

# 2023年家教经验分享 工作经验分享发言稿 (模板6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 家教经验分享篇一

尊敬的各位领导、各位同志们：

大家好！

春回大地，万物更新。在此非常感谢校领导主办这次的学习经验交流会能够给我这样一个机会。也很荣幸能够参加这次学习经验讨论会，借此我也发表一下自己的看法！回首过去近十年的工作中，慢慢的、一步步成长起来，并取得了一定的成绩。下面我谈谈这几年来在工作上收获的心得和体会，与各位同事共同交流、共同学习、共同进步。为什么有些老师教得那么轻松有效？就是因为他把学习的权利交给孩子，给每个孩子发挥才能的机会。在他的课堂上，一直实行“人人有事做”的管理办法。因此，在教学中，为了更好地解放自己，我也尝试着使用这种方法。

学生的学习动力来源有两个方面：一是明确的学习目的；二是浓厚的学习兴趣。培养学生学科学学的兴趣，形成持久的学习动力可通过以下几个方面来实现。

### 1、从“序言课”开始，初步培养学习科学的兴趣

新教材的序言，阐述了科学学科的研究对象、发展以及在日

常生活、工农业生产和高科技领域等方面的基础性、实用性和关键，它涉及的“环境、能源、材料、健康”等多方面；通过重要事实让学生感悟“科学——使世界变得更加绚丽多彩”，从而激发学生学习的兴趣和学好化学的社会责任感。“序言”内容中学科的定位明确，既能激发学生的兴趣，更能使学生明确学科的重要性，让学生觉得学习科学有用、科学并不难学、要学好科学。因此，我在教学过程中应重视这部分内容的教学，并充分利用“序言”这阶梯使学生尽快到达学习科学的境界。

2、在教学中突出理论联系实际，诱发学生学习科学兴趣教材安排了“家庭小实验”与“调查与研究”等内容。教师必须深化课堂教学改革，钻研教学大纲科学课程标准，突破单纯灌输课本知识的限制，减少机械操练耗费的时间和精力，让学生有时间阅读课外科技知识（我平时还通过各种渠道，搜集相关材料）。

3、通过讨论激发学生学习科学的兴趣，强化学习动力

由于社会的变迁，生活条件的改善，一些学生的学习毅力也变得越来越脆弱，学习兴趣就成了他们搞好学习的关键。利用青少年强烈的好胜心理，让他们参与问题讨论，认真钻研去获取知识，通过努力去解决问题。当他们求得知识后，这种胜利者的心理就得到了满足。选择一些难易适当的题目，学生是愿意讨论的，讨论的结论往往又带有规律性，就容易使学生产生成就感。再说，讨论过程实际上就是应用化学知识及方法去解释或解决问题的过程，学生可以直接领悟到化学知识在现实生活和学习中的应用。只要学生感觉到所学的知识有用，学习兴趣就会倍增。另外，学生在讨论和辩论时，让学生据理力争，充分发表自己的见解，促使他们在相互交流中达到启迪思维、发展智能，动情、晓理、端行。其次，在课堂上，教师要以富有情感、生动形象的语言，点燃每个学生兴趣的火花，激起学生的学习热情，让学生感到教学内容生动有趣。教学语言要饱含对学生的引导，凝聚对学生的

期望。努力从学生已有的知识和技能出发，选择科学基础知识和社会生活经验作为教学内容，从而真正体现学生是课程的主体。虽然我的各项工作得到领导的。认可，但对于我来说，我决不会满足于现状。我将怀着一颗责任心投入到今后的工作之中，依然发扬吃苦耐劳、不屈不饶的. 工作精神，力求高质高效的完成各项工作任务，同时不断克服自己的缺点与不足，在以后的教育教学中取得更好的成绩。

以上所述，是我工作中一些很不完善的做法，欢迎大家多提宝贵意见。借此机会，我想感谢六小领导们对我的信任和关心，感谢同事们对我的热情与帮助，感谢和我一个教研组的老师们给予我的团结友爱！是你们，为我创造了一个温暖、和谐、舒适的工作、学习环境，使我享受到了教育的快乐，成长的快乐，谢谢你们。

