

2023年年终培训心得体会 终班主任培训 心得体会(大全5篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

年终培训心得体会篇一

为提高身处教育一线的班主任教师对新时代教育理论的实际掌握和应用水平，立山区教育局在区教师进修学校组织了一次面向全体班主任教师的教育教学理论知识培训，这次班主任培训内容丰富，形式新颖，在培训中由优秀班主任、教育专家向我们详细介绍了自己在工作中积累的独具风格的工作经验和切实有效的具体措施，使我受益良多。现将自己的心得体会总结如下：

我体会到做好班主任工作首先要突出一个“爱”。即热爱教育事业，热爱教师职业，热爱教书工作，热爱自己从教的学校，热爱班主任这个岗位，热爱自己所教的每一位学生。要具备“捧着一颗心来，不带半根草去”的高尚道德情操。没有爱的教育是死亡的教育，不能培养爱的教育是失败的教育。这一教育名言告诉我们，爱是教育的生命，是教育的催化剂、润滑剂和粘合剂。素质教育对每一位教师提出了更高的要求，那就是必须全面地爱学生。一切为了学生，为了学生的一切，为了一切学生。这要求每一位教师捧着一颗爱心，用爱去浇灌每一棵幼苗，为每一个学生的健康成长去付出所有的努力。

班主任的工作，是辛勤，是细心，是脚踏实地、勤勤恳恳的老黄牛精神。作为教师，尤其是的班主任，要用很长时间，用心灵来认识学生，支持和赏识学生，努力与学生心灵产生共

鸣，用理解打开学生的心灵。“勤”字要体现在工作的每一个细节，应做到腿勤、眼勤、嘴勤。其次要做到一个“细”。学生出了问题，切忌主观武断，简单粗暴，处理问题要言之有据，言之有理，晓之以情，达到和风细雨润物无声的效果，使动机和效果，手段和目标有机地统一起来。教育的核心和灵魂是育人，要体现以人为本的教育理念。班主任要特别关注学生的心理动向，尊重学生的个性差异，尊重学生作为独立个体存在的现实，努力做学生的良师益友，努力处理好自身与他人的人际关系，主动帮助他人，用健康的身心去影响学生，协调好来自各方面的关系，严以律己，宽以待人，尽量为自己和周围的人创造一个合适的空间。师爱如阳光，学生的心理渴望老师的爱，教师的使命在于发现、唤醒、引导。让我们把阳光播洒在别人心田，让生命的阳光照亮教育的每一个角落。我知道：感激不仅来自学生对老师的尊敬和爱戴，而且也来自于一份真诚的信赖，老师的教诲，渴望得到学生的尊重，但更要珍视学生的这份尊重，这样才能了解学生、走进学生，从而充满热情和真爱来面对伟大的事业。

教育是心灵的交流，是心灵的建设。著名教育家魏书生说过：教师应具备进入学生心灵世界的本领。育人先要育心，只有走进孩子心灵世界的教育，才能引起孩子心灵深处的共鸣。用心灵去赢得心灵，用爱去交换爱，用真情赢得真情听了之后让我很受启发，记得有一句名言叫“蹲下来看孩子”，我们老师就应该蹲下来与孩子保持一样的高度，以孩子的眼光看问题、看世界，这样才能真正尊重孩子、理解孩子，也就只有在这样的前提下，我们才更有心去主动地创造更充裕的时间和空间去了解、剖析、关爱孩子，为孩子提供最适合的教育。

要求学生努力学习，首先自己就要努力学习给学生看，对自己所教学科要掌握其基本理论要精通，了解学科的现状、历史、发展趋势和社会作用，抓住要领，掌握重点、难点。在教育教学中，班主任不仅是传授这些知识，而且要运用知识点激发学生的学习兴趣。知新就是要不断学习新知识，讲课

要有新意。一位优秀的班主任心中要有一种永不衰竭的求知欲望，像一个永不疲倦的探险家，对未知充满渴望。要不断吸取新信息、新知识、新理论，不断充实自己，完善自己的知识结构。要求学生作到的，教师就应该首先要求自己做好，做学生的表率。

