

# 最新四年级第学期工作计划安排 四年级 新学期工作计划(优质7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 课题结题工作汇报发言稿篇一

甄鸿飞 冀晓曦 李洁

“模块课程的教学策略、教学模式研究”是我校教科室于20?年申报，自治区20?正式立项的课题，从20?年?月——20?年?月研究运作，20?年?月按预定计划结题。

### 一、精心组织，扎实安排，积极推进

1、课题研究准备筹划阶段（20?年?月——20?年?月）组织课题组成员查找资料，讨论搜集有关文献，拟订几个方案，初步试验后确定课题研究内容，制定研究目标、途径、方法，撰写研究方案。

2、课题研究实施阶段（20?年?月——20?年?月）组织教师根据研究方案指定的课题，积极开展形式多样的研讨活动。通过对有关文献的学习，交流心得、反思，认真完成教学设计并组织好课堂实施，定期公开课，不断完善和创新，在抓好典型引路的基础上，探索出元素化合物知识分类法教学的个性教学特点和规律。

3、课题研究完善总结阶段（20?年?月——20?年?月）在第二阶段的教学实践基础上，要求课题组成员认真反思，将理论与实践研究的成果整理成档，形成课题研究结题报告，接受上级验收评估。

## 二、抓学习，促进教师教学理论水平不断提升

五是课题成员坚持在相互交流、研讨中提升自我。

在课题实施过程中，我们依据新课标中关于元素化合物知识的要求，针对课题组教师的教育教学理论水平和教学观念的现状，把加强在教育理论的学习做为课题研究工作的先导，着眼于帮助教师树立新的学生观，课堂教学质量观，把教师引导到依靠先进教育思想，教学方法和教学手段，提高教学质量上来。

## 三、抓教学设计的说评活动，促使课题课教学的顺利开展。

光实践不研讨就不是教科研。一年来，本课题组坚持开展教科研活动，做到了“三定”：定时间，即每学期确定活动的时间；定内容，即每次活动的主题必须明确；定人员，即每次活动主持人先得确定，事先必须做好充分的准备。做好“三定”，就能有效地提高教科研活动的质量。

在统一认识的基础上，我们在承担课题教师任课的班级，认真开展了课题教学设计的说评活动。在上课之前，承担课题的教师，按照确立的设计要求认真搞好教学前设计，然后组织课题组成员，针对主讲教师的教学设计，认真开展说评活动，在评议中，教师根据教学中用“分类法构建元素化合物知识体系”这一课题内容，重点评议设计的整个教学过程是否突出了学生的实践活动。通过评议后，主讲教师集思广益、认真修改自己的教学设计。这样就使课的教学突出了课题的内容，保证了课堂教学的质量。

我们通过文献学习、课堂实践、调查反思，总结提高的课研思路，组织看优质课例光碟，开展互听互评课等有效研究，使课题研究内容得到了全面落实，课题研究的目标基本实现。

## 四、完善推广，深化教研

本次课题研究极大地提高了教师研究教学的积极性，虽是“摸着石头过河”，但通过课题研究增强了教师的自信心。因为课题组成员在课题的研究中得到了成长。我们将认真总结经验，将研究成果推广，组织研究成果突出的研究者为全校教师上示范课。

2 我们在完善已结题的课题基础上，围绕新课题改革的实际，紧密联系实际汲取成功经验，克服研究中的不足，确立新课题，使研究工作再上新台阶，以达到优化课堂结构，优化教学手段，提高课堂教学效益之目的。使广大教师由普通型向专业型、学者型教师转变，让我校教师在课题研究工作上由“羽毛未丰”向展翅腾飞的大雁一样凌空翱翔。

## 课题结题工作汇报发言稿篇二

### 《素质教育校本课程资源开发的实践研究》工作总结

在开发利用的过程中，一方面要面向全体教师、各级领导及社会各界，对教师进行全员培训，全方位引导对三级课程管理的深入讨论；另一方面要面向全体学生，本着“以人为本”的思想，落实教育的过程，促进学生全面、主动地发展。针对国家课程和地方要求，针对我区新课程资源的状况、性质及教育教学实际、学校的师资队伍的现状、课程实施的方法和途径、学生的实际、认知差异和个性特征，有针对性地进行开发。课程资源开发的范围很广，它不局限于课堂，应课内课外、校内校外相结合，充分利用社会教育、家庭教育的资源和优势，广泛地接触社会，从中获取知识和教益。课程资源开发与利用的实践性是很强的，它需要在实践的过程中去体验，去总结，去提升。

