

# 大学违规电器检讨书 检讨书大学生违规电器(通用8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 老师工作报告 日常工作报告篇一

1. 随时留意库存情况与计划部门及市场部门做好沟通，在能预估的范围之内做好备货。 2. 采购申请单的处理。采购申请单的确认及审核。新的物料需要编码，其他部门申购东西，未写申购单的要替其写申购单。 3. 采购价格表的核对及输入。 4. 订单处理。与供应商确认订单的明细及交货时间，并要求供应商盖章回传。密切跟踪供应商的交货情况。

5. 采购订单情况的表格记录和归档保存。 6. 查收货物。仓库亦可，务必留意板材是否有损。并与品质部门做好沟通，了解板材的一般性品质问题。查看供应商交货明细，仓库未及时入库的，催促仓库入库。如有品质问题，在品质部的协商下退货给供应商。 7. 与供应商的对账。（板材务必去仓库查看入库情况，并扣除掉当月的品质扣款。） 8. 与财务做好沟通，配合财务督促供应商及时开发票。并做好到发票的记录。 9. 应付账款的处理。请款及相关工作。 10. 与老供应商做好沟通，在价格方面协商，降低成本。并收集备用供应商的信息，积极与新的供应商联系，开发后备供应商，引进新的资源。

2011-10-13 采购部篇2：采购员日常工作心得总结 工作有计划：在每一天结束前我会在头脑里打旋我什么事没完成，明天的主要事情是什么，做个计划。很重要的，或事情较多，我会记录下来，逐个或交\*处理。学会主动与人沟通：经常与车间，仓库，打样车间、品质的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

对工作的难点重点要有总结：对工作中的难点，事后尽量做个简短的书面总结便于自己以后总结经验。要求厂家处服务处理事得交书面说明。

尽量做好工作总结：对所做的工作，每个月至少做个简短的总结。从工作量、工作内容、完成事项，要事处理，问题解决，工作失误，工作计划等方面做个简短的总结。

做好供应商的管理：尽量用条款有效的文件去约束牵制他们，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，让其感受有压力又有动力。

要持续对订单的跟踪：工作要有责任心，要严谨，要主动出击，不要寄希望于供应商肯定没有问题，要及时做好跟催工作，要分析供应商的每一次看似合理的理由，是否隐藏着丝丝供货风险或其它东西。要做好记录，便于查询和统计，及配合相关部门做好工作。

问题处理：反应要快，汇报要及时、处理问题要敏捷果断，要有自己较好的处理建议提供，并能与供应商做个合适的谈判结论。

职业习惯：要让自己有一个好的职业习惯，有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通好习惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，做一名真正优秀的采购员。

采购员，在进行业务联系时，打业务电话的要点。

1、想好打电话的目的是什么？是询价、是讲价、是订价、是分析市场变化等。

2、组织好自身谈话内容的概要，做到谈话流畅，语言丰富，用语专业，亲切自然大方，热情大度。

3、对供应商所销售的这个品种及其它供应商（同种产品）的信息要了解，以此好回应对方的谈话。

4、要记住对方所销售这个品种现在的大约价格，及你上次所订购价格，或上次你报给对方你购的价格及你虚拟报给对方的价格。

5、在关心业务的同时，不妨多给予客户出了业务关心外，工作身体等也做个善意问候。

1、证实信息的准确性。具体就是去询问你所掌握的所有供此货的供应商，给他们以沟通方式的形式告知对方别人给你报价，如何如何的合适，价格降了。看他们的反应。

2、以订货的形式，强压价谈价，查知真实情况。如果真降了，没有不想有货不做点降价表示出货的商人。

3、找寻此物料的前生原材料，从网上，从前生原材料的商家去查实是否有降。

4、证实物料价格真是降了。就得做到要这些天勤询价，讲价，了解行情走势，做到需货时能购到最低的价格。

5、如果你暂时不需要这种物料，你也千万别放松警惕，有很多时候会出现在降价期间你没购进价格又因某些原因而回升哟！你做采购的要是错过这种时机购货那就是你的失责。采购应该有觉察物料降中见涨的征兆。

