

轻钢心得体会(汇总6篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

轻钢心得体会篇一

乙方：_____

依照《_合同法》、《_建筑法》及其他有关法律、法规，结合本工程的具体情况，遵循平等、自愿、公平和诚实信用原则，双方就本工程施工有关事项协商一致，订立本合同。

工程名称：自家住宅，工程地点：_____，甲方建房工程以包工不包料的方式承包给乙方修建，按实际施工建筑面积以_____元/平方米(大写)进行人工单包结算。

1、乙方按照甲方提供的设计图纸施工，整栋楼砌墙按_____施工，一楼层高_____ (包板)，二楼层高_____ (包板)。房间对角不得小于或大于_____，阴阳角度达度，墙体垂直，墙面抹灰平整，一楼二楼客厅各做一根大梁。

2、砌筑墙体过程中，乙方必须保证灰浆饱满，组砌方法正确，轴线偏移不得大于规范要求，砌筑砖体不得出现上下通缝现象。

3、构造柱、梁关模前，应再次检查钢筋安装位置、数量、间距是否正确，不得少筋漏筋，保护层留置是否正确，待合格后方可进行关模。模板支撑应牢固可靠，混凝土浇筑过程中，应充分振捣，不得漏振，以保证混凝土成型质量。混凝土浇筑完毕后，必须进行充分的养护。

4、土方回填过程中，要求夯实紧密，不准未夯实就擅自进行隐蔽。

5、墙地砖安装，粘贴牢固，灰浆饱满无空鼓、裂缝，表面平整。

6、工程投入使用的钢材、水泥等所有材料，不得在施工中浪费，每天砌筑时的落地灰及时收用。同时严禁偷工减料，必须保质保量地施工。

1、工程质量以国家建筑工程质量检验评定标准为依据，由甲方组织相关人员进行检查验收。如出现建筑质量问题，由乙方重新返工修缮直到符合甲方质量要求为止，重新返工的费用(包括返工的工时费用和材料费用)全部由乙方负责。

2、上条所说的建筑质量问题，包括以下方面：

(1)主体墙与水平地面不垂直、墙壁凹凸不平、开裂；

(2)主体柱与水平地面不垂直、断裂、露筋；

(3)横梁、圈梁断裂、露筋、明显扭曲；

(4)梁、柱中空；

(5)墙壁、屋顶上的砂浆脱落；

(6)屋顶漏水、浸水；

乙方：_____

签约时间：_____

轻钢心得体会篇二

(编号：)

甲方：

乙方：

甲方因项目建设需要，根据建设项目批准文件、建设用地规划许可证、国有土地使用权批准文件等，经审查批准，领取了拆许字第号《房屋拆迁许可证》，实施房屋拆迁。乙方所有的房屋属于该拆迁许可证核准的拆迁范围内。

乙方服从城市建设需要，同意将座落房屋，证件名称：，证件：号，地籍：号，建筑面积平方米，交给甲方拆除。

甲方补偿乙方各项费用和金额如下：

- 1、房屋的货币补偿金额：（详见附件一评估报告）
- 2、附属物补偿金额：
- 3、未到期限的临时建筑补偿金额：
- 4、住宅搬迁补助费：
- 5、乙方依法占有的土地，土地使用证号：，用途，扣除按规定方法计算的土地面积后应单独补偿的土地面积平方米，补偿金额。
- 6、总计补偿金额(大写)：

乙方保证在__年__月__日前搬迁腾空房屋，经甲方确认，旧房由甲方拆除，乙方不得拆除、损坏房屋，违者照价在补

偿金额中扣赔。

乙方已搬迁腾空房屋的，甲方在___年___月___日前将本协议第二条规定的补偿总额一次性支付给乙方。

甲方未在第四条所约定的时间内支付货币补偿款的，从逾期之日起，每日按未付金额的万分之计算违约金，支付给乙方。

乙方未在第三条所约定的时间内搬迁腾空房屋的，从逾期之日起，每日按未付金额的万分之计算违约金，支付给甲方。

1、提交仲裁委员会仲裁。

2、依法向人民法院起诉。

协议附件与本协议具有同等法律效力。

甲方：（签章）

乙方：（签章）

法定代表人：

法定代表人：

委托代理人（签章）：

委托代理人（签章）：

___年___月___日

___年___月___日

委托拆迁单位：

法定代表人：

经办人：

___年___月___日签于

轻钢心得体会篇三

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交

货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，

需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

轻钢心得体会篇四

一、加强基础设施建设。在山顶村基础设施滞后是制约贫困村经济发展的主要因素，也是群众关心的热点、难点问题。为增强包扶村经济发展的后劲，搞好精神文明建设，协调资金 万元，帮助里整修了进村道路 米，并对村内 米道路进行维修，整治好村容村貌。

