

# 长方体与正方体的体积和体积单位教学 反思(优秀5篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 实践报告心得体会篇一

入职后的第二周，这一周整体过的`非常快，也是收获很巨大的一周。这周我这边的工作主要是预约拜访客户还包括参加会议的部分。

整个拜访客户的过程就是对之前学习的一个实践，当然中间也遇到许多的问题。凸显的就是客户对工委工作的一个质疑，质疑工委是收费不干事的组织，因为现在许多组织的存在其实已经失去它的意义了，只是挂个名，让企业家对这些组织，协会，俱乐部之类的有些望而却步。而我们能做的，就是把我们的服务内容尽量细化的讲给企业家听，让他能感受到这个东西是可以实实在在实施到的，并且是能够得到好的效果的。这就需要我们能够抓住企业家的心理，只有他会感兴趣，希望去了解希望去尝试一下，我们才有机会与他做更深入的交流，更细致的了解到企业需求，为企业服务达到实现我们工委的一个服务价值。

对于这周我们这一小组主要拜访的三个客户，一个是传媒公司老总，一个是商贸公司老总，还有一个是做软件的微型企业主。从我这周的拜访经历看来，明显的企业规模与他老板的整个状态是有关联的。第二位和第三位是我和队友一块拜访的，这两者就有很大的不同，前者在交流时他不会主动告诉你他的企业存在的问题和需要什么帮助，后者很迫切的希望

能有办法解决他的企业运营中的难题。而对于我们来说更需要的客户群是前者，我们缺少的就是让这些高端些的客户主动说出困难问题的信任，这个和我们现在的知识储备及年龄是很有关系的，而我们目前又达不到那个水平，我觉得我们需要改变一个方式，不能只是照搬前辈的经验，得有自己的一个路子。就是因为年轻，我们应该表现出来的就是一个很有活力，很有潜力，很愿意去拼的一个态度，感染企业主。当然我们自身的经验知识积累是目前的重中之重，如果一个人只有信心激情而没有内容也是没有前途的。

再讲讲第一位拜访的客户，是本组跟随崔磊老师二次拜访的，一个传媒公司老板。这个老板可以代表一类客户，希望与工委合作成为外围签约机构而不愿入会的企业。这次拜访我和队友主要听崔老师和客户的一个交流，其中真的学习到了很多，受益匪浅。很多内容都是特别专业的行业知识，这一点我们确实需要重视，和客户的交流真的需要我们课下的很多功夫，各行各业的东西都要了解并且说出来实质的东西，我们这一批都是刚出社会的大学生，社会阅历很匮乏，目前看来途径就是多看新闻多看书积累这社会底蕴。另一点，整个交谈的过程，崔老师的安排掌控做的非常好，客户是随着我们的思路在走，整个的一个状况让他了解清楚了，他的疑问也得到解决，虽然他想合作但他若不愿进来这个圈的话是不合理的，这些东西都让他了解了，留给了客户选择，让他自己衡量。我们也对比自己之前上门拜访出现的一些状况，有时遇到强势的企业主会被他牵着走，这次的学习对我们今后遇到这些问题有很大的帮助。

20xx年4月18日上午，这是我作为工委员工第一次参加的正式会议，去之前心里还挺忐忑的，但真正参加下来收获真的是很大的，不管从我自身心态的调整还是自身素质的提高都有很大的改观。

整个会议是由群象岛企业家俱乐部主办的，流程主要分为三个部分：主题分享+尖峰对话+银企共赢帮扶对接。大家围绕

银行应该如何做好服务，为企业发展保驾护航，企业又该如何维护与银行关系，与银行实现共赢等问题展开探讨的同时，也针对自己平时与银行交往中遇到的问题、困惑与银行进行了沟通。

说到这里首先谈一下这个企业家俱乐部，这是一个完全的民间组织，但距离现在发展虽然仅仅三年的时间，但作为一个民间协会他的发展速度是很迅速的，他们做的好不是没有原因的，从这次的会议就能感受的很深切，尤其是安排银行与企业家直接对话的部分，针对中小企业比较有普遍性的问题，直接与各大银行行长对话。

从我对这个会议的整体了解看来，有一个很现实的现象就是企业需钱贷不到，银行有钱贷不出，整个出现这样一种情况很大一种程度是市场信息不对称的影响，中小企业因为资本市场门槛过高很难从资本市场直接融资，所以多层次的银行服务体系就成为融资的重要途径，但是银企之间的各种对接障碍，信息不对称却使这一路径荆棘密布。中小企业自身经营状况、规模大小、市场稳定性、资信等级等因素，是各家银行提供多元化服务产品的前提条件。一旦信息不对称，原本紧张的供需很可能会形成市场真空。所以我从这里就能看到我们这个平台的重要性，与广阔的发展空间，中间银企对接这个环节很需要一个平台，来填补信息不对称的这一方面。这样才能促进建立起银企共赢的关系。

