

部门主管年终工作总结(模板7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

部门主管年终工作总结篇一

20xx年，在公司领导和同志们的大力支持和帮助下，本人做了一些力所能及的工作，通过多方面努力为公司做出了一定的贡献。

俗话说“万事开头难”。去年五月，我刚调到电脑部不久，就遇到公司两次搬迁，当时正处大热天，搬迁工作本来就有不少困难，又加上属临时搬迁，地方又小，设备、物质堆放得乱七八糟，为了不使企业财产受到损失，我主动担任起值夜班的工作，当时天气气温高达40度，晚上在临时搭起的铺上休息，没有蚊帐，蚊虫叮咬得无法休息，只得起来看书打发时间，就这样度过一个又一个难熬的夜晚。有人说：“这么苦，找领导反映反映情况吧？”可我觉得苦虽苦，但我是为了企业而吃苦，再苦再累也值得。

今年元月，公司为了赶印局会议材料，在大雪纷飞的夜晚，我连续干了两个通宵，圆满地完成了公司下达的任务。

今年九月份，公司接到一大笔胶印业务，而且要货时间紧迫，我带领电脑印刷部成员冒着酷暑加班加点的赶业务，奋战三天三夜，保质保量地完成了任务，为公司赢得了信誉和利益。半年来，多次出色地完成上级下达的各项任务，满足了众多客户的要求，为企业扭亏增盈作出了突出贡献。

“创业难，守业更难”。公司整顿不久，在百废待兴的局面下，一切工作都显得困难重重，怎样在困境中求生存、图发展，怎样让企业在市场上争得一席之地呢？在这个问题上，我也曾迷茫过，但在公司领导的正确指导下，我悟出了解决这个问题的措施。这个措施就是积极响应局党委号召，打破职工等、靠、要的老观念，调动职工的积极性。现在职工的工作热情空前高涨，一个个人人抢抓机遇，抢入市场的良好商风正在蓬勃兴起，一个讲政治、讲正气、讲团结、讲效益的新格局正在形成。

“学海无涯苦作舟”，我深深体会到只有加强掌握业务知识，才能更好地为企业创造效益。所以，我在工作之余，常挤出时间阅读有关业务方面的书籍，由于我在电脑技术方面有一定的基础，加上平时的刻苦钻研，在硬件维修方面有了进一步提高，电脑印刷部的电脑、打字机出现一般故障现在我也都有排除了。今年十月，公司要添置十台电脑，我通过找熟人帮忙，在武汉电脑城购得电脑零件，又自己动手将零件组装成十台性能稳定、高速的多能电脑，同时也为公司节约一万余元钱。

我平时除学习业务上的知识外，还经常认真学习十六大会议精神，学习党的章程，并把它们作为自己工作、生活中的行为准则，我虽然不是共产党员，却时时刻刻以一个党员的身份来要求自己，并有积极向党组织靠拢的强烈愿望。

我的xx年年工作目标是：协助经理，加强内部经营管理，节能降耗；积极发展市场业务，创造效益。圆满地完成上级下达的经济指标，为公司发展作出自己应有的贡献。

部门主管年终工作总结篇二

这一年的工作中，尽管我提升了销售的成绩，较好的完成了自己的目标，但在工作的细节中仍有许多的问题和缺陷。

第一，要更加重视老客户的维护，巩固自身客户群，扩展销售路线。

第二，要更加深入的对市场学习和跟进，紧抓市场变化，对自身的销售方式和目标进行调整。

第三，加强团队间的沟通，分享技巧，维持队伍整体强化。

这一年来，我一直努力的改进自身的工作，而在下一年里，我在加强自己的同时也更要对自身的情况进行巩固，保证在工作中能更好更圆满的的巩固自身业务，提高客户体会，让工作有更大的提升。

部门主管年终工作总结篇三

今年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，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x月份到公司工作的，x月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通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，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户

的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx

个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

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。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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。

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建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，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。

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环境是工作的关键。

部门主管年终工作总结篇四

本人自xx年12月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在单位领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了较大的进步。现向单位领导和同事们就我一年来的工作汇报如下：

