

# 项目化教学的心得体会 项目综合实训心得 心得体会(优秀6篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。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。

## 项目化教学的心得体会篇一

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特别的进行了这次专业认识的实训。这次实训从2005年8月22日到9月9日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实训单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实训，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实训，也使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通过这三周的实训，我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实训报告等专业认识的目的。这次实训在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满的成功。

实训单位简介我们实训的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实训主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价格，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主

打产品是光触媒（光触媒的简介见附录二）。

我们组的实训安排从8月22至8月24日，我们在学校内部通过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月25日我们组开始找实训单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月27日，休息一天；8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情况；8月30、31日，9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实训报告。9月9日实训报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实训结束。

我们的实训内容我们组的实训内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营

销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，使其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业面对的一个瓶颈问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能达到的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

该企业的营销特点及分析该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

1、绿色营销绿色营销，广义的解释，指企业营销活动中体现的社会价值观、伦理道德观，充分考虑社会效益，既自觉维护自然生态平衡，更自觉抵制各种有害营销。因此，广义的绿色营销，也称伦理营销。狭义的绿色营销，主要指企业在营销活动中，谋求消费者利益、企业利益与环境利益的协调，既要充分满足消费者的需求，实现企业利润目标，也要充分注意自然生态平衡，实现经济与市场可持续发展。因此，狭义的绿色营销，也称生态营销或环境营销。绿色营销与传统营销相比有着更为突出的特征：

(1) 绿色消费是开展绿色营销的前提；

(2) 绿色观念是绿色营销的指导思想；

(3) 绿色体制是绿色营销的法制保障；

(4) 绿色科技是绿色营销的物质保证。郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的今天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为中心，并以提升人们的生活质量为已任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是“环保回归”热潮的附属品。

2、体验营销体验经济时代的到来使生产和消费行为都发生了巨大的变化，消费者在消费产品和服务时，已经不仅仅停留在产品和服务的本身，而是更加关注他们的感官体验和思维认同的过程。这些变化使企业的营销方式面临巨大的挑战的同时也提供了一定的机会。面临体验经济和体验消费的到来，体验营销应运而生。体验营销要求企业必须以服务为舞台，以商品为道具，围绕消费者创造出值得回忆的活动，使客户与企业建立合作，以此促进企业达到增加产品销售量的目的。郑州盛煌经贸有限公司的产品本身也是一种服务性产品，而其体现的就是一种体验经济。面对这种体验经济，公司肯定会采取相应的体验营销。公司对顾客的承诺就是“先治理，后收费；不达标，不收费”。并且在小区内经常进行一些免费的治理活动等。这些营销的策略，无不维绕着以体验为基础来吸引消费者，并增加其产品的附加值，从而建立品牌，取得消费者的认同。

3、该企业的促销策略促销是促进产品销售的简称。从市场营销的角度看，促销是企业通过人员和非人员的方式，沟通企业与消费者之间的信息，引发、刺激消费者的消费欲望和兴

趣，使其产生购买行为的活动。促销以沟通信息为核心，以引发、刺激消费者产生购买行为为目的。郑州盛煌经贸有限公司采取的促销方式主要是人员促销，它一般情况是在一个新建的人数少而集中的小区内进行，这样能够直接的接触顾客，但公司也会采取一些人员促销，如派发广告单，免费上门检测服务等措施。该公司在促销策略上以推式策略为指导思想。公司主要运用人员推销的方式把产品推向市场，由于该公司的产品单位价值较高、性能复杂、流通环节比较少、市场比较集中，所以非常适合这种推式策略。三、营销建议根据以上对郑州盛煌经贸有限公司的营销特点的分析，我们可以从几方面对其进行建议：

（一）营销环境的改善该公司所面临的最不利的营销环境就是社会公众对其产品质量的怀疑。造成这一原因也有几方面的因素：一方面是公司本身实力不足，在产品技术与引进上欠缺，开发不出真正能够消除装修污染的产品；另一方面公司对竞争对手的关注程度不够，公司根本不知道自己的竞争对手有几个，实力怎样，信息闭塞。针对公司存在这样的现状，公司应该在自己的产品与引进上多下功夫，同时，应该加强自身的信息系统管理，最快、最准的掌握市场动态。

