

最新世界厕所日活动总结(精选5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

个人工作总结和计划 的个人工作总结和工作计划篇一

首先，我要加强反思和自我的要求，积极的向其他前辈看齐。积极完善自身的工作要求。

其次，要学会提高要求，在工作中不断的提高自我的要求，为自己增加压力的同时也能带来更好的动力。

最后，也不要忘了多向领导请教，学习，并在工作中更好的扩展自己。

如今20xx年已经成为历史，但我会在新的一年里取得更大的成绩，并不断进步，让自己跟随着公司的脚步，成为一名优秀的xxx员工！

个人工作总结和计划 的个人工作总结和工作计划篇二

瞬息间，对于我来说不平凡的20xx年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候20xx年9月，我经过应聘和选拔再次回到了嘉业地产，同时很荣幸被分到了其下属的奥林匹克花园分行作三组经理，这对于我来说是一件值得高兴的事情，重新有了这一份自己心仪的工作。

加入嘉业的这四个月，对于我来说是一种成长与进步的历程。从新开始一个新的环境，学习我已经有些陌生了的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。这些我首先都是要用心去学习，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，然而我这四个月的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

20xx年9月27日，我正式开始加入到奥林匹克花园分行，带领我组的伙伴一步步在成长。截止20xx年12月27日，共签订协议8份，业绩11万。但遗憾的是，一直没有达到我预期的目标即单月十万以上的业绩，这将在在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如市场分析、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

20xx年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力[]20xx年会是我在嘉业的陪伴下蜕变的一年。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，

与领导多汇报工作情况，做为一个门店的管理者要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“房产交易风险控制”“房地局政策变化”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名年轻人，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做言语的巨人，行动的矮子。不论是门店的日常事务，还是协议的签订，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住任职经理的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，市场规律，团队管理等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

勤写勤练，为了熟练协议的签订工作，要在平时多下功夫，训练自己做到签订协议时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自我的提升和成长。

在崭新的20xx年我一定会加强团队的管理，多即时关心每位伙伴手上每个单的状况及进度，在必要的时候施以援手！争取在上半年把奥园分行创建成一个成熟的10人团队，淘汰制

度，业绩稳定在单月15万以上，员工月均工资在8000以上！下半年争取能从团队中提升2个经理，同时也实现我事业的下一个征程——区域经理！

希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活！很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

个人工作总结和计划 的个人工作总结和工作计划篇三

20**年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

今年的成长：初来咋到，不敢谈成绩，说说我的成长进步吧，通过不断的.学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我

逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

1. 从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

2. 客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户

量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

3. 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，导致许多重要的客户流失。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和性不强，业务能力还有待提高。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年

一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在部分地区建立二级销售，服务网点。(建议试行)根据今年的销售情况，对于部分乡镇地区建议设立二网，从今年来看我司二网的销售占比进一步上升，因此明年的规划上，应该重点做好二级网络的建设，从今年来看许多竞品品牌还没有大力开展，因此我们要做好先发优势，快速占领终端市场。

5、销售目标根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境

是工作的关键，我相信公司明年的发展会更好。

个人工作总结和计划 的个人工作总结和工作计划篇四

你清楚中班教师个人计划工作怎么写吗？我们教师作为校园文化总和中的代表者，要有自己独立的思想，自由的精神，要随时用自己的思想去影响学生，给学生能量。下面是小编为大家收集有关于中班教师个人工作计划工作总结，希望你喜欢。

一、政治方面：

本学期我将积极参加学校组织的政治学习，认真学习马列主义、毛泽东思想及中国特色社会主义理论，坚持党的基本路线，拥护中国共产党的领导，贯彻党的教育方针、政策，与党中央保持高度的一致，使自己真正成为时代前进的促进派。认真学习《教师法》、《教育法》、《义务教育法》、《教师职业道德规范》及《未成年人保护法》等法律法规，使自己对各项法律法规有更高的认识，做到以法执教。忠诚于党的教育事业，立足教坛，无私奉献，全心全意地搞好教学工作，做一名合格的人民教师。对邓小平理论和“三个代表”重要思想进行认真细致的学习，吃透精神实质，使自己的理论水平和思想觉悟得到更大的提高，做到从言语到行动与党中央保持一致，爱岗敬业，为人师表。坚守高尚情操，发扬奉献精神，自觉抵制社会不良风气影响。不利用职责之便谋取私利。

