

最新机械工程实训心得体会总结(精选6篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

机械工程实训心得体会总结篇一

经过招投标实训活动，让我们感受最深的就是做事情应该有始有终，有条不紊，最好还能够遇事不惊慌。其中必不可少的就是即使遇到困难或者没了信心也要心中有着不放弃就会有回报的信念，那么事情将会迎刃而解。下面是本站带来的招投标实训心得体会，欢迎查看。

6月7日下午，有幸参加了关于“《中华人民共和国招标投标法实施条例》”解读的视频会，作为一个新入行的新人来讲，这是一个不可多得的，能深入了解招投标过程的机会。整个下午，让我受益良多，颇有感悟。

整个视频会分为三个部分，首先为我们讲解的是我国招标投标制度的发展历程。在1980年，试行了招投标方法。在1999年，通过了《中华人民共和国招标投标法》。随着社会经济的发展，20xx年，通过了《中华人民共和国招标投标法实施条例》。紧接着为我们讲解了招标投标实践过程中出现的一些问题，针对新情况、新问题，通过充实完善有关规定，从而进一步筑牢工程建设和维护招标投标活动的正常秩序。最后的亮点是《实施条例》的内容，《实施条例》较《招标投标法》有了更为详细的规定。《条例》的出台至少体现了三个亮点：一是就招标投标评标中标甚至合同签订过程作了比较明细的规定和预防处理。这是作为《实施条例》本身的要求，也是经验

的总结。例如对串通投标作了明确的认定，以及对评标的规范等。二是首次就实践中大量存在的招标投标交易场所进行了规定，明确了它的功能定位。如隶属关系、层级及性质作用等。《实施条例》提出招标投标信用制度。这是招标投标诚信体系建设非常重要的法律支撑。三是《实施条例》就实际中开始的招标师资格予以明确。这是招标投标职业发展的基础保障。

古语有云：“听君一席话，胜读十年书！”通过老师的详细讲解后，让我们深刻体会到，作为一个招标人员，对于本职工作要严肃认真，要做到三多，多想，多问，多沟通，只有这样才能做到在招标工作中百密而无一疏，才能保证招标项目的顺利进行。

通过这次学习，让我知道，招投标工作需谨慎和认真，做事儿应该以法律法规为准绳。在面对招标工作新的形势下，对招标人员的要求也不断的提高，在日后的工作中，要不断提高自己，不断的加强学习。结合热电厂项目招投标的实际情况，在招投标过程中对照《条例》规定，逐步完善热电厂招投标管理制度，做到责任在脑中，工作在手中。

经过一周来的招投标实训活动，让我感受最深的就是做事情应该有始有终，有条不紊，最好还能够遇事不惊慌。其中必不可少的就是即使遇到困难或者没了信心也要心中有着不放弃就会有回报的信念，那么事情将会迎刃而解。

在这次根据发包方的招标文件来拟定投标文件的实训活动中，我竟然忘了招标文件是要购买的，若不是老师在台上说“发售招标文件”，恐怕我也不会留意到。其实，太多的细节需要注意，真的很需要平时对招标、投标，以及合同相关知识的积累。

我们是在机房编的投标文件，第一天是熟悉招标文件，全班同学聚到一起讨论，慢慢试着着手，到后来才发现原来投标

文件就是那么地拟。在学习的过程中，大家的团结合作确实帮了很大的忙，难怪常有人感慨：三个臭皮匠胜过一个诸葛亮！将除了法定代表人或法定授权代理人签字处以及有有关乎报价的第3页和第6页空出外，若然填上报价、签了名、盖了章，这份投标文件才算拟完，我们小组是到最后才填上报价的，明明知道招标文件中说明的招标范围是土建部分，但在看到表格中的报价有安装部分时，竟然听信了写了安装部分的价格也可以的说法，导致了后面封文件之前的拆粘工作。

而在法定代表人授权书证明上，我们不懂得法定授权代理人应该在哪个部门，是什么职务比较好。在这问题上，没有任何概念，直到第一天快要结束时终于决定下来，在项目部当经理的人做代理人比较好。在签字时，才发现要签的地方还蛮多的，招标文件要求我们拟的投标文件要有1份正本、2份副本，也就是说盖本公司(投标小组)的章以及代表人的章，正、副本的章有3份。遇到了“签字并盖章”、“签字或盖章”两个字义的困扰。在拟好文件后，就拿到楼下的打印室打印。不知道收据上盖的招标文件的章其实在这里只有1次证明收到了投标人的投标保证金，以为复印了收据后再盖章也不迟。其实应该是写了收据，盖了章再去复制，贴复印件在投标文件正、副本上，我们保留红章的原收据。

在周一时，老师给了我们一个标底，但我们在考虑报价时差点忽略了一个工程只有一个标底的规定，怀疑老师给的标底到开标时会改变，于是乎在考虑报价时仅仅考虑了其他小组可能或高或低的情况。导致我们小组报的价属于居中，虽然没在无效报价中，但终与中标失之交臂。

那个晚上的封标，我永远都不会忘记，其他小组犯的毛病有在封条上盖上了法人的公章并且在报价的地方也报了安装部分的价。必须得拆标，重新来。而我们小组犯的毛病是在报价的地方也报了安装的，因没有封条，所以没出现封了标因封条上盖错章而拆封条重新粘的麻烦，但是我们犯了另外一个错误，那就是将投标文件的商务部分和技术部分一起装订

成册了，必须得拆开分别装订成册。在投标文件的完整上，我们没考虑目录，后来补上了一起装订。

就这样，因为分两次认识到错误，跑了两处打印室重新打印出错的页码。回来一次装订好。在盖正、副本时由于大意，竟然将新印的三张技术部分的投标文件一起盖上了副本而已。好在第二次跑打印室之前及时发现了错误，才没有第三次跑打印室的经历。

在封条时，有的小组忘了在有切口的地方都封上封条，在开标时a11小组的投标报价条件最符合中标，但可惜他们因为没能封好封条最终导致废标。

有两个小组的报价就差1个数不一样，场上虚吁，不免有人想到文件的保密性。它给了我们一个警醒：保密工作很重要。

接下来的活动就是假设我们中了标，收到了中标通知书，要与招标方签合同，于是就起草中标合同文件。合同很快就拟好了，中间付出的辛酸只有自己才懂，拟合同的那天下午，我肚子很痛，手直抖，打字都不行，不得不休息一阵，后来其中一名组员跟我讲要不要我也参与进去一起拟，因为进度很慢，于是就很难受地坐在电脑前，打字总是出错，后来镇定下来后就忘了痛了。到第二天上午时，组员们跟我商讨到关乎我们投标方(中标方)的利益的地方一定要极力争取，这时才发现招标文件里有很多不平等条约，于是在拟合同时我们对照示范合同文本的合同规定以及对照了招标文件，让招标文件上的每一点在规范中都能找到对应的规范，以维护自身的利益，同时考虑了对方提出要求时适当放松的情况，其中必不可少的就是在招标文件上我们觉得有必要或者到时候谈合同可能会争吵的地方记上标记。

得面红耳赤，我们平心静气地坐在电脑前一一对照各自拟定的合同，没想到双方都非常配合，并且都是互相考虑对方的利益，该负责的地方决不说不负。

就拿招标文件中要求我们(中标方)免费提供办公桌椅以及办公场所这个要求来说吧。甲方说我们乙方应该认真熟读招标文件，说这一项本就是我们乙方已默认的(没有提出答疑)，但是我们在合同示范文本上找到的对应的那项我们承包人工作是提供桌椅及场所，但费用是发包人出的，然后他们(甲方)竟然说不用我们提供了，我们说：这可不行，我们可以提供人力，他们出钱就行了，若是不用我们提供，也就是说他们想要办公的话得自己出人力出财了。后来，就决定我们出人力，他们出钱。而其他小组在这点上就没分出是非来，后面是他们甲方什么都不要了，这明显也不公平嘛！

