

2023年直播工作总结汇报 线上直播教学工作总结(汇总9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

直播工作总结汇报篇一

本周上了圆的周长一课，课前我们备课组做了《圆的周长》的预习案，目的是让学生经历测量圆的直径及周长的过程，并经过计算发现圆的周长与直径的关系。而不是直接给学生圆周率，再套公式计算。

1. 授人以鱼，不如授人以渔。

学生已有本事自我去研究的资料尽量放手给孩子，让孩子经历知识的构成过程。这种研究方法不仅仅对研究圆的周长有效，对学习其他知识也有效，这节课不单是传授知识，更重要的是传授学习方法。

2. 层层深入，突破难点。

本节课有两个难点：如何测量出圆的周长？发现圆的周长总是它直径的3倍多一些。布置作业前先对学生做了了解，个别学生有了自我的方法，其他学生做了提示。首先让学生发现尺不能直接测量出圆的周长。从而使学生想出用测绳、用滚动等方法化曲为直。这使学生感到必须探索一个带有普遍性的规律。

3. 充分发挥合作意识

学案设计没有问题，但在完成的过程中，很多学生明白了圆周率后直接用圆周率计算了周长，而并没有真正的动手测量，这还需要我们再进行教育，让孩子明白，自我得到了成果比直接用更有意义。

对于学生直接利用圆周率，我们能够理解，因为孩子已经构成习惯，直接利用现成的东西缺乏动手、动脑，鉴于这样的现象，在课堂上，我们教师就要不断地引导、创设情境，让学生在日常学习中养成动手、动脑的习惯。

直播工作总结汇报篇二

2. 合理制定授课内容。七年级以记叙文教学为主，着重训练学生精读能力，通过精读能够揣摩品味语言的含义和表达的妙处，让学生学会做批注。同时带学生进行《骆驼祥子》的整本书阅读，老师在和学生一起阅读的过程中，把每一章节梳理出一到两个问题，让学生有目的地去阅读，在阅读中去找答案，摘录在读书笔记中。每天上课时用10分钟左右的时间带着学生把前一天读书笔记的问题做以解答。八年级说明文教学重视阅读训练，每堂课后加一篇阅读训练，便于学生扎实掌握说明文阅读的方法。安排单元测试，重点内容总结回顾，查漏补缺。鼓励同学们阅读名著《傅雷家书》，每天至少看或听原著15分钟，并摘录读书笔记或写读书感悟，并把摘录内容拍照上传。这样既阅读了名著，又可以让学生放松心情。九年级一边进行新课文的学习，一边利用早读穿插古诗文、翻译等背默，为迎接中考争分夺秒地复习准备。

3. 授课形式不拘一格。每周的授课尽可能采用直播的形式进行，即便是录播课，也会通过直播的形式，掌控课堂教学进度，为孩子们留出思考和互动的的时间，还可以根据重难点有针对性的强化巩固。每堂课用40分钟左右的时间来讲课，留下大约20分钟的时间给学生吸收和消化课堂知识，利用连麦、

互动面板等方式和学生的交流问题，了解学生课堂知识点的掌握情况。同时利用下午自习课的时间，讲评作业或者作文，让语文教学的内容尽可能丰富起来。

教学中力求课堂知识点层次分明，重难点明确突出，教学语言简练生动，吸引学生的学习兴趣。

1. 作业布置量少而质优。利用家校本布置作业，学生通过拍照、拍视频、录语音等方式提交。作业以阅读和写作为主，避免学生眼睛长时间对着电子屏幕，保护学生视力。阅读以名著为主，听读相结合。写作可以是一课一得、一课一写等主题，比如写学习收获、读后感、缩写、扩写、续写、仿写，分析语句的妙用等等，篇幅都短小而精悍，易于学生完成并得到提升。各备课组的作业都是在统一商讨的基础上布置，注意到班级和学生之间的差别，有分层。

2. 作业批改反馈及时。每节课让学生记录好扎实的课堂笔记，把课堂笔记作为一项作业，要求学生每天拍照提交，教师及时掌握学生的听讲及学习情况，以此评估学生听课效果。作业批改可以在写评语的基础上进行直播点评。要求学生用红笔进行二次修改。对于不能按时提交作业的学生，先在群里提醒，群里提醒完没有用就打电话，尽力量督促学生按时完成作业。

