

散打实战心得体会(模板9篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。优质的心得体会该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

散打实战心得体会篇一

散打是一项以实战为主的搏击运动，其技巧涵盖了拳击、跆拳道、摔跤等多种形式。在实战中，散打能让选手充分发挥个人实力和技术，展现出强烈的攻防对抗。作为一名长期从事散打训练的选手，我深感散打实战带来的收获和体会，下面我将分享一些个人的心得和体会。

第二段：实战需要有技巧

散打的实战需要一定的技巧，这也是任何一项搏击运动的必要条件。如何发挥出自己的长处和技术优势，成为了实战中需要认真思考和训练的问题。在实战中，散打选手需要准确地判断和分析对手的动向和技术状况，灵活应对形势的变化。同时，散打选手还需要掌握各种攻防技术的套路和使用方法，在实战中才能够自如地应对。

第三段：实战需要有意志力

除了技巧之外，在散打实战中，要想赢得胜利还需要一个重要的因素，那就是意志力。在实战中，散打选手可能会遭遇到意外情况或出现身体状况不佳的情况，此时需要拥有坚定的意志力和决心，才能够克服困难，获得胜利。如何培养出坚定的意志力和毅力，也是散打选手需要认真思考和训练的问题。

第四段：实战需要有团队协作

虽然散打是一项单人运动，但在实战中，也需要与团队内其他成员进行合作与协作。在训练和比赛中，选手需要与团队内的教练和其他选手建立紧密的联系和配合，尽可能利用团队资源和优势。此时，一个高效的团队协作能力，也将为选手在实战中取得更好的效果和成绩打下基础。

第五段：总结

综上所述，散打实战需要技巧、意志力和团队协作等多重因素的支持和配合。在实践中，我们需要通过长期的训练和一定的经验积累，逐步完善自己的实战素质和能力。同时，我们也需要勇于面对各种挑战和困难，保持积极向上的心态和信念。只有通过不断的努力和自我提高，才能够逐步成为一名真正的散打选手。

散打实战心得体会篇二

散打是一门踢、打、摔与一体的激烈对抗运动，下面是小编分享的，一起来看一下吧。

运用对手的进攻间隙与打空贴进对手进行的一种具有较大威力的摔法技术。进攻的时候先用拳脚化解对手的一些攻势，然后运用别倒、推、勾脚和下压等摔的技术使对手重心偏离，从而倒地。

这是一种在攻防中，在毫无预兆情况下表现出来的一种摔法，这种时机在很短时间内出现，没有明显的迹象，要求运动员有较强做动作的意识。在双方攻防的转换过程中，一方突然变位或进攻打空，两人立刻靠近，互相变把换位，都不能找到合适的发力点，这种时机出现时，应用手抱住方的胯部，或用手抵住腿部，使对手不便发力，对方力图摆脱不利时，

应抢先脱手，抓住对手换式的时机，用顶靠、抱摔迅速发力摔倒对方。

在攻防中，双方接触后往往会出现搂抱、推、拉、扛、缠的斗劲较力的对抗，双方会相向用力，阻抗对方，谁也摔不倒对方。这时可以顺势借力，牵带对手，引进落空，可以使对手因发力过猛或发力不当而跌倒。在借力摔的过程中，不管是左右转还是向前推顶，都应做到顺势，让对手加大发力，然后利用步法的移动来辅助摔倒对方。

这是一种还击的摔法，在对手猛攻，技术固定的时候出现的一些不到位的地方，抓住时机接触对手肢体摔倒对手的动作。如对手进行侧踹进攻，用手臂保护自己，通过步法，抓住时机用抱过背的方法摔倒对手。

总之在各种摔法中，应抓住时机，灵活运用各种技术，在步法的配合下做动作，只要时机判断准确，把位得当，步法到位，就能摔倒对手。

1、速度快

拳理上讲“拳似流星眼似电”，“拳打人不知”，“箭来不易躲，因其疾；拳来不易防，用其快”，进攻技术如能打出“快”的特点，就会收到使对手防不胜防的效果。影响动作的快慢，其原因是多方面的。

