

# 一年级数学教学反思报告 一年级数学教学反思(实用6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 每周工作计划安排及完成情况报告篇一

- 1、学生由幼儿园转入小学，习惯比较差，易失去注意力。
- 2、学生的绘画习惯养成还需要进一步的培养。
- 3、美术课的课堂常规对学生来说是一个新鲜的内容，教师需要在教学中不断地指导。
- 4、学生来自不同的幼儿园，所学技能与方法在不同程度上有所差别。

本册教材分造型。表现、设计。应用、欣赏。评述、综合。探索四个方面。本学期美术共20课，教材的内容充分的拓展了学生的思维，使他们在轻松、愉快的氛围中创作学习。培养学生的求新、求异为目的，形式多种多样。内容丰富，从而使学生的头脑中逐渐形成简单、具体的形象。本学期在绘画的具体形象上有所要求，学习一些简单的简笔画，把基础打实。

### 1、全册教学目标要求：

通过美术教学，培养学生对美术的兴趣与爱好。学习美术的基础知识和基本技能。培养学生健康的审美情趣和良好的品德情操。培养学生观察能力，想象能力，形象思维能力等。

## 1、知识教育要点：

- (1) 认识和运用各种平面形、常用色。
- (2) 运用形和色，进行临摹、添画、记忆画、想象画练习。
- (3) 学习使用各种简易绘画工具，学习撕、折、拼、贴和揉捏、搓、挖等手工制作法，养成正确地绘画、制作姿势与习惯。
- (4) 欣赏祖国风光和儿童画、民间美术作品的美。

## 2、能力培养要点：

- (1) 在美术活动中发展学生的想象力和创造力，积极促进从无意识想象过渡到有意想象，从再现想象过渡到创造想象。
- (2) 在绘画活动中大胆用笔用色，鼓励儿童通过绘画表达自己的情绪情感。
- (3) 提高手部运动的灵活性，促进手和脑的协调发展。
- (4) 提高对色彩美、形状美的能力。

## 3、审美教育要点：

- (1) 培养儿童热爱祖国、热爱家乡、热爱劳动人民的感情。
- (2) 让学生感受美术活动的愉悦，激发儿童对艺术创造活动的兴趣。

## 2、全册重难点：

学习有关美术的基本知识和基本技能。培养学生空间知觉，形象记忆，创造能力等。

(一) 重点:

- 3、传授版画的方法和步骤，并进行一系列练习；
- 4、用撕纸拼贴方法进行简单画面制作；
- 5、欣赏大自然中的动植物和中外儿童优秀美术作品。

(二) 难点:

1、在绘画训练中，要求线条自然流畅，色彩鲜艳丰富，造型大胆生动，富有儿童趣。

2、在工艺制作中，培养学生初步的造型能力，培养按步骤操作的良好习惯，培养学生发散性思维和思维的灵活性与敏捷性。

3、在欣赏过程中，提高欣赏能力，发现美和创造美、鉴赏美的能力。

1、教师联系各学科的课堂要求，根据美术课的自身特点，明确地向学生提出正确的学习态度，逐步培养学生良好的学习习惯。

2、利用课堂教学，充分发挥教师的直观性演示，动作要规范化，给学生以楷模，学习正确作画方法，充分调动起学习气氛。

3、选择富有儿童情趣的教学内容，采用生动活泼的教学形式，激发和培养学生学习美术的兴趣。

4、注意学生的情绪，语言要亲切，气氛要轻松，要积极鼓励学生动脑筋，大胆添画，来培养他们的想象能力和创造能力。

周次课时教学内容

一2常规训练

二21认识美术工具2大家都来做

三23彩线连彩点4下雨啦

四25五彩的烟花

五26美丽的印纹

六27小挂饰

七28鱼儿游游

八29我在空中飞

九210我的新朋友

十211花儿寄真情

十一212我做的文具

十二213会动的小纸人

十三214繁忙的大街

十四215乘上列车去画画

十五216童话里的小屋

十六217会滚的玩具18电脑美术

十七219过年啦

十八220美丽的动物、植物

# 每周工作计划安排及完成情况报告篇二

## 一、销量任务

- 1、带领团队努力完成领导下达的当月销售计划、目标。
- 2、利用自身销售经验对销售顾问进行指导帮助，必要时帮忙谈判价格。
- 3、传达公司政策，给予销售人员正能量，提升销售积极性，促进成交。

