

最新活动工作总结报告(优秀9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

活动工作总结报告篇一

今年是全国第十二个推广普通话宣传周，在各级领导和六年级全体师生的支持下，我们本着求实、创新的精神，从学生的实际出发，认真计划，精心组织，使本届推普周工作取得了圆满成功。

组织班级在黑板报中开辟推普角，在黑板一角张贴推普标语，建立形式多样的班内推普文化，渲染了推普气氛，扩大了推普宣传的影响。

1、为了进一步认真贯彻落实《国家通用语言文字法》，进一步提高教师的语言规范意识和推普参与意识，促进六年级推普和语言文字规范化工作向纵深发展，组织我班学生参加了推普演讲比赛活动。

2、为了进一步激发同学们学习和使用普通话的积极性，举办了普通话演讲比赛。评出一、二、三等奖和优胜奖若干名。

3、让学生走出校园对公共场所、商店等进行用字规范调查，并提出规范用字的意见。

本次推普活动，在学校师生的共同努力、共同配合下，圆满地取得了成功。“请说普通话”在师生心里扎下了根，我校师生表示，推普活动将继续延续，师生将坚持说普通话，说好普通话，从而达到带动学校及周边社区环境，提高全社会语言文字规范水平的目的。然而，推广普通话是一个持续、

长久的过程，今后，我们将在各级领导及全校师生的支持下，以提高全体师生的语言规范意识和推普参与意识为目标，真诚服务，热情工作，使我们的推普活动再创佳绩！

活动工作总结报告篇二

我校深入贯彻落实《灵宝市教体局德育主题教育月活动实施意见》，按照《朱阳二小德育主题教育月活动方案》的要求，广泛宣传、营造氛围，全员参与、注重实效，及时表彰、典型带动，引导学生树立健康的人生观、价值观，开展养成教育、感恩教育和奉献爱心系列主题教育活动，提高学生思想素质，培养讲文明、有道德、乐奉献的优秀少年，促进学校德育工作深入发展。现对本校德育主题教育月活动总结如下：

一、领导重视、思想统一，多途径、广宣传，营造德育主题教育月活动浓厚氛围。

活动伊始，张建强校长专门对此项工作做出明确要求，政教葛文东校长召集相关人员布置落实学校德育主题教育月活动的相关事宜，明确责任，措施到位。利用国旗下讲话、主题班会、校园横幅、校园广播、电子屏等平台，多种途径，广泛宣传，让师生充分认识到德育主题教育月活动的重要性和紧迫性，树立积极进行德育教育的责任感，举行朱阳二小德育主题教育月活动启动仪式，明确活动内容及实施进程，让全校师生遵照实行。德育主题教育月活动的氛围浓厚。

二、形式新颖、贴近实际，全方位、多侧面，展现德育主题教育活动的丰富内涵。

在开展德育主题教育月活动时，非常注重创新德育教育形式：开展“明礼诚信、文明礼貌”主题教育活动，举行向不文明行为告别仪式，设立校园文明礼仪监督岗等切实引导学生养成良好的行为；开展“热爱集体、乐于助人”主题教育活动，组织学生观看《感动中国人物视频》、组织开展“我为学校

添光彩”、“我爱我班”活动。

三、跟踪评价，及时表彰，树典型、鼓干劲，推动德育教育活动深入开展。

在开展每一项活动时，学校都制定评价标准，安排专人跟踪记录，从活动过程和效果两方面对各班级进行评价，与此同时，在活动开展过程中，随时发现新颖的教育方式，鲜活的教育内容，及时表彰，总结推广，增强德育教育的时效性。我校根据德育主题教育月活动进程，先后布置爱心家庭作业成果展，爱绿护绿我最行，“做美德少年、树校园新风”手抄报展评，“文明礼仪之星”评选，开展“雷锋就在我身边”征文比赛等，通过多种平台，让在德育主题教育月活动中表现突出的师生涌现出来，为大家树立学习的榜样，让全校师生鼓足干劲、争当先进，推动我校德育工作向前发展。

