# 章鹏 总结

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-06-03

*第一篇：章鹏 总结2024-----2024学年度第一学期小 学 英 语 试 卷 总 分 析邳 州 碾 庄 中 心 小 学小学英语试卷总 分析这次期终考试试卷共分为两部分，第一部分是听力题，第二部分是笔试题。一、试题的特点:(一)、注重了...*

**第一篇：章鹏 总结**

2025-----2025学年度第一学期

小 学 英 语 试 卷 总 分 析

邳 州 碾 庄 中 心 小 学

小学英语试卷总 分析

这次期终考试试卷共分为两部分，第一部分是听力题，第二部分是笔试题。

一、试题的特点:(一)、注重了基础知识的考查

试卷中能充分体现考查学生基础知识为主要目标的命题原则，坚持依据于课本，但又避免教材中机械的知识，对于一些学生必须掌握的基础知识作为重点考查的内容，因为这些知识的掌握能更好地为今后的学习打下坚实的基础。(二)、突出语言的交际功能

英语作为语言，是一种交际的工具。而小学英语教学根据小学生的年龄特点和语言学习的规律，确立以听说能力的培养为主要目标，读写跟上的原则进行。(三)、渗透了能力考查的要求

学习语言是为了交际。小学英语教学不仅要教给学生一些最基本的语言知识，而且要教给学生运用语言的方法和能力。在试卷的问题设计上，增加了对学生阅读理解能力和活用语言能力的考查。

二、下面就试卷的总体情况分析如下(一)、听力部分

听力测试旨在考查学生听音、辨音及听力理解和快速反应能力。三年级学生听力失分较多，失分的主要原因是学生心理紧张，听的技巧掌握不好，学生不能领会录音内容中的关键信息点，以至造成失误。(二)、笔试部分 笔试部分主要考查学生的语言基础知识和基本技能，包括词、词组、语法的正确运用和读写能力的考查，同时增加了一个语音辨析题和阅读短文训练，现分述如下：

1、词汇训练，是属于基础知识，主要考查学生的对短语的翻译，理解和记忆能力，对于初学英语者来说，一定要进行大量的书写记忆训练。这题的错误率比较高。

2、选择填空，主要考查了句子的整体把握能力，大部分学生完成得不错，但是也有少部分学生做得一塌糊涂。

3、情景问答，内容都是书上平时的对话内容，部分学生做得很好，但也有很差的。.4、看图写话，本题主要考查学生对图片的理解以及对句子的整体把握能力，内容是根据课本内容，简单易做，此题得分率为85％，出错的基本是基础差的学生，他们对句子没有整体性概念，陷于无知的状态，如果形式上像练习册那样，得分率可能还要高些。

5、根据实际情况回答问题，本题不仅考查学生的对话理解能力，而考查了学生正确使用和拼写单词的能力。对话内容与教材中学过的内容类似，大部分来自练习册，但是得分率并不高，同时从答题情况来看，学生不会从上下文来连贯地思考问题，也不会从语法的角度来分析问题。

7、阅读短文，此题主要考查了学生的阅读能力，对于基础差的同学简直犹如天书。尤其五年级学生基础差，失分就更厉害了。

三、几点教学建议

1、加强词汇教学。包括单词拼写，词义记忆，语用功能的训练，在平常的教学中一定要常抓不懈。

2、基本的语法教学一定要与语境相结合。进行语法操练时，要坚持“四位一体”，即话题、语境、结构、功能相结合。抓住话题，联系语境，确定语法结构，明确语法功能（交际功能）。要重视语法知识对于培养语言运用功能的基础作用，又要注重改革教法。课堂上一定要有生动活泼的教学活动。

3、进一步培养阅读能力。阅读能力的培养是英语教学的又一重点。其实，试卷上每一题都要求学生阅读。我们常说，“这类题目已讲过x遍, y个学生不会做。”这不是因为学生没有听懂老师所讲的题目，而是因为学生不会阅读试卷上的题目，对不上适用的语法结构。阅读能力的培养在于平时。教师在平时讲解阅读理解题时，应着力帮助学生分析语言材料，而不是核对答案。

