

最新公司军训心得体会 公司责任心得体会 (精选7篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

公司军训心得体会篇一

过去的一年，安徽电建一公司电力施工总产值达到13亿元，比20xx年翻了一番，市场开发完成15亿元，经营管理水平上了一个大台阶，员工的收入也有了较大增长，应该说，从公司领导到全体骨干，大家是尽到了责任的。新年伊始，省电力公司党组书记、总经理杨宁生、电力工会主席裴江淮一行到公司慰问指导工作，杨总对公司提出三点要求：第一，坚持安全第一，不能放松；第二，注重细节、注重创新，把工艺质量做好，把公司的品牌做出来，以赢得更多的市场份额；第三，抓住机遇，办一些其他产业，进入其它基建领域，多元发展，实现东方不亮西方亮，使职工有一块稳定的收入。这充分体现了杨总对公司和员工的关心，也给公司领导班子传递了沉甸甸的责任。要贯彻落实好杨总的指示，我个人认为，关键是要激发起更多的员工去主动承担责任。

责任是什么？其实，责任就是一个组织和个人应该承担的使命和任务，它是一个组织和个人有意义地存在的底线。孝敬父母是儿女的责任，忠诚敬业是员工的责任，爱国守法是一个公民的责任。责任使人充实，责任使人快乐，责任使人高尚。如果一个组织和个人放弃了自己的责任，它将要付出被社会所鄙视和淘汰的代价。

正是有了责任，学子才会寒窗苦读，以图有个美好的前程，报答父母的养育之恩；正是有了责任，员工才会珍惜岗位，苦练本领，为企业的发展献智献力，结果个人也在履行责任

中得到发展，成为人才。正是有了责任，企业才会不断创新，不断发展，既为社会增加了就业，增添了税收，又为员工提供了收入，提高了能力。安徽电建一公司的使命是“为员工提供进步的舞台，为客户提供优质的产品，为社会提供不竭的财富”。这就是一个有着远大理想的企业责任。

我们再回过头来看看我们身边成功的人们，你会发现，他们中绝大多数都是通过勇于承担责任而成长起来的。责任是他们成长的阶梯。

当然，一个人仅有责任心还是不够的，还要有责任能力。这就是我们选拔干部时要坚持的德才兼备的标准。如果一个组织将一个并不具备相应岗位责任能力的人推到了某个岗位，将会造成对组织和个人的双重伤害。反过来，如果一个人有责任能力但没有责任心，那么他的责任能力对组织来说也是毫无价值的，甚至会出现与组织目标背道而驰的现象。

20xx年，安徽电建一公司的电力施工任务将更加繁重，辅营公司发展的压力将会更大，管理升级的要求将更加严格，这就需要公司各个岗位的员工都要有“天下兴亡，匹夫有责”的责任感，不断学习、不断自我加压、不断创新、不断自我超越。

责任心的强化、责任能力的提高，靠什么来实现？成功的跨国公司和国内明星企业的管理实践告诉我们，一靠绩效考核，将责任和目标层层分解；二靠企业文化建设，达成心灵的默契。两者缺少一个，就不会达到理想的效果。

每个人都想成功，都想得到领导的赏识、群众的尊重，没有捷径可走，只有行动起来，积极承担责任，做出突出业绩。

当你每天下班时，是否回顾一下，我今天是否尽到了责任？

公司军训心得体会篇二

xx年2月16日至3月2日，我有幸参加了局组织xx培训，在此首先感谢局给我这次培训的机会、通过十五天短暂而充实的学习培训，我不仅更新了知识，提高业务技能、开拓了视野，还接受了很多先进的理念。

在本次参加培训班之际，学校举行了开学典礼，培训学校校长并做讲话，讲话中对全体学员提出了殷切的期望和严格的要求，希望员工们刻苦努力学习，提高自身业务技能水平，学得一身好本领，将来更好的服务于社会和单位。在接下来的十五天里，培训的是作为一名国家电网公司的员工必须掌握的知识和一些基本的技能，如两票、电脑、电力法律法规、合同法、安规规程、紧急救护法等等。通过这十五多天的培训，理论知识水平、业务技能得到了很大的提高，也学习到了很多以前在课本上学习不到的知识，个人综合素质也得到了一定的提高。我们进行了电工基本技能、安全基本技能、登杆作业、各种一次设备的架设结构和注意事项等方面的培训。开始的第二天，我们就进行了登杆方面的培训。作为国家电网公司的一员，登杆是一项最基本的技能。从这一天的培训中，在老师的耐心指导下，我们都掌握了标准化登杆这项最基本的技能。

