

2023年带班心得怎么写(汇总7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

带班心得怎么写篇一

20xx年—20xx年，在经理的正确领导下，在同事们的.用心支持和大力帮忙下，我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责，较好的完成工作任务，总结起来收获很多。

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下方的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司规模不断的扩大，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的潜质，为下方的员工做好指导。

要做好了员工的管理，指导工作，督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是正因我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下方的员工，因此他们都十分尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

这是一个很大的概念，它包含了好多的资料，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也正因这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过

这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。我坚信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态。

做为一个督导，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报。

通过20xx年—20xx年的总结，我有几点感触同时也是20xx年—20xx年的一个计划：

带班心得怎么写篇二

xx年，我局的防汛工作在上级相关部门和区防汛办的指导帮助下，坚持“安全第一，常备不懈，以防为主，全力抢险”的防汛方针，立足防大汛、抗大灾，加大防范力度，强化应急处置，狠抓汛前、汛中各项工作的落实，确保了汛期安全，较好地完成了今年防汛目标任务。现将防汛工作情况总结如下：

一、主要做法及特点

（一）加强组织领导，明确职责任务。我局党组高度重视防汛工作，为扎实做好交通运输行业防汛工作，成立了以党组书记、局长任组长的防汛工作领导小组，并下设防汛工作领导小组办公室，加强了对防汛工作的组织领导。根据上级做好防汛工作的要求，结合交通运输行业的实际，拟制下发了《成都市新都区交通运输局关于做好xx年汛前准备工作通知》，召开了防汛工作专题会议，对防汛工作进行了安排和部署，明确了各单位今年防汛工作的重点，把防汛工作目标任任务全面落实到单位和个人。

水冲刷，有部分段面垮塌现象，对大桥桥台构成威胁”这一情况，组织了公路抢险应急演练。通过演练，既锻炼了队伍，又提高了应急协调组织能力。

（三）开展汛前普查，集中力量整治。4月上旬，由局领导带队组织局安全监督科、交管所、执法大队、公路所等相关人员对全区的道路交通、客运企业、车站、在建工地等进行了一次汛前安全大检查。检查中发现新新路、成环路等6条道路部分边沟和排水设施被填埋或占用，道路排水不通畅，石木路4号桥左侧第4、5块桥板出现较大纵向裂缝等隐患问题，我局立即采取对石木路4号桥左侧进行封闭交通措施，组织人员对第4、5块桥板进行现浇换板，消除隐患。安排道路养护单位对管养的道路边沟、涵洞、桥梁、下穿通道泵站和道路雨水井及水箅子等排水设施进行了集中清掏，共计清掏边沟7.4公里、水箅子294处，转运淤塞物380 \square 2m 3 \square 对新新路、新犀路、什新路3座下穿通道泵站排水设施进行了清掏转运淤积物12m 3 \square 同时对3座水泵房设施进行了检修，保证了抽（排）水设备的良好运行。

（四）加强汛期巡查，有效应对处置。进入汛期以来，我们以雨为令，加强巡查，突出道路运输、水上运输、客运企业、车站、在建工地等单位的检查督导，查出隐患2起，整改2起。7月初，我局还联合区安监局对青白江大桥施工项目部及施工现场进行了检查，发现施工现场存在配电设施设置位置不合理等安全隐患问题，责令施工方限期整改。加大对渡口、道路桥梁、下穿通道、泵房等防汛重点部位的巡查力度，发现并处置病害桥梁3座，恢复石木路光辉村道路左侧挡土墙25米（高2.5米，宽0.9米）。

（五）集中力量，加快水毁桥梁修复。去年，“7.9”洪灾中，我区石化大道新三邑大桥、新洛路张家庵大桥、青白江大桥等8座桥梁受到不同程度的损毁。为了使受损桥梁尽快恢复正常通行功能，我局集中力量，组织人员在今年4月份启动了修复加固工作，目前已完成7座桥梁加固修复工作，其中老成彭

