

2023年空调培训心得体会 更新课堂教学理念心得体会(大全5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

空调培训心得体会篇一

一、指导思想

通过建立教学“四清”的管理机制，努力让每一位学生的学习达到“堂堂清”“日日清”“周周清”“月月清”，优化课堂教学，大面积提高教学质量，积极探索并形成学校科学抓质量的有效机制，不断推进课程改革的有效实施，不断提升学校教学精致管理水平。

二、校本培训领导小组及职责

（一）领导小组

何明军 麻栗坡县董干中学副校长

姚达前 麻栗坡县董干中学党委书记

组 员：王琼华 麻栗坡县董干中学教务处主任

罗玉明 麻栗坡县董干中学教科室主任

李树勋 麻栗坡县董干中学总务处主任

昌华标 麻栗坡县董干中学德育处主任

（二）工作小组

王琼华 麻栗坡县董干中学教务处主任

雷永文 麻栗坡县董干中学教务处副主任 各教研组长以及各骨干教师

工作小组下设办公室于教科处，由吴世军同志兼任办公室主任，全面负责校本培训的组织实施和管理指导工作。

（三）领导小组职责 1. 制定四清教学培训方案。

2. 安排平时校本培训检查，进行四清教学工作总结。 3. 严格遵守分工负责制，认真完成分管工作。 4. 认真组织、安排具体的培训内容，负责安排相应的专业辅导教师或外聘专家讲座。

三、活动目标

1、要求学生切实做到“课堂上能掌握的不留到课后”、“今日事今日毕”、“适时温故知新，巩固提高”。

2、更加关注学困生的学习状况，坚持从最后一名学生抓起，全面提高教学质量。

四、教学模式

（一）出示教学目标

（二）先学

1. 出示自学学习任务。

2. 教师提出学习方法的要求。例如：自学或者小组讨论等。

（三）练一练

1. 可以多媒体出示练习题，也可以做课本、导学与配套练习。
2. 完成练习后，同桌之间、小组之间可以相互批改，然后议一议，最后进行汇报。

（四）讲一讲

对于学生汇报中存在的问题，进行重点讲解。

（五）课堂检测

四、具体要求

1. “堂堂清”

“堂堂清”是“四清”中最重要的一环，就是要求学生做到“课堂上能掌握的不留到课后”，每堂课所学的新知识必须掌握或基本掌握，为了让学生一堂一得，教师必须认真落实好新的教学常规，学生每堂课练习时间不少于25分钟，当堂完成下发的检测练习设计，及时批改，也可采取同桌互相批等形式，以保证学生的完成效果。每天布置的作业要合理，作业次日上午批改结束，要有批改记录，错题及时指导学生订正，要加强检查和督促，原则上教师应每一天检查一次，并做好记录。

2. “日日清”

日日清就是“今日事今日毕”，每天自习时间让学生对照教学目标搞好知识的整理和落实。每个班按好、中、差五人一组建立学习小组，小组间开展学习、讨论、竞赛，每个小组，无论是自学、讨论，还是知识检测，小组内成员都互帮互助，互督互查，充分发挥“生教生”的作用，小组内成员分工，

组长负责小组成员过关，一次“清”不了，两次，三次,,,,。教师可定期对各小组间进行竞赛及奖励，促进小组学习积极性。使绝大多数的同学都能做到“日日清”，个别的不能“清”的，最后由老师帮助来“清”，从最后一名学生“清”起。

3. “周周清”

“周周清”可采用知识整理和书面检测等形式进行，由各科教师落实。每周用一课左右的时间，对主要学科本周所学内容进行回顾整理，检查发现有无未“清”的学生，及时指导帮助，同时对本周的清理情况作好记录。

4. “月月清”

充分利用好学校组织的月考，组织学生对一月所学的知识进行考试自查，每位教师要认真开展质量分析，上好试卷讲评课，同时对先进的学习小组进行表彰，对未达标学生进行补救，任课教师要根据检测的情况及时调整策略、改进教学，以及教学处组织的随机抽测，以保证月月清的效果。

