

歌曲演唱心得体会(实用8篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。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。

歌曲演唱心得体会篇一

来到金玉普惠公司已经一年了，在金玉普惠公司严格的淘汰制度下，我现在也可以说是“老员工了”，但在销售部我还是一名。

在销售部的日子我学习到了很多也得到了很多，在工作上：做事情学会了多想想多问问的习惯，在劳动中锻炼了的耐心和恒心同时，也知道了父母挣钱是多么的难，更是知道了工人们挣的钱是无数汗水换回来的！还有就是金玉普惠公司发展是多么的不容易，同时也改掉了自己粗心大意马马虎虎的坏习惯。生活上：从以前的沉默寡言变得活泼开朗了高兴，更多的是在人际关系上得到了锻炼，在这里的同事之间就像是大家庭一样，在工作中是自己的上级是自己的同事，在生活上就成了自己的叔叔阿姨，自己的兄弟姐妹。在上班的时候上级领导会教导新职员怎么才能做好工作怎样去做一件事情，和做工作的方法，在生活上也会得到关心照顾。

这些对于刚刚走入社会的我们是非常重要的，因为我们的羽翼还没真正强壮结实。

当得到消息要调入销售的时候心情是很激动的，因为销售在公司地位是很高的，也就是说公司相信我能做好这份工作，在这里我所接触的是直接面对客户，这和我以前做的工作是有根本的区别，如果说我以前的工作干一件事可以多花一些

时间去准备，那么在销售的时候我必须在几十分钟或几分钟之内去把对手打到，用最高的效益做到最好，销售的职员不多但工作都非常具体明确，作为新鲜血液的我在销售能做的并不多，因为我的经验我的阅历还没有真正的算的上一个合格的销售员。所以大家对我的期望值很高，都在细心的教导培养我，我也会努力学习因为我知道在其他公司是不回有人来“教”你的。

1，我知道了怎样与人交流，怎么去和客户交流。

2，学到了怎么正确的对待不同部门的态度方法。

3，学到了许多销售内勤的工作，懂得了怎样才是正确的待人接物，同样也学习到了如何处事，在工作期间，我也成功了签了许多单子，这些极大的丰富了自己的知识。

在今后的工作中我会努力的提高自己的业务水平，积极参加公司组织的活动我深知作为金玉普惠中的一名销售员的责任心，也深感一个销售员的光荣，成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个青年，我知道我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

歌曲演唱心得体会篇二

春华秋实，岁月潇湘。转眼期盼许久的为期一个月的社会实践就过去了。记得罗马法学家塞尔苏斯曾说过：“法乃善与正义之科学。”第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新

的思想与知识。

近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的.进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

这周六，我看了安全教育的电视节目。节目内容分为五个部分：地震、火灾、溺水、洪水和交通事故。我最关注的是关于交通事故的部分。

交通事故讲的是在马路上的安全知识。比如，不要在机动车道上追跑打闹，不要在机动车道上骑车、或拦住车辆，不要翻越车道中间的栏杆。

预防火灾的主要有：晚上不要点蜡烛看书，不要玩明火。如果发现身上有火，不能快跑而是赶紧在地上打滚。

地震来时，应该保护好头部，快速躲到不易倒塌的物体下，如果被埋在废墟下，千万不要大喊，用敲击的方式来引起救援人员的注意，如果有条件，可以适当补充食物或者水等。

这次节目，我学到了很多安全知识。

1.实习心得体会-心得体会

2.禁毒心得体会-心得体会

3.银行工作心得体会-心得体会

4.心得体会200字-心得体会

5.读书心得体会文章-心得体会

6.模拟法庭心得体会-心得体会

7.科研立项心得体会-心得体会

8.销售培训心得体会-心得体会

9.心得体会

歌曲演唱心得体会篇三

开学的第一周，我们迎来了新学期里的第一堂课--电子工艺实训课。对于新学期里的新课程、新知识，我有种迫不及待的感觉。

在这一学期里，我们首先接触的是对电子元件的初步认识，还有电路的结构和布局。而这一实训课里最重要的东西便是日常生活里所见到的电焊。在课堂上，老师指导了我们对电焊的使用，由于在焊接过程中，加热的电焊是比较具有危险性的，如果使用不当会对自己或别人造成伤害。所以我们必须严格按照相关规定及正确的使用方法去使用电焊，避免烙伤事故的发生。

