

最新教培行业个人年度工作总结(精选8篇)

个人总结可以帮助我们反思自己的学习方法和工作方式，从而找到更有效的提升途径。小编整理了一些提高出纳工作效率的建议和方法，希望能给你一些启示。

教培行业个人年度工作总结篇一

优秀作文推荐！教师是办学之本，是立校之本，是学校可持续发展的基础。全面推进素质教育，深入进行课程改革，培养具有创新精神和实践能力的学生，必须要有高素质的师资队伍。而校本培训是全面提高教师素质的重要途径。加强教师队伍建设，提高教师的师德和业务水平是提高教师教育教学能力的一条重要途径，更是影响教育质量的关键因素。校本培训和校本教研，是教师成长的一只方舟。因此，做好校本培训工作非常重要，下面将我校本年开展的校本培训工作总结如下：

学校领导非常重视校本培训的工作，成立了校长任组长的校本培训领导小组，加强对校本培训工作的指导，把校本培训作为加强教师队伍建设的重要手段，通过开展校本培训，大力提高教师专业化水平。

学校加强了对校本培训过程的管理，做到了培训时间、内容、人员、考评“四落实”，做到了辅导教师上课有讲稿，听课教师有笔记，学校有记录和信息反馈记载。通过多种形式反馈工作进展情况，对教师产生激励作用。

用良好的文化氛围潜移默化地影响教师、发展教师、塑造教师，帮助教师成就事业。宽松的学校文化氛围，使教师感到“舒心”、“放心”，能够无所顾虑地工作。团结向上的文化氛围引导着教师，积极向上，不断进取，充分地发挥教

师自身的积极性，使其人尽其能，各尽其才。学校坚持利用传统的节日，搞一些有益的活动。通过活动使教师感到学校在关注着自己，使教师体会到一种主人翁的责任感。

在对教师的`奖励和任用方面，学校也坚持以人为本的理念，注意根据教师的德才学识，能力水平，根据教师的特点、特长，安排适当的岗位，以使其发挥长处，从而感受到工作的快乐。这对教师的心理健康发展是有益的。

学校注重营造良好的学习氛围，让教师认识到学习的重要性。明白在学习化社会中，学习是人生活的重要组成部分，体会到学习对自身工作的重要意义。坚持自学，提倡互学。形成以学习为荣，不学习为耻辱的良好校风。学校开展读书活动，引导教师视学习为第一至爱。增强教师终身学习的意识，教师要有读书笔记，写出自己的读书体会，不断增加自己的专业知识及现代科技与人文社会科学知识。

以德修身，以身立教，淡泊名利，乐于奉献是对教师的要求。教师不是圣人，但其所从事的职业特点决定了他必须用高标准严格要求自己，使自身趣于完美。加强教师职业修养是事业的需要，是教书育人的需要。学校要求教师要正确的对待自己、对待家长、对待学生。认为在学生面前教师就应该是完人，教师要具有一切优点也是应该的。因此，学校要求教师要注重自我完善。并提出“三个杜绝，三个正确对待”的要求即：“杜绝体罚和变相体罚；杜绝乱收费、乱办班；杜绝把学生赶出教室。要正确对待自己、对待教师、对待学生。”学校强调加强教师职业道德建设，核心是学生，关键在于建立良好的师生关系。强调学生是教师工作的对象，学生是发展过程中不成熟的个体，个别学生有行为上的偏差是正常的。要求教师要对学生有爱心与耐心，作到诲人不倦。另外要求教师要正确的对待家长，尊重家长。树立一切为了学生，为了一切学生的观念，提升每位教师的师德外水准，努力提高每位领导和老师的理论和业务水平。

学校充分利用集中学习时间，组织教师学习，提高教师素质。学校每周都组织政治学习或业务学习。采用专题讲座，放录象，集中组织研讨等形式进行校本培训。

在政治学习时间，学校主要针对教师修养进行培训。组织了法律法规、心理健康、教师职业道德等方面的'培训。在培训的过程中，教师即集中学习了有关自身修养方面的理论知识，学校学期内还组织一次全体教师参加的分组研讨，研讨内容包括：课堂研讨、班主任经验交流、德育研讨等。这些培训方式和内容对教师自身素质提高帮助很大。

