

# 工作经验与教训心得体会(优秀9篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。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。

## 工作经验与教训心得体会篇一

92年第一次在会计岗位上任职的时候，我是在一家私营纸箱厂里当出纳，因为不是学会计专业出身的，干这行工作只能在兼职会计的指导下学记现金日记账和银行日记账。后来我发现兼职会计一个月来纸箱厂上了4个上午的班，每月工资和我一样多。所以，会计要教我填记账凭证时，我以不懂会计科目的借贷关系为理由来拒绝他的“好意”。心想，干财务工作是账越少越轻松。而会计知道我没有好学上进的信心，也就不想“麻烦”我太多。于是，一次免费拜师的大好机会就这样失去了。

## 第二次当会计“经验不足”——我太细心

经过半个多月熟悉做账流程后，前任会计问我说：“你现能否看懂所有记账凭证和账本是如何填写和登入的”？“基本看懂了”，我很自信地回答她。为了测验我对做账流程的理解程度，前任会计要我把做账的前后顺序写出来给她看。而此时的我除了很惭愧地向她交白卷以外，刻苦钻研专业理论和加班加点地在实践中不断探索成了我的家常便饭。眼看三个月的实习期只乘半个月了，会计主管突然来通知我说：“这个月的会计报表你要在下月7号之前独立完成填写和编制。”（因为前任会计家里有事请假半个月，而她把做账的程序写出来让我在做报表时参考）。

在做报表之前我很仔细地看了好几遍做账程序的流程表如下所示：

- 1、先审核原始凭证，将审核无误后的记账凭证盖章，再编号(总字号)
- 2、根据记账凭证按编号登记各类分类账、校对、做到借贷平衡，相符。
- 3、编制丁字账，根据记账凭证登记。
- 4、丁字账登记好了，各科目借贷发生与各类分类账、校对，做到借贷平衡，相符。
- 5、编制科目汇总表(丁字账上各科目发生额登记)。
- 6、登记总账，根据科目汇总表登记。
- 7、编制报表。

(1)损益表、根据总账填制。

(2)资产负债表：根据总账填制。(3)纳税申报表：根据总账填制。

注：存货是由原材料+低值易耗品+产成品+生产成本(期末借方余额)等合计数组成的。

有了这份编制报表的流程表，就等于做一道数学题都已知了所需的全部公式。还有报表的编制其数据的来源一般都是从总账中抄来的，而累积数是本月数据加上以前月份的总累积数之总和。一星期后，我完成了财务主管布置的作业。不过，第一次独立完成的报表的确是“抄”出来了。而在抄的过程中，我发现了前任会计在账本中的原材料明细数据少记了很多，借贷方也不平衡，而本月与本年的累积数也有加错的地

方。所以，我在自己做的报表中都用订正后的准确数据来编制。如此一来，交上去的报表其数据肯定是不能承上启下的。我把这一情况向财务主管汇报后，她表扬我做账很细心，我说：“那这种情况要不要向厂长汇报”。“明天再说”，主管的口气有点不对劲。然而令我感到很意外的是第二天上班时，厂长突然要召开财务会，而我也突然被宣布因会计证没年检失效而不能转为正式会计，莫名其妙的宣布令我感到很意外。（因为面试通过时，厂长吩咐我年底最好去再考一张会计证）可出纳却幸灾乐祸地对我说：“做账容易做人难，你以为这个会计位置有那么好座？上星期我们开财务会时，财务主管没来检查我们的账本就向厂长汇报我们分厂的账证是相符的，可你却说不相符……”

### 第三次当会计“一波三折”我很用心

在单位里和会计工作无缘后，报考会计资格考试也失去了信心。所以，在以后的几年里，我的业余爱好改成阅读报刊杂志和投稿。而每次收到稿费时，向报社投稿的信心也更足了。于是，家中的亲朋好友，单位里的人和事都成了我写随笔的灵感。后来写随笔的“灵感”越来越少了，想当会计的欲望却越来越强烈了。此时，我的写稿灵感提醒我说：“你为什么不去地方上找一份兼职的会计工作来实现自己的愿望和理想”。对啊！感谢我的灵感给我出了一个很好的主意，（当然，说是去兼职会计，其实也是想找一个会计的实践机会）。想当会计的决心有了，我到市劳动中心咨询兼职会计的条件和要求，工作人员得知我要兼职会计门都没有。可后来知道我就是我在报上发表过文章的军嫂，就很热心地为我介绍了一个又一个的会计招聘单位让我选，可我选的几家单位都是要求招聘去的会计能上全职的班，其中也有一家是可以兼职的。但我去兼职单位上班后，得知现金日记账上有库存现金25万，就赶快发贴向我们东奥的学友求助。而学友们也很热心地为我出谋献策，最后还不忘提醒我把这种不懂财务规章制度的老板给炒了好。不过，好不容易找到一家兼职单位就这样告吹了，心理还真有点舍不得。就在我左右为难之际，一位自称是我老乡的老板

突然打电话来说：“我去劳动中心招聘会计时，发现你是我的老乡，所以特地从40多位的会计应聘者中选上了你来我的公司做会计”。我说只能兼职，他有点失望。过了几天后老板又打来电话说：“那你一天能上几个小时的班”？“5个小时，晚上还可以加班”。“好，明天先来办事处上班”。很高兴去老乡的公司办事处上班后，我习惯性地查看了前任会计填制的记账凭证、会计报表、抵扣的发票和所附的清单，然后自言自语地说：“抵扣金额怎么和清单上的数据不相符呢”？这句话无意中被老板的二姐听到了，她开始怀疑我是否能胜任会计工作。同时，还经常用各种口气来考验和试探我的做账能力。后来，我也很用心地多做事少说话，因为老板的二姐是出纳，她连会计证都没考过，所以我能否做账她全凭我说话的感觉来判断。经过一个月的努力，在东奥学友们的指点和同在一个办事处的老会计的帮助下，我很顺利地把月报编制出来。而老板的二姐在信服我的同时，得知我不方便轮流去乡下的厂里兼职会计感到很遗憾。

#### 第四次当会计“排除万难”我有决心

说到第四次学会计，我用“排除万难”来形容自己在商业会计中的兼职过程一点也不为过。因为，商业会计我是一巧不通的。可这也是劳动中心介绍我去的单位，而这一家商业批发部离部队特别近，我去兼职做商业会计是一个很难得的好机会。不过，我去商业批发部面试的时候很诚实地告诉老板说：“我只当过工业会计，商业会计我不是很熟，如果你们要招聘我，就给我两个月的实习期，干不好我就辞职。老板说：“那工资怎么算”。我说实习期的工资比前任会计少给200元。“好，你明天来上班”。（记住：面试通过后，老板和你谈工资最好不要说得太高或太低。因为说太高了，你就很可能失去这份工作。而说太低了，老板会怀疑你的工作能力，再则，以后你要求上涨工资很不容易。而我在不知前任会计工资高低的情况下，只说实习期比前任会计少200元，这样老板就很容易接受我的应聘条件和工资上的要求。不过，等实习期满了，工资的确很低，我又能胜任这份会计工作，

那就可以不干或请求老板加薪)。当然，在兼职过程中，工资是次要的，工作能力才是最主要的，否则的话，老板会随时把不称职的应聘者给炒鱿鱼了。所以，我去商业批发部上班后，每天面对那些既熟悉又陌生的账务工作，总是加班加点地干。特别是计算批发销售成本虽然不难，但很频繁而且每天基本都有发生销售成本的核算。在填开防伪发票时，还得统计一下各种商品的数量、含税成本等。总之，在干商业会计的过程中，我是“排除万难”地度过一个又一个难关的。而现两个月的实习期即将过去了，我对商业会计的工作也越来越喜欢，所以今年我也很有信心地报名参加会计资格的考试。

## 工作经验与教训心得体会篇二

工作经验是指应聘者的所有工作经历，无论是有偿的还是无偿的，全职的还是兼职的。下面是本站小编整理个人工作经验教训的范文，欢迎阅读！

天波易谢，寸暑难留，转眼我已经在乌云界收费站愉快的工作了快2个月了。非常幸运是通过2个月的工作学习，我在站长和同事们的关心、指导下，已从最初的不安和紧张，到现在能够每天从容准确的收费，熟练的操作设备。由以前的幼师岗位转为收费工作，其中的角色转变让我感受颇丰，以下是我几点初步的体会：