我们将继续进行德育主题教育月成果展示，树典型、鼓舞师生提高师德修养，认真总结本次德育主题教育月活动的经验和不足，为今后完善学校德育教育的长效机制提供有益的借鉴。

活动工作总结报告篇三

单位：万元

我商场上半年销售计划为15200万元，实际完成16086万元。完成计划106%，完成全年计划52.74%。

（二）、上半年主要销售特点

上半年销售同比增幅25%，所有品类商品的销售都比去年同期有所增加，其中增幅最多的是空调类商品，同比上升39%，其次是彩电、厨具、数码等品类都有30%以上的升幅。

上半年销售呈现上升趋势的原因，主要由以下消费亮点购成：

1、 推行多项会员专享优惠措施。2月6日—2月13日，开展会员购物双倍积分以及会员购物折上折优惠两项活动及2月8日—13日开展“中国年，国美情——六店齐贺国美17周年志庆电器优惠酬宾活动”吸引了大量会员消费。顾客持会员卡，国美工行联名卡购物，即可获得双倍消费积分；而顾客持会员卡□vip卡、钻石卡、国美联名卡购物，能获得折上折优惠。会员销售额占总销售额的比52%，与07年农历同期相比，增加了68个百分点，会员销售额有了明显提升。今年受到突如其来的雨雪天气吹袭，本地消费者减少外游，近六成外来工留在广东过春节，令鼠年新春假期呈现出火红的消费热潮。春节假期七日，商场总销863万元，与去年同期比上升了41%。

2、 应季商品、御寒商品销售火爆。今年春节期间突遇10年难得一见的寒冬天气，形成御寒商品如电暖器、电磁炉等销售火爆。春节期间三十天（1月18日—2月16日）电暖器、电磁炉的销售分别是122万元、68万元，于07年农历同期实现销售7万元、38万元相比，上升了1629%、79%。

1、 建立处理投诉流程图，切实提高推销员处理投诉能力。为加强推销员对处理投诉的能力，商场针对电器的特殊性建立处理投诉流程图，让新入职的推销员也能了解到处理投诉的步骤及注意事项。由于流程图简单易懂，所以推销员在商场二级培训后，基本能掌握处理投诉的技巧及注意要点，使商场在上半年的服务投诉率下降了50%。

2、 落实回访制度。

由于各大节日销售火爆，个别商品会出现送货及安装不及时情况，商场除了要求员工做好耐心解释工作外，还要求岗组做好电话回访工作，及时了解顾客的送货、安装及使用情况，便于做好服务跟进工作。

3、 落实销售旺季期间人力充足。

销售旺季首先解决的上班人力充足，所以我商场在春节、五一等各大节假日安排员工加班。春节期间更安排所有员工停休，推销员在年初六前请假回家的原则上不批准；由于商场严格控制人员的休假才能保证人力的充足，使商场销售、服务两不误。

1、积极响应“金鼎店”迎检工作。

利用早会时间组织员工进行金鼎店迎检工作要求培训，围绕金鼎店检查要求，多次在会上动员、落实培训工作；对于一些要求强制记忆或员工熟识的内容，在早会上抽问、独立默写、会后再抽问等多种考核方式相结合来要求员工记忆，通过反反复复进行培训、考核，使到各层级人员都非常重视金鼎店的申报工作。

此外，商场为保证每一商品的证件齐全，在电器公司无法独立完成“索证”工作后，安排所有岗长加班加点进行查证，确保“一品一证”。

2、借申报金鼎店的契机，提高员工的服务水平。

为进一步提高员工服务水平，我商场结合服务工作重点和商场的实际，在5月份开展竞销活动，本次活动围绕商场销售及服务进行评比，充分发挥员工、推销员的积极性，竭尽全力，把服务、销售工作提升到一个新的水平。

为全员能积极参与本次的企业诊断工作，商场利用早会时间不断反复动员，并通过对个别员工进行访谈，召开员工座谈会进行专题研讨，使每个员工都能更深入地将企业的经营、服务等工作中的问题及时反映，加强了商场找出问题、解决问题的自主能力。在3月初，商场围绕门店“消灭一次投诉，减少二次投诉”的企业整改要求，组织各岗开展讨论，针对商场存在问题，提出整改措施。商场上半年的服务投诉减少50%以上。