学校经常利用业务学习时间采用专题讲座的形式组织教师进行教育理论、先进的教育教学方法的学习，并提倡教师自学。并提倡教师自学。利用业务学习时间集中解决教师队伍共性的问题，对教师个体个性的问题通过自学和研讨解决。

目前学校教师基本上具有大专学历，相当一部分教师还具有本科学历。可以说学校师资整体水平相对较强。但是学校对教师的业务学习要求丝毫没有放松。为了优化教师的知识结构，使教师成为教学的多面手，学校开展许多活动，来丰富教师的知识结构。如，学校组织语数教师优质课比赛活动，学校还开展教师“结对子”活动，“结对”教师每月请指导教师听课一节，自己写教学反思一次，写一篇教育教学论文和两个教学设计。通过这些活动，增进教师对其他学科的了解，增进教师之间的了解，既拓展了自身的知识结构，又在提高自己的同时帮助了别人。

学校重视对教师进行信息技术培训，提高教师应用信息技术的能力。充分利用教育网络为教师选取优秀的教师培训资源对教师进行培训。鼓励教师参加继续教育的网上学习，使教师能够与专家交流，开拓视野。提高教师教育教学水平。

在抓好课堂教学常规工作的同时，学校经常组织各类教学展示课、公开课等教学专题研究。每学期都组织全校范围的课

堂教学的展示观摩活动。学校还组织课堂教学能力大赛。通过这些活动来促进教师教学水平的提高。

学校抓好骨干教师培训工作。重视教师业务能力的提高，想方设法安排骨干教师参加各级各类的培训学习。平时参加外出学习，学校给调课，解除教师的后顾之忧，安心学习；节假日外出学习，学校负责给予补助，为教师的学习提供服务及经济补贴。

学校重视教育科研活动，结合课程改革开展专题研究。每位教师根据课改实践过程中出现的问题，结合学生和自身的实际情况，选择好研究的问题，制定出切实可行的研究方案，扎扎实实地开展研究活动。

学校坚持校长和班子成员听、评课制度。通过主要领导听、评课，真实地了解教师的实际情况，促使教师上好每一节课，使课例校本研究发挥实效。

总之，通过校本培训，促进了教师队伍整体水平的提高，教师水平的提高又促进了学生的发展，促进了学生综合素质的提高。学生在全面发展的前提下，学习成绩基本保持稳步发展，逐年提高。从教师的精神状态和发展趋势看，通过不断的培训，潜能将得到充分的发展。

今后，我们将与时俱进，探索校本培训的新思路、新形式、新内容，为建设一支合格稳定、业务精良的教师队伍而不懈努力。

教培行业个人年度工作总结篇二

时间飞逝，转眼又是一年。在这一年里，我不断的充实自己，特别是在树立正确的世界观、人生观和价值观上，有了一些新的认识。一年里，我思想积极向上，工作勤恳努力。不断学习有关工商银行的业务规章和业务知识，提高自身的业务

素质，把学习到的知识运用在实际工作中去。在领导的带领下，团结互助，踏实工作，按照“三个代表”重要思想，能够以正确的态度对待各项工作任务，保证了工作质量。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为康居园储蓄所经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。一是千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，较好的完成了下达的任务。二是勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，主动加班外出收款，到金库提取黄金白银，确保各项任务的顺利完成。

储蓄出纳岗位是银行尤为重要的一个岗位，也是银行第一线、最基础的工作。因此，我深刻地体会到此岗位的重要性的和责任性，就是要坚决按照岗位职责严格要求自己，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，坚持“存款自愿、取款自由、存款有息、为储户保密”的原则，严格按照“工商银行规范化服务标准”办事。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给的各项工作任务。根据领导的指示，我也对自己有以下两点要求：一是严格规章制度，规范操作，作为一名内勤出纳，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。二是提高工作质量，尽心尽职做好柜台服务工作，耐心对待客户，及时整理好破币和散乱现金，并确保库存现金在上级核定内，通过本人和全所的努力，在上级领导的多次检查中，都受到了好评。