### 一、收费站充满家庭温暖

从第一天报到开始，我便感受到了大家给我的关心和帮助。大家都对我笑脸相迎，让我一下子消除了新到陌生环境的不适。从帮我找柜子、临时穿的制服(因为新制服正在缝制中)，带我熟悉生活环境，到进班以后帮助我熟悉收费制度、程序和车型判断技巧、特殊车辆收费等等，这其中都有每位领导和同事对我的点滴关心，我感受到了在幼儿园工作时同样的家庭温暖，感受到了家的温馨。在工作不到两个月时我有幸

参加了站里组织的凤凰两日游活动，一路上大家欢声笑语，旅途中大家相互扶持，归时大家打开常高速乌云界收费站的横幅合影留念。车厢里载满的歌声一路飘散，当有人问：你们怎么这么开心啊？马上有同事回答：我们是常吉乌云界收费站的，当然天天开心啦。是啊，我们是一个集体的，我们的心贴得如此之近，我们的情牵系如此之浓，“家”这个词又一次浮上我的脑海。

## 二、收费工作“万事开头难”

刚开始幼师工作时，面对一大群哭闹的小不点、挑剔的家长、繁琐的班务、教务，我花了很大的功夫、好一段时间才管理协调好。而收费工作看似简单，真正接手时，却因为工作的即时性感到紧张不安，害怕不小心输错车型车牌、打错票据，常常是“手比脑子快”。在班长的安慰下，我慢慢地平心静气下来，做到每一辆车都认真核实车辆车型，仔细打票，仔细验票，仔细验钞，小心放竿抬竿，认真做好“两点头、两转身”，遇事不懂就问，一丝不苟的做好工作。

## 三、收费需要用“心”

在幼师岗位时，面对幼儿我们需要五心：爱心、耐心、细心、关心、信心。而如今面对征收对象，我们也需要四心：文明用语要热心，收费发卡要细心，回答问询要热心，微笑服务要真心。对比这几心，细细琢磨，我感觉两个岗位都必须建立替他人着想，为他人服务的无私理念。以前面对的是孩子，现在面对的是司乘人员，只是服务的对象不同而已。我决心把这四心认真履行到工作实际中去，以“五心”为标准，时刻检验自己的工作。

## 四、收费要建立严明的纪律观念

面对天真无邪、时刻需要保护、教导的孩子，我们必须建立严明的纪律观念，时时事事以孩子为主，自己的私事放一边，

不能有丝毫的松懈。在收费岗位，我也深深体会到一点：收费员在小小的收费亭里面面临的不单单要有过硬的收费技能，还要熟练掌握各种车型的交费性质，在收费过程中点钞、识钞、找钱、给票动作快捷准确，丝毫不能马虎；有时还会面临金钱的诱惑，人情的困扰。在面临金钱诱惑时，我们要把个人关，严格遵守相关管理规定，在面临人情困扰时要严格收费标准，我就亲眼目睹不少同事的亲戚甚至本人开车下高速时，按规定交付过路费，一分不免，切实做到了应征不漏，应免不征，按章收费，不放过一辆人情车。

## 五、身为表率，收费工作被社会所监督

幼师面对的是孩子与家长，在公开活动时，更是面对广大的群众，这就要求幼师必须“学为人师，身为人范”，时时注意自己的言行举止。而“身居交通要道，面对大千世界”，收费站是公路交通的主要窗口，每位收费员的工作态度、工作效率，甚至一言一行、一举一动都直接影响到公路部门乃至交通部门的形象，这就要求每位收费员寓工作于服务之中，想车主所想，帮车主所需，按章收费，做到“应征不漏，应免不征”，用优质服务来影响社会。实际工作中，我们接触的司机形形色色，良莠不齐，当然有很多司机是理解和支持我们工作的，也有的司机却一肚子怨气，满腹牢骚、怪话，更有的是骂骂咧咧。遇到这些出口不逊的司机，我都忍住，不发脾气，而是用礼貌的语言去解释，用善意的微笑去化解，使他们能够理解我们的工作，从而配合我们的工作，顺利交费。在我工作的这段时间里，从来没有发生争吵的现象。

两个月的工作生活让我接触到以前所未知的领域，让我知道，世界上还有这样一群人，在为我们的社会，为我们的安全便捷出行做出无私奉献，他们不求私利，他们默默无闻辛勤工作，而从今往后我也将成为这个队伍中的一员，我为我的岗位而自豪。

我知道，无论在哪个方面我离领导要求都有很大差距。今后，

我将继续听从领导安排，积极配合正副站长工作，通过不断学习来提高自己的业务水平和业务能力，提高自身素质。做一名领导放心，司机满意，爱岗敬业的合格型收费员。

回到单位后，在局领导和同志们的关怀帮助下，围绕局党组的总体工作思路，牢记职责、认真工作，较好的完成了各项工作任务。主要有以下几个方面：

一、刻苦学习政治理论，不断提高思想政治素质

二、认真学习法律、法规，努力钻研业务知识

在警院期间我虽然比较系统地学习了各项法律课程，回到单位后我又结合工作实际，全面学习了宪法、刑法、刑诉法、行政法、森林法、人民法、公安机关办理刑事案件程序规定等一系列法律法规。在学习中能够突出重点，结合我局的实际工作有针对性的进行学习。用法律规范自己的一言一行，做到知法守法。

工作中，我努力学习刑侦相关业务知识，如：侦查学、犯罪现场勘查学、法医学、刑事侦查技术等理论知识。并通过各种途径来提高自己的学习热情，变被动学习为主动学习。学习中我坚持理论与实践相结合的方法，做到相互促进，互有提高，心得体会《个人年度工作心得体会》。我经常与单位业务强，经验丰富的同志交流工作体会。并坚持记工作笔记，不断总结工作中的成败得失。

三、以高度的热情和责任感完成了各项工作任务在大练兵训练时，能够严格要求自己认真训练。面对天气炎热、训练场地面积不足等不利条件，不怕苦、不怕累，节假日不休息，细抠每一个队列动作，使“班队列”“擒敌拳”二科目在短时间内就由不会到会，并达到了较高的水准。

在沾河林业局10.20手机店被盗案的侦查过程中，我与基层局



同志反复深入到案发现场周边进行摸排，查找嫌疑对象。期间还参与基层局成功完成一次与石家庄警方的警务合作。12月份，我还参加了通北林业局几起杀人案件的侦查。

通过这些工作，自己得到了锻炼，获得了经验，还与基层局的同志结下了深厚的友谊。

四、能够服从领导、尊重同志、顾全大局工作中能够服从各级领导的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时沟通。我本着老老实实做人、踏踏实实做事的原则，工作中不计较份内份外，不计较个人得失，尊重同志，乐于助人，努力营造工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，不等、不靠，以高度的责任感高标准地完成好自己的本职工作。

#### 五、严格遵守各项工作纪律

平时坚持按点上下班，严格执行请销假制度，按要求规范着装。严格遵守公安部的“五条禁令”，从没做过任何违规违纪的事情。值班备勤时，热情接待来访人员，认真做好电话、传真等各项记录。工作中存在的主要问题有：

1、工作作风有时急躁，工作方法有待改进。

2、从事业务工作时间短，实践经验还不多。

回顾今年的工作，取得了很大的成绩。这些成绩的取得，是在领导和同志们的帮助下取得的。在这年终岁尾之季，我仅向局领导和同志们表示衷心的感谢，感谢大家在这一年里对我的关怀和帮助。同时我还将正视自己工作中存在的问题，并在今后加以改正。衷心希望领导和同志们继续给予关心和帮助。

xxxx年xx月xx日，我怀着激动的心情来到高新生态花园项目

部。就在那一天，我的职业生涯真正意义上拉开了帷幕。初到单位，这里的一切让我觉得陌生而新鲜，因此内心不免有些忐忑和激动。当看到前辈们脸上的笑容时，那种亲切感让我揪在一起的心也稍稍地得到了缓解和释然。我暗暗告诉自己，要尽快适应这个新环境，尽快融入这个大集体。尽快在环境中转换角色，展现出自己最好的状态，通过自己的努力为这个集体添砖加瓦。

