

2023年培训心得体会精简(实用9篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。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。

培训心得体会精简篇一

2月5日，我参加了市公司人力资源部组织的中层干部培训学习，首先我非常感谢上级领导花费了大量的人力，财力，精力为我们提供这样的一个非常好的学习机会，让我们不出家门、工作之余即可进入课堂，聆听华夏基石企业管理咨询有限公司管理技能培训讲师邹元欣老师主讲的《高效执行力》讲座。这次培训不仅是对业务知识、技能的学习，也是对自身文化修养的一种提升，它不仅让我们开拓了视野、增长了见识，也使我们精神得到了升华，思想得到了净化。

学习期间，我始终抱着认真的态度，学习的心态去体会所学内容，这次培训班尽管时间短暂，但课程设计较为合理，老师水平非常高，学习内容也比较丰富，给我提供了一次难得的充电机会，我个人认为是一次比较成功的培训。培训中专家用精辟的语言，从细微处着手，宏观上把握，利用典型鲜明的案例，为全体学员诠释了执行力的真正内涵和实践宝典，对此我深有感触，通过学习，使我拓展了视野，认清了工作方向，理论水平有了一定的提高，下面我结合自己的实际工作谈谈在企业执行力方面的学习体会。

么要进行目标管理？以及目标管理的优缺点、如何衡量目标等等。在绩效管理，使我懂得了硬性分布、关键事件、末位淘汰几种管理方法，并初步了解了平衡计分卡和绩效面谈

的注意事项。通过参加邹元欣老师的培训，确实感受到了他的讲课风格与我想象中不一样，少了一些严肃，多了一分平实亲切，幽默风趣，能让人轻松愉快之中，领会确切的人际沟通关系、团队意识及领导管理知识，听了他的课，让我顿时明白了很多。到现在我依然记得老师的每个关键词和问题的提出，使我更加深了对团队精神的理解，合理的要求是训练，不合理的要求是磨练。我相信我们宁阳公司的团队精神将会越做越好，将会发挥更大的作用，取得更好的成绩。

好，还要去培养我们的团队，提升的我们的绩效。推行全员竞争上岗机制，鼓励员工体现个人价值，激励奋发有为，营造员工队伍争先氛围，充分调动优秀人才在技术岗位和管理岗位上的工作积极性与创造性，鼓励职工积极进取，埋头苦干，进一步提高员工的执行力度。

第三、提高‘执行力’对领导者来说非常重要。美国abb公司董事长巴尼维克曾说过：一位经理人的成功，5%在战略，95%在执行。因此，只有参与到企业运营当中的领导者，才能拥有把握全局的视角，并且做出正确的决策。作为企业的领导者，首先要明正思想，树立领导班子执行能力建设的正确理念。理念是行动的指南，正确的执行理念体现正确的方向。当前我公司在各项工作中执行力不强的因素主要表现在：少数干部表率作用差、作风不够深入，安排部署多、身体力行少，不愿面对矛盾，做事不够踏实；个别部门在落实工作中本位主义思想时有显现，尤其是在工作职能的交叉部位，这样就使全局性工作的发展合力、执行力明显衰减，工作得不到最佳成效等□20xx年，是宁阳公司发展的关键一年，面临着创一流、信息化建设、标准化建设以及繁重的电网建设任务，是充满机遇与挑战的一年。各级领导干部尤其是公司领导必须带头解放思想，不断强化执行意识，匡正思想，提高认识，使执行理念不断得到提炼升华，抓大事、谋大局，不断提高总揽全局的领导能力。

第四、扎实抓好电力营销管理，不断提高优质服务水平□20xx

年电力营销面对的形势仍旧相当严峻。首先缺电形势还是不容乐观，我们要继续抓好加强有序用电的调控和监督，最大限度地供足、用足电量，努力做到缺电不缺服务，限电不限真情；其次上级公司提出了营销管理新理念、新要求，标准更高，责任更重，压力更大，所以我们必须进一步抓好营销管理的规范化、现代化、网络化工作，积极完成营销信息系统的上线工作，稳妥推进财务管控系统的实施工作，切实提高城乡营销一体化管理水平。要继续深入开展电力需求侧管理工作。将需求侧管理作为供电咨询、服务的具体内容，贯穿到电力营销管理工作的全过程。

有无数的人拥有卓越的智慧，但只有那些懂得如何执行的人才能获得成功；有无数企业拥有伟大的构想，但只有那些懂得如何执行的公司才能获得成功。在建设一强三优现代供电企业的征程中，我们将不断提高企业的执行力，努力超越，追求卓越，以理性务实的态度，以力求完美的精神，创造宁阳县供电公司的新辉煌。