一年来，我工作的明白白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事情，也没有做错过任何账目。我认真听从领导的指

示和同事的正确建议，做好临柜服务工作，与全体职工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成明年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄出纳岗位的一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。因此，我仍然会不断的努力，为工商银行事业发出一份光，一份热！为,,,支行的壮大辉煌贡献自己全部的热情！

教培行业个人年度工作总结篇三

银行安全保卫是一项特殊的、并具有很大大危险性的工作，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。今天本站小编给大家为您整理了银行业年度个人工作总结，希望对大家有所帮助。

20xx年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

- 1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务[]20xx年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发

展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

我所在的岗位是我行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我行的储蓄所是最忙的，每天每位同事的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同事请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地

来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。

临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……我行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。

成绩属于过去，将来的工作当中，我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和**区域对**银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

一、辛勤耕耘的20xx

(一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

(二) 员工的个人能力培养

从五月份开始，在分行的筹备期，我行下大力度，在**地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训；在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

(三) 积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起

讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好**银行的惠民宣传工作；对外，我们以分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助商会成立的机会，在商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势**人自己的银行这一优势，让奋斗在**人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足，增加知名度□20xx年12月12日到15日，**银行分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个商会展开营销攻势；另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在**市区选择了花园里、滨河公园、百世和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了商会、商会、商会、商会、商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用水产商会等各商会年会的契机，积极营销**银行，不错失每一个向**市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

(四) 业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

(五) 努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情

发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接**市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

(六) 认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承“行兴我荣、行衰我耻”的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

(七) 带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培

养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

二、工作中的不足

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

三、工作计划

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽**市各个商会

和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

四、总结

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在**银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的壮大事事业谱写华美的篇章！

教培行业个人年度工作总结篇四

我在网上聆听了各位专家、教授的专题报告，在教育专家的引领下，辅导老师的指导下，让我重新读懂教育和课堂，国培，不是空头理论的繁琐分析，是理论和实践对接的内化。

本次培训给我的感受很深，就像一位共事多年的挚友，帮你化解教学过程中困惑、烦恼。从而使我对新课改有了更深的认识，也意识到新课改的重要性及其必要性。在培训中，我进一步认识了新课程的发展方向和目标，反思了自己以往在工作中的不足。作为一名青年教师，我深知自己在教学上是幼稚而不成熟的，在教学过程中还存在一些问题。但是，这对于我今后在实际工作有着重要的指导作用，可以说此次培训收获颇丰、受益匪浅。现将我这次培训学习作如下总结：

通过这次远程学习，结合我班实际，使我深刻的意识到作为跨时代的教师，“传道、授业、解惑”已远远不能应对改革开放的今天，就连学生的需求也难以满足。如果教学理念不改革，教学方法不创新，个人素养不提高，是难以胜任的。这些都要求教师要不断的学习提高，做创新型教师、研究型教师、引导型教师。教师如果没有认识到自己学习的必要性、重要性，总是用陈旧的知识 and 老化的观念去教育现在的学生，那其结果必然是被社会无情的淘汰。

今天，在我们这些农村小学可能还不能体现，知识媒体的进步和信息时代的快速传播，但学生可说也是见多识广，知识量也在飞速增长。学生除课堂学到的知识外，在广阔的课外天地里，古今中外，天文地理都在接触，他们每时每刻都在产生许许多多“稀奇古怪”、“异想天开”的问题。面对这种情况，我们老师也只有不断的`学习新的科学文化知识才可以应对。由此可见，作为一名教师，应同时具备双重身份：既是教师，又是学生，教师为“育人”而学习。

作为教师，我们的学习不是一般的学习，而是基于一个教育者的学习。我们最终的追求是育好人，为“育人”而学习是教师的天职。我们应当积极参加上级组织的各种培训，继续学习，使之达到活到老，学到老的终身学习观念。应当不断学习新的教法，新的教育教学理念。让自己成为“源头活水”更好地滋润学生渴求知识的心田。

实践是检验真理的标准，只有通过不断的实践，才能把学到的观念和方法落实在教育教学中，帮助学生确定适当的学习目标，培养学生良好的学习习惯。掌握学习策略和发展能力，创设丰富的教学情境，激发学生的学习动机和学习兴趣。