路龙桥因汛期暂停施工，目前现已复工，抓紧抢修。

（六）加强防汛值守，保证指挥畅通。为落实防汛应急值班制度，我局专门设立了防汛（应急）值班室，下发了《成都市新都区交通运输局值班安排通知》。要求全局在编人员无条件地参加防汛值班工作，严格落实24小时值班和领导带班制度，值班人员必须在岗在位，认真履职，认真做好防汛值班记录，确保一旦发生汛情（灾情）能及时传达，及时采取有效措施进行抢险救灾，将损失降到最低。

二、存在的问题及不足个别单位防汛工作开展不及时，防汛预案可操作性不强，防汛抢险演练针对性不强。

三、下一步打算在xx年防汛工作的基础上，加强对我区交通运输行业防汛工作的督导和隐患治理工作，强化防汛抢险应急演练，以确保我区交通运输行业平安渡汛。

带班心得怎么写篇三

xx年，我部门认真贯彻落实上级领导的指示精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神、强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量、开源节流、增收节支、大胆的开拓从而取得了良好成绩。

作为刚踏入社会的我，深知自我要学的东西有很多很多，而对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

在工作中，虽然我只是充当一名普通而重要的收银员的主角。在这段时间的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用进取的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要坚持好的心态面对每一天。因为欢乐的心态会使我们

不觉的工作的疲惫与乏味。

(1) 安全创稳定。酒店经过制定“安全第一、质量为主”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每一天召开部门经理反馈会，通报情景提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

(2) 实施了品牌管理，酒店主抓八大工作。

一、以效益为目标，抓好销售工作

二、以改革为动力，抓好餐饮工作

三、以客户为重点，抓好物业工作

四、以质量为前提，抓好客房工作

五、以“六防”为资料，抓好安保工作

六、以降耗为核心，抓好维保工作

七、以精干为原则，抓好人事工作

八、以“准则”为参照，抓好培训工作

(3) 员工是酒店的主导。

1、为全面了解掌握我酒店的市场态势，组织多次营销会议，结合目前客户来酒店的消费情景，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，最大限度的满足客户的要求。我们在管理费

上严格控制。行政人员多是身兼数职。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则。采取一切措施避免不必要的开支。

2、在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应当把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者仅有做好对下级的服务，帮忙下级在工作中作出优异的成绩，管理者自我才会拥有管理的业绩。

带班心得怎么写篇四

到《新东方精神》编辑的约稿电话时，我和同事正在准备一场关键岗位的。这个岗位从20xx年6月公开招聘至今，已经进行了至少10轮面试，累计面试人数已超过百人，但仍然没有合适的人选。也就是说，百里挑一的标准也没能为我们找到合适的人才。

以此为例做一个简单的计算，按照百分之一的录取率，假设每个月企业的招聘需求为10人，那就意味着hr每个月至少要筛选1000份的并安排面试。而事实上，即便在招聘淡季，我们的实际需求也是这一假设的2—3倍，旺季则呈平方递增。因此，每每饱受在绝望中寻找希望的洗礼时，同事们都坚定地互勉：亲，那人定在灯火阑珊处。

其实，类似的情况在各类企业的招聘中并不少见，如今用百里挑一已无法贴切描述招聘到优秀人才的艰难。而与之形成鲜明对比的，是人才招聘会上人头攒动的喧闹景象，以及hr

邮箱中每天三位数的。这其中从本科到硕士、从本土到海归，仅从背景来看，一片繁荣，然而经过层层面试后的平均岗位匹配度，却不足15%。

企业完全不接纳无的大学生吗？显然不是。经验固然重要，但新人的优势也同样突出。职场新人是新鲜血液，具备较强学习能力和融合能力的新人，能为职场的新陈代谢、持续发展提供强有力的推动力，只要明白充分发挥优势这个原则，在竞争中就有无限的发展空间。

