

最新区域汇报工作总结(模板7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

区域汇报工作总结篇一

1、关于产品知识：

对于产品知识不是非常的熟悉，对于竞品的信息也没能做到随时掌握，了解同一线品牌在市场上的动态。这点我在今年做的就比较差，对产品的不了解，对于价格不熟悉，在销售过程中会因此而变的很被动，所以在新的产品知识是我要突破的重点之一。

2、关于终端：

2.1带着掌控终端的理念去工作，去执行领导交代的任务，但是在实际和经销商博亦过程中并没有真正做到掌控，也没能随时关注销售以及竞品的动态，导致和经销商谈判的过程中很多时候被经销商说服，而不是真正做到去说服经销商，去让经销商跟着公司的脚步一步一步的走下去，从某种程度上说这也严重影响了公司的政策的良性发展。

2.2 关于代理商的合作，由于九鼎宏业也是今年刚加入美的空调代理商队伍，对美的的模式和政策不是很理解，同时由于我自己也是刚进入公司的新人，也没能做到代理商的真正掌控，而且由于代理商之前做的是奥克斯，日立代理，因为这两个品牌的渠道操作很弱，所以对代理商的掌控更是无从谈起，这也

更增长了该代理商的个人感觉良好的心态, 由于我又是一个新人, 所以和他谈判过程中总是处于劣势, 这对我下面分销商的工作开展也具有很多困难, 主要表现在样机和赠品以及物料的及时配送方面, 货物的配送方面尤为突出, 还有政策的及时传达, 执行都做的不到位。

2.3如果在以上的工作做到之后就是掌控市场平衡, 最能体现的就是控价, 那么控价的根源有两个1. 是终端客户自身控价, 2. 是按公司的政策对每个客户进行强制执行, 可以以负激励的形式来做到, 只要能控制根源, 就能掌控市场平衡降低负毛利的产生。

3、关于产品的推广：

在公司广告宣传的影响下, 店面做好布置原则：如店外做品牌、店内做产品、展区做武器, 同时在促销活动之前做好促销准备, 及时将促销方案与客户、店面沟通, 将信息传递给每个客户, 赠品物料及时送到位, 相信在产品推广的拉力下, 销售做到更好。

4、关于理货：在理货方面, 应及时掌握客户的库存结构, 根据客户当前自身的库存数量、机型, 去年同期的销售, 今年的增长比率, 做到让经销商及时备货, 把口袋里所有的流动资金压在美的空调上面, 而无余钱去囤积其他品牌空调, 以保证客户尽努力的经营我司产品。

5、关于促销

一个好的区域经理, 一个优秀的大品牌业务代表, 他的促销一定也是做的好的, 包括户外广告宣传, 节假日以及专卖店的开业的等活动的宣传组织, 积极的宣传促销一定会对产品的销售形成很大的帮助, 在这方面我个人更是需要得到提高。

6、关于渠道的开发

虽然在一开始接手房山的时候，张总和秦姐就告诉我要大力去开发新的客户，但是在实际操作过程中并没有实际多大的进展，这几个月中也就是把原来没有签约的客户改为签约经销商了，真正开发的也就只有宇康兴业和风帆顺，客户开发和专卖店的开拓应该是来年的重点工作。

以上总结是我在美的3个月对工作的认识，也是我要突破的重点，我非常感谢美的公司的总经理对我工作的指导以及生活上的帮助，我保证我会尽心尽力的跟着领导学习，不辜负领导对我的期望。下面是我新一年的工作规划，做到积极的配合公司政策和跟着领导的脚步完成新一年里的销售任务，不辜负公司对我的信任与培养！

1、部分客户的调整 乡镇客户不在多而要精，坚决推行一镇一点，把最合适公司发展的客户作为最核心的客户加以支持和扶持跟着公司一起成长，把不能适应公司发展的客户慢慢的要请出美的价值连中，争取把的资源给到的客户，保证资源投放的回报。

2、新的客户开发 保证一镇一点，做到所有的乡镇都有美的空调销售门店，不留空白，对竞品的核心经销商做到定期拜访，并宣灌美的政策的优势，争取拉拢并瓦解竞品的核心经销商，让自身的经销商数量和质量做到的突破。

3、专卖店的开发 专卖店是建立渠道壁垒的主要力量，只要做了专卖店的客户就很难在去经营竞品的产品，使其经营化，专卖店的开发更是自身产品的品牌形象的宣传，争取在3月之前完成5家专卖店的开发，6月之前完成10家专卖店的开发。

