

最新个人工作感想和体会(通用13篇)

公益项目的成功与否，往往取决于项目的设计和运作，以及参与者的积极性和专业素质。宣传和推广公益思想，增强社会对公益事业的认识和支持。以下是一些非常有影响力的公益组织，值得我们学习和借鉴。

个人工作感想和体会篇一

20__年即将过去，在这辞旧迎新的时候，我们驾校的全体员工都要总结经验，找出差距和存在的问题。以便发扬成绩，以全新的姿态迎接新的一年。

回想过去一年，由于驾校数量增加、导致了本行业市场激烈，学员难招，各驾校的调价情况日益严重，价格参差不齐。随着油价的不断提高，经营成本亦节节攀升。另外，在车辆老化，修理费用增加，学员各科考试难度加大，考试制度更加规范严格等方面也加大了本驾校的经营难度。基于以上各种客观因素，使得红峰驾校2021年度发展情况差强人意，驾校效益不佳，令人始料未及。这一年是我驾校教育面临新的形势和新的挑战的一年，也是我校学管工作承前启后，开创新局面的重要的一年。在上级领导的正确指导下，我校学管工作坚持以教学为中心，以提高学员素质为目的，全体学管人员立足本职工作，发扬无私奉献、开拓创新、锐意进取的精神，以学员为本，以校为家，让学员学有所获、学有所乐、学有所长。

在市运管处和县运管所正确领导下，学校稳步发展，我校严格照上级的指导方针与要求，结合当前培训市场的特点，不断加强基础设施建设，强化科学办学，开展全新的驾驶培训模式，同时不断加强教练员队伍建设，提高教练员教学水平，加强了内部管理，使学校各项工作都做到了人性化，高效化和规范化。目前我校c1教练员名b2教练员名桑塔纳教

练车辆□b2教练车辆,用于桩训的桑塔纳车辆,共培训c1学员__名□b2学员__名。

一、优化队伍建设,增强教练员队伍素质提高。

今年来培训管理工作有了很大的进步,也逐步走向成熟,管理水平及能力也有了不断提高,年初我们首先对教练员的队伍进行了进行系统的培训,新的教练员上岗以后在老教练员的帮代下,进步很快,水平不断提高,工作热情也空前高涨,他们很快进入了角色,有的人不论是教学成绩,教学态度,教学质量,招生,节油,车辆保护等方面都很突出,他们成绩的取得与培训管理和老教练员的帮代有着直接的关系。

今年教练员经历了两次培训,一是岗位培训,二是驾培科统一组织的新增、移动教练员岗前继续教育培训,学校利用这两次培训,首先对教练员理论知识进行再提高,要求每个教练员统一教学规范,结合每个学员的心理,认真按照教学大纲的规定教学,严格执行省、市道条及教练员管理办法,对待学员严肃认真、负责、对待不同性格,不同岗位,不同年龄,不同性别的学员,做出不同的教案,促使教练员从简单的教学水平,走向真正的理论与实际教学相统一的高水平的教员。

二、加强教练员管理,狠抓培训质量。

历年来,驾培市场竞争激烈,要想站稳市场,赢得社会与学员的认可,年初,学校完善了教练员管理制度,明确了目标责任,教练员在教学中,必须严格遵守国家相关政策,法令法规,按章操作,坚决做到有法可依,有法必依,必须做到勤政,廉洁,严禁收受学员的现金与实物,接收学员吃请,严禁向学员摊派各种款项,如有违纪行为,学校将严厉处罚,学校还利用平时和结业考核的机会,不定时的找学员交谈,了解教学情况,由于加强了教练员的管理,学校教学质量不断提高,同时社会的评价,与知名度也不断的提高。

三、重安全教育，强化安全意识。

首先，加强教练员的安全教育，年初与教练员签定安全责任书，要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保100%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入平安。

四、进一步增强实力，形成我校的办学特色和优势。

我校着重注意实力的增强，在硬件和软件上正确解决自己的定位，在激烈的竞争中才能处于不败之地，把硬件和软件建设有机地结合起来，形成如下五大特色和优势。

1、把全心全意为学员服务，一切从学员的利益出发，做为驾校的办学宗旨，坚信学员是驾校生存的前提条件，因此驾校的中心工作应该是，围绕为学员提供优质的服务来进行。并提出“快乐学车，享受学车，一切为了学员、为了学员一切，我们的服务与你的需求同步”的培训理念。在融洽、和睦、整洁、安全的学习环境里提供高效率、高质量的教学服务。

2、设施齐全，服务项目齐全，进行了库位调整，并安装了大功率照明灯，以满足不同层次学员的要求。

3、科学训练，注意训练中的科技含量，驾校面对的学员很复杂，层次不齐，我们做到了因人施教，首先学员报名时征求学员的意见，分车时有针对性，训练中做到有的放矢，并注意非智力因素在训练中的影响作用，教学方法在不断改进，由盲目性转化为计划性，由自发性转化为自觉性，改传统的师徒教学模式为朋友式教学关系，使训练质量不断提高，博得学员好评。

4、严格按照教学大纲要求去做，自从装了车载电子计时器以

来，对学员的学时要求更严了，也更有保障了。

5、校风廉政，确保学员的利益不受侵犯，校风对学员有一定的影响，继续完善了教练员廉政措施的建设，坚决杜绝吃、拿、卡、要现象。

五、节能减排工作

驾校以科学发展观为统领，将节能减排摆到更加突出的位置，做到措施得力，责任到人。

1、对每一台车辆制定台帐，实行目标跟踪管理，对车况实行动态监管。凡是有损耗的小毛病，及时排除。定期做好二级维护，定期进行车辆检测，定期进行所有车辆排气管和三元催化装置的检查，使得尾气排放达到国家环保规定，全力保证车辆的运行良好，节能降耗。提高车辆的运行效率。

2、对于刚学车的学员实行驾驶模拟教学和多媒体教学等科学手段，从而节约资源。使传统的粗放型培训转变为“低投入、低消耗、低排放、高效率、高质量”的集约型培训。

3、从改进驾校教学方法入手，采取一系列有效措施，大力提高驾驶员及驾驶从业人员的节能减排意识。指导学员养成良好的驾驶习惯和节油经验，倡导轻踩油门、少踩刹车、怠速熄火、常检胎压、减重行驶等节能环保驾驶习惯，号召学员积极参与节能减排。

六、规范化管理活动的开展

在开展规范化管理活动中，我校依据《机动车驾驶培训机构资格条件》和“驾校规范管理要求及标准”，完善了16项管理制度和10项公示公开的基础上，进一步加强了安全管理、教学培训、结业考核和学员的管理，进一步完善了各类台帐，做到资料齐全，数据真实可靠，归类摆放整齐，查阅资料方

便快捷。加强了对教练车技术状况及车容车貌的管理，统一了招生电话，公布了监督电话号码。严格按照公安交警及运管部门批准的路线和教学场地进行训练。保证教练员在教学培训期间服装统一，持证上岗，严格按照交通部制定的教学大纲和教学规范进行教学，规范操作学员培训智能化管理系统，如实填写教学日志和培训记录。培训中严格杜绝使用跑码机和假指纹的现象，同时驾校还在醒目的位置设立学员意见箱，主动接受学员满意度评价和合理化建议。

七、问题与不足

- 1、教练员的素质有待进一步提高。
- 2、招生宣传还须加强。
- 3、办公室人员责任心还要加强。

八、今后的工作打算：

- 1、拓展招生渠道，集思广益。
- 2、加强互相协作，把责、权、利落实到人。
- 3、在驾校中开展驾培行业的社会责任的讨论。由于近几年来，驾培行业持续升温，值得庆幸的是：20__年又迎来了一个学车的高峰，在国际金融危机的大环境下，驾培行业是一个危机时期少有的避风港。

我们准备将企业社会责任纳入公司战略规划中，从公司总体发展战略出发，将企业的社会责任贯穿到驾校整体经营活动中。

总之，驾驶技术是一结合性的学科，驾校更是及办教学培训与经济于一体的特殊性教学培训部门，在运管部门领导的正

确指导下，我们取得了一些成绩，全年共招生2000余人，完成了全年任务。科目一合格率__%，桩考合格率__%，场内考试合格率__%，路考合格率__%，这在全市排名进入前名。当然，这些成绩离驾培机构资格条件和驾校规范管理要求还有距离，今后我们还要继续努力，始终把学员的培养放在第一位，本着全心全意为学员服务，一切从学员利益出发，努力工作，在不断的改革与创新中求得更大的发展。

20__年又是我们驾校发展的关键一年，也是实现跨越发展的决定性一年。所有人的思想都必须一致，力争将我们的驾校发展壮大。所以我们要坚持“一切为了使学员满意”的标准，把各自的各项工作做为首要任务去完成，争取为驾校的和谐发展及维护驾校信誉做出更大贡献。

全体员工同志们，在当前我市驾驶员培训市场的激烈竞争环境下，我们迎来了新的一年，要使我校能在如此复杂纷繁的市场中立于不败之地，发展壮大，我们将面临极大的挑战！我们要齐心协力，团结奋进，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，努力做好自己本职工作，增强竞争意识，在价格，服务，质量管理和考生合格率上狠下功夫，树立良好的市场口碑，创建自己的品牌。只有这样我们才能使红峰驾校这个招牌深入人心，只有这样我们才能满怀信心，在新一年做出优异的成绩来报答社会各界同仁对我们的关怀和爱护！

