

蒙氏教学工作总结(模板8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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

蒙氏教学工作总结篇一

大家好！

我叫xx竞聘的岗位是南山国际会议中心餐饮主管职位，首先感谢董事长及各位领导给我这次公平、公正竞争、展示自我的机会，竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应企业发展需要的。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善经营的管理者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的机会，从而实现自我价值。

从xx年开始我一直从事餐饮工作，在担任主管期间，我尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。

辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还不断提升自己，端正自己的工作态度、随时做到热情、主动、微笑，竞聘上餐厅主管后我更加努力地工作，并在平时不断的对员工进行培训，多与员工沟通，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高团队意识，使餐饮部员工能够更好的对客服务。

由于本人忠于企业，踏踏实实工作，带着不以物喜，不以己悲的心态永往直前，敢想敢做。所以有幸地得到了领导的认可和表扬，并提升为酒店副总经理一职。

副总经理主要协助总经理确立酒店的整体经营目标和发展方向，制定价格政策，提出阶段性工作重点，并指挥落实；组织制定和完善中心各项规章制度，协调各部门关系，建立健全内部组织系统和合理、有效的运行机制；建立、保持并发展与社会各界的广泛联系，负责接待重要客人，塑造良好的企业形象；负责选拔培养、使用和考核中层以上管理人员；关心员工生活，不断改善员工的工作条件和福利待遇，发挥员工的积极性。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在酒店的每一个岗位工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。xx年参加南山学院旅游管理的自学考试，随着酒店的发展需求；当我当上副总经理后，我又自学了管理学，懂得了怎样才能调动员工的积极性，怎样才能节省酒店的成本等等。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通。能够将我所学到的专业知识和管理知识运用到位，并能够为酒店贡献出我最大的力量。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过在餐厅的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能干事，干成事。这三个月的副总职务也让我思想活跃，勇于实践；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足，也得到酒店领导的好评。

一、加强创新意识，真正把创新落到实处

我生活中最忌讳的是办事推诿、拖拉，大酒店的全面运行靠的是组织协调和效率，有了效率才有效益；结合酒店实际，结合原有的岗位职责，创新服务，创新管理。

创新管理方面，要积极组织下属员工熟悉技能服务，在对客户服务中灵活运用理论知识，在对客户服务中善于真纳故我和了解客人的心态及消费需求，各部门经理密切配合，全面抓酒店的经营管理，创新出针对个人的管理方式，向管理要效益，为企业形象升级做贡献。

二、从控制成本抓起，以最低的资金量保证营业的正常进行，节支很重要，饭店的挖潜节支要对员工起到积极地激励作用，如水、电、能源的节约等，完善定期将盘存制度，通过盘存，明确重点控制那些品种，从而减少库存资金占用，加快资金周转，节省成本开支。对人员进行考核，采用严格的考核制度，实行末尾淘汰制，每月对员工、厨师进行业务及素质考核，对分数最低的进行淘汰。这样一是为了保持企业活动，二是为了搞好竞争环境。

经常推陈出新，由厨师长组织骨干力量，定期研发，推出新菜，丰富自家品种。

三、抓培训并做好选人、育人、用人、留人工作。员工所提供的有形的和无形的服务是酒店对外宣传的窗口，因此我们一定要下大力度抓好员工的培训工作，从礼节、礼貌、服务技能等方面入手，内强素质，外树形象。继推行“将微笑服务传遍酒店”的活动，每月进行明星服务员的评比、奖励工作，树立楷模，从服务理念和服务方式上入手，尤其要在总台及客房、餐厅服务员开展“微笑服务”，通过活动真正把微笑服务做到最好。酒店内部员工的流动性强也给企业发展带来很多不利，因此我们要在育人和留人上下功夫，想问题多从职工角度出发，调动员工积极性，营造能吸引人的企业

文化，降低人员流动而带来的二次培训成本，稳定基层，稳步提高酒店的经济效益。

回顾过去，我们的成绩令人欢欣鼓舞，展望未来，我们的工作机遇与挑战并存，今年工作中要解决的主要问题和努力的方向：即做好礼貌服务、完善查房程序、规范收银管理、加强物品考核、严肃员工纪律、完善奖惩制度、加强营销力度等七大工作任务，使酒店的经济效益有一个新的突破。

