

最新语文课堂培训心得体会(模板10篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

语文课堂培训心得体会篇一

在一次次的听课、评课学习中也学到了不少，自己也好好学习了新课标，此次阅读特别关注了“关于课外阅读”部分。新课标对于课外阅读进行了透彻的论述：从课程理念到阶段教学目标，课标有多处涉及课外阅读问题，凡是论及阅读教学，几乎都包括了课外阅读。让课堂阅读教学往课外阅读伸展，让课堂内外的阅读教学相互交叉、渗透和整合，连成一体。这是课标精神，这个教学内容很好抓住了语文教学的根。另外，我们学校正在开展全校性的阅读活动。学生们兴趣很高，但需要老师的指导帮助，无论何时何地，重视课外阅读教学，正是给孩子们们在寒冬送上了温暖。阅读教学在自己的课堂中也应适时地进行，进行阅读的根本目的是培养和提高学生的阅读能力，而阅读能力的核心是理解。提高理解能力是一个从肤浅到深刻，从理解不确切到确切理解，从被动记背结论到主动思考理解的过程。

因而，教给学生阅读的方法是学生理解阅读内容的有效途径。教师在课堂教学中，应紧紧抓住课文，实行精讲多读，教会学生独立阅读的方法，提高学生独立阅读的自觉性。学生在课堂上学会了独立阅读的方法，在课外阅读中能自主地进行阅读，丰富了语文材料，扩大了知识面。为了激发学生持久的兴趣，提高阅读质量，把该项活动引向深入，每学期应进行若干次定期和不定期的阅读检查、评比。其形式或是举行读书报告会、经验交流会，或是展览优秀的读书笔记、经验，评比表彰课外阅读积极分子等。对课外阅读取得一定成绩的学生，教师要及时地鼓励，让他们体验成功的喜悦。当学生

在获得成功后，会更坚持大量的广泛的阅读，良好的读书习惯也就随之形成。同时个人的进步往往又是同学们效仿的范例，这样班里就会形成浓厚的课外阅读氛围，其意义也就更加深远了。坚持推进“儿童阅读”。学习语文正如吕叔湘说的：“三分课内”、“七分课外”，激发阅读兴趣，加强阅读的指导、交流、展示。

第一学段要求学生养成良好的写字习惯。写字姿势正确，书写规范、端正、整洁。各学段，写字姿势正确，有良好的书写习惯。每个学段都要重视对学生写字姿势的指导，引导学生掌握基本的笔画、结构、行款，掌握基本的书写技能，养成良好的书写习惯。注重写字质量，切实提高书写水平，避免大量、机械的书写训练。识字写字是阅读和习作的基础。是第一学段的教学重点，也是贯穿整个义务教育阶段的重要教学内容。关于识字写字教学：认写分开，多认少写。写字教学：体现汉字的规律和特点，由独到合，由简到繁，由易到难，由基本笔画到字的间架结构，加强指导。注重书写的规范要求。第一学段：掌握汉字的基本笔画，常用偏旁部首，按笔顺规则写字。对姿势、习惯的要求是史无前例的，前所未有的。

总之，在教学时一定要扎实教好每一个字，老师示范要到位，学生练习要求准确，老师批改要细致。联合家长的力量，发挥班级鼓励的力量。基本笔画书写对于低年级孩子来说光讲解不够，还需精炼成口诀让学生熟记于心。让家长了解孩子书写的近况，定时给家长以书信的形式交流、表扬孩子书写。在班级中展示、张贴孩子的优秀写字作品。

语文课堂培训心得体会篇二

教学目标对于教师教学来说，就像是航行中的船没有方向。每年开学前，我都要认真研读《课程标准》，把握教学目标。这学年我任教的是五年级语文，学习语文课程标准后，让我在教学中有了清晰的目标。

之前我也教过五年级的语文，原想凭着以前的教学经验，这学期的教学工作应该会得心应手，可是在实际教学工作中并非如此。除了教材内容有了变化，其他方面也有变化。先是对部编版教材不熟悉，开学之初试着备了几节课，可实际教学过程中还是困难重重：学情分析不全面，对学生的已有知识链把握不清，不知道学生各方面的能力以及要达成的目标，在教学过程中屡屡受挫，老师教着累，学生学着累，成绩还不尽如人意。

研读了小学语文课程标准后，我发现了自己教学中存在的一些问题。学而不思则罔，思而不学则殆。在学思结合的过程中不断地抽离自己，学生角色和教师角色进行转换，站在更高的位置去分析思考，把握教材，有针对性备课，运用课标使教学活动的其他因素有机地结合在一起，再去教学，达到事半功倍的效果。

课程标准分为课程总体目标和学段目标。总体目标有十条，对学生的情感态度价值观能力等有明确要求，告诉我们把学生培养成具有积极人生态度和正确的世界观及价值观的人；要让学生具备一定的语文能力、掌握一些必备的语文知识。学段目标在小学阶段有三个，清楚地规定了在每一个学段中，学生要掌握的具体内容。每次备课，我都要根据学段目标，准确确定本课的教学目标。

除了目标，《课标》中还有教学建议、评价标准等。我参考《课标》，根据实际情况，确定教育方式。我当学生的时候，接受的大多都是填鸭式教育，而语文课程标准中明确提出了“自主、合作、探究的学习方式”，强调学生是独立的有思想、有主见的行为个体。教学中充分发挥师生双方在教学中的主动性和创造性，与学生平等对话，组织、引导学生积极参与到学习中，提升学生语文素养。

清晰的目标明确学生需要获得的知识能力。让我在用教材、备学生的过程中有据可依，更好地为学生传道授业解惑。

语文课堂培训心得体会篇三

小学习作教学更应始终把“我要写”“乐于写”作为第一位的任务，必须着力培养学生“我要写”“乐于写”的书面表达习惯，使学生达到“需之切”“乐其业”的境界。

了解学生，知道他们有哪些生活经历体验，引导他们写出来。作文的实质就是把自己想说的话写下来，写作过程就是利用内部语言思维、表达的过程。先说后写是开始学习写作的好方法，这是学习使用内部语言构思写作的过程。就是到了高年级也应该有适量的先说后写。

一条是生活习作，从写“放胆文”开始，写自己的生活，所见、所说、所听、所想，养成经常写的习惯。另一条是系统习作训练，从三年级开始，也从写放胆文开始，逐步学习一些写作方法和技巧，逐步学会观察、学会习作，把自己的习作写得好一些，更好一些。通过这两条线的训练，养成“有内容”“会写作”的习惯。

