

2023年公司培训后的心得 公司培训心得体会(通用13篇)

通过写工作心得，我们可以对自己的工作表现进行深入思考，探索提高工作效率的方法和技巧。请大家共同来欣赏一些精彩的军训心得范文，帮助我们更好地理解军训的意义和价值。

公司培训后的心得篇一

在这一个多星期的培训中，我体会到了校园与社会的不同，感受到了研究所的魅力，认识了一群优秀可爱的同事，收获颇多。

从各个部门前来授课的老师们的，其扎实的工艺知识、实操技术、切身感悟和人民兵工精神令我颇为敬佩，这也是我来这里所应该学习的！而且我所在的部门是工艺一部，具有完整的工艺线，这就要求我们在进入到岗位前需要进行很多工艺知识和操作规范培训，必须非常严格的要求，格式化的操作，才可以让细节成为我们的工作习惯，才能更好的在所在岗位发挥出作用！

很幸运能在xxx所开始我人生中的第一份工作，在这次的培训中我收获了很多，同时也认识到了自己的不足。身边有许多优秀的人值得去学习，在专业领域还需不断的充实自己、开拓视野，自己还有很大的空间去发展，去努力变优秀。也希望今后的自己能多看、多听、多学，将工作做好，为xxx所的发展贡献自己的一份力！

公司培训后的心得篇二

11月7日，我有幸参加了公司组织的一次“执行力培训”，公司邀请了会聚控股集团金牌讲师杨学宾授课《真正的执行》。自从自己担任管理工作几十年来，参加过不少各类培训，但

这种师生互动、心灵灌输的培训方式还是第一次，确实受益匪浅。本次执行力的学习培训可以说是公司高层管理意识的一次改变，说明了我们公司正朝着现代管理模式转变的开始，也深觉得到自己在企业管理方面的平凡和浅薄。

随着社会的进步和企业的兴旺开展，企业越来越看重人才，也便是需要具备创新和产生成果的本领。如果你要在一个企业里占据一席之地，就必须不停的学习来充实自己。下面是自己听课后通过消化后的几点体会和感想。

心得体会一、对执行力的理解

字面理解为：执行并完成使命的本领，在执行力培训中有一句经典语言“我是一切的根源”也是对执行力进展完备的解释。但我感觉在企业中真正具有这样思维的人才很少，分析有三个原因：首先是企业本身的原因。由于企业要给现代企业管理者提供利用执行力的保证，也就是说，一个企业要想开展，必需具备适合企业的外部管理和建立一套合理的淘汰及晋升管理机制，让员工知道该怎样做，怎样去完成领导分配的使命，促使下属产生危机感，并养成风俗，给企业执行力落实带来很大的推进。

其次是中低层企业管理人员的本领和态度。在本领上，我相信不会有什么问题，因为在他们进入公司前，公司一定对他们进展过考察考核，只是在进入公司后或受环境影响逐渐孕育发生一些想法，影响了执行力。好比：不学习，不上进，自暴自弃；还有把本领摆错了方向，提升本领不强的人和拉帮结派。

三是下层员工的本身本质。员工本质低下在每个企业都有，要想让他们遵守企业内部，除了下层领导要以身作则，公司还要组织对员工不定时执行力培训和工作上的引导，使其尽快熟悉自己的工作，形成固定的流程便于落实执行力。

心得体会二、怎样提高团队执行力

现代企业管理讲的都是团队协作精神，要提高团队执行力，必需先提高团队凝集力，每一个员工都要有团队认识和集体荣誉感。

作为企业上层首先要培养下层的忠诚度。充分发挥公司的鼓励机制，对表达优秀的员工和下属给予嘉奖，并根据实际情况提供一定平台让他发挥，使其他酷爱这份工作，全心全意为公司工作。还有一个最重要的因素是这个团队的核心组织，也就是团队负责人，他的组织本领及品德魅力都能影响他领导的团队，因此作为一个团队的负责人必需要有出色远见，要明白“身教重于言教”。以前听过余世维的管理经典，关于执行力不佳的8个原因，可以启发，现摘录如下：

- 1、管理者没有长抓不懈——虎头蛇尾；
- 2、管理者出台管理制度时不严谨——朝令夕改；
- 3、制度本身不合理——缺少针对性、可行性；
- 4、执行的过程过于繁琐——囿于条款，不知变通；
- 5、缺少良好的方法——不会把工作分解汇总；
- 8、缺少大家认同的企业文化——没有形成凝聚力。

心得体会三、结果不是完成使命。

这是我第一次听到这样的说法，确实有新意。以前也常听到上司强调“我不想知道过程，我只要结果”，通过“执行力”的灌输，明白了一个道理，结果有好与坏，老板真正喜欢的是成果。现在有许多干部和员工，他们在为自己的待遇太低而叫嚣，但很少乃至没有一个对自己的工作本领和工作

效率不高而较真。随着社会的进步和科学的兴旺，企业越来越看重人才，也便是具有创新本领和创造结果的本领。你要在一个企业里占据一席之地，只有不停的学习和吸取新的知识来充实自己的大脑，才能变化自己的看法和思维，才能与企业一道成长。

感谢公司给我这次培训学习的时机，通过参加此次课程，让我受益匪浅，感触良多。特别是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的开展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。执行力的定义很简单，就是按质按量、不折不扣的完成工作任务。这是执行力最简单也是最精辟的解释。但是正是这么简单的执行力，却是很多个人、团队、企业所欠缺或者说是不完备的。下面我就从提升个人执行力方面谈一谈几点看法。

一、个人执行力是指每一个的人把上级的命令和想法变成行动，把行动变成结果，没有任何借口保质保量完成任务的能力。团队执行力是指一个团队把战略决策持续转化成结果的. 满意度、准确度、速度，它是一项系统工程，表现出来的就是整个团队的战斗力、竞争力和凝聚力。一个优秀的员工从不在遇到困难时寻找任何借口，而是努力寻求方法解决问题，从而出色完成任务。要提升执行力，就必须学会在遇到阻碍时不找借口而是积极的寻求解决问题的方法。

