

工作经验体会 工作经验心得体会(模板8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

工作经验体会篇一

今年xx月xx日至xx月xx日，根据上级有关跟班学习的计划和要求，作为专职信息工作人员，我有幸被选派前往省高院，参加信息工作跟班学习，实地接触并参与省高院信息刊物的编发流程。此次跟班学习对于分宜县法院在信息工作方面的现状，尤其是自身存在的问题和不足，也有了一个更加直观的认识。现将此次跟班学习的感受总结如下，仅供参考。

信息稿件，是反映问题情况、交流经验作法、报告工作动态的重要载体。做好信息工作，是切实履行审判职能、认真做好法院工作的一项重要内容。

省高院信息工作归口办公室负责，具体事务由办公室下设的综合科承办。近年来，随着法院系统信息化技术水平不断提升，信息工作也基本实现了无纸化操作。通过法院系统三级专网，信息工作主要依托司法政务平台进行，各类信息稿件按照流程，需经过筛选初审、编辑修改、复核审批、组稿排版、上传发布等步骤，才能成为正式刊发的稿件。仅就流程而言，多层次步骤也就意味着多重严格把关，这既体现了信息工作的严肃性，又从侧面反映出信息上稿的难度。

一直以来，分宜县法院都十分重视信息工作，将其放在与审判执行工作同等重要的位置来对待，每年年初即按照上级考核要求，以制定印发文件的形式，明确信息工作的目标要求，

将任务逐级分解到各部门。同时，该院还切实加强组织协调力度，指定了一名班子成员负责督导信息工作；并明确研究室作为职能部门，具体承办相关的事务性工作，在定期编印本院信息刊物的基础上，做好与上级职能部门的沟通联系，及时选报出一些优质的信息稿件，推荐给上级信息刊物采编；还从各部门精选人员，组建了一支兼职信息员队伍，群策群力地推进信息工作。

整体而言，分宜县法院的信息工作能够做到年初有部署、季度有通报、定期有推进、年终有总结，在大家的共同努力下，一批信息稿件被各级信息刊物采用，并曾多次在上级组织的年度评先评优活动中获得奖励。

然而，近年来分宜县法院信息工作也出现了一定的滑坡，最直观地表现就是上稿数量减少，尤其表现为在省级刊物的上稿数量减少。出现这一现象的原因，可以归纳为三方面。

（一）上级刊物用稿标准正不断提高，采编稿件数量相对减少。以省高院信息刊物为例，基层法院上稿多集中在《信息普刊》上。

仅就形式而言，上级采编稿件标准的发展趋势，是要能够做到“四有”，即有现象描述、有数据佐证、有成因分析、有建议对策。若严格按照这一标准执行，单篇稿件篇幅达到一千字是必需的。只有这样，才基本能够做到准确而全面地反映问题，稿件也才有可能被上级选中，给人感觉是言之有物，而并非凭空捏造。而这也是自身信息工作所欠缺的，一些稿件明显地属于“三无”（无情况、无数据、无分析）、“三乱”（乱反映情况、乱拼凑数据、乱分析原因）的稿件。给人的直观印象，怎么看都像是凭空杜撰甚至抄袭的，至少在形式上难以把稿件应有的特点体现出来，更不用去奢谈被选中。

（二）自身稿件的质量长期未实现提高，被选中的机率自然

就会较低。对比省高院信息上稿要求，分宜县法院信息稿件存在质量普遍较低的情况，问题主要集中在写作方向、选题、内容、语句、思想认识等方面。

一是写作方向不明。按具体内容，信息稿件可分为问题建议类、经验作法类、工作动态类等。其中，基层法院上稿的以问题建议类居多。由于基层法院案件受理数大，工作过程中遇到的新问题、新情况多，也为撰写问题建议类信息提供了较为丰富的素材。

然而，面对如是写作资源，一些作者却喜欢舍近求远，选择去写经验作法类的信息。不可否认，探索工作机制创新、实现与时俱进，是各级法院永恒的工作主题，但能够总结成为具有影响效应的经验，形成具有推广价值的作法，往往是在某方面工作中，取得了较为突出的成效。事实上，基层法院由于受各方因素限制，工作仍多以按照上级统一部署来开展为主，能够形成独具特色的工作项目还是相对有限的，此类素材也就相对较少。对此，大家应该要有一个清醒的认识，即要立足自身工作实际，善于挖掘和运用身边的资源，才能做到合理安排时间，去撰写出好的信息稿件来。

二是选题不够新颖。信息稿件应当体现出必要的新颖性，即人无我有、人有我精，避免人云亦云、你说我说大家说。

然而，一些稿件在选题时就出现偏差，既不能反映法院工作中遇到的新情况，又不能反映当前社会发展过程中的新形势，对于新的法律法规、司法解释或规章制度实施后，可能或已经遇到的新问题的关注度也不够，反而过度集中在一些已经反映较多的陈旧选题上，以致在选题时就注定了最终会被淘汰的结局。而有些稿件的选题看似新颖，能够体现出一定的新意，但在具体写作时又出现了偏差，重点没有去写新情况，反而仍然是在反映一些老问题，老调重谈，用新瓶装了旧酒。此外，一些稿件的选题过于宽泛，由于贪大求全，看上去该写的都写了，但实际上通篇都是在泛泛而谈，亮点不突出甚

