# 企业员工培训工作的总结 公司员工培训总结(四篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-06-08

*企业员工培训工作的总结 公司员工培训总结一为什么新员工在培训期间与工作后反差会这么大?究其原因，就是新员工培训工作没有做到位。有两方面的原因，一方面是企业本身不够重视新员工培训，只是走形式，对外宣传的时候能够有个由头：我们也为员工提供培训之...*

**企业员工培训工作的总结 公司员工培训总结一**

为什么新员工在培训期间与工作后反差会这么大?究其原因，就是新员工培训工作没有做到位。有两方面的原因，一方面是企业本身不够重视新员工培训，只是走形式，对外宣传的时候能够有个由头：我们也为员工提供培训之类。另一方面企业没有选对培训师，或培训师水平不够，没有能够从根本上理解新员工培训的目的和目标。

因此，药店在对新员工进行新员工入职培训的时候，就要抓住培训目的和目标来开展培训工作。

药店新员工培训目的

一、自身价值观与企业理念的统一

新员工在加入一个新的组织后，首要的也是最基本的要求就是做好自身价值观与企业理念的统一。价值观是决定人的行为的心理基础，如果新员工每天都在做鱼自己价值观相违背的事情，时间长了就容易产生负面情绪，必然导致工作效率低下。

因此，药店要通过药店新员工培训来帮助新员工树立正确的价值观，且与药店自身理念达成一致，为共同的目标而工作、奋斗，只有具备良好的职业心态才是成功的基础。

二、明确自身职责与权利

新员工在进入企业的当下，面对全新的工作环境与陌生的同事，还有企业文化、产品等，难免感到茫然不知所措，这个时候，企业如果不重视新员工对岗位职责、任职要求、工作目标等了解需求，员工就很容易迷失方向，认为企业不够重视自己等，进而产生对企业的不满和怨愤。

三、掌握基本的工作技能

对于药店员工来讲，相对于其他门店员工，需要更加专业的知识和技能。因此，药店要让新员工尽快适应岗位要求，以免新员工产生挫折感，在新员工培训期间，基本知识和技能的培训是至关重要的一环。

药店新员工培训内容

药店新员工职业生涯规划培训

新员工职业生涯规划培训几乎是所有企业在进行新员工培训过程中的一个重要模块，目的在于帮助新员工确立个人发展目标，并引导新员工向企业目标靠拢。企业也会为新员工提供职业发展的条件与机会以实现企业与个人的共同进步。

新员工职业规划可分为以下几个步骤：

确定志向。志向是事业成功的基本前提，新员工在入职之初，就要确立自己今后的发展志向以便在以后的工作、学习中不断朝着这个目标前进。

综合评估。评估包括自我评估与职业生涯机会评估，员工要根据自身兴趣、特长、性格等结合各种环境因素进行综合考虑。

选择职业。职业的选择要考虑性格、兴趣、特长等与职业的匹配以及内外环境与职业的适应。

职业生涯路线的选择。

设定职业生涯目标。

制定行动计划与措施。

药店新员工服务礼仪规范培训

药店员工作为药店的形象代言人，要做好充分的仪容仪表和礼仪的功课，为顾客呈现专业、优秀的形象。药店员工要注重自己的服饰美、修饰酶、举止美、情绪美，要热情、主动的为顾客提供服务：

服饰美：

服装样式要和谐、大方

穿戴要整洁、卫生

修饰美：

修饰要美观、大方、淡雅

注重自身的仪容

举止美：

站立姿势要自然、端正

形态分度要高雅、礼貌、得体

情绪美：

要热情饱满、精力充沛

化不利情绪为有利情绪

仪容仪表应避免下列情况出现：

服装怪异，浑身珠光宝气，且香气扑鼻。

衣服不整洁，钮扣掉落或脱线。

不配带胸卡或将胸卡藏于衣服内只露出一角。

化妆时使用很奇怪的颜色。

浓妆艳抹，眼线和睫毛液渗出，带夸张耳环。

头发颜色怪异，表面油腻有头皮屑。

留长指甲，涂有色指甲油，或短指甲内留有污垢。

表情颓废，抱肘拥胸，手插衣袋而立。

药店新员工基本医学知识培训

药店新员工虽然都是从医学或药学院毕业的专业人才，但是缺乏实际的操作经验，药店应配合新员工培训讲师，安排专人做好新员工的基本医学知识培训工作，以便在以后尽快的融入到工作氛围当中。

