

教案总结报告汇总

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

教案总结报告汇总篇一

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入

为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，

团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二

为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待

外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

教案总结报告汇总篇二

一、以诚实的工作态度，严格要求自己，适应办公室工作特点

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在

为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

二、加强学习力度，注重自身修养的提高

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有有什么特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到xx这个大家庭中去。

三、坚持做好每一项日常工作，快乐工作，自我肯定

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

四、存在的不足

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

五、下个月工作及学习计划

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干

事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰；同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

1、工作任务方面

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。

在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走

的想法。

到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

2、公司文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。

在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点。

同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时

我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的；另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

1.行政12月月度工作总结

2.月度工作总结模板

3.月度工作总结范文

4.月度工作总结

5.公司统计员10月月度工作总结

7.月度个人工作总结模板

8.教研月度工作总结

教案总结报告汇总篇三

我们塘桥镇20xx年度党员冬训工作以江总书记“三个代表”重要思想和*****“两个务必”要求为指导，深入贯彻党的十六大、十六届四中全会精神，以把我镇建设成为“经济繁

荣昌盛、民主法制健全、科技文化发达、社会文明进步、环境整洁优美、人民生活富裕”的新型农村城镇为总目标，结合本地实际，注重实际效果，全面开展党员冬训，取得了明显的效果。从今年冬训开始，我们就对冬训进行了认真的规划与部署，学习形式多样，有集中辅导，镇党委书记作了全镇党员干部冬训动员报告；有心得交流，华芳、银河等单位作了交流发言。有分散自学，下发了《十六大文件汇编》、“两个务必”等材料，并结合实际工作，开展了外出招商引资、参观考察、慰问贫困户等多项活动。

通过冬训，我们在以下三个方面有了提高。

1、确立率先意识，始终把发展作为第一要务。发展是当前一切工作的主线。通过冬训，我们形成共识，要紧紧抓住经济建设这个中心，进一步解放思想，自觉打破传统观念和陈旧思维的束缚。本着不进是退，慢进也是退的原则，进一步调整目标，提出明年工业开票销售收入超80亿元的目标，并提出加快工业结构战略性调整，进一步增强工业经济综合竞争力。

一要壮大规模经济，提升产业群体优势，年内建成1个全国知名的棉纺织生产基地、1个大规模的信息电子产品生产开发基地、1个国内最大规模的机顶盒生产基地和国内民用智能龙头基业。

二要加大技改投入，提升企业档次。全年完成技改工业量超过10亿元。三要加强服务引导，不断提升中小企业的集群优势。

2、确立民本观念，把富民放在突出位置。加快富民步伐，促进共同富裕，是实践“三个代表”重要思想并最终体现，也是我们工作的根本出发点和落脚点。年内在青龙中心路形成一条集商贸、饮食、娱乐于一体的商业街，调整现行农业种养业布局，发展壮大花木果品、特种水产、特色蔬菜三大

特色种养业，并积极发展第三产业，不断拓宽农民增收渠道。年内完成三产投入1亿元，新增个体工商户130户，新增从业人员500人。

3、确立创新理念，把提升开放层次和水平作为动力源泉。招商引资是当前经济工作的重中之重，也是全面构筑新一轮竞争优势的关键。冬训大会一结束，党委书记就亲自带队，远赴新加坡、香港等地开展招商活动，打响了羊年经济工作的第一炮。我镇早在97年就创建成国家卫生镇，并获得全国第一批小城镇建设示范镇等荣誉。通过冬训，大家意识到荣誉面前应当有更高追求。遂召开动员会，向全镇人民发出了20xx年创建全国环境优美镇的动员，并组织基层干部及相关部门人员赴上海、苏州、常熟等地考察，制订了详尽的创建规划。

教案总结报告汇总篇四

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1—2次，并有记录；

护理操作时要求三查七对；

坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的'优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平，要求大家做好护理工作计划及总结。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病

人提出的要求给予最大程度的满足。

5、做好护士长工作计划，对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1—2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛（无菌操作），并评选出了一等奖（吴蔚蔚）、二等奖（李敏丹、唐海萍）、三等奖（周莉君）分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房。

教案总结报告汇总篇五

本学期我继续担任大一班的教师，作为一名教师，我能忠诚党的教育事业，热爱本职工作，具有较强的责任心，关心幼儿，爱护幼儿，坚持正面教育，公正地对待每一位幼儿。在教学工作中，我能根据教改的新要求，按照新《纲要》的要求，认真钻研教材，根据本班幼儿的年龄特点制定出合理的、