经过一个礼拜的学习和工作，我对于这个团队的认识从最初的一头雾水到现在的初步了解。而且还发现自己渐渐喜欢上了这个人际关系和谐，工作气氛活跃的集体。这里从领导到员工每一个人都并不像那些职场人说的那样“可怕”，相反倒给人一种很温暖的感觉。在工作和生活中，那种来自于领导无微不至的关怀和同事细致入微的帮助让我感动不已，在这里我要发自内心地说一声谢谢。

白得像一张纸，有些事情不能很好地处理，不能恰当地把握；最后是态度问题，这是最重要和最核心的一点。部长说的一点儿都没错，我的身上学生气十足，要想快速成长，尽快进入工作角色就必须得褪掉这身学生气，改掉学生的不良习惯。而我最重要的毛病恰恰就在这里，总是感觉自己跳不出那个既定的无形的潜在思维模式，结果达不到部长的要求，让部长失望。

通过部长的教导，我深深认识到自身的不足。出了社会，优胜劣汰是自然生存法则，没有人替你担着扛着，不行就退出，就被淘汰，这个舞台拼的是真正的实力。因此谦逊认真的态度决定着一个人的成长，要想提升自己的工作能力，就得认真学习，虚心向前辈请教。可是在这一点上我很惭愧，因为我确实做得不够到位。对于一个刚出社会的学生而言，这样的工作无疑是一个很好的学习和锻炼的机会，从中我们不仅可以学习如何处理各种业务，如何进行人际交流而且可以增长我们的见识，为以后的工作打下良好的基础。可事实上在这几天的工作学习中，我并没有主动积极地寻找学习工作的

机会，而是被动接受，一拨一转，所以没有很快的进入工作状态，适应工作环境。

在接下来的学习工作中，我会努力端正工作态度，转变思想，尽快适应社会，适应工作环境，尽快投身到工作中去。因此我会从以下几点严格要求自己：1. 对于不懂的问题和事情，虚心地向前辈请教。主动学习单位相关资料，了解相关信息；2. 尽快改变学生的依赖思想，学会独立，勇于承受压力，明确自己所应该承担的责任，遇事不推卸责任；3. 不怕犯错，勤于反思，踏踏实实地做好每一件小事。在错误和反思中充实和完善自己。

我要从做好一名合格的新员工开始，找准自己的位路，明确自己的方向，尽自己最大的努力在最短的时间里胜任此份工作，让领导满意。现在我还清晰地记得那天下午领导说的话，无论何时何地何种情况下脸上都要挂着灿烂的笑容，我想我会做到这一点。这份工作，这个挑战我不怕。

## 工作经验与教训心得体会篇三

经管系06市营2班班主任王俊班级作为学校教学活动的基础单位，其管理水平的高低，对学生健康全面的发展，对完成教育和教学的各项任务起着举足轻重的作用。总结这些年的班主任工作，感慨良多，我觉得要使一个班级有良好的班风，有强大的凝集力，一直不断前进，班主任除了做好一些常规工作外，还应有一颗爱心，把自己真正融入学生中间，多理解他们，使他们信服你，愿意把你当作他们的好朋友，愿意与你多方面地交流思想。

第一，选拔培养班干部要组织一个成功的班级，班主任首先要选择一些品学兼优、责任心强、乐意为同学服务的学生担任班队干部，进行培养和教育，使之成为同学的榜样，带动其他同学不断进取，形成正确的集体舆论和优良的班风。在

班干部的产生过程中，我的办法是先民主后集中，即先让学生自愿报名，然后进行投票选举，再由教师权衡。班主任对班干部，不能只是使用，还应该进行教育和培养。我经常教育他们树立为集体服务的光荣感和责任感，要求他们努力学习、团结同学、以身作则，鼓励他们既要大胆工作，又要严格要求，在工作中不断提升工作能力和工作热情。同时将权利下放，在开展各种活动时，积极发动学生，创设各种机会，给学生以自己活动的自由空间，积极提高学生的能力。

第二，加强遵守课堂纪律教育工作，教育学生端正学习态度在实际工作中，抓住日常学习生活中的不遵守课堂纪律的、课上睡觉、不完成作业甚至出现与教师顶嘴的现象等行为，对同学进行“换位”思考，并进行积极教育，让学生在反省中受教育，得真知，约束自己，培养自己良好的行为习惯。在谈话中要注意技巧，尤其对后进生来说更为重要。

1、捕捉学生“闪光点”。对后进生来说，他们的心灵深处同样蕴藏着进取奋发的心理需要。班主任不能只是被动地等待后进生的“闪光点”的出现，而是应主动地抓住或创设条件，诱发后进生的自尊心和荣誉感，哪怕只是闪电般的那么一瞬间，也往往是后进生转化的最佳时机。

2、选准教育时机。在教育时机未出现时，班主任要耐心等待，当最佳教育时机到来时，要抓住契机进行教育，因为此时教育学生，最容易被学生接受，教育效果最佳。如大一第一学期的后进生，往往会有在新环境中调整自己的欲望，这是转变后进生的大好时机。因此要提前做好后进生的情况调查，主动而自然地接近他们，从开学第一天起就关怀、鼓励、帮助他们，促使其把调整自己欲望变为争取进步的实际行动。

第三，分调动和运用学校和家庭力量参与班级管理，以提高班级管理工作的成效。学校的职能是毋庸置疑的，家庭的作用也是显而易见的。学生除了寒暑假，平时的生活基本是学校和家庭两部分的衔接。经常与家长联系，尤其是借助于电

话这一快捷的通讯工具，可以及时交换学生的有关信息，让学生家长积极参与对学生的教育和管理，支持班级工作，已成为不可忽视的重要的教育手段。

第四，懂得宽容，以同龄人的心态理解学生、尊重学生。作为班主任，自然大多都会兢兢业业地工作，有时劳力费神却效果不佳，这时候，埋怨、牢骚都无济于事。班主任与学生所具有的学识不相同，人生阅历也不一样，各方面修养存在着差异，性格上的差异更是多种多样，诸如此类还有许许多多的不一致，当然会产生思想观点的不一致，看问题角度不一致，解决问题方式也不一致，于是，许多矛盾便产生了。此时，如果多一点理解，经常想想自己是他们那个年龄时，面对班主任的教诲是怎样一种心态，乐意接受什么样的教育方式，厌恶反感什么样的方式，恐怕就不会埋怨了。班主任应该用一颗真诚的心去对待学生。没有歧视，没有偏爱，有足够的耐心和宽容心，能够放得下班主任的“架子”，这样才能真正把自己放在学生的位置上，成为他们中的一员。另一方面，班主任应尊重学生应有的权利，要充分相信学生，发挥学生的创造力和自我管理的能力。班级各项活动要充分放手让学生去做，如：主题班会、运动会、班干选举及班级日常工作都应听取学生意见，使学生在被尊重的同时，学会尊重别人，从而拉近师生间的距离。如果一切都由班主任一手包办，不尊重学生的意见，不给学生各抒己见和参与班级管理的机会，久而久之，学生便会对班主任产生不信任感，进而导致逆反心理的形成，不利于师生间的情感沟通。尤其是学生在遇到失败、受到挫折时，更希望有人去理解他，这时班主任若能及时地表示关切、理解，伸出热情之手，力所能及地帮助学生排忧解难，必然会获得比平时更难以获得的良好效应——学生对班主任的感激，进而是尊敬，师生间的情感会更加贴近。班主任只有与学生交知心朋友，用真情去打动学生，学生才愿意向班主任吐露心底秘密，班主任才能窥测到学生的内心世界，获得教育学生的最好契机。

