# 教育信息化应用能力基本具备

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-07-23

*第一篇：教育信息化应用能力基本具备三井子镇第二中学 教育信息化的工作历程一、教育信息化工作靓点、典型经验教育信息化的成效或者说最终目标，应该体现在学科教学质量和学生综合素质的提升上。教育信息化应用能力的提升首先应表现为学习方式与教学方式的...*

**第一篇：教育信息化应用能力基本具备**

三井子镇第二中学 教育信息化的工作历程

一、教育信息化工作靓点、典型经验

教育信息化的成效或者说最终目标，应该体现在学科教学质量和学生综合素质的提升上。教育信息化应用能力的提升首先应表现为学习方式与教学方式的创新与变革，其次表现为信息技术对于学校乃至学区的教育组织与管理的创新与变革。多年来，通过信息技术课程的全面普及、各种形式教师信息技术培训的开展、现代教育技术实验学校的深入推进，我校在教育信息化应用上涌现了许多特色和亮点。如在多功能教室建设、电子备课室建设等方面进行了积极而富有成效的探索；信息化促进教师专业发展方面走出了自己的特色；并在在强化教育资源建设和应用、学校教育信息化评估等方面取得了一定的成绩。学校开设了信息技术课程，98.3%的教师会运用网络检索教学资源，96.6%的教师能运用现代教育技术进行课堂教学，信息化教学已在我校普遍开展。网络教研、教师博客等在教育教学中得到广泛应用，为新课程改革的推进和素质教育的深入实施提供了新型的教育教学模式。

二、对教育信息化发展的新思路或意见建议

（一）推进教育信息化的三个层面

第一个层面是在中小学普及信息技术教育，并推进以多媒体计算机技术为核心的教育技术在学校的普及和运用；

第二个层面是网络的普及和应用，使学生学会充分利用网上资源；

第三个层面是大力发展现代远程教育，建设并通过提供大量的经过信息化加工的教育软件和课程资源，通过卫星电视地面接收站及互联网等多种手段，用较低的成本将课程送到广大农村地区，实现资源共享，培训教师，扩大学生受教育机会，切实提高教育质量。

（二）推进教育信息化的八项工作

1充分发挥地方教育行政部门在推动教育信息化中的宏观协调和推动作用，这是保证教育信息化发展的基本条件。

2认真做好教育信息化规划工作，是推动教育信息化发展的根本保证。

3进一步加强大、中、小学计算机教育和网络知识教育。

4充分发挥高等教育在推动教育信息化建设中的带头作用，加快信息化学科建设，培养一大批信息化创新人才。

(三)建设好部机关管理信息系统，推动各级各类教育实现办公自动化。

(四)加快卫星电视教育网络改造和计算机网络的连接，推动边远贫困地区教育信息化建设。

(五)加快中国教育和科研计算机网(CERNET)的建设与发展，抓好网络安全工作。

(六)继续抓好公共信息资源库的建设。(七)抓一批带有全局性的重大应用项目。

(八)研究推动教育信息化面临的问题和具体的政策。

（三）、推进教育信息化的战略重点──中小学信息技术教育

1指导方针：科学规划，全面推进，因地制宜，注重实效。

2主要目标：第一，开设信息技术必修课程，加快信息技术教育与其他课程的整合。第二全面实施中小学“校校通”工程，努力实现基础教育的跨越式发展。

3几个问题。教育部长陈至立指出，中小学普及信息技术教育工作要注意五个问题：

学习信息技术知识要有助于培养学生的创新精神和实践能力。要从实际出发，因地制宜，多模式地运用信息技术，提高教学质量。要重视在开设信息技术课的同时，加强信息技术教育与其他课程的整合。要高度重视在信息技术教育中对学生进行人文、伦理、道德和法制教育。

三、教育信息化发展过程中存在的问题与对策

我国教育事业的迅猛发展，促进了农村中小学信息技术水平的进一步提高，加快了中小学普及信息技术教育程度的步伐，信息化教育建设正在全国积极推进。发现在推进农村信息化教育过程中存在着许多问题，有很多难题制约着信息化教育的发展，需要找出推进信息化教育发展的对策。

由于我校处于农村地区，社会经济发展相对缓慢，信息化教育水平较低，信息技术教育还处于刚刚起步阶段，虽取得了一些成绩，但与城市及经济发达地区相比，困难重重，具体表现以下诸方面：

对信息化教育建设认识不足、认识不到位，信息化教育建设认识不足、认识不到位，制约信息化的发展。上至政府、学校领导，下至学校教师都应彻底改变观念，加深认识。传统的教育观念是以教师为中心的教育教学模式，对教学环境信息化的要求不高。资金投入不足，比例失调，设备老化

信息化教育建设需要大量的资金注入，资金投入的确是个叫学校领导头疼的大难题，我校在对信息化教育的资金投入中，轻视软件、忽视教师培训的现象。从硬件环境上看，我校不但计算机数量较少，不足30台，而且机器配置档次低，达不到教育部门关于中小学师生微机配置的基本要求，急需更新，根本无法满足正常开展信息技术教育的需要。教育资源未能实现真正意义上的共享，从网上获取教育教学资源十分有限。学校已拥有的教学软件，无论从数量上还是质量上，都无法满足教育教学的需要，已有的软件质量也较差、实用性不强，且盗版软件占有率几乎为100%，可以说，真正符合学校师生课堂需要的软件数量微乎其微。信息设备利用率低，未能实现信息技术与其他学科的真正整合 现代教育信息技术设备数量虽然在逐渐增加，但由于传统观念的影响、师资队伍的相对薄弱，造成设备使用率很低。教师课堂教学主要采取信息技术为主的课堂演示型教学模式，学生只是被动的接受，其学习的主动性得不到充分体现，基于网络资源的自主性学习、协作学习那更谈不上了。对于运用，是以教师操作为主，学生观看屏幕（与电脑相连的电视屏幕）的教学形式，其强大的网络功能、超文本功能和交互式功能尚未得到合理开发，学校学生机之间虽然相连，但不能与因特网构成一个网络共享资源系统。这些都表明信息技术的应用还远远没有发挥它独特的魅力，还需要提高其效能。

