

村长培训心得体会(模板10篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。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。

村长培训心得体会篇一

近些年，随着企业的快速发展，拥有叉车普及率的提高及驾驶技术作为就业基本技能之一，越来越多的人开始学习叉车驾驶，越来越多的人因各种原因，需要通过正规的培训考核取得驾驶机动车资格，各类学校亦应运而生。

由于学员的年龄，性别，修养，素质以及文化程度，社会阅历等差异甚大，如何因人施教，使其在短期内尽快成为一名合格的叉车驾驶员，是摆在众多学校和教练员面前的重要课题。

在教练员由于对培训行业缺乏足够认识，想象的认为叉车教练员只不过是动动口，动动手的简单传教。然而在实习过程中，通过对教学模式的逐渐了解，充分认识到叉车教练员是一项集知识、技术与经验为一体的综合性的教学行为。

1、学会微笑。微笑可以化解学员的紧张情绪、缓解学生的压力，微笑可以减少师生之间的陌生、拉近彼此之间的距离，一切不愉快可以在微笑之中化解得无影无踪。

2、学会倾听。许多学员，尤其是女性，由于不自信和紧张会产生不由自主地诉说或者抱怨。

3、学会赞美与表扬。再次是要掌握学员特性，因人施教，扬

长避短，对症下药，帮助学员调整好心态，教练员在传授驾驶技术的同时，要当好学员的心理医生，要了解学员心理变化的规律，采取一定的方法和手段，有效地控制和调节学员的心理状态，这不但使学员当即受益，也为其以后的驾驶做好准备。

村长培训心得体会篇二

学院老师们渊博的知识、宽广的视野、严谨的思维、清新灵活的教学方式、幽默风趣的课堂氛围，无不令我深深折服，受益匪浅。他们让我懂得真正的学习不是照本宣科后的轻松，不是亲身体验后的惬意，而是思考和感悟，是观念的更新、思维方式的转变，是工作方式的调整、困惑的解决，是素质的提升、人生理念的完善……一句话，我们要学以立德、学以明智、学用相长。

学以立德，就是要通过学习，提高我们税务人员的政治涵养，要有信念、有信心，要懂得有所为有所不为。此次培训，以法律工作者的思维，为我们提供涉税法律知识新视角；以地税人员的角度，帮我们发现及防范执法所可能产生的风险；更为重要的是，告诫我们必须清楚认识自己的身份，在工作中把握好原则和底线，遵纪守法，保证执法的质量和效率。而这就需要我们在强调专业知识学习的同时，加强对自身世界观的改造，常思贪欲之害，常弃非分之想，常怀律己之心，常修为政之德，培养服务、务实、廉政的意识。

学以明智，就是要通过学习，提高我们地税人员的专业水平。古人云“不谋全局者不足以谋一域”，作为一名地税干部，没有财税、会计、法律等多方面的基础知识，就不能很好地胜任本职工作。而这些知识更新速度又可谓是日新月异的，因此我们要时时刻刻保持学习的劲头，完善更新自己。就拿此次培训辛连珠教授讲授的《资本交易事项检查方法与案例分析》作例子：辛教授以《大板城的姑娘》中的“带着你的妹妹，带着你的嫁妆”歌词导入“资本交易”课程，整个课

程以“哥”和“妹”的结合通俗易懂的详细介绍了“资本交易”的实质、内涵以及相关的涉税事宜，使我明白了“资本市场遍地税收”的真正含义，同时也促使我静下心来，不断勤奋学习，向他人学习，向实践学习，向书本学习，努力吸收各种知识营养。

学用相长，就是通过知识指导实践，通过实践检验知识，着眼于实际问题的思考，着眼于新的实践和新的的发展，理论联系实际。一个地税干部工作是否合格，不仅要看学习得怎么样，更要看能不能在实践中创造性地执行各项方针政策，能不能在困境中坚韧不拔地打开工作的新局面。不与实践结合的学习是毫无意义的学习。在未来地税工作中，我们要学会举一反三，不断总结新鲜经验，创新工作思路，转变工作观念，夯实工作基础，争创工作成效。

