

2023年水泥厂培训心得体会怎么写 水泥企业安全检查简报(通用6篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

水泥厂培训心得体会怎么写篇一

从9月1日起，积极开展年“质量月”活动。此次质量月活动的主题是“提升供给质量，建设质量强国”。活动时间为9月1日至9月30日。

本次质量月活动的指导思想是围绕全国质量月“提升供给质量，建设质量强国”的活动主题，通过开展质量月宣传、质量提升、质量整治和群众性质量活动，提高全体员工的质量意识，营造广大员工积极参加质量活动，参与质量改进、质量提升的良好氛围，扎实开展产品质量提升、质量管理推进工作。促进企业质量管理水平的进一步提高。

活动分三个阶段进行。分别是宣传发起阶段、实施落实阶段、总结评比阶段。活动的主要内容包括：

深入开展质量提升活动，促进质量水平提高。在“质量月”期间，各单位广泛开展质量活动，加强质量控制，提升产品质量和工作质量，提高顾客满意度。各单位围绕产质量优化、质量稳定、质量升级等方面，开展产品质量和工作质量提升、产品质量优化活动。

继续开展质量整治活动，解决重大质量问题。各单位以“质量月”为契机，开展质量隐患排查工作，认真梳理本单位产品质量及质量管理等方面的薄弱环节。对原料、生产过程的

质量控制、产品质量检验、产品质量情况及质量管理等方面，查找影响产品、工程和服务质量的各种隐患、影响质量稳定和质量提升的管理和技术问题等，并进行原因分析，提出解决办法，强化质量控制措施，确保生产和经营全过程的质量安全。

积极开展群众性质量活动，促进质量创新。各单位广泛发动基层员工参与“质量月”活动，围绕提高产品和工作质量、提升质量水平，积极开展质量创新活动。举办质量培训、岗位练兵、技术大比武、质量知识和技能竞赛等一系列群众性质量活动。进一步调动广大员工参与质量、改进质量的积极性。

水泥厂培训心得体会怎么写篇二

靖年前就知道有镇江鹤林水泥，在赵坡矿销售公司一次客户会上曾与鹤林水泥掌门人吕永忠经理谋面，话语间感觉此人思维敏捷、博学、幽默，对中国的传统文化颇有研究，有独到的见解，若不是口吃，他的思想更能表答的淋漓尽致。一直想看看，这样一个人经营企业会是什么样。

3月27日，在陈总的带领下来到镇江鹤林水泥有限公司参观学习。第一感觉，朴实的企业，透着勃勃生机。细细想来有以下感悟：

鹤林水泥是吕总承包经营，管理层、员工都由他挑选聘任，理念、价值观、工作作风、学识，都是吕总认可。同时，员工也认同鹤林文化，才来到鹤林工作。鹤林提供厂车、班中餐、加班薪金，正是鹤林注重人性化管理，上下一心的体现。

无论是厂车外协，还是后勤机构精简，人员精干，一岗多责，还是一个月只休息4天，可见鹤林很务实。从熟料日产2500吨，到日产7500吨，还要上一条日产5000吨熟料。从原来在矿直接购煤，到现在的外委采购，无不体现鹤林的创新，积

极进取，其胜人一筹之处可见一斑。

看了鹤林的销售物流，第一感觉像“高速公路”，顺畅、便捷、高效，科学管理带来了巨大的效益。

当然由于时间仓促，未曾深入了解，只是走马观花，不免有以偏概全之嫌，以上只是个人的一点感受。

水泥厂培训心得体会怎么写篇三

关于开展“降本创效 青年争先”竞赛活动的实施方案 为积极应对复杂严峻的经济形势和各种困难挑战，发动广大团员青年“立足新起点、创造新葛矿、建功新葛矿”，按照矿团委要求，我队团支部从9月起至年底在青年职工开展“降本创效、青年争先”竞赛活动。为开展好竞赛活动特制定如下实施方案：

一、明确目的意义

今年以来，受世界经济 _ ，我国经济增速放缓，“转方式、调结构”的力度不断加大，因煤炭产能和总量严重过剩而导致的竞争越来越激烈，企业经济效益严重受挫。开展以“降本创效、青年争先”为主题的劳动竞赛活动，对于教育和引导广大团员青年进一步增强危机感、紧迫感和责任感，把思想统一到矿党政、矿团委决策部署上来，把力量凝聚到落实全年各项奋斗目标上来，为推进企业经济平稳健康运行做出积极贡献，具有十分重要的意义。