培训心得体会精简篇二

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分——身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的

表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的“活字典”、“指

南针”，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

在我们的仔细聆听中，我们期盼已久的培训学习在我们的恋恋不舍中敲响了结尾的钟声。对于这几天的培训课程，我想我只能用受益匪浅这四个字来形容了。教师们的博文广识、生动讲解、精彩案例无不在我的脑海里留下了深刻的印象，我只恨自我才疏学浅、文笔糟糕，不能够将所有的感触都透过文字显然于纸上。可是我还是尽力绞尽脑汁，以祈求能将培训完后心中所想所获能表达出来。

此次精彩的培训学习主要心得有以下几个方面：

想来自我真的就应感到惭愧，虽然在xx长大，却还真的不是很了解xx对xx的建厂历史，产量，规模，所经历的种种，以至于钢铁的铸造过程，我都是一知半解。透过这次的培训学习，最终明白了xx老一辈工人既然是将19xx年的年产5万吨的小钢铁厂发展到此刻的450万吨（不含集团其他公司）的大型钢铁厂，历经50年不衰，并且还在蓬勃发展，并多次获得了不少全国性奖项。并且还明白了炼钢的工艺过程，明白了炼钢最开始是从焦化、烧结开始，经历了不少中心环节，克服不少困难，最终透过轧钢厂将我们需要的钢材制造出来。并明白了xx有着比较复杂的组织结构，让我们一时一下消化不了，可是我想这个在我们以后的工作中很快会清楚的，为了我们能更好在xx发展，我想我们也就应主动的去了解这些的。

这次培训学习，花了很大一部分时间去学习生产安全、交通安全和消防安全的知识，因为安全是人们十分重视的东西，人们通常会把安全放在首位，也就是我们经常说的安全第一。

虽然平时我们也学习过一些安全方面的东西，并参加过消防演习等活动，但并没有这么系统的，并联系我们以后的工作岗位进行培训过。透过这次培训学习，了解了xx的诸多会发

生不安全事故的因素，甚至有的到达了恐怖的程度，这次我们学习了该怎样去预防它，避免它，并杜绝它，让我们以后能好好的在工作岗位上保护自我。对于交通和消防方面，了解了很多交通方面和消防方面的知识，让我们以后能更好的远离危险。坚决将我国的安全生产方针—安全第一、预防为主、综合治理—贯彻到底。

这次培训还专门安排了一个上午来给我们培训礼仪与修养的知识。在这次课上，我学到了就应如何发挥自我的情商，处理好与他人的关系。如何让自我以后的一言一行更加具有素质与修养。让自我在为人处事方面慢慢走向成熟与稳重。

给我们做了精彩的谈话，告诉我们以后在xx就应怎样好好的去工作。主要是要靠自我的聪明才智，勤奋刻苦，细心严谨的态度，这样才能慢慢在工作中磨练自我，成长自我。

学习是可贵的，培训是精彩的。透过这次可贵而精彩的培训学习，我们向涟钢更进了一步。感叹与憧憬之余，我想我们仅有靠自我的聪明与才智、努力与勤奋去建设好xx□为我们的xx更好的发展贡献自我微薄的力量。

培训心得体会精简篇三

xx年综合办培训与其他部协作共举办了员工培训二十期以上，共四百多人次参加，每届培训合格率达90%以上，基本到达了目标要求；（其中包括全公司员工消防知识，消防实战）。

1□xx年的培训工作比起xx年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了必须的增长幅度。一是：对一线操作人员开展技能培训，做到持证上岗；对管理人员进行现代管理理念和管理方法的培训；二是：全员培训，对所有员工进行安全教育、法律法规教育、企业文化构建与团队协作教育与培训；三是：脱产和半脱产培训，学校将参培人员送到其它培训机构或规模企业，理解创新思想和技术提高

培训。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。综合办建立了职工学校，利用职工学校平台，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训资料全面性，提升了培训工作的制度化管理。

3、不断改善培训方式，用心探索新的培训模式□xx年的培训工作，我们主要采取幻灯片、理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好与学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动性。

2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采取“上面讲，下面听‘形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。

3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的主要体现，短短的1个小时不能完全将所要讲的课程融入到培训工作中来。

4、实施培训的针对性不好，后续效果评价不到位目前培训整体还是停留在推的阶段，培训计划更多地靠主管部门去督促和实施，相对缺乏对业务的支持，针对性不强。

培训心得体会精简篇四

去杭州和利时学习dcs系统，是一个难得的、理想的学习机会，本人有幸参加了这次培训，因为和利时公司有专业的理论培训老师，有专门针对我们应用的仿真软硬件设备，制定了很科学的培训课程和进度安排，因此取得了较好的培训效果。