尤其在区分我方和甲方的工作时尤其应该讲清楚，以合同为准。

如果双方都很负责的话，谈合同真的很容易。但他们跟我说以后会面对很多刻薄的事，我一半信半疑，始终相信只要找到依据，能让步则让步嘛，就像这一次，多好！

遇到问题时还要保持清醒的头脑，冷静地面对才不会后悔！

在近五个月的工作中，通过前辈的指导，对于内部招标有了较系统的学习。且近期，项目连续对土方、保温防水、精装修等进行了投标，通过对这些投标项目的学习及在此过程中积极做一些与之相关的较简单的工作，我从中感到获益良多。

之前对招投标只有一个模糊的概念，对过程中出现的一些名词也仅限于书本上的理解。通过参观学习观察及参与几次招投标，我首先明确了招标的基本程序，大致分为落实招标文件—委托招标代理机构—编制招标文件—发布招标公告或投标邀请书—资格审查—开标—评标—中标—签订合同(中标通知书发出30日内签订)

而我们作为投标单位时，就应注意如下几点：

一、购买招标文件及相关资料

投标时应按招标公告要求，在规定时间内，由正式职工携本人有效证件，及单位介绍信证明等到相应单位购买招标文件及相关资料。

另外，购买招标文件时应仔细核对并问明投标截止时间，答疑时间，组织勘察现场时间等，尽可能做到了解更多与投标有关的信息。

二、对招标项目进行可行性分析，认真勘察现场、仔细阅读投标人须知和合同条款，核对工程量清单，按实成本测算。

三、标书的编制

1. 编制投标书时，仔细阅读招标文件，按文件要求的格式、份数、评分标准、装订要求、工期、开标时间、地点、设计图纸、设计说明等要求编制标书。

2. 在资审部分中，切记不能将失效的证书复印件装订在资格审查资料中，要多次核实资深文件的有效期、年检时间等。

3. 资格审查所需的相关原件资料应提前准备，等待核查。

4. 合理确定投标报价。今后应该积累资料，了解市场行情，制定我们自己的经验数据库，为今后投标做参考。

5. 标书密封时，应严格按照招标文件规定密封，需签字盖章处要反复核实，认真仔细，避免出现废标的情况。在提交投标文件时，最好将企业公章和法定代表人或其委托代理人印章随身携带，在提交投标文件时如发现投标文件有误，在有效时间内还可设法弥补。

四、开标、评标、中标、签订合同

投标保证金形式可分为多种，现金、银行出具的银行保函、银行汇款、现金支票等均可，具体要看招标文件中的要求。投标保证金不得超过投标总价的2%，最高不得超过80万，投标保证金有效期超出投标有效期30天。招标人与中标人签订合同5个工作日内退还未中标的投标人的投标保证金。

招标完成后三日内，招标公司通知或者在网上公布招标结果。如若中标即在30日内签定合同。并由招标公司发布中标通知书。

每次投标文件都应留底，投标过后认真分析，找到投标过程中的问题及缺点，总结经验与教训，为今后的投标工作做好铺垫。

关于内部招投标

目前对招投标虽有了一些了解，但仍然有很多需要学习的地方，平时应多注意学习相关知识，多思考、多总结，充实自己。另外，工作中一定要仔细，不能因粗心犯错，使项目造成损失。

机械工程实训心得体会总结篇二

实训室是完成实践教学，培养和训练学生技能的一个重要场所，实训项目是高职院校实训室构成的最基本元素，是实训室建设的基础，下面是本站带来的实训总结与心得体会，希望可以帮到大家。

三个月实训就要结束了。人闲的时候是等时间等着下一刻的到来，人忙的时候是赶时间过得太快多想让它停一停。用充实来形容这一阶段很合适。我每一天都过得很充实。

以前在大学里成天特别闲没有目标不知道干什么。现在我觉得忙碌是一种幸福。我知道我要做些什么。刚来实训的时候很不适应，由学生转到工人的角色。而且成为工人后，我们必须以工人的角色去做事，不能再像我们在学校那样想做就做，不做就算的了。我们现在是有责任在我们的肩上了。

每个人在不同的学校都有自己的实训经历。其实实训也是社会实践的一种。

这次是我第一次踏入这社会进入基层企业体验现代企业的生活、工作、企业文化这些都是我们踏入社会所要适应的。

20xx年11月25 日我们由苏州前往无锡的日子。那一天，我知道，每个人都很激动，很兴奋，因为这是我们第一次真正的踏入社会，进入企业工作，路上，我们都在讨论工厂会怎么样，管理严不严，业余生活怎么样。

当我们进入科尔华厂的时候，我们的心凉了半截，这地方有点破，完全和我们想到工厂不一样。当我们培训了半天后，我和我们班几个同学被分到了机顶盒，一开始听说机顶盒的活是最轻松的，看着其他人羡慕的表情，我有点得意。或许，人生就是这样的戏剧，当我们第二天去机顶盒去报到上班的时候，发现那些老员工根本就不把活给我们做，因为不想让我们这些新人去抢了他们的饭碗。我们在机顶盒很受排挤，整天都不让我们工作，而且还放假，最后，我们还是离开了机顶盒，去了阿尔卑斯，这里的阿尔卑斯不是生产棒棒糖的，是做手机卡槽还有很多小的东西。

我们车间做的东西比较小，连一根头发都不让露出来，一不小心，就会被扣工资，我们车间是扣工资最严重的。而且扣的有点吓人，我们车间有个人一个月能被扣到一千多。我们实训的工资才多少啊，所以，我必须处处小心，必须在上班时打起十二分的精神。我们都认为这三个月就是煎熬，一个字，累。多少次我想要放弃，想离开这个我不想呆的地

方，但是，我咬咬牙，还是坚持了下来，正如有位同学给我发的短信一样，再辛苦也是三个月过完三个月就是一个崭新的脱胎换骨的你。坚持就是胜利。对的，只有坚持，坚持不是因为多坚强，而是我没有其他的办法。

但你在不同的角度看待一件事时都会有不同的说法与看法，虽在生产线上工作，也许许多人都认为在流水线工作辛苦，而且学不到东西，整天还提心吊胆的。我在流水线上工作了这么久，在这段时间里我学到了许多东西。一条流水线如要正常运行，需大家一同努力才能完成。流水线的每个工序都不同。在这里每时、每刻、每处都体现出团队精神。因为里面全是流水线生产，在流水线上是不能随便离岗和停顿下来的，如果流水线上有一个人离岗或停顿将会影响整条生产线的速度。容不了有偷懒的完成每项任务或完成一个成品都要经过很多人的手的辛勤付出这也是在校园难以寻觅的。这就使我们学会了团结，分工，和互相协调。使我们知道团队精神的重要性自己要学会如何做好每件事，每个工序工作的过程，也是学习的一个过程。只要用心学习发现都能学到在学校学不到的知识。一个人不管在什么位置，应站在正确的位置看待一件事情。实训，我们应想我们实训是为了什么、为了钱为了混日子还是为了学习呢？实训的动机在于为了学习。人可以不学习吗？有句话说人活到老学到老。不管现在是学习还是工作或实训都应该以学习为中心。作为大学生应在毕业前进入社会实训、实践。这些是我们踏入社会时学习经验的好机会。在今天的社会我们都应努力的去适应社会。不管在艰辛的岗位还是在其他的岗位都要努力做好事情，在工作上每个人都有自己的酸甜苦辣，这就是人生的味道。在实训的三个月里我体验了许多人生道理，体会了工作的辛酸，也体会了一切的不容易。实训说苦真的苦累也真的累但这也累得值、苦得值这也让我们更学会独立生活独立思考独立处理每件事情。。

我们在厂里也学会了勤俭的习惯，也明白了什么是粒粒皆辛苦，同学们在学校大手大脚的花钱，而在厂里辛辛苦苦拼命

的上班才拿一点工资时，才体会到钱的来之不易。

这次实训无形中给我们上了一堂思想道德课，让我们受益匪浅教育深刻。

说真的，一开始我觉得这三个月真的很漫长，漫长的我都看不到终点在哪。可是时光匆匆，转眼间，这三个月的实训马上就要结束了，我们也要回到我们的校园去了，这三个月我尝到了：酸——严格的上下班和工作制度，累——手要不停的做啊做的，辣——老员工做活的速度，甜——拿到了属于我们自己的工资。

