

中药讲座心得体会 班主任论坛心得体会 (通用5篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

中药讲座心得体会篇一

12月24日，也就是圣诞前一天，我们跟日照市外国语学校联合召开班主任工作论坛，在论坛中听了来自我校两名和日照外国语学校两名优秀班主任的精彩演讲，获益匪浅。

第一个演讲的是我校的厉斐老师，她作为一个刚参加工作不久的老师，讲述了自己的成长历程。她告诉我们老教师有老教师的优势，同样年轻老师也有年轻老师的'优势，我们应该发挥我们青春洋溢的优秀，和学生打成一片成为朋友。了解学生的过去，接受他们的过去，善于与学生沟通，不要学生一犯错误就去吵他们。多激励孩子，多与家长沟通。

第二个演讲的是日照外国语学校的李世芬老师，作为一个老教师，她有母亲般的关怀，对学生无微不至，注重用爱去教育感化学生，面对犯错误的学生，不是去吵，而是让学生学会反思，在反思过程中寻找对的方法，学会成长。

第三个演讲的是我校的桑老师，她用20年的工作经验告诉我们，班主任的伟大与感动，班主任是孩子的伴侣，陪伴孩子们的成长，是孩子们童年时最深刻的记忆。注重班级氛围的培养，注重小班干部的培养，注重学生自觉性的培养。

第四个演讲的是外国语学校的刘海燕老师。注重发挥学生的特长，每个学生都有自己的优势，而老师就是伯乐，选出在

各个方面有特长的学生，并让他们的特长得到发挥。

每个老师都有自己的管理经验，都有自己独特的见解，这也许就是他们能在自己班主任工作岗位工作多年而不疲倦的法宝吧，我们应该多向他们学习，找到适合自己的管理办法。

中药讲座心得体会篇二

20xx年5月6日至12日，在区教育局的精心组织安排下，我们一行53人赴全国教育名市——山东省进行了为期四天的学习。在这短短的几天时间里，我们先后在二中、外国语学校、五中、一中几所学校进行了参观学习。期间观摩了课堂教学并与授课教师交流互动，听了学校领导的专题讲座，每天学习结束后学员相互交流体会。这次学习，使我深受启发，下面主要谈谈我在二中参观学习后的几点感受：

二中从培养学生综合素质的高度出发，提出了以课堂教学为核心，以“目标性”、“针对性”及“高能性”为目标，以“变备教材、备教法为备学生”为特点的教育理念。备学法使学生动起来，课堂活起来，教学效果好起来，师生负担减下来。包括“预习、互动、测评”三大模块的“课堂教学271法则”，形成了二中教学的最大特色。271课堂要求学生课前准备紧锣密鼓，学案探究互动热火朝天，学生课后复习温故知新。

具体包括以下三个转变——师长变学长，变教为启，变教为帮；学生是学习的主人，变被动接受为主动探究；教室功能的转变，变教室为学室，变讲堂为学堂。这种课堂解放了学生的头脑，解放了学生的双手，解放了学生的眼睛，解放了学生的嘴巴，解放了学生的空间和时间。

学习小组的建立既使学习主体细致化（每组6人，根据学习能力的差异分为a□b□c三个等级），既有利于老师对学生学习情况的更细致的了解掌握，也有利于老师针对不同层次的学生

开展层次教学，同时学习小组还能充分发挥学生学习的主动性、积极性、自律性，学生自主管理的优势也能得到充分地展现。

导学案中所涉及的探究问题能真正体现课堂教学过程。知识点挖掘细致，我所听到的语文学科两节课都体现了教学中学习的层次性，学生的主体性，很有实效性。课间通过和几位任课老师的交流，从这些老师的言语中可以透漏出教师的集体备课效率很高。所谓的效率高可以从学案的编写中充分体现出来：学案上有编制者、有审核者、还有审批者和日期，编制和审核均是2个人，执教人有的还不是学案的编制者，说明不是个人编制。

