

# 教学点工作报告(优秀10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

## 教学点工作报告篇一

领导您好，来咱们公司已经两个月，在紧张的工作与学习中，感觉时间过得很快。转眼到了试用期结束的时候了。我在这两个月的工作中，从技术层面，到与项目组的融合度契合度，这两方面上讲都有了一定的提高。这与公司的各位领导，同事的支持与帮助分不开。在这里说一声：“谢谢您”！

在两个月工作中，初期熟悉公司技术，钻研项目业务，配合项目组完成阶段性的任务。

2、负责对所分配模块的单元测试，同时应配合测试人员进行系统集成测试所作模块完成时，先做测试，然后提交组内测试人员集成测试，遇到错误能够及时修改。

5、完成上级交办的其它工作。能够及时完成上级交办的其他工作；

1、自觉遵守公司各项规章制度认真完成工作，遵守员工守则；

3、高度的责任感和良好的团队合作精神；在工作中敢于承担压力，有责任感。与同事之间关系融洽。共同合作完成本职工作。

以上是我试用期的工作总结，还有技术与能力还有很多地方需要改进，需要加强。以后会多多学习，多多提高。努力工作。为公司尽一份自己的力量！

## 教学点工作报告篇二

很久以前就看过上海三菱电梯的广告，现在回想起来那句经典的广告词仿佛还回荡在耳边，“上上下下的享受，上海三菱电梯。”不过当时的我怎么也不会想到，我会来到上海三菱电梯公司广西分公司实习。

当知道我的实习请求被允许的时候，我真是说不出的高兴，这样的实习机会对于即将毕业的我来说是相当珍贵的，同时我也非常担忧的，一个人来到一个陌生的城市，陌生的环境，之前没有任何公司工作经验的我能不能适应三菱公司的工作要求呢？不求有功，但求无过。我怀着这样的心情开始了我在三菱公司的实习生活。

第一天开始实习，怯生生的走进三菱公司的我立即就被三菱公司整洁的环境，宽敞明亮的办公室，工作人员整齐划一的工作服所震撼。上班时间刚开始，大家就忙了起来。公司到处可以听到工作人员3，5个聚在一起讨论工作上的事情，电话声此起彼伏。不愧是中日合资的大公司啊，我心里不禁这样感叹道。

实习的第一个星期，是我实习的初始阶段，也是我学习得最多的阶段。在销售部各位经理和前台小韦姐的帮助下，我学会了传真机，打印机，复印机，碎纸机等各种办公器材的使用；还学会了如何整理公司的回访单、保修单，将它们分门别类的放入档案夹中；还有就是在销售部经理小曾的教导下学会了最基本的询价，将有意与公司建立关系的客户资料输入公司网络备案，并按照客户、代理商传真过来的电梯要求输入电脑，进行询价，制作询价单，提交询价员。通过制作询价单，使我对影响电梯价格的电梯型号、轿厢材料、门厅规格、提升高度等有了初步的了解，从中受益匪浅。在这个星期中，我还负责公司职员的午餐订餐工作，整理办公桌，将打印过的纸进行分类回收利用，公司电话的接转，事情繁琐而有意义，让我感觉过了很有意义的一个星期。

实习的第二个星期，除了继续上个星期学到的工作外，电梯的报价也成为我新的实习工作，将询价员发回的价格提升5%传真给客户、代理商。因为涉及价钱的关系每次我都再三检查，并请销售经理帮我检查完才安心的传真出去。这个星期还开始学习打公司的文件和信函，让我意识到自己的打字速度有待提高，今后要多练习盲打。闲下来的时候还会跑到琅东站寄快件，将档案盒的手写标签替换成打印版，用洗甲水将粘在玻璃上的透明胶印迹清除，这些都是从公司同事那里学来的，在三菱实习的每一天都很快乐。