信息化教育建设必须坚持“软硬件共同发展”的方针，在积极对信息技术硬件设备进行建设的同时，对软件环境的建设要加强。教学资源的开发与建设是推进信息化教育的基础，加快教育教学资源的开发和利用是教育信息化的关键。我们应清醒地认识到：硬件是基础，软件是关键，应用是目的。硬件通过软件来体现它的价值，软件通过硬件来展现它的丰采，两者缺一不可，相互促进、共同发展，才能达到完美无缺。在推进信息化教育过程中，我们要通过各种形式获得软件资源，对硬件进行优化整合，发挥它们的最大潜能，一定要克服软件与硬件发展比例失调的现象。以教学改革为契机，促进信息化技术在农村中小学的普遍应用，实现信息技术与学科教学的整合

信息技术与其他学科教学的整合，不是简单地把计算机作为教师演示的工具，也不是教师利用现代信息技术对学生进行知识灌输，而是用信息技术构建学生自主学习、探究学习的环境，提高学生自主获取信息和加工和整理及应用信息的能力。推进信息技术的普遍应用，促进信息技术与课程的整合，是信息化教育的根本目的。信息技术设备使用效益的好坏，对学校办学整体效益会产生重要的影响。要挖掘与学科教学整合相适应的教学模式，实现信息技术与学科教学进行有效整合。要鼓励教师把信息技术融合在学科的教学中，有目的地利用信息技术手段为学生自主学习和探究学习创造良好地环境，让学生结合自身学习需要，利用先进的信息手段和技术去获取知识、解决问题；积极开展教学研究，结合新课程的实施标准，探索学科教学的新方法、新思路，更好地发挥信息技术的优势，提高课堂教学质量。为实现信息技术与学科教学的整合，我们要主观上创造机会，多角度的交流，达到网络资源共享，为师生创造更多的活动空间。激发广大师生积极应用信息技术的热情，提高他们的实际应用能力，推进信息技术与课程整合的步伐。

面对当前的教育形式，我校信息技术教育既面临着机遇，又面临着挑战，学生要广泛地获取知识，必须促进农村信息化的发展，加快农村信息化的建设步伐，只有这样才会推动教育体制改革和谐、健康的发展。我校信息化教育之路是艰难曲折的，但又是充满阳光的。

**第二篇：1信息化条件下教师必须具备哪些基本能力**

1.信息化条件下教师必须具备哪些基本能力？试结合你的教学实践展开叙述。

为了实现教师角色的转变，使教师符合专业发展的标准，教师必须在能力上有所突破，在专业上有所提升。这不但要加强传统的教师能力要求，更要掌握现代教育理念和信息技术等一系列新的专业能力要素。

1.信息处理能力。信息处理能力又称为信息选择与加工能力，通常包括：文献检索能力、使用工具书的能力、运用外语交流信息的能力；计算机操作与使用能力，对各种信息进行编码、分类的能力；网络资源的开发利用、多媒体课件制作与运用能力等。这些应是现代教师必备的信息处理能力。当今社会，科学技术的迅速发展，知识更新的日新月异，教师肩负着传承文化、服务社会、培育人才的重任，必须具备良好的信息选择与加工、处理能力，以利于更好地完成教育教学工作。

2.教学分析与设计能力。能根据对教学大纲或课程标准、学生实际、教材内容的分析来确定教学目标、教学重点及难点，并依据教学规律及教学原则来选择教学策略、教学媒体和资源，组织教学内容，设计教学程序与方法，编写出具有教师个人风格的教学设计教案。

3.课堂教学组织实施能力。包括课堂组织与管理、语言表达、讲解与提问、板书板图、演示操作、反馈与回应、进程调控与突发事件处理的应变能力。

4.人际交往能力。教师与学生的关系，既是一种教育关系，又是一种人际交往的关系。良好的人际关系是人们适应环境、做好工作、实现自我价值的需要。教师和学生的关系，是教育过程中最重要的人际关系。教育过程实际上是师生之间在理性和情感两方面的动态的人际交往过程，只有在师生关系民主平等、和谐一致、亲密无间时，教师的主导作用和学生的主体地位才能真正得到保证，教育和教学才会收到应有的成效。

5.教学监控与评价能力。教学监控能力是指教师为了保证教学的成功，达到预期的教学目标，在教学的全过程中将教学活动作为意识的对象，不断地对其进行积极主动的计划、检查、评价、反馈、控制和调节的能力。它是构成教师专业能力的核心要素，主要可分为三个方面：一是教师对自己教学活动的事先计划和安排；二是对自己实际教学活动进行有意识的监控、评价和反馈；三是对自己的教学活动进行调节、校正和有意识地进行自我控制。具备良好的教学监控能力，教师就可以面对变化的环境，自如地处理和应付教学中的各种问题。

