

# 童装培训后的收获和感想总结(模板5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 童装培训后的收获和感想总结篇一

紧张的学习就是自我充电的过程，总结这几天的学习，感想颇多，真是滴滴香浓，意犹未尽！

感想一：进一步、学几招，海阔天空。

学会总结规划自己的人生，将工作、学习和生活进行目标规划，规定自己需要完善目标的时间，进行量化考核，做到细节决定成败！

感想二：我们不可以改变环境，但可以改变自己。

同样是梅花，在毛泽东的笔下就是，待到山花烂漫时，她在丛中笑；而在陆游的眼里就是，驿外断桥边，寂寞开无主。同样是江水，毛泽东说，大江东去浪淘尽，千古风流人物；而李后主却低吟，问君能有几多愁，恰似一江春水向东流。同样的情境，不同的是人，人的心情，就有截然不同的2个心境。就像那个撕纸的游戏——我们假定现在是40岁，预期活到70岁，我们把一张纸，折成7份，每份代表xx年，我们剩余的30年，再细分，除去睡觉、与家人朋友团聚、一些应酬，那么实际属于工作的又有多少呢？但是知其中我们可以这样理解，我们不能改变我们生命的长度，但我们可以掌控我我们生命和生活的深度和广度，我们只有在有效的时间内，加强自己的修养，历练自己的言行，捕捉属于我们的精华，吸取我们

的营养，增加我们的才干，才能等于无限的延伸了我们生命的长度，这样的人生才有意义，当我们很平庸的生活和工作，那么我们回首自己走过来的路时，会是一片空白！

感想三：发散思维，突破瓶颈。

曾有一位教授，他发现自己汽车的轮胎被人卸掉一个，并且卸掉轮胎的四个螺丝也被卸掉了，教授虽有备胎但很无奈，这时过来一位农民，看出了教授的心里，就决定教授。农民将其他三个轮胎每个上面卸下一个螺丝，然后用这3个螺丝把备胎安装好，使教授可以顺利开车在路上飞驰。这个故事告诉我们，无论我们的学历和职务高低，只要我们利用已经拥有的知识，发散思维，突破瓶颈，就会收到不同的效果。在我们的生活中也许会遇到很多的门槛，过去就是门，过不去就是槛，那么门槛高怎么办？我有3个答案，1、找个凳子；2、绕个弯子；3、调头。我想通过我们学习以后，我们不会选择调头。

感想四：梦在远方，路在脚下。

## 童装培训后的收获和感想总结篇二

在我的正式入职之前，领导为我安排了这次的培训课程，更是带领着我对于银行的各项知识有了更加深刻的了解。而我更是在其中懂得了不少的知识，让我对接下来的工作生活有了更多的期待。

培训的课程主要是从银行的发展历史，现阶段银行的情况，银行的红线，以及服务技巧等几个方面展开的。培训老师更是银行的老人他对整个银行的各个方面都是非常的熟悉，更是有一种位居高处的自信。

对于银行的发展史，培训老师也算讲得非常的仔细，从每一任银行的重要任务到其的升迁过程都是有较为详细的介绍，

更是真正的向我们传达了只要有能力便是可以在银行中有更好的升迁机会。而现阶段银行的情况便更为简单，各个部门的人数、情况，各位领导都是有简单的介绍一些，同时让我们真正的明白自己所在岗位的责任与任务。当然也是有将这个银行的各项设施与一些重要的工作都做了强调处理，是我们每一个人都必须要记住的。

而银行的红线，便是规章制度，是不可以做出的一些行为，在培训中讲解出来也便是为了更加的方便于接下来工作中去避免，这样便是可以真正的让自己在其中去得到改变，更是不会犯下一些不必要的错误。最后便是身为银行人员最为重要的一点，在工作中与客人的沟通技巧与注意事项。银行业也是服务业，是为每一位到达银行的人进行服务，更是要让他们感受到银行在各方面的温暖，所以服务的技巧是必不可少的。其实可信内容也就是以诚待人，以自己最为温和的方式来让客人感受到较为舒适的体验。

结束了培训，让我真正的明白在银行中工作是需要摆正自己的仪态，以最棒的状态来面对每一位客人的需求，更是努力为他们解决需求。既然身为银行的工作人员，最为重要的就是自己要熟悉银行的各项业务，要明白业务的进行流程，这样才更能够为客人有更多的帮助，同时才能够让自己的各方面能力得到提升。当然每天银行的人流量是非常大的，所以更是需要有更好的工作效率才能够真正的维护好秩序，才能够让工作的进行更加的快速。而我作为银行的新员工需要作出的努力还是非常大的，同时我更是非常的需要摆正自己的姿态，努力地让自己在这样的情况下得到更大的成长，有更大的发展。

