

2023年项目经理培训内容 项目经理培训 学习心得体会(优质5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

项目经理培训内容篇一

20__年12月16日至18日，我有幸参加了局公司牵头组织的项目经理轮训班。我参加的是第二期的培训，有八名讲师为我们讲课，这次的培训内容给我的触动很大，收获颇多。

以往我都是从建造师考试教材或者一些学者的著作中初步了解了什么是管理和什么是项目管理，但是还不够系统和深入。此次培训时间有限，不可能在这么短的时间里系统地学习项目管理知识体系，但是经过几位老师的点拨，至少可以让我了解项目管理知识体系的整体框架。“师傅引进门，修行在个人”，在今后的自主学习中相信会更有目的性，条理也会更加清晰。

为什么要学习项目管理？因为项目是‘一次性的’努力。一个项目从前期策划、实施、试运行到交付都是独特的，没有翻版。这是我学到的第一个内容。项目为什么是独特的？因为项目不是批量生产的产品或者服务有已形成的条件，不同的项目在实施过程中总会遇到一些不可预见的因素，而往往某些因素就会影响整个项目实施过程的走向，因此不能生搬硬套其它任何一个项目的模式。但是，这并不代表项目是不可控制的。用什么控制？那就是组织、计划、检查、改进，总体来说就是要运用项目管理知识体系。这是每一名项目管理人员，特别是项目经理的必修课。

项目管理需要平衡进度、成本、质量和范围之间的关系。这是我学到的第二个知识点。每一名项目经理甚至是各干系人都希望一个项目能又快、又好、又省、又顺。但在项目管理中，进度、成本和质量之间存在着悖论。加快进度，成本可能增加，质量也可能受到影响；为了提高质量，进度就会受阻，成本也会增加。要解决这个难题，就需要有一个范围的平衡，使这三者能在预定的目标范围内。

项目管理的九大知识体系，概括了项目管理的方方面面，是由许多项目管理知识体系理论学家和实践家的集体结晶。项目经理必须学好这九大知识体系，并在工作中注重实践，逐渐提高自己的管理水平。

第二堂课讲的是创新。我在课上向曹老师提出了一个问题：我们从事的疏浚、水工项目，在项目部层面上的创新点在什么地方，我们应该把关注点放在哪些方面？曹老师作了简要的回答：每天进步一点，即改善性创新。接着他又以日本丰田公司的车间制造工序作为例子，对改善性创新的意义作了进一步的阐述。是的，我们天航局成立一百多年来从事的是较为传统的产业，它不像电子产品、信息产业发展那么迅猛，更新换代可能只是一瞬间。我们天航有创新吗？答案是肯定的。每年我们都会申报多项发明专利、技术革新成果，虽然不像电商产品那样发展迅猛，但百年的实践证明，改善性创新确实有效改进了我们的施工工艺，提高了生产效率和产能。这一切来源于何处？这些进步都是一个项目接着一个项目赶出来的，是天航局几代人在已有的经验基础上不断“改善”的。通俗点说，就是“每天进步一点点”。而对于我们项目来说，我们不希望在业已成熟的工艺上作出大的改变。这是由它的“唯一性”或者说“独特性”所决定的。改进总有过程，过程伴随着失误，正是因为项目是唯一的，就不能有失误，那样的代价实在太大了。解决这一问题的方法就是小范围的试验，收集数据、总结经验而后持续改进，待技术成熟后再将其运用到实践中，推广到较大范围的项目管理中。例如我们管线的“三通阀”，以及许许多多的专利发明、技术成果

无不是在实践中改进，在改进中创新。

参加工作已经是第五个年头了，我真切的感受到知识、科技才是第一生产力。项目管理知识体系、包括项目的各种工具软件，如autocad、project等等都是我们必须熟知并掌握的，之后才能谈管理，才能做到心中有数，遇到问题才能着手解决。

项目经理应掌握的能力还有：良好的道德素质、健康的身体素质、全面的理论知识素质、系统的思维能力、娴熟的管理能力、积极的创新能力和丰富的项目管理经验，当然还有情商的培养。

项目经理培训内容篇二

要紧的就是要明白什么是因地制宜：因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，经理项目管理心得体会最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。

