# 最新企业裁员心得体会和感想(优质8篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-02-20

*企业裁员心得体会和感想一建设银行新员工入职初体会告别学生时代的青涩与懵懂，我带着那张还未完全脱去一身稚气的微笑的脸庞迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂。算上实习期，初入职场才半年不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步，与银行间...*

**企业裁员心得体会和感想一**

建设银行新员工入职初体会告别学生时代的青涩与懵懂，我带着那张还未完全脱去一身稚气的微笑的脸庞迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂。算上实习期，初入职场才半年不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步，与银行间越来越激烈的竞争。各家银行都在不断地推出自己的新产品，发掘新的销售渠道。因此，作为建行的一名新员工，如何在竞争日趋激烈的环境下，在做好服务的同时做好营销工作呢?那就是积极营销。但如何才能做到成功的营销呢，下面就我在实际工作当中总结的一些技巧。

一、扎实的产品知识。首先，我们需要对所发行的产品要有一个全方面的认识，从产品功能、产品的特点、相对优势到如何使用等，都要做到心中有数，这样才能在给客户介绍的时候底气十足。其次，要对市场要有一定的了解，销售任何一款产品除了要掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，找准其市场发展方向，才能提高它的市场竞争力。就例如我行自八月份起就一直大力宣传的赣通龙卡ic信用卡，我们在营销客户之前一定要对这张卡有着充分的了解。比如这张卡的功能=ic卡金融功能+高速公路通行缴费，也就是客户除了可以用这张卡正常消费使用之外，还可以在高速公路上享受“先通行，后付款”的简便方式，因此这对于营销经常需要行驶于高速公路的客户来说绝对是一个强有力的优势。除此之外，该卡还有附加的促销活动，即“一元换购价值350元的obu仪器”，也是我们在营销客户时的一大着重点。

二、树立营销意识和协作精神。作为一名普通柜员兼大堂经理，每一位客户都是我们的业务发展对象。首先要树立良好的营销服务意识，让营销成为我们日常工作的一部份，这样业务才能发展得更好。清楚了这一点，我们就要珍惜机会，抓住每一位客户，把最细致周到的服务、最新的产品介绍给他们，让客户了解和信赖我们的产品并且接受我们的产品。例如最基本的电子银行营销，就是我们在为客户办理业务时“多嘴地”问上一句，介绍一句，不仅能让客户省了时间，省了金钱，多了方便，多了实惠，还有对我们的满意。营销不能怕拒绝。在实际营销过程中，难免会存在各种各样的难题，也许客户会拒绝，我们也要做到不抛弃、不放弃，及时的了解客户拒绝的理由，通过和客户交谈，及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使营销活动的顺利完成。除此之外，网点良好的营销氛围是营销成功的催化剂，硬件环境有产品视觉的冲击，软件环境有大堂经理，低柜、高柜的联合推荐，最终让客户认可服务，认可产品。让每名员工都有自己忠实的客户，让客户与银行共成长。

三、积极的工作心态。一个人的心态在很大程度上决定了一个人人生的成败。我们每天都会面对不同的客户群体，往往在一些细节上的东西，会影响到我们与客户的交流，影响到产品的销售，造成客户拒绝我们的产品。对于客户的拒绝，我们应当用积极的心态去看待，千万不要心灰意冷，把客户拒绝的原因加以分析，找出客户拒绝的真正原因，进行认真的总结，以便在今后的工作当中再次遇到同样的情况就会有更好的销售方法。所以，我们一定要带着积极的心态工作，这样我们的工作才会更有激情。回想起自己在这几个月里的工作表现，那难忘的一次次营销未果的经历，仍历历在目。有位客户是急脾气，我向他推荐单位结算卡，卡的优势还未说完，就被他打断了话头：“不办，不办，骗人的，又要收费，你们银行就知道收费......”。先后柜员几次向其营销，他均以此拒绝，似乎跟我们每个人都有敌意。遭拒后，我并未放弃。凭着对其公司的了解，我感到这位客户之所以拒绝，是因为他没有更好的了解产品，没有真正的尝试到产品的优势。不要怕拒绝，我坚信“付出总会有回报”，付出你的真诚与热情，拉近双方心理的距离，用心赢得理解，把握机会，赢得客户。于是，等下次这位客户再来时，我再次试着与其打招呼聊天，积极协助他办理业务，逐渐缓解他的急躁情绪。在他完成业务之后再次向他仔细说明单位结算卡的优势之处以及我推荐的各种原因，终于，在我的努力之下，这位客户办理了一张结算卡。这件事让我在忙碌了一天之后，仍然怀着一种无比愉悦的心情，踏上了回家的路。我有着一种“快乐营销，营销快乐”的新体验，新收获。

