

# 最新课堂教学五环节(模板8篇)

环保是长期而艰巨的任务，需要全社会的共同努力。总结的结尾可以提出对未来环保工作的期望和动力，鼓舞读者继续关注和参与环保事业。看看下面的环保总结范文，或许能帮助大家写出更好的环保总结。

## 课堂教学五环节篇一

好多年来，我们只是考评合格率和优秀率，从去年开始，县里增加了对于班级平均分的考评，而当时，学校正好提出了“五环节教学模式”，通过一年来的探索和实行，我深切地体会到：五环节教学模式，是提高班级平均分之利器。

### 一、五环节教学模式，能使学困生进步甚至脱困

而实行五环节教学模式就不同了，五环节教学模式的基础是小组合作。合作探究和展示反馈都是以小组为单位来组织进行的，特别是在合作探究环节，要求学生全体起立，以小组长为核心，解决自主学习中的疑难问题，这就使所有同学精力集中，杜绝了4号同学真睡和假睡的现象。再加上有小组长监督，实行兵教兵，一来同龄人讲解，思考问题的角度相同，理解能力相近，4号同学能够听懂，容易接收。二来小组长面对面监督，4号同学不能偷懒，不能走神，每节课至少能把容易的问题掌握一些，常此以往，积少成多，成绩必会有所提高。如果班主任在分小组时再多费点心思，效果会更好。比如说，班里一两个调皮不好管的同学，班主任可以暗中调查，访问一下他们平时害怕哪一个女生，或者说是仰慕哪一个女生，安排他们在女生所在的组，他们一定能听女生组长的话，配合小组长，完成学习任务。

### 二、五环节教学模式，能使优秀生更优秀

实行四人小组，担任小组长的都是班里的优秀生。在五环节教学模式中，小组长是小组活动的灵魂，他们既是小组活动的领导者，又是组织者。首先，在课堂学习中，小组长不但要学会老师在自主学习环节中提出的问题，还要领会并传递给小组的每一个成员，在学习中，学生学会是一个层次，能把学会的东西概括、归纳并用语言传递给别人，是学习中一个更高的层次，在知识的吸收和传递中，小组长进行了二次学习，把被动接收的知识，变成了自己的知识。我们都有这样的体会，自己讲过的课，不容易忘记，听其它老师的课，转身就忘。我认为，小组长给3、4号讲解问题，非但不是浪费时间，而且还是自己拔高的过程。其次，五环节教学模式中，因为小组长的重要性，我们会经常不断地组织小组长培训，这样，小组长与老师接触的机会就多，学生吗，经常被叫到办公室和老师交谈，自然会产生被重视的感觉，被老师重视并信任，这对于学生来说是很重要的成就感，这份成就感会促使小组长们更加努力学习，来回报老师的厚爱，会让优秀的学生变得更优秀。

### 三、五环节教学模式，能把全体学生捆绑在前进的战车上

五环节教学模式中，我们对于学生的评价是以小组为单位的，为了实实在在的提高学生的学习成绩，我们把个人之间的竞争转变成小组之间的竞争。也就是说，只有在小组中的每一个成员都取得成功的前提下，组内的每一个学生才能获得成功。在评价中，我们实行组内连坐，比如，一个同学不完成作业，不但组里减分，其它成员还会受牵连，一同受罚。这一方法，对讲哥们义气的同学挺别管用，他们可以不听老师的话，但绝不愿意连累同伴。竟管他们开始写作业的目的不那么高尚，但毕竟还是写了，按时完成作业是一种习惯，时间久了，写作业的习惯也就养成了。另外，初中的孩子特别需要群体认同感，当他一个人的行为不当，影响组内量化时，他会受到组内其它人的孤立，为了不受孤立，他也会规范自己的言行，养成良好的行为习惯，从而和其他同学捆绑在一起，共同前进。

任何教学模式，或多或少都存在一定的局限性。五环节教学模式，也并不一定适合每一节课，但它一定适合绝大多数的课节，我相信只要我们坚持，我们的五环节教学模式一定会大放异彩。

