

员工月度基础工作的总结报告(模板9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

员工月度基础工作的总结报告篇一

时光飞逝，转眼间，我来__公司已有一个月了，回首一个月的时光，不仅感慨万千，现将一个月来的工作进行总结如下：

因之前没有过任何物流方面的经验，很担心无法融入到客服的工作中，但是从我进入公司的第一天开始，公司一直强调的“齐心协力，志存高远”的企业文化、宽松融洽的工作氛围、以及施经理和客服部各位同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。在客服部的工作中，我一直严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务，并虚心的向同事们学习，借鉴她们许多良好的工作习惯和在工作中积累的经验。公司注重时限和承诺，所以我们客服在受理、跟踪、查询和确认收货情况时，要本着公司的这种精神，言语得体，有礼有节，并且要非常的细心。我也会加强学习业务知识，不断提高和充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更多的贡献。不过在工作中我也出现了一些错误，因此在处理各种问题时我会考虑得更全面，杜绝类似错误的发生。在此，我要非常感谢施经理和各位同事，感谢她们对我工作中出现的错误给予及时的提醒和改正。

在成为协远的正式一分子后，我对客服的工作有了更深层次的认识，在处理问题和突发事件上有了相对的提高。首先，我认为客服工作中“细心”是最重要的，比如在受理时，要尽可能详尽的得到货物信息和客户的要求；在跟营运部门登记

和查询时，更要尽可能详尽的了解到货物的在途和到货实况，并有能力根据这些信息推测和判断后续情况，在应对客户询问时能够简言答之，令客户满意。

在工作中发现问题，找出原因，找到解决问题的办法不断改进不断提高。所以说注意物流工作的细节是非常重要的。其次，不要主观。若出现和以往不一致等异常的情况，要冷静观察，不可盲目去处理，认真落实。不要强调“以自我为中心”，而应该强调“整体利益优先”，在工作中要发扬“有人负责我服从，无人负责我负责”的精神。如受理时、回复客户时、接到领导指示的工作等不可凭主观想像做事，按部就班，简单的事情更要认真对待。记得有句话这样说的“简单的事情重复做，当成功来临时挡也挡不住”。对于物流来说成功就是准时、无误、高效率。再次，勇于承担。工作是先做人后做事，性格决定命运，态度决定一切，沟通解决一切。出现问题要勇于承担，比如输单时出现错误，或者周末值班时事情没有处理好，说一句“不好意思，我输的”或者“我值班”这没什么，否则大家一起承担，这样也不好。出现问题不要推卸责任。讲讲当时的情况，说说出现的原因，大家一起来借鉴一下，以免下次犯同样的错误，说不定领导还会夸他诚实呢，是个好员工。这样也会保证部门之间的平和和团结。第四，不可情绪化。当在工作中出现什么“拦路虎”了，生活中出现什么不开心的事，不可情绪化，不能影响工作或别人。把同事、领导当成朋友说出自己的想法和建议。因为你将随时应对意料之外的事情，所以物流工作要有一颗平常心，与人为善的心，说出的话会不会伤害到人家，会不会产生矛盾等等，要增加集体荣誉感，增强集体凝聚力。

最后，定期或不定期内外部培训。企业的战略在变，执行战略的能力要求也在变，所以对员工进行工作及生活的沟通，思想沟通、对员工进行业务培训(如师傅带徒弟)、全方面素质培训。如航空常识培训、内部经验交流、外部参观学习、物流管理培训等等。益处是公司有了高素质人才，适应了当前的发展变化，而员工更好的充实了自己、更好的完成工作、

更多的付出。

员工月度基础工作的总结报告篇二

从入职到现在刚好1个半月时间，这个月度总结对我来说刚好是新员工的入职总结，感受挺多的，也挺零乱的，仔细想想分成一下两个方面去说：

一、工作任务方面

在入职培训中，完成了c语言的程序，接下来的几个shell练习题，以及对系统的学习。这一系列的练习每个问题都是从开始的一片空白做起，从把问题分析清，考虑实现方法及工具的学习，最后动手实践一步步走下来。其间遇到了不少问题，也走过不少的弯路，但最后在调度组的同事的帮助下，都能够顺利完成。

其中遇到困难最多的是调研任务，可能是在学校做事方法的影响，思考这个问题时总是不能够深入，动手收集数据时遇到了很棘手的问题，数据的组织，数据的量，数据的选取分布等等都存在考虑的漏洞。后来看了马总的调研报告，才有豁然开朗的感觉。由此也发现了自己在调研能力这方面的欠缺，日后还要继续进行，把调研工作做到实处，加深对死链的理解。