教师首先是勤奋的读书人，在每个学期学校都要求每一名教师至少阅读十本不同类别的书籍并写出一定数量的读书笔记；其次让学生畅游书海，每名学生在每个学期要阅读一定数量的书籍，并做好名言警句和美文语段的摘抄。每个年级每周都安排了阅读课，从而使学生的阅读成为了一种习惯；再次是每个年级在每个学期组织一定量的阅读活动，以此来促进学生阅读的积极性和高效性。阅读不仅为学生的语文学习打下坚实基础，而且能为学生的人生增添色彩。

整个校园均充满了以学生为主的校园文化氛围，从操场到教室，从走廊到厕所，从班级到小组，让学生成为校园的主人，让学生的名言、作品和荣誉成为激励学生学习、转变学生行为的准则。如“今日事今日毕，我们决不拖延”，“正课与自习一分钟也不让自己闲下来，紧张而积极，你的收获会让你更加喜悦”，“脚踏实地山让路，持之以恒海可移”。这些名言会激励学生严于律己，做事坚持不懈，很实用。学校充分利用校园环境教育学生并激发学生的自信心和学习积极性，利用教室走廊墙壁，随时给学生提供学习的知识，这些方面非常值得我们好好借鉴。

中药讲座心得体会篇三

我所在的门店是一个刚开的药店，可以学习到很多东西，一开始接触西药的时候，什么都不会，商品上架时，只能看每个品种的说明书，去找把这个药放在哪个地方，在学习了一个月后，顾客来买药的时候能够准确的知道药的位置，还可以根据病情为顾客拿药。在老员工的帮助下可以完成自己的任务，销售靠的是技巧，每天都有一定的任务需要我们去完成。

虽然我干的是销售这个行业，但我并不认为像别人说的销售没有前途，我觉得前途是自己闯出来的，并不是某个行业所决定。就像我在药品的销售中我觉得自己不仅要掌握好所学知识还有一个愉悦的心情，好的心情是能传染人的，你微笑顾客能够感觉到，好的服务是决定这个生意是否成功，同时在这一段时间的锻炼中，我不仅学会了吃苦耐劳，更重要的是提高了我的沟通能力和交际能力。

中药有解表药，止咳平喘药，利水渗湿药，清热解毒药，知道了中药中的配伍禁忌，“十八反”“十九畏”，先煎的药先煎半小时，在和其它的药一块煎，种子类的药容易挥发，煎药时用纱布包着，后下的药在出锅前五分钟煎，比如，朱砂是有毒的，有镇静安神的作用，不能用手触摸，三七有活血化瘀的功效，黄芪可以补气。

中药治病是一个缓慢的过程，服用的时间比较长。

西药还是现代人最常用的，它携带起来比较方便，吸收的也比较快。有丸剂，胶囊，片，煎膏，含化片，喷剂，鼻贴等，以及功效，注意事项，如：感冒药与滋补的药不能同时服用，藿香正气水含有酒精，开车的人不能服用。许多西药大多都是中成药，与中药有很大的联系。

我们在学校里就学了关于中药的知识也学了西药的理论知识，

有了一定的专业知识，才能知道顾客来拿药时推荐那种对症的药物，不至于感到什么也不会，什么也不懂，理论知识和实践是相结合的，清楚的了解才能对症下药，销售也会越来越好。

在药店的这段时间里，只有理论知识时远远不够的，要把理论知识与实践相结合，所以，我要不断的接受考验。

顾客来买药时，问清楚顾客哪个地方不舒服，感冒时可以拿一个感冒的药，分清是风寒感冒还是风热感冒或者是暑湿感冒，如果嗓子不舒服，还可以配一个消炎的药，可以是西药，也可以是中药，如果对青霉素过敏，可以拿阿奇或罗红霉素类的药物。小儿的药告诉服用剂量，既可以治病又能让顾客接受所拿的药品。顾客进店时要主动打招呼，面带微笑，语言表达通顺连贯，用自己的心去帮助每一位顾客，学会和每一位顾客去谈心，去沟通，顾客不懂的要耐心的去为顾客解释，只有每天坚持锻炼，销售就会越来越好。

