# 最新电力专业培训心得体会 电力实训心得体会(14篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-09-21

*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。那么你知道心得体会如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇一首先最重要的就是熟...*

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。那么你知道心得体会如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇一**

首先最重要的就是熟悉基本的电力营业知识和简单的电力线路知识。头两天的培训时间很短，但内容却异常丰富，从服务态度、流程，业务知识到服务热线业务处理工作标准，再是到工作现场熟悉对应用软件的实际操作。之后我们在师傅们的带领下很快就踏上了工作岗位。作为全国统一使用的95598电力服务热线，经济龙头上海的95598肩负的任务自然是比较重的。在实习的过程中我感受到了三个变化。

一是对电力行业的“服务”性质有了认识。前些年，电力行业被比喻为“电老虎”，此次实习让我看到了电力公司为改变在公众中的形象所做的努力，也感受到了不少居民对电力公司服务的认可。服务的规程在不断地完善，对服务态度的要求也很严格;对待特殊困难的人群给予特别的照顾和帮助;对待客户遇到的难题，尽力给予建议和帮助;认真对待用户的来点，以解决实际问题为主，对确实存在的问题不敷衍;在遇到用户的投诉和抱怨时，悉心聆听，寻求相互的谅解。遇上蛮不讲理的，也决不针锋相对。我们的苏班长说的好，坐在这里接电话，就要把自己当作公司的一员，要对自己说的话负责。也有遇到打来感谢电话的，很能提高工作积极性。

二是由对电业知识的几乎空白到对许多情况的基本掌握。什么样的故障是由居民自己或物业负责的，什么样的情况可以请电力部门的抢修师傅上门维修;过期电费在哪里缴付;如何申请安装分时电表......在一天天的实习后，在身边师傅的指导下，逐渐地我们可以顺利地应付用户遇到的各类问题，也从中获得了不少新的认识。在工作之余，也会自觉地了解相关的知识，从而可以给用户以更好的服务。

三是从较为“稚嫩”地与用户对话到虽谈不上老练，但能较好地应答用户提出的问题和反映的现象。初到岗位上时，我们因为对业务的不熟悉和应答技巧上的欠缺，往往会犯这样或是那样的错误。询问地址不详细，下单下错单位，甚至告诉告诉用户错误信息，造成了不少不必要的麻烦。尽管一个多月下来了，遇到一些“突发情况”，一时无法解答，还是要请教身边的师傅，要学的也还有很多。

另外，在实习过程中也有别的收获。比如对上海的一些道路的名称，道路、新村所在的区域有了认识。虽然是用户报修多了自己“被迫”记住的，不过作为承询员，熟悉上海大街小巷也确实是业务能力的体现，有利于下发工作单的正确性，可以避免不必要的麻烦。

有时那里的工作也是枯燥的，需要每天重复相似的口径，比较佩服在这里连续工作了多年的师傅。特别是今年遇上了最大单日负荷，加上抢修情况又多，报修电话一个紧接一个，喧闹的房间里，为了与用户沟通，不得不提高嗓门。苏班长打趣说，自己的“破嗓子”就是在这里炼成的。

虽说是做3天休息2天，但对我这样从不熬夜的人要做“三班倒”，也确实有些不习惯。不过电力公司的师傅们对我们还是很照顾的，实习虽然已经结束了，但是在今后的工作中还有许多考验在等着我。相信这次实习会对将来踏上工作岗位有所裨益。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇二**

短短四周的实习就要结束了，时间虽短，但却让我获得了一些难忘的印象和体验，对电力系统的施工部门也有了初步了解，为以后的的工作和学习打下了一定的基础。 我实习的部门是电力工程部，承担电网建设、改造的施工单位，主要承建220kv及以下电压等级变电站及配套的送配电架空线路、电力电缆、光纤电缆等工程安装、架设施工和铁塔加工制造任务。工程部的工作辛苦，对技术性要求较强，而且是供电公司电力专业覆盖面最广的部门，因此也是电力系统里输送技术人才的摇篮。短短的四周时间里，在工程部领导的教育和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的工作、学习等方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。

我被分配到变电工程部的变电二次班实习。作为一名刚参加工作的新员工，面对新工作、新环境都是充满好奇和热情的，同时内心也有一些紧张与忐忑不安毕竟自己是一个新手，对变电运行方面的专业知识几乎一无所知。但是，在班长和班里师傅们的悉心指导下，我还是受益颇多。通过在天河机场变电站、江夏东一园变电站施工现场的观摩学习，我对变电二次班组从电缆放线、接线、对线到线路调试与检测工作的基本流程有了一定了解，知道了变电站的基本构造、变电站建设的基本过程以及各种设备的主要用途。

虽然在端子箱和控制室里接电缆线这样的工作没有让我们尝试，但我还是力所能及地做好扎线、刀闸分合测试等工作，增加了自己的实际工作经验。在被调到总经理工作部帮忙的几天时间里，我也认真做好领导交给我的每一项任务，得到了大家的好评。在实习期间，我时刻严格要求自己，自觉遵守工程部的各项规章制度，吃苦耐劳，努力工作，在完成领导交办的工作同时，积极主动地协助其他同事开展工作，并在工作过程中提高自身各方面的能力。

实习期间不仅是我积累工作经验的重要阶段，也是我努力学习的宝贵时间。“三人行，必有我师”。工程部的每一位同事都是我的老师，他们丰富的工作经验对我来说是一笔宝贵的财富。因此，在认真完成各项工作任务的同时，我也找来了相关的资料努力学习电力专业知识，尤其是变电运作和继电保护方面的知识，虚心向班里的师傅们学习业务技术，以便为今后的工作打下基础。

作为新人，目前我所能做的就是认真工作、努力学习，在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情，使自己在基层得到的锻炼。在变电二次班实习的这段时间，早出晚归地跟着师傅们跑工地，让我体会到了电力系统基层工作的艰辛。同时，变电工人师傅们吃苦耐劳的精神也深深感染了 我。紧迫的工期、繁重的任务以及艰苦的条件，在变电工人眼中已习惯为工作中最平常的一部分。他们常常为了送电要熬几个通宵，常常在工地一住就是一两个月。

他们舍小家，顾大家，凭借团结拼搏的精神，上下拧成一股绳，用忠诚打造责任团队，用执行书写绚丽华章。这些奋战在电力建设第一线的变电工人师傅们无疑是最可爱的人!此外，在工作中我还充分认识到了安全生产的重要性。从进电力工程部的第一天起，我们就开始进行安全教育。通过学习安全规程和安全事故通报，知道了有很多事故发生的主要原因是作业人员未认真执行安全操作规程，不按章作业，工作责任人现场查勘不到位。通过学习，强化了我的安全生产意识。在后来的实习过程中，我严格遵守在施工现场穿工作服、戴安全帽的规定，把“安全第一，预防为主”的思想落实到日常工作的每一个小细节中去。我想，这也是我在以后的工作中要充分注意的。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇三**

