

教学技能心得体会 教学技能学习心得(模板5篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面是小编为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。

教学技能心得体会篇一

三月，有幸参加了2020第二批岗位技能培训。三个月的集中学习，更加深切理解与感受到组织这次培训的好处与重要性。学习的感悟也颇深。

首先，就自身而言，这次学习提高了自身的素质与专业的水平。就本人的自身状况来说，我拥有35年的工龄，可是由于某些因素一直没有系统的学习过专业的理论知识。丰富的实践经验足以应付工作，可是我也深切感受到没有专业理论知识，工作就很难达到一个高度，这应该是一个基底。现代的普遍教育方式是，首先系统地学习专业知识，然后付诸实践，运用学到的知识更好地指导实践。这种教育方式显然在实践中可以提高效率，可它的缺点就在于有时受到专业知识的束缚，可能不能很灵活地运用到实践中。而我们这代人恰恰相反，我们没有系统的学习过专业的知识，只是在实践中学习，实践中掌握工作的技能与方法。通过这次学习，我结合自身的实际情况，总结出自己的优缺点，丰富的工作经验可以更好地理解专业的知识，在未来的工作中我想通过实践更好的巩固所学知识，让两者互相渗透，更好地提高工作。金融这一复杂而多变的行业可能光靠经验或是理论都是不能够走下去的。只有把理论和实践很好地结合起来，才是最正确的。古人说看万卷书，行万里路。这两者在现实中都是不可缺的。

然后，通过许多老教授的无私教导，和亲切交流。我突然感觉到对于我这个即将退休的老员工而言，另一个重要而有意义的工作就是把自己丰富的工作经验总结利用，更好地教给晚辈，通过和年轻一辈的交流，互惠互动，既让自己接受新的知识又为本单位的人才培养工作出一份力。

其次，在这次的学习中得以跟许多金融方面的许多教授专家，还有来自于各个地方的同行交流，与其说这是一次学习不如说这是一次学术的交流，每个人的思想和处理工作的方式都不同，有许多新鲜的思想和工作技巧给我很大的触动和启发，邓小平指出：“金融很重要，是现代经济的核心。经济搞好了，一着棋活，满盘皆活。”这深刻地阐明了金融在现代经济中的特殊地位及其举足轻重的作用。金融既建立在经济的基础上又影响着经济。经济在不断的发展中，金融自然也要不断的探索，创新，发展。在这次的学习中，也让我开阔了眼界与思想，不能固步自封，停留在以前的思想上。要不断接受新的知识与概念。与时俱进。

最后，我想通过这次的学习，不仅仅是学到了更加专业的知识，开阔了眼界，更重要地学习到了自主学习的方法。这将终身受益，只有不断地学习与总结才能不断地进步。学习是工作的前奏与基础。我想有了这次学习的经验与收获可以更好地提高以后的工作。

这些是我在这次岗位培训中一些体会与感悟。在这里我还要感谢组织这次培训学习的单位与领导。没有这些领导的高瞻远瞩与关爱也就没有这次的学习机会。我们这些老员工也就不可能创新与进步。通过这次的学习我想我会更好地投入到工作中，学以致用。

