2023年员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义(模板10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义篇一

市委组织部：

截止xx年底，商务系统共有党组织37个（其中党委5家，总支1家，支部31家），党员483人。

党员教育培训工作是党的建设的一项基础性工程，是党的xx大提出的重要战略任务。商务系统认真贯彻落实中办发xx23号及xx委办xx97号文，积极推进党员教育培训“十百千万”工程，现总结如下：

（一）深入开展创先争优活动，加强党员思想建设。

根据创先争优活动节点安排，我们深入开展普遍点评、公开承诺、推进窗口单位和服务行业“为民服务创先争优活动”、开展“深入基层大走访”、推动党务公开工作、开展群众评议活动。活动注重结合思想政治建设，切实加强以人为本、执政为民、商务为民教育，提升党员素质，特别是增强党员的群众意识和“以人为本、执政为民”的服务意识，增强党员领导干部贯彻执行群众路线的自觉性和坚定性，始终坚持权为民所用、情为民所系、利为民所谋。引导和教育党员领导干部继承发扬党的优良传统和作风，维护党的政治纪律，

不断增强党的宗旨意识和群众观点，把提高履行职责能力和增强服务群众能力统一起来。

（二）利用建党九十周年，广泛开展革命传统教育和爱国主义教育，提高党员党性。

（三）做好基础性工作，切实推进党员全覆盖和经常性教育。

一是定期开展党的路线方针政策、国家法律法令、时事政治、商务重大举措、商贸实务等方面内容的学习活动。深入开展形势政策教育，学习党的xx大、xx届五中、六中全会精神，深入学习实践科学发展观，学习国务院关于海峡西岸经济区建设的意见，学习省市委“xx”规划和国家商务工作规划，落实“转方式、调结构、稳增长”的工作思路。三、坚持组织机关人员每月晚上利用2个小时时间进行一次集中学习，聘请专家开设关于学习xx同志重要讲话、市xx规划、市第十一次等专题辅导及观看专题片，创新集中学习方式，开设“机关论坛”5次，有35名干部上台演讲，对获奖人员奖励购书卷，组织深入学习□xx致厦门经注特区建设30周年的贺信□□□xx同志在厦门经经济特区建设30周年庆祝大会上的讲话》，全体党员也形成了终身学习的观念；三是征订学习资料，系统xx年共征订党报党刊计14种492份，共70910、4元；党组还拨专款为机关全体党员干部征订《安邦经济参考》（日刊），让党员干部扩大视野，随时掌握重大的经济脉动；每月征订党课教材；根据形势需要，征订《国务院关于支持福建省加快海峡西岸建设的若干意见□□□xx届七中全会决议》等单行本；四是“因岗因才培训”，按照“利用5年时间对各级各类干部遍轮训一遍”以及“每年抽调五分之一在职干部参加各类培训”的要求，推进学习型机关建设，组织11名干部参加国家行政学院和市委党校干部培训。有3名同志完成学历教育，分别获得博士研究生、硕士研究生和本科学历。对离退休党员，则以不定期组织他们听取工作汇报，支部集中学习等形式，开展教育活动。

（四）以“增强党员意识、发挥模范作用”为目标，全力推进入党积极分子和新党员培训重点工程。

xx年，系统共发展31名入党积极分子，发展7名新党员。供销社集团公司、中航技公司、北方公司、中烟厦门公司、五矿公司等认真组织本单位入党积极分子上党课，在此基础上，局直属党委组织了31名入党积极分子进行为期一周的集中培训，开设了《党的性质、宗旨、指导思想党的最终目标和现阶段任务》、《党的纪律和党的优良作风》、《端正入党动机、以实际行动争取早日入党》等课程，培训期间，严抓考勤纪律、要求学员认真做好笔记，并在培训结束时考试，培训取得良好效果。对新党员，主要是通过集中学习、党课教育、座谈研讨、主题活动、观看电教片等方式，加强培训，使每名新党员在入党后一年内至少参加一次集中培训，培训时间不少于24学时。

（五）结合应对欧债危机、宏观调控和本单位中心工作，注重加强对党员的形势任务教育。

局党组坚持每周通气会、每月党组扩大会（局务办公会）、每季度中心组学习会、每半年务虚会制度，在各种会议上，及时通报最新国际经济贸易大势和国家宏观调控政策，注重研判形势，并以会议纪要□oa公告等形式，向机关党员干部通报会议精神。聘请专家学者讲授国家、省、市xx规划、精神、城市发展和对台经贸形势。供销社集团公司、北方公司、中航技公司等党委书记6人/次都分别为本单位的党员至少上一次党课，内容包括“打造全产业链食品企业”、“提升5种意识，打造5种能力”和“两融、三新、五化、万亿”发展战略”等，促使党员增强责任意识，牢记使命，践行宗旨，迎难而上。形势教育取得较好成果□xx年围绕“转方式、调结构、稳增长”的目标，商务工作取得显著成效：全市进出口总额突破700亿美元，达701亿美元，增长22、9%。全市社会消费品零售总额首次突破800亿元，达810、7亿元，增长16、4%，

