# 2025年寒假探亲心得体会及收获(实用10篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-06-03

*寒假探亲心得体会及收获一转眼间，20\_\_年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣...*

**寒假探亲心得体会及收获一**

转眼间，20\_\_年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域：

一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三是要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

**寒假探亲心得体会及收获二**

在现实社会中，可能有些生活上比较艰难不如意的人，他们的世界成天被抱怨、痛恨、敌视等不良念头占据着。

他们认为这个社会对自己不公平，或者是所在公司老板对自己不器重，或者是自己的父母无权又无势，没有办法给他们创造一个美好的未来，但是他们却没有想过主观上的原因。

其实归根结底还是自己的原因，只是，人们总是难以意识到这一点。

没有也不愿意去仔细想想自己生活得这样糟糕，和自己主观上有什么关系，也不去想想自己下一步该怎么办。

事实上，那些拥有世界上最好的命运的，都是积极奋勇努力的人。

我们不能决定自己的出生，但我们却能决定自己将来的一生。

奋勇努力的人，手上都握着通往好运的金钥匙。

面对挫折、不幸，我们能做的最好的事，就是反思，然后积极努力。

当你走在一条陌生的道路上，你要走你认为对的路。

因为路是由自己选择的的。

只有走下去才知道他正确不正确。

谁都不知道明天会发生什么，但只有行动才能决定下一秒你的未来。

勇敢地去设想自己的目标，才能够勇敢地去实现！

不幸终究会过去，没有任何人能说不幸会一直停留而不离去。

不论在什么情况下，都要心存乐观，预见到前面的光明前途，千万不可轻易灰心和放弃”一句话：“幸运之人必有过人之处，可怜之人必然有他本身的问题。”

有一天，当我们蓦然回首的时候，往事已成云烟。

但我相信，曾经的那份坚持一定会让我们瞬间感到涤净心灵。

心中会有一个声音在默默地告诉自己：我曾来过这个世界，青春没有虚度，人生路上印有我的足迹。

持续不断，坚定向前，只有不断超越自我的人，才是一个真正聪明人。

人生在世，每个人都有自己的独特的禀性和天赋，每个人都有自己独特的实现人生价值的切入点。

你只要按照自己的禀赋发展自己，不断地超越心灵的绊马索，你就不会忽略了自己生命中的太阳，而湮没在他人的光辉里。

**寒假探亲心得体会及收获三**

到xx中学已经一个多月了，自己上台讲也有一个月了，在这一个多月的期间自己收获良多。

首先，从指导老师听时，提出的意见先说。在我最先开始上台讲是因为杨老师要出差一周，而自己要带她的，刚开始的时候会有紧张，自己都没有听过，就要上台讲了，其实自己真正上台讲的时候，心中就没有太多的紧张了，更多的是如何引导孩子去认真听，仔细记。杨老师第一次去听我的时，我讲的莫怀戚的《散步》，以前我觉得自己的板书有点乱，所以很少写板书，一般记的时候就是用说的，学生遇到不会写的字，我才会在黑板上写。但是杨老师下就给我指出了，必须有板书，乱没事，乱可以慢慢的改，但是不能不写；说话时语速要慢，不能太快，必须让每个学生都听清楚老师说的每个字。这是杨老师给我指出的两点错误。

听了杨老师的指导，知道自己哪里有问题，才能对症下药。在以后的教学中，自己有板书了，但是板书的设计不能说没有吧，而是没有太清晰的调理性。希望在接下的三个多月的顶岗实习中有所改进，为以后的教学打下良好的板书基础。

其次，就是学校请的名师听，给我们实习生提出意见，以及如何上好一节语。老师去听了我的，指出了好多错误。第一，在讲诗歌鉴赏的时候，只说了答案，没有说方法。我自己要为自己辩解一句，没有具体讲是因为这首诗歌是内的，在上已经都讲过；而且当时没有时间了，所以只是把答案告诉了他们。第二，老师指出了我口头语太多，在讲中要用普通话，这一点我的注意到了，但是不太容易该，以后自己会更加注意这个问题的。

