

2023年教研工作情况总结 人事人员工作情况的个人心得体会(优质5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

教研工作情况总结篇一

辞旧岁，迎新春，过去的20__年是忙碌而又充实的一年，也是加入公司从陌生到熟悉的一年，一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习着、成长着。现对20__年的工作做如下总结：

一、制度建设方面

- 1)年初整理、完善了各部门岗位职责，包括行政人事类、财务类、店长类、商场类、售后类、业务类。
- 2)在公司总经理的领导下，与总裁办配合，对公司各项管理制度进行了梳理。
- 3)规范了人力资源部工作流程，整理、修改、制定了各项人事日常运用表格共计26份。
- 4)在公司总经理的领导下，按公司的实际情况，对公司的定员、定编进行了核定。
- 5)根据公司架构的改变，修改各部门管理架构图。

二、招聘、培训方面

因部门内部分工，年初的招聘、培训工作的由_负责，后因_

私自收取营业员服装费被公司开除，接手招聘、培训工作后对_前期的遗留问题，如私自承诺营业员全额退还服装费、人员档案管理混乱等等进行了处理，对入职培训内容进行了整理，并组织了_月的一次招聘活动。

20__年_月_加入公司，将招聘、培训工作转出，并与之进行积极配合，使工作顺利交接。_月底_辞职，再次接手招聘工作，整理了_交接的营业员资料，与各招聘公司、猎头公司进行联系，梳理并对公司的招聘渠道进行了选择。

月接手招聘工作后，共办理入职，离职_(均包括商户营业员)，共有_商户要求代聘营业员，其中已落实的有_，其余为商户要求太高，不到合适的人，或商户给出的待遇低无人愿意去。

三、考核方面

1)公司，设计了360° 考评表，涉及的部门有：财务部、一般行政管理人员、实习营业员、商场管理人员。在年初进行了运用，不过随着公司架构、管理人员的不断变更和我工作量的变化而没有得到延续。

2)根据公司_月调整的要求，设计了各部门的绩效考核表，包括：副总、售后部、财务部、商管一部、商管二部、招商部、市场部、策划部。

3)_月整理了公司绩效管理制度和考核体系，对各项指标进行了再一次的汇总。

4)总的来说，20__年的考核工作完成的不是那么理想，实事求是的说，公司的绩效管理体系并没有真正建立起来，这与公司大环境有关，但我的工作做的不够也是原因之一，20__年将作出改进。

四、薪酬方面

- 1) 在公司总经理的带领下，修改、完善了公司薪酬结构表；
- 3) 对各部门的奖金方案进行了调整，并随着公司副部级管理人员的管理部门变化而不断进行奖金方案的修改，举例：售后部方案从_月到_月共修改了_。且每次修改都有大量的测算工作。
- 4) 每月对各部门上报的各项报表进行审核，进行薪酬核算，并对各部门薪酬比例进行分析。
- 5) 20__年在薪酬管理方面，只是做了简单的核算及分析工作，没有做到过程控制，没有真正起到为公司决策层提供决策依据的作用，在20__年将做出改进。

五、其他工作

- 1) 在erp系统中，设计增加了“人事管理系统”，包括了人员基本信息、培训情况、异动情况等，进行其日常维护工作，包括：录入员工档案、转正录入、离职录入、异动录入、培训录入等。
- 2) 日常人事档案的清理。
- 3) 各部门的衔接工作，包括和卖场等部门协调收取员工服装费和处理商户关系等。
- 4) 公司内部日常劳动争议的处理。

教研工作情况总结篇二

20xx年个人教研工作心得体会，在学习中成长起来的，在同

伴互助中成长起来的，在学校领导的关爱中成长起来的，生命的旅程中很是短暂，但我们愿把它作为人生的一个驿站，心路的一条起跑线，事业的一个加油点，积蓄力量，充实行装，准备朝着更远的目标迈进。下面是本站小编为大家收集整理整理的20xx年个人教研工作心得体会，欢迎大家阅读。

