

最新做家具心得 微课制作心得体会(汇总6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

做家具心得篇一

大概是在今年的11月份，我们语文组开教研活动，在这一次的教研活动中，我听到了一个新名词，而且对它既好奇又冷淡，它就是“微课”。丁艳萍老师受邀为我们讲解了微课的含义及制作方法。乍一听，“微课”，我想当然地理解为是一堂微型的课，我们现在一节课的时间是40分钟，还微型，那多少时间算是微型呢？经过丁老师的讲解后，我才明白，原来“微课”，不是指老师在讲台上与学生面对面地教学，而是通过网络来学习，即ppt加头像的方式，这是一种新的学习方式。在当时我个人认为应该不是很难制作。这次教研活动，我印象很深，因为我听到了一个新知识，所以好奇；又因为我现在抽身乏术，听了之后也没放在心上，更没有想去制作，所以很冷淡。

过了一个月以后，我接到了丁老师的电话，她居然要我制作微课，我真是大吃了一惊。在电话里，我简单询问了一下具体如何制作课件，丁老师给了我回复，之后丁老师说给我发一些制作微课的软件，我按照她说的话，接收了丁老师发来的软件，存好。自从这次电话后，我完全把丁老师要我制作微课的事抛在脑后了，管都没管过。大概过了半个月，这时丁老师打电话来了，我一看，心想，怎么办好呢，自从那次电话后，这半个月我没着手准备微课的事，心理这时候是说不出的感觉啊，后悔当初怎么就没了解下微课呢，顾不了这

么多了，先接了电话再说。果然不出所料，丁老师打电话来就是询问我微课制作得怎么样了，有没有遇到什么难题，我不知怎么回答才好，就敷衍说，我正在准备当中。当时说话的时候心里十分没底，真想找个地缝钻下去啊。丁老师十分热心地说，如果我在录制的时候有困难的话，她可以帮我录，而且我们约定好了一个时间，由她来帮我录。

这下，我知道已经不能再拖了。离我们约定的时间只有6天，对一个对微课完全没接触过的人来讲，我真不知道我能不能把微课录好，但我下定决心我要认真地去准备，绝不辜负丁老师对我的一番关心与期待。

首先，准备录制微课的素材。微课的基本要求是要在5分钟之内就一个问题或者一个重点来讲解，它不要求面面俱到，而是要主题明确，重点突出。基于这样的一个要求，我就留意我上课的时候所讲的一些知识点。每次上完课后，我总会把之前选好的素材推翻，真是苦恼啊！最后我确定了一个主题，就是探究苏轼在《赤壁赋》中的情感变化经过，因为我觉得这个主题基本符合要求。

其次，准备录制的课件。在准备课件之前，我先把丁老师的生命工作阅览室里的所有成员录制的微课看了一遍。接着又看完了所有的关于微课制作的视频讲座。最后，我还看完了丁老师发给我的关于制作课件的一些基本要求等等。在做好一切之后，我对如何制作课件心里有了一些自己的想法——课件页数大概五六页，以美观、大方、简洁为主，按照这些想法，我开始制作了我的第一个微课的课件。

最后，准备开始录制微课。准备好素材和课件后，我选定了晚上来录制我的微课，因为在晚上会比较安静，没有什么杂音。一开始，我全身心地投入到背素材的环境中，读了五六遍之后，我就尝试着背诵了，背了几遍之后，我觉得应该可以了，就准备要录了。但是我不知道准备的素材大概几分钟能完成，所以我没点课件。我先对着录屏软件camtasia

studio 6试录了一遍我准备好的素材。这不录不要紧，一录吓一跳啊，我发现了几个很重要的问题，一是时间稍微长了一点，5分多钟；二是录屏中的我时不时地眨眼睛。看完之后，不行，我觉得我还要多试几遍。经过之前的录制，我简化了一点素材，录制的时候尽量不眨眼睛了。录制第二遍之后，时间上是差不多的，就是一个新的问题又来了，眨眼睛的次数比第一遍的时候少了一些，但是由于过于专注于不眨眼睛，导致的结果是脸上一点表情都没有，声音也没有一点变化，从头到尾都是一个调。接着又开始录第三遍了，我结合之前两遍的优点，改正之前的缺点，又录制了一遍，这次我是边点课件，边讲来着，讲完之后，哈哈，原来，我就只顾着讲课来着，忘了点课件了。哎，再来一遍，在录制第四遍的时候，我心情放松了许多，素材也很熟了，录完之后，我初步满意了。我自我安慰来着，心想，这是我第一个微课，肯定有很多要改进的地方，以后会越来越好的。看来，要录好一堂微课，真不是一件容易的事啊，以为讲个5分钟，小菜一碟，可真正上“战场”了，才发现问题重重啊。