公安机关警务实战技能教官班培训心得

xx年7月20至8月19日，蒙市局领导信任，我参加了新疆兵团公安机关警务实战技能教官班的培训。在新疆石河子党校经过

近三十天封闭式高强度炼狱般的训练，使我深刻的感觉到现代警务理念与实战技能对广大基层民警的重要性，感觉到公安部党委领导决策的英明。

此次警务实战技能培训使我 对警务实战技能有了新认识，在参加此次培训之前，我曾多次参加过不同形式的警务实战技能培训。从内心来说，对这次警务实战技能培训未能引起足够的重视。相反，我把这次培训当作一次休息调整和锻炼身体机会，没有把警务实战技能的提高当做一件大事来看待。一方面认为自己已经具备了一定的实战技能，也曾运用学到的技能抓获过多名违法犯罪嫌疑人。另一方面认为自己在指挥中心工作，只要掌握初步的技能就可以，无需过深过细掌握。但到了培训班经过短暂的训练后，发现自己原先掌握的实战技能由于不经常使用和训练已经有所退化，对原来掌握较好的基本方法已不能熟记于心，动作变形，不能做到应用自如。这时，产生了一种恐惧感。使我发现，不仅仅是警务技能，而且也包括其他业务知识同样如此，只要不经常练习、使用，它就会逐渐淡化出你的知识圈、应用圈，离你越来越远，甚至是离你而去，无法从容应付工作中各种复杂的局面，无法有效的保护人民群众和自身的安全。

说是教官培训，可在那短暂有限的的时间里既要掌握大量的警务理论及实战技能，并要取的优良成绩其难度可想而知，好在自己是警校出生，在警校学习期间有一点“老底子”。市局领导高度重视与信任，同志们殷切的期待和希望，使我感觉到无形的压力，但有压力才会有动力，打铁必须自身硬！除培训班发的《警务实战技能》教材我一字不拉认真学习外，还找来了有关的警务理论书籍，如：《盘查术》、《揖捕术》、《人质解救术》、《车辆查控术》等进行学习研究，在实战技能上，除把在省厅培训期间所学的东西复习巩固外，还看了大量的警务实战技能光盘，并与同去培训的窦启宏同志、同事战友及爱好武术的朋友进行切磋制定教案，并在此基础上写下各种警务技能的警务实战理念教案，使自己为以后在上课时语言流畅，动作规范到位，把所学到的知识最大

限度地与同志们共同学习交流。

俗话说：练武人讲究“精气神”。同样大练兵也要有精气神(在石河子党校培训期间，集训队一教官始终如一挺拔昂扬警姿，给我留下深刻难忘的印象，使我获益匪浅)，在七月流火，炎炎夏日里，同志们冒高温顶酷暑进行培训，既要有精气神同时又要有一个科学训练方法问题，即：既要完成培训任务又要合理分配时间，既要严格训练场作风纪律，同时又要有人性化理念含在其中，要求每天列队出操，训练时动作整齐划一，口号宏亮有力，使参训民警始终保持昂扬向上朝气蓬勃的精神气质，作为自己更应如此。要训战结合，把防、控、查、抓、带的理论与实战，经验与教训，认真细致不厌其烦地讲解示范给同志们，并在每天下课前进行讲评。训练是辛苦的，要不断地鼓励士气，并寓教于乐，使同志们在规定时间内快速吸收新的警务理念和实战技能，通过短期培训及日后养成，逐步使广大参训民警能够“说的过、追的上、打的倒”。

一学期的工作即将结束，我普车组在学部主任的领导下和冯领队、闵总教练的指导下展开训练。本学期我担任普车的主教练，主要的工作是制定计划和技能指导。本组老师有：冯正木、苏立松、朱才彦，我们团队协作，按计划做事，基本完成了普车各项技能训练任务。现简要总结如下：

一. 老师的任务：

在开学初我制定了高一，高二，高三的技能训练工作计划。再经过小组讨论定稿，明确各个老师的分工。对于高一主要工作是通过技能节选拔兴趣小组，目的是组织梯队建设。对于高二主要工作是分项目教学，是他们达到初级工水平，为下学期强化训练打基础。对于高三主要工作是定期定量训练往年的省赛图纸，以及本组计划的图纸，定期进行考核。

本人主要任务：做好参训学生思想工作，加强学生管理，搞

好安全教育，保持参训学生队伍稳定，确保安全良好的训练秩序；精心设计训练项目，制定详细的训练计划和内容、考核标准和考核办法；讲清技能训练相应的理论、工艺知识，讲解操作步骤和要领，做好操作示范，耐心指导，认真搞好技能考核，不断提高参训学生的技能水平。