实训让我学会离开父母而独立张开自己的翅膀飞翔，在我心里我感激学校，老师，同学是你们让我知道了生活。是你们点明我前面的路指点我们所走的路。

作为一名医学生，不仅要具备过强的理论知识，还要有一定的临床经验，因为我们面对的是人的生命。所以，在这个暑假里，决定在医院里见习。很荣幸，我能在家乡的县第一人民医院见习。通过这短短的两周的见习，真的让我学到了很多，深刻体会到，当自己独自面对一些问题时，总是不能得当处理，感觉自己以前学的理论知识不能灵活在临床上运用。见习，是一种磨练，是对自己感受医院环境，了解医院事务的一种巩固理论知识的社会实践活动，更是对自己医护梦想的期前准备。见习，让我感受最深的是：临床是理论基础知识的巩固基地，临床的实地见闻，实地操作，让我重现在校那些枯燥又顽固的知识时提出的种种问题。例如：每天面对着老师忙碌的身影，我心里只有怨叹，怨自己无法将理论应用于实践，怨自己在见习前没有好好学习，加上填鸭式的传统教育模式，被动的接受知识害惨了学生，在学校里一到考试，就向老师要重点或老师给重点，如果我们在临床工作了，病人问我们一些问题，我们能说这不是我背的重点吗？更可悲的是，我们只能获得短暂的记忆，不能成为对抗疾病的材料，真有种“书到用时方恨少”的悔恨与喟叹啊。曾几何时闹出

了这样的笑话:”一位实训医生在接受病人的询问时,因囫圇吞枣,对于该知识的不甚了解,就借口说要上厕所,而实际上却偷偷摸摸回到办公室翻书去饿。那么再遇到下一个问题,该以什么借口去逃避呢?”因此,学习医学知识,来不得半点虚假,我们一定要做到理论根基扎实,更重要的是要学会理论联系实际,以免误人误己,酿成大错啊。

见习的第一天早上,我早早的来到医院,我跟着护士晨间护理。到了七点半,医生和护士门准时交接-班,值夜的医生和护士将昨夜病人的情况进行报告,然后各个管床医生分别开始查房,我也跟着他们,认真的听他们如何检查病人和如何询问他们。看着他们那一丝不苟的工作态度,我的心里不禁充满着崇敬之情。首先,医生们对病人进行询问,问他们的病症,比如:有无发热,有无疼痛,饮食如何,排泄是否正常,有无多尿少尿等等。然后,医生仔细观察病人的体征,有时还做下叩诊,最后开出医嘱。这时,护士们开始了紧张的比对医嘱,并且按照医嘱进行取药和进行治疗,护士每隔4小时查一次体温,并且绘成温度曲线,供医生参考,另外,每隔半小时进行一次巡房,检查是否有异常情况出现。在这短短的两周的时间里,我在外科见习的,在外科的病人大多是做过手术的病人,这就要求我们护理工作者要更加细心与具备过强的专业知识,时刻关注他们的病情变化。同时,有些病人不能下床,要长期躺卧在床上,这也需要我们护理工作者,要做好他们的心理安慰工作。有人说,任何一件简单的小事清,如果能连续做上20xx年,就是一件伟业!干我们这一行,就是要坚持认真二字,任何时候、任何情况下都马虎不得!的确,生命是脆弱的,何况是身患疾病的人呢。在普通的病房,虽然基本是家属在照顾,但是,他们毕竟不是专业的,没有一些警惕的意识,所以作为护士,我们要给家属和病人做好宣教工作以及护理工作,以防止发生不良事故。

见习期间,我跟随带教老师,细心听取讲解与指导,了解了许多医疗设备的基本操作,观摩并实践了许多种医疗操作,比如生命体征测定(体重、血压、呼吸、脉搏、体温)、心电

监护，静脉滴注、肌肉注射、静脉推注、外伤换药等等，许多专业仪器我都是第一次见到。有许多看似简单的护理操作，真正做起来才知道并非如此。在医院的短短的两周，我虚心向护士学习，紧紧地跟着护士，寸步不离，年轻的护士耐心地给我讲解着关于护理的知识。慢慢地，我穿梭在各个病房，了解了她们的护理术语和一些日常工作。我协助护士接诊病员，做好四测(测血压、测体温、测脉搏、测体重)，熟练地掌握了血压及体温的测量方法，接触配液环节，在严格坚持“三查七对”(三查：操作前查、操作中查、操作后查；七对：对床号、对姓名、对药名、对浓度、对剂量、对方法、对时间)的原则下，并为病员配液。同时新鲜事物接踵而至，时时给我带来兴奋的冲击。我充满好奇，留心观察，积极提问，护士们耐心的给我讲解，使我了解到了一些医疗仪器的使用方法、基本掌握了护理操作的要领和注意事项。她们生动的分析一个个看似简单的操作，并且在规章制度允许的前提下给我很多实践的机会，让我有机会使用这些仪器和设备，实践护理操作。这些都使我对将来从事的工作有了一定的感性认识。虽然这段实训有点苦有点累，还是挺让人开心的。查房、换药、跟手术，每天的生活在这样重复的忙碌中度过。这段外科的实训经历，其中复杂的滋味也许只有亲身经历过的人才能体会，酸甜苦辣，无论是什么滋味，都挺值得回味的。当然更重要的是知道了好多书本上学不到的东西，也认识了几个不错的朋友，或许这比书本更有价值吧。

众所周知。建立和谐的护患关系，首先要做到将心比心。用一颗博爱之心，一种换位思考的思维去想象病人的疼与痛，矛盾与徘徊，将病人的疼痛看作自己的疼痛看作自己的疼痛，用心去体会病人的茫然与不知所措，只要你及时伸出一双温暖的手，病人就能感受来自你手心的力量，也许他们就会获取一份战胜病魔的决心与信心，疾病不攻自破，那该是医学界灿烂的风景。其次，擅于与病人沟通。其中，微笑是一把出奇制胜的尚方宝剑。在这里，我看到的是笑容可掬的脸孔，也都觉得特别地漂亮与可爱，让我有种轻松与温馨舒适的感觉，如果我是一位病人，我会毫不犹豫地选择住在这里，因

此，我也要求自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人每天都能感受温暖，无论是寒冬还是炎炎酷暑，微笑总是一道美不胜收的风景。”微笑服务”既有利于自身的愉悦，又能减轻病人的恐惧与病痛，这等一箭双雕的好事何乐而不为呢？再次，在病人面前要永葆一份不泯灭的自信。不善于与人接处是我的一大弱点，那种胆怯与不自然会使我失去很多的学习机会，由于我的自卑，不主动而没有得到相应的操作训练，这样的现实冷不丁给我泼了一身冷水，是一名本科生，做起事来应该是得心应手才是，但我却，做事畏首畏尾，前怕狼后怕虎，不敢大胆尝试才铸成我的不知进取，好在我有一名耐心十足的老师，之后在她的知道下，我重拾操作，确实是另一翻感觉，假如病人看到你一张自信而稳重的脸庞，他们的恐惧也就减少了一半。

因此，自信心是一颗无形的定心丸，无论是护士本身，抑或是病人，都是必不可少的东西。病人的肯定是护士最大的成就；病人的称赞是护士最大的光荣；病人的疼惜是护士最暖的宽慰；病人的微笑是护士最好的回馈“是你们让我们有了第二次生命的机会，是你们，用亲切的话语安慰我们，让我们有战胜疾病的信心，是你们细心的照顾，让我们迅速康复。”这是出自住院病人的心声，相信可爱的白衣天使们听到这些来自病人对她们工作的谅解该是何等的感动万分啊。我因此也备受激励，我立志要为我即将展开的救死扶伤的医护事业奋斗终身。再次走进病房，少了一份陌生，多了一份亲切；少了一份负担，多了一份安慰；少了一份担心，多了一份真诚。在这里，我不仅真正学到了知识，还明白了一些道理，踏踏实实做人，认认真真做事，提高自己与人沟通的能力，建立良好的护患关系，遵从导师的教诲，理论联系实际，立誓为医学事业贡献自己的力量。

