# 代练结束工作总结 代练心得(69篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-12-30

*代练结束工作总结 代练心得一一、顺利完成了本学期初拟定的，根据学生水平和现阶段的学习任务而制定教学目标，并起到一定的教学效果。认真学习课程标准和考试说明，分析近几年高考历史试卷，尤其是课改省份高考试卷，把握高考命题方向， 做到心中有数。注意...*

**代练结束工作总结 代练心得一**

一、顺利完成了本学期初拟定的，根据学生水平和现阶段的学习任务而制定教学目标，并起到一定的教学效果。

认真学习课程标准和考试说明，分析近几年高考历史试卷，尤其是课改省份高考试卷，把握高考命题方向， 做到心中有数。注意收集高考信息，使高三复习不偏离方向，把有限的时间用在刀刃上。本学期初，我和咏梅老师对高三总复习进行了整体规划，本学期完成的主要是第一轮的复习计划。第一轮复习以基础为主，重点让学生将已学但已遗忘的知识进行重新掌握，并且在复习的过程中能形成知识体系。我们在第一轮复习时按时间分模块复习，即先完成中国古代政治经济文化史复习，再进行中国近代政治经济文化史，然后是中国现代政治经济文化史，最后是世界政治经济文化史的复习。通过考试表明，这种教学设计有利于学生的知识分析和理解能力。学生掌握了分析背景的方法，和历史事件的比较方法。并且自己懂得和制作大事年表的能力。

在教材与教辅的利用上，充分利用创新方案的习题体现的课改精神，对学生进行解题方法和归纳学习法的训练。重视三本必修的作用，在具体的教学过程中，把教材作为教学的基础，这一点也指导学生，不能抓教辅忽视教材，让学生以教材为主的基础上，把二者相结合，即体现基础知识的重要性，又通过难点解析，习题训练，和高考挂钩。

二、我的教学工作措施具体从以下几个方面展开：

首先，激发学生的上课热情。上一节课不能老师自己口若悬河、滔滔不绝而学生却不动声色，没有响应。针对于此我调整了原来的授课方式，摒弃了大篇幅的板书和满口的专业术语。引入例子来进行讲解，并且在这过程中多利用文献资料、地图、插图、表格在教学中的应用，创设新情景题目加以训练，既提升了学生听课的兴趣，又与高考挂钩。

其次，授学生以渔，培养学生独立解决问题的能力。在指导学生解决问题时，我并不直接说出我的思路，而是询问学生的思路助其思考思路阻塞的症结所在。使学生在问题的解决过程中，始终处于一种主动的思考状态，而教师则始终作为一个思维引导者，产生一个启发学生的作用。

再次，善于总结，温故而知新。在平时的学习中，学生往往只盯着当前讲授的内容，甚至倾其所有时间来完成老师每日布置的作业。而无暇顾及刚刚学过的知识没学好旧的.知识全忘掉。在这点上，我主要解决办法是运用指导学生独立制作大事年表，帮助学生构建历史知识体系的同时，也回顾了之前复习的内容，起到阶段性复习的作用。

还有，增加历史教学的方法性，帮助学生学会历史学习方法。如表格法，图表法，材料分析法等。结合课堂小测，提高学生基础知识的掌握程度。

在教学过程中，始终坚持抓两头，促中间，提后进，让更多学生在高三学习过程中有所提升。

三、教学研究努力参与历史教研组内的课题研究，参与本学期教研组内关于教学有效性的研究和讨论，并且作了关于提升备课有效性的主题发言，提高了本人的教学水平和专业素质。

积极学习校际合作组的探讨成果，多于他校交流，本学期期末制定了三校联考的历史单科试卷，在这一过程中加强与其他两校的交流。

作为高三备课组组长，根据高三教学的实际和教学的难点，在教研组活动之外另根据需要，每周组织备课组教研活动。解决教学重难点，统一知识结构，统一教学进度，探讨教学设计，取长补短，采取众长。

本学期积极听课，二十节，并客观参与评课。

**代练结束工作总结 代练心得二**

为了进一步统一思想，提高认识，认真贯彻落实省教育厅《关于切实减轻义务教育阶段中小学过重课业负担的通知》和刘希\*同志在全省“切实减轻义务教育阶段中小学过重课业负担视频会议上讲话”精神，切实转变教育观念，用科学的教育发展观规范、指导学校的办学行为和“减负增效”工作，全面推进素质教育，深化课程改革，提高课堂教学效率，提升教育质量。特制订本实施方案。

(一)、健全组织，为增效提质工作提供保障。学校成立贯彻规范、执行规定、减负提质增效工作领导小组，负责有关减负增效提质制度的制订、落实、督查、评价等系列工作。

组长:z(全面负责学校减负工作)

成员:z

z(具体负责z(具体负责语文学科减负工作)

z(具体负责数学学科减负工作)班主任减负工作)

z(具体负责体艺术减负工作)

(二)、切实落实“六个严格”

1、严格执行教育行政部门颁发的课程计划，不增减课程，不增减课时。开齐、上足、教好各门课程。严格执行“三表”(课表、作息时间表、大课间体育活动表)。不随意加深课程难度、增、减、挤课时、赶超教学进度和提前结束课程。

2、严格控制作业量。教师要精心设计作业，提高作业的有效性，做到精选、先做、全批并及时反馈。建立典型错题集，分析错误原因，寻求解决对策。一、二年级不留书面家庭作业，三至六年级学生\*均水\*书面家庭作业总量不超过一小时。提倡“五留五不留”:留适时适量的作业，留自主型作业，留分层型作业，留实践型作业，留养成型作业;不留超时超量作业，不留节日作业，不留机械重复作业，不留随意性作业，不留惩罚性作业。要让作业成为学生自己的事。推行课堂作业当堂完成制度，突出体现“学一点，记一点，会一点，知识当堂消化”的原则。

3、严格控制补课。严禁用节假日、双休日和寒暑假组织学生上课，坚决杜绝有偿家教。对个别学\*确有困难的学生教师应利用课余时间无偿辅导，作为教学过程的有机组成部分予以落实。

4、严格规范考试管理。严格控制考试次数，学校每学期只在期末进行一次学科考试，禁止举行期末学科考试以外的任何学科考试或变相的学科考试。教师不得按考试成绩给学生排名次。不得以考试成绩作为判断学生好差的主要依据。课堂教学从研究教向研究学拓展。培养学生良好的学\*\*惯，掌握如何更加有效地激发学生的内驱力。通过教师家访、家长校访、家长会、家长学校、校信通等渠道加强家校联系，形成合力，提高教育实效。严格执行素质教育评价制度，实行等级记分制度。学校不以学生考试成绩作为考核、奖励教师的主要依据。

5、严格确保学生的休息和锻炼时间。学生在校上课时间不得超过6小时。组织开展富有特色，有主打项目大课间活动，确保学生每天至少有一小时的体育活动时间。

6、严格规范招生秩序。学校不举行或变相举行与入学相关的考试、测试

(三)、建立六大保障制度

1、完善学生学业考试试卷质量评估制度，根据学科纲要的目标要求规范命题，控制命题难度;

2、实行小学生体质健康情况通报制度，学校联系义仰乡卫生院每年对全体学生组织一次健康体检，建立学生健康档案，并向家长报告学生体质健康状况;

3、实行加重学生课业负担责任追究制度，学校行政部门每学年分层与科任老师签署“减负提质量”责任书;

4、建立课业负担征求意见制度。学校每学期都要至少一次举行学生、家长征求意见座谈会，听取学生和学生家长意见;学校和教师均不统一购买或要求自购区教育普教科规定的小学生用书目录外的练\*册、\*题集、复\*辅导等资料

5、开展教学活动安排公示制度，学校在每学期开学一周内要向师生公布课程安排等情况;

