

加强师资建设 提高教学质量

高新区富力南开小学

为科学之城建设贡献教育力量



“5+N”智慧教研

德艺兼修 培育高素质智慧之师

日前,由富力南开小学牵头的高新区第二联盟体“5+N”智慧教研活动举行。来自高新区6所小学的六大学科老师参加了此次教研活动。

为期3天的教研活动中,英语教研组、语文教研组、数学教研组等6个组依次开展了相关的主题教研活动。

在由富力南开小学二年级语文教研组承办的活动中,小脚丫主题展演活动《南开娃畅游科学城》,展示了自信、大方、有活力的南开娃风采。随后,王伟老师执教了课文《纸船和风筝》,说课和评课由王梦诗老师、蒋萍老师分别完成,颜梅利老师进行经验分享,各参会学校代表积极分享此次教研的所思与所想。

在《小学英语自然拼读绘本教学课

例研究》教研活动中,英语老师们通过剖析、评价现场观摩课例,深刻认识到将“自然拼读法”与绘本阅读结合在小学英语“学”与“教”中的重要性。

……

这是富力南开小学培养智慧之师的一个缩影。

建立机制、创造条件、搭建平台,推进师德师风建设,提升教师能力水平,是该校一项常态化的工作。

“教师是学校发展的灵魂。打造智慧型教师既是传承‘公能之志’的新方向,也是践行智慧教育的有力抓手。”富力南开小学校长郭泽仁说。

办学以来,富力南开小学拟定“一年人格、三年合格、五年优秀”的教师成长目标,打造“传‘公能’志,做‘智慧’师”的特色品牌,紧扣“公”之本,涵养智慧教师之德,筑牢“能”之基,提升智慧教师之能,锻造一支有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心的“四

有”好老师队伍。

据了解,富力南开小学立足“内省”和“外引”两个关键点,开展师德大讲堂等活动,邀请外校优秀教师到校分享个人教学或成长经历,培养教师成为学生健康成长的引路者、自我行为规范的践行者、爱岗爱生爱校的模范者。

同时,该校通过三笔字、表达水平、现代信息技术运用能力的教学基本功训练,开展“公能讲堂”、“公能阅读”、“公能杯赛课”等系列活动,以“上岗帮扶”、“公能培训”、师徒结对等形式,通过教师社团、“公能秀场”等方面的学习,承担市级区级课题……促进教师学科素养、专业能力、教学水平得到质的提升。

富力南开小学教职工近年获国家级奖37项,市区级奖584项。其中,7人获得教育部“优课”奖,6人次获得市级现场赛课一等奖。指导学生获得国家级奖23项,市区级奖581项。

聚焦质量 实现教学水平稳步提升

2016年9月,重庆市开展五年级语文、科学两个学科的质量监测。富力南开小学的语文、科学均位居前列;

2017年9月,重庆市开展五年级数学、英语两个学科的质量监测。富力南开小学数学、英语均取得优异成绩;

2017年11月,富力南开小学学生在沙坪坝区小学四年级数学期末质量监测中名列前茅;

2019年6月,沙坪坝区五年级语文、数学质量监测,富力南开小学质量监测成绩位居前列;

2020年1月,富力南开小学的学生在高新区语文学科质量监测中成绩优异;

2020年7月,富力南开小学的学生在九龙坡区教师进修学院组织的2+X质量监测中,名列高新区和两区综合排名前列。

为何富力南开小学能接连在区域的质量监测中取得好成绩?

除了打造一支师德高尚、业务精湛、充满活力、结构合理的师资队伍,努力提高教育教学质量,富力南开小学开发课堂常规、学科教学两类教学资源,落脚于教学管理“三段监控”,教学质量“三级监控”,从日常监测、半期评估、期末对比三方面保障教学质量,以单元盘点、半期交流、期末总结3个方面促进质量提升。

具体而言,该校从常规检查、推门课、作业展评等方面入手,开展日常监测;由学校安排,各年级统一时间,进行半期评估测试;期末进行各项数据的对比;高度重视“单元盘点”,力求做到“堂堂清,单元清”;以年级组为单位,统一试卷、统一评价标准,对学生半学期学习效果进行过程性测评,分析班级与年级数据的差异,再对比单元盘点、半期分析的班级教学数据,通过扎实的有效的校本教研保障教学水平的全面优质。

这一系列举措,让教育质量监测发挥了指挥棒、体检仪作用,对教育教学质量进行诊断、指导和改进,找到进一步改进的着眼点,促进教师群体与个体的共同成长,切实提高学校办学水平、提升学生身心健康水平和学业发展水平。