符合幼儿接受能力的主题教学计划，认真上好、备好每一节课，使幼儿在轻松愉快的活动中学习知识，掌握技能，同时，也不放松对幼儿的常规及品德教育，使幼儿从小就养成良好的思想品德和行为习惯。

针对大班幼儿即将升入小学的情况，重点就幼儿良好学习习惯的养成，良好的心理素质(适应能力、抗挫折能力等)，完成任务意识、能力，做事的坚持性，能自己解决问题、处理矛盾等诸多方面采取多种形式进行培养。

现总结如下：

一、教师的观念

1、教育思想的转变。

通过认真学习《纲要》、学习瑞吉欧教育的经验和许多幼教专家的教育理论及教研学习，我们对瑞吉欧教育的思想有了进一步的理解，在边学习边探索的过程中，我们的观念又有了很大的转变，意识到做一名教师最基本的条件是具有不断学习的能力，因为教师的发展与幼儿的发展是一个连续的整体，只有教师不断发展，才能为幼儿的发展提供良好的条件，只有老师具有创造性，才能培养出具有创造性的幼儿。因此，我们对教师的角色理念又有了进一步的理解，不仅要做幼儿的倾听者、合作者、伙伴、幼儿学习的支持者、引导者、激励者等角色，而且还要做一名研究者和学习者，通过不断的学习、不断对实践进行反思，从而来不断提高和发展自己。珍惜每一次外出学习的机会，在参加青岛市素质教育研讨会的观摩活动时，从中吸取他人先进的教育观念、方法，如：通过参观改进大班早操的队列练习、放松活动、创设了低幼衔接心灵相约信箱、在音乐活动中改变以往的教学模式，在让幼儿认识简谱的基础上，学唱歌曲等。

2、教师驾驭《课程方案》的思想转变。

本着“以先进的教育理念为先导，以尊重幼儿的兴趣、需要为前提，以不同内容、不同形式的活动为媒介，以时代的需要为标准，以主动探索、主动学习、主动建构、主动发展为核心，促进幼儿身心健康、全面和谐发展”的课程方案精神，我们注重了给幼儿提供创造性发展的空间，尊重了孩子离奇的念头与怪异的行为。在教学中，能注重从幼儿“最近的发展区”确定教学目标。注意观察了解幼儿的兴趣与需要，根据主题、兴趣为幼儿创设良好的学习环境，在环境中感知、体验、操作、发现、交往等与环境发生交互作用。结合教育目标及幼儿需要形成新的主题网络，鼓励幼儿创设情景，自由选择，大胆探索，在组织的过程中，我们注意发挥主导作用，与幼儿一起协商，提出建议，引导幼儿发现问题、提出问题、解决问题的，通过观察幼儿的行为、游戏及其材料的运用，及时调整环境思路，因材施教。通过隐形指导鼓励幼儿的创造与表现。能注重幼儿的个体差异，能根据不同能力的幼儿创设环境、提供不同的材料、进行不同的指导。并认真记录幼儿活动的过程，及时进行反思。

二、积极参与教研活动，坚持向教研要质量。

本学期的教研子课题《拓宽材料种类，提高结构游戏水平》，我班采取以下有效的教育措施：1、调整扩大活动区域，使其与美工区有机结合，从而扩展幼儿对结构材料的认识。

2、加大了同领域的观摩交流次数，增加同领域观摩学习的比例，互相学习好的经验与做法，提高教研实效。

3、认真学习两个《纲要》及《幼儿教育学》等对结构游戏的定位，拓宽思维，了解结构材料的种类。

4、期初对本班幼儿结构材料的使用情况做出前测分析。期末总结分析每月统计资料并进行结果分析，对幼儿做出系统和全面的分析，期末撰写综合报告。

5、在活动中注意保留幼儿参与活动的足迹——即积累幼儿的作品资料。

6、制定了家长信，请全园家长共同参与搜集材料活动。

三、教学形式的宽泛。

1、探讨游戏教学一体化灵活的教学方法。

在活动中，我们注重充分用一日活动各环节来落实教育目标，在集体教学中，我们坚持树立“启发”教学的指导思想，不断探索“启发”教学的方法，激发幼儿的学习兴趣，激活幼儿的思维探索，如游戏法、表演法、课件法等。此外，我们还注重了一日各个活动环节的联系性，做到相互配合补充、渗透、而不是孤立的进行，如语言活动、科学活动等，我们即提前让幼儿在活动区接触教学中的有关内容，又在活动后引导幼儿反复练习，巩固知识技能，促进更深入探究，自身素质、教育技能和教育研究能力也得到了提高。