2、力量重

力量重，是指对踢、打、摔的`力度要求。散手比赛，运动员处在你追我退，或你攻我防的激烈拼搏中，所用方法需有一定的力度，才能有效，才能给对方一种威胁。反之，力度很小。不能给对方造成威胁。如何加大攻击方法的力度呢？除了运动员必须具备力量素质外，还要提高全身发力的协调性，在现有素质的条件下发挥出更大的能量。行家们说：“腿腰

肩臂力要聚，出手不凡力自整。”还说：“力由腰发多根基，贯入两肋四肢躯，发到手足成一点，丹田叫力山也移。”这些理论充分说明了任何一个动作的发力，都是通过腰的作用点而贯至四梢的(两手和两脚)，没有高度的协调性，很难使动作发力完整。一个动作只靠局部力量是有限的，必须全身协调一致。同时，在发力的一刹那，要配合呼气，屏气蓄劲，以气催力，达到意、气、力三者合一，使力量更加完整。

3、力点准

进攻技术的力点，是构成技术方法的重要特征，必须准确。力点不准，不但是方法的错误，也易造成伤害。如：横踢腿，技术要求绷脚面，力点在脚背弓处或小腿胫骨下端，如把力点放在脚背的趾端，则大大地减轻了动作的力度，有时还会踢伤脚趾。造成力点不准的原因：一是动作外型上的错误，如该绷脚的却放松，该勾脚的却伸直；二是腕、踝等关节部位在用力的一瞬间紧张不够；三是动作运行路线的错误，如勾踢腿时对手较远，着力点落在脚的拇指上。如此种种的错误，必须在平时训练中一丝不苟地抓好动作规格，多打移动靶和固定靶，体会动作的准确性，在实践中提高判断和运用的能力。

4、预兆小

所谓预兆，是指做动作前预先暴露了进攻意图。动作有预兆，这是散手运动员普遍容易出现的错误。在比赛中，由于动作有预兆，对手一旦抓住之后，进攻不但不能实现，反而会对手创造了反击的时机，而导致失败。动作预兆有多种表现形式：动作前有的人习惯眨眼、皱眉、咧嘴；有的人身体先往下一松再击打；有的人手、脚明显先回收再出击；有的人打拳先动步；有的人起腿前先倒换重心、上体后仰等等。克服动作预兆，首先要求练习者在思想上高度重视，每学一个方法都要严格要求，最初应在教师或同伴的指导与监督下练习，也可面对镜子练习，以使动作正确，进而巩固定型。

5、方法巧

顺其力而破之为巧，逆其力而破之为拙。拳谚说“四两拨千斤”，这就是用法之妙所在。散手比赛靠力量取胜固然重要，但以巧取胜则技高一筹。方法的巧妙，必须与攻击对手的时机，掌握对手的重心，控制动作的力度，有机地结合起来，才能收到最佳的效果。

散打实战心得体会篇三

散打是一项危险、激烈的运动，也是一门实用性很强的武术。而实战中所需的技术和能力并不仅仅是拳打脚踢的功夫，更需要一些心理上的准备和掌控。本文将围绕着散打实战经验和心得，分享一些个人的体会。

二、散打中的心态训练

散打是高强度训练的累积体现，它不仅仅只是一种技术运用，更多的是体现出了人的思想和精神境界。在进行散打运动时，心态的训练尤为重要。首先是坚定信心。我们需要对自己的技能和实力有充分的信心。这可以使我们在比赛中更加自信、坚定、果敢，高傲、骄傲，这不是人的生活中所需要的心态，因此，平常我们就需要保持谦虚、谨慎的态度。