个人工作阶段性体会感想2

个人工作感想和体会篇二

实事求是、一切从实际出发，这是总结写作的基本原则。今天本站小编给大家为您整理了年终个人工作个人总结体会，

希望对大家有所帮助。

年初到xx公司任职以来，经历了xx公司从筹建、资料的制作与完善、公司的正式运营与发展等阶段，可以说这是一个从无到有的过程。回顾过去将近一年的工作历程，通过冷静的思考，在不断在总结中提高认识、获得经验，为提高工作能力、做好下一步工作打下基础。

当然，对于本人不成熟的见解，还请大家多批评指正。

我们公司是一个新公司，我也经历了公司成立初期整个过程，可以说直效是一个创业型的公司，所定位的产品非常好，非常符合国家经济转型与发展的大政方针，也有非常好的市场空间与前景。但是创业型公司都要经历一个“计划—实践—总结—再计划—再实践—再总结……”反复循环、不断完善的过程！从我进入公司以来，主要配合做了以下的工作：

- 1、配合完成公司成立初期所需的前期资料制作以及产品图纸的绘制和文字说明等。
- 2、产品在各中建筑类型或领域中应用的技术方案，针对某些特定建筑类型做了一些技术方案模板。
- 3、根据现场勘查情况，与客户沟通洽谈中不断，进一步优化技术方案和公司产品的ppt模板、技术手册、售货服务文件等资料。
- 4、和设计院的同行和设计师，在现代设计院举行了一次技术推广性质的会议，
- 5、把我们公司的产品在江桥电子城和光大会展中心的两次展会进行了参展。
- 6、对潜在经销商和代理商等合作伙伴进行一次产品知识培训

及技术解答工作。

7、协助完成电子空气净化设备企业标准及企业标准的相关文件。

8、起草并编制完成电子空气净化设备应用规程(应用规程在申报中……)。

9、协助完成了柜式机往xx医院里的运送和现场搬运等相关工作。

10、协助完成了xx项目的前期接洽、技术交流、谈判及现场施工安装等一系列工作。完成了一个非常好的样板工程，接下来还有一批正在操作的样板工程，等这些工作完成的话，那我们公司可以说就很厉害了！

于20xx年卫生部规范中的要求。北仑电厂接下来还有好几台机组，我们也争取努力把后面的几台机组在施工中更加注意，让接下来的项目都做的更好一点。

至此，我认为x公司差不多完成了成立初期的准备工作阶段，我也相信公司也将很快进入真正实现收益的快速成长阶段，在过去的工作当中我也有一些体会：

1、在设备行业里，售后服务是非常重要的，我建议我们公司一定要加强公司售后服务体制建设，增强售后服务的竞争力，做到无可匹敌。在和一些客户交谈的过程中发现，现在很多业主投资理念开始发生变化，越来越注重售后服务，比如说长海医院，医院工作人员就说到他们原来空气净化器从买来到现在一年多了，厂家没有进行过售后服务，现在都换掉不用了。北仑发电厂项目从实施至今，还没到维护周期，但是我们已经做了清洗维护方面的准备工作。我觉得这一点也是我们以后进行市场工作非常重要的一个亮点。

2、现场施工中有些地方做的不够完善;比如说这次施工中又用到吸尘器、梯子等等,这些工具完全可以在前期准备工作做掉,但是经一再确认都没有说到这些东西,这样可以减少现场的工作繁琐程度,提高一些现场施工安装的工作效率。

3、团队精神和计划性;在现场施工的过程中,难免有一些不可预知的事情发生,这次我们施工过程中整个团队,不管是搬运、现场采购工具、安装、作息时间等等,配合的还是不错的。但是也有一些借鉴的地方,比如:现场办证的时候需要有很多领导签字并且还要进行施工的安全考试、出厂的时候也需要很多领导办理人员、工具和车辆出厂审批,这些事情都和我们的预定计划有差异,就需要我们员工积极配合现场负责人,对前期制定的施工安排计划及时调整和执行,各谋其位、各司其职,责任到人,这样才能在施工安装过程中做到井然有序、张弛有度,让施工安装流程化,才更便于项目的施工管理。

在过去的工作中虽然取得了一点小小的成绩,但是,我更多的是把过去中作中的不足和经验教训引以为戒,在以后的工作中保持以往“认真负责”的工作态度,不断学习和积累自己的专业知识,也争取把本职工作做的更加完善。

在这里我也有两个不太成熟的想法,或者说对公司的建议,希望公司可以参考:

1、公司要注重加强专业知识的学习,调动员工的学习性,增加员工知识储备,只有这样才能不断增强公司人才的核心竞争力。

2、公司可以定期或不定期的组织一些团队活动,这样能够很好的增加员工的团队精神、团队凝聚力和集体荣誉感与归属感,使得我们的团队更有战斗力和工作效率。

6月27日至今,我进xx公司已有半年了,时间虽短,但对于我

来说，却是受益匪浅的。这期间，在单位领导的培养和同事们的关心支持下，我逐步对公司有了全新的认识与了解。在这半年里，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的 20xx年就伴随着新年伊始已入尾声。可以说□20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。

在工作中，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地提高自己业务知识。

另一方面，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。在这半年的工作中，我制定了德吉劳务服务管理体系，编订了服务意识培训，编制了制造公司业务提成激励方案和政策，梳理合同文件。

进公司有洽谈一次永川客户拌合站的服务业务，后以失败告终，在这过程中，分析了原因，并总结经验。争取在明年初与澜筹公司商谈拌合站合作事宜签订战略合作协议。由于公司鱼嘴拌合站即将搬迁，得寻求新的建站地址，多方跑动和场地考察，初步已确认几块地，争取明年初落实到位，确定搬迁地址和时间。

在20xx年的工作中，必须以客户为中心，“标准化的产品，个性化的服务”的营销方针必须落地，做好售后服务，提高产品的销量，树立重交沥青品牌。加大“连锁加盟”的工作拓展，力争做到西部行业第一。只有公司品牌树立了，服务跟上了，公司才会做大做强。

在20xx年里，对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

在今后的工作中要不断创新，及时与领导、同事进行沟通，执行公司管理的相关规定，提高服务意识，同时在工作中严格要求自己，提升自己的管理和业务能力。

在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信重庆重交沥青砼再生制造有限公司在20xx年会有更加辉煌的成就！

自今年工作以来，本人工作认真负责，在领导和同志们的帮助下，无论是政治思想还是工作方面都在不断提高与完善，现将今年工作总结汇报如下：

为全面贯彻落实省委组织部和**市组织部抽调干部赴藏区，帮助藏区工作的有关文件要求，海东市城乡规划建设局领导高度重视，根据局领导安排，我于20xx年1月入驻**县**乡**村开展驻村工作，到村后我积极开展了下乡驻村各项工作。

一、指导思想

以邓小平理论、三个代表重要思想和科学发展观为指导，和省委十二届四次全体会议通过的《中共青海省委关于在全省深入开展党的群众路线教育实践活动的实施意见》和《青海省创建民族团结进步先进区实施纲要》的文件精神为准绳，深入学习宣传贯彻党的xx届三中全会精神，牢牢把握“关注民生、助农促创、全民共建、构建和谐”这个主题。在帮助藏区开展工作的过程中，通过为群众办实事、办好事、扶贫帮困等方式，以此巩固和发展平等、团结、互助、和谐的社会主义民族关系，来加快民族地区和落后村落经济社会各项事业的发展。

二、工作开展情况

村位于县**乡最东边的一个村，隶属藏族村，全村共有83户393人，以畜牧业为主。自本人下乡驻村以来，先后多次入村了解情况并开展工作。

(一)开展了“户户通”卫星电视接收装置统计及收费工作。本人进村入户积极协调做村民工作，宣传有关政策取消“黑锅”，安装的政府要求的“户户通”移动信号设备。乡政府要求张沙村安装53户，现全村83户已收缴53户7950元，并已全部上缴乡政府，完成了乡政府下达的安装53户指标任务。

(二)开展了民族团结进步宣传教育工作。积极收集民族团结方面资料，并与村长村委书记商谈黑板报宣传内容，在村口办了一期黑板报，主要宣传党的各项方针政策和民族团结内容。

(三)关心疾苦，为民办实事办好事。开展了张沙村养老保险和医疗保险的统计及收费工作。在收缴73户的基础上，剩余外出打工人员未交部分，本人主动与村长、村书记协调办法，将外出打工人员未交的养老保险和医疗保险费用全部收缴完成并上交乡政府。

(四)危房改造和奖励性住房的统计工作。

(五)开展了村民养老金存折换银行卡的工作，大大方便了村民，村民反响很好。

(六)参加了多次乡政府召开的会议。1月15日乡政府召开会议，任命新乡长与新乡党委书记，新任乡领导在会议上作了表态发言，对我深受鼓舞。1月18日新的乡领导对我们驻乡、村干部召开了动员会，在会上乡党委书记作了动员讲话，特别对我们4个驻村人员提出要求，我们4个村所处地理位置很重要，市藏族聚住村，因此要求我们起带头模范作用，并积极高效的完成市委市政府、县委县政府交办的各项工作。1月25日县委书记到道帏乡检查工作，对我们提出了要求，保证各村不

出现不稳定因素。3月5日县委组织部于向政府召开会议，就下一步经济普查的工作作了新的部署。

(七)开展“两节”期间群众防火安全和食品安全隐患排查工作，确保全村和谐稳定。

(八)认真做好经济普查工作，今年3月份配合乡镇干部深入到每家每户，进行经济普查的调研工作，为以后村镇经济的发展打下了坚实的基础。

(九)认真做好扶贫办安排的中心工作，按照国家新的扶贫标准和市、县扶贫部门的工作部署，和村干部一起加班加点填写表格、整理资料并完成信息录入工作，并确定我村贫困人口数。完善村内人员的各项资料，特别是对重点上访人员进行了深入的排查，完善各类档卡资料。