二、摒弃囫圇吞枣式的盲目执行。有些员工把简单重复上级团组织的文件和讲话精神看着是贯彻执行，好似是上级组织的文件和讲话精神的忠实执行者，其实不然。把上级精神与本部门的实际情况相结合，教条式地执行，这不是真正在执行上级精神，而是对上级精神的敷衍。

三、防止老套陈旧的之行方式。不少员工还是习惯于用开会、发文、写总结的方法抓工作，似乎工作就是开会，发文就是工作，写总结就是工作效果，有的甚至错误地认为用会议、

发文形式安排、催促工作，显得标准、正统，具有权威性。在这样的思想支配下，自觉不自觉地把开会、发文、写总结当成推开工作的“钥匙”，这导致个别基层团组织工作不踏实，只会做外表文章。四、执行需要培养自己的自觉习惯，摒弃惰性。观念决定行为，行为形成习惯，而习惯左右着我们的成败。在工作中常有的状况就是：面对某项工作，反正也不着急要，我先拖着再说，等到了非做不可甚至是领导追要的地步才去做。一旦习惯成了自然就变成了一种拖拉办事的工作风格，这其实是一种执行力差的表现。执行力的提升需要我们改变心态，形成习惯，把等待被动的心态转变为主动的心态，面对任何工作把执行变为自发自觉的行动。

五、执行需要加强过程控制，要跟进、跟进、再跟进。有时一个任务的完成会出现前松后紧或前紧后松的情况，这主要是工作过程未管控所造成的。而行之有效的方法就是每项工作都制定进度安排，明确到哪天需要完成什么工作，在什么时间会有阶段性或突破性的工作成果，同时要自己检查方案实施的进度，久而久之，执行力也就会得到有效的提升。

六、执行更需要团队精神。大家都听过三个和尚喝水的：当庙里有一个和尚时，他一切自己做主，挑水喝；当庙里有两个和尚时，他们通过协商可以自觉地进展分工合作，抬水喝；可当庙里来了第三个和尚时，问题就出现了，谁也不服谁，谁也不愿意干，其结果就是大家都没水喝。这那么寓言使我们认识到团结的重要性，在完成一项任务时，缺乏团队协作的结果是导致失败。每个人都不是一座孤岛，在做工作时，需要相互协作，相互帮助，相互提醒，这样才能不断提升自己完成任务的能力。

因此作为公司的一份子，我们要树立良好的工作态度和工作作风，爱岗敬业，提高工作效率，强化执行力，实现企业开展与个人开展的双赢。

上周参加了公司举办的管理人员执行力课程培训，在三天的

培训中王登峰老师通过形式多样、幽默幽默的教与学的活动，让我学到了很多，总结执行力就是：用心、快、坚持行动第一、绝不找借口、知道不等于做到，我希望将我学到的应用到我今后的工作中，不断提高团队的执行力，让客户满意，到达培训预期效果。三天中，王老师要表达的意思很多，并分段用体验的方式让大家亲身去领悟。如：在有行动才有结果的片段中，他用谁想得到一百元的小游戏来阐述；在解释在商业活动中要“只做第一，不能做第一的要也做唯一”的片段中，让团队用各自用独特的进场方式以赢得裁判的青睐。

其中，体会最深的是在半小时内完成统一整齐的部分军训内容片段。首先通过鼓励大家让大家有激情和信心去完成任务，接着指定了行动标准，并对着标准有明确的处分，最后是设立监视人员催促大家完成。这就类似管理学中的方案、组织、领导、控制四个环节，但老师通过让我们用这种方式很快让我们深刻领悟其中的道理，其实这场军训就是我们的日常工程管理或销售活动的一个缩影。

一、我们要培养工作激情，要善于发现工作中的目的和意义，从而热爱工作、培养激情，这样就能全身心投入到工作中，自动自发做好本职工作。

二、快速行动，做到最好。行动缓慢，执行力必定大打折扣，严重影响的顺利实施。借口是拖延的温床，行动缓慢的人往往也是善于寻找借口的人，花掉大量的时间和精力不停地为自己找借口进展辩护，以此推卸责任，逃避上司的责备。执行速度就是要行动迅速，雷厉风行，争领先锋模范，争做排头兵。其实，前进只需一个理由，后退有一百个借口，不要去找一百个理由来证明自己不是懦夫，而要去找一个理由来证明自己是勇士。

三、有个良好的监视和考核标准。在实现目标的过程中，监视就是最好的追踪考核，确保一项工作按规划的时间和进度去执行，不断监视和执行，就能拉近有效规划和实际成果之

间的差距，使管理者有丰富的时间来协调和纠偏，确保按期完成阶段性和最终性目标。监视如果得不到严肃的对待，容易造成职责不明确，无法考核，对目标的完成得不到保障，结果是执行不到位。

几天的学习，领悟到了很多，但总结一下，任何一个目标的达成，不仅要正确的战略决策，还要各级人员具备良好的执行能力。我将这次培训做为起点，在今后的工作中，勤于思考、多学多做，在自己的工作岗位上把握好每一个环节，把执行力贯穿到工作中的每一个细节。

公司培训后的心得篇三

此次，我有幸参加了由xxxxx管理培训中心为期两天的转型知识培训，讲师的工作经验丰富，金融理财知识专业，沟通表达能力强，培训课程内容丰富，工作中的方法精彩实用，一定会为我今后的工作带来很大帮助，案例启人深思。

通过学习我认为，邮政的转型发展，首先应转变思想上原有的'惰性，按照转型工作的动作要领沉着、自信、执着的持续下去，以客户的需求为中心，全面提高柜员窗口服务质量，使客户到网点有全新的体验；大力发展邮政代理金融业务，强化客户维护，使客户与网点人员有情感的交流；不断提高金融专业中的高效业务和转型重点业务，增强客户对我网点的依赖性；积极拓展异业联盟，深入推进以收入为中心的整体发展，加速网点转型工作。下面我将下一步的工作思路如下：

作为网点的支行长，提升服务质量是我一贯的追求，我网点要成为本区域的主流银行，成为周边群众的信赖单位，只有以客户为中心，用心和周到的服务来赢得客源，才能拓展网点的业务，实现长足发展，微笑是文明优质服务的开始，业务知识是提高服务能力的保证，沟通是做好服务的有效手段，客户的满意是我们服和工作的不懈追求。

