

最新历史课代表工作总结 医药代表工作总结 总结(通用9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

历史课代表工作总结 医药代表工作总结篇一

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。

在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的。

做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。

脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什

么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东

西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说xx有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来我说主任这是我一点的心意我到xx去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从xx回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。

最后五快了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。

在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一

个计划，在完成目前我们主大产品xx的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

历史课代表工作总结 医药代表工作总结篇二

本小组的幸福时刻终究还是迎来了这一刻——沉睡中的“睡美男”胡嘉钰，你是否做好了觉醒呢？在后面欢快议论着的龙森阳和曾文杰小朋友你们是否察觉到洋溢着你们两张小脸上的小菊花就要凋零了呢？亲爱的7组小可爱们，为了我们能继续幸福下去，请在周末好好努力吧！

生物科代表总结：

本周本组成员状态较好，没有什么违纪现象，但没有很好的复习状态，希望本周组员能好好复习，段考好好发挥交一份满意的答卷。

历史课代表工作总结 医药代表工作总结篇三

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自我！

四月，业绩十分一般的我，只能应对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自我的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。

看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自我有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自我有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货情景不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东xx医药公司和广东xx医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新期望，新的曙光，新的旅程！

在那里的操作模式是自我下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，可是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自我难以置信，不容置疑的`效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，贴合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东xx和广东xx医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自我下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自我下去拉单和拜访客户，一个镇就能够四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

此刻很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市

场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改善了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每一天销量大增，有时自我也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一齐开，虽然品种不多可是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自我有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会提高！

永远不能忘记粤西的一致口号：今日我是带着完美的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力！粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的欢乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的梦想奋斗吧！

历史课代表工作总结 医药代表工作总结篇四

本学期，我适应新时期教学工作的要求，认真学习***总书记关于教学工作的讲话。从各方面严格要求自己，积极向老教师请教，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。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作出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结检验教训，继往开来，以促进教训工作更上一层楼。

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，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并

对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，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，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。

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，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。现在学生普遍反映喜欢上语文课，就连以前极讨厌语文的学生都乐于上课了。

三、虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

四、真批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常到各大书店去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。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。

五、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放到学习中去。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力度一部分。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拌脚石，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。

六、积极推进素质教育。目前的考试模式仍然比较传统，这决定了教师的教学模式要停留在应试教育的层次上，为此，我在教学工作中注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

七、狠抓学风。我所教的三个班，学生比较喜爱该科，上课的时候比较认真，大部分学生都能专心听讲，课后也能认真完成作业。但有为数不少的学生，因为怕班主任责备，学习上存在的问题不敢问老师，作业也因为怕分数低而找别人的来抄，这样就严重影响了成绩的提高。对此，我狠抓学风，在班级里提倡一种认真、求实的学风，严厉批评抄袭作业的行为。

与此同时，为了提高同学的学习积极性，开展了学习竞赛活

动，在学生中兴起一种你追我赶的学习风气。虽然大部分同学对该课很感兴趣，学习劲头也浓，只是差生面太大了，后进生基础太差，考试成绩都很差，有些同学是经常不及格，我找来差生，了解原因，有些是不感兴趣，我就跟他们讲学习语文的重要性，跟他们讲一些有趣的语文故事，提高他们的兴趣。

有些是没有努力去学，我提出批评以后再加以鼓励，并为他们定下学习目标，时时督促他们，帮助他们；一些学生基础太差，抱着破罐子破摔的态度，或过分自卑，考试怯场等，我就帮助他们找出适合自己的学习方法，分析原因，鼓励他们不要害怕失败，要给自己信心，并且要在平时多读多练，多问几个为什么。同时，一有进步，即使很小，我也及时地表扬他们。经过一个学期，绝大部分的同学都养成了勤学苦练的习惯，形成了良好的学风。

八、取得了较好的成绩。本学期，期末考试学生的三率情况良好。存在的不足是，学生的知识结构还不是很完整，知识系统还存在很多真空的部分。这些都有待以后改进。

历史课代表工作总结 医药代表工作总结篇五

她是实验小学五年一班的学生，班级中队长，学习委员，英语课代表，小队主持人。她品学兼优、乐于助人、热爱集体、积极参加学校各类活动。

她小小年纪，却以诚实守信的良好思想品德学习成绩，全面发展的综合素质，成为同学中的名人，校园里的风景线。学习上，诚实守信，在考试时，她从不和同学交头接耳、说话，没有作弊的行为，见到违反学校的纪律，她总是及时制止，帮助同学改正错误。她做事执着，有毅力，积极向上，得到老师和同学们的认可；对同学真诚、友爱。每当身边的同学遇到困难时，她总是会及时帮助同学们。她不仅在学校里能做到诚实守信，并且答应别人的事，一定会认真做到。因为她

