

财税培训心得体会（17 篇）

财税培训心得体会（精选 17 篇）

财税培训心得体会篇 1

培训虽短，但给我的学习轨迹留下了非常难忘的印象，两天来，我认真聆听了老师就强化财务管理、严守财务纪律等方面作的重要讲话以及财务资深专家所做的关于基础会计知识的行政违法处罚条例等会计知识的讲解，增强了我的财务应用能力，受益匪浅。

这次财务人员学习培训让我进一步了解了会计条例会计基础知识、会计法等内容。特别是会计师事务所注册会计师对会计基础知识的讲解，通俗易懂、言简意赅的语言使我们财务工作者从中学到了很多。她说到：“现在的进步和变化中，我们的财务知识、条例以及会计法规也在不断的健全和修改中，作为当前的财务工作者一定要不断提高自身业务能力，严守会计法规，扎扎实实的把财务工作做好，让我们时刻牢记财务工作的重要性”，我深感责任重大，需要学习更新的地方还很多。

具体来说有以下几点体会：

一、提高思想认识，坚定职业操守

作为检察系统的一名财务工作人员，不光是要有精湛的专业技术和技能，而且更重要的是要有良好的职业道德和职业荣誉，不然什么事情都做不好。虽然我从事财务工作也将近十五年了，平时也没想那么多，通过这次培训，对我的思想也是一次触动，因此，我认为在会计工作中

应当遵守职业道德，树立良好的职业品质、严谨的工作作风，严守工作纪律，努力提高工作效率和工作质量。

二、广泛积累经验，提高业务技能

学会了很多记账方法，作为当前的财务工作者一定要不断提高自身业务能力，严守会计法规，扎扎实实的把财务工作做好，这些年虽积累和掌握了一些专业技能，对会计记账分录等等都已掌握，但现在政府收支分类在改革，记账方式也在改变，所以需要学习更新的地方还很多。因此，在今后工作中，我应当热爱本职工作，努力钻研业务，使自己的知识和技能适应所从事工作的要求，并熟知财经法律、法规、规章制度，并结合会计工作进行广泛宣传，保证所提供的会计信息合法、真实、准确、及时、完整。

三、工作努力奋进，争做行家里手

现代社会是知识竞争的年代，“谁拥有了知识，谁就拥有了明天”，只有不断学习，不断掌握新的知识，才能到达新的高峰。这次培训就给了我们一个非常好的学习的平台，我作为一名财务人员，在今后的工作和生活中，我会不断提高自身业务素质，树立正确的人生观，做到依法办事、爱岗敬业、搞好服务、正确处理好国家、集体和个人的利益。时刻自重、自警、自省、自励，在是非面前坚持正确的立场和态度，端正思想作风，提升思想境界，淡泊名利，廉洁自律清白做人。争取做好本院的“内当家”，为单位的财务管理做出应有的贡献。

两天时间有限，培训课上不可能讲得太多、太具体，但我将根据这

些精髓发散性学习，相信会对我今后的工作大有裨益。

通过培训，也发现自己与同事沟通不够，工作方面存在毛躁的毛病。以后要广泛积累经验，提高业务技能，多沟通，作为财务工作者一定要不断提高自身业务能力，严守会计法规，扎扎实实的把财务工作做好，这些年虽积累和掌握了一些专业技能，对会计记账分录等等都已掌握，但需要学习和更新的地方还很多。

因此，在今后工作中，我应当热爱本职工作，努力钻研业务，使自己的知识和技能适应所从事工作的要求，并熟知财经法律、法规、规章制度，并结合公司会计工作，保证所提供的会计信息合法、真实、准确、及时、完整。现代社会是知识竞争的年代，

“谁拥有了知识，谁就拥有了明天“，只有不断学习，不断掌握新的知识，才能到达新的高峰。

这次培训就给了我一个非常好的学习的平台，我作为一名财务人员，在今后的工作和生活中，我会不断提高自身业务素质，树立正确的人生观，做到依法办事、爱岗敬业。时刻自重、自警、自省、自励。争取做好财务工作，为公司的财务工作做出应有的贡献。

财税培训心得体会篇 2

当我在培训前浏览课程介绍的时候，是对老师的水平抱有 30%的怀疑态度的（这是参加过很多培训课后积累的经验值）但是短短两天，收获却很大。尤其是将预算管理上升到了一种文化的境界，并由此延伸到预算的全过程，体现了预算不仅是一种工具，更是一种渗透着先进管理

