

粮食业务培训心得体会 节约粮食心得体会 (优质9篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

粮食业务培训心得体会篇一

节约粮食也是一种美德，尤其是我们学生最需要去培养的。这一次就我学校要求学生节约粮食来谈谈我的体会。

这次学校没有要求我们节约粮食之前，我看到的是到处浪费的行为，尤其是食堂吃饭浪费的最多。都说粮食得之不易，从种子到发芽到长大到成熟，要经历一个漫长的过程。虽然这是大家都知道的事情，但是在生活中真正去做到珍惜的却很少。如果不是这次学校对我要节约粮食的要求，大概还会继续浪费很多的粮食。以往在食堂吃饭的同学，都是大得多吃得少，一般都是会倒掉的，很少有人去真正的做到光盘，就连我自己也是这样的，所以说说的简单，做起来难得多。

这次学校在食堂内贴了很多的关于节约粮食的标语，食堂阿姨也是被叮嘱了的。在通知我们节约后，我们在食堂打饭，阿姨都会跟我们说吃多少，就打多少的饭菜，不够再去向她添加。实际上这措施是不好实施的，学生会觉得自己权益被侵犯了，会觉得学校是故意不让他们吃饭似的。因此我在观察了一段时间后，包括自己也按照学校要求去做的时候，是有些不习惯的。但是于我来说，其实还算好的额，毕竟我本身吃的也不多，少给我大一点，刚刚好，只是有一点不太习惯这样而已。

在采取了这样的措施一段时间后，我发现除了前期大家很难

适应后，后面同学们也都努力去适应了，开始知道要去节约粮食，也懂得节约的好处了。毕竟当他们没有吃饱的时候，阿姨是会再给他们添饭的，完全不会影响他们的温饱。只是大家原来都习惯了浪费，还没有把节约意识建立起来，因而没有办法短期内得到适应。但是看着越来越多的人在努力应学校这个要求去做，浪费的现象还是得到了缓解的，没有像以前那样严重。虽然还是会有，但是不可避免，毕竟实施的时间不长，那些为了告诫对大家不要浪费粮食的标语还没能深入人心，大家自然这种意识也就不强，还有待提升。不过我相信随着时间的加长，大家一定会培养起这个习惯和意识，一定会配合学校做好节约粮食的行动，也一定可以真正的做到节约。通过这样大的一个措施，也让我明白节约粮食是我们大家必须要去做到的，因为这样生活才会越来越好。

今天，我刚吃完饭，从食堂出来，看到一个小男孩拿着一个包子，咬了一口，随手就扔了，我见此情景就赶紧跑了过去，要劝劝那个小男孩。“小朋友，你是几年级的啊？”“我是四年级的，你要干什么呀？”“你不应该把没吃完的包子扔掉呀！因为那是粮食呀！”“我想扔就扔，不用你管！”“你这么说就错了，因为那都是农民们脸朝黄土背朝天，辛辛苦苦种出来的。”“我吃饱了，再吃就吐了。再说了我扔包子关你什么事，真是狗拿耗子多管闲事！”“你这么说就错了，粮食的用处可大了，俗话说，‘人是铁，饭是钢，一顿不吃饿得慌。’粮食除了可以吃，还可以做酒，制做味精。如果钱是宝，粮食就是宝中宝。”

现在生活虽然好了，但是也不可以浪费啊！假如我们一天浪费一个包子，全校所有人一天浪费多少多少个包子，一年能浪费多少个包子呢？就从小事说起吧，浪费东西就是浪费钱，你知道父母挣钱有多么不容易吗？”“我错了，我以后再也不浪费东西了！”“我希望你按你说的做，再见！”

通过这件事我体会到了现在的人太浪费了，我也做过这样的事情，比如说有了一个东西再买，再买的东西就故意弄坏了。

我以后一定要改掉这个坏毛病，不再浪费东西了！

粮食业务培训心得体会篇二

在公司快三个月了，有很多的感言啊！千言万语说不尽，用一句话表达这些日子的心情。我写下如下的文字：“曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。”

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大！每人背一个书包在市场发cd[]要让国际商贸城的每一个人都知道efutian[]对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想关键时刻走人（一公司最困难的时候，二已是年底），至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由！

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长！在工作中我们业务员必备的能力！

1. 对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们efutian[]其实只要对公司

和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

1. 诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2. 热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3. 耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再厉，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4. 自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还有个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的！不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一

