

2023年农学培训心得体会总结(大全8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。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

农学培训心得体会总结篇一

20xx年5月中旬，本班集体到市三小进行了为期一周的见习。特别的五天之旅，虽然十分短暂，却给我留下了美好并且深刻的回忆。见习，顾名思义就是观摩小学的课堂教学，了解小学课堂教学的基本环节、常规的教学方法；通过听课，比较不同教师的课堂教学，学习先进的教学经验。以前我认为当老师是很简单的，只要把数学内容、知识教给学生，让他们自己理解消化了就可以了。但是，经过这次见习我才了解到老师不光要授以鱼，还要授以渔。除了要把课本的知识给学生以外，还要教会学生自己学，传授他们学习的方法；在教学过程中还要教会他们做人，在他们成长中协助他们，塑造健康的人格，引导他们更高层次的追求。在听三小老师的课中，从中学到好多知识，让我回味无穷。在旁听老师的授课过程中，我们仔细摘录听课笔记。听到老师经常夸奖学生“某某某，你真聪明，上课很积极，大家应该向他们学习。”这是老师对学生的一句赞扬，也是课堂上的催化剂，不仅学生本人的学习积极性提高了，还给了其他同学学习的榜样。故老师要常常表扬学生，即使他们表现不佳，更要给予鼓励与支持，要培养他们树立自信的信心。授课时老师的语言幽默风趣，语言儿童化，所以学生上课积极性非常高。对于小学生也只有这样才会让学生对老师的教学内容感兴趣。兴趣对于一个学生的学习来说是一个至关重要的条件。兴趣是学习入门的阶梯兴趣孕育着愿望，兴趣滋生动力。那么如何才能激发学生的学习兴趣呢？那里的老师告诉我，其实这不只是学生的问题，老师也要有激情与耐心，这是作为一名

老师应该具备的。这些美好的东西在三小的老师们身上得到了充分的体现。激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。其实，不管在哪个行业，激情和耐心都是不可或缺的。激情让我们对工作充满热情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。教育是一个互动的过程，老师只要认真投入教学，孩子就会积极配合。在课堂纪律方面，三年级的学生毕竟还是小孩，学生上课纪律不太好，注意力不集中，东张西望。他们不可能像高年级那样，规规矩矩的坐上四十分钟，认认真真听老师讲课。所以老师就用鼓励的话：“看谁坐得最好，最端正？”“一二三，坐端正”，这样的话来维持课堂纪律，使学生们把注意力集中到了课堂。整堂课气氛活跃，学生都抢着回答老师提出的问题。这样的上课方式既让学生们觉得非常有趣，同时又学会了新知识。老师的教学方法是成功且值得我们学习的。在见习过程中，老师们常用到的教学方法是小组合作教学。团队合作精神是集体智慧的凝聚，不是个体才智的简单加总。把学生合理分组，灵活搭配，使小组精诚合作，一致向前，对于我们日常教学任务的开展有很大的好处。

一、培养表达与沟通的能力。在小组合作学习的过程中，学生学习的主动性和积极性增强了，参与欲提高了，由过去的“要我学”的被动局面转变为今天的“我要学”、“我乐学”的自主学习局面。自然而然的就可以锻炼小组成员的表达和沟通能力，同时还可以帮助学生增进友谊。

二、培养宽容与合作的品质。小组合作学习，增加了学生与学生、学生与老师之间的交流机会，学生获得的表现机会要比传统的教学方法更多得多。使他们动口、动手、动脑。在小组合作学习的过程中，你帮我，我帮你，无形之中就可以互助相长。

1、小组成员之间没有明确的分工，大家七嘴八舌，你一言我

一语，气氛热烈，整个课堂闹哄哄，却什么问题也解决不了，没有实效性。

2、小组活动时，由于学生的参与度不均衡，造成了“优秀学生讲，学困生听”的局面，能力强的学生参与机会明显较多，在小组活动中起着支配的作用，而能力较弱的学生则显得消极被动，不去积极参与、体验获得知识的过程，只等坐享别人的劳动成果。以上是我对小组合作学习的一些粗浅看法与体会，见习让我的思想渐渐成熟，在今后的日子里，我将继续努力学习，不断改善自己的不足，吸收更多的专业知识，来提高自己的认知水平和应变能力，在口语表达、黑板板书方面多下功夫。我相信有了这次见习的经历，到下一次实习时我会做得更好的。

