

实训心得体会【热】

心中有不少心得体会时，写心得体会是一个不错的选择，这样有利于我们不断提升自我。那么好的心得体会是什么样的呢？以下是小编帮大家整理的实训心得体会，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

实训心得体会1

大三时候开始了专业课的学习，其中EDA就是要学的一门专业课，课程刚开始的时候，对EDA技术很陌生，也感到很茫然，也非常没有信心，当接触到可编程器件的时候，看到大家同样感到很迷惘。首先，通过对这门课程相关理论的学习，我掌握了EDA的一些基本的知识，现代电子产品的性能越来越高，复杂度越来越大，更新步伐也越来越快。实现这种进步的主要原因就是微电子技术和电子技术的发展。前者以微细加工技术为代表，目前已进入超深亚微米阶段，可以在几平方厘米的芯片上集成几千万个晶体管；后者的核心就是电子设计自动化EDA（Electronic Design Automatic）技术，由于本门课程是一门硬件学习课程，所以实验必不可少。通过课程最后实验，我体会一些VHDL语言相对于其他编程语言的特点。

在接触VHDL语言之前，我已经学习了C语言，汇编语言，而相对于这些语言的学习，VHDL具有明显的特点。这不仅仅是由于VHDL作为一种硬件描述语言的学习需要了解较多的数字逻辑方面的硬件电路知识，包括目标芯片基本结构方面的知识更重要的是由于VHDL描述的对象始终是客观的电路系统。由于电路系统内部的子系统乃至部分元器件的工作状态和工作方式可以是相互独立、互不相关的，也可以是互

为因果的。这表明，在任一时刻，电路系统可以有許多相关和不相关的事件同时并行发生。因此，任何复杂的程序在一个单CPU的计算机中的运行，永远是单向和一维的。因而程序设计者也几乎只需以一维的思维模式就可以编程和工作了。

在学习的过程中，我深深体会到，学习不单单要将理论知识学扎实了，更重要的是实际动手操作能力，学完了课本知识，我并没有觉得自己有多大的提高，感觉学到的很没用，我们现在学到的还很少，只是编写一些简单的程序。相反的，每次做完实验之后，都会感觉自己收获不少，每次都会有问题，因此，我认为在老师今后的教学当中，应当更加注重动手实验，把理论与实践很好的结合起来，才能使同学融会贯通。现在感觉到对这门课还只有很少的认识，所以希望很认真的续下去。

实训心得体会2

经过短短两周的专业认识实训，我深深体会到了自己在专业知识方面的欠缺和不足，也意识到了自己做为市场营销专业的学生，要想在以后的职业中崭露头角，除了要有过硬的理论知识，健康的体魄外，还必须具备良好的心理素质，使自己在以后的途中无论经历什么样的困难，都立于不败之地。

对这次实训，颇有体会。本次实训的任务是对自己专业的认识，通过老师的讲解与校外的参观相结合，进一步加深了我们对自己专业的认识。从而确定自己以后的努力方向。要想在短暂的实训时间内，尽可能多的学到东西，就需要我们跟老师或同学进行很好的沟通，加深彼此的了解。因为实训指导老师并不了解我们的学习能力和自己对专业所报的态度。这

就需要我们跟老师沟通，让老师对我们有大体的了解，才可以对我们进行一些相关的指导工作。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行！”在这短短的时间里，让我深深的感觉到自己在实际应用中所学专业知识的匮乏。让我真真领悟到“学无止境”这句话的涵义。而老师在专业认识周中所讲的，都是课本上没有而对我们又非常实用的东西，这又给我们的实训增加了浓墨淡采的光辉。我懂得了实际生活中，专业知识是怎样应用与实践的。在这些过程中，我不仅知道了职业生涯所需具备的专业知识，而且让我深深体会到一个团队中各成员合作的重要性，要善于团队合作，善于利用别人的智慧，这才是大智慧。靠单一的力量是很难完成一个大项目的，在进行团队合作的时候，还要耐心听取每个成员的意见，使我们的组合达到更加完美。

