

2023年度驾校工作总结 驾校办公室工作总结(优秀10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？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。

度驾校工作总结篇一

20xx年一季度的综合办以服务为己任，踏实工作，在公司董事长、总经理的正确领导下，经其他部门的大力支持配合下，通过办公室全体同事的共同努力，较好的完成了各项预定工作目标。现将第一季工作完成情况及下季度工作安排具体汇报如下：

- 1、一季度综合办公室重点规范化了综合办公室内部综合管理工作，对各岗位进行了定岗定责，提高了整体工作能力，加强了办公室人员工作主动性、执行力和工作效能。进一步完善了各项规章制度，在一季度，综合办公室重新构建和完善企业的绩效体系，着重建立对中层管理岗位和行政岗位的绩效考核。
- 2、综合办出台了周、月、季工作计划表，向驾校、酒店各部门进行了宣导并实行工作计划制度，综合办在期间做好了监督执行工作。
- 3、在一季度的具体行政工作上做好了各项会议组织、会议纪要编写及下发，各类文件拟发、上报，进一步加强和完善文件归档管理工作，对各类文件进行了专人负责，进一步加强了档案管理工作。

4、2月份综合办积极筹备召开了20xx年度总结大会，驾校、酒店全体员工参加了总结大会，会议邀请了黄山风驰、天籁传媒、酒店供应商、驾校网点合作人等合作单位参与了年会，年会的顺利召开，对内提升公司全体员工的归属感，对外也提升了安达的企业文化形象。

5、3月份综合办公室筹划组织召开了20xx年度动员大会，在会上，总经理对20xx年工作计划进行了整体规划工作，为今年的工作指出了方向，明确了工作目标。

会、内部推荐、春节大型招聘会现场、微信朋友圈、微信公众号等多渠道进行了人员招聘工作。截止到4月份，驾校入职员工4人、离职4人；酒店入职6人、离职13人。目前驾校人员岗位基本充足，酒店人员编制较为不足，接下来需要注重酒店招聘工作。

2、综合办为酒店新入职的工作人员及时购买雇主责任险，及时地规避了风险，并为驾校第一季度离职人员（谢泷、胡海志、叶蕾蕾）退保手续办理，第一季度入职人员（洪卫、仇志明）参保手续办理，并为离职人员与入职人员的移动统付增加、删除手续办理，保证了企业人员保险保障的及时更新。

1、在线上微信宣传方面，驾校微信公众号共推文41篇原创软文，总阅读量3万余次，学员累积关注量增长500人。微信宣传方面从驾校政策改革、大型会议、异业联盟、党建活动、交广合作等多方面切入推广了安达驾校积极正面的企业形象。通过季度之星的评比发现，公司员工积极配合微信推广工作，但也有个别教练员不配合工作，至今未转发过一篇微信推文。希望在今后的的工作中，大家能积极主动配合。

老员工工作的充分肯定，也是对青年员工的一种激励，进一步融洽了员工与公司的关系，有利于促进公司全面、和谐、快速发展。

1、党支部加强对党员的教育和管理，注重入党积极分子的培养教育，有1名同志正式成为共产党员，有2名同志递交了入党申请书，在党支部的带领下，在党员模范作用引导下，为完成今年各项工作奠定了良好基础。

2、开展多样的党员活动，发挥党员带头示范作用；组织了清明小练扫墓互动。

一季度酒店承接的大型年会、会议较多，综合办积极配合了所有的音响、灯光、投影等设备的使用问题，保证了酒店业务的正常开展。并且加强了企业对外联系，为公司设备更换、文化宣传、维护维修、设备培训等方面提供了及时有效的支持。

1、工作思路有待进一步拓宽；

2、人事招聘工作流程的规范化；

3、企业文化活动较少。

1、增强服务意识、提高工作能力，对员工反映的问题及时解决，未能解决的问题及时跟进、实时上报、尽快解决。对领导交办的事情准确、准时完成并建立完善的反馈制度，让领导及时了解任务完成程度。

2、综合办按公司安排、结合实际情况，在二季度开展一次旅游观光活动、一次文娱比赛活动（户内比赛为宜），丰富员工的业余文化生活，进一步推动企业文化建设，加强企业凝聚力。