我深知自己在工作中还存在着许多不足，需要领导和员工同志们的帮助，请大家支持我、鼓励我，让我们每一个人都以一个主人翁的身份加入到酒店的每一个决策中来，加入到我们集团公司的建设中来，献计献策，共谋发展大业；我们有决心、有能力，壮大企业规模，增强企业实力，实现企业大发展的宏伟目标。

xx-5-8

蒙氏教学工作总结篇二

进入中班我们发明幼儿在与同伴之间的合作方面有必定的欠缺，并且缺乏合作的才能，在游戏和区角活动中遇到问题不会协商、不会分工和交流，发生抵触时常以告状或攻打性行动来解决，所以我们两位教师意识到幼儿合作的重要意思，并针对这个问题我们也及时有效的进行了培养幼儿合作意识。

1、首先为幼儿树立配合的榜样

教师在幼儿心目中有很高的权威，先生的言行潜移默化地影响着幼儿。因而我们班上教师之间、是否能分工合作、彼此配合，会对幼儿产生直接的影响。如，一教师组织幼儿进行操作活动时，另一教师自动帮着摆放、披发材料；一教师在教幼儿唱歌，而另一位教师就弹琴配合，这在无形中都为幼儿供应了踊跃的举动模范。

2、其次教给幼儿配合的办法

教师教给幼儿协作的方法，指导幼儿怎样进行合作。比喻，搭积木或玩商店游戏前，应大家一齐商量，分工合作；碰到抵牾时，要协商解决问题；当玩具或游戏材料不够用时，可彼此谦让、轮流或共同利用；当错误遇到困难时，要主动用动作、语言去辅助他；当自我遇到艰难、一人无奈解决时，可能主动找小朋反帮忙等等。经过这些具体的合作情景，赞助幼儿逐渐习得合作的措施策略，在合作中学会了合作。

色幼儿到底把持到什么程度，在那一天家长和孩子一齐下棋，有良多孩子都赢了自我的父母，而父母们诚然输了，但都很高兴、开心，他们看到了孩子的提高、看到了教师的辛苦、看到了幼儿园为孩子们创造的所有心田深处感到很大的快慰。

三、严格按照保教结合，确保保育工作的顺利进行

幼儿园的发展一向是以保教联合为主的，所有为了孩子是我们幼儿园的宗旨。所以孩子的保险问题、消毒工作及身心健康都始终是放在我们工作中的重中之重。

我们结合新的卫生保健制度，认真做好晨检工作、检讨把关，认真做好幼儿服药工作，仔细核查姓名、药名、药量及服用时光，省得给幼儿造成危害；杜绝感染病的盛行及传播，以经发现即时隔离，并每周坚持用紫外线消毒，以便降落沾染率；做好卫生消毒轨制，防止病从口入。每一天对毛巾、口杯进行洗涤消毒，用消毒液擦拭幼儿易触摸的地方：钢琴、录音机、桌子、区角柜等，玩具每周消毒一次、图书每周暴晒一次，枕套每半月换洗一次，被褥半月一次及时曝晒；并配合保健医生做好查体工作，使幼儿健康快活的成长。

四、班级工作的顺利开展，离不开家长的辛劳帮忙

随着教育的一向改革，新课程的不行推进，吸纳家长介入我

们的家园共育是闭不可少的。

本学期我们除了家长园地及每周对家长公示我们的教育目的、和教育义务外，还进行电话回访、背靠背的交换等方式了解孩子在家情形及让家长懂得幼儿在园的情景，和家长一齐为幼儿的发展而努力。在家长开放日中我们请家长参加指点孩子的活动，展示我们的特色的教育，让家上进一步理解，以便更好的配合我们的工作，最终做好家长反馈工作，当真听取他们提出的看法与倡导，真正做到家园共育的方针。

在这学期里我们有成绩也有不足，可喜的是我们在园领导的领导援助下，更新了教育理念，实现了园内外的各项接待、检查任务，并受到了领导及同行的好评；能依据园的指导方针“全面加特点”的主题目标创设环境、充实区角运动资料跟更换活动资料，认真备好周计划、教导活动、书写教育笔记等等，做好家长工作，做好保育保健工作。但也存在着必须的不足，教育观点还有待于更进一步的翻新，家长工作还不是很完善等，咱们将连续发挥我们的优势，查找并克服存在的不足，在园领导的引导下充分挖掘家长资源，使幼儿在欢乐教育中健康活动的发展。我在当前的工作中还需始终的改善与丰富，争取再创新意。