6天的扬州学习，感悟很深，启迪很多，还源于这里清新淡雅、悠闲别致、舒适宜人的环境。在这里，我们远离了城市的喧嚣，能静下心来慢慢感受、点点思考、细细品味。在今后我将树立“终身学习、持续学习”的理念，在工作及生活中勤于学习，善于思考，勇于实践。并怀着一颗感恩的心，对待生活，为地税事业的发展做出贡献！

村长培训心得体会篇三

通过这次培训，感触真的很多，但真的写出来，却是很混乱，我想这是学在脑子里的东西，以后要运用才能发挥价值，说多少，不如用行动去实践，人生最大的学习来自亲身体验，你体验到了，运用到了，那么这将是您一辈子的财富。

这次参加的卓越领导力训练培训是杨教练开办的第108期培训课程，课程为期二天三晚，以杨教练的讲解、活动体验和学员们分享等方式进行。上课期间，杨教练要求非常严厉，时常用犀利的言语敲打着我们，要求我们必须以积极主动的心态，全身心的投入到课程中。开始时会给我们一种压迫感，

但课程越往后，会使人感觉心里的压抑得到释放，身心逐渐放松，进而融入到培训的氛围当中。

人的一生就是一个充满责任的旅程，只有承担起自己的责任，实现自我在社会中的价值，才能体现人生的意义。这次的培训课程中，杨教练通过活动让我们对责任有了新的认识，当我们不负责的时候，是我们最亲的人在为我们的不负责而承担着后果。因此我要记住，责任是一种承诺，人永远不是仅仅为了自己而活，而是为了伴着我们的亲人，承载着对他们负责的人生使命。

没有完美的个人，只有完美的团队。团队是由一群不同人的搭配，朝着一个目标努力的团体。因此每一个人都应该明确，在团队当中应该扮演一个什么样的角色，你在这个团队当中能够起到多大的作用，才能发挥出团队的最大力量。通过这次课程中的活动，使我们更加清晰了解到什么是团队和团队队员的付出精神。人不能脱离团队，团队也离不开每个参与者的付出，只有团队中的每一个参与者都具有为团队付出的精神，才能够形成一个完美的团队。

感恩之心，是人生赋予我们的细腻情感，使我们感知，让我们从母亲双鬓的根根银发中悟出母爱的无私；让我们从父亲那弯曲的背影中明白了父爱的伟大。通过这次培训，杨教练让我们了解了感恩是一种力量与勇气。感恩亲人，你将不再辜负亲人的期望；感恩领导与朋友，他会轻轻扶起跌倒在地上的你；感恩人生，你将笑迎天边那一抹绚丽的彩虹。

我们通常会给自己套上枷锁，精神添加压力，因而生活也变得越来越累，越来越辛苦。这次课程最后的部分，杨教练通过活动的方式，教导我们如何学会放下。放下不仅是一种解脱，更是一种清醒的智慧，不管境遇如何，请放下昨日的辉煌，放下昔日的苦难，放下所有束缚你的包袱，全身心的投入到生活与工作中。因此，不要沉溺于过去，把过去的一切都放下，卸下心头的包袱，才能更好、更快乐的生活。

村长培训心得体会篇四

xx年综合办培训与其他部协作共举办了员工培训二十期以上，共四百多人次参加，每届培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求；（其中包括全公司员工消防知识，消防实战）。

1□xx年的培训工作比起xx年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了必须的增长幅度。一是：对一线操作人员开展技能培训，做到持证上岗；对管理人员进行现代管理理念和管理方法的培训；二是：全员培训，对所有员工进行安全教育、法律法规教育、企业文化构建与团队协作教育与培训；三是：脱产和半脱产培训，学校将参培人员送到其它培训机构或规模企业，理解创新思想和技术提高培训。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。综合办建立了职工学校，利用职工学校平台，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训资料全面性，提升了培训工作的制度化治理。

