

2023年移动员工警示教育心得体会 移动公司渠道业务员工作心得体会范例(通用5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

移动员工警示教育心得体会篇一

尊敬的各位老总，在坐的各位领导：

大家好！

首先，非常感谢公司为我们提供一个展现自我的平台，公平竞争的机会。

我叫xxx□2002年毕业分配到公司工作。现在大客户任客户经理工作。今天，我竞聘的岗位是xx分公司渠道管理岗位。

我很向往渠道管理的工作，也参加过渠道管理岗位的竞聘。我认为我有以下优势

- 1、我是个积极向上，勇于进取的年轻人，我希望通过自己的努力获得更大的职业发展空间。
- 2、这一年来，我对渠道管理的工作做过细致的了解，研究，我相信我能在最短的时间进入角色，体现出我自己的管理能力。

我简单阐述下我对目前渠道管理工作的认识

随着公司的不断发展，对于渠道管理的要求越来越高。渠道管理不再是以前粗放式的管理模式，而需要进一步的创新、精细管理。渠道管理更像一个多面手，他既要能够有着一定的管理市场、掌控经销商的能力，同时又需要有业务管理的分析能力，服务管理的服务提升能力。

我如果能够竞聘成功，将会在第一时间开展以下工作

1、按照分公司的统一部署，尽快开展社会渠道的综合整治工作。社会渠道的综合整治工

作是社会渠道四季度工作的重点，我争取尽快熟悉片区，做好社会渠道vi管理，跨区经营整治以及渠道升降级工作。

2、落实、规范社会渠道经销商的工号权限管理，进行严格的业务管理。工号权限管理是

经销商管理的重要一部分，实行不同级别、不同经营年限，营业员参加工作时间长短以及考试测评等多种方式规范管理工号。

3、落地移动mm以及手机视频的培训工作，尽快开展营销推广工作。移动mm和手机视频

是四季度新业务推广的重点，需要以培训加实地指导的方式有效开展。

4、继续深入推广扁平化建设，社会渠道通过十多年的发展，经历了抓大放小、抓大不放

小、到现在的全面扁平化建设，社会渠道的规模在一步步扩大，xx的城市建设步伐很快，眼下应该着眼于新的热点区域建

设同时进一步提升农村社会渠道的综合能力。将更多优秀的渠道末梢下线加入经销商队伍，提高公司对社会渠道的掌控能力，以应对将来激烈的社会渠道资源争夺。

5、学习兄弟部门社会渠道的优秀管理经验，推广并创新业务培训、服务提升、扁平化建

设、农村渠道建设。这是我工作的主导方向，渠道管理工作需要博采众长、取长补短。虽然对于渠道管理的工作我还是比较陌生，但近一年来我已积极、努力的去学习。如果此次能够竞聘成功，我将会向各位渠道的各位前辈努力学习，提升自己的综合能力。我是一个平凡的客户经理，但我有颗积极进取的心。虽然我对渠道管理的工作还停留在文字表面，但我相信自己能将自己的价值在渠道管理的岗位上体现出来。我是个有心人，经历了上一次渠道管理的竞聘失败，我努力通过各种渠道学习渠道管理的知识，了解渠道管理的内容，我希望有一天再次登上竞聘的讲台展现自己的魅力。今天，对于我来说应该积极向前看，而不是停留在对过去工作的种种懊悔。各位领导，相信我，相信您的眼光，我一定不会再让你们失望！

移动员工警示教育心得体会篇二

时光飞逝，在华灏实习已经到了最后阶段了。通过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站！这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急躁，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。单位也培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，对实际的文秘工作

的有了一个新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

实习期间，我从未出现无故缺勤。我勤奋好学，谦虚谨慎，认真听取老同事的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知识应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的特点抹掉。让自己更加成熟。

移动员工警示教育心得体会篇三

当跨出学校的那一刻起，我的实习工作就开始了，我很荣幸能被世界500强的企业——中国人寿保险股份有限公司河源分公司录取。先做一个自我介绍，我叫杨帆，来自06国际保险班，原国际保险系学生会主席兼学生党支部副书记，我的家乡是