时间过的真快，电赛结束已经两个多月了。在学校参加电赛的两个月里，我感到自己收获了许多，不仅有学习方面的、实践能力，还有在做人方面，这些对我来说受益非浅。

当初，在报名参加电赛的时候，曾听师兄说过在训练中可能会经历一些困难，思想上也会有一些变化，但我们大学生首先要端正实习态度，踏踏实实地做好每一天的事情，要和实验室的同学们坦诚相见。那时，我就在心里暗暗下了决心：一定要好好珍惜这次机会，努力做好工作，认真的向老师、学长们学习。

带着青春的热情，我踏上了人生的征途，迈入了一片更为广阔的舞台。那天早上，我怀着激动与忐忑的心情，来到了科技创新实验室。训练的开始，老师给我们观看了实验室的设备、讲解安全知识。通过两天的培训后，我们便开始工作了，开始了真正的电赛赛前培训。

我曾经构思过暑假训练时的的悠闲与轻松。殊不知，现实给我敲响了警钟，我发现书本上所学的知识就像大海中的一滴水，与现实有很大的差距。在实验室自己做着电路板、焊接电路、检查电路，虽然自己以前在实验室也做过一些东西，但现在的训练比原来严格的多，所以对自己来说是个很大的挑战。在指导人员的谆谆指导下，我明白了，在任何时候，我们对待工作都要高标准、严要求，做到精益求精。

我很庆幸能与在实验室的两个月，老师教会我要重视实践工作，处处给予我指导和关心。期间我经历了许多充实的工作，虽然很多看

起来是小事，微不足道，但从中可以学到的东西不是三言两语可以说得清的。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段宝贵经历，而这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是我们真正在实践中开始熟悉自己的专业素养，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，增长了见识，开阔了视野，为我以后走上工作岗位打下了坚实的基础。

实习业绩: 在20xx年的全国大学生电子设计竞赛中获得了省级二等奖。

工作心得:本人从开始实习到现在已有一段的时间，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

1.扎实的专业知识是你提高工作水平的坚实基础.在学校学习专业知识时,可能感觉枯燥无味,但当你接触实际以后,你才会发现专业知识是多么的重要，因为在日常工作中要处处用到.但我要想提高我的工作效率,工作质量,这些知识只是知道是远远不行的,而是要精通，没有扎实的专业知识,着呢能在实际训练中做到游刃有余。

2.学我们电子这一行的,也就是工科生,不注重外语的学习,只要

是考试能通过就可以了,而没有想到在以后的工作中会用到是不行

的，现在电子方面的文献大都是英文的，如果看不懂，就不可能真正了解一个新的元器件更不可能很好的应用它。

3.团结协作，善于沟通，团结协作是指自己组内成员必须要协调派和工作,只有这样大家团结起来，发挥集体的力量,那样才能事半功倍!善于沟通是指小组成员之间.必须要善于沟通，大家不自己的自己的真实想法说出来，可能就是解决一个问题的关键。

时间过的真快，转眼间，电子设计竞赛结束了，在这两个多月的的时间，我学到了很多东西，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个即将踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何经验。不过，在老师的帮助下，我很快把自己学的知识应用的实际当中，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础，对我而言有着十分重要的意义。它不仅使我在理论上对电子这个领域有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用。

刚接触论文课题时，我对自己能否完成它曾表示怀疑，也为自己长期存在的惧怕动物的心理所左右。可是，现实的脚步声却是那么地清晰、有力。在一次次理论与实践相结合的过程中，在老师悉心指导下，学到了很多知识，从无数次的失败中吸取了宝贵的经验教训，而且随着时间的推移，自己的意志也得到了磨练，恐惧心理也逐渐地消失了。我时刻提醒自己，唯有不断努力，才能与时俱进。总之，这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是在开启“生命之旅”大门的过程中迈出了第一步。我一定会

好好地珍惜这个机会，并为自己所喜爱的电子科技努力贡献自己的聪明才智。在实习的这段时间里，我受益非浅。我在那里不仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。在去实验室的第一天，老师们就教导我们做事一定要踏实、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说非常重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在实验室的这段时间了解到了今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

十几年的学生生活，也快划上一个句号。在实验室实训的这段时间，我懂了不少东西。以前作为一名学生，主要的工作是学习;现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这段时间，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇四**

进法院实习后，我虚心地向法官们学习，并与他们建立了­良好的关系，积累了一些社会经验，这是在学校和课本上学不到­的，让我终生受益。与此同时，我也看了许多实际案例和一些专­业书籍与杂志，让我初步地进入了角色。

一开始实习的时候，我就旁听了庭审，了解到法庭审判的­大致流程;通过整理卷宗、翻阅案例、合议庭笔录­等都让我逐渐熟悉了法院的实务操作。通过实习，让我了解了本­专业在实际中的应用，将理论用于实践中，这样才能使我今后更­好地掌握基础理论知识，加深对本行业的了解，为以后的学习和­工作打下较好的基础。不久我还很幸运的有机会同法官去豫章监狱处理一起离婚案的调解，第一次走进高墙之内，仅仅一道铁栏之隔，却是两个不同的世界，看着他们眺望远方的眼神，那是一群向往自由的灵魂。

而实习中整理卷宗是我们一项很重要的工作，这个是我在以前的学习中没有接触过的，­鉴于卷宗将成为永久性的档案，在整理前我都问得很仔细，然后­做得很认真，整理完后觉得自己很有成就感20xx法学实习心得体会范本精选3篇20xx法学实习心得体会范本精选3篇。尽管做的事情都­比较微小、繁杂，而且第一次上手，但每一件看似平凡琐碎的小­事都蕴藏着丰富而深刻的学问，特别对于法律这门彰显公平与正­义的学科，每一个细微的环节都事关当事人的切身利益，因此我­在处理每个细节时都抱着 处处小心，时时留意 的态度，虚心­地向法官们请教，他们也不厌其烦地对我进行传帮带，使我从中­受益匪浅，同时我也深深地明白了作为一名法律人身上所肩负的­崇高使命与社会责任，我为将来能成为其中的一员而感到无比地­骄傲和自豪，但更感到重任在肩，任重而道远。

旁听庭审也是一个学习的好方法，庄严的国徽下，现实中并非我们想象的那样严肃，因为民一庭处理的很多案件是婚姻家庭案，而当事人也基本上是第一次参与庭审，有时双方会激烈的争吵，这时总要法官一遍遍讲诉法庭纪律。甚至有当事人因为不肯离婚差点在庭上服敌敌畏自杀。而法官就必须马上控制局面，安抚当事人。

我深刻地体会到：法律是一门实践­性很强的学科，它仅有基本的专业知识是远远不够的，它更需要­的是实务操作、办案经验和社会阅历，作一名法官不仅需要有独­立的法律人格，更需要有崇高的法律素养。作为刚跨入法律门freshman，我们有激情、有干劲，但是我们在拥有这些年轻财­富的同时，缺乏经验与理性是我们的致命弱点，我们有时对于案­件的庭审容易受到外界的干扰，有时过于感性和头脑发热，甚至­会因为当事人情绪的波动而产生恻隐之心，这些都是我们在法律­职业化的过程中需要克服与避免的我们还需要一个冷静的头脑和一颗正直的心，我们的心中­必须时时都有一杆天平，公平与正义是我们不可推卸的责任，也­是我们永远的精神目标和价值追求!