时间过得很快，一晃一年的骨干教师生涯已悄然而过。回首一年来走过的路，虽然很艰辛，但更多的是欣喜、是快乐、是成熟。能够被聘为骨干教师，这既是一种荣誉，更是一种压力与责任。于是，我把压力化作动力，做好每样工作，不辜负老师、领导、家长、学生对我的厚望。回顾一年的工作，我觉得既忙碌，又充实。现在我对自己的工作进行一次总结和反思，以此来促进自己更快成长。

一、思想政治方面

我积极要求上进，既能认真履行教师职业道德规范，尽职尽责，又有奉献精神。我知道“学海无涯，教无止境”，只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。我认真参加市、县、乡、校组织的新课程培训及各类学习讲座，通过学习新课程标准让自己树立先进的教学理念，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。本学期我还认真制定了自我发展三年规划，给自己定下了前进的方向。通过一系列学习活动来不断充实自己、丰富了自己的知识、为自己更好的教学实践作好了准备。

二、努力提升业务水平，积极参与教科研实践

作为一名骨干教师，我觉得提高教学水平和教科研能力是非常重要的，这也是我今后不断努力的方向。我坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。

- 1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学

生能力的培养，知识上做到课课清。对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

4、我还充分利用网络优势，学习教育教学方面的新思想，掌握新方式，运用新理论，提高教学效果。利用课余时间向电脑能手学习，提高自己的计算机水平。

三、打造全优课堂，在实践中提升自身价值

课堂是教师体现自身价值的主阵地，我本着“一切为了学生，为了学生的一切”的理念，我将自己的爱全身心地融入到学生中。我积极推广“先学后教”的教学模式，并力求让我的语文教学形成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高语文教学质量。

(1) 备好课。我积极参加教研室组织的教研活动，在领导的指导下进行听课，听讲座，领会课改精神实质。然后根据要求，撰写课后反思。回到学校，我把学到的知识应用在教学上。备课时认真钻研教材、教参，学习好课改，虚心向名师及同事学习、请教，力求吃透教材，找准重点、难点。为了上好一节课，我查资料、做教具，集中别人的优点确定自己的教学思路，全面提高自己的教学水平，使学生能更快掌握教材内容。

(2) 上课。我听了许多名师的课，发觉他们上课有激情，有很深的教学艺术，也深深懂得上好一节课不容易。上好一节课是每个教师最起码的要求，我在课堂教学力求抓住重点，突破难点，精讲精练，运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力。我还注意培养学生的学习兴趣，有难度的问题找优等生；一般问题找中等生；简单些的总是找后进生回答。做练习巡视时，我注意对后进生进行面对面的辅导，争取让他们更快地进步。（励志天下）

(3)做好课后辅导，对后进生做到从友善开始，理解和尊重他们。从学习上生活上真正关心他们。能及时倾听学生意见，想法，与学生建立良好的师生关系，同时虚心向名师学习教学方法、教学艺术，博采众长，努力提高教学水平。

(4)每天我给自己一个反省的机会和时间，坚持独立地思考，即时做好教学后记，反思自己这堂课上得怎样，学生掌握了没有?哪些能力得到了提高，或是哪个问题没有讲透，怎样讲会更好。

四、严格遵守学校规章制度，做好骨干教师的带头作用

我严格遵守学校规章制度，并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。同时，发挥自身骨干教师的带头作用，积极培养青年教师，通过多种渠道锻炼，提升青年教师的教学水平和工作能力，为学校培养新的教学能手。

五、反思工作，不断进取

一份努力，一份收获，我任教的毕业班在20xx年小升初考试中取的优异成绩，有多名学生考入实中与灌中。我写的论文《敢问作文教学的路在何方》获市三等奖，《构建优质课堂，让学生享受生活》、《作文的快乐教学之我见》等多篇论文获得县二等奖，另外我制作的课件《千克的认识》也在县优秀教育资源评比中获得二等奖。

我常常静下心来想：作为一名骨干教师，我是否出色完成了各项工作?我是否无愧于骨干教师的称号?在看到一些成绩的同时，我也在思量着自己在工作中的不足之处，同时提醒自己努力提高自己的语文水平，来更好地适应现在的语文教学，在教科研方面的研究还要做得更加细和实。

