

# 最新船舶培训心得体会(通用10篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。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。

## 船舶培训心得体会篇一

时光如白驹过隙，转眼已至学期末。在大学里，我们学习了许多不同领域的新鲜知识，接触了以前从未听说过的领域。这个学期，我们学习了工程概预算这门课程。

工程概预算是指在工程建设过程中，根据不同设计阶段的设计文件的具体内容和有关定额、指标及取费标准，预先计算和确定建设项目的全部工程费用的技术经济文件。工程概预算其实包括两个部分：对工程造价的概算和预算。广义上工程造价涵盖建设工程造价，安装工程造价，市政工程造价，电力工程造价，水利工程造价，通信工程造价等。工程造价是指进行某项工程建设所花费的全部费用，其核心内容是投资估算、设计概算、修正概算、施工图预算、工程结算、竣工决算等等。工程造价的任务：根据图纸、定额以及清单规范，计算出工程中所有的分部工程、分项工程所消耗的人工费、材料费、机械台班费等等。

工程概预算可以分为

(1) 设计概算：设计概算是在初步设计或扩大初步设计阶段，由设计单位根据初步设计或扩大初步设计图纸，概算定额、指标，工程量计算规则，材料、设备的预算单价，建设主管部门颁发的有关费用定额或取费标准等资料预先计算工程从

筹建至竣工验收交付使用全过程建设费用经济文件。

(2) 修正概算：在技术设计阶段，由于设计与初步设计的差异，设计单位应对投资进行具体核算，对初步设计概算进行修正而形成的经济文件。

(3) 施工图预算：施工图预算是指拟建工程在开工之前，根据已批准并经会审后的施工图纸、施工组织设计、现行工程预算定额、工程量计算规则、材料和设备的预算单价、各项取费标准，预先计算工程建设费用的经济文件。

(4) 施工预算：施工预算是施工单位内部为控制施工成本而编制的一种预算。它是在施工图预算的控制下，由施工单位根据施工图纸、施工定额并结合施工组织设计，通过工料分析，计算和确定拟建工程所需的工、料、机械台班消耗及其相应费用的技术经济文件。

学习不能一蹴而就，我们应当不断积累各方面各领域的知识才能成为一个适应新型社会的人才。

## 船舶培训心得体会篇二

为期12天的第五期实习律师集中培训已经落下帷幕。虽然每天坐7小时听课对身体是个小小的煎熬，但12天的学习是非常有价值的，也将会让我获益终身。12天的学习，让我见到了很多优秀的律师前辈，他们用自己的经验、学识来教导我们这些刚刚走上律师之路的新手们如何才能走的稳、走的远。

第一节课是沈田丰老师上的，他主讲的是《公司并购重组业务》。这门课程是实习半年以来从未接触过的，感觉距离自己比较遥远，听的时候也有很多不理解的。但随着经济的发展，律师从事公司并购重组业务的需求会越来越大，这也注定从事公司并购重组业务的律师收入也会非常丰厚。从事公司司法业务必须学好：会计、税务、破产法。

第二节课主讲老师是王欣老师。他主要和我们分析了律师执业风险防范和职场规划。他讲课过程中有几句话给我留下了特别深刻的印象：一是，要警惕“两只老虎”——公检法和当事人，尤其是当事人。对当事人提供的证据应当让当事人写明提供人并签名；二是，必须要提升自己的专业素养，重视早期免费锤炼，珍惜每一次和老师做案子的机会。

第三节课是著名刑辩律师徐宗新老师主讲的。他从刑辩律师六大重点工作（咨询、会见、阅卷、调查、开庭、接待）为基础，分块讲述了六大重点工作的注意点。通过他的讲述我对刑辩案子应注意的内容有了清晰的了解，在以后的工作中时刻谨记这些注意点，让自己时刻具有风险意识，以免出现不该发生的危险。谨记：当事人是上帝，也是魔鬼！

第五节课是杭州中院民三庭副庭长王江桥法官主讲的，涉及到知识产权审判实务。虽然本人知识产权学的不好，但王法官讲课主要以案例为线索，我倒也听得津津有味。最后王法官拖堂半小时将他准备的内容全部讲完，很是负责！