(十)采取多种形式宣传贯彻“中央一号”文件精神，努力使中共中央、国务院关于扎实推进建设社会主义新农村的各项惠农政策深入农户，做到家喻户晓，充分调动农民积极性，促进农村经济的全面发展，工作组采用各种有效的手段认真宣传“中央一号”文件。

(十一)通过学习施工图审查中心职责，初步了解自己的职责跟责任，也对今后在新的岗位上工作做了铺垫；了解了施工图审查工作程序，抄写了施工图审查的相关文件以及内容。已可以完成给专家送图、取图的工作，以及一些基本事务。

三、个人学习方面

通过政治理论的学习提高思想政治理论水平，按照科学发展观为总体的要求，增强自己政治责任感和历史使命感。切实增强工作的原则性、预见性和创造性。同时，通过学习，也提高了自己的能力和工作水平，使自己在工作中，能转变思想观念，认真探索好的方式方法，学习好经验、好做法，能

注重理论联系实际，并着力于解决问题，学以致用，使自己的工作得以顺利开展。

总结过去的工作，既是一个检查对照、自我反省的过程，也是鼓励、鞭策我们努力工作的举措。通过检查对照，我深深感到，虽然工作取得了一定成效，但还存在一些薄弱环节，与领导的要求还存在一定差距。在今后新的工作中，我会在领导的指导下，团结同事，认真总结经验，再接再厉，以新的思想，新的风貌，新的姿态投入到新的工作中，争取取得新的成绩，再上新的台阶。

个人工作感想和体会篇三

__年一年财务工作在公司领导的正确指导及各位同仁的共同努力下，各项工作取得了较大的进展，回顾半年来的工作，我个人工作以成本核算为重心，做好日常费用报销和采购核算工作，通过加强自身学习、努力掌握生产工艺流程以及严格执行费用报销制度等措施不断提高会计服务质量，促进工作正常有序地进行，圆满完成了各项财务工作。作为我个人而言，一年的工作让我感受颇深，现将工作总结如下：

一、积极做好成本核算和费用报销工作。

负责公司成本核算工作，成本管理是财务工作中重要的一项工作内容，只有掌握生产工艺才能准确的计算成本，工作期间我认真学习公司生产工艺流程，主要包括产品结构构成、产品生产工艺、设备运转基本知识等，在费用报销和付款单据审核过程中，做到及时准确，严格把关，把不符合公司报销规定和付款条件的单据予以退回，责令整改。具体工作如下：

(一)积极协调各部门做好成本核算的基础工作。成本管理工

作来说，它是一项综合性很强、涉及面很广的管理工作，仅

靠财会部门和成本会计工作是难以完成的。为了使公司成本管理工作有计划地进行，根据我自身工作特点，发挥成本岗位主导作用，积极协调生产统计和仓库保管员对账，到生产现场和仓库进行实物盘点工作，做到账账相符，账实相符，协调各部门，做好成本管理基础工作。

(二)及时、正确地进行成本核算，开展成本分析。制定公司成本核算规程，及时准确的核算成本。成本核算在月末生产和仓库、财务对账正确，现场成品、废料盘点结束后，三日内完成成本核算。在完成成本核算基础工作后，认真、全面地开展成本分析工作。通过成本分析，分析出影响成本升降的各种因素及其影响程度，正确评价公司内部各有关单位在成本管理工作中的成绩和公司成本管理工作中的问题，从而促进成本管理工作的改善，提高企业的经济效益。

(三)严格审核和控制各项费用支出，努力节约开支，不断降低成本。在审核公司报销单据过程中，严格按照国家有关成本费用开支范围和开支标准，以及公司各项制度和规定，严格控制各项费用的开支，审核各部门是否按照规定办理，签字是否齐全等，并积极探求节约开支、降低成本的途径和方法，以促进公司更好的节约成本，提高效益。

二、与成本会计交接，交出成本岗位工作，与原财务部长交接，接手财务部工作。

(一)_根据公司安排着手成本会计交接工作。首先为接手人详细介绍工作内容和岗位职责，其次为接手人进行会计电算化软件方面的培训和指导，在为期两个月的时间内完成交接工作，接手人基本能顺利开展工作，为公司工作持续稳定的开展做好了基础。

(二)_末根据公司人事调整安排，进行财务部门工作交接。

1、接手部门日常事务和基础工作。

- 2、核对现金、银行账务，盘点现金、银行和承兑汇票。
- 3、做好银行、税务和项目贷款工作的交接。
- 4、做好账目核对，完善交接手续。

三、协调财务部工作，保持财务工作的一贯性和稳定性。

_接手财务部工作，由于在月底结账时间紧，在接手工作后立即着手工作，积极做好财务日常工作，严格审核付款手续，做好物资清产盘点和账务整理工作。审核_凭证，协调财务人员积极做好_结账工作。

个人工作阶段性体会感想4

个人工作感想和体会篇四

20__年是全体员工乘势而上，再攀高峰，喜获丰收的一年，在市交通局和各级主管部门的大力支持下学校稳步发展。一年来的工作可以概括为：培训质量在稳步增长，形象在迅速提升，定位在日渐清晰，管理在不断强化，硬件在明显改善，人气在有效聚集。这一年全体员工坚持“质量第一、服务第一，信誉第一”的宗旨，发扬“同心多奉献，合力创一流”的企业精神，大力开展优质服务，扎实做好各项工作，实现了2__年的总体目标。全年培训合格率达98.5；学员反映问题处理率1；全年从未出现重大事故。这一切赢得了广大学员和社会各界的好评，同时促进了我校的工作向服务质量标准化、服务管理规范化的方向发展。2__年我校被评为全省先进驾校，此外教练员谢贵伍同志在全市所有教练员中脱颖而出，被评为全省先进个人。

回顾一年来，我们主要做了以下几项工作：

1、优化队伍建设，加强内部管理。

学校每月对工作人员进行业务培训、考核，尤其是教练员，考核结果体现在工资效益中，高素质的队伍保证了学校的各项工作高效、有序地进行。

2、合理制定培训计划，增强自身实力。

学校统一制定培训计划，按学员不同进度对各车进行分别考核，严把教学的规范性、统一性。杜绝一个教练一个样的“师傅带徒弟”模式。

3、开展学员调查，提高服务水平。

对学员进行回访调查，确保了学员的利益，杜绝了吃、拿、卡、要现象的发生，这些措施有力地保证了学校的声誉。

4、提高企业形象，深化优质服务。

本年度硬化、绿化铺油5m²□水泥硬化9m²□植树2__多株，新购模拟机5台，透明汽车、实验用拆装整车、电脑1台；招贤纳士，聘请若干工作人员；在硬、软件两方面提高企业形象，从而使服务水平进一步提高。

5、整合人力资源，突显人性化管理。

在严格的管理下我们的员工努力工作，年终再次评选出五名先进个人给予奖励，同时在管理方面制定更人性化的制度，使我们的企业上下拧成一股劲，统一认识，团结协作，让企业充满腾飞的活力。

20__年是__驾校发展的关键一年，也是实现跨越发展的决定性一年。所有安顺人的思想都是一致的；让我们的企业更加辉煌，任重而道远。所以我们要坚持“一切为了使学员满意”

的标准，把各自的各项工作做为首要任务，为维护__信誉做出更大贡献。

个人工作阶段性体会感想3

个人工作感想和体会篇五

__年第二季度，在酒店总经理正确领导下，营销部积极跑市场，为酒店完成全年经济任务做不懈努力。现将第二季度工作汇报如下：

一、主要工作

会议接待市场。首先在酒店领导重点开发承揽中小型会议市场，注重内部公司会议接待好的精神指导下，加强与关系单位的联系，了解收集会议信息，经常沟通，定期走访，对会议的各项要求进行逐步落实，认真接待好每一次会议。精心细致得做好每次的会议要求，加大会议宣传力度。

第一季度，接待了__区教委会议，__药业会议，__学术报告会议，接待公司会议2次(10楼会议室)802，711会议5次，每次会议接待都顺利完成任务。

二、跑市场，揽客源，巩固新老客户

每年第二季度需要跑市场，揽客源。从去年开始客源市场非常不好，受金融风暴影响，酒店行业经营惨淡。要想生存就要开展开发新客源，跑市场。第一季度，首先要跑市场，从正月十五后，先后对老客户进行走访，如__区政府各处事，区卫生局、城建局、执法局、经贸局、人事局、电车公司、衡器厂、进修学校、__区教委、__国税局、中铁一局__办事处等进行拜访，了解今年客源情况。重点拜访了三家网络订

房中心：__在线网。__网，__网。对周边老客户定期走访，电话联系，一方面加强沟通，另一方面了解当前市场信息。

三、加强与网络订房中心合作

网络订房现如今已经成为各类宾客出差，旅游，商务活动的选择方式，为网络中心订房实现资源共享。__年第一季度与辽宁118114订房中心签订协议，与__网，__网等须签协议，与其他已签订的老客户保持着密切关系，每个季度定期按时通过传真方式相互联系。

四、其他工作

1、定期发放代金券。发放对象如：__社区，__社区，__社区，__社区。

2、更换__年一楼大厅特价菜牌。

3、为公司租大客车到庄河慰问演出。

4、接待一个小型婚宴(7桌)。

5、受酒店委托与工商银行商谈租赁事宜。

6、把酒店4月份房价制定好后，通过传真通知各家订房网路中心。

为了拓宽销售渠道，利用电话，手机等通讯设备定期加强与客户沟通;春节利用手机给客户拜年等等。

个人工作感想和体会篇六

我进入银行工作已经有10年的时间了，回首这么多年的职场

路，心里有万般感慨。

那是十年前的某天午后，刚刚接到__行的电话录入通知时，我还有点懵，不知道这个录用电话对自己意味着什么，那时还在实习单位工作，同班的同学都已经找到了就职单位，虽然自己已经投递了几十个公司，但是一直都没有被录用，那时的自己真的是少年不知愁滋味，想来找不到录用单位就去广东做个厂妹吧。找到工作了也没细想就去单位报到了。

