

竞标心得体会(大全7篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。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。

竞标心得体会篇一

从上学期开始，我校积极响应全国文明办统一开展的“文明礼仪教育”活动，并让学生积极地阅读写出心得体会，并组织学生参加全国学校文明礼仪教育知识竞赛有六名同学获奖。本学期初根据学校实际认真开展“文明礼仪伴我行”活动，为创建文明和谐校园创造了良好的氛围。围绕文明礼仪教育主题，通过开展文明礼仪活动，使得学生的行为习惯得到了一定程度的好转和规范，班容班貌有了较大程度的改观。但是小学生文明礼仪教育是一项长期的工作，这不是结束，而是开始。我们一定认真总结经验，改正不足，努力将文明礼仪教育作为一项常规工作坚持不懈地抓下去。

年级召开动员会之后，全年级师生高度重视，统一思想，迅速行动起来，把开展文明礼仪教育活动作为进一步加强师生思想道德建设、创建文明和谐校园的一个重要内容列入学校的工作日程，做到了领导重视、人员到位、工作到位、措施到位，确保活动顺利、持续、深入开展。

为使文明礼仪教育实践活动扎实开展，加大了宣传力度，通过召开师生大会，利用班会、晨会、校园广播文明礼仪歌谣和国旗下讲话、黑板报、悬挂横幅等形式营造了浓厚的文明礼仪活动氛围，使师生充分了解文明礼仪活动的做法和要求，充分认识讲文明、懂礼仪是中华民族优良传统，是社会文明进步对师生日常行为的基本要求，是进一步培养具有优良

日常行为习惯的要求，是打造文明和谐校园的基本体现。经过广泛的宣传发动，使广大师生进一步认识开展文明礼仪实践教育活动的重要性和必要性。文明礼仪意识深入人心，成为全体师生的自觉行动，形成了人人讲文明、个个讲礼貌的良好氛围。

1、各班组织学生认真学习《中学生日常行为规范》、全国文明礼仪读本、文明礼仪歌谣每班选择后配上动作音乐表演，利用班会课开展文明礼仪大讨论，对照自身和身边的人和事，查找不文明行为，从我做起，以文明礼仪为光荣，粗俗低下为可耻，在全校形成崇尚文明、讲究礼仪的良好风气。

2、将主题教育实践活动与民族精神教育、传统美德教育、革命传统教育、行为规范教育以及学校的其它教育教学活动紧密结合。我们重点开展了以“文明礼仪伴我行”为主题的系列活动。

(1)全校开展说唱带表演带伴奏音乐的“文明礼仪歌谣”表演活动；

(2)各班组织一次以“文明礼仪伴我行”为主题的班队会。

(3)进行了以“我爱我们的校园”为主题的校园文化、走廊文化的更新活动。

(4)出了一期以“文明礼仪伴我行”为主题的中队黑板报。手抄报、心得体会、练字征集活动。

(5)倡导进行了一次以“美化我们的教室”为主题的教室布置活动。

通过展示他们的风采，树立教师、学生身边的文明礼仪榜样，发挥先进典型的示范和辐射作用，激励学生积极参与学习礼仪、实践礼仪、展示礼仪和宣传礼仪整个宣传教育实践活动

的全过程，推动文明礼仪宣传教育系列实践活动深入开展。

通过开展文明礼仪实践教育活动，培养了学生知礼仪、懂礼貌、讲文明的良好日常行为习惯，全面提升了学生的文明礼仪素质。在校园里，每天都能感受到学生向老师、长辈主动问好；课间追逐打闹现象逐渐减少；不乱扔、乱倒、乱吐、乱画，养成把纸屑、果皮、包装袋放到垃圾桶和随手拾废物的好习惯；大部分学生做到衣着整洁、大方、得体、美观。广大学生能自觉爱护校园环境，许多同学自觉地做好卫生保洁工作，基本消灭了脏、乱、差现象。能把遵守学校规章制度、遵守课堂纪律、卫生公约作为基本要求；把专心听讲、服从教师管理作为尊重老师劳动的具体表现。校园育人环境得到优化，提升了学生文明素养。从文明礼仪习惯到卫生习惯，从学习习惯到体育锻炼习惯，从严于律己到爱班爱校，循序渐进，由点及面地开展行为养成教育。通过这些形式多样、内容充实、富有针对性的学习实践活动，充分培养了同学们的自主性、自觉性，进一步规范了同学们的文明言行。全班同学对文明礼仪知识已有了一个全面而深刻的认识，并能潜移默化地内化到自己的日常行为习惯中去，整个班级始终能浸润在浓郁的文明有礼、热情友好、宽容谦让、诚实守信的和谐氛围中。