在正式的看开自己的工作之后我便是需要付出更多地努力，让自己能够在这份岗位上为更多的人带来便利，更是让银行的工作更加的顺畅与有序。

## 童装培训后的收获和感想总结篇三

这次进行的企业培训，我认为很有必要，很切合我们的实际需求，是一个机会，我们员工和企业共同提升，共同飞跃的一个机遇。

这次企业培训主题是主要关于职业化素质、团队建设及管理能力提升这三个方面的内容，这对于我们这些奔跑在企业建设中的工作者来说，这样的课程是非常有实际意义的。它既可以提点、强化我们工作中的职业精神，职业修养，同时也可以培养我们工作中的管理能力，职业技能，这些工作中的技巧，我相信生活中或许工作中很难吸收，很难有机会学习到。而这次的培训，正是这样一种难得机会，让我可以有机会提升自我，认识自己的优点，价值，从而奉献企业，奉献到工作中去，我相信这是每一位工作者内心所向往呼唤的。

这三个版块的内容，都非常深刻的阐述了各自的要求和要点，而教授那神情的演讲，自身丰富的专业知识，也让我对这三方面大有认识。具体来说，我认为职业化素质这一节是更加具有学习（20xx学会感恩，与爱同行感恩节活动方案及文案）的必要性，是企业培训人才，寻找成功投资的一节关键理论课程。具备职业化素质的人才，我想应该已经具备了为企业，为社会谋福利，创奇迹的能力，这也是企业最需要，最要求的。

职业化是什么，我原先笼统的略微懂得，现在通过这次培训，我很自豪地说，我明白了，并且我正在努力向职业化素质人才挺进，奋斗。职业化素质内涵包括了三：职业心态，职业知识，职业精神、包装。

职业的心态，多数人甚至所有人都觉得是一种乐观向上，积极饱满的心态，对，这是正确的，每个行业，每个位置，都需要这种乐观，朝气蓬勃的人才，这是社会活力美好的元素。可是除了乐观，我们难道不需要一种危机心态吗，面对危机

自我调节，均衡的心态，这比乐观更重要，因为有危机意识的人更懂得自我生存、自我保护当然还有一点是感恩的心态，这也是处理人际关系中有益的一种方式。

职业知识中那25个讨人喜欢的原则，我看了又看，揣摩了有揣摩，想想自己哪里不好，哪里需要改进，哪里需要反省的，这25条原则是工作生活中必备的法宝，是我们生活中拥有自信，拥有勇气的定心丸，或许更是我们构建和谐社会的一个基点。

职业精神是我们每位职业人员所要必备的，这不是建议，是自我意识中的要求。没有职业精神的人，就没有资格甚至没有能力站在这个岗位上，因为你连最起码的职业操守，职业道德都不清楚，又凭什么去得到职业中的快乐和享受呢。这是我认为社会工作者最需要最起码的一种职业精神——敬业，责任，专业，规范，协作。

通过这次企业管理培训，我真的受益匪浅，学习到很多专业知识以及作为一名员工所应具备的职业道德，职业操守。培训或许会枯燥，会繁琐，可是我相信这次培训带给我更大的的是有用的知识和源源不断做人做事的道理，做好一名员工，做好一名管理人员，还是一个老板，都要懂得的职业规则，职场要求。

## 童装培训后的收获和感想总结篇四

通过一学期的学习，我了解了erp维护及培训的主要工作内容。也学会了怎样去做这一项工作。下面我会从以下几点谈谈我的认识：

### 一、相关理论及业务链接的认知

erp维护及应用是以服务思路为主导，学习erp运维常识、服务的重要性、服务的技巧与用友erp-u8和用友通相关产品。

通过对遇见的一系列问题的分析与心得，熟悉u8及相关产品软件。以便给客户带去更专业的服务。

## 二、erp运维岗位的认知

erp[enterpriseresourceplanning(企业资源计划)的简称，是上个世纪90年代美国一家it公司根据当时计算机信息[it技术发展及企业对供应链管理的需求，预测在今后信息时代企业管理信息系统的发展趋势和即将发生变革，而提出了这个概念]erp是针对物资资源管理(物流)、人力资源管理(人流)、财务资源管理(财流)、信息资源管理(信息流)集成一体化的企业管理软件。它将包含客户、服务架构，使用图形用户接口，应用开放系统制作。除了已有的标准功能，它还包括其它特性，如品质、过程运作管理、以及调整报告等。以求限度地利用企业现有资源，实现企业经济利益的化。

