

最新激光加工技术总结(优秀10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

激光加工技术总结篇一

《奇异的激光》是一篇介绍科普知识的文章，作者采用总——分——总的构段方法，向我们描述了激光的特点，展现了激光在生活中起到的作用，运用举例、对比等说明方法，突出了激光的“奇异”所在。

2、识记9个生字；

3、通过多种途径搜集有关激光的信息资料，培养学生搜集资料的能力；

采用多种形式阅读课文，理解课文内容，了解激光的特点；

多媒体辅助教学

板书课题：奇异的激光

谈话：你对激光都有哪些了解？（指名学生交流）

老师这儿有一组激光的图片，我们一起来看看。（出示激光图片）

相信今天学了这篇课文后你会对激光有更深入的了解。

1、过渡：请大家翻开书，小声自由朗读课文，注意读准字音，

读通句子，遇到不懂的地方要反复多读几遍。（学生自由朗读课文）

2、过渡：同学们在预习的时候自学了生字，老师要检查一下大家自学的情况。（出示课件：词语、多音字）检查学生生字识记情况。

3、导语：刚才大家读了课文，你对激光有了哪些新的了解？

4、学生交流，教师随着学生的回答概括出：“最亮的光”、“最快的刀”、“最准的尺”。（教师板书）

1、过渡：在这三部分内容中一定有你最感兴趣的一部分，任选其中的一部分，用你最喜欢的学习方式学习，可以一边读一边划出相关的语句，还可以把你的感受和体会写在句子旁边。

（学生自学，读一读，划一划，写一写）

2、导语：把你对最喜欢的那部分内容的感受和体会，以小组为单位交流交流。

（学生在小组中交流，教师参与其中）

3、集体汇报交流：指名让学生交流最喜欢哪一部分内容？读一读划出的相关语句，并谈一谈对这写语句的理解。

“最亮时，它比太阳还要亮100亿倍呢！打个比方说，我们如果用眼睛对着电灯看，就会感到刺眼；如果看太阳的话，就会有暂时目眩感觉；我们如果对着激光看，眼睛就会严重受损，以至永久地失明。”（课件出示）

（1）这段话用了对比和举事例的方法来说明激光是最亮的光的。结合你的生活体验，当你用眼睛看太阳的话，你会有什么

么感觉？（学生抓住“目眩”）

随机让学生理解这个词语的意思。

（学生交流体会，指名试读这段话）

教师范读，全班读。

学生交流、补充，揭示利用激光的这个特点可以用在军事上，做激光枪和激光炮等。（板书：军事）

（学生任选其一，交流体会。）

（3）放手让学生通过多种方式地读相关的句子来充分体会激光是“最快的刀”是“最准的尺”以及利用激光这两方面的特点可以用在医学和测量等方面。（板书：医学、测量）

教师在学生读的过程中指导学生抓住相关语句中的重点词语去理解，再带着体会去读。

（指名读、男生齐读、女生齐读）

（4）教师结语：通过刚才的学习，使我们了解到了激光是目前世界上“最亮的光”、“最快的刀”、和“最准的尺”，它的用途非常广泛，可以用在军事、医学和测量等许多方面，所以“激光”真是一种“奇异”的光啊！

2、学生自由发言。

3、导语：关于激光，课前老师也搜集了一些相关的资料，我们来看一看。

课件出示：部分关于激光的资料，全班学生阅览。

4、教师结语，激发学生情感：其实，激光的用途还有更多，

有待于我们进一步去开发和研究，相信在不远的将来，就在咱们班中有同学在研究激光这一科学领域中传出佳音。

激光加工技术总结篇二

工作计划具有指导、推动、考核的作用, 工作计划的特点: 预见性、目的性、可行性、创新性。2017年工作计划怎么写? 以下是本站小编为大家整理的关于2017工作计划范文大全, 给大家作为参考, 欢迎阅读!

