

实验班工作总结(大全10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

实验班工作总结篇一

八年级上、下册属于一个阶段，教材在编排上的共同点是以专题组元，同时也兼顾文体。八年级下册四个现代文单元分别以人生、散文诗、人与自然和民俗风情为专题内容，其中以记叙类文章为主，第三单元与传统说明文单元相比，在语文与科学的链接上有突破性的进展，拓宽了语文学习和运用的领域，注重跨学科的学习和现代科技手段的运用。两个文言文单元课文的选编主要是从文章的难易程度以及课程目标这两个方面来考虑的。

第一单元是以人生为主题组元，且都出自大家、名家之手。

《藤野先生》记录了鲁迅在日本留学的一段经历；《我的母亲》是胡适自传的一个章节，叙述了母亲对自己人生的深远影响；《我的第一本书》里诗人牛汉通过对一本书的追述，表明了读书对人生的意义；《列夫·托尔斯泰》为我们描绘出一幅大文豪托尔斯泰的“肖像画”，揭示出其深邃而卓越的精神世界；《再塑生命》向我们展示了一个盲哑女孩和她的老师的不懈追求的人生的一小部分。“综合性学习·写作·口语交际”也围绕着我们人生中最重要的人——母亲为主题设计。

第二单元主要由散文诗构成，这是学生接触的第一个散文诗单元。所选的课文都反映了作者的心灵之声，而且语言优美，含有哲理，内涵丰富，很适合诵读。此外，“写作·口语交

际. 综合性学习”——寻觅春天的踪迹，也是一个非常诗化，具有抒情性的活动。

第三单元是以人与自然为主题编写的，五篇课文都是科学文艺作品，以不同的题材，从不同角度，表达了人们对生存环境的忧患与思考。“综合性学习. 写作. 口语交际”是“科海泛舟”，这是一次跨学科的综合性的学习活动，引导学生关注科学技术，在科技活动中练习写作与口语交际。

第四单元以民间文化为主题编写。五篇课文中，《云南的歌会》描绘了三个场合中唱歌的情景；《端午的鸭蛋》写的是在平淡的生活中发现情趣，发现诗意；《吆喝》写的是趣味良多的“生活交响曲”；《春酒》描绘了故乡的风土人情；《俗世奇人》写的是两位民间高人。此外，“综合性学习. 写作. 口语交际”也是围绕民风民俗为主题设计。

文言课文的编排方式是单独组元，每单元五篇，共有两个单元，文言文(含古代诗歌)教学狠抓诵读教学，使学生读得正确，并逐步养成自觉诵读的习惯。文言单元的背诵量相当大，要求全文背诵的有《与朱元思书》、《五柳先生传》、《马说》、《送东阳马生序》、诗词曲五首、《小石潭记》、《岳阳楼记》、《醉翁亭记》。“背起行囊走四方”的实践活动，主要是培养学生留心观察自然风光、名胜古迹及其楹联的兴趣和习惯，培养在观赏过程中勤于记录、乐于考证的意识。

二、教学目标

课程目标根据知识和能力、过程和方法、情感态度和价值观三个维度设计。本册教材在培养学生的知识和技能并使他们掌握一定的方法方面设计的学习目标如下。

- 1、要注意把握叙事性作品中的人物和事件，对作品中感人肺腑的形象、惊心动魄的情景和各具特色的语言，有自己的心

得和评价；还要努力提高默读的质量和速度。

2、熟读这些课文，要从中了解叙述、描写等表达方式，揣摩记叙文语言的特点。要注意课文怎样抓住特征来介绍事物，理清说明顺序，掌握常用的说明方法，体会说明文准确、周密的语言。

3、默读有一定的速度；能按照要求筛选信息。

4、要先借助注释和工具书读懂课文大意，然后在反复诵读中领会它们丰富的内涵和精英的语言，并积累一些常用的文言词语。

5、要能借助注释和工具书，整体感知内容大意。在反复诵读中，了解借景抒情的写法，体会作品的语言特色。

三、学生现状分析

通过初二上学期的教学,从整体来看,本班学生好的习惯(自主探究,小组合作)正在逐步养成,学习兴趣和学习态度也有了明显的转变,语文的综合能力也在原来的基础上有了较大的提高,但存在的问题也不容乐观:目前班级学生最大的特点是两极分化严重,部分学生学习自觉性不强,随着学生年龄的增长和知识难度的增加,加上现在根据课改的精神对教学目标进行的调整,更加注重考察学生理解、运用能力,对学生掌握知识的深度和广度,思维能力和认识水平都提出了更高的要求,这对个别优秀的学生来说是如鱼得水,但对大多数学生来说,有一定难度。因此,我们在继续以前工作中行之有效的方法手段的同时,还应加强对课改的学习与研究。

四、教学措施

1、从语文学科的特点和社会发展对语文的新要求出发,使学生在潜移默化的过程中,提高思想认识,陶冶道德情操,培养审

美情趣,做到既教书又育人。

2、语文教学中,要加强综合,简化头绪,突出重点,注重知识之间,能力之间以及知识、能力、情感之间的联系,重视积累、感悟、熏陶和培养语感,致力于语文素养的整体提高。

3、重视学生思维能力的发展。在语文教学的过程中,指导学生运用比较、分析、归纳等方法,发展他们的观察、记忆、思考、联想和想象的能力,尤其要重视培养学生的创造性思维。