## 家教经验分享篇二

尊敬的各位领导、各位老师：

大家好！

今天，我能在这里和大家共同交流工作体会，感到十分荣幸，感谢各位领导和老师给了我这样一次机会。

俗话说得好：教无定法，贵在得法。在教学的这条道路上，我们每位教师都有属于自己的一套得力的教法。回望自己的从教历史，也不过是聊聊几页，还是那么匆忙，在坐的各位，可以说都是我曾经学习过或者正在学习的榜样，感觉自己并没有什么“经验”，有的只是尽职尽责的工作态度，严格而灵活的教学方法。教学工作包含的内容广泛，以下是自己在英语教学实践中的一些做法和感悟，有不当之处，请各位多批评指正。

一、激发和培养学生的学习兴趣。

兴趣是最好的老师。缺乏兴趣，学生被迫去学，根本谈不上学习效果。在我的课堂上我经常让学生扮演各种角色，相互对话，讲英语故事，当小老师，表演短剧节目，用英语自我介绍，听英语歌曲，讲述西方国家的民风民俗以及学生感兴趣的话题等。这些活动极大地激发了学生的学习热情，使学生感觉课堂不再那么枯燥那么漫长。

## 二、挖掘学生的闪光点，树立自尊和自信。

大家都知道，每一个学生都蕴藏着极大的学习潜能，每一个学生都有自己丰富而独特的内心世界。教师平时要留心学生的“闪光点”，及时予以表扬和鼓励，尤其对后进生，要格外关注，认真帮扶，适时肯定，多予鼓励。

## 三、精讲多练，提高英语课堂效率。

初中生的注意力一般只能持续十五到二十分钟。如果英语老师是“一张嘴，一支笔，从上课讲到下课”的教学模式，就会出现“老师讲得天花乱坠，学生听得昏昏欲睡”的现象。新课程理念要求我们重视学生在课堂中的主体地位，少讲多练。少讲并不意味着粗略讲解，一带而过，对于重难点的知识，我会根据学生特点细致地讲解，多举例，多操练，讲一点，练一点，讲练结合，让大多数学生都能跟上课堂节奏，积极参与课堂活动。

四、教法灵活，降低学习难度。英语学科知识点多而杂，致使部分学生因记不住而失去兴趣。我会经常教学生一些顺口溜来帮助记忆，使学生轻松的掌握知识，提高效率。比如在初一，有些学生在学了冠词、物主代词后在名词前乱加一气，我就编了句“有了某人的，不加a an the”不仅初一适用，初二学了形容词比较等级后，也不会再出现my the best friend这样的错误。再比如各国人变复数，我教他们“中日友好是一致，英法联盟a变e其他一律加s”即使编不出顺口溜，我也尽量使用易于记忆的方法进行知识归纳。如我们正在学习

的系动词，我归纳为“五个起来四个变，两个保持一个是”，一下子帮助学生记住了十二个系动词。

总之，教学工作千头万绪，实施起来仁者见仁，智者见智，关键还是要根据学生的特点，教学计划要全面，要有针对性，检查工作要及时，较快地适应教材及学生的变化。以我目前的教学经验、水平而言，还有很多的地方需要改进、提高。在今后的日子里我会继续努力，加强学习，不断总结、反思，做好我平凡而普通的工作，把快乐带给我的学生，在工作中寻找我的快乐！谢谢大家！

## 家教经验分享篇三

老师们，同志们：

大家上午好！

今天，我们全校教师齐聚一堂，拉开了高效课堂暑期培训的序幕。首先，让我们以热烈的掌声对中国教师名校共同体和来自安徽、江苏的所有名优骨干教师致以真诚的感谢和热烈的欢迎。

老师们，课堂是实施教育的主阵地，抓住了课堂，就抓住了教育的核心。

就教学而言，最大的效益在课堂，最大的浪费也在课堂。教育思想先进，教学手段新颖，教学环节科学，教学效果落实，能实施教学效益最大化的课堂就是高效课堂，而那些教育观念陈旧，教学手段落后，教学环节杂乱，教学效果一般的课堂就是低效课堂，甚至是无效课堂。

