

教师暑期社会实践总结 初中教师跟岗暑期社会实践总结(优秀8篇)

学期总结是对这一学期学习情况的一次全面回顾，有利于总结经验。以下是小编为大家收集的学习总结范文，供大家参考和借鉴。

教师暑期社会实践总结篇一

在xx的指导下和自己平时累计下来的待客经验，我学到了很多关于销售的技巧。

一、一切以礼貌为先。礼貌用语则是尊重他人的具体表现，是友好关系的敲门砖，更是成功完成一次销售的前提。例如有顾客来到，你必须首先说：“欢迎光临xxxx”顾客走了，也得必须说：“欢迎下次再次光临”。这是规矩，更是礼貌的体现，会让顾客们感觉到在这里购物很舒服，这便会令他们有了再次光顾的冲动。在平常的销售当中难免会遇到一些比较刁钻的顾客，这正是你发挥你的聪明才智和礼貌相结合的最好时机，不必和他们硬碰硬，相反你适当的处理方式会令他相形见绌，自愧不如。总之一句话，礼貌很重要。

二、销售方式和语气不能过“硬”。顾客进店要主动搭讪，尽量赞美顾客身上的一个亮点并且加以肯定，但不能盲目的夸奖，以此获取顾客的好感。服务过程中语速要慢，语调尽量平和，话不在多但要说到点上。通过简单的交流提出一些封闭式问题，大致了解顾客的需求，从交流中找出销售卖点。或许在销售的过程中找到自己和顾客的共同话题，使彼此间更加有熟络感，顾客自然会有更大的热情去购买你的服饰。同时销售员需要提高自己对于服装搭配的业务技能，成功的搭配专业的讲解能打动顾客，有助于促成连带销售。

三、敏锐的观察力。当你在销售一件服饰的时候，要善于从

消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行交谈。不同的年龄、性别、服饰、职业的消费者都会有不同的消费倾向，这就需要在平常的销售中汲取经验。当顾客在挑选服饰的时候，你可以观察顾客在挑取什么样的类型还有风格，以此可以向他（她）推荐其他同类型的服饰。

四、自由放任。何谓自由放任，首先不妨想一下你去买东西的时候，那些员工不停地在你身边唠唠叨叨，说个不停，而后果就是，想买的欲望也被他们说没了，生意自然泡汤。一般的消费者都喜欢自己去挑选自己喜欢的东西，如果旁边有员工在不断地“骚扰”的话，就这无形地给了消费者压力。相反，给多一点空间他们，让他们有一个舒服宁静的购买气氛，这会令成功率增大不少。当顾客需要更多关于商品的资料的时候，你就要“挺身而出”，为他们解答问题了，顺带地推销一下商品，促成这桩交易。销售不仅要靠嘴，更重要的是要动脑筋。

在这个寒假工期间，我学到了很多，包括职场规则、销售技巧、人生道理，也领略到世态炎凉、人情世故。俗话说的好：“在家千日好，出门一朝难”。我们这些大学生总是生活在爸爸妈妈温暖的襁褓里，生活在无忧无虑的校园里，过惯了安逸的日子，一旦出来社会，将会四处碰壁，因为这个社会是无情的，里面的人都会以利益为重，当然我这里指一般的人。我记得前微软总裁比尔盖茨说过这样的一句话：“在你成功之前，没有人会理会你的自尊”。你要想在社会创出自己的一片小天地，你就得需要一边工作，一边学习，踏踏实实做好每一件事，遇到困难不要轻易言弃，抓住每一个机会。当然在职场混，人际关系网络是非常重要的，在工作之中要不断地累计自己的人际关系，即系尽量结实多点朋友，正所谓出门靠朋友这句话是没错的。很多事情都要朋友的帮助，方可事半功倍。

这就是我今年寒假的‘社会实践心得与体会。

教师暑期社会实践总结篇二

今天，我们有幸参加了园长工作室的跟岗学习，通过一天的学习，收获多多，受益匪浅。现从三方面谈谈学习的感受。

一、环境是孩子成长的第三位老师

走进教育幼儿园，我们没有发现太多的豪华装饰，没有太多的高档建筑，更没有富丽堂皇的入门大厅。映入我们眼帘的是清新典雅、朴实大方，既有现代的气息又不失自然的朴素。每个角落都那么恰到好处的被利用被装饰，别具特色的教学楼被老师们点缀的五彩斑斓，外环境墙上的壁画与课室走廊上的植物及装饰品，相互形成一种人工美和自然美的和谐。

