# 最新企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会(十四篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-08-30

*心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇一1.加强业务学习，提高了业务素质通过公...*

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇一**

1.加强业务学习，提高了业务素质

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己培训岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际培训做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《\_\_\_》，并作为项目组成员参与编写了《\_\_公司管理咨询建设项目建议书》、《\_\_公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》、《\_\_公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

2.改变了思想，转换角色，严于律己

一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的培训态度，不断提高;二要转换角色，尽快的进入培训状态;三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、培训作风融入日常培训，并严格执行。

3.体会与感悟

公司从上到下全体员工的培训精神，使我感受颇深，正所谓：一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，培训上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。对于接下来的培训，充分信心!

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇二**

依据上级有关师德建设、师德考核的指示精神，结合我校工作实际，我校严格按照师德培训方案，对教师职业道德建设进行了安排布置，每个教师都上交了自己的师德培训的体会，据此，不同岗位的教师还结合自己的工作实际写出了有关师德方面的论文10余篇，总结起来，重点抓了以下工作：

一、学习抓落实

多数的学习流于形式，为避免师德建设的学习流于表面化，我们要求每位教师都要写出自己的心得体会，师德建设小组予以检查，这样就等于是强制抓学习。

二、使师德建设指导自己的工作实践

师德建设的目的是推动教师职业道德水平的提高，如果搞两张皮，就失去了师德建设的意义。为此，我们发放了学生问卷调查表120份，家长问卷调查表120份，对教师的职业道德进行了不记名调查，学生问卷收回90份，家长调查问卷收回90份。学校考核小组对回收的问卷进行了整理归类，对学生、家长反映的突出问题进行了整改，对个别教师进行了个别批评，以此促进各项工作的开展。

三、以师德建设弘扬爱岗敬业的奉献精神

一个学校要发展，必须要有一支好的教师队伍，这支队伍能否打硬仗，是否能积极主动地发挥能动性，关键看教师的思想。在师德建设中，我们提出“我为学校做贡献”的口号，努力检查自己是否为学校的发展出了力，树立“校荣我荣，校耻我耻”的观念，努力打好翻身仗，争取我校上一个大的台阶!

四、培训效果

1、教师们增强了业务素质，并认清了形势，转变了观念，形成了共识。

树立正确的教育观念，认清当前教育形势，并形成共识是搞好新时期学校教育教学工作的关键。通过丰富多彩的师德培训内容和形式多样的培训方式，一方面使我校教师在业务素质方面有了明显的提高，另外，对教师观念上也起到了很大的冲击作用。师德培训工作的开展使我校教师对当前教育形势有了正确的认识，并形成了科学而新型的教育观念和达成了共识，为搞好新时期学校教育教学工作作了良好的物质准备和思想准备。

2、师德学习先进分子的涌现

在师德培训期间，我校教师在会风、学风等方面始终保持良好的师德师风状态，体现了为人师表的优秀本质。通过师德培训工作的开展，我校涌现了一大批的师德学习积极分子和先进个人。他们代表我校全体教师在师德培训工作总结会议上作了表态及发言。他们是我校师德培训工作良好成效的体现，也是我校师德培训工作圆满完成的标志。

总之，师德培训工作是有关教师队伍建设和学校教育教学工作大局的事项，我们将长期不懈地进行下去，并力出成效。

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇三**

20\_\_年10月27日，我荣幸成为\_\_的一员，在财务部担任会计一职，到现在，我已经加入\_\_这个家庭整整两个多月了。在这一个月的时间里，我对公司的架构、管理、运行模式及业务有了进一步的了解。

虽然我已经不是刚出社会的应届毕业生，尽管我已经有了近3年的会计培训经历，但是，面对这从未接触过的行业，心里总有点忐忑。在原培训单位，我主要从事代理记账及审计咨询培训，涉及的基本是制造业与商贸企业的税务账处理、税务筹划及企业与各政府部门之间的沟通等培训，而不涉及一个企业内部的日常财务培训，对企业的内账及其管理认知比较少，因此，面对新的行业，面对新的培训职能，尽管入职前有对相关行业的会计制度与政策进行咨询与了解，但心里总有不踏实，感觉无从下手，害怕会做不好培训。而当我加入\_\_，公司宽松融洽的培训氛围，让我放松了原来紧绷的情绪，很快适应了新的培训环境。