## 课堂教学五环节篇二

皇帝庙中心小学 张会芳

本学期，我校掀起了学习五环节教学模式高潮，学校领导特别重视这种新的教学模式，要求我们深入学习下发的“五环节”教学模式的内容。通过学习，给人一种耳目一新的感觉，尽管这种模式我们还处于探索、起步阶段，但我还是看见了希望，看到了学生真正学会了自己思考问题，养成了积极动脑的好习惯，学生的合作精神得到培养，课堂上教师充分发挥的主导作用，学生充分发挥着主体作用。下面将最近课堂教学的点滴体会谈谈：

一、“五环节”教学模式的实施对教师提出了更高的要求  
“五环节”教学模式要求教师要备好学生、备好教材、备好教学目标、备好教学重难点、备好“五环节”。备好学生是目标、基础和关键；备好教材是要求教师吃透教材的重点、难点；备好教学目标是正确把握对本节课学习的要求，把握教学的深度广度的需要；备好“五环节”，是对教学过程的一个初步设计设想。

二、“五环节”教学模式的实施对学生提出了更高的要求  
在教学上采用了“五环节”教学模式，不同于以前的以教师为中心教为主学为辅，而是以学生为中心学为主教为辅，侧重于引导学生自主探究、合作学习，主动获取知识，由“学会”变成“会学”的过程，从而提高不同层次学生的整体素质。这就要求学生不能偷懒，不能过于依赖教师要勤动脑好动脑，养成独立解决问题的好习惯；要求学生尽可能的自己去思考问题，改掉以前的恶习，不能一离开老师就不知道该

学什么如何去学；要求学生在心理上接受老师只是在自己学习路上的领路人，不能被动的去学习要主动的去学习。

### 三、“五环节” 教学模式的实施中的几点反思

1、“五环节” 教学模式看似比以前简单了，但是要求更高了，难度更大了，它要求教师不但要吃透教材，还要备学生以及各个教学环节所完成的学习目标情况，更得用心去做了。

2、“五环节” 教学模式的实施要求教师上课时灵活把握学生自主学习、合作探究的时间，根据学生的学习效果判定所需要的时间长短，不能盲目的套用“五环节” 教学模式，要自主学习、合作探究有所值，否则宁可一堂课完不成预订的教学任务，也绝不能为了作秀而草草了事。

3、小组交流讨论后，要让学生有时间去展示他们的劳动成果，教师要灵活机智应对学生讨论中的问题，对学生的合作成果进行适当公平科学的点评、总结□

总之，五环节教学模式能极大的提高学生的兴趣，培养学生的能力，在课堂教学中，要结合具体教学实际灵活运用，这样定能取得满意的教学效果，极大地提高教育教学效果。

## 课堂教学五环节篇三

从上一年开始，我市在各中学大力推广“三案六环节”教学模式。可以说，“三案六环节”的模式，是应对省规范办学，不准挤占学生时间、压缩授课时间、提高课堂教学效率的有效设计。通过一个学期的试行，我们从中感受到了这个模式在理念上的合理性、运用上的可操作性，对于激发学生学习的自主性，调动学生思维的积极性，都发挥了一定的作用。但是，针对我们广大中学、特别是高级中学的状况来说，实施起来还有着许多的瓶颈，让我们这些工作在一线的广大教师遭遇了另一层的困惑。

固有的教学模式积重难返。我们高级中学的学生已经在原有的“填”、“灌”、“盯”“补”模式下形成了稳定的学习习惯。而新学期的，便匆匆上马这一以“自学为主、互相交流、互相促进”为主导思想的教学模式，真可谓是强行入轨了。通过一个学期以来的落实，我们发现，我们这个层次的学生运用这个模式学习，在文科科目上可以说是找对了路子、下对了药。学生们的思维层次虽然较低，但是面对着思考的问题，还是有些话可说的，也的确能收到一些意想不到的效果。从文科的课堂特别是语文课堂来看，气氛沉闷的现象有了很大的扭转，经过一段时间的施行，也从中发现了学生思维的闪光。但是，同事们反应，在理科性的课堂，学生自学能力受到挑战，他们层次不一，交流起来无法真正实现互补。

