# 精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短(九篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-06-10

*精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短一一、指导思想以省公司提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展;在内强素质、外树形象上，公司品牌宣传上，经营管理水平上，...*

**精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短一**

一、指导思想

以省公司提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展;在内强素质、外树形象上，公司品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级公司下达的全年任务目标而努力奋斗。

二、工作目标

1、建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到100人(其中上半年完成45人，下半年完成55人)。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作;积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到200人，准股东队伍争取扩大到期100人。

2、全年寿险价值保费考核目标360万元，奋斗目标450万元。

3、组织举办10期新人班，20场以上的创业说明会，30场以上的产品说明会，40场以上的客户联谊会。

4、建立健全营销网点管理办法，制定具体的实施方案与措施。

5、加大广告宣传力度，实现电视宣传加标语、横幅、宣传单的立体式广告宣传，迅速的打响品牌。

6、设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册，为业务员提供一些较实用的营销工具。

三、方案措施

1、战前动员——树立必胜的信念，抢抓机遇、直面挑战

通过各种会议，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营;同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

2、点将布阵——组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才

组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。形成竞争格局，在竞争在锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干;为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

3、签订军令状——实行目标管理，任务责任细分到月到人

与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心;将全年任务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。通过每月的工作总结会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

4、招兵买马——开展增员活动，发展兼职协保员队伍

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成公司良好的“月初增员，月中培训，月尾大举绩”工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大公司人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

5、精兵强将——加强基础管理，培训业务精英骨干

从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等方面入手，加强基础管理培训，务必使各项工作有序开展，形成规律性的工作习惯，实践和探讨“活动率管理”和“举绩率管理”。建立有针对性的培训体系，对新人有“新人培训班”、“创业说明会”。对理财顾问级别以上的人员有“理财顾问基础培训班、提高班”“精英战斗营”“职业生涯规划班”;对各级主管有“管理知识培训班、管理技能提高班”，针对考证有“资考辅导班”等。

6、战略战术结合——结合上级公司业务推动方案，认真办好“两会”，搞好客户联谊会

认真办好每场“产品说明会”和“创业说明会”。为业务人员搭建一个理想的销售平台，确保每场会议的质量和效果，每场会议前要求进行细致认真的准备。通过各种形式举办产说会，充分利用各种时机，每月定期兴办一期节日主题说明会。将客户请进来的同时还要走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、乡村座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

7、论功行赏——开展业务劳动竞赛活动，奖勤罚懒，优胜劣汰

制定营销服务部管理方案，制定好利益与业绩挂勾的方案，形成良性竞争氛围。

**精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短二**

一、以导游为荣，以工作为乐

根据旅行社的安排，作为导游员的我，带团是我的首要任务。这几年，带过的旅游团队数量已经记不清了，留在我感觉里的是----忙和乐。刚丛云上飞下来，又从水上漂过去;才听罢火车的汽笛声，又闻见了汽车的马达响;才听罢东北的二人转，又尝到了新疆的哈密瓜;才欣赏桂林山水的秀美，又看到“大漠孤烟”的壮阔。夏令营孩子们欢快的歌声，夕阳红老人们幸福的笑脸，盛世北京和谐的音符。还有华西村人美好的蓝图，南街村人不懈的追求……。这一切经常在我眼前浮现，是我深深的感受到了我工作的意义所在，从心里热爱导游这一工作。

二、学理论、学知识

从业多年来，我一直严格要求自己，作为一个国内专业导游人员，我时刻牢记着热爱祖国、热爱人民、热爱祖国几千年的优秀文化，认真学习党的各项政治政策、经济政策、学习党在新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，在思想上紧跟形势，努力是自己成为具有优秀道德品质，高尚职业情操、遵纪守法，尽职尽责的导游员。积极参加省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识、导游业务;业余时间细心学习《汉语言文学知识》、历史地理文化知识、《心理学》、《公共关系学》、《政策法规》，认真阅读相关的经济知识、社会知识、旅游知识，在学习中坚持勤动眼，大量的阅读有关景区、景点的资料和有关风光民情的书籍;勤动手，把读到看到的相关资料、甲篇名作、经典名句都分类整理，以丰富自己的学识，增加自己的见闻。

三、学技能、多实践

导游工作是一个知识密集型和高智能的服务工作，除了要求导游员要有广博的知识外，还需要导游人员具备高超的技能，如讲解能力、组织能力、人际关系能力、分析能力、解决问题能力。而讲解能力是首当其冲的，常言说“大好河山有多美，全凭导游一张嘴”。游客出游，“求知”是愿望之一，而我们导游就起着传播知识信息、传递审美观念、播洒中华文明的重任，因此导游语言必须科学、规范，传递的信息必须正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的“求知”愿望，我们才会得到游客的尊重和敬佩，这是顺利完成旅游计划的重要前提。其次，整个旅游活动是一个有组织的，需要和饭店、宾馆、景点、交通等相关的企业和个人来打交道，它牵扯到社会生活的方方面面，因此上，要求我们导游员要有相当的组织能力和协调能力。

