# 最新对于实训的心得体会(九篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-08-06

*从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。对于实训的心得体会篇一在服装销售过程中，作为一...*

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**对于实训的心得体会篇一**

在服装销售过程中，作为一个营业员必须掌握很好的服装销售技巧，工作中除了将服装展示给顾客，和详细描述之外，推荐是不可少的。既然是推荐服装，那么就必须以引起顾客购买的兴趣为目的。所以我在推荐服装时，总结了以下方法：

1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心

2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。

3，手势很重要，配合手势也是一种方法。

4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。

5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售。

6、准确的说出不同类型服装的不同优点

重点就是销售技巧，这是我在服装销售工作总结中的领悟到的，好的服装销售技巧是获取成功的关键。销售是针对于服装的设计、功能、质量，价格等因素，根据不同的消费人群，让顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最后销售成功。销售中最重要的一个环节就是在短时间内让顾客有购买的信念。那么销售有以下原则：

1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。

2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

3、营业员对服装流行趋势的把握很关键，只有自己先了解了流行动态，才能当顾客的解说员。

**对于实训的心得体会篇二**

一.实习目的

本次实习是对一定范围内气象状况及其变化进行系统的连续的观察和测定，为的是对天气预报、气象情报、气候分析有所了解，加强对课本知识的认识和理解。培养对气候与气象数据资料收集和整理的思维方法，培养良好的学习、观测和研究的科学态度，激发学生对气候与气象学的兴趣。

二.实习概况

20xx年5月7日上午9时，在信阳师范学院城环学院副院长刘明华副教授的带领下，20xx级地理科学1班的学生前往信阳气象观测站进行地面气候要素的综合观测，并且近距离观看了测量仪器，与气象站的有关工作人员进行了一对一的交流。

三.实习内容、过程及完成的任务。

气象站实习报告 总结气象站实习报告 总结

1.信阳气象观测站简介

信阳气象观测站位于河南省信阳市浉河区东北方向(北纬32°08\"，东经114°08\")，海拔高度114.5米，建立于1951年1月，为信阳市两个国家基本气象站之一，担负着区域和国家气象信息交换任务，是我国天气气候网中的主体组成部分。 2.地面观测场实习

在地面观测场进行观测，实时观测并发布即时气象信息，提供进行天气预报必须的气象要素数据。气象观测站的主要测量项目包括云量测量、温度测量、湿度测量、蒸发量测量、降水量测量和风向风速测量。这里的观测场设备齐全，自动化和人工化一同发展，由各种传感器将各种收集到的数据经处理后送往终端。自动气象观测系统是一种能自动地观测和存储气象观测数据的设备,主要由传感器、采集器、通讯接口、系统电源等组成,随着气象要素值的变化，各传感器的感应元件输出的电量产生变化，这种变化量被cpu实时控制的数据采集器所采集，经过线性化和定量化处理，实现工程量到要素量的转换，再对数据进行筛选，得出各个气象要素值。经过处理的气象要素数据按规定的格式编排，经资料发送装置用有线或无线方式传回数据中心，有的是存贮在临时的介质上，由工作人电定期回收。气象站的自动观测项目包括风速和气温，数据采集频率较高，每 分钟采集并存储一组观测数据。 3.气象数据采集处实习

气象观测站将收集到的地温、草温、气温、风速、风向、气压、降水量、蒸发量等气象要素发往信阳市气象台。几台计算机汇聚了信阳市气象观测站历年的气象数据，卫星云图、气压线、等温线等图的各要素的数据、符号都在上面显示、记录。一进去我们就看到工作人员正通过气象站的内部数据网查看着昨晚到今天的天气图，观察着一张一张的卫星云图、雷达图，一圈又一圈的等压线，五颜六色的温度分布图、降水分布图，一撇又一捺的高压低压槽中，一堆又一堆填充着“f”的风向图，并合所有的图和数据分析和探讨着未来的天气状况。我们虽然也有了一定的基础，但显然还不够扎实，所以看这些图的时候才会依然犹如看天书，我们也将自己学到的理论知识和工作人员获得的实践数据进行了融合，进一步提高了我们对于气象学的知识的了解。在这里我们最大的收获是通过实物了解了天气预报的制作流程。气象采集处的有主要几个工作，分别是各种气象要素的收集;然后是通过交流和自己收集的数据，用专业的符号绘制各种气象图;接下是分析气象图，进行判断;随后是进行天气数据预报;最后是天气会商。