内涵的文化，实在令人惊异，惊异之余又带来很多的启迪。因为在工作中我们常常是盲目做事，忙着做事，却成效甚微，究其原因没有挖掘到预算管理的精华，没有真正地理解什么是预算管理，没有摆正预算管理的位置。在课程结束的时候，再次回顾培训开始我们所提的 15 个问题，我想这 15 个问题现在是写在纸上，但是它会出现在我们的工作中。在培训中，讲师引领我找到了解决这些问题的钥匙。在此我要衷心地感谢您

两天的财务管理培训已经结束了，虽然时间不长，但两天下来我们的收获却是比当初想像的要多的多，以前也学过财务方面的知识

但自己对于财务的理解还仅限于会计做帐上，通过这次的培训，对于财务有新的感悟，有了更深刻的理解。

培训虽然结束了，相应的知识也学到了，但我们对于财务的'理解却远远还没有结束。培训使得我们懂得一个优秀的预算的重要性，一个优秀的预算将在企业的运营过程中起到非常重要的作用，好的预算将使得企业的运转完全掌握在决策者手中。

对财务的理解使得我们可以更好的掌握好成本控制，老师的话“成本控制是无止尽的”这句话让我们记忆深刻，刚开始大家都觉得成本到了一定的时候就变成死数了，再也无法降下来了，上完课以后，听完讲师的讲解后，我们对于成本控制有了更加清晰的认识

当产品质量、技术、服务、资金都在同一水平后，最重要的是什么

样的企业更加注重细节，从每一个细节来落实成本控制，这样的企业必将更具有竞争力。现在比较流行的说法细节决定成败也就是这个道理。

从我们公司的实际情况来看，公司的某些成本好像是在不断的下降中，但在整个行业里来看，不光是我们在下降，别的公司也在下降，比如说户均的工程成本，设备成本，这些成本是全行业都在降，而且在工程成本下降的过程中

也并不是说降的越多越好，要着眼于后期的实现运营情况来降低成本，公司的整体成本控制相对于往年来应该说是比较不错的。

但在某些方面，仍然有可以改进的地方，比如从年初到现在的备用电源插线板中，有为数不少的一批品牌为公牛的五孔插线板用在了只有一个设备交换机设备的机柜里，而这类插线板质量好但价格也高，五孔在只有一个设备的机柜内只能用上一个

其他的都被浪费了，在采购此类设备的过程中，不能一全而概，应该根据实际情况有所区别，比如说在机房内由于用电的设备比较多，要用质量最好的多孔的插线板，在同时有光收发器和交换机的机柜内用三孔或是四孔的插线板，在只有一个交换机设备的机柜内则用普通的两孔或是三孔的插线板就可以了

很显然多孔的比少孔的电源插线板的价格是要贵的，而在实际过程中小区所有机柜内都用同一种插线板，这样做显然比根据需要来采用要花更多的成本，这就需要在工程设计和预算中提前想到，然后在根据不

同情况分层次采购。

财税培训心得体会篇 3

转眼三个月的培训就要到了尾声，回忆起这三个月的培训，感动和收获同在，汗水与欢乐同在，在这三个月的培训生活中我深感获益匪浅。

工作这两年，我自以为对于各个会计科目有了更加深刻而全面的了解，并且把书本知识和实践的结合起到了一起，从而沾沾自喜，麻痹大意。现在从新回到学校，接受老师们的专业指导后，才发现，现在的自己的眼界狭窄，培训没有持之以恒，太过于自以为是。

财务管理是一门终生培训的学问，这段短短的培训时光给我最大的收获就是静下心来沉淀工作经验，洗去沾沾自喜，摆正自身认知，虚心的培训提高自身素质，从新稳固一下书本知识，更重要的是捡起毕业后就一直丢下的英语培训。在专业跟英语相结合的课程中，尽管起初有些吃力，但是培训就是辛苦到快乐着的过程，从茫然到能够慢慢读懂外文专业书籍，体验原版的作者意图，这种愉悦无与伦比。

这段时间里，我慢慢的捡起并加强了英语口语与听说读写能力，加强了日常生活的英语交流能力，在专业课的课程中不仅仅学到了英文的专业术语与词汇，还在老师们博大的知识库中见识了不少的案例，了解了更多财务专业的发展方向，加强了培训的兴趣，老师们无意中的发散总是能够激起我们强烈的兴趣，他们口中那些知识与鲜活的案例一次又一次的拓宽着我们的眼界。

在培训的'过程中，与同事们朝夕相处，在这样的氛围中培训，与这

么多同专业的同学们一起不仅可以相互交流，共同进步，还能增进友情，我认为这也是我这段培训生活中难忘的一段经历。

培训的目的在于加强我们这些财务人员素质，锻炼我们的英文交流和专业处理能力，我明白英语的培训是一个持续的过程，我必将持之以恒，热爱培训，热爱本职工作，努力提高自身专业技术水平，我深知不论是英语还是财务专业的培训都不是一个阶段性的，这两门学问都要求我们坚持不怠，我相信我会坚持，不论是现在的脱产培训还是在以后的工作中。