第五，民主地处理问题，给学生“辩护”的权利。一个班那

么多学生，那么多事情，班主任不可能样样事情都了解得完全属实，偶尔也会带上一些自己的主观色彩，倘若事实并非如班主任了解的那样而轻易就下结论，那么不仅仅是学生受委屈，而且班主任也将面临着信任危机。民主不仅容易赢得学生，使他们乐于与你交流，而且可以培养学生的民主意识。

“辩护”不仅能让班主任多方面了解事情真相，有助于解决问题，也可以是学生维护自己的权利和自尊的手段。相反，如果不管青红皂白地训斥学生，甚至将本应有的解释也当作狡辩，那么不仅对学生认识错误、改正错误无益，还会严重地挫伤学生的自尊心，从而产生逆反心理，师生间产生隔阂，信任不再。一分为二地看待学生出现的种种问题，让他有机会把自己的所思所想说出来，再努力寻找解决问题的办法，为了学生今后少走弯路，我们就应多做耐心细致的工作，这是一个班主任最基本的责任心。

长处，充分发挥他们的特长，只要他们有一点进步，就及时地给予表扬，使他们不至于觉得自己一无是处。让每一个学生都发现自己的闪光点，对未来充满信心，这是一个班主任的职责。

综上，是我个人的一点感触，当然在当班主任期间也有问题存在：在管理方面，还欠缺更加科学、民主；学生的知识能力层次不一，落后面大，在处理问题时还有一些急躁，对于学生的部分心理，还不能更好的掌握，关心、爱护学生还不能够全面到位。

## **工作经验与教训心得体会篇四**

一学年来，本人酷爱本职工作，在教学工作中创先争优，认真学习新的教育理论，广泛浏览各种知识，构成比较完全的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断进步，从而不断进步自己的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学年的教育、教学经验及教训。

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育情势不答应我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但重视集体的政治理论学习，还留意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新情势下怎样做一位好教师。

要进步教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前预备：备好课。

2、认真研究教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，把握知识的逻辑，能应用自若，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原本的知识技能的质量，他们的爱好、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已把握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，留意信息反馈，调动学生的故意留意，使其保持相对稳定性，同时，激起学生的情感，使他们产生愉悦的心情，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了之前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，留意引发学生学语文的`爱好，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，进步教学水平。

8、热爱学生，同等的对待每个学生，让他们都感遭到老师的关心，良好的师生关系增进了学生的学习。

我酷爱自己的事业，从不由于个人的私事耽误工作的时间。并积极应用有效的工作时间做好自己份内的工作。

在本学年的工作中，我取得了一定的成绩：陈聪明获片联赛语文第三名，连梦婷的文章屡次在《七彩校园》上发表等等。但金无足赤，人无完人，在教学工作中难免有缺陷，例如，课堂语言平缓，普通话不够准，语言不够生动，考试成绩不稳定等。

走进21世纪，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开辟前进，为美好的明天奉献自己的气力。

## 工作经验与教训心得体会篇五

做好财务工作，作为一名财务工作人员，要做到细心细致，因为财务工作都是不断的和数字打交道，所以不容半点马虎。下面是本站小编精心收集财务工作经验及教训的例文，供大家学习参考，希望对你有帮助。

### 第一次当会计“滥竽充数”———我没耐心

92年第一次在会计岗位上任职的时候，我是在一家私营纸箱厂里当出纳，因为不是学会计专业出身的，干这行工作只能在兼职会计的指导下学记现金日记账和银行日记账。后来我发现兼职会计一个月来纸箱厂上了4个上午的班，每月工资和我一样多。所以，会计要教我填记账凭证时，我以不懂会计科目的借贷关系为理由来拒绝他的“好意”。心想，干财务工作是账越少越轻松。而会计知道我没有好学上进的信心，也就不想“麻烦”我太多。于是，一次免费拜师的大好机会



就这样失去了。

## 第二次当会计“经验不足”——我太细心

经过半个多月熟悉做账流程后，前任会计问我说：“你现能否看懂所有记账凭证和账本是如何填写和登入的”？“基本看懂了”，我很自信地回答她。为了测验我对做账流程的理解程度，前任会计要我把做账的前后顺序写出来给她看。而此时的我除了很惭愧地向她交白卷以外，刻苦钻研专业理论和加班加点地在实践中不断探索成了我的家常便饭。眼看三个月的实习期只乘半个月了，会计主管突然来通知我说：“这个月的会计报表你要在下月7号之前独立完成填写和编制。”（因为前任会计家里有事请假半个月，而她把做账的程序写出来让我在做报表时参考）。

在做报表之前我很仔细地看了好几遍做账程序的流程表如下所示：

- 1、先审核原始凭证，将审核无误后的记账凭证盖章，再编号(总字号)
- 2、根据记账凭证按编号登记各类分类账、校对、做到借贷平衡，相符。
- 3、编制丁字账，根据记账凭证登记。
- 4、丁字账登记好了，各科目借贷发生与各类分类账、校对，做到借贷平衡，相符。
- 5、编制科目汇总表(丁字账上各科目发生额登记)。
- 6、登记总账，根据科目汇总表登记。
- 7、编制报表。

(1) 损益表、根据总账填制。

(2) 资产负债表：根据总账填制。(3) 纳税申报表：根据总账填制。

注：存货是由原材料+低值易耗品+产成品+生产成本(期末借方余额)等合计数组成的。

有了这份编制报表的流程表，就等于做一道数学题都已知了所需的全部公式。还有报表的编制其数据的来源一般都是从总账中抄来的，而累积数是本月数据加上以前月份的总累积数之总和。一星期后，我完成了财务主管布置的作业。不过，第一次独立完成的报表的确是“抄”出来了。而在抄的过程中，我发现了前任会计在账本中的原材料明细数据少记了很多，借贷方也不平衡，而本月与本年的累积数也有加错的地方。所以，我在自己做的报表中都用订正后的准确数据来编制。如此一来，交上去的报表其数据肯定是不能承上启下的。我把这一情况向财务主管汇报后，她表扬我做账很细心，我说：“那这种情况要不要向厂长汇报”。“明天再说”，主管的口气有点不对劲。然而令我感到很意外的是第二天上班时，厂长突然要召开财务会，而我也突然被宣布因会计证没年检失效而不能转为正式会计，莫名其妙的宣布令我感到很意外。(因为面试通过时，厂长吩咐我年底最好去再考一张会计证)可出纳却幸灾乐祸地对我说：“做账容易做人难，你以为这个会计位置有那么好座?上星期我们开财务会时，财务主管没来检查我们的账本就向厂长汇报我们分厂的账证是相符的，可你却说不相符……”

第三次当会计“一波三折”我很用心

在单位里和会计工作无缘后，报考会计资格考试也失去了信心。所以，在以后的几年里，我的业余爱好改成阅读报刊杂志和投稿。而每次收到稿费时，向报社投稿的信心也更足了。于是，家中的亲朋好友，单位里的人和事都成了我写随笔的

灵感。后来写随笔的“灵感”越来越来少，想当会计的欲望却越来越强烈了。此时，我的写稿灵感提醒我说：“你为什么不去地方上找一份兼职的会计工作来实现自己的愿望和理想”。对啊！感谢我的灵感给我出了一个很好的主意，（当然，说是去兼职会计，其实也是想找一个会计的实践机会）。想当会计的决心有了，我到市劳动中心咨询兼职会计的条件和要求，工作人员得知我要兼职会计门都没有。可后来知道我就是我在报上发表过文章的军嫂，就很热心地为我介绍了一个又一个的会计招聘单位让我选，可我选的几家单位都是要求招聘去的会计能上全职的班，其中也有一家是可以兼职的。但我去兼职单位上班后，得知现金日记账上有库存现金25万，就赶快发贴向我们东奥的学友求助。而学友们也很热心地为我出谋献策，最后还不忘提醒我把这种不懂财务规章制度的老板给炒了好。不过，好不容易找到一家兼职单位就这样告吹了，心理还真有点舍不得。就在我左右为难之际，一位自称是我老乡的老板突然打电话来说：“我去劳动中心招聘会计时，发现你是我的老乡，所以特地从40多位的会计应聘者中选上了你来我的公司做会计”。我说只能兼职，他有点失望。过了几天后老板又打来电话说：“那你一天能上几个小时的班”？“5个小时，晚上还可以加班”。“好，明天先来办事处上班”。很高兴去老乡的公司办事处上班后，我习惯性地查看了前任会计填制的记账凭证、会计报表、抵扣的发票和所附的清单，然后自言自语地说：“抵扣金额怎么和清单上的数据不相符呢”？这句话无意中被老板的二姐听到了，她开始怀疑我是否能胜任会计工作。同时，还经常用各种口气来考验和试探我的做账能力。后来，我也很用心地多做事少说话，因为老板的二姐是出纳，她连会计证都没考过，所以我能否做账她全凭我说话的感觉来判断。经过一个月的努力，在东奥学友们的指点和同在一个办事处的老会计的帮助下，我很顺利地把月报编制出来。而老板的二姐在信服我的同时，得知我不方便轮流去乡下的厂里兼职会计感到很遗憾。