至根本就没有亮点，更加缺少新意，乏善可陈，导致最终什么都没写成。

三是内容过于简单。或是没有

具体数字、让人感觉言之无据，或是缺少细致地分析、让人感觉蜻蜓点水。一些稿件看似写了很多，但从头到尾或是充斥了太多的空话套话，看上去像是政治教科书，或是用过多的篇幅去描述事件的基本情况，没有进行必要的提炼，由于缺少实质性的、有意义的内容，以致可以整行甚至整段被删除掉，最后可用的内容会剩无几，看似内容丰富的稿件，实则仅仅只能当作供他人写作的素材而已，算不上是一篇合格的信息稿件，更谈不上被采用了。

当然，也有同事持不同见解，认为内容长短不是决定上稿与否的关键。持此观点的主要依据是，一些已经被采用的信息稿件也是“短小精悍”型的。事实上，这是没有认识到稿件存在原稿与定稿之分，忽视了稿件需要经过采编的过程。那些编印出来的稿件是最终的定稿，相对于原稿而言，实际上是经过了多次的编辑修改。一些看似简单的稿件，其原稿内容是非常丰富的，只是在采编过程中，基于体裁相似、版面限制等原因，才“瘦身”精减的，以便突出重点内容。因此，只看到了结果而忽视了过程，就将稿件的标准定位在了“短小精悍”上，未免过于武断了点，彼此之间是形似而质不同。仅就内容的长短而言，稿件还是尽量写得充实一点为宜。

一定程度上而言，上级对信息稿件的采编标准，朝调研化方向发展的态势较为明显。即一篇较为成功的信息稿件，只要加上一些名词解释，以及一些案例说明，就能够成为了一篇较为完整的调研文章。换言之，信息工作开展情况如何，在一定程度上也会反映出调研工作的现状，反之亦然。而很多信息稿件基本上没有太多的发展余地，很难转化成为调研文章。这也是为什么，调研工作成绩屈指可数、难有重大突破的原因之一。试想，当写一篇千字左右的信息稿件都已经

是很为难时，要把字数要求更高的调研文章写好，那简直就是难上加难了。

四是文字使用不规范。或是过于冗长、一句话长达几行却没有标点停顿，或是表述不清、容易出现多种意思甚至让人产生误解，或是过于“专业”、纠缠于学理探究而忽视对实现情况的客观反映。一些作者写作时的盲目性较大，未能准确认识到信息与宣传之间的差别，以致采取了类似人物传记甚至长篇通讯的写作手法，过度使用一些渲染色彩较强的语句，甚至通过比较“婉转”方式来陈述情况、表达观点。虽然在一定程度上展示出较强的文学“功底”，却严重偏离了信息稿件所需要的直观性、可供参考的要求，让人觉得雾里看花，甚至不知所云。

五是思想认识存在偏差。主要表现为，将信息工作或是当作某个部门的职责，或是看作是某一个人的工作。前者是就全院工作分工而言，认为信息工作是研究室的职责，那么有研究室的工作人员去写稿件就可以了，其他的部门不需要承担相关职责，也不应当分配任务；后者是就部门的内部分工而言，认为所在部门已经指定了兼职信息员，那么有信息员去写稿件就可以了，其他工作人员不需要去写信息。实际上，这些观点都是对信息工作的误解。由于信息素材均来自工作实践，需要多方融合资源、了解情况、分析原因、提出建议，若非亲身接触，既难以做到及时发现，又难以做到准确反馈。仅凭某个部门或某个人的一己之力，要做好信息工作显然是不可能的。

（三）编辑职能未得以充分发挥，稿件修改工作存在较大差距。“文章不厌千次改”，好的文章往往都是修改出来的。然而，现有的稿件修改工作开展情况一般，很大程度上导致稿件质量上不去。

一方面，各部门对稿件修改工作不重视，以是否写了作为检验工作开展情况的目标，而不是以是否上稿作为目标，至于

写的质量如何、是否符合上稿要求等，则概不关心。一些部门还对相关修改建议充耳不闻，认为是多此一举，刻意逃避稿件所必需经过的修改环节，甚至认为自身的稿件称得上是十全十美，被建议进行修改和补充内容，是被人为地设置了障碍，妨碍稿件报送。

另一方面，研究室作为职能部门，修改稿件所需的时间难以得到充分保障。由于研究室工作职责繁琐，除信息工作外，还承担了宣传、调研、司法统计、文字材料等工作，能用于信息工作上的时间是相对有限的。与此同时，一些工作的内容还在逐年增加，要求在不断提高，以宣传工作为例，由单一的以报刊作为平台，向以互联网为主的多媒体平台转变。而在互联网宣传中，又从以单方面的网络宣传报道，向微博互动、舆情监控等转变。不断量化细化的工作要求，使得本已捉襟见肘的时间更加紧张，能用信息稿件修改的时间就更为勉强，以致多数情况下，只能优先选择那些基本符合要求的稿件进行修改，而放弃了那些问题较多、需要进行大修改的稿件，其中也就包括了一些素材较好的稿件。看似浪费之举，实则无奈而为之。

随着时代的发展，了解和反映社情民意的渠道正逐渐增加。也正是因为如此，对信息工作提出了更高、更新的要求，即信息稿件不能再是仅局限于简单地反映情况了，而应该朝着更深的层次、更大的空间、更广的范围发展。可以预见，作为法院工作的一个有机部分，信息工作的地位、作用和功能，只会加强而不会减弱。而作为一项系统性很强的工程，信息工作只有在大家的共同努力下，才会逐步迈上良性发展的快车道。