四、注重营销技巧。我们面对的是广大客户群，在与客户沟通的过程当中，要充分了解他们想要得到什么?怎样得到?以及得到之后所能给他们带来的收益等，注意营销的技巧，把合适的产品推荐给合适的客户。不能为了销售而销售硬把产品强塞给客户，这样不仅会使客户反感，也会降低客户对我行的忠诚度。所以，在客户进门的时候，我们不能直来直去的营销，我们应该察言观色、投其所好，营造一种轻松惬意的氛围，了解客户的真实意图，这样就会拉近我们与客户的距离，为营销做下一步铺垫，进而一步步水到渠成的完成销售。例如，对于年轻学生和上班族，我们可以在为他们办理业务时大力营销我们的电子银行产品以及龙卡信用卡，因为他们大多喜爱网上购物和分期付款;对于经常来存取钱的大爷大妈，我们可以积极营销定期存款、理财产品保险产品，因为收益稳定而且风险不大;对于来转账或者缴费的客户们，我们也可以多多营销电子银行，因为操作十分方便而且享受手续费等优惠。

五、做好营销服务。在销售产品的时候，我们应该对客户提示其所将要购买的产品进行完整系统的说明，并揭示风险等，以提高客户对我行产品的使用度和信任度，为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基础，也在同时降低了我们自己的风险系数。

我相信营销并不是一门很高深的学问，我们只要用心去做，努力去做，认真去做，我相信我们一定能够做到更好，我们的业务发展才会更快，我们职业生涯才会更好的美好。

**企业裁员心得体会和感想二**

对于建筑施工企业来说，天天要跟“现场管理”打交道。现场管理实际上是我们企业生产经营活动的基矗同时，它也是企业整体管理工作中最重要的组成部分。换言之，施工企业若想在日趋白热化的市场竞争中获得应得份额，就必须优化现场管理。

从某种意义上说，现场管理优化水平，代表了企业的管理水平，也是施工企业生产经营建设的综合表现。因此，施工企业应该内抓现场，外抓市场，以市场促现场，用现场保市场，并在此基础之上，不断优化现场管理。

优化现场管理的基本原则

优化现场管理必须遵循以下三个基本原则：

一是经济效益原则。施工现场管理一定要克服只抓进度和质量而不计成本和市场，从而形成单纯的生产观和进度观。项目部应在精品奉献、降低成本、拓展市场等方面下功夫，并同时在生产经营诸要素中，时时处处精打细算，力争少投入多产出，坚决杜绝浪费和不合理开支。

二是科学合理原则。施工现场的各项工作都应当按照既科学又合理的原则办事，以期做到现场管理的科学化，真正符合现代化大生产的客观要求。还要做到操作方法和作业流程合理，现场资源利用有效，现场定置安全科学，员工的聪明才智能够充分发挥出来。

三是标准化规范化原则。标准化、规范化是对施工现场的最基本管理要求。事实上，为了有效协调地进行施工生产活动，施工现场的诸要素都必须坚决服从一个统一的意志，克服主观随意性。只有这样，才能从根本上提高施工现场的生产和工作效率和管理效益，从而建立起一个科学而规范的现场作业秩序。

