

2023年教育机构工作报告总结 教育机构前台工作总结(优秀5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

教育机构工作报告总结 教育机构前台工作总结篇一

希望通过自身的奋斗来实现自我价值，同时获得合理公平的回报。这种回报不仅仅是物质上的，而且也包括精神上的。有时，绝对公平是没有的，但如果失去了基本的公平，一个团队就不可能团结，分崩瓦解只是迟早的问题。怎样让xx这个团队拧成一股绳，发挥出最大最好的效应，是我们迫切需思索的问题！

它会在今后的市场竞争中逐渐丧失。公司的企业的文化是开放的、包容和不断发展的，所以只要我们继承这种文化，并将其发扬光大，集体团结一致共同奋斗，我们有理由相信xx的明天会更好！

银行前台人员业务培训班学习体会

学习培训心得体会

建行卫生支行樊金烈 201x年12月,我与其他8位同事参加了由中国银行间市场交易商协会在淮北举办的“从下手。通过这次培训,增长了我的专业知识,拓宽了我的工作视野,学会了诸多工作方法,明确了我今后的工作重心和工作思路。希望以后能有机会再次参加交易商协会组织的培训。下面,我就参加本次培训谈谈我个人的一点心得体会。

“业务学习,从大的方面讲,是为整个建行的发展,但关起

门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的“以人为本”。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

1. 对储蓄业务的掌握

前台实习后的体会

3. 目前存在的问题 4. 以后正式工作的打算

附送：

教育校外实习自我鉴定

教育校外实习自我鉴定

xxx落款处 xx市xx医院 xx年xx月xx日 ps□

纸上得来终觉浅，要知此事必躬行。这是一次理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。在幼儿园老师的帮助下我从一个什么都不懂

的新教师逐步走向了解幼儿的教师。

一、实习的目的与意义：

一年说长不长，说短不短。一年期间我明白了实习的目的。

1、初步获得组织幼儿教育、教学的方法，培养从事幼教工作的实际能力。在学校的四年里学习到很多理论知识，但没有实践一切只是纸上谈兵，没有人可以在空中架起楼阁，楼阁必须有坚实的地基，而我的坚实地基则是教育实习所积累的经验。

2、进一步熟悉幼儿园的全面工作，加深对幼儿园教育任务的理解。在学校上学的我们早已习惯学校的作息与被别人教育的角色，到幼儿园后，每天的流程还是要经过一段时间适应，才能很流畅的进行下去，而且，当我站在教育者、老师这一岗位上时，我知道我的责任更重大了，我要带给幼儿的究竟是什么？难道只是教会他书本上的知识吗？答案是否定的！一个人95%的习惯养成是在5岁之前，幼儿在幼儿园最重要的并不是他学会了多少本领，而是他是否养成了良好的行为习惯，这一点对他今后的入学乃至一生都是至关重要的。

3、增强热爱幼教工作，热爱幼儿的思想情感，增强事业心和工作责任感。幼儿园老师，多少美丽的光环，但它很重，因为她必须要有爱心、耐心、细心、事业心、责任心，所以她必须付出加倍的爱，这不是每个人都能做到的。在一个普通的幼儿园，一个小型班也有十七八个幼儿，面对这么多的幼儿，要做到不落下每一个，这几乎是不可能的，所以幼儿园为每一位幼儿编写了成长档案，老师们在填写档案的时候可以更加了解每一位幼儿的个性特点，每个月都可以看到他们的成长，也让老师和家长之间有了更多的沟通。

儿园似乎并不怎么行得通，只有当你了解本班的幼儿，了解他们针对某件事情可能会做出的反映，才能定出合适的发展

目标，把教育与实践较好的结合起来。

5、了解当前幼儿教改动态和社会对当前幼儿教育的要求。明确幼教工作的重要作用及今后的努力方向。这个世界每天都在变化，幼儿教育也不例外，作为一名幼儿教师，不仅要拥有过硬的专业技能，还要掌握先进的教育理念，才能更好的服务于幼儿，使幼儿更加健康茁壮的成长。

二、实习的内容与过程：

- 1、不要以正规学校教育去要求幼儿，减少幼儿玩和睡的时间。
- 2、教育方式应符合幼儿的心理，以游戏形式对幼儿施以各种教育，让幼儿在欢乐中学习，使生理器官和个性品质都得到健康发展的。

1启发式。表现为一切活动都不是按照预先设计好的程序来进行的，唱主角的是孩子而不是成人。孩子们可以凭自己的兴趣去随意活动，并可以不受拘束的从一种活动转到另一种活动。2秩序式。表现为每一东西都有它固定的位置，每一项活动都是在有秩序的方式下进行的。幼儿有有条不紊的秩序中生活，会感到舒适和安心，并有助于培养他们做事一丝不苟的精神和责任感。3传统式。在这种模式里，一切活动都是由教师安排和指导。这种传统的习惯和结构有助于培养幼儿的安全感，并教会幼儿去组织自己的活动和合理的安排时间。我认为这次幼儿园实习最有价值的就是对工作的概念有了了解，同时对今后要做的工作有了更感性的认识。相信我一定能成为优秀的幼儿教师，和幼儿一起去感受成长时的快乐。

