

2023年幼儿园会议记录总结与反思(通用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

工作周报ppt 工作报告表格篇一

整改报告

邯郸市质量技术监督局：

(1) 原因：没有及时更换新标签。

(2) 整改方案：立即更换新标签。

(3) 整改措施：已将标签更换（附新标签）。2、充装量不符合要求；

(1) 原因：计量工具发生故障，操作工没有及时发现导致计量失效。

(2) 整改方案：立即更换新计量台秤。

(3) 整改措施：已更换新计量台秤。（附新台秤鉴定证书）

kkkk有限公司

安全生产标准化现场评审问题

整改报告

编制部门：公司安全环保办（公章）

时间：2012年9月25日

山西振安广业科技有限公司评审组：

2012年9月20日、21日，贵公司组织评审专家组成员对我单位安全标准化达标工作开展情况进行了现场检查、指导，共计提出49项不符合项。针对检查中提出的问题，公司安委会、总经理提出了具体要求，我公司于9月24日召开了安全标准化整改专题会议，会议由公司总经理朱世军主持，各部门负责人参加了会议，会上就专家组提出的问题逐一进行了剖析，并要求明确整改措施、整改资金、整改部门、整改时间和整改责任人，为确保整改工作落到实处，各部门在学习例会上汇报整改情况，安委会按照汇报情况进行跟踪检查。

通过近一个月的积极整改，截止2012年10月15日共计完成整改34项，5项正在整改中，原因是：由于目前公司生产期时间急、任务重。10项未整改，原因是受到外来因素需经过相关机构进行完善。整改情况详情见附表。根据整改情况，请贵公司评审专家组到我单位进行复审。

kkkk有限公司（公章）2012年10月14日

整改报告要求

整改报告是被检单位向上级或执法机关提交的，关于对上级或执法机关检查中发现且要求改正的问题，被检单位在规定时间内如何进行整改以及是否整改到位的证明材料。整改报告中整改措施应与发现的问题逐一对应，应尽可能提供问题已在规定时间内改正的证明。

一、基本要求

要求整改的单位应提交书面的整改报告（A4纸），整改报告应包括封面、审批表、正文、附件（试验记录、报告、照片等资料）、盖章（整份文件制作完毕后，应进行装订，并加盖骑缝章），整改报告应有页码，较多时应制作目录。

二、内容要求

（一）审批表的要求

（1）技术人员数量不满足要求（含现场未提供技术人员相关证明情况）的，应提供符合要求的技术人员职称证明；上述人员于该单位签订的劳动合同；由社保中心出具的上述人员的社保证明。

（1）未配置设备（含现有设备与试验报告数量不相符的情况）的，应提供新购设备的发票、安装后的照片；新购设备的计量检定证明。（2）设备安装不到位的，应提供重新安装到位的证明。

（3）设备精度不满足要求的，应提供调整后或新购设备的证明；设备的计量检定证明。

验报告；委托有资质的检测机构对未通过混凝土分部工程验收工程的重要承重部位进行实体检测的检测报告。

（1）委托台帐编号不连续、试件编号不连续、无试验仪器使用记录（含内容不完整情况）、试验结论不明确的，应立即核查质量管理体系，提供重新建立相应质量管理制度；组织人员进行学习；新记录（台帐）的复印件。

（1）搅拌设备称量系统未进行校准的（包括年检和自检），应提供搅拌设备称量系统未进行校准证明；追溯该期间生产混

凝土对应工程的混凝土28天标养抗压强度的试验报告。

(1) 监督抽测材料不合格

(1) 搅拌设备计算机控制的计量误差较大的，应提供经调整后搅拌设备计算机控制的计量误差满足要求的证明；追溯该期间生产混凝土对应工程的混凝土28天标养抗压强度的试验报告。

(2) 施工配合比调整不符合要求的，应提供建立的相应质量管理体系（或手册、指导书）及其人员学习证明；追溯该期间生产混凝土对应工程的混凝土28天标养抗压强度的试验报告。