读写结合”就是“读书破万卷，下笔如有神”，就是在大量阅读中学习写作。

大量阅读既可以培养和提高阅读能力，也能潜移默化地培养和提高写作能力，更能塑造人格。

《课标》中指出：第二学段的要求是运用“愿意将自己的习作读给人听，与他人分享习作的快乐。”第三学段是“改自己的习作，并主动与他人交换修改，”，第四学段的要求是“能与他人交流写作心得，互相评改作文，以分享感受，沟通见解。”展示交流既可以促进学生“乐于写”，又可以评价出真实的写作能力。至于写一篇作文式的考试最好在高年级进行，而且要与平时作文结合起来全面评价。一篇作文定输赢的做法不利于小学生的发展。习作就是习作，是自己练习写作。决不能拿“作文选”作为衡量学生习作水平的标

准。要承认差异，不搞一刀切。多做纵向比较，只要学生努力了，进步了，写出来的作文说清楚了自己的意思，就应该是他自己的好作文。做横向比较时要引导学生欣赏同伴的习作，学习同伴的习作，承认自己的差距，树立信心提高自己。

《课标》关于写作的总目标是：“能具体明确、文从字顺地表述自己的意思。能根据日常生活需要，运用常见的表达方式写作。”“各个年段相互联系，螺旋上升，最终全面达成总目标。”从各阶段目标上看，写作教学应遵循循序渐进原则。“学生生理、心理以及语言能力的发展具有阶段性特征，不同内容的教学也有各自的规律，应该根据不同学段学生的特点和不同的教学内容，采取合适的教学策略，”在具体的教学过程中不要超越阶段性特征，要从情感出发，以兴趣为先导，以生活为源泉，从易到难，从简单到复杂，循序渐进。另外，三维目标互相渗透，融为一体，具有整体性，写作教学自身也具有的整体性，不要把写作教学分的支离破碎，那样会“按下葫芦起来瓢”——顾此失彼，要以激趣——积累——思考——表达——交流为主线促进写作水平整体提高。再其次，写作能力与识字写字能力、阅读能力、口语交际能力、综合实践能力等一起构成了语文能力，同为语文素养，所以要整体考虑他们之间联系，以大语文观进行写作教学，整体提高学生的语文素养。

语文课堂培训心得体会篇四

通过这次学习活动，我清醒的认识到在阅读教学中，应该十分重视语感的培养。所谓语感，就是对语言的一种丰富的、敏锐的感受能力。语感虽然和心理学、语言学、文学乃至哲学有着密切的关系，但是首先提出语感概念的却是语文教育家夏丏尊先生。这说明语感这个概念从它诞生那天起，就和语文教学有着不解之缘。

语感是在语言实践活动中逐步形成的，并且是多种心理功能协同活动的结果。记忆、表象、想象、联想、情感等心理因

素都和语感的生成有着密切的关系。另外语感在听、读时会表现出理解的功能；在说、写时会表现出遣词造句的功能。学生具备了一定的语感能力，他们对语言的感受就会从肤浅、狭窄、迟钝、走向深刻、全面、灵敏和迅速。因此，无论是从语感形成的心理因素看，还是从语感的功能上看，培养语感，对学生理解和表达能力的形成，都会起到积极的促进作用。

阅读教学和口语交际、习作的教学是书面语言、口头语言的教学，同时又是对语言的理解和运用的教学。在语文教学中，对书面语言、口头语言的理解和运用的训练，是一个密切相关的对立统一体。训练的形式就是听、说、读、写。四者之间，你中有我，我中有你，相互制约，相互渗透。处理得当，则相互促进；处理不当，则相互掣肘。

一、阅读教学离不开听、说。比如，课堂上的复述、问答、讨论等，既是理解书面语言的训练，又是听说训练。这样的听说，既反映了学生的理解，又体现了学生对理解的表达。离开听、说，阅读教学则无法进行；阅读教学，又为听、说训练提供了广阔的天地和极好的机会。为学生的说提供了材料。读得懂，则有利于说得明白，有利于听得懂；说得明白，听得懂，又会促进学生对课文语言的理解，理解与表达的训练，口头语言与书面语言的训练，就是这样自然地融合在阅读教学之中的。

二、阅读教学离不开写作。“读书破万卷，下笔如有神”形象地体现了阅读与写作的关系。即是说，阅读是吸收，是积累，是基础；写作是在阅读的吸收与积累的基础之上的表达。在阅读训练中，学生可以得到词、句、段、篇的训练，学会怎样读懂一篇文章。与此同时，逐步积累反映客观事物的词语，认识句子表达思想感情的种种方式，了解写文章怎样确定中心，怎样选择材料，怎样遣词造句，连句成段，连段成篇等，并从中学习观察，分析事物的方法，使认识能力得到发展。从阅读中学习写作，是习作的一条重要的途径。同样，

习作教学也会对阅读教学起到促进作用。在写作过程中，学生通过自己的实践，去观察、去思索、去表达，其结果就会比在阅读中得到的认识又提高一步，再去阅读，他所关注的不仅是文章表达了什么，还要关注文章是怎样表达的；了解这样的内容为什么要用这样的形式来体现，就会把理解文章内容和理解表现形式变为自觉的阅读行为。

由此可见，要想培养学生的语感，提高他们的阅读能力，就需要我们平时在语文教学中，重视听说读写的训练，使阅读教学与口语交际、习作的教学有机地结合起来，形成一个密切相关的对立统一体。我将为此而大胆尝试和努力奋斗。

语文课堂培训心得体会篇五

自己**年毕业于至今已有15年，应该说自己参加工作的年头也不短了，积累了一些工作经验，现在应该出些成果的时候了；而且我还听很多人说这个年龄段应该是工作和生活黄金年龄，说在这个年龄段的工作情形如一朵正在开放的花，有着生命，有着活力。但自己现在却不知怎么了，对于曾经热爱的语文越来越不会教了，天天早来晚走的，你在看看学生在课堂上的表现：敢表达、会表达的越来越少了，这种学习状态，成绩能高吗？挫败感越来越强。内心有时还有这样一种想法，下一次再分科不教语文了，改教数学吧。

为什么会这样呢？这个问题问了自己很多次。

作为一名语文老师，我一直努力把指引学生写一手整洁、漂亮的字作为自己教学中任务之一，为了让学生写一手好字方法用了不少，打字头，搞评比，实在不好打手板，可效果还是不理想，这就是学习语文课程标准心得体会范文。

新课标的出台标志着语文教学又将进入一个深沉探究的新时代，让自己在不断的教学实践中思考着，改变着，收获着……在和大家一起学习，一起研究让自己的那个句号越画

越园吧。

语文课堂培训心得体会篇六

《小学语文新课程标准》走近我们已有多年的时间了，通过学习使我加深了对新课程改革的理解与体会。虽然是又一次的学习，但还真有“温故而知新”的感觉。让我又一次对自己的教学思想和行为进行了反思，对自己曾经被视为经验的观点和做法进行了重新审视，这让我们在语文教学方面又有了新的体会和收获。

