# 2024年实训个人心得体会300字(四篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-07-10

*心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。那么心得体会怎么写才恰当呢？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。实训个人心得体会300字篇一实习时间：20xx年2...*

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。那么心得体会怎么写才恰当呢？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。

**实训个人心得体会300字篇一**

实习时间：20xx年2月7日——20xx年5月20日

实习地点：山东岱银进出口有限公司

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

实习目的：培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口交易的主要操作技能。

随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品买卖。由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。我们必须不断的提高自己以适应新的形式。

我于2xxx年2月7日到5月25日去山东岱银进出口有限责任公司进行实习，山东岱银进出口有限责任公司是山东岱银纺织服装集团的控股公司,主要从事服装贸易和生产加工，厂区面积30000平方米,厂房面积13000平方米。公司现有员工1800名，各类专业技术人员300人，固定资产300万美元，生产设备1200余台，其中平缝机800台、各类专用设备400余台、cad电脑排版机3台。

公司主要生产加工休闲装、童装、防寒服、衬衣、西裤等系列产品，年产量达300万件，产品远销美国、欧洲、香港、日本、韩国等国家和地区，享有较高声誉。\"雷诺\"牌西服、西裤在99年第六届中国国际服装服饰博览会上获金奖。

公司已通过wal-mart、k-mart、mervyns三家公司的验厂，并获得iso9002国际质量认证和iso14001国际环保标准认证，目前被美国的wal-mart、k-mart、gap、jcp、colby、celebrity、mervyns;欧洲的h&m、nautica和日本的自重堂等多家著名国际公司指定为定点服装生产厂。

该公司有十个业务部和一个单证部，一个财务部组成了贸易主体，我就是在其中一个业务部门进行实习，这个业务部主要负责服装的进出口工作，在实习期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运创汇单据，熟悉了客户通电和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的现状，感受了外贸业务的艰难。

服装外贸是复杂，可以说是琐碎的过程。样品从开始的对等样、尺码样、确认样，到最后的产前大货样和船样，整个业务就是来回做样品的过程。以前对衣服的认识非常浅薄，现在明白了一件衣服在做成之前，凝聚了太多的汗水。

刚开始第一天，我被老师带着去了车间,熟悉了一下环境，简单认识了制作服装的各个环节。之后还去了技术处、绣花厂、水洗厂，并和有关的负责人见了面，这为以后的做业务打下了小小的基础，因为做业务要经常跑这些地方。知道了整个厂的大体环境，后来一个月就是整天就是做各种的样衣。我渐渐明白了服装制作的各个流程，以及各种面料的规格。其实，那时还没有接触到与国际贸易联系紧密的地方。外贸知识这一块是非常简单的，就是实践以前在学校里学的专业知识。而最欠缺的是服装知识，以前没有接触过，因此，刚上来感觉有些吃力。但是要做好业务，就必须熟悉并掌握服装专业知识。

关于英语方面,首先,来公司是的第一天,经理面试时说今天来的正巧有一个美国的客户，让让我跟着去谈判。在和客户会谈的过程中，我感觉到了英语的重要性，特别是口语，的确很重要!在经理和副经理与客户用英语流利的交谈，时常还在我们当地话和英语之间转化，我暗自佩服他们。会谈后经理问我，客户都说了些什么。我知道这是经理的别有用心，是在考验我。我回答只是听的more or less ，把大体意思说了一下。这是我来岱银公司，经理给我上的第一堂课!当时我就下决心，一定要说好英语。虽然是英语过了六级，但还是哑巴英语。不是单词发音不准，就是说不出来，体会到口语非常实用，以后一定要多加练习。

其次，关于服装专业英语，当我第一次拿到英文的制单，大部分的英文单词都认识，但就是不好翻译。比如，front dart(前省)，都明白两个单词的意思，就是不知道合在一块的意思，服装英语有它自己的专业术语。因此，我就找了一些以前的翻译过的制单，又借了一本服装英汉词典，一个一个比照着翻译。还有就是面料英语，大多数都没有见过，而且还非常复杂，这就要求以后在英语上多下功夫了。

关于办公室团队，应树立团队意识是非常必要的。在办公环境中要有一个积极的、和谐的、具有凝聚力的团队，因为不是一个人能完成所有的外贸业务，自身只是工作是一部分，做好工作要与他人积极的配合好。如果缺少团队意识，就是一盘散沙，没有凝聚力，完成业务就无从谈起。

