# 实训心得体会1500字8篇

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-02-16

*心得体会是我们在人生旅程中的宝贵财富，能够指引我们前行的方向，优秀的心得体会能够激发读者的思考和行动，帮助他们在类似的情境中做出更明智的选择，以下是小编精心为您推荐的实训心得体会1500字8篇，供大家参考。实训心得体会1500字篇1下学期第...*

心得体会是我们在人生旅程中的宝贵财富，能够指引我们前行的方向，优秀的心得体会能够激发读者的思考和行动，帮助他们在类似的情境中做出更明智的选择，以下是小编精心为您推荐的实训心得体会1500字8篇，供大家参考。

实训心得体会1500字篇1

下学期第十六周，在杨志勤老师的指导下，我们班进行了为期一周的cad制图集中实训，主要是针对轴类、箱体类和叉架类等几种常见零件的绘制，通过实训，进一步掌握cad的应用，增强动手cao作能力。

时间过得真快，到今天截止，一周的cad制图实训即将结束，现在回想起刚进机房的那懵懂，自己都觉得好笑。经过一个学期的学习，面对综合量大点的图形，竟然不知从何下手。上课是一步一步，一个一个命令的学，课后的练习也没有涉及到前后的知识，知识的连贯性不大，当我们进行实际运用时，发现之前学的有点陌生。

实训的第一天，老师首先给我们将了这周实训的课程安排，说明了本周实训的主要内容，实训目的以及意义所在，然后交代了一些细节方面的问题，强调应当注意的一些地方，以及考试成绩打分等。听完老师的讲解后，我并没有马上去画图，而是用两节课认真的去看任务指导书和设计指导书，很仔细的看了作图要求，以及提示的作图步骤，以便于能够合理的完成本周的实训工作，我怀着积极的心态去面对这次难得的实训机会。

实训时间安排得有点紧，尤其是周三，从中午12：00直到下午17：00，看到这样的时间安排后，竟然没有想溜的冲动。接着我就仔细每副图的cao作细节，有些有提示，也有些没有的。我想结合我所学的，还有老师和同学的帮助，这周的实训肯定会有很大的收获的。

在接下来的几天里，我一直认认真真去绘制每一个图，思考每一个细节，作图步骤，哪怕是一个很小的问题，也都会很仔细，在作图的过程中的确遇到了不少的难题，但都在老师和同学的帮助下，一个一个的被我击破，自己难免会感到有点惊喜，从而增强了对cad的兴趣。

学习最怕的就是缺少兴趣，有了兴趣和好奇心，做什么事都不会感到累。于是我在网上找了点关于cad的资料。cad的发明者是美国麻省理工学院的史凯屈佩特教授，依1955年林肯实验室的sage系统所开发出的全世界第一支光笔为基础，提出了所谓“交谈式图学”的研究计划。这个计划就是将一阴极射线管接到一台电脑上，再利用一手持的光笔来输入资料，使电脑透过在光笔上的感应物来感应出屏幕上的位置，并获取其座标值以将之存于内存内。

这个阴极射线管就算是电脑显示屏幕，那支光笔现在可能是更先进的鼠标、数字化仪或触笔。那时候的电脑是很庞大且简陋的，不过，无论如何，这个计划开启了cad的实际起步。事实上，此计划也还包含类似像cad这样的cad软件，只是其在功能上的应用非常简单罢了。当交谈式图学的观念被提出且发表后，在美国，像通用汽车公司、波音航空公司等大公司就开始自行开发自用的交谈式图学系统。

因为在当时，只有这样的公司才付得起开发所需的`昂贵电脑设备费用和人力到了20世纪70年代，由于小型电脑费用已经下降，交谈式图学系统才开始在美国的工业界间广泛使用。在那时候，比较有名的交谈式图学软硬件系统是数据公司（digital）的一套名为turnkey的系统。二战后，cad的系统也就在战后高科技军事技术的转移下，导入了建设所需的铁路、造船、航空等机械重工业有名的cadam，就是ibm公司在此期间开发出来的应用于大型主机电脑系统上的cad/cam整合软件。也因为它出现得很早，系统又完整，所以就将其冠以“cad/cam之母”的美名。