新学期里，本人将积极接受学校分配给自己的各项教育教学任务，以强烈的事业心和责任感投入工作。遵纪守法，遵守学校的规章制度，工作任劳任怨，及时更新教育观念，实施素质教育，全面提高教育质量，保持严谨的工作态度，工作兢兢业业，一丝不苟。热爱教育、热爱学校，尽职尽责、教书育人，注意培养学生具有良好的思想品德。认真备课上课，认真批改作业，不敷衍塞责，不传播有害学生身心健康的思

想。

二、素质教育：

我将注重推行素质教育，坚决把实施素质教育落实在行动上。关心爱护全体学生，尊重学生的人格，平等、公正对待学生。对学生严格要求，耐心教导，不讽刺、挖苦、歧视学生，不体罚或变相体罚学生，保护学生合法权益，促进学生全面、主动、健康发展。教案是老师讲课的依据，教案中不仅写明教学要求和教学目的，也写清能力训练的内容、要求、目的及教学措施等，不仅体现教学大纲的要求，也保证将大纲要求落实到实处。这样做就能使素质教育在整个教育教学中成为一项必不可少的内容，避免了盲目性，随意性，增强了计划性。在编写教案时注意选择教育的方法和时机，达到既给学生传授知识，又开发学生思维能力，促进学生全面发展。在具体的教学过程中，结合所学内容，使学生学习数学知识的同时，也吸取其它方面的“营养”，开阔他们的视野，拓展他们的知识面，培养实事求是和刻苦学习的科学态度。

三、教研工作：

我将积极参加教学研究工作，不断对教法进行探索和研究。谦虚谨慎、尊重同志，相互学习、相互帮助，维护其他教师在学生中的威信，关心集体，维护学校荣誉，共创文明校风。对于素质教育的理论，进行更加深入的学习。在平时的教学工作中努力帮助后进生，采取各种措施使他们得到进步。

四、出勤：

在工作中我一定要做到不迟到、不早退，听从领导分配。作为一名教师，我一定自觉遵守学校的各项规章制度，以教师八条师德标准严格要求自己，工作严肃认真，一丝不苟，决不应付了事，得过且过，以工作事业为重，把个人私心杂念置之度外，按时完成领导交给的各项任务。

五、教学常规：

我将积极从提高课堂教学效益的各个侧面探讨提高课堂教学效益的因素。我将积极学习，翻阅有关资料，对教育理论、目标教学、教学方法、学法指导、智力因素和非智力因素等进行再认识，提高用理论来指导实践的能力。积极实行目标教学，根据教材和学情确定每节课的重难点。平时备好课，上好课，向40分钟要质量。坚持周前备课，努力做到备课标、备教材、备学生、备教具，备教法学法。从知识能力两方面精心设计教案，并积极地使用各种电教器材，提高课堂教学效益，坚决杜绝课堂教学的盲目性和随意性。

在课堂教学方面我力争课堂解决问题，在教学中抓关键，突重点，排疑点，讲求教法，渗透学法，既教书更育人，使学生的身心得到全面和谐的发展。课堂上语言准确简洁，突出重点，突破难点，精讲多练，充分发挥教师的主导作用和学生的主体作用，使学生的听、写、读等综合能力都得到提高。

六、学期工作目标：

通过本期教学，使学生形成一定的语文素质，能自觉运用语文知识解决生活中的语文问题，形成扎实的语文基本功，为今后继续学习语文打下良好的基础。培养一批语文尖子，能掌握科学的学习方法。不及格人数较少。形成良好学风。形成良好的语文学习习惯。形成融洽的师生关系。使学生在德、智、体各方面全面发展。

一、思想政治

始终如一地热爱本职工作，坚持政治学习，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，为人师表，严于律己，关心学生的学习、生活。加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，共同组成一个团结协作的大家庭。

