

期货培训心得范例文案(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

期货培训心得范例文案篇一

听课、评课在提高教师专业素养、课堂教学效率、教学质量等方面都有着无可替代的作用。但惭愧的是，作为一名工作十余年的老师，我却不太会听课和评课。通过参加《怎样听课和评课》的学习活动，收获颇丰。在此谈一下自己的心得体会。

听评课的目的可以概括为两种：一是为了观摩学习，二是为了商榷指导。后者通过发现问题，指出不足，总结推广经验，培养典型，示范带动，共同进步，其实质都是为了学习。听课应是观摩学习，弃其糟粕，汲取精华的活动。每位教师都有自己的长处，也有自己的不足，每堂课都有他的成功之处和不足，我们听课的目的就是要多发现长处，加以总结提炼形成自己的风格，或提高自己的课堂教学技巧，或推广交流，促进专业成长。

一、关于听课：

在听课中，应能做到翔实记录，积极推敲。听课者要综合运用自己的感官，努力做到“眼到”“耳到”“手到”和“心到”，认真做好听课记录。一定要听看结合，详细记录。听课记录是重要的教学资源，是评课的依据。根据现代教学理论，教学是涉及教师与学生双边的活动过程。因此，听课时不仅要关注教师教的活动，还要关注学生学的情况。看教者

对教材的钻研，重点的处理，难点的突破，教法学法的设计，教学基本功的展示。看学生的学，要看学生的课堂表现，看学生参与的情绪，学习的习惯。由于教学是一种学习活动，其本质是学而不是教，而且教师教学活动是围绕学生的学习活动展开的，因此在关注教与学双边活动时，更要关注学生的活动。

教师听完课后应进行反复的琢磨。在分析总结时要注意比较、研究，取长补短，准确地评价各种教学方法的长处和短处，并结合自己教学实际，吸收他人有益经验，改进自己的教学。

二、关于评课：

（一）以正确的理念为指导

1、评课的目的在于“增值”。评课的主要目的不是水平甄别，而是促进教师改进教学实践，促进教师专业发展。

2、评课的标准趋向“多元”。俗话说，教学有法，但教无定法。评课的角度可以使多种多样的。如，叶澜教授在针对“什么样的课才是一堂好课”中提到五个标准，一、有意义的课；二、有效率的课；三、有生成性的课；四、常态下的课；五、有待完善的课。做到以教促学，以学论教。把普适性的理论至于具体背景中。

3、评课的作用重在“诊断”。注意突出重点，充分挖掘亮点，避免吹毛求疵，力求深入浅出。

4、评课的方式强调“对话”。评课的过程应是一种沟通，交流对话的过程。

5、评课的成效需要行为跟进。

（二）明确新课程对评课的要求

1、评课要“以学生的发展为本”。评课要从学生全面发展的需要出发，注重学生的学习状态和情感体验，注重教学过程中学生主体地位的体现和主体作用发挥，强调尊重学生人格和个性，鼓励发现、探究与质疑，以利培养学生的创新精神和实践能力。

2、评课要从有利于对教学的诊断和正确的导向出发。正确评价一堂课，既要着眼于课堂教学的全过程，又不能面面俱到，要突出对体现素质教育课堂教学不可缺少的基本要素的考查，以便于在评价中进行有针对性的诊断，确保正确的导向。

3、评课要坚持评教与评学相结合，把评课的重点放在“评学”上面。

4、评课要提倡创新，培育个性。

5、评课要从实际出发。“教学要回归生活”。

评价一堂课要坚持一分为二的观点，既要肯定成绩，也要指出缺点；要实事求是，以理服人，不要以势压人；要允许有不同意见，尤其是在教学方法上要提倡百花齐放。

教学工作中的听课与评课，强调相互学习、借鉴提高。作为新时代的合格教师，既要做好执教者，也要扮演好听评课的角色。要不断提高自身素养，从实际出发，学习先进的理论知识，更新课堂教学观的同时，也要更新课堂教学评价观。不断加强业务理论学习，形成自己的理念，然后通过不断实践，以检验、提高自己的理论水平，以先进的观念和过硬的理论、实践能力来实践、带动教育教学。

