

2023年山东中医药大学研究生培养方案

山东中医药大学寒假放假时间(大全5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

教师个人转正工作总结篇一

时间过得真快，在学校工作已有两年，在校领导及其他教师的关心与帮助下，自己已经从第一次入校上课慢慢地进入了为人师表的角色。作为一名新手，在学校这两年的时间里学到了许多东西。俗话说：活到老，学到老。在这两年里，我承担了多个班的副班教学任务，参加了二零xx年、二零一x年的职业技能大赛和芦子沟煤矿职工的培训工作，期间受益匪浅。教书育人，这是个神圣而又艰巨的任务，接过教鞭已经两年，虽能较快适应了学校的教学工作，但作为一名教育工作者，我深深地觉得自己要学的还有很多、很多。

我是因为喜欢才从事教师这个职业的，所以我的工作态度是积极的、主动的。从执教的第一天起，就要求自己的举止行为要更加规范，因为从今以后我将为人师表，一言一行都影响着一批人，即我所教育对象的未来，我要对他们负责。

在教学活动中，我把热爱学生放在第一位，有了这种心境，师生之间就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解，热爱学生包括尊重信任学生、关心爱护学生，只要是我的学生，无论成绩好坏，我都一视同仁。对性格孤僻的学生，给以热情帮助。意图使出他们恢复自信，走出自我评价的误区。人的感觉是相互的，教师的真诚学生同样能够感受到的。平时我与学生平等相处，鼓励他们谈自己的想法，尽量使师生

之间形成一种交流的习惯。学生们都喜欢自己的老师热情慷慨、乐于助人、有责任心、公平客观、耐心周到，虽然我离这个目标还有很大的距离，但我坚信：只有当学生接受了你这个人，才可能以主动的态度接受你的教育。

尽到教书育人的职责，光有爱心是不够的，还要勤奋钻研、科学施教。教育活动有其客观规律，正确运用教学规律，能提高教师的工作效率。这个规律的核心便是科学、有效的教育方法，靠自己不断地摸索才能得到。记得我做学生的时候，很多的同学都是勤奋好学的，但总有不乏努力却不见成效的例子，分析下来，就是学习方法不得当吧。从那时起，我就想以后去做老师，把好的学习方法介绍给别人，让别人受益。然而在教学活动中贯彻实施这项工作是非常辛苦的。“授人以鱼不如授人以渔”，教育的目的是教会孩子们如何去自己获取知识，只有这样才能适应当今的社会。未来的社会是一个不断更新的社会，要立足于之，就必须不断地学习，获得新知识，充实自己。在当代这样一个发展极为迅速的社会，教师要给学生一瓶水，自己就要成为一条常流常清的小溪。一个教师的知识不随着时代的发展而不断的更新，他的知识就会变的陈旧、变的无用。因此教师必须不断更新自己的知识，常教常新。换句话说，在学校学的那些具体知识，是远远不够的，所以我们要给学生的是一种能延续的东西，这就是自学的能力，那么，无论什么时候，无论哪个领域的知识，只要他想学，都不会觉得无师的困惑。

教师的责任是帮助学生由知之不多到知之较多，由不成熟到成熟，最终是要促成学生能够不再依赖于教师，学会自学，学会判断，学会选择，而不是永远牵着他们的手。社会是在不断发展变化的，学习的标准，道德的准则，价值的取向也是不断变化的，整个世界发展的基本特点之一就是多元化。我们不可能期望在学校里教授的东西能使学生受用终生。因此我们要鼓励学生善于根据变化着的实际情况有所判断、有所选择、有所发挥。

科学施教同时要求教师不断地完善自身、提高业务水平、扩大知识面，因为学生养成良好的学习习惯以后，他的发散思维得到了开发，提的问题自然就多了，面也广了，所以不管工作有多忙，坚持反复钻研教材，大量阅读参考书，以提高自己的业务能力，我想，作为教师，知识面越广，自己的认识、能力不断的提高，教师的教学水平才有可能满足多层面学生的需要。

教育是一项高难度的工作，要做好它，十分不易。但我相信，只要爱岗敬业，定会有所收获，人生才会有价值。

“金无足赤，人无完人”，我自感收获颇丰但还是有很多很多不足的地方等待我去提高。需要不断的提高专业知识水平，培养优良的个性品质，不断学习先进的教学方法，我相信在今后的工作和学习中，我会加倍努力、不断磨练，改善自己的不足，做一名优秀的人民教师。

