

2023年培训心得样板(实用6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

培训心得样板篇一

通过这两个半月的培训，我深感学习的必要性。记得有句话说“延缓速度就是落后，而落后是要挨打的”。的确，医疗护理本身就是发展的学科，我们只有不断的学习，才能跟上快速发展的科学。与此同时，学以致用也是很重要的。在今后的工作中我将运用所学知识、先进理念，把临床带教工作做好。在自己不断的学习的同时，将所学知识以及学习方法传递给护理姐妹们，使大家共同进步；在工作中以身作则，不辜负领导给我的这个职位以及同事们对我“老师”的称呼。

最后，再次感谢领导给予我这次学习的机会，让我增长见识，开阔眼界，这将是我人生中最宝贵的经历，也将是我的一个新的起点。

此次培训主要内容为：国内外经济金融形势及其发展预测、我国农村信用社改革与业务发展、会计及出纳管理、金融写作知识、新闻写作知识、银行信贷管理、信贷风险防范、银行从业操守及职业道德、银行职务犯罪预防、银行服务礼仪等。

培训教师能够抓住重点，讲得通俗易懂，辅导老师认真负责，热情耐心，学员能够认真听讲，积极实践，培训工作取得了良好效果。通过十天左右有针对性的业务培训，不仅提高了新员工的业务技能，促使他们快速适应工作岗位，同时又充分让新员工认识了解信用社信息化建设这一核心竞争力的发展现状及速度，激发新员工爱岗敬业的工作热情。

学习培训的时间忙碌而充实，短暂但难忘，感谢省校外联给予的这次学习机会，更要感谢这几天西安文理学院见到的每一位老师和领导，你们忙前忙后为我们提供了良好的平台。没有你们我们学习培训没有这么好的效果。现在回到自己地方工作教学岗位了，更有信心把学习到的先进的美术教育思想和技能带到我们课堂上，让我们的孩子都能更好的去发现美，描绘美，分享美！

培训心得样板篇二

近期在公司办公室的组织下，我金马公司中层管理人员集体听了贾长松老师的《东方名家》教学光盘讲课，感觉受益匪浅。其中对我印象最深的是《企业绩效管理中的薪酬管理》，薪是物资，酬是精神。凡是与钱有关的都是薪，凡是与精神有关的都是酬。要么给物质，要么给精神。一定要相信精神比物质更加重要。

绩效的绩是成绩、业绩、结果的意思，效是指行为。薪酬包括物质和精神。物质包括奖金和工资，其中奖金和目标挂钩，工资和职能挂钩。精神包括荣誉和晋升，荣誉和纪律挂钩，晋升和品行挂钩。这是薪酬和绩效的关系，画图表示更清楚。

薪酬管理学中的毛利润=销售额-约定成本；分红=毛利润-约定成本，这两点对我触动最大，一下子解决了困扰我很长时间的问题。

菲尔德薪酬法对企业管理也很有用，这也把我这两年来都没有搞出来的薪酬体系一下子指明了方向。这个薪酬法最核心的东西是鼓励员工挑战工作极限！这个方法拿过来就能用，我没有白学。这次培训投资回报率还是很高的。真的是知识改变命运，学习成就未来。我对管理好同心商贸又多了很多自信。

“与其去改造一个不适合的人，还不如重新去选对一个有天

赋的人!”

“所有的销售管理不是管人，而是管理自己。”

“任何行业，一定是双寡头竞争。要在最终活下来，一定要做到前2名!”

“决定我们未来的，不是现有的能力，而是我们的目标!”

“目标是个相对数，作用是区分。目标=方向+标尺。”贾老师：

“别人的毛病是我们存在的理由!”

“道歉是一个人不承担后果的最佳途径!”

“有尺度的梦想是目标，没有尺度的梦想是幻想!”

“一家企业能够活下去最重要的是’有钱’，这是一个生存指标。”

“当一家企业的产品定位到人的身上时，就失去了主动权!”

