

最新个人教研工作总结格式(五篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/34e247474fa82ef07189778e42b2f8b1.html>

范文网，为你加油喝彩！

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

个人教研工作总结格式篇一

教研组在组织各年级教师开展教学大纲、教材学习研究的基础上，根据不同年级教学目标、教学内容、学情特点，在学期之初，制订了各年级的教学计划及教学进度表。教研组、各年级备课组制定了教研组和备课组计划，并根据制定的计划有条不紊地开展了各项教学教研工作。

2.继续抓好教学常规工作的落实

本学期历史组教研组根据学校精致化管理的精神，认真落实教务处制定的教学常规，督促老师做好教学“六认真”工作和“三率一本”工作。三率即作业的布置率、批改率、范卷率。布置率要求专用纸每周两次，纠错训练高三每周一次，高一高二每两周至少一次，专用纸作业统一格式，有命题时间、命题人。批改率要求每次作业全部批改，且批改要规范，有成绩(或等级)，有批改日期。范卷率要有正确率(或错误率)的统计，对错误率低的题目要统计到具体学生;对错误率高的题目或典型错误有错因分析、讲解思路、相关知识点的拓展复习巩固。根据本学期教务处的检查反馈，历史组在教学“六认真”工作和“三率一本”工作方面的工作是比较规范扎实的。

3.深化组内的课堂教学研究气氛，推动新课程的实施

本学期历史组不仅组织了校内的公开课，还积极参加了和教研室、兄弟学校联合举办的金秋对外开课活动，组织了全组老师听课、评课，从中逐渐摸索出适合不同年级学生心理特点的、符合新课改理念的历史课堂教学模式，提高了学生学习的主动性和积极性，从而提高了学习效率。

4.抓科研、重创新

1)开展好校本主题教研活动。本学年历史教研组制定了如何在历史课堂教学中培养学生的材料解析能力的校本教研主题，并围绕这一主题每月开展了一次校本教研活动，还针对教研主题开设了教学研讨课，探讨如何培养学生的材料解析能力，有效提高了本组教师的教研能力

2)同时我们将教科研工作与日常教学的点滴有机结合，多探讨、多反思、集思广益、分享成功与失败的经验或教训。如备课组活动时，不仅统一进度、教学重点和难点。

3)结合校本教研主题，进行教研组课题研究。

5.加强考试研究

教育现实中，分数不仅是学生的命根子，也成为衡量老师、学校的重要标准。在现实中，我们无法回避应试教育。但是任何事情都是有规律可循，须讲求科学的。正因为如此，历史组关注高考动向，研究学业水平测试，既增强了课堂教学的针对性和有效性，又极大地节省了学生的课余时间，提高了教与学的效率。也必将有助于明年高二的学业水平测试和高三高考取得更好成绩。

个人教研工作总结格式篇二

_月30日-_月7日圆满完成了“国庆不愁价”促销抽奖活动。活动通过司领导和广大的商户老板的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

活动时间：20__-__-24~20__-__-07。

活动主题：国庆不愁“价”。

活动对象：全市市民。

活动方式：降价打折买赠抽奖。

卖场形象：卖场装饰以白色、粉色为主题，凸显__家居的高贵与特别。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上抽奖箱，给顾客进门第一印象就是“划算!有东西送!”，并在大厅搭建舞台，突出这次活动的重要性与氛围。

一、宣传方式

报纸(10月24/25日：时光广告2期内版本，费用总计8300元)，dm单页(5万份，安排工作人员发放，单页费用7800)，电台(10天，102.8电台，费用7200元)，公交电视(10天，4920元，160台车)，短信(8天，105000条信息，费用2800元)，拱门2座，空飘6个，场内舞台布置。

二、分析说明

此次活动取得全公司各部门的积极配合。工程部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障;人事部和物管部及营销部在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