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革, 订立了新的规定, 特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员, 必须以身作则, 在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度, 以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发, 把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍, 有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间, 至少促成两件诉讼业务, 代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时, 不能丢掉该等客户交办的各类业务, 与该等客户保持经常性联系, 及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候, 以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户, 加紧联络老客户感情, 组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时, 不能丢掉该等客户交办的各类业务, 与该等客户保持经常性联系, 及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机, 给后半年带来一个良好的开端。并且, 随着我对高端业务专业知

识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2017年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2017年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2017年新的挑战。

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度

提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机

电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率，20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

转眼间又要进入新的一年-2017年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业

文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2017年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

激光加工技术总结篇三

《奇异的激光》是一篇说明文，下面，我粗浅地谈一谈在这节课中对“读学分开”教学模式的尝试应用。

一、“读”什么

本文用生动、形象的语言和实例，从“最亮的光”“最快的刀”“最准的尺”这三个方面分别说明激光的三个特性：激光具有很强的方向性、激光经过凸透镜的汇聚可达到超高温、激光的速度很快以及激光沿直线运行。

所以，我在学生初读课文之后，让学生畅谈对“激光”的印象，学生列举了许多实例，我顺势将着眼点落在“最亮的光、

最快的刀、最准的尺”上，并板书下这三个关键词，结合课题总结到：“这真是奇异的激光呀！”了解“奇异”的一方面含义——神奇的特点。并进一步导读：“为什么激光被称为‘最亮的光、最快的刀、最准的尺’？”引导学生选择其中的一部分自读自悟，并辅以批注。在汇报交流的环节，学生说得杂乱而无章，我一步步设问，引着学生将激光的三方面特点总结出来并应用因果的关联词语将语言串联了起来。接下来，我对课文进行拓展，引导学生说一说激光的其它特点以及用途。最后再回扣到课题中“奇异的激光”了解奇异的另一方面含义——神奇的应用。我想，课上到这里，“读”的任务应该完成了吧？（之所以用问号，是我对“读”的深度与广度的把握也不太肯定，请大家看后给点意见。）

二、“学”什么

说明文中“学”的内容，我想应是以下几方面：生动、准确的说明方法；清晰、完整的文章结构；严谨的说明语言等。

“学”的环节需要学生的自主探究学习的热情，依据这篇课文，我从比较阅读入手激趣。

学生在汇报时，从词句的角度入手，涉及到生动而准确的说明方法的运用和准确的语言上。我又引导着学生感受到“最准的尺”这一部分的开头与其它开头的不同，体会其设置悬疑、吸引读者的作用。从篇章的角度入手，我又引导着学生发现了文章总-分-总的结构特点，以及“小标题”的妙用。

三、困惑

1. 两课时上下来，相比较于之前的《献你一束花》《凡卡》《普罗米修斯》等记事、抒情的文体来说，“读”得比较轻松也容易把握。但“学”得比较杂乱，对“学”的内容应用所侧重吧。就这篇说明文来说，侧重点应放在“说明方法”“小标题”的教学上。

2. 对于文章含义较深刻的文章，如何把握“读”的深度与广度，教师怎样提高自身读文的能力？请各位老师给予指导。

奇异的激光教学反思

一、备学生不够充分

主要表现在以下几个方面：

二、教师教案不熟，激情不足，课堂调控能力亟待提高。

如，在一开始，我出示了这样一组句子

现在世界上最亮的光是激光，最快的刀是激光，最准的刀是激光。

接着感悟句子的特点，效果会更好。

另外，课堂容量也不大。

《奇异的激光》教后记

今天，上的是一篇老课文《奇异的激光》，以前教人教时也遇到过，只不过那时叫《激光》，新版教材加上“奇异”，我想，是为了引起小读者的兴趣吧。

教材内容也在原有基础上稍做变动。用三个小标题分别概括了激光的三个特点：最亮的光，最快的刀，最准的尺。全文采用总——分——总的构段方式。

上课时，我从课题入手，“为什么说激光是奇异的光？”这也是课文后的一道思考题。把问题交给学生，让他们在预习基础上再次自读课文，一边读一边勾画相关语句。然后，组织同学交流，在学生交流时，指导学生弄明白，为什么激光是当前世界上最亮的光，最快的刀，最准的尺，分别有什么