在进行了新员工的入职培训后，我被分到了一个小的营业网点，整个网点工作人员有8名，营业面积大概40平方米，大部分的业务是个人业务，公司业务较少。刚分配到营业网点是不能上柜台的，需要跟在老员工身后跟班学习。柜台的业务操作流程其实并不能，工多手熟。我跟班学习了大概半个月就可以上柜台了，当然身后还是要由老师傅看着。国行的风控制度是非常严格而且精确到业务的每一个细节流程，若是有哪个业务的处理流程与规章不符，问责起来也是非常严厉的。能严格到什么程度呢？比如，柜台的存款业务，规定了在整个流程中的动作、语言，到哪一步要做什么动作和说什么话都是有规定，如果不按照流程来做，就被算做反流程操作，若是被现场或是非现场检查中被查出来，是要向上问责三层，情节严重的甚至被开除。涉及到行业监管的要求的，比如反洗钱、核查身份等需要客户配合进行的情况，有些客户不配合的甚至会把柜员骂到哭，但是有些规定是涉及到机密是不能跟客户说的，所以有时候会有客户不能理解银行的某些行为，但是银行还不能解释。我在这个营业网点三年，遇到比较烦心的大概就像这种情况，客户不理解、不配合，我还不能跟客户说其中的缘由，但是规章又规定我必须执行。我入行后做了三年的柜员，这个岗位的工作琐碎、枯燥，工作过程中还遭受到些误解。虽然如此，营业网点的同事情谊很单纯，大家在一起就简单工作，工作中的同事可以交心。

三年的营业网点柜员岗位的工作渐渐地让我觉得工作没有难度而且新员工三年都做柜员时间有点长，我希望可以转换岗

位。单位正好要举办岗位竞聘，我报名了贷款客户经理的岗位。我所在的国行，那时的几年经常有岗位竞聘的活动，我理解是新来的领导是希望能在在职期间做一番事业，任用年轻人。通过竞聘，我成功转岗为一名贷款客户经理。在别人的眼里，贷款客户经理是一个还不错的岗位。我对新岗位没有什么概念，好在有位老员工带我，没想到第二天这位老员工被调走了，这让我很迷茫，业务流程都还不了解，更别说细节处理了。我不太能接受自己业务不熟练，在到岗后的一个多星期，我恶补了贷款规程，不断地其他城区支行的客户经理请教。在任贷款客户经理期间，我大概印象最深刻的是领导找我谈话，跟我聊了一些家常，但是在我看来又好像不是仅仅家常。那时的我很珍惜领导找我谈话，默默地把业务规划、怎么开展业务、业务发展思路思考了个遍。我好像是白准备了这些。领导根本就没有问我业务方面的问题，倒是把我的家庭情况问了个遍，例如父母工作、家里有没有亲戚或是同学在政府部门任职的之类的问题。我是没想到领导会问我家庭的情况。我父母本事普通的农民，没有什么固定的收入，家庭背景比较简单。领导跟我说，城区里都是本地人，其实本地人脉很重要。我当时是没有领悟到里面深层次的意思，一心只想着怎么把工作做好，贷款余额和市场份额提升。在城区工作期间，我还被抽调到了市区分行做系统升级，我能感觉到新的市区分行领导对于年轻人的重视。我是个内向的人，见到领导都是绕着走的，能竞聘贷款客户经理成功以及被调到市区分行做升级工作应该是市分行领导有在注意我，向要给我机会，每次在系统升级的关键时刻，领导都会到岗位上巡查慰问，其他人都是抓住机会跟领导汇报工作，我只知道有报表没做，数据没平，一心埋在工作上。现在想起来那几年，我是后悔的。在__行，传统的__银行，除了知道低头做事更要会抬头看路。如果领导已经有注意到你了，遇到一位赏识你的领导是非常难得的，应该抓住机会，更多地展示自己、展示工作成功而不应该缩起来默默地低头。

在传统银行业，没有耀眼的背景，其实有点吃力。但是只要肯努力，机会总是留给有准备的人的，多展示自己，让更多

的人接纳自己才有可能为自己争取到更多的机会。

个人工作感想和体会篇七

根据县委《关于开展“联村联户、为民富民”行动的实施方案》的要求，我及时深入“双联”行动联系点——洛门镇石坪村开展实地调研，在走访贫困家庭、详细了解全村发展现状的基础上，与村“两委”班子讨论研究，开展了“联村联户、为民富民”行动，现将半年来工作情况总结如下：

一、进村入户，开展调研，摸清了基本情况与发展现状。

县上双联动员会议之后，先后两次组织单位全体党员，进村入户，调查研究，和困难户互建了帮扶联系关系。

石坪村位于洛门镇北部，人均耕地面积1亩，低于全县平均水平。

近年来，以蔬菜为主导产业，种植面积达到4000多亩，占到了全村耕地面积的50%，玉米、等作物种植面积占近20%，一业为主多业并举的产业格局初步形成。

2011年全村人均纯收入2600元。

但是，经济结构单一，劳动力素质整体偏低，农产品科技含量不高，是制约全村经济社会的发展主要瓶颈。

2011年，农民人均纯收入 2300元以下困难户40户，贫困的主要原因是村庄分散，交通不便，农田水利实施落后，产业发展不足，群众增收的产业没有形成。

二、科学谋划，制定了帮扶工作重点和方法。

根据县委《关于开展“联村联户、为民富民”行动的实施方案》的要求，我多次与石坪村党支部联系，共同研究联村联户各项工作任务对接落实工作，明确了“联村联户、为民富民”行动的目标任务和工作要求，为连续开展帮扶工作、建立长效帮扶机制奠定了坚实基础。

1、总体目标

从2012年开始，对结对帮扶的家庭人均纯收入2300元以下的困难农户，通过实施“双联”行动，建立帮扶机制，确保人均纯收入年均增长20%以上，帮扶村基础条件显著改善，经济发展速度不断加快，特色优势产业形成规模，各项社会事业稳步推进，农村小康目标全面实现。

通过实施“联村联户、为民富

民”行动，使联系村贫困户人均纯收入由原来2060元按照年均增长20%，2012年人均纯收入达到2472元，2013年人均纯收入达到2966元，2014年人均纯收入达到3560元，2015年人均纯收入达到4272元，2016年人均纯收入达到5216元，基本接近全省同期平均水平，实现脱贫致富目标，基本达到小康水平。

2、主要任务

一是宣传政策。

针对“双联”对象贫困实际，采取面对面交谈、现场解答、赠送书刊等形式，深入宣传党在农村的基本政策、各项惠农政策、扶贫开发政策和有关法律法规，努力增强困难群众的政策意识和法律意识。

二是反映民意。

结合“重调研，转作风，抓落实，促跨越”主题实践活动，采取驻村蹲点、走访座谈等形式，深入联系农户，调查研究民情民意，听取群众诉求，记好民情日记，掌握发展现状，找准发展难点，制定帮扶措施。

三是落实增收措施。

联户干部要引导“双联”对象把握市场规律，帮助制定增收计划和致富“明白卡”，每户引导发展一门致富产业。

四是理顺情绪。

要与“双联”对象促膝谈心，真诚交流，对反映强烈的问题要开展深入的调查研究，依据法律法规和相关政策，作出耐心负责的解答，化解社会矛盾，畅通社情民意，消除不稳定因素，确保社会和谐稳定。

3、工作重点

一是依托项目促进发展，积极在项目争取上想办法、下功夫。

围绕乡、村已申报和拟申报的项目，我社积极配合，协调有关部门，帮助联系村多争取项目和资金，通过项目带动，早日实现脱贫。

二是在促进劳务输出上做文章。

努力帮助联系村贫困户开展劳务输出，结合我社劳务输转工作，强化对剩余劳动力技能培训力度，多渠道、多门路的拓宽培训平台，提升劳动技能，有计划的组织联系村的劳动力参与项目建设和外出务工，有效地提高家庭收入。

三是动员组织全社职工捐款“输血”，购买化肥地膜等生产资料，提高联系户“造血”能力，联系户不脱贫，输血不停

止，真正为群众“办实事，送温暖”，帮助解决实际困难。

四是充分发挥示范户带头引领示范作用。

有计划、有针对性的加大对示范户致富先进经验的宣传，引导贫困户积极向示范户学习，吸取经验做法，制定发展计划，早日脱贫致富。

4、工作要求

一是上下联动。

加强与石坪村党组织的沟通协调，认真确定“双联”任务，充分发挥单位在政策、人才、信息等方面的资源优势，为群众办实事、办好事，形成上下联动、整体推进的工作格局。

二是务求实效。

单位每年为“双联组”办实事不少于一件。

每年深入“双联”户宣传政策法规不少于2次。

注重向实践学习，向群众学习，认真倾听群众呼声，主动关心群众疾苦，千方百计帮助群众解决生产发展中遇到的实际困难，坚决防止和克服形式主义，确保活动不走过场。

三是长期坚持。

立足“十二五”规划和全面建设小康社会目标的实际，建立长效工作机制，坚持不懈持之以恒地开展工作。

一年来，在乡党委、人大、政府的正确领导下，自己始终以实践“三个代表”重要思想为指导，坚持高标准、严要求，不断加强政治理论学习，刻苦钻研业务，不断提高自己的理论水平和业务素质。