“爱在左，同情在右，走在生命的两旁，随时撒种，随时开花，将这一径长途，点缀得香花弥漫，使穿杖拂叶的行人，踏着荆棘，不觉得痛苦，有泪可落，却不悲凉。”也许冰心老人的这段话，就是对护士职业的最好诠释。

有了带教老师的指导与帮助，有了病人的理解与配合，有了坚定的为病人服务的决心，我走过了这不寻常的一个月。通过见习，我感受到了作为一名未来的护士所肩负的重任。在我们的前方，有不计其数的普通的医务工作者，就像我的带教老师们那样，在第一线无私奉献着。他们的生活在一天天的继续，而我们当代医学生，已经踏出了医学道路上的第一步。在不久的将来，我们将接过他们的担子，真正投入到这一神圣的工作中去，奋战在一个特殊的战场中，面对新的挑战。护士这个特殊的职业注定了我们未来的工作将是非常辛苦的，但是如果我们的付出终于有了回报时，所有的辛苦又算得了什么呢？当一个即将出院的病人来到你面前与你道别，那一刻才是一名护士最感欣慰的时候。对每一个白衣战士来说，没有比解除病人的更能给他快乐的了！为了那一刻，我们从现在开始必须踏实每一步，扎实的学好基础知识，认真实践、努力探索。这样在成为一名医生的时候，才能担负得起病人的信任，才能承载住病人生的希望。

终于等到了实训的时候了，很早以前就从学长学姐那里打听到了大三的上半学期有实训，那时候可以说是急切地期盼着这一天的到来，因为大家再也无法忍受当前这日以继夜的填鸭式的教学，尽管从师兄们那里了解到实训并非像想象中的那样是一件快乐的事情。

中餐厅的日子就这样一天天结束了，在这些日子我的确学到了很多的东西：除了能学到中式餐饮的服务程序和技巧、粤菜的特点和种类等课堂上所能学到的东西外，更能学到一些课堂上很难学到的东西：如何处理好自己的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意识。在一次与某部门经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识不但是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿望，同时应该对自己的同事也具有同样的意识。”是啊，这才是“服务意识”的真正含义，这才是一个服务员真正的素质的体现。明天就要结束为期一

个月的实训生活了。回想这次在酒店实训的点点滴滴，觉得从中获益非浅，学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识。令我感到兴奋的是，酒店的员工大都都是那样的热情友好，他们并没有因为我们是实训生而对我们冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，看来还是员工自己最能够了解大家的心情，因为他们能站在员工自己角度来看问题，因为他们讲述的是“老百姓的心里话。”这也是酒店上层领导所最缺乏的素质之一。

机械工程实训心得体会总结篇三

截止到今天我已经实习将近两个月了，几经波折，我被学校安排到一家叫“利通国际货运有限公司”报关行实习。虽然没报关证，但从总体上感觉做报关工作还挺有趣味的，做报关工作既锻炼了自己的能力又充实了自己的知识面。

首先，你面对的是海关和往来的客户，做为桥梁作用的报关员就要充分发挥两者之间的协调和沟通作用了，这从另一个侧面来看报关工作锻炼你的交际和沟通能力；其次，随时间的推移，海关的法规和海关通关作业的程序也在不断的改变，很多东西要靠自己在工作中去学习，积累，和实践，从而不断更新自己的知识面。

从大学校园生活直接步入社会，需要你去接触的不再是那些熟悉的面孔，换之而来的是各行各业的人。对他们的了解要从头开始，如何去了解一个人的内心世界，如何去和一个人沟通，这一系列的问题都要你去探索和解答。处理好发生自己身边的每一件事，同时搞好自己的人际关系网，与同事，与客户，与海关，树立良好的自我形象。

实习的第一天我当然是先熟悉工作环境了。在办公室看同事

如何的工作，跟他们一起办手续，就比如：去cosco船代marsk盖申报，在国际货柜盖进场，去码头验货，货物放行后要去码头送配载等等。

在对环境基本上熟悉后就是实际的业务操作了首先是做进口了。有带我的同事的指点，我很快就掌握了。在随后的几天里我相继对有关的进口的单据，诸如提运单，发票，箱单等各类型的都做了学习，因为我们这里海运和陆运都做的。

对进口做的相对熟练后，我开始学做出口和转关了。有了进口的基础，出口和转关就相对简单了，我也很快就掌握了。

其实我觉得在工作的一开始，我是从复印资料开始做的，帮我的同事复印一些资料。其实看起来很简单，但是里面有好多需要你去掌握的。至少你要记得哪些资料是有用的，哪些是没用的，还有需要的份数。随后在看了几次如何装订和盖章后我就开始尝试着自己来装订了，以后就和同事一起做单递单了，在递单环节也是一个很好的学习机会。因为这个时候你是和海关直接的接触，可以及时了解海关最新的政策和通#关的要求；同时，接单的时候也是报关员云集的时候，利用这个机会和他们交流经验或倾听他们讨论工作中的问题，对以后的工作也是十分有用的。

在实习当中通过对业务的操作，从中也发现很多的不足。以前在学校里学的只是理论上的东西，和实际的操作有很大的差别的。就报关单的填制就可以知道的。海关总署只是制定了统一的标准，而具体到每个海关，就有不同的规范了。进出口商品如何规范申报，是我们在办理通关事务时经常遇到的难题，虽然报关单填制规范对报关单中各项的内容的填报作了具体的规定。但对于不同的商品来讲，海关在归类，审价和监管方面的要求是不同的，因此相应的商品申报规范也是不同的，而某项商品的名称，规格型号具体应该如何申报，海关总署并无相应的规定，各地海关目前也无统一做法。因此，我们如何对海关提供具体的商品的申报规范，这就要求

我们在平时的工作当中不断的学习和积累了，要把这些已经掌握的东西变成自己的。

好应用到实训中。

在这周时间，我们主要学习了填写报关单，而填写报关单是需要一丝不苟地对待的工作，有哪处地方出错，可能会导致商品不能进出境，在填写报关单时，很多地方都需要去注意的，例如经营单位，收货人，备案号等等，各项都必须完整、准确、清晰填写，并且不得涂改。填写报关单时，我们也遇到很多困难，不懂的地方，老师针对我们的问题，结合国际贸易实务，我国海关工作详细给我们分析，使得我们容易明白理解，也加深了记忆。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，不仅有利于我们巩固所学到的国际贸易实务专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

填制进出口货物通关报关单，我们不仅掌握了一般进出口货物通关的流程及报关单各项栏目的填制，在老师耐心的带领下我们还做了相关编码的练习，从而掌握了查找编码的技巧。还有特定减免税货物通关，这其中分投资总额内货物报关和投资总额外货物报关，这部分注意投资总额外进口，征免性质中若报关单中没有征免税证明，则征免性质栏填写一般征税。不同情况下的贸易方式，用途，备注，征免填制不同。从而使我们更加清晰的掌握了各种报关单的填制。

这次我们填制进出口货物的报关单，查询了很多商品海关的编码。我在实训的过程中感觉到自己对报关单的具体填制内容并不是很熟悉，还有很多报关单的知识像征免性质、贸易方式都不懂，会搞错，做起题来还是很吃力的，不过还好我们可以看书思考怎么去填制；在查询编码时对各种商品的所属

