

2023年老员工工作心得 员工公司整训心得体会(模板8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

老员工工作心得篇一

随着全球经济的快速发展和竞争的加剧，各个公司都意识到，提高员工的整体素质和能力是保持竞争力的重要保障。因此，公司整训成为了当今企业界一个重要的议题。作为一名员工，参加公司整训是一个宝贵的机会，通过这次培训，我更好地了解了公司文化、扩展了知识面、提升了能力水平，获益匪浅。

首先，公司整训让我深入了解了公司文化。公司文化是一个公司独特的精神标识和价值体系，是推动组织强大和卓越发展的动力源泉。通过参加公司整训，我有机会与许多同事交流，了解公司的核心价值观、使命和愿景。这让我更好地理解公司的发展方向和组织文化，并在工作中能更好地与他人与之协调和共事。

其次，公司整训拓宽了我的知识面。随着科技的不断发展和变革，知识的更新速度越来越快。作为一名员工，要跟上时代的步伐，不断学习和更新知识是必需的。公司整训为我们提供了广阔的学习平台，通过参加各类培训课程，我了解了最新的行业动态和最先进的技术知识。这不仅帮助我更好地理解公司的业务和市场，也提高了我的工作效率和能力。

另外，公司整训提升了我的能力水平。在整训过程中，我们

接受了系统化的专业培训和实践训练。通过丰富的案例分析、团队合作和角色扮演等方式，我们掌握了更多的工作技能和管理能力。在实践中，我学会了领导团队、协调资源和解决问题的方法，提升了我在工作中的综合素质和领导能力。这些能力的提升使我能够更好地面对工作中的挑战和压力，并产生积极的工作态度。

此外，公司整训也增强了我的团队合作意识。在培训中，我们分组开展各类项目和任务，需要与团队成员密切合作，分享资源、信息和经验。这锻炼了我与他人共事的能力，培养了我与他人协调一致、互相支持的工作态度。通过团队合作，我学会了倾听他人的意见和建议，尊重他人的不同观点，从而实现更好的工作效果。

最后，公司整训加强了我的职业发展规划。在培训中，我们接触了许多成功的企业家和优秀的管理者，他们的经验和故事激发了我对职业发展的激情和热情。通过思考、总结和反省，我对自己的职业目标和方向进行了再思考和规划。我意识到，职业发展是一个长期的过程，需要不断学习和提升自己的能力。我决定制定一份职业规划，通过不断努力和提高自己的能力，实现自己的职业目标。

综上所述，公司整训给我带来了很多的收益。不仅让我深入了解了公司文化，拓宽了知识面，还提升了我的能力水平和团队合作意识，并加强了我的职业发展规划。我深信，这次培训将成为我工作和个人发展的重要的里程碑，为我在公司的职业生涯带来更多的机遇和挑战。

老员工工作心得篇二

在我们的日常工作中，要想做得更好，不仅需要一个好的工作环境，还需要员工之间的相互支持和合作。为了更好地了解员工工作中所面临的问题和需求，我们进行了一次公司员工走访计划。在此次走访中，我深入了解了员工的心声，

并在此时意识到员工之间互相关心的重要性。

第二段：员工对公司文化意识的关注

在访问员工过程中，我听到了许多员工提出了一些文化问题。他们希望公司能够更加重视员工之间的相互了解与理解，以此增强公司整体的凝聚力。员工们认为公司应该更加关注员工的职业发展和激励机制，以吸引并留住优秀的员工。在这个过程中，我们认识到文化是公司长久的核心竞争力。

第三段：关心员工的个人问题

在访谈过程中，我还发现员工们对于个人的问题非常关心。有些员工告诉我，他们在工作中遇到问题时难以得到帮助。如果公司能够提供更多的支持和关心，员工的工作效率和满意度会提高。我们意识到，只有关注员工的个人问题，才能真正让员工感受到公司的关怀和支持。

