

最新公司转亏为盈心得体会(模板8篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

公司转亏为盈心得体会篇一

在公司你有什么心得体会，公司心得体会又如何写，以下的公司心得体会可以作为参考哦。

在长期的工作观察中我们发现一个现象，那就是我们做好了、严格了交接班制度，我们就能更好地保证我们下一个班次的工作可以更加良好地、顺利地、安全地运行。

所以基于这个我们长期总结下来的宝贵经验，我们要在以后的工作中不但要坚决地做好该项工作。

还要进一步严格和强化交接班制度，努力保证车间生产工作的顺利、安全进行。

使车间能够顺利地生产，令我们的员工拥有良好的、安全的工作环境，让我们公司朝着安全和谐的方向发展。

首先，车间内部必须明确规定强化和要求工序有充足的、充裕的交接班时间。

严格禁止工序在交接班时敷衍了事，严格要求大家必须认真执行交接班制度。

因为只有我们明确要求和保证工序上有充足的交接班时间，我们才能保证广大职工在交接班的过程中，有充足的时间不

慌不忙地、有条不紊地进行详细地交接班;才可以杜绝职工在交接班时因为急于下班，而敷衍了事的进行交接班;才能保证职工把班次中存在的问题细致地、详细地交代;才能杜绝在交接班中存在粗心大意和交接不清的情况出现。

所以这项工作很有必要，我们必须重视这个制度的下达和执行。

其次，我们要要求职工进行详细地交接班。

所谓的交接班不是说只是简单地走一个形式，而是要有详细的交接班内容。

具体下来就是将要下班的班次要详细地交接自己在上班期间都做了什么工作，工作进行到什么程度，下个班次应该做些什么，需要注意什么情况等等，都是我们在交接班时需要详细地说明和解释的。

如果有什么特殊的原因和情况，不能及时解释和交待清楚的，交班人员就必须在交接本子上写清楚、写仔细。

无论如何，我们都要坚决地保证下个班次在工作中不能因为交接的原因而耽搁我们的生产和安全工作，都要保证我们的工作能够很好地操作和运行。

另外，我们要实行交接班责任制和责任追究制。

我们在工作中要明确地告诉员工，谁接班谁负责。

所以我们要严格地要求我们的接班人员必须在交接班时，认真地对上个班次中的人员进行详细地询问。

尤其是对自己不明白的工作问题，一定要认真地、全面地追问上个班次的工作人员。

同时，我们的接班人员在接班时一定要严格地做到走到、看到、摸到、问道，把工作中的现场状况和问题弄清楚、搞明白。

如果在接完班后的工作中发现了问题，就要求本班次负责，追究本班次的工作责任。

还有要实行交接班专人制，就是我们要指定专人实行一对一的交接班制度。

尤其是那些比较大的、操作人员比较多的工序，不能靠某一个人就可以很好地完成交接班工作的工序非常有必要，所以我们必须实行一对一的交接班工作。

在交接班时，一个人带一个人在工序上进行详细的交接班。

只有这样就可以保证把工作存在的问题和注意事项进行详细的讲解，才能更好地保证我们的交接工作良好进行和完成。

最后，需要我们车间领导的监督和检查。

没有一个良好的、严格的监督队伍和组织，什么工作都不能很好地执行和运转。

所以我们在工作中一定要找时间、找机会，到各个工序认真落实工序上的交接班情况。

对交接班制度执行好的，要提出表扬和奖励。

对交接班制度执行不全面的和执行不力的要严格地批评，并帮助他们改正。

使他们尽快地认识到自己的错误和不足，早日走到正确的渠道。

只有严格地做好了、完成了交接班工作，我们才能在我们的工作中确保我们生产工作的良好运行和安全工作的落实，才能推动我们车间工作的良好发展，才能推动我们公司的和谐、高速发展。

20xx年8月10、11日下午，集团举办了二次培训大会，会上两家培训公司的讲师都做了精彩演讲。

一、人生感悟篇

1、投入；何为投入，我在听常老师讲课时注意到他从讲课开始不久到课程结束时上身的衣服在慢慢变湿，但我们听课的同事的上衣并未有改变，同时大会议室开了空调的，这说明什么？这说明他是全身心的投入到演讲中，这一点尤其值得我们学习借鉴，这是我人生中的宝贵一刻；同时一般人认为认真做事即为投入，但我从常老师讲课时领悟到仅仅认真做事是不够的。