6、实行家校联动制度，我们要通过家长学校、教师家访等途径向家长多宣传些先进的教育理念、教育方法，同时努力提高课堂教学质量，以此来减少家长的疑虑和担心，增进家长对减负的理解和支持。

(四)、加强督查、研究，确保减轻学生过重课业负担各项规定的落实

1、强化督查。学校减负提质增效工作领导小组每月至少开展一次明察暗访督导活动，并做好随访记录，发现存在问题则马上督促整改。

2、构造社会监督\*台。学校设立校长信箱，并向社会公布，自觉接受师生、家长和社会的投诉、监督。

3、追求有效课堂，努力提高教学质量。提质增效的关键在提高课堂教学质量。我们要在严格教学常规检查的同时，坚持不懈地抓教学过程的优化，以有效课堂为核心，立足课堂，聚焦疑难课例并深入研究，开展课堂教学目标落实、有效作业设计及课改疑难问题解决为主题的有效校本教研活动，通过研究和深化教学改革，积极探索提高教学有效性的对策，着力提高课堂教学效率，提高教学质量。

**代练结束工作总结 代练心得三**

又是一年总结时，每年的工作总结我都会在电脑前，去回顾一下这一年的工作情况，其实在回顾工作情况的时候，我又何尝不是在回顾自己的悲喜历程呢。

今年的总结，我想用一个词语，那就是佩服，真的是佩服。有人说初生牛犊不怕虎，年轻人总有着那么一种冲劲，那么在这初生牛犊的第三个工作年头中，我已经感受到了年华的逝去，也感受了冲劲的消失。莫名地总会想起尼采的一句话，“我要把自己吹熄，以免燃尽”。我只想说一句，太累了。

我钦佩徐老师的成就，她的班级无论是四项竞赛还是学校的各项比赛，成绩都是遥遥领先，作为班主任的我，十分清楚地了解要做到一个第一不容易，但是要在徐老师的下面做个第一，更不容易。因为徐老师是这样一门心思地扑在班主任工作上面，每次比赛都是那么用心，那么尽力，我与她相差了将近20年的距离，这距离也正是我为之钦佩的源泉;我钦佩教一年级的杨老师，钦佩她的耐心和能力，当我在幼儿园当了一学期的英语老师，教了他们大、中、小所有班级的英语课之后，我觉得杨老师在她的班级工作中，付出的努力和艰辛是很多很多的;我钦佩教高段的老师，他们是真正的武林高手，谈笑间用兵，如果说我教导孩子更多的可能是喋喋不休的说教，那么他们用的却是心灵的交汇，用自身的魅力去征服学生，这点我佩服。

而我更钦佩的是这样的老师，即使失败了很多次，即使没有尝到胜利的果实，却仍然默默地、一丝不苟地、兢兢业业地做着他们的班主任工作。当英雄不容易，可谁能说当平凡人又是那么地容易呢?当你渴望着一次次的胜利，埋头苦干、实干、而胜利一次又一次，一次又一次从你身边溜走，连个回头的机会都不给你的时候，这份心情、这份感受、这份痛苦……于是当我欣赏胜利者开怀地大笑的同时，我更钦佩失败者真诚的祝福

当我成功时，我第一个感觉居然是想哭，想痛痛快快地哭一场，为了这个成功付出的努力，付出的艰辛。而当我看到其他老师给我祝福的时候，我又觉得我有什么脸去哭，那些拼命努力希望成功，而最后与成功失之交臂的老师，都能够继续去努力、去奋斗!我又有什么资格去提“哭”这个字眼。

我常常跟孩子说，努力了失败了又怎样，至少你努力了。可我的心告诉我，这话是废话，是谎话，是假话!我努力了、我奋斗了、我做了我能做的、却得不到任何我想得到的，我能开心?我能快乐?我做不到。

我试着这样看问题，成功是运气，失败是磨砺，在成功中扬眉吐气，在磨砺中保持勇气。磨砺一天是磨砺，磨砺一年是磨砺，在磨砺中成就的是光滑的鹅卵石，还是璀璨的珍珠，有时不是你想就能够办到的事是成年人的时候发现，当你说谎话的时候，别人会以为你说的是真话，而当你掏心地把真话说给别人听的时候，那又变成了大大的谎话。

阳光很好，让人想做屋顶的猫!我希望在明年的这个学期，我能够达成这个微薄的愿望。

**代练结束工作总结 代练心得四**

20xx年在总行党委的正确领导下，认真贯彻执行党的金融方针政策及金融法规，紧密结合实际工作，牢牢把握业务经营这一核心，以效益作为全行工作的出发点和落脚点，全行员工勤奋工作，顽强拼搏，大力开展增存活贷工作，积极抢占市场份额，在极其困难的条件下，努力完成各项考核任务。各项存款增长，清收盘活工作按计划按步骤的进行中，较好的实现了利润指标，取得了物质文明建设与精神文明建设的双丰收。

一、 大力开展资金组织工作，各项存款增长

如何壮大存款总量并再攀新高，是一个亟待解决的问题。为此，我们始终把组织资金放在首要的位置来抓。

一是抢先抓早，积极部署落实，使我行第二季度的存款工作落得实、抓得早，动员全体员工，做好任务分解工作，将任务落实到每一个人，全员一起组织资金，为全年的存款工作打下了良好的基础。

二是加大公关力度，积极培育优质客户群体。我在这方面的主要做法是：巩固老客户，发展新客户。我本人作为行长，一马当先，在稳定和发展中，奔走于新老客户之间，调动方方面面的关系，采取各种措施，把这个大客户稳定在了我行，使之成为保障我行存款稳定增长的支柱性客户。为了改变客户结构单一，达到调整客户结构的目的，和班子成员通过多次公关，历尽艰辛办理镔鑫特钢有限公司3000万承兑汇票，成为保障我行存款稳定增长的新客户，改变了客户结构单一的弊病，也让我支行拓展了新的中间业务。全行员工也围绕存款工作想办法，动员了大量的存款 经过全行上下的艰苦努力，我支行全年各项存款的增长创历史新高，各项存款余额达22600万元，完成考核任务。在各项存款中，低成本资金的占比明显提高，体现了

二、 优化信贷投向投量、不断调整信贷规模与结构

20xx年，我们始终将调整信贷结构作为贯穿信贷业务工作的主线，加大力度，进行信贷资源的合理配置，使信贷资产质量得到了优化。

一是严格贷款条件，做好贷前调查工作，把好增量贷款投放关，在新增贷款的投向上，我们支持加大了对优良客户的投入力度，使新增贷款投向信誉度好、知名度高的客户。

二是外勤人员对贷款申请务必做到三日内给予申请人是否放贷的答复，杜绝客户得不到答复的现象发生。

三是做好中小企业阳光信贷工作，二季度我们支行发放华大塑料制品有限公司一笔中小企业阳光信贷贷款，对符合信贷条件、年销售额在500万元以上的中小企业发放流动资金贷款，手续简便，有效的解决了中小企业的资金链问题。

四是积极承担社会责任。

三、 财务实现考核计划，努力完成收息任务

20xx年，我行的总体形势比较严峻，困难十分突出。其次是通过大力组织资金，特别是组织低成本资金，壮大了资金实力，改善了资产负债结构。针对旺盛的资金增长势头，我行积极组织资金，贷款余额达22946万元，完成全年收息任务。 三是进一步改革费用管理办法，突出了效益的原则，严把费用支出管理关。

回顾一年的工作，有成绩，但也有差距，就目前柘汪支行的实际情况来看，信贷资产质量偏低，信贷结构尚需调整，制约发展的许多深层次问题尚待解决。就我个人来说，有时工作急躁，经验不足，工作力度和措施还不够，这些都有待于在今后工作中去完善和提高。但是，在我心中却涌动着一种激情，那就是为早日使柘汪支行以全新的面貌出现在同行业当中，而且我深信：在总行领导的正确领导下，有领导班子成员的大力支持，有全行员工的不懈努力，我们柘汪支行一定能够一步一个脚印地走向辉煌的明天。

**代练结束工作总结 代练心得五**

1、在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!2、我相信在公司全体领导职工的集体努力下，我们公司的业绩一定会较去年去的长远的进步，公司的明天也会更加的美好、强大!我也会在不断的学习中进步，帮助公司实现梦想，也不辜负领导和同事对我的期望!

