

# 初中生个人自我介绍 初中生个人的自我介绍(优秀5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 皮草营销活动方案 活动工作总结篇一

### 一、基本情况

全乡现有8所小学，39个教学班，小学在校学生1260人，小学教师76人。1336名师生参与活动其中，这次开展的活动，形式灵活，主题鲜明，效果良好。

### 二、采取的措施及办法

#### (一)领导重视，部门协作。

为了确保本次爱国卫生运动的成功开展，学校成立了以校长为组长和中心学校领导班子成员组成的爱国卫生领导小组，定期研究工作，做到分管领导具体抓，分管人员认真抓，使学校的爱国卫常规工作落到实处，形成了领导重视，教师、学生积极配合参预的好局面。

#### (二)形式多样，内容丰富。

1、全面开展爱国卫生宣传及健康教育。学校通过宣传橱窗、校园广播等形式，有针对性地做好卫生知识宣传工作，开展了一系列宣传教育活动，特别是加强了对今年地震频发阶段有关疾病知识的宣传教育，增强了广大师生员工的健康意识、自我防范意识。

2、加强食品卫生监管，确保师生饮食安全。学校始终把食品卫生管理工作摆到重要位置，建立了较为完善的食物卫生管理制度和网络，分工明确、责任到人。所以，全校食堂未发生食物中毒事件及其它食源性疾病。

3、加强环境卫生工作。学校爱卫会协同相关部门，结合学校实际，健全各项环境卫生管理等工作制度，从制度上保障爱国卫生各项工作落到实处。加强学校的绿化维护工作，适时在办公区摆放盆花，进一步美化了校园环境。做好学校公共场所的卫生保洁工作，建立健全学校日常卫生检查和突击性卫生检查制度，加大学校卫生检查力度，始终保持校园内部环境的清洁。

4、认真开展喷洒工作。震后是各种传染性疾并及肠道疾病的高发期，为了从萌芽状态消除病源，我校认真做好对食堂、餐厅、学生宿舍、教师宿舍等重点部位的“四害”防治灭杀工作及消毒工作，有收到了良好的效果，很好地保护了广大师生的身体健康。

5、健全各项爱国卫生资料。认真做好爱国卫生工作资料的收集、整理、归档工作，做到工作到位、资料齐全。

### 三、措施得力，效果良好

抓住了爱国卫生教育的主渠道，课堂教学，对学生进行了卫生知识的传授，使学生懂得爱清洁，讲卫生的意义和作用。使学校环境实现了无杂草、无纸屑的良好局面。加强宣传，树立卫生意识，发挥爱国卫生先进单位的辐射作用，带动周围群众树立卫生意识，养成卫生习惯。通过板报、广播、集会形式，向学生宣传卫生知识，正确的用眼卫生及饮食卫生习惯，及爱国卫生重要性的认识，带动家长树立卫生意识，养成卫生习惯。在向学生传授知识的同时，教育学生养成良好的卫生习惯。提高了健康知识知晓率和良好的卫生习惯形成。保障学校环境卫生干净整洁，学生个人卫生良好，卫生

不留死角。

## 皮草营销活动方案 活动总结篇二

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和20xx相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

### 1、我的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在20xx年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

(1)工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了20xx年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、

沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

(2)工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在20xx年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面□20xx年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研□20xx年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在20xx年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

20xx年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

当然对于一个合格的工作者，所要学习和进步的包括他所有的工作，但是也有重点。

策划能力是20xx年我要主要突破的方面。我个人无法忍受我对地产策划还不熟悉，我需要强力突破这个难点。当然作为一个优秀的策划人，丰富的市场的经验十分必要，对于这方面我要多加积累和锻炼。还有就是知识上面的积累。

如果在20xx年我突破了策划这方面的能力，并有长足的发展，我相信这一年也是我不平凡的一年，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说20xx年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在20xx才能取得更大的成绩。

20xx年，我还没完成一份广告推广计划、市调报告、项目定位报告以及策划报告等等，我希望通过20xx年的努力，可以逐步接触这方面的工作，并出色完成，以为公司分担自己的职责。