第四次当会计“排除万难”我有决心

说到第四次学会计，我用“排除万难”来形容自己在商业会计中的兼职过程一点也不为过。因为，商业会计我是一巧不通的。可这也是劳动中心介绍我去的单位，而这一家商业批发部离部队特别近，我去兼职做商业会计是一个很难得的好机会。不过，我去商业批发部面试的时候很诚实地告诉老板说：“我只当过工业会计，商业会计我不是很熟，如果你们要招聘我，就给我两个月的实习期，干不好我就辞职。老板说：“那工资怎么算”。我说实习期的工资比前任会计少给200元。“好，你明天来上班”。（记住：面试通过后，老板和你谈工资最好不要说得太高或太低。因为说太高了，你就很可能失去这份工作。而说太低了，老板会怀疑你的工作能力，再则，以后你要求上涨工资很不容易。而我在不知前任会计工资高低的情况下，只说实习期比前任会计少200元，这样老板就很容易接受我的应聘条件和工资上的要求。不过，等实习期满了，工资的确很低，我又能胜任这份会计工作，那就可以不干或请求老板加薪）。当然，在兼职过程中，工资是次要的，工作能力才是最主要的，否则的话，老板会随时把不称职的应聘者给炒鱿鱼了。所以，我去商业批发部上班后，每天面对那些既熟悉又陌生的账务工作，总是加班加点地干。特别是计算批发销售成本虽然不难，但很频繁而且每天基本都有发生销售成本的核算。在填开防伪发票时，还得统计一下各种商品的数量、含税成本等。总之，在干商业会计的过程中，我是“排除万难”地度过一个又一个难关的。而现两个月的实习期即将过去了，我对商业会计的工作也越来越喜欢，所以今年我也很有信心地报名参加会计资格的考试。

如果我来做这个财务总监，可能会这样做：

首先搞清楚：这个私企多大的规模？有几个分公司、子公司？也就是公司的架构首先要了解，同时要搞清楚它的主营、副营项目。如果这个公司只是一个独立的公司，没有分支机构，其实这个财务总监就相当于是一个财务经理，只需要按照财务经理的职责着手开展工作，就基本能够应付了。当然既然是财务总监，一般这种规模私营企业的老板不外乎就看

重两点：资金的控制和成本费用的控制。对于一个财务经理来说，这个是轻车熟路的事情。个别老板或许还会考虑向银行融资的情况。避税的问题，一般财务主管都能解决。如果这个公司是一个集团性质的公司，有很多下属分支机构，我会这样做：

## 1. 先摸底。

老板关心的重点，也许是会计帐务的问题，也许是资金安全的问题，也许是成本费用的控制的问题，还有也许是融资的问题，这个在和老板面谈的时候应该已经谈得比较清楚了。摸底的时候，要特别关注老板关心的地方。

作为一个财务总监，今后的财务工作能否做得顺利，重点还是财务基础的建设，包括会计基础和内控基础。只有夯实了基础，有了全面的准确的基础数据的积累，才能使今后的财务分析、资金计划、预算化管理等工作得以顺利开展。所以，首先要摸底，了解下面企业的生产程序、财务控制程序、财务工作的基础状况。(1)看。先在总公司调取各种财务报表、财务报告，大致浏览一下，基本了解到这个集团的财务工作状况。并向集团公司的财务主管咨询一些情况，也许从他那里什么都了解不到，但谈一谈，总会有收获。(2)聊。也就是尽量下到各个分支机构去走一圈，这也是所谓的下基层。首先和下面的财务主管聊，再到车间和车间主管聊，见到总经理和总经理聊，到库房和库管聊等。聊不是单纯的聊天，东拉西扯始终要围绕想了解的情况去聊。通过聊，能够了解到这个企业的很多情况和问题，也能大致了解聊的人的能力水平。

(3)查。查看库房，查看车间，重点是查看财务。财务上是查看报表、查看帐务处理、查看财务管理制度，这些是为下一步进行财务工作调整的关键。到了财务部还要继续多聊，和任何会计人员聊。有过审计工作经验的人都明白，在内部审计工作当中，善于聊，能使审计工作少走很多弯路！同时，在

查账的时候，不能让下面人员感觉到这是在“办案”，否则，工作会寸步难行！

2. 通过对全集团的调查摸底，整个集团的情况大致就掌握了，尤其是财务工作下一步的整改方向也就明确了。这样要开展的工作就容易了：(1)调整程序，包括财务内控程序和会计处理程序，更改、修正、制定财务内部管理制度。(2)调整会计帐务的处理方式，包括一些基本的设置。在进行这些调整的时候，要考虑到今后进行财务分析、资金计划、预算管理的需求去做。(3)统一报表，并统一财务分析的结构和内容。内部报表的设计重点要考虑到财务分析的需要。财务分析的结构和内容首先要考虑到老板的需求，同时结合财务专业的需要。这个是否能影响老板的决策的关键，也就是把老板没有考虑到的重要的内容设计进去。(4)财务的人员培训和调整。财务人员水平高低不同，我的原则是，只要配合、服从，可以尽力培训、指导，只要愿意学，我不担心谁的水平超过我！如果这个人实在胜任不了这个岗位，可以考虑调动岗位，一般不炒鱿鱼。但如果始终不配合甚至故意作对，就只好打发给人力资源部去处理了。

高级财务会计是会计学中的一门较难的课程，学习它需要有一定的专业基础才行，这门课程的业务性很强，而且很深入，主要内容是会计处理的各种业务方法，包括企业合并，期货会计，集团内部交易的会计处理，外币报表折算，所得税会计和破产清算会计等几部分。

对有一定会计基础的学生来说，初学高财时可能感到好奇，但更多的感觉是难学和有点枯燥，以前学的如基础会计，财务会计都是会计的基本内容，较好理解和把握，但高级财务会计中很多知识打破了原来的会计基本假设，需要以一种新的思维去理解，而且不同的章节之间关联性很强，如所得税会计中对账面价值和计税基础的理解和区分在很多章节中都有用到，而长期股权投资和企业合并这两部分内容在学的过程中需要对比着理解，不然很容易混淆。

在学习这门课的过程中需要结合参考以前的教材，同时在导师指导下选学一些参考资料，如《财务与会计》、《会计研究》等刊物上的文章以及相关的会计准则和会计制度以加深对教材基本内容的理解。对于一些与实践联系较强的知识点尽量与老师进行有关方面探讨。会计是一门技术性很强的学科，一般的学生即使以前有过实习经验，但大多数人在实习时也几乎接触不到有关高级会计的东西，因为很多企业的会计还做不到这点，只是停留在一般会计的层面，而我们的老师很多都曾经在大公司做过财务，有着丰富的实践经验，因而对高财中的理论知识也有着更好的理解，并且熟悉这些知识在实际中的应用，所以和老师经常探讨是非常必要的，作为一个会计专业的研究生，我想我们不能仅停留在被动的接受老师所教知识的层面上，而应该对一些有争议的问题进行思考和研究，对财务在实践中存在的问题以及会计准则中的相关制度有自己的看法和理解，善于并乐于与老师和同学探讨，形成自己的想法和观点，并在必要时通过写论文等表达出来。

