

最新小班语言冬天的小路教案及反思(优秀9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。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。

工作总结分享会篇一

认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累，及时做好教学反思。要提高教学质量，关键是上好课。

二、德育方面：

我认为，成人比成材更重要，要培养对社会有用的人，要让学生成为建设祖国的栋梁，必须要有强烈的社会责任感，积极向上的团队合作精神，丰富的文化科学知识以及健康的身体和心理。

在班主任工作方面，我非常重视学生的思想教育工作。通过班会、思想品德课及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容。我培养了两位得力的班长。这些班干部能把班的卫生和纪律管好，为我减轻负担。

三、在班级管理中始终贯彻落实以下工作：

- 1、争当文明班级明确育人的目的：正直，善良，智慧，有较强的组织纪律性。
- 2、规范早读，午休，课间的纪律
- 3、力争在升旗，大课间活动和学校的各种大型活动中表现突出。在学校组织的各种活动中，我们都力争做到。我们在板报评比中，眼操比赛中，运动会的比赛中都取得了突出成绩。
- 4、规范课堂纪律，养成良好的学习习惯。
- 5、注重能力的培养和锻炼。

四、业务进修方面：

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间进修汉语言本科并积极参加各类现代教育技术培训初步掌握了多媒体课件制作。

走进21世纪，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

工作总结分享会篇二

下文《产品营销工作总结范文分享》由本站工作总结频道为您提供，希望对您有帮助，欢迎您访问本站浏览更多资讯。

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的`工作带来许多麻烦，对每

一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

1 全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

3 确度，仔细审核；

4 物的及时处理；

5 的维系，并不断开发新的客户。

6 每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1 的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2 回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3 购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4 应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间

销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5 门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6 及派车问题。

工作总结分享会篇三

(1) 每位教师上好一堂“三优课”，共同研究教材与学生，共同探讨教法与学法，共同剖析得与失。

(2) 要求教师互听随堂课，互相学习，共同进步，并认真写好教学心得、案例分析与反思及教学经验总结等。

(3) 对每位教师进行一月一次的备课、说课和议课等研究活动，集思广益，使研究活动进一步得到深化。

教师将课程内容变成对儿童有意义、有兴趣的题材，将有利于儿童构建真正属于自己的知识和能力，形成内化的道德品质。利用学科整合，通过丰富的体验和表现，培养学生自主学习的能力，做自己想做的事。

新教材呼唤融洽、和谐的学习氛围，融洽、和谐的教学氛围是焕发课堂活力的催化剂。采用赏识教育能创设这种氛围，因为赏识教育并不是简单的表扬和鼓励。我们要求每位教师从以下几个层次去操作：赏识学生的行为结果，以强化学生的行为；赏识学生的行为过程，以激发学生的兴趣和动机；创造环境，以指明学生的发展方向；适当提醒，增强学生的心理体验，纠正学生的不良习惯。在生活课中，实施赏识教育：我们“定环境，找感觉”，时时处处在心灵深处坚信孩子“行”，让学生找到好的感觉。

评价工作是课改中不可缺少的环节，在活动中评价，在评价中学习。我们应该用发展的眼光看待今天的每一个学生，让他们在教师的正确的引导下，学会评价自己，学会评价别人，学会做人的道理。在评价过程中，采取小组评价，教师评价，家长评价等评价方式，记录学生的成长轨迹，杜绝学生校内校外表现的差异，从而达到全面地评价学生的目的。具体操作：淡化学生之间的评比，注意分清长远目标与阶段性目标，注重被评价者的起点和发展过程，提供多层次评价，重视家长评价。让家长参与学生的日常评价。客观真实、全面的反映孩子的成长和进步。使评价真正成为教师、儿童、家长共同合作进步的有意义的建构过程。

教师在人格上赢得学生的心，是学生产生仰慕之情，并心悦诚服、心甘情愿地接受老师的教育，这种现象就是教师的人格效应。

我们正朝这方面努力，让学生喜欢上品德与生活课、品德与社会课、科学等学科，赢得家长和孩子的喜爱。

1、在实践中收获

工作总结分享会篇四

一、2-x年销售情况

2-x年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解[]20xx年度老板给销售部定下*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额*万元，产销率95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任

务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市-xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20x年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2-x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们-xx科技有限公司在2-x年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

工作总结分享会篇五

一、卓有成效的做好治安防控工作

1、扎实开展反盗窃专项行动。十二月份，社区治安口在街道综治办的指导下，紧密配合温泉派出所开展的反盗窃专项行动月行动，社区继续开展保安定点监控，对中国海峡人才市场、金源花园门口等案件高发区域实行保安定点监控，收到了明显的`成效。此外，社区治安干部还带领保安展开路面巡逻，加强国庆节前期的反盗窃行动，并于十二月15日晚开展反盗窃巡逻。在社区治安干部、社区民警和社区保安人员的努力下，社区在九月份两次案情通报例会上案件发案数都呈现下降趋势，有力的遏制了辖区内案件高发态势。

2、积极做好国庆节前期维稳工作。今年是共和国六十周年大庆，社会不安定不稳定因素仍然存在。社区治安干部积极开展维稳工作，对辖区内影响安定稳定的因素展开全面监控，对“_”等邪教组织进行严密排查，并实行每日零报告制度，每天向街道综治办报告巡查情况。社区还充分动员中心户长、居民群众的力量，进行维稳工作宣传，保持信息渠道畅通，以便一旦发生影响安定稳定问题及时予以处置。

3、继续推进治安主任到警务室办公实行责任捆绑制度。自开展社区治安主任到警务室办公实行责任捆绑制度，社区治安主任紧密配合警务室民警开展社区治安工作，取得了很大的成效，自责任制实行以来，社区已连续多月案件发案率下降。

4、做好其他方面工作。社区治安口积极做好其他各方面工作，完成了对群防群治收费情况的摸底排查等工作。

二、责任到位的做好消防安全工作

今年是新中国六十周年大庆，做好消防安全工作发显得尤为重要。东大社区治安干部明确搞好消防安全的重大责任，在十二月份着重做好国庆节前消防安全的大宣传大检查行动。截止十二月29日，社区以检查辖区内的店面、公共场所及单位共计25家，走访辖区全部店面及辖区新村楼院并开展防火宣传。在检查中，社区对受检单位存在的消防安全隐患进行了当场整改与限期整治相结合的方式，并对消防措施较差的的店面、公共场所进行定期与不定期的回访，确保检查工作落到实处。社区还将检查中发现的问题及时上报街道综治办，确保国庆期间不出消防问题。

三、有条不紊的做好征兵工作。

十二月份，东大社区完成了今冬征兵兵役登记工作。共计摸底适龄青年104名、兵役登记93名，确定预征对象19人，目前已基本确定有入伍意愿的兵员2名。此外，在征兵工作中，社区展开了广泛的宣传，并利用海峡人才市场等辖区有利资源积极开展工作。