步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

第一，明确企业经营定位，最好是像专业化经营转化，并将其传达给你的业务员，争取他们的认同，征求他们的建议。

第二，合理的薪金和待遇制度，有容人的经济环境和留人的奖励制度。

第三，对业务员进行培训，在提高业务员素质的同时，融入企业文化和企业精神，调动业务员的工作积极性。

第四，可以尝试招聘应届大中专毕业生，这样的业务员可塑性强，综合素质较高，能够尽快地融入企业，且忠诚度较高。当然这样做成本会高一些，一些有实力的企业可以尝试。

第五，人性化管理，经销商老板要多与业务员进行沟通交流，帮助业务员解决一些生活中遇到的难题，免除业务员工作的后顾之忧，让业务员被老板的诚信打动，从而，身体力行，培养起业务员的忠诚度。

我们业务部要有一个强烈的信念，团队精神放第一，有统一的理念，精练的业务技能，响亮的口号。公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作

任务。

1、首先业务员的信念就是要“攻无不克，战无不胜”。作为业务人员的心态：记住该记住的，忘记该忘记的。改变能改变的，接受不能改变的。

2、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的业务员。其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于efutian形象的事情。

3、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，谈判技巧，道德人品等！为把efutian建成在义乌规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”

对公司提一个创业企业要成功的几条因素：

1. 首先公司必须有一个好的根基，有比较可靠的业务来源和赢利模式，有自己的核心竞争力或者产品。

2. 其次要有一个牢靠的核心合作伙伴队伍，不能随意就是要散的队伍，大家分工协作，并且要有一个核心人物，必要的时候他是可以有决定权的，他本身是有威望的，能管得住自己

的手下。

3. 另外是财务要做得让大家放心，资金有足够的支持，让大家打拼的时候没有后顾之忧。财务制度一定健全。

4. 公司的管理制度要切合实际，要规范化，公司的荣誉和资职等方面要做好，该有的要有，其他的尽量争取。

5. 影响力，最好有政府支持，行业要有一定的名气。要利用各种媒体扩大影响力，主要在福田西大做一下广告，让福田商户先有个意识(这方面当然要舍掉花钱)。

6. 对于一个it公司，对人才的管理一定要有很好的模式，做到人尽其才，才尽其用，惩罚分明，施行人性化的管理，留住“优秀”的人才才能把事情做强做大。

7. 公司的执行力，要有一个强大的执行力来保证公司最高决策的快速执行。这个执行力需要多方面的制度来保证，公司整体的凝聚力也是不可忽视的因素，管理层的以身作则和示范及影响力必不可少。

8. 风险要想得足够周到，要列出预防措施。有没有风险会让这个公司彻底的死掉，如果有那么就不要去，或者让这个风险避开后再做。

9. 注重细节，提倡切实可以行的方法管理，管理是靠方法而不是经验。管理要分层次，既要重视基础管理，也要注重高层面的管理。

10. 提升管理层核心人员的人性魅力。吸引更多的人力共同来完成我们的事业。希望公司在20xx年各个系统能够完善，领导和员工齐心协力工作，在奥运之年大展宏图。

粮食业务培训心得体会篇三

5月到广东省深圳市场任医药代表以来，经历了深圳市场启动、受挫、再启动上量的整个过程，现将两年来的工作情况报告如下：

一、深圳市场前期的启动情况：

我在xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

二、天灾人祸同时危害深圳市场时，坚持做好本职工作：

当深圳市场销量稳步上升的时候，非典突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防非典，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在非典最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。

非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。xxx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

三、深圳的再启动情况以及下步打算：

凡事说起容易做起难！面对巨大的任务压力，做为一名对xx公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债；无论是国家政府严厉打击还是医院保安围追堵截；无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信！那样快乐！快乐我真心的付出！自信我付出后必然得到的回报！“有志者，事竟成；苦心人，天不负。”在绝大部分药品受国家政策影响销售下滑时，5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过800盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟（我为工作拜认的干妈）等人销量的同时，又挖掘了一名xx胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资

后，5月份他销售了300多盒，六月可以超过400盒。

而六月份省二院可以突破1000盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的300多盒，主要是攻下了在广东省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是xx和xxx(药名)的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售xx250盒；在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售xxxx年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广xx胶囊等xx公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔。

粮食业务培训心得体会篇四

在这将近4个月的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，工作总结如何下：

2)：参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3)：参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4)：参与盘点工作、让自己在实践中了解所有的零件、了解仓库的库存量、通过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量、怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对产品的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。

通过这几个月的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

粮食业务培训心得体会篇五

一、3月15日消费者权益日，我们配合市、区两级工商部门，在文峰大世界门前举行的大型主题活动中，制作了大量的宣传牌，进行现场宣传和咨询服务，受到了市民和有关部门的一致好评，起到了很好的社会效果。

