# 寒假集训工作总结报告

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-04-20

*第一篇：寒假集训工作总结报告张家港校区理科组寒假集训工作报告根据我们校区理科教研组既定的工作计划，张家港校区历经了26天的寒假集训期。虽然说与暑假集训相比寒假集训显得短且仓促，但是这些天来，我们理科组教师本着对自己工作的高度负责，精心备课...*

**第一篇：寒假集训工作总结报告**

张家港校区理科组寒假集训工作报告

根据我们校区理科教研组既定的工作计划，张家港校区历经了26天的寒假集训期。虽然说与暑假集训相比寒假集训显得短且仓促，但是这些天来，我们理科组教师本着对自己工作的高度负责，精心备课，认真上好每节课的精神状态，圆满完成了本寒假集训任务，基本上达到了预期效果。在这次各学校的开学考试中理科组的所有学员都有不同程度的提升，这些成果的获得得益于以下几个方面；

1、精心组织，确保集训有序进行

理科组今年开展的寒假集训，有4个鲜明的特点：一是时间紧，二是内容多，三是课时任务重，四是要求高。由于咱们理科组在集训期之前的周密部署，精心组织，确保了此次集训理科组的工作有条不紊地进行。从集训情况看，我们理科组教师做到了严格要求，按照既定的教学计划不慌乱，无论是在教学还是工作中没有出现散乱的和无序状态，教师出勤率更是高达100%以上，保证了集训质量和集训任务的顺利完成。

2、内容丰富，教学形式多样化

为搞好本次集训，我们理科组的老师花费了大量休息时间，针对学员目前的学习状态提前制定出了集训期教学计划，并且每个学科组的教学计划都统一以书面形式表现出来。最后召开理科组的教研会议集中探讨我们学科组集训期教学计划实施的可行性。

本次集训理科组的教学内容主要是以复习巩固为主兼顾新课预习，这个计划的敲定主要依据是学员假期的学习任务和下学期的教学重难点同时也兼顾着学科的特性；

本次集训中化学学科主要是以预习新课为主，以为第七章的酸碱盐在整个中学化学教学中显得特别重要，更是以后高中化学的基础所以打好这部分内容的基础对于孩子们今后步入高中学习化学有很大的优势。

物理学科；主要是复习为主，本次集训期的复习不同于日常的复习。在平时的教学工作中多以讲授的方式进行，发现学员的进步并不理想。主要表现在缺乏练习，没有掌握一定的考试做题技巧。所以此次集训主要是采用分专题讲练结合的方式进行，所练习题全部来自历年中考真题。针对性非常强效果也较为明显。在这次的集训期结束后的开学考试中取得很显著的效果。

另外在教学形式上，除了传统的一对一教学，我们理科组老师还继续发扬我们的优势——积极的组织开展班组教学等不同形式的教学。

二、总结 虽然说在这次集训工作中我们取得了很好的成绩但是也暴露出了不少问题，这些问题并不是在于我们老师而是在于我们校区的假期集训计划没有做好。不管是在人才储备还是工作安排或者是教师的生活问题解决上都没有很好的解决；

首先就是我们理科组老师储备不够，在集训期这一点明显的影响了我们的工作计划的实施和完善。由于教师缺口导致很多新签学员的可无法进行，严重的影响了我们理科组的课时。寒假中我们也在努力的吸收新生力量但是无奈新老师总是不愿意在学大呆很久只愿短暂的做兼职，但是他们一走手里面的学员安置就成了一个很大的问题搞不好就会出现退费。

其次，由于寒假集训期的任务繁重加上课时计划不够合理，导致我们很多老师长期的超负荷工作，严重的影响了自身的身体健康。几乎每位老师都是带病上课，这样或多或少的影响了教学和我们老师的情绪。

再就是老生常谈的课堂管理问题，如果课堂管理工作没有做好就会影响到课堂的教学效果。

当然我很坚信经过这一轮的集训，我们的团队又成长了许多。能坚持下来的这些教师绝对都是能够独当一面的中坚力量。同时今后的工作，我们将围绕“两个目标”，从三个方面来狠抓落实。两个目标：中、高考 三个方面：