增幅超出年度计划0、4个百分点；商贸业实现gdp增加值340亿元，增长14、6%，高出第三产业增加值增幅1、8个百分点，占第三产业比重也提高1、2个百分点至30、8%。

（一）党组高度重视，制定培训计划。

系统成立了以局长熊衍良同志为组长的人才强商工作领导小组，由政治处负责具体工作，把党员教育培训纳入党建工作责任制，列入重要议事日程，切实加强领导，做到有组织、有计划、有分工；同时，把党员教育和业务培训结合起来，根据“增强党性、以人为本、统筹协调、注重实效”的党员教育总体方略，形成了《实施人才强商工程，加强人才队伍建设》的工作意见，召开系统人才强商工作协调会，制定了计划。

（二）完善学习制度，落实经费保障。

进一步修订了《关于进一步健全各级党组织中心组制度的意见》、《厦门市商务局局机关工作学习会议制度》和《市商务局机关干部在职参加学历（学位）教育管理实施细则》等，建立了较完善的学习制度。为确保学习制度的落实，一是建立学习考勤制度，组织学习实行签到制，提高参学率；二是设立固定学习场所，每个支部都设立专门的集中学习场所，并尽量与办公场所错开，确保学习质量；三是落实补课制度，对学习中因公缺课的同志，要求各支部专门落实组织集中“补课”；四是进行不定期抽查活动，由学习实践活动办人员对各支部集中学习时的到课情况、党员个人学习笔记情况，适时开展检查和抽查。

（三）结合商贸实际，注重教育实效。

根据不同类型、不同层次、不同岗位党员的实际需求，我们提出了商贸行业培训计划，共分法规、外经、外贸、国内贸易、酒类、综服、会展、岗位技能、其他等八大类二十四个

培训项目。按照这一计划，有步骤、有重点地组织开展党员教育培训，选派相关岗位的党员同志到中央党校、商务部、省经贸委、市委党校，接受如科学发展观□xx届四中全会决议解读、金融工具、出口保险、反倾销及技术性贸易壁垒、企业社会责任等热点问题的培训，取得了实效，推动相关业务工作的开展。

1、继续深入开展创先争优活动，加强党员思想政治教育。

2、认真落实《贸发系统贯彻落实□xx-20xx年全国党员教育培训工作规划〉的实施意见》，加强党员日常普遍教育，提升党性修养。

3、利用迎接十八大胜利召开的有利契机，注重加强形势教育，使系统党员和党中央保持高度一致。

4、认真抓好新社会组织党员、新党员和入党积极分子的教育。

员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义篇二

年10月15日进入**公司至今已近两周时间，通过这段时间的工作和，已经适应了新的工作环境，了解了公司的发展历史及企业文化、认清了公司的组织结构及配置，熟识了大部分的同事，掌握了公司的大部分产品，了解了自己的工作性质及要求，在部门经理付经理的领导下现已完全能投入工作中，能够完成领导交给的各项工作。现将近期的总结详述如下，望领导给予批评及指导。

一、 近阶段的收获

1. 了解公司的发展历史以及企业文化;

公司成立于1993年，历史悠久，是按纽、指示灯等低压电器行业的领跑者。 “追求专业，专注细节”是本公司持之以恒的产品目标，从生产车间的普通员工工作的熟练度以及认真态度中，我可以看到企业的文化精神。让我深深的感触到：简单的事情坚持做就是不简单，平凡的事情认真做就是不平凡。我觉得“坚持”和“认真”正是我们新员工所需要的工作态度。

2. 了解公司的组织结构及人员配置;

通过组织机构图及公司的联系表，了解到公司的组织结构及各部门的负责人及相关的人员配置结构。

进入公司以后，从工作到，都得到了很多同事的帮助，尤其是我部门经理付经理，他总是耐心的给我讲解一些我不懂的地方。行政部张经理、傅**、后勤部徐**，在工作上都给予我很多支持，帮助我快速投入工作。质量科检验员李**、库房主管龚**服，库房管-理-员陈*、生产车间操作员等在我的近阶段上都给予我很大帮助。从陌生到熟悉的过程中，我深深的感受到了二工人的热情和善良，这也是我们新员工应该传承及发扬的精神。

3.各产品系列知识;

4.进入车间内实习，提高了实际动手能力

通过进入车间内实习主要掌握了各车间的基本工作、产品主要生产流程、作业人员配置及生产检测设备配置。

产品的实际组装现已实际操作的有□la39-e□f□g按纽、指示灯、警示灯的部分组装及焊接、微动开关的部分组装。

了解了库房的配置使用状况以及物资的分类及存放。

5.解公司的管理流程

通过与各别部门经理的沟通了解各部门的管理流程(生产、检验及库房管理流程)。

6.质量管理体系□ccc等体系运行的

通过参阅公司的质量手册及程序文件，以及ccc文件了解公司质量体系的运行状况。并了解了ccc中国国家强制产品认证及iso14000环境体系的认证流程。

二、本公司的优势总结

3.公司资金力量雄厚，财务管理完善，保证了公司的发展能力及市场竞争能力;