1、厂家售后服务工作跟进不足。

大部分厂家在各大节日期间安排售后师傅休息，导致节假日的上门维修、上门安装、上门调试、上门检测等售后服务工作全面停滞，让顾客对售后服务工作不满。

2、销售旺季投诉送货服务的案例较多。

由于节假日期间销售畅旺，送货量骤增的情况下，配送中心只有提前出车送货和压缩每宗送货时间，要求顾客比原约定时间提前回家收货，且顾客未开箱检查商品送货人员已离开，导致顾客意见很大。

我商场下半年的销售目标15300万元。

为确保实现全年的销售目标，上半年我商场围绕元旦、春节、司庆、5.1黄金周等有效促销商机，开展全场优惠促销活动，通过组织名、优、新、特的产品进行现场展示、推介，提高商品的销量。下半年我商场仍继续加大扩销促销的力度。7、8月份，针对夏季天气炎热、学生的暑假等有利商机，围绕空调、冰箱、榨汁机、电脑、数码、手机、移动dvd、mp3、mp4等商品进行促销活动，利用通道展位进行冰箱新品展、榨汁机现场展示，继续开展环保节能空调展；紧抓学生对数码产品的“喜新”心理，开展“夏日动感”数码节；10、11、12月将围绕广州人“秋冬进补”饮食习惯和“食在广州”的饮食特色，对电子炖盅、电磁炉、电蒸锅等商品进行饮食文化促销，可通过开展厨艺大赛或利用厂家资源邀请厨师进行现场示范等，既可促进销售，又可提高我司的知名度；及时组织电暖炉、暖风机、电火锅、电磁炉等进行现场展示。围绕岁末的促销好时机，开展岁末竞减大型促销活动。尤其是11月份的“感恩节”更不容忽视，可通过竞减的形式答谢我司的忠实顾客群体，既可稳固我司的消费群体，又可提前将有购买需求的顾客先成交。

（一） 继续提升服务、管理水平。

围绕“减少一次投诉，消灭二次投诉”号召，积极开展服务诊断

活动工作总结报告篇四

为了不断推进素质教育及贯彻执行新课程改革精神，锻炼学生的实践能力，走出课堂，丰富学生的课余生活，体验生活，培养学生自理能力和创新意识，增强团队合作意识。4月18日七（10）班部分学生在、老师的指导下举行野炊活动。

可爱的孩子们都蹦蹦跳跳的跑出来了，去享受大自然的乐趣。为了此次活动的开启，老师们事前引导学生进行创意，大家进行了精密的策划，从人员的选取、内容设计、物品准备、节目编排等，。

周六上午8：00，同学们早已在学校大门口等待，随着老师出发的口令发出，井然有序的自行车队在有力口号中向美丽的湖畔行进。当野餐队伍到达目的地，同学们便按班长的具体分工去操作各显神通。强壮的先取来烤炉，木炭。、拿了几块酒精开始生火，扇风，刷油，取食……；看！还有我们的学霸同学，不仅擅长于学习，而且擅长于烧锅一火势熊熊、炊烟冉冉，火苗上涌动着孩子们青春的活力，炊烟中飘荡无拘的笑声，看那一张张京剧“脸”。袅袅炊烟升起来的同时，香味也扑鼻而来。活动现场热火朝天，满头大汗的在挖坑、全神贯注的在切菜、小心翼翼的在串菜，他们干的多么起劲呀！这些平时在家骄生的“公主”、“皇帝”各显其能，最大限度的展现能力，体现了本次活动主体。香飘十里的美味佳肴经过1个多小时的精心创意闪亮登场，同学们彬彬有礼地让老师和其他同学先来品尝，并把美好的回忆瞬间定格在一款款手机或相机里。同学们拿着羊肉串、烤地瓜。。。一边吃，一边欣赏着其他同学给我们带来的美妙的歌声。

餐后，欢快的活动开始啦！瞧同学们围成一个大圆圈，将事先准备好的游戏节目一一列出。首先，由、同学带来了优美的踢踏舞，加之滑稽的夸张动作，掌声、笑声此起彼伏；一曲《我的老父亲》和老师导语，引导学生想着正在劳作父亲们，感恩的心引发共鸣；的笑话乐的大家前翻后仰……。伴随着轻松愉悦的丢手绢游戏，本次实践划上圆满句号。