一学期来，作为骨干教师，我不但在教学上有了长足提高，在理论上也得到了充实提高。然而教育工作，是一项常做常

新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为有责任感的教育工，特别是作为骨干教师，我必须时刻严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，才能为美好的明天奉献自己的力量。

光阴似箭，一晃一学期的工作已悄然而过。回首走过的路，虽然很艰辛，但更多的是欣喜、是快乐、是成熟。教育局实行骨干教师制，这为教师成长搭建了展示自我、体现自身价值的舞台。在学校的培养以及自身的努力之下[]20xx年7月我被任命为区级的骨干教师，骨干教师它不仅是一种荣誉与肯定，更主要的是一种责任，是对我以后工作的鞭策。我深知这既是一种荣誉，更是一种压力与责任。于是，我把压力化作动力，做好每样工作，不辜负老师、领导、家长、学生对我的厚望。我是这样想的，也是这样做的。

一、教育教学工作：

我是区级骨干教师，我深知自己肩上的担子很重，师德要模范、班级管理要优秀、教育教学成绩要突出……要不怎么有说服力呢？随着教改的不断深入，我时刻感到自己的不足。

《小学语文教师》、《小学教学参考》、《今日教育》等理论书籍成为我业余时间的“朋友”。我阅读摘录教育理论，学习先进经验和新的教育理念……不断的充实自己，更好的进行教育教学实践。每年，领导为我们骨干教师提供了许多学习锻炼的机会：骨干教师的展示课、讲座……都为我的能力注入了新鲜的“血液”我的认识也有了提高。可以说，各级领导费尽苦心，为我们创造机会，丰富我们的理论知识，用于指导自己的实践活动。为此，我珍惜每一次学习锻炼的机会，积极参与，认真记录，事后写出自己的心得体会。力求把新的教育教学思想在自己的教学中实践、吸收。

二、科研工作：

苏霍姆林斯基曾经对校长说过：“如果你让老师的劳动能够给教师带来一些乐趣，使天天上课不致变成一种单调乏味的义务，那么就应当引导教师走上科研的道路上来。”这足以说明科研是教研的先导。为此，我根据骨干教师的工作要求，我积极参加学校组织的各种教研活动。给参加教研活动的教师出谋划策，指点迷津；积极准备参加自己的教学献课活动。在活动中相互学习，互相提高，并且认真笔记。今年7月份我的课例《走进一汽》获全国录像课一等奖。

三、带徒工作

我是区级骨干教师中的一个，我深知“一棵树不成林”的道理。我不仅严格要求自己、大胆实践，还与积极肯干的赵岩老师建立师徒关系，每次听课或培训回来，我都会主动把笔记和学习材料给他看。她每次参加学校的教研活动前，我都主动和她一起研究教材、编写教案。听试讲、一起寻找课上调动学生积极性的方法。我们互相听课、评课多次。

四、取得的成绩：

辛勤的耕耘也换来可喜的成绩。本人所取得的成绩如下：

06 《随笔，作文教学中一道亮丽的风景线》

二等奖 汽车区

06 汽车区基础教育学会首届年会优秀会员 汽车区

07 汽车区小学语文教师朗读验收二等奖 汽车区

06 班主任案例征集二等奖 汽车区

08 汽车区基础教育学会首届年会优秀会员 汽车区

07 长春市优质课《小窗口 大世界》一等奖 长春市

08 说课《为了中华民族的崛起》一等奖 汽车区

07 《鱼游到纸上》教学设计发表，省教育学院学报 省级

09 教育局优秀教师 汽车区

09 汽车区基础教育学会第二届年会优秀会员 汽车区

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我将一如既往地学习、研究、实践、反思，在平凡的岗位上实现自身的生命价值。

五、存在问题

作为一名汽车区的骨干教师，我认为我应该是一名智慧型，科研型的教师，是有实力、有能力、有潜力、有定力、有魅力的。我深知，教育是一门科学，我们不能只停留在知识的传授上，而应该发展每个学生的价值、发挥每个学生的潜能、发展每个学生的个性。理论与行为的融合是至关重要的，也是我困惑的，更是我迫切需要解决运用的，因此，我必须不断学习，不断反思总结，积累教学经验，才能真正成为实际教育教学工作意义上的骨干教师，成为教育教学上的排头兵。