3、不断改善培训方式，用心探索新的培训模式□xx年的培训工作，我们主要采取幻灯片、理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好与学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动性。

2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采取“上面讲，下面听‘形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。

3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的

主要体现，短短的1个小时不能完全将所要讲的课程融入到培训工作中来。

4、实施培训的针对性不好，后续效果评价不到位目前培训整体还是停留在推的阶段，培训计划更多地靠主管部门去督促和实施，相对缺乏对业务的支持，针对性不强。

村长培训心得体会篇五

今天开会是有此以来收获最多的一次，从早上_点半一直开到傍晚_点多，这是有此以来公司规模最大的一次会议。刚回到_自己马上回想会议的整个内容，把它给记入下来，如果不好好总结下，那会议就白开了，永远得不到进步。开这次会议目的就要教会我们这些业务及推广如何学会跟客户沟通，及对市场的操作。听了这次会议后受益匪浅，深感体会。为我解开了很多雾团，让我有了方向感和前进的动力。

在与客户沟通的过程中，三不说：没准备的话不说；没依据没数据的话不说；情绪欠佳时不说。要懂的三必说，赞美的话，感激的话，对不起。就这些短短的几句话就概括说我们在交流时该注意的。在任何的沟通过程中，你要做好事前的准备，懂的你做什么，为什么做，谁来做，我们要如何，交流的目的和意图是什么，规划好这些后，你的沟通才能够有效的开展，顺不顺利那是另外一回事。确认需求，明白客户需要的是什么，我们能兑现给他的是什么。当在交流过程中发现异议时，要学会在顺着客户的争议给他一一解说，为他化解他的顾虑。要让他明白我们是站在他的立场为他着想的，为他赚更多的利益，要知道任何商人都是利字当头。这样才能达成协议。最后就是实施，在这一环节也就是客户对你的兑现，和你对客户的承诺，要求我们要诚实守信，商场上要更多讲究信用，这样生意上的合作才能长久。

在整个沟通过程，我们是备有筹码的，但记住我们的筹码能不抛尽量不抛，不要轻易抛，只有在逼的无路可走时，才最

后压上筹码。一旦一开始就压上了，可能还没到最后关头也许你就输了。这也就教会我们花最少的钱赚更多的利益。想想自己沟通过程，实在存在很多短板，讲话没有煽动力，不够沉稳。给客户的感觉就像强迫，强买强卖。语气轻点又感觉自己没魄力，让客户买不到放心。这样的交易很难达成。一名好的业务，销售员都是刚中带柔，柔中带刚，强软兼施。

人一旦走上销售这条路，想退路难，想前进更难。退路难那是因为你走上了舍不得放弃的路，销售是个很会历练人的路，你一旦踏上一般人都很难往后退，他带给你的发展空间很多，提升个人能力的好机会，你自己会很想往下走，想看看前进路是怎么样子。但你要明白，前进的路是坎坷的。前进的路是更难的。佛像为什么能成为千百万人仰拜，那是因为它的前期也要经过千刀万剐的削磨。一名优秀的销售员成功的销售员，往往是做到别人做不到的事。今天有幸听说_副总经理从何从一名推广专员在进公司短短_年半的时间当上了副总的位置，真的很震撼，还有_营销中心_经理为了开发新的客户，自己_证明他的能力，他能给客户创造的利益是多大，在客户没有认可和支持的情况下，大夏天的一顶帐篷，一个人做起促销活动，很多东西都是自己目前没法比拟的。发现自己跟他们比起来，自己远远做的不到位，他能做到自觉，对工作负责，勤奋学习。自己呢有点太满足于现状，这样永远得不到进步，或者进步很慢。记住每当我们在进步时，可能很多人会忽视竞争者也在进步，社会在竞争，适者生存，你要明白你不吃别人，别人可能就会吞并你，尤其在商业这行业上。

