

# 最经典的工作总结 班主任必备工作总结(优秀5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 最经典的工作总结篇一

基本情况工作任务及要求工作主要措施本班共有学生54人。大多数孩子都聪明活泼，调皮可爱，有很强的可塑性；但一年级孩子还未养成良好的行为习惯和学习习惯。在本学期，我把学生良好行为习惯的养成以及建设良好的班集体作为主要目标。一年级学生由于年龄小，自控力差，纪律涣散。我从培养学生良好习惯入手，课上进行趣味教学，尽量吸引学生的注意力，组织好学生的纪律。利用班会课、思品课学习学校规章制度，提醒学生做好上课准备工作，并且在课后注意观察学生的行为，根据学生的表现在学生中树立榜样。在日常学习中，时刻注意调动学生的积极性，逐渐养成认真听课、认真作业、下课好好休息、讲文明、讲礼貌的好习惯。

(一)、真诚、耐心，培养学生良好的习惯。在班内开展“雏鹰争章”活动，每周定时评比，表彰先进，以此不断强化，帮助学生初步养成良好的学习、生活习惯。

(二)、关爱、赏识，真诚为友。要以朋友的身份蹲下身子和他们说话，平等地进行交流，倾听孩子的诉说，尊重孩子的选择，分享孩子的快乐。

(三)、做好后进生的转化工作。在课堂上不要紧紧盯着优等生，应多给后进生创造条件，鼓励他们举手发言，及时给予肯定、奖励，使他们也能自信地面对学习。课外积极辅导，

多与家长联系，争取家校联合为学生创造一个良好的学习环境，同时也促进班级的整体发展。作为班主任，我深深懂得教师的一言一行都影响着学生，对学生起着言传身教的作用。所以在工作中我一直遵循“严要求，高标准”的指导方针。

1、思想教育常抓不懈：利用班会，晨会进行思想品德教育，卫生、纪律、安全等经常讲，着重培养学生良好的道德品质、学习习惯、劳动习惯和文实明行为习惯等。

2、发挥“小干部”的大作用：大胆放手使用班干部，通过制定班级管理制度，对学生各方面做出了严格要求，班内形成了团结向上的优良班风。

3、通过制定班级管理制度，对学生各方面做出了严格要求。存在班里有几个小男孩很聪明，但非常调皮。由于我忙于完成学校交给的的各种的数据统计工作，没能及时纠正他们身上出现的不良行为。问题改进对于以上情况，以后我不能在掉以轻心，听之任之，更不会因其学习成绩好而包容、姑息。一得知后，要立即找他们谈心，讲道理，并严厉地批评措了他们。端正他们的学习态度，使这些同学学会严格要求自己，学习上才施能有了更大的进步。

## 最经典的工作总结篇二

我们在几年前观看过周宏教授的“赏识教育”的视屏，观看后可以说受益颇深。一个班级，几十名学生，性格不同，脾气不同，内在需求不同，因此，赏识激励要有不同的针对性。力求在平凡，普通中捕捉搜寻闪光点，把握学生的常态内力，使其发扬长处，避其短处，在成功中品味、赞扬其优点、优势，以促进个性特色形成；在失误挫折之中寻找正确和有利的因素，增强自信，开发潜力。

学习好，听话的学生，哪个老师都喜欢，溢美之词不绝于耳；

学生差，调皮捣蛋的并且还好给老师出个难题的学生，总是招人讨厌。这样的学生最需要赏识，所以我就在这些学生身上下功夫。

### 三、班主任工作需要智慧，与学生斗智我需要学习

我班搞对象现象严重，为了解决这一问题，我思考前后，采用分三步走的方法。第一步，要开两次专题班会，一次要以“建立正确的人生观”为主题，通过这次班会让学生理解人生观和价值观，从而可以让他们把主要精力放在为实现自己的理想上，增强自我控制力。第二次要以“亲情”为主题，通过这一次班会课让学生深刻理解什么是“爱”，什么是“情”。在这次班会课上让学生观看了《大导演和老妈妈》关于翟俊杰导演的故事，和邹越在松江实验中学的演讲《爱父母、爱老师、爱自己》等视屏，来激起学生内心对父母的爱，从而激发他们为了父母的爱而努力学习的感情。