在研究的过程中，经常地问一问自己，我们开发的资源是否给学生的成长提供了自由的空间？我们的开发是否符合学生成长的规律与需要？我们的开发是否具有实效？我们的开发是否推进国家基础教育课程改革和发展？我们开发出来的资

源是否有效加以利用了？校本课程资源的开发与利用既广泛又丰富，形式也是灵活多样的，开发与利用校本课程资源可以从以下几个方面进行：1. 加强学习，转变观念，提高教师的综合素质“课改，成也教师，败也教师”这句话虽有些偏激，但从中我们可以看出教师在课改中的重要作用。可见，课程资源的教学实效性是否能得以提高，它的决定性因素在教师。因此，教师要以新课程理念，结合学生的现状努力地优化自己的教学。

2、开发与利用地方物质资源。开发相应的项目，利用好校内、校外、社区、家庭中的教育资源，拓展体育教学时空。

3、开发与利用现代信息技术资源。围绕现代信息技术开发课程资源已成为当今国际教育的共同的趋势。活动中可以召开信息技术会，举办专题讲座等，将信息教育的元素有机地渗透到我们的体育教育教学中，充分地优选、优用挂图、录音、录像、影视等媒体，教育网络，将课程知识以多媒体课件的形式直观呈现，激发学生的学习兴趣，使学生更好地学习知识与技能，这不但开发了课程的信息资源，并且还让学生亲身地感受到社会的发展必须依靠先进的科学技术和丰富的信息资源来推动。

4、开发利用师生经验和人文资源，师生经验和人文资源是相当丰富的，城区的历史、风土人情、风俗习惯都是重要的课程资源。培养一批小助手，打造一批本土文化信息员等等都是极好的教育素材。

另外，以学生生活成长的空间、校园环境、社区、家庭也可作为开发与利用的课程资源。如通过班会，通过校内广播、校刊等宣扬本土文化精神，宣传的益处，组织学生参观本地区的民俗文化、历史遗迹及我校贺明将军图书馆等活动就能很好地开发出社会教育资源。把语文、历史、政治、地理等学科的知识巧妙地融入教育教学活动中又能很好地开发其它学科的教育资源。通过对现有教材、现有项目、现有内容、

的改造又能开发其设施资源和课程内容资源。

## 课题结题工作汇报发言稿篇三

1、对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20××年xx的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年`的工作计划，用实际的工作业绩来说话。

最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好！

2、通过一年来的工作，虽然做出了一点成绩，但在一些方面也存在着这样或那样的问题。在今后的`工作中，努力克服缺点，弥补不足之处，加强专业知识的学习，提高自身素质，争取把各项工作做得更好，与项目部共进步、共成长。

3、对于过去得与失，我会吸取有利因素强化自己工作能力，把不利因素在自己以后工作中排除，一年工作让我在成为一名合格职工的道路上不断前进，我相信通过我努力和同事合作，以及领导们指导，我会成为一名优秀员工，充分发挥我个人能力。也感谢领导给我这一个合适工作位置，让我能为公司做出自己该有贡献。一年来我做得虽然还不够最好，但我相信在今后工作中，我还会继续不断努力下去，我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大努力，将自己所有精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好！

4、为了更好的完成20××年的工作，我要继续发扬20××年的优点，改点自己的缺点和不足，总结过去，展望未来。20××年生产任务重，对于我来说也是一种挑战一种机遇，我将严格执行各项规章制度，恪尽职守，高标准要求自己，不断学习积累经验，善于总结，也希望领导能给我更多的支持，争取为20××年建设贡献自己的一份力量。

## 课题结题工作汇报发言稿篇四

结束语：

1、在今后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(1)、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；

(3)、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

在以后的工作中，请大家给予我监督与建议，我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

3、以上是我个人20xx年年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作室枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了单位的发展做出最大的贡献。

4、回想20xx年的工作情况，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受批评。工作中要和局里同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工。