二、深入开展竞赛活动

思想，增强“长期过紧日子”的度严冬观念；破除“企业大了就倒不了”的自负思想，增强“市场竞争残酷无情、大浪淘沙优胜劣汰”的不争则败观念。强化“向内挖潜”的思想，在岗忧企、在岗为企，实打实地想降本、管降本、抓降本。

2. 倡导日常节约行为养成。以强化日常节俭行为为主要内容，倡导从节约一滴水、一度电、一张纸、一颗螺栓、一根铁丝做起，切实树立主动节约的良好行为习惯。 3. 开展“等价节约”降成本活动。为号召我队青年职工，树立过“紧日子”的思想。按照矿团委要求，开展“等值节约”促降本活动。通过对比生产材料和日常生活用品的价值，把节约由无形变有形，由单纯空洞说教变为形象化的对比，促进青工的节约意识。号召我队青年职工从点滴做起，从小事做起，与企业共御“严冬”。 4. 开展修旧利废活动。以修旧复用、回收废料为主要内容，开展修旧利废，降低生产设备的资金投入。我队通过开展修旧利废专项行动、劳动竞赛，促进活动落到实处。

5. 开展青年创新创效活动。以优化设计、改良设备、改进工艺等提高经济效益的环节为主要内容，组织青年开展技术创新、科技攻关活动，不断巩固青年创新创效成果。

6. 开展青年义务劳动。围绕废物利用、材料回收、设备维护等降本环节，利用义工服务日、国际志愿者日等时机，广泛开展多种形式的青年义务劳动。

三、降本创效青年标兵、降本创效优秀团员评选标准 为了表彰先进，充分发挥各类先进典型的示范带动作用，年底，集团公司及矿团委将评选出青年标兵和优秀团员进行表彰奖励，以下是评选标准：

(一) 降本创效青年标兵的评选标准

1、注重业务学习，熟练掌握本岗位知识技能，爱岗敬业，遵纪守法。

2、安全、优质、出色地完成本职工作任务，成效显著，无任何责任事故。 3、积极参加“降本创效、青年争先”活动，至少参加一次降本创效义务劳动，降本创效成绩突出。

4、青年创新创效项目有推广价值，经济效益好。

(二)降本创效优秀团员的评选标准：

1、注重业务学习，熟练掌握本岗位知识技能，发挥团员模范带头作用。

2、安全、优质、出色地完成本职工作任务，成效显著，无任何责任事故。

3、积极参加“降本创效、青年争先”活动，至少参加一次降本创效义务劳动，降本创效成绩突出。

4、立足本职，甘于奉献，得到群众广泛认可，由团支部组织职工群众对团员表现进行测评，满意率达到95%以上。

面对当前煤炭严峻的形势下，我将积极采取各种有效措施进行应对，树立青年职工节约意识，强化勤俭持家的思想，形成崇尚俭朴、勤俭办事、浪费可耻、节约光荣的良好风尚，努力创建节约团支部，争创节约型员工。

准备队团支部 __年9月13日

进一步明确落实降本增效工作目标及措施

为认真落实集团公司提出的“两提一降”活动，进一步明确落实降本增效工作目标及措施。公司调度室积极响应，并在实际工作中采取了一些目标和措施。 1、调度室大屏显示，由原来的24块大屏不间断运行，改成关闭10块大屏，每块大屏功率270w□每块耗电量是 $270 \div 1000 \times 24 =$ 度，10块大屏一个月共节电1944度。

水泥厂培训心得体会怎么写篇四

几年前就知道有镇江鹤林水泥，在赵坡矿销售公司一次客户会上曾与鹤林水泥掌门人吕永忠经理谋面，话语间感觉此人思维敏捷、博学、幽默，对中国的传统文化颇有研究，有独到的见解，若不是口吃，他的思想更能表答的淋漓尽致。一直想看看，这样一个人经营企业会是什么样。

3月27日，在陈总的带领下来到镇江鹤林水泥有限公司参观学习。第一感觉，朴实的企业，透着勃勃生机。细细想来有以下感悟：

一、上下同欲者强。

鹤林水泥是吕总承包经营，管理层、员工都由他挑选聘任，理念、价值观、工作作风、学识，都是吕总认可。同时，员工也认同鹤林文化，才来到鹤林工作。鹤林提供厂车、班中餐、加班薪金，正是鹤林注重人性化管理，上下一心的体现。