3、在今后的工作中，我队将一如继往地对安全工作狠抓落实，加强对员工的安全教训，提高全员安全意识，更好地完成上级下达的各项生产任务。

4、在接下来的学期，工作中必定免不了有些挫折和缺陷，但我会尽力做好每一件事情，不断完善自己。假如同学们对我的工作有什么不中意的地方，也盼望同学们帮我指正，让我们一起把工作做到最好，让我们每个人都拥有一个健康的心灵。

5、新的一年已经来临，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，开创教导工作的新局面，争取取得更好的成绩。

6、伴新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。年终之际，现对来公司九个月的里所作的工作汇报如下：

7、回忆一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献!

8、律回春晖渐，万象始更新。我们告别成绩斐然的20xx，迎来了充满希望的20xx。过去的一年，我们有付出也有收获;我们有欢笑也有泪水。\*\*年，在领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，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，总结起来收获颇多!

9、努力增强学习的自觉性。首先是自觉学习，认真系统地学习党的xx大、xx届三中全会等相关精神，学习新时期党的路线、方针、政策，不断提高自己的理论水平、政策水平、科学文化水平、法律水平以及业务工作能力，特别要努力提高运用理论知识指导实践的能力。通过学习，进一步坚定共产主义理想和建设有中国特色的社会主义信念。

10、加强党性修养锻炼。牢记党的宗旨，时时处处以党员干部标准要求自己，既要以身作则率先垂范，切实履行好自己的工作职责。

11、在今后的工作中，我更应该自觉树立公仆意识，坚持科学执政、依法行政和勤政廉政;努力学习，提高个人素质，进一步为林业的建设与发展出一份力。在以下几个方面提出新的奋斗目标：

12、光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，20xx年即将过去，20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

13、20xx年，本人热爱本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，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和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本年度的教学经验及教训。

**代练结束工作总结 代练心得六**

转眼间，xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1）工作报告

相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2）例会

定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3）定期检查

计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4）公平激励建立一只和谐的团队

调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**代练结束工作总结 代练心得七**

我担任高三2个班的化学教学工作，随着高考一落幕，我们的工作也就此告一段落。结合今年高考试卷我认真回顾了这一学年来的教学工作，算不上经验，就此谈点自己的心得。

今年的高考化学试卷考查的内容多为学生熟悉的“老面孔”，有利于学生发挥，但总体上说试题还是体现了一定的区分度。相比省市质检，本次高考试题有一定的灵活性，而难度明显提高，主要表现在试题涉及的计算较多、实验较复杂。

1、一进入高三，为了使学生对高三化学总复习有良好的效果，并且顺利度过这一重要的时期，我们备课组参考以往实施新课程高考的海南、山东、宁夏、江苏等省市的高考试卷，同时关注新教材和新课程标准的变化，并认真研究考试说明，先对高三化学教学制定了详细的计划，根据高三各个不同时期使用不同的教学策略和训练方式。因此一开始我们的复习方向性就把握的很好。

3、在基础复习过关后进行学科第二阶段的专题复习。这阶段我们还是用《世纪金榜》第二轮复习资料，以能力带双基，以培养学生的各种能力为主。在知识上以学科内综合为主，适当增加理、化、生三科的综合。可按照基本概念、基础理论、元素化合物、有机化学基础、物质结构和性质、实验、计算七大块设置专题，同时还针对高考重点、热点，针对学生在复习中的薄弱环节设

**代练结束工作总结 代练心得八**

20xx学年已经结束，回顾这一年来的高三教学工作，感觉既辛苦又充实。在高三开学伊始我就根据高考要求以及我校学生的实际情况对本学年的教学工作进行了整体规划。全学年的教学大致分为三轮，第一轮，对三本教材进行全面、系统、仔细地复习，重点是教材上的基础知识，目标是使学生打下扎实的基础。第二轮是综合复习，重点是对知识进行整理归纳，按照时间、空间、国家等各种角度整理线索，目的是让学生对学过的知识融会贯通，形成知识体系。第三轮，以练习为主，对各区的模拟卷进行整理，有选择、有重点的练习、讲解，目标是提高学生的解题能力和技巧。

第一轮：20xx年9~11月上高三教材，20xx年12月~20xx年3月复习高一教材。第二轮：20xx年3月~5月初。第三轮：5月初~放假。

在作业的安排方面，我坚持的原则是适度、有效，每天都布置作业，作业量保持在一个小时左右，第一轮作业内容是复习巩固当天的教学内容。作业方式多样，根据不同的时间段、不同的内容的需要，采取不同的作业方式。

本学年除学校安排的周练、月考、联考、统考外，本人没有额外安排考试。每周练习由于时间较短，考试内容基本是单元练习，主要目标是巩固前一阶段学过的知识。月考、联考、统考结合教学进度以及相关部门的要求，考试的内容有一定的综合性，题型仿照20xx年高考试题。

总结一年来的教学工作，我有以下几点体会。

一、良好的学习氛围。今年的两个历史班的学生，总体来说，学习态度比较认真，班风、学风比较好，对于我布置的作业绝大多数学生能认真完成。

二、扎实的基础。知识是能力的基础，近几年上海历史试题，虽然题目比较活，能力要求也较高，但基础知识还是占相当比重的，对于学生来说，教材上的基础知识基本概念掌握扎实，透彻，这是学好历史的前提条件。

一、提高课堂教学效率。高三的学生学习负担重，时间紧，因此提高课堂效率就显得尤其重要，为此，我主要做了以下工作，第一，课前仔细钻研教材，认真备课，做好充分的准备工作。第二，严格要求学生，保证良好的课堂纪律。课堂上，绝对不允许做与本节课无关的事情，全神贯注听课记笔记。一年来，两个历史班的课堂纪律很好，因此，课堂效果也比较好。

二、作业练习要适量、有效。课后作业是复习巩固的重要手段，但是要想使作业起到良好的效果，作业量一定要适中，如果作业量过多，需要消耗学生大量的时间，学生就会感到厌烦，疲于应付，那么，他们就不会认真对待，效果自然也大打折扣。

三、试卷要精选、精炼、精讲，不搞题海战术，题目的难度要适合学生的整体水平，每次考试既要能检验学生的水平，又要便于发现学生存在的问题。考试成绩出来后，要全面仔细地分析总结，特别是联考或统考要让学生知道整体水平，以便明确今后的努力方向。

融洽和谐的师生关系，是教学工作顺利开展的关键。一年来，我和两个班级的同学相处融洽，学生对我的工作给与了积极的支持和配合。

总之，通过一年的教学工作，积累了一定的经验，但同时存在不足之处，有待以后工作中进一步改进。

**代练结束工作总结 代练心得九**

高考已经结束，本届学生，虽然是这几届高一入学成绩比较差的一届，而分班后文科班同学的基础更差。但我还是相当重视的，无论备课、上课，还是批改，我都力求做到尽心尽力，我把这一年当作是一次成功的尝试，学习的机会，在教学中也得到了一些经验和教训。

也许文科生早就听过地理在政史地三科中是最难的，很难得分；也许是文科生对学习偏重理科性质的地理感到确实困难，因此大部分学生对地理学科有相当的恐惧心理（特别是女生）。鉴于此，我们就应该利用多种途径，使他们树立信心，消除恐惧，如多抓学生谈心，拉近师生距离，对于地理学科薄弱的同学更要多表扬，多鼓励。

