康乃馨种植感受 养殖培训心得体会(模板5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

康乃馨种植感受篇一

海南东寨港红树林保护区位于海口东南方向琼山境内，红树林在这里的海滩上绵延50公里，面积达3337.6公顷，海南的红树林以琼山、文昌为最，其中琼山市的东寨港红树林保护区是游人去得最多的景区之一。面积4000多公顷，是我国建立的第一个红树林保护区，是中国七个被列入国际重要湿地名录的保护区之一。

红树林是热带、亚热带滨海泥滩上特有的常绿灌木或乔木的植物群落，其大部分树种属于红树科，生态学上通称为红树林，是能生长于海水中的绿色植物。从照片上可以看出，这里的红树林生态环境极好，适合各种生物繁殖生活，水中有多种生物，包括各种鱼类诸如血蚶、蚝、对虾、青蟹、血鳝，各种蛇类等。生物资源及其丰富。据介绍，这里的红树林生长良好，涨潮时分，茂密的红树林树干被潮水淹没，只露出翠绿的树冠。我们到时，正处于涨潮前期，能看到水已经淹没树根，只有气生根还露出水面。有经常性腿潮涨潮，有利于生物生长发繁殖，因此这里生物物种繁多。

这里是中国南方最大的虾苗培育基地。这里实际形成了冯家湾———椰林湾地区对虾种苗产业带拥有种苗厂家400多家，虾苗总数占全省80％左右，成了远近闻名的“虾苗谷”。但是，从沿途参观来看，这里的基地虽然总体规模大，但都是小规模个体养殖较多，技术力量也很薄弱，竞争力不会太大。

需要引进大量技术人员提高育苗技术和技术创新才是出路。

这是我们看到的几个珍珠贝：

珍珠文化底蕴深厚，早在几千年期就已经开始使用珍珠作为贵族和皇家权威的象征。明代有人把用铅块做好的佛像放入蚌壳中，形成佛像珍珠。现在的几个超级珍珠都分别藏于世界各大博物馆和知名收藏家手中，价值上千万美元。

珍珠的价值很大程度由以下几个因素决定：

1、海水还是淡水 淡水珠和海水珠是属于二个不同档次的商品，就象岫玉与翡翠，不可相提并论。

2、颜色 有几种成分构成了珍珠的色素。本身的色素（如白色、奶色、粉红色、 黑色等等）。若是出口欧美的珠子，肯定都是经过漂白的。黑珍珠中以黑中透紫的最佳。

4、珠母层厚度 越厚越好。可从珍珠穿孔处仔细观察珠层厚度，顺便观察珠核是否在穿孔时遭到破损。珠层厚度还可从珠光的强弱间接判断，太薄的珠不耐用，理想的珠应在半mm以上。

5、形状 对串珠而言，应力求颗颗圆润光滑、均称、规则。但若你能以较少的代价买到体积较大的珍珠，将使你收藏珍珠的宝库里更添姿彩。

6、瑕疵，除了向外突出的瑕点外，瑕疵还可以是裂痕、裂缝、凹状和深色或暗淡的斑点以及环带，应尽量避免。但在放大观察时，总能找到一些毛病。

参观完珍珠养殖场后我们就回到我们学校海南大学，于十八日下午3四点到校。

总结：通过两天一夜在外实地参观学习，使我们更加了解了生产一线的情况，为我们将来深入生产提供实践条件。我们一直都是在学校学习文化知识，对生产一线了解太少，甚至从来没有见过大规模养殖珍珠贝，螺旋藻。这次外出实习活动正好适时地填补了这个空白。同时我认为集体外出锻炼了我们班级的凝聚力，增进了同学们之间感情。感谢赵老师带领我们进行的这一次实习活动。

康乃馨种植感受篇二

在上级有关推动地方特色产业发展相关精神的指导下，杨河乡在本乡举行了肉牛养殖技术培训活动，此次活动已经结束，现总结如下：

以科学发展观为指导，以市场为导向，利用冬春农闲季节，举行此次培训，在全乡范围内掀起学技能、用技能、促成长的热潮。

此次培训以农村务农劳动力为主，以提高就业能力和创业能力为主，兼顾综合素质的提升。本次培训内容为肉牛养殖技术。

通过培训，使学员掌握肉牛养殖技术，并很快的适应于生产与实践之中。

1、制定方案，完善培训教案。

2、高度重视，建立机制，利用本次培训，全面提升劳动者综合素质和技能水平，积极取得乡领导、村委会的支持，以村民学校为主阵地开展好培训工作。

3、加强领导，加大宣传发动力度

开班前，要求村主任按成教培训要求，做好宣传发动工作，

力争保证参训率达到100%，及格率达到90%以上。

4、任课教师要尽职尽责

为做好本次培训，成教教师要树立使命感、责任感，精心备课，认真讲课，做到有布置、有检查、有总结，使培训工作取得良好效果。

5、加强实践指导，做好释疑解答工作。

1、集中培训难度大，经费少。

2、参训农民年龄较大，文化水平较低，对新知识接受能力较差。

康乃馨种植感受篇三

通过钟承恩老师团队复制特训营三天两夜的培训，学的知识很多，感触也很多。说好不激动，但还是控制不住自己的情绪。这次特训的内容涉及的知识方方面面，知识的范围也大的惊人，但个人觉得可以把特训归结两大块，一是理论，二是体验。