当我们初步掌握了电子元件的焊接方法技巧之后，便可以开始尝试焊接一些电路板元件了。其中电子元件的布局是很重要的。因为它关联到电路连接的方便简洁。

实训课已渐入尾声，通过这一次，我们又收获到了很多珍贵的知识，而这与老师的辛勤是离不开的。在此，我和全体同学对老师说一声谢谢！老师您辛苦了！

歌曲演唱心得体会篇四

今天军训了，从军训开营起，我就将成为一名老师口中的“小军人”了。

在初一年级中，我只是一名普通的“小兵”，但是，既然我进入了这个集体，就意味着我是这个集体中的一员，要心怀集体，与同学们团结友爱。

国旗和校旗是我们团队的象征，更是荣耀的象征；磨砺和挑战是我们强化的途径，更是激发我们斗志的利器，今天对于教官们来说微不足道的训练足以压垮我们了，所以我们要抓住这次训练机会，好好锻炼自己，让自己变得更强！

深处军营，才知道，想成为一个军人，不是随随便便就能成功的事，挑战自我极限，突破自己心中的目标是军训生活告诉我们的；在操场上醒目的一行大字：“掉皮掉肉不掉队，流血流汗不流泪，”告诉我：想成为一个军人，不止树立目

标如此简单，更要不惧困难，勇敢追求；要敢拼敢做，跟上部队的脚步。把种种困难当作磨砺自己血性的尝试、锻炼，那么接下来的考验就不会给心理上带来太大压力，使接下来的考验对自己来说容易一些。

我还懂得了团队合作的重要性。许多挑战更不是一个人能完成的，队友的帮助十分重要，团结友爱，才是军训更深的意义所在。不要主动招惹别人而引起争执，在别人没有过分招惹你，挑起事端的时候，可以不必伸出拳头，不到实在被惹怒或语言的沟通无法解决问题的时候，切不可使用暴力。

整个班级的成功才算真正的成功，在接下来的训练里，我会团结同学，继续接受考验让班级绽放光彩，争取让班级的实力提升至，因为我们9班永远的目标只有一个————第一！

短短几天，深深记忆。脱下军装，我们依旧是军人；离开军校，我们依然在成长。

20xx年12月25日，老师就带领我们来到少年军校，还真应了操场上的那几个大字：钢一样的意志，铁一样的纪律，山一样的威严，风一样的行动。再往里面，整齐划一的寝室，纪律严明的气氛，严厉幽默的教官，让我们对这所不陌生的军校又多了一份恐惧和憧憬。上午开始入营式。响亮的口号，有力的步伐，让我对这儿的教官多了一份敬意。随着一声解散，我们就各回各的寝室，开始整理起内务来。这么大的寝室，让同学们一下子就慌了神。有的开始手忙脚乱地叠起被子来，有的开始琢磨这个用具摆设，整个寝室乱成一锅粥，进进出出，就好像一个个逃出来的蜜蜂。让我最觉得不可思议的便是下午的拳操训练，搞笑幽默的动作里面有不乏军人的严肃。羞涩的我们刚开始不好意思迈开步子，但随着教官的“凶神恶煞”之后还是迈开了步子。

接下来的日子里，我们开始打背包训练。随着老师的一声哨声，我们像往常一样冲出了门外，可看着老师愤怒的神情，

我们才发现原来是防空警报。我们赶紧一窝蜂的冲回寝室，开始打背包。

歌曲演唱心得体会篇五

- 1、具备一定的音乐素质,音色统一,气息流畅。（2分）
- 2、歌词吐字咬字清晰。（2分）
- 3、在唱歌过程中不跑调,离调。（2分）
- 4、正确把握歌曲的旋律和节奏,不脱节,不抢拍。（2分）
- 5、理解歌曲内涵,把握对乐曲旋律及歌词理解 情感 投入到位 在处理上有自己 独到之处。（2分）

一、精神面貌（1分）

队员精神饱满、富有朝气，台风良好， 进出场及上下台纪律好行动整齐。

二、指 挥（1分）

指挥节奏正确，与伴奏音乐的速度一致；手势准确，姿势优美，节奏分明，能带动演唱者情绪。

三、艺术表现（7分）

四、服装、伴奏（1分）

队员衣着整洁、大方、统一，音响伴奏清楚。

独唱比赛评分标准（满分10分）

- 1、歌曲内容思想性强、健康向上。（1分）
- 2、歌唱咬字清晰，音色统一，气息流畅，声音优美。（3分）
- 3、歌唱表现力强，理解歌曲内涵，熟练掌握到位。（3分）
- 4、舞台表演得体，演唱感染力强，自然大方。（2分）
- 5、舞台服装符合歌曲演唱风格。（1分）