然后直接升华到我们要以“孝”为先，讲《三字经》中的句子告诫学生我们所做的事应该让父母高兴而不是让父母伤心，所以要求学生对自己所做的每一件事都要三思而后行，如：如果你要做一件事情，想一想，如果父母知道了会高兴那义无反顾地去做，如果父母知道了会生气那么就不去做。对于早恋，这应该是所有父母都不愿看到的，如果自己有这样的行为父母肯定是不高兴的，通过这些来牵动他们的行为，会起到显著的效果的。

第二步，开一次家长会，实际上从开学到我要决定开家长会的时间也大约是期中考试前夕，开家长会的目的一是要关注孩子在校的学习情况，二是要家长注意孩子在青春期的教育问题，尤其指出班内这种似恋非恋的情况，让家会长回家后多和孩子们沟通。

第三步，是一个长期引导教育的问题，在以后的日子里，作为班主任要多观察，多询问，和有早恋现象或有早恋倾向的

同学们多沟通，尽力引导他们在青春期走上正确的道路。

家庭教育与学校教育越接近，产生的教育合力就越大，效果就越显著。要使家长的教育配合学校教育，保持一致性，关键在于家长对孩子的重视程度以及班主任与家长的沟通方式，就我做班主任工作以来，没有和学生家长吵过架，红过脸，只有老师和家长和谐了，孩子的教育才可以最大可能地发挥它的作用。

1、对于有教养的家庭，尽可能将学生的表现如实向家长反映，主动请他们提出教育的措施，认真倾听他们的意见，并适时提出自己的看法，和学生家长一起，共同做好对学生的教育工作。

2、对于溺爱型的家庭，交谈时，更应先肯定学生的长处，然后再适时指出学生的不足。要充分尊重学生家长的感情，肯定家长热爱子女的正确性，使对方在心理上能接纳你的意见。并采取正确的方式来教育子女。

3、对于放任不管型的家庭，班主任在家访时要多报喜，少报忧，使学生家长认识到孩子的发展前途，激发家长对孩子的爱心与期望心理，加强家长与子女间的感情，为学生的良好发展创造一个合适的环境。

以上几点我认为是我做得比较成功的地方，说出来与大家切磋切磋。当然我的工作中也存在不足之处，相信在学习了大家宝贵的经验后一定会有所改善。在以后的工作中，我会再接再厉，争取把工作做得更好！

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

## 最经典的工作总结篇三

\_\_年7月2日，我有幸进入了中技这个大家庭，在公司领导和

同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看\_\_年即将成为过去，回顾与中技同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了中技，再次回归到销售的第一线。来中技的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与中技一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对dhl□ups等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识，由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来中技的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在中技的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司

不同的是，在中技可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在中技的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

## (二) 业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了0□5kg的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。9月份没有新增客户，业绩主要靠威胜体育和盛丽光电两个客户支撑，总业绩3063元。10月份新增3个小客户，货量都不大，威胜体育和盛丽光电发货量也减少，整个月业绩低迷，才1766元。11月份新增5个客户，月业绩7046元，但由于一票报关件原因，盛丽光电一票货折腾了近一个月才到达目的地，估计以后合作的可能性不大。虽然11月份货量有所增长，但客户量还是偏少，常走货客户单一，总有一种危机感，所以以后还是要把开发新客户放在第一位，只有有充足的客户资源做支撑，货量才有保障。

我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利

润加上去。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，11月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订

单。

### (三)工作中的不足与改进

跟其他同事相比，在中技，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、来到公司这么长时间，一共才开发了14个客户，这是很失败的，在客户的跟踪与维护上也做得很不到位。好不容易打电话留下几个qq□因为没有及时去跟踪与联络，让他们一直处于沉睡状态，或许这是我开发客户速度缓慢的原因之一。

2、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

3、在客户询价方面，没有引导客户去看报价表。自己在这方面也存在很大惰性，没有根据客户类型，制作具有针对性的报价表，而是过分依赖现有的apl系统，每次都要花很多时间在跟客户讨价还价上。

4、客户询价之后，没有及时跟进。经常是客户一个星期或更长时间之前询价，由于没有整理这些记录，结果客户要出货都不知道，没有及时主动联系客户，这样就跟很多机会失之交臂。

