

最新作业报告总结(通用7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？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

作业报告总结篇一

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没

有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三. 市场分析

此刻消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的

团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法

和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们必须全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

作业报告总结篇二

本站发布煤矿作业实习报告，更多煤矿作业实习报告相关信息请访问本站实习报告频道。

加入火铺矿没多久矿上各个部门的领导经常对我们进行技术培训，主要包括矿井概况、矿井地质、“一通三防”、防治煤与瓦斯突出、矿井生产、矿井机电、质量标准化等方面。领导们深情并茂的讲解让我对火铺矿目前的现状有了一个全面的了解，深刻地体会到作为一名煤矿工作人员的责任和工作的艰辛。知道了来到火铺矿应该做些什么，应该怎样做才能更好地为火铺矿服务，更好地展现自己。这次入矿培训使我对火铺矿有了更进一步的了解和认识，知道火铺矿是一座拥有悠久历史的现代化大型煤矿企业，有着很辉煌的安全生产周期，安全文化一直闪闪发光至今，而且安全状况还在大步向着更高层次方向发展。前辈们灿烂的业绩帮助我从对煤矿的畏惧中走了出来，加强了我扎根于火铺矿，服务于精煤

公司，从事于煤炭事业的信心。

因为所学专业的缘故，我来到火铺矿就被分配到通风区至今。

开始上班第一天，罗区长对我说，搞通风，第一步就是要熟悉现场，你现在的任务就是熟悉通风系统，于是把我分配到了通风区非常关键的队组——防突小组，很快我就和这群年龄相仿的工友建立起了很好的感情。他们主要负责井下所有风量、抽放参数、防突参数的测定，为领导调整系统和处理瓦斯提供依据。我每天都带着仪器仪表跟着工人师傅们下井，他们对井下都很熟悉，每个采区的系统他们都烂熟于胸，很是让我羡慕。因为第一天下井脑子就是懵的，头上带着安全帽也很不习惯。第二天去的也是同一个采区，昨天才走过的地点在大脑里一点印象也没有。后来，只要是到过的地方我都用心记下来，到地面就用笔把走过的地方画下来，并自己归纳总结系统的布置规律，这让我豁然开朗，似乎一下子就对整个系统有了更深刻的认识 and 了解。

随着对系统的熟悉程度不断加深，我又被分配到了通风区另一个关键队组——打钻队。但是，防突组的兄弟伙些带着我各条上山，各条巷道到处转，手把手有教我使用各种测量仪器的情景时常在脑海里浮现。刚到打钻队，我就被那些机械设备和壮大的职工队伍给深深吸引了。大家熟悉后，我经常和工友们同上同下，并在现场与工友们一起完成钻孔的施工，还向他们请教很多现场实践经验，从他们那里我知道了打钻对治理瓦斯和防治突出的重要性，懂得在什么情况下施工什么形式的钻孔，需要钻孔发挥怎样的作用。知道打钻成果的好坏决定着治理瓦斯的难易程度，关系到我区今后瓦斯治理工作的走向。

经过一段时间的学习，我对区里的工作有了更深层次的理解，通风区不仅仅是通风，“一通三防”才是重点，治理瓦斯和防治煤与瓦斯突出更是重中之重。随着矿井往深部的延深，瓦斯涌出量也随着增大，今后的瓦斯治理工作会更加困难。

虽然建矿以来我矿没发生过瓦斯爆炸事故，但也出现过几次小范围的突出，这不得不让我提高警惕。我矿属于煤与瓦斯突出矿井，所以我区打钻队严格执行国家提出的“先抽后采，以风定产，监测监控”瓦斯治理十二字方针。在2177采面和23123采面回采前先施工本煤层预抽钻孔。采面及其上下巷钻孔都设计在煤层里面，为保证钻孔的施工质量和抽放效果，我的任务就是施工完钻孔进行封孔时在现场监督工人师傅用水泥将孔封足8米深，并经常查看抽放管内是否有积水。

