

最新增压器维修处理培训知识 心得体会 (通用9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

增压器维修处理培训知识篇一

这个星期赶鸭子上架尝试着做电话营销，和一群没见过面的老女人和老男人打电话，倒也颇有收获，说不定可以开发出电话营销这门课出来呢！

刚开始总是不想打，因为不知道对方会是怎样的主，总怕被人吼或是会被骂一通，反正是能拖则拖（主要也是没有压力），等到拖不过去的时候（我刚开始是拖到十点半后打几通电话），但是越打会越顺手、到后面几天，客户说得再恶劣的电话都不会放在心上，心想最多下次不打给你就是了。当然碰到超恶的，挂完电话后会说上一句“真没教养”，再和同事交流几句，心情会变得很好（好象和同事的交流更有话题了）。

千万不要一上来就滔滔不绝的介绍自己的公司和产品，而应该先聊聊对方感兴趣的话题和对方交朋友，说明我们的产品可以带给客户的好处（这些可得重点和难点，我还在总结中）。多问些开放式的问题，全面收集对方的信息。

开场白、电话前的准备技巧是需要实际经历去累积的，（我感觉看书和听老师讲电话营销课是学不来的）。当然，刚开始你可以将每句要说要问的话写下来，照本宣科，慢慢的你就很自然的说出你想说的。

千万不要因为客户一次拒绝或者是冷言冷语你就把他列入黑名单，除非对方非常坚决的告诉你，以后不要打电话给我了，我不需要。否则你一定要积极的跟进，极少有客户第一次接触就会跟你确定购买（那钱也太好挣了），尽可能的积极跟进打过电话的客户。当然，这里面还是有技巧的，总不能每次跟进的时候干巴巴的问同一个问题，那脾气再好也会被你烦死。

如果有前台小mm转接，一听出来是推销的就直接说不需要然后不客气的把电话挂上，当然这是别人的工作职责无可厚非。

我们可以“灵活”一点（应该是连哄带骗），可以跟前台说找哪位老总，有的当时就给转，有的会问什么事，不妨说说是哪位老总的的朋友呀或是政府部门的，反正把前台弄得摸不着头脑，但是还很客气就对了（是不是有点不太厚道呀）。

巴金说，没有技巧才是最高的技巧。

电话营销也是如此吧。

增压器维修处理培训知识篇二

一、合作宗旨

促进科学技术产业化年的发展，充分利用甲方广泛的市场资源优势和发挥乙方科研平台能力，实现技术研发与市场营运的直接联盟。

二、合作范围

1. 多媒体软件，硬件的开发。
2. 产品的市场营销。

3. 网络工程。

4. 网络营运。

三、合作方式及条件

1. 甲方以现有的市场营销网络及社会资源为基础，更进一步的开发市场潜力，逐步形成一个规范化，全国性的营销网络。

2. 甲方根据社会需求，收集和承接企业应用软，硬件的开发项目。

3. 乙方利用强大的技术开发力量，开发甲方新承接或者甲，乙双方共同确立的项目。

4. 乙方应配合甲方做好技术咨询及在开拓业务进程中提供技术支持。

四、权力义务

1. 属于甲，乙双方共同策划，共同开发的项目，其所有权属于甲，乙双方共同拥有。

2. 属于乙方单方承接的开发项目，其所有权属于乙方拥有。

3. 在双方合作过程中，甲、乙双方无权干涉对方企业内部管理。

4. 双方应以诚信为本，互相交流和切磋业务动作状况，以便互相促进。

五、利益分配

1. 属于双方共同开发的系列产品，由双方协商市场价，按税后利益的_____%比例分成，此分成比例可每半年调节一次，

根据合作情况协商调整。

2. 属于乙方单方开发的产品，甲方如有兴趣合作，可在双方协商后，另外确定合作方式和分成方式。

六、共同开发项目的成果归属与分享

1. 一方转让其有专利权的，另一方可以优先受让其共有的专利权。

2. 合作各方中，单方声明放弃专利申请权的，可由另一方单独申请。

3. 开发项目被授予专利以后，放弃专利申请权的一方可以免费取得该项专利的普通实施许可，该许可不得撤消。

4. 一方不同意申请专利的，另一方不得单方申请专利。

5. 在特殊情况下，当事人各方还可以在合同中规定对技术成果权的分享份额以及各自享有的专利申请权，将对在技术开发的各主要阶段产生的研究开发成果，约定各自独立享有的权利。

