

# 2023年病案室年终工作总结及工作计划 教师年终工作总结实用(优质10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

## 病案室年终工作总结及工作计划篇一

我认真钻研新课程标准具体要求，教材以及高考大纲和近年高考的趋势与动向，深析教材内容，把握教学的重点和难点，认真上好每一节课。在课堂教学时，我面对全体学生，因材施教，既加强对差生的转化，又注重对优生的培养，提高学生的整体素质。并能利用辅导时间积极参与物理竞赛辅导工作。教育教学成绩优秀。

教学研究方面：

为了使教学工作更好落实新课标要求，适应高考的新形势，推进素质教育，提高学生成绩，提高我校升学率，致力于高考研究。我利用一切可以利用的时间翻阅多种杂志、文献，收集物理教研信息，经常听课取经，认真学习同行的经验。\_\_年至今担任我校物理教研员，完成各种校本研修工作。完成了4期《华中教研》的整编工作、校本教材《物理·科技与生活》的整编工作。

积极组织和参与教科研课题研究：

组织市级课题《新课程下提高学生主动获取和处理信息的能力研究》研究工作。

组织市级课题《物理实验与课件演示实验整合研究》的研究

工作。

参与市级课题《中学物理课后作业与减轻学生课业负担关系研究》的研究工作。

组织市级课题《中学物理演示实验创新研究》的研究工作

目前：正在进行省级课题《中学物理“合作互动”教学模式及其实效性研究》、市级课题《物理教学资源开发与利用》的研究工作。

积极承担公开课展示活动：

参与\_\_区华清中学大学区赛教活动中，所讲的《反冲运动火箭》得到大家一致认可。

担任\_\_区教师进修学校暑期专业课培训教师，对全区高中物理教师进行培训。（课题：《新课标下物理概念、规律、解题教学基本模式》）

今后工作设想

- 1、通过名师引领并结合个人实际，开展教育教学实践和研究。
- 2、在学习过程中不断总结提炼自己的教学经验，形成自己的教学风格与特色。
- 3、参与名师的项目研究并完成相应的子课题的研究任务。
- 4、希望能全面提升自己的教学能力和科研能力，在学术上取得一定成果，成为具有终身学习和创新能力的特色教师。

## 病案室年终工作总结及工作计划篇二

时间在不断的流逝，但我们的任务却必须不断的加强！在20xx年的这段时间里，我作为xx商场的保安人员，在工作期间，严格遵守队长命令，坚守自己的岗位区域。并谨遵公司的规定，在工作时间打气十二分的精神，保护商场的安全，维持xx区域的秩序稳定！

我主要负责商场xxx区域的保安工作，在工作期间，我认真负责的保证自己区域的稳定和安全。保证商场内不会出纠纷、打闹，要及时尽心调解，并做危险的预防工作。

工作中，我会紧盯人群的情况，防止有盗窃的行为发生。一年来，我们共发现盗窃情况x次，并都成功抓获并追回。尽管我负责区域并未出现盗窃，但我也一直在工作中保持警觉，保证及时出现问题自己也能第一时间赶到现场。当然，我衷心的希望这样的行为再不会在我们商场发生。

商场人来人往，除了做好秩序的维持，最重要的就是保证商场的安全。在工作期间，我密切关注人流密集情况，有必要时进行调整，防止出现踩踏情况。此外，我还会定期检查负责区域的设施安全。从栏杆到电路，再是安全出口的开闭情况，在工作期间我都会做好检查，对有安全隐患的地方及时报告维修。

回顾这一年的工作情况，我有以下几点问题需要积极的解决：

- 1、加强自身的服务，提高沟通能力，这样会让制止顾客一些不安全行为的时候变得更加轻松。
- 2、提高安全知识，自我的安全知识还不够完善，培训中学习的知识尽管非常的实用，但我自身也不能松懈，要更加去扩展自己的安全知识。

