# 月份工作总结及工作计划(汇总9篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-04-09

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。月份工作总结及工作计划篇一xx年xx月x...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**月份工作总结及工作计划篇一**

xx年xx月xx日，荥经县公共资源交易服务中心召开10月工作总结报告会。会议内容如下：

建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674、81万元，节约资金135、19万元，节约率17、26%;政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31、01万元，中标金额30、6064万元，节约资金0、4036万元，节约率1、3%;砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

指出，虽然近期中心工作取得了一定的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表现在：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘;工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识;场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，特别是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，达到方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

扩展资料：月份工作总结

工作总结

进入公司已经差不多有两个月了，我感觉自己已经渐渐适应了工作环境，抱着积极认真的态度去落实工作任务。这两个月以来，我主要的工作是找床上用品的厂家，了解产品信息和产品报价，撰写工作日志反馈工作情况。除此之外也有跟同事外出点货，提货、送货，积极配合、协助同事完成展厅的布置工作等等。

回顾这两个月，自己在找床上用品的时候，也花了不少的功夫，得到了一定的成果。我已经找到了不少的厂家，从一开始找厂家信息，到打电话跟厂家联系，到去厂家看产品，咨询报价等等，在这个过程，我在口头表达方面有了明显的提高，能够与厂家进行有效的洽谈；遇到问题，自己会努力地去克服。在产品信息与资料方面也有了一定的积累。不过，处理工作方面存在很多不足的地方，在网上查找到的厂家没有及时地整理成表格，没有及时地完成工作日志向公司反馈工作情况，这表现为信息反馈意识比较薄弱，容易造成信息错漏，公司不知道我们工作中的实际情况及遇到的问题等等。另外工作效率比较不够高，这表现为工作方式，工作方法的不合理，造成工作方向不明确。比如现在找的床上用品，是要找适合展厅的款式，还是要找不同层次的产品。另外是是咨询报价方面也存在问题上也没有的进展。麻烦地咨询报价，寻找产品没有针对性，很难取得厂家的信任，导致工作延误，就是在沟通技巧上，做事的方式方法上仍然需要提高的。与厂家联系不够紧密，在一两次联系过后就没有下文了，给人的感觉就像做市场调查一样，这方面我也是做得不足的。带给公司有价值的信息不多，还是停留在厂家信息，产品的款式上。只停留在比较表面的工作上，息比较少，在往后的工作中，需要切实地落实这方面的工作。

另外在协助同事完成展厅的布置工作上，我是以积极的态度去落实工作的。回想起那时的工作，时间长，工作量大，工作很繁琐，确实是一件不轻松的事情。但是看到现在展厅有如此好的效果，再辛苦也是值得的。在工作中，主要是协助搬送家具，安装家具等场地布置的工作，我能够如实，及时地反馈情况，完成工作。但是在细节的工作处理的不好。例如在装灯饰的时候，虽然不是我负责的工作，但是我也有责任去了解情况，咨询主管领导的意见，可以避免问题的发生，所以说在反馈信息上，要清晰明白主管、领导的意思，避免少走弯路，提高办事效率。其次，在监工的过程中，要与工作人员进行沟通，仔细检查存在的问题，当问题出现了，第一时间寻找解决方案，咨询工作人员的意见，并向主管汇报情况，最后按照公司的意思解决问题。归根结底还是要有针对性完成工作，解决存在问题。

其次，在提货，送货方面，自己有接触了不少。我想最主要的是要把数量点齐，查看产品是否有损坏，虽然说用时会比较长，但是这些都是必须的。要保证产品不受损害，在包装跟卸货方面要时刻提醒工作人员。其实这方面的工作需要耐心地观察，耐心地与他人沟通。

总体上来说，我对自己的工作表现是良好的，但是在工作意识方面和工作效率方面需要加强，我希望自己能够继续保持良好的心态，努力工作，不能辜负经理和领导的期望。

anson

2024年3月26日

**月份工作总结及工作计划篇二**

因我班幼儿年龄较小,对人对事还没有形成一定的定律,做什么事都是随心所欲,不受约束。因此我班将9月份的工作重点放在了对幼儿的一日常规培养上。通过《找朋友》《我是好孩子》等游戏活动,让本站幼儿认识了自己的毛巾、杯子、椅子;游戏《请你跟我这样做》等则初步培养了幼儿听指令活动的习惯;儿歌《好朋友》等让幼儿初步知道了该如何去与小朋友相处。《我是好宝宝》《我最棒》等活动则教育了幼儿要做个有礼貌的好孩子,激发了幼儿的自信心。