三、实习的收获及不足：

大专学前教育毕业实习总结我是来自20xx学前教育xx班的xx□这次为期一个半月的毕业总实习，我被分配到了xx市xx幼儿园，在这个幼儿园里，我担任的是小班的主教。在xx市xx幼儿园实习的短暂时间里，在幼儿园各位领导和老师的帮助下，

我比较成功的将自己所学理论知识和技能运用到了实践中，顺利的完成了教育实习任务，并且我觉得自己学到了很多东 西，并深刻了解了作为一名幼儿教师该面对的生活是怎样的、该具备的心态是怎么样的、在以后的工作生活中，我该怎样要求自己及自己又该向怎样的一个层次迈进，等等。我认为这次实习对我的职业生涯规划来说是十分重要的，我的收获很多。下面我将把自己在这一个多月的实习生活中，自己是怎样做的及自己的收获和感触，如实的进行总结。

教育机构工作报告总结 教育机构前台工作总结篇二

自今年年初以来，培训学校共举办了xxx个培训班，培训职工xxxx人天，完成全年合同指标xxx万人天的xxx%及格率达到了98以上，参加培训学员的实际操作技能和基础知识都得到了很大的提高。这些成绩的取得与xxx厂各位领导的关心，各有关部门的大力支持是分不开的，同时也与全体参加培训工作的老师和兼职老师的辛勤劳动是分不开的。近xxxx月的培训教学工作给了我们许多有益的启迪，特别是在xxxx班中应用的新的教学管理模式，就如何针对职业教学，进一步地提高培训效果，加强培训教学工作等方面，我们取得了一些经验和教训。这里简单地作一个小结，相信对以后培训工作会大有帮助。

来到培训学校参加培训的学员，其业务知识水平是参差不齐，如何兼顾这两方面的需要，使得所有参加培训的人员都学有所得，这是摆在教务组织人员面前的一道难题。为了解决这一难题，我们对学员安排了学前考试，根据每期的具体学员状况，进行具体的课程设计，并在授课过程中要求授课教师采用循序渐进的方法，结合大量的实际操作的同时，讲授一些理论知识，使得学员在理论和实践两方面都得到提高。课程设计方面，我们所采取的策略是先安排些入门性的课程，并安排经验丰富的教师进行授课，以吸引学员们对培训课程的兴趣，在课程的后期安排与日常生产有密切相关的实践内

容，使得对理论知识了解的学员以及通过前阶段培训对理论知识了解的学员都能从不同的层次和角度去理解和消化所讲授的内容。另外，在xxxxx班中所尝试的新的教学模式，对于所有参加培训工作的人员来说，可以讲都是第一次的，我们将培训学员共分成4组：管理组、学习组、服务组、娱乐组，不同的小组有不同的侧重，大家各司其职，相互配合。每个小组的学院定期轮换行使小组职能，整个学习过程把四个小组的职能轮流行使一遍。管理组主要在教学过程中负责全班的日常管理，并积极带领其余组参与互动活动；学习组主要是带动大家积极学习，共同探讨并解决达标学习过程中遇到的难题；服务组主要是做好大家后勤服务保障工作，力求提供一个更好的学习环境；娱乐组主要负责在课间休息时，活跃学习氛围，让每一个人享受到在快乐学习中的乐趣。

通过分组，既能在短时间内让原本都互相陌生的学员迅速熟悉起来，增进学员之间的交流，形成小组的集体荣誉感，培养学员的团队精神，同时也为增强每个学员的学习主动性提供了条件。整个班级通过师生互教互学，构成了一个真正的“学习共同体”，形成了一个良好的师生互动教学关系。在为期三周的教学过程中，每一天的课程都是在各小组嘹亮的队歌声以及雄赳赳的口号中拉开帷幕。以往由班主任点名考勤的做法换成了由各小组主动向管理组报实到人数，每一位学员感觉到当学员也要有较大的管理责任，有小组的荣誉。在互动的教学过程中，教师对每一节课更加的精心设计和准备，学员们随着教师的课堂设计积极参与其中。在经过了一天学习后，各小组履行各自职责的具体情况，会通过各组之间的相互打分，加上他们进行的实践技能考核分数写在小组分署统计栏内，呈现出4个组的排名情况，通过这样的方式，不仅能够提高各组的学习管理监督意识，还能更好地增强了每个组学员之间的互相帮助。在实习场地上，我们看不到以往学员一人练，周边无人看的局面，而是变成了“一人练，众人指点找毛病”、“一个组练，其它组认真观察寻找扣分点”的景象，这种互动教学方式体现了很强的团队精神，学员的学习热情真的调动了起来。当然，教学计划不可

能一次就制定得十分完善，具体的实施过程中，我们是边实施，边发现问题，边及时地改进问题，修正我们的教学计划，以求达到最佳的效果。例如：在前期课程安排是理论课程比较多，具体实践的时间比较少，学员普遍反映不是很好；我们在发现这个问题后，及时对计划进行修改，增加实践课的时间，使得学员能有比较多的时间进行操作练习。目前我们的计划已基本上能满足培训过程中的各种需求。