第四段：加强走访计划的管理

我们走访员工的场所广泛，而员工的质量和表现各不相同。在出现问题时，我们必须采取积极有效的措施，及时解决问题。我们希望加强对走访计划的管理，加强与员工之间的反馈交流，同时，提高走访工作的效率和质量，从而创造出一个更好的工作环境。

第五段：结语

总的来说，这次公司员工走访计划让我深入了解了工作中面临的问题和困难。通过走访，我们加深了对员工之间互相关心和支持的认识，我们也更加认识到公司文化对公司整体的影响。在这个过程中，我们也发现了一些问题，并希望加强我们的走访计划管理，以优化公司员工的状态。

老员工工作心得篇三

最近，我有幸走访了一家公司的员工，了解了他们的日常工作和心情。经过这次经历，我对企业文化以及员工状况有了更深入的了解。在这篇文章中，我将分享我的经历和心得，以期能给读者带来一些启发。

第二段：员工的日常工作

首先，让我来谈谈这家公司员工的日常工作。这家公司是一家快递公司，员工的工作强度非常大，需要随时跑腿、处理问题及跟踪包裹。当我来到办公室时，我注意到员工们都在忙碌地处理跟踪包裹的日常工作。他们需要熟记包裹的重量、尺寸、数量和地址，然后把包裹及时送到目的地。这项工作并不轻松，但员工们都表现得很专注和认真。

第三段：员工的情绪和态度

除了日常工作外，我还注意到员工的情绪和态度。虽然他们每天工作强度很大，但员工们都非常友善和乐于助人。当我和他们交流时，他们总是热情而耐心地回答我的问题。即使遇到了一些棘手的问题，他们也不会因此产生快乐和愤怒。这让我深刻地感受到了一种底层员工的专业精神和自由平等的文化味道。

第四段：企业文化

企业文化在任何企业中都是极其重要的。对于这家快递公司而言，它的企业文化非常明显，员工之间对彼此的尊重和信任是非常珍贵的。公司也提供不同的职业发展机会，使员工能够在职业上不断进步。此外，公司还提供了与员工的福利保障保障，让员工可以享受安心的工作环境。这一切都是让员工感到快乐和满足的重要因素。

第五段：总结

通过这次走访，我感到那些做底层工作的员工们非常出色和敬业。他们每天都在努力工作，得到的回报有时不足以弥补他们的努力。但即便如此，他们仍然继续着，保持着快乐和专注的态度。总的来说，我对这家快递公司的员工和企业文化有了更深的理解和认识，也更加钦佩他们的精神。我相信他们的努力将会在未来获得丰厚的回报。

老员工工作心得篇四

学校是培养人才的基地，学生只有具备完善的人格，勇于面对压力，才能成为适应社会需求的合格人才。这就要求教师不仅要有扎实的专业知识，还应具备良好的道德修养。由于教师所从事的职业特殊，是教育人、塑造人的事业，因此教师的世界观、人生观和价值观，甚至一言一行，都会通过这样或那样的方式，对学生的各个方面产生影响。因此，我们时刻注意自身道德情操的修养，通过言传身教，在传授知识的同时渗透做人的道理，帮助学生完善人格。

做事多以团队、大局出发，与同事们在日常业务中，多多分享工作方法和听取同事们的意见和建议。与同事们从内心里拧成一条绳，共同进步。把理论学习放到实际工作中。

透彻学习分享本次大讨论活动，不把学习和大讨论当成走过场的形式主义。用心领会领导下达与传达的每次活动或者会议的精神，寻找学习的实质内容。“所有的一切都是学习”，学习才能提高。把学习内容必须与实际工作结合起来。多多自我分析，查找不足，才能实现学习目的，完成任务。“效果比写心得体会更重要！”要用实际工作任务完成情况，来自我检验。

随着时代的发展，如何做一名优秀的教师，这是值得我用一生去思考的问题。优秀的教师不是终身的。过去是“不进则

退”，现在是“慢进则退”，不进将会很快被淘汰，昨天的合格教师，今天不一定合格。只有与时俱进，努力提高自己的业务水平，不断的学习、探索，才能成为一名合格的教师。

以上是我对本次学习的肤浅认识。以后，我将一如继往保持学习态度，不断总结，自我加压，团结同事。在做好本职岗位工作的同时，讲方法、提效率，与同事们凝心聚力提高工作效率。