组里的老师的任务：组织好学生训练外，参加相应年级考核图纸设计及其它相关活动。

二. 对学生的要求：

服从管理；集中训练课时间，学生无特殊情况不得请假、旷课、每次集中训练结束后学生要对自己考核过程进行总结。高一的每周五次理论学习。高二每周一次理论学习，四次实践操作训练。高三的每周六天实践训练和教辅工作。

教学技能心得体会篇二

20世纪90年代，一种允许客户先拿东西后付款的全新销售形式被引入国内，并得到快速推广应用，这就是信用销售。信用销售是一把“双刃剑”，既能有效提升产品销量，但也导致应收账款规模不断扩大。应收账款是企业的流动资产，持有应收账款需要企业付出机会成本、管理成本和坏账成本，金融风险显著增加。信用管理理论认为，企业可以利用信用风险控制技术对信用交易行为实施科学管理，以此抵消信用销售带来的风险。因此，要提高企业应收账款控制水平，企业可以从建立健全的企业信用管理体系开始。

本文将从分析cy公司应收账款控制基本情况入手，指出应收账款管理中存在的若干问题，构建以客户信用评价、信用额度控制、后续动态处置为基本框架的公司内部信用管理体系，促使企业在追求销售最大化的同时将自身应收账款风险降到最低。

一、cy公司应收账款控制基本情况

cy公司为国内一家生产光学级聚酯薄膜的工业企业，主要产品为扩散膜、增亮膜、反射膜等光学膜。在电视、电脑、手机等液晶显示面板上游原材料供应链中，光学膜在背光模组、偏光片、液晶耗材中均有广泛使用。

近年来，公司日常销售规模日益扩大，发生信用销售业务的比例也逐步增长，导致对企业应收账款控制的重要性日益凸显。为了加速应收账款的周转，减少坏账损失，cy公司适时引入了客户信用管理体系。根据公司的发展规模和现有机构设置实际，选择了财务部门监管模式作为公司当前应收账款信用监管模式。

二、cy公司应收账款管理存在的问题

目前，公司主要客户群较为集中，系三星、lg、长虹、创维等业内知名企业，分布且处于行业强势地位。因此，下游原材料供应企业普遍存在应收账款周转率低、周转时间长等考验，存在一定的经营风险。经过深入分析和全面了解，发现cy公司应收账款管理存在以下几个方面的问题：

（一）应收账款流程管理不完善

在公司日常应收账款管理中，仅依赖于erp系统和销售台账为基础展开。财务部针对事前、事中管理环节提出的管控措施存在瑕疵，销售部主动介入意愿不强，习惯于事后催收和处置。如此断层式的流程管理形式，与构建信用管理体系所要求的全流程闭环管理形式差距明显。

（二）信用风险防控措施不完善

在应收账款信用管理上，审批程序执行不到位，随意性很大。在销售业务发生前，对客户信用调查不深入，信用档案不完

备，信管人员评估分析能力薄弱，客户信用情况更新不及时，仅凭销售部门及有关人员经验和交易记录来决定赊销额度和还款期限，增加了应收账款的管理风险。

（三）相关人员信用风险意识不强

cy公司进入光学膜制造产业较晚，为了加速抢占市场，扩大销售规模，公司销售部门实行销售提成制管理模式。在该模式实际应用中，对销售人员积极性调动作用较为明显，导致部分销售员在事先未对客户资信做深入调查及对应收账款进行正确评估的情况下，盲目开发新客户，忽视了客户占用流动资金不能及时收回的问题。

三、完善cy公司应收账款控制体系的策略

（一）事前防范环节

要建立客户信用分级管理机制，公司对信用销售客户实行分级管理机制，是公司优化应收账款信用风险管理的基础。销售员在接受信用销售业务前，要高度重视对客户的资信调查工作，重点做好客户注册信息、财务状况、市场网络、销售能力、经营理念、管理者信息等方面的调查，收集尽可能详实的客户信用管理档案基础资料。公司信管专员据此展开信用评估，并分析确定客户信用等级。信用评估主要采取财务指标分析和综合信用分析两种方式。根据获得的客户财务报表，综合考虑客户付款记录、偿债能力、管理水平和经营状况等方面情况，通过综合研判对客户资信状况进行分类评估管理，并最终确定相应的信用政策。信用等级评定（如图1）所示：