自己刚刚上讲台差不多一个月，知道自己经验肯定不太丰富，要虚心接受老师们提出的意见，知道哪里有错误，才能有针对性的解决。在没有的时候，自己就会多去听一听其他有教学经验老师们的上，有经验的教师讲时，思路清晰，连贯，引导学生回答问题。

名师说的一句话让我印象最为深刻“一节4分钟，老师讲20分钟，其他时间都教给学生支配，这才算一节好”。可是我自己现在还没有达到这种程度，希望在不久的将能达到这种要求。上一堂好，让学生注意力集中在我身上，更好的引导学生回答问题。

**寒假探亲心得体会及收获四**

实习，是一段锻炼自身检验自己能力的过程，在这当中，我们也会不断地得到收获。下面是小编整理的实习心得体会及收获，欢迎阅读!

作为一名即将步入大三的学生，抱着锻炼自己，服务社会的愿望，我参加了学校组织去西安xx食品有限公司实习，经过两个多月的实习，让我学会了不少，同时让我深刻体会到父母赚钱的辛苦，现将这两个多月实习的新的体会总结如下：

一、 实习内容：

在实习期间，我在公司人事行政部里担任一名简单的管理人员，人事行政部总体上负责公司的日常行政，进行人力资源管理。具体包括人才的招聘考核录用;设置激励薪酬和培训制度;完善和执行新员工的试用培训工作;负责员工考勤考核工作;对公司重要档案资料进行管理;维持公司日常运行秩序。在xx公司的实习阶段中，实习的主要工作：1，做好部分员工的日常行政和人力资源的基础，完成公司领导交办的各项工作任务的同时还要做好员工思想的安抚工作。2，做好员工与公司的交流，还要积极反映员工对公司提出的意见。3，在实习的同时我还担任本班团支书一职，随时随刻注意本班及本校同学的一系列状况，如有不适者及时向公司反映并要求其批假休息。4，通过岗位分析与设置，做好每位同学的岗位确定工作，防止一些工作量太大不适应同学们的条件，及时找有关部门经理协调。6，为适应公司战略和员工个人发展需要及时配合公司对新员工的培训与分配，在培训规划与协调方面做了相应的工作。

二、实习感想：

当初刚到实习的公司时的情景还历历在目。在xx公司实习刚开始时，我面对的全是新面孔，心想：我被分到人事部了，接下来的两个多月就要和我的新同事共事了，不知道我们会否合作得来呢?很快，我的疑问已经解开了。我和那些老员工合作的非常愉快，虽然某些时候在沟通上出现小许问题，导致工作上出现错误。但是经过重新沟通后，问题很快就解决了。虽然我所实习的与我原本所学的专业不一致，但是让我体会到作为一名管理人员也是不容易的。

三、实习心得：

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这份工作，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：多听、多看、多想、多做、少说。我到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。 少埋怨。有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的有序进行。在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向老员工请教，我们应该虚心的接受。

四、总结：

在这两个多月的实习期间，我以一种特殊的方式在公司中实习。每天像一名正式员工一样，过着朝八晚六的生活。实习期间，我既能够实际参与工作，也能够和上上下下的人员沟通交流;既切身体会，又冷眼观察。通过这一段时间的实习，我了解到了一个公司从起步到发展壮大所经历的艰辛历程;看到了一个公司日常运作的一个基本模式;学习到了个人与公司同事之间保持怎样的关系最为有利;感受到了自己身上的许多优点和不足之处。

最后，我想一个人实习的目的无外乎两点：一个是感受公司，一个是认清自我。在这两个多月的实习期生活中，用心体会之后，我得到了自己该得到的。

或许短短的时间不能做很大的事情，也不能铸就一个人的成功，但是一个人如果一旦沉下来，认认真真地去学习做一件事情，一切从零开始。我相信，等有一天你会很成功的!

