

检务督察培训心得体会(通用10篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。大家想知道怎样才能写得一篇好的心得体会吗？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。

检务督察培训心得体会篇一

作为一名销售人员，我知道做什么事情都要有着比其他岗位上的人更勤奋、更努力、更执着的精神去接受培训这项任务。于是，当我们下车不久就同梁厂长深入一线，了解这里的环境，操作平台，设备，采矿流程等。虽说在矿山分厂培训时间仅仅只有两天，但收获匪浅，下面就这两天时间我在分厂所了解的东西进行一次深刻的总结。

再次，对整个采矿流程进行了深刻的了解，从采准到穿孔爆破到铲装运输再到破碎的四个环节衔接运行效率的认识。

再次，对矿山分厂组织架构的认识。

通过对这三方面的认识，我对公司的采矿作业有了很深刻的了解也加大了我对公司的信心，这里管理严格标准，操作规范，产能大，效率高，员工团结、创新、敬业、奉献。员工有着“做人要有精神，做事要有激情，对人要有热心”的理念追求。这里的每个员工上至厂长下至一线操作员对我们这些刚来学习的销售人员都很用心，谆谆教导，孜孜不倦，这也是让我们非常感动的地方。

我想正是因为每个员工一点点付出才会凝结出这么强大的战斗力，也正是有了xx人员的团结、创新、敬业、奉献的经营理念才有了今天的，今天我很荣幸来到，做为一名xx人员我非常之荣幸，我会以最大的热诚投入工作去回报对我的信任。

检务督察培训心得体会篇二

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。
- 2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

检务督察培训心得体会篇三

一、根据公司目标。在__年公司在结算收入有了一定的增长，__年结算收入__亿元，比__年增加__%。上缴国家各项税金____万元。年资金流量达__亿元。

二、加强了与会计事务所和税务师事务所的联系。在年初顺利完成财务的审计和所得税的汇算清缴工作。为2__年度的财务工作告一个段落。

三、加强了与工商部门的联系、沟通，顺利通过了工商部门的“重合同守信用”__级企业的评选。在工商部门的指导和相关部门的配合下先后完成了各种资料 and 数据的填报、__工商局的评审、__市工商局的评审、__工商局的评审。____商号已经批准，拿到了证书，这是对公司近年来的诚信经营的肯定。

四、__年通过国家工商总局的批准，公司更名为“____公司”，实现了公司第二个三年计划的一部份。今年成立了新的公司——__公司，实现销售收入____多万，开启了新的融资平台，____万。

五、__年结算收入略有增长，但银行融资往来比____，我们财务部的工作量增加了不少，但是我们凭着自己的责任心，及时做好资金的收付、原始凭证的审核、会计记账凭证的____的申报缴纳、报表的编制等等。细化了各项数据的统计工作，为本部门和其他部门的工作需要提供依据。

六、加强与各个银行的沟通，在保持原有银行的存贷款关系基础上，想方设法联系银行增加了新贷款额度。同时又尽量采取一些措施减少财务费用。为公司的迅速发展需要提供了资金保障。

一年来我们虽然在自己的本职岗位上认真严格负责的工作，

但在实际工作中还存在一些不足和差距，例如还需要进一步学习，进一步加强核算、监督，提高本部门的业务能力。

检务督察培训心得体会篇四

歌德曾说过“人不光是生来就拥有一切，而是靠他从学习中得到的一切来造就自己”。作为一名市场营销部的一员，不但要掌握营销方面的相关知识，还要熟悉最新的法律、法规和政策；不但要掌握检查工作流程，还要掌握检查技巧，只有广泛学习，不断的“充电”，提升学习能力、提高自身修养，才能胜任本职工作。否则即使是一个知识渊博的人，如果停留在原有的水平上，很快就会被时代淘汰；即使是一个工作上尽心尽力的人，如果不接受新的知识，也难以胜任新形势、新情况下的岗位。

学习要立足于工作进步和修养提高，广泛学习一切有益知识。既学习与自己业务有关的专业知识，提高履行岗位职责能力，也要广泛涉猎政治、经济、法律、科技、文化、历史等基本知识，并把这些方面的学习同自身的工作实际紧密结合起来，做到“专”与“博”相结合，求知与修身共进步，使知识结构更加合理，个人修养全面提高。尤其是通过对会议管理及时间管理的两门课程真正的了解了会议、时间在工作中的重要性，近期我也将所学知识一点点的融入到工作中去，我想这样将会大大的提高工作的效率。