在今后的工作中，积极配合推进网点转型工作，积极参加转型的所有内容，强化对网点转型模式的深入认识和实践。以个销系统为抓手，积极开展活动，来维护客户。

公司培训后的心得篇四

在公司科研工作中，除了具备专业知识和技能外，科研人员需要不断地更新知识和提升技能，以保持竞争优势。因此，公司开展的科研培训是十分重要的。在经历了公司的科研培训后，我有了一些心得体会。

第二段：科研培训的必要性

首先，科研培训的必要性无可置疑。不断提高自身的能力是科研工作中不可或缺的一环。公司科研培训不仅能够让我们学习到最新的科学技术和理论知识，同时也能提高我们的实践能力和团队合作能力。培训也能引起我们的新思考，从而激发出我们更多的灵感，这对我们日常的工作也会有很大的帮助。

第三段：科研培训的受益

其次，科研培训不仅能让我们在学术上得到提高，也会带来其他方面的受益。比如，在参加培训班的过程中，我们能够结交智商过人的同事，能够不断地交流思想和心得体会，这对我们个人来说是非常宝贵的。培训班还会提供一些机会让我们参观公司同行的企业，从而了解更多的行业知识；同时也为我们未来的职业生涯提供更多的选择。

第四段：积极参与科研培训的重要性

作为一位科研人员，积极参与公司的科研培训，提升自身能力是每一位科研人员的责任。在参加培训班的过程中，我们要认真听讲，并结合自己的实际工作进行深入的思考和讨论，

因此做到装备提升和技能提高。除此之外，我们还要做到对已掌握的知识进行总结和应用，运用到具体的工作实践中。只有将学到的知识落实到具体的工作中，才能让科研培训对我们产生实际的价值。

第五段：总结

总之，公司开展的科研培训对于科研人员的成长来说是至关重要的。我们都要时刻保持一颗学习的心态，积极参与公司的科研培训，并将所学知识融入到实现工作中，以不断提高自身能力。只有不断地学习和提高，才能够在团队中发挥出更大的价值，为公司的发展作出贡献。

公司培训后的心得篇五

我们所有北边的同事前两天去西湖店培训一天，所有的门店关门可想而知对这次培训的重要性，老师是房山店的店长和赵经理给我们培训，让我学到了很多，懂了很多，知道什么时候该做什么，什么时候不该做什么，回到公司整理一下写写这次培训的心得，让我在以后的过程中更加有能力，这能让挣到钱，上午是店长给我们讲讲怎么去带客户，在带客户的过程中的细节，和怎么样对待工作。

店长给我们先讲的是沟通，沟通是情绪的转移，信息的传通，感觉的互动，客户与沟通，后果带情绪，这个情绪的转移：是说我们上班的时候不能带着不好的心情上班，第一会给同事的带来不好的心情，就是一个消极份子，第二接客户的时候你没有好的情绪你根本就带不成这个客户，还不如不带客户呢让别的同事带，所以说我们在以后的工作中不能带这个这样的情绪；信息的传通：信息的传通是指对每人个人传通，让每个人都知道你的传通，包括你的房源必须和你的同事说，别不说，这个好推出你的房源这样你猜能有业绩，要是你不说别人怎么知道你的信息呢，口是心之门户，什么东西都是从口出，好的坏的`都是一样，你把最好的信息大家，感觉的

互动是指对客户的诚实度和客户房主也是一样的，今天你来上班就必须带了好的心情来，给别人的感觉也好，客户看见你臭脸谁也不愿意在你这买房子，后果带动情绪，不管是新老业务员最重要的是成交，要是不成交等于什么也白干，对自己的心情也是不一样的，要是新的业务员老是不开单，我觉得他不会在干了，是老业务自己的心情特别不好，要想开单前提就是先把前期的工作做到位这个就容易开单，前期工作没有做好的话，后期特别累客户很容易不相信你了，你必须熟悉流程好给客户介绍。素质是修养和能力，先天，前两个都是可以后期努力能得到的，但是先天是不能的。店长给我们讲一个故事把梳子卖给和尚，这个故事我以前听过，也是一样的没有卖不出去的房子只要买不出去的业务员，不要说这个房子不好卖，只能说是你的业务能力不够，一个业务员最高的境界就是：卖什么不说什么。

1我承认我的犯的错误。

2你干了一件好事。

3你的看法如何？

4咱们一起干。

5不妨试试。

6谢谢您

7咱们。

8您老师教给我们要做的事情：

1努力提高你的客户数量，多发帖子在小区转转找找客户。

2提高客户的质量

3提高客户的交易成功率

4提高客户的每次平均交易额

5提高客户重复消费次数

6建立客户忠诚度

公司培训后的心得篇六

进入医学公司，作为一个新人，学习和成长是必不可少的环节。通过公司提供的培训和实践，我深刻地认识到了医学行业的专业性和严谨性，同时也意识到了个人发展的重要性。在实践中，我不仅学到了许多专业知识，也掌握了一些反思与总结的方法。这篇文章将分享我的心得体会，希望对其他刚刚加入医学公司的新人有所帮助。

第二段：学习知识，仔细思考

在学到新知识时，不能仅仅停留在死记硬背的阶段。我们需要思考如何将这些知识运用到实际工作中。公司提供的培训课程，助力我们培养了逻辑思维和分析能力。例如，我曾经听过公司专家授课，介绍一个药品的疗效，而我通过阅读研究报告，总结出这个药品最适合的患者人群是哪些。通过这样的思考，在工作中我能够更好地为医生、患者提供专业的咨询服务。

第三段：积极参加活动，锻炼自己

除了学习知识外，积极参加公司的活动也是培养个人能力的重要方面。我曾参加公司组织的团队建设活动，我们分成几个小组进行互相协作，让我学会了团队合作的重要性和要领。同时，活动是我锤炼个人表达能力、安全意识和组织能力的机会。总之，活动不仅让我们更好地融入公司文化，也能

对我们的能力发展有所助益。

第四段：反思并主动沟通

在工作中，我意识到反思和沟通是个人发展的必要环节。遇到问题时，在静心思考原因和解决方法的同时，也应该主动沟通和寻求解答。举个例子，前几天我在工作中遇到了一些与医生合作的困难，我认为是沟通不够顺畅，因此主动邀约医生一起喝咖啡，找到了互相的矛盾点，提出解决方案。这是我的一次成功尝试，让我更加认识到沟通和反思的重要性。