4、教学过程应突出学生的实践活动,指导学生主动地获取知识,科学地训练技能,全面提高语文能力。每堂课教师根据学生实际精心备课,尤其要备好学生,突出重点和难点.要提倡灵活多样的教学方式,创高效快乐课堂,鼓励运用探究性的学习方式.要避免繁琐的分析和琐碎机械的练习。

5、重视创设语文学习的环境,沟通课本内外、课堂内外、学校内外的联系,拓宽学习渠道,增加学生语文实践的机会。

6、作文教学,贴近生活实际,富有生活气息,灵活命题,形式多样,多写随笔,读书笔记,尝试互批共批,以改促写,有效提高作文水平。

7、狠抓阅读工程的建设,拓宽学生视野,提高学生语文水平,改革作文批改方法,自改、互改、教师改相结合,提高批改质量。

8、优化作业管理,培养学生自主学习,自我管理,加强课代表,小组长的模范带头作用和监督作用,力争做到每课过关,单元过关。

9、开展网络辅助教学,对家庭有条件的同学鼓励和引导他们利用语文教育网多学习一些课外阅读,优秀作文和作文技巧等。

课题

课时

周次

课题

课时

周次

雷电颂310马说22短文两篇210送东阳马生12敬畏自然212藤野先生36云南的歌会314我的母亲37端午的鸭蛋314我的第一本书27吆喝215列夫托尔斯泰18春酒215再塑生命38俗世奇人116综合性学习29综合性学习216上表共计划课时74课时，根据实际教学调整了教学顺序（为便于学生背诵将文言文教学提前），入学考试，期中、期末、学月测试课时10时（由学校统一组织），期末复习5课时，本期共计划89课时。

实验班工作总结篇二

为搞好新学期的班级管理工作，现将这学期的班主任工作大体工作安排如下：

一、认真建立班级规章制度和班级考核制度，使学生自己规范自己的行为，把学校要求内化为本班学生自觉的行动。

本学期我担任刚成立的美术特长班的班主任，学生分别来自9个班级，学习层次、学习能力、自我控制能力、学生之间还磨合等等都相对较差，尤其在学习态度上，需要长时间的引导，努力提高他们的自学能力，自信能力，让他们保持积极的、昂扬向上的学习态度，建立了班级规章制度，力争提高班级规章制度对学生的约束力和学生自觉遵守班级规章制度

的习惯。

二、继续做好促优转差工作

对于优秀生了解他们存在的问题，既包括学习也包括生活，进一步提高他们的文化课成绩、尽快地培养起他们对专业课的兴趣并努力提高他们的专业课成绩；对于差生多找他们谈话，认真了解他们内心思想的变化，寻找思想上的闪光点和开展思想工作的突破口，鼓励他们赶上去；特别是对贫困生，做好他们的思想工作，使他们丢掉包袱，轻装前进，努力思想人生价值，不为眼前暂时的困难压倒。

四、建立新的班委会并指导班干部开展工作，做好日常班级管理工作

下一页更多精彩“高二班主任工作计划”

实验班工作总结篇三

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文模板大全，感谢阅读。

工作计划范文模板大全(一)

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，

等。挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

工作计划范文模板大全(二)

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客

户变成可持续客户：

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

3、浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

实验班工作总结篇四

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全

程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交

流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团

公司计划安排实施科技重大专项13项;计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项;计划开展新产品开发项目26项,计划新产品批量生产18.2万吨;计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面,按照纵向比有进步、横向比有进位的原则,确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面,计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节,增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面,今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名,具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面,计划申报省级、市级各类科技项目30项以上,争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上,力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面,计划取得各类科技成果30项以上;计划专利申请受理量220项。

实验班工作总结篇五

人文学科也称人文科学,通常包括语言、文学、历史、哲学等学科,是高等学校基础学科的组成部分和素质教育的重要内容。它与各个应用性、交叉性学科间有着紧密的联系,并对其发展起着重要作用。一些高校为适应现代科学向交叉学科和边缘学科发展以及社会对宽口径、复合型人才的需要,培养基本理论和基础知识扎实,融汇古今,贯通中外,富于“三创”精神和进取意识,具有较强的独立研究、分析问题和解决问题的能力,外语、计算机运用和文字表达能力较好的高级专门人才而开设的. 试验班。最早在武汉大学设立,现在清华大学、北京大学、中国人民大学、浙江大学、吉林大学、郑州大学、武汉大学等高校均有人文科学试验班。该班培养具有深厚文、史、哲理论基础和科学素养,又有较高的外语水平,能适应多学科日益渗透发展趋势的人文学科科学研究和教学方面的高级人才。

实验班工作总结篇六

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，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年工作计划模板

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精

神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状

和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的`前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准

则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自

己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

实验班工作总结篇七

三（7）班是我们学校秋季开办的，用现代教育技术和新课程标准教材进行整合的一个整体实验班。这个实验班起点高，具有前瞻性，科学性。从2年的实验效果来看，成绩显著。学生每人配备一台电脑并有和教科书配套的电脑光盘，教室装配了大屏幕投影，视频展示台。运用电脑多媒体辅助教学是当今实现教育现代化的重要方面。