优化施工现场管理的主要内容为施工作业管理、物资流通管理、施工质量管理以及现场整体管理的诊断和岗位责任制的职责落实等。通过对上述施工现场的主要管理内容的优化，来实现我们的优化目标。一是以市场为导向，为用户提供最满意的建筑精品，全面完成各项生产任务;二是彻底消除施工生产中的浪费现象，科学合理的组织作业，真正实现生产经营的高效率和高效益;三是优化人力资源，不断提高全员的思想素质和技术素质;四是加强定额管理，降低物耗及能耗，减少物料压库占用资金现象，不断降低成本;五是优化现场协调作业，发挥其综合管理效益，有效地控制现场的投入，尽可能地用最小的投入换取最大的产出;六是均衡地组织施工作业，实现标准化作业管理;七是加强基础工作，使施工现场始终处于正常有序的可控状态;八是文明施工，确保安全生产和文明作业。

现场管理的主要途径

一是以人为中心，优化施工现场全员的素质。现场管理的复杂性和艰巨性突显了规章制度的局限性。庞杂的施工现场，众多的工种和岗位，越来越短的工期，以及不断压缩的管理层，使得我们不可能做到时时监督，处处检查。因此，优化施工现场的根本就在于坚持以人为中心的科学管理，千方百计调动、激发全员的积极性、主动性和责任感。充分发挥其加强现场管理的主体作用，重视现场员工的思想素质和技术素质的提高。

二是以班组为重点，优化企业现场管理组织。班组是企业现场管理的保证。班组的活动范围在现场，工作对象也在现场，所以，我们加强现场管理的各项工作都要无一例外地通过班组来实施。班组是施工企业现场管理的承担者。抓好班组建设就是抓住了现场管理的核心内容。因此，优化施工现场管理组织必须以班组为重点。

三是以技术经济指标为突破口，优化施工现场管理效益。质量与成本是企业的生命，也是企业的效益。任何时候市场都会只钟情于质优价廉的产品，而质优价廉的产品需要严格的现场管理来保证。否则，企业将因为产品质量与成本问题而难以再开拓新的市场，从而影响企业。

**企业裁员心得体会和感想三**

我于20\_\_年\_月份通过应聘，有幸成为电子的一名生产人员。在此，感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了公司的管理与运作程序，努力做好本职工作。

在工作的这半年中，感受颇多，收获颇多。新环境、新领导、新同事、新岗位，使我得到了一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会，对我来说也是一个良好的发展机遇。回顾半年的工作，主要总结汇报以下三个方面：

首先，工作中的几点体会：

1、规范生产中各种细小环节是我们当前的基本任务，我们需要将所预料的各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数。

2、这一大半年来，虽然通过我们的努力能及时完成各项任务，但也存在一些不足，在一些细节工作中不够主动，生产产品的产能未能有效的在改善中得到质的提升，以及个别人员的机纪律未得到有效的控制。总之，这一大半年来，做了一定的工作，但距离上级领导的要求还有一定的差距。

3、可以计划性的进行一些员工的综合素质培训，如先系统的岗前培训，逐步将员工岗位进行轮换，让他们有机会接触和掌握各岗位的操作技能，班组为他们提供岗位轮换机会，但应该有一个考核机制来约束大家，应该有质与量的同步考核，让员工在一种竞争状态中来提高自己的综合素质，而非好玩一样的来面对。

其次，自身存在的问题及改正措施：

2、对于本公司的部分产品仍不熟悉，对于各类设备的工艺流程不精通。故要求自己在平时要多看工艺流程及熟练各类设备，避免因不熟悉设备导致报表的数据出现大的误差以及其它工作方面出现大的失误。同时也希望公司领导能给我更多的学习机会。

20\_\_年工作计划：

新的一年对自己要有新的目标和要求，在今后的工作中，我会更加努力，不辜负领导对我的信任。

1、认真执行职工培训工作提高自己的理论水平和操作水平。

2、努力学习技术，不断的充实自己解决生产中遇到的问题，更好的完成公司和车间交给的各项工作任务。

3、加强工艺事故的处理和预防措施，提高可预见性防范。做好不合格品的控制，采取纠正措施。

随着公司的不断发展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需要掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和工作技能，一定努力打开一个工作新局面，为公司的发展做出应有贡献!