首先，通过学习，使我真正的认识到财务管理是银行管理的重要组成部分，渗透到银行的各个领域、各个环节之中。财务管理也是直接关系到银行的生存与发展，从某种意义上说，财务管理是银行可持续发展的一个关键。如：银行财务管理的合理性会促使银行加强管理和核算、改进技术、提高劳动生产率、降低成本，从而有利于资源的合理配置和经济效益的提高。从银行的长远发展来看，系统有效的财务管理是为了银行价值的 5 化。作为股份制银行，我们明确了具体目标：银行筹资管理目标、银行投资管理目标、银行营运资金管理目标、银行收益分配管理目标等。

其次，我知道了财务管理学的所包含的主要内容，具体总结如下：一是要了解一个公司的经营状况情况，重点要掌握一篇报告：即财务报告，包括会计报表、会计报表附注和财务情况说明书三部分；二组词汇：

即反映银行在特定时点状况的词汇，包括资产、负债、股东权益，和反映银行在一定期间经营情况的词汇，包括收入、费用、利润；三张报表：即资产负债表、利润表和现金流量表。

二是资产负债表反映银行的“现在时”，即银行现在的健康状况如何；利润表反映银行的“过去时”，即银行过去“怎么样”；现金流量表透视银行的“将来时”，即银行将来“怎么样”。三是对资产负债表要做到“三看三注意”：三看主要是一看资产增减变化并找到变化的原因；二看健康，如负债率是否高，短期偿债能力是否强等；三看真实的银行，利润是可以干出来的，也是可以算出来的。三注意主要是：一要注意表中的资产代表历史，而历史不代表现实；二要注意表中的负债可能是风险，而表外的“或有负债”也许是更大的风险；三要注意表中的资产是银行的资源，但不代表全部，如品牌、营销网络、人力资源等无形资产无法在表中体现。

四是对利润表要做到“五看”：一看结果；二看结构；三看成绩：关注财务成果、市场表现、基本业务活动等三个层面问题；四看问题：获利能力，包括销售毛利率、主营业务利润率、销售净利率、总资产报酬率、净资产收益率等指标；五看人的因素对计算结果的影响，如成本结转方法、折旧计算方法、费用摊销方法。五是对现金流量要关注。

什么是“现金”？对银行老总说，现金就是银行的“血液”；对财务人员说，现金就是货币资金，包括库存现金和银行存款、其他货币资

金和现金等价物。六是制定管理制度的一个重要作用是让好人不变坏，让坏人没机会。过去的经验不一定是良药，必须认识到每一步决策都不是重复过去，而是创造未来，而且思维定式永远存在，需要不断地打破它，克服它，有了好的开始，仍要努力经营，保证决策正确，才能获得更大的成功。

最后，我觉得财务管理是一个把银行从经验管理向科学管理过渡的重要工具。就像以前的那个在国际象棋的棋盘上放小麦粒的故事一样。国际象棋一共八八六十四个格子，如果不算过的话谁知道从一粒开始每次加多一倍的话到最后一个格子已经是天文数字了？财务管理也一样，不算不知道。可能一算真得吓了一跳。我在工作中遇到过在生产时是热火朝天，但实际上年底还亏本的例子，所以不管是工作还是生活，你不理财，财不理你这就是很好的例。

财税培训心得体会篇 4

在当前经济背景下，作为一名即将走出大学校园、踏入社会的大学生，面临着市场环境中激烈的人才竞争以及严峻的就业形势，无时不会感到工作、生活压力之大。结合自我成长背景，在自我发展方向定位之前，创业便成为了一种选择。

SYB创业培训项目采用高度创新的培训方法，简单的语言，真实的案例在课堂学习中模拟创业的整个过程，教会我们要想创业得必备那些条件，如何实施自己的创业计划，以及创办企业之后该如何经营。培训中师生之间充分互动，相关环节请政府工作人员现场指导，讲解相关法

业所需的各种知识，强化创业想法，明确创业方向，梳理创业流程，把握创业机遇，最后达到成功创业的目的。

创办你的企业，发展你的企业。这门课程的内容分为两个部分，十小步，逐渐深入，教会一个有志青年产生创业想法、明确创业方向、确定自己所要创办的企业所经营的范围；进一步熟悉个人得创业背景，包括以往的经验，教育背景、所学习的相关课程；所要面对得市场评估，如目标客户的描述，市场容量、市场占有率，市场的变化趋势，竞争对手的主要优势，竞争对手得主要劣势，相对于竞争对手的主要优势和劣势；市场的营销计划，包括所要经营的产品类型，在市场中得定价，企业所在地点的选择，在必要时推出的促销方式；企业的组织结构，包括企业的类型、或是合资企业、合作社、合伙企业、或是个体工商户等，拟定企业的名称，公司的员工人数及其工作内容，需要购买的保险；根据预测的销售量，假设达到 100%得生产能力时，需要采购的固定资产，包括工具和设备。