有人说民一庭处理的都是一些鸡毛蒜皮的小案子，每天都是家长里短的。而且人少案子多，可我看到的是民一庭的法官们任劳任怨的敬业和实干精神，他们常说关乎百姓的事就无小事

法律追求正义，有些人一辈子也就进这么一次法院，我们需要做的就是让他们尽量的感受到法律是公平的，是他们权益的捍卫者心得体会。只有这样这种法制的观念才会不断地传播下去。

在实习期间，我能主动配合实习部门开展有关法律业务的­工作，认真收集和整理有关资料，作好实习日记。在这两个星期­的实习过程中，我对法院的业务有了初步的了解，对促进今后专­业课程的学习起了一个很大的作用。然而，由于我们的专业课程­才刚刚开始，许多专业知识还没有学到，但我相信，在今后的学­习过程中，在老师的指导下，这些问题都能迎刃而解。

实习结束了，但我感觉并不是那么轻松似的，我觉得自己­面临着更多的压力与挑战。一切都得从头开始，一切还得靠自己。­实习时曾不断告诉自己：在今后的大学生涯中必须要更加努力读­书，学好一些实实在在的本领，塑造好自己的法律人格和法律修­养，这样才有资格立足于法律事业中。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇五**

今天(20xx年4月15号)在实训楼报告厅进行了我的“从今天开始不凡”励志演讲的第二站——空乘系专场!反响还好!

正如我在演讲中说到的那样：一切伟大的行为和思想都有一个微不足道的开始!今天又做了第二场，人生就是一次次的尝试，一次次的获得，最后才可以一次次的成功!今天演讲完后对我来说不是句号，也不是逗号，我要它是感叹号!我希望得到你们的肯定!我会一直做下去的。

空乘系的同学们，正如我所说的那样：你们可以当面找我，也可以到我的blog里去找资料，我非常愿意帮助你们，我的人生会因为有你们的需要而变得更加精彩的。

今天的空乘专场，有不足，我也了解了一些人的建议，我知道自己还需要努力，但是请各位放心，我张黎就是一个会改变的人，我会听取你们的建议的，而且我会去行动的!下一次你们见到的必将是更优秀的张黎!谢谢各位!(你们可以在我的博客里留下建议哦!张黎谢谢你们!)

当然你们的改变才是我最希望看到的，也是对我最大的肯定!朋友们，加油吧!记住那八个字：马上行动，一切可能!

下面我准备了几个问题，希望你可以帮助回答一下，以便我可以进步!(留言回答)

①你觉得我的演讲还有什么不足的吗?(直言不讳)

②听我的演讲你觉得自己最大的收获是什么?

③你最喜欢我的演讲哪一段?

④我的观点你有哪些是反对的，你的观点是什么呢?(我要向你们学习)

最后我好想说：感谢那些帮助我的人们，没有你们，张黎再厉害，也什么都做不了!谢谢你们!

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇六**

读了三年的大学，然而大多数人对本专业的认识还是不够，在大二期末学院曾为我们组织了两个星期的见习，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业很难联系起来，所以对本专业掌握并不是很理想.

今年暑假，学院为了使我们更多了解机电产品、设备，提高对机电工程制造技术的认识，加深机电在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设 备及技 术资料，熟悉典型零件的加工工艺，特意安排了我们到几个拥有较多类型的机电一体化设备，生产技术较先进的工厂进行生产操作实习.

为期23天的生产实习，我们先后去过了杭州通用机床厂，杭州机密机床加工工厂，上海阀门加工工厂，上海大众汽车厂以及杭州发动机厂等大型工厂， 了解这 些工厂的生产情况，与本专业有关的各种知识，各厂工人的工作情况等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，传感器在空调设备的应用了，电子技术在机械 制造工业的应用了，精密机械制造在机器制造的应用了，等等理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也是对以前所学知识的一个初审.通过这次生产实习，进一步 巩固和深化所学的理论知识，弥补以前单一理论教学的不足，为后续专业课学习和毕业设计打好基础.

杭州通用机床厂

7月3日，我们来到实习的第一站，隶属杭州机床集团的杭州通用机床厂.该厂主要以生产m-级磨床7130h，7132h，是目前国内比较大型的 机床制 造厂之一.在实习中我们首先听取了一系列关于实习过程中的安全事项和需注意的项目，在机械工程类实习中，安全问题始终是摆在第一位的.然后通过该厂总设计 师的总体介绍.粗略了解了该厂的产品类型和工厂概况.也使我们明白了在该厂的实习目的和实习重点.

在接下来的一端时间，我们分三组陆续在通机车间，专机车间和加工车间进行生产实习.在通机车间，该车间负责人带我们参观了他们的生产装配流水 线，并为 我们详细讲解了平面磨床个主要零部件的加工装配工艺和整机的动力驱动问题以及内部液压系统的一系列构造.我最感兴趣的应该是该平面磨床的液压系统，共分为 供油机构，执行机构，辅助机构和控制机构.从不同的角度出发，可以把液压系统分成不同的形式.按油液的循环方式，液压系统可分为开式系统和闭式系统。

开式系统是指液压泵从油箱吸油，油经各种控制阀后，驱动液压执行元件，回油再经过换向阀回油箱。这种系统结构较为简单，可以发挥油箱的散热、沉 淀杂质作用， 但因油液常与空气接触，使空气易于渗入系统，导致机构运动不平稳等后果。开式系统油箱大，油泵自吸性能好。闭式系统中，液压泵的进油管直接与执行元件的回 油管相连，工作液体在系统的管路中进行封闭循环。其结构紧凑，与空气接触机会少，空气不易渗入系统，故传动较平稳，但闭式系统较开式系统复杂，因无油箱， 油液的散热和过滤条件较差。为补偿系统中的泄漏，通常需要一个小流量的补油泵和油箱.由于闭式系统在技术要求和成本上比较高，考虑到经济性的问题，所以该 平面磨床采取开始系统，外加一个吸震器来平衡系统.现代工程机械几乎都采用了液压系统，并且与电子系统、计算机控制技术结合，成为现代工程机械的重要组成 部分，怎样设计好液压系统，是提高我国机械制造业水平的一项关键技术.在专机车间，对专用磨床的三组导轨，两个拖板等特殊结构和送料机构及其加工范围有了 进一步的加深学习，比向老师傅讨教了动力驱动的原理问题，获益非浅.在加工车间，对龙门刨床，牛头刨床等有了更多的确切的感性认知，听老师傅们把机床的五 大部件：床身，立柱，磨头，拖板，工作台细细道来，如孢丁解牛般地，它们的加工工艺，加工特点在不知不觉间嵌们我们的脑袋.

在通机工厂的实习，了解了目前制造业的基本情况，只是由于机械行业特有的技术操作熟练性和其具有的较大风险性，很遗憾地，不能多做一些具体实践 的操 作，但是观察了一台机床的各个零件的生产加工过程及其装配过程，使许多自己从书本上学的知识鲜活了起来，明白了本专业在一些技术制造上的具体应用.

杭州精密机床厂

7月8日我们到了同属杭州机床集团的杭州精密机床厂，顾名思义，杭州精密机床厂是生产一些加工精度较高，技术要求高的机床设备的大型工厂，主要 加工的 是机床内部的一些精度等级较高的小部件或者一些高精度的机床，如m级，mm级平面磨床.由于加工要求较高，所以机器也比较精密，所以有些也要在恒温这个环 境下伺候它们呢.这样才能保证机床的工作性能，进而保证加工零件的加工精度要求.