第五段：结语

医学公司培训给我带来了许多，学习新知识、参加活动、反思和沟通都是必不可少的环节。我相信，这些经历对我个人的发展会产生深远而持久的影响。作为一个医学行业的从业者，我将继续学习和提升自己，争取成为一名更加优秀的医学专业人才。

公司培训后的心得篇七

第一段：培训前的准备和期待（200字）

我有幸成为了铁塔公司的一员，参加了为期一个月的培训课程。在培训开始之前，我感到既激动又紧张。通过听同事的介绍，我了解到这个培训非常系统和全面，是提升自己技能的绝佳机会。我怀着期待和好奇的心情来到了培训班。

第二段：培训内容的介绍（200字）

在培训的第一天，培训师向我们介绍了铁塔公司的业务范围和目标。接着，他详细讲解了公司的组织结构和岗位职责，使我们更加清楚自己的定位。随后，我们开始学习关于铁塔工程的基础知识和相关技术。培训的内容非常丰富，包括了

铁塔的设计、建设、维护和管理等方面的知识。不仅学习了理论知识，我们还进行了实践操作，通过模拟维护和故障处理等场景，提高了我们的实际操作能力。这些知识的掌握为我们将来的工作打下了坚实的基础。

第三段：培训收获的总结（200字）

在整个培训过程中，我学到了很多新知识和技能。其中，最大的收获是对铁塔工程的全面了解。通过培训，我了解到铁塔工程的规范要求和安全注意事项，并学会了运用各种工具和设备进行工作。同时，培训还注重在实际操作中培养我们的团队合作意识和解决问题的能力。通过小组讨论和合作完成各项任务，我们更加明白团队的力量和重要性。这些收获将会对我未来在铁塔公司的工作产生积极的影响。

第四段：培训中的困难和克服（200字）

在培训的过程中，我也遇到了一些困难和挑战。比如，对于一些技术知识的理解和掌握上，我一开始遇到了一些困难。但我没有气馁，通过与培训师的沟通和同学的互相配合，我逐渐理解到并解决了这些问题。同时，我在实践操作中也遇到了一些困难，比如如何处理突发情况和岗位职责的繁琐复杂。但通过努力和不断的实践，我逐渐适应并掌握了这些技能，克服了这些困难。

第五段：展望未来和心得体会（200字）

通过这一个月的培训，我深深感受到了铁塔公司对于员工的重视和关爱。培训的内容丰富而实用，旨在提高我们的专业能力和团队合作精神。我相信这次培训将成为我未来职业生涯中的宝贵经验和财富。在今后的工作中，我将继续努力，将所学到的知识和技能运用到实际工作中，为公司的发展做出积极的贡献。这次培训不仅让我对铁塔工程有了全面的了解，还激发了我进一步学习和发展的动力。

总结：参加铁塔公司的培训对于我来说是一次难得的机遇。我在培训中学到了丰富的知识和技能，增强了自己的实际操作能力和团队合作意识。虽然在培训过程中遇到了一些困难，但通过努力和坚持，我最终克服了这些问题。我相信这次培训将对我未来的工作产生积极的影响，并成为我职业生涯中的重要一步。

公司培训后的心得篇八

第一段：引言（80字）

近年来，人们对健康问题的关注越来越高，饮片行业也随之迅速发展。作为一名新加入饮片公司的员工，我参加了为期一个月的培训课程。通过培训，我深刻体会到了饮片行业的重要性，也领悟到了员工培训的必要性。

第二段：培训内容与收获（240字）

培训课程涵盖了饮片行业的基本知识、产品知识、市场营销等方面。通过各种形式的讲座、实践操作和小组讨论，我们全面了解了饮片的种类、功效以及安全使用方法。同时，我们还学习了如何通过市场调研、产品推广等方式来提高销售量。此外，我们还参观了饮片生产工厂，亲眼目睹了优质饮片的生产过程。通过这些培训，我们不仅增加了专业知识，还培养了团队合作和沟通能力。

第三段：培训带来的影响（240字）

通过培训，我深刻认识到自己作为一名饮片公司的员工，不仅仅是销售产品，更是为人们提供健康的选择。饮片行业的快速发展与人们对健康生活的追求密不可分，每一次的销售都体现了公司和员工对消费者健康的呵护。在培训期间，我们还和许多经验丰富的员工交流，从他们身上学到了很多宝贵的经验和销售技巧，这些都将对我的日后工作产生积极影

响。我意识到，只有不断学习和提升自己，才能为公司做出更大贡献。

第四段：培训的启示（320字）

通过参加饮片公司的培训，我领悟到一个重要的道理：学习是永无止境的。饮片行业是一个充满竞争的行业，只有不断学习和更新孰能保持竞争力。而作为员工，我们更需要积极地与他人交流、学习和思考，提高自身的素质，保持敏锐的市场感知力和创新意识。此外，培训也提醒我要保持良好的职业道德和稳定的工作态度，只有这样才能在公司中获得更好的发展空间。

第五段：总结（320字）

通过饮片公司的培训，我收获颇丰。培训不仅让我了解了饮片行业的基本知识和销售技巧，还增强了我的团队合作和沟通能力。我将把这些知识和技能运用到今后的工作中，更好地为公司和消费者服务。同时，我也深刻认识到学习的重要性和持续学习的必要性。只有不断进步，才能在竞争激烈的市场中立足。我相信，通过不断学习和提升自己，我将成为一名优秀的饮片行业从业者。

公司培训后的心得篇九

教练公司培训是为了提高员工的业务水平和管理能力，使其能够更好地帮助客户实现目标。在这个快速变化的商业环境中，培训对于公司来说是至关重要的。在教练公司培训中，我们了解到提高自己的专业素养是必须要做的，同时也要不断学习新的方法和技巧来适应市场的变化。

第二段：培训过程中的收获和体验

在教练公司培训中，我收获了很多知识和经验。首先，我学

会了如何与客户建立良好的沟通和合作关系。通过观察和模仿优秀的教练，在与客户交流中，我学会了倾听和理解对方的需求，并能够提供恰当的帮助和建议。此外，培训还教会了我如何制定目标和计划，并通过反馈和评估来不断调整和改进自己的工作方法。