在一个团队中工作，除了有一个好的环境，还有就是维持良好的人际关系。只有团队内部沟通好，协调好，才有一个好的\'工作氛围，才能显示出集体的力量。良好的人际关系是团队具有凝聚力的基础。这就体现了沟通交流人际关系的重要性。特别是在实习期间，做样品，经常去找技术人员打板。有时候时间紧，客户要求在规定的时间内完成，致使我们要与技术员细心交流，进行协调。虽然工作很难做，但是为了完成任务，还要忍受他们的唠叨、抱怨。耐心细致的交流是对做外贸业务人员的一个小要求。总之，最主要的是要有一颗真诚的心去与他人沟通，老老实实做工作，用真诚感动他人，这样才能赢得他们以及同事领导的信赖。

在当今国际贸易中，技术进步对一国乃至整个世界的经贸增长贡献率日益加强。这也是我在实习其间通过对各种外贸进出口案例的学习中感触颇深的。随着技术创新，产品创新，国际贸易的产品结构不断升级;技术含量高的，高档次，高质量，高附加值的产品在国际市场上才具竞争力。在这种形式下，我国纺织品贸易显然不能再仅仅局限于利用劳动力资源优势，而应该立即去寻找一种适应世界纺织品贸易发展趋势的新战略。这必将给我们这些国际贸易专业的大学生带来巨大的挑战，也可以说是重任。俗话说“业精于勤荒于嘻”，现在的实习对我来说就是一次考验，而以后在国际舞台电子商战中的工作态度和作风都必须从现在开始慢慢培养，所以在现在我做事就时刻对自己说：精益求精。

加入wto标志着我国纺织工业出口在国际市场上恢复了自由贸易的平等权利，原则上可以得到缔约国之间的最惠国待遇以及给予发展中国家的优惠待遇。加入wto可以利用争端程序解决与其他国贸易中的争端，维护我国的经贸权益。这也就要求我们必须掌握更多的相关知识，如《经济法》《反倾销法》等，而这一切都是马上就要开始学习的，我从今天开始就要一点一滴的积累。

为期三个月的实习中，使我学到了课本上不能学到的东西，学有所得，学有所用，使我了解贸易的整个真实过程，使我累积了这方面的经验，这份工作给我的第一感觉就是外贸竞争力极其激烈，能力及办事认真你就得到上司及同事的认同，否则就只能走人!但是我相信付出总有回报.这是我人生中很好的一次经历和一次锻炼!无论实习也好，今后工作也好，我想对于我来说还是个学习的延伸，不断努力，不断提高自己，未来的路就要靠自己的能力来走了!

**实训个人心得体会300字篇二**

为了提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的寒假过得有意义，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

以前也想过，学我们工科专业的，最起码应该找门当户对的实践，但是专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，再加上多一份经历，便有多一份收获。因而，在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，因此，在征得父母的同意之后，我参加并且通过了肯德基的面试。

相信大家都吃过肯德基，不过在肯德基工作过的人不是很多。刚进肯德基的第一天，我以为这是一项很容易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。可是等我接触到这些工作的时候，才真正知道这一切是多么的不容易啊。俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”我们只看到收银员流畅的点餐速度，却不知道这一项简单的工作她们要付出多少。在肯德基上班首先要记住很多的东西，比如：产品的价格、产品的包装等等。就算是记住了这些东西还是远远不够的，因为收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。

培训完后，第一次上柜台我收银完成的疙瘩、生硬，还总是漏掉步骤，不是没有建议性销售，就是没有重复点餐，一次，我为一位顾客购买餐点时又忘了建议性销售，经理在一旁提醒：“你的建议性销售呢？”一下荒了手脚的我就随口补充性的向那位顾客建议了一份套餐。结果人家自然是不要的。

顾客走了以后，经理对我说：“顾客已经买了这么多东西，你再建议他买套餐，你觉得会成功吗？这样的建议性销售不是等于没有吗？像刚刚这种情况你可以建议蛋塔、玉米色拉之类的甜点、配餐。建议性销售要有效果，不要不经大脑胡乱说一通。”在前台有四大点是十分重要的：

众所周知，肯德基是快餐食品，强调速度是它的一个重要的特点。作为餐厅的服务员，位顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被反复强调的。