五、保障措施

1. “四清”的关键是堂堂清，教师的引导必须主题明确、线索清晰、重点突出、难点突破、直观生动，要注重对学习方法的指导、学习兴趣的激发，让学生主动落实、主动清。

2. 各学科要根据各学科特点提出学科课堂落实要求和建议。

3. 对不同基础、不同能力水平学生的学习目标应不同，应分层要求，分层落实。

4. 浓厚的学习兴趣、良好的学习习惯、科学的学习方法、高效的落实机制是四清的保障，全体教师必须高度重视、持之以恒的抓。

5. 加大检查力度，对练习本、考试本和月考分析进行监督检查。

六、培训形式

根据我校实际，培训采取学校集体培训、分部教师培训、教研“三维培训模式”等三种模式落实“四清”培训计划。

麻栗坡县董干中学 2017年9月6日

空调培训心得体会篇二

__年12月7日，公司为我们进行了第一期的培训，非常有幸我能够参加并受益匪浅。感谢公司感谢刘总给我们这样一次学习的机会！

在面试的时候，我有提出过希望公司能有学习的培训机会。因为学历只能过去，源源不断的学习力才能代表将来。而对于企业来说，企业的竞争就是人才的竞争。一个人可以离开学校但是不能离开学习，所以，我不仅会积极参加公司的培训学习，自己也会主动的学习。

通过这一整天的培训，让我们进一步了解了公司的企业文化、制度、目标和规划等，还有新员工价值培训。下面分享我的一些感悟。

一、目标。

公司有大的目标，有详细的规划。作为我自己也要有目标和计划，只有自己不断的学习和成长，成为公司需要的人才，才能跟上公司大的发展。

二、先做人后做事

子曰：“有才无德，小人也；有德无才，君子也；然德才皆具者，圣人也。”，“小赢凭智，大赢靠德”，这些名言都告诉我们要做什么样的人。指导思想不对，又怎么能把事情做好呢？做好人就是为了树立正确的指导思想，从而做好事。

要勇于承担责任，有团队精神，善于学习，有向心力，了解组织或他人的需要。

三、态度决定命运

情绪是心态的调节器，学会掌控自己的情绪，理性态度对待工作。培养自己好的习惯，形成好的性格，从而改变命运。

四、对“我无法…/我不要…/我能够…/我一定…”的训练深有感触。

经常说“我无法…”，会让自己的常常感到无奈，迷茫。

经常说“我不要…”，就会让自己破罐子破摔，脚踩西瓜皮滑到哪里算哪里。

经常说“我能够…”，会让自己感觉到希望，有信心。

经常说“我一定…”，就会更让自己挖掘潜力，有信念有目标。

所以，在自我的话语词典中，要把“无法”，“不要”抹掉。多对自己说“我能够”，“我一定”。自我的激励很重要！

成功来源于两股力量：1、别人的鼓励和赞美2、自我的激励。

五、时间的管理

时间对于每个人来说都是公平的，只有24个小时。所以，在工作中，做好时间的管理尤为重要。分清重要、紧急，分清

主次，就能每天的工作安排有序。即使计划的事情当天没有完成，但也把当天最重要最紧急的事情完成了。否则的话，工作效率就会很低，重要紧急的事情没有做，做的都是不太重要的或者缓急的事情。

这期的培训虽然结束了，我会立足自我，完善自我。我相信我选择的不仅仅是一份工作，更是一份事业。希望在不久的将来自己能在公司的舞台上展示我的精彩。

最后希望公司在以后的日子里能继续为我们提供一些个人素质修炼方面的培训和学习的机会。作为我是做设计方面工作的，同时也希望能有一些能提高专业素质方面的学习机会。感谢公司提供的培训机会！

空调培训心得体会篇三

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

我们都知道楼盘的销售规律，新盘开盘上市的时候，因为地域需求、新盘上市、从众心理、升值期望、炫耀需求、投资获益等等消费需求，是新盘上市迅速进入销售的高速增长时期，这一阶段通常持续三个月左右，三个月以后，楼盘销售进入平稳时期，约半年后销售进入逐步下降时期。通常，楼盘40%到60%的销售量是在销售的高速增长时期完成的，楼盘销售进入平稳时期的三、五个月，应该完成20%到30%销售量，即楼盘80%以上的销售业绩应在八个月内完成，一年内完成整个楼盘90%以上的销售量。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，售楼人员却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

我原来“万通空中花园”的一个老客户因为儿子就快到上小学的年龄了，打电话咨询我哪里有好的学校？并想在学校附近买一套50万左右房子。当时，我正在销售的“秀山花园”项目旁边正好有个新建的双语教学幼儿园和小学，附近又有南宁市最有名的中学——三中，很适合他的需求，但是，同一片区又有三个楼盘可供选择，而我们秀山花园是距离小学最近、距离中学最远的一个楼盘。我没有急于把自己销售的楼盘介绍给他，而是陪客户一个盘一个盘地去看，每个盘都给他做分析。到了秀山花园附近的时候，我告诉他，我现在在秀山花园工作，今天，他也看了不少楼盘，怎么样，到我那休息一下吧？在经过学校的工地时，我重点给他介绍了在建的双语教学幼儿园和小学。客户当时就问我，你为什么直接给我介绍你销售的楼盘。我告诉他，其实，我不是不想介绍我销售的楼盘给你，你是我的老客户了。我只是想让你买了房子以后不要再后悔，所以让你多比较，而且我们秀山花园虽然离小学是最近的，但是离菜市场比较远，离三中又没有其它项目近，所以我不想骗你买，让你自己选择。客户当时觉得我很诚恳，当场就在秀山花园交了定金。其实在这个过程当中，我除了真心实意地为他着想以外，主要的是针对他是“为儿子而购房”的需求。在介绍的过程中重点突出的是双语教学幼儿园和小学，来抓住客户的购买心理，我才能争取到顾客的认可，实现销售。