7、越是降价时期采购员应该更有信心购得更低的价格。越是降价，越要讲价还价，压价力度要加大，这时你完全可以这样规劝你的供应商：今天你这个价格不卖给我，别人先做了，说不定过两三天你的物料还没找到出路，价格比这个降得更低。没有不心动的。

## 常用物料涨价如何购买？

- 1、你打电话给供应商了解情况，供应商表现出惜售的状态。
- 2、有经常给你打电话询订单的供应商家（有长期业务的商家具有代表性）。近段时间变得在你的电话铃声中消失了。
- 3、你要订单，不是价格没给到位，对方对你的需货量打折的情况下。
- 4、你供应商对你大叫前生原材料涨得很多，或有什么意外情况，导致某一种市场走俏的原材料不能生产，或减少。等很多情况下，可能物料要涨价的局势比较大，你作为一名采购员就是密切关心行情动态了。证明有涨，要做好如下准备工作。
  - 1、分析现在行情涨，是你公司用量的淡季还是旺季，淡季有用就行，不给生产断货，旺季就得确保此时的低成本购进。
  - 2、分析出涨价的具体原因：这种涨势会不会导致求大于供，有没有人为炒作，就是前生原材料紧张，能紧张多久。还波及的范围有多大，受不受国际因素的影响，与石油，人民币的兑付等问题关联有多大等到。
  - 3、只有从根本找准的涨势的原因，才能对症下药。
  - 4、信息肯定是知道得越早越好，当然你能下手得越早也越好，你完全可能在有所觉察的情况下，先与信息不好，或对你公司合作很好的客户手中购上一担货。这时你可以称你公司的用量加大，什么的，以能购得多点好，最好是价格不涨，或稍有表示。抓住时机，涨价时有时是需要分秒必争的。
- 5、涨价要沉得住气，不要一听供应要调价，马上就不知所措，或者说有的紧跟其上。要灵活运用，多家订购，越俏的货，

越不能在一家做，万一供应商因为特别的原因推辞送货，或不送，到时急得人是你，卖了高价赚钱的是供应商。

一、调研目的目前，控股公司下属二级公司中涉及采购管理业务的有淮海建工、路桥公司、市政公司、置业公司、淮海建设集团和酒店公司等6家公司，每一个公司因业务特点不同，采购工作内容和制度流程也各有特点。

为全面了解有关二级公司采购部门机构建设、人员岗位安排、内部管理、供应商管理等情况，掌握相关公司的采购管理全貌，针对发现的问题予以改进，以控股公司为主导制定统一规范的采购管理制度及供应商管理制度，建立完善的采购人员考核制度，达到整合资源、节约成本、提高工作效率的目的，以便为企业长期稳定的发展打下更加坚实的基础。

## 二、调研时间、地点、方法

进行调研。

调研地点：淮海建工、路桥公司、市政公司、置业公司、淮海建设公司会

议室，对酒店公司的调研在北京总部会议室

调研方法：现场调研、远程视频会议

## 三、二级公司采购管理现状

### （一）淮海建工

上工作。目前，采购工作以现场采购和议价采购的方式完成，未采取过招标采购的方式，据经理王贞华介绍，由于项目业主方的进度压力和部分地材的区域性限制，主要材料来源为项目本地，部分苗木从南方进货。

在供应商的开发和管理方面，采购管理部已经建立起供应商信息档案，并定期更新，对供应商的准入标准也有资格和条件上的要求。

采购管理部比较重视员工综合能力培养工作，工作职责不按专业划分，而是根据工作量，这样就需要一人多能，经理在日常工作中给予员工一定的指导、帮带，以提高部门人员综合工作能力。内部正在建立新的招采管理制度，预计3月底完成初稿报控股审批。

由于目前采购金额较小，没有达到通过oa提交控股审批的标准，所以，公文流转仍以纸质为主，合同会签与审批都由相应负责人签字。

建议控股公司招采部建立起统一的供方资源库，以便各二级公司能够资源共享，拓展采购渠道。待下一步业务量增加，将对部分材料集采或充分利用公司优质供应商资源以降低采购成本。

## （二）路桥公司、市政公司

在调研的过程中，了解到两个公司在业务上的相似度较高，主要都是桩基工程，均是设置了机械物资部，承担着对项目上的大型机械物资保养、维护和日常零星采购的管理工作。路桥公司现有采购管理人员3名，市政公司有管理人员3名，仓库管理人员1名。