在肯德基，这个“快”字不再是粗略的定性词语，而被赋予了确定的量化标准——顾客在进入2秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成；每位顾客排队购买餐点的时间都应该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。和其他收银员站在一个柜台上，别人已经接待了三、四个顾客，而你却连一笔几十元的生意都没有结束。这样的差距是绝对不能用“新人”来作为解释的。所以提升速度是我面临的第一重要问题。速度的增加一方面可以通过一遍又一遍的收银来获得，但同时思想上的重视是更为重要的。只有思想高度集中了，全身肌肉都绷紧了，各部位都协调合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾经有短时间里，自认为自己的速度已经很快了，但是当有一次亲眼目睹了店长收银、配餐的速度后，我才知道真正的迅速是什么标准，连顾客都忍不住“肯德基的速度真快啊！”

“千次”是在柜台上时常被提起的一个名词。所谓“千次”就是一种产品在1000个顾客中所被购买的份数。由于各种原因，肯德基公司会在某段时间里对某个产品的销售提出一定的要求，各家餐厅对指标的完成情况就通过“千次”得以体现。例如肯德基总是在不断推出新的品种，以丰富其产品的种类。在投入大量人力、物力、财力研发、宣传之后，公司自然希望在“新产品是否被市场接受？消费者的喜爱程度如何？”这些问题上能有好的答案。千次就成了回答这些问题的重要指标。

肯德基全球推广的“champs”冠军计划是肯德基取得成功业绩的主要精髓之一。其内容为：

c——cleanliness？保持美观整洁的餐厅；

h——hospitality？提供真诚友善的接待；

a——accuracy？确保准确无误的供应？

m——maintenance？维持优良的设备；

p——productquality？坚持高质稳定的产品；

s——speed？注意快速迅捷的服务。

每个月公司都对餐厅的champs状况进行打分。因此，检查人员也被称为champs，同时他还有一个中文名字——神秘顾客。因为检查人员是以顾客的身份来餐厅进行检查。员工甚至管理组都不知道他是谁，也不知道他什么时候来。他会以顾客的身份来餐厅买一分餐点，并坐上一段时间，从而给出餐厅champs的成绩。

一家餐厅在运营期间，柜台、总配、大厅、厨房多处区域都在同时运作。十几个员工在一起工作，我们就是一个团队，为餐厅的运营共同出力。所以员工间的相互沟通、相互协作十分常重要的。在肯德基的柜台上很少能看到只有一个收银员的情况出现。原因就是我们是一个团队，任何时候队员之间都会相互协作。互相协作的精神，使我们为他人同时也为自己提供了更好的工作环境。

其实，能作为其中的一分子，去窥视一个世界五百强企业的运营模式，你不得不惊叹人家的成功。如何作为一个快餐店存活于这个竞争如此激烈的市场里，这里面确实很多值得我们去学习。他们的那种模式不是简单的复制就能复制出来的！肯德基的产品简单得你只要你是个健全的人你就可以制作出来，每种产品都有规定好规格，重量，体积，温度，不因厨师的水平而发生口感上的变化。

另外，我开始一直觉得自己作为一个兼职，那些全职会欺负我，会什么都让我自己做，所以开始去的时候总是小心翼翼，生怕出错，可是事实并不是那样，她们对我都很好，很主动帮你忙。很多人都很照顾“新手”，尽可能交你所需要的东西。谢谢你们！谢谢你们教会我很多很多东西，有技术上的，有社会经验，真得是“三人行，必有我师”啊！以前总认为自己是大学生，就自视清高，可是我现在觉得自己在她们面前是“书呆子”一个，很多很多事情，真的是需要跟她们请教！所以我觉得，这也是我的收获之一！

还有，就是以前花钱时从不觉得累，但挣钱时就不一样了，由于在学校坐习惯了，突然站7。8个小时真得受不了，不过还好，后来都适应了！其实以前听别人也说赚钱不容易，可是总没有自己去亲身的体会，而这次，自己通过切身的体会，真的是三个字：不容易！所以真要珍惜自己学习的.机会，珍惜父母的劳动成果，虽然我平时已经比较节俭了，可是还是有时候会头脑发热，乱花钱，以后真得不能再这样了，要理智消费！另外，虽然，觉得累，但也考验了我的意志力，特别是在实在站不住的情况下，我不停的告诉自己：要坚持一会，这是一个难得的锻炼的机会！有时候，人真得需要发挥主观能动性，每当我这么想的时候，我就会真得坚持下来！真得战胜自己，所以总有一种成就感！