还要延伸为心神、思维投入，做事要思考，要多角度、多比较等等，这一点可以从第二天宋老师列举小王、小李买火车票的故事可以体现。

2、放下手机，常老师要求我们放下手机，第二天的讲座宋老师同样要求我们放下手机，这是为何？放下手机仅仅是一个很小的事情，但这事的寓意却不小，它告诉我工作中应该屏蔽一切干扰，专注于某一事项直至完成。

3、放下身份，这是常老师在会场的要求，为何？孔子曰：“三人行，必有我师”，放下身份其实是让我们重新拥有平等学习的心，平等交流的心，“海纳百川、有容乃大”，只有放下才能进步！

4、放下区别心，何为区别心，你、我、他是有区别的，区别在岗位、在职能上，如果大家能在围绕某一事项上放下区别

心、同心协力，那么这就是一个有强大战斗力的团队。

二、企业感悟篇

在物业门口处等物业的同事，最先来的是物业的汤经理，我跟他办事中途就说“汤经理，你是来得最早的，得第一了”，汤经理回答我说，已经养成习惯了，他告诉我：以前他在另一家企业里有一条制度是，管理者要在门口迎接员工上班，这样一来员工迟到就大为减少，我当时就想这不就是“7个人分粥”的企业管理版嘛。

2、机制，常老师讲座中提到美国强盛的秘密，即人才与科技的机制，第二天宋老师也列举了景德镇陶瓷场磨胚、洗水的故事，从故事中我们了解到机制大处可以使一个国家强盛，小处可以使企业提升，但我对机制的了解还不够深刻，所以机制下面我就不多写了。

3、流程，何为之？一套工作程序？常老师举例了麦当劳炸薯条的例子，故事中清晰的列出炸薯条每道工序的时间节点，常老师总结出一整套流程图：流程标准化、标准清晰化、清晰数字化、数字合理化；这样就使繁杂工作简单标准化，降低了因员工素质造成的差异，使一个普通员工按照流程也能胜任复杂多样的工作。

4、能力，可理解为工作能力+学习能力，员工不但要有工作能力同时也要学习能力，员工学习即为企业学习，员工学习提高了，企业也就提高了；讲座中常老师提到“企业学习的本质为达成共识”，只有达成共识、大家的方向目标清晰一致，才能拧成一股绳向前冲！

总之，引用常老师的一句话：“人类因梦想而伟大，因学习而成长，因行动而成功”，同时我想加上我们的理解“员工的成功即企业的成功”！

毕业之后的我很顺利地得到自己的人生的第一份工作，而同时，我的很多同学还在东奔西跑地找工作，在严峻的就业形势下，公司为我提供了如此珍贵的一个工作机会，我倍感珍惜！

公司为了帮助我们这些新员工尽快适应公司环境与工作，特为我们提供了培训课程，通过这次培训和学习，我知道我们的公司是湖南广播影视集团指定的广告一级代理公司和节目发行公司，我们能够运用本身所拥有的优质媒体资源，无缝植入王牌节目，结合线下活动推广，凭借强劲的整合营销平台，帮助国内外企业更有针对性、更有效地进行大众传播和营销推广。

我们公司改进了传统的广告投放模式，能为广告主提供全方位的整合服务。

我们公司是一个充满活力、勇于创新的团队。

这个团队就像奔腾向前的骏马，正勇往直前！

通过培训，我还知道如何做到从学生到职员的社会角色转变。

我认为在学校，我们的主要任务是学习，是为获取知识，提升自己，是一个索取的过程。

走出学校，我们应该主动担当起为服务社会的责任！所以当刘老师问大家：有谁认为自己是在打工的？请举手时，我反观自己，不是这种心态。

不错，工作是我们获取生活来源的一种方式，但更应该是我们回报社会，感恩社会，并实现自身价值的一种方式。

我们应该以一种敬业的态度去把工作做好，当我们专心于自己的工作时，我们会得到一种愉悦的享受，这个境界离我们

事业有成的人生目标也就不远了。

所以说是工作，还是事业，取决于我们的态度，工作是谋生，事业是人生，态度决定命运！

这次培训之后，我感到收获到了一颗丰盈的心，培训课程结合了一系列的哲理故事，让我记忆犹新，受益匪浅。

在这里顺便说一声：真的很感谢公司及**老师！希望公司及**老师能为我们提供更多这样的共同学习成长的机会！

半年过去，在**经历的传、帮、带及部门同事的热心帮助与支持下，我能协助郑总做一些客户中心的日常工作，也初步了解了广告业务的工作流程。

作为客户代表，我们的一言一行都代表这公司的形象，只有足够专业，才能够给客户留下良好的，深刻的印象。

为了尽快将工作做好，有时下班后我会选择留下来看点专业书籍，我坚信努力就有机会成功！

作为一名xx集团□xxxx航空有限责任公司的新员工，很荣幸参加此次公司组织的入职培训，在为期六天的培训中，不仅学习了公司发展现状、企业文化、战略发展、部门分布、部门职责以及新员工从角色的转变等，还进行了艰苦精彩的军训。

