

2023年售后工作总结 教导处工作总结美 篇前言(实用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

售后工作总结篇一

语文组具体工作：

1、学期期初制定了语文组教研计划，各组员制定了学科教学计划。

2、我们组开学初就制定了低段语文素养的培养目标：从常规抓起，读好书、写好字，说好话，扩大阅读知识面，让老师有目的、有意识地去培养。

3、本学期安排两节校级公开课，五年级的文言文《杨氏之子》，三年级的《太阳是大家的》。首先年级内进行同课交流，集体备课、听课，集体评议，然后才在组内公开上，最后是再评议。这两节课的最大的特点是把信息技术应用到教学中，既拓宽了老师的教学视野，又让学生有了全新的视角。课堂有效了，学生的知识掌握更牢固，老师腾出时间钻研教材的时间也就多了。

4、加强教师理论知识学习，再读《新课程标准》；安排老师查阅有关资料，在组内进行学习、探讨。比如《如何观课、评课？》、《如何做一个学生喜欢的老师？》，观看视频《中国诗词大会》。我们寻求最佳的教学，确保孩子最优化

的教育。从而提高了组内语文教师的课堂教学水平，提高了课堂教学质量。

数学组具体工作：

1、学期期初制定了数学组教研计划，各组员制定了学科教学计划。

2、组织开展了三年级和六年级的公开课教学活动，由严汉老师和吉秀兰老师执教，并进行集体备课、研讨。

3、每月进行教学常规检查。

4、组织开展理论学习：

（1）如何观课、议课？

（2）解读《义务教育小学数学课程标准（20xx年版）》

（3）如何做一个学生喜欢的老师？

5、组织进行一至六年级数学竞赛。

社科组具体工作：

1、学期期初制定了科组教研计划，各组员制定学科教学计划。

2小学英语能力竞赛

3安排六一活动：

组织参加县六一活动文艺节目排练；

美术、手工作品展；

庆六一欢乐活动。

4、安排下午放学后游戏活动

工作完成情况：

本学期，各教研组加强了课堂教学常规管理，并配合教导处每月进行教学常规检查。使备课、上课、质量检测、作业批改、辅导学生、组织课外活动的各个环节都符合规范化的教学要求。

1、严格执行课程计划，各教师把课上足、上好。

2、文化知识考核：平时组内单元把关、每次检测各年级都能认真做好质量分析。

3、一学期来教研组共进行常规检查3次，教师们都能按要求备足、备好课，并能及时写好教后反思。每次检查时，用相机记录备查教师存在的亮点及不足之处，以简报的形式在教研活动中真实反馈。此举取得较好效果。

4、一学期中全组教师每人听课15节以上，并及时写好听课记录。

5、一学期来教师们对学生作业的布置、批改及对学生的作业要求都很认真、规范。

6、组织进行了一二年级语文基础知识检测活动，三至六年级语文知识竞赛的活动，各评出一等奖4名，二等奖8名，三等奖14名。一至六年级的数学竞赛活动，各评出一等奖7名，二等奖12名，三等奖24名。小学英语能力竞赛各评出一等奖10名，二等奖14名，三等奖19名。小学美术作品展（剪纸、绘画、手工）各评出一二三等若名。同时做好表彰评价工作，这样更好地调动学生学习的积极性，激发学习的竞争意

识，形成一个你追我赶的竞争氛围。

7、校园文化丰富多彩

8、教师走出去。学校经常派教师参加各级各类学习，数学、语文、社科组有教师参加省县组织的各种培训，取得较好的培训成绩。

9、参加学术交流获得较好成绩。方瑜老师成绩英语演讲比赛，张永荣参加科学课赛课。

存在的不足及今后努力的方向

1、运用理论指导实践不够。有些老师对自己的丰富经验及心得少于总结或是论文缺少生命活力。在下学期我们将更进一步鼓励教师多多地阅读教育刊物，多写写教学反思以进一步提高理论的素质，以理论来指导我们的实践。

