

员工晋升个人工作总结汇报7篇（员工岗位晋升个人总结）

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/3c09d01c62ec3f42a4995cd85a19c07b.html>

范文网，为你加油喝彩！

在写工作回顾的过程中，还要有意识地照应到下一部分的经验教训，使之顺理成章地引出来，不至于造成前后不一的感觉。下面小编给大家带来员工晋升个人工作总结汇报7篇，希望能帮助大家!员工晋升个人工作总结汇报1

本人自晋升为中学一级教师以来，一直担任数学教学工作和班主任工作，兼任学校教务主任。工作中，我能忠诚党的教育事业，具有强烈的事业心和责任感，以教书育人为己任，关心爱护学生，在平凡的工作岗位上勤勤恳恳，兢兢业业，严谨治学，不断提高自己的教育教学水平和理论水平，并取得了较好的成绩。以下我就任现职以来的工作做一个总结：

一、政治思想方面：

我恪守一名人民教师的职责和本分，光明磊落为人，兢兢业业工作，不计得失，脚踏实地，锐意进取，廉洁从教，亦教亦学，教学相长，政治素质不断加强，道德修养不断提高。在实践中，我刻意完善自我形象，以《教师职业道德规范》束缚自己，严格遵守《教师职业道德十不准》和《师德行为建设十条禁令》，树立社会主义荣辱观。二十多年的教育教学工作使我深深意识到：教育的过程是集创造性和挑战性的过程。只懂教书不会育人，不是一个合格的教师。我谨记陶行知先生的一句话：捧着一颗心来，不带半根草去，全身心地投入到教育教学工作中。

二、教育教学方面

1、深入钻研，大胆创新。任现职以来，我始终把教研放在重要的位置，把成为一个学者型的教师作为自己的奋斗目标。不断鞭策自己，勤奋学习，努力提高自己的理论水平，把握数学学科最新的改革趋势，理解课改的发展方向。积极参加听、评课活动，与课任教师一起钻研教材、教法与学法，很大地提高了自己的教学水平，收到了良好的教学效果。

2、勤勉教学，成绩突出。作为一名教师，我始终把教书育人、为人师表为己任，把成为学者型、教研型的教师作为自己的目标，孜孜追求。任现职以来，我要求自己不断增强业务素养，深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统性、启发式、研究性的教学方法。教学中，我坚决贯彻因材施教的原则，相信每个学生都有各自的兴趣、特长，其理解、分析、体验、感悟的能力也各有千秋。在教学内容和目标的实施上，不强求齐头并进，而是根据学生实际，追求差异发展。在教学方法的设计上，我突出落实激发学生的主体意识，激发学生的求知欲望。每一节课都要设计学生参与的问题，来引导和训练学生，起了很好的导向作用并取得了理想的成绩。在任现职期间

，我所任班的数学成绩均名列第一。

3、重视实践，总结提高。在大胆开展教学研究进行优化课堂教学的基础上，我及时总结自己的得失，坚持撰写教育教学教案、论文等，内心被成功的喜悦充盈着。__年《三角函数演示器》获县三等奖，《圆与圆的关系》获县一等奖，__年《勾股定理演示器》获县二等奖。__年《三角形全等的判定》教学设计获县一等奖；__年《一元二次方程根与系数的关系》获市教案评比一等奖；__年《谈三为主教学法中的创新思维培养》获市一等奖，《谈教师在教学中的主导作用》获全国科研论文暨教案征文一等奖；__年《浅谈中学数学能力的培养》获市二等奖；__年教案《一元二次方程根的判别式》获市一等奖；__年修改的《浅谈中学数学能力的培养》在现代中小学教育发表。

4、积极进修，提高自身素质。为适应新世纪的教学要求，提高自己的教育教学水平，我积极参加市县组织的各种学习。积极、认真观看优质课示范课，聆听教育专家的讲评，通过与专家、名家的近距离的接触和学习，更是让自己的业务水平迈上了一个新台阶。

三、班级管理方面

班级管理是教育教学工作的灵魂。身为班主任，我力求工作做实做细，在实践中努力探求德育工作的新途径、新方法，注重学生个性的保护和培养，指导学生走进实践，既要丰富知识，更要学会做人。勤学苦练、播撒爱心是我当班主任的信条。担任班主任期间，我能够坚持正面教育，大胆从心理素质方面探索德育教育的触发点，关心学生，爱护学生，言传身教。对一些思想上不够成熟、自律性较差、性格孤僻等缺点的同学，细致的了解，从各方面关心他们，使学生觉得老师既是一个值得尊敬的师长，又是一个可以交心的朋友。以这种教育理念培育人，拉近了我和学生的关系，为班级创造了良好的学习氛围。由此，我班多次被评为校文明班级，在班级量化管理中一直名列前茅，本人也多次被评为优秀班主任。

