# 大学课程设计心得体会(精)(2篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-06-14

*大学课程设计心得体会(精)一1、演讲报告学习体会记得有一节课程张老师安排一位去参加某光学展览的同学上台，让他讲述自己参观的经历及收获。虽然我没有亲自去看过那个展览，但是听到同学细致的讲解以及自己的亲身体会，我也学到了很多。并且在整个过程中充...*

**大学课程设计心得体会(精)一**

1、演讲报告学习体会

记得有一节课程张老师安排一位去参加某光学展览的同学上台，让他讲述自己参观的经历及收获。虽然我没有亲自去看过那个展览，但是听到同学细致的讲解以及自己的亲身体会，我也学到了很多。并且在整个过程中充满兴趣，很多同学还就展览中出现的某项新技术新发明不断追问，非常受教育。更难得的是张老师在同学讲完后为我们解答了很多我们不明白的原理以及新出现的概念，把同学们带的更远。这种资源共享的学习模式我很喜欢，虽然其中有很多问题我自己不明白，但是却不会觉得枯燥，而且有意识的去思考和研究自己感兴趣的方向，授课效果非常明显。

2、参观学习心得体会

在那节参观学习的课程中，我第一次听在生产一线的工程师为我们讲解各种我已知和未知的各种技术和原理。现实的讲，他们的讲课水平以及理论深度虽然比不上在校的老师教授，可是，他们一切的出发点都是效益，这点在我看来非常重要。学校学习只是更偏重研究性和前沿性，但是如果不能产生经济效益，就不能够投入生产。另外，我也看到，别看原理和实际操作相隔不远，但是要使两者连通起来，需要非常巧妙的一个桥梁，这也是在学校学习中很少了解的。可惜的是没能进厂参观，但是整个过程还是非常受教育的。

1、进一步活跃课堂气氛，增加互动性教学

步入大四，同学们其实情绪波动较大，心里想的事情多了，感觉责任和压力都来了。这个时候不适宜使用大一大二的教育模式。个人认为张老师可以更多的发问，给同学们更多的讨论时间，增加课堂教育的互动性，对学生的主观思考能力以及交往能力也是锻炼。

2、增加更多的参观学习机会

参观学习虽然只有一次，但是给同学们创造了更多的机会，给我们一个能够了解社会，了解企业，了解工作环境的机会。这样的锻炼机会非常难得，我也常听到同学们对这样的参观非常有兴趣，非常愿意参加。

**大学课程设计心得体会(精)二**

基本状况：生产实习

实习目的：

透过生产实习了解设计管理和企业生产营销状况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作潜力与分析潜力，以到达学以致用的目的。

实习时间：

实习地点：\_\_\_\_广告公司

总结报告：

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。此刻我就对这一个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：\_\_\_\_广告公司。公司是一家专业的设计公司，本着“诚实做人，真心做事”的原则为客户服务，此刻我公司所服务的公司都己经取得了良好的效益。业务相当广泛，包括设计、制作国内路牌、灯箱、印刷品、展示广告，代理自制广告业务;承接包装设计、装饰装璜设计、环境艺术装饰设计;带给庆典、企业形象策划等。公司坚持以市场营销为导向，运用领先的营销方式及推广思路，帮忙企业在市场中取得先机和优势。由于拥有强大的技术力量、专业的设计理念，独特的设计风格、精益求精的设计制作人员、尽善尽美的售后服务人员，从而为客户公司塑造更完美的企业形象。自4月23日起，在一个月的工作中我参加了该公司的营销部实习工作。我认为该公司超群的售前推广以公司ci形象系统、产品配套直观展示给予宣传推介：由于拥有一批长期从事广告设计印刷精英组成，擅长把握客户的需求，有着丰富实施项目管理经验。他们本着为客户思考与服务的宗旨不断的自我完善与提高。进入公司后，我明白了：以质量求生存，以信誉求发展，以价格求信心，以时间求放心，一切努

力求见客户的微笑。优秀的设计必须程度能降低企业运营的风险。联客本着\'务实有效\'的设计思想，坚持\'原创设计\'，站在最终客户的角度，透过细致的调研和严谨的分析，为客户创作出准确的、极具商业价值的形象设计。我们的目的是透过对企业品牌视觉形象的定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等一系列活动，从而协助企业提高品牌价值，提高竞争力。

用心的售中过程及我们精干业务、技术支持;走特色营销之路，快速、优质的售后服务，让客户充分感受我们公司不断追求完善的服务宗旨。公司致力于强化内部质量管理，倡导一丝不苟的工作作风。“酒香不怕巷子深”的时代早已一去不复返，即使是好的产品也需要好的方法和思路去完成销售，如今的消费者是不会自我找上门来买你产品的，这一点早已被不断变化的市场所证明;包装的概念也不再是用传统的印刷工艺、材质加工、版面设计等等所能概括;厂商有好的产品要销售，那么如何有效的将产品核心价值和概念准确传达给消费者呢我们提倡的是策略性的包装概念，是以消费者为导向，市场为依据，调研为支持的高端策略包装之道，我们觉得包装的基本功能除了能够包裹物品和运输之外还应加上能够为厂商带来市场价值，这是贴合整体营销战略方向，能够为企业带来销售业绩的销售利器。而这一切都需要充分的沟通和缜密的思考。这使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自我的工作卡，感觉自我已经不是一个学生了，每一天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，

一个月的实习使我懂得了很多以前不明白的东西，对\_\_\_\_广告公司也有了更深的了解，透过了解也发现了该公司存在一些问题：

由于受市场竞争的客观因素和主观努力不够，业务成功率不够稳定，销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响公司的正常运转;市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。在实习中，要求我们不仅仅要有专业的知识和工作的热情，同时也要有独到的见解和灵活的创意。我们不是推销设计的说客，也不是孤芳自赏的艺术家，我们是顾问，是参谋，我们将阶段性的帮忙客户建立和改善形象，为客户带给意见和帮忙。诚信同样是我们工作的原则，利润不是我们唯一的目标。调查研究是我们的重要工作，任何设计都需要细致的观察和缜密的思考。我们要为企业或是其它客户解决品牌定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等的视觉设计与策略顾问。实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。

最终衷心感激\_\_\_\_广告公司给我带给实习机会!

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！