

# 2023年理财培训心得体会总结(优秀6篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 理财培训心得体会总结篇一

公司的这一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心，这是一篇公司培训学习心得体会500字，欢迎大家阅读。

首先，我非常感谢公司给我们全体员工的集体培训，也很荣幸参加了这次培训，这说明公司对我们员工培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于服务行业的我，也非常珍惜这次机会。

经过这几天的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密相连。

在这几天的培训中我还学到了，卖场的布局，商品的陈列，及在管理方面的根基，让我更加的了解超市是需要细心强和责任心强的员工。

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲。

及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的效果，失

去应有的价值;另外货架的陈列要求我们了解: 怎样的陈列才能利用好货架的每一层, 从而创造出更大的价值及效益;然而色彩的对比也能很大程度点亮顾客的眼睛, 吸引并留住顾客的脚步。

公司的这一次培训, 从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的, 老板及培训人员都做了很多准备, 让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心, 让我们融为一体, 我们在未来的工作中端正心态, 更加努力!更加自信!

接下来的培训, 我想会更有趣、更专业, 所以我会更认真听, 理论与实践更加强化我们的工作, 因为我也很热爱且珍惜这份工作!

学习能让人进步, 工作能让人自信, 相信我们在不断地学习和工作经验当中让我们把超市变得更加美好。

学习班上, 台领导及各个部门主任的讲话精彩纷呈, 深入浅出, 就像给我们煲了一锅八宝粥, 味道好, 营养更好。

台长的讲话显然成为点睛之笔, “三个珍惜”道出了台领导对我们的希望和要求, 让我们深受教育和鼓舞。

珍惜机会。

机会是社会给与的, 可遇不可求, 但如何把握就取决于自身的条件和做人的态度了。

电视台这次招聘给与我们一个很好工作机会, 这是她自身加快发展的需要, 也是电视数字化更迭的需要。

那么, 我们的现实状态又如何呢, 怎样去迎接机遇呢?每个人有不同的想法和对待事物的态度。

有人觉得进电视台干技术没前途，想去公司，有人想留在北京等等，而我不以为然。

电视行业是充满激情和兴奋的行业，也是年轻人向往的行业，电视工作者涉及知识面广，学习收获也会更加丰富，况且这个时期是我们不断积累的时候。

在众多优秀的竞争者中，自己如何去争取，如何抓住这次机会呢，我也曾彷徨过。

幸运的是，自身现在的状态加上努力和信心，最后使我踏入了这座大门。

珍惜事业。

这是把事业看作具有生命力和活力的事物去看待，而这种活力的源泉是学习，做一份事业是不断学习的过程，享受学习快乐的过程。

理论知识的学习，工作实践的学习，同事之间的学习，把这三者结合起来，无不能创造更多的学习机会和先进知识。

电视事业是一个朝气蓬勃的新兴事业，它的鲜明特点是知识更新快，专业涉及面广。

对于一名初入电视事业大门的新人，必须做好充分准备，把学习当作干一份事业来做，给与事业一个不断学习的态度。

珍惜责任。

作为一名电视工作者，责任不是形同虚设，而是确确实实的，肩上扛着，心里想着的。

以前曾经觉得做电视很肤浅，在台里的实习和这次的全面培训，都让我重新思考，重新审视电视工作。

电视的影响力巨大且有扩大的趋势，小到民众的生活工作，大到国家和民族的形象和气势，无不受着电视这个生动的宣传媒介的影响。

电视的工作者，正是电视画面的创造者和传播者，肩负着历史和社会的责任，必须树立正确的世界观、人生观和价值观。

只有这样，通过画面所表达的价值体现才是弥足珍贵的。

踏入电视台的大门，意味着自己的身份转变，责任转变，人生的道路也开始转折。

当我们欣喜地看见市电视事业驶入快车道，加速发展的时候，一个很好的发展空间和平台摆在我们面前。

常说，路是自己走出来的。

怎样在这个高平台上去发展，走出自己宽广之路，正是我们要进一步思考的。