老员工工作心得篇五

为了使我们尽快适应和理解本职工作，9月18日-9月19日，贺州市矿业投资有限责任公司对我们新员工进行岗前培训。这次培训的内容十分丰富，包括企业危机管理，什么是执行力各项内容，职业道德的讲解，现代企业管理思想发展及其走势和商务礼仪们等各项内容。

通过两天的 培训学习，教授的 精彩演说让我受益匪浅，用三句话来凝聚。第一要与公司同呼吸，共命运坚守职业天职和使命。第二努力培养团队精神善于更要乐于与他人合作。第三不断学习、自信乐观、不断创新积极向上。

听了黄教授的第一课让我受益匪浅，感觉危机就在身边。黄教授通过典型的条例加上渊博的知识给我们上了生动又有哲理的第一课，短短的几个钟的时间却告诉我们对于一个企业来说无时无刻都存危机，就像比尔盖茨所说；‘危机像死亡和纳税一样不可避免。’我们如何将危机化为转机?这不仅是企业对社会的 责任，更加关系到企业的 未来，我们公司的合理利用合理开采就是社会责任。针对企业的 性质动态出发，我们时刻都要做好危机准备。危培机应对，危机善后通过对企业调查，市场评估和评价，企业危机恢复，企业危机学习等实践相结合为公司的 利益和前途着想。

‘执行就是 把战略转化为行动计划，并对其结果进行测量一

郭士纳’一开始，李教授引用名言为我们开启了今天的第二课‘什么是执行力’。再加上引用海尔集团的成功案例，告诉我们一个企业的成功取于它的创新。

一个企业最缺乏的是精神，追求向心力和凝聚力，之所以海尔能成功，海尔集团的文化建设起主要作用，因为海尔的文化已经深入到海尔企业的每个人身上。员工与企业同呼吸共命运，坚守职业天职和使命，作为一个企业家更加要有这样的使命感社会责任感和时代紧迫感，不断提升自己，为了自己，也为了企业更为了国家的利益，我们要以政治家的远见来发展公司。以军事家的胆略来做市场，以诗人的胸怀来培养人才，以哲学家的深邃来做企业文化，以刺刀见红的精神来落实企业基础管理。明白什么是执行力，就对我们矿头公司的发展有很强的针对性和住进作用。

所谓‘人之初;性本善’道德是由一定社会的经济基础所决定的，作为一名职业人员，职业本身就是一种道德，倡导集体主义，团队精神、爱岗敬业、第三课由钟教授为我们展开。钟教授从职业道德的概念内涵，基本原则，‘为什么要培训职业道德出发’?让我们更加准确的理解道德，通过中国名著《西游记》，电视剧《亮剑》中的故事情节来让我们从另一种角度来理解职业道德，让我深深体会到;首先自己要有自己的职业理想，从自己本身所从事的职业中找准自己的位置，端正自己的职业态度，做好自己的职业义务，为公司、为社会做奉献，遵循集体主义，实事求是、诚实守信，认真服务的职业精神。

首先李直老师从“当代西方管理思想，中国管理思想，世界管理发展的新越势”三大板块为我们开启了现代企业管理思想的一扇窗，如何通过这扇窗去寻找自己的景点。接下来就是作为一名商务人员必须了解的商务礼仪。作为企业形象，必须要懂得自己的仪表。自己本身就代表一个企业，一个公司的形象，所谓管理思想。核心就是“治人”要十分重视人在管理中的地位。李老师讲的内容丰富，她通过身边的事例

来让我们明白：人是不断在变化、在进步的。不是每一件事都做得很完美、各个都满意，但每一件事都有做得最好的方法，不同的人，不同的事，有不同的思想和方法，重在创新。

老员工工作心得篇六

走访公司员工是了解企业内部情况的重要方式，在这个过程中，除了去了解员工的工作任务、公司的制度规定等表面信息之外，我们还应该更多的关注员工内心的感受和想法。只有深入到员工心中，了解他们的需求和痛点，才能更好地解决问题，不仅能提高公司的绩效和效益，也能增强员工的归属感和幸福感。

