

最新大班图形拼组活动教案设计(通用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

半年度工作报告篇一

俗话说的好：“火车跑的快，快靠车头带。”一份工作要想有更好的成果，前面的领导人物起着关键的作用。没错，对于销售主管的我，也对_年的工作做出了新的计划。_年的工作已经做完.虽然不算很顺利。但根据销售工作总结回款情况，销售回顾，经营分析及业务来源等方面的问题，作为销售主管的我对于x_年的销售主管工作计划有了新的方向：我的个人工作计划会明细化，但在实施的过程中将带领所有的组员们一起行动□x_年预计全年回款 50 万元以上，保持增长预计第一季度完成 5 万元回款，第二季度 10 万元回款，第三季度回款 15 万元，第四季度 20 万元，遵义市内终端服用客户预计扩增至 120 个，并开发县级市场. 工作方向：

1. 对员工增进及管理 预计第二季度增进新员工两人. 培养事业型员工。培养员工的士气. 并尽可能利用公司的资源为他们提供培训及满足他们的诉求，为其自身的发展服务，熟悉他们的个好，采取相应的授权、管理服务的措施。用实际的制度来激励员工努力工作，鼓舞士气。
2. 实行奖罚分明制度管理体系 决因同行抵触造成的市场威胁，以大产品带动小产品进行粗销。
3. 销售渠道 进一步将产品深度分销，由原来的个体客户销售转移到药房. 在终端的走访中. 针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，我们的目标还需积聚在老年大学

老干局这一块，我们还需要在产品质量上寻找相应的切入点。

目标市场：将对任怀南北. 缓阳. 局部市场进行开发，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。销售队伍人力资源管理：

2. 人员体系内部协调运作 每日晨会进行前日的工作汇报，端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞品动态提供给终端人员，终端方面的供求信息 and 网络资料由流通人员安排解决，大家交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

3. 关键岗位定义，技能及能力要求 终端人员销售面对直接消费者进行服务，要求在沟通技巧有所提高要有实际的终端业务开发率流通人员销售目标是为产品打开分销渠道通过分销过程最终到服用人群流通人员要具备清醒的思维长远的战略眼光善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性，打开每一个产品流通的环节，确保产品顺利分销。

4. 培训 给予全体员工进行定期的培训，在销售技巧上进行实战的演习。对于_年工作计划我心里已留底，我相信一切在于行动，把我们所有的计划和目标都付诸于行动，当我们年底再总结的时候一切会有不同的收获。

半年度工作报告篇二

20xx年上半年，是财务核算工作由原来multiplus向金蝶erp全面过渡的阶段。从全局角度来说，基本配合做到了领导制订的对财务战略管理的要求，较好的完成了财务管理中核算环节的工作任务，从而起到了服务于企业的经营管理的基础性作用。

半年来，核算工作在实施手段上已经完成了由传统的总账式管理模式向流程式模块应用的过渡。这其中虽不说经历的是

风风雨雨，但也算是经历得较为坎坷，其间核算成员的变动、流程设定使用时的磨合、模块数据的一致性调整、报表结果的差异解决等等，无不凝聚了积极参与核算工作转型的每一位成员的心血。

20xx年上半年，公司完成营业收入2.2亿元，平均毛利率达17.86%，营业净利润-309万元，比预期营业净利润减亏889万元，为全年扭亏为盈奠定了坚实的基础。成绩来之不易因此，我们倍感珍惜现有的工作成果。

（1）合同管理手段

为了改善上述合同管理过程中的缺点，于20xx年8月起建立了基于财务部门的合同管理数据库，以数据库客户端平台共享的方式，吸取excel台账中的格式优点，采用程序式编写简式合同管理软件，并于20xx年10月起正式启用该软件。

各个合同归口成员将以前excel上完成的工作转移到该管理软件中录入、查询、维护。通过这样的方式，很好的实现了合同管理从手工excel维护到数据库集中管理的转换，从而也解决了历史记录明晰性、解决了人员变更时合同交接不明确的风险、解决了服务于领导要求的数据汇总、执行状况的报表等。；当然这样的简式合同管理软件只能存在于规模较小erp合同管理尚未成熟应用的单位或部门，且软件的开发功能上还有所欠缺，运用面较窄。

