

# 初三化学教学反思化合价(优质9篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 工作计划的套话篇一

20--年上半年已结束，我科根据护理部工作计划，在全体护理人员的共同努力下，圆满完成了20--年上半年护理工作，为了使下半年护理工作取得更好成绩，特制定20--年下半年护理工作计划。计划如下：

### 一. 加强护士在职教育，提高护理人员的专业素质

1. 强化相关知识的学习掌握，定期组织护士授课，实行轮流主讲，进行规章制度及专业的培训。
2. 重点加强对护士的考核，强化学习意识，护理部计划以强化“三基”护理知识，护理操作及专科技能训练为主，由高年资的护士轮流出题，增加考核力度。
3. 做好低年资护士的传，帮，带工作，使年轻护理人员理论与实践相结合，掌握多学科知识和能力。
4. 随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，有计划的选送部分护士外出学习，提高护理人员的素质，优化护理队伍。不断的更新护理知识。

### 二. 护理安全是护理管理的重点，安全工作长抓不懈

1. 护理人员的环节监控：对新调入护士以及有思想情绪的护

士加强管理，做到重点交待、重点跟班。切实做好护理安全管理工作，减少医疗纠纷和医疗事故隐患，保障病人就医安全。

2. 病人的环节监控：新入院、新转入、急危重病人、有发生医疗

纠纷潜在危险的病人要重点督促检查和监控。

3. 护理操作的环节监控：输液、输血、注射、各种过敏试验等。虽然是日常工作，但如果一旦发生问题，都是人命关天的大事，作为护理管理中监控的重点之重点。

### 三. 转变护理观念，提高服务质量

1. 培养护理人员树立“以病人为中心”的观念，加强主动服务意识，质量意识，安全意识，在进一步规范护理操作的基础上，提高护患沟通技能，从而促使护理质量提高，确保护理工作安全、有效。

2. 严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生，坚持每周进行两次护理大查对。在安全的基础上提高我们的护理质量。

### 四. 合理利用人力资源

我科的护士比例搭配未达到要求，护士的人员少。工作较繁重，护士长应根据科室病人情况和护理工作量合理分配人力资源，弹性排班，增加高峰期上班人数，全科护理人员做到工作需要时，随叫随到，以达到保质保量为病人提供满意的护理服务。

五. 加强院感知识培训，严格执行医院感染制度，预防和控制院内感染的发生

加强医院感染的知识培训，学习医院感染管理办法，采取有效的措施，防止院内感染的暴发和流行。医护人员做好自身防护，防止和其他利器损伤。

## 工作计划的套话篇二

全年实现无死亡、无重伤、无重大生产设备事故，无重大事故隐患，工伤事故发生率低于厂规定指标，综合粉尘浓度合格率达80%以上(如下表)。

### 二、指导思想

要以公司对2012年安全生产目标管理责任为指导，以工厂安全工作管理制度为标准，以安全工作总方针“安全第一，预防为主。”为原则，以车间、班组安全管理为基础，以预防重点单位、重点岗位重大事故为重点，以纠正岗位违章指挥，违章操作和员工劳动保护穿戴为突破口，落实各项规章制度，开创安全工作新局面，实现安全生产根本好转。

### 三、牢固树立“安全第一”的思想意识

各单位部门要高度重视安全生产工作，把安全生产工作作为重要的工作来抓，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，进一步增强安全生产意识，出实招、使真劲，把“安全第一”的方针真正落到实处，通过进一步完善安全生产责任制，首先解决领导意识问题，真正把安全生产工作列入重要议事日程，摆到“第一”的位置上，只有从思想上重视安全，责任意识才能到位，才能管到位、抓到位，才能深入落实安全责任，整改事故隐患，严格执行“谁主管，谁负责”和“管生产必须管安全”的原则，力保安全生产。

## 工作计划的套话篇三

金猪辞岁，锦鼠迎春。在已经到来的2008年里，世界在发展，

时代在前行，人们都充满着希望。在新一年里，公司也将迎来更大的发展，为了跟进时代进步的步伐，我也制定了相应工作计划并提出一些自己小小的建议。

## 1. 新客户的开发

21世纪是个信息发达的世纪，在开发新客户中，我们可以通过网络、报刊、杂志等途径来寻找新客户。另外，让客户了解到公司也很重要，在此我有点建议，如果有时间的话，大家可以多发些信息，以便更多的人了解到公司，了解到咱公司的产品，为公司争取到更多的客户资源。在客户跟进方面，我主要负责寄样品和画册，后继跟进由销售人员负责，当然我也要了解客户处于哪个进度，在销售人员外出的情状下，我也可以跟进。每个新开发的客户，我都将制表统计，在开发客户的得失之处我们可以做分析。建议每半个月可以开一次例会来分析近来客户的状况，对于未成交的客户我们可以做一个总结，以便更好地跟进，对于成交的客户我们也可以拿出来分享以供大家学习。