十三朝古都河南洛阳，在学校我就是一名追求上进的学生，所以来到中国人寿河源分公司要更加努力，我现在的岗位是中国人寿河源分公司紫金县支公司银行保险部的一名客户经理。首先要感谢保险学院——我的母校，给了我一个锻炼自我，施展才华的舞台，其次要感谢中国人寿河源分公司各级领导对我的栽培，现在我就把在这里两个多月的工作、生活、思想等方面向学院领导、老师做一个汇报，希望能得到你们的批评指正。

一、结合自身的专业知识努力学习一线业务。

刚到河源，我就以实习生的身份被分配到紫金县支公司，在这里我感到了支公司领导无微不至的关心，为我们安排了宿舍，配备了空调、电视、热水器等电器，这叫我们这批实习生感到了公司领导是多么的细心，我们都有了一种到家的感觉。我很有幸被分到银行保险部实习，在这里学到了许多书本上学不到的东西，也让我更能从一线的角度来看待保险。我刚开始被分配到工商银行网点，由我们这里一位资深的客户经理负责带我，通过她反复耐心的教导，我逐渐了解银行保险的整个销售流程，并对产品特点也更加的熟悉，她还教会了我一些保险营销上的话术，使我能更好地突出重点地为顾客讲解。通过将近15天的学习，我已经具备了单独经营网点的能力。支公司贺小书经理就派我到邮政网点进行驻点，说实话当时又高兴又紧张。高兴的是因为我终于有了第一个网点，并且独立经营，很快我的工号也批下来了是j00330。这一步的迈进对我意义重大。但是在我兴奋之后，深刻的进行反思，如何更好的开展工作，同时也担心我是否能够胜任此项工作。通过一段时间同网点柜员的接触，初步取得了他们的信任，慢慢的开始向我介绍一些顾客，通过和这些顾客攀谈，我自身素质也同时得到了提升，从话术的运用到产品的推荐都有了明显的进步。但是也从驻银行网点中发现了一些问题，该银行网点的保险营销意识淡薄，需要更加合理有效的引导，转变他们观念；顾客的购买力不足，多为中下级顾客，并且对保险知之甚少。针对以上的问题也进行了反思，找出

了一点解决的办法，比如说有针对性的突破，多组织几场大量的培训会；投其所好，尽量迎合大部分柜员的心里。在实习了一个半月后，我又被调到建设银行网点，同时充当邮政网点和建设银行两个网点的客户经理，这对我又增加了挑战性，同样学习的空间更大了，伴随而来的困难也相应变大。实习的这段时间多遇到点困难，是为了以后少受一点磨难，多积累点经验，不管怎么样，我相信我能行，并且通过自己的亲身体会，会从中学到些有用的东西。

二、积极参加公司的培训学习，努力提高自我。

由于公司业务的需要，中国人寿河源分公司组织了一次兼职讲师授权培训班，据说还是首届举办。我由于是实习生，在经验、资历上都是浅，但是这次机会实在太宝贵了，我抱着一种试试看的心态去参加面试。面试是随机抽选成语进行一分钟自我介绍和三分钟演讲，我抽的题目是“十年之后”。面对台湾的顾问老师，我一一的逐条作答，最后没想到获得了通过！过了几天我收到了通知，去参加为期四天的封闭式培训，我好兴奋又好紧张，因为我各方面都很薄弱，和那些精英比起来真的可以算上新人了。到了培训现场给我的感觉就大不一样了，果然是世界500强的保险集团公司，不论会议的布置还是氛围的营造都显得很大气、很正式。很有幸我经过大家的推荐做了第一小组的组长，说真的当时我就感到压力重大。我很珍惜这次机会，培训、学习起来更加地认真。公司从各个岗位抽调了实力强劲的讲师为我们授课，真的叫我收益匪浅，我的演讲能力得到了提升。这次培训使我深刻认识到公司给员工的最大福利不是金钱，也不是物品，而是培训，是给员工一个学习、提升自我的平台。第四天通关授权的日子很快就到来了，我选的题目是《保险代理人的职业道德与行为准则》，要求用幻灯片讲课8分钟，而后要打分。我好紧张地进去，利用自己这几天所学的知识进行讲授，这漫长的8分钟对我意义重大，我最后以良好的成绩获得了兼职讲师的授权。下午是结训典礼，谢总、彭总等各级领导地到来把整个会场的气氛推向高潮！这天下午我有三件事值得高兴，

并且使我终身难忘!一、我在39名兼职讲师学员中获得了优秀学员，谢总亲自给我们颁奖。二、我带的第一小组也获得了优秀小组。三、我作为学员代表上台发言。让我没想到，作为一个新人，一个实习生公司能给我这么大的培养，这次培训使我又进一步的提升了自我!在业务水平上也有所长进。我暗自下定决心一定要把这次学习的内容运用到一线岗位上，以优异的业绩报答分公司的厚爱!

