

2023年招商培训心得体会(优质5篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。大家想知道怎样才能写得一篇好的心得体会吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

招商培训心得体会篇一

四川汶川大地震，让许多同胞蒙难，也让国人悲痛不已。全国人民众志成城抗击灾难，其中一支重要的力量，就是“80后”甚至“90后”的年轻人。他们在地震现场无私救人，他们全力以赴奋不顾身地投入到抗震救灾的行动之中，捐款、献血、当志愿者。灾难之日、国难之时，他们把生的希望留给别人；他们热爱自己的祖国和同胞，用自己的实际行动，展现着坚强和成熟，书写着责任和担当，传递着爱心和希望。在他们身上，深刻体现了中华民族的未来和希望。

一刹那的生死巨变，让年轻的一代表现出了爱国爱家的情怀，表现出了团结互助的力量，表现出了吃苦耐劳的品格，表现出了不畏艰险的精神，表现出了沉着坚强的品性。灾难让这个年轻的群体经受了人生中最严重的考验。没有慌乱和躲避，他们勇敢、独立和坚强的青春形象，令国人为之动容，令世界刮目相看。

在逃生还是救人的生死抉择面前，很多青少年表现出了超乎平常的无私和无畏。成都市温江区玉石乡实验小学12岁学生陈浩，在地震发生时很快跑下楼梯，马上就可以到达安全地带了，却看见一个女孩处在危险之中，他转头向回跑，把女孩推开，自己却被埋在了厚厚的瓦砾之中。

北川一中高一学生晏鹏本来已经被甩出教室，但他又返回教室，想救出困在里面的同学，然而，在他进入教室时，楼房

继续垮塌，17岁的晏鹏被埋在废墟中。什邡市师古镇**中心小学教学楼轰然倒塌的时候，该校一年级女教师袁文婷为了拯救学生，一次又一次冲进教室，柔弱的双手抱出了一个又一个孩子。当她最后一次冲进去后，楼房完全垮塌了。今年，她26岁。

在抗震救灾的队伍中，年轻人是生力军，他们不畏艰险，一直奋战在救灾的最前沿。我们看到，年轻的解放军、武警、消防战士，在极其恶劣的条件下，肩扛手刨，在废墟中救出一个又一个被掩埋的生命。他们在余震不断，随时有生命危险的情况下，英勇探路，艰难到达重灾点，为受灾群众送去生命的给养。我们看到，年轻的医护人员，冲在第一线，奋力救治伤病员。我们看到，年轻的新闻工作者，不顾个人安危，深入灾区和救援现场，获取第一手资料，在第一时间把灾情告诉中国和世界。我们看到，年轻的志愿者，不怕苦不怕累，参加现场救人，为受灾群众服务，搬运物资，维持秩序。我们还感受到了年轻一代面对灾难的理性和成熟。“80后”作家韩寒自己出资组建了一个小团队，在大规模救援队伍进入前就踏进了条件艰险的灾区。他以自己的亲身经历，向大家呼吁灾区需要帐篷和医疗人员，并理性地告诫大家不要随便涌入灾区，避免危险和给救援“添乱”。

在经历了家园被毁、痛失亲人的惧怕和悲伤后，中国年轻的一代真切感受到生命的可贵与厚重，领悟到亲情的可贵和人生的责任，明白了人生的许多艰难险阻要独自去承担，不能畏惧困难，更不能消极等待。克服困难的过程，也使年轻一代汲取了巨大的精神能量，在自救的同时，他们懂得了关心和帮助别人。面对灾后的废墟和等待救援的同胞，他们更深刻地理解了同情和回报。经过灾难，他们更加勇敢、热情、自觉。

少年强，则中国强。中国的有志青少年是祖国的未来，民族的希望。壮哉，青少年！

招商培训心得体会篇二

一、今晚的军训过得好开心，好一段珍贵记忆。

这几天的生活能让人感到一点点的枯燥乏味，每天重复着军事化的动作，让人有点喘不动气，好在今晚的”惊喜“让我们放松了许多。

晚上六点左右教官把我们带到了操场，班里的同学拿来了自己带的吉他。大家围坐在一起，伴着吉他治愈的音色唱起了歌。不同的声音融在一起，和谐又奇妙，美丽而又真实。每一首歌里大家或拍拍手，或晃晃身子，琴声与歌声汇聚在天空之下，操场一旁，人群之中。

