

2023年大学做蛋糕实训课心得 实习收获 心得体会(大全5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学做蛋糕实训课心得篇一

今天是特殊而紧张的一天，迎了国际上第108个妇女节，同时也迎了张青梅老师和王多燕老师校进行指导，也是我自己人生第一节公开进行的'日子。不知不觉中离我葫中实习已几多时日，这段日子我一直都在授方面不断的向前辈请教，不断的在进行自我反省和自我总结，不断的从自己上过的和听过的每一堂中吸取经验，现在虽已算是渐入佳境，但在教学过程中还是存在许多疑惑和尚待成长之处。俗话说听君一席话胜读十年书，今天张老师和王老师前指导和评给了我许多收获，这是我实习生涯的幸运，更是我今后职业生生涯的幸运。我在后将老师的建议进行整理如下：

明白什么是数学，明确程标准。

在你拿到自己本学科本的那一时刻，你应该问问自己什么是数学，明确知道自己在做什么，该怎么做。授是有标准的，那个标准就是程标准！这个是我们授的基础和前提。

候是十分有必要的。

前的几分钟对于师生都是很重要的，作为教师可以在前解决一些“历史遗留问题”，如：作业情况等等。作为学生有助于提前进入数学的状态，提前做好上的各项准备。

一定要明确学习目标。

清楚一节的目的是高效堂的基础，也是十分重要的环节。因此教师在讲之前一定要提出明确的学习目标，这个目标既是对学生的要求也是教师在讲过程中的一个指向标。

一. 切勿话太繁琐。

我在给学生讲的时候容易出现反复强调，一样的话不同重复的毛病。我在自我检讨后发现问题在于我太想把所有知识全部交给学生，并且太过于担心他们会犯错所以就一直重复强调，出现碎碎念的毛病，尤其是在学生独立思考的时候更不应该这样，这样容易打乱学生思路，影响到学生本身的解题思维，不利于他们数学思维的培养。

二. 明确本节定位。

复习和新授是有很大区别的。我这节时复习，所以更注重的是学生对旧知识的深度理解而不能一味的强调基础和停留在基础知识层面。教师在上扮演的应该是一个指导者，真正进行实践和探索的应该是学生，让学生有一个提升和拓展的空间。

三、注重数学思维的培养。

所谓数学思维就是数学地思考问题和解决问题的思维活动形式。要想灵活的掌握数学，就得培养数学思维，条理清楚的数学“惯性”。如：我这节讲的是用一元一次不等式解决实际问题，在带领学生“审”应用题的时候我会带领他们圈出关键词助于思考，之后让他们养成这种习惯然后自己训练，在这个过程中老师提出我存在的问题是并非所有字都需要圈出，而是有选择性的圈。在这个过程中就无形的培养了学生的数学思维。

四、让学生去说和做

教师在堂上是一个引导者，学生才是主导者。学会把堂交给学生，让他们参与其中并动手实践，教师无需不断的讲解和演示，应让学生在说和做的过程中体会知识，了解不足，最后彻底明白和掌握。

今天的收获颇丰，故将老师的建议和个人的心得总结于此，望所有同学共勉！

大学做蛋糕实训课心得篇二

第一段：引入（150字）

在完成了一段时间的仓管实习后，我深刻地体会到了实践的重要性的对自身能力的提升。这段实习经历让我对仓储管理有了更深入的了解，也让我在专业技能和职业素养上有了显著的提升。下面我将结合具体的实习情况，分享我的心得体会和收获。

第二段：实习内容和职责（250字）

在仓管实习期间，我的主要职责是负责仓库的日常管理和货物的入库、出库工作。我学会了根据订单和货物的特性进行合理的货物摆放和仓库布局，以提高仓储效率。同时，我掌握了一些基本的货物清点和盘点技巧，能够快速且准确地完成各项工作任务。在入库和出库环节，我学会了使用仓储管理系统，掌握了货物上架和下架的流程，提高了操作的精确性和效率。

第三段：团队协作与沟通（300字）

仓管实习让我深刻体会到了团队协作的重要性。我与同事们紧密配合，相互支持，共同完成了日常工作任务。通过与他

们的交流和合作，我真切地感受到了沟通的力量。在团队合作中，我不仅学会了倾听他人的意见和建议，还提高了自己的沟通能力和解决问题的能力。从团队合作中，我领悟到了合作的重要性，同时也感受到了集体智慧和协同效应的力量。

第四段：问题解决与思维能力（300字）

在仓管实习中，我遇到了一些问题和挑战，但通过不断学习和实践，我逐渐培养了解决问题的能力。例如，在货物入库过程中，遇到了库位不足的问题，我学会了合理利用仓库空间，通过整理和调整货物摆放，最大程度地优化了仓储体系。通过这一过程，我培养了灵活思维和解决问题的能力。此外，我还学到了对待工作的细致和耐心，对每一个细节的把握能够避免许多潜在的问题。

第五段：经验总结与启示（200字）

通过这段仓管实习，我深刻地认识到实践是提高自身能力的最佳途径，只有通过亲身经历，才能真正地了解并深化对知识的理解。同时，我也意识到专业知识和技能不能完全取代良好的沟通能力和团队合作精神，只有团队协作，才能取得更好的工作效果。在未来的职业生涯中，我将更加注重实践能力的培养和团队合作的重要性，不断提升自己的综合素质，为公司的发展做出更大的贡献。

这段仓管实习让我受益匪浅，不仅增长了专业知识和技能，也培养了自己的思维能力和综合素质。通过这段实习，我更加确信实践能力对于职业发展的重要性。我将继续保持对实习所学知识的积极态度，在今后的学习和工作中不断提升自己的能力水平，使自己更加适应社会的发展和需求。