因此，核心问题不是企业要不要，而是企业要什么。对于职场经验为短板的新人来说，放之四海而皆准的标准应当为：独立、成熟、能承压、善学习、善合作。显然，应聘者中基本没有认为自己不具备以上任何一项素质的，所以当落选的现实摆在眼前，大多数人会产生疑惑，我到底哪点不符合？原因是，这标准远没有看上去那么简单。它既不是求职宝典、攻略所能教授的技巧，更不是为得到一份工作，在试用期那一两周的坚持。它沉于心，才浮于面。因此之时，我们面对的其实不是某一个企业的面试官，而是是否在大学期间完成成熟蜕变的自己，曾经经历的每一次转变都在此时天然积累成了必然的结果。

独立是能力，成熟是心态

独立意识和成熟的心态并非随着年龄的自然增长而自然形成，每一次成长必定伴随着某种触动，也许是成功的狂喜，也许是失败的无力，可能是自身的内动力驱使，更多的是无奈地被动接受。总之，这些经历让我们体会到了成就、渺小、震撼、愧疚等心理的波动。

首先是思维的独立。但请注意，不是粗暴的叛逆。在家庭中树立独立地位的成熟方式，是给予家人足够的安全感，让家人信任你可以理性处理问题，而不再担心你会莽撞行事。比如，当家人和你持有不同观点，双方各执一词时，是选择冷

静分析，还是闭口不语，甚至扬长而去？在冲突中不仅要强迫自己形成控制情绪的意识，还要懂得如何平复他人的情绪，摒弃消极的冷处理，对家人意见表示理解的同时，心平气和地阐述利弊，尝试说服或形成折中方案。长此以往，当你走进社会面对同事的质疑、交流的障碍乃至误解时，这些积累而成的思维习惯能帮你迅速摆脱僵局和困境。

有社会学家做过相关调查表明，从小在和睦的大家庭中成长或与兄弟姐妹相处较好的孩子，其沟通和融合能力高于独生子女，且在组织中表现出较强的说服力和忍耐力，道理很简单，潜移默化的交流方式和意识奠定了擅于主动沟通和解决问题的职业素养。

其次是经济的独立。经济独立是加速自身社会化的最大引擎，通过力所能及的工作让自己在经济上拥有独立的支配权，既有利于成就感的获得，更有利于社会经验的积累。但在选择上需注意，大学期间的打工不可以经济目标为惟一导向，应当明确每份工作的意义和技能所在，收获行业体验。

这其中最简单却也是最艰难的，是独立于父母。因此，作为一种心理暗示，从新生报到的那一天起，我们就应该抢过父亲肩头的行李，大步流星地迈入校门，向明天宣告独立的开始。大学时期的可以分为三个阶段。第一阶段是纯打工，只要不违法，做什么工种都可以，但哪怕是做保洁，也尽量与大品牌建立联系，这样你可以亲身感受到企业的管理模式和。现在很多知名度较高的企业针对高校学生都有实习生或管培生的项目，从一线岗位熟悉企业运作的模式，基本的、规范，各部门基本分工等，为第二份工作的经验要求奠定基础。

第二阶段有的放矢，围绕本专业或你未来想致力于发展的行业，向其低门槛岗位进军。在这一环节要立足本岗，注重对该企业、该行业的深层次了解，熟悉管理架构、晋升空间、业务流程，特别要在过程中不断评估自身能力、兴趣等与行业及岗位的匹配度，找出自己做此行业的优劣势，以及是否

与最初的想象产生反差等问题，同时开始建立自己的人脉。比如，我是人力资源专业的学生，我向往毕业后到苹果公司的hr工作，以我目前的职业素养而言，核心岗位肯定是无法企及的，我就去应聘hr实习生，哪怕端茶送水、订餐都无所谓，关键是要在琐碎中观察、和提问。