到目前为止接手两个模块，大概用了两三周的时间去学习和串讲，在接手这两个模块时最初的感受是任务来的太快，刚开始进入公司以为会有很长一段的缓冲时间去接受陪训式的学习，没想到公司这么勇于使用新人。后来我发现这也是公司进步的地方，通过任务的驱动，新人可以更快速的学习和提升个人能力，并且这种参与也让新人有种归属感，自信心的到了提升，能够调动新人的积极性。并且一开始就秉承认真负责的态度去做事，这也是一种宝贵的收获。

当然也发现了一些问题，这些模块虽然逻辑不难，功能也容易理解，但是还是缺乏足够的文档和说明，这是我最初没有预料到的，导致很多策略模糊的地方需要不断的与老员工沟通，还是耽误了不少时间的。不过后来理解了产生这种现象的原因，并且也算给自己上了一课，提醒自己以后写文档时要时刻从第三方的角度考虑说明问题，时刻把读者当成一个新人。

二、公司文化方面

刚走出校门能进入这么优秀的公司，和这么多优秀的人一同工作，我是很幸运的。同时开始也带着很多的忧虑，害怕自己无法融入集体，害怕与牛人的交流有障碍。而进公司经过一段时间的体会，我这种疑虑逐渐消除了。每个人都很容易相处，沟通途径也很多，向任何一个人请教问题，都很热情的帮助答复，这对一个新人来说是莫大的鼓舞。

公司的业余活动很多，员工们可以自得其乐。这也是让新人很喜欢的一方面，还以为工作后整天就是干活，枯燥的盯着电脑。但这里有足球赛、电子竞技、午餐会、随机午餐、周三的趣味运动等等，一切都让人觉得很贴心舒适，在这样的环境里工作自然也觉得舒心和自在，从而可以更投入。

总之，这里的每件事每个人无时无刻的不影响着我，让我不断的追求进步，享受工作带给我的快乐。

员工月度基础工作的总结报告篇三

__月份就快结束，回首这个月的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，现就本月的重要工作状况总结如下：

一、虚心学习，努力工作

1、在这个月里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

2、注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

3、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标

1、主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目。

2、__周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

3通过__公司介绍，认识高__公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要进一步加强工作。

三、主要经验和收获

在这个月的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

2、只有主动融入群众，处理好各方面的关系，才能在新的环境中持续好的工作状态。

3、只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

1、开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

2、经过这样紧张有序的一个月，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新的月度，又从无限简单中走出这一月度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

3、在这月的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的完善。

4、在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

5、回顾这个月的自己的工作状况，扪心自问，在诸多方面还

存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

五、要定期召开工作会议

兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越就应斗劲十足，坚持不懈的对待，不就应有丝毫懈怠的情绪，也不就应轻易放弃。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通潜力和细致程度还需要加强，在新的月度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

七、下步的打算

针对工作中存在的不足，为了做好下一月度的工作，突出做好以下几个方面：

- 1、用心搞好内部的'协调工作，进一步理顺关系。
- 2、加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。
- 3、利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目。
- 4、加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发。
- 5、加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中严格地要求自己，在工作中要不断创新，我相信：在上级的正确领导下，___的明天更完美！

员工月度基础工作的总结报告篇四

___月是公司一直平稳发展，同时，领导的带领下，我们精益管理、严格控制成本，也是我持续改进、不断成长的一个月。现就本部门及本人物流专员___月工作总结汇报如下：

1. 合理整合公司内部出货计划，选择适合的运输方式。

目前，国内的物流公司还不是很成熟，许多价格都是没有一个具体规范的，所以货比三家是需要的，认真详细询问各家物流公司的价格，服务，处理问题等资料，并写进运输合同。

作为一个物流专员，不是只是寻找物流公司把货出出去就可以。而是要多方考虑，实现降低运输成本，提高企业运输效率。

每天公司都有货出往全国各地，不同客人货量不一样，选择的运输方式和物流公司不一样，运费也是不一样的。因此作为一个物流专员，首先应该整合公司内部出货计划，把握运输的大方向，制定运输发货计划，根据业务要求，确定好运

输方式再找专线或者有区域优势的物流公司报价。

只有车间能按时交货，运输时间才能按约定的进行，因此作为物流专员，不管是与跟单人员还是车间负责人，都必须确认准确的发货时间。如生产有异常，及时与物流公司和客人做好协调工作。

货物顺利装车，不代表能够顺利送到客户手中，因此需要物流专员及时跟踪到位。货在什么地方，预计什么时间能到，可提前告知客人和业务。如遇到天气或者自然灾害等原因导致延长时间送货，物流专员可提前跟客人说明，并告知预计到货时间，也上报公司相关人员，避免大家不必要的紧张和担心。

