

单元作业设计心得体会 心得体会(模板5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

单元作业设计心得体会篇一

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情的实干精神，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

单元作业设计心得体会篇二

军训，是每个步入大学的新生都必须经历的，在我的认知里，军训就像是一种洗礼，冲刷你的倦怠和不成熟，让你可以以崭新的面貌迎接大学四年。

十一月份军训如期而至，穿上校服，带上军帽的那一刻，我心里顿时萌生了一种使命感。

军训一共十天，每天都必须早早地起床洗漱。扎好辫子，涂好防晒霜，去学校食堂匆匆吃完早餐后，赶去操场集合。在朝阳的陪伴下，迎接教官。

第一天是军训动员大会，全体新生整齐端正地站在操场上。升旗手们踏着雄壮的步伐，怀着满腔的热情，庄严入场。熟悉的国歌旋律响彻整个运动场，在注目礼下，国旗缓缓升起。升旗仪式结束，军训团团团长紧接着对我们提出三点要求：把自己当成一名军人，继承和发扬不怕苦不怕累的精神；关心集体，增强班级荣誉感；及时总结，为以后积累财富。新生代表对此也提出了承诺：严守纪律，争当标兵；服从命令，听从指挥；锤炼意志，互结互助。我怀着满腔热血和激情，在如此激昂的宣誓下，开始了军训的考验。

教官第一天就强调了礼貌问题，见到教官要问好，见到辅导员要问好，见到师兄师姐们也要问好。正所谓中国是礼仪之邦，身为中华儿女的我们必然要懂礼貌，知礼仪。

军训当然少不了站军姿，抬头挺胸站如松，考验的是我们的毅力。在每天站军姿的过程中，我感觉到时间变慢了，仿佛

从平时的浮躁生活中脱离。虽然度秒如年，但是趁着这个时间，正好可以思考一下人生，十几天下来，总会有些许感悟。

我们方队练的是军体拳，动作要整齐划一，考验了团队意识。不仅出拳要有力，而且要喊出气势。

单元作业设计心得体会篇三

20xx年8月11日——8月21日，我有幸参加“国培计划(2015)为期10天的培训。重新回到校园学习，是一种全新的生活和体验，与以往每天周而复始的繁琐的工作相比，突然有一种别样的感觉，每天有规律地学习、生活，洗去了我身上的浮躁，让我回归本真，静心学习，潜心研修。

学习期间，让我感受最深的是国家对学前教育的前所未有的重视，基于此，我才能有幸成为“国培计划”的直接受益者，通过学习，我深深地感受到学前教育面临的机遇与挑战。20xx年7月，国务院颁布了《国家中长期教育改革和发展规划纲要(20xx-20xx年)》，对新时期推动教育事业科学发展进行了战略部署，描绘了未来教育改革发展的蓝图，为未来10年教育改革指明了方向。《规划纲要》第一次专章部署了学前教育，突显了国家对发展学前教育的高度重视，我深深地感受到自己肩负的压力和使命，国家对我们的大力培养，是让我们通过专家引领和自主研修，达到自我成长，并学以致用，成为农村学前教育改革和发展的开拓者、成为幼儿教师发展的引领者、成为教学和科研的示范者。面对这样的使命，我不敢有丝毫的懈怠，抓紧每一分钟的时间，努力地学习和思考，学习快要结束了，十天的培训学习，让我重新接受了一次系统的理论学习和专业提升的机会，我觉得自己的收获是沉甸甸的。