通过参加工作和单位组织的一系列学习培训，使我深刻地意识到学习理论知识与实践相结合的重要性和必要性。工作前的我，对集体荣誉感和大局意识是那样的淡薄，更不懂得什么叫做解放思想。工作一年了，从工作到生活，从生活到实际，每一个环节都是那么的重要和不可忽视。从事金融工作的我们，尤其是从事一线柜台业务的我，时刻都要保持一种高度警惕和认真细致的心态，领悟到什么才叫：把一件事重复地做好就是成功的道理！面对金钱，我们应经得起考验和诱惑，牢固树立正确的金钱价值观。安全保卫，大于天，我们必须时刻提高安全防范意识，加强内控管理，筑起一道坚固的安全防范长堤。

继续保持良好的工作作风和积极上进的学习心态。多向老员工请教和学习，做到不耻下问。勇于探索和发展新业务和新品种，积极搞好外围揽储，结合自身工作实际，进行自查、自纠，找出工作中所存在的问题，善于发现问题，勤于思考。记得刚刚着手工作的我，是那样的迷茫和不知所措。办理业务时都会紧张不安，怕出错。所以刚刚开始的那段日子对我来说真的很难熬。其实这并不能很好的开展工作，只会给自己增添更大的负担和压力。后来，通过不断实践和摸索，我也终于克服了畏惧的心理，业务也开始逐渐从陌生到熟悉，从紧张不安到镇定自若。现在，工作对我来说是一种乐趣，

更是一种责任和崇高的使命。

从不会到会，从不知道到知道，从无到有，从依赖到独立，这是一段短暂而漫长的路程。经过一年的努力和拼搏，我已经开始学会自己理财，以前只知道没钱就向父母伸手的我，现在居然轮到自己“当家”，自己掌握经济。就连平时的作息时间也不能再像参加工作前那样没有规律了，每天都要把握好自己的每分每秒，什么事情也都只有自己去处理，再也不能够依赖家人和身边的朋友了。参加工作后，有时遇到加班可能就要很晚才能回家，也有时因为工作需要，就连休息也都在加班加点。当每天结束完忙碌的工作后便是拖着疲惫的身躯回家。这就是工作，虽然有些累，但却是那样的充实而有意义。

当然，在这一年工作中，我也有做的不够好的地方。思想上还不够成熟，工作上不够主动，生活上不够自律。希望通过今后的勤奋和努力，进而改正过来，争取做到最好。在接下来的一年中我能够做的更加好。

时间过的真快，转眼工作已经一年了，回首往日的点点滴滴，心中不由得掀起了一阵沉思。总之，工作短短的一年，却是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

最后，籍此20xx来临之际，衷心祝愿我区xx事业兴旺发达，再创佳绩!祝我区农信全体同仁在新的一年里：身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意!

下面我们公司明年的工作计划：

拟定在年初建立区金融工作领导小组，由政府分管领导任组长、发改、经科、财政、工商、税务等政府部门参与，各街道为成员单位的区金融工作网络体系，有效开展区域性金融

工作。

(一)、进一步充实监管力量，加强对监管员的专业培训及业务交流。

(二)、做好日常动态监测。计划每月按要求做好6家农贷公司监管报表，将农贷公司数据与监管系统数据进行比对分析，对数据出现不一致的情况下及时与农贷公司联系，找出原因，及时更正或进行情况说明。如果发现3个70%偏低或者贷款利率、不良贷款率偏高等情况，及时提醒农贷公司，要求该公司在今后的经营活动过程进行注意和调整。

(三)、做好监管评级考核复查工作。6月上旬，配合市金融办完成对昌融公司的20xx年度监管评级考核复查工作。7月初，配合省金融办完成对鑫鑫、广银和昌信3家农贷公司20xx年度监管评级复查工作。8月末，聘请会计师事务所完成对友谊公司20xx年度监管评级考核复查工作。

(四)、认真履行职责，为农贷公司提供服务。对xx公司的营业地址变更□xx□xx和xx公司的银行外融资等申请，按规定及时进行审核。对xx公司申请的财政性补贴和农贷公司申请的所得税减半等申请及时审核和上报。

