

# 2023年公务员培训的心得体会(优秀10篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 公务员培训的心得体会篇一

x月x日英语培训的经验，我参加了小学英语教师的培训活动，学习是短暂的，但是通过学习，我认为在理论和教学都受益匪浅，但也看到了差距，也进一步了解和掌握与新课程目标的发展方向，反映了一个缺乏工作。一些教师对教育教学有着深刻的见解，在小学英语理论培训方面有丰富的经验，以实例阐述了教育教学理论，丰富了知识内涵。下面是我学到的一些东西：

第一，充实自己，消除我在英语方面的盲点，尤其是在课堂上。教师不仅要熟悉课本上的单词、短语和句子，还应与现实生活相结合，熟悉一些常用的语言、常用的句子和短语，特别是要在课堂上运用教师达到句子的熟练运用。例如，如何用英语说出教室里的每一个对象，学生应该如何报告，以及老师应该如何回答这些问题。

第三，直观教具的合理使用，充分发挥教学效果，激发学生学习的积极性，提高教学效率。提到视觉教具，我们首先想到的将是多媒体设备，但通过培训、交流和教师，我认为多媒体设备是先进的，但是如何用好它，是什么时候值得我们研究的课题。老师告诉我们，在训练中，他们运用图片，简短的笔画，物理教学，也取得了成功，所以，无论什么援助只要合理，都会有效果，因此，在教学中，我们应该研究如何利用好视觉教具。

第四，营造学习英语的氛围，使英语学习成为师生共同的兴趣。在培训过程中，教师提出了一个问题，即学生不喜欢学英语，学校没有良好的英语学习氛围。这个问题，我没有大气的思维，那么我们应该去的氛围，我们应该从自身做起，首先，教师要树立一个好榜样，在平时的教学和学生的交流或尝试使用英语，至少在自己的课堂教学是可以实现的，虽然它有一些困难，如普通话的推广，这么多年，仍有一些不尽人意的地方，但我们有困难，我们应该试试看，只要你做了，总会有收获的，当你把一部分学生爱说英语，交流，当爱学习英语和你的感受喜欢你不需要付白。

总之，我的训练真的是受益匪浅，不仅拓宽了我的知识视野，也学到了很多新的教育方法和理论，但在我的心里有一点遗憾，是远远不能满足教学的需要，我衷心希望开发一些在今后教学相似培训活动，给我们更多的机会去学习。

## 公务员培训的心得体会篇二

本月10日，我赶去分公司指定的酒店，参加分公司举办的为期数天的培训班训练种子讲师班。实质为全程观摩--中支--营销部的“入司-月的精英培训班”。这几天的观摩及培训，让我有以下几点心得：

### 1. 人数之多，氛围良好

从后门一进--营销总部的培训班，放眼望去，全是人。我为之一震，人数真多！13个小组，近130人参训。这在我们机构甚至中支，都很少有这样的情况。在机构只有月初开启动大会时，才有近百人，而且中途不频繁接电话，不随意走动就很不错了。而这个培训班，纪律严明，学员尊规守矩，且个个积极性高，氛围良好，团队荣誉感强。一个鼓掌，一声问候，都能把屋顶掀翻。相比之下，天壤之别。

### 2. 师资力量雄厚

这次给--营销总部精英班学员上课的讲师，均为分公司最优秀且实战经验丰富的老师，可以说汇集全省之精英讲师来授课。他们无论是内还是外，无论是理论还是实践，无论是技巧还是其他，都非常到位，非常精彩。让学员听之入神，学之有兴！如果我们的培训班能有这些老师来授课，那对我们的学员有很大的促进，对我们的业绩也有很大的推动，那真是我们的福气！

### 3. 课程回顾及课间互动

每天早晨各小组风采展示之后，班主任老师都会跟大家作课程回顾。将每一个老师所讲授的课程的重点及步骤跟大家一一回忆，或引导学员说出来，而非三两句便结束。这样的提问方式，让学员有兴趣，更能加深其印象。

每每课间休息的时候，助教老师便带领学员跳跳晨操，让几个学员跳跳拉丁舞，或请某个进行才艺表演等等，让学员在课间舒缓紧张的学习心情，活动筋骨，尽享快乐时光。更让他们参与其中，感觉学习班的氛围。人人参与，人人感受！