另通过不断的反复的训练,让幼儿熟知了各个活动环节的音乐节奏,当不同音乐响起时,知道了该如何去做;与此同时,我们还将幼儿园的教育理念贯彻落实到了我们的一日教学活动中。首先是将字卡溶入贯穿至了整个活动之中,通过加强幼儿对字型字音的熟悉,从而巩固了幼儿对字词本身的记忆,丰富了幼儿的词汇量的。另几乎所有的活动都以游戏形式进行,让幼儿在游戏中学,学中玩,寓教于乐,激发幼儿对学习的兴趣。

二、卫生保健方面

为了确保班上每一位宝宝的身体健康,我班三位老师分工合作,相互配合,严格执行幼儿园的各项规章制度,对班级卫生做到了一日一小扫,每星期一大扫。幼儿的口杯、毛巾坚持每天放学后用消毒水浸泡半小时,清洗干净后再放消毒柜消毒。饭后擦嘴的毛巾更是做到了用一次消毒一次。玩具每星期五消毒一次,班上每晚坚持开紫外线消毒灯消毒2小时。幼儿的被子每两星期带回家翻洗晾晒一次。确保了班级的干净整洁,为幼儿营造了一个温馨舒适的学习、游戏环境。

三、家园联系方面

开学第一个星期,为了让家长更加安心,我们坚持每天都给坐车的宝宝家去电话,及时向她们反馈宝宝一日在园情况。亲自接送的家长,我们也是利用晚上来接宝宝的时间,及时向家长汇报宝宝一日在园表现。待家长和宝宝的情绪逐渐稳定后,我们则改为不定时的进行电访。同时每周都会按时发放《家园联系手册》,反馈宝宝一周在园表现。如当天宝宝在园有什么特别的表现,我们也会写上一张小便条放在书包带回家,便于家长了解,做到真正的家园共育。 在下一个月里,我班需要进一步加强的是:对宝宝的安全教育工作,从各方面提高宝宝的自我防患意识。同时也要继续加强对幼儿的常规培养。

**月份工作总结及工作计划篇三**

不知不觉，又到11月月末了。随着工作的深进，我接触到了很多新的事物，也碰到了很多新的题目，而这些新的经历对我来讲都是一段新的磨练历程。回顾整个11月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地往面对;在碰到挫折的时候，我学会了往坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象遭到破坏的时候，我学会了如何往维护;在被客户误解的时候，我学会了如何往沟通与交换。以上是我在工作方面获得稍微突破的地方，但这类突破其实不意味着我就可以够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作进程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交换进程中学会体谅他人。

现将11作以下汇报：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

4、维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是不是有需要。

1、货期调和能力不够强，一些货期比较急的货常常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品乃至要二十多天才能完成。这类情况致使了部份客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中常常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够公道，使工作的效力大大地下降;不能很好地辨别工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于本身产品知识的缺少和业务水平的局限，在与客户的沟通交换进程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习往完善本身的产品知识和进步业务水平。

3、产品质量题目在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希看下降产品质量题目的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量题目的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，由于底钉在实际大货生产进程中不够锋利、穿透力不够强，致使客户在装钉进程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过调和，客户要求我司尽快补回消耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量题目，一个工字扣同时出现几种质量题目：掉漆、钮面变形、色彩不同一。这使我们和客户的沟通出现空前的为难场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量题目。但是之前糟的质量题目给客户带往了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度下降。

对产品质量题目我觉得它是客观存在的，假如要求工厂生产的大货不发生质量题目，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量题目是每一个业务员所必须做到的，假如一味地往抱怨工厂，只会让事情变得更加糟。假如说有甚么可以弥补质量题目，那就是我们的态度。一旦发生质量题目我们就应当及时有效地往挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻觅并承认自己的过失的地方，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个题目：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步往调剂和改变。

在紧张的工作中会常常产生急躁的心理状态，我曾尝试着往减缓这类状态，但是效果其实不好。心理学解释致使急躁的心理有很多因素：工作环境、本身素质、生活习惯、工作方法等等，而我以为调剂急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，由于工作环境是客观的，而进步本身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的`事情，现在我能掌控的就是调剂自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了进步工作效力的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人以为这件事是自己的事情，长此以往便没有人会往刻意关注这件事，在我身边我能感遭到它是存在的。我想克服这类心理的最好方法就是培养和加强本身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，由于这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是定单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗语说：口说无凭，甚么事情都要确认才行。

