

# 最新招商的概念 小学数学概念教学模式 心得体会共(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 招商的概念篇一

尉庄中心校 天池小学 吉学敏

概念是对感性材料的综合，是对事物内在本质的反映。纵观数学的发展过程，一切数学公式、法则、规律的得出都离不开概念。在小学里，数学概念包括：数的概念、运算的概念、数的整除性概念，量的计量概念、几何形体的概念、比和比例的概念、式的概念、应用题的概念、统计的概念等，共约500多个。这些概念支撑了十二册教科书中所涉及的，数与代数、，空间与图形、，统计与概率、，实践与应用等四个领域的庞大的数学体系，不仅是数学基础知识的重要组成部分，也是发展思维、培养数学能力的基础。但是，当前的概念学习还存在着一些问题，如重计算，轻内涵；重结论，轻过程；重课本，轻实践等，这些问题是如何产生的？通过听课、访谈、填写调查问卷等形式，我找到了答案。我认为产生的本质原因文秘杂烩网是缺失了对数学作为一门科学的学术关照。因此，，让数学概念学习栖居在学术的土壤里是一个值得重视和研究的课题。笔者结合教学实践谈三点想法：

### 一、从日常数学与学术数学的连接点切入

阔的背景，有着不得不产生的理由，并且附着着人类进步和数学发展过程中积淀的最闪亮的思想火花。因此，在概念教学中我们一定要深入地研究概念产生的背景，并且分析学术

数学与日常数学的区别，从而从本质上理解概念的内涵。

## 二、概念解读能深入也能浅出

研究表明，儿童学习概念一般依据感知——表象——概念——运用的程序，也就是说概念的有意义学习建立在丰富直观的感知基础上。为此，不管教师对概念的解读有多深入，多学术化，在课堂上，我们还是必须通过演示、操作等方式，为学生提供充分的感知体验。

## 三、从旧知的锚桩处起航

数学学科是一门逻辑性很强的学科，这就决定了数学概念相互间的联系非常密切，很多概念的学习就是概念的同化过程，尤其是运算概念。小数、分数的四则运算的意义、法则甚至运算定律都类同于整数四则运算，对这类概念的教学，就要从旧知与新知的连接点入手。

受个人专业成长经历的影响，这些年，我对数学课堂的研究和探索集中于数学文化与数学思维上，总想着我的教育能使孩子们的数学素养得以有效地提高。一路行来一路思，而今先生精辟、深邃的论断让我眼前更亮。是呀，‘数学教育’一定是‘数学’与‘教育学’双重价值视野关照的，如果缺失了对数学本质的关照，那么即便是再漂亮的课也只能略逊风骚。以上，我以概念学习为例，谈了我对‘数学课堂基于数学学术视野’的实践与渴望，其实需要数学学术视野关照的又岂止是概念学习，因此，本文也只当是抛砖引玉，希望引起大家的思考。

## 招商的概念篇二

在中共汪清县委组织部和县委党校的悉心安排下，我到汪清党校参加了为期3天的招商引资培训。这次学习培训，学习听取了汪清县各级领导干部关于解放思想、加快招商步伐，特

别是招商引资的经验介绍。通过学习，我开阔了眼界，受到了启迪。

通过这几天紧锣密鼓的学习，我有以下几点心得体会：

1、招商要有针对性。招商引资是一项非常理性的经济活动，客商来投资是为了赚钱。我县的区域优势、热情服务只是一个方面，更重要的是产业衔接、集聚效应和各种生产要素的整合效益。所以，招商要有针对性，引资要有目标，要站在客商的角度考虑问题，将准备工作做深做细。

2、招商要善于学习，学习面要宽。要有亲和力，判断力，忍耐力及创新力。学会尊重别人，学会换位思考，学会经常与客商联系，并且要具有一定的幽默感。

3、招商要团结。招商要形成一种合力，招商是靠大家的力量来完成的，最基本就是要从大局出发，看问题，办事情都要从发展大局来考虑。人员之间要团结协作以及相互帮助，凡是有利于招商引资的事，不分分内分外，要主动地做。

3、招商要肯吃苦。招商工作是非常辛苦的一种工作，时常不分节假日联系客商，联系项目。招商要发扬勇于吃苦的精神，要想千方百计，勇吃千辛万苦，不惜千言万语。一定要有硬着头皮，厚着脸皮，磨破嘴皮，跑破脚皮的吃苦精神。

4、要力求在思想观念上实现突破。当前，随着国际、国内区域经济合作、产业互动和产业转移的步伐加快，各地都把招商引资作为加快发展的重要措施，千方百计吸引资金和技术，借力发展。实践证明，一个地方的开放程度影响着一个地方的经济发展水平，而思想观念是影响开放程度的根本原因。