综上所述，根据对客户信用等级情况的综合评定，由财务部门主导、销售部门配合共同建立客户信用档案，确立并严格执行信用政策。保持客户的动态监督和信用等级的动态调整，如果客户连续3个月及时付款可往上调整一个信用等级；如果

客户发生逾期，根据逾期严重程度，相应下调信用等级。除此之外，要重点关注客户单位和主要负责人可能发生并会影响双方合作关系的一些重大事项或违法违纪的行为，根据调查的结果来及时更新调整其信用等级。

（二）事中控制环节

1. 清晰定义收款责任人

按照cy公司原有应收账款管理制度，所有的销售人员作为自己负责的市场区域内所有应收账款的直接负责人。但是，销售人员对收取应收账款工作热情不够，特别是前任销售员遗留的应收账款跟进处理方面愈加明显。所以，建议cy公司需要另外明确应收账款第二责任人和第三责任人，比如：区域经理及分公司经理对本区域内所有收款业务承担第二责任，财务部信管专员按照公司下达的收款计划直接负责计划的跟踪催收及日常管理，对收款业务承担第三责任。在此工作机制下，上下层级和部门横向之间形成了同责共促的良性互动局面，更有利于公司应收账款的回收和管理。

2. 强化信用额度审批控制

为了强化cy公司信用销售的风险控制，避免销售部门擅自扩大信用销售行为，cy公司设定了客户信用额度专项审批机制，通过对每一个客户设定授信总额度及单笔业务的最高限额，有效降低坏账风险发生的概率，将企业损失的可能性降到最低。在具体操作流程上，遵循部门横向制衡的分权审批原则，由销售部门递交申请，公司财务部门信管专员进行信用调查分析，经逐级上报审批同意后，最后由总经理确认签字后实施。信用额度审批流程（如图2）所示：

同时，公司对全部信用销售客户的信用额度实行动态管理。根据前期客户的财务状况、业务情况、回款情况等诸方面情况，来分别确定各子项的额度调整修正系数，通过各子项修

正系数的乘积来计算得出调整后信用额度。额度计算（如表1）所示：

如客户发生逾期支付的，逾期贷款付清后的三个月内不得调增信用额度。

（三）事后处理环节

改善应收账款催收流程□cy公司要在已有应收账款明细账、销售台账的基础上，建立运行专业交易跟踪系统，完整记录并保存每一项交易信息。同时，每月对应收账款进行账龄和欠款原因分析，制定出循序渐进的催收程序。针对客户的欠款逾期严重程度，依次通过以下流程进行催收：电话或邮件提醒付款、邮寄催款公函、实地上门催收、内部催收升级停止供货、启动诉讼程序解决或委托第三方公司收账等。

对于信用违规客户，要加强信息同步记录，作为日后信用等级分类和信用额度审批的重要参考。同时，要健全公司坏账处理制度，在坏账申报、坏账核销批准和坏账会计处理等业务环节做到规范处理。即使对已发生坏账进行了会计计提的前提下，仍应按照应收尽收的要求，继续做好欠款全面催收工作。

四、结语

关系企业发展成败的关键是企业资金链是否健全。在信用销售广泛应用的当下，要有效运用信用管理理论，保持应收账款的畅通运转，构建全过程控制、全方位管理的企业资产安全防护网，确保企业进入良性发展的快车道。

由于本人的知识和阅历有限，造成了研究方面的局限性。在今后的工作、学习过程中，仍将注重理论联系实际，通过将自身所学，更多地应用于本职工作，切实解决实际财务管理问题。

