

# 2023年员工培训个人总结报告 员工入职 培训个人学习总结(模板10篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 员工培训个人总结报告篇一

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家上午好：

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。

## 员工培训个人总结报告篇二

我是今年7月研究生毕业后进入公司工作的，虽然到目前为止我在公司工作的时间还不到一个月，但是在这短短的时间里，我却时刻感受着关怀与温暖：这里有关注我们成长的领导，他们的谆谆教诲让我获益匪浅，使我得以迅速摆正自己的位置、明确自己的目标；这里有手把手帮助我熟悉业务的同事，他们的帮助使我得以更快地步入工作的正轨、实现由学校人

向职业人的转变;这里更有一个广阔的事业舞台,供我们施展自己的才华,创造人生的精彩!能够在这样的公司工作,我相信我的能力能够得到最大程度的提升、我的价值能够得到最大程度的实现!我为自己当初的决定而庆幸,我会永远做一个忠诚的员工,用优秀的工作业绩来为公司的发展作出自己的贡献!

这次培训虽然也只有短短的五天时间,但是课程安排紧、内容充实,使我收获颇丰。

其次,我得到了知识上的收获。这次培训涉及面广、信息涵盖量大:第一天陆总的报告高屋建瓴,全面阐述了公司的历史、现状及未来发展战略,使我对公司的发展史有了更全面的认识,更坚定了我作为一名员工的自豪感与归属感;昨天王书记的报告紧扣企业文化建设的主题,做了言简意赅的讲解,使我对企业文化建设在公司发展中的重要作用有了更深刻的理解,更坚定了我发挥专业特长为企业文化建设出一点力的决心;而其他各位领导的讲课则紧扣公司的各项主营业务,作了细致详尽的讲解,使我对公司的各项业务有了大致的了解,更明确了自己的业务方向。我相信这种知识的收获会成为我今后更好地开展工作的基础!

第三,我感到了一种情谊上的满足。通过这次培训我认识了更多的新同事,因更感到亲切,家的感觉更加强烈。我想我们虽然毕业于不同的学校,有着不同的专业背景,但是今天我们相聚在这里,我们就有了一个共同的身份,那就是“员工”。在未来的工作中,我们要做的就是始终保持这种同事情谊,同心协力、各尽所能,为公司未来的发展创造新的业绩、为“员工”增添新的荣誉!

能够通过短短五天的培训让我有如此多的收获,这离不开公司各级领导的关怀,也离不开人力资源部的精心安排,在此,请允许我代表所有新员工对您们表示衷心的感谢!

## 员工培训个人总结报告篇三

为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地在上周星期天进行了第一次的新员工入职培训。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为会议做准备。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍，然后总经理还特地讲了整合营销传播的内容，下午大家一起看了新员工入职培训视频，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的整合营销传播方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、什么是整合营销传播、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在创意部的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，广告行业最注重的是实践和传播效果，需要我们不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着准确的把握和分析能力。公司在媒体以及电视节目方面有着很大的优势、但是相对于综合型的广告公司来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的传播的效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好媒介资源去传播、更需要的是以一个整体的眼光来看待传播，这就需要对产品的营销和市场有深入的了解和认识。因此，我建议是不是公司以后的培训可以邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能以市场的眼光来思考品牌传播，从而能更好的为客户服务，公司员工的知识层面也会更加全面。

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看重的，总经理也做了很多的准备，让我们在一天培训时间之内充分感受了公司对员工的负责任的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

## 员工培训个人总结报告篇四

学习班上，台领导及各个部门主任的讲话精彩纷呈，深入浅出，就像给我们煲了一锅八宝粥，味道好，营养更好。台长的讲话显然成为点睛之笔，“三个珍惜”道出了台领导对我们的希望和要求，让我们深受教育和鼓舞。

珍惜机会。机会是社会给与的，可遇不可求，但如何把握就取决于自身的条件和做人的态度了。电视台这次招聘给与了我们一个很好工作机会，这是她自身加快发展的需要，也是电视数字化更迭的需要。那么，我们的现实状态又如何呢，怎样去迎接机遇呢？每个人有不同的想法和对待事物的态度。有人觉得进电视台干技术没前途，想去公司，有人想留在北京等等，而我不以为然。电视行业是充满激情和兴奋的行业，也是年轻人向往的行业，电视工作者涉及知识面广，学习收

获也会更加丰富，况且这个时期是我们不断积累的时候。在众多优秀的竞争者中，自己如何去争取，如何抓住这次机会呢，我也曾彷徨过。幸运的是，自身现在的状态加上努力和信心，最后使我踏入了这座大门。