## 二、监督，管理展厅和销售人员的日常销售工作

- 1、仪表仪表：早会时检查仪容仪表，是否统一工作服并佩戴胸牌，男士打领带，女士佩戴丝巾。
- 2、展厅整洁：每天定期检查展厅车辆，谈判桌的整洁状况。每人负责的车辆必须在9点前擦拭完毕，展车全部开锁。对不合格的情况予以记录并反馈给销售经理。
- 3、展厅布置：配合市场部进行展厅的布置，营造出以顾客为中心的温馨舒适的销售环境。展厅宣传物料的更新，包括宣传视频的更新，推广品牌，促进销售，给客户增强信心。
- 4、展厅前台接待：如值勤人员有特殊原因离岗，需找到替代人员，替代人员承担所有前台值勤的责任，做到客户一进展厅马上就有销售顾问接待。随时查看销售人员在展厅的纪律。
- 5、值班检查：强调值班的重要性，对值班人员的值班情况进行检查并记录汇报。
- 6、销售人员的日常工作：对于销售人员的客户级别定位和三表一卡的回访进行定期抽查，对销售员的销售流程进行勘察，

对销售人员每天的工作任务和需要完成的任务进行协调。随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。每天下午下班前定时把一整天的工作情况和明天需要完成的工作任务上报给销售经理。处理职责范围类的客户抱怨，提升客户满意度。

7、数据的反馈：督促销售人员做好前台登记(包括试乘试驾登记和展厅来店登记表等)，强调录入的准确性和及时性。每日做好数据的统计(日报表，周报表，月报表等)，并对数据进行反馈分析，从中发现问题，寻找更好的解决方法。

### 三、配合市场部，做好销售拓展和市场推广工作

1、对市场部发出来的市场活动进行协调。

2、在销售人员不值班或人员充足的情况下,可以进行外出市场开拓,由销售经理定点,出外发宣传单页。

### 四、掌握库存，配合销售经理做好销售需求计划

每天对于销售人员的交车、资料交接、开票、做保险等进行盘查。下班前上报销售经理登记。对于时间过长车辆对销售人员进行通报,重点销售。五，协助销售经理做好销售人员的培训计划，并组织实施合理优化人员配备，提倡良性竞争。销售人员对于业务知识明显匮乏，会直接影响销售业绩。因此，销售人员的知识业务培训是重中之重，除公司计划培训项目外，对于车型的价格、配置、竞品车型、销售话术等实行模拟对话，尽快熟悉车型。对于出现的问题可以进行讨论，再进行针对性培训。

当然，所有的计划在此都是纸上谈兵，俗话说，实践是检验真理的唯一标准，在今后的工作中，我定当努力将这些计划付诸于实践中，带领团队一起，在最优情况下完成领导下达的任务。

## 每周工作计划安排及完成情况报告篇三

20xx年我部重点工作为进一步提高物业费收费水\*，在xx年基础上提高4-7个百分点；部门管理基本实行制度化，员工责任心和服务水\*有显著提高；各项服务工作有序开展，业主满意率同比去年有显著提高。

(一) 继续加强客户服务水\*和服务质量，业主满意率达到85%左右。

(二) 进一步提高物业收费水\*，确保收费率达到80%左右。

(三) 加强部门培训工作，确保客服员业务水\*有显著提高。

(四) 完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

(五) 密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。

(六) 加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾xx年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