在听了工人师傅的讲解后，明白了一般零件的加工过程如下：

胚料---划线---刨床(工艺上留加工余量)--粗车--热处理，调质--车床半精加工--磨--齿轮加工--淬火(齿面)--磨面

齿轮零件加工工艺：

粗车--热处理--精车--磨内孔--磨芯，轴端面--磨另一端面--滚齿--钳齿--剃齿--铡键槽--钳工--完工

精机公司有三个用于加工磨头体的加工中心和几台数控机床，数控机床的体积小，价格相对比较便宜，加工比较方便，加工中心有一个刀床和多个工作台 同时对 多个工作面进行加工，不仅避免了由于基准不重合产生的误差，提高了加工精度，而且也大大提高了加工效率，但是加工中心体积大，价格昂贵，而且对环境要求较 高，这就提高了产品的成本，一般选择加工经济性较高的零件或者精度要求高的关键零件。

在精机公司的实习中，极大地丰富了自己关于零件加工工艺的知识，拓展了自己的知识面.在这次实习中，感触最深的是了解了数控机床在机械制造业中 的重要 性，它是电子信息技术和传统机械加工技术结合的产物，它集现代精密机械、计算机、通信、液压气动、光电等多学科技术为一体，具有高效率、高精度、高自动化 和高柔性等特点，是尖端工业所不可缺少的生产设备.目前我国绝大部分数控机床都是出自国外先进制造商，无论在数量上，精度，性能指标上，中国制造业都远远 落后于发达国家，需要我们奋起直追.

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇七**

这次实习时间是从\_\_年\_\_月\_\_日到\_\_月\_\_日在广东国际旅行社出境游总部进行的。作为大学的专业实习，本人的工作岗位是出境总部港澳台部的一名团队操作员，因此主要实习科目有：管理学原理、旅行社管理、人力资源管理、计算机运用等，当然其中也涉及一些其他的科目。

一、实习单位及实习内容概况

在实习中，我主要负责，票务统筹，申领签注、帐务结算以及文件归档的工作。我十分认真地向其他有经验的同事学习，了解真正的操作程序，真正实现了从课本中走进现实，把理论联系实际。认识旅行社工作的全过程以及上下级工作的各个环节，并从中观摩其他部门的工作过程，使我掌握更多的工作技巧，获得不少的工作经验。实习期间，我利用这次非常难得的机会去加深自己对行业以及企业的认识，并把所学的知识充分运用到工作上来。正如在专业学习时所知道的，旅游业的其中一个突出的特点就是其淡旺季分明。由于我所在的广东国际旅行社是广东地区三大旅行社之一，而且在行业内的声望比较高，所以在暑假这个旺季里，每天的工作都是十分繁忙的。而进入开学月以后，工作量就明显下降了不少，而我也充分利用工余时间来认真思考在工作时出现的疑问，为此寻找答案并进行整理。

(一).完善的公司管理架构

1.部门设置。广东国旅总部分为若干个部门，共同维持着旅行社的日常运作。从高到低分别为：总经办、财务部、结算中心(国内游结算中心、入境游结算中心、商务游结算中心、投资核算中心、综合核算中心)、人力资源部、采购中心(地接景点采购部、饭店采购部)、门市管理中心(客户服务部、连锁店管理部、市场推广部、网络拓展部)、入境游总部(计调部、接待部、欧美部、日本部)、出境游总部(东南亚部、港澳台部、日韩部、洲际部、同业部、综合部)、国内游总部(省内部、省外部)、商务游总部(特种旅游部、商务会奖部、商务散客部、签证部、交通票务部)。如此细致的分工，可以充分运用人力资源，发挥团体的效能，让各个部门的人能够各司其职，各谋其位。2.职位设置。就正如人力资源学中的职位设置，可以在分部中实现效益，层层递进，每个部门都有各自的部门高级经理，到了总部又会有总经理去负责统筹各个部门的运作。有别于其他行业，旅游业中的部门设置比较繁琐，但是分类设置是必须的，况且，在行业中事件发生的偶然性比较大，因此更需要小心处理行业运作之中的人际关系。

(二)公司操作程序

1.部门间交接程序

在本人所实习的广东国旅中，从大的方面，公司会有属于整个公司范畴的操作程序，那就是让员工从营销到帐务都会有非常规范的程序，这样就有利于旅行社的每一项工作都有规矩可依;从小的方面，也就是从各个部门的范畴来说，也是有着各自的操作流程的。例如，在港澳台部，由于出团数非常的多，而且比较频繁，这就要求到员工的工作效率要更高。2.部门内部操作程序

在具体的操作过程中，部门本身的业务很多，包括票务、酒店订房、签注、散客和团体操作。因此，在如此的繁复的工作中，必须要按照部门自身的特点制定出一份属于本部门工作的细则。例如，在票务的登记出入上，必须登记的内容很多，在门市要票后必须把票号、领票日期、门市部名称、领票人等事项登记在案。到了出售票以后，门市代表又必须在财务部交款后把交接单交到部门负责人处，单上要把所有票的用途，价钱等等附上。当收到单以后，部门负责人需要根据票号把买出日期，所属细项登记好，以备日后文件的归档以及检查帐务。完成这些程序以后，整个业务的流程才算比较完满的结束。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在历时三个多月的实习过程中，我深深感受到了“书到用时方恨少”。尽管工作的过程十分顺利，工作的适应也很好，但是在工作当中还是让我希望能够学习更多的实际操作知识。管理学是一们实践性很强的学科，在需要理论指导的同时还需要在实践中不断加深认识。

(三).通过iso9001国际质量标准体系认证

1.体系简介

旅游业，是一个服务行业，然而服务水准的高低则是由服务质量来评价。在一般人简单看来，服务质量的高低评定是一个十分主观的过程，在此过程之中很难作出一个非常准确的评价。iso9001国际质量标准体系认证是一个全球公认的质量评价系统，通过定期的质量测评以及专家认证评定对一个服务企业的服务质量水平作出一个性较高的质量评估。

2.体系作用

广东国旅，是广东省首家引进这项质量体系认证的旅行社，利用评定对旅行社的服务作出监督，使其服务长期稳定处于一个行业内较高的水平。通过了这个体系的认证可以使顾客对其服务质量有更好的认识以及信誉度。3.体系操作

公司的国际质量标准体系认证主要体现在于利用国际组织对其服务质量进行监督。通常分为内审和外审。这两个程序都是定期执行的，以便公司员工可以严格遵守体系的规定。内审，是由公司各个部门的体系内审员进行的，外审，则是由国际组织派人参与审查，定期对公司的服务质量进行评估。如此的认证体系，是开创了行业的先河，让行业的服务流程可以有更高的规范化。

二、实习主要收获和体会

(一).多样的市场营销手段

虽然说，市场营销不是企业成功的因素，但是作为企业发展的关键因素，其作用实在是无容置疑的。旅行社也是企业，其生存与发展都是看市场营销活动的成功与否。市场营销是联结社会需求与企业反应的中间环节，是企业用来把消费者需求和市场机会变成有利可图的公司机会的一种行之有效的方法，亦是企业战胜竞争者、谋求发展的重要方法。