20xx年，公司陆续有了一些新人，这些新人都比很优秀，很好沟通相处，很快熟悉并融合到公司里头。

20xx年，给人的感觉是公司比往年忙多了，因为工作确实比以前多了很多。我想对于20xx年不但每个人收获颇多，公司也有很大的进步。

我对公司的未来充满了信心，因为这个团体是和谐愉快、健康向上的，但是由于浓重的亲情化，互相之间的监督、批评难免会少一些。

对于一个广告及地产策划公司，以头脑风暴形式开会讨论是必须的。在20xx年，公司也召开了一些类似这样的局部会议。但是总体感觉还不够。会议讨论有时难免影响决策进度，但是

“磨刀不误砍柴工”，会议讨论能限度地集思广益，让每个人互相认识并学习，这种方式我觉得在我们公司应该经常举行，但是一定得有一个主持人，以提高效率。

节约：我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。

公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

20xx□愿与公司一起腾飞!

## 皮草营销活动方案 活动总结篇三

为了缅怀革命先烈、追忆革命历史，我校大学生文学社号召同学们时刻铭记烈士们为解放国家和民族而不惜牺牲生命的大无畏的英勇事迹，向烈士们学习顽强拼搏、艰苦奋斗的精神，培养学生的爱国情怀，严谨治学的态度，发奋学习的精神，大胆创新的意思，使学生受到爱国主义的教育。清明节后，我校文学社全体社员在社长于小根、李鸿福、黄秋云等人的带领下到革命烈士纪念馆及革命烈士陵园进行了祭奠烈士活动。

现将活动大概如下：

一、活动主办：校文学社

二、活动地点：革命烈士陵园及革命烈士陵园

三、活动时间：清明节上午8：30—11：30

四、活动对象：校文学社全体成员共45人

## 五、活动历程：

7：30从校门口集合上车。9：00分，到达革命烈士陵园。9：30分经117级台阶至墓碑，扫墓仪式正式开始。第一项：由同学代表敬献花圈。第二项：由学生代表宣誓。第三项：全体默哀一分钟。第四项：全体向烈士纪念碑三鞠躬以示哀思。第五项全体献鲜花。仪式结束后，分别参观了的夫人之墓，以及革命烈士纪念馆，听取革命事迹。10：20分集合上车。10：40分至革命烈士陵园各社员自由组织活动，瞻仰烈士陵园墓。11：20分集合返程。

## 活动总结

在整个活动过程中，同学们严守纪律，遵守秩序，没有在陵园里乱吃零食、乱丢垃圾，扫墓过程中持续安静肃穆，给在场的工作人员留下了良好的印象。此次扫墓活动，透过缅怀烈士、激励自身的方式，使同学们记住了沉痛的历史教训，它不光是一次爱国主义活动，更是一堂生动的政治教育课。同学们看了革命烈士的伟大事迹后纷纷表示：继承革命先烈的意志，发扬同志无私奉献精神，刻苦学习，努力锻炼自己，决不辜负祖国和人民的重托，以实际行动向祖国，向为革命献出宝贵生命的先烈们递交一份满意的答卷。

## 皮草营销活动方案 活动总结篇四

为进一步贯彻落实《中小学教师职业道德规范》、深入开展“作风建设提升年”活动，切实加强师德师风建设，全面提升教职工思想道德水平和师德修养，不断增强爱岗意识和敬业精神，进一步促进我校健康快速发展□20xx年3月份在全校开展师德建设月活动。现将工作总结如下。

1、成立组织。2月下旬，学校根据县教育局《关于在教育系统开展“作风建设提升年”活动的实施意见》（肥教□20xx□8号）精神，成立了师德教育月活动领导小组，加强对

师德师风建设月活动的领导。领导小组由校长程玉俊同志任组长，校级干部葛家荣、费业恒、李德根、韦章标、余兵任副组长，职能机构负责人和年级组长为成员，确保活动顺利推进。

2、务实性强。我校师德教育活动方案，根据校情制定，活动安排、活动内容和活动形式，务实可行，对活动的有效开展起到了很好的指导作用。在方案中明确提出了把师德师风建设同教职工的绩效考核、年度考核结合起来，切实把评价结果作为职务评聘、岗位聘用、考核管理、评优晋级、绩效工资发放的重要依据，促进工作的落实。