在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。

药店搞活动时，可以根据自己所掌握的去营造一个良好的卖场，帮助每一位员工成长。

药店时一个卫生行业，要求要做到干净整洁，商品上无尘土，货架的陈列符合GSP的要求：药品与非药品，处方药与非处方药，口服与外用等。禁忌药弄清楚，否则有可能会危及到生命。在药店可以有更多的学习机会，比如，抄写说明书就是一个很好的方法，能够更深入的了解每种药的药效。

所以，我要继续努力学习，不学习就会被淘汰，坚持不懈，

直到成功。

1. 建议

现在，已经从一个销售行业转为一个服务行业，越来越多的人会重视自己的身心健康，把销售转为爱心，过年过节的时候可以为我们的顾客送去一飞真正的祝福，去帮助那些孤寡老人，给他们更多的优惠政策，这样我们才会有更多忠实的顾客，中药也要多加重视，不要忽略，只重视西药，为顾客表达关爱。让我们的传统文化不丢失。

要多学知识，有建议就要提出来，共同成长。多开展一些活动，帮助员工成长，让员工有更多的休息时间。

2. 展望

我们要把理论知识和实践想结合，在未来的时间里，珍惜每一次机会，改掉自身的缺点和毛病，做一个爱学习，有上进心的人，不能总是马马虎虎，遇到事情时想办法克服，不是一味的埋怨，药严格要求自己，对工作一丝不苟，提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉。保持良好的心态，为以后打好基矗。

中药讲座心得体会篇四

自踏入医疗大厅的一刻，我有深刻的理解的“美术愈合，了解的人，有理想，创新”在新时期下的医生应具有的质量。校训，“卫生署，生命相托”，提醒我要努力学习的时间取得进展。理论学习，我有严格的自我要求，努力，成功地完成了义务教育课程。协助导师的指导下，该系统的医疗知识，为今后的临床和奠定了坚实的基础。

作为一家专业药房学生，不仅学习书本知识是不够的，我们不能适用于他们的知识，理论和实践，以使我们的知识人，

所以我下楼到基层的药品销售的培训工作，接受。药房开始工作的老同事告诉我的零售药店和医院药房的药剂师不同的医院药房的医生处方药物，药剂业及零售客户不知道药物的非专业人员，因此和销售客户在销售药品，在可能的范围内，许多顾客对药品的使用和性能，为每个客户负责，我经营的药店有中药，中成药，西药，非药物和部分设备，实习研究的最后报告的情况。

在实习期间，医院严格遵守工作纪律，我和所有的工作管理制度，自觉，以规范严格的要求医科学生约束自己，而不必担心热量，一个严重的工作，基本上没有错误事故，而下班的倡议，到医院接受治疗的病人回答的位置有关医疗单位和其他方面的这些问题和答案，采取积极措施，保持良好的形象，药学院，以及理论与实践，不害怕错误，以开放的心态与教师协商，讨论共同的问题处方处方分析，大大扩展他们的知识，丰富的思想和有效地实现真正意义上的实习；不仅如此，我们正在认真规范操作技术，熟练应用中学班通常的实验方法和流程的业务，并积极配合教师，努力改善日常实际工作中，教师给留下了深刻的印象，并通过实践笔记记录在自己的一点工作经验，因为我的积极主动，认真勤奋和良好的医患沟通技巧，该部收到了补助金。

中药植物学确定的基本意义。在大多数情况下我们没有物理和化学方法鉴定，只有鉴定的植物形态可确定。由于大多数植物有其独特的基因，它们可以显示稳定的形态特征，使他们的鉴定中药材在我们的“努力寻找不同的因素”将能够确定的真实性，中国药用植物。例如：一个小种是蔷薇科石楠藤植物，有时采购的药品，以显示：节扩大科持平，这是胡椒科的特点，藤希瑟，所以，只要是明确的石楠藤特点这两种药材可以得出结论，掺假。