六、改进措施

1. 为了提高自己的教学认识水平，适应新形势下的教育工作，我认真地参加学校的每次培训活动，认真记录学习的内容。
2. 我在备课中关注教材、关注学生，在教学中完善了预设与生成的关系，挖掘并利用好教学过程中有效资源，发挥自己在教学过程中的教学智慧，对自己的教学行为、教学效果等教学过程和结果进行经常性的深层次的反思与评价。
3. 将来我仍继续学习、领悟新课程标准，以新思路、新方法

来指导自己的工作，认真备课、上好每一节常规课。

我是一个对集体充满了热情的人，勤勤恳恳、脚踏实地是我的工作作风，助人为乐是我的快乐之本，只要是对学校对大家有好处的事情我都会不计较个人得失，把他完成好。在骨干教师培训、学习、实践中是充实的，因为在其中我付出着、收获着、快乐着、进步着；在以后的时间里我同样会用心去面对，用我的全部热情来浇灌我深爱着的艺术教育事业。

总之，我是在学习中成长起来的，在行家启迪中成长起来的，在同伴互助中成长起来的，在专家引领中成长起来的，生命的旅程中很是短暂，但我们愿把它作为人生的一个驿站，心路的一条起跑线，事业的一个加油点，积蓄力量，充实行装，准备朝着更远的目标迈进。

以上便是我教育教学工作、教研工作、带徒工作的点滴体会。几年来，我教学水平的进步，教学成绩的取得，都是各级领导精心指导和同事关心帮助的结果，我发自内心的向各位领导表示感谢。

光阴似箭，一年骨干教师的工作已悄然而过。回首走过的路，虽然很艰辛，但获得更多的是欣喜、是快乐、是成熟。我有幸成为一名县级骨干教师，这为教师成长搭建了展示自我、体现自身价值的舞台。骨干教师它不仅是一种荣誉与肯定，更主要的是一种责任，是对我以后工作的鞭策。我深知这既是一种荣誉，更是一种压力与责任。于是，我把压力化作动力，做好每样工作，不辜负老师、领导、家长、学生对我的厚望。

一、教育教学工作方面：

作为县级骨干教师，我深知自己肩上的担子很重，师德要模范、班级管理要优秀、教育教学成绩要突出……，随着教改的不断深入，我时刻感到自己的不足。《小学数学教师》、

《澄迈教育》和《海南教育》等理论书籍成为我业余时间的“朋友”。我阅读摘录教育理论，学习先进经验和新的教育理念……不断的充实自己，更好的进行教育教学实践。每年，学校领导为我们骨干教师提供了许多学习锻炼的机会：骨干教师的示范课、指导所带领的徒弟都为我的能力注入了新鲜的“血液”我的认识也有了提高。可以说，学校领导的费尽苦心，为我们创造机会，丰富我们的理论知识，用于指导自己的实践活动。为此，我珍惜每一次学习的机会，积极参与，认真记录，事后写出自己的心得体会。力求把新的教育教学思想在自己的教学中实践、吸收。

二、科研工作方面：

苏霍姆林斯基曾经对校长说过：“如果你让老师的劳动能够给教师带来一些乐趣，使天天上课不致变成一种单调乏味的义务，那么就应当引导教师走上科研的道路上来。”这足以说明科研是教研的先导。为此，我根据县级骨干教师的工作要求，我积极参加学校组织的各种教研活动。给参加教研活动的教师出谋划策，指点迷津；积极准备参加自己的教学献课活动。还积极参与各种县级举办的网上研讨活动，在活动中相互学习，互相提高，并且认真笔记。今年4月份我的教育教学术论文《如何激发小学生对数学的学习兴趣》荣获县级二等奖。

三、师带徒工作方面

我是县级骨干教师中的一员，我深知“一棵树不成林”的道理。我不仅严格要求自己、大胆实践，还与积极肯干的李经达和谢世孝两位老师建立师徒关系，每次听课或培训回来，我都会主动把笔记和学习材料给他们看。他们每次参加学校的教研活动前，我都主动和他们一起研究教材、编写教案。听试讲、一起寻找课上调动学生积极性的方法。我们互相听课、评课多次。