接下来的几天是电工基本技能和安全基本技能的培训，我们学会了如何做到标准化触电急救、接线、拉线制作、瓷瓶绑扎、导线插接等一些基本的技能。作为电力生产一线的员工，随时都有可能碰到触电的情况，学会标准化触电急救，不仅是对自己负责，也是对别人负责。我们进行了为期几天的实际操作，当然，光有理论是不行的，实践才能出真知，随后我们就进行实训，将之前所学的理论 and 实践相结合，相互补充，在老师们不厌其烦的教导下，将碰到的一些问题请教老师，在老师的指点下，所有问题都得到了解决，之前不规范的要领，一些现场注意事项，通过实际操作也得到了很好的补充。

在整个培训中，我想更重要的是，在十五天的培训中我们获得了彼此之间的友谊，以及在此之间迅速凝聚的团队精神，这在我们以后的工作中将会受益匪浅。培训眨眼就过去了，经过这次培训之后，又使我重新对自己的职业进行了认真的总结。懂得了一个人的成功与否不在于挣了多少钱，而在于在自己的岗位上能为单位，为社会做出多大贡献，这才是我在我自己岗位上所能体现出的价值。由此，我给自己定了一个目标，就是在一到两年内，不断地充实自己的理论知识，提高自己的业务技能水平，能在自己的部门内成为骨干员工。

“含抱之木，生于毫末，九层之台，起于累土；千里之行，始于足下”。通过这次培训在此基础上，自己的不断努力，再继续向技术能手的方向迈进。而实现这一切，自己本身的能力是一方面，另一方面则是对工作的态度，认真是一切工作的基本原则，只有认真地对待每一项工作，努力把每一个细节都做好，才能不断在自己的岗位上前进，不断接近自己的目标。

最后，我会学以致用，做好本职工作，积极与同事搞好关系，建立良好融洽的人际关系和工作环境。并在工作有余力的情况下，继续进行业务知识和工作岗位技能的学习，为工作能力的可持续增长积蓄能量。为实现企业的持续发展，服务和谐社会的建设，做出我应有的贡献。

公司军训心得体会篇三

自2020年底入司以来，在推荐人、主任的大力支持和个人的努力下，我连续钻石，获得了此次参加军训的资格！因此，非常感谢我的推荐人，感谢主管，感谢各位亲爱的小伙伴们，谢谢你们给予我的帮助，并很高兴在这里和大家一起分享我的军训感悟。

都说，团结就是力量。以前感觉只是一句口号、一句空话，现在却有了深刻的体会。

军训刚开始时，我们连队因为各自为营、作风散漫，结果第一天下来在十二个连队里，我们排名最后。当天晚上，连长赵区给我们开会，让我们明白每个人都不是独立的个体，我们每次表现、每个动作都关系到团队的荣誉、集体的利益。要想成为优秀连队，每个人首先要做好自己！不能因为个人的小问题，连累整个团队荣誉！所以当晚我们整个连队包括武总、赵区、内勤所有的将士，自罚（男同志20个俯卧撑，女同志30个蹲起）！

为了不给团队拖后腿，为了我们整个团队的荣誉，接下来的几天我们做每个动作、每次游戏比赛，喊每次口号都竭尽所能，力争做到，队员之间也都自发的相互提醒着，以免错误的发生，终于我们不断赶超其它连队，在最终的评比中以第二名的成绩取得了“优秀连队”的荣誉！