5、要力求在产业对接上实现突破。随着开放型经济呈现投资基地化、产业链式化、竞争白热化的趋势，投资商投资由过去的单体投产、单个产品为主，逐步向优势产业集聚，向优

势产品整合，选择一个地区重点、连片、链式发展。在这种情况下，招商引资的集聚效益、链式效应越来越明显。在这几天的学习当中，结合我镇实际情况，我认为，只要齐心协力，发挥良好的个人素质，不断学习总结招商经验，更新招商思路，收集招商信息，全方位地挖掘招商信息，汪清县的招商引资工作一定会一年一个新台阶，取得不俗的成绩。

### 招商的概念篇三

参加全县招商引资培训班，使我深感招商工作对全县经济发展引领和推动具有十分重要的意义，通过几个部门领导的讲解，我了解了县情和全县经济发展的宏伟计划，较为全面地掌握了招商的基本知识。现就招商学习谈以下几个方面的心得体会。

xx县是襄阳市一个全山区县，经济底子薄，群众思想观念守旧封闭，改革开放的春风吹拂xx县的大地[]xx县县经济得到了长足发展，得益于历届县委、县政府把招商引资作为重要工作来抓。工业由无到有、由小到大，农业由传统农业发展为现代化农业，旅游业发展蒸蒸日上。目前，产业结构调整，东部、南方工业发展逐步转向中西部，我们要抢抓机遇，承接新一轮工业跨越式发展，不辱使命，不辜负xx县人民的期待。通过招商引资建设美好家园，真正把xx县打造成“都市襄阳后花园”。

国家正式把我县纳入山区生物多样性示范区，享受西部大开发新一轮扶贫开发政策。从国家层面上可以享受扶贫、财权、税收、土地等多项优惠政策，同时省委把我县确定为“脱贫致富奔小康试点县”，大力实施“两圈一带”战略[]xx县处于“鄂西生态文化旅游圈”区域，对我县经济发展提供有力资金政策支持。对于xx县的发展，国家、省委制定大量的扶持政策，作为招商引资人员要分析政策，从宏观上把握，从微观上争取，一事一议，对号入座，把政策用好、用足。同

时邀请在xx县工作的老领导，旧地重游，勾起对xx县的追忆，激发他们对xx县更好更快发展的雄心，对xx县建设规划多献计献策，运用他们的人脉联络各个方面。多引资、引大资，建设xx县。

从各个单位介绍招商引资工作经验和存在问题，不难看出，建立一支招商引资队伍是迫在眉睫的一项工作。抽调各单位的精兵强将，并且这些精兵强将要有一定的社会人力资源，定向培养，定向招商，咬住青山不放松，招不来商不放手。招商队伍人员要有较高的理论知识，树立xx县队伍形象。不仅能在国内招商还要有与外国商人打交道的本领，宣传xx县，通过媒体把xx县的“一主两翼、两园经济”新格局、打造“都市襄阳后花园”、建设“绿色襄阳示范区”的规划进行全面宣传□xx县要制造特色产品，培植属于xx县自己的产品名片，对于生态腊梅王国，牡丹故乡的美誉，通过媒体报道大力宣传。真正通过招商来开发这一方有价值的热土。

## 招商的概念篇四

xx年是公司的起步之年，从20xx年4月26日开业，公司历经筹建、新建到逐步走上正规的过程，我也与公司一道成长，在工作过程中我不断更新观念，转变工作思维，改变工作方式，熟悉各项工作流程，尽力适应新公司的工作模式。半年来在公司领导的支持和关怀下，加之同事们的帮助和配合，完成了自己的本职工作，但还存在诸多不足，回顾过去展望未来，现分几点总结如下：

### 一、上半年工作回顾

办公室是一个联系面广、工作跨度大、时效性强的综合部门，在做好服务保障后勤工作的同时肩负组织协调、参谋助手、督促检查的相关职能。我作为综合部门的一员，在综合部领导的带领下，积极投入综合部开展的各项工作，做好办公室

的各项基础管理工作：涉及规章制度的健全和完善、文件的办理和归档、文字的处理工作、各项报表汇总工作、人力资源管理等工作等。

1、积极完成领导交待的各项事务。综合部门组织与协调并重，办公室作为承接上下、联系内外、协调四方的综合部门，在组织推动客观事务运转方面发挥极为重要的作用。但对于一个刚刚步入轨道的公司，各方面要素还不是很健全，存在各部门以己自据，缺乏各部门之间沟通流动性，各方之间需要不断磨合，综合部正是这间的润滑剂，对一个刚起步的公司来说，对内的事务处理比对外事务处理上更困难，更需要综合部门的沟通和协调。在这种工作状态下，我要不仅能完成自己的工作，更要融洽各方之间关系，积极发挥综合部门的协调作用，克服工作过程中存在的缺陷，完成领导交待的每一项工作任务。

