

# 最新供暖公司新员工培训心得 公司心得 体会(精选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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 供暖公司新员工培训心得篇一

十分感谢能有这么一次机会，同时参观了恒安标准人寿和中国出口信用保险河南分部。这要得益于巴老师的努力，使我们能有机会获得这个对大学四年而言都很难得的参观实践机会，能够很荣幸的获得一个更高一些的平台，用更广阔的角度审视自己，工作，以及保险这个行业。

最先参观的是恒安标准人寿。通过对公司各个部门的参观，我们对恒安标准人寿有了更感性更真切的认识，在会议室等候的时候又通过公司的宣传片和宣传歌曲对其了解了更多。就我个人而言，对它最突出的印象就是它的“始于自律、合于知行、成于同心”的品牌价值观，以及“生活比生存更广阔”的品牌主张。

品牌价值观对一个公司的生存发展起着至关重要的作用，一个企业的价值观是企业文化形成的基础，是企业持续发展的保障。一个好的企业，自诞生之日起就能够显示出其优良的血统，并能在日后的发展中把这种血统不断改良，使企业获得强大的并能够持续发展的生命力。我想这也就是为什么中外合资而成的恒安标准人寿可以在日渐白热化的人寿保险市场上站稳脚跟并日渐壮大的重要理由。

生活理应比生存更宽广。我觉得我们不应仅仅把“生活比生存更宽广”看做一个品牌主张——一个人寿保险关于通过产

品使人们获得更高生活享受的主张，也应该把它看作为一种人生主张。这个世界上理应有许多比金钱权势更重要的东西。那就是自我价值的实现，自我生活质量的提高，自我追求的满足。而生存不应该仅仅是奋斗的终极目标，它应该是生活的附加品，是使我们能够获得更加美好生活的前提。如果仅仅为了生存而生存，这样的人生，未免太浪费了些。

再次就是，有个性方能被记住。虽然保险行业已经有了很大发展，但也存在很多问题。寿险领域的对消费者误导投保行为、财险领域的理赔难，已经成为保险业发展的两大障碍，不诚信的行为已经影响到整个保险行业的前途。恒安标准人寿在这方面另辟蹊径，采用“职员制、顾问式服务，更像是贴身管家的服务”，很自然的就用温暖而贴心的服务获得人们的信任，从而也为自身的发展壮大起到了至关重要的作用。另辟蹊径应对竞争已日趋白热化的寿险市场，或许是明智的选择。

其次就是它室内设施的简单和对职员的人文关怀。用简单的室内设施给员工减压；用公司的人文关怀告诉员工：只要你努力，就会有所成，公司就会给你相应的礼遇。这或许也是基于很简单的一个道理：你想要获得什么，就必须先付出什么。年轻气盛的我们更多时候可能好高骛远，选择公司上更喜欢显赫华丽的装潢或摆设，却忽略掉了公司的发展潜力和公司的文化底蕴。“卧虎藏龙”一词已经清楚的告诉了我们，真正深藏不露的才是高人。这也给我们上了生动的一课：有时候，简单的，未必不是最好的。相信会对我们以后的就业选择上有很大的帮助。

最后就是和恒安标准人寿河南分公司总经理吕方沟通中大家都比较关注的公司招聘事情。如老师此前经常和我们说起的，毕业生想要进入保险行业很难，而且大多数时候保险公司对外招聘的都只是个人代理人。就算称代理人职员化的恒安标准人寿，依然存在两年的代理期。这就产生了一个两难命题：一方面，大学毕业生不愿意做仅有代理合同的代理人。另一

方面，保险公司的代理人职业素质越来越低，误导消费者，毁坏公司信誉的可能也就变大。而且就算来两年后可以和公司签订正式劳动合同依然存在问题：会不会签订正式合同后他就产生惰性，不再继续努力开拓业务了？然后就是那些业绩比较好的代理人可能会继续选择代理人身份而不是公司员工——因为员工工资有上限，对其并非太有利。凡事都有两面性吧，而且我国的保险业发展本来就不是太长，希望在以后的发展中逐渐解决这个两难命题。实现公司和职工的双赢。

