

制程技术人员工作总结(模板8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

制程技术人员工作总结篇一

本周480销售完成率160%，超额完成60%。480店11月份销售完成率60%；12月份刚好完成任务；本月前两周已完成本月任务的65%，销售提升快，分析：一是元旦人流量较以往大，二是本店促销原来做魔法医生，护肤销售经验很丰富，连带性不错；三是平时虽然对本店的人员支持力度不是很大，但对促销的日常激励紧盯不放，无时无刻都在挖掘员工的自身特长，在激励中让本人认识到自身的优势，从而发挥自身优势，提高销售。本周不得不提的是502店，502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务，但502店本周较以往任何一周来说，销售提高是非常不错的，虽然502店是屈臣氏的a类门店，但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的。

分析：

三是人员配备，上周开除了一名促销，因为那个促销上班一月时间，进步不是很大，开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程，但经过一个月的观察，发现是性格使然，即太腼腆，不能胜任屈臣氏的销售氛围，所以在周一的时候派去培训老师驻店支援，一是暂时补位，二是带动起长促的销售积极性，形成销售相互追赶。

本周会员共计办理约30人，老会员5。较之前的会员办理来说，总数有所下降，但提高了顾客的有效回头率（100元以上才办理会员卡，等于是说顾客至少会购买我们两个以上单本站可

以办理会员卡，这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺）。现老顾客对于护肤品点单率较高。

- 1、产品知识重点点位培训；
- 2、销售技巧提炼培训；
- 3、重点问题汇总培训。

本周685进行了周末摆台促销，培训部张英协助销售。本周对于502及671位置进行了调整，总体来说502位置调整比较理想；671虽然从c区调整为a区，但因此通道较窄，我们陈列位置不易留住顾客，待4号店长上班后再进行调整。

下周工作计划

- 一、完成周销售计划；
- 二、与门店协调沟通周末活动安排；
- 三、门店位置跟进；
- 四、团队凝聚力的锻造（现在有长促、中班、培训老师，人员结构多，团队凝聚力打造不容忽视）。

制程技术人员工作总结篇二

营管工作本来就是一份兼职的工作，我从一个普通的导购员到实战营管工作，不断学习日常事务，从中明白要做一个有责任感的人，在做一名优秀导购员的基础上再做一名合格的营管员，在这里我要感谢那些在我平淡工作给我快乐和鼓励的人。

商场是一个人员很复杂的交际地点，而我的工作就是要在这样一个地方管好所有劳动纪律，要求每个员工做到不准在营业场所吃零食，看书报，玩手机，干私活，捧茶杯，柜台就餐，不准穿拖鞋上班，不准随意打闹，不准擅自离开工作岗位等等要管好每个员工很难，要搞好各商场的关系更是难上加难。因为涉及范围较广，只要你一不小心就会得罪很多人，到时商场的人都会指责你，领导会质疑你的能力，有的导购还会嘲笑你，可见公平处事是何等的重要。

在同一时间即要做导购又要做营管员是一件很容易出错的事，因为做营管员是建立在导购员的基础上的，在我们心中导购员的这份工作早生根发芽恰恰营管员这份工作才刚刚酝酿成行，当你在做导购的同时往往会忽略你的营管工作，导致有的员工纪律下降，这也是我在以后的时间里应该努力改进的环节。

有时当我在巡场中遇到极其难搞的导购，明明她正在犯错可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词，或许你还会赏赐到一顿痛骂。虽然有时我的心里存在害怕，但与此同时我还会想到此时此刻的我是一名营管员，我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督她，因为她的行为正影响着整个购物中心形像。