珍惜事业。这是把事业看作具有生命力和活力的事物去看待，而这种活力的源泉是学习，做一份事业是不断学习的过程，享受学习快乐的过程。理论知识的学习，工作实践的学习，同事之间的学习，把这三者结合起来，无不能创造更多的学习机会和先进知识。电视事业是一个朝气蓬勃的新兴事业，它的鲜明特点是知识更新快，专业涉及面广。对于一名初入电视事业大门的新人，必须做好充分准备，把学习当作干一份事业来做，给与事业一个不断学习的态度。

珍惜责任。作为一名电视工作者，责任不是形同虚设，而是确确实实的，肩上扛着，心里想着的。以前曾经觉得做电视很肤浅，在台里的实习和这次的全面培训，都让我重新思考，重新审视电视工作。电视的影响力巨大且有扩大的趋势，小到民众的生活工作，大到国家和民族的形象和气势，无不受着电视这个生动的宣传媒介的影响。电视的工作者，正是电视画面的创造者和传播者，肩负着历史和社会的责任，必须树立正确的世界观、人生观和价值观。只有这样，通过画面所表达的价值体现才是弥足珍贵的。

踏入电视台的大门，意味着自己的身份转变，责任转变，人生的道路也开始转折。当我们欣喜地看见市电视事业驶入快车道，加速发展的时候，一个很好的发展空间和平台摆在我们面前。常说，路是自己走出来的。怎样在这个高平台上去发展，走出自己宽广之路，正是我们要进一步思考的。我想，用“三个珍惜”这把金钥匙去打开思考大门，踏踏实实，一步一个脚印的行动，才是实现目标的真正法宝。

眼睛一睁一闭这一天就过去了，但对于我以及我的同仁、这一天都有很大的收获，因为这一天由我们公司顾问孙老师给我

们培训(健康管理及心态)方面的课。

对于我个人，我认为这次培训非常有意义、非常有必要，因为这次培训不但使我解放了思想，打动了内心。还开阔了我的视野，无论从听课到看影片，还是做游戏，每时每刻、都让我有所感动和收获，许多不可言语表达的收获。加之与来自大江南北、不同工作岗位的同仁聚集一堂，相互交流相互交心、从而改变了自己的人生态度以及价值观。以下是培训后的心得体会□

### 一、“厕所文化”到健康管理

对于我做的行业不仅仅是谋求一份工作或是挣一个月的工资，而是打造一个健康的企业、发展健康产业，“健康是人的本钱”企业也是一样，健康管理才能创造健康企业及发展健康产业，健康管理注重细节、注重最基层，从保洁员、技师、服务员树立健康氛围创建健康团队，就像孙老师讲的“厕所文化”在我们的厕所都能感受到温馨舒服。

### 二、心态决定命运

心态决定行为、行为决定习惯、习惯决定性格、性格决定命运。因此、想要改变命运应该从改变习惯做起，想要改变习惯，就要从改变行为做起，想要改变行为，就要从改变心态做起。对于我而言心路历程怎样走过不言而喻，就像课堂上讲的“木匠”的故事，人生就是一项自己做的工程，今天做事的态度，决定了明天所住房子的质量，只有理解、感悟到这些，才能树立良好的心态，尽最大可能的发挥自己的主观能动性，由被动变为主动，由此上升到用心做事，因为我要成功不是一句口号和一条标语，我要改变我的命运需要付出真诚的实际行动。

### 三、人最大的“敌人”就是自己

为什么有些人活的很潇洒，在工作中不断的进步成功，不断实现自我价值；而有些人却与成功无缘，工作消极，人与人之间智力差距并不大，而差距在于你做人做事、有没有给自己找借口、有没有对自己不忠实。就好像我们在课堂上做的那个游戏，你到底想给对面的伙伴怎样的动作，是看对方的眼睛、是握手、拍肩膀、还是真情的拥抱。其实大家心里都很明白应该给对面伙伴怎样的动作，只是碍于各种心里原因在作怪，在给自己找借口、在欺骗自己。没有给予伙伴的那个动作，而错过了机会，我们的人生何尝不是这样呢。那么不要给自己找任何借口，一定要忠于自己。当我们选择了一份工作，一种职业，而且清楚的认识到我所做的每一件事都是为自己而做，一份耕耘也许不一定就有一份收获，但一定会是一份积累，这时，我们离成功又进了一步。