第二站参观的是中国出口信用保险公司。碰巧我们小组作业讲的就是出口信用保险这一块儿，可是听了罗经理所讲，很容易的就感觉出我们之间巨大的差异。或者这就是专业的力量吧，我们所讲的课件只是基于知识本身，而罗经理却可以将这些知识通过案例讲解和实际深入浅出的结合起来，让我们对出口信用保险的流程有了更加明确的认知，就像如何对各个国家进行风险评级，如何进行报表分析。同时让我们对其重要性和意义有了更加明晰的认识。

在其讲解的同时也让我们更加明白了从学生到专业人士的距离。看懂一份报表需要很多东西，不仅是知识层面的各种技能，譬如英语，譬如贸易术语，譬如国际结算，譬如风险管理，同时也有各种专业素养在里面。座谈的时候老师曾笑说，他和杨总当初也不知道怎么回事就进入到保险这个领域了。术业专攻，无论什么时候开始都不算晚，只要你决定好自己的人生和事业奋斗方向。就想，所谓的专业素养，或许才是我们大学四年需要修得的最最重要的东西。毕竟知识可以通过各种途径习得，而专业素养却是决定你事业成败的关键。

其间，杨总很感慨的跟我们说起他初到河南，如何单枪匹马的开始了中国出口信用保险公司河南分公司的发展，对我产生了很大触动。他也说到他们如何到河南的各个地级市下边宣传普及中国出口信用保险，如何让信用保险为河南省的出口企业保驾护航。那是付出了常人很难达到的辛劳和汗水，才能够换的现在这么高的出口投保率。

更多时候我们只看到了成功的光环，却很容易就忽略掉了背后的那么些付出。

在恒安标准人寿的时候，吕总也和我们说起，他说，他基本上是没有星期天可以过的，更多时候每天都是工作日。

希望我们可以以此为鉴，做好付出的准备，毕竟生活中很少会有一蹴而就的成功，一分耕耘才能换得一分收。

杨总也说起出口保险信用如何对一个国家的发展命脉起着至关重要的作用，如何对一个国家的竞争战略影响巨大。与其他保险公司不同的是，它肩负的是国家的巨大使命，因而政策性表现的更强一些。不以盈利为目的而以国家利益为使命是它和其他保险公司的本质区别。

通过对这两家保险公司的参观，让我们对保险公司有了更加真实的认识，不再仅仅停留在书本上的条条框框。两位老总的没有官架，对我们这么一群未出茅庐的学生表现出的巨大热忱和一视同仁让我们也感动更多。

所谓的海南百川，有容乃大，“汝果欲学诗，功夫在诗外。”

希望我们可以谨记更多，成长更多。

## **供暖公司新员工培训心得篇二**

### **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。

## 供暖公司新员工培训心得篇三

\_\_物业保安队负责整个小区的治安防范、消防安全工作，一年来，在公司领导的指导下和各部门的配合下，保安队认真开展各项工作，落实完成了20\_年度的各项工作任务。现将一年来具体工作情况总结如下：

### 一、治安防范工作

- 1、将安全管理工作列为第一重点，了解小区和周边安全动态，抓好日常安全管理工作的落实、检查、监督工作，确保小区的安全与秩序。
- 2、与员工建立良好的沟通渠道，提高管理能力，加强与员工的沟通，掌握员工动态，及时采取措施，以促进保安队伍的进一步稳定。
- 3、提高安全意识，保安队每天定时组织训练,还每周召开一次安全工作会议，讨论和排除安全隐患。
- 4、严格落实门岗责任，对施工人员及搬家、送货等外来人员认真盘查并通过内线电话及可视对讲和业主核实来访情况。
- 5、针对一些业主的朋友、亲属通过业主钻空子到小区内进行推销的现象，在队伍里设置巡逻岗进行跟踪，监控可疑对象，