再其旅游活动的主体是人，而人的构成又是复杂的，旅游者来自不同的社会阶层，从事着不同的职业，文化层次高低不等，性别年龄各不相同，兴趣爱好因人而异，身体状况不尽相同。这就要求我们导游员必须学会处理人际关系，学会善于和各种人打交道。在旅游过程中各种各样的情况都有可能出现，个各种各样的问题可能随时发生，这就要求我们要学会独立分析的能力和独立解决问题的能力。在实际工作中，我十分注重留心学习，在实践中不断的总结和提高自己的业务水平。时时提醒自己“勤动口”，向专家请教先进的经验和方法，向同事学习、向民间学习、向旅游着学习，以丰富自己的学识; “勤动腿”，常言说，读万卷书，不如行万里，勤跑、多动增加自己的阅历，在实践中巩固学到的知识;“勤动眼”，大量的阅读有关旅游方面的书籍、查阅有关风光、风情、民俗的资料;“勤动手”，眼过千遍，不如手过一遍，把看到的、听到的、学到的知识和方法，经验和技巧都动手一一记录下来;“勤动脑”，在动口、动腿、动眼、动手的基础上，善于动脑，把学到、收集到、看到的名作甲篇、知识经验都分类整理，结合自身的特点，取精去糟，最终形成自己的风格和作风。也就是说，在工作实践中逐步的总结，不断的提高自己的业务技能和服务水平。资深导游上半年个人工作总结

四、几点带团的方法

1、掌握好游览的节奏。孙子曰：“水无常形，兵无常式”，这一点运用到带团工作中也是十分的确切。在带团过程中，我们导游员除了丰富的知识，生动形象的语言来为游客作好讲解服务外，更要学会掌握和控制旅游过程中的节奏问题。因为旅游者的年龄、体质不同，情趣爱好不同，情绪不同，一个人一天会有多种情绪的变化，做为导游员要随时掌握游客的这些现象，在实施旅游计划中要作到“有张有弛，劳逸结合”，根据团队的实际情况安排有弹性的活动日程，努力是旅游过程既丰富多彩，又松紧相宜，让游客在轻松愉快的活动中获得最大限度的满意的、美的享受。“有急有缓，快慢相宜”，在具体的旅游过程中，要视具体情况控制好游览的时间、速度，根据游客的年龄构成，对老年人要走的慢一些，讲的慢一些，尽量减少剧烈活动的项目，要学会适合老年人的习惯语言，交流方法;对待年轻人，可以走的快一些，讲的节奏快一些，适当的安排一些年轻人喜爱的活动项目;对待青少年，在游览的过程中要注意寓教与乐，要更多的把旅游和学知识结合起来，同时适当的安排一些适合青少年的娱乐活动。总之，导游员就是旅游活动的“导演”根据不同的团队，从实际情况出发，安排好、组织好旅游活动，是旅游者获得乐趣和享受，这才是一次成功的导游活动。

2、处理好几个关系。即强弱关系、多数与少数的关系、劳逸关系。在实践中我们都知道，一个旅游团队，它的人员组成是比较复杂的，有身体好的，精力充沛的，希望速度快一些，活动量大一些，而年老体弱的则希望从容轻松，不愿意太紧张、太劳累。这时我们就要根据实际情况分别予以对待，按照旅游者的体质、年龄划分成相应的小团体，讲明白游览的路径、集合的地点、时间，全陪导游和地接导游互相配合，或前后或穿梭在各小团队之间，对年老体弱的要重点照顾。这样既尊重了旅游者的愿望，又是他们各得其所，各取所乐。在游览过程中经常会出现对日程安排意见不一致的现象，这是由于旅游者审美观点、兴趣爱好不尽相同所造成的，是一种正常现象。一般情况下本着求同存异的原则，寻找大家都喜欢、乐意的共同点，形成统一的选择，这是最理想的解决方法。如果共同点不容易找到，则要实事求是的给游客说明情况，请团队领队或德高望重的人物进行协调，寻找合理而可能的变通办法，动员意见不同的各方相互作出让步，本着少数配合多数的原则是旅游活动继续顺利的进行。当然在旅游过程中处理好劳逸关系也是十分重要的，疲于奔命，象行军拉练一样的旅游会使游客的产生不愉快的情绪，必定回影响旅游者的游兴。我们要合理安排日程，兼顾游览、娱乐、购物、休息，力争让游客在各方面都得到满足，从而游客对旅游服务工作的满意度。作为导游员，在带团过程中处理好了这几个关系，就能带出一个和谐欢乐的旅游团队，成功的完成一次旅游活动。

3、多沟通、交朋友。沟通要从了解做起，旅游者的性格大致分为两大类：外向型、内向型。外向型的活泼、爱交际、喜讲话、多点子、热心肠，另一面又急躁、好动、好胜、散漫，这类人好沟通，但不稳定。内向型的稳重、冷静、有主见、情绪稳定，另一面少言、孤傲、忧郁，这类人不易沟通，但却很重感情，一但认可你不会轻易改变。作为导游要通过观察、交流了解游客，正确的区分客人的性格类型，采用灵活的方法，因人而异，适时适宜的进行沟通，随时观察游客的情绪变化，及时调整策略方法，始终保持和谐欢乐的团队气氛。在旅游活动中，导游和旅游者不仅是服务与被服务的关系，更是合作伙伴，只有游客的通力合作，旅游活动才能顺利进行并达到良好的效果。为此，一个很好的方法就是导游和游客真诚的交朋友。交朋友要从尊重对方做起，把主动服务、真诚服务、热心服务、周到服务贯彻始终，从小事做起，与细微处显真诚。和游客交朋友，要有一颗平常的心态和包容的心态，和游客建立平等的关系，不能厚此薄彼;导游员和游客相处时不要争强好胜，满足一时的虚荣，作嘴巴上的胜利者，要保持融洽的气氛，建立“君子”式的朋友关系。