二、着力提高村民致富能力。科学文化素质低是影响农民致

富的重要原因，我们从加大科技扶贫力度着手，加强科学技术培训，大力开展技术推广和技术服务。充分利用文化大院中村民学校这一教育阵地，开展技术培训，截止目前共举办农业科技培训班 期，共培训村民 人次，占全村总人数 %。

抓住群众关心的问题，切实为群众办实事，办好事。驻村工作中，注意与群众交朋友，抓住群众关心的问题，切实为群众办实事，办好事。现已协助村民办好 件事，大大方便了村民的生产生活。强化了驻村机关干部服务农民的意识，进一步密切党群干群关系，赢得了村民欢迎。我们围绕发展经济和农民增收收入户到人，对全村村民的收入状况进行了摸底，确定了 户特困户作为帮扶对象，帮助他们认清发展潜力，明确发展思路。利用自己信息广优势，帮助村民找技术，上项目，争取早日走上小康路。

三、强化基层组织建设，提高了党员干部带领村民致富的能力。经常对党员进行思想教育培训，建立健全了民主管理制度，实行村务公开，每月召开一次党员会，讨论学习好富民政策，学习致富技术，真正起到致富带头作用。

抓紧抓好理论学习工作，搞好“三个结合”，与实际问题联系起来，着力培养贴近群众、贴近生活的典型，通过党员身边的人和事来教育、感化、引导、激励他们，取得了显著成效。并要求驻村干部和每位村两委成员人人写出一篇切合实际的自查报告，广泛征求意见，使问题得以有的放矢的解决。

四、实施“文化大院”建设，提高村民自娱自乐的能力。在村两委和驻村工作组的努力下，建成了集培训与娱乐一体的多功能文化大院，充分发挥文化大院的作用，开展了丰富多彩的文体活动，使文化大院“活”起来，成为了村民劳作之余的好去处。

通过一年来的工作，驻村工作取得明显成效。一是减少了不

稳定因素，有效解决了困难群众生活问题，为全村两个文明建设创造了良好的条件。二是密切了党群关系，通过帮助群众办几件看得见、摸得着的实事，送去党的温暖，密切了党群关系。三是改进了工作作风，驻村干部通过参与帮扶活动，亲身感受困难群众生活的艰辛，从中受到教育，鞭策我们更加勤奋工作，转变工作作风，增强党风廉政意识。

轻钢心得体会篇五

根据《_合同法》及轻钢龙骨隔断墙施工04j114—2国家标准，结合本工程具体情况，经双方协商同意签订本合同，双方共同遵守。

一、工程概况：

1、工程名称：办公室隔断墙 2、工程内容：轻钢龙骨隔断墙施工

3、工程承包方式：包工包料4、工程造价：轻钢龙骨隔断墙(双面) 19518 元。

5、工程范围包括：楼内办公室隔墙，具体施工按图纸和施工方案施工。

二、质量要求及施工方法：

轻钢龙骨按国家标准规范要求施工。过梁符合国家建筑标准设计图集04j114—2中技术指标有关规定及要求。墙面平整度不超过8毫米，垂直度不超过8毫米，接缝处不超过4毫米并补平。质保期为一年，确保墙体或墙体连接处无开裂无返潮现象。