七、保密条款

1. 甲、乙双方所提供给对方的一切资料，专项技术和对项目的策划设计要严格保密，并只能在合作双方公司的业务范围内使用。

2. 甲、乙双方公司的全部高级职员，研发小组人员将与合作公司签订保密协议，保证其在就业期间和研发期间所接触的保密资料，专项技术予以保密。

3. 凡涉及由甲、乙双方提供与项目，资金有关的所有材料，包括但不限于资本营运计划，财资情报，客户名单，经营决

策，项目设计，资本融资，技术数据，项目商业计划书等均属保密内容。

4. 凡未经双方书面同意而直接，间接，口头或者书面的形式向第三方提供涉及保密内容的行为均属泄密。

八、其它

1. 甲、乙双方在执行本合同时发生争议，可通过双方友好协商解决，若经双方调解无效，可向有关仲裁机构提请仲裁。

2. 本协议未尽事宜，双方协议订补充协议，与本协议同样具有法律效应。

3. 本协议一式_____份，双方各执_____份，本协议经双方签章生效。

增压器维修处理培训知识篇三

为期一周的实践教学马上就要接近尾声，首先我想感谢院长和各位老师为我们打造的“黄金实践周”，在短短的实践期内给我们安排了如此丰富的教学实践：校内课堂理论+企业老总讲座+实地考察参观。如此含金量十足的实践安排可见各位老师们在策划和安排这场实践活动中付出了不少心血，真的非常感谢亲爱的院长和老师们的重视和关怀，同时还要感谢师兄师姐们的大力支持，谢谢你们的倾情付出。

我想，这次教学实践将成为我人生中弥足珍贵的一次学习经历。在美好的事物面前总感觉时间过得太快，但是这次实践真的让我受益匪浅，期间的每一个画面都感觉历历在目，充实紧凑的整个过程同时不乏精彩生动的细节。那么我的心得也将围绕实践的进程来展开。

一、系统讲解农村社会调查的相关知识。其中讲到五个方面

的内容：

1、农村社会调查的3个作用和3方面的取材。

2、农村社会调查的6项基本原则。3农村社会调查的一般程序。

4、农村社会调查的3个主要类型及3个主要方法。5、3个访问技巧。内容充实全面，老师讲解的也很有条理，使我们对社会调查有了一个整体上的了解。令我感受颇深的有3个细节问题：1考虑到调查对象的文化程度，提问方式尽量通俗化。2为了防止统计过程出现错误数据，最好记下调查对象的联系方式方便校正。3不要误导调查对象，这要求调查员对调查问卷中涉及的所有问题要有充分的了解。

二、提供十个课题让同学们自己试着做调查问卷，然后上台展示制作问卷的目的及思路。不仅锻炼了我们制作问卷的逻辑思维能力，而且给了我们一次上台展示自己的机会提高了自信心，同时认识到自己的不足并学习到其它同学的闪光点。

三、学习spss和orange等统计分析软件。虽然没学会，但是认识到统计分析的重要性，所以我准备在寒假好好学习一下spss。5、6、7日为实践的第二阶段-----问卷设计阶段，由张建杰老师负责。第一天以张老师授课为主，张老师提出了“是什么？为什么？怎么样？”的三步走战略。重点讲解了调查报告的背景问题，强调高素质的调查员是保证数据真实性的必备因素，输表时用数字代替选项易于分析整理，还讲了背景信息要站在不同的角度分析取材等一些问题。让我们对社会调查有了进一步的认识。课堂上我以“在对调查对象的基本情况不了解时，如何让调查对象能均匀分布，让调查结果更具代表性？”向老师提问，老师从宏观和微观两个方面来解答了我的问题，并举了一些实例，令我醍醐灌顶。同时认识到分析问题一定要学会变通，换个角度便是柳暗花明。除此之外老师还给我们讲了一些学长们的创业经历，和自己的在创业路上的一些个人见解。让我颇有感悟，我也曾

想做一些独特的东西，但是总感觉无从下手，于是每天只是按部就班的学习做事，但我不想安于现状，我想在毕业的时候可以有一些拿得出手的東西，那么，是时候该做些改变了。

第二天，小组自找专题做一份儿调查报告。对我个人而言，作为小组长我需要负责整个过程的安排，多操一份心自然收获的就更多。对于小组而言，虽然大家在制作过程中表现出的积极性有谢差距，但整体还是很好的，我始终认为团队的力量是非常重要的。

第三天，听了鼎优朱总的讲座，看到了农业的大好前景，也对自己的专业更有信心。朱总把企业的运营之道搬到了我们的课堂上，加上诙谐的语气，让我们在快乐的气氛中潜移默化的学到了很多。之后的调查问卷汇报各个小组各有千秋，也都有不足的地方，因此要相互学习。

1月12、13日是第三阶段-----实地调研阶段。

第一天，载着满心的喜悦，大家一起乘车去开封县兴隆乡做农户调查问卷。一路上老师和同学们的的才艺展示让车厢里笑声不断。使我深深的感受到农经八班大家庭的温馨和老师们的亲切。在马老师的带领下我们小组圆满完成了对李大河村的调查任务，原本以为调查任务开展起来会比较困难，好在农户们都很配合，所以感觉调查进行的很顺利。这一天我们收获的不仅仅是调查数据，更重要的是对整个问卷调查过程的体验，在对调查流程熟悉的同时，自身在沟通能力方面有了一些提升，对问卷调查技巧也有了一些切身的感悟。

第二天，我们先后参观了长葛县众品实业有限公司鲜易股份有限公司、许昌天和现代生态农业示范园区、许昌学院农耕文化博物馆、许昌县菌类生产基地、鄢陵县建业生态苑。感受到了现代化农业的魅力，了解了众品从农产品种植、养殖基地源头到加工过程，从物流配送到终端营销的一体化运营模式，其中我比较感兴趣的是众品的温控供应链，经过参观

当天的学习和回来搜资料，我发现冷链物流是一个复杂的系统工程，在技术、资金、管理等方面的要求都比较高，建设现代化的冷链物流体系，完善的资讯系统、先进的物流设备、标准的作业流程都至关重要。笔者就此总结了如下经验：首先，物流配送中心每天要接受大量来自内部和外部、来自各个动作环节的资讯，如不进行及时的处理，就不能保证整个物流配送中心的高效运转。其次，先进的物流设备也不可或缺。物流设备的采用一定要适应所配送商品的物流特点。越是先进的物流设备维护费用越大，十分考验企业的资金实力，由此可见产业链的整合确实需要涵盖方方面面的实力。在对生态园区的参观中，我认识到现代网络将引导农业的未来，农业将在科技的带动下呈现一次时代的变革。在许昌学院的农耕博物馆里我看到了许多以前只能在历史书中看到的农具和历史文物，走进了历史的长廊，仿佛亲眼看到了我国的农业发展历史，不禁惊叹古代农民无穷的智慧，也对未来的农业发展充满信心。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

一、善于沟通。尝试与不同的人沟通，作为学生我们更多地是与同学和老师进行沟通，这次与农户进行沟通，使我的沟通能力有了一些提升，沟通是我们生活、学习、工作的桥梁，因此以后要继续培养自己沟通能力。

二、注重知识的积累。知识是我们走向社会的通行证，掌握扎实的知识基础方能游刃有余。很多时候往往感觉自己掌握的知识太少，看问题的观点太狭隘，因此在今后的学习中我决定着重培养自己全面的学习角度，拓宽自己的视野。

三、注重的细节的学习，真正的技巧和奥秘往往是存在在细节中的，只有善于发现细节的人，才有很好的学习能力。无论是在自己观察学习的过程中还是别人的讲述中都多要很好

的把握细节性的东西，才能有多的收获。

四、团队的力量是强大的。无论是在平时的学习中还是在今后的工作岗位中都要注重团队合作精神。

五、培养良好的人际关系。广交良师益友，此次实践如果没有校领导和老师们的人际关系方面的支持恐怕实行起来就没这么顺利了。所以说人际关系也是成功道路上不可或缺的因素。

以上是我对此次实践的真实感悟，在我看来这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

增压器维修处理培训知识篇四

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

5、建立良好的沟通

建立良好的'沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能

从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这就要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。

增压器维修处理培训知识篇五

（马忠林）

一转眼，来市大数据局驻派支撑工作已有6个月的时间了。我很荣幸我能被派去大数据局做派驻支撑工作，在大数据局工

作的这段时间，我收获颇丰。下面我将从几个方面谈谈我这段时间来的心得体会。

一、谦虚好学，取他人之长补己之短，努力提高业务能力。

“谦虚使人进步，骄傲使人落后”这是我们在小学就接受的教育。谦虚是美德，人类如果失去谦虚，那么自信就会变成自大。自大就是自满，自满就会失败。因为我们还年轻，没有多少经验，所以比较容易骄傲和急躁，办事也总是急于求成。而大数据局这边的同事都很优秀，他们有着较强的业务处理能力，尤其在公文写作这一块，作为理科生出身的我能够与他们共事，这无疑是一次非常好的学习机会，事实也证明了的确如此。而且大数据这边的同事和领导都很有耐心，每每遇到问题他们都会细细为我解答，让我在短时间内学会了文件处理格式。与此同时，在这边工作也让我认识了很多的前辈，前辈们业务能力强，工作效率高，对后辈们也是关怀备至。他们有的虽是领导，却不会倚老卖老；他们有的虽很优秀，但不会高高在上。他们始终保持着一颗虚怀若谷待人接物。要知道，没有一个人有骄傲的资本，因为不论过去你取得了多少骄人的成绩，即使是在某一方面的造诣很深，也不能说是已经彻底精通，因为知识是无穷的。谁也不能够认为自己已经达到了最高境界而停步不前，趾高气扬。如果是这样的话，则必将很快就被同行赶上和超过。所以，在实际的工作中，我们一定要谦虚谨慎，戒骄戒躁，求真务实，脚踏实地的做好每一件事。

二、脚踏实地，求真务实

想当初刚来大数据局派驻服务工作的時候，这边的工作流程和写文件格式真的让我很苦恼，我是一个粗糙的理工男，对于文字工作真的是一窍不通。让我印象最深的是第一次写公文，我感觉非常吃力，因为之前没写过文稿，也不懂公文的格式，这让我感到非常吃力。一做完手头上的工作我就到网上去学习公文的写法，但是琢磨了大半天还没半点头绪，于

是我又参考大数据局文件，依葫芦画瓢，花了一整天的时间才完成第一篇文稿，虽然交付领导的时候领导指出了很多问题，但是看着自己的成品，内心还是很开心的。我以为自己第一次写文件写得那么糟糕，领导肯定对我很失望，但是领导不仅没有对我大失所望，反而对我非常信任，后来又让我写了很多稿件并能够耐心指导我。经过领导的耐心指导和自己的不断努力，我慢慢熟悉了简单的公文写作。我知道我现在掌握的公文写作还只是皮毛，但是我会不断地学习，用行动去证明我不是一个粗糙的理科生，我也可以是一个文艺青年。

在大数据局工作，我还学会了与人相处这门艺术，而尊重是和谐共处的前提，也是新时代青年应有的基本素养，尊重他人更多体现在会议中。所以每一次开会我都会认真听领导讲话，如领导要求每个人都要发言，则待领导发言完毕，再发表自己的想法。令我震惊的是在我发言的时候，领导也是非常认真的在听，即使我说的又什么不妥当的地方他们也不会贸然打断，而是等我发言结束再一一指出不足之处。在这过程中，我学会了如何去倾听，和思考自己的不足，再不断的提高。同时我也明白了要想得到他人的尊重，自己就要学会尊重他人。

一年之计在于春，2020的伊始本是一个美好的春天，但新冠肺炎疫情的到来却让天地间黯然失色，庆幸的是，人间真情令世间再度恢复了生机。各地医生护士争相请战武汉，警察战士维护公共秩序，快递行业义务运送物资，全国人民出资出力……我原以为我们不是医生护士，也不是警察战士，对于疫情我们能做的就是不为国家添麻烦。但是公司在疫情期间积极响应需求，在第一时间火速开通玉林市红十字会医院应急隔离病房项目网络；充分发挥“互联网+”5g科技手段。免费为各单位提供天翼云会议服务，确保会议“零接触、高效、快速”开展；派驻单位一玉林市大数据发展和政务服务局的领导、同事疫情期间为做好各项服务工作，疫情期间坚守岗位，别人放假，他们上岗，别人休息，他们却不断发布

防控疫情方案……以上的事迹让我深深意识到，每一个行业都有自己的价值，虽然疫情期间我有时候只是在派驻单位正门值班站岗，引导、帮助办事群众填写广西健康码，看似微不足道的工作，但是只要我坚守岗位，也可以发光发热，为这个社会爆发自己的能量！

我也知道这样做还远远不够，我深知作为一名电信的员工，派驻在玉林市大数据发展和政务服务局的意義。我不仅需要做好派驻单位的支撑工作，尽可能的多学习和充实自己，还需要尽可能的挖掘商机，挖掘潜在客户，为公司谋利益，给公司创造更多的价值。我会时刻记住自己的使命，在以后工作生活中我会加油的。争取更大的进步。

增压器维修处理培训知识篇六

县幼儿园园长张梅霞在幼儿教育科学理论方面的阐述简要精辟，为我们的教学实践起了提纲挈领的作用，为我们的教育科学理论注入了源头活水，他们又结合幼儿园实际工作让我们了解如何在幼儿园进行教学工作。

幼儿园教育工作应该坚持体、智、德、美诸方面的教育互相渗透，有机结合。遵循幼儿身心发展的规律，符合幼儿的年龄特点，注重个体差异，因人施教，引导幼儿个性健康发展。幼儿教育要面向全体幼儿，热爱幼儿，坚持积极鼓励，启发诱导。合理地综合组织各方面的教育内容，并渗透于幼儿一日生活的各项活动中，充分发挥各种教育手段的交互作用。创设与教育相适应的良好环境，为幼儿提供活动和表现能力的机会与条件。以游戏为基本活动，寓教育于各项活动中。

教师的职业是相通的，热爱事业，热爱孩子是第一位的。幼儿不同于小学，孩子的自我保护能力差，是一生品德行为形成的最佳时期，好模仿，是非观念在萌芽时期等特点要求我们幼儿教师要有更高尚的人格魅力，要正直，和善，温柔，

可爱，要因可爱而美丽动人。我们既要做到母亲般的关爱，又要做到高于母亲的教育，从思想上、品质上给予渗透影响，教育他们使他们是非概念清晰，引导他们能关爱别人，带动他们积极乐观开朗，实事求是使他们诚实，幼儿教师要有“敬业、乐业、专业、创业”的精神，要公正地爱每一个孩子，我们带给他们的应该是最美好，最公正，最无私的爱。

这次的培训还给我们安排了县幼儿园部分骨干教师的示范课，跟着县幼儿园领导和骨干教师学习，我们获得了很大帮助。

康东芳老师的体育教育示范课让我们目不暇接。在她手里，简单的一张报纸摇身一变就成了很好的教育资源，成了孩子们游戏的体育用品。一会儿让孩子们把报纸穿在身上跑，和报纸比赛，一会儿把报纸揉成小纸团投掷。孩子们玩的乐此不疲。整个教学都在活动中完成，遵循幼儿的身心发展规律，符合幼儿的心理特点，值得我们去认真研究与学习。

白娟老师结合她自己幼儿园美术教育实践，给我们上了一节美术示范课。使我们学到了一些幼儿园美术教学的方法、美术教学的手段，让我们知道美术活动是丰富多彩的，单单一个制作画框就有很多讲究，例如画图的要领，颜色搭配等。

罗红梅老师的舞蹈示范课给了我们很大的启示，她结合舞蹈实例，边播放音乐边示范讲解，使我们在幼儿舞蹈方面拓展了视野，把握最新教学动态。

通过这次培训我知道了要转变教育思想、教育理念。先进的教育思想、理念是我们基层幼儿教师必须思考的问题。在活动中，教育思想直接促进或制约着我们教学方法的选定和设计，同时决定着活动的质量和效果。在设计活动的时候，往往我们考虑到的只是“我该如何教”，而忽视了“幼儿如何去学”的问题。其实作为幼儿教师，引导作用是要充分发挥的，但引导的目的主要是为了幼儿，通过这种引导，让幼儿学会自己去学习，去探索。有人说过：开展好一次活动，不仅是

知识信息的传播过程，更是一个心灵交汇的心理场。如果教师在活动中的表现只是平平淡淡，没有激情，那么幼儿的情绪也不会特别高涨。因此我觉得在活动中激发幼儿的情感，教师自我的情感体现是非常重要的，这直接影响到了活动的成功与否。

三天的幼儿教师培训结束了，但留给我的却是深深的回忆，是一笔宝贵的财富。牛顿曾经说过：“我之所以成功是因为我站在了巨人的肩膀上。”这些成功的经验为我今后的教育教学奠定了良好的基础，缩短了探索真理的路途。

为基层创办幼儿园提一点建议：

- 1、幼儿教育基本以活动为主，我认为必须配备专用的幼儿活动场所。
- 2、提供一些适合幼儿身心发展的大型玩具，以及一些小型益智玩具。
- 3、适当的给幼儿提供一些课外读本。
- 4、我认为每个幼儿园必须配备一名专业的幼儿教师。

希望创办幼儿园的园长们能考虑我的建议，我也希望我能成为一名合格的幼儿园教师。

古语有云：“师者，所以传道授业解惑者也。”转眼间，走进幼儿园工作快一年了，一路走来，有泪水，也有欢笑；有迷茫，也有收获。刚刚回到离开多年的幼儿园之时，战战兢兢，教书育人，马虎不得更何况是这些懵懂的小孩子了。“他山之石可以攻玉”，于是虚心向有经验的老师请教学习，学习他们教书之法，秉承他们的育人之德。一路走来，长进不少，成熟不少。我不敢说十分热爱这份工作，我更不敢说为之付出了多少，但正是在这平凡和朴实中，我用教师

的职业道德诠释着一个普通幼儿教师存在的价值！

一切师德要求都是基于教师人格，因为师德的魅力主要从人格特征中表现出来。我乐观向上，每天都带着一份好心情投入到工作中，带着微笑迎接孩子。看到家长放心的把孩子交给我，孩子在我的带领下玩的很开心，我觉的这就是我工作的价值和意义。可以说每天我都是以平和的心态、饱满的情绪，真诚的对待每一位孩子。排除追逐名利拈轻怕重心理，用平平常常的心态、高高兴兴的心情来干实实在在的事情。

有一种爱，叫无私，有一种爱，叫关怀，有一种爱，刻画着伟大的灵魂，有一种爱，歌咏着崇高的品质。那就是教师对学生的爱，简称为师爱，是师德的核心。幼儿园的孩子像刚出土的嫩苗，需要“园丁”的呵护和培养。我有一个7岁的女儿，作为母亲，我倾注了全部的爱心，关怀着她的成长，这种情怀是无私的、投入的。每当女儿在生活中、学习上取得了一些进步，我都会非常高兴，这种喜悦之情溢于言表，可以消除一天的劳累。每个孩子都是母亲的宝贝，工作中我也如同对自己的女儿那样对班里所有的孩子。这使我深深体会到，情系幼儿，像母亲一般热忱地爱每个孩子，这就是你工作的意义。幼儿身体健康、快乐、学习进步，你就会喜悦，就能感觉到工作的快乐。

良好的师德师风的形成，除了在制度约束的基础上，还需要我提高自律意识，自觉改正自己生活、工作中的坏习惯，在幼儿心中建立起良好的师德师风形象。

我认为要提高自身的师德师风要从以下几个方面下手，努力提高自身的综合素质。

- 1、爱岗敬业。首先，要热爱幼儿教育事业，要对幼儿教育事业尽心尽力。选择了幼儿教育事业，我对自己的选择无怨无悔，不计名利，积极进取，努力创新。认真设计每一节课，甚至一个小小的动作。不求最好，但求更好。只有这样幼儿

才能接受老师的教育而愿意学习，不断进取。

2、尊重每一个幼儿。每一幼儿都渴望得到老师的爱和尊重。要与幼儿平等相待，不能把幼儿当下级随便呵斥。只有把爱传递给幼儿把幼儿看重，幼儿得到老师的尊重，他们才会尊重老师喜欢老师，愿意学习这个老师所传授的各种知识。

3、努力进取。作为传道授业的老师，只有不断的更新自己的知识，不断提高自身素质，不断的完善自己，才能教好幼儿。如果自身散漫，怎能要求幼儿认真。要提高自身的素质，这要求自己不断的学习，积极探索，不断开辟新的教法。

4、以身作则。教师的言行对幼儿的思想、行为和品质具有潜移默化的影响，教师的一言一行，幼儿均喜欢模仿，这将给幼儿成长带来一生的影响。因此，教师一定要时时刻刻为幼儿做出好的榜样，凡要求幼儿要做到的，自己首先做到。坚持严于律己。

因此，师德——不是简单的说教，而是一种精神体现，一种深厚的知识内涵和文化品位的体现！师德需要培养，需要教育，更需要的是——每位教师的自我修养！我愿我的爱奉献在我热爱的工作岗位上，我愿我的爱能感化每一个我教过的孩子。在我的人生中，不需要轰轰烈烈，只要将作为教师的美德继续下去，让自己在不断自我剖析、自我发展、自我完善、自我超越中实现我的人生价值！

增压器维修处理培训知识篇七

无聊的暑假里，我花了整整一个月的时间，终于把这本厚厚的《爱的教育》读完了。读完后给我的第一感触，那就是——爱。这本书是以一个小男孩——安利柯的日记，来透视日常生活中的学校和家庭关系，老师和学生的关系以及父母，兄弟姐妹间的天伦之爱。

当你独自一人处理某件事情时，很孤独时，你会发现你的身边也有爱。只是不在某个情况下，你没有那副善于观察与发现的眼睛，一般时，你的眼睛对于身边的爱是处于忽略不计的。

这时候你就会少观察到很多你平时观察不到的爱，让我们努力发现爱，用书籍来开阔我们的“视力”。

增压器维修处理培训知识篇八

开学的第一周，我们迎来了新学期里的第一堂课——电子工艺实训课。对于新学期里的新课程、新知识，我有种迫不及待的感觉。

在这一学期里，我们首先接触的是对电子元件的初步认识，还有电路的结构和布局。而这一实训课里最重要的东西便是日常生活里所见到的电焊。在课堂上，老师指导了我们对电焊的使用，由于在焊接过程中，加热的电焊是比较具有危险性的，如果使用不当会对自己或别人造成伤害。所以我们必须严格按照相关规定及正确的使用方法去使用电焊，避免烙伤事故的发生。

当我们初步掌握了电子元件的焊接方法技巧之后，便可以开始尝试焊接一些电路板元件了。其中电子元件的布局是很重要的。因为它关联到电路连接的方便简洁。

实训课已渐入尾声，通过这一次，我们又收获到了很多珍贵的知识，而这与老师的辛勤是离不开的。在此，我和全体同学对老师说一声谢谢！老师您辛苦了！

增压器维修处理培训知识篇九

方岗镇纪委书记 李鸿宾

党的群众路线教育实践活动于2013年6月18日开展以来，全国上下各级党组织争相拥护，迅速掀起了活动高潮。现在，第二批党的群众路线教育实践活动已经开始进行，通过参加禹州市委组织安排的这次为期三天的全封闭式的学习培训活动，我感触颇多，对当前社会问题、干部思想现状等有些思考和体会。

一、党员干部要充分认识党的群众路线教育实践活动的重要性和重大意义。

基础不牢，地动山摇，这些问题已经严重威胁到了共产党的执政根基，我们的权利来自群众，我们的服务对象就是群众，我们自身也是群众，我们一定要认识到这一点。一个执政党如果得不到群众的支持，丧失了民心，那离败亡之日就不远了，这绝不是危言耸听。

中央这次开展的党的群众路线教育实践活动就是要贴近群众，走进群众当中，了解群众所想、所思，从实际出发，研究完善符合当前社会发展的各种体制；从我们党员干部自身抓起，改进工作作风、改变政府形象、拉近干群关系、维护党的纯洁性。我们必须着力解决发生在群众身边的腐败问题，认真解决损害群众利益的各类问题，切实维护人民群众合法权益，从而逐步解决这些问题。我们党员干部一定要清醒地认清形势，从思想上重视党的群众路线教育实践活动。

二、党员干部要有敢于“亮剑”、勇于“亮剑”的精神。不知道什么时候起我们党员干部为了自己所为的一些脸面、政绩，大搞一些脱离实际、脱离群众的形象工程，形式主义、官僚主义开始蔓延；不知道什么时候起我们党员干部开始相互攀比、搞排场，享乐主义、奢靡之风开始盛行；不知道什么时候起我们党员干部召开一次民主生活会，就像是在召开一次工作报告会；不知道什么时候起我们党员干部开始脱离了群众，与富豪富商整天在一起打牌赌博、出入一些高档娱乐场所。

我们党员干部要敢于“亮剑”、勇于“亮剑”，这个“亮剑”精神，可以理解为敢于得罪人、不怕得罪人，也可以理解为敢于批评人、敢于自我批评，更可以理解为敢于担当、勇于担当。照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病不应该只出现在口头上，不应该只表现在形式上，我们党员干部要借助这次党的群众路线教育实践活动，深刻触及我们的灵魂。我们不应因为害怕不被上级认可而畏缩不前，我们不应为怕承担责任而缺乏开拓创新的精神，我们更不应因为害怕影响政绩而掩盖事实、逃避问题。

三、从实际出发，走群众路线，进入群众当中，完善符合群众实际的各种长效机制。

杜绝官僚主义、形式主义，杜绝走过场、走形式，杜绝面子工程、形象工程，这不是说说就能做到的，只有从实际出发，走群众路线，进入群众当中，了解群众所思、所想，才能制定出符合群众利益、得到群众拥护支持的好政策、好办法。

去年以来我市开展的城乡环境综合整治工作效果非常好，非常贴近群众，清理垃圾、绿化道路、净化街道、美化环境等等这些与群众百姓生活息息相关的活动举措，得到了群众的一致好评，但是怎样去保障、怎样去维护，使活动能有始有终、长期开展下去才是“功德圆满”。这就需要我们更多地来思考这个问题，首先必须把群众的自觉性调动起来，让老百姓也参与到这个活动中来，这就需要我们去做广泛的宣传发动群众；其次要统筹协调好各乡镇、各单位的资金使用，要结合自身实际，突出以点带面、重点规划的效果；三是要把长效机制建立起来，做到长期坚持、有始有终；四是要优化经济结构，在不影响生态环境的基础上加大重点企业项目招商力度，发挥企业的经济效益作用和示范带头作用，用企业“税款”来增加财政收入的同时保障环境整治费用的运行，同时要发动企业来共同参与建设美丽禹州；五是要加大垃圾无害化处理的能力，多引进培养一些无害化垃圾处理企业，避免垃圾二次污染。

接待上访群众，甚至主动接待上访群众，实行“一站式接待、一条龙办理、一揽子解决”，减少群众信访成本，提高工作效率，把涉法涉诉信访纳入法治轨道解决，维护司法权威。中央发布的“属地管理、分级负责、谁主管、谁负责”原则是好的，但是到下边执行的时候往往没能结合实际，只要发生越级信访，上级就习惯性的交办给镇里，责任主体也就由信访人户口所在地的乡镇政府来承担，要知道，只要是越级访、非正常上访，除了一些个别案件是因为当地乡镇政府不作为造成的原因外，大部分案件都是乡镇政府处理不了的问题，涉法涉诉、跨行业、跨部门、共性问题等疑难信访案件一直是主要来源；二是应该加大对非法上访和无理上访人员的惩处力度。因为群众信访意识提高等原因，一些个别群众，往往夸大事实，无理索求高额赔偿，造成责任政府协调压力增大，处理费用增高，从而引发“连锁反应”；三是要改进和完善考核方式，不能简单地“以访量论英雄”；四是要斩断信访接访利益链，维护良性信访渠道和制度；五是要严格完善媒体网络监督、引导机制。有些媒体网络，在没有经过实地调查的情况下，利用广大群众“同情弱者、仇官仇富”心里，无故夸大事实、捏造事实，达到博得众人眼球、提高知名度、得到一些报酬利益的目的。

群众身边发生的违法违纪问题、维护人民群众利益。不走进农户，不深入群众，怎么能够发现问题，光靠督查暗访，光靠相互批评、相互举报是不能全面的了解情况发现问题的，我们要充分的发挥群众力量，这样才能更好更全面的发现问题，才能让群众看到我们改进作风的决心，赢得群众的民心。

实干兴邦，就从改进作风做起。

2014年3月26日