以上是我从事导游服务工作实践中的一点体会，总结出来，以便在以后的工作中进一步的改进和完善。今后仍要不断的学习旅游知识，努力提高自己的业务技能，提高为游客服务的水平，为旅游业的发展作出自己的贡献。

**精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短三**

在销售沟通中，双方经常会碰到“价值差异”。“价值差异”是指在影响到共同利益的事情上，双方或多方对价值或认知价值有冲突或意见分歧。

在销售沟通中，“价值差异”随时都会出现，而且任何一方都可能提出。很显然，“价值差异”会影响到销售的进程，甚至会威胁到双方的关系。

由于“价值差异”客观存在，所以，销售人员在销售沟通中，除了要掌握基本的销售流程和对应的销售技巧外，还需要注意运用一些战术来更好地处理各种复杂情境，从而把销售顺利往前推进。

简单地说，“销售战术”是指在销售谈判中为执行某项策略或获得优势而采取的特定行动、行为或沟通，在销售谈判流程的各个阶段都有可能需要运用一些战术。

一、在合作式谈判中经常使用到的一些谈判战术

1、“共同利益”法：

本法意味着提醒客户方谈判者，你与他之间有着共同的利益。在整个谈判过程中强调“共同利益”有助于双方加强合作，搁置争议。为了能清晰地阐述(双方的)共同利益，你需要开展一些工作来识别客户谈判者的潜在利益(常见的方法是提问)。

2、“取舍”法

“取舍”是指在对方愿意做出某种、某些让步的基础上做相应的让步，以示回报。它是一种“予”与“取”的技巧，是指在自愿的基础上放弃某物以换取他物。

“取舍”是制定备选方案时最佳战术。在你明确了(对方)利益，确定了可谈判议题的价值，并将全部备选方案按照由“好”到“差”(从“最佳”到“最差”)的顺序排列时使用。请注意：在对利益和价值没有很好的把握时，运用“取舍”战术会使你陷于更多的谈判中。如果你发现自己正处于做“取舍”的谈判境地，请注意：

避免在谈判中过早地让步。过早地让步会让对手觉得你还可以继续让步，他(她)可能会因此迫使你不断让步。

如果必须让步，你可以运用下面的方法来进行控制：

放慢让步的速度，并且清楚地知道自己正在哪方面让步;

使让步的加码幅度逐步减少(这样会使谈判朝着能令双方都满意或达成协议的方向发展);

或者，慢慢地增加让步的幅度;

尽量不要成为第一个做出较大让步的谈判方;

不要迫于最后期限的压力而放弃一些重要的事情。

3、“探测气球”法

这是一种通过“如果……将会……”的提问来为客户制定备选方案的方法。(在提问时)你并没有承诺，而只是抛出供双方讨论的话题，同时也将第一优先权交给了对方。为了使本战术有效，你应避免在特定的谈判中过于频繁地使用，并运用下列表述来进行提问：“假设我可以……”或“我不能保证能做到这一点，但如果我们可以……，你将如何……?”

运用“探测气球”法有助于你“揣摩”客户的心理，并有助于你了解客户的立场和利益。如果你的“探测气球”被对方接受，你可能会以较快的速度与对方达成协议;如果你的“探测汽球”被“击落”(即遭到对方的否决)，双方也不至于在面子上难看。而且，用这种方法提出建议有助于谈判双方以合作的心态来共同解决问题。

4、“柔道”法

从字面上看，“jujitsu(柔道)”是日本的一种武术，它通过对“平衡”、“技巧”和“时机”的把握来化解对手的攻击力。它讲究通过“借力打力”的方式将对方的力量改向或完全避开对方的锋芒，这对谈判而言也是一个很好的比喻。

在谈判中，它意味着当对方质疑你或你的观点时，你应该平静、客观地接受对方的质疑。不要针锋相对地与对方争论，相反，你应该对其建议和帮助表示欢迎。例如，如果有人说：“你看，你的想法不可行，数据也不可信。”此时，你只需心平气和地反问对方：“你有没有更好的主意?你能得到更准确的数据吗”?