唱得累了，坐着酸了，就站起身子，抬起头：浩瀚的星空就在头顶，云朵依稀还在，一片一片飘飘然然，寥寥无几的星星闪耀着，点缀着天空，树透过楼房，与天空连成一片……看着这么美的景色，不禁让人闭上眼，感受着轻风带来的舒爽，我张开双臂，感受着小风带来的舒心，真幸福！

今夜有风有星，星河天悬，有老师有大家，开心无比。

二、8月20日是我们开始军训的日子。在一晚好眠的作用下，同学们都精神抖擞地站在了教官面前。我们的教官姓夏，是一名海军。

在军训正式开始之前，要参加军训开营式。起初开营式并没有什么惊艳的，直到教官代表发言。只见教官迈着轻盈但不失力量的步伐走到了发言台，之后向左转，朝着大家行了一个标标准准的军礼，最后才开始发言。发言结束后，又向我们行了一个军礼，最后才标准的军人步伐走下台。

这一系列的动作使我呆住了，我从未见过如此标准且优美的动作，我不得不佩服教官们的训练有素，这么标准的动作定

是长年累月积累训练的成果。

下午自习时，马老师给我们展示了一张“偷拍”的照片。

照片很简单，是一位教官坐在椅子上听领导发言。但是他的坐姿很是让我们震撼：教官将手平放在膝盖上，腰挺得笔直，坐在椅子的前二分之一处。看完这张照片后，反观我们的坐姿；背依靠在椅背上，手胡乱地搭在椅子两边的把手上，真的是没有对比就没有伤害啊！

招商培训心得体会篇三

这个星期赶鸭子上架尝试着做电话营销，和一群没见过面的老女人和老男人打电话，到也颇有收获，说不定可以开发出电话营销这门课出来呢！

刚开始总是不想打，因为不知道对方会是怎样的主，总怕被人吼或是会被骂一通，反正是能拖则拖（主要也是没有压力），等到拖不过去的时候（我刚开始是拖到十点半后打几通电话），但是越打会越顺手、到后面几天，客户说得再恶劣的电话都不会放在心上，心想最多下次不打给你就是了。当然碰到超恶的，挂完电话后会说上一句“真没教养”，再和同事交流几句，心情会变得很好（好象和同事的交流更有话题了）。

千万不要一上来就滔滔不绝的介绍自己的公司和产品，而应该先聊聊对方感兴趣的话题和对方交朋友，说明我们的产品可以带给客户的好处（这些可得重点和难点，我还在总结中）。多问些开放式的问题，全面收集对方的信息。

开场白、电话前的准备技巧是需要实际经历去累积的，（我感觉看书和听老师讲电话营销课是学不来的）。当然，刚开始你可以将每句要说要问的话写下来，照本宣科，慢慢的你就很自然的说出你想说的。

千万不要因为客户一次拒绝或者是冷言冷语你就把他列入黑名单，除非对方非常坚决的告诉你，以后不要打电话给我了，我不需要。否则你一定要积极的跟进，极少有客户第一次接触就会跟你确定购买（那钱也太好挣了），尽可能的积极跟进打过电话的客户。当然，这里面还是有技巧的，总不能每次跟进的时候干巴巴的问同一个问题，那脾气再好也会被你烦死。

如果有前台小mm转接，一听出来是推销的就直接说不需要然后不客气的把电话挂上，当然这是别人的工作职责无可厚非。

我们可以“灵活”一点（应该是连哄带骗），可以跟前台说找哪位老总，有的当时就给转，有的会问什么事，不妨说说是哪位老总的的朋友呀或是政府部门的，反正把前台弄得摸不着头脑，但是还很客气就对了（是不是有点不太厚道呀）。

巴金说，没有技巧才是最高的技巧。

电话营销也是如此吧。

招商培训心得体会篇四

近期，我支行组织全体员工学习了合行下发的《农村合作银行员工年度考核试行办法》，员工受益匪浅，本人学习心得体会如下：

银行员工年度考核是根据有关工作标准对其所属的各级各类工作人员年度内的才能、工作成绩、工作态度以及思想品德等所进行的全面考察和评价，也是银行科学管理和提高全员工作效率的重要手段。其主要是通过通过对在职干部职工的考察、评价，证明其所在职位是否称职，并依据每个人的工作表现和政绩，决定奖惩、升降，以及今后的发展和使用。一是正确评价银行工作人员的德才表现和工作实绩，激励、督促工作人员进一步增加事业心、责任感，努力提高政治和业务素