在打钻队见习一段时间后，我又被分配到了通风队。

在通风队的这段时间，我对采面上隅角的瓦斯有了进一步的认识。采面上隅角靠近煤壁和采空侧，风流速度很低，局部处于涡流状态。这种涡流状态使采空区涌出的瓦斯难以进入到回风流中，从而使高浓度瓦斯在上隅角附近循环运动而聚集在涡流区，导致了上隅角的瓦斯超限。若工作面上隅角出现滞后拉架，除上隅角存在涡流区外，在靠近切顶处也会出现微风区，采空区涌出的瓦斯在此积聚，更容易导致上隅角的瓦斯超限。

通过向领导和有经验的师傅请教和学习后，我知道治理采面上隅角瓦斯要加强抽放管路的巡查，避免管路内有积水，发现断裂的抽放管及时进行包扎或者更换。还有就是麻袋的封堵情况、抹泥情况。再次就是看巷道堵塞是否达断面的1/3以上。治理上隅角瓦斯应该提前考虑，提前施工，早投入，早见效。

防治煤与瓦斯突出又是通风区另一重大职责。对于突出煤层主要采取“四位一体”安全防突措施，即突出危险性预测、防治突出措施、防治突出措施的效果检验及安全防护措施。每个突出煤层工作面的专职瓦检员必须随时检查瓦斯，工作面上的所有人员必须掌握突出预兆及避灾路线。

通风系统调整是建立在对所调区域通风系统相当熟悉的前提

下展开的。调整通风系统，不仅是对技术业务的考验，更是现场管理协调能力的全面考验。在调整通风系统时，很多工作是同步进行的，若现场安排、协调不当，就有可能造成系统短路和大面积瓦斯超限，结果非常危险。当采面构成系统后，就涉及到调整系统的问题。因为我矿是煤与瓦斯突出矿井，不允许采用下行式通风，所以当切眼贯通以后，就要把下行风调成上行风。

在通风队的几个月里，我学习到很多书本上没有的知识，如何处理采面上隅角局部瓦斯，如何构筑通风设施，如何安设瓦斯探头，如何调整风量，如何进行风量分配等。编写了多项措施和区域防突效果评价报告。在很多次处理瓦斯、调整通风系统的过程中，我发现干通风这一行必须有一个“勤”字在心头，还要脑子灵活，不能死盯着一点不放，呆在井下超过10个小时是家常便饭，升井后又饥又渴，但我觉得把工作做好了才是美好的！也许苦和累是对自己的磨练吧！

高山不辞土石才见巍峨，大海不弃涓流才见壮阔。“不登高山，不知天之高也；不临深溪，不知地之厚也；不闻先王之遗言，不知学问之大也。”一年来自始至终我都在通风区学习，虽说没有质的跨越，但我觉得自己已经开始入门了，同时还需多向工人师傅学习。我会在今后的日子里快马加鞭，积极请教，努力工作，争取早日担起通风区的重担。

作业报告总结篇三

尊敬的领导：

您好！

20xx年转瞬即逝，回顾全年的工作，在单位领导的正确带领下，较好地完成了各项工作任务，现根据述职要求，具体汇报如下：

一年来，本人始终将学习作为自我工作的重点，不断强化自我的业务能力水平，利用各种时间和机会，学习财务专业知识，通过学习切实提高了自我的业务能力水平和认知。

目前，本人的职务是财务部副部长的职务，主要协助部长做好财务部的各项管理工作，对于财务部的各项工作和业务流程，本人十分熟悉，尤其是自己的本职岗位业务企业的物资进出、发票审核、工资核算等，同时，在实际工作中，与其它部门之间的沟通流畅，为财务业务的顺利开展具有着重要的帮助。

一年来，在工作中，本人具有较强的团队意识，与同事之间能够和谐相处，友善相处，当同事遇到困难的时候，能够主动热心的帮助他人，友善与同事相处，在遇到各种工作困难和难题的时候，与同事们一起思考，一起面对，在困难面前不退缩，不畏惧，体现出了大家庭的温暖，更让我们战胜了很多困难。

