

个人晋升述职报告

个人晋升述职报告 1 尊敬的领导：

感谢您对我工作的肯定和信任，让我顺利完成了本次职务晋升。在这里，我将就此次晋升过程作一份个人述职报告。

自从进入公司以来，我一直秉持着“认真负责、勤奋工作、不断进取”的工作态度。在之前的工作中，我时刻保持谦虚、勤学的心态，从同事和领导们身上不断汲取知识。同时，我也充分发挥自己的优点，积极参与各项工作，尤其是在项目管理方面表现突出。

这次职务晋升，是对我过去工作的肯定，更是对我的一次挑战和提高。晋升后，我将更加努力地工作，以更高的标准要求自己，为公司做出更大的贡献。具体而言，我将：

一、在管理方面更加出色。在过去的工作中，我有着较为丰富的项目管理经验。我将在新职务中，更加全面地了解和掌握公司的管理制度，不断完善和优化流程和方法，提高团队的工作效率和质量。

二、在人际交往中更加积极主动。在新的环境下，我将不断学习和提升自己的沟通技能，积极参与公司相关活动，并尽可能地扩展自己的社交圈。同时，我将在团队合作中始终保持良好的沟通和协作，帮助团队达成目标。

三、在自我提升上更加努力。我将积极参加公司组织的各种培训和学习活动，不断提升自己的专业能力和管理水平。同时，我也将不断学习和了解市场的变化和发展趋势，以更好地适应公司发展的需要。

最后，再次感谢公司领导对我的信任和支持。我将努力工作、不断提升自己，为公司创造更大的价值。个人晋升述职报告 2 尊敬的公司领导：

您好！

我叫___，安徽___人，20__年7月毕业于安徽___学院机电工程系。现在在一禾资产营销四部任职，主要是销售苏宁天御国际广场的项目。自从20__0月15日入职以来，我深深地感觉到这个销售团队与我之前的工作是截然不同的；它对个人的素质及专业知识要求更高，在这样的环境下工作，使我深深地认识到自己的差距及专业的能力还远远不够

在上一份工作中，我在福美来房地产经纪有限公司项目五部工作(20__年_月入职)，主要是销售上海周边城市的别墅、住宅、商铺和酒店式公寓(嘉兴、嘉善、昆山);那个时候我还是一名刚刚毕业踏入社会的学生，是模具设计专业，对于销售更是一无所知，只是简单的认为靠嘴吃饭。经过一年的工作，使我已从一名初出社会的的大学生成功转变成为一名符合公司发展要求的专业房地产销售人员，实现毕业后人生发展道路的稳定转换与人生价值的升华。期间，我也多次接受了公司“关于从企业内部培养职业经理人”的培训活动，集中系统学习了房地产营销专业知识及团队的组件、培训、管理、发展模式，在思想观念与业务能力等方面都有明显的进步与提高，逐步从熟练操作“营销之术”向发现掌握“营销之律”过渡。但是公司规定主管及经理是不被允许做业务的，同时所接触的客户群体也不是高端的。与我的梦想可以说是遥不可及，我毅然决定辞职。

当我面试到苏宁案场从初的销售员做起，由于所接触的客户群体不同，使我开展工作处处碰壁。我不断的去调整，不断的去潜心学习。逐步的认识到这总高端的客户开发还不能一味的用之前的思维方式去定义、去开发。到目前为止，仍然没有开单，但是我不灰心，一定坚持下去，同时也要与领导及时汇报与沟通自己工作中所遇到的问题;完善自己，使自己更快速的成长。