人生需要懂得自我加压，过分的安逸会使人变得懈怠，变得“弱不禁风”，经不起生活的击打，只有不断地自我加压，勇敢地挑起生活的重担，人生的步履才会迈得更坚实、更稳健、更有力。我虽然参加工作二十年，但时过境迁，平时忙于事务性工作多，深层次思考工作少。通过学习，结合自身从事的市场工作，我深刻认识到当前工作面临的压力大、肩负的责任重，我要把压力变为动力，把学习的收获化为谋划工作的思路，促进工作的措施，开展工作的本领。

1、克服消极情绪。“物竞天择，适者生存”。要生存、要发展、要成功，学历、资历、某个阶段的能力早已不是决定性的因素，起决定作用的是不断修炼自己、勇攀高峰的意识，有了这种意识，我们才能跟上时代的步伐。

2、明确奋斗目标。没有明确的工作目标，就没有工作压力，也就很难产生工作动力，没有动力很难取得工作实效，只有自我加压，才会创造无穷动力。在今后的工作中，我要给自己树立明确的工作目标，定下标杆，向着目标努力。

3、坚定理想信念。只要思想不滑坡，办法总比困难多。自我加压、自强不息是一种工作的方法，更是一种对待工作的态度。做好工作离不开自我加压、自强不息的精神。态度端正了办法自然会多，路子自然会顺。事实证明，只要坚定理想信念，一切行动都从大局出发，从局中心工作出发，积极开动脑筋，一切困难都能迎刃而解。

创新思维更璀璨。当前各项工作的争先恐后，实际上就是创新的争先恐后，这是形势发展的必然要求。为不断提升本职工作水平，圆满完成各项工作任务，要正视工作中遇到的各种困难和问题，要以饱满的热情和昂扬的斗志积极投身到创新工作中去，积极培育创新思维。在今后的工作中，努力实现“三转变”、“三坚持”。

一方面在检查内容上，实现“三转变”。即从“单一型”向“综合型”的转变、“纠错型”向“预警型”的转变、“实战型”向“管理型”的转变，将部门预算与会计信息质量、政府采购政策执行情况、非税收入情况等结合起来，提高检查的综合效能。

另一方面在检查实施上，实现“三坚持”。一是坚持科学选点，体现代表性。紧紧围绕政府和人民群众关心的热点、重点、难点开展市场工作；二是坚持紧扣中心，体现针对性。在全面关注的同时，紧扣中心，突出重点。围绕做集团公司下达的市场任务，建立紧贴市场、运行高效的市场开发、客户管

理和服务保障机制。积极开展市场营销活动，保证我们燃气市场步入快车道；三是坚持注重成果运用，注重客户分类，促进整章建制，着力提高对有意向客户的走访，固化已有客户将积极了解用户需求，充分体现市场效应的可持续性。

检务督察培训心得体会篇五

1、客服导医的管理工作

客服部作为我院特色的服务科室、窗口科室，在工作中尽量按星级酒店的服务标准和管理模式来配合医院的服务建设，坚持集中培训与岗位督导相结合的原则，实现周周有培训、月月有考核，有效提高导医综合素质，通过培训和考核，规范导医在工作中的语言、行为、形象等方面的礼仪要求，加大了日常礼仪的检查力度。通过抓礼仪，推动了导医综合素质的提升，并提高了服务的质量和品位，为我院创建“品牌名院”的发展战略做出了自己的努力。

在实际工作中，为体现热情的服务，导医们人人做到为诊疗的顾客倒一杯热水让其感受温暖、主动接送行动不便的顾客、为顾客提拿物品、引领和现场解答顾客的疑问等；特殊的工作岗位要求，导医们长期站立，不许趴靠工作台和擅自离岗走动，使导医们的腿不同程度的静脉曲张，一天下来，腿痛腰困，但毫无怨言；平均一天接待初、复诊顾客xx人左右，重复着：“您好”、“请问我能帮您忙吗”、“请您稍等”、“对不起”等服务用语，在礼貌服务中体现我院的热情、周到和人性化的服务。

在部门合作中，克服部门一人一岗的困难，取消导医的轮休，也要支持其他科室的工作，如护理部、企划部（发杂志）等科室。为了工作，导医们克服身体不适合一人在岗肩负多职的辛苦，任劳任怨的认真工作，毫无怨言的奉献自己的工作热情。