在今后的工作中，我还要继续努力，不能停滞不前，不满足于现状，要认真总结教育的得与失，并虚心向身边的优秀教师学习，注重教育教学经验的交流，强调学习，要终身学习，扩大学习范围，拓宽教育视野，使自己不断进步，并创设自己的独特教学风格，创造出与众不同的教育方法。让我们携手共进，共同成长，为了握在我们手中的每一棵生命的幼苗，为了我们神圣的教育事业，生命不止，奋斗不熄。

通过这次班主任培训，使我更清楚地理解到新时期要当好一个合格的班主任就做到下列同点：

班主任的一言一行，对学生都会产生巨大的影响，所以，新时期的班主任应对教育对象实施影响的同时，不断地完善自己。必须不断地学习有关知识，在实践中总结经验，提高自身素质，才能严于律己，以身作则，在学生中树立一个实实在在的榜样。

作为班主任是班级的组织者、教育者，所以做为一个班主任要善待每一个学生，做好与每一个学生的接触，缩短师生间的心理距离，与学生打成一片。注意发现学生身上的优点进行因材施教。对学生要注意语言分寸，多鼓励学生，树立学生的自信心做到你尊重他，他才会尊重你。这样才能搞好师生关系。

在班级里，班主任完会可以从以下几方面入手建立班级小气候，优化班级系统。

班主任应教育学生开扩视野，经常结合一些社会知识，让学

生有了中华意识到全球意识上定位人生目标。使每一个学生对自己未来都有大目标，并从小都能向自己的目标去奋斗。

班主任经常让学生举办对现在，对未来的设想主题班会让学生能从小养成一个胸怀家庭、胸怀社会的心理，有一种外向性、独立性、变化性、适应性的社会态度。

经常鼓励学生阅读一些有关的课外书刊。勇于开拓，着眼于大文化、大问题，多让学生学习一些研究性学习的论文，这样学生的思维洞开，目光也高远，使命感、责任感也强化了。

四、做一名成功的班主任

每一位班主任都希望成功，但是责任心获得成功才是成功班主任的前提有了责任田，班主任就会全身心地投入到工作中，用自己的光和热去照亮和温暖着每一个学生的心灵。有了责任心班主任、在工作过程中就会想方设法克服困难最终使自己的事业成功。作为班主任应做到上对学校负责，下对学生负责两方面。因而要做到全面执行学校布置的各项工作，并能积极带领全班学生。通过各种教育形式。组织各种活动，使学校学生双满意。这样才能当好一名成功的班主任。

年终培训心得体会篇二

年终培训是幼师们每年结束工作时必须参加的一项重要活动。它不仅是对幼师们在过去一年工作的总结，更是为了提升幼师们的专业素养和教育水平。我有幸参加了今年的年终培训，通过此次学习，我深深感受到了培训的重要性，并获得了许多宝贵的心得体会。

首先，年终培训为我们提供了一个互相交流学习的机会。在培训中，我结识了来自不同幼儿园的幼师朋友，我们相互分享了各自的教育心得和经验。不同幼师园所的教育理念和教

学方法也使我受益匪浅。通过交流，我深刻认识到教育工作的广阔性和复杂性，也让我更加有信心面对各种教育挑战。

其次，年终培训注重实践操作。我们不仅听取了专家教授的理论知识，还进行了实际操作和案例分析。通过实践，我们更加直观地理解了教育理论的内涵和应用。例如，在一个模拟课堂中，我有机会扮演教师的角色，设计并实施了一节活动课程。通过这次实践，我意识到教学中的细节和方法，对培养幼儿各方面的素质很关键。实践操作使我对自己的教学技巧有了更深入的认识，也使我更加有动力去钻研和改进自己的教学方式。