对于小学语文教学来说，既要转变教的方式又要转变学的方式，培养和形成“自主、合作、探究”的学习方式，在这两个转变中，教的方式转变是主要矛盾，教的方式一转变，学的方式也随之转变。学的方式转变可以理性地在课堂中呈现，证明教的方式转变，证明教师新理念的真正树立。课改实践告诉我们，没有坚定的新课程理念，真正意义上的教与学方式的转变是不可能的。

- 1、认真学习新课标，深入领会《语文课程标准》的精神实质，切实转变观念，克服以往在语文教学中忽视学生的主体地位、忽视人文精神和科学精神的培养、过分追求学科知识系统的错误倾向，真正确立语文教育的新理念，通过教学任务的完成，全面提高学生的整体语文素养，注重提高学生的语文实践能力，积极倡导、促进学生主动发展的学习方法，拓宽学习和运用的领域，注重联系生活、跨学科的学习和探究式学习，使学生获得现代社会所需要的终身受用的语文能力。

- 2、讲授新课程时应从整体上把握实验教科书，弄清其编写意图、体系特点，弄清教科书与《课程标准》、教科书各教程之间的内在联系，弄清教科书各种编辑设计的意图和着力点，比较新课程与旧教材的区别和联系，有哪些改进，教法上有哪些变化，有哪些独到的进步和收获，以在备课和教学活动中准确设定教学的重点，找准达到《课程标准》提出的课程

目标的落脚点，有效地实施语文教学。

3、在准确把握教科书编辑思想的基础上，从本班学生的实际出发，根据学生的年龄特征和不同教学内容，创造性地灵活地选择和运用教科书的各种设计，采取合适的教学策略，把读写听说和综合实践活动落到实处；大力改进课堂教学，提倡启发式、讨论式、师生互动等新的教学模式；积极开发课堂学习资源和课外学习资源，沟通课堂内外，沟通平行学科，创造性地开展各种活动，增加学生语文实践的机会，让学生在实践中丰富语言积累，掌握学习方法，提高基本技能，接受熏陶感染，养成良好的学习习惯，打下扎实的语文基础；鼓励学生采用各种手段扩大阅读面，增强学生在一切场合学语文用语文的意识，积极参加各种课改活动，促进学生语文素养的整体提高。

语文课堂培训心得体会篇七

2015公司培训心得

近年来，各地公安系统日益重视民警教育培训工作，经过岗位大练兵、抓基层、打基础、苦练基本功、社会主义法治理念教育、三懂四会、三通晓、四熟悉、五能够、特色练兵活动，各地公安民警在专业素质、岗位技能、执法理念等方面都接受了深入细致的培训，教育培训工作已成为了公安事业改革与发展的不竭动力。但不得不承认，我们的教育培训工作目前仍存在很多不足，整体上，我们民警教育培训科学化、规范化、实效化还不够理想。在具体实施上，教育培训理念、教育培训内容、教育培训方法、教育培训考核、教育培训激励、教育培训效果评估等方面工作存在明显欠缺。这些问题的存在，影响了民警教育培训工作效能的充分发挥，使教育培训这样一件好事办得还不尽如人意。

党的xx大报告提出：要全面贯彻党的教育方针，坚持育人为本、德育为先，实施素质教育，提高教育现代化水平，培养

德智体美全面发展的社会主义建设者和接班人，办好人民满意的教育。这为为什么要实现民警教育培训现代化、怎样实现民警教育培训现代化、为谁实现民警教育培训现代化提供了根本指导思想。我认为，解决当前公安民警教育培训工作中存在的现实问题，必须根据新形势、新任务、新要求及民警队伍状况实际，对民警教育培训工作进行创新。

一、创新民警教育培训理念

一是树立教育培训是生存和发展的前提与基础的理念，即明确教育培训工作是一项事关重要公安工作全局的战略性、基础性工作，是公安事业前进的不竭动力，从整体上营造民警从业危机感、竞争的压力感和展望未来的求索感，使民警认为来参加培训是为未来投资，是为生存而学，为发展而学，主动要求参加教育培训。

二是树立参加培训就是工作理念。即参加培训就是工作，学习是工作的重要组成部分，学习是为了更好的工作。三是树立提高学习力理念。即教育培训中注重培训学习能力，使民警在工作和生活中会学习、会思考，具有较强的学习能力。

二、创新民警教育培训内容

培训内容是教育培训工作的基础，是引起民警培训兴趣的直接动力。现行的民警教育培训内容往往主要以每年公安部、省、市公安机关开展的各项活动要求学习的内容、上级的文件、各级领导讲话、相关纪律规定和常规的警务技能为主。以扬州为例：民警参加培训都要接受队列礼仪、内务条令培训，一遍遍重复培训。而在调查中，目前民警更多需要的是以心理矫治、群众工作方法、计算机操作应用、所在岗位技能、信息网络工程、警务器械等知识为主要内容的培训。因此，创新民警教育培训内容，势在必行。培训内容的确定要根据公安工作改革、发展的实际和不同层次、不同岗位民警的现实培训需求，做到全、新、专，全就是教育培训内容面

广，项目分为政治理论、法律法规、经济管理、人力资源管理、警务技能、网络工程、警察装备、侦查破案等知识。新就是培训内容与与时俱进，不断丰富和深化。专就是注重培训内容凸显民警专业化建设特点，注重以治安管理、刑事侦察、心理矫治、网络工程、情报信息、法律法规、群众工作等专业技术性知识为培训内容中的重要项目。

董事长在2015年新春动员大会及生产动员大会，重点分析了当前的经济形势、行业形势和企业形势，同时也直陈生产系统、销售系统以及企业目前存在的问题，并指出了解决问题的措施和方法。

作为洋丰集团的员工，我们要做好自己的本职工作，首先需要解决的就是意识危机。近两年来，生产系统的管理人员及部分员工精神萎靡不振，斗志消沉，对企业缺乏感情，践踏，降低工作标准，管理水平低下，导致内控指标上升，发生了一系列问题，严重削弱了我们的竞争力。新型肥料的开发及推广滞后于其他企业。还有很多人自认为企业规模大，有优势，就想坐享其成，消沉了斗志，淡化了上进心，缺乏了创新精神。意识上的差距，直接体现为行为上的差距、素质上的差距。

董事长再三强调、反复提醒，希望我们尽快弥补意识上的鸿沟、拉平行为上的差距、弥补素质上的不足。

通过学习，我为今后的工作和学习重新订立了目标：一是学做事，二是学做人。学做事，就是强化专业技能的学习，坚持查漏补缺，干什么学什么，差什么补什么，公司大发展需要什么我就汲取什么。这既要有雷厉风行、甘于奉献的工作态度，更要有切合实际、行之有效的工作方法。2015年的业务学习，一是要进一步强化技能，力争把工作做到最精最好，二是要做好经验的总结和方法的传承，提升队伍的整体作战能力，使人人都做独当一面的工作好手，三是要根据集团公司的总体部署和分子公司的目标任务，加强横向联系学习，

