

# 2023年人教二上数学期末教学反思 二年级数学教学反思(精选9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 月末工作总结篇一

### 一、 了解学生，提高课堂教学效果

为了深入了解学生，找每个学生的突破口，我找每个孩子谈心，同时通过任课教师及家长，了解学生方方面面的表现。在长期接触中，我了解到：我们班的学生比较有个性，小部分的学生都有较强的接受能力，但自觉能力较差；男生女生好讲好动，有进取心，但缺乏耐性，缺少自控能力。针对学生的个性特点，我在教学过程中作了一些应变措施，尽量活跃课堂的气氛，在教学内容里增加一些有关的话题，经常性地即兴插入一些生动的小故事，讲述浅显的道理，让他们集中精神听课，改掉缺点，培养学习兴趣，养成良好的学习习惯。

### 二、 学习经验，抓好班级日常管理

要做好班主任工作，真的是件很难的事，因为班主任工作繁杂、琐碎。说句玩笑话，做班主任就是考验你记性的一个差使。如果掌握不好方法，会做很多重复性工作。但是，魏书生老师曾说过，一件事有一百种做法。因此，在工作之余，我认真钻研优秀老师的班级管理经验，积极进行，力求把每件事处理好，并事半功倍。为了培养学生的各方面能力，我结合学校开展的评选学习标兵活动，每周进行民主选举，选出学习认真，遵守纪律的学生作为学生的榜样。榜样的力量

是无穷的。每次的选举，激励了更多学生，调动了学生的学习积极性，班级工作的责任感，又培养了学生良好的行为习惯。

### 三、以身作则，培养主人翁意识

现在的学生几乎都是独生子女，娇生惯养，根本没有劳动习惯。平时在学校、在教室看见地上有纸，哪怕是踩上也不捡起来。每当这个时候，我就指使学生把地上的纸捡起来，放入垃圾桶。就这样，地上有纸屑，学生还是老师让我捡我就捡，老师不说我也就没看见，有时让学生捡，他还会振振有辞说：“不是我扔的！”劳动没有一点儿积极主动性。我开始思索，怎样才能使学生人人关心班级，人人讲卫生呢？从这以后，每天放学后，打扫教室，整理桌椅，发现地上有纸也不再让学生做了，而是自己把它捡起来。几天过后，有些同学看见地上有脏东西主动打扫干净，再也不用老师去指派了，有时会有学生留下来和我一起打扫。对这些同学我及时地予以表扬，表扬他们爱劳动，讲卫生。渐渐地，大家养成了良好的卫生习惯。

### 四、重视差生，积极鼓励正确引导

由于我班离异家庭的学生较多，一部分学生缺少家庭督促，学习不刻苦，成绩也较差，所以利用课间、休息时间找他们谈心，深入细致地做他们的思想工作，让他们树立学习的信心和勇气，帮助他们补习功课，让他们早日赶上大部队。

经过一年的努力，班级工作取得了一定的成绩。但我们的班级也还存在着某些问题，比如个别学生缺乏学习的兴趣、学校教育和家庭教育间存在盲区、小干部能力的培养等这些问题，我会在以后的工作中不断改进，以提高自己的班级管理水平。

## 月末工作总结篇二

在过去的一个月中，中我通过努力的工作，在销售岗位得到了很多切实的也收获，现在我就对自己的工作做一下总结。

我于x月进入市场部，主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，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。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。

因此，在未来的工作中我要不断提高自身的销售水平，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；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，相信我会做的比原来更好。

销售部：

x年x月x日

对于月底工作总结，还有什么要注意的，月底工作总结如何才能写得好，如果有相关需求，可以上[时间财富网](#)向广大的威客朋友发布任务，征集创意、收集点子，进行问卷调查等，相信一定可以得到满意的解决方案。

## 月末工作总结篇三

三月是一个春光明媚、生机勃勃的季节，三月更是一个讲文明、树新风，让雷锋精神吹遍校园每一个角落的季节。刚刚过去的三月，是我校的学雷锋活动月。在月初，校团委作了“学雷锋活动”总动员，全校的教师和学生积极响应号召，从身边的小事做起，从身边的人帮起，在全校范围内开展了互帮互助活动，在全市范围内开展了义务劳动活动。

### 一、主题班会

为了把此次学雷锋活动真正落实到实处，努力从学生的思想面貌抓起不留于形式，把学雷锋活动和本学期开展的文明礼仪教育活动相结合，力求改变学生的精神面貌。从而为班级的稳定和长远发展打下一个坚实的基础，并为学生的可持续发展和终身发展埋下一粒希望的种子。召开班会讨论雷锋精神的实质。发表对雷锋同志的看法，以及以后如何从自身做起等。