第三段：培训中的困难和挑战

在教练公司培训过程中，我也遇到了一些困难和挑战。首先，面对各种个性和不同需求的客户，我需要学会灵活应对和适应变化。有时候，客户的目标可能会不明确，或者他们对于改变的接受度不高，这时候我需要更加耐心和细心地引导和激励他们。还有，培训期间需要不断学习和更新知识，保持自己的竞争力，这也是一项不小的挑战。

第四段：培训中的成长和进步

通过教练公司的培训，我在能力和素质上都有了显著的提高。我能够更加自信地与客户交流，并能够准确地识别和解决问题。培训过程中，我意识到了自己的不足之处，并积极采取措施进行改进。通过反思和反馈，我不断完善自己的工作方法和能力，使得自己在教练行业中更加出色。

第五段：对培训的建议和总结

在教练公司培训的最后，我想给其他参加培训的人一些建议。首先，要保持学习的态度，不断更新知识和技能。这是一个快速发展的行业，只有持续学习才能跟上时代的步伐。其次，要注重实践和实践经验的积累。在实际工作中，结合培训所学的知识和方法，通过不断地实践和反思来提高自己的能力。最后，要保持良好的心态和态度，面对困难和挑战时要保持耐心和积极性。

总而言之，教练公司培训是一次很有意义的经历。通过培训，

我积累了宝贵的经验和知识，提升了自己的能力和素质。在未来的工作中，我将继续学习和成长，为客户提供更好的帮助和服务。

公司培训后的心得篇十

回头想想，在入模培训课上给新员工讲企业文化课也有8个月的时间了，每次与年轻的同事们共享公司的企业文化都有新的感悟，也渐渐的积累了一些怎么把企业文化稍显枯燥的这个话题，更生动的、更简单产生共鸣的、更好玩的传播给85后、90后的同事们。下面结合我开展企业文化培训课时的体会，聊一聊如何将企业文化有效的传承给年轻的新员工这个话题。

企业文化课件的内容分为：一、集团概况；二、行业地位；三、公司概况；四、公司企业文化基本学问四个部分，结合公司20xx年忘年会录像，就是一堂4个小时的企业文化入模培训课。

常言说，一篇文章假如想吸引读者的眼睛，开篇特别重要。对于刚刚走出校内的年轻员工，文化这个词对他们来讲，多少有些抽象，对支配在下午、历时4个小时的企业文化课的讲授者有巨大的挑战：要么让人昏昏欲睡，要么不能使受众用心如一，效果当然也会大打折扣。这就要求讲师不但要把课件做的生动、美观，支配合理，而且要求讲师本身在授课的时候表情丰富、表达幽默、表现自如。

一、企业文化比作郎，课件讲师为红娘，能否成就好姻缘，关键在红娘

ppt是现代企业中不行或缺的报告形式和演讲媒介。好的ppt不仅能让人在视觉感官上有美的享受，也能让受众跟随演讲者的思路，经过ppt的引导，经受一场思想的游览。而对于企业文化这个主题而言，做好ppt课件并不简单，假如ppt杂乱

无章、文本过多、不美观，那么就不能组成一个吸引人的演示来传递信息。

制作好的ppt注意以下方面：1、服务听众、关注内容；2、组织内容要结构化；3、遵循2个制作原则：

1)magicseven原则 ($7 \pm 2 = 5 \sim 9$)：每张幻灯片传达5个概念效果最好，7个概念人脑恰恰好可以处理，超过9个概念负担太重了，请重新组织。

2)kis原则。其实预备演示文稿内容和写文章是一样的，订好题目后，先列出大纲，把重要的观念和关键词的关联性架构出来，接下来再加上创意，以数据、图表、动画等视觉工具来帮助说明。kiss设计原则的要求是：保持简洁版式布局；尽量少的文字，充分借助图表；“留白天地宽”，母版背景切忌用图片，空白或淡底是首选，可以凸显图文；在“母版”中定义你的ppt风格；由于企业文化课的受众是年轻受众，适当使用动画。

有了好的课件，还要讲师注意形象，课件+讲师才是红娘。讲师穿着正装、目光接触、保持微笑。穿着正装进行ppt演讲，在演讲之前保持精神焕发的状态，有一种乐观向上的态度，并信任这种态度同样的可以影响听众。在演讲过程中始终保持与听众的目光接触，你可以在他们眼中读出自己下一步要做什么，也可以让听众知道你关怀他们。

文化是抽象的，企业文化更抽象。那么如何将这两个概念更好的植入到受众者的思想呢？红娘在这个过程中扮演非常重要的过程。

我也当了8个月的红娘了，基本做法如下：

课件第一页播放四张照片：第一张是四位男女身穿游泳裤漂在河里打麻将；其次张照片描述一个茶楼上挂着一个横幅，写着

“×××，你妈妈喊你来喝茶”；第三张照片描述四川火锅；第四张是九寨沟景区照片。这四张照片都是四川的文化符号。从而令受众瞬间对四川文化符号有了整体了解，从而引导他们指出全国其他地方的文化符号，于是消遣、互动、概念导入一举三得。

的说是中华文明。

于是引入，无论是民族、国家、宗教、企业、学校等社会全部的组织，他们都有一个目标和追求，这些目标和追求就是他们的愿景，为了实现这些愿景，组织内的人们自觉遵守的规章、制度，有统一的价值观和理念，并最终体现在每个组织成员身上的气质，就是这个组织的文化。

公司员工再年轻，可能你们没有讲过企业文化给别人，但我保证，基本上每个人至少了解红娘是怎么撮合姻缘的。

每次企业文化课上，我都会在介绍这节课的时候，把集团概况、行业地位、公司概况、公司企业文化基本学问这四个部分看作整体，说是给在座的各位介绍一个对象，看看这个对象是不是值得我们年轻的、刚刚走出校门的妙龄男女付出如花的年龄为之奋斗，是否供应一个宽敞的肩膀供我们依靠。然后分别将集团概况比作“介绍这个对象的爸爸”、把行业地位比作“他的爸爸在富豪榜上的位置”、把公司比作“今日要介绍的对象”，最终把公司企业文化基本学问比作“对象家族的价值观和精神境界”。于是听众们在下午13:00-14:30最困的时间段，没有人睡觉，兴致勃勃的听我这个红娘给他们介绍对象去了。