一是要进一步强化工作意识。充分认识信息工作的重要性，在思想上切实关注信息工作，在行动中合理地做好安排和部署，确保此项工作能够有步骤、有计划地开展起来，而不仅仅是停留在制度里、口头上。摒弃一些错误的看法和观点，将信息工作当作一项本职工作看待，放在与业务工作同等重

要的地位来对待，不仅自身要注重收集素材、撰写稿件，而且要有积极配合的协作精神，协助他人做好素材收集工作，而不是事不关己、高高挂起。正确对待上级下达的工作任务，把任务当作推进信息工作的指针，而不是把任务当作额外的负担来看待，准确地预见到工作中可能会遇到的困难，思考和探索完成任务的途径，切实增强做好信息工作的积极性和主动性。

二是要进一步完善工作机制。完善考核机制，注重发挥考核对工作的引导功能，合理设定考核目标，细化考核内容，量化考核任务，并定期进行调度和督促，总结交流好的经验作法，及时地查缺补漏，推进信息工作均衡有序地发展。完善沟通机制，一方面可以依托本院的案件管理系统平台，实现本院部门之间的资源共享，为收集写作素材提供便利条件，相互交流、互通有无，力争稿件的内容能够写更加全面些，另一方面可以依托法院系统内网的政务平台，及时上报符合采编要求的稿件，了解自身稿件存在的问题和不足，并动态掌握稿件采编情况。完善激励机制，对工作表现突出的，给予适当的奖励，以调动大家参与的积极性。

三是要进一步提升工作水平。注意明确写作方向和重点，立足本职岗位，贴近实际情况，客观、准确、及时地反映情况，既不夸大，也不回避，更不杜撰，并注意关注上级的用稿需求，有针对性地撰写稿件，在确保稿件质量的基础上，提高稿件的被采用率。注意合理地调配时间，将撰写信息稿件与做好本职工作结合起来，平时多做“有心人”，注重做好素材收集和整理，定期进行分类汇总，及时地从众多表象中发现共性、总结规律，为撰写出好的信息稿件奠定基础，确保信息工作能够实现从数量到质量的发展，并力争实现信息工作与业务工作的两不误、两促进。注重对稿件的修改，将其作为一个必经程序来看待，通过不断地修改和完善，力争稿件内容能够更加直观明了，做到精益求精。适时反思工作进展，认真观摩、学习上级的信息刊物，通过做好分析和研判工作，及时了解和掌握上级的用稿走向，查找自身稿件存在

的不足之处，正确看待存在的问题和差距，确保信息工作能够有的放矢。

工作经验体会篇二

家长工作是我们教师教育工作的重中之重。孩子每天能够健康、茁壮地成长，是家长和老师的共同愿望。虽然如此，但是由于老师和家长之间思考角度、教育观念的偏颇，可能会导致一些分歧，贻误幼儿教育的进行。接受家长的批评和抱怨并有效解决，是体现教师工作的艺术性的重中之重。回顾这半年的家长工作，我深有体会。

我们班的小朋友都是新生，而且年龄小较小，刚来幼儿园都不太懂事。更别说每位小朋友的自理能力了，小朋友们就连基础的常规概念都缺乏，整体感觉比较混乱。现在的孩子在家都是“天之骄子”，为所欲为。有些家长很有趣，即使知道孩子表现的行为是错的，但有的家长还是会支持自己孩子。小班的幼儿在开学初，因为来自不同的家庭环境，从小所受的教育也有差异，孩子间磕磕碰碰也在所难免。大多数的家长是能够理解的，但现在的个别年轻家长，快人快语，对孩子的宠爱比较的偏激。当我与他（她）沟通孩子在园的情况时，家长则表现为只要自己孩子不吃亏，别的孩子的感受他（她）完全不予理会。他（她）的句里句外都偏向自己孩子，自己的孩子是与众不同，有问题发生也是错在他人。针对这类家长，我们教师一般只能采用“倾听”和“转移”的方法。

1、倾听：有时家长对老师所做的工作表示不满时，有时候是就事论事，把对老师的不满一并发泄出来。老师遇到这种情况不要急于解决问题，学会耐心地倾听。其实，家长的出发点可能是让老师能多关心自己的孩子，诉说之后，她发现其实没什么大不了的事。当然老师也没有原则性的错误，这一番发泄，使得家长的心情平静下来，那么问题就迎刃而解。另外，从家长的倾诉当中，作为老师就更容易了解家长的想法，便于问题的解决，使家长满意。

2、转移：可能在工作中我们会遇到火气大的家长，经常还会得理不饶人。这时候，我们必须克制自己的情绪，面对面的冲突对谁都没有好处，也不能解决问题。但是任家长吵闹不是办法，遇到这种情况，我们采取转移的办法。把话题转移到其它方面上，比如孩子小时候谁带的呀，是不是和你们自己住在一起呀。老师的艺术性是在不经意间把孩子的在园情况，可爱之处表现出来。老师对孩子的赞誉通过语言形式表达出来，会令家长感到高兴。这就要求我们老师在平时与幼儿相处时发现他们的优点，发掘每一个孩子的闪光点。通过交流，让家长指导，自己掌握的情况可能只是片面的。要让家长深深感到老师都是有爱心和负责任的，而且都关爱着她的孩子。如果教师能做到这样了，家长常常会转怒为喜，当然问题也会迎刃而解。