恪尽职守，爱岗敬业，用脚踏实地的实际工作精神，圆满地完成了各项工作任务，具体收获表现在以下几个方面：

一、加强学习，不断加强自身的理论水平和业务素质。

自己首先把学习摆在首位，在思想上严格要求自己，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，坚持党的基本路线、方针、政策，以实践“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻上级精神，与党的思想保持高度一致。

在业务上不断加强业务学习和相关知识的积累，深刻领会相关法律法规、政策的精神实质，努力使自己成为政策通、业务精的多面手。

二、努力工作，按时完成工作任务

一年来，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在自己平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献，努力做好本职工作。

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握社保站各方面工作的开展情况，分析工作中存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。

同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，

耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

四是积极与上级主管部门沟通，协调好关系，争取他们对我乡工作更多支持，更好地促进我乡的相关工作顺利完成。

三、兢兢业业，切实做好广大人民群众贴心人

我始终坚持严格要求自己，兢兢业业，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想，切实做广大人民群众的贴心人。

一是全面实施国家对特困群体的救助政策，全年累计发放城乡低保金、大病医疗救助资金近100万元，实施社会精神病人药物救助624人次。

二是深入贯彻就业和再就业政策，全乡全年共转移农村劳动力0.55万人，参与下岗失业人员职业指导190人，其中职业介绍成功68人，新增就业岗位181个，新增城镇就业人员159人，年内实现9名下岗失业人员再就业，援助2名4050人员再就业。

三是社会保障工作有成效，加大了养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险工作力度，圆满完成了县局下达的工作任务。

四是搞好服务工作，竭力为构建和谐社会尽自己最大的努力，如低保金的申领发放、农村富余人员和下岗失业人员再就业、社会保险费征缴等都能提供优质服务，不断密切党群干群关系。

五是深入各弱势群体、待业人员中，力所能及地帮助他们解决各类困难，尽可能地满足他们的需求，切实减轻他们的生活负担。

四、存在的问题

- 1、计算机知识不够，目前，有许多工作需要通过电脑来完成。
- 2、理论学习不够，没有对理论知识进行系统的研究，今后要加强这方面的工作。

回顾自己一年的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，虽然自己不遗余力的努力工作，但由于自己能力有限，工作成绩与领导的要求还相差很远，在新的一年里自己将更加努力的工作，认真完成领导安排的各项工作。

公司组织导购培训会，我作为公司一员，经过公司高层领导的肯定，代表公司担任此次培训会的学员助教之一，能被选中我非常珍惜这次难得的机会，同时也担心、怀疑自己能否做得好。

此次助教主要工作内容是支持和引发学员收获自己想要的成果，同时我自己的目标是希望通过此次培训提升自己的自信心、开放、自我欣赏以及欣赏别人的能力，主要培训对象是来自全国各不同地方的店面导购或店长。

4月14日下午，所有参加此次培训会的6名助教以及漂亮、大方，智慧的培训课主讲..老师聚集在公司三楼展厅，进行助教工作知识指引及定向。

她希望我们从进入这里的一刻起就开始把自己角色定位为助教，希望我们能帮助学员们成长，可能是刚刚开始，大家还不是很适应吧，有点拘束，放不开，不过在老师的引导下，我们逐渐开始放开了。

大家都积极起来，不过，还是不够疯狂。

老师说，这次的培训目地，除了支持和引发学员收获自己想要的成果外，自己对自己该有怎样的目标，同时，我们的助教团也有承诺：我，我们承诺创造一个激情、严谨、创新、

爱的环境!通过下午将近4个多小时的目标定向，自己也清晰了自己此次的任务，同时收获了自己的死党迎迎。

4月18日下午两点，培训会正式开始了。

从当助教的那一刻开始，我心里一直是有着担心、害怕的，直到上台助教做自我介绍开始，学员对我们的肯定，心里才开始慢慢平定下来，心里暗暗在使劲，我要突破自己，挑战一个全新的自我……从选定自己的死党开始，到后来的形成小组，也是一个很神奇的过程，可能就是正如老师所讲的，这就是吸引力法则。

当我手举起来，呼唤自己的学员开始聚集过来，很快，我们就形成了自己的小组，其实这种随机组合的过程我是特别紧张。

不过最终，在恰当的时间，恰当的地方，恰当的人，做了相同的选择，形成了我们这个小组。

第二天助教各自带领的团队，以各队为形式，确定了小组上台展示的形式，设计并制作了小组自己的宣传口语。

最值得骄傲的是，我们各团队都是以饱满、激情、认真，严谨的状态迎接每一天的课程，在整个四天的培训过程中，每个环节学员都是那么勇跃，那么配合，很久没有感受过团队合作的感觉了，团队的力量真的是无穷的，比一个人的力量放大了很多，团结就是力量，我喜欢团结，热爱这种和集体融为一体的感觉。

在以后的培训与工作过程中，我相信我们ecus这个团队一定会越走越好的!虽然有时我会找不到引发学员的方向及方法，但我知道我有一个非常棒的死党及团队，所以所有的问题都不是问题。

课堂中，老师生动而富有激情的演讲，学员、助教团认真、积极向上的表现，都很好的得到了体现。

此次培训工作，老师采用的培训方法如分组讨论，互动分享培训心得，团队小游戏以及实战演练，通过一系列培训，全面提升了一线学员销售服务技能，加强了学员的职业心态及团队意识，加强了企业文化以及产品专业知识。

四天的培训课程很快就结束了，担任此次助教，从中获益良多，团队包括自己一致感受到自己的变化，变得有自信、开放，不拘谨、也不紧张了，在以后的生活及工作当中，我要从学会欣赏自己爱自己开始……同时通过此次与学员们的合作，从中感受到团队的力量，队员们的付出、互帮互助，死党及助教团对我的支持、欣赏、肯定与鼓励也使我更好的表现自己，也使我们知道了什么叫爱。

我很感谢这几天有你们在我生命中的出现与陪伴，真的。

回到公司，却怎么也找不到工作的状态，原来自己还沉浸在与学员的团队当中，记得回来那天晚上我有与死党分享我自己当天下午的心情，如果明天还能继续该有多好啊，但天下没有不散的宴席，大家终究是要带着各自收获的成果回归属于自己的岗位，迎接美好的每一天，希望大家在以后工作中，发挥自己的能量，都能够朝着自己的目标及愿望奋斗，加油!!因为我知道大家都是最棒的!

个人工作感想和体会篇八

20_年中，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况总结如下：

一、加强学习，注重提升个人修养。

一是通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻_的路线、方针、政策，深入学习领会_的重要思想，不断提高了政治理论水平。加强政治思想和品德修养。

二是认真学习财经、廉政方面的各项规定自觉按照国家的财经政策和程序办事。

四是不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

二、严格履行岗位职责，扎实做好本职工作。

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，按时间性，全年的工作一季度，完成年财务决算收尾工作，办好相关事宜，办理事业年检。认真总结去年的财务工作，并为年订下了财务工作设想。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。完成年新增固定资产的建账、建卡、年检工作；二季度，按照财务制度及预算收支科目建立年新账，处理日常发生的经济业务。按工资报表要求建立工资统计账目，以便于分项目统计，准时向主管部门报送财务、统计月报季报；充分发挥了会计核算、监督职能。及时向相关单位、站领导提供相关信息、资料，以便正确决策。

主动与局计财科及时保持联系，提出用款申请计划，以达到资金的正常周转。在对外付款方面，严格把关，严格执行和遵守国家财经制度，账务做到日清月结、账实相符、账账相符。办理行政事业性收费年度审验，为贯彻落实行政许可法，

及时报送“收费项目、标准、依据、金额”、等自查清理情况表，报送上半年医保软盘、按医保规定缴纳上半年保费、三季度，根据_人财号文精神的要求，用近一个月时间对年以来的账目按《中华人民共和国会计法》及《_省会计管理条例》进行对照自查，完善了财务手续，写出了自查情况、经验体会、内部控制制度建设情况及会计制度执行情况，进一步规范了会计行为。办理职工增资事项。四季度，为审核认定免交残疾金报送了劳资表、残废证、工资领取单。申报缴纳合同工养老保险、失业保险，下半年医保，住房公积。按规定录报财政供养人员信息。办理人事工资审核等。

三、勤勤恳恳做好后勤服务

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，乐于接受安排的常规和临时任务，如为执法人员考试报到、做考前准备工作，完成廉政专项治理自查自纠情况报告及_风廉政工总结等文材料的撰写。

在这一系列的工作中，我深知：作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

个人工作阶段性体会感想5

个人工作感想和体会篇九

步入__年度下半年，行政人事部作为代表处的一个职能管理部门，在代表处领导的亲切关怀和正确指导下，通过转变思

想观念，强化服务意识，提高工作质量和自身素质，努力围绕中心任务开展工作，较好地完成了下半年度的各项工作，取得了有目共睹的成绩。因我从__年度_月下旬到公司，所以目前仅对近六个月的工作情况进行总结汇报。

一、思想建设

思想认识水平的高低是影响工作质量的首要因素。我们部门继续在统一认识上下工夫。在近几个月中，我们部门强化了员工对部门职能的认识，以求真、务实、高效为目标，做到“人人有事做、事事有落实”，同时下大力气强化员工“用心服务”的理念。

行政人事部作为协调部门，处在一个承上启下的位置，它的职能、作用和特点决定了其工作的重要性。虽然事务管理工作的繁琐性、分散性、甚至被动性决定了行政人事部工作的复杂与困难，但是由于理顺了观念，统一了思想，我们能够凝聚起全部部门的力量，发扬不怕吃苦的精神，做到工作不推诿，干活不含糊，吃苦不在乎，树立起我们部门的良好形象。