舞蹈比赛评分标准（满分10分）

1. 舞蹈整体编排具有合理性、连贯性、完整性。（2分）
2. 舞蹈的编排、表演形式新颖有创意。（1分）
3. 对舞蹈音乐的理解准确，舞蹈动作吻合音乐旋律，有节奏感。（1分）
4. 表演过程中动作流畅协调，表现力和技巧性强。（2分）
5. 舞蹈表演具有时代感、抒发健康情怀，能够展现舞蹈内涵风采。（2分）
6. 表演者精神饱满、台风端正，现场反映良好，如遇突发情况处理得当。（1分）
7. 服装造型符合舞蹈表演形式。表演者表演过程中流露出一种良好的艺术气质，营造出一个良好的舞台效果。（1分）

朗读比赛评分标准（满分10分）

一、朗诵水平（6分）

- 1、朗诵内容健康，主题积极向上，感染力强（1分）；

2、吐字清晰，声音洪亮，普通话标准，能够正确把握节奏（2分）；

二、精神面貌（2分）

参赛者衣着得体，精神饱满，姿态大方，表演能与朗诵融为一体。

三、艺术效果（2分）

参赛者朗诵富有感情，使用的配乐、道具等辅助方式能与诗歌朗诵主体和谐搭配，对作品的理解深刻，处理得当，给人以美的享受。

（比赛由评委会当场评分，评分采取十分制计算，请各位评委打分时保留到一位小数。去掉一个最高分，去掉一个最低分，取分数的总分记分。）

为了使本次“六一”国际儿童节的合唱比赛圆满成功。以公平公正的原则开展活动。每班唱两首曲目，一首为必唱曲目《中国少年先锋队队歌》或《中华人民共和国国歌》，一首为本班自选的歌曲。

一、评分规则：

（1）10分制来评分。最高分为10分，最低分为8.5分，从评委所给分中去掉一个最高分和一个最低分，取平均分为最后得分，保留小数点后面两位数。如小数点后面两位小数相同就看第三位。

（2）为确保比赛公平，评委将在第二个合唱队唱完后开始对前面的合唱队评分。

二、评分标准如下：

- 1、歌曲内容健康向上，凸显儿童特色，体现校园文化特点。
(2分)
- 2、节奏整齐、音准正确、音色统一、具有一定合唱艺术效果。
(2分)
- 3、音乐表现完整，声部均衡和谐，表现形式富有创意。(2分)
- 4、精神饱满，上下场安静有序，衣装整洁大方，综合感染力强。(2分)
- 5、指挥动作正确，姿态自然优美，演唱与伴奏配合默契。
(1分)
- 6、每班全员参与，每少1人扣0.5分，直至此项成绩扣完为止。
(1分)

歌曲演唱心得体会篇六

与儿子一起参加读书会，一直以来都是我想做的事情，只是耐于身为职场妈妈，白天工作晚上要做家务，实在抽不出太多时间来陪儿子一起读书。

假期来了，让我能有充分的时间陪同孩子读书，感受非常好！

儿子喜欢看书，更喜欢让爸爸、妈妈陪着一起阅读的感觉。他曾经说：“我觉得和爸爸妈妈一起读书，这样感觉更有意思。”呵呵！你瞧瞧孩子，他其实从内心是非常期待家长一起读书的哦。

这个寒假，我们一起阅读了《小熊和最好的爸爸》全7册、《贝贝熊系列丛书》、《米尼狼系列》等，这些读本都是特

别适合孩子们的思维与年龄需要，很多小故事都非常有深意和喻意，从中还得出不少有效的家庭教育方法，对培养幼儿思想、道德品质、交际技巧都大有益处，当然，孩子也从中受益多多，很多好习惯的养成就来源于对书中主人公的认识和肯定呢。

每次等看完一本后，我们会在一起讨论和回味书中的故事情节。儿子会告诉我在书中他认为感兴趣的故事，而我和他爸则帮他分析为什么会发生这样的事。同时我们还启发孩子对书中的人物进行比较，寻找书中每个人物身上优秀及具有‘闪光点’的地方。