农学培训心得体会总结篇二

上班十天了，感觉不错，收获很多。

我的第一站：小儿科。刚来时还抱怨第一个科没进内外科，不过现在才发现进这个科其实有很多好处，本以为老师会不让我们打针，不会让我们进行一些操作的，毕竟现在孩子都是家长的宝贝蛋，还有现在的医疗纠纷也特多，其实给小孩子打针我自己都没信心，多谢性格开朗的盈盈老师鼓励我，现在我的技术比以前好多了，心里已完全没有了恐惧感，从儿科出去后，最起码以后进其他科室打针容易多了吧。

年长的护士一般不教给我们东西的，我们就是她们的腿。我最要感谢的老师就是那个进医院不到半年的小护士，是她教给了我好多东西，儿科给药剂量的其他科不一样，是按孩子的体重来计算的，是你交给了我加药；试验液的配置跟在学校学的也不一样，是你教给了我配置试验液；皮试不用以前古老的办法了，是你教给了我用那个机器；雾化吸入跟其他科都不一样，是你教给了我做雾化；留置针在学校老师只大体说了说，具体情况也不怎么清楚，是你给我做了讲解，是

你交给了我封针，还有你没让我干过跑腿的活，你教给我的都是些知识，我真的从心里感谢你，这个科要没有你，我出科后学会的可能也只是跑腿，亲爱的老师谢谢。

还有我的代教老师和护士长，谢谢你们看好我，以后的工作我会努力的。儿科是本院最火爆的一个科吧，人多特杂，病号本来就比其他科多，再加上现在孩子娇气，七姑八大姨的都在，这个楼层整天水泄不通，天又热，工作又烦琐，这种环境中工作的人肯定是烦躁的，但面对你们我没有资格，我必须微笑着面对你们，谢谢你们经常说我脾气好，其实不是那样的，也正是因为这样我才有了更多练习的机会，上班是必须配带胸卡的，“见习护士”四个大字赫然醒目，有些家长对我们是敬而远之的，但有些就不同了，有些孩子的血管不好找都青了，一些家长一直鼓励我扎，我知道你们嘴上说是让我练习但肯定也很心疼自己的孩子，我不能扎，我不能让他们当成我的试验品，万一失败了，痛苦的是孩子，谢谢你们的好意，我很感动。

我们接触最直接的就是那些小患儿了，整天连哄加骗的，但难免有些孩子还是又哭又叫的，但你们哭过之后说的不疼，让我心里暖暖的，我的第一针失败了，第二针虽然成功了，但心是悬着老高扎的，我至今记得我扎的第三针，虽然你早就出院了，但你的话一直在鼓励着我，我的手是抖着给你扎的，但你对你妈妈说所以的姨姨里面就我扎的不疼，我当时听了都要哭了，宝贝所有的姨姨里面就我是见习的，就我的技术最差，还有第二天你还专门找我扎，我真的感动，孩子谢谢你给了我自信。

当然有些人看我们是见习的，故意刁难我，冤枉我，曾经有人为难我在他床前数一分钟的滴数，我知道你是在调戏我，但我忍了，因为戴上那顶圣洁的帽子就是一种责任，我必须解答你们的问题；曾经有人冤枉我推肝素的时候给他推渗了，但亲爱的大姐你知道吗？你的孩子用的输液泵，我从没碰过带泵的孩子，跟你争论了几句我停止了，毕竟医护人员在你

们眼里没有好东西，在争论别人也会以为我在推卸责任，只能自己生闷气了；还有人把体温表弄丢了说是交给我了，就我的衣服和胸卡不一样你们就记住我了对吧！但把责任都推在我头上也太不公平了吧，我的责任谁承担，幸好老师从你床上找出来了，要不我跳进黄河都洗不清。有很多感动，有很多辛酸，社会就是社会，我要努力学会适应。

农学培训心得体会总结篇三

为期一个月的实习结束了，时间虽短，但收获是巨大的。我深刻的体会到工作的艰辛以及收获的欢乐。尽管之前也有参加过一些社会实践，但这次更加正式，更重要的是，这份工作是与我大学所学专业相关的。所以做起来也更加上心。选择房地产这一行业，首先建立在自我比较感兴趣的基础之上，然后想借此机会了解更多房地产公司部门的构成和职能以及房地产公司的整个工作流程，确立自我在这一行业的适合的工作岗位。最终还想要扩大自我的人脉关系，增长见识。