在高三这一学年中，特别是第二学期，任教同一班级的三科教师必须有一个明确的共同目标，有一个统一的计划，不要各自为阵，要经常交流对班级的看法。其次，鉴于文综考试的特点，在试题的设置方面，往往综合性较强，因此三科教师要加强学科的探讨，更能把握命题的趋向。

（一）扎实地理功底，构建以主干知识为框架的知识体系

从20xx年全国高考文综试卷地理试题来看，试题立足于考查学科的基本知识、原理和规律，特别重视主干知识的考查和系统地理考查。

首先要重视复习基础知识，准确、全面、灵活掌握考点。只有具备了基础知识，才可能从事这方面的思维活动；缺乏必要的知识，就谈不上进行一定的判断、推理、分析、综合。因此，能力源于基础。高考考题是对知识点的“抽样”，通过能力“组装”去解决问题。虽然高考是选拔性考试，要具有较高的信度、必要的区分度和适宜的难度，但每年考试中总有一些基础知识被作为命题的对象，如20xx年文综全国卷对“城市化问题”“气候、洋流、河流知识”“工业选址及其区位因素分析”“降水及其影响因素分析”“城市选址及其区位分析、地理位置评价说明”等都体现了对地理基础知识和基本技能的考查。

其次，对我们这样的考生而言，多数同学地理得分率很低，原因往往不是那些能力要求较高的试题，也不是跨学科的综合题，反而是大家认为最简单的记忆和理解层面上的试题。这说明我们教学中还存在着许多薄弱环节，还有很多“死角”，个别知识复习还不到位，需要改进和加强。针对这些问题，我们每次模拟考后都要求学生进行“自我诊断”，老师也及时了解他们知识、技能、方法上的问题，进行补缺补漏。

（二）重视地理能力的培养

1．地理计算能力。用数字说明地理、描述地理，可增加地理的精确度，运用数字是研究地理不可或缺的手段。因此，学习地理要具备一定的计算能力，如时间、日期、太阳高度、比例尺、海拔、气温、气压、人口增长、地理数据的统计等，都涉及到计算问题。地理计算实质是地理与数学的综合，是在地理原理指导下的数学运算过程，其中掌握地理原理是培养地理计算的关键。如08高考中的“地方时、纬度”的计算、综合题中降水量数据统计图的判断和简单的推算等。

**代练结束工作总结 代练心得篇十**

贯彻“以学生为本”的教育理念，准确把握作业的性质和功能，探索过程性评价和发展性评价有机结合，提高教师设计作业和运用作业改进教学的能力，提高学生学\*的有效性，切实减轻学生过重的课业负担，促进学生身心健康成长。

主体性原则。学生是完成作业的主体，教师是设计和评价作业的主要责任人。

科学性原则。作业的设计与评价要基于课程标准、关注核心素养、体现课程性质。要建立尊重学生认知规律、循序渐进、能力立意的作业评价体系。

多样性原则。克服单一纸笔作业的局限性，关注多维学\*目标，研究作业的多样化，推广适合学生年龄特点的实践性作业和过程性作业。

发展性原则。作业评价要淡化横向比较，发挥作业的教学诊断和改进功能。教师既要关注作业的结果，更要关注作业过程与作业\*惯，发挥作业的多方面教育效益。

（一）加强作业的布置与管理

作业是教师引导学生开展自主学\*，承载学\*内容、体现学\*方式、实施过程性评价的载体。要从学\*活动整体考虑，系统、科学、合理设计不同层次的作业，引导学生自觉预\*、及时整理和巩固所学知识、养成良好的学\*\*惯。切实减少简单记忆、机械重复的练\*，精心选择与学生基础相适应的、重在迁移运用的作业。鼓励教师结合实际，布置重在促进运用与学生自我体验的实践性作业。

学校要倡导教师自主编制作业，合理选择或改编现成作业。要积极探索校本作业，并建立相应的管理责任体系，明确作业研发、审核、总量控制等环节的责任人。

学校要加强作业管理，做到不布置超越学生能力的作业，不布置要求家长完成或需要家长代劳的作业，不得要求家长批改作业或纠正孩子的作业错误。

义务教育学校布置家庭作业方式主要通过课堂上，禁止通过qq群，微信群等方式为学生布置家庭作业和下载打印作业。

（二）落实作业的批改与反馈

重视作业批改的及时性和准确性。教师应合理使用各种批改形式，对布置的作业做到全批全改，并认真分析学生错误的原因，反馈改进教学过程。

加强作业批改的及时反馈与针对指导，提倡面批与集体讲评相结合。教师应及时向学生反馈作业批阅结果，共性问题集体讲评，个别问题单独交流。要引导学生根据作业批改结果分析学\*存在的问题，更好地开展后续学\*。

（三）强化作业的控制与检查

学校要建立作业总量控制和作业检查制度。严格控制日作业总量和作业时间。所有年级中午不得布置家庭作业。小学一、二年级晚上不留书面家庭作业，只可布置口头、实践等作业，且只可布置一科作业；三至五年级每天完成书面作业的总时间最多不超过1小时，每晚最多只能布置两科作业，语文数学布置一科，道法科学英语布置一科。各年级组长负责按照学校要求做好本年级每天家庭作业量的学科\*衡协调工作。

（一）加强组织领导

学校高度重视对作业管理与评价改革工作，提升教育理念，树立正确的教育质量观，积极推进作业改革。要通过家长学校等形式，引导家长树立正确的育儿观，明确家长在作业中的参与角色仅是督促者、支持与鼓励者。学校将成立由校长任组长、副校长任副组长，教导处主任、教研室主任及各年级组长、各班班主任老师为成员的作业督查领导组，持续进行作业督查工作。

（二）加强教学研究

完善备课组工作制度，将作业研制与使用情况分析纳入日常教学研究；开展以作业与评价为主题的校本教研活动，提高教师运用作业与评价促进学生有效学\*的能力。

（三）强化督查，完善评价

学校将把强化作业布置数量质量、作业批改及作业负担等情况作为考核教师师德师风和教学效果的内容之一，指导和跟踪检查各年级各班作业布置情况，主动接受家长和社会各界的监督，对作业工作不规范的教师及时督促整改；对在作业设计、作业布置、作业批改等工作中涌现出来的先进典型予以表扬，并大力推广；对工作不力，弄虚作假，甚至继续加重学生课业负担的教师，将在校内进行批评教育，并视实际情况予以师德考核降级处理。具体措施有：

1.建立家庭作业跟踪制度

为各班级发放城南小学学生家庭作业跟踪登记表，由各班班长每天下午放学后将本班家庭作业填入表格，学校将每天抽查一至两个年级的两个班级的作业布置情况公布或电话咨询学生家长。

**代练结束工作总结 代练心得篇十一**

业绩回顾

1、整年度总现金回款1xx多万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差；

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

3、我公司在xx已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于\*\*年11月份决定以金乡为核心运作xx市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，\*\*年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、xx市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个\*\*年我走访的新客户中，有xx多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解；

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场。

**代练结束工作总结 代练心得篇十二**

本学年我担任高三年级2，3班的数学教学工作，一学期即将结束，做本学期个人教学工作总结如下。

现就这个学期的工作总结如下：

依照学校教学工作的整体安排要求，制定了高三数学复习的时间，内容，要求的框架计划，并且在每一阶段的计划中，又详细到节，也包括各阶段的考试和测验，使计划尽可能周密而实用。我们的计划较为充分地照顾到了^v^三大差别^v^。尤其是第一阶段的复习使不同层次的学生都得以明显提升。通过努力，较好地完成第一阶段的目标。

