

学校统筹部工作报告总结(通用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

学校统筹部工作报告总结篇一

一、完善教科室常规建设，明确自身职责。

1. 本学期，教科室继续实施“学校教科研领导小组——各教研组组长——组成员”的分级管理体系。学校教科研领导小组由分管校长陈士勇、教导主任缪小明及教科室副主任汤海凤，负责学校教科室的工作安排与实施；各教研组组长由学校各学科的优秀教师担任。我校本学期共有六个教研组：语文组、数学组、英语组、科学组、社会组以及技能组。

2. 做好学校教育科研资料的档案整理工作。校教研室在学期初制定本学期教研计划，各组也相应制定计划和活动安排表。各组每两周一次的教研活动都有活动记录，并装订成册。

3. 做好班主任全员培训相关档案资料整理工作，并且装订成册。

二、加强科研队伍的学习与培训，提高科研层次。

教科研工作的基础是广大教师。教育科研工作的科学有效开展，务必有一支具有必须科研理论水平，勤奋扎实的工作作风和无私奉献精神的教师队伍。为了帮忙教师在课程改革实验基础上进一步提升，我们把课程改革的理论学习与培训作为课程改革最重要的环节。

本学期，教科室先后选派多名教师参加各级教研培训，如：

派汤海凤和缪小明老师参加“浙派名师课堂展示活动”；推荐吴建平、孙晓如和汤海凤老师分别参加各级领雁工程骨干教师培训；推荐林光财、陈青海、王谟和陈丽丽老师分别参加xx年和xx年的各级领雁工程骨干教师培训；透过参加和组织各种培训与研讨，要求教师外出听课要认真做好记录，用心参与讨论。听课结束后，对所听的课进行总体的评析，外出听讲座要对所听到的观念、做法及时进行梳理与传达，由此来提高教师的综合素质和业务潜质。

此外我校还承办学区语文学术研讨会，邀请到了浙江师范大学的潘涌教授做《全球化背景下的母语教学》报告。全校和兄弟学校的教师用心参与报告会。

本学期，教研室还配合上级的班主任全员培训，用心发奋提升本校班主任队伍建设，派班主任参加各项培训。班主任并要上交相关的资料和理论学习总结反思等。教科室并把班主任相关资料整理成册，成档管理。

三、广泛开展科研活动，提升科研成果。

1、以课堂为凭借，加强各教研组的教研活动。

在教育科研活动中，充分发挥了教研组长的作用。要求每个教研组长认真组织群众教研活动，每两周活动一次，定时刻、定地点、定开课人员或讲座人员。采用“教研组定资料，个人钻研备课和上课、群众讨论、深化吸收，构成共识”的操作程序，取长补短，集思广益，以点带面，使新课标的理念和精神落实到具体教学过程中去。

本学期各组都进行规范的有质量的教研活动。教师也用心参与公开课活动。语文组的陈丽丽老师参加市语文中心组成员在我校举行的研讨课，得到葛老师和其他成员的一致好评。语文组的陈士勇校长做好表率作用，就小班化分层教学在课堂中该如何实施，在《羚羊木雕》课堂中展示自己的独到见

解。同时英语组的汤海凤老师、数学组的高明和缪小明老师、以及科学组的金小兰、陈士新和郭月微老师也都就小班化分层教学问题在课堂中展示自己的见解。英语组的新教师缪小娜、阮周微、和王谟老师分别展示自己的教学理念。蔡玲芳老师就“如何导入新课”，以及汤海凤老师就“如何进行单元复习课”均开出一节公开课，得到同组人员的好评。英语组和语文组教师分别进行以年级为单位的群众备课，相互交流思想，达成共识，获益匪浅。

我校本学期还承办学区新教师调研工作。新教师梁海华老师、阮周微老师和缪小娜老师都得到学区调研组人员的好评。同时我校还承办学区联片科学公开课。科学组的陈青海老师和刘华鹏老师的扎实基本功得到同行和领导的肯定。