在电脑出现以前，产品图是在手制样品完成后再用手工画的，然后在修改手制样品后，依手制样品来制造，所以在这之前的一般用品的质量就比较粗糙而不统一。应用了cad来绘制产品图样后，就可以配合cam软件直接连接专业工作母机生产产品模具，使得产品在精密度、修改效益、生产效益和前后批产品的质量水准上都要比尚未cad/cam化前好上许多。所以，现在除了手工艺术品外，cad/cam的应用率多少己成为一个国家是否属先进国家的指标。换句话说，自动化的cad/cam应用也是国家工业升级的重要方针之一。因为机械业也是应用cad最早的行业，因此相关专业的cam自然就和cad连袂出现。

事实上，在此时的cad一词的意义应该是computeraideddesign，也就是“电脑辅助设计”。因为使用cad的人多半是设计师，而应用软件的发展方向也都是着重在某专业的辅助设计上，所以自然被称之为“电脑辅助设计”。可是我们现在所说的cad一般却是指“电脑辅助画图”（computeraideddrafting）。这是因为现在的cad使用者层面已扩大，不局限于设计师使用。因此，自1985年以后，普遍就将cad的名词统称为“电脑辅助画图”，而另用“电脑辅助设计绘图（computeraideddesign&drafting，cadd）名词来强调电脑辅助设计画图的功能。

换句话说，由于时代科技和应用方式的演进，有些名词的意义也会因在各自领域范畴下愈分愈细而产生变化。

实训心得体会1500字篇2

这学期学习了测量学这门课程，是我觉得大学以来最实用的最有意义的课程，不但从书本上学到了知识同时也把知识运用到了实际的操作中，让我们更加清楚和).1mi.net(明白学习这门课程的原因和用途，毕竟大学的很多课程安排只限于理论的学习，很少有实践的机会，所以我们总觉得学习的内容总是没有用的，但是经过这四天的实习才发现如果连理论知识都无法学好的话，怎么能进一步谈论实践呢。

所以应该感谢彭老师给我们这次实践的机会，让我受益匪浅。下面我谈谈这四天实习的感受。程测量是要求精确的，数据的误差不能超过一定的数值。在测量开始的时候，我们认为工作简单，为了节省时间，追求速度。加上仪器在测量时候的不精准，导致在测量的过程中出现了许多了差不多。认为每一段有一点点的小误差很正常，也没有过多的追求准确。以至于在后来的内业计算的，出现了不可弥补的错误，我们还抱着侥幸的心理想修改数据。最终也是以失败告终。终于明白，对待测量，只有小心，认真，加上仔细，测量的过程不能有一丝的马虎，保证数据的准确性才是节省时间，提高效率的方法。

每一个组员都是一个个体，而我们是一个整体，只有充分的发挥了每个人的长处，在实习的过程里做足了足够的沟通，才能将我们融合在一起。实习的开始，我们组员之间没有做好协调工作，各自有各自的想法，在测量的时候大家都有很多意见，测量时都不明就里，测完了也不知道目的是什么。进度十分的缓慢，一个早上的时间连一个导线点角度的测量都没有完成。有了教训，吃饭时候，我们之间做了总结，对相互间的问题以及接下来的工作进行了讨论。通过这样的协调，大家分工合作，相互配合，后续的工作才能很顺利的进行下去。

由于平时对仪器使用极少，有时上课自己也在偷懒，只是对仪器有一个初步的认识，明白它的基本功能。测量之初，调节一个仪器通常要耗费较长的时间，对全站仪也是极度的陌生。不能因为自己而影响团队的进程，在空闲的时候不断的翻阅课本补充知识，然后通过仪器进行练习和检验。在实习结束时，对仪器对课本的的熟悉程度都上升了一个层次。终于可以很熟练的进行各项操作。对自己来说，也是一个很大的鼓励。