三、总结

1、整体情况

业绩统计上看，本次促销没有达到预期效果，预计活动期间营业额110万，实际售卖85万，达成率仅63%。客流统计，09月30日、客流157人;10月1日-7日，客流分别为：250人、305人、288人、545人、258人、296人、325人。

活动期间客流不理想，平均人303人/天。活动人流量和天气原因有很大的关系。

出现以上情况原因在于：

- 1、宣传媒体推广时间较短，活动前9天才正式确定活动开始，前期筹备时间过长，真正的活动推广时间较短。
- 2、公交广告视频可以做得更好，所有媒体推广时间过短，不能让客户充分理解__家居促销活动内容。
- 3、dm单发放的效果有待提高，商场人员储备上需要更多人手投入到活动中，整个活动上常出现人员监管不到位情况，使整个活动的执行效果严重打折。
- 4、扫楼效果不理想，搜集回来的客户信息总共才157个，而花费的费用高达3680元。
- 5、宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角;
- 6、商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质量未有提升。除了服务员自身素质不够高以外，和商场没有培训也有关系，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

个人教研工作总结格式篇三

__是旅游分公司的成立、起步之年，在集团公司各领导的关怀和引领下，在吴总和王执总的正确领导下，我们旅游分公司外勤组、生态餐厅、办公室各版块员工精诚团结、扎实肯干、克服困难，以“提升企业形象、宣传公司文化，促进公司的经营和发展”为工作方针，顺利地完成了各项旅游工作，较好的实现了集团公司下达的各项指标计划，为集团公司的长远发展奠定了坚实的基础，现将今年以来旅游分公司的工作情况总结如下：

一、经营指标完成情况及财务状况：

(一)、开拓西安、咸阳、渭南地区市场。截止12月15日，旅游分公司共完成接待游客36286人，715车次，汇集了西安、咸阳、渭南地区的大量客源，从服务到接待，全方位的做好了我们的服务工作，旅游分公司零距离面对的是客户，打造了终端的消费群体，西安、咸阳旗舰店已开设，渭南地区还在大力开拓当中。

(二)、截止12月初“一日游外勤组”支出、收入费用明细。大巴车过路过桥费195870元;车辆加油费用464312.27元;大巴车辆保养维修费用11532元;导游司机出差住宿费用156754.8元;导游司机餐补

费用13130元;广告宣传费用(送出礼品)23736.6元;车载移动手机及固定电话支出费用988元;4——11月份面粉厂返点为6299元;4——11月份旗舰店返点为50436.9元;4——11月份粮食银行返点为6210元。

(三)、截止12月初“生态餐厅”支出、收入费用明细。

1、产品、酒水、卤制品类本年累计销售收入970363.1元，累计销售成本737541.34元，本年实现的产品毛利为232821.76元，具体明细如下：

(1)产品类：收入669558元、成本524433.76元、毛利145124.24元;

(2)酒水饮料：收入19711元、成本14144.32元、毛利5566.68元;

(3)卤制品：收入258637.56元、成本180624.64元、毛利78012.92元;

(4)生肉类：收入22401.54元、成本18312.64元、毛利4088.9元;

(5)其他类(扑克)：收入55元、成本25.98元、毛利29.02元;

2、其他业务收入(餐费收入)487442.5元，其他业务支出705464.05元;

3、游客免费就餐3602桌，后厨原材料支出每十日基本平均18000元左右，销售部、卤房包装费用累计16680元，餐厅其他支出累计37628元。

(四)、旅游分公司各项费用汇总。管理费用为：171252.91元，销售费用为：1813427.92元(其中包括游客免费就餐)，财务费用为：38162.45元;整体亏损845.07元。

二、回顾旅游分公司工作亮点

旅游分公司在集团总部的指导下，在各个分公司的大力支持下，在我们旅游分公司的全体员工的辛勤努力下，取得了很大的社会效应。在大荔周边、渭南、西安和咸阳地区取得了社会口碑宣传效应，基本完成了旅游分公司发展方向第一阶段：撒网式宣传，进行第二阶段：重点集结阶段。

