

涉农报告心得体会(大全6篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

涉农报告心得体会篇一

还记得孩童时期，老师那无微不至的关怀如父亲的宽容、母亲的慈爱，让我感受到了无限的温暖；老师那循循善诱的言语，一步步指引我走向成功的彼岸。自那时起，我暗下决心，我要做一名教师，做一名人见人爱的好老师，做一名影响孩子一生的好老师。

两年前，我终于如愿以偿，非常光荣的加入到人民教师——这个太阳底下最光辉的职业中来。带着蓬勃的朝气，满腔的热情，来实现自己的抱负，实现儿时的理想。

工作中，我以教师职业道德规范来严格要求自己，为人师表。

业务方面，依据（纲要）精神，发挥幼儿主体作用，促进幼儿发展为主旨，促进幼儿各方面的和谐发展。

为提高自己的业务水平，我积极参加园里组织的各种培训，如参加每周六的学习及到各个园去参观学习、观摩，从而为自己积累了更多的教育教学经验。此外，为提高自己的技能方面，我也积极利用课余时间练琴。在幼儿园内，我也积极地向老教师及指导老师请教，通过听课活动，也为我积累了不少知识，同时，我们园也通过了“以老带新”的活动，让老教师来听课，从而发现不足，进行改正，这样，不仅能让新教师从中获得好的经验，而且也能做到互相学习，共同促进。在工作中我服从园领导的安排，不斤斤计较。且乐于助人。

人，自觉主动。待人坦诚热情，耐心对待幼儿。亲切对宝宝，笑脸迎家长。对待工作认真，每星期都按时撰写教学计划，积极准备课堂中所需的教具，努力想出能够吸引幼儿的多中教学手段，让更多的幼儿在各方面都能取得进步。

项常规、环境卫生、教育教学以及游戏活动等方面显得有条不紊，深得其他老师的称赞。

家长工作是幼儿园各项工作的一个重要环节，做好家长工作将对我们各项工作的开展起到很好的促进作用。因此，我首先摆正和家长之间的位置，经常换位思考，了解家长的要求，以便得心应手的做好工作。我还经常把好的教育经验介绍给家长，使家长们从中学到很多，在家长中树立了良好的教师形象。“处处留心，事事用心，”取得了一定的成绩。

“处处留心，事事用心”是我的座右铭。只有逗号，没有句号；只有更好，没有最好。教育工作，是一项常做常新，永无止境的工作，在今后的工作中，我将以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决教育中的新情况，争取更好的成绩。

涉农报告心得体会篇二

一、今年的主要工作

作为安装处的技术员、预算员，我按照公司及安装处的各项规章制度，按时按质地完成施工处的各项经营管理工作。

1、技术管理

在过去的一年中，共参加6幢新建工程的图纸会审工作，并及时将会审内容通知施工人员。图纸会审后及时编制施工组织设计及技术交底，并下发至施工人员手中。在施工过程中，

多幢新建工程及在建工程又多次按甲方要求对水电暖工程进行了协商变更，由于设计图纸对于满足使用功能上的欠缺，在施工过程中经常发生甲方临时的变更，对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证。

2、资料管理

对于在建、新建工程均按照工程的形象进度，及时、准确的收集材料合格证、进行材料试验、隐蔽工程验收、检验批质量验收、分部分项工程质量验收，并且及时找甲方驻土地工程师、监理工程师签字盖章，从而做到了施工资料各检验批、分项分部、隐蔽验收、材料试验的日期能够与实际施工日期相吻合，满足资料编制的要求。

3、预决算编制

今年共编制预决算__份，预算造价_____元，共审定工程__幢，决算造价_____元，累计审掉_____元。

二、具体的工作情况

今年的技术管理、资料编制、预决算工作主要有以下特点：

- 1、工作量大：承担了17幢工程的技术管理及资料编制工作，并及时提供各工程的材料供应计划。
- 2、工地位置分散，面广干线长：今年石岛共有2幢住宅楼，崖头西到钢帘线，东至技校，北到橡胶厂，各工地之间相距较远。
- 3、工程涉及建设单位、监理单位较多，各工程变更更多、监理例会频繁。

