

最新九年级英语工作总结 英语教学工作 总结英语工作总结(通用8篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。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。

九年级英语工作总结 英语教学工作总结英语工作总结篇一

这学期是我任教的第一学期，我担任初一级七班，八班的英语教学。由于教学经验颇浅。因此，我对教学工作不敢怠慢，认真学习，深入研究教法，虚心向前辈学习。经过一个学期的努力，获取了很多宝贵的教学经验。以下是我在本学期的教学情况。教学就是教与学，两者是相互联系，不可分割的，有教者就必然有学者。学生是被教的主体。

一方面，农村的学生英语听，说的能力相对较弱，授课采用较深的全英教学，同学们还不能适应。

另一方面，七班的同学比较活跃，上课气氛积极，但中等生占较大多数，尖子生相对较少。

我明白到备课的重要性，因此，每天我都花费大量的时间在备课之上，认认真真钻研教材和教法，不满意就不收工。虽然辛苦，但事实证明是值得的。一堂准备充分的课，会令学生和教师都获益不浅。例如我在教授unit3lesson9的时候，这课的主题是“如何询问和回答时间”，教学难度比较大。如果照本宣科地讲授，学生会感到困难和沉闷。为了上好这节课，我认真研究了课文，找出了重点，难点，准备有针对性地讲。

为了令教学生动，不沉闷，我还为此准备了大量的教具，授课时就胸有成竹了。当讲到“half”的时候，我拿出准备好的圆卡纸，把它剪成一半，告诉学生这是圆的一半，也就是half。讲到“quarter”时，又把半圆剪成一半，那么剩下来的就是圆的四分之一，也就是“quarter”了。这样学生就形象地明白了这两个单词。而讲到如何表达时间时，我用了一个用红卡纸做的大钟，同学们一开始就被它吸引住了，显得颇有积极性。用实物让学生练习“what’s the time□it’s.....”的句型，学生特别用功，教学效果十分理想。

相反，我没有认真备课的时候，课堂气氛沉闷，教学效果不好，与此相比可见，认真备课对教学十分重要。特别是对英语这门学生不甚熟悉并感到困难的外语来说至关重要。备课充分，能调动学生的积极性，上课效果就好。但同时又要有驾驭课堂的能力，因为学生在课堂上的一举一动都会直接影响课堂教学。

因此上课一定要设法令学生投入，不令其分心，这就很讲究方法了。上课内容丰富，现实。教态自然，讲课生动，难易适中照顾全部，就自然能够吸引住学生。所以，老师每天都要有充足的精神，让学生感受到一种自然气氛。这样，授课就事半功倍。回看自己的授课，我感到有点愧疚，因为有时我并不能很好地做到这点。当学生在课堂上无心向学，违反纪律时，我的情绪就受到影响，并且把这带到教学中，让原本正常的讲课受到冲击，发挥不到应有的水平，以致影响教学效果。我以后必须努力克服，研究方法，采取有利方法解决当中困难。英语是一门外语，对学生而言，既生疏又困难，在这样一种大环境之下，要教好英语，就要让学生喜爱英语，让他们对英语产生兴趣。否则学生对这门学科产生畏难情绪，不原学，也无法学下去。为此，我采取了一些方法，就是帮助班上的同学改英文名，尽量多讲一些关于英美国家的文化，生活故事，近来更帮部分同学交上了“penfriend in america”□让他们更了解英语，更喜欢学习英语。因为只有英语水平提

高，他们才能达到交异国笔友的目的，同时也可以提高同学们的英语写作能力，对成绩优秀的同学很有好处。因为英语的特殊情况，学生在不断学习中，会出现好差分化现象，差生面扩大，会严重影响班内的学习风气。

因此，绝对不能忽视。为此，我制定了具体的计划和目标。对这部分同学进行有计划的辅导。例如在七班，我把这批同学分为三个组。

第三组是纪律松散，学习不认真，基础又不好的同学。对这部分人要进行课余时间个别辅导。因为这部分同学需要一个安静而又不受干扰的环境，才会立下心来学习。只要坚持辅导，这些同学基础重新建立起来，以后授课的效果就会更好。英语是语言。因此，除了课堂效果之外，还需要让学生多读，多讲，多练。为此，在早读时，我坚持下班了解早读情况，发现问题及时纠正。课后发现学生作业问题也及时解决，及时讲清楚，让学生即时消化。

