

# 最新钢厂心得体会(模板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。那么你知道心得体会如何写吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 钢厂心得体会篇一

我于假期期间在位于\_\_市西部的\_\_钢铁集团有限公司进行了几天的考察实践活动，在活动期间我对邯钢有了一些了解，对我们的国有企业有了一些感触。

邯钢是1958年建厂投产并逐步发展起来的河北省属特大型钢铁企业。经过40多年的不断发展，集团现拥有总资产245亿元，净资产121亿元，已形成了450万吨铁、500万吨钢、500万吨钢材的综合生产能力。主要生产薄板、中厚板、圆钢、螺纹钢、角钢、槽钢、线材等系列产品以及冶金焦碳、尿素、复合肥、煤化工等副产品，产品行销全国并出口20多个国家和地区。它是我市的支柱产业部门，也是国家重点扶植的钢铁部门，每年为国家创收利税10多个亿，为我国的现代化建设起了举足轻重的作用，是我们\_\_的一个耀眼的明珠，是我们\_\_人的骄傲。几年前，在全国曾经卷起了一股邯钢热，全国上下都在号召学习邯钢的先进管理经验。我怀着找到邯钢繁荣的秘密的想法，来到了邯钢的钢铁围墙之中。在隆隆的机器声中，我漫步在一幢幢巨大的车间厂房之间，穿梭在一根根管道之下，领略真正的创造的伟大。那边铁水顺着下面的出钢口流下，飞溅出灿烂的火花，红红的铁水经过了一段传运变黑变硬一根根钢材便由此而成了。一想到我们身边的生活中处处都是钢铁的身影，就马上感到了这创造的伟大了。

农业保证了我们的吃饭温饱问题，科教文卫事业为我们提供了后方的支援，还有各种服务行业使生活更加舒适，而真正

能带来国家的繁荣和发展的，能使我国早日成为世界强国的，就是我们的工业。看到邯钢秩序井然，繁荣炼钢的情景我就为我们祖国的未来充满了希望。我所学的专业是自动化，这里就是我将来奉献青春的火热田野，我现在提前置身于这钢筋水泥的围墙之中，心情是无比的激动。我能有机会熟悉这里的环境，了解生产的工艺流程，实在是难得的很。我能亲眼看到自动化为我们省下的力气，自动化为我们创造的价值。在100年以前，人们恐怕还是自己在家股风炼铁炼钢的吧？一个老汉左手拿着一把大铁钳，上面刚从炉里取出的铁块，右手拿着锤子用力向铁块砸去。外国人的船坚利炮轰开了中国的大门，中国只用木船架着几架土炮向敌人还击，一艘艘沉入了海底，是何等的惨烈？我们的耻辱不是我们没有粮食养不活华夏的儿女们，而是我们的工业落后使得我们一直处在被动挨打的状态。解放后，我国的工业的飞跃发展起来，我国的国际地位由此一步步提升上去了。现在我感到我的所学是多么的重要，大学的课程一定要学好，打好坚实的基础，才能符合21世纪工业自动化大生产下的工作的要求。我的实践活动另我对本专业有了更高的热情，使我的将来有了比较明确的方向。

在有限的实习期间，我了解了整个企业的大体情况，正式接触了新时期的各种各样的工人，不同却高效的办事方法，也受到企业氛围的熏陶。我感到受益非浅。首先，我熟悉了邯钢的工艺流程。工人们把石灰石和铁矿石运到烧结厂进行初步的加工，连同在炼焦厂加工的煤一起送进巨大的高炉里进行煅烧，形成了铁水灌进鱼雷铁水罐车送往转炉，在氧气顶吹之下，进行更高温度的煅烧，使得铁中的含碳量进一步降低，并调节铁水里的其他金属元素的含量达到钢的要求。钢水出炉之后，有两条途径可走。(1)经过冷却使之变硬，在连铸车间把它们铸成板坯，方坯和矩形坯。这些钢坯还不能称做钢材，它们还需要进行轧制以符合各种再生产部门的需求。经过轧制生产出的棒材，线材，角钢等便是最后的产品了。(2)钢水还须经过一座LF炉进行深加工，此时的钢铁的质量更加优异。这些钢材经过薄板坯连铸连轧后还要经过一个