许多的课堂，也包含语文课堂，我们都感到大多时候也不得不“穿新鞋走老路”。因为苏教版的这一套教材，好像有些脱离了教学课时、高考环境的实际，颇有些闭门造车之感。一年来的教学，首先在时间上有一种追赶倾向，连教学进度都成了问题，哪里还有什么充分的时间留下来让学生细细地揣摩品味呢。再加上高中阶段起始年级科目多，又都凭着分数说话，教师和领导都有一种本位主义、功利主义。对学生的能力形成的长期性知之而不思之，更不变之，弄得学生们在学习上疲于应付。

我想，要想真正地实施这一科学的教学模式，必须真正地解放思想，给学生学习上充分的自由，教师们不要再“自作多情”地横加掣肘，干扰学生自主的学习。

也应该有个开放的学习空间，不能一天到晚把学生限定在教室里。图书馆、阅览室、操场、网络室等都可以成为学生自由学习的地方。

如果没有了时间、空间、资源和身体自由的保证，要想在真正地落实“三案六环节”教学模式，恐怕还要有很长的路要走吧。

## 课堂教学五环节篇四

一环节：选取人员，注重素质与态度。潜在业务员选取要注意其品德与个性，观察其性格是否乐观、外向（有些内向人员针对工作也能展现外向的一面）。考察业务员是否有自我驱动能力及自我激励能力，他们往往会为自己制定明确的近期、中期、远期目标。所谓有大将气质，要案例考察其能否勇于接受挑战，敢于承担责任而不是推卸责任。最关键的是互动沟通考察其是否认同符合本公司的价值观。这牵扯以后业务员的培养成本，提高越快，背离公司越远。注意要点：选才慎重，宁缺毋滥，以德为本，潜力突出。

二环节：人员知识培训。业务员要成为核心人才，就要通晓各方面知识。（1）了解公司概况：集团、公司简介、各项荣誉认证、企业的职能实力等优势分析。（2）了解公司产品品牌种类及各种规格，了解产品专项常识（产品生产工序及各项优点、产品品质的简单鉴别方法等）分析产品针对竞品的优劣特点对比。（3）了解行业情况及未来走势。（4）了解产品品牌定位诉求点、专注人群与发展方向。（5）了解市场各区布局，形成大战略布局观。（6）了解工作职责基本操作与考核标准。（7）了解合作客户各项情况。注意要点：各项知识学习务求全面详尽，形成整体知识复合结构。

一线的销售人员在埋头苦干的同时要提高市场销售的总结能力及对上级的表达及演讲能力。这样才能及时向领导充分展现自己的才华业绩，得到应有的提拔和更高的挑战机会。注意要点：主动沟通，合作互助，表达提升，勇于展示。

四环节：专业技能提升培训。区域管理销售技巧销售管理提升。定时安排专项培训，结合案例理论联系实际，培养员工的综合区域市场操作能力。员工要注意，无论做多大或多小的市场，都要学会战略看待市场。战略规划该市场的各个渠道不同的主力规格产品；战略规划各渠道团队人员配置；战略规划经销商的个数及细分服务；战略确定主要竞争对手并

能知己知彼拿出针对策略；要对员工安排各种情况的应急处理演练，培养其处乱不惊大将气质。注意要点：战略高度看问题，细致管理市场及客户。加强实战操作并多总结与理论结合，坚持方能实现升级。

五环节：习惯高端运作，形成自有管理体系。指导员工涉猎管理各层操作，并结合实战逐步形成自有管理操作体系。在本行业全力成为客户的专家，影响商业伙伴，达到共同的目标。员工要通晓快速消费品及耐用消费品等各项销售管理，并熟知企业内部管理各方面知识。其终极目标要成为客户的咨询专家，全面渗透管理。