由于两家公司的现场机械物资专业性强、型号不统

一、保养频率较高、更换零配件型号没有预见性，所以一直以来没有进行过招标采购工作，只是有针对性的开发了一些大型的工程机械企业的配件代理商。由于是卖方市场，所以议价的余地很小，另有一部分采购是日常劳保用品，有项目上的后勤管理人员完成，每10天提交一次台账，机械物资管

理人员结合经验判断损耗情况。内部管理方面，两个公司都有管理制度和内部流程文件，人员结构比较稳定，有内部定期的工作汇报机制，在业务量不大的前提下，采购人员定期到市场上了解物资价格，熟悉货源情况，但因采购需求限制，还没有形成比较成规模的供应商体系。

### （三）置业公司

目前在几个二级公司中采购业务量最大，涉及开发全过程，现有招采管理人员5人，分为土建专业、安装专业、园林专业和综合类，直接管理下属项目公司，采购管理有比较完善的流程制度，贯彻执行的相对较好，能够按照公司的采购管理规定进行采购工作，之前进行的招标都属于邀请招标，在公司内部网络进行过小规模内部公开招标，起到一些辅助作用，各个标段分别进行招标。

目前，置业公司对供应商有比较正规的考察和评估制度，对于合作过的供应商进行评价后给予下次投标免于考核的优惠条件，但突出的问题是同类别需求反复招标，一些前期没有中标的供应商怀疑招标的公平公正性，不愿参加后期招标，导致后期招标供应商较少，竞争性不足，而且卖招标文件的时间安排较短，一些后了解到招标需求的供应商错过时机。通过与置业公司人员沟通，他们建议能够与其他二级公司共享各自拥有的供应商资源以便降低成本，建议公司优化简化审批环节，缩短审批流程时间，以免影响整体进度。

### （四）淮海建设集团

公司设机械物资部，现有管理人员4人，目前只有万达广场一个项目在建，由于公司是二级资质，很多工程不能独立进行承包，所以业务量还较少，公司成立时间较短，工程都是分包的方式操作。

公司现在有较完善的机械物资管理制度、人员岗位管理制度

和现场台账管理制度，之前很少涉及大批物资采购，主要是沙子、石子等地材，由于地域性和采购量较小的特点，所以都是议价采购，大批材料都由甲供，对于现场物资的管理和使用损耗，有着较为丰富的管理经验和一套完整的理念，刘经理介绍，以后随着公司项目的增多，会逐步建立起供应商管理体系，并开发长期合作的供应商。将来可能出现的一个问题是由于工程地点不同，很难在一个地点选好供应商后再带到下一个项目继续合作，而且进度与需求都以甲方为主导，加上考虑资金成本问题，很难实现建立本地化合作运营的供应机制。

建议能否考虑施工企业特点，适当提高项目上审批金额的权限。

#### （五）酒店公司

公司于2013年成立，设置招标采购部，现有2名专职采购，人员，其中一人将于5月份正式调配到门店任店长助理。门店不配备专职采购人员，由店长或店长助理兼职采购工作。公司采购包括工程采购和日常运营物资采购，由于现阶段工程采购不多，主要进行易耗品和日常运营物资采购。2013年7月份陆续整理制定了招采管理制度，9月份正式实施。为了让新开门店自行采购时有一定的参考标准，制定了物品采购清册，物品采购清册除采购产品的种类名称外还有参照价格、规格标准等。

1、减少流程审批环节，缩短审批时间提高效率；

2、对于采购方式的确定，建议不要一刀切的，既不严格按金额也不按物资类型划分哪些一定招哪些一定不招，而是在立项阶段由申请人提出采购方式。

#### 四、存在的主要问题



3、在项目计划阶段，没有进行供应商资源的市场调查，没有注重长期供应商关系管理，没有明确的供应商合作机制，例如个别招标导致积极报名人数寥寥，甚至达不到招标最低要求的3家，最终只能采用被动的2家议价方式确定采购，导致1100多万元的合同2家报价仅有万分之1.579的差距。