这启示我，在今后的工作中，首先我们要做好自己，牢固树立团队意识，走组织发展道路~只有壮大自己的团队，把自己的团队做大做强，这样才能创造出优质的业绩。

都说，宝剑锋从磨砺出、梅花香自苦寒来。作为80后，我们从小没怎么吃过苦，遇到困难和挫折有时还有依赖心理，有时还总是想办法逃避，但这次军训真真正正让我明白一个道理——幸福是奋斗出来的，我们要学会在逆境中成长！

这四天里，我们远离了平时安逸散漫的生活，住集体宿舍、睡上下铺，而且每天的训练下来都有筋疲力尽的感觉，这对于我们已经结婚生子的人来说确实是一种不小的考验，但我们都挺了过来。古人讲：“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”，我切实体会到了公司领导的良苦用心。

这段军训经历让我懂得在今后的工作中，必须要不断挑战自我、提高我们团队的凝聚力和集体的荣誉感~只要我们付出不懈的努力和辛勤的汗水，必定能攀上人生和事业的顶峰。

都说，没有规矩、不成方圆。这次军训，刚开始因为我们不懂规矩，没有严格遵守纪律规定，受到了批评。之后，我们深刻吸取了教训，严格按照军事化管理要求，严守作息时间、严格纪律规定，让干什么干什么、不让干什么坚决不干，真正做到了令必行、禁必止，最后得到了教官的表扬。

这启示我们，严明的纪律和严谨的作风对于一个团队、一个集体来说，真的是无比的重要。在今后的工作中，我们必须严格按照公司的规定和纪律办事，培养严谨细致的工作作风，从日常的小事做起严格要求自己，用严明的纪律锻造坚强的团队。

都说，家和万事兴。公司是一个温暖的大家庭，我们每名员工都是这个家庭的一员，要把公司这个大家庭建设好，需要我们家庭成员之间要相亲相爱。这次军训，我们一个宿舍的八个姐妹，训练中相互鼓励、相互支持，生活中相互关心、相互帮助，无论谁有了困难，我们都共同面对、一同解决。

短短的四天时间，我们之间建立了深厚的战斗情谊，这是用汗水来拧成、信念来凝聚的，是多少金钱也买不来的宝贵财富。

这启示我，在今后的工作中，必须要和身边的同事建立良好的工作和生活关系，交往中要像和自己的家人那样，以诚相见、真心待人，这是我们干事创业的基础，更是我们公司这个大家庭兴旺发达的关键。

一分耕耘、一分收获。我的目标是：我要增员！我要晋升！我相信，这次军训必定会在我们今后的工作中发挥“助推器”作用；四五联动我将全力以赴！荣誉是属于胜利者的，加油，__的精英们！

公司军训心得体会篇四

今天从联想公司回来，感觉收获很大，尤其是xx给我们讲的psd教程，实在非常有用，其中，最让我印象深刻的就是一次成功的销售中所不可或缺的四大要素。它们分别是建立信任，发掘需求，有效推荐，巩固信心。这四项要素构成了以解决问题为导向的顾问式销售。

通过这段时间在店面的实习过程中，我大概总结了一下顾客不满意购买电脑的原因，发现其中大多数现象与psd中销售的四大要素是恰恰吻合的。记得在我刚到店面实习时，由于对联系各种系列产品和销售流程不太熟悉，遇到客户提出而我不能解答的问题就东窜西窜去问其他人，显得很专业，可能给顾客一个不能信赖的形象，此时的销售成功率是非常之低的，我想这就是一种缺乏信任的表现，因此建立信任显得多么的重要啊！

其次，有时有些顾客只是到店面里去逛一下，等你跟他介绍了大半天以后，他才说再考虑看看。这些客户通常是没有发现自己对电脑的需求或没有意识到这种需求的重要性，这时一个成功的推销业务员就会用尽所有的办法让顾客清楚意识到自己潜在的需求及其重要性，以至于交易顺利进行。为此，发掘和关心顾客的需求成为销售成功必不可少的因素。

另外，有些客户他们不懂得电脑那方面的知识，对自己要挑选的那部电脑总要拿不定主意，这边转转，那边转转，犹豫了大半天。这时，作为销售业务人员的我们，只要根据客户的实际需求为其推荐一到两款电脑供他们选择，让他们更加容易地购买到适合自己的电脑，那么促成一笔交易便不再是一件难事了。因此，给予客户有效地帮助，提供适合他们的解决方案是销售成功的前提条件。