英语作为一种语言，首先要实践，其次要注意知识的积累，要经常地接触，反复运用。要明白实践越多，提高也就越快。

2025-----2025学年度第一学期

英 语 教 研 组 工

作 总 结

邳 州 碾 庄 中 心 小 学

英语组教研工作总结

我们英语科组始终在“科学发展观”的指引下，立足本校，扎实开展好英语教研活动，促进科组的整体发展。下面是本学期的英语教研工作总结：

一、理论和实际相结合，专业引领发展

在学校的大力支持下，英语科组能订阅一定数量的英语教学杂志供教师们阅读学习，加强英语教学专业理论素养。如《中小学外语教学》、《中小学英语教学研究》、《英语教师》以及《小学教学设计·英语》等，教师们认真阅读，吸取并能养成阅读后认真写感受等，结合自己的教学实践加以内化，进一步提高了自己的英语素养。

二、加强教学研究，在实践锻炼中成长

上好每一节英语课是我们英语教师的目标。教师从自己现有的实际情况和客观条件出发，做到一次研讨就有一次提高和升华，在教学中研究，在研究中教学，不断提升业务素质、发展专业水平。11月3日上午，我英语科组举行镇小学英语专题式研讨活动。本次教研活动首先由我校青年骨干教师宋妍妍老师为大家展示一节五年级的精彩课例。宋老师采用讲练结合的任务型教学模式，巧妙地把听、说、读、写有机结合起来，教学设计新颖有趣，课堂实用高效。课后由我校英语教学能手李娟老师进行评课活动，与会老师也能畅所欲言，教研氛围十分浓厚；最后，我校英语学科带头人章鹏老师也开展了一次主题为“浅谈小学英语科组建设与教师校本研修”的专题讲座。章老师在讲座中介绍了我校英语科组建设中的一些成功做法和经验，并就如何提高教师们的教研能力和科研意识提出了宝贵的建议，让在座的老师们受益匪浅。

三、加强科组建设工作，促进教师专业发展

我英语科组一直是一个积极向上，团结拼搏的团队，非常重视科组建设。12月11日上午，市小学英语教研员梁静老师莅临我校指导英语教研组建设工作。梁老师对优秀科组的建设和教师校本研修作了精彩的经验介绍，与我校各英语教师和英语教研组建设等问题展开了充分的研讨和交流，并对我校下一步的英语教研组建设工作作了具体部署与指导。在指导工作中，梁老师特别强调：

1、优秀科组不是教师个人优秀行为，要达到整个科组有优秀，每一位老师都要有能力上特色课。

2、科组要注意平时教育教学活动资料的积累，要有成果意识。

3、要找出自己科组的突破口。

4、不断总结与反思。

5、组织管理要常规化、制度化、管理要高效梁邓老师还结合我校英语科组实际，就课题《提高学生自主设计课外作业的能力的研究》等问题进行专题研究。整个活动轻松、愉快、和谐，对我校英语科组以后的建设提供了宝贵的意见和建议，让整个英语科组的老师受益匪浅。

四、大力开展英语课外活动，让学生体验英语成就感

为培养学生们的英语学习兴趣，增强英语学习信心，同时展示我校学生英语风采，树立榜样。我校英语科组每年举行“校园之星”英语风采大赛，受到师生们的一致好评。2025年10月27日上午，我校隆重举行了 “校园之星”英语风采大赛。本次英语风采大赛以往年不同的是，通过一分钟自我介绍、即席翻译、图片描述和现场回答问题等形式进行,综合考验学生们的英语水平。在比赛期间，我们对礼仪、着装、应考技巧方面都有严格的要求，从各方面切实提高学生的综合素养和能力。本次大赛共有13位选手脱颖而出，在比赛中各展其才，表现自由，积极挑战每个环节的考验。此外，我校有20多位学生的英语作文在《少年智力开发报》、《学周刊·小学英语》报纸上刊登发表。让学生在多项活动中提高对英语学习的兴趣，增强了他们的积极性。

五、本学期工作存在不足及改进方向

1、加强对自身教学效率的研究，进一步提高教学成绩。

2、课题研究能力较为欠缺，应加强理论学习，加强实践与研究。

3、加强英语科组建设路子的探索，向优秀科组、名科组迈进、发展。

**第二篇：吕鹏2025总结**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自2025年1月至今，我出任公司西片销售经理以来的工作开始述职。

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：

职责阐述：

1.依据公司管理制度，全面计划和安排公司西片人员营销工作。

2.管辖本片区内人员与其他部门之间的合作关系。

3.协助各片区人员制定销售策略及政策，协助业务人员顺利拓展客户并进行客户管理。

4.评定片区内工作人员的业绩表现，并负责内部人员调配。

5.监督和协调各片区货款回收。

6.计划和监督促销计划执行情况。

7协助公司其他部门进行员工培训、培养销售管理人员，为公司储备人才。

8.对部门工作过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近一年来，销售部西片本着以“稳定好现有客户，重点开发新客户”的基本原则，突出“重点销售猪浓缩饲料上量，狠抓预混合饲料开发”的销售方案进行市场销售工作，在经历了人员小波动后，在李总的正确指导下，有针对性地对平凉市场，商洛市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。