目前，我们学校正稳步推进二五规划，二五规划的实现需要我们全校教师全力提升自身素质，思想境界要提升，教学技能要提升，专业水平要提升，敬业精神要提升，课堂效益要

提升。

一切形式的教育改革，都必须发生在学生身上。

一切形式的教育理论，都必须发生在课堂上。

所以，我们从暑假的休息时间为抽出三天时间集中培训，虽然牺牲了休息时间，但我们的精神却得到了充电。

一个人物质的贫穷不可怕，可怕的是精神的空虚。

虽然是暑假，全市乃至全省的教师都还处于放松休闲状态，而我们已经在学习，在行动，在反思，在高效课堂的大路上快速奔跑。

奔跑使人健壮，健壮使人更善于奔跑。

祝愿每位老师三天的学习学有所成，工作开心，同时也再次感谢中国教师报名师共同体的各位领导专家和老师的莅临，谢谢。

## 家教经验分享篇四

各位老师：

大家好。

我作为海南省文昌中学地理组的一名指导教师，辅导学生参与了这次的科技创新大赛，完成了两件作品，《因地制宜发展文昌经济》和《文昌市水资源的利用现状》，获得了……奖。这两个作品都是学生和我在课余时间，通过分析文昌市当今的现实情况，再结合我们地理学科的课程内容，充分发挥学生的创造力和想象力，在结合老师的指导而完成的原创作品。

由于是初次参赛，没有任何经验，接到这次比赛指导的任务之后，经过仔细思考，我首先确定了这次比赛的参赛原则：学生为主，结合课本，联系实际，大胆创新。然后我制定了辅导工作的时间表，之后的工作便按照这个步骤顺利的进行了下去，具体如下：

首先发动学生参赛，尽可能的让更多的学生参与到活动中来，并以班上那些平时成绩较好，动手能力突出的同学为核心，形成了比赛的参赛小组。

其次是让学生自我选题。通过联系地理课程和实际的情况，学生提出了很多有趣而有富有创意的课题，我对众多题目进行筛选之后，确定了正式的参赛题目，与学生讨论之后，开始了下一步的工作。

之后的工作主要是学生在课余时间自行创作作品，期间有什么疑问以电话联络为主。在我的指导下，我们的学生通过查阅资料，发放调查问卷，数据收集和处理，在一个星期之后，完成了作品的文字部分和设计图的绘制。

最后我和学生集中在一起，对作品的原稿进行了修改，包括文字叙述上的修改，相关知识点上的误解的澄清，作品格式的规范，重新绘制正式的设计图，问卷调查数据的标准化处理和统计图的绘制。通过一天的团结协作，我们最终完成了这次的两个作品。

在这次比赛的过程中，学生通过亲身的参与，把以前学过的理论知识具象化为实际的生活经验，加深了对相关知识的理解，同时也提高了学生的动手能力和独立思考能力。在作品的创作过程中，学生也体会到团队协作的重要性。

同时，这次的比赛辅导过程也有几点不足之处。一是比赛准备时间比较仓促，教学工作繁忙，指导时间不足；二是计划实施过程中的数据保存得不够好；三是受到比赛经费的限制，

学校和社会资源的有效利用不足。这些不足都是很好的经验，在下次的比赛中我会改进方法，更好的完成参赛任务。

这就是我本次比赛辅导的一些简单的经验

总结

，谢谢大家。

## 家教经验分享篇五

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫-x[]是-x处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是20xx年5月底来到xx人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我自己掌控；2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己；3，必须能够有不断的学习成长机会；4，收入可以由自己的努力获得；5，这份工作对社会有贡献；6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢！同时也感谢所有帮助过我

的朋友们!

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍-、条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获!

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩!进入20xx精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部!其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容;入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会!

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对

竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名-xx人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来!再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获!谢谢大家!

