2023年班级工作日记四年级(通用8篇)

健康出行，从安全开始。安全共建，福祉共享。安全标语范文：安全是生活的底线，不容有任何纰漏。

班级工作日记四年级篇一

随着科学技术的高速发展,人们的生活水平不断提高.在这种大环境下,高中学生的身心也得到了迅速发展,因而有的学生在家中不听父母的话,不理解家长的`心情,产生了逆反心理;有的学生精神不振,反应异常;有的人情绪不稳定,易激动.

作者：桑会梅作者单位：河北省乐亭县综合职业技术学校,063600刊名：现代农村科技英文刊名□xiandainongcunkeji年，卷(期)：“”(6)分类号□g45关键词：

班级工作日记四年级篇二

从去年开学以来，学校领导就为我们班主任订阅了每月一期的《班主任》杂志，虽然不是每本都能一字一句的去品读，但也从这些书中学到了不少的知识。比如这些本书中讲了班主任的重要性，班主任在学生中所起的作用，而且作为班主任怎么来正确认识小学生，以及班主任在班集体建设，班级活动中怎样引导和带领学生等等。

首先，所谓班主任，就是班级教育的主任教师或主要教师，是负责组织、教育、管理班级学生，引导、帮助、促进班级学生全面发展的主要责任人。学生的成长需要教师的关怀、接纳和尊重。书中讲到爱心是评价的前提。人们都说小学生是祖国的花朵，花朵是要阳光和雨露养育的。对学生来说，老师就是他们的阳光和雨露，带领他们走向未来和希望。爱学生是教育学生的起点和基础。爱是信任，爱是尊重，爱是

鞭策，爱是投入，爱是力量。爱本身就是人类最美的语言，不论你是否有明确的承诺，都会像春风一样潜入人的心田。所以，班主任对学生的评价，如果没有了情爱，就成了无水之池。在学校的这一个多月，我发现小学生是要老师多哄哄的，特别是像我上二年级的小朋友，他们的性格还没有定型，大多数都是很单纯很天真的，有些想法还很奇特，但是不论是调皮的，还是内向或者的活泼的，他们都喜欢得到老师的表扬，希望老师能注意到他们，这跟我们大人一样，每个人都希望得到他人的肯定，每个人都希望自己成为集体的焦点，所以对学生来说，老师千万不能吝啬自己对学生的表扬，只要把“甜言蜜语”用恰当了，那么老师在学生中肯定很受欢迎。

在《班主任》这本书中，我还了解到，班主任在进行班级活动或班级建设时，要会用正确的方法来和学生相互合作，如果只是班主任一手包办了，不仅累坏了自己，而且限制了学生的发展空间，压制了学生的个性，同时，也削弱了学生对班主任的那份应有的尊重与信赖。

第一，少一些包办，多一些自主。学生从小学到中学，正是自主意识逐步形成和巩固的阶段，现在的小学生见多识广，绝大部分学生有独立处理安排自己班级的强烈愿望，有展示个人才华的积极心态。若学生的这种当家作主的愿望不能实现，必然使他们的热情降低，信心倍减，内心形成强烈的冲突，并会以沉默、消极对待，故意违抗等各种方式表现出来，最终导致班级管理秩序混乱。斯宾塞在《教育论》中说：“记住你管教的对象应该是一个能够自治的人，而不是一个要别人来管理的人”。班主任只有在班级管理中少一些包办，多给学生自主选择的机会，班级管理才能收到事半功倍的效果。

第二，少一些压制，多一些民主。在班级管理中，越是压制学生，只能越是激起学生的逆反心理，最终效果只能是适得其反。所以，作为班主任，我们不应该压制学生，而应该通

过民主的方式引导学生，调动学生积极参加班级管理和班级活动，不能一味地把学生限定在一个小圈子内，使他们无法去吸收新鲜的空气，无法安排自己，无法表达自己的思想。在班级管理中，班主任只有充分尊重学生的民主权利，使不同个性、爱好、特长的学生都能在班级管理中人尽其能、人尽其责。这样班集体的教育力量更大。前苏联教育家马卡连柯说：“不管用什么样的劝说，也做不到一个真正组织起来的集体所做到的一切。”小学班主任的工作是琐碎、繁杂的，纵使班主任老师有九头六臂也很难面面俱到。

