

领导培训班 公司领导培训班心得体会 (优质9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

第一次工作报告篇一

在公司做销售这么多年，经常跟随公司参加国内各个行业举办的专业产品展示会，现在的展览会已经不是简单意义上的展示产品、推销产品、购买商品的场所。现代展览会已经快速发展为交流和获得信息的中心。参加展览会也成为了企业整个市场拓展工作的重要组成部分，推广和宣传公司品牌展示企业实力和形象的绝好时机。

参加多次的产品展会，略有心得，希望与同事共享。

一，展前的准备：精心策划。

销售人员接到公司的参展通知时，就开始准备本次参展的前期工作。首先就是：

客户的邀请。展位确定下来后，其中很重要的一项工作就是遍发英雄帖，邀请客户届时参观你的展位。邀请函要注明展会的名称，时间，公司的展位号，参展人员及联系方式，顺便也可附带一下最新推出的产品。邀请的时间一般在展会前一个月左右。这样做的好处有很多，首先，你告诉客户你参展了，是在传递你有实力参展的信息；其次，参展商由被动的等客户变成主动请客户，效果更加明显；再者，面对面的沟通要比电话或邮件沟通要容易的多。参展时公司往往配备专业的技术工程师，面对面的沟通更能了解客户的产品需求及应

用，能获得事半功倍的效果。

产品知识再学习：对于参加专业产品的展示会，参展人员一定要对自己本公司的参展的产品知识有更多的了解，以便我们在会议期间正确的引导客户。我们公司与其他公司不同，产品领域涉及比较广泛，因此要针对此次参展的重点来学习相关的产品。比如：光电展就多学习了解陶瓷插芯及陶瓷套筒方面的知识。上海电子展多学习片容片阻方面的知识。led展就多了解我们的led陶瓷基座方面的知识以及他们所有的应用等。

二，展中细节：保持斗志，胆大心细。

如何会出现以上标题？参展前的各项细致的准备都是为展会做铺垫的，参展中与客户的交流至关重要。细节决定成败，在参展过程度需要注意一些细节：

保持斗志：参展人员一定要注意自己在展会中的形象，站立迎宾，精神抖擞，良好的精神面貌不但体现了公司的活力和蓬勃向上的氛围，更能向客户展示自己的良好素养提升客户与我们合作的信心。

胆大心细：面对光顾展位的客户，不要胆怯，要主动打招呼，观迎进来参观。但是专业性的展会会有很多同行参展，所以对于与竞争对手的交流，要做到有所保留，但更需要互相的沟通交流，尽力从对方的言谈中，了解到行业信息。做到知己知彼，方能百战不殆。因此参展也是对同行进行全方位了解和摸底的关键时刻。

接待老客户：1，询问客户对以前使用的产品有何建议。2，询问客户将来需要的产品及具体的数量。3，了解客户与三环后续合作的份额及规划。

接待新客户：了解对方是厂家还是经销商，主要生产产品，

所需求产品的数量。因为在展会期间来访人员比较多，不会沟通很长时间。因此要留下对方详细的联系方式，若来访人员不是采购，请对方推荐并索取采购人员的联系方式，以便后续跟踪联系。

资源收集：销售人员信息渠道非常重要，因此在参展难得的机会中，建立后续行业信息来源的渠道。与媒体或客户互留产品宣传资料，索取样本。起到资源互补共享的效果。

谨防探子：展会上经常会碰到同行中的探子，他们会扮作客户来套我们的价格和我们的产品宣传资料及技术甚至客户资料，所以对此我们的参展人员要保持高度的警惕性。对于索取我们资料的人员，我们需要详细询问他的需求及他们公司情况，根据判断来分析是否后续的进一步接洽。

三，展后总结：整理资料，及时跟进。

参展结束，只能说工作只进行一半，真正起作用的是展后及时跟进。这时我们需要做到的是：

客户分类：根据展会上与客户谈判的过程及结果，将客户分为正式客户，潜在客户，无效客户。这里的正式客户是指老客户。潜在客户即指对我们的产品有明确的订购意向，只需进一步跟进，确定一些细节即可订货的客户。无效客户指仅在展会留下名片，没有进行过交流，且对方仅是收集一些资料的客户。将展会期间的客户记录进行梳理，与客户对应起来，再做进一步的沟通接洽。

联系客户：给客户发邮件，邮件中体现出参展的内容，感谢客户的关注。对重点客户要重点联系，先联系重点客户，分清主次。若参展中有与客户的合影照片，顺便发过去，做为纪念。

回复客户：邮件发出去以后，陆续会收到一些回复。对这些

回复要认真阅读，掌握客户的真实的想法，针对客户的回信内容及及时复信。如果客户需要就某产品的报价，那就专门为客户制作报价单。

再次跟进：如果客户对我们的产品及价格比较满意，我们就诱导他购买产品，按照公司销售程序，进行初期合作。如果我们发了邮件，客户没有反应，一个礼拜后再发一封与上次有所变化的邮件或电话询问结果。以便我们确定此客户后续合作的可能性。

公司参加专业性的行业展，不但能在同行业中秀出自己公司的产品实力，更贴近的服务于客户，也并能从相同参展的客户当中，看到自己的不足，不断完善自己。也许从某次的展会当中，不能立竿见影的见到成效，接到很多的订单。但我相信通过公司的大力宣传及推广，再加上后续开发工作的跟进，多与行业里各方面的信息融汇交流，让专业的展会真正的成为服务于我们的品牌的推广，产品的展示及公司实力的展现，因此让三环的品牌效应遍布中国，走向世界。