在工作中，本人能够严格执行单位的各项规章制度，不迟到、不早退，在财务作业处理的过程中，严守公司的财经制度，无任何违纪违法现象发生。

20xx年已经来临，在新的一年里，本人将紧密围绕在公司领导班子周围，立足本职岗位，积极树立主人翁的责任意识，以更加饱满的工作热情去认真做好各项工作，具体工作计划如下：

一是加强学习力度，不断提升自我。在新的一年里，我将更加努力，努力学习各项财务专业知识，不断提升自己的业务能力；同时，通过学习，不断提高自我对待问题的思想认知和全局观念。

二是以高度的责任心做好本职工作。在新的一年里，我将以高度的责任心认真做好各项本职工作，协助财务部长做好公

司财务管理工作的，确保公司的资金安全，合理利用公司资金，发挥出公司资金的最大优势。

三是结合公司实际，与财务部同事一起完善公司的财务制度和流程。新的一年，我们将进一步结合企业的生产经营实际状况，不断完善公司的财务制度和流程，提高效能，更好地服务公司的经营生产。

四是遵章守纪，不断提高自我的团队协作能力。20xx年，本人将继续严格执行单位的各项规章制度，发挥出表率作用，同时，在实践工作中，提升自己的团队协作力，与财务部同事一起，坚定信心，更好的去面对新的挑战。

五是完成领导交办的其它工作。

新的一年，新的起点，我们坚信在新的一年里，在公司领导的正确带领下，在全体同事们的共同努力下，我们的公司必将越来越好！

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

作业报告总结篇四

小东关小学

学生个别问话（由于二年级学生书面能力有限，把问卷调查转变为谈话。）

1、你们希望每天都有家庭作业吗？为什么？

约70%的学生希望有。其中50%是因为想考试考得好成绩，5%是想学得更多的知识，约5%的学生是想通过作业来巩固所学的知识，约5%的学生是因为回家没作业就没事情做，约5%是因为家长要求每天都有作业，而还有少数学生说不出原因和其他原因。

约30%的学生希望没有家庭作业。其中近一半是因为想回家有时间玩，少部分学生说不想做作业，而其中约有20%的学生是因为家长回家还要另外布置作业和上*或兴趣班。

2、如果在不做家庭作业的情况下能取得好成绩，你们还希望有家庭作业吗？为什么？

学生说回家写作业能培养好的学习习惯或其他类似的积极原因。

3、你希望老师布置多少作业（大概要做多长时间）？

基本上学生希望每门功课需要半小时。其中大部分学生会说如果时间太少家长会认为没有认真做，部分家长甚至怀疑是在学校抄别人作业的。

4、实际老师布置了多少作业呢？

一年级的学生说基本没有书面作业，二年级的学生说即使有十分八分钟也就做完了，三到六年级的家庭作业也基本在半小时到一小时之间就能完成。

由此可见，学校家庭作业适合学生学习需要。

从上面的调查结果看出，增效减负家长有很大的责任，家长有强烈布置作业的要求，因为家长会给学生加压，布置更多

的任务。从调查中我们还看出学生普遍希望玩的时间能多一点，或有更多时间做自己感兴趣的事，同时他们对自己的成绩也非常担心，同样希望学得更多的知识，考得好成绩。

这说明如果有家长，有社会各界的积极配合，减负增效是可以实施奏效的。童年时应该是快乐的时代，作为老师家长我们应该让学生在玩中学，在学中玩，上*应充分考虑学生兴趣和特长，不能让学生为了“学”而学，要做到这一点，没有家长的配合是难以实施的。