1.宣传活动

在广东国旅的营销活动中，最为主要的是广告宣传。在现今信息爆炸的年代，广告的铺天盖地，如何在众多的竞争者当中脱颖而出成为了旅行社广告的最终目的。因此，这就要求到旅行社的广告更具有针对性，让广告在短短的时间内吸引顾客的眼球并且把资讯吸收。

(1)、广告有分平面广告和立体广告。如今旅游业的价钱由于竞争激烈而变得越来越低，已经非常接近成本价，但是在旅游业这个重视广告宣传的行业里，广告的投放力度直接影响到旅行社的收客情况。所以，广东国旅的广告主要集中在平面广告，另外还有部分户外大型广告牌。

(2)、针对性广告处理。根据公共关系学中的内容，广告的投放可以选择在专业性比较强的杂志，以及报纸版面，以求达到更好的效果和更高的针对性。因此，这里的广告把重心放在了每逢周二的《广州日报》和《羊城晚报》的专门为旅游而设的版面上。在那里，顾客可以看到各旅行社对于相似行程的不同报价，更方便他们进行对比。根据广州地区近几年的居民出游习惯，绝大部分有意愿出游的居民都会根据这两份主流报纸上的旅游讯息来决定出游线路以及选择旅行社。所以，把广告投放在主流媒体尽管成本比较高，但是由于其市场覆盖面高，加上行业的特性，旅行社比较好地根据自身的特点制定广告方案。

2.公共推广活动

除了传统广告的宣传以外，该旅行社也同时采取了多种营销手段以达到企业的营销目的。

(1)、提高曝光率。利用电视媒体对不同旅游时期的报道，出现在电视采访中并且利用旅行社标志作背景提高旅行社的暴光率。在暑假期间电视台就曾经就暑期旅游市场以及其价格波动而采访过广东国旅，这就让旅行社得到一个非常好的宣传机会;

(2)、利用网页进行线路展示以及实现网络营销。如今，网络的运用十分频繁，成本也远比任何的广告宣传都要低，因此这里实现了高科技营销。

(3)、利用社会公益活动进行推广。例如，今年的多个台风严重影响到我省东部和北部，造成重大的经济损失。8月，广东省旅游局组织安排了一次送暖到灾区的旅游慈善活动。各大旅行社纷纷推出自驾车团和普通旅游团，以比较优惠的价钱吸引更多的游客前往灾区的旅游点，用实际的行动来支持旅游局的号召。这次活动的开动仪式非常盛大，吸引了很多的媒体争相报道，广东国旅当然不会放过这个宣传的好机会。

(二).独特的企业文化

企业文化简单说来就是群体共识，是从“共同危机感”到“共同目标”到“共同意识与共同责任”下的共同行动。一个企业无论他处在哪个发展阶段上，“生于忧患”的危机意识决不能缺失，一分钟也不能少，几乎所有变革成功的企业，都是十分强调培养危机感的企业。比尔·盖茨曾经告诉自己的员工：微软离破产只有18个月，也永远只有18个月。海尔总裁张瑞敏：我每天的心情都是如履薄冰，如临深渊。

这种意识会催促员工们更加努力地去做。共同危机感才是企业不断变革与创新的开始，是我们企业持续发展的内部驱动力，因为不肯变革与创新就预示着死亡。公司也是如此来教育员工，通过召开例会的形式来通报公司内部、外部等实际形势。没有危机意识的员工很难把自己放到一个新的高度去考虑问题，反而只会成为井底之蛙，永远以为自己处于不败之地。公司在行业里属于大社，但是与领头的旅行社差距依然比较大。如果只是单纯地用低价策略与财力宏厚的超级大社进行竞争，那么下场不但造成公司严重亏损，而且很快便会倒闭。因此，公司定下了属于公司自身的市场定位，单从本人所处的出境游总部来说就是把自己定在了珠江三角洲乃至华南地区的出境游批发商。利用公司在行业里的影响力以及号召力去争夺批发市场而不是单单着眼于散客市场。

三.实习后想法以及建议

(一).尽量运用高科技的手段进行操作

在实习当中，不难发现很多的工作都十分的繁复，如果依然运用老旧的方法去完成，则有碍于工作完成的速度以及准确程度，这就导致到工作会事倍而功半。旅行社已经在很多方面都运用电脑来操作,也有专门的专业人员开发很多适合自身的软件,这不但加快的工作的效率,而且传递速度很快.但是有一些细小的方面还是用一些比较落后的方法操作。例如，票务工作的登记出入是需要很多步骤的，单靠人手用笔记本的登记方式不仅需时很多，而且非常容易错漏百出，查找也非常不方便。有时，需要再次输入的话十分麻烦，很难保证正确。况且，使用这种方法浪费纸张，储存不便，不能简便工作，甚至于让繁复的工作更加繁复。经过本人通过实践，发现运用电脑进行这方面的工作是可以完成以前手写时代的所有功能，因为完成原有工作是改善的基础，接下来就是速度了。电脑可以用各种快捷键达到更加便捷的工作，不但能很好的完成工作而且速度和正确率也大大提高。至于储存方面，电脑的储存十分省时省地，如果再用软盘备份，那么再重要的文件也可以很好地保存下来了。

(二)、加大工作透明度

在实习期间，时常会看到即使同一部门都不大清楚其他同事的工作流程。这就容易导致万一有员工请假，整个业务的工作就很可能瘫痪，从而造成公司的损失。如果能够从基础业务开始，小部门内的员工可以做到相互沟通，了解大家的工作，掌握相互的工作流程，真正做到精通业务。那么，在有意外的情况下就可以避免业务瘫痪的可能了，也可以提升本部门的形象乃至全公司的形象。

(三)、加强员工的环保意识

如今，整个世界都十分注重环境保护，也成为了一个专门研究的课题。其实，在旅行社操作上也是如此，许多环节都应该加强环境保护的意识。例如，在出团时导游注意引导游客保护当地生态环境;在办公室也应该注意环保;还有，在用纸方面的浪费是十分严重的，加上办公室的中央空调的温度过低，根本就达不到国家所提倡的不低于摄氏25度，有时办公室的温度只有不到20度。增强员工的环保意识可以减低耗能，保护环境，从公司的角度来说更是可以降低营运成本，提高人体舒适度等优点。

四.结论

自从进入大学学习以后,三年以来,本人都在学习好理论知识,目的是为了能在未来的职业生涯中打下坚实的理论基础。在校期间，我主要学习的是以管理学为起点的有关原理以及专业旅游管理的外延科目，但是一切都只是停留在一个理论阶段，一直都不能得到最为充分的实践。如何更好得把所学的书本上的知识转化成为真正属于自己的技能是本次实习的最主要收获。当然，收获绝对不止是知识的转化，还有一些关于待人处事的方法和态度。总的说来，三年多的旅游管理专业理论学习在真正的旅游企业得到实实在在的实现。从企业中可以让眼界大为开阔，累计更多的经验，不难看到，当真正工作的时候需要注意的一些事情是平时单纯靠学校教育是不能满足社会的需要的。因此，这就更要求我们除了注重理论上的学习以外，还必须切实把理论转化成实践，通过实践，加深对理论的认识。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇八**