在这短短几个月的培训时间里，我感受良多。

首先，在人际交往方面。公司虽然人员不多，并且基本都是新入职，但是每个人都相处融洽，组成一个融洽、和谐的集体。

其次，培训方面，得到一定的锻炼与提升：

1.得益于之前的培训，由于对e\_cel培训表的常用函数运用尚算熟练，让我在计算公司产品收益及设计相关文件表格时能事半功倍。尽管刚开始时，由于不熟悉业务，在计算产品收益时在数据组合上往往有些手忙脚乱，但最后总算能把握好规律，顺利完成该项培训，并且经过资料的搜集与测试，顺利把借款明细表按要求设计出来。

2.由于我兼顾着公司日常费用支出与报销的培训，因此在费用单据规范化及报销管理上有了深一步了解。报销单据原则上只接受发票报销，在确实无法取得发票的情况下，允许收据报销，但必须说明情况。报销时必须经过领导审核通过，财务才给予报销。费用单据的规范化，及报销管理制度的订立，是加强公司的单据管理及成本费用控制的重要环节。

3.由于公司是刚起步，办公系统及财务系统尚未配置到位，因此，查找筛选合适的办公系统及财务系统是我前期培训的一部分，而在对软件的初步了解及与软件供应商的洽谈过程中，更能发现自身谈判能力的不足，而每次洽谈过程中总助鲜明的立场及简洁有力的理据，伶俐的口才，都让我佩服不已。这是非常值得学习的对象!

4.在这个月的中后期，公司业务开始初步发展，服务费收入及相应的业务支出交替发生，在每笔放款项目达成时，能对每笔放款项目的服务费及查勘费及时登记，并与跟进每个放款项目的客服专员顺利完成对接，做好业务的登记。

当然，在这一个月的培训中，也体现了我的不足之处，作为一名企业会计，我的培训独立性尚且不够。在前一份培训中，我更多的是处于执行者的地位，是命令的接收者，只需要把负责的客户相应的财务数据及指标定期对上级领导反映，以便领导掌握代理客户的基本情况，并且根据领导的指示执行相应的操作，而不需要在管理层面上对每一项操作思考。因此培训依赖性较强。而在这新的岗位，在执行职责的同时，更多的需要对每一操作是否合理进行思考，真正参与到企业的基层管理中。因此，在培训中更需要较强的的独立性。另外，在首次服务费收入进账时，由于跟领导、客服人员的沟通接洽不足，在中间的转账、登记及联系客户对接方面出现了小差错，万幸最后得以及时纠正了，而这也为以后的培训树立了前车之鉴。

虽然我加入\_\_只有短短的一个月，但我确实学到了很多，也体会了很多;尽管在这新的行业中，我的专业技能尚算生疏，但我一定会不断的学习，时刻关注最新的财会政策，努力提升我的专业技能，积累处理问题的经验，尽我的全力做好我的我的本职培训，体现自己的价值，和公司一起成长，与公司一起展望美好的未来!

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇四**

我于20\_\_年5月4日成为\_\_发展有限公司全球编辑设计中心中学教研室的一名试用员工，到现在三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

虽然是第一次接触编辑这个职业，但是公司宽松融洽的培训氛围、团结向上的企业精神，让我很快喜欢上了这份培训。同时，公司提供的一系列完整的培训课程以及公司许多老同事和资深编辑的无私帮助和耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的培训环境，也熟悉了编辑出版的流程，为以后能快速地上手培训打下了基础。

总结三个月的培训：忙碌伴随着充实，学习伴随着收获。在主任悉心的培养下，我从最基本的一些校对培训做起，踏踏实实的学习，一步一个脚印的前进，到现在已经能够比较独立承担一些项目。其中主要完成的项目有：《高中单词速成》(第一级)初稿编辑、《高中单词速成》(第三级)初稿编辑、《高中单词速成》(第二级)初稿一校、《中考听力突破》(第二版)成书校对及监听、《中考听力突破》(第三版)再版编辑、《初中英语听力突破》(七年级全册)第三版成书校对及监听、《初中英语听力突破》(八年级全册)第三版成书校对及监听。可以说，这三个月的培训对于我来说是意义重大的。

在中学教研室的培训中，我严格要求自己，认真及时做好主任布置的每一项任务，碰到有不懂和不清楚的问题就虚心向主任、王媛姐和阿霞学习请教。同时，我也积极学习新知识，新技能，注重自身发展和进步，不断提高和充实自己，希望能尽早独立承担完整的项目，在培训中独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免会出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成长、不断成熟。在此，我要特别感谢本部门的刘主任、王媛姐和阿霞对我的入职指引和帮助，感谢她们对我培训中出现的失误和不足的提醒和指正。

虽然三个月时间不算长，但我已经深深被报社良好的企业文化氛围所吸引。报社的领导注重人性化管理，培训环境宽松，在这样的氛围中，可以极大地激发我的自身潜力，使我以更积极的心态投入到每天的培训中。