学生的电脑学习光盘是课程与现代教育技术有机整合，拓展了教材的广度、深度和学习围度，便于学生多渠道接收、加工和处理信息，有利于提高学习质量。在教学中，学生在日常生活和学习中逐步积累的单词、句型和会话利用电脑进行复习巩固，学生通过鼠标点击不同的地方，电脑就用准确的发音及有趣的动画告诉他们这是什么，如何发音。无论你点击多少次，电脑都会不厌其烦地告诉你，电脑成了非常好的老师。亮丽的画面吸引学生的注意力，清晰、准确、动听的声音刺激他们的听觉，让他们在不知不觉中掌握了单词、会话的发音。

游戏是孩子们普遍喜爱的活动，也是很好地激发学生学习兴趣的手段。在配套的学习光盘中，采用游戏教学的方法，营造轻松、活泼、愉快的课堂气氛，让学生寓学于乐，乐中去学习新单词和句型。学生兴趣浓厚。因此，学生在游戏中的学习不再是被动的接受知识，而是积极、主动地参与课堂活动，学生通过游戏强化了对英文单词这一抽象的言语概念的识记、理解和运用，从而发展了他们的逻辑思维。有些游戏

还能帮助训练学生的反应速度和动脑能力。

网络是学生获取知识和存储知识的手段，通过这一手段，可以为学生提供多种感官的刺激，如视觉、听觉、味觉等。多媒体技术既能看得见，又能听得见，还能用手操作，再加上网络资源容量大，内容丰富且生动直观，我们可以通过鲜明的图像、有趣的声音刺激学生的视觉和听觉，吸引学生的注意力，创造良好的学习情趣，从而提高学习效率。如在教panda,lion,monkey,elephant四个动物名称时，让学生从互联网和学校资源库中查找了大量介绍这种动物生活习性的文字资料和有关的影片片段。学生可以通过网络获得有关这些动物的信息，仿佛置身于动物世界中，与他们近在咫尺。在这些鲜明、生动、活泼、可爱的动物画中教给学生这些单词的读音，运用身体语言模仿它们的动作、形态、叫声，再看看、说说、演演中，学生很快掌握了上述单词，提高了运用事物表象进行分析、综合、抽象、概括、联想和想象的能力。

活泼可爱、生动有趣的卡通是孩子们喜欢的形象，在互联网上有大量生动、有趣的英语卡通片，教师可根据自己教学内容的需要，选取相关的卡通片段，配上简短的英语对话，播放给学生观看。通过声音、图文并茂等因素充分调动了学生的视觉、听觉等能力来感知新学内容，加深理解，以求收到较好的教学效果。

老师为同学们精选一些英语站，例如：新知堂少儿英语，英语之声等。让同学们在网络上自主学习。

开设视听课程，激发英语学习兴趣，丰富课外知识。为同学们精选的视听教材有：洪恩英语，迪斯尼英语，大笨蛋和小傻瓜英语，英语过山车等。

鼓励二（7）的同学在电脑上编写自己的英语日记，并发到我的邮箱，挂上我的个人网页。

使用多媒体辅助教学，教师在整个教学过程中讲的少了，有利于师生交流，生生交流，充分体现了教师主导作用与学生主体作用，既形成了学生自主学习氛围，又增强了学生自主学习的积极性。网络资源的开放性和丰富性开拓了学生的视野，扩大了学生的信息量，增大了学生操练对话的密度和广度。我深深体会到运用信息技术来辅助英语教学可以更有效地培养学生的英语口语交际能力、实践能力和创新精神，较大幅度地提高了教学效率和教学质量。

这样的实验班让我们的孩子得到了生动、活泼、主动的发展。他们就是一群鲜活的生命，有个性，有特长，有良好的学习习惯。这可是他们终生受用的一笔财富。

实验班工作总结篇八

各位家长，大家好：

首先欢迎大家前来参加我们的家长会，感谢大家对我们工作的关心和支持。我们是8、10号开学，今天是11、20号，正好是我们这个集体组建100天，是个值得纪念的日子。

我们今天坐在一起，对我们前一段时间的工作进行一下回顾和总结，更主要的分析一下当前班级的现状，分析一下学生的现状，在今后的工作中采取有针对性的措施，共同促进班级工作的开展、学生的全面发展、学习成绩的提高。

首先，我想说我们的根本利益是一致的，我们的目标是一致的：学生是社会的未来，家长的希望，家长努力的动力。望子成龙、望女成凤的心理人人都有，孩子成才是我们共同的希望。我们应该形成共识：孩子有才即使走遍天涯海角家长也无需牵挂，孩子不成气纵有家财万贯也是枉然。当前，教育孩子是我们共同的责任。我们应该联起手来，共同对孩子的前途和命运负责，我们渴望三年后出现共赢的局面：孩子各方面全面发展，笑着走出一中的大门，那将是家长的骄傲、

学生的成功，老师的光荣。

今天我讲两个问题：一是向大家介绍班级级基本情况以及在教育教学工作上采取的主要工作措施，二是给各位家长提几点建议。

一．介绍当前的学校管理

1. 与原来比较——打架、卫生、班主任工作被动
2. 现在的基本情况——时时有人管，事事有人抓
3. 领导干部想干工作、敢干工作、会干工作、带头工作（校长——主任赵主任、刘科长、李主任）
4. 教师敬业精神