作为证明的报告或照片可放在正文中，也可以放在附件中。同一类证明较多时，如工程的检测报告宜放在附件中。附件的编号应与正文中的“详见附件一”相对应。

工作周报ppt 工作报告表格篇二

做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略。下面小编带来的 银行柜员工作报告ppt模板，希望大家喜欢！

尊敬的银行领导、亲爱的同仁们：

你们好！

自打毕业之后就加入了交行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在吸取着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫

的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累都坚持，争取做到更好。因为是在古镇，这个中国的灯之城，做灯饰生意的非常多，客户量也很多，每天每个人的业务量都很多，有人说我们这里一个人的业务量是民生一间支行的业务量，或许有夸张的成分，但证明我们的业务量的确很大。因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己要在工作中认真认真再认真，即使客户再多压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作，因此在过去的半年里始终如一地要求自己，即使不能避免完全的没差错，也要把差错事件分布在小概率事件的范畴，直至变为不可能事件。

在一开始投入到银行工作时，我就告诫自己，银行工作首要的就是认真仔细，必须对自己负责，对单位负责，对客户负责，从事金融工作一定要保持一颗认真仔细的心。当然，在做好自己工作的同时，还坚持学习其他岗位的相关知识，遇到了问题，都虚心向同事请教，他们都会悉心帮助我，耐心帮我解答。对待业务技能，就是坚持三人行必有我师，要千方百计地把自己不会的学会，我有渴望学习新知识的热情，每周的统一培训，都会认真地听课做练习，争取可以顺利通过考试，提高自己的业务能力，不断地完善自己。

在认真总结20__年工作的基础上，对比当前工作中遇到的问题，结合我行工作的具体实践经验，在自己柜员工作中，一定要严保服务质量，以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，从某种程度上讲，客户就是我们的一切，没有客户的支持，我们不可能完成国家对银行的基本要求，更不可能完成很多超乎不可能的指标。作为柜员，工作地点又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉，在工作中首先要保证认真仔细，在正确处理每笔业务的前提下提高工作效率，主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好地为客户服务，更好地完成工作上的各项任务，把任务扩散到日常工作中，当成一种工作的乐趣去享受，而不仅仅是当成任务去完成。

没有，只有更好。回首过去，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，做永远的主角。或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的20__，我们有足够的信心迎接更美好的20__，因为我们属于永远的大家庭——__支行，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

此致

敬礼！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

一、政治思想学习情况：

本人注重提高政治思想素养，努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

二、履行职务情况：

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。在__分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长__万元，余额仅为__万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短__个月时间就实现了储蓄存款净增__万元，公司企业存款净增__万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。由于我行网点整合，分理处于200__年__月与__支行并账，并于200__年__月在南湖路重新开张营业，__分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达__万元，全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“__”百日吸存竞赛活动中去。在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴__”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增__万元，完成全年任务的__%;外币存款净增__万美元，完成全年任务的__%;公司存款净增__万元，完成全年任务的__%，各项余额达__余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止

和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象。

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。今年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户__多个，吸 储存款__余万元。

此致

敬礼！

一、加强自身的思想认识和业务知识学习。

一年来通过行领导的讲话精神，学习认识我行一些战略性指导思想。不断的熟习和掌握我行各种战略性产品，努力学习业务知识。通过学习认识让自己的眼光放的更长远，使自己从思想上得到进一步的提高，为我行长期战略性发展做好充分的准备。