2、注重多种形式的有机渗透。

本学期，我们灵活运用集体、小组和个别的活动形式，充分利用社区及家长资源，不断拓宽活动的广度与深度，以幼儿感兴趣的活动的形式引导孩子在搜集信息、探索实践、表征交流的过程中，获得学习的方法，丰富其感性经验。

(2)在创设、更换区域时，我们先观察了解孩子们的兴趣点和需求点，然后与幼儿共同商量、出主意，进行游戏，以满足不同幼儿的需要，激发幼儿主动探索的兴趣；在区角设置上注重区域感，动静区分开，本学期结合教研子课题，组织幼儿搜集易拉罐、薯片桶、奶盒等废旧材料，与幼儿共同搭建“小栅栏”当活动区的隔断，增加了活动区的区域感，幼儿活动时非常有序，同时利用废旧纸箱搭建了美工区“展示台”既可以当隔断又可以展示幼儿的作品，体现多个教育功能，体现

了“游戏教学一体化”的内涵，受到参观老师的好评。为激发幼儿自由创造的欲望和合作的意识，我们设立自由墙，鼓励幼儿自由选择材料，大胆创作，幼儿兴趣特别高涨。

(4)在活动中我们注意保留幼儿参与活动的足迹。美术作品和小制作按主题分别放到纸盒进行保管，对于大型作品通过照片形式进行保存。语言区的资料按主题分袋存放，有顺序张贴，便于幼儿查阅复习。结构游戏幼儿搭建的大型主题通过录像和照片进行保留。并创设大班主题活动资料库，为日后的教育教学活动提供了依据。

(5)本学期注重自然角与种植角的创设与管理。在种植区的创设及种植种类方面教师将与幼儿一起讨论确定。师幼共同种植大蒜，洋葱、郁金香等，制作了种植区的标志。一起根据季节播种、除草、施肥、收获，让幼儿体验劳动的快乐，激发爱劳动的情感。我们充分挖掘自然角的三维空间，将自然角分为若干个试验区：看看我们的根象什么；从哪里长出来；我们的叶子一样吗？那种材料好？种在哪里长的快？谁先发芽？追太阳等，并让每为幼儿建立了记录本，同时鼓励幼儿主动管理自己种植的植物，进行观察记录，并协助幼儿保留活动中的参与足迹。同时在日常生活中积极渗透环保教育，美化班级环境，成功地接待了青岛市绿色幼儿园的检查，为迎接期初视导做好准备。

3、深入的理解目标，不断的拓宽活动的广度与深度。

如：在进行“动物世界”活动时，我们认为开展这样的主题，既是幼儿兴趣所向，又为幼儿自主进行探索打下基础。在探索中，我们尝试减少教师单方面的强化，鼓励幼儿通过搜集的资料主动探索，幼儿对探索具有强烈的兴趣，因此他们从探索水生动物、陆地动物、与人类的关系到动物的秘密等，于是，我们不仅把目标定位在探讨动物的秘密，还定位在培养幼儿保护自然资源的意识上。

在主题活动“秋天”中，我们在一日活动中各环节丰富幼儿有关秋天的知识。点名时，我们请幼儿说出秋天都穿哪些服装，秋天的大树变成什么样子；进餐时给幼儿介绍秋季是丰收的季节，秋天的水果最好吃，多吃水果，鼓励幼儿多吃蔬菜有营养等；外出散步时鼓励幼儿感知秋天的秘密，比较冬天、夏天的风吹在身上有什么不同；活动区活动时，组织幼儿玩季节拼图，了解季节特征；在语言区启发幼儿讲出秋季人们的主要活动；每天请早来的幼儿在气象台记录气温，并和第一周气温进行比较、统计；在科学区，组织幼儿观察雨的形成，使幼儿了解水变成水蒸气滴落下来变成雨；在户外活动前，请幼儿讨论秋季自我保护的方法；对于每天按时来园的幼儿我们发给小粘贴予以奖励，表扬他们不迟到，能坚持天天来园；在散步时，和小朋友一起观察动、植物的变化…。使幼儿在不知不觉中完成教育目标。为了巩固幼儿对知识的掌握，两位教师在每天的离园前组织幼儿复习巩固所学内容，并利用小纸条的形式把学习内容进行打印，让家长配合幼儿园复习知识，减少教育的空白。