1、在课堂管理上，狠抓课堂管理的落实。坚持“教师是课堂的管理者”，注重课堂教学效率。

2、在自身要求上，我们将会一如既往的严格要求自己，注重自身能力的和改善。

3、在教学上，重在注重环节的落实。既注意提高课堂教学效率，更要注重教学环节的落实，勤检查、勤过关，细节决定成败。认真准备好中、高考所需要的一切条件。

向着更高的目标前进！

**第二篇：寒假集训工作总结报告数学组**

张家港校区数学组寒假集训工作报告

根据我们校区数学教研组既定的工作计划，张家港校区历经了26天的寒假集训期。虽然说与暑假集训相比寒假集训显得短且仓促，但是这些天来，我们数学组教师本着对自己工作的高度负责，精心备课，认真上好每节课的精神状态，圆满完成了本寒假集训任务，基本上达到了预期效果。在这次各学校的开学考试中数学组的所有学员都有不同程度的提升，这些成果的获得得益于以下几个方面。

1、认真备课，确保上课质量

数学组今年开展的寒假集训，有4个鲜明的特点：一是时间紧，二是内容多，三是课时任务重，四是要求高。由于咱们数学组在集训期之前的周密部署，精心组织，确保了此次集训理科组的工作有条不紊地进行。从集训情况看，我们数学组教师做到了严格要求，按照既定的教学计划不慌乱，无论是在教学还是工作中没有出现散乱的和无序状态，教师出勤率更是高达100%以上，保证了集训质量和集训任务的顺利完成。

2、针对不同年级段，个性化教学

为搞好本次集训，我们数学组的老师花费了大量休息时间，针对学员目前的学习状态提前制定出了集训期教学计划，并且每个学科组的教学计划都统一以书面形式表现出来。最后召开数学组的教研会议集中探讨我们学科组集训期教学计划实施的可行性。

本次集训数学组的教学内容主要是以复习巩固为主兼顾新课预习，这个计划的敲定主要依据是学员假期的学习任务和下学期的教学重难点同时也兼顾着学科的特性,初二学生重点复习一次函数和分式方程，初三学生重点复习二次函数、圆以及动态几何，高一学生重点复习三角函数和函数，高二学生重点复习圆锥曲线和立体几何，高三学生针对其薄弱知识进行专题复习。本次集训期的复习不同于日常的复习,在平时的教学工作中多以讲授的方式进行，发现学员的进步并不理想。主要表现在缺乏练习，没有掌握一定的考试做题技巧。所以此次集训主要是采用分专题讲练结合的方式进行，所练习题全部来自历年中考真题。针对性非常强效果也较为明显。在这次的集训期结束后的开学考试中取得很显著的效果。另外在教学形式上，除了传统的一对一教学，我们数学组老师还继续发扬我们的优势——积极的组织开展班组教学等不同形式的教学。总结

通过本次集训和学生开学考试成绩发现学生数学存在以下问题

1、粗心大意严重。很多学生考试时不是在难题上犯错，而是一些很简单的计算问题，这个问题必须引起重视，在以后的教学中必须针对性地进行练习，力争减少不必要失分。

2、计算能力差。很多学生虽然题目会做，知识也掌握了，但是碰到较繁琐的计算比较容易犯错，针对这个问题，在以后的教学中，注重加强学生计算能力的培养，这样不仅能提高做题速度，还能减少由于计算导致的失分。

3、死记硬背式学习。数学是一门很注重理解的学科，没有理解是很难学好数学的，在以后的教学中要多对学生讲解知识间的相互联系，公式的推导，注重培养学生的数形结合，分类讨论和换元思想

4、厌学情况普遍。针对这个问题，在以后的教学中多注重学生学习兴趣的培养。

目标：中考和高考。

**第三篇：寒假集训心得体会**

东营科技职业学院机电工程系

教师寒假集训心得体会

学期：2025——2025学年第二学期 日期：2025年2月22日

我院2月15—18日在第一报告厅开展了为期四天的2025年教师寒假集训动员大会，培训内容具有很强的前瞻性，紧跟当前国内职业教育的最新发展动态，培训专家均来自国内相关领域的顶级学者。这样高水平的专家报告会，为学校发展、教师个人成长指明了方向。

聆听了全国诊改专委会主任委员杨应崧教授作题为“质量核心 自主创新 问题导向 精准发力”的主题培训报告。杨教授从建设试点院校工作的目的意义、试点工作的指导思想、试点工作的发力点三个方面入手，对试点工作的开展提出五点建议：一是要以质量为核心；二是以制度为起点；三是以体系为保证；四是以“实”字为基石；五是以“六忌”为自警。

中国石油大学田学民教授做了高校教师如何做科研的专家报告会，我深有感触，收获颇多，对教师的教育科研的重要性有了初步的了解，专题讲座对在日常教育教学中如何有计划、有目的的进行有效的教育教学的科学研究做了详细概述，并提供行之有效的方法手段，使我们在以后的教育科研工作能够有更加准确的方向，为以后做好教育科研提供良好的理论基础。