经过这一次录制微课的经过，我感受颇多啊！心里想当然认为很简单的事情，只有亲身去实践了，才知道其中的难处与艰辛，这就应了一句颠扑不破的真理“实践是检验一切的真理”。这对我以后的为人处事也有很大的帮助，不能过高地抬高自己，也不能过低地小瞧别人，一切应当谦虚而行，应当一步一个脚印、踏踏实实地往前走。

最后，我真心感谢丁老师，因为有她，我知道了微课；因为有她，我制作了微课；因为有她，我挑战了自我。

做家具心得篇二

如何销售家具：

首先我们的基本礼仪要做到位，要懂得使用礼貌用语，来买家具的客户都是带着一份热情来的，都是为了自己拥有一个

温馨的家庭，那么贴心的服务和舒心的讲解更能激发客户的购买欲望。

如何销售家具：

在推销家具时，还要根据客户的年龄来进行产品推荐，不同年龄段的客户对家具的造型要求也不一样，比如说年龄较大的客户会比较喜欢深木色的家具，看起来具有年代感，而年轻人则比较喜欢当下时尚、流行的产品，比如说布艺家具。

如何销售家具：

客户在买家具的目的大概就几种：旧换新，搬新家，新婚等。了解一下顾客买家具的目的，才能更好的推荐相应产品。如新婚买家具，几乎比较喜欢喜庆的，颜色比较新鲜的为主。那以旧换新的话，可能更注重高端产品。搬新家的更比较随和。因此，可以根据顾客购买家具的目的来推荐哦。在交流客户的过程中，销售人员应该多使用一些热词或者温词。尽量以肯定的语气与顾客交流。避免使用一些冷词或者生硬的词语交流，以免造成心理上的负担。

最后要说的是在介绍家具时，不能夸大其词，只说家具的好处，这样显得比较假，不真诚，客户在购买时就会产生压力，所以销售人员在说家具的优点以外，还有注意点出家具的缺点和可能存在的隐。

做家具心得篇三

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20__年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、虎跃腾飞、充满希望和激情的20__年。

一转眼，来了__家具公司也快一个季度了。回顾这三个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的三个月里，首

先我要提到两个人□x总和x经理。首先感谢x总给予我们这样一个发展的平台，和用心培养；感谢x经理给予工作上的鼓励和督促。在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励 and 配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。三个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为__家具公司的一名业务销售人员深感荣幸和自豪。我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

为此，我经过查阅更多产品手册、家具资料、相关书籍和参加公司会议培训，在家具销售行业自身知识面层次上得到了一个更好的提高，并认识到自己现有的'不足和长处。以下我想说三个方面：

一、在家具专业知识方面：

2、公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3、客户需要方面：了解家具购买者的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4、市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5、专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6、服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言传递信息是获得信任的有效方式。

二、自身销售修养方面：

1、工作中的心里感言。在x总和_x二位领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为是你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2、职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3、重点客户的开展。我在这里想说一下：我把客户都已分类；有a□b等客户，我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、业务开展方面：

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在家具销售还是家具产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望__家具公司越走越远，虎年大吉！

我知道，做业务销售行业是一个吃苦在前、享受在后的工作。我深知，业务人员是公司的血液，一个好的业务团队是公司发展的灵魂，它是一项崇高而神圣的职业，我为自己敢于挑战销售业务这样一项职业，敢于承担一个新公司为明天的更好建设，和不断发展磨合的的精神感到荣幸，更为敢于不怕苦不怕累的精神而自豪。三个月来争取天天到岗，尽量避免迟到早退现象，带病坚持工作，努力提高自己的思想认识，积极参与业务部建设，为拓展更多的合作者。希望能为明年的家具销售业务更好发展做一个准备工作。