画图应该是所有测量内容中最困难，也是最繁琐，耗时的一步。由开始的整体逐步细化到局部高程灯柱表示。一张图终于在大家的共同努力下整合完毕。看着满满的图纸，心里是满满的成就感。

四天的测量实习结束了。时间很短暂，但我们通过这段时间的学习，练习，很好的将课本上的知识做到了融会贯通，对平时的内容加深理解，检验和巩固。我们还明白了一个团队的重要性，只有充分的发挥每一个组员之间了能力，处理好组员间的关系，大家相互配合，相互体谅，才能最好的提高效率，将工作在最短的时间内最完美的完成。经过四天的测量实习以及测量后数据处理，本次实习顺利结束。在这短短的四天里，我们在测量过程中遇到了不少的困难，我们也克服了不少的困难，解决了一些困扰已久的问题。

土木工程测量是一项实践性比较强的工作。通过这次测量我在发现我是一个土木工程专业的学生。测量也是一项务实求真的工作，来不得半点马虎，我们在测量实习中必须保持数据的原始性，这也是很重要的一点。为了确保计算的正确性可有效性，我们得反复校对各个测点的数据是否正确。我们在测量中不可避免地犯下一些错误，比如读数时估读不够准确，水准尺放得不垂直就读数，读数时间间隔过长，等等，都会引起一些误差。

因此，我们在测量中内业计算要和测量同时进行，这样就可以及时发现错误，及时纠正错误，也避免了很多不必要的麻烦，节省时间，提高工作效率。由于这是一项历史性工作，很多数据在以后都可能用到，我们就要力种树各个数据的有效性，保留原始数据也利于以后的查证，这也体现了务实求真的精神，不仅在这次实验中，在以后的工作和生活中，我们也应该做到这一点。

实训心得体会1500字篇3

销售，并不是容易做好的工作，不过我也是努力的去尝试，同时自己也是尽力的去学习，实习期间的一个销售工作，我也是顺利的去完成，也是得到了领导的一个肯定，同时自己也是收获是巨大的，让我对于销售的一个理解，对于社会的认知是比以前也多了很多，我也是对于这次销售的实习工作有一些感悟。

这次实习，也是恰好碰到疫情，所以进展并没有那么的顺利，同事也是说，我们这一年的实习生运气没有那么的好，销售的压力也是比往届的大一些，不过公司也是考虑到这个情况，其实我们实际的任务还是有所下降，但是我也是感受到做好销售并不是那么的容易，而且通过这次实习，也是感受到，要做好一份工作，除了外界等因素影响，其实个人方面才是更加的重要，就像我们公司的销售，疫情也是让很多的同事业绩下滑了，但是同样也是有开拓渠道，取得不错业绩的同事，销售的方式方法都不是一成不变的，在学校学到的很多的理论是比较总结性的，而我也是在实习之中感受到，很多的方面都是以前知道的，但是真的做起来，不是那么容易，可以说，理论讲起来简单，但是实际的操作却是很难，也是要我们不断的去尝试，去改变方式，来做好销售工作。

跟随同事学习，一起做销售的时间里，我也是体会到，在实践之中学到的东西也是要去运用的，和学校学习很不一样，学到的都是要用，有用的才学到，不像学校很多的知识可能用不到，但是也是会学，要去了解的，更加的基础。而社会工作方面我也是感受到，学的是更加的细，都是技巧性的东西，销售工作里头，我也是不断地尝试，渐渐地体会到同事们教我的东西是很有用的，也是取得一定的业绩，但也是体会到自己和同事之间的差距，除了经验上面，也是有很多是我没学过的，而他们学了，所以我也是要努力的去提升，去让自己不足的地方优化，能力有进步了，那么才能更好地去做好销售工作。

通过这次销售的实习，我也是更懂得了如何更好的去融入社会，去把工作做好，我也是对于未来更加的有信心了。我相信以我目前的能力，可能无法做的特别出色，但是也是会不断进步，去把工作做得更好的。

实训心得体会1500字篇4

作为一名准大三学生，我在20xx年暑假，积极响应我省政策，参与“我选湖北”计划，抓住了难得的实训机会。所谓“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，此次实习过程与我而言，是一次不同于校园学习的特别体验。