### 二、开展了“校园保洁”的活动

为了把远、大、空的典型转化为近、小、正的使学雷实效。校园学习求知的们生活的场里，我们度时光，因而，清洁与美观义不容辞的实的榜样，真锋活动收到不仅是我们地方，更是我所。在学校过了大多数保持校园的便成了我们责任。校园整洁不光可以愉悦我们的心情，对我们的身体健康也大有益处，不仅可以调动同学们的积极性，而且可以让同学们揭下雷锋精神的“神”的、高不可攀的面纱，正确的认识雷锋精神的实质。

三、在宣传板锋事迹、进行宣传“学雷风”板报，都能成为锋”

### 四、开展实践活动

为了使德育教育真正的转化为行为，我们班开展了一次学雷锋实践活动——在3月12号这天，组织了本班同学去本市敬老老人的活了使活动到实处，服形式主还要求学活动，写对雷锋精生活态度悟。并对言进行了评选交流。

## 五、总结：

“学雷锋月”已经过去，同学们参加学习雷锋活动的热情是这样的积极，雷锋精神依然在我班的每个角落绽放光芒。通过活动，大家体会到，“学雷锋”的目的不是为了得到别人的赞赏与表扬，学习雷锋精神要从自己做起，从身边的小事做起，关心每个人，关心每件事，同学相处要像兄弟姐妹般相亲相爱，生活处处都洋溢着和谐融洽的温暖。虽然三月已经过去了，但这并不意味着学雷锋活动院看望动。为真正落彻底克义，我生通过出自己神、对等的感学生感班内开设报，对雷好人好事与表扬，锋、树新让同学们“活雷就此结束，并不意味着在日后的生活中将雷锋淡忘，等待来年的月份再将他想起。我们应该在日常的生活当中继续发扬雷锋精神，使其成为我们生活的一部分，使其精神成为我们的一份良好的品格。我相信，只要我们全校师生心中爱心永驻，奉献精神永随，雷锋精神必将再我们身上延续。从活动中我也看出了很多存在的问题，了解了同学们心中的想法，和我自身的问题等等，这些问题的出现，我都会在以后的活动中弥补，争取下次活动办的更加完美，更加的有意义。使我们地团支部生活更加丰富精彩。

## 月末工作总结篇四

严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自

己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，必须把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从这里面可以看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的能力。

文员工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过她说这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

这个月我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。可是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，可是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从学校出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

## 月末工作总结篇五

### 一、会计核算工作

1、建立会计核算标准规范，实现会计核算的标准化。财务部根据路桥工程项目核算的需要、根据纳税申报的需要、根据资金预算的需要，设立会计科目，制定了详细的二级和多级明细，并且对各个科目的核算范围进行了明确规定。

具体有以下几点：

(1)、规范记账、算账、报账等日常会计处理工作，做到手续完备、数字准确、账目清晰，按月编制会计报表、会计分析报告。

(2)、定期与项目部会计核对现金、银行存款以及原辅材料、低值易耗品、备品配件的入库、领用、报废。

(3)、准确及时登记各种账簿，并做到账账相符。及时准确提供各方所需数据，严格按照财务管理制度工作流程进行工作。

2、引入用友网络版财务软件，全面实施会计电算化。经过前期加班加点数据初始化，终于将财务数据系统建立起来。财务部各个岗位基本掌握了财务软件的应用与操作，财务核算

顺利过渡到用电算化处理业务。大大地提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

3、重新对原有的会计核算流程进行了梳理和制定，现在的财务部内部会计核算流程更加突出了内部控制，明确了各个流程所占用的时间，对什么时候报账、出什么表、提供哪些单据，凭证如何传输都做出了明确清晰的规定。保证了财务信息能有序地、按时、按质地提供出来。采用新的工作流程后，工作效率提高了，各岗位的矛盾和扯皮现象减少了，财务报告的及时性得到了有效地保障。

4、加强各业务单位及往来单位帐目的清理核对工作，定时与各单位打电话或亲自上门清理核对帐目，使得我公司与上下游往来账目清晰准确。同时加强应收工程款的追讨，如省路桥公司、环安公司和新疆、宿州的款项。

财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的服务，基本上满足了各部门对财务的要求。公司资金流量一直很大，尤其是在年底春节前，在回收工程款和结算支付材料、工程款、工资等工作中，现金流量巨大，财务部本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

## 二、内控管理

1、建立了出纳通核算系统，各项目部会计在经济业务发生当日及时登账，真正做到日清日结，便于公司统一控制，为公司统一筹划资金和控制费用提供了最快捷有效的第一手资料。

2、建立了材料核算系统，各项目部在当天材料出入库时，及时将出库材料和入库材料登入系统，便于总部动态掌握各项



目部的材料使用情况及库存数，做到周转快，库存少，尽量少占用资金。

3、财务部全体人员通过学习公司财务流程及支付管理办法，大大地增长了业务知识，有效地改善了前期支付劳务、租赁、工程款手续有时不齐全也付款的情况，以便条代票，以单代账，财务只是被动付款等等不规范行为。同时实现了收支同步、债权债务关系及时反映并能分项目及时正确核算成本费用，同步做出报表上报公司领导。