在处理患者投诉方面，我本着主动热情、周到耐心的工作态度和为医院负责、为患者负责、为自己负责的工作原则，认真接待每一件投诉并迅速转到院长室，答复每一个咨询，最大限度地照顾了医院和患者利益的统一。针对我院知名度不断扩大的新形势，客服部建立了较为规范的客户建议档案，认真了解客人情况，收集客人建议，最大程度地缓解顾客情绪，为其他业务科室提供便利的同时也优化了服务质量。通过投诉首接服务，拉近医患之间的距离，丰富了我院的服务内容，增加了医院的亲和力。

导医台作为全院的第一窗口单位，工作重、事情杂、头绪多。针对这样的实际情况，我从严格规范、狠抓落实入手，加大了管理的力度。在明确目标和任务的基础上率先垂范、以身作则，要求导医们做的，自己首先做到，要求导医们不做的，自己坚决不做。在工作中，量化了工作，明确了奖惩，充分调动了全体导医努力工作，为我院争光添彩的积极性和主动性，协调了科室间的工作，带动了我院的整体工作质量和效率。

2、咨询热线工作

咨询热线工作作为我院一个重要服务窗口，其工作目前基本属于正常、稳步发展阶段。x月来，从电话咨询到预约就门诊量也不同程度的增长，在吴总和董主任的督导、帮助和接诊医生的诊疗配合下，实现了预约病人就诊率xx%的成绩，从而提高了社会效益和经济效益。

1、由于自己对本地风土人情知识欠了解，专业知识相对欠缺，虽然工作中小心谨慎，但仍有紧张的感觉，有时难免出现差错。

2、对导医们有时要求过于犯教条主义，体现为个别工作灵活性不够，有时不能根据个人特点和个体差别安排工作。今后将进一步加强调查研究，做到根据不同的人安排不同的岗位，

发挥每个人最大的优点与特长。

3、由于客服工作具有不可预见性和对抗性，在处理过程中需要有较强的沟通说服能力和临机决定的能力，在工作中有时会感觉这方面的不足，需要在今后的工作中进一步完善、提高自身素质。

4、电话热线方面的不足主要体现为：相关知识和经验较少，工作预见能力不强；对市场信息了解不够；专业知识不足，没有做好员工的培训工作。

检务督察培训心得体会篇六

培训的第一课来自集团王亚非总裁和牛昕副总裁，他们在百忙之中为我们举行了开班典礼。亚非总裁从以下三个方面对新进员工提出了要求。

（一）敏而好学 勇于上问

对于每一位刚刚走出校园的毕业生来说，“学习”这个词并不陌生。在我们人生的第一个20年中，学习就是我们的天职。就像一句英语谚语所说□one is never too old to learn. 亚非总裁对我们新进员工提出的第一个要求就是要学习。但学习并不只是限于学习书本上的知识，更要学习规矩，学会竞争。

大学毕业，硕士研究生毕业，这代表的是辉煌的去，代表的是较高的知识平台以及良好的学习能力。但是离开学校，踏入社会，一切又回归为零。来到安徽出版集团，是一个新的开始，是人生历程中的又一个原点。我们应该做的是抛却象牙塔中天之骄子的光环，虚心沉着地投入新的战斗中。亚非总裁说：“学习最要紧的就是学规矩、守纪律。”懂规矩，守纪律，小到个人，大到国家，都至关重要。一个不懂规矩的人，是无法在文明社会中生存下去的。我想，这不光是对集团员工的要求，更是对每一个社会人的要求。“不成材，

便成仁”，无论置身何处，从事哪行哪业，懂规矩、守纪律都是对一个员工最基本的要求。

作为编辑人员，作为集团员工，要学会竞争。文化企业不是机关，不是事业单位。我们所面临的是无情但又充满挑战的市场。中国的经济正蓬勃发展，在这个大环境下，竞争是无处不在的。“无为”的思想可以修身养性，但作为一个处于高速发展阶段的企业，在竞争的大环境中如逆水行舟，不进则退，除了竞争别无选择。作为公司职员，我们更应该以饱满的热情、乐观的心态、扎实的业务能力来迎接竞争，学会在竞争中生存，永不满足现状，超越别人，更超越自我。

