# 学校家纺工作总结(必备14篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-06-04

*学校家纺工作总结1根据区教育局“走进家庭携手育人”活动的要求，为进一步加强学校与家庭的联系，教师与家长的沟通，取得家长对学校工作的支持与理解，促进家庭教育与学校教育的有效衔接，形成教育合力，提高教育教学水平，我校大力开展了课外大家访活动。>...*

**学校家纺工作总结1**

根据区教育局“走进家庭携手育人”活动的要求，为进一步加强学校与家庭的联系，教师与家长的沟通，取得家长对学校工作的支持与理解，促进家庭教育与学校教育的有效衔接，形成教育合力，提高教育教学水平，我校大力开展了课外大家访活动。

>一、基本情况

本次活动我校26位任课教师全部参与了走访活动，共入户走访学生家庭数合计374户，其中贫困户144户，留守儿童家庭126户，单亲家庭23户，问题学生家庭18户，学困生家庭63户，基本做到了全员覆盖。教师完成走访记载共计80余份，写走访后记和感想共计35篇，走访中收集家长的意见和建议17类共132条，给家长关于家庭教育的建议64条。上报优秀走访感悟征文5篇。

在这次家访活动中，从学校领导到科任教师，人人参与，个个争先。校长身先士卒，带头下班入户，多次深入学生家庭了解情况。班主任王雷雷、李院、李院妮、权琼妹、王盈、李曼等老师牺牲休息时间进行家访，全体教师在学校的电话回访中受到家长的一致好评。

通过家访，调皮学生，逐步改掉了打骂他人的习惯，学习成绩也有了明显进步；贫困生的家长非常感谢学校，学生学习更加刻苦，要求自己更加严格；娇生惯养的学生慢慢懂得了孝敬父母、体谅父母，开始主动做些力所能及的家务。通过家访许多学生都发生了可喜的变化。

此次大家访活动，受到了家长和学生的热情欢迎和认可。教师、家长间的交流更深入，对学生教育的探讨更深入，对改进教育方式方法的措施更具体，进一步拉近了学校、教师和学生家庭间的距离。走访结束后，很多老师走访完当天又不辞劳苦记下了自己走访后的感受。从老师们的走访后记中可以看出，此次走访不仅是给学生、家长送去了很多教育信息，更使我们的老师们了解了学生家庭特别是一些特殊家庭学生成长的艰辛与不易。许多教师都认识到在之前的教育教学工作中，在面对这些学生开展教育教学活动时所存在的不足并及时制定了新的改进的措施。大家访活动，有力的推进了我校教育教学工作的提升。

>二、大家访活动中取得的成绩：

1、了解了学生家庭状况，成长环境，在家表现、学习习惯及生活习惯等情况；多棱角认识孩子。了解了很多档案上看不出来的东西，认识了更真实、更全面的学生。

2、向家长汇报了学生的学习情况及在校表现（以表扬、肯定、建议为主）；

3、有针对性地采取了帮扶、辅导（含心理辅导和学习辅导）和其他助学措施，帮助学生克服困难，鼓励他们积极上进，健康成长

4、与家长共同探讨促进学生发展的教育方法，认真分析、研究家庭教育对学生成长规律的影响，并对家长提出改进家庭教育的意见和建议，指导家长用科学的方法教育孩子；

5、向家长宣传了教育法律、法规和教育政策，介绍了学校的办学理念、办学特色、办学模式以及学校课堂教学改革的新举措；

6、换个角度看家长。现在的学生家长年龄都在30-40之间，他们本身受教育的程度相对于爷爷奶奶要高一些，因此他们能认识到教育的重要性，普遍重视对子女的教育，并讲究教育方法，经常帮助子女克服学习上的困难，这对学校的教育起到了很好的补充作用。听取家长对学校的教育教学情况、师德师风建设情况、班级管理、食堂管理等方面的看法和意见；

7、对家长关注的热点问题做了正面的宣传、合理的解释工作，赢得家长对学校工作的理解和支持；

8、向家长宣传讲解有关安全、卫生教育知识，增强家长或监护人对学生防溺水，防火灾、正确用电、食品卫生、个人卫生、交通安全等方面的安全知识，加强对其子女的监管力度，确保双休日和寒暑假期间，无安全事故发生。

9、对贫困学生、留守学生、单亲学生开展了“送温暖”活动。

>三、具体做法

我校的大家访活动之所以收效明显，是得益于抓好了以下几个方面的工作：

一是强化了组织管理，保障活动有序进行。学校领导建立责任到人，责任落实的工作机制。全体教师明确了家访活动的目的、意义、内容、方法以及应该达到的效果等等，每位教师明确了工作职责，明晰了工作目标，使这次家访活动有计划有步骤地有序推进。在组织工作上，我校主要抓了六方面的工作：

1、根据活动要求拟定了我校大家访活动实施方案，召开了以“送温暖、传爱心、访民情、促和谐”为主题的教师家访动员大会，对全体教师进行了家访前的培训，使全体教师明确了走访的任务、要求。

2、制定了走访的具体实施方案和教师具体走访工作安排。突出了走访的侧重点和目标要求。即：第一轮普访，走访对象是全体学生家庭；第二轮走访的对象是适龄入学儿童家庭；第三轮走访的对象是“五类学生”家庭（贫困生、单亲学生、留守学生、学困生、问题生）。

每轮走访的都有各自不同的目标要求，使每位教师做到走访任务清楚，目标明确。

3、做好走访前的相关准备工作。走访前我校做了大量的信息采集统计工作。如：在校学生的家庭住址、联系方式等信息；每位学生在校学习生活表现的信息；“五类学生”（贫困生、单亲学生、留守学生、学困生、问题生）的相关基本信息、通过周边幼儿园收集适龄入学儿童的相关信息等，由于信息采集详实，具体，使得走访工作得以顺利有效的展开。

4、制定了家访制度，使家访活动做到有章可循，走访的过程和环节能得到有效监督，保证家访活动落到实处。

5、安排专人负责走访活动的相关资料的收集和整理工作。

6、及时总结每个阶段家访活动中好的经验和存在的问题，表彰校内走访工作出色的教师，促进家访工作更细致、更深入的、更有效的开展。

二是优化了工作细节，确保了活动成效。家访前，教师精心准备，设计好家访内容，合理安排好家访时间，提前与家长预约，按时家访。家访时，教师言谈举止符合师德要求，态度和蔼，尊重家长，与家长共同研究教育学生的措施办法。对学生均以正面肯定、积极鼓励为主，杜绝了“告状式”家访。家访时带上相机留下了记录，走访后，教师对家访中发现和掌握的情况分门别类地加以梳理，做好学生信息的交流与沟通，使教育更具有针对性。在家访中教师耐心细致，做到“一张笑脸面对，两只耳朵倾听，三项纪律严守（不抽烟、不吃请、不用车接送）”。在落实大家访活动时，我校主要采取的是领导包年级、班主任包班、科任教师包学生的形式进行家访。家访每位学生时，都有包年级领导随同一起入户，此举不仅让走访教师感受到了学校对家访工作的重视，而且也让家访工作得到有效落实。

**学校家纺工作总结2**

家访，对我们在座的每一个人来说，都不是一个陌生的词语。然而在通讯手段高度发达的今天，有的老师困惑了：“家访还有必要吗？”其实，答案是肯定的。既然教育是一个需要倾注爱与温暖的事业，那么，有什么比面对面、零距离的交流更有效果呢？有什么能比家访带给孩子更多的爱、温暖和感动呢？

近两年来，xx小学以“鼓励教师进行家访，指导教师做好家访”为己任，组织全体教师利用假期开展了“百名教师访千家”活动。在我校，家访已不是老式的简单谈心和随机行动，而是一项经过认真动员和部署，有鲜明目标和具体内容的常规性工作。下面，我从三个方面向各位领导和同仁进行简要汇报。

>一、调查先行，让家访成为最佳访问

“工欲善其事，必先利其器。”为了把家访工作落到实处，家访前，xx小学在学校范围内开展问卷调查和抽样调查。问卷调查的对象是全校xxxx余名学生及家长，调查的内容是学生和家长是否欢迎教师到家里进行家访，什么样的家访方式最容易接受等问题。调查结果显示，xx%的家长对于老师用居高临下的姿态与自己交谈感到惧怕。有xx%的学生怕老师到家长面前“告状”，因而不愿意老师到自己家中去家访。

我们还对在校学生的家庭及家庭教育情况进行了抽样调查。调查发现，许多家庭教育还停留在自然萌动的基础上，很少有理性的支撑。甚至有些家长根本不了解自己的孩子，认为“出了问题”再教育也不迟的占有相当的比例。