营销人生的生涯的三部曲：干活，管事，管人。每个成功的都得经历这三个阶段。第一阶段我们都是从最简单的做起，从一个最简单的动作重复的做。对我们这些刚从学校毕业的人都有这样的想法，希望得到回报多，简单的事情不想多做，总是埋怨这埋怨那。或者有这样的想法自己的努力为什么别人总是看不到，别人往往只是看中自己的结果。其实错了，人做事，天再看，也许暂时性的看不到，但总有一天别人会知道的。一个活干的同时我们也慢慢学会接触管事，公司会

给人机会，只是你自己有没准备好的问题。在学会管事时，你的能力开始慢慢的提升，等你有了一定能力就开始慢慢得管理起人来。如何利用自己手中资源，利用别人来帮你赚钱创利益。

销售没有冬天，不要给自己找借口。相信梦想就在不远处。今天的会议也讲了些企业的文化，让我看到公司未来的发展方向和前景，让我重新自信起来。

村长培训心得体会篇六

一、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分——身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

二、交际能力

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

三、观察能力

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

四、记忆能力

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的“活字典”、“指南针”，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既

是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

村长培训心得体会篇七

1、进一步更新教育教学理念。

新的教育理念是课程改革实验工作顺利开展的前提，为全面推进素质教育注入了新的活力，而教师是实施新课程的根本主体。因此，我们切实认真组织教师开展了校本培训工作，通过以教研组集中培训学习等形式，分专人讲座、集中培训、个人自学等多种形式相结合，为教师搭建学习的平台，积极学习新课程，从而不断转变教师的理念。先后学习了《平行四边形的面积》《利率》《乘法笔算》等方面的教材分析、等有关讲座，使教师积极投入教学实践当中，体现课改的新理念；同时，每位教师都认真做好记录，及时反馈小结，交流心得感受，从而不断促进教师专业素质的发展。

2、重视校本教研活动。

学校本着以教师为主体，校本研究为载体，培训为依托，积极探索教学新模式。我们组织教师出外听课学习，学习别人先进的教学方法和手段。之后，我们集中评价、分析讨论、交流。各位老师都写好一份好的听课感受，切合实际谈出自己今后教学发展的方向。

3、积极开展教研组活动，以课题研究、专题研讨、经验交流、校本培训等方式开展好教学研究工作。

4、开展听课、评课的研讨活动。通过互相听课、评课，取长补短，不断提升自己的教科研能力。

1、认真落实集体备课制度。本学期我们将继续实行集体备课，认真落实集体备课制度，切实提高备课质量。主备教师要把

握好教材的重、难点和知识间的内在联系，创造性地处理好教材。广泛借鉴各种优秀教案，根据本校学生实际情况设计出优秀教案做好备课和研讨工作，各位教师要积极参与集体研讨，根据学生实际情况和自己的教学风格进行个性化的修改，写出个性化的二次备课。每月教务处教学常规检查。

村长培训心得体会篇八

首先，感谢公司给予我这次难得的学习机会。

通过这几天的学习，在我的大脑里对日后的工作有了个大概的框架和思路，对以后顺利开展工作有很大的帮助，但是有很多具体的工作方法以及领导与前辈们的经验还需要自己在实际工作中慢慢学习体会。

在酸甜苦辣的培训生活中，让我看到了一种团队精神和力量。所有学员积极参与，显露出了人的本性、热情、积极的一面，成了我心中永远的记忆。当大家互相拥抱，握手时我突然明白什么是真正的团结友谊，一朵孤芳自赏的花只是美丽，一片互相依偎着而怒放的锦绣才灿烂。我们生活在一个集体里，唯有团队，才能为团队增光，为自己添彩，才能促成灿烂的锦绣。每个人觉得只有“我”扮演好了工作中的“小角色”，才能共同演好大角色，才能使团队更有凝聚力。那就是角色，就是承担，就是责任。