2月28日，学校召开了师德师风建设月活动动员会。动员会上，程玉俊校长组织学习了师德师风建设月活动实施方案。对我校师德现状进行了分析，指出了师德教育活动的必要性。他明确提出，要统一思想，提高认识，增强搞好师德教育活动的紧迫感和责任感；要抓住重点，明确要求，推动师德活动顺利开展；要统筹兼顾，以师德建设促教育教学，确保师德教育月活动不断深入，发挥激励与促进作用。会后，校长程玉俊与全体教职工签订了《师德师风承诺书》。

为方便教职工学习，学校编印了《农兴中学“师德师风建设月”活动学习材料》，内容包括《教育法》、《教师法》、《教育部关于进一步加强和改进师德建设的意见》、《中小学教师职业道德规范》、《安徽省实施中华人民共和国义务教育法办法》、《合肥市中小学教师违反师德行为处理暂行办法》和《肥西县关于加强学校教职工管理的若干规定》（肥办〔20xx〕105号）等法律法规和文件规定，组织教职工认真学习。

根据肥教〔20xx〕8号文件和本校师德师风建设情况，学校组织教职工签订《肥西县师德师风承诺书》，查找自己的差距和不足，进行深刻剖析，撰写学习心得，并组织评奖，编印《农兴中学“师德师风”建设优秀作品集》，收集教职工工作



品130多篇。

在活动中，学校面向全体学生和部分家长开展了全员问卷调查。学校领导组对调查问卷进行了认真的统计分析，对这些问题不遮掩回避，如实整理，如实反馈。

学校要求每位教职工结合自身实际，对照反馈的情况，找出自己在师德方面存在的问题、不足与差距。鼓励、引导教职工要敢于揭短亮丑，不回避，不掩饰，有什么问题就摆什么问题，决不能避重就轻，搞形式。在开展认真自查自纠的基础上，要求每位教职工都拟定个人整改方案。整改方案分两部分：一是自查发现的问题；二是自定的整改措施。这种反思与整改方案虽然字数不多，但非常真实有效，既有整改效果，又受教职工欢迎。

通过整改，学校师德有了根本性转变。通过问卷调查，所反映的问题明显减少，问题性质明显减轻，满意率明显提高，而且很多家长都向学校写下了对学校、对老师十分感激的话语。

1、持把师德教育摆在教师队伍建设的首位，树立正面典型，用身边的人和事带动全校教师爱岗敬业和无私奉献。学校决定4月份召开班主任经验交流会，表彰先进，共同提高。

2、强学习，更新观念，务实课改。学校决定从4月份开始，高一年级全面实施课堂教学改革实验，全体老师积极参与，投身其中。

3、重学习培训，提高业务能力。学校决定近期组织班主任、课改实验教师到先进的学校考察学习，考察学习后，每人针对自身工作，谈感想，写体会。

4、强对骨干教师培养，为他们的成名搭建平台。学校决定从本期开始，组织进行骨干评选活动，组织骨干教师上观摩课、

专题讲座、参加各类竞赛和课题研究等活动，让他们在实际锻炼中不断提高自己的业务素养和知名度。

5、新修订《肥西农兴中学教师教学教研工作量化考核细则》，扎实做好我校教学教研管理工作，调动广大教师工作热情，提高教育教学效率，促进教师专业化水平的提高。修订的《肥西农兴中学教师教学教研工作量化考核细则》分三部分内容，一是教学工作，二是教科研工作，三是师德师风。“细则”规定，考核结果作为学期绩效工资发放，评优、评先，岗位聘任的依据的重要依据。

1、强备课管理，提高集体备课效率。由教学部门重新规范备课要求，确定好集体备课内容和操作步骤，提高集体备课效率。同时加大对备课过程的检查力度。

2、强课堂教学管理，向课堂要质量。每月举行校内教学开放周，开放周推门听课。

3、格执行肥教字[20xx]94号文件，规定工作月查月清。

4、强质量监控，注重过程管理。教学部门采用多种形式对各学科的质量进行调研，及时深入了解反馈情况，有效控制质量过程。学校规定，凡教必练，凡练必改，周考周练，月考模考，跟踪分析，有效反馈。

通过一个月的师德师风主题教育活动的开展，提升了我校师德水平，同时也发现了一些问题，并进行有针对性的整改。我们将继续加强师德师风建设，全面提升教职工思想道德水平和师德修养，不断增强爱岗意识和敬业精神，为建设一支师德高尚、爱岗敬业、业务精良、学生爱戴、人民满意的教师队伍而努力。