本学期特评出优秀教研组是语文组和英语组。

2、加强课堂研究，讲求效益与质量

本学期学校教科室重视“备课、批改、辅导”等常规工作的进行。每月对教师的备课本、听课本和作业本进行检查。从三次检查结果和12月份的市局教育教学检查结果显示：部分教师的备课十分认真，平时的教学工作做得很细致很扎实。本学期特评出备课优秀教师是：宋春财、汤海凤、阮周微、梁海华、金小兰、郑竹华、陈丽丽和叶建东。作业本批改认真的教师是陈青海、金小兰、汤海凤、阮周微、陈美云、缪小娜、梁海华、陈士勇、陈丽丽、陈碎芝、赵晓平、周继远和缪小明。

学习还把相互听课，发奋取长补短作为一项教学常规工作来抓，构成良好的学习氛围。

这学期教科室透过深入课堂，展示了18节教学研讨课让教师多方面展示自己的教学思想和教学风格，也为老师们搭建了一个教与研的平台。多数老师能用心参加听课、评课活动，

并提推荐，自我反思，实现了资源共享，优势互补，共同进步的目的。

四. 问题与今后发奋方向。

教科研是每个教师身体力行的事，只有教研相结合才能有效地提高自己的业务水平，才有可能使自己成为学习型、研究型甚至专家型教师。那么如何才能最大限度地调动广大教师的教科研热情，如何才能将一些特定的、专项的教科研工作交与适合的教师，教科室与教师之间怎样才能构成一个上下畅通的渠道，以及如何使教科研活动规范化、上质量、上档次，是下学期教科室工作的落脚点。

苏霍姆林斯基说过，“思想是根基，理想是嫩绿的芽胚，在这上方生长出人类的思想、活动、行为、热情、激情的大树。”我们始终坚信，只要不怕困难，正视问题，只要有求实的态度、不断进取的信心和对教育的执着，我们学校教育科研的明天就会更加灿烂！

学校统筹部工作报告总结篇二

首先我万分感谢您对我的信任和支持以及肯给我这个开阔的平台，让我有无限提升和学习的空间的机会。

董事长助理职责：

1. 协助董事长处理公司日常事务。
2. 协助董事长做好大客户的商务接待及安排。
3. 做好对外公共关系协调，协助处理好相关的商务接待工作。
4. 负责召集、主持公司董事会议并做好会议记录和跟进执行结果汇报。

5. 召集、主持中层以上领导会议和全体员工大会。
6. 负责公司具体管理工作的督促与检查。
7. 负责公司重要决议性文件的起草与发布。
8. 配合人事部制定公司薪酬管理制度。
9. 配合相关部门完善公司各项管理制度。
10. 公司员工集团活动的安排及制定。
11. 每一天查阅并熟悉公司工作以便董事长随询。
14. 牢记工作范畴内常用号码。
13. 落实企业文化，并融入到工作中去。
14. 熟悉了解公司全体员工基本状况，负责公司相关部门的沟通与协调。

以上职责为我所能想到的，以后会起草更全面的的的述职文件供陈董事长审阅。

下一步工作计划

(一)、更深入了解和掌握公司基本状况。透过参阅公司资料文件，与各部门管理人员沟通交流和深入一线现场等渠道和形式，对公司的基本状况、各部门人员的岗位职责和部门工作运行状况，公司经营状况和各项管理制度、企业的发展目标与方向等有了基本的了解和掌握，为下步工作的开展奠定相应基础。

(二)、认真开展各项督促检查工作。遵循董事长指示和按照会议决议，加强整改、落实、执行状况的跟踪督办、沟通、

协调和反馈，确保了各项工作得到落实。

(三)、用心做好沟通协调工作。对照岗位职责，摆正自身位置，充当好助理主角，紧紧围绕公司的总体目标和经营重点，透过现场检查、沟通谈话、日常指导、查看资料等形式，及时了解 and 掌握各部门工作落实状况及工作中的困难与问题，及时把问题列入早会进行商讨、沟通、协调，寻找整改措施和解决方案，提出推荐和意见，确保工作中的各种困难和问题得以妥善解决，促进和推动公司各部门凝聚力、合力的构成，促使大家“心往一处想、劲往一处使”，从而体现公司的团队精神和更好更快地实现公司的总体目标。