我深知作为一名编辑，不仅需要有耐心、细致的培训态度，还要具有较强的责任心，能够为自己所编辑的书籍负起全部责任，并在培训中不断进取，努力提高自己的业务素质和专业素质，力争使书籍的质量登上一个新的台阶，为公司的发展打开一个更加广阔的渠道。我深信我一定能做到这些。

这三个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展和美好前景，我感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里培训，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职培训，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇五**

再一次学习思八达刘一秒老师的课，感慨良多，每一次老师总是用深入浅出的语言总结出职场上极深奥的理论，让我更容易领会并掌握，看着视频现场那上万人的场面，自己也仿佛置身其中。

他告诉我们：当你遇到问题你就说是别人的问题，你立刻原地踏步，简称“自杀”;他告诉我们公司找你来就是为了解决问题，公司没问题你立刻失业;他还告诉我们白天在公司上班，私下说公司不好，就是在出卖自己。

记住，这是你的工作，你享受了工作的荣誉和薪金，就要承担相应的责任和委屈。

讲座中刘老师强调执行的两大关键，一是用心：执行好一项任务需要的是全身心投入，不是靠聪明;真正支撑公司发展的人是把全身心放在公司的人。“迷”一件事就会用心，人生两条路：

有本事让别人成为你的心腹知己，或者有本事成为别人的心腹知己。二是相信：人不会做自己认为不可能的事情。学会让员工相信产品、公司、行业。通过大量实际案例引导员工和自己相信产品。

他还谈到男人大的不幸就是不勇敢，工作中可能会遇到很多的困难与失败，但是我们一定要迎难而上，敢于亮剑，敢于交流，敢于谈出自己的想法和理念让对方认同。赚钱的秘诀就是不断的重复练习，任何学科的学习都有老师，但是人们在赚钱这个行当中却从未想过，所以从今天起我们要找能赚钱会赚钱的人当我们的老师，去努力改变自己的现状及未来，这是当下重要的事，知道了没用，理解了没用，练熟了才有用，练到出神入化才有用。

培训中还告诉我们执行来源于心态。“态度决定一切”。一件事情，你是否去执行，执行的结果如何，是全力以赴还是敷衍了事，完全取决于你做事的心态。企业的发展离不开员工，反之亦然。员工要发展，要展现自己的才华，体现自己的价值，就需要在工作中体现。

把公司的事情当成自己的事情，那做事的态度就可能不一样了。如何摆正自己的心态?老师讲得好：“做有意思的事，有意思的做事。”当你觉得你要做的事情是一件有意思的事时，你就会用心的去做，就不会觉得你的付出毫无意义了。

行动创造结果。每个人都想成功，但并不是每个人都能成功。但不行动是肯定无法获得成功的。想法和行动隔着一条沟，要跨过这条沟就需要克服恐惧和懒惰两大因素。执行三大策略之一的“敢”，就是要克服恐惧，敢于行动，不怕出丑;策略之二的“快”，就是要摒除懒惰这一因素，提高执行的高效性。做到前面两点才能做到策略之三的“好”。而要做好，除了知识和智慧，更重要的是不断的练习。

熟能生巧，无论什么行业，没有人从一开始就能做好的，只有反复不断地练习，才能得到自己满意的结果。

感谢公司组织这次培训，刘老师的课程让我收获巨大。我将努力运用到实际工作中去。

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇六**

转眼间，接受新员工培训已近1个月时间，由于公司事先对新进员工的培训工作作了周密细致的培训计划，再加上培训期间领导们关心、责任培训师细心的\'安排和新老员工积极的配合下，培训工作进行得紧张有序并取得很好的效果。

为了使培训达到很好的效果，结合公司的实际情况，我们分阶段进行了相关的培训工作，采取一对一的互帮互助，在最短的时间内学到较多的知识，为真正走上工作岗位打下坚实的基矗。

公司组织新员工认真学习了嘉德企业文化，让她从中感受到了真正的嘉德销售文化内涵;同时还进行安全教育，让新员工认识到安全意识、安全观念、安全素质和安全行为的重要性。

第一阶段、文档知识和市场部工作流程的培训

通过组织架构轻松自如地了解到公司市场的划分和布局;通过市场部工作流程的培训，更轻松地明白我们工作做什么?谁来做?怎么做?如何保障从接订单到订单完成所经过的步骤及跟踪方法都有清晰的了解。为以后的工作奠定了基矗。

第二阶段、专业理论培训

责任培训师制定了详细的培训内容，并让其提前预习培训内容再接受培训。在每培训完一个知识章节后，责任培训师就会将学习的知识进行考试来考核培训效果，通过这种考试，同时对新员工存在疑问的知识点进行回顾。