当我们走进植物园时，工作室主持人朱园长马上摇身变成了资深的园林专家，她带我们参观了小池塘和奇怪的木瓜树，向我们介绍了三药槟榔、李子树、黄皮、洒金榕、日本樱花和名贵的樟树、紫竹以及长在树上的红豆等等，真正体现了一处一风景的美好！正如园长说，这里的花该开的都开了，该结果的也结果了，这里该会是孩子流连忘返的地方。是的，在这里我们也学到了许多植物的知识，懂得了植物园的创设绝不是一天两天就能够完成，只有具有高明的眼光，才能全面统筹和规划，才能让园里的树种不重复，花儿不一样，才能让烂树头成为孩子的玩具，烂荔枝树成为孩子攀爬的乐园，才能充分使用和体现园里各物品的教育价值。

在这里，我们震撼于花园里的花架和指示牌都是老师们自己做的，管理能够让老师把园当家那样的呵护。这也许是朱园长“把自然还给孩子”“不让一个老师掉队”的教研目标等引领下所形成的校园文化。这些朴实、惬意的环境时刻在润泽师幼的心灵，使教师和幼儿身上散发与众不同的精神面貌，形成渗透到骨子里的一种品质，使我们学到，只要做个教育有心人，躺在地上的大树和干枯的荔枝树，都是有利于幼儿发展的玩具。只要做教育的有心人，环境就能说话，它是孩

子成长的第三任老师。

二、好规划是幼儿园发展的保障

人们常说：“一位好园长，就有一所好的幼儿园”，园长是幼儿园发展的灵魂。朱园长的讲座《管理的新思维给幼儿园带来的变革》，让我们听的如痴如醉，使我们学会用“高明”的战略眼光去看幼儿园，学会用“精明”的方法去管理，用“志存高远，脚踏实地”的理念务实地去做事。使我们懂得，我们要改变哪些旧有的思路，怎样去否定自己做过的事情，让每一位老师心中都有一个梦想，让全体教职员朝着一个方向发展，使每一位教师富有个性的发展等。

如：朱园长的“金点子”做规划的方法，给予我们很大的启发：只有老师们都清晰幼儿园的发展方向，才能劲往一处使。幼儿园发展规划的“三步走”体现了教育从规范发展逐步走向高位或高端的发展，最后实现长足的发展。教育幼儿园在规划中如期完成从扩班、改造、精雕细琢的多功能室的升级，创设了与课程相连接，与孩子发展的需要相链接的环境等，体现了教育幼儿园人按规划指引完成设计大环境和微环境的智慧。

所以，幼儿园要发展，规划应该走在前面，再根据规划实现办学目标。

三、教师的团队打造，有效提高教师的专业发展

“不让一个老师掉队”是教师成长的口号。让每位教师都富有个性的发展，教育幼儿园的教师成长之径，教师兴趣小组，每次评价都强调团队等，使教师明白，每组就是一个团队，强调不主张孤军奋战而注意团队的力量等。

而民主管理则是实现不掉队的保证。朱园长点燃教师职业发展的激情，让教师自信自己会有自我价值的体现，调动教师

的自我实现和成长。如吴昊老师不但专业知识很好，非专业能力也很棒，张清华老师的操节编排更让我们有后生可畏，长江后浪推前浪的危机感。我们要以空杯的心态认真学习，实现进步。

教育幼儿园的老师这么优秀，是因为它拥有是一位有思想的园长，跟岗学习让我们深深的感受到：作为园长，一定要有丰富的理论基础和扎实的教学技能技巧，要有深厚的文化底蕴，具有丰富的教学经验，才能使自己成为一名有思想，有高明眼光的，有精明管理素质的幼儿园带头人。只有这样，自己带领的团队才能是优秀的，管理的幼儿园才能是优质的。

教师暑期社会实践总结篇三

社会实践的参加者：

学号：

所属专业：生物技术及应用

所属学院：广东轻工职业技术学院

实践主题：了解和体验销售员所需要的能力和工作生活，学习更多销售技巧

实践时间□xx年xx月xx日至xx年xx月xx日

实践单位：广州市花都区狮岭镇商业步行街xxy服装店现将此次实践活动的有关情况报告如下：

寒假是每个学子放松休息的最佳时期，同时也是个人深造学习和体验社会生活的最好时机。虽然假期的时间不够两个月，但是如果你懂得去利用它，它便是你成长和积累经验的垫脚石，而不是每天呆在家里，呆在电脑面前，混混沌沌，碌碌