教学技能心得体会篇三

3月11日，我正式加入深圳汇润成人用品代理加盟大军。这一刻，我也正式成为一名网络店铺掌柜。心，是愉悦的；情，是困惑的。只因自己是一个网络销售的学前生。

我是一名大学生村官。在农村工作几年下来，让我更加充实。接触农村，接触基础，琐碎小事在农村都是大事，邻居矛盾、土地纠纷、农村低保、五保户管理、科技信息学习、、、、太多太多的小事把我一个浓厚知识型的大学生变成了一个踏踏实实的大学生村干部。没有大本事的我，只能做到力所能及的事。村规划，农户发生矛盾，使张大娘生气心脏病发作，亲自卖东西看望她老人家，并细心解说事情的道理。热心和诚信让我胜利了。张大娘每次见到我都要让我去家坐坐。有时，很多小事，回想起来都能把我感动，只因为实在的工作，实在的对人，产生了实实在在的感情啊！农民是天底下最朴实的人，就象老农经常说的一句谚语：“土地最实在，怎样对它，它怎样对你。”农民就是实实在在的土地，肥厚水足就有好收成。如果昧良心，它可对你不可气，颗粒无收是常事。

我常常会被这样的事打动，也常常提醒自己——做人要实在。说是容易做事难，只因世上狐狸多。所以诚信待人，防范狐狸是每一个人都应具有的。就是人们常说的，对待同志就象是亲兄弟，对待敌人就要狠心。有一天，我如梦初醒地有一种感悟：农村三年，我改变农民太少，而农民把我改变了。

创业，大学生村官创业，时时提在国家日程上。可是，实施如履薄冰。不知你听说过没，全国地方政府支持大学生村官创业并为其创业开绿灯，上政策的太少太少，可以用微乎其微来形容。再困难重重，也当不住我创业的梦想。大的做不了，做小的。我在网上查看了几个月，选中了成人用品。这是我网上创业的第一个开始。我是一个有原则的人，是一个有良知的人。所以我对假货、欺骗只有恨之入骨。因此，我

早已在自己心中定下做每一件事的原则。

一、做每一件事情，都踏踏实实，认认真真，不放过每一个细节。

二、交朋友、做生意都会诚信在前。条件是在对方也是对我诚信的前提下。如果我诚信的对你，而你却欺骗于我。就别说不诚信了。

三、无论是口头承诺还是书面合同，我都会按照双方约定的条件，按时按点完成。

“未学做事，先学做人”是我的人生格言。

教学技能心得体会篇四

20xx年x月x日，我有幸参加了分公司举办的客户经理销售技能提升培训班。能成为这次培训中的一份子，我感到十分的荣幸，使我有了一次增长见识和提高自我能力的机会。这次培训时间虽短，但内容丰富而精练，十分实用。既有老师精辟的理论讲解，又有学员之间精彩的互动训练。从培训一开始，我就被培训中的气氛所感染，老师的精彩讲解，提出的每一个问题，我都认真体会，尽可能多的牢记和吸收，并做到举一反三，深刻理解其中含义。可以说，这次培训使我大开了眼界，拓宽了思维方式，补充了新鲜血液，受益匪浅。通过这次培训，我深深地体会到，要当好一名客户经理，必须做好以下几方面的工作：

一、转变理念，做好顾问式营销。

作为一名客户经理应积极主动并经常地与客户保持联系，细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价；时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行

富有成效的拜访与观察。认真倾听客户的需求、理解客户的想法，运用“fabe产品销售技巧”最快最准确的做出营销提问，发现和挖掘客户隐性需求，将客户的隐性需求转为明确需求。运用一些高效简炼的业务介绍技巧，更好的提高营销的成功率，从而提高客户的综合贡献度和对我司的依存度，最终提升我司的市场竞争力。

二、创新思维，做好客户关系的管理。

优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念，在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是我们工作的工作目标”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，和客户交朋友，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最适合最优质的服务。

三、塑造魅力，做情绪管理的掌控者。

在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪，面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

通过培训，我清楚地认识到自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、产品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过互动训练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。还有一

点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。我一定把这次培训作为一个新的起点，在今后的工作中去实践，去运用。把学到的理论知识运用到实际工作中，为自己的事业和企业的明天而努力。