俗话说：“良好的开端等于成功的一半。”在科学调查的基础上，xx小学的老师制定了家访计划，对家访的时间、对象、内容、形式等作了详尽安排，并把对个体家庭、单亲家庭、聋哑儿童家庭等相对弱势的家庭，作为家访工作的重中之重。我们通过建立家访档案，了解家长的职业特点、个人阅历、经济状况、文化素质、性格脾气等，将学生家长分成好多不同的类型。然后，引导老师具体问题具体分析，“到什么山唱什么歌”。这样，在进行家访时就能有的放矢，达到最佳效果，一方面最大限度地节省了时间，另一方面也避免了满嘴客套、不够真诚或不着边际的尴尬。我们学校的x老师在对一个单亲家庭的孩子进行家访前，先从侧面了解了她的父母、家庭，又查阅了相关资料，认识到这种家庭成员一般心理问题比较突出，遇事敏感。在家访中，老师避免开门见山，谈及孩子最敏感的话题，而是用做游戏和拉家常的方式帮助她敞开心扉，向家长、老师道出内心的困苦，感受周围每一个人对于她的关爱，她的脸上很快又展现出了久违的笑容。

>二、真心交换，让爱住进孩子心里

前苏联教育家苏霍姆林斯基有一句名言：不理解孩子的内心世界便没有教育文明。家访中，我们不只是走进孩子的家门，而是力求走进孩子的内心世界，要用真心换取真心。

为此，学校要求老师珍惜每一次家访，不仅要充满热情地与家长交换意见，还要像关心自己的孩子一样，观察家庭中孩子学习的环境如何，感受家庭里的精神和文化气氛，从而有针对地指出学生家长在教育中存在的问题，将科学的教育方法、教育理论传授给学生家长，通过指导家庭教育，有效巩固和强化了学校教育的效果。

我校有个叫xx的学生，在老师眼里，这是个喜欢捣乱、爱搞恶作剧的孩子。当老师来到他家，看到他的父母憔悴的面容，开裂的双手，肮脏的衣衫，和那被岁月压弯了的后背，突然觉得平时捣蛋的孩子原来是那么弱小和可怜，也许他正是因为生活在缺乏阳光的环境里，才以调皮的方式引起别人的注意。老师首先给xx一个温暖的拥抱，表扬xx在班里劳动积极，为班级争得了流动红旗。随后向家长委婉地提出：是不是给孩子开辟一个属于自己的小房间，用于安静地学习；是不是放学回家先让孩子完成作业，然后再帮父母干活；是不是能督促孩子注意一下自己的个人卫生。离开家时，老师发现xx的精神面貌都有了很大的变化。他在给老师的信中写道：“从来没有老师夸过我。那天您来家访后，爸爸妈妈对我的态度也有了很大的变化，这让我又找回了自信—原来，我也是个好孩子。”

>三、校长带头，让家访扎根学校

家访是一项辛苦而繁杂的工作，需要奉献精神，更需要多动脑筋。我总在想，一万次的动员不如自己的一次亲身参与。因为校长参与了，不仅能给老师起到带头作用，还能更深入了解到家访中的种种问题，然后找到解决的措施。

于是，我特意选择了几个家访的重点和难点对象，和班主任老师一起走进学生的家庭，获得第一手资料。回到学校，我认真梳理，把自己的收获和体验与老师们一起分享，一起讨论。我还对老师们提出了不少建议，比如把xx小学的办学理念、办学成果作为宣传重点，把向家长征求意见作为家访的重要内容，让家长感受到学校的尊重，意识到自身的责任，从而主动参与到学校的教育教学管理中来。

两年来，我亲自走访学生家庭近xx个，每个家庭都认真做好家访记录，同时撰写家访手记xx余篇。在我的`带动下，我校教师积极参与家访活动，广大家长和孩子也都越来越欢迎甚至盼望着老师到自己家，家访已成为学校德育工作的重要组成部分。今后，我们xx小学将继续把这项工作不断地完善和推进，让家访扎根学校，让更多关爱走进学生家庭，永驻学生心田，让它生根发芽，结出丰硕的果实！

**学校家纺工作总结3**

家访中存在的问题：

一、家长经常工作忙，无暇顾及孩子的学习和生活，把孩子放在外面辅导中心写作业。孩子每天在一个人多繁杂的环境下完成作业，但这些孩子的作业往往正确率高但书写实在马虎。

二、许多孩子的日常生活均由爷爷、奶奶等长辈来照料。老人大多数都比较溺爱孩子，使得孩子都有任性、霸道等性格问题。根本不把长辈的话放在心里，为所欲为。

三、部分家长在关注孩子学习的同时，却忽视了孩子的行为习惯的培养，导致孩子不按时完成作业，每天看电视、不会整理自己的东西、书写姿势不端正等，长期在家庭教育中养成的不良习惯，令老师在学校的矫正过程中比较困难。

四、因为家长“望子成龙”、“望女成凤”心切，对子女有求必应，以至于溺爱和放纵，养成了骄纵的心理，他们在言论、态度、行为等方面表现出挑吃、穿，爱耍脾气等不良行为，给老师在教育上带来诸多的难处。

五、家长误以为孩子很聪明，小学阶段回家不学习也能取得好成绩，上中学后希望亦是如此。若不能这样，就是老师的教学问题或不够关心孩子。实际上，家长的失误便是忽视了孩子的行为习惯和学习习惯的培养。

家访中取得的收获：

一、家访深入到了每一个学生的家庭中，忠诚地与学生、与家长交流，了解每一个学生的家庭状况、学习环境、学生的个性、在家的表现，了解到家长的希望、要求及教育方法，为今后的教学工作奠定了基础。与此同时，也可以帮助家长解决家庭教育方面的一些困惑。增强家长的责任感和信任度，使家长也主动参与对孩子的教育管理中来，更有信心地和学校共同做好学生的教育工作。

二、家长与老师互相信任。教师耐心地向学生家长讲述我校的办学理念、办学成果、教学设施等基本情况。在获得家长的高度赞扬和信任的基础上，给予学生鼓励。

三、任课老师家访上门，检查了学生的相关学科的学习情况，并有针对性地对该学科的学习方法作了相应的指导，帮助学生树立自信。

四、向家长全方位地进行安全宣传，家长们都表示全力配合学校，做好孩子的教育工作。

家访中家长的建议：

一、学生在校期间，更多地关注学生的学习状况，有针对性地辅导学生，弥补学生学习上的弱点之处。

二、学生在校期间的任何表现，老师能及时与家长反馈。

三、老师在课堂上多关注孩子的一举一动，对于小动作、走神的等问题能及时制止和纠正。

四、老师多与在家较任性、作业拖拉等问题的孩子进行交谈，劝其改掉这些坏毛病。

对于特殊家庭的学生，需要老师给予更多的关心。通过家访，使我了解了很多，孩子是很容易受周边环境影响的。生活在单亲家庭之中的孩子，往往比别人更自卑、更孤单，也会不自觉地形成一些不良行为。自家访之后，我更多地关心那些孩子，在他表现好的时候适当地夸奖、鼓励。这样，孩子的行为有了明显的好转。

在进行家访时，有些家长会问很多问题，有时会令我们无从答起。所以，我们要对孩子的各个方面的情况都要掌握。从而不会使家长觉得自己的孩子被忽视，也不会对我们的工作失望。

通过与家长的交谈，我深深地体会到家长对孩子的期盼。作为教师，我感到责任重大，对于今后的工作丝毫不能有懈怠之心。以后，我也会继续与家长保持这样一种和谐的沟通氛围，只要我们和家长的目标是一致的，家长永远都会表示接纳与理解，从而更好地支持学校的工作！

**学校家纺工作总结4**

孩子的第一位老师是父母，家庭教育对孩子的成长有着不容忽视的重要作用。我校留守儿童占全校学生70%以上，了解学生的家庭及其教育情况，是我校教师一项重要工作。因此，本学期我校教师对辖区内（花桥村、独石村）学生展开了全面家访。尤其是12月份，教师深入地走进孩子家庭，和家长认真沟通，取得不小收获。

>一、体会到家访的重要

我校年轻教师从教时间不长，有的来自遥远的城市，与家长沟通不太多。此次全面家访，教师们较为深入地了解到学生的家庭环境、家庭教育情况，以及家长对孩子、对老师及对学校的期望等等。不仅感受到教师这门职业的神圣、举足轻重的地位，而且对孩子有了更多的理解、包容，校、师、家庭三者之间关系更加密切了。