9.原材料检验、过程检验及成品检验控制环节较完善，可有效保证产品质量的稳定性;

三、公司管理中的问题及建议

本公司的管理流程已成熟稳定化，但个别过程细节存在小的问题，缺少规范化及智能化。(鉴于来公司工作时间比较短，没有参加过内审及培训过程，对各部门的质量体系文件运行以及管理理解的不够全面透彻，观点及建议存在主观及片面性，仅作为工作的体会，不作为可依据性建议。)

2.文件控制及管理不健全;

文件和资料的归档、存档、整理、发放、回收等管理工作不完善，

建议：加强文件管理部门(行政部)的文件管理力度，使各部门明确文件的控制及管理过程。

操作人员中新进员工大多进车间与老员工，老员工在保证其完成工件数的同时进行培训，影响培训质量。新进员工的培训考核机制不健全，可导致其从事的关键工序不达标，影响产品质量。

建议：健全员工培训及考核机制，确定相关过程的培训负责人。

5.供方的评定制约机制不完善;

让步接收品与退货的不合格品检验记录应详尽明确，通知供应商整改的须确认其整改结果。

6.作业指导书不健全，现有文件与实际生产工艺流程有偏离，产品缺少企业标准的备案;

8.文件管理保密性不够，难以保证保密性文件的流失。各部门未建立适合本部门的行之有效的.文件体系。

现质量科、采购部、库房未建立适合本部门的文件系统，文件大部分来自与技术科文件的复制，由此带来文件的保密性管理不够。例如在库房不应该出现带有技术性文件的产品配置单，以及列有原材料采购价格的销货单。产品的核心技术文件应只在技术科存档及保存。采购价格应只在采购部及财务部体现。

13.未进行每项产品的成品核算，不利于成本控制;

四、后期计划

1. 各项产品工艺流程

2. 各项产品原材料名称及识别;

4. 成品检验过程及包装的

6. 生产及检测设备的使用及维护。

以上是我在近两周的实习期内的总结报告，对于我们新员工来说，要充分公司的全方位的知识结构，不断完善自己，提升自己的能力及工作效率，才能为企业贡献自己的力量。我相信在未来的日子里，我一定会做的更好，也请领导们给予我信任与机会!

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索新员工培训总结报告。

员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义篇三

转眼间，接受新员工培训已近1个月时间，由于公司事先对新进员工的培训工作作了周密细致的培训计划，再加上培训期间领导们关心、责任培训师细心的安排和新老员工积极的配合下，培训工作进行得紧张有序并取得很好的效果。

为了使培训达到很好的效果，结合公司的实际情况，我们分阶段进行了相关的培训工作，采取一对一的互帮互助，在最短的时间内学到较多的知识，为真正走上工作岗位打下坚实的基础。

公司组织新员工认真学习了嘉德（诚信·团队·沟通·价值）企业文化，让她从中感受到了真正的嘉德销售文化（我们销售的不仅仅是我们的产品，还有我们的服务）内涵；同时还进行安全教育，让新员工认识到安全意识、安全观念、安全素质和安全行为的重要性。

第一阶段文档知识和市场部工作流程的培训；通过组织架构轻松自如地了解到公司市场的划分和布局；通过市场部工作流程的培训，更轻松地明白我们工作做什么？谁来做？怎么

做？如何保障从接订单到订单完成所经过的步骤及跟踪方法都有清晰的了解。为以后的工作奠定了基础。

第二阶段专业理论培训；责任培训师制定了详细的培训内容，并让其提前预习培训内容再接受培训。在每培训完一个知识章节后，责任培训师就会将学习的知识进行考试来考核培训效果，通过这种考试，同时对新员工存在疑问的知识点进行回顾。

第三阶段学习现场知识，积累现场宝贵经验的培训；平时就由老员工带领她出去拜访客户，争取让她尽可能多的了解怎样与客户交流沟通，在打交道过程中自己的目标是什么，在完成目标之前要做哪些准备工作，包括谈话内容的先后次序，及交流过程中的注意事项，这样也有利于她学习和消化理论知识，从而达到更好的效果。

概括起来有如下几点：

1．热爱学习，能自觉学习密封资料、营销知识；学习能力较强，对于不懂的地方，能主动提出，寻找答案。

2．性格开朗，在同客户交流中能找到一些话题沟通，比如时事要闻等，使谈话内容多样性。

3．能主动的完成日常工作。

4．专业知识还不够，需要多学习。

5．在同客户沟通的过程中，一些礼仪和细节还需要完善。

总体来说，通过这次培训达到了预期的效果，那当然这与全体员工的努力是分不开的，相信大家再接再厉争取最后为完成20**销售目标完满的成功！

员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义篇四

以前我经常写，比如公司给你安排外内训， 第一要看你是什么类型的培训总结报告。（你是培训人，还是被培训人）第二要一定要在未参加此次培训前你是怎么想怎么做的，这些要描述出来。你可以参考下希望可以帮到你 转眼间，接受新员工培训已近1个月时间，由于公司事先对新进员工的培训工作作了周密细致的培训计划，再加上培训期间领导们关心、责任培训师细心的安排和新老员工积极的配合下，培训工作进行得紧张有序并取得很好的效果。