营管部好比是一个充满激情的团队，虽然大家工作都很忙，但我们每个人都没忘自己是一个时刻准备为购物中心服务的人。从不了解到一起并肩作战，最后一起分享战胜的喜悦，我们在一次次的挫折中不断的成长，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为了我们能更好的完成下一个任务做好前期准备，最好的见证还要在日后的工作中去检验，更要感谢领导对我们的指导和教育，使我们将做得更自信和出色，有那么一个口号‘超越自我 勇做第一’除了感激，我们还明白一个人的成绩是微博的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的营管工作中，我们将更重视团队建设，一起为提高购物中心的劳动纪律而奋斗。

经过这样紧张有序的x年，我感觉自己的工作技能上了一个新的台阶，基本上做到忙而不乱，进而不散，最主要的'是经过我们这段时间的努力，大家的劳动纪律有了明显提高，这是值得我们骄傲的，从中我也明白了一个道理；一个良好的心态一份对工作的热诚相形之下的责任是很重要的。

我从无限繁忙中走进这x年又从无限快乐中走出这x年，接触了许多新鲜事也解决了不少事但还是存在一些问题需要我们在以后的工作中改进；比如像个别员工骄傲的情绪，反常的态度，比如像玩手机打发上班时间的行为，比如像在工作场所就餐问题等等虽然逛超市现象有所减少但某些员工还存有侥幸心理，为了进一步提高营管工作质量完善购物中心形象，在以后的工作中我们要更加团结，因为只有团结才有力量，我们要更加合作，也因为只有合作才能成功。

制程技术员工作总结篇三

一、加强学习，培养提高自身综合素质，完成有一名学校会计向专职教育内审人员的角色转变。为了进一步提高自身综合素质，更好地做好本职工作，发挥内审审计工作的重要职能，在实际工作中端正思想，认真学习贯彻邓小平理论和“三个代表”重要思想，落实科学发展观。进一步坚定信念，自觉抑制不正之风，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力，做一个合格的教育内审审计人员。

二、强化技能，努力提高工作能力和水平。在日常工作中，我深切体会到，审计工作是一项专业性和实践性很强的工作，随着经济结构及审计环境的飞速变化，对审计工作的要求也愈加严格，加强理论及业务学习是取得本职工作成果的重要方法，为此我认真学习了《审计署关于内部审计工作的规定》、《内部审计基本准则》、《教育系统内部审计工作规定》以及我局关于学校财务工作及教育经费管理等方面的文件，认真领会精神实质，努力掌握审计业知识和理论知识以提高业务技能，提升审计工作能力和水平，提高审计工作质

量和效率。

三、履行职责，圆满完成各项工作任务。在此从事审计工作以来，共完成了19所学校的基本收支财务内审，14位校长离任经济责任审计。累计审计资金20673万元，查处纠正违纪违规资金，为学校挽回经济损失15.3万元，提交审计报告33篇，领导审签并印发28篇，提出审计建议或意见60余条，得到局领导及同事的肯定。除了教育系统内审项目外，还圆满地完成了领导交办的临时性工作，先后完成了实施国库集中支付及教育财务集中核算后的报账员培训、包片学校的各类检查、财务预决算的指导服务等工作。认真完成每项工作，不仅学到了不少知识，也积累了不少经验，对审计工作能力有了一定的提高。

通过审计工作，使我认识到审计工作的重要性，进一步提高了思想政治素质，开阔了视野，拓宽了工作思路，增强了全局意识，在总结成绩的同时，也认识到自己存在的不足，如工作不够细致，看待问题不全面，剖析不深刻。在今后的工作中，我将进一步加强学习，努力拓展业务范围和能力，不断提高自身业务水平和综合能力，以便适应更高层次审计监督工作的需要，更好地为审计工作发挥作用。

制程技术员工作总结篇四

一、坚定共产主义信念，加强自身党性修养。

要坚定共产主义的理想信念，关键的是要加强党性修养。具有坚强的党性，是做一名合格的共产党员的一个基本要求。共产党员的党性不是天赋的，不可能自发形成，只有经过长期、自觉的修养和锻炼才能形成。加强党性修养的过程，就是共产党员的自我教育和自我改造的过程，自觉地用党的要求、用党的先进性来塑造自己的过程。作为一名党员要克服个人主义，树立无私奉献的精神，做到一事当前自觉地把国家和人民利益放在高于一切的位置，牢固树立群众观念，克

