最新平安单位心得体会(优秀6篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

平安单位心得体会篇一

20xx年，市政府法制办在市委市政府的坚强领导下，以科学发展观为指导，围绕中心、服务大局，充分发挥参谋、助手和法律顾问作用，积极探索制度创新，扎实推进依法行政，为我市经济社会又好又快发展提供了良好的法制保障。

一、加强政府立法工作，促进经济社会发展

围绕中心工作，我市今年确定了×项地方性法规和×项政府规章项目，目前已审查完成《**市地名管理条例》、《**市学前教育管理条例》等×件地方性法规草案，目前均以议案的形式提交市人大会审议;出台了《**市再生资源回收利用管理办法》、《**市公园管理办法》等×件政府规章。目前，《**市电子政务建设项目管理办法》正在进行前期的调研工作。

二、严把审查备案环节，提高规范性文件质量

今年，市政府法制办不断加强对规范性文件审查备案工作的力度。按照《关于进一步做好规范性文件审查备案工作的通知》，明确规范性文件审查备案工作的具体要求，确立了规范性文件年度审查备案通报制度。一是认真审查市政府、各县区、各部门拟出台的规范性文件，截止×月×日，共召开市政府规范性文件征求意见会×次。

今年，经我办前置审查后，市政府出台了《**市医患纠纷调解处理暂行办法》、《**市贯彻实施国有土地上房屋征收与补偿条例的意见》、《**市公共租赁住房管理办法》、《**市困难群众殡葬救助暂行办法》等×件规范性文件，二是做好规范性文件备案工作，截止×月×日，共向省政府和市人大会上报备案×件。确保了我市出台的规范性文件的合法性和有效性。

三、开展规范性文件清理工作，确保法制统一

为保障法制统一性、科学性和严肃性，提高立法水平，准确掌握法规、规章在实践中的运行状况，按照国务院《纲要》和《关于加强市县政府依法行政的决定》的要求，今年，市政府法制办牵头建设、房管等部门对《**市物业管理规定》进行了立法评估并提请市十四届人大会第二十七次会议废止。

依照国务院《国有土地上房屋征收与补偿条例》和省政府法制办《转发关于做好有关征地拆迁的规章和规范性文件专项清理工作的通知》(皖府法〔×〕×号)的精神，认真开展清理工作，提请市政府第×次常务会议讨论决定废止《**市城市房屋拆迁管理办法》，同时废止市政府及其部门规范性文件×件，修改×件。同时认真开展了招投标领域规范性文件的专项清理工作。

四、服务中心工作，发挥参谋助手作用

今年，市政府法制办紧紧围绕市委市政府中心工作，主动为我市的旧城改造、招商引资、经济建设等重点工作提供法律咨询服务，充分发挥参谋助手作用，依法保障重点工作顺利推进。受市政府委托代理行政诉讼案件×起，组织政府法律顾问办理有关涉法事务×起，其中先后对《**市政府与三安光电股份有限公司emcore corporation合作协议之补充协议》、《关于**市教育主题公园建设框架协议》、《**市政府与禄恒能源千兆瓦级纳米晶硅柔性薄膜太阳能电池项目投

资框架协议》等重大涉法事务出具审核意见，为市政府依法科学决策把好法律化、事实关，确保重大决策的合法性。

五、强化措施，部署年度推进依法行政重点工作

年初，市政府法制办按照《国务院关于加强法制政府建设的意见》要求，对依法行政的各个环节进行了深入细致的调查研究，针对工作中的细节问题，从强化政府行政责任，保障科学决策，维护群众合法权益，加强社会管理，促进经济发展等方面入手，在广泛征求意见的基础上，结合省政府依法行政工作会议精神，印发实施了《关于进一步加强基层站所建设的意见》、《**市协同和联合行政执法试行办法》、《**市行政执法案卷评查办法》等多项制度。