我进保险公司之前从事电话客服工作两年了，工作比较安逸收入稳定，工资在三千块钱左右。当时在想在深圳这个高消费的城市一个月挣三千块是比较基本的收入，因为工作比较安逸人也会慢慢变得懒惰些，每天忙忙碌碌的生活着觉得人生也没有什么目标有些迷茫，不想就这样过一辈子，于是就想找另一份有挑战性的工作，有发展前景的又可以激起人斗志的工作，当时还没想好做什么工作。有一天我的朋友给我打电话说：“彩坚，你是一个比较爱学习的人，我们公司本周末有一个很好的《人生规划的讲座》，希望你能过去听下对你以后的人生规划也有很大的好处。”我一听那好呀!

我朋友也是刚做保险的，我去听课后里面讲的内容就是：做保险做得比较久的前辈讲他们选择保险行业的经历，还看了部份数据统计，这些数据就是每年发生意外事故的案例和重大疾病的统计，给每个家庭带去的不幸，还有一些保险的功能与意义。我以前没怎么接触过保险，自从上了那堂课后我的感触挺深的。因为我是一个比较容易接受新事物的人，觉得有它存在的理由肯定就有它存在的意义，我也是一个比较有爱心的人，小时候总在想我以后要有自己的公司事业赚多点钱帮助那些贫穷没钱上学的孩子和没钱看病有困难的人，但也一直没想好做什么事业，现在知道了保险的功能和意义了，保险是爱是责任是尊严也是一种科学的安排……后来自己琢磨了一下我可以借助保险公司这个平台帮助更多的人，传递爱心，送去祥和安宁，而且保险也是一个朝阳的行业，可以做一辈子的事业，有前景可持续发展的行业。所以我就选择了做保险行业。

中国太平保险公司是中国市场上第一家保险公司，历史悠久已有84年历程，实力雄厚。1920年总部成立于上海，随着国家的政策调整，1956年将重心移师海外经营。20xx年在香港上市，代码是hk00966。成为第一家在境外上市的中资寿险企业。20xx年加入wto后，20xx年回国恢复国内业务，因有海外经营的先进经验，回国复业十年来，发展的速度也是行业最领先的。20xx年被升格为央企，中国目前只有四家央企，成为央企后国家会给到很多的优惠政策和项目，这些项目都带有垄断性、稀缺性和未来高成长性，比如：广东核电项目、南水北调工程、上海养老社区、城镇化等，这些都是中国未来经济发展的方向都是新兴产业，一般的个人投资都是拿不到的项目。保监会有规定所有的保险公司所投资的收益70%都是要分给客户的，这意味着我们的客户有更好的服务和丰厚的收益。中国太平走的是“三高理念”：高素质、高品质、高绩效。里面汇聚了时代精英、肩负着历史重托，用心经营、诚信服务，我们要走专业化、国际化的道路。公司有完善的培训体系，让每个同事都在快乐中学习成长，有名师指路，让我们在人生的道路上少走很多弯路。就像一个温暖的大家庭关爱着你成长，这就是我想要的工作氛围和展示自我的平台。

保险是爱是责任是尊严也是一种科学的安排，我听了清华大学毕业王辰老师的课，印象最深的一句话就是：有保险的孩子像个宝没保险的孩子像根草，风险无处不在人有旦夕祸福，如果一个家庭遇到不幸父母双亡，那剩下的小孩老人怎么办？如果这个家庭没买保险将意味着将来小孩的学费生活费谁来付？老人的赡养费又是谁来付？小孩还那么小老人操劳了大半辈子不但不能安享晚年，以后的生活将是多么的艰苦，人就这么一走了知，这就是对家庭的不负责任！！如果这个家庭购买了保险意义就不一样了，最起码可以给到这个家庭一笔赔偿金，可以为这个家庭以后的生活过得不再那么辛苦；这就是保险的爱与责任。我们可以回想一下我们身边发生的事情，有哪些家庭出现过意外或重大疾病的？到处借钱的？负债累累