二、行政管理

1、制度制订

众所周知，在加强企业基础管理工作中，管理制度的系统性、完整性、先进性、科学性、可行性是至关重要的。因代表处成立时间比较短，各项行政管理制度并不健全，不够系统规范，所以我们对代表处的文档管理、考勤管理、办公用品管理、印章管理、车辆管理等一系列做了整理和建设。虽然目前并未形成制度，但各方面工作已经初步规范，在实际工作中应用管理。

2、证照办理

3、人员招聘

随着企业集团及下属子公司的业务快速发展以及公司规范化管理的需要，各部门和公司人才的需要成为一个迫切的问题，近期通过新闻媒体我们进行三次人员招聘工作，及时为代表处和下属子公司招聘人才和储备人才，虽然招聘情况不太理想，但我们会通过各种途径拓宽招聘渠道，满足公司发展的需要。

4、人事档案管理

由于公司前期没有专职人力资源管理人员，人事档案管理工作由前台兼任，但在人事手续办理方面，我们依然严格把关。对老员工的人事资料，不完善进行补充和整理，并且认真核实资料，保证员工人事资料的真实情况；对新上岗员工的人事资料更是认真审核，新员工的身份证明、学历证明和资格证明等。同时对离职员工和转正员工填写书面申请，通过所在部门、行政人事部和代表处总经理层层把关，认真整理归档，做好统计，做到有据可查，依章办理。

三、后勤保障

1、前台接待

前台是公司对外交往的首要接触媒介，因此也是一个展示对外形象的重要窗口。前台人员负责接收代表处的各类邮件、报刊，电话转接、传真收发，并且协助各部门的文件打印和资料整理等工作，为各部门提供了便利；同时还负责接待公司的来访客户，做好来访人员的引领介绍安排工作，同时拒绝闲杂人员进入公司，保证大家工作环境，受到各部门和客户的一致好评。

2、保洁工作

我们选择了服务质量好的保洁公司，保证代表处的各领导办公室和公共区域的卫生保洁，结合实际情况，从原来的每天打扫一次，到现在的每两天由保洁集中打扫一次，保洁没有打扫的时间，由行政人事部的工作人员负责将各领导办公室和公共区域进行打扫和维护，不但保证了办公室环境卫生工作，同时也节省了费用。

3、美化环境

作为一个服务部门，我们一直在关注和探索着怎样为员工创造更加和谐愉悦的办公环境。我们部门多次更换花卉。根据不同季节，我们及时对代表处的观赏性花卉进行更换，使各位员工能够经常有新鲜舒适的办公感受。

4、办公用品采购

对于办公用品采购，我们尽量考虑员工的意见，从大多数人的意愿出发，争取做到为员工购买高质，易用的产品。在购买时，本着“货比三家，质量与价格并重”的原则，既为员工购买到合适用品，又在程度上节省公司开支。对于突然急需而办公室没有库存的特殊用品，我们会马上到市场上购买，力争做到不影响工作。

5、会议接待

由于代表处和下属子公司业务比较繁忙，经常性需要接待各类重要客人，我们虽然人员较少，但我们一直尽心尽国力为每一位客人服务到家，做好接待工作。我们同省内六家宾馆签订了合作协议，每一位客人到访，我们都会提前做好接机、送机、酒店预订，有时部分客人飞机晚点，经常要凌晨才能到接到客人，但我们没有任何怨言，受到客人的交口称赞。

6月份公司战略研讨会的召开，时间紧、任务重，同时也是我

公司第一次接待如此高规格的会议，大部分工作人员都没有工作经验，但我部门在代表处其它部门的协助下，圆满完成了会议接待任务，受到了与会专家和公司领导的一致好评。

6、车辆管理

公司业务量增多，车辆使用频繁，车辆费用也相应增高，平均车辆每天都要去登封一趟，所以我们及时保障车辆合理使用安排，同时也相应控制费用，我们办理了加油卡，并且每次出车都做好记录。

四、问题回顾

虽然在过去的几个月中，我们取得了令人满意的成绩。但是我们仍然清醒地看到我们在工作中仍存在着许多不足。比如行政制度、人事制度、职责划分有待进一步明确等等。我们会在总结经验的基础上对这些问题提出相应的解决方法，在不断摸索的过程中步步提高。

五、未来展望

下半年，我们有信心做出更高质量的成绩，为公司员工提供更加满意，更加周到细致的服务。在继续做好本职工作的基础上，我们将会完善制度、规范流程、明晰岗位职责等薄弱方面下工夫，努力向全公司员工交出一份满意的答卷。

下半年主要工作重点有以下几方面：

- 1、行政制度建设
- 2、人事制度建设
- 3、绩效考核的执行
- 4、对金丰公司的高层的考核

5、员工入职培训、岗位技能培训、中高层培训、礼仪培训

6、劳动合同签订、半年以上员工“劳动统筹”办理

个人工作感想和体会篇十

时光匆匆，转眼三月份就过去了，下面我对三月份的工作总结如下：

一、思想方面

开学初，要求学生做到新学期要有新气象，新学期要有新目标，以良好的精神面貌及学习态度为本学期的学习生活打下一个良好的开端。第一次班会上，我勉励学生要在学习、纪律、卫生、出勤等方面能有一个良好的表现。

二、常规方面。

1、从“小处”抓起。

规范学生的穿衣打扮，头发和指甲，对于这些“小”细节，决不姑息迁就。并不定时的进行检查，其他如吃零食(不在教室吃)等也在“打击”范围，决不轻视小看。让学生从细处感到纪律的严格。

2、从“课前、课后”抓起。

上午学生早读时间，要求学生做到一进教室就读书，不准乱跑或喧哗，星期一、三、班长负责组织全体同学进行早读，星期二、四由英语课代表负责早读，形成良好的早读习惯。课后要做好下节课的学具准备，由当天的值日生和组长分别做好全天的记载，下午放学由老师进行小结，提出要注意的问题。

3、事事落实到个人

明确每位学生在班级中的位置和责任，使学生体会到自身的价值和尊严。为调动每一个学生的积极性，就要使每一位学生都可以在班级中找到一个合适的位置，担负一项具体的工作，人人都为集体做贡献，人人都意识到自己是班集体中不可缺少的一员。我在班级管理中建起了一套“事事有人干，人人有事干”的制度。在这种广泛的参与过程中，学生在集体中找到了自己的“位置”，从而形成了责任意识。

三、活动方面。

1、有声有色学雷锋活动。

在三月初我们中队先收集和学习雷锋同志的生平事迹，并拟定向雷锋同志学习的计划，通过主题板报，作文比赛，故事表演活动让学生在活动中学习到雷锋精神的真谛。通过为班级做一件事情、为父母做一件事、为老师做一件事、为学校、社区添彩等活动，让学生把雷锋精神真实体现在生活和学习中。通过活动，学生更积极关心班级、集体荣誉感更强了，也增加了他们的社会责任感。

2、文明礼仪主题队会的展示。

开会讨论，集思广益，综合各班精华，定出可行的队会方案。这种分工合作，团结协助的氛围极大地调动了孩子们的积极性，培养了认真做事的态度。每一个孩子在接到任务后，都非常努力地去对待自己将要承担的节目。有家长向我反映，他的孩子一回家就拿着要表演的节目台词背诵，比完成任何一次家庭作业都要积极，主动。

通过一系列的文明礼仪知识的普及以及体验教育活动，学生对文明礼仪已有了一个全面而深刻的认识，并能潜移默化地内化到自己的日常行为习惯中去，整个班级始终能浸润在浓

郁的文明有礼、热情友好、宽容谦让、诚实守信的和谐氛围中。

个人工作感想和体会篇十一

3、活动现场展示，拍点照片吧，例如药店的陈列情况、活动现场气氛等等。

2、购买消费者的反馈，就是消费者对于活动的喜好、对于赠品的喜好等等；

1、药店的反馈，含药店老板、店员对于活动的反馈(喜好度、建议等)；

2、竞品的反馈，例如活动对于打击直接竞争对手的作用，竞品是否有针对性的动作。

1、总结一下，对于活动效果给出自己整体的评价；

2、得失分析及启发，总结活动做的好的地方和需要改进的地方，为下一次活动提出个人建议。

个人工作感想和体会篇十二

入职的四个月以来，我被分到支行实习锻炼。在此锻炼期间，我能积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵照行纪行规，尊敬领导，团结同事，明白锻炼目标，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把大学所学的理论知识应用到实际工作当中来。虽然在该岗位的学习时间只有短短的四个月，但是我却从中受益非浅，感叹良深，重要的收获体会如下：

在思想上：一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提升自己的思想觉悟，坚持中国共产党的领导，拥戴党中央的决策，

拥戴党中央和国务院对建行股改的政策。另一方面，建立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了建行“以客户为中心”的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。企业会计工作总结来到了专柜后，才发现这并非是一句空泛的口号，在竞争空前剧烈的金融业中，只有牢牢建立以客户为中心的思想，尽心竭尽全力为客户服务，为客户创造更多的便利和财富，尤其是在这个金融业竞争空前剧烈的时期，唯有牢牢建立“以客户为中心”的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在业务上，我也取得了很大的收获，在学校的时候，对银行并不陌生，但那时的懂得都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的懂得。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。在同事的帮忙下，现在我接近熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的dcc操作系统到达了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，农机工作总结承担相应的责任和义务，接收绩效管理的综合评估和相应的激励约束方法。我还应用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了必定的文字总结、调查统计分析才能，能够及时对客户服务中发现的市场需求、产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用最好的方法来解决问题和艰难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加肯定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与建行人的接触中，“团队、敬业、创新、奉献”的建行精神地鼓舞了我，“诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取”的建行作风也深深地留在我的脑海中。这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提