虽然六天的培训结束了，然而留给我的启发及思考却刚刚开始。

通过这几天的学习，在我的大脑里对日后的工作有了个大概的框架和思路，对以后顺利开展工作有很大的帮助，但是有很多具体的工作方法以及领导与前辈们的经验还需要自己在实际工作中慢慢学习体会。

在酸甜苦辣的军训生活中，无论是教官的指导还是公司老员工的教诲，都让我看到了一种团队精神和力量。

所有学员积极参与，无论是在平时训练和在进行各种游戏中，还是在最后的结训表演上，学员们都积极参加，努力的融入团队，并且很好的扮演好自己的角色，这让我体会到个人与团队的关系，没有团队，就没有个人角色的成功，只有更好的融入团队，承担责任，敢于担当，才能实现个人与团队的双赢。

六天的时间，这个过程让我体会很深、感触很深的是，我的内心发生了变化。

人没有高低贵贱，只有转变观念，端正心态，以努力换取肯定，用实力赢得尊重。

学历不等于能力，没有低素质的员工，只有高标准的管理。

做我所学，学我所做，树立正确的人生观，价值观是立身的本质，成才的导向。

只有对未来一切具有强烈的责任感，以各种方式进行学习，提高自身修养。

铭记真诚、勇于承担、懂得感恩、回报社会、塑造真、善、责、爱，的世界观和人生观。

只有正确的人生观，世界观是不够的，只有加上吃苦耐劳的精神和心态，更加的努力，付出更多，才能正真的实现目标，才能为团队，为公司做出更多的贡献。

正如前文所述，培训内容详细，培训成果卓有成效，这六天的培训将对我的职业生涯产生深远的影响。

感谢公司为我们提供如此形式的培训，最后引用一句话：
认真做事可以把事做成，用心做事才能把事做好。

在工作中我一定要学会做人，用心做事。

- 1.公司培训心得体会
- 2.公司心得体会范文
- 3.公司军训心得体会
- 4.参观公司心得体会
- 5.公司拓展心得体会
- 6.公司会议心得体会
- 7.物流公司培训心得体会
- 8.公司拓展训练心得体会

公司转亏为盈心得体会篇二

9月16号上午，我们07级学生一起踱步来到了上海杉杉科技有限公司，带着疑问，我们走进了这家在我印象中是做服装的公司。

进入公司，公司负责人简单的帮我们介绍了下公司的概况。上海杉杉科技有限公司是专门从事新型功能材料研发、生产与销售的高新技术企业，由杉杉集团与宁波杉杉股份有限公司共同投资组建，注册资金1.53亿元。公司主要从事锂离子电池综合负极材料、正极材料、电解液以及高强高密高纯的各向同性炭材料等系列产品的研发、生产和销售，年销售总

额超5亿元，产品畅销国内外，是目前世界上经营锂离子电池材料品种最齐、规模最大、市场客户最多的专业高科技公司。负极材料年生产生产能力为450吨[]20xx年3月底二期工程投产后，年生产能力达到1000吨以上。其中由公司自主研发、开发、拥有独立知识产权的负极材料—中间相炭微球，自20xx年投产以来，一直以品质优良、性能稳定、安全一致性好得到了广大客户的亲睐和信任，其技术水平与产品质量国内唯一，国际领先，位居同类产品前列。打破了日本该项目在国际上的技术垄断和市场垄断，填补了国内空白，对增强我国锂电池生产企业的市场竞争能力，支持民族高科技产业的发展具有十分重要的意义。而今天我们参观的厂区只是生产电池负极材料。

杉杉科技主要生产锂离子电池负极材料。在工作人员的带领下，我们进入了他们的生产车间，只见员工都戴着面罩在那里工作。经工作人员介绍，我们更加深的了解到，我们手机上所用的锂电池负极的材料。做负极的材料主要是石墨，而石墨的好坏对锂电池的质量起到了很重要的作用。接着我们来到了该公司的实验室，在实验室里，我们看到了研究人员对负极材料的分析。我们这才了解到，手机锂电池负极其实是石墨材料均匀附着在铜膜上，然后卷成圈塞进手机电池壳里面。

