

保险拓展培训心得及感悟 素质拓展工作总结(汇总5篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得感悟，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么我们写心得感悟要注意的内容有什么呢？下面小编给大家带来关于学习心得感悟范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

保险拓展培训心得及感悟篇一

参加这次拓展是巧合，拓展回来已经一个星期了，但内心至今尚未平静下来，脑海里一遍遍的回放着那天的画面。让我受益颇多，让我对生活、工作和人生有了更深层次的认识和感悟！山水依旧在，鸟语花香存心头，虽然只短短的时间，但欢歌笑语，恋恋不舍，却让我终生难忘，给我的人生又书写下了美好的一页！

拓展当中，我们玩了很多团队性质的游戏，在这些游戏中，我们看到了潜藏在我们内心深处的人的本性：自私！在一团队、企业里、社会当中，我们经常都能体会到这一本性。有句古话是这么说的：人不为己，天诛地灭！可见，这是我们作为人所特有的本性，只是有的人能很好的控制它，因为他们懂得什么才是“克己奉公”，懂得凡事以大局为重，懂得什么才是集体利益大于个人利益。这样的人是值得我们学习的，令人钦佩的！而那些不太懂得控制自己私欲，一心信奉“人不为己，天诛地灭”的人是不是我们就应该去鄙视和看不起呢？我却不那么认为，他们做不到，并不是他们的错，这是本性使然。但有一点我们要明白的是，如果事事为己，过于计较个人得失，凡是以己为先的话，相信这样的人是很难在一个团队、企业和社会中立足的！在人群当中，如果你能尽己所长，显己才能，让自己的价值提升，那么我相信这才是真正的为己；让自己的团队在众多团队中脱颖而出，让自己所处的企业在同行中独占鳌头那才是最好的利己！只有集体强

了，个人才能更好的发展！同时，游戏还让我学会了一些人际关系的技巧，上下级之间需要上行下效，并且有效的沟通、资源的共享、互惠互利能让我们更有效的完成我们的任务，达成我们的目标！

这一次的拓展中，教会了我许多，其中有一点是：在这社会当中，作为企业的一员、团队的一份子，我们难免要充当其中角色，也许你是高高在上的高层，也许是不高不低的中层，也许你是位卑言轻的基层；但无论你处于哪个层面，有一点是可以肯定的，那就是你想要不断的提升自己，让自己可以成长和得到发展，能够让自己活得更更有价值！那怎样才可以做到呢？没有谁是含着金钥匙出生的，俗话说的好：王侯将相焉有种乎？因此我们要想提升自己，让自己在这社会上变得更有价值，那就得脚踏实地的努力，命运就掌握在自己的手里，看你能否握得住！首先，提升自我的意识要明确于心，要清楚的认识到我们所做的一切并非是为了他人才去做的，不是为了在领导面前留个好印象而为之！要知道正确的行为规范，对工作的积极认真负责是对自身品行、对自己职业素养的提升，是在不断的打造一个正面、积极的自己！这是一种态度，生活的积极、负责的态度，有了正确的心态，面对事情时才能更好的完成，才能更好的让自己成长！

在拓展的最后我们玩了一个意味深远的游戏，游戏最后教练跟我们说了一句话：“生活要常怀一颗感恩的心！”细想，的确如此，生活中如果我们怀着一颗感恩的心，会让我们的生活更丰富多彩！让我们用感恩的心去感谢每一个有缘跟我们相聚并给我们带来温暖、帮助和欢乐的朋友们，感谢我们的对手让我们再一次得到了成长，感谢那些在我们的人生路上遇到困难时候伸出援助之手或者是给我们投来鼓励目光的善良的陌生人！感谢你们，是你们丰富了我的人生，是你们给我的人生留下那么多美好的风景！

在篇尾，我要特别感谢公司给我提供的这次成长机会，让我有那么的人生留下那么美好的一段历程！同时要感谢那些跟

我一起度过美好的同伴们，感谢笑翻天乐园的所有工作人员，尤其是带领我们的教练，你太帅了！

保险拓展培训心得及感悟篇二

二、出差地点:xx□

三、出差人员:xx□

四、出差目的:了解xx货源、行情，

五、出差主要资料及地点:

第一站、烟台环海市场:19号早上6点左右到达，市场不算大货源不多，3斤左右的黑鱼12、5元一斤，一共了解三家水产商户，根其中一家做了深入沟通了解，当地黑鱼很少，他们的货源主要是南京方向透过大客发到烟台，他是根据市场须求量发货，他说了南京货源充足，我们也简单谈了一下来的目的，也说出合作意向，他同意我们合作的规格和要求，也能保证货源和质量，双方都留联系电话，8点离开市场，打车去长途汽车站。

第二站，山东省安丘市(地区市)已是中午12点过，在车站大体了解了一下当地状况、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后忽忽离开长途汽车站去黑鱼养殖基地。

第三站;安丘市赵戈镇峡山水库，到达时光午时1点左右，透过当地一个姓田的黑鱼经济人介绍，峡山水库是国家自然保护生态区、黑鱼养殖基地因它而构成，黑鱼养基殖地上万亩，年产黑鱼20000万斤左右，它主要销售广东、南京、天津、辽宁的营口等地，货源比较充足，也是山东最大的黑鱼养殖基地之一，山东人说话豪爽健谈，说了很多黑鱼方面的知识，包括全国各地发货途中黑鱼换水等等，说的很详细，同时也得到更多的黑鱼信息和行情，在交谈中说明了我们去得目的，

透过我们的谈话，他也很原意和我们长期合作，保证我们的规格和质量要求，就是费用较高，此刻行情3斤以上单价13、5元1斤，2斤左右11、5元1斤、包塘大小一齐9、5元1斤，我们谈到午时3点多他才开车送我们到车站。

第四站；山东潍坊市，到达时光午时4点左右，本来安排看看潍坊市场、思考到已是午时没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上11、30座船回到大连。

保险拓展培训心得及感悟篇三

九月作为新学期的第一工作月，经过充分协调，我部各项工作已基本步入正轨，并有条不紊地开展起来。现特将我中心九月工作做如下总结：

特色工作总结：

一、思想教育，落实宣传工作：开学初。他们对大学生素质拓展毫无概念。先介绍了素质拓展活动的意义，主要内容、步骤、实施办法；进一步有针对性的对学生进行宣传，发动。鼓励大家积极参与到素质拓展活动中来。对于我中心来说，参加素质拓展活动一方面能更准确、及时接收到校素拓中心工作安排、工作改进的最新信息。另一方面，大会上对我系的工作计划，也增进了对我们系的了解。根据自身实际情况，从总结中得到启发。有利于在以后的工作中借鉴其优点，改进工作。

二、素质拓展部招募新干事。在11级同学进校之际，我们以招纳人才开展素质拓展部工作为出发点，举办了招新活动。通过初试和复试两个阶段，我们成功吸收了3名同学进入素质拓展部。此次招募顺利完成，主要得益于两点：

同学积极的参与热情。二者有利配合，利于初试选拔。

三、复试中，我们营造了轻松活泼的复试氛围，使得每位复试同学镇定自若地展示自我风采，展现自我能力。有助于我们做出准确的选择。

为了使11级新生尽快适应大学校园的生活，我系组织11级素质拓展部干事参加素质拓展培训活动。本次培训充分锻炼同学们与人沟通协调的能力，培养了团队合作意识，形成了事后总结反思的机制，确立了个人对于自我能力的认知。尽管不是每个项目都能挑战成功，但结果并不重要，重要的是在挑战的过程中同学们从中总结出的经验教训，体会到的人生感悟才是日后乃至今后的人生中一笔无价的财富。在愉悦的气氛中，参与的同学都感觉受到了启发，收获了知识。

在此还要感谢团学组织各个部门对本部门开展的帮助和配合！

保险拓展培训心得及感悟篇四

要做一个与时俱进的新型教师，提高专业水平，提高工作“智慧含量”，乃当务之急。在这十分关键时刻，教指站、我校采取了一系列的措施，异常是全员研教及学校的校本培训，对我们教师的建设和培养起着独特的作用。异常是学校的校本培训经过专家的引领，教学理论的培训和学习，说课、上课、评课一条龙活动的开展，发挥了教师个人、教师团体等各方面的作用，给教师构成一种对话机制，营造了求真、务实、自由、融洽的教研氛围，为教师交流信息、分享经验、发展专业、展示成果供给平台。经过这种形式的活动，将教师凝聚在一齐进行实实在在的学习和研究，不断拓展了教师发展的空间，激励教师进取主动地追求发展。经过培训和学习，我受益非浅。