5、今后要加强业务知识方面的学习，更多地深入经营户当中

听取他们的意见及建议。不断开拓新思路，采取新举措，努力开创个协、私协工作新局面。

6、春风春雨春灿烂，新年新岁新起点□20xx年将是xx公司在建筑业的改革之年，创新之年，奋进之年。新的征途已经指明，新的战斗已经开始。蓝图已绘，战鼓已响，航建铁军定将不负使命，再谱新篇，共同创造昆明公司美好的明。

7、总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献！

8、各位员工，新的一年来到了，我们来说成绩已经成为过去，我们必须面对新的机遇和挑战，我相信在xxx的带领下，在全体员工的团结努力下，我们一定能够抓住机遇，战胜困难，迎接挑战。我坚信我们的明天会更好！

9、同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的入也增加了不少，农药月产量有了大幅度上升，取得了b级锅炉制造资格证，等等，但有的还是表现在问题方，我今天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

10、同志们□20xx年已经过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx正向我们走来。新的一年，万象更新，公司希望各位员工要积极行动起来，团结一心，爱岗敬业，奋力开拓，以更加饱满的热情，以更加昂扬的斗志，为实现公司20xx年年度目标任务而努力奋斗！

20xx年在各部门的协调配合下，我们紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面工作都取得了显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“热情、顽强、向上”的企业精神，大力倡导和践行适应时代发展的经营管理理念，同心同德、真抓实干，基本完成了年度生产经营计划，企业各项主要经济指标均达到了历史最好水平。

公司全年完成产值万元，比上年同期增长%;完成销售收入万元，比上年同期增%;实现利税万元，比上年同期增长%;工业增加值万元，比上年同期增长%。并对年初提出企业存在的问题，大部份予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

### 1、狠抓安全不放松，重视基础求发展。

安全生产和软硬件基础环境是公司得以生存发展的根本。在全年的工作中，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患;坚持制止各种违章行为;坚持加强员工安全教育，提高员工们的安全意识;生产部坚持每周例行的检查以及日常巡查工作，同时公司也坚持定期不定期的抽查跟踪，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，安全事故得到了有效的遏制。

20xx年，公司在软硬件基础环境建设上有了较大突破。首先，随着新人的增多和生产任务的加大，原有的车间管理结构已不能完全适应新的发展形势。因此，我们一直在谋划基层一线管理干部的培养和储备问题。

我们通过层层推荐、筛选和广泛的征求意见，在一线青工中选拔了五名车间主任助理，同时还确定了一批重点培养和考察的后备干部。像这样大面积的提拔和培养干部，对我们来讲是头一回，为了确保我们选择的正确性，我们制定了公开、



公平、公正的选拔机制，并制订严格的公示、培训、考评和试用机制。通过半年来的锻炼，事实证明，大多数同志还是经得起考验的，推荐和选拔也是客观公正的。

其次，我们下决心投入了大量的资金，对技术部进行了改造，极大的改善了技术人员的工作条件和环境，有效的提高了技术人员的工作效率。如果单纯的从办公软硬件设施来看，我们的技术部目前在全街道，乃至全区，都是数一数二的。

## 2、克服两大难题，确保任务完成。

从我们原有的厂房面积和基本的一线人员数量来看，要想完成全年6000万元的生产任务，困难是显而易见的，因此20xx年初，场地和人员成为了阻碍我们完成目标任务的两大难题。

为了确保全年经营目标的实现，新年伊始，我们就积极筹措资金，加快了征收土地和进行基建的步伐，但往往事与愿违，我们在征收土地过程中，遇到了政策瓶颈，国家的政策是不可抗拒的。面对这种不利局面，为了完成全年的目标任务，我们没有被动的等待和消极的怨天忧人。我们一方面与政府部门联系开展土地扭转工作，另一方面积极的租赁了两幢标准钳工车间，共1800平方的可用生产场地，这个1800平方的场地，大大的缓解了我们下半年的生产困境，但异地生产也给生产成本的增加和管理带来了一定的问题。所以，租赁厂房不是长久之计，从公司中远期的发展考虑，土地扭转这项工作我们还是要继续做下去的。同时我们也已做好了另一手准备，就是说一旦土地扭转工作短期不能实现，我们将在艾贝克公司闲置的土地上做文章。因此，生产部门还要有一个长期面对两地生产管理的思想准备。

今年以来，为了适应新的发展形势，公司人员有了大幅度的增加。目前我们的员工总数已由去年底的153人，增加到181人。由于普遍的发展，而且考虑到本地企业间人员流动的良性循环，我们想在当地招收熟练的一线员工基本上是不可能