教师文明礼仪最重要的是体现在教师的行动上。为了使学生真正记住自己所学习的文明礼仪知识，落实到自己的行动中。平日里我们教师之间见面相互礼貌问好，相互帮助；不在班上、校园内乱扔一点废弃物，见到地面上有一点杂物主动弯腰捡起来所有的这一切都让同学们从老师的行为中受到深刻教育。在老师们的带动下，同学们的主人意识、团结意识、乐于助人的精神更加强了。许多同学都像老师们一样，用自己的行动践行着文明礼仪。

竞标心得体会篇二

近年来，随着中国经济的飞速发展，城市土地市场的竞争也

日益激烈。在这样的背景下，土地竞标成为各大企业争夺土地资源的主要方式之一。作为一名房地产从业者，在多次土地竞标中，我积累了一些经验和体会。

第一段：认真筹划，制定合理的竞标方案

土地竞标是一个需要仔细筹划和制定方案的过程。从事开发房地产的企业，在竞标前需要全面分析该地区市场环境、政策法规和土地使用限制等关键因素，制定出合理的竞标方案。竞标方案的基础是对市场需求和预测的深入了解，以及对土地价值的核算和预判。同时，企业还需要考虑到自身实力和风险承受能力，制定出可行的竞标报价和收益指标。

第二段：审慎测算，准确确定土地价值

在竞标过程中，企业要根据竞争对手情况和土地市场波动，对竞标土地的价值进行全面评估。在对土地价值进行评估时，需要考虑市场供求状况、地段位置、规划及建设条件、土地性质等方面的因素。当竞标企业确定了竞标报价后，需要从自身实际情况出发，合理选择竞标方式，以避免风险。

第三段：慎重决策，合理设置竞标限制条件

在土地竞标过程中，企业需要制定和贯彻严格的竞标限制条件。这些条件包括收益限制、开发周期、质量要求等，都需要在竞标前进行确定和公示，以保证市场公平、公正和透明。当企业获得竞标结果后，应立即开始准备相应的开发计划和项目规划，确保其能够按照限制条件和开发要求完成项目建设。

第四段：灵活应变，合理布局发展战略

在土地竞标过程中，企业需要根据市场动态情况和竞争对手策略，灵活调整自身的竞标策略和发展战略。此外，在项目

开发阶段，在充分分析市场需求和消费者行为的基础上，制定个性化创新的销售策略，积极拓展销售渠道和市场份额，争取取得高额利润。

第五段：加强合作，优化土地竞标效率

作为竞争市场的参与者之一，企业需要不断加强协作，与政府、其他企业建立合作关系，以提高土地竞标的效率和质量。政府和企业合作将有助于促进土地资源的合理利用和城市的可持续发展，并为市场创造平等机会。

总之，土地竞标是一个复杂的过程，但是只要企业在实践中总结经验，提高竞标策略和执行能力，就能有效应对市场的挑战。在土地竞标中，企业需要认真筹划、慎重决策、灵活应变、加强合作，才能更加顺利地完成项目开发建设，取得丰厚的利润回报。

竞标心得体会篇三

“起床了，快起床”，在室友的催促下，惊醒了睡梦中的我。我赶紧穿上衣服，叠好被子，和室友们以最快速度奔向操场。晨曦中，我看见了同学们早已整齐地排好了队，个个精神抖擞。大学军训的序幕就在这里拉开了。

我们的教官姓陈，名军，个子高高的，我对他的印象是——很和蔼。今天的内容是队列训练，训练的是站姿，“头抬高，腰挺直，双手放在大腿两侧”，别看站军姿简单，要是叫你一动不动地站上一两个钟头，肯定受不了。

在教官口令中，训练开始了。教官一开始就给我们来了个“下马威”，我们在原地一动不动地站一个小时。“啊？要这么久。”“再说就再加时间。”无奈，只好站呗！一开始，同学们个个都非常认真，一会儿大家就显得有点不自在了。只见有的同学再抓痒，有的双手抱着膝盖，直叫腰酸腿疼，反正