打造水晕核心人才，高屋建瓴，势如破竹。备注：所谓学无止境，销售管理浩瀚渊博，越深究越要抱着谦虚之心！！

## 课堂教学五环节篇五

### 一、引入新课创设情境；（2-3分钟）

赞可夫曾说：“教学法一旦触及学生的情绪和意志领域，触及学生的精神需要，这种教学方法就能发挥高度有效的作用。”在教学中，努力创设生动活泼的学习情景可以增强学习的针对性，有利于发挥情感在教学中的作用，激发学习兴趣，使学习更为有效。作为化学与社会生活实际有着广泛而密切的联系，紧密结合学生已有的知识经验，选取学生身边的生活事例、社会中的化学问题、为学生熟悉或愿意关注的科学史实以及高新科技等素材创设学习情境，可有力地激发学生的学习动机和学习兴趣，调动学生参与学习的积极性和主动性。例如：学习二氧化碳性质，教师以讲故事创设情境，奇怪的“死狗洞”与二氧化碳情境：在法国阿尔卑斯山下有个山洞。有一天，三个探险者带着几条狗进洞探险，走着走着，几条狗便瘫倒在地，四肢抽搐，相继死去，可奇怪的是人却安然无恙。消息传开，许多好奇者蜂拥而来，屡次试验结果都相同。为此，人们称之为“魔洞”，认为洞内有一“妖魔

鬼怪”专门杀狗，而作为万物之灵的人，受到上帝的保佑，他不敢轻举妄动。难道真的有这么离奇古怪的事情吗？你想知道这其中的奥秘吗？让我们一起讨论今天的学习内容——二氧化碳。通过教师绘声绘色讲解，顿时使学生产生了浓厚的兴趣，激发了学生的学习兴趣和求知欲，学生迫切想知道这其中的奥秘，求知欲大大提高。

## 二、出示路线，引导自学；（12分钟）

给学生一个问题，让他们自己解答，要让学生主动、积极的去研究问题，首先要让学生置身于问题之中。出示学习本课路线图，即要在教学中创设一个能引起学生兴趣的并且和教学内容相关的问题。让学生自主学习探究，在此过程中培养学生发现问题、分析问题、解决问题的能力。

## 三、讨论交流，点拨释疑；（10分钟）

可创设认知冲突。使学生产生认知冲突，认知失调，从而激起学生强烈的探究欲望。让他们通过讨论、实验去解决问题。还可以用互相联系的知识或技能，进行正反比较和新旧对比启发，通过同中求异和异中求同的深入分析，加深学生的理解。

## 四、师生归纳，拓展延伸；（10分钟）

在教师精心策划下，引导学生按照所列出的提纲共同归纳所学的知识脉络、重点及难点。教师点拨学生在自学、讨论中遇到的困惑和问题及解题的方法和技巧。同时给学生留出2—5分钟时间，回忆、整理一下通过学习你有什么收获。使学生所学知识结构化、系统化，并自觉提炼学习方法与技能。

## 五、自主练习，当堂达标。（10分钟）

针对重难点，精选试题，习题的设计非常重要，当堂检测的习题要少而精，必须紧扣当堂检测的知识点，这样既使学生明确本节课的重难点，又能训练学生的思维，检测学生是否对知识理解，并学以致用。同时也可以让学生清晰认识到自己学习效果，对今后学习及时作出调整和改进，同时也让老师了解出现问题原因而改进教学方式等等。

## 课堂教学五环节篇六

一环节：选取人员，注重素质与态度。潜在业务员选取要注意其品德与个性，观察其性格是否乐观、外向（有些内向人员针对工作也能展现外向的一面）。考察业务员是否有自我驱动能力及自我激励能力，他们往往会为自己制定明确的近期、中期、远期目标。所谓有大将气质，要案例考察其能否勇于接受挑战，敢于承担责任而不是推卸责任。最关键的是互动沟通考察其是否认同符合本公司的价值观。这牵扯以后业务员的培养成本，提高越快，背离公司越远。注意要点：选才慎重，宁缺毋滥，以德为本，潜力突出。

二环节：人员知识培训。业务员要成为核心人才，就要通晓各方面知识。（1）了解公司概况：集团、公司简介、各项荣誉认证、企业的职能实力等优势分析。（2）了解公司产品品牌种类及各种规格，了解产品专项常识（产品生产工序及各项优点、产品品质的简单鉴别方法等）分析产品针对竞品的优劣特点对比。（3）了解行业情况及未来走势。（4）了解产品品牌定位诉求点、专注人群与发展方向。（5）了解市场各区布局，形成大战略布局观。（6）了解工作职责基本操作与考核标准。（7）了解合作客户各项情况。注意要点：各项知识学习务求全面详尽，形成整体知识复合结构。