大学做蛋糕实训课心得篇三

到xx中学已经一个多月了，自己上台讲也有一个月了，在这

一个多月的期间自己收获良多。

首先，从指导老师听时，提出的意见先说。在我最先开始上台讲是因为杨老师要出差一周，而自己要带她的，刚开始的时候会有紧张，自己都没有听过，就要上台讲了，其实自己真正上台讲的时候，心中就没有太多的紧张了，更多的是如何引导孩子去认真听，仔细记。杨老师第一次去听我的时，我讲的莫怀戚的《散步》，以前我觉得自己的板书有点乱，所以很少写板书，一般记的时候就是用说的，学生遇到不会写的字，我才会黑板上写。但是杨老师下就给我指出了，必须有板书，乱没事，乱可以慢慢的改，但是不能不写；说话时语速要慢，不能太快，必须让每个学生都听清楚老师说的每个字。这是杨老师给我指出的两点错误。

听了杨老师的指导，知道自己哪里有问题，才能对症下药。在以后的教学中，自己有板书了，但是板书的设计不能说没有吧，而是没有太清晰的调理性。希望在接下的三个多月的顶岗实习中有所改进，为以后的教学打下良好的板书基础。

其次，就是学校请的名师听，给我们实习生提出意见，以及如何上好一节语。老师去听了我的，指出了好多错误。第一，在讲诗歌鉴赏的时候，只说了答案，没有说方法。我自己要为自己辩解一句，没有具体讲是因为这首诗歌是内的，在上已经都讲过；而且当时没有时间了，所以只是把答案告诉了他们。第二，老师指出了我口头语太多，在讲中要用普通话，这一点我的注意到了，但是不太容易改，以后自己会更加注意这个问题的。

自己刚刚上讲台差不多一个月，知道自己经验肯定不太丰富，要虚心接受老师们提出的意见，知道哪里有错误，才能有针对性的解决。在没有的时候，自己就会多去听一听其他有教学经验老师们的上，有经验的教师讲时，思路清晰，连贯，引导学生回答问题。

名师说的一句话让我印象最为深刻“一节4分钟，老师讲20分钟，其他时间都教给学生支配，这才算一节好”。可是我自己现在还没有达到这种程度，希望在不久的将来能达到这种要求。上一堂好，让学生注意力集中在我身上，更好的引导学生回答问题。

大学做蛋糕实训课心得篇四

在这个日益竞争激烈的社会中，实习已成为大众获取实践经验的重要方式。在我的高中生活中，我也有幸参加了一场针对销售的实习，并从中获得了很多收获和体会。

首先，我认识到了销售是一项非常重要的工作。在现代市场经济中，销售人员扮演着不可替代的角色。他们不仅需要精通产品知识，还需要懂得销售技巧，以便更好地把产品推广给消费者。因此，对于销售的重视程度，远不仅仅是在实习中所体现的，而是贯穿于整个社会。

其次，我理解了“客户至上”的经营理念。在实习中，我们学习到了一些销售技巧，比如交流技巧、问询技巧等等。但是我认为最重要的，还是学会了怎样处理客户关系。在销售过程中，客户是一个非常关键的环节，你需要通过良好的沟通和耐心的解答，赢得他们的信任和支持。只有当客户真正体验到产品的好处，加上你的专业解答和贴心服务，才会让他们再次购买你的产品，这也才是企业长久发展的关键。

最后，我明白了良好的团队合作很重要。在实习中，我们必须在有限的时间内完成销售任务，并与组员协作共同完成。就我个人而言，我认为这是一项非常有挑战性的任务。因为每个组员的思路 and 想法都不同，有时候还存在意见分歧。但是我们学会了相互倾听、相互尊重和相互理解，最终完成了任务。这让我明白了在团队合作中，沟通是非常重要的，只有通过沟通，团队才能更好地协作、更快地进步。

总之，在这次销售实习中，我学到了很多宝贵的经验和体会。这其中，最为重要的三点，分别是：销售是一项重要的工作、客户至上的经营理念、良好的团队合作是成功的关键。我相信这些体验对我的未来会有很大的帮助，也祝愿更多的年轻人可以参加到这样的实习中来，锤炼自己的实践能力和团队协作经验。

大学做蛋糕实训课心得篇五

最近我有幸在一家销售公司实习，这个经历让我获得了很多宝贵的心得体会。

首先，销售并不是简单的“口才好、会哄人”，更多的是需要紧密结合实际情况，了解客户需求以及市场变化，才能找到最合适的销售方法。在实习期间，我深刻体会到了销售需要有正确的心态，主动去倾听客户的需求，帮助他们解决实际问题，才能影响到他们的购买决策。

同时，灵活的思维和创新的营销方案也是销售人员必备的素质。在面对激烈的市场竞争时，仅有坚定的信仰和勇气是不够的，我们还需要对客户的需求进行客观分析，制定合适的销售策略，才能真正获得客户的信任和认可。

除此之外，销售人员还需要具备团队精神和良好的沟通能力。不管是内部的协同工作还是与客户的沟通，都需要高效的沟通方式和互相信任的团队关系。在实习期间，我深刻感受到了团队协作和职责分工的重要性，学会了如何有效地沟通和协调，更好地实现共同目标。

总的来说，实习让我学到了很多关于销售的知识 and 技能，但更重要的是，它让我明白了销售需要的是不断学习和成长的心态。在未来的职业或者人生中，我希望能够继续坚持学习和提升自己的能力，为客户提供更好的服务。