二、6月6日爱眼日，商会组织了包括四县、区几十家的会员单位，在市农行门前广场举行了大型的全国爱眼日现场免费咨询活动，我们结合今年爱眼日的主题“预防近视，珍爱光明”，制作了大型的宣传画牌为背景并印制了大量的宣传彩页向市民散发。特别是由几十家经理举行诚信经营的宣誓把整个活动推向了高潮，宣誓结束后大家在诚信经营的条幅上

郑重的签上了自己的名字，市电视台和报社也对这次活动作了相关报导。活动中咨询人员不厌其烦的向市民讲解如何正确使用眼镜、如何保护眼睛、如何配戴保养眼镜，从很多专业方面向咨询者讲解相关的知识，充分展示了眼镜行业从业人员的专业素质和对社会的奉献精神。

三、9月10日教师节，我们商会专门制作了精美的贺卡，结合新浦区教师节的表彰会，在会场门前派人给老师赠送贺卡，并对在教师节受表彰的新浦区老师赠送礼品，受到了区政府、区教育局和老师的高度赞扬。教师节期间我们冒雨组织商会领导班子成员到南城小学为全体老师验光并免费为全体戴镜老师配镜，更是让他们感动不已，平时的老板此刻全成了服务员，验光、登记、修理、咨询整个教室里充满了激动和热情，当我们把三十几副眼镜交到校长的手里时，感觉到了校长眼里的盈盈泪光。教师节在全体会员的心目中早已成为自己的节日了，为回报老师和提高整个行业的形象，我们将一如既往的把这项活动开展下去。

商会在做好以上三个主要工作的基础上，坚持“服务立会”的宗旨下，服务本会的会员，维护会员的合法权益。

今年商会为一些经营规模较小的眼镜店，也成功的申办了生产许可证。特别是今年工商部门对隐形眼镜市场进行检查时，商会在得到信息后，第一时间赶到了现场，和检查人员进行协商，并及时和上一级工商管理负责人取得联系，争取了宝贵的延缓查处期限，商会在短短的半天时间内通知了全体会员结合自己的情况进行整改，避免了损失服务了会员，商会以后的工作中还将继续努力，为维护会员各方面的权利尽心尽力。

今年商会还联系和联合劳动和技术监督部门，邀请省内知名的视光学专家为会员授课，通过理论和技术的考核后，所有会员都获得了相应的职业资格证书，受到了会员的热烈欢迎。因为我们知道商会生命力在于活动，活动的内容在于服务，

商会只有在坚持“服务立会”的宗旨下，才能永葆青春。

20xx年眼镜商会将围绕继续抓好三个主题日即3.15消费者权益保护日、6.6全国爱眼日和9月10日的教师节活动在提高从业人员自身素质，扩大商会社会影响，健全建立协调机制上开展工作。

一个行业只有所有从业人员的素质提高，才能提高整个行业的威望，做好会员的培训工作，邀请视光学专家为会员授课，提高眼镜从业人员的业务技能是我们商会今年急需做的工作。

二是在依法经营、诚信经营方面，我们将邀请技术监督、药监、工商、劳动等相关部门就进一步规范行业经营等方面进行一系列的培训，商会也将进一步加强和这些部门建立良好的关系，在次基础上建立健全一个成熟的协调机制。

三是继续发展新会员，提高他们对产品质量和服务质量的认识，加强会员间交流，积极的鼓励他们参加商会的各项活动，加深对商会的理解和认同，从而自觉的为社会作出更大的贡献。

四是扩大对外交流活动，商会计划组织会员赴外地参加眼镜行业展示会，到外地组织学习和交流，拓展会员的视野，为我市眼镜行业能和国内外同行业保持同步发展，做出应有的贡献。

粮食业务培训心得体会篇六

在生活中，我们一天天长大，懂得了努力学习、懂得了孝敬父母、懂得了尊敬师长、还懂得了珍惜友谊。。。成长过程中，还有一些从难忘经历中明白的道理。二年级的一次，使我刻骨铭心，那就是我懂得了节约粮食。

一年级的時候，我不懂得节约粮食。每一次吃饭时，都要倒

饭。爸爸因此没少批评过我，而我却不以为然地说，才几勺儿饭呢，有什么好珍惜的。从此以后，我几乎天天倒饭，而且越倒越多。爸爸见了，气的脑浆都快流出来了，火冒三丈地说：好，以后每天给我少吃一顿饭，叫你不更正。

我还是和前面一样，不假思索地说，这点儿饭，想要做出来是很容易的，怎么样？怎么样儿！反而，我却在一旁乐得手舞足蹈，眉开眼笑。爸爸妈妈见状，白色的脸都快被气成紫色，可我却若无其事，好像置身于ktv的处境中，忘乎所以。