己奉公，关心和维护群众的利益，努力实践全心全意为人民服务的宗旨，树立艰苦奋斗的精神，保持高尚的道德情操，做到“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”。自觉遵守社会公德、职业道德、家庭美德和共产党人的党性原则，树立对组织、对他人、对个人高度负责态度。只有按党性原则进行自我教育、自我锻炼、自我完善，才能使自己的党性不断升华，真正做到不为名所困，不为物所累，不为利所惑。

二、履行党的宗旨，全心全意为患者服务。

医疗质量是医院的生命线，以优质优价的服务，求得一流的医疗质量是我们对社会的承诺。作为医疗行业的一名预备党员，履行党的宗旨，就是要全心全意为患者服务，用一流的技术、一流的服务为患者解除疾苦，为广大人民群众提供健康保证。全心全意为患者服务，关键是要解决好对患者的立场问题、态度问题、感情问题。对病人，我们要有“三心”：既良心、爱心和尽心。有良心就不会做对不起病人的事，就不会不负责任。有爱心就会把病人当亲人，就会像爱我们的家人、亲戚朋友一样爱病人。所谓尽心，是指医务人员更要有责任心，因为我们的工作关系到人的生命，“人命关天”，所以绝对不能随便、马虎、粗心。如果每个医务人员都有良心、爱心、尽了心，病人就会放心、舒心、顺心、和我们贴心。对病人，我们还要坚持做到“三个一切”：一切为了病人——医院所有的工作都要从病人的利益出发，为病人着想，维护病人的权益；为了一切病人——对待病人要一视同仁，不能嫌贫爱富；为了病人的一切——只要对病人有利的事，我们都要去想，都要去做，并且要想到位，做到位。同时还要做到三个微笑：一个微笑留个自己，一个微笑留给同事，一个微笑留给我们服务的客人。让被服务客人时刻感受着我们的真心服务。作为预备党员我们还要做到：病人入院有迎声、病人出院有送声、巡视病房有问声、治疗护理有请声、病人合作有谢声、病人离院有回声、工作不周有谦声。

三、刻苦钻研业务，练就过硬的医疗技术。

过硬的医疗技术，是构建和谐医患关系的前提和基础。作为共产党员，要带头加强学习，刻苦钻研业务技术，不仅思想作风要过得硬，为人榜样，业务技术也要高人一筹，争当楷模。只有站在专业技术发展的前沿，善于推陈出新，才能练就过硬的本领，才有全心全意为患者服务的本钱，才有构建和谐医患关系的资本。作为共产党员应该走在科技兴院的前列，充分发挥党员的先锋模范作用，不仅自身练就过硬的医学本领，而且要带领一个科室、一个团队勇攀技术高峰，还要有责任不断更新、保证医疗质量所必需的医学知识、临床技巧和团队精神。还必须为不断提高医疗卫生质量而努力奉献。

通过学习，使我坚定了全心全意为人民服务的宗旨，把群众满意不满意、赞成不赞成作为自己的行动准则，坚持为群众办好事、干实事。多为病人着想、换位思考，就会密切党群关系，加强党和人民群众的血肉联系，就会树立党员的光辉形象、巩固执政党的地位。作为护士、一名预备党员，要“情系病人”，在平凡的岗位上严格按照党员的标准要求自己、勤学苦练、努力掌握医学领域的新知识、新信息不断提高护理水平，对患者的真诚关爱都融入到全心全意为人民服务之中。

护理工作是一项很平凡的工作，有人认为我们护理人员只不过是打打针、发发药，但我却不这么认为。社会是一个整体，无论什么工作都需要人去干，我选择了护士，只要病人需要，我就义不容辞，这是我的天职，我愿把自己的呵护送到每一个病人的心坎上，愿用我的付出换回每一个病人的健康。