根据交通和营销活动的需要，需要购置的交通工具，办公室需要的设备，固定资产的折旧；一年内销售收入的预测，包括销售数量、平均单价、月销售收入；销售和成本计划，包括销售收入、流转税、营销费用、贷款利息、税费等；现金流计划，包括现金流入和现金流出，月底现金；企业员工得组织结构图及员工工作描述；开办企业的行动计划，包括开办流程和时间安排，手指目标，利润目标等。

使我在更大程度上了解了想要创办企业，所该具备的条件和素质，也加深了我对创业的认识和理解，结合坚忍不拔，自强不息得海大精神，把自己锤炼成能安心、能吃苦、能创业的三能应用型人才，切实做到理性创业，科学创业，成功创业。

财税培训心得体会篇

20_年新年伊始，工勘院全体在职员工在各级领导的大力支持下进行为期五天的集中培训学习。这次培训学习采取理论与实践相结合的方式，针对性强，知识覆盖面广，涉及了地质灾害危险性评估、深基坑设计、工程勘察、财务核算、安全生产知识及工程施工等多方面知识，知识结构不可谓不饱满，使我收获颇多。

首先，精神上的激励。担任这次培训主讲人或是院领导，或是专业骨干专家，他们能够亲临授课就足以见出各级领导对这次培训的重视，对人才培养的重视。为了这次培训，他们从知识材料的收集整理到课堂上深入浅出的精彩讲解，无不作了精心的准备，这些凝聚着他们多年的理论知识和工作经验，这也体现了一种严谨、认真、负责的态度。这些理论知识和实践经验值得我们好好汲取，这样的态度更值得我们好好学习，这些会是我们受用一生的财富。

其次，知识上的收获。这次培训涉及面广、信息涵盖量大。采用的教学方式也很有效直接。教学分两个模块：课堂理论教学+野外实践教学；理论教学是知识结构基础，野外教学是知识理论的巩固与拓展，两

这次培训知识

体系分门别类，既很有针对性，又有非常重要的联系，如此次培训内容中的地灾评估、工程勘察、基坑设计、工程施工、安全知识及财务知识，这六者既相互独立，又彼此相互之间有联系，这样的培训既提高巩固了各专业职工的既有技能水平，又提升拓展了各职工的综合素质。

再者，集体凝聚力增强。这次培训各职能部门积极配合，几乎做到了全院整体性参与。在实际生产中，各职能部门相互独立，相互间联系较少。而此次培训就是一个平台，是相互间加强联系的桥梁。培训即是教学平台，也是各部门间、各职员间的交流平台，既加强了业务知识交流，又增进了人与人之间的情谊交流，这让本不熟悉的个体变成了彼此相熟的集体，突显了整体性，增强了单位的集体凝聚力。

最后，提升了应急反应能力。培训压轴是各级领导精心组织了一场应急抢险实战演练。这场演练贴近真实，从组织动员到现场分工协作，都严格参照了客观实践活动，这是一场高逼真的实战演练。这对加强院在应急抢险方面的能动反应能力上有很重要的现实指导意义。所谓养兵千日用兵一时，只有平时加强个人的专业素质及团队的协同配合能力，这样才能在社会需要我们的时候完成使命，为社会创造价值，从而最终实现提升自我的人生价值。且不论培训学习最终接受率多少，从各级领导对人才培养的重视程度来说，这次培训是很成功的，事实也证明了这样的培训是很有必要的。

是否是人才从来不会盖棺定论。要做与时俱进之人才，须长怀学习之心，做热爱学习之人。

财税培训心得体会篇

参加协会组织的 20__年 6 月 27—30 日土地估价师技术培训，受益颇深，深受感动：协会工作人员的周到服务、授课老师的精彩讲授、学员的仔细聆听等等。

从湖南省国土资源厅不动产登记处处长欧阳志军的《湖南不动产登记面临的问题及其解决路径》到国土资源部土地利用司地价处处长伍育鹏的《新版城镇土地分等定级规程》和《城镇土地估价规程的学习及应用》再到长沙永信评估咨询有限责任公司总经理陈明扬的《国有建设用地使用权出让地价评估技术规范（试行）解读》最后到湖南新融达土地评估有限责任公司技术总审过木中的《土地估价报告中存在的问题及土地估价实务中的经验与疑难问题解答》，以上讲授老师们都利用其丰富的理论功底和实践工作经验娓娓道来，深入浅出，讲述得非常到位。他们的讲授既有最新的行业理论知识，也有在本职工作中最基本的技术处理技巧，从宏观大势到微观个例，从国家、省市到本地区、本行业，方方面面都有涉及，非常不错。他们有的是一线行政管理者的角色，有的是土地估价专业人员，从他们的专业构成和身份背景分别是各有所长，每个人透露的信息质量各有特色，非常难得。