杉杉公司从“杉杉西服不要太潇洒”转型为“科技创造未来”的科技集团型企业，让我们从中学到了很多，虽然我们以后不一定会从事这一行，但杉杉科技公司的精神已经能让我们重新定位自己。

短暂的参观在杉杉科技公司领导的欢送中结束了。

公司转亏为盈心得体会篇三

20xx年12月26号，又是一个星期三的下午，我们再次在老师的带领下，一行来到了位于金汇大厦15楼的泰康人寿电销部，

开始了我们为期半天的参观。

当然跟我们上回去招商证券一样，是由泰康人寿电销部的经理接待的我们，在会议室里，经理激情澎湃的为我们讲解保险，他告诉我们现在的泰康人寿在保险行业里是名列前茅的。在董事长陈东升的率领下，泰康人寿成功迈入中国大型保险金融服务集团的前列，并连续多年保持盈利。而且现在陈东升董事长带领泰康人寿携手京东商城，再拓在线保险新渠道。

其实保险在我们日常生活中很常见，我们现在所知道的有财产保险、人身保险、养老保险、卫生医疗保险等。

但经理也说虽然现在的保险行业飞速发展，但投保人还是不多，极大多数的市民根本就不知道保险是什么，就算知道保险的也极少有人去投保，总认为任何灾难都不会发生在自己身上。经理还说据调查表明现在日本基本上每个人手上都有一份保单，甚至超过了一份，但在我国人均保单却不足0.3，说明我国公民的投保意识极其微弱。

一、通过电话说服客户下保单，客户会相信吗？

三、要怎样才能进入保险公司？

经理也很耐心地回答了我们的问题，对第一个问题，经理说他们的电话都是全国统一的，而且所有的电话都有录音，一切都是按照规定的程序来的。对第二个问题，经理说这个问题是存在的，至于会不会发生，这未来的事我们也不能预知。对于第三个问题，经理说如果我们想要去保险一类公司上班，首先我们必须先考出保险从业资格证，才能有机会踏入这个行业。

通过这半天的参观学习，让我深有体会。经理的讲解也让我受益匪浅。正如经理所说我们的保险意识还不强，所以保险行业的前景是无法估计的。随着社会的进步，大家越来越为

自己的人生考虑，大家的保险意识也会越来越强。

我相信这对我们的就业是由很大的推动力的，我们也会对我们自己的行业越来越了解。

公司转亏为盈心得体会篇四

在公司有什么活动或者会议可能叫你写下公司心得体会，以下的公司心得体会范文可以作为参考哦。

两天的行政流程大改造会议终于落下帷幕了，但这对我们来说才刚刚开始，更多的挑战更多的机遇在等着我们，我们唯有用心学习，用心实践方能从中吸取经验跟教训。

对于一个刚刚毕业，可以说是毫无工作经验的我来说，来到大友富工作学习到了很多东西。

还记得第一天来面试的时候，看到大友富的同事各个都很热情，这里工作气氛很好，心里暗自偷笑，以后的工作气氛肯定很融洽。

但当这里的行政小张跟夏总跟我说了句话“我们这里的工作节奏很快，事情很多，每天都忙碌”的时候，当时心里有点小担心，怕怕的，但是还是告诉自己没有经历没有做过怎么知道自己不行，所以当时就做了个决定我要努力做好这份工作。

开始投入这份工作时，慢慢的发现了自己好多的不足，很多的事情都不能够做到上级想要的，不能达到上级的要求，还记得第一次做周报时出现了很多错误，还因为这个李总专门给我们行政上了一课。

当时体会颇深，进而周报的准确度也慢慢的随之提升。

再还没开这个行政流程大改造会议之前，感觉自己整天忙忙碌碌，好像做事也没什么效率，老是在抱怨自己事情多很累，但是也从没想过要用什么办法来解决。

但是经过李总给我们分析，大家一起讨论一起梳理解决后，发现自己欠缺的太多太多。

在售后这个方面，可以说是一点经验都没的我，刚刚进入这个工作，感觉自己就像一只无头苍蝇一样瞎碰乱撞，但是经过李总细心的帮我们分析梳理程序后，清楚了很多，也告诉自己要好好努力，尽量做好最好。

