

# 2023年数学教研活动简报(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 数学教研活动简报篇一

一年来，广州市与白云区小数科领导一向倾心关注着教师的成长，在实施教育均衡发展工程中，教师结对及帮扶工作作为老师的成长搭起了互相学习、共同进步的平台。在他们的指导和关心下，我有幸承担帮扶梁淑娟老师的工作，本着“认真、踏实、团结”的工作态度，为了扎实有效做好这项工作，我们拟制定如下工作方案。

### （一）对象分析

1、师德方面：梁淑娟老师能够爱岗敬业，较好地遵守学校的规章制度，工作职责心较强；虚心好学，用心上进；个性是承担了毕业班的数学教学任务兼学校电脑课教学，工作却从不落下，服从学校的安排，有较强的团结、协作精神，并有必须的开拓进取精神。

2、业务方面：梁淑娟老师，从教多年，已逐渐熟悉小学数学教学的一般过程，有必须的教学经验，了解学生认知一般规律，善于反思自己的教学行为。但是，在对教材的处理方面，个性在课堂教学的组织方面，经验不足。曾参加过区骨干教师培训班学习，善于学习，能够胜任教育教学工作，但在教育科研方面成绩较少。

### （二）工作目标

在工作中，我们将本着“共同学习，一齐进步”的理念，在

互帮互助的学习中共同成长。相信在我们的共同努力下，不断提高我们的教育学科教研水平，教育教学工作更上一层楼。

### （三）具体措施

#### 1、师德方面

（1）树立依法执教，为民服务的精神。首先，我们的教育活动要依法，我们将进一步学习、领会《中小学教师职业道德规范》精神，严格遵守教育教学常规细则，依法治教。其次，我们将进一步树立为民服务的思想。我们的从事的职业是服务性行业，我们教学要对学生负责，对学生的家长负责，对社会负责，对人民负责，对祖国的未来负责。

（2）培养爱岗敬业，团结协作的精神。谁不珍爱自己的岗位，谁就不能干好自己的工作。我们要深入学生，了解学生，应对学生；要敢于争先创优，现代教育理论和教学思想日新月异，我们将时时注重学习，同时要勇于从旧的教学思想中跳出来，开创新的思路，从而提高教学质量，争做新时期教学改革弄潮儿。二是要有团结协作精神。我们的教育事业是一个团队的事业，在具体的教学过程中，我们将努力营造一种良好的合作氛围，互帮互带，取长补短。有经验有成绩大家一齐分享，有困难有问题大家一齐解决。

#### 2、教育教学方面

在日常的教育教学中，我们将透过一齐学习、互相听课、评课等形式的活动，共同探讨、研究教学中遇到的问题，寻找解决问题的方法，不断改善与完善自身的课堂教学方式，从而不断提高自身的业务素养。主要从以下几个方面来做：

（1）加强学习，树立新的理念。我们将透过重温《课程标准》及解读，将理论联系到实际教学中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高潜力，以全新的素质结构理解新一轮课

程改革浪潮的“洗礼”。确立了“一切为了人的发展”的教学理念。树立“以人为本，育人为本”的思想。树立学生主体观、发展观，关注学生情感的体验，关注学生学习兴趣等非智力因素，重视了学生独立性，自主性的培养与发挥，使获取知识，学会学习，掌握知识和技能的过程，成为学生丰富情感完善自我，学会合作，学会做人的过程。

(2) 加强课堂教学的有效性研究，提高教学质量。学习方式的改革是本次课改的核心之一。不会学习的人将是21世纪的新文盲。在教学过程中关注学生学习过程和方法，凸现发现、探究、研究等认识活动，使学习过程更多地成为学生发现问题、提出问题、分析问题、解决问题、掌握方法的过程。新课程向传统的教学方法提出了挑战。教师要走下高高的神坛，由居高临下的者变成学生学习的伙伴、学生发展的促进者。我们要努力营造民主、平等、互动、合作的师生关系，在与学生交往互动、合作交流中与学生心灵碰撞、情感交融中健全学生人格，完善学生个性，促进师生共同发展。

(3) 做好课后反思。上完每一节课后，趁记忆犹新，回顾、反思写下自己执教时的切身体会或疏漏，记下学生学习中的闪光点或困惑，积累教学经验和吸取教训，从而不断改善课堂教学，提高教学水平。