下头讲一下我的一些实习心得：人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出适宜自我的商谈方式、方法，这样你就具有了自我个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都能够具备自我独特的销售技巧，有自我的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何坚持一种积极向上的心态。一个进取的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自我的工作目标，正确看待和评价你所拥有的本事。你认

为自我是一个什么样的人很重要。

比如像我，我认为自我是一个进取的、乐观的、友善的、十分热情、有冲劲的一个人。这就是自我的形象。师傅说她每一天早晨起床都是面带微笑地对自我说。“今日我心境很好，我很高兴，今日会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今日我必须能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是对自我的一种肯定。

作为一名销售人员，亲和力很重要。所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的本事。销售人员的工作性质是直接应对面地与客户打交道，怎样才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须经过规范你的言行举止来实现。在售楼的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应当是一门应酬与交往的艺术，不仅仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利到达交往效果的“润滑剂”。在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。

行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都能够传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。语言的礼仪不是天生就会说，优美的举止也不是天生就有的，这些都是经过长期正规训练出来的。只要经过每一天自我抽5分钟来练习，自然而然地养成良好的仪容仪表、举止姿态习惯，自然地使用礼貌用语，和自然的情感表达。这样训练出来的销售人员才具有亲和力。

其次，专业性水平也很重要。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。

我们都明白楼盘的销售规律，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，应当完成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。

当楼盘应对有效需求，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，十分可惜也十分被动，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。所以反复比较、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。

另外，还要能够“利顾客”的思考方式。有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮忙客户，如何才能让客户处在利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只

是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。

利他的思考方式能够让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的战友，而不是站在你销我买的对立立场。在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自我制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自我。其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远并且机会渺茫。

所以在应对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自我需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说的房子就是客户已经产生需求的房子才是的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来研究的，还是我们只将焦点集中在自我的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自我量身定做。

这两种心态造成我们和客户之间的不一样距离。我们当然期望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，可是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是期望能够在最低的金额下发挥到的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自我是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比此刻这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

其实在这个世界上最难销售最难应对，以及最挑剔的客户常常就是自我。因为你自我最清楚这样的房子能不能够满足自我的需求，要说服自我购买并不是一件容易的事，如果能够让自我燃烧起购买的渴望，甚至让自我下定决心购买，你需

要的是什么呢而在自我销售给自我的过程中你会询问自我的问题可能也会是客户会问的问题，怎样的回答方式能够令你自我满意呢如果你已经能够成功地说服自我购买，那么在市场上所会面临的问题你差不多都已经研究在内了。

这是一种很好的练习方式。拿自我来试试看必须好过拿客户来试，如果自我都说服不了，你如何能够有十足的信心去应对客户呢所以在我们销售房子给客户之前应当先试着销售这样的商品给我们自我，尝试去说服自我购买，一人同时扮演两个主角作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自我，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就能够帮忙一个置业顾问提升其察言观色的本事。最终你会发现自我越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不明白客户的心里到底在想什么！因为你已经能够很容易在主角转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从那里开始的。

农学培训心得体会总结篇四

转眼间，实习已有一个月了。对于实习生这个曾经陌生、曾经憧憬的身份有了一点新的认识。

所谓实习生，顾名思义，它始终离不开学生的身份，是建立在社会实践之上的。故其别与正职人员，其目的并非赚钱、谋利，而是要学习知识、积累经验。正因为有了这点认识，面对亲朋好友惊讶的目光和难以置信的疑问：放假也去实习啊？怎不休息一下呢？又没钱。同时，我能找到一个满意的答案。我不想虚度悠长的暑假，我要过增长一下见识，积累一

下工作经验。

这短短一个月的实习经历，让我认识到实习生该有初生牛犊不怕虎的精神。实习是一个学生走进社会的过渡阶段和必经阶段。在我看来，一个成功的实习生，应要牢记实习生的身份，也要忘却实习生的身份。之所以要牢记，如上边讲到的，目的是学习，这也职责之在。因而，必须要主动争取机会，多做，多思考。而忘却则是因为只有把自己当作是正职人员来看待，从心态上端正自己的态度，才能在实习期间有更大的收获。