第三阶段、学习现场知识，积累现场宝贵经验的培训

平时就由老员工带领她出去拜访客户，争取让她尽可能多的了解怎样与客户交流沟通，在打交道过程中自己的目标是什么，在完成目标之前要做哪些准备工作，包括谈话内容的先后次序，及交流过程中的注意事项，这样也有利于她学习和消化理论知识，从而达到更好的效果。

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇七**

为期一个月的培训，内容非常丰富：首先，介绍了公司的发展历程与企业文化;然后，讲解了保险法基本原理、车辆基础知识、保险条款等财产险的基础知识;其次，学习了运营中心的基本概况，掌握了质检、核保、回访的专业技能;另外，还向我们提供了员工礼仪规范、沟通技能等方面的培训。讲师们的精彩讲解、风趣的授课风格，使我们在轻松愉悦的氛围中掌握了所需要的技能，最终大家都顺利通过了考试。

一、培训心得

在培训期间，领导的悉心关怀、老师的耐心讲解、同事的用心指导，都给我留下了很深的印象，在我的职业生涯中留下宝贵的记忆，其中让我感受最深的即\_\_保险的企业文化。\_\_的企业文化并不是空中楼阁存在于虚幻之中，而是落实在公司的整个运营上，体现在\_\_员工的一言一行中。通过培训，我了解到公司的企业观是：公司是学校，教人要育;公司是军队，治司要严;公司是家庭，同仁要爱。以下从这三方面谈我的感受：

1、公司是学校，教人要育。在\_\_培训的这一个月期间，切身感受到公司对员工培训的重视，对我们这批新学员的培训不再多说，对已经入职的员工，公司同样提供很多培训机会，包括岗位技能的培训、业务分析的培训等，更值得一提的是，公司引导众多员工报名参加专升本，为员工提供学历深造的机会。这让我们看到公司的企业观并不是标语口号，而是在实践中贯彻执行的。这些培训机会不仅给员工带来持续发展的动力，也强化了员工对公司的忠诚度，对于我们即将加入\_\_保险的新员工，更是一剂强有力的强心剂，使我们加入\_\_的决心更加坚定。

2、公司是军队，治司要严。\_\_保险由\_\_起家，给公司的文化烙下军队的印记。我国古代就有“师出以律”之说，意思是军队一出动，就必须绳之以纪律。纪律是军队的根本，是军人的生命。公司以军队的标准严格要求员工，也让我感同身受。

培训最后一段时间里，我们被分到各个片区，纪律稍有松懈，立刻受到张总和李经理的严慈教导，使我也深深感受到公司严格的纪律制度。无规矩不成方圆，职场里严格的纪律是各项工作维持良好运营的保障。

3、公司是家庭，同仁要爱。培训期间，领导对我们的关爱、同事间的友爱，有太多细节使我感动，让我感觉到公司是个和睦的大家庭。大到公司双节的文艺演出、业管部精心策划的业务知识竞赛，小到培训期间的饮用水、中秋节的月饼都让我感受到家的温暖，在这里，感动得太多太多了。

二、培训展望

通过一个月的入职培训，我不仅学到了很多专业和业务上的知识，也使我意识到自身的很多不足，要想在以后的工作中有好的发展，必须改进自己，做到以下几个方面：

1、尽快完成角色转换。离开大学校园踏上工作岗位，环境、生活习惯、角色要求都发生了很大变化，心中难免有些惶恐不安。虽然一个月的培训已经使我在生活习惯和思维方式等方面得到很大的改善，但在很多方面仍需加强锻炼，比如多与同事沟通交流、遇到问题虚心向前辈请教、摒弃眼高手低等等。英雄各有见，何必问出处，进入新的环境，必须忘记之前在学校取得的成绩，一切重头开始，只有保持“放空”平和的心态，给自己正确的定位，才能使自己在最短的时间内进入自己的角色，融入到公司的和谐氛围中，成为一名合格的职场人。

2、尽职尽责，有认真的工作态度。运营中心现在正处于蓬勃发展的快速上升期，公司为我们的发展提供了很好的机会，而机会只偏爱有准备的人，能否抓住机会、利用机会，关键在于自身的准备。台下一分钟，台下十年功，同样的，要想成功地抓住机会，就要尽职尽责，养成认真的工作态度，切忌投机取巧，坐享其成。一份耕耘一份收获，相信只要态度端正、脚踏实地、团结、负责、勤奋、进取，一定会获得应有的回报。

3、时刻谦虚谨慎、虚心学习。作为刚出学校的大学生，我们掌握了一定的理论知识，但在实践经验上却几近于零。因此，一定要时刻保持谦虚谨慎的精神，虚心向前辈学习。而且，还要时刻保持一颗学习的心，“活到老、学到老”，要广泛地学、深入地学、创造性地学，这样才能锻炼自己，积累知识，实现自身的快速成长。

培训结束了，但我的职业生涯才刚刚起步，在今后的工作中，我将加倍努力，不断提高自己的业务素质和专业技能，在公司“二次创业三步走”的征程中，开拓奋进，尽职尽责，为公司创建一流的现代金融保险集团而添砖加瓦!