为了使培训达到很好的效果，结合公司的实际情况，我们分阶段进行了相关的培训工作，采取一对一的互帮互助，在最短的时间内学到较多的知识，为真正走上工作岗位打下坚实的基础。

公司组织新员工认真学习了嘉德(诚信·团队·沟通·价值)企业文化，让她从中感受到了真正的嘉德销售文化(我们销售的不仅仅是我们的产品，还有我们的服务)内涵;同时还进行安全教育，让新员工认识到安全意识、安全观念、安全素质和安全行为的.重要性。

第一阶段文档知识和市场部工作流程的培训;通过组织架构轻松自如地了解到公司市场的划分和布局;通过市场部工作流程的培训，更轻松地明白我们工作做什么?谁来做?怎么做?如何保障从接订单到订单完成所经过的步骤及跟踪方法都有清晰的了解。为以后的工作奠定了基础。

第二阶段专业理论培训;责任培训师制定了详细的培训内容，并让其提前预习培训内容再接受培训。在每培训完一个知识章节后，责任培训师就会将学习的知识进行考试来考核培训效果，通过这种考试，同时对新员工存在疑问的知识点进行

回顾。

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一:篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二:套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三:数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

要点四:用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索ktv员工培训总结报告。

员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义篇五

新员工入职培训心得体会

培训学到了什么知识?有了什么更新更深的认识?今后有什么打算?为期半个月的岗前培训结束了，傍晚走在党校的校园里，我沉浸在这些问题的思考中。

每天的培训内容如影片的一个个镜头在脑海里一一放映：胡-锦-涛“七一”讲话学习精神辅导、“三送”活动与创新社会管理、加快发展转型发展与建设五个赣州、公务员的礼仪修养、农村基层组织建设、农村工作法律知识、赣州市情与发展战略、社会调查原理与方法、赣南历史与客家文化、人口与生育工作、中央苏区革命史、年轻干部的心理健康与心理调适、统筹城乡发展推进赣州城乡一体化建设、幸福人生的感悟与幸福能力的提升……半个月的时间学习了方方面面的知识，虽未来得及细细咀嚼，心里却也满是收获感和满足感。

“影片”放完，对家乡赣州和自己的角色也有了更深的认识。赣南是一片神奇而非常有魅力的土地，具有历史悠久的“古色”、意义重大的“红色”、蕴藏丰富的“黑色”、独具优势的“橙色”、生态怡人的“景色”。新形势下，赣州站在战略高度描绘了建设创业赣州、宜居赣州、平安赣州、生态赣州、幸福赣州的宏伟蓝图。选拔优秀大学生到乡镇基层培养锻炼，是赣州“人才兴市”的前瞻性战略决策。对选拔生给予厚望，悉心呵护，关怀备至。所以，为建设“五个赣州”，推动赣州加快发展、转型发展贡献自己的才智和力量，是时代赋予选拔生的历史使命。

想起开班仪式上组织部孙正森部长对2015届选拔生的谆谆告诫和提出的殷切希望，我不觉心跳加快，既感责任重大，又感激-情澎湃。默默告诫自己：要做一名合格、优秀的选拔生。再次回顾培训内容，对未来的工作也有了深深的感悟。

一要志存高远，树立远大理想。培训期间看了《建党伟业》，从中深深感受到了理想信念的重要性，毛泽东、周恩来等革命先辈年轻时就树立了救国救民的远大理想，最终成就伟大事业。作为一名即将踏入工作岗位的选拔生，要明白自己为什么选择扎根赣南服务基层。我的答案很清晰：为群众办实事，努力改变家乡面貌，履行入党时的郑重承诺;同时自己也在服务群众中建功立业，实现个人人生价值，更好地为人民服务。

二要坚定信念，鼓足前行动力。基层情况复杂，基层条件艰苦，这是对一名刚毕业的大学生的挑战。基层有大学问，基层是一片大天地，基层也充满了发展的机遇。我相信，虽然道路是曲折的，但前途是光明的。基层是一个大炼炉，意志品格将在这里得到砥砺;基层是一个实现梦想的大舞台，青春将在这里绽放光芒。既然选择了前方，便只顾风雨兼程。抓住机会，迎接挑战，不畏困难，为实现理想而勇往直前。

三要与时俱进，实现“四个转变”。从到党校报到的那一天起，自己就不再是一名大学生，而是一名选拔生，怀着党组织、社会、亲人的期望，肩负着建设赣州的历史使命。所以思想观念要跟着时间机器走，尽快改变状态，实现由学生到公务员身份的转变，实现从大学校园到乡镇基层工作环境的转变，实现以学习为主到以工作为主任务的转变，实现由知识储备到能力运用方向的转变，尽快进入工作角色，做好为基层服务的准备。