本人做经理工作多年，感到做这个工作最要紧的就是要明白什么是因地制宜、因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，经理项目管理心得体会最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。以下是本人一些做项目的个人体会，写出来供大家指点，在讨论过程中共同提高水平。

项目开始阶段是一个最重要的阶段。经理项目管理心得体会在接手一个新项目的时候，首先要尽可能地多从各个方面了解项目的情况，如：

项目管理心得体会1：这个项目是什么项目，具体大概做什么事情，是谁提出来的，目的是解决什么问题。在国内很多客

户都很不成熟的情况下，千万不要根据项目的名称望文生义地去想象项目的目标。一个名为“办公自动化”的项目很有可能在您进场以后一个月才发现客户其实需要的是一个计算机生产管理辅助信息系统系统。前期了解情况的工作越详细，后面的惊讶就越少，项目的风险就越小。

项目管理心得体会5：现在是做项目管理心得体会的时候了。一份好的项目说明书不仅将要做的事情描述得很清楚（主要是讲做什么，而不是说怎么做），而且把如何检查也说明得很透彻。也就是说它不仅说明白了要做哪些事情，也让客户的业务人员（一般不懂技术）知道项目做成什么样就算完成了。简单地说，项目说明书描述项目做哪些事情和每件事情做到什么程度以及如何检查每一个结果。

项目管理心得体会6：是到做总体计划的时间了吗？不，你现在已经知道了客户的目标和你手上的资源，那么做计划以前，你还需要和你的经理和客户充分沟通资源的问题。因为很多资源是还不明确的，你需要写一份报告，详细分析这个项目的风险以及对资源的需求情况。如果一些问题不能得到解决的话，将发生什么样的后果。如果资源不够，就要高层改变策略，增加对这个项目的投入。甚至在条件许可的情况下，有些公司会放弃这个项目。总之，没有人能完成一个不可能完成的任务，如果经理项目管理心得体会不能尽早发现风险，那么就只能去当烈士了。

项目管理心得体会7：明白了要做哪些事情和你手上的筹码以及你做这个项目管理心得体会的总体策略，现在是成立项目小组的时候了。很多经理项目管理心得体会都没有自己选择组员的权利，那么，就尽量发挥你的影响力去寻找那些你想要的人吧。成员的组成根据项目不同，相差较大，很难有什么具体要求，但是，一定要有精通客户业务的人，很多小项目里，这个人就是经理项目管理心得体会本人，大项目里会配备行业专家，这样和客户沟通起来才不会鸡同鸭讲，双方才可以相互理解。我经常看到的情况是我们的技术人员和客

户交谈时满口的专业术语，结果搞得客户一头雾水，反过来，他还指责客户不懂技术。其实，明白自己想做什么的客户已经是很好的客户了，不知道自己要做什么，更不懂怎么做还要指手画脚的客户到处存在，但是要明白，是客户选择了你，而不是你选择了客户，有了客户你才有工资拿，心平气和一点吧。

对于这种需求天天变的客户，你就一定要事先做好规矩：

二、所有需求变更全部要有书面文字，这点切记！这样做好处多多：

有书面证据，以后他还想改，你有了他以前要求的证据，告诉他：你以前可是这么说的；

便于需求变更管理，需求如何慢慢演变的历史可以看清楚，从而更深切地体会客户的目的；

项目经理培训内容篇三

作为长期在边远山区农村中学任教的数学一线教师，我有幸来到贵州师范学院，参加国培计划（2017）——贵州省农村骨干教师置换脱产研修项目培训学习，深感荣幸，也感觉任务艰巨。本次“国培”采取“集中研修与实践研修相结合的方式，分为“集中研修——跟岗研修——集中反思——跟进研修”四个阶段。

在集中研修的一个月中，我认真聆听了迟希新、宋乃庆、冯维、高金岭、张承鹄、曾宁一、项昭、王正清、宛蓉、刘晓庆、向程寇、陈健、杨海莲、肖宏治、宋萍、左羽、张明华、薛蓓、蒋继媛、莫贵圈、等著名学者、专家和贵州师范学院知名教授及贵阳市初中数学名师们生动而有趣的专题讲座。听专家讲座，感叹他们的博学多思，惊人的创意和精辟独到

