

最新月工作总结 简单工作总结(模板7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。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。

月工作总结篇一

在即将过去的20__年，我的工作得到了上级领导的关心和支持，各项工作中都在有条不紊的进行，个人思想觉悟也有了更进一步的提高。现将20__年度个人工作情况做以下总结，梳理一年的工作，并对今后的工作做好充分的准备。

我积极参加学校组织的学习和业务考核，能够遵章守纪、文明上岗，规范管理。在工作之余，我经常了解和学习相关法规、制度，努力做好自己本职工作的基础上，诚实守信、真诚待人，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。

始终既要把每天的仪器、车辆维护好，又要把每次练习、考试的单子严格要求按照学校规定做好记录，作为衡量培训工作的标准。根据领导每天的安排做好一切车辆的维护程序，使来到我们驾校模拟考试中能够真正掌握机动车的驾驶技能，能够成为一名合格的机动车驾驶人。在考试过程中，我能够发扬不怕苦、不怕累的精神，认真总结经验，为驾校各项指标的完成而努力工作着。

考试车的`维护不是仅仅看的好不出现危险，更重要的是每天提车时的注意观察车辆的基本维护，是否需要加油是否需要

换机油是否需要养护等等，既做到每一辆车都要正常的进行考试，又要严格遵守学校规定做到练习考试的学员成绩真实。我认为做一名合格的教练员应该做到以下几点：

1、要有爱心，这是做好工作的前提。带着一颗爱心去上岗工作，让学员深刻感受到驾校的关心。提升驾校与学员紧密关系。

2、要有耐心、诚信和细心，这是做好工作的基础。对于学员要有耐心的讲解我们考场的秩序以及场地的使用。

3、严格要求、方法得当是做好工作的保证。作为员工我们既要做到严格要求遵守学校规定又要尽自己力所能及的做到让每个学员满意。

在校领导的正确指导下，新的一年，我将继续学习和累积相关直说、经验熟练掌握相关规定，一如既往的努力总结经验、继往开来，争取在今后的工作中，为学校的发展尽一份力。

月工作总结篇二

近年来，我校紧紧围绕六年发展奋斗目标，秉承“以德办学、以服务办学、以养成教育治校，教好每一个学生”的办学理念。以养成教育为核心，礼仪教育为重点，推广深化“先学后教，当堂训练”的教学模式。落实“堂清、日清、周清、月清”的“四清”制度，认真贯彻国家教育方针，着眼于全体学生的全面发展，推动教学创新，转化教育价值观、质量观、教学观，强化教学管理，推行教书育人责任制，各项工作责任明确，承包到人，管理到位，努力促进课堂教学改革，提高课堂教育效率。

一、严格制定各类计划。

1、开学初要求教师要制订各科教学计划，班主任要制订班主

任工作计划,各教研组长要制订学期教研组教研计划,各处室制定相应的工作计划。

2、计划内容要齐全,包括:教材分析、教学目标、教学重难点、学情分析、教学措施、教学进度等内容。

3、对教材分析要透彻,教学目标和教学重难点把握要准确、全面。学情分析要客观,实事求是;提高教学质量的措施得力,即具有科学性和针对性。时间分配恰当,内容具体,安排合理。

4、各类计划在开学一周内完成。教导处在第二周进行检查,审阅各教师的各类计划,对有不合理的采取个别交流,限期改正,然后监督其在整学期实施计划情况。

二、教师备好课

备好课是上好课的前提,也是教学工作中最根本、最基础、最重要的工作之一。重视集体备课,充分发挥集体智慧的结晶。

1、备课要求

(1)、所任教语文、数学、英语学科都要集体备课,由备课组长负责,提前一周备课,重点研讨下周每节课如何引导学生紧张、高效地自学,达到五个“统一”:统一进度、统一学习目标、统一自学指导、统一思考和检测题、统一课堂作业。同时研讨如何突破重难点;学生看书练习后可能出现哪些疑难问题或错误,学生更正、讨论后还有哪些问题难以解决,教师针对这些问题如何讲等,形成框架,个人根据集体备课定下的思路和框架,充实内容,写过渡语,形成能指导学生有序、紧张、高效学习的教案。每课或每单元,每章节教完以后,要根据实际教学情况,认真写好教后反思。课课小反思,周周大反思,通过不断的反思,来推进教师专业化的成长。