通过杭州和利时为期两周的培训学习，初步对其公司的dcs系列macs6系统有了认识和理解，并能够做一些简单的初步设计、组态、下装等相应的工作。

在以前的工作中，我主要接触的是自动化常规仪表，对dcs系统知识不甚了解，故这次下决心对dcs要有个全面的了解与掌握。由于是两位老师轮流授课衔接上有些不成熟，但是经过课后自己看资料回顾和课前预习，还是能接受课程教学过程。分管给我们讲课的两位老师耐心细致的给我们讲解了和利时macs6系统的结构、主控机笼fmsm产品介绍、测点清单整理、软件介绍、新建工程、测点清单导入、编译at界面介绍、变量介绍、控制器算法组态、图形界面使用介绍、画图、动态特性、交互特性、上机联调等课件。由于之前对于和利时的macs6系统是陌生的，通过本次基础性培训，对和利时产品有了一个系统的认识和入门级提高，特别是软件使用有了进一步的熟悉，也使我明确了学习的目标和方向，在今后针对和利时dcs的学习和工作，有一个指导性作用。

具体学习内容是从一个新建工程开始，导入工程进行编译，建立自己的一个工程，进行控制算法、图形编辑及软件生成、下装、仿真、上机联调。

针对每一个细节老师都详细进行讲解，使不同层次的学员都能在理论上和计算机上操作、编译、生成软件。控制算法组态是老师讲课中的重中之重，因为控制算法是dcs系统的核心部分，对每个工程下的各个设备细节部分都要进行编程序才能生成软件进行下装到各个操作员站。所以各授课老师出题目让每位学员进行画图、编程。

直到每位学员能掌握。特别在除氧给水系统图的编程过程中，看着在自己的操作下整个pid图形显示出来除氧水位、压力、温度数值及给水泵切换的运行方式，每位学员都是很兴奋的。除氧给水图就是我们按照一个完整的组态步骤完成的学习过

程。最后，由培训部设置上机考试题，均是针对我们实际运用数据库和控制算法组态，以及图形组态的操作试题，由于授课针对性强，学习方法得当，所以都能独立完成并取得考试合格。

总体来说，这次学习时日较短，但对和利时的macs6系统有了一定的初步了解和入门级的提高，自己更要特别针对老师授课中自己的缺陷之处加以练习学习，也希望自己在后续的电厂dcs系统安装调试过程中与和利时公司的各位老师及技术人员虚心求教，逐步来提高自己的业务技术水平。

培训心得体会精简篇五

近些年，随着企业的快速发展，拥有叉车普及率的提高及驾驶技术作为就业基本技能之一，越来越多的人开始学习叉车驾驶，越来越多的人因各种原因，需要通过正规的培训考核取得驾驶机动车资格，各类学校亦应运而生。

由于学员的年龄，性别，修养，素质以及文化程度，社会阅历等差异甚大，如何因人施教，使其在短期内尽快成为一名合格的叉车驾驶员，是摆在众多学校和教练员面前的重要课题。

在教练员由于对培训行业缺乏足够认识，想象的认为叉车教练员只不过是动动口，动动手的简单传教。然而在实习过程中，通过对教学模式的逐渐了解，充分认识到叉车教练员是一项集知识、技术与经验为一体的综合性的教学行为。

- 1、学会微笑。微笑可以化解学员的紧张情绪、缓解学生的压力，微笑可以减少师生之间的陌生、拉近彼此之间的距离，一切不愉快可以在微笑之中化解得无影无踪。

- 2、学会倾听。许多学员，尤其是女性，由于不自信和紧张会产生不由自主地诉说或者抱怨。

3、学会赞美与表扬。再次是要掌握学员特性，因人施教，扬长避短，对症下药，帮助学员调整好心态，教练员在传授驾驶技术的同时，要当好学员的心理医生，要了解学员心理变化的规律，采取一定的方法和手段，有效地控制和调节学员的心理状态，这不但使学员当即受益，也为其以后的驾驶做好准备。

培训心得体会精简篇六

前几天公司组织了全系统的店长到xx参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务责态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和水平，认真践行与客户共赢的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实，发展根茎，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于识别和区分某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的内涵体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到认可。从而赢得市场。