6.教学反思及教育科研能力。教师应当具备较强的教学反思能力，能够不断总结经验，扬长避短，不断改进教学，并能够在教学中注重开展科学研究，不断提高研究能力。

教师的教育科研能力是指在教育教学过程中，从事与教育、教学有关的各种课题的研究与创造的能力。教师只有具备相应的科研能力，才能永久地保持对学问的兴趣和探究，保持对教学的热情，克服对教学的倦怠感，并且通过科研不断提升自己的层次和水平。

7.课程开发能力。新一轮基础教育课程改革明确将建立完整的三级课程管理体制，这也使教师不得不扮演校本课程和地方课程开发者、教材编制者、教材选择者的角色。因此，教师必须具备对国家必修课程、校本及地方课程的相关资源的收集、分类、开发与应用等能力。

8.教育创新能力。教育创新能力是指教师在教育和教学过程中，表现出来的独创精神和独创能力。教师的劳动是一种创造性的劳动，不仅如此，我们的培养目标也要求使学生在个性方面能够得到充分、自由的发展，成为具有创新意识和创造精神的新型人才。特别是在大力倡导素质教育的今天，创新能力的培养已成为素质教育的核心。大量事实表明，只有创新型的教师，才能培养出具有一定创新意识、创新思维、创新能力以及创新个性的学生。

2.现代教育技术媒体的特性和教学功能表现在哪些方面？试结合广播电视媒体说明其基本特性。

不同的媒体使用不同的符号来传达信息，并刺激于受者的不同感官，因而在教学中所表现出来的教学功能和特性各不相同。分析各种现代教育技术媒体的教学功能与特性，有助于我们在教学过程中，有效地编制、选择和使用现代教育技术媒体。现代教育技术媒体的教学功能与特性，主要表现在以下几个方面：

1.呈现力。呈现力是指媒体呈现事物特征的能力。主要表现在如下几个方面：

（1）空间特征：指事物的形状（点、线、面）、大小、距离、方位及影调和色调等。

（2）时间特征：指事物出现的先后顺序、持续时间、出现频率、节奏快慢等。

（3）运动特征：指事物的运动形式（平移、旋转、滚动）、空间位移、形状变换等。

（4）颜色特征：指事物的颜色与色调属性。

（5）声音特征：指事物发出的音响属性。

不同的媒体对事物的空间、时间、运动、颜色、声音特征的呈现能力是不同的。

如，电影、电视具有极强的信息呈现能力，表现在：

A.能呈现事物的变化过程和动向。既能表现事物发生的原因—过程—结果等一连串的流程，又能很好表现事物的运动特征（运动形式、空间位移、相对关系及形态变化）。

B.能调节事物与现象所包含的时间因素。可化快为慢、化慢为快，还可通过影视的特技手法，进行时间的过渡，如利用淡变转换季节，利用画面的组接技巧表现先后顺序、出现的频度、节奏快慢等时间特征。

C.能调节事物与现象的空间因素。可以通过镜头的运动，有效地表现出事物的形态、方位、立体感等空间特征，还可进行放大和缩小处理，突出某种事物特征。

D.能呈现颜色和声音特征。

幻灯投影媒体利于呈现事物的空间和颜色特征，静止的画面易让学生细心观察和思考，但不易表现事物的时间、运动和声音特征。

广播与录音媒体是借助语言、音乐及音响来呈现教学信息的，具有很强的声音和时间特征，但对空间、运动及颜色特征的描述是不具体的、抽象的。

2.重现力。指媒体不受时间和空间的限制，重现信息的能力。

无线电广播和电视广播是受同时性限制的媒体，即传送和接收应同步进行，而且内容瞬间即逝，难以重现；录音、录像、幻灯、投影及计算机媒体，可以按教学需要反复重现教学内容，故重现力强。另按重现的方式不同又可分为即时重现和事后重现。

3.受众面。指把信息同时传送给受众的范围，按范围大小又可分为有限受众和无限受众。

无线电和电视广播以及计算机网络能把信息传递到广阔的范围，可谓无限受众；而幻灯、投影、电影、录音、录像等，只能在有限的教学场所对有限的受众进行传送。

4.可控性。指使用者对媒体操纵控制的难易程度。

幻灯、投影、录音、录像及计算机都比较容易操纵，适合于个别化学习。广播和电视广播，使用者只能按电台的播出时间去视听，难以控制。

5.参与性。是指在实施教学过程中学生参与活动的形式。可分为行为参与和感情参与。

多媒体计算机具有很强的交互性，学习者可以自行控制学习过程，展现丰富多彩的多媒体信息，是一种学生行为和情感参与程度高的媒体。

广播、电影、电视、录像，有较强的表现力和感染力，易于引起学生情感上的反应，激发学生情感上参与。

3.什么是CAI？它是基本模式有哪些？

计算机辅助教学（CAI）是计算机辅助教育（CBE）的重要组成部分。计算机辅助教学（CAI）是泛指用计算机帮助或代替教师执行教学功能，向学生传授知识和训练技能。

CAI教学模式是利用计算机进行教学活动的交互方式，可概括为如下几种模式：（1）讲解演示.(2）操练与练习.（3）个别教学.（4）模拟.(5）游戏.（6）计算机辅助测验.（7）问题求解.（8）发现式学习.4.什么是Internet？它可以提供哪些服务？