药店新员工销售技能培训

药店经营已获利为目的，因此，应加强药店新员工销售技能培训，对新员工要强化营销意识，更新营销理念，提高销售能力;增强执行力，要求新员工能够结合本店实际，创造性的完成上级交给的销售任务;提升促销能力，店员要能够依照店内促销任务，把销售和促销措施具体化，增加业绩。

药店新进员工培训的根本目的在于塑造新员工的职业工作心态，确立与药店发展目标一致的职业生涯规划，这样才能上下一条心，为药店销售事业的发展贡献力量。

**企业员工培训工作的总结 公司员工培训总结二**

作为一名新员工，很荣幸能够加入国泰君安这个大家庭，更感谢在我初来乍到对各项业务不熟悉的时候公司能够组织这次培训。在四天的培训中，既有公司各业务条线骨干向我们传授的业务开展流程、技巧，又有分公司领导给我们介绍的公司文化、公司战略和理念，最后一天的素质拓展训练，增强了新员工集体的凝聚力。这次培训让我深刻认识到国泰君安山东分公司是一个团结的、积极的、有战斗力的集体。我以身为这个集体一员而自豪，想到将来可以为这个集体的荣誉而努力，我又倍感激动。

我将本次培训分为了三个部分：两天半的业务知识传授，半天的领导座谈以及最后一天的素质拓展。我对于这三部分内容感悟是不同的。

一、在两天半的业务培训中，我的脑海中一直浮现这么一句话：\"师者，所以传道受业解惑也。\"对我而言，每一位同事都是我的老师，特别是各位向我们传授知识的各位业务骨干。看着他们站在台上侃侃而谈，浑身散发着自信的光芒，我不禁心驰神往，以至于暗下决心一定要踏实工作、努力学习，以期将来某一天也可以向他们一样在台上向又一批新员工讲述自己工作的心得和技巧。

刘程总向我们介绍了中国股票市场的发展历程，让我认识到这个行业的发展并不是一帆风顺，有低谷也有高潮，但是一批又一批的券商人为了一个更加健全、更加完善的股票市场而不断努力着，现在我也成为了他们中的一员，想到这一点，突然有一种神圣的使命感，这令我既紧张又激动。王春晓总跟我们讲述了风控合规的重要性，以一个个真实的案例告诉我们\"莫伸手，伸手必被捉\".是啊，\"无规矩不成方圆\",这句话从小到大不知听了多少遍，但是之前的我并没有意识到这句话在金融行业的意义甚至重要过在别的行业里面。特别庆幸，在我刚刚进入这个行业公司就让我认识到了这一点，就像一颗小树，刚刚破土，就被捋直了树干。还有公司各部门负责人和骨干向我们新员工详尽、生动的传授了各项业务开展的流程以及开发客户的技巧。感谢，是我想对他们每一位说的词。同时，我也在心里告诫自己，一定要尽快成长，绝对不能让各位前辈和同事的努力白费。

二、第三天下午的领导座谈，对于我来说就是一场心灵之旅。谈话的内容不再拘泥于具体业务，在更高的高度给予我们指引，特别是张总关于90后员工的谈话，令我受益匪浅感触良多。作为一个94年出生的\"孩子\",又是一名艺术生，我常常陷入矛盾当中：一方面，家长和长辈告诉我，要好好听大人的话，努力配合别人，不要做出格的事情;而另一方面，周围的同龄人又说，我们是新一代的青年，就是要做自己喜欢的事情，与众不同才是我们的风格。有时候我真的不知道如何做才是对的。但是那天下午，张总告诉我们，作为一名90后，个性鲜明是我们的特色，不走寻常路勇于创新是我们的优势，要敢于发声，敢于承担，但是同时，一些传统的东西，比如诚信，比如团结，要根植内心。用传统的精华圆润我们的锋芒，外放的光芒当收于内心的平静。这些话，像一双有力的大手解开了我内心矛盾的结，给我指明了方向，让我明白作为一名90后，该如何去做才能更好成长，更好的服务公司。