有效的售楼人员应该是半个地产专家，不仅对所售楼盘本身

的特点(品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等)有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

我在秀山花园项目销售的时候，曾接待过一个南宁市有名的律师。当时，他到售楼部来，看了一下我们的户型模型后对项目情况没有提问，我就请他坐下来，坐下来后，他就开始大谈南宁市的房地产，各个项目的情况。当时，他问我，对“荣和新城”怎么看？我跟他说，“荣和新城”在南宁市来说算得是品质比较好的一个小区，虽然它所属的片区为南宁市的工业区，但它紧靠邕江边，受污染的程度不大，再加上小区规模比较大，内部的环境做得比较好。物业管理也比较到位，在南宁市享有一定的知名度，特别是荣和新城的三期，价格都能卖到3000元/平方米以上，和南宁市公认的高档住宅集中的南湖风景区的楼盘价格是一样的，而且还卖得很好。如果今年市政投资修建邕江河堤的话，荣和新城不会每年洪水来的时候被淹了。他当时就对我说，他比较喜欢荣和新城，他到过很多售楼部，也问过不少的售楼人员，没有一个像我这样称赞别人的楼盘的，听我这么一说，他倒要认真地考虑去不去荣和新城买房。他再问我，秀山花园和荣和新城相比你又认为哪个项目好一点。我说这是两个不同性质的楼盘，各有各的特点，没办法拿来相比。我们秀山花园是南宁市现在唯一的一个山景盘。这时候，我请他到我们错层户型的样板房去参观，在样板间里，我给他介绍了错层户型的特点，更多强调的是，因为这个盘是依山而建，地形上的高差，决定了我们这个项目很多户型都做成了错层，它是一种自然的错落，你以后站在客厅的位置，会看到外面是错落有致的、层次感很强的立体景观，这种自然的感觉是很多平地建造的

错层户型所没法享受到的。我们的户型特点吸引了客户，第二天，客户马上交了定金，而且签约非常顺利。

其实在这个过程中，我在谈到荣和新城这个项目时，我已经把荣和新城的劣势：地处工业区、价格高、地势低，如果遇上百年一遇的洪水，有被水淹的可能，但我只不过是换一种表达方式说出来而已，但客户的感受就不一样，他会认为你比较可信。同时，在与他交谈的过程中，我发现他比较年轻，比较容易接受一些新的东西，我就给他推荐了错层户型。每个项目有很多优点，但不需要在销售时把所有的优点都告诉客户，如果都把所有的优点全部告诉他，项目也就变成没有优点了。你们要学会在与客户交流的过程中抓住客户所关心的问题作为突破口，那你就会成功的。

空调培训心得体会篇四

通过一假期的网络学习、读书笔记，收获多多。深深的感到好老师必须有精深的专业常识，坦荡的人文视阈，深厚的教育理论功底，这些又是如何而来？——读书学习。

苏霍姆林斯基认为教师的自我成长，进步更大的得益于读书。这在他的第二条提议中指：天天不间断地读书，跟书籍结下终身的友谊如潺潺小溪，每一日不断，灌注思维的大河。读书不是为了应付明天的课，而是出自心田的需要和对常识的渴求。如果你想有更多的空暇时间，不至于把备课变成枯燥乏味的死抠教材，那你就要读学著作。

读书会得到意外的惊喜，无意中学到了什么，懂得了什么。一天，我随手拿起家里的一份报纸，忽然有一项内容吸引了我：“善喻”是什么，我知道与教学有关但不甚理解，我就拿出笔记本一边阅读一边笔记，感觉真好。

“善喻”就是善于启发诱导，古人高度而又精辟地概括了三句话：“导而弗牵”——引导而不牵着学生走，这样才能形

成一个和谐、融洽的师生关系；“强而弗抑”——鼓励而不推着学生走，这样才能使学生感到学习是轻松、愉快的；“开而弗达”——启发学生思考而不代替学生下结论，这样才能引导学生找到学习的兴趣，提高独立思考的能力。