我所选择的是离家较近的实习单位——沙洋县工商行政管理局马良工商所，它的职能在于负责市场监督管理和行政执法等工作。在假冒伪劣盛行、传销组织猖獗、保障消费者权益迫在眉睫的当今社会，我坚信选择这个实习单位，有其所在的意义。

7月20日，初到单位，我被安排整理20xx年至20xx年的个体商户及农村合作社的各类档案，成摞的档案堆在我的面前，一时间无从下手。经过单位老师的指导，对整理档案的工作做出步骤讲解，我开始掌握要领，先排序、装订、盖章，再录入电脑、打印封面，最后集中收纳，一切逐渐变得井然有序。整理档案的过程繁复而又枯燥，稍不留意就会出错，需要保持细心和耐心，特别是在录入电脑的环节，必须遵循“真实性”原则，保证录入的内容与实际内容的一致。除去单位安排的基本工作外，打扫卫生也是我要做的事。虽然其中“劳动”的所指十分广义，但打扫卫生却是最为直观的一种形式，擦拭桌面、门窗、清理垃圾、包括单位大院的大扫除等等，在劳动的过程中，我收获良多，既掌握了一项生活技能，又提高了我的社会责任意识。

7月25日，下班以后，我们单位的工作人员接到举报，在马良镇邓集三队，有外地商贩售卖的消毒液为假冒伪劣商品。我们的工作人员立马动身前往，在第一时间对商品进行了查证，对商贩进行了处罚和驱赶，保证了流通领域的产品质量，起到了为消费护航的作用。对此我认为，他们能在下班以后，仍然对工作负责到底，做到严格执法，执法为民，是难能可贵的品质。

工作之外是与人相处，单位不比学校，接触的人五花八门，年龄、社会地位、知识水平各不相同，如何与不同的人相处是一门艺术。首先是与单位领导打交道，要做到不卑不亢、谦逊有礼，主动学习他们工作方法的同时，还要汲取他们身上的优良品质；其次是一同实习的小伙伴们，要做到互帮互助、良性竞争；最后是前来咨询或办理业务的群众，“以人为本、执政为民是我们党的性质和全心全意为人民服务根本宗旨的集中体现，是指引、评价、检验我们党一切执政活动的最高标准”，这是高中政治课本中学到的一句话，如今付诸于实践，才懂得其中秉持的信念、蕴含的不易。

实习期间，我也发现了自己的许多不足。比如做事欠缺考虑，当有老伯前来咨询商品真伪时，单位的工作人员均因公事外出，我对此又无经验，只好请他留下商品和联系电话，等工作人员回来做出定夺后，再通知其前来领取。然而，我却没有考虑到老伯家住的比较远，给其增添了不必要的麻烦。事后我仔细回想，认为这并不是最好的解决方案，应及时与工作人员取得电话联系，可通过拍照、视频等方式来帮助辨别商品的真伪，第一时间为老伯解决问题。另外，这也说明了我业务能力的不足，为此我告诫自己，在突发情况面前，要做到冷静处之，再三考虑后行事，且尽快提升自己的业务能力，防止再有类似情况出现时，毫无独立解决的能力。

总而言之，路漫漫其修远兮，我要学习的东西还有很多，在校园之外的这片蓝天，我将不断于实践中积累经验、检验真理；于具体中掌握方法、提升能力；于细微中修正自我、完善人格，积极为日后踏入社会做出准备。

最后，要感谢政府的“我选湖北”计划为我提供了良好的实训平台；感谢沙洋县马良镇人力资源和社会保障服务中心考虑了我的实际情况，为我安排了离家近的实习单位，并通过巡查、走访等形式，对我们这些实习生起到了监督作用；还要感谢我所在的实习单位——沙洋县工商行政管理局马良工商所的各位老师，实习过程中一直给予我帮助。在此，也祝其他参与到“我选湖北”计划中的各位同学，实习顺利，不负此行。