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇八**

为期两天的员工培训划上了句点，这也是我进入公司以来的第一次培训。作为一名新员工能参加20xx年优秀员工培训受益匪浅，培训班上来自公司各部门同事的热烈讨论和发言，都印证了--热情是团队的气质。两天的学习使我深刻的体会到:

作为服务型企业，对于“服务”的理解自然可以归纳为service(服务)。s:smile(微笑);e:excellenceinyourwork(精通本职工作);r:reachingouttoeverycustomer(接触每位客户);v:viewingeverycustomerasspecial(视每位客户都重要);i:invitingyourcustomerreturn(欢迎每位客户再次光临);c:creatingawarmatmosphere(营造一个温馨的环境);e:eyecontactthatshowcaretocustomer(饱含深切关怀的目光)。短短的一个，却完整的诠释了如何更好的服务每一位客户。

当面对异议的时候，人都会烦躁不安，可是这样不能解决问题，重要的是，积极面对并解决问题。客户的异议是礼物--因为有期待，应当抱着虚心学习的态度去识别对方的真正用意，并且依照果断、决断的原则来处理。有了异议，说明某些问题还是有待提高和改进的，那为何不能取其精华去其糟粕呢?

面对客户，只要记住:“微笑露一点，脑筋活一点，嘴巴甜一点;说话轻一点，理由少一点，脾气小一点;做事多一点，行动快一点，效率高一点，肚量大一点。”

高效的团队建设也是如此，面对不同的对象，沟通的方式自然而然也应该有所区别。首先要知道自己在团队中扮演的角色是什么，才能更好的取长补短，最终达到双赢。因为是一个团队，所以我们有共同的目标，更为了这个目标而共同的努力。茫茫人海中，我们只是其中的一颗小小的沙子，所以团队存在的意义就是聚沙成塔。

我们追求卓越，力求完美。虽然绝对的完美是不存在的，但要以追求完美的精神去做事，争取今天比昨天做的更好，明天比今天做的更好。作为苏嘉杭的一名员工，企业的使命也就是我们努力的方向--路畅人和，以道达远。

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇九**

10月22日公司为大家准备了这场思八达的培训。很早就听说过了思八达，印象中的思八达培训是神秘而又疯狂的，真正的参加了以后，觉得更多的不是疯狂，而是沉静以后的反思。

培训的主讲人是贾建忠老师，是河北狮城百姓的董事长。有的同事曾经去过狮城百姓学习，从他们那里听说了狮城百姓的开会模式，开始的时候还觉得有点不可思议，但是经过这次培训以后，我明白了，什么样的领导创造出了这样的团队。

首先讲的内容是企业需要升级和如何升级，虽然这些内容是针对老板的，但是其实老板、店长、区域经理大家都是一样的，因为大家有着一个共同的目标就是想让企业更好的发展，想让门店更好的发展。老板要知道整个经济的发展方向，作为一个店长或者区域经理也要能够预知到门店的发展方向，把工作做到前面。老板的责任是:点燃和引爆员工;老板缺的的事情是：把中高层正常能干的事情干完，让中高层无活可干。我从店长到区域经理，也深深的体会到了这一点，很多工作是可以员工去做的，店长却帮助完成了，结果店长的工作完成的不好，更主要的是员工自身得不到发展。做一个老板，要有一个方向的，带着企业到一个什么样的程度。我觉得作为一个中层的管理者，要增强的是自己的信念，不达目的不罢休的信念，就像一个老板一样，知道我要去哪里，只要抱定这个信念，不论遇到什么样的困难，依然都会勇往直前。领袖的黄金思维：遇到问题必须具有前行的思维;遇到问题必须具有节点思维;遇到问题必须具有本源思维;改变命运必须改变思维。这是领袖的黄金思维。当看到这几句话的时候，深深的感觉到自己很多事物的认识还是过于浅薄，也许我一直也达不到这个境界，但是我会在实践中不停的学习和努力，不断的完善自己。