通过这次学习，我将充分利用和牢记授课老师的新理论，扎实的投

的最终归属和这次培训的根本目的。

财税培训心得体会篇

文：SakUraERP项目已经到了系统建立阶段，为期一个月的 ERP系统测试环境操作培训正如火如荼地进行着……

推行 ERP管理是公司发展的必然趋势。ERP是一个技术与管理的结合体，它的核心理念是优化资源配置、提高使用效率，通过科学的运作，提高工作效率，资金周转率，加快各项工作的进程，同事强化企业内部各部门的练习，档达到提高企业管理水平、提高运作效益、降低成本的目的。随着公司整体实力的提高，推行 ERP管理是公司发展的必然趋势。

ERP基础教育在 ERP学习中是十分重要的，如果实施 ERP中遇到挫折，多数是由于观念转变的问题，所以广泛、安排紧凑的培训计划能预防许多问题的出现。ERP模式中，每一项数据、名词和术语都有严密的定义，每一项事务处理都有严格的程序。它要求每个人员不仅知道本岗位的工作要求，还要了解本岗位的工作质量对于其他部门的影响，从全局出发，来理解和做好本职工作。

培训含有教育和训练两种含义，前者侧重与哲理和概念，后者注重应用方法。ERP实施过程中，培训是十分重要的环节，ERP软件的功能虽然强大，但也要靠人去运用，只有在人们学会了运用，ERP的效益才能发挥出来，因此培训工作要贯穿实施的全过程。在需求分析阶段结束

体人员进行了为期一周的概念初步培训。在解决方案阶段，我们也进行了 **OraCiaERP** 标准流程的操作培训，让各关键用户对 **OraCiaERP** 软件功能的基本操作有个初步的概念。而今，我们的测试环境操作培训也将接近尾声，**ERP**的实施对公司管理会做一些改变，因此公司员工面临着一些新的业务流程，现阶段进行着的就是对新的业务流程的操作流程培训，分别对采购、销售、库存以及财务的各个模块进行详细流程操作培训。培训期间，授课顾问认真详细地讲解 **ERP**具体操作流程，学员的学习热情也很高涨，都很耐心地学习，并对不解之处虚心请教，顾问也都细心地照顾到每个学员，务必使学员都跟上步伐，学会基本的操作，并要求学员学习写系统操作手册。此次培训使我们对 **ERP**系统有了更全面的认识，但是要熟练掌握 **ERP**系统还要结合到实际工

作中，不断练习，因此我们在培训之余，还安排了每天下午一小时时间由顾问指导练习，学习具体流程和应知应会的内容，对学员提出的问题，顾问也将注意事项详细解答。

这次 **ERP**培训是公司推进 **ERP**系统全面上线的重要辅助，帮助各系统操作人员真实地体验，使今后的工作更加顺利进行。培训只是开始，还需大家在工作中得以应用、发挥！

财税培训心得体会篇 8

暑假期间，我参加了县教育局组织的中小学教师能力提升培训，通

过培训，使我对高效课堂有更深刻的理解。课堂教学作为教学的一种基本形式，无论是现在，还是将来，都是学校教学的主阵地，物理教学的目标必须在课堂中完成。高效课堂要求在课堂教学中把以往的“鸦雀无声”变成“畅所欲言”，“纹丝不动”变成“自由活动”，“注入式教学”变成了“自主探索”。要求我们不但要教给孩子们知识，更要教给孩子们掌握知识的方法。这一点在我们的课堂上落实的不是很好，这里折射出一个令人深思的问题——如何提高物理课堂教学的有效性，打造适合自己的高效课堂，让物理课堂焕发生命的活力？

一、了解学生，做到因人而教是高效课堂的前提

1、了解学生个性。大多数的学生在学习中高兴得到老师的夸奖，因此，经常开展一些小型竞赛活动，可激发其学习兴趣，增强其竞争意识，让学生在竞争中共同前行。在教学中，采用各种方式的竞争手段，激发学生的学习兴趣 and 积极主动的参与热情，让全体学生能够共同进步。

