

电焊接心得体会(汇总5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。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。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。

电焊接心得体会篇一

近期南网公司发生的六起安全生产事故快报：

1. 7月8日汕头供电局一般电网事故。
2. 7月15日广州新建220千伏凯旋变电站外包工程人身死亡事故。
3. 8月8日汕尾陆河供电局外单位人身触电死亡事故快报。
4. 8月26日中山供电局外施工单位基建工程人身坠落死亡事故快报。
5. 9月11日贵州安顺供电局外包工程人身死亡事故快报。
6. 9月23日韶关始兴供电局35kv马市站外单位人身触电死亡事故快报：

六起事故三起为未严格执行工作票制度，现场安全技术措施不落实造成；两起为建设施工质量管控不到位，设备带缺陷运行造成的；一起为未持证上岗造成的事故。

以上六个事故中给我们基层施工人员再次敲响了警钟，充分暴露出了在电力生产过程中依然存在“两票”制度执行不严格，无工作票和未按十个规定动作施工，工作票和操作票审

核把关不严格，工作许可前不进行安全交底或安全交底照读工作票和交底单，未认真分析危险源风险辨识，不到现场指认带电设备、不交待注意事项、不认真检查安全措施是否完备、草率许可等危及设备和人身安全的工作行为。

通过对这几次事故的警示教育学习，我们应该深刻吸取事故教训，对照南网公司两票制度，结合我公司的安全生产规章制度，在今后工作中一定严格执行施工十个规范，加强安全技术培训和设备全过程管理以及事故通报的学习，提高我们的安全思想素质和安全技术技能。

电焊接心得体会篇二

一、搞好工作地点的环境卫生，修复设备符合《煤矿机电设备完好标准》和《煤矿机电检修质量标准》。为了保证修复后设备质量，要有试验记录及验状总结。

二、严格执行停送电工作票制度。严禁带电作业，进行高压试验时，必须按操作规程进行。送电时，先合高压开关，再合分路开关；停电时，先将分路开关断开，然后将高压开关断开。凡试验人员要佩戴手套和高压靴，以免事故的发生。

三、检修电气设备要遵守操作规程，并验电放电。短路接地工作时，要设专人监护，并有“有人工作，禁止合闸”标示牌，否则造成事故，应负主要责任。

四、凡修复后的设备和部件，要分别按类排列，存放整齐，对于油类等易燃物品，要严格管理，防止意外出现。

五、在井下检修设备时，检修前必须检查工作地点的安全状况，对于设备出现的故障要判断准确，并将有关情况向领导汇报。

六、每天工作完毕时，要主动清理各区域的卫生工作。对当

天的生产、安全情况主动地向领导汇报，发现问题及时处理。

电焊接心得体会篇三

(1) 实习时间： 年12月19日至年3月31日

(2) 实习地点： 电气股份有限公司珠海制造中心

(3) 实习性质： 毕业实习

二、实习单位简介

电气股份有限公司(elec—techinternationalco.,ltd)成立于1996年，是一家专业从事智能化家用电器产品开发、设计、制造和销售的企业。公司的产品全部销往美国、加拿大和欧洲等发达国家和地区，是珠海市最重要的出口创汇企业之一。2004年6月25日，公司2600万a股在深交所成功上市(股票代码：002005)，为公司长远健康发展提供了强大动力。作为行业内具有影响力的制造商，拥有强大的研发能力、制造能力和全球营销能力，十余家下属工厂和控股子公司，现有员工23000余人。被省授予“优秀民营企业”和珠海市“优秀民营企业”称号，也是珠海市唯一获“省外向型民营先进企业突出贡献奖”的企业。2004年度在国家商务部公布的全国进出口额及出口额民营企业百强中，出口额名列全国第三十一位。

在日趋激烈的市场竞争中，公司坚持“以创新引导需求，以速度领先市场，以质量赢取信任，以成本推动发展”的经营理念。围绕科研创新能力、一体化的制造能力、成本控制能力和全球市场销售能力等四大核心竞争力，经过多年的不懈努力，现已跻身于全球小家电主要供应商的前列。

我们的目标是“成为全球最具竞争力的智能型家用品供应商”。

我们秉承为用户“提供最优质产品，提供最优质服务”的经营宗旨，以强大的开发和制造能力服务于全球客户，与众多国际知名品牌、全球化公司形成了牢固的战略同盟。

我们尊重人、并为所有员工创造良好的工作和发展环境，为每一位员工提供良好的个人成长机会和空间。

三、实习环境

实习期间，我在实习工厂的注塑车间(部门)工作，注塑部门主要从事于在生产第一线生产并简单加工产品。我被安排在该部门的一个小组工作，该部门有经理1名，主管1名，拉长2名。车间的各个生产小组有组长1名，技术员1名，加料员1名。每个生产小组有生产员工10多名左右。

四、实习过程，以及实习工作总结

(1) 了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单加工一种名叫黑色套管的产品，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很有了解，于是我便阅读实习单位下发给我们

的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a□b班)，两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30；晚上8：30至早上8：30。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

(2) 摸索过程

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等)。在机台位置上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现异常(比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等)。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