因此，在20xx年5月，部门领导决定启用erp合同管理模块，力争在20xx年完成合同管理在erp上的完全转换。

（2）费用预算控制及反馈

公司实行全面预算管理，财务部门是预算的执行、控制与反馈的一个主要环节，所有的费用发生都通过流程体现到了报

表数据中。如何较为精确及时的把预算执行状况反馈，如何更好的服务于各归口部门要求提供的各项目实际数的历史数据， these 问题是核算组费用预算控制的工作重点。20xx年上半年，由于erp分阶段实施相关模块，在1-3月份，费用发生记录采用数据台账的方式实现，力争完整准确的反映了实际费用的执行状态；自4月份起erp费用管理模块开始启用。

每个erp软件的使用都有其局限性与通用性，以往台账方式记录费用发生时，与财务账套是不具有完全相关性的，某些费用项目在预算上的归集跟账套实际科目归集不会完全一致的。但是现在实际的erp费用管理是需要跟会计科目挂钩的，如何解决费用模块中各项目费用与会计科目相对应的准确接轨，如何通过对费用项目的设置，能正确实现现有预算管理的模式，又能符合会计账套的科目归集？核算成员们通过与金蝶实施人员的多次沟通、成员间相互讨论、在熟悉该模块运用的原理的基础上，顺利完成了费用管理的录入、生成凭证、费用统计的功能。有效的完成了后期erp应付模块功能的对接。

3erp流程在财务核算中的应用自启用金蝶erp以来，相继实施了总账模块、供应链中合同管理模块、采购模块、存货核算模块、应收模块、应付模块、现金管理模块、费用管理模块、报表模块等。

erp的实施改变了传统财务记账模式，且所实施的各模块大部分都还是集中在财务部门，原先的凭证处理仅仅在总账模块中简单的录入分录就完成了，现在各模块的启用以后，几乎99%的凭证都需要在各模块间通过多项步骤的操作来完成一张凭证，这也是erp区别于传统财务软件的最大特点，也是实施erp成败的主要因素之一。当多步骤由一个人来操作完成时，操作成员的思维连贯性与凭证分录理解的熟练程度是完成业务处理流程的关键，同时传统的业务流程导致工作效率低下。

改变原有的业务处理流程，在原始单据到达财务部门时：费

用报销单据在审核原始单据通过时即行录入、付款申请单据在提交到财务部门审核通过时即对下推的付款申请进行审核、采购发票流转至财务时即进行发票稽核；当单据流转至资金组完成付款时：资金组完成付款申请下推到付款单、核算组对已付款单据按成员划分后，完成对单据的审核并生成凭证、费用报销支付后下推生成凭证、往来支付时录入应付单或付款单、收到款项时下推收款单、开具发票时下推应收单等等。流程的顺利实施离不开对各成员的多次培训与概念的灌输。erp实施的成败离不开对各模块运行结果的检查。流程改变了核算成员的思路，拓宽了书本会计核算的视野，为全局erp应用于财务管理打下良好的基础。

（4）报表建设与完善

常规性的资产负债表、损益表、现金流量表在各种财务软件中都能快速实现。但对于企业领导所需的一些特殊性的管理报表，需要企业核算成员统计自定并填列上报。以往所有管理报表都是通过查询统计账套上数据的办法，手工填列各种固定格式的管理报表，能否通过erp报表管理功能，建立数据公式、实现自动取数、自动生成固定格式的管理报表呢？在学习erp报表管理的相关资料的基础上，通过多次建立模拟报表的尝试，逐步摸索建立了单船成本结构分析表、非船成本结构分析表、期间费用部门归集报表等。相信通过对erp应用的日趋成熟，报表管理将会进一步得到完善。

（5）涉税事务的处理

财务核算中，涉税事项的会计处理是会计工作最重要的一项工作。20xx年上半年，企业所得税汇算清缴工作是涉税工作重点之一；同时地税管理人员要求企业对历史年度纳税评估自查工作也是一个重要事项；在6月份，市国税稽查局对公司20xx-20xx三年年度进行了稽查审计。核算成员在完成相关的税收申报、自查、配合稽查工作以后，我们也注意到涉

税事务在核算工作中的薄弱环节。

由于核算成员更替、有关成员涉税知识相对缺乏，对增值税的抵扣范围的规定了解不深、对有关税收知识的了解存在盲点、对涉税事务的处理方法经验不足等原因，使得历史账务存在一些补税调整事项。通过涉税事项的自查、配合稽查，核算成员的处理经验得到了提高，但更重要的是，核算成员应通过自身的专业知识的学习，提高涉税事务的正确处理能力。