制程技术员工作总结篇五

当我还沉浸在过年当中热闹非凡的气氛里时，一月就这样过去了。也可能因为我还没有完全投入到工作中的状态，所以我1月的业绩非常糟糕。但是我觉得我不能再以这样的状态继续下去了。所以为了改变我当前的状态，为了能让我更好的

回归工作。我决定要重新收拾我的心情，整理我的工作。所以接下来就是我对我一月工作的总结。

在一月里的工作算是比较繁忙的，因为这是公司开年工作的第1个月。所以有很多安排和计划，每天也总有开不完的会议。早上一次会议，中午一次会议，晚上还得继续开会。会议的主题永远都是围绕如何开展今年工作的内容而进行的。包括是否要延续去年的指标和制度，包括要在去年的基础上做出哪些改变，包括今年的目标和工作计划的实施和制订等等。感觉这个会议永远开不完。但是在会议中，我也有很有所收获。我吸取了很多同事的想法和意见，得到了很多启发。并把这些意见和启发带到工作中，也得到了一小段的进步。并且还给今年的自己定了一个小小的目标。那就是每月完成xx单的业绩数量，但是这个目标在一月里就没有得到实现。所以我觉得在2月里我要做出改变，一定要为达到这个目标而努力。

除了开会，在一月里我还开始着手今年的工作内容。首先每天都更新了朋友圈有关销售宣传的内容。其次每天拨打20个以上客户推销电话，积极给他们介绍我们公司的销售产品，争取从中挖掘到意向客户，并促成订单交易。主动给老客户进行电话回访，咨询他们产品的使用体验以及是否具有第2次销售的需求。并且在一月里，我还主动参与了两次公司里的户外宣传活动。虽然到最后活动的效果并不是什么很好，但是我的态度还是很端正的。主要可能是我没有太多的动力，所以热情度不是很高。所以1月的业绩，也不是很高。

但是在接下来的工作里，我一定会找到一个非常饱满的状态，来迎接我第2个月的挑战。我会在第2个月里以更高的要求和目标来要求自己。希望我不会辜负领导，我同事对我的期待。一月已过去，二月已到来，我相信未来只会越来越好。

7月份即将过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目

的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年7月一号来到xx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

- 2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的

前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

制程技术员工作总结篇六

一、加强领导，落实责任

将应急管理 and 实际工作结合起来，确保住房公积金工作正常运行。一是领导重视到位。我中心领导认真领会落实应急管理的有关文件精神，专门组织召开会议，安排部署应急管理工作，成立了由中心政工分管领导任组长，各科负责人为成员的应急管理工作领导小组及办公室，处置职能范围内预防和处置突发事件，为各项应急工作的深入开展提供组织保障。二是制度建设到位。执行《奉化市住房公积金中心突发事件总体应急预案》，进一步明确了工作原则、适应范围及各科的工作职责；突发事件等级划分、预防预警信息、预防预警行动、预警支持系统、指挥和处置突发事件、信息报送制度等，在全中心贯彻实施。三是责任落实到位。按照立足现实、细化职责、重在落实的方针，建立起应急管理目标责任制，进一步强化组织领导，明确工作责任，保证全面工作有人管，具体工作有人抓，形成各科联动，层层负责，职责明确，责任到人的良好局面。

二、完善体系，优化措施

按照“横向到边，纵向到底”的预案体系建设目标，强化应急预案的制订。一是对现有预案进行认真梳理。结合工作实际，进一步梳理现有的应急安全预案，深化“一案三制”建设，完善应急措施，并要有专项经费、专用设施、设备，有专人负责。二是注重预案的可操作性。在完善和制订预案过程中，围绕突发事件的特点，认真研究各类突发事件的发生和发展规律，加强调研，广泛听取管理部门的意见，不断提高预案的合理性和可操作性，推进了应急管理工作的规范化、制度化和程序化。三是明确工作措施。处理应急事故关键要措施得力，快捷迅速，方法得当。我们从应急指挥、应急响应、各科室的具体分工到配合专门人员具体处置，都制订了详细具体的工作措施，明确了各科的具体任务和责任。