第三，少一些否定，多一些肯定。虽然说当代小学生自主意识，民主意识增强了，但这并不意味着班主任在班级管理中就可放松对学生的管理要求，可以不去关注学生的心灵体验，不去洞察学生每一处细微的变化。只有多肯定、少否定学生的自主意识、民主意识、自主能力、民主能力的火花才能被激发。但学生在成长过程中存在的不足也暴露出来。比如三分钟热情、意志不坚强、遇到挫折就灰心，稍不如意就感情用事等等。作为班主任，每天都会遇到形形色色与此类似的事情。班主任除了要悉心洞察这一切，更要多一份理解、多一份关爱、多一些宽容、多一些肯定。千万不能以成人的要求、僵硬的教条衡量每一个学生，更不能讽刺挖苦学生、否定学生的努力。

良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。班主任期待的目光、赞许的神情、关心的诱导，一定能撞击学生的心录，激发学生继续前进的信心。陶行知先生曾告诫我们：你的教鞭下有瓦特，你的冷眼中有牛顿，你的饥笑里有爱迪生。他在教育实践中也有4块糖果奖励有勇气承认错误学生的范例。在我班上，曾发生过这样的一件事，相信也一定能给大家带去一定的启发。

在以后的教学生活中，我要努力遵循苏霍姆林斯基曾说过的一句话：“有时宽容引起的道德震动，比处罚更强烈。”教师工作意味着奉献，班主任工作更应提倡这种奉献精神。可

能班主任工作本身就是奉献和付出。但这种奉献和付出所创造的价值，却是无法用金钱来衡量的。这一份付出，换来的将是许多学生的健康成长，有时这一付出可能将改变学生一生的命运。以上是我对班主任工作的一点认识有不当之处，请批评指正。

[读《班主任杂志》有感班级工作日记(二年级上册)]

班级工作日记四年级篇三

没那么美好班级工作日记(七年级上册)

今天很是郁闷，中午下课几个调皮男生跑到三楼厕所去时，不仅追逐狂打，而且大吼大叫，惊动了正在文印室复习东西的徐校长，用校长的话说：“那几个人就像从地狱里钻出来的饿鬼一般。”学生犯错，让我也很没面子。事还没完，到了下午第二节课，正是眼保健操的时间，我们班又有两个倒霉蛋上了体育课会楼时打闹被王校长抓住。一天两群人犯错，而且都是同样的打闹事件，这不得不让我反思我最近的班级管理出了问题。

回想一下，是一方面提醒得不到位，真的是要嘴勤，随时提醒这群人。另一方面可能最近对这一块比较忽视了，没有及时发现学生的打闹动向。春天来了，学生好动起来。还是不够细心造成的。对经常打闹的学生，真是要想个办法控制住他打闹和违纪的时间，迄今为止我能想到的办法是让那么精力过剩的学生每天写五篇字或者五篇英语课文。成绩好一点的，让他做一些课外题，总之就是想办法剥夺掉他违纪的时间。对于比较乖一点的同学也可以让他每天阅读半小时。打扫清洁就算了，调皮学生往往不细心，清洁经常是不能胜任的。不知道这样好不好一点。

我们平时忙于抓教学质量对学生做人这块是不是有实际的指导？现在的学生看似很很成熟，但很多想法却很天真，一旦

忽略了他们内心真实的想法，会不会让他建立了自己错误的价值观与世界观。但身处繁忙教学任务中我有时觉得自己真的是心有余而力不足，不会为自己找借口，每天从早到晚几乎没有休息，但总有干不完的事情，忙不完的东西，咳，现代人这么拼命为了什么?答案不言而喻，你不想努力但压力、各种各样的压力逼着你前进。生活还在继续，我的思考还在继续。

阿康

班级工作日记四年级篇四

“如果你发现绝大多数儿童练习本的字迹端正秀丽，错别字很少，那么这就是个明显的征兆：在这个班级里学生可以学到许多东西”

想一想，我这几个月的教学其实真是这样的，“练习本”就是学生习惯养成的一面镜子，也反映着一名教师的教学效果。对于教师而言，学生习惯的养成是今后有良好教学效果的基础，这一点，要时刻培养他们良好的学习习惯，真正得到适合自己的学习方法，使得他们在今后的学习中能更省力更有效。