“家庭通达最高境界的途径是：友情到爱情，爱情到亲情，亲情到无情。”

另外使我体会到管理学中的九大关系：

营销在先，服务在后，服务是为营销服务的

评价服务的标准，是客户是否为你的服务买单

没有营销量，难有服务价值，交钱的客户是认同公司的客户，服务认同公司的客户，才是惟一的价值。

销售人员的专业性，在于是成交大户

从武勇到优雅过程是从旺盛到死亡的过程

专业并不等于没有狼性，专业是一种时间的修炼，但首先要有狼性

狼性营销是咨询培训业团队的成功营销第一条件

责任，荣誉，目标都变得无所谓时，将失去一切狼性

不要认为自己有奇招，就能成为专家，专家是一个漫长修炼的过程

员工学习的方向是销售技能，到管理技能

我们需要做到的是：建立信任，塑造价值，告知价格，立即成交

你对你的产品相信有多深入，你的客户才会相信有多深

成交是为了建立真正而长久的感情，没有成交即谈不上感情

在业务基础上建立的友谊，胜过在友谊上建立的业务-洛克菲勒

一方面你内心在恐惧客户的拒绝;但你不知另外一方面，客户多需要你给他坚定的信心，告诉他这个产品值了。

成交前是魔鬼，成交后是天使

玉不琢，不成器

对管理者，永远先做应该的事情，再做喜欢做的事情

对于一个人的兴趣，也需要管理

抗拒就是需求，嫌货者才能买货

成功人士先相信后看到

注意力等于事实。

以上是本人在观看贾老师《东方名家》讲座当中最大的收获以及感想，把这些体会写下来，希望能与各位同事一起分享，一起进步。

培训心得样板篇三

黑马程序员教育与传统的ui设计培训机构不同，采用了全方面人才培养模式，为毕业生和企业架起工作的桥梁。黑马程序员教育的人才培养模式不仅仅获得了广大学员的欢迎，还收到了不少企业的认可，这些企业与黑马程序员教育合作，为ui设计培训学员提供了带薪实习等宝贵机会。

我刚到培训基地的时候，就感受到了其浓厚的学习氛围。机构以员工准则要求每个学员，让学员们在学习体验到ui设计工作的氛围。黑马程序员的讲师团队包括多名在国内互联网培训机构从事多年的专业讲师，他们都拥有丰富的教学经验和ui设计实际操作经验。ui设计培训课程刚开始主要是ps和ai的基本操作，虽然这些是基本操作，但是老师也没有因为这些课程简单而草草讲解，而是非常认真的讲解并且带领我们进行实际操作。在老师的认真讲解下，基本操作顺利完成了，这为我之后的学习打下了坚实的基础。

接下来的几个阶段我学习了平面设计，手绘，这对我这个新手来说有点困难。由于我之前并没有接触过手绘，所以我在这个阶段向老师们请教了很多。随后老师又继续深入地为我们讲解了ui设计中的手绘的作用，这一阶段需要用到ps软件，

而这个阶段主要考验的是学生的耐心和创意性，这个阶段也让我明白了ui设计并不仅仅是掌握各个操作功能就能完成的，还需要灵感和创意。

在黑马程序员经过这几个阶段的ui设计培训的学习，我从一个什么都不会的毕业生变成了一个掌握技能的ui设计师，这也是我在来之前没有想到的，在实现了这个梦想以后，我对ui设计更加感兴趣了。

下面将我的学习心得小结如下：

(1) 了解的心态，则学不到该学的东西；

(2) 使用的心态，则学以致用，能改变现状；

(3) 教的心态，则播出智慧的种子，孕育更强大的力量。

(1) 初步了解，建立概念；

(2) 重复学习，更重要是学你不能做到的；

(3) 开始使用，理论与实际相结合，实践是检验真理的唯一标准；

(4) 融会贯通，统筹全局；

(5) 再次加强，巩固提高。

多种形式的学习，提高了理论水平。作为一名年轻的学生，我有了一定的理论知识和工作经验，但既不够系统也不够丰富。通过老师深入浅出的讲授，感觉豁然开朗，许多问题从理论上找到了依据，对原来在工作实践中觉得不好解决的棘手问题找到了切入点，感觉收获很大。