2. 支持其他部门工作，处理关联业务。

为了保证公司其他部门业务正常运作，本部门或本人尽量完成各种其他部门没有或无法完成的工作。例如去年一个月为公司组装维护电脑三十余人次，维护打印机等事务也有很多次。此外，本人参与工会事务处理，负责起草了一定量的文件，参与组织了部分活动。由于这些非本部门业务，在此不再细说。

3. 以学习为契机。

1) 加强部门人员知识技能自我培训

由于公司业务不饱和，本部门人员经常利用空闲进行自我培训、自我提升，为公司未来发展储备力量。

2) 提升部门人员服务意识、安全意识

本部门在强调多创效益的同时，必须确保服务质量、操作安全，要求部门人员既要节省费用，更要对业务部门、客户提

供服务和保障，支持业务部门多创效益。认真贯彻落实安全第一、预防为主、综合治理的方针。一个月来，本部门无一例投诉、无一例安全事故。

3) 完善部门管理制度

按照领导意见，对各项管理制度进行修改。在保持原有流程不变的基础上，加入了财务监督等条款，进一步规范出入库流程。

最后，我在下个月里，我将一如既往地各位同事服务，保证大家能全身心地投入到主要业务中。

员工月度基础工作的总结报告篇五

中国人寿保险股份有限公司中山分公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破 保费收入__万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一个月来的成绩与 不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要

职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一个月来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、 根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。
- 2、 作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一个月来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。
- 3、 帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我

紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一个月来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

员工月度基础工作的总结报告篇六

进入纪家庙小学工作已经一个月，在这期间发现了我的不少问题，也得到了纪小所有老师的大力帮助。

在这一个月经历了与四（一）班同学从陌生到熟悉的过程，同时开展了班级管理工作。在第一个星期重点强调了校级、班级的规章制度，第二星期在巩固班级制度的同时完善细节。第三个完善了班级的班花文化建设，针对火炬树制订了新的班级制度，第四个星期主要是落实制度的遵守情况。在刚开始我发现同学们经历的暑假的自由，一时间精神面貌调整不过来，上课及上操的坐姿、站姿始终不标准，我针对这个问题对孩子们进行了思想教育，并在课上时刻提醒鼓励孩子，经过一星期有了很大改善。在工作中我意识到学生们是一个整体同时每个个体也不尽相同，每个学生都有自己的特色，同时每个孩子的突发状况也有可能发生，在这一个月中，有一个学生中午私自回了家，也有学生课间追跑打闹，发生这些事情刚开始我还是有点不知所措。但是面对问题主要还是沟通，让学生意识到问题的严重性以及和家长的沟通，协助孩子及时调整。在一个月的管理工作中，我渐渐的意识到的光用框框圈住学生是不行的，学生也是有思想和意识的，更多还是想办法，在工作中我主动请求淘气的孩子帮助老师管理纪律，学生很积极，虽然不能彻底的改变，但是只要坚持，学生们还是愿意努力地，针对午间休息男学生喜欢追跑打闹，我给班级准备了象棋、围棋等智力游戏玩具，并且创办了图书角，学生们中午有的看了，有得玩了，追跑的减少了。虽然情况有所好转，但是不能只停留在这，要进一步给学生创造一个和谐的午休时间，也要多利用班级的现有工具，发挥那些有特长的学生，增加班级凝聚力。

在一个月中，在教学上各位老师为我指出了许多不足，也耐心为我作指导。刚开始的问题的是我的实践经验少，不能预测学生的已有知识水平，在课上的节奏不能按照教案进行。针对这个问题，校长对我提出了明确的要求，多听课，多写教案反思。在听了孙瑶、石老师的课后对我的帮助特别的大。虽然我按照两位老师的教学模式顺利的上完了课，但是许多能力并不能在一次课堂上就能得到养成，比如具体环节的把控上，语言的设计与简练上，环节与环节的衔接上，这些都是需要平时的锻炼与积累，并且课后坚持写教案反思，才能

不落于形式。在课堂上养成学生良好的学习习惯也要得到重视，虽然我是一名新老师，但是学生绝不是我的陪练品，四年级对于他们很重要。一定要尽快提高自己的专业素养与能力，为学生们的学习提供坚实的基础。马上就要到十一长假，要利用好这个时间，认真研读教案，深入教材，设计好课堂环节。还要多实践，改掉自身不利于成长的坏毛病，比如说规范自己的语言，提问题不要太罗嗦，板书的设计等，在课堂上呈现的一定要是精心准备的成果。