3、加强个人能力的锻炼，在工作外，我不仅要加强身体的锻炼，更要扩展自己作为保安人员的素质。

在保安岗位上日复一日的工作尽管枯燥，但我绝不会松懈自己的责任，我会带着如火的热情在工作中坚守岗位，保卫商场安全和秩序！

## 病案室年终工作总结及工作计划篇三

转眼间\_\_年已接近尾声，\_\_年8月28日，我作为一名新人进入了东华小学担任音乐教师。从那时候起，我开始相信一句老话：万事开头难。在工作的初期，我确实感到了很大的困难。那时候，刚刚走出大学校门的我除了在大学时期进行过一个半月的实习之外，可以说毫无工作经验。面对新接手的工作，面对七个班的学生，我觉得毫无头绪，不知工作应该从哪里下手。

第一次上讲台我是硬着头皮上去的。这使得站上教师的岗位的我，感觉到面临教书育人的巨大压力、学生与教师角色的转换、理论与实践之间的冲突，使得我不得不重新审视自己，在不断修补自己的同时快速的适应并不断的摸索学习。这还只是工作的第一步。新老师面临的最大问题是不熟悉教材，不了解重、难点，也不知道应该怎样上课。对此，我的心里十分着急，生怕因为课上得不好而影响了学生对知识的掌握以及对这门课的兴趣。所以，我每次都很认真的备课，查阅资料把自己的教案写好。除了备好课以外，我觉得更重要的是多听课。听课是提高自身教学能力的一个好方法，新老师只有多听课才能够逐渐积累经验。所以对每一次听课的机会我都十分珍惜，在课前都会做好教学工作计划。听课的主要对象是刘俊老师，同时也认真地听了在我校举行的全区的说课活动，并做好听课笔记，刘俊老师的综合实践课《悠悠民族情》，王春秋老师的音乐课《二小放牛郎》都使自己有很大的收获，并逐步掌握了一些说课的技巧。听完课之后，把老教师上课时讲到的记在听课记录上，然后对我自己的备课

教案进行修改，将老教师很多优点和长处应用到我的课堂教学当中去。

除了听课之外，平时我也经常向其他老师请教教学上的问题。这些老师都非常热情的帮我解答，使我获益匪浅。从中我也明白了，知识和经验不会自己从天上掉下来，必须发扬勤学好问的精神，把自己当成学生一样，积极吸取周围其他老师一切先进的东西，才能提高自己的水平。

在这一个学期里，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业。积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。关心集体，以校为家。响应学校号召，积极参加学校组织的各项活动，注重政治理论的学习，以积极的态度参加教育活动，认真记读书笔记，并结合自己的实际，做出深刻剖析。配合组里搞好教研活动，抓住每一个学习的机会提高自己的业务水平。

通过一个学期的工作，我认识到，作为一个没有经验的新老师，想要把课上好，把教学搞好，就必须付出更多的劳动，花更多的时间，分析大多数学生的情况，找准今后教学的切入点，查漏补缺，培优辅差，立足课堂，夯实双基。在新的学期里，我将继续努力，争取取得更好的成绩，成为一名合格的教师。一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。我将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，做好09年下半年工作计划，争取把工作搞得更好。

## **病案室年终工作总结及工作计划篇四**

时光荏苒，回顾20xx年自己在xx厂综合办公室做的工作，虽然都是很平凡，不需要很高技术含量的工作，但是深刻体会到了对待工作要有很强的责任心，要认真仔细，不能出任何差错。这一年里，在厂领导、部门经理及同事的细心指导和帮

助下，我的业务能力和工作水平得到了一定提高，工作中能够严格要求自己，不计较个人得失，认真完成自己本职工作及领导交办的工作任务。20xx年我的工作任务是负责公司职工社保、公积金、xx厂劳动合同、培训报表和办理职工退休等工作。我的工作性质要求我要经常去社保部门和税务部门办事。通过这一年的锻炼，我的办事能力和办事效率也得到了提高。这一年，我始终以积极的心态去完成自己的工作，保证了公司全体员工五险一金的按时缴纳，每月按时完成各项保险的增减变动。并顺利完成了公司20xx年社保和公积金的年度核定工作。