第一次工作报告篇二

(一)展会

- 1、感觉这次展会规模较大(因为没比较，所以只是个人看法)，至少展位很多，前来参观的人也不少，只是外国朋友不多。
- 2、展会针对性强，虽然没有综合性的展会影响力大，但个人认为前来的客户会相对集中和专业。

(二)展位

- 1、有的参展商选位比较好，所以前来参观的人也比较多，他们将自己的展位选在人口流量大的地方，比如离入口较近的地方，甚至是离洗手间较近的位置，展位这么多，展区这

么大，难免客户会漏掉一些较偏僻的展位，多让一个客户看到你的产品，就多为自己争取了一个机会。

2、我发现自己，包括其他一些参观者更多的是被这样的展位吸引，展位面积较大(这样参观者的视野会更加开阔)，展位设计新颖(不必太花哨，重要的是看上去与自己的产品很协调)，产品摆放整齐有序(不能太多显得拥挤，也不能太少显得空旷)，光线柔和，给人的第一感觉就是精心准备过的，这样用心的参展商在吸引我眼球的同时，也着实让我对他们产生敬意，佩服他们的职业道德和专业精神。

(三) 产品(略)

(四) 参展人员

参展人员有很多优点，值得我去学习，但也有一些不足之处以待改进，现综合他们的优缺点，将参展人员在展会中的注意事项总结如下：

1、参展人员应该统一着装，并佩带公司专用胸牌。

2、无客人进来参观的时候，保持站立姿势，精神抖擞，向路人面带微笑，说不定客人会因为你灿烂的微笑走进你的展位，即使不来，至少你也给他/她留下了美好的印象。

3、见到客人前来观看产品，主动上前迎接并礼貌地打招呼。

4、如果参观的客人较多应付不过来的时候，也不要正在交谈的客户晾在一边去招呼另外的客人，这样很不礼貌，可以先跟前来的客人打招呼，让他稍等。

5、客人问到的产品问题都能一一解答，可以大大增加客人对你的信任感。

- 6、碰到非常专业，自己一时回答不上来的问题时，不用惊慌，沉着冷静地告诉客人将请专业工程师或技术人员为他解答。
- 7、需要详谈的客人，请他坐下耐心地跟他交谈。
- 8、语气柔和，音量适中，不能为了推荐你的产品而咄咄逼人。
- 9、在客人参观产品，以及跟客人交谈的过程当中，观察客人普遍喜欢的产品，记录下来，对今后给其他客人推荐产品的时候有帮助。
- 10、尽量不要打电话，除非是很重要紧急的事情，手机调成静音模式。
- 11、不要在空闲时间跟同事大声聊天、喧哗，更不能看杂志吃零食，以免影响公司形象。
- 12、客人在索要catalog的时候，让他留下名片，方便以后联系，同时在catalog上附上自己的名片，方便客人联系，但是要谨防竞争对手。
- 13、客人离开的时候，面带微笑送至展位门口，并感谢他的光临。
- 14、我还观察到一点，有家参展商跟客人留影，当时觉得没什么，但回来想想，觉得他们还真是聪明，展会结束后，我们完全可以把跟客人的合影以邮件的方式发给他，上面再标明何时与何公司于何地留影纪念，以此来加深客户的印象。

以上就是我参观完第十届中国广州国际建筑装饰博览会之后的一些感想，总的来说，第一，通过此次展会，我在产品上有了更全面的认识，也了解到产品的发展趋势；第二，从一些优秀的参展人员身上学到一些参展时的基本礼仪和工作态度。

第一次工作报告篇三

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年工作计划模板

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精

神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状

和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的`前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准

则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自

己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

第一次工作报告篇四

这是我第一次军训，虽然时间很短，只有两天，但这一次，我的心灵被震撼了。

那里的食物真的不能提。虽然表哥介绍后我对那里的食物不抱希望，但现实还是让我很吃惊：饭特别硬；菜凉了；都是青菜豆腐，只有一点点肉。虽然上一次这种情况有所改善，加上香肠和鸡蛋，米饭很好吃，但我还是受不了。

对了，还有一个活动《领导与责任》，印象最深。我不会忘记，那是我第一次从心里为别人流泪。

已经一天了。说实话，有些感情是我无法想象的，但我不会忘记。

他开始下达指令。第一次，十几个人犯错。领队跑了十几圈，看着领队转圈跑，听着东道主大宋老师感人肺腑的话语，我的眼睛都湿了。

第一次军训，第一次为别人哭。

第一次工作报告篇五

__人生若只如初见，何事秋风悲画扇。

等闲变却故人心，却道故人心易变。”

——纳兰性德

期末考的日子越来越近，我反而不觉得那是多么了不起的考试，沉下心来埋头题海，竟逐渐成为非常单纯而愉快的事。不强迫自己去关心结局，考的分数怎么样，将来同学会怎么看待。相信，我们已为自己的目标奋斗过，就不会后悔何必把自己丢进世俗的龌龊和庸碌之中呢？青山柴扉、鸡鸣菊篱，岂不悠然惬意？然而“舍南舍北皆春水，但见群鸥日日来”这样千篇一律的闲适生活，过上一年和过上十年又有什么不同呢？换句话说十七岁的少年和七十岁的老者，我们能说老者一定比少年得到的多吗？看来“未来”这个词对于每个人的意义不尽相同，而每个人通向未来的方式也不同。

心，乱了。好吧，暂且撇下这些杂乱，回到混沌、朦胧的初见般的人生。不用回顾过往和跳远未来，站在时间原点，只当初见！