

救援队个人心得体会 学习时代楷模九江 消防救援支队事迹心得体会(通用6篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

救援队个人心得体会篇一

2019年11月25日，福州市仓山区盖山镇叶下村一民房发生火灾，特勤四中队接到增援命令后，第一时间赶赴现场，到达现场后配合特勤三中队供水。6时26分，火势得到控制。7时29分，现场反馈有1名群众被困，张伟杰同志主动请缨，与操少龙同志在水枪掩护下进入现场搜救被困人员。搜救过程中，由于着火建筑长时间燃烧，建筑突然呈v字型发生坍塌，造成被困群众和张伟杰同志被坍塌墙体掩埋。8点30分，被困群众被救出。9点58左右张伟杰同志被救出，并立即送往福州市第二人民医院进行急救。经医护人员全力抢救无效，张伟杰同志于13时15分壮烈牺牲。

他在进与退的抉择中，始终坚持着“赴汤蹈火”的顽强作风；在血与火的洗礼中，始终践行着“竭诚为民”的庄严使命；在生与死的考验中，始终恪守着“对党忠诚”的神圣誓言，让美好的青春年华，在烈火熊焰中闪耀光芒。

在战场上冲锋在前 履行使命

张伟杰同志常说自己是铁不是金，是石不是玉，是红尘中的沙粒，是大地上的泥土，干的都是寻常消防指战员应该干的工作。然而寻常人就是平凡的伟人，因其平凡所以才更加伟大。

2019年2月16日上午5时50分，位于福州市仓山区叶下工业园一自建民房发生坍塌。接到上级的增援命令后，张伟杰同志所在中队立即组织赶赴事故现场进行紧急救援。在破拆打通救生通道过程中，由于空间狭小，张伟杰同志只能全程趴在地上对障碍物进行破拆，期间背部不慎被钢筋划伤，但由于担心临时更换人员会影响到救援工作的推进，他轻伤不下火线，坚持着忍着疼痛圆满完成了破拆清理工作，为后期人员救援开辟出了一条安全生命通道。整个救援过程中张伟杰同志始终战斗在第一线，连续作业5个多小时未曾休息，全程参与了抢险救援工作，反复深入废墟之中先后对两个作业点进行了搜救、破拆、营救等工作，成功救出2名被困人员，充分起到了模范带头和中坚骨干的作用。

2019年8月28日凌晨2时09分，福州市仓山区齐安路国艺汽配城一层店面突发大火。接到指挥中心命令后，特勤四中队4部消防车迅速抵达现场。张伟杰同志作为中队战斗员，第一时间随车出动，投入战斗。起火建筑内部存放有柏油清洁剂等易燃物品，火势蔓延迅速，危险系数大。根据现场指挥部命令，张伟杰同志作为第一攻坚组在火场周围架设水枪阵地，与队友配合在外围架设移动水炮对火场正面火势进行压制，防止向周围店铺蔓延。由于当天气温较高，加上烈火的双重“烤”验，以及长时间不间断的扑火，张伟杰同志早已疲惫不堪，甚至出现体力不支的状况，但他一刻都不停歇，咬紧牙关又继续了长达5个多小时的降温排烟工作，直到火势得到有效控制。

类似这样的重大救援战斗，张伟杰同志经历过上百次，只要是急难险重的灭火救援任务，他总是首当其冲、冲锋在前。在人民群众最困难、最危急时刻，勇于挺身而出，不计较个人得失。在每一次救援中，他敢于承担重担，用略显稚嫩的肩膀和钢铁般的意志经受住了种种考验，用一次次的坚持和努力换来了一次次救援的成功，用实际行动诠释了对消防职业道德的忠实坚守。

救援队个人心得体会篇二

通过教育，澄清了许多模糊认识，全心全意为人民服务的宗旨意识明显提高，政治立场更加坚定，大局意识不断增强。并组织实地参观，学身边人身边事等形式进行配合教育。全年共完成52个教育日，官兵参学率达100%，官兵的政治理论水平和思想觉悟有了明显提高，收到了较好的教育效果。