（二） 处处有心 忍字当头

“处处有心皆学问。”作为新进人员，更要做到有心。小到自己每一天的工作，大到集团的发展，国家的政策，这一切都要用心学习，有意积累。敏锐的眼光也正是“有心”的结果。除了“有心”，更要学会吃苦，学会忍让。一个能负重的人，必然能够忍辱。集团是一个大集体，在团结友爱的大氛围中，说“忍辱”有些夸张，但作为新进员工，必须学会吃苦。不是斤斤计较，而是默默无闻。做好手头上的每一件事，让领导放心，让自己安心□“do it, and do it best”，这一条应该成为我们职业生涯的座右铭。

（三） 追求卓越 力争完美

要把优秀作为一种习惯，把完美作为自己追求的目标。虽然季羨林先生曾经说过：“人生本身就是不完美的。”但是一个优秀的人，必定是不轻易满足，追求完美的人。作为集团的一分子，我们每个人都应该力争做一个优秀的人，做一个让别人放心的人。对自己负责，对岗位负责，对事业负责，对社会负责，大胆而骄傲地说出：“我的岗位我负责，我的岗位请放心。”对于我们新进员工来说，更应该从一开始就精益求精，尽职尽责。

就像亚非总裁所说：“长期的积累，偶发的思维，成就惊天动地的事业。”我想，这是我的梦想，更是我职业生涯的一盏明灯。

牛昕副书记则简要地介绍了出版行业的发展历史以及安徽省出版行业的过去与现在，其中重点介绍了我们安徽出版集团的发展历程以及下一步的发展规划。同时，牛昕副书记结合自身经历，晓之以理，动之以情地讲述了一个刚刚踏入工作岗位的员工应该如何做好自己的工作，实现自我发展。他提出了对我们新进员工的几点要求以及所寄予的厚望。这其中我感受最深的就是牛昕副书记说的“常怀感恩之心”以及“要有责任心，要干实事”。

（四）常怀感恩之心

我们80后的这批年轻人多数是独生子女，相对于父母那一代，似乎少了几分谦让和感恩，认为一切都是理所当然，一切都以自己为中心。现在静下心来想一想牛总的话，我感触很深。人生是一次旅途，也是个不断选择的过程。当我们选择一条路的风景时，也就意味着错过其他所有路的风景，这是一种缺憾，但这不更意味着我们的相遇和共事是一种缘分吗？今天，我们能进入安徽出版集团工作，首先要感谢父母师长无私的付出，感谢集团领导的关心和肯定，感谢同学同事的帮助。在今后的工作和生活中，我们也要时刻怀着感恩的态度去面对所有的人和事。

（五）想干事，肯干事，干成事，干好事

其实就是要有责任心，多做实事，少说空话。做事如写字，当先方而后圆。所谓方，指的是做事要明大义，识大体，有骨气，有人格，有规矩。然后，才是圆，即做事要讲究方法，讲究艺术。对于我们刚入职的毕业生来说，我认为应该从工作态度和业务积累两个方面来提升自己。以前在学校，我们是学生，追求的是一种掌握知识的能力；现在参加工作，更

重要的是一种责任的体现。作为社会人，要对社会负责，对单位负责，对周围的人负责。在人生的每一阶段，扮演好自己的角色，承担好自己应该肩负的责任。

培训学习的第二天上午，我们来到了集团产业园以及新华印刷厂实地参观学习。虽然时间短暂，却让我深刻认识到了一本书的诞生是多么不易。从收集信息到最终摆在读者面前，这中间的每一个环节都需要慎之又慎。它需要的不仅仅是对工作的无限热情，更需要有过硬的业务知识。印刷厂内机器轰鸣，室外酷暑难耐，但印刷工人们无一例外都在一丝不苟地工作。当我听过带队师傅的讲述后，实际参观又有疑问想上前请教的时候，我停住了脚步，因为我怕自己耽误了他们的工作。这些一线的工人，没有言传，只有身教，他们敏锐的眼神和粗糙的双手无声地告诉了我们什么是业务娴熟，什么是敬业。