有效保证了辖区内正常的工作和生活秩序。

6、加强对可疑对象的监控，除通过闭路电子监控中心，还给每个岗位增配对讲机，做到及时跟踪和汇报各岗位工作情况，有效地巩固治安防范工作。

7、全力配合公司发展需要，加强保安管理工作，确保现场保安管理工作有序开展，对外将积极树立保安形象，服务与管理窗口。

## 二、消防管理工作

对新入职员工进行常识技能培训有效保障了小区的利益和安全。

## 三、车场管理工作

1、认真执行停车场管理规定，指引车辆按指定位置停车，排列整齐。

2、对载有易燃、易爆和有毒有害物品的车辆严禁进场。

3、严禁闲杂人员进场，并提醒车主离车前关好门窗，带走车上贵重物品。

4、保安队在本年度维护好车场治安交通秩序，疏导车流，协调和指挥车辆进出与停放，禁止了车辆乱停乱放，保证了车场的安全和良好秩序。

## 四、员工培训工作

一年来，保安队都能按照市局的通知精神，不定期选派人员到保安基地进行培训，虽然在15年由于人手紧张，未能参加技能竞赛，但公司仍根据竞赛要求、内容对员工进行了训练，通过训练有效地提高了员工的整体素质，队伍形象有了较大

的改变。

在新的一年里，保安队将会更加努力，团结进取，逐项落实好20\_年度的工作计划和培训计划，坚持落实好各项治安工作，使保安队各项工作更加扎实。

## 供暖公司新员工培训心得篇四

一年来,在县委、县\*和建设局的领导下,在局属各部门的大力支持下,本站以\*理论和“\*”重要思想及党的十六届五中、六中全会精神为行动指南。充分发扬“辛苦我一人,温暖千万家”的宗旨,以“供好热,让群众满意”为目标,紧紧围绕强化供热管理,提高供热质量,强化服务功能这一中心任务,克服供热管理工作中的诸多困难,较好地完成本年度各项工作任务,供热管理工作呈现出健康、蓬勃发展的良好态势。现就xx年度工作总结如下:

进一步健全各项规章制度,内部实施目标责任和量化管理,使管理有章可循,有制度可依,以此来约束每个职工的行为。从xx年开始,本站依据县\*批准的《xx县供热管理实施意见》,制定了严格的管理制度和奖罚办法,站上同各供热点签订《目标责任书》,将能耗指标、管理指标、质量指标、收费指标等按分值划分考核。将11个供热点划为4个成本核算单位,对各供热点负责人在供热站内部实行竞争上岗、管理人员优化组合,将人、财、物量化和细化管理,对各供热点所用的煤、水、电、维修材料按供热面积一次核准,实行目标责任管理。面临热费标准低,克服原煤运输成本高和御寒期日\*均气温低于市区等不利因素,既要保证供热正常及质量,又不得出现亏损,我们只好在“节”上做文章。为了降低供热生产成本,提高供热经济性,供热工作早准备,早安排,于xx年10月21日开始供热系统试水试压,10月30日提前供热,得到了市热管站和用户的好评。供热期新增加前营堡新村、兰苑小区、县畜牧业中心等6家用热单位,新增用热面积5万\*方米□xx年4

月我站被xx省消费者协会评选为“消费者满意供热单位”，10月被xx市建委评选为“xx市双文明供热单位”。

（二）、收费工作。去冬今春供热期收费工作按照年初目标任务完成，在今年4月1日供热结束时，收费率已达90%，截止目前收费率达96%，缴费情况好于往年；热费清欠工作取得了一定成效。全年度通过依法公告和委托县司法局148法律服务中心发放148法律函催交清欠热费万余元；对拒不缴纳的，向县人民法院起诉件，标底达x余万元，收回x余万元，收回历史性欠费x余万元。在今冬供热期前，我站按《xx市城市供热管理条例实施办法》规定对提前交纳清全额采暖费的热用户予以优惠政策，购置了精美的礼品回馈用户，取得了较好效果。在10月31日前共计收缴-xx年年度采暖费xx余万元，为供热前期各项工作的开展提供了有力的保障。截止目前已收缴本采暖热费xx余万元。