二是培养意志力和耐力，进行耐心的训练和钻研，要有冲破万难的决心和追求完美的热情。在不断地尝试中，不断超越自己，认清能力与不足，有针对性地进行在散打运动中的训练。

三、技巧训练的体验

散打的技巧训练是复杂的，它需要全身的协调cellence[]技术的熟练，力量的发挥，速度的表现，灵活性的展示等。我在

训练中，逐渐体会到，技巧的训练要合理。有目的，尽量选择适合自己的技巧进行锻炼，不断的重复训练和加强练习，才能获得更好的运用效果。在实战的训练基础上，再进行技巧训练的加强和合理性的安排，才能真正提升自己的技术和实力。

四、散打实战的身体素质

除了技巧训练，散打实战中的身体素质方面也是十分重要的。我们需要有了身体素质的支持，才会更加安心的在比赛中发挥。比如，如果我们腿的力量不强，便无法完成实战中的一个踢技，如果我们的肺活量不够，便让我们在比赛中产生疲劳，影响个人的信念和判断力。因此，实战中的身体素质建设也不能轻视。在实际训练中，我们可以通过增加拉伸伸筋的动作、增强自身的肌肉力量训练、提高肺部的运作能力、提升反应和协调能力等方面，逐渐提高自己的身体素质。

五、总结与反思

总体来看，散打实战要素丰富，除了技能和实力，心理素质和身体素质同样重要。逐渐地在实战中锻炼中，我们要保持心态的平衡和耐心的探寻，尊重事实的真相，从而达到修炼身心的目的，提高自身的散打实战水平。同时，在实战过程中，也需要随时反思和总结经验，总结优缺点，互相分享交流，进一步提高散打所需的各种素质。在不断的实践中，才能真正掌握散打技能和心态，并最终了解实战的真正含义，将其体现于实际生活中。

散打实战心得体会篇四

“争做阳光警察、争创阳光警队、打造阳光警务”活动近日在省内普遍开展，争做阳光警察，争创阳光警队，打造阳光警务这项活动需要从每个警察自身做起，从我做起。

首先，做好争创活动，要做到两个必须，即必须以德心服人，必须有高尚的为民情怀，立足本职工作，从点滴小事中，树立为民、亲民、爱民的公安队伍形象。完善各项便民服务设施，不断推行工作透明化，积极倡导微笑服务、温馨服务，彻底解决工作中门难进、事难办、脸难看等突出问题，积极转变服务观念，明显提高服务质量，向人民群众提供优质、高效的服务，为民众创建一个公开透明的公安形象。

二是要在争做“阳光”二字下功夫，扎根基层，服务基层，求真务实，在平凡的岗位上作出不平凡的业绩；还要心系群众，践承诺，办实事，促和谐，真正把百姓的冷暖放在心上，养成全心全意为人民服务的优良工作作风，积极探索、不懈追求、无怨无悔、满腔赤诚的奉献精神。更要解放思想、与时俱进、敢为人先的创新精神。加强民警廉洁从警和执法为民意识的教育，解决好群众反映强烈的突出问题，不断提高民警的政治、业务素质和工作能力，提高广大民警服务人民群众的意识水平。

心态调整好了，蹬着三轮车也可以哼小调；心态调整不好，开着宝马一样发牢骚。”这就是为什么我们有的民警平时生活中乐观向上，工作是积极进取，困难前百折不挠；而有的民警整天唉声叹气，悲天悯人，自暴自弃。这说到底就是我们平常的心态问题，作为一名警察，无论是平常的接待群众还是审查办案，心态好的民警能够自信平和，收放自如；心态差的民警却是急躁不安、冲动易怒。同样是一个群众报警，心态好的民警能让蒙受人身伤害和财产损失的受害人满怀希望而归，而心态差的民警可让满怀希望而来的受害人失望而归。作为一名警察，面对当前艰苦、繁重、困难的公安工作，我们更应该以阳光般的心态积极理智地应对。只要我们微笑着面对一切，工作中的艰苦、紧张、困难根本不值一提。