第三阶段进入实战，有了前两个阶段共四学期寒暑假的磨砺，有了明确分辨是否喜欢和能否胜任某一行业的基础，或许你还是无法选择哪个行业更适合自己的，但至少明白了，我所向往的行业是否符合我的想象，是否真的适合我。而正是由于在大三就进入了宽松的选择期，大四的实习择业自然能够摆脱被动，游刃有余。

带班心得怎么写篇五

根据公司党委筹建组和设备保障部党员帮带的活动精神,充分发挥党员队伍的模范带头作用,积极鼓励带领非党员同志向党积极靠拢,11月份我带领xx同志和xx同志认真开展了党员帮带活动,并收到了良好的效果,结合党员帮带计划的安排,本月活动主要的重心集中在作风、技能、思想和安全这四个方面进行了培养。现总结如下:

一、带思想。在思想上组织非党员在理论上对党性认识进一步的提升,并结合实际加强对党员工作的认识,使得非党员对党有更深入的了解,同时为日后成为党员作铺垫。

二、强化安全意识。充分发挥党员的带头作用,为非党员起到引导作用。为提高活动的实效性,保证活动开展的效果,特别注重结合实际岗位和工作实际,结合公司现阶段现场常见的危险隐患进行了讲解,有针对性的开展本次活动,进一步增强对安全意识的重视优秀作风。党员做好带头作用,从小事做起,从最平凡的事做起。

三、提高技能。充分发挥党员的带头作用,为非党员起到引

导作用。为提高工作技能、创新等。

四、带作风。要保持_员先进性，就要继承和发扬党的优良作风。每个_人都应该结合新的实际，自觉地把党的优良作风继承下去，带动非党员发扬党员优秀作风，永远保持_的先进性。

我觉得对党员的作风和党员思想的提高是长期的，党员应带动非党员加强对党的学习，在思想上、工作上更应加强。

总结人□xxx 帮带对象□xx□xx

2012年11月18日

带班心得怎么写篇六

一年之计在于春，就在阳春四月，草长莺飞之时，我有幸参加了“郑州市中小学校长任职资格培训”的学习，非常感谢局领导给我这次难能可贵的学习机会。为期一个月的集中学习，形式丰富多样，有专家们高屋建瓴的讲座，有学员们深入的研讨，有在市内名校的体验式学习，也有到省外名校的参观考察，科学的安排给我们提供了理论联系实际的平台。在学习的过程中，大量信息的融入，多元教育思潮的交汇，犹如一场场饕餮盛宴，令我收益非浅。下面我就本次学习培训，谈谈自己的体会：

陶行知曾经说过：“要评论一所学校，首先要评价他的校长。”校长是学校的精神领袖，其教育理念和办学思想引领着学校的发展。一个好校长必然是精神高尚、富有人格魅力的；必然是具有鲜明的教育思想和理念，能高瞻远瞩，赋予一个学校清晰发展远景的；必然是具备非凡的管理能力，善于用自己的人格魅力引导和凝聚全体师生为了实现学校的美好愿景，同心协力、奋发图强的。所以说，一个好校长就能成就一所好学校。

在郑州师专学习的过程中，我们有幸聆听了多位专家、教授思想深邃，大气磅礴的讲座。其中，给我印象最深，启发最大的是现任郑州师专党委副书记，原荥阳师范学校校长樊豫陇教授的《校长办学领导力》精彩讲座。樊校长以自己的亲身经历，结合生动的事例，向我们讲述了作为一名校长，他是如何励精图治，使荥阳师范学校发展起来，在教育改革的历史节点上，他又是如何力挽狂澜，带领老师们共同奋斗，最终将荥阳师范成功并入郑州师专的。早在90年代，荥阳师范是一所很不错的中等师范学校，樊校长刚去的时候，发现那里的老师都特别安于现状，不思进取，没有奋斗激情，更别提危机意识。但樊校长却凭着他深邃的洞察力和敏锐的判断力看到了“太平”后的危机——随着形势发展，中等师范学校有被社会淘汰的可能。于是，他带领老师们分析当前国内的教育形式、国家政策和学校自身的现状、劣势，分析学校未来发展的走向，要求教师们必须有危机意识，学习意识，鼓励教师进修、考研、读博，以应对学校变革时人才需求的“优胜劣汰”。在樊校长的分析引导下，学校上下很快消除了“安享现状”的心理，形成一股风清气正的学习之风，考研的考研、读博的读博教师的学历几年内都有了很大提升，学校的教育教学水平也大幅提高。果不其然，几年之后，国家教育改革要求取消中等师范学校，面对如此严峻形势，荥阳师范学校将何去何从？一时间，学校人心惶惶，出现了不稳定因素。在关键时刻，又是樊校长高瞻远瞩、深谋远虑。他给老师们分析了学校未来面临的几条路。

