

2023年气机岗位工作总结 职员岗位工作总结(精选7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

气机岗位工作总结 职员岗位工作总结篇一

截止到20xx年12月31日，店专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升(下降)x%□本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

(一)新会员拓展

截止到x年12月31日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了x%□

(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。（可结合公司管理细则添加）。

x年即将过去，在未来的x年工作中，本柜台力争在保证x年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让消费者加入到我们x的会员队伍中来。

在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们x的优质产品。在x年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将x的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现x“源于日本、亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

气机岗位工作总结 职员岗位工作总结篇二

成立了岗位设置管理实施工作领导小组，组长□xxx□成员□xxxxxxxx□加强对岗位设置竞聘工作的领导和组织实施，做好职工的思想政治工作，确保和谐、稳妥、顺利地完岗位设置竞聘工作。

组织职工对岗位设置相关文件、会议精神、实施方案、等级条件、岗位说明书等进行学习宣传，让每个职工对文件精神及相关政策了如指掌，积极、和谐加入到岗位竞聘工作，推动工作向前发展。

按照有关文件规定和要求，严格控制岗位总量、结构比例和最高等级设置。经州人事部门批复，我单位为正科级事业单位，编制5人，设置岗位总量5个，即七级管理岗位1个，九级

管理岗位1个，工勤技能岗位3个，既三级工勤技能岗位3个。

组织职工认真学习文件精神，做好宣传发动。根据单位实际，制定《怒江州六库工人文化宫岗位设置实施方案》及《事业单位岗位设置说明书》，个人对照岗位任职条件和履行职责情况竞聘相应岗位，领导小组对竞聘岗位人员进行资格审查，确定竞聘人选，并向全体职工公布，公示拟聘结果。通过职工对拟聘人选的思想、工作表现等综合评价等情况进行考核，并对拟聘用人选竞聘资格条件进行复查，最后经聘用单位领导集体讨论决定受聘人员，公布聘用结果。

按照核准的岗位设置方案中的岗位总数、结构比例和具体各类各级岗位情况，明确岗位职责和具体任职条件，按岗位要求在现有人员进行公开招聘，统一使用事业单位聘用合同范本，7月18日前已与所有聘用人员签订了聘用合同。

气机岗位工作总结 职员岗位工作总结篇三

竞争正科级岗位个人自我评价

个人自我小结评价：

- 1、比较好学。参加工作15年，基本没有放松学习。政治理论时事能紧跟形势，早两年还通过考试取得了会计师职称，负责过的工作业务知识掌握到位，包括计生、政法、农业、烟叶、组织等方方面面，既能当指挥员，又能亲自上阵当战斗员。计算机、方字综合能力也还可以，一般性材料还拿得出手，既不要别人写，也不要别人打印。
- 2、经验丰富。参加工作15年多，担任乡镇领导干部也有10年多，分管过多方面的工作。亲手处理过许多具体问题、复杂问题，基本能做到应付自如。
- 3、有一定的工作能力。一是有思路，能用心想事，用心做事，

结合实际拿出切实可行的办法，能创造性的开展工作，搞出自己的特色。二是能独挡一面，自己分管负责的工作基本上能做到不要主要领导操心，独立处理过多次群体性事件，全部圆满成功。三是工作认真负责，要求比较高，有工作规划，工作不拖拉，不推诿。

优秀党员什么的荣誉，综合第一名就是我，其实机会是有好几次的，甚至只要我稍微争取一下，可能就评了。

5、有较好的工作业绩。一是负责的工作基本上能出色完成，不留尾巴。二是近年负责和分管的工作取得的成绩和荣誉较多，在南田坪工作6年期间，就有1项国家级荣誉，6项市级荣誉，12项县级荣誉，分管站所还有10多项县级以上荣誉。今年还成功组织了全省病险水库除险加固暨山洪地质灾害防御演练现场会，全省性的会议，省委书记、省长、军区司令员，所有市州书记、56个县委书记全部参加，历史性的胜利呀！在市财政局挂职期间也得到了市局的高度肯定和评价。

个人对岗位的一些认识 and 自我评价及建议

主要内容：

第一部分 个人对岗位的一些认识

第二部分 个人的自我评价

第三部分 个人建议

第一部分

第一部分：个人对岗位的一些认识

一、作为基层的管理者，在整个车间的管理活动中处于主导地位，在客观条件中，决定管理工作好的关键因素就是管理

者，俗话说：“火车跑得快，全靠龙头带”。因而管理者能力的高低，对保证我们生产条线组织目标的实现和管理效能的提高，起着决定性的作用。

就是提高组织效率的能力，生产需集中精力深化效能，创新管理，因而我认为需从内部深挖潜能，充分调动整个部门团队协作能力，共同挖掘成本这座金矿。

理的责任，所以是一个多层面、多角色的岗位。车间目前员工100多名，岗位有生产管理、维修、成品入库、物料员等十几个岗位，涉及面也较广，因而在员工面前要当好五类角色，即管理者、领导者、教练、变革者和绩效伙伴，面对松散的管理形态要利用一切机会提升影响力和瞬间管理的能力。