二、做到更优质的服务。

三、大力宣传我行战略性产品，积极营销中间业务。

在龙信多年基础差的环境下我行的每位员工从未气馁过，自己也是一样。一年来，在行领导的带领下和同事们的帮助下，使自己在营销方面比以往有了很大的提高和进步，自己的营销意识比以前更主动了，思想上也认识到了战略性产品对我行未来中间业务的发展和业绩的提高起着举足轻重的作用。从而更了解到如何提高我们个人的工资收入。因此我不断的去宣传我行的各种产品，无论是电子银行、信用卡、借记卡还是保险、理财产品、存款等都比往年有了很大的提高。特别是我行两种重要的战略性产品信用卡和电子银行，再行领导的带领下，同事们的团结和相互配合下，我们互相努力，积极营销，使我们的中间业务收入有的前所未有的发展，我不断的为提高我们的收入而做出自己的努力。

总之一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足，在维护客户方面还需要提高自己的意识，营销方面更需要向前辈们学习。工作效率方面还有待于进一步提高，更好更快的完成领导下达的各项任务。

伴随着时代的发展，我们将面临更严峻的挑战，因此我将时刻警惕自己，不断的学习，发扬长处，弥补不足，向先进学习，向同事学习，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

尊敬的领导、各位同事：

你们好！

x年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下x年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储x万元，营销基金x元，营销国债x元，营销保险x元，营销外汇理财产品——__万元。营销理财金帐户x个。在这里我总结一下我在这一一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如□x月x日，x先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在x元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。__月我做为客户对__银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从__银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、__银行的人民币理财产品、__银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前

全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。x月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了__和保险业务，老师们争先询问__利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的__。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

1、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

2、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有一定的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

4、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

尊敬的领导：

20__年是我工作的第二个年头，回想一年来，虽然辛苦但很有价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，得到了领导的赏识和支持，还被评为“行业先进工作者”。

一、认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作

作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过

程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

(1) 严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2) 坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着银行的形象，自己的工作质量事关银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持银行制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3) 提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我行开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

二、立足实际，精诚团结

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我行实际，服从领导的安排，团结全体职工为我行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1) 存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大银行实力不遗余力，较好的完成了银行下达的存款任务。

(2) 积极主动的营销银行的相关新业务和新功能。我立足我行实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我行新兴业务和新制度规章，如干部贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3) 勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

三、生活上，与人为善

我深知个人的能力是有限的，促进我行的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我行的各项工作。

四、安全经营方面，增强防范意识

一年来，我能严格遵照银行安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、

使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

五、工作中存在的问题和不足

(1) 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2) 创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3) 工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

工作周报ppt 工作报告表格篇三

我热衷于本职工作，在领导的关心培养和同事们的帮忙下，始终勤奋学习，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。不断加强学习。

二、团队关系

和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的潜力有限，每件事的成功都是靠群众的智慧，所以和同事们团结在一齐

才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅仅是个人的事也是一种工作的义务！我会履行我的义务，锻炼培养自己的交际潜力。

三、回顾过去，展望未来

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作潜力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一个多月的工作让我在成为一名合格的职工道路上不断前进，我相信透过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的社会潜力，也感谢领导给我这一个适宜的工作位置，让我能为社会做出自己应有的贡献。

我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还是有所瑕疵，但是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的，所以我不会过多的苛求自己。但是我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和潜力用在工作上，相信自己必须能够做好。

工作周报ppt 工作报告表格篇四

(一)稳定家长，团结同学，统一思想。

利用电话，网络，及时与家长沟通，充分满足家长的知情权，避免彼此的误解，让家长发表自己的意见，有怨气要疏导，有想法要沟通，有问题要理解。不然问题越积累越多，越积累越大，家长不稳定，班级就不会稳定。

将自我约束能力差的学生安排在第一排和讲台两侧，便于老师的监督和管理，不放弃任何一个学生，只要有1%的可能，就要付出100%的努力，对于那些的听课过程或学习过程不开

心的学生，要注意观察，及时用小纸条来进行沟通，找到不开心的原因。把学生团结在一起，让大家真正赞同和拥护老师的想法。

统一思想，让大家充分认识到，学习是每个人的事情，不是某个人事情，进而认识到班级不是某个人的事情，也是每个人的事情，班兴我荣，没有学习成绩来说话，一切都是水中月，避免胡思乱想。为了保证好的学习环境，必须让学生认识到凡是有害于课堂听课的事情一律不做，凡是有害于自习纪律的事情一律不做，重塑班规，提出本班级的十大好习惯，树立榜样让每个人都能看到属于自己的希望。

