

2023年苏教版美术课件 美术课小学教案(精选6篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

学校培训心得体会总结篇一

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。

学校培训心得体会总结篇二

的知识——老师教会。

基本步骤：预习自学，自主探究；完成学案，训练应用；分组合作，

讨论解疑；展示点评，总结升华；清理过关，当堂检测。

学生学习习惯培养好。尽管进入教室听课的教师很多，但学生不受干扰，仍继续学习、读书。

1. 班级行政管理小组

(1) 组建行政管理团队：常务班长、值周班长、值日班长（值周班长和两天的值日班长研究班级工作；值日班长总结

当天班级情况如此每个学生都有当班长的机会，锻炼了其管理和处事能力。)

(2) 实行班务承包制做到人人有事干，事事有人干。

2. 高效学习小组

(1) 实行组内分层学习模式。

(2) 设立小组行政组长。

(3) 人人都是学科分组长（成员分担，团队合作）。

3. 学科高效学习研究小组

每个小组六人，设立组长，实行学科班长制。该校把“课代表”改名为“学习班长”，在学习班长的组织下，把该科的学习人员分成三个等级进行研究，研究不同层次的学生对该科的学习规律，改进不同层次的学生对该科的学习方法。

将组员按学习的能力分aabbcc□a拔高点评□b展示成果□c记录理解。在学习中，充分调动学生的积极性和主动性，同时重视小组成员的互帮互助，共同提高和进步。利用孩子们强烈的表现欲望来带动所有孩子参与课堂。

4、多样化教学评价。

学生的评比不再是评比单个的学生，而是评比优秀学生小组，表彰先进群体。如何调动学生小组的积极性？怎样管理学习小组？新的问题又摆在面前。学习昌乐二中的做法：精心挑选最热心、最有责任感的、组织管理能力最强的学生担任学习小组的组长，定期培训小组组长，发挥学习小组组长的管理、组织、检查作用。对于普通高中的学生的应多方位进行评价：纪律、卫生、导学案预习情况，上课小组的表现及个

人展示、点评情况等。每天有值日班长检查记录，用检查得分汇总表量化每个小组每周的表现，月月考评，学期表彰，从而培养学生的竞争意识。

如果说建设学习小组是高效课堂形式上的保证，那么编制好导学案、训练学案就是高效课堂内容上的保障。对于普高的学生自主学习能力强，导学案必须做到有发必收、有收必改、有改必批、有批必评、有评必纠错。

在这两天中，我们的学生在昌乐老师的培训和带领下也活跃了起来，也积极了起来，让我更清楚的明白了孩子们都能有踊跃表现的一面，更让我明白教学方法是多么重要。教育的真谛是培养学生的学习能力，使其自主学习，创新学习，终身学习。将来的文盲不是不识字的人，而是不会学习的人。“带着知识走向学生”不过是“授人以鱼”，“带着学生走向知识”才是“授人以渔”。教给学生良好的学习方法，培养学生良好的学习习惯，是检验我们中学教育成功与否的一个重要指标。

学校培训心得体会总结篇三

茫茫人海，光阴似箭，这是我人生步入社会的起点，更是我毫无保留全力以赴为理想努力的起点。下面小编为你整理几篇培训心得体会提供参考！

赴浙大科级以上干部培训班的学习短暂而难忘，每堂课的内容都是那么充实和精彩，可谓理论观点鲜明，佐证案例生动，整个学习严肃活泼，引人入胜，触发思考。

自己体会10天的学习，既是对知识的丰富和更新，又是对思维的拓展和能力的提升，相信对今后的工作一定会有所帮助。

一、学习认识上有提高。

人类社会的进步与发展是实践与理论推动的结果，而实践和理论的推动始终与一个关键词密不可分，那就是“学习”。

处于工作状态，特别是长期处于工作压力状态下时间久了，不可避免会让人对学习有所倦怠，对税务部门来说，长期围绕着税收征收管理和纳税服务开展工作，既辛苦又压力大，在当前国内经济下行压力和社会对地税工作要求和期待较高的形势下更是如此。

但压力再大，也不能忽视学习，这从市局近年连续组织科级以上领导干部赴高校集中学习培训可以看到，学习已成为领导干部工作的重要组成部分，已成为一种制度化的工作安排，因此我们没有理由不重视学习。

当下集中式的培训学习固然重要，但日常工作中的学习更为重要，这就要求领导干部在日常工作中要把学习当作工作的重要内容，把学习当作生活的重要方面，在努力工作的同时，努力学习，学而不倦，学有所思，学以致用。

二、知识视野上有拓展。

本次学习培训知识汇集丰富，开设的课程讲座包括：当前宏观经济形势分析、创新思维与创新管理、中国税制改革的若干问题、儒道禅与现代管理、法律风险防范、党风廉政建设、十八大精神解读、国际政治格局与中国外交战略等，可以说是经济理论、社会热点、人文管理、廉政法律、内政外交、税收专业等全方位的知识涉猎。

在体味他们深入专业领域治学严谨、富有探索创新精神的同时，也集中分享了专家教授们长期教学和研究积累的知识成果，极大地丰富和拓展了自己的知识视野，对于自己在今后的工作中进一步解放思想，开拓思维，创新发展具有不可替代的作用。

三、能力促进上有帮助。

理论来源于实践而又指导实践，地税干部学习培训的效果是要体现在增长知识，提高素质，提升分析问题和解决问题的能力上，但最终目标是要落实到高效地服务于纳税人和促进经济社会发展上。

浙大继续教育学院的学习培训，在理论知识上给予了我们新的认识，在思维拓展上给予了我们新的想象，在能力提升上给予了我们新的空间，相信在今后的税收工作中，自己一定能够运用所学知识促进自身素质提升，促进工作水平提高。

2012.5.17 培训心得体会二

为期一周的浙江大学学习培训生活即将结束了，经过七天的学习，我想我们每一位学员都有不同的但很大的收获。

对于我个人，我认为这次培训班举办的'非常有意义，非常有必要，因为它不仅让我充实了更多的理论知识，更让我开阔了视野，解放了思想，打动了内心。

从听课到交谈，以及所听到所闻，每一堂课，都让我有所感动和收获。

加之与来自不同县市区、同样工作岗位的同学们聚集一堂，相互交流借鉴工作经验、思路方法，较全面的提高了自己的理论水平和工作能力。

以下是这些天的几点体会：一是非常感谢市委组织部给我们提供了这样一次宝贵的学习机会，是我们有幸成为浙大学子、感悟浙大文化，有机会认识了这么多好领导、好同学、好老师。

这是将成为我们工作学习和生活上的重大资源和财富。

二是非常感谢浙江大学的各位老师给我们传授的新知识、新思想和新的工作方法，是我们进一步拓宽了视野，完善了人格和管理品质。

使我更加明白要进一步深化农村土地管理体制和经营体制的探索和改革；张永利教授对人思想深处的深刻剖析和精彩讲述，真正的触动了我的内心，作为一名基层领导干部我将把学得的八种认识运用到下一步的工作中去。

三是我认为今天的学习不是结束了，而是一种新的开始。

我将以积极向上的心态、饱满的热情把学到的知识付诸于实践，在未来的工作中结合本地实际做好城乡一体化改造、发展壮大三产服务业、社区和谐建设三篇文章，不辜负领导老师的期望。

最后祝各位领导同学们身体健康、事业进步！祝浙大的各位领导、老师心情舒畅、家庭幸福、桃李满天下！谢谢！

转眼间培训班的课程已经接近结束，经过四天的学习，我想我们每一位学员都有不同的但很大的收获。

对于我个人，我认为这次培训班举办的非常有意义，非常有必要，因为它不仅让我充实了更多的理论知识，更让我开阔了视野，解放了思想，打动了内心。

无论是从党校到浙大，从听课到交谈，还是从所听到所闻，每时每刻、每一堂课，都让我有所感动和收获，许多不可言语表达的收获。

加之与来自云浮市不同县市区、不同工作岗位的同学们聚集一堂，相互交流借鉴工作经验、思路方法，较全面的提高了自己的理论水平和工作能力。

以下是这些天的几点体会：多种形式的学习，提高了理论水平作为一名年轻的基层干部，我有了一定的理论知识和工作经验，但既不够系统也不够丰富。

通过老师深入浅出的讲授，感觉豁然开朗，许多问题从理论上找到了依据，对原来在工作实践中觉得不好解决的棘手问题找到了切入点，感觉收获很大。

通过系统地学习精神，让我强化了服务大局的意识，同时让我更清晰更全面地看到了加快乡镇政府职能有管理型向服务型转变的意义。

总的来说，各位老师以朴实无华的语言为我们授课解惑，对我们来说是一次难得的学习机会，更是一次书本知识与具体工作相结合的锻炼机会。

不同地域的学习，开阔了视野这一次培训给了我们接受高端教育的机会，让我们开阔了眼界，丰富了知识，打开了思路，不仅对本地本土有了更加深入的认识，也对开放先进的城市、理念有了进一步的了解。

浙江大学教授的八堂课，让我们站在了更高的台阶上重新地认识、学习各方面的理论知识，这样让我们站在更高的层次上看待我们的工作，看待我们的缺点和不足。

航民村的考察让我有很大的感触——一个地方的发展如此惊人。

当我们感叹她现在的发展成果时，我们更应想到当初为了现在的成果有多少人付出了多少的努力。

结合这几天老师所讲的内容，总结出了干好工作应具备的六种能力：

三是综合协调能力，就是在工作中能把握大局、权衡协调、统筹兼顾；四是组织管理能力，就是善于社会交往，有较高的管理水平，组织得当；五是开拓创新能力，就是要以大无畏的精神，在旧有的经验基础上大胆尝试，做到与时俱进、科学合理；六是学习实践能力，就是每个人要把学习当成是毕生的任务。

要想把工作干得有声有色那么必须具备这六个能力，因为作为新世纪的干部人才就要顺应时代的发展、跟上时代的步伐，只有这样社会才能科学的进步。

这次培训无论是课堂学习还是参观考察，使师生互动还是所见所闻，都让我从每个角度获得了知识，感谢组织部给了我们年轻干部这次学习的机会、锻炼的机会。

今后，我将尽自己所能把所学到的知识用于实际工作中，保证在政治上、思想上、组织纪律上、工作责任上始终保持一个共产党员的先进性，用一份做人的真诚和爱心、一份政治责任完成好组织交给的每一项工作。

如上是我对这次培训学习的己点肤浅的心得，如有不当请领导批评指正。

最后感谢浙江大学继续教育学院经济管理培训中心对这次培训的精心准备，感谢我们的班主任老师。

- 1.关于培训心得体会
- 2.关于礼仪培训心得体会
- 3.关于创业培训心得体会
- 4.关于教师培训心得体会

5.关于党员培训心得体会范文

6.关于销售技能培训心得体会

7.员工培训方案有哪些内容-员工培训

学校培训心得体会总结篇四

20xx年通辽市组织部为了使村官在农村能充分发挥自己的作用，更好的带领村民致富，出资开办了三期创业培训[syb]。我很荣幸成为其中一名接受培训的大学生村官。

syb是“创办你的企业”英文单词首写字母，我国从98年开始syb创业培训试点工作，随着syb创业培训在全国的全面启动和小额贷款政策扶持，解决了有志创业者创业时遇到的创业知识的欠缺和资金不足问题，探索了以培训促就业，以创业带就业的就业促进模式。在10天的培训期间，培训的老师以理论联系实际的方式讲授了许多创业知识和案例，使我学到了syb[siyb]等相关知识，更好地掌握了创办企业的流程，分析预测、计划核算。同时，还请了工商、税务方面的专家给我们讲相关专业知知识，请企业成功人士讲《管理者素质的培养》。这不仅拓展了我们的知识面，而且开阔了创业视野。

在本次培训课程中，就业指导中心精心挑选了有专业资格的主讲教师杨兴民与郑亚成两位老师进行讲课；同时制订了一套合理有效的培训特别程序：报名开课建立qq群学员提出创业构思专业讲解撰写创业计划书现场讲解专家答辩理论考试发放证书；统一采用教材；结合成人学习记忆特性，在互动中完成全部教育内容。

整个培训过程中，学员求知欲望强，学习主动，认真刻苦，课堂纪律好，无早退迟到等现象。参加学习的学员都顺利通

过了理论考试，学员们还结合个人实际情况撰写了创业行动计划书，并获得了由国家劳动和社会保障部颁发的syb创业培训合格证书。

此外，中心还邀请了市委组织部、市就业培训中心有关领导就创业政策与形势进行了讲解，全程参与监督和有关专业层面的指导，使学员提升了创业能力。同时中心还以一对一交流形式对部分学员进行调查，初步掌握了学员的创业意愿、行动方向以及面临的困难等方面信息，为进一步服务大学生村官创业提供了参考依据。

通过培训，使我对创业有了更深层次的了解，只要充分利用这些知识，可以避免今后盲目创业及因此所造成的经济损失。作为一名村官，如果自己创业可以更好的带领村民支付；自己不创业，也可以利用知识科学合理的指导村民创业，增加村民经济收入。《管理者素质的培养》这一讲座对我影响尤其深刻，他告诉了我们创业者应具备的素质，做人的道理和如何处理上下级之间的关系，这些知识不管对于创业还是从政的人来说都会受益匪浅。

在今后的工作中，我会努力去实现自己的梦想，在国家各项优惠政策的鼓励下，相信我的下一步走得会更成功。

学校培训心得体会总结篇五

近期在公司办公室的组织下，我金马公司中层管理人员集体听了贾长松老师的《东方名家》教学光盘讲课，感觉受益匪浅。其中对我印象最深的是《企业绩效管理中的薪酬管理》，薪是物资，酬是精神。凡是与钱有关的都是薪，凡是与精神有关的都是酬。要么给物质，要么给精神。一定要相信精神比物质更加重要。

绩效的绩是成绩、业绩、结果的意思，效是指行为。薪酬包括物质和精神。物质包括奖金和工资，其中奖金和目标挂钩，

工资和职能挂钩。精神包括荣誉和晋升，荣誉和纪律挂钩，晋升和品行挂钩。这是薪酬和绩效的关系，画图表示更清楚。

薪酬管理学中的毛利润=销售额-约定成本；分红=毛利润-约定成本，这两点对我触动最大，一下子解决了困扰我很长时间的问题。

菲尔德薪酬法对企业管理也很有用，这也把我这两年来都没有搞出来的薪酬体系一下子指明了方向。这个薪酬法最核心的东西是鼓励员工挑战工作极限！这个方法拿过来就能用，我没有白学。这次培训投资回报率还是很高的。真的是知识改变命运，学习成就未来。我对管理好同心商贸又多了很多自信。

“与其去改造一个不适合的人，还不如重新去选对一个有天赋的人！”

“所有的销售管理不是管人，而是管理自己。”

“任何行业，一定是双寡头竞争。要在最终活下来，一定要做到前2名！”

“决定我们未来的，不是现有的能力，而是我们的目标！”

“目标是个相对数，作用是区分。目标=方向+标尺。”贾老师：

“别人的毛病是我们存在的理由！”

“道歉是一个人不承担后果的最佳途径！”

“有尺度的梦想是目标，没有尺度的梦想是幻想！”

“一家企业能够活下去最重要的是‘有钱’，这是一个生存指标。”

“当一家企业的产品定位到人的身上时，就失去了主动权！”

“家庭通达最高境界的途径是：友情到爱情，爱情到亲情，亲情到无情。”

另外使我体会到管理学中的九大关系：

营销在先，服务在后，服务是为营销服务的

评价服务的标准，是客户是否为你的服务买单

没有营销量，难有服务价值，交钱的客户是认同公司的客户，服务认同公司的客户，才是惟一的价值。

销售人员的专业性，在于是成交大户

从武勇到优雅过程是从旺盛到死亡的过程

专业并不等于没有狼性，专业是一种时间的修炼，但首先要有狼性

狼性营销是咨询培训业团队的成功营销第一条件

责任，荣誉，目标都变得无所谓时，将失去一切狼性

不要认为自己有奇招，就能成为专家，专家是一个漫长修炼的过程

员工学习的方向是销售技能，到管理技能

我们需要做到的是：建立信任，塑造价值，告知价格，立即成交

你对你的产品相信有多深入，你的客户才会相信有多深

成交是为了建立真正而长久的感情，没有成交即谈不上感情

在业务基础上建立的友谊，胜过在友谊上建立的业务-洛克菲勒

一方面你内心在恐惧客户的拒绝;但你不知另外一方面，客户多需要你给他坚定的信心，告诉他这个产品值了。

成交前是魔鬼，成交后是天使

玉不琢，不成器

对管理者，永远先做应该的事情，再做喜欢做的事情

对于一个人的兴趣，也需要管理

抗拒就是需求，嫌货者才能买货

成功人士先相信后看到

注意力等于事实。

以上是本人在观看贾老师《东方名家》讲座当中最大的收获以及感想，把这些体会写下来，希望能与各位同事一起分享，一起进步。

学校培训心得体会总结篇六

本次培训会议上的讲话让我受益匪浅，其中记忆最深刻，也是在本次会议中多次提到且要做到的就是那一句“加强纪律性，革命无不胜”，我们要始终把这句话当成自己的座右铭和行动指南，时刻挂在嘴上，印在脑子里，落实在行动上。

通过本次学习我又增长了知识，又有了新的成长——执行力

的真正含义和如何成为优秀的执行型人才：特别是对做结果的认识到了更深的层次；了解了一个优秀的执行型团队对于公司以及个人在今后发展的重要程度。

在公司，优秀的执行型团队无疑是公司强大生命力的体现以及公司发展壮大的有力保障，企业核心竞争力的基础。没有公司的强大就没有个人的经济保障，古话说的好“大河无水小河干”，同理，如果公司没有有力的发展，个人又如何会有长足的发展和优越的经济保障呢！

所以公司的生命力强大了代表的是个人的发展时间和空间大了；公司壮大了、竞争力强悍了代表的是个人的经济利益有保障了。从而得知公司想发展壮大就必须有优秀的执行型团队。而优秀执行型团队的基础是优秀的执行型人才，因此为了公司及个人的长足发展首先要从我做起力争成为优秀的执行型人才。

从对结果的深层次了解知道了结果对应的是责任只有敢于承诺、勇于承诺形成“责任意识才能更好的完成结果。从结果的更深层意义知道了“完成任务丰结果”，只有完成有时间、有价值、可考核的任务才是真正得到了结果。而优秀执行型人才做结果，首先是把结果锁定为最终目标，利用结果导向指导自己矢志不渝的做下去，最终达到自己的目标。以此为依据将是我们成为优秀执行型人才的有力保障。

而企业想要拥有真正的执行型团队光靠个人是不行的。要从集体入手，和同事，合作伙伴一道，成为优秀的执行型人才。部门间要有明确的客户关系，公司员工必须对客户负责，必须满足客户的需求。达到客户需要的价值。因为客户价值是企业生存的底线，也是自己在公司的生存底线，所以对客户负责也就是对自己负责。

作为销售公司的业务员，认真是执行力的真正核心；要秉承结果提前，自我退后；锁定目标，专注重复，是执行的方针；

决心第一，成败第二；速度第一，完美第二；结果第一，理由第二的理念，因为这是执行的关键也是流程的保障。立志我们一定会成为优秀的执行人才，我们的企业也定会成为拥有优秀执行型团队的强大企业。

这次培训我准时参加了并认真的做了笔记，可谓获益匪浅，身和心都得到了成长，我想很多人和我的感觉是一样的。狼性文化中的狼并不是凭借体形庞大，也不是凭借力量，而是有合作共赢的意识，团队中的成员要讲规矩，讲纪律，有规矩而不刻板在工作上保持协调统一，才能发挥出更大的力量。因此，我们要不断地加强自我的纪律观念和服从意识的修炼，自觉遵守公司的规章制度，就像军人将服从当作自己的天职，是自己的第一义务一样，严格遵守纪律，不断铸就、增强我们这支狼性团队铁的战斗力和战斗力。不断在工作中、业务中提升自己，与同事们一道，为公司的发展壮大贡献自己的力量，提高自己的业绩！

学校培训心得体会总结篇七

青岛版教材留给我们最大的感受是由“情境串”引出“问题串”，要想完成这一转换过程，关键在于培养孩子的问题意识。在今天的培训会上，成玉丽老师就“如何培养孩子的问题意识”作了专题汇报，在报告中她结合自己的课堂教学向我们展示了如何引导孩子会思、会问、会答，让我倍受启发。其实对低年级的学生尤其是一年级的学生来说，要想孩子会思、会问、会答，关键要靠教师的引导。对此，我也有几点自己的想法。

教一年级的教师都会有这样的经历：当我们出示情境图后，问学生：你能提出一个数学问题吗？孩子就会把情景图上的数学信息读出来，如：有3条红鱼，有4条黄鱼等等，之所以出现这种情况是因为孩子分不清什么是数学信息什么是数学问题，这时我们教师要及时告诉孩子，刚才说的是数学信息，老师能根据你说的数学信息提一个这样的数学问题：一共有

几条鱼？你能像老师一样提一个数学问题吗？教师做榜样引导孩子提出数学问题。我想孩子只有分清楚了数学信息和数学问题，孩子就会问了。

我们也都有过这样的经历：当出示情景图后，希望孩子提出一个用加法解决的问题，可孩子总会提这样的问题：红鱼有几条？什么颜色的鱼最多？等等这样的问题，提不出教师想要的问题，之所以出现这种情况，是因为孩子觉得提出的只要是数学问题就好，而不明白教师的意向，这时教师要充分发挥自己的引导作用，提示孩子：你能提一个用加法解决的问题吗？给孩子指明方向。

我们都有这样的发现：青岛版教材一幅情境图包含的数学信息太多，容纳了2到3课时的内容。这就使得孩子在观察情景图提出数学问题时，就比较的费力，这时我们就可以把情境图分开用。记得我们在上连加连减时，我们就把与连加有关的情境图放在一起，把与连减有关的情境图放在一起，这样孩子就会非常轻松的用观察到的信息提出数学问题。

总之，我们的目标是：让孩子会思、会问、会答。

学校培训心得体会总结篇八

通过这两个半月的培训，我深感学习的必要性。记得有句话说“延缓速度就是落后，而落后是要挨打的”。的确，医疗护理本身就是发展的学科，我们只有不断的学习，才能跟上快速发展的科学。与此同时，学以致用也是很重要的。在今后的工作中我将运用所学知识、先进理念，把临床带教工作做好。在自己不断的学习的同时，将所学知识以及学习方法传递给护理姐妹们，使大家共同进步；在工作中以身作则，不辜负领导给我的这个职位以及同事们对我“老师”的称呼。

最后，再次感谢领导给予我这次学习的机会，让我增长见识，开阔眼界，这将是我最宝贵的经历，也将是我的一个

新的起点。

此次培训主要内容为：国内外经济金融形势及其发展预测、我国农村信用社改革与业务发展、会计及出纳管理、金融写作知识、新闻写作知识、银行信贷管理、信贷风险防范、银行从业操守及职业道德、银行职务犯罪预防、银行服务礼仪等。

培训教师能够抓住重点，讲得通俗易懂，辅导老师认真负责，热情耐心，学员能够认真听讲，积极实践，培训工作取得了良好效果。通过十天左右有针对性的业务培训，不仅提高了新员工的业务技能，促使他们快速适应工作岗位，同时又充分让新员工认识了解信用社信息化建设这一核心竞争力的发展现状及速度，激发新员工爱岗敬业的工作热情。

学习培训的时间忙碌而充实，短暂但难忘，感谢省校外联给予的这次学习机会，更要感谢这几天西安文理学院见到的每一位老师和领导，你们忙前忙后为我们提供了良好的平台。没有你们我们学习培训没有这么好的效果。现在回到自己地方工作教学岗位了，更有信心把学习到的先进的美术教育思想和技能带到我们课堂上，让我们的孩子都能更好的去发现美，描绘美，分享美！