三、最后一天的素质拓展训练，让我们每一个人都认识到\"决策力\"、\"执行力\"、\"团结\"的重要性。所有的项目中，给我触动最深的，莫过于攀爬\"毕业墙\"了。当我看到那面高达4.2米，光秃秃无处借力的墙时，我内心只有一个想法：是在开玩笑吧，这怎么可能上去。说实话，我退缩了，反正我是一个女孩子，上不去也不会有人说什么，而且40个人呢，怎么可能上的去。后来，教官向我们讲述了爬墙的方法：搭人梯，也就是踩着下面的人爬上去。我当时在想，谁会去当那个主梯呢，一百多斤踩在肩上多疼啊。但是真正开始攀爬的时候，我震惊了：有好几位同事主动站出来要当那个主梯。那时候我并不知道是什么一种力量让他们能够站出来，只是感觉到震惊。攀爬开始了，一个、两个、三个……很快，轮到我上了。当我踩在同事并不算很厚实的肩膀上，看着上面同事伸下来的手，我有一瞬间的愣神，只觉得心里多了一些什么东西，这个东西不同以往，不来自于工作和学习，却让我踏实，让我温暖。我笑着握住了上面同事伸下来的手，在他们的帮助下，我站在了那面在我看起来不可逾越的高墙之上。上来的一瞬间，我却哭了，说不上是喜悦还是激动，眼泪就是那样流了下来。

很快，就剩下最后一名同事没有上去了。他没有丝毫的慌乱，有条不紊的与已经达到安全范围的同事配合着，看着他被提到半空，脚下没有任何着力点，我的心也跟着提了起来，不由自主的伸出双手做起了保护。终于所有人都安全了，40个人，27分钟，征服4.2米高墙，这种在我看来不可能完成的任务就这样被我们的团队完成了。看着那些担当主梯的同事那红肿的肩膀，我突然明白了是什么让他们能够站出来：是责任，是担当，是团队意识和奉献意识。作为一个女孩子，在这种项目中我可能永远也没办法成为最下面的那一个，但是在今后的工作中，我会努力的承担起自己的责任，为了组织和集体奉献自己的全部力量，绝不退缩!现在想起来这段\"爬墙\"的经历，还是会有感动萦绕在我的心头。感动、感恩、感谢……

最后，还是要感谢静姐，感谢青蒙哥，感谢参加培训的每一位小伙伴，你们让我感受到了家的温暖，有你们我很开心，很幸福。

4天的培训很快结束了，但是我的学习之路才刚刚开始。我将以公司使命为己任，学习、落实\"国泰君安三年发展战略\",始终遵守合规条例，用实际行动维护公司品牌和声誉，能够和所有同事共创业绩、共享成果、共同发展!真诚的祝愿国泰君安以及我们山东分公司的明天会更好!

**企业员工培训工作的总结 公司员工培训总结三**

刚走出大学校门，我就很荣幸地成为中国软件通用产品事业部中的一员，怀着自己美好的希望和积极的人生心态，开始了自己人生新的征程。

为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地在9月2日对我们进行了为期一天的新员培训。这次培训的内容非常丰富，主要有公司历史沿革、企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授相关专业知识和自身经验的传授。通过这次培训，使我受益非浅、深有体会。

首先，了解公司历史沿革。开始培训的是历史沿革，周显敬和刘胜平经理介绍得很详细，仿佛带领我们重走过这十多年的风雨，见证企业的进化，也了解到了其中的艰辛。这使我们更加珍惜现在来之不易的今天，激励我们更加努力去建设辉煌的明天。

一个企业的历史就见证了一个企业的成长与辉煌，不了解中软通用历史的时候，感觉到的是一个产品，一个企业，当通过刘总真正了解了通用产品历史的时候，才发现这是一份精神、一份信念的伟大事业。当了解到这么多，我才真正的知道自己该如何努力、如何奋斗才能真正的接下这份责任、这份重担，更好的让中软跑在安全产品的前沿。

第二项是关勇的uem8.0系统框架及主要功能介绍。在刚刚刘总的讲话中，我们就了解到了关总在公司发展中起到的重要作用。关总很详细的给我们介绍了uem8.0系统框架及主要功能介绍，让我们更好的了解uem。在以后测试过程中能更好的跟开发沟通，完善我们的软件。

第三项是王文宇的部门产品体系介绍。

虽然时间不长，但是王总让我们真正的了解到了通用产品事业部的产品体系，作为一个做产品的公司，产品的好坏决定了公司未来的发展，王总的一席介绍让我们更加坚信通用产品的前景和未来。无论经过怎么样的风雨怎样的坎坷，在安全产品这一方向，我相信我们的产品一定会越来越好。