诚实守信，同学们都乐于和她说心里话；对长辈尊敬，每天，她都能帮助妈妈做一些力所能及的家务活。对父母从来不说假话，不做不诚实的事。

xx同学是一只勤学苦练、永不言败、诚实守信的“小雏鹰”。她爱学习，上课认真听讲，积极思考，勇于发言，充分利用课堂时间将当天所学知识消化掌握；课后，她认真做好作业，自觉写读书笔记，并提前预习好次日要上的新功课。她对工作认真负责。作为学习委员，她总是第一个到班级，站在讲台上静静地等候同学们到齐，然后组织同学们进行自学。当发现有违规现象时，她一定会及时制止；作为英语课代表，每天，她都认真收作业、发作业。在老师不在时，组织同学上好自习课，课下还能帮助老师检查同学们默写单词、读课文，及时发现同学们在学习中的困难，和老师交流，帮助同学们提高英语学习成绩。她诚实守信、不说谎话，答应老师和同学的事，她都能做到做好。

她牢记这样一句话：对待朋友和同学，要兄弟姐妹一样热情友爱。有的同学忘记带橡皮，她会主动把自己的橡皮借给同学用，如果同学们在学习上遇到困难，她总是不厌其烦地为同学讲解，直到他会了为止。

她就是一个诚实守信的小使者，把诚信的种子播散在同学和身边每个人的心中。在考试时，她从不和同学交头接耳、说话，没有作弊的行为，立身处世当以诚信为本，做到真实可信。见到违反学校的纪律，她总是及时制止，帮助同学改正错误。她可能在学习上不是最优秀的，但在诚实守信的品质上，绝对是令师长欣慰的。她做事执着，有毅力，积极向上，得到老师和同学们的认可。

在家庭中她也是一个诚实守信的孩子，对父母从来不说假话，不做不诚实的事。她从来不欺骗父母，放学后每次都是准时回家，帮父母做一些力所能及的家务活；父母给钱买东西，剩余的钱每次都如数交给父母。在捡到同院住的小朋友的课本

时，及时交给小朋友；她在去菜市场买东西时，买菜的老板多找给了她钱，她及时归还给人家。

她就是我们学习的好榜样，让我们一起来做诚实守的好朋友吧！

历史课代表工作总结 医药代表工作总结篇六

今天我竞选的职位是历史课代表。

我从小学四年级开始，就对历史有着浓厚的兴趣，并阅读了大量历史书，我对清朝历史有着尤其浓厚的兴趣。在进入初中之后我就非常想竞选历史课代表。因为我觉得你如果是这个班的一份子，你就应该贡献自己的力量。然而贡献力量的方法是多种多样的。我认为为班级贡献力量最好的方式，就是竞选上某一科的课代表。去帮助班里的每一位同学。

如果我当上了历史课代表，我会认真向牟笛了解作为一名历史课代表的职责。会及时收发历史学探诊，以保证同学们的正常作业，尽量避免出现收作业前一天狂补至晚上十一点多的情况。

如果我当上了历史课代表，我会和活动班长协调时间，争取每学期有一次历史主题班会或者关于历史事件的辩论会。

当然，如果在这次竞选中我名落孙山，我不会气馁，我会更加努力，把握住每一次机会的。

最后，我希望大家投给我宝贵的一票，谢谢大家。

历史课代表工作总结 医药代表工作总结篇七

1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药代表经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药代表知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药代表市场的大力整顿逐渐加强，医药代表招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，(本文由免费提供，请注明)报价**元，****报价**元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

1、当地的市场需求决定产品的总体销量。

- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

历史课代表工作总结 医药代表工作总结篇八

在当前的初中历史教学中,普遍存在着重视程度不足、教学效率低下等问题,这些现象的存在,对于历史教学改革有制约影响。下面是本站小编整理的一些关于初一历史课改教学工作总结,供您参考。