4) 清理在建工程项目，配合企划部门完成相关资产的转固；

5) 加强对新进成员的会计知识培训，税收知识培训及erp操作的培训；

1)erp的实施与推进是需要全部门配合的工作，财务的管理功能具有局限性，如果只以财务部门为推进重点，最终erp的实施只能成为一种核算工具，数据来源不能形成有效、即时、准确。实施完整的管理型erp是需要全公司各部门协作，在建立健全好规范的管理流程基础之下，以企业经营管理负责人为笼头，深度重点的配合具备高质量erp供应商的实施，才能使erp成功有效的在企业各个管理环节完整应用，其成功一方面取决于企业上层的配合、另一方面也取决于erp供应商实施者的智慧。

2) 培养税务筹划人员。我们注意到，近年来，企业已经从初期创建向生产发展阶段过渡，税务人员对企业的关注度越来越高，几乎每个年度都有对我们企业进行例行检查或要求自查，甚至抽到稽查。这一方面反映了我们企业的税负指标处于不合理状态，另一方面也反映了企业在税收筹划环节的薄弱。

企业税收管理薄弱的主要表现，

一是总经理决策不考虑税；

二是业务部门做业务不考虑税；

三是财务缴纳时没有人监管税。

由此带来的税收风险已经严重地影响到企业发展。要解决这些问题，就必须培养有专业素质的“税务筹划人”，对企业的税收进行全面的管理和监控。例如：对筹资中的税务筹划：确定合理的资本结构（债务资本与权益资本的比重），利用租赁进行筹资；投资中的税务筹划：对内投资和对外投资的筹划；房地产企业经营中的税务筹划：存货计价方法的选择，固定资产折旧方法的选择，相关债券溢折价的摊销方法的选择，费用分摊方法的选择；纳税环节的税务筹划：根据税种进行税务筹划，主要是通过减免税政策、税法的模糊性、选择性、数量性条文等进行税务筹划，还可以通过税基、税率、税额避税的方法进行节税等。

以上仅是核算工作过程中浅显的总结与个人对财务核算的工作思路，局限于个人的视野与知识面，不妥之处敬请领导批改，谢谢！

半年度工作报告篇三

今年一大半过去了。上个月底，我们公司还在上半年召开了销售会议。会上xxx公司领导还分析了上半年的销售工作，让我们对这半年的工作情况有更深入的了解。为了更好地了解自己，向优秀的同事学习，以便更好地开展下半年的工作，现将上半年的销售工作总结如下。

首先，我可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时，认真分析市场信息，及时制定营销计划，及时跟进客户，分析客户数据。其次，我经常与其他销售人员经常沟通和沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案，共同改进。我们要

时刻开发新客户，同时要不断将竞争对手中的客户进行分类，把最有可能使用我们产品的客户作为重要客户，重点关注最近有项目的客户，根据他们的需求分配访问次数。努力推广榜单，从而达到销售的目的。

的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

我要给自己定一个明确的目标，同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

半年度工作报告篇四

一年来，在省、市各级组织和领导的关心和帮助下，在物业公司全体员工不懈的努力下，实现了年初预定的目标。现将物业公司20__年服务质量管理工作汇报如下：

一、完善各项规章制度，建立内部管理机制

物业公司始终把提高物业服务水平、扩大服务范围、由内部服务逐步走向外部服务、争取从市场中获取效益当做今后可持续性发展的必由之路。而要实现这一目标，优质服务是根本的基础所在，为此，我们本着实事求是的原则建立了一系列适应市场经济发展需要和公司发展需要的《岗位工作质量标准》、《效绩考核制度》、《员工奖惩条例》、《值班经

理工作制度》、《商户回访工作制度》、《投诉接待处理制度》、《办公经费管理制度》、《工资管理制度》、《考勤制度》、《会议制度》、《文件学习落实制度》、《绩效考核检查落实制度》、《员工培训制度》等近二十项规章制度，并加大检查落实力度，使各项工作有计划、有方法、有依据、有目的的稳步展开。