蒙氏教学工作总结篇三

几年来，我在工作中，坚持努力提高自己的思想政治水平和教学业务能力，新的时代，新的教育理念，教育也提出新的改革，新课程的实施，对我们教师的工作提出了更高的要求，我从各方面严格要求自己，努力提高自己的业务水平丰富知识面，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步不断努力，现对近年来教学工作作出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结检验教训，继往开来，以促进教学工作更上一层楼。

一、政治思想方面：认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、坚持认真备课，备课中我不仅备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。

三、努力增强我的上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和能力，让各个层次的学生都得到提高。

四、与同事交流，虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

五、完善批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常到各大书店去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业

情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

六、做好课后辅导工作，注意分层教学。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学习思想的辅导，要提高后进生的成绩，首先要解决他们心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。要通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情。而是充满乐趣的。从而自觉的把身心投放到学习中去。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来。使学习成为他们自我意识的一部分。在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的拌脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

七、积极推进素质教育。新课改提倡的，要以提高学生素质教育为主导思想，为此，我在教学工作中并非只是传授知识，而是注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

在教学工作中，处处以身作则，以强烈的责任感和责无旁贷的使命去培养丁青的希望。我的努力得到了回报，所任班级成绩突出，受到学校领导的肯定，我会继续努力丰富自己，提高自己，为祖国的教育事业努力奋斗。

蒙氏教学工作总结篇四

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结

构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大楼在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企

业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

蒙氏教学工作总结篇五

1、深入学习党的xx大精神，全面贯彻“三个代表”重要思想和科学发展观。学习贯彻xx大精神，牢固确立“三个代表”重要思想和科学发展观在民兵工作中的指导地位，坚定不移地高举旗帜，铸牢军魂，走在前列，作为一年来我镇民兵政治教育工作的首要任务。为了扎实有效地完成这个任务，根据形势变化，我们因地制宜地采取集中教育、刊授教育和分散学习等多种形式来开展民兵政治教育，并把这个任务始终贯穿于“四课”教育之中，力求通过政治教育来提高广大民兵的政治觉悟，做到统一思想，坚定信念，树立民兵良好形象。

2、扎实开展国防教育。一年来，武装部利用镇党委干部春训班、镇、村干部会议、村民议事会、民兵点验、国防教育赶集等多种行之有效的方法开展了国防教育。

1、加强民兵干部队伍建设。多数村民兵营长是一兼多职，且年龄偏大，平时任务多，担子重，责任大。如何教育民兵营长工作上弹好钢琴，统筹兼顾，服从大局，搞好民兵本职工作，是新形势下民兵工作与时俱进的一个新课题。为加强新形势下民兵干部队伍建设，今年镇武装部制定落实了民兵工作量化考核细则分发至各村民兵营。各村民兵营按照细则开展工作，力图强化民兵干部的责任意识、命令意识、竞争意识，为做好民兵营工作指引了道路。

2、加强了民兵阵地建设。按照人武部党委要求和镇武装工作计划，完善了井楠村、杨饭店村、大林村、施集社区、龙蟠村、河东村六个村的民兵营阵地建设。按照“有办公室、有办公桌、有资料柜、有图表、有民兵活动场所、有旗帜”的“六有”标准抓好落实，让广大民兵有了家的感觉，找到了家的归宿。

3、加强民兵整组工作。根据人武部的要求，为了保证基干民兵队伍纯洁可靠，整体素质提高，建立健全各项制度，镇武装部多次向党委、政府主要领导汇报。

党委、政府非常重视民兵整组工作，安排武装部长在党政班子会议上进行传达贯彻，并多次召开民兵营长会议布置落实整组工作计划，认真开展了整组宣传教育、出入转队、合理编组，建立健全各项制度，汇集民兵工作各种资料，总结经验等民兵整组工作。这次民兵整组工作基本情况：基干民兵编制数xxx人，按专业任务分为步兵x连xx人，情报侦察连xx人，其中含xx名森林防火分队；男性xxx人，女性x人，退伍军人xx人，经过训练人员xx人，专业对口人员xx人；大专以上x人，高中xx人，初中142人，党员37人，团员xxx人，平均年龄26周岁，入队xx人，转队xx人，普通民兵营xx个，普通民兵xxxx人。