## 每周工作计划安排及完成情况报告篇四

一、全面实行领导负责制，村综治工作计划。要继续按照上级综治办的要求，建立健全目标管理负责制，建立严格的检查监督，定量考核和评比奖惩制度，把社会治安综合治理的任务，要求落到实处。

二、坚持打防并举，标本兼治，重在治本的原则。依法严厉打击严重刑事犯罪活动，加强重点整治，解决突出治安问题；采取各种防范措施，清除不安定因素和不安全隐患，把严管、严防、严治有机结合起来，有效地发挥社会治安综合治理措施和治本的作用，从根本上预防和减少犯罪。

三、加强以党支部为核心的配套组织建设。按照上级的要求，继续抓好治保会、调委会等保安力量和群众性自防自治组织的建设。着力推进居民住宅区治安防范工作的落实。进一步完善、巩固综治联系户工作，扩大综治联系户工作覆盖面，提高综治工作水平，增强人民群众的安全感和信任感。

四、认真开展矛盾纠纷排查调处工作。坚持“预防为主，教育疏导、依法处理、防止激化”的原则，深入排查影响本地区社会稳定的重大矛盾和突出问题，及时掌握社会动态，把矛盾纠纷排查调处作为一项重要的日常工作，定期召开分析会，加强督促检查，解决实际问题，化解矛盾纠纷，避免矛盾激化，防止重大治安问题或群体性事件的发生。

五、切实加强流动人口管理。完善流动人口管理站有关暂住人员登记、办证、查验等各项基础工作，推动流动人口信息化建设。要进一步加强出租私房，建筑工地等流动人口落脚点、活动场所的管理，减少流动人口违法犯罪。

六、继续做好刑释解教人员的安置帮教工作。健全刑释解教人员信息管理，完善定期排查和回访制度，落实帮教措施，预防和减少重新违法犯罪。

七、深入开展普法教育和社会治安综合治理宣传工作。按照依法治国和以德治国相结合的要求，认真实施“五五”普法规划和《公民道德建设实施纲要》，要充分利用各种宣传形式，加大法制宣传教育的力度，大力宣传社会治安综合治理的方针、政策、措施和工作成效，动员广大群众用心参与社会治安综合治理工作。充分运用群众喜闻乐见的形式，在流



动人口集中的场所开展各种宣传活动，提高人民群众及外来人法律意识。

## 每周工作计划安排及完成情况报告篇五

本班的幼儿是我们两位老师从中班一直带着的，经过一年半的在园生活与学\*，对孩子们也有了更深入的了解，班里大部分孩子能够独立、自主地思考问题，遇到困难能够自己想办法，各种行为\*惯方面有了很大的进步，但是在一日生活中还存在着很多问题，个别孩子的常规较差，老师布置的任务不能按时完成，因此本学期将在这几个方面加以重点培养。尤其是这个学期已经是他们在幼儿园的最后一个学期了，面临着幼小衔接的问题，很多家长都对老师提出了提高孩子的学\*技能的要求，以便适应小学生活，因此，这也是本学期工作的一个重要的方面。

### (一) 健康领域

1. 遵守幼儿园生活常规和秩序，情绪愉快、稳定，能有规律地生活。
2. 能熟练地进行各种钻、爬活动，学\*前滚翻、侧滚翻等。
3. 知道必要的安全保健常识，学\*保护自己；
4. 喜欢参加体育活动，动作协调、灵活。
5. 教育幼儿多动手做自己能做的事情，并注意保护小手。

### (二) 社会性领域

1. 能主动、友好地与他人交往，体验分享、互助、合作的快乐和意义，掌握一定的交往技能，能独立解决交往中的问题。

2. 乐意与人交往，学\*互助、合作和分享，有同情心。
3. 理解并遵守日常生活中基本的社会行为规则。
4. 能做好力所能及的事，不怕困难，有初步的责任感。
5. 爱父母长辈、老师和同伴，爱集体、爱家乡、爱祖国。