的。这个问题，今年上半年一度给我们出了很大的难题，而我们最终通过与劳务市场的合作，吸收外地打工人员，以及招收一些徒工基本上顺利的解决了一线人员不足的问题。但外来务工人员的流动性太大，也给我们的管理工作增加了一定的难度。因此，我们今后还是要实实在在的脚踏实地的，以招收当地青年学徒培养为主，以吸收外地务工人员为辅，也只有这样才能从根本上解决人员问题。

### 3、强化内部管理，夯实发展基础。

#### (1) 节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

20xx年，公司面对生产原材料价格不断上涨和产品销售市场价格下压的双重挑战，着力于节能减耗降成本，努力克服资金困难。因此下半年，我们在公司内大力开展励行节约活动，并成立一个“励行节约领导小组”来全面组织和指导这项工作。

从节约一滴油、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心计算，从而有效的减少了原材料浪费和资金流失。涌现了不少象钳工一车间主任周宗田同志那样，采用新工艺、新方法，仅一张图纸所下的材料就能节约几千元原材料的先进事迹。

随着今年生产规模的扩大，我们意识到，必须进一步加大对产品质量的控制力度，因此，春节后我们调整了质量管理机构的人员结构，将质检科单列并扩大为质检部，调整和充实了部门领导，制定并实施了一些新的过程质量控制制度。

但从实际效果来看，我们的质检人员还有很多工作要做，同时相关部门也还有很多配合不到的地方，尤其是在现场安装过程中，我们还要动脑筋找到更好的控制办法。

以往我们讲产品质量，主要是从产品实现过程中来找问题，

即在设计、采购、制造、安装调试过程中发现问题、解决问题。但通过我们最近对几个实例的研究和分析发现，我们在产品质量控制上忽略了一个很重要的环节，即产品的销售和合同评审过程。

我们有些销售人员，为了能拿到订单，在价格上一味的让步，而且我们的管理机构在合同批准和评审上的省略，造成了低价销售，导致无法从根本上保证高质量产品的先天缺失。俗话说巧妇难为无米之炊，因此这个问题必须引起我们各个部门的重视。

## (2) 完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。20xx年，公司结合经营管理实际，动员中层以上管理人员在每次例会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。

20xx年新制订了设计开发、生产管理和采购等三个操作规范，修订了《过程检验制度》。在执行制度上坚持人人平等、奖惩都硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

## (3) 加强财务监督，保障资金需求。

二是加大了对应收账款的清收力度，坚持督促销售人员对到期贷款的回收，使应收账款降到最低水平，行使法律程序减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。

三是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失。

在这个问题上，我们的财务人员在相关部门的配合下，取得了一定的成绩，也积累了一些经验。仅在一张发票上的较真和认真复查，就为公司挽回近2万元的损失，而在一份外加工合同款的支付上严格把关，又为公司挽回近万元的损失。

因此，我们应当统一认识，给予财务部门审核和监督工作更大的支持。

## 课题结题工作汇报发言稿篇五

回首回头回忆一年来的工作，我在思惟上、进修上、工作上取得了新的前进，但我也熟悉到自己的不足之处，理论常识水平还斗劲低，现代办公技术还不强。此后，我必然当真战胜错误谬误，发扬成就，自觉把自己置于群众的看管之下，吃苦进修、勤恳工作，做一名及格的人平易近公仆，为周全培植社会主义新农村作出自己的进献！

在接下来的学期，工作中必然免不了有些挫折和缺陷，但我会尽力做好每一件事情，不断完善自己。如果同学们对我的工作有什么不满意的地方，也希望同学们帮我指正，让我们一起把工作做到最好，让我们每个人都拥有一个健康的心灵。

展望20xx年，我将在中心和报社领导的决策和带领下，继续努力、扎实工作、务实开拓、奋发进取，围绕新一年的中心工作思路和报社工作重点，与各位同事团结一心，和谐合作，争取在新的一年里取得新的更大的成绩，更希望推动报社乃至中心工作在在新的一年里取得更大发展。

充分发挥政协的独特优势，切实做好各项联谊工作。加强联谊交往，增强人民政协的凝聚力，要充分发挥人民政协作为最广泛的爱国统一战线组织的作用，求同存异，把不同党派、不同阶层、不同民族、不同信仰的人在爱国主义和社会主义的旗帜下团结起来，团结一切可以团结的力量，在实现祖国