希望在售后这方面学习到更多的知识。

能够来到大友富工作我感动很荣幸，很感谢李总愿意花那么多的时间来帮我们梳理工作，解决我们工作中所存在的问题。

大友富是一个会发掘人才的地方，只要你有能力，只要你是人才，大友富会是你展现能力的一个很好的平台。

通过这次会议我发现自己平时做事真的很欠缺思考，在以后工作上遇到问题要学会换方式沟通，换方式思考，解决工作中存在的问题。

只有投入了，用心了，方能把工作做好。

希望自己好好努力好好加油，不辜负李总精心为我们安排的这次会议，尽量把事情做好。

没有最好只有更好。

作为一名xx集团□xxxx航空有限责任公司的新员工，很荣幸参加此次公司组织的入职培训，在为期六天的培训中，不仅学习了公司发展现状、企业文化、战略发展、部门分布、部门

职责以及新员工从角色的转变等，还进行了艰苦精彩的军训。

虽然六天的培训结束了，然而留给我的启发及思考却刚刚开始。

通过这几天的学习，在我的大脑里对日后的工作有了个大概的框架和思路，对以后顺利开展工作有很大的帮助，但是有很多具体的工作方法以及领导与前辈们的经验还需要自己在实际工作中慢慢学习体会。

在酸甜苦辣的军训生活中，无论是教官的指导还是公司老员工的教诲，都让我看到了一种团队精神和力量。

所有学员积极参与，无论是在平时训练和在进行各种游戏中，还是在最后的结训表演上，学员们都积极参加，努力的融入团队，并且很好的扮演好自己的角色，这让我体会到个人与团队的关系，没有团队，就没有个人角色的成功，只有更好的融入团队，承担责任，敢于担当，才能实现个人与团队的双赢。

六天的时间，这个过程让我体会很深、感触很深的是，我的内心发生了变化。

人没有高低贵贱，只有转变观念，端正心态，以努力换取肯定，用实力赢得尊重。

学历不等于能力，没有低素质的员工，只有高标准的管理。

做我所学，学我所做，树立正确的人生观，价值观是立身的本质，成才的导向。

只有对未来一切具有强烈的责任感，以各种方式进行学习，提高自身修养。

铭记真诚、勇于承担、懂得感恩、回报社会、塑造真、善、责、爱，的世界观和人生观。

只有正确的人生观，世界观是不够的，只有加上吃苦耐劳的精神和心态，更加的努力，付出更多，才能正真的实现目标，才能为团队，为公司做出更多的贡献。

正如前文所述，培训内容详细，培训成果卓有成效，这六天的培训将对我的职业生涯产生深远的影响。

感谢公司为我们提供如此形式的培训，最后引用一句话：认真做事可以把事做成，用心做事才能把事做好。

在工作中我一定要学会做人，用心做事。

在人力资源总监李冬燕的组织下，公司全体员工参加了企业文化培训活动。

此次培训我收获颇多的，对企业文化有了进一步认识，深受启发。

“以人为本、高效创新、无私奉献、共享企业”是德洲医药企业文化的核心价值观。

有人曾做这样的比喻，一个企业是一所学校、一支军队和一个家庭。

这个比喻告诉我们一个企业要创造并拥有一个能使自己的员工能通过学习，不断提高自身素质的'环境，这是企业人才来源的最好的途径。

首先我们应该认识到，什么样的人才是企业优秀的人才。

一个企业的优秀人才，应该是深知企业的文化，在思想上能有机地融入企业的文化中成为一个整体，同时具备能创造性

地、出色地完成本职工作的能力。

企业文化需要进行相应地创新、调整，有助于增强企业的凝聚力，企业成员的思维方式和行为方式，能够激发员工的士气，充分发掘企业的潜能。

一个好的企业文化氛围建立后，它所带来的是群体的智慧、协作的精神、新鲜的活力，可为企业的创新和发展提供源源不断的精神动力。

而且还要了解其发展方向，并能够有意识地加以调整，选择合适的企业文化以适应挑战，只有这样才能在激烈的市场竞争中依靠文化带动生产力，从而提高竞争力。

因此，坚持企业文化创新对于企业发展具有极其重要的，它可以摒弃原有的不合理的思维和行为，以一种前所未有的新思维来创造新的成果。

我们在工作的过程中应该贯彻“爱岗敬业，无私奉献”的原则，而不是把它当成一种口号，这要求我们把它切切实实地融入到具体的工作和公司的经营活动中。

创新、超越、团结、务实是企业文化的一种体现，以服从组织、团队合作、责任敬业、诚实守信和自我批判等的企业价值观和文化为依据，这种文化与管理机制，是公司发展过程中多年经验的积累与沉淀。