二．介绍教师队伍基本情况

年龄结构、（去年：50多个毕业班的老师，部分留在高三，部分留在高二，30多人进入高一，又分散到30个班中，确实，老教师不是很多，主要是年轻教师。他们知识新，年龄和学生相差不大，容易和学生融为一体。全年级文化课教师99人，中学科带头人、骨干教师有46人，全校两校区高中部18个教研组长在高一任课的有11个，30个班主任中只有一人是今年刚参加工作的老师。）

为加快青年教师熟悉高中教育教学的特点、适应并胜任高中教育教学工作的步伐，缩短教师教学的适应过程，我们注重发挥老教师、骨干教师的传帮带作用，开展了拜师带徒活动，实行一帮一跟踪指导、同学科集体备课。没有高三毕业班工作经历的老师必须随高三学生参加济南市统考等制度。为保证课堂教学质量，青年教师一般要经历个人备课、集体备课、听课、再个人备课、导师指点等环节才能上课。另外学校采

用捆绑式的教师评价办法来保证整体创优措施的落实。简单地说捆绑式的教师评价办法就是集体最优，个体最优者才能成为最优。一个老师无论自己教学取得多么显著的成绩，但所在的学科组不是优秀，个人同样不能获得优秀。这样不但解决了老师之间的无序竞争，减少内耗，而且形成了大家共同成长、共同创优的良好氛围。

工作动力、责任意识、制度保障——罚款：按时到位，保质保量完成

三、介绍教育教学方式一是青年教师的培训提高。99名任课教师中也有新成分，今年学校在200多名前来应聘的应届大学生中择优选聘了40多名教师，其中21人安排在了高一年级任课，另外从初中又选调了部分特别优秀的教师加入这个队伍。应该说，这些老师学历水平、个人能力都是非常优秀的，欠缺一点就是对高中学生心理特点不熟悉、对高考的内容和要求不熟悉、高中教育教学经验不丰富，对高中教学也需要一个适应的过程。有专家说，态度决定一切，只要干，没有干不好的工作。因此新年级组建后，我们首先抓教师的思想、业务和理论学习，增强爱岗敬业的意识、端正工作态度、提高业务素质水平，以期达到干一行爱一行、爱一行专一行的要求。其次为加快青年教师熟悉高中教育教学的特点、适应并胜任高中教育教学工作的步伐，缩短教师教学的适应过程，我们注重发挥老教师、骨干教师的传帮带作用，开展了拜师带徒活动，实行一帮一跟踪指导、同学科集体备课、没有高三毕业班工作经历的老师必须随高三学生参加济南市统考等制度。为保证课堂教学质量，青年教师一般要经历个人备课、集体备课、听课、再个人备课、导师指点等环节才能上课。另外我们还制定了捆绑式的教师评价办法来保证整体创优措施的落实。简单地说捆绑式的教师评价办法就是集体最优，个体最优者才能成为最优。一个老师无论自己教学取得多么显著的成绩，但所在的学科组不是优秀，个人同样不能获得优秀。这样不但解决了老师之间的无序竞争，减少内耗，而且形成了大家共同成长、共同创优的良好氛围。

三. 班级基本情况分析

1. 学生分班方法——实验班，普通班，特长班。蛇形排列

2. 班级起点基本情况介绍

学生来源、男女组成、住校与跑校生比例

班级管理现状是学生的行为养成教育。良好的行为习惯是做好每一件事的重要基础。十七八岁的孩子正是人生观、世界观形成的关键时期，家长老师的言行举止会对学生产生潜移默化的影响。在学校里，我们老师们身体力行，用人格培养人格、用灵魂塑造灵魂，“一言一行树形象，时时处处做楷模”。开学初我们着重加强了对学生的思想工作，让学生学会求知更要学会做人。各班结合本班实际从安全自我防范教育、道德品行教育、行为规范的养成、学风考风建设、卫生文体活动、艺术教育等方面制定了班级管理细则，并利用班团会对学生进行了系列教育。特别是结合军训，对学生进行了组织纪律方面的教育，培养学生遵规守纪的好习惯、吃苦耐劳的品质并磨练学生的意志，使他们在以后的学习和工作中具有恒心与毅力；强化了团结意识和集体荣誉感。教育学生从小事做起、从自己做起，不留长发、校园内不吃零食、不乱丢字纸、讲文明话、做文明人。

4、目前状况

从开学到现在，学校领导非常关心高一年级的教育教学和管理工作。从校长到主任，经常深入老师办公室座谈工作方法；进教室听课，指导教学改革；参加学生座谈会，了解学生思想动态；走访学生餐厅宿舍，改善学生生活居住条件。高一年级组、各班级都结合实际制定了科学规范的管理制度，做到了人人参与管理、人人争做主人、事事有人管、人人有事干的良好局面。倡导建立“将士一心、三军同力、人人欲成、所向无敌”的班级特色，“团结竞争、争创一流”为全年级

师生始终不渝的人生追求。用“吃苦在前、享受在后；享受在前、吃苦在后；吃得苦中苦，方为人上人；痛苦不如吃苦，生气不如争气；为父母不怕苦累，为前途永不言悔；勤奋是永恒的学习秘诀；人生的意义在于拼搏——”等名言警句激励师生奋发向上。目前来看，师生精神面貌焕然一新，老师工作热情高涨，学生学习气氛浓厚，教育教学秩序稳定。学生普遍感觉管理上严而不过，生活学习节奏感、规律性明显增强，教育教学各项工作已经走上正规。