取人之长补己之短，从借鉴中提升自我。

学做人，就是强化政治素质，提高思想境界，就是绝对讲立场、讲和谐、讲团结。一切从集团公司大局出发，一切从有利于和谐团结出发，做一个受大家欢迎的人，做一个与人为善的人。我深知，团结，是工作效率的基本保证。我将在今后的工作中，一如既往的扎实做事、踏实做人。

董事长提出：认清形势，鼓足干劲，把握重点，转变作风，要毫不动摇地坚持推进1221工程，并提出了六个提倡、六个反对，要求大家仔细对照这六条，检查自身是否存在这些方面的问题，加以改进和提高，为洋丰的前进指明了方向。

当我们提高了认识之后，增强信心就是很重要的问题了。信心是前进的动力，是力量。只要我们不断地努力，增强完成好本职工作的信心、克服困难的信心、企业走出困境进一步做大做强的信心，怀揣着梦想和希望忘我工作，就绝对可以化危机为转机，扭转乾坤，迎接光明！

在2015年春季动员大会和生产动员大会主席，当前的经济形势，行业形势和经营情况，但也直言生产系统，销售系统，企业存在的问题的重点，并指出措施，以解决问题的方法。

洋丰集团的员工，我们要做好自己的工作，需要加以解决的是危机感。过去两年中，生产系统和一些工作人员的精神萎靡不振的管理，打击抑郁，企业缺乏感情和践踏的，工作标准低，管理不善，导致内部控制指标上升一系列问题，严重削弱香港的竞争力。新型肥料的发展和促进落后于其他公司。有很多人因为该公司的规模有优势，想坐下来享受，抑郁症战斗，淡化，上进心强，缺乏创新精神。认识上的差距，直接反映了行为上的差距，在质量上的差距。

人都做了工作，独立工作的球员，根据该公司的目标和任务，该公司的总体部署和分子加强横向联系，学习，取人之长，

补我们自己的弱点，自我完善抽奖。

学习是人类，政治素质，是加强和改进思想政治水平，是绝对发言的立场，强调和谐，团结。所有从该公司的整体情况，所有的和谐与统一，人民的人都开始做一个值得欢迎的。我深知，团结是工作效率的基本保证。我将努力在未来，一如既往，扎实工作，讲求实际的人。

主席问：认清形势，鼓足干劲，抓住关键，转变工作作风，坚定不移地坚持以促进1221项目，并提出了促进六，6人反对，这六个检查是否需要小心控制这些方面加以改进和提高，指出杨峰前进的方向。

『简讯』12月2日晚上19：30分，在龙泉公司办公楼5楼会议室，由资深生产管理专家、顾问、讲师刘翔刘老师，亲自为龙泉的管理团队实施培训。培训的课程为《管理人员心态培训》，公司总经理陈总也亲临现场，生产中心、无缝事业部的高管均亲自带领所属团队参加学习。培训过程互动性强，理论联系实际，学员均表示获益匪浅，以后要加强自身学习，努力提升个人综合管理能力。

第一：什么是心态？如何调整工作心态？

刘老师以半杯水为例，深入浅出，阐述了积极的人、消极的人的不同心态，以及发展轨迹。由此我联想到在日常生活中我们有时会听到：我为公司干活，公司付我一份报酬，等价交换而已。我只要对得起这份薪水就行了，多一点我都不干。工作嘛，又不是为自己干，说得过去就行了。这种我不过是在为老板打工的想法很普遍：在许多人眼里，工作只是一种简单的雇佣关系，做多做少，做好做坏，对自己意义不大，达到要求就行了。

刘老师依据近三十多年的管理经验，得出一个结论：管理者比一线员工更难管理！工作中多数的问题都是管理者自身的

问题。心态消极、负面情绪严重、言行不一等等。对于此结论，我比较认同，作为管理者，不管做任何事情，都应将心态回归于零：把自己放空，抱着学习的态度，将每一次任务都视为一个新的开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门。

当你开始推诿责任，当你丧失工作激情，当你对工作产生怨恨的时候，请暂时停下手中的工作，静静反思一下这个简单而又包含着深刻人生意义的问题我现在的心态好不好？多问几句这个问题，一定要记住做任何事情一定要有积极的心态，一旦失去，要学会调整心态。

第三、管理人员应具备的九大能力。

管理者应具备的九大能力，包括技术、沟通、协调、情绪、洞察力、抗压力、文化素养、处理问题能力、口才。

转眼即逝，短暂的十天培训，在一场每个人自导自演整个丰田销售流程中悄然，唯美的落幕了。这次培训，让我受益匪浅，除了学习到更扎实的汽车产品知识和理论，更多的是学习到那些贴近现实生活中的销售技巧，使我销售话术更富多元化，而不显单一，同时对待那些无理取闹的客户显得游刃有余。

这次精彩的丰田厂家销售培训主要有心得体会有以下几方面：
1》通过销售技巧的实战的演练，使我的销售话术更加有攻击性，并且更具合理性。老师对我们进行一对一的演练，通过我们扮演销售顾问，老师扮演客户的形式展开，在价格争议，竞品比较等对我们进行施压，而我们要用话术去说服客户。在这次看似简单的对话中，我最大的感受是，面对不同的客户，我们要学会饰演不同的角色，去揣摩每个客户的心里防御线，其实每个客户无非是分为三种，1、分析性客户2、社交型客户3、主导型客户。只要有针对性的进行话术的攻击，同时学会站在客户的立场去跟客户探讨问题，让客户觉得你

所讲的更趋于合理，更有原则。你就可以驾驭客户，使之成为你最忠实的、无形的品牌宣传者，除此以外，要学会把汽车产品性能以外的服务和优势展现给客户，比如我们售后服务团队精湛的技师们，我们超长的精品保修期，我们老店丰富的车型选择，多点尝试渲染我们的与其他店的不同，增加客户的信任感，从而更加顺利成交。

2》多元化、多角度、多触觉、去学会欣赏

和感知车里面的每一寸肌肤

在汽车产品知识理论的学习中，沈老师精彩绝伦的诠释和演绎了对车不同态度的审美观，他教我们要学会欣赏车上的每一寸肌肤，因为，车是有生命的，我们要用嗅觉、听觉、视觉去阐述我们的产品，从而让客户身临其境感知这车最真实的一面，比如，我们凯美瑞车上座椅、中控台皮革和高级木纹材料都是超环保的，低污染的，符合国家环境最低标准。让客户真实的感知这种隐形的美，再结合我们日益关心的身体健康来侃侃而谈，相信客户会很容易认同你的产品，同时更加认同你本人，因为你是为客户着想的，这样取得信任，至于成交的结果就不言而喻了。