一个企业如何建立自己的企业文化，我认为没有固定的模式，我们要通过工作的实践来不断的学习，积极地注意吸纳其它企业的先进思想，结合公司的实际和自己的员工来共同建立的一种文化。

公司的企业的文化是开放的、包容的和不断发展的，因而我们继续传承这种文化，并将其发扬光大，集体团结一致共同

奋斗。

德洲医药在和谐的企业文化氛围中也将会继续发展壮大。

在懵懵懂懂中我与大连鸿祥共同走过了三年半的时间，回首走过的路，作为一名企业家，自己真的是很惭愧，走了很多弯路。

2010年可以说是我人生的转折点，与《弟子规》结缘、与传统文化结缘，让我很幸运的找到了人生的方向、企业经营的方向。

说实在的，什么是传统文化呢？我琢磨“传”就是传承，“统”就是统一。

一个家通过家规、家道的承传，达到统一和谐的目的。

其实通过学习传统文化，我最大的体会就是企业就一个家，企业文化就是家的文化。

企业其实真的就像一个家，老总就是这个大家庭的家长，员工就跟孩子一样，一个企业老总不仅仅是个管理者、还应该是员工的亲人、员工的老师。

正如《三字经》中所言“人之初，性本善；性相近，习相远；苟不教，性乃迁。”如何教？教什么？是我一直困惑的问题。

学习传统文化之后，慢慢的好像一点点找到了答案，就教我们中华五千年古圣先贤的优秀文化，从自己做起，身教大于言教。

以前没学习传统文化的时候，最让我头痛的问题是员工的频繁流动，员工来了走、走了来就象走马灯似的，员工的不断跳槽、工作的不断交接真的对企业是弊大于利。

从去年5月份开始员工每天早晨通过半小时的晨会学习《弟子规》、学习《孝经》，我与员工共同反省对父母孝道的落实。

员工通过学习通过反省深深体会到“居有常、业无变”。

体会到自己工作安定、身心健康能让父母少了多少挂念。

从学习传统文化后，每月公司都举办一次《感念师恩——大连鸿祥员工分享会》，记得有一次恰巧是员工的生日，我们请来了员工的母亲，这位80后的年轻男员工第一次给母亲跪拜磕头，感恩母亲把他带到这个世界、感恩母亲含辛茹苦将他抚育大，员工集体送了他一个洗脚的木盆，希望他能常常给母亲洗洗脚，大家在泪水中唱起了《感恩一切》的歌曲。

自己也通过学习深深体会到孝道对一个家庭、一个社会的重要意义。

09年十一月的时候我第一次给所有员工的父母写了一封信，并让员工带回去一个红包给父母，我说这是“孝金”，希望我们都能感念父母的恩德，过节上班后员工带回来父亲的一封信让我至今难忘，这位长辈希望我能坚持传统文化的学习并带动全公司的员工都能学习落实传统文化。

“百善孝为先”，孝道是企业的家文化的起点。

从去年下半年到现在员工通过学习能不断调整自己的心态，改变对人、对事的自私自利的一些看法，很多时候大家都能站在对方的角度去考虑问题，能更全面的考虑问题和解决问题，企业的稳定性大大强化了。

以前我头痛的一个问题就是企业的和谐，员工之间经常为琐事计较，怎么样才能让企业更有凝聚力？我觉得一个家之所以是港湾，是因为永远都有父母无私的爱海洋让你任意停留。

一个企业也是如此，老总要用无私的爱和感恩的心让员工感受到，我从自己做起有两点：第一就是要改掉自己发火的毛病，“待婢仆、身贵端；虽贵端、慈而宽。”让企业这个磁场充满了爱和感恩；第二就是我拿出对待自己儿子的爱心对待我的员工，“事诸父、如事父；事诸兄、如事兄。”从道理上明白了，最重要的是从心上做，力行真的是很艰难的事情。

有时候忍不住还会发火，但会很快回头并给员工道歉。

记得我们全体女员工刚学完《女诫》后，女员工开始轮流自己做饭做菜，我也每天中午都上去吃，很多年轻的女员工从没做过家务，但是做起来都很高兴，菜做的不是很好吃大家也都包容着吃了。

有一天我做在办公室就琢磨，自己怎么这么差劲，就没想到给员工做点好吃的，教教女员工怎么做饭呢！于是自己那天中午就亲自下厨做了两个菜，员工格外高兴，就像兴奋的孩子似的全都吃光了，紧着说好吃，后来就告诉女员工怎么做饭更有味道、怎么配菜。