一节课下来学生到底学会了什么，学的怎么样，还有哪些缺陷，只有通过考试才能发现。每节一次的小测就能够很好的反应出学生的问题。小测时，不仅要将测试题出好，能够反应教学的内容，还要重视考试纪律，准确反应学生的真实水平，这样我们才能够准确的掌握学生的学习水平。通过测试，发现问题，然后在以后的教学过程中将问题解决，这样才能使学生学习水平逐渐提升。同时特别针对我们二三班基础比较弱，每个礼拜四都坚持选择填空的小测，同时每周都有一份滚动练习也得到学生的认可，相应取得不错的效果。

在繁忙的教学实践工作中，注重自己的教学水平的提高与发展。自己主动学习教学大纲，高考说明，研究往年考题，主动去听课，特别到兄弟学校听课，取长补短，经常跟老教师一起研究一些难题，一起讨论某节课，某个知识点，某个考试要求，某个学生……在诸如此类的研究活动中，自己的水平得到一定的提高。

**代练结束工作总结 代练心得篇十三**

学期快要结束，一学期来我备课组得到学校领导、年级领导及本教研组全体教师的大力支持，不管多么难的工作，我本科组教师总是能够精诚团结，共同应对。正是这些使得我备课组的工作得以顺利、圆满完成。现将我备课组一学期来的主要工作总结如下，以供日后开展工作提供些经验。

1、强理论学习，促观念更新。

6位组员关注两考动向，了解教改信息，学习理论、研读刊物。明确本组工作要点。重理论指导实践又及时总结交流教学经验，积极撰写教学叙事及论文。

2、恪守教学常规，提高教学效益

根据教导处工作布置，认真开展备课组活动，研读教学大纲，重点落实备课常规和课堂教学常规，提高备课和上课质量，备课组力争做到统一进度、统一练习、统一考试。平时严格控制作业量、规范作业批改，在学校的备课笔记、听课笔记检查中，全组教师各项指标均能达标，部分教师优秀。为了进一步改革课堂结构和教学方法，提高教师课堂教学水平，积极开展听、评、说课活动，本学期进行了多次课堂教学模式研讨活动。

3、认真集体备课、测验试卷命题工作。

集体备课主要是对新教材中的部分难点、重点章节开展。月考试卷、平时测验的试卷命题按计划是的教学计划(考虑实际工作中变化情况)，统一命题范围；设置适当的试卷难度，主要目的是检测一段时间来学生对某段知识的学习掌握情况，一般把难度系数控制在左右，题型一般则以选择题、填空题为主，当然也力求多变、新颖

4、加强青年教师培养

本学期重点加强对青年教师备课和上课的指导，做好“传、帮、带”工作，帮助青年教师熟悉教学业务，掌握教学方法，提高教学能力。青年教师也明确要求，在教学常规上下功夫，不断取得进步。本学期按学校工作安排，经常性安排青年教师开课、说课、评课工作。

1、 强化教学科研，提高教学水平

(1)通过强化课题研究，提高研究水平，以此来解决教育、教学问题，最终提高生物学科的教学质量。

(2)结合新课程的发展，挖掘学校资源，建设校本课程，开设形式多样的校本选修活动，提高学生生物 学习的兴趣，促进学校学科教学水平提高，促进学生全面发展.

(3) 认真组织教师撰写教育教学论文，参加各种论文评比活动。

2、在备课组活动中，认真处理好“固定与分散、统一与多元”的问题。

1、首先，在形式上，我们确定了备课组活动相对固定的活动时间和活动场所。

2、其次，在备课组教学研究的内容上我们努力解决好“统一与多元”的矛盾。在总体上，我们做到四个统一：教学进度、教学案、统一考试以及考试内容、教辅材料。同时，为了避免统一的教学案束缚教师的思想，不同的教师在使用这份教学案时，可以根据学生的特点以及自己对高考的理解与经验的不同，合理选择使用，达到教学案使用效果的最优化。

3其他工作突破点：

(1)进一步正常规范地开展课外活动，争取在学生竞赛中再创辉煌。

(2)进一步提高生物备课组活动的质量，活动要形式多样内容丰富。

(3)继续做好培养青年教师工作，使他们快速成长，尽早成为教学骨干

(4)加强与校外生物备课组的交流研讨，吸收其先进的教学理念和管理经验。

以上就是我备课组一学期来的主要工作情况，总的来说我组教师工作积极、对教学工作高度负责、勇于探究、善于创新等。我想也正是这些因素才保证了我组一学期来的各项工作顺利、圆满完成，在今后工作中这些良好素养仍然需要继续保持、发扬。

**代练结束工作总结 代练心得篇十四**

根据学校要求，特别是新高考的形势需要，按照高三年级组的各项具体工作安排，高三历史备课组积极围绕学校各项工作要求，认真开展教学工作，尤其是在进行深入的教学研讨中探寻教学质量的突破与提升。经过一个学期备课组全体同仁努力工作，比较顺利地完成了高三的教学任务，既取得了一定的成功经验，也发现了其中的某些不足，特总结如下：

本学期高三历史备课组由四位教师组成：薛主任、曹伟、陆萌、孙孝利。在立足本校学生实际情况的基础上，加强与其它学校高三历史备课组的联系，以便于相互交流、学习。本组内做到“四个统一”：统一教研、统一进度、统一考试、统一阅卷。

高三历史备课组每星期五下午进行集体备课，就教学过程中的共性问题进行深入探讨，形成共识，基本上按质按量地完成了集体备课的任务，同时在教研组范围内，就高三教学开展专项研讨。虽然其它教学业务有时会影响和占用周五的集体备课活动，但是由于我们几位老师就在一个办公室，集体备课活动几乎每天都在进行中。彼此都受益匪浅。

1、明确了每个学期的备课组活动安排和任务，并就备课、上课、作业、测试等环节进行总体规划。根据教学要求，有计划、有步骤地开展教学活动，讲究教学的实效性。只有备课组活动的实效才能保证教学活动的有序以及正常开展。

2、每次活动任务主要是两项：一是总结上星期集体备课的成功与不足；二是确定本星期的教学进度和工作安排。在进行集体讨论的基础上，由一名老师主讲，就某一课题谈设想和具体的教学打算，统一进度，统一作业。在下次备课组会议上，进行交流，由主讲人将反馈情况，记载入备课组活动记录中。事实证明，这对于提高教学实效具有极其重要的作用和现实意义。

3、备课组内进行适当分工。利用各自的优势，展开一些活动，如发挥老教师的经验和优势进行示范，对其他老师具有较大的启发和指导意义，便于今后的教学工作的开展。同时也为青年教师的成长和尽快适应高三的教学提供了便利。特别是本届高三在试题、资料的选择及编写上花了大量的工夫，对于教学质量的提高起到了一定的保证作用。

4、利用备课组活动，根据学校课题研究的实际需要，并结合课堂教学实践，从子课题研究出发，展开课堂教学范式的探究，以提高及弘扬学生的主体地位，实践新课程的理念，尝试使课堂真正成为学生成长的舞台。尽管高三的教学任务极为紧张，但是教学中力争精心备课、精讲精炼，以保证学生能够在课堂拥有自主学习的空间，以尊重学生的主体地位，从而构建民主、平等的课堂文化。

5、认真组织全体成员学习理论知识，尤其是新课程的理念，把新课程理念贯彻到具体的教学实践中来，为20xx年高考未雨绸缪。20xx年高考势必将进一步体现新课程、新理念，因而对新教材的研究极其重要。在本学期的备课中，对新教材的研究是花了相当的时间的，只是这项工作还永无止境。心里无底，惟有多多钻研。

6、认真组织每次的`阶段性测试，从命题、阅卷到分析，注重过程的把握，强调工作的细致和实效，重过程。在本学期的几次阶段性测试中，都能够贯彻以上工作思路，保证了教学的检测与及时调整。