Internet是一个全球性的“互联网”，中文译名称为“因特网”。它并非一个具有独立形态的网络，而是将分布在世界各地的、类型各异的、规模大小不一的、数量众多的计算机网络互联在一起而形成的网络集合体，成为当今最大的和最流行的国际性网络。Internet上提供了许多技术服务，其他功能都基于这些服务。其中主要的服务有：(1).WWW服务:又称Web服务，是目前Internet上发展最快、应用最广泛的超文本信息检索服务系统。WWW（World Wide Web）俗称“万维网”，是一个基于超文本方式的信息检索服务工具。

(2).电子邮件服务:电子邮件(Electronic Mail)亦称E-mail。它是用户或用户组之间通过计算机网络收发信息的服务。目前电子邮件已成为网络用户之间快速、简便、可靠且低成本低廉的现代通信手段，也是Internet上使用最广泛、最受欢迎的服务之一。(3).文件传输服务:文件传输是指计算机网络上主机之间传送文件，它是在网络通讯协议FTP（File Transfer Protocol）的支持下进行的。

(4).新闻与公告类服务 :Internet的魅力不仅在于能够提供丰富的信息资源，还在于能与分布在世界各地的网络用户进行通信，并针对某个话题展开讨论。在Internet上讨论的话题涉及工作与生活的各个方面，既可以发表自己的意见，也可以领略别人的见解。Internet的新闻与公告类服务主要有两种：网络新闻与电子公告牌。

(5).社会性软件: 如今互联网络已经进入大众的日常生活，使得人们可以在互惠的基础上构筑超越家庭、工作单位和日常生活圈子的社会网络。这些可以帮助人们建立社会网络、支持社会交互和群组交流合作的一类软件就是社会性软件(Social Software)。它实质上是一类基于互联网提供协作的工具，是“帮助人们建立社会网络和自动组织群体的软件”。

5.什么是教学设计？授导型信息化课堂教学设计由哪些环节构成？结合你的教学实践叙述一节课的设计过程。

教学设计就是对教学目标、教学过程、教学资源、教学策略和教学评价等做出的整体的规划设计过程。

授导型信息化课堂教学设计:

（一）教学大纲、内容分析和目标确定.（二）学生特征分析.（三）教学策略制定.（四）教学媒体选择、资源选编.（五）教学评价.结合你的教学实践叙述一节课的设计过程。

教学设计方案主要有两种编写格式，即叙述式和表格式。不管哪种格式的教学设计方案都包括教学目标或学习目标、教学内容、学生的行为、教师的活动、教学媒体和时间分配等方面的描述。

1.叙述式

（1）课题名称

（2）概述

·说明学科（数学、语言、艺术等）和年级（中学、小学、学前等）。

·简要描述课题来源和所需课时。

·概述学习内容。

·概述这节课的价值以及学习内容的重要性。

（3）教学目标分析

·对该课题预计达到的教学目标作出一个整体描述。

·可以包括：①简要描述学习结果；②学生通过这节课的学习将学会什么知识？会完成哪些创造性产品？③描述潜在的学习结果；④描述这门课将鼓励哪种思考方式或交流技能等（逻辑推理能力？批判性思维？创造性解决问题的能力？观察和分类能力？比较能力？小组协作能力？妥协让步的交流技能„„）。

（4）学习者特征分析

说明教师是以何种方式进行学习者特征分析，比如说是通过平时的观察、了解，或是通过预测题目的编制使用等。

·智力因素：知识基础、认知结构变量、认知能力。

·非智力因素：动机水平、归因类型、焦虑水平、学习风格。

（5）学习任务分析

根据对学习内容和教学目标、学习者等的分析，设计能够使学生完成学习内容，达到教学目标的学习任务。学习任务可以包括各种类型，比如：

·一系列需要解决的问题。

·一项具有创意的工作。

·对所创建的事物进行总结。

·有待分析的复杂事物或事件。

·就某个问题阐明自己的观点、立场。

·任何需要学习者对自己所收集的信息进行加工和转化的事情。

（6）资源

一方面，介绍学习者可用于完成学习任务的资源。如：

·学生可能获得的学习环境（多媒体教室、网络教室或实地考察环境等）。

·学科系列教材。

·学科百科全书。

·文本、图片或音视频资料。

·可用的多媒体课件。

·学校图书馆里特定的参考资料。

·参考网址（建议在每个网址后写上一句话，简要介绍通过该网址可以获得的信息）。

另一方面，为学生提供认知工具。

同时，描述需要的人力资源及其可获得情况：需要多少教师完成这节课，一个人够吗?在教室中需要有助手的角色吗？需要有其他学校的教师协作吗？是否需要有一些工厂、博物馆以及其他团体中的协作者？

（7）教学活动过程

这一部分是该教学设计方案的关键所在。

首先，根据学习内容、教学目标和学习者的具体情况，设计真实的、能充分发挥学生主体性的学习情境。比如通过录像带再现历史事件，通过多媒体课件为学生的自主学习提供真实的情境，为学生的协作学习创设适当的网络环境，为学生设置角色扮演的情境等。

其次，针对不同的教学内容和目标选择适当的教学模式（对于同一个课题不同内容的学习，很可能会用到多种不同的模式，简要说明模式是如何应用的）。常用的教学模式主要有：传递——接受式、发现式等。