4、没有把采购管理上升到战略性高度，采购策略与合作伙伴的选择评估应作为企业整体战略中的一部分；分散采购忽略了整体利益的最大化，忽略了资源的最优化配置等。

5、缺乏有效的工具和信息平台对采购进行跟踪、评估、分析；

时光荏苒，转瞬即逝。2014年已经接近尾声，首先感谢这一年来公司领导对我的培养以及各部门领导对我工作的大力支持和帮助，同时也感谢部门的各位领导及同事在工作和生活中都给予了我足够的宽容、支持和帮助。

进入采购部已经快一年了，这段时间里我学会了很多，不管是在工作上还是在思想上都有了进一步的提高，重要的一点是懂得了在开展工作之前做好个人计划，有主次先后及时完成各项任务。

回首自己在采购部的工作，有过很多曲折，工作中出现了不少失

误也取得不少进步，下面我将这一年的工作总结汇报如下：

### （一）、主要工作与业绩

1、部门的日常工作 （1）能够独立完成部分重点原料情况统计表、核心原料采购计划表数据的统计和每天、每周最低库存量报表的填写、数据的核对及汇总整理。

### （3）每日原料采购单的录入及审核

(5) 对每月签订的合同进行整理、登记、归档、保管

2、进一步加强对供应商的管理 2014年采购部进一步加强对供应商管理，对每一位供应商的最新的资质进行了收集及保管。本着对每位供应商负责的态度，制定了《供应商评定及风险识别评价记录表》并对其进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行报价之前，对供方进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录。

3、逐步加强对信息的管理 要想降低企业采购成本就得建立完善、真实和有效的信息数据库，不仅要每天查看《中国行业饲料信息网》而且要多方面多渠道了解关注原料的价格，进而把企业收集到的有用信息与企业内部信息进行整合分析。

(二)、2015年将具体从以下几方面予以改进

1、对原料知识比较欠缺

2、与其他部门沟通较少

3、应不定期的巡查一下库房

4、不能及时掌握原料剩余情况

5、供应商资质的收集不全面

6、应变能力不强，缺乏沟通技巧，与其他部门的协调不是很好

7、原料采购单录入时因粗心而有录错现象，还需提高工作质量和效率

(三) 在以后工作中需要继续努力的几点

烈的责任感和百分之百的信心来开拓自己的工作领域。

2、还要从最基本上打好基础，要多多熟悉公司产品，采购产品各个生产环节的了解，可以明白将要采购的原材料、半成品等在产品中所担当的角色，从而对其品质要求与对应的数量需求知晓。在熟悉要采购的产品同时，顺便也要对公司各个部门及其工作做好进一步的了解。不但要了解所购品市场行情时刻掌握影响采购品的价格波动情况，提前做好准备。还要做好有效的控制采购库存。避免停转产的风险及积压物资的风险，无形中控制自己企业的采购费用。此外采购流程中最主要的优化控制及分类分批采购合同台账要做好，并维护好供应商信息这一点也尤为重要。

3、签约订货后要积极跟催，保证按时或提前交货。货物到公司后协调安排好卸货入库事宜。万一后期出现质量问题要积极处理反馈。

以上是我在采购部2014年年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，不要问你要从公司那里得到什么，而是要问我们能给公司带来些什么。在以后的工作中，不管工作是困难重重还是多彩多姿，我都会不断积累经验，与各位同事一起“勤奋严谨，协作创新”努力提高自身文化素质和各种工作技能，为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

采购部：吴静蕾

时间总是在悄无声息中流逝，2012年已画上一个圆满句号。真的很感谢时代给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！回顾2012年我们大家一起共同经历了风风雨雨，酸甜苦辣，我发现我真的发现我长大了成熟了。在总监和总经理的指导下，做事不在像以前那么稚嫩比以前稳重了很多，能和公司一起成长，我感到很自豪！

一直遵循的不二法则。我们公司虽不是很大，但我喜欢这样的工作环境，喜欢和公司一起成长，希望能够通过我们大家一起努力看着公司一天天壮大，我感到很荣幸和自豪！

一、在2012年采购主管工作总结： 1. 工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通。充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，保证货如期出货，满足门店要求，协助销售工作。2. 与各供应商建立良好关系，顺利将货物如期跟催到位，保证门店正常销售。3. 以最低的价格购买最好的产品，并根据市场行情降低单价减少成本。4. 由于资金周转问题，尽力与厂商协调实销实结或月结。5. 下单跟单正确率达80%。