四、自身成长方面

课堂是教师展现自我、体现自身价值的主阵地，我本着“一切为了学生，为了学生的一切”的理念，我将自己的爱全身心地融入到全体学生中。我积极推广“先学后教”的教学模式，并力求让我的数学教学形成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高语文教学质量。

1、备好课。我积极参加教研室组织的教研活动，在领导的指导下进行听课，听讲座，领会课改精神实质。然后根据要求，撰写课后反思。回到学校，我把学到的知识应用在教学上。备课时认真钻研教材、教参，学习好课改，虚心向名师及同事学习、请教，力求吃透教材，找准重点、难点。为了上好一节课，我查资料、做教具，集中别人的优点确定自己的教学思路，全面提高自己的教学水平，使学生能更快掌握教材内容。

2、上好课。我听了许多有经验的老教师的课，发觉他们上课有激情，有很深的教学艺术，也深深懂得上好一节课不容易。上好一节课是每个教师最起码的要求，我在课堂教学力求抓住重点，突破难点，精讲精练，运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力。我还注意培养学生的学习兴趣，有难度的问题找优等生；一般问题找中等生；简单些的总是找后进生回答。做练习巡视时，我注意对后进生进行面对面的辅导，争取让他们更快地进步。

3、做好课后辅导，对后进生做到从友善开始，理解和尊重他们。从学习上生活上真正关心他们。能及时倾听学生意见，想法，与学生建立良好的师生关系，同时虚心向名师学习教学方法、教学艺术，博采众长，努力提高教学水平。

4、除此之外，每天我还给自己一个反省的机会和时间，坚持独立地思考，即时做好教学后记，反思自己这堂课上得怎样，

学生掌握了吗?哪些能力得到了提高,或是哪个问题没有讲透,怎样讲会更好。

五、严格遵守学校规章制度,做好骨干教师的带头作用。

我严格遵守学校规章制度,并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。同时,发挥自身骨干教师的带头作用,积极培养青年教师,通过多种渠道锻炼,提升青年教师的教学水平和工作能力,为学校培养新的教学能手。

六、存在问题

作为一名县级骨干教师,我认为我应该是一名智慧型,科研型的教师,是有实力、有能力、有潜力、有定力、有魅力的。我深知,教育是一门科学,我们不能只停留在知识的传授上,而应该发展每个学生的价值、发挥每个学生的潜能、发展每个学生的个性。理论与行为的融合是至关重要的,也是我困惑的,更是我迫切需要解决运用的,因此,我必须不断学习,不断反思总结,积累教学经验,才能真正成为实际教育教学工作意义上的骨干教师,成为教育教学上的排头兵。

七、改进措施

1、为了提高自己的教学认识水平,适应新形势下的教育工作,我认真地参加学校的每次培训活动,认真记录学习的内容。

2、我在备课中关注教材、关注学生,在教学中完善了预设与生成的关系,挖掘并利用好教学过程中有效资源,发挥自己在教学过程中的教学智慧,对自己的教学行为、教学效果等教学过程和结果进行经常性的深层次的反思与评价。

3、以后我将继续学习、领悟新课程标准,以新思路、新方法来自导自己的工作,认真备课、上好每一节常规课。

我常常静下心来想：作为一名骨干教师，我是否出色完成了各项工作？我是否无愧于骨干教师的称号？在看到一些成绩的同时，我也在思量着自己在工作中的不足之处，同时提醒自己努力提高自己的数学教学水平，来更好地适应现在的数学教学，在教科研方面的研究还要做得更加细和实。

我是一个对集体充满了热情的人，勤勤恳恳、脚踏实地是我的工作作风，助人为乐是我的快乐之本，只要是对学校对大家有好处的事情我都会不计较个人得失，把他完成好。在骨干教师培训、学习、实践中是充实的，因为在其中我付出着、收获着、快乐着、进步着；在以后的时间里我同样会用心去面对，用我的全部热情来浇灌我深爱着的艺术教育事业。