我想，用“三个珍惜”这把金钥匙去打开思考大门，踏踏实实，一步一个脚印的行动，才是实现目标的真正法宝。

有机会参加集团组织的两天一夜的爱与智慧培训，通过几个看似简单的“游戏”，却让我的生命经历了新的历程。

整个培训过程给我感动很多、感触很多、感悟也很多。

一、没有完美的个人，只有完美的团队。

个人再强大，能力都有限，只有融入到团队里面来力量才是无穷的。

一心一意为同一目标而努力奋斗的日子，哪怕卑微也值得骄傲，因为无数卑微的目标积累起来就是伟大的成就；其次相互

之间要学会学习，学会包容、谅解。

团队成员间要多为对方改变，不能包容，就兼容，不能理解就谅解，这样才会将伙伴们的潜能激发，才会发现每个人原来可以做得更好。

事实上，每个人一点点的进步带来的都是整个团队的飞跃，反之，如果大家都漫不经心，换来的则可能是整个团队的消亡。

## 二、生命需要激情，态度决定一切。

每个人都应该拥有积极主动的心态，做人、做事都要全力以赴。

生活中，每个人要面对的人、事都太多太多，也许你的激情不在，也许你的态度有些消极，但对人要寻求双赢的长远目光，要多站在对方角度考虑，少对别人出“红牌”。

另外一定要明白自己的责任，勇于肩负责任，主动积极投入并全力以赴，这次我是这样去做了，我也得到了我要的结果，培训结束的时候，我才知道原来生命是如此的轻松，什么才是真心英雄。

## 三、生命需要爱，心要永存爱，要学会珍惜与感恩。

光阴如白驹过隙，也许你已错过了很多，虚度了太多青春年华，但一定要懂得珍惜剩下的日子，珍惜现在和未来，珍惜身边的人和事，珍惜企业给我们的工作机会和展示平台。

用爱心去对待身边的人，其实我们的生命里并不缺乏爱，只是没有被唤醒。

当你真心付出、传递爱的时候，你会发现自己是那样的快乐。

要学会感恩，感恩身边所有的人，感恩企业、社会。

我知道我的感悟也许不是最深，但我深深知道自己的生命已被唤醒，我会这样走下去，我相信我的生命会有新的、更高的开始，我会走得更加从容、更加快乐！

1.培训心得体会总结

2.培训心得体会总结-体会总结

3.团队培训心得体会总结

4.农业培训心得体会总结

5.营销培训心得体会总结

6.培训学习总结心得体会

7.公司培训心得体会总结

8.保险培训心得体会总结

## 理财培训心得体会总结篇二

这几天的银行理财培训学习，不但令我学到更为专业的金融知识和服务礼仪，也让我深刻地意识到了银行工作的细致严谨，而这种严谨是存在于每一种产品和每一个服务的细节。下面是本站小编为大家收集整理银行理财培训心得体会，欢迎大家阅读。

对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。

年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落眩竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务。2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一，存款是中心。

突时，我时常感到很庆幸。新的工作岗位，开阔了我的视野，同时也给了我很多压力。一是来自于同事的压力，同事都是层层选拔的佼佼者，各有自己的特长，稍一松懈可能工作就要落在后面。另外一方面是来自工作的压力，工作分两方面，一是内部外部的培训，对于不爱在公共场合讲话的我是一个挑战，再加上其他同事在语言方面都特别擅长，更是对我造成不小的压力。另一方面是专业知识，目前来说，理财不仅仅是资产的配置，而且还有针对市场的不同形势所给予的客户的适时的建议，才能赢得客户的信任。这方面说起来容易，要做好是非常不容易的，要靠长时间的知识积累。在20xx[]尽量做到了变压力为动力，不断思考工作方法，工作算初步打开了局面。

在20xx[]参加了周末版的cfp学习班，聆听到知识渊博的老师的细心讲解，使自己的对专业了解的更深入，连续几个月周末的学习，挤掉了很多与孩子相处的时间，也花了不少银子，

最后过了四门，算是个不圆满的结局，当初最看轻的福利反而没过，我觉得福利考试简直把人当成计算机来考了，大量的计算，让我非常反感。态度决定行动，行动决定结果，结果就栽到了福利上。

大家可能都听到过鹰的故事，到了一定年龄，长长的喙有一层厚厚的壳，羽毛也变得非常厚重，为了获得新生，它便飞到高高的岩石上，磕掉原来的喙，啄掉原来的羽毛，重新长出新的来获得新生。到了新的岗位，便有了新的岗位要求，原来的缺陷也要渐渐啄去，就像对于木桶来说，盛水的容量决定于最短的那块木板的高度，既然不能改变别人，只能改变自己了。