同时，为了建立完善的内部管理机制，采用“走出去、引进来”的方式，到周边优秀的物业公司学习参观，在汲取先进管理经验的基础上结合我们的实际情况，对经营班子及各部门每个管理岗位的职能、作用、工作范围作了明确的划分，从而将各项工作细化到每个人，促进了各岗位的积极性、主动性和创造性，使各级管理人员在工作实践中不断得到锻炼，业务、管理水平不断得到提高。

二、公司上下团结务实，服务意识显着提高

物业公司只有不断提高服务质量，才能最大限度的满足商户和业主的需求，才能稳步提升物业收入，树立良好的企业形象。我们首先带领全体员工开展理论学习、加强业务培训，使员工的服务意识和自身素质得到不断提高，要求公司领导和各级管理人员经常深入基层做大量的答疑解惑工作，公司上下形成了团结一致、求真务实的工作氛围；其次，为了能够在服务质量上更上一个台阶、资质评审中再上一个档次，物业公司加强了各类资料的查阅、收集、归档工作，按部门、形式、性质等不同合理分类、存档，极大方便了所需材料的及时查阅和利用。

第三，重视参加和开展形式多样的培训活动，在积极参加股份公司组织的各类培训、学习的同时针对公司内部的工作特点和性质定期或不定期的开展升旗仪式、安全生产、消防知识、仪容仪表、礼仪礼节、设备原理、物业规范等业务培训，使全体员工的服务意识和业务素质得到提高；第四，狠抓各项规章制度的落实，促进工作迅速有效的开展，特别是为了

切实落实实施《效绩考核》我们下了极大的功夫，考核部门的同时管理人员也要接受《效绩考核检查落实制度》考核，起到了相互监督作用。

实施以来，员工的工作作风和服务意识、水平以及有效投诉处理率有了显着提高；也使各部门的工作效率明显加快，改变了懒、散、慢的不良习惯，对迅速提高服务意识、尽可能减少投诉和有效开展工作起到了至关重要的作用。

三、通过以上工作的开展，使我公司更好的实现我们了服务承诺：

一、树立“优质服务、住户至上”的服务意识，微笑服务礼貌待人，热情耐心解答住户的询问；使用服务文明规范用语。

二、遵守职业道德，爱岗敬业。统一着装、挂牌上岗。

三、对待住户的投诉要耐心细致做好解释工作，决不出现“让他们手捧希望来，带着失望走”的现象。

四、二十四小时电话值班服务

五、对待各种收费项目明码标价、开具票据。

虽然我们的工作取得了一定成绩，但还有许多工作存在一定的不足，我们将加强与周边其他优秀物业管理企业的沟通和交流、汲取先进经验，不断进行学习和教育，为物业公司今后的发展创造更好的条件，为居民提供更优质贴心的服务。

半年度工作报告篇五

一、生产方面：

推行《大炉生产排程表》，理顺大炉生产秩序，根据订单，

结合现有库存，对半成品的生产提供数据支持，通过对数据分析、客户需求、订单数量等对生产量做出产前评估，尽量使半成品的排产科学化、合理化。通过合理安排生产，在保证市场和客户需求的情况下，尽可能降低半成品库存，降低产品的生产成本并提高产品合格率，以期提高客户满意度和降低客户投诉率。

二、培训方面

七月份、八月份组织mc-物控培训；九月份组织了jit-准时生产方式培训；十月份进行了lp-精益生产培训；十一月份进行了中基层干部有效沟通技巧培训。通过培训使pmc部门的全体人员对于针对我们公司特定的营销模式及生产方式有了进一步的思考，虽然不能只依靠培训来拉动生产能力，但可以通过培训来逐步培训正确的工作和思维方式，逐步提高工作能力与工作效率。

三、物料管理

十月份，对仓库存在问题进行重点排查，找原因，提方法，在十月中旬，给半成品仓管员提出了仓库管理实物实时台帐，逐步完善仓库管理工作，对于半成品仓库的进、销、存状况进行整理、整顿，通过实物实时台帐的建立，督促仓库实物库存尽可能快速、准确地与电脑中“库存管理系统”的数据同步更新，为pc接单、排产、为销售和客户及时反馈信息提供有效依据，提高工作效率和订单命中率以及订单达成率。