### 4. 职场布置及音响控制

整个培训班职场布置非常到位，气氛感染力度强。除两侧上边悬挂“---寿险精英培训班”、“欢迎--寿险精英班学习”外，职场除讲台外其他三边都贴满了标语。标语不是手写的，而是特意从印刷厂印出来的。如：“展业是挖金子，增员是开金矿；访量定江山，收入论英雄”，等等，让学员感受到公司的职场文化。每个学员都将名字写好摆放于桌面上，每个组都做了“花瓣”将组名组呼写在其中并张贴上墙。后面墙上是龙虎榜，将各个小组的考勤情况张贴出来。4个助教老师统一服装，发型，上课期间都分别站在后面，观注着全场，观注着学员。

还有一个让我最有感受的是音响，有专人负责。无论是在小

组的风采展示还是欢迎讲师上台，都能恰到好处的播放，将气氛推向高潮。

在我们机构由于条件限制，音响很难有专人负责，都是一台电脑控制，每次讲完了之后再点击音乐，就会隔好几秒之后才有音乐响起，这样气氛就没有那么到位。

5. 关于讲师试讲。对我来说是新的开始，新的起点。我非常羡慕那些给我们授课的老师，内外才兼备，很优秀，我也希望自己能像他们一样。观摩此次培训班后，我们所有的讲师将重点课程以抽题形式进行30分钟的试讲。台上一分钟，台下十年功。我深知自身的差距，这次试讲很不尽如人意，也在我的预料之中。我毕竟离开太久了，这个行业发展太快，变化太快，我必须要有归零心态，从头开始。有距离不可怕，只要我肯努力，肯学习，在各位前辈、各位老师的指导下，相信我也会慢慢进步，也会在太平洋成长！

### **公务员培训的心得体会篇三**

经过这次培训，感觉收获不小，与以往所有培训不同的.是：本次培训主要以提问式，抢答式、团队式的方式进行，从早上9点多至下午4：30多现场气氛活跃，培训生动而又形象的传授着联想文化、销售技巧，与平时可能遇到的问题解决方法，让我们深刻感受到联想文化的博大精深与超强的感染力，此次培训中通过学习来自九县的专卖店的同行的交流，使我认识到我们要想做好销售，并使店面人员销售水平提高，还有很多知识要学习提高。

首先，在企业文化上，我们要时刻与联想文化保持一致，认真深刻及时的学习联想文化，跟上联想的文化发展脚步，在公司内部结合自身创造我们的文化，使我们树立一杆自己的旗帜。

再次，我们需要加大销售技巧的培训，通过这次学习我们更

加意识到销售技巧重要性，我们将加大培训力度，根据联想话术的总岗，总结一套实用的话术，全体销售人员学习并应用于实际中。并及时开展销售人员模拟演练，认真学习并应用；寻找自己的不足，不断提高销售人员的业务水平与定单成功率。

专业知识的学习，就像王志方老师讲到的“研究员站柜台”，我们有时遇到专业的知识，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。

人员素质培养：我们注重人员的精神面貌，不断提高人员的素质。我们坚信只有高素质的人，才会得到顾客的信认，才会有更多的回头客。时刻体现我们联想人的“及时、专业、真诚、热情”从而打造我们自己的品牌。

在企业的管理上，我们努力打造团结型的团队。在以后的发展中我们将不断学习改进和创新，只有这样才能在竞争激烈立于不败之地，我们有信心在联想的圈子里提升自己，成为真正的联想人。

## 公务员培训的心得体会篇四

### 一、开场白与续费背景

全中国最优秀最有活力的美女们，早上好！很高兴能与大家一起来探讨如何做好班级续费。在正式开始之前给大家讲两个小段子吧！1、儿取个名字，想要听起来比较干练，最好有点女强人的味道，能有点日韩风更好。”“本人姓尤，想给未出生的女子。”“尤两下子”

2、“减肥可以玩呼啦圈。”“玩不了。”“转不动吗？”“套不进去？”