#### 四、拥有感恩的心

对帮助过你的人、给你希望的人都应该拥有感恩的心，（给儿子的一封信）让我感动流泪，我们应怀抱着一颗感恩的心来回报父母。要做事先做人，人都做不清楚怎样做事。工作也是一样、不仅可以让我们衣食无忧，而且还给我们创造了一个可以实现自我价值的平台。对企业，我们应该怀抱着一颗感恩的心。积极的心态将促成积极的行为，当我们抱着一颗感恩的心来面对我们的工作时，我们将发现它是一截从尾吃到头的“甘蔗”，越吃越甜。在我们的工作过程中，将会多了一份宽容和理解，少了一份抱怨。

#### 五、确定人生目标

确定自己的人生目标，没有目标就好比一条船在茫茫的大海上漂泊，没有航线也没有目的地。只有确定目标，才能够勇于前进。

我坚信，年轻、聪明的我们，一定能够战胜自己、保持良好的心态、确定自己的目标、抱着一颗感恩的心去实现自己的



人生价值，相信自己、我一定行。

## 员工培训个人总结报告篇五

公司调动这么多资源给新员工进行培训，对于培训效果，一张试卷并不能作为最后的结尾。将培训工作当成一个小项目来运行，那么也应该包括项目周期，即规划—计划—实施—结尾。

规划的总结应该包括根据本次培训效果，确定本公司往后的培训规模、培训时间等的规划。

计划的总结应当包括通过与讲师的交流、员工的效果反馈中，重新讨论本次课程内容设置是否合理，是否需要删减或增加某类课程，以及课程时长是否得到有效控制。

实施阶段的总结，应该包括讲师的课件设计是否有针对性，设计前是否就学员的水平进行一次普查；以及培训过程中，对于学员的主要疑问点、课程的难点，是否有记录并提供后续课件设计上的优化建议。最重要的还是学员对课程吸收的效果如何，理论是否结合项目实际进行讲解，培训的最终目的是让新员工可以直接上手项目这样的效果是否达到。

而收尾阶段对于整个培训效果、培训过程中遇到的时间、资源调配等问题的总结更是不可少。最终试卷考试不应该作为本次培训的收尾，而应该作为实施阶段去考虑。最终的成绩以及试卷答题情况的数据，应该收集并作如下分析：

- 1、答题情况中，最差的是哪个模块，并通过调研得知是课程讲解问题、学员接收问题还是试卷设计本身问题。并将该内容总结、反馈给讲师，根据情况是否组织另外一次培训或收集另外一些针对性资料给学员。

2、考试的学员中，最好的学员和最差的学员，差距是由于哪方面带来的。是对内容不理解，还是上课不认真，还是因为无通信ip理论基础等客观原因导致。对于成绩考核较差的员工，通过上述总结，提供必要帮助，并持续追踪后续学习情况。

3、对于本次优秀或较差的员工(包括讲师、员工)，奖罚措施是否足够，是否公示或作为一项政策在后续培训项目中应用。以鞭策讲课效果、新员工培训效果的提升。

## 员工培训个人总结报告篇六

通过这一整天的培训，让我们进一步了解了公司的企业文化、制度、目标和规划等，还有新员工价值培训。下面分享我的一些感悟。

### 一、目标。

公司有大的目标，有详细的规划。作为我自己也要有目标和计划，只有自己不断的学习和成长，成为公司需要的人才，才能跟上公司大的发展。

### 二、先做人后做事

子曰：“有才无德，小人也；有德无才，君子也；然德才皆具者，圣人也。”，“小赢凭智，大赢靠德”，这些名言都告诉我们要做什么样的人。指导思想不对，又怎么能把事情做好呢？做好人就是为了树立正确的指导思想，从而做好事。

要勇于承担责任，有团队精神，善于学习，有向心力，了解组织或他人的需要。

### 三、态度决定命运

情绪是心态的调节器，学会掌控自己的情绪，理性态度对待工作。培养自己好的习惯，形成好的性格，从而改变命运。

四、对“我无法,,/我不要,,/我能够,,/我一定,,”的训练深有感触。经常说“我无法,,”，会让自己的常常感到无奈，迷茫。

经常说“我不要,,”，就会让自己破罐子破摔，脚踩西瓜皮滑到哪里算哪里。

经常说“我能够,,”，会让自己感觉到希望，有信心。

经常说“我一定,,”，就会更让自己挖掘潜力，有信念有目标。

## 员工培训个人总结报告篇七

为提高客户经理履岗能力□20xx年8月6日，省份行公司部为全省公司业务线条客户经理精心组织了第三批客户履岗能力培训班，我有幸参加了此次培训班，在三天既充实又丰富的培训中，不管从建行知识，还是工作热情，我都获得了很大的收益，因此，我感谢上级行动大家提供的学习机会。对于此次学习，我有以下心得：

