

2023年上班的工作总结 高一上班主任工作总结(大全5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

上班的工作总结篇一

担任班主任期间在我的心里，一直装着这样一句话：学会合作，学会学习，学会做事，学会做人。在班主任工作中，我一直是这样要求自己的，也以此为宗旨来教育学生。

一、学会合作

现在的学生以独生子居多，多数缺乏这种“合作”精神，以自我为中心，这对班级的各项工作开展很不利。于是，我采用“让事实说话”的方法，学校的一些活动，如五月合唱节、主题班会评选等就是很好的契机。我还经常利用早读课、班会课等进行适当的教育：同学之间要互相帮助，互相关心等。另外，在我平常的教学工作中，我也有意识地要他们进行小组讨论，加强学生的团结合作意识。而我自己在工作中，也能做到积极与其他老师合作、讨论。

二、学会学习

今天的学习就是为了明天能更好地工作，教师自身素质的提高就是为了更好地干好教育工作。教到老，学到老，才会永远站在教育领域的前端。为了提高自己的教育教学水平，适应新形势下的教育工作，我认真参加学校组织的政治理论学习，认真研究新教学大纲，以新思路、新方法来指导工作。

对于班级管理工作，我在平时大量阅读各种书籍，上网查找有用的资料，并向学校有经验的优秀班主任请教和学习。对于学生，我从他们的学习态度、学习习惯上入手，让他们真正学会学习，爱上学习。

三、学会做事

从班主任的角度来说，学会做事，就是体现在对班级的管理工作上。其实，班级管理的拦路虎，一般就在几个人身上，而且往往是男同学，如果这几个人能转变的话，班风就会有很大改善，反之，则会带坏好多人。医学中，讲究“对症下药”，班级管理也一样。我所带的高一6班，在上一学期时，真不知让我费了多少心，有时甚至想撒手不管了，但烦过后，恨过后，我依然能静下心来找找症结所在，通过各种方法进行教育。尽量做到“对症下药”。

上班的工作总结篇二

今天是我到这家公司上班的第一天。

本人到这家公司是做运营总监的这样一个职业。那么我先说说这家公司的情况，现在有两个c店和一个天猫旗舰店，做的是男包，公司有一个客服主管，没有运营，没有推广，也没有美工（在招）有四个客服都是美女（这点还是不错的）。在一个集中的箱包生产基地，这里有大量的箱包生产厂家和材料供应地。中国属于非常大的一个箱包产业区。现在平均每天是10单左右，而且不稳定，有时甚至没有。而且压了不少的存货，属于老款库存。店铺的产品已经有相当长的一段时间没有更新了，款式基本都没有变化。

我检查了客服的聊天内容，客服的回复基本上是非常的不规范，没有专业性，比较随意这点要加以改进，淘宝客没有好好的利用起来，佣金相对较低，丧失了一个极大的流量来源。直通车也比较混乱，没有形成良性的发展，搜索自然流量较

低，免费搜索流量也非常的少，类目属性也没有很好的加以利用，现在属于一个半死不活的状态。

有朋友问我到一家公司做运营第一天应该怎么做？我就在这里回答一下大家的这个问题。

第一：首先进行了解公司的构造，人员的搭配。了解团队每个人的情况以及性格等各项内容。

第二：了解公司店铺的现实情况，以及处于一个什么样的状态。比如每天的订单量，流量，转化率，投入产出比。

第三：了解公司的产品供应链，要了解公司的产品是属于批发进货，或者加工厂进行产品的价格，或者代销还是自有工厂在生产产品。

第四：与团队的各部门已经所有人员有一个沟通，了解一下工作以下的私人情况等，以及对工作的态度和看法。

现在我们回到正题，首先我想这家公司首要解决的问题是，人员配置的问题，现在缺一个美工，所有店铺的装修和首页都非常的混乱，没有一个统一的风格。急需要进行改进。所有下一步就是招聘一个好的美工来协作我们工作，配合我们进行下一步的推广和活动。

接下来是产品的定位，之前公司的定位是中低端。但是做男包中低端是一个恶性循环，迟早要做死的，至于__会死，我想如果你连这个问题都想不明白的话，你就不用看下去了，因为你根本不适合做一个运营何况是运营总监。所以接下来是重新做产品定位。定位到中高端产品，做出我们的特色和文化。