培训期间，师范学校的领导精心设计了丰富的学习内容：我首先聆听了贺红山老师对《3——6岁儿童学习与发展指南》的详细解读，使《指南》中的那些平凡的文字都鲜活起来，

让我感到《指南》中的每一个字都值得认真去推敲和琢磨，也深刻感受到《指南》对幼教工作者重要的指导意义。特别是使我对幼儿园一日活动皆课程的含义有了更深的理解，让我对自己原有的幼儿园课程的理解重新定位，幼儿园的课程不光包含集体、分组的教学活动、区域活动和游戏活动，幼儿在园的一日生活也是幼儿园课程的重要组成部分。贺红山老师的《让幼儿在与环境的对话中成长》讲座，让我对由环境生成课程、由课程创设环境、透过环境，看到孩子的学习过程有了更深的理解。雷晓芳老师的《一日生活活动与幼儿发展》讲座，指导我在对观摩幼儿园的一日生活活动时，有了理论的支撑，培训学习更有的放矢。周利文和龙晓玲、杨卡佳三位一线园长的讲座，更是获益匪浅，周利文园长重点以科学领域为例讲述了《集体教学活动设计与幼儿发展》，虽说说的都是大学学过的，但在面对老师提出的种种刁难的疑问，她的回答充分体现出她理论与实践扎实的功底及个人深厚的内涵、气度，让人心悦诚服。龙晓玲园长的《传统游戏的现场教学》让我在欢乐而轻松的音乐游戏中掌握了幼儿园音乐教育活动的设计与实施，音乐活动组织要点，明白了老师要充分激起幼儿的兴趣，让他们在活动中体验到不断攀升带来的巨大愉悦。杨卡佳园长的《模范教师师德报告》讲座使我对幼师的神圣的使命有了更深一步的认识，让我对模范教师们肃然起劲，同时对于社会的认可感到深深的欣慰。唐烈琼老师的讲座，为我的幼儿园游戏教学问题与对策提供了理论的支撑和指导，进一步夯实了自己的幼教理论基础，有效提升自己对幼儿园教学活动、区域活动的组织能力。而由长师送的两个现场观摩课《勺子哈哈镜》、《圈圈魔术师》更是让我对老师的激情和课堂把控能力深深震撼，她们表情之丰富，语言语气之多变，动作夸张，无不彰显着她们的智慧。还有许许多多让我受益良多的东西，专家们精湛的理论知识，先进的理念和独特的设计给我留下了深刻的印象，在情感的熏陶和思想的洗礼中努力实现着培训学习与工作实践的有效对接，将专家经验和自身所学有机结合，丰富了自己的专业知识，提高自身的综合素质。

作为一名幼儿教师，我将会把这次培训的所想、所得、所思融入今后的工作中，这既是学用结合的要求，也是自己肩负的责任。自己唯有进一步修心一修行一修能，才能真正做一名学以致用的实践者、先进幼教理论的传播者、教师专业成长的引领者。

感谢这难得的培训，感谢培训专家的付出，使自己受益匪浅，启迪良多，这是自己在幼教知识储备上的又一次空中加油！

单元作业设计心得体会篇四

军训，好有吸引力的字眼，把一个刚跨入大学的人引到了固定的场地，在“一、二、一”和“稍息、立正”等口令下，同学们认真学习每一个动作，我们会因一时的步伐不齐而不停练下去，会被各种定型的动作累得全身酸痛而麻木。教官热心且有耐心地帮着纠正。多少错误，在汗流浹背后被改正，多少的成功又让我们愉悦地享受。我们体会到了训练的艰辛，迅速、整齐是我们追求的目标。然而达到这目标的背后又充满了多少汗水和艰辛。我们终于知道什么叫不骄不躁，什么才叫坚强和勇气。

知道我为什么不喜欢悲情剧吗？因为在重温书的内容时，明明知道结局，却情不自禁的看下去，那种感觉，让我心痛。我不喜欢那种心痛的感觉！

而完美的结局会让人不知不觉中弯起嘴角，带给人的，是幸福的甜蜜，每看一遍，都会有新感受，让我慢慢理解他们，所以，我喜欢一遍遍看同一内容，在遇到相同情况是，会理智，会自信，它会在我的生命中谱写一道道美丽的诗篇！

在这本书里，法布尔为我们精心描绘了各种昆虫的本能、习性、劳动、繁衍和死亡，记录了它们在昆虫王国的漫游历程。法布尔用简洁而优美的笔触，把每种昆虫的形象都描绘得栩

栩如生，生动可爱，使我们可以透过文字看到它们的喜怒哀乐。每个故事情节既具科学性，又有趣味性，充分满足了我们对大自然的好奇心，并调动我们的阅读兴趣，同时培养我们亲近自然、热爱科学、尊重生命的探索精神。