无为，无所事事，什么东西都没有学到。再弄不好的话，由于长期坐着对着电脑和没有适当的运动，很有机会会产生相应的疾病，例如肩周炎之类。所以，寒假是学生出去社会锻炼的良好机会，多点体验一下现实的生活，多点体验一下这个被规则化的社会，学生才不会迷失在温暖的校园里面，必须告诉自己，始终要出来面对这个弱肉强食的世界！所以我决定在寒假要赶快找到一份工作作为体验社会实践的一个平台。我想找一份销售的工作，因为我觉得销售员是一间店铺的前线工作者，他（她）可以直接跟客户对话沟通，可以直接地了解到客户的需要和大众市场的需求，更重要的原因是销售员要有良好的沟通和说服能力，这些技巧不仅在工作上有用，而且学习中生活中都是一块很好的敲门砖。所以我决定去周遭的店铺去应聘销售员。

xx年xx月xx日，经过几次大胆的应聘，我终于在离家不远的一家休闲服装品牌店——xxy找到自己的寒假工作。兴奋之余不免也有些紧张，因为这是我第一次做服装销售员，于是在第一天上班的前一个晚上，我上网搜索了一些关于销售员的资料，以更多地了解这个行业的信息。

大开眼界，也让我认识了不少关于服装的知识。所以我想起了一句话：“读万卷书不如行万里路”。即使你有多么丰富的理论知识，不出来实践，永远也体会不到当中的意义。

我的寒假实践活动——做一名销售员，就这样拉开了帷幕。一个月里面，在赚钱之余，我更多地是去了解 and 体验销售员所需要的能力和工作生活，学习更多销售技巧。下面分享一下我学到的和体验到的。

一：工作时间不能有太多的个人情绪。生活中难免会遇上不如意的事情，会让你产生消极的情绪，当你带上这样的情绪去上班的时候，会影响你的工作质量之余也会受到老板的批评。这真的不是开玩笑，情绪是可以感染的，你不开心人家会和容易感觉得到，你会在无声无息中在工作中反应出来，

例如表现出对顾客的不耐烦，对同事的不耐烦等等。我就试过一次，结果被观察细微的店长发现，在茶水间开导我。他说得很有道理，既然你来到这里上班，就要全心全意地工作，消极的情绪只会阻碍你前进。于是我慢慢地开始学会调节自己，让自己更加投入工作。

二：要渗进团队里面，服从命令。每件企业都有自己的独特文化，就好像每个人都有自己的生活习惯。你一旦在这里工作就要让自己渗入到其中的文化当中，搞特殊化永远也得不到好处，因为你不是科幻片里面的蜘蛛侠，更不是叶问里面的甄子丹，你仅仅是普通的导购员。想要在规则当中生存，就得要遵守规则。

三：要耐得住寂寞，经得起枯燥的考验。任何一份工作都不会让人每时每刻都充满激情，就好像一出电影一样，有开场，有高潮，有结尾。在这个月里面，让我印象最深刻的就是等。一般来讲如果不是什么特殊的节假日，每天的早上和中午都是服装店里的清淡时间，在这些时候可以做什么呢，出来收拾和整理一下衣服，就是要在门面上站，他们俗称“站位”。在清淡时间站位，是一件很痛苦的事情，因为你只有站，在等顾客上门，累是情理之中更重要的是非常的枯燥。这个时候耐性就是非常重要了，就是因为这份工作，我的耐性也逐渐变得好起来。

五：多参与工作之外群体性（同事间）活动。不要说你性格有多冷漠，有多酷，如果同事们邀请你去外面吃宵夜、唱k之类的，最后是不要拒绝，因为这样会给人不好的印象。就好像出来做生意一样，应酬是难免的，喝酒也是难免的，你可以推脱这一次，以后的千千万万次你终究推脱不了。适当地和同事们参加群体性活动是非常必要的，因为可以增长同事之间友谊之余也可以从谈话之中了解到更多的社会信息。出来工作的每一个人都是一个社会资源库，只要你懂得摄取和利用，都会对你的见识有很大的帮助。就好像我工作的这间xxy□有时候店长为了犒劳我们这些员工的辛勤工作，会特