第三，年终培训给我们提供了学习最新教育理论和方法的平台。教育领域发展迅速，新的研究和观点时刻涌现。通过培训，我们了解到了很多新的研究成果和教育技巧，以及如何将它们运用到教学实践中。例如，我们学习了有关幼儿游戏的心理学和发展理论，了解了游戏在幼儿教育中的重要性，并学会了设计和引导有意义的游戏活动。这些知识的更新和应用，对我们教育工作的提升具有积极意义。

第四，年终培训强调思辨和批判性思维的培养。在培训中，我们经常进行小组讨论和案例分析，要求我们思考并提出自己的见解。这锻炼了我们的批判思维和问题解决能力。例如，在一个讨论中，我们聚焦于特殊儿童教育，大家积极交流，提出自己的观点和建议，共同寻找适合这些儿童的教学方法。通过这次讨论，我发现了自身的不足和需要改进的地方，也从其他幼师的经验中汲取了教训。

最后，年终培训不仅为幼师提供了专业知识的学习，更为我们提供了心灵的净化和放松。在培训期间，我们参观了多个优质幼儿园，观摩了他们的教学实践，领略了不同幼儿园的特色和魅力。这些活动使我们感受到教育事业的美好和快乐，让我们深知自己的责任和使命。同时，也为我们提供了与同事们交流互动的机会，增进了团队的凝聚力和协作精神。

总之，通过今年的年终培训，我深刻认识到了教育工作的重要性和挑战性。同时，我也了解到提升自身素养和教育水平的必要性和途径。年终培训不仅是对过去一年工作的总结，更是对未来教育工作的指引。我将继续努力学习，更新自己的知识和技能，为幼儿教育做出更大的贡献。

年终培训心得体会篇三

2019年即将过去，在这一年的时间中销售部经过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年来的工作进行简要的总结。

在2019年当中，坚决贯彻__厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志、、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发信息三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不梦想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1. 销售人员工作的进取性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均仅有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是十分少的，每次搞活动邀约客户、很不梦想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情景十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作职责心和工作计划性不强，业务本事和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。经过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家必须会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们必须内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销

售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二. 2020年工作计划

在明年的工作计划中下头的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。仅有经过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，并且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务本事。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在2020年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

销售年终培训心得感悟

年终培训心得体会篇四

第一段：引言（150字）

在常态的工作生活中，不断学习和提升自我是每个职场人士都需要面对和解决的问题。而年终个人培训就是一个提供学习机会和挑战自己的好机会。在今年的年终培训中，我参加了一系列培训课程和活动，对我的职业发展起到了积极的推动作用，并给我带来了不少收获和体会。

第二段：培训课程的内容和感受（300字）

在年终个人培训中，我参加了各种不同类型的培训课程，涵盖了领导力、沟通技巧、职业规划等多个方面。其中，领导力课程让我认识到一个好的领导者应该具备的素质和技能，培养了我的团队合作和决策能力；沟通技巧课程教会了我如何有效地表达自己的观点、倾听他人的意见，增强了我与同事之间的合作与理解；职业规划课程帮助我对未来的职业发展有了更清晰的目标和规划，并激发了我不断学习和成长的

动力。通过这些培训课程，我不仅获得了新的知识和技能，更重要的是意识到自己在职业生涯中的不足之处，从而激励自己不断提升。

第三段：培训活动的经历和影响（300字）

除了培训课程，年终个人培训还包括了一些特殊的活动和经历，这些活动给我带来了不同的视角和体验。其中，参加了公司组织的团队拓展活动让我体验到了团队合作和相互信任的重要性；与顶尖行业专家交流的论坛使我受益匪浅，拓宽了我的视野；参观了一些公司和工厂，让我了解到了不同行业和企业的运营情况。这些活动不仅丰富了我的职业生活，更加深了我对工作的热情和责任感，使我明确了自己的职业方向和目标。