>二、教师的感受与收获

1、家长的不易，孩子的不易

这学期通过走家串户，老师们深切感受到家长和孩子的不易。我校地理位置是金薮乡相对偏远的，不少学生家庭甚至可以用“山旮旯”来形容，学生要步行好几里山路才能到校。由于地理位置上的局限，学生父母只能靠外出打工养家糊口，许多孩子一年只能见父母一次。祖父母们往往既要带几个孩子，又要忙地里山里的农活，保证上学中的孩子没饿着冻着就够了。许多学生在家连一张干净、清净的书桌都没有，更不要提良好的学习环境了。小学生自觉性不强，家长又疏于管教，长时间看电视，贪玩忘写作业是家常便饭。在此次家访中，家长对老师提出的需对孩子加强监督深表认同，也深感无奈。孩子们也纷纷表示要养成良好的学习习惯，不辜负老师、家长的期望。

2、教师责任的重大

由于特殊的家庭情况，促使社会、家长对教师的期望特别高。孩子的成长本来是学校与家庭共同承负的责任，但我校明显偏重于学校、教师这一方。隔代教育既没尽好辅导之责，又助长了孩子娇纵的性格。孩子在家说了算的现象比比皆是。许多家长认为“孩子只信老师讲的”，“请老师严加管教”，却没有认识到家庭教育，督促的重要性。学生学习积极性不高、自制力不强，学习习惯不好，教育甚至成为学校及教师“一头热”的事。

总的来说，家访工作有效促进了学校与家庭的交流，教师对家长多了一份理解及包容，家长对教师多了一些信任与支持。只有共同努力，才是真正对孩子的成长负责，也愿在这种共同的决心下，我校教育教学能更上一台阶。

**学校家纺工作总结5**

一所学校的发展离不开各级领导的关怀，离不开全体师生的共同努力，更离不开各位家长的大力支持。

为了办好让人民满意，让家长放心的教育，7月8日，9日，10日三天，天气闷热，酷暑难耐，石狮小学全体老师放弃休假，兵分三路，分别对上徐，下徐，和家卓，康家卫，通积等十余个村庄的本校学生进行了家访，先后共走访近三百个家庭。

每到一个学生家里，各老师先向家长汇报学生的.在校学习、生活表现情况，并向家长了解了各个家庭的基本情况，详细准确的填写了家访记录表，并了解学生在家的表现，叮嘱学生在假期制定科学合理的学习计划，积极参加社会实际活动，注意安全，牢记学校的安全教育内容，帮助家长做一些力能及的事。学生们向各老师汇报了暑假计划，有的准备要参加一些有益义的活动，有的打算学习舞蹈、绘画，有的打算学习跆拳道等，家访的同时，老师们还为每名在校学生带去了学校精心准备的假期礼物一本课外阅读书，本次学校采购了适合各年龄阶段学生阅读的图书近300余本，希望通过这种引领，让孩子们多读书，读好书，爱上读书、不断拓展阅读面，提高习作水平。随后，各老师征集了家长对学校的意见和建议，并向家长承诺积极改进，争取办好让所有家长满意的教育。

此次家访，拉近了学校，家长的距离，为学生的假期安全打了预防针，使家庭教育与学校教育紧密地结合起来，达到了预期的目的。

家访的意义：

一、通过与学生、与家长交流，了解每一个学生的家庭状况、学习环境、学生的个性以及在家的表现，了解更真实、更全面的学生情况，了解到家长的希望、要求以及教育方法等，为今后的教学工作奠定基础。

二、通过向学生家长讲述学校的基本情况，帮助家长树立正确的教育理念，解决家庭教育方面的一些困惑，增强家长的责任意识和信任度，使家长也主动参与到学校的教育教学管理中来，更有信心地和学校携手共同做好学生的教育工作。

**学校家纺工作总结6**

教育是个大家庭。学校、家庭、社会应共同承担起教育的职责，各施其职并互相促进。

为进一步搞好学校教育，协调各种教育力量，本学期末我校开展了全面的家访工作。现将本次家访所得简述如下。

>一、现代社会家庭教育的用心因素

1、家长具有把孩子教育好，培养其成才的心理。此刻的家长寄托在孩子身上的期望很大，具有将孩子培养成才的强烈愿望。因此家长往往范文网能满足孩子的各种要求。包括带给优越的物质条件，购置充足的儿童玩具，带给广阔的学习渠道和媒体。有的家庭还为子女布置了专门的小房间用于学习。

2、现代家长注重对子女的教育资料。此刻的学生家年龄都在30—40之间，他们本身受过良好的教育。因此他们能认识到教育的重要性，普遍重视对儿童的教育工作，并讲究教育的方法，经常帮忙子女解决一些在学习上的困难，这对学校教育起到了很好的补兖作用。

>二、现代家庭教育的消极因素

1、正因为家长“望子成龙”、“望女成凤”心切，对子女有求必应，以至于溺爱和放纵，从而使孩子构成了骄纵的心理。他们在言论、态度、行为等方面表现出挑吃挑穿、爱耍脾气、爱哭闹、懒散等不良的行为习惯，这给学校教育带来诸多的难处。

2、家长望子成龙，只看重自己子女的学业成绩而忽视或放松了对子女的思想品德、纪律、劳动等教育。有些家长对素质教育不理解、不支持，甚至对素质教育提出质疑，与其背道而驰。这使学校教育孤掌难鸣，某些工作开展不开。

3、现代家庭中父母外出打工、做生意的不乏少数，从而削弱了家庭教育的力量。有些家长虽然将其子女交于父母管束，但是爷爷奶奶不是宠爱有加，便是有心无力，管束不下，徒劳无益。这更助长了孩子的骄纵心理，他们变得越来越野，使学校教育工作难上加难。而学校与家长联络也往往是徒劳而返。

**学校家纺工作总结7**

1、 建议每个家长带一些盆栽来学校，即可以净化空气也可以也孩子学会养植物。

2、 我们可以针对个别学生进行爱好培养。

3、 多方面关注孩子在我们幼儿园的安全状况。

4、 对于实施操作我想现在更多的还是需要老师帮助引导，因为像创意美劳这些会用到剪刀、刀、胶水等等会受伤的物品。

5、 多花时间了解孩子们的行为习性，更好的去纠正和改善他们的坏习惯。

6、 对于帮助孩子和其他小朋友多些交流，我想用偶尔玩游戏能让他们更多的互动，更深的加深与其他不认识的小朋友的感情。

**学校家纺工作总结8**

20XX年寒假期间的家访活动基本结束了，但是我感觉到，此项工作却还刚刚开始，存在的疑问和困难也将随之而来。如何管理好这个班级，如何办出班级的特色等等，这些都是眼前的问题。对于班主任，不仅是个挑战，也是又一次的锻炼，除了要自己努力，不断推敲以外，更要向别的老师请教，积累经验，对班级负责，对自己负责，争取为今后自己做一个称职的班主任。

班级工作的风风雨雨，让我感受到班主任工作的辛苦和甘甜，实际工作的不断探索，更让我深深地认识到，家访工作是班主任协调家庭教育的重要方式之一，也是班主任经常性的工作。本人采取登门拜访以及电话联系的方式，对我班学生进行了一次全面家访，现将有关情况作如下简要小结。

>一、基本情况

借助这次“千名教师访万家”活动的春风，我作为班主任对全班学生进行一次大面积的家访，我们的家访深入到了学生的家庭，诚恳地与学生以及家长进行交流，了解情况，并做好了详细的记载。了解了学生的个性，学生在家的表现，为今后的工作奠定了良好的基础。利用这个契机，我们耐心地向学生以及家长讲述我校的管理模式，教学理念，特别是对学生在校的表现和状况，我与学生及家长进行了坦诚的交流，并耐心地解释家长们提出的疑问。向社会，家长讲述了学校一学年来取得的非凡成绩，获得了家长的高度赞扬和信任，也给学生鼓励、加油。

>二、家访收获

通过这次家访座谈，我个人感觉收获不小，家庭主要反映：学生普遍存在爱玩，看电视，学习自觉性不强，还有少数家长反映学生参与上网，打乒乓球。我得知后，及时与他们的家长进行交谈，从高度进行认真分析。在与家长的统统教育下，这些同学决心痛改前非，把大量时间用在学习上。

几位转入学生，学习进步很大，通过了解，家长一致认为：通过教师礼仪方面的教育，学生懂事多了，在各方面表现很好，能认真完成老师布置的各科作业，各科成绩进步非常明显，家长对我们的教育和学校的管理评价非常高。作为一个教师，我们只有把班级工作大胆让给学生，这样既培养了学生的工作能力，又减轻了老师的工作负担，把班级管理的更好。