在这几天的学习中，我们还有幸领略了安徽省十佳优秀青年企业家之一的王民副总裁以及资深编辑范源老师的风采。

王民副总裁结合华文公司的问世以及飞速发展的过程，向我们阐释了何为竞争，如何面对竞争。就像王民副总裁所说，在当今社会，竞争是无处不在的，不光是工作中，就连生活中也时刻充满了竞争。在这所有的竞争中，行业间的竞争最残酷无情，也最惊心动魄。对于个人来说，生存的方式多种多样，但是一个优秀的人绝对不会躲避竞争，相反，竞争越激烈，越能突显英雄本色。对于企业来说，竞争并非带来两败俱伤，而是“共赢”。正是因为有了竞争，各个行业才会追求更好，追求卓越，才能促进行业的发展。而作为公司新进人员，我们应该珍惜安徽出版集团这个发展平台，及时规划自己的职业生涯，设立近期及长远目标，不断地积累知识，为今天，更为未来。

范源老师从1985年开始就从事编辑工作，她以自己扎实的业务知识给我们新进员工，尤其是编辑人员上了生动而实用的

一课。编辑流程的13个环节，校对工作的丝丝缕缕，点点滴滴，她都如数家珍。这让我钦佩，让我羡慕，更给了我学习的方向和目标。3个小时的课非常短暂，范老师向我们传授编辑校对的基本知识，更向我们展示了自己平淡又辉煌的职业生涯。她在黑板上所写的每一个字都是多年勤奋的积淀，充满了自信，更充满了对我们这批年轻人的期待。

培训仍在继续，但一个个鲜明优秀的形象，一句句铿锵有力的话语，已如盏盏明灯，指引着我，起航！

检务督察培训心得体会篇七

韩振青

时至今日，校自律会成立一周年，校风督察部的工作也已进行了一年。在这一年里，校风督察部主要做了以下工作。

一：维护校园主要道路的交通秩序

在放学的时间校园内人员流动性很大，有些同学不自觉走人行道，导致校园教职工的机动车辆在工作中无法正常行驶，也可能造成交通事故的突发。校风督察部全体成员接老师安排，负责校园人员流动密集时间的交通维持。在工作中，校风督察部全体成员礼貌谦和、任劳任怨，把广大同学们的安全放在工作的首位。经过一年来的工作，校园交通秩序明显好转，同学们的安全意识也有很的程度的提高。校风督察部的全体成员也受到了老师和同学们的好评。

二：减少校园噪音

一年来，校风督察部受老师的安排，负责映雪长廊非开放时间的噪音管制，过去各社团在映雪长廊进行活动时往往会有很大的声音，这严重影响了松园，榴园同学们的休息及学生处老师的工作，校风督察部安排干事在放学的时间进行管理，

从一定程度上减小了噪音，收到了老师和同学们的认可。

三：清理校园小广告

众所周知，大学校园里有很重的商业气息，所以经常会经常有各种小广告的粘贴，这严重影响了大学校园应有的学术氛围，对校风造成了很大影响。校风督察部作为督查校风的部门，定期对小广告进行了清理工作，从一定程度上还原了校园的整洁。

四：校园突发事故巡查

山东建筑大学为开放式学校，难免会有很多校外人员进入校园，当然这就造成了一定的安全隐患，另外，大学校园学生喝酒现象十分普遍，酒后难免会出现一些突发事件。另外，校园内摩托车数量也越来越多，并且超速驾驶现象也很普遍，对同学们的安全造成和大的威胁。校风督察部全体成员包括主席团在内都一直对这个工作很上心。具体工作内容为晚上六点半到九点半在校园内宿舍区，餐厅，体育场，学生处等地点进行巡逻，经过巡逻，我们得到了很多有关事件的信息，这对具体事件的处理带来了很大的方便，而且还有有效的遏制了很多事情的发生。通过一年来的巡查工作，山东建筑大学的突发事件很大程度的减少了。

下年校风督察部的建制及管理，校风督察部为自律会第一大部，在纳新时应扩大人数，理论纳40人，在新一学期的工作及人员管理上，可先由部长集体带领干事工作一段时间，而后每个部长带领一部分进行工作。这样各个部长之间会有一定的竞争，能促进工作的高效进行。在有工作时，可更具工作内容大小进行人员安排，大工作集体出动，小工作轮流上，让人员资源充分利用起来。

在新一学期，我们校风督察部全体成员将会再接再厉，把校自律会安排的任务认真做好，把校自律会做大做强。

检务督察培训心得体会篇八

按照北京督察局土地例行督察工作总体要求，20xx年3月23日开始对北京市丰台区进行例行督察。作为土地管理工作的一名普通工作者，我很有幸参加了此次例行督察工作。屈指算来，我们已经工作了20多天，在这段时间的工作中不论是工作上还是生活中作为第一次参加例行督察工作的我都有很多深刻的认识和体会，下面谈一下我的感受与大家共同分享。