“善喻”的核心是引导、鼓励、启发学生的内存积极性，世上万物的变化，内因是依据，起决定性作用，外因是条件起促进作用。

我深思：开学后的教学如何做到这三点？

假期里，我还认真阅读了《弟子规》，使我受益非浅，其中有些道理很简单，但就是没有真正去体会其中道理。作为家长，作为教师，应该将《弟子规》传授给孩子，学生的思想中去，对他们树立正确的世界观，人生观和价值观都是非常有益的。

《弟子规》首先告诉人们：做人要懂得感恩。最大的恩情是父母的养育之恩，体现在“孝”字上，不但自己孝，还要教育自己的孩子、学生如何孝。其次强调待人接物要怀着恭敬之心，要诚信，无论是孩子或学生的学习，还是自己的工作中都要牢记虚心使人进步，骄傲使人落后。再则是找准自己的人生目标，人生是一个过程，过程如何很大程度上取决于你选择了一个什么样的人生目标，我的目标是如何教育好孩子、学生。其中有句话说的好“不力行，但学文，长浮华，成何人。不学文，但力行，任己见，昧理真。”意思是说：如果不顾去实践，只在书本上研究探索，这样最容易养成虚幻浮华的坏习惯，夸夸其谈的臭毛病，长期下来，怎能成为一个真正有用的人？如果只注重实践，对于学问却不肯研究，就导致认识片面、固执己见，从而蒙蔽了自己的眼睛，看不到真理的存在，这不是我们应有的态度，这句话告诉教师教学过程中，理论不能脱离实践，不能把学生教成书呆子，还应教育哪些认为不读书仍能当大老板的读书无用论的思想。总之，我认为人人都应该去读《弟子规》，去理解《弟子

规》，去实践《弟子规》。

读书，读书，再读书。读书会提升一个人的修养，会提高一个人的素质。

空调培训心得体会篇五

作为公务员队伍中的一员，我参加了公务员更新知识培训。通过为期四天紧张而又充实的培训，自己无论在思想认识上还是业务素质上均有了很大的提高，受益匪浅。

通过廉政准则、保密知识等内容的集中学习，我进一步明确了国家公务员的责任、使命和廉政建设的重大意义，增强了公务员行政程序和保密规范行为的意识；通过职业精神教育、应急管理知识的讲授学习，使我树立了坚定的敬业奉献精神，掌握了必需的行政工作技能；通过对区情的自学，使我更加清晰了我们城市中心区的定位，增强了为工作奉献的信心；通过共同学习、使我学到了很多其他学员的优秀品质，彼此建立了深厚的情谊，让我难忘。

子曰，学而不思则罔，思而不学则殆。通过此次培训过程的回顾和思考，让我感受到不能将公务员职业仅当谋生之路，而应切实树立“为人民服务”的光荣目标，心系百姓、多做实事，把光荣的公务员职业作为终身为之奋斗的战场。对于如何做一名合格公务员，结合此次培训班所学，谈谈自己的几点思考。

第一，要坚决强化“为人民服务”的服务意识。坚决强化以人为本，为人民服务的意识，努力改进工作方式、方法，杜绝“门难进、脸难看、事难办”的现象，以营造温馨和谐的社会氛围。心系百姓、多做实事，这是一名公务员职业所必须的职业信念，应当随时用以鞭策自己。

第二，要坚决树立“终身学习”的学习意识。对于刚参加工作

的公务员来讲，一定要明确学习的重要性以及坚持学习的必要性。参加工作之后，全新的工作岗位和职责对我们的知识和能力提出了新要求，记得以前有老师讲过“在学校学到的知识只有百分之三十以后能用到工作中”，现在才有了切身的体会，况且当今高速发展的信息社会也要求我们要想不掉队，只能主动学习、不断探索，只有不断学习并充实自己才能更好地为人民服务，更好地实现自我的人生价值。

第三，要坚决贯彻“知行合一”的执行意识。强化执行意识，将对做合格公务员的思考落实到平时工作当中，不仅“说得好，更要做得棒”。在工作当中，发扬艰苦奋斗的作风，转变思想、转变作风，把“万事民为先”作为做好一名合格公务员的出发点，将服务意识、学习意识切实贯彻到日常工作当中，坚决杜绝“浮夸风”和“假、大、空”，知行合一，多做实事。

这次培训是一次难得的学习交流机会，我从中学到了很多，也思考了很多。回到工作岗位后，我要以此次培训为契机，增强学习的主动性和针对性，将学习常态化，并将学习成果转化为工作力，力争做一名具有“服务意识、学习意识、执行意识”的优秀公务员。