原料仓、纸箱仓、辅料仓结合物料管理要求，加强帐、物、卡、位管理的一致性，提高仓库数据的准确度，加强物料管理，按照先进先出、安全节约等相关要求进行仓库管理。

五金仓。通过对五金仓的抽盘，规范仓库管理，对于化工类物料，强调分类存放，保障人员、物料的安全，要求仓库管理员在验收货品时要求供应商提供msds以便安全地对物资

进行保管。

四、生产计划

目前，业务下单后，计划排产时，基本上已经有了按计划生产和按计划排产的意识，特别是在消耗库存现有半成品方面，因为加强了对半成品仓库的管理，故在业务接单以后pc排产时能够更加准确、及时地对客户的订单组织生产，仓库若有半成品，便不再安排大炉车间生产半成品。

十月份pc通过数据分析以及结合公司实际生产情况，对大炉的半成品生产进行色系分类与炉号指定进整理，对精益生产提供了支持，通过有效控制，节约生产成本，缩短制造周期。

五、关于qc

目前pmc部门编制上有四名质检员，其中成品检验员一名、半成品检验员二名、原辅材料检验员一名，因为十一月份公司已经要求车间将介于合格与不合格之间的产品挑样示范给工人讲过，并要求车间主任拿到车间现场落实执行，至于半成品、成品的检验标准也因具体客户的要求而随时调整，所以，目前没有对qc方面的工作做出更多要求。

今年一直说招聘一名原料辅材料检验员，一直没到位，目前由人事助理暂代理此项工作。

六、以上是pmc工作汇报，下面对来年的工作作以规划：

（二）仓库管理模式已经初步建立，仍然需要大力强抓，特别是沟通方面，着重加强mc人员与pc和登帐员、统计员之间的沟通，以加强数据准确性和及时性为主，提高沟通效率和沟通质量，即时共享生产信息。

（三）部门人员整合。本着人人有事做，人人能做事，人人

做对事的原则，杜绝职能重复、人力资源浪费。通过整合，组建合理、高效的工作团队，提高团队合作意识，加强部门内部和部门与部门之间的沟通，提高工作效率和工作质量。

（四）培训工作。围绕部门工作重点有针对性地开展相关内容的培训，通过培训使员工提高自身工作能力，具备更快、更好地完成工作的能力，具备更好的职业道德与个人道德操行，忠于岗位职责，更好地为公司服务。

七、缺点与不足

感觉到部门与部门之间缺乏主动沟通的意识，感觉存在以自我为中心的“官本位”思想。不利于高质量地完成工作，虽然当别的部门提出配合时，大家都会配合，但是主动协助其他部门完成工作，或者很愉快地配合其他部门提出要求其配合完成的工作方面仍然做得不是很到位。

员工学习意识不强，自我满足于现状，不求进取，有些即便是参加培训，仍然是应付了事，不能实现业务知识的提升，存在守旧思想，在处理工作中的问题的时候，认识是“以前就是这样处理的”，没有创新思维观念，不能创造性地开展工作，不能很好地保持能力的提升与企业发展的要求同步。

八、对公司的建议

建立科学有效的激励机制，激发员工竞争意识和危机感，打破按部就班的旧观念，鼓励创新，可以通过板报、会议、公司发文通报等方式对工作成绩好、业务突出的员工进行表彰，以精神鼓励为主，物质奖励为辅的方式进行。

加强对中基层干部的培训，俗话说：一将无能，累死千军。每个干部就象一个将领。把干部队伍抓实抓强，作为企业发展的中干力量，采取以点带面的路线，对忠于企业的员工重点培养，提高员工对企业的忠诚度。

以上是pmc的部门工作汇报与来年的工作规划，在以后的工作中，期盼公司领导多多批评指导和支持。

半年度工作报告篇六

以党的xx大精神为指导，以社会主义核心价值观为统领，继续深入贯彻中央关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设若干意见》，围绕今年我校中心工作，以社会主义核心价值观、中国梦、“三爱、三节”、行为习惯的养成教育为主线，坚持以人为本，突出人文关怀，培养学生兴趣特长，丰富学生校园生活，构建和谐校园，努力提高学校德育水平。

二、工作重点

- 1、培育和践行社会主义核心价值观；
- 2、落实“我们的节日”、“我的中国梦”、“三爱三节”等教育实践活动；
- 3、开展一日常规评比，狠抓学生养成教育，进一步锻炼、培养学生干部；
- 4、加强班主任及少先队为主题的德育队伍建设。

