

2023年养殖创业计划项目书(优质8篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。那么心得体会怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

支教心得体会篇一

医院见习心得第一次上医院见习，心情总是很激动的。

今天的见习是在铁路医院，主要分为三部分：医院环境与结构，患者的入院与出院护理，供应室的布局，分别由三位护士长带领。

我们组首先学习的是患者的入院与出院护理，在老师的讲解下，我们自己进行了生命体征的测量（血压，体温），熟悉体温单等护理记录的填写，这些在课堂上想要实际地操作一遍是不太可能的，以前参加社会服务的时候虽说也学过，但当时还不懂血压计的原理，使用起来还是相当困难的。

老师还给我们详细说明病人入院的注意事项，重点介绍了结石病人的术后护理，以及对医生开出的医嘱的检查。

在老师的带领下，我们到了供应室，供应室主要分为洗刷室，包装室，灭菌室。进入供应室之前，每个人都必须穿上鞋套，以保证供应室的卫生安全。由于实际情况，我们从非无菌区参观到无菌区，包装室处理经过初步清洗的医用品，包装之后的物品基本上都是用高压蒸汽消毒，这种方法在目前的医院广为使用不仅因为便宜，更因为它的杀菌效果确实不错。无菌室物品的存放，都非常地讲究，放置的架子，放置的高度，温度，湿度，甚至还要定时地对空气进行消毒，检查消毒过的物品是否已经过了保质期。对于这方面，我确实看到

了医院供应室的重要性，供应室可以说是整个医院的心脏，一旦发生感染，就会导致医院的严重损失，就患者来说，感染会使他们承受本不必要的病痛。作为医者我们必须时时刻刻记住自己刚步入医学院时的承诺：生命相托，责任所系。如果有实际需要，我们将来真的在供应室工作，这点确实是要牢记的。

最后参观的是心内科，目前心内科没有收病人，我们去的时候整个病房都是空的。心内科的护士长给我们讲解了，医院的结构，环境。病房的结构主要是床单位，床头灯，报警器，储物柜等。

对初次入院的患者，我们必须自我介绍，帮助患者熟悉医院的环境，以减轻患者的心理负担，尽量满足患者合理的需要。作为一名护士另一个重要的工作就是和医生合作，如果患者的病情有任何的变化，我们应该亲自去查看，然后及时向医生说明情况，以便医生及时下达医嘱，老师也说了，护士最不值钱的就是腿了，一定要勤跑病房，关注病人病情的变化，与医生密切合作。在医患纠纷日益严重的今天，我们一定要学会保护自己，虽说现在护士从繁重的护理记录当中脱身，但必要的记录不能少，且一定要保证其真实性，做到记录无错且完善。

护士站旁边的急救室给我的印象最深，医院经常性地人满为患，但是急救室是绝对不可以挪用的。急救室的急救装备一定要齐全，且要按照规定严格摆放，每天都要有人检查其完整情况和保质期。

第一次进医院见习难免带着好奇心和足够的热情，接下来的日子我会把自己的这种状态一直坚持下去。

支教心得体会篇二

电子工艺实习是一门技术性很强的技术基础课，也是我们理

工科进行工程训练，学习工艺知识，提高综合素质的重要实践环节。从第2周到第5周每周周二下午四个小时来进行这次实习。

实习任务是制作一台万用表，刚开始时我并不清楚电子工艺实习到底要做些什么，以为像以前的金工实习那样这做做那做做。之后得知是自我做一个万用表，而且做好的作品能够带回去。听起来真的很搞笑，做起来就应也挺好玩的吧！就这样，我抱着极大的兴趣和玩的心态开始这次的实习旅途。

实习第一天也就是第二周，透过看录像中电子工艺实习的范围与技术，还有录像中老师高潮的技艺让我艳羡不已，这个下午，我对电子工艺实习有了初步的认识，对电路板，电路元件有了必须的认识，对我接下类的三周的实际操作给予了必须的指导。

第3周也并不是学制作，而是做一些基本工的练习，练习如何用电烙铁去焊接电阻，导线。电烙铁对我来说很陌生，所以我很认真地对待这练习的机会。

我再说说焊接的过程。先将准备好的元件插入印刷电路板规定好的位置上，待电烙铁加热后用烙铁头的刃口上些适量的焊锡，上的焊锡多少要根据焊点的大小来决定。

焊接时，要将烙铁头的刃口接触焊点与元件引线，根据焊点的形状作必须的移动，使流动的焊锡布满焊点并渗入被焊物的缝隙，接触时间大约在3-5秒左右，然后拿开电烙铁。拿开电烙铁的时间，方向和速度，决定了焊接的质量与外观的正确的方法是，在将要离开焊点时，快速的将电烙铁往回带一下，后迅速离开焊点，这样焊出的焊点既光亮，圆滑，又不出毛刺。