第四项是张向红的部门质量目标、生命周期模型、开发、生产、维护、服务过程介绍。

张姐详细的给我们介绍了部门质量目标、生命周期模型、开发、生产、维护、服务过程。让我们更好的了解了通用产品事业部的企业文化。

第五项是赵泰的软件测试简介、qc使用与注意事项。

测试是一个软件的最重要的把关过程。赵姐详细的为我们介绍了软件测试、qc使用与注意事项。使我们更好的了解了软件测试的工作任务和性质，怎么样能够跟好的完成和胜任这项工作。赵姐还给我们讲了qc使用与注意事项，这是一个缺陷管理工具，能更好的让开发和测试在提交和修复bug的时候做到更好的沟通和同步。

第六项周淑艳的部门管理规定、礼仪培训综合管理部。

一个人的礼仪和个人素质占一个人成长的重要位置。周姐详细的给我们介绍了部门管理规定、礼仪培训综合管理部。周姐的介绍和讲解让我们跟好的提升个人素质，在与人相处的时候能很融洽。在人际关系上不会有太多的失败，还有管理规定，让我们更好的了解公司的制度，做到一个好员工。

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、再学习。一刻也不能放松，不仅要转研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，更好的完善自己。经过了3个月的实习，感觉现在也慢慢走上正轨了。脚踏实地的工作，养成良好的工作与生活习惯，为自己积累资本、为公司创造利益。

**企业员工培训工作的总结 公司员工培训总结四**

时光荏苒，白驹过隙，一段时间的工作已经结束了，这是一段珍贵的工作时光，我们收获良多，这时候，最关键的工作总结怎么能落下!下面小编给大家带来企业员工培训工作的总结范文，希望大家喜欢!

时间一晃而过，转眼之间我来到\_\_已经一个月了。这是我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而完美的回忆。在一个播种的季节，我荣幸的踏入了一个欣欣向荣、朝气蓬勃的企业————利丰集团海利丰地源热泵有限职责公司，成为了地热部的一员。感激海利丰公司领导给了我这样的机会，在这段时间里给予了我足够的宽容、支持和帮忙，让我充分感受到了海利丰人“海纳百川”的胸襟，感受到了海利丰人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了海利丰人的执着、勇敢和坚定。在对海利丰人钦佩的同时，也为自我能成为海利丰的一份子而惊喜万分。

20\_\_.5.16号午时，海利丰公司对新员工进行了岗前培训，培训资料主要包括以下几个方面：新员工自我介绍、领导开训、人生定位、行业意义与公司简介、工程实例、海利丰发展前景、海利丰规章制度等几个环节。经过一系列环节的培训，受益匪浅，主要有以下几个方面的收获：

①要想快速融入公司，我们必须认同海利丰公司的企业文化，做到个人服从团队，团队服从组织，组织服从文化，个人利益服从团队利益，统筹全局，不要只顾眼前的个人得失，为实现个人的发展奠定良好的基础。

②海利丰的企业制度是海利丰公司赖以生存的体质基础，是企业重要的活力源泉。了解并熟悉公司的规章制度，靠制度来约束自我的言行。无规矩不以成方圆，仅有熟悉掌握公司的企业制度，才能保障工作井然有序的进行。

③作为海利丰公司的一员，应站在公司及团队的角度来衡量研究问题。逐渐培养高尚的职业道德和较强的职责心，虚心向师父及同事请教，珍惜每次学习的机会，不要轻视我们的任何一个伙伴。三人行，必有我师，取长补短，共同提高。

④每位员工的成功都离不开目标，包括短期目标、中期目标、长期目标。做好规划，不应好高骛远。作为新员工的我们更应当脚踏实地，摆正心态，让自我沉淀下来，一步一个脚印，实现目标指日可待。

⑤人生重在设计，选择大于努力。每个员工的幸福来自于我们的规划，有句话说的很好，仅有选对路才能有出路。行业是基础，行动时动力，认准行业，坚持不懈的努力，必须会实现质的飞跃，取得更大的成功。

海利丰公司的快速发展，为我们每位员工都供给了十分好的发展平台。海利丰人所从事的行业具有很大的行业优势和发展潜力，正值东营打造“中国地源热泵城”之际，每位员工都应当行动起来，做好个人的定位，服务好我们职责范围内的每份工作。

作为新人，我们应当更加努力工作，让自我在平凡的岗位上挥洒汗水，焕发自我的青春与热情，使自我得到更多的锻炼。尽管此刻对地源热泵这个行业只是刚入门，可是我们应当对这份工作充满着热情，对地源热泵这个行业有着极大的信心。

在今后的工作中，我们将立足本职工作，勤于实践，丰富自我的专业知识，提高自我的技术业务素质，在完成既定目标的基础上，加强职责，对各项工作早安排、早部署、早动手，按照既定的计划努力工作，不怕困难，进取完成领导下达的各项任务。努力从实践中学习更多的知识，做到理论和实践相结合，逐步完善和丰富自我，力争在工作中取得更好的成绩，成为一名优秀的工程技术人员。

马云以往说过，成功的关键不在于我们能做什么，而是我们想做什么，该如何做。认准既定的目标，坚持不懈的努力，必须会取得属于我们的新天地。在此，提醒我们海利丰的每位同事，健康、时间、本事是我们奋斗的条件，我们在忘我工作的同时，必须要注意自我的身体、安排好每一天的计划。坚持下去，定会取得必须的成绩!