三个月的时间，对于我来说什么都是初次接触，就好像之前从未涉及。我不知道接下来会发生什么，抑或我有一种不详感，怕一着不慎满盘皆输，怕我的不努力连累别人，我知道每一天我都在告诉自己，要学会沉默，学会忍受，学会慢慢解读周遭······一开始我就带着学习的态度，去学习不懂的，学习别人对的，学习听从别人的，也许还有很多，担心我永远也学不完。

对于这个岗位——业务员，之前我也听好多人说过，是比较幸苦的，但是能锻炼人。直到当我自己亲身体验之后，这工作的确能给人好多磨练，比如人际交往能力，学习新技能的能力，还有处理事情的能力。而对于专业方面的提高，那不仅仅是书本上所能学习到的，就比如说书本上一些都是套话，而在工作上反映的是要临场应变!

总之每一项工作都有它独到的益处，或许你今天在挥霍汗水与泪水，但是明天你将会收获硕果，毕竟只有你自己劳动所获，那果实尝起来才会觉得甘甜。

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分。中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全。中国农业银行五角场支行是坐落在五角场商业区的一个支行，领导杨浦区的各个营业网点。

经过在农行的1个半月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要是第三方存管业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。工作包括最先简单的录入、统计和后来的前台营销、接待工作。

实习内容

在实习的前两个星期，我在五角场支行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。通过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是必须经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全可以胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自己工作的操作流程，而我这次接触的是电子产品部，主要学习的是第三方存管业务。

经过两个星期的学习，我有幸有机会被分配到黄兴所营业网点进行前台的第三方存管业务处理。每天我和一名银行操作人员还有三名实习生一组人来到营口路上的中心建投证券所，推广第三方存管业务。“第三方存管”是指证券公司客户证券交易结算资金交由银行存管，由存管银行按照法律、法规的要求，负责客户资金的存取与资金交收，证券交易操作保持不变。对于这个国家刚出台的新型业务，我们要做好介绍和营销工作。在证券所，接触到的大部分人都是退休离职人员，年长的不在少数。我们除了需要耐心讲解外，还会根据他们的需要为他们提供各种便利帮助他们申请和使用。介绍、答疑、填表、复印、装订、跑上跑下这些看似简单的活拼凑在一起，比起在办公室里的电脑录入工作可是辛苦多了。不过这样的“亲民”实习让我学习到了很多，收获颇丰：要做好一份工作甚至一个业务，要从顾客的角度切实为他们着想，要用诚心感动他们，尤其是银行这样一个公立的角色，更要时时以认真严谨的态度要求自己服务大众。

第三方存管作为一个新出台的业务，不仅给了证券市场一股新的气象，也给了我全新的力量，让我收获的不仅仅是简单的业务操作方法，且是工作背后那份深刻的认知体会—该如何做好一个银行人员。

实习收获与体会

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

**寒假探亲心得体会及收获五**

时间过得真快，冬奥会要在北京和张家口举办了，全国上下举国欢腾，世界各国的运动员汇聚在我国张家口，我好想去冬奥运现场看一看啊，这在这时，我的眼前一亮，漂亮的冰墩墩和雪容融出现在了我的面前，你是阳阳同学吧，我们知道你想要去参观奥运会，特意过来接你。

在冰墩墩和雪容融的带领下，我来到了张家口，这里太热闹了，各个国家的运动员都在这里，大街上我看到很多外国语，他们亲切的和我身边的冰墩墩和雪容融打招呼，听到他们在感叹，中国的城市发展的太快了，中国好美丽啊。

冰墩墩和雪容融给我介绍了参加奥运会的各个国家和项目，原来有这么多的国家啊，还有这么多的奥运项目，滑雪，滑冰，冰球，冰壶，还有很多我听都没听过的运动项目，看到他们的表演真的太精彩，他们太厉害了。冰墩墩和雪容融告诉我，每名运动员都不简单，这都是他们平常努力付出的结果，我这一天过的太开心了，我要向他们学习，好好学习，将来为国家争光。