实习的第三个星期，正好遇上公司有几个投标项目，我也有幸能加入标书制作的工作中。校对标书，打印标书——每次都有好几十页，查找资质文件，打孔，装订，然后拿给领导签字盖章，最后封标，一做起来就是1个多小时，有时忘记了吃饭，下班时间过了也还在继续，当我和大家制作完一份标书的时候真的很有成就感。这工作虽然复杂，却让我学到的很多东西，也锻炼了我的耐心和毅力。在制作标书的过程中，我感觉能和大家一起专注的做一件事真的很好。我想无论今后我将从事什么职业，我会记着这种感觉，将它带到我今后的工作中去。

在三菱电梯公司实习了三个星期，对公司我也有一些自己的想法，有些小问题我觉得应该注意一下。首先，公司的办公系统网络速度太慢，每次询价的时候，刷新网页都要好几十秒，实在是让人等得心急，应该像总公司反映一下，优化公司办公系统网络，提高办公效率。其次，公司的办公文件模版存储在电脑中太过随意，每次需要用时就整个电脑一个一个硬盘，一个一个文件夹去找，这样既影响效率，也不利于资源的共享。应该把文件分门别类，按首字母或按类型存放在不同的文件夹，方便查找。再次，像订书机，解钉机之类的小东西，应该人手一个，或存放在统一的方便使用的地方，不应使用完后随意乱放，以免真正需要用的时候找得辛苦。当然，以上仅仅代表我个人的想法，如有冒犯之处实属无心，请多包涵。

最后，我要感谢上海三菱电梯公司广西分公司给我这样的机会，让我在此而实习，同时也为给公司带来的诸多不便，深感不安。我还要感谢上海三菱电梯公司广西分公司的各位领导和同事在实习期间对我的照顾，教会了我很多课堂上学不到的东西，包容我的无知，特别是这次实习期间大家都亲切的叫我表妹，让我感觉到家的温暖。我在上海三菱电梯公司广西分公司实习的每一天都是那么的充实，那么的快乐，让我觉得能到三菱电梯广西分公司来实习时多么幸运的事。我打从心里喜爱着三菱电梯广西分公司这个大家庭。最后，我祝愿上海三菱电梯公司广西分公司业绩蒸蒸日上。

### 教学点工作报告篇三

通过半年来的学习与实践，我已经能够清晰的认识到自己所从事的验收工作职责；随着学习的深入浅出，对电梯安装验收规范已经有了深刻的了解。如：在对电梯验收过程中对验收项目的分类、验收规定要求及验收检查方法都有了不同程度的掌握。遵循领导的教诲并时刻谨记：执行技术规范，遵循质量第一的宗旨。

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在很多不足之处，主要是工作思想认识程度还不够，学习、能力上还不够，和有经验的同事比较还有非常大的差距，理论知识上还在基本格式上徘徊，实践上缺少纵深挖掘的延伸。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。坚持一：发扬吃苦耐劳精神，面对事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，积极适应各种环境，在工作中磨练意志，增长才干。二：发扬孜孜不倦的进取精神，加强学习，勇于实践；讲究工作学习方法，端正学习态度，努力培养自己扎实的理底、踏实的工作作风。

总之□xxxx年对我而言是基础年，这半年来的得与失将督促我在今后的工作中，发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度的责任心，脚踏实地的做好各项工作，不辜负公司领导

们对我的栽培与期望，真心的希望自己能够为公司的发展助一把力！

## 教学点工作报告篇四

一年的工作就要结束了，这是一个很好的一年，在这1年里，我们酒店的工作和业绩都较去年同期增幅很大，所以在新的一年，我们一定要努力创新，继续在今年的基础上，加大努力，争创更好的业绩！

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新一年的管理目标、经营指标和工作计划，以指导20xx年酒店及部门各项工作的全面开展和具体实施。

1年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用四星级酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

2、设施设备不尽完善。

3、管理水准有待提升。一表现在管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理

模式”；三表现在“人治”管理、随意管理个体行为在一些管理者身上时有发生。

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。

2、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。

3、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等。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x%[]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。

4、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、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x万元，能源费用为x万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收

入的x%□x%□x%□比年初预定指标分别降低了x%□x%□x%□

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十八届四中全会精神。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振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