2、我们教师们的听课及评课的基本功仍有待于进步，对于听课的方向、听课前准备以及听课时所要观察的要领（即：听什么？看什么？想什么？），这三个问题地把握还有所欠缺，再者我们评课仍较停留在点上，未能从全面的进行综合分析评课。

3、我校教师的专业素质、专业发展水平与当前新课程的新理念、新要求还很不适应，课程意识比较薄弱，教学创新的能力不够强。

售后工作总结篇二

组长：林帅旗

组员：李桂芳 李若萍 谢涛 杨碧 陈家宝 巫国营 袁鸿福

为了更好地理解和掌握市场营销学知识，在社会实践中综合运用所学的营销的理论与技能，提高自己分析问题、解决问题的能力所以我们进行了为期1周的市场营销实训。按我们课程的安排，第四周是我们的实训周，此次实训为推销实训。此次实训的主要目的在于使学生把所学的知识运用并领会所学理论的适用性，能更好地理论联系实际深入到各个部门，了解市场营销工作的规律性，找出其中存在的问题及今后发展的主要趋势。

首先感谢老师们是给予我们这么好的平台、这么好的机会，让我们锻炼、学习，也很荣幸的参加了这次实训，也说明学校对于我们学生的重视，反映了学校“重视人才，培养人才”的战略方针。我们也很珍惜这次的实训机会。

9月23号，我们开始大二第一次实训周的第一天。老师召开全班会议，跟我们讲清楚实训的时间、地点和实训时的要求。下午，我们各小组成员一起前往实训地点——超市。当我们到达实训地点——超市后，超市的老板跟我们说了超市的规矩和欢迎我们到他的超市实训，然后给我们发放工作牌、安排工作位置。按照安排，我们小组被分到了酒水科，领队向我们介绍了具体的事宜之后，就分配了我们到各个岗位，有的人负责卖大米，有的人负责卖凉茶，还有的人负责卖酒等等超市的物品，我们的工作就是负责楼面的商品。

刚开始感觉还是很轻松地，但当我们在每个人所负责的区域内存站了十几分钟后，我们发现，可能是上班时间的原因为，这天下午的顾客很少，我们都有些无所事事，不知道该做些什么，便四处游荡，到处看商品，了解商品属性等等，基本上一个下午都是在无聊的等待中度过。期间老师来视察过，我们也相互沟通了解，怎样去销售这些商品。终于，顾客稍稍多起来了，我们也终于发现，原来推销没有想象中的那么简单，顾客要是不想买某种产品，就算你把产品介绍得多好，顾客也不会去买的。于是，我们又陷入了深深的无聊当中。时间一点点地在溜走，我们的超市实训时间也结束了。在返

校的路上，同学们纷纷表示此次实训作用不大，纯属浪费时间，于是，同学们在晚上与老师了交涉。

由于各种原因，超市实训改为米伦耳机业务，同学们表现出的情绪并不高兴，但也不失落，我们猜他们只是不惊喜而已。米伦耳机给组员们的客观印象不好不坏，或者说，有好有坏。但是说到跑米伦耳机的业务，大家还是一致地感觉稍难，最主要的原因是认为现在广州的中高端耳机市场不够大，或者说不成熟，对比同类或者水平上下的耳机价格没有优势，甚至成为一个劣势，而曾经的大一时的米伦实训的成绩貌似也验证了这个论说。但是，我们很快意识到，我们已经经过一年的学习，能力和思想都有了一个质的飞跃，市场也经过了一年的发展，米伦耳机在我们手上是否能卖得出去该有个新的结论了。而且，感性点说，大家正是青春当是时，满怀的大志，满腔的热血，正好借实训这个机会来给自己一个机会，展示自己强大的能力智慧和勇于面对挑战的人格魅力。