第六节课是风趣幽默的吴清旺老师上的。他用一个个例子向我们展示了细节对律师工作的重要性。“参与即是机会”、“技能是资源”“多带一支笔、多带一张纸、多带一本法条、多留一点心、多作一点记录”

给我留下深刻印象的还有李永红老师。他告诉我们这些年轻律师要学会感激当事人，没有他们就没有我们锻炼的机会。同时也要珍惜做法律援助案的机会，不要瞧不起那1000块钱，这1000元钱只要你好好的干，不仅能锻炼了自己，也可能让自己大放光彩。

朱加宁老师的十字诀也让我印象深刻。朱老师将每种案件的特点及注意点概括的十分恰当，为我们对之后的工作中的注意点有了清楚的认识。

希望自己能在以后的工作中，谨记各位老师的教导，静下心、沉住气，踏踏实实的提升自己的专业素养，不断学习、不断总结，相信自己的理想之花终能绽放！

## 船舶培训心得体会篇三

日期：2023年3月12日

作为一名培训者，参加最近举行的培训者培训研讨会，我有幸与其他同样致力于提升教学效果的同僚们一同参与。这次培训是在线进行的，共计5天，参与者来自不同的领域和行业，大家共同学习和分享，以提升我们的教学技能和策略。

这次培训让我深深感受到，有效的培训不仅仅是将知识传递给学员，更重要的是激发他们的学习兴趣，帮助他们建立自信，以及提高他们的实际问题解决能力。我们讨论了如何使用新的教学技术和方法，如何创建吸引人的学习体验，以及如何使用数据来评估和改进我们的教学效果。

在这次培训中，我特别关注了在线教学的实践和挑战。我们学习了如何使用虚拟课堂、在线协作工具和在线评估系统，来增强学员的参与度和学习效果。同时，我也了解到如何处理网络延迟、学生参与度低等常见问题，并找到了有效的解决方案。

在培训过程中，我还学到了如何有效地与学员进行互动，以提升他们的学习效果。我们通过角色扮演、小组讨论和互动游戏等方式，让学员更深入地理解和应用所学知识。我也学会了如何使用幽默和同理心来增强学员的学习体验，让学习过程变得更加轻松愉快。

总的来说，这次培训对我来说是一次宝贵的学习机会。我不仅提升了我的教学技能，也增强了我的教学热情。我期待着将这些学到的东西应用到我的日常教学中，并期待着与更多

的同行们一起分享和学习。我相信，我们共同努力，一定能够提升我们的教学效果，让更多的学员得到更好的学习体验。

## 船舶培训心得体会篇四

我通过系统学习集团举办的行政管理方面理论和知识，以及对自己平时工作实践,对加强行政工作与服务水平的理解更加深刻。对我今后正确的履行岗位职责，对我做好本职工作提供了很大帮助。

培训内容：

一、 什么是行政管理 什么是行政管理？一般书上对行政管理的定义有三种：最广义的定义、广义的定义和狭义的定义。最广义而言，指一切社会组织、团体对有有关事务的治理、管理和执行的社会活动。广义而言，行政管理是指对国家政治目标的执行，包括立法、行政、司法等社会组织领域内特定组织的指挥活动及其机关内部的总务后勤工作等。就狭义而言，行政管理是指国家行政机关及其官员在管理国家事务、社会事务和机关内部事务的过程中进行的计划、组织、指挥、协调和控制等各项管理活动。换言之，就是立法、司法以外的行政部门的工作。这一定义普遍为人们所接受。从某个角度来说，行政管理是政府管理，其目的是使政府所提供的公共产品的最大化、最优化。而企业行政管理则是一种更小范围的管理。

总体而言，行政管理是指行政机关运用公共权力对社会生活中的利益进行调整、管理。而企业管理是对市场经济主体（企业）对企业内部的运行进行调节、管理，最终目的是通过管理提高企业的运营效率，实现企业利润的最大化。