3、对新客户，一定要完全依照合同上的规范行事。尽快地取得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和进步本身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出往走走，保持常常与客户的有效沟通和交换，真正了解客户需要甚么产品。

以上是我11，不足的地方还请领导多多指导和批评。

**月份工作总结及工作计划篇四**

带着梦想，带着希望，来到了股份生产服务部。这是我从生产线走到后勤的第一站。随着时间的流淌，我已在生产服务部上了一个月的班。在这一个月里，让我的视野得到了开阔，综合能力得到了全面的提升。新的环境，新的机遇，新的挑战。不同的工作环境，不同的工作方式，一切都是新的，一切都需从头学起。生产服务部的目的就是为高层提供各线生产信息，并把高层的精神传播到各线，是联系高层和各线的桥梁。让我充分认识到了市场服务部的重要性，无形中增加了我的责任心。用心学习基本业务知识是我的首要任务。在这里，我首先感谢我的领导周阳和同事师彩霞、韩丽和张伟，他们用真诚和耐心传授给我基本业务知识，让我学会了怎样填报表、发报表、签开出门证等基础知识，也让我学会了很多待人接物方面的知识。

1、学会了填发日报表。

2、到各分厂发送总部送来的文件，认识了各分厂的负责人。

3、参加了发酵二厂的周生产例会，总结会议纪要。

4、深入到三制糖车间，与张勋利主任沟通学习制糖车间工艺指标和操作规程。

5、到老发酵车间与操作工郏军虎学习老发酵工艺指标和操作规程。

6、到新发酵与值班主任韩中华学习了解新发酵工艺指标和操作规程。

7、和技术部吕辉联系，借《味精生产操作规程与工艺指标》一书，认真学习味精生产知识。

我清楚的认识到，我的工作能力还远远达不到生产服务部的要求，特别是在与北区领导沟通协调方面还需要更加努力学习。在以后的工作中，我会尽心尽职，加强自我管理，制定好目标，争取做一个优秀的生产服务部人员。

1、进一步学精、学通业务基本知识。

2、争取在六月份把制糖、发酵、粗制、精制等车间的工艺指标和操作规程学会。

3、多与各车间的领导沟通交流，学习他们的管理理念和专业知识。

4、多参加各分厂的生产例会，了解生产经营情况及发生的问题。

5、多去生产一线，查找有关安全、环保、纪律等方面的问题。

**月份工作总结及工作计划篇五**

1、5月13日表彰校优秀学生报道员。

3、5月20日举行向汶川大地震心系灾区奉献爱心捐款活动；

4、5月22日；校团委、学生会，广播站，书画协会竞选前期工作。

本月完成了四项主要工作：点燃五四青春情迎接奥林匹克风大型歌咏比赛、举行新团员入团宣誓仪式、心系灾区奉献爱心捐款活动、和小记者招收工作。另外团委在活动中各个支部，学生会的各个部门都安排了形式多样的前期宣传，利用宣传栏、广播站对这些活动都做了大量的报道，可以说在校园内营造了良好的氛围，活动开展是比较成功的，取得了预期的效果。

主要问题有：一、在歌咏比赛中的拉歌环节有意识到难度，也有提出有效的实施方案，但对问题的估计不足，今后在这种大型活动的互动环节上应更加缜密，并制定后备方案；二、在新团员人选上的审批过于简单化，导致此次新团员出现良莠不齐现象，今后在此类问题上将完善审核步骤，同时对于此次新团员马上进行团校的进一步培训，促使他们能更早更快的达到一个团员的要求；三、团委的许多工作没有及时做好记录，资料不够完整，今后要将工作资料整理成为电子稿，在网站上及时更新我们的各项工作，做好宣传工作。学生会的日常检查要进一步统一标准，并将这些标准告知各个班级，同时，邀请各班级代表参加到学校的检查中来，使检查工作更加透明、公正。

1、开展校团委、学生会，广播站，书画协会竞选工作。

2、率先对新团员开展少年团校培训，做到人人吻合团员要求。

3、设立团委下段干事（方彩丽负责七年级，游丽萍负责八年级，周容娟负责九年级），对所在年段支部进行工作指导，关注学生思想，并对班级团支部进行综合测评，评选出先进支部先进个人由各支部上报，此项工作在月底完成，学期末进行表彰。