一线的销售人员在埋头苦干的同时要提高市场销售的总结能力及对上级的表达及演讲能力。这样才能及时向领导充分展现自己的才华业绩，得到应有的提拔和更高的挑战机会。注意要点：主动沟通，合作互助，表达提升，勇于展示。

四环节：专业技能提升培训。区域管理销售技巧销售管理提升。定时安排专项培训，结合案例理论联系实际，培养员工的综合区域市场操作能力。员工要注意，无论做多大或多小的市场，都要学会战略看待市场。战略规划该市场的各个渠道不同的主力规格产品；战略规划各渠道团队人员配置；战略规划经销商的个数及细分服务；战略确定主要竞争对手并能知己知彼拿出针对策略；要对员工安排各种情况的应急处理演练，培养其处乱不惊大将气质。注意要点：战略高度看问题，细致管理市场及客户。加强实战操作并多总结与理论结合，坚持方能实现升级。

五环节：习惯高端运作，形成自有管理体系。指导员工涉猎管理各层操作，并结合实战逐步形成自有管理操作体系。在本行业全力成为客户的专家，影响商业伙伴，达到共同的目标。员工要通晓快速消费品及耐用消费品等各项销售管理，并熟知企业内部管理各方面知识。其终极目标要成为客户的咨询专家，全面渗透管理。

打造水晕核心人才，高屋建瓴，势如破竹。备注：所谓学无止境，销售管理浩瀚渊博，越深究越要抱着谦虚之心！！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 课堂教学五环节篇七

本学期以来学校提倡“六环节学案导学”上课进而优化课堂。

“六环节学案导学”课堂教学模式是我县在学习、借鉴全国名校先进课改经验的基础上，结合我县中学教学实际加以总结、提炼而成的，目的是从尊重学生的地位入手，调动学生的学习积极性，通过学生的自主学习，培养良好的学习习惯和自主学习的能力，从而转变教师教学和学生学习方式，进一步深化课程改革，不断提高课堂教学效益。

“六环节学案导学”课堂教学模式主要包括“三环节六步骤”。

“三环节”即“学案导学——交流展示——巩固提升”。

“六步骤”即具体的以下六个操作步骤：

□

经过这一段时期学习和实践我对导学案有了一些心得体会。“导学案”坚持知能统一，实现学会和会学；从学习内容上讲，明确有关知识结构，力求知识规律化，系统化，思路条理化；从学习方法讲，重在指导学生如何学好，重在教师考虑如何教好。在老师方面，避免了授课的随意性，功夫下在了课前，课堂上有精力关注学习状态，随时进行点拨和指导，对学生来说，拿到学案后，对本节课要达到的目标很明确，在学习的过程中能合理安排，在这样的课堂上，学生主要是在进行自主学习。学生成了学习的参与者，并且还能代表小组发言，给了他们一个展示的机会，其实，每个学生都有展示的欲望，当这部分学生也参与到学习中来了，课堂气氛就更活跃了，学生动起来了，学习就好办了。

学生依案自学，教师导学释疑，当堂达标为主要步骤，使知识落实与能力的培养于一体，起到了在课堂教学中培养学生能力、落实素质教育的作用。

“六环节学案导学”遵循的理念具有超前性、先进性，富有鲜明的时代感。“学案导学”的着眼点是坚持以人为本，关注学生全面发展，促进个性和人格的形成，为学生终身发展服务。但在我的实际课堂教学中还存在有很多问题，如主体参与不够、教与学顺序颠倒、规范表达落实不力等，如何在课堂教学充分发挥学案导学的作用，提高课堂教学质量呢？当然要努力学习导学案，真正做到以学当教，当堂达标。