总之，我是在学习中成长起来的，在同伴互助中成长起来的，在学校领导的关爱中成长起来的，生命的旅程中很是短暂，但我们愿把它作为人生的一个驿站，心路的一条起跑线，事业的一个加油点，积蓄力量，充实行装，准备朝着更远的目标迈进。

以上便是我教育教学工作、教研工作、带徒工作的点滴体会。几年来，我教学水平的进步，教学成绩的取得，都是各级领导精心指导和同事关心帮助的结果，我发自内心的向他们表示感谢。

教研工作情况总结篇三

历史课是我自小就喜欢的课程，长大后我也如愿当上教师并教授学生的历史，历史组教师教学改革工作心得总结。

历史课这门课学起来很有意思，虽然有些人经常记不住某些历史人物和某些事件发生的朝代，但是这是极个别的现象，历史课就是应该积极努力的学习的。中国是有着五千年文明的文明古国，期间不知道发生了多少事情，有多少人物和事

件的秘密值得我们去探寻，去搜索。

本学期以来，我们历史组教师围绕新课改所倡导的新理念组织教学，积极探讨和尝试适合历史学科及我们学生现状地实用教学模式，通过一学期的历史教学，取得了一定的成绩，但也存在一定的问题和不足，需要我们对历史课堂中某些教学行为进行深入地探讨和总结，下面就我个人的一些想法发表一下看法，不妥之处还请领导和同事们指正。

一，实现教学手段现代化不能走进多媒体教学的误区

我认为，历史教师在使用多媒体教学时应注意以下几点：首先，要明确目的。使用多媒体教学是为了提高教学质量和效果。从头到尾地演绎课件，很难突出教学重点，浅化难点，学生也只是被动地接受信息，且很难在稍纵即逝的信息中把握一节课的知识结构，线索及要达到的目标。其次，要合理安排。多媒体所用的时间过长，频率过快，不利于实现师生互动，教师没有时间搜集学生反馈来的信息，学生要不停地调动自己的各种感官去适应，来不及对知识内容做深入细致的思考，事实上他们真正参与课堂的机会被多媒体剥夺了。再次，要调动学生。任何教学手段的使用都要尽可能地调动学生学习积极性，主动性和创造性，有利于学生进行自主学习，合作学习和探究学习，使学生真正成为教学活动的主体。总之，多媒体教学不是万能的。

二，在三维目标达成的过程中不能忽视“知识”目标

基本的历史知识包含重要的历史史实和基本历史线索两部分。知识是基础，是依托，是载体，是学生发展的双翅，学生只有在掌握基本的历史线索和具体的历史知识的同时，才能形成历史学习的初步能力，才能真正学会学习，才会产生爱国主义情感，正义感，社会责任感以及正确的生活态度，做人态度和科学的人生观，世界观，价值观，离开知识空谈能力和方法只能是缘木求鱼。在教学活动中，教师和学生的教学

过程应该是一个再创造的过程，通过师生的活动，限度地充实和丰富教科书所设计的历史基础知识的框架，使文字知识“活”起来。

三，确立学生主体地位不能轻视教师的作用

“让课堂充满生命活力，让学生成为学习的主人”已经成了广大历史教师的共识。除了创设丰富的教学环境，激发学生的学习动机，提供便利为学生的学习服务外，指导学生养成良好的学习习惯，思维方式，掌握学习策略，同时与学生分享自己的想法和情感，与学生一起去寻找真理，真正成为学生学习的向导。

四，实现课堂教学形式多样化不能走“形式”

历史教学需要充分调动学生学习的积极性和主动性，在课堂教学实施的过程中，给学生学习历史营造一个兴趣盎然的学习环境，激发学生学习历史的兴趣，老师们积极探索多种教学形式，组织了丰富多彩的教学活动。在这些活动中，让学生可以投身其中直接参与教学，师生，生生之间共同合作完成教学任务。但是整个过程必须切实地让学生学到知识，提升能力，陶冶情感，切不可只为热闹，华而不实，最后让学生竹篮子打水一场空。

五，创造互动式课堂不能丢掉“秩序”和“规则”