统一和振兴中华的大目标下凝聚起来，努力增进全县人民的大团结、大联合。进一步加强海内外联谊，多渠道、多形式地做好对外联系工作。广交新朋友，不忘老朋友，为不断扩大我县最广泛的爱国统一战线作贡献。充分发挥政协的特点和优势，不断开辟、拓宽对外开放的新渠道、新领域，为我县经济发展和社会进步做出新成绩。

在过去的20xx年，在领导和同事的帮助下，通过自身不懈的努力，我在工作中得到了锻炼，取得了一定成绩。“回首过去，是为了更好地面向未来。盘点自己一个学期的收获，无疑是一件愉快的事情，就像农人手捧着粮食，心里充满欣喜；盘点自己一个学期的工作，同时也是一件痛苦的事情，想想开初自己的雄心壮志和种种计划，有的没能付诸于实施，或者虽然实施了，却效果不那么理想，也不得不让人遗憾。好在我们还有将来，日子还在延续，总结经验和教训，必将有利于自己的前行。

我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、和谐相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝彩，为我们美好的幼儿园生活加油！在接下来的工作中，我们会做好20xx年上半年工作总结及计划，争取将工作做到更好。

回想20xx年的工作情况，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受批评。工作中要和局里同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽

尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工。

在这一年的工作中，我以一名党员和教师的双重标准严格要求自己，得到了学校领导，教师们及学生们的好评。但是，检查起来，所存在的缺点毛病也是不少的，还需今后努力改正。主要缺点还有以下几个方面：一是理论知识的学习还是欠缺，还存在有懒惰思想；二是工作虽然很努力，可是个人能力还有待提高，学生成绩进步太慢。今后，我一定在校领导及全体同志们的帮助下，加强学习，提高工作能力，使自己的思想和工作都能更上一个台阶！20xx年，本人热爱本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本年度的教学经验及教训。

冰冻三尺非一日之寒，必竟加入公司时间很短，而某方面的学问知识是如此的深广，在这些方面自己有太多的不足。面对以后的工作，我会努力学习...知识，尽职尽责，加强专业学习使自己的能力全面提高，为公司今后的发展奉献自身全部能量，实现自己的人身价值。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

## 课题结题工作汇报发言稿篇六

在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力和提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

新的一年，要继续认真学习十七次大会文件精神，以“三个代表”重要思想指导工作，坚持解放思想、实事求是、与时俱进、开拓创新，为学校的发展做出新的努力。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的'人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。

在今后的工作中，我将一如既往地安全工作狠抓落实，加强对员工的安全教训，提高全员安全意识，更好地完成上级下达的各项生产任务。

新的一年已经来临，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，开创教导工作的新局面，争取取得更好的成绩。

总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在爱心社弥足珍贵的珍藏。相信爱心社的明天会更好！

200x年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面

对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力和提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

新的一年，要继续认真学习xx大文件精神，以“xxxx”思想指导工作，坚持解放思想、实事求是、与时俱进、开拓创新，为学校的发展做出新的努力。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。

在今后的工作中，我将一如既往地安全工作狠抓落实，加强对员工的安全教训，提高全员安全意识，（转载自本站，请保留此标记。）更好地完成上级下达的各项生产任务。

新的一年已经来临，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，开创教导工作的新局面，争取取得更好的成绩。

总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在爱心社弥足珍贵的珍藏。相信爱心社的明天会更好！



200x年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对200x年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司200x年公司各项工作的顺利完成。

## 课题结题工作汇报发言稿篇七

课题组组织的一切活动都是和青年教师的成长有关的，课题组定期举行各种公开课，有老教师上的示范课，给年轻老师学习，也有让年轻老师上公开课，然后进行集体评课，找到闪光点和不足。在这样的环境下，青年教师能够及时的发现自己的问题，努力改进，进而提升自己的教学水平。

