

最新工作总结提升点(精选6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作总结提升点篇一

王庄小学 2016.6

一学年来，通过家教提升的健康开展，以讲课、举办专题讲座为主，其它形式多样的教育活动予以配合，使一些素质水平较低的家长有了较大的进步，家长素质有了明显的提高，学生的道德素质和文化素质明显提高，促进了学校的教学工作的发展。

一、加强领导，职责明确

为了使广大家长认识和重视家庭教育的发展的重要性，在各级领导的关心和支持下，学校成立了家教提升，确立好家长委员会。学校创办家教提升，坚持从家庭和学校实际出发，采取各种措施办好家教提升，并指导家庭教育，使家庭教育与学校教育互相促进、互相协调，形成合力齐抓教育，更好地促进学生素质的全面发展和家长素质的提高。

家教提升领导及部分家长通过商议，成立家教提升委员会，负责家教提升组织领导工作，明确职责。共同组成家长委员会机构，明确家教提升的目标，制定家教提升的工作计划和工作总结，管理家教提升的常务工作，使每一项工作做到“六有”，即有人抓、有计划、有措施、有落实、有效果、有总结，保证家教提升各项工作顺利进行。

二、建立完善各项规章制度

健全的规章制度是办好家教提升的依据，完善管理制度是办好家教提升的有力保证。为加强家教提升管理，建立完善了各种必要的规章制度，使学校的整体工作能顺利地开展起来。如“校长职责”、“主任职责”、“教师职责”、“家长职责”、“教师家访制度”、“家长考勤制度”“开放日制度”、“校长接待日制度”等。做到各负其责，各尽所能，使各项工作做到有计划、有目的地进行，减少了随意性和盲目性。

学校结合实际建立了考评制度，对各种会议考勤进行记录，定期对家教提升工作进行总结。

三、规范家教提升的管理

1、完善家教提升授课制度。做到家教提升授课达到“四定”，即定计划、定课时、定时间、定人员，精心选拔一支由学校领导、部分优秀教师、法制副校长、公安司法人员、部队官兵、优秀家长等组成的师资队伍，由他们进行讲座、解答家长的疑问，使家教提升真正发挥作用。

2、完善家教提升校务机构设置。家教提升校务委员会每学年调整一次，全面负责家教提升组织领导工作。根据学生教学班实际情况设立了家长学习班，由现任的校长、副校长、教导主任、班主任承担家教提升的行政管理、教学管理和班务管理。家教提升还设有家长委员会，家长委员会是沟通学校教育与家长教育的桥梁、纽带，各委员要参与学校管理的信息反馈工作和承担监督学校工作的责任，每季度向学校上交一次提案，反映家长的要求及建议，学校定期研究，落实提案，及时反馈。

3、学校还每月召开一次校务委员会会议。研究学校的教育教学和家长工作；创立研究课题，研究新时期学校家教工作的重点、难点问题，确立研究计划，实施过程，促进学校家教工作，推动了学校的各项工作。

四、拓宽家教提升学习活动途径

1、定期开展讲座。为更好推进家教提升工作的全面开展，有计划地组织家参加家教提升的学习，提高家长对子女的管理和教育的素质，确保家庭教育与学校教育有机地结合起来，并向家长宣传家教知识，交流经验，使家庭教育与学校教育双基并轨地发展。学校针对学生情况及家教存在的普遍问题，定期组织家教提升开课，家教提升以宣传党的教育方针政策，学习各类教育法规(如：《义务教育法》、《未成年人保护法》、《预防未成年人犯罪法》等)，学习先进的家庭教育理论，交流良好的育人方法为主要教学内容。家教提升采取文献学习、专家讲座、参观访问、听课、评课、参与活动、参与教改、经验交流、新书介绍、电视论谈、总结表彰等生动形象、丰富多彩的活动为教学形式。教学模式以面授为主，自学为辅，结合专题讨论，提高认识，达到同步教育。