3》参观丰田厂家造车现场，严格的，井然有序的制造流程，让我对本产品更加有信心，更好服务大众。

培训最精彩的一站莫属参观丰田厂家造车现场，我到现在也难以置信能有这个机会去到现场参观，并且是代表惠州峰公司的。这个地方很神圣，同时更神秘，因为我们进去参观是不允许拍照的，只能随同解说员一步步去了解每个车的造车流程，整个工厂布局很合理化，每个部门，每个工作单位都紧密配合着，都为制造出一辆完美的车而努力。我们参观了汽车组装、汽车性能测试等，这些都是要进行严格的把关和调校的，先进的技术装备，精湛的技师们和规范的工作环境，让我对我们的产品充满了无比的信心。最后，我也希望通过

这次难忘的学习路程，能把自己在厂家学习到的各方面知识，合理的运用在销售领域中，从而提高自己的销量，为公司作出该有的贡献，交上一份满意的答卷。

第：公司质量培训感想

这次培训给我提供了一次接触质量管理相关知识的良好机会。与iso9001-2000版标准相比，新版本iso9001-2015标准仅仅是对iso9001作技术修正，没有太大的变更，即只是对标准中易发生误解或含糊的内容作出了进一步的澄清或说明，同时提高了其兼容性。

质量第一。这是任何企业、任何时候、任何情况下必须遵循的战略方针。质量就是企业的生命，不重视质量的企业是没有发展前途的，是没有生存空间的企业，是必定被市场淘汰的企业。质量第一不是作为一种口号，而是要真正落实到工程建设的每一个环节、每一道工序和每一项细小的工作任务中。质量是企业的生命，是企业生存发展的命脉。尤其是工程建设，质量问题事关重大，它不仅仅直接损及企业的形象，还将酿成无法想象的悲剧。

企业要提高质量管理水平，就应切实提高员工的综合素质与业务素质，不断加强对员工质量意识的教育，加强质量管理体系知识的培训，从思想上提高员工对待工作的责任感和使命感，帮助基层了解iso质量管理体系，并能自觉地执行制订颁布的相关规定和流程。

而作为企业员工，不管在什么情况和条件下，首先应按规程规范约束自己的工作行为，用质量体系 and 验收标准检查自己，做到在工作中一丝不苟、认真负责，严把质量关。为了企业的发展和繁荣，全体一心，时刻要将质量意识永驻在心中，精品意识贯穿在行动中，用我们的诚心和双手打造公司的未来。

公司为了帮助我们这些新员工尽快适应公司环境与工作，特为我们提供了丰富的培训课程。今天为期一星期的培训结束了，公司的培训很精彩，很难忘，是我人生中很重要的一笔很重要的财富。不过在此就不一一回顾那位老师讲过什么样的内容了。在这里只是谈谈自己的收获。自己通过这几日的培训所感悟到的道理。

1. 这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、再学习。一刻也不能放松，不仅要钻研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解公司法律等方面的知识，这样有利于我提高工作效率与质量。要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。对于一名初入担保事业大门的新人，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。

2. 就是要有积极主动乐观的品质。以前自己也知道这种品质的重要，但现在懂得是成功与否不是看一个人在顺境中如何积极主动乐观，而是看一个人在逆境中如何积极主动乐观。这是一个人获得不同结果的本质所在。所以借着各位培训老师的经验，告诉自己无论任何情况下都要积极、主动、乐观向上，多沟通交流，这样才能远离负面影响。

4. 注重细节，细节决定成败。这几天的培训让我体会到细节真的，真的很重要。就是平常一些微不足道的小事也可以把一个人做事的态度暴露无遗。小到散会后是否可以积极主动的把桌椅摆放整齐，小到一张纸是否有意识的二次使用，小到下班离开前是否有意识关闭电扇、电灯等等。我想这些细节反应了一个人是否在用心的做事，是否在仔细的观察，是否在自己思考问题，应该为公司、为他人做些什么。

项目融资心得体会

通过一学期项目融资课程的学习让我对项目融资有了一定程度的了解，不再是之前盲目无知的状态，同时也让我对我的专业有了进一步的认识。感觉到视野得到进一步拓展、思路得到进一步扩展、知识结构得到进一步完善、知识量得到更新和补充。

项目融资作为一种新型的项目资金筹集方式，在20世纪六七十年代兴起，经过几十年的发展，目前项目融资已经被广泛应用于大型工程项目的资金筹集过程中。项目融资的发展对于解决大型工程项目的资金缺口，尤其是基础设施类项目的资金紧张局面起到了十分重要的作用。几十年来，人们不仅在项目融资实践中累积了丰富的经验，而且在理论研究方面也出现了很多有价值的研究成果。通过对这门课的学习，让我们了解了一般项目的资金来源及其筹集方式，以及狭义的项目融资模式的相关理论及其应用。

任何事情都是有利有弊的，通过学习这门课程我也认识到项目融资的优势和劣势。而项目融资近年来日益受到人们的瞩目与青睐，应用领域和应用范围越来越广也主要是因为项目融资与其他的筹资方式相比具有一些明显的优点。项目融资方式的优势是：1. 实现融资的无追索或有限追索。2. 实现资产负债表外融资。

3. 允许较高的债务比例。4. 实现风险隔离和风险分担。5. 享受税务优惠的好处。

6. 实现多方位融资。当然它也存在弊端，比如：1. 风险分配的复杂性。2. 增加了贷款人的风险。3. 贷款人的过分监管。4. 较高的利息和费用负担。

以有效控制融资成本，优化关键要素，还能够充分了解投资者对关键财务方面的需求，便于更加有的放矢地去组织关键

要素，形成能够吸引投资者的条件，并在与投资者的投融资博弈与合作中取得合理地位，取得财务杠杆的最佳效能，实现融资成本、收益的最优化。

项目融资由于筹资数额较大、风险分配复杂，从而使项目融资的组建过程变得很复杂，往往需要进行反复的融资设计和谈判，在满足了项目相关各方对利益和风险的要求的情况下才能组建起来。项目融资是否能够成功组建，往往取决于项目自身的主、客观条件以及投资者所做的各种融资前组织和设计工作。项目的主、客观条件是项目投资可行性分析和融资可行性分析的重要内容，而融资前的各种组织和设计工作是项目融资成功的必要条件。所以首先在一个项目开始前要进行项目可行性研究，即在项目投资前投资者组织对项目的社会、经济和技术等各方面相关情况进行深入细致的调查研究，运用科学方法对各种方案进行认真分析。综合论证、详细测算，对项目的经济效益和社会效益进行分析。由于融资项目建设规模较大，所以往往受项目所在国家的宏观影响较大，所以也要对项目融资宏观环境进行分析。然而项目具备可行性并不意味着项目就具备了可融资性。项目及时满足了投资者的最低风险要求，也不意味着项目一定能够满足融资的要求。因此，在进行项目可行性分析的同时，还要进行项目的可融资性分析。