4、对新招收的各部门学生干部、干事进行成员业务培训，同时调整各部门的工作内容。校团委、学生会部门新增设学习部、纪律部。

学习部主要职责：（1）每期开学或考前作学生思想动员；（2）协助老师开展三会两课,负责党团知识竞赛活动。（3）不定期组织学习经验交流。同时挖掘身边优秀习作上传到学校网站。

纪律部主要职责：（1）组织校团委、学生会干部升旗时对团员佩带团徽情况进行检查，并将结果及时进行通报。（2）负责学校文明行为督导队工作。（3）及时将违纪团员的行为登记入团员电子档案并予以通报。

月份车间安全工作总结

店长月份工作总结报告

幼儿园教师月份工作总结

生活部每月份工作总结报告

老师月份工作随笔

销售二月份工作总结报告

幼儿园工作月份总结

6月份广播稿

5月份的会议总结

幼儿园月份工作计划

**月份工作总结及工作计划篇六**

不知不觉加入xx已经31天了，在这31天中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

在xx一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

1.电话初次拜访客户75家。

2.电话有效客户10家。

3.实地拜访客户5家。

4.要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的.技能。

4、对工作的积极性很高。但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

(1)了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成，b类事情(相对重要的事情)及时完成，c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

20xx.8~20xx.9：顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员。

20xx.8~20xx.9：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力!20xx.8~20xx.9：能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

月度工作计划员工姓名：所属部门：起始时间：如何完成任务：

一、工作计划及目标(日常时间安排、解决什么问题、解决效果)。

二、促销活动计划(内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持)。

三、新品推出(包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持)。

四、市场开发(包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持)。

**月份工作总结及工作计划篇七**

九月份，随着紧锣密鼓地开学工作的开展，我们课题组的各项工作也如期展开。我在这段时间做的不够好，除了完成领导交办的.工作外，没有主动去钻研。先将个人工作总结报告如下，再谈谈我的感受。

一、九月份主要完成的工作：1、根据领导的安排，起草印发了研究性学习教研组文件，做好教学工作计划；2、在综合实践活动网上建立了自己的博客；3、准备并参加了开题会议；4、参与课题组其他工作。

二、九月份参加课题工作感受：对课题组来说，九月份是个特殊月份，在黄校长的悉心布置下，开题会议如期、隆重地举行。作为课题组的成员，我感到神圣与自豪，同时也感觉到身上的责任重大与压力剧增。很多时候，我都很被动地和同志们一起参与课题研究工作；大多时候，是一时心血来潮，草草搞点东西以“交差”；很少有时候，能真正地静下心来做点本该是属于自己、有益自身的课题研究工作。领导不说，基本不做；领导再催，勉强小做；直至龙颜大怒，才匆忙“出作”——这样的“作品”能有什么质量与实质价值？我想，是到了该做点事情的时候，要不对不起自己不说，更对不住领导与同仁们的关心了。草写几句，发给各位，一来敬请帮助监督，二来也是自我督促。

**月份工作总结及工作计划篇八**

时光如梭，来到\_\_快一个月了，在这段时间中，在领导和同事们的关心帮忙下，我勤奋踏实地完成了自己的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。在此，我向关心帮忙过我的领导和同事们表示真诚的感谢!下面，我将自己这一个月的工作状况作简要总结：

一、负责公司打字复印、文件收发、资料、印章的使用和保管。2、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门交待的打印、复印、扫描的文件等。对公司所发放的通知及文件，及时做到上传下达。

二、员工档案资料建立。1、本月期间我将公司员工档案进行了统一的整理，并进行了电子档案的详细统计。2、对各部门的员工档案管理上，做到分别以纸版和电子版的备份，对资料不全的一律补齐，并做到及时更新。3、及时更新通讯录，以便于各位领导和员工备查使用。

三、负责员工考勤工作。1、初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，月末以考勤制度为依据制作工资表。

五、接待服务工作。

六、外来电话的接听。

七、公司内部其它事务性工作。

八、领导交办的其它工作。来梵尔赛时尚酒店这一个月学习了很多，收获了很多。

此刻我将自己这一个月的收获和认识向领导做一下汇报。

一、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每一天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

二、工作中虽然获得了必须的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，在日常工作中不断总结经验。并用心向领导、同事请教、学习。

三、大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够用心的配合及协助其他部门完成工作。

四、工作收获：1、工作敏感度有所提高，能够较用心地向领导汇报工作进度与结果。2、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

