

2023年高三地理教师年度考核总结报告(模板6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

高三地理教师年度考核总结报告篇一

本年度我担任高三(3)、(4)班的化学教学工作，并兼高三(3)班的班主任工作。感觉压力很大，需要学习的地方很多。在教学工作中，我兢兢业业，踏踏实实。以下是对这一学期化学教学工作的总结。

一、分析学科特点，研读考纲，多做高考题，提高复习的信心

二、制订周密的复习计划并坚决贯彻

我们高三备课组统一计划：第一阶段的基础复习，稳扎稳打，打好基础。这阶段复习主要以《必修1》、《必修2》、《化学反应原理》、《有机化学》基本教材为线索，《金版新学案》为教辅，进行系统的复习。考纲规定的考点，近几年高考反映的重点考点，怎样帮助学生理解这些知识点的有关内容，以及各知识点之间的联系，是第一阶段复习要解决的重要问题。

在复习课的教学过程中，我感觉不能简单的将知识点进行堆积，师生应互动，引导学生将头脑中散乱的知识条理化、系统化、规律化，将零星的知识“点”梳理成知识“线”，并编织成知识“网”。同时还要将化学知识提炼升华，形成牢固的知识框架结构和学科知识体系。这样才能使学生所学的

知识融会贯通，消除知识上的盲点，拓展知识的生长点，达到启迪思维，开发智力，将知识内化为能力的目的。

三、注重学生平时的练习

给学生提出以下两个要求：

(1) 回归课本，精读教材，字斟句酌。

系统复习，自始至终都应应以教材为本，回归教材，注意知识的全面性、重点性、精确性、联系性和应用性。对中学化学知识和技能都要一一复习到位；对教材中的关键性知识，进行反复阅读、深刻理解，以点带面形成知识结构；对化学知识的理解、使用和描述要科学、准确和全面，如规范地使用化学用语，正确、全面地表达实验现象和操作要点等对知识点之间的相互关系及其前因后果。如与离子反应有关的知识有离子反应方程式的书写和正误判断、离子共存问题、离子浓度大小比较、离子的检验和推断、溶液的导电性变化等。应用性是指通过复习要学会运用知识解决实际问题的方法，如元素周期律、周期表涵盖的内容相当丰富，可以进行元素位、构、性相互推断，预测未知元素的性质，比较各种性质的强弱等。此外，要重视对化学实验内容的复习，而且尽可能地亲自动手操作，通过这些典型实验，深入理解化学实验原理、实验方法的设计、实验结果的处理等，切实提高实验能力。

(2) 做一道题会一道，通几道。

练习不在于多，而在于精。在练习过程中，如果遇到不懂或者模糊的知识点，要马上复习，找出存在的问题、弥补薄弱环节、扩大知识的应用范围和提高能力的目的，从而提高复习效率。

文档为doc格式

高三地理教师年度考核总结报告篇二

随着20xx年钟声的敲响，高一新生的第一学期已经过去，高一是学生学习习惯和行为习惯的进一步形成时期，是学生学习生活中的一个重要的转折点，也是转化后进学生，帮其重新自信的良机。回首过去的工作，有辛苦也有喜悦；有收获也有遗憾，现将本学期高一(13)班班主任工作总结如下：

新学期开始我首先利用学校的活动和自己组织的一系列的活动中，从中发现，挖掘有头脑，有能力，有吃苦精神，有自信心，有主人翁意识的学生，然后，让他们自己选择班干部的职位进行竞选，最后，通过民主评议，推选出班委成员。这样选出来的班干部有工作热情，责任心强。班委会成立之后，尽快使他们熟悉自己的岗位，明确自己的职责。每个月，我要求每位干部在班里总结自己的工作，找出存在的问题，对下月的工作制订出计划。最后，班主任进行讲评。在讲评中，侧重表扬，突出教育，重点是给予指导。这样，班干部的工作能力有了很大的提高，更重要的是培养他们的主人翁意识和责任心。

俗语说得好：“没有规矩，不能成方圆”。在做好“感情投资”，选好班干部的基础上，班集体已基本形成，现在该是规范学生言行的最佳时机。新高一班级，学生来自不同的学校，各个学校的规章制度，管理的松严也不同，这时你就必须有你的新的规章制度出台来统一规范其学习，生活习惯，而这规矩的建立，必须在充分了解本班学生的实际情况的基础上，广泛听取班干部，学生，科任老师的意见，然后委任班干部针对自己所管的方面制订一些措施出来。然后逐条让全班同学讨论，老师补充成文，这样制订出来的班规可行性和操作性较强，管理才能到位，才能真正做到行之有令，有令必行，有禁必止，让学生在很短的时间内规范自己的言行，养成良好的习惯。