## 一、20xx年工作回顾

### (一) 办理公司自有职工的社保、公积金核定工作

每月按时办理公司xx分厂、深圳分厂自有职工的基本医疗、养老、失业等保险申报核定和增减变动工作，现公司养老保险在湖北省养老保险局参保，医疗、工伤、生育保险在xx市xx区社保局参保，失业保在xx区社保局参保，社保参保率达到100%；每月按时缴纳自有职工社保的费用。20xx年全年完成公司社保的各项基础管理工作。20xx年全年缴纳公司自有职工社保费用共计381.07万元，每月在规定时间内完成社保异动工作，并按要求做好月度增减变动台帐。对于离职人员的社保，按公司要求及时上报社保局办理停保，并根据个人要求，把部分离职人员社保关系转入个人窗口缴费。对内部调动人员的社保，和调入单位对接，把调动人员的社保关系转给现工作单位。虽然这些事情都是比较琐碎的事，但是这两年工作给我的感受是一定要认真仔细，工作上不能出现任何错误；就比如每次去交社保的钱，必须仔细核对清楚，毕竟每个月的社保费用也不是一笔小数目，如果因为自己一时粗心大意，就会导致公司财产受到损失。所以每次我都不断提醒自己，在工作中思想要高度集中，时刻保持严谨的工作作风。

## 2 公积金工作

目前公司自有职工公积金帐户都在xxxx区工商银行开户，截止11月，有x名职工在xx市参加公积金，每月及时核定公积金费用给公司，由公司统一转帐给开户银行，并做好公积金增减变动等日常工作。为退休职工和部分离职职工办理公积金提取事宜□20xx年公积金全年缴纳费用271.68万元；办理公积金启封、封存、新开户等个人变更，做好相关资料备案。

3、认真执行湖北省社保部门和xx市公积金中心的政策规定，于20xx年5月份办理公司职工医疗保险20xx年年度缴费工资申报核定，6月份完成职工养老保险20xx年缴费工资申报，7月份办理了公司职工公积金年度缴费基数调整。保证了职工福利基础工作的完成。

4、按三局、公司相关文件要求为分厂125名自有职工申请企业年金，并做好相关备案。

### （二）办理职工离退休工作

#### 1、办理20xx年公司职工退休审批工作

尽早确定20xx年公司退休人员名单，经公司领导审核后上报湖北省人力资源和社会保障厅退休审批处审批□20xx年公司共有3人退休，截止11月底，已全部办理，并将已退休人员的档案及时移交给湖北省养老保险局档案管理处。

#### 2、办理退休人员其他工作

20xx年共办理4名退休人员的丧葬费事宜，为2名退休人员提取公积金；并及时办理退休人员的医疗费报销和社保卡信息更改事宜。今年8月份，根据湖北省养老保险局28号文和32号文的文件通知，认真学习领会文件精神，已为24名退休职工

办理异地养老金发放变更。

### （三）办理公司职工医疗费报销，重症申请，工伤认定

20xx年为7名职工办理医疗费报销，合计报销费用x元；工伤保险理赔x人，报销费用x元，生育保险报销费用x元。为x名患重病的职工办理了医疗保险门诊重症，办理老工伤申报4人，并做好了相关资料备案。确保职工享有应有的福利。

### （四）劳务派遣员工社保的管理

按公司要求及时核对每月中新劳务派遣人员的人数，及时上报每月xx厂人员的增减变动。并做好相关记录。为xx厂中新劳务派遣人员办理医疗费报销和社保卡。截止11月底□xx厂中新劳务派遣人员有128人参保，今年新参保53人，停保24人。

### （五）劳动合同的管理

后移交给公司。清理劳务派遣员工到期人员34人，并联系中新人力资源公司及时续签合同。对新进人员、离职人员及时清理，录入合同台帐，每月更新劳动合同台帐。分厂自有职工劳动合同在公司保存，劳务派遣员工合同全部整理存放在本厂档案柜，便于以后查找需要。

### （六）培训工作

1□ 20xx年xx厂培训工作围绕公司人才培养战略和公司人力资源部制定的培训计划，并结合分厂实际情况，强化员工培训意识。根据各部门的培训需求进行调查，截止11月底，举办管理人员专业技能和综合素质培训共69期，参加培训人数约1000余人。组织内部培训50余次，累计158学时；外部培训19余次，累计744学时。员工教育培训学时全年达到40学时以上有50人，员工教育培训面达57%□20xx年分厂通过加大培训力度，不断提高了管理人员的能力和素质，满足分厂快速