(五)、成立xx市小贷协会片区活动小组。拟定在今年成立xx市小贷协会片区活动小组□xx农贷被推选为首任组长单位，计划在6月份举办第一次活动，10月份举办第二次活动，重点学习小贷公司管理经验，特别是风险控制方面好的做法和措施。

(一)、调查走访企业，梳理筛选区内拟上市企业，建立名录库，储备后备资源。

(二)、加强对上市后备资源的培育。经初步了解，辖区内有5家企业有上市意向。

(三)、与中介机构开展战略合作。拟定与证券公司营业部签订战略合作协议，为企业提供融资服务，拓展企业融资渠道。

(四)、强化服务指导功能。

(五)、协助拟制订区推动企业上市的扶持政策。其中重点扶持区域内服务业企业及成长性较好的科技型企业。

(六)、开展银企对接活动。主动与经信科技局企业服务处联系，拟共同开展为中小微企业融资服务的银企对接活动。

(一)、成立领导小组，统一负责开展预防和打击处置非法集资活动。

(二)、计划在今年2-3月份开展集中宣传活动，为扩大宣传效果，准备宣传海报、宣传手册和宣传短片，制作横幅和宣传袋，并将宣传材料发放至各街道。在3月初集中开展举办讲座、设置宣传台、挂横幅、张贴海报、播放宣传片、发放宣传手册和发放宣传袋等形式的宣传活动。

(三)、对涉嫌非法集资的情况及时处置。有信息显示□xxxx商务有限公司以养生、度假、旅游的名义涉嫌非法集资，我们计划与公安分局和xx街道即刻取得联系，了解情况，要求街道上门查看，协助市金融办接访，安慰涉及的有关人员。

(四)、参与xx市涉众型经济违法犯罪案件信息共享平台建设工作。根据市预防和打击处置非法集资工作领导小组的通知精神，计划认真参与共享平台建设工作，积极提供相关资料，完成平台测试的工作要求。

(五)、拟定于9月份，协助市金融办完成金融创新服务月系列活动。

(一)、上报xx小贷公司年度发展规划。

(二)、整理设定xx小贷公司设立基本条件。

(三)、初步确定设立地点，拟设在xx科技园内。

(四)、积极与有意向企业洽谈，落实主发起人。

部门主管年终工作总结篇五

在资本充足率、利率市场化和金融脱媒的大背景下，商业银行发展零售业务已经不再是“喊口号”，各行已经纷纷将“调结构”付诸行动，零售业务的发展速度和比重不断提高。而20__年对于银联信零售银行部来说，也是调整年。在符总的重视下，各产品经理分析了客户需求，梳理了产品体系，同时也加强了与营销的互动，并通过向客户寄送《零售银行产品白皮书》等形式，零售银行部在公司内部的“声音”加强，在客户中的影响力也不断扩大。

一、20__年工作总结

在领导的指导下，今年本人在履行产品经理职责方面，取得了巨大的进步，下面主要从产品督导、营销与市场推广、客户需求定位和团队建设四个方面，进行了总结：

四大方面工作归纳产品督导方面制定个贷和零售银行产品体系，制定产品推荐表；上线了新产品《小微金融资讯》《零售银行专题》，已实现了多份销售，并为下一年打下了基础；指导分析师写作，全面监控产品质量，无客户投诉事件；与数据部和技术部积极沟通，目前综合处理系统中已有个贷相关数据营销与市场推广对新产品制作营销方案，对客户经理培训；及时更新样本、产品介绍、征订通知等；加强主动与营销总监及客户经理的沟通；通过撰写银行界、回答记者问题等方式，宣传产品客户需求定位加大了与客户的主动沟通，如民生总行的个性化；及时拜访客户，了解客户需求，向客户推荐相关报告，根据客户需求提出个性化报告，或者对相

关产品进行改造和完善；统计所负责客户的反馈信息，并进行归纳总结；团队管理了解团队分析师各自优势及缺点，并适当鼓励和及时指导；多与分析师沟通，将公司政策和客户需求及时反馈给分析师通过以上的种种努力，20__年本人所负责产品产值__万左右，与去年末相比增长40%，完成了年初制定的目标。具体情况如下：