第二段：走访过程中的发现

在走访的过程中，我们发现员工的心理状态与团队合作和协商沟通密切相关。比如，在一个紧张的工作环境下，相互之间信任和理解不够，就很难产生团队合作的氛围。有些员工更是存在着工作和生活压力的矛盾，导致情绪的波动和不稳定，影响了工作的效率和质量。

第三段：对员工内心的思考

员工是企业最关键的资源之一，而员工的内心感受通常制约着团队和企业整体的发展。所以，我们应该倾听员工的声音，了解员工的内心需求，以便更好地改善他们的工作环境，避免员工流失和团队解散。

在了解员工的内心需求时，我们应该更加重视员工的情感体验。一个良好的工作环境可以让员工安心工作，收获成功感和成就感；一个好的团队可以让员工感受到归属感和自豪感；一个相对稳定的薪资待遇能够让员工拥有安全感和满足感。这些都是员工重要的体验和感受，也是企业长久发展的必要条件。

第四段：改善员工情感体验的方法

如何改善员工的情感体验？这需要从以下几个方面入手：

此外，还要建立完善的企业文化，培养团队责任意识和参与感，让员工有更强的归属感和自豪感。

第五段：总结

在走访员工的过程中，我们真正意义上发现了员工内心的需求和感受是对公司发展至关重要的。员工主动出击，有用的市场调研、内部调研，都能够主动创造有利于企业发展的机会。因此，我们应该尽可能的关心和呵护每一个员工，让员工感受到企业的温暖和关怀，从而建立起更好的员工和公司关系。

老员工工作心得篇七

尊敬的领导：

今年7月4号，我有幸成为苏宁电器股份有限公司的一员，暂时分配到集团广州大区轮岗学习。时光荏苒，三个月的试用期已然过去，在这三个月的时间里，我经历了从一个初出社会的大学生到一名苏宁人的转变，时正值苏宁的大忙季节，也让我体会到苏宁人的真正精神。这期间，得到领导和同事们热情的言传身教，自己也学到了不少东西，与领导的每一次沟通交流，带教人员的每一个指示点拨，都使我有进步，受益匪浅。在思想观念和实际操作能力等方面都有了明显的进步和提高。在此，真诚感谢领导和同事的关心和帮助。下面我将试用期3个月来工作情况向领导做一汇报。

一、主要工作内容根据公司的安排，7月4号至9月5号在中山八店黑电进行相关学习，主要是了解连锁店终端的各种操作流程和熟悉品类的基础产品知识，并参与实际的产品销售。

见习期间，我始终抱着一种学习的心态来对待日常的工作，认真对待带教人交给我的每一项工作，并能做到虚心求教。在这两个月时间里，我对店面基础知识、基础产品知识、主推产品知识、增值业务知识、产品销售流程、店面布局标准、商品出样、价格体系与让价资源等连锁店终端涉及到的方方面面都有了一个较为详细的认知，并且还实际参与到了实际的销售当中，懂得了利用销售指导书来指导销售，进一步提高了自己的销售技巧。

同时，负责了一些基本的投诉接待，基本上懂得了如何应对顾客投诉。另外，积极关注市场状况和竞争对手，掌握了市场调研的一般方法，并实际参与了市场调研工作。这一切都离不开店长与督导的指导和支持！在督导的指点下我还对黑电部门进行了一个具体的分类，按不同的内容分成国产与合资□lcd和led□液晶与等离子，以及对各品类型号的销售状况进行分析对比。每天的工作内容主要是协助督导进行现场管理，包括人员的管理、销销售分析、店面美陈布展、促销人员的纪律和着装、户外拓展的安排监督等等，同时还对每天的销售数据（销售数量、销售金额、占比、平均价格、延保）进行统计，对销售情况不好的品牌从价格、资源、库存及竞争对手等方面分析，每日晨会时重点强调，在周销售报表中提出来。所有的数据都要横向纵向对比，以便我们更加准确的找出原因及其相应的对策，更好的开展后期的工作。店面、售后、物流、客服是我司的四大终端，四大终端之间环环相扣形成一条完整的销售链，少了其中一个我们的销售便无法继续，要成为一个真正的苏宁人就必须熟悉这四大终端的操作流程及其相互之间的`联系。按总部的要求，9月6号我从店面调至售后轮岗学习。