最近在上王志成老师的预算管理课，非常喜欢他说的一句话：研究生教育主要是教会你们怎样去思考，形成自己的想法，而不是人云亦云，被动接受知识。我想学习高财也是这样，它之所以叫“高财”，必定有它高的地方，无论在知识层面上还是在深度难度上，而且越是有深度，越是与时俱进的知识（如长期股权投资，外币折算等）往往越有需要探讨和争论的东西，作为会计学的研究生我们有必要对这些理论进行研究，并结合实践中的应用形成自己独立的看法。对于准则中规定的知识点不仅要知道它是什么，而且要去思考为什么这样规定，财政部这样规定对哪些群体有利，对哪些相关者不利等等，这些都是我们应该去思考和探讨的地方，当然作为一个学生，我们更多掌握的是理论上的知识，而会计在很大程度上需要在实际中去操作，需要经验，因此研究生期间也可以尽量利用假期时间去争取一些实习机会，在做具体业务的过程中去体会和感悟课堂上学的高财的应用，并且对在实际上与所学的知识不符的地方进行思考和总结。

同时在学习高财的过程中，可以参考一些国际上大公司的有代表性的案例，将所学的知识应用于这些公司的案例的分析，从而做到理论和实际的结合。会计作为一个专业，有它自己的知识结构和体系，如果将这个专业会计部分看作一个金字塔的话，高级财务会计无疑是它的塔尖，它需要以基础会计和财务会计，管理会计以及成本会计等做基础，所以我们要学好这些基础的会计知识，但同时它又高于它们，难于它们，这需要我们进行深入思考和研究，并结合案例和期刊文献资料等以求更好的理解和掌握。

## 工作经验与教训心得体会篇六

做好班主任工作，要具有优良的传统，不怕苦、不怕累、吃苦耐劳、责任心强。下面是本站小编整理班主任工作经验教训的范文，欢迎阅读！

作为第一年走上工作岗位的新教师，在这一年里我担任高一(6)班实习班主任，学生都是刚从初中升上来的，无论生活环境、学习方式还是学习环境都有所变化，所以班主任要做全面而引导的工作。现将本学期的工作做一个小结。

### 一、 常规管理方面。

要一个严格的规章制度来约束他们。因此，再指导班主任潘老师的建议下我，我收集班委会和全体同学的意见后，经多次修改，制定了班级量化分考核和加减分细则，使班级管理有了明确依据，做到了奖惩分明。

### 二、 班级建设方面。

我们注重集体主义思想的树立和班干部的培养。从一开学，我就比较注意向学生灌输集体主义思想，让他们意识到人人



都是班级体的人，班荣我荣，班损我耻，从而使他们以主人翁的精神参与到班级建设与管理中。同时建立了班委会，并对班干部进行管理与指导、注重培养得力的助手，使一些工作能力较强的学生很快发挥了作用。

### 三、学生思想及学习状况

针对现在的高中生都是十五六岁的大小孩，正在形成或已经具备自己独有的思想和个性，在学习方法和对事物的看法上具有独到的一面，由于他们接触的事物有限，看问题多少有些偏激或不能让人接受，这时就需要对他们进行正确的引导与纠正。我经常抽课余时间找学生聊天谈心，及时了解掌握他们的思想状况及学习情况，了解他们的难处，对他们进行引导并提供帮助，尤其对学习基础较差的学生，排除他们的思想障碍，以鼓励为主，帮他们查找原因树立信心，并培养他们养成良好的学习方法和习惯。班上也有很多学生家庭条件比较差，有些学生具有自卑心理，我经常抽课后的中午，下午去教室，宿舍了解情况给他们排除后顾之忧，树立自信心，安心学习。

一学期的班主任工作，使我对这一工作有了初步了解和认识。在班主任工作方面，我觉得，最关键的在于“理解”。有一句话说的好：“孩子永远没有错，错的只是他们的方法。”这句话虽然是说小孩子的，但我认为我们的学生也适合，现在的孩子。接受新事物比较快，而且凡事都有自己的想法。总认为自己是正确的。而且很充分的理由，可是有时这个理由却是不符合道德规范，或违反校纪校规的，这时，班主任的任务就是解决问题，引导他们以正确的想法。理解他们的动机，从根本上解决问题，引导他们以正确的理论指导自己的行为，这样许多问题就迎刃而辞了。

本次交流听了几位班主任介绍了工作经验，我受益匪浅，她们先进的管理和丰富的经验，值得我们每位老师学习。在此，我就谈谈自己学习后的一点体会。

首先要热爱每一位学生，发自内心地热爱。在每一位学生的心中播洒阳光，使其时时处处都生活在老师的关怀之中，这就会使学生在潜移默化中转化不好的因素为上进的动力，就能扬起上进的风帆。虽然前进的道路并不平坦，但是有了老师的关心爱护，有了这让其茁壮成长的“阳光雨露”，学生不管在学习习惯或文明习惯的养成上，都会坚定信心，鼓足勇气，并持之以恒。学生会“亲其师，信其教”当学生有困难时，真诚地给予帮助；学生有困惑时，与学生促膝谈心，耐心细致地帮助学生分析原因，走出困惑，从而放下包袱，轻松前进。当学生犯错误时，设身处地，将心比心，给予理解。然后从思想深处细加分析，寻找错误的根本原因，帮助他及时改正错误，当学生取得进步，要适时地肯定和及时地鼓励，让学生真切地感受到老师为他喝彩，以他为荣，从而在不知不觉中转化为一种积极进取的内在动力。

其次是完善自我，注重外在的形象的塑造和自身素养。其身正，不令则行；其身不正，虽令不从。教师对学生的影响是潜移默化的。俗话说，言传重于身教。如果一个教师不注重自身的形象，在着装上邋邋遢遢，说话不注重语言美，对学生颐指气使，高高在上，动辄大声训斥，他的一举手一投足都给学生留下了不好的印象。这样教师的形象在孩子的眼中也不会再高大，教师的威信也就会在学生心中一扫而空。不仅如此教师还要拥有精深的专业知识和广博的相关学科知识。拥有精深的专业知识和广博的相关学科知识对于班主任工作同样重要，这是用智慧吸引学生的有效途径，通过班主任自身让学生明白知识的魅力。

教育是一个全方位的系统，需要家长、学校、班主任、学生的共同努力才能做好。因此建立有效的家、校沟通机制，互进共促。通过家访、问卷调查、家委会、家长信箱等形式展开家长和学校的沟通。

借助于网络进行对于学生的教育和家长的有效沟通。21世纪是网络革命的新时代，网络改变着着人民的生活方式，利用

网络可以及时有效地将学生在学校的情况反馈给家长，共同商议解决学生问题的最佳途径。

班主任工作是非常艰辛繁琐的，这需要我们的老师们付出更多的汗水。班主任老师要具有优良的传统，不怕苦、不怕累、吃苦耐劳、责任心强，如果我们都能如此我相信我们学校的班主任工作会越做越好。“一分耕耘，一分收获”，当我们看到桃李满天下时的时候，会笑得更加灿烂。

本班共有学生44人，女生30人，男生14人，本学期转来新生1人。根据长沙外国语学校的特点，每个班级在上英语课时分为a□b两班，每班各22人。该班在原任班主任的严格要求之下纪律良好，学生与老师积极配合，成绩整体水平较高，尤其是英语成绩在整个年级较为突出，但少数同学有偏科现象。班级气氛活跃，集体荣誉感强，学生对各种活动积极性高。班上有特长的学生也较多，体育舞蹈声乐器乐等方面都有专门的特长生。学生对自己的将来有一定的打算，但也有一部分学生仍然缺乏自觉性，不能很好的约束自己，需要老师的时刻提醒与督促。班上的干部能起带头作用，在班级的日常管理中能起到很好的组织和督促作用。如检查日常卫生工作，组织好两操等，为老师分担了相当一部分工作。针对以上情况，我们实习老师将在原班主任王智泉老师及其他老师的指导和帮助下，做好他们的助手，努力按照学校的各项规章制度，管理好整个班级，有计划，有目的的开展活动，教育和引导好学生，争取做好实习班主任工作。