今年，沙井中队党支部加强了对党员的理论学习，打牢党员的思想理论根基，校正党员的行为偏差，激发党员的革命斗志，强化党员先进性意识，塑造党员先进形象，紧紧围绕党的xxx会议精神，深入学习xxx理论，努力提高学习质量和效果。通过学习，全面提高了党支部的“六个能力”，即把关定向能力、谋划决策能力、知人善任能力、统筹协调能力、贯彻落实能力、开拓创新能力。党员做到了思想上有明显提高，政治上有明显进步，工作上有明显转变，纪律上有明显增强。

按照支队政治教育计划，组织进行了随机教育、四个教育、作风教育和职业道德教育、“三项教育”回头看、党的xxx会议精神等专题教育。全年共组织专题教育40个学习日，政治教育授课98课时，出黑板报6期，写心得体会96篇，政工干部外出调研1次，组织观看爱岗敬业、反腐倡廉教育影视5次，组织政治教育考试7次，教育面达到100%。通过一系列的教育，激发了官兵的爱国热情，提高了官兵坚定信念、自觉奉献的觉悟，遵纪守法、爱岗敬业意识和光荣感、责任感、使命感、事业心得到了明显增强，收到了良好的教育效果。

充分发挥中队思想骨干的作用，平时中队思想骨干经常主动找战士谈心，基本上做到“四知”，底数清，情况明，发现问题耐心引导。如战士龙其东，刚到中队，由于年纪小、体质弱、胆子小、吃不了苦，思想跟不上，训练时特别是单双杠项目中怎么都不敢做。中队思想骨干小组了解情况后，指定二班长张亚伟去做其思想工作，张亚伟同志多次与他谈心，

帮助他认清了工作方向，改掉了坏毛病，在工作中什么都跟别人抢着干，年内还被中队推选参加了汽车驾驶员培训。思想骨干小组每月定期召开思想形势分析会，研究中队内出现的不良倾向，思想动态等，制定帮扶措施。广泛开展谈心活动，把事故苗头消灭在萌芽状态。据统计，中队思想骨干小组全年共与战士谈心190人次，干部与每个战士家庭通信联系1次，解决对中队有影响的事情8次，对中队稳定起到了良好的作用，巩固了政治教育效果。形成了一种大家齐抓共管的局面，保证了“两个经常性工作”的落实。

双拥共建工作经常化、制度化、社会化。沙井中队积极主动地向各级党委、政府请示汇报，使今年的双拥工作与正规化建设同步发展，共上新台阶，通过地方政府和地方政府的大力支持，解决了中队的一些困难。扩大了与驻地附近单位的友好关系，经常与共建、友好单位开展篮球、拔河、文艺晚会等活动。如国庆期间参加了沙井镇文艺晚会，与外运仓开展了中秋联欢晚会、参加南宁市《安全生产法》文艺演出等活动。认真开展岗位学雷锋活动，据统计，全年与共建单位搞“学雷锋”活动3次，为外运仓库、931仓库、沙井粮库等单位消防培训7次，受教育1250多人次，六一学校军训1次，为过往群众修理单车83辆，为群众排忧解难、开门、清除马蜂窝、冲洗地板、推车等好事达35件次，理发86人次、送急重病人到医院1人、义务送水40吨，得到了人民群众的一致好评。并被南宁市人民政府、南宁市军分区授予xx年度“双拥工作先进单位”荣誉称号。

重视加强中队的团组织建设，坚持学习教育和民主生活制度，积极开展团章及有关基本知识学习教育，全年共上团课12次，团民主生活会5次，出宣传黑板报5期。年初，根据团支部支委委员缺编的情况，中队及时进行了改选，依据组织程序，挑选出几名思想过硬、作风优良、工作扎实、具有一定组织能力的团员为支委。同时，经常组织团员青年进行团的活动，发挥团员助手作用。年内，1人被评为优秀团干，2人被评为优秀团员，吸收2名青年加入团组织。把推荐优秀团员入党作