在当前教育模式下的学生大多缺乏积极主动性和创新能力。从课堂上走出去的我们带着深深的教科书影子。在各式各样的条条框框下成长的我们，做事循规蹈矩、唯唯是诺。这样的情况在我自己身上还是比较明显的。刚到单位实习的时候，俨然像个小学生上课那般乖巧和拘谨。人家没叫我坐时，我就呆站着；坐着的时候也是毕恭毕敬，不敢多手乱动人家的东西；私底下说话也不敢大声，怕扰乱了课堂纪律。实习生实习心得体会通用版实习生实习心得体会通用版。然而，工作和机会都是要靠自己去争取的。在学生到实习生，再由实习生到从职人员这个过程中，谁的角色转变得越快，谁就在起跑线上领先了一步。在刚开始的一个星期里，我的沉默和低调给我带来了闲适和无聊的实习生活。我开始觉得厌倦，也开始思考并找到问题的根源是在于我没有把自己当作是正职人员般要求自己。

无可否认的是，有不少人实习的目的并非单纯想实践体验，更多的是想要赚钱或获得实习凭证。这样的人只会把自己局限在实习生的身份之下，缺乏应有的集体意识和主人翁态度，故不能主动承担工作。事不关己，高高挂起的作风甚至会滋生出实习生好逸懒做、得过且过的不良影响。前几天，单位里来了一位和我们年龄相仿的女孩，她专科毕业一年，现在已经是单位里的正职员工。在如今就业竞争无比激烈的市场里，一个只有专科毕业的女孩，怎能挤身于这种高门槛、高

要求的政府机关呢?或许很多人都会和我一样有这样的答案：靠关系，走后门。然而，在接下来的几天时间里，那个女孩用行动否定了我的猜测。

同是年轻人，同是刚到单位，同是面对陌生环境。女孩的表现比我们积极、从容得多。即使跟单位里的人都不熟悉，但是当她闲着的时候就会四围逛下，看到有人需要帮忙的，不管是苦活还是轻活，她都主动上前帮忙。而我们呢，因为怕影响别人工作，不敢乱动，坐在位置上等人家喊我们名字，给我们安排工作。有一次，一个居委主任上来领资料时，认出了她，并啧啧称赞女孩以前在居委实习时非常能干，做事也积极之类的。看来，谜团得以解开了。

作为一个实习生，既然投入了时间与精力，就要争取收获更多。常常会听到前辈们的告诫：把握好实习机会，要好好表现。在这次实习前的见面会上，老师也再三强调要虚心学习，积极主动。如今一个活生生的例子放在眼前告诉我们，不管就业市场竞争有多大，只要我们充分做好准备，把握好每一次机会，决不会没有我们的藏身之所，立身之地。

农学培训心得体会总结篇五

这两周的见习生活，让我受益匪浅。我感受到书本上的理论知识与实践相结合才会有更好的教育效果。

我们跟着小学的老师学习她们的教学经验，老师对学生的教育方式多侧重反复强调，反复训练，让同学们加深印象。对于日常行为规范，课堂纪律，老师们也挺有经验和威信，一句“一二三，坐端正”，一个关于小组奖励小红旗的比较，一个眼神，无时不在引导着同学们规范自己的行为，认真听讲。老师们时而亲切时而幽默，时而严肃，时而严厉。

1、师：读书时。生：书斜立。

2、师：看谁坐得好。生：我就坐得好。

3、师：请你像我这样坐。生：我就像你这样坐。

4、师：一二三。生：坐端正。

5、师：表扬xx组，批评xx组。

跟小学生们一起上课下课，感觉他们好活泼。在办黑板报的过程中，发现小学生平时都很难集中注意力，做事时也需要反复的强调，在遇到意见不一致时，还是需要大家互相协调，互相沟通。

觉得小学生好辛苦，每天课满满的，每节课还得坐那么久，我都坐不住，每天作业也好多，如：抄写默写听写，读背记，画画，写练笔，练字，做实验，做手工制作但是，看他们每天无忧无虑，热情积极的样子，课堂上踊跃发言，课下嬉戏玩耍，又觉得她们很快乐，生活如此丰富多彩。

看他们做广播体操活力四射，发现他们排队一队男生，一队女生，手牵手。发现教室的座位都是男生跟女生同坐，而且一般同坐的一个闷些，一个活泼些，一个自觉些，一个缺乏自制力些。每周的星期一都会组与组之间调换位置。

