质培养，能力培养和文化水平的培养并重。做到了教学六认真。为提高课堂教学效果，在钻研教材时，多方面参阅资料。提前写好教案，备好课。坚持做到不打无准备之仗。积极参加校内外教学研讨活动，积极投身到教学改革的前沿。及时反馈教学信息，认真批改作

业，做好差生的转化工作。

## 二、个人学习

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。听公开课多次，使我明确了怎样的课堂才是有效的课堂。坚持参加教研活动，认真与老教师们备课，吸取他们的长处，改正自己的不足之处。

积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。我还利用业余时间认真学习电脑知识，学习制作多媒体课件，为教学服务。为学生服务。同时，在本学年，我担任了校广播站的工作，管理各班级的广播站投稿情况，鼓励学生积极向广播站投稿，使学校的广播站得以正常运行。

## 三、取得的成绩

回顾过去的一年，我所任教的初一年级5—10班，生物取得了不错的成绩，平均分都超过了不同学校的同等年级，学生的知识也得到了相应的提高。

职员个人工作感想总结5

## 个人工作感想篇二

转眼间、我步入销售行业两年有余，从刚开始的沉默寡言、甚至是有一点点的自卑，到现在的爱说爱笑，善于与人沟通，我沉觉得销售它不仅仅是销售的本身，它是一门值得我们去学习的知识，是一种可以让人不断提升、不断完善的艺术。

最初接触销售时，我以为它就是单纯的卖东西，只是一种工作，一个可以让我生存下去的饭碗，只要拥有一定的专业知识，了解自己的产品，就能够做好销售。慢慢的我发现这种想法错的离谱，它并不只是销产品本身，而且在销售产品的同时，能够成功的将自己推销出去，还要懂得与不同的人去沟通。

要想与人成功的沟通，就要让自己成为一个很好的倾听者，然后寻找说话时机，倾听是人与人沟通最好的方式，首先，倾听能够获得信息，能够了解对方的想法，还能让我们听到可能带来定单的信息，另外，好的倾听会告诉对，你对他的话充满兴趣，你认为他说话值得一听，想要让顾客相信你在认真听他说话，最好的方法就是寻找时机发问，所提的问题要与他的正在说话的话题有关，而不是改变话题，这样他就会觉得自己很重要了，这样不但保持了他的自尊心，也可以促使销售顺利完成。销售人员一定要记住一句话“世界上没一个人会永远对一种产品忠诚，但却会有人对一个人永远忠诚。”

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 个人工作感想篇三

20xx年是人保财险股份制改革上市后的第二个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20xx年，我司实收毛保费\*\*\*\*万元，同比增长\*%，已赚净保费\*\*\*万元，净利润\*\*\*万元，赔付率为\*\*%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

### 一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

#### 1、计划落实早、措施

20xx年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

#### 2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报

续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

### 3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\*\*地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而\*\*地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、

县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\*\*地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

## 房地产年终工作总结心得

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

### 1、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

### 2、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

### 3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxxx企业的每一名员工，我们深深感到xxxx企业之蓬勃发展的热气□xxxx人之拼搏的精神。

我是xxxx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作

为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于××年与\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xxxx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础，最后以x个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

××年下旬公司与xxxx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xxxx火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

××年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。



## 个人工作感想篇四

这学年来，我在教育教学工作中，始终坚持\_的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

### 一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允許我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

### 二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防

措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，

为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

职工岗位工作个人感想3

## 个人工作感想篇五

承蒙大家的厚爱，获得“优秀员工”。能够给予我这份殊荣，我感到很荣幸，心中除了喜悦，更多的是感动。为了这种认可与接纳，觉得自己融入到了这个大家庭，自己的付出与表现已经被最大的认可，我会更加努力！

虽然，我来商场时间不算太长，但这是我发自肺腑的语言，回想刚来的时候，种种感觉和情形历历在目，正是一种家的温暖和同事的帮助与包容让我有机会踏入并留在了品汇广场小吃城。

无论是生活上还是工作中，都得到了领导的关心，让我觉得这里像个家，温暖而亲切，工作环境中，总难免出错，在不犯原则性错误的时候，总能够得到领导的宽容，也从领导的眼神里读到了对我的厚爱和期望，在不责备的同时，让人没有下次再犯同类错误的理由。