4、开展有多部门参与的资产清查工作，与资产管理部门密切配合，将财务账面资产与现有资产核对开展实地清查。使公司资产利用率得到提高，有效地盘活了资产，并合理地做出折旧方案，合理地计算经营成本。

在内控方面，财务部相继提出了关于财产管理、合同签订、费用控制等方面的合理建议。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

### 三、税务筹划与融资

1、财务部除了负责处理公司内部财务关系外，为达成公司的目标任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。\_\_年度我们相继和多家担保公司合作，建立了良好的合作伙伴关系。与徽行、中行、招行、杭州银行等实力雄厚的单位也都建立了优良的银企关系。

2、与税务部门建立了良好的税企关系，并圆满完成了对税务、银行、统计局、街道、建委等相关部门所需资料的申报。

3、在日常资金管理上，财务部重点加强了以下工作：与各家银行开通了网上银行业务，帮助公司实时了解公司的银行存款状况；建立了资金日报体系，每日向公司领导上报头天的公司资金状况，为公司领导进行资金调度提供了依据；每月定期

编制各家银行的银行余额调节表，保证了公司资金的准确性和安全性；不定期地对库存现金进行盘点；在付款流程上增加了对出纳填制的付款单据的复核程序；通过这一系列的工作，使得公司资金的收取和使用上的准确性及安全性大大提高，使财务部在资金管理的规范化方面上了一个新的台阶。

#### 四、财务部存在的问题及解决方法

1、有关制度和规定执行力度不够，比如我们在资金支付和费用报销方面要真正发挥财务的监督职能，对于不符合规定的坚决不予支付。

2、固定资产账务系统未建立起来，要充分利用现有固定资产模块建立明细账，便于公司对固定资产的日常核算管理。

3、财务人员来自各行各业，需加强财务人员内训，通过学习、培训、交流来逐步提高自我，促进内部沟通，更好地做到上传下达。

#### \_\_年度工作计划

\_\_年在一如既往地做好日常财务核算工作的同时，要更进一步加强财务的监督和管理职能，做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。

1、资金调度和信贷工作：今年随着公司业务量的加大，资金需求日益增加，我们将在公司高层的领导下，合理安排使用资金，搞好信贷工作的开展，期间要收集、整理大量的资料，编制各类贷款报告，与银行、担保公司人员充分沟通，把贷款工作落到实处。

2、与税务的对接：结合新会计准则的实施，新税法的动态，密切关注营改增及相关政策是否与本企业有关，并认真学习

税法，及时与相关税务人员沟通，确保在税改变动的情况下及时衔接。

3、以核算为基础，加大内控管理。真正发挥财务人员的事前控制、事中监督、事后总结分析的管理职能。加大内部自查、对账工作，时时确保每笔业务准确无误。

作为公司一员，如何提高自我适应企业、服务企业是我们财务人员思考和改进的必修课。身为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应企业的发展。

## 月末工作总结篇六

时间过的飞快，又一个月已经过去。上个月的销量并不理想，在这一个月工作中学到了许多，同时也犯下了许多错误，在那里做一下总结期望领导批评指导！

相信只有主动出击的人，才会有成功的机会，尊重客户意愿，聆听客户需求。客户是千姿百态的，其需求也是千差万别的。想出色的完成工作，务必注重细节。

人多点子多，相信一点、人的潜力总是有限的，在近一年的销售工作中，我发现一件深有感触的事就是每一次市场促销的成功，很多时候是听取了大家的意见和点子，灵活的应用。

一）这个月主要的错误就是新开发的客户没有及时跟踪，调动客户使用的用心性，导致用量提不上来。

二）市场的工作细节做的并不好，与各市场的业务配合也不到位。

三) 我前期工作的定位是酒店，后期定位是一个月大连地区市场总体走一圈。此刻我深刻意识到市场是提升业务量的基础，借助市场客情的关系能更快的开发酒店，此刻的定位是每一天走访一个市场。

四) 对于工作，不管我每一天跑了多少酒店，有多辛苦、一些基本的工作忽视了，就是对工作的不尽职。应深刻检讨，加以改善。

金装劲美鸡汁月销量增长至200件，其他单品稳定增长。

优秀源于职责，我已深刻意识到，工作的小细节也不可忽视，以上是我对本月工作的总结，做的不好的我将改正，做得好的继续努力！

## 月末工作总结篇七

我店xx月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。7月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源（二手房西航花园）22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

xx月工作计划：

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建

立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、8月我们的目标是最基本做到xx0元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。