每一位家长，不可否认，都是“庄稼是别人的好，孩子是自己的好”的心态，希望孩子能得到别人的肯定与赞美，从中获得愉快的心理体验。老师一句浅浅的赞美，家长就会眉开眼笑，比自己中了奖还要雀跃。这种愉悦的心情会转移到孩子身上。妈妈或爸爸亲亲孩子的小脸，爸爸会把孩子抱起来，高高地举到头顶上，嘴里说着“好儿子，你真棒！”这种奖励性的行为和语言，在一定程度上又促进了孩子继续努力。同时由于这种肯定优点的交流能够使家长保持一种轻松、自信、愉快的心情，家长会主动向老师说孩子在家的表现。其中有一些不足的地方，家长会寻求老师的帮助，期望得到老师的指导。这样的交流，会促进老师与家长之间的感情。家长主动与老师交流，对于孩子的成长和老师家长的关系融洽，都有积极的作用。

孩子是有差别的，家长同样也是有差别的。家长之间的差异与孩子之间的差异相比较，前者差异则更为明显，并且这种差异是客观存在的，在短时间内难以改变。如在学历上，有的家长本科毕业，有的是高中文凭，有的是初中学历。在性格上，有的家长大方、善言谈，有的家长内向少言语等等。对于老师而言，无论面对什么样的家长，我们都要一视同仁。

自从孩子交到我们的手中，家长与老师就开始了共同教育孩子的历程，并且有着相同的心愿——将孩子教育好。因此从这个层面来讲，老师应该学会与每一位家长交流，交流孩子的在园表现，交流孩子的可喜进步和存在的不足。这样，每位家长都能感受到老师对自己孩子的重视，老师的态度是真诚的。他们深知自己受到了注意或重视，说明孩子就不会受到冷落。

现在的年轻家长上班都比较忙，由老一辈的家长负责接送。而老一辈的语言表达能力欠佳，有时候孩子的一些任务无法传达清楚。因此我们班级还建立了班级qq群，qq群其开放性、共享性、平等性等特点，成为我们班老师、家长交流的最佳平台。有时候教学中需要家长协助、配合的事情也可以通过班级qq群予以发布。对于家长的育儿经验或错误观念等也可在班级qq群中公布，以供大家探讨，这样能够达到家园互动的目的。家长是形形色色的人物，对于不同性格的家长采用不同的手段，特别对于一些不理解、体谅老师的家长，教师要一定记住，我们是服务性行业，面对家长退一步海阔天空。

宽容、理解、重情、沟通是处理家长工作最基本的方针。孩子是家长和幼儿园一个共同的纽带，家长们在望女成凤、望子成龙的同时，幼儿园也在培养孩子的各方面。有了这种共鸣，双方都相互了解、相互配合、相互支持，家园合作教育就应该是一件愉快的事情。

工作经验体会篇三

在如今激烈的市场竞争中，业务员作为企业外部形象的代表，承担着与客户建立联系、推销产品和服务等重要角色。作为一名业务员，我有幸参与了多个销售项目，并积累了一定的工作经验。在这个过程中，我深刻体会到了业务员工作的辛苦与挑战。下面我将从沟通能力、自信心、人际关系、市场分析以及持续学习五个方面，分享我对业务员工作的心得体会。

首先，沟通能力是业务员必备的核心素质之一。良好的沟通能力使得业务员能够与客户更好地交流，了解他们的需求，从而更好地推销产品和服务。在我过去的工作中，我不断锻炼自己的表达能力和倾听能力，通过准确地理解客户的需要，针对性地提供解决方案，从而赢得客户的信任和购买意愿。同时，良好的沟通能力还使我能够与团队成员和上级领导更好地合作，共同完成销售目标。

其次，自信心是成为一名优秀业务员所必备的条件之一。作为销售人员，面对客户拒绝和市场竞争压力，信心是取得成功的关键。我通过积极的思考和学习，不断提升自身的业务知识和销售技巧，增强自信心。当我能够对产品和服务有足够的了解并能够自信地向客户推销时，我的销售业绩也随之提高。自信心不仅对推销产品有帮助，也会传递给客户，增加客户的信任感，进而促成交易的达成。

第三，良好的人际关系是保持长期客户关系的关键。在销售工作中，一次成功的交易只是开始，更重要的是要与客户建立起持久的关系，促使客户成为忠诚的长期消费者。我始终坚持以客户为中心，虚心倾听客户的意见和需求，及时解决问题并提供帮助。通过建立良好的人际关系，我能够与客户保持长期的合作和沟通，提升客户满意度，从而稳定业务并推动销售增长。

第四，市场分析是业务员必不可少的技能之一。了解市场的情况，把握市场动向，对销售工作有着重要的指导作用。在我过去的工作中，我注重收集和分析各类市场信息和数据，了解客户的需求和偏好，通过市场细分和定位，制定出更加精准的销售策略，并在竞争激烈的市场中脱颖而出。市场分析能够帮助业务员更好地了解客户需求，预测市场变化，为企业提供有针对性的销售方案。

最后，持续学习是业务员工作成功的关键。市场是不断变化的，客户的需求也时刻在变化。作为业务员，只有不断学习

和提升自己的知识和技能，才能适应市场的变化并站在竞争的前沿。我通过不断学习行业动态、参加培训、交流经验等方式，不断更新自己的知识储备，提高自身的竞争力。持续学习不仅能够使我找到更多的销售机会，还能够不断创新，提供更好的解决方案，实现自身的价值和职业发展。

总之，作为一名业务员，我深知在市场竞争中取得成功的艰辛与挑战。通过良好的沟通能力、自信心、建立良好的人际关系、市场分析以及持续学习，我更加理解了业务员工作的重要性和技巧。我将继续努力提升自己，不断适应市场的需求，为客户提供更好的产品和服务，实现共赢。