3、建立公司固定资产盘点相关制度，在二季度进行固定资产的建档留存，保障公司固定资产的合理使用及维护工作。

4、对人事招聘流程进一步的细化、规范化，保证人才的合理

使用；在员工入职培训等方面做好工作，增强新进员工的企业认知度。

5、综合办以自己为标准，带动各部门的规范化工作的开展，在二季度协助驾校前台的流程规范化，窗口化工作。

6、每月组织开展培训会，对中层管理者进行定期的'培训，增强中层人员的知识、技能、领导能力、执行能力、创新意识等方面的学习。

同志们，行政工作就是为公司各部门提供合理的后勤工作，保障了各部门的良好运转，作为企业文化的牵头实施者，我们综合办必须不择不扣将企业文化融入到日常的工作中，当然，行政工作离不开各个部门的帮助和协作。在20xx年第二个季度，我们将继续保持初心，努力建设安达特色的企业文化，为安达贡献自己的力量。

度驾校工作总结篇二

很高兴有机会在这里跟各位汇报我这全年工作的相关情况及分享在工作中个人的一些感受。时间总是感觉过的悄无声息，然而看看日期却发现属于我们的x已经过去。回首这一年来在松立驾校工作的点点滴滴，内心不禁感慨万千，百般滋味，俱上心头。

作为分管办公室的一名管理人员，我认真履行着自身的责任，踏实地将本职工作做好，现将各方面具体情况向大家做如下汇报：

20xx年主要工作总结。作为一名副校长我很荣幸，在深感荣幸的同时也感觉到自身的责任重大。在办公室的基本工作主要是三个方面：

1、规范档案管理，提升服务水平。要规范驾校管理，必须先

从教练员、教学车辆、学员的管理入手，就是要抓好三大台账，即对教练员、教学车辆、学员档案进行规范整理。从档案的收集、整理、归档等环节入手，理清思路，摸清家底，健全制度，规范流程，强化责任，推进档案管理工作规范运行，为科学、有序、高效地开展各项驾校管理工作打下了良好的基础。通过近年的努力[]20xx年整理出教练员档案30份、教学车辆档案28份、学员档案1500份，并将整理出的档案规范归档。

2、加强教练员管理，狠抓廉洁执教。自建校以来，学校完善了教练员管理制度，明确了目标责任，坚持科学性与思想性相结合，理论与实践相结合，并要求教练员为人师表，规范形象，规范服务。教练员在教学中必须严格遵守国家相关政策、法令法规、按章操作，坚决做到有法可依、有法必依、必须做到勤政、廉洁、严守湖北省五条禁令及本校廉洁执教八条铁规，如有违纪行为，学校将严厉处罚。

人，不趋炎附势，也不欺上压下，正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系，大事讲原则，小事讲风格。

1、办公室人员责任心还要加强，工作缺乏主动性、预见性，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

2、工作的创造性还不够强，缺少吃苦耐劳、艰苦奋斗的精神。

3、在工作中与领导交流沟通不够，有时候只知道埋头拉车，需要加强协调，保证沟通，互相配合。

4、有时工作摆布不太合理，有顾此失彼现象。这些都有待于我们在今后的工作中改进和提高。

20xx年已经过去，是昨天，是历史，而20xx年是明天，是未

来。明年我将在以下几个方面继续为松立提供更好的劳动，同时也谋求自身的更好发展：

1、以驾校大局为重，继续踏实的工作。在新的一年里来临之际，我们办公室成员将在新一届校领导班子的正确领导下，进一步发扬成绩，克服困难，创新工作，取得更加优异的工作业绩。

2、正视存在的问题，积极加以改进。管理人员服务水平还有待提升，个别教练员的素质有待进一步加强，都是我们面临的问题，我们将勇敢正视存在的问题，在以后的工作中积极改进。

3、提升自我能力，与驾校共同进步。松立驾校向来崇尚的是“质量第一，服务至上”的企业文化和精神，身为松立人，我们内心有着一股凝聚力和向心力，我们希望自己能够在松立有进一步的发展，所以我们会真心的加强自己能力的提高，以适应驾校对员工的发展要求，和松立驾校一起走向更美好的明天。回首20xx年的一切，不是为了炫耀我们取得的骄人成绩，而是为了在回首中找到我们继续前行的道路。对于20xx年，我们充满希望，对于驾校，我们充满祝福，祝福松立的未来更加辉煌。

度驾校工作总结篇三

回顾过去一年来的.工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同

我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于，他就希望从你这儿拿到的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从钢厂采购欧标圆钢吨，钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到和。加上上半年出口的产中板吨，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

当时从轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月日将我们所需要的货物运到了，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

