

2023年五年级白杨的教学反思(大全10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

乡镇工作总结篇一

日子过得真快，转眼间，一个学期就要过去了。在校领导和同事们的帮助下，本人顺利的完成了本学期的工作。回顾这一学期，既忙碌，又充实，有许多值得总结和反思的地方。现将本学期的工作做一个小结，借以促进提高。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

本学期以来，我认真参加学校组织的各项培训活动及教学学习，还利用书籍、网络认真学习了美术新课程标准、积极探索特色美术教育课程的有关内容，通过学习，使自己树立先进的教学理念，也明确了今后教学努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。平时有机会还通过技能培训、外出听课、开课等使自己在教育教学方面不断进步。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的教学实践作好了准备。

二、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。为保证教学质量，努力将所学的新课程理念应用到课堂教学实践中，立足用活新老教材，实践新理念。力求让我的美术教学更具特色，形成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高美

术教学质量。

本学期，我每周14节课美术，包括两节幼儿班美术课程，课时量比较大。在日常教学中，我坚持切实做好课堂教学工作。课前认真作好充分准备，精心设计教案，并结合各班的实际，灵活上好每一堂课，尽可能做到堂内容当堂完成，课后仔细批改学生作业，不同类型的课，不同年级采用不同的批改方法，使学生对美术更有兴趣，同时提高学生的审美水平。另外，授课后根据得失及时写些教后感、教学反思，从短短几句到长长一篇不等，目的是为以后的教学积累经验。同时，我还积极和班主任进行沟通，了解学生，改进教法，突破学法。针对旧教材内容陈旧、单一、脱离学生实际问题，我积极进行校本课程的开发与设计，有利于启发学生的新型教育方法，着重培养学生的综合实践能力和创新思维能力。

对于我负责的美术的美术课程，我采用边学习、边教学的方法，坚持系统性、阶段性相结合的原则，做到定时间、定地点、定内容，使每堂课都能让学生有收获。总之，在课堂教学，我都以培养学生能力，提高学生的素质为目标，力求让美术教学对学生的成长和发展起到更大的作用。

三、任劳任怨，完成学校其他工作。

本学期我校开展了一系列的活动，我能够积极参与到活动当中，不仅参与美术宣传工作，组织学生参与创作作品。对于学校布置下来的每一项任务，我都能以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到任劳任怨、优质高效。

四、加强反思，及时总结教学得失。

反思本学年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。

1、对于美术新课程标准的学习还不够深入，在新课程的实践

中思考得还不够多，需要进一步提高。

2、教科研方面本学年加大了学习的力度，认真研读了一些有关教科研方面的理论书籍，但在教学实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、美术教学中有特色、有创意的东西还不够多，许多设想由于种种原因也没能实现，今后还要努力找出一些美术教学的特色点，为开创美术教学的新天地作出贡献。

乡镇工作总结篇二

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提

高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和

潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大的提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

乡镇工作总结篇三

本学期我继续担任大一班的教师，作为一名教师，我能忠诚党的教育事业，热爱本职工作，具有较强的责任心，关心幼儿，爱护幼儿，坚持正面教育，公正地对待每一位幼儿。在教学工作中，我能根据教改的新要求，按照新《纲要》的要求，认真钻研教材，根据本班幼儿的年龄特点制定出合理的、符合幼儿接受能力的主题教学计划，认真上好、备好每一节课，使幼儿在轻松愉快的活动中学习知识，掌握技能，同时，也不放松对幼儿的常规及品德教育，使幼儿从小就养成良好的思想品德和行为习惯。

针对大班幼儿即将升入小学的情况，重点就幼儿良好学习习惯的养成，良好的心理素质(适应能力、抗挫折能力等)，完成任务意识、能力，做事情的坚持性，能自己解决问题、处理矛盾等诸多方面采取多种形式进行培养。