但也有不少学生家长反映，学生在家爷爷奶奶管不住，随心所欲，学生喜欢吃零食，花钱较多，还有个别同学少吃粮食，造成胃炎，针对这一现象，老师和同学认真分析，你们现在正处长身体，长知识的时期，一定要进行有效营养，并要求学生少吃零食，多吃粮食，不能偏食，这样对身体有所好处，你们的爸妈在外地打工，多不容易争几个钱，供给你们吃、穿、学习，我们每一个学生必须做到节约用钱，节约为本是我国的传统，在家里听从爷爷奶奶的教诲，多帮家里做力所能及的事。

还有学生字迹很差，作业潦草，不能认真完成，家长要求我们每一个教师必须严加管教，同时我们也要求家长认真配合老师的工作，对学生加强教育，使我们的孩子在各方面得到健康成长。

>三、家访感想

1、全面的家访，深入到每一个家庭细致了解，与家长学生面对面的交流，加强了社会，家庭，学生的联系，了解了家长的期望与要求。了解了学生的个性与想法，加强了师生感情，对以后的工作将起到积极的作用。

2、全面的家访，了解了家长对子女的关切与期望，也了解了一些学生家庭的困境，增强了我们的责任感，也让我们更加热爱学生，热爱工作。

3、家访目的在于与家长交流情况，交换意见，共同研究教育学生的内容和方法，家庭是第一所学校，父母是孩子的第一任教师。家庭对孩子身体的发育，知识的获得，能力的培养，品德的陶冶，个性的形成，都有至关重要的影响。多年的经验，让我认识到，教育引导学生一定要与家长联系，双方只有同心协力，才能事半功倍，达到教育目的。

4、交换访谈方式，为家访工作增加新的内涵。随着社会的发展，家访的方式也随着改变。由于人们的职业特点、个人阅历、经济状况、文化素质、思想修养、性格脾气各不相同，学生家长可分为好多不同的类型。作为班主任应该具体问题具体分析，如果家访的方式不改变，有时会事倍功半，甚至适得其反。

5、这一次大面积的家访也给我上了一堂课。平时对他们来说，一个学生在班上不过是几十分之一，很不起眼；而在家里，却是家长的百分之百，寄托了厚厚的期望。在家访时的交谈中，我深深体会到家长的期盼，深感责任重大，对今后的工作丝毫不敢有懈怠之心。

总之，家访工作是班主任工作中不可缺少的方式。但我深知：家访是一门学问，是一门永无止境的艺术。我会在今后的教育教学工作中，把家访工作推向一个新的高度。本次家访我体会最深的就是：认识了更真实、更全面的学生。比如有些学生在校沉默寡言，可在家里却很活泼，而有些正好相反。有些有个性的学生，本来觉得很难管。但走进他的家庭后，知道了他的一些生活经历，便觉得可以更好地把握他们的心理，有助于今后的教育教学及班级管理工作。

**学校家纺工作总结9**

了了解家长对学校的需求，增进教师与家长的亲近感，联系师生情感，促进家长、学生、教师间的合作。同时也为了增进学校与家庭间相互了解与合作，使学校教育与家庭教育密切配合，提升教育效能。按照学校的统一要求，南寨小学教师师实行每月家访计划，对部分学生进行了家访，感受颇深，现将有关情况总结如下：

>一、组织领导

我校为了更好的完成家访工作专门成立了家访领导小组：

组长：

副组长：

成员：班主任及科任教师。

学校明确了家访制度，把家校联系工作纳入班主任工作考核及教师日常工作考核内容之一；专门设计了家访记录表格，让教师在家访时进行填写，并在规定时间上交，使家校联系活动定质定量，真正落实到实处。

>二、注重活动实施的过程重视家访活动。

在开学初即召开家访动员会议，让教师明确家访目的，端正家访态度，提出家访要求，一方面向家长全面汇报学生在校学习情况，做到不告状、不指责，了解学生在家表现，与家长共同商讨教育策略；另一方面向家长介绍学校的教育特点及教学特色，争取家长的支持，起到宣传学校的目的。教师认真分析学生情况，制定了家访计划，由班主任组织，主动与家长联系，开展家访活动。此次活动形式以教师上门为主，还有电话访谈、网络访谈。

时间一般放在周六、周日和晚上5：30—6：30的时段，提前和家长、学生预约，尽可能不给家长带来负担和麻烦，做好学生的心理准备工作。每到一家，教师都详细询问孩子各方面的情况，并真诚指出家教中存在的问题，教师的真诚与爱心得到了广大家长的称赞，家长都十分热情，谈话在轻松愉快地氛围中进行，老师们感慨地说我发现只要我们真心对待家长，一切从孩子出发，家长都能积极支持学校的工作。本次活动共有10名教师参加，走访了68多户家庭，占总数49%以上，通过家访，师生关系更加融洽，学生的行为习惯很大改善，家校共育的氛围浓厚，达到了预期效果。

>三、家访中取得的成就：

1、获得许多第一手育人资料。通过与学生、与家长交流，了解每一个学生的家庭状况，学习环境，学生的个性，在家的表现，了解到家长的希望、要求以及教育方法等，对以后的工作将起到积极的作用。

2、家长、老师互相信任。使家长也主动参与到学校的教育教学管理中来，更有信心地和学校携手共同做好学生的教育工作。全面的家访，了解了家长对子女的关切与期望，也了解了一些学生家庭的困境，增强了我们的责任感，也让我们更加热爱学生，热爱工作。

3、多棱角认识学生。了解了很多档案上看不出来的东西，认识了更真实、更全面的学生，走进他的家庭后，知道了他的一些生活经历，便觉得可以更好地把握他们的心理。

4、换个角度看家长。交换访谈方式，为家访工作增加新的内涵。

5，家访也给教师本人上了一课。在家访时的交谈中，深深体会到家长的期盼，深感责任重大，对今后的工作丝毫不敢有懈怠之心。家访工作是学校教学工作中不可缺少的方式。我校将多方位组织家校活动，真正把家访工作落在实处，致力于有效家访。

**学校家纺工作总结10**

通过这次家访让我认识到家访的重要性，虽然我和这些孩子相处的时间才一个月，但是我对孩子们的家庭还是非常不了解的，为了更多的去了解他们，家访就是必须不可缺少的任务，这次家访让我更深的了解了孩子们的家庭情况、家长对孩子以及老师幼儿园的期望等。让我和家长孩子也更深的拉近了距离。

今年完成的主要工作：

(一)落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，饮食部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19%。为了较好地完成任务，饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入2300元，比去年同期的2100元，增加了200元，增长率为。

(二)抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1.健全管理机构，由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2.完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3.建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专薄记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4.加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5.提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

(三)开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆偿试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店(筹备中)。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营;如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

决问题，企图一劳永逸。第四，家庭成员内部不一致的教育力量难于与学校教育配合。父母双方教育观念和方法不一致，导致孩子有空子可钻，言行不一。

通过这次家访，让我更加了解我的学生，通过跟家长的交流和沟通，我觉得教育是需要家庭的胁持的，没有家长在背后的支持，学校的教育不能完全得以溶解。一个优秀的学生，他至少拥有一个幸福的家庭，有一个爱他，细心的父母，当然每个父母都是望子成龙，望女成凤的，但是，有时候，这种爱和希望如果施加的不得当，会给孩子照成负面的影响，不但不能帮助他学习，反而让他们产生逆反的心理。

尽管每次每次家访从最后一家出来时天已经快黑了，但孩子们的家长的热情让我们忘记了时间和辛苦。这些孩子的家庭环境较好，对孩子的教育很重视，对老师特别尊重、信任，孩子的家长平时都很配合老师，但教育方法有待改进，孩子的成绩也需进一步提高。通过这次家访我进一步了解了孩子们在家的学习和生活情况，对他们在学校和家出现的问题进行了相互了解，重点沟通了怎样正确的将孩子完成家庭作业、提高自理能力，培养学习习惯的习惯，给家长提了一些建议。这次家访，我们也明显得感觉到孩子的差异，有的孩子能有礼貌的面对我们的到来，有的则比较腼腆，这此孩子在性格上的差异是很大的，甚至还有一个孩子见不得陌生人，在家里就像一个小皇帝一样，连家长都说管不了，我想这么小的孩子在家中就是这个样子，这对于我们以后的教育应该也是一个挑战。在家访的过程中，我着重在学生面前树立家长的威信，让家长感动。在和家长面对面的交谈中，我所表现出的坦诚、平易、谦和、亲切的个人品质和强烈的工作责任心，深深打动家长，促使他们更好管教孩子。同时在家长心中我力求产生\_没有家长配合，对孩子教育将更困难\_的感受。从而让家长有一种被重视的心理反应，并自觉地配合学校教师开展工作。