二、 行政管理工作的地位和作用 民营企业的行政管理或者说所有企业行政管理，它都是整个企业的中枢神经系统，处于中枢和要害地位。它是设在领导身边、直接为领导服务的

综合部门，是沟通上下、联系左右的枢纽和桥梁，是领导工作的辅助性机构。其地位和作用主要表现在以下几点：

1. 中心的地位和作用 领导的任务在于进行决策，制定方针政策。然而领导往往一人分管多项工作，难以对每个方面作详尽细致的了解，何况领导本身也受到经验、专业知识、实践范围等多方面的局限，不可能事事了如指掌。由于他们精力有限，也不可能事必躬亲。社会经济和科技的发展日新月异，面临飞速发展的客观形势，要及时对重大问题作出正确、科学的决策，就不仅要求领导有合理的知识结构，精心规划，而且需要熟悉情况、头脑清醒、思想敏锐的人员组成一个班子辅助其完成工作，这个班子就是行政管理部门。

因此，行政管理部门不同于具体的业务部门，一般不直接参与各项具体业务工作，这是一个综合管理部门，看上去游离于各种管理之外，实际上又存在于各种管理之中。

2. 枢纽的地位和作用 行政管理部门是沟通上下、协调左右、联系各方、保证事务所工作正常运转的枢纽。行政管理工作是既联系上下，又协调左右，既是政务的参谋，又是事务的“主管”，是总办这一运转中枢的“首脑”；是承上启下、上呈下达、内外应对、综合处理、协调平衡的工作。

因此，我作为私营企业行政管理人员，应深刻认识到行政管理工作所处的地位和所应发挥的重要作用，爱岗敬业，尽职尽责地履行自己的职责，富有成效地做好工作。

三、 如何做好行政管理工作 一般企业的行政管理工作内容包括行政事务管理、办公事务管理、人力资源管理。具体包括相关制度的制定和执行推动、日常办公事务管理、办公物品管理、文书资料管理、档案管理、会议管理、涉外事务管理，生活福利、车辆、安全卫生等等。针对如此繁杂的工作内容，作为一个合格的行政管理人员应做到以下几点：

1. 认清自己，处事要有原则 行政管理人员首先要找准位路，位路找准了，也就找到了工作的立足点、切入点、着力点，工作起来也就能找着感觉。行政管理人员处于总管家的位路，围绕着中心工作，上协调领导，下联系群众，其他部门管不了、不该管的，都要行政管理人员去管。行政管理人员要把握所应扮演的角色，把握好工作分寸，做到：管理要事无巨细、参谋但不决断、不揽权、不越权、不越位、不缺位、工作要到位。

2. 作好参谋工作 从大的方面说，作为行政管理人员重要的在于做好信息、决策、督查服务，及时地捕捉信息，准确地将意见反馈给领导，积极地当好决策参谋。这就要求行政管理人员不仅要善于发现问题，而且还要认真分析问题，给领导解决问题提供决策意见。领导一旦采纳，还要制订决策备选方案。备选方案不能只有一种，要有多种方案，供领导优中选优。决策制定后要采取得力措施抓落实，并及时做好督查、落实情况、意见反馈等工作。

3. 发挥所长，掌握分寸，作各部门之间的润滑剂 作为行政管理人员，首先要协调好上下关系。对上要尊重但不盲从，更不能违背原则盲从领导。要不唯书，不唯上，要唯实。但在实际工作中，不看领导眼色也是不可能的，要掌握分寸，坚持原则，按章办事，不能唯命是从。对下要以礼相待，以诚相待，以情相待。不要盛气凌人，不能瞎指挥、乱指挥。其次是协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

4. 责权分明，高效、快捷处理事务 行政管理人员在处理事务时，首先不能事无巨细，事必躬亲。要善于“分身”，要有所为，有所不为，为好应为之事。要分解任务到人，并明责、授权、少插手，多支持下级大胆工作。不该为之事，亲自未必就好，还往往会挫伤员工的积极性。其次，行政管理人员工作要扎实，力求实效。具备求真务实、雷厉风行的工作作风，运筹帷幄的领导风范，在有限的的时间里办好应办之事。再次，工作有成绩，也会有不足，要客观地分析是非功