以上是我的实习报告总结。在工作期间有些产品的加工难度较大，刚开始加工起来还真棘手的，加工效率不高，加工出来的产品质量也不怎么的。让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的加工方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着加工这有难度的产品，从中体会加工产品的效果。同时在加工中选择适合的加工工具，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出生产、加工产品的有效方法和技巧。有时在开关机生产、加工产品时，对产品应该怎样包装不明白，此时，我便向员工同事学习，向他们请教正确的加工包装方式，另外也可以询问评管(质检员)，按评管提供的要求进行生产、加工

包装产品。

电焊接心得体会篇四

四月十一日公司开展安全警示教育。对于电力企业来说，安全就是生命，安全就是发展，安全就是效益，安全是我们电力企业永恒的主题。它的意义，在于电气设备的稳定运行，在于千家万户的幸福光明，更在于国家经济的持续增长。不讲安全，哪怕是小小的差错也能留下巨大的隐患；不懂安全，哪怕是小小的疏忽，就能中断供电系统的正常运行；不要安全，哪怕只是小小的一个意念，也能让工作中的生命处于危险。

回顾四月十一日的安全警示教育片，累累安全生产事故。前事不忘，后事之师。当我们翻开这一期期的事故简报，大红的标题是那么醒目，每一份都是血淋淋的教训，令人触目惊心。

深究这些事故的原因，最根本的莫过于安全意识的淡漠和思想上的麻痹大意。这种麻痹的思想就像一枚不定时的炸弹，随时都会有可能爆炸，有可能产生可怕的后果。一个人对公共道德的麻木，无非也只表现为其个人素质的低劣；一个人对理想信念的麻木，他最大的损失也只是堕落为一个庸俗的人；但是一个人的安全意识麻木了，得过且过，那后果将不堪设想，最终伤害的不仅仅是自己，还将危及到周围的人，甚至危及企业。

“安全生产，以人为本”。我们在工作中应如何保证安全生产呢？我认为，首先要牢固树立“安全生产，人人有责”的思想意识。安全工作无小事，安全生产应当从我做起，从我们身边的每一件小事做起，人人讲安全，事事重安全。只有这样，才能保证我们企业安全生产的稳定局面。

其次，要保持高度的工作责任心。要干一行，爱一行；学一

行，专一行，以踏实的工作作风，把安全落实到每一项工作当中。

再次，要树立安全忧患意识，时时刻刻绷紧“安全”这根弦，克服侥幸心理，消除麻痹大意的松懈思想，做到严、勤、细、实。在日常的工作中，如果我们每个安全责任人都能树立“安全第一”的思想意识，百分之百严格按安全规程办事，对安全生产的每一个环节都检查到位，不漏过一个疑点，不漏过一个细节，许许多多的事故都是可以避免的。

“隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山”。安全犹如一把利剑，我们重视它就会获得幸福；反之，他就会露出狰狞的面目，给我们以惩罚。马克思在谈到人的生存与环境时说过：我们每一次向大自然的掠夺，都会受到惩罚——环境恶化、火山爆发、洪涝灾害等等。同样，如果我们的安全意识淡漠了，也会受到了无情的惩罚。血淋淋的教训无需再重复，惨烈痛苦的呻吟我们不必再领略。毕竟人的生命只有一次，当“亡羊”后再痛定思痛去“补牢”，那一切都晚了。

一个人的生命是宝贵而短暂的，大家都应该珍惜生命，远离事故。安全，不仅仅是你的、我的、更是大家的幸福。让安全这个永恒的主题深深烙印在我们每一个职工的脑海！让我们的每一天，每一个时刻都平平安安！

朋友们，安全生产，人人有责。让我们从现在开始，从自我做起，从我们身边的每一件小事做起，人人讲安全，事事重安全，立足本职岗位，爱岗敬业，共同为美好的明天做出自己应有的贡献！

电焊接心得体会篇五

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特别的进行了这次专业认识的实习。这次实习从20xx年8月22日到9月9日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到

社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习，也使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通过这三周的实习，我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实习报告等专业认识的目的。这次实习在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满成功。

（一）实习单位简介我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒。

（二）我们组的实习安排从8月22至8月24日，我们在学校内部通过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月25日我们组开始找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月27日，休息一天；8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情况；8月30、31日，9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实习报告。9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

（三）我们的实习内容我们组的实习内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工

作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

（一）盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业面对的一个瓶颈问题是无法生产及引进真正能够消除

污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能达到的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

（二）该企业的营销特点及分析该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

1、绿色营销绿色营销，广义的解释，指企业营销活动中体现的社会价值观、伦理道德观，充分考虑社会效益，既自觉维护自然生态平衡，更自觉抵制各种有害营销。因此，广义的绿色营销，也称伦理营销。狭义的绿色营销，主要指企业在营销活动中，谋求消费者利益、企业利益与环境利益的协调，既要充分满足消费者的需求，实现企业利润目标，也要充分注意自然生态平衡，实现经济与市场可持续发展。因此，狭义的绿色营销，也称生态营销或环境营销。绿色营销与传统营销相比有着更为突出的特征：