由于公司发展速度很快，对公司所有员工的成长速度要求更快，同时又大力培养人才。公司发展的殷切需要，响应公司育人理念，

我郑重向公司领导申请晋升营销四部营销主管一职，我有信心组建好一个永当第一的团队

假如我被公司领导录用，我的工作开展如下：

(一)：在实践中系统学习研究房地产相关知识，特别是写字楼的市场调研及第三产业的发展与写字楼的关系；

(二)：对团队人员的培训及制度的定制；

①：培训房地产的基础知识；

②：培训对于电话开发客户、派单开发客户、网络开发客户、渠道开发客户的方式方法，与组员共同探讨，研究出佳的方案；

③：制定团队的规章制度与奖罚措施；

④：每天开早晚会，时间不超过 15 分钟，早会提高大家的激情，晚会总结今天的工作情况并大家共同探讨客户的维护与要约，同时也安排一下明天的工作行程。

(三)：近宋总工作比较忙，要负责苏宁与安信两个项目，工作要两边跑；目前苏宁部分人员现让我来负责一下，要我起带头模范作用。当宋总找我谈话告诉我这件事情后，我倍感压力很大。这压力不仅仅是协助管理这么简单，更不仅仅只是起到带头作用。我知道作为管理层，必须要在各个方面都起到一定的模范作用；同时也要让大家觉得跟着我一起工作有希望，能在我的带领下来实现自己的人生梦想。否则这个团队就没有活力、凝聚力，会造成人员流失，团队散乱，工作就无法开展。这份责任任重而道远我带着这个问题想了很久，这个团队的管理与之前工作管理的区别不仅仅局限于客户群体上的不同，肯定不能用之前的方法来进行管理。

(四)：通过这几天工作的开展，我觉得无论怎么样的去开展工作，都要冲在前面，起到带头作用，否则不能服众。对团队每个人的培训都是不同的，要照顾好每一位同事的感受，了解他们的所及工作中遇到的困难。重要的是沟通，大家团结，这样工作就能顺利的'开展。团队的凝聚力就会越来越强。目前各项工作进展的都比较顺利。其间也遇到过执行力的问题，开始的时候分配的工作于指标，大家都有点抵触。通过慢慢的沟通与交流，听取各位的意见，共同探讨问题；我发现工作中遇到的问题都能很好有效地解决。

(五)1、加强自己思想建设，增强全局意识与服务意识、增强责任感，积极主动地把工作做到点上、落到实处。同时，与销售部同事互相尊重，互相学习，以团队利益为重，达成共同的价值观，形成命运共同体，营造营销团队精英文化。

2、加强学习，制定学习目标计划。人的需求是不同的层次，客户的需求也是多样化，更是会不断的变化。因此，金融理财知识、营销知识、部门管理等相关的知识都是我要学习掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

3、保持对生活与工作的热情。对于购房者来说，营销人员的热情及专业知识能够让入体会到这个楼盘的内涵，产生信任感，更愿意买这个楼盘。而如今的房地产从业人员不仅要为卖方负责，也要为买房负责。如置业顾问首先应从购房者的利益角度来分析交易的可行性，即以购房者需求为主体，因为只有了解了购房者的真正需

求，才能从实际需求出发引导交易的进行。因此，充满热情的营销人员才能全心全意投入到工作之中创造应有的个人与企业价值。

公司领导一直秉承“员工发展没有天花板”的选才理念，因而我很荣幸有机会向公司领导呈上个人的晋升申请报告，感谢公司领导在百忙中给予我个人的关注！

在此，感谢公司的培育、领导的关怀，表示真挚的敬意和谢意！
个人晋升述职报告 3

首先，感谢大家给我这个机会，向大家汇报自己本学期的思想和工作。我不会用华丽的辞藻修饰，但它们确能见证我们一学期的工作。陈述如下：

本学期我立足本职，给自己定好位，配合学校领导开展教学工作。

首先作为一名数学教师，我同其他教师一样，尽职尽责，努力完成自己的各项教学常规工作。在每月一次的常规检查时，从没有出现过一次不按时上交、晚交的情况。课堂教学方面，我尽量做到不因为其他工作而耽误学生的课，耽误孩子的课我会尽可能给孩子补上；我尽全力打造自己的高效课堂；我会让孩子们在快乐中学习。课堂上不放弃每一个孩子。在这次的期末测试中，就连我班不爱做作业的陈文言也得了个良好。这个成绩是我预料之外的。