三、自身的不足之处。

作为一个新人，一个实习生，我还有很多地方需要进一步去学习，去改变。这需要一个过程进行沉淀，进行积累。首先在业绩上我始终无法突破，这令我感到很苦恼，说实话我做梦都想把业绩搞上去，可是一个北方人在广东做保险谈何容易。但是我绝对不会气馁，为了自身的目标继续奋斗!其次是要进一步热爱本职工作，使自己做一个有激情的人，只有勇敢地面对困难，才能不会败在困难下面。还有就是学会总结工作上的得失和不足，善于找出工作中的问题所在!只有这样，每天才能多学一点，多进步一些。针对网点出现的各种问题要多想对策，不懂的问题要多学、多问，不能不懂装懂。这样子做只会自食其果!

移动员工警示教育心得体会篇四

首先要谈的是实习学校，对于孝高的理解仅限于同学之间的口头传述，当我踏入这所学校的时候，我的直觉告诉我，我作出了正确的选择，我爱这里。孝高名副其实，是一所综合实力很强的学校，校园文化氛围很浓。正式实习是在我来孝高的第二天，一大早，我见到了我的指导老师张克修老师。张老师是一位非常和蔼、亲切的老师，是高一年级5班的班主任，同时也是一名特级教师，这让我感到十分的幸运，因此，我一直在同学面前称自己为实习幸运儿。

在一个多月的实习生活里，我一直以教师身份严格要求自己，处处注意言行和仪表，热心爱护实习学校和班级学生，本着对学生负责的态度尽力做好实习工作；同时，作为实习生中的一员，一直紧记实习守则，遵守实习学校的规章制度，尊重学校领导和老师，虚心听取他们的意见，学习他们的经验，主动完成实习学校布置的任务。在这短暂的实习期间，我主要进行了教学工作实习和班主任工作实习。

一、教学工作方面

1、听课

如何转换角色，从一名听课的学生转换成为一名听课的老师是每一位实习生都应该思考的问题。如何听好一节课，从这节课中我们要学到什么、思考什么、总结什么。、如果是我来上这节课，我该如何讲。这就要求我们在课前阅读教材中的相关内容，若是习题课，则应提前做完题目并思考如何讲。听课时，认真做好笔记是关键，同时注意老师的上课方式，包括提问方式、板书方式、语速、各板块内容之间的衔接方式等，上课思路与自己的构思不同的部分要特别标注，同时注意学生的反应，吸收老师的精华。听课期间若有任何疑问，一定要记下来并想老师为什么这样讲。听不同老师的课也是很有必要的，学习不同老师的教学方式，找到属于并且适合自己的教学方法。

2、备课与上课

讲课是实习生的实习任务之一，同时也是每一位实习生最主要的学习内容。如何上好一节课是我们实习的主要目的。这就要求我们首先要认真备课。所谓的备课，不仅仅是简单地看教材，而是认真懂得梳理教材的内容，并用自己的语言精确的表述出来。单是这个重新复述的过程就已经很考验我们的能力。要用严谨但通俗易懂的语言来描述枯燥的数学知识，颇让我觉得头痛，但同时也让我更有动力去挑战这项看起来

不那么容易完成的事情。于是我在备课的时候，争取把所要讲解的内容背熟，预设好每一版块内容，包括板书、所要说的每一句话等，所以我在备课的时候争取把每一个细节都写在备课本上，一遍遍的温习教案。

在整理好教案之后我做的第一件事是去征求指导老师的意见，在获得了老师的意见之后，改善并背熟教案。在备课期间小组成员之间我们也互相探讨，征求彼此之间的意见。由于缺乏经验，在学校的时候也缺乏必要的训练，我们对教材的处理、对教授内容的把握做得并不到位。对于指导老师的提示，我像是如获至宝，尽量根据张老师的安排备课。于此同时，我也经常与其他几位实习老师相互提问，大家都期待真正上课那一刻的到来。