的分析；听名师讲座，感叹他们的教学水平之高，理论知识之精。一路走来，耳目一新，每一个专家的精彩讲座，每一个专题的内容，都是那么的丰富多彩，都让我激动，使我感动，收获颇多，感受深刻。下面是我在培训中的一些心得体会□

一、理念的更新，思想观念的转变。

教师的教育教学工作需要有价值的理念引领，需要有前瞻性的眼光看问题。

1、迟希新教授的讲座《做有智慧的班级经营者》，把班级管理转变为班级经营的科学理念，让我明白制度管理不能有效解决情感和价值层面的问题，“道德是感染而成，绝不是教来的”，“我们要把班级当作自己的超市经营”。我重新审视自己的教育行为，陈旧的教育理念不可能创建出理想的班集体，在以后的教育工作中，让这一新的理念穿行在自己的教育实践，力争做有智慧的班级经营者。

育界著名的专家。听了宋教授对黄济、瞿葆奎之争的解读，让我站在教师高度来理解党的教育方针。宋教授的学术报告传递着正能量，使我能上升一个层次来理解基础教育教学。

3、曾宁一教授的讲座《新时期教师职业道德现状与问题分析》，让我对教师的职业道德有新的理解，曾教授讲解案例之一：德国对教师的培训之一是让教师到“奔驰”公司去做产品，目的是让老师们明白，每一个产品都不是一个人劳动的结果，而是许多人合作的产物，从我手中过去的产品是合格的，才能保证生产出的汽车是合格的。“教师是人类灵魂的工程师”，我们肩负着育人的神圣使命。一个孩子的成长过程一般经历父母-幼儿教师-小学老师-初中-高中-大学等过程，当我们“差生”而教育不好是，总是推卸责任，都认为前一任教师没有教育好。如果我们能更新自己的理念，明白自己的责任，把自己的环节工作做好，我们就不会埋怨

他人，而是用积极、乐观的心态教育“差生”。

4、冯维教授的《教师压力管理与心理调整调整》，让我对教师这个平凡的职业有了一个重新的认识，当今社会对教师的要求加大，面对职称、职务晋升的压力；学历、知识更新的压力；经济压力，教师难免会职业倦怠。冯教授“做人不知足，做学问不知足，做事知不足”的观念，教我应该学会调整自己的心态，以一种积极的态度对待人生，既要对未来充满信心，看到阳光的一面；有要正确面对现实，看到客观的一面，正确看待名利、地位、权利。热爱教育事业，热爱教学中的每一个学生。用真心去上课，用爱心去感动每一个学生。

人的思想观念是需要与时俱进，不断更新变化的。教师只有具有先进教育观念、良好的心理素质的教师才能培养出知识丰富、思想道德良好的`学生。

二、知识梳理，促进专业知识系统化

1、串联零散的数学专业知识信息，初步形成框架。

从事初中数学教育教学这么多年，一直没有深入了解数学的发展历史。在2

校读本科时，零星了解一些，也学到了一些。左羽教授的讲座《关于数学发展概述》，使我对数学的发展史有了系统的认识，对数学的认识也有更深一层的了解，感觉自己能站在更高、更广的角度去认识数学，特别是对抽象数学、拓扑学的认识有了更为感官直觉的认识。

2、对数学学科知识体系的认识得到了进一步的提升

长期在初中从事数学教学，慢慢地也就忘却了数学教育教学的本源性问题。也就是什么是数学，为什么教数学？也即知

识本位论和价值论的问题。

数学是一门科学，是概念、性质、定理复合成的体系；数学也是一种智慧，以实验、思维作为方法；数学也是求“真、善、美”的复合体，数学“推理证明是理论的判据”，培养的就是求真思想，是一种文化。

在知识经济时代，知识就是力量，作为学科我们的目标是培养专家，但在我们教育的实际，我们教数学的目标，就是通过对数学知识的学习，提高学生的科学素质。

《脱产研修项目学习培训总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

项目经理培训内容篇四

经理项目管理心得体会要紧的就是要明白什么是因地制宜：因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，经理项目管理心得体会最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。