往年年底我们都是出去吃饭店，今年大家在12月31日那天都聚到一起一同包饺子，我订了个大蛋糕，上面写着“我们是一家人”，大家在一起真的就象一家人吃年夜饭那样开心极了。

那一刻，我想这不就是企业的凝聚力吗？爱是什么——爱就是用心时时感受别人的需要。

每天晨会我都会与员工一同念感恩词，生活在感恩的世界里——“感恩斥责你的人，因为他助长了你的定慧；感恩绊倒你的人，因为他强化了你的能力；感恩遗弃你的人，因为他教导了你应自立；感恩鞭打你的人，因为他消除了你的业障；感恩欺骗你的人，因为他增长了你的见识；感恩伤害你的人，因为他磨练了你的心志。”每每念到这些，我都会释然很多，

因为现代的人真的很容易抱怨、烦恼，原因不外乎上面几种，当你在面对上面的境界都能心存感恩之心的时候，自己的心态一定就会平和许多。

我很感恩投诉我们的会员，因为每一次投诉都让自己看到自身存在的问题和不足，都能够更加完善自我、提升自我；以前我对不学习传统文化的员工会很烦恼，觉得那么好的文化你为什么还不学呢？自己生闷气、抱怨，但现在自己则很释然，觉得正是他们的存在让自己看到自己的问题，“行有不得反求诸己”正因为自己做的不好，不是很好的学习的榜样，当然无法感染身边的人提起兴趣，他们就是我身体力行弟子规的推动器。

传统文化的学习最关键的是改变了我对财富的看法，正如《大学》里所说，“德者、本也；财者、末也。”德为财土、财有吉凶。

记得有位销售经理曾经困惑的对我说：“我不知道您到底希望我们做什么，我们的工作不就是不断提高销售额吗？！”我说其实我们以前对金钱的看法都是不正确的，不能为了赚钱而赚钱，不该赚的钱赚来的是灾祸。

其实企业如同一棵大树，树有树根、树枝、树叶，会开花结果，我们希望果实长得繁茂，那么方法不是在果实上下功夫、应该是在树根上下功夫，企业财富大树的树根是什么呢？就是我们这个企业全体员工的德行，懂得做人的道理就懂得做事了道理，就能够将事情处理得有智慧，就懂得如何剪枝修叶，只有这样才能收获丰硕的果实。

这个员工好像恍然大悟似的频频点头，但实际上明白道理是一回事，真正能在生活中去落实，真的是很难。

很多时候员工当时很明白，但一遇到具体问题就将所学的全都抛到脑后了，结果办了糊涂事情，钱是赚了但出问题了会

员投诉。

脑子里要时时刻刻有这个弦，所谓“少成若天性、习惯成自然，”人只有天天读圣贤书、天天想圣贤事，才能在做事的时候习惯性的考虑自己做的是否符合圣贤的标准。

很多时候员工为了销售忘了《弟子规》“信”篇的教诲，落实“信”就是君子之财取之有道、就是安贫乐道。

让“道”成为我们常常挂在嘴边的话题，我希望有一天我们所有的员工都将财富观建立在道义的基础上，而非功利主义者，只有这样我们的企业才能走的更加久远。

学习传统文化、学习怎么做个如理如法的好人是一辈子的事情，我很幸运有这样一群同事与我同行，让自己的人生之路不孤单。

看到员工一天天成长起来，真的觉得自己所有的付出都是值得的，这比赚到多少钱都开心。

更多的年轻人通过传统文化的学习，明白了一些道理，找回了失落的灵魂，不再空虚郁闷，对人生有了更深的理解，对身边的人有了更多的爱和感恩之情，我想这就足够了，正如员工写到的“学习传统文化，我们都在路上……”愿更多人与我们同行！

1.公司旅游心得体会范文

2.公司培训心得体会范文

3.公司拓展训练心得体会范文

4.参加公司培训心得体会范文

5.公司学习心得体会范文

6.保险公司培训心得体会范文

7.公司心得体会

8.2016公司新员工培训心得体会范文

公司转亏为盈心得体会篇五

我失骄杨君失柳，杨柳轻飏直上重霄九。枯藤老树昏鸦，小桥流水人家，古道西风瘦马。夕阳西下，断肠人在天涯。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。木欣欣以向荣，泉涓涓而始流。两句三年得，一吟双泪流。刚走出大学校门，我就很荣幸地成为合肥格力公司中的一员，怀着自己美好的希望和从零开始的心态，开始了自己人生的新征程。