## 皮草营销活动方案 活动总结篇五

我校从“身体素质、心理素质、智能素质、道德素质、审美素质、劳动素质、交往素质、竞争素质”八个方面进行系统地教育培养，把培养良好的心理素质作为一项很重要的任务来抓。本学期一开学，根据学校领导对学校心理咨询的要求，并以学校教育对心理工作要求为蓝本，通过对我校心理咨询工作的现状研究后，吸取和借鉴了已往心理咨询工作中的经验，制定了心理咨询的计划，加强对学生的心理辅导的宣传力度，将集体辅导与个别辅导密切结合，相辅相成，充分利用心理咨询室的作用，落实制度，提高心理辅导中的针对性、科学性、实效性，不断提高学生心理素质，从而为全面提高学生素质打下良好的基础。

具体做了以下主要工作：

一、调整和发展了学校心理咨询辅导队伍，形成了老中青三结合的心理辅导组，重点培养青年心理辅导教师力量。

老老师多年从事心理咨询工作，并且都担任过十多年的班主任，具有丰富的学生思想工作经验，平时又钻研了大量心理辅导方面的书籍，对心理咨询工作十分熟悉，他们是学校的宝贵财富，不仅让他们在第一线指导学生的心理咨询，他们言传身教，更重要的是把他们的宝贵经验传授给年青的对从事心理咨询感兴趣的老师，让年青老师尽快地成长，尽快地胜任心理咨询的工作。一学期下来，年青老师对此反响很好，受益非浅。在老教师的带动下，老师们非常钻研心理知识，通过班主任的实践，在心理咨询工作中受到了广大学生的欢迎。

二、心理咨询老师主动联系班级上心理咨询课。根据对学生的

调查发现，农村学生、郊区的学生遇到心理问题时，不大愿

意主动跟老师讲，总是放在心里面。我们心理咨询组的老师商量后，决定每人把自己最擅长的方面总结成教案，然后到班级去主动宣讲。还有一部分老师利用课余时间对学生作了大量辅导。

三、坚持每周四天心理咨询室开放日。

中午12:00——13:00时或16:30——17:30，特别是在考试阶段也开放，做到有人开室，有人管书，有老教师在，有记录可查，并为咨询同学保密，不宣传同学的心理缺陷。心理阅览室让学生管理自己，借书刊阅览，增加知识面，切切实实提高学生的心理素质。

四、及时地开取心理咨询信箱，和反映问题的同学及时联络谈心。

比如，有些同学因为数学走班制分班上课时位置坐在最后，而视力又不好，与教师又不说，心里很着急，很苦恼，希望心理咨询老师谈一谈如何处理这件事。收到信后，心理咨询老师总是以最快的速度与这些同学联系，和任课教师商量，和其他同学商量，轻而易举地解决了同学提出的问题，并给他们谈了以后遇到诸如此类的事情怎么处理，通过对一件事情的处理中让学生懂得更多的有关心理咨询方面的知识。

五、及时与班主任沟通，了解到第一手材料，然后给班主任反馈与指导。

心理咨询的工作主要依靠班主任，既要取得班主任的支持，又要通过班主任开展工作，否则是无法满足全校同学的需要，心理咨询的主要任务是关于心理学知识的大力宣传，让学生在科学知识的引导下，培养良好的心理素质。从这个观点出发，本学期加强了对六年级学生的心理咨询的指导，多次和六年级有关班主任老师通过个别交流。

六、与专家建交联系，在专家的指导下开展心理咨询工作。

心理咨询工作一要靠对学生工作的经验积累，二是靠科学理论的指导。我们心理咨询老师实践经验比较丰富，但理论水平有所欠缺，因此，主动和煤炭师范学院心理学教授联系，请教，对具体工作给予指导和帮助，对顺利开展工作起到了很重要的作用。

## 皮草营销活动方案 活动工作总结篇六

趣味阅读是运用多元的、趣味性浓的阅读材料、阅读形式、方法让幼儿体验阅读的快乐，提高阅读兴趣，培养自主阅读能力。目前国际国内早期阅读活动中，普遍比较注重培养幼儿的阅读习惯和阅读能力，而忽略了阅读的趣味性，我们过去开展的阅读活动中，也把培养幼儿的阅读习惯和阅读能力进行了强化。然而通过一段时间的实验，发现虽然孩子们的阅读能力有很大提高，但是同样也发现一部分幼儿对阅读活动已不太感兴趣。针对以上情况，本学期我们开展了“在趣味阅读活动中教师的支持性策略研究活动”。通过活动，班级幼儿更加喜欢阅读，他们自主的参与阅读活动。

