

# 最新复述故事教学反思(实用6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 理赔工作计划篇一

重点工作目标倒逼管理是通过详细分解重点工作目标任务，以目标倒逼进度、时间倒逼程序、任务倒逼责任人等方式，强化督促检查，促使各级行政机关及其工作人员围绕目标任务充分发挥主观能动性，创造性地开展工作，推动执行力的提高。为提高我乡行政机关的效能，确保重点工作目标的全面实现，根据《市区人民政府办公室转发云南省人民政府办公厅关于印发云南省行政机关推行效能政府四项制度实施办法的通知》（临政办发〔〕29号）及区人事局《关于印发〈区行政机关行政能力提升制度实施方案〉的通知》（临人发〔〕11号）等文件等要求，结合我乡实际和各自工作职能，制定本工作方案。

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照突出重点、注重实效、分级管理的原则，以制度创新为动力，提升效能为重点，效能监察为手段，进一步增强机关工作人员综合素质，改进机关工作作风，提高执行力，打造为民、务实、高效的机关形象，切实抓好重点工作目标倒逼管理制度建设。

按照超常规、跨越式发展的要求，围绕全乡发展大局，以科学合理、适度超前为原则，将事关经济社会发展，事关人民群众的根本利益，事关效能建设的经济、社会发展的各项指标，宏观统筹、科学分类、细化量化，形成实施工作成果倒

逼法的硬性目标任务，并充分发挥机关干部的主观能动性，促进工作目标任务的落实，提高执行力。

根据区人民政府下达的重点工作目标组织开展倒逼管理，实行目标倒逼进度、时间倒逼程序、任务倒逼责任人管理，我乡每年从重点工作中确定1项工作作为目标倒逼管理重点工作，按照分级管理负责和目标管理的要求，由各责任站所组织落实。我乡年度目标倒逼管理重点工作为烤烟种植工作。

## （一）阶段目标

### 1. 形成目标倒逼管理重点工作选报表

认真研究分析烤烟种植重点工作的具体要求。明确责任主体、开始时间、总体完成时间、阶段目标及阶段完成时间等内容，形成目标倒逼管理重点工作选报表。

### 2. 具体实施重点工作倒逼管理程序

在选报表的基础上细化起草推进方案。在确保工作完成质量的前提下，以总体目标的完成时限为起点，倒推完成各阶段目标的时限，并依次倒推开展各项具体任务的起止时间，同时落实具体经办人员，明确责任，以时间倒逼程序，确保重点工作的按时高效完成。

7月20日至10月20日完成烤烟烘烤工作。

4月10日至10月15日进行烤烟中耕管理工作。

4月9日至7月15日完成烤房建设工作。

4月8日至5月18日完成大田移栽工作。

4月1日至4月30日完成烤烟预整地工作。

2月25日至3月25日完成烤烟种植面积到户统计工作。

2月1日至2月25日完烤烟种植宣传发动工作。

## （二）责任主体

全乡烤烟种植目标倒逼管理工作，第一责任人杨正安副乡长，责任部门为乡农业综合服务中心。涉及各村在任务分解范围内均为责任部门，具体责任人是村主任。

各责任部门务必要高度重视此项工作，充分认识烤烟种植任务目标倒逼管理工作的必要性和重要性。部门联动、多措并举、形成合力，确保目标任务圆满完成。乡农业综合服务中心要指定专人，每周星期五负责阶段目标进度的收集上报。各站所要认真落实目标倒逼管理工作，按照序时进度完成目标，对未能按照序时进度完成工作目标的责任单位和责任人要给予行政问责处理。对推诿扯皮、敷衍了事未按时限要求完成阶段目标，致使目标倒逼管理工作无法按期、按质、按量完成的，将给予严肃问责。

## 理赔工作计划篇二

20xx年，以深入推进《市旅游及度假产业培育发展意见》为主抓手，牵头抓好全市重点旅游项目建设、重点旅游企业发展以及旅游宣传推介、行业管理等工作，全年接待海内外游客突破400万人次，实现旅游业总收入50亿元以上。

- 1、上溪君澜福地一期项目完成分时度假公寓及商贸设施基础工程量的50%；
- 2、莱子古城商业街项目完成商业街建设，并启动对外招商工作；
- 3、碧海丛林一期高科技研发中心项目完成科技研发中心安装

装饰工程；

4、完成黄水河湿地公园西岸园建工程，完成跨河桥梁设计、招投标及主体工程建设；

5、完成徐福文化园园林景观工程；

6、全面完成核心区主干道建设及二级路网部分路段绿化工程；完成核心区水、电、暖、燃气等配套管网建设，实现已竣工项目基础设施配套到位。积极协调配合各镇区街加大重点旅游度假项目推进力度，完成年内项目建设目标。