(4) 做好课后辅导工作，注意分层教学。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生们的需求，同时加大了后进生的辅导力度。

### 3、自身素质方面

在工作的同时，我也不会忘记提高自己的自身素质。不断提升精神追求，增强职业道德，掌握教育规律，拓展学科知识，强化专业技能和提高教育教学水平。

(1) 多学习。我们要抓紧点滴时间学习，学习先进的教育教

学理论，学习身边老师的宝贵经验，学习专业知识。要让读书、学习成为自己生活的一部分。

(2) 多反思。自我反思是提高业务素质的基本途径。在今后的工作中，教学后要对自己的教学行为，学生的活动方式，教学目标的确定以及教学资料选取进行反思。使自己透过教学反思才能从“经验型”教师转向“科研型”教师。

(3) 多琢磨。继续贯彻赏识教育，以构建良好的师生关系。透过赏识学生使学生感受到自己的价值，从而增进师生、生生之间的感情。只有学生与学生之间相处得很融洽，老师与学生之间相处得愉快，才能更好地进行班级管理。同时还要多琢磨班级管理的办法，努力构成用心向上的班风。同时还要在班上开展自我教育，使学生能够自己管理自己，自己约束自己，自己教育自己，自己超越自己，从而不断进步。

## 二、工作总结

本学年我承担帮扶梁淑娟老师的工作，在工作中，我们本着“认真、踏实、团结”的工作态度，本着“共同学习，一齐进步”的理念，坚持求真务实的原则，精心组织，周密实施结对帮扶工作，以此推动结对帮扶工作的规范化、制度化运作。

## 数学教研活动简报篇二

根据学校20xx---20xx学年度班级管理工作需要，以下新老班主任组成“师徒”结对，为了有序的开展带教工作，特制定此带教方案。

### 一. 带教目的

通过带教，让年轻班主任熟悉班主任的各项基本要求，从儿

尽快胜任班主任工作。

## 二. 带教工作内容

(一) 在实际工作中指导年轻班主任了解班级管理的常规要求。

1. 与家长密切联系，形成教育合力共同教育学生。
2. 培养学生的自我管理能力和自主学习能力。
3. 对学生进行思想品德教育。
4. 全面提高学生的学习质量。
5. 培养学生的劳动习惯和技能。
6. 提高学生的身心健康水平。
7. 正确处理班级突发性事件。
8. 做好后进生的思想转化工作和案例记载分析工作。

(二) 在实际工作中引导年轻班主任明确自己的工作职责。

1. 在师德修养上为年轻班主任树立典范。经常提醒年轻班主任要爱护学生、热爱班主任工作，促进年轻班主任在思想上健康成长。
2. 指导并督促年轻班主任尽快熟悉学校制定的各项班级管理制度；指导年轻班主任制定班级工作计划和班级规章制度，并逐步完善。
3. 指导年轻班主任进行班干队伍建设，健全班级组织管理体系。

4. 指导年轻班主任设计主题班会，协助其组织开展班级活动，勉励其积极创新。
5. 指导、检查、督促年轻班主任及时写好班主任工作记录本，指导其做好班级学生档案填写、管理工作。
6. 协助、指导年轻班主任做好后进生及留守儿童的思想转化工作和案例记载分析工作。
7. 指导年轻班主任积极做好家校联系工作，取得家长的配合。

## 一、“老带新”营销模式

以“老带新”的营销模式，大多数楼盘都会采用这种销售方式，“老带新”是房地产营销模式里的一种高级营销方式，也可以称为关系营销、人脉营销，通过这种方式获得的客户一般购买诚意都比较高，带来的新客户与原业主或客户的收入水平、素质也较为接近，有利于小区文化建设。“老带新”的关系营销模式，老客户不仅能为楼盘带来新客户，更能通过口碑相传，让更多的人了解楼盘品质。在房地产市场较好的情况下，这种营销方式很容易被忽视，但在房地产市场低靡的时期，“老带新”的营销模式会起到很好效果，同时节约了销售宣传成本。

## 二、针对“老带新”客户购房的优惠政策

- 1、老客户推荐购房的新客户，可在正常优惠基础上再享受x%的折扣优惠
- 2、老客户介绍新客户成交的即可获赠不同方式的奖励，赠送礼品、赠送现金、赠送物业管理费，推荐越多，利好越多。