4、幼儿园、家庭、社区三位一体的教育方式。

(1) 本学期，我们灵活运用了集体的、个别的、口头的、书面、电话的等多种形式和方法与家长沟通。

(2) 结合教育目标，邀请家长参与教育活动，如搜集教材和材料，评估、记录幼儿在家中的表现等。同时，以家长联系便条、家长会、焦点话题、面谈的形式与家长交流、讨论。

四、本班幼儿发展情况。

在共同生活方面。

(1) 开学初期，我们运用家长问卷的形式了解家长的困惑，并通过《家长会》向家长介绍家长关心的问题，介绍幼小衔接关键所在，使家长深刻理解，入学前的准备并非是单纯的知

识灌输，重要的是良好的习惯和能力的培养，从而使家长走出入学前准备的误区，更好与幼儿园配合。

(2)增强幼儿对学校的感性认识。我们组织幼儿参观学校，让幼儿熟悉学校环境，了解学校生活，让幼儿知道上课要认真听讲，不随便出入教室，不随便说话，发言先举手，大胆回答老师提问。其次，了解学校与幼儿园的不同，使他们有思想准备，并且乐意接受一些入学前的准备和训练。

(3)向幼儿进行爱学校、爱学习教育。利用讲故事、图书、幻灯、学习课件等形式，连续不断的向幼儿介绍革命前辈童年时代渴望上学，刻苦学习的故事，激发幼儿的学习欲望。

(4)对幼儿进行常规训练。如训练幼儿坐姿、握笔姿势、整理学习用品，我们通过一日个环节及时纠正幼儿的正确坐姿及正确的握笔姿势。在日常活动中及时提醒、指导幼儿用完活动用品及时整理，放到指定地方，并请家长在家中加强督促、配合教师，共同指导幼儿养成良好的习惯。

同时我们又

教案总结报告汇总篇六

辛苦的实习生活在不经意间已告一段落了，回顾这段时间的实习经历，收获的不仅岁月，还有成长，此时需要认真地写一份实习总结了。那么如何把实习总结做到重点突出呢？下面是小编为大家收集的师范生教案实习工作总结范本，希望对大家有所帮助。

“十年树木，百年树人”，三年来，我以做一名高素质的优秀师范生为目标，全教案要求自己，不断追求进步，不断完善自己，超越自己，近来一段时间的实习，使我真正体会到做一名老师的乐趣，同时，它使我的教学理论变为教学实践，

使虚拟的'教学变为真正的教案对面的教学，回想前一段时间的实习工作，感觉还可以说是不错。当我漫步校园，那来自学生的一声声“老师好”的感觉真好！

听了一周课后，我开始走上了讲台，开始了自己的第一堂正式课。

当时我的心情十分紧张，我教的是初二1—4班的美术课，由于经验不足和应变能力不强，课堂上出现了讲课顺序不清，师生配合不默契等等的问题。针对出现的问题，指导老师对我进行了认真仔细的辅导，传授了我很多的授课经验。她帮我修改教案，没有丝毫的架子，有更多的时候使如朋友般的交谈。经过指导老师的教授和我自己的反思，接下来的一周课程我基本可以把预期的授课目的达到，让学生学会更多的美术知识。课堂上，学生对我的提问积极回答，课下学生也对我所教的美术知识很感兴趣，十分希望我能辅导他们进行美术基本功的训练，这就是对我最大的回报。

实习工作让我在社会时间中接触了与本专业相关的工作，增强了感知知识，培养和锻炼了我综合运用所学的基本理论、基本技能和专业知识，通过这段时间增强了学生对美术学科的兴趣。

我还担任美术小组的辅导工作。因为学生的专业素质参差不齐，加上有些学生的心态不是很稳定，我采取了先给他们巩固所学的基本功，然后耐心指导、稳定学生情绪，接着引发他们的上课积极性。我找了一些学生感兴趣的静物和角度进行范画，再把他们的课堂习作修改并完善。这样以来进过一段时间的辅导，学生的专业水平提高了不少，指导老师也为我能这么快被学生接受而高兴。通过初二的美术课和专业训练工作，我更加相信自己能够做好一名老师，担任这项神圣的工作。