走进孩子的家庭，我感觉就像走进了孩子的心灵。我对此很欣慰，对孩子的教育有了更多的信心，同时我也感到了巨大的压力，其实家长的期望饱含着对孩子的爱，面对这么多的爱，我一定要不断的充电，努力工作，争取让孩子在一个更好的环境下生活、学习。

家访，说到底是学校与家庭共同教育好孩子的一道不可或缺的桥梁。通过家访能及时了解学生学习和生活的情况以及思想动态，让每一个学生不在学校却继续享受学校给予的关爱，耐心倾听家长对我们工作的反馈和建议，不仅取得了家长对学校和教师的理解和支持，同时还加深了教师与家长的感情。

在这次家访过程中，我深刻体会到，作为教师我们要积极的指导家长，同时多进行交流，家长和教师相互学习，相互信任，相互合作，结成一个家庭学校的教育同盟。那么我们的教育会取得更大的成功。

家访真能让我们和学生家长打成一片，感情亲切融洽，这样家长们就不再会有什么误会和责怨，我们的工作就能得心应手。同时大部分家长的热情好客让我深深地体会到作为一名教师的自豪。

学生小明的家长对我的到来，感到十分意外和兴奋，真有点\_受宠若惊\_的感觉。我给他们简要介绍了当前教育的理念与发展，汇报了我们学校在孩子教育方向上的指引，以及我们班级是如何开展教育、教学工作的。面对面促膝畅谈，家长对我们教育人给予了高度评价与鼓励，有的活动做得不到位的地方敬请家长谅解，对于我们学校的发展、班级建设有什么建议的可以尽管提出来。”小明的家长说：“万万没有想到老师对学生是如此牵挂和关心，我们的孩子放在你们学校班级，就是放心，你们这是在办人民满意的学校。我们家长一定大力支持学校的工作。”

很多家长对老师的到来，接待的非常热情，他们觉得温暖，倍感兴奋，学生本人感到：原来自己并不是一个被\_遗忘的角落\_，自己在老师的心中不是可有可无的，教师总是在注视和关心着自己。学生小刚说：“老师，您这次家访，给了我很大力量，我更加自信，我还要更加努力，在班上要做个好学生，在家里更要做个懂事的好孩子，你看我以后的表现。”

这次家访，使家长和学生感到十分亲切，从内心深处非常感激教师。学生小红见到我的到来，开始非常紧张，站在门口不知所措，害怕我是来向家长\_告状\_的，没想到我只字不提她表现不好的地方，而是鼓励她要扬长避短，争取更大的进步。在轻松和谐的闲聊中，孩子越说越高兴，把自己的志向、思考统统都讲给老师听，家长也因此了解了孩子内心更深刻的东西，对孩子的表现越来越满意。最后，他们一家人依依不舍地把我们送出大门口，并希望老师经常到家。

开学的前几天，我们进行了两天的家访，事先我都与家长打好电话，约定家访的时间。在家访的过程中，当我看到两个月不见的孩子，总是有种莫名的亲切感，孩子们也会亲切地与我打招呼。经过两个月发现孩子们都长高了，呵呵。

来到孩子的家中，我们先向家长解释需要他们填写的“家庭情况调查表”，这次的表格，需要要填写的内容比较多，甚至有些内容对家长而言比较敏感，所以我们要向他们说清楚。不过家长们一般都很配合，这点让我们很高兴。

在接下来与家长的交流过程中我发现了幼儿在家中一些不好的现象：

孩子们在家中生活习惯不太好，有些孩子早上睡到很晚才起床，吃饭时还要家长喂，还有些不睡午觉的。同时我这两天里我听到的最多的一句话就是：老师，我们家xxx在家里可皮了，谁也管不了他，真是烦死了。通过家长的讲述我们明白到开学以后我的责任是很大的，幼儿到幼儿园后我们要好好做常规，让他们养成良好的生活习惯。

当然在家访中我也发现了一些对幼儿的教育比较重视的家长，他们在家中会张贴幼儿识字图，以及买一些拼图与幼儿一起玩，很多幼儿图书。同时也会带幼儿去旅游玩耍，让他们开阔眼界，增长知识。这些对于幼儿而言都是很有利的。我也应该把这些家长的做法告诉其他家长让他们也重视幼儿的教育并且付诸于行动。

主要是对家访中学生的家庭情况进行汇总，对本次家访工作的不足进行纠正。并且强调家访工作的意义和必要性。

又是一个九月，又是一个新学期的开始，又一批小苗苗。为了更全面的了解每一位孩子，为他们养成良好的的学习、生活习惯，我在这段时间里走访了我班几乎所有孩子的家。虽然每年都有家访活动，但是今年的感觉似乎更不一样。这不仅是因为接手一个全新班级的新鲜感，更多的是我在家访活动中有了一种对建设和谐家校关系的领悟。

家访的目的在于与家长交流情况，交换意见，共同研究教育学生的内容和方法。孩子从呱呱坠地，就降临到了家庭这一特定的成长环境中。家庭是第一所学校，父母是孩子的第一任教师。家庭对孩子身体的发育，知识的获得，能力的培养，品德的陶冶，个性的形成，都有至关重要的影响。多年的经验，让我认识到，教育引导学生一定要与家长联系，双方只有同心协力，才能事半功倍，达到教育目的。在这次家访过程中，我不仅如此近距离的接触了每一位学生，而且也深深地体会到作为父母对孩子教育的关心和重视，当然也了解到我们现在家庭教育中存在的一些问题，这些都为我思考如何建设一个和谐良好的班级集体，乃至于促成一种家校通力合作，共同营造有利于孩子成长的氛围提供了原始积累。现在把自己的一些总结如下：

一、现在学生的家庭状况差异非常大，不同的家庭环境对孩子的性格养成影响非常深。

虽然这些孩子大多数都是独生子女，家庭条件一般都可以，家庭组织和关系也比较健全，但还是有很多让人担心的地方。比如我班的王一迪同学，母亲有精神病，父亲在外打工，年老多病的爷爷接送她上学，这样的环境对她的成长显然是有影响的。还有赵宇恒同学，父母离异，跟着爷爷、奶奶生活，他们年龄大又不识字。面对这样的特殊情况，我们老师要做的工作就更多了。

二、老师和家长的坦诚沟通，互相信任和协作是做好教育工作的关键。 平时我与学生的交谈中，知道有相当一部分家长整天忙于工作，极少照看、督促孩子的学习，关心孩子的生活。而且做起教育工作来也相当的简单、随便甚至粗暴。这使得我们肩上的责任更重了。我们没办法选择家长，我们只能选择不同的教育方式来对待这些更需要我们关心的孩子。当然在与家长聊的过程中，也了解到孩子在家的一些异常表现，(与学校表现截然相反的)得到了这些信息，使我在今后的教育教学工作中更能对症下药。很多家长都反映：老师说的，孩子会听进去的.。我们应当更加全面地认识这个问题，好好地与家长沟通孩子在学校的表现，更要取得家长的支持，因为仅仅依靠学校的教育是不完整也是不可以的。

良好的家校关系是教育很重要的一环，而家庭和学校的这种联系主要的就是通过家访、家长会这样的形式来实现。我们要重视家访工作，通过这个平台着力去构建真正“和谐”的教育蓝图。

20--年已经结束，在过去的一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面和业务水平方面都有了更进一步的提高，20--年度的工作主要总结为以下几项：

1,进一步提高了业务水平

在这一年里，能够严格遵守石化院及所里的各项规章制度，能够以正确的态度对待各项工作任务，能够以积极的心态参加院里组织的各项活动，不断提高自身业务水平，争取工作的主动性。

2,圆满完成了销售任务

20--年所里给我定的销售任务是150万，由于以前的部分客户逐渐采用了预混料生产，导致部分老客户流失，在加之四川疾控中心20--年也没有采购计划，因此使本年的销售工作面临重重困难，为了能够顺利完成本年度销售任务，我在努力维护好老客户关系的基础上，积极建立新客户，拓宽销售市场，确保能顺利完成今年的销售任务。

20--年完成销售硒添加剂20--kg;销售碘添加剂693kg;销售钙添加剂510kg;共计实现销售收入万元(部分产品货没发完)，共计到账收入万元(万元货款由于今年卫生厅招标推迟，没有到账);货款回收率达到,顺利完成了20--年的销售任务。