三、加强建设，提高能力

把队伍建设和提高应急管理能力作为一项重要的基础性工作来抓。一是加强应急队伍建设。在完善应急管理机构建设的基础上，落实应急管理办公室人员专职负责，各科落实专职人员负责。通过整合全中心力量，逐步建立统一高效的应急救援体系。二是加强应急管理人员业务培训。今年，中心又委派1名职工参加了红十字会组织的急救员资格培训，已经有5名职工取得了急救证书，将应急管理工作人员业务素质培训融入到日常工作中，作为一项经常性的工作来抓，常年不懈。三是邀请防火中心老师对单位职工进行消防安全培训。按照应急管理培训的具体内容组织集中学习，学习内容包括：突发事件应急处理基础；突发事件应急处理概述；突发事件预防与处理；突发事件应急处理能力的培养。使参加培训的人员进一步树立责任感，增强忧患意识、正确掌握突发事件预防和处置的基本常识、原则和方法。此外，还购置了一批应急管理书籍发放给相关人员学习，提高应急管理水平。

四、畅通信息，及时报告

我中心根据市应急管理办公室突发公共事件信息处理流程图，结合实际建立了信息报送流程。突发事件发生时，应及时向市应急办公室报告，并及时反馈后续处置情况。进行突发事件模拟综合演练，提高应急体系协同作战的快速反应能力。事件处理结束后，及时报告市应急办公室。今年，我中心没有发生突发事件。

虽然今年应急管理工作取得了一定成效，但也存在着一些问题：

主要是经费投入不足。目前中心大部分经费用来开展业务工作，用于应急工作的投入就稍微不足，造成了安全设施不够先进，应急技术装备水平低，应急物资储备不够。

今后工作主要按照中心制定的工作目标，按照市应急管理办公室的要求进一步抓好薄弱环节的重点突破，加强管理和巡查，实现我中心应急管理工作“无急可应，有急能应”的目标。

制程技术人员工作总结篇七

思想上积极上进，认真学习党的重要指导思想和“与时俱进”的时代特色。热爱祖国，热爱人民，热爱集体，坚决拥护中国共产党的领导和社会主义制度。时刻以党的优良传统，从严要求自己，在工作中爱岗敬业、尊重领导、团结同事，努力配合同事做好各项工作，团结友爱，营造和谐良好的工作氛围。微笑对待病人，能急病人之所急，做到耐心、细心、热心和“三认真”（认真听取病人的陈述、认真向病人解说药品的相关知识，认真回答病人提出的有关问题），热情患者为服务。爱护公共财产，树立环保节能意识，做到人离灯熄，不浪费单位的一水一电。

明确自己的工作职责，严格遵守国家的各项法律法规，严格遵守职业纪律和单位的各项规章制度，服从上级领导的安排。

积极学习党的“三个代表”重要思想和实践党的群众路线教育活动，树立“以遵纪守法为荣、以违法乱纪为耻”和“全心全意为患者服务”的世界观、人生观和价值观，坚定政治信念，自觉地筑起拒腐防变的思想防线。在工作中做到不私自收费，不收受药品回扣，不私自采购使用医药产品等。认真学习《药品管理法》、《医疗机构药事管理规定》等相关法律法规，用正确的思想和法律知识装备自己的头脑，以法律和规章为准绳，做好药品的各项管理工作，特别是特殊药品的管理，严格执行相关法律法规的各项规定。