7、根据学校的安排，认真组织各类公开课活动。通过群策群力，使公开课活动能展示我组教师的风采。本学期，根据学校安排，每人都有两节校级公开课，大家对于公开课都高度重视认真准备精心上课，取得了很好的效果。孙孝利老师在本组教师的大力支持下，参加了县市省三级优质课比赛，取得了优异的成绩（县市第一名、省二等奖）。为我校争得了荣誉，同时也促进了历史组的教学教研活动登上更高的台阶。每次各类活动后我们均并进行深入地反思，及时总结，从发现问题、解决问题做起，以有利于今后工作的更好开展。

8、注重对高考形势的研究，重思考、重渗透，力争教学的针对性和有效性。但是由于新高考仅是第二年，还没有太多的经验可以参考，一切都在摸索之中进行。

9、对本组的青年教师（陆萌），重视传帮带，从学习、工作、生活各方面帮助他们，以使他们尽快成长，缩短他们成长的周期，在最短的时间内站稳讲台。走向成熟。作为第一次上高三的年轻教师，陆老师不论是班级管理还是教学工作都做的有声有色，每次月考都名列前茅，多次受到学校领导的大会表扬。

1、进行集体备课，不仅能增强本学科内教师的交流，而且能取长补短，做到资源共享，发挥最大的群体效应，起到事半功倍的效果。

2、统一进度、统一作业、统一测试、统一评估，有利于年级组和教务处的工作检查和安排。

3、有利于增加同学科内教师的情感交流，有利于学校的“老带新”工作的实施，有利于全体教师的共同提高。

4、学校应为校际之间的交流活动提供指导和帮助。为参赛教师提供物质和精神的支持！

5、备课组活动应重平时，讲究过程的实效性。应杜绝任何虚假的形式主义。

6、学校工作应统筹安排，而不能随意造成备课组活动的冲突。

1、注重“热点”问题与历史的有机结合

历史考试具有明显的时代性与现实性，“以史为鉴”是历史课的重要社会功能，复习过程中，关注社会热点，并与历史史实有机结合，这是决胜高考的重要途径之一。

2、精选精练

高三练习多如牛毛，要在最短的时间内达到最好的效果，精选精练是关键。教师要对练习的好话坏做出明确的判断，必须充分地对近年来各地的高考试题进行认真研究，把握高考命题的趋势；另外，根据当前的焦点、热点，结合历史学科的内容，精选练习。

3、强化训练

历史能力的提高，不仅需要扎实的基础知识，还需要在练习中进一步提高，学生练习应做到以下几点：

（1）根据高考考试时间进行严格的时间限制；

（2）认真研究高考试题答案，了解答题要求；

（3）注意答题规范，做到要点化、序号化、段落化；

（4）讲练结合，及时反馈，练习讲通讲透。

**代练结束工作总结 代练心得篇十五**

本学年我担任高三年级1，2班的数学教学工作，一学期即将结束，做本学期个人教学工作总结如下。

现就这个学期的工作总结如下：

。依照学校教学工作的整体安排要求，制定了高三数学复习的时间、内容、要求的框架计划，并且在每一阶段的计划中，又详细到节，也包括各阶段的考试和测验，使计划尽可能周密而实用。我们的计划较为充分地照顾到了^v^三大差别^v^。尤其是第一阶段的复习使不同层次的学生都得以明显提升。通过努力，较好地完成第一阶段的目标。

一节课下来学生到底学会了什么，学的怎么样，还有哪些缺陷，只有通过考试才能发现。每节一次的小测就能够很好的反应出学生的问题。小测时，不仅要将测试题出好，能够反应教学的内容，还要重视考试纪律，准确反应学生的真实水平，这样我们才能够准确的掌握学生的学习水平。通过测试，发现问题，然后在以后的教学过程中将问题解决，这样才能使学生学习水平逐渐提升。同时特别针对我们一二班基础比较弱，每个礼拜天都坚持选择填空的小测也得到学生的认可，相应取得效果。

能较好的置身于一个整个备课组团体之中，提出自己有建设性意见，也得到备课组的认可。由于自己是第一年带高三在经验上几乎为零，认真备课上课，演算了大量的习题，在各项工作中主动性强，谦虚诚恳，认真细致，对试卷的编制精益求精，不懂的主动请教老教师。

在繁忙的教学实践工作中，注重自己的教学水平的提高与发展。自己主动学习教学大纲、高考说明，研究往年考题，主动去听课、特别到兄弟学校听课，取长补短，经常跟老教师一起研究一些难题，一起讨论某节课、某个知识点、某个考试要求、某个学生……在诸如此类的研究活动中、自己的水平得到一定的提高。

**代练结束工作总结 代练心得篇十六**

xx年xx月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

我叫xx，男，19x年x月x日出生，xx年x月毕业于x学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。xx年x月参加工作，先后在x公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

我现在主要负责x市开发区“x和x车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中xx为110万元，xx到xx为110万元，xx至今每个月实现业务收入x万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

**代练结束工作总结 代练心得篇十七**

学期临近结束，回顾一学期以来的工作，不论是工作中还是自身的业务水平都得到了逐步的提高，充实了许多，也得到了许多，当在工作中发现问题时，我会认真思考，想办法解决。在这个学期中，本人能在保持原有良好工作态度的基础上，不断进步，不断进取，不断学习，虚心向有经验的老师学习。为了保持优良的工作姿态，以使下一学期能以更优秀的面貌去继续工作，现将本人该学期的工作情况进行全面的总结，总结如下：

思想上严于律己，热爱教育事业，各方面约束自己，鞭策自己，对自己要求更为严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立良好的形象，使自己的思想再上一个新的台阶，同时也对自己思想上有了更加高的要求。努力提高自己的教学水平和业务水平，提高自身的思想觉悟。

1、任务驱动。“任务驱动”教学强调学生在密切联系学习、生活和社会实际的有意义的“任务”情境中，通过完成任务来学习知识、培养技能、形成能力，提升素养。

2、在“任务驱动”中所设置的任务要求做到科学、适当、适度。

3、启发式。在发挥教师主导作用的前提下，根据教学目标，充分调动学生的学习积极性，引导学生展开思维活动，主动获取知识。这种方法有利于学生积极参与和学习，主动思考和实践。

4、讲授法。信息技术教师根据信息技术课程的不同教学内容，做成各种教学课件，借助于有关设备，边讲授边操作，讲练结合，完成教学任务，达成教学目标。

作为学校的微机员，自然而然地就成为了教师电子备课室、多媒体教室的管理员，不论是电脑的常规维护还是各种材料的填写、整理，我都会认真、高效的把这份工作完成，对设备的维护，确保设备能正常完好的运行显得尤为重要，而对于这些设备的使用，维护，我正在努力的逐步了解和熟练掌握，为学校各位教师方便使用备课室的电脑进行资料查找和备课坚实的基础。

1、要更新教学思路，从教材实际出发，通过多种形式的活动和方法，使课内课外有机结合。

2、对差生多些关心，多点爱心，多一些耐心，使他们在对计算机的认识上有更大的进步。

**代练结束工作总结 代练心得篇十八**

一学期很快过去了，在领导和各任课老师的帮助下，顺利的完成了各项工作，取得了一些成绩，有得有失，现对上学期的工作总结

而班主任则是这个单位的领导者、组织者和管理者，班主任工作是塑造学生灵魂的工作，班主任对创设良好的班集体，全面提高学生素质，陶冶学生情操，培养全面发展的人才，具有举足轻重的地位和作用。这个班我高三才接任，首先了解班级情况、基本情况：我班是尖子班，学习风气浓厚，学习成绩较好，但有一些同学自我优越感太强，骄傲情绪在不断滋长，且高二因为分班，许多同学来自不同的班，造成班集体缺少凝集力、一个有凝聚力的集体，无论做什么事情都会很出色。进入一个新的集体，学生是独立的，不通过一些活动，不通过彼此的交流，很难使他们成为一个整体。加强集体观念，在班级活动中，在和学生谈话中，口头上经常挂的就是我们班或我们校该怎样要怎样，要树立一个什么形象。而这集体的形象和我们师生每一个人的行为都密切相关，以此培养学生集体主义观念。我抓住这些机会针对这样的情况，多组织一些集体活动，比如班际球赛晚会等、，充分调动学生的积极性，增强班级的凝聚力。