其次学案的设计应具备以下特点：1围绕教学目标，紧扣教材，从整体上体现教材的知识结构和知识间的内在联系，使知识能条理化、系统化和整体化。2有启发性，对教材中学生难以理解的内容有的应作适当的提示，配以一定数量的思考题。3问题设计应有层次性、梯度性，应根据学生对问题的认识逐渐加深。做到循序渐进，使学生意识到，要解决教师设计的问题不看书不行，学会看书，学会自学。再则“探究”是学习的灵魂。通过实验探究，学生可以弄清事物规律的来龙去脉，对疑难问题有所分辨，在知识上有所收获，在思维上有所启迪，在合作交流上有所提高。探究的方式多种多样，有分小组探究，个人探究、小组之间交流与合作等。不管哪种方式都充分体现了学生的主体地位。我想以后多研究一下小组探究，小组探究可以增强沟通能力：即具有良好的“听、说、问”三种成比例出现的行为。

“说”，即表达清晰，具有说服力；“听”，即有效倾听，设身处地地理解别人。小组探究可以增强团队合作：即愿意与他人合作，作为团队的一分子去共同完成一项任务。小组探究可以增强自信：即敢冒风险接受任务，或敢于提出与不同的意见。

总之，在以后的教学中我要努力尝试使用学案导学的方法去教学生，去启发学生，使自己的课堂变的生动、有趣，使学生爱上数学课。

# 课堂教学五环节篇八

## （一）、备课（）

备好课是上好课提高教育教学质量的前提和保证，要上好课必须备好课。

1、渗透课改新理念，精心备好课。教案必须有重难点、有课时安排、单元计划、环节要完整，要按照备课本上填写的要求逐一完成。

2、精心设计好每一节课。正确把握好每一节课的教学目标、重点、难点，设计时要注重分散教学难点，减少坡度。

3、精心设计好练习。练习要有梯度，层次性，充分发挥每一道题的作用。

4、关于备课形式。教导处根据每门学科特征制定好备课格式，统一要求。备课重在规范，除集体备课外要求手写教案，要求写详案，并有自己的风格。

## （二）、上课（）提高教育教学质量开展精致化教学，上课是中心环节，是开展一系列教学工作的主阵地。

1、上课的内容要和备课的要一致。教师必须持教案上课，要依据备课的内容有序开展教学活动。要充分发挥教师的主导作用和学生的主体作用，努力追求课堂教学效益的最大化。

2、上课要把握好各教学环节。要根据自己的学科特点和学生年龄特征，有效实施教学过程。

3、上课要严格按照教学进度，不得过快或过慢。教研组长要统一好进度。

4、上好课后要及时反思，认真填写课后小记或生成分析，根据上课的情况及时挖掘教学的得失，善于总结不断提升自己的教学水平。

（三）、作业()作业批改是巩固所学知识，培养学生能力，发展学生智力的重要手段，是检验自己教学效果如何的最直接方式，所以必须要高度重视。

1、作业要根据学生实际，严格控制好作业量。

2、作业布置要体现分层，要关注学困生的认知和掌握能力。

3、作业一旦布置下去，教师必须要及时批改讲评，让学生及时得到反馈和纠正。

4、每个教研组要统一好作业的格式、批改的格式、订正的格式，便于规范管理和今后考核。

5、学生作业书写规范，书面整洁，无折角、少页。

（四）、辅导()个别辅导是课堂教学之后的补充，有必要对个别学生进行适当的补习。个别辅导也是教学要突出因材施教，因人而异的具体体现。个别辅导对提高优秀率、及格率能起到重要的作用。

1、个别辅导要有计划、有目标地进行。重点放在学困生，辅导要有针对性。

2、个别辅导要把握好心态。要心平气和，要有爱心，奉献之心。

3、个别辅导要有全局意识。即要照顾其他学科的辅导，也要考虑学生的作业负担和身心健康。

4、个别辅导宜小型，个别为主，宜课余时间为主，不可占用

其他课程。

## 5、个别辅导要详细做好记录。

（五）、测试()测试是对教师教学工作的一个检查，也是整个教学工作的一个阶段性环节。测试需要客观公正进行，测试是为教学服务的，某一次测试的结束也是下一阶段教学的开始，是全面提升教育教学质量的一个监控窗口，学校将高度重视。