用途。

课后第二题，关于文章说明事物的方法，本来想在下一个环节讲的。可是，张琦在讲到“奇异”时，说，“这里，作者用比较说明的方法。”于是，我将他的发言板书了下来——比较说明。因为上学期学习《太阳》一课时，了解了说明事物的方法，像比较，打比方，数字说明，举例说明等等，学生受到了启发，在谈到激光“奇异”的特点时，都指出了这里作者运用了怎样的说明方法。于是，我又相机一一板书。这样，课后两个问题得到了解决。

这是一篇科普知识的文章，学这类的文章，一方面是了解关于激光的知识，一方面要学习说明事物的方法，还有一点就是激发学生对科学的好奇心，帮助学生树立探索科学，服务人类的远大理想。于是，在学生交流之后，我问他们，同学们，除了课本上的介绍，关于激光，你还知道些什么呢？有的学生谈了从书中得到的关于激光的知识，有的则交流了昨天预习查阅资料所得，看到同学们这么有兴趣，我也向他们介绍了激光的应用以及激光的美容知识。学生情绪高涨时，我看时间快下课了，鼓励他们去查阅资料，了解更多的关于激光的信息，如何你有兴趣，还可查阅其他高科技的信息。鼓励学生去探索，去求知，去到课外广阔的语文天地学习，是我们语文老师责任。

瓶子提到了练习进课堂，我觉得很好。以前听崔峦先生讲，课堂上要“动天君”。于是，每节课我都让学生写写批批注注。但是，真正在课堂上练笔的机会好象很少。像这课，完全可以设计让学生用学到的说明方法介绍一个事物，如等离子或其他什么。但是，备课时忽视了。以后要注意。

激光加工技术总结篇四

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文模板大全，感谢阅读。

工作计划范文模板大全(一)

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重

中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。
6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。
7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

工作计划范文模板大全(二)

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；
敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

激光加工技术总结篇五

昨天，朱老师布置我们带激光灯，因为她今天下午要用我们班录像。说有激光灯的尽量带来。

我本想是今天中午那我玩具枪上的激光灯，可是，因为今天中午的时候我睡过头了，所以我非常着急。

我来到学校，才知道忘拿激光灯了，所以我到处的找人借，我先找到了孙彬策，可是他说他就一个激光灯，剩下的那两个黄邵卿和岳铭扬已经提前预定好了。

我扫兴的走了以后，又去找侯泽华，侯泽华说你拿着一个灯去吧，这一个灯和激光灯差不多，那拿去试一试吧，我听得

不是激光灯，又问他这一个灯到底是不是激光灯，最后他说不是，是激光灯上面带着的一个灯，和激光灯挺相似的，他给我照射了一下让我看看，我看了一，和激光灯非常相似，都可以照出红点，还有别的光芒，但是哪一个不是激光灯，所以我还是没要他这一个灯。

然后我又去找王泽龙，王泽龙说老师说可以不带，听到这一句话我的心情才缓和了下来。

但是最后所有带激光灯的同学都去了，但是还需要五个人，然后又刘明烁选人，他马上选中了王泽龙和吴士潇，又选了孙奉琳，我的心里越来越紧张，最后有同学说我的`名字，我也随着被选中了。我松了一口气，激动人心啊！