第三，设计自主学习策略。可选用的自主学习策略有很多，应根据所选择的不同策略，对学生的自主学习作不同的设计。

最后，画出教学过程流程图。同时，流程图中需要清楚标注每一个阶段的教学目标、媒体和相应的评价方式。

（8）评价

创建量规，向学生展示他们将如何被评价（来自教师和小组其他成员的评价）。另外，可以创建一个自我评价表，这样学生可以用它对自己的学习进行评价。

（9）帮助和总结

说明教师以何种方式向学生提供帮助和指导，可以针对不同的学习阶段设计相应的不同帮助和指导。针对不同的学生提出不同水平的要求，给予不同的帮助。

在学习结束后，对学生的学习做出简要总结。可以布置一些思考或练习题以强化学习效果，也可以提出一些问题或补充链接，鼓励学生超越这门课，把思路拓展到其他内容领域。

豆丁文档最新和最旧下载

豆丁文档最有关美女和帅哥的隐私文件下载 豆丁文档欢迎您下载等

**第三篇：教育信息化应用能力培训心得**

教育信息化应用能力培训心得

通过这次培训，对我今后的教育教学方法产生极大影响，使我感受到教学工作任务的艰巨。同时对我们各方面的能力有了很大提高，特别是对信息技术的综合运用能力，现在已不只停留在课本知识课件的制作上。使我们认识到做为一名教师应积极主动吸纳当今最新的技术，并致力于把它们应用于课堂内的教与学活动中，在这短短的培训中深深的体会到：

1、通过培训分清楚了教育技术和信息技术这两个概念。教育技术必须以信息技术为基础，但却并不同于信息技术。教育技术中的技术包括有形技术和无形技术。有形技术是教育技术的依托，无形技术是教育技术的灵魂。教育技术的有效运用，是要在先进的教育思想、理论的指导下合理地选择有形技术，将其有机的结合在一起，应用到实际教学中。而信息技术是指一切能够扩展人类有关器官功能的技术。我们在日常的教育教学中，要合理的运用现代教学技术为我们的课堂增添情趣，为我们的教育教学有一个良好的结果奠定基础。

2、通过培训对信息技术的运用有了一个质的飞跃，一改过去的“多媒体可有可无”的落后思想，我们积极采用信息技术与各学科的整合并初显成效，可以说终于尝到了信息化教学的甜头。相信这些对课堂教学质量的提高提供了很好的保证。但是，信息化教学发展到目前为止已经有好几年了，在信息技术辅助教学方面的技巧和方法还需要我们在以后的教学工作中不断学习，不断积累，不断发展。那样才可以说是真正发挥到了教育信息化的优点。从而使信息技术更好地辅助我们的教学，提高我们的教学质量。

3具备良好的信息素养是终生学习、不断完善自身的需要。

信息素养是终生学习者具有的特征。在信息社会，一名高素质的教师应具有现代化的教育思想、教学观念，掌握现代化的教学方法和教学手段，熟练运用信息工具（网络、电脑）对信息资源进行有效的收集、组织、运用；这些素质的养成就要求教师不断地学习，才能满足现代化教学的需要；信息素养成了终生学习的必备素质之一，如果教师没有良好的信息素养，就不能成为一名满足现代教学需要的高素质的教师。

4、具备良好的信息素养．是教育系统本身的需要。

在迅猛发展的信息社会，信息日益成为社会各领域中最活跃、最具有决定意义的因素。在教育系统中，教育信息则成为最活跃的因素，成为连接教育系统各要素的一条主线；而教育系统的一项主要职能就是由教育者把教育信息传递给受教育者。因为从信息论的角度看，教学过程是一个教育者（主要是教师）对教育信息的整理、加工和传播的过程。教师是这一过程中主要的信源和传输者，在教育信息的准备和传递等方面起着举足轻重的作用。因此，教育系统本身要求教师具备一定的信息素养。

培训时间虽然短暂，但使我们受益匪浅，其感触非一一能言尽。在以后的工作岗位上，我们一定扎实工作，努力学习，把用所学到的教育技术知识更好地应用教研教改中，做一名对学生负责，对学校负责，对社会负责的优秀教师。

**第四篇：教育信息化应用能力培训心得**

教育信息化应用能力培训心得

暑假期间，我在教师进修学校参加了教育信息化应用能力培训。虽然培训的时间不长，但培训老师认真负责的讲解，让我收获颇多。通过这次培训，我对信息技术的综合运用能力进一步有了提高，同时也让我认识到作为一名教师，应当与时俱进，不断地去学习当今最新的信息技术，并致力于把它们应用于课堂教与学的活动中去。

这次进修学校为教师学习计算机多媒体技术提供了良好的条件。对于我来说，学习的过程就是一个不断遇到问题和不断解决问题的过程，是一个不断打开眼界，不断交流信息技术的过程。在学习和使用各种软件制作课件的时候，我遇到了一些问题，遇到问题首先我就自己先琢磨，每个软件的功能都很多，我们学会的可能只是这些功能中的一部分，有好多功能需要靠自己尝试、研究和实践。当然也有好多问题自己解决不了，我就虚心请教别的老师。因此，我掌握了许多有用的技术。

计算机多媒体技术作为教学的一项辅助手段，对我们的教学工作起到了重要的作用。教育技术的有效运用，是要在先进的教育思想、理论指导下合理地选择有形技术，将其有机地结合在一起，应用到实际教学中去。我们在日常的教育教学中，要合理地运用现代教学技术为我们的课堂增添情趣，为我们的教育教学有一个良好的结果奠定基础。对多媒体技术的综合运用以及熟练、恰当地运用，显得尤其重要。否则，反而使课堂变得高耗低效，得不偿失。在过去的教育教学中，有时我会觉得制作课件比较麻烦，所以并没有将信息技术与学科的教学有机地整合在一起。但随着有效课堂地不断实践研究，信息技术地不断发展，我不得不承认信息化应用教学对课堂教学质量的提高提供了很好的保证。因此，在信息技术辅助教学方面的技巧和方法还需要我们在以后的教学工作中不断地去学习、积累与发展。