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8大工作。

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进

行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。客务部共查出不安全隐患起(客人未关门、关窗起;不符合酒店电器使用规定起)。

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，单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x%□

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的广泛认同。此外，对考核

优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。上半年人事培训部每周二、四下午2.5小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

3、部门培训。各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。员工培训，使得员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

4、练兵考核。酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，

评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

1、耐心售房。如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。然而此房间已被其他客人预订了。他们在物业部待了一整天。后来，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

1、制订预案。在日常经营、每个重大节日、大型活动前，保卫工程部都积极制定安保方案和应急预案共份、及时签订安全协议书份。按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整

人员结构。由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生人次；登报次、网上招聘次，共计招聘人次。

1、八字要求。根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

20xx年即将度过，我们充满信心地迎来20xx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。

## 教学点工作报告篇五

### 一、评价教师的素质

教师的教育教学素养，对课堂教学的作用至关重要。评价音乐教师的素质，首先应看教师的艺术修养如何。具体的说就是看教师能否在课堂上富有表情地范唱歌曲，娴熟而又合乎逻辑地弹好钢琴伴奏，以恰当的形象动作表现音乐等。其次，应看教师的授课能力如何。具体就是看教师有无严密、准确的传授知识能力，清晰、流畅的语言讲授能力以及进行器乐教学的能力等。第三，应评价教师有无端庄、朴素的仪表，亲切、和蔼的教态，机敏的应变能力等。这些因素常常会成为影响一节课成功与否的关键。而陈老师在教学中，教态自然，亲切大方，创设师生间的轻松气氛。运用诙谐幽默的评价语言调节师生情绪、打破课堂沉默的局面。同时，教师一句简单恰当、激励性的评语在学生心中起着不可低估的作用，教师的评语一旦进入学生的心中就宛如智慧的火种，点燃学生的创新的火花。在陈老师的课堂中，课堂语言灵活多样，随机应变，注重创新，这样学生才想听，爱听，百听不厌。

## 二、评价教学思想的先进性

### (一)评“教学目标”

- 1、这节课的目标明确、具体，符合《音乐课程课标》理念，符合音乐学科特点，并联系学生实际，落实在教学全过程。
- 2、面向全体学生，注重个性，关注情感、能力、知识技能、过程与方法的整合。

### (二)评“教学准备”

- 1、了解学生，把握《课程标准》，钻研教材和教法。
  - 2、熟练必要的示范，创设适宜的情境。
  - 3、围绕教学，多渠道有效开发和利用教育资源。
- ### (三)评“教学内容”

1、课堂生动、形象，富有美感，有利于学生的音乐审美学习和文化学习。 2、陶冶学生性情和高尚情操，有利于学生音乐创造与实践等多种能力的发展。

3、创造性地使用教材，贴近学生实际，难易适度。(四)评“教学过程”

1、体现音乐审美性，激发学生对音乐的探究、感受、表现与创造兴趣，发展其能力。教学民主，营造宽松的课堂氛围，面向全体，因材施教。

2、师生互动，提供学生自主学习和选择的机会，教学生动，气氛活跃。 3、教学方式多样化，有启发性和激励性，指导及时、灵活、有效，立足学生发展。

4、恰当运用现代教学手段，教学有特色。

5、充分体现引导者、组织者、合作者、促进者的角色地位。(五)评“学生发展” 1、音乐学习兴趣浓厚，能感受和理解音乐与相关文化，有初步的音乐审美评价能力。

2、大胆想象、思维活跃，获得相应的审美经验和多种音乐技能。

3、获得美感体验，合作分享，乐于表现，有艺术创新的意识和初步能力，突出个性。

4、自我调节学习情绪，较长时间保持学习兴趣和求知欲。学习过程保持愉悦，时有成功的感受，学习愿望增强。

1、完成教学任务，达成教学目标。

2、学生学习兴趣浓厚。

3、学习能力、实践能力、创新意识增强，掌握更多的学习策

略和方法。

## 教学点工作报告篇六

一是虚假，因为学生的生活较为枯燥、单调、加之更多的学生不会从平淡的生活中提炼素材，因而导致学生们写作文时常常是编造不真实的内容，当然，没有丝毫生活在其中的内容就不会有真情实感，自然也就无从写出好的文章来。