发展的需要。

2、分厂更加重视对新员工的教育培训工作，今年8月份，组织公司本部分到我厂的11名高校毕业生进行一周的新员工培训。做好集中岗前安全三级教育，并介绍分厂的基本情况，联合团委组织新老员工篮球赛，唱歌比赛等娱乐性活动，使新员工尽快融入分厂的企业氛围。为帮助新员工尽快熟悉分厂环境，早日融入分厂团队文化，今年我厂继续推行导师带徒的培养方法，为每一位新员工指定一名经验丰富的导师，并组织签定师徒协议，使新员工能更快的融入工作，能够在工作中独当一面。对新员工进行职业化心态培训，培养新员工良好的职业心态，树立明确的职业生涯目标。在新员工入职一个月后，组织召开新员工座谈会，及时了解新员工在工作、生活中存在的问题，并根据新员工提出的问题指定解决方案，解决他们生活中遇到的困难，尽可能满足新员工的要求。

3、结合车间生产情况，制定一线工人培训计划，11月份，与车间31名工人签订导师带徒协议，积极组织技术工人操作技能培训班，加强对新进操作工人技能的培训。

4、培训工作的基础管理方面：每月按时向公司上报培训月报表，每次培训后，及时组织参加培训的人员填写培训效果评价表和培训小结表，及时做好培训学习统计表的，每月对表格进行更新。对员工培训资料进行收集整理，保证各类资料完整备案。

## 二、工作中存在的不足

一、对专业理论知识还比较缺乏，没有制定长期的学习计划，今后需加强自身学习，多向办公室经验丰富的同事请教。利用公司开通的网络学院，学习专业知识；在条件允许下参加专业教育培训，使自己的专业知识能够胜任岗位工作的要求。

二、 还需提高个人工作素质，提高个人应变协调能力，多向

部门同事学习，具备办公室人员应有的综合素质和技能水平。

三、工作中有些方法和思路不对，工作还不够规范性，在今后的工作中还应该认真总结、思考，提高自己的办事能力，学习公司规范的工作方法和步骤，使自己的本职工作做的更好。

## 病案室年终工作总结及工作计划篇五

一年来，在教育教学中，我始终坚持党的教育方针，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。认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛获取各种知识，严格要求学生，尊重学生，发扬民主教学，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、加强学习，不断提高思想业务素质。在思想上严于律己，热爱教育事业。时时以一个好教师的身份来约束自己，鞭策自己，力争在思想上、工作上取得进步，得到提高，使自己能顺应社会发展的需要，适应岗位竞聘的需要。还积极参加各类学习，深刻剖析自己工作中的不足，找出自己与其他教师间的差距，写出心得体会，努力提高自己的政治水平和理论修养。同时，服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。本年度，除了积极参加政治理论学习外，我还积极进行业务学习，提高自己的工作能力和业务素养，使自己能够更好的胜任自己的教师工作。结合课程改革利用书籍、网络，认真学习课程改革相关理论，学习他人在教育教学中好的经验、方法等。

二、要提高教学质量，还压迫做好课后辅导工作，部分学生缺乏自觉性，经常不能按时完成作业，针对这种问题，我就

对学生进行思想教育，树立学习信心。有的学生成绩不理想，在经历一两次挫折后，对自己失去了信心，因此形成“自己脑子笨”这种意识，久而久之，形成习惯，一遇到问题，先想自己不行，对自己没信心，结果什么都学不成，什么都不想学，作业不会做，造成成绩低下。针对这种情况，在课堂上我有意识地通过一些浅显易懂的问题为他们提供发言机会，给他们表现的机会，同时对他们在学习中的点滴进步，我都给与表扬和鼓励，使他们逐步树立起学习的信心。

三、求实创新，认真开展教学、教研工作，教育教学是我们教师工作的首要任务。课前，我认真钻研教材、教参，课程标准，认真分析教材。并虚心向有经验的老师学习。力求吃透教材，找准重点、难点。课堂上，我努力将所学的课程理念应用到课堂教学与教育实践中，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，力求用活教材，实践新理念，增加课堂教学的吸引力，增强学生学习的兴趣和学习主动性。

