

舍长的总结 校长的培训自我鉴定(实用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

舍长的总结篇一

我有幸到华东师范大学参加了东营市小学骨干校长的培训。带着渴望，怀着激动，也带着对教育教学中的几点困惑，开始了为期七天的学习培训，整个活动在方文林教授的精心组织安排下，培训活动安排合理，内容丰富。让我们得以与众多教学专家面对面地进行互动交流，了解他们对学校管理的理解，学习他们先进的管理方法和理念；进一步了解发达地区的名校长对学校管理的造诣。很快为期七天的集中培训已经结束，在此期间，聆听着上海市教育理念最前沿的知名专家的报告，分享特级校长的办学经验和行之有效的管理操作方法。在交流和思想碰撞中感受到不同的校长的教育智慧，通过对上海市进才实验小学和金洲小学实地考察，感受其优质的教育和浓厚的学校文化，进而引发自己的思考。本次培训不仅让我拓宽了思路，开阔了视野，强化了学习与研究意识，而且也让我对下一步工作有了清晰的思路。在此我非常感谢各级领导为我提供了难得的学习机会，七天的学习，使我受益匪浅。

校长应该是个学习者，要做好任何一项工作都要不断地学习，校长岗位更是如此。多看看，多想想，一些灵感不期而遇，工作局面就此打开。没有学习，就没有可持续发展——一个人发展如此，学校发展也如此。通过学习，才能不断提高自身素质和领导能力，才能成为教学的行家里手，专家型校长。

正像万航渡小学张雪龙校长在《文化办学造就有灵魂的教育》报告中所讲，读好书，做好人，校长应该是老师的老师，这就要求校长带头学习，引领教师做学习研究型教师，以文化引领学校发展，提高办学品位。这次学习真的让我重新燃起了对学习的渴望。

校长应该是个思考者，对工作的预见、调整和反思都需要研究，随时发现问题，思考解决问题，挖掘深层因素，根深才能固本，才能实现“内涵发展”的理念。校长要有这种善于思考的特殊敏感性。校长要通过不断思考而形成正确的办学思想和办学理念，并将其付诸于教育实践中。教育是服务于人的，我们所培养的人将来也要服务于社会。当今社会呼唤优质教育，这就要求我们校长，不仅仅只把关注点落在学生的考试成绩上，还要培养学生的社会责任感，关注其综合素质，创新能力和实践能力，同时也要关注学生的体验及幸福感。要通过学校教育培养其科学精神，提升其人文素养，使学生走向智慧之路，健全其人格，增长其才干，享受自己所从事的职业。而这一切都要有先进的教育观和课程观。校长的核心领导力在于课程与课堂。校长要把先进的办学理念通过教师转化为课堂行为。这也要求校长要站在教育改革的前沿，引领学校的发展，同时要具有一定的课程开发与指导能力，对学校现状的评价与诊断能力。能够整合学校的资源，走现代学校发展之路。

三、校长要利用发展规划来促进学校的发展

学校发展规划应该是自下而上的，而不是由校长等几个人编制的，一定要使所有教师达成共识。正像徐阿根校长所讲的要建立学校共同愿景，这是所有工作的出发点和归宿，建立科学的共同愿景，能够使学校形成合力，凝聚人心，激发干劲。共同愿景确立之后，教师就可以此为依据，设立自己的个人愿景，从而在为共同愿景和个人愿景一齐努力的工作中，实现教师的人生价值和人生追求。校长在制定学校发展规划中应当充当一个组织者，负责与家长、学生沟通，听取上级

主管部门意见。而学校的发展目标应来自于教职工，“发展规划”一经制定，就不能只是一纸空文，而是学校的行动纲领，就应该逐步落实，用“规划”的认同来调动各方面的积极因素，用“规划”去分析、诊断学校存在的问题，找到解决问题的关键。进而找到解决问题的策略、方法、措施。落实学校发展规划的过程就是促进学校的发展的过程。同时在学校制订发展规划的基础上，要指导学生编制自己的成才计划，教师编写自身专业发展计划，制订出个人发展目标，当然，个人目标与学校的目标要相适应。学校是促进人们发展的，学校要成为学习型组织。在这个集体里，学生、教师、管理队伍要共同发展，全面和谐。使学生、教师都得到成功的体验。