三、工程量的计算方法：

按实际隔断墙面积（双面）型号结算。

四、结算方式：

工程施工完成后30个工作日内乙方向甲方提供正规机打工程发票并提供经

乙方公司盖章的验收记录表后结清总工程款的100%。，质保期满后30个工作日付清。

五、施工期限：

施工暂定于月日开工，于20月日内完工。

六、甲方的责任与义务：

1、甲方对工程进程的质量进行监督，解决应由甲方解决的问题及其他事宜。如出现质量问题，甲方有权单方面终止合同，乙方所有损失由自己负责，并赔偿甲方损失。

七、乙方的责任与义务：

1、严格按甲方要求施工，保证现场整齐，竣工前做好卫生清扫和处理工作。

2、严格按现行有关标准进行施工，完全配合电力安装，确保整体工程质量。

3、服从甲方施工现场管理，对甲方原有设施进行保护如有损坏照价赔偿。

4、除自然灾害外非甲方原因造成乙方停工，乙方应负违约责任并尽快继续施工。

5、安全文明施工，乙方保证施工人员在施工范围内活动，乙

方必须执行安全生产责任制度，采取有效措施防止伤亡和其它安全生产事故发生，施工中乙方的施工安全全权由乙方负责，如在施工过程中发生安全事故，责任由乙方全部负责。

八、违约责任：

以上所定条款双方共同遵守执行，如有一方违约需承担工程总造价3%的违约金进行补偿对方。

九、本合同未尽事宜双方协商解决，一式贰份，双方各执一份，签字盖章后生效。

甲方（签章）：

乙方（签章）：

签订日期：年月日

施工合同

钢结构隔断墙

年 月 日

轻钢心得体会篇六

半年来，在院领导和护理部主任的领导下，在本科护士长的指导下，立足本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公。严格执行各项工作制度，对待工作认真负责，以医德规范为行为准则，履行救死扶伤的人道主义精神，在做好本职工作的同时刻苦钻研业务知识，努力提高自身业务素质，在掌握专业理论知识的同时积极学习新技术、新知识，并能做到学以致用，以最优良的服务态度，最优质的服务质量为病人的健康服务。遵纪守法，与同事团结协作，较好地完成工作任务。无发生

差错事故。

个人医德总结：本人在2014年度中严格遵守医德规范，努力提高自身职业道德素质，改善医疗服务质量，全心全意为人民健康服务。在工作中，以病人为中心，时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛，同时尊重病人的人格和权利，对待病人能做到一视同仁，为病人保守医密，不泄露病人的隐私和秘密。与同事互学互尊，团结协作。廉洁奉公，遵纪守法，不以医谋私。在业务方面严谨求实，奋发进取，钻研医术，不断更新知识，提高技术水平。

一、在思想上，坚持马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，学习社会主义核心价值体系，践行社会主义荣辱观，培养文明道德风尚，以宽容和谐的心态对待工作和生活。

二、在业务上，严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，认真做好本职工作，同时结合自己工作中遇到的问题 and 存在的不足之处，有针对性地进行学习，尤其加强对新知识、新技术的学习，不断提高自己的业务工作能力。

三、在工作中，严格遵守医德规范，廉洁自律，遵守各项规章制度、法律法规。不做违法乱纪之事，与同事团结合作，取长补短，共同进步。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但还是有不少不足之处。今后，我还要认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习，勤奋工作，为人民的健康事业作出自己的贡献！

一、在学习中不断提高自己

办公室工作涉及面广，对各方面的能力和知识都要掌握，如不注意加强学习，就可能无法胜任某些工作，所以就必须要用

理论武装头脑。在平时工作中我积极学习新知识，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，努力提高工作效率和工作质量。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，基本能够从容地处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位各项工作的正常运行。

二、日常工作

办公室是我局的服务中心和运转中心，担负着上情下达、下情上报、各种文件的印发、信息的报送以及后勤服务等。工作中我牢固树立了“办公室无小事”的思想，严格按照“五个一”的标准来要求自己，即接好每一个电话，接待好每一个来办事的人，完成好每一件交办任务，作好每一个记录，处理好每一份文件，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。只有这样，在相对繁琐的工作中才能端正工作态度，兢兢业业做好本职工作。

一是做好各类会务工作。全力做好各项会议和活动的准备、布置和接待。对每一次会议和集中活动，无论其规模大小、规模高低、会务简繁，都做到了会前准备充分，会中精心组织，会后认真总结，确保万无一失。

二是理顺头绪，做到“事无巨细”。办公室工作比其他部门相对要繁琐，有时候电话通知会议或者领取文件就会打一两个小时，而且重复性很强，具体的工作如：各种文件的印发、信息的接收和报送、会议的筹备及后勤保障等。这就需要我们时刻保持“清醒”，遇事不慌，分清事情的主次、轻重，理清头绪再做，这样可以保证我在有限的工作时间内完成更多的工作。

三是认真做好统计汇总工作。按要求定期对“领导干部廉政档案管理系统、机关事业单位固定资产管理系统、公共机构

能耗统计分析系统”等电脑网络系统进行数据统计汇总及报送，经过统计整理，共向相关部门报送数据20余次。在这些工作中我努力做到一丝不苟，杜绝粗心大意，力求做到凡事都要高标准、严要求，努力减少工作失误。

四是做好后勤工作。各种办公用品的维修和耗材的购买等，确保办公设备能够正常使用，为各项工作的顺利开展提供后勤保障。

五是认真做好文件档案管理。对各种文件及时收发、登记、归档，保证上传下达；把我局业务工作中形成的具有参考价值的文书材料进行整理、分类、归档，做到资料齐全、目录清楚、装订规范、保管有序。

六是努力做好其他临时性工作。

三、工作中存在的不足

以上这些是半年我在办公室工作的体会和收获，但由于我自身还存在很多不足，导致很多工作做的不够理想，比如：对办公室工作了解还不够全面，有些工作思想上存在应付现象；工作主动性不够；办事效率有待提高，事情多的话还存在顾此失彼现象，某些工作在细节上还有待加强等等。也许，没有做到让领导和同事们真正满意，但我坚信只要努力做到“勤奋”二字，遇到事情尽心努力去做，就一定能够做好。