9月24号，我们拜访了市桥港禹坊电脑城的一位老板，除了向他介绍米伦耳机特点之外，我们通过商业性质的交谈，深入地了解到此店面所卖耳机的类型、进货价、零售价以及销售量。组员们综合多种因素发觉米伦耳机不适合在此店面销售，而老板也因为进货价太贵、产品不出名这两个原因而不愿意向我们下单。接着我们拜访了三星手机专卖店和联想电脑店，由于此店以卖手机为主，耳机销量不大，店老板也不在的原因推销没有成功，但是同时也令我们推销米伦耳机的地点产生一些反思和改变。在初战零业绩的情况下，我们选择了市桥易发商业街，在商业街中连续拜访了几家手机贴膜店，其中难免会有拒绝的情况发生，但是在我们锲而不舍的推销下，有一家中档层次的手机贴膜店对米伦耳机产生了不小的兴趣，老板本身对米伦耳机的音质比较满意，我们便接着介绍了米伦耳机的记忆海绵，可装饰水晶钻石等其他特点。这激起了老板强烈的购买欲望，但是因为进货价偏高，老板最后只想着先试水代销一段时间，但是因为此次所带样品仅有2个、没有名片、不能代销等综合客观条件限制，最终此次推销也以

失败告终，但是从此次的洽谈经历中，我们认为，我们发现了米伦耳机进军销售市场的正确方向：手机贴膜店。第二天，我们走访了市桥其他地点的手机店和路边贴膜摊，有很多店对米伦耳机都有较大的兴趣，但是基本上都是因为进货贵且名声不大这两个原因而失去了兴趣。

时间总是过得太快，实训落下了帷幕，那些鼓起勇气去向别人推销的日子已经成为了记忆，作为大学生生活中的一种体验让我们在成长中不再迷惘，不再轻狂。在未来的日子里，所面对的还有很多很多，必然超乎自己的想象，或许会处处碰壁，或许会时时跌倒，但这又有什么呢。只要你回忆起你的曾经，只要你懂得“不要害怕被拒绝的恐惧”，尽管你退缩迷茫过，你都会变得逐步成熟又逐步自信，不为别的，只因为明天我们还要去闯世界。

售后工作总结篇三

组长：林帅旗

组员：李桂芳 李若萍 谢涛 杨碧 陈家宝 巫国营 袁鸿福

为了更好地理解和掌握市场营销学知识，在社会实践中综合运用所学的营销的理论与技能，提高自己分析问题，解决问题的能力所以我们进行了为期1周的市场营销实训。按我们课程的安排，第四周是我们的实训周，此次实训为推销实训。此次实训的主要目的在于使学生把所学的知识运用并领会所学理论的适用性，能更好地理论联系实际深入到各个部门，了解市场营销工作的规律性，找出其中存在的问题及今后发展的主要趋势。

首先感谢老师们是给予我们这么好的平台、这么好的机会，让我们锻炼、学习，也很荣幸的参加了这次实训，也说明学校对于我们学生的重视，反映了学校“重视人才，培养人才”的战略方针。我们也很珍惜这次的实训机会。9月23号，

我们开始大二第一次实训周的第一天。老师召开全班会议，跟我们讲清楚实训的时间、地点和实训时的要求。下午，我们各小组成员一起前往实训地点——超市。当我们到达实训地点——超市后，超市的老板跟我们说了超市的规矩和欢迎我们到他的超市实训，然后给我们发放工作牌、安排工作位置。按照安排，我们小组被分到了酒水科，领队向我们介绍了具体的事宜之后，就分配了我们到各个岗位，有的人负责卖大米，有的人负责卖凉茶，还有的人负责卖酒等等超市的物品，我们的工作就是负责楼面的商品。