品质量，本着药品“先进先出”的原则，做好药品效期管理，对滞销、近效期药品及时与临床科室沟通，以便及时合理应用，减少药品的浪费。每季度协助科室主任做药品的盘点和核算工作，做到帐物相符。同时每月做好处方点评和抗菌药物的监控工作，规范处方书写，避免抗菌药物的滥用，减少不良反应的发生。并被单位评为“20xx年度优秀员工”的称号。

根据工作需要，自己在积极接受中药学的新知识，巩固中药学理论知识的基础上，还主动参加药学知识的专业培训，并于20xx年1月药学大专顺利毕业。通过药学大专的学习，对各类药品的作用特点、临床适应症、用法用量、不良反应、药物相互作用、配伍禁忌等方面的专业知识都有很大的提高。不断充实和更新自己的业务技能，了解药学新动向，熟练掌握药学专业知识和基本操作技能，理论联系实际，用专业知识更好地服务于患者。并积极参与单位组织的业务学习和讲课工作，做好合理用药宣传，为减少抗菌素的应用和药物不良反应的发生尽一份心，出一份力。

制程技术员工作总结篇八

一、为人师表，率先垂范。

在学校里，班主任接触学生的时间最长，开展的教育活动最多，对学生的影响，在学生面前自己就是一面镜子，一本书。

因此，为了规范学生的行为，我在教育工作中，真正做到为人师表，率先垂范。我作为一名班主任，在工作实践中，要求学生做到的，我首先带头做到；要求学生讲文明礼貌，我首先做到尊重每一位学生；教育他们热爱劳动，我每天早上和下午放学后和学生一块打扫教室卫生；教育学生搞好团结，我首先做到和科任老师，年级同志搞好团结；和学生交知心朋友；在学习上，要求学生书写认真工整，我在板书时首先做到书写规范认真。这样自己的一言一行已经成了一种无声的教育，同时也赢得了学生的爱戴。

二、强化日常行为规范教育，培养学生良好的习惯。

一年级学生由于年龄小，自控能力差，纪律涣散。我从培养学生良好习惯入手，课上进行趣味教学，尽量吸引学生的注意力，组织好学生的纪律。利用班队课、思品课学习学校规章制度，提醒学生做好上课准备工作，并且在课后注意观察学生的行为，根据学生的表现在学生中树立榜样。在日常学习中，时刻注意调动学生的积极性，逐渐养成认真听课、认真做作业，教学中重视培养语感和识字写字能力的思想，把读书和识字作为课堂教学的重点。教学中贯彻以读为主，读读背背，以积累学生的语感。指导学生先把课文读正确，读通顺，然后再作讲解。课堂上给学生充分的时间，让学生有充足的机会发表他们自己的见解。精心布置作业，课堂作业让学生当堂完成。每项练习，严格要求，具体指导，使教学要求落实。注重指导学生朗读、背诵或复述，根据汉字基本笔画按笔顺描红。

阅读教学中强调学生的朗读、感悟，不过分强调逐字逐句的讲解分析，而是在朗读、体验的基础上，把文本内容内化成为自己的东西。引导孩子们去读书体会，逐步培养孩子读出神，读出味的能力，并能把自己的感情借助文本和自身的感受表达出来，在多读基础上有所提高，使孩子们真正有所感悟、体会。

注重积累，加强运用，引导学生参加语言实践活动。当在文中出现描写天气的词时，让学生积累有关这些特点的词。并让孩子准备了一个好词好句本，每天抄三个好词，同学间可以相互交流、学习，特别好的次我会调出来大家共同学习。一个学期来，学生已积累了较多的词语。

作业布置做到合理，习题精练，有代表性和启发性，注重学生创新能力的培养，重复死板的作业少做，能及时批改作业，字迹工整，并做好成绩登记。

通过教学，一学期来，工作有得有失，今后我将继续加倍地努力工作，尽量把自己的工作做细，做好。要学会虚心向其他教师请教，让自己进步更快、更大！