发现他们中间胆大外向的，善于与人沟通的孩子常找我们聊天，胆小内向的孩子会闷不作声，除非我们问他，他才会羞涩的回答，也从来不多说。

都说眼睛是心灵的窗户，当孩子用那黑亮亮的眼睛瞄着你时，你一定忍不住与他对视，对他笑笑。他们阳光般的笑容让这个冬天如此暖心。

通过此次见习，了解了小学三年级学生的心理是那么的单纯率真，了解了身为老师随机应变的处理孩子们出现的一些问

题是多么的不容易。我们还需要不断学习前辈的经验，在实践中不断进步。

农学培训心得体会总结篇六

在这次见习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了xx银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等，从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在见习期间，我能够做到虚心学习，认真工作，认真地完成各项工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

见习的工作具体可以分为以下几个阶段：

1) 在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求；

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力的去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

2) 做一些打杂的小工作；

如分类书信，打word文档和excel表格，使用excel公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。

3) 到营业部学习，了解银行的基本业务及其流程。

见习心得与收获

虽然这只是一个月的见习，虽然短暂但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业见习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变，是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。

农学培训心得体会总结篇七

自参加工作以来，我已从一名幼稚的学生逐步成长为一名见习技术人员，在见习期间，我感受颇深的一点是，理论学习是业务实战的基础，但实际工作又与理论的阐述有很大的不同，在工作的闲暇之间，在同一些工作多年的技术员的交谈中，深知，在工作岗位上，有着良好的业务能力是基础能力，技术员是一个“理论联系实际”最为紧密的岗位。

根据单位的实际情况及领导的具体安排，我在见习期间主要负责全厂的技术检查工作，也就是采制化工作，以及全厂职工的安全教育培训。随着市场经济的不断发展，煤炭质量工作的重要性日益显现出来，因此，在整个洗煤生产中，采制样工作成为了最为重要的环节，只有把好采制样关，车间才能用准确的数据制定配煤方案，指导生产。针对自己见习期间从事工作的重要性，平时尤其注意理论知识的学习。而作为一名见习技术人员，始终以业务知识学习作为工作的主要任务。为了尽快熟悉业务，做好见习技术员的本职工作，我翻阅了大量有关洗煤生产及其技术检查方面的书籍，认真专研煤质检验知识，学习工艺流程，保证理论与实践切实相结合的学习方法，从本质上解决问题，并找到问题的根源，解决问题的原理方法，加以巩固学习。期间也不忘丰富的网络资源，遇到难题时，再三推敲琢磨，向有经验的技术员请教，结合网络资源找出最佳解决方案。由此在工作中不断摸索积累实践经验，使自己的业务知识能力满足工作需要。

刚接手技术检查工作时，我发现一些采制样人员虽然也经过学习培训，持证上岗，但对国家标准学习理解的不透，工作起来粗枝大叶，马马虎虎，不求精细。实际上洗煤厂采制样工作确实是一个细致的工作，来不得半点疏忽大意，执行标准必须是零缺陷，而不是差不多，只有严格按照国标进行精心操作，才能减少煤质误差，起到真正指导生产的作用。针对这种情况，通过和领导反复沟通，我们开展了对采制样、异常煤处理学习培训等日常工作，积极主动在制度的严格约束下，提高自身的素质，提高煤质的辨认能力，提高对异常煤查处的效果和效率。比如为防止存样的出错，实行两人核对，共同签名制以明确责任；比如采样员必须在他人的监督下，严格按模式采祥，杜绝人为操作的漏洞。同时，对采制样工作实行不定期抽查复验制，促使职工增强工作责任心，严格遵守制度和规范，减少工作的随意性，逐步形成长效的监督机制。

在职工的安全教育培训方面，我们配合安培中心及安监处对培训工作制定了完整的计划，按照计划有序贯彻各工种的技术操作规程，工作标准及各岗位工作应注意的细节问题，通过每月的规程考试对每名职工进行安全教育培训。同时，我们厂内部也采取了理论与实际相结合的原则，在培训过程中增加了一些技术讲课，技术问答的培训，定期由班长，技术员给大家讲述一些理论知识，引导大家将理论知识运用到实际工作中去，提高大家的文化层次和理论水平，为厂内的技术革新创造条件。由于在实际工作中存在着培训的单调性和枯燥性，部分职工不愿意钻研业务的不良风气较浓，除了传统的技术问答，技术讲课之外，我们还增加了有奖知识问答以及现场模拟操作等多种培训形式。这样既增加了大家的业务知识，又激发了大家学习的积极性，从而保障了洗煤工作安全有序的进行。