四.实习体会

感谢学院为我提供了这么一次宝贵的实习机会，通过了这次气象观测站实习，我们与气象工作人员进行了零距离接触，他们热情亲切，为我们讲解了很多专业的知识，使我们的气象学知识在巩固中得到了提高，熟悉了气象业务的整个工作流程，对天气要素收集工作的辛苦也深有体会。实习中，看到工作人员用丰富的专业知识、灵活而又熟练的操作，使得众多机器稳定的运转，天气要素有条不絮的收集，为国家建设和人民生活所必须的天气预报而努力工作，感到自己的渺小。 使我懂得了气象工作需要必需的重要性和严谨性、科学性。我们也要在以后的生活和学习中，要有更严禁的学习态度和研究精神。

五.重要数据一览

气象站实习报告 总结实习报告 实习总结

信阳气象观测站在1950——20xx年60年观测年间，重要观测数据如下： 气象观测基本要素：温度、气压、湿度 海拔：114.5米 建立：1951年1月

纬度：北纬32°08\"，东经114°08\"

风速：最大值—1994年3m/s，最小值—1979年1.5m/s 温度：最大值—1998年16.3℃，最小值—1954年14.1℃ 降水量：最大值—1955年1650mm，最小值—1967

**对于实训的心得体会篇三**

这学期，我们为期一个5天的实训内容是选择特定主题完成一份公关策划方案。我们选择的方案是我们最熟悉的天宁家教，因为我们对其组织结构比较熟悉，但是有些方面了解得还不够，短短的5天，却使我受益颇多，不仅公关方面的知识增长了，最重要的是如何增强团队的凝聚力，培养良好的团队精神，而且让我们明白一个机构一个企业的活动和公关活动离不开得。现在公关行业最需要的是那些既能熟练运用国际公关技巧，又了解国内市场运营情况的人才。一般有三类人才是公关行业所需要的，客户经理、媒介经理、策划经理。媒介经理，这类职位必须有一定的公关活动策划经验，对商业活动的策划和实施了然于胸，可以为客户提供完善的活动策划方案，并组织、实施。这次实训的内容，也让我们体会了作为媒介经理的工作内容和状态，其中也遇到了不少困难。

一、前期资料的不足。在策划前期资料收集时，我们掌握的有天宁家教的资料远远不足，通过网络资料收集、现场访问的运用的方法和手段来补齐我们此次策划所需的资料，在资料的收集过程中，又给我们上了生动的一刻。除了复习到已学过的公关策划的原理和基本手段等，还学习了策划书ppt的撰写、策划入手的思路和方法等，开阔了我们的视野，不局限于自己知识狭小的范围。

二、任务的分配和项目的完成。策划开始，小组推选谢小永为组长并组织大家讨论每个人的工作任务和完成期限。我和邵超建同学被分配到ppt的制作。这次小组的作用也是发挥地非常大，在自然界里，蚂蚁它们各司其职、分工明细，大家各尽所长，团结合作，我们也真正做到了配合默契，共赴成功，在小组中发挥着不同的作用。

可以说，近一个人礼拜的实训使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

第一，要有丰富的公关专业知识，理论和实践相结合。学习公关基础及专业知识，学过的课程从公共关系策划课程，都让我们打下了良好的基础。俗话说厚积而薄发，只有牢固的知识积累才能在实践中有效、准确地运用。这次实训目的也是希望我们运用所学的公关知识在实践中大放异彩。

第二，团队合作精神在一个项目的完成中起着这关重要的作用。团队的特点是能够自已主动的去做事，有自己的看法和主见，知道自己的工作职责。在这次的实训中，我们小组有良好的合作性和凝聚力，有问题一起解决，协作地非常好。大家经过集体讨论和任务分配，能各司其职，按时保量地完成实训任务。在市场竞争越来越激烈的前提下，单打独斗的时代

已经过去，合作变得越来越重要。所以，这也是我们要齐心协力、团队合作，群策群力成就高效率的工作任务。

第三，沟通。沟通能力是公关中尤为重要的，作为公关人员，必须要和客户以及媒体进行各方面的沟通。而沟通中诚恳、得体也往往能博得别人的好感和信任，给工作加上润滑剂。而如果涉及到危机公关，作为我们公关从业人员来说，不仅应该反应灵活，而且要在极短的时间内进行大量的沟通,对情况迅速熟悉，帮助企业将相关讯息准确地传递给公众。在这次实训中，不管是资料收集还是策划环节，都需要各小组之间有效的沟通，在最后向大家汇报情况，都需要良好的沟通，演讲人员要吐字清晰，逻辑思路有条理才能让大家完整地明白我们小组所作的努力。

虽然一周的实训已经接近了尾声，但是，学习的热情和学习的任务远远没有结束，在接下来的日子，我会继续努力弥补自己的不足，在学业和实践工作中更好地完善自己的知识和能力。

