

课堂“活”起来,学生“动”起来

济南协和双语实验学校:让学生享受学习乐趣

课堂“活”起来,学生“动”起来。在济南协和双语实验学校,情景剧表演、“我爱记诗词”创意活动、“我当小老师”比赛等成为小学课堂中的一幕。在这里,学生通过游戏化、小组合作的教学模式,锻炼了合作探究精神,也享受到了学习的乐趣。

本报记者 李飞
见习记者 潘世金
实习生 李莎莎

学生自编自演 课堂表演情景剧

“小鸭子飞快地游到小公鸡身边,它们成为了好朋友。”4月中旬,在一年级三班语文老师马莉娜的课堂上,一组学生头戴自己制作的动物头饰,表演课文《小公鸡和小鸭子》的场景,并通过想象将课文里的故事表演出来。

“学生的能力是无限的,教师要学会放手,他们会带给你意想不到的惊喜。”马莉娜表示,她的课堂是通过游戏化、小组合作的方式让学生学会表达和自主学习。

在学习《棉花姑娘》一课时,马莉娜带领学生走进校园里,在观察植物的基础上讲解课文内容;在识字写字环节,马莉娜通过“爬楼梯”、“你高我低”等游戏,提高学生学习积极性;在课堂上,学生以小组为单



济南协和双语实验学校小学部举办古诗争霸赛

位,将座位摆成圆形、长方形的形状,开展合作交流。“在这样的课堂中,有些内向不爱说话的学生也有了很大转变,脸上的笑容多了,也会主动回答问题了。”

马莉娜曾在公立学校有两年教书经历,在她看来,寄宿制学校让师生间的关系更加亲密,有趣的课堂也让学生爱上了学校的学习生活。“学生平时会主动告诉我他们自己的‘小秘密’,也会喊我‘妈妈’,有的学生甚至周末都想留在学校里。”

开展创意活动 “一站到底”受欢迎

二年级一班语文老师夏晓璇在班中开展了“我爱记诗词”、“汉字听写大会”、“一站到底”等创意活动,让学生在比赛中掌握语文知识。

其中,“我爱记诗词”活动仿照“我爱记歌词”节目形式,内容主要包括诗句接龙、填写古诗题目和作者,每个小组进行积分作答,胜出的学生还会参与抽奖环节。“汉字听写大会”则将普通的听写过程变得更有仪式感,夏晓璇为学生准备了漂亮的听写本,还向书写工整、准确率高的学生颁发奖状。“现在班上每名同学都能背诵80首以上古诗词,所有同学都获得了学部颁发的等级证书。”

3月27日,夏晓璇在班上举行“一站到底”活动,这成了最受学生欢迎的活动。“我搜集了一些语文趣味题目,通过守擂方、攻擂方抢答问题积分的方式进行,取得了很好的效果。”夏晓璇表示,在这些活动中,学生的学习积极性明显提高,尤其对于成绩中等的学生来说,进步最为明显。

济南协和双语实验学校校长助理付树行表示,小学课堂注重培养学生独立思考、合作探究、认真倾听、大胆质疑、勇于展示的精神,学生小手高高举起,抢着发言成为常见现象,课堂“活”了起来,学生“动”了起来。

链接: 济南协和双语实验学校信息公告

济南协和双语实验学校坐落于济南市高新区,是山东协和学院举办的12年一贯制寄宿(走读)学校,设小学部、初中部、高中部,面向全省招生。

学校第一次招生测试于5月5日(星期六)上午9点正式开始,报名时间即日起截止到5月4日下午5点,欢迎广大学生家长踊跃报名。

一、报名方式:

请家长通过学校官方网站的“报考平台”,填写报名信息,或来校参观后进行现场报名。

网站:www.xiehefz.com

参观咨询电话:81307196、81307197、81307198

二、面试及测试内容

(一)小学一年级为综合面试。报名后分批组织学生综合面试,择优录取。

(二)小学二、三、四年级插班生为综合考察。考察方向为语言表达、语文、数学、英语。报名后分批组织学生考察,择优录取。

三、测试须知

(一)报名面试(测试)时带户口本原件及复印件,交一寸近期正面免冠彩色照片两张。

(二)面试、测试合格者,接到通知即可办理缴费和注册手续(节假日正常接待)。

四、测试地点:

济南协和双语实验学校(济南市临港开发区临港北路5677号)

蜜蜂音乐市集五一嗨翻世茂广场

市集、音乐、车展造就最IN音乐潮玩盛宴



在国内外不少城市,创意市集已成为展示潮流文化的重要组成部分。而在刚刚过去的五一小长假,一场融合了潮流与创意的文艺市集在济南泉城路的世茂广场宽厚里潮趣开市。连续三天在城市中心的黄金地段,集中展示了济南乃至全国的潮流设计和原创文化,让这些独具创意的年轻人展示出自己的作品,

也让更多人了解“匠人”和原创的魅力。

“2018蜜蜂音乐文化市集”由十艺济南组委会主办,齐鲁晚报、济南世茂广场、蜜蜂市集组委会承办。作为蜜蜂市集的第六届,这次同样汇聚了前卫有趣的各类人群,他们代表着年轻一代的创造力,让人惊喜,更让人感动。此外,多组国内原创乐队带来的音乐party,齐鲁晚报举办的梦想音乐主题车展更是潮爆街头,慕名而来的游客不仅能与原创“匠人”们深入交流,也能尽情领略音乐与汽车的魅力。