二、务实创新者胜。

无论是厂车外协，还是后勤机构精简，人员精干，一岗多责，还是一个月只休息4天，可见鹤林很务实。从熟料日产2500吨，到日产7500吨，还要上一条日产5000吨熟料。从原来在矿直接购煤，到现在的外委采购，无不体现鹤林的不断创新，积极进取，其胜人一筹之处可见一斑。

三、科学有序者兴。

看了鹤林的销售物流，第一感觉像“高速公路”，顺畅、便捷、高效，科学管理带来了巨大的效益。

当然由于时间仓促，未曾深入了解，只是走马观花，不免有以偏概全之嫌，以上只是个人的一点感受。

水泥厂培训心得体会怎么写篇五

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的工作做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：滕州市级索水泥厂。该厂位于湖北省西南部、鲁南大煤田之中，是一家地方国营企业，主要生产“鲁力”牌p.o 32.5强度等级普通硅酸盐水泥等产品，产品主要销往江苏、安徽、河南、济宁地区，年产量可达50万吨，产值八千多万元。该厂于20xx年通过iso 9001□20xx质量管理体系认证，产品多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自7月12日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应科工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般生产水泥的原理。水泥是由石灰石、无烟煤、煤矸石、硫磺渣等原材料经过粉磨成生料，然后经立窑煅烧成为熟料，再加入石膏、炉渣由粉磨机磨制而成。我参与收购的原材料是煤矸石，跟随几个经验丰富的采购员去附近的众多煤矿进行采购。级索水泥厂利用附近煤矿多的优势，大量利用其长期作为废料的矸石代替黏土，既降低了能耗，减少了污染，又提高了效益，是节约型企业的典范。水泥行业作为微利行业，为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解、分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。虽然在供销科的实习只有两周，但相信对我今后的学习和工作尤其在供销方面有了一个很好的开始。

接下来的第二阶段我被安排到销售科工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：硅酸盐水泥。对于我这个没有任何实际工作经验又没有业务联系的学生来说推销一种商品确

实很难。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂产品主要是销往苏、豫、皖等地区，在我们本地由于生产厂家较多，竞争压力过大，因而市场接近饱和，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，在本地推销是难上加难。不如去大力开拓农村市场。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间建材商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对级索水泥厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；(2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社

会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后衷心感谢级索水泥厂给我提供实习机会！

水泥厂培训心得体会怎么写篇六

光阴似箭，岁月如梭，为期十天的教师企业意识培训结束了。回眸在xx的精华时刻，带给我的不仅仅是这些文字上的点滴记录，我想，每一次聆听，都是一个收获的季节，每一次感悟，都是一种精神的提升、每一句哲言，都蕴含一段艰辛的旅程，这就是影响力。

清晰的记得，最享受的就是破冰活动、专家讲座、企业调研以及到人才市场招聘人才，这样的过程时而让我茅塞顿开、时而让我拍案惊呼、时而让我感慨万千、时而让我惊喜震惊，“受益匪浅”这四个字是我每天都会发出的感慨，总会在脑海里翻腾好几遍。

人的进步也许悬于一念之间，只在刹那一刻擦出的火花。从表面上看，这样的培训仿佛并不能从根本上解决什么问题，而且很辛苦。每天培训的时间很长，内容很多很杂，从早晨九点开始到下午五点才结束。可是给我们培训的老师大多有丰富的企业实战经验并有一定的理论高度。虽然埋怨过、抱怨过，但静心思考就会因精神上的快乐而冲淡得毫无踪影了。“问渠那得清如许，为有源头活水来。”只有外界逼人的春风，清澈的流泉，飞速的火车，才能带给人本质上的革命，才能带出脱胎换骨的变化。

不走寻常路的培训

本次培训与我以往参加过的培训还是有所不同的。它具备了很多的优点。

第一，培训内容实用性很强。比如番茄钟时间管理、创建思维导图、企业调研、现场招聘ppt的制作、服务领导的十大实战技巧等一系列学习活动能梳理我们的教学思路，促使我们整合各方面的有力资源，更好的理解企业文化和校企结合的意义，为我们今后能将企业意识运用到具体的教学和教育工作中打下了扎实的实践基础。