项目的可融资性，及银行的可接受性。目前上没有一套公认的标准来衡量项目的可融资性，但从银行的角度来看，衡量项目的可融资性除项目的可行性分析结论外，往往还需要考虑以下几个方面：1. 银行一般不愿意承担法律变化等不确定或无法控制的风险。2. 若存在信用违约或对贷款人进行第一次偿还前，项目发起人不得进行红利分配。3. 完工前收入应用于补充项目的资本性支出，以此来减少对银行资金的需求量。4. 项目风险应进行较好的分摊。项目公司不能承担太多的风险。5. 项目合同涉及的其他当事人不能因为银行对项目资产或权益行使了抵押权益而终止与项目公司的合同。

项目融资的成功之处在于通过复杂的投资结构、融资结构和信用担保结构等

方面的设计，使项目相关各方面的利益有机地结合起来，在各参与方之间合理的分摊奉献，并实践项目相关各方的利益要求，将其他筹资方式下难以筹资建设的大型项目变成可能。项目投资者及其顾问再融资谈判之前的准备阶段所进行的各项工作将直接关系到项目融资的成败。这些工作主要包括：

(1) 认真进行项目评价和项目风险分析工作。(2) 设计严谨的项目融资法律结构体系。(3) 尽量明确项目的主要资金来源。除此之外，项目投资者还应该考虑到多个项目投资者之间、项目投资者和项目经营管理公司之间、项目投资者和项目参与方之间所形成的各种关系是否达到激励相容，即是否已经建立一套科学合理的激励与约束机制保证所有的项目参与方在追求各自利益的同时能够保证项目的稳定运营和利益的最大化。合理的激励与约束机制的形成，是决定项目建设和运营效果的推动因素，也是贷款银行所关心的问题。

5. 其他风险。若按照风险的可控制性划分则可划分为：1. 项目的核心风险2. 项目的环境风险。若按照风险的影响范围又可划分为系统风险和非系统风险两类。

理论假设上的，分别是：1. 资本市场是一个充分竞争和有效的市场2. 在这个市场上，所有的投资者都追求最大的投资收益。3. 在这个市场上，所有的投资者对于同一资产具有相同的价值预测，高风险的投资有较高的收益预期，低风险的投资有较低的收益预期4. 在这个市场上，所有的投资者都有机会充分运用多样化、分散化的战略来减少投资的非系统风险，在投资决策中只考虑系统性风险的影响和相应的收益问题5. 在这个市场上，对某一个特定资产，所有的投资者都可以在相同的时间区域内作出投资决策。在这五个假设理论的基础上根据公式建立capm模型。然后进行项目的npv敏感性分析。而现金流量模型的敏感性分析的基本步骤是：第一，确定分析指标，在项目融资风险分析中通常采用npv指标。第二，选

择需要分析测度的变量要素。第三，计算各变量要素的变动对指标的影响程度。第四，确定敏感性因素，对项目的风险情况作出判断。

当然我在这学期的项目融资课程中学到的不仅仅是这些，还有好多好多，我只是讲出了我学到的一小部分，通过对项目融资怎么课的学习对我的帮助真的很大，拓宽了我的知识面，加强了我的专业知识，提高了我的自身价值，加强了我自身的能力，同时也学会了拿到一个案例如何去分析，不再像以前那样完全没有概念，什么都不懂，给我一个案例我也不知道该看什么，无从下手。

客户的来源渠道

接听热线电话

和折扣以及房源，给自己留些低，告诉她要想了解详细邀约他来现场咨询，会有专业的置业顾问给予解答和服务，这是电话里你的第一次邀约）（其实在电话里不报详细的价格明细和折扣以及房源，也是为了你自己或其他同事好，就比如说，在我自己的身边就发生了这样一件事，有个同事接待了一组客户但是谈的是20层的一个户型，客户很犹豫，觉得房源比较多就回去考虑了，结果第2天同事打电话回访时为了逼客户来定房，就营销了一个房源紧张的假象，对这个客户说：“你看，我当时让你定你不定，现在20层被卖出去了，我给你说户型很好，这个房子很抢手……”事后客户自己也被说的紧张就问还有没有，同事就说22层还有一套，让他快来定。客户问了定房流程，他决定第2天来定房。这个同事营造的气氛很成功。结果，客户在第2天下午时来了售楼部要求退了小订不买了，还把那个同事大骂了一通，原因何在，就是电话的问题，当天他来售楼部前，没打那个同事的手机，打了电话到售楼部前台咨询房源，有一个同事不知道这个同事的策略给说漏了房源20层还有。结果就是这样，在你不是你的客户情况下，不要对来电客户和到访客户随便说出房源和

折扣。今天损失的是别人的客户，哪天要是损失的是你的客户相信大家都不愿意。)

同时在与客户交谈中，设法取得我们想要的资讯：客户的姓名、地址、联系电话等个人背景情况的资讯。客户能够接受的价格、面积、格局等对产品的具体要求的资讯。其中，与客户联系方式的确定最为重要。（接听电话应以2到3分钟为限，时间不宜过长，在你感觉可能通话即将结束时二次邀约，比如说，您好，您可以到售楼部详细咨询，看您今天有时间吗，我是某某项目置业顾问某某我今天在售楼部等您来好吗，如果他说不方便就问他什么时候方便，你再等他，让对方给个确定时间实在客户不确定。这时就可以结束通话了，挂电话前一定要说感谢您的致电，最后第三次邀约再次述说随时恭迎您来项目咨询。再次说你是谁，让他来了售楼部记得找你，这通电话基本上算是完成了）应将客户来电信息及时整理归纳，马上将所得资讯记录在客户来电本上。方便自己事后回访跟踪，没一个来电都是你的潜在客户资源（如果可以在挂了电话后再发条短信给客户，告知项目地址，你的姓名和联系方式，以及最近项目的优惠活动）

现场接待客户

现场接待作为销售环节中最为重要的一环，尤其应引起销售人员的重视。前期所有的工作都是为了客户上门做准备。

接待客户双手递上置业顾问你的名片，相互介绍，了解客户的个人资讯情况；（自住还是投资，自己买还是帮朋友看看，）配合灯箱、模型、样板房等销售道具，自然而又有重点地介绍项目（着重于地段、环境、户型、配套设施等的说明。把项目的优势一定要烘托再烘托，强调再强调，边烘托强调项目的优势，边替客户分析这些优势对客户自己有多么的方便，有多么的多的好处，根据现实经济走势根据客户情况，分析升值空间分析省钱理财之道，一定要让他觉得买在这里是他最英明的决定，他很有眼光，以后的几十年都是不错的。