注重在旅游企业软硬环境的建设。引导旅游企业开展服务质量培训和文化活动，提升旅游企业的服务质量和企业文化建设；支持与国际金钥匙、绿色环保、经济性连锁等旅游组织的合作，引进新兴旅游发展理念和经营模式，进一步提升旅游服务品位和档次，增强旅游企业市场竞争力。深入贯彻推行旅游景区质量等级评定标准和星级饭店质量等级评定标准等行业标准，做好星级酒店年审、旅行社年检、旅游景区复核等工作，提升旅游企业服务质量和档次。加大旅游服务设施的投入力度，不断提升旅游综合服务功能，增强旅游接待能力。10家重点旅游企业完成主营业务收入达到9亿元，其中过亿元的企业达到4家，旅游企业经济效益明显提升。

深入开展旅游市场秩序治理整顿活动，严厉查处旅游市场各种违法违规，营造规范有序、诚信文明的市场秩序。开展行业安全生产监管工作，加大安全生产隐患排查整改力度，确保安全生产无事故，为旅游及度假产业发展提供和谐稳定的发展环境。深化旅游行风建设，以深入学习“刁娜精神”为契机，严格落实国家、省、市旅游局关于旅游行风建设要求，加强对旅游从业人员的教育培训，弘扬爱岗敬业、诚信服务、文明礼貌的服务理念，树立良好的旅游对外形象。

全力加快中医养生基地、国际温泉老年公寓、佛家文化养生

基地等项目在洽谈、规划设计等环节的推进力度，力争项目早签约、早开工。积极参与省市各级政府招商和各类会展招商，积极寻求与国际国内500强企业、大型旅游集团的沟通合作渠道，实现在“招大引强、项目合作”上取得更大突破。

## 理赔工作计划篇三

通过上学期的教学能够看出，学生对本学科的学习积极性还是比较高，因为信息技术课并不像语文、数学那么枯燥、单调，也不像历史、政治需要死记硬背。相对来说学生觉得比较新鲜。但是这又存在一个问题就是学生感兴趣的并不是学习，而是打游戏、上网聊天。所以，学生对计算机的认识还有待提高。要进一步对他们进行正确的引导。

### 二、教学目标

- 1、培养学生信息素养，提高学生的思维学习能力、动手与实践能力；
- 2、培养并渗透网络德育教育；
- 3、通过学习评价、思维导图等方式来巩固所学的信息技能；
- 4、使学生掌握通式操作，知道如何求助；
- 5、学生能够从网上查找、下载、管理信息，并公与他人分享。

### 三、教材分析

今年的新教材主要是适应初中非零起点教学需求，同时也为零起点同学提供了必要的补习内容。主要体现“提炼技术价值”和“体现信息需求”，掌握学习规律，为今后的进一步学习和探索打好基础。“实践”模块主要是通过解决问题的过程掌握技能；“补缺”则为学生提供了必要的补习内

容；“加油”则为学有余力的同学准备，深入掌握所学技能；而“思维导图”则可以使学生系统掌握每一章的内容，理清思路。

## 理赔工作计划篇四

面对9月的新学期，我们还是要努力的带领好我们的班级，尤其是他们升上了中班，对于孩子来说，升上了中班也是该懂事的年纪，我们老师也要在这个学期付出努力，让家长能看看孩子们努力的成果。为此，我现对9月份的工作做一个计划如下：

9月是开学的时间，我们首先要做好的就是迎接好学生们安全来到幼儿园，要整理好自己，将自己的心态调整到正确的位置上。

其次，9月为流感的多发季节，在开学以及之后的每天，对孩子们入园前的检查还是必不可少的。为了保证班上孩子的健康，这需要谨慎的检查。

经过了一个漫长的暑假，孩子和老师也难免有了一点生疏，对幼儿园的一些的规矩也总会有些遗忘。面对这样的情况，我作为老师，在开学的时候就应该和学生们活络起来，与同学们打招呼，和他们说说话，将他们的心态也带回到幼儿园的状态，并多提醒，将班级的情况带上正轨。

但是，现在作为中班的孩子，我也要在复习旧规则的时候，适当的加入一些新的规则和教育，提高幼儿的自觉性，让他们能将自己当做一名大孩子，在生活及学习上都能有一个良好的转变。

到了中班，我们要加强对礼仪的教导，让学生们开始学会礼仪，知道主动的遵守文明礼貌，对生活中的一些礼貌常识也要做好。这样的教学，从一开始就做好，越到后面越不好

转变。

9月刚开学，正好借着新学期新气象来改变孩子们的规矩，慢慢的锻炼自觉性，在生活和学习上慢慢的影响，监督，让自觉成为一种常态。

礼仪习惯往往和身边的人最有关系，而父母对孩子的影响有多大是不言而喻的。为了能更好的达到理想的效果，我们要做好和家长的沟通和协助，让孩子在家中也能得到家长的影响，在生活上也能不断的转变!以此达到的教育效果。

总的来说，既然是转变，就要快，就要及时，不能慢慢的转变让孩子们的'懒惰占据了上风，大家一起做，才能更有动力!