总而言之，这是一次有效的培训。在未来的工作中，我一定扎实工作，努力学习，把所学到的教育技术知识更好地应用到教育教学中去，让我的教育对象能够更容易地掌握知识，服务社会。

**第五篇：区域经理具备的基本能力**

区域经理具备的基本能力

随着市场经济的深入发展，营销已深入社会各行各业，如今言必谈“营销”。越来越多的行业、组织在构建自己的营销网络，越来越多的销售区域经理加入到营销人的行列。从事营销工作十余年来，深深感到一个科学的营销组织结构设置的重要性，而其中人的问题，高素质营销队伍的建设显得尤为重要，特别是市场一线销售区域经理的基础素质，对完成公司销售目标有直接的意义，对培养企业核心竞争力至关重要。

一个优秀的区域销售经理必须具备四大基础能力，即：营销策划能力、渠道拓展能力、团队领导能力、公共关系能力。

一、营销策划能力

作为一名优秀的销售区域经理，首先要具备优秀的营销策划能力。

营销是围绕目标消费者的需求为中心的销售服务体系。

销售区域经理首先是一个宏观构想者，一个战略规划者，其次是公司营销战略与区域特色结合的执行者，站在一个城市、省区、大区的战略高度，“胸有成竹，运筹帷幄”。

中国市场之大、之复杂，不是一个公司市场战略部门能面面俱到，销售执行过程中，需要销售区域经理结合本地特色科学处理相关的营销问题，研究、调整营销策略。销售区域经理应该是一个民俗文化专家、商圈研究专家、地理通，了解行政区划沿革，了解政经大事。

销售区域经理是公司决策的前哨站，一个有思维的区域经理必须具备优秀的营销策划品质，而不是一个简单的销售执行者。从品牌战略、产品研发、传播手段等方面要有清醒的认识与了解，当年三株公司曾提出必须取得公司初级企划员资格才能担任营销子公司经理职务，体现了营销队伍建设与营销管理的远见，高素质的营销队伍成就当年的营销神话。

二、渠道拓展能力

销售渠道的拓展能力是销售区域经理必备的基础能力。

销售区域经理在市场一线的主要任务就是疏通渠道，把产品摆在消费者面前。中国市场的复杂性，各地市场发育的不平衡，决定了销售渠道建设的本地化思考，而不是千篇一律。无论大区代理制、小区域代理制、子公司直销制、办事处管理制、专卖店直营制等等，必须结合本地化恰如其分的理性思考，找到最恰当的渠道拓展机制，这样才能把市场做深、做细、做透。

一个营销公司的渠道拓展机制可以多种机制共存，关键是能否与本地市场的特点及市场发育阶段的有效结合，必要的是加强有效价格规划与管理，用价格的杠杆平衡市场、管理市场。

所以，销售区域经理必须具备销售渠道拓展的宏观规划能力与执行力。营销是一门有艺术的科学，要学会“弹钢琴”，渠道拓展的艺术性发挥显得更为重要，结合本地特点，发挥阶段优势，层层推进，步步为营。

三、团队领导能力

销售区域经理是区域营销工作的首席执行官，团队领导力是销售区域经理一个重要的能力。俗话说“将强强一片，将熊熊一窝”，一个优秀的区域销售经理带领的是一支骁勇善战的团队，否则就一盘散沙，溃不成军，面对激烈的市场竞争无所作为。

营销组织管理如军队组织管理的严密性，高素质、协调性、执行力、快速反应能力给销售区域经理提出了更高的要求。考核一个优秀的销售区域经理，团队领导力是一个重要的指标。销售区域经理不仅要自己以身作则，严格要求，还得注重团队整体素质的培养，注重整个团队素质与执行能力的提高。培养随时能替代自己的后备力量或者向公司输送优秀的人才，是优秀的区域销售经理的责任，也是考量区域经理团队领导力的一个重要方面。

核心凝聚力是团队领导能力的具体体现，销售区域经理要懂得发挥团队整合优势，才能打胜仗，才敢打硬仗，只有“我能”不行，要“全能”。

四、公共关系能力

销售区域经理是公司派驻当地市场的首席代表，公共关系能力是必要的基础能力。营造好适合营销工作开展的“塑料大棚”，营销工作才能在“温室”里更好的“生根、发芽、茁壮成长”，抵御“雨雪风暴”。

在市场竞争的恶劣环境中，来自消费者、合作者、竞争者、当地政府主管机构等不同的需求与矛盾，销售区域经理往往是个“消防员”，在公共关系的事务中处理着不同的矛盾与危机。案例表明，许多公司的公关危机来自于区域销售经理的处理不当，引发公司的全面危机，直至发生品牌灾难性事故。

公共关系能力是区域销售经理的一个必要能力，不仅是“消防员”，更应该是“预防员”。凡事“预则立，不预则废”，区域经理必须主动公关，营造好经营的“塑料大棚”，保障营销工作的正常开展。销售区域经理的四大基础能力也是销售区域经理的四项基础工作，即：发动你的营销策划思维，拓展你的销售服务渠道，管理好你的团队，建好“塑料大棚”。

[编辑]

区域经理必须具备的素质

一个优秀的区域经理,必须具备以下七项素质:

1、有思想，头脑始终保持清醒

首先，区域经理必须有思想。业界权威营销专家、长虹电器（中国）营销公司总经理郭德轩先生曾指出：做市场的人，必须有自己的思维；我们是靠头脑（智力）来赢得市场！

其次，区域经理必须始终保持头脑清醒，因为市场瞬息万变，区域经理不能有丝毫的懈怠。区域经理应该具备分解问题的能力，将问题具体化、分解开来，有全局观，能够跳出问题看问题。优秀的区域经理在行动上可以忙起来，但是心理上一定要闲，这样我们才有精力去想一些问题，能够发现问题，找出问题的根源，并找到解决问题的关键和策略。区域经理必须学会跳出问题来全面看待问题的能力。同时，区域经理头脑始终保持清醒，也有助于区域经理更好的管人、理事，真正将区域内的营销工作做到面面俱到。

第三，区域经理必须学会自我调节，能够承受压力、分解压力、释放压力。做销售的人是一群孤寞的独行者，他们远离家人，每天接受来自商家、顾客、上级领导以及其他形形色色的“客户”的压力。很多营销人员脸上难有笑容，这是长期受压的结果，更是他们缺乏自我释放压力的表现。试想一下：一些区域经理凌晨两三点还睡不着，白天又得拼命工作，精神状态极差，这样的区域经理能带领自己的团队创造出佳绩吗？答案不言而喻。

2、有抱负，永葆激情与活力

“人生最大的乐趣在于实现自我”，一个没有追求的人的一生是毫无意义的。拼杀在一线市场的区域经理同样需要有自己的抱负，一旦没有抱负，没有好胜的心态，那么，这个区域经理就很难在激烈的竞争中赢得市场，同时也不会把激战商场当作一种人生乐趣，最终只能被竞争所累，被市场所淘汰。

3、卓越的组织协调能力

优秀的区域经理同时也是一个优秀的管理者，他必须具有卓越的组织协调能力。区域经理必须学会整合各方面资源，在时间、空间、物料、人员一定的情况下，充分组合并有效协调，使之发挥最大的功效。区域经理应该尝试取消形容词，杜绝说“不可能”，在现有条件下，将各方面资源整合利用，获取最大收益，这是对区域经理的一大要求。

4、平和的心态，独特的人格魅力

区域经理必须拥有一颗平和的心态，并且要善于利用平和的心态和方式处理一些激烈的问题。

现在的市场已经形成强势渠道商主导厂商关系的商业格局，说得通俗点：“现在的商家就是大爷，厂家是孙子”。在这种情况下，区域经理更需要掌控好自己的情绪，平和的心态是极其重要的。一些年轻气盛的区域经理，在很多时候都不能很好的控制自己的情绪，本来可以解决掉的小事情往往因此无限扩大，这是一种不成熟的心态，区域经理对此必须予以高度重视。同时，区域经理还必须树立自己独特的人格魅力，拥有大气、霸气，具备睿智、豁达、大度、果敢的素质。市场是不相信眼泪的，下属崇尚的是“武力”，这个“武力”就是指区域经理独特的人格魅力。

一个优秀的区域经理应该注意自己的人格魅力对自己团队和下属的影响。从某种意义上来说，领导的性格决定了他下属团队的个性，一个团队的个性同时也决定了这个团队整体的战斗力。“一只狮子率领一群羊，其整体战斗力强于一只羊率领一群狮子”，说的就是这个道理。在一定的时候，区域经理还必须大胆尝试，用一些极端的方法来解决一些问题。这是一种“冒险”。但是，俗话说得对“富贵险中求”，做市场的区域经理，当然需要一些冒险精神。比如说，某个黑白两道通吃的经销商老赖帐，这时你用常规的方法来解决，是非常棘手的，甚至可以说是无计可施。这时，我们的区域经理就需要刻意的去寻找一些另类的方法来解决这个问题了。

5、务实，会算帐，具有独立经营的能力

每个区域经理都是所辖区域内的一个“私人老板”，因此，他们必须具有实干精神，坚持务实，能够以身作则，身先士卒，执行力强。

光有这些还是很不够的。作为一个“私人老板”，区域经理还必须具有独立经营的能力。一位朋友提出，区域经理必须具有“修鞋、铺路、长跑、锻炼身体”的能力，区域经理不仅要会跑，而且要在没有路的情况下学会自己给自己铺路，学会自己给自己做鞋子。在有条件的前提下，继续前进；在没有条件的情况下，想法设法创造条件来继续前进。因为区域经理在营销工作中，多数时候做事情并不是“万事俱备、只欠东风”的，所以，区域经理必须具有主观能动性，能够积极主动的去“创造”一些条件。

6、学会学习，坚持学习

这里所说的“学习”，不是指学习大学教科书所说的“知识”，那是一般人都能学会的，只是一种程序式的问题；这里所说的“学习”，是指学习“课外知识”，非一般人都能学会的，是真正决定成败、拉开距离的知识，它包括自我和他人、以及社会上各种各样成功与失败的经验和教训、领悟与感触，是需要时间、需要悟性来铸造的。

现在的社会是一个知识经济横行、新事物层出不穷的社会，优秀的区域经理必须喜欢学习，学会学习，才能始终跟上时代的步伐，不断前进。一个想做事的人总是会想办法不断的提高自己，一个想提高自己的人总是会抓住一切可以学习的机会去学习，乐于学习的人最后总是很会学习，会学习了学习起来自然也就轻松多了。会学习的人在任何地方都会学到东西，这源于陌生，对环境的陌生，并刻意给自己创造这种陌生。

