

# 2023年课堂展示的心得体会 微课程心得 体会(大全6篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 课堂展示的心得体会篇一

我有幸参加了为期两天的全市教科研人员“微课程”培训，聆听了黎加厚教授的《翻转课堂与微课程设计》、《课堂教学结构整体设计》的专题报告，受益匪浅。

### 一、培训形式新颖，印象深刻

培训课程安排科学、紧凑、合理，它不同于传统的说教式、经验传授式培训，也区别于普通的录像播放、案例演示型的网络课程。整个学习过程，学员们五—六人分组而坐，时而观看视频、时而倾听讲解、时而小组讨论，还要合作完成相关作业。两天的培训紧张又充实，充分体会到了学习的快乐。

### 二、快速变化的世界，催促教育方式的改变

你知道吗？20xx年互联网上的信息数量接近1百万亿亿，这超过了人类过去五千年信息的总和。

你知道吗？新的科学技术知识大约每2年翻一番，当大学生学习到第三年时，他们在第一年所学习到的东西有一半已经过时。

你知道吗？20xx年最需求的10种工作岗位在20xx年还根本不存在。

1. 我们需要教学生学会处理海量信息。2. 我们需要从幼儿园就开始教学生全球交流。3. 我们需要教会学生学会学习，懂得如何自我导向学习。

黎教授用了一个简短的ppt《你知道吗?》向老师们展示了我们所身处的快速变化的世界，以及我们不得不随之改变的教育方式。

### 三、翻转课堂，你准备好了吗？

#### 1、对于“翻转课堂”的启迪

(1) 翻转课堂颠覆了传统的教学流程。过去是学生在课堂上齐步走，学习新知识；课后自主学，运用学到的知识和技能。而颠倒教室则是课前自主学，课堂中教师因材施教，或开展活动帮助学生掌握和运用在课前学到的新知识与技能。

(2) 翻转教师颠倒了传统的教学理念。事实上，目前教师里依旧是“以教师为中心”，“以学生为中心”很难落到实处。而颠倒教师做到了真正的“以学生为中心”，做到了“因材施教”。

(3) 翻转教师颠倒了教师和学生的角色。传统教室里，教师是知识的拥有者和传播者，而学生是接收者，学生总体上是被动地学习。而在颠倒教室里，学生是主动的自主学习，教师是有针对性的个别指导。

#### 2、微课程设计--21世纪教师技能

“微课程”是指时间在10分钟以内，有明确的教学目标，内容短小，集中说明一个问题的小课程。

微课程制作的建议：时刻注意教育的对象是学生；一个微课程只讲一个知识点；时间控制在10分钟以内；不要轻易跳过教学

步骤;有提示性的信息;微课程是整体教学中的一个元素,注意整体的设计;有恰当的提问;结束时,有一个总结;用字幕的方式做适当的补充;让孩子养成在学习单的指导下看视频的习惯;在学习单上,将微课程与相关的信息资源联系起来;开始一门课程时,清楚地告诉学生课程的学习方式、评价方式;让学生了解主讲老师的信息,激起对老师的好感;借鉴可汗学院的教学方法、理念、策略;学习其他领域的设计经验。

### 3、翻转课堂中师生角色转变

翻转课堂中教师角色是:辅导员、助学者、引导者、帮助者;学生是基于理解的学习。

### 4、翻转课堂需要学习分析系统的支持

学习分析系统:实时反馈学生信息,清晰呈现全体学生的学习地图,帮助教师为学生度身定制教学。

### 5、数字化教育环境中,教学方式转变的四项基本原则:

(1)发展性原则(**progressive**):小步子-不停步-朝前走(微变革)

(2)目的性原则(**objective**):为每一个学生提供适合的教育(个性化)

(3)適切性原则(**relevance**):适合的才是最好的(结合本校、本学科、不同教师、学生的差异性)

(4)变革性原则(**transform**):创新性、对旧的教学模式的扬弃和颠覆。

古人云:学,然后知不足!这次的培训学习虽然告一段落了,

但我觉得这才是开始，还有许多新理念、新技术等着我去了解、去探索。只有不断地学习，才能跟得上时代发展的步伐，才能满足教研工作的需求。感谢这次培训，感谢黎加厚教授，它让我享受到学习带来的快乐，激发了我内心再学习的欲望！