当然，开课时，跟大家先说好了，我们的目标是盼望没有人睡觉，我实行的措施是用幽默的语言，时而将我在成都亲身经受的笑话讲给大家，穿插公司四周的趣事。

当前阶段公司重点培育的核心文化基因是团队、速度、品质，

其核心是团队，有了最具活力的团队，就会有最佳的协作、精细的工作品质，为客户供应优质产品和服务，快速应对市场变化和客户需求，快速降低成本、制造企业价值。

团队这个概念对于刚刚走出校内、步入社会的新员工而言，对它的理解也是似是而非的模糊状态。假如在他们刚进入企业就清楚的了解团队的概念，对于形成团队意识、增加团队合作、树立竞争合作的理念极为重要。

中国四大名著中的《西游记》可谓文笔精湛，故事奇妙，寓意深刻。但大家是否知道，西游记师徒四人组合是世界上最好的团队组合？让我们先来熟悉一下这个团队。

为了完成西天取经任务，组成取经团队，成员有唐僧、孙悟空、猪八戒、沙和尚。其中唐僧是项目经理、孙悟空是技术核心、猪八戒和沙和尚是一般团员，团队的高层领导是观音。

唐僧作为项目经理，有很坚韧的品性和极高的原则性，不达目的不罢休，又很得上司支持和赏识（直接得到唐太宗的任命，既给袈裟，又给金碗；又得到以观音为首的各路神仙的广泛支持和关心）。

沙和尚言语不多，任劳任怨，担当了项目中挑担这种笨重无聊的工作。

猪八戒这个成员，看起来好吃懒做，贪财好色，又不愿干活，最多牵下马，好象留在团队里没有什么用处，其实他的存在还是有很大用处的，由于他性格开朗，能够接受任何批判而毫无负担压力，在项目组中担当了润滑剂的作用。

最关键的还是孙悟空，由于孙悟空是这个取经团队里的核心，但是他的性格极端，回想他那大闹天空的历史，唯恐作为一般人来说没有人会让这种人呆在团队里。

但是就是这样一个团队，唐僧有授权，目标明确(取经)，有外援(各种神仙)相助;悟空敢于创新，有冲劲;八戒擅长监督别人，沟通力量强;沙僧是实干家，埋头苦干。正是由于这个团队组合，每个人都有最佳的角色感，在性格、力量等各方面大家正好可以互补，使每个人的潜能都得以发挥到极致，从而可以共同面对九九八十一难，并取得团队的最终胜利，所以说“西游记”师徒四人是最好的团队组合。

于是总结分析西游记组合，得出团队的三个要素：第一是有一位领导者，并且领导者要善制，抓制度建设并以制度管人管事;其次个要素是有明确的目标，使每位成员知道为什么而行动。第三个要素是团队要有为实现目标而不懈努力的意识和主观能动性。

董事长在20xx年度“*人”表彰会上的讲话中强调：为实现企业愿景，达成集团制定的“”规划目标，我们必需深化sopic创新变革，补上两大短板：第一个短板就是产品竞争力、产线盈利力不足。其次个短板就是我们还没有建立起一个真正做大事业的文化。“团队、速度、品质”是我们的文化基因，我们要成为世界领先企业，董事长提出了要打造具有“多从自身找问题、多为解决问题想办法、多为攻克难关挑重担”的团队，有了这样的团队，我们自然就有了速度和品质。

反思我们每个人的工作内容，开会、写文章、做报告、做决策、执行、监督、掌握，大部分是对信息和学问的处理。为了打造具备“三多”精神的团队，要求我们的团队注意对学问的管理。

- 1、将团队打造成学习型组织，不断学习，不断积累学问，并持之以恒;
- 2、团队的学问需要保存，并做到需要使用的时候能够快速找到这些学问;

3、团队的学问需要共享。这也是最重要的。每个人的价值都需要在团队中与人合作后才能显现和提升，那么如何让别人情愿跟我们合作?机会为什么会光顾我们?关键的问题是：让别人了解我们、信任我们，要达到这个目的，最简便、最可行、最有效的方法就是自己主动的实践学问共享，谁主动做了，谁更有竞争力，每个人都做了，这个团队就最具竞争力。

4、团队注意对学问的使用。团队应具备利用成员学问产生更高的价值；

5、团队注意学问的创新。全部的创新都是学问的创新。只有学问创新了，才会有技术创新、管理创新、流程创新和产品创新，竞争的最高境界是通过持续创新的引领，从而将跟随者和“山寨们”远远甩在后面。

综上所述，虽然说企业文化更多的是在公司的氛围里渐渐的感受，但是我情愿打赌，入司时的那次企业文化课是每位新员工都非常在意的，新员工在对公司里看到的一些事儿、做的一些事儿和感悟的一些事儿，都会跟那次课上叙述的理念对比，并渐渐的向公司企业文化提倡的靠拢。

企业文化是企业进展的发动机、指南者、润滑剂、消毒剂，也是公司员工成长、奋斗、创业的心灵鸡汤，只有我们每位讲师深刻、透彻的熟悉、理解、感悟公司的文化，才能更好的将其传播给其他同事；只要我们细心、专心、真心的去诠释，我们就能生动的、有效的将它传承。

文化搭台，经营唱戏。愿十八年来积淀的公司优秀文化不断传承，生生不息！

公司培训后的心得篇十一

20xx年已经匆匆而逝，此刻已迈入了新的一年，在努力用心投身于新一年的教育工作中的同时，我在此也对过去一年工

作进行总结。总体上20xx年不管是对学生还是对学校来说的收获是很丰富的，学生在这个环境下养成了良好的生活和学习习惯，大部分学生也取得了优异的成绩，这些也得到了家长的肯定。

各行政管理人员与教师加强学习交流，塑造良好教师形象。提高教师师德修养和依法执教、礼貌从教、科学施教的意识，规范教师的教育行为和工作方式；在教学中用心运用新课程的理念明白自己的教学行为，促进教师专业发展。我校努力培养造就师德高尚、教学优秀、教研突出、教改先进、有影响的教师。