二、个人业务

教学工作是教师的中心工作。作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。本学期我将认真书写教案、备课，并针对学生实际情况有的放矢的开展工作。课堂上，耐心细致地讲解，为使能够学生能够更好地接受书本知识，我会认真研究学生、钻研教材，尽量为学生提供实践的机会，使学生在易学易懂的情境下进行学习，以提高学生学习的积极性。并且以自己在实践中摸索到的教学模式去进时，认真研究相关教育书籍，与实践相结合，以促进自身的发展。

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。本学期我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览音乐网页，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己的业务水平在这一学期里继续提高。

三、教育教学方面

深入学习新的教育思想，本着以教育为中心，以课堂为基地，扎实的练好个人基本功。在班上抓好常规教学，多方位把握孩子们的进步与变化，有针对性的改进教学方法。课堂上，耐心细致地讲解，为使能够学生能够更好地接受书本知识，我会认真研究学生、钻研教材，尽量为学生提供实践的机会，使学生在易学易懂的情境下进行学习，以提高学生学习的积极性。课后及时反馈，记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。本学期我会积极利用周围的资源为孩子们创设良好的学习环境，帮助他们养好的学习习惯。使他们在轻松愉快、欢乐活泼的状态下进行积极地学习。我还会配合班主任进行日常管理，让孩子们在学习的同时养成良好的行为习惯，健康的身心。

四、家长工作

本学期我除了用电话、联系本、家访等方法在平时的时间与家长们的互动交流外，还会增加更多新的渠道。并努力在自己创立的博客网页上发表个人原创性的文章及见解。争取更多的与家长们联系、沟通。

“越是对事业爱得深，越感到自己对事业的不尽职。”在以后的教学工作中，我会积极努力加强自身建设，使自己的工作更扎实、更有效、更完美、更优秀，同时也希望能在教学上各位老师和领导的指点和帮助。

一、班级情况分析

从上学期的各方面情况来看，本班总体还是不错的，班风积极健康，学生团结向上，班干部的工作能力有很大提高，大部分学生已经逐渐养成良好的学习习惯，但是仍不排除少数学生自控力较差，学习目的不明确，学习效率低，成绩非常差。本学期仍应进一步培养学生良好的学习习惯，教育个别学生进步，大胆放手让学生自己干力所能及的事，并做好组织引导工作，限度的营造一个团结，积极，先进的班集体。

二、本学期目标：

- 1、进一步培养良好的行为习惯和学习习惯。
- 2、巩固良好班风，完善班级管理制度，凝聚、挖掘班级各方力量，提高班级整体水平。
- 3、加强学风建设，培养学习兴趣，明确学习重要性，注重学法指导，提高学习效率。
- 4、做好学生尤其是男生的思想工作，建立良好的新型师生关系。

三，具体措施

(一)继续抓好学生的思想工作

(1)针对个别学生进行耐心的谈话，直到行之有效。

(2)多多了解关心学生，努力开导学生，尽力做好心理专家和引导者。

(3)利用空余时间进行家访，及时与家长交流情况，统一思想。

(4)对一些要求上进的学生要充分调动他们的积极性，鼓励他们再上一个台阶。

(5)尽量转变差生的学习态度，努力提高他们的学习成绩。

(二)常规工作：

(1)积极开展各项评比活动，形成比、学、赶、帮的风气，人人争做“阳光学生”。

(2)适当调整班干部组织，定期举行班干部会议并做好记录。鼓励班干部积极主动，并创造性得处理班内事务，培养工作能力。

(3)加强对学生的心理健康教育，优化学生的心理状态。

(4)鼓励学生积极参加志愿者活动，使他们走近社会，了解社会，增强他们的社会责任心和为人民服务意识。

(三)学风建设：

1、经常与各门学科的任课教师进行沟通，了解学生情况，做好协调工作。

2、做好后进生转化工作。

3、加强对学生综合能力的培养，积极培养学生的创造精神，利用班会开展形式多样的活动，如知识竞赛，读书交流会，辩论会等。

4、加强学生早自修、午自修、晚自修等时段的自主管理。

(一)加强毕业生就业指导，帮助学生明确职业生涯发展规划

首先，做好毕业生发展方向指导工作，了解学生考研人数和状态以及希望就业人数和期望。针对考研的学生进行鼓励，督促其学习状态，并随时沟通，了解学生复习情况以及自身状态。另外作为辅导员我们会通过多种渠道获得包括我校在内的研究生计划计划招生专业和人数，并向大家及时发布信息，以便考研的学生有自己明确的方向。