**企业裁员心得体会和感想四**

白驹过隙，时光荏苒，转眼间，我已经加入渔美康近四个月的时间。这四个月的时光里，是我毕业以来过得最充实，最有意义的几个月。刚刚来的时候，我真的就只是一张白的不能再白的白纸。虽然我以前也做过几份工作，但是做市场，或是虾蟹知识，我却从来都没有接触过。记得刚来的时候，少迪总是说我话多，不说的说，不该说的也说，这是缺少市场经验。刚来的时候，我甚至不知道虾蟹的肝脏是黄色的，虽然我之后也鄙夷过别人不知道，但那时候的我，确实是\"睁眼瞎\".通过两个月的学习，我终于对虾蟹养殖及其市场有了一些初步的认识，但是这期间，我都不知道给兵哥和少迪打了多少电话。每一次，他们都是不厌其烦的给我讲解，尤其是兵哥，还不停的鼓励着我，给我信心。今年，我觉得是我成长最快的一年，感谢兵哥，感谢少迪。

近日学习了熊蕾的先进事迹，更是让我感触颇深。一个花季的少女，却愿意抛开爱情，执意\"嫁给\"渔美康，是什么力量让她如此执着的深爱着渔美康。如此一个薄弱的女生，却愿意不辞劳苦的跑养殖户，谈经销商，并且跟养殖户和经销商的关系都处理的这么好，可想而知，她付出了多少汗水和辛酸。但是，为什么?一个女生，明明可以去做个文员，谈一场轰轰烈烈的恋爱，然后找一个爱自己的老公，平平淡淡，却幸福的生活下去。为什么，她要如此奔波，如此拼搏?我觉得是爱，她爱渔美康这个团队，甚至超过了一个女生对爱情的执着，她以身为渔美康人而骄傲，而自豪。渔美康，一个没有官僚主义和阶级斗争的团队，一个到处流溢着兄弟情的团队，一个拥有无限伟大的梦想和责任而奋力拼搏的团队，一个不仅仅让熊蕾，更让每一个真正能读懂她的人，而感动，而自豪的团队。

熊蕾说，这一辈子，只要她还工作，就是渔美康。对公司来说，拥有这样的员工，还夫复何求?对于员工来说，可以有这样的一个公司，一份事业，值得让自己去为之奋斗一辈子，是一件多么令人振奋与幸福的事。而恰巧，渔美康就是这样一个公司。我已经换过几家公司，每一次都陷入官僚斗争的漩涡中，痛苦的工作着，甚至已经对工作这件事失去了信心，打算自己回家搞养殖。但是天不遂人愿，由于各种原因，这个想法并没有落实。这个时候，我的大学同学蒋龙强找到我，跟我说，来渔美康吧，我们的团队没有官僚主义，有的只是兄弟情分。当时我并不怎么相信，但出于对他的信任，半信半疑的加入了。进来之后，真的让我耳目一新，对工作的态度也有了很大的转变。在这里，我不仅看到了兄弟情谊，更看到了团队的力量，看到了发展的希望。

熊蕾热爱这个团队，热爱这份工作，所以她对市场就像对她的孩子般悉心的照顾着。面对养殖户，她脱掉高傲的外衣，悉心的讲解，用心去解决养殖户的每一个问题，带领他们走\"以养代防\"之路，走向致富之路。面对经销商，她能带给经销商信心，以及最大的效益。这一切的一切，并不是\"喜从天降\",而是她用心良苦的经营，付出了无数的艰辛和汗水，换来的。

渔美康值得熊蕾去奋斗终身，同时，我觉得，也适合我们每一个渔美康人去奋斗终身。只要你能真正的读懂她，能够读懂\"健康高效水产业，放心美味中国鱼\"的责任，能够读懂\"水产帝国，行业第一\"的伟大理想，能够读懂我们的十条团队公约，那么你就是一名合格的渔美康人，那我也能保证你一定会爱上这个充满爱和理想的团队，以身为渔美康人而骄傲，而自豪。那么我更相信，你会愿意为渔美康的事业而奋斗终身。