度驾校工作总结篇四

有这样一群人，夏天里头顶烈日，挥汗如雨，冬天里临风而立，不畏严寒。他们有着黝黑的皮肤，满脸的褶皱，他们是在露天的训练场里锻炼出来的人们，他们每天都在为学员们默默地奉献着，这就是我们平邑顺达驾校的教练员们。

作为一名顺达驾校的教练员，首先最基本的是要有持久不衰的使命感和责任感，要牢记我们从事的工作事关人们的生命财产安全。我们要从各方面来提高自己的综合素质，包括心理素质，专业技术素质，理论文化素质，思想道德素质，这是我们作为一名驾驶教练员所应当具备的职业素养。我们还要克制自己的脾气、培养良好的习惯和优良的行为作风。我们教练员在性格品质上要努力做到：1、自信、自爱、进取；2、宽容、温和、克制；3、爱岗敬业、对工作勤奋、认真、负责；4、乐观、开朗。

“待学员如朋友，视学员为亲人”作为驾校的办学宗旨，我们要矢志不渝地去遵行。进一步来讲，我们要全心全意为学员服务，一切从学员的利益出发，为学员提供优质的服务，让学员在我们顺达驾校能够真正感受到我们教练员的热情，让他们能够快乐学车，享受生活。

记得有一次，一位年龄稍大的学员被分配到我的车上，上车后该学员情绪不稳定，态度非常蛮横，极不配合教学，严重影响了其他学员的训练进程，大家甚至集体要求把这名学员调走。看到了这个情况，我便利用其他学员训练的空闲时间约谈了这名学员，他一脸不信任又满腹委屈的坐在学员休息室，我先是给他泡了杯热茶，通过聊天了解到，这位学员是

一位部队退休的老干部，在部队时都是他发号施令，指挥别人，最不喜欢别人对他指手画脚，原来的教练经常严厉的纠正他开车时的错误，让该学员觉得很难忍受，没有面子，换了教练后，这位学员感到自己受了不公平待遇，很难静下心来认真学车。其实随着驾培行业多年来的发展，我们教练员的教学方法一直在不断的推陈出新，原先是“一日为师，终身为父”，现在则是“一日为师，终身为友”，针对这位学员的情况，我开始和他慢慢地沟通，然后再一步一步的引导，打消该学员的敌意后再边讲解边操作。经过我的努力，这位年长的学员终于接受了我的教学方法，车上的其他学员也都接受了这位年长的“同学”，并且在训练中彼此之间都有说有笑，非常融洽，这批学员在考试中，均以一次性通过的好成绩顺利完成了科目三考试，拿到了驾驶证。

作为一名驾驶培训的教练员，每天都和训练这个词打交道，要让学员真正掌握驾驶技术，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，除了认真传授外，还必须让学员多练车多摸索。在每天的训练当中对学员要一视同仁，年长的是我的叔叔阿姨，年小的是我的兄弟姐妹，学车时是师徒，学成后是朋友。学车过程中，要一丝不苟、严格要求，练完车后嬉笑打闹开玩笑都无所谓。我们教练员要改传统的师徒教学模式为朋友式教学模式，使训练质量不断提高，搏得学员好评。

作为一名驾校教练员，在今后的工作当中，我要再接再厉，要像一个园丁一样，做到言传身教，谨言慎行，以宽容，理解的心，让每一位走进顺达驾校的学员都满意！

度驾校工作总结篇五

各位领导，各位同事：

大家下午好！很高兴有机会在这里跟各位汇报我这全年工作的相关情况及分享在工作中个人的一些感受。时间总是感觉过的悄无声息，然而看看日期却发现属于我们的20xx已经过

去。回首这一年来在松立驾校工作的点点滴滴，内心不禁感慨万千，百般滋味，俱上心头。

作为分管办公室的一名管理人员，我认真履行着自身的责任，踏实地将本职工作做好，现将各方面具体情况向大家做如下汇报：

20xx年主要工作总结。作为一名副校长我很荣幸，在深感荣幸的同时也感觉到自身的责任重大。在办公室的基本工作主要是三个方面：

1、规范档案管理，提升服务水平。要规范驾校管理，必须先从教练员、教学车辆、学员的管理入手，就是要抓好三大台账，即对教练员、教学车辆、学员档案进行规范整理。从档案的收集、整理、归档等环节入手，理清思路，摸清家底，健全制度，规范流程，强化责任，推进档案管理工作规范运行，为科学、有序、高效地开展各项驾校管理工作打下了良好的基础。通过近年的努力[]20xx年整理出教练员档案30份、教学车辆档案28份、学员档案1500份，并将整理出的档案规范归档。