(二)沟通科任，建立互信，团队协作。

及时与科任沟通，主动了解学生状况，充分体谅科任的难处，在力所能及的条件下，帮助科任解决各种问题，让他们开心的工作，喜欢到班级来，爱上十六班的学生，为了做到这一点，首先培训好课代表，让他们成为科任和学生之间的沟通桥梁，让课代表没事就往科任那里去，多请示，多汇报。

班主任要注意树立科任的威信，利用各种机会表扬科任，有难同当。只有互相信任，互相补台，才能把班级抓好，在班会和团会的集体活动时间，多请科任参加，利用活动建立互信，培养感情。

协调作业量，不能偏科，强调合作，加大对作业的督导力度，定期向课代表和科任了解作业情况，必要的时候，要亲自督促和检查。

(三)抓好课堂主阵地，不漏一科，抓好自习纪律，不落一人。

对于课堂，首先要有好的课堂纪律，保持安静，保证无人睡觉，溜号，在这个基础上优化学习环境，循序渐进，鼓励学生独立思考，而且让他们尽可能多的收获成功，让成功成为

成功之母，要保证所有的学科，包括体育和政治，不能让学生找到突破口。

对于自习，应绝对安静，然后培养学生学习的效率，利用班会可以让学生的典型来手把手的教授方法，尽可能让班级的每一个学生全身心的去学习，（所以要重点抓好体优和借读生的学习）营造学习氛围。

二. 搞好常规工作

这些工作的主要包括：

1. 出勤 迟到和缺席自习、因病或因事缺席正常课的情况老师要进行统计，及时公布。

2. 课间操

集合要快，站队要静，跑步整齐，口号响亮，队列中没有说话现象。

3. 班会

结合学校布置，针对班级实际情况，确立主题，多让学生主持和安排，实行小组轮流制，尽可能多的让学生得到锻炼，避免老师的一言堂，形式力求多样，必要时可请家长参加。

三. 抓好学生心理

1. 情感问题 2. 学习问题 3. 成长问题 4. 人际问题

以上四个问题在学生中都有不同的程度的存在，教师应及时分析，归纳人群，及时沟通和交流。

在这个学期，我们计划利用班会，进行沟通交流，让他们微笑走进教室，心情愉快的回到家里，建立和谐的生生关系，

师生关系，让学生在高一的时光里留下宝贵的回忆，让班级成为大家心理归宿的心灵家园。

工作周报ppt 工作报告表格篇五

提醒学生(包括以后每一次会议):

1. 把凳子担起来走，不要在地上拖;
2. 带笔与笔记本方便做纪录(专题教育);
- 3开会期间保持安静，同时抬头挺胸，保持良好的精神面貌;
4. 保持会场卫生，要求每个人所坐位置地面离场后不可留有任何垃圾)。