作，从根本上提高了政府和市、县及国土资源管理部门严格执行各项土地政策的意识和能力，特别是市政府各级领导依法依规用地的意识明显增强，工作中的影响是潜移默化的，而受到的效果是十分明显的。

二、工作中的感受和想法

严谨的工作作风

都亲自带头，深入到小组中，与我们一起认真核对每一个图斑，准确掌握每一个图斑的位置、变化情况，一天下来我们都跑的腰酸背痛，而蔡专员、韩处长还要掌握各组情况、安排布置其他工作，在领导认真、严谨工作作风的带动下，我们的工作积极性也都有了显著提高，利用四天时间圆满完成了300多个图斑的外业核查任务。

精细的工作管理

细节决定成败、细节也能反映工作的好坏。参加此次例行督察工作让我对这句话有了更深刻的认识，督察局几位领导工作认真，从各个细微的工作入手，充分谋划、统筹安排，使工作取得了很好的阶段性成果。印象最深的有以下几件事：第一件就是小组组建之初，蔡专员、韩琼处长亲自组织召开了临时党支部、临时团支部的成立大会，确定了两个支部的支部委员和人员分工，虽然是临时抽调的短短一两个月，但

使所有党、团员都能时时处在各自的组织中，能用组织的纪律和要求时时严格要求自己，而且还安排了很多具体的活动内容。第二件事就是学习韦寿增先进事迹的活动，按照统一安排，我们国土系统开展了学习韦寿增先进事迹的活动。接到通知后蔡专员亲自收集相关材料，并亲自组织大家学习，在学习了韦寿增先进事迹后，蔡专员又结合现在的工作谈了自己的认识和体会，并对我们提出了具体的要求，使这项学习活动受到了很好的学习效果。第三件是我们抽调的人员来自华北五省，饮食习惯各不相同，局里几位领导在每次吃饭中都征求每个人的意见，尽量安排适合所有人口味的饭菜，保证每个人都能吃好、休息好。虽然是看似普通的几件小事，但通过这几件小事可以充分反映出督察局工作的认真程度和严谨的工作作风，几件小事可以以小见大反应出督察局整体的工作作风。

精湛的业务素质和不断学习的工作态度

督察组抽调的十几位同志工作上各有专长，但是因为该项工作是一项综合性的工作，因此大家都能取长补短、不断学习。既都能学习掌握各相关法律法规又了解各项地方性的政策；既能学习理论上的知识，又同事之前相互学习，了解各地的工作做法和工作经验。特别是督察局几位领导都有很高的学历，既有硕士还有博士，他们都有精湛的业务素质和实际工作经验，但他们还是能不断学习，在他们的带动下，整个督察组学习的氛围浓厚，通过取长补短、不断学习及增强了每个人的综合业务能力也为更好的完成例行督察奠定了坚实的基础。

工作还在继续，目前北京市丰台区的土地例行督查工作已接近尾声，我们为参加督察这一光荣而又神圣的工作而感到自豪。“敢于自查，敢于得罪人、不怕碰硬”是例行督察的工作精神，我想也是我们各项工作中都应坚持的基本原则，是我们参加这一工作获得的宝贵的人生财富。

检务督察培训心得体会篇九

21世纪的中国医院将面临国际化发展、卫生体制改革、市场经济体制和医疗服务需求多样化的严峻挑战，同时，又拥有各种极佳的发展机遇。为了帮助医院管理者认清形势，解决拥有发展过程中遇到的一些难题，提高员工的素质和服务技能，以及响应卫生部提出全国开展“以病人为中心，以提高服务质量”为主题的医院管理年活动，特此，我们医院组织全体医务人员观看了“吴春容”主讲的《医务人员素质教育》专题讲座。