3,维护老客户，建立新客户，拓宽了销售市场

在20--年的销售工作中，本着以诚相待的处事原则，在和客户的合作过程中做到讲诚信、多听、多看、多沟通，和客户做朋友，想客户之所想，急客户之所急，和客户建立起了长久和稳固的合作关系，同时通过各种渠道发掘和开发新客户，在维护老客户关系的基础上，新增了川龙动科、浙江、北京嘉农、陕西赛乐威等几家新客户。拓宽了销售市场，为以后的销售工作奠定了良好的客户基础。

新年新气象，在20--年到来之际，我将以更热忱的工作态度做好本职工作，继续坚持开发新客户、维护老客户、拓宽销售市场，积极学习、努力创新，不断提高销售业务水平，确保圆满完成本年度销售任务。

20\_\_年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款\_\_万元，比年初净增\_\_万元，日均存款\_\_万元，储蓄存款净增\_\_万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工\_\_名，其中党员\_\_人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和\_\_市国家行政机关的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，\_\_和《\_\_日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《\_\_银行员工基本素养和服务行为规范》、《\_\_银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工\_\_在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

在家访中，我还了解到有相当一部分家长整个忙于生计，极少照看、督促孩子。这使得我们肩上的责任更重了。我们没办法选择家长，我们只能选择不同的教育方式来对待这些更需要我们关心的孩子。很多家长都反映：老师说的，孩子会听进去的。作为学生的老师也特感动于这句话，老师的魅力无极限。当然高兴之余，需要我们付出更多了。让我看到了不同的家庭教育方式形成了完全不同的学生个体和认知表达水平。文化程度较高的家长知道如何对孩子进行学习、生活上的指导，这些家长的孩子往往已经养成良好的习惯，有较强的自觉性。文化程度不高，但为人处事有原则的一类家长，他们对孩子学习上的指导有欠缺，但会教他们做人的道理，家长说的多，做的少。有相当多的家长对子女出现的一些不良倾向只会念叨，却拿不出或狠不下心采取措施，效果不佳。这类孩子需要在学习习惯、方法上多指导。还有少数家长本身文化程度低，对自己的子女从小又过于溺爱;现在孩子年龄增长，胆子也大了，有些家庭已出现了不会管、管不了的局面。所以针对有问题的学生，我和家长促膝谈心，用一分为二地观点分析学生，同时把握实际，灵活调节，在轻松融洽的气氛中提出孩子存在的问题，共同商量、探讨教育措施，使学生心服口服，家长也欣然配合。

总之，家访让我受益匪浅，既使家长了解学生在校各方面的表现和学校对学生的要求，又使我了解学生家庭中各方面的情况及学生在家庭中的表现。我们只有通过家访才能了解一些隐性的问题，找出学生不良行为形成的根本原因，这样我们可以从根源着手，进一步加强对学生的教育。我觉得身上的担子更重了，我们要加强家校的密切联系，同时注重学生的个别教育，真正达到“教育一个孩子，带动一个家庭，影响整个社会”的教育效果。

本学期我班共有33名幼儿，新增加了2名幼儿。我们利用周末时间对全班幼儿进行了家访，也有个别几个家长孩子不在家还在老家的情况我们就进行了电访，告知其新学期要注意的各种事项。

我们在家访中主要了解孩子在暑假期间的情况：

1、有无外出旅游？

2、暑假学了什么？

3、暑假有谁带，一日作息科学吗？如吃饭、睡觉等情况。

4、放假前布置的小任务有无完成？

5、让家长们了解新学期我们教室的改变及新学期报道时间和该带的物品及需要家长配合的地方。

6、重点对两个新生进行家访，了解孩子的具体情况和告知家长该带的物品及需要配合的地方及简单了解我们幼儿园的一日生活。

通过家访我发现很多幼儿暑假都外出旅游。有些家长比较忙的就呆在家里或者回老家了，从家长口中了解到孩子在家一日作息不太好，喜欢看电视，不爱吃饭，很晚睡等情况，于是我们告知家长开学前要调整好孩子的作息尽快进入开学模式。在家访中还发现家长对孩子上小学的事情比较关注，以及想让孩子报什么兴趣培训班以便今早适应小学生活。

在对新生的家访中我们了解到一个男孩子比较调皮，好动，在家妈妈经常以打骂的方式来教育孩子，这是不对的，希望家长能正确教育孩子切不可打骂。还有一个女孩子比较聪明机灵，也很活泼热情，就是不太爱吃饭。在通过与家长的沟通中，我们进一步了解到了孩子的情况，以便能更好地在今后的生活中进行其教育。

通过这次的家访，我们更进一步地了解到每个孩子在家的情况，以及父母所注重的方面，家园沟通让我们一起努力，让孩子快乐地度过在园的最后一年。

许久不见孩子们，甚是想念。根据县教育局要求，结合实际情况，在校长的精心安排下，于x月8号终于见到了可爱的孩子们。

我们早上8:30到达第一个走访点王涛涛家，家长们早早的就起来，打开大门迎接我们。当我还在纠结从哪个路口走时，一抬头就看见一张笑脸正在东张西望的瞅，看到我们那一瞬间，飞快的跑过来，向我们一一问好。他在疫情期间，进步非常大，不仅仅是他自身在努力，还来源于他父母的严格要求，有问题及时于老师沟通交流，帮助孩子健康成长。

一次深入的了解，让我们大致掌握了学情，也知道了其中存在的问题，让我们有了改进的方向，如：有些科目必须要进行直播，解答学生的疑惑;家访不能只进行一次，需要后续巩固。

自从我加入------找出具体细节的解决方案。通过对公司专业知识的培训和操作，我找到了方向感，慢慢融入了这个工作环境和工作模式。在接下来的工作时间里，我每天过着充实的生活，从打样到接待客户。虽然附带的劳动没有得到结果，但是对我打击很大，但是我相信总会有回报的。努力了就有希望。不努力，肯定不会。

在-----销售经验：

1.不要轻易反驳客户。先听客户需求。即使不认同自己，也要委婉反驳，给客户一个积极的态度，学会赞美客户。

2.求客户指点。不要羞于提问。不要自称知道你不知道的事。虚心倾听客户的要求和工艺。

3.实事求是。根据不同的客户，我们可以现实一点。

4.知己知彼，扬长避短。

作为一名合格的销售人员，首先你要熟悉自己销售的产品，了解自己产品的优缺点，适合哪些行业，哪些客户群体，这样才能更好的向客户展示自己和产品的专业性，赢得客户的关注和信任。当然，不要忽视你的竞争对手。要有针对性的了解对手产品的优缺点;我们可以对症下药，利用我们的优势来克服客户的劣势。比如我们的装备在精度和速度上比同行略胜一筹，这就是我们的优势。在向客户介绍产品时，我们应该尽可能多地介绍自己产品的优势。缺点要尽量少提，但是设备本身的缺点和不足，也就是设备在所有同行中不可缺少的缺点和不足，可以适当的向客户说明，毕竟没有什么是完美的。我总是说我的产品有多好，别人不会全部相信。不恶意攻击和批评同行存在的缺点和不足，而是引导客户分析判断，建议客户通过实地调查。

5.勤奋和自信;与客户交谈时，声音要大，注意语气和速度。

6.从客户的角度提问是循序渐进，打招呼的。想想客户怎么想，担心客户要什么。

7.要获得客户的信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会情感投资。

8.适应能力强，反思快，做事有兴趣。

9.互相信任。推销产品，首先要推销自己，认同产品，把人品放在产品之前。

10、注意外表，礼貌，文明用语。

11.保持心态平衡。不要急于求成。俗话说，心如波涛，面如湖水。

12.让客户先“疼”，再“痒”。

13.不要在客户面前诋毁同行，暴露自己的缺点。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

一年之计在于春，明媚的三月在不知不觉中走完了，总结本月在市场上的点点滴滴，有收获，也有不足，虽然完成了公司定下的任务，但在很多方面还有需要完善和努力的地方，现将本月的工作总结如下：

1.司徒服务中心成立：

3月8号，司徒服务中心在一阵阵烟花和炮竹声中成立了，随着服务中心的成立，我们在司徒的工作正式拉开了序幕，虽然吴老板是第一年经销饲料，资源各方面都不是很丰富，但他信心十足，坚信能和我公司一起打响海特生的品牌，他有7个亲戚在司徒和武宁养虾，今年全部支持他，投喂我公司饲料，还有几家是和他关系好的朋友也在跟他吃料，而且司徒的成品虾收购和虾苗的经纪人吴朋友是他的同学，已经答应上大料的时候帮他销售料。邱小铭和谢晓敏在三千亩和米仓还找到两个二级经销点，都是养殖大户，本月司徒市场共销售开口料两吨，如果吴老板在中期能保证资金链不断且饲料质量有保障的情况下，相信今年司徒市场销售400吨饲料应该没有问题。