做家具心得篇四

其实您只要花上几元钱，买几个电子元件，就可以通过自己的努力在几个小时内创造出自己的电子作品。通过一个小小电子产品的制作，不仅证明了您的智慧，您的能力，而且使

您收获很大，乐趣无穷。您可能担心电的知识是否太奥秘，制作过程是否太复杂。的确不错，电的技术发展得很快。新型的家用电器琳琅满目，电脑、彩电和不少现代电器在生活、学习、工作中不可缺少。但请记住，它们都是由一个个小小的电子元器件和小电路组成的。只有从基本的电的知识学起，学习用基本电子电路制作一些小的电子作品，才能逐步学习更多的知识，掌握更高级的技术，做更大更复杂更有意义的电子作品。到那时您就会成为名副其实的电子工程师了。在学习电子制作之前不妨先耐心地读一读本文，对您也许有一些帮助。

各种电子书刊中有很多有趣的电路，如带闪光的、有声响的、有动作的等等。那么您应如何选择这些电路呢？首先要浏览一下书和杂志的目录，找出感兴趣的制作对象，然后根据您目前的条件（主要是所能找到的元器件）以及自己的能力来决定要制作的电子电路。一般对初学者来说，应是先易后难，循序渐进。如果您的文化水平不高，又是第一次接触电学，可以先选择一些结构单一、元件数量比较少的简单电路。如“音乐门铃”等电路。当您积累了一定的知识，有了经验，就可以进行像收音机“数字控制”等电路方面的制作。有趣的制作可以供您玩耍欣赏，又可以鼓励您继续努力进行电子制作。

选好制作的具体电路后，仔细阅读文字和图的内容。要认真研究电路，争取看懂有关电路图，尤其是对每一个元件的作用要有所了解。初学者最感迷惑的是电路图上符号的意义，因此要反复查资料搞清楚，特别是对有极性的元件，要反复端详，记住它的极性记号及外形特点。比如发光二极管有正负极性，装反了就不会亮。您可通过观察二极管内芯两个极的不同形状，来辨别它的极性：形状小的相似三角形一端是正极，大的相似三角形的一端是负极。如果您能正确辨别有极性的电子元件，如三极管、电解电容、集成电路等等。那您也就掌握了电子技术中的一种基本技能。

此外还应搞清楚电路图中导线的连接方法。哪些导线应该连接在一起，哪些是不应该连接在一起的跨越线。一般在导线连接点上有一个黑圆点的导线应连接在一起。而在导线交叉点上没有黑圆点或是用小弧线连接的为跨越线。

电路实验制作，实际上就是正确连接元件，沟通电路。在制作中哪怕只有某一点连接错误，也会导致实验制作的失败，因此要认真对待。如果您已经选好电路，了解了电路的来龙去脉和元件情况，备齐了所需的元件，在动手之前还必须知道一些电路的连接方法。

要制作的一些电路比较简单，元件不多，而且元件引脚又比较长，可以采用此法。它通过元件引脚之间或元件引脚与导线之间互相绞和连接来保证电路的沟通。连接前，首先对有塑管的导线，要剥去一厘米左右塑管，用小刀刮净接线头，对元件引脚也要如此处理。然后将接线头根据电路要求相互绞接四至数圈，并用绝缘胶布包上两层，防止连接头与它处碰触，使电路短路不能工作。此法操作简单，但连接点强度不够，在实际使用中要引起注意。

此种方法要使用电烙铁。电烙铁通电发热，使锡丝融化于元件引线及导线之中。一般此法应用于印刷电路板制作的各种电路中。用此法焊接前，元件引脚、导线及印刷电路板，都要经过去氧化物处理。即用小刀刮光后上锡。印刷电路板还要涂上助焊剂。焊接时，先用电烙铁使锡丝融化，然后把元件引脚与电路板均匀加热，使焊锡固化在连接点上。焊接要求焊点光洁美观，连接可靠。防止虚焊、假焊。锡丝电焊法是电学实验制作中最常用的方法，也是电子制作最基本的技术，希望您能够掌握此法。

这种方法的特点是只使用简单工具——螺丝刀，在木板上制作电路。制作方便，电路直观。初学者容易接受。方法是：取一块厚0.8~1厘米，长宽适宜的木板，把画有电路图的纸贴在木板上。然后按照电路图上元件位置，用自攻螺丝垫圈

来固定元件引脚或导线。接线头裸线部分至少要有1厘米以上，并安放在垫圈与自攻螺丝之间，然后用螺丝刀慢慢地旋紧，以保证良好的接触。

此法利用插头、插座连接来接通电路。“电子魔块”、“电子百拼”等电子积木游戏均采用此法。在插头插座中置放了元件，然后按图连接，主要方便初学者实验学习简单的基本电路。另一种专用插座俗称“面包板”，复杂电路、多引脚元器件均可使用。“面包板”的缺点是使用时间一长，电路元件容易接触不良。