（二）推销人员的素质有待提升人员推销是一个综合的复杂的过程，它既是信息沟通过程，也是商品交换过程，推销人员的素质决定人员推销质量的好坏，乃至推销活动的成败。一个成功的推销人员应该在态度上积极热忱，勇敢进取；在知识储存上应该非常雄厚；在个人修养上应该文明礼貌，善于应变，技巧娴熟。而公司走在第一线的推销人员知识水平都较低，更谈不上专业知识，在工作态度上又缺乏热忱与激情。该公司的推销员在一个小区内不是自己主动上门接触顾客，而是自己挂一个牌子站在一旁让顾客去找他。这种推销方式不错，但不适合他们的产品，他们的产品是很容易被顾客忽视的产品，只有推销员主动上门拜访顾客，主动推销，才能走出公司销售额的低谷。公司应该注重培训第一线的推销人员，只有不断提升他们的素质才能更好的为公司创收益。

（三）该公司的广告策略应该加强该公司的广告只是简单的传单派送，没有其它非常有力地广告措施相扶。在传单满天飞的今天没有几个人非常重视到手的传单。该公司的产品是一种新产品，一种几乎是不为人知的产品，目前这个行业市场非常混乱，消费者根本不敢相信任何一家的产品，况且报纸上还经常出现一些对类似产品的批判报道。在这种情况下，公司应该调整广告策略，适当地在广告投资上多加开支。

四、实训体会和收获三周的专业认识实训给我们留下了很深的印象，因为它让我们学到了很多的东西，俗话说的好“读一卷书，不如行万里路！”通过这次实训，我们对企业、企业管理、市场营销等基本状况也有所了解；对市场营销的几个细分方向有一定的认识与掌握；更好的是我们开始学会发现营销问题，并能尝试用理论分析基本营销问题；初步学习了资料的收集、整理与分析；也初步掌握了实训报告的书写内容及方法。这次实训我们也对营销专业有了感性的认识，对自己有了更进一步的了解，培养了学习专业的兴趣，相信在今后的专业学习及就业中会有坚实的基础。在这次实训中，我们小组八个人在行动上能够保持一致，在问题讨论上能够积极响应，在实训过程中，能够各尽其职，尽其所能。通过这次实训，不但让我们对专业有了初步的认识，更让我们初步培养了团队精神。在历经三周的实训中，我们齐心协力，最终圆满地完成了这次专业认识实训的任务。

## 项目化教学的心得体会篇二

为期两天的工程项目管理培训，使我对工程项目管理的内容和概念有一个初步的认识。在一期我虽然参与了主体管网的安装和热能利用项目的建设，但我所做的工作主要是现场施工管理，只是工程项目管理内容的一个小小部分，没有具体的实践经验。这次培训对于一个参与即将开工的二期项目人员来说非常及时、重要的。确切的说，两天的培训时间是不够的，尤其是对没有做过工程项目的人，对老师所讲的内容很难理解。

这次培训的内容大致有以下几个部分：

1、职能管理与项目管理的区别。所谓职能管理是指针对存在有组织、有固定工作内容和部门进行标准化可重复使用的过程控制程序；项目管理是指对没有做过或没有经历的事情在规定的的时间和预算约束下，一次性按要求完成的任务。从定义上职能管理和项目管理就是有本质的区别。职能管理和项目管理是两个不同的概念，在二期的建设中需灵活运用。

2、新建与技改项目经济分析、项目综合管理。这一节的内容我听后感似懂非懂，很模糊，我理解为是对项目建设的前期准备工作的方式和方法。主要是项目的可行性报告的审批、研究具体方案、投资估算、市场预测和项目建设组织机构等内容。这跟我们建设者关系不大，我想这些事情是由老板和董事会研究决定的。只需要了解就可以了。

3、项目范围管理和项目管理时间。这一节的内容对我们很有用，教我们怎样对项目工作分解，掌握正确的工作方法和过程控制。项目工作内容的分解[wbs]是很关键的[wbs]是日程计划、资金计划、资源计划和其他工作计划的基础，要明确范围的细节内容。项目管理时间的控制主要是教我们了解时间与作业的关系、掌握日程计划编写、进度跟踪的具体方法。对大项目的工作分解必须由有经验的和专门的人员制定。就好比装修房子一样，要周密详细，合理分工，统筹安排。在课堂上我们对工作分解进行了简单演练。