牢记使命，成效显著；执法规范，廉洁公正；爱民奉献，乐观向上；爱岗敬业，勇于创新。这是作为一名人名警察必须以身作则的。选择了做警察，就注定要失去一些东西，而这种种

繁重困难的汗水换来的是安定的社会环境和和谐的警民关系，是人名群众心中良好的形象。作为民警我们要时刻牢记宗旨，一心为民，把“争做阳光警察、争创阳光警队、打造阳光警务”的工作切实做到实处。

散打实战心得体会篇五

散打作为一种搏击运动，其实战性强、技战术多样。在我长期的练习过程中，我深刻地感受到了散打实战的效果，也有了一些心得体会。

第一段：对于身体素质的要求

一项搏击运动，对于身体素质的要求是较高的，散打也不例外。在实战中，耐力、力量、速度以及反应能力等都至关重要。素质的提高也是长期练习中不可或缺的一部分。通常来说，散打的实战训练包括有氧运动、重量训练及反应能力练习等。这些训练方式都能为实战提供扎实的基础。

第二段：对于战术的熟练掌握

与其他搏击项目相同，散打的战术也是非常丰富的。散打中的打法、招法、走位等都十分灵活，可以根据对手的不同来进行变化。因此，对于战术的掌握也是非常关键的。在平常的训练中，多注意技巧的练习，加强对于不同情况下的应对反应，会使实战中的应对更加自然流畅，更易于占得上风。

第三段：对于心态的调整和训练

所谓心态，一直都被认为是搏击运动中至关重要的因素。心态可以决定战斗中的输赢，影响到实战中的表现。在训练过程中，不断地锻炼自己的意志力，控制自己的情绪和思想，减小恐惧情绪对于战斗的影响，这些都是让心态变得更加坚强的要点。只有在心态充满信心和斗志的时候，才能够真正

发挥自己的实力。

第四段：对于团队的意义与作用

散打作为一项团队协作性较高的项目，集体训练和集体比赛都需要队员之间相互配合。团队中的交流与合作对于每一名队员来说都是非常重要的，一个良好的团队关系可以让队员们彼此之间协作起来更加默契。同时，一个团队还可以为大家提供良好的心理支持，给予别人鼓励和指导，帮助队友们正确面对困难和挑战。

第五段：感悟与总结

散打实战是一门卓有成效的搏击项目，需要队员不断地提高自身综合素质。在我长期的练习过程中，我深刻地认识到了身体、战术、心态和团队合作等方面的重要性。只有在不断地全面提高而不是局限于单一方面的锻炼中才能更加优秀的完成一场实战。同时，散打的团队精神，也需要队员加以培养和运用。从而全方位提升每个队员的实战能力和搏击实力，在实战中取得胜利。

散打实战心得体会篇六

警务技能培训进一步规范我们执法行为，提升执法水平，增强警体技能，下面是培训心得体会警务实战，希望可以帮到大家。

后，发现自己原先掌握的实战技能由于不经常使用和训练已经有所退化，对原来掌握较好的基本方法已不能熟记于心，动作变形，不能做到应用自如，同时新时期对公安工作执法规范化建设的重视，特别是新《法》、新《管理法》的实施，对相关的执法办案部门更是一种新考验。使我发现，不仅仅是警务技能，而且也包括其他业务知识同样如此，只要不经

常练习、使用，它就会逐渐淡化出你的知识圈、应用圈，离你越来越远，甚至是离你而去，无法从容应付工作中各种复杂的局面，无法有效的保护人民群众和自身的安全。

警务实战培训，可在短暂有限的的时间里对以往的警务理论及实战技能进行温旧知新学习，同时市局领导高度重视，聘请资深教官为民警讲课，课程内容丰富，紧跟时代潮流，结合各项新法规，理论联系实际为民警们讲授新知识。来自省**学院的*教授用生动透彻的语言为参训民警讲解了《管理处罚法》的执法规范要点，讲解基层基础工作存在的问题及应采取的应对办法措施，还就如何做好群防群治工作，及保安队伍建设与管理相关知识进行深入讲解。省*厅*局*处长针对公安机关面临的“四黑四害”案件的侦查办理，结合全省各种的经典案例进行分析，总结分析存在问题，造成的后果，为参训民警敲响警钟，吸取教训；向成功的案例吸收宝贵经验。在实战技能上，除把以往培训期间所学的东西复习巩固外，还与来自全市各个单位的同事们进行探讨，共同学习交流，通过交流学习其好的做法与经验。