山东大学葛连升教授做了信息技术推动职业教育教学变革的专家报告。我深刻认识到信息技术改革势在必行，一方面是丰富了课程的内容，另一方面是丰富了教育的形式。在计算机知识与技术迅猛发展的时代，课程设置的科学性是不容置疑的，不同的教育形式又是逐步实现教学内容的呈现方式、学生的学习方式、教师的教学方式和师生互动方式的变革。

山东科技职业学院丁文利教授解读山东省高等职业教育质量报告。此次培训我有几点心得体会：

1、提高自身素质是关键。如果想教育出优秀的学生，那么我们首先要做一名优秀的教师。只有优秀的教师才能培育出优秀的人才，如何才能成为一名好老师?教师必须紧跟时代步伐，在实践中大胆探索，创新教育思想，教育模式和教育方法，做为一名教师，我们首先应该提高自身的素质，这样才能教育出更好的人才。

2、教师参与教育科研,是教育发展的需要，是培养人才的需要，是发展教育科学的需要，也是我们教师自身发展的需要，教师参与教育科研是非常有必要的。整个课题研究的过程，实际上是一种学习理论进行研究实践的过程，在这个过程当中，教师可以提高分析问题和发现问题的能力，收集文献资料和筛选信息整理资料的能力，归纳和概括研究资料的能力等等。这些能力，对于新的教学任务是十分必要的。同时，教师开展教育科研也是我们教师自身专业化的需要。历来人们都把教师当作一种职业，认为只要有点文化知识就能够做教师，不认识也不认可教师的专业地位。教师参与教育科学研究，提高了自身的专业素养和研究能力，适应社会发展对教师的专业要求。3.掌握信息化教育技术是适应社会发展的需要

信息化是社会发展的趋势，信息化的水平已经成为衡量一个国家现代化水平和综合国力的重要标准，教育信息化是其中的一个部分，大力促进教育信息化已成为教育发展的潮流。作为一名教师，应适应社会发展的趋势，把握现代化信息教育技术，是跟上时代发展的步伐、适应社会发展的需要。

4、把握信息化教育技术是提高教学效益的需要

将信息化教育技术应用于教学中，有助于教师整合教育资源，有助于提高教师的专业水平。信息教育技术是新型的科学教育技术，能弥补陈旧教学中的不足，传统的教育手段费时费力，不利于学生在轻松的状态下把握知识，不利于提高教学效益。只有充分把现代化信息教育技术用于教学中，才能提高教学效益。

5、积极应用信息化教育技术是提高教学技能的需要

实践是学习的目标，也是提高应用能力的手段，教师只有在实践中充分利用现代化信息教育技术，才能在应用中发现问题、分析问题、解决问题，才能在不段总结经验、吸取教训中学习并提高自身教育技能。

6、终身学习是使自己得到可持续发展的途径

社会在不断进步发展，信息化技术也在不断更新，作为一名教师，如果止步不前，那么就不能适应教育发展的需要，就不能胜任教育工作，要认清形式，勇于挑战，树立信心，不断学习，用新知识和新技术来完善自身素质，用教育技术进行终身学习，实现自身教育水平得到持续发展，在不同阶段都能胜任教学工作。

**第四篇：寒假集训心得体会**

寒假集训心得体会

按照县教育局和街道教办统一安排，我园于2月10日—2月12日，开展了为期三天的寒假幼儿教师集中教育学习活动。下面将我的学习心得小结如下：

通过学习，使我深深感受到教师是人类灵魂的工程师，是天底下最崇高的职业，幼儿教师是教育的先导，是孩子的启蒙老师。我们都知道，最初的教育对孩子的将来有深远的影响。我们是明天花朵的培育者。如今，我实现了我的梦，作为幼儿园的一名老师，我觉得很幸福。我终于有了施展抱负的舞台。