升和前进，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开端是成功的一半，信任在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更丰满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

个人工作感想和体会篇十三

教师读书靠的是长期的积淀，坚持不懈的读书，读好书，耳濡目染，日积月累，才会储备真知，才会受到文化的熏陶；才会不断完善自我，提升教育教学艺术，在教学中得心应手游刃有余；才能展现个人魅力和为师者的风范。

读书有甜。一本好的书，是一个足以让你“为伊消得人憔悴”的情人，或在大树之下，或在藤椅之上，或坐或躺，或仰或俯，或高唱或低吟，心态自由，兴味十足。读书有苦。读书是一桩苦事，并非所有的书都是你所爱读的。比如有的工具书艰涩而枯燥，但身为教师的你，不读通工具书，显然是无法适应你的工作；比如有的哲学典籍抽象而深奥，常常让人敬而远之，但如果你对于哲学一无所知，那么你的思考常常缺乏深度，你的生活往往缺少智慧……读书之甜，让人心向往之；读书之苦，又足以让人望而却步。读书是一种生活，生活就该有酸甜与苦辣。亲近生活，勤奋读书。读书，让你眼目清亮、神清气爽，让你充实，让你宁静，让你幸福。

好书犹如一泓清泉，不仅清澈明净，可当镜子映照自己，而且清爽甘冽，沁人心脾。苏霍姆林斯基的学术著作《给教师的建议》是一本非常好的指导教育理论和实践的书籍。

就拿音乐来说吧，音乐是一门情感的艺术，音乐教育是以音乐艺术为手段，在潜移默化中对学生进行情感教育。因此，在音乐教学中对学生进行思想品德教育是深刻而有力的，也是十分必要的。一首歌(乐)曲中往往蕴含着丰富的思想情感，作为音乐教师，应利用音乐学科的特殊性，深入挖掘出音乐歌曲中内在的思想情感教育因素，采用“输液灌滴”、“潜移

默化”的方法，把这些思想情感充分地揭示给学生，让他们更好地感受、体验和表现，并从中在情操上受到陶冶，道德上受到影响，心灵上受到启迪，乃至意志上受到熏陶、感染，达到“润物细无声”的德育境地。

在平时的教学中，难免会遇到一些成绩差、纪律差的同学，我们称之为“后进生”。教师要及时发现，准确把握每个后进生的优点，使他的优点得以升华、特长得到发展，使他感到“我也有比别人强的地方”，“我也有自己的优势”，从而正确地认识自己。教师还要善于给他创设充分发挥聪明才智的舞台和空间，正确地加以引导，让他获得成功，其实后进生同优秀生一样他们都是祖国的希望。对于那些尚未开放的花朵，我们就应该倾注更多的耐心，倾注更多的温暖，特别的爱给特别的他们，百花齐放才能迎来满园的春色！正如苏霍姆林斯基在《给教师的建议》一书中所告诫教师们的那样：“请记住：成功的欢乐是一种巨大的情绪力量，它可以促进儿童好好学习的愿望。请你注意，无论如何不要使这种内在的力量消失。缺少这种力量，教育上的任何巧妙措施都是无济于事的。”

当学生遇到困难时，当学生遭到失败时，当学生不敢尝试新事物，缺乏信心时，当学生在做一件似乎不可能做好的事时，教师要给予鼓励。给学生一个微笑，告诉他：“你能做好，老师相信你……”有了教师的鼓励，学生会感到有一股强大的力量在支撑着他，从而对自己充满信心。而当学生产生什么事都来做的想法时，当学生学会认识简谱时；当学生争先恐后的劳动时；当学生有一次作业得“优”时，哪怕是很小的成功，做老师的不要吝惜表扬，应该由衷地肯定学生的行为。你可以竖起大拇指，发自内心地告诉他：“你做得很好，我为你的行为感到骄傲……”。

《给教师的一百条新建议》这本书像一面镜子，真诚的表述着对教育事业的热爱、忠诚与执着。这本书充满了精气神，使它充满了善意，充满了真诚，充满了生命的灵气。值得我

们细细地去品味，领悟它精髓所在，指导我们的教育教学。

音乐教师_个人感想例文二

这星期，感谢学校给我们音乐组这次机会，到沈阳市音乐优质课比赛现场进行学习，在这几天的时间里我们听到了“不同风格”、“不同版本”的省级音乐教学优质课，受益匪浅。

十多位老师的授课，各具特色，亮点纷呈，充分体现了各个区的先进教学水平，设计精巧，语言精练，这些优质课无论是在知识结构、授课方式上都体现了新课程提倡的素质教育观念，充分体现了以学生为本的新型音乐教育理念，为学生提供了感受音乐、表现音乐、创造音乐以及学习、积累音乐文化的广阔空间，切实做到了“让学生在音乐中感受美、让学生在音乐中学习美、让学生在音乐中创造美”。

总之，在每节优质课中，都能感觉每位授课教师的独具匠心、周密细致，因而每堂课都有自己的闪光点供我学习、借鉴。所以我会吸取其中的精华，并尝试运用到以后的课堂教学过程中，来逐步地提高和完善自己的音乐教学。

音乐教师_个人感想例文三

音乐心理学家对人的音乐能力的认识，有“先天”说和“后天”说两大派，“先天”说认为音乐能力是天生的，是不能培养的。“后天”说认为，音乐能力是能够培养的。只要有适当的教育，任何人都能够获得很高的音乐才能。

音乐才能的形成离不开遗传因素，但后天的教育与环境因素对它起主导作用。大多音乐心理学家更倾向于不夸大先天因素，例如纳德尔认为，音乐感要求一定的生理前提，但这些前提并不超出每个正常人的禀性，把它发展成为音乐教育和音乐技能意义上的音乐感，是教育的任务。由于“音乐体验本身的直接根源在于人类的本性之中”，一次可以说正常人

实际上应当是有音乐感的。

由此可见，在音乐教育中，音乐能力不是可否培养的问题，而是要抓紧及早的培养。音乐教育心理研究首先应该得出这样的结论：全社会都来重视儿童的早期音乐教育。当然，音乐教育是面向全社会的，它的目的是使各年龄层的公民都参与到音乐生活中来，因此当我们说，早期音乐教育更有利于一个人音乐才能发展时，并不是说大的孩子，或者成年人接受音乐教育是没有希望的，特别是当我们确认音乐教育的目的是使音乐成为现代人生活部可缺少的组成部分。

音乐教育，从根本上说是艺术的，审美的教育，而不是一种纯粹的技能训练。对音乐的情绪体验，是引发受教育音乐生产兴趣和热情的关键，也是音乐技能发展的原动力并直接构成音乐能力的核心部分，更能促进人身心发展。

音乐心理学对人体心理发展的作用

音乐教育在教育中起到的作用。当我们谈论到音乐教育对人德智体诸方面都能起到促进作用时，我们是说这样一个假设：那就是我们所谈论的音乐教育，都是正确的，健康与良好的，不论如何去实行，只要是音乐教育，就能收到如上有益的效果。然而事实上在很多场合中的音乐教育，并不象我们所假设的那样。例如，当家长手里拿着鸡毛掸逼着孩子在钢琴上做枯燥的指法练习或者逼着孩子写作业时，我们很难相信这样的教育对孩子的心理会起到什么良好的作用。

认识音乐的本质

(一)音乐，作为一种听觉音响的艺术，是一种最具有情感性的艺术。因此，在人心理力机制中，它属于“知，意，情”这一部分。从本质上说，是使人的整体心理结构处于自觉，主与自由的发展状态。

(二) 音乐，作为时间过程的艺术，它的存在紧紧依赖于人的创造活动。音乐心理，与整体心理结构发展所需要的创造性，有着深刻的联系。

(三) 音乐，作为诱发人想象力的艺术，它的价值，在于激发的创造意识与创造行为，如果没有诱发因素，在绝大多数情人很难感到自己自然节奏的存在。

(四) 音乐，作为非语义性的艺术，触发人各种思维的自想，直接参与和完善人的造活动。

(五) 音乐，作为具有强烈情绪感染力的艺术，具有对人进行无意识的感化作用。因此音乐必须与良好的德育，智育结合起来。

(六) 音乐，是人类及其丰富的情感精神的艺术宝库，不同音乐的不同情感形态和不同的精神气质，通过不同的方式和层次，作用于人的精神。不同的音乐，产生不同的音乐心理，作用于人整体心理结构中不同的情感层次。

通过对音乐心理在人整体心理结构发展中的作用的分析，我们可以得出以下结论：在以培养人为根本目的的音乐教育中，培养人的主体意识和审美情感，激发人自觉的参予意识与创造意识，密切结合高尚情操的教育，全面发展人的精神品格，让人心理结构中的知意情得到高度统一，教育中的德智美得到全面发展，是基本的施教侧略。这就是音乐教育。

音乐教师_个人感想例文四

__年九月我到了一个新的教学环境，担任三年级的音乐教师，面对陌生的班级，生疏的学生与优秀的前任音乐教师，让我倍感压力沉重。三年极是低年段向中高年段过度的年级，学生开始有了自己的主见，创造性思维也开始逐渐成熟。几堂音乐课下来，我了解到这些学生音乐素质较好，且思维活跃，

