

最新快乐成长国旗下讲话(优秀5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

实习工作计划篇一

“学无止境”，对老师来说尤为深刻。要对青年教师进行一对一的指导，指定有经验的中老年教师与他们“结对”，跟着导师上课，取长补短，提高青年教师驾驭课堂的能力。每周至少听两次优秀老师的课，丰富自己的知识，从而丰富自己的专业，和读书的感觉大不相同。通过集体备课，注重课前备课指导，提高青年教师驾驭教材的能力。通过教研组的活动，引导青年教师规范教学风格，提高专业素养。

创新是现代教学对教师的基本要求。教师的创造力是指“传道、授业、解惑”的原始精神和能力。青年教师的培训应是半年的周期计划，工作和培训应同时进行，以每月为一个时间单位。教案必须由备课组长在课前签名并阅读，让他们感知到“先学习，再认识不足，再教学，再认识困难”的“创造性升华点”，从而激发青年教师的创造性灵感，加速青年教师的成长。方法如下：

首先，学校每周至少为年轻教师安排一次课堂教学报告课。首先，教师讲课，备课小组对他们进行评价，让他们了解自己的优缺点，让年轻教师在提高中树立自信心，提高教学能力。最后，显示学期终端的结果，以总结工作、评估和选择模型。

其次，组织这群老师听课、评课，肯定和鼓励课堂上表现出

来的优势和长处；同时，及时纠正课堂上的问题。

此外，应指派年轻教师担任班主任，以鼓励他们创造性地工作。让他们理解学生，热爱学生，掌握班级管理中的学习情况。由于青年教师和学生的年龄差距较小，他们的思想容易产生共鸣，更容易将民主思想融入班级管理，创造出独特的教学方法应用于教学实践。对教学和班级管理成绩突出的青年教师，应给予奖励，鼓励其积极工作。工作能力不足的青年教师应与下一轮青年教师一起认真调整 and 培训，防止损害其工作积极性，造成心理障碍。半学期后尽量胜任。

总之，青年教师能否尽快适应工作的要求，成为新世纪合格的教师。

实习工作计划篇二

下面是计划网小编为大家整理的2018广告业务员工作计划，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

2018广告业务员工作计划【一】

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的十一中秋双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领

导的压力。

以上，是我对2018年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2018年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2018年新的挑战。

2018广告业务员工作计划【二】

2018年是我们xx广告部业务开展的关键之年，做好2018年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好2018年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义，广告业务员个人工作计划范文。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。通过2018年各项工作开展情况的总结，我认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划2018年做到以下几点：

一、制定详细的工作计划

结合我司当前的资源，充分利用，更具去年的销售报告，我们应该努力发展开拓广告市场，虽然目前有许多问题摆在我的眼前，但是我们要最大限度争取终端广告的投放工作，同时，对还为开发的市场做好坚实的铺垫，争取有更大的投放，长期投放的客户吸纳进来。根据我们公司终端的数量的增长率情况，有针对性的调整我们的工作策略以及工作思路。

二、季度工作安排

1、第一季度，主要也市场培养为主，扩大xx公司的影响力和知名度及推进速度告知，因为处于双节的.特殊时期，很多公司的宣传计划已经制定完成，节后会有一个广告低潮期，我

会充分利用这段时间补充专业知识，同时加紧联络客户感情，适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、第二季度，因为有五一劳动节的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，十一中秋双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

三、制订学习计划

市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，不断提高知识对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。中国教育总网文档频道产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

四、加强思想道德建设

一个人成功不算成功，应为我们是一个团队，今年我还要加强思想道德的建设，增强全局意识，增强团队协作意识、同时加强责任感。积极把工作做好。真正做到点子上、落到实处、同时我也将尽到我最大的努力帮助领导减轻工作压力。

以上是我针对2018年的工作计划和发展方向，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位的工作，希望通过自己的努力和他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩并提高自己。

2018广告业务员工作计划【三】

一、 制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xx公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

另外，在20xx年年末的时候，我报考了xx大学的xx专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

实习工作计划篇三

高一(1)班人数60人，男生女生各占一半，刚好平衡。中午留校的学生有23位。作为直升班——全年级最好的班级，其他班级都将一班作为标准。若一班做得好，其他班级认为这是理所当然；若一班做得不好，则会成为其他班级嘲讽的笑话。因此，无论是教师还是学生，多少都会有种处在优势地位的压力。