自从我进品汇广场美食城，我并没有为商场做出了不起的贡献，也没有取得特别值得炫耀可喜的业绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己最大的努力完成工作，总结

自己的经验，从经验中学习。向他人学习，尽量将自己的工作争取一次比一次做的更好，尽可能的提高工作效率，与同事相处和睦。虽然如此，但我的付出得到了商场领导的认可，我深感荣幸，我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达了只要付出只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的务实文化和平凡道理。因此，我认为在品汇广场无论你是脚踏实地的做好自己的工作，还是认真扎实的综合素质能力成为商城骨干，都是优秀的。

虽然被评为优秀员工，我深知我做的不够的地方太多太多，有很多东西还需要我去学习。我会延续自己踏实肯干的优点，同时，加快脚步，虚心向其他优秀者学习，做好每一项工作，这个荣誉会鞭策我不断进步，做的更好。我深信，一份耕耘一份收获，从点点滴滴的工作中，我会细心积累经验，使工作质量不断提高，为以后的工作奠定坚实的基础，让我们携手为品汇购物广场的未来努力，使之成为东方一颗璀璨的明珠。

员工个人工作心得感想精选篇2

## 个人工作感想篇六

本学期，本人担任初二(1)，(2)班数学教学和班主任工作。一学期来，本人以学校及各处组工作计划为指导;以加强师德师风建设，提高师德水平为重点，以提高教育教学成绩为中心，以深化课改实验工作为动力，认真履行岗位职责，较好地完成了工作目标任务。现将工作总结如下：

一、加强学习，努力提高自身素质。

一方面，认真学习教师职业道德规范、“三个代表”重要思想，不断提高自己的道德修养和政治理论水平;另一方面，认

真学习新课改理论，努力提高业务能力，参加自学考试，努力提高自己的学历水平。通过学习，转变了以前的工作观、学生观，使我对新课改理念有了一个全面的、深入的理解，为本人转变教学观念、改进教学方法打好了基础。

## 二、以身作则，严格遵守工作纪律。

一方面，在工作中，本人能够严格要求自己，模范遵守学校的各项规章制度，做到不迟到、不早退，不旷会。

另一方面，本人能够严格遵守教师职业道德规范，关心爱护学生，不体罚，变相体罚学生，建立了良好的师生关系，在学生中树立了良好的形象。

## 三、强化常规，提高课堂教学效率。

本学期，本人能够强化教学常规各环节：在课前深入钻研、细心挖掘教材，把握教材的基本思想、基本概念、教材结构、重点与难点；了解学生的知识基础，力求在备课的过程中即备教材又备学生，准确把握教学重点、难点，不放过每一个知识点，在此基础上，精心制作多媒体课件，备写每一篇教案；在课堂上，能够运用多种教学方法，利用多种教学手段，充分调动学生的多种感官，激发学生的学习兴趣和积极性，向课堂40分要质量，努力提高课堂教学效率；在课后，认真及时批改作业，及时做好后进学生的思想工作及课后辅导工作；在自习课上，积极落实分层施教的原则，狠抓后进生的转化和优生的培养；同时，进行阶段性检测，及时了解学情，以便对症下药，调整教学策略。认真参加教研活动，积极参与听课、评课，虚心向同行学习，博采众长，提高教学水平。一学期来，本人共听课15节，完成了学校规定的听课任务。

## 四、加强研讨，努力提高教研水平。

在课堂教学中，贯彻新课改的理念，积极推广先进教学方法，

在推广目标教学法、读书指导法等先进教法的同时，大胆进行自主、合作、探究学习方式的尝试，充分发挥学生的主体作用，使学生的情感、态度、价值观等得到充分的发挥，为学生的终身可持续发展打好基础。

## 五、加强协调，狠抓群体育人工作。

从教导处工作的分工，本人主要负责初二年级的各项工作，因此，本人能经常与本组的教师联系，积极参加年级组及政教处组织的各项活动。同时，本人加强与同备课组教师之间的联系，尽可能的抽时间与同备课组教师研究教材、教法，共同备写教案、制作课件、出试卷。