1. 多管齐下督促学生按时上课并积极回答问题。加强小组签到的管理，每次课前小组要汇报到位情况，在班级钉钉群和微信群同时表扬优秀的同学，树立榜样力量。比如钉钉的优秀作业评选功能，单独评语功能，通知功能等都可以起到这样的作用。还可以在群内分班级公布每次直播课程的观看名单，包括观看时长，这样也可以起到很好的督促作用。对学习不太积极的同学，除了及时督促，还可以通过家校本的作业评语与其单独沟通，或者和家长沟通，通过激励唤醒学生积极参与的心态。

2。任课教师提早进班群“候课”。因学生进入课堂时间比较长，每次课程最少提前十分钟开直播，给学生留足够的时间进入直播间。通过学生线上回复进行管控，课代表进一步统计听课人数及课堂活跃人数，当天在班级微信群进行通报总结与点评，表扬与激励同行，侧面督促学生按时听课，保证听课时间和效果。

1。及时与家长、学生沟通互动，听取他们的声音和意见。学生及家长的有效反馈，对教学推进帮助是巨大的，会让教学更有针对性。

直播工作总结汇报篇三

从“真愁人”到“真好玩”，原来我这个进行线上教学的老师也重新认识了学习的本质是什么，重新了解到了学习的关键在哪里。在“停课不停学”的宗旨下，我的线上教学工作算是圆满完成了，现将这两个多月的线上教学总结如下：

在这一次疫情的影响下，我想我们每一位进行线上教学的老师都进行了“停课不停学”的“学”是指什么的自问自答，本人也不例外。我以为这个“学”，不单单是指学习的方式有所变化，也指学习的内容有待各位教学的老师认真审视了。在学习的方式上，无疑现在的线上教学是我们所有老师进行教学的重点方式，但我以为这种方式不是唯一的方式，我们每一位老师都可以在具体情况具体分析下对自己的学生进行有针对性的展开学习，不能因为全国都在进行线上学习便要求自己班上的学生都进行线上学习，万一有家庭没有这个条件怎么办呢？这次的疫情，不仅是考验我们全国上下医护人员的时刻，也是考验我们每一位老师的时刻。

对于这一次的线上教学，我也在教学的过程中也意识到了一些我们老师都需要重视起来的问题。我们班的学生家庭都是有条件线上学习的，可到底还是有学生家庭是无法进行线上学习的，那么在这样的情况下，我们每一个老师的教学应该

如何展开呢？我以为这次的疫情真是一本“大书”，我们这些老师可以针对这次的疫情，对我们的学生展开一些相关问题的探讨，让每个年级的学生都能够主动探索关于这个世界关于这次疫情的学习，这不正是一次非常好的机会，让孩子们认识世界吗？不是对课本上知识的学习才叫做学习，我们作为老师，应该给孩子们树立一种“对所有未知的探索才叫做学习”的观念，让我们学生从小就懂得积极主动地学习。

在这一次的线上教学过程中，我也注意到我们老师和学生们的家长需要极好的配合起来，共同打造育人的环境，让孩子们能够在一种创造性的环境中去学习，而不是模式化的线上或者线下的学习中，学习一些课程以内的学习。我们可以通过一次突发的疫情共同来打造孩子们学习的。良好环境，我以为这样才可以把学生们的学习引到正途上去。

直播工作总结汇报篇四

地理学是一门古老的学科，更是一门基础的学科，是一门跨越科学、人文与社会、技术三大知识领域的综合学科。当今世界，各国都把提高国民素质看作提升人力资源水平、增强国家综合实力的基本策略，地理学教育作为国民素质教育的一个主渠道，特别的，在基础教育的所有学科之中，地理学教育是最适合进行可持续发展教育的学科。