带给我最初、最大的感受是，讲台下坐着的不再是与我们一起在微格教室训练的同学，而是真正的学生。他们不会像自己的同学那样随意附和、很快的回答我们提出的问题，而是真正地思考和等待着我们的解答。他们脸上的表情告诉我，他们是否能够明白相应版块的内容。

最让我感动的是，每次课堂上我提问，学生都很积极，也很配合。这让我信心倍增。同时也告诉我必须要注意学生的反应。我认为，要随时掌握学生的学习情况，分析原因，从而改进自己的教学方法并确立教学内容。

作为一名教师，不仅仅要讲授知识，课堂纪律也必须要管理好。刚开始时由于紧张、经验不足和应变能力不强，课堂重点不突出，教学思路也不是那么流畅，总是感觉跟学生的配合不够默契。针对出现的问题，张老师在课后会细心的讲解哪些是重点，如何突破难点，怎样自然过度，并提议我要多阅读相关资料充实自我，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的问题。他态度温和，对我指导时总是面带笑容，张老师从各个方面帮助我成长。

经过几次的实战的磨炼，现在我已经基本能够驾驭课堂，完成了学生与教师的角色转换。虽然我还有很多做的不是很好的地方，但此次实习真的让我深深的体会到了教师工作的辛苦，也深刻理解了教学相长的内涵，使我的教学理论变为教学实践，使虚拟教学变成真正的面对面教学。要想成为一名优秀的教师，不仅要学识渊博，其他各方面如语言、表达方式、心里状态以及动作神态等等都是十分重要的，站在教育的最前线，要想真正做到传道、授业、解惑，是一件任重道远的事情，我将更加努力去提高自身的综合素质和教学水平，感谢孝感高中为我提供了一个成长自我的平台，更感谢张老师对我的悉心教导，为我前进的道路点亮明灯。

移动员工警示教育心得体会篇五

公司实习生员工入职心得体会怎么写?经过一段时间的学习，有所收获，作为一名实习，你是怎么样写你的实习心得的?请看下面：

新员工入职以来，怀揣着满腔激情和对未来美好的憧憬我踏上了信用社征程至今有一个多月了。

一个月的时间虽短，经历却是终身难忘。

因为那是我如雨后春笋般的不断吸收和成长的阶段。

9月5号的那个上午至今铭刻在我的脑海。

颠簸几个小时，我终于到达了宣汉县农村信用合作联社天台信用社，当时有种身心俱疲的感觉。

然而，主任和同事的热情、食堂阿姨的照顾让我感动不已。

培训中“天下信用社是一家”的那句话的真实的写照就在这一幕，这也让我疲惫感一扫而光，因为我觉得我到家了。

刚经历了入职前培训的我来到信用社是激情澎湃，想当初以优异成绩结束了培训，认为知识丰富来到工作岗位肯定会成为顶梁柱，那一刻我的自信心膨胀到开始滋生了一点骄傲的情绪。

然而，事与愿违。

现实的工作将我的骄傲打败了，培训就是培训，模拟就是模拟，真实的工作就是真实的工作。

因为现实的工作每天都是现场直播，没有ng[]出错就是出错，一旦出错就没有再来的机会，这让我开始有点畏首畏尾。

自信心开始动摇，一种莫名的沮丧感油然而生。

幸运的是这只不过是在刚开始的阶段，也就在此刻，我明白开始熟悉业务的阶段，自己最该做的是做什么——那就是请教和学习。

我开始不断向我的师傅学习和请教，业务不分大小，逮住机会就抓住我的师傅不断的提问。

在这个过程中，我开始不断的熟悉业务技能。

俗话说“熟人生巧”，只有通过学习，不断练习，才能不断熟悉业务技能，才能做到熟练操作，工作中才有自信去办理好没笔业务。

在这短短的一个月时间里，我不段成长，自信心也很快找回，更重要的是我明白了做人做事的一些道理。

一个月的工作时间虽短，但在有限的的时间里，通过与客户的接触，对信用社业务的更深了解，工作中犯错后不断的总结。

让我有着深刻的体会。

具体如下：

一、精益求精，尽善尽美的做人做事态度。

做事先学做人，上帝的每一件杰作都是不完美的，我们每个人身上也会有一定的缺陷，同样我们的工作中也法将做到完美。

我们必须先要具备一种精益求精的态度，不断要求自己，把每一项工作任务做到尽善尽美，做到没有最好，只有更好。

二、尽职尽责做好本职工作。

作为信用社的以为员工，应该明白我们所经营的是高风险行业，每个岗位上的每个人必须履行自己的职责，在做好业务本职工作的同时应该有强大的责任心，具有敢于负责、主动负责的态度。