值得一提的是,富力南开小学还构建了“小脚丫课程体系”,在国家课程基础上,全面实施体验拓展课程,涵盖“修德、健体、启智、怡情和向美”5个领域的知识、技能,并打造了“公能课堂”,形成课堂多元评价机制,提升课堂教学的有效性,提高教师的课程执行力,培养学生的必备品格与关键能力,实现教育教学质量的稳步提升。

朱宝安 张霄月
图片由富力南开小学提供

观点

作为一所建校只有8年的年轻学校,富力南开小学牢记“公能”精神,在“科创高新、智慧教育”的引领下,结合高新区教育“十百千万工程”总体要求,以培育智慧教师、提升教学质量、打造特色课程等方式,不断提升办学水平,努力办好人民满意的教育。

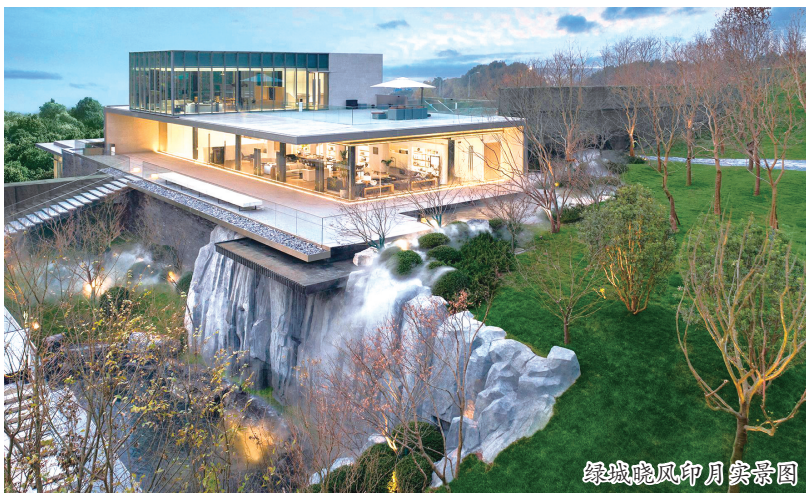
接下来,富力南开小学立足于内涵、质量、特色发展,将举全校之力、聚全校之智,咬定质量不放松,创新教育教学机制体制,多途径、多形式地培育智慧之星,培养智慧教师,建一流的智慧校园,为西部(重庆)科学城的建设贡献学校的教育之力。

——富力南开小学校长 郭泽仁

科创高新 智慧教育

绿城以“品牌力量”引领中高端房地产市场

布局攻略》 进军城市核心区域 拿高潜力地块



绿城晓风印月实景图

入渝伊始,绿城将自己的战略和布局思考得十分清晰。从布局上看,绿城并没有非常激进地大肆囤地,相反每一步都走得很稳,每一块地都经过精挑细选、慎重考

量。

纵观绿城在渝4个项目不难发现,一类是布局在城市核心区域,另一类则是先行发掘城市新兴高潜力地块择优进驻。

产品攻略》 瞄准中高端改善市场 打造标杆项目

观察重庆楼市可以看出,购房者对居住环境、品质、配套的需求持续升级已成为市场主要现象。洞察到这一现象,绿城重庆瞄准中高端改善市场,把产品品质做到标杆视为理所当然的目标,引领着整个区域的居住品质提升。

因为绿城产品的中高端定位,决定了项目在所处的板块里成为价格标杆。根据铭腾数据显示,2020年,重庆绿城的建面单价均价为16110元/平方米,是重庆前20名销售单价最高的企业。

“价格源自产品标准。”绿城中国重庆公司副总经理吴晓娜说,绿城对品质有着极高的标准和极致要求:在项目建造过程中,主动发起“透明的房子”活动,邀请业主深入正在施工中的小区内部景观及精装施工现场,尊重业主所提意见并及时调整,以保证更好的品质兑现。除此之外,绿城还坚持第三方检测,

对材料入库前进行检查,重点材料工厂飞检,入库后再复检、飞检。

事实上,购房者也愿意为好房子买单。据调查,绿城在重庆的购买者,20%以上为地产相关行业从业者,老顾客复购率也逐年攀升。虽然价格高,但每个项目都成为区域“网红盘”。

重庆蘭园是城市核心区的高端项目,从2017年6月拿地到2019年1月首开,绿城用了差不多整整一年半的时间打磨产品,建造了革新重庆高端产品的二代大平层。数据显示,蘭园自项目入市以来,均价在冉家坝板块的高层中一直排名第一,但产品市场接受度整体居于高位,开盘当日去化达到74%。今年,重庆蘭园实现了高质量交付,树立起了绿城品牌标杆。