一般情况下，老客户和新成交的客户都能因此得到实惠，从而促动他们介绍更多的意向客户。

### 三、“老带新”的推广

我们项目在二期的销售中，一期业主和已成交的客户带过来的新客户占据了一定比例，而且带来的新客户诚意及成交率较高。在仪征房地产市场，购房基本上以自住为主，老业主大多希望亲朋好友过来一起居住，这种方式操作起来也比较有成效。

二期开盘后推出的“老带新”奖励政策：凡是怡华·香缇丽舍的老业主或已成交的客户带新客户来购房，如果成交了，老业主将获得500元“介绍费”。有2个一期的业主介绍了6个成交的客户，据我们统计一期的业主中有10位以上都介绍了成交的客户。以“老带新”主要是靠老业主的口碑，老业主对楼盘的满意度宣传产生“羊群效应”，而以“老带新”毕竟是老业主代替了我们做宣传工作，所以销售效果更佳。

### 四、“老带新”的维护

在仪化区域，我们项目已经树立了比较高的知名度和影响力，项目的规划的建设在当地处于领先水平。

- 1、项目一期交付后，一期业主对小区的规划建设和物业服务比较满意，即使出现一些问题，物业和开发公司及时的解决。
- 2、扬州永泰房地产公司的企业文化氛围，一期的业主及客户对此比较认可。
- 2、一期的业主和二期已成交的客户多数素质较高，形成较好的邻里关系。
- 3、我们项目的主要客户群是仪化区域的客户，区域范围的限制，“老带新”比较容易开展。
- 4、针对前期已签约客户及“老带新”客户组织了一些活动：

浙江乌镇一日游活动，“老带新”客户联谊聚餐会。计划3月底对已签约客户和“老带新”客户组织春游活动或其它方式联谊活动，通过一系列的活动与业主和客户之间加强感情的联络，充分利用一期的业主和已成交客户的资源，带动更多意向的客户。

5、加强案场销售人员服务意识，给客户留下很好的职业形象和服务态度。对一期业主和已成交的客户及时传递“老带新”的信息。

我们二期的很多成交客户都是一期业主介绍成交的。当然，这种方式要最终看开发商对楼盘品质的打造，只有老业主满意了才有可能形成以老带新。项目的质量、服务都得到老客户的认可，赢得一定的口碑，才能有新客户出现，因此提升项目的品质和服务质量才是根本。

购房者购房考虑的因素除了房价外，购房者更关心楼盘的品质与居住舒适度，老业主经过自己的体验，感受到了楼盘的品质，就会介绍亲朋好友成为楼盘新客户。而老业主的经历与意见甚至就能成为新客户是否买房的关键，因为老业主知道楼盘的价值所在，他们的现身说法更有针对性，老带新的成交速度较快，通常一到两次客户就下定了。

共2页，当前第2页12

## 数学教研活动简报篇三

一年来，广州市与白云区小数科领导一向倾心关注着教师的成长，在实施教育均衡发展工程中，教师结对及帮扶工作为老师的成长搭起了互相学习、共同进步的平台。在他们的指导和关心下，我有幸承担帮扶梁淑娟老师的工作，本着“认真、踏实、团结”的工作态度，为了扎实有效做好这项工作，我们拟制定如下工作方案。



## （一）对象分析

1、师德方面：梁淑娟老师能够爱岗敬业，较好地遵守学校的规章制度，工作职责心较强；虚心好学，用心上进；个性是承担了毕业班的数学教学任务兼学校电脑课教学，工作却从不落下，服从学校的安排，有较强的团结、协作精神，并有必须的开拓进取精神。

2、业务方面：梁淑娟老师，从教多年，已逐渐熟悉小学数学教学的一般过程，有必须的教学经验，了解学生认知一般规律，善于反思自己的教学行为。但是，在对教材的处理方面，个性在课堂教学的组织方面，经验不足。曾参加过区骨干教师培训班学习，善于学习，能够胜任教育教学工作，但在教育科研方面成绩较少。