“冰墩墩”和“雪容融”分别是北京冬奥会吉祥物和北京冬残奥会吉祥物。“冰墩墩”是只可爱的熊猫，身穿超能量的冰晶外衣，酷似宇航员，能够创造、探索和冲向无限可能的未来。“雪容融”是一个红彤彤的灯笼娃娃，喜庆、温暖、热情。

20\_\_年北京奥运会的成功举办，赢得了国际社会的普遍赞誉，向全世界展示了中国良好形象。而此次北京冬奥会的筹备和举办，更是推动中国文化传播和塑造国家形象的契机。

彰显创新大国形象。全球第一条360度回旋的雪车雪橇赛道、帮助运动员备战的风洞实验室、首都体育馆声光电技术打造的“最美的冰”着眼科技创新，中国用更高的标准为冬奥皇冠镶上一颗颗璀璨的明珠。从冬奥会所有竞赛场馆完工，到京张高铁、京礼高速全线通车;从众多冰雪项目从无到有，到部分项目从有到强，一系列科技创新成果成为中国最闪亮的名片，向世界展现着中国科技的魅力。

俗话说“不出正月都是年”，20\_\_年北京冬奥会正好在正月里举办，这是中国在邀请世界各地的朋友们来“家里”过年，感受一场中国元素的文化盛宴。从会徽“冬梦”到吉祥物“冰墩墩”和“雪容融”，从国家速滑馆“冰丝带”到国家跳台滑雪中心“雪如意”，一幕幕具有中国文化特色的形象景观，讲述着中国发展故事，传递着中国价值。

展现文明友好形象。“有礼仪之大，故称夏;有服章之美，谓之华”，中国素来有礼仪之邦的美誉。作为东道主，冬奥会的成功举办离不开中国人民的参与和支持，北京冬奥会计划招募志愿者2.7万名，61.6万人积极报名，各省市包括海外青年学生占到了81%，他们将以优质的服务诠释“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神，以最饱满的热情展现中国文明友好形象。

“三亿人上冰雪”的愿景正在走向现实，让我们携手走进冬奥会的“北京时间”，讲好中国故事，塑好中国形象，一起拥抱美好未来。

**寒假探亲心得体会及收获六**

我很清楚，我们是在20\_\_年3月11日来到我的实习学校和母校的。六年后，我回到母校实习。多么激动人心的事情!然而时间匆匆，转眼间，实习工作已经告一段落。回顾这半年的实习生活，真的感慨良多。这半年实习给我印象最深的是，实习对于每个想当老师的人来说都起着非常重要的作用，是我们师范生将理论知识付诸行动的必要环节。在生活和工作中，在导师的帮助下，我获得了很多在学校学不到的知识。综合素质有了很大提高，体会到了当老师的荣耀和责任，同时也体会到了当一名优秀老师的艰辛和累!

现在，实习转眼就要结束了。回顾这半年的岗位生活，剩下的只有对教师行业的憧憬和对孩子的责任，以及承担这份责任经历后的成就。

想想半年，也就是半年，但只有四个月的实习生活，真正锻炼了自己的能力，让我活出了很多知识，提升了自己的能力，在生活中从与学生的接触中收获了很多快乐。现在我来总结一下这四个月的生活和学习中的快乐。

在我的生活和学习中，一共六个实习生，但我是男的，但还不错。宿舍里有一个保定一中的体育老师，让我的生活更加丰富。不然一个人在宿舍会窒息。这是宿舍。那么我们如何生活在正常饮食中呢?我慢慢给你解释。我们一共六个人，然后只有我一个男生，我是组长，所以我在这方面的责任比较大。所以我充分发挥男性气概，平时都是冲着做饭。就这样，最近几个月，首先要提高的是我的厨艺，其次是我的效率。至于我们实习生，相处的很好，尤其是和睦团结，这是我心里最欣慰的事。