通过这次深刻的素质教育学习，使我们得到了许多心得体会，作为在基层医院工作5年多的我，觉得要“满足病人的需求、促进医院的发展及提高自身的素质”，我们应该做到以下几点：首先，服务态度要好。在病人有病去医院看病时，他们首先选择的是服务态度好的医院，同样，他们选择医生时也是喜欢选择服务态度好的医生，因为病人来看病时，本来就是一个弱势群体，深受疾病的痛苦煎熬，他们急需消除身体的痛苦的同时，也需解除内心的、精神上的痛苦，然而，只靠药物的作用是永远不够的，他们在治疗的过程中更需要他人的关心、帮助和照顾；需要他人的尊重、同情和呵护；需要像亲人、朋友一样的亲切、热情和周到的服务，如果医生的态度不好，首先给患者内心带来一种不可信任的感觉，然后你用再好的药物可能也难以把他们的疾病治好，所以我们对每一位来就诊的患者都要给予热情、周到和真诚的服务态度，使他相信你，依赖你，从而使他们更快得到身体和内心的康复。第二，治疗显效要快，效果要好。来就诊的每一位患者都希望一针就能起效，一次就能看好，因为疾病让他们彻夜难眠，茶饭不思，痛苦不堪，即吃不香，睡不好，玩不乐，做无力。如一天没有为他们解决问题，他们就一天不得安宁，此时，他们就说你不行，他们就说这药物没有用，他们要的是速度和效果。所以我们诊断要迅速，治疗要准确，让患者更快、更好地恢复健康。第三，费用要适当。如果在病人还没有见到一颗药丸，你却让他花了大笔的钱去做这个检查，

那个检查的话，那他会很不情愿，很不高兴。他们希望的是，我们不通过任何检查就能够断出他们得的是什么病，就能把他们的病治疗好，他们希望钱越少越好。乡下来看病的农民更是想要便宜而又想要把他们的病尽快治好，很多人都不是很愿意做检查的，而且他们普遍都认为看病太贵，医院药费太高。

所以作为我们这些基层的工作者，要抓住病人的心理，尽量满足他们的要求，在尽可能不检查的就不做检查，或者说，他不愿意做检查我们就先给他们治疗一天后，看病人的反应，如好了就算了，如果效果不明显则再叫他们去做检查，到那时他们可能就愿意去做了，但病情复杂的，我们还是要解释清楚，尽量劝他们先做一些相关检查，以便诊断和治疗。同时，在用药上我们平时也要了解一些常用药物的大概价格，在给病人开完处方后，我们要对这张处方的费用有一个大概的了解，如果价格太贵了，我们就要预先告诉病人，说这次药费可能贵了一点，但治疗效果会更快、更好，病人在预知的情况下，可能就不会在交钱的时候感到惊讶，而说药费太贵了，当然，我们平时还是要尽量用简单、价格一般的药物，使病人能够接受，能够承受的起，这样他们的病好了，钱也花的不多，病人自然就满意了。第四，多与病人交流、沟通。我们要坚持“以人为本，以病人为中心”的服务理念，对待病人，像自己对待家里的亲戚、朋友一样，来者就是客，我们对每一位来珍的病人都要主动、热情地向他们打招呼，这样病人就能体会到一种温暖的感觉，一种家的感觉，一种亲人、朋友的感觉，他就愿意把他的一些难以启齿或是个人隐私的问题等一切告诉你，你尊重他，他就尊重你、信任你，这样的交流就自然、轻松而真诚，同时我们还要认真、耐心地倾听他们的诉述，当然，如果患者话题说的太远、太偏，我们就要委婉地提醒他而言归正传，抓住重点。这样我们就更容易了解他们的病情，更有利于我们对他们的病情做出诊断和治疗。

另外，我们要把病情告诉他们，让他们知道这次主要患的是

什么病，病情严不严重，用药后有什么可能发生的不良反应，大概需要多少时间才能恢复，今后有没有什么后遗症，以后会不会复发等，同时我们还要告诉他们要注意什么饮食及其他方面，要不要复诊等等，你跟他们说清楚了，让他们明白了，知晓了，他就心中有数，脑海里有了底，就是万一这次好不了，他们下次也会再来找你的，就是有点贵他们也愿意接受，就是有什么不舒服他们也不会紧张，这就是与病人交流、沟通的必要性和重要性。第五，理论联系实际，善于总结，努力学习。我们要不断地为自己充电，不断地提升自己。这就要求我们在实践的过程中重新回到课本，复习基本理论知识，巩固基础，灵活应用。理论和实践相结合，不断地提高我们的理论水平和实践能力，使我们治疗疾病有理有据，有基可参。在实践中我们还要不断地总结经验，吸取教训。我们允许犯错误，但要尽量少犯错误，不要重复犯错误，尽量不犯大错误，绝对不能知错而做，一错再错，错而不改，从而导致医疗差错，医疗事故和医疗纠纷。我们要努力学习，自我勉励，不断成长，不断进步，持之以恒，精益求精。我们无法改变方向，却可以调整风帆；我们无法改变环境，却可以调整自己；我们无法改变别人，却可以提升自己。活到老就要学到老，学医之路本无止境。第六，服从领导，团结同事。常言说：“家和贫不久，家不和富不长。”家和万事兴！一个家是这样，一个社会，一个国家，一个集体也是这样。一方面，我们要尊重领导，服从领导的安排，听从领导的教诲，采纳领导的意见，协助领导搞好工作，促进医院的发展，让我们有一个安静、稳定、舒适的工作、生活场所，让病人有一个清洁、卫生、和谐的医疗环境。

