

# 最新师傅授徒经验体会 师傅带徒弟心得 体会(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 师傅授徒经验体会篇一

作为一名初来的实习组训，有幸的参加了工厂组织“实习组训专业技能入门培训”，对于我来说相当的有必要。

通过“组训人员的职责与定位”的培训，进一步了解了组训人员的与定位主要在于组织管理、业务发展。同时了解了各组训岗的主要的职责：教育训练组训在于培训，人力支持组训在于增员，销售支持组训在于业务，网点组训在于服务网点。

通过nbss需求导向式销售流程的培训，了解到了结合xx的实际情况的一些新的销售技巧，如：客户多为缘故市场，约访方式可以多样化；转介绍的新方法。

通过“早会流程及动作要领”、“议经营导论”、“专题制作与讲解”及早会运作演练的学习，初步了解了公司的会议的重要作用及会议经营的一些方法，早会流程及运作、专题的制作与讲解的方式方法、早会运作中应当注意的各项事项。

通过其他方面的学习，了解了xx表报系统的使用和活动管理的一些方法，产品说明会的策划和各项注意事项，二早的召开的方式方法和作用，组训工作日志的使用方法和作用。

总之，通过这次的培训，对组训工作有了比较系统的了解，同时也学到新的工作方法和技巧，对接下来的工作开展很有帮助，希望公司可以多举办一些相关的培训。

## 师傅授徒经验体会篇二

### 一、结合教师的原有水平，制订师徒计划

每个老师都有自己的特长、优势，也各有需要提高的地方，于是我认真分析杨老师的优缺点，对于他好的地方，提出来一起学习，对于不足的地方，帮助其改正，使其在原有的基础上能够得到一定的发展、进步。最后根据这些，制订出了本学期的师徒结对计划，并根据计划开展一系列的活动。

### 二、虚心学习，努力提高自身素质

虽然我是师傅，但我还是需要虚心学习，把提高自身素质作为我本学期的工作目标之一。首先，我经常向其他教师请教，努力使自己在课堂教学等方面有进一步的提高。其次，在其他老师上公开课时，我总是尽量安排出一定的时间前去听课学习，并仔细记录、认真评课，使自己在评课方面有一定进步。再次，在平时的休息时间里，我经常寻找有关资料、多看相关书籍，使自己的专业理论也有一定的提高。

### 三、做好示范，做好指导，共同提高

在这个学期里，我把每一节课都当成示范课，充分准备，不管是教具、教学过程都会精心设计，尽量把最好的方面展示给徒弟。

在指导徒弟时，我经常让他阐述备课的构思，所以他备课时会特别注意围绕授课目标安排教学活动。我一旦发现他教学设计有问题就会帮助她及时改正，从而使他的备课水平有了提高。指导他上汇报课时，我尽力帮他分析透教材，设计出

科学合理的教学环节，并指导他多次试教，尽量把优秀的教学活动汇报出来，以提高教育教学水平。另外，通过听课、评课帮助他发现自己难以注意到的问题，及时改正。我给他评课时，会反馈很多他自己没有意识到的优点和缺点。比如他的普通话说得比较好等优点我都给予肯定；对他的缺点如课堂上缺少激情，评价语言较少，光注意到前一部分学生而忽略了后面的学生，整堂课时间分配得不够科学等，我都直言不讳地给他指出来。每次他都能乐意接受，并虚心改正。

通过一个学期的师徒结对活动，我感到惠老师比较有潜力，他不但向我学习，还虚心向其他有经验的教师学习，他教育教学水平有了明显的提高，真为他感到高兴。

青年教师有充沛的精力，有好学的热情，有丰富的知识，有创新的能力。而我们应该乐意把自己的一切毫无保留地传授给徒弟，带徒弟的过程中也能不断完善自己，取人之长，补己之短。今后我们还将共同经历学习、成长、成熟的专业化成长过程，相信我们在今后的活动中将获得双赢，让师徒结对走向共生。

## 师傅授徒经验体会篇三

我们有一些启发后，马上将其记录下来，这样能够给人努力向前的动力。那么心得体会怎么写才能感染读者呢？下面是小编为大家收集的康师傅员工入职军训心得体会，仅供参考，希望能够帮助到大家。

军训往往是我们进入新环境的第一课，不管是中学、大学还是入职前的军训，我们都能通过军训，迅速的把周围环境和人的陌生转换为整齐划一的默契和坚忍不拔的意志，这就是军训的神奇之处，我们在汗水中一起成长，熟悉我们的同学和同事，建立起友谊，坚定了信念。而这次的军训也是我走入社会，融入单位的第一课，这一课也带给我不少感悟。