2、备课检查

备课检查主要采取级部督查和教务普查为主。实行日查制度,每天由学部校长、包级领导、教务主任对科任教师教案进行检查考核反馈,提出要求和建议,限期整改。每月教务进行一次普查,并将普检情况,记载在教师考核量化中。

三、作业布置、批改

为了让学生不仅能做好作业,学好功课,而且能养成一丝不苟的科学态度,适应未来社会的需要,学校对学生作业书写及批改做如下要求:

1、 学生各科书面作业要求

(1) 写字一丝不苟,字体端正,字迹清楚,结构合理,间架匀称,要求学生工工整整写字,堂堂正正做人。

(2) 要保持作业本封面以及每一页干净、整洁,不乱涂、不乱画。每次作业结束,要用一行写得分、整洁,月、日供老师来填写,以此来不断提高学生做作业的能力,从小养成良好的书写习惯。

(3) 学生作业必须按时、独立完成,不对答案、不抄袭。错题要及时改正,并记录到自己错题本上,时常拿出来翻阅,确保类似的题不会再错。

2、 教师批改书面作业要求。

(1) 学生作业是课堂教学的主要环节和形式,课堂绝不能因老师讲多了,而挤掉学生作业的时间,将作业留于课下。对于新授课的课堂作业,以课本为主精选作业(复习课除外),注重学生对所学知识的应用,有代表性;不同类型的学生,设计不同层次的作业。分必做题和选做题;要保证学生当堂作业的时间一般情况下不少于15分钟,下课前交作业本。课间不做书面作业,主要以课外阅读为主,充分减轻学生课业负担。

(2) 教师要按时批改学生作业, 一般情况, 上午的课堂作业, 要在下午课前完成, 并让学生更正; 下午的课堂作业要在晚饭前批改完成, 并让学生更正; 晚自习的作业, 要力争当夜(最迟第二天8:00前改完。)并让学生改正; 作文力争在做后三天内改完(迟改就低效、甚至无效)。教师对学生作业的批改要字体端正, 具有科学性和针对性。批语对优秀学生、后进生要均有较高的指导价值。要书写规范、严格评分(百分制), 打好作业面整洁等级(甲乙丙丁等)写明批改日期, 作业本封面要写明科目、班级、学生及任课老师姓名等。

(3) 教师要认真做好批改记录, 并用好错题集, 有针对性地指导复习。

3、作业检查评比。

每天早、中、晚由包级领导检查作业并如实记载, 对于书写不认真, 字迹潦草的同学作业要求重做, 达到优秀为止。每学期至少搞两次全校学生优秀作业展, 促进全校交流, 提高学生整体书写水平。学部校长、教务处定期、不定期检查各级部教师批改作业的情况, 对作业达不到周周优秀的年级领导要追究责任。

五、学校教研工作

学校共设有语文、数学、英语、音体美、综合学科五个教研组, 各教研组应在开学初拟订新学期教研活动计划。并在规定活动时间内组织活动, 开展主题明确、形式多样的教研活动, 共同商榷探讨解决老师们教学中存在的热点问题、疑难问题。每次活动时, 都有一名领导参与督查指导, 对教师的到会情况进行点名, 确实保障此项工作正常有序的开展, 提高教师整体教科研水平。