第四段：心得体会和收获（300字）

通过年终个人培训，我不仅学到了新的知识和技能，更重要的是培养了自己的学习和成长能力。我意识到在职业生涯中，学习是一个持续进行的过程，只有不断学习和提升自己，才能适应社会的变化和挑战。同时，我也认识到在团队中，与他人的合作和沟通至关重要，只有团结一致，积极协作，才能取得更好的成果。此外，明确自己的职业规划和目标对于职业生涯的发展至关重要，只有有目标地工作和努力奋斗，才能实现自己的理想。

第五段：总结（150字）

通过年终个人培训，我在领导力、沟通技巧和职业规划等方面取得了一定的进步，并且提高了自己的综合素质和能力。我将继续保持对学习的热情和渴望，不断拓展自己的知识和技能，为实现自己的职业目标而努力。我相信，只要不断学习和进步，就能在职业生涯中取得更大的成就。

年终培训心得体会篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

心态培训应该作为培训的中心和重心,却最容易被忽略。心态培训旨在建立个人或员工(或其他社会关系)的心态,从而为完成某项任务创造心理条件。下面小编给大家带来2022教育年终培训心得,希望能帮助到大家!

2022教育年终培训心得1

是在电脑上查阅相关的资料,进行综合分析整理。再根据各班的实际情况集体讨论研出一套合理、有效的备课。一个人的力量是有限的,但一个集体的力量是无限的。充分发挥每个人的优点,去完成一件事,达到取人之处,补己之短的优点。俗话说得好“单丝不成线,独木不成林”“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮”“人心齐,泰山移”“三个臭皮匠,顶个诸葛亮”“众人划浆开大船”……这一切的一切无不道出“团队”合作的重要性。所在我在跟岗培训期间,拜读了《合作学习》一书,书中介绍了在高科技的现代社会,个人的力量显得非常渺小,单靠个人能力来解决重大科研问题的可能性已微乎其微,更多的创新成果是靠“集体大脑”,而创新人才将以一种集体的方式体现出来。因此,时代要求人们在具备必要的自身能力之外还必须具备与他人合作的协作能力,而创造力的诸多品质中,与他人合作的能力已占有越来越重要的地位。

三、指导有利,继续学习。

在跟岗培训期间,向校长也说明了:“来我校学习,不仅仅是学习指导老师的教学方法。还要去领略其他学科及学校的各种精神……”这些话,我们当然记在心里。与指导老师__老师接触后,__老师很谦虚地说“我们相互学习、交流!”在听了__老师讲课之后,让我收获颇丰,他的教学方法,在课

堂上的驾驭能力，都是我在以后的工作中需要学习的，在他的指导下，我顺利地完成了影子培训阶段提出的各项要求及任务。

的确，经过这近一个月的学习、交流，我从__老师身上学到了我从未有的教学经验，也学到了学校其他科任老师之间的交流方式、教学方法、沟通方式、备课流程、__课堂的模式。

每次培训，我都会满载而归。因为每次培训的内容不一样，对象不一样，环境不一样。有太多的不一样等着我继续学习！相信经验是慢慢积累的，我也会努力去学习各种方法，定会在我的教育教学过程中增添色彩。

2022教育年终培训心得2

20__年是充实而忙碌的一年，20__年是劳累而收获的一年，20__年是发展与壮大的一年。在20__年里，为了把做成真正的“塑品形塑形体、让家长放心政府支持、学生满意”的宣汉第一品牌艺术学校。我们学校从硬件到软件都做了充分的努力，现在就将我校20__年的工作总结如下：

一、学校的校舍与教师师资建设方面

20__年我校占地由原来的两个教室200余平米扩建到现在5个教室300余平米于7月份正式投入使用。标准规范的舞蹈教室，良好的艺术氛围，安全舒适的环创带给老师和家长莫大的信心，让我们坚信，我们有实力做得更大更好。

20__年我校由原来的6名教师增至到现在13名教师，加强师资队伍建设和让我们有更强的信心为同学们教好课服务好。7月份我校的前台服务站也正式成立了，架起了家长和教师之间的沟通的桥梁。让我们后勤服务工作做得更好更贴心。

