

2013 年工作总结&2014 年工作计划

2013 年已经过去，在迎接新年的到来时我们也应该对过去的一年做一个总结，同时展望 2014 年，做好工作规划。

作为一名好小子员工，在过去的 2013 年我为公司带来了什么，自身又取得了哪些进步呢？接下来我就从一名教师的职责范围对教务教学、个人成长两方面做出如下总结分析：

一、教务教学总结

(1) 2013 年带班情况

2013 年春季班共带常规班 9 个，人数 59 人。

2013 年秋季班共带常规班 9 个，人数 53 人；竞赛班 1 个，人数 9 人。

(2) 2013 年流失情况

春季班				秋季班			
序号	学生姓名	流失率	班级人数	序号	学生姓名	流失率	班级人数
1	杨鑫	11.86%	59	1	李唯盛	7.55%	53
2	蒋毅夫			2	周维		
3	唐圣文			3	李海灏		
4	陆文曜			4	柳毅		
5	丁福南						
6	黄众福						
7	陈李嘉						
全年流失学生共计：11人							

表 1 2013 年流失学生名单及流失率

2013 年上半年流失率较高，其中除陆文曜因转学原因流失外，其他几位同学流失均有不同程度交流不畅的因素。其中蒋毅夫因为未能在课程升级时及时帮助学生建立自信心，导致学生害怕上课，最终流失。杨鑫、陈李嘉、黄众福因为平时家长来学校很少，电话沟通并没有取得太好的效果，导致家长对孩子学习认识不足，没有看到孩子的进步而最终流失。唐圣文和丁福南在学校文化课成绩出现退步，未能与家长进行有效交流，最终导致流失。

在 2013 年下半年流失学生中李海灏、李唯盛是初二同学，学习较紧张，在消耗完课时后流失。周维家长来学校很少，学生行为习惯较差，在课堂上对学生关注度不够，导致学生兴趣度下降，最终流失。柳毅学生兴趣很浓，但与家长交流不畅，未能使家长接受学习机器人的观念，在消耗完课时后流失。

通过分析可以发现 2013 年学生流失大部分是因为对学生关注以及与家长互动做得不够。这也提醒我自己：

- 1) 不要忽视班上每一个可能存在“隐患”的学生，课堂上要利用机会与每一个学生交流，保持持续足够的关注度；
- 2) 及时跟进家长的需求，要能够将自己的教学成果有效的展示给家长，并且是持续的、渐进的，让家长认识到机器人学习的有效性和必要性。

(2) 2013 年续费情况

春季班			秋季班		
序号	学生姓名	续费金额	序号	学生姓名	续费金额
1	罗凯文	8000	1	陈子睿	11200
2	文希名	8000	2	王昊东	4400
3	资刘宇凡	3200	3	徐浩友	5000
4	石鼎	8320	4	陈卓霖	8000
5	陆文曜	3200	5	王宏昊	19200
6	张亦弛	11200	6	王寻驰	19200
7	李海灏	3200	7	钟昱旻	11200
8	杨宁东	3200	8	江南禹	3200
9	张悦铭	8320	9	周俊	4000
10	赵子熠	8000	10	蔡知雨	8320
11	田方斌	8000	11	李宇轩	4000
12	熊骏远	8000	12	陈卓雅	8000
13	高宇洁	8000	13	杨宁东	3200
14	喻祉皓	4800	14	资刘宇凡	4800
15	范铮文	8000			
16	李昌浩	8320			
17	蒋毅夫	3200			
18	陈李嘉	8000			
小计		120960	小计		113720
续费学生共计：32					
续费金额共计：234680					
平均每生金额：7333.75					

表 2 2013 年续费学生名单及金额

2013 年春季班续费学生较多，主要是因为与学管老师做好配合，同时抓住家长与学生两个方面做好工作。课堂上做好教学，提升学生兴趣；课后与家长保持较多沟通，及时跟进家长需求，做到有的放矢，有效提升了学生的续费率。

2013 年秋季班计划内需续费学生较少。主要借助 9 月份恢复原价及 4 周年校庆两次优惠活动的契机寻求老生续费。同时针对高年级同学以推荐竞赛的形式鼓励家长续费。

在 2013 年的续费工作中最大的感受是应该紧紧抓住家长的需求，在平时课堂上针对家长需求对学生做出要求，让家长看到学生的成长变化。续费的工作不是到了最后关头才催家长来交费，而应该是有目的地做好本职工作，同时有效的展现给家长。

二、个人成长总结

如果说 2012 年是我来到好小子的“童年期”，那么 2013 年就是我的“青春期”。在这一年里我经历了很多烦恼，也取得了较大的成长。这主要体现在自主解决问题的能力和学习进步两个方面。

作为一名老师，需要与家长保持沟通，同时要从容应对家长的各种问题，在 2012 年我还很难做到这点。而在 2013 年，由于经验的积累丰富，同时也由于感觉到自己已经是一个“老老师”了，要努力让自己能够独立面对家长，更好的解决家长的问题。在这些因素的积极作用下，现在我已经可以自信的面对家长，在家长面前树立起比较专业的形象。同时也能够抓住学生，让学生喜欢我的课堂。在处理好与家长和学生的关系后，我已经可以自主解决好大多数日常问题。

教学部每周的教研会议是一个很好的学习平台。在这里我可以学习到各种新式的教学方法和有趣的课堂律动，这对于提升我的专业能力非常有帮助。同时我也在积极探索更加合理的教学理念，更加丰富的课堂教学环节，包括更多的将课堂与生活联系在一起，训练学生更好的语言表达能力等。我也希望这些努力能够使我的课堂更加精彩，更加激起学生的学习兴趣。在这个过程中我感受到了自身的进步。

2014 年的工作已经有序而紧张的展开了。结合 2013 年的总结，针对过去一年的成绩与不足，我在这里制订一份简单的工作规划并设立个人成长目标。

2014 年工作规划：

- 1) 做好本职工作，保证教学质量；
- 2) 与学生家长增进沟通；
- 3) 控制流失率，保证 90%以上的续读率；
- 4) 和其他同事一起帮助新同事快速成长；
- 5) 帮助处理更多校区事务。

2014 年个人成长目标：

- 1) 完成由一名“合格老师”向“优秀教师”的转变；
- 2) 能够积极影响周围的人；
- 3) 有更大的担当，承担更多的责任。

2014 年是充满希望与挑战的一年，在新的一年里我希望能够通过努力，取得更大的进步，与好小子共同成长！

No.No.

2013 年 1 月 12 日