本人自始至终以认真、严谨的治学态度,勤恳、坚持不懈的精神从事历史教学工作。一年来,本人能认真制定计划,认真备课和教学,积极参加学校和备课组组织的各项活动,上好公开课,并能经常听取其他老师的课,从中吸取教学经验,取长补短,提高自己的教学业务水平。每节课都以最佳的精神状态站在教坛,以和蔼、轻松、认真的形象去面对学生。按照【初中历史新课程标准】进行施教,让学生掌握好科学知识。还注意以德为本,结合现实生活中的现象层层善诱,多方面、多角度去培养现实良好的品德和高尚的人格。

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,设计课的类型,拟定采用的教学方法,并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录,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,并认真按搜集每课书的知识要点,归纳成集。

二、认真上课,努力提高教学质量。为使课堂讲解线索清晰,层次分明,言简意赅,深入浅出,我积极借鉴杜郎口先进教法经验,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,在课堂上注意精讲精练,注意调动学生的积

极性，老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快，让各个层次的学生都得到提高。

三、认真开展课堂教研，虚心向其他老师请教。在备课组，经常与其他老师沟通交流。每个章节都积极征求其他老师的意见，学习他们的先进方法。同时，多学习，多听课，主动学习别人的优点，克服自己的不足，取长补短，改进工作。

四、认真批改作业，增强教学的针对性。为了做到这点，我常常搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。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。

五、认真做好课后辅导，注意分层施教。在课后，对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，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。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，我还教给他们学习方法，提高他们的学习技能。认真细致地做好查漏补缺工作。

总的来说，一年来我在历史教学上取得了一定成绩，但也面临着一些问题和挑战，比如：如何更新知识适应时代的要求？如何让尽快地转变观念以适应新课改的要求？如何发挥学生在课堂上主体地位作用？如何加强学科之间的渗透？等等，这些

问题都是我今后工作努力的方向，我将通过不断努力，争取取得更大的进步。

在xx学年度下学期，本人担任初

一(1)、(2)、(8)、(9)、(10)五个班的历史教学工作。这五个班中，除了(8)班系重点班之外，都是普通班，其中(1)、(2)、(10)三个班的历史基础很差，在上一学期期末考试平均分均排在最靠近尾数，(9班)为中上，(1)班排在第25名，(2)班排在第26名，(10)班则为倒数第一。总体来说，学生的历史科整体基础都不是很好，良莠参差。教学中，既要让普通班的学生能听明白，又要让重点班的学生能吃的饱，这给备课增添了一定的难度!现对整个学年度的教学工作做个总结!

一、想法提高自己的教育教学水平!

俗话说的好：欲给学生一滴水，老师须有一桶水。在当代社会，知识不断更新，教学理论理念也要不断的跟进，才能适应时代教学发展的需求。本人深知这个道理，在教育教学中注意不断的学习新的知识新的理论新观念以及史学研究的发展动态，提高自己的教育教学水平!主动积极的订购相关科目的书刊，并充分利用，借鉴、吸取名师大家的清华，提升自己，发展自己。学习的同时，也增长了自己的见识，提高自己的教学理论。

积极参加教研活动和备课组活动，上好公开课和研讨课，并能经常听各老师的课，从中吸取教学经验，取长补短，提高自己的教学的业务水平。争取每一节课都是自己上的最好的一节课。

二、虚心请教。

教师须有一桶水，这桶水应该是取之不完的一桶水，是源泉!教师要成为学生获取知识的源泉，就必须不断的不断学习，虚

心请教，多听其他老师的课，互相交流上课的思路，互换教案，学习别人的优点，克服自己的不足，改进自己。

三、备好课！

因为教的班既有重点班又有普通班，而且普通班的层次又不一样，备课时，就必须得照顾到全体，备教案备教法更得备学生！认真的写好教案，并主动与同行切磋，交流教案！课前先对该课的思路作出总结分析，明确重难点，课后及时写好后记，总结优点及不足，争取下一节有所改进！

四、改进教学方法，培养学生的历史实践能力。

死教书、教死书不能适应社会对教育的需要，新课程改革正是对今天教师教学观念的挑战。教师应由知识的占有者转化为知识的组织者，由知识的传递者转化为学习的促进者，超越课堂的藩篱，将现代教学过程演化为“培养学习者”的过程，实现由“授之以鱼”到“授之以渔”的根本转变。