地在晚上关门之后请大家去吃宵夜。这种事情你不可能推脱如果没有特别的事情要干的话。所以这个也是职场上的规则之一，适者生存，就是这么简单。

这个月里面我体会到的远不止这些。其中最让我记忆深刻、最让我感触的事情就发生在我工作的第十天。由于这份销售员的工作，它必须要整天站着来上班，基本上没有多少坐着的时间，刚开始那几天下班回到家里都是一个劲软瘫在床上，因为真的是非常的腰酸背疼。我妈妈也因此劝我放弃工作。累我可以接受，但是最让我不能忍受的是等，干等。没生意的时候就是在门口干等。不妨尝试想一下一个人在那里傻傻地等着上帝进来，一等就是以小时计算，眼睁睁地让时间从身边溜走，自己还是在那里站着、等着，没事情可干，那种折磨真是人命。我宁愿工作到累，也不想在这里浪费自己的青春。于是我就向我的同事兼好朋友啊珊埋怨和表达一下想辞职的想法，谁知她竟然跟我说起她过去的心酸往事。原来啊珊在这里工作之前是在一间餐馆做服务员的，那段时期非常的辛苦和受气，有一些脾气不好的客人会因为服务不周而发脾气，她就有过这样的遭遇，她曾经被一名客人把毛巾扔在她身上，那种心酸和委屈只有自己知道。说着说着，她的泪悄悄流了下来，顿时我的歉意油然而生。啊珊是一个对工作很执着顽强的女孩，凡事不服输，总要求做到最好，对自己要求很严格，在她的工作表现上就可以看出，而且她不会是那种三分钟热度的人，在这里工作了半年有多，她依然对这份工作充满激情和斗心。我真的很佩服、尊敬她，虽然大家有着差不多的年纪，但是在社会阅历上，她有着丰富的经验，相对于还是学生的我，真是自愧不如。当时我真的被她的话感动到了，于是果断地放弃了辞职的念头，继续坚持下去，就好像俗话说的那样——不辛苦哪得世间财，出来赚钱就注定要辛苦，要熬，除非你有腰缠万贯的爸爸，或者是李刚的儿子。那一天，我上了一节课，一节在学校永远学不到的课！

教师暑期社会实践总结篇四

今夏，比过去更炎热，但我们过得比过去更有意义。参加工作一年以来，我本以为今年暑假可以好好的休息一下了，但没有想到的是我们却要来参加培训，刚开始我们有一些小小的抱怨，但当我们来参加培训后我们的观念却改变了，虽然热，但值得。7月22日，城口县中小学400名教师齐聚大礼堂参加教师培训。22日上午8:30，开班典礼在城口大会堂隆重举行。开班仪式由曾会兵、李云敏老师主持，谢副校长、周县长分别进行了讲话，并对学员提出了学习要求和纪律要求。

开班仪式结束后是沈维安老师给我们进行了“做人与做教师的区别”的专题讲座。听他的讲座让我受益匪浅，他用他平实的语言，亲身的经历来为我们讲解做人与做教师的区别，他说，首先要学会怎样做人，其次才是怎样做教师，最后是让我们怎样让我们的教育充满人味。听他的讲座让迷惘的我慢慢找到方向。23日上午是王丹老师为我们进行的“卓越课堂，在路上”的专题讲座，她的讲座让我们耳濡目染，让我们明白卓越课堂实施的必要性，作为21世纪的人民教师，听了王老师的课让我们找到了现在教育存在的一些问题。下午是康世刚博士为我们进行的以“卓越课堂”为抓手深入推进基础教育课程改革的专题讲座，他的讲座更深入的让我们了解了为什么叫卓越课堂，让我们知道了课堂是我们课程改革的突破口，他的讲座教会我们怎么做、如何做，也告诉我们教师要不安于现状，要有自信，不要自以为是，要不甘于落后的心理。让我们建设师生学习共同体的课堂。从24号一直到28号下午，我们分成四个点有针对性的进行培训，而我们小学数学组在城口复兴小学进行培训，地方有点偏，但我们100名学员都准时到达，认真听各个老师为我们培训的内容，认真做笔记，在课堂上，老师毫不保留的把自己的知识传授与我们，而学员始终保持高度的学习热情聆听各个老师的讲课。培训结束后，我们感慨道，虽然这个暑假我们经受了酷暑的煎熬，但是，我们获得了丰收的喜悦。我会把学到的知识、方法运用到我们今后的教学中。