### (三) 语言领域

1. 能主动地用普通话与同伴交流，态度自然、大方。
2. 通过观察，理解图片、情景中蕴涵的主要人物关系和思想感情倾向。
3. 引导幼儿欣赏诗歌，帮助幼儿理解作品的画面和情感基调，学\*富有感情的朗诵。
4. 通过创设语言区、投放图片、图书等材料，提高幼儿的语言表达能力，鼓励幼儿大胆的表述自己的见解。

### (四) 科学领域

1. 对周围的事物和现象感兴趣，有好奇心和求知欲，有积极主动动手动脑的\*惯。
2. 借助具体的活动和形象进行初步的逻辑思考，能运用已有的经验和知识解决生活中的简单问题。
3. 通过观察和摆弄各种物体，探索各种现象，获得对事物特征及其关系的粗浅知识和经验。
4. 能从生活和游戏中感受事物的数量关系，获得有关逻辑与关系、数、量、图形与空间等感性经验。

## (五) 艺术领域

1. 积极参加音乐、美术活动。
2. 初步能以正确的姿势、自然的声音唱歌、大胆表演动作。
3. 激发幼儿参与音乐活动的意愿，并在活动中感受歌曲愉快的情绪。
4. 通过各种形式的美工活动，发展幼儿的动手操作能力。

本学期我们将根据我班孩子的年龄特点，兴趣爱好，以及园领导的要求来开展课程，以丰富孩子的知识，拓展他们的视野，另外，根据孩子即将升入小学的需要，可适当的教孩子一些生字，书写简单的字以及拼音，并加强1到20的加减法运算，使孩子们能够熟练掌握。

我班幼儿在语言的应用及表达方面还有待提高，所以本学期的任务还要加强孩子的语感启蒙方面的训练，提高孩子的口语表达能力。在手工方面，本学期主要是折纸和废旧物品利用相结合，来激发幼儿大胆想象，让幼儿多多参与到教室的环境创设中，师生共同布置环境，为孩子创设良好的环境对孩子的发展也有至关重要的作用。

1. 充分利用自然因素,开展体育游戏、户外体能活动,锻炼幼儿身体,增强幼儿体质。
2. 运动前,做好喝水、垫毛巾、带纸巾等准备。
3. 合理安排幼儿在园生活,培养幼儿良好生活卫生习惯。如饭桌“三净”、外出回来饭前便后要洗手、衣服裤子书包自己理、便便过后自己擦等。
4. 在日常生活中,加强安全教育,提高幼儿自我保护及安全意

识，并以角色扮演的形式进行安全教育。

父母是孩子的第一任老师，好孩子离不开家长的配合。所以我们要努力做好家长的工作，真诚的对待每一位家长，如实的和他们交流对孩子教育方面的看法，当问题出现，第一时间与家长联络，让家长知道老师对问题很重视。及时和家长沟通，以电话，微信，面谈等形式与家长探讨，及时反映幼儿在园的情况，了解幼儿在家的表现。请家长及时了解园所教的知识，配合收集相关的主题资料，丰富相关的知识，及时指导督促孩子完成作业，增进亲子关系。培养孩子良好的学习习惯和生活习惯。

本学期，自己在教学中要多反思，希望自己在今后的工作中不断摸索问题、解决问题、总结经验这样才能让自己进步。

## 每周工作计划安排及完成情况报告篇六

社会在发展，对保育员教师不断提出新的要求，这就要求我们不断学习，不断进步，才能当一名合格的保育员教师。在工作中，我以园部下达的任务及本班的教育为中心，努力坐到和各位老师和谐相处，学习他们的长处和经验，不断提高自己的教育和保育水平，\*时遇到园部和班级有什么额外任务，只要自己力所能及，会和本班老师一起加班加点，及时完成下达的各项工作任务。

“爱”是无私的，也是做好一位保育员的前提，自从我担任了小三班的保育员以来，我是用心诠释着“爱”，使我在工作中有了高尚的职业道德和强烈的责任心，也会像母亲一样，对待关心每一个孩子，使他们健康快乐的成长。通过这段时间的工作，我认为：自己所从事的职业，只有热爱了，才会去追求，才会不断进取，才会得到家长和孩子的信任。