我还想再谈一下当我拿到那仅有的几张票票时的感受，当时，真得是激动万分，因为那毕竟是我自己的劳动成果，手里紧握着那些钱，感觉自己像个大人一样，可以自己赚钱，可以靠自己赚取生活费，我的双手原来可以创造价值。虽然微不足道，但足以让我激动好一会了，这种感觉很美妙！

总之，这次打工的经历真得让我刻骨铭心！我所收获的只有我自己知道！在短短一个月的打工生涯中，我觉得我不仅仅是学到了一些知识，更重要的是练就了自己的韧性，让自己明白了很多道理，很多看似简单的道理，也为我自己踏入社会作好铺垫，人，总是需要去磨练，去拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗？虽然我并不迷信，但我一直相信：既然给你做人的机会，那么就要好好的把握！

还有，我依然觉得，学校的生活和社会的生活是有很大不同的，学校的关系还是比较单纯的，同学们的友谊也是比较真的！另外，学习的机会也是如此的难得，所以，珍惜和把握现在，只有这样，才能对得起所以关心自己的人！

不管怎么说，我觉得这次打工的经历会永远印在我的脑海里，而且我相信以后这样的机会还会有很多，我一定会多争取，多锻炼，不断提高自我！挑战自我！虽然不是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益匪浅的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的！我会更珍惜自己现在拥有的一切，是那么来之不易啊！

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这半个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**实训个人心得体会300字篇三**

说实话，让我翻译外国的言情小说真是个极大的挑战。我的语文水平本来就很有限，课后读得书也不多，所以写不出什么优美的句子。“翻译是门再创造”，以我那点文化水平，压根谈不上创造。有时候，就连我自己翻译出来的句子，我都看不懂。翻译得实在太拗口了，哪像一个中国人在说话。这时候，我想到了“异化”这个借口。其实，我那根本不能算“异化”，只是纯粹的字面上的翻译。

翻译过程中，我最大的体会就是：我的词汇量太匮乏了。几乎每句话里都有我不认识的单词，我没有想过自己去揣摩单词的意思，总是毫不犹豫地用有道翻译。结果，下次再遇到这个单词，我还是不知道它的意思。这是平时学习习惯的问题，当然每个人都有不同的`适合他们自己的方法。我觉得在阅读的过程中积累词汇是个好方法。买本词汇书，纯粹为背单词而背单词，这样也许事倍功半。

简单来说，翻译是一个双向的过程，即输入→处理→输出。光我自己看懂是远远不够的，还必须真正了解作品，并把作品用大家易于接受的文字表达出来。个人觉得，翻译过程中我们要取其精华、去其糟粕。虽然说要忠实于原文，但是那些不好的东西我们应该过滤掉。

要想学好外语，必须充分了解外国的文化。看那些经典名著是必须的，同时还要看一些美剧，多浏览china daily/bbc/cnn。学习不是一朝一夕的事情，我必须持之以恒。就算没有老师督促着我去做，我也要主动去做，让这些事情变成我生活中不可缺少的一部分，而不是一桩任务。

读一些中国优秀作品也很重要，多阅读，多思考，做个有涵养的人。很多的文学作品，字里行间还有更深刻的思想，粗略的读一遍是体会不出来的，没有一定的文化素养也读不出其中的含义。

这学期，老师要求我们阅读了《傲慢与偏见》，如果纯英文版的，我看得云里雾里。只有中英文对照版，我才会有耐心读完。可是，这样达到了阅读的效果吗？我对这部小说的最主要的了解还是来自中文版。看懂英文版的小说，是建立在我对这部小说十分了解的基础之上（我不但读了中文版小说，还看了《傲慢与偏见》这部电影）。

翻译过程中可以借助网络资源，但是千万不能直接用翻译器。翻译器的水平大家有目共睹，机器翻译是不可取的，那译文只会使人越看越糊涂，而且我们还没有得到应有的锻炼，水平得不到提高。