刚开始感觉还是很轻松地，但当我们在每个人所负责的区域内存站了十几分钟后，我们发现，可能是上班时间的原由，这天下午的顾客很少，我们都有些无所事事，不知道该做些什么，便四处游荡，到处看商品，了解商品属性等等，基本上一个下午都是在无聊的等待中度过。期间老师来视察过，我们也相互沟通了解，怎样去销售这些商品。终于，顾客稍稍多起来了，我们也终于发现，原来推销没有想象中的那么简单，顾客要是不想买某种产品，就算你把产品介绍得多好，顾客也不会去买的。于是，我们又陷入了深深的无聊当中。时间一点点地在溜走，我们的超市实训时间也结束了。在返校的路上，同学们纷纷表示此次实训作用不大，纯属浪费时间，于是，同学们在晚上与老师了交涉。由于各种原因，超市实训改为米伦耳机业务，同学们表现出的情绪并不高兴，但也不失落，我们猜他们只是不惊喜而已。米伦耳机给组员们的客观印象不好不坏，或者说，有好有坏。但是说到跑米伦耳机的业务，大家还是一致地感觉稍难，最主要的原因是认为现在广州的中高端耳机市场不够大，或者说不成熟，对比同类或者水平上下的耳机价格没有优势，甚至成为一个劣势，而曾经的大一时的米伦实训的成绩貌似也验证了这个论说。但是，我们很快意识到，我们已经经过一年的学习，能力和思想都有了一个质的飞跃，市场也经过了一年的发展，米伦耳机在我们手上是否能卖得出去该有个新的结论了。而且，感性点说，大家正是青春当是时，满怀的大志，满腔的热血，正好借实训这个机会来给自己一个机会，展示自己强

大的能力智慧和勇于面对挑战的人格魅力。9月24号，我们拜访了市桥港禹坊电脑城的一位老板，除了向他介绍米伦耳机特点之外，我们通过商业性质的交谈，深入地了解到此店面所卖耳机的类型、进货价、零售价以及销售量。组员们综合多种因素发觉米伦耳机不适合在此店面销售，而老板也因为进货价太贵、产品不出名这两个原因而不愿意向我们下单。接着我们拜访了三星手机专卖店和联想电脑店，由于此店以卖手机为主，耳机销量不大，店老板也不在的原因推销没有成功，但是同时也令我们推销米伦耳机的地点产生一些反思和改变。在初战零业绩的情况下，我们选择了市桥易发商业街，在商业街中连续拜访了几家手机贴膜店，其中难免会有拒绝的情况发生，但是在我们锲而不舍的推销下，有一家中档层次的手机贴膜店对米伦耳机产生了不小的兴趣，老板本身对米伦耳机的音质比较满意，我们便接着介绍了米伦耳机的记忆海绵，可装饰水晶钻石等其他特点。这激起了老板强烈的购买欲望，但是因为进货价偏高，老板最后只想着先试水代销一段时间，但是因为此次所带样品仅有2个、没有名片、不能代销等综合客观条件限制，最终此次推销也以失败告终，但是从此次的洽谈经历中，我们认为，我们发现了米伦耳机进军销售市场的正确方向：手机贴膜店。第二天，我们走访了市桥其他地点的手机店和路边贴膜摊，有很多店对米伦耳机都有较大的兴趣，但是基本上都是因为进货贵且名声不大这两个原因而失去了兴趣。

**年度销售工作总结 前言

回首**年的销售历程，我经历许多，从年初的部门整改到年中的部门合并，无疑来说是新的开始，新的要求。总的来说在这一年对我取得很大的进步。不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

回顾自己这一年来的工作，全身心的投入工作，对于团队的管理和帮助工作尽心尽责，一年下来，自己对本年的工作做一下回顾，目的是吸取教训，提高自己，使自己的工作做的

更好，自己也有信心和决心，在新的一年里把工作做得更加的出色。

年初的部门调整，我成为了销售部的部门经理，负责****销售团队的管理工作，上半年的工作业绩完成的非常的好，完成计划额的167%，全体销售人员个人完成比例也都在100%以上，同时与上级经理沟通发现整个销售部同事个人的能力提升、主动学习、高端版本的销售意识等方面进步很大，同时意向客户积累、人员的流失率也较以往有很大提高。年中公司根据目前的情况考虑部门合并。部门的合并，员工的绑带取得了一定的效果，不管是个人能力还是团队凝聚力都有所提升，自己的管理模式只是一个考核者和监督者的角色，能力还应有大幅度的提升，部门同事给了我很大的帮助和鼓励，感谢大家对我工作的支持。