高一的学生对学校，老师，同学都感到很陌生，对一切都充

满新鲜感，他们第一个想知道就是自己的班主任是谁，他是一个怎样的老师，而且这时他们会留心观察班主任的。每一个动作，每一种表情，会细心倾听班主任的每一句话。我认为这时是感情投资的最佳时机，要给学生留下良好的第一印象。高一年级一般第一件大的集体活动就是进行军训，这是教师和学生接触好额交流的最佳时间，军训对于大部分学生是一次严峻的考验，无论在心理上还是生理上，会有许多学生适应不了的，例如军训过程中身体坚持不了晕倒的，由于饮食不习惯病倒的，离开父母想家等等，他们中会出现许多困扰，如果班主任好好抓住这个时机给予他们点滴的关怀，爱护，从而拉近了师生之间的许多距离。同时以一个“缘”来架起师生沟通的桥梁，我跟学生说：“作为老师的我很庆幸能有缘认识大家，作为同学有缘相聚实验中学高一13班，相聚这个班，我们一定要好好珍惜这段缘分，我相信大家在今后相处的日子里一定会互相支持，互相理解的。让你留给学生的第一印象是我们的老师是位可亲的老师。

一个人如果没有理想，就好像大海上一艘迷失方向的船，没有目标，没有动力。学生刚进来，班主任一定要找住这个机会对其进行理想教育，不会等到他们毕业时再说。因为只有让学生明确了自己的奋斗目标，他才会把它变成学习，生活的动力。我在第一周的班会上，要同学谈了谈自己在三年后的高考目标，再要他们谈谈自己现在的情况，找出差距，明确努力的方向，让他们明白只要自己努力，尽管现在有差距，但是愿望是可以实现的，这样他们就有了学习的动力，从而优化本班的班风，培养学生刻苦学习的精神。

这虽是一种“无声的教育”，却能达到无声胜有声的效果，“身正”对班主任来说尤为重要。班主任要为人师表，言行一致，以高尚的道德，良好的个性教育学生，做到“以德感人，以德服人，以德育人”，我要求学生做到的，我会首先做到，如我要求学生不迟到，我就会学生到校之前到；我要求学生按时交作业，我就一定会按时批改完作业。做不到的事就不说，说到就一定要做到。老师的这种示范表率作用在学生的身上

会转化为一种巨大的教育动力，这样班主任就能在他的学生中享有崇高的威信。

新接一个班，班主任老师要做到“脚勤，嘴勤，眼勤”。脚勤就是要经常走到班级同学中去，多与学生接触，在开始习惯还未养成时，要多跟班进行督促检查；“眼勤”，要经常去观察同学们的情况，以便及时掌握第一手材料。“嘴还要勤”，就要多找学生谈心，了解他们的内心世界，多与家长沟通，掌握学生在家的情况，知道他们的家庭背景，这样你对学生的教育就能收到事半功倍的效果。

在过去的一学期中在去的成绩的同时患有很多的不足之处。比如：班级常规管理还有待于进一步精细，特殊学生管理也有待于进一步加强；学生的自主学习意识还有待于进一步加强；严格要求并落实学生请假制度，杜绝学生带假条或旷课；继续加强学生行为习惯的养成。

只要我们能够用科学的教育教学理论和思想作指导；用心的把工作落到实处，落到细处。就一定会有丰硕的果实！

高三地理教师年度考核总结报告篇三

2021年春节在不知在不觉间就要到了，回首2021年7月份刚刚毕业走出校门的我，感慨良多，收获颇丰。

从我2021年7月1日入职河南芯互联电子科技有限公司至今已7月有余，期间在领导的引导关怀、同事们的关心帮助下我逐渐完成了一个青涩学生到具有一定工作经验的职场人的蜕变。岁首年终，总结工作，自省己身，可以让我更好、更快的成长。现将我入职以来学习工作情况总结如下：

一、清空自我积累，虚心学习解惑。

1、在2021-2021年度里，我始终告诉自己要清空自我，虚心

学习，戒骄戒躁。学生时代和职场工作存在着很大的区别，在工作中首要做的是端正工作态度。工作中忌拈轻怕重，要苦干巧干。我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法。

一方面，多看多查，干中学、学中干，苦干加巧干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，以前辈同事为榜样，结合工作岗位实际来学习提高自己。通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。

另一方面，多问多思。问书本、问同事。多思考领导、前辈、同事如何处理问题，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，理清工作中的基本思路，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