**对于实训的心得体会篇四**

我从中国石油大学(北京)来到大庆油田勘探开发研究院实习，刚刚来到这里时我内心充满了激动和喜悦，对这个有着辉煌成绩的科研单位充满了期待。到了这里没多久我就参加培训中心组织的入院教育，对研究院的辉煌过去有了更深刻的了解，那时我就下定决心在研究院好好实习，多学习一些现场经验，为以后的工作打下良好的基矗

一个月的入院培训结束后，经过自己申请和中心安排我被分到了地震资料处理一室，实习期间地震一室的副主任陈志德是我的现场导师，陈主任有着丰富的理论知识和现场经验，能够成为他的学生我感到非常的高兴。最初他把我分到了高分辨率处理解释项目组，工作内容主要是跟着项目组成员用landmark做一些解释性的工作，期间我跟着张晶师傅学习到了如何加载地震数据和测井数据；如何应用测井数据做了合成地震记录，另外我还做了一些地层解释方面的工作。landmark实习大概进行了三个多月，从中我学习到了地震解释的一些基本流程，虽然以后从事的是地震资料处理方面的工作，但有解释方面的实习经历对于提高自己的能力也是很有好处的。

十二月份研究院举行了硕士研究生开题汇报，现场导师陈志德针对大庆地区扶扬油层中浅层高频噪声干扰严重的现状给我定出了小波阈值去噪的论文题目，并且小波变换也是我学校导师的研究方向。他根据我的研究方向给我的论文制定了如下三个目标：

1. 小波分解压制单频噪音

应用matlab设计一个含有随机噪音的一维正演模型,采用小波分解的方法压制噪音，最大程度的保留有效信号。

2. 小波分解压制随机噪音

应用matlab 设计一个含有随机噪音的二维正演模型，并利用小波变换阈值方法压制噪音，然后对软、硬阈值去噪方法进行比较，最后得出结论。

3. 对实际地震记录的噪音压制

在对理论模型进行噪音压制的基础上，对实际的二维数据进行了噪音压制，对比分析噪音压制前后的结果。

经过这一年半的实习我基本上达到了上述目标，完成了论文的预期效果。论文中编制的程序加以优化后就可以在实际生产上进行应用。

下面我简单谈一下我论文的具体实现过程：

我首先做了两个正演模型：一个为楔状砂体正演模型，另外一个为砂泥岩透镜体正演模型。模型的生成均是以褶积理论为基础的，用标准雷克子波与给定反射系数进行褶积，最后得到合成记录。合成记录生成后我又在其上加上了均值为零的随机分布的高频白噪声，如何去掉这些噪声就是本次论文的重点。我采用的是小波阈值去噪的方法，该方法的理论基础为：属于besov空间的信号在小波域内其能量主要集中在有限的几个系数中，而噪声的能量却分布于整个小波小波域内，因此经过小波变换后，信号的小波变换系数大于噪声的小波变换系数，于是可以找到一个合适的数λ作为阈值。当小波变换系数w小于该阈值时，认为这是的w主要时由噪声引起的；当w大于该阈值时，认为这是的w主要是由信号引起的，从而实现信噪分离。在论文研究过程中对于小波基的选择、尺度参数的选择和阈值的选择都是经过了反复试验确定的，目的就是使论文能达到最好的效果，我也希望这次论文的试验工作能给从事小波去噪研究的人提供一些帮助。

除了完成自己的硕士论文之外，我还参与了科室的其他项目，从最初的用蓝马做地震合成记录到后来的用双狐软件画出产能的饼状图和油气水含量的柱状图，再到后来的用matlab画出野外地表的高程图。每次这样的工作经历都让我收获很多，使我受益匪浅。

时间过的真快，做为一名进站的实习研究生，我来到研究院实习也快圆满地结束了，在这里我学到了很多实际生产上的东西，但学到最多是研究员人身上那种对科研的一丝不苟和执着追求。这段实习经历是我一生中最宝贵的财富，无论今后我走到哪里，我都不会忘了在研究院的这段经历。在这里我非常感谢大庆油田勘探开发研究院能给我这次实习机会，另外我也要感谢培训中心易老师和陈老师的真诚付出，你们为我们组织了很多活动，进行了很多培训，使我们在这里实习感觉就像生活在一个大集体中。我还要感谢我的实习单位地震一室，地震一室的领导为我们的实习创造了很好的条件。刚刚来到科室，科室领导就为我们提供了电脑，给我们的论文工作提供了硬件支持。不仅如此，科室领导还对我们的生活方面予以关心，经常给我们发一些生活上的补助，使我的内心充满了温暖。最后我要真诚地感谢在我实习期间所有帮助过我的人，谢谢你们。同时我也要祝研究院的明天更加美好。