回程路上同学们都忘记了身体上的疲惫，畅谈着今天的快乐，这种人与自然的亲密接触和同学之间的团结合作、自力更生、丰衣足食，让人不禁回味和向往。这次野炊让我们体会到了野外生活的辛酸与快乐，汗水依旧，成长不断，快乐同行。

围绕本次野炊，全班学生及老师共同讨论，广泛参与，积极出谋划策，活动获得了圆满成功。在野炊活动中，同学们表现出积极的热情，每组同学分工明确，自己策划菜品，各个小厨师纷纷大展身手，拿出自己的“绝活”，精心制作每一道菜，有炒菜、凉菜、烤肉、烤香肠、番茄鸡蛋、水果拼盘等。野炊后，工具收拾井然有序，遗留的垃圾用塑料袋装好，展现了新一代中学生良好的精神面貌和道德素养。在活动中我们欣然地发现；区别与以往不同，在校外的管理中，我们的老师活动组织呈现新意：男同学和和女同学“手拉手”，展现团结友爱。师生互助，生生互助，任课教师贴近学生，走进他们，在欢快的声音中讲解传授实际动手技能，这是一堂别开生面的课堂，这是一种平等的对话，朋友式的交流。老师在交流中纷纷谈到：让生活课堂回到校园课堂。让欢声笑语始终环绕在校园上空！在欢歌笑语中拉近了师生之间、生生之间的距离，野炊成为了“桥梁”，一座构架在心中的友谊之桥。主动、团结、和谐成为活动的主旋律。这条旋律也必将贯彻在以后的学习、生活中，激奋学生为更高的目标共同努力、奋斗！

活动工作总结报告篇五

为了响应学校文化建设的号召，促进校园文化的发展和凝聚

班级向心力，在班长和团支书的全权组织下，我们班在教2-608召开了以“班级文化建设”为主题的班会活动。

一方面搞好班级文化建设，促进班级内部和谐，增强班级凝聚力；另一方面，通过召开班会来提高同学们的自我意识和班级一家亲的团结意识。

1、班干部对此次联班级建设活动高度重视，进行精心的策划和准备，并且形成了书面形式和ppt形式，与此同时号召全体学生积极参与本次班会，这是这次活动成功的保证。

2、团支书提前一周向各个宿舍的寝室长传达这次活动需要的相关准备活动。

3、各个宿舍的寝室长积极地发动宿舍各个成员的合力为班会的开展做努力。

4、提前向学校申请活动教室，并在活动之前布置好会场，并准备好活动需要的物品。

5、提前向全体学生通知活动的时间和地点。

1、主持人即团支书宣布活动开始；

2、展示各个宿舍的自主设计的班徽；

3、展示各个宿舍提议的的班歌；

4、各个宿舍构想的班训展示；

5、展示各个宿舍设计的班服；

6、对班徽、班歌、班训、班服进行投票选举；

7、宣布各项投票结果；

8、由团支书和班长进行班会总结；

9、主持人宣布活动结束。

（一）、通过ppt形式，把同学们自主设计的班徽、班服展示给同学们一起欣赏、选择，让大家切实感受到自己的重要，同时感受到自己的努力得到大家的认同的归属感，这样的方式让同学们积极踊跃参加，给出自己的建议与最真实的感受。