学习是一个持续的过程。所以，区域经理还必须有毅力，能够坚持学习。一般的营销人员总是将营销工作当成是一种肉体折磨和精神扭曲，优秀的营销人员则体验到了一般人所体验不到的肉体和精神考验，他们不是将营销工作视作麻木的体力劳动，而是一种意志的锻炼，调节自己的心态，在清醒平和的心态下愉悦的做这些事情，因为他们知道自己正在超越别人超越自己。这是一个让人想来就要兴奋的人生历程。

7、做人之道和用人之道

优秀的区域经理是一个“俊杰”，他谦虚但不卑微，自信但不狂傲，对待强势客户不卑不亢，对待弱势群体谦恭有礼，在为人处世方面做得非常出色。

区域经理必须拥有足够大的自信，这是营销人员不可缺少的；但是，自信过度往往带来自负，给对方（包括我们的合作伙伴和终端消费者）一种狂妄自大的感觉，没有多少人愿意和狂妄自大者进行深入交往。所以，区域经理还必须保持谦虚的态度，当然，如果谦虚到卑微的程度，这也是大大不利于学习和进步的，卑微往往会蒙蔽个人的心智，使人发挥不出自己应有的学习和工作能力。

需要提醒的是：谦虚要有张有驰，区域经理要学会“以柔制刚”、“以刚克柔”，“外柔内刚”，“刚柔结合”，这是一种技巧。区域经理更需要掌握用人之道。现在市场的竞争，是综合实力的竞争，是团队与团队之间的竞争。一个区域经理优秀与否的标志，就在于他所带领的团队在市场竞争中是否具有强大的战斗力，这也决定了区域经理必须掌握用人之道。

正因如此，一些聪明的区域经理会尊重下属员工，投入相当的感情来“讨好”员工，包括在员工生日时赠送点贺卡之类的。但是，这些还是不够的。区域经理最需要做的，是“用人之道”： 发现、挖掘下属员工的长处； 尊重员工的个性，给员工一个发挥他自身长处的机遇，尽量做到人尽其才，才尽其用；勇于承担责任，让员工免除后顾之忧； 在绩效考评、薪资发放方面，尽量做到公平、公正、公开，在一定范围内保证所属人员的相对公平，建立一个具有较强战斗力和凝聚力的团队；…… 当然，作为一名优秀的区域经理，他还应该具备其他一些素质，比如：身体健康、熟悉产品、了解竞争对手、关心时政等等，这里受篇幅所限，这里就不一一罗列。

[编辑]

区域经理职责

1、生意发展

1）不折不扣地完成上级制定的销售拓展目标；

2）在市场经理的工作部署下，制定本区域的季度计划和月度计划，将其分解部署给各客户经理，并带领下属工作和定期评估；

3）不断带领和督促下属建立和完善各地的分销网络，并达到既定销售目标；

4）亲自帮助核心分销商建立稳定高效的动作系统，并领导下属为本市场的主要客户建立动作系统，持续推动所辖市场生意发展；

5）勇于探索和创新，善于将自己和下属的工作经验加以归纳和提升，向上级提供宝贵建议。

2、组织建设

1）根据生意需要，建立并不断充实和调整本区域客户经理队伍，并指导下属建立当地销售队伍；

2）努力提高本区域核心分销商的组织结构运转效率，并指导下属提高各客户的组织结构运作水平；

3）在公司原则的基础上，制定公平合理的人员评估与激励制度，不断激励下属完成给定的目标，并努力提高本区域组织结构的凝聚力；

4）根据公司提供的培训资料，实地培训下属人员以提高其销售技巧；

5）在上级的培训和指导下，不断提高自己的销售技巧和工作能力。

[编辑]

区域经理工作评估标准

1、所辖区域销量与分销水平

2、所辖区域组织结构运作水平

[编辑]

渠道经理与区域经理的区别于联系

渠道经理与区域经理是一种什么关系?区域经理要听从渠道经理的命令吗?渠道经理如何开展工作呢?其实，这些问题在企业以前导入产品经理模式的过程中已出现过，其关键就在于很多企业还没有真正了解”流程“的实质，他们习惯的是直线式的上下级命令关系，只有在上级明确的指令之下才知道自己应该做哪些工作。因此，当他们面对产品经理和渠道经理这种以规划、统筹、指导、评估为核心职能的角色时，就不知道该如何办了。严格地讲，渠道经理与产品经理都不居于“命令型”的管理类型，而是属于”流程型”的管理类型，他们不能直接对销售部门发号施令——因为销售人员只能有一个直接上司，而是通过确立管理目标、业务流程和管理规范．来指导销售人员完成既定的工作，并对关键环节进行动态评估和考核，从整体上来约束和调整销售人员的行为方式，实质上这是一种“间接“而非“直接“的管理体系。

渠道经理必须为区域经理提供明确的渠道发展策略和目标，要去了解不同区域的具体特点，要去帮助他们制定出合适的渠道拓展模式．同时还要为他们制定出渠道管理的标准．并为他们提供持续的培训和指导．评估他们的渠道拓展成效，为他们指出调整和改进的方向。另外，在跨区域渠道；中突严重的状况下，渠道经理还必须从整体上提供根本性的管理体系．同时配合过程中的协调、约束和奖罚．全力支持区域经理的销售工作，为他们扫除发展障碍。企业有这样一支渠道经理与区域经理强势配合的优秀团队，将会无往不胜。

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！