二、不足方面

采购主管方面：

总结：虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多

不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。这一方面需要我以后更加的不努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

## 老师工作报告 日常工作报告篇二

穿过无数山川，越过无数城市，且让心灵满足，洗涤你满身

的疲惫。愿每个祝福每个喜悦都是音符，为你谱出幸福！

多一个真正的朋友，就多一块陶冶情操的砾石，多一份战胜困难的力量，多一个锐意进击的伴侣。

繁华的街头，喧闹的人群中，我会想起你；在寂静的夜里，孤单的睡梦中，我会想起你；在起风的日子，萧瑟的秋天里，我回想起你；亲爱的朋友，你好吗？工作要勤奋努力；处世要小心翼翼；想一个人要埋在心里；但一句温馨的祝福，只需发条信息：愿你幸福平安，一切顺利。花瓣雨飘过，把花心留给你，四季风吹过，把枫叶留给你，当月潮涌过把欢乐留给你，夜深人静时刻，把深深的祝福留给你，天气多变，注意身体！

没有友谊，生命之树就会在时间的涛声中枯萎；心灵之壤就会在季节的变奏里荒芜。朋友，请释放心灵洗涤疲惫，接受每声祝福，聚积每个喜悦！这个节日的每个音符，就这么迂迴舒缓地写在你的乐章上。

朋友是人生路上最美丽的景色，友谊是彼此相连的一根跳动的心弦。我们用心灵的笔墨，点缀着人生路上的风景，用真诚的付出，收获着人世间最感人的友情。

世间最美好的东西，莫过于有几个头脑和心地都很正直的真正的朋友。我没孙悟空地劲斗云，但可飞到你身边！我不能像魔法师顺间转移，但我用一毛钱祝福你：祝你元旦快乐，新年顺利！

我怕明天晚起，就预定了新年第一缕阳光给你，新年快乐！预定第一缕晨风，祝一帆风顺！预定第一声鸟鸣，心想事成！新年到了，事儿多了吧？招待客人别累着，狼吞虎咽别撑着，啤的白的别掺着，孩子别忘照顾着，最后我的惦念常带着。

## 老师工作报告 日常工作报告篇三

热爱教学事业，自觉向身边的优秀同志学习，从中吸取营养与力量，进行自我教育，严格要求自己。工作态度端正，教风良好，能认真落实学校对备、教、批、辅、考各教学环节的各项规定和知道思想，认真备课，提高课堂教学质量。

作为语文教师，要有高尚的道德修养，更要有广博的语文知识。为此我十分重视知识水平的更新和提高。在语文教学上认真学习大纲，学习新课改理论，积极参加由\_\_市第一中学承办的\_\_市青年教师课堂教学研讨会、\_\_市举办的三次教研会、并积极参加北京大学中小学教师远程教育培训。

自主学习传统文化与语文教学知识，并通过上网，查阅资料等方式不断加强自身素质，给自己充电，主动参与语文组“老带新”教学活动，并撰写学习心得体会，进一步更新自己的专业知识，参加“师德师风”教育培训，不断正确认识教师的职业道德和师表功能，加强理论素养。

### 1、个人备课。

刻苦挖掘拓展知识重点范围，扎实备课。我在备课时，采用网络、教材和教案等相联系的方法并用，使得教学时不断拓展和顺手。在备知识的同时，还要备人，不断加强“以人为本”的教学建设。通过一个学期的的接触，基本掌握所教班级语文学科的整体水平，了解学生的实际水平，对症下药。

### 2、课堂教学。

在课堂教学中，力求让学生“感兴趣”，使学生在语文学习中享受学习的乐趣，培养学生的语文素养。重视提高课堂效率环节，采取灵活多样的教学方法，活学活用。学习远程教育技术理论后，我结合学生实际，采用了“表现性教学方法”，在教学中坚持教师为主导、学生为主体、训练为主线

的原则，努力调动学生的积极性，极大地激发学生的学习兴趣，让学生在愉悦中学到知识，提高能力。发挥学生的主观能动性，积极性。提高教学效率，克服教学的盲目性、随意性，一定程度上提高了教学质量。