一、教师的观念

1、教育思想的转变。

通过认真学习《纲要》、学习瑞吉欧教育的经验和许多幼教专家的教育理论及教研学习，我们对瑞吉欧教育的思想有了进一步的理解，在边学习边探索的过程中，我们的观念又有了很大的转变，意识到做一名教师最基本的条件是具有不断学习的能力，因为教师的发展与幼儿的发展是一个连续的整体，只有教师不断发展，才能为幼儿的发展提供良好的条件，只有老师具有创造性，才能培养出具有创造性的幼儿。因此，我们对教师的角色理念又有了进一步的理解，不仅要做幼儿的倾听者、合作者、伙伴、幼儿学习的支持者、引导者、激励者等角色，而且还要做一名研究者和学习者，通过不断的学习、不断对实践进行反思，从而来不断提高和发展自己。珍惜每一次外出学习的机会，在参加青岛市素质教育研讨会的观摩活动时，从中吸取他人先进的教育观念、方法，如：通过参观改进大班早操的队列练习、放松活动、创设了低幼衔接心灵相约信箱、在音乐活动中改变以往的教学模式，在让幼儿认识简谱的基础上，学唱歌曲等。

2、教师驾驭《课程方案》的思想转变。

本着“以先进的教育理念为先导，以尊重幼儿的兴趣、需要为前提，以不同内容、不同形式的活动为媒介，以时代的需要为标准，以主动探索、主动学习、主动建构、主动发展为核心，促进幼儿身心健康、全面和谐发展”的课程方案精神，我们注重了给幼儿提供创造性发展的空间，尊重了孩子离奇的念头与怪异的行为。在教学中，能注重从幼儿“最近的发展区”确定教学目标。注意观察了解幼儿的兴趣与需要，根据主题、兴趣为幼儿创设良好的学习环境，在环境中感知、体验、操作、发现、交往等与环境发生交互作用。结合教育目标及幼儿需要形成新的主题网络，鼓励幼儿创设情景，自由选择，大胆探索，在组织的过程中，我们注意发挥主导作用，与幼儿一起协商，提出建议，引导幼儿发现问题、提出问题、解决问题的，通过观察幼儿的行为、游戏及其材料的运用，及

时调整环境思路，因材施教。通过隐形指导鼓励幼儿的创造与表现。能注重幼儿的个体差异，能根据不同能力的幼儿创设环境、提供不同的材料、进行不同的指导。并认真记录幼儿活动的过程，及时进行反思。

二、积极参与教研活动，坚持向教研要质量。

本学期的教研子课题《拓宽材料种类，提高结构游戏水平》，我班采取以下有效的教育措施：1、调整扩大活动区域，使其与美工区有机结合，从而扩展幼儿对结构材料的认识。

2、加大了同领域的观摩交流次数，增加同领域观摩学习的比例，互相学习好的经验与做法，提高教研实效。

3、认真学习两个《纲要》及《幼儿教育学》等对结构游戏的定位，拓宽思维，了解结构材料的种类。

4、期初对本班幼儿结构材料的使用情况做出前测分析。期末总结分析每月统计资料并进行结果分析，对幼儿做出系统和全面的分析，期末撰写综合报告。

5、在活动中注意保留幼儿参与活动的足迹——即积累幼儿的作品资料。

6、制定了家长信，请全园家长共同参与搜集材料活动。

三、教学形式的宽泛。

1、探讨游戏教学一体化灵活的教学方法。

在活动中，我们注重充分用一日活动各环节来落实教育目标，在集体教学中，我们坚持树立“启发”教学的指导思想，不断探讨“启发”教学的方法，激发幼儿的学习兴趣，激活幼儿的思维探索，如游戏法、表演法、课件法等。此外，我们还注

重了一日各个活动环节的联系性，做到相互配合补充、渗透、而不是孤立的进行，如语言活动、科学活动等，我们即提前让幼儿在活动区接触教学中的有关内容，又在活动后引导幼儿反复练习，巩固知识技能，促进更深入探究，自身素质、教育技能和教育研究能力也得到了提高。

2、注重多种形式的有机渗透。

本学期，我们灵活运用集体、小组和个别的活动形式，充分利用社区及家长资源，不断拓宽活动的广度与深度，以幼儿感兴趣的活动的形式引导孩子在搜集信息、探索实践、表征交流的过程中，获得学习的方法，丰富其感性经验。