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白了。

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最大化。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多年的历史，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，提高工作效率与质量。此外，就是希望能尽快地进入工作状态，做好思想意识的转变，从受者转变成施者。我认为我在这方面做得也比较到位，毕竟已经经过了2个月的实习，感觉现在也慢慢走上正轨了。最后就是希望我们能脚踏实地的工作，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。

公司转亏为盈心得体会篇六

xx年2月16日至3月2日，我有幸参加了局组织xx培训，在此首先感谢局给我这次培训的机会、通过十五天短暂而充实的学习培训，我不仅更新了知识，提高业务技能、开拓了视野，还接受了很多先进的理念。

在本次参加培训班之际，学校举行了开学典礼，培训学校校长并做讲话，讲话中对全体学员提出了殷切的期望和严格的要求，希望员工们刻苦努力学习，提高自身业务技能水平，学得一身好本领，将来更好的服务于社会和单位。在接下来的十五天里，培训的是作为一名国家电网公司的员工必须掌握的知识和一些基本的技能，如两票、电脑、电力法律法规、合同法、安规规程、紧急救护法等等。通过这十五多天的培训，理论知识水平、业务技能得到了很大的提高，也学习到了很多以前在课本上学习不到的知识，个人综合素质也得到了一定的提高。我们进行了电工基本技能、安全基本技能、登杆作业、各种一次设备的架设结构和注意事项等方面的培训。开始的第一天，我们就进行了登杆方面的培训。作为国家电网公司的一员，登杆是一项最基本的技能。从这一天的培训中，在老师的耐心指导下，我们都掌握了标准化登杆这项最基本的技能。

接下来的几天是电工基本技能和安全生产技能的培训，我们学会了如何做到标准化触电急救、接线、拉线制作、瓷瓶绑扎、导线插接等一些基本的技能。作为电力生产一线的员工，随时都有可能碰到触电的情况，学会标准化触电急救，不仅是对自己负责，也是对别人负责。我们进行了为期几天的实际操作，当然，光有理论是不行的，实践才能出真知，随后我们就进行实训，将之前所学的理论 and 实践相结合，相互补充，在老师们不厌其烦的教导下，将碰到的一些问题请教老师，在老师的指点下，所有问题都得到了解决，之前不规范的要领，一些现场注意事项，通过实际操作也得到了很好的补充。

在整个培训中，我想更重要的是，在十五天的培训中我们获得了彼此之间的友谊，以及在此之间迅速凝聚的团队精神，这在我们以后的工作中将会受益匪浅。培训眨眼就过去了，经过这次培训之后，又使我重新对自己的职业进行了认真的总结。懂得了一个人的成功与否不在于挣了多少钱，而在于在自己的岗位上能为单位，为社会做出多大贡献，这才是我在我自己岗位上所能体现出的价值。由此，我给自己定了一个目标，就是在一到两年内，不断地充实自己的理论知识，提高自己的业务技能水平，能在自己的部门内成为骨干员工。

“含抱之木，生于毫末，九层之台，起于累土；千里之行，始于足下”。通过这次培训在此基础上，自己的不断努力，再继续向技术能手的方向迈进。而实现这一切，自己本身的能力是一方面，另一方面则是对工作的态度，认真是一切工作的基本原则，只有认真地对待每一项工作，努力把每一个细节都做好，才能不断在自己的岗位上前进，不断接近自己的目标。

最后，我会学以致用，做好本职工作，积极与同事搞好关系，建立良好融洽的人际关系和工作环境。并在工作有余力的情况下，继续进行业务知识和工作岗位技能的学习，为工作能力的可持续增长积蓄能量。为实现企业的持续发展，服务和

谐社会的建设，做出我应有的贡献。

公司转亏为盈心得体会篇七

回顾来公司一年的工作历程，从1月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。目前的工作暂时完成了在此我想对自己的个人工作做一下总结!方便各位领导同事知晓!

销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并整理原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向、信任的角度，通过这些来宣传，一定能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对__的视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。

之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工(还没有正式上岗的)老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。

我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一起才能有能量，看到这个情况后，我把整个销售团队的人员集中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要通过各种途径来改变这个团队。改变他们原来的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而达到一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还是达到了一定的目标。提价一次，优惠调整了两次，一年销售__套房源的成绩。

首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自己的销售团队是一种财富积累。

销售部从原来的十几个人到七八个人到现在的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应该了如指掌，对于竞争的楼盘，更应该知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自己独有的特质。

回顾这一年来的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。希望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

公司转亏为盈心得体会篇八

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

- 2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意|”是顾客的广告。
- 3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。
- 4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。
- 5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。
- 6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着。