- 1、转型成普通高中，那么将来是死路一条。因为与荥阳的几所高中相比，荥阳师范不具备竞争力。
- 2、转型成职业技术学校，学校可能得以存活，但老师们将失去更好的发展空间。
- 3、克服困难，瞅准机会并入郑州师专，这是最好的出路，老师们的前途也会更加光明。但此路困难重重。

但是，樊校长以他的个人魅力影响着全校老师，在他的带领下，全校上下达成共识，众志成城、攻坚克难，最终实现了樊校长为他们描绘的美好愿景，成功并入了郑州师专。当时荥阳师范的很多老师现在都已成为了郑州师专的副教授、教授。谈到樊校长，不少老师心怀感激地说：“要不是当年樊校长逼着我们考研、读博，我们可能还在哪个不知名的中学或者职高当着普普通通的老师，哪可能有今天！”

从樊校长身上，我深深地感受到：一位校长在关键时刻能高瞻远瞩，赋予一个学校清晰的发展远景多么重要；我更深刻感受到“一个好校长就是一所好学校”这句话的精髓。回头看看自己身边，在我们二七教育这块热土上，也有不少好校长的榜样，他们虚怀若谷、富有思想，有着干事创业的博大胸襟，以独特的人格魅力和先进的教育理念引领着他们的学校蒸蒸日上。因此我们有理由坚信，打造二七教育名区不是梦想，二七区教育的明天会更加辉煌。

校园文化是学校发展的“软实力”。校园文化的内涵非常丰富，包括校园的物态文化、制度文化、精神文化和行为文化。学校要长足发展，必须深入挖掘学校内涵，构建具有自身特色的校园文化，以使整个校园和广大师生保持一种不断进取、积极向上和持续发展的态势。走进郑州七中，大树参天，绿荫如盖，典雅大气的教学楼错落有致地排列着，“知苑”“仁苑”“博苑”每个教学场馆都有着寓意深厚的名称，校园处处散发着浓浓的书香气息，让每一个进入郑州七中的人都感到：这里处处有学问，有品位。

亭榭、画廊、雕塑，相映成趣；绿地、假山、池塘，触目皆春，处处体现“在小处”作文章的匠心。看到学校的这一切，我们再一次深深感受到苏霍姆林斯基所说的：“让每一面墙壁都会说话，每一处景点都能育人，每一株草木都含情，每一个角落都传神”。置身校园，你能感受到历史积淀与时代精神的交融，光荣传统和创新魅力同辉；你能感受到一个学校追寻的办学理念和整体的“价值取向”，我想，这就是校

园文化的魅力所在！

学校要和谐发展，必须依靠科学的管理制度。韩少新教授的报告《人性与管理》深刻地阐述了管理就是与人性的博弈，一切管理活动，归根结底是人的管理的观点。怎样让学校管理变得更科学，更人文呢？郑州七中的“五个一”管理思路，让我深受启迪。这“五个一”分别是：