其次，让我体会很深、感触很深的是，我的内心发生了变化。人没有高低贵贱，只有转变观念，端正心态，以努力换取肯定，用实力赢得尊重。学历不等于能力，没有低素质的员工，只有高标准的管理。做我所学，学我所做，树立正确的人生观，价值观是立身的本质，成才的导向。只有对未来一切具有强烈的责任感，以各种方式进行学习，提高自身修养，在人生重要时期，塑造好真、善、责、爱，才能让人生变得更价值。人生如流水，我懂得了珍惜时间、珍惜生命、珍爱亲情、友情。我会珍惜和他们相处的每分每秒，用心去关心、

了解他们!人生最大的敌人是自己，我坚信，只要突破自我，努力去奋斗，目标就一定能实现的!

我觉得在培训学习期间各位领导及前辈可以多给出些实际的相关案例，这样分析可以让我们有更加深刻直观的理解，毕竟我们没经过现场的考验，相关经验相当有限。

最后，再次感谢各位领导前辈的教导!

村长培训心得体会篇九

2月5日，我参加了市公司人力资源部组织的中层干部培训学习，首先我非常感谢上级领导花费了大量的人力，财力，精力为我们提供这样的一个非常好的学习机会，让我们不出家门、工作之余即可进入课堂，聆听华夏基石企业管理咨询有限公司管理技能培训讲师邹元欣老师主讲的《高效执行力》讲座。这次培训不仅是对业务知识、技能的学习，也是对自身文化修养的一种提升，它不仅让我们开拓了视野、增长了见识，也使我们精神得到了升华，思想得到了净化。

学习期间，我始终抱着认真的态度，学习的心态去体会所学内容，这次培训班尽管时间短暂，但课程设计较为合理，老师水平非常高，学习内容也比较丰富，给我提供了一次难得的充电机会，我个人认为是一次比较成功的培训。培训中专家用精辟的语言，从细微处着手，宏观上把握，利用典型鲜明的案例，为全体学员诠释了执行力的真正内涵和实践宝典，对此我深有感触，通过学习，使我拓展了视野，认清了工作方向，理论水平有了一定的提高，下面我结合自己的实际工作谈谈在企业执行力方面的学习体会。

么要进行目标管理？以及目标管理的优缺点、如何衡量目标等等。在绩效管理，使我懂得了硬性分布、关键事件、末位淘汰几种管理方法，并初步了解了平衡计分卡和绩效面谈的注意事项。通过参加邹元欣老师的培训，确实感受到了他

的讲课风格与我想象中不一样，少了一些严肃，多了一分平实亲切，幽默风趣，能让人轻松愉快之中，领会确切的人际沟通关系、团队意识及领导管理知识，听了他的课，让我顿时明白了很多。到现在我依然记得老师的每个关键词和问题的提出，使我更加深了对团队精神的理解，合理的要求是训练，不合理的要求是磨练。我相信我们宁阳公司的团队精神将会越做越好，将会发挥更大的作用，取得更好的成绩。

好，还要去培养我们的团队，提升的我们的绩效。推行全员竞争上岗机制，鼓励员工体现个人价值，激励奋发有为，营造员工队伍争先氛围，充分调动优秀人才在技术岗位和管理岗位上的工作积极性与创造性，鼓励职工积极进取，埋头苦干，进一步提高员工的执行力度。

第三、提高‘执行力’对领导者来说非常重要。美国abb公司董事长巴尼维克曾说过：一位经理人的成功，5%在战略，95%在执行。因此，只有参与到企业运营当中的领导者，才能拥有把握全局的视角，并且做出正确的决策。作为企业的领导者，首先要明正思想，树立领导班子执行能力建设的正确理念。理念是行动的指南，正确的执行理念体现正确的方向。当前我公司在各项工作中执行力不强的因素主要表现在：少数干部表率作用差、作风不够深入，安排部署多、身体力行少，不愿面对矛盾，做事不够踏实；个别部门在落实工作中本位主义思想时有显现，尤其是在工作职能的交叉部位，这样就使全局性工作的发展合力、执行力明显衰减，工作得不到最佳成效等。20xx年，是宁阳公司发展的关键一年，面临着创一流、信息化建设、标准化建设以及繁重的电网建设任务，是充满机遇与挑战的一年。各级领导干部尤其是公司领导必须带头解放思想，不断强化执行意识，匡正思想，提高认识，使执行理念不断得到提炼升华，抓大事、谋大局，不断提高总揽全局的领导能力。