4、积极参训□xx年4月份按照区人武部的统一要求，带领部分基干民兵参加区人武部组织的民兵集训，在训练期间，参训人员严守纪律、刻苦训练、熟悉和掌握了单兵应具备的军事素质，在训练考评中，所有参训人员全部合格，并得到了区人武部的表扬。

蒙氏教学工作总结篇六

去年九月份入职，到现在已经八个月了，在这看似短暂的社

工生涯中，酸甜苦辣咸，五味杂陈。也让我的生活从此更加丰富多彩。

刚入职的兴奋，迷茫，让我对这个行业充满了无限的遐想。好像一直飞翔于碧海蓝天中的鸟儿，苦苦寻觅一块属于自己的天堂，历经无数个日日夜夜的期待，终于看到了前方一片葱葱郁郁的陆地，找到了心的归宿。那种感觉无以言表，好像这里就是我将要实现梦想的地方。就这样带着这份虔诚与信念，我开始了自己的社工之路。

入职伊始，便是制度的学习以及了解中心与社区的基本情况。直到九月底才开始正式开展妇女儿童家庭领域的服务。而开展的第一项服务就是四点半课堂。当时因为场地有限，只能招募十个小朋友。即便如此，我也怀揣着十分的热情投入到了这项常规服务中。慢慢地，我感觉到了这些课业辅导并不能满足我的需求，我想做一些更加有意义而且符合社区居民需求的一些服务。

鉴于自己对这个行业的了解还是少之又少，所以总感觉自己心有余而力不足。不知道应该开展什么样的服务。到十月份的下旬，小学堂已经开展了差不多一个月的时间了，因为对小学堂的学生和家长的深入了解，我也慢慢地从这里看到了自己以后开展服务的方向，或者说小学堂就是我以后开展服务的基础。后续继续跟小学堂的孩子和家长深入沟通和了解，发现了很多家长和学生们的深层次的需求。在这个基础上，开展了关于儿童注意力不集中；沟通障碍；校园欺凌；学习兴趣低等一些个案。还有针对家长的关于情绪；亲子关系；家庭暴力等个案。

为了充实学生的课余生活，创建了一个儿童绘本馆的常规服务。主要分为三个部分：绘本阅读，绘本借阅，绘本故事会。让孩子平时写完作业能够有机会阅读绘本。针对小学堂之外的孩子实行会员制，加入绘本馆会员就可以办理借书证，将绘本馆的服务推向社区其他居民，让对绘本感兴趣的家长和

学生们有机会将绘本带回家。绘本故事会是固定每周五下午的时间由社工给学生讲述绘本故事。

在了解了一些中心和社区的基本情况后，开始寻求一些外界资源，最终也整合到了一批人力和物力，顺利开展了敬老月活动，两届安全知识竞赛，亲子活动，布艺小组，英语兴趣小组，瑜伽常规服务等。经过这些，也明白了整合资源的重要性。如果没有松岗一小，肯德基，新爱婴早教，如是布艺，英语周老师，以及瑜伽教练的支持，可能我的工作很难开展下去。

另外还需要特别感谢的就是我们社区的义工朋友。前期的一些活动招募义工，会主要安排他们做一些简单的签到，维持秩序，收集意见反馈表。但是这样的活动中，义工的状态基本上都是比较被动，没有充分给机会让他们发挥自己的能力，所以这可能就是很多义工参与活动中积极性或者投入度不高的原因。后面在一场领域的宣传活动中，我有意识地将活动流程全部都交代给义工们来完成。有的负责分发宣传册并现场招募参与者，有的负责现场签到并且登记积分牌，有的负责游戏环节，有的负责有奖竞答环节，有的负责按照统计分数并发放礼品。社工负责统筹和拍照，只要将活动的每个流程安排好给义工的分工，剩下的只要悠闲地看着义工们忙得不亦乐乎就行了。整场活动下来义工的反馈特别好，感觉自己在活动中都发挥了很大的作用，不在只是站在一边看着，等着社工的随时指挥。所以在以后的义工和志愿者服务中，我们更多需要考虑的是如何提升义工和志愿者的自我价值感和主观能动性。

说到这里，也不禁让我想起了20xx年度的小学堂，当时主要是我来负责看的。每天下午基本上需要两个小时的时间花费在小学堂上。再加上其它工作，感觉余下的时间太少，不够忙别的事情。所以在20xx年度的这个学期的小学堂，就和其他同工商量轮流排班，另外招募义工。这样每天一个社工，一个义工相结合的形式来管理小学堂。而我平时负责周五的