都是一副懒洋洋的样子。教官看见我们这副模样，吼道：“刚才动了的人马上去做一百个俯卧撑。”“唉！我刚想动一动，但听到教官说的话便不敢再动，可我也这痒，那也痒，只想挠挠，但我也只好忍，忍，忍。时间过的太慢了，我脚和手有些麻木，但看到被受罚同学的样子，真是“惨不忍睹”，我自然也不敢轻举妄动了。

“好了，可以休息了。”“耶！”在一片欢呼声中，单调枯燥的站军姿终于结束了。“唉，终于重获自由了。”我这时全身都痛。对教官恨得咬牙切齿，恨他对我们这么严厉，恨他没有人情味儿。他在我脑海中美好的印象全破坏了。

这五天来，我都可以听到都在叫苦连天，但同学们依旧坚持训练。

军训接近尾声时，要进行全校汇报表演。虽然天下着雨，但同学们依旧动作迅速，专心致志的参加队列表演，受到了部队教官和学校的赞扬，响亮的口号响彻在训练场上空。汇报表演完毕，我们便和教官合影。这时，我却觉得对教官们依依不舍，舍不得他对我们的严厉，舍不得他们的笑容。忽然，我脸上滚落下一滴水，不只是雨还是泪！

竞标心得体会篇四

随着市场竞争日益激烈，竞标成为企业争夺项目的重要手段之一。为了提升自己在竞标过程中的能力和竞争力，我参加了竞标实训课程。在这段时间的学习和实践中，我深感受益匪浅。以下是我对竞标实训的心得体会，希望能对大家有所分享。

在竞标实训课程中，我首先认识到竞标工作的复杂性和细致性。每一个项目都有其独特的需求和特点，而我们作为竞标方，要充分理解客户的需求，并针对性地制定解决方案。在实践中，我明确了解决方案的核心要素与客户需求之间的紧

密联系。只有在理解项目背景、了解客户需求的基础上，我们才能够提供切实可行的解决方案，从而在竞标中取得更高的竞争优势。

其次，在实践中我发现，一个优秀的团队协作是竞标成功的关键。竞标工作涉及到各种各样的专业领域和技能，需要不同专业背景的人员共同协作。通过与团队成员的密切合作，我深刻体会到了团队协作的重要性。在团队中，每个成员都有自己的专业优势和职责，我们需要明确分工、高效沟通，共同推进项目的整体进展。团队中的每个成员都需要准确理解项目需求，将自己的专业知识和技能融合在解决方案中。通过团队合作，我们共同攻克了许多技术难题，提升了项目的竞争力。

在实践的过程中，我还深切体会到了反复修改和精益求精的重要性。我们在制定解决方案和编写技术文档时，要不断修改，不断完善。只有通过不断的反复修改，我们才能够发现问题和不足之处，并做出相应的改进。正因为我们不断改进，最终提交的解决方案才能更加精致和成熟。而对技术文档的修改和完善也能够使我们的表达更加清晰，让客户能够更好地理解我们的方案。

此外，在实践中我还明白了竞标需要充分准备和主动学习的重要性。竞标工作需要我们对市场和技术的发展趋势进行深入了解，及时更新自己的知识和技能。我们需要跟随时代步伐，紧跟技术的前沿。除此之外，我们还应该主动关注、学习项目背景和参与竞标的相关知识。只有在全面了解项目需求的基础上，我们才能够制定出更具针对性的解决方案，并在竞争中脱颖而出。

最后，通过这段时间的实践和学习，我发现竞标实训课程不仅有助于我们提升专业技能和能力，更为重要的是培养了我们的团队合作意识和创新思维。在实训中，我们需要与团队成员合作，共同研究、解决问题。每个人的意见和建议都能

够为团队带来新的灵感和思路。同时，竞标实训也鼓励我们勇于创新，追求卓越。在竞标过程中，我们需要不断创新，开拓思路，为客户提供更有价值的解决方案。

综上所述，竞标实训是一项综合性较强的课程，通过这段时间的学习和实践，我在专业技能和团队合作能力上取得了显著的提升。同时，我也认识到竞标工作需要我们不断学习和完善自己，不断创新和改进解决方案。我相信，通过竞标实训的学习和实践，我将能在今后的竞争中取得更好的成绩。