2、完善素质教育开放日。为拓宽家教提升的学习和活动途径，让家长从多方面了解学校工作，学校建立了每双周一次的校长接待日，坚持了每学期一次的家长开放日，让家长走进校园、走进课堂、走进活动之中，使家长在了解学校教育教学管理的过程中形成教育共识、管理共识，达到学校工作与家庭教育的良好沟通。为结合当前学校的素质教育工作，本学期举行了一次家长开放日，邀请部分家长代表到校检查和监督，使家长了解开展素质教育的新动向和对素质教育的见解，让家长参与学校管理、参与教学，增加学校与家庭之间的联系。

3、积极开展家访活动。为配合学校的教学工作，督促教师做好家访工作，每学期至少要进行一次统一家访，并做好家访登记表。通过家访可以了解学生的校内和校外的动态和去向，从而加深了学校与家庭的沟通，促进家长对学校工作的了解和家庭教育环境的改善。

4、开展教子有方经验交流会。举办了经验交流会，对家教中

出现的问题进行讨论，向学生家长讲解先进的家教理念，受到了家长们的一致好评，使家长、学生、学校受益。学校在教师节期间对部分优秀家长进行了表彰，调动了家长们的积极性。

总之，一学期来，通过家教提升的健康开展，以讲课、举办专题讲座为主，其它形式多样的教育活动予以配合，使一些素质水平较低的家长有了较大的进步，家长素质有了明显的提高，学生的道德素质和文化素质明显提高，促进了学校的教学工作的发展。今后，我校将认真总结经验，大胆创新，为创办更优秀的家教提升不断努力。

王庄小学

2016.6

工作总结提升点篇二

1、坚持课前认真备课，做到因材施教。

为了上好每节课，开学之初，我认真地学习、研读了教学大纲、教材，仔细研究了教材重难点及注意点，了解了教材前后相关的知识体系，研究了班级情况，掌握了学生的知识结构水平，家庭情况及学习兴趣情况。针对了解的情况，认真撰写了课时教案，写出了符合班级情况的教案，并及时进行了课后反思。

2、坚持上好每一堂课，提高教学质量。

上好课是保证教学质量的关键，只有认真上好每一节课，才能不断提高学生的学习兴趣和学习能力。在课堂上，我能有计划、有目的地进行教学，并遵循教学基本原则，因材施教，运用多种教学方法，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，有意识的培养学生思维的严谨性及

逻辑性，并力求保证每一节课的质量；同时，在教学中我不仅注意学生知识的掌握情况，而且还十分注意学生学习能力的培养，除了要求他们“学会”，更重要的是要让他们自己“会学”。课堂上，对于那些脑子灵反应快，好胜心强，爱动、贪玩、粗心，懂一点就听不进去，注意力很难集中的学生，上课时就对他们多提问，多盯着他们，把他们的注意力集中到“学习”这个焦点上来，让每一个学生都能积极主动地参与教学活动，而不只是简单的老师教，学生听。总的来看，学生学习的兴趣和积极性大大提高了，课堂气氛变活跃了，学生的学习方法也得到了改善，考虑问题也比以前全面、周到了。

3、认真批改学生的作业，从作业中发现问题，及时补漏。作业是对学生学习情况的检验，从作业中可以发现学生对知识的掌握情况和存在的问题。所以，对学生所做的每一次作业，我总会认真批改，仔细分析，及时发现学生学习中的薄弱环节，进行补漏。每次作业我都坚持做到“学生做——老师改——老师讲评——学生订正——老师再改”，确保每一个知识环节，学生都能学好，学透。

4、利用课余时间，对困难生进行个别辅导。

所教的班级中有个别同学存在学习障碍，我经常对他们进行跟踪辅导。通过课堂教学、检测、作业反馈等，发现问题，充分利用空余时间为他们开“小灶”，作业错了，坚持面批面改，促进他们自我奋进、同时，安排优秀学生当小老师，与基础差的学生结对子，互帮互学，得到提高。一学期下来他们成绩进步不仅很明显，而且在学习态度、学习习惯方面有了明显好转。