2、了解学生原有认知基础。任何人在学习新知识时，旧知识总是要参与其中的，用已有的知识学习新知，既提高了课堂教学的含意，也消除了课堂上的无效空间，减少了学生的学习障碍。教师应尽可能地实际中引出问题，使学生了解物理知识来源于生活，同时又应用于生活实际，从而认识到物理知识在现实生活中的作用；同时，教师也应给学生提供更多的机会，让他们自己从日常生活中的具体事例中提炼出物理问题，用所学的物理知识去解决现实生活中的许多实际问题。

二、培养良好的倾听习惯是高效课堂的首要条件

要打造高效课堂首先要转变“发言热闹的教室”为“用心相互倾听的教室”。只有在“用心倾听的教室”里，才能通过发言让各种思考和情感相互交流，否则交流是不可能发生的。倾听学生的发言，好比是在和学生玩棒球投球练习。把学生投过来的球准确地接住，投球的学生即便不对你说什么，他的心情也是很愉快的。作为教师要擅长接学生投过来的每一个球，特别是学生投得很差的球或投偏了的球，这也是作为教师其自身的专业素质和驾驭课堂能力的最好表现。

三、充分的课前准备是高效课堂的条件

新课标针对学生不同年龄段的身心特点，对不同学段的教学目标作出了科学而具体的规定。首先，教学目标的定位要难易适中。就跟打篮球一样，篮筐太高了学生再怎么努力也投不进，自然就丧失了信心；而篮筐太低了，学生就会轻而易举地灌进篮筐，当然也就没有战胜困难的喜悦。其次，教师在制定教学目标的时候，要充分考虑到三维目标的统一。教学目标的制定也要兼顾好、中、差三个层次。根据因材施教原则，教学目标的制定也要因人而异，不同层次的学生要求达到的目标也各不相同，要避免一概而论。

四、课堂中优化教学过程是高效课堂的关键

物理课程标准指出：“有效地物理学习活动不能单纯地依赖模仿与记忆，动手实践、自主探索与合作交流是学生学习物理的重要方式。”

而高效地物理学习活动应是在有效地物理学习活动基础上的更高层次追求。

1、课前导入，出示目标。引人入胜的导入，可以唤醒学生的求知欲，激发他们的学习兴趣。因此，教师一进课堂就可以或让学生听听与课文有关的录音或音乐，或讲一个与课文有关的小故事，或展开一段与课文有关的精彩对话，或利用视频短片导入等等，以激发学生的学习兴趣和学习动机，从而提高课堂效率。

2、设置提纲，引导自学。课前写好小黑板，课上通过小黑板让学生看，明确自学要求，即自学什么内容，用多长时间，如何检测等，并指导学生自学的方法，如看书，是独立围绕思考题看书、找答案，还是边看书、边讨论、边解决疑难问题等等。而学习目标与自学要求的提出，低年段学生以激励比赛方式最好，因为比赛可以激发小孩子的求知欲望，调动学生学习的积极性。

3、小组讨论，合作探究。合作是一种比知识更重要的能力，它越来越成为当代人的一种重要素质，受到大家的青睐。而课堂开展小组合作学习，有利于师生间、学生间的情感沟通和信息交流，有利于鼓励学生从不同的角度去观察、思考问题，发展思维的发散性、求异性。

五、运用信息技术手段是高效课堂的重要策略

教师在以多媒体和网络为基础的信息化环境中实施课程教学活动，对课程教学内容进行信息化处理，使之成为学习者的学习资源，并提供

给学生共享。在平时的教学中经常利用多媒体进行教学，感觉对教学很有帮助。

1、导入更吸引人。万事开头难，好的课前导入不但能营造轻松的教学气氛。

因此，教师在设计导入环节时应注意在学生已有知识的基础上，根据学生的心理特点和认知规律，运用现代化技术手段将学生引入到教学情境中去。教师通过多媒体课件将学生带入教学情境中，再适时地提出问题，引导学生思考，产生学习新知识的兴趣。

2、兴趣更易激发。兴趣是最好的老师。在物理教学中，常常出现这样的现象：老师在讲台上讲得津津有味，学生在讲台下流露出消极厌烦的情绪或自己做别的事。这种现象出现的重要原因之一，就是教师的讲解很难对未亲身经历过的学生产生兴趣。运用电教手段，可以通过声、光、色、形，将物理的教授过程直观地、形象地直接作用于学生的各种感官，使学生产生强烈的学习兴趣。