在20xx[]虽然有了进步，但还有好多不足，尤其是工作的计划性，执行性，与人沟通的能力上，以及其他等等，还需要在20xx年继续努力。

在银行从事理财工作已逾四年，从懵懵懂懂到胸有成竹，从繁繁杂杂到大道至简，四年的时间不算长，却有些许感慨。

20xx年6月参加中国银行零售客户经理培训后，开始从事银行的理财工作。对于4年前的银行理财来说面临诸多的困惑：银行理财产品种类极少、客户甚至于理财师本人未能真正理解理财的意义、理财与投资简单的划上了等号！炒外汇、卖基金就是那年头所谓的“理财”，说那时的理财师等于产品推销员并不为过。但20xx到20xx年的a股市场尚处于风雨飘尧惊魂未定之中，能够让客户鼓起投资的勇气也绝非易事。

有人说现在银行的理财师相当于产品推销员，对此我不敢苟同。现在的银行理财产品相对于几年前来说丰富得多，为理财规划中各种资产配置提供了较多的选择。我们向客户推荐的产品应以满足资产配置为中心，本质是以客户需求为核心的营销，不是以产品销售为目的而推销[]20xx年先后参/加了afp和cfp的培训，虽然说，在实际工作中很难用得上诸如



计算方差、标准差、久期等投资规划中专业程度太高的知识，也难以将所学的保险、税务、退休、遗产规划等知识综合运用到客户的理财规划中，因为通常情况下你难以掌握到客户的总体财务状况和全部需求。但是，只要我们具备系统性的理财规划知识，并在实际工作中有意识的加以运用，不但自己的理财服务水平有质的变化，服务的客户也会在潜移默化中更新理财的观念，善莫大焉！

时至今日，银行理财师依然面对营销任务的压力，但我的工作原则是：营销任务放一边，领导压力需顶祝只有以客户利益为中心，实实在在为客户利益着想，建议客户在做好资产配置的基础上，实现投资收益的最大化，让客户成为理性的投资者，才能使理财成为有源之水、有本之木。其实，客户利益与银行长期利益是一致的。

以上是本人从事理财工作的一些心得随想，与大家共勉。

随着时代脚步的发展，经济的突飞猛进，金融行业在经济领域中扮演的角色越来越重要，尤其是被称为“金融血液”的银行更是成为“中流砥柱”。

通过这几天的培训学习，不但令我学到更为专业的金融知识和服务礼仪，也让我深刻地意识到了银行工作的细致严谨，而这种严谨是存在于每一种产品和每一个服务的细节。

我们就简单地以个人金融理财产品为例，，虽然从产品大类上分，金融理财产品只能分为储蓄、中小企业融资、投资、金穗卡、结算和服务类产品六类，但是从其功能上我们看到虽然是区区六类产品，却涵盖了所有自然人和法人企业所需要的金融储蓄、结算、投中小企业融资等各项功能。而这仅仅是从大类上看，再细分下去每一个大类产品又分为很多具体小类业务。每样业务又各具特色，例如，在个人储蓄产品中，为了让给客户得到更多实惠的收益，把产品又具体成活期、定期、定活两便、整存整取及个人通知存款，在存期和

利息收益上极大地满足了客户的需要和挑选余地，此外农行特有的“双利丰”通知存款在具备普通通知存款优势的基础上又在业务办理的速度和便捷程度方面锦上添花，手续费方面又特地为客户开办钻石卡白金卡尽量为客户减免不必要的开支，可以说农行对客户的关怀是无微不至的，在全心全意为客户服务的宗旨上我们更加注重业务品质的精益求精和细节的到位。

农行的产品在收益便捷质量都凝结了每一位员工对客户点滴的心意！

客户在接触产品时最先接触的就是前台人员，前台人员是客户和产品之间的桥梁，是客户体会农行员工全体心意的大门更是建立对农行信任感的首要途径，所以前台人员的服务不仅要体现农行人的严谨处事态度，也要体现每一笔业务的优势，更要让客户通过每位前台人员周到的服务建立对农行的信任。这也是每一个岗位的工作基础，于此同时前台柜员也应该努力地学习专业知识，争取为客户提供更为详尽和高质的服务。

因此，个人理财产品与柜员服务是相辅相成，互为前提的，产品要创新高质，而服务要更加细致、礼貌，让客户真实地感受到农行全体员工的热情和心意。最后真心地希望我们每个人都能珍惜目前的工作岗位努力学习专业知识，成为搭起客户和银行之间信任和关怀的桥梁！