“重点集结阶段”分为两方面进行：

第一方面，为各个片区开设分店展开一对一的服务，做好开店及开店后的宣传工作。做出游客的档案建设，从中找出重点优质顾客，与各自的片区领导沟通，重点客户重点培养，为开设分店做好铺垫和宣传工作。

第二方面，在槐林餐厅建立销售点，即卤房卤制品和香肠的销售工作及销售部产品的销售工作。此时，可以将我们的第二项业务，也就是自驾游b线，在a线的基础上大力的宣传。自驾游的游客在享受活动的同时，可以自费购物。销售部和餐厅对外开放，为开展b线业务提供了优越的内部环境。餐厅为了对自驾游游客的接待工作更细致，也已经根据游客人数制定出不同的套餐，来提供游客的就餐问题。

旅游分公司做到了二赢：一赢做好了公司形象，提升了产品知名度，得到了口碑宣传;二赢是节

省了在各大媒体上做宣传的广告费用，并且又为公司增加了另一项产业，即服务旅游产业。

个人教研工作总结格式篇四

20xx年医院提出"优质服务，发展专科"的工作思路，我科护理人员始终保持着良好的精神风貌，坚守在工作岗位上，并结合自身实际情况不断努力整改，坚持以病人为中心、创优质服务、培养专科人才的宗旨，逐步提高护理工作质量。在院领导、科主任指导下和全科护理人员的努力之下顺利完成全年的护理工作计划。

一、全年各项护理工作量及工作达标情况

- 1、工作量：急诊人xx次。参加抢救人xx次。配合急诊手术例。护理留观病人人xx次。出车xx次。处理突发事件xx次。
- 2、工作达标情况：急救物品完好率达。无菌物品合格率。病历书写合格率。护理综合满意度。护理技术操作考核合格率。

二、加强护理人员服务意识，提供优质服务

- 1、强化服务理念全科护士参加医院组织的优质服务培训班活动，不断进行礼仪行为培训、规范常用礼貌用语及操作过程中的交流用语，并使用在实际工作中。不断就沟通技巧方面问题进行学习和讨论，培养护理人员对纠纷苗头的预见性，有效处理工作中出现的各种矛盾和分歧，共同构建护患之间互相信任感，全年实现0投诉，综合满意度达99.1%。
- 2、以人为本，充分满足病人的就诊需求不断改善输液大厅的环境，安装电视等设施，提供纸巾、水杯、无陪人患者床头一杯水等便民服务。不断优化就诊流程，及时进行分诊，对急危重患者采取使用急诊优先服务卡优先缴费取药等措施，减少候诊取药的时间。并通过环境的卫生督促、护理巡视及健康宣教等工作来提高服务质量。重视三无人员的病情处理、基础护理和三餐饮食、及时了解其情况、帮忙联系家属或救助站，今年救助此类病人达人，通过身份证联系省外家属人。此举措受到了患者家属及其他病人的赞许。对患者的意见及在工作中出现的问题进行讨论整改，不断提高服务形象。

三、科学化、制度化的护理管理，重点监督制度落实情况

- 1、通过分组区域管理，进行分组连续性排班，减少交接-班次次数，有效利用人力资源，通过高年资护士的动态质控，减轻年轻护士的工作压力和减少护理隐患，保证各班的护理质量。
- 2、对质控员进行明确分工，专人负责各区域的物品、工作流程等管理，发现存在问题，及时反馈并讨论修订，保证各区域的护理质量。切实履行绩效考评制度，如实反馈人员层级能力，使护理质控落实到位。
- 3、通过一年时间调整，护理队伍结构趋于合理，根据急诊区域划分，基本上按个人工作能力定岗，基本实现护士层级管理，达到人员的合理分配使用。
- 4、畅通急诊绿色通道，提高了抢救成功率。对于各种急、危、重症病人就诊时，合理利用绿色通道，为抢救赢得了宝贵时间。