竞标心得体会篇五

做好群众工作，是党密切联系群众的重要纽带，也是每一个党员干部开展工作的重要途径。共青团作为执政党的青年群众组织，工作的核心就是巩固和扩大党执政的青年群众基础，团结带领青年为实现中华民族的伟大复兴而奋斗。胡锦涛总书记对共青团提出的“两个全体青年”的政治目标，揭示了共青团根本的生命力在于同广大普通青年的关系，作为团干部更要深入基层，深入青年，树立全心全意为青年服务的宗旨，切实做好青年群众工作。群众工作至关重要，但是群众工作有时最难做的，做好群众工作需要精神，更需要方法。通过近段时间的思考和梳理，认为做好新形势下的青年群众工作要做到五心。

一要虚心贴近青年。骄傲使人落后，谦虚使人进步。做群众工作更是如此，在做群众工作的过程中，如果我们作风粗暴，方法简单，处事不公，好大自满，不把群众放在眼里，摆一副官架子，很容易将青年拒之千里之外，造成团组织与青年的疏远。只有我们在与青年群众的接触过程中，用虚心贴近青年，并始终保持谦虚谨慎的工作作风和虚心求教的真诚态度，无论我们懂不懂的 1 事情，都抱着向青年虚心请教的态度，认真听取群众的意见建议，这样才能拉近与青年的距离，消除青年对你的陌生感和畏惧感，增强青年对你的信任感，促进与青年的亲切交流。只有把青年紧紧吸引在你的周围，

才能增强团组织的战斗力。

二要热心关注青年。我国经济、社会加速转型，这种双重转型使经济成份多样化、利益主体多样化、社会形式多样化、生活方式多样化、就业方式多样化，从而引起青年的思维方式、价值观念发生重大变化。青年更加务实，普遍追求社会正义，希望提高自身的存在价值和社会话语权。作为团的干部，如果不热心于团的事业，不热心于青年问题，必将脱离青年群众。我们必须防微杜渐，保持一颗热心，时刻关心、关注青年，认真听取青年群众的意见和要求，对能办的事情要尽快办理，对暂时不能解决的问题，要做好疏导解释工作，对通过努力创造条件才能解决的问题，要力所能及，切忌对青年群众的要求采取漠然视之的态度，要让青年看到团干部，就等于看到了自己的希望，只有这样，才能切实把广大青年凝聚在团组织的周围。

三、不厌其烦、耐心说服，尽量多做工作，少采取压制行为，让青年群众切实从我们的耐心劝说和解释中感受到党团组织值的温暖，真正与青年群众心与心“零距离”沟通，使青年敞开心扉，与团干部产生心灵的共鸣，这样我们才能真正成为青年的贴心人。

五要真心帮助青年。广大团干部是加强青年群众工作的主体，以什么样的心态做好群众工作，关系团干部与青年群众的密切程度，关系团干部的形象和威信，做好青年群众工作，最核心的就是要真心帮助青年，对待青年群众要怀着一颗真心，充满一份真情，倾注一片真意。目前，青年在成长成才、就业创业、生产生活、权益维护等方面都会遇到这样或那样的问题，当青年有困难有问题找我们时，是对团组织的信任，我们决不可视而不见或束手无策，更不可遇到困难躲避逃避，而应当敢于面对，千方百计帮助青年克服困难，要深入青年，走到青年当中，掌握青年的思想动态和需求，从他们反映最强烈的热点、难点问题为切入口，把工作做实、让青年看得见、摸得着，让青年感受党团组织的关心和温暖。特别要主

动关心帮助困难青少年群体，把扶贫帮困的政策落到实处，用满腔热情来做好青年群众的所思所盼，切实为青年献爱心、解难题，办实事、办好事，把青年更加紧密地凝聚在团组织的周围。