其次，对于打算就业的学生，首先要督促英语过关和课程补考，保证尽可能多的人能够在第八学期顺利拿到两证。从十月份开始，高校的就业工作全面展开，各大企业陆续到校园内举办招聘会，这将是我们毕业生辅导员接下来开展的工作重点。我们在加大力度搜集各种就业信息的同时，一定要做好学生的就业指导工作，针对学生的想法、自身特点以及其所困惑的问题进行分析和解答。在宣传好本学校的招聘会的同时，鼓励学生走出去，引导学生去任何可以提供就业机会的招聘会、展览会、实习机会等等。我们也应积极联系用人单位，与各用人单位建立起良好的合作关系，向用人单位推荐我们的学生。总之应想尽办法帮助学生就业，争取我院学生的就业率达到甚至超过我校平均93%的就业率。

继续加强寝室文化建设，督促学生搞好寝室卫生以及寝室文明。总价前几年寝室文明建设的工作经验，对于毕业生寝室文化建设不但不应该放松，反而应更加严格要求，究其原因，一是在学校养成的良好卫生和文明习惯学生会将其带入到工

作岗位上去，这对于学生的职业发展非常有利；二是毕业生随着毕业日期临近，日常生活用品由于年月积攒杂物较多，如果不收拾干净整洁则会存在较大的安全隐患。基于以上两点原因，对于大四的宿舍文明建设我们应该加大力度，每周三定期巡查，平时不定期抽查，督促学生能够在最后一年里保持住或者继续养成良好的生活习惯。

(三)加强学生思想政治，保持学生思想稳定

坚持做好所带班级广大团员和党员以及入党积极分子的教育工作，使学生们始终在思想上保持积极向上，在生活中要求进步，充分发挥党员和班干部的先锋模范作用，为我院开展学生工作奠定良好的群众基础。

不断加强学生的安全教育。始终坚持“以人为本、安全第一”的工作原则，一切活动的开展都把学生们的人身安全放在第一位，使学生们在思想上永不松懈，养成良好的自我保护意识。继续加强学院学生信息员队伍建设，建立严格的安全工作责任制，做到超前防范，信息畅通，坚决杜绝各类安全事故的发生。针对毕业生杜绝其在宿舍饮酒以及打架斗殴现象发生，密切关注毕业生动态，以避免发生不必要的不良影响其顺利毕业的恶性事件发生。

(四)狠抓学生管理，形成良好的院风和学风

一方面，辅导员抓好所带班级的班集体建设，因势利导的调动学生学习积极性；进一步规范学生的日常管理，重视学生的日常纪律，对违纪学生的处理，及时、公正、公平。同时，结合和谐校园的建设，进一步规范学生的行为，促进了院风建设。另一方面，进一步完善制度，加强对学风建设的宣传教育，严格管理，抓好落实，抓考风，促学风，把学风建设推进到一个新的水平。另外，还大力抓典型，通过榜样的力量带动大批学生，促进了良好的系风、学风的形成。争取在第七学期向学校推送至少一个优良学风班，在为毕业班学生

就业把好关的同时督促其坚持住第七学期的学习和考试任务，督促学生不要忽略最后一学年学习成绩，且为明年的毕业设计做好准备。针对在校外实习或工作的学生应做好记录，随时沟通，了解学生动态，提醒此类学生考试时间，督促其工作的同时依然要认真对待课业。

在过去的两年时间里，有些工作已经初见成效，但是面对不断变化的现实环境，随时发生的突发状况，只有不断的学习、不断的创新才能够做好。在接下来的日子里，我们将不断提高自身素质，坚持与时俱进，不断调整工作思路，及时解决突发问题，与学生多沟通，了解他们的想法，才能在实质上加强学生的思想工作、日常管理工作和学生素质教育工作，使学生工作真正落到实处！