三、以客户为本，做到专注、专业。

干一行、爱一行；做一事，成一事；从专注，到专业。

信用社的工作是立足三农，为三农服务的基层金融行业，我们所服务的客户大部分属于年龄偏大，文化程度偏低的农民。

然而他们却是我们的衣食父母，只有真正的爱上这个行业，才能真正和他们积极交流，不断融入，了解其需要，然后才能真正做为他们服务，做到以客户为本。

四、知错能改，改而有获，善莫大焉。

人非圣贤孰能无过，知错能改，善莫大焉。

信用社的柜台工作是繁多的，犯错的机会每一秒都有可能发生，专注专业是必须的`。

然而一旦犯错就必须积极的总结和反思，让同类的错误不再发生。

曾经我有个错题集，专用于常容易犯错的题类，此刻我用于工作，将自己容易犯错的东西摘录下，空闲时翻一翻，让错误率降至最低甚至为零。

我来到xx虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至-----让我感到加入xx是幸运的。

能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。

为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。

这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，再累也是值得的!在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地

投入了工作!因为正如我了解的那样,xx是关心自己的每一个员工,给每一个员工足够的空间展现自己!

在xx,我喜欢业务员这个工作岗位,因为这个岗位具有很高的挑战性,能让我把十多年的知识学以致用,并能很好的发挥我制定、处理问题等方面的能力,正因为对工作的喜欢,使我能全情投入到工作中去。

我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。

为了做好销售这项工作,我正用心的做着领导交给我的每一项任务。

对于我来说,xx是一个区别于以往的新环境,所接触的人和事物一切都是新的。

作为新员工,我会去主动了解、适应环境,同时也要将自己优越的方面展现给公司,在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。

除此之外,我还要时刻保持高昂的学习激情,不断地补充知识,提高技能,以适应公司发展。

在工作中我可能会有迷惑和压力,但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去,就一定会取得成功。

社会在发展,信息在增长,挑战也在加剧。

我不仅要发挥自身的优势,更要通过学习他人的经验,来提高自身的素质。

xx公司的发展目标是宏伟而长远的,公司的发展就是我们每个人的发展,我相信我有能力把握机遇,与xx一起迎接我来到xx虽然只有一个月的时间,但在这短短的一个月里,却让

