

2023年康复科主任年度考核个人总结(大全8篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

师傅带徒弟工作计划篇一

上学期教研组重点深入实践新教材，在主题背景下，剖析各年龄段主题活动开展轨迹，发展教师发现性的设计活动的实践研讨。教师二期课改的理念和教诲教学举动有了进一步的转变跟提高，在实践中领悟到主题活动的环境是破体的，它是墙面、教学和游戏等环境的彼此渗透融合，主题背景下破体大环境创设过程中要处理好幼儿为主体、教师为主导的关系。

本学期在上学期的基础上连续深入实践新教材，在实践研究的过程中教师们提出新的思考：

- 1、教师如何理解主题内容之间的关联，促使新老主题有序链接？
- 2、老师如何设计主题背景下的群体教学运动，使群体教养活动更有意思？

本学期保教研究目标

（一）保教专题研究：

- 1、深入实际新教材，在主题背景下，分析各年事段主题活动开展轨迹，器重先生在主题链接及主题延伸中的推进、引领

作用，积累同一主题教研研究、实践的案例。

（二）保教惯例研究：

- 1、继续研究及重视课程实行过程中的环境创设。
- 2、在主题背景下自主性游戏、教学活动整合的实践研究。
- 3、普特融会，特殊儿童行动剖析及支持的实际案例研讨。

（一）保教专题研究内容与办法：

- 1、组织教师学习《上海市学前教育课程指南解读》，在专题研究过程中利用指南中的理念来审度自己的教育行为，在反思中促使教师的专业化水平有的成长。
- 2、第三轮全面履行新教材《教师参考用书》。细读并懂得课程四本《教师参考用书》中操作点的内涵及设计思路，结合自主性游戏、环境创设、主题活动三位一体的整公平念对四本教材作深品位思考，真正懂得主题思路及主题下每一个点的实际操作意义。
- 3、教研组长全程参加“区二期课改培训”，一线教师参加看课活动。
- 4、各教研组清楚研究专题，采取集体备案、现场跟踪、案例分析、实践研究、教研对话等办法积聚统一主题不同主题延长轨迹的案例及有意思的集体教学活动教案，期末做专题总结。

（二）保教通例研究内容与措施：

- 1、学习理解“环境既课程、环境既教育”的理念。环境创设要与主题周密结合，要留下主题开展过程中幼儿活动的轨迹，教师引诱的痕迹。四月、六月进行交流评比。

2、联合“第二届西凌杯青年教师教学评比活动，发展教研实践活动。采用摄像让实践者参与评选过程，实践活动的教师通过录像观察自己的教育行为，更明白地懂得幼儿的活动情形，通过这样的“实践反思”让教师对已有的教育观点、教育行为进行修正、更换、增减，提高研究的目的性和实效性，切实提高教师教育教学技能。

3、教师制订的“阶段计划”“主题谋划”“周计划”应在主题脉络的引领下有机渗透学习、生涯、游戏、活动四大范围的内容，进一步整合一期课改中有价值的内容，渗透自主性游戏的措施。做好主题活动实录（主题实录要有体现教师在主题开展过程中的原创性），在学期结束时每位教师自选一个主题活动实录进行交流评比。

师傅带徒弟工作计划篇二

x月x日我参加了xx县小学体育教学观摩活动，让我见识到了不同老师教学风格和课堂风采。他们用自己的能力和努力为我们展示了一堂堂又精彩又精湛的体育课，让我感受到原来体育课可以这么阳光这么快乐，尤其是xx市学校的xx老师也让我收获了很多宝贵的经验。

过去的教学是单一的信息交流，如今教学中老师学生平等互动的关系，促成了教学的民主氛围；课中了解学生，关爱学生，学生的主体精神和创新意识才能得到充分的体现，和谐、宽松、愉快的课堂氛围才能促使学生真正接受到体育教育的全过程。本堂课淋漓尽致的体现了教师与学生一起合作，一起玩。

教师的指导、调控是让学生掌握技术、技能的前提，如教学过程的设计，教学环节的展开，教学活动的组织，这都应是教师根据学生的表现主导的。本堂课x老师采用了情境教学，把教学内容融入到教学中，让学生说出自己对跳远的认识，带领学生进入角色，先自由模仿老师示范动作，再重点突出

了动作要领，然后以小组竞赛的形式让学生在玩与乐中掌握各种动作技术，培养学生的团队意识。教师同时也在探究中体验、玩与乐中引领学生玩与学习。

给学生做出优美、准确的示范动作，加深了师生的感情，融洽师生关系，使学生在轻松愉快的气氛中学习。鼓励学生大胆表现自己的才能，增强了学生的自信心，树立了勇于战胜困难、挫折的信心和勇气，培养良好的道德品质。在教学过程中巧用鞋盒做辅助进行跳远的练习，鞋盒落在一起体现了学生在练习中的腾空高度，鞋盒平放在一条直线上体现的远度，教师在教学活动中巧用了鞋盒，很好的解决了本科的重难点，整堂课都是围绕着鞋盒进行练习，先是盒操，然后围绕着鞋盒进行本课内容的练习，最后是巧用鞋盒进行的小组团队的搬运垒放鞋盒的游戏。学生兴趣很好，锻炼效果明显。