教师暑期社会实践总结篇五

xx省宋文钦教师工作室第二期高中体育学员共计14人，于xx年11月7日至11月27日在深圳市第二高级中学“宋文钦教师工作室”跟岗培训20天，顺利完成跟岗计划，现将跟岗情况总结如下：

一、跟岗培训内容

1、举行了学员开题报告，在跟岗计划下发之前让学员做好前期准备，围绕工作室子课题进行前期准备，到工作室后每人10分钟演讲，经过两轮讨论修改全体学员通过开题报告。

2、开展熟读一本体育文化类书籍活动。每位学员进行了一次读书交流活动，要求熟读一本体育文化类书籍，有深刻感受，用自己的理解方式和表达方式进行脱稿交流，三分之二的学员成绩优秀。

3、开展了“如何评一节体育课的流程及内容”研讨，能独立完成评价一节体育课。每位教师是上课老师也是评课教师，研讨如何进行高质量评课，明确优质课的标准。每位教师独立写出一篇高质量的评课稿。

4、“我的成长故事”交流。分享每位骨干学员成功的亮点，相互启发，叙事研究。

5、教学实践。每位教师准备一节研讨课，教师互相评价，在修改后反复实践，提高教师上课的专业素质，规范教学基本行为。

6、体育教师基本功训练。按照xx省体育教师基本功技能大赛的要求和标准，严格进行基本功技能大赛要求和项目训练，大幅度提高体育教师基本功，从备课、口令、队形队列、说课等方面进行强化训练。

7、文化考察和优秀学校考察。在跟岗期间组织学员到深圳各学校进行体育工作现场考察，组织老师到深圳进行文化考察一次。

8、专家讲座。邀请国家级骨干教师及主持人就体育文化、体育教学、体育新课程标准进行解读和讲座共5次。

二、三点亮点

1、提出“做有文化的体育教师、做研究性的体育教师”的目标基本实现，在学员中树立了研究和学习的意识。

2、“在心中建立一个追求卓越、拒绝平庸的标准”的要求基本实现。以研究课、评课、讲座、座谈等形式，让学员建立了一个省级骨干教师应有的素质和标准的概念。在创新意识、教学规范、上课行为等各方面都得到提升。

3、学员态度积极、主动性强，出勤率高，作业质量高、提升速度快；在跟岗期间自我管理到位，秩序井然。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

教师暑期社会实践总结篇六

我区暑期校长培训于8月20日——23日四天时间在洛阳兄弟连进行。现将培训工作进行总结如下：

一、培训前期准备工作：

于20xx年7月20日将《伊滨区校长暑期培训方案》及相关通知下发到各中心校及直属学校，明确此次培训的模式：校长的自我培训与提高。要求跟岗的小学校长及佃庄二中刘朝峰校长、寇店一中马红娟校长、李村一中孙利晓校长共22人，每人结合本校的课改工作，准备一份发言材料，并提前发送至指定邮箱。后，根据校长们的发言材料安排出具体的课程表，同时对吃饭及住宿也提前进行了分组安排，并发至各单位邮箱。

二、培训具体时间安排：

上午：早6:00起床、6:10——6:40早操

7:50签到完毕8:00上课11:50下课

下午：2:20签到完毕2:30上课6:00下课

晚上：7:20签到完毕7:30上课9:30下课

备注：早上带操、晚上查寝

三、考勤记录：

（一）、请假人员：

1. 连续请假四天人员：诸葛中心校校长郭继敏、佃庄中心校校长耿俊坡、诸葛下徐马小学校长张东辉、李村李东小学校

长金国良、东庞村小学校长马俊国、寇店实验小学校长李丽平共6人。

2. 请假3天人员：诸葛司马小学校长陈俊峰（8月21日——23日）

3. 请假1天人员：庞村三中王朝峰校长、诸葛梁村小学校长文红艳（8月21日）；庞村中心校校长刘志强、李村四中校长张长仁（8月22日）；上徐马小学校长谢营超（8月23日），共5人。