过，尤其在出现过错时不要互相推诿，要正确对待自己的过错。

5. 注意自身形象，起好表率作用 民营行政管理人员处在企业工作的第一线，是整个企业的对外窗口，一举一动都代表着企业的形象。因此要求行政管理人员必须加强自身修养，注重自我形。比如：我所在对员工着装的要求上，要求男象塑造，重视外在形象的“包装”士穿西装、打领带，女士穿套装。在这一点上，行政管理人员必须首先做到，不能因为是行政人员而有例外，因为行政人员首先代表企业的形象，因此行政人员必须起到表率作用，如果有哪位同事没有做到，就要被罚款，以示惩戒。其实罚款不是目的，主要是加深员工对注重事务所形象塑造的共识。工作中，要做到热情细致、耐心周到地待人接物。为人处事，要善于“换位思考”，设身处地的做好服务、办实事、办好事。

6. 制订工作规章制度，做到有章可循 根据工作需求，建立一套切实可行的工作规章制度，并不折不扣地去执行。比如：建立秘书工作制度，印章使用制度，财务管理制度，档案管理制度，办公室规则等，并且要在工作实践中不断地加以完善。根据规章制度。表扬、奖励好的，批评、惩罚坏的。不能好坏不分，是非不明，不能“干好干坏一个样，干的不如不干的”。建立并逐步完善好人能够积极办好事，坏人不敢办坏事的良好机制，确保整个工作正常、有序、高效运转。

7. 努力营造温馨快乐的工作环境 任何一个企业的生存、发展，仅仅用薪金留人是不够的，还要用自己独特的企业文化去吸引人、感化人，也就是我们通常所说的人文管理。要着力创造事务所工作的良好环境，用良好的环境去影响人、改造人、约束人。积极倡导、努力创造勤奋学习、积极向上、努力开拓、团结协作、乐于奉献的良好环境，提升团队的整体效能。行政管理人员要把创造温馨快乐的工作环境视为重要的工作内容，思想上重视，工作上有研究、策划，采取切实有效的措施，搞好宣传，形成舆论氛围。



## 船舶培训心得体会篇五

首先要感谢领导的信任，给予我这次培训机会，我也十分珍惜这次机会，在这次培训中我受益良多，做到严于律己，谦虚谨慎，努力学习，掌握知识，今天在这里我主要和大家分享一点，那就是：三人行必有我师。

三人行必有我师，这人人皆知的七个字，平平常常、简简单单，却是中国传统文化的瑰宝，也是特别值得我们学习的。他的意思是说，几个人同行，其中必定有我的老师。细细思考，它不仅仅是学习精神和态度的展现，它也在告诉我们人外有人，天外有天的道理，同时它也是在教给我们学习的方法。

人们常犯的一个通病，就是看不到自己的缺点和他人的优点，爱拿自己的长处与他人的短处比。其实，身边的每一位同事、朋友甚至路人，他们其实都可以成为我们人生中的老师，因为每个人身上都有各自不同的长处，我们要善于取长补短。我们可以从他们的处事、思维的角度，甚至一个细微的动作或表情中，学到人生中细微的知识。

这次的巨鹿之行，是参加组训二期培训班，一体化建设我不再陌生，孙总常挂在嘴边的天使的翅膀和恶魔的足迹，我也不再陌生，我甚至对这句话有了更深刻的感悟，那不就是再说三人行必有我师吗！别人的优点我们要学，别人的缺点我们更要学。学习别人的优点是为了弥补自己的不足，使自己更完美，而学习别人的缺点能让我们少走弯路，在光明坦途上勇往直前。

培训所给予我的，远不止这些，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！短暂的一周时间，我不仅仅学习到了知识，还交到了系统内很多优秀的同事，更加看清了自己的差距，同时也开阔了眼界。培训虽然结束了，但是学习永无止境，我还要继续学习，要践行自己终身学习的承诺。这次培训学习所掌

握的的知识和理念将使我终身受益，增强了自己为公司更好更快发展做出更大贡献的信心和决心。在今后的工作中，我将以此为动力，全身心投入到自己的工作中去，切实为公司的健康快速发展，作出不懈的努力与奋斗。