(2)在创设、更换区域时，我们先观察了解孩子们的兴趣点和需求点，然后与幼儿共同商量、出主意，进行游戏，以满足不同幼儿的需要，激发幼儿主动探索的兴趣；在区角设置上注重区域感，动静区分开，本学期结合教研子课题，组织幼儿搜集易拉罐、薯片桶、奶盒等废旧材料，与幼儿共同搭建“小栅栏”当活动区的隔断，增加了活动区的区域感，幼儿活动时非常有序，同时利用废旧纸箱搭建了美工区“展示台”既可以当隔断又可以展示幼儿的作品，体现多个教育功能，体现了“游戏教学一体化”的内涵，受到参观老师的好评。为激发幼儿自由创造的欲望和合作的意识，我们设立自由墙，鼓励幼儿自由选择材料，大胆创作，幼儿兴趣特别高涨。

(4)在活动中我们注意保留幼儿参与活动的足迹。美术作品和小制作按主题分别放到纸盒进行保管，对于大型作品通过照片形式进行保存。语言区的资料按主题分袋存放，有顺序张贴，便于幼儿查阅复习。结构游戏幼儿搭建的大型主题通过录像和照片进行保留。并创设大班主题活动资料库，为日后的教育教学活动提供了依据。

(5)本学期注重自然角与种植角的创设与管理。在种植区的创设及种植种类方面教师将与幼儿一起讨论确定。师幼共同种

植大蒜，洋葱、郁金香等，制作了种植区的标志。一起根据季节播种、除草、施肥、收获，让幼儿体验劳动的快乐，激发爱劳动的情感。我们充分挖掘自然角的三维空间，将自然角分为若干个试验区：看看我们的根象什么；从哪里长出来；我们的叶子一样吗？那种材料好？种在哪里长的快？谁先发芽？追太阳等，并让每为幼儿建立了记录本，同时鼓励幼儿主动管理自己种植的植物，进行观察记录，并协助幼儿保留活动中的参与足迹。同时在日常生活中积极渗透环保教育，美化班级环境，成功地接待了青岛市绿色幼儿园的检查，为迎接期初视导做好准备。

3、深入的理解目标，不断的拓宽活动的广度与深度。

如：在进行“动物世界”活动时，我们认为开展这样的主题，既是幼儿兴趣所向，又为幼儿自主进行探索打下基础。在探索中，我们尝试减少教师单方面的强化，鼓励幼儿通过搜集的资料主动探索，幼儿对探索具有强烈的兴趣，因此他们从探索水生动物、陆地动物、与人类的关系到动物的秘密等，于是，我们不仅把目标定位在探讨动物的秘密，还定位在培养幼儿保护自然资源的意识上。

在主题活动“秋天”中，我们在一日活动中各环节丰富幼儿有关秋天的知识。点名时，我们请幼儿说出秋天都穿哪些服装，秋天的大树变成什么样子；进餐时给幼儿介绍秋季是丰收的季节，秋天的水果最好吃，多吃水果，鼓励幼儿多吃蔬菜有营养等；外出散步时鼓励幼儿感知秋天的秘密，比较冬天、夏天的风吹在身上有什么不同；活动区活动时，组织幼儿玩季节拼图，了解季节特征；在语言区启发幼儿讲出秋季人们的主要活动；每天请早来的幼儿在气象台记录气温，并和第一周气温进行比较、统计；在科学区，组织幼儿观察雨的形成，使幼儿了解水变成水蒸气滴落下来变成雨；在户外活动前，请幼儿讨论秋季自我保护的方法；对于每天按时来园的幼儿我们发给小粘贴予以奖励，表扬他们不迟到，能坚持天天来园；在散步时，和小朋友一起观察动、植物的变化…。

使幼儿在不知不觉中完成教育目标。为了巩固幼儿对知识的掌握，两位教师在每天的离园前组织幼儿复习巩固所学内容，并利用小纸条的形式把学习内容进行打印，让家长配合幼儿园复习知识，减少教育的空白。