本人做经理项目管理心得体会工作多年，感到做这个工作最要紧的就是要明白什么是因地制宜、因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，经理项目管理心得体会最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。以下是本人一些做项目的个人体会，写出来供大家指点，在讨论过程中共同提高水平。

项目开始阶段是一个最重要的阶段。经理项目管理心得体会在接手一个新项目的时候，首先要尽可能地多从各个方面了解项目的情况，如：

项目管理心得体会1：这个项目是什么项目，具体大概做什么事情，是谁提出来的，目的是解决什么问题。在国内很多客户都很不成熟的情况下，千万不要根据项目的名称望文生义地去想象项目的目标。一个名为“办公自动化”的项目很有可能在你进场以后一个月才发现客户实际需要的是一个计算机生产管理辅助信息系统系统。前期了解情况的工作越详细，后面的惊讶就越少，项目的风险就越小。

项目管理心得体会5：现在是做项目管理心得体会说明书的时候了。一份好的项目说明书不仅将要做的事情描述得很清楚(主要是讲做什么，而不是说怎么做)，而且把如何检查也说明得很透彻。也就是说它不仅说明白了要做哪些事情，也让客户的业务人员(一般不懂技术)知道项目做成什么样就算完成了。简单地说，项目说明书描述项目做哪些事情和每件事情做到什么程度以及如何检查每一个结果。

项目管理心得体会6：是到做总体计划的时间了吗?不，你现在已经知道了客户的目标和你手上的资源，那么做计划以前，你还需要和你的经理和客户充分沟通资源的问题。因为很多资源是还不明确的，你需要写一份报告，详细分析这个项目的风险以及对资源的需求情况。如果一些问题不能得到解决的话，将发生什么样的后果。如果资源不够，就要高层改变策略，增加对这个项目的投入。甚至在条件许可的情况下，有些公司会放弃这个项目。总之，没有人能完成一个不可能完成的任务，如果经理项目管理心得体会不能尽早发现风险，那么就只能去当烈士了。

项目管理心得体会7：明白了要做哪些事情和你手上的筹码以及你做这个项目管理心得体会的总体策略，现在是成立项目小组的时候了。很多经理项目管理心得体会都没有自己选择组员的权利，那么，就尽量发挥你的影响力去寻找那些你想要的人吧。成员的组成根据项目不同，相差较大，很难有什么具体要求，但是，一定要有精通客户业务的人，很多小项目里，这个人就是经理项目管理心得体会本人，大项目里会

配备行业专家，这样和客户沟通起来才不会鸡同鸭讲，双方才可以相互理解。我经常看到的情况是我们的技术人员和客户交谈时满口的专业术语，结果搞得客户一头雾水，反过来，他还指责客户不懂技术。其实，明白自己想做什么的客户已经是很好的客户了，不知道自己要做什么，更不懂怎么做还要指手画脚的客户到处存在，但是要明白，是客户选择了你，而不是你选择了客户，有了客户你才有工资拿，心平气和一点吧。

对于这种需求天天变的客户，你就一定要事先做好规矩：

二、所有需求变更全部要有书面文字，这点切记！这样做好处多多：

有书面证据，以后他还想改，你有了他以前要求的证据，告诉他：你以前可是这么说的；

项目管理心得体会8：现在你要面对三群人：你的领导：你的组员和你的客户，和这些人沟通，让他们知道你打算怎么做，什么时候要他们做什么准备这些事情将是你的主要工作。既然沟通这么重要，那些事先定义一下沟通的原则也是一件很要紧的事情。很多沟通原则都是潜规则，如果你在一个部门时间做长了，对这些规则的运用觉得是一件理所应当的事情，但是，你现在面对的是多个部门甚至多个单位，不把沟通规则说清楚，你以后就会吃亏。下面的东西看起来无聊，其实还是很管用的：第一个是规定信息的流动方式和介质，是推还是拉。推的意思就是经理项目管理心得体会将主动发布信息，不管通过电话：邮件还是书面方式，保证将信息传达到每个人。这种情况适合小项目，人少；拉的意思就是经理项目管理心得体会就是一个类似web服务器，你自己需要什么信息就去问他。当然，没有经理项目管理心得体会把自己搞得那么累，他会用发布信息到公共介质的方式公布信息，简单的是白板，复杂一点的是项目的公共信息交互区，潜规则就是我发了你没去看就不要说我没告诉你。说这些看似很无聊，