当前的班风、学风、学生的纪律观念、集体观当前念、参与意识

学生存在的不足——吃苦意识、依赖心理、部分学生的纪律观念

3. 当前成绩分析

入校后两次月考表现——好的方面与不足个体与整体、

4. 教育方面的欠缺——教育不是万能的，并不是所有的学生都能成才，并不是所有的学生都能笑着走出一中的大门。

5. 部分同学当前的表现——学习没有捷径，科学的方法不等于不下功夫，不努力就能学好。有些学生对问题看不透、自制能力差、自觉主动学习的积极性不高、不乐意吃苦、懒惰心理的存在，都是他学习进步的障碍。帮助学生树立信心、克服困难，是老师和家长共同的责任。老师和家长应该经常沟通情况，共同做好学生的工作，以期能尽快地使学生真正地跨过这一门槛。多年的实践证明，这一问题解决的好坏直接关系到学生高中三年学习的成败。初中知识的欠缺、进入高中后很被动、想学但学不会，想听但听不懂，课堂知识的容量大、好像长跑，最初差距不大，还想追，当差距越来越大的时候，就表现为厌学，当前已经有同学表现出这种苗头，如果以后再发展下去，破坏力将相当强，个人不学，也影响

其他同学学习。一旦出现这种情况，我们只能按照校规校纪严肃处理。举例：十个手指不般长，——————目前，我们班已经有两位同学因为违纪被清退，尽管对这两位同学有些残忍，但为了整个集体，为了大多数同学的利益，我们只能忍痛割爱。

四. 参考性意见

1. 多给孩子一点关爱，多给孩子精神上的支持，多和孩子进行交流，工作忙，干活忙，挣钱忙，不是理由。忙是为了什么，辛辛苦苦还不是为了孩子？为了帮助家长和学生交流，沟通，我们准备了一些材料，分给大家，希望对大家有些帮助。每个家长都非常疼爱自己的孩子，但疼爱的方式方法是有区别的。有的对孩子有求必应，总是坦言，“我砸锅卖铁也要供你上学，学不好可是你自己的事。”我们认为，满足孩子正当要求，并不是“爱”的全部，培养孩子能力、提高孩子素质，使孩子练就一技之长，具备在未来社会中养活自己的一种技能比留给孩子百万财产重要的多。因此，要勇于担负起家庭教育的责任，积极和学校配合，充分发挥家庭教育在学生品德、人格和心理发展方面的重要作用。

创造和谐的家庭教育氛围，要多一些时间和耐心去和孩子交流。往往有很多家长认为，孩子上了学，吃穿问题由家长解决，而教育问题全部由教师去管。这种观点是不对的。学生的学习并不是学生自己和老师的事，家庭是孩子最不需要防范的安全岛，孩子的情感是脆弱的，时时刻刻都需要家长的呵护。学习进步了，他们愿意和家长共享成功；失利了，自然也希望别人分忧解难。面对孩子的进步与失利，家长不能漠不关心，要帮助孩子认真分析总结教训，肯定孩子的长处，找出不足。当然，如果你经常不和孩子沟通交流的话，孩子也很难得到你真正的帮助。有的家长平时工作忙，很少过问学生的情况，只有考试过后问问成绩，学生成绩一旦不理想就会遭受指责和训斥。这不但对学生的学习没有任何好处，反而可能给学生造成过大的心理压力和精神负担，久而久之，

使得本来对学习就感到困难的同学失去了学习的信心，家长和学生心理之间的隔阂越来越大，最终导致学生感到升学无望，破罐子破摔，开始混起了日子。孩子感受到家长对其学习的关注，当然在学习上就会非常用功，努力把学习搞好。

要改变简单粗暴的教育方法，如打骂、体罚、唠叨等等，不管不问不行，打骂更不行，年轻的一代独立意识逐渐增强，打骂不仅很难取得真正的教育效果，而且有难以估量的潜在负效应。

2. 做好后勤保障，（钱和物的供应——，再穷不能穷孩子，再富不能富孩子——）

接受当前学生的成绩。一中是优秀学生聚集的地方，孩子能进入一中就不容易，况且高一是高中阶段学习的起点，三年的学习中，成绩将会发生很大的变化。现在应该关心的是孩子的学习态度，关心孩子的成绩变化，可以这样说，进入高中，这三个月学的内容比初三初四一年的内容还要多。当前，每个学生的知识都有很大的丰富和发展。急功近利、过分望子成龙的思想要不得。每个学生都上大学固然不错，当今社会人人考上大学是不可能的，考大学并不是成材的惟一途径，身边有很多成功的人士，他们有的甚至初中都没毕业。所以评价孩子是不是成功，不能看他考试是否进了前十名、前100名或前200名等，要看他是否收获了知识、在他原有基础上获得了进步。学生是有差别的，要给自己的孩子一个正确的定位，仅用考分的高低来评价孩子是不公平的，尤其是一次考试成绩并不能体现学生的真实水平，一张试题所含盖的知识面非常有限，再加上孩子刚上高中，对高中的学习很不适应，能力强的同学考不出好成绩也是很正常的，所以家长不要过分关注考分的高低，而应该和学生进行交流，制定符合学生实际的措施和计划，并提出一定的目标要求，给学生鼓劲加油。目标定得不要太高，使其通过努力容易达到，这样能够不断品尝成功喜悦的学生学习会更加努力刻苦。目标过高让人感觉可望不可及，就会失去激励作用。