想教好学生，新教师首先要有一个良好的心态，然后给自己一个合适的定位。从小事做起，一点一滴的做好教学工作。根据我们幼儿的年龄特征和发展水平去教育，引导他们，使他们不但健康成长，还能健康成人。第二，要不断学习。学习对于我们这些年轻人来说，是一件非常容易的事情。但最重要的是怎么把学习的知识更好的运用到实践中去。我们不仅仅要学习专业知识，还要学习每位教师的优秀品质和实践经验。在以后的教学中有好的经验和好的教学方法，要和其他的教师去分享。在教学中我们要选择更好更简洁的教育方法，从和其他教师的合作中找到快乐。创新对与我们新教师来说是很困难的，在教育领域里我们一面举着教育基础的旗帜，一面举着创新改革的旗帜。对我们年轻的新教师来说，我们肩上的担子是沉甸甸的。这充分的体现了对我们新教师职业道德的具体表现和期望。师德中要求我们教师为人师表，敬业爱岗，热爱学生，严谨治学。

总而言之，通过这次培训学习，使我受益匪浅，收获颇丰、感想颇深：延长、开阔了我的知识视线，思考问题能站在更高的境界，许多疑问得到了解决或者启发。这只是一点学习后的个人自我体会。我想在以后的工作生活中我会努力学习的，经验是在实践生活中慢慢增长的，我相信在不久的未来我会成为一名优秀的幼儿教师的。

**第五篇：寒假社会实践工作总结报告**

时间很快，在xx公司大客户部实习已经两周，因为个人原因需要暂停工作，现对近阶段工作作出简要总结。

非常感谢李增胜总经理的信任和推荐，能够走进xx公司的大门并获得了良好的实习工作职位。感谢李志强经理的的支持和指导，让我在大客户的销售工作中学到很多实用的有宝贵价值的经验。感谢xx公司的同事，在工作过程中给我的大力支持和帮助，这种良好的工作态度和氛围让我受益匪浅！

对于在xx公司的大客户部销售实习工作，我主要作出的两点总结。

一． 关于xx公司的工作

我固执的认为，xx公司的产品是在数据快速恢复领域具有创新性和领导性的。一个先天具有优秀基因的产品是绝对能够在市场竞争中取得坚挺的表现的！

但是在具体营销过程中，我个人还是遇到了实际问题！

很现实，没有成交的销售是没有价值的，尤其对公司而言！我个人坦诚的发誓：在xx的市场营销过程中，我没有投机取巧，没有偷懒，我是努力追求更好！不成交的根本原因在于我：没有作出有效的努力和付出！

从客户的反应，我也发现可很多问题，并及时的向领导作出反馈。

主要的问题集中在客户的不认可，没有热情亲自体验产品。个人认为原因有二：一是销售过程中没有很好的把握住客户的需求；二是我们的产品缺少一定的市场知名度。对策有三：一是我个人作为产品的销售媒介，要加深对产品的深层认识，总结经验，提高与客户的沟通技巧；二是我应该主动的联络拜访更多的目标客户，并细分客户类型，做到有的放矢；三是我们可以考虑进行有必要的媒体广告宣传：包括网络宣传等。

二． 关于个人的心得体会

作为一次社会实践活动，我个人的收获比较大！源自xx公司领导的大力支持和充分信任，个人主观方面也作出了认真的思路计划和行动执行。

其一，个人的自信充分增强。从校园学生客户到公司大客户，心理问题是首当其冲的！在李经理的鼓励下，我逐步树立端正的思想：做销售，我是为客户提供服务和信息的，尤其对软件产品，我是带着一种创意来送给您体验的！很对，销售人员不是骗钱的，他是送新的产品，新的服务！“我是为客户服务的！”，面对拒绝，不在沮丧！我的产品很好，总会被人接受的！

其二，个人的执行能力增强。从大学生的“空想者”到雷厉风行的“实干者”，我是有很长的路要走的，但是，在这里。我开始找到了了路的方向:路就在脚下，扎实的做，踏实的干，不要幻想，不要盲从，不要抵触领导！我觉得，这段时间，我疲惫过，放弃过，但是我选择了坚持！不追求个人名利，不计较个人得失，坚持不懈，坚持走在客户的身边！

其三，个人的营销思维得到锻炼。感谢李经理，能够不吝赐教，悉心教导，在每次日工作汇报中能给予我认真的分析和总结，很好，很感谢，很有收益！做一个好的销售人员，比较难，但是只要方向对，准确努力，就有希望！这些收获，没有亲自的经历是体会不到的，当然，没有李经理的指导和分析我也是不会收获这么多的！

当然，期间我也给公司带来一些麻烦，甚至也造成一些错误，也恳请能够被谅解！

总而言之，这次寒假社会实践是充实的！对我而言，也是问心无愧的！我的一切行动：对的起自己！我努力了，我在追求着更完美！

于xx公司，是利，有弊？那就交由我的领导，同事去评判吧！

最后，再次向xx公司的领导和同事致谢！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！