部和公司利益为最高原则，我相信我能用自己的言行来影响和带领大家更好地完成公司计划，为公司追求更高的效益。

第二部分：个人的自我评价

本人有较强的沟通能力，能与一批战斗在第一线员工融洽相处，也能横纵向各个部门进行有效沟通。知识面宽泛，乐于学习和接受新事物，有工作激情。考虑问题着眼于长远，掌握了部分先进管理工具。愿意不断自我提高，不断优化素质结构。

第三部分：个人建议

对8s□erp等管

理系统知识的统一培训

管理系统作为管理的工具，应该是为公司的管理提供服务。它必须能够让所有的人都能够了解它所存在的意义，知道应该怎么样去配合它的管理意识。在这一方面很多员工都是迷

迷糊糊的，所以实施起来就达不到所需要的效果，这样一来管理系统的存在就失去了它原本的意义，反过来变成了公司要为管理系统服务。因此，公司应该针对这方面的基本知识进行培训，让员工知道应该怎么样去配合公司的管理，能够与领导的管理思想相互配合酿造一种团队作战精神。

部 门：制造事业部 职 位：车间主任 姓 名：叶远兴

岗位操作技能自我评定

我是xx车间xx班组的一名班组长。在这个岗位上已经有xx年的工作经历。为生产车间提供合格、足量的纯化水、注射用水和纯蒸汽是我们的主要职责。

xx年的工作经历，让我在岗位操作方面打下了坚实的基础；五年的工作经验，使我对岗位操作技能有了新的认识和更深刻的理解。作为一名操作工，经过不断的学习、总结和实践，我有能力在岗位操作技能上给自己一个客观、如实的评定，以便寻找差距，不断提高自己的业务水平。

一、熟练掌握公用介质（纯化水、注射用水、纯蒸汽）设备的工作原理、工艺流程、部件构成、各单台设备的性能，管道连接方式、物料流向及设备安装、调试、试运行的相关知识；首次安装的管道进行碱洗、钝化的操作方法及合格标准。

二、能熟知处理设备运行过程中出现故障的原因分析、处理方法及预防措施，建立岗位日常动态登记簿，记录可能出现的设备故障的原因查找因素、处理方法及注意事项，以指导全员操作。

三、熟悉设备上取样点的位置及车间公用介质取样点的布局及取样周期、全检项目，配合取样人员取样并关注检测结果，依据检测结果进行临时性处理。 四、熟悉出现紧急问题（设备开机，车间无纯化水□ro及混床出水电导率过高；原水箱缺

水、管道漏水、开启原水泵无压力、无流量等异常情况)应该采取的应急措施,并制定严格、规范的文字性文件,做到不同的人遵照操作达到同一个效果。

五、熟练掌握并运用操作规程和标准操作法规定的与公用介质制备、储存及供应的各项规定(操作方法、运行参数、注意事项及其他要求),面对参观或认证人员,做到有问必答,答能合法。

六、熟悉公用介质常规检测设备(电导率仪、pH计、滤芯完整性检测仪等)的操作方法、易损部件、消耗品(电极、检测用的试剂、滤芯、再生用的工业盐、酸、碱等)的使用寿命、更换周期等,做到及时报备,不影响日常检测。

作为一名班组长而言,岗位操作技能主要包括工作态度、知识层面和立志创新这三个方面。

精髓。学以致用,提升xx团队的凝聚力和执行力。

气机岗位工作总结 职员岗位工作总结篇四

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款xxxx万,超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

(二)、业绩分析

a]上半年的重点市场定位不明确不坚定,首先定位于xxxx]但由于xxxx市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒,最终改变了我的初衷。其次看好了xxxx市场,虽然

市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了xx“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

2、新客户开放面，虽然落实了xx个新客户，但离我本人制定的xx个的目标还差两个，且这xx个客户中有xx个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在xxxx已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xxxx年xxxx月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下□xxxx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1□xx市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2□xx水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3□xx市场

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xx年我走访的新客户中，有xxxx多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2□xx□自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行

销售；

3□xx□同xxxx

4□xx城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈

的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和用心向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，持续热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下！