最后，在推销电脑的过程中，要以最优秀的服务态度去对待客人，巩固客人对你的信心，尽可能使客户在各面都满意，

这会成为你拓展自我客源的一种简单而有效的方法，同时也是推销成功一个必不可少的因素。

在整个培训的过程中□xx用了几个生动的视频配合教程讲解，使我们对这门课程理解得更加透彻和明了。在之后的店面实习中，我会尝试把这种方法用于招待客人那方面，使我们所学的有价值的东西更好地应用到实际应用上。

公司军训心得体会篇五

春节后要上班了，可是就是没有投入工作中，或许这就是现在流行的节后综合恐惧症吧。

根据国家新的放假规定，我们初七就来上班了(以前都是初八上班的)，与期初七是上班时间，不如说初七是我们给同事派利是的时间，我都羡慕我们年轻的同事，没有结婚就可以收利是了，我们手里戴有防伪标志的人，只能是派利是的份，却没有收利是的份，不过派利是的感觉也是开心。初七那天我早早就起床了，按以前惯例，我应该先去局机关里派，然后再到本单位派的，但是有两个同事要跟我车上班，所以我只能是到单位派了，局机关就没有去，这样也好，省点。

到了单位我们的同事早早就在门口准备跟我讨利是了，还好，我早有准备散钱，就是没有利是封，跟同事拿了一打利是封回办公室包好利是，我利是里没有包一样的，包了5元至20元不等，让同事去抽去，这样好玩点，一包还挺心疼的，包了好几百出去了，我们同事也为了讨个开心，他们说去年给你骗了，包太小钱了，这次一定要两封，大家一蜂窝过来，手里几十个红包就没有了，反正大家开心，结婚的也有，没有结婚的也有。一个小时后单位所长也刚过来上班，代表单位派了个开工利是，一看，刚好是我派出去的那笔数。中午，全单位同事聚一聚餐，因为我家有点事，吃完饭我就回去了，春节后上班的第一天就是这样过了。

年初八，我像以前一样早早起床上班，因为是2月14日，是西方情人节，本来应该很开心的，但一起床，看到家里的水龙头漏水，而且我又不能修，打算请人修，要破墙，现在又没有工人请，这样下去家里会一样没有热水用，越想心里越不舒服，所以初八上班的心情不是很好。到办公室后，按往常局机关领导应该下来下属单位慰问的，今天也是一样，不一样的是今天除了局长没有空外，局机关科长以上的都下来了，多了好多人。9点半左右，局领导来了，派了利是，跟我们两个所长聊了一会天就去观象台以及斗门局去慰问了，一个上午的工作时间就这样过去了。下午上班也没有什么事做，在办公室坐一会，办完手头的事就和同事回家了，叫单位一位懂水电的同事帮我修一修水龙头，人家专业就是专业，我是要想着破墙才能修好的，他不用破墙就帮我搞好了，晚上还挺开心的，就带着小孩到他家拜年了。

今天年初九，所长看了日子说今天日子不错，是开工的时候，我安排了同事工作，现在过年工作还不多，就是图个吉利，以后红红火火的。我也是开始有工作做了，也不多，签了几份文件，审了一份设计图，还有一个单位来找办事顺便到我办公室找我聊聊工作之事，下午就没有干了。不过我觉得今天有点冷，在办公室有点不舒服。

春节后上班就是这样，应该是在下个星期就可以正式投入工作中去，其实也不是说没事干，但确实我们现在是没活干，因为有好多企业都在放假，所以我们就没有办法去工作了。但一年到头这几天都是常规工作，每年都是这样。

公司军训心得体会篇六

近日，公司组织学习了《中国铁道建筑报》及相关责任成本管理方面的宣传报道。作为一个在项目部摸爬滚打了x年的工作人员，对此深有感触。面对如今日渐寒冷的国际国内经济环境，如何在国家经济转型的逼迫下，求得长远的发展。以我们项目部为例，就要好好地树立以质量求生存，以信誉求