工作经验体会篇四

教师工作经验心得体会(精选多篇)

在工作中，真正贯彻素质教育的理念并落实行动。把教育工作的重心转移到素质教育上来，并把它当做教育工作的主题，是一件很棘手的工作，这项工作任重而道远。需要我们每一位教师抱定“路漫漫求修远兮，吾将上下而求索”的信念，当做自己的一项事业来做。这个过程会非常的艰难！我们国家实施素质教育也有不少年了，但真正把它做好的，是少之又少。这不是一句口号！我觉得最为关键的一点是：正确处理学习与人的关系。这个“人”包括，学生、老师和家长。

这三者与学习的关系处理不好，素质教育就会流于形式。

作为教师，我们都应该明白这样一点：备课是上好一堂课的前提和基础，上课是教学工作的关键和中心。那么，前提和基础打不好，关键和中心又怎么能抓得住！所以，备课对一位教师来说，尤为重要。如何备课，又是对我们新老老师的一个重大考验！备什么，怎么备，备的预期效果是什么，如何让学生参与课堂，课堂之上会出现什么意外情况等等，都需要我们去考虑！这并不是一朝一夕的事情，是一个循序渐进、

长期积累的过程。每一位老师都应该端正态度，认真备课，用心备课。

得到挥发。如何让效果好起来？追求高效课堂应该是最好的答案。素质教育并不拒绝应试，应试的过程应该就是素质教育的过程，这两者应该是一个相辅相成，相互促进的过程！它们共同指向“以人为本”的学生发展。

xx年10月23日下午，我校举办了08届毕业班教师经验交流会，能听到八位教师对自己在教学工作中的经验我感到非常非常的荣幸。下面我就针对四位教师的经验谈一谈自己的一些点滴体会。

一、注重培养学生良好的行为习惯和学习习惯，促进学生的全面发展。

运用多种途径，培养学生良好的学习习惯。在学习中积极的采用适合学生个人特点的教育方法激发学生的学习兴趣 and 热情。同时让学生懂得学习的重要性，动之以情，晓之以理，鼓励他们，让他们树立学习的自信心，促进学生的全面发展。

二、课堂教学中，努力体现教育新

理念，提高课堂教学效率。

课堂是学生获取知识与培养能力的主要阵地。因此为了上好每一节课，首先必须认真备课，认真钻研教材，吃透教材，同时还要把握学生的学习动态并结合本班学生的实际特点，采用生动活泼的教学形式，激发学生的学习兴趣。课堂上努力贯彻当前一些新的教育理念，创设轻松民主的教学氛围，鼓励学生踊跃发言。以学生为主体，构建探究式课堂模式，挖掘教材与学生的尝试因素，引导主动探究，自主获取知识。提高学生的能力。此外，注重鼓励学困生，提供更多的机会给他们，使他们也能取得进步，产生浓厚的学习兴趣。

三、加强培优辅差工作，促进全体学生得以发展。

由于学生家庭原因，有些孩子得不到父母对自己学习和生活上的关心和帮助，导致孩子在学习上的放松，久而久之改变了孩子对学习 的态度，致使其成为学困生。为此做好学困生的辅导工作，首先要转化学生的思想，其次为促使每位学生能在原有的基础上都有所发展，我认为经验教师的“一帮一，一对红”的方法很值得借鉴，以优生来带动学困生。课外加强辅导工作，课堂中创设机会，给予鼓励，树立学困生的信心，培养学生的 学习兴趣，促使每一位学生都有提高。

四、亲近学生，和学生融洽相处是进行师生交流的有效途径。

我认为只有让学生从心理上接纳了老师，愿意亲近老师，他才会大胆地把自己的想法说给老师听，有利于教师了解孩子的思想动态，更有利于教师针对孩子的个人情况采取有效的教育方法进行教学。所以充当学生的知心朋友，和学生进行感情的交流是很重要的。

今后，我要努力学习先进的教育理论，要多向有经验的教师请教，提高自己的教育教学水平，在工作中要戒骄戒躁，并在教学改革的道路上要与时俱进，不断创新，争取能有一定的提高。

2014届毕业班教师经验交流会心得体会

xx年10月23日下午，我校举办了08届毕业班教师经验交流会，能听到四位教师对自己在教学工作中的经验我感到非常的荣幸。下面我就针对四位教师的经验谈一谈自己的一些点滴体会。

一、课堂教学中，努力体现教育新理念，提高课堂教学效率。

得进步，产生浓厚的学习兴趣。

二、注重培养学生良好的行为习惯和学习习惯，促进学生的全面发展。

运用多种途径，培养学生良好的学习习惯。在学习中积极的采用适合学生个人特点的教育方法激发学生的学习兴趣 and 热情。同时让学生懂得学习的重要性，动之以情，晓之以理，鼓励他们，让他们树立学习的自信心，促进学生的全面发展。

三、加强培优辅差工作，促进全体学生得以发展。

由于学生家庭原因，有些孩子得不到父母对自己学习和生活上的关心和帮助，导致孩子在学习上的放松，久而久之改变了孩子对学习 的态度，致使其成为学困生。为此做好学困生的辅导工作，首先要转化学生的思想，其次为促使每位学生能在原有的基础上都有所发展，我认为经验教师的“一帮一，一对红”的方法很值得借鉴，以优生来带动学困生。课外加强辅导工作，课堂中创设机会，给予鼓励，树立学困生的信心，培养学生的 学习兴趣，促使每一位学生都有提高。