二、x月1日(周一)早读组织领学生带凳子到体育馆参加开学典礼。

二、x月3日(周三)第一、二节在体育馆召开新生专题教育第二场《在规则中成长》。

三、提醒学生将校服做上自己独特的记号，防止与其他同学的混淆。

四、鼓励学生参加学生会团委、学生会、各社团。

注意：鼓励参加但建议不要太多，引导学生结合兴趣、实际情况与发展需要，有针对性参加(校团委及学生会各部门会在第2周利用晚修到各班做宣传)。

五、发动全班开始制订简要班规。先制订一些急需的班规，如迟到、不交作业、上课趴桌上、不搞卫生、上课喧哗、卫

生倒数、顶撞老师等问题应如何处理。

制订原则：1、全班参与制订、通过；2、易操作；3、不会触犯法律、法规、校规；4、不要体罚或变相体罚；5、学生既害怕处罚又不抵触。

六、 师生尽快熟悉。班主任利用一周的时间记住全体学生名字及来自何地区、初中、宿舍、座位、基本的个性特点等。

七、 让学生尽快相互熟悉。创造各种方式让每一个学生能叫出全班同学名字(职业素养课上做的桌签可以利用)。

八、 建立班级通讯录。保证能有联系方式找到每一个学生及其家长，掌握家庭详细地址。

九、 建立班级学生qq群与微信群(自己一定要是管理员之一)。

提醒：鼓励学生周末回家后多联系。同时约法三章，班级q群是用来交流沟通、班务发布的平台，相互攻击或不雅广告、图片等行为不可出现。

十、 争取与每一个学生谈一次话。利用晚修，充分了解每一个学生特点，力争在与每一个学生谈话时能说出一件该学生的具体事例(甚至可以是一个眼神、一个小动作、一句话)，让学生感觉到教师在关注、重视或欣赏他。

十一、 帮助学生了解本专业。帮助学生了解要考哪些证书，二年级可选择哪些专班，今后就业情况怎么样等等。(可邀请本部部长、项目经理或同专业突出的高年级学生讲)。

注意：叮嘱这些干事每一次都要参加检查，因检查关系到班级量化评比，一次不去会扣班级5分；叮嘱宿舍长要参加晚上的检查，一次不去也会扣班级宿舍量化分。

十三、督促学生尽快熟悉校园。保证让每一个学生都知道图书馆、充饭卡处、体育馆、演艺中心、组合楼、实验楼、校医室等地方。

建议：找一个第七节全班开展校园游，包括参观本专业的实习基地，如雷曼电子、联想实验室、用友erp实验室、精英科技实验室等(温馨提示：这些地方可能需要事先联系)。

十四、开展同伴教育。可邀请同专业的优秀师兄师姐或学生会、团委会优秀干部来班级做宣讲：如何规划自己的职中生涯，可分生活(冲凉、钱卡的保管、按时作息等)、学习(内容、方法、时间安排等)、能力(社团、比赛、志愿者等)等专题。

十六、与家长建立联系。建立飞信平台，将第一周观察到的其子女的某个亮点告诉家长。

十七、给每一个家长打电话。告诉家长其子女第一周自己观察到的亮点，并有针对性地了解学生个性特点及其它，如喜欢别人用何种方式与其沟通，的朋友是谁，最听谁的话，最喜欢干什么等等。

十八、教师节活动组织。建议采用不用太花钱又让老师感动的方式，增加与科任老师的感情。

十九、指导学生规划生活费的使用。此举为防止部分学生没有生活经验，前几天大手大脚，结果周五没钱吃饭。

二十、关于饭卡。告知学生充卡时间与地点，同时提醒学生保管好饭卡，交告知饭卡丢失应马上去饭堂充卡处报失。

二十一、选好舍长，引导学生制订宿舍公约。会长建议选爱卫生、有责任感的同学担任，公约制订要考虑到个人内务、卫生打扫、冲凉顺序、空调开放等所有方面。

建议：规则简单可行又易操作，不要超过10条。

二十二、提醒学生周五放学后开机与家长通话，报告行程。14级一位同学手机关机，放学后去文具店买绘画用品，家人联系不上，疯找，班主任一直帮忙联系同学，找到晚上6点。

二十三、调查不回家学生，班主任可安排一些事儿给他们干(我们班安排他们放学后为班级搞大扫除，为机房布网线，借篮球给他们打提醒同宿舍同学方便的话给他们带月饼来。)

二十四、提醒学生统筹来时的时间安排：几点出门，几点到校，几点到教室。

二十五、叮嘱学生注意结伴返程。

二十六、提醒学生回家后第一件事叫家人、拥抱家人，周末抽时间向父母汇报学校生活、学习。

二十七、让学生上当当网挑选自己喜欢的书，将网址发给学习委员。