另外，对部分不自觉的同学还采取强硬背诵等方式，提高他们的能力。期中考和期末考是考察每位同学在本学期的学习成果，因此应该予以重视。考试前进行有系统的复习，考试后进行学科总结。从中段考试可以看出两个班的平均水平相当，八班的差生面相对较大。所以在中段考后的时间里，我把力量主要集中在两班的差生辅导上，特别是八班，以缩短差距。

另外，还发现学生的综合能力不够强，所以以后的教学中要加强这方面的训练。让学生轻松学，容易掌握。而期考结果证明，适当辅导差生对班的整体发展有很大帮助。经过一个学期的努力，期末考就是一种考验。无论成绩高低，都体现了我在这学期的教学成果。我明白到这并不是最重要的，重要的是在本学期后如何自我提高，如何共同提高两班的英语水平。

因此，无论怎样辛苦，我都会继续努力，多问，多想，多向前辈学习，争取进步。

以上就是我在本学期的教学工作总结。由于经验颇浅，许多地方存在不足，希望在未来的日子里，能在各位领导老师，前辈的指导下，取得更好成绩。

4. 【热】英语教学工作总结

九年级英语工作总结 英语教学工作总结英语工作总结篇二

我于20xx年xx月xx日加入公司，入职为一名运营专员，到今天终于完成了公司的考核，可以转正了。回顾在试用期里面的这两个半月的时间，自己努力学习，认真完成公司交代给我的工作任务，并且严格按照公司的规章来约束自己，所以虽然在刚刚进入岗位的时候出现了一些错误之外，后面都没有犯过任何的错误，得到了领导表扬。虽然我知道我就转正了，但是我心里清楚我离一名合格的运营专员还有相当大的一段路需要走，所以我要在这类总结下我这短时间的得与失，从而帮助自己在后面的`工作中进步。

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作制度跟我之前的工作环境有很大的不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的制度学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

作为一名电商直播运营专员，我的工作就是需要在各大新媒体平台发布我们公司的广告视频，从而吸引来客户，然后我

就要将这些客户推荐到销售部门那边，只有销售那边将这个准客户转化为正式客户了，才算我的一个业绩。所以我做视频就必须要有更大的吸引力，所以在工作上面我经常向同事们请教他们的视频制作思路，并且在网上加强学习视频制作的方法。我们做视频肯定是无法避免要用到各种素材的，为了防止自己给空气带来侵权的风险，所以在空闲的时间我都是在自己做素材，尽可能地避免用网络上的素材。虽然现在自己积累了许多的素材没有用过，但是我还是在坚持着，因为不知道哪一天这些就有用到的时候了，自己提前准备哦肯定要比到时候加工要好一点。

我们电商直播运营专员并不是只要你埋头做视频就行的，还需要将自己的制作思路跟大家分享，得到领导和同事们的同意后才开始做的，不然自己辛辛苦苦做好了却不能通过审核或者不符合公司的产品需求那就相当于白做了，所以我们做每一个视频之前都是要讨论的，这种工作需要让我在极短的时间内就跟大家混熟了脸，并且跟大家保持了密切的联系，这样子就让我更好地融入到了这个团队中去，自己为人处世的能力也得到了锻炼。

九年级英语工作总结 英语教学工作总结英语工作总结篇三

勇立潮头、奋勇前行。党的二十大报告高瞻远瞩地对国家乡村振兴战略指出了前进的方向，确定了行动指南。报告高度重视“三农”工作，对全面推进乡村振兴作出重要部署，明确了新时代新征程上加快建设农业强国、推进农村现代化的重大任务。

作为奋战在惠农电商道路上的企业排头兵，永倍达乘势而上，接续奋斗。自创立伊始永倍达就积极响应国家号召，着眼于我国广阔的农村市场，依托自身数字化平台优势，推出“惠美乡村”专属扶农板块，帮助广大农户扩大农产品销路，激发产业活力，增加收入。一直以来，永倍达都在以实际行动

助力乡村振兴，展现民族电商企业担当。

永倍达以乡村产业振兴为导向，通过自身平台优势，不断和各地方政府加强合作，积极参与资源整合、市场对接，取得了良好的社会效应，得到了各级政府的大力支持和肯定。今后，在不断拓宽发展空间的同时，永倍达必将一如既往，奉献自己的企业使命，力争发展成为提供大型综合商业平台的民族企业。

永倍达在商城上线3个月后就搭建起电商直播团队，不定时举办专场类农产品直播。利用电商平台长效机制，精准高效帮扶农户，打通农村到城市的购物桥梁，逐渐摸索出一条“互联网+乡村振兴”的新路径。