售后是四大终端之一，很大程度上决定着我们的销售，在这个三分销售七分服务的强竞争社会里，售后服务的满意度起着一种决定性的作用，它是消费者对我司品牌认可，满意度越高说明消费者对我司品牌的认可评价就越高，就会形成一个良性循环，对店面的销售产生积极作用，反之就会形成恶

性循环，造成原有顾客群的流失和新消费群体的远离，消费就无从谈起。而我司也早已把“服务司苏宁的唯一产品！”灌输于每个员工大脑里，集团上下、12万员工早已形成一种共同的价值观，服务观！到售后至今已一个月有余，前面一周主要是熟悉售后部门的组织架构及其相应的职能和部门之间的相互相联系，还有售后服务的流程等等。售后服务中心主要由结算部、理赔部、资材部、网点管理部、维修运营部、培训部等构成，各部门里面还分成几个小组，例如网点管理里部里分有派单组、销单组、外包管理组等，结算部分有保卡管理组、审核销单组、签约网点组等。它们各司其职，又相互衔接，只是职能有别，处于整个销售流程的不同位置，但都有一个共同的目标——力争上游，多块好省，把我们的售后服务做好，为店面销售做每一份保障，一切为里消费者，更是为了我们自己！后期到到培训部跟李国荣部长学习。培训部主要是针对安装师傅在安装维修技术，上门服务规范和与顾客交流等方面进行培训。从另外一个方面讲培训部是为安装师傅补充新的血液营养，同时也是公司售后发展的一个隐性推动力，迎合社会发展需求把最新的安装维修技术，服务规范交与安装师傅，最大限度的满足顾客的服务需求，使我们的服务效益最大化。在培训部这段时间里，通过李部长的教授、培训时候的旁听、与师傅们的沟通交流和自己在学习过程中的理解，熟悉了培训部的职能及其它的工作流程，看到了培训部对公司后续发展的重要意义，另外还学到了一些本专业之外的知识如：空调、冰洗、黑电和热水器的安装维修的标准和一些技术问题，还有为司的一些服务规范，其中最重要的就是114条服务规范。13、14号对各网点师傅的空调、热水器、冰洗、电脑等方面的安装维修进行培训考核，15--19号对师傅们的考核进行批改统计，20—23号对在本月1号—18号满意度不到4.3分的师傅进行一个警示性的学习培训，前后三批共有90人。

这些工作都比较繁琐，需要恒心、耐心，更需要长期不断地对一线现场进行调查了解，与一线工人师傅心连心的进行沟通交流。作为一个新成员，对于所做的每一件事从不敢怠慢、

马虎，都是严格按照领导的要求按时完成，认真对待，本着对师傅负责同时也是为自己负责的态度，以一种学习的心态做好每一件事。在学习中发现问题的、在发现问题中进行总结、在总结中得到进步。从整体上看效果还是有所进展的，所有参加警示性培训学习的成员都如其的拿到了复岗通知书。

但在这过程中也存在很多不足，关键时刻总是缺乏一定的主动性，做事有时候还存在一定的盲目性，不知所措；好多知道的流程只是停留在理论上，也就是所谓的纸上谈兵，缺乏实操经验，这也是我下阶段所要重点突破的地方；还有就是有一些工作流程只是一个大概了解，尚未深入了解和掌握其中的精髓，对外对内灵活性操作来说还是一个迷。当然还有很多是外还没有发觉的缺陷，希望在以后的学习中领导及各位同事多多给予指正点拨，同事非常感谢领导及各位同事这个月以来给予鼓励和帮助！在今后的的工作中我会更多的向老同事学习交流，扬长避短！