总的来说，各位老师以朴实无华的语言为我们授课解惑，对我们来说是一次难得的学习机会，更是一次书本知识与具体工作相结合的锻炼机会。

这一次培训给了我们接受高端教育的机会，让我们开阔了眼界，丰富了知识，打开了思路，不仅对本地本土有了更加深入的认识，也对开放先进的城市、理念有了进一步的了解。让我们站在了更高的台阶上重新地认识、学习各方面的理论知识，这样让我们站在更高的层次上看待我们的学习，看待我们的缺点和不足。

通过对问题的分析，让我们以旁观者的身份认清问题的本质所在，也让我们看到章明的同时看看自己。给别人找问题的时候比较容易，但给自己找问题的时候往往比较难，所以老师让我们通过查找别人问题的方式来提醒自己不要犯类似的错误。如何在平日的工作和生活中积累自己的工作经验和理论知识，如何处理工作中棘手的复杂的问题等等。同时也让我们看到了相比之下自己的不足和差距。当然找出差距并非要生搬硬套别人工作的方式方法，而是借鉴别人的方法来完善自己的方法。

回想这一个月多的学习，多位讲师理论给我带来了心智的启迪、情感的熏陶和精神的享受，我感受着新思潮、新理念的激荡，他们以鲜活的案例和丰富的知识及精湛的理论阐述，给了我强烈的感染和深深的理论引领，我受益匪浅。在一次次的感悟中，颇感自己的责任重大、知识贫乏。

培训心得样板篇四

本次培训会议上的讲话让我受益匪浅，其中记忆最深刻，也是在本次会议中多次提到且要做到的就是那一句“加强纪律性，革命无不胜”，我们要始终把这句话当成自己的座右铭和行动指南，时刻挂在嘴上，印在脑子里，落实在行动上。

通过本次学习我又增长了知识，又有了新的成长——执行力的真正含义和如何成为优秀的执行型人才：特别是对做结果的认识到了更深的层次；了解了一个优秀的执行型团队对于公司以及个人在今后发展的重要程度。

在公司，优秀的执行型团队无疑是公司强大生命力的体现以及公司发展壮大的有力保障，企业核心竞争力的基础。没有公司的强大就没有个人的经济保障，古话说的好“大河无水小河干”，同理，如果公司没有有力的发展，个人又如何会有长足的发展和优越的经济保障呢！

所以公司的生命力强大了代表的是个人的发展时间和空间大了；公司壮大了、竞争力强悍了代表的是个人的经济利益有保障了。从而得知公司想发展壮大就必须有优秀的执行型团队。而优秀执行型团队的基础是优秀的执行型人才，因此为了公司及个人的长足发展首先要从我做起力争成为优秀的执行型人才。

从对结果的深层次了解知道了结果对应的是责任只有敢于承诺、勇于承诺形成“责任意识才能更好的完成结果。从结果的更深层意义知道了“完成任务丰结果”，只有完成有时间、有价值、可考核的任务才是真正得到了结果。而优秀执行型人才做结果，首先是把结果锁定为最终目标，利用结果导向指导自己矢志不渝的做下去，最终达到自己的目标。以此为依据将是我们成为优秀执行型人才的有力保障。

而企业想要拥有真正的执行型团队光靠个人是不行的。要从集体入手，和同事，合作伙伴一道，成为优秀的执行型人才。部门间要有明确的客户关系，公司员工必须对客户负责，必须满足客户的需求。达到客户需要的价值。因为客户价值是企业生存的底线，也是自己在公司的生存底线，所以对客户负责也就是对自己负责。

作为销售公司的业务员，认真是执行力的真正核心；要秉承

结果提前，自我退后；锁定目标，专注重复，是执行的方针；决心第一，成败第二；速度第一，完美第二；结果第一，理由第二的理念，因为这是执行的关键也是流程的保障。立志我们一定会成为优秀的执行人才，我们的企业也定会成为拥有优秀执行型团队的强大企业。