为了认真贯彻落实学校的工作计划，使本学期的各方面工作能够更好的开展，本人结合自身的实际情况，特制定以下工作计划。

一、思想政治方面

1. 加强政治理论学习，提高自身素质认真学习党的路线、方针和政策，保持正确的思想政治方向。关心国家大事，经常和老师们共同探讨学习体会，提高自己的思想政治觉悟。热爱自己的事业，关心爱护每一个学生，让学生把学校看成一个温暖的大家庭，把老师看成妈妈一样。对学生一视同仁，一切从学生的实际出发，让每一个学生在学校中都能健康快乐的成长。

2. 加强学习交流，提高师德修养

本学期，我将通过网络、刊物等渠道，搜集名师的事迹材料，认真学习体会他人优秀的教育经验，在名师的引领下，进一步用爱心、耐心去呵护每一颗幼小的心灵。在班级工作中如有不懂的地方，及时虚心的向周围的老师请教。时刻注意自

己的言谈举止，严格要求自己，做到言传身教、为人师表。

二、教育教学方面

1. 认真学习教育教学理论

二十一世纪是信息时代，科技知识不断更新，新的理念不断涌现，学习成为我们现代社会生活的重要方式之一。教师从事着教书育人的重要工作，更需要不断学习。在工作中，我会继续认真学习教育教学理论，认真研究课程标准，研究学法和教法，研究教材重点与难点，做到理论指导实践，实践充实理论，把一些好的教育教学理论方法运用到具体实践中。认真贯彻国家基础教育工作会议的精神，以基础教育课程改革为契机，全面推进素质教育，深化教育改革。以培养学生的创新意识和实践能力为重点，深化课堂教学改革。

2. 努力提高学生成绩

要提高学习成绩，学困生是关键，我准备根据具体情况，有针对性地采取多种方式帮助、提高学困生的学习成绩。

3. 充分发挥家长的作用

多与家长沟通，与家长建立良好的关系，认真听取家长的意见或建议，满足家长的合理需求，努力缩短家长和老师之间的距离。充分调动家长的积极性，使他们成为学校教育的坚实后盾。建立“家校联系册”，使家、校双方随时了解孩子的表现，以利于对学生进行及时教育。

4. 常规业务方面

力争按时完成各项任务，坚持出满勤。认真备课，为40分钟的课堂教学做充分准备。认真上好每一堂课，课后及时认真反思教学中的得与失，以便在今后的教学中扬长避短。

5. 自主学习，开阔视野。

积极参加学校组织的各项培训、学习，并做好学习记录。课余时间多阅读些教育教学刊物，摘录些对自身工作、学习等有益处的篇章段落，积极参加学校组织的教育教研活动。平时多读书，多看报，不断充实自我，提高自身素质和水平。利用网络媒体、报刊杂志、业务专著等，加强学习、研究，及时掌握所教学科教学发展的动态和趋势。

6. 专业发展，提高自我

练习“三笔一话”基本功，学习驾驭课程标准和教材，进一步提高掌握、运用现代教育信息技术的能力。坚持每天写教师工作日记，及时的记录自己在教育教学方面的点滴收获与想法，借以促进提高。

三、班级管理方面

班集体是学校工作最基本、最重要的组织，是培养学生良好行为习惯的主阵地。要加强班集体建设，因此一定要提高班级的凝聚力和荣誉感。

1. 养成教育

要求并引导学生时刻以《小学生守则》和《小学生行为规范》的内容为行动准则，严格约束自己的言行；经常提醒学生不要在教室里、走廊内大声喧哗、跑跳、打闹；自制力较强的同学负责监管、带动；规范学生的书写、作业等，培养学生养成良好的学习习惯。

2. 思想教育

积极带领学生参加学校组织的各项比赛和活动，坚持和学生一起参加大课间活动。同时，充分利用升旗、重大节日、班

队会等活动，对学生进行爱国、感恩等多方面思想教育。

3. 安全教育

警钟长鸣，安全第一。每周至少对学生进行一次交通、游戏、劳动、饮食等方面的安全教育。

4. 卫生教育

值日认真彻底，不留死角。本学期，我依然帮、带、指导学生打扫卫生，使他们掌握劳动的技能与方法，还教室一片洁净，给学生提供一个良好的学习空间。作为一名经验尚浅的老师，我在教育经验，组织管理等各方面，还有太多的欠缺和不足，需要进一步的完善自己，以更快的速度融入到集体当中。总之，我要处处严格要求自己，努力提升自己，为学校的发展尽自己的一份力量，愿我们的学校会越来越好！以上是我制定的个人工作计划，如有不完善之处，请领导批评指正。