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，

像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

气机岗位工作总结 职员岗位工作总结篇五

斗转星移，时光飞逝!现在已是20xx年的1月中旬，刚刚把新的一年新的目标新的计划制定完毕，同时也有必要将xx年的一切做一个总结，因为过去的总结将是我实现新目标的基础。

xx年的3月20号，我来到xxx公司工作。这是一个乡村里的企业，虽然和我没来时想象的有区别，但它是一个拥有员工比所在村的村民还多的企业，工厂还不算小;企业领导又对公司的管理模式进行了创新和改进，不论是领导还是员工在尝试新管理模式的同时，也对企业的发展有了更新的见解。我在3月21号就上班了。

刚开始我在制灯车间里焊灯。是记件的，对我来说那可是张飞绣花的活，我是想快做不好，慢了不挣钱啊。真急死我了;有的人因干不来都回家了，但是我不能，因为我来一个地方就想办法要站的住脚，回家或换地方不是我一惯的做法。

后来是4月7号，我在一个朋友的帮忙下，调到包装部做记时工。

再后来是4月26号我被调到公司制灯车间发料仓库做了仓管。因为我以前在广东做过仓管，所以才毛遂自荐，被公司领导调到了仓库;在那里我熟识了制灯车间主任：周士雅阿姨。我也从她那里学到了很多生产方面的业务知识;在仓库经常被临时调到橡胶线车间，包装车间去帮忙做事，使我懂得了生产

流程上的许多细节和操作规程;在此其间，我也曾发错过料，比如说：拿错灯泡或拿错尾线等，周阿姨都会帮我把麻烦和损失降到最低。在这里让我明白：在任何事中不论是谁做错的，只要大家一起把损失降到最低，才是解决失误问题的最好方法。

9月6号我被公司领导调到行政大楼的销售部。从此使我拥有了自己人生中的：第4张办公桌，第1台办公电脑;同时也发现自己要学习的东西太多太多。就在那一刻，我把学习定为工作的首位，其次就是适应环境努力工作;以后的工作，在不断的和客户互动与沟通中，在不断的和计划部生产部的链接和交流中，都是我学到了很多咋样与人沟通和公司管理中的链接流程等实用性东西。最重要的是还让我得到很多的锻炼。

在公司6s管理的第三阶段，我成为制灯三车间的6s督导员;其间公司举办的”我为什么要推进6s”演讲会上，我代表制灯三车间参赛，拿下了一等奖;在第三阶段的最后评比中，我们三车间取得了良好奖(100元)。

在公司6s管理的第四阶段，我又被调为包装部的6s督导员;其间公司举行的”早会比赛”上，我们包装部拿了三等奖;在第四阶段的最后评比中，我们包装部取得了优秀奖(300元)。

工，其它来宾以及附近村民共同度过了一个非常欢乐的并且难忘的夜晚。我们在欢歌笑语中迎来了充满希望的xx年!进入新的一年，我会在过去一年的基础之上：继续不断的尝试，不断的突破，不断的争取新的目标的同时，加上了不断的学习。相信全新的自我，全新的目标，一定会出现全新的成果。

在刚刚过去的20xx年里，我有刚来时的迷茫，有换工作岗位时的喜悦，有做错事时的恐慌，有学到新东西时的开心，同时也有思念家乡想念亲人时的忧伤;但这一切都已过去，面对新的一天新的一年，我始终拥有——自信。

气机岗位工作总结 职员岗位工作总结篇六

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如:今年公司下达的销售任务指标是多少,实际完成了销售任务多少,超额完成任务或离任务的差距是多少,达到人均消费者多少,与去年相比增长率是多少,各项经用开支多少,完成利润多少。市场占有率多少,与去年相比增长了多少,产品见货率多少,是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家,销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据,不需报细账,否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实(数据),简要分析其原因,是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验,对公司其它市场有指导意义的,需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验,可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题,需要对不足之处和问题进行深刻的剖析,如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等,要找出问题的根本性原因,分析清楚问题出在那一个环节段上,如广告促销火候不到,差几成。

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员),对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明,力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明,但是年终总结一定是少不了明年的打算,如果公司的习惯是单独行文的,那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持,通过什么措施、配置什么资源,达成什么目标。先落实有把握的目标,期望达到的目标要另行说明,不能混为一谈,否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉,自己也容易搞糊涂,误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破,一般可以从今年存在的主要问题着手,今年的主要问题已经在总结中分析清楚了,公司领导也早已看在眼里,要集中精力抓一个问题,虽然一个市场问题可能是成千上万,但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发,一年解决一个主要问题,上一个台阶,而且是说到做到了,第二年你再写这样的报告,领导就相信你,就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告,也是最具实效性的报告。

在200x年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

200x年的计划如下： .