同时为进一步规范管理，强化依法行政，我们精心研究制定《关于印发**市xx年度推进依法行政工作安排的通知》(淮依法〔×〕×号)，对年度推进依法行政工作做出具体安排，确定×项重点工作任务，并明确了各责任单位的工作任务、相关责任及工作进度，做到目标具体明确，任务分解落实，为进一步推动我市依法行政工作全面发展奠定基石。

六、规范行政执法行为，加大政府法制监督力度

年初，市政府出台了《**市行政执法案卷评查办法》，将行政执法案卷的检查、评查，从常规式向灵活式转变，由一年一次的抽查式评查转为三个月定期、不定期评查，由全面评查转为重点部门评查，由政府法制部门闭门评查转为与被评查单位互动评查。同时，制定了详细的执法案卷评查标准。

×月份，市政府法制办与市监察局联合印发了《关于开展全市行政处罚工作检查的通知》(淮监〔×〕×号)，明确我市行政处罚工作检查的目标、措施、职责分工和工作任务等。×月上旬，市政府法制办牵头从市直有关部门抽调了业务能力强，工作经验丰富的法制科科长组成联合督查组，对

全市县级以上政府所属具有行政处罚权的行政执法部门，尤其是与我市经济社会投资发展环境密切相关部门的行政执法案卷进行专项评查，对在评查中发现的问题，及时下发《行政执法督查书》向各单位反馈，并提出近×余条意见和建议，要求有关单位整改落实。

平安单位心得体会篇二

在这学期我担任七年级二班，三班的英语教学。由于基础差，教学经验不足，所以我对教学工作不敢怠慢，认真学习，深入研究教法，虚心向老教师学习。经过努力，我学到了很多东西同时在教学过程中对七年级教学也有了一些自己的想法。以下是我在本学期的个人工作情况总结。

一、教学计划

七年级是小学到初中的转型期，教学方式和教学内容都开始发生转变，所以我时刻注意学生对这种转变的适应情况，及时解决出现的问题。我努力把学习内容归类，用尽量简洁却有趣的方式教课，让学生在不知不觉中接受知识，以免学生对英语的学习产生厌烦的情绪。两个班的人数都在50人左右，要想对所有学生进行细致的辅导，这几乎是不可能的，所以我每周都会制定目标,针对广泛出现的问题进行有针对性的辅导。经过一年的学习，学生们已经逐渐的适应了初中的教学模式，知识上也有了一定的提高，而且知识的运用也较好。

二、教学成绩

在这一年的学习中大部分的学生都能够掌握初一应该掌握的英语知识，而且能够较为熟练的运用，这对他们今后的学习非常有帮助。另外，除了课本知识的学习我还注意学生良好习惯的培养，希望他们逐渐增强自制力，为学生从老师教的学习模式向自学型学习模式转换打好基础。本学期的英语期末考试中，七(3)班平均分是55.18分，居同级同类第一;

七(2)班平均分是26.11，居同级同类第二，可喜可贺，但与外校比起来还有很大的差距。

三、存在的问题

虽然学生基本上都能把所学的知识掌握，但是在知识的灵活应用方面却仍旧存在困难。另外，部分学生对学习失去了兴趣，注意力投放在其他的地方，英语字母的书写仍然是一个问题，这不仅不利于教师的教学而且严重影响学生以后的发展，从而对学生人格的塑造产生很坏的影响。

四、改进的措施

只有掌握了这一学期教学和工作中存在的问题，才能更好的进行改进，所以我常常对自己的工作进行反思，以期有更好的教学方式呈现在学生面前。经过思考，我发现还有以下需要改进的地方：首先，对该年级教学重点不明确，从而导致有时候教学思路不明确，教学内容过多。其次，在掌握课堂方面有欠缺，不能时刻从总体上注意到学生的学习状况。最后，在教学过程中，对知识的延伸拓展做的不是很好。鉴于以上几点，在接下来的工作中我要多从学生的角度想问题真正了解学生学习的困难，帮学生解决学习中遇到的问题并让学生逐渐建立起自信，在轻松快中进一步提高学习成绩。