以谨慎的措辞(提问)来积极获取反馈信息，力图弄清对方为何会采取强硬的谈判立场。最重要的是，你在谈判中应心平气和，力图不要在对方的压力下让步。

5、“增援”法

“增援法”是指请第三方(或多方)人士参与谈判，这些人可以是你的上级主管、技术专家、来自其他区域的资深经理，也可以是你的团队中的其他成员。在下列情况下，你可以考虑引入“增援”：

当你必须独立面对一个团队的时候;

当你缺乏应对谈判议题的专业知识、权力或经验的时候;

当你面临着对方不公平或不合理的行为的时候;

当你为沟通完全中断而一筹莫展的时候。

二、在谈判中需要谨慎使用的战术

下列战术在谈判中有特定的用处，但应慎用，以免出现“独断”或“操控性”行为。

1、“推延”法

推延法是指在谈判中策略性地延迟或暂停某些项目的谈判，而不是立马答应对方的要求。当谈判议题比较庞杂，你缺乏足够的信息或对方在故意向你施加压力时，你可以考虑使用本战术。但在使用时应注意，推延的程度要视问题轻重缓急的程度而定。

“推延”的方式也很有讲究。在推延时，应尽量从客户的利益角度或双方共同利益的角度出发，这样会使你的“推延”要求不至于显得“独断”。有时，你可以在“谈判引导”阶段就使用“推延”法。此外，当你的谈判风格偏向于“迁就型”时，你更应该慎用此法。如果你仅仅想通过推迟一些困难的议题而使谈判加速，这恐怕不能成为运用“推延”法的理由。

2、“既成事实”法

是法语中的一个词汇，从字面上讲表示“契约完成”或“处理完毕”。“既成事实”法是指用已经完成的事情来向客户谈判者表明：客户要求做的事情已经做到。

举例：(你可以)告诉一位悬而未决的客户：合同已经拟好并已经邮寄出来，或为了赶客户规定的最后期限已经将原材料发送出来了。

显然，这是一种非常狡猾、危险的做法。在使用这种方法时，你必须对客户非常了解，而且，你必须衡量议题价值是否与触怒客户所带来的风险相匹配。

3、“最后期限”法

“最后期限”法是指为了确保(己方)一定的利益，使客户同意在一定的日期之前采取行动。它最大的好处是：一方面，它可以将“谈判时间”与达成“最终协议”这一目标相挂钩;另一方面，可以据此获得相应的利益回报。这种战术最大的弊端是：它会对达成协议带来“操控性”压力。

4、“假装退出”法

在使用“假装退出”法时，向对方暗示你可能会退出谈判，或至少暗示对方你正在考虑其它备选战略。使用“假装退出”法的意图是希望客户谈判者不要再逼你做出更多的让步。这是你在感觉到己方利益受损时可以采用的一种防御性策略。但是，你必须对运用这种战术的时机和方式备加小心。你必须小心翼翼地在“未必真的要退出”之前改变谈判方向，或者，你必须做好“真的退出”的准备(因为你的利益将无法得到保证)。

5、“佯攻”法/“转移注意”法

“佯攻”/“转移注意”法的目的是将客户(注意力)从主要谈判议题上转移或引开。使用这种方法时，你需要强调一些无关紧要的议题;向对方做出表面上看起来非常重要实际上很小的让步，从而使对方沉迷于小利之中;最终，当你们谈论到重要议题时，客户会觉得你已经在许多“重要”事项上做出了重大让步。

面对一个“合作型”的客户谈判者时，我们不推荐使用这种方法。然而，如果你遇到的是一位纠缠于细枝末节的谈判对手，而且他使你耗费了很多时间和精力，这时，使用这种方法可以为你争取到竞争优势。

**精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短四**

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所地:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 住所地:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 通讯地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮政编码:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电子信箱:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于：

1、甲方是依法注册成立并取得合法从事电视剧制作资格的法人单位，甲方计划摄制电视剧《\_\_\_\_\_\_\_\_\_》(下称电视剧);乙方是一位资深的编剧，曾在多部影视作品中担任编剧;

2、甲方决定聘用乙方担任电视剧的编剧，乙方同意接受甲方聘用。

鉴于此，双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，订立如下合同条款，以资共同恪守履行：

第一条工作内容

1.甲方应向乙方介绍电影的总体设想和要求。

乙方应按照甲方的总体要求进行文学剧本的创作。

乙方工作由下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式确定：

(1)根据甲方要求，为电影片编写原创文学剧本;

(2)以\_\_\_\_\_\_\_\_\_享有著作权的文字作品《\_\_\_\_\_\_\_\_\_》为为蓝本，改编成电影文学剧本;

(3)对未定稿的电影文学剧本进行修改、润色直至定稿。

2.电视剧规模暂时定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_集，每集片长\_\_\_\_\_\_\_\_\_分\_\_\_\_\_\_\_\_\_秒。

第二条聘用期限

1.乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起开始文学剧本的创作工作，此日期为乙方聘用期限开始之日。

2.乙方完成文学剧本并经甲方审核通过之日，乙方的聘用期限结束。

第三条联络人

甲方指派\_\_\_\_\_\_\_\_\_为其授权代理人，全权负责与乙方联络、沟通文学剧本的相关事宜。

甲方若变更联络人，应事先书面通知乙方。

第四条工作进度及质量要求

1、乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前完成故事创意的编写。

故事创意应表述出文学剧本的立意，阐明编剧在思想内涵及其外延两个方面的感悟，概括描绘文学剧本的主要线索、主要事件、基本冲突、主要人物、人物关系的主要纠葛和剧本的总体风格等。

2、乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前完成故事大纲和人物描述。

大纲中的故事部分不应少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_字，应能清晰地将文学剧本的主要情节线条和主要人物进行连接，形成一个完整的故事框架。

人物描写的表述不应少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_字，应表述出文学剧本中主要人物的鲜明性格特征、主要经历以及和剧中其他相关人物的纠葛。