## （二）工作目标

在工作中，我们将本着“共同学习，一齐进步”的理念，在互帮互助的学习中共同成长。相信在我们的共同努力下，不断提高我们的教育学科科研水平，教育教学工作更上一层楼。

## （三）具体措施

### 1、师德方面

（1）树立依法执教，为民服务的精神。首先，我们的教育活动要依法，我们将进一步学习、领会《中小学教师职业道德规范》精神，严格遵守教育教学常规细则，依法治教。其次，我们将进一步树立为民服务的思想。我们的从事的职业是服务性行业，我们教学要对学生负责，对学生的家长负责，对社会负责，对人民负责，对祖国的未来负责。

（2）培养爱岗敬业，团结协作的精神。谁不珍爱自己的岗位，谁就不能干好自己的工作。我们要深入学生，了解学生，应

对学生；要敢于争先创优，现代教育理论和教学思想日新月异，我们将时时注重学习，同时要勇于从旧的教学思想中跳出来，开创新的思路，从而提高教学质量，争做新时期教学改革弄潮儿。二是要有团结协作精神。我们的教育事业是一个团队的事业，在具体的教学过程中，我们将努力营造一种良好的合作氛围，互帮互带，取长补短。有经验有成绩大家一齐分享，有困难有问题大家一齐解决。

## 2、教育教学方面

在日常的教育教学中，我们将透过一齐学习、互相听课、评课等形式的活动，共同探讨、研究教学中遇到的问题，寻找解决问题的方法，不断改善与完善自身的课堂教学方式，从而不断提高自身的业务素养。主要从以下几个方面来做：

(1) 加强学习，树立新的理念。我们将透过重温《课程标准》及解读，将理论联系到实际教学中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高潜力，以全新的素质结构理解新一轮课程改革浪潮的“洗礼”。确立了“一切为了人的发展”的教学理念。树立“以人为本，育人为本”的思想。树立学生主体观、发展观，关注学生情感的体验，关注学生学习兴趣等非智力因素，重视了学生独立性，自主性的培养与发挥，使获取知识，学会学习，掌握知识和技能的过程，成为学生丰富情感完善自我，学会合作，学会做人的过程。

(2) 加强课堂教学的有效性研究，提高教学质量。学习方式的改革是本次课改的核心之一。不会学习的人将是21世纪的新文盲。在教学过程中关注学生学习过程和方法，凸现发现、探究、研究等认识活动，使学习过程更多地成为学生发现问题、提出问题、分析问题、解决问题、掌握方法的过程。新课程向传统的教学方法提出了挑战。教师要走下高高的神坛，由居高临下的者变成学生学习的伙伴、学生发展的促进者。我们要努力营造民主、平等、互动、合作的师生关系，在与学生交往互动、合作交流中与学生心灵碰撞、情感交融中健

全学生人格，完善学生个性，促进师生共同发展。

(3) 做好课后反思。上完每一节课后，趁记忆犹新，回顾、反思写下自己执教时的切身体会或疏漏，记下学生学习中的闪光点或困惑，积累教学经验和吸取教训，从而不断改善课堂教学，提高教学水平。

(4) 做好课后辅导工作，注意分层教学。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生们的需求，同时加大了后进生的辅导力度。

### 3、自身素质方面

在工作的同时，我也不会忘记提高自己的自身素质。不断提升精神追求，增强职业道德，掌握教育规律，拓展学科知识，强化专业技能和提高教育教学水平。

(1) 多学习。我们要抓紧点滴时间学习，学习先进的教育教学理论，学习身边老师的宝贵经验，学习专业知识。要让读书、学习成为自己生活的一部分。

(2) 多反思。自我反思是提高业务素质的基本途径。在今后的工作中，教学后要对自己的教学行为，学生的活动方式，教学目标的确定以及教学资料选取进行反思。使自己透过教学反思才能从“经验型”教师转向“科研型”教师。

(3) 多琢磨。继续贯彻赏识教育，以构建良好的师生关系。透过赏识学生使学生感受到自己的价值，从而增进师生、生生之间的感情。只有学生与学生之间相处得很融洽，老师与学生之间相处得愉快，才能更好地进行班级管理。同时还要多琢磨班级管理的办法，努力构成用心向上的班风。同时还要在班上开展自我教育，使学生能够自己管理自己，自己约束自己，自己教育自己，自己超越自己，从而不断进步。

## 二、工作总结

本学年我承担帮扶梁淑娟老师的工作，在工作中，我们本着“认真、踏实、团结”的工作态度，本着“共同学习，一齐进步”的理念，坚持求真务实的原则，精心组织，周密实施结对帮扶工作，以此推动结对帮扶工作的规范化、制度化运作。