一直到了二年级的国庆节，我才把这个坏毛病改正了过来。

国庆节时，爸爸买了小车，载着妈妈和我兴高采烈地回到了德化老家。准备割稻谷了，奶奶和姑姑大声叫到。爸爸和二姑以及大家全副武装，而我则戴上了一个帽子，原来我是去观看的。我赶到田间时，看到大家一个个豆子般的汗珠流了下来，割了半天，才完成所有的一半。

眼看天就要黑了，大家更是争先恐后，加快速度，你不让我，我不让你。我心想，原来粮食真是来之不易的呀！我一定要好好珍惜。夜渐渐深了，大家总算是忙完了，个个满头大汗，累得气喘吁吁，筋疲力尽。

“开饭了，我和妈妈大声喊道，满桌子上的美味，令我口水直流。累了一天的大家聚在一起，桌上充满着欢声笑语。这一顿饭，我吃得一粒米都不剩。大家也是一样，桌子上的`菜也被吃得一干二净。

“一粥一饭，当思来之不易；半丝半缕，恒念物力维艰。”这句话告诉我们，要懂得节约。是啊，粮食真是来之不易，我们每个人都应该珍惜粮食，我也懂得了怎样珍惜粮食。

粮食业务培训心得体会篇七

x国人口超过xx亿，人均耕地面积不到x亩，是世界人均值的x%。如此宝贵的耕地，每年还以千万亩的速度在消失。我国东部x多个县(区)人均耕地低于联合国粮农组织确定的x亩的警戒线。而我国由于设备和管理落后，粮食在收获、储存、调运、加工、销售和消费中的总损失高达x%。也就是说，我国每年的产后粮食约有x亿公斤被白白浪费掉。稍微关心时政的人都知道，我国已经成为世界上最大的粮食进口国，且进口数量逐年增加。

在每年为此花费巨额外汇的同时，粮食安全问题也已经成为从中央高层到社会舆论普遍关注的重大问题。在这种背景下，触目惊心的浪费粮食现象，更令人担忧。

现在生活水平提高了，还有必要从一粒米上节约吗?有的同学可能会有这样的疑问。面上看，掉几粒米是小事，可世界上的任何财富，都是劳动者以自己的心血和汗水创造的。珍惜这种创造的成果，不仅是对社会财富的爱护，也是对劳动的尊重、对创造的尊重、对劳动者的尊重。粮食是劳动者付出辛勤劳动、大自然消耗大量资源产生的财富，浪费它就是白白丢弃劳动成果、无端牺牲生态环境，最终受害的还是人类自己。一位学者就曾指出：“可持续发展，这句话在今天的世界上首先是指粮食。”我们浪费一粒米，扔掉一个馒头，实际上丢弃的是中华民族勤俭节约的传统美德，丢弃的是对劳动人民的一真挚情感，丢弃的是做人的一种品格和精神。我国现在还不富裕，在一些贫困地区还有将近xx万人尚未解决温饱问题。人皆有食，也并不是每个公民都曾实现了的梦想。世界性缺粮的状况在今后相当长的时间内也不会得到根本转变。因此，浪费一粒粮食也是很可耻的行为。

节约粮食，是每个公民应尽的义务。有了节约意识，做起来很简单：吃饭时吃多少盛多少，不扔剩饭菜。

尊重劳动成果、减少对生态环境的压力已成为现代人的一种自觉意识。珍惜粮食吧，这是在珍惜你的生活！

建设节约型社会，关系到我们每一个人。节约资源，健康生活，让我们从珍惜粮开始做起吧。

这就是本站给你们分享的关于节约粮食心得体会篇了，看完之后，你们都知道怎么写了么?要是还有什么精彩的文章内容，也可以和小编一起分享哦。

粮食业务培训心得体会篇八

同学们，当我们看到鲜艳的五星红旗冉冉升起，当我们唱起雄壮的国歌时，我们心中充满了自豪和幸福。但同学们有没有想到，我国是世界上人口最多的国家，这么多人的吃饭问题已成为我国的第一大问题。所以，我们每个同学要拿出实际行动为党为国家分忧，爱惜粮食、节约粮食，从身边做起，从现在做起！