4、终端布展的调整 样机摆放主次分明、各客户销售门店挂牌价统一、通过爆炸签或者其他方式突显主销机型，做到有的放矢。

5、梳理客户库存 计划多次数少批量入库，将主推机型可大

量给客户保证各型号在10套以上；高端机可依号2或3套备货，库存掌握在套200套左右，并根据客户库存做到随时调整促销方向。

6、促销方案合理化 可根据去年同期的销售分析确定主推的产品线、了解经销商及公司的库存、针对竞品的活动最终确定16年各阶段自身区域促销工作。

以上是我对20xx年3个月工作的总结以及16年工作的计划，前面所有的准备只为提高销售、减少负毛利的产生，我对未来有很大的信心，希望公司多支持我的工作，我会尽全力努力做到更好。

区域汇报工作总结篇二

回首200*年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

8□xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场

份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

区域汇报工作总结篇三

区域活动是当前幼儿园普遍采用的一种自由、自主的分组活动形式，是人为创设自然情景下的幼儿自愿、自发的游戏，以其个别化的教育形式尊重了幼儿的个体差异，满足了幼儿个体发展的需要，而区域活动所具有的自选性、自主性、小组活动、教育价值依托于幼儿的活动环境、操作材料、家长资源等的综合利用。

(1) 良好区域活动环境的重要性

区域活动是根据幼儿发展需求和主题教育目标创设的立体化育人环境，即充分利用各类教育资源，有效运用集体、分组和个别相结合的活动形式，组织幼儿进行自主选择、合作交往、探索发现的学习、生活和游戏活动，它是深受幼儿喜爱的活动之一。在这宽松、愉悦的学习环境中，幼儿根据自己的兴趣和能力，自主地选择活动内容、活动方式和合作伙伴，按自己的速度进行自主学习，改变了集体教学时全班幼儿“一刀切，齐步走”的教学模式，给学习活动赋予了鲜活的生命力，真正让幼儿体验到操作和交往的乐趣，从而积极主动地发现、探索、表现。既促进了幼儿身心全面和谐的发展，又能够维护幼儿爱游戏的天性，满足不同幼儿的发展需要和能力需求，使他们在原有水平上得到不同程度的提高。

(2) 利用家庭教育资源优化幼儿园区域活动有其必要性和优越性

(3) 我园区域活动存在的问题

近年来，随着我国城乡经济建设的步伐加快，人民对优质教育资源的需求日益迫切，大量农村孩子进城上幼儿园，致使我园各个教学班的人数逐年增加，远远超过了示范类幼儿园应编幼儿数，是一所典型的城乡结合幼儿园(农村幼儿占全园幼儿人数的多半)。因此，“充分开发和合理利用农村丰富的教育资源”既是《纲要》倡导的精神，也是建立“人尽其能、物尽其用”的朴素价值观的要求。

区域汇报工作总结篇四

一、组织机构进一步完善

二、学术讲座及科研成果初见成效

1、学术讲座见文化传播之功

2022年10月16日下午，大同市区域文化学会和大同煤炭职业技术学院在学院共同举办专家讲座。特邀大同市区域文化学会顾问、大同市政策研究室副主任、知名学者赵忠格先生主讲“大同历史与散文写作”。大同煤炭职业技术学院的师生及同煤热爱大同历史文化及文学写作人士，共计300余人聆听了讲座。这次专家讲座的举办，是大同市区域文化学会弘扬中华民族的传统文化，促进大同历史文化的深入认识和广泛传播的一次重要实践，也为大同煤炭职业技术学院打造品牌名校，提高师生文化修养，实现“品牌强校”战略做出了贡献。

2022年11月7日开始，大同煤炭职业技术学院xx级语文教育专业在管芙蓉老师的指导下开展了三场“山西历史文化”主题演讲会，由杨晓斐，张莉莉，李庆，赵蓓四位同学主持。在主持人的精心安排下，同学们依次上场，解说展示了山西各地美丽的自然风光和历史文化。

2、科研成果长学会发展之志

三、文化资源考察和学会之间交流活动较为活跃

四、为社会多做贡献，提高学会的社会知名度

2022年8月14日上午，大同市社科联工作会议，大同市区域文化学会管芙蓉会长及吕飞副秘书长参会。管芙蓉在发言中首先感谢市社科联对学会各项工作的指导和支持。接着向各学会、研究会负责人介绍了大同煤炭职业技术学院，让更多的人看到了蓬勃发展中的大同煤炭职业技术学院的新貌。