还记得是小云姐的一条微信朋友圈，特别有感触，是这么说的：有人问我，你在山航除了会订票，你还会啥?答曰，在山航要具备以下条件：会微笑、会主动、会背书、会沟通、会业务、会考试、会算账、会看人，能熬夜、能早起、能受气、能抗压，懂舍得、懂政治、懂娱乐，受得了忙、守得住闲，还要会哄人，在这个行业混几年，不成精也已经看破坏红尘了，你以为在山航容易啊!看完这段话，感触很大，看似平凡的岗位，却是尝尽人生酸甜苦辣，造就了不平凡的职业人生。我也期待着哪天走上岗位，

有句话是彪悍的人生不需要解释，但是既然选择了就要一步一步走下去，再难爬也得爬完。这段时间，我们领略了背书、业务、考试、算账等等，要经历的还很多，又到楼下跟岗，我有点质疑自己能不能行，你能不能做到，内心其实很忐忑，经过这段时间培训，我也很清楚每次考试自己的成绩并不理想，压力其实也很大，客服的行业和之前的工作完全不一样，简直颠倒了，感觉三观都要重新整理了，而且我觉得自己在这完全就没有什么工作经验之谈了，和自己想的完全不一样，和其他即将毕业的小伙伴一样都是小白一个。现在安静下来想想，这也许就是一个挑战，一个新的开始，还是那句话选择了就一步一步走好。业务知识就是基础，自己的基础没打好，只能多背多看了，没有别的办法。对待学习业务知识的态度我也需要调整，之前总觉得差不多就行，结果考试就栽了，这次综合考了其实也很无奈，怎么就这么差这两分，多背个知识点的事…除了日常上课学习，还是希望赶紧跟岗，不上手背再多知识，只是纸上谈兵，实践中能掌握到更多，对我来说觉得会比总是用试卷形式要好，比如截屏题算改期退票费，试卷上的截图认识，教员操作的认识，换到自己在嵌入黑屏里操作就会多反应一会。跟岗也算是督促我，师傅带4人，学不好就会有压迫感，我个人在学习方面属于拿枪逼着往前走的，自己知道有这毛病就是治不好，每次都是到了关键时刻开始着急这种类型，就不是学习的料，我觉得客服都是学霸类型，或者就是肖总和心彤这种很聪明，真的是看看就会，压力也大。来了客服，就不忘自己当初的誓言，选择了就要尊重自己，和之前完全不一样的环境、状态，就要学着去适应，调整好自己的心态，争取早日上岗，步上正轨。

刚走出大学校门，我就很荣幸地成为中国软件通用产品事业部中的一员，怀着自己美好的希望和积极的人生心态，开始了自己人生新的征程。

为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地在9月2日对我们进行了为期一天的新员培训。这次培训的内容非常丰富，主要有公司历史沿革、企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授相关专业知识和自身经验的传授。通过这次培训，使我受益非浅、深有体会。

首先，了解公司历史沿革。开始培训的是历史沿革，周显敬和刘胜平经理介绍得很详细，仿佛带领我们重走过这十多年的风雨，见证企业的进化，也了解到了其中的艰辛。这使我们更加珍惜现在来之不易的今天，激励我们更加努力去建设辉煌的明天。

一个企业的历史就见证了一个企业的成长与辉煌，不了解中软通用历史的时候，感觉到的是一个产品，一个企业，当通过刘总真正了解了通用产品历史的时候，才发现这是一份精神、一份信念的伟大事业。当了解到这么多，我才真正的知道自己该如何努力、如何奋斗才能真正的接下这份责任、这份重担，更好的让中软跑在安全产品的前沿。

第二项是关勇的uem8.0系统框架及主要功能介绍。在刚刚刘总的讲话中，我们就了解到了关总在公司发展中起到的重要作用。关总很详细的给我们介绍了uem8.0系统框架及主要功能介绍，让我们更好的了解uem。在以后测试过程中能更好的跟开发沟通，完善我们的软件。