这次实训带给我太多的感触，它让我知道工作上的辛苦，事业途中的艰辛。让我知道了实际的工作并不像在学校学习那样轻松。

人非生而知之，虽然我现在的知识结构还很差，但是我知道要学的知识，一靠努力学习，二靠潜心实践。没有实践，学习就是无源之水，无本之木。这次实训让我在一瞬间长大：我们不可能永远呆在象牙塔中，过着一种无忧无虑的生活，我们总是要走上社会的，而社会，就是要靠我们这些年轻的一代来推动。这就是我这周以来实训的心得和感受，而不久后的我，面临是就业压力，还是继续深造，我想我都应该好好经营自己的时间，充实、完善自我，不要让自己的人生留下任何空白！

这次调研过程中，由于人员有限，我们都是一人身兼多职的，可以说，我说够了有生以来能够说的会说的话，脸皮不是一般的脸皮了，包括在与顾

客洽谈时的微笑。出去做了几天问卷，我嘴皮都起泡泡皮了，推销果然不是一般人都能做的。

实训中确实学到不少东西，也了解一些社会的现实性，包括人际交往，沟通方式及相关礼节方面的内容，对于团队营销来说，团结一致是首要这点我深有体会。团队营销注重沟通和信任，不能不屑于做小事，永远都要保持亲和诚信，把推销理论运用到具体实践中，不仅加深我对理论的掌握和运用，还让我拥有了一次难忘的推销实训旅程，这是这次实训最大的收获。

现在我对“一个人最大的财富是他的人生经历和关系网络”这句话非常的有感情，因为它确实帮了我们不少。

在填写调查问卷的过程中都是真实的，这在学校是不曾见过的。数据的真实性也大大增加了我们对数据分析的兴趣以及细心程度，让我们深刻感受到，作为一名营销人员在工作中是不能有半点马虎的，否则会给企业带来不可估量的损失！

通过这次实训，我们深刻的认识到团队合作的重要性，绝对不能把自己简单的看成某个个体。很多事情的圆满完成都是需要大家精诚合作的。在实训期间我们组10个人互相学习，相互帮助，共同努力共同进步。

除此课本上的知识毕竟有限。通过实训，我班同学都有这样一个感觉，课本上的理论知识与实际工作有很大差距，只有知识是远远不够的，专业技能急需提高。

从最初的笨手笨脚，到现在可以熟练填写问卷、熟练操作分析软件，这与我班每个人的努力是分不开的。十多天的实训，教会了我们很多东

西，同时也锻炼了大家踏实、稳重的能力，每个人都很珍惜这来之不易的实训机会。

通过这次实训，我们深刻的体会到作为一名调研人员还要具备忍耐、坚持不懈和不耻下问的精神。在实际工作中经常会和不同的人打交道，然而他们的态度是不可恭维的，你会感觉到他的不耐烦以及他的高傲，所以这就需要学会沟通的方式及说话技巧，学会灵活面对。

通过这次实训，我班同学都收获颇丰，总体来说对这次实训还是很满意的。尽管实训很累，每天早出晚归。但真的很感谢学校能够提供我们这样好的实训机会，以及华拓给予我们的实训平台。尤其是市场营销专业，毕竟我们吃的是经验饭，只有多做，多说，才能熟能生巧，才能游刃有余！

我们深刻的了解到，只有经历过，才知道其中的滋味”对于我而言，喜欢体验生活，可以说通过这次实训，真真切切的让我了解了什么是市场营销，让我对于市场调研最初的观点也有了本质性的改变！市场营销不仅仅是一份职业，更是一份细心+一份耐心+一份责任心=人生价值的诠释。即将走向工作岗位的我们更要不断加强自己的专业技能，社会不会要一个一无是处的人，所以我们要更多更快的从一个学生向工作者转变。为此我们将会在今后的日子里继续努力，不断激励经验，不断磨砺自己，早日走向工作岗位。