二、学校开展的大型活动

- 1、元月参加了由__县文化局主办迎新春广场文化艺术活动。
- 2、6月我校举办了三场“中国梦。少年梦”的文艺演出。
- 3、7月我校的部分拉丁舞学生参加了四川省国标舞精英赛取得24金26银1铜的优异成绩。
- 4、7月我校作为“中国少先事业发展中心社会艺术水平舞蹈考级__考级考点”对我校300余学生进行了考级，并取得全部100%的好成绩。

三、学校业务拓展方面

一次又一次的大型文艺活动，给我们老师和同学都提供了很好的成长平台给了我们更多展示自我锻炼自我的机会，让我们老师成熟更学生更优秀。

20__年我校还增设了街舞班、美术班、播音主持班等，我们不断地拓展了学校的业务，让小朋友有更多见识和学习其他学科魅力的机会，为把我校建成更全面更专业的艺术学校，我们迈着扎实的脚步，相信在20__年里我们还会做得更好更出色。

四、学校教师培训方面

一年来，我校老师不断地提升自己不断地通过培训来增长见识。为学校带来新思想、新理念。__校长多次在__等地参加艺术校长培训会。12月份请到__省少儿舞蹈教育专家__为我校的全体师生培训，“教舞蹈、教做人，教舞蹈、教品形”都是我们每位老师努力的方向。同时我校__和__老师参加达州市青年教师艺术人才大赛均获得舞蹈组一等奖的优异成绩。

五、学校安全方面

一年来，我校精心做好学生安全教育工作，和在校的每一位学生家长签订了安全责任书，保证学生安全是学校和家长最重要的任务。正是在学校、老师和家长的完美合作与精心照顾下本年度没有出一件安全事故，这项工作也将会是我校每年都必须抓好的工作。

2022教育年终培训心得3

20__年生活上的收获是多了个宝贝，工作上的收获是得到更多家长的信任。现在能从容面对工作上的问题，这些进步离不开别人的帮助。首先要感谢的是斯瑞能提供我这么一个平台，让我能发挥自己的作用，其次就是要谢谢我的家人对我工作的支持，当然我的进步也少不了同事间的互帮互助。年底的总结我对我过去半年的工作的审视，总结自己的不足，让自己在接下来的工作中有更好的表现。

一、续班、备课

我仔细的对照了老名单，发现上面有的学生已经不在斯瑞了。其中一部分在我休产假的时候掉生了，也有一部分是由于平时工作没有做到位出现了掉生现象。印象比较深的有张俊，这个孩子基础不错，在我们班都是属于尖子生，但突然掉生，让我很意外，和家长沟通了很多次，没有得知准确的原因，可能觉得所学的知识适应不了孩子的需求了。

另外有好几个学生没有能续上来，都是刚来上了不长的时间，半年或者一年，觉得没有看见突飞的成绩，比如陈潇航，章艺豪，这些孩子的基础都不好，虽然平常也把他们领过来补课，但是孩子的学习状态一直不好。这给我提了个醒，在续费上，和家长的沟通时一方面，和学生的交流也是很重要的，在平时要了解孩子的心里想法，这样才更有信心留住孩子和家长。当然我也不会像alice那样，给自己太大的压力，在续费上，我一直觉得只要自己平时的工作做到位，即使掉生了，那是他自己的损失。

备课上课时续费的重要保证，今年的备课上课方面，我也遇到过很迷茫的时候□star指导我，多像其他老师学习，有空多听听其他老师的课，我觉得很有帮助，以后我觉得每个老师最后要空一个半天，可以多学习其他老师的上课模式，以便提高自己的上课水平。