老板的境界又三种：利用员工幸福自己，方向：和员工形成利益共同体;策略：利用员工(交换);第二境界：利用平台成就一件事，方向：和员工形成荣誉共同体，策略：相信与交给;第三境界：成就员工(成就自己)，方向：和员工形成精神共同体，策略：形成一体(一件事、一条心、一伙人、一辈子)。我感觉我们的老板已经是第三个境界了，现在我感觉的泽强已经不是在给老板干，不是为了老板发展而发展了，现在的泽强是为了让社会有更多的就业机会，为了让员工有更好的生活条件在发展，原来这些感觉我是一定不会产生的，现在不一样了，一个是我在泽强经历的八年，让我相信了这里，让我相信了老板，贾建忠老师的培训让我深思了这一点，我想为什么这一年我的变化会这么大，不是环境改变了我，是我对泽强的认识改变了。曾经的李总对我说了那么多语重心长的话，当时听的时候真的不以为然，现在都一一证实了。

其次又讲的是中高层思维模式的升级：改变命运必须改变思维，成功的人是因为装了一套成功的思维模式;失败的人是因为装了一套失败的模式。人和人之间的差距，都在脖子以上。中层的定位不当会毁了自己。中层的错误思维：打工思维，混的思维;苛求完美的思维，追求完美的人是不成熟的人;苛求公平、平等的思维，商业的本质就是不公平，不平等;和老板做买卖的思维。虽然我们的确是在打工，但是其实打工也是为了使自己的生活更好，也就是我们在为自己打工，而不是为领导打工;对于每个人，每个事，都要有一个平和的心态，接受不完美的存在，作为一个中层，对于企业的问题的和员工存在的问题，是要包容的，允许不足的存在，企业完美了，要你干什么，员工完美了，要你干什么?对于不公平，普通选手抱怨不公平，毁了自己;高手对于不公平，成就自己。

沟通的玄机：沟通是一种情商的表现，财富的获得市情商的体现，没有触摸到人与人之间的相处之美，谈何走进领导，走进顾客的心里呢?和老人沟通需要注意自尊;和领导沟通需要注意尊严;和男人沟通需要注意面子;和女人沟通需要注意情绪;和孩子沟通需要注意姿态;和90后沟通需要注意直率。这些话让我感觉，管理，尤其是对人的管理，就是琢磨人，怎么样让别人能够顺利的按照你的指示去做，而且还能高兴的去做。

还有一点就是境界，只要境界拉高，问题就下来了，只要境界降低，问题就上来了。境界提高一分，能力裂变n倍。所有的问题都是出现在境界上，任务完不成，在境界上;工作难度大，在境界上;制度考核不合理，同样是在境界上。和正能量的人在一起，就会充满力量，和负能量的人在一起，就是消耗生命。遇到正能量乡下传递，越多越好，能放大则放大;遇到负能量，带着预案向上传递，越少越好!传递时中高层定位的核心，你传递什么，你就成为什么，传递什么，就拥有什么!作为中高层，“像”什么比“是”什么更重要;“像”店长比“是”店长更重要;“像”老板比“是”老板更重要;“像”党员比“是”党员更重要。你相信什么事情，什么事情就会发生，就会实现，你相信自己的工资能够翻翻，就真正的能够翻翻，如果连相信的前提都没有，机会永远不会光顾到你身边。

两天的培训学习，还有很多内容给我留下了深深的印象，培训中有好多内容都是贾老师一带而过的，很多的至理名言也都是顺着就说出来的，很希望学到这些一带而过的内容。每次经过这样的培训之后，我都会回想我在公司的这八年的经历。也深深的为自己浪费的那些年而感觉到后悔，同时也感谢公司的领导这么多年以来对我们的包容，一直没有放弃我。想一想贾老师讲的内容，过去的我，也同样是有着中高层的那些弊端，我庆幸我没有一直迷茫下去，还来得及，能够在目前的岗位上再次证实自己，让自己不断的和领导去学习，去提高，这条学习的路还很长，我的领导就是我的目标，我要向着这个目标坚定不移的继续努力!