教师个人转正工作总结篇二

进公司有三个月了，下面，我将这几个月来的工作情况做简要汇报，以接受大家的评议。

销售做为一个特殊的岗位，它要求永无上境地更新知识和提高素质。为达到这一要求，我十分注重学习提高，一是在书本上学，二是向领导及同事学，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作能力都有了很大的进步。

在这段工作时间里，我始终把客户摆在第一位，真心地为客户利益所想，让客户体会我们是在服务，不是单纯意义上的生意经。这是我与客户维持长久的，相互信任合作关系，这是我业绩做好的第一步。

公司作为一个大团队，是公司给了我这个发展的平台，所以我时刻以公司利益，从不做有损公司形象的事，时刻维护公

司的信益。

不断严格要求自己，认真的去完成工作中的每个环节。每天我都会总结我今天所做的工作，找出问题，提出改良的办法，如果不能解决的，我就会请教上司，力争做好每一个工作。当然这还是不够的，我还要不断的增强自己的业务知识，才能更好服务于公司。

总而言之，总结一年来的工作，我可以问心无愧地说：自己尽了心，努了力，流了汗。不管这次述职能否通过，我将一如既往地做事，一如既往地为人，也希望领导和同志们一如既往地待我！

教师个人转正工作总结篇三

1三个月的试用期转眼就要过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为冠华天视的一份子而惊喜万分。

这段时间，在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

我进公司拿到的第一份资料是《北京电视中心工程投标文件技术部分》，然而对其中内容的认识只是停留在字面上，这里的一切对我来说都是新鲜挑战，不懂就学，在这段时间里，我复习了以前制作web的知识，阅读了各方面关于web的资料，从网络上获得了不少的知识 and 素材。并且完成了关于北京电视中心触摸屏的web制作。而后在成都出差的一段时间了，不仅对培训资料详细阅读，而且在设备日常的配置与设置的时候留意观看并深记，所以对成都乘客咨询引导信息发布系统有了较为深刻的认识，并能独立对软件infotv[vnc4.0]系统维护软件、网络监控软件进行操作。通过日常完成领导交给

的任务，认识并熟悉了公司所做工程的其他设备及配件如infotv□高清板卡等。

根据岗位职责的要求，我的主要工作及学习任务是

(1) 各种制作软件学习；

(2) 系统工程的安装与维护；

(3) 相关工程的策划及筹备；

(4) 担任讲解培训工作；

(5) 领导交办的其他工作。目前在软件、工程筹划等方面存在不足。为了让自己做一个更称职的人员，一定努力学习并克服各种不足。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种技术知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

教师个人转正工作总结篇四

尊敬的领导：

你好！

本人于x月x号进厂，从来公司的第一天开始，我就把自己融

入到我们的这个团体中，不知不觉已经x多月了，现将这x个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的.老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团体中。

二、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级，同时提出自己的意见。

三、热心回答同事询问的问题。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体提高。

总之，经过x个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

此致

敬礼！

述职人□xx

x月x日

教师个人转正工作总结篇五

尊敬的领导：

您好!

来到x这个大家庭已经半年了，首先感谢各位公司的领导给了我这个机会，让我这个刚踏出校园的新人在各位领导的带领以及各位同事的帮助配合下，比较快的融入到公司的氛围中。在实习期间，比较幸运的参加了x年x的双十一x购物狂欢节的大促活动，使得自己在思想觉悟、工作能力等方面也都有了很大的提高，现在，我把自己这半年的情况作如下工作述职报告，请领导批评指正：

我是x年公司进行校园招聘的大学生队伍中的其中一名，于x年x月x日正式入职x家居用品股份有限公司，现在在电子商务部从事客服工作。经过这半年来的学习，我从一个对x以及后台操作比较陌生到现在可以基本上解决自己本职岗位上遇到的问题，对电子商务这个新渠道也有了更加深刻的理解，也让自己明白还有很多需要学习充实的地方，不能仅仅只停留在最基础的客服工作中。