期货培训心得范例文案篇二

本学期，我园教研活动开展了如何评课。评课是一项复杂的脑力劳动，它需要以丰富的教育教学理论为基础，也需要一定

的艺术来调节。只有真正的让评课发挥好作用,才能有效地促进教育教学水平和质量的提高。

平时要经常地去听其他老教师以及幼儿教育专家的教育教学活动课,从听课评课中,学习老教师的教态、教学方法,教学的经验与观念等。听课评课是学习借鉴他人课堂教学优点,提高自己课堂教学水平,帮助和指导教师不断总结教学经验,提高教育教学水平;转变教师的教育观念,促进自身专业快速发展的重要途径。

通过学习我们知道了,听课评课并不是我们以前认为的就是拿个本子去记录别人的教学活动过程,课上好了,也就没事了,各自回去了。评课其实也是一门艺术。评课具有教学管理、教研科研、激励发展、教学诊断、沟通协调、评估考核等功能。

其实评课也有一定的步骤:

1. 做好教学实录。听课时应记录听课的年月日、领域、年龄班、执教者、课题、第几课时等;要记录教学的过程:包括教学环节和教学内容,以及教学时采用的方法;要记录各个教学环节的时间安排;还要记录幼儿活动情况:孩子的行为习惯、注意力、集中度;最后记录教学的效果。

2. 教学评点——对本课教学的优缺点的点评及提出的建议与要求

我们应该对教材的处理与教学思路、目标进行点评;对教材的难点、重点、关键进行点评;对教学结构设计进行点评;对教学方法的选择进行点评;对教学手段的运用进行点评;对教师教学基本功的点评;对教学思想(教学理念或观念)进行点评;对其他方面进行点评,如环境创设。

许多教师在进行听课评课的过程中都会出现只重视听课、而

忽视评课的缺点。认为听别人上课，把上课的过程都记录下来就可以了。其实评课也是非常重要的。评课是对集体教学活动的成败、得失及原因进行分析，并能从理论的高度对现象给予评价解释。评课可以调动教师的教学积极性和主动性，通过评课，帮助和指导教师不断总结教学经验，提高教育教学水平；转变教师的教育观念，促使教师生动活泼地进行教学，在教学过程中形成自己独特的教学风格。

我们还集体观看教学活动展示课《心脏》，让我们体验听课评课的过程。我们全体新教师都积极地对这节课进行了评课。大家都提出了各自的意见或建议。评课的氛围比较好。通过这样的活动为我们以后进行听课评课打下了良好的基础。

通过此次学习，我们不仅从理论的基础上知道了听课评课的重要性及方法，还从实践的基础上得到更好的了解并进行了尝试。帮助我们更好地促进自身专业的快速发展，使我们能够成为一名优秀的幼儿教师。

期货培训心得范例文案篇三

参加食品培训是为了进一步提高农产品食品实训基地的地理信息量,丰富实训基地的展示手段,拟采用先进的三维建模技术,构建实训基地的三维虚拟场景,在此分享心得范例文。下面是本站小编为大家收集整理食品培训心得范例文,欢迎大家阅读。

学年实习是在完成全部基础课程和专业课程的学习后所进行的实践环节。通过到工厂参观企业生产环节,了解和掌握食品的生产工艺和流程,巩固和理解已学过的理论和专业课程内容,培养我们理论联系实际的能力,提高实践能力、动手能力、解决问题和观察问题、分析问题以及解决问题的能力,为后续毕业设计以及毕业论文打下坚实的基础。在实习过程中让我们了解企业厂史、生产现状及发展远景等,掌握企业

的产品结构及在市场的地位;掌握产品的工艺流程及各生产环节操作注意事项;了解车间布局,掌握设备操作流程并分析车间的质量控制点,提出提高产品质量的合理化建议,以及企业的科研开发状况等。