充分调动学生的积极性，为学生提供各种发展的机会，为学生服务，建立一个民主，宽容的课堂氛围。另外，教师应该把握社会发展对人的发展的基本需要，不断提高自己的教学能力和科研能力，确立培养目标，打造新时代的人才。

培训视频中的一些专家、学者或有经验的教师，从自己切身的实践经验出发，畅谈了他们在教育教学各个领域的独特见解。在这些专家的引领下，我的思想受到极大的震撼：以前我考虑的是如何上好一堂课，争取考出理想的成绩，对于学生长期全面的发展考虑得并不周全。本次远程培训学习，专家们的讲座为我指明了努力的方向！

新课程理念提倡培养学生的综合性学习，而自主合作探究又是学生学习各门学科的重要方式。对于绝大多数教师而言，几乎很难独立一个人较好的完成，这就要求我们教师要善于了解其它学科，学会与其他教师合作，互助配合，齐心协力培养学生。从而使各学科、各年级的教学有机融合，互助促进。

除此之外我还明白，人生没非因为成功而骄傲，教学亦如此。虽然我所做的作业得到优秀及良好，让人有所欣慰，但是在教育教学能力水平上并非是的。我将不断的努力，力争让学生得到全面的发展。

在这次国培中专家、辅导员也让我很感动。在我们这些农村的学校，学生知识基础差，学习能力低，教师工作任务又非常繁重，一边抓教育教学工作，一边抓教师远程培训学习辅导，我深深感受到辅导老师们高度负责的工作态度。每位学

员的作业他都要认真的评判，给出自己的一些教学建议。大家都只知道培训期间的简报都做得又快又好，可以想象在我们都休息的时候，辅导老师还在做着简报、公告等。

最让我感动的是，连我们提的问题辅导老师都要一一解答。如果仅仅是一个人的问题，那应该没什么，但是我知道，辅导老师肯定不止回答一个人的。还有就是还要看我们的培训感言等，反正我能感受到辅导老师整天都在网上辅导着我们。在此我们小学数学21班的全体同学感谢您——韦老师！您辛苦了！

在今后的教育教学活动中，我将继续虚心地利用网络学习，利用网络成长；兢兢业业的奉献，踏踏实实的工作；理论结合实际，实现自己的教育梦。

教培行业个人年度工作总结篇五

xx年转瞬即逝，按照惯例，我们都要对自己的工作生活进行一次盘点，无论得到与失去，都会使人受益良多；于是，在一个安静的午后，我开始认真整理记忆、暴晒往事。

、我们的产品、我们的品牌感到骄傲，我都会感到由衷的快乐，能在职业中获得成就感与满足感，对于我来说这份快乐远远超越物质上的拥有；xx年在我的职业生涯中也是浓墨重彩的一笔，这一年我获得了“年度十佳培训师”和“全国第四季度优秀培训师”这两个重要的褒奖，奖励固然可喜，也是公司给予我工作的认可，但是这些荣誉所赋予我的责任与使命，也使我深感未来工作之重，这份重，使我要更加抖擞精神，以一种奔跑的姿态、左手以目标、右手以方法，在职业道路上不断前行。

xx年我将以“成长”为主题，这个主题是不仅是自我提升的目标，也是职业的效果。培训与教师作用大致相同，立足于“传道授业解惑”，希望通过自己的努力把所拥有的知识

与人达成分享，然而企业培训与学校授课最大的不同之处在于企业更加关注培训的时效性，知识需要在短期内就转化为实际的生产力，培训的过程也就是将大家的思想与理念逐渐集结的过程；同时接受培训的人员并非是思想相对单纯的学生，而是具有生活历练和独立思想的成年人，如何能将知识转化为企业效益，如何能够把根基不同、经历各异的员工通过培训搭建起统一的思想行为模式，这是我一直在工作中不断给予关注的问题，也是培训工作能否取得实质效果的关键所在。

培训的过程与结果同样重要：培训工作就其本身来讲，应该是一个连续的过程，任何一次独立的培训都应该成为这个过程中的一个部分，那种一时兴起、无章无法的培训，是起不到什么应有的效果的，所以在培训中我始终关注计划与步骤的配套行为，如果能够把握过程，其结果也就基本不会偏离初始的方向。