3. 对孩子要有期望，孩子是家长的希望，家长的关心同样是学生学习的动力，我们认为学生的可塑性很大，三年的变化无法预测，当前影响学生成绩的不确定因素很多，高中的起始阶段应该淡化排名，过早排名不利于学生的发展。只要扎扎实实地干、一步一个脚印地走，未来一定是美好的。

在学习上，每个同学都是平等的，关键是学生学不学的问题，任何一个同学只要想学习好，都能成功，学生学不学的关键在于他们对待学习的态度，爱不爱学习，思想能不能投入到学习中去。而这个学习的观念同时也需要家长来给学生灌输。可以说学生读书的好坏很大一方面取决于家长对待学习的态度，学生学习的动力来源与家长的期望有着直接关系，家长自身良好的素质和形象本身对子女就是一种无声的要求和鞭策，是一种教育氛围和潜移默化的教育影响，而且这种影响比较容易为子女所接受，不会使子女感到压力过大而引起逆反心理。

4. 多和老师沟通，多联系家长了解学生的学习情况往往不如教师了解得多，何况有的学生向家长汇报假情报，不说真话。所以要想家庭和学校两方面共同对孩子的教育有所促进，家长同志们就要更多的和我们的教师进行交流。有的家长问：你们不开家长会，我们怎么来？其实家长和教师进行交流的方法很多，平常你可以到学校找找班主任，也可以和教师通过电话进行联系。每次考试完后，都可以了解一下学生的学习情况，乃至学生在学校的表现情况。家长和教师进行的交流会直接激发孩子的学习积极性。

电话号码————一旦学校有事需要家长配合，请及时和我们联系，如果需要面谈的话，还希望您能从百忙之中抽出时间，让我们联合起来，共同对孩子的成长负责。

6. 不要过分娇惯孩子。我觉得过于娇惯孩子怕孩子吃苦，这是家长的共性。但你有没有想过这样孩子眼前确实是不吃苦、不受累、不缺钱花了，可是孩子缺少与困难抗争的经验和能

力，将来遇到困难怎么办？面对竞争激烈的现代社会，没有吃苦精神的人将来能在社会中站稳脚跟吗？并且学生手里的零用钱多了，往往会用于上网、打游戏、抽烟等等。所以对孩子的零用钱家长要有所控制。

家长同志们，我们的目标是统一的，我们的任务是一致的，愿我们相互合作，把我们的学生——您的孩子，培养成学习勤奋、品质优良的优秀人才，为将来学生的升学、就业、乃至整个人生的发展打下坚实的良好的基础。

前段时间，尽管我们做了大量的工作，但也一定会存在着这样或那样的不足，希望家长同志们对于我们的教学管理、对教师的教学多提宝贵的意见和建议。以上汇报，如有不当，请批评指正。谢谢大家！

实验班工作总结篇九

尊敬的各位领导，尊敬的各位家长朋友，大家早上好！

首先，对各位家长能在百忙之中抽出时间来参加这次家长会表示衷心的感谢！你们能在百忙之中抽空来参加我们的家长会，表明你们对自己子女的关心和爱护，表明你们对我们学校的工作的支持。因此我要再一次感谢大家的到来。

我还要代表我的学生衷心感谢大家的到来，为什么这么说呢？因为在学生的心目中，只要自己的家长愿意来参加会议，对他们来说，就是骄傲，就是幸福。

召开这次家长会的目的是为了加强学校、老师、家长与学生之间的联系，相互交流一下实验班的相关情况，学生在家的一些表现以及家长们的想法，以便老师能够更有针对性的实施教育，家长能够更好地教育自己的子女做人与成材。

首先我要向各位家长汇报两个实验班的基本情况。

17班是文科实验班，42人，男生13人，女生29人，住校生20人，走读生22人。我们19班是理科班，全班40人，男生26人，女生14人。住校生15人，走读生25人。这两个实验班是标准的小班教学；小班教学能让我们老师关注到每一位学生上课时的表现，能及时了解学生的思想动态，也能及时地与学生进行沟通交流，非常有利于学生的成长。这两个实验班是由文理科年级前四十名组成，成绩相对而言比较优秀，纪律观念强，班风和学风无疑是整个渝东南最好的一个班，对学生的成材提供了优越的学习环境。但是，各位家长，请不要盲目乐观，从学生目前的成绩来看，离我们的目标还很遥远，拿我们19班来说，目前最高分是586，最低分是516，加上生物，就算每个人都得60分，最高分也才646分，清华北大至少要670分以上，其它名校也要650分以上。所以从目前来说，各位家长，两年后的高考不容乐观啊！也正是基于这个原因，我们才请各位家长来，与我们学校相互交流，共同探讨，进而促进孩子脱颖而出，走向辉煌。

各位家长，我认为，一个名校生的成长离不开四个要素，一是学校的鼎力支持，二是优秀教师团队的谆谆教诲，三是学生自主高效的学习能力，四是家长尽心尽力的付出。这四个要素缺一不可。下面我就来具体谈一谈这四大要素。