4、与多家建筑公司施工同一小区：在技校学生公寓、盐业住宅楼c#d#钢帘线车间，均与多家建筑公司相邻施工，工作的好坏，不只是个人问题，直接影响到公司的声誉。

在这种情况下，如何做好技术管理及资料编制工作，保证工程施工质量，既让甲方、监理方满意，为公司赢得荣誉，同时又能保证预决算的编审、材料数量的提供，这个问题就摆在了我的面前。

针对这种情况，合理安排好自己的工作，分清主次、抓住重点、兼顾其他。

首先，以橡胶高层、泰祥高层为工作重点把大量时间安排在两幢高层住宅工地，并利用两幢高层住宅施工至标准层之际，编审其他工程的预决算及资料编制工作，同时大量翻阅规范、工艺规程，根据自己掌握的水电暖施工的质量通病情况，每个工序施工前在技术交底中将具体的施工要求、注意事项、规范要求进行详细的编制，及时发给现场施工人员，做好质量预控工作，最大限度的避免出现质量问题；在具体施工过程中，经常进行检查，发现问题及时通过施工队长责令施工人员进行整改。在管理、指导好两幢高层住宅楼施工的同时，安排好其它工地的资料编制工作，对催要资料的工程，经常加班、加点的进行编制，从而保证能够按期上交资料。对于工程变更，现场施工人员比较熟悉情况，在施工人员未撤离工地时及时整理，对甲方要求需绘制平面图、系统图的工程，多次利用晚上电脑闲置时进行电脑绘图，以便于更改。

涉农报告心得体会篇三

我，在多年的施工管理岗位中所担任施工管理的项目工程均评定为合格，有的评为优质工程。这些都是始终以“百年大计，质量第一”严格执行施工验收规范和操作技术规程以及工程质量验收评定标准，贯穿于工程的施工管理过程之中的

具体体现。

我既是工地技术员，对工程质量负有不可推卸的责任，要想把好工程质量关，光有理论知识还不够，在实际施工过程中，应牢牢地掌握技术这一关，牢牢地掌握现行施工技术规范，深入施工现场，根据工程的特点和施工方案，配合生产进度，及时对各分项工程分层分段地检查，如在主体结构的钢筋砼部份，在现场放样弹线、测设水平标高后即狠抓钢筋模板安装的技术把关，根据柱钢筋安装质量，而决定是否安装模板。若发现柱钢筋安装不符合设计图纸要求和施工技术规范，立即责成施工班组返工修整，直至符合要求，复检合格方可安装柱模板，在模板安装完成，又立即着手检查柱模板安装质量，班组自检后由我配合与木工班组长重检柱截面尺寸合格及检查柱垂直度，发现垂直偏差超出规范允许偏差尺寸，即用粉笔在该柱注上垂直偏差方向及偏差数值，然后责成木工班组长立即修复再报本人复检合格方可进行下一道工序施工。同样在楼层施工中先抓模板安装质量后检查钢筋砼安装质量。如在20__年元月，南方装饰材料市场工程的施工中，本人就狠抓钢筋砼框架的施工质量，由于该工程柱梁板跨度大部份是8.0m×8.0m要求木工班组应按本人的技术交底进行模板安装，楼层模板安装完，认真检查安装质量是否符合规范要求。在梁楼层钢筋安装时，根据设计图纸对已绑扎的梁钢筋逐条核对，边安装边核对，发现根数、规格、搭设部位或梁底双排钢筋安装差错，立即更改，将梁的钢筋安装差错更正于放入梁模内或板钢筋安装之前，以免贻误工期。梁板钢筋安装完并核对后，最后复核，板面负筋的长度、规格、间距(b#楼二层9—16轴板面负筋曾全部返工安装，按间距补足条数。处理复检后)再浇筑楼面砼，模板钢筋砼安装质量均按gbj301—88内有关评定标准执行。

在管理过程中，我运用施工技术和规范进行严格地检查和监督，发现问题及时提出，必要时停工返修，要使班组意识到，工程质量是企业的生命，关系到人民生命和财产安全的大问

题，还应使施工班组懂得工程质量是生产出来的，不是检查出来的。

总之我在施工现场管理中，施工技术是最主要的，只有运用技术和管理相结合，狠抓工程质量管理，把好工程材料质量关，执行施工规范，勤检查督促，提高班组生产技能，结合奖惩制度，工程质量是能抓好的。