## 船舶培训心得体会篇六

20xx年通辽市组织部为了使村官在农村能充分发挥自己的作用，更好的带领村民致富，出资开办了三期创业培训[syb]我很荣幸成为其中一名接受培训的大学生村官。

syb是“创办你的企业”英文单词首写字母，我国从98年开始syb创业培训试点工作，随着syb创业培训在全国的全面启动和小额贷款政策扶持，解决了有志创业者创业时遇到的创业知识的欠缺和资金不足问题，探索了以培训促就业，以创业带就业的就业促进模式。在10天的培训期间，培训的老师以理论联系实际的方式讲授了许多创业知识和案例，使我学到了syb[siyb]等相关知识，更好地掌握了创办企业的流程，分析预测、计划核算。同时，还请了工商、税务方面的专家给我们讲相关专业知知识，请企业成功人士讲《管理者素质的培养》。这不仅拓展了我们的知识面，而且开阔了创业视野。

在本次培训课程中，就业指导中心精心挑选了有专业资格的主讲教师杨兴民与郑亚成两位老师进行讲课；同时制订了一套合理有效的培训特别程序：报名开课建立qq群学员提出创业构思专业讲解撰写创业计划书现场讲解专家答辩理论考试发放证书；统一采用教材；结合成人学习记忆特性，在互动中完成全部教育内容。

整个培训过程中，学员求知欲望强，学习主动，认真刻苦，课堂纪律好，无早退迟到等现象。参加学习的学员都顺利通过了理论考试，学员们还结合个人实际情况撰写了创业行动计划书，并获得了由国家劳动和社会保障部颁发的syb创业培

训合格证书。

此外，中心还邀请了市委组织部、市就业培训中心有关领导就创业政策与形势进行了讲解，全程参与监督和有关专业层面的指导，使学员提升了创业能力。同时中心还以一对一交流形式对部分学员进行调查，初步掌握了学员的创业意愿、行动方向以及面临的困难等方面信息，为进一步服务大学生村官创业提供了参考依据。

通过培训，使我对创业有了更深层次的了解，只要充分利用这些知识，可以避免今后盲目创业及因此所造成的经济损失。作为一名村官，如果自己创业可以更好的带领村民支付；自己不创业，也可以利用知识科学合理的指导村民创业，增加村民经济收入。《管理者素质的培养》这一讲座对我影响尤其深刻，他告诉了我们创业者应具备的素质，做人的道理和如何处理上下级之间的关系，这些知识不管对于创业还是从政的人来说都会受益匪浅。

在今后的工作中，我会努力去实现自己的梦想，在国家各项优惠政策的鼓励下，相信我的下一步走得会更成功。

## 船舶培训心得体会篇七

为用好教材，进一步提高课堂教学实效□xx年8月14日xxx主任对我和xx老师进行了四年级上册的教材培训。李主任对青岛版小学数学四年级上册教材进行了全面分析和解读，就各部分内容在教材中的地位与作用，教学中应注意的问题等各个方面一一作了深入细致的解读，特别是对每一部分知识的教学方法和教学策略提出了他的宝贵建议，更细化到每一课时的重点怎样讲解，难点怎样突破，哪个题容易考到，哪个类型的题不能只讲课本，需要引申与发散等。他强调：

数学教学要反对“重结果，轻过程”的弊玻现代教学要求我们在传授知识的同时要培养学生的能力，而能力的形成必须

依赖于教学过程，特别是看学生有无积极地参与解决问题的全过程。教师不能代替学生去解决问题，也不该经常以优秀学生的理解来代替绝大多数学生的学习过程。如教学第三单元三位数乘两位数时一定要让学生多说如何算，而不要直接出示竖式。并且需用三课时来讲解，第一课时：一般三位数乘两位数；第二课时：讲中间有0的情况；第三课时：讲末尾有0的情况。进度要放慢。

教学不能无视差异，搞一刀切。差异是客观存在的事实，只能逐步缩小我们要承认学生的不同层次，并针对差异提出不同的要求。在课堂教学中，要面向全体学生，力求调动全体学生的学习积极性。特别要注意照顾中差生，使中差生能参与课堂的学习过程，课堂练习时，要注意对中差生辅导。对优秀生也要注意发挥他们的才能设计一些“聪明题”让他们更好地发展。教师要认真钻研教材，在备课时紧密结合学生的实际，恰当地选择教学的方法，设计好每一个教学。如讲相遇问题不能只讲课本，需引申拓展。