还有值得一提的是，论坛现场各位银行专家的近距离交流分享，不仅仅是针对企业家们的供需对接，同时也是同行间的交流学习，在特色服务与产品的对比中，中小企业从中各取所需，银行间从中取长补短。就业界关注的中小企业融资难的问题深入交流，共同探讨银企合作共赢之道。这样的话，不仅中小企业愿意活跃在这个论坛中去，今后我们组织论坛等邀请到的银行，政府单位人员都愿意与群众接触，也达到一个提高自己工作效益的效果。

这也对于我们的工作开展是一个很好的参考学习机会，我们做的这个平台关于中小企业的融资业务，除了帮助中小企业了解国家专项政策性资金的申请，还要发挥纽带作用，为银企牵线搭桥，力促银企共赢，为中小企业的可持续发展提供源动力，真正做到服务于中小企业，为中小企业解决难题。

## 实践报告心得体会篇二

在这次的电子商务实训中，挫折与成就感并存着。一开始的时候，常常是二张摸不着头脑的，一方面也是因为自己急于求成，感觉完全没有思绪，就是瞎做一通。后来，请教了一下比较有门道的同学，加上自己仔细研究了目录，渐渐的有了明确的思路，做起来也就得心应手了。特别想提的还有一点：细节与耐心是很重要的。

这是一次有趣又实用的实训课。通过这实训，在短暂的时间里我初步接触到b2c和b2b电子商务的流程，完成了各项交易。虽然平常也经常网购，但也只是以一个消费者的身份了解其流程，这次实训多个角色都由自己完成，更加深刻的了解到b2c的整个流程；也懂得了商品的内贸交易及外贸交易。同时，深刻地体会到理论与实训相结合的重要性。

这次实训极大的培养了我的自学能力，没有老师的全面指导，没有充分的基础和准备，在实训的几个小时里，自己逐渐摸索，一步步实训。最后的喜悦是无法言语的。我认为像这样的实践课是非常有意义的。它比抽象难懂的理论课要更加的吸引人，更加锻炼一个人的自学能力。

通过这次实训，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中通过各个不同角色，让我对电子商务主要的交易流程和核心理念了解更深。在不同的角色，从不同的角色参与其中，让我更加认识到掌握实际应用技能的重要性。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是

对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，感觉到了电子商务的优越性。

总之在这次的实训让我学到颇多的东西，不管是挫折，还是成就。我想以后我都将保持良好的心态，积极向上的面对各种困难。

## 实践报告心得体会篇三

光阴似箭，将近一年的实习生活即将接近尾声，实习期间我收获了很多，不但巩固了自己的理论知识，也提高了自己的实践经验。作为一名刚走出校门的大学生，我充分的意识到了实习的重要性，也很珍惜这次实习的机会，因为通过实践可以提升自己的能力，也为以后的发展建立良好的基石。

其实我知道要想熟悉和掌握公司会计的基本操作流程和财务核算过程是不容易的。我主要采用了“多看、多问、多学、多悟”四种的方式，基本了解了公司基本情况和财务状况。

我于2015年8月25日至今在深圳市万顺兴纸制品有限公司实习，这个公司的主营业务为：纸制品(精美礼盒、酒盒等)的生产和销售，制品的销售，我在这里担任财务，该公司实行代理记账，我的工作范围是对公司所有业务进行账务处理，和编制对内报表。初来公司，我感到有点失望，因为我一直希望能加入一个大团队学里更多的知识。而不是在一个小工厂一个人做会计，但我渐渐发现，原来环境不大，人员不多的公司，要做的事却不少，能学到的知识也很多。

此次实习，主要分为两个阶段：一、跟着以前的胡会计学习，了解并熟悉公司业务处理的阶段，主要是“多看、多问”；二、胡会计离职后，我对公司会计工作的流程还不是很了解，靠自己边了解边摸索边学习，直至熟悉了公司的情况熟练的处

理公司的业务，主要是“多学、多悟”。

胡会计先带我去熟悉公司的环境，会计事务所(我们外账是委托事务所做的)、银行、国税局等地方。对此，我有些不解其意，后来她才教导我，人际关系不能只局限于这小小的工厂，也要多接触外面的人，尤其是那些经常跟自己打交道的人。“人认识多了，事就好办多了”，刚来第一天，她就给我上了一课，告诉了我团队与人际关系的重要性。

跟着胡会计学习时，我主要是了解公司的基本情况和主要客户及供应商，并对发生的业务进行账务处理等，并学着做一些简单的会计凭证。这个公司是一个小型微利生产企业，没有财务软件，从编制记账凭证到记账、编制会计报表、结账都是通过手工完成的。这主要依靠办公软件的帮助，因为我对办公软件的操作比较熟悉，所以使用起来也很熟练。我认真学习了该公司会计工作的流程，真正从课本中走到了现实中，细致地了解了会计工作的全部过程。

1. 数字要用红笔划横线，再盖上责任人的章，这样才能作废，而我们在学校学的，只要用红笔划掉，写上“作废”就可以了。

2. 写错摘要栏，则可以用蓝、黑笔划掉并在旁边写上正确的摘要，而且写摘要时，一定要靠左顶格写，不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。在学校时，对摘要栏不是很看重，认为可写不可写，没想到这里还有这么大的学问！