体验需要儿童将视觉、触觉、听觉、味觉与多种感觉真正投射进对象世界中，在心灵深处唤醒富有生命的、灵活性的、审美的情感。在开展趣味阅读活动中，首先让幼儿充分体验作品情感，让孩子们将阅读内容与自己的现实生活联系起来。如：在阅读“捉笑的小妖精”这一活动中，孩子们变成了小妖精，变成了各种小动物，他们玩起了“小妖精捉笑”的体育游戏，当小妖精“哧溜”一声拍到了“小动物”后，小动物就变成呆兮兮、傻呼呼、冷冰冰、冰冷冷。孩子们快乐的追逐，愉快的游戏。阅读作品已溶入他们的游戏之中，成为他们生活经验。当孩子们看到“捉笑的小妖精”这个作品中，他们都开心的叫起来“小妖精、小妖精”呆兮兮、傻呼呼、冷冰冰、冰冷冷。这时已不需要教师过多的指导，孩子们已经愉快的进入阅读情境，专注的讲述起来。由于他们在游戏

中已积累了相应的词语，因此在描述小动物的神态时，他们就能运用恰当的词语进行描述，解决了阅读障碍。因此讲述轻松、愉快、也更生动了。

小组阅读比赛带有强烈的竞争性，大班孩子们已有一定的竞赛意识，在阅读活动中，将这种竞争意识转化成为激励幼儿生生互动，小组互动的动力，增加阅读的趣味性，激发幼儿主动阅读、大胆讲述。比如：在阅读20xx年《东方娃娃》第7—8期时，幼儿自由组成了哈比猪猪、米老鼠、唐老鸭和天线宝宝组，他们配戴上相应的标牌，自主商量讨论决定小组阅读内容，商量阅读表现形式。老师为比赛准备了评比表，采用由幼儿、专家、老师共同评比的形式，激励幼儿仔细的观察，认真倾听，大胆表现。天线宝宝组他们选择了阅读科学知识“眼睛”，他们以自我介绍的形式，生动、形象的介绍了有关眼睛的知识。哈比猪猪组他们表演了牛郎织女的故事，米老鼠派代表讲述了胆小的鬼连载故事“钻进空调里”，唐老鸭小组轮流讲述了“积水的小巷”。在整个小组表现过程中，每当一组表现时，其他组的幼儿都非常认真的看着自己手上书中的相应内容，在其表现完以后，大胆的对其评价，最后孩子们还公正客观的评出了当日的阅读之星。这次活动以竞赛的形式来增加阅读的趣味性，孩子们的自主阅读能力得到充分体现。

老师这个称号，在孩子们心中是非常神圣的，他们都有当小老师的欲望。让孩子们当小老师帮助小朋友一起阅读就增加了幼儿阅读的趣味性，同时，在幼儿期，孩子们的语言表达能力还不够完善，他们体验到的情感不能完全用恰当的语言表达出来，因此就造成了一部分幼儿不敢开口讲述的情况，于是我就在早期阅读活动中，选择了《东方娃娃》中的故事点心这种语言精炼、故事情节简单，汉字较大的内容进行朗读。先学会朗读的孩子就可以去当小老师教其他幼儿朗读。我班好好、艾艾、可可、星星等小朋友他们已经认识了很多汉字，因此学习朗读很快，每次他们都非常积极的去当小老师，凡凡是个淘气的小男孩，总喜欢自己玩自己的，但

在“小老师”活动中，他却非常认真的去当小老师，带着小朋友认真的朗读故事，博儿小朋友比较胆怯，平时不敢大胆表现，但在小老师活动中，他却非常认真大胆的去带着小朋友和他一起朗读。在这个活动中，虽然当小老师成了孩子的兴趣点，但是这个兴趣点激发了孩子认真阅读的愿望，促进了孩子自主阅读的发展。同时活动是在幼儿之间交流，孩子们交往更自然，表现更大方，因此在这里全体小朋友都能大胆的讲述。通过这个活动，不仅提高了幼儿阅读讲述能力，而且孩子们还认识了许多字宝宝，对汉字发生了深厚的兴趣。