教学技能心得体会篇五

本学期我认真学习了《教师的教学技能》这本书，在这里简单谈谈自己学习的心得体会。

1、要掌握某种教学技能，必须领会这种教学技能的基本知识，弄清它的本质意义和适应范围，了解其组成要素和操作程序及要领，这是技能形成的基础。其次，技能总是在练习与应用中形成和发展的。

2、就技能的来源而言，教学技能即表现为个体的经验，又是人类经验的结晶。它源于教学经验，又高于教学经验，是个体经验与人类经验、理论与实践相结合的产物。因此教学技能需要学。教学技能和其他技能一样，熟练运用要经过选择活动方式和练习。练习：第一要明确练习的目的；第二要了解练习的结果；第三要反复练习。教学技能的形成是有规律可循的，也是可以经过科学训练而掌握的。

3、掌握教学技能要注意分析不同技能的特点。要特别提到的是，各种教学技能的难度是不一样的。教学中有些影响师生交流互动的技能，如场面控制、活动调节、诊断与评价、及时确认等教学技能，更应当受到重视。

4、教师要对自已的教学活动进行认真反思。“反思被广泛看作是教师职业发展的决定性因素。”说谓反思，是教师以自已的教学活动为思考对象，对自已所做出的行为、决策以及由此产生的结果进行审视分析的过程。反思具有自觉性、针对性、过程性、广泛性、创造性、超越性等特点。

5、教师要主动建构经验的意义。当代建构主义认为，学习就是学习者经验系统的变化。也就是说，学习者经过学习，其经验系统得到重组，转化或者改造，这一学习结果是学习者经由主动构建而获得。

6、教师的教学技能在一定文化脉络中习得的。教师的教学技能是在活动中表现出来，是在学校的组织环境中逐步习得的。学校里教师之间交往与沟通，工作中的合作与切磋，实践中的观摩与互动，都是教师掌握教学技能的重要途径。

总之，教师的教学技能是在教师整体素质不断提高的基础上，在教学活动的参与和磨砺中，通过自觉的训练和经验的反思而构建起来的。教学技能只有在实践中综合地创造性的应用，才能得到发展。

关于教师的教学技能学习心得范本【二】

如果真让学生真正掌握一个新知识，不仅要在课堂传授知识上下功夫，还要在知识巩固上出谋划策，要达到既要学会，又要学牢，这就需要我们掌握一些必要的巩固强化技巧，在平时的课堂、练习中不断加强巩固，把每一个知识点都多次强化。

一、课堂巩固

我们也许感觉某个知识很好理解，可是对于第一次接触新知识的学生来说，这些都是陌生的，所以我们要运用启发式教学、翻转课堂、用旧知识去引出新知识等方法去激发学生学

习兴趣，让学生在课堂上尽可能多的掌握知识，达到高效的课堂，因为学生们的课下时间是有限的，每一门学科都要兼顾到，所以课堂四十五分钟的质量，对该学科学习起到了举足轻重的作用。

二、练习巩固

数学是和数字打交道的学科，所以课下的练习也是非常重要的，在留课下作业的时候，要针对这节课的内容去布置相应的练习，让学生把新知识熟练的应用，从不同的题型中体会新知识。无论是每一章节的练习，还是总的复习题，都需要学生去认真练习，当然布置作业的时候也要讲究技巧，不是说什么都一股脑都做，也不是什么都不做，要针对今天学习的内容，留有质量的课下作业。

三、讲解巩固

学生练习总会遇到难题，老师通过批改作业，发现学生的不足，在讲练习题的时候，不仅要把这道题讲会，还要强化、巩固这道题的知识点，通过讲题，一遍一遍强调，使学生真正记住，弄懂、学会新知识。如果有的题有多种解题思路，可以给学生们讲解多种方法，打开学生的学习思路，锻炼学生从不同角度去思考问题，这一条思路有不通，可以换其它的思路去思考。