第一个要素是学校的鼎力支持，这一点，我们学校做到了，具体表现在以下几个方面：

一、学校竭全校之力，抽调学校优秀的骨干教师，搭建起了一个最优秀的育人平台。

二、学校领导竭诚关心实验班的每一个成员。

三、学校和年级时刻关注着实验班的发展动态。

四、为实验班出台系列优惠政策。如贫困支助政策、评先评优政策等。

所以说学校能为我们实验班做到的全都做到了，能为我们实验班想到的也全都想到了，这一点是无庸置疑的。

第二个要素是优秀教师团队的谆谆教诲。关于这一点，我要先介绍一下我们这两个实验班的优秀教师团队，首先是文科实验班的教师团队：

语文：刘滢老师，语文组教坛新秀，今年高考所教学生120分以上人数最多。

数学：徐沛江老师，不仅数学教得好，班主任也当得好。

英语：谢清老师，英语教学精英，深受学生喜爱和信赖。

政治：古吉平老师，高二年级主任，黔中政治组的权威。

历史：向力新老师，今年毕业的高三历史教研组长，现在是高二历史教研组长。

地理：张钦真老师，黔中地理教研组组长，地理教学权威。

接着我介绍一下我们理科实验班的教师：

数学：宋瑞老师，高二年级副主任，数学骨干教师，所教学生数学成绩年级第一，高分段人数遥遥领先。

英语：谢清老师

物理：邓相鹄老师，高二物理教研组组长，黔中物理教学权威之一。

化学：刘福洪老师，黔中化学教研组组长，黔中化学教学权威

生物：谭畅老师，教坛新秀，在今年生物高考中取得优秀成

绩，教学生动活泼，知识面拓展较广。

语文：田永华，高二语文教研组组长，在班主任中是最有责任感的一位。

这样一支优秀的教师团队，单纯从“教”这一个角度来说，我认为也是没有丝毫问题的，因为他们具有扎实的学科基本功，具有较高的教学研究能力，具有精湛的教学技能，具有高度负责的教学态度，这样一支优秀的教师团队，学校是信任的，家长们，你们也是该放心的。

第三个要素是学生自主高效的学习能力。

老实说，实验班的同学，学习的自觉性是没有说的，学习的刻苦性也是没有说的，但在学习的能力上却是最担心的，因为实验班的同学绝大多数学生的学习能力仅限于依样画葫芦，也就是说老师怎么教，他就怎么去学，老师怎么说，他就怎么去做，缺乏自主性，如果仅有这种能力，考一个一般的重点大学是没有问题，但要考北大清华等名校是不够的，要考北大清华等名校，除了要具备上述能力之外，还需要具备以下四种能力：

一是扛得住诱惑、耐得住寂寞的意志力。

二是独立自主的学习能力。有了这种能力，就能自主复习，温故而知新；就能弥补欠缺的知识，完善自己的知识结构；就能形成自己的知识系统，进而融会贯通。

三是举一反三的迁移能力。高考绝对不会考书上的原题，而多数学生书上的原题做得到，但换了一个花样，换了一种问法就又不会做了。因此学生举一反三的迁移能力是很欠缺。

四是寻找规律、探索解题方法的研究能力。这种能力尤其欠缺，而这种能力对于想拿高分、考上名校的学生来说又是尤

其重要的。我们都知道，高中试题是做不完的，这就要求我们的学生要善于从题海中寻找出规律、探索出解题方法，来应对千变万化的高考试题。

这四大能力的培养，是摆在我们实验班所有教师面前要着力思考并尽最大努力去解决的难题，也是摆在我们各位家长面前的难题。可以这样说，谁最先拥有了这些能力，谁就能脱颖而出，并最终实现我们大家的理想。

第四个要素是家长尽心尽力的付出。

从教育的全过程来看，无论是在教育的时间和精力上，还是在教育的对象和情感上，家庭教育始终占有特殊的优势地位，其潜在能力是巨大的，有这样一种现象：孩子在同样的年龄段里。同时走进同一所学校，在同样的班级里学习，授课的时间是相同的，教育的环境是一致的，然而接受教育的效果却截然不同，这种分化的原因，并不在于学校的教育质量上，而是在于家庭教育的配合上。学校教育永远离不开正确的家庭教育，假如没有良好、正确、合理的家庭教育相配合，再好的学校、再好的教师也不可能产生好的教育效果。家庭教育的失败，往往导致学校教育事倍功半。

为了我们共同的梦想，我在这里谈几点看法，给家长朋友们提几点希望，供大家参考。

我认为，学生学习效率要高，必需要有非常良好的心情，心情好，心才能静下来，心静了下来，才能看得进书，只有看得进书，学习效率才会高，将心比心，各位家长，当你烦恼的时候，当你伤心的时候，当你失望的时候，你是否有心情做事？当你心情不好的时候，你做事会做好吗？你工作效率会高吗？所以，家长朋友们，请保持孩子良好的心情吧。

怎样才能让孩子们拥有一份良好的心情呢？我认为首先是要营造一种温馨的家庭氛围，让孩子回到家，能感受到家的温

暖，享受到来自父母的浓浓的爱，所以我希望家长朋友们在这高中最关键的两年，不管是中午，还是晚上，周末还是假期，都要准时回家，陪陪孩子，让孩子能安下心来；回到家，不要互相埋怨、生气，更不要吵架，把一切的不如意咽到肚子里去吧。