## 理财培训心得体会总结篇三

利用这次机会，新进员工相互之间有了一个了解，并就一些问题进行了交流、讨论；更让我们充分了解了公司的发展史、公司未来的发展前景，以及公司对我们的期望。

### 1、企业文化、企业理念

十余年来，恒大以吸收创建精神文化为先导，发展制度文化、优化行为文化，完善物质文化，形成了独具特色的恒大企业文化。 精神文化：涵盖企业宗旨、企业精神、工作作风、战略方针等方面。 企业宗旨：质量树立品牌、诚信立伟业。

企业精神：艰苦创业、无私奉献、努力拼搏、开拓进取。 工作作风：精心策划、狠抓落实、办事高效。

战略方针：努力实现三个“一流”，即规模一流、品牌一流、团队一流。

制度文化：制度化、管理、标准化运作和流程再造形成了恒大特色制度文化。

制度化、管理包括：各专业的细化管理制度：综合管理制度、行政管理制度、人事管理制度、财务管理制度、监察管理制度、开发建设管理制度、营销品牌管理制度、物业管理制度、其他类管理制度。 标准化运作包括：项目命名标准化（位于繁华都市中心区域的顶级豪宅项目——恒大华府，设计有私家空中花园、空中别墅等超豪华产品；位于城郊结合地段不同规模的中、大型豪华住宅社区——恒大城；坐拥不可或缺的天然美景的城市、城郊项目——恒大绿洲、恒大名都项目；城市外围的超级万亩大盘，综合旅游、度假、商务、居住为一体的优质项目——恒大金碧天下。）、产品标准化、配套标准化、开发建设标准化、材料采购标准化等。

行为文化：员工修身准则（三十六条）、员工行为规范（十六字方针）、员工职务准则成为指引我们前进的行为文化。

员工修身准则：

基本素质 公平公正 坚持原则 实事求是 严于律己 任人唯贤

作风扎实 敢于负责 勇于创新 精心策划 勤于思考

善于学习 勤俭节约 忠于职守 光明磊落 廉洁奉公

诚信为本

员工行为规范：

学 坐 站 走 说 听 衣 礼

德 忠 俭 律 干 率 康 和

## 2、企业优势

### （一）企业规模优势

恒大集团已在广州、上海、深圳、天津、重庆、沈阳、成都、长沙、太原、武汉、济南、郑州、石家庄、合肥、南京、长春、南昌、贵阳、西安、海口、昆明、兰州、呼和浩特、启东、银川、南宁、哈尔滨、乌鲁木齐等3个直辖市及二十多个省会城市设立分公司（地区公司），在全国80多个主要城市拥有大型房地产项目150多个，覆盖中端、中高端、高端及旅游地产等多个产品系列，是中国在建工程面积最大、进入省会城市最多的房地产企业□20xx年，恒大实现销售金额303亿元□20xx年，恒大销售金额突破500亿大关，稳居中国房企第一军团□20xx年恒大销售金额提前完成突破800亿大关。

### （二）人才团队优势

恒大拥有中国一流的领导管理团队，恒大高层领导管理团队9人，年富力强、专业经验丰富。平均年龄42岁，平均房地产开发管理经验16年，其中教授1人、博士3人、硕士4人。集团董事局主席许家印教授为第十一届全国政协委员、全国劳动模范、中国企业联合会副会长、中国房地产业协会副会长。曾荣获“优秀中国特色社会主义事业建设者”、“中国十大慈善家”、“中国房地产十大风云人物”等称号。

恒大还拥有一支年轻化、高学历、高素质的房地产开发建设员工队伍，员工人数超过3万人，其中房地产开发建设系统员工92%以上是大学本科及以上学历，具备5—8年以上工作经验。

### （三）企业管理优势

恒大采用国际先进管理方法，并结合多年实践经验，形成了中国一流的管理模式。公司建立了董事局、集团高管、地区公司高管三级管理体系，在企业运营上采用“紧密型集团化管理模式”，由集团对地区公司进行统一管理。全面采用目标计划管理、绩效考核管理等一系列经营管理模式，为企业快速稳健发展注入了强大动力。