在焊接时，焊接时间不要过长，免得把元件烫坏，但亦不要太短，造成假焊或虚焊。焊接结束后，用镊子夹住被焊元件

适当用力拔一下，检查元件是否被焊牢。如果发现有松动现象，就要重新进行焊接。

焊接看起来很简单但其中有很多技巧要讲究的，比如说用偏口钳掐导线的力度、焊锡丝的量和在焊的过程中时间都要把握准才行，多了少了都不行！我觉得zui难的就是托焊了，总是把握不好焊锡丝的量 and 电烙铁托的时间。心想还好是练习，要不不明白要焊坏多少个原件呢。

第四，五周，我们开始了我们zui后的万用表的焊接，想到平时在物理实验室里用的万用表此刻能够经自我的手焊接出来，心中难免有些许激动。

支教心得体会篇三

不知不觉已经在全国百姓放心医院-湘乡市人民医院内外科(心内，骨科，肿瘤血液科)实习两个多月了，这也是我在离开学校以来，第一次真正的上临床，对于我来说，一切都是那么新鲜，离开了枯燥的书本，面对的是活生生的病人，而我，也面临着学生跟实习医生的角色转换。

1、订个目标

2、迅速适应 医院的学习和课堂学习不同，刚刚实习的同学可能很深有体会，没有课室，没有教材，没有作业，没有考试。我刚开始也晕了，感觉自己太多东西不会了，又有太多的活儿等着我们去做了，写病例、病程、贴化验单等琐细的活儿。我认为：边干边学，干就是学。既然在临床学习就是应该是“实践第一”，它意味着你要去干有关诊断、抢救、观察、治疗一切大大小小的事情，在科里绝大多数时间是在干活，而不是在看书，这就需要我们去适应在临床上的学习方式，并不是像有些同学说的一样，在病房工作又忙又累，啥都学不到，其实这是方法不得当。我的适应方法是，看书结合临床，上班看病，下班看书；比如来了一个类风湿关节炎

的患者，我会先把类风湿关节炎这章看一遍，掌握其诊疗规范标准，然后再观察类风湿关节炎病人的情况，对照书本，书本-实践-书本-再实践。事先看书可以指导你的临床实践，事后看书可以对你的临床实践予以校正、补充和深化。对于我们这些初出校门的实习生，在学校里看书是为了学习，而在临床工作中看书则是为了实践。

3、注重细节 在病房里工作，不但要记住病人的主要症状、体征和辅助检查，而且要记住治疗的具体方法和全部细节：药名、剂型、剂量、给药途径和给药方法等等，这就需要我们注重细节。我们得经常去查房，和患者交流，了解患者病情变化情况，了解患者的既往史、药物过敏史等等。实习前，我买了本小本子，现在终于派上用场了，我把患者每天的情况、用药后的反应、检查结果都记录在案，有时间的时候就翻翻小本子，有时候真的会对你有所帮助。我科就收过这样一个病人，该患者是以重叠综合症(类风湿关节炎+硬皮病)收入我科的，入院之后有日查房问病史，患者有眼干、口干、吞咽干性食物困难的病史，马上想到是不是合并“干燥综合征”，追查腮腺活检和上消化道钡餐，很快就证实该患者确实合并“干燥综合征”，这就要求我们实习生重视细节观察和病史追踪，从小的事情做起，给血压高的患者量血压，给糖尿病患者制定膳食方案，给有损伤的患者包扎换药等等。

4、培养思维在临床工作，我觉得要培养严谨的临床思维，这点也是我有所欠缺的，临床思维是临床医生接触病人后形成初步临床诊断和制定合理治疗方案的基本思维形式，是临床医生的基本功。要培养严谨的临床思维，就要求实习医生详细正确的询问病史和体格检查，尽量掌握病人所有疾病的相关信息是进行正确临床思维的关键，尽管现在先进检查设备很多，但是辅助检查只能起到辅助诊断，印证结果的作用，只有详细的病史和可靠的体征才是对疾病推理性分析的客观依据。此外，还要建立严密的逻辑思考，在实习的过程中，我们实习生要善于思考，勤于思辨，但切忌不科学，不严谨的“联想”，应对病人信息进行选择性编码，结合病人主要表

