

最新最好的培训心得 培训后的收获和感想(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

最好的培训心得篇一

我有幸成为区体育骨干教师培训班的一员，荣幸地获得了再学习、再提高的机会。合川教师进修学校安排的这次培训内容丰富，形式多样，既有集中培训的专家讲座，又有网路研修，还有学员间的互动交流。三天的集中培训里分别聆听了，迟希新博士题为《做最好的自己，做幸福的自己》、重庆师大晏清才教授题为的《学校发展规划》、重庆教委高教处处长徐辉题为《基础教育课程改革的发展趋势》、西南大学副教授于波题为《行动研究与教育实践改进》、四川沐川县特级教师叶俊芝题为《做一名快乐的教师》、重庆教育科学研究院张鸿教授题为《教育科研课题研究方法》的6位专家的讲座，讲座深刻体现了大师成长之路与风范，诠释了前沿的教育教学理念，为我们成长为科研型教师指明了方向。他们所讲内容深刻独到、旁征博引、通俗易懂、生动有趣、发人深省，他们超凡的人格魅力和治学精神深深地印在我的心中。增添了我努力使自己成为科研型教师的信心，对我今后的教育教学工作无不起着引领和导向作用。下面是我在培训中获得的几点深刻体会：

通过此次培训，我的教育观有了更大程度的转变。传统观念下的“师者传道、授业、解惑”已经远远不能满足现代教育要求，已不能适应新课程“主动、探究、合作”的学习方式。正如叶圣陶先生所说：教是为了最终达到不需要教，为了达成这个目标，教学不光是简单的传授知识，要重在教会学生

掌握方法，学会学习，不能只让学生“学到什么”还让学生“学会学习”，学生掌握了方法，终身受用，可以自己获取知识，除了学习，还要注重启迪学生的智慧，善于给学生留白，留给学生充分的空间、时间，促使学生发挥他们充分的想象力和创造力。现代教师必须通过学习掌握新的育人手段，熟练掌握能够促使学生学会做人，学会求知，学会合作，学会实践，学会创新的新方法，为学生终身发展奠基。

通过培训，让我深刻认识到，作为一名教师，必须不断地学习，积极进行知识的更新。当今社会，经济、科技、文化正发生着日新月异的变化，学生的知识来源渠道广阔、时间迅速，教师如果不拓展学习的渠道，不间断地加强学习，难以跟上学生的需求；现代教育方法与手段也在不断更新，多媒体与网络技术为核心的现代教育技术的迅速兴起，正猛烈地冲击传统的教学模式，作为一个现代教师，必须得具备熟练掌握现代教育技术的本领。

通过培训，让我学到了更多提高自身素质和教育教学水平的方法和捷径。作为现代教师，应该是有文化、有思想的教师，正如平时常说的“给学生一碗水，自己需要有一桶水”，我们必须从教学工具向“文化传播者”转变，必须丰富我们的知识结构。教师知识的丰富与更新方法与途径是多样的，可以通过读书、网路学习、进修、培训获得，也可通过听取专家讲座、教研活动、课题研究、论坛研讨等获得。时时、处处都有知识更新的资源，一个创新性的教师，随时不忘知识的更新。要成为一名骨干教师，必须要以扎实的作风潜心学习，坚持不懈；要以自觉的精神对待学习，不必急功近利，心浮气躁；要以务实的心态全面学习，力求兼收并蓄，博采众长；要以独特的眼光甄别真伪，识别科学有效的方法；要不断创新的勇气，敢于完善自己知识结构。

通过培训，让我能以更宽阔的视野去看待我们的教育工作，克服职业倦怠。

最后的培训心得篇二

对于幼师的认识你了解多少我们一起来看看收获与感想。

幼儿园美术教育活动的成功与否，受到各种因素的影响和制约。主要有教育目标、教育课程、教师与幼儿的互动方式等因素，李素英专家再次给我们阐述了制定目标的重要性等等。

看完活动后，高静组长又讲了幼儿园教学评价——幼儿园教学活动是幼儿园教育活动的一种重要形式，是教师进行计划、设计和组织的专门活动，或称正式指导的活动。对教学活动的的评价是幼儿教育评价的重要内容。教学活动的的评价，因教育及教学观的不同的方案，评价项目也因此有所不同。但教学评价的核心目标都是为了了解教学活动的成效，了解教学过程中教师和幼儿的行为，了解教学对幼儿发展的意义。因此，我们认为教学评价的基本价值取向应该是：教学应促进幼儿认识、学习方法及情感等多方面的全面、和谐发展；体验、尝试和发现等是幼儿重要的学习方式；适宜的目标和内容才能引发真正有效的教和学；教学应当具有开放的、能激发幼儿探究欲望和思考的环境；产生问题、引发互动是有效教育的重要特征；教学过程应该让幼儿感受挑战。

听了这么多骨干教师的评课，虽然角度各不相同，但是有一点是很多老师都提到的，那就是崔杰老师的多媒体运用熟练，技术性能很高，有人说年龄越大，人就越懒惰了，我知道这话不可能适合所有人，但是确实有些人能够激情不减。作为一名幼儿骨干教师，有时需要冷静的思考，更多的时候需要喷薄而出的情感，需要与时俱进的各方面领头的精神和技能，虽然我不能很好做到对电脑精通这一点，但是也算是我这次学习后的一点感触吧，以后会努力的！