在我的原有印象中，班主任工作是一项繁重枯燥的工作，因此，未上岗之前我就对班主任工作产生了一种强烈的惧怕感。在担任高一(3)班实习班主任这一年的时间里，我对班主任工作有了重新的认识，担任班主任可以给我们带来忙碌与艰辛，但它带给我们更多的，是从和这些天真可爱的孩子相触中得到的快乐与欣慰。

一. 尊重自己，为人师表

俗话说：“身教重于言教。”老师的外在行为表现对学生具有一种榜样和示范的作用，会对学生产生潜移默化的影响。高中学生的生理、心理及综合素质趋于成熟，思维活跃，情感丰富，对身边发生的事情具有了自己一定的判断能力，也有了自己一定的看法。在高一(3)班班主任高迪教师的帮助带领下，我在班中教好自己数学课的同时，无论是在穿着打扮方面，还是在言行方面，无论是在教学能力方面，还是在个人修养方面都非常注重自己在班中的表现，时时以一名正式班主任的身份要求自己，在班中得到了学生的认可与支持。只有尊重自己、为人师表的老师，才能从学生那里得到爱戴与尊重，在班中建立起学生对自己的威信，这是班主任工作的基础。

## 二、钻研教学，提高自己

在这一年的担任高一(3)班实习班主任期间，我深深地知道要想搞好自己的班主任工作，应首先把自己的学科教学搞好。让班内学生喜欢上你教的课，进而喜欢你、佩服你，这对于班主任工作是至关重要的。在以后的日子里，我将会继续努力搞好自己的教学工作，提高课堂教学质量，使自己得到学生的承认与认可。

一学期实习班主任的工作经历虽然很短，但让我越来越深切地感受到班主任工作的重要、深奥，它不只是一项工作，更是一门艺术。在此，我衷心地感谢给了我无数帮助的高迪老师。在以后的工作中，我将继续学习与提高，为自己早日成为一名正式的班主任而努力奋斗。

## 三、抓住时机，增进了解

作为实习班主任和本班的正式班主任还是有一定区别的，因为我除了数学课时间，很少有时间和他们密切接触，难以真实地了解班内情况。为了对同学们增进了解，我抓住一切可能的机会和他们接触，在每天上课间操时，我坚持跟操，了

解他们的情况;在每次同学们进行班内、校内劳动时,我积极与同学们一起劳动,增加与他们每个人接触的机会;在每次学校举行大型活动时,我积极配合班主任参与组织与筹备,与同学们共同协商,做好本班工作。通过以上方法,我逐步了解了班内每一个学生,为做好班级辅助管理工作做好了准备。

#### 四、尊重学生,以诚相待

曾经有学生把班主任和学生之间的关系比作“猫和老鼠”的关系,也有一些班主任把学生对他的惧怕看作是“师道尊严”的体现。这样,使得班主任和学生处在一种对立的状态,不利于班级工作的开展,也不利于学生积极性的调动,能力的培养。在担任高一(3)班实习班主任期间,我利用青年教师这一年龄优势,在自己在同学中建立威信的基础上,与他们平等相处,建立起了和谐的师生关系。我把学生当作一个平等的主体来对待,尊重学生的人格尊严,彼此无高低、尊卑之分。在出现问题时,我从为采用强制手段,高压政策来解决问题,而要通过讲事实、摆道理,使学生心悦诚服的接受。当学生提出批评意见时,我虚心地接受,没有因为“我是老师,我接受学生的批评,这多丢面子”而拒绝接受。作为班主任更要有一种大度的气量,宽阔的胸怀,不要斤斤计较,要允许学生出现这样的差错,平等地对待学生,这样才能赢得越来越多的学生的信任。

## 工作经验与教训心得体会篇七

时间总是在不知不觉中飞逝,眨眼间xx年年已经走到了尽头,回首这过去的一年,收获颇丰。

xx年年公司业绩突飞猛进飞速发展,与部门的进步同步,我通过不断向领导、同事和客户学习,以及在实际工作中不断的总结摸索,在工作和学习上都取得了较明显的进步,在这xx年年即将结束,新的工作阶段就要开始的时候,有很多

事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。

总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。

特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前的一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。

加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。

这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。

这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。

每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。

在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。

奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。

可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

## 2、勤快，团结互助。

跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。

一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

## 3、认真细心，做事用心。

这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。

我操作过的'1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。

回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不

会造成什么样的严重后果。

可想而知。

我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。

犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。

做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。

就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。

从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。

正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。

作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。



如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。

认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。

学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上进的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。

这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。

这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。

作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。

公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。

规范的工作流程可以大大减少出错的几率。

在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。

增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

来公司已经两个月了，我的采购工作也在忙忙碌碌中度过了，对于公司的基本规章制度及采购的工作内容及工作流程都有了基本的了解。

觉得做好采购工作就像买一件称心得体的衣服一样，要货比三家，争取用最低的价格买到最优的品质。

虽然工作中有一些不当之处，但我都积极改正，并做好记录，避免再犯，争取尽快融入这个团队。

第一个月我主要采购一些零散的小配件，我以十分的热情投入到工作中，我们的老员工都很热情，只要我有需要，他们都会给予热情的指导，让我感觉很温暖，从而会给自己制造压力，一定要把工作做好。

通过这一个月的工作，针对影响自己工作效率的事，我总结了以下几点经验：

1、要多问、多想、多做。

对于不明白的事情一定要问清楚，这样才会少走弯路，以较快的速度熟悉掌握采购工作的内容、重点及核心内容。

2、在做单前一定要查看历史记录，请教周围同事，对于所要采购的东西要了解清楚其行情，这样才会事半功倍，提高工作效率。

3、要分清主次，紧急的事情先处理，不能影响生产的正常进行。

4、单子要分门别类整理，未处理的、正在处理的、紧急事项、一般性事物要分开，这对于提高工作效率很有帮助。

就像公司推行的6s如果认真贯彻执行，不流于表面形式，对于我们的实际工作还是很有帮助的。

5、采购工作不仅同外部打交道，与公司各部门之间的沟通交流也是很重要的，要想让工作更出色、更顺利的进行，一定要有认真的态度，诚恳的为人。

工作还有很多不足，这是我今后改善的方向，努力的目标。

感谢公司给我这次工作机会，我将尽职尽责做好本职工作，全心配合大家的工作，我喜欢这里，并且很愿意把这里当作发展自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的努力。

为公司节省每一分钱，花出去的每一笔钱都应做到无可挑剔。

对于自己在这个月获的一些经验与教训也作了如下总结，以

激励自己不断进步：

1、对于自己所分管的业务要通过一切办法了解其市场行情，不能只依赖于供货商的报价。

2、工作一定要认真仔细，不能草率马虎，对于不明白的事一定要问清楚，不要领导追问时无言以对。

因为自己的粗心被领导退回几次单子，这样的事今后一定不能再犯。

3、要多向生产人员请教、沟通交流，了解每种电器或配件性能比较好的品牌，确保采购的产品准确无误。

4、对于正在处理而未果的事项自己要经常翻看，比如维修配件，东西寄给厂家要及时跟催，不然会影响维修速度。

5、要养成记笔记的习惯，由于采购事项多，请购部门问题多，不记笔记会很快忙晕忘掉，准备个小本随时记下问题，这样就不会遗漏。

6、从供应商听来的消息要辨别真伪，多方考量查证，确保信息的正确性。

工作刚进入正轨，通过两个月的采购工作，使我更加明白和灵活运用各种采购技巧的重要性，要眼观六路、耳听八方，多向各位同仁请教学习，使自己成为一名合格的采购。

一个优秀的采购必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司发展的脚步！

## 工作经验与教训心得体会篇八

时光如水，精彩的即将成为过去，令人憧憬的即将翻开崭新的篇章，回望20在柜员岗位上的工作历程，我以饱满的热情投身到本职的工作中，脚踏实地、兢兢业业，认真地履行着自己的工作职责，现将这一年的工作总结如下：