二是重复，许多同学常常会在写作文时出现一个素材在不同的文题下反复用的情况，如《我尊敬的一个》《使我难忘的事》、《她给了我影响》等深度不一的文章，有的同学写的都是扫楼道的大娘，从四年写到六年，内容重复，没有任何新意，任何提高，水准保持在原来高度，真是为了作文而作文。

因此，语文老师，我们在日常的教学首先要教学生学会观察生活，能从看似平淡的生活中提炼出真实感人的素材来。这需要老师有系统有计划的去指导，而且要循序渐进，持之以恒，如低年级时我们就以让学生随时用一两句话记下在学校、校外的高兴、伤心、难过的事，像考试优秀、发言出色被老师表扬，在回家路上不小心摔破等。或者妈妈、爸爸心情表现有没有异常，像十分高兴或有点反常不爱说话等，引导学生可以说点做点什么让他们开心或更开心，然后简单记录下来；到了中高年级可以引导学生从电视或社会生活中抓住这样可以使自己有所感、有所悟的点滴记录下来，作为作文素材，哪怕看一部电视剧对它或其中某个人的看法，也都可以记录，如看《三国》，对诸葛亮神机妙算的无比敬佩，流星花园中高贵生活的向往等等，然后导行，联系自我谈谈，久而久之，学生捕捉素材的能力就会加强了。

其次，选择新颖的内容。教学中让学生明白只有有新意的素材、有新意的立意才能更加吸引人，产生更先声夺人的效果。

虽然作文一直是语文教学中的难点，困扰师生，但我想只要我们老师循序渐进对学生进行训练的话，学生们会在老师的指导下不断进步的，当然仅仅做到以上几点还远远不够，这仅是就作文选材方面的一点见解，要想全面提高学生作文水平，当然还需要我们从各方面各角度认真训练，但我们应相信一点：结果会好！

其次，要教育学生写真话、实话，心理话。这样就不会有无话可写的为难，也不会有糊编乱造的做文章，从而将教育价值观的教育有机作文教学之中。还清晰的记得高考作文之中，有的学生为了得高分，为了文章写的感人将自己写成父母之或母爱，写自己如何如何学习，从而博得阅读者的情感共鸣，而他在可能得到充分的同时去永远失去了一个人应有的真情，这对一个孩子的成长是绝对不健康的。

因此，作为语文老师，我们必须时刻注意引导我们的学生写真话、写实话，不编造事情，不仅用力于学生习作水平有提高的，同时也有利学生人文精神的培养。

## 教学点工作报告篇七

电梯中，门是掌管电梯出入的生命线。门本身的质量与安装，保养的好差直接影响到电梯的舒适度与安全性！所以电梯门方面的实训是大家不容忽视的一课。

目前门电机使用较广的：有三相异步电机和三相同步电机。原理就不便多说了。此次实训主要是拆装门吊板，要求保证尺寸，垂直度、水平度及间隙、噪声等。

持续一个星期的实训让我受益匪浅，学到书本不能传授的知识，懂得实际与理论间的差距。在此，谢谢指导老师对我的教诲，没有你们的帮助我们可能到现在还不能把那个中分双折门调整好，至少是不合格。在老师的提示与帮助下我们能



较快，较准确、有技巧地将轿门，层门安装好。最终结果也比较满意。

- 1、门槛水平度；
- 2、门扇两个方向的垂直度（小于千分之一）；
- 3、门扇与门扇间隙□1——6mm□□
- 4、门扇无明显喇叭口；
- 5、开关门噪音；
- 6、门刀安装要求。