第二，培训形式新颖有趣，着力于培养学员们的企业、合作意识。能激发大家的创新思维，迅速树立团队合作意识，增强团队的凝聚力，为后续培训打下基础。

第三，课堂属于开放式，气氛轻松。各组员可以自由的发表自己的意见。打破了传统培训的教学规律。

触动人心，意义非凡

同时对我来说这次培训，也有深远的意义。

第一，它让我“撞”入了一种求学的氛围。职高教师不学习，不到两年就是职高生；职高教师不学习，上课只会两句话：不要闹，不要睡觉。一想到不学习就要落后，不进步就得淘汰，心里万分恐慌，要在职高教育这块土地上寻到自己的一亩三分地，学习是唯一的路！在培训班上，各位学员思维活跃，团结互助，开放而又严肃，竞争而又宽容，形成了良好的学习氛围。我改变了以往心理上的惰性，不断搜集企业信息，学习企业文化，增长招聘知识。

第二，这样的培训也给我带来了一种机遇。要知道，不是每一朵花都能迎风怒放，不是每一块金子都有机会闪光。我是幸运的，这次培训活动，不但使我发掘出了自己的一点价值和长处，也给了我一个锻炼自己的平台，并使我结识了很多同行，为我今后在教学上的拼搏打下了基础。我发现，这次培训后，我“脸皮更厚”了，不会在任何场合因害怕表现不好而局促，我会因有机会展现自己而高兴。从这个意义上说，

我在班上应该属于小有收获的一类吧。

第三，这样的培训当然更让我发现了自己的许多不足，培训班上的老师和学员都是“x”光视线，在他们的解剖下，每一个坦然的人都能认识到自己的不足，都能找到今后努力的方向。

用心体验，满载而归

下面我就谈谈这次培训的收获：

第一天的破冰活动，这种拓展类型的，我是第一次参加，但是这一次让我刻骨铭心。因为，它的体验就是一个证据，让我知道只要团结一心，勇往直前，我所畏惧的不可能永远不会被打破。

当我们知道活动的内容和规则的时候，大家完全不相信自己可以在不犯规的情况下跨过去，就一致认为规则太苛刻、严格，任务太艰巨，得出的结论是任务不可能完成。教练听后，给我们下达了死命令，不管怎么样今天必须完成这个任务。于是三五个人就开始尝试着突破，可是无一成功，在不断的自我鼓励中，绞尽脑汁，最后大家商定齐心协力，有人甘为背垫，有人用双手举托着准备过电网的人，在不断挣扎中、努力中，终于突破了“0”的记录。后来无比诧异的是我居然战战兢兢的通过了电网。尽管我曾是那么坚定的不相信自己可以成功，但我居然做到了，这并不是我的功劳，而是我们团队的力量，我把自己交给他们，是他们让我原来坚定以为的不可能只是一种不切实际的想象变成了可能。这一场实实在在的体验带来的震动将会影响我一生。团队没有默契，就不能发挥团队绩效；没有交流沟通，就不可能达成共识。惟有大家从自身做起，秉持对话的精神，汇集经验与知识，才能凝聚团队共识。团队有共识，才能激发大家的力量，让不可能变为可能。

xx年7月8日上午，听了自湖南农业大学的夏金星教授关于后

进生的教育专题报告。我脑海里不停的浮现那样一句话：“人迟早都会出问题，差学生出问题出得早，多数都是小问题；好学生出问题出得晚，一出就是大问题。很多优秀的人59岁犯腐败了，腐败的也是优秀的。”真是“听君一席言，胜读十年书”。我相信再坏的孩子只要我们因材施教，给他们爱、信任、信心、自尊与帮助，而且要给时间。我们迟早会滋润出一批批破土而出的幼苗。

第一，以诚心赢得他们的信任

差生的自尊心很强。由于长期受到歧视，遭冷落，他们一般都很心虚，对外界极敏感，对他人心存戒备，但在内心深处仍渴望得到老师和同学的理解、谅解和信任。因此，一旦他们犯错，教师应做到心平气和，以诚相见，以诚相待，切忌动辄当从批评，挖苦，甚至揭老底，变相体罚；否则必定会刺伤他们的自尊心，增加转化的难度，甚至造成严重的教育失误。教师的诚心还应表现在对学生自我教育能力的发掘和肯定上。

第二，降低对他们的要求

尤其是针对他们在学习成绩上的要求。通过对学生的谈话，我了解到，其实每个学生都是希望自己进步的，都是希望自己能够完成老师交代的任务。发现有点滴进步，要及时扶持，当众表扬，使他们有荣誉感，自尊感，从而相信自己今后定能成功。无形中这种“尊严”能约束他们，鞭策他们前进。这样就使他们就会相信自己，点燃进取之火，树立自尊心。