4、幼儿园、家庭、社区三位一体的教育方式。

(1) 本学期，我们灵活运用了集体的、个别的、口头的、书面、电话的等多种形式和方法与家长沟通。

(2) 结合教育目标，邀请家长参与教育活动，如搜集教材和材料，评估、记录幼儿在家中的表现等。同时，以家长联系便条、家长会、焦点话题、面谈的形式与家长交流、讨论。

四、本班幼儿发展情况。

在共同生活方面。

(1) 开学初期，我们运用家长问卷的形式了解家长的困惑，并通过《家长会》向家长介绍家长关心的问题，介绍幼小衔接关键所在，使家长深刻理解，入学前的准备并非是单纯的知识灌输，重要的是良好的习惯和能力的培养，从而使家长走出入学前准备的误区，更好与幼儿园配合。

(2) 增强幼儿对学校的感性认识。我们组织幼儿参观学校，让幼儿熟悉学校环境，了解学校生活，让幼儿知道上课要认真听讲，不随便出入教室，不随便说话，发言先举手，大胆回答老师提问。其次，了解学校与幼儿园的不同，使他们有思想准备，并且乐意接受一些入学前的准备和训练。

(3) 向幼儿进行爱学校、爱学习教育。利用讲故事、图书、幻灯、学习课件等形式，连续不断的向幼儿介绍革命前辈童年时代渴望上学，刻苦学习的故事，激发幼儿的学习欲望。

(4)对幼儿进行常规训练。如训练幼儿坐姿、握笔姿势、整理学习用品，我们通过一日个环节及时纠正幼儿的正确坐姿及正确的握笔姿势。在日常活动中及时提醒、指导幼儿用完活动用品及时整理，放到指定地方，并请家长在家中加强督促、配合教师，共同指导幼儿养成良好的习惯。

同时我们又

乡镇工作总结篇四

永坪销售处在销售公司和处领导的正确领导下，认真落实集团公司和销售公司的招标工作精神，严格贯彻执行招标管理相关规定□20xx年的招标工作取得了显著的成绩。

永坪销售处20xx年招标业务共计10批次，工程招标业务8次，采购招标业务2次，业务总额为186.3041万元。

今年的招标业务中1批次为公开招标，占总批次的比例为10%，邀请招标9批次，占总批次的比例为90%□20xx年各项招标业务顺利开展，为我处安全生产和目标任务的完成提供了保障，为我处的快速发展提供了坚实的基础。

我处严格执行集团公司和销售公司在招标业务领域的各种规章制度，不断加强对招标业务的规范管理。在招标工作中始终坚持公正、公平、公开的原则，招标管理工作不断向制度化和规范化迈进。

一是建立健全组织机构，加强人员配备。我处先后成立永坪销售处邀标领导小组和永坪销售处招标领导小组，全盘负责我处的招标管理工作。从人员配备上来看，包含处领导及各个科室代表，做到了机构精简、成员专业，从而提高招标工作的科学性和效率。目前我处的招标管理工作有永坪销售处招标领导小组全盘负责，由各单位、部门的14人组成，包含

了财务、监察等方面的专业人员。处招标领导小组下设招标办公室，负责全处招标工作的日常事务，招标办公室主任由综合办公室主任兼任。为了提高工作效率，在重大项目的招标建设方面成立专项组专门负责，如在开展清罐项目时，成立了清罐领导小组。

二是不断加强制度建设，实行绩效考核和业务监督相结合。我处严格执行公司招标管理的相关规定，出台了《永坪销售处工程建设、物资采购及技术服务管理细则》，对公司相关制度进行了必要的补充，招标工作向着规范化、制度化迈进了一大步。在绩效考核方面，一方面牢牢坚持“比质比价”的原则开展招标工作，另一方面有专门的部门（监察室）负责绩效考核和管理。在业务监督方面始终坚持上级监督和内部监督相结合的方式，同时自觉接受群众的监督。通过加强制度建设，强化绩效考核和业务监督，有效地杜绝了招标工作的违纪和不法现象。

三是加强档案管理和业务培训。我处严格遵守档案管理制度，各项招标工作的相关文件在事后都有专人负责整理和保管，严格按照相关规定装侧存档。通过派人参加公司组织的业务培训和内部组织对相关制度的学习，不断提高人员的业务能力。