俗话说：练武人讲究“精气神”。培训期间教员们对参训民警重管理，严要求，实行军事化管理，参训民警自觉服从管理，听从指挥。个别以往作风懒散的民警，在良好的氛围下也自觉服从管理做好各项培训，大家都以良好的精神面貌，放松的心态认真对待每一项培训。即：既要完成培训任务又要合理分配时间，既要严格训练场作风纪律，同时又要有人性化理念含在其中，要求每天列队出操，训练时动作整齐划一，口号宏亮有力，使参训民警始终保持昂扬向上朝气蓬勃的精神气质。教官们通过训战结合，把防、控、查、抓、带的理论与实战，经验与教训，认真细致不厌其烦地讲解示范给参训民警，并寓教于乐，使同志们在短期内快速吸收新的警务理念和实战技能，通过短期培训及日后养成，逐步使广大参训民警执法规范化意识增强，业务技能得到提高，个人素养得到升华。为“”的目标，打造一支新时期公安力量。

xx年7月20至8月19日,蒙市局领导信任,我参加了公安机关警务实战技能教官班的培训。在党校经过近三十天封闭式高强度炼狱般的训练,使我深刻的感觉到现代警务理念与实战技能对广大基层民警的重要性,感觉到领导决策的英明。

此次警务实战技能培训使我对警务实战技能有了新认识,在参加此次培训之前,我曾多次参加过不同形式的警务实战技能培训。从内心来说,对这次警务实战技能培训未能引起足够的重视。相反,我把这次培训当作一次休息调整和锻炼身体机会,没有把警务实战技能的提高当做一件大事来看待。一方面认为自己已经具备了一定的实战技能,也曾运用学到的技能抓获过多名违法犯罪嫌疑人。另一方面认为自己在基层派出所工作,只要掌握初步的技能熟知一般的法律法规就可以,无需过深过细掌握。但到了培训班经过短暂的训练后,发现自己原先掌握的实战技能由于不经常使用和训练已经有所退化,对原来掌握较好的基本方法已不能熟记于心,动作变形,不能做到应用自如。这时,产生了一种恐惧感。使我发现,不仅仅是警务技能,而且也包括其他业务知识同样如此,只要不经常练习、使用,它就会逐渐淡化出你的知识圈、应用圈,离你越来越远,甚至是离你而去,无法从容应付工作中各种复杂的局面,无法有效的保护人民群众和自身的安全。

教案,使自己为以后在上课时语言流畅,动作规范到位,把所学到的知识最大限度地与同志们共同学习交流。

俗话说:练武人讲究“精气神”。同样大练兵也要有精气神(在党校培训期间,集训队一教官始终如一挺拔昂扬警姿,给我留下深刻难忘的印象,使我获益匪浅),在七月流火,炎炎夏日里,同志们冒高温顶酷暑进行培训,既要有精气神同时又要有一个科学训练方法问题,即:既要完成培训任务又要合理分配时间,既要严格训练场作风纪律,同时又要有人性化理念含在其中,要求每天列队出操,训练时动作整齐划一,口号宏亮有力,使参训民警始终保持昂扬向上朝气蓬勃

的精神气质，作为自己更应如此。要训战结合，把防、控、查、抓、带的理论与实战，经验与教训，认真细致不厌其烦地讲解示范给同志们，并在每天下课前进行讲评。训练是辛苦的，要不断地鼓励士气，并寓教于乐，使同志们在短期内快速吸收新的警务理念和实战技能，通过短期培训及日后养成，逐步使广大参训民警能够“说的过、追的上、打的倒”。