2、在2021-2021年度中工作主要分为两部

分：2021.7.1—2021.11.9在工程部负责施工现场监察工作；2021.11.10—2021.02.12在招商部负责电商园招商工作。工程部工作让我对河南芯互联大厦情况有了深入了解，为大厦招商工作的开展打下了坚实基础；招商部工作提高了我与人谈判沟通、实实在在解决问题的能力，也反过来让我对大楼有了更加深入的了解。两者相辅相成，不可分割，共同促进了我能力的不断提升。

二、履行本职工作，提高自我能力。

1、工程部工作步履蹒跚。

2021年7月01日，是我第一天入职河南芯互联电子科技有限公司，根据工作需要，我被安排到工程部工作，负责装修施工现场的监察工作。打铁还需自身硬，由于本科学习和工作内容联系不大，在工作中犹如小孩走路步履蹒跚。为了圆满完成本职工作，我首先要牢记大楼的整体情况。在入职第一天

张总和我的一席谈话让我受益良多，让我明确了未来工作生活的目标，给我的未来发展指明了方向。陈经理和我的工作谈话，进一步明确了我的工作范围和目标。李经理在实际工作中的亲自指导、言传身教让我可以迅速了解大楼具体情况，做到在实地工作中有的放矢。蒋工、胡工在技术方面的丰富知识给我打开了一扇新的窗户，让我在工程技术方面有了较大的进步。翟工、周工在实践工作中给我手把手的教导让我迅速成长起来，可以独立完成简单的工作。徐姐在生活上给我无微不至的关怀，让我体会到家的温暖。

在工程部的4个多月里，张总等领导 and 同事给了我工作、生活上的巨大帮助，让我可以快速的从学校生活转变到职场生活。在实际工作中，我知道了多听少说多做，工程施工唯快不破，现场监察有理有据，实践操作安全第一，勤能补拙。感谢他们对我的帮助和鼓励，在我的岗位由工程部调整到招商部时，对大楼和工程相关情况的理解是我的一笔巨大财富。但是在实际工作中也暴露出我在处理问题方面的不冷静、经验缺乏、思虑不周的问题，需要下大力气改正自身缺点，提高自身素质。还要主动融入集体，处理好各方面的关系，和同事融洽相处。

2、招商部工作如履薄冰。

从2021年11月10日，根据工作需要，我被抽调到招商部负责电商园的招商工作。招商工作对于我来说不仅是一个全新的工作范围，更是一个巨大的挑战。由于我偏内向的性格，不擅于和人沟通交流，更加刚走出校门，对于社会交往、客户交流缺乏基本的经验，这些劣势让我在招商部的工作中如履薄冰，小心翼翼。在艰难的工作开展过程中，多亏了田楠经理对我的帮助，在一个半月的市场调研和客户走访过程中，我实地调研了约18栋写字楼，对芯互联大厦附近的写字楼硬件、软件以及租金、物业等情况有了深入了解，掌握了芯互联大厦后期招商工作的第一手资料。实地走访客户约300个，一方面对电商园进行宣传，另一方面了解客户的实际需要，

改进园区的建设，增加园区的吸引力。

在实际接待客户过程中，加强与客户的沟通，了解客户的实际需要，引导客户入驻电商园，在整个招商进程中，共签约客户3家，签约面积1377.1m²，特别是引进了计算机软件培训上市企业达内国际教育集团，为电商园区建设提供了人才保障。在整个谈判过程中张总、杨总、田经理都给与我各方面的支持，感谢他们才让我有了茁壮的成长。

在从事招商工作的两个多月里，我脚踏实地，克服自身经验缺乏、不擅沟通的缺点，在领导和同事的帮助下，我明白了招商工作旨在取巧而非攻坚，我知道了和客户沟通过程中的迂回、拖延、引导战术，我悟出了招商的真谛——引导客户而非服务客户。同时在实际工作中我还缺乏和客户周旋、沟通的技巧，在以后的工作中需要切实提高自己。

三、往昔光阴荏苒，明朝奋勇争先。

- 1、加强自身的充电学习，重点通过学习提高自身的业务素质，每日三省己身，积累实际工作经验。创新工作方法，提高工作效益。
- 2、积极协调好和同事之间的关系，增进和同事之间的感情。
- 3、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点。
- 4、加强与客户的沟通交流与谈判技巧的学习。

感谢领导在这半年多的工作生活中给予我的帮助和支持，谢谢同事和朋友家人对我工作的理解和帮助。新年新气象，在新的一年里，我当排除万难，尽自己之所能，百尺竿头更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司做出更大、更好的贡献！