发展、以管理求盈利的理念。在如今利润空间逐渐缩小的情况下，加强成本责任管理，提高企业盈利是一项有效的途径。

长期以来，我们将项目成本控制的责任归于项目成本管理主管。技术人员及工程质量组织人员等只负责施工生产和工程进度。这样，粗略看是分工明确、职责清晰、各司其责，唯独没有成本的责任控制。因此，很容易导致成本的浪费和增加。这里，可以看出成本责任控制十分重要的意义。我们必须足以重视。

“成本三部曲”包括第一部曲，前期策划决定盈亏走势；第二部曲，方案优化决定成本管理效果；第三部曲，过程细化决定责任成本落地。其中，我们明白了要打有准备的仗。也就是指出前期策划的重要性。比如承接一个项目时，就要提前进行可行性分析，对设备、人员、技术、工程管理等进行充分整合、调配，以期达到最大的利用价值。这样，对每个项目都了如指掌，可以大大节省日常开销，尽量规避项目亏损。

为了降低控制成本，我们还应积极解放思想，开拓思路，多在施工管理和施工技术上做文章。因为，科学技术是第一生产力。有了新的技术，就可以有效地降低项目成本，并带来良好的经济效益。这里，人才也是一个关键。我们除了积极鼓励工作人员进行大胆的创新，还应积极吸纳新的技术力量，扩充到项目建设当中。包括向国际国内的同行学习先进的工作经验，提升施工安全、质量，缩短工期和成本等。

制度的关键在落实。成本管理也一样，我们搞工程最终目的是赚取更多的利润。那么，成本管理就要体现在施工水平、施工质量、人员管理等方面。作为一个项目管理者，首先自己要练好内功，不断提高自身的管理水平和业务技能。增强成本管理责任意识，自觉地把责任成本管理好的做法、好的经验贯穿到工作中。带动培养员工自觉参与进来，形成个个都为公司、为项目理财的有用人才。

以上便是我学习后的一些自我感触。虽不是很完善，但我会继续学习，领悟其中的精神实质。力争今后按照责任成本管理的要求，全面提升项目管理工作。与公司同仁一道共同开创公司美好的明天。

公司军训心得体会篇七

参加完公司联合中国培训热线组织的团队拓展训练后，感受颇多我还不时会想起那“惊心动魄”的训练。不管是令我胆战心惊的“cs”“高空抓扛”、“徒手攀岩”还是“急速60秒”、“风火轮”……所有情节历历在目，令我难以忘怀。

因为这是我第二次参加，虽然很累很累，但整个过程把妙趣横生的游戏同工作、生活、学习有机地联系在了一起，不仅给我们带来了无穷的乐趣、信心和勇气，而且给我带来深刻的思考与启迪……拓展训练每个项目都离不开团队的支持和鼓励，设计自己团队的队名、队呼、队徽、就预示了此次活动的整个过程离不开集体的智慧和力量。40多个人被分成3个团队。我们很快完成了队名、队呼、队徽的设计和队长的选举工作。我所在的队是“特别队”队，一共有14人，队长是张必学，我担任队花；队呼是“特别特别，永攀高峰”。

一、优秀的团队首先应该有一个优秀的领导者，有一个共同的目标愿景，以及为了实现共同目标而制定的计划。

二、合理分工，相互配合：在一个团队中，每个人只有分工不同，没有轻重不同，每个人都应该各司其职，最大化的发挥自己的特长，我们的团队才会做到最好！在工作中也是一样：每个岗位的人都要相互配合，共同努力，才会取得我们大家共同创造的好成绩。

三、团队中的沟通特别重要。这让我感受到了人与人之间无隔阂、和睦共处、亲密无间的真诚与舒畅。

四、信任，一个多么美好的词语。信任朋友和同事，其实是给自己机会，因为协作和团结才会产生强大的凝聚力。作为管理者必须做到“用人不疑，疑人不用”。

五、纪律的约束：此次活动虽为拓展加旅游，但既为公司组织，必须要有自我纪律的约束：约束了自己，保护的是大多数人和团队的利益。没有规矩不成方圆，在一个团队中如果没有纪律的约束，就不能称之为团队，只能是一盘散沙，最终……！