做好青年群众工作不是一朝一夕之功，也没有任何 4 捷径可走。青年群众工作关键在做，关键在人。卢展工书记多次强调，要少说多做，说到做到，说好做好，讲的就是要扎扎实实做。而做好青年群众工作还要靠人，靠全省10033名专职团干部的不屑努力，让我们按照卢展工书记的要求，真正扑下身子，深入基层，深入青年，进一步树立群众观念，坚持群众立场，运用好群众工作的方法路径，创新群众工作的形式载体，树立心系青年、务实实干、少说多做、说到做到、说好做好的形象，做深做实做细青年群众工作，用干部形象带动群众工作，把最广泛的青年团结凝聚在团的周围，不断巩固扩大党执政的青年群众基础。

竞标心得体会篇六

竞标是指企业或机构为了争取某项业务或项目而与其他竞争者进行商业招标，通过竞标过程来决定中标者的行为。竞标是现代商业竞争中常见的一种方式，而在竞标中获得成功是每个企业都追求的目标。

竞标的背景，是市场竞争的加剧和客户需求的多样性。在市场竞争中，企业不仅需要拥有自己的核心竞争力，还需要不断提升自己的竞争力，才能在激烈的市场竞争中生存并发展。而在客户需求多元化的背景下，企业需要提供更加个性化的服务，因此不同的企业会根据客户的不同需求制定出不同的竞标方案，来满足客户的需求，从而获得中标的机会。

第二段：竞标体会

在竞标过程中，中标者需要准确把握客户需求、规划竞标方

案、准备相关材料并进行项目分析等工作。总结竞标经验，个人认为以下三个方面最为关键。

首先，准确把握客户需求。在竞标前，需要认真研究客户的需求和底线，把握客户的真实需求，对于关键问题要多次确认与客户沟通，与客户建立良好的合作关系。其次，竞标方案要简明清晰。要突出本企业的实力，特别是现有的优势资源与经验，而且从客户的角度出发，制定针对性较强的解决方案，给出专业、实用和可行的建议，让客户更能体验到自己的需求与标的的关联。最后，需在场景中落地考虑，方案应能贯穿全过程，有效解决需求，同时满足客户考核因素。

总的来说，竞标的关键在于提供高质量服务并满足客户需求。要预估所需时间和资源，并在竞标过程中多次和客户沟通，听取客户反馈，调整方案，确保方案的质量和可行性。

第三段：竞标前需要做的准备工作

1. 详细研究标书包含的内容，对竞标的整个过程有清晰的认识；
2. 收集所有可能涉及到的信息和材料，并逐一整理归类；
3. 了解竞争对手的实力，制定良好的竞争策略；
4. 规划竞标策略和方案，需要与实际情况结合，与企业实力相适应；
5. 明确团队职责和应急机制，以应对不同场景下可能产生的问题和风险。

这些准备工作非常重要。它不仅能够提高企业的竞争力和竞标成功率，同时还能提前发现和规避竞标过程中可能出现的问题和风险。

第四段：竞标中的关键环节

竞标中需要涉及的环节很多，而其中的关键环节包括：方案设计、文件编制以及策略设计三个方面。

方案设计，一方面是整个方案的创新且可行性，同时要为客户提供符合需求的解决方法。文件编制，需要严格按照标书的内容要求进行文件编写，并且在程序、用词及排版等方面进行认真仔细的验收和校验。而在策略设计中，则是根据客户的需求、市场的竞争环境和公司的实际情况等维度进行整体规划，针对不同环节制定出相应的执行方案和策略。

在这些关键环节中，需要注重细节，并且要做到合理的分工与协调。同时，人员的培养与沟通以及合理的时间安排也是非常重要的。

第五段：总结竞标经验

1. 认真了解客户需求和底线；
2. 针对客户需求和实际情况设计符合要求的方案；
3. 要突出公司自身的优势和资源；
4. 合理分工和组合，把握好资源和时间；
5. 不断完善自己的竞标流程和方法；
6. 在竞标后要及时总结成长。

通过以上这些总结，相信在今后的工作中，每个候选人都会更加游刃有余地应对更大的挑战和更为复杂的业务需求。

竞标心得体会篇七

搞好团队建设才能提高凝聚力和竞争力，进而实现团队全面协调持续发展，必须认真做好沟通、关爱、激励、信任、服务、协调和组织这七个方面的工作。下面是带来的团队建设培训心得体会，希望对大家有帮助。