除了极个别学生以外，大多数学生是以优异的成绩进入一班的。但是，他们的学习方式仍然处在初中阶段，没有适应高中的高强度学习。一旦遇到学科的单元测试，面对不堪目睹的成绩，他们又觉得倍受打击，从而迷茫、彷徨，不知所措。因此，尽快帮助学生顺利度过高中过渡期是班主任的重要任务之一。

班级的纪律、卫生问题是个大问题。教师强调时就做好，若不强调则不做。但是，有极个别学生(如唐一茗)，坚持每天用抹布将黑板、讲桌擦得干干净净。可见，有着强烈班级荣誉感的学生会不计个人得失为班级做事，而集体意识淡薄的学生对班级的各项事务视而不见。因此，加强学生的集体荣誉感、增强学生的集体意识，让每位学生自愿、主动的为班级做事，那所有的问题(如迟到、未拖地等)都将不是问题。

综上所述，为了保证班级向着健康、积极向上的良好方向发展，就应当团结一切可以团结的力量，让每位学生都参与进来，自觉地为班集体做事。让这种自觉成为习惯，渐渐的，一个班的班风建设、学风建设以及精神文明建设就都水到渠

成了。

1、引导学生做好思想工作，面对高中的学习和生活，要有正确的自我定位、良好的心理素质以及良好的行为习惯；重视学习方法，强调学习效率，注重细节，让一班的优秀成为一种习惯。

2、帮助学生树立集体荣誉感，增强学生集体意识；让自觉的为班级做事成为一种习惯。

3、指导学生养成良好的人文素养，促进班级良好班风、学风的形成。

总体上，要达到人人都为班级，人人爱班级，班级是我家的良好氛围。

(一) 常规要求及措施

1、争取全班学生能够提前5分钟进教室，杜绝迟到现象；同时，早上收作业的时间为7点25至7点30，充分利用早读时间进行早读。

2、切实落实卫生值日制，每天的卫生状况由当天值日学生全权负责，要达到教室的每一个角落都是干净整洁的，讲桌是一尘不染的，拖把、黑板擦的摆放是有序的。

3、中午休息时间要保持教室的安静，切实保证教室是个提供休息的良好场所。

4、课间出操以及眼保健操一定要确保每个学生都要做好，不能被值勤老师扣分。

5、指导培养班级干部的组织管理能力，培养班干部团结协作的精神；同时密切关注班干部与大多数学生的关系，防止班

干部与学生出现两极分化。

措施：坚持早读、课间操、眼保健操以及中午静校时间、自习课时间到教室跟班，及时关注学生情况，了解班级状况，监督检查班级的卫生、纪律。

(二)做好学生的思想工作

1、关心学生，真正的从学生的角度去了解学生、理解学生。在平常的言行举止中透露出对学生的关爱，让学生体会到教师对他们的深切期望。

2、利用课余时间与学生谈话，了解班级动向，并及时做出适当干涉，确保班级向着积极健康的方向发展。

3、鼓励学生，帮助学生建立自信心，摆正心态，端正学习态度。

4、关注特殊学生，对其进行个别教育，增进其集体荣誉感，促成整个班级的大和睦大团结大温暖。

(三)班风、学风建设

1、教室的小黑板上用艺术字的形式写上名言警句，整洁、美观，既能愉悦身心又能在思想上鞭策学生。

2、开展“小小读书角”活动，形成全班爱读书的良好氛围，让看书读报成为班级的文化特色。

3、结合学生上课情况以及作业完成情况，了解各个学生的学习情况。学习上的共性问题可在班上提出，共同解决；个别特殊问题特殊处理，如自制能力较差、学习态度不佳等学生可对其进行个别教育。

4、利用读报时间或班会课，开展“学习氛围的培养”主题的

讨论，全班学生出谋划策。

第一周：了解学生情况、班级情况，包括学生人数、入学成绩、家庭情况，中午留校学生人数，班干部成员等；跟随班主任，了解班级事务，清楚实习班主任的工作要求。

第二周：组织开展“小小读书角”活动，每位学生至少从家里带来一本书；指导班委负责图书的管理工作。本周主题班会为“安全教育”班会，组织学生开始筹备。此外，严格监督卫生、纪律问题，并且开始筹备下周的运动会事宜。