这就要求我们教师必须不断的改进自己的教育教学方式方法，多方面提高学生的历史素养，努力培养学生的历史实践能力，使学生获得一定的终身学习的本领。

“授之以鱼，仅供一饭之需；授之以渔，则终身受用无穷”。教育的意旨并非知识的累积，而是心智上的能力的发育。学生在学校的时间是有限的，所学的知识也受时代的局限，他们要在未来有所作为，要在未来跟上时代，就一定要不断地学习，终身学习，去吸收新东西，更新知识结构。正确的学习方法也就显得尤为重要。教学，教授方法才是教学的根本。为此，我针对不同的知识版块，采取不同的训练方法：如作图、采用讨论作出答案等。授之以渔的同时，也有意识的慢慢地培养学生对历史的兴趣。

教学有法，教无定法，从基础入手到提高能力直至学以致用，

生动、活泼，扎实、系统，有序、有恒的训练，使学生在不同内容和方法的相互交叉、渗透和整合中开阔了视野，提高了学习效率，初步获得了一些现代社会所需要的历史实践能力。

不足：

以学生为主体的教学模式还是没有体现出来，基本上还是教师的一言堂，满堂灌！

不能做到因材施教，也不能真正的调合好普通班与重点班教学的差异，基本还是使用同一个教案。

思想工作缺乏耐性，尤其对睡觉、不听课的学生，态度还是比较粗暴，要求太高，缺乏对学生的宽容！

也不够虚心向同行学习，交流的少！听课的少！

这些不足都是往后得细细的纠正的！也是往后努力方向之一！

本学期，我适应新时期教学工作的要求。从各方面严格要求自己，积极参加教研组内的教研活动，主动向其他教师请教，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。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做出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结经验教训，继往开来，以促进在教学工作更上一层楼。

一、认真备课，备学生、备教材、备教法。

我根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，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，并制作多个课时的课件，课后及时

对教学进行反思，适时调整教学思路和教学方案，并认真按搜集每课书的知识要点，做好复习工作。

二、增强上课技能，提高教学质量。

为了更好地提高教学质量，使知识清晰化，条理化，准确化，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，我积极参加学校以及晋江市举办的各类信息技术能力培训，以提升自己运用现代教育技术的能力，以此丰富之际的教育教学手段，并且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、虚心请教其他老师。

在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常征求其他老师意见，改进工作。

四、积极推进素质教育。

目前的考试模式仍然比较传统，这决定了教师的教学模式要停留在应试教育的层次上，为此，我在教学工作中注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

五、狠抓学风。

首先，我是本年段的下年段行政，学生大都比较重视本学科，上课的时候比较认真，大部分学生都能专心听讲，课后也能认真完成作业。但有为数不少的学生，因为怕被责备，学习上存在的问题不敢问老师，这样就严重影响了成绩的提高。对此，我狠抓学风，在各班级里提倡一种认真、求实的学风，鼓励学生积极主动地学习。与此同时，为了提高同学的学习积极性，开展了学习竞赛活动，在学生中兴起一种你追我赶的学习风气。其次，我在教学过程中，经常会穿插一些有趣的历史典故，大部分同学对本学科还是很感兴趣的，学习劲头也浓，大部分学习考试成绩都不错，只有少数同学会不及格，我找来差生，了解原因，有些是不感兴趣，我就有针对性地在课上多讲一些有趣的故事，提高他们的兴趣；有些是没有努力去学，我提出批评以后再加以鼓励，并为他们定下学习目标，时时督促他们，帮助他们；一些学生基础太差，抱着破罐子破摔的态度，或过分自卑，考试怯场等，我就帮助他们找出适合自己的学习方法，分析原因，鼓励他们不要害怕失败，要给自己信心，并且要在平时多读多练，多问几个为什么。同时，一有进步，即使很小，我也及时地表扬他们。

通过一学期努力，我能制定好复习计划，并认真备好复习课，培养好尖子生，提高中等生，帮助差生。但由于本学期授课时间较短，一部分学生接受能力较差，学习自觉性不高。加上本人对才疏学浅，加之年段工作繁杂，无暇顾及整个年段面积较广的差生，使考试成绩受到了一定程度的影响。

- 1、相信每一个学生可以教好。
- 2、从头规范学生行为，教会学生学习。
- 3、辅导学习基础差的学习，力求日日清，周周清，月月清。教师讲课的起点是学习基础差的学生，提问重点也是学习基础差的学生。