既然是警务实战技能培训，就要从实战角度出发充分锻炼着急的意志品质，就要能吃苦，不吃苦就想成功的例子还没听过，同事也是练毅力，有了顽强毅力的人是无往而不胜的。短暂的培训和教学工作结束了，但对我的作风养成、组织纪律、警务理念、实战技能及依法办案打下了扎实的基础，产生了深远的影响。集中培训虽然结束了，但警务实战远没结束，它时刻在我们的日常工作中，而且是要长期坚持立足本职岗位，并使之规范化、系统化、制度化。“业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随”，要真正的体现出：“干什么、练什么；缺什么，补什么。”指示精神，还要下一番苦功，从而塑造出全新的人民警察形象。

散打实战心得体会篇七

1、实习岗位：___有限公司。

2、实习工作职责：

(1)先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。

(2)每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类，需要及时的去上架，更新，下架。

(3)每天要在仓库进行盘点，以确保货物数量充足，不产生缺货的现象。

(4)每天要对外国客户的询盘作出回应，都是以邮件的形式，客人进行商品描述以及报价。

二、实习结果：

经过这一段时间的实习，清楚地了解了跨境电商的工作流程和日常事务。每天在网络上与客人沟通交流，使自己的英语能力得到了很大的锻炼。

(一)上架技巧

搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期—(当前时间—发布时间)

在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候是10:00—11:30、15:30—17:30和19:30—21:30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

毕竟主要市场是在国外，时差问题也是至关重要的，但是浏览的高峰期不管是国内还是国外都是一致的，只要设定好了时间自动上传就可以了。

(二)买卖沟通

1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。外国人对于尊重是非常注重的。

2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。

3、通过邮箱聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

4、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

6、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒。

7、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情。把每个客人当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

8、语言严谨[eBay]亚马逊不像淘宝一样，只要你在eBay或亚马逊上写的是什么样子的货物，货物就是什么样，这就是证据，凭证。而且也不像淘宝一样有旺旺这种方便的工具及时的沟通，主要通过email进行沟通存在时间长，时差等弊端。

(三)应对买家的讨价还价

1、对于客人的议价在确保盈利的基准上，可以适当满足。

2、证明价格是合理的。

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。总之，一句话：只要能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

3、讨价还价要分阶段进行

外国人对于一两美金也是很在乎的，他们为了这一两美金，可以连续发邮件进行磋商，对于我们来说不能一下子把价格

降到底线，否则客人会觉得你这个东西不值钱，而且还可以继续降价，而且，为了自己的业绩，小范围降价就好了，一般客人看到你也尽力给他降价了，也就接受了。

4、讨价还价不是可有可无

像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢？当然有必要。

首先，买家会相信我们说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信我们的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

我们千方百计地与对方讨价还价，不仅仅是尽量卖个好价钱，同时也使对方觉得战胜了对手，获得了便宜，从而产生一种满足感。假使让买家轻而易举地就把价格压下来，其满足感则很淡薄，而且还会有进一步压价的危险。

5、不要一开始就亮底牌

其他电商的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信我们的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反复去他说：“这已是了，请相信我吧！”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

6、如何应付讨价还价型买家

在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉他了，他仍要求降价。对付这类买家，我们一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五

六次，他也就满足了。有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

三、实习体会

(一) 继续学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻大学生更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径，不断提高自己的理论素养，使自己所学的得到充分的运用。

(二) 努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异，不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