五、学会为会员发展提供了平台

2022年6月17日，学会宣传理事王鲜花走访了大同市区域文化学会会员矿区新胜街社区武美云同志。就武美云组织社区的人给灾区捐款的动人事迹做了相关报道。

大同市区域文化学会会员王丽红，在奥运会即将召开之际，亲手绣出一幅“奥运五环福娃吉祥图”，几经周折，通过北京中科院心理大学李令节校长亲自送往北京奥组会，后由奥组会负责人推荐转赠中国残疾人千手观音艺术团收藏。

2022年，学会负责人管芙蓉、路碧霞、王鲜花、赵文忠、杨婧媛、吕飞等人走访学者，听取讲座，召集会议，主持讲座，收集资料，撰写文章，宣传报道，为学会的发展付出了辛勤的劳动。

区域汇报工作总结篇五

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并预备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对xx的尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自己的一些想法，在获得开发商同意后，6、7月份xx分别举行了“xx县小学生字画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希看通过

展开各项活动进步xx房产的美誉度，充实xx的文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

1□xx一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售职员培训（专业知识、销售技能和现场应变）不够到位；

5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现题目没能及时找开发商协商解决，特别是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

新年的确有新的气象，公司在xx的贸易项目——xx城，正在紧锣密鼓进行进场前的预备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。由于前期一直是策划先行，而开发商也在先进为主要的观点下更为信任策划师xx□这在我参与该项目时碰到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这类状态。

1、希看xx能顺利收盘并结清账目。

2、搜集xx城的数据，为xx城培训销售职员，在新年期间做好xx城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在xx城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资历考试。

区域汇报工作总结篇六

20xx年通过市场营销部全体同事的共同努力，产品调配部的有效工作及公司其他业务部门和行政部门的有力协助，截止20xx年12月，销售额创历史新高，已达*****万元，比20xx年全年提升30%。新开发专卖店***家。纵观全年的工作过程，有喜有忧，有甜有苦，有欢有痛。

第一部分20xx年工作总结

市场营销部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是销售队伍不硬，市场网络不稳。我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。

1、关于态度

我相信在许多员工的述职报告反映出了工作中很多的困难和问题，比如提货折扣问题、领导能力问题、加盟商的合作问题、支持力度等……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。态度决定一切。公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对员工进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在面前，以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标

一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，

使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要建自己的工厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。今年初市场营销部通过将销售指标分解到每个人，每个加盟店，围绕目标紧密跟踪，穷追不舍，从而保证了全年销售任务的完成。另外，保持一种好的心态将会帮助员工渡过很多困难。

3、关于学习

相互学习，是市场营销部一年来始终灌输的一项行为习惯。有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队。

4、关于团队

要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们要运用各种表格加强过程管理。

5、关于管理

在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

1、财务意识有待加强

需要强调的是，一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，市场开发及销售费用属于个人借支，涉及到推销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各区域经理通过算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行推销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是区域经理，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助本区域做好财务控制。

2、严格规范、有效管理

我们公司管理的大前提是预算制管理，对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个主管、每个加盟店、每区域、每个部门，每个经理。并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己懒惰，有怎能要求员工勤奋工作？管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步我们需要考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

3、人力臃肿，资源浪费

首先有一个用人标准的事情，我们一直倡导合适的就是的，不一定秀的就是的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。

其次在形式表现上，员工的工作能力如沟通能力，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。最后要通过培训，采取不同策略，把销售主管个人资源与公司资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在对公司员工的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理；二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对员工进行知识和技能的培训；三是通过市场运营过程中的传帮带，带好团队，优胜劣汰。我们现在是“优不胜，劣不汰”。只有让所有员工的长期目标和短期目标与公司的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟我们的事业。

4、市场策略需融入准确科学的市场调查

各区域经理对市场都有不同的感觉，经验固然重要，但它并不是成功的必然。只有将感性和理性结合起来，理论与实践相统一，在市场直觉的基础上，加上科学的分析和研究，这样得到的成功才是一种必然。不妨看一则关于肯德基的故事：在准备进入中国市场的时候，肯德基针对北京王府井的情况先后派了两位职员进行开店前的调研，第一位职员在到达王府井后，看见熙熙攘攘的人流，凭直觉马上判断值得在王府井开店，于是回去后告诉公司说可以在王府井开店；另一位职员到达王府井后，在主要的路口开始计时统计通过的人流情况，按层次、按年龄加以分类，同时还对北京周围的鸡的来源以及养鸡的饲料等环境进行综合调查，最终通过数据分析，得出可以在王府井开店的结论。事实证明最终开店的结果是成功的，但两位职员得出结论的方法和过程并不一样，其差别我们可以很容易看到，所以第一位职员回去之后就被降职了。如果我们在市场操作的过程当中，能够把丰富的市场经验和准确科学的市场调查结合起来，则成功将会属于我们。