的类别都不是很熟悉怎么去区分所属哪一类别，在查询过程中耗费时间很长都找不到。但是经过这次实训过程中老师的讲解，我对这些内容更加理解也有了一定的掌握。报关单的填制需要我们的认真仔细去分析，从提供给我们的单据中去提取有效的信息，知道报关单中的征免、币制等等这些空填些什么，才能填好报关单；海关编码的查询首先要准确的确定商品所属的商品大类，然后再从大类下的小类查询还需要注意大类中的特殊规定，从而正确快捷的找到正确的编码。

报关实务的实训真的很有意义，让我掌握了不同贸易方式报关单的各项栏目填制，从中收获真的很大。相信通过这次实训无论是对将要面临的考试，还是以后的工作中都会有很大的提高。但我感觉今后对于报关相关知识要学的东西还有很多很多，我一定会更加努力的，相信通过自己的努力及老师耐心的指导，今后对于报关的学习一定会有所提高。

简短的实习生活，既紧张，又新奇，收益颇多。通过实训，使我对报关工作有了更深层次的认识。分析报关工作的特点，我总结出一些工作经验：认真阅读单证，细心核对是否单单相符，了解进出口货物行情。

本次实训是一笔财富，它给我带来了许多快乐和乐趣。我总结了在报关实训中的经验和教训，帮助我在以后的学习过程中不断充实自己，更加关注国际的经贸环境，加强实例分析能力并加强训练，增加感性认识，努力提高业务责任和操作能力，真正做到学以致用。

我会珍惜在学校的每一次的实训学习，而这样的实训学习更是值得我去珍惜。相信有了这一次实训经历，无论是今后的学习还是日后的工作，甚至是未来的生活，我都会更加清楚自己想要做什么，该做什么，该如何做，怎样才能做好。此次实训将是我今后人生的一个良好开端，它使我学到了很多，为今后的学习做了引导，点明了方向，我相信学习的过程是不能浅尝辄止的，我会继续努力，用知识来不断的充

实自己，完善自己。

共2页，当前第2页12

机械工程实训心得体会总结篇四

英语实训周就是检验英语水平的时候，英语实训周我们可以将所学的知识运用在实际当中。下面是本站为大家准备的英语实训周心得，希望大家喜欢！

为期一周的实习周很快就结束了，在这一周实习周中，我们在学校进行了一系列的讲座竞赛，虽然没有去公司里实地了解，但也实则学到了很多知识，知道很多关于创业的知识。

简历大赛是这次实习周的一大重点，大家都纷纷进行自己的简历的制作，最终决出了一些优秀的简历。从这次简历，我知道了自己的不足，可以说，我几乎没怎么花精力去做自己，简历，只是随便一写，草草了事。甚至都不知道自己在未来到底想干什么职业，也不知道怎么去规划自己的简历内容，所以以至于自己在这一部分没锻炼到。在看到其他同学进行精彩的简历解说后，我才发现自己的不足，在一番对比之后我便重视起这个事了。简历是找工作的一大重要部分，我应该做的是重视简历的制作，多做锻炼，这样才会在以后的找工作洪流中通过优秀的简历让面试官双眼一亮，从而脱颖而出。

扎克伯格的视频让我知道了在一个公司中需要怎样的人才。具有创新能力，有自己的想法对于一个公司来说很重要，这些都是一个公司的活力源泉所在，当一个公司失去了有创新的人才，那这个公司就走进了一个死水潭了。这也警示了我们，作为一个还未毕业的大学生，我们要积极锻炼自己的创新能力，有自己的想法，不要人云亦云，做一个有个人独特想法的人才。不要认为有丰富经验就足够了，如果没有创新

的思维，就只是一个工作了很久的机器，没有一点的活力，这样的人对于很多需要创新能力的公司来说是没有多大作用的。

接着一个让我对创业的了解上升了一个层次的就是企业知识讲座。学院邀请了一位毕业了然后在创业的师兄，他给我们降讲了一系列的有关于企业的知识还有就是有关于创业的问题。我印象最深刻就是他说怎么样去找到客源和对于一个小型公司会遇到怎样的挑战和机遇。对于一个小公司而言，有稳定的客源显然不容易，别人会因为公司规模小的原因和知道公司急需客源的问题而进行价格压制，这样的话小型公司会遇到一些利润的问题。然而，又恰好是小型公司，可以吸引很多数量小的交易，对于客户来说选择小公司而让他们最快的获得货物，减少拖延的时间。在讲座上，主讲人还给了我们很多问问题的机会，把我们所不了解的问清楚。说到毕业后你会选择什么公司工作，大公司还是小企业的问题？我想大部分人都会选择去大公司工作。我觉得吧，无论去大公司还是小公司，都有各自的好处。小公司可以花更多的精力去培养一个新人，新人也能更快的融入到工作生活中，从而学到很多基层的知识；在大公司，接触的东西会更大，见识会更广泛，这也是小公司所不能比的。所以，不要刻意去寻找大企业，即使进不去大企业工作，也可以考虑一下小企业，可能会给你带来意想不到的惊喜。

在实习周这一周，我收获最多的就是有关于创业大赛的这一部分了。对于创业，在这次比赛之前我是几乎一点都不懂的，但是为了完成这一次的创业大赛，我和小组的组员一同去网上找资料，了解创业要具备什么条件，要分析什么因素，要预测到来的风险，还要做资金预算一系列的事，对于我们大部分学生来说就是一个空白的区域。给我们带来了很大的麻烦，但是在一次次的努力中，我们对于这一区域的空白页慢慢在填充。在这次比赛中，我们都在尽全力在制作策划书，学到了许多的知识。在这次大赛中，我们组在决赛中失败了，但是却学到了很多很多的知识。对于创业大赛中我们组的策划方

案是有欠缺考虑持续的一个发展前景，只是考虑到了目前的情况，没考虑到以后企业的发展，决赛中老师们的点评给了我们提示，相信再有此类的竞赛，我们一定会做到更好的。

最后一部分就是岭南文化知识讲座。讲师讲了很多岭南的文化，有关于诗词书画的，还讲了与国际之间的文化交流。在国际文化的交流中，对自己文化的理解非常重要，如果对于自己的文化都不能做出一个很好的诠释，又怎谈得上去传播自己的文化呢？对于我们也是这样的，如果你去和一个外国友人交流，别人对于自己国家的文化侃侃而谈，而我们却不懂自己国家的文化，这会让别人对你的印象降低不少。文化是一个国家的传承问题，无论从哪一个方面来说，对于自己国家的文化一定要了解，不然出去外面丢脸的就只是自己了。

对于这次实习周，虽然在没有去公司实地学习这方面是有点失望的，但是对于在学校举行的这些活动我们也学习到了很多。

总的来说，在这次实习周中，学习到了制作简历的要点，对于创业所需的素质，对于公司需要怎样的人才我都学到了一点基础知识，尽管这些都是基础，但却是给我带来了无比宝贵的知识。团队合作精神贯穿于整个实习周中，和小组的分工合作让我学到了很多，毕竟人不是万能的，不会的时候要寻求帮助。

认真投入实习周真的可以锻炼一个人，也可以学到很多知识，所不要轻视任何一件事，认真对待，或许会给你带来你所预料不到的后果。如果不认真对待，知识草率应付，那就真的是一无所获。学习最重要的就过程。

8月，本人过了一个极有意义的实训之旅，在丽晶大酒店实训为期一个半月的时间里，本人亲身感受到了酒店的企业文化，员工工作的积极肯干。无论是上层领导还是员工，他们都兢兢业业，为了酒店的效益长期奋斗在一线，就连总经理也常

常到酒店各部门指导，关心员工的工作。在此期间，本人收获很大。当我整理这本实习报告总结时，已经是告别酒店返回学校的时候了。本人悉心记录，精心呵护的野簿。虽然仅仅三千多字，却包含了本人的心路历程。在实习之前，本人还担心自己承受不了酒店工作环境的压力，可是真正接触了酒店的环境和工作，才猛然发现原来自己有那么强的潜力有待开发，处理一些别人认为微妙复杂的关系对于我来说不再是一件难事。以下的实习报告中，本人将竭尽所能再现实训当时的情景。薄薄的一本实习报告固然无法承载本人的所有收获和感受。然而作为本人大学阶段一次不平凡的经历，必将有着承前启后的作用。本报告册中定有欠妥之处，还恳请实习指导老师审阅此稿时给予指正，修改，学生不胜感激。