第三，多给他们关怀

他们的问题不仅仅指学习上的问题，更多的可能是行为上问题。所以作为教师遇事多冷静，生活上多关心，劳动中多给快乐，课堂上多给机会。让他们感受到老师是重视他们，爱他们的，在关怀中将自己不好的行为习惯慢慢的改掉。

随着社会进步和新科技革命的到来，职业教育的培养目标和职业导向决定了职业学校必需和企业合作，校企合作是职业教育改革的重要方向，也是大力发展职业教育的必然要求。

xx年7月8日下午，到国虹科技的调研，是我第一次走进企业，去了解一个企业的文化，企业的发展与需求。通过调研，打破了我对校企结合的瓶颈，了解企业用人的需求，有针对性、目的性的开展我们的教育教学是刻不容缓的。因此我也明确的知道自己教学教育的目标。

第一，明确企业需要什么样的职高生？

从调研中了解到，在企业中一线员工占整个员工比例的60%以上，大多数是农民工和职高生。农民工和职高生相比，前者相较而言比较吃苦耐劳，但缺乏专业技能；后者虽知一些专业技能，但缺乏吃苦耐劳精神。对于企业而言，在专业技能和素养方面，它更侧重于素养。企业对于新招员工都会进行工作前的培训，技能是可以训练出来的，但是一个人的素养，是无法短时间内训练，它只能依托自身行为习惯的养成。

有句话叫缺啥补啥。所以，企业所缺的是同时具备技能和素养的人才。那么我觉得我们职业学校就可以在这方面狠抓。职高生就是要既有优良的品质和思想素养，又要有过硬的专业技术，这样的. 职高生才是企业真正所需的。

第二，提升自我，刻不容缓

了解校企结合的意义以及企业用人的需求之后，我明确的知道我现有的知识是无法满足学生的，要给学生一碗水，教师必须具有一桶水。

提升自我，那就显得刻不容缓了。通过学习先进的企业意识，加强专业知识，提高自我素养。将企业中的理念与文化在教育教学中传授给我的学生，让他们能够有针对性的学习与训

练，争取踏出校门能很好的适应企业，甚至能成为企业的人才。

目标确定，勤能补拙

通过这十天的短暂培训以及心灵的激励，我觉得我得做一个思想的小人，行动的巨人，将行动具体化、明确化的落实到每一处。

我未来五年的计划就是成为一名区优秀的德育课教师。

首先，了解学生，了解市场。

用-2年的时间，学习《心理学》、人格分析和市场分析相关的书籍，了解学生喜欢什么样的老师，学生的需求是什么，有针对性的进行教育。同时，也要利用假期多去参加培训和走访企业，了解企业的发展情况，需要什么的人才。只有真正了解学生和市场的需要，才能有效的反馈到我的教育教学当中。

其次，加强自身学习，课程上打造精品课。

通过这次培训，我懂得了如何使用番茄钟时间管理和思维导图，我会将它运用到我以后的学习、生活、工作中。用番茄钟时间管理来合理、高效的安排自己的学习，包括理论知识学习和其他能力的加强，特别语言表达能力，因为这方面是我相对比较弱的一面。我在课程打造上，我会用思维导图来量化每一节课，小到每一个细节，逐个突破。最后，多参加一些赛课，以此不断的提升自我。

每年学校和教委都会组织不同层次的赛课。通过积极准备赛课，我可以不断的勉励自己学习相关知识和理论，同时可以向其他的优秀教师学习别人的优势，做到扬长避短。

吾将上下而求索

就在这培训期间，我感受到了培训带给自己的变化。如果没有这次学习，我可能还停留在每天上班偷偷菜，下班看看韩剧的日子，生活很贫乏的状态。没有一成不变的辉煌，任何一个人要赶上时代的步伐，都要永无止境地学习，永不停息地实践！

其实培训只是一个手段，培训只是一个开端，对于培训给予的清泉，我要让它细水长流。成功和失败只能代表过去，学习才能代表未来。

今天的生活，是你三年前的选择；今天的选择，是你三年后的生活！感谢学校给了我一个在xx学习的机会，同时也感谢xx的老师们给了我一个难忘的学习经历。我相信在xx培训的十天，会是我生活状态的一个转变！