平安单位心得体会篇三

实习课程市场营销策划实习地点平安寿险云南分公司实习任务通过在保险公司两个星期的业务实习，学习到一定的保险营销技巧，并根据所得知识撰写一篇关于保险营销的策划方案。实习目标通过本次营销策划的实习，将获得一定的关于保险的市场知识，并掌握一定的保险营销技巧。

在实践中前进——营销策划实训报告时间过得真快，我们暑假的第一轮营销策划实训就快过去了。在这期间，我们应学

院安排，到平安寿险昆明分公司进行了业务实习，并根据所收获的东西得出了一份针对平安寿险营销的策划方案，在这期间，我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对本次实习做一个小结。我知道，对于现代社会来说，保险制度是一项不可或缺的社会制度，在保险的运作过程中，社会完善了福利制度，人民找到了转移风险的保障，保险企业实现了利润收入，实在是一项多赢的产业。但是，具体到保险行业是如何运作，特别是它据说极其困难的营销，我就实在是一无所知了。带着这样的问题，我开始了在保险公司的实习。在此之前，我听了一个两天的营销峰会，那些职业经理人的经验和理论令我掌握了一些营销人的思考方式，这对我在实习当中会有很大的帮助。此次在保险公司的业务实习，主要岗位是做一些保险营销基层的工作，比如市场调查和陌生客户拜访。在市场调查的过程中，由于以前也做过这样的工作，所以还觉得不是太难，主要应注意的是礼貌和仪表，而且作为学生去做市场调查是比较容易的，学生嘛，大家都很配合，但偶尔也会遭遇冷遇，那时候真的是感觉非常的无助，但总体来说，还比较适应。

相比较而言，比较难的应该是陌生客户拜访，这就比市场调查要难得多，因为他所需要的沟通能力更加突出。陌生拜访的第一步，是客户的选择，陌生拜访并不是随便拉一个人就可以，而是要根据自己所要营销的产品选择有需求并有购买能力的客户，这一条就需要经验的累积，一开始，我根本不能辨别哪些客户是有需求的，哪些客户拥有购买能力，但在业务员的帮助下，我开始有感觉了，我们选择的客户对象是年收入在3到5万的人，而这样的客户，那些小业主中是最多的，他们生活富裕但却很忙碌，相应所要承担的风险也较大，所以他们就是版那种所谓有需求有购买力的客户。在选择了客户之后，我们确定了陌生拜访的第二步，称其为“扫街”，就是找一条比较繁华，小商铺比较多的街道，顺着街道一家一家的去进行拜访。这时最重要的是搭讪，打开话题，可不能一开始就说明你的来意，首先要装作是逛街的人，然后伺机与客户搭话，进一步确定他的需求，然后才技巧性的表明

自己的身份和来意，最终完成拜访，在这一过程中，比较难完成的是索要客户信息，毕竟你是一个陌生人，很多客户并不是很信任你，要他留电话留地址会有些唐突，但这正是挑战所在，但有些小技巧可以使用，比如，我可以直接说“你的电话是”很多客户就会不自主的接下去，呵呵，这就是我这次业务实习掌握的一些沟通技巧之一。在业务实习期间，除了做一些业务实习，给我们带来收获的还有平安公司的日常早会，以及业务员带我们参加的一场平安公司的创业说明会，这些都让我们感受到了平安企业独特的组织文化，让我们提前感受未来的工作，在这其中，我 也有很大的收获。