一、指导思想

本学期主要工作以学习新“课标”、实践新理念为中心，加深教师对现代教育观念和课程改革的认识和理解；以研究本学科教学、培养学生的创新精神和实践能力为重点，加强学法指导，在课堂中体现学生的主体地位。以教育的科学发展观为主线，以新的课程改革为契机，以语文课程标准为指导，以学习新理念，探讨提高课堂教学效率为重点，认真组织教师学习语文新课程标准。结合我校高中语文发展的实际情况，积极探索语文教学规律，努力摸索科学的教学方法，促进教师不断提高，力求优化我校语文教研的内容和形式，提升语文教学的质量和水平，提高学生的语文素养，促进语文教师的专业成长，努力构建具有我校特色的高中语文教学教研体系，进一步提高我校语文教学质量。

二、工作目标：

- 1、把握新课程标准下语文教学的新动向，在认真搞好教学工作和教科研工作的基础上在进一步加强语文学科教学科研工作，争取在语文研究性学习、校本科研方面取得突破性进展，形成学校自己的特色，从而不断提高教师的教科研水平。
- 2、落实学校各项规章制度，努力学习，不断提升自己工作水平和能力，努力提高语文教育教学质量。
- 3、充分运用语文教学规律，加强学生思想道德教育以及审美情趣的教育；进一步提高学生的语文素养，使学生具有较强的语文应用能力和一定的审美能力、探究能力，形成良好的思想道德素质和科学文化素质，为终身学习和有个性的发展奠定基础。

三、主要工作与措施

- 1、加强理论学习，深入研究新教材。加强对考纲和应试目标的前瞻性思考与研究，不断深入学习和领会语文教育的新理论新思想新方法，不断革新个人观念和课堂架构，仔细研究教材，努力做到深入浅出。
- 2、充分利用课堂主阵地，提高语文成绩。在课堂上，根据高一学生实际情况，要多提问，多鼓励，让学生自主回答和解决各种遇到的问题，促进课堂的高效化，从而充分调动学生自主思维，努力提高学生的语文成绩。
- 3、充分利用教研组和备课组的力量，不断通过听课、学习、自我总结和反思，提升个人教学水平，取长补短，精益求精。
- 4、继续学习、经常借阅各类业务刊物，勤做摘记，及时了解教学信息，加强教科研研究。深入钻研教材，精心设计教学过程，因材施教，优化课堂教学结构，努力培养学生的创新

能力。

5、加强中华优秀传统文化的熏陶，强力推行课前3分钟朗读、古诗词吟诵、名言警句积累以及练字等训练。充分利用校图书室和班图书角，扩大学生的阅读面，培养阅读兴趣，提高阅读能力，并使学生在读中潜移默化的受到思想教育。加强平时小练笔的指导。

6、精心设计作业，寻求的作业途径。提倡布置选择性、层次性、实践性、趣味性的作业，也可以放手让学生自主选择，把做作业的主动权交给学生。教师的批改、评讲应做到细而勤。

7、鼓励学生积极参加校内外语文实践活动，使语文素养得到全面提高。强调学生深入生活，深入实际，把语文思维深深植根于生活的土壤中，学会用生活的逻辑去思考语文问题。

8、充分利用和整合各种媒体及有效资源，为学生营造学习语文的良好氛围，不断提升学生的语文兴趣，促进语文思维能力，鼓励学生大胆发表看法，表达个人意见，尊重和采纳学生意见，不断提高语文的课堂凝聚力和有效性。

个人工作总结和计划 的个人工作总结和工作计划篇五

银行工作人员年度考核是根据有关工作标准对其所属的各级各类工作人员年度内的才能、工作成绩、工作态度以及思想品德等所进行的全面考察和评价。也是银行科学管理和提高全员工作效率的重要手段。今天本站小编给大家整理了银行个人工作总结工作计划，希望对大家有所帮助。