为一项重要工作来抓，共向党组织推荐1名优秀团员入党，推优率达100%。

沙井中队始终把搞好部队文体娱乐活动作为一项拴心留人的重要工程来抓。坚持在每个节假日、双休日都组织进行各种文体娱乐活动。党支部“一班人”根据上级关于加强警营文化建设的有关指示精神，结合中队实际，大力开展“发挥自身优势、跟上时代步伐、紧贴官兵实际，唱响时代主旋律”的文娱活动，让大家在活动中学知识、长见识。春节、五一节、八一建军节等几个重大节日期间，组织官兵进行扑克、篮球、象棋、游园晚会等活动。半年组织一次生日晚会。根据战士迫切渴望成才的实际，组织战士参加两用人才培训。组织官兵参加电脑、厨艺等学习，官兵的素质得到了提高。

救援队个人心得体会篇三

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝饰品，由于多数顾

客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

救援队个人心得体会篇四

因为自己在企业虽不是专职的培训工作者，但是作为企业品质管理人员，培训是我们使用最多的一种工具、一种品管方式（当然这也许仅仅是我们企业情形）。“摸着势头过河”的干了这么多年，是到了进行系统学习、掌握更多培训的技能技巧、开阔培训视野的时候了。当然，还有一个重要原因是考取一个企业培训师资格证。于是就报读了广州市红日人力资源培训中心组织的这个企业培训师培训班。

参加此次培训收获很多，由此增强了自己从事企业培训工作的信心。

三个被澄清的误识：

一、企业培训师不是单纯从事培训工作的

企业培训师究竟是做什么的？

在接受培训之前，的确是存在很大的误解：我以为培训师就是在企业做培训的——不就是做个计划，写个讲义，上个课嘛。我相信，有我这种理解的人不在少数。事实上，企业培训师并不是我想象的这么简单。

按照教材的定义：培训师是指能结合经济、技术发展和就业要求，研究开发针对新职业(工种)的培训项目，以及根据企业生产、经营需要，掌握并运用现代培训理念和手段，策划、开发培训项目，制定、实施培训计划，并从事培训咨询和教学活动的专业人员。

我们看看教材中关于制定培训总体规划、开发培训项目、开发培训课程、开发培训教材、教师任用资格与培训评估、指导培训工作、人员素质测评、岗位职责描述、现代教育培训技术应用、教学活动的组织管理、教学活动的实施各个章节的内容阐述，不难明白培训师究竟是吃什么饭干什么活的。

按照老师的概括，企业培训师的本质职责是企业培训工作的策划开发、组织实施，即培训管理者。在培训管理体系--iso10015培训体系中就有企业培训管理者的说法，这与iso9001中的质量管理者代表一样。企业培训师主要的工作在于企业培训的策划和组织管理，也即企业培训的管理者。

弄清楚这个概念，对于进一步发挥企业培训师作用，增强培训师自信心、调动培训师积极性等方面具有至关重要的作用。

二、企业培训师不是那么容易做的

通过这几天的系统学习，知识丰富并具实战经验的老师用铁的事实告诉我们，培训师必须具备：自我感知的能力、激励他人的能力、建立关系的能力、变通的能力、前瞻的能力、控制的能力、把握职业界限的能力、诊断问题并找出解决方法的能力、从事商务的能力；良好的沟通、表达能力，以及组织教案、充分运用各种现代教学设备的能力；学习能力强，能不断更新知识和观念，特别需要有调动气氛的能力和案例分析能力，能够设计并运用课堂讨论、案例分析、模拟游戏、角色扮演等手法。

救援队个人心得体会篇五

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

二、寻找目标客户来源

1、一定要有核心目标。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔·吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以

低价打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

2、销售人员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。3、销售人员要有一双慧眼。销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节攀升，不断创造新的辉煌！