（三）、储煤工作。为了保证今冬明春供热工作和降低供热成本，对社会广泛关注的供热用煤等社会敏感问题，配合\*采购办于5月17日进行社会公开招投标，增加了透明度和防范力度，取得了良好的效果。合同采购供热用煤35000吨，现已按计划拉运xx0吨，确保今冬明春供热期供热工作的正常运转。

（四）、供热执法工作。依法行政是提高执政能力的必然要求，也是供热管理单位维护广大用户切身利益的保障措施。

一是加强执法人员法律知识培训，通过多渠道、多形式、多层次地对执法人员的培训，不断提高执法人员的法律意识，提高运用法律手段管理供热工作的能力，提高依法行政、执政为民的观念，增强依法行政的自觉性。

二是规范执法程序，从立案、调查取证、处理、送达、复议与诉讼方面严格规定，以确保执法人员严格依法行政和保证执法的有效性、合法性。

三是建立执法人员公示制度和执法责任制，促使行政执法人员严格、规范地履行法定职责，提高行政效率和执法水\*，确保法律、法规和规章的有效实施。

（五）、安全生产管理工作。结合省、市、县有关安全生产要求，

## 供暖公司新员工培训心得篇五

今年以来，市金融办在市委、市\*的正确领导下，在省金融办的大力支持和指导下，开拓思路、积极进取，在人手少、工作量大的情况下，积极履行自身职责，全力推进小额贷款公司发展，合理引导社会资金投入“三农”xx县域中小企业发展，小贷工作取得了明显成效。现将小贷公司相关工作总结如下：

小贷公司工作在我市起步较早，但机构总数在全省和苏北处于相对滞后状态。为此，我办一年来在开展好其他各项工作的同时，集中精力，一手抓总量扩张，一手抓监管服务，初步形成了全市小额贷款公司健康快速发展的良好格局。

一是发展速度不断加快。年初我办对各县区下达了筹建小贷公司任务指标，四月份在盱眙召开了全市小贷公司现场推进会，下半年在全省小贷公司停批情况下，积极对上争取，获得省金融办对淮安特殊政策和工作支持。截至2011年末，我市正式开业的小额贷款公司达15家（其中包括1家科技小贷公司），分支机构1家，覆盖范围涵盖7个县区和淮安经济技术开发区、工业园区。15家小贷公司注册资本和实际到位资金分别达到亿元、亿元。截至目前，全市另有7家小贷公司获批筹建，注册资本金达\*亿元，2家小贷公司上报筹建申请，4家小贷公司已确定发起人即将上报筹建申请。已开业的小贷公司能够积极将信贷业务向周边乡镇延伸，服务半径和覆盖范围不断扩大。2011年，我市小贷公司面向“三农”发放的贷款比例达94%□xx县今世缘等农贷公司涉农贷款占比更是达到了100%。小贷公司以其“小、快、灵”的经营风格，在一定

程度上激活了农村金融市场，缓解了农村金融经营主体少、资金供给不足、竞争不充分的矛盾，有力地支持了全市“三农”经济的发展。

从风险控制上来看，截至20xx年12月末，全市小额贷款公司贷款余额亿元，累计投放贷款亿元，\*均每家小贷公司管理客户近255户，累计支持客户3822户，\*均单笔贷款金额在万元左右。损失类贷款仅有万，全市小贷公司不良贷款率仅为，信贷资产质量较好。在贷款结构上，全部贷款中小额贷款占比达80%，3个月以上期限贷款占比达96%，贷款集中度普遍较低；从制度执行上来看，绝大多数小贷公司都能遵纪守法、合规经营，未有一家出现吸纳公众存款、账外经营、暴力催款和抽逃资本等违规问题，利率执行较为合理，全市年\*均贷款利率为，对借贷者具有较大的吸引力和优惠性；从经济效益上看，我市小贷公司在加快自身发展的同时，其经济效益和社会效应也得到明显提升，全市小贷公司各项收入达亿元，共缴纳税金万元，其中营业税及附加万元，所得税万元，实现净利6875万元。