第二，请保护好自己的身体。当你们酗酒而烂醉之时，当你们生病躺在床上之时，孩子会为你们着急，会为你们担忧，哪还有什么心情去学习呢！我们班上简海楼同学因父亲生病去世，不仅一周多时间不能来上课，而且就是来了，也会有心事的，学习效率就会大打折扣。所以各位家长，请务必保护好你们的身体。

第三、请密切关注孩子的身体健康。学习是很花精力的，旺盛的精力来自健康的身体，健康的身体是持续高效学习的前提。就拿常见的感冒来说吧，如果孩子感冒了，头昏脑胀，如何学得进去，如果比较严重，就要输液、住院，不仅影响了身体，也耽误了学习。

第四、要尽量避免外界的干扰。

说到这里，我要特别强调的是手机问题。社会发展到今天，人们的物质条件好了，手机已经不是什么稀奇的东西了。但是请各位家长朋友们仔细想想，一个在校的高中学生能有多少事需要配一部手机来联系呢？事实上大部分学生拿手机主要是玩游戏、聊天，常常玩到深夜，甚至有的学生在课堂上玩手机，这能不影响学习吗？手机也为外界干扰提供了方便，好多打架斗殴的事件，都是因为学生联系太方便而使事态扩大化、性质恶劣化。在此，我希望咱们的家长朋友们，慎重考虑，不到万不得已，最好不要给孩子提供手机。

当然，孩子在家学习期间，要尽量避免四五个人在家喝酒，打牌、搓麻将等，另外，家中的琐事也尽可能不要告诉孩子，以免影响他们。

第五、请密切关注孩子的心理健康。比如青春期的早恋问题，进入实验班感到压力大的问题，成绩起伏而导致情绪波动的问题，因同学矛盾而感到烦恼的问题，因挨批评而无心学习的问题等，父母一定要细心观察，发现了问题，要真诚地与孩子沟通，平等地坦诚地和孩子交流，悉心引导，给孩子以必要的帮助，如家长无法解决，请及时与班主任联系。

第六、正确对待孩子成绩的变化。

适应实验班的学习总有一个过程，成绩的提高也有个过程。在给孩子压力的同时也要给孩子以希望。应该以一种发展的眼光来看待学生的成绩，毕竟现在是高二，他们的成绩处在一个动态的变化过程中。每次考试学生成绩都会有一定的波动，这都是正常的。我们没有必要有太大的心理负担，特别是我们家长，因为我们的一举一动都会潜移默化的传递给孩子。如果我们家长心理压力太大，乱了阵脚，那孩子也必然会乱阵脚，这只能把孩子推进失败的火炕，这一点必须引起我们家长的重视。对于每一次考试，我们能做的事就是帮助孩子分析好进步、退步的原因，总结成功、失败的经验教训，制定下一步应该采取的措施。我们不仅要重视考试的结果，更要重视学习的过程。

第七、要相信孩子，鼓励孩子，做孩子坚强的后盾。

实验班学习的竞争是激烈的，残酷的。孩子在学习过程中，会遇到这样或那样的困难、挫折，面对成绩退步或屡次的停滞不前，孩子们需要倾诉，而父母就是孩子们的主要倾诉对象。这时候，我们要学会倾听，孩子说出来，也就没事了。面对孩子的退步，不要一味的批评、指责，使孩子和你形成对立，降低其信心，甚至使其破罐子破摔，我们要尽可能科学地把握好表扬和批评的尺度。家长要及时与教师交流，尤其是与班主任的交流，它能帮助我们及早弄清孩子的思想动向。根据孩子的思想表现和文化基础，采取有效、实际的教育措施。家长应该帮助孩子制定一个符合实际的目标。过高

的要求只能使孩子产生逆反心理，粗暴的手段只会让孩子生发危险行动。总之，要相信孩子，鼓励孩子，做孩子坚强的后盾。

第八、要给孩子提供必要的后勤保障。如生活保障、学习资料保障、学习工具保障。要保障孩子的生命安全，也要保障孩子的思想安全，管好孩子空闲的非在校时间，深入孩子内心世界，把握他们的思想脉搏，关心孩子的学业成绩，剔除他们的不良行为。

家长们，老师们，我坚信，在学校的正确领导下，在各位家长的积极支持下，在全体师生的共同努力下，这一届实验班的学生一定会取得辉煌的成绩，一定能打赢2014年高考这一仗。

最后，我再一次衷心的感谢各位家长的到来！

谢谢大家！

实验班工作总结篇十

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一

无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

二、营销思路。营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领,是营销工作的方向和“灵魂”,也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点,李经理制定了具体的营销思路,其中涵盖了如下几方面的内容:

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的

关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。营销策略是营销战略的战术分解,是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势,结合自己多年的市场运做经验,制定了如下的营销策略:

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略,在“高价位、高促销”的基础上,开创性地提出了“连环促销”的营销理念,它具有如下几个特征:

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上,比如销售累积奖和箱内设奖同时出现,以充分吸引

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须

严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

- 1、公司内部定期不定期安排员工培训。
- 2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。
- 3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公

司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

为进一步抓好医疗护理质量，提高护理人员业务技术水平。今年的护理工作要以抓好护理质量为核心，围绕医院的发展规划，本着“以病人为中心”，以“服务、质量、安全”，为工作重点的服务理念，创新管理方式，不断提高社会满意度。制定2018年护理质量工作计划如下：

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教

训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周

二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。