2、加强教练员管理，狠抓廉洁执教。自建校以来，学校完善了教练员管理制度，明确了目标责任，坚持科学性与思想性相结合，理论与实践相结合，并要求教练员为人师表，规范形象，规范服务。教练员在教学中必须严格遵守国家相关政策、法令法规、按章操作，坚决做到有法可依、有法必依、必须做到勤政、廉洁、严守湖北省五条禁令及本校廉洁执教八条铁规，如有违纪行为，学校将严厉处罚。

3、以踏实的工作态度，适应办公室工作特点。办公室是我校运转的一个重要枢纽部门，对校内外的许多工作进行协调、沟通，做到上传下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上

的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的的时间，做到自己的最好，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，平等相处，以诚待人，不趋炎附势，也不欺上压下，正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系，大事讲原则，小事讲风格。

1、办公室人员责任心还要加强，工作缺乏主动性、预见性，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

2、工作的创造性还不够强,缺少吃苦耐劳、艰苦奋斗的精神。

3、在工作中与领导交流沟通不够，有时候只知道埋头拉车，需要加强协调，保证沟通，互相配合。

4、有时工作摆布不太合理，有顾此失彼现象。这些都有待于我们在今后的工作中改进和提高。

20xx年已经过去，是昨天，是历史，而20xx年是明天，是未来。明年我将在以下几个方面继续为松立提供更好的劳动，同时也谋求自身的更好发展：

1、以驾校大局为重，继续踏实的工作。在新的一年来临之际，我们办公室成员将在新一届校领导班子的正确领导下，进一步发扬成绩，克服困难，创新工作，取得更加优异的工作业绩。

2、正视存在的问题，积极加以改进。管理人员服务水平还有待提升，个别教练员的素质有待进一步加强，都是我们面临的问题，我们将勇敢正视存在的问题，在以后的工作中积极改进。

3、提升自我能力，与驾校共同进步。松立驾校向来崇尚的是“质量第一，服务至上”的企业文化和精神，身为松立人，我们内心有着一股凝聚力和向心力，我们希望自己能够在松立有进一步的发展，所以我们会真心的加强自己能力的提高，以适应驾校对员工的发展要求，和松立驾校一起走向更美好的明天。回首20xx年的一切，不是为了要炫耀我们取得的骄人成绩，而是为了在回首中找到我们继续前行的道路。对于20xx年，我们充满希望，对于驾校，我们充满祝福，祝福松立的未来更加辉煌。

最后恭祝大家新年快乐，身体健康，阖家欢乐，万事如意！

谢谢大家！

汇报人□xxx

20xx年1月27日

度驾校工作总结篇六

20xx年是中国十二五规划开渠之年，也是我驾校的开办以来首批学员结业之年、也是我校教育面临新的形势和新的挑战的一年、也是我校学管工作承前启后、开创新局面的重要的一年。在驾校领导的正确领导下，学管工作坚持以教学为中心，以提高学员素质为目的，全体学管人员立足本职工作，发扬无私奉献、开拓创新、锐意进取的精神，以学员为本，以校为家，让学员学有所获、学有所乐、学有所长。

驾校是道路交通安全的摇篮，作为一名驾校工作者，我肩负着为社会培养高素质驾驶员的重任。在本阶段的招生工作中，我从实践和理论等方面不断提高自身素质和能力，现将本阶段招生工作总结如下：

在实践上，我们重视方法上的创新，将提高驾校知名度与扩

大招生途径相结合，用最敏锐的目光捕捉最新的市场，从专业的角度分析未来客户，切实考虑到潜在客户需要，以及客户变化的方向，极力适应市场的变化，在全市范围内做出最大的宣传、最快的反应。

在以往的招生工作中，我们更加注重的是白领一族，以及一些中高薪酬阶层，这种招生重点在曾经的确给我们带来了较大的经济利益，然而，随着面向中高薪酬阶层的市场不断饱和，此种市场的占有率不断均衡，开辟并扩大新市场就成为我们的主要任务。

我们发现，随着中国教育事业的不断发展，个人、家庭对教育也不断重视，因此驾校的学生市场急剧扩大，而本次我们招生的对象，在面向全体阶层的基础上，适当性的偏向、重视农村市场。我们的校园招生工作组深入各大乡镇、农村，向农民宣传了技能在当今社会的重要性，介绍了驾驶技能对今后工作、生活的帮助，以及驾驶证在就业时的用途等，用有效的方法，极大的提高了农民学习驾驶的积极性，使更多的潜在农民客户成为我驾校的学员，从而极大的扩大了我校的招生对象。