置业顾问，就是你如何去引导客户，客户就只听你的，这才是一个合格的置业顾问。只有你把客户在谈判的过程中烘热了，他才会对项目房源依恋，才能加大你的成交比率。做我们置业顾问这一行的是多学家，我们要懂的不光是房地产这一行的专业知识，我们还是对经济走势敏锐的经济学家，我们还是随时把控客户心理的心理学家，我们是理财专家，我们是拥有投资大脑的投资家，我们还是交际场中交际能手。我们是风水大师，我们和客户是朋友，因为我们的每个客户群体都是不同的，所以我们要了解和学习的知识已经不再局限于房地产这一行，我就记得我一个同事为了一块客户手腕上的表是什么牌子足足查了三四天，就因为客户把手表亮出来说你看我这是什么牌子的，结果我同事不知道，场面很尴尬。话说：活到老学到老。等你哪天出了这一行，你会发现你会变得更加充实强大和有品位)

注意事项

6) 当客户超过一人时，注意区分其中的决策者，把握他们相互间的关系；

讲解后，置业顾问再根据模型所在方位对项目优势再做出重点介绍，并迎合客户的喜好做一些辅助介绍。

带看现场

一、洽谈

沙盘区位图样板间及现场参观完毕后，引导客户到谈判区进行初步洽谈。

1. 基本动作

他准备好了，让客户觉得你在重视他)；

再在结合销售情况，向客户提供户型和楼层选择时，一定要避免提供太多的选择。根据客户意向，一般提供两、三个楼层即可；注意判断客户的诚意、购买能力和成交概率；现场气氛营造应该自然亲切，掌握火候；对产品的解释不应有虚构的成分不要给客户随便承诺没有的事或不是职权范围内的承诺应报现场经理通过。（欲擒故纵：在楼盘销售过程中，过于紧逼只会让客户产生很大的反感。如果采取“欲擒故纵”的方法，一方面对客户说：“不着急，慢慢考虑，毕竟买房是大事情。”另一方面，对客户介绍说：“由于我们楼盘销售状况较佳，下星期开始提高销价。或你现在不定或不封你信不信你转过身你的户型就卖掉了，再让同事打打配合”此时，消费者一般都会在短时间内作出选择。此计“擒”是目的，“纵”是手段，所以不是放虎归山，而是较为有效的方法先放松一步，达到最终的“擒”的目的。

指桑骂槐：计名原意是指着桑树骂槐树。比喻表面上骂这个人，其实是骂那个人。在楼盘销售过程中应用此计通常为：不采用直接的方式来攻击竞争楼盘的劣势（因为通常这样做会引起客户的反感）而是间接展示和运用本楼盘配套、环境、建材等优势点来表明其他楼盘的劣势点。所以作为楼盘的置业顾问，不仅要对于本楼盘竞争个案的内部优势(s)和劣势(w)了如指掌，而且还应该对于楼盘的外部机会(o)和威胁(t)有所了解，最后进行综合的swot的分析，要尽量消除客户对本楼盘劣势的顾忌，更多的来接受本楼盘的优势。

苦肉计：在楼盘策划运用此计通常引申为两种情况，第一种情况应用为对产品进行破坏性的试验，以博得消费者的信任，从而打开产品的销路。例如在售楼处现场进行对房屋外墙建材的水渗、冰冻、高温等破坏性的试验，让购房者亲眼看到其优良的建材品质，进而对楼盘的品质产生信任感。另一种情况应用于楼盘销售中，要求置业顾问要给客户提高较为全面的服务例如大热天，不怕劳苦，汗流浹背陪着客户爬楼看房；大冷天冻得嘴唇发紫一趟又一趟陪客户看房子。这种情

况下客户往往最容易动恻隐之心。

抛砖引玉。

语文课堂培训心得体会篇八

新课标”的实施确实给当今教学带来了生机与活力。在一次次综合性学习活动中、在一次次的合作探究交流中，我们的学生学习兴趣越来越浓，越发变的活泼、可爱了，更多表现在对生活的热爱、对知识的追求，同时也感受着知识的滋养。

第一、认真学习新课标，深入领会《语文课程标准》的精神实质，切实转变观念，克服以往在语文教学中忽视学生的主体地位、忽视人文精神和科学精神的培养、过分追求学科知识系统的错误倾向，真正确立语文教育的新理念，通过教学任务的完成，全面提高学生的整体语文素养，注重提高学生的语文实践能力，积极倡导、促进学生主动发展的学习方法，拓宽学习和运用的领域，注重联系生活、跨学科的学习和探究式学习，使学生获得现代社会所需要的终身受用的语文能力。

第二、讲授新课程时应从整体上把握实验教科书，弄清其编写意图、体系特点，弄清教科书与《课程标准》、教科书各教程之间的内在联系，弄清教科书各种编辑设计的意图和着力点，比较新课程与旧教材的区别和联系，有哪些改进，教法上有那些变化，有那些独到的进步和收获，以在备课和教学活动中准确设定教学的重点，找准达到《课程标准》提出的课程目标的落脚点，有效地实施语文教学。

第三、在准确把握教科书编辑思想的基础上，从本班学生的实际出发，根据学生的年龄特征和不同教学内容，创造性地灵活地选择和运用教科书的各种设计，采取合适的教学策略，把读写听说和综合实践活动落到实处；大力改进课堂教学，提倡启发式、讨论式、师生互动等新的教学模式；积极开发

课堂学习资源和课外学习资源，沟通课堂内外，沟通平行学科，创造性地开展各种活动，增加学生语文实践的机会，让学生在实践中丰富语言积累，掌握学习方法，提高基本技能，接受熏陶感染，养成良好的学习习惯，打下扎实的语文基础；鼓励学生采用各种手段扩大阅读面，增强学生在一切场合学语文用语文的意识，积极参加各种课改活动，促进学生语文素养的整体提高。

《新语文课程标准》给小学语文教学带来了生机，当然也带来了挑战。新课标要求全面提高学生的语文素养，要求学生扩大知识面，要求课堂教学中师生互动等，我将根据新的语文能力实践系统，致力于学生语文综合素质的提高，促进语文课程的呈现方式和学生学习方式的转变，确立学生在学习中的主体地位，努力给学生创造一个有利于素质教育的空间。

语文课堂培训心得体会篇九

坐姿要正，手势要准。写字，首先要有一个正确的姿势，但是大多数学生的坐姿与手姿笨拙不堪。这些现象不仅影响了写字的工整、标准，更重要的是影响了学生身体的健康发展。在一年级入学开始就要进行要求坐姿要正，手势要准。

写字的正确坐势和握笔应该是：上身平正，两肩齐平；头正，稍向前倾；背直，胸挺起，胸口离桌沿一拳左右，两脚平放，在地上与肩同宽；左右两臂平放在桌面上，左手按纸，右手执笔；眼睛与纸面的距离应保持一尺左右。正所谓做到“三个一”（眼睛离书本一尺，胸离桌沿一拳，手离笔尖一寸）和“八个字”（头正、身正、肩开、足安）。坐势端正了，还必须心气平静，心正则笔正，笔正字才美。可以教一些儿歌帮助孩子们加深写字的要求。