3、最后讲个冷笑话哦！今天去吃番茄炒鸡蛋，盘内却没发现一丁点鸡蛋，还tm跟没放盐似的，质问老板：你这是什么菜呀？老板嘿嘿一笑：番茄超级淡啊。

好啦，笑话也讲完了，现在开始进入正题。在座各位对我比较了解，知道我和anna当初是去当开荒牛的，现如今分校校区的工作算是小有成就吧，在其达成的过程中，总是有许多值得我们去挑战的对手。现在当地的公立学校的英语老师已经开始拉学生补课，还有的老师下血本租场地，购买投影仪。而有的学校这个学期就在各所小学派老师直接去班上上课。总之，一句话，招生市场永远都是波涛汹涌，而我们要做的就是做好自己分内事，把事做细，把细做到极致。不放弃任何一个生源！下面我就不同班型和个别金刚生的成功案例与大家分享一二。

## 二、续费方法

### 不同班型不同方式

1、新班23人/20人 特点：1人年报

方法：家访、差生补课、家长会、各个击破。

2特点：年报不多

方法：好生多鼓励，差生多补课，利用平时补课推语音班年报，续费后期引入竞争。

3特点：年报多

方法：用成绩说话，各个击破，留校听读，做好续费评估。

4特点：1人年报，读的时间长

方法：心态转变，多测试，用心与孩子相处，请客。

## 5、金刚生

刘显航、刘星、朱成

### 三、续费小贴士

表格1+2

知己知彼，百战不殆

### 四、结束语

三人行，必有我师焉！续费方法好比女人穿衣的搭配，每天都有新方法。加油加油加油□we believe we can do it.

## 公务员培训的心得体会篇五

(1)，学会主动开口。遇到客户主动介绍产品。很多想买的客户其实是保险知识的匮乏，这时就需要让他们了解到保险的各项好处。

(2)，学会赞美别人。当别人拒绝时，能了解到众多客户的言下之意。学会揣摩原创客户的心思，比如说客户说他没钱，可能有4种情况，1是真没钱，(2是对产品没信心，3是对我们不信任，4,是客户忙没时间逗留。这时我们要区别对待，合理运用词汇空间，争取到每一个客户。

(3)做到与客户有效沟通。能做到“听，说，问”。做到迅速倾听客户，当客户的忠实听众，了解到客户的真实需求，做到有效沟通。做到手到，眼到，身到，心到。真诚的对待每一个客户，要对客户毫无保留，做到站在客户的立场考虑问题腾达，为客户着想的态度，这样才能跟客户处理好关系，

争取到保险业务订单。

(4)要有责任心、服务心。不断提升自我，锻炼心智，正确理解做好保险业务的是我们的责任，同时为做好业务提供了压力也营造了动力。这样就能好好的开展保险业务工作，能更好的服务客户，将好的保险产品介绍给客户。

(5)追求卓越不断修炼。我们要不断提高自己的心胸，包容豁达，成为一名合格的职员。

虽然是短短的两天课程，但是老师所教导的知识让我受益匪浅，心里豁然开朗，终身受用。通过这次培训学习，使我更加进一步认识到保险业务并不难，任务虽然艰巨，但我更有信心了。通过学习我也坚定了信念，铃声虽停，莫怠修行。在以后的工作中，我会不断加强学习，学以致用。将好的保险产品推荐给更多的客户。

## 保险培训后的感悟

1、从工作中的实例出发，写自己在工作中学到了什么，以及这次新人培训给自己带来的收益，最后抒发对未来工作的展望。

2、通过两天的课程，我对人寿人保公司有了深入了解，对保险产品也有了更深彻的认识，这也是我们在日常的工作中更需要学习最需要掌握最需要提高的知识，这将有助于我们日后的工作，更需要的是我们每一天的努力、学习和积累提高。

3、虽然是短短的两天课程，但是老师所教导的知识让我受益匪浅，心里豁然开朗，终身受用。通过这次培训学习，使我更加进一步认识到保险业务并不难，任务虽然艰巨，但我更有信心了。通过学习我也坚定了信念，铃声虽停，莫怠修行。在以后的工作中，我会不断加强学习，学以致用。将好的保险产品推荐给更多的客户。



在日常的工作中，我们将会不断总结经验和教训、不断自我学习和提高，通过这几天的培训使我一直在思考和领悟一个问题：我们如何才能发掘潜在客户购买保险。通过学习，不仅让我学习到新的知识，更让我信心倍增。