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在201x年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，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。。

众所周知，在支行辖内，分理处是比较忙的一个点。每天每

人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计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，我会十分虚心的向其他同志请教。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。储蓄乃立社之本□20xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领

导和同事们把工作做得更好。新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

即将过去的x月是我银行业生涯中第一个重要的转折，见证着我从全身心投入职场到全身心投入开口营销与网点团队中，这个月我经历了很多个第一次：第一次被行长表扬说桌面整洁和勤于开口营销、第一次被顾客大妈表扬说服务态度好、第一次出现正式差错、第一次合作出了单笔10万的建信金富多保险大单、第一次制作名片和重要客户交换联系方式开始识别和培养自己的客户群…日常柜面对私业务操作也进入了熟极而流的状态，业务量最快是当日100笔交易193张票，算是一个比较成熟但尚有优化空间的工作状态。

一、x月工作成绩——小柜员营销路

本月是我开始收获营销硕果的第一月：累计营销29万金富多趸缴保险(15万成功14万退保)、2万金富年年期缴保险、7张预审批信用卡和3张龙行无忧保险卡，一共受到支行个金部4次业绩通报表扬，在同届新人中算是不错的成绩。

1， 我的营销历程：

目前国内银行业更像一个薄利多销的金融消费品工厂，或者说是金融产品大型超市，在基层网点锻炼的我们和其他服务业员工本质接近，都是这所工厂里的流水线工作者或者超市导购员，只是产品种类和技术含量可能复杂些。营销资源业绩这些指标不但是国内银行业的核心，更是基层员工们赖以生存和晋升的根本。出类拔萃的银行业精英很多是营销和业务条线出身，真正出色的银行家也往往是最顶尖的销售。

在进入本日之前，我就根据自己热爱社交喜欢分享交流影响别人的性格兴趣和学历背景过往营销业绩不错等诸多因素确

定了自己未来要走银行业的营销和业务部门方向，来到网点锻炼后，我也开始结合实际思考如何不断优化在基层成为更优秀的金融产品导购员。一个真正的银行家不但要有良好的直觉，经验和资历带来的准确判断力，也应该能够做到专业能力和客户资源并重，看准客户卖对产品成为朋友持续合作？倒推回来目前我该做的两件事情就是：(1)对自身逐渐聚焦定位，耐心学习积累沉淀最终成为某个细分行业或领域的专家；(2)开始学习识别和培养自己的忠实客户群体——这两项都是非常长远的目标，需要投入大量的时间精力，可以说是除了不断提醒自己洁身自好遵纪守法外又一项终生的功课。

自10月份养成了开口营销的习惯掌握基本技巧之后，11月我正式开始了对客户的全力进攻，11月初有客户有意购入1万金富多但最后即将成交时才发现存折非本人而且忘记了存折密码，在我继续开口营销的努力下，10号我正式卖出了第一单保险——6万金富多和1万金富年年，谁知金富多的客户当天就回来说夫妇意见不合退保了，在这不得不感慨在银行前台隔着一面玻璃真心可以目睹到社会百态无奇不有。得到支行第一次通报表扬后我再接再厉，陆续在22号，25号和29号合作营销出了10万，5万和1万的保险业绩，算是营销之路上一个良好的开始，也算是银行家成长之路上第一个值得铭记的里程碑。

2，我的营销经验：

(1)分析利用网点优势和客户结构：我们网点坐落在中高档小区旁边，存定期的私人储户很多，而且大多是老客户，对我们网点一贯的保险产品营销的消费能力和接受程度都较高。另外我从vip窗调到普通窗后，主要客户群也从中产阶级转移到了普通劳动者，普通劳动者相对中产阶级来说理财观念会比较保守，理财需求也比较模糊，消费能力更低，出现大笔业绩的可能性会更低，但是普通窗也有一个vip窗无法比拟的优势——vip窗的客户大多被客户经理维护完毕，普通窗的客户偶尔会有一些他行或者他点的重要客户，可以说是漏网之