郑州七中之所以提出这个问题，主要着眼于目前的学校管理工作中，校级领导的统筹协调能力、中层干部的执行落实能力以及班主任的带班能力和效果参差不齐。为了改变这种“参差不齐”的状态，他们将“快速提升管理能力”放在了“五个一”之首。同时提出了“提升”的具体方法，即：通过不断组织不同层面的理论学习和研讨活动，回到问题的起始，还原角色，认真思考，分析原因，重新定位，搞清不同层面管理工作的基本概念及其内涵，通过反思比照，梳理思路，不断增强角色意识，摸索管理技巧，使学校各级管理人员的管理水平明显提高。

学校在选择思路时借鉴著名的“木桶理论”，把整体提高教育教学管理水平有效措施定位于“补齐短板”。同时，根据学校实际情况，既有潜力可挖又有重重困难，诸如班级差异、学科差异、学科内差异等等情况，在对准上述“差异”上做文章，想办法抓落实，以达到整体提高学校教育教学水平的目的。他们的具体措施是：开展数字说话及有效升学指导活动。即在各个年级开展学情、班情分析，根据学校设定的工作目标，找差距找短板，教务政教部门制定相关评价措施督促补差工作的落实。

学校对各学科教学工作和班级管理工作实行月观察、月反馈、月总结、月评价制度。同时，实行学校宏观管理思路与年级执行工作相结合的办法，鼓励年级、班主任、任课教师在学校大思路的框架内发挥主观能动性和创新性，在各自岗位上做出成绩，干出特色。

郑州七中依据学校管理的现状和班级今后发展目标，针对学校规模大，人员多，情况复杂等问题，在全校上下强调：必须强化“学校意志”、“团队意识”，使每个成员明白学校意志高于一切，个人必须服从团队。同时学校还提出了今后一个时期下大决心、下大力气抓团队建设的重要举措。

郑州七中在强调“服务于学生”，一切“以生为本”同时，还强调管理上要“以教师为本”。即：搞教育办学校依靠的是教师，学校要以绝大多数教师的利益为出发点，在工作上为教师专业成长搭建平台，在生活上关心教师，为教师办实事，要把一流的服务献给教师，真正提高学校教师的幸福指数，一句话，让教师有一种职业自豪感。

我认为郑州七中的“五个一”管理思路，是他们各项工作得以顺利进行的根本保证，对学校管理层来说，值得借鉴。

体会之四：课程开发是学校办出特色、办出名气的有效途径。提到课程开发，我不禁又想到厦门的何厝小学。何厝小学把厦门民俗文化——“珠绣”，作为校本课程引进学校课堂，校长何雅琳有自己的思考：“如今孩子对外来和现代化的文化、思想接触得越来越多，而知道传统文化的孩子越来越少，把“珠绣”等民俗文化引进课堂，就是为孩子们补上这一课，要让孩子做一个有根的人。不论将来孩子走到世界的哪个角落，都会知道家乡的东西，民族的东西，要让孩子做一个有根的人。”

他们把珠绣艺人请进课堂，发动教师和珠绣艺人共同编写“珠绣校本课程”，制定“珠绣”授课计划。考虑到学生年龄和实践因素，他们规定四、五年级的孩子每周必上一节“珠绣实践课”。“珠绣”锻炼了孩子的想象能力、鉴赏能力和创造能力，而且培养了孩子的耐心，也增强了孩子的动手能力，孩子们在动手和动脑的同时，更领略到厦门民俗文化的独特魅力。

在此基础上，它们又进一步挖掘具有浓厚地域色彩的非物质文化遗产和中华传统民俗文化，开创了独具匠心的民族手工特色课程——竹编、木偶、皮影、鱼骨拼图、剪纸、陶艺、泥塑等等，一件件学生制作的工艺品令所有参观学习者惊叹不已。“珠绣”及“民族手工特色”等“校本课程”的开发不仅很好地传承了中华优秀传统文化，而且在“提升学校知名度”方面产生了十分积极的影响。