见习期间，尽管我的业务水平有了很大程度的提高，但仍存在很多的不足，我时常告诫自己：珍惜每一个学习机会，人人都是我学习的榜样。从一点一滴做起，不怕脏，不怕累，

没有怨言，才能适应洗煤厂生产任务紧、任务艰巨的特殊性，才能提高自己的综合业务能力。

在今后的工作中，我一定要努力做到以下两点：

1、努力学习，勤下现场，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己最大的贡献。

2、勇于创新，多学习，多汲取高科技所带有的简便s[]灵活地运用到洗煤厂工作中来。

农学培训心得体会总结篇八

为了更早了解老师这个职业，为了做一个好老师，为了让自己更优秀。我在犹豫几次之后，选择来到环境稍差的东区。这一次冬季见习，是我一直以来都期待的，当我还是初中生的时候，我就想成为老师那样的人，每一次都交上满分答卷，我也想让每一个想学习的孩子都能圆梦，每一个人都有好的前途，都很优秀，即使我是他们的垫脚石。

第一次，很开心，很温暖。天蒙蒙亮，我们兴奋的起了床，坐上公车，来到开发区一中。一下车，同学们顾不上是否寒冷就开始拍照纪念。诺大的操场，占了学校大部分面积，还有一栋教学楼和一栋办公楼，这就是小小的中学。走进教学楼，每一处都是孩子们智慧的结晶，墙上的画，各色各样的板报，朗朗的读书声，还有干净的地板，仿佛一切又回到了从前自己小时候，那么亲切。

参观完后，校长为我讲起了办学和教学理念。在课堂上，要做到两“精”两“会”：精讲，精练，学会，会学。教学过程是一个流程，它应该像一条河，有时奔腾咆哮、一泻千里，有时峰回路转、润物无声。如果说学生是水，那么教师应该是不断变换的河道。从这个意义上说，老师们的课堂轻松活泼，游刃有余，原因是他成功地扮演了学生朋友的角色，扮

演了课程开发者、组织者、引领者的角色，他们始终把学生看作服务的对象教师：即服务者：“既然每个学生都有一种特殊的天赋与潜能，那么，教育应当成为“扬长”的教育，不能只忙于“补短”而压抑有特长的学生。学校不是工厂，不能成批地生产规格一致的产品；学习不是搞填平补齐，而应扬长补短。“扬长”的过程中，学生的个性得以张扬，才华得以显露，优势得以保持，而且学生看到自己的长处，能处于成功的兴奋和追求更大成功的愿望之中……”在平凡的数学教育工作中，我们是这样想的，也是这样做的。服务是一个过程，是一个不断挑战自我、超越自我的过程。服务是一种精神，有一种精神叫服务！

第一次听的课是初一（七）班的《一次函数图象的应用

（1）》，课前指明学习目标和准备工作。以“干旱情况”“摩托车耗油”为例讲授课题，以“植物生长情况”为练习，强调一个问题多种解法，开阔学生的思维，最后小测验检验学习情况。

练习设计基础实效，新课过后的练习要及时巩固基础。只有及时巩固才能更好的使学生牢记掌握所学知识。

这节课，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动向老师学习，与学生进行沟通。同时认真写好听课记录，成绩良好。

这是去的唯一一所小学，调皮活泼爱闹的孩子是最大的亮点，听着他们“老师好”，心里荡起层层漪涟，可爱的孩子对世界总从满新奇感。他们爱闹，爱笑，爱炫耀。同学们都说，小学生真好，可是他们也爱吵，当小学班主任真的不容易啊！

总的来说，小学生不适合讨论式学习，要有一定的规章制度，老师要刚柔并济，良好的掌握学生情绪和思绪，不让其逃离课堂，并在课后给他们提供有趣的游戏活动，在游戏中学习，在学习游戏中。用最适合的教学方法教孩子。

班主任扎实的基本功和驾驭课堂的能力感染了我，俗话说“冰冻三尺，非一日之寒”我们就要有滴水穿石的精神，从点滴做起，坚持不懈积累经验。使我认识到班主任工作的重要和辛苦，也了解和积累了一些班主任工作的方法和经验。通过与学生的接触，对现今小学生的思想和观念有了进一步的了解和体会，对今后从事教师工作有很大帮助。