二、学校活动

今年的活动是我到斯瑞来举办最多的了。夏令营，口语赛，圣诞节，还有平时的小型活动。

1、夏令营

今年的夏令营我有幸得到领导的认可，来组织这个活动。我是第一次组织这样的大型活动，很多方面有点不知所措，多亏了ellen和joyce的提醒才没有出多大篓子，自我认为在这样的活动中，我缺乏了很强的组织能力，在做事情时候无条理性，以后如果还有机会我要先理清思绪，再做事。很感谢领导给我的机会，让我锻炼，在组织的过程中确实出现了很多事情，仍然需要领导来帮助我，但我确信，来年如果还有机会让我组织，我的能力肯定会比今年强。从今年的夏令营效果来看，孩子们比较满意大连的活动，明年的夏令营我们可以大批的‘动员学生去大连了。

2、口语大赛

今年的口语比赛比去年稍微好一点，从动员上我们就宣传的是全部参加，所以结果上还算满意，我们班只有几个学生没有参加，但是准备的时候让孩子们自己准备，从比赛的结果上看不是太好的，所以来年的口语比赛我还是要帮孩子们准备，和孩子们一起准备比赛内容。

三、自身不足，工作总结

已经为时不短的工作让我偶尔会觉得工作上有瓶颈期，在这个时候，要多和更老一点的员工所学习学习，尤其现在带了幼儿班，学习的东西更多，自己可以突破的空间是越来越大的。今年我对自己的工作表现是很满意的，希望明年我会更进一步！也祝愿斯瑞英语越办越红火，斯瑞员工都有更强的归属感，能够在斯瑞开开心心上班！

2022教育年终培训心得4

20__年六月在省培训院我有幸参加了新一轮的小学美术骨干教师的培训学习，通过培训，专家学者们向我们展示的全新的理念，崭新的课堂教学模式和新观念，深深的感受到我们要不断的学习，树立终身学习的意识，立足于自己的本职工作，加强培训学习，转变观念，投入课改，真正走进新课程：

一、加强学习，不断培训，自觉走进新课程。

课改是一个全新的事物，是全力推进素质教育的重要举措，是关系到培养目标的大问题，实践使每个教师清楚地认识到只有立足于培训，不断学习，才能尽快地转变观念，适应时代的要求，我们应主动地由过去以传授知识为主转变为，传授获取知识的技能和方法，围绕学生设计课堂教学，体现学生是学习的主体，课堂的主人。

1、摒弃旧的教学方法，把先进的教学模式引入课堂。

多年来，老师教，学生学；老师讲，学生听，这已经成为固定的教学模式，新课改向我们提出了新的课题，这种教学模式限制了学生的发展，压抑了学生学习的热情，不能焕发学生的潜能，与此同时，通过培训学习，“合作学习”、“主动探究”、“师生互动”、“生生互动”等新型的教学模式为课堂注入了生机与活力。通过培训我认识到：这些新的教学模式给学生更加自由的学习空间，体现了以学生为本的理念，

老师要自觉地把新的教学模式引入课堂，改变课堂的面貌，使课堂气氛活跃；教学民主；学生的学习热情高涨；师生关系融洽。才能充分体现素质教育的根本目标。

2、重新树立新型的“人才观”。

多年来，听课、稳当、学习好已成为好学生的标准，这些学生受到老师的青睐，得到老师的宠爱和呵护，随着培训学习的深入，我们认识到，我们培养的是有创造精神，有实践能力的一代新人，这是时代赋予我们的重任。有了这一认识，我们应该厚爱有创见的学生，全力引导和发展学生的求异思维，活跃学生的思维，鼓励学生的独创，树立新型的人才观，才能教好学生做好工作。

二、勇于实践提高课堂教学质量。

实施素质教育，课堂教学是主阵地，我们要在教学实践中汲取营养，突显“合作学习”、“主动探究”的全新的教学理念。注重培养学生勇于探索，认真实践，大胆创新的精神，鼓励学生的求异思维，在课堂教学中，充分体现“师生互动”、“生生互动”的学习方式。以新的理念引入课堂，改变课堂的面貌，使孩子们会学了、乐学了、爱学了。就一定能较好的提高我们的教学质量。