4. 请假半天人员：佃庄西大郊小学校长李小玲（母亲生病住院）诸葛一中校长周黎光、诸葛二中校长毛小琳、庞村一中校长武红伟（自己生病）

（二）、迟到人员：

8月20日上午迟到：诸葛西吉小学校长曹宏超、康庄小学校长王伟峰、杨沟小学校长贾鸿飞。

8月21日上午迟到：李村李北小学校长王国强、石罢小学校长胡志明、南宋小学校长唐晓辉、魏村小学校长杨现伟、庞村辛庄小学校长田晓峰。

四、培训过程：

（一）、严明纪律。专人负责考勤，每天三签到，对违反考勤纪律的及时公布；会场全程无线信号屏蔽，营造无干扰的学习环境。

（二）、检查督促。检查学习笔记，对校长学习进行督促。教育中心工作人员一天两查校长们的学习笔记，对校长们的听课情况进行督促。

（三）、做好服务。中场休息时，为了防止校长们忘记时间，每次都去宿舍区、休息区喊人，保证大家按时到岗；校长们出现不舒服时，及时提供药品。

（四）、亮点推介。

1. 李村中心校杜金保校长、寇店中心校王洪涛校长始终如一坚持培训，起到了很好的模范带头作用。

2. 董朋高校长的发言高屋建瓴，既有理论又有实践；郭增强校长课改工作一步一个脚印，注重总结、反思、改进；王玲娟校长、马红娟校长、倪志朋等校长的发言激情中富有温情，在学校的课改工作中付出了大量的心血。

五、本次培训特点：

（一）、人员集中：要求全区所有中小学校长参加，便于整体营造课改氛围，提高管理者的`课改意识，增强推进课改的动力。

（二）、目标明确：参加山西跟岗培训的校长，依据山西跟岗体会，结合自己学校的课改工作实践，介绍经验并交流困惑。

（三）、自我展示，利于深度反思。今年让校长们做自己的培训者，把一向坐在台下鼓掌的角色提到了台前，校长们有了很大的压力，而这压力又促使他们反思工作，并进行提炼总结，最后拿出来和大家交流。无形中，促进了自我素质的提升，符合了学习的三个层次“听明白、想明白、讲明白”逻辑规律。同时，对没有发言的校长来说也是一种鞭策和警醒，相信通过此次培训，今后校长们在工作中一定会做到有意识地收集资料，不断地提高理论水平。

六、作业反馈：

早在下发《暑期校长培训方案》时，已要求参与培训的校长届时写出培训心得，并发至伊滨课改博客上。但临近开学，校长们忙于事务，一再催促，截止周五，已全部上传完毕。认真读过大家的心得，普遍认为此次培训接地气，既有来自山西太谷的模型，又有本土特色的实践反思，是一次管理思想的有效交流与碰撞，期待多做些接地气的培训，使大家学有榜样，赶有目标。

七、培训反思：

（一）、部分校长主动学习的意识不够强，理论水平尚需进一步提升。

（二）、校口有大有小，有镇区、有山区、有滩区，每校的校情都不一样，下次培训时，可跳开乡镇限制，把校情相近的学校校长分在一组交流、讨论、提升，这样可能大家的收获会更大。

教师暑期社会实践总结篇七

为加强我院外聘兼职教师队伍建设，进一步提高教学质量，顺利迎接10月份教育部教学评估工作，按照学院教务处教师管理条例要求，我院在开学前将对本学期各教研室由各医院聘请的兼职教师进行岗前培训，以确保建设一支结构合理、素质精良、业务过硬的外聘教师队伍。我院本学期共有外聘兼职教师14人，其中基础护理教研室7人，内科护理教研室3人，外科护理教研室1人，儿科护理教研室3人。一方面根据学院《教师工作规范》和我院的教学管理方法从教学规则与要求方面进行培训，另一方面聘请我院资深专家从教学理论及授课技巧方面进行培训，于8月17日上午在护理学院六楼614室以教研室为单位，组织各教研室外聘兼职教师以讲座的形式进行了培训。

通过本次的'培训，各教研室外聘教师对本专业教学工作的认

识有了很大的提高，每位外聘教师都明确了学院的办学理念，受到了一次全面深入的观念熏陶，同时也感到压力不小，但都表示把压力变为动力，以高涨的工作热情，完成其承担的课堂教学任务，协助我们做好学院的迎评促建工作。本学期的外聘兼职教师一改以往的拖拉状态，在开学前认真填写了教学任务书，在开学一周内完善了外聘教师登记及签署协议等相关手续的办理。开学三周内，除基础护理教研室的孙淑兰老师因特殊原因迟到一次外，各教研室外聘教师均没有迟到早退现象，每次上课都带齐教学任务书、教案、教材、大纲等教学文件，并按要求书写教案，严格按照教学计划授课，在授课过程中，应用多种教学手段，使用多媒体课件辅助教学，生动形象的利用丰富的临床护理经验讲授本专业课程，经课堂日志及学生评教反应授课效果较好，使本学期的教学工作有了一个良好的开端。