2.武宁服务中心成立：

3月29号，武宁服务中心成立，虽然该中心成立的时间较晚，但该区域的销售工作早已拉开。武宁陈主任本月销售开口料吨，共放了15个户，目前他的销售合同还没有签，据他说是想自己到公司和陈总把有些事情谈好后再签，估计还是想要点质量保证金的问题，他为人比较谨慎，凭他在武宁的地位，完全可以把我们饲料做得更大，他自己说现已经在信用社工作了27年，还有三年就到30年了，到那时他的地位就可以稳固，现在他做饲料已经有同事到总行告发他了，如果他再做大，怕是工作不保，所以他现在不太愿意做大。武宁张兵，已经和公司签订了销售合同，打了8万货款到公司了，本月销售开口料吨，他由于要做虾苗生意，所以比较忙，经常不在家，发料的工作多是我公司技术员和他姐夫一起完成的，他的销售积极性还是挺高，就是资金到中期可能有点困难，以前他和陈主任的性格不太合，导致关系不太好，现在随着服务中心的成立，他和陈剑站到了一个共同打响海特生品牌的路口，加上我和陈剑的关系还不错，随着我在中间不停的做工作，现在两人的关系得到了很大的改善，陈剑现答应在张做海特生饲料资金困难的时候给予他贷款支持，所以他的资金缺口也不会太大，而且他在江都发展了几个养殖大户，全现金吃料，估计他今年300到500吨的销量在质量保证的情况下能完成。武宁于义祥和管国平，现在和旭达公司签订了销售合同，我公司饲料还照做，不过是在陈剑那调料，在公司不开户头，他们和陈剑一起订下了一个400吨以上的目标。

3.其他市场：

卸甲朱勇，专职做饲料多年，什么问题都考虑比较全面，和他谈过几次，他对希望公司支持的力度太大，以致到现在还没能拿下，现在发了海辰的开口料，估计再去做点工作还有希望做点我们的料，但量可能不会太大。秦月华和我谈过两次，他的意思还想通过我在中后期做100吨左右的大料，不愿意在老魏底下拿料，横径目前还没有有意向的经销商。

本月虽然完成了任务，但暴露出来的问题也不少，具体如下：

1.销售区域问题：

龙虬经销商在司徒三千亩和米仓都找了二级点，目前共发了有20个户的开口料，如果二级点能控制销售价格的话，问题都不是很大，一旦他们和司徒的经销商打起价格战，到时就会导致整个市场难以收拾，受到损失的还是公司。

2.饲料定价问题：

今年本地几家饲料公司都采取了前期开口料维持去年原价的做法，他们和养殖户解释说开口料用量少，营养要求高，就维持去年的价格不变，一旦到上大料的时候，由于原料今年降价幅度较大，饲料价格会比去年同期降低300到500左右，现在我公司开口料的价格在高邮还与一定的优势，到上大料时如果和当地几家饲料厂价格相差太大的话，会给整个销售工作带来大的难度。

3.饲料质量问题：

现在各区域经销商跟我反映最多的问题还是担心中后期我公司饲料的质量问题，像司徒经销点，下面使用我公司饲料的多是原吃大大饲料或有两个塘口拿出一个塘口使用我公司饲料用来对比效果的客户，一旦我公司饲料在中后期比不了大大饲料，和他相差太大的话，我们的品牌就很难打开了，其他市场也是如此，所以公司一定要严把质量关，尽快研发出一种高效的饲料添加剂，这样在我们才更有信心来和大大及其他饲料竞争。

下月工作重点：

1.增强团队凝聚力，提高团队作战能力：

新员工的逐步增加，随着公司销售工作的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长，区域市场销售服务小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

2.维护好现有市场，尽快开发出目标市场：

家访是教师的日常工作之一，但如何做好家访工作，并不是件简单的事，需要每个教师认真思考，研究家访的艺术和策略。

学生有了思想变化总会在种种现象中表现出来，教师要善于观察，要注意与家长联系，这样才能对学生的思想动态有个全面的把握，从而能对症下药。

教师要与家长密切配合，采取恰当的方法解决问题，如果家长的教育方法出现偏差，教师应当指导他们适时调整。教师家访的目的是充分了解情景，最终在教育过程中解决问题，在这过程中教师要采取主动，给学生创造改变自我的有利条件，并能抓住契机，促成学生的转变。

首先要尊重学生，走进学生的心灵，领会学生对教师家访的真实想法。教师和学生人格是平等的，尊重学生关键是尊重学生的人格，把每个学生都摆在与本身平等的位置上，要为学生创造一个自由愉快、无拘无束的彼此交流的氛围，深入他们的内心世界，设身处地为他们着想，并给予纯朴的关心和爱护。

其次每次家访，教师都应确立一个主题，让学生明白所要到达的目的，家访前还要给学生足够的心理准备。多留一些时间，让他们完成预定的任务。使学生对教师的家访“有备而来”。在这一准备的过程中，也是学生进行自我教育的一种方式。

再者要经常和家长、学生沟通，要清楚学生每一天都在想什么，他要做什么等等，这样才好对症下药。真正把学生当朋友，让学生也把教师在课堂上当教师，在课外当成大哥哥大姐姐。

最终我要在今后的工作把家访当作刻不容缓的任务经常做，只要我们的心中拥有太阳，洞悉学生的心理，对学生教育动之以情，晓之以理，持之以恒，和风细雨，家访工作定会更加出色!

总之，家访工作是我们教师工作中不可缺少的方式。家访是一门学问，是一门永无止境的艺术。我愿虚心请教，倾心奉献，把家访工作推向一个新台阶。

付雪坤的爸爸妈妈都是工人，看的出夫妻俩都是很爽朗的人。平时就因为他在学校的各种调皮的行为和家长见面的机会就比较多，交流的时间比较长，家长也比较熟悉了。

在谈话中，付雪坤一向都在旁边的，他坐在那里低着头一声不吭。还时不时地偷偷瞟一眼他的爸爸，看着他的乞求的表情我把准备好的一堆谴责的话都咽了下去。而是话锋一转询问起他在家里的状况。首先开口的是他的妈妈，她说她们夫妻两都比较忙，她给我讲述了孩子在家里做家务，早晨为了能让妈妈多睡一会，他为父母做早餐的事。还有就是为了能在母亲节为妈妈买礼物，他连着几天把午餐钱都省了下来，饿着肚子上课的事情。

但付雪坤并不是没有缺点的，个性是前一段时间对在电脑上花了太多时间，导致学习成绩出现滑坡。有的时候还会再现得比较浮躁，书写也还需要加强，等等。但总体来看，还是一位很懂礼貌、有职责心的好孩子，个性是主动提出早晨来班级开门，每一天早晨无论刮风下雨都第一个到校并主动帮忙值日生打扫教室，解决了一个班级的老大难问题。

在送我出来的路上，付雪坤说“老师，听说你要家访，我真是紧张死了。”“紧张什么呀?”“怕你告状呗!”“不会的，如果有什么缺点我会在学校里与你交流，觉得有必要家长配合的才会跟家长说，不会乱告状的。”他听了之后立刻说老师今后我必须好好学习，把落下的知识用假期的时间补上。并和我约好不会的就会打电话给我。

不由得又想起了好几个孩子，一说到家访，先是欢迎后又紧张的神情。原先是他们怕告状!好的孩子亦如此，那学困生、纪困生呢?

莫让家访成告状!在家访中走进孩子，多聆听他们的声音;走近家长，与他们一齐探讨教育问题。

也许，这才是家访最重要的目的!