第三项是王文宇的部门产品体系介绍。

虽然时间不长，但是王总让我们真正的了解到了通用产品事业部的产品体系，作为一个做产品的公司，产品的好坏决定了公司未来的发展，王总的一席介绍让我们更加坚信通用产品的前景和未来。无论经过怎么样的风雨怎样的坎坷，在安全产品这一方向，我相信我们的产品一定会越来越好。

第四项是张向红的部门质量目标、生命周期模型、开发、生产、维护、服务过程介绍。

张姐详细的给我们介绍了部门质量目标、生命周期模型、开发、生产、维护、服务过程。让我们更好的了解了通用产品事业部的企业文化。

第五项是赵泰的软件测试简介、qc使用与注意事项。

测试是一个软件的最重要的把关过程。赵姐详细的为我们介绍了软件测试、qc使用与注意事项。使我们更好的了解了软件测试的工作任务和性质，怎么样能够跟好的完成和胜任这项工作。赵姐还给我们讲了qc使用与注意事项，这是一个缺陷管理工具，能更好的让开发和测试在提交和修复bug的时候做到更好的沟通和同步。

第六项周淑艳的部门管理规定、礼仪培训综合管理部。

一个人的礼仪和个人素质占一个人成长的重要位置。周姐详细的给我们介绍了部门管理规定、礼仪培训综合管理部。周姐的介绍和讲解让我们跟好的提升个人素质，在与人相处的时候能很融洽。在人际关系上不会有太多的失败，还有管理规定，让我们更好的了解公司的制度，做到一个好员工。

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、再学习。一刻也不能放松，不仅要转研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，更好的完善自己。经过了3个月的实习，感觉现在也慢慢走上正轨了。脚踏实地的工作，养成良好的工作与生活习惯，为自己积累资本、为公司创造利益。

作为一名新员工，很荣幸能够加入国泰君安这个大家庭，更感谢在我初来乍到对各项业务不熟悉的时候公司能够组织这次培训。在四天的培训中，既有公司各业务条线骨干向我们传授的业务开展流程、技巧，又有分公司领导给我们介绍的公司文化、公司战略和理念，最后一天的素质拓展训练，增强了新员工集体的凝聚力。这次培训让我深刻认识到国泰君安山东分公司是一个团结的、积极的、有战斗力的集体。我以身为这个集体一员而自豪，想到将来可以为这个集体的荣誉而努力，我又倍感激动。

我将本次培训分为了三个部分：两天半的业务知识传授，半天的领导座谈以及最后一天的素质拓展。我对于这三部分内容感悟是不同的。

一、在两天半的业务培训中，我的脑海中一直浮现这么一句话：\"师者，所以传道受业解惑也。\"对我而言，每一位同事都是我的老师，特别是各位向我们传授知识的各位业务骨干。看着他们站在台上侃侃而谈，浑身散发着自信的光芒，我不禁心驰神往，以至于暗下决心一定要踏实工作、努力学习，以期将来某一天也可以向他们一样在台上向又一批新员工讲述自己工作的心得和技巧。

刘程总向我们介绍了中国股票市场的发展历程，让我认识到这个行业的发展并不是一帆风顺，有低谷也有高潮，但是一批又一批的券商人为了一个更加健全、更加完善的股票市场而不断努力着，现在我也成为了他们中的一员，想到这一点，突然有一种神圣的使命感，这令我既紧张又激动。王春晓总跟我们讲述了风控合规的重要性，以一个个真实的案例告诉我们\"莫伸手，伸手必被捉\".是啊，\"无规矩不成方圆\",这句话从小到大不知听了多少遍，但是之前的我并没有意识到这句话在金融行业的意义甚至重要过在别的行业里面。特别庆幸，在我刚刚进入这个行业公司就让我认识到了这一点，就像一颗小树，刚刚破土，就被捋直了树干。还有公司各部门负责人和骨干向我们新员工详尽、生动的传授了各项业务开展的流程以及开发客户的技巧。感谢，是我想对他们每一位说的词。同时，我也在心里告诫自己，一定要尽快成长，绝对不能让各位前辈和同事的努力白费。