**对于实训的心得体会篇五**

首先，我很感谢微软公司给了这么好的一个平台，给了我这么好的教学资源，让我在这里可以尽情的去学习。

个人认为一个好的总结总能够更清楚的认识自己，在此基础对自己进行改进，然后再进行总结，这样一个迭式的发展就可以使自己不断的登上一个新的台阶。

首先我得承认，这次的实训给了自己好大的提升，无论是学习中、还是同学的交流中。每一次的交流和谈话都会使我对某个问题有一个新的认识，当然吵闹是难免的啦，这要正好的控制了一下自己的情绪问题。

一直以来，我这人说话很容易激动，好像就是心血来潮的时候，或者是对某问题与同学有不同的见解的时候，就会和同学一起讨论，但自己又觉得这样的问题没有讨论的必要。从大一开始一直到大三，几乎每天晚上我的寝室都有一个话题去说，而且总有对立的一方，（话题大到国家大事，小到乡土人情）我一直觉得这样的讨论很好，但我也发现自己的一个弊端，有时有点强词夺理，而且声音越争越大，搞得邻近的寝室天天晚上敲我们的寝室门。到了微软以后，那样的讨论是没有啦，就是有时隔三差五的和一个同学谈一谈对某方面的话题，例如：自己的将来准备做什么？打算像哪方面发展？网络游戏在中国的前景如何？中国到底什么时候会开打？等等吧。我通过这样的谈话确实让我认识了许多东西。有一次我们谈到了一个技术，就是能不能把博客和wiki结合在一起做一个平台，供商家做广告，自己认为这样可以集成多而散的博客迷在一起。而且博客迷还可以赚钱，而且还谈到了实现的问题，认为是可行的。当然这只是一种想法，想要把想法变成现实要做的工作太多了。如果老师有时间的话，我们就可以一起来讨论这个话题啦。

也谈到了自己的理想问题。这是我在微软这段时间定下来的，当然想了很久，也看了一些书籍。我的目标是一个管理人员，至少在以后的发展中，我会一直在这方面努力。这样一个话题我找过许多人问过。从而给自己下一个定论。同时我也发现在这方面存在许多缺陷，作为一个管理者，要善于把不同的人整合成一个整体，使其各尽其职，各尽其能。而我在交流方面就存在许多的问题。两个月以来，我很少问老师的问题，大部分在与同学的讨论中得到的，如果是生活以外的事情就更是微乎其微了。其实，我想一直改变这种状态，每次想问问题的时候，总感觉有慕名的心理压力。我想这是我人生的一个严重的心理障碍。我分析一下：有畏惧老师的心理，也许这与我小学受过的苦难有关了。其次，问得时候，就在想现在问是不是有点太早了，还是留着以后再问，谁知每次都被自己打败了，这让我相信了一句话“世界上最可怕的人是自己”，所以最近爱上了“零点乐队的《战胜自己》”。三有老祖宗传下来的法宝，中国人不喜欢问问题是一种普通的现象。第四点是我个人的：有时我怕问一个问题，问了以后还没听懂，如果继续问显得自己太笨了呵。不问吧，老师一双友善的眼睛好像在说“你没有听明白？”弄得进入两难的境地。这点有一个重要原因是在问问题之前，对事情没有一个比较好的了解，导致问的时候还是很模糊，最后的那种结果对我来说就有点正常。以上这些是我这些年来的切身体会。有时我就有一种这样的想法：中国的足球队不是不行吗？就每次让中国的足球队员天天面对媒体的攻击，而不要天天说什么“中国人的体力不行”，我一看到这字眼就为中国足球队悲哀，自己打败了，还要找一个莫须有的借口。可笑之极。每次看到中国男足，就有那样想过。有时，我也不禁的想想自己何尝不是这样，有时我甚至很渴望有人从背后捅我一刀，不管捅得有多深，只要我最后还是站起来了，我想我就没什么可以怕的了。“人死都不怕，还怕啥？”

以上是我从微软公司获得的最重要的一部分。至于学习方面，我不想再多说些什么。一、上一次谈了，二是这与个人的能力有关。而真正能够运用自如的人，是那些能够将这些人集成一个人，既然变成了一个人，那就是多人的智慧集于一身（不过一定要控制身体各个部分的功能最优化，不要发生手打脚事件）。

以下是我认为此次培训不是很足的地方。上面我谈到了个人感到有些压抑感，就是天天在编程，看看书，有时就会导致心烦意乱。这现象我发现有点普遍。希望能够引起重视。这个班好像还没组织过什么活动。我想来一个狂欢会倒挺好，这样可以让我们把自己的憋的闷气给来一次清理。三是，上午上课，下午上机有点单调，个人意见可不可以在一个星期的星期六或者星期天搞一次讨论会。就是针对某一个话题进行讨论，可以分两方，由老师出题，课后学生可以查资料，到了辩论的时候，进行讨论。这样一个可以缓和一下学习氛围。二可以增进同学之间的感情交流，三可以提交协作能力。四可以转换一下学习的方式，从另外的角度分析问题、解决问题。五、可以增加对新东西的探索，有学新东西，接受新事物而不怕挑战。六、就是开拓一下我们的视野，而不是仅仅局限于c#的编程。不管咋说，这里面一定有俺们学的东西。