## 公务员培训的心得体会篇六

20年暑假，是一个令我难以忘怀的假期，因为在这个暑假，我参加了焦作市教育局在焦作师专举办的初中英语教师岗位培训，在教学领域中我领略了新东方外语培训社老师的精彩授课，她们那先进的教学理念、纯正的发音、灵活多样的教学方法，无不留给我深刻的印象，使我耳目一新，受益匪浅。如果用“新”来概括这次培训，我认为是最恰当的形容，这也是这次培训代给我最大的感触。

其次是教学途径新。它不仅培养了学生的分析问题和解决问题的能力，而且能利用一定的课程资源创设情境，并在特定的情境中引导学生学习句型，进行口语交际，充分体现了新课程的教学理念，使学生真正成为学习的主人。

20年的暑假，它不仅让我开阔了视野，增长了知识，更为我今后的英语教学注入了泓泉，坚定了我教好英语的信念，我永远也忘不了这个美好的暑假。

## 公务员培训的心得体会篇七

随着社会的发展进步，文明程度的不断提高，以及人与人交往的日益频繁，礼仪已成为现代社会中人们生活、商务等方面不可缺少的重要组成部分。因此，学习礼仪知识，运用礼仪规范，对我们提高自身综合素质具有重要的现实意义。

本周一下午，公司对全体员工进行了金正昆教授主讲的礼仪视频学习的培训，通过视频礼仪知识的培训，我深觉得自己在礼仪方面还存在许多不足，公司组织的礼仪培训活动非常

有必要，对我深有感触，受益匪浅。

我国素有“礼仪之邦”的美誉，礼仪的传承也是我们中华民族的传统美德，自古以来，文明礼仪一直处于相当重要的位置。如今，随着改革开放和现代化建设步伐的不断加快，礼仪更显得尤为重要，它内容之多，范围之广，可谓包罗万象，无处不在。一个人的举止、表情、谈吐、对人待物等方方面面，都能展示一个人的素质修养，一个单位的整体形象。因此，在平时工作与生活中，着重注重四个方面提高：一是强化自律意识，提高自身服务能力；二是端正思想态度，提高自身道德修养；三是讲究学习方法，提高自身礼仪水平；四是注重学以致用，提高工作效率。

将资历浅的介绍给资历深的；将男士介绍给女士。介绍时动作：手心向上，介绍时一般应站立，特殊情况下年长者和女士可除外，在宴会或会谈桌上可以不起立，微笑点头示意即可。此外还有交谈礼仪、座次礼仪、电梯礼仪、行进中礼仪。各种场合各种礼仪注意事项都进行了深刻形象的讲解。

轻松灵活的掌握商务礼仪能在工作中做到如鱼得水，不会因为自己的失礼影响到正常的工作，还可以作为人际沟通的一个工具。说是礼仪，其实也可以说是教我们如何与人相处，从一个人的举止习惯怎样看出是怎么一个人，这绝对是一门学问。看来我真是应该好好多多练习，对于说话方面的技巧，也归为礼仪，我完全赞同，不只是在工作上，在生活中，这也是值得学习的，平时的时候也知道自己和别人说话时要感同身受，遇到事情应先从对方角度出发告诉对方这样一来对方会有什么好处，只是总是不注意得到的效果也就可想而知了。在说话艺术上学会怎样去赞美别人，就像礼仪本质是我心存善意在合适的时候把他用合适的方式转达给对方，多数的时候对方都会转送回来，这样一来我们就形成了良性循环。虽然只学了些皮毛，但我相信只要是出于真诚的赞美，有诚意，一定可以获得预期的`效果。

相信，如果我们每个人都能从我做起，从现在做起，树好自身形象，树好公司形象，那么，我们的生活将更加丰富多彩，我们的社会将更加温馨和谐。

## 公务员培训的心得体会篇八

前几天我参加了公司为我们安排的汽车销售培训，通过这三天的`汽车销售培训，我可以说是受益匪浅，让我感受到要想成为一名优秀的汽车销售员不是一件容易的事，不单单是只靠一张嘴就可以卖好车的。