六、形成良好的习惯，为高效的课堂保驾护航

打造小学物理高效课堂教学应该使课前、课堂和课后等方面成为一个有机的整体组合。打造小学物理高效课堂教学，要研究的方面还很多，但最关键的还是我们教师，教师的基本素质、教学水平与课堂教学效率的提高有着直接的关系。我作为一线的物理教师，要坚持不断地更新教育观念，提高业务水平，勇于实践，敢于创新。

总之，课堂教学是一门很深的学问，具有极强的艺术性。为了提高

课堂教学的有效性及高效性，我们必须本着“让每一个学生都学得好”，以教学理论作指导，经过自己的不断实践，不断总结，不断完善和创新，真正提高课堂教学的质量，提高学生学习效率。

财税培训心得体会篇 9

通过这次多媒体教学系统的培训学习，收获很多，下面我就谈谈一些体会。

1、畅言交互式多媒体教学系统操作简便灵活。

畅言交互式多媒体教学系统使用方法十分简便，也很容易掌握。我们在上课时可以直接打开电子课本，让学生一目了然，比传统方式更容易操作。在以往的数学课上，教师经常会用到诸如尺子、圆规等学科工具在黑板上作图，非常不便，但交互式多媒体教学系统就解决了这样的问题，让数学更简单了。

2、提高课堂互动性具有趣味性。

畅言交互式多媒体教学系统，使我们的教学变得更加简单、直观，这样可以极大地调动了学生的积极性，我们可以根据学科特点灵活使用畅言交互式多媒体教学系统，调用资源库中的相关资源，创造生动活泼的课堂氛围，提高互动效果

3、提高资源利用率。

教材同步的资源库也给老师提供了更多的选择性，让学生能够获取

更多的知识；这套软件将教师平常上课所需要的资源进行整合并根据课时，按照图片、视频、音频、文本等形式分类，节省了老师在课后搜索资源的时间，老师可以根据自己的学科特点灵活地使用畅言交互式多媒体教学系统，通过备课系统做出有特色的课件，创造生动活泼的教学氛围，充分调动学生的学习积极性，强化学习效果。也使这些资源能够得到有效的利用。非常具有创新性。

总之，畅言交互式教学系统在教学中发挥的作用是非常大的，大大提高了教学效果，我一定要在教学中把它用好，发挥它的作用。

财税培训心得体会篇 10

听马坚行老师的讲课，对原来自己的知道的东西进行了系统的梳理，感受颇深。与外界精英人员的接触会对我们的视野有很大的拓展，虽然通过一天的听讲和查看课件我知道这些销售知识已经有四五年未进行更新。但是他对于我仍然是全新的，以前未听过的。我以前是没有从事过区域市场开发及经销商管理，只是更直接的进行客户开发及维护。但是站在公司全局的时候，很多东西可以触类旁通举一反三。有几块对我们是很有用的，我列举如下，做一个大概的描述及现状分析，后期再补充。

1、市场的变化比营销还快。在泰隆银行待了近五年的时间，脑子里各种想法思路和身上各种习惯有很深的泰隆烙印。信贷调查不说（因为此次培训没有涉及，而且这个话题太大），市场开发中很多思路还是

早期使用的方法。这些年没有看过销售的书，只是不断的走访市场不断的悟，市场人文化等变化太大，老方法转头有点难而且反应迟钝。如果有新的方法却可能很快就能适应市场。比如我们在开发养殖贷款的时候最初我就想通过经销商介绍客户这种思路怎么行呢？经销商在这个环节中可是有利益的，他可能给我们介绍的客户只是为了卖饲料且可能还对客户进行了包装，正常做法是客户肯定都是通过自己寻找或者是比较可靠的老客户介绍。这个思路就是泰隆的老思路，在该全省的农业贷款开发中就不一定行得通。说得有点绕，泰隆给予我的只是一个基础，是个宗，万变不离其宗。在原有的基础上吸收新的知识发展出 LO 版本，2.0 版本等。

2、市场开发的全球观。做市场同拼图一样，为一块一块拼起来的，刚起步的早期公司都不会有那么多资源同时开发所有市场，肯定都得首先占领某个市场然后不断的扩大到新的版图，由点到线，由线到面，面到立体（先要做小池塘里的大鱼，而不是大池塘的小鱼）。虽说是由点做起，但是如果看不到立体，那么也只是打到哪里算哪里，没有计划的推进。俗话说不谋全局者不足以谋一域。市场开发没有规划的，结果就是开发未成功，成功无销量，有销量无利润。有规划和规划后的调整是否矛盾，这个是一直让我思考了很久的问题，计划的执行不力导致效果不好，那么是否需要调整目标？调整目标会发生计划没有公信力，显示随意性。但是不调整会影响整个团队的士气，可能会打击员工的积极性