虽然我是保育员岗位上的新手，但是我深知勤能补拙，\*时除了向有经验的同事请教外，有时也在家看点有关业务知识方

面的书籍，慢慢地在保育员这个岗位上琢磨出了门道，那就是要“勤”，比如：勤开窗户、勤打扫、勤消毒、勤晒棉被等等，除了手脚要勤快利落外，脑子也要勤快，要经常思考，“为什么要这样做”，今天这件事我做的对不对“等等，常常反思一下自己的工作，以便在以后的工作中，更好改进，不断进步。

由于这学期，我带的是小班的孩子，他们才刚离开自己的父母，踏入幼儿园的道路中，我必须让他们学会自立自理，在日常生活中可以学会自己的事情自己做。刚开始幼儿的自理能力差，因为年龄小，对\*\*的依恋感强，我们以游戏的形式对幼儿进行培养，如培养先小便后洗手时，教师边念儿歌边师范：“先小便，后洗手，擦擦肥皂搓搓手，手心手背搓一搓，搓好小手洗洗手，一二三，四五六，小手洗干净，洗好小手擦干手，手心手背擦擦干。”让孩子边模仿边念，在模仿中理解，学会正确洗手方法，经过培养训练，幼儿的自我服务能力大大加强。如：会自己搬椅子就坐，会独立吃完自己的饭菜放好碗，会用小毛巾擦脸，洗手不弄湿衣服等，得到了家长的好评和认可。当然自己在这半年来，也存在着这样那样的缺点，但我想：只要自己多学\*业务知识，多请教有经验的老师，多和孩子们沟通，心中装着孩子们，相信在今后的工作中，会不断进步，对得起园部对我的信任，对得起孩子家长的期望，对得起自己的本职岗位。

在家园共建方面，我们知道要搞好班级工作，一定要家长的配合。\*时，我能热情对待每一位家长，注意和家长沟通。接送孩子时和家长聊上几句，了解一下幼儿在家的表现或关心一下幼儿的身体情况，家长都感觉非常温暖。我通过各种方式及时向家长反映幼儿在园生活、学\*情况，认真听取家长建议。让家长正确了解幼儿保育方面的内容，了解孩子的一日生活，并向家长提供一些正确的保育方式信息，一起探讨一些现实中的棘手问题，建立了和谐信任的家园关系。

时间在幼儿的成长中过去了，对于我个人，要学\*的东西、知

识还有很多，无论是教育还是保育，都是我学\*的目标。要把好的方面坚持住，不够的地方像别人学\*，把别人身上的精华吸取过来，使自己成为德育、教育、保育都合格的教师。

## 每周工作计划安排及完成情况报告篇七

有效的采购计划可以使企业资金的有效利用，企业大部分的营业额是由采购部门划出去的，采购计划的好不仅能减少企业资金的流出，还可以有效的控制库存。

3、配合财务掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零库存确保酒店现金流通顺畅。

### 二、物价控制和节约

利润主要来源于采购，因为产品的市场价格是企业无法主导的，而采购成本可以企业控制。

3、采购时以“质量好、价格合理”为原则，货比三家。

### 三、货品采购渠道问题

3、经常走访供应商，对报价单进行核对，并与其他商家对比，如出现高价或瞒报，要及时更换供应商，保证公司利益不受损失。

### 四、及时核销

1、督促采购员尽量做到日采日清，并及时与财务部核对帐目。做到账账清晰，分厘不差。

### 五、完善制度及学习

1、完善采购的工作制度，严格按照采购流程进行采购与核销；

3、保证每周例会，对集团及公司下发的通知做好上传下达，加强员工的工作主动性，提高员工的工作效率。

## 每周工作计划安排及完成情况报告篇八

1、让学生认识中国画这门民族的传统艺术中国国画字画，认识中华文化的博大精深，继承传统文化的精髓国画视频，吸收民族文化的智慧，使我们的优秀传统文化艺术得以继承和发扬。