六、教师培训工作

学校的发展,离不开一支素质高、业务强的教师队伍。学校非常重视教师的培训工作。每学期开学初,由校长亲自主持为期3-4天的教师全员岗前培训。同时利用每周一例会时间,对教师进行业务培训指导和教师师德培训。每学期要求教师读一本教育理论专著,做不少于五千字的.读书笔记,每月教师练一本字贴,注重教师基本功训练。每周由校长办公室印发两条关于《苏霍姆林斯基给教师的一百条建议》,供老师学习并写出心得体会,星期五放假前连同周教学反思一起交校长室,由校长统一批阅。学校积极创设“请进来”、“走出去”的培训模式,为教师搭建良好的学习平台。以课堂教学为切入点,促进交流,相互提高。

全面推行赛课活动,每天至少安排三节赛课(每学期四轮),相关科目老师必须参加,每位老师每周必须完成三节听课任务。听课完毕,当场点评,每位教师积极主动发言,与授课教师交换意见,取长补短,共同提高。通过赛课活动,教师的课堂教学水平有了明显提高。每学期开展一次优质课评选活动,各科按40%的比例产生全校优质课教师,并给予现金奖励,极大鼓舞了教师的信心。

月工作总结篇三

我努力将所学的新课程理念应用到课堂教学实践中,力求让我的美术教学更具特色,形成独具风格的教学模式。在日常教学中,我坚持切实做好课堂教学“五认真”。课前认真作好充分准备,精心设计教案,并结合各班的实际,灵活上好每一堂课,不同类型的课,不同年级采用不同的批改方法,使学生对美术更有兴趣,同时提高学生的艺术水平。我注重面向全体学生,以学生发展为本,使他们在美术学习过程中,形成基本的美术素养和学习能力,为终身学习奠定基础。我让学生多观察生活,允许学生想象,超越生活而又联系生活。另外,授课后根据得失及时写些教后感、教学反思,为以后的教学积累经验。课余积极参与听课、评课,博采众长,提高教学水平。在教学过程中碰到无法处理的问题就虚心向老

教师请教，从中获得大量珍贵的课堂第一手材料，从中收益菲浅。我应付和处理课堂各式各样问题的能力大大增强。在教学之余，我认真做好寄宿分校校办交给的任务，取人之长，补己之短，以使自己能更快地适应十二中的环境。

3、美术教学中有特色、有创意的东西还不够多，本来想在美术选修课开设“水墨画”兴趣小组，但由于种种原因也没能实现，今后还要努力找出一些美术教学的特色点，为开创十二中美术教学的新天地作出贡献。教育教学工作：教育教学是我们教师工作的首要任务。本学期，我努力将所学的新课程理念应用到课堂教学实践中，立足“用活新老教材，实践新理念。”力求让我的美术教学更具特色，形成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高美术教学质量。我任教七、八年级的美术课，共计每周八节课，另外还有每周4节的美术选修课。在日常教学中，我坚持切实做好课堂教学“五认真”。课前认真作好充分准备，精心设计教案，并结合各班的实际，灵活上好每一堂课，尽可能做到堂内容当堂完成，课后仔细批改学生作业，不同类型的课，不同年级采用不同的批改方法，使学生对美术更有兴趣，同时提高学生的艺术水平。另外，授课后根据得失及时写些教后感、教学反思，从短短几句到一篇不等，目的是为以后的教学积累经验。同时，我还积极和班主任进行沟通，了解学生，改进教法，突破学法。针对旧教材内容陈旧、单一、脱离学生实际问题，我积极进行校本课程的开发与设计，着重培养学生的综合实践能力和创新思维能力。在美术教学中，我注重面向全体学生，以学生发展为本，培养他们的人文精神和审美能力，为促进学生健全人格的形成，促进他们全面发展奠定良好的基础。因此，我选择了基础的、有利于学生发展的美术知识和技能，结合过程和方法，组成课程的基本内容。同时，要课程内容的层次性，适应不同素质的学生，使他们在美术学习过程中，逐步体会美术学习的特征，形成基本的美术素养和学习能力，为终身学习奠定基础。我让学生多观察生活中事务及景物，观察他们的颜色和线条。使学生感受到大自然的美。允许学生想象，超越生活而又联系生活。