一、实习目的

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识。打开了视野，增长了见识，为我们以后的工作奠定了基础。

二、实习岗位

前台接待

三、实习内容

前台作为酒店的第一接待部门，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从那里开始的。

前台的工作主要分成接待及客房销售，登记入住，退房及费用结算，客人答疑及服务要求处理，电话转接，出租车外叫服务及飞机票订票业务。另外前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选取他们最先接触的部门前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作。

前台分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为一人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量状况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既能够在工作量大的状况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还能够缓解收银的压力，让收银能够做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，能够很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又能够更多的吸收经验，迅速成长。

但是，问题也是显而易见的。

由于这种基本没有处于精细管理的状态下，因此，个人的职责很不清楚，职责不清直接导致的就是权力不明，出现了问题的时候自然会互相推诿，这个问题不是透过教育培训能解决的。互相推诿，本来就是人的天性。所以，务必解决这样的问题，一人一岗位，这样的管理方法在很多世界知名酒店早很多年已经开始应用了，传到国内也有一段时间了。从各地的经验来看，这样是能够有效的提高前台接待和其他工作的效率，并且能够给客人以整齐，有秩序的感觉。根据消费心理学的相关资料，我们明白，有秩序的环境，会给人以质量的提高感，有优越感，自然会加深对经营单位的好感，这个时候再配合以优质的客房服务，酒店在客人眼中的地位会迅速提升。

四、实习体会及想法

通过这段时间的实习，我发现已经存在了比较适宜的房态显示和处理系统，但是没有得到很好的应用。对于这个问题，我做了一个简单的分析。在房间退房之后，一般状况客房服务员需要20-30分钟时间做房，这个速度是具有必须的随机性的，客人不同，做房需要的时间也不一样。但是在由于此刻的操作流程是：客人退房房间查酒水房态置ok房准备新客入住。在很多状况下，客人的选取是具有集中性的，这主要是由于客人的选取具有趋同性，因此有些客房的入住率和新客更新率十分之高，这个现象是由客人习惯、房价、季节等很多条件共同决定的。

在我们现有的操作流程中，没有给客房服务员预留时间做房，经常出现房间没有做完就通知楼层开房，然后客房服务员经常会有怨言。这样的状况很不利于客房服务质量的提高。因此，我提出，必须要把现有的电子房态显示监控系统良好的有效的利用起来。主要的做法有以下两点。

1、重新规划从客人退房到置ok房的流程，尽量吸取客房和前台两方面服务员的实际经验，做出最有效率的操作流程和职责分工。

2、从退房到客房服务员做房，由客房领班查房之后再确定是否能够置ok房，这样的操作是为了避免上述状况。

另外，由于前台员工很长时间都是应用纸笔记录的方式进行房态管理，因此加强对电脑的使用可能需要比较多的培训和规定。这种转换可能会有一些难度。但是，相信只要管理层肯这样做，员工又能够提高工作效率，自然是会收到不错的效果的。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇九**

光阴似箭，为期七天的汽车销售实习结束了，回首这七天的实习，发觉自己的收获真的很多，懂得了销售的技巧，学会了和客人沟通交流，学会了察言观色，丰富了我的社会阅历等等。

再回首汽车销售实习期间的日子充满了喜怒哀乐，三天的培训，四天的工作，虽说日子短暂，却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的实习时间说长不长，说短也不短，虽说培训的时间只有三天，并且一直都是在培训如何和客户沟通交流，给我们与陌生人打起了沟通的桥梁，并且可探知客户的需求欲，由此而知作为一位营销员，话术是多么的重要。

三天培训时间，里面的内容是枯燥无味的，但是给我们运用起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应?会问我们什么?世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的卖点是什么?里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售实习期间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

在汽车销售实习工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题;但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在实习工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭?当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售实习的经历，我的未来会更加的美好。通过这次实习，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的实习经历。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇十**

古人曰： 逝者如斯夫，不舍昼夜 。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了三个月的实习期，回首这五个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。憧憬着接下来的两个月的实习，内心又充满了期待. 就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。社会实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的 无形资产 ，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书 的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。作为一名在校学生，能在大二期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用旅游管理专业实习心得(3篇)旅游管理专业实习心得(3篇)。巩固学习成果。同时，在大二时，能对大一一年所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在北京亚洲大酒店的实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了客房服务员这一岗位，因为它独自接触客人机会比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通客房服务员的角色，但我的工作也绝不仅仅是打扫客房那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这五个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和客房服务的岗位流程，从理论知识到实际操作，从应对各种情况到为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了客房服务员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的一个学期的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。实习过程中，我们不会因为还是专科在读生而受到特别的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。

这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛眩不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇十一**

一、实习目的

四年的本科阶段法学学习即将结束，而自己对法学的理解还停留在理论层面，感谢市烟草分局(公司)能给我这次实习的机会，尤其在稽查员这个岗位上，将理论运用于实践，将实践反作用于理论，在提升自己法学专业素养的同时，增强自己的实际交往能力、工作能力，为正式参加工作打下坚实的基础。

二、实习过程

我于3月14日来到烟草专卖分局(公司)实习，作为一个应届生，初来公司，很担心不知该怎样与人相处，该如何做好工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快投入到了学习和工作当中。刚来单位，由于什么都不了解，单位对我进行了为期一个星期的培训，主要是从烟草企业单位的性质，工作流程，企业文化理念和人才任用机制等方面，为了让我更深刻的了解企业及工作流程，之后的时间进行了轮岗实习，我先后在综合办公室、托克逊县烟草局学习工作了一段时间。这些部门的业务是我以前从未接触过的，但是在部门领导和同事的耐心指导与帮助下，我很快适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个工作流程。在托克逊县烟草局实习的一个月中，县局衡局长和同事们给了我很大的帮助，使我学到了很多知识，也是因为有了他们的帮助，才使我不断成长，看到了了自身存在的不足，为今后工作打下了坚实的基础，在此我向他们表示衷心的感谢。

下面就将我实习工作心得做以下总结：

1、工作方面：在县局，我主要参与了市场走访服务、暗访、业务学习等工作，工作中，我虚心向领导、同事学习，尽快熟悉业务，我先后在客户经理和稽查员两个岗位进行了实习，负责指导我的是县局客户经理热孜万大姐和县局稽查员李凡鹏师傅。每天有计划的走访客户是工作中必不可少的一项，他们用心为客户提供优质服务使我真真切切的感受到了，走访到每位客户，他们都对客户进行认真的询问、言简意赅的培训，提出相关的建议并指导客户认真的填写客户服务手册。我做为一名实习员工，他们在工作的同时也指导锻炼我，比如让我单独与客户进行沟通，介绍动销台帐、维护标价签，询问卷烟销量，根据客户的实际销售情况建议应上柜的新的卷烟品牌，对客户进行烟草专卖法的讲解等，在工作和学习过程中，我更加系统全面地了解了专卖稽查人员的工作性质、工作流程，深入体会了稽查员的工作职责，清楚的了解到烟草专卖管理部门是整个烟草零售市场的管理者和监督者，担负着重要的市场管理和行政执法职责，因此专卖稽查人员要具备很高的素质。对于工作中出现的不足，他们会及时的纠正。虽然每天的工作任务都是满满的，但我从不感觉累，反而感到很充实，因为我的能力得到了提升。经过这一月的实习，我对客户经理和稽查员的业务、流程等有了一定程度的熟悉，学会了要细心对待工作和每一件事。为成为一个合格的烟草人打下了良好的基础。