目前，市\*及大多数县（区）\*均成立了相应的监管机构或指定了专职人员，全市上下形成了分级管理，分层负责的监管架构。各级金融办或金融工作部门均能严格按照省市监管要求，对小贷公司严格准入管理，规范经营行为，强化检查监督，促进了小贷公司规范运行和健康发展。一年来，我办还先后出台了《xx市农村小额贷款公司评标管理办法》、《关于进一步明确农村小额贷款公司小额贷款标准的通知》等文件，进一步细化了监督管理。上半年，我办严格按照省\*、省金融办以及我市的一系列文件精神对全市15家小额贷款公司进行了2次全面现场检查，对小贷公司是否存在帐外经营，是否吸收公众存款，是否高息放款和暴力催贷等问题进行了全面盘查。针对出现问题的小贷公司，及时向省金融办通报并责令其整改。下半年，根据全省统一部署我办还督促全市小贷公司进行自查、互查和抽查，这些强有力的监管措施保证了我市小贷公司的合法、合规运行和健康、有序地发展。有效地

促进了中小企业与“三农”经济的快速发展，对当前高息借贷和非法集资现象也起到一定遏制作用。

在强化监管的同时，全市各级金融工作部门能够积极主动地协调处理小贷公司发展出现的各种问题，在招投服务、特色办公场地、招聘人员、注册登记等方方面面帮助小贷公司出主意想办法。在下半年全省机构停批的情况下，市金融办主要负责同志还亲自赴宁与省金融办领导就放宽我市科技小贷公司设立门槛和农贷公司指标问题进行沟通，针对当前各地小贷公司优惠政策没有完全落实到位的情况，我办多次与市地税部门协商，为小贷公司落实税收优惠。在对外融资服务上，我办始终与国家开发银行、民生银行等市外银行保持良好的合作关系，积极推荐符合标准的小贷公司对外融资，全年帮助小贷公司仅从国开行江苏省分行融资就达到亿元，一定程度上缓解了小贷公司资金紧缺的矛盾。

## 供暖公司新员工培训心得篇六

20xx年上半年我公司认真贯彻落实市\*、\*\*公司20xx年工作会议精神，认真安排布置公司20xx年的各项工作。在公司各级领导的关心与指导下，在全体员工共同努力下，各项工作稳步推进。

### 1、积极努力、齐心协力，顺利完成供暖期供暖任务

围绕打造\*\*“暖心”品牌，每日对换热站设备运行情况、运行参数进行全面检查，并在次日晨会通报检查情况，确保换热站设备运行正常、参数调整科学合理。热煤是公司正常生产供热的重要资源，是确保民生的根本保障。我公司根据各供热中心的燃煤库存、实际耗用量以及锅炉特性，统筹安排资金、合理调配原煤的拉运，确保供暖用煤储备充足，为安全供热奠定牢固基础。践行了\*\*国企所肩负的经济、政治、社会三大责任，树立了良好的社会形象，赢得了“一市两县”居民和\*的信任。

## 2、精细管理，切实做好节能降耗工作

供暖期每日对各中心热源点及所有换热站的生产指标进行统计，并在第二天的晨会上对异常指标进行通报，分析并查找原因，对发现的问题及时采取措施进行处理；每月定期召开节能运行分析会，对各中心热源点及换热站指标进行细致全面的分析讨论，并制定整改措施降低各项指标。在煤炭供应紧张的情况下，为了节约燃料成本，公司调动运行人员挖掘设备潜力，提高运行经济性的同时，强化了生产成本测算工作，加大了运行方式的优化分析力度，积极推行了经济调度。利用循环流化床锅炉的优势，重点开展了煤炭掺配和灰渣掺烧工作□20xx—20xx采暖年度累计掺烧炉渣6000吨，极大地缓解了供煤压力，降低了运行成本。

## 3、不断完善安全管理机制，严格落实安全生产责任制

## 4、认真开展停暖后检修工作，为下一供暖期打下坚实基础

为做好年度检修工作，我公司提前准备、周密部署，组织编写了锅炉房、换热站检修文件包，下发了检修全过程任务管理书以及检修计划，对检修前、修中及修后的工作进行了全过程的筹划。