通过一双慧眼，从客户的行为中能发现许多反映客户内心活动的信息，它是销售人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。

4、销售人员一定要具备创造性。销售人员应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首选要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起未来客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察性也就越强。

三、建立起与客户沟通的信息网络平台

每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些入获得更大的人际网络。

1、可以利用一些时间，选出重要的客户集合组织起来，举办一些看戏、听演讲等活动，借此机会，还可以创造公司高级干部和客户联络感情，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

2、与客户成为知心朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户与销售入保持长久的关系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时也不掩饰自己的弱点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

救援队个人心得体会篇六

他与她是相濡以沫的夫妻，更是并肩战斗的战友，一个是火调技术科工程师邓雨欣，一个是基层消防站指导员陈以尚。洪水来临之际，夫妻俩都选择走到抗洪一线，在各自的岗位上，诠释着属于“火焰蓝”的责任和担当。

她投入抗洪保障工作为灾民撑起“安全伞”

研究生毕业的邓雨欣是九江市消防救援支队火调技术科的工

程师，她的日常工作就是在火灾现场搜寻证据，让“黑暗的废墟开口说话”，被称为“火场福尔摩斯”。从业多年，获奖无数，是九江市火调科公认的“铿锵玫瑰”。

刚到抗洪一线的邓雨欣，顾不上给同样住在长江边上的父母打个电话，便全身心投入到了抗洪保障工作中。直到17日从湖口返回九江调取一线指战员需要的防蚊虫霜和防蛇药时，她才知道妈妈已经旧疾复发好几天，都是爸爸一个人在照顾。

“当父母需要的时候我却不能在身边，心里其实很难过。但是这一次医疗保障也很重要，因为措施到位，没有一位抗洪人员感染血吸虫病，所有晒伤、痱子也都得到了及时的处置。”邓雨欣对父母感到愧疚的同时，也为自己能够深入抗洪一线，保障群众和战友们的健康感到欣慰。

在邓雨欣所负责的灾后安置点，她积极奔走，通过赠送慰问品、开展消防安全授课、发放消防安全图册等形式为灾民撑起“安全伞”，她还耐心反复提醒安置点要杜绝床上吸烟、乱扔烟头、乱接电线等行为，从源头上防止火灾事故，确保灾民不受二次伤害。

他培训时主动请战 加入抗洪抢险队伍同样研究生毕业的陈以尚，是邓雨欣的丈夫，两人生活上你敬我爱，工作上比翼双飞，加入“火焰蓝”队伍五年来，荣立个人三等功一次，嘉奖4次，被省总队表彰为“优秀共产党员”“优秀党务工作者”，被九江市评为“优秀青年”。

7月6日，在九江市委党校进行封闭性培训的陈以尚，在工作群里看到，受强降雨影响，长江、鄱阳湖、全市各主要河流水位直线上涨，城市内涝非常严重，形势严峻。陈以尚内心很着急，当晚就和培训班的同学一起按下鲜红的手印，向党组织递交了抗洪抢险请战书，要求到抗洪一线战斗。当天晚上，陈以尚提前归队。

7月7日6时，陈以尚所在的长江大道消防站接到报警，有居民被困。陈以尚带队赶到现场转移了40余人，到10点多忙完工作回到营地，陈以尚哭笑不得——消防站被淹了。

“我们的鞋子衣服，包括地板都飘在水面上。没想到出去和洪水作战，大本营却被‘它’端了。”陈以尚拖着疲惫的身躯一边自嘲一边和队员们投入到“自救”中。

夫妻俩放下家中事 共同奋战湖口抗洪一线

7月13日，陈以尚随着妻子的步伐来到湖口一线，投入战斗。疏散转移群众、帮灾民送米面油、甚至客串做起了快递员，一趟趟下来，穿着厚厚防护服的陈以尚身上捂出了厚厚的痱子，但干劲十足的他却一点也不当回事。