4、项目费用、质量、风险管理。费用的估算有三种方法，即概念估算法、参数估算法、详细估算法。质量管理分为广义的和狭义的理解，包括产品质量、工作质量、过程质量、人员质量、体系质量。风险管理包括风险发生的概率与影响程度、风险对应的策略。我们在项目建设中，肯定包含各种风险，这些风险都具有不确定性因素，我们在具体工作中怎样克服这些风险很重要。风险的策略是避免、减缓、转移、接受。

5、项目团队与人员管理。在制造业的职能运作中，人员的岗位职责、部门的工作程序、岗位的工作要求、业务的工作方法是相应固定的。而项目是目标和任务、人员和物资在时间和空间的临时组合，是一次性过程，项目人员的工作职责、工作程序和工作关系相对模糊松弛，由此带来的问题是项目对项目负责人的要求和评价问题。项目的建设成功与失败重要因素取决于人或者是一个由人组成的团队。团队建设的要点：

一、要有共同的目标，为同一个目标而奋斗。

二、公平的利益关系和统一的思想意识。

三、言行一致，宽容和谐，在同心同德的基础上和共同利益的环境下相互包容。通过对老师的讲解，我对团队建设和人员管理的观念有了深刻的认识，正如中期会议老板所讲的话：先做人后做事。

两天的培训时间很短，学的内容和多。好多东西要在实际中去运用。随着时间的推进，一个投资36多亿的项目工程即将开工，对于我来说，要学的，要做的实在是太多太多。当然，学有所用，作为二期项目的建设者，我有信心、有责任、有义务奉献我的一份力量，把南玻二期多晶硅项目建设美好。

## 项目化教学的心得体会篇三

数控车实训项目是机械综合实训的一个非常好的教学项目，通过该门课程的学习，能使学生的钳工、数控车、数控铣的操作水平得到系统的学习与提高，能使学生形成完整的加工工艺方案，并提高机械装配的技能，是职业技术学校学生进入实际工作前的一次正规系统的机械加工训练与工厂实际综合加工的一次模拟。

在数控车实训项目课程中，通过引导文教学方法，让学生清



楚明白每节课的任务与技术要求以及必备的已经学习过的专业技能知识；通过引导问题来使学生积极参与知识点复习、思考问题的过程，形成以学生为主体的引导性教学。在近一学期的教学过程中，我对该课程的教学也有过深入的分析，总结为以下几点：

1、有的放矢、目标明确。由于数控车实训项目是四节连堂课，在每次第一节上课的时候，我就会告诉学生今天四节课的操作任务以及操作要求，让学生带着任务和要求去开展四节课的实训，做到有的放矢、目标明确。

2、围绕任务与要求开展必备专业知识的实效性教学。很多时候学生是一些专业理论课的课堂上表现得并不是很好，我认为其中一个重要的原因是学生不明白掌握这些理论知识对他现在以及以后的学习工作有何帮助。但是换用围绕迫在眉睫的实训任务和要求而进行的操作前理论教学的方式，学生在明确了接下来要操作的任务以后就很急于掌握这些必备的理论知识，这样的教学实效性很好。

3、知识点拨与引导思考的教学方式。因为开展数控车实训项目的班级是07数控专业的学生，他们已经有了一定的专业理论知识与操作技能，在课程开展中，我采用启发性教学方式，采用知识点点拨再加上引导问题的方式，让学生积极参与讨论问题的思考中来，提高学生对专业理论知识的兴趣。

1、加工工艺方案的统一与多样化处理。在教学过程中，为鼓励学生思考总结加工工艺方案，给学生自主学习空间，在学生分组讨论和自由发言后，我在课堂上会列举几种典型的加工工艺方案供他们参考选用。但是就因为有几个工艺方案，导致一些学生把几种工艺方案杂糅在一起使用，出现了不好的加工结果。