血思考和实践。我们主要从以下几个方面去保证教学质量：

- 1、有针对性地进行课程设计。
- 2、聘有丰富专业知识、实践经验和有敬业心的技师作为授课教师；鼓励教师以高度的工作热情投入培训教学工作。
- 3、建立完善的教学评估制度；评估的内容主要为两方面，一方面是老师的专业知识、教学技能及教学态度，另一方面是学员的学习需求和学习成绩。
- 4、采取课堂授课、课堂实习、课外实习相结合形式，以巩固学员的掌握程度；另外还采用互动式的教学方法，使学员能够更好地理解和掌握教师教授的内容。
- 5、充分听取广大学员的反馈的意见，以改进教学效果。我们在每一期培训班结业前均发放学员意见反馈表，并在有的班级组织学员进行座谈，及时了解培训的效果，获取第一手的资料以指导我们，发扬优点、改进不足之处。

以上几条措施在三个多月的`培训教学中得到了落实和完善。实践证明这些方法对于我们提高教学质量是非常有效的。

没有一个规范的教学管理制度，我们是很难建立好一个有信誉、有权威的培训点。在完成繁忙的培训教学工作外，培训学校建立了一套教学管理的规章制度。如教学管理制度，教

室管理制度，实习场地管理制度等。这些制度的建立和实行，对于规范培训学校的教学运作起到了很好的指导作用。

教育机构工作报告总结 教育机构前台工作总结篇三

自己是老师或者与教育行业有关系，靠这些资本将来招生没啥问题？

事情果真想象的那么简单？

3. 教学同质化，没有自己鲜明的特点和优势，难以形成市场口碑，学员人数就不会有大的突破，而部分培训中心由于老师流动性大，对其负面影响就更为严重； 4. 招生方面，有些培训中心满以为通过大量的广告及彩页发放等宣传攻势，可以达到理想的招生目的，实践证明，这仅仅是一厢情愿，假如在师资，学校硬件，管理等方面没有达到相应的水准，这种广告的作用微乎其微； 5. 经营方面，做教育从来不是一蹴而就的，有的培训中心一开始就准备10万元投资，钱用完后，发现还要继续投入才能维持下去，而这时自己在犹豫是否再投或者有没有资金再投，但有些培训中心资金相对雄厚一些，几乎把所有的钱都投到刚开始的硬件上，等在运作过程中最需要钱的时候，却发现账户的钱所剩无几，从而怀疑自己投资这一行业是否正确； 6. 与总部沟通方面，运作伊始，大多培训中心事无巨细，要求总部提供全方位的服务，而事实是总部只能在师资培训，教材物资[vi设计等方面提供指导，而在教师招聘，招生模式及渠道，学校管理等方面还主要依靠自身结合本地实际去解决。

如何解决？

新培训中心，其需求应在以下几个方面： 1. 场地选择，招牌制作，教室布置，学校用品购置； 2. 教师招聘，师资培训，班型设置，教材及物资选购； 3. 招生宣传，彩页制作，招生模式指导，公开课设计； 4. 学校部门设置，人员分工，初期

学校管理制度的制定。

具体操作：

一、学校场地选择及布置：内容含场地选择指导意见，招牌设计图样，写真牌设计参考（项目介绍，教材展示，学员活动集锦，简介，荣誉榜，招生简章等），教室布置参考图（墙壁颜色搭配，课桌椅的选购及摆放，墙壁粘贴图及手绘图，黑板上方标语及后墙学习园地设计图，墙壁挂图或高级写真板），办公室布置（前台设计图样，制作荣誉牌及摆放位置，规章制度粘贴位置等）。

二、教师招聘及培训：内容含招聘老师指导意见（专业基础，口语能力，亲和力，教学经验），招聘老师的途径（对于部分县级培训中心，可能无法通过广告公开招聘），聘用合同及薪资指导标准，选拔到总部参加培训的老师的指导意见，教师考核及内部培训指导意见。

三、初期班型设置及教材使用：内容含基本班型设置（根据测试分班，班级人数，课时分配等），教材使用指导意见（教材，配套磁带及光盘，教师用书及配套教具），市场物资使用指导意见（建议初期使用的重点物资如挂图，字母卡片，手偶，挂链，橡皮，磁贴，粘贴画，沟通手册，教学卡片等，如何在教学过程中使用）。

四、初期招生宣传：内容含初期招生宣传的指导意见（忌讳一开始作报纸广告，尝试免费试听课，小范围公开课，借此锻炼老师），彩页制作（根据不同时期制作主题不同的宣传彩页），媒体广告（根据招生或者举办活动的不同主题设计出内容不同的模板）。

五、公开课组织：内容含公开课流程指导（教师培训有公开课内容，但对于新培训中心来讲远远不够，应结合当地实际，看规模大小指导其尽量作一次成功的公开课，以此树立信

心），公开课受众群的组织（建议培训中心充分重视这一环节的重要性，以确保家长及学生的预期人数，必要时临时可借用一些学生），公开课内容审查，效果分析，信息库建立。

六、前台咨询人员培训及管理：内容涉及人员选聘，体系文件学习，家长沟通技巧，考勤管理，礼仪接待等。

七、crm管理平台的准确使用：操作要领，熟练掌握的技巧，特别对于功能更新部分及时通知并给予正确指导。

意见（针对教研会应拿出一整套可行方案，以真正提升教学水平），家长会组织模式（可提供成功案例）市场部考核由学校数据说话，咨询部由数据说话。

运作半年至一年的培训中心，其需求会发生一些变化：

1. 如何打造一支稳定而高素质的师资团队； 2. 如何拓展招生思路，扩大现有招生规模； 3. 面对学员大面积流失，如何提高续班率； 4. 面对其他品牌的挤压，如何做到脱颖而出； 5. 已经投入不少资金，未见大的成效，是否要继续投入； 6. 到了第二年续期的时间，要不要继续做下去。