四是勤于学习，提高自身素质。要树立正确的学习观念，活到老学到老。到了基层后，要甘当小学生，保持谦虚的态度，充满热情和激-情，积极、主动地向书本学习，向实践学习，

向领导、同事学习，向人民群众学习，用心学习中国特色社会主义理论体系、国家政策法规、赣南风俗文化、生产习惯、工作经验、处事方法等，提高自身修养和业务水平。只有不断学习，才能跟上时代步伐，更好地为群众服务。

五是勇于实践，砥砺意志品格。作为一名公务员，教育学历固然重要，关键还要看工作学历。要尽快把教育学历转变为工作学历，不但要做学习标兵，更要做工作能手，使自己的工作学历上一个台阶，达到“研究生”水平。上岗后要深入基层，融入群众，切实做好每一项工作。工作中要有老黄牛的吃苦精神，正视困难，勇于吃苦，经受住各种考验，在实践锻炼和工作磨砺中成长成才，掌握过硬的本领。

六是敢于创新，开拓工作局面。要有拓荒牛的开拓精神，打开工作思路，开拓新局面。不但要使工作做对，更要做好，最大程度做到情为民所系，权为民所用，利为民所谋。一方面，要充分利用科技和信息资源，和人民群众一道，争取发展项目，勇闯致富路子;另一方面，不断对工作进行总结与创新，特别是工作方法的创新与完善，做到更加科学有效地释民惑，解民难，办民事。

作为一名即将上岗选拔生，要时刻谨记时代赋予的历史使命，谨记赣南人民的美好希冀，谨记领导的殷切期望，仰望星空，树立建设赣州的远大理想，同时也要脚踏实地，扎根基层，结合理论学习和工作实践，不断完善自己，不断为群众谋福祉，努力成为担当赣州未来发展重任的合格建设者和接-班人!

时代在召唤，未来在挥手。我恨不能今天就奔赴工作岗位，奉献自己的青春和汗水，为实现建设美好赣州的崇高理想而奋斗!

新员工入职培训心得体会二

为期两天的岗前培训已经结束，明天我们就要奔赴自己的工作岗位，在那里开创未来的事业了。这两天让我受益良多，短短的时光，让我对未来的工作充满信心，也更加坚定自己的选择。两天中我不仅认真学习了信用社的有关规章制度，接受了体系化业务培训，更重要的是我在各位领导的身上学到了怎样做一名信合人。非常感谢各位领导给我们组织安排了此次培训。

现将自己的心得体会如下：

两天里我了解了信用社的主要业务，学习了信用社的相关法律知识及员工行为规范，对信用社各部门的工作流程及业务情况有了初步的认识。作为信用社的一名员工，我认为要做到三心。一是：细心。我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要我们时时处处细心谨慎对待每项工作，决不允许出现一点差错。也许一时的疏忽大意就会使联社的经济和信誉受损。所以办每一笔业务都要求我们细心细心再细心，认真认真再认真。二是：耐心。信用社面向农村，为广大农民提供基本金融服务，面对农民我们更需要的是耐心，农民没有接受过高等教育，在理解和沟通能力上可能会有一些困难，面对他们的疑问，我们应该耐心的解释，周到的服务。三是：恒心。作为一级柜员，分配到了基层，对于我们这些从小生活条件优越的80后来说，这无疑是一种考验，我们所面对的不再是高楼大厦和繁华的街道，取而代之的是艰苦的条件和生活的寂寞，有一位哲人曾说过，想要成功就要学会忍受寂寞，面对如此考验，我们要有恒心，坚持不懈，在寂寞和艰苦的条件中磨练自己，成长自己，完善自己。不断提高个人素质和业务能力。

两天中和各位部门经理接触最多，他们不仅是我们的老师和前辈，也是我们学习的榜样。在他们的身上，我学到了朴实、踏实、诚实。他们没有较高的学历，但却拥有相当丰富的社会经验和工作经验。他们几十年来扎根农村，正是这些造就了他们独有的优良品质朴实。多年的金融工作使他们严于律

己，踏踏实实。培训时间虽然短暂，但是每位经理从来没有迟到过，每天都提前五分钟到场，他们的授课内容没有华丽的语言，但句句吐露真诚，方法切实可行。正是因为他们的朴实、踏实也使他们毫无保留地把自己的经验传授给了我们，让我们学会做一位诚实守信的人。他们用自己的行为向我诠释了什么是一名合格的农信人。

两天中，各位领导和同事对我们都非常关心，为我们提供了良好的学习和生活环境，让我们时时刻刻感受到大集体的温暖。这样的领导，这样的同事，这样的待遇，让我更加坚定了自己的选择。今天下午，我们作为信用社的新形象新面孔，向全县人民展示了我们信合人的风采，通过一下午的工作，我认为：今后我们应该出台更多惠民利民的政策，让全县人民了解信用社，信任信用社，选择信用社。