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇十**

20\_\_年马上过去，在盘点一年中收获的同时，又寄希望与新的未来。不知不觉中，又结束了一年的工作，现总结如下：

在领导和全体同志的关怀、帮助下，紧紧围绕以安全为基础质量为中心做好本职工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，始终把“安全第一”放在首位。坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。地铁员工个人年终总结范文

一、一年来的工作表现

(一)强化形象，提高自身素质。为做好工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、和同事请教，在不断学习和探索中使自己在业务上有所提高。

(二)严于律已，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作作风;坚持做到不利于班组事不做。与班组成员心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

二、工作作风严谨，严格遵守职业道德

只有从解决工程最现实的问题入手，围绕业主、承包人切身利益多办实事、多解难题，使双方满意，才能说明工作的成效。长期以来，始终坚持“服务无止境，满意是标准”的服务理念，在工作点滴之中体现与业主、承包人的和谐、共赢，为承包人和委托人搭建沟通的桥梁。注重维护监理部声誉，在监理过程中，在言谈举止中，都注重做到合理合度，在沟通交谈中，努力做到行如流水。在顾全大局、清正廉洁、勤奋学习方面,我都能够严于律已。

三、工作中的不足与今后的努力方向

和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我还得认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好，确保安全生产，平稳供气。

在20\_\_工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。多关心同事，团结班组所有成员共同努力工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇十一**

进入\_项目已有一年了。20\_\_年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自我的工作本事和效率，找出工作中的不足之处，现将20\_\_年工作情景总结如下：

1、销售人员培训

销售部于\_\_年\_月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

2、客户来访统计

\_年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有必须影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

3、销售文件档案管理

在\_\_年\_月\_日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到\_\_年\_月\_日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

4、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开应对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情景。

5、销售现场管理

按排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的进取性。

6、20\_\_年工作存在问题

虽然20\_\_年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自我知识面的不足之处;户型更改的过程也明白了自我对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自我的工作本事需要加强提高。首先就是工作的进取性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在\_年要改正，学会自我去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作本事也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，经过大家的努力，我们会做得更好。期望\_\_年的销售成绩比\_\_年的成绩更上一个台阶。

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇十二**

为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地从7月8日开始对我们进行了为期一周的新员工入职岗前培训。这次培训的内容十分丰富，主要有公司历史沿革、公司组织机构与企业文化介绍、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、安全、管理体系以及档案管理等诸多方面的系统学习。经过七天的培训，使我在最短的时间里了解到本公司的基本运作流程，以及公司的发展历程与企业文化、企业现状和一些我以前从未接触过的专业知识等。通过这次培训，使我受益非浅、深有体会。

首先，了解公司历史沿革与公司机构、企业文化。

开始培训的第一天就是介绍单位的历史沿革，芮书记介绍得很详细，仿佛带领我们重走过这50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。

在同一天，张书记为我们介绍了公司现在的组织机构，使我们从宏观上了解公司的各大部门及其主要职能，为以后联系工作，提高工作效率做好铺垫。张书记还为我们详细地介绍了本公司的企业文化。在我工作的3个月来，我感觉公司的工作氛围、人际交往甚至是走在公司的路上都是有激情而又放松的。有激情是因为在工作中能学习到很多的知识与技巧，放松则是心理上的，这正是“工作着并快乐着”的感觉，让我感到无比的满足。

第二，培训使我对公司主要业务有了基本的感知与认识。

我在公司的档案室工作，在学校学习的也是专业的档案知识，可以说，对于勘察测量这方面来说，我完全是个门外汉。这一次培训，是我第一次系统接触这方面的知识，真是受益不少，学到了很多新的知识。

经过几次专业知识的培训，我大致了解了公司的主要工作任务，大概分为勘察、测量、岩土试验、测试这几大方面，并分别有对应的部门负责。比如说工程师办公室主要负责岩土工程工作，主要有勘察、设计、治理、检验、监测;测试中心主要负责原位测试、桩基检测等等。并且我对其主要工作流程以及一些术语也有了大致的了解，总算不会像刚来的时候一样，连公司的主要业务都不清不楚了。

第三，学习了公司的安全管理与管理体系方面的知识

用了一天的时间，我们系统学习了安全方面的知识与公司管理体系方面的知识。我想这对于我们应届毕业生来说，还是比较陌生的知识。我认为其目的就是为了一、保证安全生产;二、提高工作效率、三、提升企业形象。最终的目的就是使利益化。在这基础上有很多理论的知识与制度，这还需要我们在平时的工作中就注意，比如安全，在任何一个细小的环节中我们都要注意安全的问题，比如人走断电、防火、防盗，还有特别是在施工现场的一些用电安全、人员安全等。这些在实际工作之后可能才能注意到更多问题，并写入制度，是安全管理更加规范。

公司是本行业第一批获得管理体系三标合一的公司，并有符合公司实际情况的管理方针。在学习中我们学习到了一个以不变应万变的管理模式，也就是pdca循环：从play(计划)到do(实施)到check(分析检查)到action(持续改进)。不管是qhsems、ems、ohsms，这一循环始终贯穿其中。仔细看，这一循环也适用于我们生活各方面，这其实也就是一个经验积累的过程，从不会到会，从不好到好，从好到更好的一个过程。我相信，这个简单而明确的循环会伴随我一生，成为我不断进步的标尺。