以热切的激励，发挥学生的激励功能，在课堂上一方面要对优秀生反馈信息的激励，另一方面是对回答不够准确的学生的激励。以明确的导向，发挥评价的诊断功能。教师在课堂上要树立正确的评价观，巧用、善用主人语言，理解尊重学生，才能让课堂焕发出生命活力。

如第四单元63页的7题为什么总是有人去践踏草坪呢？这一题的处理方法等等。而这些正是我以往的教学中做的不足的地方。

本次培训使我对四年级上册的教材有了整体的认识，解决了我在教学中的许多困惑和模糊认识，对我理解教材、驾驭教材提供了有力的指导和帮助，在接下来的教学中，我会在李主任培基础上，进一步学习教材，研究教材，为学生学好教材做好服务。

## 船舶培训心得体会篇八

14月17、18日两天，我在井冈山接受了省电教馆组织的“微课程培训”，该培训由上海师范大学黎加厚教授带领的团队进行主讲。在这次的培训学习中，主要涉及两个重要的知识点。一个是到底什么是微课程，另外一个就是微课程的制作方法了。

1、辅助教师讲课的多媒体课件、课堂教学实录的视频切片、以50分钟—1小时为单位的传统国家网络精品课程。

2、微课程不等于课堂实况录像的一小段切片、微课程不等于完整课堂的局部片段、微课程本身是一个完整的教学设计。

在教学过程中，教师对知识的理解、分析、判断、推理、鉴别、欣赏、评价、应用等；即使是单纯的语言的表达，也饱含了施教者的情绪、爱好、兴趣、激情、信念、承诺等情感价值观的东西，最终一起通过施教者的身体活动呈现出来，与纯粹的知识一起影响、感染受教育者，是教育不可分割的组成部分。

这次黎教授的团队提出了一种新颖的制作微课的方法，用手机录制。手机人人都有，且录制视频非常的方便，比起复杂的录屏软件而言，更容易被广大教师所接受。

### 1、规划微课内容

分析学生、教材、重难点和易错点；设计内容结构、表述方式和视觉效果；制作微课、后期加工、字幕、版权；应用课前预习、课中辅导、课后总结；评价教学效果。

### 2、制作微课

黎教授的团队授课，更多的倾向于学员自己动手，这也让我

们的培训脱离了沉闷的教学，整个课堂沉浸在自己动手的欢乐中。我和来自九江八中的王琤老师一组，录制了一节自己的微课《用ps如何染头发》。下面是我们的自己动手画的上课材料。

3、利用“喀秋莎”进行编辑

4、微课制作完成。

1、时刻谨记您的微课程用户是学生。

2、一个微课程只说一个知识点。

3、尽量控制在10分钟以内。

4、不要轻易跳过教学步骤，即使很简单，很容易的内容。

5、要给学生提供提示性信息（例如：用颜色线标识，屏幕侧边列出关键词，用符号图形标注等）。

6、微课程是整个教学组织中的一个环节，要与其它教学活动环境配合，记住：在微课程中适当位置设置暂停，或者后续活动的提示，便于学生浏览微课程时转入相关的学习活动，让学生在单一调度下学习微课程。

7、微课程应有恰当的提问，问题的设计要恰当安排基本问题、单元问题和核心问题，灵活使用多样化的提问策略促进学生思考。

8、每一个微课程结束时要有一个简短的总结，概括要点，帮助学习者梳理思路，强调重点和难点。

9、对一些重要的基本概念，要说清楚是什么，还要说清楚不是什么，让学生明确基本概念和原理；对于关键技能的教学，

要清楚地说明应该如何做，不应该如何做。

10、用字幕方式补充微课程不容易说清楚的部分，注意：只须呈现关键词语，不必像电视剧一样将所有的台词都打出字幕，这会增加学生的阅读认知负荷。

11、教师要培养学生养成良好的自主学习的习惯，要告诉学生使用微课程的技巧。

12、在学习单上将微课程和相关的资源与活动超链接起来，方便学生在学习单的统一调度下跳转学习。

13、一门课程开始的时候，要清楚地介绍这个课程的评价方法和考试方式，引导学生根据教学目标学习。

14、开始时，要介绍主讲老师本人的情况，让学生了解教师。

15、注意研究借鉴可汗在讲与你的类似课程时所采用的教学方法。

16、留心学习其他领域的设计经验，注意借鉴、模仿与创造，例如，从电影、电视、广告等大众媒体中找到可以借鉴的创意。

17、有关微课程制作的操作技术细节：鼠标不要在屏幕上乱晃；字体和背景的颜色要搭配好；讲解课程时，鼠标在屏幕上的速度不要太快；画面要简洁，与教学内容无关的图标、背景、教师人头像等，都要删除；录制视频的环境要安静、不要有噪音。