2022教育年终培训心得5

转眼间，忙碌的时候总觉得时间过得飞快。相处五年的孩子们要毕业了即将送走我工作岗位上的第一届毕业生。回顾一个学期的语文教学工作，总的感觉还比较满意，几个曾经学习上无所谓的孩子对语文感兴趣了对于语文学科来讲，兴趣显得尤为重要。几个常被戏称为及格线上垂死挣扎的学生居然能考七十多了考试后急切想知道成绩的人，对分数高低很在乎的人，越来越多。这一切，都让我感到自己平时的工作已经得到回报。总结自己的教学工作，觉得在以下几个方

面做得不错。

一、想法设法提高学生课堂参与学习的兴趣。

从小到大，我就讨厌老师课堂教学中枯燥的讲解。老师的语言干巴巴，如若音色还不好听，或是男不帅，女不靓，表情不丰富，对于不是学习很勤力的学生来说，无异于受罪，整节课肯定是坐如针毡。所以，在课堂讲解中，我总是注意语言的幽默风趣，语文学科，语言为主，老师的语言不生动，何能吸引学生呢？遇到词语句子的理解，我总是把学生的名字嵌入其中，这样一来，念到名字的学生——多半关系到听讲不专心的孩子注意力一下集中了，而其他学生一听到老师讲解中提到同学的名字，自然也会关注，效果肯定要好很多。对于学生回答中的好词好句，或是能体现其平时大量阅读的结果，我都是赞不绝口，让学生感受学习的成功。让他们知道，只要进行大量的，健康的阅读，必定会获取更多的课外知识，从而养成好的阅读习惯。所以，学生都喜欢上我的课。

二、想法设法培养孩子的自信心。

有了兴趣，没有信心也不能在学习上有大的突破。一些孩子之所以成绩差，因为其在學習上没有成功的信心。因为很多老师课堂的目光多停留在优生身上，提问时不注意，好不容易给个机会学困生，可能是道难题，只会让其丢脸，没有成功怎会开心？我提问会根据难度来，简单的让学困生回答，正确率自然高，赞美的语言如黄河之水滔滔不绝，常常喝一肚子蜜，精神爽，信心自然上去，他不会觉得低人一等，脑子不如人。即使答错了，也要找个理由夸一夸。我就是让学生感觉到，老师眼里，大家都一样，只是态度不同造成成绩的差异。态度改变，成绩一定进步。

三、注意题型的训练加基础知识的积累。

语文学科尤其重视知识的积累。我曾多次告诉学生，语文课

上，老师讲了再多的方法，如果自己不去记忆，课外不去大量阅读，积累好词佳句，是无法写出的好的文章来的。要求背诵的课文，诗词，名言警句，日积月累的成语，都必须熟练背诵，当然，如果不愿意背诵，还可以选择反复地抄写。背诵或抄写，可以自己选择，目的只有一个，牢记于心。数学老师常说举一反三，语文一科中有些题同样如此，同一知识的测试，有很多种方式，老师平时加以训练，学困生才不会再考试中束手无策。如把转述的话变成引用的话，那么又怎么把引用的话变成转述的话呢？人称代词怎么变化，意思才不会变化，练习多了，学生自然就有感悟了。

我总认为，语文教师培养孩子良好的阅读习惯甚于课堂知识的传授。教材知识的容量毕竟是有限的，而课外阅读所带来的好处却无法估量。所以，我总是想法设法让孩子切身感受阅读的好处，阅读的快乐。爱好阅读的孩子总是我表扬的对象，在表扬中，把我认为的好书向学生推荐，我所教的两个班，大部分学生都变得爱看书，有些学生的阅读量已经远超大纲的要求。

语文教学因为其学科的特殊性，涉及的知识面很广，也对老师提出了更高的要求，给学生一碗水，自己就要一桶水。因为工作量大，我感觉自己的阅读还不够，特别是理论书籍，下学期还要在这方面下功夫。凭经验教书，总是以个教书匠，只有在理论的指导下教学，才能成为一个学者型的教师，一个受学生欢迎的老师。

;