学校要以教师为本，教育要以学生为本，教学要以学习为本。校长要充分了解教师自我实现价值的需求，为教师的专业发展提供有效的帮助，让教师成为研究者，成为思想者，成为有思想的行动者。在新课程改革的背景下，学校通过专家引领，校本研修，案例讨论，反思实践等方式提升教师的业务水平和执教能力。真正的课程改革之战场发生在课堂之中，三维目标的落实是建设新课堂的重要途径。而最终教育目标的实现要依靠广大教师，教师的水平有多高，学校的发展就能走多远。因此，校长要倡导教师备课要有立意，上课要有创意，评课要有诚意，课堂有诗意。通过营造氛围，搭建平台，提出愿景，细化要求，不断实践，来促进教师的专业发展。

学校培养的学生应该成为品德高尚的人，他要有文明的品行，高雅的品味，健康的品性，优秀的品格，在德育工作中要目标高远，更要立足于现实，德育教育具有时效性的特点，因此德育内容要创新，要创设情境，要让学生去实践，在活动中得到体验。同时德育工作又具有长期性和复杂性，要坚持不懈，要对小学生心理行为有透彻的分析，要有策略，要使德育课程化、生活化。教育的力量在于久而久之，通过德育的实践使学生对正确的人生观、价值观具有认同感，从而使

其成为一个品格高尚的人，对社会有责任感的人，富有同情心的人，一个懂得感恩的人。

一是重行政管理控制向重“人本”激励转变。传统式的管理主要是通过制度加控制使人勤奋工作。也就是说校长的管理工作，更多地表现为管制、监控、指示、命令等等，这样的做法虽然在管理学校上也是有效的，但在一定程度上会束缚人的个性和创造性才能的发挥。随着课改的深入，学校将获得比以往更多的自主权，越来越走向“校本”。学校不仅是培养学生的地方，同时也是教师获得发展的舞台。学校的管理应该向个性化的方向发展，学校的制度应该有利于教师的探索和创造，校长应与教师一起共同谋求一个学习的氛围，并使这种学习过程能够在一个开放的、善于接受的环境中进行。今天的管理，校长应尊重知识、尊重教师、关心教师，营造民主和谐、人和政通的管理氛围。以教师为本，就是要求教学管理者必须运用激励原则，通过目标激励、领导激励、情感激励、榜样激励、物质奖励等手段以求得教师工作积极性的最大值。充分发挥他们的教学个性和教学创造力，使他们在课程改革中大显身手，英雄有用武之地。二是由只重管理教师“教”向也重学生“学”转变。传统教学以教师讲灌为主，教师牵着学生走，学生围绕教师转，长此以往，学生习惯被动学习，学习的主动性也渐渐丧失。新课程不仅要看“教”更要看“学”，而且要从学生如何“学”这个基点上看教师怎样教。因此，校长必须在教学管理理念和管理行为上做出重要转变。首先，在开展听课评课的教研活动中做好指导工作。如引导教师上课要务实，不上表演性的假课、花课，重在引导学生的学。以学生学好论英雄，而不以老师表演论英雄。其次，在评价教师的教学工作和管理工作时做好指导工作。如在教学管理中，要高度重视和加强“学”的管理研究，要求管理者在教学检查时查“教”，更要查“学”，要求教师在教学中注重发挥学生主体作用，注重学生的学法指导和培养学习能力等。