两天的培训让我受益匪浅，也领略了新时代的教学新方法。也许在不久的将来，学生可以半脱离课堂，不再单纯的课堂授课方式，让学生的学习空间更广泛，思维更开拓。而我們也能迎来新时代的教学方法！

## 船舶培训心得体会篇九

12月15日，我们来到石家庄科技工程职业学院进行为期4天的足球培训。走入科技工程学院，校园干净、整洁，宽大的草坪足球场更是让我们羡慕不已。这是我第1次参加市校足球办举办的校园足球培训班，这一次的培训我想会有丰富的收获和提高。参加本次培训学员有一二百人，是历史培训人数之最。可以看的出：在市教育局的领导下，石家庄校园足球运动正在蓬勃发展！

担任本次培训任务的是赵焕彬教授、黄大伟副教授和肖建国教授。三位教授一动、一静；有的侧重理论，有的侧重实践；幽默中带着深厚，含蓄中透着干练。听了三位教授四天的课，使我受益匪浅，光笔记我就整理了满满一本子。之所以记这么多的笔记，因为三位教授讲得句句都很经验、都很珍贵，仅凭耳朵和眼记，那哪行，回校以后，常结合看看笔记，还要慢慢的把这些知识消化掉。

本次培训可以说是收获多多。本次培训三位教授分别从理论和实践两个层面，为我们讲授了运动前的准备工作、运球、突破、传球、接应、控球及比赛指导。我认为这次培训更加详解、深入和全面。

本次培训我最大的收获是会写教案了。过去也写过足球教案、大多是借鉴的多，怎么写不是很清楚，有些云里雾里。如何把学到的足球知识正确有效的传授给队员，这才是培训之最终目的。第一天讲完课就给我们布置了任务，给我安排的任务是“怎样做准备工作”主题。为了写好教案，晚上我上网查了些资料，关于足球准备工作的很少，我又同同组的几位同仁进行了几次交流，教案反复改了好几遍，快12点时终于写完了。非常高兴，足球课原来可以这样上。

听了三位教授白天的讲授和看着自己写的教案，有一种茅塞顿开的感觉。白天很希望能抽到我的教案，我也上去讲讲，



可惜没抽到我。

本次培训可以说学到的多多，象“格子”训练，我在教学中已经尝试，效果非常好！还有我写的进攻教案我也用上了。

根据此次培训学到的知识，根据我的球队不足，我会在训练中刻意注意以下几点：

- 1、认真贯彻教案，有针对性的进行训练。
- 2、在训练中、比赛中，要教给学生正确的东西，发现问题要及时纠正。
- 3、在技术训练中增大1对1的对抗。
- 4、加强区域内传接球的配合、呼应、跑动时机、准确性的施教。还有很多体会不在面面俱到。

本次培训不足之处也有很多，如：教授讲课，配合不够，没有做到积极发言，害怕讲错了。还有的同仁迟到、说话、睡觉这些都不太好，不该要。

总之，这次培训不仅看重理论上的学习和提高，而且重视详细实践，将理论和实践有机的结合了起来，为我们基层足球指导员搭建了一个进步交流的平台。最后非常感谢：各位领导为我们提供了这次正定之行，祝愿石家庄校园足球在各位领导的引领下，蓬勃发展，腾飞高跃！