实训心得体会1500字篇5

我叫x，从学校毕业不久后，就来到了北京x科技开发有限公司做电话销售工作，电话销售是现在主流的一种销售方式，因为大部分公司都不喜欢在上班时间，有上门销售的人进来，所以电话销售得到了普及，而且越来越广，从我做为一个刚毕业的大学生来说，找工作不是很容易，所以社会上那些电话销售、保险就成了我们的首要选择，刚开始，我以为这份工作应该很容易，只是打打电话而已，可是当我真正从事这份工作时，我才了解到其中的不易和艰辛。

一、工作介绍

公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不同之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，就是我所在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术部，主要做的是信息，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

而我们主要负责的是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、电话销售工作内容

刚开始工作时，我们这些新来的员工，会被分批集中到会议试开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，因为刚来这家公司，所以我们都要先进行一个星期的试用，如果合格的话，公司会与员工签署一份一年期的劳动合同。会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自己的电话销售工作。

当我进入到小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是x公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京x科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。而第一天的工作就是。 拿着这份用来参考的对话单，把电话表上的电话全打完，我精略看了一下，电话表上有大约100多个电话呢。而我的办公桌上只有一部电话，我只好先把对话单看了个明白，然后，拿起电话表打出了第一个电话。电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，但是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。

打完了第一个电话，我绝的有了些底气，于是又照着电话表打了下去，这其中有的电话打不通，或者是空号，这种情况很多，或者就是电话号是别的公司的，估计是以前的公司不干了，网上的信息又没有更新，这种情况也很多的，还有的就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。还有的就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我们组长何伟伟对我说，每天要尽可能的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，她让我把那些对产品感兴趣的用户名单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。

同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务，所以我们每天都要打超过100个电话，工作强度非常大。

三、工作心得

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造最大的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

实训心得体会1500字篇6

为期一周的autocad终于完了，好呛啊！每天不用上课，起来就去机房画图，回到宿舍还是画图。可以说这个星期除了吃喝拉撒，其他时间都在干同一件事——画图。不夸张的说连做梦都梦到在画图…不过效果是显而易见！

实训的目的是让我们可以熟练的使用autocad的常用绘图命令和编辑命令，培养学生运用autocad软件绘制平面图形的技能和技巧。巩固所学的绘制专业图的基本知识和方法，以及有关的国家标准，培养学生运用autocad软件绘制专业图的方法和技能。培养学生耐心细致的工作作风和严肃认真的工作态度。

通过这次的实训，不敢说我对于autocad的常用绘图命令和编辑命令的运用很娴熟，但相对实训前有了很大的提高。比较明显的就是速度快了，同一类型的图可以用更少的时间去完成，而质量也只高不低。不过最娴熟的还是基本设置，图层、线型、线宽、比例、颜色、文字样式、尺寸标注等。为了加强这方面的练习，我每幅图都画一遍图幅，设置一次图层、线型、线宽、颜色、文字样式和标注样式。建筑图形和几何图形的比例是不同的，画一个标准的a3图幅后要扩大100倍。几何图形的标注样式也各有各样，特别是一些直径和半径的标注，和常规的有差别，以前没接触过的在实训中接触了，学会了如何设置。还好字体的标注就两种，不过有些图设得有点乱，而且在我自己的电脑设置的图拉到机房的电脑上，字体会变得更混乱，直接显示不了，又要重新设置。还好改改就行。不然我就要哭都没眼泪出了。

学校安排给我们实训的时间只有一周，在这周内可以说一大部分同学都不能按时完成任务。实训指导书发下来很久了，我们之前都有画，所以才能如期完成任务。这次的图形除了后面几幅相对来说要难，其他的都可以应付。水工图把我弄得好呛，涉及到大量的数据，有些数据还要自己计算。初次接触，花费了我一天时间只画了一幅，不过好在在实训周之前就画好了，实训周我主要画建筑图形和几何图形。之前看到建筑图我会头疼，因为数据很多，不过经过水工图的洗礼，我对于建筑图很淡定。它的数据虽然不少，但只要按部就班就不会出大错。不过一开始熟练度不够，也吃了一些苦头，不过吃一堑长一智，后面就可以从容应对了，对于周四的测试可以轻松搞定