5、不断完善护理工作应急预案包括突发事件的应急预案。

6、制定各区域详细工作指引及各区域工作告知事项，新入科人员工作注意要点等，系统引导新入人员和年轻护士更好地完成护理工作。

四、急诊专业护士岗位培训及继续教育

1.全年科室组织业务学习x次，病历讨论x次，操作培训项。

2.第二季度组织全科人员按要求完成了急诊岗位技能培训，操作考核人人过关，全科护士业务技能得到进一步提高。

3.全院考核毕业三年内护士急救药品知识，全部合格，达标率为。新毕业生考核岗位技能操作，全部达标。成绩良好。

4.基本完成全年护士进修培训计划，安排了护士到icu进修学习危重病人护理，安排年轻护士到儿科注射室进行小儿头皮针穿刺技术，提高小儿头皮穿刺技术水平。外派多名护士外出短期学习，并将新的护理理念带回科室。全年完成了名轮科护士的急诊培训工作。

5.每季度进行三人、两人配合抢救演练，通过演练不断加强护士的应急应变能力，反复加强急救技能的训练。

6.根据护理部要求进行微型培训，培训年轻护士的技术操作熟练度及急救仪器的使用能力，要求每组人员利用班上空闲时段进行小组病例讨论及护理查房。效果良好。

7.制定急诊岗位培训小本子，组织人员对科室人员层级能力评定，指定辅导老师，实施一对一辅导教育。要求每人每季度完成护理病例个案分析一例，通过案例分析培养护士评判性思维，提高护理人员素质，保证护理质量。

五、护理实习生带教学生带教

工作进一步规范，小讲课、操作示范、教学查房、抢救配合演练等教学工作的实施，取得了较好效果，尤其是抢救配合演练的教学方法收到全体实习生的一致好评。今年顺利完成人次的实习带教任务。

六、配合医疗开展专科发展

调整原办公室建简易监护病房，留观病人逐渐增多，护理方面加强落实留观病人的病历书写、基础护理和健康教育等，同时安排人员到icu进修危重病人护理，腰穿配合、胸腔闭式引流等管道护理。20xx年护理工作方面虽然取得了一定的成绩，但也存在不足之处，未能顺利完成护理研究课题，个别人员在培训中存在消极、被动的态度。在为患者服务过程中，个别人员语气较冷淡、生硬容易引起患者的不满情绪等。新的一年我们将面临更大的困难和挑战，医疗市场的激烈竞争，流动人口减少等，我们将不断努力，进一步加强队伍的建设，提高护理人员综合素养，培养专业护士，提高服务质量，完成新一年的工作计划。

个人教研工作总结格式篇五

我们历史教研组在学校、教务处的正确领导下，始终坚持以“教研带动教学”为中心理念，较好的完成了本学期的教研组工作。为使今后的工作扬长避短，进一步提高教学质量水平，现将本学期教研工作总结如下：

1.加强理论学习，强化师德师风和师资队伍建设。

1)本学期，全组教师认真参加了学校组织的师德学习，每人都认真写了心得体会，师德修养得到提升。

2)同时利用教研活动围绕新课程学习了课改理论和课程标准，提升了理论素养，使教学实践以理论为支撑，各任课教师的教学水平普遍提高。通过组内老师互相听课，认真评课，采取案例分析，教学诊断等方式开展了“如何备课”、“如何说课”、“如何组织课堂教学”的学习和讨论。另外针对本组历史学科特点，本组老师经常捕捉当前的人文、时政和科技的知识信息和成果，丰富教学内容，开阔学生视野，使教学活动充满了趣味性和生活化。

3)加强新老教师之间的沟通，利用传、帮、带活动促进青年教师迅速成长。根据期初的计划我们组开设了一系列的公开课，既有优秀教师、学科骨干的观摩课又有新教师的汇报课；既有初三教师的复习课模式又有成长中教师的公开课。这些课对新教师的迅速成长帮助很大。