管生产必须管安全。我在施工技术管理同时，也狠抓安全管理，从工人进场直至工程结束，每分部分项均应贯穿安全技术管理，现场施工用电技术、井架、脚手架、临边洞口防护、施工机械使用等均以安全技术进行针对性的班组交底，并落实安全措施，使他们懂得只要有了安全防护措施，才能保证工程的正常施工生产，所以本人所管理的施工项目均无发生工伤事故。

涉农报告心得体会篇四

巢湖市第六中学

赵华

我在担任班主任工作期间，通过学习和实践，摸索出了一些学生管理方面的经验，现按考评要求，从以下五个方面做一总结。

一．研究学生，便于因材施教

教师的工作就是教书育人，要想教育好学生，首先就必须研究学生，把握好教育对象的所思所想所行，这样才能做到心中有数，便于因材施教。我担任班主任工作后的第一件事就是了解研究学生，摸准学生的底子，所采用的方法多种多样，既有观察谈话，又有问卷调查，查阅档案资料，还有走访学

生家庭。通过这些我可以了解他们共性和个性，极大的方便了以后的施教。

二．树立目标，便于有所追求

入学之初，我总是要和大家一起讨论确立班集体和个人的近期目标，中期目标及远期目标。有了目标，就有了追求，从而就有了前进的航标和动力。

我指导大家定目标，讲究实事求是。班级中远期目标，是建立优秀班级。至于个人目标，那要依各人的不同情况来科学的制定。目标总要求是积极进取和不断进步。我要求大家将自己所定的目标写在周记首页上，以便熟记于心。

目标虽然好定，但是实现起来有些困难，难就难在“恒”字上，这就要求我们当班主任的要做好督促学生工作，多鼓励，多打气。学生有进步，哪怕是很微小的进步，都要及时予以表扬，以利再接再厉，继续进步。

三．强化德育，便于培养新人

1. 提出一些口号，感染激发学生。我总是要求我的学生们要拥有这样的五心：“忠心献给祖国，爱心献给社会，关心献给他人，孝心献给父母，信心留给自己。”我还向同学们提出“为中华崛起而读书”，我还请人用毛笔字写出，张贴在教师，让学生天天能看到。实践证明，这样收效甚好。

2. 利用好墙报，黑板报。我在班级成立了以团支书为首的五人板报编辑组，负责班上黑板报组稿，审稿，设计，抄画工作。我还将教室四边划给四个小组让各组成员自己负责出好墙报。黑板报每半个月出一期，墙报每一个月出一期，到学期结束予以评优，用班费给予适当的奖励。黑板报内容众多，有国内外大事，知识宫，学习心得，班级短波，还设个曝光台，对好人好事予以曝光。实践证明，墙报，黑板报虽小，

但作用却不小，它对丰富学生知识，形成正确的班级舆论，提高学生觉悟，能力都起着重要的作用。

3. 定几份报纸。我自己十分喜爱看报纸，对读书看报情有独钟，也许正是这个缘故吧，我当班主任后总不忘给学生定几份报纸，如《中学生学习报》，《中国青年报》，花费不大，但作用却不可估量，这些报纸放在班级，大家利用课余时间，翻翻看看，既能拓宽视野，又能抵制黄色书刊的侵蚀。不少学生在我的引导下，迷上了报纸。

4. 开好班会。每周一次的班会是集中进行思想教育的大好时机，应当很好的利用。为了充分发挥班会课的作用，学期之处，我就根据学校工作计划和班级目标管理计划，既有长计划，又有短安排，并严格做到每次班会前认真作准备，力求做到形式多样，以开展教育活动为主，并努力使班会具有较强的针对性和系统性。我还十分注重将社会热点引入班会，开一些主题班会，如祖国统一主题班会，学习经验交流主题班会等。

5. 注意实行自主性教育。当代中学生的自主意识相当强烈，如果不注意这一点，一味地“答卡压”，往往是压而不服，适得其反。我看一个学生，总是辩证的看，即使是双差生，也不是把他看得一无是处，而是善于发现他身上的闪光点，并努力抓住这些闪光点，促使自我完善，自我发展。班级上一些工作，如出黑板报，卫生管理，文体活动等等，尽量让学生唱主角。我还可以组织一些共产主义实践活动，让大家在活动中受到自我教育，自我提高。如在班级发动献爱心活动，捐款资助家庭困难的同学，在班级开展学雷锋见好事活动，发动大家从现在做起，从身边的小事做起。通过这些活动，学生的精神面貌焕然一新，对自己的成长十分有利。