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](#)

## 数学教研活动简报篇四

为进一步促进全校教师提升文化素养，激发大家在诵读中亲近经典、热爱文化的情感，也为了进一步点燃全校教师参与新教育实验的激情□20xx年11月29日，郑陆中心小学隆重举行教师经典美文诵读比赛。

此次比赛由张校长亲自主持，比赛分独诵、合诵两个项目。首先进行的是独诵组的比赛，吴晓亚、蔡红老师的深情怀念，周刚、顾亚锋老师的激情澎湃，喻易华老师的声情并茂……都是那样的引人入胜，随后的合诵更是让全体与会者享受了一场视听的盛宴，五年级组的《我们曾经年少》，引起了全

体教师对年少时无忧无虑的向往和回忆；四年级组的《别让梦想只是梦想》向我们讲述了支农教师的心声，引起了大家深深的思考；三年级组的《微笑》像一缕春天的轻风吹开了每个人的笑脸。

经过激烈的竞争和评委们紧张的评定，吴晓亚、蔡红老师获独诵组一等奖，五年级组获合诵组一等奖。比赛结束，钱校长作了热情洋溢的发言，他首先赞扬了参赛教师于短短的时间内在诵读作品、媒体支持、服饰队列等方面做了如此充分、精心的准备，使全体教师得到了美的享受；同时他也就如何提高诵读水平对全体教师做了具体的指导，他说对于诵读比赛来说，作为诵读者要反复涵咏作品，深入了解作品的创作背景，只有这样才能恰如其分地表达作者的感情；最后他特别强调，学校作为新教育实验的实验单位，今后将把师生诵读活动作为一项常规活动来组织，而且下次诵读比赛，他也要一起参加。

郑陆中心小学此次诵读比赛，不仅向全体教师呈现了一场精彩的经典欣赏盛会，更激起了全体教师积极参与新教育实验的激情，相信只要不断实践、不断探索、不断付出，郑陆中心小学在新教育实验的路上一定能行走得更坚实！

## 数学教研活动简报篇五

老客户介绍新客户，成交率高，并且目前东望已经拥有一定数量的老客户资源，应当加以利用。下面是本站小编为你整理的老带新活动方案，希望对你有帮助！

### 一、 活动目的：

1、 老客户感谢回馈，挖掘潜在客户。老客户介绍新客户，成交率高，并且已经拥有一定数量的老客户，这是巨大的资源，应当加以利用。

2、发动老客户热情，对于我方来说是促销鼓励的手段，培养老客户对热爱之情，使其自动自愿把自己喜欢的家园推荐给亲朋好友，有效利用口碑传播促进成交。

## 二、 活动对象：

本项目已交定金或签订合同的老客户。

## 三、 活动说明：

1、 老客户介绍的新客户是第一次到销售中心，销售人员必须在来访登记本做好登记。

2、 参加此活动的客户必须是由老带新的成交的新老客户，自行购买的新成交客户不再此活动范围内。

3、 新老客户必须签定合同。外围对我们的项目关心的人员，把推荐给亲朋好友的，给予同等条件，发动金色家园的合作单位，如银行，房管所，政府人员。

## 四、 活动细则：

1、 老客户带新客户，很多程度上是因为对本楼盘的认同，很多是带亲属朋友来，为避免为了自己的好处的嫌疑，建议同时奖励新老客户。对老客户是一种感谢回馈，对新客户是一种促销手段。

2、 宣传活动要深入人心，可以采用口头传达，电话传达及短信传达多种方式。一定充分调动老客户的积极性。

3、 老客户带新客户来看房一次，根据意向可奖励不同礼品。（价值20元以内的杯子）

4、 老客户带新客户成交的，老客户赠送x元现金或者市场价

值x元电器，新客户均同时优惠x元。成交后再给老客户一张老带新贵宾卡。新客户成功签定合同后，可在一周之内电话通知领取礼品。未成交的老客户带新客户成交，赠送礼品。

5、一位老客户带新客户成交两次以上(包含两次)奖励x元礼品。

6 为了扩大老客户的积极性，扩大宣传，对老客户奖励外，抽取一个地下停车位的使用权大奖!