2、教室教学途径与实训室操作的衔接。为了达到很好的教学效果，连续四节课中一般要安排第一节到教室上理论引导课，

采用unigraphics 软件展示工件的真实结构，并与前面的工件进行动态装配，然后进行运动仿真，运用cad/cam/cae技术使得设计、制造与分析成为一个连续的过程，但是考虑到要转换室场问题，所以在理论讲授中比较少讲授图纸，导致了一些学生看图纸出现问题引起的工件划线错误从而使工件报废的情况发生。

针对在课堂教学上的不足之处，我采取了相应的解决方法。在上课时着重强调加工工艺方案的选择问题，提出一些加工的基准的划线与加工是不能颠倒的，对于影响工件质量的工序提出来重点分析，列举出多种工艺方案中的共同点；在理论课上加强对图纸中工件结构和尺寸的解释与答疑，并说明划线方法及重要尺寸、位置和形状精度的控制，使学生对其有充分的认识，并听取学生中好的加工建议。

数控车实训项目的教学中，采用引导学生思考、总结以及回忆近两年来学过的数控专业理论知识及操作技能的方式开展教学，并结合实际操作训练，使学生的综合机械加工能力有很大的提高的同时也强化了对相关各专业课程理论知识的复习与提高。

## 项目化教学的心得体会篇四

**【摘要】**传统的摄影教学方法难以满足数码摄影教学的需要，本文立足今数码摄影教学的现状出发，论述了项目化教学在数码摄影课程中的应用，并分析其应用的对摄影教学带来的变化：有助于提高学生的实践能力和改变单向的教学模式。

**【关键词】**数码摄影项目化教学摄影实践

近年来，数字化设备的应用对摄影的影响巨大，数码摄影已经成为摄影的主流方式。各大大专院校和职业学院对都对摄影教学做了相应的改变，如调整或减少传统胶片相机拍摄的内容知识的传授，减少光化学知识和传统暗房工艺的课程等

等。然而，更为重要的教育观念的进一步优化在数码摄影教学中仍然需要推进。传统摄影教学中，强调科学性和本学科的内体系性，强调以传授知识为中心，以教师讲授为中心，以教材为模板的封闭式教学仍然是常态。如今的高职摄影课程，它的主题是学生，让学生运用所学知识，进行独立实践探索。在项目化教学中，学生学完相应的知识后，立刻在校内完成一个对应的拍摄“项目”。在这种交替学练的教学方式中，它将充分调动学生的主观能动性，提高学生的实践能力，并能有效提高数码摄影教学的质量。

项目教学的原型初始于十九世纪的美国的教育，并逐步完善于二十世纪晚期，现已成为重要的教学理论思想。这种教学法的显著特点是“项目是教师提前设定的，学生是该项目的主要参与者”。

数码摄影课应用项目化教学辅助和指导在数码摄影教学的全过程。改变传统的以教师为中心的讲授模式，使学生能成为教学活动的能动主体。它可以从根本上提高学生的学习积极性，并提高学生的设计能力和创新能力，主要项目教学的设计要点如下：

项目的需求分析：什么样的实践项目实现的什么教学功能；

注意细节：项目教学法是以任务驱动的模式下的方式扩大知识的覆盖，但却很难使知识系统化，所以在任务进行的末尾，往往需要及时的总结知识，在具体的操作过程中，它主要包括以下六个步骤。

(1) 确定项目的任务。数码摄影属于动手能力要求比较高的行业。学生需要大量的实践机会来固化自己做学的知识，项目教学的任务设计应该从单一任务开始叠加，设计多个任务。

(3) 项目工作计划。根据学生的能力情况和本次教学目标的要求，教师将提出任务的目标、要求和项目评价标准，同时

确定任务的范围和进度的要求。任务在开始时，每个小组应制定项目工作计划，所有的团队的成员将共同制定作业的步骤和程序。这个计划应包括详细内容，如主题，时间，地点，拍摄人员，服装，化妆、拍摄的感觉等方面。在实践的过程中，教师要对实践的各个环节做全程的指导。