二、学科的教学思路

挖掘地理美学，培养学生地理素养；掌握地理知识，养成地理行为习惯

三、学生状况分析

四、学科教学实践

1、展现地理美学，激发学生价值观注意力

寻求平和心境，寻求人际和谐，寻求人地和谐，经营和谐社会、经营可持续发展社会。

2、说明社会需要，明确地理素养

3、说明人生发展需要，明确地理行为习惯

空间定位；空间格局的觉察能力；因果关系分析；过程分析与预测；

野外观察与观测；调查；提出地理问题；地理信息的收集、加工和整理

4、强调思路和线索，每一章节都一一强调思路和线索，让学生养成按思路和线索区提出问题、分析问题、解决问题的学习习惯。

5、循序渐进，以专题形式补充学生初中地理知识

6、根据学生实际情况，分层教学，以先带后，承包互帮，展现学生个性风采，凸现团队式学习，建立学习型小组。

7、遵循进步就是优秀的原则，突出过程性评价

作业每连续两次得a者加2分；单元测验每进步5分者加2分

五、学科教学的反思与展望

继续强化“思路-线索学习法”；继续强化过程性评价和整体优化。

直播工作总结汇报篇五

销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它

的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。下面，我就三月份的工作进行总结。

深知自己的职责：为公司尽职尽责和为客户贴心服务的使命！

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

1、始终坚持公司要求的销售员工作重点：蹲点策略。在塔山镇经销商刘红军处进行定点帮扶，并严格按照公司蹲点流程逐步推进工作。大力宣传公司产品和品牌，通过划图进村—进村宣传，最后建立示范户，通过客户带动客户，以求效果达到最大化。

2、关于销售工作的思路整理

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。开发和壮大市场，说白了就是通过各种方式抢占他人市场为我用。对于目标市场的壮大，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤有针对性的展开工作，哪个地方和哪些客户是重点客户，哪些客户具有宣传效果，哪些客户具有事半功倍的效果，这些并不是单凭想象就能达到效果的，客观条件和正确的方法是必需的。甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。销售工作给我最大的启示就是示范户的作用巨大，可以大大一传十，一带十的效果。做销售本来就是服务，通过自己的服务使部分或符合做示范户的典型顾客的利益更大化，往往比拜访20家客户更有效果。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小

猪，购买母猪的. 和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下!离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应!这对做周围的其它市场起到支点的作用!

1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间(往往中午和晚上拜访客户的时机最好)，工作的计划性不是很强!

2、不够勤奋，懒惰。

3、缺乏执着精神，很多时候没有耐心讲解。没有找更好的方法做同样的事。

要求经销商降价。蹲点帮扶后需实现专销。

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，通过自己的努力定能成为吸引更多的用户使用我们的产品。

面对现在我们的确困难，但我们决不气馁，因为我们有可以预见的未来!到那时候我们将大鹏展翅!

直播工作总结汇报篇六

为有效解决后疫情时代农产品销售问题，培育壮大“网红经济”巾帼队伍，为地方特色产品拓宽销路，以实际行动助力乡村振兴，促进广大妇女创业就业，学习新媒体知识，7月13日，县妇联在县委党校开展“巾帼学堂”第三期网络直播带货培训。全县女性产业大户、家庭农场负责人、热爱直播行业女性等70余名学员参加培训。

本次邀请到四川商务职业学院直播团队总负责人、高级电子商务师谢欣悦老师授课，谢老师从玩转抖音提升短视频内容生产力、短视频拍摄技巧、剪映使用入门、抖音案例解析等方面进行讲解，并通过现场直播示范、学员实操等方式进行互动，通过老师手把手的指导，让学员扎实掌握视频拍摄、剪辑、直播带货等方法。

直播工作总结汇报篇七

手工制作是小学美术课程中的重要组成部分，也是孩子们最喜欢的课型。它的直观性、形象性、灵活性都比较强，对于培养学生动手实践能力和创造精神起着至关重要的作用。那么，如何在手工课上培养学生的实践能力、审美能力和创造能力呢？我做了以下几个方面的工作：

一、收集各种材料，做好课前准备

准备好制作的材料是上好手工课的前提条件。没有材料，或材料准备不充分，手工制作也难以完成。课前是美术老师最繁忙的时候，除了按要求进行的常规准备外，还要多去考虑制作材料的问题，如学生需要带哪些工具与材料，寻找这些材料有无困难等等。平时，教师要指导学生到生活中去寻找材料、发现材料、挑选材料、积累材料。例如，《变废为宝》一课，要布置他们寻找和收集各种能利用的废旧材料，如塑料瓶、卫生筷、废纸杯、花布头、旧手套、旧袜子等，同时

还要启发他们动脑筋思考如何利用这些废旧材料，创作成不同风格的艺术品。

二、激发学习兴趣，引导学生主动参与

导入新颖有吸引力。如《蝴蝶飞飞》一课，我在导入新课时播放优美的音乐，再展示几只造型、色彩各异的蝴蝶供学生欣赏，让孩子们仿佛置身于蝴蝶群中。这样，孩子们就会用心去听、去想了。学生主动参与了，动手实践的能力自然也就得到培养。