5、积极参与学校和教研组组织的各项活动。

1、在教学过程中，对教材理解、内容把握不够准确，教学方法不够灵活，没能充分提高学生学习的积极性。

2、教学中，未能有效地关注整体，激励性语言使用不足不到位。

3、个别同学的作业书写质量太差，作业本保护的不够好，还没有养成认真书写的好习惯。

4、辅差工作从未间断，培优工作则显不足。

针对以上问题，我决定在今后的教学中努力做到以下几点：

1、采用多种教学手段，激发学生学习的兴趣。

2、要努力开发、充分利用课程资源，开展丰富多彩的实践活动。

3、在语文教学中多组织一些班级活动，如：朗读比赛、说话比赛、讲故事比赛等等，激发学生课外阅读积累的兴趣。

4、继续重视优生的培养和差生的转化工作。

总之，总结是为了更好的工作，在以后的教学中，我会不断总结经验，扬长避短，力求使自己的教学水平再上一个台阶。

工作总结提升点篇三

市分行党委十分重视大堂经理队伍的建设，从年初就安排了大堂经理培训计划，并在培训课程设计上进行了指导。要求培训要紧紧围绕上级行新业务要求，结合实际工作需要，特别针对大堂经理对于全行服务品质提升的重要性，要求培训要增设包括服务态度、服务语言、服务动作、服务仪态和服务方式等服务方面的内容，及时更新充实培训课件，以提高大堂经理实际工作能力，更好地发挥他们在产品营销和客户维护中的主力作用。

市分行有针对性地对大堂经理职责、任务、工作内容；客户接待礼仪；电子银行知识；银行卡业务知识；结算产品知识；理财技能初步等方面知识进行了培训，灌输我行各种产品特点、优点、操作流程和营销技巧，使大堂经理具备了从事营销和维护客户最基本的素质。今后还将从提高大堂经理的工作技能、应变能力、操作水平、服务水平等方面进行培训，提高全辖大堂经理的自身修养，全面提高大堂经理队伍的综合素质。

工作总结提升点篇四

责任心、检查与管理的重要。

没有范文。以下供参考，主要写一下主要的工作内容，如何努力工作，取得的成绩，最后提出一些合理化的建议或者新的努力方向。

工作总结就是让上级知道你有什么贡献，体现你的工作价值所在。所以应该写好几点：1、你对岗位和工作上的认识2、具体你做了什么事3、你如何用心工作，哪些事情是你动脑子去解决的。

就算没什么，也要写一些有难度的问题，你如何通过努力解决了4、以后工作中你还需提高哪些能力或充实哪些知识5、上级喜欢主动工作的人。你分内的事情都要有所准备，即事前准备工作以下供你参考：总结，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总评价、总分析，分析成绩、不足、经验等。

总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结的基本要求1.总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。

2.成绩和缺点。这是总结的主要内容。

总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是怎样产生的，都应写清楚。

3. 经验和教训。为了便于今后工作，必须对以前的工作经验和教训进行分析、研究、概括，并形成理论知识。

总结的注意事项： 1. 一定要实事求是，成绩基本不夸大，缺点基本不缩小。这是分析、得出教训的基础。

2. 条理要清楚。语句通顺，容易理解。

3. 要详略适宜。有重要的，有次要的，写作时要突出重点。

总结中的问题要有主次、详略之分。总结的基本格式： 1、标题 2、正文 开头：概述情况，总体评价；提纲挈领，总括全文。

主体：分析成绩缺憾，总结经验教训。 结尾：分析问题，明确方向。

3、落款 署名与日期。

工作总结提升点篇五

前期找房子过程就不再赘述了。员工领导相互配合确定了现在的新办公住所。

一、新住所租赁合同签订，钥匙等物品交接，水电读数，支付房款。

二、a与b穿插同时进行：

a 筹备新办公区办公条件。

1、联系房东处理遗留问题：清理遗留废旧桌椅，墙面刷涂，购买阳台地板革，确定新空调入户时间。

2、联系移动装置信号放大器，解决通信问题，联系换新门锁。联系家政公司擦窗户。

b 与旧住所赛高物业及施工方协商漏雨赔偿金额，搜集证据，书面说明，三方谈判，最终达成一致，施工方付款赔偿，我们清缴物业费用，过程之纠结你懂得。这期间跟物业斗智斗勇，费尽了口舌心机，也更加明白了物业和开发商永远是穿了同一条裤子的真理。