一、部门管理工作

二、工作计划与完成情况

三、***年成绩与不足

前言：刚才听了各位大区经理和销售人员的述职报告，很高兴在大家的一致努力下，销售部的各位同仁在工作都取得了很大的进步，今年公司整体销售额达到1500万元，其中高速公路项目1400多万，安防事业部130多万，取得了可喜可贺的成绩，但同时也暴露了不少问题。本人进公司已有六个多月的时间，亦经过这么多时间的工作和学习，现在我把本年度销售工作、存在问题及解决思路向领导和同志们进行简要汇报，汇报共分两部分：

一、主要问题及解决思路

1、确立公司的经营目标和市场定位

公司的目标和定位决定了公司后期的发展，公司的领导者可能对于公司的后期发展有了一定的目标和定位，但是目标能否实现的关键是整个公司从上到下，都理解和执行。公司目前的状况是整个团队的大多数人对于目标的不了解，所以谈不上执行。同时我相信公司的目标肯定不是今天挣多少钱和明天挣多少钱的问题，而是公司在未来怎么长期持续稳定地发展的问题。比如说：在经营目标上是以英飞拓或中威作为可超越或追赶的对手，还是撇开以上两者不谈，力争几年内把自己发展成预想中的目的。市场定位同样也关系到公司的发展和策略，市场定位是企业及产品确定在目标市场上所处的位置，简而言之：就是在客户心目中树立独特的形象，市场定位主要分产品定位、企业定位和目标客户定位等几个方面。

2、市场策略和核心竞争力

我们在竞争中应该抓住最基本的东西——产品和市场：

公司目前的市场主要集中在高速公路领域，交通领域的安防监控只占全国监控项目的15%左右，其他领域的蛋糕还很大。

所谓的核心竞争力是企业应对于市场和竞争对手的优势所在，我们公司目前的优势在哪里呢？培育公司下一步的核心竞争力也应该一方面从产品性能提高，功能完善，质量稳定性等方面下功夫，另一方面加强市场销售力量，拓展市场渠道，构建合理，全面的营销平台。

3、营销队伍的建设与培养

各大区任务加重，增加人手迫在眉睫，一方面公司加强招聘力度，另一方面各大区经理也要积极想办法，可以考虑在当地发布招聘信息，每引荐一个成功转正后给予一定奖励。

二、2012年工作重点

售后工作总结篇四

20xx学年的第一个学期在静悄悄中渡过了，但学校的教学工作却是静而不死，活而不乱，努力朝着“精、细、实”推进。现总结如下：

一、学科质量评估方案不断完善。

1每月一“教学交流日”活动，推动课堂教学的研讨与交流。

“教学交流日”活动每月一次，每次设有一个主题，同一主题，同一学科的不同教研组老师进行赛课。在“同”与“不同”中使老师们实实在在地得到了锻炼与提高。

2加强教学过程管理，实行教学追踪制

随堂听课，亲近班级经常化，注重教学过程管理，发现问题，及时整改，跟踪调查。

二、教研组活动建设不断向前推进。

1分块分工，把教研组活动内容落到实处。

本学期教研组活动在以往提前制定计划，安排任务的基础上，进行了调整：每次教研组活动须包括两块内容：1、一分钟信息交流，2、教材分析。为使教材分析保质保量，要求分组分块，责任到人，分析材料在活动前上交至教导处。