在上个月我们本着“减负最终目的是为了增效”的信念，大半个月没布置作业，本打算一直不布置作业的，但由于不断有家长多次强烈建议布置作业，最终放弃这一减负形式。

从调查中我们还可以看出，绝大多数的学生不会科学合理地安排自己的时间。重大的学习压力让他们没有机会去支配自己的时间，我们应该把更多的时间留给学生，并加强对学生的启发教育，引导他们合理支配自己的课余时间，去做有意义的事，增长知识，锻炼能力。同时，我们呼吁社会和家长配合支持增效减负，切实负起责任，加强对学生的监督引导，使“减负增效”真正取得良好成效。

作业报告总结篇五

我叫**，女，**岁。**年进入**公司加油站工作，**年至今在零售管理部担任了**系统的上线及维护，还分别担任过数据信息统计岗、督查岗、物流岗□ic报表岗，现担任零售**管理岗，对零售各项业务环节较为熟悉。**年取得加油站操作员高级工技能等级。在领导和同事们的指导和帮忙下，我及时保质保量完成了上级下达的各项工作任务。回顾几年的工作历程，我觉得自己不仅仅在政治素养上有很大的提高，在业务上也积累了丰富的工作经验，收获很大。现将有关状况总结如下：

一、政治素养有了很大提高

十年的工作历程，使我具备了较强的政治素养和工作技能的中石化员工，在这个过程中多次参加省公司的集中培训，透过学习《员工守则》，使我初步了解了作为一名合格的新时代**员工所就应具备的基本的政治素养和道德情操，明白了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。个性是耳闻目睹了许多优秀员工的先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜**员工的光荣称号。增加了我忠诚**事业，努力践行**核心理念的自觉性。

二、保质保量完成各项工作任务

自**年调入零管部后，领导安排我的主要工作职责有：零管系统上线及维护、数据信息统计、督查、物流□ic报表、零售**管理。在领导和同事们的指导及帮忙下，透过个人的努力，我掌握了这些工作的基本技能。在工作中，我注意向老同志学习，做到不懂就问，虚心求教。自担负工作以来，我按时间、有质量的完成了各项工作任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，精细管理。在领导的安排下参加了许多对自己工作潜力有帮忙、提高的活动。比如，随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作，多次参加省公司有关**系统、**后台系统及销售技巧的培训，使我的业务技能得到必须的扩展和提高。

三、几个需要努力的方面

十年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改善和努力的方面主要表此刻：一是继续加强政治学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献

的自觉性，而且处处用新时代**员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；二是加强学习技能的学习，个性是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们具备娴熟的业务技能，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。我相信，有志者事竟成。在领导和同事们的指导帮忙下，我有决心有信心透过个人努力，在业务技能方面百尺竿头，更进一步；三是注意虚心求教，我恳切的期望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们**部是一个大家庭，是一个有机的整体，我就应自觉加强团队协作精神，主动配合同事完成不同阶段不同时期各项工作任务。

总之，我，一个勤学好问，能吃苦，肯努力的人，会把工作做好的。

一、个人状况介绍

我叫田鹏是工程管理中心技术部，到今年8月23日在公司已经3年，也是老员工了。

二、个人业绩与成果

此刻主要岗位职责是负责凯德世家小区弱电智能化这块，同时审购物中心弱电图纸。以及平时对工程管理中心计算机及网络的维护。

就在去年5月份我被调入十八校后项目部，负责十八校弱电工程这块，在那里感谢领导及公司对我的信认，也给我带给了一个自我展现的平台，经过前期对五家弱电队伍先后5对的方案比较和各方面的考查，最后选了一家弱电队伍来进行施工，我记得那时候正是酷暑炎热，每一天在工地进行检查质量、进度，每一天例会解决问题，有什么不对的及时调整，经过50多天的努力，最后圆满的完成了任务，顺利的移交了十

八校，经过一番努力看到这些，我明白我的工作我的努力没有白费，公司即然给了我这个机会，我就会努力做的更好。

总之，透过努力以及领导的支持，我完成了自己份内的工作。但是我所作的工作离我的要求还相差甚远，未来仍需努力，今后我会不断总结经验，改善不足，并不断的学习专业知识，加强自我修养，提高各方面的水平，在未来的道路上努力拼搏，勇敢开拓，再铸辉煌。