1月3号的早晨我们早早的起床收拾行李赶去康师傅公司为我们安排的封闭式军训、地点奉贤的西点军校，说实话在车子启动的时候我的心情是非常兴奋的。因为我很喜欢这种活动，原因是：1我自己本身很喜欢军队、很喜欢运动。2我觉得军队会有很多我们学习的东西！但发现很多同事根本就没有真的的去喜欢和接受这次活动、抱着无所谓只是去玩玩的心态、当车上经过一个小时的车程到达军校地点时、刚下车就听到女教官的列队声、声音很洪亮、感觉在提醒我们你们到了我的地盘了你们都给我老实点、可是我们的宝原的精英们怎么可能屈服呢？还是各干各的事情、只认为我们只是来玩的，好新奇哦！首先教官把我们带到宿舍领床单、领军服、分好宿舍、然后听到哨声出去集合、我们就像一盘散沙毫无组织毫无纪律、说话的、绕痒的，没站好的，教官开始整顿队伍、好了一点后、还是有点不规矩的、教官开始教会我们“一个生病，全家吃药”的道理、因为一个人的过错整个团队都要受罚！开始的我们就接受的惩罚、俯卧撑准备！

教官稍微整顿了只会然后是军训的开幕式、学到了鹰的重生、本来鹰的寿命只有四十年、但它却可以活到七十年、因为它为了自己能再活30年、历经了巨大的痛苦去改变自己的命运、生活亦是如此、如果你想过得好、继续生存下去你必须的去改变自己！还有就是猎狗和兔子的故事告诉我们做任何事都要全力以赴、而不是说尽力而为！开幕式完毕我们有齐步开始到训练场开始接下来的军训、开始我们是选出几位创业的董事长和他公司的员工、分别有个五个公司！刘总理所当然当了我们的董事长、之后我们经历的木桶原理的游戏、这是一场团队合作的游戏、只要有一个人出现错误满盘皆输、我参加了第一场、时间一长说实话真的挺辛苦的，但经过我们的努力还是获得了第二名！军旅的饭菜让我们明白萝卜白菜也可以这么的好吃、也许大家都饿了吧！回到宿舍我们学会的叠被子、我们知道原来被子也可以叠的这么漂亮整齐！报数游戏时从18s的失败到7s的成功、原因很简单、一个是尽力而为、一个是全力以赴！晚上的培训教会了我们怎么去感恩、非常深刻的一课！

11月4号、军训的第二天、5点钟就起来了、今天的第一个训练项目是跑步、5个伤员要我们轮流背着跑、真的很辛苦、最后因为我们队员的`谎话和不遵守规则所以我们的团队遭到淘汰！在一线生机的游戏中多少同事为了自己的队友能过去、辛辛苦苦做人梯、一个一个的过去、我明白到一个团队的合作团结是多么重要、每个团队都会有对团队做出无私奉献的人、都会有正能量的人！正能量不仅能感染别人、也能感染自己！俗话话、不成规矩成方圆！这两天、听到最多的是：报告！部队的铁纪律让我们学会的规矩、说一就是一错了就是错了、不会因为什么而改变！游戏中我们学会了团结、全力以赴、在一个团队里面我们不是一个人、一方有难八方支援、在同事遇到困难不是一味的责备、而是去鼓励他！还有我们要学会去担当、我们竟然是团队的一份子、就应该为团队分担责任、而不是自己一个人独来独往、除了自己的事情其他都不管！要有团队意识！不抛弃、不放弃！接下来的日子我要全力以赴的投入工作中、努力的完善自己的缺点、军队的铁规矩、简单听话、服从！学会鹰的蜕变、兔子的全力以赴！团队的团结一心！

我相信我一定可以做的很好！相信团队、相信自己、只有你想不到的，没有我们做不到的！让我们全力以赴的和团队一起走向辉煌！加油！

## 师傅授徒经验体会篇四

### 形势与背景

随着生活水平的提高，人们对于饮料的需求不在仅仅停留在可乐、雪碧、纯净水的需求水平上，越来越多的人更倾向于消费自然、健康的饮料。就在这种背景下，饮料制造企业推出了大量标榜自然、健康的饮品其中就包括了茶饮料。且由于中国茶文化的历史积淀，再加上茶叶的各种保健疗效及消暑解渴的功用，开瓶即饮的消费方式又符合现代生活方式的

要求，茶饮料走红具有先天优势。由于原材料成本继续上涨，把注意力从原来的饼干方便面转到茶饮料，减轻了一部分来自成本的压力。康师傅茶饮料主要品种有绿茶、冰红茶、茉莉蜜茶、茉莉清茶、茉莉花茶、劲凉冰绿茶、劲凉冰红茶、冰绿茶、冰红茶、大麦香茶、大麦茶无糖。