四、在工作之余，把自己在教学中反思、案例、收获等收集起来，并记录一些自己的工作过程、生活故事、思想历程，精选和积累了自己最为需要的信息资源，及时总结教学得失。

- 1、对数学教学的理论学习还不够深入，教学水平提高速度缓慢。
- 2、研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。
- 3、有特色、有创意的东西还不够多。
- 4、工作主动性不够强，有惰性思想。这也有待于今后工作中的进一步改正和加强。

## 病案室年终工作总结及工作计划篇六

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。

二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。

目前\*\*在深圳空调市场的占有率约为2.8\*左右,但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。

根据公司的实力及xx年度的产品线,年中国空调品牌约有400个，到xx年下降到140个左右,年均淘汰率32\*.到xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60\*。

xx年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。

新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。

日资品牌如松下、三菱等品牌在xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。

而\*\*空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。

但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。

根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作：

根据公司下达的年销任务，月销售任务。

根据市场具体情况进行分解。

分解到每月、每周、每日。

以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。

并在完成任务的基础上，提高销售业绩。

主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。

在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。

此项工作在8月末完成。

在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。

了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

品牌及产品推广在xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关

系宣传活动，提升品牌形象。

如“\*\*空调健康、环保、爱我家”等公益活动。

有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。

产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

根据公司的xx年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的'要求进行)。

积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。

此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。

布置标准严格按照公司的统一标准。

(特殊情况再适时调整)

在已经到来的xx年里，世界在发展，时代在前行，人们都充满着希望。

在新一年里，公司也将迎来更大的发展，为了贯彻公司在总结会议方面关于创新的理念，结合公司今年在体制和机制上的改革，渠道部全体同仁都提出了一些自己在新一年里营销的思路和方法，望领导和其他同事给与批评和指导。

渠道部在公司销售方面，肩负着最重要的角色，发挥着重要作用，根据公司总结会议提出的今年各个品牌销售任务，如果还沿用以前的营销思路，定会给今年完成任务造成很大压

力。

所以必须对每个人高标准，严要求，不断创新工作思路。

渠道部将参照以下几点做为今后在工作中的指导，完成今年既定的销售目标。

对于老客户的回访是不定期的，在节假日里一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。

在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话和公司qq eami等联络感情。

如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。

对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。

当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。

总之要维护客群关系，沟通是关键。

我们会尽最大努力把客群关系搞好。

1. 3—4月份，第一个工作：回访和预约一部分初步意向客户。

了解客户真实需求，全方面的了解自己的产品。

记录客户所提出问题。

第二个工作：全方位的市场调研，了解竞争对手的全面情况。

针对性地进行pk

2. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

3. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

4. 销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。

每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。

上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 和公司其他销售人员要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技。

综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

在维持公司现有品牌不变更的前提下，渠道部所有同事希望公司可以从两方面去考虑，拓宽公司经营思路 and 模式。

第一：在做好本职工作的同时，利用一切可以用到的资源，在本地以及就近区域发展部分大型终端客户，一来可以加大公司利润回报，二来，量上也可拉动一部分，减轻压力。



要真正做为一个重点想法去实施，不是说说走过场。

第二：对现今所有客户采取积分返点制，在公司给所有客户设立一个户头，定期核对客户回款金额，达到一定数额的同时，根据实际情况给与一定的返点奖励，产生一股凝聚力。

在回款上也可以形成一定的刺激度。

总体来说，对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识, 为公司树立更好的形象, 让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

1.年终工作总结开头和结尾

2.工作总结和工作计划

3.酒店客房部年终工作总结和下半年工作计划

4.工作总结和工作计划通知

5.工作总结和工作计划模板

6.工作总结和工作计划结尾

7.销售工作总结和工作计划

8.工作总结和工作计划范文

## **病案室年终工作总结及工作计划篇七**

第一册音乐教学工作遵循了新课程标准，渗透音乐素质教育，用音乐陶冶孩子们的情操，启迪儿童心灵，让孩子们热爱音乐，感受音乐的美。在教学中注重挖掘教材内涵，用音乐的

节奏、旋律打动孩子们的心。

一年级的孩子们热爱生活、热爱音乐，多数儿童有较强的乐感，有必须的审美本事，基本能跟着音乐的节奏边舞边唱，有较浓厚的学习兴趣。

## 一、完成的教学任务

第一册音乐教材内涵丰富。分为“聆听、表演、编创、活动”几部分。包括“好朋友”、“欢乐的一天”、“祖国你好”、“可爱的动物”、“静静的夜”、“爱劳动”、“小精灵”等，共分十课。有名曲，有儿歌，有摇篮曲，歌唱欢乐的学校，有歌唱美洲民俗民风的歌曲等，还有部分少数民族的音乐。选材上，有儿歌，有外国名曲，有学校歌曲。有欢快的、有优美的、有抒情的、有各种风格的歌曲贴合儿童的情趣。本期按课程目标完成了全部教学资料。