今麦郎食品有限公司是一家集生产、销售、科研开发于一体的现代化综合食品企业,公司凭借一流的方便食品生产水平和“今麦郎”、“华龙”等知名品牌而享誉华夏。

公司现员工总数3万人,总资产达50亿元,分设制面、面粉、餐饮、饮品、综合五大事业部,下设28个分公司。在全国建有河北隆尧、邯郸、正定、徐水、秦皇岛、黑龙江哈尔滨、吉林长春、辽宁沈阳、山东兖州、河南许昌、汤阴、湖南平江、安徽天长、陕西扶风、浙江嘉兴、广东东莞、四川成都、北京密云等18个生产基地,形成方便面年产能120亿份,年转化小麦180万吨的庞大生产规模,这样的转化量相当于60多个县的农民的商品粮,制面、制粉规模跃居世界前列。

营销公司分设华北部、华中部、华东部、华南部、东南部、四川部、西北部、东北部、江安部(江西、安徽)、西南部和直营部(直辖市)等11个营业部,下辖47个办事处60万个营业网点。

公司旗下的今麦郎系列、东三福系列、小康家庭系列、六丁目系列均受到全国各地消费者的广泛好评,尤其是以今麦郎为代表的产品更是以“劲道爽滑,营养可口”的优势受到消费者的追捧。xx年华龙日清公司实现销售收入63亿元。

今麦郎食品有限公司的前身河北华龙面业集团是1994年3月创建成立的一家股份制企业。以公司董事长兼总裁范现国为首的决策者,始终将“产业报国,造福社会”作为企业的崇高理念,凭借得天独厚的资源优势、领先水平的专业优势、门类齐全的配套优势、优越的产品性价比优势、国内高覆盖率的市場优势,实现了企业的超常规发展,创造了中国食品界企

业超速成长的“奇迹”。短短十年，企业规模与综合实力扩张了1000多倍，品牌价值飙升至82.8999亿元，产品畅销全国31个省、市、自治区，并远销美国、加拿大、德国、捷克、南非、澳大利亚、新西兰等30多个国家和地区，被业界誉为是国内方便面行业最具活力和发展潜力的企业之一。

食品是人类赖以生存的物质基础，所以有“民以食为天”之说。食品的来源广泛，有些原料可以直接用作食物，有些需要经过加工，从食品产品成型到消费者的餐桌还要经过贮藏、运输等很多环节，因此，食品的性质、品质受到很多因素的影响。经过所谓的基本温饱、营养平衡、心理美学、生物功能活性等几代食品的发展后，消费者又回到了与自己有切身利害关系的食物安全问题上。食物安全问题其实不仅仅引起消费者个人的关注，也是食品生产者、经营者、政府等共同关心的大问题，因为在很大程度上可以毫不夸张地讲，食物安全与国家的安全紧密相关。

习惯总是把食物安全与食品卫生混在一起，没有明确区分两者的差别。如今把食物安全问题单独提出，应该给出一个概念，但目前尚没有明确、统一的定义。1987年，世界卫生组织(who)将食物安全和食品卫生等同，将其定义为“生产、加工、贮存、销售和制作过程中，确保食物安全可靠，有益于健康并且适合人的消费而采取的种种必要条件和担保”。1996年，who则把食物安全与食品卫生作为两个不同的概念重新进行了定义：“食物安全是指对食物按其原定用途进行制作和/或食用时不会使消费者健康受到损害的一种保证；”食品卫生”则是指为了确保食物安全性和食用性在食物链的所有阶段必须采取的一切条件和措施。可见，这两个概念的主要区别在于前者强调的是结果，后者强调的是为了达到结果而进行的过程控制。

食物安全还有“量”和“质”的区分。对于经济不发达国家和地区而言，事物供应量不足，不能解决民众的温饱问题，这就是食物安全的量的本质，英文用food security表示；在解决了供应量问题后，由于有毒、有害物质对人类健康的损害，规模上可能较大，会造成公共问题，这就是“质”方面的食物安全问题，

英文为food safety.