本阶段在招生工作改变了传统的仅仅依靠店面宣传等单一方式，而是将点面结合、形成一张有重点、多核心、覆盖广的招生宣传网。

我们通过发展下级代理，利用宣传广告单和低廉的劳动力成本为主要方式，旨在用过广告宣传把我驾校的服务推销给更多的潜在客户，让我们的学车信息随处可见、真实可信，让更多的人选择我们的驾校，来完成自己的学车理想。

通过这些途径和方法，我们打破了时间和空间的限制，可以在市内和各乡镇招收到满意的学员数量，摆脱了仅仅依靠店面宣传的地方局限性，和上下班的时间局限性。

在理论上，我们坚持我校一贯的基本原则，追求更高的服务理念，确实以学员的发展为工作出发点，以提高我校的成绩为工作目标，将我校打造成为既追求经济上的效益，又兼顾社会上的公益，保证我们的宣传和外校的实质想统一，保持较高的考试通过率和学员的满意度，确保从我校结业的学员成为优秀的交通者，使成为同行中的先进者。

1、注重理论知识，坚持与时俱进我校全体工作人员学习新的道路交通安全法规和驾驶技能，不断充实自己。工作、宣传中，不仅向学生传授驾驶技能，而且对其进道德教育，使学员形成文明行车，安全礼让的驾驶观。

2、坚持质量兴校，理论联系实际我们一贯坚持质量兴校的原则，认真执行教学计划，理论联系实际，不断研究招生工作的方法，改进招生手段，在阶段性的招生工作中取得优异成绩，并受到了校领导和全体员工的好评，保证了教学工作的正常开展，开创了较高的市场占有率。

3、加强部门合作，讲究交流统一本着“客户至上，以人为本”的宗旨，为配合因材施教，把握学员的思想情绪，了解每位学员的要求特点，扬长避短，调动和引导学员的积极性，我们在招生之时，就做好了一系列的调查与交流，充分想客户之所想，急客户之所急，与教练配合，向教练讲述每位学员的特点和需要。在我们和教练的共同配合下，在学员的不断努力下，我们不仅在教学成果有了可喜的成绩，而且在学员中和社会上形成很好的口碑。

工作中，我与同事和谐相处，互相学习和促进，受到了校领导和客户、学员的一致好评。在今后的的工作中，我仍将努力学习业务知识，提高教学质量，敬业爱岗，立足本职工作，为社会和单位的发展做出自己应尽的贡献。

度驾校工作总结篇七

我于xx年进入西安市翔龙驾校从事教练员工作。到驾校工作多年来，我通过自己不断学习，在实践中摸索总结教学经验，并通过单位的培训学习，使自己的综合素质有了明显提高，培训学员也从生疏到现在得心应手，深受学员热爱与欢迎，教练水平受到学员及驾校领导的肯定和表彰。现将近年来从事教练员的工作简要总结如下：

初到驾校后，对教练员的岗位及工作不熟悉，思想上准备不足。认为教练员把自己怎样驾驶机动车教给学员就行了，哪个学员认真多问我就多讲，哪个学员学习不认真我也就敷衍一下，脑子里还是过去师傅带徒弟那一套想法。在最初的一段时间内，学员对我的教练方法不满意。经过驾校对教练员进行培训和评比，使自己认识到了自己的差距，懂得了教练员同驾驶员有质的不同。当一名合格的教练员，要对学员从理论到实际操作全面进行正规培训。驾校收了学员的培训费用，就要负责教会每一个学员驾驶技术，不能按自己的喜好和情绪进行教学。教练员就像教师一样，对理论和实操方面的重点要讲清、讲透、讲明白。要使学员能听懂，能熟练掌握，还要不断总结教学方法，对不同文化程度和学习进度的学员采取不同的教学方法，要循循善诱，不能简单急躁。认识提高后，我就在教学实践上一点一滴严格要求自己。首先端正服务态度，不摆师傅架子，对学员认真负责，从各个方面重视自己的师德培养，处处要求作表率作用。通过这样严格要求，几年来，学员对自己评价较好，驾校领导对自己教练工作也比较满意。在多年教练工作中，没有一起学员投诉事情发生。

近几年来，随着汽车业的迅速发展，社会车辆不断增加，学习驾驶技术的人员也越来越多，机动车驾驶成为人们生活的一种基本技能。与之相适应的是驾驶培训行业的规模不断扩大，行业竞争越来越激烈。驾培机构为了适应新的形势，制定了管理方面的各项制度。在几年的工作中，我严格执行驾

