

社会实践修车心得体会 在康师傅工作心得体会(模板5篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

社会实践修车心得体会篇一

我对它的诠释：万事诚为本脚踏实地一步一个脚印才能威震八方21世纪只有创新才发展唯有创新才能生存。诚实做人，踏实做事并且灵活变通和运用。简单6个字浓缩着做事与做人的方法。务实产生力量诚信、创新促进发展。

企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。它包含着非常丰富的内容，其核心是企业的精神和价值观，是企业或企业中的员工在从事商品生产与经营中所持有的价值观念。

这三个字正是我所寻觅的，我所向往的，也是被社会所认和弘扬的。在这样的企业中，有这样的企业文化，我想在不久的将来，当我完全溶入顶津的骨髓中，我就已经具备了勤、廉、能。到那时，回首一幕，那必定是激动与收获。

早操，饭前一首歌，跑步，军体拳，紧急集合、、、一切的一切都那么让我怀念。从没有这么真实的接近部队，好像年少的橄榄梦已经实现了一样的雀跃。短短的7天让我知道：黄埔精神——服从命令，我知道黄埔精神也就是黄埔执行力。我们要把这种执行力带走，不怕苦不怕累不抛弃不放弃。真的很感谢自己能有这样一次黄埔经历，我相信在以后的人生中，这些都必是我的财富。

徐景川所长带领的三个业务小组，他营造的工作氛围：开心工作、挑战自我、全力以赴、力争第一。他倡导的重在规划、赢在执行、落实管理、有效追踪。从第一天开始，我就完全被征服了。

跟着游健康前辈东征西伐了一个礼拜，从他身上我学到了很多，这不仅仅是工作职责和 workflows，更重要的是顶津人的勤、廉、能的完美体现。真想说句游前辈，谢谢你！

我迫不及待地带着满腔的激情投入到充实的工作中。当然我清楚，刚开始的不专业会给公司带来或多或少的损失，但同时，我也深知只有务实的经历过这一段菜鸟期，才能真正成为对公司有用的人。我严格要求自己：把我认为的损失和陌生降到最低，一定要用最快的速度成为‘老鸟’，为公司带来利润的同时，成长自己。我想它不会超过一个月。

icanido我准备好了

以上就是我的实习心得，谢谢！

社会实践修车心得体会篇二

诚信诚信是立身之本，人无信不立。

务实人一辈子总要务实一次，选择了一条路，走下去总会有收获。

创新不断改进工作方法，寻求新突破。实现企业与客户，企业与员工，本企业和其他相关产业链之间的互利共赢。

拓展全系列保持现有品相占有率，提升新品市场空间。

全面生动化动手陈列，充分利用现有资源，抢占市场先机。

1、状况第一：认为环境不公平。以前总觉得和自己付出一样的人拿得比自己多，心里不平衡。仔细一想虽然付出一样多，但每个人对企业价值是不同的。企业是整个体系在创造价值，如果没有公司给与的这个机会，自己什么也不是。试想换了别人放在同样的位置，结果可能会更好。故心态放平，平时多思考，多积累经验才是根本。

2、状况第二：认为工作很累很烦。工作茫然，发现不了自己的价值。其实退后一步想，价值是体现在这个过程当中的。价值包含三层面：给企业带来的工作结果；在工作过程中积累的经验和方法，用于提升企业工作效率；个人身上表现的某种精神与企业贴合。好多时候我们为了做事而做事，没有考虑到一个团队，其实自我价值的体现便是让团队的工作更有价值，实现壹加壹大于二的效果。另外工作效率不高，经常做重复工，因为我们没有一次性把事情做到位，而没有做到位比不做更可怕。既浪费了资源又浪费了时间成本，这也是认为工作很累很烦的原因。

3、状况第三：认为未来没有希望。因为我们不知道自己想要什么，当我们不知道自己想要什么的时候，其实是什么都想要，而当一切都得不到的时候，我们肯定会不开心。故我们要给自己建立一个标准，制定目标，列出计划，提升自我价值。我们要清楚自己想要什么，想成为什么，并用此标准要求自己，才能重新获得价值认同。