企业购买erp软件后，委托该软件的供应商进行后续的运行维护工作，我们不仅需要掌握较为困难的计算机网络知识基础]erp行业知识、项目管理知识、计算机专业英语知识、维护设备的原理、硬件维修经验、系统运行的硬件设备的维修、维护工作，包括服务器、交换机、客户端pc]打印机等，更应该对财务软件都各方面很熟悉，并结合市场营销方面的知识，与客户交流与沟通，给客户提供更满意的服务，使得客户的期望值大于客户的感知。

erp维护是一个繁琐反复的过程，尤其是验收前的维护erp的维护主要包括两方面，第一是业务解释说明，第二是系统操作指导。工作状态是：接听电话—记录问题—解决问题—汇总通报。为客户做业务解释说明就需要对业务有所了解，比如从立项-合同-订单-入库出库-总账等等，这是个长期的过程。系统操作指导相对容易，多练习即可。高级阶段可以熟悉sql]这样查找数据的效率就提高了。

### 三、服务技巧的认知

作为一个好的运维人员，应该做到：

2、具备较强的责任感，责任感是我们成熟的主要表现；

3、具备良好的协作意识，为达成项目总体目标而端正自己的心态；

5、在遇到问题的时候，冷静对待，遇到没有见过的问题不要慌张，按照正常的解决思路查找原因，同时利用知识库等方式寻找解决方法，如果没有解决思路，请及时与总部或单位同事沟通。

6、对erp维护人员来说最重要的恐怕就是耐心，耐心倾听耐心讲解。同时还要避免被用户带到沟里去，因为用户往往不知道他们的问题所在却自以为知道，更让人无法忍受的是，他们认定事情无法解决却要你处理，对你的处理方式还提出种种质疑，甚至的胡搅蛮缠无理取闹，这是个让人崩溃的过程，所以耐心很重要。

7、具备良好的沟通能力，沟通不仅仅是职场技能，更是生存方式。我们要认识到沟通的重要性，做到与客户、与同事之间及时交流与沟通，避免许多因信息没有及时反馈而产生的问题。

### 四、erp行业背景及人才市场对运维、实施岗位的认知

岗位职责：

1、负责用友软件的安装、培训、维护；

3、负责用友erp软件日常维护、技术支持；

4、负责用友erp软件操作流程管理、制定用友erp管理制度并组织实施。

任职资格：

1、计算机、财务、金融、或相关专业本科以上学历；

3、了解mssqlserver数据库的使用及一般维护；

4、有一定的计算机软硬件维护经验，掌握一定的网络应用知识；

5、具有良好的沟通能力和合作意识，有良好的学习能力、动手能力和分析力；

以上就是这学期我对这门课程简短的认知，通过这门课程，我不但学习了专业的erp运维知识，还学会了更多的服务技巧，希望以后的课程中可以给我们更多、更专业的学习环境，让我们在实践中学习，锻炼我们随机应变的能力，以至在以后的工作岗位中少走弯路。

## 童装培训后的收获和感想总结篇五

x月，我到了xx市xx区“居然之家”做了一名箭牌卫浴导购员。经过不到一个月的锻炼，我总结了自己作为一名导购员，经验如下：

200——opportunity——抓住现场“机会”：作为一名导购员，每天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中“慧眼识真金”——迅速识别哪些人今天一定要买，哪些是潜在顾客，那些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的“卧底线人”，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断的抓住机会，雷霆出击，针对不同的“顾客”（广义的，来



的都是客)采取不同的应对措施,最终实现“既卖了货,又做了宣传,还打发了“卧底””的有效销售。

3□n——need——找准顾客“需要”：抓住了恰当的机会之后,接下来就是,针对真正的顾客,如何尽快的摸清他们的需求。同样是一种商品,就拿电饭煲来说吧,有人喜欢方便,图省事,就可能要电脑模糊控制的;有人喜欢实惠耐用,操作简单的,可能就要普通机械型的;还有人干脆就觉得大一点好,蒸馒头方便,于是就选择直筒锅;更有人追求时尚,享受生活,则选用液晶显示的。所以,电饭煲尚且有这么多选择,事实上不论任何商品,只要导购员用心abc□这样,在找准了顾客的真正需求之后,就能够做到“看菜吃饭,量体裁衣”,保证每位顾客都能满意而归。

5□y——yourself——将心比心,想想“自己”：常言道：“要想公道,打个颠倒”,兵法有云：“知己知彼,百战不殆”。当今社会物质的极大丰富使我们今天是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性,我们导购员在商品导购的过程中,将心比心,在内心中设想自己就是顾客,自己如果来买,会有什么样的问题,会关心哪些方面,会在乎那些服务,真正做到这样的话,那么导购技巧必然会在潜移默化中提升,对顾客的亲和力会在不知不觉中增强,服务意识会漂亮的再上一个水准,销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。