四、亲近学生，和学生融洽相处是进行师生交流的有效途径。

我认为只有让学生从心里上接纳了老师，愿意亲近老师，他才会大胆地把自己的想法说给老师听，有利于教师了解孩子的思想动态，更有利于教师针对孩子的个人情况采取有效的教育方法进行教学。所以充当学生的知心朋友，和学生进行感情的交流是很重要的。

今后，我要努力学习先进的教育理论，要多向有经验的教师请教，提高自己的教育教学水平，在工作中要戒骄戒躁，并在教学改革 的道路上要与时俱进，不断创新，争取能有一定的提高。

2014届毕业班教师经验交流会心得体会

一、课堂教学中，努力体现教育新理念，提高课堂教学效率。

课堂是学生获取知识与培养能力的主要阵地。因此为了上好每一节课，首先必须认真备课，认真钻研教材，吃透教材，同时还要把握学生的学习动态并结合本班学生的实际特点，采用生动活泼的教学形式，激发学生的学习兴趣。课堂上努力贯彻当前一些新的教育理念，创设轻松民主的教学氛围，鼓励学生踊跃发言。以学生为主体，构建探究式课堂模式，挖掘教材与学生的尝试因素，引导主动探究，自主获取知识。提高学生的能力。此外，注重鼓励学困生，提供更多的机会给他们，使他们也能取得进步，产生浓厚的学习兴趣。

二、注重培养学生良好的行为习惯和学习习惯，促进学生的全面发展。

运用多种途径，培养学生良好的学习习惯。在学习中积极的采用适合学生个人特点的教育方法激发学生的学习兴趣 and 热情。同时让学生懂得学习的重要性，动之以情，晓之以理，鼓励他们，让他们树立学习的自信心，促进学生的全面发展。

三、加强培优辅差工作，促进全体学生得以发展。

由于学生家庭原因，有些孩子得不到父母对自己学习和生活上的关心和帮助，导致孩子在学习上的放松，久而久之改变了孩子对学习 的态度，致使其成为学困生。为此做好学困生的辅导工作，首先要转化学生的思想，其次为促使每位学生能在原有的基础上都有所发展，我认为经验教师的“一帮一，一对红”的方法很值得借鉴，以优生来带动学困生。课外加强辅导工作，课堂中创设机会，给予鼓励，树立学困生的信心，培养学生的学习兴趣，促使每一位学生都有提高。

四、亲近学生，和学生融洽相处是进行师生交流的有效途径。

进行教学。所以充当学生的知心朋友，和学生进行感情的交

流是很重要的。

今后，我要努力学习先进的教育理论，要多向有经验的教师请教，提高自己的教育教学水平，在工作中要戒骄戒躁，并在教学改革的道路上要与时俱进，不断创新，争取能有一定的提高。

教师工作心得体会

教师是蜡烛，照亮了别人燃烧了自己，教师是人类的工程师，培育着祖国未来的希望，教师是阳光底下最崇高的职业，所以我从小就希望自己长大后能成为一名人民教师。如今，我终于实现了儿时的梦想成为了一名光荣的、一名培育祖国花朵的人民教师。

识传授为主的应试教育，那么现代教育越来越以人的本身发展为教育目的。然而即使这样，热爱学生仍然是教育的一个永恒的命题，古往今来的优秀教师无不热爱自己的学生。教师是爱的职业，从事的是爱的教育。这是世界上最博大、最深广的爱，这样的爱能容下一切，能融化顽石、能点铁成金。都说母爱无私，其实最无私的应该是师爱。在现代教育中，热爱学生自然具有了时代的特征。有人说过：“如果说教师的人格力量是一种无穷的榜样力量，那么教师的爱心是成功的原动力。”可以说，教师的爱心能使学生更健康的成长。爱学生就要公平地对待学生，爱学生就要尊重学生的人格和创造精神。将学生放在平等的地位，信任他们，尊重他们，视学生为自己的朋友和共同探求的伙伴，在传授知识的同时教会他们如何做人。陶行知先生说得好，“捧着一颗心来，不带半根草去”。这正是教师无私奉献爱心的典范。

进入新世纪，当人们的价值观、人

生观改变的同时，教师所面临的一些老问题变成了新问题，而更多的新问题则层出不穷。面对信息技术给人们的学习方

式、交往方式所带来的深刻变革，面对金钱至上物欲横流的社会，教师要能抵御诱惑，守得住寂寞，要有一颗冷静平常心。不要只看腰缠万贯，风流潇洒，也要看到身败名裂，锒铛入狱，甚至丢了小命的。他有他的幸福，我有我的快乐，教师就要志存高远，趣避庸俗，”不戚戚于贫贱，不汲汲于富贵”，洁身守志，独立于世。这正是教师这一职业的特殊性决定的。做不好人也教不好学。因此，做一个好老师崇高的师德是第一位的，要一身正气，为人师表。

养，要进一步接受以人为本的理念，进一步从”以教师为中心”向”以学生为中心，以教育为中心，以学习为中心”方面转变等等。尤其要注重自身素质的不断提高。并做到两个转变，一是由经验型向科研型转变，二是由技能型向艺术型的转变。在”和谐、互动、探索、创新”的基本教学模式中不断钻研摸索，逐步形成自己独特的教学风格，迎接”课改”。