四、成绩收获方面

一份耕耘一分收获，这些年付出的同时也得到了社会各界的认可和应有的回报。零一年县政府三等功，零二年市政府二等功，零三年县政府嘉奖，零四年县政府嘉奖，零六年县先进个人，零六年县德育教育先进个人，零六年县优秀班主任，零六年县骨干教师，零七年县政府嘉奖，零七年市师德先进个人，零八年县政府嘉奖，零八年河北省优秀教师，零九年县政府嘉奖，零九年市骨干教师。

总之，教师无小节，处处皆模范，教师形象应该是博学多识的学者形象，为人师表的楷模形象，爱生如子的严父慈母形象，爱岗敬业的红烛形象。我将以此自勉，在自己的工作岗位上继续踏踏实实地工作，在教育这块热土奉献自己的青春。

员工晋升个人工作总结汇报2

我于11月22日入职，至今工作已经满一年了。时光飞逝，在紧张、忙碌而又充实的工作中，在公司领导和同事们的帮助下。工作中有进步也有需要提升地方。下面就我入职一年来的工作，做出如下述职总结，申请晋升：

一、拓展招聘渠道：

目前公司的招聘渠道仅有人才网，为了满足当前人才需求。此项任务迫在眉睫。

- 1.目前入公司后，拓展的招聘渠道有：58同城，百姓网，赶集网，小鱼网，百度网，闽南人才网，新工作人才网。以上招聘网站部分需要付费才能使用；
- 2.通过以上网站为公司找到合适的人才有场务，放映员，保洁，电工。为公司有效地节约了人力资源成本；
- 3.对各大人才网熟练使用，并能及时收集相关有效地信息并储存。
- 4.与招聘网的联系人保持良好的关系，以确保有需要招聘的及时联系。

二、招聘工作：

1.发布招聘信息：

对日常的招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

2.与用人部门进行沟通，了解招聘需求。根据用人部门的要求选择合适的招聘渠道，对人员进行简历筛选，面试，复试，招聘合适的人才。

3.建立有效的人才库

对有用的人才及时储备，以便临时招聘用工时选用，为了满足10月份即将开业的商场所需求的大量中高级人才，简历若干个文件夹，储备有效的简历60几份。

4.在专业人才急需的情况下，采取各种方法吸引优秀的人才。公司实力的竞争除了资金外，人才的竞争也是至关重要的。

5.如有到人才市场等招聘场所，了解其相关信息。掌握最新的行业动态。如有合适的人员顺便招聘。

三、员工关系工作：

- 1.从6月份，我开始逐步涉及新上岗员工的入职办理，熟悉入职办理流程。在新员工入职的当天，带领新员工熟悉公司的熟悉各个部门，积极了解其近期上岗的工作心态，对其进行人文关怀。
- 2.对于有离职意向的员工，了解其原因。对其进行心理疏导，使其能够感受到公司对他的关注，以便尽好的服务于公司。
- 3.与各部门人员进行良好的沟通，处理好临时事务。

四、行政事务

目前人事行政部有3个人，在时间可协调度的情况下。处理行政事务。

临时事务的处理，包括保安，保洁等。

个人能力分析：

优势：亲和力较好;具备一定的沟通、组织协调能力;能虚心接受听取别人的意见，认同海天集团的企业文化;具备一定的人力资源管理知识及经验。反应灵活，能较好的控制自己的情绪，工作认真负责，有责任心。

劣势：锻炼自己为人处事的能力，加强团队的配合和凝聚力。作为人力资源专员，对各大模块的掌握有待提升，压力大的时候加强对情绪的调整。

这一年的基本完成了领导安排的各项事务，这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，在此再次对领导和同事们表示衷心的感谢!以上是我一年以来以来，工作、思想情况的总结。我将会一如既往地工作，以认真、勤劳、务实的态度鞭策自己，充满热情的去工作。尽最大的努力，完成领导交给我的一切任务。

员工晋升个人工作总结汇报3

20__年__月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

一、个人基本情况和工作履历

我叫__，男，19__年__月__日出生，20__年__月毕业于__学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20__年__月参加工作，先后在__公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和服务和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责__市开发区“__和__车行”等6家4S店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关

系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20__为110万元，20__到20__为110万元，20__至今每个月实现业务收入__万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

员工晋升个人工作总结汇报4

尊敬的各位领导：

您们好！

我是__，紧张而忙碌的一年马上就要结束了，回顾我这一年的工作，有许多的收获和体会。为了明年部门的工作更上一层楼，总结一下今年工作中的得失很有必要，下面对我的工作进行一下总结。