然后再下一步开始准备打造爆款迎来淘宝__月份的一个小高峰，以及五一清明节等重大的节日营销，开始选款，预热，

推广来打造爆款。其中准备做一批质量做工非常好的产品用高端的五金和包装来为我们打开高端市场。其中我们准备从__进一批钱包放到我们的产品中，给购买我们产品的顾客一个惊喜，以达到出其不意的宣传效果，提高回头客以及带客的百分比。

上班的工作总结篇三

我工作有了一年的时间，从刚开始对前台一去所知到现在独挡一面，我相信这里面除了我自己的付出与努力，更离开酒店给我所带来的培训，以及老员工和领导对我支持。一年时间里我学到了好多，“客人永远是对的”这句服务行业周知的经营格言，在这里被发挥到了极致。酒店为了达到一定的财务目标，不但要客人的物质需求得到满足更要满足客人的精神需求。所以在做为酒店的经营者，往往对客人的要求，只要在不触犯法律和违背道德的前提下，都会最大化满足客人。所以从入职培训就会为员工灌输：“客人永远不会错，错的只会是我们”，“只有真诚的服务，才会换来客人的微笑”。我一直坚信顾客就是上帝的道理，总是在尽可能的把我自己的服务做到极致。

酒店前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接等服务。酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

在这一年我主要做到以下工作：

一、加强业务培训，提高自身素质

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们酒店的工作重点。我们定期进行接听电话语言技巧培训，接待员的礼节礼貌和售房技巧培训，以及外语培训。只有通过培训才能让我在业务知识和服务技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

二、加强我的销售意识和销售技巧，提高入住率

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

三、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

四、考虑如何弥补同事及部门工作的失误，保证客人及时结帐，令客人满意。

前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，

“事不关己，高高挂起”最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑整个酒店的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明情况，请求帮助。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮助感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和相互信任的客我关系。

“剑虽利，不砺不断”、“勤学后方知不足”。只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片可以展翅高飞的天空！____的兄弟姐妹们，为了我们的明天而努力吧！

上班的工作总结篇四

回望一个学期的班主任工作，又重读了学期初的计划，我对本学期的工作做一下总结，也以此总结一下生活吧。

- 1、班级常务工作有条不紊，学生养成教育初见成效。升旗、早操、卫生、纪律等方面均积极上进，在高年级组，我班的流动红旗最多。
- 2、学生成绩稳步上升。学生虽然没有提高平均成绩，但是也顶住了学习负担越来越重的压力。各科平均成绩均在全区前列。
- 3、在各项比赛中成绩优异。本学期我班参加了学校组织的讲故事比赛、踢毽子比赛、跳绳比赛、环保手抄报评比等比赛，并且成绩优异。尤其是讲故事比赛，我班郎晗、王澜都取得了一等奖的好成绩。
- 4、后进生转化工作成为亮点。

学期初，我把本班的奋斗目标定为：思想上健康成长，纪律

上我为榜样，学习上力争上游，言行规范，活动积极。我把这句话放在我班后黑板上让学生们不断以此鞭策自己，并且一直向这方面努力，有了一些成绩。但是这仍是我未来不断追求的目标。我相信：只要不断坚持，就一定能实现。

一学期工作转眼而过，也许是人到三十吧，感觉时间过得越来越快。但愿这半年的工作中的闪光点能成为人生漫漫长路上的一颗星星，让自己以后的人生之路更加光明吧。

上班的工作总结篇五

初三上学期是整个初中阶段的重要时期，学生在生理、心理和学习生活上都发生了较大的变化，部分学生在这个转折时期显得无所适从，此时的班主任工作责任重大。一学期以来，在政教处和年级组的指导下，经过全体学生、家长和各位任课教师的共同努力，班级顺利过渡，常规秩序井然，良好的班风班貌继续保持，学习成绩稳中有升。现将本学期班主任工作总结如下：

- 1、充分尊重每一个学生，承认学生的需要并满足学生的需要，努力克服固执己见，偏激的思维方式，尊重学生个性发展，为孩子的成长创造一个愉快的心理空间；同时善待每一个学生，用真诚和爱心对待每一个孩子。对于优等生，不掩饰他们的缺点，积极引导他们自我完善；对于后进生，不歧视他们，善于发现他们身上的闪光点，激励他们一步一步前进；对于学困生，积极采用适度的方式和方法，进行帮困和合理分流。