三、主要工作

(一)培育和践行社会主义核心价值观与未成年人思想道德建设相结合

- 1、明确德育工作的重点是未成年思想道德建设；
- 2、师生熟知并背诵社会主义核心价值观，确保知晓率达到100%；

3、将社会主义核心价值观融入未成年人思想道德建设相关德育活动中。

(二)扎实开展“我们的节日”、“我的中国梦”、“三爱三节”等教育实践活动

(三)开展一日常规评比，狠抓学生养成教育，进一步锻炼、培养学生干部

1、将一日常规评比纳入班主任工作考核；

2、通过一日常规评比，狠抓学生养成教育，提升学生的行为习惯，让学生干部起到带头示范作用，锻炼和培养学生干部的工作能力。

(四)加强德育队伍建设

半年度工作报告篇七

一个学年即将结束，回顾一年来的工作，既有成功的喜悦，也有失败后的懊恼。接下来，我从以下几个方面对过去一年的工作做简要回顾与总结：

一、师德表现方面（德）：

我坚决执行党教育方针政策，着力于培养学生的创新能力，既教书又育人。在工作中，不怕困难，勇挑重担，顽强拼搏，敢于创新，关爱每一个学生，不从事有偿家教。

二、出满勤方面（勤）：

满工作量，上班不迟到，不早退，不旷课。

三、取得成绩方面（能、绩）：

1、班主任工作方面：

作为一名小学班主任，我时刻谨记“学高为师，身正为范”这条古训。时刻注意从小事做起，对学生进行言传身教。开学初，就很快组织好班委会，选出班级骨干，努力培养班级骨干，创建的班集体，形成良好的班风学风。所以一年来，学生表现突出。校级广播操比赛中获得一等奖；多次作为四年级学生代表，参加京剧方阵队表演；每月都获得班级流动红旗；我班实行的“我的地盘我做主”班级卫生承包制活动在全校推行；参加了学校“法制进校园”歌舞类节目训练；在校第二十八届运动会中，荣获“和美运动优秀班级”，我本人先后被评为校级和京口区“优秀班主任”。

2、学科教学工作方面：

本学期，我担任四年级语文教研组长。在工作中，我边教边学，利用学校为我们安排的外出听课的机会。吸取他人先进的教育教学经验，学习现代教育教学理论，学习新课程标准，根据学生的实际情况组织教学，做到面向全体学生，因材施教，让每个学生真正成为学习的主人。在教学方面，备课时认真钻研教材、教参，学习好大纲，虚心向有经验的教师学习、请教，力求吃透教材，找准重点、难点，运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力，培养学生的学习兴趣。课堂教学上体现了“教师为主导，学生为主体”的教学思想，把获取知识的主动权交给学生，使学生从被动接受的“要我学”转化为主动的“我要学”，变“学会”为“会学”。在课堂上我还重视学生的训练，精心设计练习作业，练习作业有层次有坡度，学生学有所获。

在教学上，我收获很多：

a□5月，在学校第二届“和美”教学节活动中执教《鹬蚌相争》一课。

b□6月，在“镇江市首届“小学特色建设发展与创新”论坛”活动中，执教观摩课《解读都有一颗红亮的心》；在“镇江市首届“小学特色建设发展与创新”论坛”活动中，组织观摩活动《说唱脸谱》；6月，我还参加了全国信息技术环境下的语文问题教学录像课评比，设计的教学案例在暑假信息技术培训班上做课例展示交流。

c□9月，在学校“”名师讲堂活动中，做了题为“广学博览、融会贯通”的讲座；9月，在江苏省农村小学语文骨干教师培训班跟岗学习活动中，承担《天安门广场》示范课教学。

d□11月，在镇江市骨干教师后备培训班上，做《开天辟地》教材解读和教后点评，获领导好评。

e□所教班级，每学期语文均分都是年级第一。

3、指导学生方面：

班级里有5名学生的作文在我的指导下，刊登在《京江晚报》上；有一名学生的寒假作文还获得了京口区一等奖。

4、论文撰写方面：

在工作的同时，我也不忘提高自己的理论水平，积极参加市、区教育局组织的各项论文竞赛。论文《赏识，扬起孩子自信的风帆》和《读徐志摩传有感》刊登在《镇江日报》上，论文《“凯凯”静下来了》获得市三等奖。

“捧着一颗心来，不带半根草去”，陶行知先生的真知灼言，言犹在耳，我深感一位教师的责任，成绩属于过去。在今后的日子里，我将更加努力进取，不断创新，争取更大的成绩。