前不久，永倍达承办的“促销费 惠美乡村 扶农助农”龙江行系列助农活动接受呼兰区商务局、乡村振兴局邀请，走进呼兰区丰收节现场，并开展了一系列直播助农销售活动，为当地的特色产品进行牵线搭桥，有效地扩大了呼兰农产品的知名度和销售额。

8月，在由齐齐哈尔市国资委、大兴安岭地区松岭区农业农村局主办，陕西永倍达电子商务有限公司、林格贝集团黑龙江鼎恒升药业有限公司共同承办的“20xx大兴安岭齐齐哈尔寒疆助企推介会”上，永倍达总裁王纪伟亲自担任带货嘉宾向消费者推介了产自大兴安岭天然林区的野生蓝莓及蓝莓花青素提取物制成的特色产品，单场直播带货取得了100多万人次的在线浏览量，并一举突破了500万元的销售额。

今后，永倍达还将不忘初心、以身作则，积极响应乡村振兴的大方针，在促进产业链供应链数字化改造，加速传统农业产业转型升级，提高农产品附加值，提升农产品品牌影响力等方面加码发力，以一往无前的奋斗姿态，谱写全面推进乡村振兴的新篇章。

九年级英语工作总结 英语教学工作总结英语工作总结篇四

一年来，本人始终坚持参加单位组织的各种学习活动，努力认真学习马列主义、思想、理论和“三个代表”重要思想及科学发展观，在学习中勤做笔记，勤作思考，本人的学习笔记被李局长作为先进典型，在全局半年度会议上公开表扬。在坚持集体学习的同时，本人还利用一切时间，坚持参加自学活动。年内共购买了于丹《论语心得》一本、易中天《品三国》上下两册，通过坚持出差时在车上学、睡觉时在床上学，目前已经看完了三本书中的57页，对自己的文化素质提高起到了重要的促进作用。

二、认真工作，行政履职能力再攀新台阶。

经过长达6年秘书岗位的苦练，本人的行政履职能力确实实每年都能攀上一个新台阶。20xx年，本人在这方面又有新的提高。本人从事的近20项工作内容，都取得了较好的成绩，不少还拿了先进。更重要的是，本人作为一个秘书，从来不乱说话、不多说一句话，并且能够做到8小时之内始终面带笑容；对全局性的参谋能力也显著进步。无论什么场合，只要是领导说过的、有利于工作的话，本人都能及时记录在心，而后在领导需要时，很快地整理出一篇高质量的讲话稿，综合能力备受多位局领导好评。

三、勤奋不怠，兢兢业业干好职务内外事务。

一年来，本人始终做到尽力尽责，勤奋不怠，甘于奉献，做到了在组织纪律上勤，在工作态度上勤，在工作积极性上勤。据本人的妻子统计，一年内，本人在下班后一个小时内到家的，只有31个工作日；在家里吃饭的，只有80多个晚上；出差13次；跟领导下乡155次。本人不完全统计，全年经本人起草审阅的各种文稿字数近3000万，约合本《红楼梦》；接待客人、陪领导喝下的啤酒约1500瓶（不含红酒、白酒）；为治疗喝

酒引起的胃痛、熬夜加班引发的头痛等疾病，有据可查的药物（自费）总额为元；由于没有时间，利用医保卡到医院看病的时间仅两次个小时；各种加班的时间合计约800个小时。

四、廉洁自律，始终牢记党风廉政建设底线。

作为一名历经多个职务、岗位锻炼的^v员，一年来，本人始终绷紧党风廉政建设这根弦，遵纪守法、克己奉公、廉洁自律。

存在的问题和不足：

一是在政治上离领导的要求越来越远。与本人同时考进公务员队伍的一批同志中，已有1人被提拔为副县级、有3人被提拔为正科级、另有3人被提拔为副科级领导干部，而本人仍然是一个副主任科员级的秘书，说明在政治上越来越不能适应领导的要求。

二是在身体上越来越不能适应岗位要求。经过多年的工作磨砺，本人不仅有慢性胃炎、肠炎、“三高”等不能适应现有岗位要求的病状，并且有ed[]前列腺增生、腰间椎盘突出等严重的老年性病症，不仅与现有岗位不匹配，也与本人的年龄不相应。

三是廉洁自律方面还有待加强。本人20xx年单位发放的工资奖金万元，普通老百姓对这个高工资已经是“人人喊打”了，但本人不注意社会和谐，仍然贪心不足，收取了近8000元的“灰色收入”，其中稿费2500元，下乡、出差补贴3000元，下乡时收受了下属单位的“中华香烟”22包、茶叶和虾干8包折2500元。