(4) 组织项目的实施在这个阶段。学生将确定每一个任务和每个人在这个组中配合工作的合作形式，然后按照步骤和程序进行推进。每个成员都有自己的工作，每成员相互协作来完成拍摄任务。学生肯定会遇到各种各样的阻碍，如灯光的位置，模特摆姿的问题，相机的设置等，教师不应提前告诉学生如何解决面临的问题，通过讨论和相互帮助，每个学生都可以修改当前的任务，解决方案中的种种问题。在这个充满了问题的过程中，教师的恰当指导是重要的。教师必须在学生完全没法解决问题的时候即使出现，在给予合适的指导后及时的消失，避免学生产生的依赖心理。

(5) 检查评价结果。经过裁剪和后期处理过得的照片，将要求在小组长充分讨论，小组成员提交已完成并讨论的项目。每队成员选出代表，使用投影机在课堂上展示他们所有成员的成果。展示的作品应设计技术层面，创意、和主题，针对项目具体。清楚自身优势和不足。这样不仅能激发学生的热情，也可以使他们当场了解这次任务文昌中存在的问题，进而提高未来项目的学习。最后，从每个组对评价中涉及的意见进行修改完成最终作品。

它改变了填鸭式的被动教学模式向以学生为主体的探究式学习模式的转变。学生的新特点告诉我们，学生不愿意坐在教室里静静地听没有任何参与感的摄影教学。一旦他们参与进来，学习热情将被极大地推动。

数码摄影教学运用项目教学打破传统教学模式的始终缺乏实践的局限性，对学生课后再次进行摄影实践的自信心有良好的促进作用，每个成员的技术和艺术表现力大大增强。当遇

到问题或困难时，鼓励学生通过网络获取信息和交流心得体会。这是一个很好的机会锻炼学生独立思考和发展个人的艺术潜力。

实践项目化教学，有助于学生有一个良好的态度提高在未来社会实践中的适应能力。从相互合作中，学生掌握知识和技能，同时培养他们的团队精神和适应社会的能力。学校可以同时建立长期的合作关系摄影公司、影像制作公司进行丰富多样的校企合作。

参考文献：

[1]美. 亚当斯著，魏学礼译. 亚当斯：40幅作品的诞生[m].浙江摄影出版社，1987.

[2]张森. 摄影图像与绘画图像的比较研究[d].南京艺术学院□20xx.

[3]王嘉琪. “源、歧、生、和”论绘画与摄影[d].辽宁师范大学□20xx.

[4]姜健. “环境肖像”的意义[j].东方艺术□20xx□□s1□.

[5]朱艳琴. 美术教学与情感的融合[j].太原城市职业技术学院学报□20xx□□07□.

## 项目化教学的心得体会篇五

本学期新增加了it项目管理课程，通过学习使我认识到，对于一个项目，我们过程中做的所有工作都是为了要达到项目目标，因此在项目各个阶段所有活动都需要考虑对达成目标的影响，当发现偏差后及时纠正。目标驱动让我们从无目的的事后应急变成了有计划有目的的事前预测。目标驱动不是要

抛弃过程，项目的成功涉及到过程，人和方法工具技术。为了达到项目目标，我们要根据项目的实际情况采取一系列项目原来已经总结的最佳实践形成一套过程，高效的过程和积极心态的人是保证项目目标达成的关键。因此作为项目经理要时刻问自己，项目的目标是什么；项目当前状态和我达成目标的差距是什么；我如何解决和应对。

项目的成功受到多方面的因素的影响，而且各个因素之间还存在正反作用力。系统思维就是要让我们能够清楚地认识到影响项目目标和成功的各个要素，以及它们之间存在的关系。形成一种适合项目的动态系统模型，通过这个动态模型去平衡项目各方干系人的利益，平衡项目四要素之间的关系，平衡项目的短期和长期的利益。项目经理的一个重要能力就是平衡，没有最优解，只有满意解，懂得了平衡就知道当项目出现变更和调整的时候如何更好的应对。从单要素最优的单向思维过渡到关注整个系统的全局思维模式上。