教学中，认真执行学校教育教学工作计划，把新课程标准的新思想、新理念和课堂教学的新思路、新设想结合起来，转变思想，不断探索，收到很好的效果。教学之余，我积极探索，积极主动与语文教学组的同事们讨论交流经验，不断更新自身教学意识和知识结构。

3、抓紧抓好批改、搞好各种考试。将语文知识、阅读训练、作文训练等结合。批改作业是教学工作中不可缺少的组成部分，通过批改作业可以了解学生对知识的掌握情况。认真批改作业是语文组的重头戏，为了提高学生的作文水平，坚持两周批改一次大作文，批改时全批全改。全面了解学生的作文水平，讲评作文时能做到有的放矢，切实提高学生的写作能力。

考试、测验是教学的重要环节，积极批改单元测验，各次测试。进一步了解学生对知识的掌握情况，发现问题，及时解决。做好月考和单元测试的批改，及时正确找到学生的缺陷，有利于更好地促使学生在平时下功夫，巩固了学生所学，也让教师对学生学习情况了解得更加清楚。我对教学工作不敢怠慢，认真学习，深入研究教法，认真总结工作，虚心向学习。

除了进行教学交流外，还注重教学反思，在实践教学的基础上，随时记录，随时总结，撰写教学反思，并按照自己的教学思总结进行思考，探索教学方法。

这学期的教学，实属辛苦。取得了自己满意的成绩。但还有一些不足。由于参加工作时间较短，工作经验不足，教学思路有待于进一步调整，对自己的要求进一步加大，还得抓紧

时间充电，不断提升自己的理论素质和业务水平。在教学重心、学生底子上还要进一步加大力气继续深入。

教好高中语文课对我而言是个不小的新课题，下学期，我将继续努力，进一步有经验的同事学习，不断提升自己，争取在将来的教学工作中有更好的表现。再经过新的一个学期的努力，不断自我提高，增强学生的语文水平，将会有更理想的成绩。因此，无论怎样辛苦，都将继续努力，多问，多想，多学，百尺竿头，更进一步。

## 老师工作报告 日常工作报告篇四

本学期，我仍将以一名更为优秀教师的要求去规范自己的言行，热爱本职工作，热爱幼儿园，自觉遵守幼儿园的各项规章制度，关爱每一位幼儿，坦诚面对每一位家长，积极认真研读幼儿教育的相关书籍，认真准备、组织每一次教育活动，按新《纲要》的理念创设适合幼儿发展的心理、物质环境……多反思，多听，多做，勤于实践，促进自身专业素质的提高与发展。

本学期，我将继续吸取教训、总结经验，争取从以下几方面获得提高：

教学方面：我将认真准备幼儿活动所需材料；写好每一次教育工作计划；多学习，把先进的幼儿教育经验运用到自己的教学中；多反思，结合自己班幼儿情况实施收效好的教育方法；多到平行班级走走、看看、听听、取长补短，促进幼儿发展；多和有经验的教师交流，争取获得她们的指导、帮助。

课题实践中：细心记录专家们的教育理念，认真揣摩，多提问，使自己在教学工作中的疑惑得到有效指导并付诸实践。

生活中：热情待人，友爱助人，谦虚为人，团结向上，争取和同事们成为朋友。



特色教学中：细心分析幼儿情况，认真准备英语磁带、道具，提前编排好适合幼儿的英文舞蹈、律动，根据幼儿掌握情况及时做出调整，继续带好本班双语特色，让幼儿在刚刚接触到英文的时候，爱上英文，对英文产生浓厚的兴趣。

班级工作中：严格要求自己，以身作则地做好班级工作。

1，使兴趣成为开启幼儿英语教育的大门。

首先，在教育目标的制订上，我立足幼儿期幼儿的特点，将目标制订得浅显易接受，我们的英语教育注重口语培养，以听说为主，不搞认读，坚持听说整合，先听后说，以听促说，自然习得的原则，培养幼儿学习的兴趣和对语言的敏感性，培养幼儿初步使用两种语言进行交际的能力，培养幼儿良好的学习习惯和各种基础技能。