从小到大，我一直恐高，站在5米高的楼房上我都很怕。20xx年跨越断桥是我想也不敢想的事。站在8米高断桥下，我心里十分紧张、害怕。最后经过队友的鼓励我犹豫了很久才跳过去。这次“高空抓杠”当教练问谁来时，我第一个举起手，争着说“我来，我来”。我的目的显而易见，“因为我手中的一面红旗和我有过一次的‘高空断桥’的经验”；队友们围过来把手放在我的肩上喊着对呼“特别特别，永攀高峰”，为我壮胆、加油，在一片欢呼和鼓舞声中，我开始攀登梯子。当我站在断桥上时，我的心狂跳不止，丝毫不敢动，我听见队友们在下面喊：“不要向下看”、“不要往远处看”、“往对面的单杠上看”。我盯着对面的单杠，做着深呼吸，调整紧张、恐惧的心里。我听见队友们在下面喊：“贵军加油、贵军没事的别怕、贵军你是最棒的、贵军你最勇敢，贵军……”心想‘既然选择了第一个上来，就不能放弃’不加犹豫，闭上双眼跳了过去。成功了！我笑了，原来前面并不是不可逾越的悬崖、峭壁！成功原来如此简单，只要你肯跨出第一步，看起来难以克服的困难就会向你妥协了。

有了抓杠的“经验”，当徒手攀岩时，我想不会有什么问题。但我错了，当我再一次爬到8米高的岩石上时，不知怎么回事，我的腿不由自主的发抖，同时感觉整个石壁也在颤抖，巨大的恐惧一下向我袭来，止不住狂跳的心，头也有点晕，尝试了几次都不敢向上迈出一小步。我想到放弃，但听着下面队友

们鼓励的呐喊，心里的勇气顿时倍增。我自己给自己鼓劲，不断告诫自己：不要害怕，我一定行！我深深呼吸了几口气，镇定了一下，当再向上迈出了一小步时，我已经无法控制了，我回头了看着下面我更怕，还是没能爬上最顶峰，最后我放弃了也失败了，当我下来时连坐的力气都没了，但也后悔没能坚持下去。

当完成活动后，大家坐在一起，联系我们现实中的工作生活进行讨论：

第一，团队目标应明确，所有的人都应知道该干什么。

第二，团队中所有人应保持一个积极上进的心态，如果今天我们的活动中大家不是“士气高昂“，有一个积极的心态，能否将活动完美地完成。

第三，纪律与执行力，如果大家不能牢牢抱成团，坚决执行上层的决策，逞个人英雄主义，各自为政，结果只会一团糟。

第四，沟通是一座桥梁，联结人的心智，有完美的沟通，就一定会有完美的结果。

第五，还有一点就是我个人认为，我们还应该静下心来，思考一下，我们能否做得更好。

以后所有的活动，大家都能否以一种积极的心态参与，有力出力、有才者出谋划策、总之是要在一个有序有组织的状态下去完成某项活动。按现场活动中对各位成员的临时表现进行分工，虽不是最优，但一定是较优。每一个人按照自己所承担的角色尽快调整心态，全身心地投入到活动中去，全力配合，将发现的问题和存在的隐患及时提出，并提出相应的解决方案供大家决策，从而将失误扼杀在摇篮中，使得各位成员配合默契，在短时间内将一个个项目成功地完成。

在一个公司内，最终的目标是取得利润，这个目标看似很明确，却往往在日常的工作中被忽略，因为一个公司由众多部门组成，一件事情往往由一个或两个部门为主导，而每一件事情就是一个项目，需各部门协力完成。因时间限制，某一部门制定的方案不一定是完美的方案，实行此方案可能对有的部门不太合理，但是，一件事情的完成，可能需要某些部门作出一些牺牲，否则整个事情就完不成或不能按时完成。部门利益来自于公司的利益，公司没有了利益，部门哪有利益？！各部门按照所分配的角色来担当责任，执行的过程中再根据实际情况，提出所存在的问题点与相应的改善方案，以利于主导部门调整决策，这样每一项工作才能顺利开展下去，最终取得圆满的结果。