产品负责产品一季度二季度三季度四季度合计1个人信贷业务月报2个贷业务年报3零售银行同业监测周报4零售银行同业监测月报5小微金融资讯下线产品银行零售业务月度观察个性化再销售零售银行专题研究零售银行同业数据比较零售银行年报商业银行竞争力评价报告其他个性化项目合计亮点：

第一个亮点是个性化项目取得较大进步，全年共到款__万元，不管是对产品经理还是对分析师来说，均具有重大意义。

第二个亮点是个贷月报优势依然保持，贡献了__%的业绩。

第三个亮点是注重个性化的再销售，比如__银行总行零售银行部的个性化，通过对产品的再组合与整理，及时出台征订通知，加大与营销的沟通，实现了产品价值的化，共创造了__万的业绩。

问题：

《零售银行同业监测月报》仅实现了销售一份，分析原因还是月报与周报的定位差异性不大

《小微金融资讯》季度出刊，时间间隔较长

二、20__年工作计划

对于我个人而言，真是感叹岁月如梭，转眼到公司已经三年，作为我来北京后的第一份工作，又赶上公司实行新的产品经

理制度，我有幸成为个贷产品经理，本人很珍惜这个机会，时刻以实现客户价值和提升自我素质为工作理念，认真履行产品经理的工作职责。未来，我相信通过银联信的工作平台，在不断实现客户价值的过程中，也能实现自我价值。

下一年的工作计划：

20__年，希望能稳定保持目前的工作团队，继续不断改善产品，加强与营销客户经理、客户的沟通，敢于尝试做个性化报告，使我们的产品销售更上一层楼，业绩提升30%以上。同时，还要多向公司优秀的、有经验的同事学习，珍惜公司的培训机会，使得自身及分析师的职业素质不断提高。

（一）产品方面

（二）数据库方面

零售银行业务信息的抓取：个人理财、银行卡、电子银行、零售银行均有监测类周报，可以通过技术的主动抓取，减少重复劳动和人力成本。

目前公司数据库中已有个贷相关数据和存款数据。

（三）分析师管理

加强对分析师的管理，要求分析师写月度工作总结

部门主管年终工作总结篇六

根据__集团的考核要求结合公司全年工作目标所定的计划，办公室对今年的全年的工作做如下总结：

一、制度建设与执行

在__集团大方针的指引下，办公室今年对公司的行政制度进行了较大范围的修改和补充，建立和修改了包括行政、人事和财务在内的制度共20项，使得公司的各项制度更详尽、全面和系统，同时组织全体员工对各项制度进行了评议和学习，使各类制度能够最大限度的适应和满足公司发展的需求。在实际操作过程中，虽然各项制度与原制度有不小偏差，但办公室坚持帮助广大员工认真、严格的执行新的制度，克服困难，切实做到在工作中以制度为工作准绳，并且在实践中不断的完善。全年无严重违反制度的情况发生。

二、培训与用工

全年共组织各类培训活动计9次、外训2次，分别是组织全体员工安全生产培训；企业文化方面的企业精神提升的培训；销售方面的销售技能培训以及和开发部门联合举办的产品专业知识讲座□iso质量管理体系的培训，共有118人次参加并通过座谈、现场操作、书面考核等形式进行考核，合格率100%，成绩符合培训要求。通过培训使员工的各项岗位技能更好的满足工作的需求，同时也达到了安全生产的目标。

全年一名员工应私辞职，无非正常人员流动和劳资纠纷。

三、企业文化建设

今年公司面临成立以来最大的困难，由于主要原来料——锌金属的超常规上涨，市场价较前两年翻两倍，许多企业纷纷停产或转产，在此危急关头，“团结、高效、创新、发展”的企业精神再次得到发扬。各部门员工在公司领导的带领下，共同努力克服困难，销售部门尽可能的提高售价、回笼资金；生产部门则全力保证不浪费一点一滴，凝聚力和战斗力得到进一步提升，以自己的实际行动帮助公司渡过难关。