看完这套书，让我收获很多更详细的了解了一些昆虫，懂得更多的昆虫知识。

今天我看了一本书，题目是《白雪公主》。里面的白雪公主长的很漂亮，而且心地善良。她用心爱小动物们，小动物们也帮助她。她用心帮小矮人们做家务，小矮人们也感激她。

这本书里说了七个小矮人和白雪公主的奇妙故事，更说明了白雪公主善良的心。坏王后次次想害她，最后白雪公主不但没死，王后也受到了应有的惩罚。这就叫“善有善报，恶有恶报”。我要像白雪公主一样，做一个善良的人。

今天，我读了一个故事，名叫“名族的好儿女”。

“头戴兔皮帽，一身红装，骑着白马，斜跨着一只匣子枪，手拿砍刀，飞驰在白山黑水之中”，她就是使日寇闻风丧胆的女英雄——赵一曼。赵一曼也是一位光荣的共产党员，但是她英年早逝，年仅31岁。

啊！为革命牺牲的中华的好儿女。赵一曼你虽然离我们而去，但你永远活在我们的心中！对了，大家如果想了解赵一曼，我建议大家看我的母亲赵一曼电视剧。

单元作业设计心得体会篇五

银行员工年度考核是根据有关工作标准对其所属的各级各类工作人员年度内的才能、工作成绩、工作态度以及思想品德等所进行的全面考察和评价，也是银行科学管理和提高全员

工作效率的重要手段。其主要是通过通过对在职干部职工的考察、评价，证明其所在职位是否称职，并依据每个人的工作表现和政绩，决定奖惩、升降，以及今后的发展和使用。一是正确评价银行工作人员的德才表现和工作实绩，激励、督促工作人员进一步增加事业心、责任感，努力提高政治和业务素质，认真履行好岗位职责。二是对银行工作人员当年表现的总结性评价，考核结果作为工作人员升降、奖惩、培训、聘任、辞退以及调整工作岗位和提高工资待遇提供主要依据。总之，通过年度考核对干部职工的年度工作给予合理认定，以达到奖优罚劣、奖勤罚懒、鼓励先进，鞭策后进的目的。

1、积极参与年度考核，针对考核内容包括德、能、勤、绩、廉五个方面，员工要认真贯彻执行国家有关政策，努力提高本人政治理论素养；勤于学习经济金融理论和专业知识，提高自身的业务能力。要立足本岗，增强自身事业心和责任感，不断要求自身提高工作能力，把本职工作做好。要严格遵守各项廉政建设规定，严于律己，廉洁奉公，以身作则。

2、认真学习理解年度考核的标准，分析优秀、称职、基本称职和不称职四个等级的基本标准，在平时的工作和生活中，以“优秀”的标准要求自己，遵纪守法，勤奋工作，精通业务，工作成绩显著，力争达到优秀和称职的标准。要避免上班脱岗，不出现重大业务差错，办理业务合规操作，不发生“九种人”行为，避免“不称职”行为的发生。

3、态度端正，积极配合合行领导开展年度考核工作。作为基层员工，要积极配合本支行行长和副行长做好年度考核测评评分工作。年终考核时，认真撰写个人述职报告，参与民主测评，认真对待考核领导小组的谈话工作，客观进行自我评价，客观公正对其他员工进行测评，服从考核领导小组的最终审核结果。

1、重视日常考核。在日常工作中，各部门支行要建立员工行为台账，对员工平时良好行为和不良行为进行记录，作为年

度考核的依据。

2、重视目标考核。将完成年度目标情况作为考核重点，业务岗位做到目标量化，管理岗位重点考核岗位职责履行情况，突出业绩和贡献。

3、重视制度考核。制度的执行情况反映了一名员工的业务知识和技能，体现着工作态度和工作质量。年度考核应对历次检查中发现问题的员工进行评议，并作为年度考评扣分的依据。

4、重视广泛性考核。年度考核不仅要让员工评价、打分，而且还要让客户评价，通过翻阅客户意见簿、下发客户调查问卷等形式考评员工在客户中的意见。

5、重视考核结果的运用。本着考以致用、激发动力的原则，灵活地将考核结果运用到员工教育、薪酬挂钩、先进评比、晋级和职务升迁中，最大限度地调动员工的积极性、创造性和工作热情，促进各项工作的开展。