本人还积极参与群体育人工作。严格按照学校和年级组的要求，对学生进行行为习惯的养成教育和学风教育，随时校正学生的不良行为。特别是按照年级组的要求，在课间十分钟加强对学生的管理教育，使所任课班级学生的课间行为大为规范；并认真负责所承包区域的卫生工作，为学校的群体育人工作做出了应有的贡献。

## 六、正视自我，明确今后努力方向

1、进一步加强对新课改的认识，在推广先进教学方法、利用多媒体调动学生学习积极性的同时，努力提高课堂教学的效率。

2、狠抓检查，落实对知识点的掌握。将差生时时放在心上，抓在手上。

3、加强学生的阅读训练，开阔学生的视野，拓宽学生思路，提高学生解决问题的能力。

4、采取措施，加强训练，落实知识点。

5、加强对学生的管理教育，努力教学提高成绩。

6、加强与科任之间的联系，共同解决所任班级班风学风方面存在的问题。

职位工作个人体会感想4

## 个人工作感想篇七

时间过得飞快，转眼间，一个学期又过去了。回顾这一学期，在高效课堂的实施中，不断实践，不断创新，圆满完成了本学期的各项工作，现将本学期工作总结如下：

### 一、政治思想方面：

本学期认真学习学校下发的各种教育教学理论书籍，及时更新教育理念并记了6000字左右的学习笔记。积极参加校本培训和各种政治业务学习，并认真做好记录。通过不断地学习，加上领导不断地给我们创造学习先进理论的机会，感觉自己的思想境界不断地得到了提升。每天都能开开心心地来上班，对工作更加认真负责，更愿意把自己和学校紧密联系在一起。每天都能出满勤，干满点，从没有因私事请过假。虽然累但是身心还是快乐的，这一切都得益于领导给我们创造的宽松的和谐的工作环境。

### 二、教学工作：

(一)、继续实施高效课堂：教师的主要工作还是教育教学，全面提高教育教学质量。教学质量永远是教学的生命与核心。要提高教学质量，关键是要上好课，教会学生学习的方法。为此，们认真备课，认真钻研教材，精心设计导学案，从学生的角度精心设计，便于引导学生学习。在高效课堂的学习

中，同学们都能把自己当成是学习的主人，在课堂上充分展示自己，课堂真正变成了学生展示的舞台，老师只起到了引导，点拨的作用。高效课堂不但让生活活了起来，也让老师们活了起来，老师们制定导学案，互相配合，通力合作，实现了集体备课，导学案的呈现就是集体智慧的结晶。通过制定导学案，增强了老师们之间的团队意识，增进了老师之间的凝聚力。高效课堂的小组建设，使同学们之间增强了凝聚力，同学们的集体意识增强了，团队意识也增强，通过小组之间的竞争，培养了同学们的竞争意识。高效课堂锻炼了学生，也锻炼了老师。

(二)、小组建设：高效课堂的小组建设，展现出来它特有的优势。通过一学年高效课堂的实施，小组建设更有了成效。小组的划分，更趋向合理。组长的职责更明确了。每天一早来了，组长就带领小组成员进行导学案的检查，互帮互学。组长更明确了自己的责任。小组长，真正成了老师得力的助手。同学们学习的领头人。小组成员在组长的带领下，有条不紊地进行学习，活动，他们都有了为小组争得荣誉的思想，都感到为小组得分很光荣，因为自己给小组丢了分感到耻辱。小组之间的竞争，促进了学习成绩的提升，促进了学生各方面素质的不断发展提高。这都得益于高效课堂的小组合作。

(三)、要提高教学质量，还要做好后进生的辅导工作。要承认每个孩子的智力是有差异的，我们班的刘豪男、王京科、林春雨等几个同学学习吃力，接受知识比较困难，在小组的合作学习中，在组长和全体组员的共同努力下，这些同学在学习上，各方面都有了很大的进步。高效课堂，小组建设，真是给孩子提供了锻炼的机会。这些同学个方面的能力都得到了提升。同时，也得得到家长的支持，老师，家长，同学，学生自己，多方配合，共同努力，使这些孩子有了很大进步。

三、其他工作：

另外作为四年级级部的语文组长，我积极协助语文学科主任



季老师的工作，上传下达，收集资料，传达任务，督促几个老师的工作，在我们4个语文老师的共同努力下，各项工作做得都很好，作业，备课，导学案，国学诵读等，都取得了比较好的成绩。圆满的完成了语文方面的任务。