第四、扎实抓好电力营销管理，不断提高优质服务水平。20xx年电力营销面对的形势仍旧相当严峻。首先缺电形势还是不

容乐观，我们要继续抓好加强有序用电的调控和监督，最大限度地供足、用足电量，努力做到缺电不缺服务，限电不限真情；其次上级公司提出了营销管理新理念、新要求，标准更高，责任更重，压力更大，所以我们必须进一步抓好营销管理的规范化、现代化、网络化工作，积极完成营销信息系统的上线工作，稳妥推进财务管控系统的实施工作，切实提高城乡营销一体化管理水平。要继续深入开展电力需求侧管理工作。将需求侧管理作为供电咨询、服务的具体内容，贯穿到电力营销管理工作的全过程。

有无数的人拥有卓越的智慧，但只有那些懂得如何执行的人才能获得成功；有无数企业拥有伟大的构想，但只有那些懂得如何执行的公司才能获得成功。在建设一强三优现代供电企业的征程中，我们将不断提高企业的执行力，努力超越，追求卓越，以理性务实的态度，以力求完美的精神，创造宁阳县供电公司的新辉煌。

村长培训心得体会篇十

这次我有幸参加了蓝关镇大学区组织的影子培训，真的是受益匪浅。为期五天的培训让我学到了很多知识，有教学方面的，班级管理方面的，为我今后的教育教学提高了很多帮助。这次培训，我还有幸参加了学校的运动会，也学的了不少组织管理方面的知识。通过“影子学习”，我终于有幸走进了这所学校，并结识了学校里这么多优秀的领导和老师。下面我就这次培训谈一点我个人的心得体会。

来到高新第四小学，学校给我们十个人每日安排了一个指导老师，我们每天跟着自己的指导老师，听他们上课，学习他们的班级管理经验。在培训期间各领导对我们的关怀真的是无微不至。高新第四小学的主任在会议中多次提到“一定要关注来我校参加影子培训老师的生活起居，设计到每个细节……”他们把我们的生活安排的如此周密，至今“到我们学校，就要你们感觉像在家里一样。”的话语还在我耳边回

响。大学区的各位领导也给了我们无限的关怀，给我们买了饭盒等等，最让我感动的是，周三下午领导们都来看我们了，语重心长的给我们说来很多话，让我们注意安全，同时多学习高新第四小学的教学方法和班级管理方法，我们个个都无比高兴，感谢领导在百忙之中来关心慰问我们！

根据活动安排，我们每周参加的活动就是观摩常态课，参加学校的各项调研活动。在培训学习中，我和指导老师张老师一块儿，就教材解读、课堂教学、教学评价这三个方面进行了研修。从学习课标、了解教材体系、通读整册教材到细读本节教学内容；从明确教学目标、教什么、怎么教、为什么这样教到具体安排哪种教法、学法；使我进一步认识了新课程的发展方向和目标，反思了自己以往工作中的不足，缩短和填补了理论指导和现实教学中的差距和矛盾。

张老师还将自己的工作经验和教学经验一点一滴、毫无保留地与我一起分享。她耐心的指导我如何写好课后反思，指导我如何备写导学案，经过一个月的培养和指导，我在教学方法、备课、课堂教学等方面都有了较大提高。