学校工作包罗万象，校长要尽量做一个有心人，细心人，善

于从微小的现象看问题、找原因；善于从细小的工作入手聚民力、聚人心。徐阿根校长所讲“大方小圆”、“内方外圆”、“先圆后方”、“有方有圆”的领导艺术，对我启发很大。“大方小圆”能很好地体现校长领导艺术的原则性和创造性，既能保证学校工作沿着正确的轨道运转，又能促进校长和师生形成宽松和谐的人际关系；“内方外圆”是内心深处明辨是非，坚持办学信念，但在外部行为上则比较随和，容易让人接受；“先圆后方”是在处理矛盾、调解纠纷时，先来一点含糊的表述，待调查清楚之后再表态，这样比较容易主动；“有方有圆”是根据具体情况、具体对象，该“方”的时候“方”，该“圆”的时候“圆”。这些做法很值得在学校管理工作中借鉴。

此次培训已经结束，尽管只有七天的时间，但我觉得它对我今后的工作具有深远的影响。尽管这次培训所学的内容也不可能成为灵丹妙药，解决学校实际工作中的一切问题。所学理论应用到实践也需要有一个艰难的过程，即便有些成功的经验，在借鉴的过程中也会遇到很多问题和困难，还需要大量的工作去研究去探索。但此次培训中的先进的教育理念，行之有效的办法，尤其是对当今教育的思考，将会对自己今后的工作具有重要的指导意义。培训已结束，但学习不会结束，我将会用培训中得到的理论、经验与研究方法，不断探索，勇于实践，提升自己，为学校的教育教学工作做出应有的贡献。

舍长的总结篇二

20__年5月，我有幸参加了州委组织部在州委党校举办的20__年春季县处级领导干部培训班，领导干部自我鉴定范文。在州委组织部、党校的周密安排、任课教师的专题讲授、班主任潘贵春的精心指导和班委的组织带领下，我能摆正位置、虚心好学，端正学风、潜心修学，联系实际、活学善学。在学习期间，我们通过听取党校教师、外请专家们的专题讲座和丰富全面的教研活动，让我收获很大、体会很多、感受很

深。为了发扬成绩，克服不足，促进以后的工作与学习，现作自我鉴定如下：

一是态度端正，刻苦学习。我十分珍惜这次学习、锻炼的机会，把学习、修德作为学习的第一前提。虽然是脱产学习，但由于就职于县副处级领导岗位，企业的日常工作比较繁重，仍每天基本在业余时间和周末正确处理好企业的事务，做到了工作、学习两不误。同时，我深知只有不断更新知识，拓宽视野，解放思想，才能更好地成为服务型党委政府中的一名合格领导干部，因此，在学习过程中，我始终做到认真对待每一门课程，仔细听讲，做好笔记，积极消化吸收，对课堂上不懂的或觉得有待更深入的，我下来虚心向老师请教，或从网上搜索、学习，不断从老师的讲解中寻找新的体会和感悟。

三是树立信心，明确方向。通过这次学习培训，让我看到了自己有基层工作经验和处理突发事件的优势，同时也看到了自己在理论知识等方面与其它同志存在的差距。明白了要想成为一名合格的领导干部，必须正视差距，树立信心，以能力培养为抓手，抓学习，勤工作，强素质，严要求，树形象，踏踏实实做事，老老实实做人。我相信，这次培训作为一个良好开端，今后我将在工作、生活中不断充实理论知识，用理论知识指导实践，能够更好地服务国家和人民。

总之，通过一个月的学习培训，我的党性修养得到了新的增强，知识素养和工作技能也得到了新的提高。我会以这次学习作为新的起点，紧跟形势发展的需要，尽心尽力做好本职工作，为家乡的发展做出自己应有的贡献。

舍长的总结篇三

未来路漫漫，相信在今后的工作学习中，定能改善不足，发扬优点，在教育的路上越走越好，全面而不失风格！下面是由

本站小编为大家整理的“实习店长的自我鉴定”，欢迎大家阅读，仅供大家参考，希望对您有所帮助。

身为一名店长，通过工作的经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，要有一个专业的管理者；要有好的专业知识做后盾；要有一定的管理制度。细心去观察，用心去与顾客交流。在这同时，我认真贯彻公司的经营方案，将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工。