几年来，在各级政府的正确领导和上级业务主管部门及学校领导的具体指导下，我认真学习各级教育工作会议精神，按照新课程标准授课，认真贯彻实施党的教育方针和政策，以对学生高度负责的态度勤奋工作，在德、能、勤、绩各方面都取得了必须的成绩。现将任现职以来的工作状况总结如下：

一、思想认识

我坚持四项基本原则，坚决拥护中国*的领导，忠诚于党的教育事业，努力学习党的教育方针政策，并且做了超多的学习笔记，写了超多的体会心得，以马列主义*思想作为自己教学工作指针，使自己的思想上上了一个新的台阶，在同事、学生的心目中起到了榜样的作用。对自己要求严格、严于律己，平时用心参加各种群众活动。几年来，我用心参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平，服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

二、教学工作

在教学工作方面，尽管的教学任务十分重，但不管怎样，为了提高自己的教学水平，平时认真学习理论知识，翻阅超多的书籍及从网上搜集有关教学的资料。我经常翻阅《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍、杂志，坚持听课，交流经验心得，虚心请教有经验的老师，还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。每上一

节课，都做好充分的准备，在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际状况设计教案，精心准备课件。我的信念是——决不打无准备之仗。

大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们“看扁”，树立起他们的信心和激发他们学习的兴趣，最后是发动班上的优生自愿当后进生们的辅导老师。令我欣慰的是优生们的表现十分踊跃。当我问他们为什么那么喜欢当辅导老师。他们说：“老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。”同时，我十分重视学生的思想工作。经常结合教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱群众、爱劳动、爱学习等的思想教育，改造学生的价值观、人生观、世界观，使学生构成良好人格。

我努力做好与家长的联系沟通工作。我主动与家长透过电话、家访等方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活状况，也向家长汇报其子女在校的状况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我十分乐意理解，并且调换主角站在家长的角度去思考问题。结果，绝大部分的家长对我是十分信任和尊敬。

四、考勤方面

我在做好各项教育工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。做到不迟到，不旷课，不早退，有事做到请假，按时完成领导安排的各项工作，处理好学校工作与家庭琐事之间的关系，处理好同事的关系，不论学校分给自己哪一项工作，我都配合同事尽自己的努力把工作做好，圆满完成学校交给的任务。

五、主要成绩

几年来，在学校领导的关心下，在老师们热情帮忙下，自己任教的学科取得了十分好的成绩。历次考试成绩均名列全

镇前茅，历年的中考中数学学科成绩均十分理想。为高一级学校输送了超多合格新生，为学校争得了荣誉。日常工作中，我还精心钻研教育教学理论，密切关注教育最新动向，撰写论文并择优向报刊、杂志投稿。

今后，我将继续努力，使自己的各项工作都在原有的基础上再上一个新台阶！

作业报告总结篇六

各位领导、同事们：首先，感谢总经理、部门经理及部门同事成员一年多来对我工作的关心指导，感谢各位领导及同事对我工作的支持帮助。

我的职务是一名基层监理员。根据分工，我的主要工作是工程项目的技术、安全管理、质量管理和协助各工程师参与工程建设管理。这一年来，在部门领导的正确领导下，在各位同事同仁的支持帮助下，按照分工创造性的开展工作，我能认真履行职责，忠于职守，务实工作，在实施公司品牌战略、加强优质工程建设、提升业主们的满意度、节约公司成本效益等方面取得了明显成效，圆满完成了部门项目的各项任务。

自入职以来，在工作中用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。在日常工作中能紧紧围绕各项中心工作任务，服从领导的安排，认真完成领导分配的各项工作任务，与同事和睦相处。在工作中，不断加强业务理论知识的学习，能理论联系实际，运用自己所掌握的专业知识结合到实际工作当中，脚踏实地做好本职工作。