校制定的各项规章制度，尤其是《教练员管理制度》、《教练车管理制度》。坚决做到不吃请，不收礼；不打骂学员，不为难学员，做到对所有学员一视同仁；按时上下班，从来不迟到早退，班内训练时间不干与训练无关的事；为避免酒后驾车，多年来我坚持做到滴酒不沾，事事处处都用一个合格的教练员标准严格要求自己，约束自己。

《机动车驾驶培训教学与考试大纲》自xx年10月1日起施行。为适应新《大纲》的教学要求，除参加驾校组织的培训以外，我自觉地、反复地学习了新的教学与考试大纲，深入领会其精神实质。通过学习，我认识到提高驾驶人的安全文明素质，是道路交通安全的第一道防线，直接关系到全培训与考试工作，是夯实道路交通安全基础的重要保障。新《大纲》根据近年来培训及考试的实际需要，将安全与文明驾驶知识纳入机动车培训与考试项目，以培养学员安全文明意识为核心，以培养社会道路交通安全水平和文明程度。做好机动车驾驶学员驾驶技能为重点，细化了各项操作的具体要求，突出了驾驶人安全文明意识的养成，强化了实际道路驾驶培训，充分体现了以人为本、尊重生命的理念。

认识提高以后，我在实际教学中就认真落实，纠正自己以前在培训中“重操作技能，轻文明素质；重交规学习，轻安全教育”的现象，在教会学员如何驾驶的同时不忘培训学员的职业操守。经常提醒学员要认清目前道路行车“人多车堵，事故频发”的客观现状，文明驾驶、安全行车从自己做起，从今天做起。要求学员要按新时期高素质的驾驶员标准严格要求自己，即要有牢固的安全意识；要有良好的文明素养；要有严格的守法观念；要有熟练的驾驶技能；要有规范的驾驶行为；要有基本的应急常识。自己的积极努力得到了较好的社会回报，经过回访，这几年我所带过的学员基本没有出现交通事故。

在几年的教学培训实践中，我坚持学习新技能，不断总结和丰富自己的教学经验，重视提高个人素质，充分发挥自己身

为女性“说话温柔、观察细腻”的特点。学员们评价我“说话和气不发火，教练耐心不嫌烦”。不管是男女老少、学历高低，我都会付诸诚心、耐心、热心，直至学员熟练掌握各个训练项目的操作要领。几年来，我所带教的学员及格率一直较高。新报名的学员也都乐意选我当他们的教练，驾校有业务联络的有关部门的亲属来参加培训，领导通常都会分配给我带教与陪练。每次看到大家对我的认可与肯定，我也由衷的感到欣慰。

教练场就是我的工作地，教练车就是我的工作室。我时刻都不会忘记自己是一名教练员。既然我选择了当教练，而且通过多年磨练，也喜欢上了这一工作，我就要做到爱岗敬业。在日常工作中，我坚持每天把教练车擦洗的干干净净，保障车内外干净整洁。出车前坚持对灯光、制动、转向进行检查，注意发动机有无异常响声。训练结束该保养就及时保养。发现故障及时报告，及早排除，坚持安全第一的同时又不影响正常培训。

在以往的教练工作中，我取得了一点成绩，也得到了相应的好评与表彰，但我深知自己离优秀教练员还有很大差距，还要不断努力充实提高。今后要结合全国开展的“教练员素质提升工程”，重视职业道德培养，规范从业行为，全面提高自己的整体素质，争做一名优秀的教练员。

度驾校工作总结篇八

思想上，我热爱自己的工作岗位，以科学发展观统领自己工作的始终。积极服从与尊重学校领导的工作安排，自觉遵守各项法规与规章制度，与同事团结协作，共谋发展，一心为学校的招生工作贡献自己最大的努力。