以上我遇到的那些问题，希望高老师百忙之中的某一天能抽出一点时间帮我解答一个。邮箱地址上面已经有了。听说不久，你就要踏出这片红土地了，不知来时和去时的感受如何？有兴趣的话，就抽个时间写篇文章发表一下，或者可以的话写好后，发到我邮箱。最后的那一点意见，只想和高老师分享一下，我是从学生的角度讲的，希望能对高老师有帮助。很感谢这两个月来对我们的付出，我不知道送什么给你，上面的一点意见不知道对你有没有用，我就把它当成礼物送你了。祝一路顺风。

**对于实训的心得体会篇六**

这学期的实训从6月17日到6月22日，实训时间并不长，但是这次实训和上学期的实训不一样，都是在电脑上操作的，在之前的课程中也有涉及!刚开始我心理没有底，因为电脑操作不像手工账，错了可以找出来改完接着做，电脑做账错了也可以改，但是相对来说，没有那么简单!甚至一不小心就全盘皆输，又得从头来过!所以从实训的第一天开始我就紧绷自己的大脑，不希望自己出错!

实训是在机房324，没有空调，人又多，机箱发出的热蒸的人难受!但总的来说，这些都在我忍受的范围内，没什么大不了的!本来，实训就是为了我们自己，能将平时学习的理论知识与实际操作相结合，在理论的基础上进一步巩固已学会的基本理论，进而提高综合能力，学习讲知识应用到实际的方法，提高分析和解决问题的能力!所以我觉得这样的实训很有必要，以后踏出这个校门，去应聘工作单位的时候，也不用手慌脚乱的，不知所措!不能让这三年书都白读了。。。

实训的第一天就拿到了实训材料，做的是奔腾商贸股份有限公司相关业务的处理。因为课程上学习过，所以有了一个很好的开头，拿到了就得心应手的开始利用会计用友软件建立奔腾商贸股份有限公司的账套，然后启用总账，固定资产和工资管理等系统。还包括一些基础设计，一般是根据企业自身的实际业务情况登记的。会计的分工是很严格清晰的。每个岗位也都有严格的要求，各有各的分工，既互相依赖又互相牵制监督。例如会计主管啊，出纳啊，要么就是管账不管钱，要么就是管钱不管账。 第二步就开始会计电算化中最核心的部分了，填制原始凭证，转账现金支票，会计主管审核无误的原始凭证并签章，出纳也要签字，最后还得记账。对于这一方面，首先是增加会计科目，过程需要更换操作员再进入基础数据，然后再更改，增加的明细科目，会把总账科目的金额过度到明细科目中。下面是录入凭证，对于这一点，光是仅仅的细心是没有用的，因为它还考察了学生的会计知识，如果不懂，根本无所适从。在这一方面我还需要多加练习，继续加强自己的专业知识，当然，细心也是很需要的，不能看错数字或是遗漏公司的经济业务，那样很容易导致核算结果出错，引起不必要的麻烦。

在实训的过程中，我深深的感觉到自己所学的知识很有限，这个奔腾商贸股份有限公司的业务有涉及到采购订货的业务，以为没有学习过这样的会计分录就可以直接跳过不用填写会计凭证。但是后来老师说，需要将这些商品结转到主营业务成本。我瞬间就蒙了，不知道该怎么办，毕竟凭证已经填了很多，有的已经大概十天这样就总的记过账了，这些问题都是在课本上没有遇到的。发现错误后，不得不对已经记账的进行取消记账、取消审核、消除出纳签字进行修改，然后还要再设置中改变凭证编号的方式，由原来的自动编制改成手工编制。再根据公司的实际业务需求自己核算出该增加的结转成本，然后再填制凭证，最后手工一张张的录入凭证编号，这样才不会有

冲突!为此还专门趁别的班上课的时候，自己花费时间去修改好，然后又得从头来过，会计主管审核并签章，出纳签字，再记账。要不然怕自己跟不上老师的进度。只有自己正真的着手去做才知道，而且我也明白了，以后工作过程中不同的领域所要涉及的知识和做账的内容也不一定完全一样，所以需要到工作岗位上，结合已学的知识，在此基础上，跟本公司的老会计认真学习，做到适应这个企业!虽然这些问题现在看上去依然可以解决，但是还是需要花费很多时间和很多耐心。

在这个过程中，月末对固定资产管理系统期末处理对账时，竟然发现自己的对账单显示的是不平衡!我只好把和固定资产有关的题找出来，逐笔查找，包括核对有关固定资产的会计分录和增加的固定资产物质。然后发现有一张凭证，应该是固定资产孙光磊通过进入固定资产管理系统，执行计提折旧功能生成的转账凭证，而我是直接根据本应生成的会计分录直接填写了会计凭证，所以到后来月末处理的固定资产的对账处理时是错误的。剩下的就是要删除掉这张不符合要求的凭证。重新以孙光磊的身份进入，进行计提折旧，制单人就不是自己了而是孙光磊，最后对固定资产进行核对的时候就平衡了!那个时候看到那个数值和平衡，就会觉得很高兴，觉得踏实了，终于做对了!