第一节是《探索与表达规律》。老师以日历为例，一步步展开其中的奥秘，引导学生寻找其中规律，最后以两个小游戏，发现其中的规律，用“下面就是见证奇迹的时刻”调动学生的好奇心与学习兴趣，赢得学生隆重掌声和叹服。

第二节是《频数与频率》。老师强调螺旋式教学方式，并指明“无论什么教学方式，只要让学生牢牢掌握知识的方式就是最好的方式”。易错处强化训练，而且最好在课堂上提出，让学生影响深刻。

不同的老师，不同的理念，不同的设计思路让我切实感受到了他们的扎实的教学功底和深厚的文化底蕴。课堂教学是一个“仁者见仁，智者见智”的话题，在我看来，不同的教师演绎不同的风采，却展现同样的精彩。

总的来说，他们设计的内容难度逐渐增大，挑战性越来越强，在不断的解决问题的过程中学生的兴趣越来越高。课堂上他们鼓励学生个性化地学习数学知识，提倡解决问题的多样化，体现学生学习的主体性，让整个数学课堂充满了生命的活力，课堂上，学生不仅有条理地表述自己的观点及想法，还在解决问题的过程中，学会了认真倾听别人的观点，相互接纳和欣赏，相互合作交流，并不断地对自己和别人的想法进行批判和反思，通过教师的点拨和引导，学生间的多向交流探讨，学生已经初步掌握了解决各类问题的策略，也让我们真切地感受到新课标下中学数学课堂应该就是这样充满生活气息，充满人文气息，充满了师生的灵性和个性。

听完这些课，我对解决问题又有了新的认识。充分体现“教师以学生为主体，学生是数学学习的主人，教师是数学学习的组织者、引导者和合作者”的教学理念。短短的课堂四十分钟，真正是教学“无痕”，精彩“有痕”！

脊柱四肢（骨折、骨病、矫形）骨科见习七月下旬开始，在他人的引荐下我来到了罗平县第一人民医院脊柱四肢（骨折、骨病、矫形）骨科见习。在王老师的悉心指导下，我学到了一些临床知识和与人沟通的技能，感触颇深。

本次见习的主要内容有：皮肤移植术、左锁骨骨折钢板固定术、左尺骨钢板取出术。换药过程中的一些无菌操作以及如何换药和各种换药器械的正确使用，如何根据伤口大小及愈合情况选择药物（5%碘伏棉球或75%酒精棉球）和药量的评估，拆线的方法及注意事项，手指伤口的缝合和麻醉的方法等。在见习的过程中胫骨骨折、左股骨转子间骨折、锁骨粉碎性骨折居多，其次腰椎骨折也较为常见。

见习期间，使我感触颇深的是医生与病人的沟通。从门诊到查房都十分关键。门诊过程中通过患者的主诉，从而做出初步诊断，在诊断中如何举例说明病人的病情医生也不可马虎。确诊后，手术的选择以及会导致那些并发症医生都得做详细地讨论和记录。比如说：某患者，男，42岁，主诉：右肩及右手麻木。辅助诊断□ct检查颈椎椎骨增生压迫神经。医生为了让患者进一步了解其病情，可这样说明：颈椎与神经的生长关系如同树藤与树的生长关系。若树藤适应树的生长，那么树的生长并不影响树藤的生长，即经过一段时间此种病情自然减轻或消退；若不能，则要选择手术治疗，那么术前应对手术的选择、风险、康复的评估做出详细地讨论和记录。在查房的过程中医生除了减轻病人的心理负担之外，还应根据不同的病人的病情做详细地沟通以及指导病人做一些康复训练等。

在这次见习的初期，我暴露出很多缺点：我与病人难以沟通，

我亦不知怎样与病人沟通，跟他们换药只是单纯的换药罢了！但见习的后半期通过多次观察老师与病人的沟通方式，我逐渐地学会了一些，相信在以后的学习生活中也将得到逐步的改善。在手术室里，当看到老师拿着手术刀为病人消除病痛时，我情不自禁地联想到局部解剖和系统解剖的一些知识：切口的选择、手术层次、解剖结构和特点。我想，通过这次的见习将能给我在学习临床知识时带来一些帮助。同时，也可将基础与临床有效地结合起来，争取成为一名理论知识扎实，操作技能到位的好医生！