作为办公室组长，我带头干好办公室的卫生。我们办公室走了2个老师，周一到周二没人做值日，我就主动承担起周一到周三的值日，每天早来，放下东西就做值日，拖地，擦桌子，擦门框，倒垃圾，打好水，然后再去教室。办公室的几个老师，都能团结合作，积极打扫办公室的卫生，每天都能给大家创设一个干净，卫生，和谐的工作环境。轮到我们办公室打扫走廊，我们办公室本来人就少，许老师还教两个班的数学，所以，每次拖走廊的地，都少不了王延芹老师。然后我和赵厚华老师轮流拖，谁第一节有空，谁就主动拖地。在我们大家的共同努力下，我们办公室又一次被评为了文明处室。对大家的支持，在此，表示深深的感谢。

职工岗位工作个人感想2

## 个人工作感想篇八

一年很快就过去了，结束了\_\_\_，我们很快就会迎来新的\_\_\_，我也对人事总监一年工作做了一个总结，以下是我的总结：

### 一、\_\_\_年度主要工作

#### 1、带队伍。

一个快速发展的企业此阶段需要做好三件事：定战略、组班子、带队伍。作为一名中层管理人员在执行公司战略的前提下，带好自己的队伍是工作之首，是突破“能力”瓶颈、使团队稳定持续地发挥作用的根本保证。为了达到预期，部门

采取了变“参与者”为“责任人”，变“指挥”为“辅导、支持”等措施和方法，极大地提高了部门成员单兵作战能力和协同作战能力，工作效率和质量整体上得以提高。更主要的是，每个团队成员就像一颗颗火种，在人力资源工作推进的道路上，照亮了自己，也照耀着他人。

## 2、直接参与的工作。

\_\_\_年直接参与的工作(详见月度工作汇报表)归类总结，有以下几个方面：

(1)基础管理性工作。该类工作主要是考勤、绩效、工资等统计表的审阅、复核；部门对内、对外行文的审阅等。

(2)工作计划的制定及实施过程中的必要辅导。

(3)薪酬标准编制、绩效考核等项具体工作的实施或参与。

(4)项目性工作的筹划与参与。

## 3、倡导、弘扬企业文化。

倡导、弘扬企业文化——看不见、摸不着，但却有着后效应及重大影响。

人资作为一个对内、对外的窗口，打交道的人较多，一定程度上扮演了公司“形象代言人”的角色，对此，我们倍感压力并非常珍惜和重视。无论是招聘、与员工交流沟通还是其它方面，有意无意地规范自己的行为，倡导公司的理念。久而久之，在自我提升的基础上，也使大家感受到公司的魅力，向内向外传递了公司的良好信息。

## 二、一年的工作经验、不足、体会

\_\_\_年，人力资源部内部工作的运转较去年顺畅、规范很多，

逐步从繁杂的事务性工作解脱出来，能够腾出精力做其它更重要的工作。

总体来讲，\_\_\_年度的收获莫过中基层人员关注做事及以结果为导向的理念建立与运用——这对公司健康、持续地发展非常重要。诚然，这绝非人资自身的业绩，而是与公司高层坚定不移的企业发展信念息息相关，但却是对人资工作强有力的支持与鼓舞。不过，时不待我——随着市场竞争力的提升和管理需求的增强，人力资源部的工作已经从部门扩展到企业的方方面面，也就是说哪里有人，哪里就有人资工作。

\_\_\_年资工作将更为艰巨：一方面要深化并规范部门各项工作，二是要满足公司该发展阶段对人资的需求。做好这些，需从重点从以下几个方面做好准备：一是人资工作人员的专业水平及人员匹配；二是公司及各部门领导对人资工作的认知和重视程度；三是人资工作开展的方式方法。

三、对本部门人员设置、工作流程及管理模式和对公司管理的建设性意见

想法和建议日常与主管领导有过一些沟通，在部门总结中也会提到，在此就不多说了。只是，有几个工作习惯等，认为对工作效率、工作质量的提升比较有帮助，供参考：

### 1、日常文档管理

(1)注意行文或报表的排版。排版包括页边距、字号、行间距等——这往往在编写文档之处就要设定——开始设定标准，后边的自然都标准了(当然，根据情况最后可适当调整)。

(2)要善于运用目录。目录起到提纲挈领的作用，通过其即可对整个文档有了大概了解，也便于归档。当然，目录可以与统计表、记录、考核的功能结合起来，这对内部管理非常必要。