一、工作的整体回顾：

一个企业赢利是第一目标，也是企业能否生存下去的唯一保障，一个部门的工作也要紧紧围绕企业的中心工作来做文章。客房部做为一个服务性部门，做好清洁给客人提供一个清洁、安静、舒适、温馨的休息环境是我们的首要工作，但同时我们还担负着为企业创收、节支的责任。一年来，经过全体员工及部门管理人员的共同努力，有经营指标的部分都完成了山庄领导在去年工作会议上给我们下达的任务。在努力创收的同时我们也不忘节约，部门全年把节约工作贯穿始终，在保证工作质量、不影响对客服务的前提下，尽最大的努力降低成本，我们深知节省下来的每一分钱都是集团的利润。

二、__年我完成了以下工作：

1、学习、规范岗位的服务用语，努力提高对客服务质量。为了体现从事酒店人员的专业素养，针对我本人对各岗位服务用语存在不熟悉、不规范现象，我在同事中、在负责本集团客房的主管经理的培训中学习岗位的服务用语，进行留精去粗，而后吸收为已用，做为我对客人交流的语言指南。自本人规范服务用语执行以来，我在对客交流上有了显著提高。以致在工作的任何时期，好东西贵在坚持，贵在温故而知新，我将对此加大学习应用的力度。

2、开源节流，降本增效，从点滴做起。客房部是公司的主要创收部门，它的本本本费也很高，本着节约就是创利润的思想，我和同事们本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象，主要表现在：

回收客用一次性低值易耗品，如牙膏可做为清洁剂使用；

每日早晨要求对退客楼层的走道灯关闭，夜班六点后开启；查退房后拔掉取电卡；房间这样日复一日的执行下来，能为公司节约一笔不少的电费。

3、为了做好客房的卫生和服务工作，领导经常对我们打扫房间技能和查房技巧进行考核和评定。从中发现我们在操作时有无不规范、不科学的问题，针对存在的问题，管区领班级以上人员专门召开会议，对存在的问题加以分析，对员工进行重新培训，纠正员工的不良操作习惯。我们也利用淡季不断实践，认真打扫和检查好每一间房，通过考核，取得了一定的成效，房间卫生质量提高了，查房超时现象少了。

4、领导采取对员工集中培训、专项培训、个别指导培训等方式，促进了员工酒店意识得到较大提高，服务理念进一步深化，有声微笑已成为员工的自觉行动。对什么是个性化服务，从感性到理性已有了形象的认识，整个集团形成了“一切工作都是为了让客人满意”的良好氛围。从而加深了员工对前期的岗位培训、部门培训、班组培训从理论到实际的全面梳理和提高。

三、由于各种原因，使我的工作中存在一些问题：

- 1、容易将个人情绪带到工作中，高兴时热情周到，不高兴时有所怠慢，以后在工作中尽可能克服这种情况，在思想中真正树起：顾客就是上帝的意识。
- 2、房间和公共区域的清洁卫生有待进一步的提高。
- 3、各个岗位的服务规范需要进一步加强。
- 4、设施设备维保计划未落实到位。
- 5、交接班时由于考虑不周，认为小问题不须特意交接清楚，致使这样那样的问题发生，塾不知小事易酿成大错，今后一定严加防范，以免出错。

四、关于明年，我的计划是：

- 1、认真做好每一天的每一项工作。
- 2、细化服务措施，提高宾客满意度。
- 3、加强教育培训，强化员工队伍素质。
- 4、规范管理，促进企业健康有序发展。
- 5、加强市场营销，不断调整客源结构。
- 6、认真做好上门散客的销售工作。
- 7、做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额。
- 8、规范留言服务，使客人感到我们专业的管理水平和酒店服务档次。

9、多学习其他东西，充实自己。

实践证明，随着市场竞争的加剧，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，首先应革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，经营政策按不同季节，不断灵活推陈出新，才能使客房入住率在严峻形势下继续保持较高水平。

在__年即将到来的日了里，我们又要扬帆起航，踏上新的征程，我将以更高的标准要求自己，为开创公司新效益而努力奋斗。

最后，希望大家到下一年的今天，都踏上一个新的台阶，更上一层楼，谢谢！

做为一名洗浴部浴区的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是：

- 1、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。
- 2、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。
- 3、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。
- 4、负责本班组的物品领用，填写领用单交主管审核后，领取保管。
- 5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。
- 6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。

下半年新起点，过去的成绩以成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，具体将从以下几个方面进行：

第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第二、树立以客户为中心口，的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第三、在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是浴区领班岗位的性格描述，也是领班的自我要求。作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

员工晋升个人工作总结汇报5

即将过去的，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作为__迪的一名员工我深深感到__之蓬勃发展的热气和__人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更是要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