1、我到底要成为什么样的人？

我要成为一个懂知识会管理，办事认真举止稳重的人。

2、这种人需要什么样的能力和品质？

具备一定的理论水平，通晓管理，熟谙人事；办事条理，认真负责；克制情绪，避免情绪化。

3、根据这些能力和品质如何做内心修炼？

虚心做事，少说多做；包容与忍让，谦逊有礼。

4、除了这些我还需要学些什么？

多与人交流，汲取别人长处。

1、一阶段零售店工作：重点从铺市率及铺市策略重新认定，制定符合实际的工作内容。

2、二阶段批发渠道：指导批发客户经营品项，推广新品，配合陈列活动，广做宣传。

3、三阶段经销商：积极宣导我公司产品政策，疏通物流配送渠道，为回收账款，拉动业绩做好铺垫。

4、销售话术重新规整：

针对ka超市：熟悉各产品卖点每个成熟产品都会给超市带来利润和销售力；

针对消费者：饮料种类多，选择余地大，好喝不贵，大包装超量实惠。

5、市场走访细则：

走访市场，服务现有客户，不断开发潜在客户，提高新品上架率；

建立客情，培养客户忠诚度，维护公司信誉，及时解决客诉；

配合主管，努力完成交代工作；

了解竞品信息，以便于反馈给主管，做好不同时期的产品促

销策略。

1、学会放下，放下才能承担。心态放空才能容纳更多。

2、学会化解冲突。把每次冲突都认为是一次机会，借此来发展自己。

和客户冲突。让我们更清楚了解客户需求和脾性。也让我们看到了工作中的不足之处，也让我们知道了以后该如何面对该客户。

同事不理解自己。让我们更清楚需要调整沟通方式，因为要时刻谨记，自己的一言一行，都会在对方心里留下不同的心理感受。

3、承认错误就是卸下包袱。回顾往昔，自己做错不少。现在卸下包袱了，坦然了。时刻要告诫自己，不要再为自己的固执买单了。犯了一个错误，又去强辩，结果是错上加错。

4、现在深刻体会到，工作不是证明谁对谁错，而是追求价值结果。我们认为的事实往往是我们看到的事实，而我们看到的东西往往不是全部事实。

人生就是一场过程，无论痛苦快乐，我们都期待结果令人满意。当我们真正实现梦想的那天，我们会发现，今天的所有挫折和苦难其实都是一种享受。谨以此文献给我工作过的康师傅。

社会实践修车心得体会篇三

师傅：吴永均 徒弟：王海鹰

一、指导思想：

为了促进青年教师专业能力快速地成长，缩短探索周期，发挥老教师的传、帮、带作用，促进新老教师之间相互学习，共同提高教学水平和业务素质。我与王海鹰（徒弟）结为师徒，为使师徒双方进一步明确自己的职责，增强责任感，现制定师徒结对活动师傅计划。

二、实施目标：

师傅规划好培训计划，理论学习心得交流，展示课教案，听课指导与简单评点，自我业务进修提高规划，论文撰写等内容。通过这样的活动，师傅既可以锻炼自己，把经验传授给徒弟又可以让徒弟从中汲取许多对教学有用的知识，丰富教学经验和阅历，增强师德修养、理论修养、教学和基本素养。在这过程中，确确实实让徒弟有所收获，交流心得，相互切磋。

1. 指导徒弟学习先进的教育教学理念。

2. 指导徒弟思考教育教学问题，有效地提高教学效率。
3. 指导学习如何积累案例、论文素材。

4. 本学期师傅和徒弟最少要完成一篇论文，力争获得好的名次。
5. 指导徒弟上好每一堂课，不断提高课堂教学效率。

三、实施措施：

（一）师傅：

1. 在师德、教风、业务水平和学科素养方面以身作则，起模范作用。

教书育人，为人师表，热爱学生，热爱教育事业，树立高尚的师德形象。在师德、工作态度、教学业务等方面为徒弟做出榜样。要切实担负起对陈老师的辅导工作。

2. 培养徒弟吃苦耐劳的精神，辅导好每一位学生，特别是差

生。

3. 师徒每学期要有至少四次的一对一具体教学指导，在备课、上课、组织考试各环节以及教学研究方面予悉心指导；平时经常互相听课（不少于10节），并遵循发展性评价的原则，客观评价徒弟的教学行为，提出改进建议。

4. 努力帮助徒弟提高教学技能和教育综合能力。

5. 不断地勉励徒弟虚心好学，不断地提升业务能力和交易水平，努力克服自大思想。

6. 本着教学相长、互动共进的原则，师徒分别学习一些与教育有关的书籍师徒相互交流。师徒两人要认真学习教育教学理论，写好学习笔记，努力提高理论水平，认真抓好教学过程中的基本环节，每学期至少开设一节汇报课。通过课题研究、案例分析、公开课教学研究等活动，使师徒双方都有新的提高。

（二）徒弟：

1. 带着教学实际中需要解决的问题，或根据自己专业发展的需要或就自己面临的业务问题，有选择地与师傅进行交流；
2. 完成师徒协议中规定的任务，解决问题。3. 努力提高教学技能和教育综合能力。4. 克服教育教学中的低效行为或高原现象。

5. 积极探寻专业发展的新途径，采取新对策，在自我反思与行动研究中不断提高教学的有效性，在积累教学案例、叙事的过程中提高自己的专业水平。6. 通过各种杂志、书籍、网络等现代工具提升自己的理论知识，向师傅请教如何将理论恰当的运用到平常的教育教学活动中去。7. 请师傅进堂听课，多提宝贵意见，取长补短。

8. 一个教师，班级管理、教学常规最重要，因此很多事情都要多运用好的方法，组织好班级的常规。让孩子的在动静交替中更好的学习、科学的学习。让孩子在开心、愉悦的环境中乐观、积极的接受知识。