这次翻译实习，我们是以小组为单位，大家分工合作。我意识到团队精神team work的重要性。我们每个人都只翻译其中的某几页，但是要想翻译，我们必须对整部小说充分了解，和组员多多交流别的章节的内容。其次，小说中的人名和地名，如果每个人都只按自己的理解翻译，那么翻译的结果将是五花八门，读者读起来将不知所云。

**实训个人心得体会300字篇四**

要实施整体护理护士必须转变服务观念，由传统的以疾病为中心转化为以患者为中心的整体服务，牢固树立“以患者为中心”的护理观念，通过加强思想教育，深入学习整体护理的相关理论，使护士们自觉转变观念，护理工作由功能制护理向责任制护理转变，责任制护理再向整体化护理转变，尽量满足患者的合理要求，护士不仅要有强烈的工作责任心以及技术上的精益求精，还要医护人员能够了解并掌握疾病给患者带来的心理及社会问题，通过医护人员的工作，调动患者的主观能动性，用整体护理手段解决患者的心理及社会问题。实施整体护理不仅是护理模式的进步，也是护理人员在长期护理工作实践中思想意识和心理素质不断提高的过程。

保持饱满的精神面貌和热情可亲的工作态度，是患者顺利接受治疗的关键。口腔门诊特点是患者就诊时间短，护士工作忙，应在门诊工作中利用短暂的时间发现问题，实施整体护理。

以患者为中心：尽量满足患者的合理要求。仪态端庄、着装整洁、落落大方能增强患者的信心，亲和的态度会使患者消除惧怕，诚恳的言行会获得患者的信任。护士应面带笑容，精力充沛，主动迎接患者，尽快进入角色。护理工作要不分职务的高低，一视同仁，互相尊重，对患者耐心询问病情，听取他们提出的各种疑问，并诚恳地给予解答，使他们产生好感、信任和舒畅的心理状态。患者受到的关怀越深，对护理的满意度就越高。随时随地发现就诊的每一位患者的问题，如虚脱、过敏反应、休克等，及时的协助医生处理；对盲人和失聪的患者要特别关照，提供笔诉物品，温水漱口，提包保护的保管等一切所需，并礼貌地送他们到治疗椅上接受治疗，使患者感到温暖；对农村文化素质较低的患者，要更加耐心细致的解释，使他们尽快的明白和熟悉整个治疗过程，减少对治疗不配合的.因素；尤其是老人和儿童，口腔牙钳、耳钻和口内的侵袭性操作，更加重了患者的恐惧，护士及时的介入，让患者感到尊重和关怀，陌生感、孤独感、甚至恐惧感会逐渐消失，并获得情感的满足，愉悦的配合治疗。

提高业务素质：通过继续教育、定期举行口腔专科知识讲座和护理心得、小知识，以及演讲比赛、读书笔记、板报宣传等多种形式扩充护理的文化内涵，培养“高情感、高技术、高学识”的新型护理工作者，以此全面提升护士形象。

创造尽可能完善的诊治环境。诊室是治疗疾病的场所，清洁舒适、安静、优雅、明亮的诊疗环境是现代化口腔门诊的必备条件。创造一个空气清新，宽敞明亮，椅套及巾单洁净，并配有绿色植物点缀，综合治疗台位上整齐温馨的环境，周到的服务，能减轻患者的心理压力。

医护合作，搭建医护平台，更好为患者服务。做好开诊前的准备工作，及时添加每日常用的药物，备好各类物品，保证医疗工作的顺利进行。

和医生配合默契，在椅旁协助医生治疗，随时调拌充填材料，及时清除血迹，保持水盂流通。和患者交流，避免造成患者恐惧。提倡护士主动展开工作，以丰富的专业知识、积极的工作态度去赢得患者的尊重。在门诊工作中，当患者对医生的诊治行为产生不信任或顾虑时，护士适时介入，对患者进行身心护理，往往会取得良好效果。

实施个性化健康教育，提高患者的认知水平。①治疗前的简单评估，建立医疗档案。②进行健康指导，通过实物模式、演示、宣传手册和图片等进行健康教育，纠正患者错误认识，解答患者关心的问题，为患者提供正确的方法和诊治信息。③治疗后口头或书面对注意事项反复详细交代。④建立随访和互访制度，互留电话或其他联系方式。

实践证明，在口腔门诊中利用短暂的时间与患者接触，应用整体护理来满足患者的需求可减少患者痛苦，取得满意效果，从而进一步融洽护患关系，提高护理工作质量。

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