实训心得体会3

我参加了我院20xx年x月x日至8月x日的暑期社会实践，这次实践主要是在北京的达内实训基地进行Java的初步了解与培训。在这十天来，除了感受到北京与兰州既然不同的闷热天气外，更多的是这一行在学习和阅历

上的收获。

这次实践是我第一次走出甘肃省，而且去的地方是祖国的首都，总的来说刚开始有些好奇，对这个大都市充满了幻想，充满了期待。

培训是从21号早上开始的，一直到29号下午结束，培训期间，我们应该算是同事，毕竟社会和学校是两种不同的场合。我们主要学习了构建Java数据库，Java基础，Web开发三大模块，本来计划要做一个网上航空订票系统，惭愧的是我们知识匮乏，需要老师不断的指导，导致浪费了时间，最终未能圆满的完成计划，只能做到准备好所有的分模块这一步。虽然培训的内容和我的专业相关性不大，可喜的是我的C语言基础还不错，勉强能跟上老师的节奏。从学习的过程和我们做项目的经历中我明白团结是一种很重要的企业精神。一个项目，它是很多人做

着不同的任务，最后再由一个架构级的工程师把这些不同的模块按照一定的方式组合起来的，个人的力量是巨大的。

让我记忆深刻的还是培训时的一次模拟面试，像这种面试我还是第一次遇见，面试的过程和企业面试过程一样，我们是刚毕业的大学生，没有工作经验，面对面试官的提问，我真的是感到自己能力的不足和沟通的缺乏。

还有在步入社会的时候，我们的思考方式应该转变，平时的辩证思考和理性思考已不再实用。社会是人的群体，思考问题已不是简单的理性和道德问题，它要的是让对方满意，尤其是要面试官满意，要让上级满意。自己的说话方式和肢体动作在说话的时候都至关重要。我们要学习的不但是课本的理论知识，更要学人，观察人，懂人。

培训结束后玩两天当然是免不了的，因为这次机会难得，而且对这个大城市充满着期待，当然要看看这城市的建筑了，尤其是一直只能在电视上和网上看到的天安门，鸟巢，水立方，奥林匹克公园，国家体育馆，颐和园等，虽然有些只能在外边看看，可亲临的感觉就是不同，游玩之后甚至有一种自豪感，因为我亲眼目睹了祖国首都的风采，而对有些人

来说还是一种向往。游玩的同时，我也感受到了这种大城市快节奏的生活，便捷的快速交通让这座城市变得比想象中的小。

返校时已是8月x日，至此，实训之行就完全结束了。

实训心得体会4

孙老师的带领下，我们完成了为期四个星期的PLC实训已经结束。在这四周的是学历我学到了很多，通过这次对PLC控制，让我了解了plc梯形图、指令表、外部接线图有了更好的了解，也让我了解了关于PLC设计原理。有很多设计理念来源于实际，从中找出最适合的设计方法。

这次我们的主要实训项目有：

- 1、工作台自动往返，要求：用PLC控制实现工作台的自动往返运动；
- 2、电控机星三角形降压启动，要求：按下启动按钮SB1时，电动机Y形启动，5S后自动转为三角形运行；
- 3、两台电机顺序控制；
- 4、按钮交通灯控制；
- 5、十字路口交通信号灯控制；

6、机械手控制；

7、多种液体混合；

8、四节传送带运送，要求：系统启动后，配料装置自动识别货车到位情况和能够对货车进行装料；

9、音乐喷泉；

10、小车三点往返运动；

11、水塔水位控制；

12、抢答器。

虽然本次课程设计是要求自己独立完成，但是，彼此还是脱离不了集体的力量，遇到问题和同学互相讨论交流，也在老师的帮助下完美的完成。再这次的PLC实训里孙老师对我们要求了很多，比如在作图中他要求我们把图看清楚理清思路，最好把顺序指令先写出来再作图等等一些要求跟技巧。这次实训我学了很多知识，给了我很多启示。在今后的学习过程中，我想我要更加努力地学习自己的专业知识，多多与同学和老师交流。而且，这次实训给与我不同的学习方法和体验，让我深刻的认识到实践的重要性。所以，在以后的学习的过程中，我会更注重自己的操作能力和应变能力。