要对同事们的经验加以研究和观察，并进行自我观察，自我分析，自我进修和自我教育。“学习优秀经验，并不是把个别的方法和方式机械的搬用到自己的工作中去，而是要移植其中的思想。向优秀教师学习应当取得某种信念.”俗话说::“活到老，学到老’虽然我是一位语文教师，但对数学教学也从不放弃，我坚信只要自己肯努力，学生就会给我回报，我做了，我也得到了。

以好带差，以小组牵动班级整体，发挥小老师的作用，以习惯培养为重点，以学科知识为基础，以拓展思维、能力为目标，不断提高学生的能力是我教学工作的宗旨，也许正是自

己在平日的工作中做细点点滴滴，所以期末考试，学生的书面书写干净整洁，能够仔细的答题，班级的各项成绩好。

低年级的小科课较少，大量的时间都是我们自己支配的，加强学生的学习习惯培养，搞好辅导也成了我们平日的重头戏，及时调整教学状况查漏补缺，让学生不仅在课堂教学中有收获，在辅导中也能拓展思维。

大量的辅导，必然规律带来批改量的增多，尤其是低年级，不批改是根本不行的，低年级必须面批面改，自己也能认真批改学生的作业，在漂亮的字上画个圆圈，在干净的本子上画朵小花或者小五星。班级38名同学，每位同学的本上都留下我认真批改、圈圈点点的痕迹。也正是因为种种原因，学生很愿意把自己的作业本整理干干净净让我欣赏，让我评价。在批改辅导中，我特别注重学习有困难的学生，本着上课多叫几次，批改多圈几次的原则，把更多的机会送给他们，只要他们肯努力，我愿意这样去做，不厌其烦。

还记得和学生多种多样的识字方法，清楚流利地表达，还记得学生清脆悦耳、富有情感韵味的朗读，读课文各种不同的表演，识字也很有趣，可以加动作或者表演，如：“躲藏”我躲起来。在教学中我注意培养学生的识字能力、朗读能力、书写习惯正在学生身上扎根，这又一次让我深深体会到在教学中，教师注重什么，学生就会展现什么，同时也就收获什么。

我从来没有教过一年级数学，这个学期由于工作的需要我接任了一年级的数学，这对我来说是一个大的挑战。责任促使我不断学习，无怨无悔的做好工作。一年级的教学是繁杂的，但更多的是鼓起勇气向前进，两个星期过去了，体会很多。

[教学相长，取长补短班级工作日记(一年级)]

班级工作日记四年级篇五

面向4～6级市场成功营销案例推出2999元的乡镇电脑，对渠道的要求与考验前所未有。“因为其在市场成功营销案例区格上与原有大分销网络所辐射的1～3级市场成功营销案例有明显不同。

对于乡镇级市场成功营销案例的开拓，联想认为其完备的渠道体系和强大的服务保障是基础。2004年4月1日联想新财年开始之即，通过调整形成的18个分区、108个销售网格的渠道体系，是联想此波行动的伏笔。这18个分区具备人力资源、财务、行政后勤、商务人员编制，具有独立的市场成功营销案例运作和决策权，大大贴近了一线市场成功营销案例，有所不同的是，各区将不再按照以前各产品事业部的结构设置商用pc□消费pc□服务器等首席代表、业务代表，而是按照客户分类，设置零售渠道、客户渠道、大客户三大业务处，完全以客户为导向，整合资源。

18个分区、108个”网格“连结成一张密实的网，罩住全国各个区域市场成功营销案例。这种密实的渠道构建使得联想更加贴近客户，组织变阵井然有序，同时零售渠道扩展到4000余家，触角延伸到更小的乡镇。

在销售模式上，用”包田到户“的方式，将一片区域内”圆梦“的推广和销售、服务整合给一个代理商，并设立乡镇电脑销售中心，为消费者提供一体化的服务。

把”圆梦“电脑当作钥匙来打开4～6级市场成功营销案例大门的同时，借助联想的渠道运作能力和大联想渠道伙伴的力量，联想已经成功将销售能力渗透到乡镇地区。由此可见，联想此次低价pc计划亦是联想跨过区域大分销直接面对渠道下游资源的一次预演。

先入为主，

成功营销案例品牌影响力深度渗透

品牌机低价下乡，特别是国内最大pc品牌联想电脑下乡，无论销量多少，本身就是一个吸引眼球、极具营销价值的市场成功营销案例策略。

首先，联想2999元电脑的推出具有巨大的轰动效应。2999元这个价格突破了长久以来人们对pc价格的心理底限。再加上媒体的推波助澜，联想收获了花再多钱也得不到的广告效果。同时也进一步巩固了自己中国pc业老大的位置。