## 课堂展示的心得体会篇二

一周的课程设计结束了。这次课程设计不仅巩固了上个学期的旧知识，而且让我们了解了更多这门学科的知识。在这次的课程设计中培养了我如何去把握一件事情，如何去做一件事情，又如何完成一件事情。在设计过程中，与同学分工设计，和同学们相互探讨，相互学习，相互监督。学会了合作，学会了运筹帷幄，学会了宽容，学会了理解，也学会了做人处世。更重要的是让我学到了很多课堂上没有学到的知识。所有伟大的建筑工程都离不开每张图纸的每一个细节。我们还要经常巩固学过的知识。为以后做充分的准备。课程设计不仅巩固了知识而且让我学到了很多，我将珍惜每一次这样的机会。课程设计是我们专业课程知识综合应用的实践训练，这是我们迈向社会，从事职业工作前一个必不可少的过程。“千里之行始于足下”，通过这次课程设计，我深深体会到这句千古名言的真正含义。我今天认真的进行课程设计，学会脚踏实地迈开这一步，就是为明天能稳健地在社会大潮中奔跑打下坚实的基础。通过这次安装工程课程设计，综合运用本专业所学课程的理论培养和提高我们独立工作能力，巩固与扩充了课程所学的内容，提高了计算能力，熟悉了规则，同时各科相关的课程都有了全面的复习，独立思考的能力也有了提高。这次设计过程中，我体会了学以致用、看到劳动成果的喜悦心情，从中发现自己平时学习的不足和薄弱环节，从而加以弥补。在此感谢我们的孙玉梅老师，老师严谨细致、一丝不苟的作风一直是我们的学习的榜样；老师循循善诱的教导给予我无尽的启迪；当然了在此次课程设计中我也遇到很多棘手的问题，但是当我遇到这些问题时我大多是请教周围懂得的同学，这样让我认识到与他们的差距当然也不忘不短提升自己。在这次课程设计中，首先为了能更明白的了解设计者

的设计原理，我对图纸进行了深入的研究，争取把每处不明白的地方都弄明白。看不懂图就不能做出合理的造价，所以看图的确非常重要。在做课程设计期间，我学会了独立看图、识图，只有仔仔细细的把图看清楚才能在后续计算中明白算那里。

每一个错误都并非独立的，往往一个问题的出现导致后续连环的错误，这时我们就不得不重头开始一步一步检查错误，修正错误。例如在数截止阀的时候，给水管与太阳能连接的地方的截止阀没有数，导致数量变小，在套价时价格相对偏低。卫生间大样图在量取管道长度时，没有仔细阅读定额规则，将属于卫生器具部分的管道长度算进去，后来经过老师讲解，才得以重新修订。还有如立管算至那里，太阳能部分是否计算等许多问题。套价是一个有趣的过程，当一点一点将自己计算的工程量输进广联达计价软件，看着我们的工程造价，一种自豪感在心底升起，这是身为造价专业的学生独有的乐趣。但是同样，套价过程同样有风险，需谨慎对待，我们就曾在套价过程中忘记了管件，导致总价偏差极大。还有未计价材料的价格，在查询资料时，我们对比了许多网上报价信息，最后得出我们心中的理想价格。在本次课程设计中，我主要负责套价环节，这次安装计价的套价，不仅让我巩固了之前在土建计价套价中的知识，同时让我学习到许多新的技能与方法，为日后的学习工作打下基础。同时我也在计算中得到了一些教训：在计算中要想做万无一失那是不可能的。但我在课程设计中认识到，在套价中，要避免重大事故出现，必须在套价中认真仔细，反复核对。只有这样才能在套价中尽量避免出现错误。

俗语说：“纸上得来终觉浅”。在书本上学过的理论知识，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，当自己亲自计算工程量、计算工程造价时，才会体会到难度有多大；也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。刚开始的时候，我的进度很慢，但是随着对专业知识越来越熟悉，我的速度渐渐的加快了很多。通过这次课程设计期间，我验

证和巩固充实所学的理论知识，加深了对相关内容的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解了对本专业的需要。培养了独立进行资料收集和解决问题的能力，拓宽了视野，增长了见识，体验到进行工程造价的不易，而且更多的是希望自己在课程设计中积累各方面的经验，为将来自己参加工作做准备。这次的安装计价带给我不仅仅是一种实训经验更是我人生的一笔财富。

尽管一周的时间我们奔波于建工楼与寝室之间，但是我们却是开心与充实的，不仅仅在于我们学到的知识，更多的是团队合作带来的友谊，这让我感到如沐春风，心旷神怡。

课程设计虽然已经结束，但是对我来说这才是一个开始，一个我运用实践的开始，一个为以后工作打下坚实基础的开始。

## 课堂展示的心得体会篇三

光阴荏苒，岁月蹉跎。在我工作渐入佳境而意犹未尽之际，半年时间依然从我忙碌的身影见流走，难以回溯。回首这两年多来的大学校园生活，心潮翻涌、思绪万千，“唯有牺牲多壮志，敢叫日月换新颜”，它留给我的已不再是简简单单的激情成就，而已成为我一生弥足珍贵的人生阅历。现在我把它以书面的形式记录下来，希望能与与大家共同分享。

### 1. 专业技能的学习

20xx年7月27日，我实习的第一天，在店面店长和老员工的指导帮助下，我开始认识货号，并更深层次的接触衣服类ean—13条码，它分为公司代码区、季度代码区、大类代码区、款式代码区、颜色代码区、尺寸代码区，并逐渐开始了解店面仓库的相关管理规则、以及货品分类摆放的要求、注意事项等等。通过日复一日的苦心学习与研究，我学习到的专业技能有：衣料的分类及其优缺点、货架的组装和摆放、仓库合理的规划应用、货品的摆放原则、货品出入库流程、

条码扫描机的使用、货品安全保障、货物的营销推介、店面会计结算等一系列跨学科、跨工种的知识技能。

## 2. 专业知识的应用

物流管理专业本身就包含仓储管理，所以这个工作从一开始我就轻车熟路，渐渐的我感觉到这就是我一展身手的地方。于是，我用了不到一周的时间，对店面所有货物进行清点落账，严抓货品的出入库管理，并对所有货架进行了重新分配，货品进行细致的分类分区摆放，而且对所有落账的货品实行不间断记录，从而避免了每月盘点时的货品丢失与差异。这段时间里，我还将自身所学的市场营销学、管理学，应用于实际工作中，迅速的提高了店面的销售额以及顾客的满意度。闲暇之余，我还将我之所学，尽我所能得传授与我所指导的一批又一批实习仓管员和一些老员工，得到了上至公司领导下至店内员工的一致好评。

## 二、 实习体会

(一)学好专业知识，是我们做好工作保证。大学三年，我一直保留着记笔记的习惯，我觉得首先它能让我更集中精力于听讲、其次它能让我记忆更加深刻。当然我并不是说大家就非要记笔记不可，重要的是你要对你所学的专业课程拥有足够的兴趣，犹如你品读《十万个为什么》似的渴望。当你真正步入社会的时候，你才发现自己所学的专业课程是多么的重要。刚进入了绫致时装青岛分公司jack&jones李村店做货品管理时，店里将我派到了佳世客店跟随公司的金牌仓管学习，随着他不断的言传身教我发现，他所讲的一切管理方法恰恰就是我所学现代仓储与配送运作管理专业课的一个分支，而且我在那时几乎记起了全部我所学的这部分知识，老师的谆谆教诲仿佛就在耳边回响。所以在回到店里开始我的工作后，我用了短短的一周时间将店内所有货物统统建账归类，重新安排货位存放，要知道这在公司和店内是闻所未闻的。有的货品管理干了整整三年了，账面还是难以理清，账本难

建。而我则凭着扎实的专业课知识积累，迅速的为公司和店里解决了这一难题，得到了领导的一致好评，并将这一做法在全公司推广学习。试想如果我当初在学专业课时也是深一点浅一点，理论学习不扎实，不知道会遇到多少困难，会不会也和他们一样在账面上糊涂不清。

(二)实习是全方位认识社会、正确认识自己的过程。在不断的学习实践中，我渐渐懂得了如何去最大限度的施展自身所学;如何处理同事间的人际关系;如何在这个竞争与机遇并存的社会立足。同时，我也明白了在校所学的各种理论与现实还是有所差异的，在平时工作中要密切理论联系实际，“以实践来验证理论、用理论来引导实践”。更清楚了作为一名即将步入社会的大学毕业生，应该正确看待自身价值所在，摆正自身的求职应聘态度，“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，有时以一种平和的心态来看待一切，你会收效甚好。激烈的社会竞争中，缺乏的就是这么一种对人对事的达观态度。天生我材必有用，只要自身肯努力、能吃苦，就没有什么不能克服的困难与挫折，就一定能够打拼出一方属于自己的天空。而今，即将再次回到校园继续深造的我，抱定‘雄关漫道真如铁，而今迈步从头越’的决心，加紧扩充自身的知识储备，弥补着实习中发现的以下一些差距：1.专业知识的差距。短短的半年实习，我深感自身在专业知识上的欠缺，例如：货品安全管理知识了解部全面、仓库合理化规划应用领域使用不明确、仓储管理理论知识理解不深入等。此外，在连续补货、出入库管理、库存盘点等专业知识方面也存在着不少差距和不足。2.基本技能的差距。实习还让我重新认识了自身所掌握的基本技能，在一些方面的差距也是相当明显，例如：计算机实际操作技能不熟练、条形码扫描机使用不清楚、英语口语表达不到位等。

第一、一定要摆正自己的心态，切勿好高骛远。一些同学总喜欢找一些大品牌，工资高，待遇好的企业去实习，不愿意去那些名不见经传的小企业。其实去哪个公司并不重要，重要的是你能否将你所学完全施展开来，一展抱负！



第二、在处理公司人际关系时，一定要慎重。多去学习别人的长处，实时显露自己。要知道，社会并不如我们想象的那么美好，钩心斗角之事常有，切忌要处理好与公司同事之间的关系。

第三、“少说话、多做事”，这是我告诉每一个我的同学的实践经验。古人说，言多必失。有时候你无心的一句话，可能就能引来一场不必要的麻烦。多做事，这是让公司领导最快关注你的捷径。

第四、多做自我批评，公司领导喜欢那些敢于承认自身错误的员工，讨厌那些凡事都喜欢往别人身上推的人，这一点我们必须认识清楚。

## 课堂展示的心得体会篇四

售楼部工作的核心是两个方面的：一，怎样让客户来。二，怎样让客户成交。成交是产生效益的关键。那么怎样做到这两步呢？最好的办法就是用最小的投入产生最大的回报。那么售楼部的工作就是要围绕这两方面展开。

营销模式：“一对一营销”

营销人员构架：营销总监，楼盘经理，部门经理，销售顾问，业务组长，业务员。

岗位工作责任制；各岗位工作责任制的建立，各负其责。

业绩分配制度：底薪+提成。管理层有管理提成，与所管理部门的业绩挂钩，鼓励多劳多得。

日常管理制度：规范人员日常行为树立职业形象，确保售楼部各项工作正常运行，平衡各种利益冲突。

谈客模式:销售顾问熟练掌握谈客流程即九大步骤,熟练运用三板斧给客户灌输房产投资理念,楼盘比较及具体问题具体分析的说辞统一口径,通过炒客逼客相结合,互相打配合给客户造成紧迫感唯一性第一时间促成成交;业务员熟练运用“派单三步曲”“三十秒推销语言”“留电话五个杀手锏”等推销产品推销自己。

培训与考核:首先要总结各种说辞,通过业务对练并互相点评的方式熟练运用谈客流程及各种说辞。过关上岗,提高通过给客户逼定、造势等驾御客户的能力,不损失客户。业务员工作通过查岗及每周/月信息分和出单进行考核。

两支队伍的建立;一、销售顾问8名,每2人一组负责管理4—5名业务员。二、业务员20名左右,分成4个组,每组可设一名组长协助带组顾问管理业务员。

楼盘卖不动只有两方面原因:一是项目地段、地位、价格等客观原因;二是顾问谈客的说辞、技巧、把握客户能力等主观原因。因此在客观不可改变的前提下,惟有改变销售顾问的主观方面,这就是售楼部管理工作的重要性所在,“没有卖不出去的房子,只有不会卖房子的人”只要方法对了,结果自然就对了。售楼部是一个团队,凝聚力、合作意识、高昂的士气是高绩效团队的灵魂。一个团队的核心竞争力就是不折不扣的执行力,各种制度只有执行了、落到实处了才能确实发挥团队的主观能动性的作用。完善的管理体制可以为员工创造出公开、公平、公正的竞争,创造出整体利益大于个人利益团结协作的人文环境,使团队成员有共同的目标与愿景。

当然,业绩是立身之本,一个不懂谈客或没有做业务经验的经理是不能给员工进行业务上的培训与帮顾问谈客及解决客户问题的,也是不能对顾问及业务员进行激励和管理的,因此,即便是有完善的管理制度也是不能执行到实处的,所谓的管理也只能是理论上的,因为做销售工作只有你自己做到了,你才能教别人怎么做,才能领导别人。别人也才能信服

你的领导。因为他们知道按你的方法做，他们也可以做得和你同样优秀。这样那些制度才能执行下去。才能是所有的人朝同一个方向前进，才能实现销售计划。

做一个合格的经理永远要走在其他人的前面，在各种公共事务中有舍得的心态，在谈客上不仅要谈好自己的客户，还要能帮其他顾问谈客解决他们客户的问题促成成交。能够及时发现并解决各种问题。在处理问题上坚持原则。沟通与说服能力，当团队中成员因工作压力等各方面原因出现思想波动时能与之沟通作通思想工作。

## 课堂展示的心得体会篇五

我有幸参加了为期两天的全市教科人员“微课程”培训，聆听了黎加厚教授的《翻转课堂与微课程设计》、《课堂教学结构整体设计》的专题报告，受益匪浅。

### 一、培训形式新颖，印象深刻

培训课程安排科学、紧凑、合理，它不同于传统的说教式、经验传授式培训，也区别于普通的录像播放、案例演示型的网络课程。整个学习过程，学员们五一六人分组而坐，时而观看视频、时而倾听讲解、时而小组讨论，还要合作完成相关作业。两天的培训紧张又充实，充分体会到了学习的快乐。

### 二、快速变化的世界，催促教育方式的改变

你知道吗?20xx年互联网上的信息数量接近1百万亿亿，这超过了人类过去五千年信息的总和。

你知道吗?新的科学技术知识大约每2年翻一番，当大学生学习到第三年时，他们在第一年所学习到的东西有一半已经过时。

你知道吗?20xx年最需求的10种工作岗位在20xx年还根本不存在。

1. 我们需要教学生学会处理海量信息。2. 我们需要从幼儿园就开始教学生全球交流。3. 我们需要教会学生学会学习,懂得如何自我导向学习。

黎教授用了一个简短的ppt《你知道吗?》向老师们展示了我们所身处的快速变化的世界,以及我们不得不随之改变的教育方式。

### 三、翻转课堂,你准备好了吗?

#### 1、对于“翻转课堂”的启迪

(1) 翻转课堂颠覆了传统的教学流程。过去是学生在课堂上齐步走,学习新知识;课后自主学,运用学到的知识和技能。而颠倒教室则是课前自主学,课堂中教师因材施教,或开展活动帮助学生掌握和运用在课前学到的新知识与技能。

(2) 翻转教师颠倒了传统的教学理念。事实上,目前教师里依旧是“以教师为中心”,“以学生为中心”很难落到实处。而颠倒教师做到了真正的“以学生为中心”,做到了“因材施教”。

(3) 翻转教师颠倒了教师和学生角色。传统教室里,教师是知识的拥有者和传播者,而学生是接收者,学生总体上是被动地学习。而在颠倒教室里,学生是主动的自主学习,教师是有针对性的个别指导。

#### 2、微课程设计--21世纪教师技能

“微课程”是指时间在10分钟以内,有明确的教学目标,内容短小,集中说明一个问题的小课程。

微课程制作的建议：时刻注意教育的对象是学生；一个微课程只讲一个知识点；时间控制在10分钟以内；不要轻易跳过教学步骤；有提示性的信息；微课程是整体教学中的一个元素，注意整体的设计；有恰当的提问；结束时，有一个总结；用字幕的方式做适当的补充；让孩子养成在学习单的指导下看视频的习惯；在学习单上，将微课程与相关的信息资源联系起来；开始一门课程时，清楚地告诉学生课程的学习方式、评价方式；让学生了解主讲老师的信息，激起对老师的好感；借鉴可汗学院的教学方法、理念、策略；学习其他领域的设计经验。

### 3、翻转课堂中师生角色转变

翻转课堂中教师角色是：辅导员、助学者、引导者、帮助者；学生是基于理解的学习。

### 4、翻转课堂需要学习分析系统的支持

学习分析系统：实时反馈学生信息，清晰呈现全体学生的学习地图，帮助教师为学生度身定制教学。

### 5、数字化教育环境中，教学方式转变的四项基本原则：

(1) 发展性原则(**progressive**):小步子-不停步-朝前走(微变革)

(2) 目的性原则(**objective**):为每一个学生提供适合的教育(个性化)

(3) 適切性原则(**relevance**):适合的才是最好的(结合本校、本学科、不同教师、学生的差异性)

(4) 变革性原则(**transform**):创新性、对旧的教学模式的扬弃和颠覆。

古人云：学，然后知不足！这次的培训学习虽然告一段落了，但我觉得这才是开始，还有许多新理念、新技术等着我去了解、去探索。只有不断地学习，才能跟得上时代发展的步伐，才能满足教研工作的需求。感谢这次培训，感谢黎加厚教授，它让我享受到学习带来的快乐，激发了我内心再学习的欲望！

## 课堂展示的心得体会篇六

从书中深深体会到人生在世，绝非易事！在茫茫的人生旅途，我们必须时时问问自己，叮嘱自己，给自己亮起一盏心灯，磨砺自己，这样才能把人做好，把事做好。

人生需要谦卑。谦卑，一是有利于学习和长进。谦虚者，必然好学；卑微者，自然谋大，是低调做人的表现，具有心态上的优势。二是有利于树立良好的形象。不骄不傲形象会受到人们的普遍尊重，愈受尊重能量愈大，给人生带来顺畅。

人生需要亲善。亲近和友善是人生的重要品格，对自己、对他人、对事业、对社会都很重要。事业成功需要亲善。亲近友善会有效地促进合作，合作共赢是通向成功的黄金法则。营造和谐社会需要亲善，对人与人之间的友好相处、关心关爱，以及化解人民内部矛盾，建立和谐的大家庭，意义非常重大。

人生需要真诚。真诚是彼此信任的条件，是人际关系的基础，对做人做事都是十分重要的。没有真诚的品格，既做不好人，同样也做不好事。没有真诚就没有实意，就不会用心，就不会专一，也不会有信任的环境。任何一个不信任的目光、不信任的语言、不信任的举动、不信任的冷漠，都是令人生畏的。辩证地推断，因果关系就不会很好。如果做不到真诚，就是人生的一大不足，一大缺憾，会给人生带来失意，甚至是带来失败。对人生的真诚就是对自己的真诚，对他人的真诚也是对自己的真诚。一片真诚是长寿之本，满怀善良是快乐之源。

人生需要感恩。感恩是一种情怀，一种文化，一种生活态度，一种做人的细节，是理智的人生观。感恩所表现的是对美的欣赏与回报。切记，滴水之恩，涌泉相报！

我们怀着感恩的心以谦卑、亲善、真诚的态度对待我们身边的人和事。让人生在世，绝非难事！