## 2. 老客户的维护

### a. 回复交期

每个订单下单后我将及时回复的交期，如果交期有问题就和客户沟通，如果客户不能接受延期，我将和生产部门协调好，尽量满足客户的要求。

### b. 货物的跟进

产品生产过程可能会有这样或者那样的状况出现，以致延误了出货，此时和生产部门的沟通显得尤为重要。在和生产部门的沟通时，我会尽量协调好各方便的关系，心平气好的把事情处理好以保证出货的及时。出货后把货运或者快递公司电话、发货日期、单号等信息反馈给客户，以便客户查询和

签收。

### c.产品的改进

公司的产品有改进是公司的一种进步，我们在启用新品时，首先要给客户送样，得到他们的承认后方可使用，若他们不接受，我们将作相应的改进满足他们的需求。

### d.回访和沟通

对于老客户的回访，我们是不定期的。在节假日里我们是一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话qqeami等联络感情。如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。总之要维护客群关系，沟通是关键。我们会尽最大努力把客群关系搞好。

### 3. 建议

对于公司的职员来说，熟悉公司的产品是很必要的。为了发展，公司可能会有产品改进或者新品的推出，建议公司经常作一些产品的培训，让我们对咱公司的产品更加了解。此外，工作中学习也是很重要的，如果有时间的话，建议公司开展一些工作技能的培训，让大家成长得更快。还有，工作之余我们可以开展一些活动，比方爬山，游泳、乒乓球赛、羽毛球赛等等丰富我们的业余生活。公司可以有自己的企业文化，创办自己的月刊。

以上是我的计划和建议，有什么不当的地方还请领导指正。在新的一年里，我将会尽最大的努力协助销售员共同完成销售目标。我们大家一起努力，将工作做到更好！在不久的将来，

我相信公司一定会发展得更好、更快!

## 工作计划的套话篇四

### 一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成某某某某年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全某某某某年引进新渠道1个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去某某某某年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

### 二、服务体系不断完善。

现场管理成效斐然某某某某年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

### 三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全某某某某年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

某某某某年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发

展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在某某某某年虽有改变，但效果并不明显。

某某某某年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追。

我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺某某某某年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及某某某某年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为某某某年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销某某某年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型某某某年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。

## 工作计划的套话篇五

xx年是个人转型发展、稳定发展的起步之年，是坚持加快熟悉业务工作，积极参与企业建设，认真履行岗位职能，积累基层工作经验，努力推进企业创新的关键一年，为确保各项目目标落到实处，在回顾过去，总结经验，分析形势，展望未来，联系实际的基础上，特制定本计划：

### 一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值

的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

## 二、工作目标

蓝图绘就，目标确定，关键在于抓好落实。为使目标如期实现，要切实做好以下四方面工作：

### 一、转变观念，明确奋斗目标。

俗话说意识反应态度、态度决定一切，心态的好坏直接影响着一个人对工作的态度。因此，面对新的工作岗位，新的工作环境，今年要突出做好两个方面的工作：

#### (一)加强认识，转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急必须做到一个转变，一个认清，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，要从大局意识出发，站在可持续发展的高度上，牢固树立三百六十行，行行出状元和既来之，则安之的观念，警惕今天工作不努力，明天努力找工作不良后果；另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色，积极融入企业发展的大潮中。

#### (二)实事求是，重建职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，重新建立职业发展

规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力实现因能择岗、因长择业，因绩提升，促进综合素质的不断提升；另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目目标顺利进行。

## 二、加强学习，提升个人素质

学习是历史使命，是时代要求，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为贯穿个人工作的始终，要通过学习达到身强体健。因此，要从三方面着手：

### (一)加强思想政治学习。

思想政治一直是我国国家企业的优良传统，随着社会的发展，人们的思想越来越活跃，更善于观察问题，分析问题，思考问题。作为一名新世纪的青年，更要自觉加强思想政治的学习，使自己更好的服务于企业，服务社会。因此，要积极做好以下三方面：

一要加强邓小平理论、三个代表重要思想和科学发展观的学习，运用马克思主义的立场、观点和方法来端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。

二要积极投入到企业打造本质安全型矿井，建设现代化精品矿井，争做自主保安型员工的大潮中来，围绕企业创建和谐矿区的目标，积极进行个人品德教育活动，进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习，努力强化自己的敬业精神，不断提升个人修养和岗位奉献精神。

三要积极抵制不良社会风气的侵蚀，树立敢于同落后思想斗争的勇气，培养健康高雅的生活情趣，努力维护唐安煤矿积极健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。