二、工作中的几点感悟

1、实际操作能力还需进一步提高。很多东西看起来很简单，但是实际操作起来却会遇到很多问题。之前以为很多操作流程以为自己知道了就行了，但是到自己亲身操作时却才发现却并不容易。很多东西都是需要根据现场情况来灵活应对的，并不是千篇一律。所以，今后我一定要更加勤快，多动手，多亲自跑流程，只有这样，才能更快地了解公司的运作。

2、心态一定要摆正。由于我们是作为一个营业员的身份到店面的，虽说我们是公司未来的管理层员工，但是我们一定要调整好自己的心态。可能有时候督导（带教人）给我们安排的事情很琐碎，但是我们也一样要去做，而不应抱有怨言，对一切我们都应该放下架子，始终抱着一颗学习的心，虚心求教。

3、要更加注意工作的细节。接待顾客时，有时我的语言还是

比较生硬，产品知识也还不够熟悉，对于顾客投诉的接待技巧还有不周到的地方。在以后的工作中我一定要加强为人处事的能力，加强产品知识学习，热情服务好每一个顾客，让他们真正地感受到我司的阳光服务。

三、今后努力的目标

经过三个月的见习，我对连锁店终端有了一个整体的把握，在这三个月里，在带教人的谆谆教诲，耐心指导下，在同事的宽容体谅，无私帮助下，我克服了前期的种种不适应，顺利完成了各项工作。当然，我参加工作的时间还很短，需要学习的地方还很多，我的实践经验有待于进一步的积累，工作能力还有待于进一步的提高，为人处事的能力还有待于进一步的加强。在以后的轮岗学习和工作中，我会继续保持积极进取的心态，确立长远的人生目标，谦虚谨慎，不断学习，做到学有所得，业务专精。同时，在工作中兢兢业业、认真负责、敬业爱岗、诚实守信、将每件事做好，将每一个环节做好，圆满完成公司和领导交给的每一项任务。三个月的试用期过去了，接下来我个人将以更饱满的工作激情投入到每一项工作中去，紧跟集团发展的大步伐，力争为集团目标的实现贡献自己微薄的力量。同时，也感谢公司领导及同事们对我过往工作的支持和信任。

老员工工作心得篇八

近日，我公司为了尽快提升管理人员综合素质，塑造机关工作人员的新形象、新面貌，邀请知名专家对职场礼仪、商务礼仪进行专门讲座，10日上午，公司班子成员和办公管理人员参加了培训。虽然课程时间仅一上午，但专家幽默风趣、引经据典，还不时和培训人员互动的授课方式，让大家轻松、愉快地学习到了不少职场礼仪和商务礼仪的基本知识，使大家受益匪浅。

我公司有关管理人员通过这次培训，了解到礼仪比智慧和学识更重要，是待人接物的根基；了解到企业的竞争就是形象的竞争，细节决定成败；了解到企业形象是靠个人素质来体现的，只有个人素质提高了，才能更好地塑造企业形象，增加企业的可信度；管理人员高雅的谈吐、得体的着装、文明的举止等处处都体现着员工的素质、企业的文化，代表着企业的形象。

分公司管理人员将“不学礼，无以立”的古训积极传达总公司的学习培训精神，各岗位管理人员也分别递上自己的感想并总结利用到实际中。

并希望总部应多组织有关提高人员形象素质的培训学习。只有通过不断的学习，持续的锻炼，从内心深处感受职场礼仪之美，从言行上表现礼仪之美，努力提高个人修养，增强专业与心理素质，才能有效将体现人对人对事对工作的服务素养。

全体分公司工作人员将围绕礼仪的核心“尊重为本”以最快的速度，最好的状态将理论和实际紧密运用到工作中，为我公司的转型跨越发展起到画龙点睛的作用。

时刻准备在“有要求，就有行动”；“有检查，就有结果”的状态提高工作的效率，树立良好的企业形象。

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公司员工培训心得体会。