1、每一位老师都要根据教学内容，能准确命出平行性测试题。

## 2、加强测试环节管理。

(1) 单元测试、平时练习由教研组长负责，测试后及时分析统计汇总。

(2) 期中阶段性抽测和期末测试由教导处统一安排人员监考，统一测试、统一阅卷。(3) 学校以年级进行测试，由教导处根据某学科某年级测试结果进行质量监控。

3、要认真做好质量分析。记录好每一位学生每一次的考试成绩，每一次测试后要及时找出学生在掌握、理解、运用知识方面的缺陷，要重视从自己的教和学生的学两方面找原因，以便改进下阶段教学工作。

4、加强阅卷评分管理。阅卷评分的公正合理，直接关系到教育教学的质量，学校将在期中期末阅卷评分环节上加强管理。

(1) 阅卷前，教研组长组织本学科老师一起讨论定好评分标准，然后分工流水批阅。(2) 阅卷必须认真，一丝不苟，要在教导处规定的时间内完成，并做到准确，不出差错，批阅好后及时将试卷送教导处，教导处将抽查批阅质量。

(3) 阅卷中看包括教和学，从内容上看是三维目标的实现，从影响教学五环节的因素来看有教师、学生、家庭和社会等诸多因素。

备课是教学五环节的首要环节，也是影响教学有效性的关键因素。备课要求教师对素质教育有正确的认识，对新教材和课标有正确的理解，对整册教材和整个学段有整体的认识，对学生原有的知识基础有充分的把握，甚至对学生的秉性、特长和不足有很好的了解，更高一点的要求的话老师对相关的知识有更深层次的了解。备课也是教师对教育认识、态度、水平等综合素质的一次检测。良好的开端是成功的一半，备课质量的优劣将会影响整个教学过程和教学的有效性。

上课是教学五环节的核心，是教学有效性的实施和体现的过程。如果说备课是战略，那上课就是战术的具体实施了，上课40分钟必须紧紧围绕备课设定的目标，课堂内容有序推进。上课绝不是背教案，好多环节和内容是生成性的，需要老师的智慧对生成知识和能力及时引导和培养，所以上课本生也是一门艺术。根据双向互动信息的交流，科学预留作业巩固已学的知识。

作业是教学五环节中的一个重要环节，具有承上启下的地位，既是对备课、上课有效性的检验，也是辅导和检测的依据。作业的设置是对教师对教材和学生把握以及教师专业化水平的考量，作业的有效性又是对备课和上课有效性的检测。因此作业不仅仅是检查学生的认知水平也是检测教师教学能力和水平的一个重要环节。从这意义上看，作为学校的管理者重视作业的领导力提高作业的有效性具有十分重要的意义。作为老师重视作业的精选，布置适量、适合的作业可以提高学生的学习兴趣，真正的落实减负增效。

作业绝不是学生的事情，作业是师生共同的作业。作业批改是作业的一部分，作业批改我们要做到有布置必收、有收必批、有错必纠，纠后全会。通过认真及时批改作业可以知道

上课中留下的遗憾，学生在哪些知识点或能力还比较薄弱，为后期的复习或个别辅导提供了信息。

个别辅导或全体辅导是对前几个环节的拾遗补缺，是整个教学有效性的完善。个别辅导是以人为本和分层教学的实际运用，是一种很好的办法。辅导要及时，注意时效性，辅导要分层对共性问题集中辅导，个性问题个别辅导，特殊学生特别辅导。对新进入的农民工同住子女学生更应特别辅导。

检测是前四个环节有效性测评的一种手段，具有很强的科学性和标杆性。出卷既是考核学生掌握的程度，也是考量老师是否把握了二期课改的精神，是否对新课标了然于心。对以后学生自主复习具有导向作用，我们切忌随意照搬照抄试卷，也切忌随心所欲地出卷，否定自己上课时对教材的把握，误导学生复习的方向，人为地加重学生的负担。

总之，要提高教学质量，我们必须实行精细化管理，紧紧抓住教学五环节，要精心备课，备教材、备学生、备课程目标、备教法、备能力；有效上课，重学生、重学法、重能力、重生成；认真及时批改作业，检查教学有效性、检查掌握程度、检查个体情况；及时辅导，注意对共性问题的集中辅导，个性问题的个别辅导，特殊学生的特别辅导；科学监测，科学选题、科学分层、科学分析。