现及其相关的背景因素，将各个方面的“症状”整合起来思考，抓住问题的实质，有限度地寻找相关理论来解释，而最终获得正确的诊断和治疗方案。

支教心得体会篇四

白云浮动，传奇被停留在过往，落叶沉睡于大地，孕育着一个希望的诞生。20xx年的冬天，这是我进入石大的第一个寒假，美丽的石大，承载着我的梦想——去当一名光荣的白衣战士。生命的意义是由自己定义的，为了给自己医学知识充电，而实践的过程是所有课本不能给予的，短暂的寒假便来到新城红十字医院(原八毛职工医院)实习。

对于我这个只有半年学医经历的学生来说，应该从医院中最基础的护理工作开始。来到医院，我对一切都感到新鲜和畏惧，即使自己曾以病人的身份到过此地。

镜中的我，穿着干净的白大褂，戴着洁白的帽子和口罩，想想自己第一次穿着白大褂的那份自豪，心底的那份坚定与自信油然而生!

看起来简单的护理工作，让我开始有些手忙脚乱。原本的自信荡然无存。我开始虚心向护士学习，紧紧地跟着护士，寸步不离，年轻的护士耐心地给我讲解着关于护理的知识。慢慢地，我穿梭在各个病房，了解了她们的护理术语和一些日常工作。

我协助护士接诊病员，做好四测(测血压、测体温、测脉搏、测体重)，熟练地掌握了血压及体温的测量方法，接触配液环节，在严格坚持“三查七对”(三查：操作前查、操作中查、操作后查;七对：对床号、对姓名、对药名、对浓度、对剂量、对方法、对时间)的原则下，并为病员配液。

终于有了我实践的机会，想着护士叮嘱我的操作要领，端着

装有止血带、胶布、碘付的器皿，来到病房。面带着微笑：“阿姨，该打针了！我给病人绑上止血带，用碘付进行消毒，然后拿起针头，小心翼翼地扎入病人的血管中。看见管中有回血，一种如释重负的感觉蔓延全身。想不到，身平第一次扎针竟然会如此的顺利！”

护士在休息的时候，给我讲着因为静脉注射的输液管中一个小小的气泡，而使病人死亡的真实事例后，我大为震惊，不免开始崇敬这些平凡的护士们。

20xx年2月21日在医院领导的同意下，我观摩了一例左下肢静脉曲张高位结扎及剥脱术！手术前病人的家属用充满期待的目光注视着主刀的医生，顿时让我感到医生的伟大责任。手术的时间大约两个小时，主刀医生精湛的医技，让我了解到医学基础知识的重要性，他的细心，仿佛把病人当成自己的家人一样精心地照料，就好象生理老师曾经说过：虽然你们是用动物做实验，但以后你们却是要给人看病！因此，使我是深深体会到，我们要提高自己的职业素质。

短短的15天医院实习结束，终于可以喘一口气了。想想这么多天的忙碌，再想想每日辛苦战斗的护士们，才知道护理工作的不易。

我觉得护理工作不仅需要熟练的技巧，而且同样需要优秀的职业素质：

1. 思想素质：要教育和培养每一个护理人员热爱护理工作，献身护理事业，树立牢固的专业思想；要有崇高的道德品质、高尚的情操和良好的医德修养，以白求恩为榜样，发扬救死扶伤，实行革命的人道主义精神；真诚坦率，精神饱满，谦虚谨慎，认真负责；要高度的组织性、纪律性和集体主义精神，团结协作，爱护集体，爱护公物。

2. 专业素质：护理人员要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼

热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理；严格执行各项规章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊，执行医嘱和从事一切操作要思想集中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；要有敏锐的观察力，善于发现病情变化，遇有病情突变，既要沉着冷静，机智灵活，又要在抢救中敏捷、准确、果断；做好心理护理，要求语言亲切，解释耐心，要有针对性地做了病人的思想工作，增强其向疾病做斗争的勇气和信心；保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方；作风正派，对病人一视同仁，对工作严肃认真。

3. 科学素质：护理人员要具有实事求是、勇于探索的精神，要认真掌握本学科基本理论，每项护理技术操作都要知其然并知其所以然；护理学是一门应用学科，必须注意在实践中积累丰富的临床经验，要掌握熟练的技术和过硬的本领；要刻苦钻研业务，不断学习和引进国内外先进的护理技术；要善于总结经验，不断探索，开展研究，勇于创新，努力提高业务技术水平，不断推动护理事业的发展；要积极努力学习和了解社会学、心理学、伦理学等知识，拓宽自己的知识面，更好地为病人的身心健康服务。