班级孩子人已经有了很强的创作图书的愿望，同时孩子们的动手能力非常强，全班幼儿都会正确的使用剪刀，为了满足孩子们的愿望，增强阅读的兴趣，我们开展了自制图画书活动，于是在手工角里我为孩子们提供了剪刀、胶水和废旧图书，指导孩子们选择恰当的画面，剪贴成一个故事，制作成图书，并根据故事内容取一个恰当的故事名字。如老虎追兔子、天使的爱、飞机场的故事、小猫等车、小象喂鱼、去旅行、小鸟和云朵等等，而且孩子们结合故事内容根据自己生活经验创编了有趣的故事。孩子们的故事虽然稚嫩但故事完整有时间、地点、人物、情节对话和结果，孩子们对自己创编的故事非常兴奋，都争先恐后的来为大家介绍自己的作品，极大的激发了幼儿的讲述兴趣兴趣。

孩子们和家人在一起的时候，是他们最愉快、最开心、最大胆的时候，有时他们不敢在幼儿园表现的东西，回到家里就毫无顾虑了。因此我充分的利用了家长资源开展亲子演演演的活动，让孩子和家长们一起表演早期阅读作品。如：我们在幼儿园阅读了老故事“牛郎织女”，在家长专刊中，我们要求家长让孩子当编导，在家里带家人一起表演这个故事，艾艾的妈妈说：“她在家里像模像样的指挥他们，给他们分配角色，教他们对话，一家人开心极了，”她说“我从中都受到启发，把你们这些方法用到我们学校去（她是一位小学教师）”。亲子阅读具有浓浓的亲情，家长、孩子都能在阅读中体验快乐、感受快乐。

幼儿的年龄特点决定了他们对贴近生活的，具有游戏性的事物感兴趣，因此我们早期阅读活动的开展必须服合幼儿这一年龄特征，我们开展的趣味阅读活动。丰富了幼儿生活经验、情感体验，投放了多元的阅读材料，设计了有趣的阅读活动形式、方法，让幼儿感受到了阅读的快乐。促进了幼儿自主阅读能力的发展。

## 皮草营销活动方案 活动总结篇七

上半年已经过去了，在这半年里，我也在忙碌之中不断的学习和锻炼自己，取得了一些成绩，开发了不少新顾客，业绩也跟上个月比有了大幅度的提升。这半年工作中我也有一些不足之处，例如对顾客的心理变化还是不够敏锐，没能及时满足顾客的需求。这个问题的根源还是我的经验不够丰富，在美容院接受的锻炼还比较少，对顾客的判断能力和处理突发事件的能力还比较弱。

虽然每天美容院的工作很忙，很多，但我会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的会向同事和上级主管及时咨询，在这个过程中，我觉得自己的能力得到了提升和锻炼。当然，由于长时间在美容院，我难免会对工作产生懈怠情绪，工作激情不够高昂，没有积极主动的开发新顾客，平时做销售的时候自信心也不是很足，不能够谈大单和顾客沟通交流。感觉我的专业知识和职业素养还有待提升，尤其是我对美容院产品的理解和美容手法的掌握都不够熟练等。接下来我会努力学习美容院的产品知识、新的专业技术，以提高为顾客服务的质量。

在接下来下半年的工作中，我也会继续努力，不断给自己制定新的目标，不断超越自己，只有严格要求自己，才能成为一个合格的美容师。毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空！



下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

美容院销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

在以上的工作总结中，不仅说出了自己工作中的收获，而且也发现了自己工作中的不足支持，并且制定了下半年的工作计划和目标。间接表明了自己是一个虚心学习的好美容师，这一点是非常难得可贵的。所以如果大家作为美容师想要写工作总结的话，不妨借鉴一下。从三个方面去写，首先说明成绩，其次表明自己有哪些不足，以及未来的工作应该怎么做去做。

伊姿贝尔高端国际品牌，创财富人生!伊姿贝尔，凝聚众多著名专家精心研究，结合独具一格的理念，根据不同人群的发质所需营养研制出实用的高端品牌。伊姿贝尔一直坚持着自己的加盟服务理念，签约知名美发护发专家团队，其产品均源于创新产品理念并享有知识产权保护，使品牌多角度、全方位展现了自有的生命力。