我校针对不同的学生的学习实际状况设计不同的教学，注重让学生养成良好的学习习惯，把“养成教育”贯穿于整个教学过程中。并狠抓学生的行为习惯坚持“教书先育人”的原则让学生的身心健康发展。在狠抓教学质量的同时，认真执行“减负”有关规定，把提高教学质量放在提高课堂效率上，放在作业练习的精心设计上，放在培优补差上，切实减轻学生过重的课业负担。平时鼓励学生多看课外书。在学生生日是也组织所有教职工及学生共同庆祝。

为确保我校工作均衡发展，我校自建校以来不断完善硬件设施以改善办学条件。为每位教师配备电脑4台，打印、复印机3台□20xx年由于招生工作的落实及得到了学生与家长的肯定，学生人数超多增加，我校因此先后购进课桌、凳子200余套、黑板15块、各类奖品及辅导参考资料、课外书籍等数套；各教室也重新装饰；在20xx年上半年我校新开设语文辅导班，于是重新装修了一间专用语文辅导室。

1、我校一向坚持任性化办学教学，对学生不仅仅关注其学习成绩的优劣，更关心学生的身心健康发展，也深入了解学生的家庭背景与影响。对一些家庭条件十分困难的学子尽量减免学杂费。

2、学生安全工作一向作为最重点对待，坚持“一切以安全为前提”的原则，在20xx年里坚持天天强调安全，时时强调安全。

20xx年在学校上下齐心协力，教职工敬业，顾全大局，无私奉献，使学校事业有了进一步发展。与此同时，我们也清醒的认识，教育改革的不断深入对学校工作提出了更高的要求，我们要有忧患意识。当前面临的状况形势是严峻的，任务是艰苦的，课改的压力，生源的压力，质量的压力，都需要我们在今后的工作中不断地去拼搏，去开拓。我们深信只有我们坚定信心，齐心协力，迎接挑战，开拓创新，以团结、务实、敬业奉献的精神，瞄准新目标，再创新佳绩，就必须能让我们的学校走上一个更辉煌的台阶！

公司培训后的心得篇十二

好的经验必须要经历失败才可以，为什么不寻找方法一次成功呢？不找借口找方法体现的是我参加了杭州市时代光华教育发展有限公司的公开课—执行力培训课程，其中的观点让我倍受启发，受益颇丰写下了这篇执行力培训心得报告。执行就是有结果的行动。而结果=没有借口+100%的自我责任。作为一名公司职员来说，即对待工作，千万别找任何借口，要时时刻刻、事事处处体现出服从、诚实的态度和负责、敬业的精神。结合到我们企业来说，再伟大的目标与构想，再完美的操作方案，如果不能强有力地执行，最终也只能是纸上谈兵。企业一切的成效靠执行来支撑，所以要提高我们个人的执行能力，就必须解决好“想执行”和“会执行”的问题，把执行变为自动自发自觉的行动。下面，结合自身我浅谈一点个人的认识。

一、要缩短“说了”与“做了”的距离。缩短“说了”与“做了”的距离是一种完美的执行能力，有这样一个例子：东北有家大型国有企业因为经营不善导致破产，后来被日本一家财团收购。厂里的人都在翘首盼望日本人能带来什么先

进的管理方法。出乎意料的是，日本只派了几个人来，除了财务、管理、技术等要害部门的高级管理人员换成了日本人外其他的根本没动。制度没变，人没变，机器设备没变。日方就一个要求：把先前制定的制度坚定不移地执行下去。结果怎么样？不到一年，企业就扭亏为盈了。日本人的绝招是什么？执行力，无条件的执行力。我所匮乏的就是这种不折不扣的执行力，我常常在年初就给自己订今年的工作目标和计划，计划书看起来是即符合实际又富有挑战，可是往往到年底，我自己就会感叹：这一年感觉没有做什么，述职报告怎么写啊？原因出自哪里？就是自己“说了”与“做了”的距离还太远，只订立目标而没有行动或者说不能把每个目标实实在在的落实在每一个具体行动上。学了执行力，让我明白：有一个远大的目标是好事，但是这只能让你得30分，但是如果注重了执行力的强化，同样的人、同样的条件、同样的计划，可能会取得80分、90分的效果。

二、摒弃惰性，培养自己的自觉习惯。观念决定行为，行为形成习惯，而习惯左右着我们的成败。培训课上有句话让我深有感触：可怕的不是偷懒，而是找到了偷懒的理由。在工作中常有的状况就是：面对某项工作，反正也不着急要，我先拖着再说，等到了非做不可的地步再做就可以了。在日常的繁杂工作中，诚然，我们要学会分清楚各项工作的轻重缓急：既对“重要和紧急”的事投入更多精力，作一个计划更要注重一次策划。然后再做那些“紧急但不重要”、“重要不紧急”和“不紧急也不重要”的事情。但是我们不可以让自己养护成拖拉办事的工作风格，找到了偷懒的理由，那么习惯就成了自然，这是一种消极的、不负责任的态度。积极的人是主动的改变者，在工作中面对任何工作把执行变为自动自发自觉的行动，那么我相信自己总有一天会获得同事的认可领导的青睐。

三不找借口找方法。培训课程中有句话说：坚强的人因为不找借口而坚强，懦弱的人因为找到了借口而懦弱。在我刚参加工作的时候，我因为没有经验做错了一些事情，受到了领

导善意的批评，可是私下我自己还是觉得很委屈，我觉得自己不是没有做，只是没有经验啊，谁不都是从错到对，从没有经验到有经验，现在想想，我就是因为给自己找到了借口而逃避责任，我没有在做这个工作时找找方法，只是一味的找寻经验，认为一种负责，敬业的工作精神，一种诚实，主动的工作态度，一种完美，积极的执行能力。领导需要的正是具备这种精神的人；遇到问题总是想尽办法去找到解决问题的方法，而不是找借口。不找借口找方法强调的是每一位员工想尽办法去完成任何一项任务。其核心是敬业，责任，忠诚和服从。所以我们应学习美国西点军校建校200年来奉行的最重要的行为准则没有任何借口。每一个人都会在生活中，工作中找借口，每一个人在找到借口之后都会心安理得地认为：这件事与我无关。而更为可怕的是，一个人在去做了事而又半途而废时，就更冠冕堂皇地为自己解释：我已尽力而为，所以责任不在于我。