2.落实教学常规，狠抓教育质量。

1)根据学科特点，结合学生实际，期初每位教师研究制定切实可行教学进度计划，并按照计划认真组织教学，努力完成教学目标任务。

2)加强集体备课，做到不备课不上课。为把集体备课做到实处，根据教务处的规定我们定时间、定地点、定内容、定主备人进行。不定期检查教案，督促各任课教师充分做好教学准备工作。

3)组织教师学习先进的教学理论，在课堂教学中渗透先进的学科教育理念，在实践中积极探究以学生为主体的课堂教学模式，培养学生的创新精神和实践能力。教师以学生为中心组织教学过程，把立足点放在让学生学会“独立思考”、学会“探究学习”中来，努力规范课堂教育行为，进行课改研究，提高教育实效。

4)各任课教师均能做到教学课后积极反思，总结课堂教学的得失，促进教育教学能力提高。

5)在教案的撰写和课堂教学中，本学期我组教师的优点是普遍重视学生学法的指导和知识巩固环节，切实提高学生学习能力。

3.深化教研气氛，以教带研，以研促教。

本学期里，我组又继续在校内举行了公开课，各位老师主动听课学习，认真评课交流互相、互相鼓励、共同进步。本学期主要有任晓老师的校级研讨课，谢刚鲁卫军老师赛讲课，通过讲课，听课，评课，我们历史教研组的教师能更好的交流教学心得与体会。让年轻教师获得经验，让老教师获得新的教学思维。

4.存在不足

1)教研形式缺乏多样性教研的"瓶颈"是专业引领不够，许多教研仍然是内容、形式没有多少改变，模式固定，主要是开展听课、评课活动，经验总结等。

2)应试理念制约了教研的方向应试理念制约了教研的方向，影响教研的深入开展。学校、家长要让学生考高分，教师只能在这一指挥棒下培养应试能力，而对新的教学理念和策略缺乏深入研究和探讨。

5.整改策略

1)优化教研工作程序，避免教研活动的盲目无效教师要从繁杂的事务性工作中解放出来，走上研究之路。除了学校给教师创造宽松、自由的氛围外，教研组在常规工作中要优化教研工作程序，教研活动有主题，理论学习有内容，教学方法有指导，专业发展有目标。

2)丰富教研活动内容，激发教师的教研兴趣根据学校的实际情况，积极组织教师开展多种形式的教研活动，如让课堂教学有特色的教师指导年轻教师，通过集体备课、上示范课、共同研讨等形式带动大家一起提高。组织各备课组结合实际开展专题研讨、课题研究、教学方法交流。根据学年教师工作成绩。如教学案例、教学反思、教学设计，论文获奖情况评出先进。激发教师的工作热情。

3)加强专业引领，突破教研"瓶颈"专业引领是制约教研发展的"瓶颈"。如何突破这个瓶颈呢?首先，利用自身的资源优势，教研的开展要根据每个教师的特长，发挥教师个人、教师集体和专业研究人员的作用。充分发挥骨干教师、学科带头人的专业引领作用，创造良好教研的氛围。可采用结对子、随堂研讨等形式给年青教师以帮助和指导。其次，要积极争取专业教研人员的支持，积极利用外部条件为促进教师的专业成长创造良好环境。再次，加强史学理论的学习，努力提高教师的教学理论素养，对每次的理论学习要有具体的要求。最后，充分利用资源共享的机会，使学科组相互学习，取长补短以促进学科组共同发展。

尽管我们在教研中取得了一定的成绩，但同时工作中也还存在许多不足，有待进一步改进。比如教师的参与积极性难以调动，教学研究效果不是很明显，教学论文水平有待于提高等等。总之，教研是一个不断发展的过程，对教学的研究是无止境的，在以后的工作中还需探讨更加有效的研究方式，不断提高我校历史教研组的教学质量。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发