正南向布局的晓风印月,带着改善人群对高品质住区的理想,绿城将背山面水、台地之高的独特地势特征运用到了极致,深受改善客

户认可。晓风印月单价在区域内名列前茅,但在示范区开放的短短15天内劲销151套。今年8月、9月,100平方米以上200万元-300万元小高层产品的销量冠军,并在下半年以月均流速1.3亿元以上,在北区改善市场树立红盘标杆。

春溪雲庐项目则通过对重庆市场的精准研判以及对客户需求的全面调研,在立面、面积段、总价、功能等维度的确定上充分适应当前市场,打造出与当前需求最适配的精装轻奢洋房产品,从而引爆市场。虽然春溪雲庐单价在区域内并无优势,仍创造了首开月超4亿元业绩,8开8罄的记录,成为中央公园“爆款”标杆项目。

“宁可为价格解释一阵子,也不愿为质量道歉一辈子。”绿城创始人宋卫平的这句话,成为绿城价格标杆最直观的解读。绿城个项目都能受到追捧,就是市场对绿城品质最好的认可。

服务攻略》 提供高品质服务 匠造美好生活

在打磨产品的同时,在软性服务上,绿城同步加持。绿城认为,必须打造与高端硬件相匹配的、长期持续的高品质生活服务,才能形成完整的竞争力。

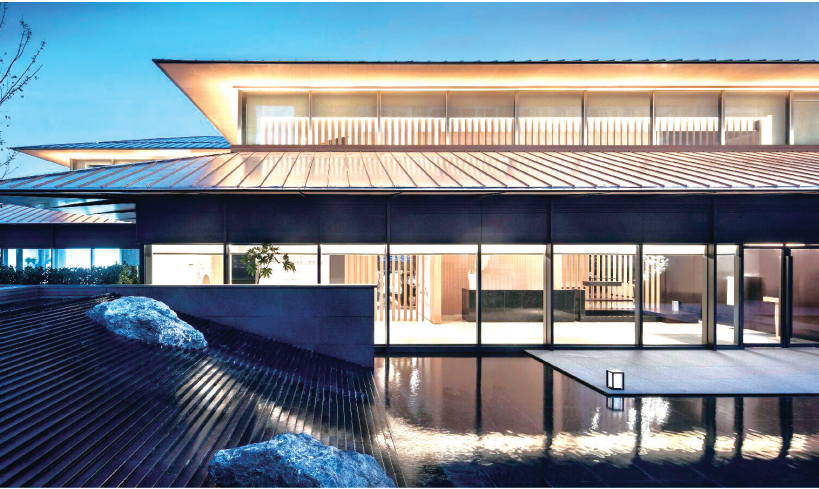
绿城花了26年时间研究业主生活,绿城服务自创立之日起,就以不断创新而闻名。如今,绿城已将“5G”心服务的项目引入重庆,除了绿城招牌的海豚计划、四点半学堂、红叶行动、颐乐学院房屋4S服务外,还首次把健康小屋和家庭医生的概念进行了落地。

和汽车4S服务类似,绿城4S业务

涵盖了从房屋维修、焕新、增值到旧改等方面面,让房子更健康、更宜居。

事实上,为了将服务更好地融入业主生活,绿城在交房前就开始营造生活氛围,成立主题社群,举办主题活动。每月初,绿城都将发布各个活动预告,以便业主提前规划时间。据了解,短短两年间,重庆蘭园举办上百场活动,数千名业主参与。

从“海豚计划”到“房屋4S服务”,从私人医生服务到多种圈层活动,绿城服务为重庆高端市场重新构建了一种“绿城式”的美好生活。



绿城春溪雲庐实景图

行业观察》 依托品牌力量 口碑业绩双丰收

踩准城市发展节奏,精准把握市场需求,以极致产品力打造标杆产品,提供高质量服务,最终聚力成为绿城的“品牌力量”。这就是短短3年多时间,绿城从入渝的众多外来房企中脱颖而出原因所在。

随着重庆蘭园的高品质交付,获得客户一致好评,收获了良好口碑,客户满意度远高于行业平均水平。如今,绿城品牌在重庆购房者中已经形成这样的印象:“买房就买绿城的房子。”“买绿城房子放心。”

绿城在重庆的精耕,在市场上得

到了良好的反响。今年以来,重庆人居领域经历了战“疫”情、战复工、战贫困、战洪水等大战大考。在极不平凡的2020年,绿城的业绩不降反增,销售金额同比上涨超过100%。

口碑和业绩双丰收的绿城,已将“品牌的力量”扎根在重庆这片土地之上。在接下来的新一轮高质量发展赛道上,已给市场带来无数次惊喜的绿城,还将如何发力?行业与市场都很期待。

刘利 图片由重庆绿城提供



重庆蘭园实景图