公司培训后的心得篇十三

根据集团公司人才培养战略部署安排，8月29日-9月4日，我有幸参加了处级领导干部“战略思维与能力素养提升”高级研修班学习。这七天时间里，我认真学习了集团公司以及培训单位精心为我们安排的培训课程，接受了从思维到心灵、从理论到实践等不同层次、不同领域的知识熏陶，在学习和思考中度过了宝贵而难忘的一周时间，使我获益良多。接下来，我跟大家分享一下这一周学习给我带来的体会。

几乎每天晚上的讨论让我再一次体会到了团队的力量。一个人的力量是有限的，而团队的力量是无穷的，只有调动大家的积极性，向一个共同的目标前进，事情才有可能取得更大的成功。

这让我想到了木桶定律，他就能很好的体现团队的进步性，一个优秀的团队，在完全发挥作用的情况下，取得成功的大与小，并不是取决于某一个人的能力大小，而是大家共同努力，各自发挥所长，共同奋战的成果。

在以后的管理工作中，我会时刻牢记团队的重要性，准确把握我们团队中每个人在团队中扮演的角色，充分发挥每个员工的优势，加强与员工进行有效的沟通与交流，将团队中的每一名员工的潜能发挥极致。当然，在这种情况下，企业也会走的更远，更加强大。

同时，通过这几天的学习和思考，对于团队与组织的发展，我还领悟到一点，成功的企业，好的办法一定是聪明人想出来的，不一定是最有权力的'人出的。作为领导者，应该考虑如何创造一种组织和文化，让公司里面想法最好、说得最对的人去作决定。

通过刘老师《影响力：从领导到领袖》课程的学习，我明白了领导(lead)与领袖(leader)的区别。我们通常所说的领导，肩负着组织前进的责任。而领袖，指的是那些真正发挥领导作用的人。真正发挥领导作用的人，需要具有领导力(leadership)[]往往具有很多特质，需要有对不确定性的决断力，对愿景和价值观的沟通力，对风险的承受力，对群众的激励力，当然最重要的还要有人格魅力以及以身作则、明辨是非的能力。

历史上出现的非常具有领导力的人，比如说孔子、甘地，虽然在组织里没有担任过重要职位，但是却拥有数以万计的追随者。

感谢老师给我们传授了这些先进的理念，也帮助我更加系统的梳理自己在管理工作方面所具备的特质以及需要改进学习的地方。

通过万老师的《系统创新思维与组织创新》课程，彻底改变了我以往固有的看法，原来创新并不是“灵光一闪”的行为，而是一个非常有逻辑、有套路的思维方式。创新者并不需要智商特别高，也不是脑回路奇特，而是有独特思考路径的人，当你学会突破思维定势，重新审视身边的资源，利用手头的

资源，向内思考，就会产生好的创意。老师还讲解了具体的创新方法，我们可以对于框架内的元素重新改造，给框架里的元素找到新用途，以及给框架内的属性之间建立新的联系。回到公司以后，我一定会将这些新思路讲给我们的其他领导班子以及员工，改变原来固有的思维，不断激发团队的创新思路。

原股份公司副总经济师、干部部部长余汉林，给我们讲授了一堂非常精彩的课程《领导干部的德养和学养》，余总的文化功底非常深厚，他结合自己多年的管理经验从班子建设、干部队伍管理、干部培养和个人成长四个方面，给我们进行了授课。课程中，大量借鉴古代圣贤的智慧指明了领导干部提高自身德养和学养的方法。对我影响最深课的一句话是：“领导干部要进行“德养”上的修炼，即修炼“眼德、耳德、口德、身德、意德”；要提高“学养”，做到“转文成识、转识成智、转智成行，转行成果”。

通过余总这堂让人回味无穷的课程，我更加意识到每个国人都应该学习优秀传统文化，中国传统文化是做人的文化，要做事先做人，学会了做人，自然就能把事做好。

谢老师带来的六帽思考法，又是一个非常实用的思维工具。六顶思考帽，是英国学者爱德华·德·博诺开发的一种思维训练模式，亦是一个全面思考问题的模型。它以蓝、白、红、黄、黑、绿六个颜色来标示思维，用帽子作为比喻，给思考一个指引地图。它能理清混乱，让思考者在同一时间内只做一件事情，提高我们的思考和决策效率。它，是一款“平行思维”工具，避免将时间浪费在互相争执上。运用六顶思考帽，将会使你混乱的思考变为清晰，使团体中无意义的争论变成集思广益的创造，激发每个人的创造力。

通过学习六帽法，我将把这种解决问题的思路和理性思考的方法运用到施工生产管理中，以提高团队的协调配合和执行力。

商务部国际贸易经济合作研究院区域经济合作研究中心主任张建平给我们带来了《“一带一路”政策解读与前景展望》，纠正了很多以往片面的想法，让我深刻的理解了“一带一路”这个倡议的内涵：1个概念、2个实质、3个共同体、4个包容特性、5通、6大经济走廊。

“一带一路”的合作重点(5通)是：政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通。设施联通给我们施工企业带来了机遇，显然海外市场的机会更大，但是，我觉得对于现阶段的建安公司来说，我们更应该向内看，积极开发其配套的基建项目，同时加快拓展海外业务。

全国十大杰出检察官、北京市检察院反贪局局长严承秀给我们讲授的课程《严守纪律讲规矩，廉洁从业筑防线》，课堂上，严老列举了大量案例，令人深思。作为一名三级公司副总经理，廉洁从业从我做起，我定会坚持以身作则，自觉遵守法律法规。同时不断加强理论学习和党性锻炼，端正思想，树立正确的人生观、价值观，提高自己的思想和精神境界。

最后，真心的感谢集体公司人力资源部为我们提供此次培训。本次培训学习成果将是我工作中宝贵的精神财富，让我在繁忙的工作中静下心来，外树形象、内省自身，思考自己在今后的工作和管理中，力争高效并大胆创新，且集中大家的智慧将公司和项目上的事情做好做扎实，为公司的高速发展尽心尽力！