2、思想认识方面：客户经理和稽查员是与客户直接沟通的岗位，是将优质的服务、卷烟相关信息以及法律法规传递给客户的岗位，我们的客户经理和稽查员之所以努力为客户服务，就是期望客户能在我们的帮助下利润大幅增加的同时相关的综合业务素质能力和行业认知水平也获得提升，使之成为高素质的忠诚的客户，以便与我们携手更好的维护国家的利益和消费者的利益，实现我们新疆烟草企业文化落地。

3、学习方面：每天下午下班前，县局领导都会组织我们开会，在会上，大家把自己一天工作中取得成效、好的工作方法以及发现的问题或遇到的困难提出来共同讨论并研究下一步的工作重心。从中我收获很多，不光是学会了一些好的与客户沟通的技巧，更重要的是分析问题、解决问题时的思路。在每周的不定期学习上级下发的文件中，我积极做好记录，努力和同事们保持统一进度，并在学习结束后，自觉抽时间对文件精神进行更深的领悟。另外，根据领导安排，完成一些工作的简报写作。这些让我不论是在工作中还是在自己的职业素养方面都有很大的提升。使我开始慢慢懂得“企业成就人才，人才成就企业”的内涵所在。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇十二**

1概述

1.1 实习目的

通过教师和工程技术人员的当堂授课以及工人师傅门的现场现身说法全面而详细的了解相关材料工艺过程。实习的过程中，学会从技术人员和工人们那里获得直接的和间接地生产实践经验，积累相关的生产知识。通过实习，学习本专业方面的生产实践知识，为专业课学习打下坚实的基础，同时也能够为毕业后走向工作岗位积累有用的经验。

1.2实习单位基本情况

控股股份有限公司 创立于19xx年，是拥有近30亿资产和十几家分、子公司的国内首家自然人控股的上市公司。公司以“自信、诚心、创新”为企业精神，“以一流的管理和人力资源追求完美的产品质量和服务质量”为质量方针，实施产业链垂直整合，发展相关多元化产业的战略发展目标。它是集生产、科研、销售为一体，拥有10多个分子公司的国家重点高新技术企业，国家科技兴贸重点出口企业，中国电子元器件百强企业， 并被先后命名为省级先进基层党组织、浙江省非公有制企业党建工作示范点、省级文明单位和全国精神文明建设工作先进单位。其主要业务为磁性材料、电子元件、机械设备的生产、销售及技术开发，经营自产产品及相关技术的出口业务，

经营本企业生产、科研所需的原辅材料、机械设备、仪器仪表、零配件及相关技术的进口业务。

1.3实习岗位基本情况

精电是控股股份有限公司的一个部门，主要生产各种pcba。产线分为印刷、上料、炉前目检、炉后目检和aoi测试五个岗位，此外，每条产线上还有线长和技术员各一名。我所在的岗位是炉后目检。这个岗位需要目检生产出的pcba，目检出不良现象要及时送往维修区要保证流入下到工序的pcba没有不良现象。

2实习内容

2.1实习过程

2.1.1了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这里工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在产线的线长、技术员给我安排工作任务，分配给我的岗位是炉后目检，我按照技术员教我的方法，拿起电路板开始慢慢学着识别各种不良现象，在是识别的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上目检产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向产线上的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及各个岗位等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a、b班)，两班的工作时间段为：早上8：00至晚上8：00;晚上8：00至早上8：00。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

2.1.2摸索过程

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待产线线长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们产线的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：放大灯、镊子、标记笔等)。在指定岗位上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具对机器生产出的产品进行认真的目检，并打好标记将其流入下道工序。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现不良(比如：错件、偏移、侧立、空焊、少件、多件等)。出现上述情况时，要及时告知产线线长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，线长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的不良现象不明显，刚开始目检起来还真棘手，目检效率不高，目检过的产品还会有各种不良流出，很让人苦恼，于是我便向产线上的员工同事交流，向他们请教简单快速的目检方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着目检各种产品的种种不良现象，从中体会目检产品的技巧并提高自己的目检水平。同时在目检时选择适合的目检角度，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出目检产品的有效方法和技巧。有时在目检产品时，对产品是否符合检验标准不清楚，此时，我便向员工同事学习，向他们请教，另外也可以询问品管(质检员)，按品管提供的要求确定产品是否可以过关。

在发生任何异常情况的时候及时向相关人员反馈是我在这里得到的一个很重要的建议。记得有一次炉温突然降低，炉前没有注意到，锡膏板流到了我所在的工位。我当时只感觉到电路板烫得要命，我拿不手中，便低头去看，原件下面全是灰的(我还没见过锡膏板)，出于好奇，我伸手去摸，就在此时，一名有工作经验的同事跟我说那是锡膏板，及时阻止了我。我便向技术员说明了此事，技术员很快调好了炉温，我有把锡膏板拿去过了一次炉。现在想起这件事我还对那位同事充满了感激之情，要不是她，我还不知道我要惹出什么祸。我也因次得到了教训。

2.1.3实际操作

经过一段时间目检产品的学习，我对车间产品的加工检验的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，目检产品的效率也在不断提高。上班期间，听从线长的安排，接受线长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去分析，而当问题较大自己独自难以分析出原因所在时，则向线长、技术员、品管反映情况，请求他们帮助分析并解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去分析些稍简单的问题，慢慢提高自己分析问题的能力。在分析、解决处理问题的过程中使自己的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，嘿!这工作任务也较艰巨的啊!

目检经常会出现漏检现象，光靠目检不是个好办法，总会有漏的，要从前工序着手，印刷效果、贴片效果、回流效果等等，还有就是目检人员的检测技能水平培训。稳定优异的贴片质量是非常重要的，质量不是靠后工序的检验来做出来，而是从头开始，存在的问题必须去解决、改善，检验不是增值动作，但它可以监督并督促前面的工序做

的更好。所以我经常使用罩板以增强检验效果，统计不良元件分布，在零件位置图重点标示进行检查，我还参加了检验员视觉疲劳的轮调以及培训以尽量减少漏检现象。当然确实机器、印刷只能做那个样子，也可以在炉前加一道工序，先板子上的缺件、多件、移位处理一下，改善回流过来的质量，

2.2实习成果

2.2.1素质提高

实习期间我学会了从多个角度思考问题，运用多种方法解决问题。并提高了对新技术的接受和理解能力。在这里我懂得了认真对待工作的态度、良好的工作习惯和团结协作的团队精神可以起到事半功倍的效果。此外，安全地操作以及保障产品的质量一流是非常重要的。具有以下公司理念:

企业精神:自信、诚心、创新。

价值观：理解、尊重、和谐。

经营理念：市场导向，一流品质，先进技术，优质服务。

发展理念：瞄准国际先进目标,立足主业发展,扩大相关产业,加强资本运营，探索多元化发展。

质量理念：以一流的人才资源和管理追求完美的产品质量和服务质量。

客户理念：想用户所想，就是公司生存与发展之根本利益所在。

用人观：将诚信负责、敬业爱岗的员工视为公司的财富。尊重知识、广纳贤才、善待员工、注重团队精神，是事业持续发展的内在要求。

股东责任：管理团队通过将规范的治理和不懈的努力，为股东和投资者创造稳定增长的回报。

社会责任：以全球化发展为目标，以振兴中国科技产业为己任，创新图强、报效社会。

愿 景：通过自强不息的努力，成为机电专用设备与电子元件行业世界级的领先企业。

这些都让我深深懂得了素质提高的重要，也在无形中受到了影响。

2.2.2知识的学习与扩展

坚深信物竞天择的生存之道，每一步的成长都基于对自身的不断挑战与超越。自强不息，敢为人先的，坚持发扬自信、诚心、创新的企业精神;培育人企合一、亲情关怀的企业文化;树立创新图强、报效祖国的社会形象。这使我深有感触。在这里，我认识了课本上讲到的电路板的各种不良现象，看到了它们在实践中的表现。课本知识与实践的差别让我更加注重在实践中应用和拓展所学到的专业知识。

2.2.3能力的提高与技能训练效果

为期三个月的实习让我对所学专也课有了更加深刻的认识。我学会了快速有效地获取并利用信息进行独立地分析问题、解决问题。另外，独立指定工作计划并有效地完成、勇于创新、团结协作的精神以及善于沟通的交际能力让我的工作轻松许多。随着各种能力的提高，我按照从左至右，从上至下，翻转pcba从各个角度检验的方法依次对pcba各种不良现象检验的速度和效率也在不断提高。漏检的不良现象越来越少，我也越来开心，三个月的努力付出还是有回报的。 3总结

实习期间，我对实习工厂的smt车间(部门)加工检验产品的整个操作流程有了一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作与所学专业没有很大的关系，但实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

此次毕业实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

实习还让我早些了解了自己专业方面的知识和专业以外的知识，让我也早些认识到我们将面临的工作问题，让我明白了以后读大学是要很认真的读，要有好的专业知识，才能为好的实际动手能力打下坚

实的基础，更让你明白了以后要有一技之长，才能迎接以后的挑战，也让我知道了大学是为我们顺应科学发展的垫脚石和自身发展的机会。

4致谢

感谢控股股份有限公司给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢我们生产线线长、技术员、品管，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇十三**

三年来，公司统计工作在地方领导的关怀下，认真贯彻执行《统计法》和统计规章制度，经过全体统计工作者的积极努力、辛勤工作，较好地完成了统计工作任务。

(一)三年来度统计工作开展情况

1、逐步建立健公司统计规章制度，加强统计管理工作

为保证《中华人民共和国统计法》及其《实施细则》的贯彻实施，结合我公司实际，有力地促进了统计工作的制度化建设，使公司统计工作基本做到了有法可依、有章可循统计工作者依法统计意识不断增强。公司统计工作逐步向规范化方面发展，基本做到了“专业实施、归口管理”。

2、加强统计基础工作建设，提高统计工作水平

一是不断建立健全公司统计规章制度，规范统计工作程序，严格落实统计人员岗位责任制，保证统计数据的准确性、及时性和全面性。二是加强统计人员队伍建设，提高统计人员素质。三是加强基层信息质量考核，统计检查时重点检查基层原始记录、统计基础台帐、统计资料的管理、统计数据是否真实准确，促进了统计资料积累的制度化、规范化和标准化。

3、加强统计执法检查，努力提高统计数据质量

根据统计工作的要求和公司《统计工作管理办法》的规定，在全公司范围内开展了统计工作执法大检查。统计部门就统计工作开展与执行情况进行了认真自查，自查率达100%;统计部门对本专业基层统计工作进行抽查，并将检查报告和检查表报公司企管部。通过统计大检查，进一步贯彻了《统计法》及其《实施细则》，较好地执行了公司的统计工作管理办法，提高了统计人员依法统计的意识，促进了基层统计基础工作的规范化，从源头上保证统计数据的质量，推动了公司统计工作的发展和提高。

(二)当前统计工作中存在的问题和不足

在三年来统计工作中，虽然取得了一些成绩，但我们工作中还有很多不尽人意之处，当前搞好统计工作，还存在着以下一些问题和困难：

1、对统计工作的认识不足、重视不够。一些人认为统计工作可有可无，统计数字可以马虎对付。这种思想势必影响统计工作的进一步开展，进而给企业经营生产带来负面影响。

2、统计归口管理职能仍需加强。归口管理的职能虽然在逐步加强，但由于长期以来各专业统计各自上报，缺乏沟通，数出多门，造成同一统计指标出现多个数据的混乱局面。

3、统计执法检查力度有待加强。近三年，公司虽然按统计规章进行了统计执法检查工作，但由于思想上对统计工作的重视不够，统计自查流于形式，走走过场;加之组成检查组需抽调相关部门人员，牵涉面大，致使统计抽查工作不能全面展开，局限在狭小范围，不利于统计工作的正常开展。

(三)意见和建议

1、希望公司加强对统计工作方面的业务指导。加强信息交流，取长补短，以推动公司统计工作的全面提高。

2、希望公司通过开办统计分析培训班、组织统计工作经验交流会等多种形式培训统计人员，以提高统计人员对统计资料的分析能力，使统计工作更好地为企业生产经营服务。

**电力专业培训心得体会 电力实训心得体会篇十四**

我在实践中学会了很多技巧，包括沟通技巧、交际技巧、销售技巧;体验到了酒店管理的艺术性和人力资源合理利用的重要性，得到了很多宝贵的经验财富;了解到自身的不足，总结了经验和教训。在以后学习生活中我将明确自己努力的方向，不断地进行自我增值，为以后策划自己的职业生涯垫定基础。

一、前言

1、实习单位介绍

\_\_\_\_。

2、实习部门：前厅礼宾部

前厅部包括：接待处、礼宾部、总机、商务中心、订房部共五个分部门，酒店实行部门经理负责制，由前厅经理统筹安排。

二、实习内容

(一)酒店代表日常工作

1、利用凤凰城酒店的“\_\_酒店管理系统”查阅每天的“接机、接车服务报表”，详细登记当天的服务需求情况并按中文、英文、日文用a3纸打印成“signboard”，在纸后面写上接机(车)日期、航班号、始发地、预计到达时间、人数、是否收费等信息。

2、查询航班信息，确定时间和到达情况，报告主管进行车辆和人员安排。

3、带齐所需物品出车，在机场(车站)最后确认航班到达时间和出口，提前到达出口处准备迎接客人。

4、接到客人，确认其身份，核对无误之后带其乘车回酒店，安排登记和入住事宜。

5、在礼宾部柜台为客人提供咨询、寄存等礼宾服务。

(二)酒店代表的vip/大客户接待工作

1、与销售部相关人员核对当天预计抵达的vip人数和姓名。

2、准备相关物品，检查是否有遗漏。

3、向有关部门了解客人信息，准备接待事宜。

4、视客人要求和酒店安排，与订房部、销售部、接待处等部门共同安排客人到站活动和酒店活动。

三、实习主要收获和体会

通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护\_\_酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。

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