常言说：无规矩不成方圆。教学过程是“师生交往，共同发展”的互动过程，在日常的教学中和学生一起建立起新规则，培养学生学会倾听，学会质疑，学会组织，真正地使学生在交流中不断完善自己的认识，不断产生新的想法，同时学会理解别人，尊重别人，共享他人的思维方法和思维成果。在追求课堂的民主，开放的同时，有共同遵守的“秩序”和“规则”。但如若对学生放任自流，不加约束，不仅会影响课堂效果，而且会造成班集体松散。

总之新课程改革才刚开始，需要我们不断去努力，不断去学习，更好的使我们的课堂活跃起来。同时还应该牢牢的把握课改的方向。这样在日常的教学中，我们才不会乱，才能更好的促进学生的发展。

中国历史是如此的丰富，可是很多人并没有意识到这个问题，在中考中历史分数只有几十分，和鸡肋一样，使得学生学习历史的动力根本不足，所以我们一定要采取措施，让我们的学生喜欢历史。

中华民族五千年的历史需要我们不断的探索，我们一定要重视历史，是我们曾经逝去的文明一一的呈现出来，这就是我的主张和希望，希望有一天能够完成这一历史重任！

教研工作情况总结篇四

我从__年5月开始从事变压器的销售工作，大半年在销售公司领导的带领和帮助下，加之每位同事的鼎力协助下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止__年12月15日，__年完成的销售额为248000元，完成全年销售任务的25%，主要货款回笼率为100%。现将大半年从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项要求；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，工作时间以来，在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息，其次自己经常同其他项目经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，

以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成任务

对领导安排的工作丝毫没有马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面积极考虑并补充完善。但我今年没有完成自己的年销售任务，现分析说明原因：1、今年南京大全变压器刚刚开拓内蒙市场，对好多厂家来说还是一个的变压器制造企业，因此对于这里公司领导的考察我公司、认可我公司，是我在这里的工作任务；2、可能是出于运输费用或者其他因素，大全变压器价格偏高，新企业、高价格，大多甲方不怎么认可；3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太多的经验，是造成市场没有开拓开来的另一因素。

三、电气产品市场分析

内蒙区域大，但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标，对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈，竞争对手及价格分析：这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联，特变等，此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

四、__年区域工作设想总结

大半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工

作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(1)、依据__年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；二是在各区域采用代理的形式，让利给代理商以展开甲方的销售工作。

(2)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以便形成代理大全变压器产品迅速走入市场并形成销售。

(3)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(4)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

五、__年的费用预算

通过__年的市场分析，必须挑选几个用量较大且经济条件好的集团，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团，就它们现在的形势分析如下：

(1)蒙南集团----明年有2个矿区技改，一个为年产120万吨的三道沟矿，设计已经完成。另一个是年产为150万吨的兑九矿。需变压器的总容量预计在15000kva左右，还有4个变电站同时还需要大量柜体。

(2)乌兰集团----该集团是煤矿、酒电、工业等为一体的大集团，变压器的需求量每年在1000万以上，该集团大部分的招

标方式是邀请厂家议标。在11月份曾参加议标，但由于价格过高，导致失标。

(3)中煤蒙发。明年计划有两个煤矿议标变压器，该两个煤矿年产量分别为90、120万吨，其中一个正在设计当中。

根据内蒙现行的发展形势来和以上的在手项目来看，明年大概需要的固定和项目费用在20万元左右，希望公司领导按实际项目情况给予支持。

六、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

教研工作情况总结篇五

本学期，在前辈们的关心指导下，我用心落实教学，现所教初二两个班的数学成绩都有了较大进步。

按照新学期教学工作的要求，我结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。

一、认真备课。不但备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，拟定采用的教学方法，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。

二、增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，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，充分体现学生的主导作用，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。

三、作业的选取要有针对性，有层次性，力求每一次练习都起到的效果。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。

四、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，以满足不同层次的学生需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学习思想的辅导，要提高后进生的成绩，首先要解决他们心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。

要通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，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。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来。使学习成为他们自我意识的一部分。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。

立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步，现对本学期教学工作心得作出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结经验教训，以促进教学工作更上一层楼。