4. 适当增加送往总部培训老师的数量，大小活动包括表演赛都有老师策划并主持，锻炼培养成为一支高素质的教师团队。
5. 针对个别有动摇苗头的老师，分析原因，如属于内部管理问题应及时纠正，并对其动之以情，消除误会，解开疑团，使之稳定。

总结二，突破招生瓶颈：大多培训中心经过一个阶段的运作，已招收100-200个学员，但再往下发展似乎很难突破，如果在这个人数上徘徊不前，首先从效益上无从谈起，再者教师及员工的心态会发生变化，所以扩大招生规模是必走之路。应对要点： 1. 分析现有学员的招收途径，看此途径是否有再利用之价值； 2. 在现有学员身上狠抓教学质量，举办相应活动，利用家长会影响家长周边的人，使学员和家长能够带新学员

前来试听，如果报名成功，可采取适当奖励； 3. 从全国大多培训机构的运作经验来看，那些做得特别优秀的都是与学校结合招生的结果，采取“报告会”“免费提供教师”“公开课”甚至“免费为英语较差学生补课”，都是与学校结合招生的有效渠道。

4. 定期家长会认真准备，增强家长对培训机构的认同感（专门抽调老师负责，在形式和内容上力求创新，任课老师展示教学片段，策划互动游戏，展示学员英语才艺，优秀学员家长谈心得等）。总结四，苦练内功，深抓教学，提升品牌影响力：教育培训这块大蛋糕正在被越来越多的中外品牌所看好并力求分得一块，“迪士尼”的会议营销，“洪恩”的个性化服务，“疯狂李阳”欲东山再起，“大山”的区域优势，“昂立”整合后蓄势待发，“剑桥”的根深蒂固、新东方泡泡的品牌优势、“乐易突破”的实用本土??还有“纯外教”的洋品牌咄咄逼人，似乎是“山雨欲来风满楼”。竞争日益激烈的市场环境，对每一个培训机构都提出了严峻的挑战，进入市场的培训品牌特别是连锁机构，都有自己鲜明的特点和优势，但是，“苦练内功，深抓教学，提升口碑”则是任何一家培训机构想“长治久安”所必须做到的。

总结五，资金使用上精打细算方能游刃有余：根据自己的投资计划和资金实力，有计划分步骤地使用，培训中心运作初期资金投入较多，要分清哪些是必须要投的，哪些是可以缓一缓的，力求避免出现资金断档的情况。运作一年的培训中心应该说有相当一部分还没有站稳脚跟，但又马上到了续缴管理费的时间，这也是培训中心犹豫彷徨的时候，此时应正确地分析形势，瞻望预期的前景，坚定信心非常重要。

于教育培训机构打工后的感想 当今社会，就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的 在校大学生选择了社会实践工作。古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣

咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地 把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。经人介绍，我进入了一个暑假学习辅导班进行学习实践，当我听到这个消息的时候，我的内心有着一种说不出的兴奋之感，因为自己得到了一个锻炼自己能力的同时体现自身价值的机会。于是假期补习的经历为我的假期生活增添了一道绚丽的风景。这道风景让我学会了许多，体味了许多，思考了许多,,,这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。何谓“师者，传道授业解惑也”，何谓“可怜天下父母心”，何谓“十年寒窗苦”,,,在我补习教学的这一段时间内我感触最深的就是老师应以何种心态对待的学生，要成为一名合格的老师需要什么样的素质。暑假让孩子上补习班的用心显而易见，无疑是希望自己孩子能更上一层楼。其中家长绝大多数不了解孩子们的真实想法，其中有二点是家长们普遍存在的想法：一是，上补习班总比没有好，多少都能学到点；二是看到其他的孩子在学习心里不平衡。就家长们

存在的这种心理 可以看出，所有的家长都希望自己孩子成绩可以取得进步，这是他们对孩子最真实的爱。而 请家教就是他们体现这种爱的表现，尽管很多时候得不到孩子们的体谅。而其实大半的学生，与家长的沟通都不畅，学生不能理解家长的苦心，家长也不理解自己的孩子的内心活动，这也就是人们常说的代沟。不单是教学工作，其他工作例如招生也让我学到很多。经过暑期补习班的实践，我学到了许多在校园里学不到的理论之外的实践知识。

1、通过这次的实践，我从另一个侧面也检验了自己的各方面的情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力 和与人交往的能力。特别是自己主动解决问题和与人沟通方面获 得了不菲的进步。