一是要进一步完善招投标管理的相关制度。参照销售公司的招标管理办法和公开招标要求，进一步加强对邀请招标、竞争性谈判的管理。

二是要加强从业人员培训，提高从业人员的综合素质，推动招标工作高效运行。作为基层单位，我们缺乏专业的招标管理人员，大多是半路出家，自学成才。另外人员专业性不够。我处招标领导小组包含各部门人员共14人，但是缺乏项目成本核算等方面的专业人才，人员的培训工作有待加强。

三是要进一步加强档案管理，积累和保存好与招投标有关的

所有资料。

20xx年我们将继续严格遵守销售公司的招标管理办法，不断加大招标工作力度，提高人员的业务水平，努力健全和完善相关制度，使我处的招标管理工作继续向制度化、规范化迈进，为各项招标业务的顺利开展创造条件，为我处的发展提供保障。

乡镇工作总结篇五

一月中旬，又回到了创业公司。

就像第一篇工作总结一样，憋了两个月才写出来。

先列几个词：态度、品牌、专业

咱们分别聊聊这几个词：

以前我永远都敢拍胸脯跟别人说，哥们我不敢说特别聪明、不敢说专业强，但是我绝对是工作态度最好的。

年会的时候，老板讲话，因为年前投诉没有处理完却有人请假回家，因为我们没有把公司当自己的，这就体现了态度。

态度成就个人事业，事业前期能体现的能让别人看到的便是个人品牌；

前两周基本无法进入正常的工作状态，每天昏昏欲睡、头疼脑涨，一切事情无法真正的思考，面对事情只能用简单的思维作出“判断处理”，连带各种被批，让自己感到惶恐，但是内心又有一种理直气壮的气息从未熄灭...我需要展示自己专业的才能，做事要利索起来，不能只体现出自己懂。

乡镇工作总结篇六

终于离开的枯燥的理论学习，怀着激动地心情，通过医教科的岗前教育，迈入了外一(神经外科)。这对于初次走上一线的我来说是极大的考验。在这短短的15天里，从理论到实践的转换;从试验模具、电教片到身体力行，战斗在一线;才明白医学的海瀚和医生的坚辛，但我知道我不会退缩。

实习期间，我遵守医院及科室的各项规章制度，尊敬指导老师及实习单位人员，实习态度认真，勤奋好学，紧密联系实际，刻苦钻研课本外专业知识(医院的阅览提供了这一条件)。

短短的15天，我首先要学习的是最基础的东西：开处方，可能大家都不陌生，但我却总是犯错。在陈老师的解说及护士长以“一张纸要两毛钱呢”造成我个人良心的谴责下掌握了处方、各种化验单和出院记录的书写规范。

下来就是住院病历了，首先我照着已有的病历抄几次，然后自己写刚入院患者的住院病历，写完后请老师修改评论不断完善，再后来写完病历后就与老师写的对照，自多检讨，弥补不足。这样，我初步掌握了住院病历的书写规范，用同样地方法学会首次病程记录及后续病程记录的书写。

动手方面，要感谢陈老师对我的信任，指导我学会各种深浅反射及病理反射的检查方法，多次让我独立完成换药拆线。病例方面，掌握了颅脑损伤的诊断方法及依据，如“脑震荡、头皮损伤、头皮下血肿、硬膜外血肿、硬膜下血肿等”。熟悉了颅脑损伤的基本治疗方案，如“抗感染，减颅压，预防出血，营养神经等”，了解了病情的演变过程。随着一位20岁重型颅脑损伤及脾破裂少年行脾切除与开颅血肿清除术后，一天一天地好起来，我在外一的实习也结束了。

最后我想说的是在这15天里，我学到的不多。但是没关系，更重要的是我知道了以后要走的路，“医务工作是神圣而光

荣的，但担子也是沉重地，医生的路不好走，做一个好医生就更难！”人生最难的是抉择，这句话没错！我选择了走下去，没有挑战就没有进取！所以我不会退缩！

乡镇工作总结篇七

- 1、严格考核各班组公分分配，对日常生产中各班组对公分有争议，能及时与队内管理人员共同商议解决问题，能够做到公平公正，按时完成各班组公分核算。
- 2、认真对待每月三次质量标准化检查工作，亲临工作面了解生产情况，对生产中存在的问题如实指出，利用班前会责任到人限期整改，对发现整改问题能够做到亲自复查，实现闭合管理。
- 3、不定期检查班组长填写内业资料，对检查出的问题责令班组长认真整改，将内业资料检查问题降到最低。
- 4、认真落实队内安全、技术培训工作，坚决做到培训资料充分，不做照本宣科，结合井下实际达到培训目的。
- 5、积极参与组织队内各项活动，完善班组建设工作，使大家加深了对安全、创新、团结的认识。
- 6、配合队内管理人员完善采煤技术管理工作，将规程、安全技术措施贯彻、实施到位，保证有规可循安全作业。