四、互动巩固

在课堂中学生之间的互动是必要的，提出问题，可以让同学们一起交流讨论，可以激发他们的学习兴趣，加深他们对新知识的理解，而且在讨论的过程中学习好一点的可以帮助差一点的学生一起学习，带动班集体一起进步，增进学生感情，这样可谓是一举两得，既巩固了知识，还能够促进学生之间的沟通交流。

我们不仅要做好传授知识这一环节，还要想想怎么可以让学生能够更加牢固记住新知识，学会学牢，通过运用不同的方法，让学生能够长时间记忆，甚至达到终身记忆。

关于教师的教学技能学习心得范本【三】

通过学习《教师课堂教学技能指导》一书后，使我深刻认识到课堂教学中，教师的提问十分重要，它是师生互动、交流、探究的切入点，如何把握实施好提问的技巧，提高教学有效性的重要途径之一，下面就提问谈一点自己的感受。

课堂教学提问要结合教材内容的难易程度，根据提问对象的认知水平和差异来设计问题，而有效的提问是能够启发学生思维，激发学习了解问题和解决问题的过程。在提问时一定要把握好提问的对象，虽然问题是指向全班学生，但要获得学生学习情况的准确信息，还是要让学生个体来回答，叫谁来回答？教师的反应不一，效果也不同，问题是成为课堂教学的纽带，不同水平的教师有不同的表现。

一、来时没问题，走时也没问题

二、带着问题来，解决问题走

在一些教师的课堂上，已能看到这样的现象，教学不在是以学生对教学内容一无所知为起点，按照老师的预先设计按部就班地展开，而是针对学生想要解决的问题来进行，经过一番讲解或探讨后，老师课前问学生：“问题都弄明白了吗？还有问题吗？”在得到学生“弄明白了，没问题了”的回答后，教师才会放心地让学生下课。

显然，比起“来时没问题，走时也没问题”的教学，这已经是一大进步，表明教师的关注点不再只是要讲的内容，眼里开始有了学生，能够把教学任务的完成与解决学生的问题有机地结合在一起。

总之，课堂提问应根据不同的教学内容，采用不同的教学方法，在设计问题时要注意经常变换方法，让学生有一种新鲜感，时刻激发学生的学习积极性，是学生在教师的指导下了学、愿学、会学，从而提高课堂的学习有效性。

关于教师的教学技能学习心得范本【四】

人生在世，除了物质生活之外，还应有自己的精神生活，而这往往是从读书开始的。“生命里没有书籍，就好像没有阳光；智慧里没有书籍，就好象鸟儿没有翅膀”。一本好书往往能改变人的一生。“腹有诗书气自华”，一个人的精神成长，与他的阅读息息相关；一个民族的精神境界，在很大程度上取决于全民族的阅读水平。

作为教师更应该读书，读好书。所以在这寒假里，我读到了平时没看过的书。读书成了我日常生活的一部分。在这寒假里，我感觉收获颇丰。但作为教师更要上好每一节课，所以我花较多的时间读了《教师的教学技能》，我谈一下我的心得。

第一、本人对在教学中如何突出重点、排除难点、抓住关键有了较为深刻的认识。

在教学实践中，要认真仔细研读《课标》、教材，集中精力深刻揭示教学重点的科学内涵，使学生掌握重点知识的内在本质，彻底摒弃不切实际的照抄照搬现象。对学生难于理解掌握的内容，要明确“难”在哪里，从感性认识入手，最大限度地为学生提供具体形象的内容。对内容深奥的知识，设法通过复习或联系有关知识进行铺路搭桥，同时采取分解化简和分散处理的方式帮助学生理解。对于教材中能使学习其他内容起决定性作用的知识，要精心设计、精心安排，争取以最少的时间获得最佳效果，以保证有足够的时间去解决重点与难点。