每天早上的唱“平安颂”,朗读经营理念，都让我感受到前所未有的震撼，那样的影响力感染着每一个在公司里工作的员工，这样的企业文化真的让我明白了书本上写的企业文化重要性。在创业说明会上，平安优秀的讲师动情的演绎了他自己曲折的成功之路，这也许就是我们以后要走了路，对于我们来说，这是最实在的课程。通过这次的业务实习，我对保险营销工作有了很多思考和新的认识。为我完成这次实习的主题任务打下了坚实的基础，我们这次的主题任务是完成一个营销策划方案，有了前几天的业务实习作为基础，又有专业保险营销讲师的指导，我们小组成立了3h策划组针对平安寿险的业务营销做了一次系统的分析和策划。我们这次的营销策划大体上分为三部分。第一部分，资料的搜集。这本来是一个庞大的过分，其中要包括市场调研的部分，但由于时间的紧迫和条件的限制，我们只是进行了简单的搜集，包括网络、文案资料搜集，业务员访谈和客户访谈。在这个阶段里，我们的组员都作了大量的工作，上网，跑图书馆，访谈，每一件都不轻松，加之时间的紧迫，我们不肯能花太多的时间，而找到资料以后，我们还要对资料进行甄别和筛选，找出我们有用的资料，但这还不是最困难的环节。第二部分，资料的分析。讨论得出策划的主题和主要内容。在我们找到的资料的分析当中，我们发现了平安寿险的一个巨大的机会，虽然是老生常，但我们有了自己独特的见解，于是我们决定以此为策划主题，那就是平安寿险一直比较薄弱的县域农村

业务渗透。

我们经分析得出的结论是主要有以下几点:1县域农村寿险市场潜力巨大，是企业今后发展不可或缺的战略要地。2县域农村寿险市场目前停滞不前，但巨大的需求缺口和外部宏观条件带来了发展的机会。

3平安寿险在城市寿险市场处于领先地位，但要保持可持续发展必须在开拓自己的市场空间。4针对现今的各方面状况作出及时的市场攻坚策略是急需的。在得出以上的结论以后，接下来我们要思考的问题就相当明显了，就是针对平安寿险如何进军县域农村寿险市场做出相应的营销策划方案。第三部分，撰写策划方案。当然是最为关键的一部，针对上述我们发现的问题，我们最终经过独立思考，集体讨论，审查通过了最终的策划方案，方案包括以下几部分内容：前言执行概要和要领目前营销状况swot分析营销战略行动方案风险控制预期目标结束语这其中重要的几部分是目前营销状况分析□swot分析，营销战略以及行动方案，我们分别针对企业的现状，优劣势，以及不同的市场情况做出了各种各样的分析和建议，这是我们作为市场营销专业所作出的第一个营销策划方案，我们大家都很努力，终于将它完成，都感觉很欣慰。到了现在，这次营销实训终于接近尾声了，我对这次实训的收获感到很满意，这是在以往的书本学习中得不到的东西，通过这样的实践，我们一方面可以直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业运营规律，特别是企业市场营销工作的基本规律;了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题;另一方面并通过撰写营销策划方案，使我们学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业市场营销问题的能力，并在思考的过程中完善了自己的理论知识和社会知识，为撰写毕业论文做好准备。在四个星期的时间里，我在实习单位平安寿险公司，了解和研究了企业的一些基本情况和问题，并对其分析和思考，现作出以上报告。

本次实习是我大学生活重要的一站，其收获和意义可见一斑。首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，实作能力也得到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对现在的企业营销，工作生活有所了解，我在营销策划中所应用的思考和分析能力也有了加强;此外，我还结交了许多朋友、师长，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触才会更加了解企业营销工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我知道挣钱很不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟在学校这样的认识太少了，太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地，这是我们当代大学生所必须面对的。

平安单位心得体会篇四

七天过得很快，忽短忽长。成为一生难忘的经历。公司集体举办的培训由三天的军事管理培训和四天的发展培训两部分组成。每一次经历甚至细节都历历在目。我从个人开始吧？公司和友情来说说我这次的经历。

对我自己来说，我觉得这不仅仅是一种体验，更是一种体验，甚至是个人思想和品质的升华。在为期三天的军训中，我最深的记忆是“有令必行，有禁必止”。这让我彻底明白了军人的严明纪律和自律。它让我意识到我的自由散漫的风格应该彻底改变。军训不仅可以提高自己的心理素质，还可以提高自己的身体素质。记得那晚十点和两点的两次应急演习。我一瘸一拐地跑了10公里。这让我觉得，现实生活中所谓的艰难，根本不算什么，我应该以更积极的心态去面对生活中的困难。经过七天的训练，我潜移默化地感觉到自己的身体素质发生了变化，变得越来越好。