## 实践报告心得体会篇四

但是现在的公司性质和之前是有区别的，所以到一个新的环境就要抱着一个空杯的心态去学习，感受到了拜访客户需要把自己的专业度体现出来，这样才能让客户更坚定的相信和认可咱们。

打算怎么去实行，这时我们可以把我们课程的优势展示给他们，怎样能够帮到他，如果他们学习后会达到怎样的一个水平，讲给他们听，看他们的反应，如果他们当场接受就可以立马成交，如果他们有所考虑和犹豫，就再一步跟进。

现在自己主要是对专业知识的加强学习，因为专业度不够，所以与客户沟通时就没有自信心，总是怕容易说不到点上，老是什么事情就有恐惧心理，这是我从现在开始就需要改变的！

## 实践报告心得体会篇五

今年要说最为期待的一部电影，那绝对非五一劳动节的悬疑电影《秘密访客》不可，作为一名最喜欢观看悬疑电影的人，每当有不错的悬疑电影播放，都会到电影院中支持，这一次的《秘密访客》自然不会例外。

通过几小时的观看，《秘密访客》这部电影给我最大的感想就是刺激与好看。身为四大天王的郭富城，他之前所拍摄过得电影，一直都被人吐槽怎么拍都是他自己；但这次的《秘密访客》里，郭富城给我带来非常不错的视觉观感，不管是对家人的关怀与控制，还是在面对破碎一地的相机黯然神伤，都让我深深为郭富城精湛演技的表现而叹为观止。

除了郭富城精湛的演技给我带来很大的印象外，这部剧中的五个主角都有非常不错的演技渲染能力，可以充分的让我们切身的体会到，他们所处环境的无奈与煎熬。特别是张子枫这位近年来备受观众喜爱的小姑娘，不管是唐人街探案中思诺那恐怖一笑，还是《秘密访客》中姐姐对于爸爸关爱的渴望，都深深的反映出，张子枫其老练的演技与个人表演张力的控制，是有多么的厉害，不愧是我目前最为喜欢的新生代实力演员。

《秘密访客》这部电影主要讲了一个本应和睦的四口之家，

因为一名秘密访客的到来，从而使得他们平静的生活，从此变得不再平静，反而在生活中，接连不断出现各种怪事的一部悬疑电影故事。

我在整个观影的过程中，一直都为各个家庭成员所怀揣的秘密而感到好奇，当最终答案揭示之后，也深深为《秘密访客》导演陈正道的导演能力而佩服；身为一个早已拍摄出多部优质悬疑电影的导演，能够拍摄出如此优秀的电影，早就在观众们意料之中。因为陈正道导演的《催眠大师》《记忆大师》等几部电影就深受观众们的喜爱。而这一次陈正道导演的《秘密访客》自然也不会外乎，早在许久之前，《秘密访客》就已经被网友们视为最为期待的悬疑电影，真的非常不错，值得大家观看。

## 实践报告心得体会篇六

在过去的一学年中，我一直保持着较高的思想觉悟，严格要求自己，积极贯彻党的方针政策。在学生工作方面，我一直本着锻炼自我、服务大家的宗旨，参与各种形式的实践工作。在这段时间内，我一直以一名学生干部的身份严格要求自己，认真负责，圆满的完成了组织交给的各项任务。

我不仅在学校的在工作中积极要求进步，同时更加注重在社会中锻炼自我，服务社会。因为我知道，要成为一名优秀的符合社会需要的大学生，不仅要有一定的科学文化技能，更重要的是有奉献社会的精神并且懂得如何把自己所学的东西运用到社会生活中去。因此，为响应社会实践锻炼能力的号召，我组队参加了\*20xx年暑期社会实践活动。

本次实践我从五月开始策划，从组队、策划到联系实践场地、主要由我完成。正式实践从6号开始，6号从合肥出发，10号晚上返回合肥，总共五天，七号我队在经济技术开发区调研了四家著名企业，他们是世林、龙华、源牌、一隆。



调研方式主要有走访、参观、座谈等。八号我队重点调研四翔铝业有限公司，在公司里，我队通过座谈、参观、走访、与工人接触等方式一方面搜集实践资料，另一方面体验农民工的工作环境。九号我队在县政府召开座谈会、在城关发放调查问卷、并在下午返回团县委道谢和告别。十号我队上午赴四翔递交初步的汇总，并道谢告别。结束了五天的霍山之行，返校后，我积极组织队员们对收集的材料进行整理、分析、总结。认真撰写调查报告。

在活动中，我严格要求自身和队员，认真实践，得到各实践单位的一致肯定，并得到众多媒体的报道，向当地人民展现了当代大学生的风采。

我知道以上的成绩只能代表过去我在社会实践活动中所做出的努力。我也深知，自己还有许多不足之处有待进一步提高和完善。但今后，我将继续以积极的态度，饱满的热情，把握机会，投身到社会实践中去，为社会做出自己应有的贡献！