其次，先入为主的策略让联想在低端市场成功营销案例的竞争中抢占了先机。在"pc"利润渐渐摊薄的市场成功营销案例态势中，低端市场成功营销案例成为一块蕴含市场成功营销案例希望的巨大”处女地“。联想此举一方面阻击了消费者购买竞争对手的产品，另一方面，联想电脑价格高不可攀的形象也有所改变。

有意思的是，在众多的乡村公路沿途的一些围墙上，联想电脑的广告非常显眼地刷于其上，加之联想在西柏坡首发的”圆梦快车千校行“等宣传推广活动，使联想的品牌影响力正在以比销量增长更快的速度，开始深度渗透于乡村市场成功营销案例。

针对此次”乡镇普及计划“，低价、短链销售、针对性的服务策略，联想显然有备而来，目的就是撬动乡镇冻土。尽管由于对市场成功营销案例潜能、渠道冲突、利润控制等方面的顾虑，联想2999元电脑的推出多少有那么点”雷声大雨点小“的意味。但对于正在寻求技术、制造和全球化方面突破的联想来说，此番放下身段和架子以务实的态度，回归到中国市场成功营销案例更具前景和优势的潜力市场成功营销案例中，可能会成为真正带动联想增长的”核武器“。

班级工作日记四年级篇六

关于杜蕾斯咱们都不生疏，常常提及微博推广事例，总能看到杜杜的身影，好像他应经是微博推广中一块不可逾越的丰碑。这个在微博上别出心裁的“杜杜”也在微信上敞开了杜杜小讲堂、一周疑问集锦。

广阔订阅者所熟知的仍是杜杜那免费的福利，12月11日，杜蕾斯微信推送了这样一条微信活动音讯：

“杜杜现已在后台随机抽中了十位幸运儿，每人将获得新上市的魔法装一份。今晚十点之前，还会送出十份魔法装!如果你是杜杜的老兄弟，请回复‘我要福利’，杜杜将会持续选出十位幸运儿，敬请等待明日的中奖名单!悄然通知你一声，假设世界末日没有到来，在接近圣诞和新年的时分，还会有更多的礼物等你来拿哦。”

活动一出，短短两个小时，杜杜就收到几万条“我要福利”，10盒套装换来几万粉丝，如何算如何合算。微信活动推广的魅力在杜杜这里被演绎的酣畅淋漓，终究免费的福利谁都会不由得看两眼。

班级工作日记四年级篇七

联想的2999元电脑与amd合作是英特尔没有想到的。

长期以来，英特尔如同一架精密仪器，很少犯任何哪怕是细微的失误。十几年来，它建立起来的市场成功营销案例攻防体系非amd朝夕之功即可撕破，英特尔对各大pc厂商操纵已经到了得心应手的程度。英特尔通过控制各厂商的产品数量、推出档期和价格，把握这些没有核心技术的oem厂商的生产和产品命脉，在中国建立起以联想、方正、同方□tcl等直供客户为基础的垄断体系。从技术研发、产品更新、市场成功营

销案例推广、渠道运作等方面来看，在各种规则的名义之下，君王一般的英特尔给生态链下的oem厂商们丰厚的利益引诱。当利润逐渐削薄的pc业变得愈发困窘时，英特尔的“银弹攻势”越发成为各pc厂商欲罢不能的魔咒。

在此大背景下，amd在中国市场成功营销案例上要做的就是：穿过一片足以让自己窒息而亡的英特尔黑森林，一点一点撕开英特尔的严密防线。

年给amd提供了一个机会。这一年也被pc业界公认的“死亡之年”，在这一年中，中国所有pc厂商利润都跌到了最低点。

越来越多的企业一边忙于不堪目睹的价格战，一边竭力游说英特尔提供更优惠的处理器价格，但英特尔为维护垄断利益始终不肯让步，于是造成pc销量攀升但利润却在一路下滑的局面，作为亚太区pc老大的联想也不例外。2004年中，联想集团纯利只微升3.5%，联想股票价格应声而落。

在推出2999电脑前，联想曾和英特尔有过多次沟通，但是英特尔坚持表示不希望联想推出低端产品。但在竞争对手的夹击之下，联想的低端策略不得不执行，由此，只能把目光投向了价格更低的amd。