我们是道路桥梁工程技术专业，对于这个工作我们需要具备耐心细致的工作作风和严肃认真的工作态度。工人工作是按照图纸来做的，如果图纸有误，工作成果也有误。而且差之毫厘谬以千里，如果造成事故就是大件事，这让我不得不细致认真起来。

通过实训也让我感到了就业的压力。我们的实训图都是抄画的，是前辈们参照实物或者实地考察在画出来的，不会像我们照着画就行。如果让我们来做，可以吗？我的答案是不能。我们还不能胜任，因为这不只是画出图形就可以，其中还要计算，需要运用其他学科的知识，比如说建筑力学，运用建筑力学计算合理的结构再画在图纸上。而我的建筑力学可以说很烂，这样我如何面对。还有一年多我们就要出去工作了，到时我们可以拿什么出来，让招聘的企业录取我们，或者扪心自问，自己可以胜任这份工作吗？自己的工作对的起那份工资吗？

这次的实训图除了水工图和我们的专业有点搭边，其他都好像与我们的专业无关。同学们都觉得画这些和我们专业无关的有点浪费时间，我现在懂得，如果你还不会走路，你怎么学会跑呢！实训画的图比较基础的，很适合现阶段的我们。不要太过批评学校安排的课程，因为学校的老师毕竟比你年长，他们的专业只是不是现阶段的我们可以比拟的。事必有因！这样的安排是为了让我们可以在几年后找到工作。因为未出社会的我们是不了解这些的，老师以他们过来人的身份引导我们前进，谢谢老师们。

这次的实训不只是让我掌握了autocad的运用，也让我幡然醒悟过来，跟着老师走，没错！

实训心得体会1500字篇7

本学期教务处为我们安排了为期两周的《中级财务会计实验》课程，与上学期的《会计学原理实验》相比，实验侧重点有所不同，会原实验是手工登账，而本学期则主要学习通过计算机进行登账。本实验要求我们在具备《会计学原理》基本知识的基础上，对《中级财务会计》的知识也要牢固掌握，同时还需要对《成本会计》有一定的了解。不管是在会计知识的广度还是深度上，中财实验都有了很大的拓展，对我们的能力要求也更高。接下来仅就自己这为期两周的实验课程进行一个总结概括。

实训目的：

让我们通过运用计算机操作手段，对模拟会计资料进行分岗位综合实训，增强对会计专业知识的理解和感性认识，提高会计业务综合处理能力，树立分工协作意识和培养良好的会计人员职业道德；使我们系统地掌握企业会计核算的全过程，熟悉会计内部控制制度，从而提高会计综合实践能力。

实训意义：

?中华人民共和国高等教育法》明确规定：“高等教育的任务是培养具有实践能力和创新精神的高级专门人才。”会计学是实用性、技术性很强的一门学科。会计教学不仅要向学生系统、全面地传授会计理论知识和基本方法，而且更要注重培养学生应用会计理论和方法解决实际问题的能力，亦即实际操作能力。

现今，大多数企业均采用电算会计，会计实验不应该仅仅局限于手工会计，而本次的会计实验恰恰是对现实生活中企业经济业务会计处理的一种模拟，该实验无论是对提高我们理论知识的学习，还是加强我们的动手实践能力，都具有十分重要的意义。在实验中，我们将所学的理论知识与实际业务相结合，不但可以巩固在课堂上所学的会计核算基本原理与方法，而且可以补充学习书本上没有但实际工作中必须掌握的业务知识。该实验使我们对会计工作和企业内外部经济联系有了更直观和系统的认识，同时了解和掌握一般账务处理的程序和规范。

实训结果和体会：

最后最令人欣慰而又兴奋的结果无疑是经过两星期辛苦奋战的报表终于平了，之前一切的努力，一切的数据都在这两张报表中体现，用一句文气的话来形容，那就是，它是我们“辛劳汗水的结晶”。虽然在实验过程中无数个不愿意、无数次不淡定、但最终终于知道在那一刻，只需要那一瞬间，内心的满足，一切就都是值得的。