2、培养学生对国画的兴趣和爱好，进而增强对祖国传统文化艺术的情感和热爱。

3、让学生了解和掌握国画的基本技法和特点国画山水，初步掌握以线造型和追求意象的特征及绘画技法国画欣赏国画牡丹，使他们的造型能力、色彩能力、创造能力和文学素养得到提高。

4、培养学生具有国画的欣赏能力，陶冶他们的情操国画欣赏，提高他们的审美情趣和艺术修养。

5、培养学生的国画创作能力，为学生走进国画艺术殿堂奠定基础。

1、工具材料介绍。笔、墨、纸、砚以及颜料的性质特点。

2、教育学生养成正确的握笔姿势和良好的坐姿。

3、掌握正确的执笔、用笔和用墨方法。

4、利用墨与彩调配产生的变化与宣纸特性，让学生在绘画过程中体验彩墨的乐趣。

5、让学生初步了解在画国画时水分的控制及笔和墨的应用，

培养学生的国画表现能力，会画简单的瓜果、昆虫画。如：南瓜、山水、辣椒、樱桃、蜻蜓等。

1、继续教育学生养成正确的握笔姿势和良好的坐姿。

2、认识笔、墨、色彩。

墨：焦、浓、重、淡、清。

笔：用笔的中锋、侧锋、顺锋、逆锋、提按顿挫等方法及以之造型的特点。

色彩：了解颜色名称，掌握简单的间色调配。

3、继续培养学生的绘画兴趣，较熟练地运用中、侧、逆锋及掌握墨色浓、淡、干、湿、焦的变化。

4、让学生体验中国画的笔墨情趣，临摹中国画。

5、欣赏近代中国画作品。

6、学会表现花卉、昆虫画的一些基本方法。

7、结合以前学过的内容，自由组合配画。

8、学会收拾整理画面字画国画欣赏，并能落款命题等。

1、继续培养学生的绘画兴趣中国国画，较熟练地运用中、侧、逆锋及掌握笔、墨的变化。

2、较好地掌握国画的一些技法字画，培养他们的国画表现能力。

3、欣赏古今中国画名家作品。



- 4、介绍一些国画的基本构图知识，并能给画面命题题款。
- 5、让学生体验中国画的笔墨情趣，临摹简单的当今名家水墨花卉、山水、人物。
- 6、组合创作较大幅及完整的花卉、山水画。如：丝瓜、牵牛花、葡萄、葫芦、山水等。
- 7、学习树木、山水的绘画技法，创作体现秦巴山水和地方风土人情的作品。
- 8、鼓励学生联系生活实际进行大胆创作。

## 1、学生评价

(1)校本课程不采用书面的考试或考查方式国画梅花国画牡丹，但要作考勤评价记录。

(2)教师根据每个学生参加学习的态度进行评价。可分为：“优秀”、“良好”、“一般”、“较差”等级，并作为“优秀学生”评比条件。

(3)学生成果可通过作业、参赛、评比等形式得以展示，还可以让学生将最满意的作品装入学生成长记录册中。

## 2、教师评价

(1)课堂教学必须有计划、有进度、有教案。

(2)教师要按学校整体教学计划的要求，完成规定的课时任务与教学目标。

(3)教师要注意做好学生作品以及在各级各类参赛活动中取得成绩资料的收集和整理。

## 每周工作计划安排及完成情况报告篇九

1) 建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有强烈的责任心，提高销售人员的主人公意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

4) 市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5) 销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

6) 销售目标

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

## 7) 客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

总结：根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约，使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。我希望领导能多注意这方面的. 工作！

之前我从未从事过这方面的工作. 不知这分计划可否有用. 还望领导给予指导！我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作磨练下自己在这方面一定会有所成就！