第二、在教学中要注意语言沟通反馈和语言沟通效果。

教师的教学语言是一种艺术，它是指教师娴熟的运用综合技巧，按照美的规律进行的独创性教学活动。因此教师授课时不仅仅要传授学生知识，还要使学生在老师富于创造性，表演性，和审美性的教学过程中，感受到教学的艺术性。教学的艺术性要体现在导课，授课，结课等各各方面。面对新课程改革下开放的课堂，我们教师在课堂教学中，如何用语言的表达艺术去调控课堂和引导点拨学生？让我们共同努力，希望通过我们的努力，用我们优美生动恰当的语言，使学生享受每一节课，让我们的孩子们喜爱我们那精彩绝伦的动听的语言。

具体的做法可以采取如下的方法首先要倾听学生的心声。师生语言沟通价值无限。多倾听学生的心声，是师生交流的基本条件。倾听学生的理解、观点、思路或构想，或者倾听学生心灵的困惑、学习上的感悟，甚至人生感悟。一个善于倾听学生的教师，必定是能够使学生产生亲近感的教师。

第三、要有一颗热爱学生的心，涵养师爱，以情促教。

育人之道，爱心为先。教育家高震东说：“爱自己的孩子是人，爱别人的孩子是神。”教育本身就意味着：一棵树摇动另一棵树，一朵云推动另一朵云，一个灵魂唤醒另一个灵魂。如果教育未能触及人的灵魂，为能唤起人的灵魂深处的变革，它就不成其为教育。要实现真正意义的教育，爱几乎是惟一的力量。

人说：读书足以移情，足以博彩，足以长才。书籍是人类智慧的结晶，书是人类进步的阶梯。读书，就是一次与大师的对话，与智者的交流，是一次难得的精神之旅，同时也会让人收获非浅。《教师的教学技能》给了我很多新的启示，我将在自己平凡的岗位上尽职尽责，努力向上，开创一片属于我自己的天空。

关于教师的教学技能学习心得范本【五】

在课堂教学中，教师艺术地运用正强化技能能起到优化课堂教学结构，调动学生学习的积极性的作用。从而更好地落实教学内容完成教学目标关键词课堂教学强化技能运用。

课堂教学是一个过程，在这个过程中教师是主导，学生是主体。在我校由于学生的基础状况、学习目的等不同，这就要求教师必须在课堂上营造出积极课堂学习气氛，以激发学生学习的兴趣，使他们主动地参与到教学活动中，努力追求学习的乐趣和成就感。教师可以从以下几方面入手：

1、了解学生的需求，教师要设身处地的去体会学生的心理状态及学业水平，了解他们的学习动机、态度和期望。

2、建立融洽、健康的师生关系和同伴关系。课堂教学过程是师生思想共鸣、情感交流的过程。良好的师生关系和理性的教师权威，不仅有助于教师传播知识，而且满足了学生对教师、对课堂的心理期望。

3、实施有效的教学措施，促进课堂教学效率的最优化。“好的开始，是成功的一半”，每一节课的导入都应当像磁石一样，牢牢吸引学生的注意力和兴趣。课堂提问是教学的重要环节，它是一种手段又是一种艺术。苏联著名教育家苏霍姆林斯基曾说过“如果学生在掌握知识的道路上，没有迈出哪怕是小小的一步，那对他来说，这是一堂无益的课。是每个教师和学生都面临的最大的潜在危险”。在督导听查课中发现，有的老师对知识的理解淡薄，没有备课而上台讲的痕迹明显，缺乏对学生智慧的挑战，缺乏对教学的理解和探索。天天面对教材，却不能进行创造性的设计；天天面对学生，却不能成为学生心灵的导师。要提高课堂教学效率，让每个学生在课堂上都学有兴趣、学有所得，学出意义，关键是教师要做到有效备课，有效教学。

我们教师可运用强化的方式创设激励学生学习的课堂环境。本文从在数学课堂教学中强化技能的一般流程、应用的主要形式、功能和注意方面等角度阐述强化技能是数学教师应该掌握的一项基本教学技能。它能起到帮助学生形成正确行为和促进学生思维发展的作用。