过去有句形象的话，要给学生一杯水，教师必须有一桶水。而在今天仅有一桶水的观念是不够的，要有一缸水，一江水，常新的水。教师除了在自己所教专业方面要做到”知得深”

外，还要对其它学科和领域的知识”知得广”。大家都知道，二十一世纪是一个信息化的时代，我们的学生要学会学习。而我们，再也不能只以教育者的身份出现，而应教学相长，在学会工作的同时，也要学会学习，加强自己各方面的素质，不断地给自己增添燃料，储备能量，使自己不断完善，充实自我，必须形成终身教育的观念，只有这样，才能自信地面对学生。叶圣陶说过，他并不称赞某老师讲课时有怎样的最高艺术，”最要紧的是看学生，而不是光看老师讲课。一堂课究竟怎么上？传统教学中教师是课堂的中心，教师牵着学生走，学生围绕教师转。长此以往，学生习惯被动地学习，学习的主动性也渐渐丧失。显然，这种以教师”讲”为中心的教学，是不利学生的潜能开发和身心发展的。比如常见的应用题教学，教师过多的讲解、分析和说明常使学生感到枯燥

乏味，从而丧失了学习的积极性。这种现象产生的原因，从教学观念上来看，教师仍然把自己作为教学的中心，担心学生不会，于是就包办代替，结果适得其反。

性上给学生以指点。教育不能再象以往那样，只会知乎者也，再也不是灌输，不是表演，是以学生发展为本，让学生学会学习，学会创造，学会共同生活，学会审美，形成可持续发展的教育。

一份春华，一份秋实，在这短暂的一年里，在教书育人的道路上我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是那一份份充实，那沉甸甸的情感。我用我的心去教诲我的学生，我用我的情去培育我的学生，我无愧于我心，我无悔于我的事业。在今后的日子里，让我把一生矢志教育的心愿化为热爱学生的一团火，将自己最珍贵的爱奉献给孩子们，相信今日含苞欲放的花蕾，明日一定能盛开绚丽的花朵。

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，机会总是给那些有准备的头脑。总之，今天要做一位合格的老师，必须学习，学习，再学习，不断进取，不断攀登，与时俱进，才能去迎接一个新的挑战。

工作经验体会篇五

业务员工作是一项充满挑战和机遇的职业，通过不断的接触客户和推销产品，我积累了丰富的业务员工作经验。在这个过程中，我深刻地认识到了这个行业的本质和要求，也学到了许多宝贵的心得体会。

首先，作为一名业务员，我深刻理解了客户的重要性。客户即我们的一切，没有他们，我们的产品将无从销售。因此，了解客户的需求和规划是非常重要的。在与客户接触的过程中，我注重与客户建立良好的沟通和关系，了解他们的需求和痛点，进而通过我们的产品和服务来解决问题。总结经验

后，我发现耐心和倾听能力是建立良好客户关系的关键。只有通过沟通和关心，才能真正满足客户的需求，赢得他们的信任和合作。

其次，业务员工作需要具备坚持原则和不怕困难的品质。这个行业往往会面临各种各样的挑战和困境，如面对大量的竞争对手、市场需求的波动以及客户的犹豫和拒绝等等。但是，作为业务员，要有足够的耐心和毅力来克服这些困难，坚持原则，不断学习和提高自己。在我的工作经历中，很多时候我都会碰到困难和挫折，但是我相信只要坚持并不断努力，就一定能够克服困难，取得成功。

此外，作为一名业务员，自我管理能力也是至关重要的。在这个职业中，时间管理和工作效率是非常重要的，因为我们需要在有限的时间内完成与客户的沟通、销售与推广活动等任务。我意识到，只有合理地安排时间，制定详细的计划和目标，才能提高工作效率并取得好的成绩。在实际工作中，我采用了一些时间管理技巧，如制定每天的工作清单、合理安排任务优先级、保持专注等，这些方法对提高我的工作效率起到了很大的帮助。

最后，我认为积极学习和不断进取是业务员工作中重要的心得体会。这个行业发展迅速，市场环境不断变化，所以持续学习和不断进取是业务员持续成功的关键。我始终保持着对新知识和新技能的渴望，定期参加培训和学习，不断提高自己。在学习的过程中，我也发现不同行业的经验是互通的，所以我也积极与其他业务员交流和分享，借鉴他们的经验和方法，来提升自己的业务能力。

总而言之，通过业务员工作的经验，我深刻认识到客户的重要性，明白了坚持原则和不怕困难的重要性，加强了自我管理和时间管理的能力，同时，我也深刻认识到积极学习和不断进取的重要性。这些经验心得体会让我成长为一名更加优秀的业务员，希望将来能继续在这个行业发展，并取得更好

的成绩。

工作经验体会篇六

走进一个机关单位的办公室你会发现一个小小的角落里站着一位工作认真负责的书记员。他或她负责着记录着每一位领导发言，每一项决策，每一份文件，这些看似微小的工作挑战着我们的耐性与专注力。在我担任这个职位的时候，我经历了许多挑战，但同时也学到了很多经验。

第二段：善于掌握记录技巧

作为书记员，掌握记录技巧是非常重要的。正确而快速地记录不仅便于日后回顾和批复，还可以避免信息的遗漏和误解。当面对众多工作人员的发言时，需要快速而精准地记录下来。此时，我会固定目光，倾听每一个发言者说出的话语，一边描绘场景，一边记录要点，在笔记本上迅速做出笔录。如果工作需要，我也会通过录音设备等方式对发言过程进行记录，以保证工作的完整性和准确性。