体验团队的力量

先说说我个人对本次特训的体验。这次公司组织了五个人过来参加培训，因为之前有同事参加过，也从他们口中听到了一点关于培训的内容，所以心里没有太多的期待。唯一期待的就是分组，想知道会场里哪些有缘人会成为自己的队友。经过报数后，终于见到了自己的队友，三位女士，十一位猛男。根据老师要求，我们也相互做了自我介绍，有了初步的了解。我们来自各行各业，接下的三天两夜我们这十四个人紧密的在一起，一起完成老师给的任务，一起诠释团队的力量。最终我们在特训营中也获得了优异的成绩。在整个过程

中，团队运行也不是一帆风顺，我们有过争吵，有过分歧。但是没有一个人说过要放弃，放弃对最优秀团队的冲击。我们统一了思想，统一目标，统一了行动。从第一天倒数几名，到第二天的日冠军，让我再一次的相信，相信团队的力量。这是我这次培训最大的体验，坚定了自己以后要打造一个优秀团队的信念。现在不是一个单兵做战的时代，只要你能拥有一个优秀团队，那么你就会拥有一切。

理论梳理

本次特训让我印象最深刻的有这几点

一、 团队文化形成五大步骤

1、 制订标准——强制执行——养成习惯——形成风气——铸成文化

2、 重复、重复、重复。水滴石穿不是水的力量，而是支持了重复的力量!

二、 团队领导素质

1、 一身正气

2、 一诺千金（以身作则、以德服人）

3、 一视同仁

三、 为什么军队凝聚力、战斗力、执行力强?——80%是因为大量重复的有效训练。

1、 以荣誉感，责任感，使命感为核心。

2、 绝对服从命令。

3、 完善的专业军事训练系统。

4、 杜绝个性化，统一行为。

5、 强大的凝聚力、战斗力、执行力。

四、 有效的沟通

1、 沟通不是多说话，而是用心的在合适的时间，在合适的地点说对的话。

2、 沟通应该讲自己这个角色“该讲的话”！

3、 “怎么说”比“说什么”更重要!

五、 人人有机会的激励才是最有效的激励，人人参与的激励才是最好的激励。干的好要有成就感，干的不好要有廉耻感。

特训中能运用到公司的几点

一、 提出方案要有明确的人执行人及完成的期限。

二、 新员工入职，公司应举行一个欢迎仪式，老板应高度重视。

三、 早会打气，夕会补胎

特训中马上能在自身改变的

一、 坚持锻炼身体，身体是革命的本钱。坚持学习，只有学习，才能让你进步。(现已制订目标，每月最少阅读一本书。看完后在公司早会分享)

康乃馨种植感受篇四

为突出特色养殖特点，我们专门编制了□xx县科学养殖滇南小耳猪实用技术》和□xx县科学养殖茶花鸡实用技术》资料。并于5月6日至6月13日先后在全县11个乡镇18个教学点，共举办“茶花鸡”和“小耳猪”特色养殖技术培训班18期1028人次，完成任务1000人的102.8%。

二、采取措施

为顺利完成州农业局下达的特色养殖能手培训任务□xx县畜牧兽医工作站积极组织，认真准备。培训内容以茶花鸡、小耳猪的科学饲养技术为主。并在培训乡镇的任务分解、培训地点和培训师资等方面做好周密安排。

三、取得成效

为了推广实用技术，提高养殖积极性□xx县畜牧兽医工作站和各乡镇农业综合服务中心畜牧兽医组，专门安排了实践经验丰富和理论知识较强的业务骨干负责授课。培训老师根据当前的政策信息、市场信息、结合xx县实际，如何为特色养殖生产服务，进行了通俗易懂的讲解。并紧紧围绕“种、料、管、防”养殖业的四大要素，认真培训梳理，让学员们懂得了‘种’的认定、‘料’的开发、‘管理’到位、‘防疫’为主的重要性。学会了怎样“选种选配”、怎样“培育仔猪”、怎样“强制断奶”、怎样“开发本地饲料资源”、怎样“加强饲养管理”、怎样“进行有效的药物消毒”、怎样“防病治病”、怎样“适时出栏”等。培训效果反映较好，学习内容通俗适用，切合实际。