## 二、思想教育

教学中，注重对教材的运用，渗透素质教育和思想教育。教育学生热爱学习热爱生活，热爱音乐，有高尚的情操。经过音乐教育，使孩子们享受美，热爱美，愉快生活、愉快学习，主动理解，爱学、乐学。

## 三、教学方法

进一步提高教学技巧，有良好的教学方法，进取渗透音乐思想，把现代教育的理论运用到教学中去，让课堂活跃起来，让孩子们跳起来，唱起来。在教学中，认真钻研课标，精心设计教案，科学上课，力求到达课标的要求。运用了独唱，表演唱，舞蹈，拍手等手段，让课堂活起来，让欢乐充满整个课堂。

本期音乐每一周学习一课，复习一周。提前备课，有计划，

有反思，认真准备了教具，课后有反思，期末有总结。

## 病案室年终工作总结及工作计划篇八

时间过的真快，转眼20\_\_年就要过去，我们即将迎来新的一年。回想这一年的工作，心中有许多感慨。通过总结，我记录下了失败的教训和成功的经验，记录下了所获得的成绩和进步，这样可以使我更加时时激励自己，保持更好的水准，把优势继续用于未来的工作，并有针对性、计划性地去改变总结出来的不足和缺陷，在今后的工作中加以提高和改进。

在公司领导的正确指挥和同事们的共同努力下，我们仓库管理员的各项工作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、热情服务高质量的目标开展工作。

### 一、认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

### 二、心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

### 三、存在问题及计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，顺利完成了岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

## 病案室年终工作总结及工作计划篇九

工作计划是一个单位或团体在一定时期内的工作打算。

进公司半年以来，在陈总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。

现简要回顾总结如下：

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。

对我而言□xxxx年的工作是难忘、印记最深的一年。

工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

### 一、进公司半年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)半年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。

在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

## 二、工作中的不足与今后的努力方向

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。

### (一)发扬吃苦耐劳精神。

面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

### (二)发扬孜孜不倦的进取精神。

加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。

力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

### (三)当好助手。

对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

- 1.年终工作总结及工作计划
- 2.监理年终工作总结及工作计划
- 3.地税局年终工作总结及工作计划
- 4.工作总结及工作计划范文
- 5.年终工作总结及展望
- 6.年终总结及工作计划
- 7.销售年终工作总结及下半年工作计划
- 8.地税局年终工作总结及明年工作计划

## **病案室年终工作总结及工作计划篇十**

### **一、尽心尽责，搞好本职工作**

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)，三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

二、思想道德、政治品质方面：

三、发挥作用，做好帮带工作

对于病人来说，护理工作不是一个护士能够主管负责的，而是一个需要团队轮值配合的工作。近年来，医院为护理队伍补充了新生力量，工作中，自己能够充分发挥自己的优势，主动搞好帮带工作，为部分年轻护士讲解业务技术、与病人沟通等方面的知识，解决护理业务上的疑难问题，指导落实护理措施，帮忙她人尽快成长，为整体护理水平的提高做出了自己的贡献。

四、不断学习，提高思想业务水平

在过去的一年里，我能够认真学习党的方针政策，学习上级的各项指示精神和规章制度，透过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的用心性。同时，自己用心主动地参加医院和科室组织的业务学习和技能培训，并坚持自学了相关的业务书籍，透过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务潜力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我期望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是十分幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献！在即将迎来的20\_\_年，我会继续

发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士就应做的最起码的工作。

随着社会的发展进步，病人对护理质量的要求也越来越高。在今后的工作中，我将进一步牢固树立“为病人服务、树医院形象”的思想，立足岗位，勤奋工作，履职尽责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到！