俗话说：勤能补拙，省能补贫；精打细算，油盐不断。在日常生活中，随处可以见到浪费粮食的现象。然而，当我们随手扔掉一块馒头的时候，我们是否想到世界上还有许多人正在为一餐饭而辛苦奔波?还有许多人正因饥饿而在死亡的边缘上挣扎?以前我总是没有意识到自己在浪费，认为浪费这一点算不了什么。所以吃东西常常挑三拣四，吃不完就随手扔掉。可是自从我在电视里看到了很多非洲难民因饥饿瘦骨嶙峋、饥不择食，最终饿死在街头那惨不忍睹的情景时，我才突然觉得我们的生活是多么地幸福：有爸爸妈妈的疼爱，有大房子住，上学放学都有汽车接送……正因为生活条件太好了，所以我才养成了不节约粮食的坏毛病。每次吃饭都会掉很多的饭粒，吃不完也觉得无所谓，爸爸妈妈批评我，我还找很多的理由来狡辩。想到这里，我感到非常惭愧，我真是太不应该了！从现在开始，我一定要改掉这个缺点，节约每一粒粮食，再也不浪费了！

日省一把米，月节一斤粮。凡事贵在坚持，节约从点滴做起。

小伙伴们，让我们积极行动起来，尽自己的一分力量，从小养成节约的好习惯。吃饭时吃多少盛多少，不乱扔剩饭菜；在餐馆用餐时点菜要适量，不浪费、不摆阔，若有剩余的要打包带回家。

联合国把每年的10月16日定为世界粮食日，就是要我们把节约变为自觉、成为习惯。

节约是美德，节约是责任。同学们让我们一起携起手来，节约身边的每一滴油、每一粒粮，这样我们的生活才会变得更加富有，我们的祖国才会变得更加繁荣昌盛！

粮食业务培训心得体会篇九

为进一步增强学生节约粮食、爱惜粮食的意识，反对浪费粮食现象，培养他们自觉养成珍惜粮食，珍惜劳动成果的好习惯。我校号召全校师生节约粮食，抵制“舌尖上的浪费”。因此，学校向全校学生发出“节约粮食拒绝浪费从我做起”倡议，召开动员大会，学校举行以“节约粮食、反对浪费”为主题的专题教育系列活动。

学校成立校长任组长的“节约粮食、反对浪费”活动领导小组及分管后勤督导员为组长的“节约粮食、反对浪费”活动工作专班。加强对此项工作的领导和督促，明确小组成员工作职责，制定节约粮食反对浪费教育实践活动方案。要求领导小组成员切实发挥表率作用，带头做好节约粮食、反对浪费工作，对发现问题及时通报批评，限期整改，领导小组及时进行督查。

1、充分利用广播、国旗下讲话、黑板报、led显示屏、主题班会等形式，向全体师生发出“节约粮食、反对浪费”倡议书及学校实施方案，引导师生不断增强节约粮食反对浪费意

识。

2、以班级为单位开展以“节约粮食光荣，浪费粮食可耻”为主题的班会活动，就我国人口增加、耕地减少、水资源短缺、粮食安全压力大等现状进行充分的分析和讨论，从而帮助学生树立节约意识。

3、通过加强对学生餐厅的督查，查找浪费粮食现象，教育师生认识节约粮食，爱惜粮食的重要性，懂得“粒粒皆辛苦”的深刻意义。

4、向学生讲解粮食生产、加工过程，明白农民的辛苦，从自身做起，从现在做起，珍惜每一粒粮食。

1、组织“节约粮食、反对浪费”签名活动，要求全体师生踊跃参加，并进行宣誓，以表明自己“节约粮食反对浪费”的决心，从现在开始，从我做起。

2、实施光盘行动，积极倡导崇尚节俭、科学饮食、健康消费的生活理念，摒弃铺张浪费等不良的饮食消费习惯。

3、在七年级举办以“节约粮食、反对浪费”为主题的手抄报活动，在八年级举

办以“节约粮食”为主题的黑板报活动，让节约意识深入学生内心。以主题班会观摩课的形式让“节约粮食”的观念更加深入师生的心中。

4、开展领导师生共进餐活动，发挥教师的示范引领作用，引导学生逐步养成自觉爱惜粮食、文明用餐的好习惯。

5、教育做节约粮食宣传员，向家人，亲朋宣传浪费粮食的可怕后果。积极监督身边的亲人和朋友，及时制止浪费粮食的现象，并督促家人、朋友和同事，时时讲节约、处处不浪费。

节约是一种美德，节约是一种品质，节约是一种责任。相信摄影小组师生同心协力，拿出实际行动，从现在做起，从点滴做起，节约粮食内化为自觉，成为习惯，让节约光荣，浪费可耻的行为在我们的校园蔚然成风，用实际行动参与到节约粮食反对浪费的节约行动中来，为建设文明、和谐的校园做出应有的贡献！

xx中学

20xx年x月x日