其实里面牵涉信息传达不完全的责任问题。当然，这些都是指一般的方式，而且不要绝对化，一般情况下，主动沟通和被动访问是同时存在的，尤其是对领导，经理项目管理心得体会更加应该主动去和领导沟通。第二个问题就是文档问题，很多人怕写文档，但是经理项目管理心得体会一定要牢记“好记性不如烂笔头”的道理。有理有时候为什么会说不清呢？就是因为没有证据。所以经理项目管理心得体会开始就要和客户说清楚有些文档是必须签字的，比如经理项目管理心得体会的项目日志，每个星期至少让客户签字，另外所有达成共识的东西，比如会议纪要，甚至领导的讲话记录，都要写成文档，双方签字，这样以后扯皮的时候，就能做到有据可查。记住：说了的和没说一样，只有写下来大家签字后才算真正发生了的。还有一些问题，比如你提交的报告，给领导(包括本方领导和客户领导)做一个选择题，结果领导压住不批，让你无所适从，结果拖延了进度。这时候，你可以等，但是注意要留记录，标明是谁的责任；另外，如果你开始阶段就和领导商定：如果批示提交三天后没有得到领导答复就算对方同意，这样你就会主动很多。再比如不同事件的审批流程问题：什么等级的事情记录在项目日志里：什么等级的事情要双方经理项目管理心得体会专门签署备忘录：什么等级的事情要双方领导出面签署合同附件等等。事先想得越周到，以后的工作就越主动。

项目管理心得体会9：好了，做了很多前期工作，定义了一些游戏规则，现在是坐下来做计划的时候了。这一节，任意找一本项目管理的书都会说得比我好，所以我就少写一点，说一些自己的体会就是了。首先是找几个关键组员，比如客户业务专家：系统分析员等等，做一下项目模块划分工作。项目分成几块去做，每一块完成什么，模块之间的信息如何交换等等。需求定义的是做什么的问题，而这里说的是怎么做的问题。这里要强调一点：完成一个目标有很多种方式，你要选一种你最熟悉的，而不是看上去最完美的，这个思路会让你的项目减少很多风险。有时候客户会被某种新技术打动，坚持要你采用那种新技术，你就应该告诉他：你选我做这个

项目，就应该容许我采用自己最喜欢的方式做事情，新技术之所以有诱惑力，就是因为吃亏的人还不多，我不希望你成为第一批受害者。采用一个计划会让你的工作更加明确，比如用微软的project软件，你填写完表格以后，就可以知道这个项目有多少件事情要做，每件事情需要什么资源，他们之间的前后关系如何，消耗的时间有多长，完成后有什么标志等。所有的结果最后用一个叫做干特图的形式表现出来。你做完这个表以后会惊奇地发现，干特图上项目的结束时间会远远落后于你的计划结束时间(签合同的人永远不会先征求你的意见的)。当然，有的人会大谈什么wbs[]优化路径之类的东西，但是我的经验是你再优化也不可能把这些东西安排到计划的时间结束。如果你没碰到这个问题，在我恭喜你挑了一个轻松活之前，请你再去确认你是否罗列了所有要做的事情和正确评估了他们所需要的时间。这时候，你就要考虑牺牲一些任务的时间(也意味着质量)了。按照什么标准牺牲?这个项目的战略!我们在第三节提到过的战略。我的经验是如果你什么都赶进度，其结果可能就是十件事情你一件也没做好，想想多么失败啊。所以，把资源投到你熟悉和有把握的事情上，最后的结果是十件事情，你有三件做成了精品，三件完成，还有四件因为某些原因延误，成绩单是否靓丽了很多呢?战略决定优先级，而正确排列事情的优先级是一个经理项目管理心得体会能力的主要体现。