**企业裁员心得体会和感想五**

七天的时光很快就过去了，短暂而又漫长，范文之心得体会：企业员工军训心得体会。成为生活中一次难忘的经历。这次公司集体举行的培训，总体包括两部分：三天的军事化管理培训和四天的拓展训练。每一个经历甚至细节都历历在目。下面我从个人·公司以及友谊三个方面谈谈本人此次的体会。

对自己来说，我觉得这不仅仅是一次经历而且是一次历练甚至是个人思想和素质的一次升华。三天的军训中我记忆最深的一句话就是“令必行，禁必止”。这让我彻底体会到了军人严明的纪律，自律的作风。让我意识到自己自由散漫的行事风格应该得到彻底的改变。军训不仅从心理上更能从身体上提升自己，心得体会。还记得那晚十点和两点的两次紧急拉练。我是一瘸一拐跑完10公里的。这让我觉得现实生活中所谓的吃苦根本不算什么，应该以一种更加积极的态度面对生活中的困难。经过七天的训练我微妙的感觉到自己的身体素质产生了变化，变得越来越好。

我认为，对于整个公司来说，这七天的培训不仅让大家获得了许多营销方面的知识，更增加了公司的凝聚力和集体荣誉感。“生死电网”。“信任背摔”。“雷区取水”。“毕业墙”这几个项目都是需要团队每一个成员集体参与献智献策协同努力才能完成的项目。这就要求我们每一个人必须有强烈的集体荣誉感，相互信任，团结互助。这在无形中促进了公司凝聚力的形成。为完成任务打下了坚实的基础。

作为公司一名实习生，我觉得这七天最大的收获就是让自己渐渐的`融入到了这个团队，这个大家庭。不论是训练还是生活中我无时不刻感受到这个大家庭所带来的温暖与力量。老员工会耐心并且毫无保留的解答我们提出的问题，宿舍人的幽默，善良，以及晚会上大家的多才多艺，激情与热心等等，都让我体会到了前所未有的一种感觉！经过与同事七天的相处，我觉得我们形成了真正的“革命战争友谊”，我们成为了真正的战友！而我们面对的所谓的战场就是没有硝烟的市场竞争。我相信只要公司所有“战友”能够团结一心，依托普莱柯强大的实力，我们定能在这场没有硝烟的战争中取得胜利，普莱柯也一定会在20实现新的突破！

**企业裁员心得体会和感想六**

通过集团文化办组织这次企业文化培训，作为一名在文化战线上的后辈，一个新人，听到前辈在潞安文化事业上的付出，有辛酸、有欣慰、有无奈、有期望，使我感触颇深，我似乎和你们一样经历了那样的十年，自己对潞安文化上有了进一步的认识，通过学习也让自己懂得了更多的知识。

首先，自己更深刻明白了运行企业文化的涵义、方法、目的及方式，在以前实际工作中面对繁琐的日常工作，经常会让自己头昏脑胀，不知所措。通过培训学习，自己明白到有这样的情况是因为自己了解的知识仍不够全面，还认真学习、开放聆听、思考根源、分析解决办法，简单化思考、原始化思考，才能准确、及时处理好各类问题，日常工作才能做到及时发现、及时处理，较好的达到解决问题的目的。本次企业文化培训增加了拓展训练，旨在通过体验式培训，使每个学员理解个人与团队的关系，掌握团队管理的基本方法，挑战自我，实现自我价值的超越。在短短的一天时间内，学员们顺利完成了“信任背摔”、“高空断桥”和“挑战60秒”等培训项目。每完成一个项目，学员们都一起讨论项目的得与失，总结成功的经验和失败的教训，还与实际工作相结合谈感悟、谈认识。经过不断磨合，我们的协作愈加默契，由彼此互不相识的集团文化战线上同志，完成了向一支密不可分、坚不可摧的优秀团队的华丽转身。