2、通过这次实践，我的暑假生活变得快乐而多姿。我也认识了许多的朋友。这个暑假，我 们一起走过。

3、最重要的，不仅得到了学生的关怀与爱。

4、更得到了学生家长的信任与帮助。

5、还有，通过小班教学锻炼了我的应变能力。对于课堂上的突发状况，可以由一开始的惊 慌失措逐 渐变的应付比较自如。课堂上可以随时注意到学生的动态。从控制学生情绪到帮助 学生提高学习兴趣方面都有了一定的方法和措施。大学生共有的特点，或者说是缺点：眼高手低。刚开始总觉得自己好像什么都懂，什么 都会，但当真正走上讲台，走上岗位才发现原来自己是那么的脆弱和不堪一击。一个多月的实践，让我深刻意识到，亲手做一做真的很重要。作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理 论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大一学年，能对所学知识有了更 进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。

由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了学习辅导班的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来学校我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到这里安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，刚开始，我被安排收款，它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。工作中我刻苦学习业务知识，在领导的培训指导下，我很快的熟悉了单位的基本情况和一些岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了作为一个好职员应具备的各项业务技能。

培训学校（机构）前台咨询技巧

一、倾听法

适用：用于家长投诉，家长给学校提出意见以及学生家长有

非常大的意见时使用。

注意：

1、注意听他说的重点；

2、在短时间内找到解决的途径。例：某家长带着孩子怒气冲冲的来到学校，先说你们管理不严格，后又说没有按照当初来报名时说的来履行。这时，你就要耐心倾听，并委婉的问其原因。原来是因为该学生两次没来上课：家长不知道而学校又没有打电话通知，所以造成家长对学校的不满。而此时，你已经弄清问题的原因，所以，在此时，你就应该向家长解释，为何没有通知到，尽量使家长在短时间内可以消气，并保证不会再发生类似的事情。注意：在家长诉说时，尽量不要打断对方。因为他在所说时也是他在发泄，同时你也可以短时间内找到尽可能解决的途径。

二、顺水推舟

适用：适用于在基本上掌握咨询者的意向，要学校课程，顺着话题展开。

注意：

1、对咨询的内容要非常了解

2、对班级安排要符合学生情况。例：某家长带着孩子来咨询××课程，想学音标。刚好你这刚开了这个班，上了两次课，此时你就可以劝其插班，并说明缺的两节课会由带课老师给补上。在此，你必须熟练掌握咨询内容和班级安排，以便对号入座。

三、劝说法

适用：咨询者对课程不是很了解，对要学习的内容不是很明确。注意：

1、了解咨询者想要学什么

2、了解咨询者的英语程度。例：某位三年级的学生来咨询，想要学习四年级的课程，但是经过询问，该学生对于基础知识掌握不是很牢固。这时，你这刚好开了一个派斯英语第一册的班，你这时就应该极力劝说他上这个班，给他分析情况。这样即可以往所开的新班中多增加一名生源，也可以让该学生打好英语基础。

四、设身处地法

适用：咨询者内心摇摆不定，拿不定主意到底上什么课程好。注意：

1、用亲和力感染他，使他相信你

五、据理力争法

（在这里，我们要做到有理有据，不亢不卑，绝不允许有丝毫对我校的诋毁。）

如遇到此类问题，你首先想到的是要给他否定的回答“不可能”，然后想方设法引导家长让他们认识到是他们在家里时没有及时督促孩子造成的，而不是我们校方没有尽到的责任和义务，使家长感觉到这是他们的错，而不是校方。同时，说话要有底气，使他们更相信我们。（注意：要注意你说话的态度）

六、引导法

适用：对自我学习成绩不信任者，也就是不自信者。此类人

的特点是：

- 1、不知道自己的英语程度
- 2、对自己学过的知识掌握的不是很好
- 3、害怕有难度的自己什么都学不会

七、鼓励促进法

适用于对自己不自信，常常抱怀疑态度。要不断给他鼓励，给他自信的人。

八、灵活多变

适用：对环境，教学等方面比较挑剔的人。

注意：

- 1、要善于讲说我校的老师资源力量和教学管理

多介绍我们的师资力量，举出实际的例子来说服他们，使他们信服，这类人群，只要你说服了他们，他们就会很相信你们，可能还会给你带来更多的生源。在工作中我们遇到的可能不止这些，而你就应该善于观察，抓住咨询者的心理想他所说，说他所想。这样不仅搞提高工作效率，而且也锻炼你个人的应变能力。

九、比较法

适用：对价格、师资不甚了解的人群。

十、推荐法

适用：对所学基础掌握不是很好，而想进一步学习更高的英

语知识的人群。

新员工培训心得体会三篇

新员工培训心得体会三篇

初到公司需要进行一段培训，如何写好培训后心得呢？下面的是我们

【一】

李总提出我们xx公司管理的核心是“以人为本”，有人这样说，一个企业应是一所学校、一支军队和一个家庭，这种比喻确实有其道理，他告诉我们一个企业要拥有一个能使自己的员工能通过学习，不断提高自身素质的环境，这也许是企业人才来源的最好的途径。首先我们应该认识到，什么样的人才才是企业优秀的人才？一个企业的优秀人才，应该是深知企业的文化，在思想上能有机地溶入企业的文化中成为一个整体，同时具备能创造性地、出色地完成本职工作的能力，特别是前者尤为重要。