英语实训学会了如何调整自己的心态去适应压力比较大的工作环境，虽然本人所担任的职务在别的同学眼中是比较轻松的。但是来自各方面的压力只有亲身体会过的同学才会了解。商务中心事情比较琐屑，需要具备细心谨慎的工作态度。做错事情是最容易被上级发现的，因为商务中心是部门经理，大堂副经理经常走动的地方，一举一动必须注意，仪容仪表不容有失。酒店的每一个员工都代表酒店形象，作为前厅销售部的工作人员，是酒店的门面，更要万加小心。

学会如何与不同个性、不同类型的人打交道。作为酒店工作人员，这一点是必须的。无论顾客的国籍、肤色、口音，作为酒店一员必须一视同仁。尊重别人也就是尊重自己。人人无论社会地位高低，人格上都是平等的。不歧视地位比我们低的人。

对酒店领导、员工同事提出的要求和建议虚心接受。并从中吸取有价值的建议，以提升自己的能力，增长见识。虽然其中不乏某些言语尖刻的批评，但是本人相信那些都是值得听取的。有则改之，无则加勉。现在想起当时由于听到卖机票人员的冷嘲热讽的不平之心情，本人觉得自己当时真的还很稚嫩，如果是现在，或者本人会用调侃的语气与之对侃，或

者一笑置之。别人笑话本人过了六级还不知道客人人名的翻译，当时本人只能窝火，心想难道你在这工作者么久还不比我清楚吗？连单词发音不准的所谓经理竟然嘲笑一个还没毕业的实习生。后来想想，或许这些都是工作中经常要面对的问题。别人笑话你，是因为你本身有问题，如果你巧妙的应对，相信他也没办法刁难你了。当然了，过后自己还是要从中吸取一些教训，扩大自己的知识面，广泛阅读，才不致招致笑话。假如不是自己的过错，就当笑话，不必当真。

为期一周的秘书英语实训已经落下了帷幕，在这个星期中我们08届外语系毕业生就秘书英语进行了实训。这次实训主要参与对象是08级商务英语专业的毕业生。通过这次实训，我学到了很多与秘书相关的知识，于此同时也发现了自己在这一方面存在一些不足，现在对本次实训进行总结。

这次实训形式多样，内容较为丰富，我们认真对待每次作业，及时完成任务。我们听取两次关于秘书英语的讲座，更好的认识秘书职业。通过李静老师关于秘书实务实训所讲的讲座，我们对秘书这个职业有了更进一步的认识，学到了更专业的秘书学理论知识、实务与基本技能。同时，我也了解了按照不同标准的分类会议的种类，对会议有了更具体的认识。李静老师对会议预案进行了着重讲解，并让我们当堂完成一份秘书英语实务实训试卷，制定一份企业的会议预案，学以致用。关于秘书礼仪，吴冬妹老师给我们做了一场详细的讲座。吴老师以有礼走遍天下为题，通过阐述礼仪的重要性，重点讲解交谈礼仪，我们对礼仪有了更为深刻的认识。

秘书英文会议记录训练是我们这次秘书英语实训的重要项目。我们事先分成不同的小组，每各小组针对不同的话题组织模仿正式的会议，模拟会议记录，各组员相互协调与合作，从而在实践中初步掌握了会议组织工作的基本要求和一般程度，熟悉了会议筹备的主要内容，了解了会议组织分工协调的重要性。各组员组织协调能力、调查研究能力以及文字与语言表达能力都有所提高。在涉外秘书基本技能训练中，我们自

由搭配，两个同学一组，课上表演秘书场景对话，通过这种形式的实训，我切身体会到秘书的职责范围广泛。另外，我们还进行了秘书公文写作训练。张猛老师给我们上了秘书公文写作实训课，主要讲了如何规范制作秘书公文，我们当堂完成了一份有关通知的公文，在实际操作中体验了制作公文的全过程。

通过这次多样的实训，我不仅对秘书这个职业有了更深入的认识，还了解了秘书的各种礼仪以及秘书在会议中如何做会议记录，并且也锻炼了秘书职业中使用英语处理工作的能力，这些在将来的职业生涯中都是很实用的。

众所周知，秘书英语是门专业性很强的课。这次实训将英语语言知识及文秘理论知识融合到实际的操作流程中，让我了解了秘书英语的基本知识与技能，熟悉秘书日常工作和涉外秘书商务礼仪。

这次秘书英语实训具有很强的针对性和实践性，意义重大，因为它使我的社交与沟通、组织和协调能力得到了一个程度的提高，更重要的是，我通过这次实训锻炼了自己的应用写作能力，提高自己语言运用能力，能更好的表达自己的观点和思想。总而言之，这次实训是对我英语能力和秘书技能的一个重大的提高。

一个星期的英语实训已经落下了帷幕。在这个星期中我们08届外语系毕业生就会展英语和秘书英语进行了实训。虽然只有短暂的一个星期，但在实训中，我学到了很多以前并不知道的对会展相关的知识，同时也发现了自己存在一些不足，现对本次实训进行总结。

此次实训形式多样，内容较为丰富，我们听取讲座，观看相关资料放映，进行模拟演练，每次作业我们都认真对待，及时完成。实训第一天的下午，我们听取李香丽女士的讲座。李香丽女士她从事外贸工作，参加过多次大型的会展，有着

丰富的会展经验和知识。同时她极具个人魅力，幽默的向我们讲述她的会展经验和面试经验，为我们建立了立体的会展。通过她的讲座，我们对会展有了很具体形象的了解，同时我们也接收了她对我们将要面试的经验。实训第二天，我们会展课的任课老师，戴继红老师，为我们进行了一次广交会资料的放映，她为我们找了历年关于广交会的资料，让我们了解广交会的起源、发展以及现状。通过观看广交会的资料，我们对会展这一个专业领域有了更进一步的了解。

另外，我们事先抽签组队，进行会展现场模拟。分业务员和展出人员，共十二组。展出人员分六组，每组所展出的东西都不同。这一次模拟展出对我们来说，意义重大。布置会展，准备道具，联系组员和业务员，并进行沟通协调，准备对话，这一切对于外面来说是陌生又熟悉的，我们每一个人都投入了自己十二分的热情。这一切花费了我们许多时间，但对于外面来说是极具意义的，这使我们对会展有更亲密的接触，由于是我们自己组织准备的，我们更能详细的了解会展。我们将理论与实践相结合，将我们这一学期所学有关会展的知识尽己所能运用到这次会展模拟中，而后，第二天，也就是英语实训的最后一天，我们就这次会展英语实训进行总结，每组派一位代表进行发言，谈谈对这次会展实训的感想以及认识。

通过这次多样的实训，我不仅对会展这个领域有了更深入的认识，还了解了广交会的发展历程以及现状，了解我国会展业的发展和规模。并且也锻炼了会展专业中使用英语处理工作的能力，这些在将来的职业生涯中都是很实用的。

众所周知，会展英语是门专业性很强的课。这次实训将英语语言知识及会展理论知识融合到实际的操作流程中，让我了解了会展英语的基本知识与技能，熟悉会展组织筹备。

这次会展英语实训具有很强的针对性和实践性，具有重大意义，因为它使我的社交与沟通、组织和协调能力得到了一个

程度的提高，更重要的是，我通过这次实训锻炼了自己的应用写作和口语能力，提高自己语言运用能力，能更好的表达自己的观点和思想。总而言之，这次实训是对我英语能力和会展知识的一个重大的提高。