同样，即将成为口腔医生的我们也应该充分认识到：

1. 医生是一个很平凡的职业，他的责任就是救死扶伤，挽救病人的生命。
2. 医生也同样应该具备一定的思想素质、专业素质和科学素质，要有一定的责任心，把病人的生命看作是自己的生命。
3. 医生要有创新和探索的能力，积极为医学的未来作出贡献。

新的学期开始了，新一轮对医学知识的吸收和总结也拉开序幕，我会投入百分之百的努力：加油——对所有的人说！

支教心得体会篇五

为期一个月的实习结束了，时间虽短，但收获是巨大的。我深刻的体会到工作的艰辛以及收获的欢乐。尽管之前也有参加过一些社会实践，但这次更加正式，更重要的是，这份工作是与我大学所学专业相关的。所以做起来也更加上心。选择房地产这一行业，首先建立在自我比较感兴趣的基础之上，然后想借此机会了解更多房地产公司部门的构成和职能以及房地产公司的整个工作流程，确立自我在这一行业的适合的工作岗位。最终还想要扩大自我的人脉关系，增长见识。

下头讲一下我的一些实习心得：人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出适宜自我的商谈方式、方法，这样你就具有了自我个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都能够具备自我独特的销售技巧，有自我的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何坚持一种积极向上的心态。一个进取的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自我的工作目标，正确看待和评价你所拥有的本事。你认为自我是一个什么样的人很重要。

比如像我，我认为自我是一个进取的、乐观的、友善的、十分热情、有冲劲的一个人。这就是自我的形象。师傅说她每一天早晨起床都是面带微笑地对自我说。“今日我心境很好，我很高兴，今日会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相

信今日我必须能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是对自我的一种肯定。

作为一名销售人员，亲和力很重要。所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的本事。销售人员的工作性质是直接应对面地与客户打交道，怎样才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须经过规范你的言行举止来实现。在售楼的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应当是一门应酬与交往的艺术，不仅仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利到达交往效果的“润滑剂”。在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。

行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都能够传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。语言的礼仪不是天生就会说，优美的举止也不是天生就有的，这些都是经过长期正规训练出来的。只要经过每一天自我抽5分钟来练习，自然而然地养成良好的仪容仪表、举止姿态习惯，自然地使用礼貌用语，和自然的情感表达。这样训练出来的销售人员才具有亲和力。

其次，专业性水平也很重要。房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

我们都明白楼盘的销售规律，新盘开盘上市的时候，因为地

域需求、新盘上市、从众心理、升值期望、炫耀需求、投资获益等等消费需求，是新盘上市迅速进入销售的高速增长时期，这一阶段通常持续三个月左右，三个月以后，楼盘销售进入平稳时期，约半年后销售进入逐步下降时期。通常，楼盘40%到60%的销售量是在销售的高速增长时期完成的，楼盘销售进入平稳时期的三、五个月，应当完成20%到30%销售量，即楼盘80%以上的销售业绩应在八个月内完成，一年内完成整个楼盘90%以上的销售量。

当楼盘应对有效需求，开发商有效供给，售楼人员却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，十分可惜也十分被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。所以反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

另外，还要能够利顾客”的思考方式。有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮忙客户，如何才能让客户处在利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。

利他的思考方式能够让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的战友，而不是站在你销我买的对立立场。在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自我制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自我。其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候

候，客户真的需要吗是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远并且机会渺茫。

所以在应对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自我需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说的房子就是客户已经产生需求的房子才是的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来研究的，还是我们只将焦点集中在自我的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自我量身定做。

这两种心态造成我们和客户之间的不一样距离。我们当然期望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，可是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是期望能够在最低的金额下发挥到的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自我是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比此刻这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

其实在这个世界上最难销售最难应对，以及最挑剔的客户常常就是自我。因为你自我最清楚这样的房子能不能够满足自我的需求，要说服自我购买并不是一件容易的事，如果能够让自我燃烧起购买的渴望，甚至让自我下定决心购买，你需要的是什么呢而在自我销售给自我的过程中你会询问自我的问题可能也会是客户会问的问题，怎样的回答方式能够令你自我满意呢如果你已经能够成功地说服自我购买，那么在市场上所会面临的问题你差不多都已经研究在内了。

这是一种很好的练习方式。拿自我来试试看必须好过拿客户来试，如果自我都说服不了，你如何能够有十足的信心去应

对客户呢所以在我们销售房子给客户之前应当先试着销售这样的商品给我们自我，尝试去说服自我购买，一人同时扮演两个主角作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自我，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就能够帮忙一个置业顾问提升其察言观色的本事。最终你会发现自我越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不明白客户的心里到底在想什么！因为你已经能够很容易在主角转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从那里开始的。