绘本故事时间，偶尔有闲暇再去小学堂，因此节省了四天，每天两个小时的时间可以安排给小学堂的孩子做个案辅导。同时也让我们社工办公室的环境有所改善，不再像之前总是有学生随便进出办公室问问题，打扰社工的正常工作。

在小学堂与家长的接触中，特别是后期做的一项关于家长对于家庭教育的调查问卷，让我清楚地意识到家庭教育面临的严峻形势。很多家长虽然一直说自己要正向的教养孩子，但是行动上却还是沿袭传统的教育方式。比较明显的一个就是在我们小学堂中有一些家长给孩子辅导做的过程中，总是在孩子旁边督促孩子尽快写作业，这里写的不对，那里写的不好。经过社工劝说离开一会，马上又返回来提醒孩子要好好做。很多家长就是这样一边哭诉孩子注意力不集中，一边又用自己的方式造就孩子的不良行为。还有更多的家长将孩子的成长局限于成绩，认为成绩就是决定孩子未来成功的关键。他们送孩子来小学堂，只是让他们写作业。周五绘本故事的时间，有的家长强迫孩子先去社工办公室写作业，写完作业才能去听故事。看着孩子眼巴巴地回头望着，慢慢走出绘本馆教室，犹如看到一双大手，粗暴地将一直活蹦乱跳的小鸟硬塞进铁笼子里。看得人心痛！可惜！这也激起了我寻找方式改变家长教育理念的决心。我想让更多的家长能够还给孩子本该属于他们的童年。

也许这是一条很远，也很漫长的一条路，但是我相信会有希望。因为我们秉持着一个共同的目标，就是希望孩子变得更好。

因此家长会在我们社区应运而生了。我设想的目标是每个月举办一次家长会，每个家长会会有一个主题，来讲述家庭教育方面的知识，普及家庭教育方面新的教育理念，改变原有的一些不恰当的教育方式。到目前为止，家长会已经开展两期，有一次只有六位家长参与。我当时很失望，不明白为什么家长对这些可以提升他们教育理念和方法的活动不感兴趣呢！后面总结了原因，最主要的可能就是意识问题。后面如何

提升家长对于家庭教育的意识又成了我今后工作的一个重点。而家长会我依然会继续做下去，也在时刻提醒自己，只要有一个家长愿意来听，我都有坚持下去的理由。就像海边捡海星的那个小男孩一样，决不放弃！

还有一个绘本推广小组，也是目前正在做而且以后会继续壮大的一个发展目标。现在的小组成员共计五名。我们第一次的小组集会讨论出的小组目标：短期目标是开发绘本教案，并开展相应的绘本课程，让孩子和家长喜欢上我们的绘本课；长期目标是希望这个小组将绘本阅读推广出去，让更多的孩子和家长认识绘本阅读并爱上绘本阅读。

以后的路还有很长，我不想让自己局限在某一点上。有的同工问我想不想晋升为主任？有的同工问我工资没有实行新标准，有没有别的打算？还有的同工问我机构考核制度不完善不公平，有没有感觉委屈？这些事情都发生在我身上，我只是一个正常人，不是没有感受。只是我相信随着时间的推移，这些问题都会被解决。而我干嘛要提前预支自己的精力，纠结于明天未必会一直存在的事情呢！何不省下心思放在自己更需要花时间和精力去处理的事情上。职位，工资，奖励都不是我的，但是工作中总结的经验和学到的知识却会伴随我一生，为我所用。孰轻孰重，在我心里早已经有了答案。

另外，特别感谢两个人对我的支持，我的爸爸和老公。是他们的支持坚定了我继续这条路的信念。

八个月的社工之路，一路汗水，一路收获。

我将继续勇往直前！无欲！无求！只为心中那份执着！

蒙氏教学工作总结篇七

选出普通话口才较好的同学选手，进行培训，为参加学校的演讲比赛作好准备。

四 大学生辩论赛

以班为单位在学院内举行，以大一同学为主要对象，选出表现突出的辩手做为校辩论赛做准备。

五 与英语沙龙协会合办英语学习活动

七 组织知识竞赛. 提高同学们的知识水平. 扩大知识面

蒙氏教学工作总结篇八

我从入职到今天可以说就是5个月了，在这公司的5个月，看着公司的一天天变化，也看着自己的一天天的成长，生活是如此充满希望。每日永无止境的问题，不断的磨练着我们，也不断的坚强着我们，很快新的1年就要到了，新的挑战也会跟着而来，我希望我和我的团队明年会更加的强大，发挥着更多的作用。蛮想找个很安静的环境，喝个茶，听个歌，安安静静的数下自己今年的收获，然后再想想明年的事情！