我来说说实习期间获得的知识和能力

实习的目的和要求

教育实习是师范生培养过程中极其重要的实践教学环节。旨在通过实践训练提高师范生的教学能力和水平，使其具备成为优秀教师乃至人民教育家的基本素质。这种教育实践是以固定岗位的形式进行的。所以对于师范生来说，主要是完成相关学科的教育教学工作，培养和锻炼他们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，独立分析和解决实际问题的能力;对于被替换的中学教师，主要是在教育教学中交流经验，学习理论，进行实践检验，进一步完善教育教学理念和方法，为推进新课程教育教学做好充分准备。

2、备课的第二个方面是备课。一般来说，练习的第一周，以讲课为主，但同时也要自己备课，也就是备课。备课是教学的开始。备课不仅与书的内容有关，还与学生的现实生活有关。它还考虑了学生的原始知识水平、学生的接受能力、学生对课堂的反应、教学情境等方面。老师指导好初稿后，再整理一遍，然后交给高老师审核，然后你就可以去讲台上讲课了。我非常重视这一系列的链接，为了在平台上争取更好的效果。我在教学中的角色是地理老师和音乐老师，这让我充满自豪感和无线成就感。为什么?因为我喜欢被人说万能。

3、教学工作最重要的部分就是在平台上讲课，这是把之前的工作全部带入实际环境的重要一步。在这个过程中，我们可以看到每个老师的真实实力，每个老师在之前的过程中是否认真对待，在平台上讲课是否是一件重要的事情，是否对实习学校和学生负责。教师不仅要传授知识，还要管理课堂纪律，与学生进行个体交流。一开始我很紧张。由于本人经验不足，适应能力不强，实习老师在课堂上常犯的问题有：备课“完美”，总是按自己的想法说话，对学生的反应不够重视;语速过快，提问技巧不到位等。但是这些问题经过导师的指出，在后面的课上已经逐渐得到了改善和克服。

4、作业实践教学的最后一个阶段是——实践和作业检查教学效果的环节，从中我可以了解到我的课堂上存在的问题，然后根据这些检查和填空。其中，学生一方面做同步练习和作业，另一方面在课堂上讲解课堂练习。我觉得讲解是对每一个老师的考验，因为它不仅能考验每一个老师的思维敏捷度，还能考验他们的课堂反应能力。以上是教育教学的全过程。在这个过程中，我认真备课，虚心听取指导老师的意见，用心修改教案，重点听课，课后耐心回答学生的问题，重新修改教案，认真批改作业。我对这一系列环节非常重视，使我的课堂知识点到位，讲课思路清晰，得到了导师的肯定。在讲课的过程中，我深深体会到，作为老师，俗话说，给学生一滴水，就要有一桶水。

**寒假探亲心得体会及收获七**

通过这次实训，使我在获得更加完整的房产知识的同时，也更多的了解到在接待客户时的技巧。

1、懂得使用身体语言，使客户认为我们更有礼貌、更有素质。

2、房地产销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，使他对我们与我们的楼盘也充满了好感。

3、接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害。

4、机会是留给有准备的人，在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失。

5、做好客户的登记，及时进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得对我们的楼盘已经很了解了，就会觉得没有必要再到我们售楼部看房了。

6、经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择两三个房型，使客户的不要犹豫太久，同时也要让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

7、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。

8、学会运用房地产销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。

9、如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。如果这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样可以更加了解客户的需求，也可以帮助确定客户的意向程度。

10、记住客户的姓名。如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。

最后老师通过一个游戏让我们深刻的了解到团队意识。

**寒假探亲心得体会及收获八**

夏末了，天气还是有余热。我们一直在军训营地，开始了为期一周的训练。8月23日出发的时候，我还满怀期待，但真正开始训练的时候，心情突然就变了。

军训不是我想的那样，用苦难来形容也不为过。夏天的闷热，吃饭的不适，早起晚睡的生物钟，让我无法接受。整天站在操场上，站直了，昂着头站着，不许出错。脸通红，口干舌燥，但不得不坚持下去，没有迟到早退的余地。一旦你犯了错误，你将面临导师无尽的批评和惩罚。