篇一：团队建设培训心得体会

通过这次培训，虽然只有短暂的两天，但在我的思想上产生了激烈的变化：一是要有肯定认同感，也就是信任别人，肯定别人，多从对方的角度去考虑，多发现别人的优势而不是老是挑剔、一味地否定别人，这样才能在团队中增加互信，彼此协作。二是要勇于为自己的行为负责任，不可以一味选择做受害者，选择做受害者最大的代价就是没有成果，选择做勇于负责任的人最大的好处是拥有人生当中丰硕的成果。三是要始终怀有一颗感恩的心。我们要感谢父母，因为他们给了我生命；我们要感谢老师，因为他们给予我知识；我们要感谢对手，因为他使我更强大；我们要感谢领导，因为他给我一个发挥自己才能的机会。我们要感谢身边的每一个人。这样才能使自己的心胸更加宽广，使我们以一种更积极的心态去面对人生，人生的旅程就是一条铺满荆棘的坎坷之路，我们唯有付出百倍的艰辛，努力付出，不懈奋斗才能实现自己的理想，到达胜利的彼岸。

最令我感动的是培训的最后一个环节，导师让我们紧闭双眼伸出双手去感知的时候，当我们睁开双眼看到的是一副激动人心的场景。只见每位领导手捧鲜花来到我们面前，真诚的说你们辛苦了！真的是无法用语言来表达此时的心情，在场每位员工无不流下激动的泪水。

真心地感谢公司所有的领导给予我们的那份关爱和鼓励！谢谢你们！

篇二：团队建设培训心得体会

向家坝工程建设部综合管理部主要职责是为建设部领导工作提供服务，为各部门工作提供支持，为全体员工工作提供保障。向家坝工程建设各项工作能否顺利进行，综合管理部起着非常重要的作用。作为这个部门的负责人，如何使大家能长期保持一种高昂的精神状态，在工作中能始终做到凝成一股绳、有劲一处使，是困惑我已久的问题。通过学习培训，我想在团结下属、有效沟通和激发大家潜能等方面要多下一些功夫。下面结合军事拓展就此谈谈自己的一点体会。

一、有效的沟通是团队成功的基础

在军事拓展的第一天，开展了七巧板游戏，这是一个需要大家协作完成的游戏，总分为1000分，我们被分成4个组，其中1个小组是从三个小组中各抽取2人组成的混合队，他们主要是帮助其他3个队拼图，其得分取各队得分的百分比。每组一个任务书、一套七巧板，每组成员轮流上场拼图，场下允许交流。比赛结果我们团队在4个小组中得分最低。我想问题主要出在团队没有进行有效沟通，当一个成员在上面进行拼图时，其他员工要么在场下焦急地指挥拼图人员，要么独自研究，没有集中一起想办法出主意，最终导致结果不理想。反思我的工作，为什么常感工作很忙很累，但效率不高结果也不甚理想呢？主要原因就是各自埋头干，与领导、与同事沟通不够造成。

因此，团队没有交流沟通，就不可能达成共识；没有共识，就不可能协调一致，就不可能有默契；没有默契，就不能发挥团队绩效，也就失去了建立团队的基础。所以，有效沟通是团队成功的基础。

二、团结协作是团队制胜的利器

军事拓展训练中有一个过地雷阵的游戏，在120个方格中暗藏

着无数颗地雷，要求大家在限定的时间内探出一条从一端到另一端的无雷线路，伤亡人数最少且用时最短的队伍获胜。规则规定，地雷是永久存在的，每人最多触雷3次。大家进行了较好的沟通和成员分工，有先头部队、有人记录探测结果、有人研究规则等。通过大家团结协作，我们团队取得了不错的成绩，这里体现了团队协作的力量。我们综合管理部主要负责文秘、行政、党务等工作，事务繁杂，虽然分工明确，但在人手少、任务重的情况下更需要大家团结和相互协作，才能把各项工作按目标要求按时并保质保量完成。

三、跟进激励是发挥潜能的催化剂

在高空抓单杠、高空跳跃断桥的游戏中，我们团队有位同志由于是初次高空作业，并没有完成抓单杠游戏，但接着进行的同样是高空游戏时，在集体的加油声中，她战胜了自我，顺利完成了高空跳跃断桥的游戏。这里体现了跟进激励的作用，这里的激励是“你能”、“你行”、“你是好样的”等语言。我们常常认为激励就是加薪发奖金和职务晋升，并没有认识到激励有很多种，鼓励、表扬、信任、关心、解读下属等都是激励的重要方式和手段。另外，我们在平时工作中也羞于使用上述鼓励的语言。这次培训使自己充分认识到了跟进激励的重要性及其他鼓励方式，对本人今后的工作大有裨益。