四、7月24至26日，组织员工提前陆续动手先行搬运一些不适合交给搬家公司的库房部分设备及重要资料等，还好，新住所离我们比较近，往返还算方便。

五、在此期间，联系第三条提到的各方工人至新所作业，保证新办公区办公条件已满足。

六、以各种途径搜索打包用纸箱，储备足量。28日开始公司各部门打包资料及办公用品，并按部门标记。这个时候，等到物品入箱以后，大大小小根本分不清，因为东西太多，单凭个人记忆，可能有些东西根本想不起，所以最好编号，列单，方便后期查找。

七、与搬家公司约定搬家时间，29日凌晨5点开始，因为原住所地处繁忙商业办公楼顶层，电梯实在难等。为了提高效率，所以特选在这个时间。

八、29日下午两点所有物品搬至新住所。

九、30日整理，归位。卫生打扫。

十、公司形象布置，字画等上墙，接下来一周时间继续细化

相关工作。

十一、采用公函电讯等方式通知客户及各方业务联系伙伴搬家事宜，并变更通讯地址。

十二、制作新的屏风隔断、公司标牌等，去建材市场询价，调查，选定方案，确定厂家。

一、按部门列名单，统计宴请人数。确定活动日期。

二、联系酒店，确定包间，菜品及酒水。并和酒店方沟通，布置引导牌及电子屏显示内容以及现场活动必备条件(横幅，音响，投影，演讲桌等)。

三、制定乔迁志庆及答谢宴活动流程及接待流程，并提出需要完善的细节，责任到人。

四、各部门负责通知自己的客户或业务伙伴，按时到场。

五、根据活动布置公司形象，设置签到处，花篮等摆放，接待茶点水果等准备。

六、活动正式开始，进行，结束。

所有活动结束后，一切步入正轨，在大家齐心协力下，此项工程圆满结束。初次主持这样的工作，难免有瑕疵，但都是宝贵的经验。此篇文章，语言组织有冗繁无序之嫌，还有未尽之意，望大家能理解。将自己的工作写在这里，一是记录历程，二是总结经验心得。希望能使自己更上一层楼，也能给大家有所借鉴。

工作总结提升点篇六

管理就是指导员工正确的做好事情，让员工在自己的工作岗

位上发挥出自己的潜力，这样才能提高团队的绩效。如何用服务意识和员工合作、服务好员工呢？就是要把挖掘员工的特长和优点，把员工放在合适的工作岗位上去发挥员工的工作潜力，公正的给予员工评价，给予员工信任和成长的空间，与员工进行沟通，为员工提供支持，让他们了解自己的工作目标是和公司的愿景结合在一起的，领会为员工服务的内涵才能让员工全心全意的做好工作。

美国著名的政治家_曾说过“说话和事业的进展有很大的关系，是一个人力量的主要体现。”提升演讲能力有助于调动倾听者的情绪，传达你想要给予别人的思想和观点，并且鼓动倾听者认同这些观点。这对于管理工作的开展是非常有帮助的，因为演讲能力的提升可以帮助管理者提高反应能力、增加自信、增强口头表达能力。人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。像罗永浩、马云、俞敏洪、罗振宇都是演讲能力非常有感染力的人。

成为一个高明的管理者，起点并不是最重要的，而是在于努力的方向是否正确，并不是每个管理者一开始都能够很好的管理团队的。管理团队需要你去提升自己的管理技巧，多充电学习管理知识，不懂的请教专家学习管理经验，还可以参加论坛、到别的公司观摩学习等等有各种途径可以提升自己，用正确的方法提升自己的能力。同时加强自身修养，培养正直、忠诚、敬业、负责任的品格，这样会赢得下属的信赖和跟随，持之以恒，这些都是自己累积的巨大财富。