要学会分析市场，分清主要矛盾与次要矛盾，主要矛盾的主要方面与次要方面，抓住重点，才能有效地开展工作。比如山西市场，由于渠道很熟，开发一般的专卖网点可能相对比较容易，单已不符合小店潮流，但开小店相对比较困难，所以，下一步山西市场的重点就要适当向开小店倾斜，包括赠送营业道具等；而山东市场相对来说，市场开发力量较弱，所以在人员聘用的时候，必须考虑到开发能力和维护能力都很强的人。不同的市场，不同的环境，需要采取不同的策略。

在市场推广方面一定要抓住一个中心，结合主要与次要矛盾，有效避免东一榔头，西一棒槌的事情发生。

铺货销售是目前服装市场上，尤其是东北市场普遍应用的主要手段，但绝对不是的手段。从服装行业发展的趋势来看，只有能为加盟商全方位提供店铺解决方案，专业化、系统化才是未来的方向。我们只有综合运用这些手段，抢占先机，才能走在别人的前面。所以，现阶段首先必须从意识上上升到一种高度，体现出我们裤业连锁专卖的专业化、规范化的形象，有效整合各种资源和方法，有系统、有计划地去做市场推广，通过正确的市场策略的运用，来达到我们建设队伍、营建网络的目的。

各区域在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。

在目标确定之后，分解到人，到加盟店，到每季度、每月、每天。在这里，我要强调贯彻“事事落实，事事督导”这八个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间；事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。

第二部分20xx年工作计划与展望

- 1、确定重点工作方向：巩固根据地(河北)，丰满两翼(山东、山西)，解决后患(河南)。上述四省新建店35家。
 - 2、暂停江苏、安徽的市场开发工作。
 - 3、研究确定适合东北市场的经营模式，向沈阳办事处派驻长住代表(周期轮换)，辽宁新建店20家。
 - 4、成立专门作战团队，集中有效兵力进军陕西市场，开辟新店15家。
- 1、在员工沟通能力与语言运用上下猛药。不间断培训电话沟通技巧、商务语言运用与客户心理分析。
 - 2、将各种业务指标落实到每人、每店、每天□20xx年销售额突破5000万大关。
 - 3、将各项工作目标视觉化，建立健全每日工作跟进制度。
 - 4、业务人员进行月度考核，实行末尾淘汰制。
 - 5、在营销主管中逐渐融入男性员工。
 - 6、完善各种营销工具的规范建设与资源共享。
 - 7、加盟店与公司数据联网率达到90%。
 - 8、市场部与营销部配合，实现移动办公。

区域汇报工作总结篇七

区域活动具有自由性、自主性、个性化和指导的间接性等特点，每个幼儿能够选取自己感兴趣的活动的，主动进行探索、学习。兴趣是幼儿园区域活动的一个根本要求。但是，在现

实的许多区域活动中，一些幼儿的兴趣比较短暂、容易转移，很难长时间专注于某一活动，致使许多活动都是浅尝辄止，如：主题活动《蚂蚁王国》，开始我们只是在美工区里投放蚂蚁图案让幼儿进行涂色、绘画，剪纸(蚂蚁图形)，刚开始第一天，幼儿的兴趣比较高，到了第二天，入区时，孩子在区里待的时间变短了，过了几天，就已经很少有幼儿光顾这个区域了。于是，与班上老师交流，重新调整这个区域的材料，材料之间有层层递进关系，容易激发幼儿的兴趣，而在群众活动中，常引导幼儿介绍与交流自己的发现，在此过程中，幼儿对如何运用所有的材料装饰蚂蚁，包括用什么图案、什么颜色搭配以及用泥工、手工制作蚂蚁等。幼儿在区域活动中始终持续良好的工作状态，对活动充满热情，实现了幼儿与区域活动之间的用心互动。兴趣是的老师，评价幼儿对区域活动是否感兴趣，主要看幼儿是否喜欢活动，在活动区域中持续时间的长短，因为幼儿只有感兴趣了，注意力才会集中，才会在此过程中用心探索。