3、乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前完成电视剧分集梗概。

分集梗概是以集为单元的故事概述，应详细完整地表达出该集主要故事情节的轮廓和人物发展的走向;分集梗概不应少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_字。

4、乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前完成文学剧本第一集至第\_\_\_\_\_\_\_\_\_集的创作并提交甲方审核。

5、乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前完成文学剧本第\_\_\_\_\_\_\_\_\_集至第\_\_\_\_\_\_\_\_\_集的创作并提交甲方审核。

第五条剧本的审核

1.文学剧本全部创作完成后，甲方应于接到乙方上述文学剧本之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内进行审核并将审核结果通知乙方，若甲方未在此期限内将审核结果通知乙方，视为甲方对乙方的创作成果予以认可，乙方工作即告结束。

2.甲方对文学剧本的审核通过以甲方签字认可为准。

第六条定金

1.甲方应于本合同签署之日向乙方支付定金￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，本合同得以实际履行之日即乙方工作开始之日，此定金自动转为甲方向乙方支付的酬金。

2.若因甲方原因导致本合同未得以实际履行，甲方无权要求乙方返还定金;若因乙方原因导致本合同未得以实际履行，乙方应双倍返还定金。

第七条报酬及支付

1.甲方应向乙方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_(税前/税后)酬金为￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，酬金的支付时间安排如下：

2.乙方完成故事大纲和人物描述并经甲方认可之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付酬金的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_即￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(包含已支付的定金);

3.乙方完成分集梗概之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付酬金的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_即￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

4.乙方完成全部的剧集创作之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付酬金的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_即￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

5.文学剧本整体定稿并经甲方审核通过之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付酬金的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_即￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

6.甲方以支票或银行转账之形式向乙方支付报酬。

7.乙方的银行资料如下：开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第八条工作要求

1.乙方应勤勉、尽责、专业、高效地为甲方工作，并接受甲方或电影片导演的合理指导或建议。

但甲方或导演不得干预乙方的正当权限或违反行业惯例。

2.在本合同约定的聘用期限内，乙方应专职为甲方进行文学剧本创作和修改工作，不得同时与第三方签署同样性质的合同。

必要时，甲方有权要求乙方在指定的时间和地点完成本合同项下乙方的工作。

3.乙方应依甲方要求及时参加与文学剧本相关的协商会或讨论会。

第九条著作权的归属

1.剧本的著作权：文学剧本的著作权由乙方享有，但甲方享有依据文学剧本拍摄本合同所指电视剧的摄制权，且甲方行使此摄制权无需另行向乙方支付酬金。

若甲方对文学剧本重新拍摄电视剧、将文学剧本改编成电影剧本或话剧、广播剧剧本并进行摄制，应征得乙方同意并另行签署书面合同。

2.电视剧的著作权：电视剧的著作权由甲方依法享有。

3.电视剧及衍生品中的署名权：若电视剧得以拍摄并成功发行，乙方依法享有在电视剧及相关衍生产品中的署名权。

乙方署名的格式、具体位置及字体大小由甲乙双方根据国家的相关规定协商决定。

4.剧本的最终修改权:

(1)甲方享有文学剧本的最终修改权;如对剧本持有异议，甲方有权要求乙方按照甲方的意见对剧本进行相应的修改。

乙方应按照甲方的要求对剧本进行修改、完善。

(2)乙方若无力完成任务或剧本经修改仍不能达到甲方要求，甲方有权另聘编剧参与剧本创作和修改，有权决定编剧的署名排列，并有权根据乙方后来参与文学剧本创作和修改的情况，酌情减少支付直至不再支付尚未向乙方支付的酬金。

乙方不得提出异议。

(3)在电视剧的拍摄过程中，甲方有权根据拍摄需要要求乙方对文学剧本进行修改，无需因此向乙方另行支付酬金，乙方应予以配合。

(4)若甲方要求乙方进行文学剧本修改的地点距乙方居住地达\_\_\_\_\_\_\_\_\_公里以上，甲方应承担乙方往返交通及食宿费用。

第十条参加宣传活动

1.甲方有权要求乙方参加电视剧的开机仪式、首播仪式以及其他宣传活动，无需就此向乙方支付酬金。

乙方应当积极参加并配合甲方的有关宣传活动。

2.甲方要求乙方参加的宣传活动最多不超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_次;否则，每超过一次应向乙方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_(税前/税后)酬金￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方亦有权拒绝甲方要求。

3.甲方要求乙方参加电视剧的宣传活动，应承担乙方食宿及往返交通费用。

第十一条姓名、肖像使用权

甲方有权无偿使用或许可播放者、发行者在电视剧、电视剧的衍生产品、电视剧的宣传片或预告片使用乙方的姓名和肖像。

但仅限于电视剧推广、宣传之目的。

第十二条剧本的采纳

乙方的文学剧本创作完成后，甲方是否采用该文学剧本拍摄电视剧，乙方无权干涉，但甲方仍应向乙方支付本合同规定的全部酬金。

第十三条双方保证

甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的电视剧制作单位，并已取得《电视剧制作许可证》，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。