人们都说销售只要嘴皮子利索，能把客户说到心动，这是一种很片面的看法，也可以说是一种误区，其实要成为一名专业的汽车销售人员，除了能说会道以外，还必须拥有正确的态度，丰富娴熟的销售经验，对市场的洞察能力，以及把握客户心理和需求的意识，这样才能走向成功。

在汽车销售界，销售人员至少必须具备两个条件，一个是业务能力，另外一个就是是个人素质。关于业务能力，销售人员必须要有以客户为中心的营销理念，然后以适当的方法和技巧来满足客户的需要；关于个人素质，说的是销售人员必须具备端庄的仪表和良好的心理素质。

汽车销售还必须遵循以下几个步骤：一是销售准备，良好的开端等于成功的一半；二是接近客户，好的接近客户的技巧能带给您好的开头；三是进入销售主题，掌握好的时机，用能够引起客户注意以及兴趣的开场白进入销售主题，抓住进入销售主题的时机；四是调查以及询问，调查的技巧能够帮您掌握客户目前的现况，好的询问能够引导您和客户朝正确的方向进行销售的工作；五是产品说明，把汽车产品特性、优点、特殊利益；然后将汽车的特性转换客户利益的技巧；六是展示的技巧，充分运用展示技巧的诀窍，能够缩短销售的过程，达成销售的目标；七是缔结，与客户签约缔结，是销售过程中最重要的了，除了最后的缔结外，您也必须专精于销售时每一

个销售过程的缔结。每一个销售过程的缔结都是引导向最终的缔结。

这次汽车销售培训对我来说是一次非常好的机会，让我认识到，要卖好车需要以丰富的专业知识技巧，给以较为客观的专业咨询，通过由浅入深的交流与沟通，博得客户的青睐，逐渐建立相对稳定的客商或私人关系，源源不断地促进业务达成，而不仅仅为了销售一台新车，这是诸多品牌厂商所命名的初衷，也是我所追崇的。

## 公务员培训的心得体会篇九

通过小学英语教师的培训，我学到了许多新的知识和教育方法，提高了自身的基本素质，开拓了眼界，为今后的英语教学奠定了基础。下面我就谈谈本次小学英语培训心得体会。

在培训过程中老师让我们观看了一些示范课，虽然有点累，但是心里有的是更多感慨，其中最重要的一点就是学习对于我们来说太重要了。都说“要给学生一杯水，我们自己要有一桶水。”这句话说的一点也不错，在教学工作中，我一直觉得自己无论是课堂教学技能还是教学理论，都知之甚少。参加工作几年了，我对于英语教学的理论仅局限于知道英语教学策略和一些新课标的要求，在平时上课过程中没有注意总结反思自己的教学行为，这样在教学中就感到自己的进步很少。因此，以后要努力学习，特别是要学习一些优秀教师的教学经验，不断提高自己的教育教学水平。

示范课听过之后，我觉得每个老师都有自己的特点，通过观看示范课和听课后老师的点评，让我更加清醒的认识我们教师应具备良好的理论知识，善于发现，善于积累，善于研究小学英语教学法，提高教师自身的教学水平和教学研究能力，不断提高课堂教学效果，坚持写好“教学后记”，在教学中反思，在总结中进步。

作为英语一口标准的英语是非常重要的，所以这次基础知识专业的培训对我来说，无疑是一个莫大的收获，语音、听力、口语、写作对我的英语水平有了一个很大的促进，尤其是语音课，由原来不知如何正确发音到现在基本标准，真是大有收获，还有写作，不学习还不知道自己的缺陷在哪里，就连如何写标准的英文题目，都错得千疮百孔，还好能及时发现问题，因地制宜。

现在素质教育精神的教育观念，是提倡教师“活用教材”、“用活教材”。通过培训学习，让我对本套教材有了更深的了解，也学到了许多宝贵的经验，在以后的教学工作中可以根据自己学生的实际，对教材内容有所选择，科学地进行加工，探寻恰当的教学方法，合理地组织教学过程。例如在教学新单词导入部分时，省教研室周老师讲的几种方式就常的好，让我从中学到了很多，在以后的教学过程中为了让学生主体得到充分展示，以发展个性，体现英语交际的特性，我通过 let's sing, let's chant ,let's act ,let's play ,listen and do 等多种活动方式达到培养学生学习英语的兴趣。而在呈现新知的教学环节中，我采用了实物或图片、肢体语言、多媒体、游戏、简笔画等多种手段来创设真实的情景，使学生通过动手操作、动眼观察、动脑思考、动口表达来学会语言，充分调动起学生的自觉性、积极性、创造性，使他们在兴趣盎然的氛围里同教师一起进入新知的探索学习过程，从而达到事半功倍的学习效果。