对事情的优先级的判断肯定比下属强。

在开发过程中，内部管理还要注意的一点是时刻强调以验收为目的的思想，每个任务的最终可交付成果一定要是可以被检查的，比如，【界面要求、美观大方、简洁明快】，这个要求我就不知道如何检查。所以，给开发小组布置任务的时候就要考虑如何检查结果，比如我见过一个计划，里面有一个任务【开发人员熟悉ejb编程】，这个任务，除了让这些人去参加一些专业认证考试，否则，结果很难被检查。所以，时刻考虑如何检查结果：如何向客户交付是经理项目管理心

得体会一直要注意的事情，我听说有些老经理项目管理心得体会拿到项目是倒排计划的，即首先看如何验收和验收标准，然后决定工作计划。很多项目开始了很久，还不知道如何验收，那么这个项目出问题的可能性就很大了。做项目就是为了验收，我们的角色不是研究机构，我们的目的就是在付出那么多劳动后得到结果。

另外我插一句：我是极其不主张到客户现场开发的。尤其是一大群技术人员直接和客户交流，很容易引起冲突和矛盾(技术人员的本性决定的)。我的做法是经理项目管理心得体会和项目实施人员到现场，软件开发人员还是在公司做项目。项目实施人员就是初级经理项目管理心得体会，他们了解自己的产品，懂得一些客户的业务，关键在于他们具有良好的沟通能力，俗称“皮厚”。他们是客户和研发人员的桥梁，其职业方向也是很机动灵活，以后可以有很多方向可以转，比开发人员的路要宽得多。

接着，我们再谈谈最让人头痛的需求变更问题。变更通常分为两种：一种是部分更改了原先的目标，即需求变更；另一种是没改变目标，但是客户不满意目前的实现方式，大到流程的实现，小到界面的布局，都是属于这类。碰到这种情况是难以避免的，主要是事先沟通的不够充分和客户随着项目的进展，慢慢想清楚了问题，改变了以前的思路。这时候，如果需要改并且你的战略是容许这种情况的，那么注意下面几点：

3、(项目初期的工作)明确更改流程，一般是客户指定一人签字(否则客户每个领导都有权力来插一杠子，你就废了)，以正式项目文件的方式提交给你，然后，你做评估分析，分析对成本：进度的影响，在你的领导同意后，出相应意见书，主要是要说明更改设计的原因和指出由此带来的不确定后果(这个东西先写出来，后面如果真的发生了，至少不是你的错)。然后再让客户在上面签字。见过医院给病人做手术以前让家人签的免责条款吗？对，就学习那个，让大家都意识到任何的

更改都有成本和代价。

系统开发告一段落后，就进入客户培训：系统验收阶段，这个阶段，我一般会注意以下问题：

给客户做培训前，多注意一些表面功夫。很多程序员认为，系统的逻辑核心是否正确是关键，至于界面如何，界面上的用词是否准确，那是无关紧要的问题，而且培训的时候也是信手拈来，想到哪里说到哪里，下面听讲的人不知所云，云山雾罩，培训效果自然可以想象。我的体会是，给客户做培训前，如果你在做多次测试以后仍然不能确定逻辑是否合乎要求，那么，你至少要在界面上多花一点功夫。注意每个界面的布局、用词、链接的正确性等等，总之不要让客户看到一些他不该看到的东西。文档方面，准备至少两个文档：用户手册和培训手册。这两个文档的内容很多都是一致的，但是角度完全不同。用户手册往往是站在系统设计者的角度，按照自己的思路，分模块讲解系统的操作和功能；而培训手册，一定要站在客户业务人员的角度，根据每个角色面对不同业务的办理，如何通过使用本系统的一系列功能来实现目标。所以，第一次培训以前，系统界面是否完整正确：培训文档是否完备都是很关键的因素，第一炮打不响，以后就麻烦很多。