大的酸洗池进行酸洗处理，以便使之镀锌。这样就生产出热轧钢板，冷轧钢板，镀锌钢板，酸洗钢板，预涂层钢板等产品。这些生产过程都是在精密的仪器的控制和监测下进行的。温度的高低，煅烧的程度都需要自动或者半自动的仪器的控制。在现代化的生产条件下既保证了质又保证了量，生产出符合建设使用的大批量优等的钢材。其次，我对邯钢的人员状况有了概括的了解。\_\_钢铁集团有限责任公司始终坚持全心全意依靠职工办企业的方针和以人为本的员工管理思想，并将其贯穿于生产经营和模拟市场核算机制的全过程，培养和造就一支高素质的员工队伍是公司员工管理的最终目标。2015高校生钢铁厂实习总结精选3篇2015高校生钢铁厂实习总结精选3篇。近些年来，邯钢十分重视技术创新和管理创新以及人才的引进、培养和使用，并注重人力资源的开发和合理配置。在公司内部建立了人才市场和劳动力市场，内部人员流动均通过市场的形式实现，为各类人才提供了学习提高的机会和施展才华的广阔舞台。截止年底，邯钢本部从事生产经营管理、工程技术、后勤服务和现场操作的员工共26587人。

其中操作人员占75%，服务人员占11%，工程技术人员占5%，管理人员占9%。在技术管理人员中2%为研究生，40%为大学生，24%为大专生，22%为中专生，高中以下13%左右。从这些数字我们可以看出邯钢的人员配置是比较合理的，而且文化程度也是比较高的。对于一个国有的大型工业企业，基本符合生产的需要，有能力生产出世界一流的钢材。谈起邯钢，它的先进的企业管理经验是必须要提的。在80年代末到90年代初，邯钢和其他国有企业一样，面临着原料，能源大幅度涨价和钢材市场疲软的双重压力，效益严重滑坡。邯钢的28种主要产品中只有2种盈利，这个曾经是上交利税亿元的赢利大户，出现连续5个月的亏损。在企业生死攸关之际，以刘汉章为代表的邯钢决策者不等、不靠、不要，创立并推行了模拟市场核算、实行成本否决这一新的企业经营机制，勇敢面对市场，迎接挑战。用刘汉章同志的话说，这是被市场逼出来的招数。这一机制的基本模式是：市场-倒推-否决-全员模拟市场核算、

实行成本否决就是采用模拟的办法，把市场机制引入企业内部管理，但并非简单地把社会上经济交往中的银行、公司、市场都照搬进来，把企业内部的二级单位都变成独立的法人。

邯钢的做法是在保持现代工业企业专业化、科学分工协作、高度集中统一管理(即企业内部统一计划、统一采购、统一销售，银行只设一个帐号，二级厂不独立对外，不具有法人资格)优势的前提下，抓住成本这个关键，依据客观价值规律，用倒推的办法，即从产品在市场上被接受的价格开始，从后向前，通过挖掘潜力，测算出逐道工序的目标成本，然后层层分解落实，直到每一个职工。通过成本这个市场信息的传递，把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。

## 钢厂心得体会篇二

记得刚进销售公司的时候，因为从来没有接触过钢材销售，对销售的工作流程、工作的方式方法几乎不懂。通过逐步学习锻炼，我知道了销售公司在西南地区的整体布局及主要的销售渠道。在办公室的时候，亲自经办了几个业务，从前期的寻找客户、报价、谈判、定价、拟定、签订合同，到后来合同的执行，包括报计划、换理重票、与客户确定单价、金额、运输费用，监管客户的资金情况，制作发票，相关票据寄往客户等，我都能熟练的掌握流程。对待繁琐但很重要的办理程序，我把客户的资料、信息分门别类，做到心中有数。对在工作中遇到的问题，虚心向领导、同事请教，尽量与客户多沟通，在原则范围内和客户一起寻求解决问题的办法。这样不但问题得到了解决，还可以增强与客户的感情，稳定客户。

经过这一轮的工作，我对业务流程有了亲身的体会，并对销售工作有了更深层次的认识。销售不只是把商品卖出去，把货款收回来，这是一个系统性的工作，包括售前和售后的。

销售追求的是双赢，应该是我们销出了产品，获得了利润，顾客得到了实惠或解决了问题，双方皆大欢喜。这就要求在销售工作中不能为了自身的利益而损害客户的利益，做一锤子买卖。这样不但会失去客户，而且还会影响企业的形象，我们要追求的是互利共赢。

在重庆分公司期间，我分时段、有系统的学习了内部管理和市场分析。报计划：销售总公司每天会把当日可发资源通知直销部，直销部再将此信息告知代理商，代理商综合自己的库存量、市场走势等情况报计划(此计划也作为明日分货的依据)，直销部统计各代理商所报计划，再上报至销售总公司(此计划也作为明日总公司给直销部分货的依据之一)，集团公司再综合市场形势及各分公司的情况制定生产计划。