共2页，当前第1页12

机械工程实训心得体会总结篇五

在点钞实训课上，老师在电脑上播放的视频，里面的银行点钞员那高超的点钞技能，让我惊诧不已，原来钞票还可以这样的四指拨动，只见她们那熟练地用左手手指固定好点钞券，右手四指如飞，一次四张，让人目瞪口呆。课中，我如法炮制，不过十来次，手有微酸。问及老师点的如此高超，传授技能技巧和经验时，老师看了我点钞四指手法时说，你指法拨的已经对了。我反问，那你拨的如此之快，有何捷径？老师面有微笑：“熟能生巧。”在未学习之前每到银行来办业务看到人家快速又准确的点钞我总羡慕不已。我觉定学好点钞这门基本功，因为在实际操作中为客户办理业务，点钞的快慢直接影响到客户对你个人甚至整个单位形象的看法。

在课上老师给我们看了不少关于点钞的视频，但其中我印象最深刻的不仅仅是银行点钞人员的点钞速度还有点钞人员的点钞方法，虽然我们学的方法并不多，但我比较喜欢其中单指单张，也就是我们考试的方法。直到现在我仍然记得单指单张的步骤，用一个手指一次点一张的方法叫单指单张点钞法。这种方法是点钞中最基本也是最常用的一种方法，使用范围较广，频率较高，适用于收款、付款和整点各种新旧大小钞票。这种点钞方法由于持票面小，能看到票面的四分之三，容易发现假钞票及残破票，缺点是点一张记一个数，比较费力。具体操作方法：左手横执钞票，下面朝向身体，左手拇指在钞票正面左端约四分之一处，食指与中指在钞票背面与拇指同时捏住钞票，无名指与小指自然弯曲并伸向票前左下方，与中指夹紧钞票，食指伸直，拇指向上移动，按住

钞票侧面，将钞票压成瓦形，左手将钞票从桌面上擦过，拇指顺势将钞票向上翻成微开的扇形，同时，右手拇指、食指作点钞准备。左手持钞并形成瓦形后，右手食指托住钞票背面右上角，用拇指尖逐张向下捻动钞票右上角，捻动幅度要小，不要抬得过高。要轻捻，食指在钞票背面的右端配合拇指捻动，左手拇指按捏钞票不要过紧，要配合右手起自然助推的作用。右手的无名指将捻起的钞票向怀里弹，要注意轻点快弹。与清点同时进行。在点数速度快的情况下，往往由于记数迟缓而影响点钞的效率，因此记数应该采用分组记数法。把10作1记，

即1、2、3、4、5、6、7、8、9、1(即10)，1、2、3、4、5、6、7、8、9、2(即20)，以此类推，数

到1、2、3、4、5、6、7、8、9、10(即100)。采用这种记数法记数既简单又快捷，省力又好记。但记数时机默记，不要念出声，做到脑、眼、手密切配合，既准又快。还记得人工点钞的基本步骤：拆把、点数、扎把、盖章。

在20度课堂中，我虽然只学到其中极少部分的点钞方法，相比没学过点钞之前的我，手中拿上一叠钞票，只能像发牌一样的去点钞，而当时每拿到一叠钞票时，我的心就开始羡慕那些银行的点钞人员，现在学过点钞之后我就在没有之前的困惑了。在上课的时候虽然老师看见我们男生没有怎么练习，看起来就是在玩，其实我们再玩过之后就会相互之间计时，看谁的时间最快，然后就开始像那个最快的人学习手法，点钞课虽然集中在星期二的下午，但我们平常都会利用课余时间，或者晚上睡觉之前进行点钞，在我们看来点钞就相当于游戏一样，完全没有当成是一门课程去学习，只要练习的时间稍多一点，手法正确，时间就一定能快起来。在我们最后学习的扎把中，我们多数人扎的钞票一旦扯其中一张就会掉下，于是我们有的问老师，有的问同学，有的在电脑中查扎把的手法，于是在学习扎把后的第二次上课中，基本上男生都会扎把了，没有钞票掉下的现象发生了。

我自己在这门实训课上，开始时觉得点钞就像游戏一样好玩，

开始学的四指四张，看着视频中的银行工作者点钞几秒中就数完了，我想我一定能跟他们数的差不多快，于是在视频还没完就开始点钞，结果我心中想快点数，可是手上的速度怎么也跟不上，于是在老师说今天学习四指四张后，我开始练习，直到刚开始的点钞卷都烂了，我的速度才快乐一点，当老师说谁能演示时，我的速度比刚开始要快多了，虽然没有进行演示，但我也没有觉得灰心，反而心中觉得很开心，因为我与不会点钞的我，以是一个长足的进步了，而我在后面的视频中有的扇面点钞法，我的开扇方法跟视频中的银行点钞人员不一样，虽然开扇的结果是一样的，但我总觉得开扇的方式比较困难，以至于开扇几次后点钞卷就不成样子了，后来由于这种方法不进行考试，我也就没进行了。

点钞看似简单，实则是一项很有科学规律的业务技能，它要有节奏感，还要把握好准与快的关系，要眼、手、心和谐统一，每个环节都要认真研究、细心揣摩！可是时间一长，你会觉得每天千篇一律，周而复始，实在乏味，况且当时也缺乏经验，成绩始终上不去，于是我也渐渐的失去了对点钞的热情。有一次无意中我在网络上看到这样一个故事：给你一张足够大的纸，你所要做的是重复这样的动作：对折，不停地对折。当你把这张纸对折了51次的时候，所达到的厚度不是一个冰箱那么厚或者两层楼那么高，也不是青田到北京的距离，而是这个厚度接近于地球到太阳之间的距离。没错，就是这样简简单单的动作，是不是让你感觉好似一个奇迹？为什么看是毫无分别的重复，会有这样惊人的结果呢？换句话说，这种貌似“突然”的成功，根基何在？折纸，不是为了一遍遍的重复，而是要达到从太阳到地球之间距离般的厚度。脚踏实地不仅仅是为了一步步地前进，而是不断地实现目标，进一步创造目标。而点钞就是这样，需要我们周而复始的练习，最终总会有突破。

在学习会计电算化的我们，不管是选择出纳，会计，还是选择财务管理，都会与钱相接触，不少公司的专业技能考核都会是一些简单的东西，比如一些会计实务，珠算，电脑，点

钞等，在学过点钞的我们，如果参加专业技能考核会为自己增加更多砝码，不少人在上课时觉得学校开这门课就是“闹眼子”，他们认为现在科技是如此的发达，点钞除了在银行中会使用外，其他的地方基本上不会用到，我认为虽然现在科技很发达，但在不少人家中完全不会配备点钞机这种机器，或者再交学费，保险，买房等时候都会用到大量的现金，我们只有学会点钞这门技术，才能为自己在不必要的地方减少麻烦。

通过这门实训课，我仅仅还只是学到了会计这个岗位中的一小部份，真正要学的还有很多很多，经过这次实训，要我更加深刻的明白，知识是在平时积累的，只有每天不断的充实自己才能在遇到问题的时候得到解决，就像这次的实训，就是因为平时没积累知识，导致在这一系列的练习中不顺利，不过没关系，在剩下不多的在校期间，我会更加努力的学好知识。学校开这门实训可是为了让我们对平时学习的理论知识与实际操作相结合，在理论和实训教学基础上进一步巩固已学基本理论及应用知识并加以综合提高，学会将知识应用于实际的方法，提高分析和解决问题的能力。在实际操作过程中找出自身存在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。希望在接下来的日子里，学校能给我们这些的多的实训课，以便我们能不断地查漏补缺，这样更能帮助我们财会专业的学生学好会计这门课，为以后走向社会奠定良好的基础。通过实训，让我们对会计的认识进一步加强。

学如逆水行舟不进则退，在这个充满挑战、充满竞争的学习型社会里就是优胜劣汰。我将自己的点钞心得做了相应的总结，我希望有更多的人能将热情投入到学习业务技能上来。我知道，我的未来不是梦，我也清楚，我们的脚下并没有坦途，前方的道路上遍布着金融风险的荆棘。我们没有退缩，我们创建着学习型组织，坚持与时俱进，奋勇向前，百折不回；我也不会低头，争当专家型职工披荆斩棘，勤奋争先。或许平凡的岗位无法使我们名垂青史，流芳百世，但我们同样