实训心得体会5

这次团队营销过程中，可以说，我说够了有生以来能够说的会说的话，脸皮不是一般的脸皮了，包括在与顾客洽谈时的微笑与语气，和

妈妈讲电话时她都觉得很怪异！某天的一个销售过程下来，我嘴皮都起泡泡皮了，推销果然不是一般人都能做的。

我们小组每个组员都使出十八般武艺，销售方式是先打通班级销售市场，然后广而告之，由专门的财务人员负责销售成本预决算，当然最重要的是销售团队，由于人员有限，我们都是一人身兼多职的。

实训中确实学到不少东西，也了解一些社会的现实性，包括人际交往，沟通方式及相关礼节方面的内容，对于团队营销来说，团结一致是首要。这点我深有体会，如果我的团队中有人提出我们的产品不会畅销，或者对前景市场不乐观，但是她又提不出来更好的方案，这是非常。本文。由方的影响“士气”的，所以小组经常聚。在一起交流统一大家的意见，最好大家都是正面思维，因为彼此价值观念一致，大家做事会比较合拍，也会很积极的寻找解决问题的方法。

实训中，我看到许多小组对客户都很前就，大多数都是抱着学习的态度涉及营销，以至于许多人不不停的说自己是在做明白的亏本生意。我个人觉得，既然是做营销，那就应该包括营业利润，哪怕净利润只有一毛钱，这样才算得上是一个完。的营销，不然就不叫营销，那是甩卖叫恶性竞争！如果能在大家都觉得难做时，我们把事情做好，多花点心血，多出点好点子，我们绝对会比别人来的成功些。

实训同时也存在一点小矛盾，比如。购人员。购的产品销售人员看不中的，就会出自主观原因的对此产品有抵触情绪，不过最终还是顾全大局统一意见，内部机制间相互协调一下，拒绝忽视潜在客户和主观因素主义者，问题还是会迎刃而解。

团队营销注重沟通和信任，不能不屑于做小事，永远都要保持亲和诚信，把推销理论运用到具体实践中，不仅加深我对理论的掌握和运用，还让我拥有了一次难忘的推销实训旅程，这是这次实训最大的收获。

实训心得体会6

在两个月前刚进入中汽研时我感到有些生疏与陌生，但在实训期间承蒙了亮哥与黄学长的照顾与鼎力协助，帮助我解决了很多硬件上的需求问题与实训任务的难点，我也很快适应了线上实训的环境。在项目开发期间，由于我已在实训任务方面已有了相关的经验积累，在学长的帮助下，也超前完成了实训任务“实时交通信号目标检测系统”的开发工作。在亮哥的建议下，我又额外学习了VisualTracking等方面的知识，极大的扩宽了我的视野，让我对未来的研究方向有了更多的选择与理解。

通过这次在中汽研线上实训的短短2个月，让我结识了几位优秀又平易近人的学长学姐，切实提升了自身的团队沟通能力、独立解决问题的能力。同时，也熟悉了智能网联汽车的相关概念，对AutoPilot领域有了进一步的认知，为今后的工作打下了理论基础，受益匪浅。

实训心得体会7

前言

毕业实训是我们在完成本专业基础课和专业课的学习之后，综合运用知识的重要的实践性环节，是机械设计制造专业必修的实践课程。实训能够使我们在实践中了解社会，让我们学到很多在学校课堂上学不到的知识，同时也使我们打开了视野，增长了见识，认识到如何才能将所学的知识

具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础。只有在实训期间尽快调整好自己的学习方法，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