## (二)始终牢记安全教育。

煤矿行业作为一种高危行业，安全始终是我矿发展的头等大事，没有安全就没有发展，要想推动发展首先得推动安全发展。因此，作为一名井下工人，要思想上高度重视安全工作，严格按照企业安全发展的要求，尊章守纪，强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务；要积极通过煤矿的井下文化长廊、安全知识考试、警示案例教育以及班前会等一系列卓有成效的教育活动来宣传教育强化安全生产意识，促进自己由要我安全到我要安全的自觉转变，争做一名优秀的安全型唐矿员工。

## (三)强化岗位技能学习。

岗位技能是企业员工发展的生命线。要做一名合格的员工起步必须加强和提高自己的岗位技术水平。为此，首先要进一步明确工作职责，按照队班领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，熟悉队班内各项规章制度，明确工作要求；其次要结合实际深切领悟集团公司党政的发展规划和决策部署，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性；第三要向书本学、向师傅学、向同事学、向领导学和通过唐矿互帮互助等活动，虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一，同时要采取多途径和方式加强与各级各类人员的交流和沟通，确保各项交流畅通无阻；第四要不折不扣地参加集团、煤矿和队班组织的各项安全知识与技能培训，积极参加检测评估，完成培训任务，保证培训质量；同时还要充分利用业余时间自学充电，真正做到干中学，学中干，活到老，学到老，逐步培养终身学习的良好习

惯。

### 三、勤奋工作,积极回报企业。

立足本职,踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式,同时也是员工责任意识的重要体现。唐矿是一个企业,同时也是一个事业,做事业先做人,做人和做事是一致的,做人和做事,要对得起社会,对得起企业,对得起自己的良心。唐矿是一个发展中的企业,它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此,只有踏实工作,才能创造业绩,只有艰苦奋斗,工作才会不是一句空话。无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作,都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应以饱满的热情,充沛的干劲投入到生产工作中,切切实实履好职,踏踏实实干好本职,常怀感恩之心,这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

## 工作计划的套话篇六

统计工作是医院管理的重要组成部分,为医院的经营决策提供可靠依据,在医院的经济运行中发挥着重要的作用。因此为搞好今年的统计工作,我们特制定以下计划:

- 1、认真总结20\_\_年统计工作经验,分析存在的问题,以便能更好地完成20\_\_年的定期报表。做好相应的统计数据分析,给医院领导部门提供直观的数据动态,充分发挥医院统计工作的监督指导作用。
- 2、努力钻研业务,不断学习,掌握医院统计工作的新要求、新内容,与时俱进,提高统计工作水平。
- 3、进一步提高报表质量,不断加大数据质量评估力度,确保各专业数据真实可信,使各种统计报表具有数据的真实性,统计数据现状的准确性,数据与数据之间的逻辑性,体现统

计工作的严肃性。

4、根据上级规定，及时做好各种统计，核对准确、完整，经院领导审签后按时上报。

5、严格按照《统计法》的规定，准确、高效地完成20\_\_年的定期报表，做到统计数据正确可靠，数出有据。不虚报、瞒报、迟报、拒报统计数据。按照省卫生厅对医院信息统计网络直报的要求，每个月、每个季度都能准确及时的完成上报任务。居民健康档案与住院病案首页系统，每季度按时上报。

6、每月、每季、半年、年度做统计数据说明。其内容包括门诊、各临床科及医技科的工作量、工作效率、医疗质量经济效益及单病种医疗质量等。及时将分析结果上报给院领导并反馈给各临床科室。

## 工作计划的套话篇七

时光荏苒，在20\_\_年的工作中，时间转眼就过去了。如今，20\_\_年已经静悄悄的走到了眼前，看着即将到来的新年，我的脑海中回想着这一年来没能搞定的工作，以及许许多多在工作中计划的要做的事情!这些东西掺在一起，实在是太过复杂，太过纠结。为此，我也在之后对自己的工作进行了反思和总结。

如今，通过总结，我已经基本了解了这一年的情况，现在，通过对公司目标和方向上的分析，以及自身的工作总结情况，我对20\_\_年的工作计划如下：

### 一、思想的巩固

“干一行，爱一行”，这正是对工作思想最好的解释。在20\_\_年的工作中，我首先要在思想上巩固并进一步提升。

首先，我要认识自己思想上的不足!通过对自身的总结，我分析对自身思想的最大问题在于自身的责任感上!工作中，尽管我一直以来都坚持遵守公司和工作的纪律与要求，但对于自身工作本身的问题却并不重视!过去，我只是看中自己有没有遵守规定而已，但在今后，我更应该重视自己有没有将工作做好!做准确!决不能以完成规定任务的心态去完成工作，那样做出来的工作都仅仅只是符合工作的规定，却没有多少价值。

其次，对于自我的要求上。其实与上一个问题相似。我在工作中动力缺缺。一直努力的去迎合工作的规定，却没能向着更好的自己发展!这是在无形中对自己定下了约束，这实在不经意间给自己增添包袱。

此外，工作内，我更应该加强自己的积极性，以及对工作的热情态度!这是对我们工作直接产生影响的态度，为此，我要在思想上维持自己的积极和热情，在新的一年里保持积极和动力。

## 二、业务能力的改进

新的一年当然也要以更强的能力去完成自己的工作!公司在不断的进步和发展，作为\_\_公司的员工，我们也必须要注重自己的成长和进步!