这次培训我准时参加了并认真的做了笔记，可谓获益匪浅，身和心都得到了成长，我想很多人和我的感觉是一样的。狼性文化中的狼并不是凭借体形庞大，也不是凭借力量，而是有合作共赢的意识，团队中的成员要讲规矩，讲纪律，有规矩而不刻板在工作上保持协调统一，才能发挥出更大的力量。因此，我们要不断地加强自我的纪律观念和服从意识的修炼，自觉遵守公司的规章制度，就像军人将服从当作自己的天职，是自己的第一义务一样，严格遵守纪律，不断铸就、增强我们这支狼性团队铁的战斗力和战斗力。不断在工作中、业务中提升自己，与同事们一道，为公司的发展壮大贡献自己的力量，提高自己的业绩！

培训心得样板篇五

首先，感谢公司给予我这次难得的学习机会。

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。

在酸甜苦辣的培训生活中，让我看到了一种团队精神和力量。所有学员积极参与，显露出了人的本性、热情、积极的一面，成了我心中永远的记忆。当大家互相拥抱，握手时我突然明白什么是真正的团结友谊，一朵孤芳自赏的花只是美丽，一片互相依偎着而怒放的锦绣才灿烂。我们生活在一个集体里，唯有团队，才能为团队增光，为自己添彩，才能促成灿烂的锦绣。每个人觉得只有“我”扮演好了工作中的“小角色”，

才能共同演好大角色，才能使团队更有凝聚力。那就是角色，就是承担，就是责任。

其次，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，在人生重要时期，塑造好真、善、责、爱，才能让人生变得更 valuable。人生如流水，我懂得了珍惜时间、珍惜生命、珍爱亲情、友情。我会珍惜和他们相处的每分每秒，用心去关心、了解他们！人生最大的敌人是自己，我坚信，只要突破自我，努力去奋斗，目标就一定能实现的！

我觉得在培训学习期间各位领导及前辈可以多给出些实际的相关案例，这样分析可以让我们有更加深刻直观的理解，毕竟我们没经过现场的考验，相关经验相当有限。

最后，再次感谢各位领导前辈的教导！

培训心得样板篇六

20xx年x月x日，是一个难忘的日子，因为这一天，我们荣幸来到了重庆三立高等职业培训学校学习，也就是从这一天开始，彻底改变了我的人生。就实话，一开始安排来“三立”培训时，我并没有报什么希望，因为很多培训都是走过场，并没有多大的实际意义，想到此次重庆之行不过是一次观光旅行吧了！可没想到，通过为期七天的培训，让我彻底改变了这种看法，因为我在这里真正体会到了做人的道理，如果要用一个词来总结的话，那就是“受益匪浅”。真正是“不虚此行、满载而归”。

首先，“三立”培训让我感受到了家庭般的温暖

刚跨进“三立”大门，犹如进入一个温馨的家庭，优美的环境让人完全忘记了旅途奔波的劳累。这里的每一位教师都很热情，那一声声“老师们，辛苦了”的问候，像一股股暖流流进了每一个人的心，要不是看到那一排排的励志标语，真不敢相信我们已进入了三立。

我们的班主任是一位年轻而美丽的女教师，她娇弱的身躯、修长的黑发加上那一身朴素得体的打扮，充分显示了一个教育工作者优秀素质，那一张俊俏而瘦弱的脸上镶嵌着一双迷人的大眼睛。然而，最令人难忘的是却是她那时刻的微笑。每天上课前，她都要微笑着向大家问好，一遍遍“老师们，大家好吗？”的问候，让每个人感受到了亲人般的温暖。每天就餐时，学校的袁婷婷校长亲切地询问着每一顿饭菜的情况。因此离校时，大家都恋恋不舍，因为大家对这里的老师们已经有了感情，对“三立”已经有了感情。

通过“三立”的培训，使我深刻地懂得了做人的道理，其实，我们做人何尝不是这样，作为一名老师，我们不但要善待身边的每一个人，更要善待每一名学生，微笑面对工作，微笑面对每一个学生，对他们我们不离不弃，这样我们才配拥有“教师”这一称号，只有我们真心诚意付出了，才能得到更多的尊重。