(四)、强化企业管理制度的执行和完善工作。一是认真熟悉和领悟公司的各项规章制度；二是认真监督和督促各部门对公司各项管理制度、规章制度的执行。三是及时指出和纠正在制度执行方面的不足；四是早会制度的落实，较好地确保公司各项工作落实到位。确保各项工作准备充分，用心稳妥而有序地进行。

(五)、加强培训教育工作，全面提升员工素质和企业整体实力。“精干、高效、专业化”的员工队伍是企业的财富，也是企业效益和产品质量的保证。要推动企业加大培训教育的投入，加强对培训工作的重视，结合企业的实际状况，制订切实可行的培训计划，拓宽培训渠道，创新教育方式，提高培训效果，使企业人员的潜力和水平得以提高，全员的技能和素质全面提升；同时要做好人员的招募、选拔、配置与储备工作，做到人尽其才、才尽其用，从而满足企业生产和竞争发展的需要。

(六)、当好参谋和助手，为领导决策出谋划策。要努力加强学习，提高自身素质和水平，增强辅助潜力；要广泛听取员工意见，了解和掌握一线状况，用心建言献策，为领导决策带给最佳信息和服务；要用心做好沟通协调、上传下达工作，打造优秀的管理团队；要做好与公共外界部门联络协调工作，为

企业发展创造良好的外部环境;要加大执行力度,始终不折不扣地做好执行工作;要认真履行工作职责,完成公司及总经理交付的各项工作任务,竭力为领导分忧解难,真正当好副手,扮演好助手主角。公司的不断发展,还有超多的工作和挑战需要董事长您带领我们一齐去应对和解决。虽然我年龄和资历都不够,但是有信心在董事长指引下能多为董事长和公司尽点绵薄之力。个人述职,不足之处,恳请董事长批评、指正!

学校统筹部工作报告总结篇三

一、工作形式

1. 依托互联网等信息技术优势,进行“城乡同步课堂”、“远程专递课堂”、“教师网络研修”、“名师网络课堂”。其中以“城乡同步课堂”、“教师网络研修”为主要形式。

2. 本校教师通过理论学习、专家引领、同伴互助、自主研修等活动,精心优化课堂作业,提升教学质量。

二、“互联网+”,共享城乡教研

教学共研是基本途径。教师网络研修就是结对学校的教师基于网络平台开展集体备课、教学诊断和主题研修活动,促进教师专业发展,提升城乡教师教学整体水平。一条宽带、一块屏幕就这样把乡村学习的教师和城镇小学的优秀教师连在了一起。显然当时农村师生面对这样的“高科技”也有点紧张和惊奇。如何有效利用“高科技”实现高效益,确实是摆在大家面前的问题,而这种问题的解决只能通过教学共研来解决。

潘老师让学生默读课文,找出中心句,接着找出中心词“创造”,引出本课学习的重点“盘古是怎样去创造这个美丽的

宇宙的？”一步一步深入，带领学生由浅到深理解课文内容，学生在老师的引导下，学习目的非常明确。

在这课堂上，“以读代讲”贯穿始终，读得充分，读得多样。课文第二自然段主要讲了盘古分开天地。在教学时，潘老师让学生通过抓住“劈”这个词，并加上自己的动作，让学生感受这些词语用的所妙之处。课文描写天地变化时用了这段话“清而轻的东西，缓缓上升，变成了天；重而浊的东西，慢慢下降，变成了地。”应用了大量的反义词，潘老师让学生在学习生字词的时候，在反复朗读中发现这个现象，并找出来，体会作者用这些词语所妙之处，同时也降低了教学的难度，使更多的学生参与了训练。