分货：首先要落实前一天的库存量(可从金田库了解，包括上日结存量、新到资源，以及从厂内发出未入库的资源等)、上日商家所报计划、市场走势等情况，综合以上信息，才能合理的分配资源，其中还要考虑直供工地，留出一部分发保证工地的需要。由于这项工作的连续性，里面有多变数，这就需要同各方面协调，以便资源能够得到最优分配，实现利益最大化。此工作是代理商和总公司的中转站，也是内部管理的重要工作，稍有不慎，就可能给集团公司和代理商造成损失。正是由于这项工作的重要性，使我养成了认真、细致的工作作风，加强了工作负责的态度。诚然，对这项系统性的工作，要做到游刃有余，还需要在以后的工作中继续摸索、领会。

10月份以来，主要工作是在巨龙库房了解市场。在我们达钢的每家分销商各学习一天，观察他们的工作流程，学习他们如何把握、操作市场等。在与市场近距离接触的这一个月里，每天都过得很充实，每天都有新收获。我们每天收集各个钢厂具有代表性的商家的报价，并及时将信息反馈到直销部，为更真实、更直接的反映市场，特别是对市场形势的把握和政策的制定提供参考。在收集报价信息的同时，了解到了重

庆建筑钢材市场的大概结构，特别是以前没有听说过的二、三线厂家的相关信息，并对市场价格的走势有了一定的了解。在收集信息的前半阶段，由于过于追求完美，每天将所有厂家的报价收集完整后再反馈到直销部，花费的时间过长，不够及时。

在与周经理、李经理沟通后，及时调整了工作方法，报价出来一家就反馈一家，尽量做到及时、准确。通过对分销商操作模式的观察，深刻理解了“推销商品就是推销销售员自己”。通过这一个月的观察，在综合实力相当，价格上无优势的时候，拼的就是业务员的个人魅力，这包括与人沟通的能力、相处的方式、服务意识、在市场上的口碑以及整个团队的氛围等。期间，还对金田、方运、恒强等库房进行了盘库，了解了一些钢厂库房所在地以及库存情况等。

钢厂实习心得篇3

## 钢厂心得体会篇三

第一段：引言（总起概述实习经历）

在大学期间，实习是一种让学生接触实际工作环境的重要方式。我有幸选择了在一家钢厂进行实习，这个经历给我留下了深刻的印象。本文将围绕着钢厂实习的内容、所学到的知识和技能以及对未来工作的启示，展开一篇关于“钢厂实习心得体会”的文章。

第二段：实习内容和所学知识

在钢厂实习的几个月中，我接触到了许多与钢铁生产和加工相关的工作。我参观了各个车间，了解了钢材的生产流程和各个环节的作用。我学会了钢材加工的基本原理和相关设备

的使用方法。在实习期间，我还参与了一些简单的工作任务，例如对钢材进行测试和质量检查。通过这些实际操作，我不仅深化了对相关理论知识的理解，还培养了自己的动手能力和解决问题的能力。

### 第三段：技能培养和人际交往

与钢厂的工作人员合作，我学到了许多重要的技能和人际交往能力。钢厂是一个复杂的工作环境，需要各个部门之间的密切协作才能顺利完成生产任务。在实习过程中，我学会了如何与不同部门的人员有效沟通，互相配合，合理安排工作。这不仅提高了我的工作效率，还增强了我的团队合作能力。同时，我也感受到了工作人员之间的友善和帮助，他们乐于分享经验和知识，让我感到很温暖和欢迎。

### 第四段：对未来工作的启示

钢厂实习不仅让我学到了许多实际工作上的知识和技能，还给了我对未来工作的一些启示。首先，我意识到工作并不是简单的理论知识的应用，还需要实际操作和实践经验的支持。通过实习，我能够更加深入地理解和应用所学的知识。其次，我明白了自己在团队中扮演的角色和责任。一个团队的成功离不开每个成员的协作和贡献，我要做好自己的本职工作，同时也要积极参与团队合作，共同追求团队的目标。最后，我意识到要保持对工作的热情和积极性。只有对工作充满热情，才能持续不断地学习和进步，为自己和团队创造更大的价值。

### 第五段：结语（总结实习心得）

总体来说，钢厂实习是一次非常宝贵的经历，它不仅让我接触到真实的工作环境，还培养了我许多重要的技能和个人素质。通过实习，我更加确定了自己的职业方向，并为将来的工作做好了准备。我将永远珍惜这次实习的经历，并将所学

到的知识和经验应用到未来的工作中，为自己和团队创造更多的价值。

## 钢厂心得体会篇四

钢铁工业是国民经济发展的重要支柱产业之一，为了更好地了解和熟悉这个行业，我参加了一次为期两个月的钢厂实习。通过这次实习，我不仅加深了对钢铁工业的认识，而且积累了宝贵的经验和体会。下面将从实习的背景、工作内容、团队合作、个人收获和对未来的展望五个方面进行总结，希望通过我的分享能够给广大学习者以启发和帮助。