激光加工技术总结篇六

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

年度工作计划_ 年工作计划 时光流逝，忙碌中 xx 年的脚步已经悄然走远。最近一段时间无论是看电视还是浏览网页又或是听广播我们都能发现几乎所有的媒体都在进行年终盘点。的确，我们在过去的一年当中忙碌着、辛苦着、奔波着同时也收获着，新的一年即将开始我们在制定“宏伟蓝图”的同时也不要忘记回顾上一年的苦辣酸甜来激励和鞭策自己取得更大的进步。下面我就把 xx 年度的工作做简要的汇报总结。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾自己来到公司的工作历程，作为 xx 公司的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏的精神。

在这新的一年，我想要学习更多的有关我们公司产品的专业知识、以满足客户越来越高的要求，以提高自己的专业水平、但是还是要以多出我们公司的产品给公司带来更大的效益为主要目标，通过自主钻研、学习等方式，全面提高自身的综

合素质。

十二月份销售为:15000 元 以上是我对于这过去一年的总结,也是我对于新的一年的计划. xx 年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我会与公司的每一名员工共同努力,在新的一年中将会有新的突破,新的气象,能够在日益激烈的市场竞争中,占有一席之地。

xx 年 xx 月 xx 日

内容仅供参考

;

激光加工技术总结篇七

为贯彻落实《寿光市中小学信息技术教育教学工作计划》和《_关于印发新一代人工智能发展规划的通知》（国发〔2017〕35号）精神，加快普及我学编程教育，不断激发学生编程兴趣，努力培养学生勇于探索的创新精神和解决实际问题的实践能力，我校按照省市信息化教育管理部门的指导意见和文件精神，结合本校实际制定本学期编程课时计划。

七年级：

激光加工技术总结篇八

坚持“以学生为本，以就业为导向，以服务为宗旨，以能力为本位”的职教教育理念，坚持“巩固、发展、提高、创新”的工作方针，根据学校对教务处工作的要求，加强对师资队伍的建设，认真落实《江苏省职业学校管理规范》，实施规范、科学、精细化的教学管理，深化课程、课堂教学、实训模式和教学管理制度的改革，探索建立完善的教学质量评价体系，进一步加强教务处“研究、指导、服务、检查”

的职能，全面提高教学质量。

（一）深化学分制改革

上学期我校对05级中专推行了学分制管理，取得了一定的成效。本学期我校将进一步深化学分制改革，完善学分制管理体系，加强校本教材建设，增加选修课的开设，制定学分制教学计划，优化学分制课程结构。

（二）加强教研组建设

- 1、组织学习《南京市莫愁中等专业学校教学管理规范》，完善配套制度。
- 2、推进集体备课质量。本学期将组织先进教研组进行备课示范，共同学习。
- 3、围绕素质教育开设校级讲座，时间为每星期三。
- 4、加强教学科研工作，各教研组都要围绕学校的研究课题确立自己的'课题'。
- 5、开展教学竞赛。每双周周三安排一教研组开一节校级（市级）公开课，全体教研组长要进行听课、评课。
- 6、做好市级公开课的申报工作。各教研组应积极开展市级公开课展示活动，提高教研组的声誉，学校将全力以赴做好服务工作。
- 7、做好市先进教研组申报的准备工作，全校各组都要做好准备。
- 8、加强理论学习，提高思维水平，学校将组织教研组长外出学习一次。

- 9、重视教学质量，做好语数外统考工作，保持全市名列前茅。
- 10、汇编05年优秀教案集、优秀论文集。
- 11、加强市场调研，强化技能考核。
- 12、根据市场要求，认真修订各科教学计划（教学要求）。

（三）加强对口单招班的管理工作

对口单招班工作是我校的一项重要工作，对口升学质量也是展示我校风貌的一个方面，所以在本学期凡涉及到对口升学的教学组要重视对口升学工作，要把对口升学班的教学质量作为一项重点工作来抓，教研组长要关心对口升学班的教学质量。在教务处的组织下，本学期要制定出对口单招班的实施性教学计划。

（四）抓好常规工作

教务处常规工作繁杂，如考试组织工作，课务巡视工作，评教评学工作、档案管理工作、实验室图书馆工作等等，要做好不容易，创新更不容易，但在新学期里，我们不仅要做好，而且要有创新，让常规工作管理上一个新的台阶。