进校第二天，我们几个跟岗的同仁，就在校园内转了一下，感觉非常干净，有序。老师们在办公室里相互交流着，没见着老师们拉家长的现象。而是在办公桌前认真仔细的备课，准备下一堂课。他们不是几个小组讨论，为自己的见解发表自己的看法，应该如何去教？就是在电脑上查阅相关的资料，进行综合分析整理。再根据各班的实际情况集体讨论研出一套合理、有效的备课。时代要求人们在具备必要的自身能力之外还必须具备与他人合作的协作能力，而创造力的诸多品质中，与他人合作的能力已占有越来越重要的地位。

在班级管理方面，余老师也给了我很大帮助。记得在运动会上，班上几位调皮的男同学弄坏了别的同学的宝剑，在余老师劝说下，最后找到了一个双方都可以接受的办法，这一点也非常值得我学习。

通过研修学习，我认识到在数学课堂上要重视学生的参与。这里的教师几乎每节课都采用集体备课，每节课都有课后研讨，他们认为知识是学生自己感悟出来的，教师只起引导和帮助作用。因此，为了集中学生的注意力，调动学生学习兴趣，他们在课堂上还精心设计提问，引导学生时时处于主动学习、思考的状态。从而使我真正感受到什么是有效的课堂。

通过看教师的备课和作业的批改可以看到他们的在工作中能钻研教材，吃透教材，依据三维目标制定教学策略，实施课堂教学。即突出了基础知识的“过程和方法”的教学，又注重了每个学生“知识与能力”的培养，更渗透了“情感态度和价值观”的升华。每堂课所学的知识能让学生当堂内化和吸收。课堂的设计既有知识性又有趣味性，设计的形式丰富多彩，把儿童爱表达的欲望激发的淋漓尽致，课堂气氛活跃而又有秩序，灵活而不呆板，教态情切自然，语言甜美而又磁性，他们手中都有一张永远开不完的鼓励表扬的支票。因此在一节课中始终能够积极快乐的投入课堂教学之中。这一点值得我们好好学习。以上是本人在实习中的收获。

要更加热爱自己的学生。教师必须关爱学生，尊重学生的人格，促进他们全面健康地发展。这种热爱，首先应该是温暖的，是充满情感和爱的事业。作为教师，应该多与学生进行情感上的交流，做学生的知心朋友、这种爱也需要教师对学生倾注相当的热情，对他们给予各方面的关注，从心灵上、思想上、身体上、学习上去关心、热爱、帮助，把教学中存在的师生的“我”与“你”的关系，变成“我们”的关系。爱使教师与学生在相互依存中取得心灵的沟通，共同分享成功的喜悦，分担挫折的烦恼。通过培训，我懂得了怎样去爱学生。“爱”是一门艺术，能爱是一个层面，善爱则是另一个层面、作为教师，今后我要努力做到能爱、善爱，去关爱学生成长过程中的每一个微小的“闪光点”，要爱他们具有极大的可塑性，要爱他们在教育过程中的主体能动性，要爱他们成长过程中孕育出来的一串串的成果。“爱”要以爱动其心，以严导其行；爱要以理解尊重，信任为基础；“爱”

要一视同仁，持之以恒；“爱”要面向所有学生。

在指导张老师的指导下，我顺利地完成了这次培训。的确，经过这一个周的学习、交流，我从张老师身上学到了我从未有的教学经验，也学到了学校其他科任老师之间的交流方式、教学方法、沟通方式、备课流程、名师课堂的模式……每次培训，我都会满载而归。因为每次培训的内容不一样，对象不一样，环境不一样。有太多的不一样等着我继续学习！相信经验是慢慢积累的，我也会努力去学习各种方法，定会在我的教育教学过程中增添色彩。非常感谢蓝关镇大学区和高兴第四小学联合组织的这次影子培训，我将不断学习他人的新经验，使自己具有一桶源源不断的“活水”。我会在今后的教学工作中，时时处处以师德规范自己，将爱心洒向学生，把知识传授给他们，让学生真正做到德、智、体全面发展，成为“骄傲”的中华儿女。