鱼，这些重要客户都是我着力营销和培养的未来资源。

(3)注重团队配合——如前台后台加客户经理三者联动营销：这个时代没有人能够独自成功，特别是对于银行网点这么一个小团队而言，各个岗位配合营销才能发挥最大效用，以一个完整的客户营销环节为例：柜员前期推荐，后台适当帮腔，客户经理作为营销主力协力拿下客户后柜员尽快替客户办理产品签约，客户经理携带客户进行后续资料复印整理维护工作，每一环都紧密相连，如果彼此独立很明显整体效率会大打折扣，另外很重要的是要学会支援同伴，业绩分成时要大方，如果你的考核业绩已经超额同事未完成时也可以拉他一把。

(4)制作名片与客户保持联系，做好后期维护工作：本月我参考其余网点新同事的做法，向本网点前辈借用名片制作了自己的名片，和我认为的重点客户互换了联系方式，也有利用微信等通讯工具保持日常联系，不定时解答客户疑惑和推荐最新产品信息，初步感觉还是可行的。万变不离其宗，只要紧抓维护客户这个根本目的不变，一切正当途径渠道都是可以利用的，当然，在和客户的交往中，真诚服务的内心必须始终是本质。

二、x月思考心得

1，营销的三重境界

这个月去听了招行讲师的银保大讲堂，途中他提到自创的营销三重境界理论：(初级)营销是单纯卖(产品)，(中级)营销是卖替客户量身定做的综合解决(方案)，(高级)营销是当你到达了专家级后，卖你根据过往经验针对这类客户的最优(标准)解决方案。对此我深以为然，联系到日常的银行产品销售，就可以看到我自己目前采用的还是比较初级的营销方式，但是要从初级晋升到中级再到高级，也就是一个银行业新人成长到真正的银行家的历程，这途中除了上述直觉经验资历带

来的判断力等专业能力外，也需要你不断积累升级自己的客户资源，不得不又一次感慨路漫漫其修远兮。

2，出业绩与学做人

(1)独立自主

刚开始上柜可能由于工作要求严格害怕差错所以老是问东问西，后来主管和师傅都叮嘱我在大方向正确的情况下放手去做，自己先独立判断不懂的再问别人，意识到独立自主重要性后自己逼自己先独立解决，逐渐就可以熟练操作不再依赖了，生活大小诸事亦然。

(2)严谨合规

如果说柜员这项工作对一个银行业新人的最大好处，我想会是培养你从此谨记银行业的高风险与严谨合规意识，银行业作为与资金打交道的高风险敏感行业，处处工作皆大事，决不能掉以轻心。

(3)勤于助人

在网点团队里，大家更像是互相帮助的一家人，特别是新人更要多帮助前辈早日融入网点大家庭里，经过这段时间各方面努力我也觉得自己真正融入了团队中，其实多留心你就可以发现很多帮助别人的机会：找机会请大家吃早餐或晚饭聚餐、提前准备好各个窗口共用的物品资料、早上回来时先替前辈开机、午休时让前辈先关窗吃饭、关门时自己负责做完最后一个客户清场、下班后清洁打扫协助搬箱、自己的营销业绩超额完成时分成帮助前辈等等…都说营销靠团队，职场更靠团队，你的个人品牌乃至团队凝聚力，就在这一点一滴的助人之举中逐渐建立，当你需要帮助时，整个团队也会来助你一臂之力。

个人工作总结和计划 的个人工作总结和工作计划篇六

一、工作总结：

1. 严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。
2. 按规定认真收取营业款， 核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外， 余款在每天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。
3. 严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。
4. 严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款， 并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。
5. 坚持以财务的规章制度为准，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。
6. 根据总部会计提供的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
7. 坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每天核对现金日记账与总账。
8. 配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

二、20xx年的工作计划

1. 吸取13年遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自己的工作。
3. 学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。
5. 完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx年将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

个人工作总结和计划 的个人工作总结和工作计划篇七

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

（一）要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

（二）经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（三）总结下来：在这半年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动力上再多以实现就更好了。

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

（一）进一步积极搞好与同事的关系；

（二）加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

（三）提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，城外城设计部的明天更美好！