通过拓展训练，我们深深体会到了“团队”、“信任”、“协作”、“奉献”、“友谊”的真实内涵：团队是个人成长的基石，是个人才能施展的平台，作为团队的每一名成员都应当积极为团队做贡献，所谓“千斤重担人人挑”、“众人拾材火焰高”，比如在“挑战60秒”拓展训练中，我火箭队的队员积极发言、拧成一股绳、劲往一起使，使我们取得了40秒的好成绩。而信任是团队健康发展的前提，信任能够降低沟通成本，也是个人及团队品牌价值的集中体现，能够赢得更多人的信任无疑是一笔宝贵的财富。人的潜能是无穷的，面对挑战，或许是担心失败，或许是受思维定势的影响，使得一部分人变得畏首畏脚，不自信，而只要勇敢的面对挑战，都会在不断的磨练中实现自我的超越。

企业文化建设是集团公司发展的核心，是需要每个员工用心呵护的行为准则，只有拥有一支优秀的团队，潞安才能充满竞争力，才能不断创新，潞安才能不断向更高的山峰攀登。

这期的培训虽然结束了，我会立足自我，完善自我，在今后的工作中不断总结，学以致用，提高工作效率。

潞安民爆公司冯慧敏

**企业裁员心得体会和感想七**

炎炎酷暑，为期十天的培训即将落下帷幕。通过这次的技能培训，我收获颇多，同时也深刻的体会到教师是一个神圣的职业，肩负着为祖国培养下一代的历史重任。当一名教师容易，但是要当一名好幼儿教师却是不容易的。

这次技能培训主要给我们安排了三方面的内容，分别是舞蹈、绘画与声乐。在当今，教育的发展对教师提出了更高的要求，要求我们的教师能够具备各方面的能力，特别是我们幼儿园教师，我们担负的是教育起点的重任，我们需要激发孩子在各方面的潜能，那么首先就要求我们教师能够多才多艺。这不禁让我想起了关于教育的一句名言：要给孩子一杯水，那么你就要装备一桶水。事实也确实如此，所以，作为我们教师，不但要会说，而且还要会画、会唱、会跳，只有这样，才能更好的启发每一个孩子。

通过这次的舞蹈培训，更加扎实了舞蹈的基本功。虽然以前在学校也学过，但是由于较长时间没有练习，一些舞蹈的基本动作也有些生疏了。通过这次的学习，把从前丢弃的东西重新捡起来了，这无疑是一件可喜可贺的事情了。这次培训不仅学习了舞蹈的基本动作，还在这个的基础上学习了编舞技法。我觉得这在以后的教师生涯中是非常收益的。在幼儿园的各种活动中，舞蹈是不可或缺的，然而舞蹈的编排无疑是一项重要的工作。培训中，我们还学习了有关舞蹈教学的理论知识，包括幼儿舞蹈各年龄段的目标，幼儿舞蹈教学的实施途径和主要内容等。这样的理论学习使我们能够在今后的工作中更加的得心应手。

在声乐培训方面，同样让我受益匪浅。这几天的培训中我接触了很多关于乐理方面的知识，其实在上大学的时候都学过，只是在毕业之后就没再温习，现在提起来已经有些陌生了，因此我深深的感触到凡事就怕“认真”二字，我如果在以后的日子里，每天温习一些，天长日久那将是一个很大的收获，对自己也将是很大的一笔财富。南中路幼儿园老师的示范让我目不暇接，在他手中简单的一首小曲子摇身一变就成了很悦耳动听的天籁之音。可见平时我们会的那些简单的伴奏方法是远远的不够的，我们要不停的学习新知识与新技巧，来提高个人的总体能力及水平。现在知道自己的不足了，就应该付出行动不要光说不练，平时自己就可以找一些小曲子，先考虑一个合理的指法。然后再配上动听的伴奏，一首曲子也可以尝试多种伴奏类型，我想这样不停的练习对提升自己会有很大帮助的。

在绘画培训方面，我也收到了很大的启发。整个美术培训中解放路幼儿园的老师从幼儿园的色彩基础、泥工活动、剪纸活动及新材料炫彩棒的使用四大方面进行详细的介绍。培训过程中，老师通过理论讲解和操作相结合，通过实践使我们对介绍的几种美术形式有了一定的了解;通过幼儿绘画作品的欣赏，使我感受到儿童画应有气息：色彩的绚烂、独特的想象、稚拙的笔触;解幼老师的讲座使我感触颇深之处：尊重幼儿的想象和创造，美术教学应该是愉悦的表现、灵性的跃动。此次培训，主要包括手工活动在幼儿教育中作用、手工活动各方面注意环节，各环节实施步骤、用心感受儿童画等方面。通过此次培训，帮我树立了全新的理念，作为教师，要一切从孩子兴趣出发，把培养孩子创造力和丰富的想象力作为主要目标，通过各种材料提高孩子学习的积极性。