其次我在教学管理方面具体做了以下几方面的工作。

一、参与学校管理制度和考核办法的修订。

学期初，配合校领导完善修订了教学管理制度，制定了优秀年级组考核办法。

二、组织教师学习培训，提升教师教学水平。

1、开学初，组织全体教师进行业务培训。具体做了以下工作：聘请冠县书法协会的林东旭老师为我们进行了书法培训；聘请聊城阳光小学的任老师和刘老师为我们培训作文指导课；组织教师进行年级间的教材培训；教学常规培训；对年轻教师进行全方位的培训。

2、重视教师自身学习成长，鼓励教师积极参加业务学习，为教师学习提供各种方便和优惠。目的就在于打造一支学习型、理念新、业务精的教师队伍。

3、加强教师课堂技艺的提高。为有效提升教师的课堂教学技艺，我们组织举办了武训实验小学第__届课堂教学大赛。

4、针对教育教学中出现的问题，及时召开教师座谈会。本学期我们利用利用午间休息的时间，组织了青年教师座谈会、课改年级的座谈会3次、艺体学科的座谈会、六年级教师的座谈会、备课改革座谈会、三备二磨座谈会。

5、期中后，坚持每周四的课改研讨活动。从桌凳摆放到小组建设到课堂上的小组合作学习个方面，推进了我校课堂教学改革的进程，课堂特色悄然形成。

6、依据“三备二磨”的教研模式，组织了骨干团队进行教研。

7、师带徒。本学期带徒两名：孙景楼和陈婷。定期走进他们的课堂听课指导和为他们上好示范课。帮助他们提高。

三、组织教学检查和考核工作

1、认真抓好常规工作的检查工作，做到教学精细化管理。

为保证教学质量的有效提高和教学任务的圆满完成，加强检查分析的力度，有问题及时整改。教务处严格备课、作业及批改、教案、计划、学习笔记等各个环节的管理，组织年级组长进行检查，检查后及时总结，并与相关教师交换意见，有效促进了我校教学质量的提高。

2、加大对课堂常规的检查。通过组织学生检查和抽查相结合的方式，有效促进了语文课前一首诗、数学口算、英语口语、课前一首歌的落实。

3、抓读书写字姿势的落实。组织年级组长分组进行不定期的对各班读书写字姿势进行检查。是学生的姿势由督促慢慢形成自觉。

4、加大对艺体学科的检查与考核。学期初，制定音体美教学计划，加强了过程性管理，加大了检查力度，比如，每天下午的一首歌，由原来的督促检查到现在的听到预备铃响文艺委员自觉前台领歌，学生的自觉行为习惯以养成。体育的古诗韵律操二至六年级学生在大课间已成为我校的一道风景；美术画展吸引了孩子们的目光，陶冶了美的情操。学期末，音体美各科考核顺利完成。