(三) 提高工作积极性和主动性

展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

(四) 正确的态度

对于自己的这份工作，创造出跟多的价值才可以是利益化，对于公司而言，每一个职务都有每一个职务的价值所在，作为业务员，提高产品的销量就是使命，虽然我现在还只是一个实习生，距离一个成熟的业务员还有一定的距离，对于工作保持着一颗积极的状态，积极的行动起来，多去积极地了解公司的产品，多去积极地学习业务的操作流程，才能一步一步的走到一名优秀的业务员的位置，我相信，只要努力勤恳积极地去付出，总会有不小的收获的，对于我来说，这就是实习最重要的意义所在吧。

散打实战心得体会篇八

今天是我们军训的第二天了，只是短短两天的训练已经让我们叫苦连天了，恨不得军训可以马上结束，因为对我们而言，这种严格的训练真的让人受不了。今晚，教官给我们播放了关于海军陆战队以及99年国庆大阅兵的纪录片，片中海军陆战队的战士们无论在什么恶劣的环境下，都能坚持训练，他们也是凡人，但不凡的是，他们个个都掌握了水上、水下、空中、陆地的各种作战本领。他们无视大自然的各种无情折磨，以钢铁般顽强的意志忍受着一切煎熬。

我看着这些，内心先是惊叹，后是佩服。回想起这两天自己的表现，我都不禁为自己汗颜。海军陆战队的战士们每天都要在温度高达40摄氏度的沙滩上进行长达3个小时的抗曝晒训练，而且还赤裸着上身，他们背上的皮被晒得脱了一层又一层，可他们仍然稳坐在沙滩上。而我们呢，戴着太阳帽在太阳下站30分钟的军姿，都要不住的喊累。相比之下，我们真的差远了！学校组织我们军训，就是为了锻炼我们吃苦耐劳的精神，我们的家长也对我寄予厚望，我们如果连这点苦都吃不了，那应如何应对往后人生道路上各种各样险恶的风雨呢？我们不仅要为自己，也要为我们的家长、学校老师争口气，咬紧牙关，坚持完成往后的训练。我们也要像海军陆战队的

战士那样，有着坚韧的意志力，迎接每一天新的挑战！

我匀的军训虽然只有短短的5天，因此我们更要尽力完成每天的训练，给自己的人生添上绚丽多彩的一笔，也给我们的教官留下一个好印象，往后的三天我们必须努力才行啊！

我个人认为，当我们训练觉得苦觉得累时，不妨想想海军陆战队的战士们，想想他们是怎样经受住各种严酷的训练的，那么我们会觉得自己这些训练算不了什么，可能也就不觉得苦了。我们作为21世纪的年轻一代，必须努力发扬艰苦奋斗精神，以吃苦耐劳的面貌示人，把海军陆战队战士们的那种奋斗精神视为准则，以不断提升自我，让人们一起加油吧！

国防培训心得

散打实战心得体会篇九

15周的实训不知不觉的就这样过去了，在这里不敢说自己真正掌握很多东西，但我真的在实训过程中明白了许多，了解了很多，企业信息化的建设，更有利于企业更好的发展，也是企业未来所要的，怎样进行网络营销，面对当前的就业形势，自己该注意什么，假如真的很严峻的话，是否能找到适合的网络创业的项目等等，在这段实训的时间中，明白了很多，也学到不少了。

俗话说，百闻不如一见，百看不如一做。这学期开展的这次电商综合实训，是一个很好的学习机会，既有理论的指导，又有实践亲自动手的机会，摸索其中的来龙去脉，使我受益匪浅，回味无穷，实习过程历历在目。

实训的过程中，难免会遇到挫折。尤其是在任务下达之后，毫无头绪的情况下，常常令我碰壁，而因为苦恼，也正是因

为这样，使我对自己的能力与知识有更清楚的认识。通过这次实训，我认识到了，想要更好的就业以及就业之后进行工作，要在学习的过程中，注重理论联系实践，理论固然重要，但是实践亲自动手能让我们更快更好的掌握这些知识与技能。

实践出真理，虽然只有短短的15周时间，但在此期间，我真的听老师的指导，并且认真完成任务，让我接触了很多的新东西，也给我带来了新的体验。