（二）、为大家提供了思考与选择的空间，让同学们感受到自己在班级建设中的作用，让自主性得到充分发挥，使得同学们更能理解班级活动建设的意义和重要性。

（三）、以宿舍为单位的展示成果，一定程度上保证了这次活动的秩序，也使各个宿舍的荣誉感和成就感得以增强，这无疑也是增强班级文化凝聚力的途径。

（四）、让各个宿舍长讲解其舍友们的创意以及创作过程，从而增加活动在同学们心中的认同感。

（五）、投票选举的方式让同学们的自主意识得到慰藉，从而间接增强班级的凝聚力，与此同时也是这次班级活动中的强大润滑剂。

（六）、这次班级建设活动准备的充分，使得各个环节紧紧相扣，环环相连，极大的提高了同学们的参与热情，使得这次活动的意义得以完美诠释。

（一）、问题

1、时间不够充沛，活动进行的速度比较快；

2、有些图片没有通过ppt展示，出现环节中中断的现象；

3、有同学中途退场，使现场气氛有些冷却。

（二）、建议

1、计划好时间的安排和利用，使各个环节相得益彰；

2、注重细节的完善；

3、提高同学们的热情，尽最大努力保证现场的气氛。

这次活动意义深远，不仅仅能够促进班级同学之间的感情交流，同时能够增强班级的凝聚力和向心力。通过这样的班级建设方式给予同学们对未来班级形象的构思和向往，让同学们感受到班级力量的强大和班级文化的内涵美。

总之，这次活动顺利的进行，不是班级文化建设的结束，而是开始。班级文化建设活动是提高班级凝聚力和向心力的阶梯，同时，也是校园文化建设的重要组成部分。言而总之，希望班级文化建设为同学们提供一个更好的学习家园！

活动工作总结报告篇六

5月31日是世界卫生组织发起的第x个世界无烟日。为切实履行世界卫生组织《烟草控制框架公约》和《成都市公共场所控制吸烟相关规定》及推进全镇控烟工作，进一步提高全社会对烟草危害的正确认识，保护和促进人民群众健康。我院社区办成员一行6人于5月31日上午9:00在x镇通江横街举办了一次以“制止烟草制品非法贸易”为主题的宣传活动。

我院通过在x镇通江横街设立宣传咨询服务点，悬挂横幅标语、散发资料、健康指导，义诊，对过往人群进行宣传倡导和咨询，宣传吸烟的危害、国家在控烟法律法规知识和推广戒烟的措施和方法等方面，提高公众对吸烟与二手烟的危害的正确认识，力争做到人人皆知。同时我们还在医院门诊大厅

循环播放控烟知识视屏。本次宣传活动共计发放宣传材料200余份，接受健康咨询200余人，义诊60余人次。

通过本次宣传，不但提高了我镇人民群众对吸烟危害的认识，同时还增强了人民群众保护自己的健康和家人健康的意识。

活动工作总结报告篇七

为认真总结20xx年度的各项工作，明确20xx年的工作重点和计划。同时，评选出在20xx年度工作表现优秀的员工和优秀事迹□20xx年1月15日上午九点，公司20xx年度总结及评优会议在公司总部办公楼会议室召开。

公司各高层领导及各部门负责人共同参加了本次会议。会上，各部门负责人对本部门在20xx年度的'工作情况作了总结报告，并阐述了本部门在20xx年的工作计划和重点。

最后，由行政人事部向会议递交了20xx年度各部门申报评优的候选人员名单和项目申报资料，并对初步审核情况进行了汇报说明。

经会议审议及20xx年1月21日的公司高层领导会议决议□20xx年度评选出荣誉称号5个(39人)，合理化建议奖3项(2人)，管理项目立项奖1个，科技项目立项奖1个，特殊贡献奖(团体)1个，特殊贡献奖(个人)1个。

活动工作总结报告篇八

上半年已经过去了，在这半年里，我也在忙碌之中不断的学习和锻炼自己，取得了一些成绩，开发了不少新顾客，业绩也跟上个月比有了大幅度的提升。这半年工作中我也有一些不足之处，例如对顾客的心理变化还是不够敏锐，没能及时满足顾客的需求。这个问题的根源还是我的经验不够丰富，

在美容院接受的锻炼还比较少，对顾客的判断能力和处理突发事件的能力还比较弱。

虽然每天美容院的工作很忙，很多，但我会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的会向同事和上级主管及时咨询，在这个过程中，我觉得自己的能力得到了提升和锻炼。当然，由于长时间在美容院，我难免会对工作产生懈怠情绪，工作激情不够高昂，没有积极主动的开发新顾客，平时做销售的时候自信心也不是很足，不能够谈大单和顾客沟通交流。感觉我的专业知识和职业素养还有待提升，尤其是我对美容院产品的理解和美容手法的掌握都不够熟练等。接下来我会努力学习美容院的产品知识、新的专业技术，以提高为顾客服务的质量。