对学生的坐姿和握笔，教师除提出整体的要求外，更重要的是抓落实，必须要求学生做到位。可以经常表扬做得好的学生，树立好的榜样，使学生的正确坐姿和握笔得到强化。

1、要求学生仔细观察每个汉字的笔画。

汉字是一种形体艺术，每一个汉字都是由基本笔画构成的。要写好每一个字就得写好它的每一个基本笔画，力求做到笔画准确，字有动感。所以在低年级学生写字指导中，在认识基本笔画的同时，就要对学生进行严格的笔画指导，让学生打下扎实的基本功，为今后写好汉字起个良好的开端。

2、要求学生仔细观察每个汉字的偏旁。

大部分的汉字都有自己的偏旁，而这些偏旁的书写都具有其自身的特点和规律。掌握了这个偏旁的书写，就可以运用到带着这些偏旁的字里，触类旁通，举一反三，使字的结构安排得更好。

3、要求学生仔细观察每个字在田字格的位置。

学生写字之前，教师要帮助学生分析，说出每个字的结构，是属于左窄右宽，是上紧下松，或是上小下大，还是左、中、右宽窄略等等不同情况，仔细观察每一笔或每个部件在田字格的位置后，才让学生识理写字，自主练字，这样会达到事半功倍的效果。如，要学生写：“惠”字，让学生观察分析后，懂得“惠”是属于外框扁型时，左右的竖画要向内收，展肩收脚，不要上下垂直。这样结构合理了，字才会美观。

4、要求学生仔细观察每个字的重心。

汉字以形象为主，规范汉字的重心是均衡的，重心偏上给人头重脚轻的感觉，偏下则使字笨拙臃肿，偏左或偏右又使字倾斜不稳。可见，重心稳了字才会正，字正如人正，人正走四方永不倒。

语文课堂培训心得体会篇十

著名教育家陶行知先生说：“我们加入儿童生活中，便发现小孩有力量，不但有力量，而且有创造力。”新课程要求转变教师角色，转变教学行为。教师不是绝对的权威，而是与学生平等的交流者，是学生的合作者。教学中教师的态度是否和蔼、亲切、有鼓动性，对学生是否民主、尊重、有亲和力，对教学过程有十分重要的影响。教师首先是学生学习的伙伴，同时才是学生学习的指导者，所以要走下讲台，走到学生中间，拉近与学生的距离，真正地俯下身子，和学生心贴着心，听听他们心中的疑惑，了解他们的喜怒好恶，帮助解决他们想努力解决的问题。为学生创造宽松、愉悦的教学氛围。

以往的我总是滔滔不绝地讲，居高临下地问，学生规规矩矩地听，小心翼翼地学。当学生平等、互尊的情感得到满足时，才会轻松、愉快地投入学习，才会主动探究，因此，现代课堂教学应确立师生平等的教学观念，构建平等对话的教学平台，使教学“在师生平等的过程中进行”将师生关系“理解为愉快大百尺的合作，而不是意志间的冲突，对权威、尊严的威胁”，让学生在率真、坦诚、互尊的环境里一起学习。这个过程不再是应该使学生处于一种心理放松、精力集中状态，思维活跃，敢想敢问，敢说敢做。

1、给学生机会。比如在教学《七颗钻石》一课时，让学生也以小姑娘的身份提出问题。通过这样的学习，不仅考查了学生收集的资料，培养了学生表达能力。而且变老师枯燥的讲解为学生自主地我想说，我能演。再通过读书，进一步体会关爱的主题。通过这一节课的教学，使师生、生生、生文对话达到融合，学生在轻松的氛围中学到了知识，学会了学习。再如：教学《果园机器人》一课时，发散学生思维。想想说说如果是你会设计什么样的机器人？平等对话使学生在课堂上成为学习的主动者，把自己想说的，能说的都说出来，给学生展示自己的机会。

2、虚心请教。教师不是万能之人。作为教师应该放下架子向学生学习。使学生明白，不管是谁都要学习，不管是谁，只要会就能成为别人的老师。给学生以自信，激发学生的学习欲望。

3、合作学习。小组合作学习也是平等对话。老师参与学生的合作中。让每个学生都有机会说话。学会合作，增强自信。

“参与”是课堂教学的灵魂，教学的真正含义是教师教学生如何学习。因此，要使学生学会学习，就要从课堂教学改革入手，构建和谐平等的师生关系，使学生主体精神得到发挥、主体人格不断完善、养成主动学习的习惯，促进学生积极地、主动地、创造性地去掌握新的学习方式。在课堂教学中调动全体学生的学习积极性，使他们主动参与、全面参与、全程参与，兴趣盎然地学习、生动活泼地发展，是课堂教学的灵魂。学生的思维状态如何，直接影响学习的效率。教师一定要根据学生已有的生活经验，创设鲜明生动的情景，激活学生思维的兴奋点，真正使学生动脑、动口、动手，学思结合，乐于参与。

在课堂教学中，要有意识地让学生在自主学习、交流合作中，逐步提高独立探究的意识，增强与人合作的需求感。从而学会学习、学会做事、学会做人，学会与人交往和合作。这是课堂教学研究的主攻方向。以“学生发展为本”已经在广大教师中形成共识摆脱“填鸭式”的满堂灌，取而代之的是让学生从乐学到会学，积极主动地参与学习过程。《语文课程标准》指出：“积极倡导自主、合作、探究的学习方式，必须根据学生身心发展和语文学习的特点，关注学生的个体差异和不同的需求，爱护学生的好奇心和求知欲，充分激发学生的主动意识和进取精神。”我认为，应抓住“小学生主体性的发展”和“探究精神、实践能力的培养”，着眼于学生的可持续发展，使学生成为具有综合素质的人才。

评价探究结果，具有共享学习成果，激励后继学习的意义。

由于学生在探究中师生之间，学生之间、小组成员之间对探究的成果也进行了小范围交流讨论，对探究中存在的问题进行了质疑，对来自各方的观点进行了归纳总结，对探究的问题有了较全面、深刻、独特的见解，他们内心有着想展示思维成果的渴望与冲动，他们想在展示成果中展现自我。因此，教师要设置丰富多彩的展示平台，鼓励学生用适合自己的方法和策略来汇报探究成果，以便使不同类型的学生都能发挥自己的潜能，都能从探究阅读中获得收益。善于表演的同学，可将文中的精彩片断改编成小品，举行书中人物化妆扮演会；心思细腻，不善言辞的同学可写探究报告，心得体会；善于辞令的同学可进行辩论，以展示思想。

“随风潜入夜，润物细无声”，对孩子的教育不是一朝一夕的事情，需要我们的老师细心、耐心地教导、引领。学无止境，在以后的时间里，我会继续认真学习新课程标准，对照新课程标准的要求，反思自我，并找出差距，让先进的教育理念武装自己的头脑，指导自己的教育教学行为。