通过本次培训，我意识到在美术活动中，尊重幼儿个性的重要性。教师应具有敏锐的眼光和洞察力，正确地引导幼儿去感受美、创造美。及时鼓励幼儿的奇思妙想、好奇心，善于发现每一个幼儿的兴趣倾向及思维的闪光点，让每个幼儿在原有的水平上都得到有效的提高。教师的及时鼓励应贯穿于整个活动的始终，如讨论作画方法时需要及时肯定与表扬有新思路、新方法的幼儿，在讲评过程中引导同伴相互探讨，发现别人有利于自己的长处。

十天的技能培训结束了，但留给我的确实深深的回忆，是一笔宝贵的财富。通过这次的培训，我理解了如何通过艺术教育的有效教学活动，更好的帮助幼儿养成良好的学习习惯，在“热爱学习”和“善于学习”两方面怎么样来促进幼儿学习品质的不断完善。在以后的幼儿园教学中，我本着这个目标，努力尝试培养幼儿的学习品质，更好的激发幼儿的好奇心，发挥幼儿的好奇心，让幼儿更好的子学中玩，玩中学。

作为一名新教师，在日后工作中要学习的东西还有很多很多，碰到意外的困难是在所难免的。只有通过自己反复的研究和领悟，才能正真成长成为一名合格的幼儿园教师。

**企业裁员心得体会和感想八**

近期开展的三个核心价值观学习心学习教育活动，我公司组织员工认真学习了图说核心价值观：“包容、尚德、崇法、诚信、卓越”和公务员队伍核心价值观的基本内涵：“忠诚、为民、务实、卓越、廉洁”及领导干部核心价值观的基本内涵：“公、廉、严、能、信”。

价值观是企业文化的核心，现代的企业价值观是一个企业的灵魂，是提供了衡量内聚力的尺度，没有核心价值观的企业无异于一盘散沙，没有正确价值观的企业就像大海中失去了航向的船只。它为企业在树立品牌、创建商誉、建立声望中起着主导作用。

从企业的发展来看，企业核心价值观就是企业在企业哲学的统率下，为追求愿景、实现使命而提炼出来并予以践行的指导企业上下形成共同行为模式的精神元素。企业核心价值观是企业用以判断企业运行当中大是大非的根本原则。 21世纪是终生学习的世纪，不学习就要落后，就要被历史所淘汰。只有自觉加强学习，不断提升竞争实力，才能牢牢掌握发展的主动权，才能真正达到超越历史的境界。

我们的价值观“一种精神”、“四种力量”、“四大能力”。并非是指成就，而是一种精神，一种动力，一种工作伦理。它掌握着一个人或一家企业的生命和灵魂，使之走向成功。

如何在工作中践行企业核心价值观每天工作开始的五

个问题非常好：第一，在每天工作前，要认真问自己：“我的个人价值观是否与企业的一致”第二，在每天工作开始时，默念或复述企业的核心价值观，主动激励自己，直至变成自己的思维习惯和工作追求;第三，在做出每个行为或某项决定时，检测这一行为或决定是否背离了企业的核心价值观。第四，把能够影响职业追求的任何事情，都当作工作来对待，都以企业的核心价值观为原则和准绳，使自己始终保持蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气;第五，个人的生活态度和价值取向，也要符合企业的核心价值观。

实践企业核心价值观，必须“用心”去理解，“用心”去实践，真正用企业核心价值观去改变我们的思维定势，真正把企业核心价值观落实到我们实践的每一点每一滴中。

以上是我公司总结的心得，在今后的工作中，我们会用企业价值观来提醒自己、激励自己，把企业价值观溶入到工作中，使自己真正成为一名企业文化的饯行者。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！