三、精讲多练，保证动手时间要在有限的40分钟之内较好地完成教学任务，教师要惜时如金，妥善安排好每一个教学环节，让学生有足够的时间完成制作。教师的精讲力求浅显易懂，措词得当，突出重点，突破难点，同时要演示制作方法。演示的可见程度要大，充分集中学生的注意力。

四、鼓励求新，拓宽想像空间

在手工制作教学中，我们可以应用多媒体、演示实物等形式创设情境来拓展学生想像的空间，让他们展开想像的翅膀。例如，《漂亮的建筑物》一课，我首先借助多媒体展示各种建筑物的造型，引导学生观察其外形、颜色特点，同时展示几件“建筑物”的作品，引导学生大胆想像、求新求异，运用自己带的材料，制作出造型各异的建筑物。这样为学生提供了材料上的空间、造型上的空间和功能上的空间，学生就能制作出造型各异、与众不同的建筑物，同时又让孩子们体验一次当设计师的滋味。

五、延伸课堂，促进学生发展

在课堂有限的的时间里，学生动手制作往往无法尽兴，我们可以利用延伸课堂的方法来弥补这方面的不足。我让学生用自己制作的手工作品去美化自己的房间，用课上学到的知识技

能课外制作其他作品来美化生活，这样可以天天看到，既可欣赏，又增添了手工制作的实用性，使学生有了自信，这对学生无疑是一种促进。

直播工作总结汇报篇八

一年的时间很快过去了，在这一年，我在公司领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，这次的工作总结主要有以下几项：

能够认真贯彻基本路线方针政策，通过网络、报纸、杂志、书籍积极学习政治理论。遵纪守法，认真学习法律知识。爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

我是x月份来到公司工作，担任公司行政助理工作，主要是做好行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。概括来说，行政管理在企业中主要有管理、协调、服务三大功能。其中管理是主干，协调是核心，服务是根本。总而言之，行政管理的实质就是服务。

热爱自己的本职工作，正确认真的对待每一项工作，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率相对较高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了

工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结20xx的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但还有其他工作也存在很多的不足。这都有待于在今后的工作中加以改进。在未来的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，希望能为公司的发展做出更大的贡献。

直播工作总结汇报篇九

我于20__年__月__日加入公司，入职为一名运营专员，到今天终于完成了公司的考核，可以转正了。回顾在试用期里面的这两个半月的时间，自己努力学习，认真完成公司交代给我的工作任务，并且严格按照公司的规章来约束自己，所以虽然在刚刚进入岗位的时候出现了一些错误之外，后面都没有犯过任何的错误，得到了领导表扬。虽然我知道我就转正了，但是我心里清楚我离一名合格的运营专员还有相当大的一段路需要走，所以我要在这类总结下我这短时间的得与失，从而帮助自己在后面的`工作中进步。

一、思想上面

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作制度跟我之前的工作环境有很大的不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的制度学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

二、工作上面

作为一名电商直播运营专员，我的工作就是需要在各大新媒体平台发布我们公司的广告视频，从而吸引来客户，然后我就要将这些客户推荐到销售部门那边，只有销售那边将这个准客户转化为正式客户了，才算我的一个业绩。所以我做视频就必须要有更大的吸引力，所以在工作上面我经常向同事们请教他们的视频制作思路，并且在网上加强学习视频制作的方法。我们做视频肯定是无法避免要用到各种素材的，为了防止自己给空气带来侵权的风险，所以在空闲的时间我都是在自己做素材，尽可能地避免用网络上的素材。虽然现在自己积累了许多的素材没有用过，但是我还是在坚持着，因为不知道哪一天这些就有用到的时候了，自己提前准备哦肯定要比到时候加工要好一点。

三、人际交往方面

我们电商直播运营专员并不是只要你埋头做视频就行的，还需要将自己的制作思路跟大家分享，得到领导和同事们的同意后才开始做的，不然自己辛辛苦苦做好了却不能够通过审核或者不符合公司的产品需求那就相当于白做了，所以我们做每一个视频之前都是要讨论的，这种工作需要让我在极短的时间内就跟大家混熟了脸，并且跟大家保持了密切的联系，这样子就让我更好地融入到了这个团队中去，自己为人处世的能力也得到了锻炼。