- 2、把提高学习成绩和良好自觉的学习习惯的养成作为工作的核心。班级各项工作始终围绕着学习成绩的提高展开，以常规管理促进学习，又以学习带动常规管理。

进入初三，随着学习成绩的分化和中考压力的增加，许多学生开始在思想上出现了较大的变化，特别是很多学生已经进入“反叛”时期，常常会自认为自己已经长大，不再需要一些

条条框框的约束，因而在思想上有了很多不成熟的想法和主见。

作为班主任，我在学期伊始，专门召开主题班会，让学生在 学习中体会遵守规范的重要性，从思想上给学生以深刻的认识，在实际工作中，抓住日常学习生活，认真发挥值日班长的作用，坚持写好班级日志，一段时间后，对有不遵守课堂纪律的、课堂睡觉、不完成作业等行为的 同学进行“换位”思考教育，让学生在反省中受教育，约束自己，培养自己良好的行为习惯。

特别是针对初三学生的思想复杂、偏激、情绪不稳定、多变的特点，及时地发现存在的问题，同学生进行谈心并家访，及时解决发现的问题。同时，积极开展有益文体活动，丰富学生的业余生活，引导学生将情绪正常的宣泄，尽可能的调整他们的心态，积极的投身于班级的各种活动中。

1、针对初三学生此阶段的心理状况，适时的抓住学生在学习 中存在的问题，开展各种形式的班级讨论会、演讲会、读书报告会等活动，或者跟部分学生谈心地方式，并结合语文学科的特点及时地让学生在写出个人的短期、长期学习目标，同时树立自己的正确的人生观、世界观。

2、化被动学习为自主学习。到了初三，面对毕业升学考试，学生已经逐步摆脱初一、二时期的幼稚和盲目，学习目的日渐明晰。我便积极开发学生求知上进的内在动力，分析形势，明确任务。引导学生自觉确定学习目标，制定学习计划，选择学习方法，学生在学习过程中要学会自我监控，自我指导，自我强化，自觉主动的钻研知识，只有化被动学习为自主学习，学生才能积极拓展提升自己，取得长足的进步。

3、建立鼓励机制竞争机制，体现集体活力，创造危机感。合理利用每次模拟考试创造出强有力的竞争局面，用竞争激发学生昂扬的斗志，挖掘学习的巨大潜能。我在语文课堂上经

常开展各种类型竞赛，比如背诵、朗读、默写竞赛，利用活动课适当开展作文、演讲、书写、辩论比赛，绝大多数班干、科代表也是依据成绩竞争上岗。通过竞争，学生会提高学习积极性，增强完成任务的紧迫感，有效提升学习效率，从而改掉学生拖拉懒散的作风。

本学期利用课余时间同其他任课教师经常讨论班级管理问题、班级存在的问题以及用怎样的方式教育管理学生，积极的向各位教师学习先进的班级管理、学生教育的经验，取得了较好的效果。

特别是在新学期开始，班级中出现了部分学生迟到的现象，及时的发现不良苗头，及时的纠正，让学生写出1000字说明，给学生一个改过自省的机会，同时积极在班内开展“我为什么来学习”的大讨论，使学生在大家的关注中将此消灭并且通知任课老师以及学生家长，及时关注这类问题，共同解决。

与此同时，继续发挥班级博客的有效交流空间，积极同家长联系，及时了解、掌握学生情况，共同管理教育学生。从第一次模拟考试开始，就采用了有效的交流方式，积极同家长取得联系，及时反映学生在校情况，达到共同管理教育学生的目的。

班级实行竞选与班级考察相结合，继续实施班委会自主管理的方法，锻炼学生的自理自立能力。同时将权利下放，在开展各种活动时，积极发动学生，创设各种机会，给学生以自己活动的自由空间，积极提高学生的能力。

本学期能按时完成学校交给的各项任务，并协助年级组搞好各项工作的具体落实情况，和学生建立了和谐融洽的师生关系，班级凝聚力增强，组织、纪律性向好，学习成绩稳步提高，在历次模拟考试中，年级一百名以内的学生人数保持第一。在学校组织的班级文化建设评比中名列前茅，卫生扫除积极彻底，取得了比较优有的成绩，班级博客的影响力进一

步扩大，成绩的取得，离不开学生的努力，更离不开领导的指导和各位同事的支持、家长的配合。

当然也有问题存在：由于是兼职班主任，教学任务相对较重，有时在处理问题方面还有一些急躁，对于部分学生的心理，还不能较为全面的掌握。在今后的工作中，我将继续努力，取得更优异的成绩。