第四，学习了公司档案与人事方面的知识

最后一天我们首先学习了公司的档案管理制度及公司档案室的主要职能。由于我是在档案室工作，并且已经进行过2个月的实习，对这一方面比较熟悉。我认为档案的价值在于利用，在别人需要资料的时候，能快速及时地找到所需资料是档案是档案人员最主要的职责。公司的档案室已有了50几年的历史，制度健全，库房分类明确。在实习中，我就深深的体会到，我没有选错单位。有好的基本建设，有好的师傅，真正的让我能学以致用，并能通过实践体验更好地掌握理论知识。公司档案室还兼管着规范与杂志的管理，并有专门的阅览室，是专业技术人员能及时了解新规范掌握行业新动态。

人事方面，李主任主要为我们介绍了新进员工的待遇、假期、职称等问题。我想这也应该是我们很关心的一个话题。李主任介绍得很详细，分别介绍了各部门的工资情况，我也觉得越透明越公平，越公开越不敏感。我比较关心职称的问题，档案系列的职称是要上社会去考的，我想从现在开始就应该抓住专业知识不放松，争取能早日更上一层楼。

最后，培训中领导对我们提出的要求。

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、在学习。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，比如说我自己，就应该多了解了解勘察、测量等方面的知识，这样有利于我了解档案内容，提高工作

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇十三**

光阴似箭，月光如梭，转眼20\_\_年即将结束，新的一年即将在我们面前展开画卷，回首这一年，我时时处处的维护公司和车间的利益为中心，积极响应公司“先质后量”的号召，立足本职工作岗位。9月份由二十二车间调入三车间这个即困难又光荣的集体，调入三车间三个多月来，在车间各级领导的关心下，同事们的大力支持和帮助下使我在工作中更加得心应手，较好的完成了车间领导安排的各项工作任务，为更好的总结过去，展望新年度，现对20\_\_年的工作做一个总结。

一、回顾二十二车间的工作：

(1)车间主任的领导下，保质保量的完成了公司车间的工作指标。

(2)在车间个别细节问题上做的比较好。例如：工作服是否干净、车间工作平面的整洁等等。

二、展望三车间的工作：

(1)来到新的车间，新的环境，新的领导和同事，在新领导的关心呵护和新同事的帮助下，很快的适应了三车间的工作。

(2)新的车间，新的工作要求，以后要加强学习，理论联系实际，认真工作，针对业务知识，把工作顺利展开。

回首20\_\_年的工作，在这一年当中，在领导的大力关心和同事的帮助下，作为公司一名员工，按工作要求和药品生产标准，保质保量的完成工作指标。一年当中能很好的协调好与同事之间的关系，积极学习同事的优点。岗位换了，公司的工作品质不变，从自身做起，始终按公司的要求严格要求自己。

**企业培训的心得体会 企业培训感想心得体会篇十四**

暑往寒来，日月如梭，转眼20\_\_年已近岁末。对于精品商场的每一个人来说是成长的一年，是发展的一年，更是收获的一年。一年里各部门同事紧密团结，认真贯彻落实年初集团公司制定的各项任务指标，稳步推进各项工作，严格按照集团公司要求，深入开展忠于企业服务企业主题教育活动，围绕着以财务工作为中心的细、全、堵指导方针，开展一系列堵漏工作。完善工作细节的同时，问题的出现也提醒我们工作无小事，对待工作必须时刻保持高度的责任感、使命感，丝毫的怠懈都有可能造成工作不必要的延误，甚至使公司蒙受损失，因此作为一名楼层主管担当着公司、员工与顾客桥梁的角色，更应该将自己的职业视为事业来做，将公司赋予的使命融入自己的生命，现将一年来工作完成情况汇报如下：

一、从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营

1、建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。

2、加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。

3、以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。

4、成立了以骨干为主的结算小组。

5、积极地组织柜员上岗考试。

6、培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。

7、开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、做好财务工作计划，强化成本意识，规范财务管理，努力提高经济效益

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度和《\_\_\_\_》等规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析;在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润。20\_\_年开支费用总额为\_万元，较上年增加了\_万元，增幅为\_\_%;实现收入万元，较上年增加\_万元，增幅为\_%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的\_倍。在费用的管理上，根据下发的《\_\_》等文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为\_\_%，节约费用\_个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

四、明年的工作构想及要点

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质况状确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率;认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的职能，加强管理，加快工作的效率。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年迈上一个新的台阶，做好20\_\_年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

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