为了能在下一年提升自己的那能力。第一，要在基础上巩固自己。第二，多向领导和同事请教学习。第三，为自己制定更高的目标。第四，加强自我的学习!

工作能力的提升方式，出了锻炼之外，就只有多学，多想，比他人考虑的更多，做的也更多，就一定会成长，并比不这样的人的工作更加的出色!

20\_\_年的新年即将到来。我一定会在这一年里更好的完成自

己的工作，成为一名出色的员工，为公司做出更大的贡献！

## 工作计划的套话篇八

回首\_\_年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，作为一名店长我深感到责任的重大，为做好\_\_年超市工作，更好地服务好顾客，现结合\_\_年工作经验，特制定如下工作计划：

### 一、清点货品，做到心中有数

- 1、掌握每款货品数量。
- 2、掌握每款号码状况及数量。
- 3、掌握前十大货品库存状况及时补货，并让每位员了解。
- 4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

### 二、管理好账目

- 1、做到日清、日结、日总、日存、日报。
- 2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

### 三、管理好员工

- 1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。
- 2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。
- 3、训，培训员工。

(1)做到每位员工均了解超市制度。

(2) 在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一的干将，并为企业带给优秀的管理人员。

#### 四、商品陈列

1、按超市要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。透过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

#### 五、增加销售额

1、透过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客透过电话、手机信息等方式将信息及时发出；对新顾客透过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

## 工作计划的套话篇九

本组课文以“走遍千山万水”为主题。它虽然是选取有关山水景物的文章来组织单元，但实际上暗含着围绕学习描写景物的方法来编排，比如按照一定的顺序描写景物的方法。除此以外，还要了解排比句式并学习运用，体会优美语句表情达意的作用。这一组课文语言优美，易于朗读背诵，在诵读中体会山水景物之美。《古诗词三首》，《独坐敬亭山》、《望洞庭》、以及《忆江南》都是名家写大好河山的，画面感强，有拓展的空间。

教学时重视诗词的朗读指导。采用多种形式训练学生诵读。避免单纯的朗读技巧指导，要紧密联系诗词的内容和体验作者的思想感情，启发学生思考。《桂林山水》这是一篇情景交融的游记，教学时既要让学生了解桂林山水的特点，还要让学生体会作者表达的情感，使情和景的自然结合贯穿教学的始终。《七月的天山》中的天山是我国西北边疆的一条大山脉，连绵几千里，横亘塔里木盆地和准噶尔盆地之间，把广阔的新疆分为南北两半。教学时，可先让学生自己去发现，并说出自己的感受。然后，对他们的发言作评价，对独到的见解加以肯定和鼓励，不够到位的则加以点拨，引导他们再次回文探究。

- 1、认识24个生字，会写29个生字，正确读写有关的词语，能借查字典和联系上下文，读懂词句的意思，积累佳句。
- 2、背诵三首古诗，默写《独坐敬亭山》、《望洞庭》，学习通过看注释，边想象画面等方法，感知诗词大意，用自己的话说说诗句的意思。
- 3、能正确、流利、有感情的朗读课文，背诵自己喜欢的段落，能说出有关景物的特点。
- 4、感受景物的美好，培养热爱祖国大好河山、热爱大自然的

感情。

5、了解作者的语言表达特点，领悟作者的写作方法，能模仿课文例段写话。

1、品味诗句，理解诗句句意，指导背诵，积累语言。

2、了解景物，想象其美景、在学习语言的过程中体会景物的特点，激发爱美的情感，受到美的熏陶。

3、学习作者观察和表达的方法，练习理清课文的条理。

4、在细心观察的基础上，抓住景物的特点，进行习作，顺序清晰，生动具体。

教学本组教材可用12—14课时，其中精读课文6—7课时，略读课文1—2课时，口语交际1课时，习作2课时，“我的发现”“日积月累”“宽带网”2课时。

1、古诗词三首 3课时

2、桂林山水 2课时

3、记金华的双龙洞 2课时

4、七月的天山 1课时

语文园地一 5课时