作为经理项目管理心得体会，其实脑子里就是几样东西，做哪些事情、做到什么程度、怎么交货、手上的资源以及各个事情的优先级。所谓多快好省那是人类的梦想，这四个方面都是相互矛盾的，属于典型的又要马儿跑，又要马儿不吃草的类型。考虑问题的轻重缓急方面，往往是把快放在第一位，各方领导都会给你最后期限，所以保进度是第一位的；省是第二位的，企业的根本目的是盈利，如果收入不能增加的话，至少费用要控制住；好是第三位的，没办法，谁都想精益求精，但是，没有强大的资源保障，质量只好先牺牲了；最后是多，客户的要求源源不断，如何降低客户的期望值，让他们从理想回到现实也是经理项目管理心得体会的分内工作。

验收前，除了做好文档工作，即可交付成果以外，多花时间搞清楚客户的做事情流程是很重要的事情，这些在前面已经有所提及，这里就不再多说。

我对验收最大的体会就是举证问题。即千万不要让客户这么想：你必须要有证据证明你的系统是没问题的。这样你就没戏了，微软那么多天才，做了_p还天天打补丁，要你的程序没问题，既不可能，你也没办法拿出证据。你要让客户明白，所谓验收，就是按照测试文档的测试用例跑一遍，结果和预期结果一致就应该算通过了，而且还容许有一些小错误留在验收后改正，他可以对测试用例提意见。所以，验收前双方要确认测试计划和测试用例。如果他认为系统不符合要求，那么他应该举证，证明这个系统和最初设计相背离的。所以，参考法律概念，千万不要举证倒置。另外，认为系统完美了才能验收的想法也是错误的，软件开发合同里一定要注明验收以后维护期的费用问题，否则，客户担心一旦验收就得不到你们的支持，自然不配合验收，那么，你这个经理项目管理心得体会就很难交功课了。

项目经理培训内容篇五

在这次网上远程培训中，我学习了一些十分重要的教育理论和观看了优秀教师的`教学实录。在这个学习的过程中，我感觉我又好像又回到了学生时代，每天都在如饥似渴地汲取着知识，一天天地让自己地知识更为系统和丰富。通过这两个多月的培训学习，开阔了我的眼界，更新我的教育理念，促使我站在更高的层次上来反思我以前的教学工作，以深深地思考地未来的路要怎么走，也意识到新课改的重要性及其必要性。作为一名中老年教师，在教学过程中还存在一些问题。但是，这对于我今后在实际工作有着重要的指导作用，可以说此次培训收获颇丰、受益匪浅。现在将我这段时间的学习作如下总结：

通过这次培训学习，结合自身的实际情况，我认识到未来教

育需要科研型的教师，而不再是“教书匠”。教师要想从“教书匠”转为科研型教师，首先要树立终身学习的观念，给自己不断充电，消除职业倦怠。由于我们从事的教育事业，面对的是一群对知识充满渴求的孩子，将他们教育好是我们的责任和义务。大家都知道要想给学生一碗水你必须有一桶水。

新课程理念提倡培养学生的综合性学习，而自主合作探究又是学生学习的重要方式。对于绝大多数教师而言，几乎很难独立一个人较好的完成，这就要求我们教师要善于了解其它学科，学会与其他教师合作，互助配合，齐心协力培养学生。从而使各学科、各年级的教学有机融合，互助促进。

人生没有捷径，教学亦如此。虽然我的作业不是优秀，但是让我看清楚了其中的差距，鞭策我不断的努力。相信自己，别人能做到的，我经过努力一定也能做得到。

作为教师，我们的学习不是一般的学习，而是基于一个教育者的学习。我们最终的追求是育好人，为“育人”而学习是教师的天职。我们应当积极参加上级组织的各种培训，继续学习，使之达到活到老，学到老的终身学习观念。应当不断学习新的教法，新的教育教学理念。让自己成为“源头活水”更好地滋润学生渴求知识的心田。

其实，在课程实施的过程中，教学评价也在起着十分重的作用。我们要以平时的教学内容为依据，采用符合学生的评价方式。对于中差生我们要以激励为主，要让学生在参与和展示地过程中获得成就感，增强自信心。

另外，我们教师的目标也不能只停留在完给教学任务上，我们还应不断加深对课程理念和课程目标的理解与认识，充分吸收和继承各种教学方法的可取之处，优化教学方式，提高教学的效率和效益，在实践与反思中努力提高自己的专业素养，适应英语课程改革对英语教师的要求。