其次，“三立”培训让我感受到了“鹰雁”一样的团队精神！

七天的训练中，教师们通过一个个游戏活动，让我们参悟其中的道理，很多游戏是要通过团队的共同努力才能完成，通过七天的训练，我们彼此之间从不认识到认识，从不亲切到亲如兄弟姐妹，是什么让我们在如此之短的时间里建立了如此深厚的友谊呢？是“三立”，“三立”创造了奇迹。

一切是从素能训练的那一天开始的，一个简单的小游戏，让我们铭记了你、我、他的名字，一次小小的配合，让我们变得心有灵犀，默契十足，我们相互对视，相互微笑，相互鼓

励，我们开始意识到我们这个团队存在的价值和意义，心中总是不断鼓励自己：我们要做最棒的。

当然，在之前的一些晨训活动中，大家的意见过多，总是不听安排、抱怨、不服从，通过一次次的失败和一次次的努力之后，大家都在默默的反思，是什么原因呢？我们都明白了其实我们可以做得更好。那么我们就要团结，集思广益，群策群力，服从领导分工，我们都明白，大家同心，其力断金；于是我们说得少了，做得多了，也愿意接受别人的意见了，记得在一个叫卓越圈的游戏里，由于大家的齐心协力，开头两轮我们都取得了成功，可是到了第三轮时，由于一位学员出现了一点失误，而导致的失败，游戏规则是失败一方班长将被罚做80个俯卧撑，可怜我们的班长刚做了一半就再也坚持不下去了，豆大的汗珠从额上滚落下来，后来在两位队员的帮助下做完了80个俯卧撑，大家看到此情此景，都感动得流出了眼泪，那一刻，我们才深刻体会到了团队精神的重要性，让我们的灵魂再一次得到了洗礼。

是啊，工作中团队的团结精神太重要了，有些人在工作中总是不服从领导安排，拈轻怕重，自私自利，总喜欢单兵作战，不愿意去帮助同事，结果一个学校就成了一盘散沙。如果我们学校的那一支团队能同心同德，拥有“鹰”一样的精神和“雁”一样的团队，那么我们的教育是不是会更有希望。所以，我们不得不说，是“三立”给了我们方向标，是“三立”带领我们走出了迷茫。

另外，“三立”培训让我们重新树立了教师形象在三立，不仅进行了一些感悟性的训练，李大圣、秦启文等专家教授还给我们作精彩的讲座，从他们的讲座中，我们深深地感悟到了做人的道理，使我们重新树立起了教师的形象。在当今职场竞争异常激烈的浪潮中，我们教师的职业也将面临严峻的考验，处于职场中也处处危机，时刻面临着淘汰的危险，因为社会上的新人、能人正在不断涌现。

那么，在工作中如何才能立于不败之地呢？这就要求我们重新树立教师的形象，搞好与领导、与学生、与同事之间的关系，追求人见人爱的职业崇高境界。我们知道，工作中，学生往往因为喜欢一个老师而喜欢一门课程，也会因为讨厌一个老师而讨厌一门课程，一线职工也会因为喜欢一个领导而喜欢一个单位，同样也会因为讨厌一个上司而讨厌一种职业，教师的形象魅力是学生好学、乐学的起点，从而可以看出一个人的形象是多么的重要，这不仅关系着教育、教学的效果，还关系到教师的主观幸福感，更关系到学生的前途和命运，因此，重新树立我们教师的形象是多么的重要。

总之，“三立”让我们懂得了太多太多。不仅让我们懂得了感恩，不只是感恩身边的人，还要懂得感恩那些让我们灵魂得到洗礼的人；而且让我们知道了，作为一名教师，不能放弃每一个学生；它让我们知道我们以前错误、失误和不足；“三立”给了我们家的温暖，给了我们很多关于人生的思考与启示，让我们紧紧拥抱着在一起；互相流下了感动的泪水。

试想，我们作为一名人民教师，我们肩负着培养下一代的重任，我们要认真的去思考，无论身在何处，我们都是祖国的建设者，只有我们扎扎实实干好我们的本职工作，真正做到爱岗敬业，竭尽我们所能，这样才不负祖国，不负人民，我们的教育才会蒸蒸日上，祖国的明天才会更加强大。就让三立的誓言“学而不厌、自强不息”作为我们人生的指向标吧！