当客户购买的药品在药店购买一些感冒，因为感冒药，同时考虑；胃购买的几种药物，因为同一时间采取治胃病；轻微炎症，因为这将需要数体抗炎药在同一时间，这个时候，

我将使用我要学习的知识，很多感冒药含有相同成分的解热镇痛药物，许多药物的联合用药可能会导致重复的药物不良反应，多种抗生素，有时甚至不共享协同效应，而且也将有耐药性的治疗失败，所以我们必须提醒他们是正确的补救措施，不应该使用这个“大枪”的待遇。在这个时候客户将非常满意，购买任何有针对性的药物，而且也同意这一点，为了顾客的做法。

“大师的门，修行在个人”，而与教师继续研究，因为它是即将结束的附件，但老师一直在研究方法和技术教我的工作，我的未来肯定会能够成长在实践中，中药鉴定专家。

在药房工作，在课堂以外，而且也学到一些东西，如桥梁黄连，因为中东黄连根茎薄，像一个干，如桥形，以便桥梁。当然，这也半夏眼引脚，沙子等眼根是一个别名为一些中药，这些都是中医学处方药品知识去上学。

销售是最锻炼惯例办事的人，说话，和我的工作是接受客户，回答的电话记录和医院药房的采购订单，接收传真。

中药讲座心得体会篇五

9月20日星期六，我主动向学校申请去某大学参加xx班主任工作论坛。这届班主任工作论坛，有三位专家为我们介绍了他们的宝贵经验：早上是著名班主任万玮的《班主任兵法与教育智慧》，下午是德育特级教师张万祥老师的《班主任工作谋略》和儿童心理与教育专家冯夏婷的《让学生养成好习惯》。

第一眼看到xx觉得他说话的声音很温和，透着浓浓的书卷气。

听完报告后，我觉得万玮老师是一位对教育很用心的人，他用自己的时间、思考、感悟，在班主任工作方面做出了许多具有启发意义的探索。

万玮老师将刻骨铭心的失败都变成了宝贵的财富和经验。他逐渐从失败的情绪中恢复过来，在反思中悟出了许多道理。在任何时候都要学会彻底反思自己，学生出现问题，老师必须有承担责任的勇气。

自保是教师走近学生的前提。出色的专业知识、幽默意识是教师走近学生的基础。攻心为上，尊重基础上的平等交流，爱心呵护下的真诚付出。学生是对手，战略上藐视对手，战术上重视对手，行动上知己知彼方可立于不败之地。以正合，发挥教师自身作用，以情感人；以奇胜，研究学生心理，出奇制胜。改变教学方式，不战而屈人之兵。虚实相生，欲擒故纵，无招胜有招。阵地战、运动战、游击战，打好心理战，出其不意，胜券在握。

自我实践反思是新时期教师成长的重要途径。万玮老师不断的否定、思索、修正中明确方向的。并在幽默风趣的语言中展开了用实践与反思、智慧与谋略铺就的成功之路，教育反思在教师成长中的重要作用。万玮老师在自序中谈到他在第一届班主任失败后的一年，他这样说那是一段非常重要的时光，我逐渐从失败的情绪中恢复过来，开始冷静的思考，我曾有过埋怨，有过消沉，也曾打过退堂鼓，但我最终选择了反思。wen.白话文cn的道理。

到今天，那些刻骨铭心的失败和错误都变成了我宝贵的财富和经验。反思让万老师从低谷中走出来，让他成为了一名杰出的教育工作者。这正是反思在教育中的巨大力量。如果我们能够在平时的工作中养成主动反思总结的习惯，我们的教育方法一定可以获得不断的创新和提高。正如美国的波斯纳提出的教师的成长=经验+反思。我想应该在日常的工作中养成随时记录工作得失的习惯，并在课后分析其原因，以便在今后的工作中发扬或改进，促使自身的教育教学水平的不断提升。