电网”、“信任背摔”、“雷区取水”、“毕业墙”这几个项目都是需要团队每一个成员集体参与献智献策协同努力才能完成的项目。这就要求我们每一个人必须有强烈的集体荣誉感，相互信任，团结互助。这在无形中促进了公司凝聚力的形成。为20x年完成任务打下了坚实的基础。

作为公司一名实习生，我觉得这七天最大的收获就是让自己渐渐的融入到了这个团队，这个大家庭。不论是训练还是生活中我无时不刻感受到这个大家庭所带来的温暖与力量。老员工会耐心并且毫无保留的解答我们提出的问题，宿舍人的幽默，善良，以及晚会上大家的多才多艺，激情与热心等等，都让我体会到了前所未有的一种感觉！经过与同事七天的相处，我觉得我们形成了真正的“革命战争友谊”，我们成为了真正的战友！而我们面对的所谓的战场就是没有硝烟的市场竞争。我相信只要公司所有“战友”能够团结一心，依托普莱柯强大的实力，我们定能在这场没有硝烟的战争中取得胜利，普莱柯也一定会在20xx年实现新的突破！

平安单位心得体会篇五

时光再荏，如丝般从我们指尖流过，是那么的悄无声息，当我们还沉醉在多姿多彩的青青校园梦时，时光老人便将实习任务推到了我们面前，伴随着丰富而浪漫的学生时代落下帷幕，接踵而来的是让我们感到迷茫而无憧憬的实习生涯，我们即将转变角色，步入纷繁复杂的社会，成为一名药企实习员工，感受工作单位的忙碌与充实，体会生活的酸甜苦辣。

我们怀揣着忐忑不安的心情来到xx□不知道我们即将面对的是怎样的一番光景，也无从想象接下来实习生的苦乐，总的来说，一颗纠结的心始终无法安定下来。当走下厂区的瞬间，我却释然了，悬着的心总算安定下来，宽敞洁净的厂区，完善齐全的硬件设施告诉我，这是一家值得信赖，前景广阔的企业；领导和前辈们热情接待嘘寒问暖让我感受到了xx和谐

的企业文化，那一张张淳朴而自信的脸庞对我们展露出了亲人般的笑容，一双双热情而有力的手接过我们的行李，用他们的行动告诉我们，从此我们就是一家人□xx经理先安排我们的食宿，一切都是那么的井井有条，不厌其烦地解答我们的问题，还事无巨细地给我们交代一些在生活区的注意事项，她的细致关怀让我们这些刚离开校园的学生心头为之一热，仿佛家里那体贴入微的大姐姐来到了我们身边，同时也从她身上感受到了一个企业管理者雷厉风行，严谨细致的作风。

第二天早上，公司领导就安排所有的实习生在会议室进行培训，首先让我们了解厂区布局及车间布局，给我们介绍各个车间，消防安全知识和企业文化，让我们熟悉了药品生产工艺流程，把理论与实践相结合，在我们培训了这些知识后把我们分配到了各个部门开始实习。我被分配到生产部四车间，紧接着开始了接下来的一系列学习与工作。这是我正式踏人社会的第一份工作，从来到金鸿的那天起我就开始了与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，按时打卡出勤，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，跟着师傅们一步步学习最基本的操作，然后总结开始独立操作，对自己做的工作负责任。

千里之堤溃于蚁穴。是的，我们肩上承载着光荣的使命与责任，这要求我们做到细心细心再细心，用百分之百的专注度，认真负责地去做每一件事，对于检验每一个项目的本身或许是一件小事，但是对于这个产品的生产流程来说就是一个大的问题，如果某些问题由于我们的疏忽没有把问题检测出来而进入到下一道程序，那么接下来的损失就不仅仅是我们想的那么简单了，这会给企业的效益、声誉带来不可估量的影响。而我们随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价。