## 船舶培训心得体会篇十

从邮政自身角度讲，代理保险业务的开办进一步拓宽了邮政的服务种类，

从邮政自身角度讲，代理保险业务的开办进一步拓宽了邮政

的服务种类，实现了邮政网络的增值，从业务收益来分析，除手续费收入外，保险沉淀资金形成的收益也非常可观。局领导多次专门召开全局职工动员大会，提高了大家的思想认识，使全局广大职工充分认识到代理保险通过强强联手，共拓市场，提高邮政的知名度和综合服务能力，创建邮政储蓄连锁式的金融服务体系，从整体上增强邮政储蓄的竞争能力。形势告诉我们，商机无所不在，竞争日趋激烈，唯有不断创新，提升核心竞争力，才能立于不败之地！年初工作会上，我局把保险业务确定为全年工作中重中之重的一项重点业务来抓，全局干部职工齐心协力，奋力拼搏，顺利实现了一季度“开门红”。

一项新业务的起步，必须有专业人才做指导。保险业务专业性强、营销策略复杂、对人才素质的要求更高。邮政代理保险业务能否健康、持续、稳定发展，最终决定于邮政自身能否培养出一大批高素质的保险人才。为此，我局将人才培养和队伍建设作为一项关系邮政保险业务长远发展的大事来抓。我局与保险公司联合制定了培训方案，多次组织全局职工参加保险知识培训会，由保险专业讲师具体培训保险业务知识和营销技巧。同时，开展“一帮一”活动，由保险公司派驻的资深保险营销员分别带队入户营销，以师带徒的方式，使在培训中学到的知识转化为营销能力。开展潜在客户的“双挖掘”，即首先在办理储蓄或其他业务时积极向客户宣传保险，力争促成当时签单，实现“首次挖掘”；其次对于有投保意向但有疑虑情绪的客户进行记录，积累客户资料，利用轮班的时间上门营销，实现“二次挖掘”。这种做法的普遍应用起到了良好的作用。

首先是在利用邮政网点进行柜台营销的同时，将上门营销定位为发展保险业务的主要方式。其次是将全局邮政职工及营销员全部按经营业绩予以考核，上不封顶，下不保底，多揽保者多收入，完全按险种的佣金比例计提报酬。对营销业绩进行排名，对业务发展优秀的营销员给予各种形式的奖励。三是严格落实《代理保险业务操作规程》、《保险管理制度》

等规章制度，实行钱、账分离，岗位制约，严格事后监督和审计稽核，从而为代理保险业务的规范发展打好基础。

服务是邮政的永恒主题，也是保险的应有之义。为此，我局将“创优质服务、树邮政品牌”始终放在一切工作的首位。树立“视用户为朋友”的观念，真正从客户出发，首先，为用户“量体裁衣”设计最合适的险种。例如，向身体素质较差的人重点推荐重大疾病保险，向有车辆的家庭和经常出差的人重点推荐意外伤害保险等；其次，本着“宁可自己麻烦决不让用户麻烦”的宗旨，邮政营销员宁可自己辛苦一万次，也决不让用户不满意一次。为了加强情感联络，邮政营销员对保户和群众的困难也总是尽力帮助解决，病了去探视、农忙当帮手，靠真诚赢得信任，靠服务树立形象。

为了取信于民、早日创出邮政的保险品牌，我局将理赔视作最大的服务和最有说服力的宣传。凡理赔案件，一经查证属实，立即落实赔付。凡是通过邮政投保的客户出险，市场部得知情况后立即派人赶赴现场了解情况，并提供“一条龙”服务，包括协助家属办理死亡证明等相关手续及前往县人寿保险公司索赔等。

及时周到的理赔往往会在当地产生轰动，使群众从事实中受到教育，深刻认识到保险的益处，从而对邮政代理保险的进一步发展产生积极影响，同时也树立了邮政办保险说到做到、负责高效的良好形象。

虽然近几年我局发展保险业务呈稳步增长的态势，但仍然面临着压力与挑战，我们将坚定不移地执行州局营销体系建设的指导方针，树立发展信心不动摇，一是继续保险客户二次开发力度，根据分类整理出来的客户档案，通过电话回访等形式，对广大老客户进行回访，带动新险种的销售。二是深入挖掘邮政多年来积累的客户资源，上门拜访客户，拓宽业务发展渠道。三是开展各班组、支局间的业务对抗赛，促进整体业绩的上升。四是继续调整险种结构，提高期交的业务

占比。