加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，教无止境”，只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。所以，一直以来我都积极学习。本学期，结合第八次课程改革，确立的学习重点是新课程标准及相关理论。一学期来，我认真参加学校组织的新课程培训及各类学习讲座。另外，我还利用书籍、网络认真学习了美术新课程标准、艺术教育新课程标准，以及相关的文章如《教育的转型与教师角色的转换》、《教师怎样与新课程同行》等。通过学习新课程标准让自己树立先进的教学理念，也明确了今后教学努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。平时有机会还经常听课，吸取别的学科的教学经验，等使自己在教育教学方面不断进步。通过这些学习活动，不断充实、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的教学实践作好了准备。

月工作总结篇四

20xx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。

我是今年三月份到公司工作的，四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xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx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xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一齐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。

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xx市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、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，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

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。在与客户的沟透过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。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。

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，在开始工作倒此刻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xx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，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。

月工作总结篇五

众人划桨开大船，万众一心成大业。x年我们在以牛总经理为核心的领导下，以辛勤的汗水和扎实的工作作风，保质、保量的完成了一个又一个的高难度、高强度的工程。我们经历了很多艰难和困苦。但我们最终收获了成功的喜悦。

同时作为在红旗电力工作了六年的一名员工感受到了公司所给予我们的关心和爱护。无论在生活上、薪金和福利待遇上都与往年有很大的改进。这给我们带来很大的工作动力。在工作中更应尽心、尽职、尽责、尽能的来报答公司给予我们的恩惠。

x年值得我们骄傲的一年，也是值得我们深思的一年。因此我给我x年所做的工作一个总结。

今年承蒙领导的护爱，我当上了一名内线组长。在各位领导和员工的支持帮助下，和员工们一起负责完成了辽警专变电所、庙西沟变电亭、王崴子变电亭、绿色家园变电所及箱变等工程。参与高压电缆落地、成城网改造等工程取得了一些

小的成绩。也发现了一些问题。自身在领导和工作中还是有很多的问题需要注意和改进。在大环境中各部门的协调和配合还应需要改进。应抓职工的思想工作。使其更好的具有向心力和团队精神。“出现问题不要紧，怎样更好的去解决问题是关键”这是牛总曾经说过的一句话。我一直作为信条在工作中克服了一个又一个的困难。我将会在今后的工作中更加努力、尽职、尽责。

最后祝我们的红旗电力在新的一年里再创新高！

月工作总结篇六

回顾一年来的工作，亦喜亦忧。喜的是20xx年工作还是比较顺利，忧的自己还是在原地踏步。一年的时间不长，但每天做一件事也有365件，每天日复一日的工作，十年后还是一样的工作，没有任何起色，工作要想取得进步，我们需要从过去的工作经历中提炼精华，吸取教训经验。今年主要做了几方面工作。

1、做好企业培训工作。协助公司人事部门积极开展中小企业管理人员的培训工作，帮助中小企业提高经营管理水平。今年以来，已举办十二期企业高层、职工培训班、清华大学（玉林），邀请国内外知名的专家学者授课，企业培训中高层管理、职工人员近1000人次。在这项工作中，我最大的收获是在培训中可以听到专家学者的精彩讲座，开拓自己的视野，学习到新的知识。不足是对培训方面的工作流程不是很熟悉，培训工作开展资金、人力方面缺乏，培训资源选择随机性较大，培训联系师资方面渠道需要拓宽。