### （四）产品品牌优势

恒大实施精品战略，严格执行全过程精品标准。在内部推行“质量锤”监控体系，严控产品质量；对外大规模整合各类优势资源，坚持只与相关行业最优秀的龙头企业合作。恒大产品，代表了中国房地产的精品标杆；恒大的产品品牌，已成为中国房地产业的领先品牌。作为中国领先的房地产企业、中国标准化运营的精品地产领导者，恒大开发的楼盘采用低碳与环保技术设计建造，在中国十大房地产企业里价格最低、品质较好，性价比高，被中国很多老百姓誉为“民生地产”。十多年来，恒大还为中国慈善、公益和环保事业捐赠近10亿元，连续三年获得民政部颁发的“中华慈善奖”。

### （五）成本控制优势

恒大拥有系统的项目开发成本控制体系。从土地购买、产品设计、招标采购等多方面入手，着力降低成本，增强竞争优势。

### （六）资金运作优势

公司拥有严密科学的资金计划管理体系，及时把握各区域、各项目销售回款和贷款情况，在集团范围内统一调剂资金，以严谨周密的资金计划控制，实现少投入、多产出，为公司带来稳定充裕的现金流。公司拥有强大的融资能力和多元化的融资渠道。凭借优质的品牌、各地区的优秀执行团队、完善的融资考核体系，公司在全国各地区的项目融资，均能得到当地银行的全力支持，确保所有项目均能获得稳定充足的开发建设资金。

### （七）产品结构优势

恒大产品类型的组合非常科学合理。对于所有项目，恒大内部均由规划设计研究院、营销团队、地区恒大三大团队分别进行独立市场调研，并通过与中国最专业的地产调研机构合作，确保恒大的产品定位准确、产品结构科学合理，能最大程度被市场接受。

在恒大的产品结构方面，中端产品占40%，中高端产品占30%，高端产品占10%，旅游地产产品占20%。此产品结构与市场需求的物业类型比例基本吻合。

## 理财培训心得体会总结篇四

前几天公司组织全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务态度。

在此次学习培训中，我们不但学营销理论知识，还学技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，

改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根基，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有客户就得到市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要解市场，而且要解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

首先我们要解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的内涵体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到认可。从而赢得市场。

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

1、对自己工作要求不高，没有工作目标，找不到工作方向。总认为只要完成公司领导下达的工作任务。而其它的与自己无关。

2、在平时的工作中我基本按照自己的工作流程来进行，缺乏创新的思路和大胆的革新。今后我要努力使各项工作有新的

起色。要不断创新工作思路。

3、是怕学习，缺乏学习主动性，和刻苦钻研的精神，总认为工作忙，没有多余的时间。没有工作目标，找不到工作方向。今后要加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

4、是团结协调组织能力不强，还需对姐妹们加强沟通，做好她们的思想工作，齐心协力完成公司下达的各项任务。

总之在以后的工作中，我将按照公司的意图开展工作，尽职尽责，真诚工作，潜心做事低调做人，以一颗平态的心、感恩的心，来回报公司领导对我的信任与支持。带领姐妹们同心协力把兴化女装店提高到一个新的高峰。因此，我会以20xx年为新的起点，以求真务实的工作作风、以强烈的使命感、高度的责任感和敬业精神、脚踏实地地做好各项工作，完成公司下达的销售目标和任务。只要我们真心的付出，就一定能得到消费者长期的认可和信任，赢得市场，赢得信任。姐妹们让我们共同行动起来吧！回归到理性的状态中来，踏实干事，认真工作，我们的企业才会快速发展。我们的明天才会更加美好。

## 理财培训心得体会总结篇五

学习是可贵的，培训是精彩的。通过这次可贵而精彩的培训学习，我们向涟钢更进了一步。感叹与憧憬之余，我想我们只有靠自己的聪明与才智努力与勤奋去建设好涟钢，为我们的涟钢更好的发展贡献自己微薄的力量。

培训学习虽然已经结束了，但我知道有更重的学习和工作任务在后面。思想在我们的头脑中，工作在我们的手中，坐而言，不如起而行！路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。让我们借开展“学习工程”的东风，重新树立终身学习的观念：为做一名合格的教育工作者努力学习，为培养出更多创



新人才努力工作。

合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。回首四个月的培训历程，我感觉非常地充实，这次培训令我终身难忘。我要从小事做起，从工作中的点点滴滴开始，向着自己的目标而前进！