我们将在这里度过九个月的实习生活，我们每个实习生都会像在这里的正式员工一样拥有自己的工作卡，在这实习阶段中，我感觉自己已经不是一个学生了，和其他正式员工一样

认真履行公司的考勤制度和上岗规定，在实习过程中要做到不睡岗、脱岗、窜岗、不缺勤，不违反公司各项规章制度，虚心向有经验的师傅学习，认真完成领导交给我的工作任务，并把在大学所学的专业知识运用到工作当中，工作之余扩充自己的专业知识，使自己在工作中更有竞争力。

实习生涯是苦乐兼备有声有色的，初飞雄鹰不惧风雨，初生牛犊不畏猛虎，我会用我的付出与汗水大声呐喊：今天我以xx为荣，明天xx以我为荣！

平安单位心得体会篇六

转眼间，为期5天的20xx年全县新录用事业单位人员培训班已经结束。在这短短的几天中，我们较为系统的进行了对我县文化、社会管理、精神等一些与实际工作密切相关同时又缺乏了解的方面进行了集中学习。在这紧张、充实的培训中，我始终以高昂的热情、严谨的态度全身心地投入到学习当中去，认真地完成了培训任务，更得到了很多教育和启发。

一、文化

文化的丰富和价值，应着眼于继承和发展上，“取其精华，去其糟粕”，“推陈出新，革故鼎新”是创新文化价值必然要求。一方面，我们不能离开传统的文化，空谈创新，就会失去根基;另一方面，体现时代精神，博采众长，坚持正确方向，是文化价值创新的重要追求。

二、红色精神

红色精神是我们宝贵的精神财富，也是革命老区的优秀文化精髓。在今后的发展过程中要把革命传统与时代精神紧密结合，要勇于奏响敢闯敢试、敢为天下先的时代主旋律，附于红色旅游文化以精神的，树立起不朽的精神旗帜和目标。

三、仰望星空、脚踏实地

我们作为新近单位的人员，要加强学习学习要精、要专，更要谦虚踏实，一定不能眼高手低，要从一点一滴做起，从一点一滴学起。知识需要点滴的积累，在学习中不能因为细小而忽略学习，甚至不屑学习，勿以善小而不为，我们学习一定要认真踏实、循序渐进。如今社会发展日新月异，对事业单位工作人员的工作提出许多新的要求，要求每名工作人员具备个方面的素质，能够胜任多个角色的工作，这就需要我们在学习的过程中注重知识面的扩展，做到全面发展综合提高。

四、明确角色，加快转变

通过学习事业单位相关文件以及事业单位人员应具备的素质和行为要求的课程，我清晰地了解了事业单位的含义、招考过程、入职后的社会保障以及事业单位相关文件，让我们对事业单位的工作有了一定了解，对事业单位工作人员应具备的政治素养和业务素质有了更加深刻的认识，端正了态度，明确了自己的角色定位，从而为今后的工作夯实了基础。

五、加强业务，不断学习

具备过硬的业务能力和素质，是开展一切工作的基础和根本，对于一名事业单位工作人员至关重要。通过这三天来的培训我感觉最好、最直接的途径就是学习，只有加强学习才能不断充实我们的思想，完善自身素质才能不断提高我们的高个人能力与业务水平。不能把学习的知识仅停留在书本上，要把所学、所知运用到工作实践当中去，理论和实践相结合，做到知行统一、学以致用;同时在今后的工作中要始终保持一种虚心的学习态度，在工作中遇到棘手的事情要积极向领导、同事请教、学习，学习他们的工作方法，借鉴工作经验，尽快了解岗位上的工作内容和工作职责，学习新的业务知识，快速提升自己的工作能力。

我会以这次培训为起点，在以后的工作中，养成良好的工作、学习和生活习惯，形成正确的人生态度，发挥应有的作用，踏踏实实地、一步一个脚印地在自己的岗位上做出应有的贡献。