现将10个月来，我对销售部西片阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部西片下一步工作的开展提几点看法。

目前，销售部西片共有 人员7名，下设管辖片区9个，全年共计完成1469.36吨的总销量，其中猪浓缩料1016.47吨，猪预混料92.46吨，全价料110.48吨，牛预混料13.34吨，鸡浓料2吨，鸡预混料48.5吨，添加剂6.68吨。2025年总销量比2025年总销量增加401.44吨，全年累计开发新经销商数量及直销猪场达到68名，现在一直稳定合作的达到48名。其中宝鸡市场全年销售总量为424.47吨，比2025年全年销量增加58.75吨，全年新客户开发达到14名，现在稳定合作的达到7名。咸阳西片及周户长市场全年销量为244.92吨，比2025年全年销量下降104.31吨，全年新客户开发3名，现稳定合作的1名。汉中市场全年销售总量为214.19吨，比2025年全年销量下降16.9吨，其中新客户开发为7名，现在稳定合作的3名。安康市场全年完成总销量173.14吨，比2025年全年销量增加51.26吨，其中新客户开发11名，现在稳定合作的6名。平凉市场全年销售总量为193.1吨，比2025年全年销量增长140吨,其中新客户开发为11名，现在稳定合作的8名。庆阳市场全年总销量为9.36吨，比2025年全年销量增加9.36吨，其中新客户开发7名，现稳定合作4名。咸阳东片全年总销量为66.67吨，比2025年销量增加66.67吨，其中新客户开发16名，现稳定合作8名。

销售数据表明：成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部西片是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对近一年的销售管理工作做一个小结。

一．培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的销售团队。

目前，销售部西片共7人，部分人员初到公司时，销售经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次及工作时间进行了层级划分，共分为一级营销员和二级营销员两个层级。

这支营销队伍，有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度营销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强大的资本。

我们市场基础差，起步晚，但我们要跑在前面，争做榜样！

我代表公司感谢你们！

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的为公司开拓新的市场。全年累计集中开发市场 4次。

3、随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来！

三：敢于摸索，尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、来自于不同的固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部西片在李总的大力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、一系列的成功，离不开销售部西片全体员工的努力及公司的支持，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！众人捧柴火焰高！

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司销售队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

五、5个存在的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1．无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，不能进行全面、及时的规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划执行和结果大打折扣。

2．无明锐的洞察力

销售部需要及时、全面地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的，对竞争对手的政策调整反映缓慢行为都是不利于整体发展的。

3．无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的销售工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。

4.无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户产生负面影响。

5.无严谨的时间观念

大家到每一个市场后，时间安排的很自由，没有很好的计划性，导致思绪混乱，工作效率低下，该抓紧的事情没有办成，需要延缓的事情却提前等等一系列导致销量不能增加的原因，总有时间很充裕的错误观念。

六、6条建议仅供参考

1．重塑销售部经理的角色职能和定位。

在做市场网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。对于管理业务员，做到像一个出色的教练和领导带领大家这个团队，使大家的能力都能得到提高。

2．坚定不移的用我们自己成功可行的方式来开发市场

在确保产品“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，团队开发等正在逐步形成我们营销中的固有模式。

3．原则不能动，销售人员不能充当送货员

销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高工作效率；降低货款风险；希望大家在以后的工作中，在适当的时候坚持原则。

4、经销商产品流量流向的控制

很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的工作中，销售人员要加强对经销商产品流量流向的掌控，从而保障我们销售计划的准确度。

5、开发新客户的意识一定要上一个台阶

某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有时间开发新客户，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

6、目标达成率的提高

过去的一年里，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要逼着自己一定去完成，否则，从销售代表到自己，连带罚款。

七、总结

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，希望有一天，销售部西片的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品和更多的养殖户来使用我们的产品！