第三步就是总账系统的期末处理，更换相应的操作员，录入银行对账单，这些都是比较简单的了，只要细心点就好，注意选对日期，而且这些都是在 之前所做的都是正确的基础上，进行核对的。最后生成的ufo报表里的资产负债表和利润表等。最后的值也是需要平衡的。很高兴自己之前发现的错误都可以及时更正过来，所以相应的也得到了正确的答案!

实践是检验真理的唯一标准，通过自身实践，明白书本知识和实践的差距，很多不是靠纸上谈兵来的，没有实际的动手操作，一切都太理想化，简单化，最终还是在自己手中深刻的明白这样的道理，以后到了工作岗位中，也要认真虚心的跟企业中的老会计学习，这样才能打好更好的基础。当然实训的过程中，老师的帮助和提醒也很重要，这样问题才得以解决的。总之这次实训，教育我们作为会计人员，不仅要学会手工做账，还要掌握会计电算化，并运用到实际工作中，加强我们的技能，为以后走上工作打下了坚实的基础!

**对于实训的心得体会篇七**

一个成功的企业需要什么?目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金……任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。

一连三周的erp沙盘模拟实验课即将降下帷幕，在这个过程中，我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自行着手模拟运营自己“创建”的企业，小组成员协同工作，为我们的企业创造更多的财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实验给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。在模拟企业六年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程的刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对erp沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。

erp沙盘模拟实验，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们必须有良好的心理承受能力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。

我们小组“创建”的企业是鸿途有限责任公司，当然是希望“大展鸿图，前途无限”。我们企业分设ceo、ceo秘书、cfo、出纳、销售主管、物流主管和生产主管七个职位。企业大致的运行流程是：新年度计划决策、资金预算、下销售订单、材料采购、订单生产、产品销售、编制报表、分析企业运营状况……

在这场游戏中，我担任的角色是cfo即财务总监，我们都是会计专业的，原本以为，以我们现在所学的知识，要为一个企业做一个简单的资金预算、编制报表、财务分析应是一份相对简单的工作，但当我们完全投入到一个企业的运营时，我才深深体会到，担任一名cfo并非想象中容易，仅仅做资金预算、编制报表、财务分析是不够的。在一个企业中，财务处于核心地位，企业中的任何一个部门、任何一个员工都需要与财务人员打交道，而cfo更是财务模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业资金的运转。如果cfo不能从一个企业的角度出发思考问题，不能从全局上综合分析资金的运转，那么，即使企业有很好的计划和领导决策、很好的生产系统、很好的内外部机遇，如果没有足够的流动资金，企业仍是无法正常健康运营。

为什么说财务处于企业的核心位置呢?很简单，一个企业的运营都是基于资金支撑的基础上的。广告费的投入、订单的选择、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证、管理费用的预算等等，无一不涉及到资金的周转使用，当流动资金不足的情况下，又要考虑账面资本额是否允许企业申请贷款及贷款额、贷款利息，应收款贴现、贴现息，变卖企业资产等问题，因此，cfo不仅仅需要了解并掌握企业的资金运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业作出一个最合理、最恰当的资金预算，使企业的运营能有柔韧有余。

经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。以下几点，是我在实验中担任cfo这个角色时的心得：

1、作为一个集体，团队一定要协作，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能。纵观三个星期的模拟实验，我组一直都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一起为我们的企业设谋划策，积极应战。

2、配合分析市场需求，理性投入广告费用。一般来说，市场需求的分析是由销售主管和ceo共同完成的，但在需求分析后要对相应的市场投入广告费用，因此需要财务方面的配合，协助销售主管分析投入的广告费用额，以求用最合理的广告费投得最好的生产订单，尽量缩减生产成本，为企业取得更多的利润。企业运营的第一年，由于各小组没有达成共识，麻木投入，在资金不是十分充裕的情况下，大多数企业都投入了大量的广告费，而由订单中收回的资金又不多，使得多数企业在前几年的运营中由于资金缺乏而不能做其他投资，企业的发展前景受到一定程度的影响。