第三段：注意细节的把控

作为书记员，还需要注意到每一个细节的把控。记录下来的内容需要非常精确和准确，每一项指令，每一项规定，都需要认真把握。工作中，我会把自己的角色意识放在很高的位置，并时刻提醒自己保持高度的警惕性，尤其在草拟文书的过程中，我总会千方百计地避免出现纰漏的情况，同时也会根据文件的特点来制定不同的文书写作模板，以提高效率，减少失误。

第四段：善用软性技能

作为书记员，需要懂得善用软性技能来提高工作效率。沟通能力和人际交往能力十分重要，毕竟书记员工作中与各部门

之间存在很大联系。在处理文件、书写文书等过程中，维护与相关部门之间密切的沟通联系，通过确认、启示、草拟、审批来完成文件的全过程，可以最大限度地提高工作效率和准确性。

第五段：总结与反思

在担任书记员的工作期间，我不仅学到了许多技能，而且还通过工作受到了很多教育。首先，我意识到只有不断地学习才能努力发挥自己的聪明才智，在工作中学到专业知识和技能的同时也有助于提高个人的市场竞争力。其次，我发现自己即使在繁忙的工作中也可以拥有所谓的工作平衡感，利用工作之余的时间，我做了很多自己喜欢的事情，特别是读书，在知识的积累中感到了生命的充实；最后，我明白了，任何职业都需要心中有爱，怀着感恩，才能更好地融入到工作中，做得更好。

工作经验体会篇七

作为一名业务员，我从事销售工作已有多年时间。在这段时间里，我积累了很多经验，也学到了很多。今天，我想和大家分享一下我的工作心得。

第二段：了解产品 and 市场

在销售工作中，了解产品 and 市场是至关重要的。首先，我们需要对我们所销售的产品有深入的了解。只有了解产品的特点、优势和用途，才能向客户提供专业的建议和解决方案。其次，我们也要了解市场的需求和竞争情况。只有掌握了市场信息，才能更好地制定销售策略，并在竞争中脱颖而出。

第三段：建立良好的客户关系

在销售工作中，与客户建立良好的关系是至关重要的。客户

是我们的资源和支持者，他们对产品的认可和销售的决策都有着重要的影响。因此，我们要尽我们的努力去维护每一位客户的利益，提供超出期望的服务。我们要主动与客户沟通，了解他们的需求和意见，并及时解决问题。只有建立了良好的客户关系，我们才能拥有稳定的客户群体，实现长期的销售目标。

第四段：不断学习与提升

销售工作是一个不断学习与提升的过程。市场是不断变化的，新的产品和销售策略也在不断涌现。作为销售人员，我们要保持对行业的敏锐触觉，学习新知识和技能，并将其应用到实践中。此外，我们也要不断提升自己的沟通能力和销售技巧，提高自己的专业素养。只有不断学习与提升，才能在竞争激烈的市场中立于不败之地。

第五段：坚持与乐观

销售工作是一项具有挑战性的工作，需要我们坚持和积极乐观。在销售过程中，我们可能会面对种种困难和挫折，如客户的拒绝、市场的竞争等。然而，我们不能被这些困难所打败，要坚持下去。我们要保持乐观的态度，相信自己的能力和机会。只有坚持和乐观，我们才能迎来销售的成功和成长。

结论：

在销售工作中，了解产品和市场、建立良好的客户关系、不断学习与提升以及坚持与乐观是至关重要的。这些经验心得体会是我多年来从实践中总结出来的，希望能对其他从事销售工作的人员有所帮助。在我们不断学习和实践的过程中，我们要保持热情和积极性，用心去做好每一次销售，实现个人目标和公司的发展。

工作经验体会篇八

在工作中，真正贯彻素质教育的理念并落实行动。

把教育工作的重心转移到素质教育上来，并把它当做教育工作的主题，是一件很棘手的工作，这项工作任重而道远。

需要我们每一位教师抱定路漫漫求修远兮，吾将上下而求索的信念，当做自己的一项事业来做。

这个过程会非常的艰难！我们国家实施素质教育也有不少年了，但真正把它做好的，是少之又少。

这不是一句口号！我觉得最为关键的一点是：正确处理学习与人的关系。

这个人包括，学生、老师和家长。

这三者与学习的关系处理不好，素质教育就会流于形式。

作为教师，我们都应该明白这样一点：备课是上好一堂课的前提和基础，上课是教学工作的关键和中心。

那么，前提和基础打不好，关键和中心又怎么能抓得住！所以，备课对一位教师来说，尤为重要。

如何备课，又是对我们新老师的一个重大考验！备什么，怎么备，备的预期效果是什么，如何让学生参与课堂，课堂之上会出现什么意外情况等等，都需要我们去考虑！这不是一朝一夕的事情，是一个循序渐进、长期积累的过程。

每一位老师都应该端正态度，认真备课，用心备课。

学生动起来，课堂活起来，效果好起来，应该成为我们每一

位老师追求的极致目标。

怎样让学生动起来，课堂活起来？从最基本的抓起！学生上课不再受约束，可以站，可以坐，可以大声讲话，也可以自言自语，气氛宽松和谐，心理自由放松，体验到学习的愉悦和幸福。

学生的心理素质得到提升，学生的心理空间得到释放，学生的主观能动性得到挥发。

如何让效果好起来？追求高效课堂应该是最好的答案。

素质教育并不拒绝应试，应试的过程应该就是素质教育的过程，这两者应该是一个相辅相成，相互促进的过程！它们共同指向以人为本的学生发展。