那七天，我的生活突然改变了。早上六点起床收拾房子，晚上将近十点回宿舍睡觉。轮到我们班洗碗的时候，要赶紧把有油污的盘子洗干净。十几个人忙得不亦乐乎，分工明确，互相帮助，倒饭，洗碗，收拾碗碟。最难最受不了的就是一天的训练，每一个动作都要做好，不能有懈怠的余地。临近傍晚，我全身酸痛，无法做其他事情。

没有父母照顾我生活中的一切，我自然找不到被宠坏的自己，无法独立。渐渐的，我学会了坚持不懈，即使累了也不会放弃；我知道如果我落后了，我会被打被罚；我掌握了洗碗的诀窍，提高了效率，做事变得高效。我开始从一个个体变成了班上的一员，也意识到了团结的重要性。

军训对我们来说无疑是很累的。我们在家里被宠坏了，但是在军营里要学会照顾自己。虽然凡事都有困难，但通过一些努力，问题最终是可以解决的。虽然我们不得不经常放弃，但我们在纪律的约束下坚持下去。军训不仅锻炼了我们的身体，也磨练了我们的志向。有时候，成功就在眼前，只要克服眼前的困难，就能取得满意的结果。军训可谓苦中带甜。在收获的那一刻，你会得到比以前百倍的快乐。

**寒假探亲心得体会及收获九**

在“课内比教学、课外访万家”活动中，力争实现“全参与、全覆盖”即学校教师全部参与、覆盖所有学生家庭。通过这个活动的开展，进一步垂炼教师教学功底，增进学校与家庭、学校与社会、教师与家长、教师与学生之间的理解，增强育人意识、责任意识，促进学校教育和谐发展。

为保证活动有效落实，特成立我校 “课内比教学、课外访万家”活动领导小组。

组 长：曹克松

副组长：赵 文 牟成孟 张新华

成 员：杨大华 赵世海 袁玉全 李本春 严 丽

办公室主任：马朝清

具体分工如下：

校长曹克松亲自挂帅，负责导向及解决在活动中遇到的难点问题。

副校长赵文负责具体按方案实施。

马朝清负责收集整理档案资料。

领导成员负责参与研讨、实施全过程。

“课内比教学”活动以教导处为龙头，以教研组为阵地开展“学、研、上、评、写”的活动即组织教师学习理念、研讨教法、上研究课、组织评课、写心得体会。“课外访万家”以实地走访为主要形式，班级家访以班主任为主，科任教师随班参与，覆盖全部学生家庭。对于外地学生充分利用互联网、电话、信函等辅助形式进行。

1、组织教师认真学习教育新理念，学习全县教育工作会议精神，加强师德师风建设，规范教育教学行为，练教师教学功底、促进教师专业成长。

2、了解学生家庭基本状况和在家的学习习惯、生活习惯等。

4、对家长关注的热点问题做好宣传解释工作，赢得家长对学校工作的理解和支持；

5、宣传有关学生健康成长的心理、生理、安全等方面的知识；

6、听取家长对学校及教师工作的意见和建议。

“课内比教学” 一是要做到校长挂帅亲自抓，分管教学的领导具体抓，通过组织教师认真学习提高认识，创新思路、营造氛围、全员参与、激发教师的积极性。二是要规范档案建设；三是要建立考评机制。