本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

5、若甲方要求乙方以某人的人生经历为基础编写原创文学剧本或要求乙方基于\_\_\_\_\_\_\_\_\_享有著作权的文字作品《\_\_\_\_\_\_\_\_\_》为电视剧改编文学剧本，甲方应保证其已经取得相关权利人的合法授权，否则，由此引起的侵权纠纷由甲方承担全部责任，并赔偿乙方因此而遭受的一切损失。

乙方：

1、乙方有权自行签署本合同并有能力履行本合同下的所有义务。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、本合同生效期间内，乙方不会受聘于除甲方以外的任何第三方。

5、乙方创作的文学剧本中不应包含侵犯他人著作权以及其他合法权益的内容，否则，由此引起的侵权纠纷由乙方承担全部责任，并应赔偿甲方因此而遭受的一切损失。

第十四条合同的解除

发生下列情形之一，甲乙双方可以通过书面形式通知解除本合同：

1、非因本合同规定的不可抗力因素，乙方未能按本合同的规定按时完成剧本的创作，经甲方催告后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内仍未完成并向甲方提交的;

2、乙方部分或完全丧失民事行为能力致使其不能继续履行本合同;

3、非因本合同规定的不可抗力因素，甲方未按本合同的规定如期向乙方支付酬金，连续逾期达\_\_\_\_\_\_\_\_\_天或逾期酬金累计达乙方全部应得酬金的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_经乙甲方催告后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内仍未向乙方支付的;

4、甲方破产、解散或被依法吊销企业法人营业执照。

第十五条合同的终止

本合同在下列任一情形下终止：

1、乙方聘用期限结束之日本合同终止;

2、甲乙双方通过书面协议解除本合同;

3、因不可抗力致使合同目的不能实现的;

4、在委托期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

5、当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

6、当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的;

第十六条保密

1.未经甲方同意，乙方不得在电视剧首播之前向任何第三方泄漏文学剧本的内容、电视剧剧情、导演、演员、拍摄进度等与文学剧本或电视剧相关的一切信息。

若本合同未生效，乙方不得泄露在签约过程中知悉的甲方的商业秘密。

2.乙方保证对其在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于甲方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。

未经甲方同意，乙方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。

但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。

保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

3.乙方若违反上述保密义务，乙方应赔偿甲方因此而遭受的损失。

第十七条通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用\_\_\_\_\_\_\_\_\_(书信、传真、电报、当面送交等)方式传递。

以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，以书面形式通知对方;否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

第十八条合同的变更

本合同履行期间，发生特殊情况时，甲、乙任何一方需变更本合同的，要求变更一方应及时书面通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内(书面通知发出\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内)签订书面变更协议，该协议将成为合同不可分割的部分。

未经双方签署书面文件，任何一方无权变更本合同，否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

第十九条合同的转让

除合同中另有规定外或经双方协商同意外，本合同所规定双方的任何权利和义务，任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得转让给第三者。

任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

第二十条争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解;协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

(1)、提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)、依法向人民法院起诉。

第二十一条不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。

声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。

不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。

如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。

当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。

此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、动乱、罢工，政府行为或法律规定等。

第二十二条合同的解释

本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义进行，本合同的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本合同的解释

第二十三条合同的效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

本合同正本一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签字盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短五**

现将我本学期的教学工作做一总结，以便于今后的教学，总结有以下几点：

一、音乐教学

我认真根据《新课程标准》和学生实际情况备教案。《新课程标准》极力倡导学校的教育教学活动应当\"以生为本\",把\"关注学生的个体发展\"作为根本的教育目标。坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣、爱好及情感。以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动(听、看、唱，讨论、联想、想象及律动)中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐，并在一定基础上创造音乐。

二、课堂教学

在课堂教学在依据幼儿年龄特点，我会运用讲故事、做游戏、即兴表演等各种“动”的形式来充分调动幼儿对音乐学习，积极参加到幼儿学习音乐的活动中去。我经常利用休息时间去收集各种音乐文化资料,多接触优秀的作品,从而增长见识,并获得更多美的感悟。此外,我还很注意自身的学习.积极参加组里的音乐教研活动，练习专业技能，阅读一些音乐、教育、文化等方面的报刊、杂志。

三、课外活动

为了更好地培养学生对音乐产生浓厚的兴趣，本学期的活动有“红歌唱响十月”、“亲子运动会”、“亲子美食节”等等活动中让孩子去参与其中，让孩子感受到了父母陪伴的快乐，亲子合作的成就感。也让家长展示各自的厨艺，进一步拉近了老师与家长之间的距离，也给家长与家长之间提供一个交流的平台。使得我们这个大集体凝聚力更加强大，家长对我们的教育工作更加认可，从活动开始前的好奇，到带着灿烂笑容离开。我相信没有只有更好。

作为一名小学音乐教师,学习虽然辛苦紧张,但是让我享受了收获的快乐.通过这个学期的培训,我的理论和专业教学水平同时得到了很大的提升,我将带着收获、带着感悟、带着信念、带着满腔热情,在今后的教学中,继续学习教育教学理论知识,不断反思自己的教学行为,让自己在教学实践中获得成长,使自己的教学水平和教学能力更上一个台阶。

资深乡村教师晋级个人述职报告篇3[\_TAG\_h2]精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短六