## 五、准备工作

1、礼品现场摆放，吸引客户，带动客户积极性。

2、提前制定好礼品回馈卡，可直接填写客户姓名及礼品。带有编号，可做登记查找。

3、礼品一次只可奖励一种。不可累计。

目前房地产市场极不景气，无上客量，为了促进产品尽快去化，并响应集团“奋战一百天，销售10个亿”的口号，充分挖掘项目现有老业主资源，更好的完成今年的销售目标，特申请加大“老带新”激励力度，发动老客户热情，充分调动老业主的积极性，培养老客户对本项目的归属感，让老客户自愿推荐周围亲朋好友，有效利用口碑传播促进成交，从而实现圈层营销。

### 一、产品销售现状分析：

#### 1、目前货量盘点：

本项目自201x年12月27日对外推售，总计推出住宅96套，计9522.86平方米，商铺16套，计580平方米，车库81个，当时上报集团批复住宅底价：4019元/平方米。至今年4月，销

售9套。4月20日，营销部上报集团，实行一口价政策，住宅底价为：3800-3900元/平，至6月28日，销售11套，至此累计完成住宅销售20套，销售面积1748.36平米。

销售情况如下表统计(统计截止日□201x.6.28)

## 2、产品销售价格与底价差额分析

### a□住宅：

住宅均价高出集团批示底价147.57元/平，每户(55.72平，135平)总价高出底价8223元-19922元。

### b□商铺：

商铺均价高出集团批示底价1086.66元/平，每铺(19.8-32平)总价高出底价2.15万元-3.48万元。

### c□车位：

车位均价高出集团批示底价4288.78元。

3、综上所述，采取老带新优惠是可行的，原则是，在原来执行的各种折扣和推介后，再实行老带新优惠成交的最终价格不得低于集团批示底价，因产品和面积差异，可灵活设置奖励，区间总额可在3000元至6000元之间。

二、活动时间□ 201x年7月1日-9月28日

### 三、活动目标：

3、利用老客户资源，节约营销成本，促进口碑传播。

四、活动对象：“老客户”：现阶段界定为大汉东风商业步



行街、大汉中央广场成功认购(签订购房合同)的客户，重点是安置户。

“新客户”：首次到访销售现场，新客户认定最终以签订购房合同为准。

## 五、活动及优惠原则：

### 1、活动原则：

参与大汉中央广场“老带新优惠活动”的老业主，可在新客户签约后，并完成所有付款手续后领取相应奖励。

### 2、“老带新优惠活动”原则：

老客户介绍新客户成功购房新老客户均可享受1500元-3000元现金(总额3000元-6000元)奖励。

## 六、告知方式：

### 1、口头告知

在新客户成交时，销售员给其详细介绍“老带新优惠活动”的回报措施，加深其印象，使其成为“老带新”一员。

### 2、电话告知

活动确定后，销售员分批电话告知其老客户“老带新优惠活动”推荐有礼活动，鼓励老客户参加，并每个星期进行再提醒。

### 3、短信告知

活动确定后，销售员短信告知老客户“老带新优惠活动”，每周进行短信发送。

#### 4、现场告知

在营销中心现场设置“老带新优惠活动”宣传展架。

#### 七、老客户介绍新客户确认原则：

1、“老带新”客户的身份在新客户初次来访时就予以确认。新、老客户双方一起到营销中心，经销售经理审核无误后，置业顾问填写“老带新确认单”，由销售经理签字后方可生效，此单一式三份。

2、如新客户初次单独来访，需老客户提前与置业顾问电话确认，告知推荐新客户的姓名，联系方式等信息。经销售经理确认无误后，销售人员填写“老带新确认单”。由销售经理签字后方可生效。此单一式三份。

#### 八、“老带新”活动执行细则：

1、老客户介绍或带领新客户到售楼处选房。置业顾问填写“老带新确认单”，一式三份。一份留存，其余两份分别给新老客户。

2、新客户选房成功后，缴纳房款并签订商品房买卖合同。置业顾问凭客户手上的“老带新确认单”填写“老带新优惠审批单”，一式三份。一份留存，其余两份分别给新老客户。

3、置业顾问凭总经理签署的“老带新优惠审批单”到财务支取现金红包。

4、置业顾问通知新老客户持“老带新优惠审批单”到营销中心领取奖励。

5、置业顾问作好相关“老带新登记表”和“新客户奖励登记表”。

## 九、客户领取奖励原则：

老客户介绍新客户成交后，完成购房款项事宜(必须付清房款，若是按揭公积金贷款和分期付款，必须等款全部到公司帐上)，置业顾问填写“老带新优惠审批单”，一式三份，由总经理签字，到财务领取现金红包。再通知新老客户亲自到营销中心现场签字领取现金奖励，并作好相关“老客户奖励登记表”和“新客户奖励登记表”。