一个月很快就过去了，对于我来说过程却是非常的丰富。这一个月让我的问题全部暴露出来，争取在下一个月能够有所提高。

员工月度基础工作的总结报告篇七

光阴如梭□xx月的工作转瞬又将成为历史□xx月即将过去□xx月即将来临。新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。

1、学习。

这一月来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，个人能力逐步提高。把自己的所有精力都投入到了质检工作的学习当中。基本功，苦练，基本知识，恶补。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微，有疑则问。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作不久，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导和当班班长的正确引导。

2、工作。

xx月我先后在油田公司、分公司的安全文化推进会、安全交

流会上担任解说工作；参加了部门的安全定级工作；为部门的目视化工作献计献策，积累了很多宝贵的经验。

作为质检部的一名新员工，可以担任部门解说这一重要的工作，无疑是对我能力的一种肯定和提高。在这次工作当中，我不光是收获了一份参与感和自我实现感，更重要的是在过程中学习到了所有书本上没有的知识。提高了与人交往的能力，强化了我在工作当中的安全意识。

安全定级工作，从筹备到迎审，我都参与其中。准备期间需要记忆的知识无形当中又成了一次充电的好机会，我就想吸水海绵一样，吸收着知识的养分。

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。xx月13日，我来到质检部工作已经两月，在领导及同事们的支持和帮助下成熟了很多，退去了些许焦躁和青涩，但也清醒地认识到自己的不足之处：

1、在行业学习上远远不足。学而时习之，要想把工作做得好，就必须要在业务学习上再下苦工。

2、对于崭新的xx我充满了信心和期待回顾这一月的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少。

员工月度基础工作的总结报告篇八

来到__公司从事__采购工作已有一个月时间，在此期间，感触良多，想法也多，此刻对七月份的工作感悟如下：

5、和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自我的原则，树立正面威严的形象；

6、要有能够刁难供应商的习惯，让他们明白自我该怎样做。

员工月度基础工作的总结报告篇九

本月的语文教学，我不断地尝试着改进教学手段方法，并积极进行课堂教学改革实践，和同仁一起研讨，有所收获，也有所思考。现在将这一个月四年级语文教学工作总结如下：

现代的教育需要一个善于教研的教师。要求我们教师都要不断吸收他人的营养。所谓“它山之石，可以攻玉。”一个教师在信息爆炸的今天，只有不断充电，不断学习，才能成为一个“大写的”教师。为此，我积极探索，大胆实践，努力实施创新教学，积极发挥每一名学生的积极性，主动性和创造性，让他们真正尝试到成功的喜悦。在教学中，我鼓励学生敢说敢为，引导学生能说会做，不断促进学生各方面素质的提高。为了更好地促进教学，我认真备课，上课，辅导和批改作业。每一环节我都精心设计，力求做到学生愿学、乐学。

诵读经典，体会祖国浑厚的文化底蕴。我的努力方向是学生的古诗文诵读。在教学中，针对我们四年级学生的实际，充分激发他们的古诗文诵读积极性，激发学生背诵古诗文的兴趣。为了更好地培养学生的自学能力，我一直要求学生坚持写阅读笔记，并且鼓励学生大胆展示自己的阅读成果，通过手抄报等形式进行展示。

本月份，我的目标是学生的阅读能力的提高。我认为首先应加强学生基本技能的培养。学生的基本技能的形成以基础知识的全面掌握为前提。我在语文基础知识的教育教学上狠下功夫，进而不断巩固基本技能。抓好探究性学习方法的研究，让探究性学习方法真正为教师们所掌握并灵活运用。注意发展学生的能力，强化好奇心，启发学生敢于想象，勇于质疑，鼓励学生逆向思维、发散思维、求同思维、求异思维，努力开发学生思维的深度与广度。教学中始终坚持以学生为主体，以教师为主导，教师的创新建立在此基础上。搞好创新，积极实施探究性学习方法的研究，让每个学生都成为探究性教

学的主体。积极创设情境，让学生在探究性学习中培养兴趣，激发好奇心和求知欲，使学生成为学习的主人。认真指导学生自主学习、独立思考，鼓励学生自主地发现问题，提出问题和解决问题。改革教法，注重学法。变满堂问式教学为学生自由发展式教学。教师加强学法指导，给学生学习充足的时间与空间，让学生充分体验学习的艰辛与喜悦。教师适时加以点拨，迸发学生好学的火花。

总之，经过一个月的语文教学工作，我的教育理论水平有了一定提高，课堂教学方面也有明显进步。但也有不足，如本班部分学生不遵守纪律，爱搞小动作，成绩不够理想。今后立足实际，开拓进取，不断前进。对这部分问题学生加强指导。