工作总结：

从开厂以来截止12月31日，东南亚区域共有3个国家(__、__、__)共__个客人有合作往来，总销售额约__：

- 1、__：客户共__个(新客户__个，之前的老客户未返单的共__个)，总销售额约__rmb；
- 2、__：客户共__个(新客户__个，之前的老客户未返单的共__个)，总销售额约__；
- 3、__：客户共__个(新客户__个，之前的老客户未返单的共__个)，总销售额约__、00rmb。

按以上数据，东南亚区域国家，__市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小。__和__市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的__客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，__客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使得我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获

得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

工作计划及个人要求：

- 1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;
- 2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;
- 3、发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;
- 4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;
- 5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;
- 6、试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

- 1、建公司销售员议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力;
- 2、适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间;

随着公司 and 市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

员工晋升个人工作总结汇报6

自工作以来，我一直严格要求自己，刻苦学习，努力工作，兢兢业业，在德、能、勤、绩四个方面表现良好，能真正做到为人师表、教书育人，较好的完成教育教学工作任务，尽到了一个优秀教师应有的职责，受到上级、同行和学生的认可和好评。现将教师职称工作总结如下，敬请指点。

一、思想政治方面

本人自任职以来，政治思想表现好，拥护中国共产党的领导，坚持党的四项基本原则，忠诚党和人民的教育事业，热爱社会主义。自觉履行各项职责，勇挑重担，服从上级领导的分工。与同事协调相处，耐心指导新教师。认真学习学校下达的上级文件，关心国内外大事，注重政治理论的学习。

二、文化专业知识水平

任职以来，为提高教育教学质量，为适应新时期教育改革，为响应教育要面向四化、面向世界、面向未来的方针，为提高自己的教学水平，积极参加文化知识和业务的学习以及有关继续教育的培训，通过参加各项学习和培训，大大提高了自己的业务水平，加上在教学工作上认真钻研教材和学习先进有效的教学方法，知识不断更新，专业的知识水平、教学水平不断提高。

三、教育教学能力

任职以来，敬岗爱业，认真钻研教学大纲和教材，结合学生实际制定好教学计划，不断更新自身的知识，认真备好每一节课，写好每一节教案。做到课前有计划、有准备，批改好学生作业，积极完成教育教学工作任务。为了培养学生的兴趣，我都用大量的多媒体资料来丰富课堂，让学生开拓视野，培养自主学习能力。

总之，教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。一份春华，一份秋实，让我把一份矢志教育的心愿化为热爱学生的一团火，将自己最珍贵的爱奉献给孩子们，相信今日含苞欲放的花蕾，明日一定能盛开绚丽的花

员工晋升个人工作总结汇报7

新的时代，新的教育理念，教育也提出新的改革，新课程的实施，对我们教师的工作提出了更高的要求，我从各方面严格要求自己，努力提高自己的业务水平丰富知识面，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步不断努力，现对近年来教学工作作出总结：

一、坚持认真备课，备课中我不仅备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。在工作中，“德高为师”在我心中根深蒂固，“为人师表”是我的行动指南，并时刻以《师德规范》这面镜子来要求自己。

二、努力增强我的上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。现在学生普遍反映喜欢上英语课，就连以前极讨厌英语的学生都乐于上课了。

三、与同事交流，虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

四、完善批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常到各大书店去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

五、做好课后辅导工作，注意分层教学。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，而是通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学英语并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情。而是充满乐趣的，从而自觉的把身心投入到学习中去。

在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的绊脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

六、积极推进素质教育。新课改提了的，要以提高学生素质教育为主导思想，为此，我在教学工作中并非只是传授知识，而是注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

在教学工作中，我的努力得到了回报，6月我撰写的论文《如何使学生始终保持高涨的学习情绪》，荣获基础教育改革和发展论文评选活动二等奖;10月28日我的论文《到学生中去，和他们共同演绎课堂的精彩》在教育厅主管的《阅读》期刊第__期上发表。5月10日我的《校园教研起波涛看我逐浪高——英语校本教研促我成长》经专家评审，被评为“全国教研成果二等奖”，并发表在《教学交流》杂志第5期，并聘为中国教育学会成长研究会研究员。6月12日我的绘画作品，在深州市教育局举办的“长明杯”迎奥运师生书画展活动中，荣获优秀奖;6月18日在深州市教育局举办的中小学教师评优课活动中，荣获一等奖。9月27日被王家井镇教育委员会评为教学先进。

成绩微不足道，只认为是对自己工作的一种肯定。成绩属于过去，明天任重而道远。我深深地懂得：一名新世纪的人民教师、人类灵魂的工程师，肩负着重大的历史使命和对未来的历史责任感。那一份份获奖证书是各级领导对我的激励，为了不辱使命，为了无愧自己的良心，从今以后一定在教学这片热土上，一定多打几个翻身仗，让教学成绩更上一层楼!

员工晋升个人工作总结汇报7篇相关文章：

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