我们现在的确很困难，但我们决不自满，因为我们有着可以预见的更美好的未来！

谢谢大家！

**第三篇：奥鹏总结**

我是一个对理想有着执着追求的人，电厂热能动力专科毕业后从事电力生产工作，让我在实际工作和社会能力方面有了很大的提高。但深感知识匮乏，是奥鹏这个开放的学习的平台，给我创造了继续深入学习的机会。

历经安徽阜阳奥鹏学习中心近3年的培训，完成课程考核，顺利取得大连理工大学现代远程教育电气工程及其自动化专业本科课程81学分。

培训期间，自我要求严格，努力学习电气专业知识，遇到不懂得问题及时向老师请教，直到学会、学懂为止。通过系统的学习，我熟悉并掌握了计算机和电气基础理论知识，电机、微电和继电保护等专业知识。是奥鹏网络教育圆了我的本科梦，利用工作之余认真学习教材，认真对待每一次的考试。在学习中，注意把知识原理和技能内化为自己的实际应用技术，努力做到理论与实践相结合。结合本人在发电厂工作，将所学的电气知识得到了很好的应用，对电网和电气有了更进一步的认识和理解，尤其是发电机继电保护和发电机并网的知识，有了很大的提高，弥补了原来所学专业知识的不足，使得工作上更加得心应手。

我会在以后的日子不断学习更高领域的知识，指导自己更好的应用到电力生产中，创造更高的人生价值。

**第四篇：PLC5章总结（范文）**

功能指令FNC00-FNC250 1程序流控制 跳转CJ 子程序CALL

SRET 中断IRET EI DI 中断程序结束 FEND 警戒时钟 wdt 循环 FOR NEXT 2传送与比较

比较[CMP S1 S2 D]––[CMP K10 C20 M0] 区间比较[ZCP S1 S2 S D] 传送[MOV S D]---[MOV K100 D10] 取反传送[CML S D] 位移传送[SMOV S m1 m2 D n]---[SMOV D1 K4 K2 D2 K1] 快传送[BMOV S D] 多点传送[FMOV S D N] 交换[XCH d1 d2]—[ BCD交换[BCD S D]-[BCD D12 K2Y0] BIN交换[BIN S D]—[BIN K2X0 D13] 3四则运算

加法 [ADD S1S2 D] SUB MUL DIV 加1减1 [INC D] [DEC D] 与 WAND 或WOR 异或WXOR 求补NEG 4循环位移与位移 循环位移（左右）

[ROR D K]—[ROR D0 K4] [ROL D K]—[ROL D0 K4] 带进位的循环

[RCR D K]—[RCR D0 K4] [RCL D K]—[RCL D0 K4] 位移

右位移[SFTR S D N1 N2]\*[SFTR X0 M0 K16 K4] 左位移[SFTLS D N1 N2]\*[SFTLX0 M0 K16 K4] 字右移/字左移

字右移[WSFR S D n1 n2]---[WSFR D0 D10K16 K4] 字左移

先入先出 写入

[SFWR(P)S D N]—[SFWR D0 D1 K10] 先入先出 读出 [SFRD(P)S D N]---5据处理

区间复位[ZRST D1 D2]---[ZRST M500 M599] 解码

[DECD S D N]—[DECD X0 M10 K3] 编码

[DECO S D N]---[DECO M10 D10 K3] ON总数

[SUM S D]—[SUM D0 D2] ON判别

[BON S D n]---[BON D10 M0 K15]平均值

[MEAN S D N]----[MEAN D0 D10 K3] 报警器置位

[ANS S m D]---[ANS T0 K10 S900] 报警器复位 [ANR] 开平方

[SQR S D]---[SQR D10 D12] 整数-实数变换 [FLT D10 D12] 6高速处理 刷新

[REF D n]—[REF X10 K8] 刷新和滤波时间调整 [REFF n] 高速计数器置位

[HSCS S1 S2 D]—[HSCS K100 C255 Y10] 高速计数器复位

[HSCR S1 S2 D]—[HSCR K200 C255 Y10] 速速检测

[SPD S1 S2 D]---[SPD X0 K10 D0] 脉冲输出

[PLSY S1 S2 D]---[PLSY K1000 D0 Y0] 脉宽调制

[PWM S1 S2 D]---[PWM D10 K50 Y0] 7方便指令 置初始状态 IST

数据搜索

[SER S1 S2 D n]—[SER D100 D0 D10 K10] 绝对值式凸轮顺空

[ABSD S1 S2 D n]—[ABSD D300 C0 M0 K4] 增量式凸轮顺控 [INCD S1 S2 D n]—[INCD D300 C0 M0 K4] 示教定时器