四是在思想上还有一些顾虑和不稳定。本人夫妻双方均来自农村，家庭年收入都超过12万元，按理这个收入可以让本人安心工作。但由于本人全心全意为人民服务宗旨观念不足，

在思想上总出现一些波动。比如，本人每年需支付房租2万元，孝敬双方父母合计2万元，小孩读书及各种培训支出2万元，人情支出1万元，烟、药方面支出1万元，衣食行支出2万元，其他零碎支出2万元，一年下来基本上没有剩余。再加上这些年为了把妻子从乡镇的医院调到县里的医院，再从县里的医院调到市区的医院，合计费用支出不少于20万元。6年下来全家银行存款不到3万元，按前些年每年节余5000元计，要在市区买到一套100平方米的房子至少需要工作200年至300年。内心确实对社会主义有些看法，有时难免也到发发牢骚，给单位领导和市委市政府增添了不少不和谐的声音，严重丧失了一个^v^员的本性和立场。

五是政治道德建设必须进一步加强。由于本人轻信社会传言，怀疑做医生的妻子特别可能给配偶戴上绿帽子，因此对妻子从事的工作及妻子本人产生了不信任情绪。上半年，本人经常借故到妻子所在医院从事名为“爱护”实为监视的行为，结果在妻子值班的床上与一名身为的护士验证了“医生及护士容易红杏出墙”的传言，给家庭带来了极大伤害，作为一名^v^员、一名公务员，本人对此深感内疚，决定在20xx年放弃任何对妻子的监视行为并结果与护士的难证行为，切切实实地把自身的政治道德建设工作搞好。

过去的一年，成绩微不足道，问题和不足必须认真重视，加以清醒认识，予以及时解决。一元复始，万象更新，新的一年，本人将进一步深入学习贯彻实践科学发展观，扎扎实实地做好各项工作，为促进温州经济社会又好又快发展作出自身的努力。

九年级英语工作总结 英语教学工作总结英语工作总结篇五

直播带货已成电商发展新风口，为了培育网络直播人才，进一步拓展农特产品营销渠道，让更多企业和商家搭上网络直

播经济快车。

7月23日至25日，由延长县电子商务公共服务中心聘请明静、徐超两位专业讲师，对全县电商企业、合作社、建档立卡贫困户、创业个人、服务站负责人等从业人员进行为期3天的网络直播带货技能培训。

明静讲师讲解了农副产品账号人设打造，如何拍摄优质作品及手机剪辑软件教学，小店开通、商家号优势解析，第三方平台解析、小店商品类目及售卖方法，快手小店的手机端操作等内容。

明静：微商千人团队联合创始人，直播短视频拍摄剪辑实战专家。

徐超讲师讲解了新人涨粉的方法及作品推广技巧，热门作品的六要素，直播准备商品价格体系设计，直播间卖货的20种方法，直播脚本、直播复盘等内容。

徐超：培训优秀电商主播3000余人，直播短视频电商实战专家。

本次培训讲师们运用专业的直播及短视频带货技能，以实战演练的方式授课，学员们以分组形式，跟随老师们的课程安排完成了短视频拍摄剪辑制作，直播实战演练等。

各组间相互学习，相互促进，在一个半小时的直播实战演练中实时下单量40余件，不仅鼓舞了学员们的士气和积极性，也为后续的直播带货奠定了良好的基础和开端。

直播演练结束后，培训老师及工作人员根据各组的实战成绩进行排名并分别给予了现金奖励，活跃了学员们的学习积极性，同时也营造了良好的发展氛围。

九年级英语工作总结 英语教学工作总结英语工作总结篇六

突如其来的疫情，让线上教学成了最大限度减少疫情对正常教育教学秩序影响所采取的措施，也是利用教育信息化改变教学方式、转变学习方式、培养学生自主合作学习的一种积极尝试。

学生兴趣与求知欲。

3. 三方合力，效果显着。线上学习虽说缺少了课堂上与老师面对面的互动性和监督性，可能因为二年级学生年龄小，数学知识家长也可以辅导，所以我们大多数家长全程监督以及配合老师的各项安排和布置，90%学生同样能起到较好的学习效果，作业正确率高。个别学生存在问题，教师指出，家长能立刻督促孩子改正，并再次发给老师，老师二次批改后再次鼓励性评语发给学生。老师用教学魅力、师德魅力感染家长、学生，家长护航育人做得更给力。