第一、建设银行的业务是很广泛的，总、分行根据客户需求设计出很多相干金融产品，但我们在日常工作中有很多产品都未展开起来，还局限在传统业务上，那么我们该反思一下，究竟是客户不需要，还是我们知识掌控得不熟练，没有替客户想到等等。总之，有很多的好产品，我们都需要认真学习，只有在深谙业务知识的同时，才能更好地展开客户营销工作，这就是保护好客户的'纽带。就好象一栋建筑物，基础打得好，那么上层建筑就会越坚固，也越容易拔高，客户经理的业务知识好比建筑物的基础，底层基础越好、业务能力越完善，那么工作展开的“加速度”就会越快。

第二、要做好风险防范就需要学习各项知识，此次培训我们学习和观看了很多案例，这些案例教育了我们要按章办事，其实建总、分行对很多业务制定了相干政策和规章制度，仔细浏览后就会发觉总、分行对一些风险点早已做了规避控制，但由于不去学习这些条文，所以造成了风险产生。由此可知，我们工作之余还是应当抽大量时间来关注上级行的发文，不断积存知识，随时掌控当前的政策，从源头上就规避好风险。

第三、经济是一个国家的重要基础，金融作为经济的中心，我们金融工作者更需要把视野打开，关注国家大政方针政策、经济形势及国际金融领域各种信息，如果单单只把注意力放在每天琐碎的事务中，或只是替客户送单，那只能是闭门造车，所做出来的工作将远远脱离实际发展需求，乃至是背离发展方向。另外，了解宏观经济知识也有利于提高客户经理素养，给客户经理提供更多与客户交换的平台。

第四、三天的学习时间是短暂无常的，对于一个客户经理来说，要实现系统的学习，到达质的奔腾光依靠单位组织培训是不够的，更重要的是自己形成一个学习意识，知道不断学习的重要意义，这不仅是要做一位优秀客户经理所需要的意识，也是做人的更高要求，它适用于全社会各行各业。我们建设银行的战略愿景目标是这样说的：“把建设银行建设成为为客户提供服务，为股东创造价值，为员工提供发展机会的国际一流商业银行。”这都需要以不断的学习作为基础才能实现，才能不被时期抛弃。

## 员工培训个人总结报告篇八

即将成为过去的\_\_年，是我们药业公司发展史上具备开创性意义的一年。在过去的一年里，公司面对着抢抓机遇加快实施中药现代化工程设置装备摆设，推动gmp认证和千方百计确保公司外部市场产品需求两大中心工作任务。

一方面，国家对未通过gmp认证的药品生产企业实施的停产

措施，迫使我们抓紧时间完成公司gmp认证所需相关硬件设施的设置装备摆设和软件的配套完美。另外一方面，公司外部市场的成熟和发展，也对我们的药品生产、质量保障和办事程度提出了严苛的要求。所有这一切，都给我们带来了无形的压力和动力。

一年来，我们紧紧围绕中心工作，从强化公司内部管理上着手，以全面提升员工队伍的综合素质为依托，以突破重点工程项目设置装备摆设为核心，以科技项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，全面提高企业的保存能力和核心竞争能力。

一年来，我们主要完成了以下几项工作任务：

第一，在保运转，保市场供应的思想指导。

第二，是在国家地盘政策日益严格的情况下，先后办理了公司现址临近振兴街的2。\_\_\_\_地盘和公司原租用的38。\_\_\_\_地盘的征用手续，办理了国有地盘使用证，彻底解决了公司自成立以来长期悬而未决的用地问题，为公司的发展奠定了坚实的基础。

第三，在公司资金严重短缺的情况下，开创性地运用现代房地产开发管理模式引进资金，使金甲综合楼破土动工。

第四，是在公司中药现代化工程设置装备摆设陷入困境的情况下，解玉武司理临危受命，采取积极的合作与协作方式，顺利完成了工程主体车间封顶的年内工作方针。

第五，是通过县、市及省科技主管部门，成功将我公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报为国家级星火计划项目，从而使我公司成为国家级重点科技项目实施单位，大大提高了公司的知名度和美誉度，进一步拓宽了公司的发展空间。

企业员工培训工作总结就会最好检验企业是否成功的保障，我们也也可以通过这次企业培训的最终结果找出更好的方式方法，这一切都是人力资源部门人员努力的结果，也是企业全体员工共同努力的结果。所以我们要经常性的举办员工培训活动，增加员工的工作能力。