等等还有很多需要注意的要求。很多时候理论与实际操作往往相差很大。

就像调整门扇的垂直度，如果没有一定的技巧没有一定的经验会觉得很吃力，到头来效果还很不客观。刚开始指导老师没有给我们讲解需要注意的问题前我们就干活，做了很久，很累，但是还是没成效。因为我们没有经验，不知道应该怎样走捷径也不知道技巧。后来在不断的摸索中找到了技巧，懂得在干每个部位时需要注意的细节！需要把握的尺寸。最后我们分组比赛！我就采用老师教我们的技巧。在门板下塞垫片的方案，不但减少了测量的时间同时准确度更高。同时，引用一紧二靠（即先把一扇门调节准确作为基准，再采用靠近贴紧的原则安装对应的门）就这样使我们在短短的四十分钟完成。而且老师也较为满意，我收获了知识，感到很满足！

## 教学点工作报告篇八

迎接20xx年，仍然是机遇和挑战并存，我们有必要回顾一年来的工作，及时对经验教训进行总结，以开创全新的工作局

面，为完成明年更大的工作目标做好充分准备。下面我向大家做个人述职报告。

一、认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规，执行行领导下达的各项工作任务，及时完成工作指标，创建一流的窗口一线员工队伍。

二、时刻不忘学习，提高自身素质。营业部内每星期四都会组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。在平时办理业务中若遇到类似学习过的业务问题，处理起带来了很大的方便、也提高了办业务的效力。扩展领域，不断学习新的业务知识，在此我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。工作之余，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

三、尽职尽责，力争尽善尽美。一年来，我能够认真遵守银行的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。

四、以“客户满意，业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。因为我们的一言一行，能代表农行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行从业人员。

## 教学点工作报告篇九

作为学校的财务人员，深知学校财务状况的窘迫，面对每一笔开支，我都会细心地核对，以保障学校财务收支准确无误。

在收费时，有的学生家长会上毫不犹豫地掏出学费按学校的收费标准交费，可是有的家长则会找出种种借口要求减免学费。每当此时，我都会耐心而详细地向他们作出合理的解释。在理解的基础上有些家长还是很痛快地为学校交齐了学费。对于那些家里确实有困难的学生，我就会按照学校的规定，让他们填写减免学费申请表，经校领导批示后给予适当减免。

虽然收费工作看起来简单，但在实际工作中确实存在不少复杂的问题，如果处理得当不仅可以为学校创收，同时还会为学校招生。我校学生王翠莲的父亲第一次来我校咨询时，我向他详细介绍了我校的情况，并及时回答了家长提出的问题，在他感到满意的同时，又相继为我校介绍了六、七名学生。

在收费工作中我感受最深的就是人与人之间需要太多的沟通，太多的理解，无论什么问题在相互沟通、理解的基础上都会迎刃而解。

## 教学点工作报告篇十

8、9的认识》这节课的教学设计，分为数数、数序与比大小、基数与序数、8和9的书写，教学点评。其实一年级学生对很

多新授知识已经掌握了，杨老师在课堂中更重要的是培养了学生的数学学习兴趣。在教学设计中，她采用了比较多的游戏活动形式，为的是让学生在愉悦的心情中学习数学。

在教学数数中，通过主题图的学习，在实际生活中抽象出数8和9，教学反思《教学点评》。学生一旦认真学习，就会让老师和学生有很多惊喜，学生们观察真的是很仔细，很细小的环节也都能观察到。8和9数数的主题图比以前几个数的数数要难多了，物体的位置打乱了，数的时候要更应注重有序性，在教学中十分注意这个环节，特别是在数蝴蝶的时候，当学生出不来预设的结果时，主动出示做标记的方法。

在教学数序时，她采用的直尺图，让学生来填上空缺的数。在这个环节需要更多的深入，这里她只是让学生从小到大，从大到小的读一遍，再背一遍，没有再详细些，感觉学生学得不扎实。

在练习中，杨老师设计的开放性的习题，学生发散思维，题型与生活有紧密联系，学生都非常有兴趣。

学生整堂课下来都很有兴趣，没有一种疲倦感，通过这节课，也让我对自己在教学方面的亮点与不足之处有了更多的了解，反思自己的教学我还应该在教学环节上面深思熟虑，设计每个环节都要有目标，而且环节都要保证有效，这样的设计才有意义。