### 实习背景

我所在的学校与当地一家规模较大的钢铁企业有合作关系，为此，我有幸成为该企业的实习生。这家钢厂位于工业园区内，生产规模庞大，并拥有先进的设备和技术。作为一名机械专业的学生，我对这个拥有巨大机械制造工程的钢厂充满了好奇。

### 工作内容

在钢厂实习期间，我被分配到了生产车间进行实习。刚开始时，我被安排进行一些简单的工作，如了解设备、辅助工作等。然而，随着时间的推移，我的工作渐渐变得丰富多样。我学习了设备的操作、维护和检修，学会了生产线上的各个工位的工作流程。同时，我还熟悉了质量管理标准和流程，掌握了一些用于质量检验的方法和技巧。通过这些实际操作，我深刻体会到了钢铁生产的复杂性和艰辛。

### 团队合作

在钢厂中，团队合作是至关重要的。每个人都要为了一个共同的目标努力工作，只有团队的协作与配合才能保证生产的



顺利进行。在我的实习过程中，我很荣幸能够加入一个高效的团队。团队成员之间相互帮助，共同克服各种困难和问题。每天都有例会，我们会定期汇报进展、交流经验和解决困惑。通过这样的团队合作，我学到了很多如何与人沟通和合作的技巧，并认识到了一个团队的力量是无比强大的。

## 个人收获

在这次实习中，我不仅学到了专业知识和技能，而且对自己的职业规划也有了更明确的认识。通过亲身实践，我对于机械制造和生产流程有了更深的理解。同时，我也了解到了自己在团队协作中的优缺点，明白了如何能更好地与同事沟通和合作。此外，我还通过实际操作学习到了很多在课本中无法学到的实用技能，这将为我的未来的工作奠定坚实的基础。

## 对未来的展望

通过这次实习，我对钢铁工业产生了浓厚的兴趣，并对这个行业充满了信心。我希望能够将所学的知识 and 技能应用到实际工作中，为钢铁工业的发展做出自己的贡献。此外，我也计划继续深造，提高自己的综合素质和专业水平，为将来更高层次的工作打下坚实的基础。

通过这次钢厂实习，我不仅获得了实践经验和专业知识，更理解到了钢铁工业的重要性和复杂性。团队合作、个人发展以及对未来的展望都让我对自己的职业规划有了更明确的认识。我相信，这次实习对我人生道路的选择将产生深远的影响，我将会努力学习和提高自己，为实现自己的目标而不懈奋斗。

## 钢厂心得体会篇五

钢厂实习是我大学期间最重要的一次实习经历之一。通过这次实习，我深入了解了钢铁行业的发展现状和面临的挑战，

同时也收获了许多宝贵的工作经验和人生体验。此文将从实习前的准备工作、实习期间的工作职责、实习中的困难与应对、个人成长以及对未来的展望五个方面，分享我在钢厂实习中的心得体会。

## 第二段：准备工作

在实习前的准备工作中，我通过了解钢厂的历史背景、业务范围，以及了解了钢铁行业的发展趋势和面临的挑战。同时，我学习了相关的技术知识，如钢铁冶炼的基本原理以及关键设备的操作。这些准备工作为我顺利进行实习打下了坚实的基础。

## 第三段：工作职责

实习期间，我主要负责对生产过程进行监控，协助工程师进行设备调试和维修，并记录和分析数据以及参与生产计划的制定。这些工作要求我具备严谨的工作态度和高度的责任心。同时，我还与团队成员密切合作，共同解决日常工作中遇到的问题。通过这些工作，我深入了解了钢铁生产的流程和各个环节的重要性，提高了自己的沟通和团队合作能力。

## 第四段：困难与应对

在实习过程中，我也遇到了一些困难。例如，在进行设备调试时遇到了一些技术难题，需要详细查阅相关资料和与工程师进行深入讨论。而在生产过程中，也会遇到各种各样的问题，如机器停工、设备故障等。面对这些困难，我保持了积极的态度，主动参与解决问题。通过与同事的讨论和团队合作，我积累了丰富的实践经验和解决问题的能力。

## 第五段：个人成长与展望

通过这次钢厂实习，我不仅深入了解了钢铁行业，还锻炼了

自己的实践能力和解决问题的能力。我学会了如何平衡工作和个人生活，并提高了自己的工作效率和执行力。这次实习经历让我对未来的职业发展有了更清晰的规划和更深刻的认识。我决心继续深耕于钢铁行业，并努力提升自己的专业素养，成为这个行业的中坚力量。

## 总结

通过这次钢厂实习，我深入了解了钢铁行业的发展现状和面临的挑战，感悟到了实践的重要性。我不仅学习了专业知识和技能，还培养了沟通和团队合作能力。同时，我也意识到在实习过程中遇到的困难和挫折是成长的机会，只有克服困难，才能更好地提高自己。展望未来，我会继续努力，用所学所得为钢铁行业的发展作出更大的贡献。