对初学者来说，电子制作不一定一次就能成功，总有个反复过程。因此碰到电路不工作，千万要冷静，不要慌乱。此时既不要埋怨自己，也无须责怪电路，应该集中精力去检查电路。首先应该检查电路的连线。电路越复杂，连线错误的机会也就越多。要按照电路图反复检查每一根连线和连接点。建议您每检查一根连线和—个连接点，都在电路图上作一个记录。特别要注意检查接触不好、错焊等情况。其次，要检查元件的极性，注意极性方向。对二极管、三极管、电解电容器、集成电路等元件要给予特别的关注，重点检查它们的引脚连接正确与否。第三，要保证电源供电正常。有的初学者在实验制作中使用新电池，以为电能一定是很充足。岂不知在这以前，由于电路连线错误或不小—心，电池的电能已漏光或减少了。电的不足必然使电路不能正常工作。常有这样的情况：您买了质量不是很好的元件，或者通电后不小—心造成元件的损坏。此时您必须更换新的元件重新试一试。当您经过此番努力，电路仍然不能工作，也不要灰心，可以请教高手来排疑解难。如果您经过努力终于找到了电路不工作的原因，则您的知识技能也一定有了很大的提高。

做家具心得篇五

我认真聆听了由符传谊老师主持讲解的与课件制作的相关知识。符老师从课件的制作技巧以及如何搜索网络素材等几个

方面对我们进行了指导。通过学习，学到很多计算机方面的知识，更重要的是增进了和其他学员之间的交流，大家在一起畅所欲言，互相讨论、交流，把自己不理解、不明白的地方提出来，请教老师帮助解决，提高了学习的效率。冰冻三尺非一日之寒，掌握一门本领也不是一两天就能完成的事，正所谓“师傅领进门，修行在个人”，只有在平时不断的实践中慢慢学习、积累，才能更加灵活的运用它。

今后，我一定更加积极的投入到课件制作的实践当中，积极探索并和同事相互交流，相互帮助，精心制作一些教学课件，并运用到实际教学当中。在这次学习中，我也深刻认识到：

一、对于教师来说，教学课件的制作一定要有一个目标，一份教案，针对教案有目的、有步骤的进行，才能发挥课件在实际当中的运用。

二、课件制作十分繁琐，制作过程中劳心劳力，要注意方方面面的搭配和协调。如：构图、用色、搭配、音乐的合成、画面的配合以及与活动进行有效的衔接的问题等等。

三、制作的过程中要不断测试、调配，在测试之前一定要先保存一个副本，以免由于软件原因导致制作的课件失去。

四、现在很多人在制作课件上都存在一个误区，就是过分的强调了课件制作的技术含量问题，要求运用深奥的技巧才是好的，那样的理解是错误的，课件制作的最终目的就是使抽象的东西形象化、化难为易，符合学生的认知水平，符合我们的教学实际就是好的。

五、并非现代化科技的运用就是万能的，只有用再合适的平台上才能发挥它的强大作用。

因此我认为：常规教学和课件的运用应该是相互辅助的，我们要结合实际合理运用课件，不能过于依赖课件，课件在教

学活动中合理的运用才能有效的发挥它的作用。

做家具心得篇六

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的`转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的默默关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书一个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

通过实习主要是为我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。

现在自己对以后从事的行业和志向还是比较清晰的啦，自己在设计这方面还有很多的兴趣和潜力的，现在已经习惯了实习的公司，公司方也让我继续留在公司工作。而我个人觉得如果单位还有自己的发展空间和有个和谐的工作环境那就不

要到处跑啦，待遇方面不要太坎坷就可以了。

在实习间看到不少同学，不停的换岗位。相对比起来，本人的心态还算可以的啦，给自己定位好的东西，就不要乱改啦。现在工资高低并不能判断一个人能力的高低，最重要的是能学到属于自己的手艺。去到哪都不怕饿死!!脚踏实地，从实际出发去工作，去看问题。自己会觉得有安全感。

以上就是自己对这个月的实习生活所做的总结。除了上述方面的收获外，我还体验到了人生中的其它方方面面。这一次的实习是我人生当中最有纪念价值的阶段之一。给我带来这么深的感悟：实习不仅教会了我艺术设计方面的知识，更重要的是它让我学会了生活中的点滴感动。这个月所得，无论自己将来从事何种职业，都将使我终身受益。