在总公司“价值经营”的工作思路指引下，根据总公司制定的文件精神，对县级营业部实行分级管理，结合我县实际情况，为顺利完成全年任务目标，特制定本工作计划：

一、指导思想

以省公司提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展;在内强素质、外树形象上，公司品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级公司下达的全年任务目标而努力奋斗。

二、工作目标

1.建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到100人(其中上半年完成45人，下半年完成55人)。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作;积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到200人，准股东队伍争取扩大到期100人。

2.全年寿险价值保费考核目标360万元，奋斗目标450万元。

3.组织举办10期新人班，20场以上的创业说明会，30场以上的产品说明会，40场以上的客户联谊会。

4.建立健全营销网点管理办法，制定具体的实施方案与措施。

5.加大广告宣传力度，实现电视宣传加标语、横幅、宣传单的立体式广告宣传，迅速的打响品牌。

6.设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册，为业务员提供一些较实用的营销工具。

三、方案措施

1.战前动员——树立必胜的信念，抢抓机遇、直面挑战

通过各种会议，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营;同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

2、点将布阵——组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才

组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。形成竞争格局，在竞争在锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干;为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

3、签订军令状——实行目标管理，任务责任细分到月到人

与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心;将全年任务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。通过每月的工作总结会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

4、招兵买马——开展增员活动，发展兼职协保员队伍

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成公司良好的“月初增员，月中培训，月尾大举绩”工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大公司人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

5、精兵强将——加强基础管理，培训业务精英骨干

从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等方面入手，加强基础管理培训，务必使各项工作有序开展，形成规律性的工作习惯，实践和探讨“活动率管理”和“举绩率管理”。建立有针对性的培训体系，对新人有“新人培训班”、“创业说明会”。对理财顾问级别以上的人员有“理财顾问基础培训班、提高班”“精英战斗营”“职业生涯规划班”;对各级主管有“管理知识培训班、管理技能提高班”，针对考证有“资考辅导班”等。

6、战略战术结合——结合上级公司业务推动方案，认真办好“两会”，搞好客户联谊会

认真办好每场“产品说明会”和“创业说明会”。为业务人员搭建一个理想的销售平台，确保每场会议的质量和效果，每场会议前要求进行细致认真的准备。通过各种形式举办产说会，充分利用各种时机，每月定期兴办一期节日主题说明会。将客户请进来的同时还要走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、乡村座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

7、论功行赏——开展业务劳动竞赛活动，奖勤罚懒，优胜劣汰

制定营销服务部管理方案，制定好利益与业绩挂勾的方案，形成良性竞争氛围。

**精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短七**

随着学期的结束，本年度即将过去，回顾一年来的工作，充实而富有挑战，在学校领导和同事的鼎立支持下努力地完成了各项任务。为将来年的工作做得更好，特就今年工作小结如下：

一、政治思想：

本人献身于教育事业。准时参加学校组织的政治学习并认真做好笔记，写好学习心得，思想端正，服从学校的工作安排，办事认真负责;并能自觉遵守职业道德，在学生中树立良好的教师形象;能够顾全大局，团结协作，在各方面以党员的标准严格要求自己，以便更好地适应教育发展的形势。

二、教育教学：

1、专业成长。

严格做好“五认真”常规工作，紧紧抓住课堂，研究教学设计，创设问题情境，改革教学方式，实施有效教学，拓展学生思维，努力提高课堂教学效益;坚持撰写个人教育教学博客，交流教学得失，学习教学经验，拓宽教学视野，广交数学之友，丰富业余生活。认真参与市小学数学中心组教研活动，在听课、评课、交流中不断学习、反思，努力提高自身数学专业素养，下半年被评为小学数学学科教学能手。

2、教学管理。

认真组织好教师业务学习，围绕有效教学开展15次集中学习，提升教师教学理念;开展“同课异构”课堂教学竞赛活动，拉开过程，提高实效;启用“有效教学”实施手册，为教师个人、学校积累业务资料;每学期初制定好学校工作计划并督促实施落实，期末做好学校工作总结。

三、继续教育：

积极参加培训与学习，分别交流培训心得，领略名校风范、聆听教授讲学、对话专家学者、碰撞思想火花，更新了管理理念，丰富了管理思想，学习了管理技巧。

一年以来，在校领导及同事们的支持和帮助下，本人能努力做好各项工作，认真地履行了自己的职责。现将一年来的政治思想、教学和学习等方面的工作报告如下：在思想政治方面坚持教育方针，忠诚教育事业。加强自身的政治理论学习，提高理论水平。在教学实践中，认真贯思想、政策，与时俱进，爱岗敬业，为人师表，热爱学生，尊重学生，争取让每个学生都能享受到最好的教育，都能有不同程度的发展。努力做到政治坚定、业务精干、作风踏实、为人诚实。在师德上严格要求自己，要做一个合格的人民教师!