我相信只要树立新型教育观，用先进的理论指导教学实践，

一点点地学，一步一个脚印，在领导的支持下，在其他老师的帮助下，苦心钻研，锐意改革，相信明天会更好，定能在内中创造出更辉煌的明天。

历史课代表工作总结 医药代表工作总结篇九

在我大一的线性代数课代表工作中，应该算是我们班“线代火车”的“副火车头”吧！可是，在第一学期的时候，这节“副火车头”时常出问题，使得“正火车头”线代老师时常被我所拖累，也使得许多节“车厢”也就是同学们在整列“火车”中行动缓慢。但是在这个学期，我在这方面工作上有了些进步。我增长了许多经验，在平时的工作中，总结了经验。平时就是帮助老师收发作业，记考勤，然后帮助同学解决学习上的困难，问题和难点。

我向来做事十分马虎，一开始觉得没什么要紧，可是后来就渐渐形成了一个坏习惯。有时一件十分重要的事我扭头就忘。比如发作业本的事情：每天的作业都要用上作业本，有时我竟然会等到放学时经别人提醒，才心里一惊：今天的作业本还没有发！只要有一天作业本没发，有一些“车厢”就会趁机罢工。这样一来，我们班的作业分就会被扣掉了，而老师看见如此多的同学不交作业，上课的精神也不打不起来，从而使这列“火车”前进的速度减慢了。这一切的错误，他们的源头都是由于我没发本。而没发本的原因，不仅是因为忘性大，还有就是没把这件事彻底放在心上。在这个学期，我主要记着发本子的事，在这件事上，还少不了同桌的帮助。课代表就是帮助我和大家了解前一段时间全班学习情况，特别是发现存在的问题，希望同学们从中吸取经验教训，在过去的时空中，班里的成绩总是上不去，作为课代表我有一定的责任。如：不能很好的调动同学们的学习热情，对同学的方法有一些建议：我想个人因素更多。同学们学习热情不高，对于每堂课的知识没有及时消化，总以为到考试前胡乱背一通，便可以上考场。这样不但效率低也浪费时间，我希望大

家能及时调整学习方法。

存在的问题是一样的：

1、学习热情不足，这些知识将来在学习、工作、生活中有广泛实际的运用，勿目光短浅，放过在学习窗口期大量汲取知识与文化的机会。

2、学习方法有问题，听课效率低，沿袭考前突击的做法。须知大学学习难度加深，知识点很多，知识点可以自己记忆，整个系统和线索却需要梳理。上课不听考前猛背是一种效率极其低下的做法。

我要补充的是：

1、提高做题的速度和效率，勿因此挤占其余各科学学习时间。

部分同学学习困难：

1、我对一些同学学习态度很不满意。在课堂上还能开小差，其余“不用做题”的科目上课效率可想而知。我要求你们一定要保证不间断的学习和积累，必须保证固定的课前预习、课后复习的时间，保质保量的完成合理份量的作业，除了作业外，哪怕每天只是多花十五分钟，积累起来也是可观的。如果连这十五分钟温故知新也做不到，只能说态度太有问题。

2、把学习做细做扎实，不要时常犯常识性错误，不要重复犯错，而应不断的积累经验，避免失误，才能把成绩稳定下来。作业问题我有责任，我自己并不满意。

上课时，教室里总没有什么人响应老师，只是认真地在听，弄得老师十分无趣，后来几次单元考、期末模块测试、能力测试比模块一成绩都有了长足进步。不足的是有时收发作业的时间拖得过长，作业有时候无法收齐，当然主要责任在我。

我想我可以我可以加强作业的收发情况，坚决取缔漏交、迟交作业的情况。另外，我要带领全班加大在化学学习上投入的时间。

我希望同学们能够提高听课效率，做好笔记，复习时也较容易。其实学习主要建立在平时积累和对知识的理解、运用的基础上，并不是靠死记硬背。我建议同学们应加强对时事的关注，注意平时对信息的收集，提高课堂效率。可是，即使我有了进步，我也有一些不足之处。争取在下个学期，我能够改进这些错误，在以后的学习工作中，我通过这次工作得到了许多经验和宝贵的知识，对我以后的学习和工作有了许多的宝贵的经验，争取以后继续为班里工作，我同学服务，即使有些时候我工作的有些不足之处，但是我相信我会努力做到最好，得到大家的肯定与支持。努力做到更好。为同学们服务！