这次的中财实验与上学期期末我们学习《商战模拟》的场景是如此相似，同样是在院办，同样是在期末，不同的是一个在冬天一个在夏天。起初，因为期末，急于复习各种考试科目，于是排斥一切与复习相冲突的课程。也时常因为福州反复无常的天气，院办与四区遥远的距离而倍感无奈，不过现在看来，两周的时间很快就这样悄然而逝。感觉这两周过得很累也很充实，尤其与同学们捧着盒饭，坐在楼梯口，不顾形象的扒着饭，不禁有一种革命战友的感觉，很真实，很温暖的感觉。

经过这次的实验课，最大的结论就是作为一名合格的会计人员必须有一颗严谨的心还有超凡的耐力，当然最基本的会计知识和业务技能是首要保障。或许那些重复的数据操作会让你觉得枯燥无味；无穷尽的数字会让你眼花缭乱；频频出错的情况会让你抓狂……这都表明这一系列的账务处理都需要会计人员具有良好的品质，不仅仅是操作技能，更重要的是心态。

通过本次实验，我们对会计核算的认识进一步加强，加深理解了会计核算的基本原则和方法，将所学知识进行综合运用，了解会计内部控制的基本要求。掌握从理论到实践的转化过程和会计操作的基本技能，增进了我们对企业实践运作情况的认识，为我们将来毕业走上工作岗位奠定坚实的基础。

建议：

(1)在实验过程中有相当一部分问题是由实验系统本身的原因造成的，造成不小的麻烦，建议进行合理调整。

(2)实验室的安排与其他班级相冲突，导致同学们上机操作分散，有时咨询请教问题不方便，建议合理安排。

(3)建议实验的时间安排平均一些，到期末确实有很多方面有所冲突。

以上就是一秘为大家整理的4篇《最新中级财务会计实训报告心得体会 财务会计实训报告心得体会1000字》，您可以复制其中的精彩段落、语句，也可以下载doc格式的文档以便编辑使用。

实训心得体会1500字篇8

x年x月x日到x年x月x日，我在xx有限公司xx办事处进行了销售实习工作。时间虽短，但是也让我明白了许多的做人处事的道理和我自身的不足使我更加的努力学习，为我以后的工作变得更加顺利也为我以后的销售工作打下了更为牢固的基础。实习是每一个毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解了社会，在实践中巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，作为一名刚刚从学校毕业的学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。

一．实习单位的介绍

我实习所在的xx有限公司xx办事处地址在xxxx。是一家以销售木制品家具为主的民营企业。虽然它的规模不大，三个销售点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。

xx有限公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为营销方针。“团结、拼搏、向上”为企业精神。公司一直坚持“以顾客为本”的企业经营理念，为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素质的培训，以“加强企业自身管理，提高企业自主品牌”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

我所在的xx有限公司xx办事处销售部xxxx，本店主要销售的产品为木制品家具为主，年销售量八千多件，年营业额四百多万元至七百多万元，年利税额约为三四十万元，本销售公司业务分布在本福州及周边地区，正式员工工资为二千元至三千多元不等，保底工资一千八+提成+福利。店里现有六人，店长一名，销售员四名，后勤保障一名。主要业务内容是销售木制品家具及公司其他制品家具等等。

二.工作岗位分析

“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。一份劳作，一份收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续热爱自己的工作。