有自己的见解。我该怎么去适应这些学生，并让这些学生们都能喜欢我?该用怎样的课堂语言去吸引他们?该怎样让他们在快乐中学习音乐?这些问题一直萦绕在我心头。

我还深深得记得第一堂三年级的音乐课，上课的班级是三(2)班，从其他老师的口中让我了解到这是一个非常的班级。这堂课，我是按照自己设计好的教学流程上下来的：首先是进行自我介绍;接着让学生了解本册书中要学习的内容;然后让学生学习新课;最后让学生进行歌表演。本以为这样的设计是很理想的，可谁知一节课上下来，弄得我是哭笑不得。这班学生太过活跃，令我应接不暇。我刚刚管理好一组可另一组却又乱了，于是我使出浑身解数，什么“小嘴巴，闭闭紧”“一二三，坐坐好”，等等，好不容易让学生静下来，可不到三分钟，他们就又开始在座位上各抒己见了。当时我真是心乱如麻，不知如何是好。幸好，最后一个环节在我再三强调下，学生总算是配合地完成了我的教学内容。课后我想了很多，最终我想是不是我的课堂语言和课堂组织方面还欠妥当，所以学生会如此“活跃”。于是，我在以后的课堂上，每个环节前都设计了导语，还进行了分组竞赛，让每组学生通过说、唱、演、画与各单元主题相同或相近的内容。以后的课堂上学生的兴趣变得非常浓，表现得十分积极，同时也比较守纪。看到学生在课堂上露出的甜美笑容，我的心里也乐开了花。这让我感受到一堂课的设计要有血有肉，不仅要注重课堂各环节的设计，还要注重教师的语言表达与课堂组织形式，让学生在有趣的、快乐的氛围里学习音乐。

通过上述上课情况的对比，以及平时上课的感受，让我深刻体验到新课标下音乐教师的语言表达、课堂组织与快乐教学的重要性，也真正体会到我们教师的快乐来自于学生，只有学生快乐了，教师才会快乐，才会充满自信。

音乐教师_个人感想例文五

通过认真学习和观看了各位专家的视频讲座以及各位优秀教

师精彩的课堂实录，学习了音乐技能教学使我受益匪浅。本人认真学习并领悟，积极提出问题，认真对待在线考试，撰写研修日志，积极参与班级论坛，认真独立完成作业；与同行们进行有效的研修和交流，以促进和丰富自己的课堂教学。通过观察视频中精彩的案例，让我反思着自己的以往教学技能，以下是我的培训收获：

一、注重课前备课。

备课是教师教学工作的一个重要部分，是上好课的前提和保证。如果备课不认真，考虑不周密，就会影响课堂教学的教学效率和教学任务的完成。这样总是处于被动状态，工作辛辛苦苦，但教学质量又不理想。因此，教师要上好课，必须备好课、备好学生。要把一堂课上好，取得良好的效果，必须有充分的课前准备，教师除了对教材教法的把握外，更主要的是对学生把握。要深入了解每一个学生的认知特点，知识储备和对学习新知识的兴趣、动机、情感状况等，只有对这些情况有所了解，才能更好地因材施教。

二、教师要热爱学生，热爱音乐。

爱学生是教师教育学生的起点和基础。只有用心去爱学生，你才会觉得每一个学生都很可爱，才会更充满激情的讲课，教师对学生的挚爱和期待，会对学生产生巨大的感染力和推动力。学生就会觉得音乐课充满温馨、充满欢乐，才会更用心的上课！教师要关注学生，更要关注自己，教师要让学生热爱音乐，自己更要热爱音乐，这样才能带动学生和你一起在音乐的国度里畅游！因为一个爱音乐的人才能更好地教会别人去爱音乐，才能引导别人去被音乐所感动。因此我们要做一个热爱音乐的音乐老师，这样才能上好每一节音乐课，这样才能让你的音乐课堂充满欢乐，相信学生们也喜欢这样的音乐课。

三、注重教学过程中师生互动这一环节。

现代教学不再局限于传统的单向活动方式。而是强调教学一种多边活动，提倡师生之间、学生之间的多边活动。新课改特别强调以学生的发展为本，促进学生个性发展，培养学生创新精神和实践能力，教师做表演式的讲授、提问、示范，有条不紊地安排一节课教学程序，关注的是教师如何教，而学生如何学论及很少，因而是一种由教师和学生的单向交流模式，这种单向交流模式不能体现教学活动的复杂性。现代教学认为，多向交流能最大程度地发挥相互作用的潜能，因为教师与学生之间、学生与学生之间的多项互动，形成了一个信息交流的立体网络，可以极大地调动学生参与教学的积极性，提高学生的参与度。如果教学过程实现了师生之间、学生之间的互动，那么教学过程就不再是简单的传输过程，而是学生积极主动、富有创造性的参与过程。在教学中要实现教学过程的多边互动性，要求教师在教学中应尊重学生的主体地位，激发学生主体意识，调动学生主动学习的积极性。教师要以尊重学生的主体性和主动精神为根本，要认识到教学过程是教师的引导作用与学生的学习主人作用结合过程，是教师引导学生主动、积极参与学习的过程。所以，现代教学是每一个学生是否都自觉主动地参与、合作、探究的学习过程中，许多教师采用了有利于学生主动、自主、创造性学习的教学方法，尊重学生的主体地位，从而取得了良好的教学效果。

四、注重培养学生主动参与、亲身体验、合作探究的表现能力。

学生是具有主观能动性，充满活力的人。作为教学主体的学生在教学活动中不是也不应该处于消极被动的地位，而应是积极主动的。在教学活动中教师不是实施简单的加工改造，而是要引导学生进行积极主动的学习，要把学生看成是具有主观能动性、充满活力的人。不但要认识到学生是学习活动的承担者，他们在学习活动中能够表现出自身的主观能动性，而且要认识到学生之间存在差异，教师要尊重学生的个性差异。教师在上课时要有针对性地进行教学，这样不仅有利于

学生个性特长的发展与完善，而且有利于学生主观能动性的发挥，有利于促进学生的全面发展。这样，就极大地调动了学生的学习积极性和参与兴趣，教师在学生学习的基础上给予恰当的指导，使其有所提高，充分体现了教师为主导，学生为主体的作用。

五、运用各种手段上好音乐课。

首先，教师在课堂中要灵活的运用教学语言。音乐是给人美的享受，教学语言则是教学活动的灵魂，作为一个音乐教师就要善于懂得用生动形象的教学语言去引导和感染学生。教学语言技巧掌握得好，可以使课堂气氛生动活跃，从而提高课堂教学的有效度。

在课堂中，教师要注意让课堂语言随教学内容的变化而变化，根据课的内容随时调整自己的语气，恰到好处地表达教学意图。教师富有感染力的语言，能把学生带入到音乐情境之中，加深他们对教学内容的印象，引起学生的共鸣，激发他们的学习兴趣。总而言之，教师在课堂上利用生动形象的语言进行讲解，就会达到事半功倍的效果。

其次，教师在课堂中要用生动形象的肢体语言去带动和感染学生。课堂上，教师的教学语言除了优美激情的声音之外，还应有与之配合的形体语言。教师的动作、表情、手势等等也是教学中表情达意，诠释知识的语言。如学生在演唱歌曲时，教师的面部表情、手势等能提示学生把握歌曲的速度、情绪，更好地表达歌曲的意境。例如：在教唱歌曲《拍手歌》时，教师运用声情并茂的演唱，及肢体语言的表现，学生兴趣盎然，课堂氛围活跃，学生在快乐中歌唱，在快乐中舞蹈。所以说教师形体语言和声音语言的和谐运用，能起到无声胜有声的效果，是教学有声语言的必要补充。

再次，教师在课堂中要善于利用课堂评价。课堂评价是为了引导学生更准确的学到知识，但是任何的评价都不是随意的，

不要用标准的答案去束缚学生，学生的音乐素养、接受水平都是各不相同的。教师应该尊重个性发展，根据学生的实际情况，进行实际的教学，让不同水平、不同接受能力的学生都领略到成功的快乐。例如：在教唱歌曲《小乌鸦爱妈妈》时，我让学生自己创编动作，表现歌曲。学生表现形式多样，各有千秋，这时教师就要从学生的角度去进行评价，让每一个学生都能感受到教师对自己的肯定，从而增强学习音乐的自信心，学生就会敢于展示自己，表现自己，学习就会更加积极主动。通过在课堂上运用不同的评价方式，会使学生更积极的投入课堂，参与课堂，更好的实现课堂的有效性。

六、注重课后反思

教学反思是教师以自己的教学活动过程为思考对象，来对自己所做出的行为、决策以及由此所产生的结果进行审视和分析的过程，是一种通过提高参与者的自我觉察水平促进能力发展的途径。

听了教师的点评和建议之后我又把我的教案进行了修改，在这次校级公开课展示上我又重新尝试上了一次。学生兴趣高昂，让我看到了：低年级学生也可以合作是学习，这样合作式学习，不仅能很好的激发学生的学习情趣表现学生的个性，而且也达到了很好的教学效果。在此，我也看到学生在学习过程中学生表现出来的求知欲是非常强烈的，他们争先恐后的想表现自己最美的一面，用他们稚嫩的童声，优美的舞姿展现出来，他们是最可爱的花朵，是最快乐的孩子。

通过反思，全面地了解自己的教学状况，并对自己的教学水平作出明晰的而不是混沌的，精密的而不是粗疏的衡量，从而进一步明确努力方向。我们应在教学过后，追问一下自己：“我的教学有效吗？”“有没有比这更有效的教学？”用反思带动课堂教学，从而提高教学的实效性。因此我们应该多反思自己的课堂教学，然后用自己的反思改进自己的课堂，用反思在实际教学中不断的总结和提升自己的教学方法，从而

形成一个有效的课堂教学。新课程改革倡导把课堂还给学生，课堂就充满了生命力；把机会留给学生，把创造还给学生，学生就能在快乐中歌唱，快乐中舞蹈，让学生受到情的感染、爱的激励和美的享受，音乐课堂就充满了勃勃生机。