看到成绩的同时，我发现自身也存在许多不足，主要表现在：

- 1、工作缺乏针对性和实效性，由其现场管理，自己现场实操经

验少，遇见设备问题不能及时解决，处理问题时不能给出合理化建议，不能保证现场人员的安全。

2、对队内亮点不能及时以文字形式表达出来，没能完成队内管理、亮点在正确的时间进行宣传。

3、机电知识薄弱，没能充分利用有效时间进行充电，懒惰、贪玩心理没能完全改正。

4、管理手段不够硬，生产中违章人员不能按队内制度执行，存在照顾心理。

5、个人的综合素质还有待进一步提高，技术素质管理知识尚需进一步学习。

1、每天必须做到日思、日清、日结；思考每天需要做哪些工作，清楚哪些工作必须完成，并对当日工作进行总结。

2、学习不放松，不断的充实自己，努力提高水平；更好的适用工作需要，以更出色的完成各项任务。

3、多到生产现场，了解生产工艺、掌握检修流程，提高自身实操技能。

4、日常工作不懈怠，让每项工作准时、高效完成。

回顾过去，在这一年里，在各位领导的指引下，我学到了很多知识与技能，在实践中磨练与成长。现在领导信任我、鼓励我，让我担当重要的职务，我将会在今后的工作中，更加努力，尽职尽责，努力学习专业知识，提高管理能力与自身素质，认真完成领导安排的各项任务，把所学到的知识应用到生产实践中去。

乡镇工作总结篇八

军旅二年，我的社会实践能力有了很大提高，我参加了不少的大型军事演习并做过一些社会小实践，参加演习活动认识

到了更多的战友，也增加了渔其他战友之间的交流和学习的机会，锻炼了自己的交际能力，此外，海一直做图书室管理员，共青团委员，文体文员、。中队文书，这些对自己即是眼里有是动力，我喜欢做一些社会小活动，会让自己军旅生活更加的丰富多彩。

个人认为这个世界上并不存在完美的人，每个人都有自己的优缺点，但关键是否正式并利用他们，二年来，我不断的自我反省，归纳了一些自己的优缺点。

我的优点是诚实、热情、性格坚毅。我认为诚信是立身之本，所以我一直是以这样来要求自己的，答应别人的事情一定按时完成，由于待人热诚在学习知识的同时我更懂得了，考虑文体应该周到，这在我当文书的这段日子中充分的'展示出来，一个人最大的敌人不是别人而是他本身。真没多年来，我一直都是在跟着自己作战，准确的说，是和自己的意志作战，现在回想起来，我确实比以前坚毅许多，但我不会松懈下来，以上的这些优点，是我以后立身处世的根本，我应该继续保持，并不断一次来鞭策自己奋发向上。

我个人认为自己最大的缺点就是喜欢一心二用甚至多用，进攻尽力性格急躁，喜欢一口气学很多东西，但是贪多嚼不烂，吧自己高的很疲惫，如今想来这样其实并不好，正所谓贵在精而不在广，如果我一段时期内专注与一种学问，不求博但求精，相信一定能更深刻的理解并掌握这们知识，自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己。

通过二年的军旅生活，学到了很多知识，更重要的是有了较快掌握一种新事物的能力，思想变成熟了很多，性格更坚毅了，认识了很多的战友和朋友，建立起了友谊，并在他们的交往中提升了自身素质，人情了自身的一些短处，并尽量改正，社会实践能力有所提高，为将来走向社会奠定了基础。

二年的军旅生活是我人生的这条线上的一小段，是闪闪发光

的一段，他包含了汗水和收获，为我画平人生的线起着至关重要的作用。