三.工作岗位的素质和能力要求

1.敏锐的市场洞察力

作为一个销售人员你必须了解市场，不但要了解一个地域的经济、文化、消费习惯，还要时刻关注竞争对手的动态。

2.准确的事物判断力

判断是认定优势与劣势因素的过程，准确的判断能力是基于知识、经验、信息和思维方式。

3.深度的潜力挖掘力

潜力挖掘是从市场入手，通过市场的综合信息整理、分析、判断，对目标群体的消费心里、消费习惯的把握，才能真正找到消费者的需求。

四.销售岗位培训情况

1.课堂培训法

一般由丰富销售经验的销售人员采取讲授的形式将知识传授给受训人员。

2.模拟训练法。

这是一种由受训人员亲自参与并具有一定实战感的培训方法，角色扮演法是一种由受训人扮演销售人员，由有经验的销售人员扮演顾客，受训人向“顾客”进行推销的模拟培训法。

公司的管理制度严格、考核制度合理、奖惩制度分明。公司还积极培训业务骨干来带动大家的业务能力与积极性。

五.工作岗位的适应性分析

1.认识到角色的转变。

首先，明确自己的工作职责，快速地了解公司企业文化，组织架构管理制度等，从而能够较快的融入到环境当中。其次，多学，多问，多思考，在实际的业务工作中领会工作的内容。最后，要不断激励自己，提高自己，保持积极乐观的心态，以尽快融入到公司的大家庭中。

2..处理好同事之间的人际关系。

首先，尊重前辈，虚心向老员工学习业务知识，工作中遇到难题 及时请教。其次，工作要积极，乐于助人。相信每个人都会喜欢做事 积极、善于帮助同事的员工，同时这也是让同事慢慢接受自己、认可 自己的机会。再次，要借鉴同事的经验，创造性地吸收并转化为自己 的知识，以熟练掌握工作方法，快速进入角色。

3.全面认识自我，扬长避短，不断完善自己。

每个人都有自己的优缺点。在与团队成员相处过程中，难免会暴漏自己的缺点，此时需要自省，察言观色，从对方的处事方式、与人相处中加以学习，此外也可以多读有关人际交往方面的书籍，来提高和完善自己。而对于自己的优点要充分的发挥，让同事了解你、认可你，从而喜欢你。

六.顶岗实习的成果

我的销售业务成果虽然一般但是我都能独立、按时完成公司的销售任务。我自从顶岗实习开始以来口语交流能力逐渐流畅，业务能力不断提升，处事待客能力也慢慢提高。自己的自信也渐渐地找回来了，情绪控制能力也逐渐地增强了。现在我对工作岗位的认识程度也比在学校的时候清晰了很多。顶岗实习中的成果也不断地丰硕起来，与店长、师傅、业务骨干们相比还有差距但是，我相信在我今后的工作当中只要我努力学习销售知识、工作垦干就能逐步的追上。

七.岗位前途分析

销售可以说是最广泛、最具有挑战性的职业，在市场高度开放的时代，没有哪家企业敢说我不需要销售人员，从某种程度上说，销售队伍的生命力决定了企业的生命力。只要我努力拼搏就有很大的升职加薪的空间。所以说销售是一份很好的工作岗位我愿意为我现在的岗位奉献出我的青春！希望我今后能在交流沟通方面多多长进。

我的体会是三年以来学校里学习到的知识，给我却是增添了不少的知识累积，但现实告诉我，学校里学习到的知识还是远远不够的。即将踏上社会的我还有太多太多需要学习的东西。每个人都有自己对待生活的态度，对待挫折的态度和对待成功的态度。也许并没有真正遇到挫折，也没有真正成功过，但是积极向上的态度总是对的。就像亘古不变的“谦虚使人进步，骄傲使人落后”一样，我终究会学会用适合的方式去做正确的事情。

此次实习让我直接面对社会让我看清楚了自己的优缺点即及时改正缺点又增加了我的社会工作经验，对将来我要正式融入社会打下了一个好的基础。总的来说：我的实习生活还是很成功的，在这段时间里我知道了自己的工作能力，知道自己还需要在哪些方面做补充，知道自己以后的路该往哪里走。这段不寻常的经历也告诉我能力与学历是同等的重要。没有足够的知识是很难在这样一个知识经济时代立足的，而知识主要来源于校园，有了知识却不能转化为自身的能力也是没有用的知识。我体验到了你如何待人，别人也会同样待你。在实习的时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触了社会了解了不少为人处事的方法，很快我会踏上人生新的征程继续前进！

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！