本门课程其中我最有感触的是项目管理中的团队合作。本次课程的作业，要求了一个项目由一个团队来完成而不是个人，这样的练习模式使我们更适应了以后企业中的项目开发。更重要的是体会项目团队不仅仅是指被分配到某个项目中工作的一组人员，它是指一组互相依赖的人员齐心协力进行工作，共同实现项目目标，项目成功需要一个有效的项目团队。科学的组织和管理可以放大工程项目团队的工作能力，使工程项目的实施向着有序的方向发展。在所有管理中，人的管理是最为复杂的，对工程项目管理人员来说极具有挑战性。我相信研究优秀团队管理的方法和策略对于每一个工程项目管理人员都是必要的。

最后it项目的学习使我不仅学到了知识、锻炼的团队合作的经验，还是我对今后的生活、工作起到了积极向上的人生态度，受益匪浅。

## 项目化教学的心得体会篇六

随着中国高铁建设的大面积展开，公司承揽的项目也在不断地增多，为了适应这种跨越式的大发展，使公司稳步向前，公司组织了此次项目经理、总工培训班。我作为公司的一员，有幸参加了这次培训学习，通过集团公司领导、公司领导的授课，使我自己有了新的认识，感受颇多。

一个项目的成败很大程度上取决于项目经理的水平和能力。项目经理是一个项目管理的整体指挥者，任何一个决定都关系到项目的利益。正是因为这个原因，项目经理自身的决策能力必须达到一定的水平，尤其是面对现在高速铁路大发展时期的项目特点，项目规模大、人员多，这一点尤为重要。

通过集团公司领导对二次经营的讲解，使我对二次经营的认识达到了一个新的高度。为什么有的项目前期评估是亏损的，但结束时又盈利了？很大程度上和二次经营工作做的好坏有很大关系，二次经营已经成为项目盈利的一项重要工作。

在项目开始前就要充分准备，分析项目有哪些工程可以进行变更索赔，制定目标，工程开始后，就会有整体的工作思路，一步步去落实。在工程中更要去仔细琢磨有哪些地方可以为项目盈利，要把二次经营的理念渗透到项目每个职工的思想里，只有大家共同努力，项目才能获得更大的利润。同时，要想项目盈利，成本控制也非常重要，只有控制住了成本，才能使效益最大化。

集团公司领导也提出了成本责任中心的概念，让我对项目的成本管理有了新的认识。成本管理涉及项目许多部门，所以，成本控制是一个全员参与的工作，作为项目经理要将这些部门的成本工作牢牢抓好。责任成本管理就是将直接发生成本和费用的业务部门，划分成若干个责任中心，这是我以前没有学习过的。

在一定的条件下，根据各责任中心可控的责任范围、现场的实际、规定的定额、取费标准和结算价格编制责任预算，并采取合同的形式逐级进行承包，把企业上交款和项目部责任预算的编制情况挂钩，把职工的收入和各责任中心的责任预算执行情况挂钩，从而调动各业务部门和全体职工降低成本的积极性，是实现全员参与、全过程控制成本的一种管理方式。

责任成本管理的目标是完成成本责任，目的是提高成本效益。现阶段我们的成本意识还不强，只有通过有效的激励机制和约束手段，发挥全体职工在成本控制中的主观能动性，让每个人树立成本意识，增强个人对项目、对企业的责任感。项目从开始到结束，成本管理必须贯穿始终。

我们的责任成本工作跟领导的期望还有很大差距，项目的责任成本划分只是停留在表面，并没有切实地落实下去，各部门负责人对责任成本管理的意识还是不够强，需要加强教育，提高认识。

谢书记的讲话对我的教育意义也很深。党风廉政建设是立党的根本，更是一个企业能够长期稳定发展的基石。项目经理作为项目的一把手，是项目的最高指挥者，手握重权。越是手中权力大，就越是要管好自己。现在别的单位已经有些项目经理因为这方面的事情被处理，对我也是一种警示。公司几千职工都在监督着我们，必须把自己的工作做好，切实为企业谋利益，为公司创效益，时刻鞭策自己，只有这样，才能扎实地一步步向优秀项目经理迈进。

罗董事长提出的如何做一名优秀的项目经理，也让我看到了自己的不足，必须要在工作中不断地学习，不断地锻炼，提高自身的能力，取人之长补己之短，做一个称职的项目领导者。

我相信，只要我不断地努力，用心去工作，一定能够成为一



名合格的项目经理，为公司的发展添砖加瓦。我们三公司的明天一定会越来越好。