二、第三天下午的领导座谈，对于我来说就是一场心灵之旅。谈话的内容不再拘泥于具体业务，在更高的高度给予我们指引，特别是张总关于90后员工的谈话，令我受益匪浅感触良多。作为一个94年出生的\"孩子\",又是一名艺术生，我常常陷入矛盾当中：一方面，家长和长辈告诉我，要好好听大人的话，努力配合别人，不要做出格的事情;而另一方面，周围的同龄人又说，我们是新一代的青年，就是要做自己喜欢的事情，与众不同才是我们的风格。有时候我真的不知道如何做才是对的。但是那天下午，张总告诉我们，作为一名90后，个性鲜明是我们的特色，不走寻常路勇于创新是我们的优势，要敢于发声，敢于承担，但是同时，一些传统的东西，比如诚信，比如团结，要根植内心。用传统的精华圆润我们的锋芒，外放的光芒当收于内心的平静。这些话，像一双有力的大手解开了我内心矛盾的结，给我指明了方向，让我明白作为一名90后，该如何去做才能更好成长，更好的服务公司。

三、最后一天的素质拓展训练，让我们每一个人都认识到\"决策力\"、\"执行力\"、\"团结\"的重要性。所有的项目中，给我触动最深的，莫过于攀爬\"毕业墙\"了。当我看到那面高达4.2米，光秃秃无处借力的墙时，我内心只有一个想法：是在开玩笑吧，这怎么可能上去。说实话，我退缩了，反正我是一个女孩子，上不去也不会有人说什么，而且40个人呢，怎么可能上的去。后来，教官向我们讲述了爬墙的方法：搭人梯，也就是踩着下面的人爬上去。我当时在想，谁会去当那个主梯呢，一百多斤踩在肩上多疼啊。但是真正开始攀爬的时候，我震惊了：有好几位同事主动站出来要当那个主梯。那时候我并不知道是什么一种力量让他们能够站出来，只是感觉到震惊。攀爬开始了，一个、两个、三个……很快，轮到我上了。当我踩在同事并不算很厚实的肩膀上，看着上面同事伸下来的手，我有一瞬间的愣神，只觉得心里多了一些什么东西，这个东西不同以往，不来自于工作和学习，却让我踏实，让我温暖。我笑着握住了上面同事伸下来的手，在他们的帮助下，我站在了那面在我看起来不可逾越的高墙之上。上来的一瞬间，我却哭了，说不上是喜悦还是激动，眼泪就是那样流了下来。

很快，就剩下最后一名同事没有上去了。他没有丝毫的慌乱，有条不紊的与已经达到安全范围的同事配合着，看着他被提到半空，脚下没有任何着力点，我的心也跟着提了起来，不由自主的伸出双手做起了保护。终于所有人都安全了，40个人，27分钟，征服4.2米高墙，这种在我看来不可能完成的任务就这样被我们的团队完成了。看着那些担当主梯的同事那红肿的肩膀，我突然明白了是什么让他们能够站出来：是责任，是担当，是团队意识和奉献意识。作为一个女孩子，在这种项目中我可能永远也没办法成为最下面的那一个，但是在今后的工作中，我会努力的承担起自己的责任，为了组织和集体奉献自己的全部力量，绝不退缩!现在想起来这段\"爬墙\"的经历，还是会有感动萦绕在我的心头。感动、感恩、感谢……

最后，还是要感谢静姐，感谢青蒙哥，感谢参加培训的每一位小伙伴，你们让我感受到了家的温暖，有你们我很开心，很幸福。

4天的培训很快结束了，但是我的学习之路才刚刚开始。我将以公司使命为己任，学习、落实\"国泰君安三年发展战略\",始终遵守合规条例，用实际行动维护公司品牌和声誉，能够和所有同事共创业绩、共享成果、共同发展!真诚的祝愿国泰君安以及我们山东分公司的明天会更好!

很多门店新员工培训都存在这样的问题：培训当下，新员工各个积极性很高，显得斗志昂扬，恨不得立即奔赴工作岗位开始工作。但是一段时间过后(一般一周)，员工的精神面貌发生了一百八十度转变，当初的气势已经销售殆尽，掌握的日常服务礼仪也没有用上。

为什么新员工在培训期间与工作后反差会这么大?究其原因，就是新员工培训工作没有做到位。有两方面的原因，一方面是企业本身不够重视新员工培训，只是走形式，对外宣传的时候能够有个由头：我们也为员工提供培训之类。另一方面企业没有选对培训师，或培训师水平不够，没有能够从根本上理解新员工培训的目的和目标。

因此，药店在对新员工进行新员工入职培训的时候，就要抓住培训目的和目标来开展培训工作。

药店新员工培训目的

一、自身价值观与企业理念的统一

新员工在加入一个新的组织后，首要的也是最基本的要求就是做好自身价值观与企业理念的统一。价值观是决定人的行为的心理基础，如果新员工每天都在做鱼自己价值观相违背的事情，时间长了就容易产生负面情绪，必然导致工作效率低下。