虽然学习早已结束，但专家们的真知灼见、妙语连珠，至今回想起来仍如品茗饮醇，唇齿留香。如果说专家们高屋建瓴的讲座让我的理论水平得到了提升的话，那么体验式学习、外出考察的过程则让我开阔了视野，使我的思想得到了升华。联想到刘局长在《狠抓落实求实效加快发展促跨越奋力实现二七教育体育事业“十二五”精彩开局》重要讲话中提到的：“以苦^v精神，巧^v能力，快^v速度，实^v成效，雷厉风行，分秒必争，要争第一、做唯一”的工作要求，我对自己的角色和所负责的工作也有了一些新的认识和思考。

自己在“一人双岗”岗位上工作的近一年，我的体会更加深刻。近一年来，我在陇西郭校长和铁三官庙李校长的鼎力支持和帮助下，在“一人双岗”牵头人贾琳副校长的引领和指导下，围绕“六名工程”，深入观察思考，积极发掘两校结合点，确立了在学科建设上谋发展的工作目标，并围绕这个目标开展了一系列行之有效的城乡交流活动。

- 1、结合自身优势，以数学学科为突破口，以名师工作室为载体，带动了铁三官庙小学数学学科的整体水平。

- 2、借助陇西的语文、英语、音乐、美术等优势学科的力量，通过课堂教学研讨、专题教研活动、名师示范引领等形式的交流活动，以点带面、以强带弱，推动了铁三官庙小学学科建设的全面发展，促进了城乡两校教师学科专业水平的提升。

- 3、开发利用第二课堂和校本课程，丰富学科建设的内涵。通

过开展城乡篮球赛、共绘校园墙画、共同体验国画艺术等体育美术第二课堂活动，促进了铁三官庙小学体育美术学科的特色发展。

我深知，和“一人双岗”的其他同志相比，我的工作并不算出色，此次培训，让我在一边学习的同时，一边反思自己的不足。我对自己的评价是：努力有余，创新不足。刘局长要求我们“争第一，做唯一”，我想：争第一，拼的就是干事的劲头；做唯一，比的就是创新的勇气。局领导给了我这样一个成长的机会、锻炼的平台，使我由一名一线教师一跃变成了肩负教育均衡使命的城乡两校的副校长，还给我提供了这么好的外出学习机会，除了感激，更感到的是责任重大。为了能为二七教育均衡发展做出成绩，我必须增强自己的发展意识，以创新促发展。

要发展就要创新，要创新就必须有超前意识。想想我们学习参观所到学校，人家的工作无论内容形式都有新意，都能与时俱进，都跑在我们的前列。其中重要一点就是人家有超前意识。厦门的何厝小学早早在校本课程研究上下功夫，当我们想到这个问题时，人家已经有了一整套完善的机制和成功的做法了；荥阳师范为什么能并入郑州师专？就是因为樊校长早有预测，早早看到社会发展趋势，早早做了准备。由此看来，对于一个领导来说，具有超前意识非常重要。要具备超前意识，就必须努力学习，使自己思想始终跟上形势，始终处于前沿。作为一个刚刚走上领导岗位的中层干部，我要学习的东西有很多：要学习国家政策、与教育相关的法律法规、管理的策略、媒体的应对等等。另外，作为学校的业务领导，在专业方面一定要走在教育的最前沿，要不断学习新的教育教学理念，不断充实自己，完善自己，以超前的理念引领教师专业化快速发展。