二、 个人总结：

我是7月x日入职的，前期和很多新来的员工一样，刚来的那段日子，真的挺迷茫的，部门是刚成立的，没有专业的实施主管，没有人告诉我什么是商家编码，没有人给我介绍网店是什么样子的，我要如何开始学习这个系统。我刚后的第一个星期，我就跟着池龙发去了奥巴实施，那个时候，真觉得自己就是个二愣子，啥都不会！回来后的我，努力的整理着在奥巴那4天遇到的问题，靠着自己的感觉提出问题的不合理，同时也告诉公司，我需要有人给我们一些系统的培训！

很快，所有的努力终于有了回报，公司组织了培训，详细的从网店到系统的操作，让我明白系统为什么能对接上网店，怎么对接的！我之前提出的问题，原来是可以那样解决的。同时终于我们也有了真正归属的部门：客服中心。

在客服中心的时候，因为是刚来的员工，每天做的工作就是学着别人测试系统，虽说没有测试任务，但是每天都会要求自己测试每一个功能，我知道，测试不只是测试，也是一种学习！在9月份之前，我都是没有客户实施的，这段时间除了测试系统，我自己也学着做各种各样的操作视频。没有人要求我这么做，但是我知道我要去做这些事情，同样的目的，我做出了的视频不一定能帮助别人，但一定可以帮助我！

在9月初的时候，我终于实施了1个客户，上海能赢。非常非常的感谢这个客户，多谢他的宽容以及指导，我艰难的实施完成了这个客户，也让我明白，实施真的不是一件很轻松的活！整个实施过程，我学到不只是软件的技能，也学到了软件系统的分析，功能文档的整理！

后续的实施慢慢的开始顺利，不过由于性格上的急躁，加上长期的异地实施，让我情绪没能稳定，在给2个客户实施的时候言语过于急躁，着急着回去，没有把客户的事情放在心上，导致实施质量很不好，虽然最后这2个客户还是使用系统了，但是由于我的工作态度，给客户造成了很不好的印象，这也是我后来一直警告自己的！

三、 我的收获：

2、 实施后过程中处理问题态度，影响着这个客户对你的看法，一定要积极主动的处理问题，也许客户的问题我们无法解决，但是我们可以参与进去帮他们去想别的办法，那么再刁难的客户也会感激你，这点我很感谢业务部的伍恒才，我非常很认同！

四、 部门总结

实施部8月份至今，现有人数4人，离职2人

客服部8月份至今，现有人数8人，离职2人

客服中心已接项目135个

1、 现有问题

a. 客服人员的专业技能还是比较欠缺，由于目前所接受的项目大部分是开源宝，加上实践的机会较少，客服人员对于系统的概念还是有些抽象，在处理问题的效率上还要继续提高！我的想法是加强客服人员的培训，多内部交流，加强部门内，以及部门之间的信息流通，多走出去实践！

b. 实施人员这块我感觉的就是信息的获取上，目前公司对于系统的研发进度以及规划并没有对实施部门真正的开放，而且公司对实施人员的培训很少，都是通过实施人员之间的交流来获取大部分的信息，导致系统的改动以及一些新功能，需要在实施过程中才能发现，另外公司培训这块我有和业务人员交流过，公司对于系统的培训确实非常的少，这也是一些业务人员离职的原因。

2、 解决的方式

a. 和部门人员一起制作系统的实施手册，操作手册，定期整理常见客户问题，加强客服人员培训，增强部门内，部门外的信息交流，多带出去实践！

3、 明年的计划

c. 要求更好的服务态度，部门人员要定期的进行一次自我反省

d. 定位客服中心在公司整个团队中的位置：客户服务，信息的收集整理，各个部门的衔接，在提供强有力的后勤保障的同时，也提供更准确的市场信息，为公司在老客户身上挖掘更多价值提供更多的信息！