孩子的阅读能力是学习能力的基础和核心，全面提升阅读力对于一个孩子的综合素质和综合能力是非常关键的。

通过假期和孩子一起读书的时光，从中体会到了幸福和满足。希望我以后每天都能抽出一点时间和孩子一起读书。更好的引导他探索知识世界的奥妙！

歌曲演唱心得体会篇七

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

5、建立良好的沟通

建立良好的沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我

觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。

1.各类心得体会大全

2.心得体会范文大全

3.心得体会范文 大全

4.培训心得体会大全

5.读书心得体会大全

6.心得体会作文大全

7.心得体会题目大全

8.实习心得体会大全

歌曲演唱心得体会篇八

远程教育是一种以学生自主学习为主，教师指导为辅，通过各种媒体或网络自学的一门新兴教育体系。在这里有我们渴求的书林瀚海，无论是教还是学，从内容到形式都新颖独特，激发了我的学习兴趣，对我不断地获取知识和提高教育层次是非常有益的，对日常工作起到了极大的促进作用，丰富的创造力和非凡的预见性，更能使我们领悟到教育学习的真谛，那就是人人享有终身接受教育的权利！这一切，都深深地吸引着我，同时也对远程教育有了实实在在的认识，今天我想借此机会来谈一点心得与体会。

远程教育学习充分发挥了它的优势。在学习的过程中我们可以下载网络课件，借助教师的讲解结合教材进行学习；然后运用所学知识去完成网上布置的作业，若此时碰到了疑难，也完全不必担心，可以和学习中心的在线老师或其他学员交流，讨论答疑，也可以在网上发帖留言，与大家一同探讨，还有许多学员在分组交流，大家彼此学习，既撞击出智慧的火花，又结识了许多志同道合的朋友。此时你一定会为远程教育的魅力所折服。

在学习过程中应做到了以下几点：

1、树立学习信心，制定学习计划。

操之过急、急于求成，目标定得太高，只能是打击自己的学习信心，只有循序渐进、实事求是、正确地评价和认识自己、客观地设定自己的期望值，才能帮助自己树立较强的学习信心。

光有信心不行，还必须有自己的学习目标，确定了自己的学习目标以后，还要拟定实现目标的计划，即如何充分利用一切资源，包括人、财、物、时间和教学信息等为学习服务。为每一个学习单元确定一个明确可行的学习目标，严格按照学习时间表完成每一个单元的学习任务和目标，脚踏实地地完成每一个学习任务和目标就会获得小小的成就感，不断地鼓舞和增强学习信心。

2、培养积极的学习情绪，养成良好的学习习惯。

在头脑最清醒、注意力最集中的时间段学习，才能取得更佳的、事半功倍的效果。在学习中还必须克服自己的分心现象，养成良好的学习习惯。

3、多记笔记，提高领悟能力，增强记忆。

多做笔记有助于提高学习效率；有助于加强记忆，特别是对考试前的复习很有帮助。有时候，除了把教材和光盘中重要的地方做下记录之外，还要综合其他相关资料，整理出一份内容较丰富的笔记。这份笔记应反映出自己对学习资料的理解程度，运用自己的判断能力，把重点、难点、特殊内容记下来。在做笔记的过程中，还必须灵活思考教材的内容，这样才会提高自己的理解能力。

4、重视交流与沟通，主动学习、主动探索。

在学习过程中多方交流，互通有无也是一种很好的学习方式。在学习过程中遇到一些困难和挫折是在所难免的，当遇到自己难以解决的困难和问题时，应正确分析它们产生的原因，尽可能获得家人、朋友和教师的关心、支持和鼓励，多与同学交流学习心得和体会，互相鼓舞学习信心，学习他人的成功经验，消除不良心理影响，有助于激发学习动机，增强学习信心。

21世纪，人的观念日新月异，社会的发展需要懂知识、能操作、善合作、会生存的人才，不断地激励着人们要不断学习，读书学习的过程就是丰富知识、积淀文化的过程，随着信息化、学习化社会的形成和知识经济时代的来临，教育正在经历深刻的变革。由于计算机及其网络技术迅速发展，为远程教育开辟了新的天地，这种开放式教育模式是现代远程教学技术与多媒体教学手段的有机结合，是一种新的人才培养模式，大大提高了人们接受教育的自主性，为终身学习、自主教育和高等教育大众化创造了条件。

知识就是力量，在未来的学习中，我将努力增强学习意识，更新巩固知识结构，丰富学习手段，提高自身修养与内涵，尊重老师，团结同学，努力完成学业。