第三周：本周班级的重心是运动会的筹备工作，运动会入场式、后勤、稿件等，都必须一一部署到位。坚持到场监督、指导运动会入场式的排练。举办运动会时，一切事务应有条不紊的进行，做到有序指导，包括稿件的传送、会场的清洁、运动员的检录以及全班学生的安全工作等。

第四周：国庆节，强调学生注意人身安全及财产安全，不论是外出游玩还是在家休息，都时刻警惕安全问题。

第五周：从本周起直至期中考试，班级的重心为学习，重点抓学习，加强学风建设。

第六周：对在学习上处于两种极端的学生进行个别辅导。学习很好的学生，要帮助其做好心理工作，增强其心理素质，避免过于紧张而发挥失常；学习基础较薄弱的学生，鼓励其尽力做好复习工作，全力一搏，不能自暴自弃。

第七周：下周将进行考试，可向学生介绍合理复习的方法及策略。

第八周：考试周

实习工作计划篇四

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督，财务实习工作计划。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合的集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、哭规管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统哭规管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对象关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用

的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。

平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

为了规范财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的09年年终财务决算的财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的财务自查活动。聘请了税务师事务所对11年的帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

财务部组织了两批财务人员培训与经验交流会，对整个财务系统做了工作总结和预期的工作计划展望，将财务人员分成会计、出纳和统计、收费两组进行了分组讨论，及时解决实际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税

务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和财务人员做了深入的交流。增强了整个财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。

根据11年经营目标和各项成本核算指标的实现情况，财务部提出了全面预算管理的方案，全面预算管理按照企业制定的经营目标、发展目标，层层分解于企业各个经济责任单位，以一系列预算、控制、协调、考核为内容建立起一整套科学完整的指标管理控制系统。在09年数据和以前年度各项经营数据的基础上制定了09年度各单位的'成本费用预算、销售额预算、人员预算、目标利润预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集中监督”来有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。

实习工作计划篇五

1. 巩固和运用所学的基础理论、专业知识和基本技能，在实践中自主自觉地加深并升华对所学理论的认识，获得有关中等学校教育、教学工作的充分与全面锻炼，培养教育和教学上的独立工作以及与人合作的能力。

2. 在中学教育、教学工作的时间中向优秀教师学习，认识人民教师的光荣职责、树立和巩固忠诚人民教育事业的思想。

3. 通过实习，全面检查我们的教学技能和专业知识的掌握程度，及时发现问题，采取改进措施，以促进我们的教学能力。

我们的教育实习时间为八周，自20xx年9月20日至11月14日。我们把时间分为四个阶段：

1. 准备阶段（6月下旬至9月20日）

（1）队长把实习计划、通讯录和队员简历寄到江门新会陈瑞

祺中学教导处，打电话过去江门新会陈瑞祺中学确定该校对我们的要求、该校的教材版本，以及我们可能会教的年级、所用的多媒体设备等等。

(2) 队员们在暑假期间学习备课，练好基本师范技能。

(3) 由带队老师和实习队长到江门新会陈瑞祺中学落实教育实习任务和内容。队长回来后召开全队队员会议，落实个人的实习任务、内容。

(4) 由主管财务、交通的副队长做好财务和交通安排。

(5) 初定9月18日出发。

2. 见习阶段（9月20日至9月26日）

(1) 到达学校后分别请实习学校领导、科组老师、班主任介绍学校、科组、班级的基本情况，请优秀教师介绍教育、教学的好经验，了解实习学校各项工作和各种规章制度。

(2) 9月20日早上，队员跟随原班主任、组长到班与学生见面，并从即日起参加班级活动，了解学生思想、学习情况，在原班主任指导下指定班主任工作计划。

(3) 听原科任老师的课，参加科组教研活动。

(4) 在原科任老师指导下进行备课、预讲。

(5) 准备班会内容。

3. 实习阶段（9月27日至11月07日）

(1) 上好试教课，同组实习生可互相听课，做好听课记录，开好评议会，认真总结经验，做好互相学习、互相帮助。

- (2) 继续认真备课，写教案，预讲，做好课前准备工作。
- (3) 及时批改作业，了解教学效果，加强个别学生的辅导。
- (4) 做好班主任日常工作，按计划开展各项活动。
- (5) 国庆假期开展调查研究和教育科研工作，收集整理资料，为做好总结作准备。