“课外访万家”要面向全体学生，特别要突出重点，做到“六回访”；要落实家访内容，做到“六必进”；要讲求实效，做到“六知道”；要遵守纪律，做到“六不准”。一是实行“六回访”。即生活有特殊困难的学生家庭，学习困难的学生家庭，留守儿童家庭（单亲家庭），思想、学业上有重大变化的学生家庭，外来务工子女家庭，随班就读残疾学生家庭，在此次实地走访的基础上，建立跟踪回访制度。二是实施“六必进”。即教育的政策措施进家庭，贫困生资助方案进家庭，学困生转化措施进家庭，家庭教育指导进家庭，心理生理健康辅导进家庭，教师个性化关爱进家庭。三是做到“六知道”。 学生知道教师家访的目的和意义，家长知道学生在校学习表现情况，家长知道学生的任课教师情况，教师知道学生的家庭情况成长环境，教师知道家长对孩子的希望和期盼，学校知道家访收集的家长意见和建议。四是坚持“六不准”：不准要求家长安排车辆接送，不准借家访名义向家长提出任何私人要求，不准收受家长馈赠的钱、物，不准接受家长的吃请和报销开支，不准参与家长组织的娱乐消费活动，不准利用知悉或者掌握的招考等教育信息向家长谋取利益或以家访名义进行有偿家教。

**寒假探亲心得体会及收获篇十**

今天是特殊而紧张的一天，迎了国际上第108个妇女节，同时也迎了张青梅老师和王多燕老师校进行指导，也是我自己人生第一节公开进行的\'日子。不知不觉中离我葫中实习已几多时日，这段日子我一直都在授方面不断的向前辈请教，不断的在进行自我反省和自我总结，不断的从自己上过的和听过的每一堂中吸取经验，现在虽已算是渐入佳境，但在教学过程中还是存在许多疑惑和尚待成长之处。俗话说听君一席话胜读十年书，今天张老师和王老师前指导和评给了我许多收获，这是我实习生涯的幸运，更是我今后职业生涯的幸运。我在后将老师的建议进行整理如下：

明白什么是数学，明确程标准。

在你拿到自己本学科本的那一刻，你应该问问自己什么是数学，明确知道自己在做什么，该怎么做。授是有标准的，那个标准就是程标准！这个是我们授的基础和前提。

候是十分有必要的。

前的几分钟对于师生都是很重要的，作为教师可以在前解决一些“历史遗留问题”，如：作业情况等等。作为学生有助于提前进入数学的状态，提前做好上的各项准备。

一定要明确学习目标。

清楚一节的目的是高效堂的基础，也是十分重要的环节。因此教师在讲之前一定要提出明确的学习目标，这个目标既是对学生的要求也是教师在讲过程中的一个指向标。

一．切勿话太繁琐。

我在给学生讲的时候容易出现反复强调，一样的话不同重复的毛病。我在自我检讨后发现问题在于我太想把所有知识全部交给学生，并且太过于担心他们会犯错所以就一直重复强调，出现碎碎念的毛病，尤其是在学生独立思考的时候更不应该这样，这样容易打乱学生思路，影响到学生本身的解题思维，不利于他们数学思维的培养。

二．明确本节定位。

复习和新授是有很大区别的。我这节时复习，所以更注重的是学生对旧知识的深度理解而不能一味的强调基础和停留在基础知识层面。教师在上扮演的应该是一个指导者，真正进行实践和探索的应该是学生，让学生有一个提升和拓展的空间。

三、注重数学思维的培养。

所谓数学思维就是数学地思考问题和解决问题的思维活动形式。要想灵活的掌握数学，就得培养数学思维，条理清楚的数学“惯性”。如：我这节讲的是用一元一次不等式解决实际问题，在带领学生“审”应用题的时候我会带领他们圈出关键词助于思考，之后让他们养成这种习惯然后自己训练，在这个过程中老师提出我存在的问题是并非所有字都需要圈出，而是有选择性的圈。在这个过程中就无形的培养了学生的数学思维。

四、让学生去说和做

教师在堂上是一个引导者，学生才是主导者。学会把堂交给学生，让他们参与其中并动手实践，教师无需不断的讲解和演示，应让学生在说和做的过程中体会知识，了解不足，最后彻底明白和掌握。

今天的收获颇丰，故将老师的建议和个人的心得总结于此，望所有同学共勉！

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！