2重做重写，做到教研组活动资源与人分享。

（1）年段传承制

开学初，新老教研组组合备课，经验介绍，备课本、试卷资料传承。

（2）特色项目推广、应用制

特色活动、主题活动以讲座、资料分享的形式传承，以是否具有实效性、指导性为评比原则，组织评比。

（3）教案人气指数

以网络为依托，组织教案评比，通过教案点击率，得票率选出最佳精品案。

（4）校内专家讲课制

针对某个问题，教研组可自行聘请校内专家共同研究探讨。校内专家团由校骨干教师及某方面有研究的教师共同担任。

三、课堂教学更具个性化、特色化。

1特色项目申报制

每月申报一次，期末集中进行展评。

2特色课堂展示与评比

特色课展示内容、形式不限，授课教师须围绕本堂课作一个讲座。

四、学业评价更具人性化、多元化

弱化评价的甄别、选拔功能，以单项过关的形式为主，评价内容多元化。如：一年级握笔姿势过关，课堂常规（倾听习惯）过关，三年级朗读过关，笔算过关，五年级演讲过关，递等式计算过关等等。

五、年级组活动开展更具人文化、自主化。

- 1、一年级讲故事比赛
- 2、三年级诗歌朗诵
- 3、四年级歌手、器乐比赛
- 4、五年级演讲比赛
- 5、三、四年级作文比赛
- 6、五、六年级奥数比赛
- 7、英语圣诞游园活动

售后工作总结篇五

今年是我区规范管理主题年，通过学习《学校工作管理手册》我对自己的工作内容和工作性质有了新的认识，自身素质也有了很大提高。转眼紧张、忙碌、充实的一年就要结束了，回首一年来的思想、工作情况，我既感欣慰又有些遗憾，为了更好地总结过去迎接新学期，现在总结如下：

一、思想上，牢抓机遇，严格要求

本学期，我校的领导班子进行了大的调整，敬爱的解校长退休了，年轻富有活力、富有思想的a校长，在教研室工作多年平易近人的b校长；还有年富力强的郝校长来了。我荣幸地由学校的后备干部转为教导处副主任。我欣喜自己能和这些优秀的领导并肩作战共同为东风西路的美好今天而奋斗，又为自己能向这些优秀领导学习使自己再次提高而庆幸。在高兴之余，我又深深的感受到自己肩上的责任和压力，我清醒的认识到这是一次难得机遇和挑战，我必须把握好。

在思想上我时刻不忘自己是一名党员，时时处处用优秀党员

的标准要求自己。时刻向身边的好党员看齐。主动接受以郑培民、李真等为正反典型教材的反腐倡廉的学习教育。在这一年中我从未因为自己的私事请过一次假，我家里学校比较远，但我克服一切困难努力早到校。无论是非典时期还是暑假，无论工作日还是星期天，我都主动参加学校的各项加班工作，从不计报酬，我知道有很多双眼睛在关注着我，我必须为年轻的老师带好头。

二、教学工作中，勤勉务实，力争上游

思想上我是这样想的，在后来的工作中也是这样做的，我服从组织的安排，上半年一边任教五一班的班主任教数学、语文两个学科，一边负责一些教导处的工作。工作自然紧张而充实。五年级是非常重要的一个学年，我既教数学又教语文，还得兼顾英语。我和杨丽霞、袁华成了非常默契的搭档，也成了很要好的朋友。所以在这一学期，我们五年级的各项工作的完成的都很好，我们也深刻地感受到同事之间地真情和互助。

这一学期，我除了担任六年级的班主任，任教语文学科之外，还负责我校的小班化教育实验。今年我区教研室安排了很多的教研活动，3月份是区自然评优课，同时我校又承担了市科学课的一节研讨课。两节课同时进行，我没有指导课的经验，只能向b校长、a校长、师主任学习，和做课老师一起探讨。因为还担任班主任工作，我只有在匆匆处理了班级的事情后才能静下心来研究这些课。那一个月真是又紧张又充实。陈东林老师从没讲过这样的课，而且这次还是《科学》这门新教材的研讨课，教科所李老师还邀请了北师大的专家和教材的编辑参加这次研讨。可以说级别很高，机会也很难得，我和小陈来说都是新的挑战 and 尝试。现在回想起来我真不知是怎样度过的，那一个月的睡梦中也常常是这些课的设计。在一次次的困难面前，鼓励我前进的正是a校长说的一句话，“办法总比困难多”。经过一次次的试讲，一次次的修改，这节课终于在4月17日展示出来，获得了与会领导的好评。