(3)文档名称标识清晰。见过好多人，找资料时自己甚至都头晕了，甚至改过没改过自己都不记得了——这与自身文档标识的习惯有关。建议其一是标注清晰，二是有序。例如：在编文档，可用“文件名+稿次”标注，定稿后，可将其之前几稿放入“作废参考”文件夹或直接删除，当然，也可用涂色来区分异动的内容等；日常管理类文档，文件夹可用“文件名+年度”区分等。

## 2、各项工作在实施之前先做好筹划

开展各项工作的精髓就是“pdca”——这个“p”就是策划、计划，也就是说在做之前先要盘点盘点到底有哪些工作内容，谁做，怎么做，什么时候做，做到什么程度等，这些本身并没有什么难度，难的是建立工作思维习惯，否则，忙忙碌碌而不得要点或者事倍功半。

## 3、办公用品的选用

十一孔袋、夹以及手风琴票据夹对未归档前的工作资料、单据的整理非常有帮助，成本也很低。

# 个人工作感想篇九

转眼间，我在教师的岗位上又走过了一年。追忆往昔，展望未来，为了更好的总结经验教训使自己迅速成长，成为一名合格的“人民教师”，无愧于这一称号，我现将\_\_年度第一学期工作情况总结如下：

一、在师德方面：加强修养，塑造“师德”。

我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从踏上讲台的第一天，我就时刻

严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的师范，希望从我这走出去的都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，不断提高自己水平。今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

## 二、教学方面：虚心求教，强化自我。

担任八年级两个班的语文教学的工作任务是艰巨的，在实际工作中，那就得实干加巧干。对于一名语文教师来说，加强自身业务水平，提高教学质量无疑是至关重要的。随着岁月的流逝，伴着我教学天数的增加，我越来越感到我知识的匮乏，经验的缺少。面对讲台下那一双双渴望的眼睛，每次上课我都感到自己责任之重大。为了尽快充实自己，使自己教学水平有一个质的飞跃，我从以下几个方面对自身进行了强化。

首先是从教学理论和教学知识上。我不但自己订阅了三四种教学杂志进行教学参考，而且还借阅大量有关教学理论和教学方法的书籍，对于里面各种教学理论和教学方法尽量做到博采众家之长为己所用。在让先进的理论指导自己的教学实践的同时，我也在一次次的教学实践中来验证和发展这种理论。

其次是从教学经验上。由于自己教学经验不足，有时还会在教学过程中碰到这样或那样的问题而不知如何处理。因而我虚心向老教师学习，力争从他们那里尽快增加一些宝贵的教学经验。我个人应付和处理课堂各式各样问题的能力大大增强。

第三是做到“不耻下问”教学互长。从另一个角度来说，学生也是老师的“教师”。由于学生接受新知识快，接受信息多，因此我从和他们的交流中亦能丰富我的教学知识。

为了不辜负领导的信任和同学的希望，我决心尽我所能去提高自身水平，争取较出色的完成八年级语文教学。为此，我一方面下苦功完善自身知识体系，打牢基础知识，使自己能够比较自如的进行教学；另一方面，继续向老教师学习，抽出业余时间具有丰富教学经验的老师学习。对待课程，虚心听取他们意见备好每一节课；仔细听课，认真学习他们上课的安排和技巧。这一年来，通过认真学习教学理论，刻苦钻研教学，虚心向老教师学习，我自己感到在教学方面有了较大的提高。学生的成绩也证实了这一点，我教的班级在历次考试当中都取的了较好的成绩。

三、学校各项活动情况：积极参与活动，严格要求自我。

认真参加学校组织的各项活动。未耽误一节课。上班开会不迟到不早退，较好的遵守了学校的各项规章制度，今后继续坚持。旧的一年已过去，新的一年已到。我又要踏上新的征程，道远任重，我仍需继续加倍努力，争取在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。

个人职位工作体会感想3