康师傅茶饮料因其品牌形象塑造较成功，加之在情感宣传上注意与消费者的沟通，符合年轻人追求时尚健康生活的心理，所以必然的该品牌在整个茶饮料市场中占据了霸主地位，市场份额为46.9%。目前，康师傅花茶的市场占有率在10%，冰红茶的市场占有率在58%，绿茶的市场占有率在48%，而清茶的市场占有率更是达到了85%。与此同时，该品牌也面临着挑战：一方面，来自各种不同品牌的茶饮料的竞争；另一方面，由于饮料行业不断推出新理念，而使得新品种层出不穷。这些都无形中给康师傅带来了巨大的压力。20xx年康师傅饮料营业额增长到总营业额的58%，而茶饮料也是康师傅饮料主要卖点。可见茶饮料对康师傅的重要性。

1、市场占有率：产品的市场占有率居于同类产品首位，显示出该品牌在市场中的领导地位。

2、消费者认识：在众多消费者心目中，该品牌具有较高的信誉。

3、企业自身的目标：在饮料方面，求新、求异，拓展市场。

统一、娃哈哈、康师傅，是茶饮料市场的主要竞争者，另外，可口可乐、百事可乐、健力宝也相继推出新型茶饮料。他们短期内虽不会对康师傅构成威胁，但是也为康师傅敲醒了警钟。

现阶段康师傅茶饮料应该以统一、娃哈哈为主要的竞争对手，但同时也应该看到健力宝等企业的介入是一股不可忽视的力量。

附注：就冰红茶来说，仅只有统一和康师傅两家在争。据调查显示，中国的茶饮料市场暂时还是统一、康师傅等几家大企业的天下。康师傅的市场份额为46.9%，统一占37.4%，两大品牌的市场份额达84.3%。康师傅占据茶饮料霸主地位，无疑是茶饮料市场最大的赢家；统一为市场渗透率增长第二的品牌。统一冰红茶无疑是康师傅的最大竞争对手，直接威胁着康师傅的赢家领地。

## 师傅授徒经验体会篇五

又是一个炎炎的夏日，我们成为了中铁十一局建安公司的又一批新成员。对新工作和新事业充满抱负的我们，站在新起点而面对新挑战，在几番辗转之后我有幸来到房建十九部大庆东站项目。

在这里我感受到了一种良好的氛围，只要能做出成绩就会得到认可，只要付出努力就能得到收获，我们是新人，面对现场的各种情况刚来的我们根本没有任何处理的经验可说，所以我们每一次面对的问题，每一个不懂的问题，包括每一次犯的错误都是我们的财富。随后项目部组织了“导师带徒”活动，我有幸的成为了工程部长陈部长的徒弟，当时我就感到十分的激动，一个初出校门的学生能在一开始就分到一个一线负责技术的老师是多么幸运的事情，在之后的的几个月我发自内心的感谢我的导师，我的良师益友，陈前钦部长对我的帮助与关怀，我是幸运的，能在步入社会的第一步就拥有如此好的平台，更幸运的是在拜师学艺的过程中不仅仅学到了师父的业务工作能力，更学到他为人处事的能力，洞察问题的敏锐，分析问题的深刻和解决问题的完善，这些都是几年工作生活阅历的积淀。对于专业的素质培养更是给了我很大的帮助。

在工作中，陈部长教会了我很多，包括安全的教育培训，特殊作业操作规程，浇筑混凝土注意要点为，标准化工地学习，三标一体学习，消防安全学习及物资管理等等，使我受益匪

浅。

在施工过程中，我重温体会到了师父教导的正确性，例如在混凝土浇筑过程中就充分体现了师父说的要点，浇筑是一定要做到振捣棒快插慢拔，下棒一定要快，曾经有几次下棒不快结果下面出现气泡，振捣一定要全面，不能漏震等等。“作为一名实习生，虽然在基层上锻炼，但一定要有长远的目标。”这是导师经常给我说的话，日常工作中，到时注意引导我观察生产中的每一个细节，注重观察中发现规律，定期做总结，把所学的知识 and 生产联系起来，通过观察总结发现规律，不仅能学到许多书本上没有的东西，更有利于拓宽思路、丰富视野。完成从普通技能人员到专业性技术人员的转变。

通过学习我体会到了“学无止境”的含义，还有很多新的生产技术，很多细节完善的处理方法我们还没有学到，但是我有决心能够在今后的工作中更加努力的充实自己，向着更高、更远的目标奋斗。

在此我认为要想成为一名好徒弟，一是要顽强拼搏，甘于吃苦；二是要刻苦学习，孜孜不倦；三好似要勤奋工作，敢于负责。各级领导针对新员工的成长讲了“控制、目标、学习、心态”八个字的关键，体现了“传、帮、带”的精神，要求新员工一定要学会控制，确立目标，加强学习，保持心态。

最后我真心的向导师们说一声，你们辛苦了。