3、合理安排投资项目及资金预算。企业运营初期，资产并不能满足企业的扩大生产，需要投资新设备，因此，cfo需要配合ceo、生产主管、物流主管、销售主管共同分析企业的发展方向，在资金允许的情况下，投资新生产线，研发产品等，由于不同设备、产品的投资期限不同，因而需要准确安排各项目的投资时间和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的情况下，我们分期投资新生产线，保证产品生产跟上，另一方面，在企业运营的第一、第二年分别研发了p2、p3产品，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选择订单生产。生产需要加工费，企业必须准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选择订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。在我企业运营的第二、三年，由于错误计算产能，拿下的订单生产量超出了生产产能，同时为避免因不能完成生产而遭受罚款，我们只能委托外企业高成本生产，因而严重影响了企业的资金流动，同时导致企业亏损。

5、根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不同材料的订购提前期不同，因此需要合理安排材料的订购时间，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。企业运营的前三年，由于材料需求量不多，我组在这方面不是十分注意，而在后三年，随着产品需求量的增加，我们逐渐注意了下材料订单的时间安排，同时尽量在结束年时做到零库存。

6、根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证。在模拟实验中，共提供了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需考虑开发后四个市场;另外，实验中还需我们选择投资iso9000和iso14000资格认证，配合p3、p4产品的生产销售要求。所谓一年之计在于春，对这些投资的考虑是在企业运营的第一年进行的。由于我们小组采取专供某些市场和某些产品的策略，加上对各项目开发时间的要求和资金的预算，所以我们在第一年就开发了国内市场和亚洲市场，这两个市场开发时间分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一直专供本地市场，其后在第三年开始，我们就可以根据市场需求，在开发的市场中进行生产销售;而在运营的第一年和第二年，我们分别投资iso14000和iso9000资格认证，这个开发顺序是考虑到两项资格认证所需投资时间分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就可以顺应市场的需求下选择订单生产了。

综上各方面，财务工作是不容易的，cfo需要从整个企业的角度考虑问题，合理分配资金的使用，做好各项费用的预算，使整个企业在资金的运转上游刃有余。如果资金出现紧缺，则需要考虑申请短期贷款、长期贷款、高利贷、应收贴现、变卖生产线、出售厂房等，在合理的资产负债率前提下，增加企业的资金流动。

通过erp沙盘模拟实验，使我更深刻的了解了企业的运营情况，更进一步地体会到财务工作的重要性。

**对于实训的心得体会篇八**

在这为期半个月的时间内，通过我们小组各成员之间的相互讨论和合作，我们完成了学生信息管理系统的程序设计，更值得高兴的是我们的程序得到了大家的喜爱，在每次的简报中都得到了较好的成绩。

虽然在上个学期中，我们已经学习了《c语言程序设计》这门课，但是我所学的知识最多也就是在做作业的时候才会用到，平时没有什么练习的机会，这次的课程设计是我第一次通过自己构思，和同学讨论并且不断查阅资料来设计一项程序。这次设计，不仅巩固了我以前所学的知识，还让我对c语言有了更深一步的了解，掌握了更多的技巧和技能。

c语言是计算机程序设计的重要理论基础，在我们以后的学习和工作中都有着十分重要的地位。要学好这种语言，仅仅学习课本上的知识是不够的，还要经常自己动手，有较强的实践能力。只有多动手，经常编写程序，才能发现我们学习上的漏洞和自己的不足，并在实践中解决这些问题，不断提高自己转化知识的能力。

在我们小组有解决不了的问题时，我们会主动查阅相关的资料，或向其他同学询问，这不仅丰富了我们的知识，还增进了我们同学之间的友谊。为了增大信息的安全性，需要用文件来存储信息，由于我们在上课时不注重对文件的运用，所以在这方面有较大的困难。我先将书本认认真真地看了一遍，又做了一下课后习题来验证和增进自己的理解，终于，经过我们的不懈努力，我们小组的程序有了突破，成功地实现了用文件来保存并查看学生的信息。

这次设计中，我的收获还有就是学会了用流程图来表达自己的想法，并根据流程图来逐步实现程序的功能。开始的时候，我画流程图很是困难，需要一个多小时才能清楚的根据自己的想法画出图来，后来画多了，就更加了解它的功能，十分得心应手，能够比较快而准确的画出来。

在这次课程设计中，我们首先对系统的整体功能进行了构思，然后用结构化分析方法进行分析，将整个系统清楚的划分为几个模块，再根据每个模块的功能编写代码。而且尽可能的将模块细分，最后在进行函数的调用。我们在函数的编写过程中，我们不仅用到了for循环、while循环和switch语句，还用到了函数之间的调用(包括递归调用)。由于我们是分工编写代码，最后需要将每个人的代码放到一起进行调试。因为我们每个人写的函数的思想不都一样，所以在调试的过程中也遇到了困难，但经过我们耐心的修改，终于功夫不负有心人，我们成功了!