[TTMR D N]---[TTMR D300 K0] 特殊定时器

[STMR S m D]—[STMR T10 K100 M0] 交替输出

[ALT D]—[ALT M1] 斜坡信号

[RAMP S1 S2 D n]----[RAMP D1 D2 D3 K1000] 8外部I/O设备 10键输入

[TKY S D1 D2]—[TKY X0 D0 M10] 读/写特殊功能模块 From /TO

9PID指令

10实数处理 11实时时钟处理 12触点式比较指令

**第五篇：奥鹏研修总结**

奥鹏研修总结

西华县昆山学校 张婷

万分荣幸地参加“奥鹏教师培训”。通过 “紧张、忙碌、充实”的学习，增长了知识，改变了观念，拓宽了视野，为今后教育教学指明了发展方向，注入了成长活力。在“国培”即将结束之际，特“细品所学，总结所得”，以促进自己专业成长的步伐迈得更快、更好。

一、教育观念得到更新。通过学习，不仅使我明白了“教什么、怎么教”的问题，并且从中受到了很多的启发，教育理念发生深刻变化。

1、转换角色，重点改变教学行为。学生是具有独立个性的人，教师必须与时俱进，放下“权威”思想，改变教学行为。在具体的课堂中，教师要由传统的知识传授者，转变为学生学习的组织者，为学生提供合作交流的空间与时间，让学生自主学习、同桌交流、小组合作、组组交流、全班交流等。

2、创新方式，重点抓住教学过程。当今教育倡导学生主动参与、乐于探究、勤于动手，培养其收集和处理信息、获取新知识、分析和解决问题等能力。为此，教师在教学过程中，要“注重设计，注重方法，注重课堂实效”，从而实现“知识技能为基础目标，过程方法为核心目标，情感、思维和价值观为最终目标”的三维整合，树立学生自信心，培养学生吃苦耐劳、乐观向上的精神，为他们绚丽人生作好奠基。

3、“充电” 提升，重点给力教学水平。新课程改革，使教学内容从过去的“以教材为中心的单一书本知识”，转变为“以教材为轴线，以活动为纽带，与现实生活紧密相联，充分挖掘本土资源和校本资源”。这就要求教师应具有完整的、完备的知识结构。教学水平低劣的教师，若从事语文教学工作，一定会存在严重的不足（甚至错误）。只有语文素养深厚的教师，才能领悟文本的思想与实质，才不会停留在教材层面上的照本宣科，才能对学生提供积极有效的帮助。

二、明白教育责任重大。作为一名教师，为了国家的兴旺，不仅应学习现代教育理论、运用现代教学方法、掌握现代教学手段，顺应教育发展的需要，而且还应做教改浪潮的研究者、示范者。农村教师不应自我看轻，唯有用强烈的责任心，激活农村学生的创新思维，让他们学会动手、动脑、学会合作、学会思考、学会做人等，才能更好地建设祖国。

三、未来计划.1、树立终身学习观点。学习不仅是教育发展的客观需要，也是提高教师专业能力的有效途径。在“不断努力、不断收获”的过程里感觉很快乐。教师应以此次培训为契机，强化“终身学习”理念。

2、实践所学内容。结合实际学以致用，积极落实新学知识和技能。在教学中，突出学生主体地位，激发学生良好兴趣，让学习成效在实践里大放光彩。

3、注重引课的艺术：引课可以采取多种方式，如多媒体教具，挂图、设问等，一定要有创意。既激发兴趣，又能引起思考。

4、数学教学中教师探究活动的设计，培养学生动手，动脑能力，激活学生的创造性思维。

5、利用现代教学技术：利用多媒体教学，配上音乐录象等，把抽象难以理解的问题，利用形象的动画设计，使学生很容易接受并加深理解。

在知识经济时代，不仅要求教育内容的不断更新，更要求教师不断学习，具有自我深造的能力。在我们的教学过程中，我们还要学会反思的教学能力，只有不断的反思自己的教学，才能得到长足的发展。学会教学反思，习惯教学反思；在反思中实践，在实践中反思；写好学习笔记，教学反思，作好个案记录。只要我们按以上方法途径长期坚持，从量变到质变，教师将成长为专家型教师。

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！