学有余力的尖子生多次在全国、省市级奥赛中获奖。艺术特长生的美术作品获得了国际金奖。以亚洲飞人黄庚为能代表的体育尖子生也走进了国家队、八一队和省级代表队，登上

了全国乃至世界的领奖台。

目前我区上下都在围绕“质量、品牌、服务”三大主题干事创业，刘局长在《抓质量铸品牌重服务为建设教育强区名区而努力奋斗》的工作报告中明确指出：就是要坚定不移、坚持不懈地抓质量，因为质量是教育事业的立业之本、学校的立校之本、教师的立身之本。当然，这里的质量并不单纯指教学质量，它包括学生在“认知、情感、态度、技能”等方面的均衡发展，它的终极体现是培养出“才智清明、富于创新、性格通达、人格强健”的时代新人。作为一名刚走上领导岗位的年轻干部，一定要增强质量意识，勤动脑，善思考，找准自己所在学校质量方面症结在哪里，突破口在哪里，扑下身子，狠抓质量，为学生的终身发展奠基，为二七教育事业的辉煌贡献力量！路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！此次考察学习是一次难忘的学习经历，也是对我工作的鞭策！以上的感受并不能展现此次学习考察的全貌，难免挂一漏万，但此次学习的精髓却深入人心。学习归来，我有了更多的憧憬和畅想，我将以我在此次学习中的所学、所感、所悟付诸于“一人双岗”工作中去，创新工作思路，推进均衡教育，以给力的姿态，拼搏的精神，与我“一人双岗”的战友们携手，勇敢搏击在时代的风口浪尖之上，为实现二七城乡教育一体化发展格局而不懈奋斗。

带班心得怎么写篇七

时光飞逝，光阴似箭。转眼之间2015年度的工作已经步入尾声。随着新年钟声的敲响，我们辞旧迎新，步入2016年度的美好时光，开始了新的工作历程。回首2015年度的工作，我们虽历经心酸，但却也收获成功。在这新春到来之际，为进一步提升销售业绩，我南宁新世界hk珠宝店特根据公司要求，对2015年度的工作进行了归总与分析，并制定出了2016年的工作规划。现将工作述职如下：

一、工作完成情况：

由于我南宁新世界hk珠宝店的营销商场是刚刚开设一年的新商场，因此，在2015年度我店重点以发展营销为重点，以诚挚服务为抓手，为在商场内打造出hk珠宝的品牌效益和店面宣传而不懈努力。

1、店内促销活动的开展。在2015年，我南宁新世界hk珠宝店大力开展各类促销活动。紧抓消费者的购物心理，利用各个节假日和大型周年活动，有效地开展了促销活动实际吸引了大量客户资源，进一步的提升了我店的销售额，并起到了良好的宣传效果。

4、商品的管理。自年初以来，我店实际注重各类货品的管理与收发工作，保证产品的良好质量。此外，我店还要求店员对新进商品进行充分的了解与研究，根据各类产品的特点进行营销和摆放，对各类珠宝进行展示，充分发挥珠宝特色。

5、宣传推销工作。为充分展示我商店的产品价值，做好各类珠宝的营销工作，实际提升我点的知名度与顾客量。在今年我店加强了店面宣传工作力度，合理利用商场周边形势，以及消费人群特点对我店的珠宝进行了宣传。此外，我店人员还充分利用顾客提出的质疑，尽可能的向顾客介绍珠宝，促进成交。通过我店全体人员的热情服务，与真挚销售，在今年我店不仅提升了销售绩效，同时还提升了店面形象。

二、业绩完成情况

在今年，我店紧密结合上级部门要求，圆满的开展了上级部门部署的各类工作任务，实现了xx-xx万元的销售业绩。

三、团队建设情况

一年来，我店深入店内团队建设，通过开展各类实践训练、各类专业培训工作，以实际提升我店的团队销售能力，提高团队协作能力，改善我店的销售业绩。此外，我店还建立了

有效的管理制度，并要求员工严格按照制度贯彻落实，以实现我店的优秀团队力量。

四、存在不足及16年规划

由于南宁新世界商场是新开设商场，我店各项建设还不够完善，商场周边市场发展还不够突出，因此，我店在季度之初的销售绩效并不理想。为此，我店在未来一年度将及时的分析我店内的各类珠宝销售数据，整理各产品销售情况，据此做出销售战略调整，并实际进行落实，以保证我店的销售情况得到明显提升。