我给员工做好思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，每一位员工的优点所在都要了解，并发挥其特长，做到量才适用。增强店里的凝聚力，使之成为一个团结的集体。真心实意地关心自己的员工，可以让员工安心地跟着我一起工作。

通过很多渠道，我了解到同业信息，做到知己知彼，使我们的工作更具有针对性，从而避免带来的不必要的损失。其实“以身作则”这个词不是说出来，也不是喊出来的，而是做出来的。只要自己让自己的员工看到自己比他们更积极、更努力，那他们就知道自己应该怎么样做了。我不断的向员工灌输有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。用周到而细微的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和积极性，为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在每个方面做好本职工作。

首先，每天的清洁工作都做好，为顾客提供一个舒适的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。如今，门店的管理正在逐步走向科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去，我将以更精湛熟练的业务治理好们本店。

面对明年的工作，我将随时保持清醒的头脑，理清明年的工

作思路，加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，踏踏实实干好每一件事情，做好每一个工作，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

舍长的总结篇四

现代企业的店长是开拓市场的先锋力量，是企业形象的重要代表，必须具备良好的素质。家具店长应具备的素质概括起来包括以下四个方面：

一个优秀的店长必须具备强烈的敬业精神，热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓。

这方面的条件决定了店长的销售本事，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面：

2) 企业知识要掌握本公司的历史背景、经营理念、生产本事、产品结构、品种系列、技术水平、设备情景及服务方式、发展前景等。了解公司的销售情景及在各地区的销售网络。

3) 用户知识了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及其家居环境布置的基本要求。

4) 市场知识了解家具市场的环境变化、顾客购买理满足。

2) 如实供给顾客所需了解的相关产品知识。

3) 在与顾客交流时，有效运用身体语言(如眼神、表情等)传递你的诚意。4) 介绍商品时，以攻击其他同类产品的方式获取顾客对我们商品的信任，其结果只会适得其反，甚至使顾客产生反感的情绪。

5) 谈问题时，尽量站在其他人的角度设身处地研究具有很强的说服力。

店长在与顾客交谈时，能够其购买动机、房屋居住面积、家庭装修风格、个人颜色喜好、大概经济情景等方面着手了解客人的选择意向，从而有针对性的介绍商品。

根据顾客不一样的来意，采取不一样的接待方式，对于目的性极强的顾客，接待要主动、迅速，利用对方的提问，不失时机地动手认真演示商品；对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客，店长要耐心地为他们讲解本商品的特点，不要急于求成，容顾客比较、研究再作决定；对于已成为商品购买者的顾客，要继续与客人坚持交往，能够重点介绍公司的服务和其他配套商品，以不致其产生被冷落的感觉。

在顾客已对其较喜欢的产品有所了解，但尚在研究时，店长可根据了解的家居装饰知识帮忙客人进行选择，告知此商品能够到达怎样的效果，还能够无意的谈起此类商品的消费群体的层次都比较高，以有效促成最终的成交。引导消费最重要的一点是店长以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费供给专业水平的提议。

在销售工作中，经常会听到顾客的意见，一个优秀的店长是不应被顾客的不一样意见所干扰的，店长首先要尽力为购买者供给他们中意的商品，避免反对意见的出现或反对意见降低至最小程度，对于已出现的反对意见，店长应耐心地倾听，如顾客所提出的意见不正确，应有礼貌的解释；反之，应有诚恳的态度表示感激。

1) 联系客户、保证服务。产品售出后，并不意味着买卖关系的中断，店长应继续定期与顾客接触，坚持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，店长还要充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，店长应表示愉快理解，并及时采取改善措施。

2) 记录、保存信息资料。企业销售部门经过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场供给有益的借鉴和参考，为完善售后服务供给宝贵的资料。店长应保存、记录的信息包括：客户的姓名、住址、联系方式、所购买的产品的名称、型号、规格、购买量、成交金额及顾客交谈的过程中其他有价值的信息(竞争对手投放市场的产品及其市场营销特点等)，销售过程中顾客购买和不购买和原因，对企业的产品提出了何种意见。