四、组织安排各类展示、比赛活动，提升学校影响力，促进师生发展。

1、组织开展校内各种比赛活动，促进师生发展。以年级组为单位，进行了普通话比赛、英语口语大赛、数学计算技能比赛。英语教师点读比赛

2、组织安排了市、县的'各类展示、比赛活动。具体有：四六年级学生的现场作文、五年级学生的普通话比赛、三年级学生的绘画、书法比赛、市里的三次书法展示。

五、组织参与学校的重大活动和重要事项

1、顺利完成新生一年级的入学工作，并建立健全了学籍档案，圆满完成县普教科安排的各项学籍工作。

2、重大活动，如每学期教材的发放、为迎接县督导、期中、期末考试的组织等。

2、接待外单位来我校活动。如电教站在我校组织的电教优质课活动、小学教研室在我校组织的全县小学生绘画、作文比赛、数学区域性教研活动2次、语文区域性教研活动等。

以上每一项工作的完成都离不开在座的学校领导、年级组长以及老师的大力支持和帮助，在这里我要说声谢谢。谢谢你们的支持。

不足与反思：

1、缺乏创新意识，在教学管理工作中，一味求稳，所以在很多事情的处理上缺乏开拓精神。

2、个别工作的安排的不够具体细致，落实不是很到位。

3、由于事务繁杂，在个别情况下处理问题可能犯急躁主义，尤其是抓教学这一块，与老师们打交道比较多，有时可能难以控制情绪，态度欠妥，请老师们谅解。

4、学习不够，水平有待提高。

5、许多的事情做过之后没有及时整理保留相关资料，没有及时把搞过的活动报道出去。

下一步的改进措施：各项工作都做到：布置—检查—落实、一丝不苟。

回首过去我的感受是：一直在奔跑着。我的收获是：团结就是力量。

展望未来，我将一如既往的用心、真心为我的学生和老师们服务。

各位领导，老师们，再次谢谢老师们的支持和帮助。在新的学年里，我愿在校领导的带领下，和全体教师一道，齐心协力，同心同德，以人为本，求真务实，努力使武训实小的教育教学质量再上一个新台阶。

以上述职如有不妥，请大家提出宝贵意见。谢谢大家！个人晋升述职报告 4

一、简要自我介绍： 学历： 工作经历 -个性、人生观、价值观、信仰

1、我认为销售主管应该以销售为主，协助管理。在团队中一个协调者、目标制定者。

二、职务说明： -部门组织图，部门工作说明 -个人执掌，工作重点说明

2、要做好一位称职的销售主管我认为要做到以下几点：

a、和团队共同努力奋斗，力所能及关心及帮助团队成员生活及工作。能够将公司的各项制度有效的贯彻落实给团队成员，将区域的销售任务合理的分解到部门再到个人，统筹规划完成拟定销售目标。

b、如何带领完成团队开拓市场?关注来自各种渠道信息所发现的在建项目和待建项目;借助 RCC 信息记录项目信息跟进;与同行多沟通交流;利用客户投标信息配合跟进;关注老客户新开发项目。

c.、如何带领团队如何维护客户?按客户分级规划分配跟进人员并列出具跟进计划;与客户各部门(采购、技术、销售、生产)保持良好沟通争项目;与客户高管、财务增进了解保回款;

d、如何将团队成员合理分工?根据个人特长合理分工;在区域领导下制定有激励性的内部浮动利益分配政策部门内部竞争上岗定期考核(负责客户及甲方的交换)

e、配合区域及运营部门做好区域内部规范化管理工作,做好CRM录入,引领本部门同事争做区域规范化管理。

三、过往工作业绩的突出贡献(三项以上,最好提供数据支持)

免货物积压,造成损失。围绕售前、售中、售后开展客户的维护工作,售前根据客户需要提供产品各项相关性能,向客户详细介绍相关所有产品的性能,售中安装过程中如需我司技术人员配合,保证在24小时内派技术人员给予配合;如果产品有质量问题,我公司保证在最短时间赶到现场,若证实我司产品本身质量问题,我司将负责免费更换产品,如有必要,以保障业主利益,确保工程的进展;售后对已完成的项目做定期跟踪、回访工程;在维护客户的同事有很深刻的感觉:我认为其实维护的同时也就等于在开发,利用客户投标信息配合跟进;关注中标项目及未中标项目,关注老客户新开发项目,维护及开发两者相辅相成,只要你被客户所认可,客户主动并且愿意给你提供有效的项目信息,以及从客户处接触同行,可以加强与行业内同事的信息互动。

在 20__年个人完成销售合同额 780 万，送货额 765 万，回款额 775 万，回款率 100%。从销售初期着眼丢单赢单的局部利益，到不计个人得失顾全大局的思维转变，感谢公司提供的平台和各位领导孜孜不倦的教诲，使我上升到另一个高度。