以2004年底的处理器价格比较，amd主频为2.2g的处理器价格仅为400元，而英特尔的赛扬2.2g左右的处理器价格却要480元，而在高端市场成功营销案例上，amd的处理器价格优势更大，奔4处理器3.0g价格大约在1700元左右，而amd64位处理器3.0g价格只有1500元不到。

作为英特尔国内最大客户，联想的倒戈让英特尔失去了一统江山的局面。习惯了中国厂商对自己言听计从的英特尔公司第一次感受到了中国市场成功营销案例上的反叛。情急之下，英特尔公开指责联想推出2999元的产品不能满足用户基本应

用需求。英特尔中国公司董事长杨旭认为“这是联想对客户不负责任”。

除了以降价方式打压amd□英特尔也以同类产品抵制amd□此外，英特尔也在数字家庭等领域广结同盟，提前为amd设下陷阱。

客观上看，和英特尔苦斗了33年□amd在2004年虽大有斩获，但依然是小弟弟。

正如《商业周刊》所言□“amd在2004年市场成功营销案例份额上升超过1%……在年期间□amd或许真的能从英特尔那里抢走不少市场成功营销案例份额。近一段时间以来□sun推出的一些服务器使用了amd的芯片，作为英特尔的老对手□amd正凭借新技术而大出风头。”

从份额上看，要走出英特尔的阴影□amd还差得很远，但从营销角度看□amd已经冲破英特尔长期制造的包围圈，越来越多的主流厂商在pc和服务器中都开始大规模使用amd的处理器，英特尔固若金汤的大堤已经被撕开，决堤也不是没有可能，这也许是amd越来越被看好的真正原因吧。从在正规pc厂商的产品中罕有被采用，到amd芯片在中国的销量已经占到全球销量的15%至18%。在中国□amd与英特尔将进入巷战阶段。

下一页更多精彩“成功营销的经典案例”

班级工作日记四年级篇八

市场成功营销案例效果：在销量大升的同时，在2004年夏天占领了品牌宣传的战略高地，成功遏制了老对手百事可乐的追赶风头。

可口可乐借奥运营销改变了与对手相持的局面，超然胜出。

之所以能够通过奥运营销决胜市场成功营销案例，正是因为其运用体育营销的长期战略和长线手法，这和大部分国内企业急功尽利心态、缺乏长期规划以及实际运作中策略能力的缺失完全不同。

营销事件回放：

“申奥成功纪念罐”、“奥运新会徽纪念罐”和“奥运火炬传递纪念罐”，可口可乐的奥运营销总是很早就开始打下伏笔。

2004年雅典奥运圣火6月8日抵达北京。作为雅典奥运火炬传递的主赞助商的可口可乐公司提前数月已经启动了“雅典2004奥运火炬传递--中国火炬手/护跑手选拔”活动，在中国的20多个城市里选拔火炬接力选手和护跑选手。

很多普通的消费者得以通过可口可乐和奥运零距离贴近。

6月9日，奥运圣火在北京城传递，准备充分、声势浩大的可口可乐成功地在北京城掀起了一场红色旋风。可口可乐在6月5日推出的240万罐奥运火炬接力纪念罐在很多地方销售一空。

8月4日下午，可口可乐(中国)在北京组织了一场以“为奥运喝彩，为中国加油”为主题的大型发布会。即将出征奥运会的刘翔、滕海滨、马琳三位体育明星，成为雅典奥运会期间可口可乐新的形象代言人。以他们为主角拍摄的可口可乐新的广告片在奥运会期间反复播放，同时，分别以这三位体育明星形象设计的“要爽由自己”可口可乐奥运包装，也开始在全国市场成功营销案例限量销售。

奥运会过后可口可乐还通过央视展开了“后奥运营销”，在8月31日“奥运特别节目”和9月4日“庆祝奥运健儿凯旋归来”两个特别节目中迅速决策，签订贴片广告，抓住了难得

的品牌传播机会。

借着奥运的热度，可口可乐2004年还精心设计了“要爽由自己--2004可口可乐奥运中国行”大型巡回路演活动，并在全国范围内举行。与此同时，可口可乐在奥运期间还将其麾下的可口可乐、雪碧、芬达、醒目、酷儿作为促销产品，
以100%中奖率回报消费者。