## 理赔工作计划篇五

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年工作重点，制作现销售计划：

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培

训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

## 2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

安徽、河南、山西、陕西、河北、五省，市场是公司的核心竞争区，在这五省要完善开发出正泰、德力西电气代理合作伙伴和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些更大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

## 3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。



一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、 长期宣传，重点促销。

5、 自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

## 理赔工作计划篇六

进餐速度缓慢，如：谢鹏、肖圣航、马哲铭等小朋友。一部分幼儿午睡习惯差，自己睡不着还要影响其他幼儿。如：郑其泽、陈韵涵、周馨怡等小朋友。经过两个月的暑期生活，许多幼儿的规则意识淡薄，活动时，许多幼儿没有正确的坐姿，积极动脑举手发言的幼儿不多，有的幼儿还要与同伴说悄悄话，影响他人的学习。还有个别幼儿卫生意识不强，有乱扔垃圾的现象。部分幼儿来园离园时不能主动的跟老师、同伴问好。

针对以上不足，我们在幼儿的一日活动各环节和各科教育教学中都有效渗透了相关教育，希望通过一学期的努力幼儿各

方面的能力都有一定的进步。

## 二、大学班级管理的工作计划

### (一)保育工作：

培养幼儿良好的作息习惯、盥洗习惯、排泄习惯、睡眠习惯。有基本的生活自理能力，独立自信地做力所能及的事，进行简单的劳动：扫除、种植、整理物品、值日生。通过各项主题活动的开展，幼儿能体会劳动的意义和感受劳动的辛苦、快乐，从而懂得尊重他人和他人的劳动成果。同时，我们还有意识地培养孩子在活动中主动地和他人共同完成较为复杂的整理活动，能做到爱护玩具、物归原处。保持个人卫生，能注意生活环境的卫生。有一定的安全和健康知识，认识身体的器官，知道关心和保护自己，了解预防龋齿和换牙的有关知识。

积极参加体育活动，大胆尝试新奇、有野趣的活动，获得身体活动的经验，动作协调、灵活。在走、跑、跳、钻、爬、攀等各种体育活动中，能轻松自如地绕过障碍曲线走和跑，能立定跳远，能双脚站立由高处往下跳，会助跑跨跳，会单手投掷，会玩高跷、跳绳、球、棒、圈、轮胎等物体，发展幼儿动作的协调性、灵活性。不怕困难、勇敢、合作，对危险的事情能及时做出反应，控制自己的活动和行为，有一定的安全意识。遵守规则、爱护公物，在同伴共同游戏时，接受并遵守游戏规则。

### (二)教育教学工作：

孩子们讲普通话的概率大大提高，基本上能在一日活动中坚持讲普通话，能主动地与同伴交流，协商，表达自己的主张，做到声音自然、态度大方。同时通过各种各样的计算游戏，让孩子们学会了数数和识别数字，形成了一定的时间概念(今天、昨天、明天等)和对多种图形的辨别，分类等。孩子

对自然事物充满好奇心，能主动的观察动植物的生长情况并做简单的记录。这学期开展主题《我是中国人》、《金色的秋天》、《漂亮的服装》等，具有热爱自然、珍惜资源、关心和保护环境意识。多参与民间节日活动，萌发爱家乡、爱祖国的情感。知道一些不同地域、不同种族的人，以及他们的风俗习惯，有初步的多元文化的意识。能从多方面感知周围生活中的美，能大胆用唱歌、舞蹈、绘画、制作、角色游戏等形式表达自己的感受、体验，想象，创造。能大胆、清楚地表达自己的想法，倾听同伴的讲述。会主动用语言与人交往。关系日常生活中需要掌握的简单标志和文字，尝试用图象、文字、符号等形式表达自己的意思。在主题活动中，能初步进行资料的收集、讲述等，放在各个区域活动中，让幼儿具有一定的探索欲望。

这学期，我园又增设了一项特色课——《礼仪教育》，让幼儿知道尽量用灵活多样的方式较好地与同伴共同游戏。生活，懂得礼让、关心他人，友好地与人相处。提高孩子的自我表现能力、培养自信心。培养幼儿良好的品德、积极的态度、广泛的兴趣。在玩伴关系中认识自己和他人，逐步产生遵守规则的意识。培养幼儿团结友爱，助人为乐的好品德，促使幼儿互相学习，共同提高，建立友好合作的伙伴关系。同时，幼儿能学会自主选择游戏，能根据制作成品的不同需要，选择合适的材料，在游戏中能与他人进行合作，具有一定的交往能力。

### 三、家长工作

1、定期召开家长会，学期初，了解家长对我们工作的建议以及幼儿的情况，需要进行个别教育我们将加强交流、沟通，同时，我们将充分利用家长开放日和接送孩子时间，经常与家长交流，发现问题及时解决，共同帮助孩子进步。取得家长的配合理解，使家园教育能协调一致。学期末，我们也将向家长介绍幼儿在园表现，了解家长对我们一学期工作的看法。

2、坚持每周及时更换“家长园地”，以及班级网络的更新。通过家园联系栏向家长介绍一些有关幼儿教育方面的文章，尽量给有困惑的家长提供一些实际的帮助。

3、要求家长配合教师，在家对幼儿严格要求，养成良好的学习习惯、生活习惯。

4、建立班级家委会，建立家长资源信息库，家长共同探讨活动内容，激发家长参与主题活动的兴趣，在开展主题时，请家长帮助收集废旧物品、材料，丰富活动区。