- （1）绿色消费是开展绿色营销的前提；
- （2）绿色观念是绿色营销的指导思想；
- （3）绿色体制是绿色营销的法制保障；
- （4）绿色科技是绿色营销的物质保证。

郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的今天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为中心，并以提升人们的生活质量为己任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是“环保回归”热潮的附属品。

2、体验营销体验经济时代的到来使生产和消费行为都发生了

巨大的变化，消费者在消费产品和服务时，已经不仅仅停留在产品和服务的本身，而是更加关注他们的感官体验和思维认同的过程。这些变化使企业的营销方式面临巨大的挑战的同时也提供了一定的机会。面临体验经济和体验消费的到来，体验营销应运而生。体验营销要求企业必须以服务为舞台，以商品为道具，围绕消费者创造出值得回忆的活动，使客户与企业建立合作，以此促进企业达到增加产品销售量的目的。郑州盛煌经贸有限公司的产品本身也是一种服务性产品，而其体现的就是一种体验经济。面对这种体验经济，公司肯定会采取相应的体验营销。公司对顾客的承诺就是“先治理，后收费；不达标，不收费”。并且在小区内经常进行一些免费的治理活动等。这些营销的策略，无不维绕着以体验为基础来吸引消费者，并增加其产品的附加值，从而建立品牌，取得消费者的认同。

3、该企业的促销策略促销是促进产品销售的简称。从市场营销的角度看，促销是企业通过人员和非人员的方式，沟通企业与消费者之间的信息，引发、刺激消费者的消费欲望和兴趣，使其产生购买行为的活动。促销以沟通信息为核心，以引发、刺激消费者产生购买行为为目的。郑州盛煌经贸有限公司采取的促销方式主要是人员促销，它一般情况是在一个新建的人数少而集中的小区内进行，这样能够直接的接触顾客，但公司也会采取一些人员促销，如派发广告单，免费上门检测服务等措施。该公司在促销策略上以推式策略为指导思想。公司主要运用人员推销的方式把产品推向市场，由于该公司的产品单位价值较高、性能复杂、流通环节比较少、市场比较集中，所以非常适合这种推式策略。

（一）营销环境的改善该公司所面临的最不利的营销环境就是社会公众对其产品质量的怀疑。造成这一原因也有几方面的因素：一方面是公司本身实力不足，在产品技术开发与引进上欠缺，开发不出真正能够消除装修污染的产品；另一方面公司对竞争对手的关注程度不够，公司根本不知道自己的竞争对手有几个，实力怎样，信息闭塞。针对公司存在这样

的现状，公司应该在自己的产品与引进上多下功夫，同时，应该加强自身的信息系统管理，最快、最准的掌握市场动态。

（二）推销人员的素质有待提升人员推销是一个综合的复杂的过程，它既是信息沟通过程，也是商品交换过程，推销人员的素质决定人员推销质量的好坏，乃至推销活动的成败。一个成功的推销人员应该在态度上积极热忱，勇敢进取；在知识储存上应该非常雄厚；在个人修养上应该文明礼貌，善于应变，技巧娴熟。而公司走在第一线的推销人员知识水平都较低，更谈不上专业知识，在工作态度上又缺乏热忱与激情。该公司的推销员在一个小区内不是自己主动上门接触顾客，而是自己挂一个牌子站在一旁让顾客去找他。这种推销方式不错，但不适合他们的产品，他们的产品是很容易被顾客忽视的产品，只有推销员主动上门拜访顾客，主动推销，才能走出公司销售额的低谷。公司应该注重培训第一线的推销人员，只有不断提升他们的素质才能更好的为公司创收益。

（三）该公司的广告策略应该加强该公司的广告只是简单的传单派送，没有其它非常有力地广告措施相扶。在传单满天飞的今天没有几个人非常重视到手的传单。该公司的产品是一种新产品，一种几乎是不为人知的产品，目前这个行业市场非常混乱，消费者根本不敢相信任何一家的产品，况且报纸上还经常出现一些对类似产品的批判报道。在这种情况下，公司应该调整广告策略，适当地在广告投资上多加开支。

三周的专业认识实习给我们留下了很深的印象，因为它让我们学到了很多的东西，俗话说的好“读万卷书，不如行万里路！”通过这次实习，我们对企业、企业管理、市场营销等基本状况也有所了解；对市场营销的几个细分方向有一定的认识与掌握；更好的是我们开始学会发现营销问题，并能尝试用理论分析基本营销问题；初步学习了资料的收集、整理与分析；也初步掌握了实习报告的书写内容及方法。这次实习我们也对营销专业有了感性的认识，对自己有了更进一步的了解，培养了学习专业的兴趣，相信在今后的专业学习及

就业中会有坚实的基础。在这次实习中，我们小组八个人在行动上能够保持一致，在问题讨论上能够积极响应，在实习过程中，能够各尽其职，尽其所能。通过这次实习，不但让我们对专业有了初步的认识，更让我们初步培养了团队精神。在历经三周的实习中，我们齐心协力，最终圆满地完成了这次专业认识实习的任务。