通过这2个月实训学习，让我又从新了解和认识了继电保护这个专业。不仅仅是专业知识的了解，更多的是对于从事继电保护的人员应当具有的专业精神和素质。继电保护要求的是快速，准确和精确，不能出一点差错，这就要求我们在以后的工作当中认真的对待，仔细在仔细，小心在小心，一点点疏忽都可能让整个电网受到巨大的伤害，让企业受到巨大的损失。

## 理财培训心得体会总结篇六

在20xx年起航时，我们迎来了尚志市中小学教师的培训，中学英语培训从10日到12日，三天的培训短暂而又充实，教研员赵爱霞老师的精心合理安排，和师训部李老师的严格管理，使得全市100多名英语老师能够有收获，队伍庞大而且也让我们看到了全市老师的面孔，就如一场新年来临的聚会，新面孔老面孔都是见面欢喜，感谢市教委下了大的力气为教师提高学习的平台，让农村的老师与市里的老师同步学习，让全市的教育能蓬勃发展。下面让我谈谈我在这次培训中的感悟吧。

本次培训，我校承担着阅读与写作的任务，当我接到任务时，压力无比的大，我很多年没有出公开课，而且想为全尚志的初中英语教师提供新鲜的信息，这是很难的，因为在这信息年代，想呈现出一定对教学有帮助的，不容易的事。我想到了我们在示范时，也代表了我校的教学水平，也代表了整个尚志的教学水平。在这样的压力下，每天都是加班加点工作，几乎每天都是夜里12点睡觉，很多的人可能不理解，大家的

想法是没有人会听你的课，没有人会在乎，可是我自己是在乎自己的，因为我认为站在那里，就会有责任感。

培训的工作，在过去我也承担过，我经历告诉我“我必须带着一种信念和一种态度，更是对教学的责任，给在教学一线教师传递我的教学积累，教会一些有用的教学方法”。当然了，我也不是教育家，也不是专家，我真心地盼望着本次培训我能给大家留下有价值的教学思考。

在本次准备中，让我明白了一句话“赠与玫瑰，手有余香”道理，好像我是付出和给予，其实，我是最大的收获者，有这份压力给我带了再一次的思考，对45分钟的课再一次深层次地打磨，学会了更深入地思考，而且与我校英语组全体老师的帮助下，收获了集体的智慧和合作的快乐，一个人的力量渺小，但是集体备课的力量真是无穷的，我也体会了在集体中成长的快乐，相信帮助过我的老师们也是分享了我的这节课，我们都是幸福者。

每个学校承担的任务不同，角度也是不同的，当然了，也会留有不尽如意的地方，因为不可能完美的，这就是我们的生活。在这样的情况下，我还是看到了其他学校的亮点。五中老师黄老师的口语虽然没有在如何培训老师口语上指出更多方法，并把李阳疯狂英语的模式搬下来，他的口语绝对是好的，并且他讲完之后，我有点沮丧，有点自卑了，反之，他的口语也是我要学习的榜样。希望中学的林平老师的课是一节课改的模式课，我们观摩过多次，我出发点角度不同，她个人对这节**there be**的句型的课应可以深入地思考，在不同的模式下，都应有着你自己对本节课的理解和教学灵魂的东西，这才是我们要学习的地方，个性化的还是了不少，呈现太泛泛了，缺少我们要思考的地方。潘丽萍老师一直是望中的骨干力量，教师个人教学能力极强，但是研究问题还是很少，使得她的评课少了理论支持。我从赵老师的安排上看，希望中学还是课改的龙头学校，应该有我值得思考的地方，有不足之处，但是我们索取优点，我看到了她的课自研部分

有些教学内容就是我校的预习导案，只是我校提到了课前准备，不能说那个更好，只是看谁能把握的恰当而已。展研部分，展示的学生和其他学生就是没有事情做，这是我们值得思考的地方。五中老师的歌曲和三中老师的口语都没有达到预期的效果，不会唱歌的我也是让我羡慕他们了。校园文化参观，很好看，但是我想文化本身是精神，不要形式化就好了。

三天的培训结束了，收获与思考同在，我们的教育成功之路还很长，这不是一个人的努力，而是我们所有的老师的努力，感谢这次教育局给予全体教师教学提升的机会，感谢进修校对我校信任，感谢我校英语老师们给我的帮助，感谢严冬里有了认识大家的平台。希望20xx年教育梦起航吧！