5、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的电话量，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，电话效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：



首先，加强与客户的沟通与联系。电话量还是要继续保持，但也要抽出一部分时间联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

其次，尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于电话，还可以尝试网络推广，或者是通过扫楼等方式。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划。在上一份工作的时候，公司要求我们每天都要写工作总结，其中有一项就涉及“昨日计划完成状况”和“明日计划”，这样总结就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

第四，针对不同客户类型，制作一份合理的价格表，引导客户自己查价格。这样一来方便客户，也节省了我们自己很多时间。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

## 最经典的工作总结篇四

到社区工作，遇到的第一件大事就是编制单位20\_\_年预算和20\_\_年调整预算。初次接触到这个工作，真的是难以入手。在网上也查询了很多资料，但总是找不到合适的。最后在领导的帮助下，请教了其他社区的会计，在他们的帮助下，慢慢琢磨，总算做出了一个初步的预算。项目预算主要是各部门部长拟定的。最后由书记和主任领导召开会议一一敲定。这项工作真的是在大家的帮助下完成的，让我深刻的体会到团队合作的重要性。第二件事就是区财政局下达的治理小金库文件，主要是要做一个单位的小金库治理长效防治机制，包括自查自纠报告，建立健全单位财务制度。通过这次的工

作，我也算是全面接触了事业单位的财务制度。这才明白单位的财务不光是做账就行了的，制度的建设和熟知也是很必要的。

最后，我有大半的时间是在财政局培训。由于没有工作经验，只是刚刚从学校毕业的学生，难以担当单位财务的大任，需要在财政局培训一段时间，熟悉事业单位的财务核算了，才能开展好本单位的财务工作。在财政局学习的这段时间，真的了解到自己真的存在很多不足。专业知识不够扎实，行政事业单位的会计工作也没有我想象中的那么简单。今后在学习中我将更加努力，多向财政局的前辈们请教学习。

这次工作中，建立我单位的小金库长效防治机制，财务管理制度，现金管理制度，账户管理制度，票据管理制度，固定资产管理制度，报账制度等。

## 最经典的工作总结篇五

本学年的班主任工作即将结束，回想这一学年的工作，的确也做了不少。这里边有成功的喜悦，也有失败的懊恼，但不管如何总结也是一种很好的积累。现将本学年的主要工作做个总结。本人本学年的工作主要有三个方面。

### 一、培训班干部。

要搞好一个班的工作，就得有一支能干的干部队伍，本学年开始就改选了班干部，树立班干部的威信。并给他们分工负责，明确自己所做的工作。可是，还没落到实处，在教他们怎样做好工作和了解在工作中有哪些困难方面，我认为还是做得不够好。班干部在管理方面还是欠缺方法。我经常教育班干要以身作则，自己首先要做好，管理他人才能服众。可是某写班干部还是没有做到这一点，因此我打算在下一个学年在让班干部从思想上认识到自己的位置，并付出自己的责任。

## 二、做好家访工作。

老师要教好学生，除了做好校内的教育、管理外，还要做好校外的的工作，要与家长联系，取得家长协助，才能把学生教好。平时我都注意做好这个工作，特别是那些顽皮的同学更要家长共同管教。以前有些同学时常与同学争吵打闹，经过老师和家长的多次教育，现在改变很大，基本能遵守学校的学生规范了。可是，有个别学生养成了不好的学习习惯，作业经常不完成，跟家长沟通后，家长没有做到严格的督促工作，这方面的工作，我觉得还是存在着困难。因此，在下学年，我要再接再厉，跟家长再做沟通。

## 三、积极参与学校的各项活动。

本学年，我带领着学生参与了我校第五届综合运动会。在这次运动会中，经过学生的努力，让我班取得了团体总分第一名的好成绩。我班的梁凌涛参加了凤岗镇象棋比赛取得了第六名。我班的陈依彤、周嘉明、郑晓群参加凤岗镇乒乓球比赛获得了镇田小学中年级组第二名。学校举行的其他各种活动，我班的学生都能认真参加，将三一班积极向上的精神面貌表现出来。

得与失也是种收获。这一学年，我收获了很多。今后还要继续做好学生的思想教育和教学工作，为培养新时代接班人努力！