在课题组的帮助下，我参加了多项比赛，也取得了一些成绩，拿到了xx区机器人优秀教练员的称号，和xx区教师基本功竞赛的一等奖，然后让我觉得有更大的提升的是这两点。首先我觉得我渐渐的有了自己的上课的风格，不再会有意的去模仿某些老师的课堂，在课堂教学当中会有很多自己的想法并且能够付诸实施。第二个是我已经渐渐的会更多的思考课堂之后的东西，每次考试下来我都会主动及时的找学生谈心，在一个个的谈心过程中，我发现我自己在和学生的交流当中，能够及时发现学生的问题，并且能够及时给迷茫的学生以正确的指导。

今年我教授的班级成绩并不是很理想，所以能反映出我是存

在很大的问题的。主要问题有以下，优秀生人数比较少，差生人数比较多，学生在课堂上的学习效率还有待提高。所以接下来我的主要工作就是如何进行提优补差工作和如何提高学生的听课效率。我思考了以下的对策，首先是努力提升自己课堂的教学水平，使自己的课堂更有吸引力，让差生能够主动认真听课。其次要更加注重情感教育，多去关心关心学生的生活，只要有微小的进步，立刻进行表扬，最后要对这些差生开小灶，课后多辅导，多指点，在布置作业时，要注意难易程度，布置太多太难的作业会挫伤他们的积极性，布置适当的可以及时完成的作业，让差生更有成就感。大部分差生学习被动，依赖性强。往往对物理概念、公式、定理、法则死记硬背，不愿动脑筋，一遇到问题就问老师，甚至扔在一边不管；在解答问题时，也要注意启发式教学方式的应用，逐步让他们自己动脑，引导他们分析问题，解答问题。不要给他们现成答案，要随时纠正他们在分析解答中出现的错误。

我要学习的还有很多很多，我也非常感谢课题组这个平台让我有了更多可以学习的机会，我也会珍惜这些机会，努力学习，使自己获得更大的进步。

## 课题结题工作汇报发言稿篇八

### 1、精神

一个优秀的店长必须具备强烈的敬业精神，热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓。

### 2、知识

2) 企业知识要掌握本公司的历史背景、经营理念、生产能力、产品结构、品种系列、技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。了解公司的销售情况及在各地区的销售网络。

3) 用户知识了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及其家居环境布置的基本要求。

4) 市场知识了解家具市场的环境变化、顾客购买力情况, 根据销售过程中所搜集的信息及顾客反馈信息进行市场分析。

5) 专业知识了解与家具有关的工艺技术知识; 懂得家居文化、家具流行趋势, 以根据与顾客交流中获得的信息了解其文化修养和审美情趣, 有针对性介绍商品。

6) 服务知识了解接待的基本礼节(注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识) 细心、认真、迅速地处理单据; 有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等) 传递信息是获得信任的有效方式。

### 3、修养

由于店长直接与顾客接触, 只有首先赢得顾客的信任, 才能成功地开展工作, 所以店长必须具备良好的修养: 仪表大方、衣着得体、举止端庄、态度谦恭、谈吐有理、不卑不亢、使顾客乐于与之交流。

### 4、技巧

店长要根据本商场家具的特点, 熟练运用各种技巧。要熟知顾客的购买动机, 善于掌握展示与介绍产品的时机以接近和说服顾客, 创造成交机会, 甚至与客户成为朋友, 促进潜在客户的形成。

#### 1、引发兴趣

向预计购买者说明本商场商品能够满足他们的需要以及满足的程度使唤起注意。引发兴趣的主要方法; 对商场的货品经常性地作一些调整并不断的补充的货品, 使顾客每次进店都有

鲜感;营造颖、有品味的小环境吸引顾客;当店内顾客较多时,选择其中的一位作为重点工作对象,并对其提问进行耐心、细致地解说,以引发店内其他客户的兴趣。

## 2、获取信任

1) 尊重顾客;把握其消费心理,运用良好的服务知识和专业使顾客在尽短的时间内获得作为消费者的心理满足。

2) 如实提供顾客所需了解的相关产品知识。

3) 在与顾客交流时,有效运用身体语言(如眼神、表情等)传递你的诚意。4) 介绍商品时,以攻击其他同类产品的方式获取顾客对我们商品的信任,其结果只会适得其反,甚至使顾客产生反感的情绪。