给学生广阔的空间，学生的想象会让你惊叹不已。在教学第四自然段“盘古倒下后，他的身体变成什么”这里时，潘老师采用了引读、师生分句读，为学生营造了轻松、愉悦的朗读氛围。同时随机摘录了这一节中的优美的词组，通过美读，为下一环节学生仿写“他的__，变成了。”一句话做了知识的铺垫。在充分的朗读之后，从书中省略号引导让学生自己想象盘古身体还会发生哪些变化？即：盘古身体的一部分变成了自然界中的什么。潘老师充分把握文本本身的特点，以诗歌引领，引导学生积极思考，进行语言文字训练。让学生尽情想象盘古身体还会有哪些变化，引导学生关注盘古身上的东西与大自然的事物之间的关联，既让学生读懂如何合理想象，授之以渔，又为接下来的小练笔做好铺垫，让学生学会运用合理的想象写句子，学的轻松，扎实。再次让学生感受神话的神奇之处，更让学生在想象的同时体会盘古为了人类而自我牺牲、献身的精神。

课后，两校教师进行了同步教研，针对本节课进行研讨，每位老师都发表了自己看法，潘老师的课受到了教师的肯定，同时也得到了宝贵的建议。同步教研，两校教师畅所欲言，互相交流，共同进步，为本次活动画上了圆满的句号。

2. 共同研究教学模式的改变。由于两校学生基础不同、习惯不同，如何开展同步学习。两校教师通过教学共研，选择合适的教材，探究适合于“互联网+”同步课堂的教学模式。不仅教师的思维得到拓展延伸，而且对于探索学生的共性问题与个性问题上找到了新的突破口。

学校统筹部工作报告总结篇四

家访是教师的日常工作之一，但如何做好家访工作，并不是件简单的事，需要每个教师认真思考，研究家访的艺术和策略。

学生有了思想变化总会在种种现象中表现出来，教师要善于观察，要注意与家长联系，这样才能对学生的思想动态有个全面的把握，从而能对症下药。

教师要与家长密切配合，采取恰当的方法解决问题，如果家长的教育方法出现偏差，教师应当指导他们适时调整。教师家访的目的是充分了解情景，最终在教育过程中解决问题，在这过程中教师要采取主动，给学生创造改变自我的有利条件，并能抓住契机，促成学生的转变。

首先要尊重学生，走进学生的心灵，领会学生对教师家访的真实想法。教师和学生人格是平等的，尊重学生关键是尊重学生的人格，把每个学生都摆在与本身平等的位置上，要为学生创造一个自由愉快、无拘无束的彼此交流的氛围，深入他们的内心世界，设身处地为他们着想，并给予纯朴的关心和爱护。

其次每次家访，教师都应确立一个主题，让学生明白所要到达的目的，家访前还要给学生足够的心理准备。多留一些时间，让他们完成预定的任务。使学生对教师的家访“有备而来”。在这一准备的过程中，也是学生进行自我教育的一种方式。

再者要经常和家长、学生沟通，要清楚学生每一天都在想什么，他要做什么等等，这样才好对症下药。真正把学生当朋友，让学生也把教师在课堂上当教师，在课外当成大哥哥大姐姐。

最终我要在今后的工作把家访当作刻不容缓的任务经常做，只要我们的心中拥有太阳，洞悉学生的心理，对学生教育动之以情，晓之以理，持之以恒，和风细雨，家访工作定会更加出色！

总之，家访工作是我们教师工作中不可缺少的方式。家访是一门学问，是一门永无止境的艺术。我愿虚心请教，倾心奉献，把家访工作推向一个新台阶。

学校统筹部工作报告总结篇五

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活！回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就！出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自我的期望，来比较目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：期望越大失望越大，在此我理解了一切冷笑与嘲笑。

08年6月至今一向在从事房地产经纪人工作。在那里我学到了很多新东西，认识到了自我的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为07年是很失败的一年，我在失败的过程中，必须要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我必须要痛改前非，相信在08年我会活出最精彩的自我，我必须会成功的！相信自我我是最棒的。

用一句自我感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

工作总结：

首先是业绩方面：从08年6月—12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人潜力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们*店成立时光不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们此刻的店长既要负责管理又要做自我的业务，这样是两头都顾但是来，严重影响了整个团队成绩，期望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行状况却不好，个性是办证部让我们难以理解，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，期望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员必须要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变潜力、协调潜力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量

会明显减少，但价格不会有太大的波动，毕竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是十分广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。个性是我们x店，离基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。