培训什么与怎么培训同样重要：培训工作的方式与内容是两大因素，在以往的培训中许多老师往往只关注内容，而忽视了受训的人想法与感受，其实这对培训来讲是致命伤，我在培训过程中更乐于与受训员工共同分享一些他们喜闻乐见的知识，从沟通中将企业理念与标准规范等进行软性传播，员工听得到、记得住、用得好，才是企业培训目标所在。

培训中贯穿“成长”的声音：企业促使员工成长，可以使用很多方式，但培训无疑是重要的方式之一，培训时我将“成长”这个概念贯穿于始终，希望看到员工通过培训能够发生什么样的改变，产生什么样的进步，或者说员工需要什么样的成长与进步；同时作为培训者自身，我也会把成长作为自己的一项日常工作，对自己所掌握的知识，也持有一种常学常新的自我成长意识，通过自身的成长来带动培训效果的最终提升。

我坚信，培训其实就是一种快乐的分享，培与学的过程中，也是将企业的理念、目标、要求、方法与标准通过许多大家

乐于并能够接受与理解的方式进行宣讲与沟通，使我们的同事和合作伙伴在这个平台上与企业携手成长的过程，作为传播快乐的使者，我也将立足长远、关注当下，在自我成长与助人成长中，体会作为欧新人的快乐与责任！

教培行业个人年度工作总结篇六

20xx年是劳绩的一年，也是大成长的一年。在领导的教导、支持、勉励下。在与酒店的工作共同下，使我学到了很多器械，使我坦荡了思路，增强了与各部门的工作交流，颠末我与人人配合尽力下，使我圆满的完成了领导交给我的任务。下面对20xx年的工作做出如下总结：

1、顾客理念：一切为顾客为焦点，岂论遇到多么刁蛮的顾客，我们都要以办事好顾客的最终目的。

2、细节理念：细节抉择成败，做好每一个工作细节，酒店的治理系统，办事系统才会顺畅的运转。

3、文化理念：让顾客享受一种高品质的、奇特的用餐体验、让员工在康健协调的企业气氛中工作。

让员工懂得餐饮工作的紧张性，更要使员工有敢于奉献争做先进的敬业精神。

抓好落实工作，使员工懂得酒店的标准，是每一位员工的工作尺子。为进步员工的标准意识，我订定的岗位培训计划，组织员工进行了统一的操作标。

在此情形下，我们深感责任重大，饭铺领导能以高度的责任感和饱满的工作热情率领全体员工在竞争中求成长，发扬连合、高效、务实、奉献的企业精神。通过节能降耗维持饭铺运转，取得了优越的后果。稳定了员工步队，取得了较好的经济效益和社会效益。

新的一年，新世纪面临新的挑战，同时也储藏新的机遇，只要我们坚持在领导的正确领导、扎扎实实的做好本职工作，千方百计进步办事质量，连续提过全体员工办事程度，就必然可以或许高质量的全面完成各项工作任务，为酒店做出我们应有的供献。

教培行业个人年度工作总结篇七

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

教培行业个人年度工作总结篇八

总结过去，即是对自己过去一年的工作做个回顾，总结、审视工作中的各种问题，吸取经验，发扬优点，更好的做好下一年的工作。现将20xx年工作总结如下：

一、思想方面：

重视理论学习，坚定政治信念，积极参加各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

二、工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。作为单位，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会接触形形色色的群众，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每次看着群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗？“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也

就得到了体现。及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。在实际工作中，把理论和实践结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗？辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力；在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

三、生活方面：

个人生活意识在逐步走向正轨，摆脱旧阴影下的本位主义思想。摆脱感情困扰，重新塑造以一个全新的自我。

四、存在不足

一是政治理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。

二是工作中不够大胆，创新理论不强。

三是感情纠葛很大，需要正视自己的情感纠葛。

为了把20xx年工作做的更出色，制定工作学习目标，加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志相互交流好的工作和情感经验，争取20xx年的工作更上一个新台阶！