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的20\_\_年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的半年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我半年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的半年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进半步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

**学校家纺工作总结11**

为了进一步落实好县教育局昭教字【20xx】125号文件精神和要求，xx学校在20xx年12月12日开始对学生家庭进行家访活动。本次家访涉及的学生共有 395名。学校安排全体教师利用下班时间，走进学生的家庭进行家访。目的是让教师们多搜集学生资料，了解学生家庭情况，把社会、学校、家庭教育结合起来，密切家庭和学校的关系，以便学校了解学生情况，解决家庭学生的实际问题，有针对性地做好教育教学工作，现将本次家访活动安排总结如下：

>一、领导重视、准备充分

这次家访活动是一次大型活动，根据学校的计划，由学校德育处拿出学校家访活动实施方案，通过学校领导班子讨论，建立了以党支部书记为组长的领导小组，制度了详尽的实施方案，使家访活动更加完善更具科学性和可操作性。方案出台后，由校长办组织全体教师学习教育局及学校的家访实施方案，在学习中强调了家访的目的、形式、要求和家访的纪律，使老师们进一步提高认识。

>二、层层落实、真抓实干

1、各年级分管领导召开了本年级任课教师会议，进一步落实家访任务。明确了家访的时间、对象、内容、形式及工作要求作了详细布置，要求各任课教师把学生在校的常规习惯、行为表现和学习成绩等，交给各班班主任教师。

2、校长办结合本校、本乡实际情况对学校教师以民汉结对的方式进行了分组，以各班班主任为主，配备一位懂双语的教师配合家访活动。

3、各班班主任，对本班的学生都做了具体分析，严格按照《昭苏县教师深入学生家庭家访活动实施方案》中的“七个必访”来确定家访学生名单，改变了以往在家访只走访问题学生的做法。

4、家访时间放在傍晚6：40-8：00（北京时间）的时段，家访教师提前和学生家长预约，尽可能不给家长带来负担和麻烦。由各年级主管领导带队采用了登门家访的形式，家访内容严格按照《昭苏县教师深入学生家庭家访活动实施方案》的要求进行。

>三、家访中取得的成就：

1、让每一位受访家长都了解了昭苏精神和“13456”工作思路，广泛征集各族群众对县委的工作思路和农牧民增收、致富的意见；使学生家长对县委的工作和政策有了了解。

2、深入到了每位学生的家庭。诚心地与家长、学生交流，了解每一个学生的家庭状况，学习环境，学生的个性，在家的表现，了解到家长的希望、要求以及教育方法等，并做详细的记录，为今后的教育教学工作奠定了基础。

3、家长老师互相信任。由于家访教师耐心地向学生家长讲述我校的办学理念、办学成果、教学设施等基本情况，以及国家关于教育教学政策和我校现有的“双语”教学模式，帮助家长树立正确的教育理念，解决家庭教育方面的一些困惑，这就增强了家长的责任意识和信任度，鼓励家长主动参与到学校的教育教学管理中来，使得家长更有信心地和学校携手共同做好学生的教育工作！学校现有行的教育教学工作获得家长的赞扬和信任的基础上，给学生以鼓励和力量。

4、换个角度看家长。中小学的学生家长年龄几乎都在30-40岁之间，他们本身受教育的程度相对高一些，他们能认识到教育的重要性，普遍重视对学生的教育，并讲究教育方法，经常帮助学生克服学习上的困难，这对学校的教育起到了很好的补充作用。

>四、家访中存在的问题

1、多半学生的父母常年在山里放牧，从而削弱了家庭教育的力量。有些交由爷爷奶奶或亲戚代管，他们却更加宠爱学生，使得学生的心理放纵，为学校教育工作增加难度。

2、绝大多数的学生家长汉语水平低，没有办法对学生进行辅导，无法为学生营造一个良好的语言环境，造成了绝大多数学生的双语水平较差，让学校教育工作难上加难。

3、家长误认为孩子的成长是自然地。只关心经济的来源或物质生活方面的追求。认为孩子聪不聪明是上天注定的，或者孩子学不好是学校、老师的问题，和家长的管不管没有关系。实际上家长最大的失误就是忽视了孩子的行为习惯和学习习惯的培养。当我们在家访中交谈起这个问题时， 家长意识到问题的严重性，一下子又进入另一个误区：希望一下子能解决问题企图一劳永逸。

4、部分家长反映学校教师更换频繁，使得学生在学习过程不能连续进行，从而对学习成绩有所影响。

>五、克服家庭与学校教育弊病的方法：

1、家长要严格要求和仁爱相结合；对子女的学习辅导和思想品德教育、劳动教育并重，提供他们力所能及的劳动机会。

2、家长应于学生多沟通，为学生营造一个良好的学习环境，促进学生的发展，加强对孩子的心理开导，使其形成健康良好的心理品质。

3、班主任、任课教师要与学生家长多联系，及时向家长反馈学生的学校和思想情况，共同来提高学生的学习成绩

4、学校要通过家访、开家长会、书面联系等形式加强与家长的沟通，协调做好教育工作。

5、设立校长，加强家长与学校的联系。

在此次家访中，学校领导班子成员和部分班主任及任课教师利用星期六、星期日两天深入到阿合牙孜沟牧区，走进牧民学生家中，了解学生的家庭、学习、生活环境的情况；结合之前教师家访中发现的问题，有些是我们学校可以解决的，有些是我们没有办法的，就如前面提到的学生汉语水平的问题，我们教师在学校8小时教的，不及学生和家长用哈语交流半小时的作用，结果是学生的汉语水平不提高学生的成绩也随之受到影响，希望县委、教育局领导出台相应的措施和办法来解决一下农牧民学生汉语水平低的问题。

学校这次家访基本上做到了“由远到近”（家访拉近了师生之间的距离，增进了老师与学生、与家长心灵上的沟通）、“由淡到浓”（充分体现人文关怀，让学校、家庭、社会都来关注孩子的成长）、“由冷到热”（改善了学校、老师在家长的眼中居高临下的形象）、“由低到高”（学生、家长及老师从反对的态度转化为积极主动的响应）。

教师“大家访”活动不仅加强了教师与学生及其家庭的沟通，而且对广大教师培养良好的师德师风是一次生动、深入的教育机会。通过活动，广大教师更加直观深刻地感受到自

**学校家纺工作总结12**

为了了解家长对学校的需求，增进老师与家长的亲近感，联系师生情感，促进家长、学生、老师间的合作。同时也为了增进学校与家庭间相互了解与合作，使学校教育与家庭教育密切配合，提升教育效能。按照学校的统一要求，南寨小学老师师实行每月家访计划，对部分学生进行了家访，感受颇深，现将有关情况总结如下：

>一、组织领导

我校为了更好的完成家访工作专门成立了“家访领导小组”：

组 长:

副组长：

成 员：班主任及科任老师。

学校明确了家访制度，把家校联系工作纳入“班主任工作考核”及“老师日常工作考核”内容之一;专门设计了家访记录表格，让老师在家访时进行填写，并在规定时间上交，使家校联系活动定质定量，真正落实到实处。

>二、注重活动实施的过程

重视家访活动，在开学初即召开家访动员会议，让老师明确家访目的，端正家访态度，提出家访要求，一方面向家长全面汇报学生在校学习情况，做到不告状、不指责，了解学生在家表现，与家长共同商讨教育策略;另一方面向家长介绍学校的教育特点及教学特色，争取家长的支持，起到宣传学校的目的。

老师认真分析学生情况，制定了家访计划，由班主任组织，主动

与家长联系，开展家访活动。此次活动形式以老师上门为主，还有电话访谈、网络访谈。时间一般放在周六、周日和晚上5：30-6：30的时段，提前和家长、学生预约，尽可能不给家长带来负担和麻烦，做好学生的心理准备工作。每到一家，老师都详细询问孩子各方面的情况，并真诚指出家教中存在的问题，老师的真诚与爱心得到了广大家长的称赞，家长都十分热情，谈话在轻松愉快地氛围中进行，老师们感慨地说“我发现只要我们真心对待家长，一切从孩子出发，家长都能积极支持学校的工作。”本次活动共有10名老师参加，走访了68多户家庭，占总数49%以上，通过家访，师生关系更加融洽，学生的行为习惯很大改善，家校共育的氛围浓厚，达到了预期效果。

>三、家访中取得的成就：

1、获得许多第一手育人资料。通过与学生、与家长交流，了解每一个学生的家庭状况，学习环境，学生的个性，在家的表现，了解到家长的希望、要求以及教育方法等，对以后的工作将起到积极的作用。

2、家长、老师互相信任。使家长也主动参与到学校的教育教学管理中来，更有信心地和学校携手共同做好学生的教育工作。全面的家访，了解了家长对子女的关切与期望，也了解了一些学生家庭的困境，增强了我们的责任感，也让我们更加热爱学生，热爱工作。

3、多棱角认识学生。了解了很多档案上看不出来的东西，认识了更真实、更全面的学生，走进他的家庭后，知道了他的一些生活经历，便觉得可以更好地把握他们的心理。

4、换个角度看家长。交换访谈方式，为家访工作增加新的内涵。

5，家访也给老师本人上了一课。在家访时的交谈中，深深体会到家长的期盼，深感责任重大，对今后的工作丝毫不敢有懈怠之心。

家访工作是学校教学工作中不可缺少的方

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找