到基层后我会更加努力，做到让客户满意，让领导满意，让自己满意，做一名合格的信合人。

新员工入职培训心得体会三

短短15天的岗前培训马上就要接近尾声了，这段时间的学习真的是让我受益匪浅，有成长的快乐，有丰收的'喜悦，有不懂的遗憾，还有即将离别的不舍。这15天的学习真的给我太多的感受，这15天的学习让我一生都受用无穷。将成为我人生旅途中最宝贵的收获。

一、提高了思想认识，体会到计算机技术培训的重要性。

二、时间紧，任务重。

15天的时间，我们要学完“能胜任工作岗位需要”的学习任务，每天我的神经都处于紧张的状态中，大脑不停的转着，手也在不停地敲击着，忙得一点休闲的时间都没有，有时感觉到连喘息的时间都没有。可是大家的精神真的挺足，没有

人说苦，没有人说累，只是感觉时间在飞逝着，太快了。如果能拉住时间的脚，大家一定会毫不犹豫地伸出手去。

三、通过学习知不足，促进步

1、通过学习，感觉到自己有太多的计算机的知识不懂，比如：程序操作、计算机理论……感受到不懂计算机，真的是太落后了，通过学习感受到自己又学到了很多的知识，在今后的学习中，我一定经常上机操作，争取早日驾驭电脑，学有所用。

2、通过学习，我体会到，我们原来在工作上多么的落后，网上平台真的挺好，学习起来很方便、很实用。这15天我们在网上交流、讨论、提交作业。浏览网页，阅读资料、观看案例、完成作业，在网络的海洋里，我们尽情的汲取着知识的甘露。感到一种前所没有的满足，这种满足是我们对知识的一种渴望。

3、通过15天的学习，我对计算机技术有了更深刻的认识，通过多媒体的操作，让我们有耳目一新的感觉，为我们今后的工作提供了方便，为我们的事业提供了丰富多彩的内容。从而让我们在工作岗位上更活力、更有新意，更能创造性的发挥我们的岗位能手。

4、通过15天的学习，我们结识了很多的伙伴，我感受到我离这些同伴的距离太远了，不学习真的落后了。这15天，大家取长补短，互帮互助，互通有无。大家都毫不吝啬，把自己知道的知识毫不保留的互相交流着。虽然学习是紧张的，可是大家的心情是愉悦的，气氛是和-谐的。只是感觉到15天的时间真的是太短了，需要互相学习的知识真的是太多了。

5、这15天的学习，我感到最累的要算是我们的县人力资源与社会保障局领导：杨青松主任、晴隆民族中学的易黎老师和邹江老师等教育培训工作者。早晨他们早早的来到多功能教

室，为早来的学员辅导，中午又是早早的来到，连午休的时间都没有。他们耐心的为我们讲解着，这种敬业精神令我们所有的学员都很感动。

6、通过举办“培训晚会”，丰富了学员们的业余生活，加强了学员的沟通与交流，加深了学员之间的友谊。晚会上，得到即将走上县电视台播音员工作的张福丽同学的信任和大力帮助下，我第一次走上舞台上，与她搭档做了培训晚会的主持人，使我在主持方面又迈进了一步，提高了自身的语言表达和组织能力。

各位领导、各位老师、各位学员，希望我们还有再一次学习交流的机会。在今后的工作岗位中，把计算机技术应用于工作之中，更好的服务于单位、服务于社会。

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲……这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。

经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我 的的行业，而且与生活紧密联系。

半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及司的企业文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，

让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

通过培训，我才真正地了解到什么是服务？什么是价值观？什么是职业化？以及很多为人处事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销售出去，那么就好ok□经过培训强化了我们的服务意识，因为现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的服务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法，怎样服务好顾客呢？尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度方面，让我们明确：我们不是在为公司工作，更不是在为老板工作，我们每个人都是在为自己工作。

这是公司的第一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，汪总及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责作的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

接下来的培训，我想会更有趣、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作！

员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义篇六

短短的几天训练时间结束了，马上就要回到各自的工作岗位，

一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕.....在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在国庆放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。江老师说起，年轻人应该做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的国庆节。

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通－－主动出击!

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首先要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你!把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰!

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差!你也很优秀!

5、重新认识销售。会说话，说对话才是关键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销——自己，售——价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力!站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标;

我们要把个人的理想上升到公司的理想;

我们要把个人的价值上升到公司的价值;

我们要把个人的意义上升到公司的意义!