另一方面，我们还要正确处理同事之间的关系，互相尊重，互相帮助，互相学习，共同合作，共同探讨，共同进步，时时刻刻为病人着想，一心一意为病人服务，让病人早日康复，让医院迅速发展。让他人幸福，自己也快乐。

今后，我们要在工作、生活中学习，学会怎样学习，学会怎样做人，学会怎样工作，学会怎样生活。不断地提高自己的科学、教育、文化素质，不断地提高自己的专业素质，不断

地提高自己的思想、道德、身体素质，做一名优秀的医务工作者，全心全意为病人服务。我们要为医院的发展，社会的进步，祖国的繁荣献上一份力量。

检务督察培训心得体会篇十

不知不觉我已经在公司工作快9年了，从刚毕业什么都不懂到现在能够处理所有工作上的事情，能够为顾客解决问题，觉得还是很有成就感的，这些都要感谢周总，在我做错的时候能耐心的告诉我该从哪方面着手去学习去改变，才能有我的今天，真诚的对周总说声“谢谢”！

在工作中我深刻的体会到营业厅是移动公司的窗口。在移动公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

这些年来，我在各方面都有了很大的进步。在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。也许是因为自己生了小孩又独自带了几个月，让我现在变得有耐心脾气好些了，以前脾气不是很好，现在更能站在另一个角度想问题了，工作中严格要求自己，保持很强的责任心，谨慎的工作态度和良好的心态。不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。工作中，热情服务，做到以诚相待、以心换心；靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖。

在销售手机的时候，还有不足的地方，应该学学同事的微笑，这点我做的还不够好，其次就是产品方面的掌握还做的不够，学习的时候倒是能记住，但是过段时间懈怠了，又不去复习巩固，造成顾客在了解手机的时候除了基本的东西就讲不出来了，在以后的时间里我一定加强学习，就像来给我们培训的讲师一样，不管什么产品都说的出来它的优势和与众不同，

我相信我一定能够做到。

自来到公司那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：只要干，就要干好，努力做出最优异的成绩，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我想我一定能成功。

我们有理想，所以我们自豪；我们有奋斗，所以我们快乐；我们有收获，所以我们幸福。在工作中不断学习业务技术和科学知识，提高个人综合素质。成绩仅代表过去，不断的进步才代表未来，姐妹们，让我们共同努力，做出应有的贡献，与公司同发展，同进步，共同续写公司的灿烂和辉煌！

转眼间，我在__公司学习和工作已有一年的时间年了。以下是我对我在这一年中的工作和学习所做的一个总结。

11月份，我从__营业厅调回中心营业厅学习、工作。因为在此之前我都是在__营业厅上班的，所以有很多业务都没有学习过，调回大厅以后我发现我要学习的东西还有很多，我应对自己高标准，严要求，尽快进好的掌握新的知识和技能。

在调回中心厅的这些日子，我发现了自己有许多不足的地方。比如微笑待客，唱收唱付等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下，我也认识到了这些规范的重要信，并进行了改进。有时在顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中。应当学会对工作进行合理的安排。这些不足之处我因及时改正，在今后的工作中加以避免。我的工作能力方面还有待进一步提高，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好的做好本职，服务公司。

一是继续加强对公司各项制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。

二是踏实做好本职工作。面对新的一年，我将以更加积极的工作态度，更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。

三是继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作，为公司做出应有的贡献。

在上级领导的关怀和领导下，我会更加努力，更加团结。新的一年我们一定会取得更好的成绩。