20__年任住宅部门销售组长，带领部门同事配合维护客户的同时以及跟进一些重点项目，现部门人员 5 名，（一位已提交辞职报告），部门欠缺项目跟进人员，需要增加 1-2 名新同事，配合我一块跟进项目，加强部门同事做业主工作，正在跟进以及重点关注的小城镇改造以及还迁房项目，詹庄子还迁项目、新立示范镇、小王庄二期、大港油田、解放南路、中国塘等项目的重点跟进，为我们来年销售业绩做基础。将个人职业规划与公司和区域发展对接，不断提升自己的业务能力以及对市场的把控能力。拟定销售计划以及销售目标，促进部门同事的团队协作能力。个人的力量有限，团队的力量无限的。

在 20__年度个人完成销售合同额：368 万，送货 350 万，回款 349 万，争取回款率 100%。个人晋升述职报告 5 尊敬的各位领导、各位代表：

你们好！

站在这里，回顾三年来的工作，感触很多。感到欣慰的是，我在院办公室副主任这个岗位上，为医院的快速发展作出了一份贡献，较好地履行了自己的职责；但遗憾的是，由于自己的能力和水平所限，

工作上还存在许多问题和不足。下面，把三年来的工作简要述职如下：

一、持续学习，提高素质，主动适应办公室工作要求

__年，我从临床科室来到院办公室工作，角色和职责发生了很大变化。在领导和同志们热情帮助和大力支持下，我从头学起，从零做起，从新干起，院办公室的每一项工作，做到边干边学，在实践中历练，在历练中提高。一是向书本、报刊和网络学。读书、看报、上网已成为我获取知识和信息的三大法宝，记读书笔记、积累报刊资料、下载网上文件已成为我每天必做的功课。的更新是永无止境的，要做好办公室工作，首先要不停地学习、学习、再学习。二是向院领导学。在办公室工作艺术，使我受益匪浅包括在座各位的医院每位同事都是我的老师写作水平，我都从中学到了很多，使自己的思想意识和工作水平取得了很大进步。

二、严于律己，团结奉献，认真履行岗位职责

院办公室作为医院沟通上下、重要的，可谓“干好了默默无闻，干砸了轰轰烈烈”言一行，积极配合好主任的工作，做到到位不越位，对上不轻漫做到严于律己，宽以待人，时时、事事注意团结同志，维护领导的权威，维护医院的形象，维护医院的大局。文处理工作。对于领导交给的每一项材料写作任务，常便饭。据粗略统计，三年共撰写各种材料了 20__年以来《医院院志》和《医院规章制度》的编印和修订，在医院文化建设和加强医院管理方面作出了有益的贡献。检查，并不断改进工作方法，编好每月的《质控简报》共同做好医院宣传工作。努力发挥自己的能量，的参谋助手。一方面，积极收集整理有关信息，进行调查研究，为领导决策提高参考，协助领导处理好日常事务；一些敏感问题上，不等，全力保障一线需要。六是做好档案管理，提升管理水平。经过我们的.积极努力和认真准备，档案管理工作得到了省卫生厅和省档案局的充分肯定，级，使医院档案工作上了层次、上了水平。

三、廉洁清正，脚踏实地，正确对待名和利、得与失

走上办公室这个岗位后，受的条件和优势，在任何情况下，所惑。扎扎实实做事、堂堂正正做人。在与同事们的合作中，甘为他人做嫁衣、作铺垫，把别人的工作当作自己的工作，与领导接触的机会较多。三年来，收获良多。三是向同事们学。古人说我较好地完成了各项工作任务。在宣传材料的写作、出色地完成了各项宣传任务。另一方面，我不断提醒自己要执着地追求，把别人的困难当