来到xx公司就职，我们每个人都有一种期待：希望通过自身的奋斗来实现自我价值，同时获得合理公平的回报。这种回报不仅仅是物质上的，而且也包括精神上的。有时，绝对公平是没有的，但如果失去了基本的公平，一个团队就不可能团结，分崩瓦解只是迟早的问题。怎样让xx这个团队拧成一股绳，发挥出最大最好的效应，是我们迫切需思索的问题！

我们在工作的过程中应该贯彻“堂堂正正为人、兢兢业业做事”的原则，而不是把它当成一种口号，而是把它切切实实地融入到具体的工作和公司的经营活动中。

创新、超越、团结、务实这是xx公司的企业文化的一种体现，以服从组织、团队合作、责任敬业、诚实守信和自我批判等

的企业价值观和文化为依据，这种文化与管理，是公司发展过程中多年经验的积累与沉淀，是xx公司人集体智慧的结晶。

一个企业如何建立自己的企业文化，我认为没有固定的模式，我们要通过工作的实践来不断的学习，积极地注意吸纳其它企业的先进思想，结合公司的实际和自己的员工来共同建立的一种文化。如经营理念、管理理念、服务理念、风险理念、人才理念等等一系列形成企业文化的一个组成部分。

它会在今后的市场竞争中逐渐丧失。

公司的企业的文化是开放的、包容和不断发展的，所以只要我们继承这种文化，并将其发扬光大，集体团结一致共同奋斗，我们有理由相信xx的明天会更好！

【二】 到xx公司工作已经2个多月了，在这期间，参加了公司组织的新员工入职培训会。由公司领导就公司的战略发展思路，技术项目发展方向，现代企业员工的观念和公司的规章制度进行了一次全面系统的培训。

此次培训虽然时间就短短两天，但大家都感觉受益匪浅。不管是从自身的修养还是本身工作状况都得到了很多的帮助。我的工作岗位是接待，那么就结合培训谈谈我的工作情况。x总讲解的有关公司战略发展思路，需要站在一个高度来理解，但是听了之后，我对公司充满了信心。王总和吴总的相关内容对我而言比较深刻，主要是纯技术的问题，让我了解了公司精湛的技术。与我岗位息息相关且印象深刻的内容主要是关于现代企业员工应具备的观念，做事的方式方法和工作目标及计划。x总讲解的现代企业员工应具备的观念：事业心，责任感，危机感（忧患意识），竞争意识，民主意识，团队精神和创新。这些观念中我最有体会的是关于创新。刚来公司时总感觉工作很多，杂且乱，经常工作只做了个表面，比如预交各项行政费用。公司所有可报销的手机的费用全部在本岗充值，先前认为只要单纯

地按标准将费用充进各手机就完成此项工作了,根本没有站在公司的角度深入地考虑由我来做此项工作的直接目的。为此部门领导专门就此项工作内部进行了沟通要求将此项工作进行创新,告知行政人事部在做好服务的同时也要把好管理关,行之有效地控制各项费用,为公司节省费用成本。于是,我便时常会注意移动或联通新开展的1系列的优惠套餐等服务,选择并办理相应的业务,以望在质上节省。

同时x总剖析了企业员工十种常见的错误观念,形象生动,自己的工作心态有了可比性,有则改之,更新自己错误的观念。

接待隶属于行政人事部,行政人事部的工作主要就是负责公司上下琐碎的事情。接待同样如此。自己原先定的工作计划很容易就会被临时的工作任务所打乱。刚开始的时候,因为工作分不清轻重缓急,没有整体的系统性,导致工作越做越累,努力了,却总达不到预期理想的效果。唐总培训的做事方法及张经理的目标与计划给了我很大的启示。做事的4步骤:第1,做事之前的态度,要知道自己在为谁做事;第2,是谁在做事 大家是合作地在做事,要利用身边一切可利用的资源完成你的工作;第3,怎么去做,这就是做事的方式方法了,做事之前要理出1条主线,多思考,多问为什么;第4,做完事后,你的理想状态,如何对待 同时做事都要有目标,而后订立计划。前台工作比较琐碎,如何做到有条不紊 这就与工作的目标与计划有着相当大的关系。现在每天1早上班,我都会小列1下今天的计划:主要完成什么事,如何完成。做完1件事,标明完成记号,总结经验和教育。

培训结束了,作为新员工的我感觉在精神上已经融入了公司。我对公司充满信心,愿为公司发展贡献自己的力量。

【三】

学习班上,台领导及各个部门主任的讲话精彩纷呈,深入浅出,就像给我们煲了一锅八宝粥,味道好,营养更好。台长

的讲话显然成为点睛之笔，“三个珍惜”道出了台领导对我们的希望和要求，让我们深受教育和鼓舞。

教育机构工作报告总结 教育机构前台工作总结篇四

怀揣梦想、满怀希望，胸怀四年墨的我踏进了“__”，欲用所学去实现心中梦想，年轻的我总是怀着干一番事业的激情，或许金戈铁马、驰骋战场是每一个少年的梦想，亦或是十年寒窗苦读，即将踏进社会，用所学去报效国家、回报社会的期许。在“__”的三个月很长亦很短，短的是似乎还没有品味工作的实质便已到了实习的末尾，长的是三个月的__实习，我学会了很多，也懂得了很多。