工作能力上，我已在学校工作将近二十年，是一名老职工，非常熟悉招生的业务和知识，具有很强的交际、公关、组织协调、开拓创新以及分析、研究、解决和处理实际问题的能

力。

同时始终如一的严格要求自己，恪尽职守，积极主动，勤勤恳恳，兢兢业业，没有倚老卖老，更没有自大骄傲，而是团结同志，乐于助人，以高度的责任心，力求做好每一项工作。

一、我积极研读家长心理，掌握沟通技巧方面，定期与其他招生点的同志进行交流、学习。

二、对前来咨询的家长进行热情的接待，认真、详细、耐心的介绍学校情况，使前来咨询的家长“带着疑问来，怀揣满意归”。

三、在招生的关键时期，我常常放弃节假日，进行宣传，从宣传力度上保证生源“上得来、留得住”。

就是由于这样的工作方法和态度，我的工作取得了显著的成绩，得到广大校领导的认可和表扬。为此，我个人也感到很光荣和自豪。

对待以后多的工作我更是充满了信心，在今后的工作中我会进一步总结经验，不断完善自己的工作方法，积极参加政治理论和业务知识学习，不断提高政治素质和业务水平，进一步深入领会招生文件；扩大招生渠道，积极争取生源，做好学校招生工作宣传、咨询、报名工作；同时搞好招生资料的收集，建议领导筹备与招生有关的宣传牌、广告及简章的制作及招生期间所需的物品。

度驾校工作总结篇九

年末岁尾，即将迎来新的一年，回顾过去一年来的工作，无论思想、实践还是经验，我又迈上了一个新的台阶。现总结如下：

作为一名机动车教练员，我深知驾校是道路交通安全的摇篮，每一个教练员都肩负着为社会培养高素质驾驶员的重任。我积极参加驾校组织的政治学习，不断加强思想修养，努力提高自己的政治觉悟和认识水平，坚持与党与政府保持高度一致，将稳定一切紧密贯穿于教育教学中。与此同时，我特别注重专业理论知识的不断学习，坚持与时俱进，学习新的道路交通安全法规和驾驶技能，不断提高业务素质，针对工作实际，认真学习车辆管理、交通安全方面的有关知识，增强自己的教学水平。工作过程中，我力求做到：一是严格遵守单位的规章制度，认真履行一个车辆教练员的职责，规范自己的行为，常开展批评与自我批评；二是坚持敬业踏实、勤奋上进的工作作风，勤勤恳恳、任劳任怨、扎实工作，一切均为做好教学工作；三是与同事团结和睦相处，大事讲原则，小事讲风格四是注重工作创新，积极探索新的教学思路和方法；五是保持清正廉洁作风，为人正派，自觉抵制各种不正之风。

在过去的一年中，我在校领导的正确领导下，严格遵守国家政令法规，认真履行校方规章制度，牢固树立严守规章、安全第一的观念，全年接待和教授六批共计100余名新学员，未出现一起安全责任事故，也未出现一名不合格学员，取得了良好的教学成果。在实践教学工作中，我本着对每一批、每一位学员公平、负责、耐心的原则，因材施教，根据学员各自不同的学习特点，因人而异采取有针对性的教学方法，将自己多年来日积月累的教学经验和方法运用于教学中，取得了良好的教学效果。在教学中，分配给我的每一批学员人数都比较多，学员的差异也比较大，有的掌握快，有的掌握慢，我本着精心教练，以人为本的教学宗旨，因材施教，把握每一位学员的思想情绪，了解每位学员的要求特点，扬长避短，调动和引导每位学员的积极性。有一些学员因工作或家庭情况，不能保证充足的学习课时，我放弃许多休息时间，利用午休和下午课后时间单独进行教练，保证了每个学员都能按时进行考试，圆满完成驾驶学习，准时领取驾驶执照。教学过程中，我认真加强对学员的管理，严格驾驶的规章和纪律。

要求学员在道路驾驶过程中，严格遵守道路交通规则和安全操作规程；场地训练时，提前做好安全操作规程宣解和训练过程中的及时提醒，避免意外的发生。以身作则，言传身教，在传授学员驾驶技术的同时，对学员进行道德教育，使学员形成文明行车，安全礼让的驾驶观。车辆是教学工具，我在工作中爱车护车，带领学员搞好车辆的日常维护和保养工作，保持车容整洁，技术状况良好，并组织学员学习必学科目外还对车辆常见故障的诊断、排除和车辆的例行保养作业进行实践指导。总结一年来的工作业绩，我感觉很欣慰，有自己的辛苦与汗水，有自己的不断努力，但同时也离不开校领导的大力支持和同事们热情帮助，在此我对校领导和给予我许多帮助的同事们致以衷心的感谢。

新年伊始，我将再接再厉，作好一个驾校教练员的本职工作，为我校的发展和再创佳绩不懈努力！

度驾校工作总结篇十

从事驾校教练工作这么多年以来，我严格遵守道路安全相关法规和有关章程，并在教学工作中不断学习新的车辆维护、维修技术和驾驶技能，在驾驶实践中逐渐树立起“严守规章、安全第一”的观念，在当年汽车性能、驾驶条件相对较差的情况下，不惧烈日酷暑，勤勤恳恳、兢兢业业，认真完成工作，几年来未出现一起安全责任事故，为单位取得经济效益做出了自己的贡献。通过几年的磨练，我的驾驶技术也得到了进步，教练水平有了提高。