9. 多发现问题，多思考请教师傅，及时发现问题解决问题。因此我想作为新的教师因该敢于发现创新，还要虚心向优秀的老教师学习，吸取精华。

吴永均

15□3

社会实践修车心得体会篇四

各位尊敬的领导，亲爱的兄弟姐妹们：

大家好！首先，我想对在坐的每一位徒弟说一句：我很羡慕你们！在你们踏入社会刚刚起步的时候，就有人在注视着你们，关心着你们，搀扶着你们，你们是幸运的。

曾经，我是一个什么也不懂的小姑娘，刚走上讲台时，时常有困惑的时候，有时甚至会感到束手无策，幸而身边有很多的热情的老师们，给了我无私的帮助和关怀。

在工作的13年中，我遇到了很多好老师、好领导、好学生，为此，自己也常怀感激的心情去努力工作。长江后浪推前浪，如今我也成了所谓的师傅。实际上自己也有许多地方也需要和在座的各位共同探讨、共同学习。师徒结对只是一种形式，它内在的意义在与合作之上的携手前进，同生共长，我们将欣喜与这种成长，感动于这种齐心合力。

今天的“师徒结对”仪式，虽然不是一张军令状，但也是一份沉甸甸的责任书。所以，我也代表全体师傅们表个态：我

们会倾尽自己所有的能量，将自己有限的工作经验和心得毫无保留地传给你们，在你们遇到困难时一定给予真诚的关心与帮助，扶持你们走出困境。

接下来，我想从以下几个方面来跟徒弟们简单交流：

1、“三人行，必有我师”。让我们做个有心人，你的师傅并不只一个，学校里的每一位老师都是你的师傅，尤其是那些与你共事的老同事，他们每一个人都是徒弟们学习的好榜样。所以我认为，作为新教师来到一个新环境后，要尽量收拾你羞怯的心情，主动找人聊天吧。越快地融入学校的大集体，会让你收获越多的快乐！

2、勤奋出质量。我们要善于思考，要尽快摸透各自岗位的工作流程，使工作尽快上手。要始终用心地完成工作，而不是为完成任务而工作。

叶慧洁老师，她虽然不了解什么叫课题，但是她愿意尝试，抓住了写课题的机会，结果就在鹿城区立项了。

我想以一句话来结束我的发言：师傅大门常打开，让我们在学校的正确领导下，相互学习，取长补短，共同提高。最后，我代表所有的师傅们祝愿你们：“青出于蓝而胜于蓝”。

我的发言完毕，谢谢大家！

社会实践修车心得体会篇五

本学期我是第一次担任师傅的'任务，觉得身上担子重大。主要是自己各方面的经验还不是很足，更是没有做师傅的经历。既然学校安排了，我也只有接受这一任务，并尽力把它做好。樊程老师是一个上进的徒弟，工作热情，平时的备课和上课非常认真，教学的过程都是经过深思熟虑的，对教材的研究和使用都有她自己的想法，教学的基本功相对扎实，能力较

强。相信今后通过自己不断的努力，一定会很快成为学校的骨干力量。接下来主要从三个方面谈谈师徒结对的体会。

一、平等

首先我觉得徒弟和师傅是平等的，不管是听课还是评课，大家应该是摆在同一起跑线的，相互促进的。徒弟对教学上遇到的问题可以大胆的提出来，哪怕是觉得师傅哪个环节处理的不好，都要敢于表达，作为师傅也要能虚心接受，不能以自我为中心。师傅平时看徒弟和备课，听课也都是一次学习的机会。只有这样，才能真正做到相互促进，教学相长。

二、和谐

师徒之间的关系我觉得更多时候可以体现为朋友关系，教学方面无话不说。我们经常会看到在进行教研活动时，有很多教师明明有话要说，但鉴于别人都不说，于是自己也坐在那里沉默，这样的氛围相信是大家都不想看到的。因此，空余时间可以相互交流，对于教学上的问题共同探讨，形成一股学习、上进的氛围，我相信在这样的氛围里，师徒结对的形式不应当是单一的，就是上课，听课，看教案，更应该是不分场合畅所欲言，大胆表露想法的。在一个和谐的氛围中学习，交流。

三、共进

师傅要起到“传、帮、带”的作用，但并不是说师傅就不用学习了，我们要给学生一杯水，老师要有源源不断水，那作为师傅应该要有多少水呢，在结对的过程中，徒弟在学习，师傅更应注重提高自身的业务素质，要比徒弟学得更多。所以在平时的工作中，两者都要学习与教育教学相关的理念和理论，来指导自己的教学，同时在充分把握教材的基础上，实施教学，师徒共进，这才是发展的硬道理。

短短的一学期已经结束，相信在下学期里，我们一定能做得更好。最后，师徒结对让我意识到自身的诸多不足。“学然后知不足，教然后知困”，其实在师傅这“名”与“实”之间还是存在较大差距的，但既然接受重任，就只能努力缩小差距了。在提高徒弟业务水平的同时，也努力充实自己。自己也得到了鞭策、受到启发，如青年教师的刻苦好学精神，新课程标准下如何更好地建立平等的师生交流方式、引导学生开展互动、合作、探究式的学习模式等，也使自己受益匪浅。

在这个学期剩下的两个月里，我将要更加努力使每一节课都在课前写下详尽的教案，做到带着精心的设计走进课堂，以给樊老师起示范作用。