作自己的困难，三年来，我越来越深切的体会到，知识和信息，无论是为人处事、管理经验，还是业务能力、联系各方的枢纽。

三年来，我始终注意把握好自己的一都能按时按要求完成，300余篇，约积极协调组织各有关部门做好每月的质控医院形象广告的制作、五是充分发挥服务职能，热情为各科室和全院职工服务，把一线的事、病人的事看成院办公室的大事，守得住清贫，严格遵守党纪国法，积极协助院办主任做好，三人行必有我师。从不同角度看它的职能和作用是非常特殊和，对下不张狂；日常工作中，一是完成了大量的文件起草和公加班熬夜成了家50万字。二是与同志们一起完成电视广告的发布等方面，努力做好领导特别是在车辆调配使用等不推、不脱、档案管理工作被认定为国家尽力地干好，不同别人计较享不把看作本事，不为利所缚、不为欲从而赢得同志对我们工作的支，院领导的人格魅力、领导风范和工作协调左右、三年来，三是在质控方面，四是与相关科室同志们密切合作，坚持向一线倾斜，要经得住诱惑，对待名利始终保持一颗平常心。努力做到不为名所累、持与合作，创造更加宽松、和谐的工作环境。个人晋升述职报告6尊敬的领导、同事们：

我很荣幸能够参加保安员晋升班长的评选，并且当选为班长。在这个岗位上，我很清楚，作为一个领导者，我需要承担更多的责任和工作量。下面，我将简要地向大家汇报我的工作情况。

一、工作内容

在工作中，我始终把服务大局放在首位，保障单位的安全、保护业主的利益，积极主动地参与各项工作。工作内容主要包括：

负责安全巡逻工作，及时发现和处理安全隐患，保障小区安宁；

指导新员工加强专业技能和综合素质的提升，提高团队水平；

配合小区业主委员会的工作，做好安保工作和公共设施的维护管理；

在日常工作中，与居民沟通交流，解决问题，营造和谐社区氛围；

做好工作记录和报表的填写，及时向领导汇报工作情况。

二、工作成绩

在这一年中，我深刻地认识到自己的不足之处，并不断学习进步。在工作中，我秉承“服务、诚信、专业、创新”的工作理念，倡导“以人为本、客户至上”的服务意识，赢得了业主们的信任与好评。通过不屈不挠的努力，取得了一定的工作成绩：

在安全巡逻方面，先后发现和处理的起消防和安全隐患，保障了小区业主的生命财产安全；

在新员工培训方面，对新员工进行了耐心的指导和培训，提高班组整体素质和凝聚力；

在沟通交流方面，与居民建立了良好的沟通关系，受到居民的爱戴和信任；

在工作记录方面，认真做好工作记录和报表的填写，及时向领导汇报工作情况。

三、下阶段工作计划

在今后的工作中，我将进一步完善自我，一如既往地为大家服务，认真履行本职工作和班长职责，为小区的和谐稳定和居民的生活安全守护好一份责任和使命。

谢谢各位领导和同事对我的支持和厚爱，我会更加努力，争取取得更加优异的工作成绩。

报告完毕。个人晋升述职报告 7 尊敬的各位领导，老师：

感谢大家在百忙之中前来审阅__的述职报告。我于__被评定为中学二级教师，符合申报中学一级教师的条件，以下是我的述职报告

一、万分感激：

感激所有帮助和支持我的领导和同事以及继续帮助和支持我的领导和同事，我所有成绩的'取得都离不开大家的帮助和支持，此次评职称更不例外。

二、四个成绩：

在领导和同事的帮助和支持下，在教育教学方面，取得如下成绩：

1. 荣誉：

多次获优秀教师，模范教师称号。“市民族教育先进个人”，获区、市优质课一等奖，省优质课大奖，电化教学能手及教学能手，“山东省中学语文教学研究会优秀教师”。

2. 成绩：

自 20__ 年至今所教班级成绩均名列前茅，量化名列第一，20__ 年中考语文学科量化第一名，并获“重奖”，多次在年度考评中获得“优”，获“模范”称号。同时幸运的是本次评职称，我的业务素质测试成绩获得第一名，荣誉及硬件分均是第一名。

3. 论文：

在校内多次进行论文交流，教学论文《语文课的'课堂教学节》发表在《中国教育科学研究》，同年论文《也来批判初中语文“无效教学”》获第三届全国文学教育高峰论坛“徐江语文教学批判会”论文一等奖，发表于《中国教师报》的《以春管窥导语之妙》被教师资格考试等多家教育媒体转载，《于“飞白”处“想”精彩》等多篇论文被《山东教育》《教书育人》等发表。