2、落实公司人事、劳资管理工作。积极组织招募人员，挑选合格人员到岗到位，为公司发展配备人力资源；组织人员入职到岗，积极参与新入职人员培训，让员工适应公司模式，了解公司规章制度；组织落实公司的劳动管理，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，加强工资管理和员工的考勤控制监督工作，在人性化管理的同时强调制度化建设，使工作有序、规范化开展。及时办理离职人员手续，妥善处理好离职人员各种关系。

3、完善人事管理工作。准确的人事基础信息资料是人事管理工作的基础，是人事决策的依据，为领导工作起到参谋作手的作用。在这一期间，能够进一步做好人员人事信息基础资料的管理、整理工作，能够较准确地按照个人信息及时录入、更新，实现计算机智能管理，方便及时查询和统计。

一、作为年终考评指标，作为晋升评级可行性依据。

5、做好公司档案资料的整理、归档工作。为公司各项工作开

展及时提供可信书面依据。

6、做好服务工作。办公室工作的立足点就是搞好服务：为领导服务、为各部室服务、为一线员工服务。为公司的发展，为员工做好后勤保障。比如，在召开各项会议、节日物资的发放等等方面，积极配合相关部门，做好工作。

7、做好团结协调工作。办公室作为企业的管家要与各部门精诚团结、协作共进，配合各部门搞好工作、处好关系。

## 二、存在的不足

1、学习力度不够，由于各种制度更新较快，必须加快各方面知识的学习、运用，树立终身学习态度，对各项新出台的制度及时把握，适应公司今后的发展。

2、工作效率有待提高，由于部门间协调不够，导致工作进度缓慢，在今后的工作中，要加强沟通，保质保量完成工作。

## 三、下一步工作打算

下半年将从以下几个方面着手进行：

1、加强制度建设。随着公司日趋正规，尤其在制度建设上更要加大力度。加快制度出台，通过建章立制，使管理工作有章可循，使公司逐步迈上制度化、规范化、程序化轨道。

2、完善考核制度。做好员工考核管理工作，力求通过考核真实反映员工实际工作业绩等情况，实现优胜劣汰制。

3、加强人员管理，及时了解人员资讯。进一步把人员信息管理纳入统筹范围内。

没有最好，只有更好。这句话一直激励我，今后朝着更高、更远的目标迈进。

## 招商的概念篇五

思想是行动的先导，有什么样的思想，就有什么样的行动，就有什么样的结果。作为招商人，我们要有对发展的强烈渴望，要有对实业家、投资者发自内心的敬重，要在“三比三促三争创”活动的主战场上建功立业。具体说，就是要树立“四人”共识。

(一)来投资的老板是亲人。要对来投资的老板给予亲人般的关怀。企业家是新时代的民族英雄，我们要象关心亲人一样关心他们、支持他们、鼓励他们、成就他们，让他们受到尊重。坚持杜绝干部在招商引资中“四手”思想和行为：外商来了招手：来呀！全中国我们家乡最好。酒席上拍手：没问题，有事找我。有了问题甩手：鬼都找不到。最后，达不到目的时动手：你小子现在跑不掉，死打！

(二)来帮助我们招商引资的是恩人。谁给我们介绍项目，介绍客商，谁就是我们的大恩人，人民就感谢他，表彰他，大大地奖励他！政府今年设了大奖，舍得花钱，重奖中介人、经纪人和有突出贡献的人员。

(三)能打开招商局面的干部是能人。大家都看到了，经济发展、招商引资已成为考核提拔干部的主要指标之一。

(四)影响招商引资环境的人是罪人。哪个部门、哪个人因为工作不到位，影响了外来投资，就应该被千夫所指。我们要进一步优化政策环境——老板怎么顺心怎么办，解放、解放再解放，可以、可以再可以。招商的实质是“抢”商，是一场看不见硝烟的战争，一定要创造一个宽松的环境。只有真正解放思想，营造一个环境优良、政策宽松，投资者顺心，人家才愿意来。法制环境——老板怎么安心怎么办。服务环境——老板怎么开心怎么办，提高效率，优质服务。服务理念：重商，亲商，安商，富商，各级官员都是“保姆”。服务要求：零障碍，低成本，高效率。“提出您的要求和想法，



其余的交给我们来办，围墙以内的你管好，围墙以外的我管好”是真实写照。服务手段：全过程，专业化，高绩效，有事即办，急事快办，特事特办、难事帮办，通过制度切实提高政府机关的办事效率。人文环境——老板怎么舒心怎么办，各项娱乐设施齐全。不少大项目、大生意是在这些酒吧、咖啡馆中谈成的。