“__”给我的第一感觉是温馨，孩童的牙咿，老师的亲切话语犹如缓缓溪流流进我的心田，又犹如鸟儿的鸣唱萦绕耳旁久久不去。我的内心是充满好奇的，当书本上所学可以在现实中第一次直面时，我想每个人可能都会有一种好奇却又满是期待的感觉。当时机构负责人让我们自己先各处看看，了解下机构，遂我与我的同学便眨巴着好奇的目光向各处寻望，不愿错过一丝一毫。这种感觉就似乎是在观赏一心爱且珍贵的物品，好奇、期待、小心，各种复杂的情感夹杂在一起，就是只可意会而不可言传。但当目光停留在某处，对光，呆滞！有位孩子竟然不受控制的咬自己的手背，但他丝毫感觉不到痛楚似的还在那里四处张望，他的目光是呆滞无光的，这一幕深深地触碰到了我内心深处的某根弦。就在那一刻我觉得我到“__”即使什么也学不到，那也是值得的。记得上学时老师说过：社会工作者是帮助社会弱势群体的，你们要有同理心，同情心，这是基础。可实践中的有些东西永远是堂上无法习得的，堂上的理念更多的是去想象，没有直观的感受永远也无法准确的形容什么是弱势群体，无法说明白他们为什么需要帮助。冷冰冰的汉字是无法深切反应热烈的情感。

当天下午机构教务主管孟老师对我们进行了初步的实习培训，

我们也初步的了解到了“__”特殊教育机构是一家民办非营利性公益机构，上级是__市__区残疾人联合会。机构孩子主要病症是孤独症、癫痫、多动、脑瘫、智力发育迟缓、语言障碍、唐氏综合症等，同时也清楚的明白了每种病症的表现以及需要注意的地方。并且就三个月的实习计划我们也作了大致的规划，孟老师就我们的初步实习想法做出了中肯的评价并给予了指导性的建议，对于我们之后三个月的实习工作有积极的作用。机构的情况与我们所学的社会工作有密切的联系，残疾儿童的康复教育工作是社会工作中残疾人社会工作、学校社会工作与儿童社会工作的相结合部分，体现了此三方面的内容。就社会工作而言，个案、小组、社区三大工作方法可运用于任何一社会工作领域，在学校实践时对于这三大方法的应用也较多，所以就希望运用社会工作的专业方法和技巧在社会工作专业理念指导下可以帮助这些孩子，解决其部分问题，取得一定的工作成果，最终可以给这次的实习工作画上圆满的句号。

三个月的实践工作中，我不仅了解到了有关孤独症孩子的相关知识，也写了两个项目策划书，将社会工作策划书相关知识学以致用，不过在实际工作中很多理念与理论都不可生搬硬套，要把握实际，联系具体情况，进行具有中国特色的本土化的社会工作。在学校过多的注重化、专业的学习，对于计算机办公自动化了解不深，这对实践工作造成了很大的阻碍，大大的影响了工作效率，在接下的一年学校生活中我会吸取经验教训，将办公自动化相关知识好好的学习训练，为毕业后的正式工作打下坚实的基础。在这次的实习生活中，让我知道了很多不同于学校生活的东西。上下班的时间，同事间的相处，办公室化，等等，需要我学习及努力的地方还很多，三个月的实习生活让我明白了自己的不足和需要努力的方向，正如《爱情公寓》中关顾神奇的口头语：活到老，学到老！

金秋九月，微风中夹杂着丝丝清凉，吹拂脸庞，眼角闪过点点晶莹，虽然短短月，但似乎已情寄__，机构老师热情、负

贵的态度，孩子们可爱的笑脸、柔嫩的言语如灵动的乐符跳进我的心田，触碰心灵深处的弦丝，在这即将离别的时刻，所有的感情化做不舍喷涌而出。但天下没有不散的筵席，离别终究会到，但__不会只是作为过客在我心中匆匆离去。

最后我在此衷心感谢__给予我这次实习的机会以及在实习生活中对我的照顾，本次的实习工作我学到了很多，圆满的完成了实习工作的相关任务，为毕业后的工作打下了良好的基础。我也在此祝愿__蓬勃发展，日胜一日。祝愿__的所有老师身体健康，工作顺利！

教育机构工作报告总结 教育机构前台工作总结篇五

自20xx年9月1日至今年8月31日，全市农田水利基本建设累计投入资金亿元，其中：市级投入6726万元（包括成都市本级已投入的水利建设基金2690万元，主要用于我市金牛支渠、**西河拦河坝等重点水利工程建设），县级投入万元，乡级投入万元，村、组、农户投入万元，社会投入亿元，水费投入635万元，水利建设基金143万元；出动机械万个，投工1056万工日，完成土石方1042万立方米。完成病险水库整治11座，完成衬砌防渗渠道1157公里（其中u型渠槽公里），新建供水工程164处（其中集中供水工程22处），解决农村安全饮水万人，新建蓄水池689口，修复水毁工程344处，新建山平塘12口、技改山平塘1420口，维修、新建石河堰48处，新建堤防公里、加固堤防公里，改造中低产田土万亩，新增灌面万亩，新增节水灌面万亩（其中喷、微灌万亩），恢复改善灌面万亩，新增旱地灌溉面积万亩，新增蓄水能力万立方米，治理水土流失面积97平方公里。