我相信只要我们立足于现实，改进和调整一些看问题的角度，一定会使自己在实践中验证、巩固和深化已学的专业理论知识，通过知识的运用加深对相关课程理论与方法的理解与掌握。

20xx年1月我进入郑州市三强机械有限公司实训,抱着学习的态度去了解该公司的生产车间的生产路线、工艺流程、主要单元操作过程的工作原理、主要技术指标和车间现代化生产组织与管理体制、安全生产规程、环保和节能措施及其它主要规章制度。

一、实训目的和任务

机械设计制造及其自动化专业是一门实践性很强的专业，毕业实训是本科教学计划中非常重要的一个教育环节，是学生在校学习期间理论联系实际、增长实践知识、培养自身各方面能力的重要手段。

1. 通过下厂实训，深入生产第一线进行观察和调查研究，获取必须的感性知识和使学生比较全面的了解机械制造厂的生产组织及生产过程，了解和掌握本专业基础的生产实际知识，巩固和加深已学过的理论知识，并为后续毕业设计打下基础。

2. 通过机电设备维修与管理专业岗位实训，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础。

3. 通过实训，了解机电设备维修与管理专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到天懊的指导作用。通过实训过程，获得更多与自己专业相天的知识，扩宽知识面，增加社会一习历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通能力和育他社交能力。培养良好的职业谊德，树立好正确的职业谊德观。

二实训单位简介

郑州市三强机械有限责任公司是生产建筑机械的专业企业。公司主要产品有：混凝土搅拌站、混凝土搅拌机、混泥土配料机、螺旋输送机、水泥罐、水泥仓等。公司濒临国道，交通便利，我公司以“稳定可靠的质量，诚实信用的经营，全面周到的服务”作为“三强的理念”，依靠雄厚的技术力量，完善的检测手段先进的设备工艺，多年来为用户提供了大量性能卓越的机械设备。连年被河南省授予“产品质量信得过企业”、“产品质量佳、售后服务佳先进单位”、“郑州市重点保护单位”等荣誉称号，荣膺“郑州市百强企业”前列。公司锐意研发新产品，坚持“强质量、强信誉、强服务”的“三强”原则。

三强公司将不断强化创新制造理念，进一步提升产品的质量和档次，完善市场服务体系，努力把公司建成“管理一流、质量一流、效益一流、服务一流、信誉一流”的现代化制造企业。

三实训内容

3.1 工作职责

1) 熟悉和掌握所管辖维修区域内的一切电气设备，应保持经常处于完整无损，清洁整齐正常安全运转。

2)按预修计划进度对电气设备进行预防性检修，经常检查电动机，加油清理及清除现有或将发生的故障，更换不良的电气部件等。

3)经常监督对各种电气设备的运行情况，发现不合理操作时应及时纠正，或制止操作，随时宣传电气设备运行的安全知识，保证安全用电。

4)保持工作地点和电工室的清洁，所有器具应有秩序的放置和保持完整无损，运行的设备发生故障时应尽快设法修理。

5)经常检查调和上的电气安全设施，积极主动提也不安全因素，属本区域的立即组织实现，属本区域以外的应报告有关部门和安全环保部门协助解决。

6)禁止违章作业，不得乱拉临时线和乱接临时设备，接拉临时线应按如下规定执行：

(1)临时线的范围是为某一临时特定需要的轻型500伏以下电气设备电线，随着任务的完成必须立即拆除。

(2)根据需要临时线由维修电工安装，但必须经申请批准。

(3)临时线必须符合安全要求，做好可接地线，保持清洁，对可能遭受机械损伤和污脏地点应加适当掩护物。

3.2巡视检查

1)对本区域内的配电线路，电门箱、机床电气设备及其他电力传动和照明等设备，每班应巡视检查一次。

2)检查站配电线路和设备时，禁止接触带电部分，注意电线接头，各部导线，电门箱的开关闭合动作是否良好。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/026035204202010215>