从接这节课到上这节课历时一个多月，真可谓用尽全部的心智，好事多磨。

今年我自己还参加了市心理评优课，由于表现突出还代表**市参加了省心理评优课，撰写了多篇论文。我的成长离不开各位领导、老师对我工作的支持和帮助。我忘不了a校长一次次的鼓励；校长一次次的指导。

在这些工作中我牢记着a校长对我们的希望，那就是干工作要有你自己的亮点。要出彩。也许从这学期开始我有了更多的思考。有了前所未有的紧迫感。我必须努力尽快成长、尽快提高！

三、大胆探索，勇于创新，抓好小班实验

小班化教育在北京、在上海、在南方各大城市，已经全面铺开，而遍地开花的今天，我们的小班化教育才刚刚起步，可谓任重而道远！正如张韬局长所说，小班化教育实验是我们刚刚播下的一粒种子，为了这粒种子，耿局长早在几年前就多次考察，反复论证。他高瞻远瞩、未雨绸缪，精心策划，周密安排，于今年率先在我区七所学校推行小班化教育实验。接此实验后□a校长组织我校班子成员多次学习上海实验经验，并结合我校实际情况，针对性的制定了实施方案，是校长让我来负责这一块的工作，为了将这项工作开展的扎实、有效，我从网上查阅了大量的资料，并借来了上海《小班化教育的研究成果》一书进行学习，从而提高认识，加强实验班管理。

1、制定制度，规范管理

结合学校的规范管理，我向b校长□a校长多次请教，制定出了系列制度。如：家长开放日制度、学生阶段评价制度、实验班主题周制度、学生家庭评价制度等。这些制度的出台，是学校的实验工作更有针对性，可行性，也为家长及时了解孩子情况，关注学校教育成为经常，很好的为家长提供了一个

平台，深受家长的好评。在每周二小班家长开放日，在两个试验班中，不时的会传出家长、孩子们的一阵阵笑声。母子共学成为一道动人的风景！听课后的家长们都会认真的填好《家长开放日反馈表》，在一张张家长开放日意见反馈表中，字里行间写满了家长对我校小班教学的中肯评价和真诚建议，也很好的记录下我小小班实验中每个教师所走过的足迹！

2、依托外力，提高科研意识

为了提高实验教师及所有家长的整体素质，校长特此外聘教育专家参与此项实验，我们请到了**市师范学校教育处的孙向阳主任，局教科对德育深有研究的张晓春科长，这两位专家成为我们的教育顾问。本学期我们还请部分家长还有个实验教师和两位专家一起共同探讨小班的一些教育问题，经过专家的分析、讲解我们每个人受益非浅也极大的调动了个实验教师的科研意识，每个人都写了随笔、个案对这些孩子进行追踪纪录。

小班化教育虽然刚刚起步，但她却深深凝聚了我们无数心血和情感，我们义无反顾地精心播种着，辛勤耕耘着，倾其所有，而又无怨无悔！一切为了我们这些可爱的孩子！

回顾一年的工作忙忙碌碌，顾不上孩子，顾不上老人，一天十几个小时，工作在不同的岗位上！有辛酸，有喜悦，有成功，也有失败。由于前一阶段忙于各种事务，我班的有些浮躁。期中考试的成绩不比以前，我觉得很内疚，也很惭愧。我想在接下来的工作中我应更好的发挥班干部的作用，更多的去关心学生的所思所想，精心备课，努力提高自己的业务水平。做一名称职的班主任。

总之，在今后的我会投入更多的热情和精力。使自己的假期充实而有意义我也会时刻牢记一名党员的责任和义务，时时处处严格要求自己，关心国家大事，全力投入到学校的各项工作中，以大局为重，以学校的利益为重，团结同事，

关心同事，以一个党员的形象来影响同事，从而发挥一名党员的模范带头作用。做到勤勉务实！不懈进取！