在成功中收获喜悦，在付出中厚积薄发。

机械工程实训心得体会总结篇六

市场营销是个复杂的过程，进行市场营销实训，有利于你提升自身的营销能力。下面是本站带来的市场营销实训的心得体会，仅供参考。

一、实习目的

市场营销实习心得体会

。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

二、实习内容

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式，分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的時候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的時候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。

学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一起喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自己的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。

通过一段时间的市场营销专业技能培训学习，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但通过学习使我理清了思路，找准了切入市场营销对于原本的我既陌生又熟悉。所谓陌生，是在这之前我从没有真正意义上学习和研究过它，对它的认识仅仅是表面而已；所谓熟悉，是说市场营销从来都一直伴随在我们身边，我们去超市购物，去逛街，去商店的遇到它，市场营销出现在我们生活的各个角落！自从开始实习后便开始选择适合题目，想了一天决定选择秦皇岛市市中心的一家不错的形象设计中心，“羽”形象设计中心，他的地理位置是秦皇岛陶乐成斜对面的二楼上，这个形象设计中心具有先进的设备以及高水平的设计人员，每个店员都有自己的特色并且积极创新，经过进一步的了解，其主要业务有，美发美发设计全身设计，而且陪同逛街买衣服等等，服务态度很亲切，而且会达到不让顾客多话一分冤枉钱的良好效果。很多顾客都是回头客。经过对其他类似行业的调查研究，这所形象设计中心还是很具有竞争实力的，经过将近两个星期的调查研究以及实施和设计中心的人达到了良好的默契，并且完成了自己的策划案。对此有一些心得和总结一、

做好科学的时间管理。在营销工作中做好时间管理是很重要的。我的日常工作是在办公室进行的，必须珍惜时间，讲究效率，在每一个单元时间内，办尽可能多的事，充分利用每一分钟。时间这种资源公平地分给每一个人，但各人在相同时间里所产生的效益是不同的，这就要求我们有意识地利用时间，那么怎样才能有效地利用时间呢？首先，树立科学时间管理的概念。其次，工作有计划，有重点，既要总结当天的工作，又要提前一天安排好第二天的计划，有日计划、周计划、月计划，办公桌上备有工作日记，把重要的事情记录在本子上，办公物品摆放要有规律，文件资料不乱丢，用时才不会手忙脚乱。再次，禁止闲谈，办公室人员多，客人多，不能东拉西扯，说长道短，漫无目的，这种谈话要适可而止。例如有人看报，一份报纸从头条新闻到边角广告，一看半天。打开电视机，新闻广告、电视剧，样样都看，问他到底看到了什么，却说不出个所以然。最后，充分利用移动时间。

二、做时间的主人，做好目标管理。做事最忌无目标，凭感觉走，设定目标是成功的第一步，可以增加动力，明确工作生活的方向，对目标的实现要设有一定期限，不能今天拖明天，明天拖后天，以致目标被无限期地搁置。

三、我平时负责销售三部的帐目及日常计划等工作，通过学习与近半年来的工作，我感触最深的是帐目方面不能混乱，对每一笔钱的来源去向都要清楚。

市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动。顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的最终目的。

市场营销是一项整体性的经营活动，它与“推销”、“销售”具有不同的含义。

市场营销是一门科学，而企业实际的市场营销活动则不仅要讲究科学性，还要讲究艺术性。市场营销就是在变化的市场环境中，旨在满足消费需要，实现企业目标的商务活动过程。包括市场调研，选择目标市场，产品开发，产品订价，渠道

选择，产品促销，产品储存和运输，产品销售，提供服务等一系列与市场有关的企业的企业业务经营活动。元祖食品是中国大陆第一个同时推行erp□通过iso9001国际标准认证以及haccp食品卫生安全控制的企业，秉承“不断创新、引导市场、打造需求、创造流行”的经营理念，从礼俗文化中取材，以产品的高质量和新品的不断研发，再造美食文化的精致内涵。随着生活水平的提高及人们对食品安全意识的提升，消费者需求方面改变了很多，营销环境既能提供机遇，也能创造威胁。成功的公司都知道持续不断地观察并适应变化着的环境。当需要制定一个计划之前要目标确立、资料齐全无误之后，才可以制订计划。在这一步骤中，先介绍“工作包(wbs)”的概念。所谓工作包，就是把工作分解成几个块，分清各块的先后次序、各块的工作之间的相互关系、各块的工作由谁负责。工作包的方式实现了分工协作、合理配置资源的目的。“甘特图”是一种直观表现工作包的工具，它用图示的方法表现各个阶段的工作进度。无论做哪种产品的市场营销首先就是了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息；尽量了解这个产品的市场的发展起源和现在、以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。

每种产品都有不同的消费群体，一个优秀的市场营销者一定会认清自己产品的消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对于公司那么针对的公司是什么类型、针对于个人是老年人或是儿童等等，不同的行业有不同的模式我不能一一列举，也不会一一列举，请勿见怪。这主要依靠自己的摸索和实践，只要能细心的观察市场就一定会有所收获，实践出真知。

尊重你的竞争对手，很多业务员把其它公司的业务员看成敌人，这个想法是错的。如果你刚好在客户那边见到其它厂家的推销员，可礼貌地发张名片给他，他一般也会回张给你，说不定还有意外的收获。

这次实习还是我了解到如何定价，策略(1)地区性定价策略：有按在特定的交通工具上的交货的方式定价，统一交货定价，分区定价，基点定价；(2)心理定价策略：同价定价，分割定价，声望定价，整数定价，尾数定价，吉祥数字定价，习惯定价，招徕定价(将产品价格调整到低于价目标价格，甚至低于成本费用，以招徕顾客促进其它产品的销售)；(3)折扣定价策略：现金折扣，数量折扣，职能价格折扣，季节折扣等；(4)竞争导向定价策略：随行就市定价，限制定价策略，投标竞争定价；(5)需求歧视定价策略：应顾客而意，应时间而意，应场合而；(6)产品组合定价策略：系列产品定价，互补产品定价，互替产品定价等。这些想必你以前都没有听过吧，除此之外你还能简单的了解到一些定价方法，如有成本加成定价法，变动成本定价法，盈亏平衡点定价法，认知价值定价法，等等。在定价的实践活动中，定价方法和定价策略应互相匹配，以期最大限度的增强产品的市场竞争力，结合产品的特点，针对市场的现实状况，再结合有关学过的内容就能把自己的产品给推销出去。

做营销一定要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，随时留意市场的变化，要推断下一步这个市场的需求，而主动提前做好推广计划，什么事都要快对手一步。。

做市场营销其实就是在营销自己，营销自己的理念和自己的人格。做人很重要，不要想着去欺骗你的客户，客户可能会因为相信你而上一当，但是他绝对不会上二次当，你可能会因此失去更多的客户和机会。诚信对于营销者整个的营销生涯中占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下一定要对自己说过的话负责任，诚信也是最基本的人格保证。营销者要和自己的客户真心的交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去考虑问题。产品虽然是没生命力的，但是人是有生命力的，人也可以赋予产品于生命力。一定要注意自己的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自己的看法，你的一个微小的动作都可能会使你成功或者全牌皆输。

做市场营销一定要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获真的在这上面有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。守时对于营销者至关重要，与客户约好了时间一定要提前一些时间到达，无论是多么的风雨交加、电伞雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候一定要提前告知客户迟到的原因并致歉。营销者一定要学会微笑，对自己微笑、对客户微笑、对困难微笑。微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定你的成功率会大很多。在现代通讯非常发达的今天，一定要用多种渠道去开拓你的客户，多利用现有的网络资源等，多给自己争取一些机会，勤奋和得法的市场营销者才会在残酷的市场竞争中拥有自己的一席之地。

最后一点就是持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者长时间的努力日积月累起来的。如果你因为惧怕困难而放弃那么就永远不会成功，坚持到底就有见到曙光的那一天。