二 学习食品安全与市场准入课程心得体会

为什么要实行食品质量安全市场准入制度 (1)实行食品质量安全市场准入制度是提高食品质量,保证消费者安全健康的需要.(2)实行食品质量安全市场准入制度是保证食品加工企业的基本条件,强化食品生产法制管理的需要.(3)实行食品质量安全市场准入制度是适应改革开放,创造良好经济运行环境的需食品质量安全市场准入制度的适用范围是什么 适用地域:中华人民共和国境内.适用主体:一切从事食品生产加工并且其产品在国内销售的公民,法人或者其他组织.适用产品:列入国家质检总局公布的《食品质量安全监督管理重点产品目录》且在国内生产和销售的食品.进出口食品按照国家有关进出口商品监督管理规定办理.首批实行食品质量安全市场准入制度的有小麦粉,大米,食用植物油,酱油,食醋5类食品.从20xx年第3季度开始,国家质检总局又对肉制品,乳制品,饮料,调味品,冷冻饮品,方便面,饼干,罐头,速冻面米食品,膨化食品等10类食品实施了市场准入制度.因此,目前共有上述15类食品要实行食品质量安全市场准入制度.从20xx年第4季度开始,国家质检总局还将对茶叶,糕点等13类食品实施市场准入制度.

国家质检总局规定自20xx年1月1日起,在全国范围内对未取得食品生产许可证而生产销售小麦粉,大米,食用植物油,酱油,食醋等5类食品的违法行为依法进行查处.对销售无证产品的经销企业,责令停止销售,将无证产品撤下柜台,并要求销售者从获证企业进货但20xx年12月31日以前生产的合格产品,无论是否加贴食品质量市场准入标志(qs标志)均允许在保质期内销售完毕.对无证产品生产企业,责令停止生产,销售,限期取得食品生产许可证,否则不得恢复生产,销售.自20xx年4月1日起,对销售无证产品的经销企业,除依法责令停止销售外,还要依法实施罚款,没收违法所得等处罚;食品质量不符合强制性

标准规定的,依法予以没收.《食品生产许可证》编号应当加印(贴)在食品的最小销售单元的包装上。

这次生产实习,通过各种不同工序的学习与操作,对食品企业的生产与管理有了一个比较全方位的了解,获益匪浅。

一、具有良好的业务能力是基础。我深切体会到,在工作岗位上,有着良好的业务能力是一种重要的基础能力,而理论学习是业务实践的基础,因此,对于我们这些在校的大学生,掌握好牢固的专业知识就显得尤其重要了。还有一点就是在进行循环重复的工作中,不仅应保持工作的质量及效率,还应具备创新精神。

二、进一步接近社会,接近企业。我比较清楚了解公司企业的运转情况,更加明白效益是公司、企业追求的目标;更是公司、企业立足于社会、与他人竞争的本钱。要创造最大的效益,务必降低人力资源、生产成本努力提高其科技含量。欢乐家食品公司的新旧杀菌生产设备生产能力的对比,其道理便可略见一斑。

三、掌握了一定的管理营运理念。无歧视的基础上,合理地以员工平等条款为基础进行招募、培训、提升人才等,构建一支强而有力的管理队伍,才能保障公司的健康正常运转。欢乐家食品厂方面在高层次上基本不惜重金,多渠道挖掘人才到其门下,促进了其企业的蓬勃发展。若能引进更多些中层次人才,那将是虎上添翼。

四、比较准确了解了当前食品行业的发展现状与食品质量安全状况。现在人们的生活水平不断提高了,对于吃的方面不在只是追求吃得饱就行了,而是关心怎样才能吃得安心与放心,也就是说更多地关心食品的质量与安全。所以如何在食品生产中就能从始至终都能按照严格的卫生规范来加工,和如何在生产中就能控制住这些对人体产生危害的因素,那就可需要我们这班人才的了。

食品厂专业实习顺利完成了，但是实习中所见所闻所学所感必将更好地指导我今后人生的发展，非常感谢欢乐家食品有限公司给我提供了这么一个锻炼的平台。总而言之，这次实习不但增强了我的实际动手操作能力，也让我学到了许多实际的工作经验与知识，使我对未来更加充满了信心与勇气，我相信，有了这次的实习经历，我一定会成为一名更合格的适用性人才。

期货培训心得范例文案篇四

在学期结束前，我们6个参加培训的同学早已开始结束培训了，当资料发下来时，让我们感到的是头晕目眩，因为整车的电路都在这了，电路图让我们看得很困难，而且之间的连接有点麻烦，有的从第一页会接到最后。但我之前有接触过汽车电气的相关课程和了解，所以我的优势有点明显，感到学起来会有点得心应手。在第一轮的培训结束后，本人对帕萨特汽车的整车电气有了初步的了解。学校为了加强我们全校参赛同学的学习和信心，为了让同学们在省竞赛中能取得更好的成绩，特意开展了一个全校参赛同学的动员大会和安排在学期结束后的12天加强训练。我觉得这是个十分难得的学习专业技能的机会，自己就下定决心，努力参加完这个培训。