首先新的理念深入我心

“课程的改革，从某种意义上说，不仅仅是变革教学资料和方法，并且也是变革人。”要变革人，首先要重视教师的发展。

教师的成长和发展，观念更新是前提，专业化成长是基础。新的教学观念中产生的。教学改革就是新旧观念的斗争，教学改革的阻力来自于旧的教育观念的束缚。所以，确立新的观念是教育改革的首要任务。

以前，我的头脑中存在着教材意识、教参意识，以纲为纲，以本为本，眼睛盯着知识点，强求的是标准答案，应对的是统一考试。经过专家讲座，了解到新课程教学要求教师必须具有课程意识、学生意识、开放意识、问题意识。新课程强调“一切为了学生的发展”，从学生的经验出发，教学要向学生的生活世界回归。教学方式由被动的理解式转向探究性学习、自主合作学习。

其次，调整和拓宽了我的知识结构

一位教育专家曾深刻指出，今日教师在教学过程中的分工是科学化的产物，他们的任务是培养学科的专家。而未来教育将结束单科教师的历史使命，要求教师成为多面手，会运用多学科知识解决所任学科教学中的问题。

初中科学课程的学科整合是课程改期的特点之一。根据科学课程的特点和教学要求，科学教师必须具有系统的完整的科学专业知识；科学教师要具备与科学教学相关的学科知识，诸如社会科学的基本知识等；还需要了解科学与其他有关学科的横向联系及其发展，使社会科学知识、教育科学知识、系统科学专业知识有机地结合，构成较完整的基本知识。科学教师还应具有思维科学知识，这有助于教师经过教学发展学生的思维，培养学生的思维本事。科学教师还要具有参与社会生产、生活的知识，能以敏锐的眼光和头脑，注意观察、了解、搜集信息的本事。新教材的一个显著变化是，难度降低了，但知识面加宽了，这对教师提出了很高的要求。自身知识储备能否适应这一变化，能否满足学生的需求，这是新一轮课程改革对教师提出的第一道难题。

而现实是，我们科学教师都是由单科的物理、化学、生物或地理教师组成，与专业教师任职资格的要求有较大的差距。教师专业性知识的缺陷交极大地限制科学课程的实施。

一些教师反映，对新教材的把握有困难。很显然，教师的知识结构是制约教师驾驭新课程的瓶颈。所以，实施新课程，教师不仅仅要“洗脑”，还要“充电”

校本培训利用教学资源，以教学专家，学科带头人、骨干教师为核心，对全县科学教师开展学科的专业培训。开展了学科交流，大家各抒己见，经过观点的交锋，强调知识的消化和吸收。再次经过活动的开展树立教师要有终身学习的意识，不断了解新事物、学习新知识，不断更新和拓宽自我的知识结构，使自我具备与教学适应的多元化的知识结构。

其次促进了我对教学行为的反思

反思是指教师对自我的教学思想和教学行为进行审视与思考。反思是一个人成长与发展的核心本事之一，新课改要求教师不断培养和发展自我的反思本事，成为反思型教师。孔夫子曾说：“学而不思则罔”。如果一个人只是一味地学习而不思考，那他就会陷入迷惘困惑。孟子亦云：“思则得也”。新课改要求教师经常思考和反思。应对各种新的教育思想、资源、手段和方法，教师不能简单地拿来复制粘贴一下就ok了，而要做出科学分析，结合自我学校和班级的实际情景及自身优势，为我所用，以改善自我的教育教学。

教师需要在反思中成长。在新课程改革实施的过程中，还有不少困惑和困难，这是不争的事实。但平时许多教师仅有期末或年终学校进行教学评价时，才会系统反思自我的教学行为。而校本活动的开展在很大程度上能够扭转这种现象。说课、上课、评课活动的开展能促进教师把反思当成常规工作。与同行应对面的交流，在交流活动中细心体会，进取思考，用心揣摩，让思想的火花在碰撞中闪烁。经过追踪说课、