公司上半年组织全体员工至海南进行了一次培训和修养活动，活动使得员工们的身心得到休养和调理，对公司的忠诚度得

到提高，为迎接新的挑战做好准备。

四、企业品牌宣传

虽然今年的销售形势十分严峻，销售工作也十分困难，但是门普来公司和高科牌水性无机富锌涂料的市场声誉却愈来愈高，诚恳的说明、耐心的解释以及周全的售后服务使得本公司的诚信度得到进一步提高。同时公司今年成功通过了中国涂料工业协会的入会资格审核，成为其正式会员。上半年组织参加了上海金属结构协会和上海勘察设计协会共同举办的多层钢结构的市场应用和发展大会，扩大和保持企业在业内的影响。下半年公司组织参加了上海市金属协会举办的上海第三届国际钢结构成果展览会，并且制作了公司新的宣传册，展示了公司这几年的新业绩。通过展览会巩固了老朋友、结识了新朋友，进一步提高了公司的业内形象。

五、档案管理

档案管理一直是十分重要的工作，除了正常的行政资料的归档工作以外，销售合同等原始资料的归档、整理、借阅工作十分繁杂却又万分重要，办公室按照利德集团的要求合理规范的进行档案管理工作，无差错发生。

一年的时间转眼已经过去了，面对今年巨大的困难，办公室做好各部门的配合工作，关心员工，观测市场变化，服务好全公司，为公司顺利渡过困难而努力。

六、20__年工作计划

- 1、确保完成公司各项年检、审查工作，及时做好各项日常工作；
- 2、继续对新修改的行政制度进行实践和完善，组织全体员工学习和培训；

- 4、加强安全宣传和培训工作，继续保持安全生产无事故的势头；
- 5、做好企业文化建设工作，继续保持门普来“团结、高效、创新、发展”的企业精神；
- 6、配合销售部门做好公司及产品的市场宣传工作。

部门主管年终工作总结篇七

以自身成长和发展为目标，以学校工作的总体规划为依据，以规范自身职业行为为重点，严格约束和管理自己，努力提升自己的政治思想水平和职业道德素养。

二、主要任务和工作目标

(一)学习师德典型。

要学习新老典型的先进事迹，学习他们爱岗敬业、教书育人、为人师表的光荣传统。

(二)不断加强学习，全面提高思想品德和人格素质。

1、自觉学习政治理论、教育理论、专业知识、教育法规等。通过自身的不断努力，提高自我教育、自我约束意识，升华道德境界，提高思想道德素质。

3、认真学习教育科学理论和科学文化知识，掌握教书育人的本领，教师学习教育理论，掌握教育规律，按教育规律办事，才能真正做到教书过程中育人。

三、工作措施

实际设计自我问卷，在所教班里进行自主的问卷调查，了解学生的想法和需求。结合学生年龄特点，问题不一定很多，也不要给学生施加心理压力，可以简单的从教育方面提一些问题，比如说你认为老师喜欢你吗？你认为我是一个什么样的老师？你害怕老师吗等问题，也可以从教学方面提一些问题，比如最近愿不愿意上课，作业量行不行等情况进行提问。再根据学生的回答，反思自己的工作，及时调整自己的教育教学思路，真正做到有则改之，无则加冕。

四、主要内容

1、依法执教是根本的教师职业道德，我要做到以法制教，全面贯彻国家教育方针，自觉遵守教师法等法律法规，不做违背党和国家方针政策的事。

2、我要做到爱岗敬业，爱岗敬业是教师的道德规范，人民教师必须热爱自己的教育事业，做到热爱教育、热爱学校、尽职尽责、教书育人、认真备课上课，认真批改作业，不传播有害学生身心健康的思想。

3、做到热爱学生。热爱学生是教师道德的重要规范，师生关系是教师在工作中所面临的主要人际关系，关心爱护学生、尊重学生的人格平等、公正对待学生、保护学生合法权益，促进学生全面健康发展。

4、严谨治学是教师必须具备的道德规范，教师做到树立优良的学风，刻苦钻研业务，不断学习新知识，探索改进教育教学方法，提高教育，教学和科研水平。

5、为人师表是教师必备的主要道德规范，教师个人做到模范遵守社会公德，衣着整洁得体，语言规范健康，举止文明礼貌，作风正派，以身作则，注意自省、自纠。