线上直播教学总结 2

今日做法：

1. 教师通过各种渠道指导家长如何使用钉钉。
2. 各班都转移到钉钉上授课，上课前班级群里统一发送上课提醒。
3. 正式上课时发送学习内容和学习步骤及要求。
4. 当天的作业教研组商定统一安排在下午语文线上辅导完成。
5. 把各个任课老师设置成管理员，方便了任课老师上课。

6. 为了减轻家长的负担，除了晨诵打卡和作业提交，主播空间和体音美内容均按自己的意愿分享即可，不强制。

7. 在互动过程中多表扬，学生对在线上表扬很在乎，他知道在线的同学和家长都能听到，一旦被表扬，学习积极性很高。其他同学看到某位同学被表扬了，都争先恐后的要求互动。

效果如何：

相比前一天的慌乱，今天比前一天的状态有所缓解，感觉家长心态平和了，学生的学习也有序了，作业的提交慢慢规范了，需要一一指导的数量下降，体育美的课程缓解了孩子的疲劳。

问题

教师对着手机，电脑的时间过长，一天内各种工作软件消息群来回切换，怕错过消息。晚上的时候眼睛非常疲惫。

一些条件不太好的家长，又有两个孩子，没有办法做到让这两个孩子同时听课。

线上直播教学总结 3

根据教育局要求，按照学校延时开学教学工作方案，坚持教师线上指导与学生居家自主学习相结合，天贲小学一年级数学组经过讨论与准备，开展了有序的线上教学工作。

一、线上教学活动

九年级英语工作总结 英语教学工作总结英语工作总结篇七

账号定位简单来说就是让我们的企业产品或内容与众不同，

形成核心竞争力，对于用户而言就是建立鲜明的品牌价值。账号定位越明确，内容领域越垂直，那么粉丝就会越精准，变现相对来说也会变得更轻松。

账号运营的基本操作：账号的定位；内容的策划；视频形式的测试。

作用：固定更新频次，稳定输出让用户感兴趣的视频内容，从而精准获粉，且可增加账号的整体权重。

作用：提醒粉丝开播时间，吸引感兴趣的粉丝进入到我们的直播间。

作用：在直播后发布，高光剪辑回放，持续曝光，增加品牌露出及引导粉丝互动，增强人设ip

积累粉丝的目的是为了让喜欢我们视频内容、产品特点的垂类粉丝，在开播的第一时间进入到我们的直播间，通过直播间长时间的有效停留，增加直播间的热度及整体推流数据。

九年级英语工作总结 英语教学工作总结英语工作总结篇八

近日，走进坐落在松柏镇的五莲县党支部领办合作社孵化中心，电商主播们正在镜头前推介当地各类特色农产品，刚上架的农产品分分钟就被抢购一空。党建引领电商直播，让农产品插上电商的“翅膀”飞往全国各地。

今年以来，松柏镇坚持党建引领，不断探索发展“党支部领办合作社+电商直播”新乡村振兴发展模式，依托五莲县党支部领办合作社孵化中心引进优秀电商直播企业，打造全县电商直播产业教学基地。据了解，自8月份电商企业入驻以来，该镇共通过直播间带货樱桃汁、桑椹汁、酸枣汁等共13541箱，杂粮煎饼50公斤，进一步扩大了农产品销量，拓宽了销售渠

道，有效带动乡村经济“活”起来。

同时，该镇依托党支部领办合作社孵化中心，组织全镇党支部领办合作社负责人、创业能人、青年等开办系列电商直播培训班，通过“理论知识+直播带货实操技巧”相结合的方式，对农产品网销现状、短视频制作基础教学、直播账号定位、直播基本技能、直播账号打造运营等内容进行深入学习，使学员们熟练掌握电商实用技能，进一步开拓创新电商营销新思路，孵化更多的农村直播新农人，共享直播红利，为乡村振兴注入新动力。截至目前，该镇共开展培训8期，培训人数达1000余人。

“通过授课老师面对面、手把手地讲解，让我们对直播带货农产品有了更加直观和深刻的认识，对合作社开拓电商市场的信心也更足了！”松柏镇潘家庄村党支部书记贺培英作为学员之一，在谈到培训感受及本村合作社发展时，信心满满地说。

“党支部领办合作社+电商发展”的新路子，通过党建示范引领，不仅激励了一批乡村带头人，拓宽了全镇党支部领办合作社的发展思路，而且挖掘推介出一批潘家庄杂粮煎饼、松柏国光苹果等本土优质特色农产品品牌，进一步推动乡村振兴发展。目前，全镇电商站点8家，网商微商从业人员600余人。全镇共发展党支部领办合作社30家、联合社4家，覆盖行政村总数的100%，其中有10家实现盈余超过5万元。