通过培训，学员们不仅掌握了科学养殖“小耳猪”“茶花鸡”的适用技术，还了解到了特色养殖的政策方针和市场信息，明白了“科学技术是第一生产力”的道理。只有“依靠

政策、围绕市场、抢抓生产”，才能较快的增加养殖经济收入。

四、存在问题

xx县特色养殖能手培训在上级业务主管部门和相关单位的共同努力下，虽然取得了一定的效果，但是存在参训农民文化素质普遍偏低，培训时间短、培训经费不足的问题。

五、意见建议

根据培训项目的要求，希望在今后工作中加大项目资金的投入力度，增加培训课时，切实解决项目经费不足的困难，让“特色种养殖能手培训”学有技术、看有基地;典型示范、样板引路;理论培训与现场指导相结合，使特色养殖培训切实发挥效益。

并且，希望各级政府监督企业千方百计加大内地市场(专卖店、大型超市、餐馆等)的开发力度，进行特色畜禽产品的精深加工、销售、流通等服务，拉动边疆特色养殖基地的生产。让生产与市场得到良性互动循环，形成特色养殖产业的长效机制，真正为广大养殖户办点实实在在的事情。

康乃馨种植感受篇五

11月22日至26日，在合肥，参加聚成五天四夜的《团队复制》，颇有所得。

三位老师都很有水平，都真知灼见，既有理论基础又有实用价值。

杨宗华老师讲了，会议的功能、目标、目的、流程、形式;讲了聚成公司的文化核心，是军队+学校+家庭;最后还讲了霍桑试验、马斯洛需求理论，最后一个理论在我的大学(管理专

业)课堂上也学过。

张荣老师讲了，一个公司为什么要有自己的使命和愿景，如何设立自己的使命和愿景。特别是人才招聘的一些细节和方法以及培训系统。

单海洋老师给我的印象很深刻，知识很渊博，儒释道样样都很精通。一会儿说，“己欲达而达人，给予立而立人”一会儿说，“心无挂碍，颠倒梦想”，一会儿又是，“道可道，非常道”，旁征博引，洋洋洒洒，字字珠玑，如春风细雨润物无声。他讲的股权激励系统，以及绩效管控体系等等都企业都很有帮助。

这次学习心得很多，我准备改变的有以下几点。

二 开会的方法和思路更明确更清晰;

三 20xx年准备进行股改。

这次学习，每个老师除了一些系统的理论知识和一些实践总结外，还有许多经典语录，对我很有一些启发，现采撷记录如下：

1 制度永远是双刃剑;

2 用儒家治国(企) 用道家修性 用佛家修心

3 中国人对权力的需求，一是尊重，二是参与感

4 有效的会议应该是：会而有议，议而有论，论而有行，行而有果，果而有报

5 奖是奖给没得奖的人看的，罚是罚给没被罚的人看的

6 亚洲人有两大特性：驴性和妒性

7 我们不缺沟通，缺有效沟通

8 人不可能被改变，但可以被影响

9 一个企业，要么你的文化影响了你的员工，要么员工的思想颠覆了你的企业

10 幸福是可以被传递的，情绪也是可以被传递(感染)的

11 一个人最多只能管到七个人

12 员工的绩效表现取决于他的顶头上司

13 幸福感最强的时候效率最高

14 内部形成竞争，管理就变得简单

15 挑起群众斗群众

16 业绩提升靠士气

17 一个真正智慧的人，永远没有对和错，但他有底线和原则

19 团队(的力量)是被激励出来的

20 你的想法就是你的魔咒

21 只有行为的统一，才能更好的统一行为(思想)

23 人是活在感觉中的动物

24 当满脑子装满目标的时候，剩下的只有行动

25 奖要舍得，罚要狠心

26 军队，奉献 忠诚;学校：诚信 欣赏;家庭：快乐，感恩

27 派什么招聘就会招来什么样的人

28 招聘须一问二看三观察

29何为企业家?创办企业为大家!

31 真爱不苦

32 创造了事业就是创造梦想，创建平台;经营企业就是经营欲望，经营需求;

34 一个人在乎什么，什么就变成这个人的囚徒

35 小老板在经营生意，靠工资维持，情感维系;

大老板在经营人生，靠精神引领，股权激励;

36 领导是领导思想，经营是经营筹码;

37 一流的企业家不仅能够领导君子，更能驾驭小人

39 佛祖说，普度众生，只度有缘人，无欲无求

我们说，成就员工，只成就相信公司的人，同欲同求

40 钱是花出来的

41 一切都是为了爱

42 你被什么所动，就用什么动别人

44 让员工为自己干，乃基业常青之智慧。