我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至——让我感到加入xx是幸运的。

能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

“人最宝贵的东西是生命生命对于每个人来说只有一次。

一个人的一生应该是这样度过的：当他回首往事的时候，他不会因为虚度年华而悔恨，也不会因为碌碌无为而羞耻！”这是前苏联作家奥斯特洛夫斯基在中对生命价值的最好诠释。

很早以前当我看到这句话时，我就有一个愿望：在我的有生之年，我一定会用我的所学干出一番轰轰烈烈的事业！因为我不想自己“回首往事”时，感到“悔恨”和“羞耻”！

而今，我已经迈出了实现人生价值的第一步，成为了宝钢股份黄石公司中的一员。

怀着无比激动的心情，我们进行了大量的培训学习，下面是我培训后的所感所悟，供大家分享！

一、培训后，我们信心百倍

7月1日，我告别了生活十几年之久的校园，怀着对未来工作生活的美好憧憬，来到了宝钢股份黄石公司。

在这里，人文关怀与现代气息交错的地方，我将如何开始我的工作与学习呢？转眼之间，20多天过去了，回想起这段充实的培训经历，它给了我许多的收获和颇多的感慨！

给我们上第一堂课的是办公室的xx-x主任，他给我们讲的是

企业文化。

“诚信敬业，严格苛求，学习创新，协作奉献”短短的20个字的企业精神，在他生动详实的解说下，我们看到了一个真实可敬，有着自己的思想和追求的宝钢。

还有“精益运营一体化，拓展市场差异化，团队学习强素质，锐意创新促发展”的经营方针更是给企业的发展指明了方向，让我们耳目一新！

紧接下来给我们培训的课题是安全生产、工艺质量管理，讲课的是公司制造部的董部长。

首先他主要给我们讲了制造部的大概情况以及安全管理的流程，然后着重给我们讲解了公司现有的两条生产线——热镀锌生产线和彩涂生产线。

他给我们展示两条生产线的工艺流程图后，紧接着配合相应的工艺流程图，分别给我们讲解了每一部分的原理与作用。

听着他那栩栩如生的讲解，我们更加彻底领略到科学技术对于一个企业，尤其是像我们钢铁企业的重要性！

还有一个更值得我们敬仰的前辈，他就是给我们上课的洪专家，一个把自己的一生奉献给祖国的钢铁事业，奉献给宝钢的先辈，凭着满腔热血，给我们上了一堂别开生面的冷轧生产培训课！“落后就要挨打，钢铁是衡量一个国家或地区经济技术发达程度的重要标志，在我们那个年代，目标是把我国建设成为钢铁大国，而现在你们的目标应是把我国建设成为钢铁强国！”洪专家的一句话，说得大家都激情高涨，热血沸腾！接着，他给我们详细讲解了冷轧新项目的生产工艺以及技术要求。

从他的讲解中，从历尽沧桑的脸上，我们看到了什么叫做认

真，什么叫做敬业！

给人印象最深的可能就是人事部的艾部长了。

乐观开朗，平易近人那是描述她最好不过、最恰当的词了。

她给我们主要讲了人力资源、员工福利等情况，使我们更加清晰自己在公司中所处的位置以及自己价值所在！还有设备部的熊部长，也是在百忙之中抽出时间给我们讲课，大家互动效果非常好，在交谈提问当中，收获颇多！

通过几天以来的入职培训，我对宝钢股份黄石公司有了更深、更新的认识，也明确了我加入公司的信心以及自己职业生涯的发展方向——成为出色的宝钢人！在经过了这么长时间的培训，我认为自己已经慢慢融入了角色，转化为了一个宝钢人。

但是在参加培训之后，我发现其实距离一个宝钢人的标准还有一定的差距。

通过培训，我在个人职业化素质的培养方面有了一些心得，我认为要成为一个职业人最重要的一个条件就是要有“职业信条”。

人无志，不成事。

树立正确的职业信条，对自身的发展会有很大的帮助。

我个人认为作为一名职业人，我们应该拥有以下这些职业信条：

敬业。

树立“职业神圣”观念。

一个人对自己职业不敬，便是对这一职业的亵渎，其结果是

会把事情做坏，给社会和个人带来双重损失。

庄子说：“用志不分，乃凝于神。”

”通俗地说，敬业就是把自己从事的职业加以研究，勤勉从事的意思。

做事为学，有慎心，不怕劳，不虎头蛇尾，不见异思迁。

也许，像我们这些刚刚踏出校门的大学生来说，面对巨大的就业压力，能找到我们公司这样一个稳定的职业是比较理想的。

但是，据我了解我们当中认为来我们公司是一种比较无奈的选择的人不在少数。

作为年轻人拥有更远大的理想，想更进一步找到更好的工作也是可以理解的，毕竟人对自己生活条件的要求也是越来越高的。

但是，既然我们已经进入了公司，就应该对当前自己的工作负责，这是一个态度的问题，是一个人责任心的具体体现。

面对企业和人才之间的双向选择，一个敬业的员工无论走到哪里都将受到关注和重用，相反一个见异思迁的人在任何一个企业也不会有更光明的前途的，这是一个成为一个职业人的第一要素。

我们不能“做一天和尚撞一天钟”而是应该“做一天和尚撞好一天钟”。

爱业。

“干一行，爱一行”——只有乐业，人才能从职业工作中得到精神享受。

孔子说：“知之者不如好知者，好知者不如乐知者。”人生能从自己职业中领略出趣味，生活才有价值和意义。

对于职业的态度不同，有的是以热情拥抱的态度迎接职业，有的是以冷酷无聊的态度迎接职业。

其结果是，前者把职业当成是亲爱的永久伴侣，从中获益；后者则只是得到烦恼，甚至是伤痛。

所以，乐业对人的一生很重要。

乐业的要求对我们当中的一些人来说是一个比较难以达到的要求，但是我们应该像老师所说的那样至少要以正确的、负责的态度去面对自己的工作。