蜜蜂音乐市集,最不缺的便是各类创意小店了,手工饰品、个性摆拍、复古手绘等应有尽有。在尚梵henna tattoo这家主营印度海纳手绘的摊位前,围满了精心挑选图案的顾客和围观者。一旁的Dirty Barbershop为顾客现场理发,编起脏

辫。还有玩滑板的年轻人在市集穿梭,酷帅的动作让人忍不住想去惠滑板店购买专业滑板及周边产品。

逛累了,就可以去享受店里的美食小憩一会。Bee's Knees作为刘若英到济南一定要来的西餐厅,按口味切块售卖的手工披萨和新鲜水果茶是它的招牌。而在市集东侧的“想象甜品”,手工牛轧糖与各类甜品同样值得一试。

下午三点开始,每天两场的乐队演出让市集人气爆棚,卓乐队、齿轮、上层社会、单一麦芽、三木小熊、赵美丽等多组国内原创乐队都来到现场助阵,为观众献上流行、爵士、摇滚、电音等风格各异的演出,市集中还设置了DJ蘑菇音乐,吸引了大批游客和行人在舞台前驻足欣赏,跟随着音乐和节奏,在济南的春夏之交

一同享受美好的音乐休闲时光。

而在室内外同步进行的梦想音乐主题车展上,长安福特品牌专区、广汽丰田、东风悦达起亚、比亚迪、广汽传祺、上汽大通、猎豹汽车、广汽三菱……多款新车全新亮相,吸引爱车人士参观试乘,将车市潮流一网打尽。

市集、音乐、车展……在世茂广场四周年之际火爆上演的这场音乐潮玩盛宴,让众多年轻人在快节奏的生活中慢下来,享受了一个轻松惬意的假日时光,也助力世茂广场四周年庆火爆上演。据悉,4月29日-5月1日正值世茂广场四周年店庆,超值抽奖、店庆优惠等精彩活动同样吸引了不少粉丝。五一假期3天,世茂广场的总人流达到37万,销售额达到了2700万。(许昱洲)

1500家门店入驻“海带”山东母婴门店加入新零售“双十计划”

日前,国内母婴新零售平台“海带”宣布,将在山东地区全面启动针对线下母婴门店的新零售“双十计划”,扶持线下母婴门店实现“新零售”升级与转型。

“海带”创始人兼CEO朱宝金表示,“新零售时代已经来临,我们将以技术为核心驱动力,全力帮助本地母婴门店在供应链、商品管理、客户关系管理等方面进行新零售转型,让10万家线下母婴门店,月销量增加10万元”。

据透露,目前在山东地区进驻“海带”的母婴终端店已经超过1500家,其中光济南一地,就已经有超过230家母婴店。“从数据上我们发现,山东的母婴门店正全面加速拥抱新零售,从2016年至今,入驻海带平台的山东母婴店增长率超过500%,近几个月的月均增长率都超过了80%”。

朱宝金表示,“海带”的新零售赋能方案包括三个方面:即新的供应链体系、新微店及CRM的saas技术体系、新终端用户服务体系。通过海带“三位一体”的赋能方案,未来将帮助至少10万卖家,实现从供应链,到技术平台,到用户服务的全面升级,帮助门店完成新零售转型,实现月销售额增加10万的目标。

数据显示,2017年中国新生儿数达到1723万,得益于二胎政策的开放以及母婴产业孵化逐渐成熟,2018年中国母婴市场规模预计将达到3万亿元,其中商品交易方面约占1万亿元。

二胎政策红利并没有让线下母婴门店直接受益,电商平台和微商的兴起也使得竞争变得更加激烈。有一些B2B电商平台打着“通批发”幌子,做批发的同时又在发展线上自营、微商

体系,本质上并没有为实体经营者带来有益影响,反而不断夺取区域批发商,甚至中小门店的利益。

济南地区一家母婴店铺店主赵先生称:“目前母婴门店进入门槛相对较低,市场竞争异常激烈,再加上电商、微商等新的销售渠道,线下门店不但难以留住老用户,新用户的获取成本也越来越高。”传统的经销体系面临挑战,破局者应势而生。

“我的母婴实体店大概50平左右,干了两年多,随着竞争压力的加大,我也从卖货向服务升级转型,自己也在门店所在的小区推出了小区配送服务,而海带提供的saas服务,也为门店扩大服务范围,转战线上提供了基础。”

朱宝金表示,在新的竞争环境下,终端门店需要转变思想,并从“三个方

面进行升级”:一是升级供应链体系,改变传统的层级式向上批发思路,主动与大平台的全球化供应链体系对接,“让10平米的门店拥有全球化的供应链”;二是向阿里巴巴这样的大平台学习,通过技术手段来进行库存、商品、物流体系方面的管理,提升资金周转率,降低成本,提升运营效率;三是服务升级,围绕消费者的活动半径,把线下门店“一端变多端”,通过门店加微信、淘宝、网站等三位一体的服务体系,在空间上和实现上对用户更广、更深的服务。

据悉,为了支持山东母婴店铺的“新零售”升级需求,海带将派出超过20人的新零售技术顾问团,为包括济南、青岛、淄博等地的上千个母婴门店提供上门服务,帮助本地母婴门店实现线上线下“一体化”的新零售转型。