二、幼儿能否依计划活动

区域活动不是幼儿随心所欲的活动，也不是幼儿在活动区无所事事的活动，更不是幼儿在活动区到处转悠的活动，幼儿园区域活动强调幼儿要依计划开展活动。所以，制定计划是幼儿进行活动的起始(当然离不开教师的指导)，幼儿要能决定自己选取什么区域、做什么、如何做、如何度过在区域的时间，也即幼儿要在头脑中构成一个比较明确的活动意向。在活动过程中，依活动的意向执行、完成活动。每一天下午离园前，教师指导幼儿制定计划，让幼儿有一个明显的目标方向，待到明日入区时，幼儿能有秩序、规律的操作。

三、幼儿的参与状况

评价幼儿的参与状况要观察幼儿是主动、独立地选取区域活动，还是盲目服从别人，或模仿别人选取区域活动；做出选取后在区域是坚持玩一段时间，还是频繁地变换材料，甚至在

于各个区域中游荡;此外,还能够观察幼儿是否关心自己的活动成果,如果幼儿用心参与活动,就会对自己在活动中的表现或最后的成果很关注,透过对活动成果的了解,获得成就感,或是将自己与同伴相比较,对自己进行定位。这些方面都能够使我们对幼儿的活动参与做出评价。如:在《蚂蚁王国》这主题中,让孩子到户外观察蚂蚁,孩子们很兴奋,双眼睁得大大的,生怕错过一点小细节,有的幼儿甚至一边观察一边思索,脑袋里出现了很多的“什么”,在回忆时间里,孩子们获得很多有关蚂蚁的知识。幼儿幼儿甚至因为自己的发现获得成就感。

四、幼儿的社会交往水平

对区域活动中幼儿的社会交往水平进行评价时,主要是看幼儿是经常一个人单独活动,还是常与别人合作;在合作时是,还是服从者,合作时在团体中处于什么位置;活动中能否与同伴轮流分享,是否经常与别人发生冲突,经常采用什么方式解决冲突等,不同的表现反映着幼儿不同的社会性发展水平。如:在建构区,老师带给废旧鞋盒,目的让孩子们利用这些鞋盒搭建一个蚂蚁窝,鞋盒大小不一,幼儿要想自己一个人完成这项工作很难,需要同伴的协助,那么幼儿就会想起找自己伙伴商量一齐来搭建这蚂蚁窝,在合作的过程中,孩子们慢慢学会与人交往的潜力。

五、幼儿的认知发展水平

社会认知是指个体对他人、自我、社会关系、社会规则等社会性客体和社会现象及其关系的感知、理解的心理活动。社会认知的资料十分广泛,从其对象看,社会认知包括对自己、他人、社会关系(、友谊、公平等)、社会群体、社会主角、社会规范和社会生活事件等的认知;对人的认知又具体包括认识人的情感、意图、知觉、思维、态度、动机、行为等心理过程或特征。认知又是智慧的直接根源体现,它虽然是内隐的,但能够透过幼儿的区域操作活动表现出来,所以,评价

幼儿在区域活动中的认知水平能够透过观察幼儿的操作来，尤其是对智力操作材料的状况加以分析。如智力操作的材料是复杂还是简单，是单一还是复合；操作方式是单调重复，模仿别人还是富有创造、善于变通；操作结果是单一的产品，还是多样化的表现，如绘画、拼图、手工、创编故事等。从中分析，即可了解幼儿的认知水平，进行评价。

六、幼儿区域规则遵守状况

区域活动是幼儿的一种自由、自主的活动，但并不意味着幼儿在区域活动中能够为所欲为。事实上，区域如果想真正成为一个幼儿自由活动的场所，幼儿内在地遵守一些规则是保证区域自主、有效开展的前提，因此区域活动中幼儿能否遵守规则就成为评价的一个重要指标。

对于幼儿遵守规则的评价首先要观察幼儿能否自觉遵守区域规则，如娃娃家要脱鞋进入，活动区门口会画几对小脚印，自觉遵守的幼儿会主动脱掉鞋子摆在小脚印上，然后进入；其次，观察幼儿能否解读区域环境中的暗示规则，如：在图书区的墙面上贴有读书的顺序卡通及小宝宝把食指放在嘴唇边让大家小声“嘘”的动作，即暗示幼儿进入图书区时要持续安静，并要遵循看书的顺序：取书——看书——收书。总之，幼儿对区域规则的遵守能够更好地反映出幼儿的规则意识与自我控制潜力，对于区域活动的有效进行是必要的。