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

气机岗位工作总结 职员岗位工作总结篇七

短短的几天，几十个新教师聚在县进修学校进行了一次全新的培训。从新入职教师的人员来看，女教师居多，惟独三个男教师。这样看来未来小学幼儿园新教师即将出现一种新情况，那就是女教师多男教师少的局面，做为男教师的我们更要担起教育好下一代的责任，为祖国输送一批批优秀的人才。

一、经过此次培训使我对教师这一职业有了更加清楚的认识

在本次培训中听了有关教职专员老师的讲座后，使我对教师这一职业有了更加明确的认识。

首先，教师是文化的传播者，正如韩愈所说：师者，传道授业解惑也。这是从知识传播的角度来反映教师的重要性。

其次，教师是榜样，学高为师，身正为范正是这个意思，这里也涉及到做人的问题，学生都是有向师性的，这也是做人的一种认同感，同时学生受教育的过程是人格完善的过程，教师要真正成为学生的引路人。

第三，教师是管理者，教师要有较强的组织领导、管理协调能力，才能使课堂教学更有效率，更能促进学生的身心发展。

第四，教师是父母。爱自己的孩子是人，爱别人的孩子是神。

而作为一名新教师更要富有爱心，教师对学生的爱是无私的、平等的，就像父母对待孩子，所以我们说教师是父母。并且作为教师还要善于发现每一个学生的闪光点和发展需求。

第五，教师是朋友，良师益友这就强调了作为教师要懂得和学生做交心的朋友，师生之间相处要融洽，亲和力要达到知心朋友一样。

最后，教师是学生的心理辅导者。教师必须要懂得教育学、心理学、健康心里学等，作为教师应了解不同学生的心理特点、心里困惑、心里压力等，并及时给予及时的帮助和排解，培养学生健康的心理品质。

与此同时，对教师工作的基本内涵也有了比较明确的认识，认识到了教师责任的重大，要做一名合格的好教师必须要具备敬业精神，奉献精神，创新精神，拼博精神，这使我深深的体会到了作为一名人民教师就要为祖国的教育事业奉献自己的青春年华，含辛茹苦，默默耕耘，更要爱生如子时时为学生着想，以学生的利益为重，处处用真情去打动学生。新时代的教师应具备高尚的师德，先进的理念，健全的人格，健康的心理素质和比较扎实的专业理论功夫和专业水平，有敏捷的思维，较强的语言表达能力和感染力。对待学生要多问为什么?还要多鼓励、多安慰、经常开导，说实话。少说讽刺的话，冷淡的话，伤人的话、威胁的话，这些都是作为一名合格教师应具备的素质。

二、经过本次的培训为我的工作提供了许多实际日用的方法和策略

通过学科专业科的培训，使认识到要想成为一名优秀的人民教师，必须具备最基本的六要素既：认真备课，认真上课，认真设计作业，认真辅导，认真组织课内外活动。其中备课是一项重要的组成部分，备课中要准备三方面的内容，备教材、备学生、备教学，更要关注学生如何学、学到了多少东

西。这不仅仅要求老师课时的安排及备课，还要善于在长期的教育教学中进行总结和积累，只有这样才能提高自己的专业水平。

在教学上应该懂得将教学艺术化，学会抓住学生的心里，引起他们对知识的好奇心，引导学生学会自主学习，改变传统的满堂灌的教学方法。教师应当从新知识的传输者变为知识的引导者，这就更加要求教师要懂得授课的艺术性。特别是在新课程改革的背景下，一定要认真地贯穿新的教学理念，以学生发展为本，以新的教学姿势迎接新的挑战。如何使自己能够有质量有效率有能力地教好这门学科，使学生能够持续地从心灵深处接受我的教学方式。这就要我努力地备好课，努力地锻炼，努力地学习。

三、经过这次培训使我对未来的工作充满了信心和动力

本次的培训贯穿对新教师的鼓励。鼓励我们要赶快适应新的教学环境和生活环境，人际关系等；鼓励我们要更加理性地认识社会，认识自己的角色；鼓励我们要做一名终身学习型的老师，做一名能够不断适应新知识新问题新环境的老师；鼓励我们要坚持创新，在教学中发挥自己的聪明和才智，争做教学发展的浪花。这些鼓励使我对未来的工作充满了信心和动力。高尔基曾说过：只有满怀自信的人，才能在任何地方都怀有自信，让自信充满生活，并实现自己的意志。也许，对于我来说，只要有克服困难的信心，就能取得好的开始，而好的开始，便是成功的一半。

最后，各位长辈的建议我将铭记于心，用心去备好每一堂课，用心去教学，用时间来我的付出。在教学上的不足要努力去克服，在生活上更应该幸福快乐。