班主任更应该成为学生的心理保健医生。因为班主任本身有着得天独厚的有利条件，从交往的距离感来说要小，也更能获得学生的心理共鸣。高三的学业压力很大，减压的问题一直是我最关注的，当然教育需无痕，有意识但不能很刻意。一定的课余活动能起到减压的作用，所谓张驰有道的道理即在于此。一方面，通过班级的争鸣角粘贴一些减压的方法；平时的主题班会注重以各种方式给予同学们一个施展自我才华的空间，更能使得在高三有限的学习时间中加快熟悉度、增强班级凝聚力、每一次月考后都要和学生进行谈话，关心和鼓励他们，让他们有增强自信心、

以后的道路还很长，走进21世纪，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，为美好的明天奉献自己的力量。

**代练结束工作总结 代练心得篇十九**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的20\_\_，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的20\_\_年。

一转眼，来店铺已经一年了，担任店长工作也已大半年，回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几分感触，在过去大半年的时间里，首先要感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心的培养。感谢区域经理，督导给予我工作的鼓励，引导，与督促，让我学会了很多带店的知识，和管理销售等多方面的技巧，让我带店的方法跟进，成熟了很多，并顺利的为公司的销售发展迈出了第一步。

半年来不断与区域的管理模式进行磨合，与店铺员工销售的多样性进行磨合，这一路来让我更加的认识到自己的不足和长处，通过这么长时间的工作积累，整体上对店铺的业绩是不满意，主要表现在店员对连带销售的认知度缺乏，目标不够明确，销售技巧有待突破，希望在新年里能够尽快提高自己的不足之处，发挥自己的优势，跟进自己的自信心和带店的多种技巧。

店铺的管理模式也在不断的加强与跟进，这个功劳也归中大鳄鱼区域各位领导和一线的各位店长所有，因为区域组织的每周店长会，给予大家一个互相学习，互相交流，互相影响，互相跟进不足之处的机会，让大家明白在这个大家庭里各自肩上担负着的责任，有问题大家商讨解决，当大家心朝一个方向时基层的员工也能通过会议了解和感受到有凝聚力的团队核心，就是相信，坚持与冲刺。在这种人脉涌泉的团队里，我们的团队也会努力去打造出更好的个终端店铺。

20\_\_年的展望与规划

20\_\_马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人总要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为店铺播好种，做好规划，期待明年做年终总结时能更好的表现。

公司在发展进程中，我认为要成为一名优秀的销售店长，首先要调整自己的理念，和公司统一思想，统一目标，明确公司的发展方向，才能充分融入到店铺的发展中，才能更加有条有序的开展工作。

在每次会议当中学到的东西都要带回店铺，以店铺会议的方式强化到店铺每一位员工的脑海里去，有根基有思想的去为店铺某进取，某发展。

做好连带销售的培训课程，开展好店铺细节的跟进工作，用多看，多学，多动手来打造淡雅程列和精美橱窗工作，以制吸引客流，为进店律打下基础。我相信在我与员工的不懈努力下，店铺会一年比一年更好，因为我们愿为服务品牌，发展品牌做更多的贡献。

以上就是我20\_\_年的总结和20\_\_年的展望及规划。

**代练结束工作总结 代练心得篇二十**

时间过得真快，转眼已经期末。为了在以后的工作和教学中不断提高和完善自己，有必要回顾一下本学期的工作。

认真分析和研究近三年的考试说明，研究三至五年的高考试题以及各地的模拟试卷。这样做的目的是更好地把握高考的特点，使复习能把握大局，突出重点，在主干知识点花更多时间，下更大功夫，避免平均使用力量。

①注意解题格式的训练。很多学生格式混乱，方程不规范，满数学符号等，这些问题都及时纠正，否则造成会做而丢分的现象。

②在备课时精心设计问题，提出的问题有深度，一环套一环，逐渐深入，使学生的思维即有深度又有广度，充分利用学生对因果关系感兴趣的心理特点，使学生积极思考，提高课堂效率。

③不完全放弃教材，注意回归教材，特别是热、光、原三部分要强调学生看书。

④加强多媒体的运用，对于难以理解的物理过程要编成动画，这样可以提高效率，降低难度。

⑤舍得花时间让学生在课堂上思考，不满堂灌。

现在高考越来越重视理论联系实验能力的考查。每一章节都有这样的题目，本人注意挖掘，特别是电学部分，这样的题目较多，高考考查的比率也较高。

高考把对能力的考核放在首要位置，通过对知识及其运用的考核来鉴别学生能力的高低。考试说明中明确告诉我们要考查学生五方面的能力，即：理解能力、推理能力、分析综合能力、应用数学处理物理问题的能力、实验能力。

如：对称法、守恒法，可逆思想，整体与隔离，矢量三角形法，图像法，等效法等训练。强调一题多解，一法多用，从中体会不同方法，处理不同问题的优劣。

总之高三物理复习工作是一个系统工程，更好地提高高三物理的复习工作还有许多值得研究的地方。

**代练结束工作总结 代练心得篇二十一**

按照乡村振兴、农业供给侧结构性改革要求和县委、\*指导，我乡结合实际，抓住甜樱桃产业发展，现将全乡甜樱桃提质增效工作总结如下：

一是转变工作思路，坚定提质增效；二是开展科技推广，树立品质为尚；三是以果为媒宣传，扩大知名度美誉度；四是整合多方力量，保障销售畅通；五是抓好环境整治，改善村容村貌

今年我乡甜樱桃销售价格比去年高，套袋的价格在20至40元之间，光果的价格在5至25元之间，精品的价格在40至60元之间，全乡在甜樱桃产业比去年增收约30%左右，人均纯收入达8000元。

今年，xx乡甜樱桃得到了市场、收购商、游客的认可，收购商比去年增加约30%，游游客达到约5000余人；同时，xx乡甜樱桃仍作为中央、省、市采购的农产品之一，各公司团体也将xx乡甜樱桃作为定点采购农产品，树立了汉源甜樱桃为高品质的名片。

**代练结束工作总结 代练心得篇二十二**

认真学习马克思列宁主义，^v^思想，积极参与到学校争优创先的活动中，处处以身作则，勇于开拓，积极进取，不怕困难，不怕挫折。平时，严格遵守学校的各项规章制度，按时上下班，积极参加学校组织的各项政治学习和活动，并认真做好笔记，认真学习新课程教学标准，学习其新的教学理念的同时，并钻研老教材，使自己能适应不断发展的教育新形势。在教学中，我始终能以满腔的热情去关心热爱每一位学生，不对学生体罚或变相体罚，使他们在一个充满爱的环境下学习成长。

这学期，本人担任高三9班化学教学工作，任务艰巨。我深知基础教育的重要性，特别是近几年，在从应试教育向素质教育的转轨过程中，我更是注重学生素质的全面提高。平时，我认真备课，努力钻研教材，明确教学目的，突出教学重点，攻破教学难点，精心设计教学过程，采用生动活泼的教学手段，提高学生的学习兴趣。对9班采取不同的教学方法，因材施教。对于班级中成绩较好的学生，我尽量出一些思考题，以便他们积极思维，开拓他们的解题思路，提高他们的解题能力，对于差生，我从不气馁，总是及时发现他们身上的闪光点，利用课余时间，耐心的帮他们辅导，不厌其烦地教，鼓励学生不懂就问，端正其学习态度，努力提高学生学习成绩。