在接下来下半年的工作中，我也会继续努力，不断给自己制定新的目标，不断超越自己，只有严格要求自己，才能成为一个合格的美容师。毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空！

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略规划。战略规划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略规划的过程必须要考虑包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。以上就是我的一点工作体验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

美容院销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

在以上的工作总结中，不仅说出了自己工作中的收获，而且也发现了自己工作中的不足支持，并且制定了下半年的工作计划和目标。间接表明了自己是一个虚心学习的好美容师，这一点是非常难得可贵的。所以如果大家作为美容师想要写工作总结的话，不妨借鉴一下。从三个方面去写，首先说明成绩，其次表明自己有哪些不足，以及未来的工作应该怎么做去做。

伊姿贝尔高端国际品牌，创财富人生！伊姿贝尔，凝聚众多著名专家精心研究，结合独具一格的创新理念，根据不同人群的发质所需营养研制出实用的高端品牌。伊姿贝尔一直坚持

着自己的加盟服务理念，签约知名美发护发专家团队，其产品均源于创新产品理念并享有知识产权保护，使品牌多角度、全方位展现了自有的生命力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

活动工作总结报告篇九

本学期我校开展了形式多样的学科活动课，有非毕业班级开设的语文课外阅读课，有英语学科开展的“英语知识竞赛”、“课文情境表演”，还有语文学科开展的“诗词咏乐汇”，这些形式多样的学科活动课不仅培养了学生的观察力、想象力、表现力和创造力，而且提高了学生提出问题、分析问题、论证问题和解决问题的能力。学生们的能力在活动中得到了培养，教师们也得到了锻炼和提高，可谓是受益匪浅啊！

本学期非毕业班级开设了语文课外阅读课，每班每周增设了二节语文课外阅读课，由任课教师带领学生到学校阅览室进行指导性阅读。阅读内容为教材中名著阅读推荐部分的指定篇目。初一、初二为《西游记》，初三为《水浒传》，通过半学期的阅读积累，学生们完成了教材中推荐名著上册的阅读，经过语文老师的悉心指导，学生的名著鉴赏能力有了很

大提高，再也不是以前的只知道背诵名著阅读题答案而不了解名著内容，不体会名著精华的状况了，最重要的是学生们的阅读兴趣得到了培养，阅读习惯也有所养成，这将是受用一生的财富。

开展活动课的语文教师能够提前依据语文课标要求制定出阅读计划和指导方案。其中王雪婷、齐济两位教师书写阅读课教案14节，做到了每节活动课都有教案，活动环节设置周密，有情趣导入注重激发学生的阅读兴趣，有阅读方法指导，有名著阅读题的小测验，还有课内小结及反思，真正的注重了活动课的实效性。

英语学科有四位教师申报活动课，其中xxx□xxx□xxx这三位老师都高质量的完成了所申报的'活动课，课堂活动形式多样，有必答题、选答题、抢答题，小组评比等，既培养了学生的竞争意识，又锻炼了学生的合作能力，极大地激发了学生的参与热情。活动的内容有英语单词接龙、表演猜词、情景再现等，寓教于乐，使学生们在活动中知识得到了巩固，能力得到了提高。

语文学科王雪婷老师的“诗词咏乐汇”可谓独树一帜，让学生在形式多样的活动中既背诵了诗词，又感受到了古典诗词的魅力，可谓一举两得。

这几位教师的活动课可谓样板，为其他老师提供了借鉴。在看到可喜成果的同时也应该看到，还有大部分教师对学科活动课的作用认识不足，不愿开展学科活动课。他们依然固守传统的教学观念，教学形式单一，不愿意改变自己习惯的教学模式。针对此种现状我打算在以后的工作中作出以下几方面的努力：

第一、大力宣传开展学科活动课的好处，让更多的教师改变观念。

第二、鼓励各学科教师出学科活动课，争取推出几节样板课，供其他老师借鉴。

第三、总结各位老师开展活动课的经验，并予之推广。

我相信通过以上措施，在今后的教学活动中会有越来越多的老师认识到开展学科活动课的好处，也会有更多的老师愿意开展此项活动。