## 十、活动注意事项：

- 1、销售人员不得利用本次活动制造虚假客户，一经查处，严肃处理。所有客户不允许后期补单。
- 2、参加活动的客户，必须是“老带新优惠活动”成交的新老客户，自行购买的新成交客户不在此活动范围之内。
- 3、新客户在签约并交清房款后即享有与老客户一样的权利和优惠。

## 一、指导思想

以课程改革实验为契机，保持教研工作思路的连续性，突出教研工作的先导性，强化教研活动的针对性，加大课堂教学改革的力度，拓宽中学数学教育改革的领域，加快中学数学教师队伍成长速度和中学数学教育质量的全面提高。立足于“以人为本”的原则，全面提高学生的数学素养，正确把握数学教育的特点，积极倡导自主、合作、探究的学习方式，努力建设开放而有活力的数学课程，切实提高教学质量，培养面向现代化，面向世界，面向未来的人才。

## 二、工作重点

- 1、继续抓好“构建探究为主的教学模式”，积极总结、积累、

推广研究成果，举办一次探究教学或启发式教学研究汇报展示活动。

2、继续抓好数学课堂教学研究，深化“自主、探究、合作”的学习方式的研究。

3、课堂教学中，紧紧围绕素质教育这一中心任务，尝试“通过改变学生的学习方式，切实落实学生的主体地位，提高课堂教学效率。

4、积极倡导现代教育技术，利用本校优势，充分发挥多媒体在课堂教学中的作用。

5、加强课堂教学管理，强化质量意识，确实提高学生综合素质能力。 三、工作措施

#### (一)、课堂教学改革方面

1、抓常规，促教改。继续抓好课堂教学常规工作，规范教师的课堂教学行为。重视教学现状调查与教学问题研究，及时反思，作好记载，提倡写教学工作日记。 2、融科研，促教改。以教研活动为契机，力求在教学调查，组织公开课，观摩课的教学中均以课题为统率，加强个体尝试，注重主体参与，培养创新意识，使教学研究和学科科研在最大程度上融合。

3、完善评价机制，结合课堂教学评估活动，充分发挥教学评价的导向、调控、鉴定、激励作用。

4、加强理论学习，注重经验积累。每位教师要充分利用好人手一册的《中学数学教学》和《中学数学教师》，以自主学习为主，在活动中大力开展理论学习和理论探讨，全面转变教学观念，着力于教改实验。对于平时的课堂教学要随时进行有意识的小结，认真记好“课后随记”，每月做好各子课

题的小结，总结得失。

5、努力探索课堂教学改革模式，要以“实际、实用、实效”的原则，力求使课堂教学做到“新、实、全、创”（备课要“新”，上课要“实”，辅导要“全”，作业求“创”）。

## （二）、教研活动改革方面

1、以老带新，互帮互学，全面提高教师的教学能力。教研活动中进行听课、指导，更要在平时的教学中进行多方位的交流。

2、每次活动要做到“有目标，有准备，重过程，有收获”，要求大胆尝试，不追求四平八稳，每堂公开的教研课都要进行试教，评课教师和指导教师必须听好课，作好各相应环节的帮扶处理。

3、人人参与，每位教师做好子课题研究的基础上，要努力实验、研究，不断进取，撰写好相关的教科研论文，提高我们实践和理论水平。

4. 年级组教师之间要经常性地开展教学探讨，交流彼此心得。各自重点备好相关单元的教案，及时交流。继续坚持写教学反思，每学期10篇较长的教学后记，加强日常自我的教学思考，力求做到课课有教学反思或教学随笔。

6、组织本组教师外出观摩各种类型的公开课、研究课、示范课，考察其他学校的教育教学改革实践，获取可资借鉴的经验和做法，回校后通过上汇报课等形式，促使其更好地吸收内化。