总之通过本学期的外聘教师培训工作的，取得了较满意的效果，提高了外聘教师的教学水平和我们的教学管理水平，从而保证了我们的教学质量，发挥了院校师资融合教学的作用，更充分的体现了职业针对性和实践操作性的培养要求，在接下来的学期工作中，我们还要将外聘教师的培训列为重点工作项目之一。

教师暑期社会实践总结篇八

在教育局的精心组织安排下，我参加了“莒县中小学校长20xx年暑假读书班”学习，感到受益匪浅。根据读书班培训课程安排，我们聆听了专家、教授、知名校长的专题理论讲座，进行了大量的交流活动，通过见、问、听、想、思、析等互相进行交流，我感到开阔了视野，增长了见识，引起了思考。下面我从几个方面谈谈学习体会。

培训从安排到组织都非常严密，井井有条。内容安排的满满当当，白天聆听专家讲座，晚上或小组讨论，或书写学习心得，或完善交流材料。培训采取封闭式，不得外出，不得搞

娱乐活动，一改以前比较自由的培训风气，学习风气很浓，大家感觉收效非常明显。

本次培训将专家校长请到了我们身边，如此零距离的专家引领式培训效果明显。五莲实验小学校长韩德胜为我们阐述了学校管理的理论和实践经验以及当前现代学校管理的发展方向。临沂二十中校长从自己的工作实践，为我们介绍了他创建教师队伍的思路和品牌学校建设。为我们总结了一套创新发展的捷径，以自己的超前思维和前瞻的目光，为我们传授了他对教师专业发展的思考与实践。

本次培训我们聆听了专家的精彩讲座，为拓宽我们的办学思路，提供了众多的先进理念。他们以自己脚踏实地的工作作风，创新求实的管理实践，为我们诠释了一个全新的本土化的精细化学校管理典范，对于我启示很大，影响深刻。我将永久将“精心是态度，精细是过程，精品是成绩”作为自己今后做人和做事的座右铭。牢记精细化管理的精髓所在，认真落实，坚持不懈的推行，努力形成自己的管理特色。在本次培训中，我共记学习笔记5000余字，书写心得体会1000余字，会后还仔细书写了近20xx余字的培训总结，使自己完成了一次高质量的教育管理研修学习，感觉自己的理论水平上升了，办学的思路更清晰了，机制更活了。

这次培训使我收获很大，不仅表现在个人的专业化成长上，更对自己今后的学校管理上长进不少。

作为一名校长，首先要树立全新的本色观，要有终身学习的理念，要做一位学习型校长，向业务型专家型校长看齐，力争成为教育家式的校长。要想实现这个远大的目标，就要严格要求自己，从代好课做起，要成为某一学科或几个学科的行家里手，从繁杂的事务中学会脱身，积极调动中层去干事，引领广大教师去执行，要把握全局，统领思想。要树立服务的思想，努力为教师的成长工作搭建平台，争取让每一位教师实现自己的个人价值，积极为学生的发展成才提供机会，

争取为每一位学生人生的起航奠基。

作为一名校长，要想使自己的学校搞得有声有色形成特色，必须要因校制宜突出自己的办学思路，而后就是坚持不懈地实施精细化管理，持之以恒地抓好落实措施。

强化沟通意识，当发现学校管理过程中的问题时，要充分利用谈话、会议等形式，与当事人寻得沟通，达成谅解，形成解决的方案。

要搞好队伍建设，培养一支过硬的教师队伍和一支善管理执行力强的中层领导干部队伍，另外还必须有一支负责任能力强的班主任队伍。有了这三支强有力的干部教师队伍，才能保证校长的办学思想落到实处。

要善于利用科研兴校的理念，促使学校的腾飞与发展。对于我们这样的农村学校，只有借助科研兴校的动力，才可能使学校走出困境，逐步树立质量立校的根基，才能全面提高课堂教学效果，真正使学生学得轻松，学得快乐，学得高效。

总之，短短的几天培训，就如同完成了一次无论从理论还是实践上的新的飞跃，收获的不仅是思想更是点滴启示和行之有效的行动策略。我将会在今后的管理实践中仔细品味，反复验证，不断创新，寻求最优化的消化和吸收，并开创自己个性化的学校管理之路而不懈努力！