4. 总结阶段（11月08日至11月14日）

- (1) 每个队员写工作总结和个人鉴定。
- (2) 队长收集每位队员的总结或专题报告，调查报告等材料，写好实习队工作总结，回校后三天内将实习队的总结以及推荐两篇写得较好的专题总结或调查报告交教务处教师教育科。
- (3) 队长组织全队同学根据《教育实习纪律、调查与总结评分标准》评定每个同学的教育实习纪律、调查与总结的成绩。
- (4) 队长负责写出全队成员的小组鉴定，填写好队员的考勤表。
- (5) 原科任教师和原班主任写好实习生鉴定，初步评出教学和班主任工作的成绩。最后由实习学校签写意见和加盖公章，交领队教师带回教务处教师教育科。
- (6) 征求江门新会陈瑞祺中学领导、老师对我们实习队表现和我校实习工作等方面的意见，整理好送回教务处教师教育科。
- (7) 写好教育调查报告或教育科研论文，回校后三天内将调查报告和个人总结或专题总结、《教育实习学生工作本》、班主任工作计划、班或团课讲稿交给本系教学法教师。

(8) 搞好实习生办公室和宿舍的清洁卫生工作，归还各种借用的材料、物品，付清各种实习费用，并写好感谢信张贴到实习学校宣传栏。

(9) 各队员应研究如何为实习学校做好事。

(10) 联系安排返校的交通工具，全体队员于11月15日返校。

返校后，由队长召开全体队员会议，采用无记名投票方式评出“优秀实习生”，和其他材料一起上交给教务处教育实践科评审。

1、教学实习工作安排及有关注意事项：

(1) 实习老师见习期间必须参加原任教师的授课，做好记录，课后虚心请教；条件允许的话争取多听本科组老师的课，并开始备课。

(2) 每位实习老师须讲10节新课以上（不包括重复课），其中6节独立课（不需要教师指导，独立写出教案）。提倡与鼓励上重复课、跨年级、跨专业上课。

(3) 每个实习生都必须认真钻研所实习学科的教学大纲、课程标准和课程内容。深入了解中学生的学习情况，针对学生的实际，进行集体备课，确定教学目标、重难点、教学方法，写出详细教案。教案必须交原任教师指导，必须按指导教师的意见进行修改。

(4) 每节课上课前应进行检查性预讲，同专业的实习老师必须参加听课，并邀请原任教师指导，预讲后由听课师生提出意见，实习老师对教案进行修改和补充，最后送原任教师审阅批准后方可试教。

? (5) 实习授课期间，如出现课时冲突等情况，一定要请示

原任老师批准。

(6) 实习期间每位队员至少讲一次面向全体队员的公开课。

(7) 对比较复杂的疑难问题，要经过集体的研究，做出统一的答案，送原科任老师审批，然后才能着手批作业，作业批改后，应先在小组内互相检查，防止错漏，批改完成后要送回原科任老师审阅后才可发给学生，对于作业中存在的普遍错误，要进行集体的辅导，个别错，个别当面批改。应重视对中学生进行学习兴趣和培养方法的培养指导。

(8) 实习老师应根据本学科知识及专长组织和指导学生开展第二课堂活动，主要是应用本学科知识开展课外科技活动、知识讲座、或指导阅读各类课外读物。未经学校批准或同意，实习生不得擅自组织校外集体活动或将学生带出校外进行其他活动。

(9) 实习老师必须登记好教学的新课节数、重复课节数、听课节数、小组对自己听课节数、辅导学生数、实验课节数以及专题讲座内容、次数以及科技活动次数等，并写入总结。

2、班主任实习工作安排及有关注意事项：

(1) 见习周期间须迅速了解学校的规章制度，并通过看学生手册、学籍登记表、学生姓名表、座位表，与学生聊天等方式了解和熟悉学生，同时要制定班主任工作计划。

(2) 见习老师必须掌握班级学生情况，建立学生档案，了解班风、班规及目前存在问题。

(3) 领导班集体，对班集体进行思想教育，认真指导班委开展工作，发动班的模范作用。

(4) 做好个别教育工作，每位实习老师须在全面了解全班各

方面的基础上，深入了解一名后进生的学习、思想、行为习惯等方面的典型情况，作好个别学生的转化工作，并做好记录。

(5) 尊敬原班主任，要虚心向原班主任学习，一切工作须在原班主任指导下进行，要维护原班主任的威信，批准请假和批评学生，必须请示原班主任。

(6) 认真执行学校各种制度和班规，开展活动不得与学校、班的制度发生冲突。开展各项活动必须提出申请，原班主任、级组长甚至学校请示批准后才能开展，并要注意安全，特别不要开展危险性的活动。