然后导致大量人员离职。我的想法就是有全局观很重要，但是全局观的判断正确更重要，全局观的思考全面性体现在如：规划的深入，可能碰到的困难考虑全面，产品不足在销售中的解决方法等都需要考虑到（市场规划六连环：市场调研因为市场很大需要对市场有一个分析；市场界定在选择前需要分析自身状况自身的产品特点等；市场方案即开发方向方法；目标分解即适用 **smart** 目标清晰、目标量化、努力后可实现、本职工作范围内、多长时间能完成；开发市场；循环改进）而不仅仅是定一个目标，任务好定，任务的执行完成才是最难的。当时在银行里经常发生老总天天催着大家任务怎么还么有完成，赶紧出去跑业务，但是从来不带同事一起出去跑，看大家碰到什么样的难题，一起解决。所以有一些人适合做谋划者，有一些人适合做执行者，不能混了。

3、点的选择。在我们选择切入一个市场的时候，选择什么样的市场及选择的标准这里列举了四点：代表性——即市场的可复制性，该市场只是切入的一个点，开发好了之后需要从该点按该模式往外能够复制。主推性——这个点的客户经理只需要主推经营性贷款这个产品，而不用连带的负责其他的事情。辐射性——该市场开发好了之后会影响他市场，有口碑，因为开发该市场的时候有辐射到其他地方，在其他地方再开发的时候就会轻松很多。竞争性——在市场的对手进行全面的分析，强弱优先选择竞争弱的市场。在后期的所有市场中我们都会分中心市场，重点市场，外围市场。总部或是上级领导在制定战略的时候需要有自己的

主题思想，比如是优先以利润为导向还是先以规模为导向先占领市场，风险优先或是规模优先。培养人员优先还是品牌推广优先。有时候很难同时兼顾需要二选一。

4、市场调研。我们在每个市场开发的时候大家都会说先做个市场调研，但是调研了一两个月都只是说了下大概的感受，觉得很好可以开发或者是市场容量太小了没发做。再稍微好些的可能会写个文字的分析但是思路很乱。所以在这里我想说市场调研前需要有规划，我们要怎么调研，要调研什么，最终需要下什么样的结论，调研必须要有数据支撑。市场调研的方法多种多样，有人选择市场上大的商户进行调研，有人强调全面性都跑一遍，有人跑到工地等现场看直接用户的选择是什么。市场调研无明显的对错，只是看是否合适自身。

5、根据地即核心市场在哪里。小贷的客户分布在整个河南省，划分了四大片区：豫东、豫南、豫北、本部登封。我们对于市场开发的资源分配都是平均的，如人员安排，开销等，但是发现开发很困难或者是暂时很难开发的市场人员离职率较高，但是我们反倒给予更多的资源去挖掘该市场，费了很多周折，这也不一定错，但至少是不太对的。业务应该是需要有个已成功开发的明星市场及主战场，明星市场可以往外扩张或者收缩，但是主战场必须要维护好。老师讲的一个波士顿矩阵对市场的分析非常好：

明星市场是我们重点投入精耕细作的市场，因为该市场的投入产出

比最高，而金牛市场是我们的主战场，是我们需要巩固市场份额，滚动式发展，在该市场中我们要关注我们的竞争对手（一个行业主要有细分者，跟随者，挑战者，领导者）针对后两者需要制定打击方案。问题市场我们在开发的时候需要局部突破，有效分割该市场。问题市场是成长空间大，对对手的牵制性也大。弱小市场在品牌推广很难，投入产出比很高，所以在该市场中不见兔子不撒鹰，需要投入后马上见效，否则多余的资源都会投入其他三个市场当中。

6、招收什么样的人。招对一个正确的客户经理（同理招对一个主管，一个团队），能减少三年的奋斗时间，所以在选择的时候可以严进宽出，制定客户经理的评估表。招进来后帮助客户经理解决两个问题：能不能赚取工资（该贷款是否能发放的出去）。怎么赚取工资（贷款推广的方法及如何收回）这就需要有竞争力的盈利模式和优秀的管理者进行引导，员工之所以要加入我们的团队无非三点：跟我们有钱赚，跟我们有东西学，跟我们有未来发展空间。对于小贷公司来说与银行比是庙小钱少活重，所以在招人的时候目标可以不用定的太高，明白自己对人的需求是什么然后匹配彼此最重要，而且公司发展的不同阶段对人的需求也是不一样的。招收 **USb**型的人即来即用，招三流的学历二流的能力一流工资的人，给予高出同行 20%的薪资水平（这里会有一个矛盾就是员工想先给高工资再好好干活，老板想先好好干活再给高工资，我还是建议先给高工资，不好好干活的人淘汰掉这样发展相对较快些，也

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/205132011211011133>