（一）以水务重点项目为龙头，带动农田水利基本建设的进程

充分发挥我市重点建设项目特别是国债项目在农田水利基本建设中的带动作用，以点带面推动全市农田水利基本建设的

进程。由市财政投入2000万元的**西河拦河坝工程主体已全面完工，完成工程总投资2000万元；计划投资1300万元的岷江干流温江下稀饭堰段防洪整治工程自3月22日开工以来，已完成投资1100万元，工程新建堤防1656米，疏浚河道1763米；关口水库准备工作进展顺利，已完成可研阶段的地勘等外业工作，形成了《关口水库坝址区地质条件与水库区井巷渗漏地质条件及初步评价报告》；总投资5300万元的金牛支渠整治工程3月份动工以来，目前工程建设进展顺利，1-3标段工程已完成投资890万元，整治长度2980米。

（二）以抗旱水源工程建设及灌区节水改造等为手段，保障粮食生产安全

1、继续抓好病险水库除险加固工作。通过20xx年至20xx年三年病险水库的全面整治，我市尚有11座列入第二批国债资金投资计划及新出现的三类病险水库。今年我市在领导的高度关注下，不等不靠，针对国债资金未下达的情况，由省财政补助50万元、市财政投入230万元用于病险水库整治，完成了龙泉驿区大田水库、大邑县毛家沟水库等11座小型病险水库的除险加固工程，其中双流县自筹资金34万元，完成了5座小（二）型病险水库的整治。

2、节水灌溉工程建设效果明显。我市20xx年继续将渠道的节水改造作为农田水利基本建设中保障粮食生产安全的重要措施来抓。通过市级专项渠道整治、产粮大县灌区节水改造、农业综合开发、水利血防等项目，按照灌区节水改造规划，突出重点、集中成片，逐片推进节水工程建设，增强农业抵御自然灾害的能力。工程实施中，大力推广u型槽并融入生态渠等建设新理念，维护水生态环境。金堂县九龙滩提水灌区续建配套与节水改造工程于5月25日基本完工，完成投资1300万元，整治南干渠公里、二坝河支渠公里；温江区、郫县、大邑县、都江堰市等区（市）县在今年的渠道建设中，学习沿海发达地区的建设理念，积极探索适合当地实情的渠道建设管理方式，打造既满足输水需要，又兼顾生态效益、景观

效益的生态渠道，为水生态环境建设起到了带动作用。据统计，去秋以来，我市各级财政共投入资金6923万元，整治渠道1137公里，其中u型槽公里，新增节水灌溉面积万亩。温江区、双流县还专门设立渠道整治专项资金□20xx年两区（县）共投入2000余万元用于渠道的防渗整治。

3、大力推进骨干提灌站改造试点。提灌站特别是骨干提灌站是解决非自流灌区的农业灌溉的不可或缺的重要组成部分□20xx年我市财政投入200万元，在蒲江县、双流县、青白江区和龙泉驿区等4个丘陵区（县）开展提灌站改造试点，每个区（县）分别按市、县财政资金1：1的比例进行配套，拟在取得经验和较好成效的基础上，向全市推广。目前，该试点项目已经全面完成，共改造提灌站18处，装机1881千瓦，改善了万亩耕地的灌溉，工程运行管理良好。

（三）以统筹城乡一体化发展为契机，多元化投资，保障农村人口饮水安全

20xx年（财政年度），按照市委、市政府提出的统筹城乡一体化发展的要求，我市全面启动了农村饮水安全工程建设，全年共解决20万人的饮水安全问题。一是争取国债专项资金下达投资计划1114万元；二是市级财政安排专项资金1500万元，作为导向性资金，吸引县级配套和民营企业投入3500万元。三是吸引民营企业进入农村供水领域，鼓励民营企业独资或合资兴办供水工程。恒瑞水业修建的邛崃平乐水厂等商业化运作的集中供水工程已解决了2万人的饮水安全。四是鼓励区（市）县水利部门自筹资金，建设饮水安全工程。双流等县通过多渠道自筹资金扩建岷江水厂等，已经解决了4万多人的饮水不安全问题。五是市级投入扶贫资金近200万元，解决了边远山丘区贫困人口近1万人的饮水问题。

20xx年，市政府将解决30万人的饮水安全作为为民办实事目标，除已争取国家下达我市投资计划5540万外，今年市财政

已明确人饮安全专项资金2000万元的投入计划，并从制度上鼓励民营资金投入农村安全饮水项目，力争通过多渠道的投入，尽快解决农村人口的饮水安全问题。

饮水安全工程的建成，结束了项目区多年来群众饮用不卫生水的历史，也促进了项目区的经济发展。如总投资万元的金堂县云合镇饮水安全工程于今年4月完工后，极大地改善了该镇居民的饮用水条件，解决了制约该镇经济发展的饮水不安全问题，使这座百年古镇迸发出新的生机与活力，昔日令人望“水”却步的小镇引来了更多的投资者。

（四）水利经济不断发展壮大，充分发挥了在促进农民增产增收中的重要作用。