**月份工作总结及工作计划篇九**

本学期我任教的是二（1）班的语文。这学期快要结束了，我也顺利地完成了本学期的全部教学任务。回顾本期的常规教学工作，大致分为如下几个环节：课前认真备课、专研教材、备学生；课堂上以学生为主体认真施教；课后认真批改作业积极做好教学反思。教学中我严格要求自己，努力引导学生学会学习，学会积累知识，课内外相结合不断地培养学习语文兴趣。扎实的工作也收到了良好的教学效果，现将本期教学工作做一下总结。

备好课是上好课的前提和基础，要想出色的完成教学任务，首先要认真备课，备课的第一步就是了解学生的实际情况（备学生）。开学初，我就根据本教学班的情况制定了本册语文书的教学计划。在上每节课前，我都认真研究导学单和导学案，再根据本班孩子的实际学习情况对导学单和导学案进行增减，以适应本班学生学好课本的需要。

助，以免挫伤其学习的积极性。另外我还会利用一些真实的事情来鼓励一些学习有困难的孩子找回自信。我也会经常给他们上多媒体课，利用多媒体课件加深学生对课文的理解和掌握，还会让孩子在学习的过程中能有美的享受，大大激发了学生学习文本的热情。

二年级语文作业有生字词、基训、写字、写话??每生有十来本作业，但在批改上，我从不拖延，批改后又会及时的反馈给学生。同时作业又是反馈自己教学效果的关键。教学是一门遗憾的艺术，课堂上不可能没有这样或那样的不足，这就要求课后老师要积极地做好教后反思。每节课、每单元教学结束后我都要进行教学反思，认真思考每节课的得与失，以便在今后的教学中扬长避短发挥课堂教学的最佳效果。

爸

坏爸爸》等十多首小诗，有些同学在诵读的基础上进行了改写。

原诗

妈妈，我只能是一个小孩子吗？我要是一只小鸟，就从海面上飞到雪山，捧一朵浪花送给你，捧一片雪花送给你。

我要是一棵小树，就呼呼呼地长到天上，摘一缕彩霞送给你，摘一颗星星送给你。

我要是一朵金盏菊，就一年四季开在你的书桌，留一束阳光送给你，留一个春天送给你。

可是，我只能是一个小孩子呀，我只能每天对你说：妈妈，我爱你。

改写

妈妈，我只能是一个小孩子吗

———致妈妈

李致远

我是一只小小鸟，

盼望快点成为一只大鸟，

我要飞上天，

为你采一朵最美最香的仙花，

为你采一朵最白最净的白云。

我是一棵茂盛的大树，

我要为你遮风挡雨，

我要邀请你到树上来玩，

为你摘一颗星星。

我是一株玫瑰，

我要叭叭叭地盛开，

给你送去迷人的芳香和甜蜜，

给你送去最热烈的祝福。

我还要给你留下七彩的阳光，

最美丽的黄昏，

可是，我只是一个小孩子呀！

我只能每天对你说，妈妈，我爱你！

我会不再惹你生气，

我会做个懂事的孩子，

我会让你每天开开心心，

妈妈，我爱你！

以后，我长大了，

还是要每天对你说，

妈妈，我爱你！

晨诵让每一个孩子每一天都能过得充实、快乐、有趣。

我们班每周有一节阅读课，阅读课上，我会向孩子们介绍读书的益处和推荐适合他们看的书，每一本书都是我亲自从校图书和网上认真选定。并引导孩子如何去选择一本新书和阅读一本新书。阅读汇报课是让孩子们来汇报在这一周内读了什么书及所读书的内容和收获。每天中午，孩子们走进教室都会很认真读课外书，认真做读书笔记。现在本班的孩子已经爱上了读课外书，最让我感动的是每个中午，当我走进教室，我总会见到孩子们都捧着书在那认真的看着。我觉得读书不仅可以使我们开阔视野，增长知识，培养良好的自学能力和阅读能力，还可以进一步巩固课内学到的各种知识，提高我们的认读水平和作文能力，乃至对于各科学习，都有极大的帮助。

。

每周我安排了学生在周二和周四的晚上写暮省日记，主要是让孩子们通过写暮省日记来记录他们有趣的学习生活，我时常也会在日记本上给他们以鼓励，有时直接在本子上和他们交流，来激励他们成长。

总之，经过一学期的努力，在教学工作中虽然取得一定的成绩，虽然我尽心尽力做好自己的教学工作，不断严格要求自己，但难免有疏漏之处，今后我将继续加倍地努力工作，不断更新自己的教学理念，弥补自己的不足，兢兢业业的做好自己的教学工作，尽量做到最好。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn