

最新参观教学常规心得体会(精选5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？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。

参观教学常规心得体会篇一

早晨,我和我的同学7:30就在学校宿舍七栋前集合后我们就坐公交去市区参观4s店,首先我们来到一家销售北京现代汽车的店,那是我第一次来到专门卖现代的4s店呢,那里到处是我都没有看到过的新奇事物,太震撼了啊!在我说这次参观的收获之前,先让我们来对4s店来一简单的了解。

4s店包含整车销售(sale)□零配件(sparepart)□售后服务(service)□信息反馈等(survey)□所以简称4s店。

简单一点来说,就相当于专卖店.是由厂家统一设计,根据厂家的模式经营管理的。现在国内合资汽车厂家在全国各地都设有4s店.这些厂家直接向4s店供应整车和零配件,4s店负责销售及代表厂家进行售后服务.但4s店是不能销售别家厂商品牌的汽车的.这就是所谓的4s店了。

一、参观出发点及目的：目前的汽车4s店模式代表了销售行业的最高水平，虽然销售的主体有差别，服务的对象有不同，但服务的性质是相通的，服务的理念和服务的流程也是一脉相承的。

二、参观过程：我们分为两个批次，用一天的时间，分为上午和下午。完成了本次的参观。参观流程为：销售展厅-----

-客户休息区-----维修车间-----配件仓库。

销售展厅:在那工作的一位学哥把现代车的卖点进行了详细的讲解,目的是让我知道,在市场竞争日益激烈的背景下,我们销售的产品差异化越来越小,利润空间越来越小,在市场竞争激烈和整体销售利润下降的前提下,我们只有走差异化经营的路子,才能适应这个社会,才能生存。如果我们对自己产品的卖点都不清楚的情况下,很难想象我的销售量再会有更大的提升,以往的大卖场性质,大连锁性质,销售靠的是“店大欺人”,“款式多,任君选”,而现在竞争对手的产品和我们所销售的产品,质量和配置差异化在缩小,谁敢肯定的说,我的产品和他的就是有明细的质量差别,产品配置就是比他的好呢?这些问题正是我们要深思的,而我们的员工能否从内心深处真正体会我们要搞差异化经营的道路呢?能否改变现有的保守思想呢?产品知识培训固然很重要,但要让他们能够真正的体会竞争的激励,市场的残酷,必须把他们带到一个更好的环境中,让他们从内心深处有所感触,真正的触动他们的灵魂。销售讲究卖场气氛,而展厅环境布置这是一个重要的环节,宽敞明亮的环境,整齐有序的商品,销售人员的主动,积极,耐心的讲解等同样能给消费者一种心灵震撼的作用。从顾客进入展厅就让能感觉到一种豁然开朗的视觉感,只有这样销售的气氛,才能让客户关注你所销售的产品 在维修车间我看到一位维修工在检测一辆汽车他的技术很精湛,很佩他。心里暗下决心一定要学好专业。参观4s店后给我在对汽车方面有了更深了解。

参观学习心得体会篇7

参观教学常规心得体会篇二

为了我们这批即将步入实习岗位的学生,学校领导都予以高度的重视,为我们开了企业实训这门课程,并且能够与实体

公司正面交流，在我看来，对于即将要步入工作岗位的实习生来说，能够在职前去实体公司了解情况、学习业务感到非常非常的荣幸，我会好好把握这次实训机会，并且能够在实训中学到更多书本上所学不到的知识和技能。

通过xx总的一番话感受颇多，也在很大程度上了解了企业现在的需求型人才，充分认识到，作为一名现代大学生该以如何的精神面貌和态度去对待现在所从事的职业。

xx总主要强调以下几点：

- 1、大学生在公司的忠诚度；
- 2、大学生的心理素质问题；
- 3、讲述公司的大概义务；
- 4、关于其公司大概的考核标准。

xx总特别重视的是实习生对公司忠诚度的问题，如今职场上面临的是许多初入职场的的大学生经常跳槽，刚在公司学会了一点知识，自以为可以出去找工资更高的公司，于是就出去寻找另一个机遇去了，刚刚教会了一个职员可以入手工作，职员就跑掉了，对于这种现象，公司的损失是很大的，这样子，还要再花时间和资金去聘请下一位员工，所以说这样子导致很多经历过这种事情的公司都不愿意去聘请刚刚毕业的大学生，宁愿去聘请一位没有学历而在社会上有一年以上工作经历的员工。

所以，作为一名大学生，要珍惜就业机会，自觉培养对企业的热情和忠诚度；要找准个人利益与企业利益的结合点，脚踏实地、立足大局，同时还要做到摆正自己的位置，虚心学习，努力实践，掌握实际本领，珍惜眼前的机遇，深入实践，提高技术，在工作岗位上要确定目标，快速的去适应环境，

踏实工作增长才干，为今后能尽快承担起更大的责任打好基础。

除此之外，给我感触很深的还有公司的竞争问题，不仅仅是外面的公司与公司之间的竞争，企业内部职员之间的竞争也是相当的激烈，就以xx总的公司为例，公司内部每天每个月都有考核标准的排名公布，这样子，就会激励排名往后职员的工作干劲，听到这些，真的感觉职场如杀场，并没有我想象中那么轻松，那么美好，不过，反过来想想，这样子的考核制度不仅能够提高我们的心理压力的抵抗能力，而且可以很快的提高工作能力，闭上眼睛想想还是很有感觉的，恨不得马上进入他们的竞争之中，即使被拖得遍体鳞伤也值得。

其实挺想到xx总的公司去工作的，我一直以来对网络营销推广工作也是挺感兴趣的，而且，那里的工作环境真的很好，希望在这个公司能够不断的磨练自己，取得业绩，在这个神经紧绷的工作环境下快速成长。

通过这次的'公司拜访，我对自己有了更高层次的要求，体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习和实践，提高自己的水平。不仅如此，更要提高自己对自己所选择职业的忠诚度，不断提高自己的职业素养，以适应职场的需要。

其实重要的不是教会了我们什么，而是启示了我们，启发我们去思考、去钻研。院长和xx总的许多平实的话语中蕴含的深刻的道理需要我们去细细琢磨，许多知识更需要我们自己去亲身实践！宝刀锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，只要我们做好吃苦的准备，不怕苦，不惧累，相信我们的明天会更好！

参观教学常规心得体会篇三

12月15日，我参加了区小学英语课例研讨会，此次研讨会，让我收获颇多，也接触到一些以前从未接触到的知识。本次

研讨会共分两个阶段：第一阶段听取了唐山市教研员、全国名师：孔广文老师的优质课；第二阶段听了孔老师基于《义务教育英语课程标准》的讲解。对全区小学英语教学的安排和发展方向给予了指导。

1、创设学习情景，引导学生自学。一个好的导入能唤起学生的学习动机，激发学习兴趣。好的原则应是运用各种方式方法在教的第一时间创设情境，制造悬念，激发情感，引起学生的注意，使学生产生如饥似渴的学习愿望。

2、精简教师说教行为，增加学生听、说、读、写、思的时间。要做到“三讲三不讲”，即：讲易混点、易错点、易漏点；学生自己已经学会了的不讲，学生自己能学会的不讲，老师讲了学生怎么也学不会的不讲。凡是学生能够自学解决的问题，教师就要坚决让学生自学，就要毫不犹豫地和时间交给学生。

3、关注中下水平的学生，促进学生的全面发展。学生如果在课堂上长时间得不到表现自己或与他人交流的机会，必然会失去学习的积极性，甚至会捣乱课堂秩序。要提高课堂效益，就必须关注中下生的学习，让他们跟上教学，得到发展。

5、精心设计教学过程，优化教学环节。教学设计重在环节的安排，主要是将教学内容通过什么方法步骤传授给学生。教师应成为教学活动的组织者、设计师，负责编排各种教学活动，营造问题情景，激发学生潜能，使学生“生动活泼主动地学”。

6、突出重点、难点，提高教学的针对性。教学的重点、难点处理是课堂集中用力之所在，应根据重、难点的不同内容，采取不同的解决方法。

7、注重学习方法指导，培养良好的学习习惯。课堂教学内容的传授，必须服从学生的认知规律和能力发展规律。

参观教学常规心得体会篇四

我是自动化工程学院xxx□首先感谢各位领导和老师给这次参观xxx有限的宝贵机会。

这是我生平第一次进入电厂，这么近距离的接触电厂，接触辛勤的工人。我看到了很多，学到了很多，感触也很多。

首先无论是…变电站还是…调度中心跟我以前想象的不太一样，我之前觉得每天在电厂中工作非常辛苦，有时可能很乏味，所以员工们每天很疲惫。但是今天一见，发现每个员工对的工作非常熟悉，虽然工作量很大，但是工作的井然有序，精神十足，工作效率非常高。其次我亲眼看见如此多大型自动化设备和各种仪器仪表同时运作，给我的感觉非常震撼。

在学校里每天都在学的一些课程，像是电力系统运行、变压器、电机学等等，虽然老师讲的很精彩，我们学生对它们的工作原理也很清楚，但是我们只能想象高压变电站变压器运行的情况，比较抽象，今天看见了，让我对它们有了深一层次的认识，而且在电网调度中心看见了我们每天用的电是如何从电力系统中进行调度的，切身的感受到了电力公司的高科技技术以及飞快的发展。

感谢…公司给予我们大学生的帮助，在学校设立助学金并捐赠图书资助贫困大学生，这既是对我们的一种肯定也是对我们的一种鼓励，使我们有更多的精力、更多的动力去学习去奋斗。从中我们也看到了省电力公司浓厚的企业文化以及强烈的社会责任感。在这之前我对自己毕业后到电厂具体做什么工作还非常模糊，很多时候对自己以后的工作道路甚至人生道路都感到有些茫然，不知道自己到电厂后到底干什么。通过今天的参观，让我对自己以后的工作以及工作环境不再迷茫，并且充满了斗志。作为应届毕业生，我喜欢拥有如此浓厚企业文化，拥有如此强烈社会责任感的公司，更喜欢在这样的管理模式和这样的环境中工作。我会为进入像这样的

公司努力学习奋斗。

最后我觉得我们大学生需要跟多的像这样走进国家电网的机会，更早的了解自己将来所从事的工作以及工作环境，这样才能避免对以后工作的迷茫，从而也对大学中的学习充满了斗志。再一次感谢…电力有限公司给我们大学生的帮助以及这次参观贵公司的宝贵机会，谢谢大家。

参观教学常规心得体会篇五

随着夜幕的降临，我的第一次企业参观之旅也在笑声之中结束了。虽然时间如此之短暂，但是，收获却是颇为丰富的。

随队进入xx电子有限公司，感觉很舒服。工作人员很客气，很亲切。这就是我的第一感受。以往我一直以为，进入一个这么大的公司，自己肯定会有有一种卑微的感觉，行为举止一定会唯唯诺诺的。可是，进入xx电子，这种感觉却消失的无影无踪了。或许是这里的人、事、物，这里的布局摆设使我改变吧。

参观展览厅，为看到这么多尖端技术产品而折服；参观生产线，为第一次近距离观察这些产品生产而叹服。听着工作人员耐心的讲解，原来懵懂的头脑顿悟了不少。终于知道了什么叫“激光视盘机”了。终于了解到电源保护系统对我们手机的保护。终于“开窍”了不少。此外，作为国家520户重点企业，中国500强，电子信息百强企业，这家公司不仅注重技术研发，产品生产，还很注重员工素质的培养。在参观生产线时，我们会时不时的看到一些温馨的标语，如“今天工作不安全，明天生活无保障”；“请保持车间整洁，还你我舒适环境”……在参观过程中，和一位工人阿姨闲聊了两句，从她亲切的话语中，不难发现，在这里工作，挺舒服的。从走廊往车间里看，很多工人都是笑着干活的，给人感觉工作很自在，没有压力。记得在一块写字板上，这样写着：“10：30-12：00，计划生产：330；实际生产：456。”

这不就证明了，让员工舒服的工作，他们才会更加投入。“科学管理，高效服务，不断创新，持续发展”，“勤，诚，学，勇，和”“追求卓越，挑战极限”这是xx电子公司在用实际向我们展示他们自己的企业文化。我想，正是因为这良好的企业文化造就企业的成功。

在xx电子，印象最深刻的，莫过于xx勇主任那生动风趣的讲座了。“千里之行始于足下”是在告诫我们：有了目标就要付诸行动。我自己对这场讲座的理解是：确定梦想-将梦想分解-行动。“职业理想具体化，隔热设计科学化，人生梦想现实化”“pdca”循环模式。对于我们这些大一新生，如何定位自己，为自己做一个科学现实的职业规划，不就是很好的指导吗再者，正如刘主任所说，一个人的精力是有限的，我们不可能什么都做。我们应该把自己有限的，最好的精力投入到自己最钟情的事情中去。要让自己开心的工作。

学习企业文化，何尝不是一个在学习做人做事的过程

此次企业文化之旅，我还看到了我们企协人那种高素质的体现。比如，一下车，工作人员就温馨提示大家“不要踩到草坪上”。整个参观过程，大家都没有喧哗，没有造成各种拥挤。这是身为企协人的骄傲，也正是我应该向大家学习的。

我是学理科的，文笔一直不好，不会用华丽的语言来表达自己的内心感受。与其说是心得体会，不如说是茶余饭后的闲谈。

感谢xx电子，感谢各位工作人员，感谢我们企协。谢谢大家，让我学到了很多