## 员工培训个人总结报告篇九

结合公司实际情况，由经验丰富的杨墩总经理和各部门经理担任本次培训主讲，分三个部分从公司发展战略、发展目标、发展重点、业务专业知识、行业认识、企业文化、价值观、服务理念 and 规章制度等几方面对新员工进行了系统培训，同时也将个人多年来的工作感受和体会与新员工进行了交流。培训分为以下三个部分：

**公共基础：**主要对公司概况、制度、行业背景知识、公司标准软件过程及实践、配置管理、测试和商务礼仪及沟通技巧等基础知识进行培训。使新员工初步了解公司的基本情况，员工之间的团队精神，员工和客户之间的沟通技巧等。为新员工将来进入公司工作做好铺垫。

**专题课程：**本部分内容是培训的核心。课程对uni-和java两个专业基础知识进行讲解，并根据公司某个具体项目进行实战练习，对项目的需求理解、需求分析、详细设计理解、编码、测试等过程进行了培训。通过案例教学，新员工能在学校所学知识的基础上，结合培训过程中学到的知识点，增强对专业知识的理解，提高在实际的计算机应用编程中的动手能力。同时，在对新员工的授课过程中，公司也能初步掌握各个新人的能力及专业倾向，以便安排新员工以后的工作。

**分部门课程：**公司的几个开发部门都有各自的特色和侧重点，本部分课程是有针对性地对各部门新员工进行培训。新员工按照自己的特长，被分配到各自适合的部门。通过在各部进行部门课程学习和实战练习后，基本了解各自部门的工作方

向，进一步学习各部门的常用专业知识，为将来的工作做好更全面的准备。

在课程结束后的培训考核中，绝大部分新员工无论笔试还是机试都能取得比较优异的成绩。公司及各部门分管领导也进一步掌握了各员工的实际能力，便于新员工以后的工作安排。此外，本次培训也为以后的培训收集了经验。

考核结束，公司还为新员工组织了两次团队活动：团队拓展竞赛及新老员工篮球赛，让新员工在游戏中感悟人生，增强了团队意识和协作精神。延伸到企业运行中，就是个人无论职位高低、能力强弱都应以企业为本、以公司为念，部门内部、部门之间应讲求补位意识，寻求通力合作，增进对集体的参与意识与责任心。

## 员工培训个人总结报告篇十

公司这一次对我们这些销售员工进行了培训，这让我受益很多，也从这次培训中学到很多关于销售的技能，对自己以后的工作是有很大的帮助的。因此对这次的培训做个总结。

1. 对客户要微笑进行服务。微笑是对人表示的第一个好印象，要知道做销售，是要跟不同的人打交道的，有了微笑，至少面对的客户他不会一开始就谢绝你。本身自己作为销售员，在进行销售的时候，微笑服务就是必要的技能，这也是一种礼貌素养。微笑面对总比你气势丈人要好。经此一培训，我更加明白微笑服务的重要性，更知道在以后的销售工作中，要去做的第一要事，就是对客户要微笑示人，得让客户觉得你的服务态度是良好的，才能进行下一步的操作。

2. 销售中的说话技能。这就不是跟平时一样随便聊天就行了，做销售的时候就要去抓住重点，紧跟重点说话，不要自己说自己的，让客户听你说空话，而是要符合客户的观点，适当去表达自己的观点。也不能客户说什么，你这边就觉得

是什么，不能被牵着鼻子走，但也不能不顾客户意就去销售自己的产品，一定要客户自愿去了解你的销售产品。在这里的说话，就是很不同的了，很多东西都有忌讳，不该去表达的就不要去说出来，不然平白的得罪客户，那就很不幸了。这部分的'培训，就让我这个销售员知道自己在说话方面是有缺点的，之前自己去做销售的时候，就很容易说错话，所以销售量就不好。

3. 找客户时，要去对客户提早进行了解，才能有掌控一些。培训中有说到对客户一定要仔细，一次第一要做的就是对自己要去销售的对象进行一个了解，才能够让客户去佩服我们，不然还没开始，可能客户就已经舍弃了自己的产品。

通过了这一次的培训，我的收获大致是比较大的了，从这里我也找到了自己的不足，更知道自己有哪些地方需要去补偿的。对自己之后要去做的销售工作更加有信心了，不会再像之前那样马虎了，知道自己的弱点在哪里，就会去取长补短。总结起来，这次的培训进行的很成功，让我学到很多知识的同时，还能反过来去摸索自己的问题出在哪，很棒的一次培训。