激光加工技术总结篇九

做激光洗眉的话会有一定程度的疼痛感，并且可能要比纹眉时更疼一些。激光洗眉之所以会有疼痛感，是因为激光是在瞬间爆破皮肤组织内的色素细胞，洗眉的时候会有一定程度的渗血现象，因为造成损伤，那么激光洗眉治疗时还是会有一些疼痛感的。

很多妹纸是刚做完眉毛一个多月，因为眉毛颜色很深被人笑

话像蜡笔小新，于是就想要做激光洗眉去除眉毛，但这个时候正是黑色素细胞最多的时候，由于激光只针对黑色素细胞进行清除，所以此时做激光洗眉的治疗疼痛感会很强烈。

单次激光洗眉毛的作用是有限的，妹纸们做激光洗眉需要2-3次或者以上才能达到效果，因此可能需要遭受多次疼痛感的考验。这是因为激光班次治疗对于眉毛色素的去除能力有限，并且由于眉毛部位面积较小，因此每次不能受到过多的激光照射，需要多次经受洗眉的疼痛感才可以达到最终的去除效果。

在激光洗眉毛的治疗时，由于会有创伤面，因此妹纸们会感觉到疼痛。另外，由于激光洗眉时黑色素细胞会对激光能量继续吸收，在承受不住能量的情况下黑色素细胞将发生爆裂，这样就导致激光洗眉操作中有噼啪噼啪的声响。

较浅表皮的色素因吸收能量会爆出表皮，形成出血点。因此吸光洗眉会有疼痛感伴随有出血、红肿、起泡的症状，这都是身体内巨噬细胞活跃能力增强的一种表现，是正常的激光洗眉术后表现，可以加快色素代谢的'过程。

为了坚强激光洗眉的疼痛感，妹纸们最好坏死选择正规的机构进行激光洗眉，这是因为正规机构清洗纹身的仪器更加正规先进，在操作过程中可以让受术的妹纸们的疼痛感觉适当减轻。

激光洗眉是一定会疼的，如果想要减轻疼痛感，最好是选择有资质有经验的专业医生来做激光洗眉毛。之所以要选择专业计生操作仪器洗半永久眉毛，是因为有经验的专业医生更熟悉激光清洗眉毛仪器的能量输出数值，对于激光能量的控制更加精准，一般都会在保证半永久眉毛清洗效果的同时，尽量减轻受术者的疼痛感。

激光加工技术总结篇十

这是外企常问的问题。一般人回答这个问题过于平常，只说姓名、年龄、爱好、工作经验，这些在简历上都有，其实，外企最希望知道的是求职者能否胜任工作，包括：最强的技能、最深入研究的知识领域、个性中最积极的部分、做过的最成功的事，主要的成就等，这些都可以和学习无关，也可以和学习有关，但要突出积极的个性和做事的能力，说得合情合理外企才会相信。外企很重视一个人的礼貌，求职者要尊重考官，在回答每个问题之后都说一句“谢谢”。外企喜欢有礼貌的求职者。

这个问题外企不希望求职者直接回答“数学”、“体育”之类的具体课程，如果直接回答还说明了理由，不仅代表求职者对这个学科不感兴趣，可能还代表将来也会对要完成的某些工作没有兴趣。这个问题外企招聘者最想从求职者口里听到：我可能对个别科目不是特别感兴趣，但是正因为这样，我会花更多的时间去学习这门课程，通过学习对原本不感兴趣的科目也开始有了兴趣，对于本来就有兴趣的科目我自然学习得更认真，所以各门课的成绩较为平衡。通过这样的问题，外企可以找到对任何事情都很感兴趣的求职者。