从事x电子商务的客服工作，首先必须要熟悉家纺产品的基础知识，为了更好的服务顾客，我们要求部门让我们到实体店去实习，实践得真知，在实体店中我们不仅仅学习到了不同风格、不同品牌产品的市场定位，产品工艺，花型设计，还学习到了真真切切的销售技巧，树立了为顾客服务的服务理念。学习期间及时的总结和整理笔记的习惯也给自己以后的工作带来了很大的好处。

进入电子商务这个部门的时候我花了差不多一个月的时间来熟悉产品知识，包括面料，工艺，功能，卖点以及各种材质的特点，隔几天带教老师就会对我们进行一次小考借此来巩固我们的基础知识也让我们知道我们还有哪些细节没有注意到。首先对于一名客服来说，熟悉自己店铺产品，了解产品相关信息是最基本的工作。因为我们是联系店铺和客户之间的桥梁，一旦这个桥没搭好，也许我们就永远失去了这个客

户。对于产品的特征、功能、注意事项等要做到了如指掌，这个也是我自己对自己的要求这样才能流利解答客户提出的各种关于产品的信息。

刚开始上旺旺的时候，我的主要工作是售前就是解决顾客的询盘，把我们的店铺产品努力的推销出去。x的双十一x购物狂欢节的大促活动对于我们刚上手的新人来说既是挑战也是快速成长的捷径，因为所面临的问题面也是比较广的是我们平时所接触不到的特别是活动的后期首次接触到了售后的问题，简单的退换货问题我们自己可以解决但是遇到一些少件，问题件的售后就要请教专业的同事，她们就会仔细的帮我们讲解遇到此类问题的处理方法让我们增长了不少见识。其实客服工作最需要的就是耐心跟平常心态，拥有了这两个法宝遇到再难再头痛的问题也会迎刃而解。

x到x月份，是我的平稳增长期，这期间除了做售前，售后工作，还学习了产品的直通车推广、微博营销等等，尤其是十一月份，这个月是我们部门最忙碌的时候，为了一年一度的x双十一大型促销而紧锣密鼓的准备着，这个月我们进行了密集的培训，包括产品知识以及在询盘的时候，总结客服的应答技巧以及会遇到的一些基本问题做了一次系统的培训。还有对于erp系统的订单审核，订单合并拆分进行详细的培训跟实操，经过这次的大促活动，让我认清了自己欠缺的地方，有助于自己更好的做好本职工作。

1、对于我们部门来说，我个人认为物流原因是最重要也最亟待解决的问题。我进这个部门也经历了几次比较大型的活动，每次我们的销售量都挺大的，发货以及物流的速度也就成了一个重中之重的任务。每次活动后期，售后遇到的问题都是物流问题，很多单号都是物流信息不对等，或者是转发e邮宝的时间问题，导致顾客购物体验大打折扣。

2、售后的处理速度，例如这次双十一活动因为销售比较多相

应的出现的售后问题也比平常要多几倍，无论是收到货之后不满意或是产品本身有些微的瑕疵出现的退换货还是没发货申请退款，或者优惠券的问题都耽搁了顾客比较长的时间才处理，造成了顾客的烦躁心理，希望我们在以后的`活动中会注意到这方面的处理。

3、管易系统的订单审核问题，分开发货的这个问题很大，由于多个仓库的问题，导致我们的erp系统管易需要人工的拆分、合并订单，不仅加大了订单审核的工作量，还会出现订单拆分之后合并不及时，最后导致一个顾客在一个订单里面拍的十多件东西拆分成了十多个订单，给顾客发十多个包裹，增加我们物流成本的同时也给顾客造成不必要的麻烦。

入职以来，无缺勤，早退，迟到，旷工等不良记录，按时上班，服从上级领导的安排，积极参加部门活动，密切的与整个团队合作，与同事间互帮互助，积极的为部门和公司做出自己应有的力量，创造更多的价值。

过去的六个月，非常感谢各位领导和同事对我工作上的关心和支持，我还有很多有待提高的地方，相信在新的一年里我会扬长避短，不断努力学习，以饱满热情的状态投入到工作中。此时，希望我能转正成为一名合格的x人，继续为这个团结奋进的大家庭创造出更多的价值！

此致

敬礼！

述职人□x

20xx年xx月xx日