主要工作业绩总结如下：

参加“骋望·剑桥郡”的施工建设管理，项目从基础建设到项目竣工验收，在安全管理上取得了令人满意的成绩，自开

工以来未发生任何安全及质量事故，施工效果良好，现场安全文明施工规范。在质量管理上也不曾放松，深入现场，对施工难点、盲点、隐蔽工序上均做到旁站监督，把好质量关，创造公司品牌效应，为公司创造更大财富。能明确质量要求和标准，确保针对性和实效性，在施工过程对施工质量进行严格的监督检查。对不符合技术标准和合同约定的建筑材料、设备禁止进场施工。在部门同事的共同努力下，项目获得“结构杯”“aaa级安全文明标准化工地”、“邕城杯”等奖项。

参与“珺玺住宅小区（一期）”的项目施工管理，历经项目土方开挖、桩基础施工，目前项目正处于基础施工环节。在土方施工过程中，认真做好现场的安全、质量管理，确保工程快速、有序的开展施工，克服了雨季土方开挖抢工等难点，有效的与后续工作进行衔接。同时加强成本管理，现场做到以数据为主导，实事求是，认真审核测量数据；对开挖前、施工中、开挖后的高程进行跟踪管理，复核检查，最终结算远低于预算成本，提高了公司的经济效益。

成绩属于过去，未来仍需努力，今后会不断总结经验，改进不足，并不断学习各种专业知识，加强自我修养，提高业务和管理水平，在未来的人生道路上努力拼搏，勇敢开拓，再铸辉煌，为公司灿烂的明天和美好的未来而奉献毕生精力。

作业报告总结篇七

调查时间：

调查方式：问卷调查

调查对象：

调查目的：国家颁布《关于减轻学生过重课业负担的十项规定》之后，小学生课业负担总体上已有所减轻。那么，我校

小学生的家庭作业有了哪些改进，还存在着哪些问题?学生对语文家庭作业又有哪些新意见和建议呢?为了解上述情况，五月份，对我校各年级学生的家庭作业进行调查。

(一) 调查内容

调查问卷包括三个方面：

- 1、你想做作业吗?作业值得做吗?为什么要做呢?
- 2、你认为作业是根据你的兴趣、特点、能力来安排的吗?
- 3、你认为作业的数量和难度恰当吗?

(二) 调查结果与分析

- 1、你想做作业吗?作业值得做吗?为什么要做?

在35份问卷中，18份认为不想做，只有17份认为还可以做。有10张问卷认为它不值得去做，12份问卷认为它值得去做，13份认为无所谓。至于为什么要做，有12份认为不知道，调查后单独谈话时，大部分学生认为原因是教师布置作业了，学生就是要做作业。

- 2、你认为作业是根据你的兴趣、特点、能力来安排的吗?

这项的调查结果最令人担忧，90%的同学认为，作业教师统一安排，老师让做什么就做什么，和我们爱不爱做没有什么关系，只有10%的学生认为有时教师给特好的同学或特差的同学布置不同的作业。

- 3、你认为作业的数量和难度合适吗?

80%的同学认为数量和难度比较适当，但也有20%的同学认为作业较多，而且重复机械的作业较多，而且这些作业都不能

在课堂上完成，只有利用休息时间、晚上时间完成。

从调查情况看，小学生语文家庭作业在形式方面问题较多。主要表现为小学语文家庭作业形式单调，内容机械，应试色彩浓。具体表现为：

1、语文家庭作业现成内容多，实际编写少。课文中的生字新词、重点段落，课后的练习作业，以及教辅资料上的题目，构成了小学生语文家庭作业的主要内容。教师很少根据本班学生掌握知识的实际情况，编拟一些适合学生完成的家庭作业。在接受调查的班级中，只有三次作业属于教师自编。