在参考书上，我们不仅参考了曾经学过的高敬阳主编的《c语言程序设计》，还找到了由谭浩强主编的第三版《c语言》进行参考。

当然，我们的程序还有一些不完善的地方，比如说，当输入的数据不符合我们定义的数据的格式的时候，程序会出现一些错误，有时会出现主菜单的死循环;在一次程序运行中，只能行使一种权限，要想再行使另一种权限，就只能退出程序，然后再运行程序。

三周的小学期即将结束，时间虽短，但是我收获了很多。最后，谢谢老师和同学们的指导，更要感谢我们小组成员之间的合作与交流。

**对于实训的心得体会篇九**

实训是职业技能实际训练的简称,是指在学校控制状态下,按照人才培养规律与目标,对学生进行职业技术应用能力训练的教学过程。这学期，我们为期一个月的实训内容是选择特定主题完成一份公关策划方案。短短的一个月，却使我受益颇多，不仅公关方面的知识增长了，最重要的是如何增强团队的凝聚力，培养良好的团队精神。现在公关行业最需要的是那些既能熟练运用国际公关技巧，又了解国内市场运营情况的人才。一般有三类人才是公关行业所需要的，客户经理、媒介经理、策划经理。媒介经理，这类职位必须有一定的公关活动策划经验，对商业活动的策划和实施了然于胸，可以为客户提供完善的活动策划方案，并组织、实施。这次实训的内容，也让我们体会了作为媒介经理的工作内容和状态，其中也遇到了不少困难：

一、前期资料的匮乏。在策划前期资料收集时，我们掌握的有关安利集团的资料远远不足，通过网络资料收集、图书馆外文资源的运用、报刊杂志查阅等多种方法和手段来补齐我们此次策划所需的资料，在资料的收集过程中，又给我们上了生动的一刻。除了复习到已学过的公关策划的原理和基本手段等，还学习了策划书的撰写、策划入手的思路和方法等，开阔了我们的视野，不局限于自己知识狭小的范围。

二、任务的分配和项目的完成。策划开始，小组推选殷婷婷为组长并组织大家讨论每个人的工作任务和完成期限。我和林姗姗同学被分配到在前两部分项目及宏观背景的基础上，制定安利集团此次活动媒介活动策略。包括媒体选择分析、媒体投放分析以及媒体策略分析等。因为我们所策划的活动媒体传播的范围是全国，范围之大，让我们无从下手。最后通过两人对于每个投放媒体的深入讨论，网上寻找相关案例的媒体投放资料，加上已有的只是才能制定出一份符合安利集团的媒体宣传策略。这次小组的作用也是发挥地非常大，在自然界里，蚂蚁它们各司其职、分工明细，大家各尽所长，团结合作，我们也真正做到了配合默契，共赴成功，在小组中发挥着不同的作用。

可以说，近一个月的实训使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得： 第一，要有丰富的公关专业知识，理论和实践相结合。学习了三年的公关基础及专业知识，学过的课程从公共关系基础原理与实务、传播学到组织文化、公关策划等课程，都让我们打下了良好的基础。俗话说厚积而薄发，只有牢固的知识积累才能在实践中有效、准确地运用。这次实训目的也是希望我们运用所学的公关知识在实践中大放异彩。

第二，团队合作精神在一个项目的完成中起着这关重要的作用。团队的特点是能够自已

主动的去做事，有自己的看法和主见，知道自己的工作职责。在这次的实训中，我们牛犇公关小组有良好的合作性和凝聚力，有问题一起解决，协作地非常好。大家经过集体讨论和任务分配，能各司其职，按时保量地完成实训任务。在市场竞争越来越激烈的前提下，单打独斗的时代已经过去，合作变得越来越重要。所以，这也是我们要齐心协力、团队合作，群策群力成就高效率的工作任务。

第三，沟通。沟通能力是公关中尤为重要的，作为公关人员，必须要和客户以及媒体进行各方面的沟通。而沟通中诚恳、得体也往往能博得别人的好感和信任，给工作加上润滑剂。而如果涉及到危机公关，作为我们公关从业人员来说，不仅应该反应灵活，而且要在极短的时间内进行大量的沟通,对情况迅速熟悉，帮助企业将相关讯息准确地传递给公众。在这次实训中，不管是资料收集还是策划环节，都需要各小组之间有效的沟通，在最后向大家汇报情况，都需要良好的沟通，演讲人员要吐字清晰，逻辑思路有条理才能让大家完整地明白我们小组所作的努力。

虽然一个月的实训已经接近了尾声，但是，学习的热情和学习的任务远远没有结束，在接下来的日子，我会继续努力弥补自己的不足，在学业和实践工作中更好地完善自己的知识和能力。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找