7、思想汇报目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。执行就是把“思考”转变为“现实”的过程。想的再好，说的再好，不执行(行动)就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

结果提前，自我退后;结果第一，理由第二;

速度第一，完美第二;认真第一，聪明第二;

决定第一，成败第二;锁定目标，专注重复。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。说到这里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以一定要珍惜时光，做一些有意义的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要积极乐观的面对困难，勇于挑战!把每一个困难都作为锻炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，勇往直前!要这样看待困难：

挫折=存折压力=动力障碍=最爱，一分耕耘，一分收获。当你能梦的时候，就不要放弃梦。

首先感谢公司给了我一次外出培训学习的机会，通过这两次的学习让我学到了不少关于销售，人生知识，相信在以后的道路上能给我指引方向，少走弯路。

传统意义上的销售，是通过一切手段把东西卖出去，把钱收回来，这里的一切手段包括坑蒙拐骗，所销售的业绩是短暂和偶然的，当然没有战术，没有方法的销售也是低效率的销售。如同拿挺机枪在马路上乱突，倒下的战利品，没倒下的也不知其所以然。

现实中，销售精英们往往是精准销售，有战术，有体系，有制度，有方法，如同战争里面的阻击手，往往是一颗子弹干掉一个敌人。

通过这次培训让我对销售有了更深的认识，首先是一个企业的销售由三个部分组成，老板营销力，团队营销力，和个人营销力，老板负责营销系统，团队负责营销管理，个人讲的是沟通技巧，一个企业的销售应该按照这个大方向来执行，这样销售才会进入良性循环，产品销得好，企业有生命力。

作为个人应该在遵守公司营销系统和营销流程外，努力提高个人沟通技巧，其中沟通技巧主要有两点需要注意，第一就是在销售沟通初期，能够把销售目标模糊化，客户信息清晰化：第二点是献殷勤，其中有个词语叫做感动，尽量多的给客户制造意料之外的事情。老师提到，营销有98%是经营人性，只有2%经营商品。

如何提高客户满意度这一点老师也有全面阐述，服务好坏，满意与期望值有关，客户的期望值与承诺有关，所有要尽可能少的可以给承诺太多。结合到现实中，许多客户对我们公司的仪器设备挑三拣四，服务如何如何不好，仔细回想一下和当初的承诺就不难找到原因。

在介绍产品时，应该把加一些负面信息和数字信息，这样能够快速提高客户的兴趣，比如某某厂因为环保超标罚款1000万rbm某厂在海关被查等等。

何老师认为每个业务都应该有自己独特的魅力，不管是正派还是歪门邪派，做业务最怕没个性，这点我认为很对，现实中个性业务太少，普通业务太多，太平凡，太普通，很难独树一帜，这样就容易引起客户视觉疲劳。在个性培养中我觉得还有很多地方需要提高。

学习是快乐的，收获是愉悦的!再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的生活中学以致用，不断提高业务技能，提升业务方法，真正发挥出学习的用处!

员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义篇七

三、实习方式：分散进行

四、实习总结

向都要清楚。

市场营销是指企业以满足顾客需要，创造顾客价值和满意为中心所进行的一系列活动。顾客的需要是市场营销的起点，顾客需要的满足并感到满足则是市场营销的最终目的。

市场营销是一项整体性的经营活动，它与“推销”、“销售”具有不一样的含义。

度。无论做哪种产品的市场营销首先就是了解这个产品，了解产品的性能和优缺点，了解产品的所有信息;尽量了解这个产品的市场的发展起源和此刻、以后的发展方向，多找些资料预测一下这个产品的市场前景，做到知己知彼。

每种产品都有不一样的消费群体，一个优秀的市场营销者必须会认清自我产品的消费群体的特点，例如你的产品主要针对于个人还是公司，如果针对于公司那麼针对的公司是什么类型、针对于个人是老年人或是儿童等等，不一样的行业有不一样的模式我不能一一列举，也不会一一列举，请勿见怪。这主要依靠自我的摸索和实践，只要能细心的观察市场就必须会有所收获，实践出真知。

尊重你的竞争对手，很多业务员把其它公司的业务员看成敌人，这个想法是错的。如果你刚好在客户那边见到其它厂家的推销员，可礼貌地发张名片给他，他一般也会回张给你，说不定还有意外的收获。

这次实习还是我了解到如何定价，策略(1)地区性定价策略：有按在特定的交通工具上的交货的方式定价，统一交货定价，分区定价，基点定价;(2)心理定价策略：同价定价，分割定价，声望定价，整数定价，尾数定价，吉祥数字定价，习惯定价，招徕定价(将产品价格调整到低于价目标价格，甚至低于成本费用，以招徕顾客促进其它产品的销售);(3)折扣定价策略：现金折扣，数量折扣，职能价格折扣，季节折扣等;(4)竞争导向定价策略：随行就市定价，限制定价策略，投标竞争定价;(5)需求歧视定价策略：应顾客而意，应时间而意，应场合而;(6)产品组合定价策略：系列产品定价，互补产品定价，互替产品定价等。这些想必你以前都没有听过吧，除此之外你还能简单的了解到一些定价方法，如有成本加成定价法，变动陈本定价法，盈亏平衡点定价法，认知价值定价法，等等。在定价的实践活动中，定价方法和定价策略应互相匹配，以期最大限度的增强产品的市场竞争力，结合产品的特点，针对市场的现实状况，再结合有关学过的资料就能把自我的产品给推销出去。