2、语文家庭作业知识巩固多，应用实践少。语文教师布置家庭作业时大多着眼于巩固学过的知识，因此，要求学生大量抄写生字新词，进行形近字比较组词，以及重复练习课文后面的作业题，甚至让学生大量完成教学辅助资料上的题目。而要求学生将学过的知识应用于社会生活，发展学生的个性，提高学生实践能力则相对较少。3、语文家庭作业书面作业多，口头作业少。教师习惯于让学生书面完成家庭作业，因为这种作业便于教师、家长了解学生完成作业的情况，也易于家长配合教师的教学，在人们的眼光中，口头作业其实算不得作业，因此，要求学生完成的也就少了。4、语文家庭作业统一任务多，自主选择少。调查表明，只有不到五分之一的班级，在抄写生字新词一项，教师有时允许学生有选择地抄写，学生认为已经掌握的可以不抄。但其他作业，教师仍要求学生一样地完成。

5、教师布置的家庭作业与学生喜爱的作业不完全相同。教师日常教学工作中，考虑较多的是如何巩固知识，提高学生的成绩，因而总是根据试卷上的题型布置学生的家庭作业，作业形式相对固定，灵活性少，学生完成作业的兴趣不高。据统计，抄写、作文(日记)、课文后面的练习题、预习新课、教学辅助资料上的题目名列教师布置的家庭作业前几位。

针对这些现状，我提出以下几点思考，以期能尽早改变现状。

1、把“自主”设计在家庭作业中。

现代教学以人的发展为最高准则，呼唤学习者主体性的张扬，积极性能量的释放。要求教学中不仅要注重提高学生的自我意识，更强调充分挖掘学生潜能，培养其自我教育能力，从而逐步实现由依赖性学习向性学习、由他主学习向自主学习的过渡。“自主”应当成为小学生语文家庭作业设计的重要原则。

(1) 学生可以自主选择作业的内容和形式。教师考虑家庭作业时，要针对学生的差异，设计多梯级的作业，给学生留有自主选择的空间，发挥学生学习语文的主动性。

(2) 学生可以自主选择作业的数量和完成方法。一刀切的作业往往导致“好的学生吃不饱，差的学生吃不了”，必然加重后进学生的课业负担。如果让学生自己选择作业，就可以发挥学生的学习主动性，提高作业的针对性，把学业负担停留在适当的位置上。

对于家庭作业，过去片面强调思考，没有把“合作”作为必要的素质来培养。自主性的作业应当允许学生选择完成的方式，可以在与爸爸妈妈的合作下完成，也可以和小伙伴合作完成。

2、把“生活”设计在家庭作业中。

“语文学习的外延等于生活的外延。”语文学习的天地很广阔，语文学习的触角伸向小学生生活的每一个角落，让学生在熟悉的日常生活中汲取营养。把家庭作业设计与社会生活相联系，使学生在社会实践、家庭生活中巩固语文知识，发展语文能力、创新能力。

(1)用生活丰富家庭作业。生活是丰富多彩的，将生活充实到学生的家庭作业中，就为语文家庭作业注入了新的内涵，赋予作业新的生命。

(2)将学科知识与语文作业结合起来。用语文的手段，巩固、深化学科知识，能够更好地发挥语文学科的工具性，培养学生综合运用语文知识的能力，切实提高学生的全面素质。

3、把“兴趣”设计在家庭作业中。

前苏联教育家苏霍姆林斯基曾经说过：“人的内心有种根深蒂固的需要——总感到自己是发现、研究、探索者。”作为语文教学工作者，一定要发现、鼓励、发展学生的这种需求，让他们的个性得到充分的发展。

小学语文家庭作业要讲究形式多样化，既要有基础知识练习，也要有延伸发展练习；要听、说、读、写并重，激发学生的学习兴趣，提高学生的语文素质。

“教者有心，学者得益。”家庭作业是课堂教学延伸，它的优化设计，可以最大限度地拓展学生的负空间，让学生有更多的时间自由支配，丰富他们课余生活，发展他们的个性。