针对自己的工作实际，认真学习车辆管理、交通安全等方面的法律法规和有关政策，增强自己对工作的适应能力，提高自己让自己更好的完成工作。同时，我积极参加驾校组织的每一次学习和业务培训，能够遵章守纪、安全驾驶、文明行车，规范管理。在工作之余，我经常力所能及的理解、学习本行业的相关规定、制度，努力做好自己本职工作的基础上，诚实守信、真诚待人，帮助他人乐事，以教育科学而自豪，

赢得了学员的信任和支持。我积极倡导廉洁之风，诚信承诺的制度。当学员提出一些问题或反馈建议，我都会全力的处理和解决，以身作则，全心全意为学员服务，树立良好的服务意识和规范化管理理念。

在工作中，坚决服从领导分工，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，我都认真的去履行好。一是保证用车，始终做到随叫随到，从未耽误过任何一件事情；二是在主要领导不用车的同时，服从办公室的调动，从未私自出过一次车；三是保持车容整洁，车况良好，对车辆的维修，小的毛病尽量自己处理，对大的问题及时向领导汇报，并到指定的修理厂进行维修，遵守交通法规，注重保养车辆，安全行车。不怕脏不怕累不怕危险，为我镇的工作作出了自己的贡献。

首先，树立了敬业踏实、勤奋上进的工作作风。在具体工作中，

一是严格遵守单位规章制度，用单位规章制度来规范好自己的行为，开展好批评与自我批评；二是在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，扎扎实实地为人民服务；三是做好与同事的团结，大事讲原则，小事讲风格；四是在工作中注重解放思想，实事求是，不断探索创新，积极实践，不因循守旧、安于现状，努力克服不思进取，无过便是功的思想。

其次，是按照“两个务必”的要求，指导自己树立艰苦朴素的生活作风。在生活中，自己始终能够保持和发扬艰苦奋斗的优良传统，简洁朴实，自觉抵制各种不正之风。

多年来，我严格遵守国家政策法令和校规、维护职业信誉、维护集体利益、提高自我职业责任、忠于职守；在校领导的组织指导下开展教学工作，热情接待学校安排到我车上的每一批、每一位学员，对每一位学员做到公平、负责、耐心答问，特别是对待一些接受能力较缓慢的学员更是做到耐心细致地因人施教，使每一位学员都能掌握驾驶技能和安全操作

规程。

车辆是教学工具，自己首先带头爱护设备，带领学员搞好车辆的日常维护和保养工作，保持车容整洁，技术状况完好，收管好随车物品，并组织本次学员队车辆常见故障诊断、排除及车辆例行保养作业的实践指导。但是自己还存在很多的不足之处，今后还须不断地向其他优秀的教练员虚心学习，把自己的教学方法和技能传授水平提升到一个新的层面，更好地服务于自己的本职工作，在来年的工作中取得更好的成绩。

随着我国汽车工业的高速发展和新技术在汽车领域的大量运用，要求驾驶员不断掌握车辆驾驶、维护、保养以及管理的新知识和新理论，以此来推动单位车辆管理工作的规范化、合理化。在今后的工作中，我仍将坚持学习业务知识，提高解决疑难问题和车辆故障的能力，切实贯彻各项交通安全法律法规，努力提高车辆管理水平，立足本职工作，敬业爱岗，为单位的发展做出自己应尽的贡献。今年以来，驾校各级领导认真贯彻本校的经营战略，坚持效益、质量、规模协调发展的方针，与时俱进，开拓创新，在注重经济发展的同时，加强内部管理和安全培训，使驾校的各项业务上了一个新台阶。我作为一名交通驾校的教练员，在工作上服从校领导的安排，与教员同事团结协作，认真带好学校安排的每一批学员，在校领导的支持及同事的相互帮助下，圆满完成了这一年来的学员驾驶培训施教任务。

在整个教学过程中，我认真加强学员的管理，严格学员的纪律。道路驾驶时，严格遵守交通规则及安全操作规程；场地训练时，提前做好安全操作规程的宣讲以及做到及时提醒，避免意外的发生。自己以身作则，言传身教，做到上车是师徒，下车是朋友，一视同仁，让学员在轻松友好的环境氛围中学习。