在教学工作方面，能认真学习专业业务知识，认真研究教学规律，在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，努力提高后进生的文化基础知识。做到课前认真备课、制作课件、领会教材中的重点、难点，积极查找与教材有关的资料，帮助学生理解每一个问题和难点。

上课时认真授课，抓住重点、突出难点、精讲精练，运用多种教学方法，从学生的知识水平出发，力求培养学生的学习兴趣，调动学生学习的积极性，最大限度地发扬课堂民主，创设生动活泼的气氛，让学生愉快思考，主动探索、大胆质疑，敢于标新立异。在教学中注意理论与实践相结合，注意搜集学生在实践中遇到的实际问题，结合理论教学从理论上解释出现的问题，提出解决的方法和措施，并积极培养学生的动手能力。不断提高教学质量，教学效果评价良好。在教学工作上，根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况，通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实可行的教学工作计划，保证了整个教学工作的顺利开展。安全常规教育工作我也从不忽视，经常利用班会课、宣传橱窗对学生进行安全知识教育，并且每到重大节假日，都会让学生带去一封有关安全教育方面的致家长信，本学年无安全事故发生。由于本人认真备好每一节课，上好每一堂课，批好每一份作业，教育好每一个学生，努力去做一个深受学生尊重和信赖的老师。

通过一学年的努力，学生的学习成绩有了很大的提高。得到校领导和教师的一致好评。

资深乡村教师晋级个人述职报告篇2[\_TAG\_h2]精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短八

现将我本学期的教学工作做一总结，以便于今后的教学，总结有以下几点：

一、音乐教学

我认真根据《新课程标准》和学生实际情况备教案。《新课程标准》极力倡导学校的教育教学活动应当\"以生为本\",把\"关注学生的个体发展\"作为根本的教育目标。坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣、爱好及情感。以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动(听、看、唱，讨论、联想、想象及律动)中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐，并在一定基础上创造音乐。

二、课堂教学

在课堂教学在依据幼儿年龄特点，我会运用讲故事、做游戏、即兴表演等各种“动”的形式来充分调动幼儿对音乐学习，积极参加到幼儿学习音乐的活动中去。我经常利用休息时间去收集各种音乐文化资料,多接触优秀的作品,从而增长见识,并获得更多美的感悟。此外,我还很注意自身的学习.积极参加组里的音乐教研活动，练习专业技能，阅读一些音乐、教育、文化等方面的报刊、杂志。

三、课外活动

为了更好地培养学生对音乐产生浓厚的兴趣，本学期的活动有“红歌唱响十月”、“亲子运动会”、“亲子美食节”等等活动中让孩子去参与其中，让孩子感受到了父母陪伴的快乐，亲子合作的成就感。也让家长展示各自的厨艺，进一步拉近了老师与家长之间的距离，也给家长与家长之间提供一个交流的平台。使得我们这个大集体凝聚力更加强大，家长对我们的教育工作更加认可，从活动开始前的好奇，到带着灿烂笑容离开。我相信没有只有更好。

作为一名小学音乐教师,学习虽然辛苦紧张,但是让我享受了收获的快乐.通过这个学期的培训,我的理论和专业教学水平同时得到了很大的提升,我将带着收获、带着感悟、带着信念、带着满腔热情,在今后的教学中,继续学习教育教学理论知识,不断反思自己的教学行为,让自己在教学实践中获得成长,使自己的教学水平和教学能力更上一个台阶。

乡村资深教师个人述职报告篇3[\_TAG\_h2]精选资深销售人员英文简历模板销售人员英文简历简短九

半年来，我积极参加教研组的每一次主题活动，活动过程中认真做好笔记或听课记录。转变思想，积极探索，改革教学，把新课程标准的新思想、新理念和新设想结合起来。下面是我在本学期教研工作方面的收获：

一、实在每一次的教研活动

都在实践与理论的交流中实实在在地展开，让我在与同伴的研讨中发现问题、理解问题、寻找解决问题的策略。在聆听别人课堂教学的同时收获着自己的课堂，收获着应对棘手问题的经验和方法，收获着太多太多的真知灼见。

二、细致当开展课堂教研活动，每次课堂教学后，我们都进行评课研讨

在研讨中，每位教师都能够从细微处发现课堂教学的成败，在教研中，老师们提出了练习题设计的难易程度、练习题量的多少，创设情境应符合学生的认知特点和年龄特点，课件的使用要为学生的学习服务，教师所提的问题要注意技巧性……教学中的每一句话，每一个字都在大家的言论中被提炼出来，使我们畅所欲言的时都能吸收他人的提问关键处，使我们听课、评课的水平再上一个高度。

三、自我提升教研

使我收获到的是要把自己放置到一个更宽广的教研空间，这样你才会发现你要学的还有很多，你才会进步。只有接触了优秀的教育理念，观摩了名师的课堂，多参加听课教研，你才会发现自己需要学习的很多很多，需要提高的更多更多，默默的告诫自己：努力和加油是现在必须做好的。下学期，我努力的方向

1、 课堂教学，关注学生，形成自己的教学风格每位教师都是课堂教学的实践者，为保证新课程标准的落实，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索的学习环境，把学生在获得知识和技能的同时，在情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把语文教学看成是师生之间学生之间交往互动，共同发展的过程。在平时教学中重视关注学生，与学生的交流，从容对待课堂中出现的每一个问题，同时要发挥自己的长处，形成自己独特的教学风格。

2、 课堂之外，多学习，多反思，多总结在教学中逐渐地形成了自己的风格，日渐成熟时不忘积极进行理论探索，实现实践与理论的相辅相成。一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。我们将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把教学工作搞得更好。

乡村资深教师个人述职报告篇5

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找