这个问题外企问的概率很大，通常不希望听到直接回答的缺点是什么等，如果求职者说自己小心眼、爱忌妒人、非常懒、脾气大、工作效率低，外企肯定不会录用你。外企喜欢求职者从自己的优点说起，中间加一些小缺点，最后再把问题转回到优点上，突出优点的部分。外企喜欢聪明的求职者。

外企的招聘者很精明，问这个问题可以试探出很多问题：如果求职者学习成绩好，就会说：“是的，我的成绩很好，所有的成绩都很优异。当然，判断一个学生是不是好学生有很多标准，在学校期间我认为成绩是重要的，其他方面包括思想道德、实践经验、团队精神、沟通能力也都是很重要的。”

我在这些方面也做得很好，应该说我是一个全面发展的学生。”如果求职者成绩不尽理想，便会说：“我认为是不是一个好学生的标准是多元化的，我的学习成绩还可以，在其他方面我的表现也很突出，比如我去很多地方实习过，我很喜欢在快节奏和压力下工作，我在学生会组织过××活动，锻炼了我的团队合作精神和组织能力。”有经验的招聘者一听就会明白，外企喜欢诚实的求职者。

外企面试时询问家庭问题不是非要知道求职者家庭的情况，探究隐私，外企不喜欢探究个人隐私，而是要了解家庭背景对求职者的塑造和影响。外企希望听到的重点也在于家庭对求职者的积极影响。外企最喜欢听到的是：我很爱我的家庭！我的家庭一向很和睦，虽然我的父亲和母亲都是普通人，但是从小，我就看到我父亲起早贪黑，每天工作特别勤劳，他的行动无形中培养了我认真负责的态度和勤劳的精神。我母亲为人善良，对人热情，特别乐于助人，所以在单位人缘很好，她的一言一行也一直在教导我做人的道理。外企相信，和睦的家庭关系对一个人的成长有潜移默化的影响。

外企对这个问题很感兴趣，只有有备而来的求职者能够过关。求职者可以直接在网上查找对你所申请的行业部门的信息，只有深入了解才能产生独特的见解。外企认为最聪明的求职者是对所面试的公司预先了解很多，包括公司各个部门，发展情况，在面试回答问题的时候可以提到所了解的情况，外企欢迎进入企业的人是“知己”，而不是“盲人”。

. 就你申请的这个职位，你认为你还欠缺什么？

外企喜欢问求职者弱点，但精明的求职者一般不直接回答。他们希望看到这样的求职者：继续重复自己的优势，然后说：“对于这个职位和我的能力来说，我相信自己是可以胜任的，只是缺乏经验，这个问题我想我可以进入公司以后以最短的时间来解决，我的学习能力很强，我相信可以很快融入公司的企业文化，进入工作状态。”外企喜欢能够巧妙地躲过难

题的求职者。

外企的工资水平是很灵活的，何种能力拿何种工资。外企喜欢直率的人，但这个问题却不能正面回答，外企希望听到：“以我的能力和我的优势，我完全可以胜任这个职位，我相信我可以做得很好。但是贵公司对这个职位的描述不是很具体，我想还可以延后再讨论”。外企欢迎求职者给其定薪的自由度，而不是咬准一个价码。

外企很想知道未来的员工能为企业做什么，求职者应再次重复自己的优势，然后说：“就我的能力，我可以做一个优秀的员工在组织中发挥能力，给组织带来高效率和更多的收益”。外企喜欢求职者就申请的职位表明自己的能力，比如申请营销之类的职位，可以说：“我可以开发大量的新客户，同时，对老客户做更全面周到的服务，开发老客户的新需求和消费。”等等。

外企的这个问题看上去可有可无，其实很关键，外企不喜欢说“没有问题”的人，因为其很注重员工的个性和创新能力。外企不喜欢求职者问个人福利之类的问题，如果有人这样问：贵公司对新入公司的员工有没有什么培训项目，我可以参加吗？或者说贵公司的晋升机制是什么样的？外企将很欢迎，因为体现出你对学习的热情和对公司的忠诚度以及你的上进心。