以上是这堂课的闪光点，我将汲取其精华，力争在体育教学中取得更大的进步。

今天的课没有昨天的精彩，但是个别学生的爱动天性都能在课中看到它的影子。

第一节《立定跳远》：

教师的教态大方自然，课的设置运动量有些大，一直在跳跳跳，特别是游戏“齐心协力”中。还有个是放松活动，运动量太小，起不到放松的作用。

第二节《单跳双落、游戏》：

教师的教态自然大方，课堂气氛很活跃；但是课的设置有点不符三年级学生生理特点，重难点不明确，在练习中教师没有及时的`纠正动作，队伍的调动也太随意，场地器材的布置太费时，整体来说，教师细节上处理的很不到位。

第三节《轻物投掷、快速跑练习》：

教师投入很积极，课的流程也很清晰，目标也完成的比较好。内容的选材上也很合理投与跑结合。在课开始的情景导入有些强抢，在练习中教师的语言偏多，队伍的调动次数偏多，还有一个就是对突发事件的处理不及时，也就是教师的观察面不广。

第四节《百变手帕》：

教师语言...

师傅带徒弟工作计划篇三

- (1)增强体能，掌握和应用基本的体育与健康知识和运动技能。
- (2)培养运动的兴趣和爱好，构成坚持锻炼的习惯
- (3)具有良好的心理品质，表现出人际交往的本事与合作精神。
- (4)提高对个人健康和群体健康的职责感，构成健康的生活方式。
- (5)发扬体育精神，构成积极进取、乐观开朗的生活态度。

二、教材分析

根据义务教育小学阶段的培养目标以及本校实际情景，有目的、有计划地进行教育教学工作，传授基本的体育卫生保健知识和体育技能，并在传授中渗入思想道德教育，使每个学生都发展成为德、智、体、美、劳全面发展的好学生。

三、教学目的和要求

- 1、使学生初步认识自我的身体和掌握锻炼身体的简单知识及

方法，学会一些体育卫生保健和安全常识，培养认真锻炼身体的态度。

2、初步学习田径、体操、小球类、民族传统体育、舞蹈等项目的的基本技术，掌握简单的运动技能，进一步发展身体素质，提高身体基本活动本事。

3、培养学习各项基本技术的兴趣和进取性，以及勇敢、顽强、胜不骄、败不馁、自觉遵守规则、团结协作等优品质。

四、教学重、难点：

(一)、重点：

1、体育卫生保健基础常识

2、田径

3、七彩阳光

(二)、难点

1、田径

2、七彩阳光

五、教学时间安排：

本学期以20周计算，每周3课时，大约60课时左右。

六、教学措施

1、教育学生热爱中国^v^热爱祖国，逐步提高锻炼身体的主动性和关心自身健康的社会职责感。

2、运用体育对学生特有的影响，培养学生的美感和礼貌行为，逐步提高，培养遵守纪律，尊重他人，团结友爱，互相帮忙等团体意识和良好作风。

3、发展学生个性，培养勇敢、顽强、朝气蓬勃和进取向上的精神，注意本事的培养，启迪思维，培养学生的主动性、创造性。

4、异常加强对广播体操的教学。

师傅带徒弟工作计划篇四

在蛋糕的消费过程中，顾客都会有“先入为主”的心理。如果第一次购买后，觉得这家蛋糕店的产品不错，就会认定这家。因此，对新开张的蛋糕店而言，必须要留住顾客。特别注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。所以，打造健康蛋糕概念，会增加对顾客的吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

二、设备投资：模拟方案以10平方米左右的小店为例。启动资产大约需9.5万元。

1、房租5000元

2、门面装修约2000元（包括店面装修和灯箱）

3、货架和卖台投入约1500元

4、员工（2名）统一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）

三、首期进货款：

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

四、济效益估算

1、月销售额（平均）：21000元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

2、每月支出：14033元房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。

3、货品成本：30%左右，约5000元人员*：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，*共计2000元。

4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

装修风格：

a□连锁店的名字为：橙，黄，绿，青，蓝，紫等，用水钻打造梦幻的感觉，水钻给人静心，典雅，精致的感觉，利于吃糕点时的小憩，享受内心的恬淡，以及梦幻般的美好，不同颜*为主*的店，给人的感觉不同，这样有利于将“蛋糕”做大！

c□拓谷一样的感觉，让人忽然从上海的小资情调转移到谷地一样的好地方，清晰，自然，给人一种洒脱！装修材料多用天然的石头和特殊自然造型的东西，因为买的是自然加稍微

人工的造型，所以成本比较高。

2，装修费用相对较低的方案：

像普通的店面一样，设零售区和蛋糕工作间，另外设几个吊篮和各式的桌椅□shopping累了的时候可以小憩一会，因为本店销售奶茶和*淇淋。

师傅带徒弟工作计划篇五

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文。机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划。的康师傅业务员工作计划，供大家参考。

转眼间又要进入新的一年-xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“xx”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。