一、努力做好存取款业务。之于柜员，存取款任务是关键，除了平时认真做好柜台的存取款工作，在存款方面，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作，并利用自身的区域优势，积极向身边的亲朋好友宣传我行的优惠政策，努力提高存款金额。

二、积极营销我行的金融业务。在日常工作中，我立足我行实际，全面掌握我行电子银行、普惠金融卡、理财产品的业务知识，积极向客户推荐我行的金融服务产品，耐心地向客户解释各项业务的相同点与不同点、利与弊的所在，并给客户提出合理化的建议，深受客户的好评，也为自己个人的业务发展打下了坚实的基础，年全年我共营销了普惠金融卡50多张，短信银行和手机银行各达200多个，并年检了90%以上的对公账户。

三、充分尊重客户，热忱服务。作为银行柜员，我深刻意识到柜员是银行直面客户的窗口，不管大小业务都应该做到充分尊重客户、热忱服务，在实际工作中，无论是接递客户手中的现金、单据、卡证，还是与客户确认存款取款金额，我都做到耐心细致、有问必答，用以热情的服务赢取客户对我行的赞誉。

以上就是我个人2015年的年终总结，面对即将来临的20，我也将以更加积极主动的态度做好各项工作，并和我行的全体同仁同心同德、尽心尽力地为我行的经营发展尽一份自己的绵薄之力。

## 工作经验与教训心得体会篇九

在职业改革与发展过程中,既创造出了很多成功的经验,也存在不少问题和教训。下面是本站小编整理个人工作经验及教训的范文,欢迎阅读!

20xx年已经过了一半,工作中有硕果累累的喜悦,有与同事协同攻关的艰辛,也有遇到困难和挫折时的惆怅,工作中的酸甜苦辣让我的生活丰富多彩,也让我渐渐地走向成熟。感谢公司给予我这样的工作平台,感谢公司领导的教导和培育,也感谢同事们的关心、帮助和支持。

回顾半年工作,总结如下:

### 一、工作感言:

人生如牛,年轻时吃草,年老后回嚼。或许工作内容有点零碎、要接触的人有点多、要做的事情有点杂,有时会觉得疲惫,但是让我的生活过得充实、有意义;或许现在的工作现状与理想有点偏离,工作效果与领导的要求有很大的差距,工作中犯过错、遇到过挫折和惆怅,我希望自己做好当下,变压力为动力,努力去改变现状,努力缩小现实与理想的距离,尽力完成领导布置的任务,做最好的自己。

### 二、思想素质提升:

一年来,我积极参加集团公司组织的各项党性教育活动,认真学习党的精神,努力提升自己的政治思想素质。在'提高自身素质保持党员的纯洁性'的讲座中有这样一段话:'提升理论素养,保持思想纯洁;提升心理素养,保持身心纯洁;提升职业素养,保持作风纯洁;提升道德素养,保持品格纯洁',这段话对我影响深刻,对我的工作、生活和学习具有重要指导意义,引导着我从各方面不断提升自己。公司的企业文化

理念更是深深的感染着我，让我在充满文化底蕴的环境中快乐的工作。

### 三、经验教训：

1、良好的自我意识。认清自己的岗位职责，明白自己要做什么，并尽自己最大的努力去完成，要么不做，要做就要做到最好。

2、积极的情绪控制。俗话说的好：今天的你由昨天的心态决定，明天的你由今天的心态造就。成功的唯一阻碍就是自己，明确的目标加上积极地心态是一切成功的起点。

3、和谐的人际关系。发扬团结协作的团队精神，搞好各科室之间的协作关系。学会欣赏别人的优点，学习别人的长处，取长补短。

4、良好的环境适应。环境对我们的最大影响，不是发生了什么，而是我们怎样看待。周围的人和事都在时时变化着，只有让自己去适应环境才能更好的发展下去。

从毕业到现在一直在底层摸爬滚打，学到很多东西也懂了不少道理。工作到现在几乎天天都在上班，放假的日子屈指可数，常年在外节假日也经常加班，在现在看来自己是付出了很多，可是自己学到的东西却很少。

自己已经将近30了，人们都说三十而立，我到现在还不知道怎么去立，总之现在还差的很远。我想慢慢改变这一切，从自己身上改变。在今后的日子自觉加强学习，虚心求教，不断提高自己的专业水平。认真执行领导布置下来的各项任务，认真对待自己的工作。摆正自己的位置，下功夫好好学习专业技能，更好的适应自己的工作岗位。在与同事的相处过程中处理好各方面的关系，不乱发脾气、不抱怨。调整好自己的心态，领导安排什么就干什么，不乱串不逾越。

希望在各位领导的带领下，自己的水平能不断的提高、不断进步。

### 个人工作经验及教训篇三

来公司已经两个月了，我的采购工作也在忙忙碌碌中度过了，对于公司的基本规章制度及采购的工作内容及工作流程都有了基本的了解。觉得做好采购工作就像买一件称心得体的衣服一样，要货比三家，争取用最低的价格买到最优的品质。虽然工作中有一些不当之处，但我都积极改正，并做好记录，避免再犯，争取尽快融入这个团队。

第一个月我主要采购一些零散的小配件，我以十分的热情投入到工作中，我们的老员工都很热情，只要我有需要，他们都会给予热情的指导，让我感觉很温暖，从而会给自己制造压力，一定要把工作做好。通过这一个月的工作，针对影响自己工作效率的事，我总结了以下几点经验：

- 1、要多问、多想、多做。对于不明白的事情一定要问清楚，这样才会少走弯路，以较快的速度熟悉掌握采购工作的内容、重点及核心内容。
- 2、在做单前一定要查看历史记录，请教周围同事，对于所要采购的东西要了解清楚其行情，这样才会事半功倍，提高工作效率。
- 3、要分清主次，紧急的事情先处理，不能影响生产的正常进行。
- 4、单子要分门别类整理，未处理的、正在处理的、紧急事项、一般性事物要分开，这对于提高工作效率很有帮助。就像公司推行的6s如果认真贯彻执行，不流于表面形式，对于我们的实际工作还是很有帮助的。



5、采购工作不仅同外部打交道，与公司各部门之间的沟通交流也是很重要的，要想让工作更出色、更顺利的进行，一定要有认真的态度，诚恳的为人。

工作还有很多不足，这是我今后改善的方向，努力的目标。感谢公司给我这次工作机会，我将尽职尽责做好本职工作，全心配合大家的工作，我喜欢这里，并且很愿意把这里当作发展自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的努力。

时间过的真快，转眼工作已经两个月了，通过这两个月的工作，使我对采购工作有了更全面更深层次的了解，询价、议价、比价只是采购工作的开始，对于所购物品的质量追踪、货期的跟催、供应商的开发与考核、帐款的核对等等都是一名采购所要做好的工作；还有就是要有很强的责任心，我认为采购是一项比较神圣的工作，是因为公司对你的信任，才把这项工作交给你，你要做的就是为公司节省每一分钱，花出去的每一笔钱都应做到无可挑剔。对于自己在这个月获的一些经验与教训也作了如下总结，以激励自己不断进步：

1、对于自己所分管的业务要通过一切办法了解其市场行情，不能只依赖于供货商的报价。

2、工作一定要认真仔细，不能草率马虎，对于不明白的事一定要问清楚，不要领导追问时无言以对。因为自己的粗心被领导退回几次单子，这样的事今后一定不能再犯。

3、要多向生产人员请教、沟通交流，了解每种电器或配件性能比较好的品牌，确保采购的产品准确无误。

4、对于正在处理而未果的事项自己要经常翻看，比如维修配件，东西寄给厂家要及时跟催，不然会影响维修速度。

5、要养成记笔记的习惯，由于采购事项多，请购部门问题多，不记笔记会很快忙晕忘掉，准备个小本随时记下问题，这样

就不会遗漏。

6、从供应商听来的消息要辨别真伪，多方考量查证，确保信息的正确性。

工作刚进入正轨，通过两个月的采购工作，使我更加明白和灵活运用各种采购技巧的重要性，要眼观六路、耳听八方，多向各位同仁请教学习，使自己成为一名合格的采购。一个优秀的采购必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司发展的脚步！