建设银行召开20xx年银企保融资座谈会，参会人员共有100多人。

6、做好担保融资方面工作□20xx年9月以来，我做好本公司的请贷款企业的申报贷款材料，出具了初步审核意见书，并呈

领导审定。在这项工作中，最大的收获是，学到担保贷款方面的知识。不足是，这项工作流程不够严格，公司与担保公司沟通不够，经常导致提交过来的材料不齐全，担保物不够。

7、协助好部门的领导的工作。刚进入到公司人事部，我很多工作不熟悉、不了解，经常请教部门里的领导，我非常感谢人事资源部的领导对我的关心及帮助，使我在工作中少走了很多弯路，并能快速进入工作状态。在新的一年里我会以自己的行动感谢他们的帮助与关怀。

1、做好公司人事绩效考核工作。

2、创新企业员工培训方式。

3、协助好人事部门领导决策工作。

4、做好人事部门的各项相关的工作。

月工作总结篇七

20__年即将过去，我们首先要感谢上级有关科局一年来对我乡工作的大力支持和协助，使我们的引资工作得到长足的发展。但也存在一定的不足，为更好的总结以往的经验教训，使今后的工作能查漏补缺、扬长避短，下面把一年来的工作向各位领导汇报一下：

一、统一思想、狠抓落实

今年以来，我乡全体工作人员始终坚持以开放促项目、以项目促发展，强化苦干、苦争、苦创精神，把引资上项目上升到讲政治、促发展、保稳定的高度来抓抓落实。上半年，我们先后组织村干部、企业负责人动员会2次，给干部定任务、给企业压担子，将无偿资金做为村干部工作实绩的重要依据，将县外资金引进工作作为企业负责人的年终奖励的重要依据。

乡主要领导带头跑外，多次赴外地跑争资金，与乡友知名人士联络关系，协助村级重点项目资金的引进。同时，招商引资继续推行一个项目、一套方案、一名领导、一抓到底工作方法，做到“硬约束、严考核、重激励”。

二、抓资金引进，优化区域发展环境

今年以来，刘庙乡倾力打造生态文明乡，动员全乡力量为经济强乡跑争项目，到目前全乡共到位无偿资金1833.8万元，用于村级建设以及农田开发、土地平整、道路、学校等基础设施和公益事业建设，其中：水毁耕地项目引进中央专项资金410万元；各项无偿资金的引进为乡域基础设施建设提供了强有力的保障，进一步优化了乡域发展环境。到目前，全乡共到位县外资金13200万元，使我乡的经济规模得到很大的扩充，促进了乡域经济的发展。

三、强化园区建设、搭建对外开放平台

今年，我们充分运用园区招商、以情招商、以商招商、小团体招商，推进重点项目建设。

一、是针对重点项目，积极做好服务工作，完善项目服务体系，协助前期洽谈项目做好可行性分析及相关手续的办理，我乡引进沧东工业园区的岳钢五金项目。该项目占地199.5亩，总投资5.5亿元，其中固定资产投资4.73亿元，流动资金0.77亿元。主要产品为汽车配件、矿山机械配件、叉车配件出口，摩托车配件出口。一期工程总投资2.78亿元，其中厂房占地23000平方米，投资8000万元；污水处理厂占地2500平方米，设备投资2800万元；生产设备投入1.7亿元，预计12月底可完工。4个月后投产。预计年产40万吨，产值7.5亿元，利税3000万元，可安排300人就业。二期工程总投资1.95亿元，预计20__年底竣工，其中基建资金投入7500万元，包括建设20000平方米的厂房、5000平方米的办公楼及4000平方米的宿舍楼；设备投入1.2亿元。投产后，年产值再增加5.2亿元，

利税再增加20__万元，就业再增加240人。

二、是通过本地企业，与外地发达地区、大型企业建立联系，吸引外地客商来我乡投资，组织投资商到乡工业区进行考察，积极推介工业园区。三是尝试小团组招商，组织有经验的招商能人走出去，到发达地区、大企业沟通洽谈，争取招商引资取得实效。

我们深挖招商引资潜力，规划1000亩未利用地，建立乡工业园区，加大招商力度。土地平整工作早已完成。针对该园区建设我们由乡主要领导带队跑争园区建设资金，按照规划逐步完善园区配套基础设施。