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

1、对自己工作要求不高，没有工作目标，找不到工作方向。总认为只要完成公司领导下达的工作任务。而其它的与自己无关。

2、在平时的工作中我基本按照自己的工作流程来进行，缺乏创新的思路和大胆的革新。今后我要努力使各项工作有新的起色。要不断创新工作思路。

3、是怕学习，缺乏学习主动性，和刻苦钻研的精神，总认为工作忙，没有多余的时间。没有工作目标，找不到工作方向。今后要加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

4、是团结协调组织能力不强，还需对姐妹们加强沟通，做好她们的思想工作，齐心协力完成公司下达的各项任务。

培训心得体会精简篇七

我在公司不是专职的培训工作者，但作为负责部门培训的管理人员，应该掌握培训的相关知识。所以为了能系统学习培

训知识、掌握更多的培训技能技巧、开阔培训视野，考取企业培训师资格证，更重要的是为了真正提高员工素质及工作能力，为公司出力。我与公司签订了培训协议，报取万里培训学校的培训师培训班。

本次的培训老师按授课时间顺序依次为褚莉莉、赵瑞银、王颖莉、陆兆章老师，他们都各有特点，使我印象深刻，在他们身上学习到了很多知识，他们是我培训方面的启蒙老师，也是今后学习的榜样。

一、培训需从岗位需求出发。

之前我一直在思考企业培训实效性差的原因，通过培训使我找到了最根本的答案，那就是培训要先做培训调研，了解需求，找到员工能力与岗位素质能力、员工素质与公司要求间的差距，然后深入挖掘该岗位优秀员工的做法及经验，梳理总结后有针对的对该岗位进行理论与实践培训，着重技能培训，而不是一味的采取机械宣贯式培训，这样才能真正提高培训的实效性，真正提高员工的工作能力。

二、培训师需具备优秀能力。

1、授课流程清晰，层次分明，主要有开场白、目录、每段过门、每段正文、每段总结、结尾等。

2、语言表达要简洁、明了，仪表仪态要适合培训。

3、要选择与培训内容相适应的互动手段，如做问答、做练习、做游戏、看电影、情景模拟、角色扮演等。这样可以提高学员的接受度，以致提高培训效果。

4、要学会控场技巧，也要学会如何应对处理紧急局面。

三、学习需态度谨慎、思路清晰。

- 1、在学习中需掌握全书结构，将所有内容的框架刻在脑子里，如，岗位职责描述、人员素质测评、项目开发、课程开发、教材开发、培训质量管理、培训评估、现代技术应用等，并逐一进行消化吸收。
- 2、学习的思路需清晰，在对待方案设计时要掌握设计思路及模板应用，重要的是要联系工作实际开展。
- 3、注重学习方法与记忆技巧，快速、深刻的记住重点知识。
- 4、掌握考试技巧，借鉴以往经验。
- 5、做事要肯付出时间与辛苦，认真对待每一天，完成学习目标。

四、培训需知识渊博，现身说法。

在每个岗位上都要积极思考、尽职尽责，不断总结经验。经验丰富、知识渊博的培训师，可以现身说法，这样才更能吸引学员的注意力与好奇心，让学员敬佩培训师的经历与能力，激发学员的学习兴趣，以利培训效果的提高。

五、培训需熟练掌握各类培训工具。

例如，学习ppt制作新方法，使用褚老师传授的方法，将一个word版教材变成幻灯片形式，只需两分钟。而且可以批量加入不同照片。再加上配色技巧，解决了以往制作ppt费时、费力的困扰，可以在较短的时间内作出一份优美的幻灯片课件。

除了学习以上知识与技巧，在今后的工作中还要不断充电学习，更重要的是要勤于练习，修炼成一名优秀的培训师，为企业(部门)做好参谋和培训。

培训师培训心得体会篇5

培训心得体会精简篇八

二 台上一分钟台下十年功

关于这一点，在前面的企业培训师是不容易做的中已有阐述，我们还可以找到无数成功者的事例来证明，像梁玉柱刘羚王圉等老师，我们看到的是他们在讲台上精彩的演讲高超的指导技巧，但我们完全可以从他们的精彩高超中看到他们勤奋刻苦的磨练正所谓宝剑锋自磨砺出，梅花香自苦寒来！

三 做事先做人

四 挑战自我才能实现自我

六点学习感悟

一 投入是基本的要求

二 立即行动是关键

三 兴趣是最大的动力

四 学员是最好的老师

五 苦练是最佳的捷径

六 时刻反省促提高

七 同学友情是宝贵的资源

八 选准机构也比较重要

最后，感谢广东省企业培训师项目组，感谢广州市红日人力资源培训学校!感谢我们教给我们渔具的梁玉柱刘羚王囤刘建宇明等培训师老师!

培训师培训心得体会篇2