在教学中我还以多样的评价方式培养学生学习的进取心，使他们获得成功的体验，这是一种能引起学生学习兴趣的好方法，同时也可以成为一种评价手段，为学生平时的学习提供竞争的机会，在给他们建立期望值的同时，通过胜败的评比，激发他们取得成功的动机，从而培养他们的竞争意识和竞争能力。

总之，通过这几天的培训学习，使我进一步明确了教育教学目标，我将结合教学策略，从学生的实际情况出发，认真钻

研符合自己学生的英语教学法，运用新课程提倡的“任务型”教学模式，发展学生的综合语言能力，使得学习过程成为学生形成积极情感的世界，提高乡下学生跨文化意识和形成自主学习语言的能力。注重“教学反思”，写好教学后记，重视学生反馈意见，做好自我评价。我将不断的学习新课程中的理论知识，并运用到实践当中，为象山小学英语教育做一点微薄的贡献。

## 公务员培训的心得体会篇十

期待已久的寒假培训已悄然进行了两天。在这两天的学习中，专家们那丰富的案例、精深的理论，让我深深地叹服；而他们在自我专业成长路上所付出的努力和达到的境界，更是深深地感染了我的内心。对于教育我有了新的认识与理解，对于人生我又有了新的起点与目标。

首先，郑老师的专题讲座犹如雪中送炭，及时地给正在研究自主教育的我指出了迷津。自主教育正是我最近一段时间苦苦思索而不得其果的一个问题，听了郑老师的讲座，我茅塞顿开。他的一靠感情二靠制度三靠文化的自主教育管理理念给我留下了深刻的印象，在今后的教育教学中，我将仔细琢磨，认真思考，通过反复摸索，不断实践，研究出更多的有效的可以共享的自主教育管理模式。除此之外，郑老师所讲的“以人为本，信任学生，依靠学生，激励学生，发展学生”也让我感触颇深，尤其是“信任学生，依靠学生”这两点，很多的时候，我们教师都会自觉不自觉包办了教育中关乎学生的一些事，对学生的能力和自觉性往往会持怀疑态度，长久以往会导致学生在学习和生活中的被动性，削弱了他们的自信心，而学生的个性也会在这不自主中难以凸显出来。“充分给学生位置，有位才能有为；充分给学生放权，有权才能做事”，郑老师的这一观点和做法给喜欢一手操办班级事务的我上了生动的一课。

其次，郑立平老师“诗意栖居做人师”的教育理想深深地打

动了我，能把教师这一职业和诗意放在一起，我觉得这是一种境界，这种境界既让我佩服，也让我向往！正如郑老师本人诗意的人生追求一样，他的讲座亦是别开生面地诗意盎然。在教育的路上，我明白了原来我们也可以这样幸福。“好的教育靠欣赏，靠唤醒，靠期待。”“植物总是朝着有阳光的方向生长，孩子永远向着赞美的方向发展。”如何看待教育如何对待工作如何看待学生等等这一系列问题，都是我们日日在做却并不在乎实效的问题，我们的心不知何时已变得麻木，我们的身体不知何时已疲惫不堪，“愚者以为幸福在遥远的彼岸，而聪明的人却总能把周遭的事物营造成自己的幸福园地。”让我做一个教育的智者，去除那些浮躁与不安，赶走那些虚华与不平，在郑老师的感染下，爱教育，爱工作，爱家庭，爱生活，爱学生，淡定地享受育人的快乐！

今天的学习让我充实，明天的学习值得期待！仰望星空，名师们身上那种从不停止追求教育理想的精神正在闪烁！俯瞰大地，我们正把初长的根须努力植进贫瘠的土地！在和名师共舞的时刻，让我们一路欢歌！