4. 评教：

从教以来，工作兢兢业业，课堂教学生动活泼扎实高效，深受学生喜爱，评教获得满分。

恳请各位评委继续帮助、支持我顺利通过评审，成为一名具有一级职称的教师。您对我的肯定是我工作不竭的动力，谢谢！个人晋升述职报告 8

本人年月出生，20__年7月参加工作，中共党员，大学本科学历，20__年被评为中学数学一级教师。从教17年来，一直工作在教育教学工作的第一线，担任班主任工作14年，教研组长8年。任职以来一直是唐山市教学先进工作者、古冶区数学学科带头人，教学成绩屡攀新高，中考成绩一直居全区前列，在数学与计算机多媒体教学相结合的课题研究上有较高建树，研究成果在全区数学教学上得以推广，并为学校培养了大批年轻骨干教师。所授示范课多次在市区获一等奖。由于工作业绩显著被区政府连年嘉奖，多次获得优秀教师、师德标兵等荣誉称号。现把任职以来的工作总结如下：敬业，潜心教育勤耕耘

无私奉献，是生命的最高境界，也是每个人最奢望的人生追求！自任教以来，我不仅认真履行一名中学教师应尽的义务，还时刻以共产党员的高标准严格要求自己，争作表率，勇夺先进。我热爱教育事业，愿意为中学教育奉献毕生精力；我热爱学生，关心他们的成长，愿做他们成长路上的引导者和铺路石。我认为高尚的师德师风就应该体现在平凡的日常教学中。所以五年来，我始终兢兢业业，把每一天都看作事业的新起点，以极大的热情投入到工作中；始终用行动诠释着“终身热爱学生，热爱人民教育事业”的誓言；始终执著追求以身立教、甘于奉献的执着追求忠诚教育、德高为师的坚定信念，追求卓越、科学发展的理念，以不辍耕耘书写青春风采，以无私奉献，展开人生的境界。

在 17 年的教学经历中，我担任了 14 年的班主任工作，8 年初三班主任工作，在班主任工作中，我要求学生做到的我必身先士卒，做好严师的角色，而在生活上关心照顾学生，做好慈父的角色。真诚的对待每一个学生，真心的帮助，无私的给予会触动学生的心灵。故我所带班的学生行为习惯好，学习常规好(课堂纪律、作业完成等)。我对待学生严格，在原则问题上绝不妥协；宽容——给他们犯错之后有改进的机会；尊重——让他们感受与老师是平等的，与学生有了更多沟通与交流让我能更深入地了解学生；爱护——我的所作所为建立在爱他们的基础上，故学生在我非常苛刻的要求下也能理解与配合我，从不抵触，师生关系的融洽。也因此我所带的班级中考成绩一直在全区名列前茅，各种大型活动也屡屡获奖。思维能力，提高学生分析、解决问题的能力为宗旨，根据学生的个性差异，因材施教，使学生的个性、特长顺利发展，知识水平明显得到提高。

数学学科由于其自身的特点，没有其他学科形象生动而具有趣味性，学生学起来也觉得单调、枯燥无味。我利用业余时间自学并取得了了计算机大学本科学历，把信息技术手段巧妙介入到数学教学中，给我创造性的教学提供了新的发展空间，对丰富和改进学生学习方式提供了技术支持和可行性平台。在教学中我适时运用多媒体，利用信息技术的新颖性、趣味性，创设激趣的氛围，将收到了事半功倍的效果。同时我大胆尝试新课改，课堂教学中抓住学生的思维培养为教学核心，从理论与实践的结合上注意渗透数学思想方法，注意培养学生的创新思维能力，取得了特别显著的教学成绩，近几年

来,自己所带的

以上内容仅为本文档的试下载部分,为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文,请访问:

<https://d.book118.com/576042033114011011>