(7) 开展班主任日常工作，指导早操、课间操、眼保健操，以及文体活动、团队活动，检查教学日记、检查卫生、批改周记，检查作业、家访等。

(8) 进行早读、晚修，轮班的值班工作，以及参加教工例会，不参与会者须请示原班主任和队长。

(9) 每实习老师上一次主题班会课，独立主持一次班活动（包括班课，团课，班干部会议，班、团活动），全体实习老师必须出席，必要的话应积极参与准备工作，发扬团结互助精神。

(10) 实习老师登记好主题会的次数、辅导班会的次数、重点教育的学生的人数，写好总结。

3、教育调查和教育科研

每位实习生在搞好教学和教育实习的前提下，安排一定时间进行教育调查或教育科研，锻炼调查研究和教育科研能力。调查研究必须在取得实习学校同意后进行，具体要求如下：

(1) 从实习学校和当地情况出发，进行调查，调查内容可结合当地情况加以选择。例如，实习学校的某学科的教学传统风格、教育教学改革经验、中学生学习某学科的心理特点、学习习惯及学习方法、综合实践活动情况、开展素质教育情况等等的调查研究。

(2) 教育科研可以对某学科优秀教师的教学经验进行专题研究，也可以和实习学校指导教师合作共同进行某项教育教学改革实验。

(3) 写出调查报告或科研论文（五千字左右）。此项成果作为教育实习成绩评定的重要依据之一。优秀调查报告或教育科研论文，可作为毕业论文。

(5) 教育调查和教育科研能力是中小学教师必须具备的基本素养，每位实习生均需独立完成教育调查报告。如果确实所调查的课题较大，需要多学科共同协助完成，并需要涉及调查问卷的发放和数据的统计，有较大研究意义的，在征得中学指导教师及混编带队教师同意后，可合作完成，合作人数最多不超过3人。

实习工作计划篇六

1、充分发挥自己的特长和优势，丰富课堂内容，改进课程形式，鼓励学生对语文产生浓厚的兴趣，有利于语文学习和本学科成绩的提高。

2、虚心听取前辈和导师的经验，取长补短，找到适合学生和学生的教学方法。经过慎重考虑，可以尝试或实践学生提出的改进建议或意见，通过探索取得进步。

3、主动学习，不断提高自身各方面的素质和能力，在给 学生授课时，可以在课后有意识地延伸相关知识，加深学生的印象，便于理解，同时拓宽学生的知识面，培养学生的思维能

力。

4、严格要求自己，一定要守信用，以身作则，为学生树立榜样。传授知识只是教师工作的一部分。教书，要育人，要把学生培养成有良好三观的活跃青年。

5、认真备课，要立足于教师 and 学生的实际，注重课堂有效性和学生的学习成绩，让学生真正理解并学好。

6、在短短的一个学期的教学时间里，我们应该对工作充满热情，尊重岗位，热爱事业，以身作则，真诚关心每一个学生，严格遵守相关规章制度，积极向上。

7、经常与领导老师、导师、同行交流，交流想法和好的做法，寻求解决工作中问题的最佳方式。

8、记录教学生活不仅是对自己成长过程的见证和总结，也是对班级和学生负责任的表现，从细微的变化中敏锐地发现问题，以便及时解决。

(a)第一周：

1、目的：尽快熟悉教学学校的校园、住宿环境和教学模式，初步了解教学实习教师的范围和注意事项，了解学生在教学学校的情况。

2、安排：参加教学实习生的工作安排会议，参加教员会议，参加教员的教学课程。

(2)第2-4周：

1、目的：积极学习相关备课方法和技巧，为后面单独讲课做准备。与学生融合，努力与学生合一。协助班主任进行班级管理。协助其他老师完成各种临时任务。

2、安排:负责大课间、下午看书、值班等纪律管理。协助班主任批改语文作业。带领学生完成主题黑板和教室装修。尽可能多听讲座，专注语文，学习。认真备课，珍惜每一次教学机会，课后反思总结。

(3)第5-15周:

1、目的:学习和掌握课堂管理和学生管理技能。完成教学任务，努力实现教学目标。积极咨询导师，学习与家长的沟通方法和协调技巧。与其他实习生交流教学经验和感受，相互学习。不断实现自我提升，创新教学方法，敢于尝试不同的教学模式。

2、安排:定期授课，积极参与班级管理，了解学生个性特点，力求因材施教。不断反思总结教学中的不足，争取在下一节课上有所进步，从互评课中得到启示。积极参加各类学校活动，提高各方面能力，在接触不同年级学生的同时，密切关注不同阶段学生的特点或共性。

1、目的:协助班主任准备期末复习，督促跟进学生复习，必要时给予课外指导。做好教学实践总结。

2、安排:从学生的作业和考试中了解学生的知识不足，进行巩固练习，力求让学生灵活掌握知识点。此外，对教学期间的文字、图片等资料进行总结，对整体教学工作进行反映和总结，并制作教学工作报告答辩ppt

实习工作计划篇七

通过实习，实习律师应达到如下三个方面的目的和要求:

(三)熟悉律师业务的范围及承接各种律师业务的程序和基本掌握三大诉讼案件的诉讼程序及办理各类律师业务的基本技能与技巧，能独立承办各种律师业务。

（一）集中学习与个别指导相结合。在实习期间，既要根据律协及本所的要求，参加律协组织的集中培训，又要根据指导律师的要求，参加本所组织的业务学习，开展律师事务训练。

（二）观摩学习和实践操作相结合。在实习期间，既要在指导律师的个别指导之下，具体操作各项律师业务，熟悉和掌握承办各类律师业务的基本技能与技巧，又要注意向其他律师学习，观摩其他律师处理各类法律实务和接案收案及出庭，掌握了解律师承接和办理各种律师业务的手续及基本程序。

根据以上实习目的和要求实习律师实习分三个阶段进行，具体的实习方式、内容、目标及步骤如下：

第一阶段：学习了解律师事务所对律师执业管理的有关制度及规定。

这个阶段时间2个月。主要学习司法行政部门、律协有关律师事务所的内部管理规定，以及本所的各项规章制度，实习律师应在指导律师的指导下，通过阅读理解相关文件，观察、协助本所行政管理人员的工作，切实掌握律师事务所统一收案、统一收费、财务管理、立卷归档等有关律师执业管理的制度及规定。同时，还要了解掌握律师职业的特点，自觉培养起律师的团队精神和参与所务管理的意识。

第二阶段：学习掌握律师职业道德、执业纪律规范和律师各项业务的执业规则。

这个阶段时间2个月。主要学习理解《律师法》、《律师职业道德和执业纪律规范》、《律师违法行为处罚办法》、《律师执业行为规范（试行）》等有关律师职业道德和执业纪律规范及执业规则的文件，熟悉掌握律师执业中应该遵守的职业道德、执业纪律及办理各项律师业务的执业规则，培养和树立起牢固的职业道德、执业纪律的观念，懂得在律师执业

中，如何处理与当事人、与同行、与司法机关的关系。

第三阶段：进行律师执业的实务训练，掌握承办各类律师业务的基本技能与技巧。

这个阶段时间7个月。主要是进行律师各种业务的实务训练（包括解答法律咨询、制作各种法律文书、拟写代理词、辩护词），实习律师应该按照指导律师的指导，认真进行律师执业的实务训练，切实掌握从事各项律师业务的基本技能与技巧。具体的实习方式、内容、目标及步骤如下：

（一）用2个月时间，在指导律师的指导之下，解答法律咨询，掌握解答法律咨询的基本要领及制作各种诉讼法律文书的格式要求和写作技巧。

（二）用2个月时间，协助指导律师办理各类诉讼案件，学习指导律师承接各类诉讼案件的不同处理流程，感受和理解三大诉讼程序，明确律师承办各类诉讼案件中，庭前应做的准备工作和庭上应把握的主要问题。

（三）用2个月时间，在指导律师的指导之下，具体操办诉讼案件，学会阅卷、调查取证及梳理证据材料的基本方法，熟悉掌握三大诉讼的程序。

（四）用1个月时间，协助指导律师办理常见的非诉讼法律事务，掌握常用的各种合同草拟，懂得审查、修改各种经济合同和如何出具法律意见书及提供咨询建议书等。

此外，根据律协的要求，安排实习律师参加律协组织为期一个月的集中培训，并提交实习总结。