3) 分析、管理关键客户。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在商场全部销售利润中占较大比例，在必须社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，店长在售后工作中将这类客户作为重点公共关系对象，是一种重要的营销手段；根据经验，有些在将来某一时间可能成为的客户，且具有关键客户的特征，可认为是潜在关键客户，这类客户也必须引起店长注意。

舍长的总结篇五

在不知不觉中就过去了□xx家具的业绩也又一次定格在了持平状态，连续3年的持平，与其他的团队已经拉开了距离。反思去年的工作失误，结合今年工作的整改，有以下几个方面：

其实很早就明白今年家园要开业，也早就明白会提拔一大批管理人员。可当需要的时候，直接入职还是会出现岗位与经验衔接不上的问题，异常是调换部门的管理者，适应需要时间，这对于销售肯定是有损失的。我感觉，以后这项工作要主动，提前入手，应当提前2个月，开放一个管理人员培训班，从专业，语言表达，公司理念，甚至具体事务处理等各个方面，虽然前期有些长，可是入职后损失是小的。2个月毕业后，根据成绩，安排入职顺序，其他合格者等待下一次的机会。

目标制定出来后，不能先分析完成的可行性，而是要分析怎

样去完成。今年一年有些安逸，缺乏狼性。没有对最终销售起到引导，带领的作用。对不起团队的兄弟姐妹们，大家对我十分信任，要向团队有狼性，领头人必须首先具备狼性。今年，我会把全年任务分解到各部门，再分解到每一天每一个人。每一天对应销售的问题，让大家随时随地的提出，只要是有利于销售的，必须第一时间解决。

其实经常提起，可是具体的办法没有落实到其他部门。今年，物流，财务已经有了返单，这是好的现象，我必须会坚持下去，让公司，员工都受益，必须会有很大的收获。

优秀团队的标准是：有激情，相互信任，服务型，学习型。在这一个环节上，我平时很少研究怎样去带，怎样去考核。基本上是有问题谈一谈，苗头不对沟通一下，不能彻底的. 解决团队整体的问题。今年年初，我彻底的思考了这个问题，异常是对于此刻团队新人比较多，正是树标杆，讲标准的好时候，等到养成习惯，就更难了。关于这个问题，我是有所研究的，标杆就是完成业绩，标准就是顾客满意。

今年的销售有很多失误的地方，比如说小区推广，小区服务，老顾客跟踪等，这些直接与顾客沟通的机会，今年有所忽略，更是让周边的家具城趁虚而入。今年我们单独拿出2个人专门跑小区，负责推广，试行提成制，相信必须会有大的突破。

净利润=销售额×毛利—费用。根据今年市场竞争的情景，我感觉，今年净利润的提升，主要依靠大幅度提升销售额。毛利率有可能会在去年的基础上降低，这个因素要靠销售额大幅提升来弥补，另外，在销售额大幅提升的同时，我们的费用并不是成正比增长，反而会降低我们费用占比。所以，今年销售的关注点在销售额提升上头。

今年重新制定培训办法，增加管理人员比拼，考核，快速提升管理人员销售技能，让管理人员从基层销售做起。打造一支销售过硬的管理团队。对于带教代练，月训，内训等，严

把质量关，实现提要求，缕流程，做到细致耐心，切实把培训质量提上来。每日下班后增加工作分享环节，做到当天的销售当天鉴定，当天的事当天提，当天的事当天解决，当天的事当天沟通。保证工作衔接顺畅。争取20xx年各管理人员都有突飞猛进的发展，为公司输送更多的管理人才。

还有很多的问题需要慢慢梳理，今日就写到那里吧□20xx年的工作对自我的要求太低，留有很多遗憾□20xx年我要带领我的团队迎头赶上，努力超越，不打折扣。绝对相信：有志者，事竟成，破釜沉舟，完成销售皆大欢喜；苦心人，天不负，卧薪尝胆，佳荣家具必创佳绩。