5) 谈问题时,尽量站在其他人的角度设身处地考虑具有很强的说服力。

## 3、了解顾客

店长在与顾客交谈时,可以其购买动机、房屋居住面积、家庭装修风格、个人颜色喜好、大概经济情况等方面着手了解客人的选择意向,从而有针对性的介绍商品。

## 4、抓住时机

根据顾客不同的来意,采取不同的接待方式,对于目的性极强的顾客,接待要主动、迅速,利用对方的提问,不失时机地动手认真演示商品;对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客,店长要耐心地为他们讲解本商品的特点,不要急于求成,容顾客比较、考虑再作决定;对于已成为商品购买者的顾客,要继续与客人保持交往,可以重点介绍公司的服务和其他配套商品,以不致其产生被冷落的感觉。

## 5、引导消费

在顾客已对其较喜欢的产品有所了解，但尚在考虑时，店长可根据了解的家居装饰知识帮助客人进行选择，告知此商品可以达到怎样的效果，还可以无意的谈起此类商品的消费群体的层次都比较高，以有效促成最终的成交。引导消费最重要的一点是店长以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费提供专业水平的建议。

## 6、处理意见

在销售工作中，经常会听到顾客的意见，一个优秀的店长是不应被顾客的不同意见所干扰的，店长首先要尽力为购买者提供他们中意的商品，避免反对意见的出现或反对意见降低至最小程度，对于已出现的反对意见，店长应耐心地倾听，如顾客所提出的意见不正确，应有礼貌的解释；反之，应有诚恳的态度表示感谢。

## 7、抓好售后

1) 联系客户、保证服务。产品售出后，并不意味着买卖关系的中断，店长应继续定期与顾客接触，保持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，店长还要充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，店长应表示愉快接受，并及时采取改进措施。

2) 记录、保存信息资料。企业销售部门通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料。店长应保存、记录的信息包括：客户的姓名、住址、联系方式、所购买的产品的名称、型号、规格、购买量、成交金额及顾客交谈的过程中其他有价值的信息(竞争对手投放市场的产品及其市场营销特点等)，销售过程中顾客购买和不购买和原因，对企业的产品提出了何种意见。

3)分析、管理关键客户。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在商场全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，店长在售后工作中将这类客户作为重点公共关系对象，是一种重要的营销手段；根据经验，有些在将来某一时间可能成为的客户，且具有关键客户的特征，可认为是潜在关键客户，这类客户也必须引起店长注意。

4)产品售后问题的处理。企业应尽量保证产品质量，避免发生售后的质量问题，但如有此类问题出现，店长接到投诉后，首先应诚恳的向顾客表示歉意，在最短的时间内至顾客家中了解情况后，及时与有关部门联系协商解决问题，并征求客户意见，直至客户满意，最后应对客户的投诉表示感谢。处理这类问题也应做详细的工作记录，以作为改善产品、提高质量的重要资料；同时妥善处理售后问题也是开拓市场、开发群体客户、树立企业良好形象的难得机会。

## 8、家具销售的10种开场白

1)金钱几乎所有的人都对钱感兴趣，省钱和赚钱的方法很容易引起客户的兴趣，如推荐特价、促销产品和参与活动。

2)真诚的赞美每个人都喜欢听到好听的话，客户也不例外，因此，赞美不失为接近顾客的好方法。赞美顾客必须要找出别人可能忽略的特点，而且要让顾客感觉你的话是真诚的，赞美的话若不真诚，就成为虚伪逢迎的拍马屁，这样效果当然不会好。

3)利用好奇心推销员制造神秘的气氛，引起对方的好奇，然后，在解答疑问时，很巧妙地把产品介绍给顾客。

4)举的公司或人为例人们的购买行为常常受到他人的影响。推销员若能把握住顾客的这层心理，一定会收到很好的效果。

- 5) 提出问题推销员直接向顾客提出问题，利用所提出的问题来引起顾客的注意和兴趣。
- 6) 向顾客提供信息推销员向顾客提供一些对顾客有帮助的信息，往往会引起顾客的注意。关心顾客的利益，也获得了顾客的尊敬与好感。
- 7) 表演展示利用各种戏剧性的动作来展示产品的特点，是最能引起顾客的注意的。
- 8) 向顾客请教现在是个专业社会，推销员可以有意就顾客职业方面一些自己不懂的问题去向顾客请教，一般顾客不是会拒绝虚心讨教的推销员的。而在讨教与传授之间，融洽的气氛自然容易建立。
- 9) 换位方式站在客户的角度，向顾客提出申请中出肯的建议能得到意想不到的效果。