做营销必须要有敏锐的洞察力，在接触市场的过程中，随时留意市场的变化，要推断下一步这个市场的需求，而主动提前做好推广计划，什么事都要快对手一步。。

做市场营销其实就是也是在营销自我，营销自我的理念和自我的人格。做人很重要，不要想着去欺骗你的客户，客户可能会因为相信你而上一当，可是他绝对不会上二次当，你可能会所以失去更多的客户和机会。诚信对于营销者整个的营销生涯中占有举足轻重的作用，无论在什么样的环境下必须要对自我说过的话负职责，诚信也是最基本的人格保证。营销者要和自我的客户真心的交朋友，多了解客户的需要，多站在客户的角度去研究问题。产品虽然是没生命力的，可是人是有生命力的，人也能够赋予产品于生命力。必须要注意自我的言行，营销者的一言一行时时刻刻影响着客户对自我的看法，你的一个微小的动作都可能会使你成功或者全牌皆输。

做市场营销必须要吃苦耐劳，一分耕耘、一分收获真的在这上头有最全面的体现，做营销是很辛苦的，是体力和脑力的共同结合。守时对于营销者至关重要，与客户约好了时间必须要提前一些时间到达，无论是多么的风雨交加、电伞雷鸣都不是你迟到的借口，如果真的遇到不可逾越的困难的时候必须要提前告知客户迟到的原因并致歉。营销者必须要学会微笑，对自我微笑、对客户微笑、对困难微笑。微笑的魔力真的很大，当你见到客户的时候对他微笑，客户会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定你的成功率会大很多。在现代通讯十分发达的今日，必须要用多种渠道去开拓你的客户，多利用现有的网络资源等，多给自我争取一些机会，勤奋和得法的市场营销者才会在残酷的市场竞争中拥有自我的一席之地。

最终一点就是持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者长时间的努力日积月累起来的。如果你因为惧怕困难而放弃那么就永远不会成功，坚持到底就有见到曙光的那一天。

员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义篇八

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每一天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自我的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事职责，凡事得谨慎细心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自我的工作情景，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。所以，更要及时强化自我的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自我还必须

程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。所以，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自我销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自我真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自我的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不一样的顾客，采用不一样的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自我称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最终，端正好自我心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了经过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。经过这次的实习，我对自我的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有必须距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓

受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。经过此次实习，不仅仅培养了我的实际动手本事，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

销售员工培训心得报告

员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义篇九

在人生的道路上，我们总是会觉得这样或者是那样的不如意，但千万别跟自己过不去，而要懂得善待自己，只有这样我们才能获得精神的解脱，从容地走自己选择的路，做自己喜欢做的事，在这个世界上，有许多的事情是我们所难以预料的，我们不能控制际遇，却可以掌握自己；我们无法预知未来，却可以把握现在。平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而此刻，就完全不一样了，每一天紧张的工作状态，完全没有时间研究其它事情。此刻不知不觉一个月很快过去。其实如果能够的话，真想每一天多24个小时，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自我每一天都在提高，每一天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自我离成功不远了，正应了那句话：社会是一所最好的大学。这些深刻的感受仅有经理过的人才会体验到。果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今日我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感激有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自我、锻炼自我。同时也让自我对自我的

本事更加自信，相信自我将来能够成为一个对社会有用的一员。

员工培训开题报告研究意义理论意义和现实意义篇十

上周我们公司组织了实战营销技能与技巧提升培训，主讲班级老师谭晓斌班级老师给我们进行了为期一天的培训，虽然只是短短的一天时间，但是对于我们对销售技能和技巧了解更进一步。十分有幸参加公司组织的销售培训活动，参加这次销售培训心得是，要做好销售工作，销售员必须要认真、坚持、用心、自信，并要不断学习，以下是我对这次销售培训心得体会。

首先培训目标是熟练掌握销售流程各环节规范行为标准，能灵活运用，提高成交率；透过销售技巧和服务细节的把握与实践，提升品牌形象与销售服务水平，提高顾客满意度。之后谭班级老师开始讲了销售理念和信念，计划和信息分析，人脉等于钱脉，还讲到了如何维护客情，如何帮忙经销商销售到终端客户才是真正的销售出自己的产品，而不是库存的转移。其中营销是信息的传递与情绪的转移，见客户之前把自己的状态调整好，一个好的业务员务必要修炼自己，有用心的心态，有自己的理想和目标，让客户愿意跟我们做业务。

再次，详细讲解了传统式销售与顾问式销售的区别，并且要从传统式销售向顾问式销售转变。提出正确的问题，大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，带给不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

还有专业知识的学习，就像谭班级老师讲到的“客户花钱买的不是价格而是价值”，我们有时遇到专业点的知识，无法

应答。这样顾客在心理上就感觉到了——“不专业”销售员，真正让自己成为一名专业的销售员，提高我们定单的概率，就要多学习专业知识，要做到平时不懂的问题要多问多记，勤学好问。还有仪表形象我们就应注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

此外用心倾听很重要，专业人士常因一向对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。你就应引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。

以上就是我参加完这次的培训体会，以后的工作中我们要努力的从这些方面去提升自己的技能和技巧，时时刻刻的学习，积累一次次成功的销售经验，只有这样我们自身才能和江钨合金公司一齐成长，并且在激烈的合金市场上占有一席之地。