坚持以教学为中心，强化管理，进一步规范教学行为，并力求常规与创新的有机结合，形成学生严肃、勤奋、求真、善问的良好学风。从点滴入手，了解学生的认知水平，查找资料，精心备课，努力创设宽松愉悦的学习氛围，激发兴趣，教给学生知识，培养了学生正确的学习态度，形成良好的学习习惯及方法，使学生学得有趣，学得实在，向40分钟要效益；扎扎实实做好常规工作，做好教学的每一件事，切实抓好单元过关及期中质量检测。

一份耕耘，一份收获。所教班级学生思维能力强，教学成绩显著：在段考、期考及平时的月考中我所教的班，化学科平均分和优秀率都排在全年级前列。总之今年我的教学工作苦乐相伴。今后我将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再励，把工作搞得更好。

**代练结束工作总结 代练心得篇二十三**

回顾高三一年来年级组的教学及管理工作，我们各项工作都在有计划、有安排、有落实地进行，取得了预期的成绩，赢得了学生和家长的一致好评，现将一年来的工作总结如下:

xx年8月开始，我们就根据高三年级的实际情况，对整个高三阶段的年级拟定了科学有效的复习计划。在这一计划的基础上，各学科分别制订了本学科的复习备考计划。一年来，整个教学工作都在扎扎实实按计划的向前推进。在计划中，我们明确提出了本届高三复习的指导思想和工作原则，并在这一原则的指导下对高三整个阶段的教学研究，课堂教学，检测模拟、班主任工作等都提出了非常具体的要求。我们要求教师认真研究考试大纲，研究近年高考试题，研究教材，研究学生，确保复习的有效性。该计划同时对教学进度和深度，综合训练考试的范围、命题的难度和数量都做了详细的说明，对高三年级的复习起到了指导作用。

在复习备考工作按计划进行了一段时间后，我们在08年 10月24日及时召开了年级家长会，向家长们通报了我们在高三年级复习中所做的工作及今后要做的工作，并向家长提出了一些建议和要求，由于各班主任的充分准备，本次家长会开得非常成功，为调整学生的学习积极性实现对学生的全方位教育起到了积极的作用。孩子的教育离不开家长，高三年级的教育更离不开家长，只有家校紧密联系，加强沟通和协作，共同促进，我们的教学才能得到广大家长和社会的支持，教师的教学热情、学生的学习积极性和主动性才能得到充分的调动，我们的工作才能取得预期的效果。

xx年5月21日，我们召开了第二次年级家长会，对高考前两周学生的学习、生活及心理等方面工作进行了详细安排，在本次家长会上，我们提出了“高考就是战斗，战斗需要预案”的备考理念，我们详尽讲解并指导了预案中应该包括的内容。许多家长为此非常感动，有位家长在会后对我们说“你们的工作太细致了，这些孩子真要好好感谢学校”。通过这次家长会，我们再次为家长和学生营造了“考前多一些准备、考中多一份自信、考后多一份收获”的良好氛围。因为，我们工作的扎实有效，许多学生带着自信走进了考场，也赢得了一年以来自己的最高成绩

针对复习中表现出的问题，年级组多次召开了教情学情分析会，从备课教学、作业练习、命题考试及学生的思想动态等方面进行了分析和研究，提出了具体的措施和改进办法。

1、备课教学方面:针对部分班级的部分学生对某些学科教学的建

议和意见，我们对教学工作进行了深刻反思和改进:复习课要有新意，要创新，不能重复教材，更不能照搬教辅资料，要变以资料为主的被动应付为突破知识和能力的主动出击。备课要充分，每节课从哪里进去，又从哪里出来，落实什么目标，教师要心里有底。课堂教学坚持低起点、缓坡度、高落点。照顾到不同基础水平的学生。从最基础的知识出发，循序渐进，但课的最终落脚点还是要跟高考接轨，因为我们面对的是高考，目标也是高考，所以要做到备课、讲课、作业和考试难易程度尽量与高考吻合。

2、作业及练习方面:高考是一场持久战，各学科之间要相互照顾，当天留的作业要适量，不要太多，要留一些书面作业，特别是理科的大题及推理表达题，但单科的作业不要太多.留作业本着理科(8+2)文科(10+2)的原则。自习是学生自己的学习时间，老师尽量不要占用自习时间去讲课，学生消化吸收知识有一个过程，要留给他们时间去通过做练习来完成，老师只起个答疑作用即可，对全班普遍存在的问题可以讲解，但时间不能超过20分钟。

3、命题考试方面:首先命题要处理好三个关系:(1)已复习的知识和未复习知识之间的关系；(2)简单题、基础题和难题之间的关系；(3)检测知识备战高考和保护学生积极性之间的关系。

在不影响教学进度的情况下，我们先后进行了15次考试，每次考试从命题、监考到阅卷，各位老师都能认真履行职责，每次都能在考后一周内上报成绩，作出统计和分析，各位老师都能根据统计结果及时调整教学策略和方法，教学水平和学生成绩得到了有效提升，取得了预期的效果。另外，我们对学生的15次成绩进行了跟踪登记管理，通过成绩跟踪对学生进行有目的的个性化指导。

第二学期以来，我们依据前七次考试反馈的信息，对教学进行了又一次调整，增加了限时练习，在不影响正常教学的情况下，各位老师采取了灵活多样的形式，有些科目对部分常考题型进行强化练习，如语文科目对语法、修改病句等用30分钟时间进行练习，数学科目对一卷部分、二卷的前四题和后三题进行练习，外语科目对阅读理解和作文进行专项练习，综合科目各老师也根据自己科目的特点，选择题目或自己命制试卷，用50分钟时间限时练习，这些方法在学生复习面临难以突破的瓶颈时，为学生强化基础知识、提高解题能力，积累考试经验起到了促进作用。许多学生在这段时间里成绩取得了大幅度提高，我们也深深地感到第一学期复习过的知识在这段时间得到了充分的落实。

从第七次模拟考试开始，各位老师就利用各种关系，为我们收集了大量高考模拟试题，进行赛选、加工和整理，然后用于我们高考模拟或练习，在此我要感谢安国栋老师、任利娟老师、李华强老师，以及曾经在博迪工作过的张国良老师等在高考冲刺阶段为我们做出的大量工作。

我们认为，高考的竞争最终离不开学生的积极的态度，健全的人格和健康的心理。各位教师在完成教学内容的同时，充分利用一切有利因素营造良好的学习氛围，为学生加油鼓劲，适时对学生进行思想教育，和学生进行思想交流和沟通，做学生的知心朋友，为学生分忧解难，鼓励学生以积极的心态应对高考。

进入第二学期，有个别学生在付出了巨大努力后，成绩不见提高，面临怎样的困境，有灰心、泄气和焦虑等心理问题，各位班主任为此做了大量细心、细致的工作，董^v^老师像父亲一样给学生讲道理，祝宜君老师制作心理辅导和励志方面的课件，孟富民老师利用家长离学校近的优势，经常约家长到学校，一起想办法鼓励学生等等。

在距离高考百天的时间，按照年级组的统一安排，根据教学的实际情况各班都举办了以“我用拼搏成就未来”为主题的冲刺高考宣誓动员班会，为整个年级营造了积极向上、团结拼搏的学习氛围，为学生最终取得高考成功起到了积极的作用。

一年来，我们克服了任务艰巨、工作辛苦、压力巨大的多种困难，在学校各级领导的关注和指导下，通过各位老师的辛勤工作，圆满完成了复习备考计划中的各项工作，取得了预期的好成绩。但是，站在学校发展的大局来看，我们的工作还需要进一步改进，成绩还需要进一步提高。我们坚信，有新一届领导的正确指导，新高三老师的集体智慧，博迪的明天会更加辉

**代练结束工作总结 代练心得篇二十四**

20xx年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处。

xx年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧

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