2，在教育内容的选择上，适当整修教学内容的深浅度，我们力求符合幼儿的身心特点，注重选择幼儿亲身经历和日常生活中感兴趣、能理解、易吸收的内容，且生动有趣，富有童趣，又贴近幼儿生活与情感喜好，其难度既符合各年龄幼儿的发展特点，又略高于幼儿的年龄水平，使幼儿既不至于感到太难，又感到有一定的挑战性。

3，在教学方法上，我以游戏为主，各种教学方法灵活交替使用，以此吸引幼儿，抓住幼儿，从而有效的调动幼儿学习的兴趣。我还经常借助实物、直观教具和模型玩具等幼儿喜爱的事物，让幼儿在玩乐中学习英语，提高了学习英语的兴趣。如：在教幼儿学水果类单词时，我准备了各种水果或水果玩具，以水果店游戏的形式让幼儿在玩游戏的过程中学习相应的单词，幼儿很感兴趣。

4，在教学手段上，充分利用录音、录像、电脑、多媒体等直观的现代化教育手段来激发和帮助幼儿学习英语。如：在教幼儿学习各种动物类的单词时，通过播放录像多媒体软件等

形式演示给幼儿看，让幼儿觉得学习英语非常有趣。此外，还播放有关的英语短剧给幼儿看，播放一些英语歌曲给幼儿听，这一些都激发了幼儿学习英语的兴趣。

## 老师工作报告 日常工作报告篇五

根据教学大纲的要求满课时、满内容、保质量的完成了全部所教初二学年的教学任务。学生体育理论，体育技能考核全体合格，从未出现丢课、缺课、上课松散无内容及体罚学生的现象。在教学中，针对学校场地小，器材少的具体情况，结合新课程改革要求，教法上不断改进创新，使体育课在宽松、活跃的气氛中完成。为开展好冬季体育教学，我们利用休息日发动学生浇灌了解情况50平方米的冰道，为教学及活动提供了条件。课堂中注意培养学生组织纪律性、思想品质等方面素质的培养，特别针对初中生的特点，以加强学生身体素质为目的，利用游戏，武术等项目促使学生尽快完成从小学到中学体育活动的过渡，以形成良好的行为规范。并在每一节课中认真积累组织教法、经验进行组内科研课题的探讨。教案、集体备课，听课等全部按学校要求完成。

下学期将按新课程标准的要求及操场条件的改善，以上好每一堂体育课为主导思想，提高教学质量，以使开元学校的教育教学走在体育课程改革的前列。

本年度有计划、有步骤、系统认真的学习继续教育丛书及新课程改革，从中加强自身业务素质，在师德、思想、教学能力等方面都有了长足进步。积极努力参加学科业务培训，于12月参加市级新课程标准“难、新”教材的培训，参与了公开课的交流，从中汲取了好的经验完善自身，为今后开展全新的体育教学工作打下了基础。在课堂教学中不断钻研、探讨，进行教改课题研究，科研课题《小面积操场的体育教学》已取得阶段性成果。

本年度认真组织课间两操，课间操做到冬、夏两季不间断，

克服场地小的困难，做到全员参与。本学期组织参与了校田径运动会、跳绳赛、间操评比等竞赛活动，做到每月一次体育活动，从中培养了学生运动能力，发现出好的运动人才，又丰富了校园课余生活。

在20xx年的区中小学生冰上运动会上，经过师生刻苦训练，团结合作，精心准备，竞赛团体总分夺得全区第三名；在南岗区中小学生跳绳赛上，我校的长绳获第三名、集体大绳获第五名超额完成了既定目标，同时有多个单项获得名次，竞赛成绩有了大的进步。下学期重点组织参加20xx年南岗区中小学生田径运动，力争在检阅、观众队伍、运动员队伍等方面取得优异成绩。

本学期带领全组认真贯彻执行学校、上级管理部门的各项要求及通知，积极落实《体育、卫生、艺术条例》，每月按时参加区市教委体育组长例会，认真落实会议精神；对每次会议有详实记录；并对上级文件、通知、校级竞赛用表、成绩单等存档保留；对学校组织的各项活动有认真细致的总结，各项规章制度制版上墙起到督促作用。各种器材添置有记载，保护好，认真维护；体育组开学有计划，期末有总结，逐步形成了适合我校自己特点的体育管理方法。本人被评为20xx年区级职业道德先进个人及其20xx年度考核优秀教师。