因此，药店要通过药店新员工培训来帮助新员工树立正确的价值观，且与药店自身理念达成一致，为共同的目标而工作、奋斗，只有具备良好的职业心态才是成功的基础。

二、明确自身职责与权利

新员工在进入企业的当下，面对全新的工作环境与陌生的同事，还有企业文化、产品等，难免感到茫然不知所措，这个时候，企业如果不重视新员工对岗位职责、任职要求、工作目标等了解需求，员工就很容易迷失方向，认为企业不够重视自己等，进而产生对企业的不满和怨愤。

三、掌握基本的工作技能

对于药店员工来讲，相对于其他门店员工，需要更加专业的知识和技能。因此，药店要让新员工尽快适应岗位要求，以免新员工产生挫折感，在新员工培训期间，基本知识和技能的培训是至关重要的一环。

药店新员工培训内容

药店新员工职业生涯规划培训

新员工职业生涯规划培训几乎是所有企业在进行新员工培训过程中的一个重要模块，目的在于帮助新员工确立个人发展目标，并引导新员工向企业目标靠拢。企业也会为新员工提供职业发展的条件与机会以实现企业与个人的共同进步。

新员工职业规划可分为以下几个步骤：

确定志向。志向是事业成功的基本前提，新员工在入职之初，就要确立自己今后的发展志向以便在以后的工作、学习中不断朝着这个目标前进。

综合评估。评估包括自我评估与职业生涯机会评估，员工要根据自身兴趣、特长、性格等结合各种环境因素进行综合考虑。

选择职业。职业的选择要考虑性格、兴趣、特长等与职业的匹配以及内外环境与职业的适应。

职业生涯路线的选择。

设定职业生涯目标。

制定行动计划与措施。

药店新员工服务礼仪规范培训

药店员工作为药店的形象代言人，要做好充分的仪容仪表和礼仪的功课，为顾客呈现专业、优秀的形象。药店员工要注重自己的服饰美、修饰酶、举止美、情绪美，要热情、主动的为顾客提供服务：

服饰美：

服装样式要和谐、大方

穿戴要整洁、卫生

修饰美：

修饰要美观、大方、淡雅

注重自身的仪容

举止美：

站立姿势要自然、端正

形态分度要高雅、礼貌、得体

情绪美：

要热情饱满、精力充沛

化不利情绪为有利情绪

仪容仪表应避免下列情况出现：

服装怪异，浑身珠光宝气，且香气扑鼻。

衣服不整洁，钮扣掉落或脱线。

不配带胸卡或将胸卡藏于衣服内只露出一角。

化妆时使用很奇怪的颜色。

浓妆艳抹，眼线和睫毛液渗出，带夸张耳环。

头发颜色怪异，表面油腻有头皮屑。

留长指甲，涂有色指甲油，或短指甲内留有污垢。

表情颓废，抱肘拥胸，手插衣袋而立。

药店新员工基本医学知识培训

药店新员工虽然都是从医学或药学院毕业的专业人才，但是缺乏实际的操作经验，药店应配合新员工培训讲师，安排专人做好新员工的基本医学知识培训工作，以便在以后尽快的融入到工作氛围当中。

药店新员工销售技能培训

药店经营已获利为目的，因此，应加强药店新员工销售技能培训，对新员工要强化营销意识，更新营销理念，提高销售能力;增强执行力，要求新员工能够结合本店实际，创造性的完成上级交给的销售任务;提升促销能力，店员要能够依照店内促销任务，把销售和促销措施具体化，增加业绩。

药店新进员工培训的根本目的在于塑造新员工的职业工作心态，确立与药店发展目标一致的职业生涯规划，这样才能上下一条心，为药店销售事业的发展贡献力量。

★ 20\_公司内部培训工作总结报告范文精选5篇</span

★ 公司培训工作总结范文5篇汇总</span

★ 20\_公司内部培训总结优秀范文5篇</span

★ 公司培训工作总结优秀范文5篇</span

★ 普通员工月个人总结简短5篇</span

★ 人资月度工作个人总结工作汇报</span

★ 房地产员工个人上半年工作总结范文五篇</span

★ 公司人事实习工作总结精选范文5篇</span

★ 20\_年行政部员工个人季度工作总结范文</span

★ 房地产公司季度工作总结范文五篇</span

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