上课的过程，审视教学环节，总结教学得失，从中会产生许多感悟。

如在活动中，一位教师在说《焦耳定律》的教学设计时，他为了让学生自主构建知识，采用实验探究法。具体教学过程如下：

1、教师经过演示实验来创设情景来引入新课。演示实验：用相同的导线分别给电灯和大功率电炉供电，让学生触摸导线，建立同一电路电灯和导线发热情景不一样和不一样电路中导线发热情景。

2、突出学生的主体地位。启发引导学生进行讨论，猜想电流产生的热量 q 与哪些因素有关

3、增加自主探究的开放性和培养学生实验的设计本事。根据学生的猜想结果，分组设计实验并进行实验。

4、培养学生自我获取知识的本事。汇报实验结果并讨论评析实验结果。阅读教材构成焦耳定律。

如原先为了落实双基，我常采用的教学模式是先给出结论或经过简单的例子得出结论，然后化很多的时间解释结论并加以巩固。经过校本活动的开展，我才了解到先前所采用的教学模式是认知主义理论指导下的一种教学模式。它不利于学生创新本事的培养和学生的健康发展。梦想教学模式应当是：经过情景的创设，激发学生探究的欲望，然后让学生经过自主探究、同学间的合作交流得出结论。同时我也体会到新课程教学的核心理念是全面培养每一个学生的科学素养。如何让每一个学生在每一堂课中都有所收获这是每一个教师都应当关注的问题。教学设计中必须要注意这一点。尤其表此刻问题的设置中，必须研究到各个层次的学生。设置的问题首先要有梯度，有易有难，且要从简到难。让所有的学生的思维都有所启发，尽可能调动所有学生的进取性。切不可设置

的问题高深莫测，仅有使一小部分的学生打开思维。如果这样，时间长了势必影响大部分学生学习的进取性。

总之校本培训为教师搭建了沟通和交流的平台，在增强凝聚力的同时，努力营造教师进取参与学科建设、投身教学、课程改革的良好氛围；为优秀教师的脱颖也创造了条件，搭建舞台。可是，教师的自身条件不一样，特点不一样，教师的发展是不平衡的，教师后续发展的目标也应当不一样。所以，在推进教师培训工程建设过程中，倡导更切合实际的发展规划和个性发展目标，努力激发教师追求发展的内驱力；培训形式多样性和开展活动的有效性，是以后教师培训首要研究的问题。

保险拓展培训心得及感悟篇五

出差时光:8月16—8月27日出差事由:细化市场

本次为期12天的出差最主要的任务就是细化东海和赣榆市场，目前东海和赣榆的总签约客户为12家(包括这次签约的两家)有6家集中在东海的北部，且店面分布比较集中，赣榆的4家也在一条线上方，整体看来连云港11家店的“质量”比较好，对于下半年的跑量还是比较有信心的。

这次出差最大的意外收获就应是:灌云和灌南的7家客户基本上已经确定下来，东海那里也传来“喜讯”，所以，今年下半年连云港市场不出意外的话会突破20家，前景就应是“一片光明”。

其次，在这次出差的时候墩尚的客户反应:顾客来买了一条单品床单又退了回来原因:大面积的跳纱，对于产品质检这一块，推荐生产部这块还需加强一些，毕竟此刻我们在苏北那里才刚刚起步，正在打品牌的时候，质量这块必须得把握好，必须得在下半年把绣阳的品牌打出去。

下月5号东海有两家客户搞促销活动，关于宣传的事宜在电视台打广告的事情由于费用太高暂搁一边，我已经和客户解释过原因，他们也表示理解。等九月份促销活动开始的时候，一些意向客户就会陆陆续续联系到老客户店里参观，到9月底之前要把能拿下的意向客户基本拿下，重点放在东海和赣榆具体的实施在9月5号开始，在这之前我已经着手联系这些意向客户了。

总之，期望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块必须得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，期望公司能做我们的坚强后盾！