在这次培训中，为我们进行培训的老师来自各个不同的地区，最远的是来自江苏的汤翠英和成尚荣两位教授。他们也是其中年龄最大的两位。在长达3个多小时的授课过程中，他们那种敬业的精神让我由衷的敬佩，汤老师整整站了一下午，用她的行动向我们展示了一个对教师事业执着的热爱。作为一个骨干教师，我们更应该在今后的工作中，把工作当做心爱的事业来做，你会发现它是如此的美好。

随着我们国家对幼儿园教育的重视，近几年的幼儿园越来越受到社会的关注。在社会发展的新时代，首先教师应树立新型的教育观，在相互理解、相互尊重、相互信任的基础上建立平等、民主、合作的师幼关系。在新理念的指引下，从幼儿的实际需要出发，支持、引导幼儿的活动，让幼儿在独立、自主的活动中，获得良好的发展。

在本次学习中，许多先进的教育方法和教育理念都冲击着我们的视野。画面中，一个个在我们平时看来调皮捣蛋的孩子，却让我们教师发出阵阵的笑声，这是为何呢？因为我们所站的角度不同。作为教师身份的我们，遇到这样的孩子，一定会觉得孩子做的很过分，而作为旁观者，我们会发现这是孩子的天性，是孩子探索世界的一个举动。从中发现到孩子的可爱。他向我们传达着生活在自己快乐世界里的信息。孩子是个独立人格的人，他们有着自己的兴趣、爱好、要求、愿望。所以，老师首先要尊重孩子，平等地对待孩子。

最后的培训心得篇三

本次学习培训班学员来自全国各地的新护士长、护理部主任和护理骨干，学习内容有：《护理管理理论、技术与方法》、《现代护理管理者的领导力与执行力》、《护理单元建设与管理》、《知识管理与护理学习型组织的建立》、《护理查

房的组织与实施》、《护理管理公文撰写规范与》等多方面的知识。

作为一个刚踏上管理岗位的我来说，有的是热情和冲劲，缺的是经验和管理理论知识。因为现在的我就好像是刚冒出来的竹笋尖子，这样的新护士长培训班学习对于我来说简直是一场及时雨，它将帮助我不断成长，这次学习中的每个课程，老师都很认真地为我们讲解，把他(她)们的经验毫无保留地传授给了我们，我印象最深的是广州白云医院的黄副院长的讲课：现代护理管理者的领导力与执行力。他以生动形象的语言，声情并茂，进行了精彩的演讲，另我耳目一新，特别是他无论在课堂上，还有在饭桌上都语重心长地教导我们，他说：“作为一个护理管理者，首先就要全身心的投入，把燃烧自己的精神迸发出来，带着自己的护理团队去努力奋斗，不断作出理性思考。

比如：注意了解医疗形势的新挑战；作好自己的角色新定位；不断提高自己素质的新架构，只有成为一个优秀的护士长，才能实现自己的领导力与执行力，才能更快地推动医院护理事业的发展。”还有广州白云医院的外科总护士长魏革所讲的护理查房的组织与实施，让我真正明白了新的或正规的护理查房应怎么做，学习回来后，我正在思考如何学以致用，去指导本科护士们认真作好护理查房与实施，并逐步组织临床小讲课，建立起科室护理学习型组织。再有就是广州白云医院护理部主任所讲的流行病学统计方法在护理管理科研中的运用，对我来说都非常重要，都是我急待着要学习的课程。

总之，学习中的亮点和启发很多，带给自己的感触很深、很多。通过这次外出学习，我收获很大，使自身有了很大的提高。一是加强了我的事业心和责任心；二是对护理管理艺术有了新的认识；三是增强了我对护理管理工作的信心。今后我将更加努力工作和学习，带着我们的护理团队，以创建三级精神病专科医院为目标，全身心投入到工作中，扎扎实实抓好科室护理管理，结合实际不断创新，为推动我院精神卫生护

理事业的发展而贡献自己的每一分光和热!只要我们团结一致,共同努力,我们医院的明天将会更好!

最好的培训心得篇四

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善,对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点,同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化,既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争,为客户提供更高层次的、全方位的服务,提升自身效益,就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识,是否真正认知客户经理的岗位职责所在,我认为还需进一步探讨,在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理,谈谈个人的一点想法:

客户经理既是银行与客户关系的代表,又是银行对外业务的代表,不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务,还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务,这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想,把客户的事情当成自己的事来办,想客户之所想,急客户之所急。银行营销心得。

2、应具备较高的业务素质和政策水平催收培训心得总结心得体会。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品,通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式,不断增强业务素质,以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏,善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。银行营销心得。

最好的培训心得篇五

经过公司举行的这次培训,让我们体验到了军事生活,也进

一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训教师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮忙很大，使我受益匪浅所以，我要求自我在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了作为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，异常是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两的训练，我们能明显的感受到自我的提高，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，仅有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有活力，那么的和蔼可亲，一点也没有那种和成功人士在一齐的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最终在栾总离开时，我们体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

最终四天我们学习了产品知识。我是做销售的，在这次培训中，产品知识的培训是十分丰富的，从汽车基本知识，到展

厅接待需求分析，以及装具的相关业务等课程，让我们更加认识到做为一名销售人员掌握好知识是多么的重要，仅有掌握了产品知识，才能更好的给客户讲解，让客户认可我们，这就需要我不断提升自我价值，严格要求自我，时刻提醒自我做好每一项销售流程，做好客户满意，在以后的工作台中，我会不断努力，不断学习，为做一名优秀的销售人员而努力，为做一名忠诚的润华四有人而奋斗，我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自我的贡献。