的，都给这些家庭带来了什么样的结果呢？俗语都说：生不带来，死不带去，有的人死得轻于鸿毛、有的人死得重于泰山，就看一个人死的时候有没有价值了！

很快保险法这门课程就要列入中小学的教程了，可以看出社会对保险的认知，普及保险的功能和意义，所以现在我们也要更多的了解保险知识。

尊敬的各位领导，各位同仁，亲爱的伙伴们：

大家早上好！

首先感谢区部领导和各位经理给了我今天这个机会，让我代表各位经理，和大家分享我们的心里话。

我从1997年4月加入保险业，至今也9个年头了，取得了优异的成绩，获得了无数的奖励。99年就走出国门到韩国旅游，从一个农村妇女，到今天的楼房、汽车和代表着身价的多张保单，证明了我当初的选择是正确的，这个行业是一个机会无穷的行业□xx人寿是一家培育成功者的公司□xx区部是一个能给人带来财富，增长能力的大课堂！所以我代表各位经理，真诚地感谢保险行业，感谢中国人寿，感谢xx区部，感谢所有的伙伴们！

再说说咱们xx区部，有这么一位和蔼可亲、能文能武的好经理，带领大家一起学习、成长、旅游、长见识、如何挣更多的钱！大家也许不知道□x总的爱人去年和今年都生病住院，可她一天工也不歇！坚持每天工作，这种精神难道不值得我们学习和敬佩吗？有这么好的总经理，咱们应该感到自豪和骄傲！让我们把最热烈的掌声送给我们敬爱的胡总！

我代表各位经理，向x总和各位伙伴表个态：我们一定紧跟公司的步伐，服从区部指挥，勇往直前，胡总走到哪，我们就冲到哪，用优良的业绩和人力回报公司给予的支持和厚爱，

同时也为我们自己的发展添柴加火!我们部经理要以身作则，每月带头举绩增员，做区部的展业高手和增员高手!我们一定要加入20xx年精英俱乐部会员的行列!请伙伴们把鼓励和祝福的掌声送给我们，为我们加油助威吧!

最后，我代表全体经理，给各位领导和伙伴们拜个早年!祝大家身体健康、全家幸福、事事顺利、猪年旺旺发大财!

谢谢大家!

## 家教经验分享篇六

尊敬的领导、亲爱的'同事们:

大家好!

星宇梦转，大学生生活完美谢幕，工作生活悄然开幕。初入公司至今，面临最多挑战即变化，突如其来且最短时间内适应，感谢曾经和现在帮助我的好心人们!汝若盛开，清风自来。心若浮沉，浅笑安然。

转比走心，寒冰戈，忆如沙，一语清辞胜千言。

转比重中之重，精髓于换位思考，不仅让客户满意，更是让自己对自己服务满意。客户提出的合理且权限内事宜，应直接实际帮助客户解决问题，能够线上接通工作人员或外地专线处理滴，直接帮客户三通或转接处理。尤其客户着急处理解决，尽量避免线下让工作人员给客户回电或微信反馈外地专线，为避免拖延所造成客户满意度下降，甚至投诉。解决问题同时注意自己站位角度，让客户感受到为其是切实直面处理问题或提供解决问题途径，从而逐步缩小与客户距离，得到客户认可，提升客户满意度。尤其对于优质客户，为避免流失，切忌如某些地市公司、理赔中心、外地专线等的推

诱行为。换位思考最佳法即想汝在联系客服寻求帮助，想获何等助矣，从而真正理解客户心情和想法。所谓伊人泪，蛊灵愿，转比由吾不由天。

初步，接通客户电话预判，根据语音和语调分辨客户心情，客户着急一定要做好安抚；其步，与客户沟通中，根据客户语音和语调的变化，分辨出给客户处理是否得当，是否需要改变处理方式，一定要耐心听从客户真正需求，寻其本，解其根；尾步，转比关键时刻，根据客户反应谨慎转比，如明确表示感谢、语音语调稳定、问题得到实际解决皆可转；如不确定情况，务必将转比话术表达清楚后赌式谨慎转比。所谓星光不问赶路人，时光不负有心人。

心之所向，素履以往，生如逆旅，一苇以航。善宽以怀，善感以恩，善博以浪，善精以业。已然，静舒！我们应该为客户切实解决问题，为留住优质客户而发自内心自豪，如果你做到了，那么这个满意度你值得拥有！最后祝大家好事连连，转比顺利！