四. 转化差生，便于共同进步。

我校地处城乡结合部，生源素质不太理想，双差生比重较大。

对这些双差生，我总是倾注相当大的心血，竭力做好转化工作，使他们和其他同学一样，走上正轨，不断向上。我感到要做好差生转化工作要做到三要：一要满腔热情，二要拉在根本，三要运用文化知识的力量。

所有的学生都是祖国的未来，祖国的希望，我们要全面贯彻党的方针，面向全体学生，针对差生，只要我们献出一点爱，真心实意的拉，帮，绝大多数是可以转化过来的。帮拉的根本在于要帮心，要尽快揭开他们心灵上的疙瘩，帮助他们树立正确的荣辱观，苦乐观，是非观。俗话说“知识就是力量”，愚昧粗野总是和无知分不开的。要巩固和发展转化教育成果，必须用知识武装差生心灵，使他们树立起学习的信心，立志成为祖国的有用之才。

五. 利用合力，便于综合教育

教育学生是一项很复杂的系统工程，单靠班主任一人是远远不行的。当班主任的应当与教育的各个方面军（如校领导，任课老师，家长，团组织等等）紧密配合，应当善于将各方面教育综合起来，形成合力。只有这样，才能有利于学生成长，把广大学生培养成祖国的有用之才！

涉农报告心得体会篇五

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结。

20xx-x年我们公司在xx□xx等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解□20xx年度老板给销售部定下xxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxx万元，产销率xx%□货款回收率xx%□

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在XX市XX-XX科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了xxx内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

xxx我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

涉农报告心得体会篇六

一、影院的人才招聘

在今年年初的时候，我们影院的售票前台因为自己家庭的原因离职了，所以我赶紧做好招聘的工作，让另一位售票员临时加班顶替，不到三天，就招聘到了人手，还是有过这方面经验的人员，所以没有什么很长时间的培训就上岗了，一直到现在，工作做的都还不错，没有犯过什么错误。在一个就是公司的清洁工阿姨因为年纪比较大了，再加上影院的卫生工作比较重，自己想要离职了，我就通过阿姨的介绍，及时为影院找到了新的清洁工。影院的卫生工作大家都是有目共睹的，一直都是非常的不错。

今年的人才招聘上面，我的招聘条件都是比较严格的，滥竽充数的、水平一般般的都不予以考虑，所以我们影院的员工水平不敢说是本区的第一，但也至少是前列的。

二、工资薪酬的调节

因为近些年的物价水平的上涨，在加上近些年影院的业绩也还不错，所以领导就决定给员工增加工资。在接到领导的'通知后，我就立即与财务那边合作，一起结合了公司的员工档案，以及本市区的相关行业的工资水准，重新制定了我们影院的薪酬，基本上每一位员工的工资都跟他的工作能力得到了一定的上涨。

三、员工福利措施

考虑到有很多的员工都不是本地的人，都是在外租房子，所以我们影院是哟员工宿舍提供的。随着今年员工数量的增多，原先租的宿舍已经不满足当前的情况，所以我咋通过各种渠道的寻找，重新租了一套员工宿舍，既考虑到了价格，有考虑到了房间的环境条件。这次租的价格虽然涨了一点点，但

是毕竟面积大了，可供更多的员工居住了，而且环境也好了很多。

再就是今年专门制定了相关的福利制度，员工可以免费观看影院的电影，每一个月还有一次带朋友来观看的机会；这一年我们在各个国庆、元旦等重大节日的时候，专门购买礼物来奖励员工。通过保障员工的基本福利，增加了员工对影院的认可，增加了团队的凝聚力，大家的工作效率大大提高了。

四、20__年的工作计划

- 1、继续做好员工离职、招聘的工作，尽可能地不影响影院的工作。
- 2、在寒暑假的时候，招聘高校兼职学生，应对暑假影院工作任务量大大增加的问题。
- 3、20__年将招聘专门的宣传人员，做好影院新上线电影的宣传工作，包括影院大厅的相关布置，电影海报的设计等等，增加影响力。