虽然十二日的培训不算长，但让我们学习到的东西却无比之多。这十二天的高强度的培训，有点辛苦，但在辛苦的背后，我们为之付出的汗水和精力、时间是值得的，让我们学习到更加有用，更加专业的知识。虽然其他同学早已收拾好行李，回家过寒假了，但我们还要留在学校参加培训，但我们觉得这十二天过得相当的充实，我们不仅在生活上互相帮助，在学习上，我们各施所长，努力地去钻研要学习的问题，在专业技能上，我们又提高了一个层次，为我们以后出去就业打下了坚实的基础。

虽然作为师兄的我，很愿意带着这么优秀的师弟们学习，在

学习的拼搏中，我们不分彼此。我在他们身上也学到了很多东西，我十分乐意地去教他们，我们一起跟着指导老师刻苦地研究遇到的所有困难，当我们把一个个疑点解决后，脸上一起露出笑意，我见到，感到很窝心。

让我难忘的是临近培训结束的最后一个晚上，指导老师王老师把我叫到外面跟我谈心，他为我分析了很多问题，让我的目标更明确了。在于老师的一番谈话，让我放下了所有负担和顾虑，使我对今次竞赛更加有信心，使我对以后的道路的选择有了明确的方向。那晚我真的很感动，老师为我讲的那番语重心长的话语，谢谢您，王老师，谢谢您这两年来一直对我的栽培和耐心的教导。噢噢，还有最敬爱的冯老师哟，我是不会忘记您们的教导的。

在这十二天培训结束后，我觉得得到了很多珍贵的东西，让我对这次培训十分的珍惜和回味。在接下来的十八天假期里，任务一样的沉重。要好像培训时的要求来管理好自己，所以我们要一起努力，给力。让老大带着我们向目标前进吧！

这是本人在这十二天培训后的心得体会，就写到这里吧，很感谢我的老师和师兄弟们。

期货培训心得范例文案篇五

“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——乔吉拉德的至理名言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在周嵘老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

我想先就这次为期两天的培训做一个简单的小结，再来具体说说我印象比较深的部分。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：

比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场；重点是销售的理念，在这一点上周嵘老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达最好；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是周老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。周嵘老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的了解一些理论知识在实际中的运用。

正如周嵘老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这几点。

第一个就是我已经开头提到过的这句话：“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，

成为了一个二流的销售人员！

乔吉拉德说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

理论来源于实践，所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子有两个，一个是和尚的例子，一个是调整型内衣的例子。

周老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上最好的业务员吗？我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言？可是周老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了什么问题呢，恰恰说明了周老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

第二个例子是关于调整型内衣的，这种内衣价格是7000元人民币，有位太太想买，但是觉得价格太贵。周嵘老师正好在场，就跟她聊了起来，他就跟她讲了一个“故事”。他说这位太太，我觉得女人最重要的是要自己懂得爱自己，你如果自己都不爱自己了，别人还会爱你吗？那位太太赞同的点点头。周老师又说，我有一个朋友，跟她丈夫是白手起家，后来他们发财了，我的那位朋友呢，非常具有中国传统女人的美德，不管是对父母、老公还是子女，都非常舍得花钱，唯独对她自己不舍得。那位太太激动的说：“我就是，我就是！”周老师笑了笑说：“但是有一天呢，她发现，她老公在外面给别人买了一幢别墅！”说到这里，周老师就停下来了，看那位太太的反应。这位太太沉默了一会儿，然后对服务员说：“小姐，给我两套！”这个例子最好的说明了一件事情——没有痛苦的客户不会买。也许让你花7000块钱买我们一套内衣，确实一件很痛苦的事情。可是我们要让你知道，不买我们的内衣，你会更加得不偿失。我们卖给你的并不是内衣，我们卖给你的是家庭的幸福！

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！