衷心感谢总公司组织的这次难得的培训机会，培训时间虽短，但内容充实，开阔了视野，增长了才能，加深了友谊，受益匪浅。我将进一步消化和理解这次培训的课程，并运用于实际工作中，使我们综合管理部员工的精神面貌和团队建设方面取得较大进步。

篇三：团队建设培训心得体会

搞好团队建设才能提高凝聚力和竞争力，进而实现团队全面协调持续发展，必须认真做好沟通、关爱、激励、信任、服

务、协调和组织这七个方面的工作。

一、沟通是真诚搭建理解的坦途，只有真诚沟通才能相互理解。我们的小组只有4个人，暂且不谈学习其他科目，很多时候我们除了做项目，我们各自都有自己的其他工作，有的是学院干部，有的是系里的干部，而且身兼多职，这就需要占用我们的一定时间。这时候良好的沟通显的更加重要，只有沟通好了才能及时发现问题，解决问题。我们平时都是通过聊天的方式进行沟通。有人曾经问我：怎么整天见你跟人聊天啊？我的回答是：聊天也是工作。因为，那不是乱聊的，尤其在时机和话题的选择上。利用课间的休息时间聊聊项目的话题，目的只有一个：拉近距离，融洽气氛，了解情况，施加影响。还有比较喜欢用的就是娱乐，尤其是下棋、打牌、能体现人的性格，想藏都藏不住。性格无所谓优劣，最重要的是因人而异，善加利用。通过合理的组合，减少冲突，增强合力。还有就是文字记录，一定要让团队成员，尤其是关键成员养成做文字记录的习惯，这对我们团队的建设很有必要。

二、关爱组员，人是最富有感情的，每个人在生活中都会遇到这样那样的困难，这时候组员之间要相互帮助，真诚的为对方出谋划策，这将更牢固小组人员之间的感情。使我们的小组“温馨”之家的感情日益浓厚，责任感不断增强，同时给组员创造一个轻松的开发环境，是搞好团队建设重要一环。

三、激励和信任可以有效地增强组员的使命感，提高组员的自信心，给组员有更多的机会锻炼及自己的能力，促进工作的顺利完成，保证工作质量，同时使组员在心里产生可亲可敬的形象，觉得小组里的人是值得信赖的。当然我们没有资金投入开发，不可能有物质上的奖励。真正重视团队成员的意见并给予适当的授权，完成任务时给予及时的肯定，失败时给予真诚的帮助和鼓励，比物质上产生的激励作用要来的强烈和持久的多。

四、服务，这是团队建设的核心内容。每个组员都应该为我们组服务。而项目组长更多地想的是对这个团体的责任，目的是要把工作做好。工作最终要靠整个团队，而不是某个人来完成。要立足于服务，给团队成员创造出一个良好的工作环境。换句话说，组织者的任务是把台子搭好，让团队成员把戏唱好。即便是团队成员最终超越了你，你真诚地帮过他，他自然也会帮你，何乐而不为呢？所以，不要吝啬的把你知道的东西告诉你的同伴，不要有妒忌的心理，这是非常忌讳的。这里需要指出的是：服务不等于麻木听从，是有原则的，会有不少误解、委屈，也会很“吃亏”，但你收获得将是一帮多少年后都还彼此眷顾、相互信任的朋友和一段美好的回忆。

五、协调和组织，也就是把合适的人放在合适的位置上。实际上，作为一种具体的技能和工作内容，这是和沟通和服务连在一起的。把前几项做好了，协调组织基本上就是个水到渠成的问题。由两个需要注意的方面，一是要注意实际情况，因人就势；二是要注意尽可能合理地分配任务。

总之，团队要想建设好，不仅仅是老师的引导有方，或是项目组长的亲力亲为，而是团队里每一个人的努力，只有项目组长热心、负责、真心的和团队成员交流，充分调动团队每一个人积极参与团队建设和未来的发展，大胆创新、不断进取，团队成员才会为了团队目标共同奋斗、共同努力，才能营造一支和谐、高效的团队。