质，认真履行好岗位职责。二是对银行工作人员当年表现的总结性评价，考核结果作为工作人员升降、奖惩、培训、聘任、辞退以及调整工作岗位和提高工资待遇提供主要依据。总之，通过年度考核对干部职工的年度工作给予合理认定，以达到奖优罚劣、奖勤罚懒、鼓励先进，鞭策后进的目的。

1、积极参与年度考核，针对考核内容包括德、能、勤、绩、廉五个方面，员工要认真贯彻执行国家有关政策，努力提高本人政治理论素养；勤于学习经济金融理论和专业知识，提高自身的业务能力。要立足本岗，增强自身事业心和责任感，不断要求自身提高工作能力，把本职工作做好。要严格遵守各项廉政建设规定，严于律己，廉洁奉公，以身作则。

2、认真学习理解年度考核的标准，分析优秀、称职、基本称职和不称职四个等级的基本标准，在平时的工作和生活中，以“优秀”的标准要求自己，遵纪守法，勤奋工作，精通业务，工作成绩显著，力争达到优秀和称职的标准。要避免上班脱岗，不出现重大业务差错，办理业务合规操作，不发生“九种人”行为，避免“不称职”行为的发生。

3、态度端正，积极配合合行领导开展年度考核工作。作为基层员工，要积极配合本支行行长和副行长做好年度考核测评评分工作。年终考核时，认真撰写个人述职报告，参与民主测评，认真对待考核领导小组的谈话工作，客观进行自我评价，客观公正对其他员工进行测评，服从考核领导小组的最终审核结果。

员工年度考核办法的执行进一步加强和完善激励机制建设，能够充分调动员工的工作积极性，提高工作效率和服务水平，促进合行业务又好又快发展。在实际考核过程中，要避免将年终考作为一种例行公事的应付，只是通过形式上的一考了之，对考评结果不加利用，失去了考评工作本来应有的意义的现象发生。对每个层面的员工进行年度考核是一门管理科学，应从实际出发，本着便于操作，富有成效的原则，科学

合理地确定考核体系，使员工年度考核工作更具科学性、合理性和适用性。在实施年度考核的过程中，一定要本着实事求是和认真负责的责任感，真正从思想上高度重视，从方式、方法上注重效果，这样的考核才有意义。本人认为应从以下几方面进行改进：

1、重视日常考核。在日常工作中，各部门支行要建立员工行为台账，对员工平时良好行为和不良行为进行记录，作为年度考核的依据。

2、重视目标考核。将完成年度目标情况作为考核重点，业务岗位做到目标量化，管理岗位重点考核岗位职责履行情况，突出业绩和贡献。

3、重视制度考核。制度的执行情况反映了一名员工的业务知识和技能，体现着工作态度和工作质量。年度考核应对历次检查中发现问题的员工进行评议，并作为年度考评扣分的依据。

4、重视广泛性考核。年度考核不仅要让员工评价、打分，而且还要让客户评价，通过翻阅客户意见簿、下发客户调查问卷等形式考评员工在客户中的意见。

5、重视考核结果的运用。本着考以致用、激发动力的原则，灵活地将考核结果运用到员工教育、薪酬挂钩、先进评比、晋级和职务升迁中，最大限度地调动员工的积极性、创造性和工作热情，促进各项工作的开展。

招商培训心得体会篇五

今天我们全体教师利用周末会的时间一起聆听了著名教育专家赵大威的业务讲座，前几次的业务学习，让自己收获了许多教学的实际经验，今天的学习更让自己明白作为一名教师，一名学生所喜欢的教师，学生所崇拜的教师更应具备广博的

知识。

赵教授精彩的讲座从理论到实践告诉我们看书应该看什么书，尤其是告知我们作为一名教师所应掌握的文化知识中的中国的《弟子规》、《内径》、《论语》、《学记》……而这些书籍是被自己所忽视的，以前自己总是觉得作为一个小学教师，对于中国这些深奥的东西不为学生所用，学生知识浅薄，思维广度也不够，让他们去接触，没有更大的价值，今天听了赵教授的讲解让我豁然明白：我们的教育不仅仅是为学生今天服务，更要为学生今后铺路。而我们掌握了这些知识不仅帮助我们丰富学识，提高素养，更能在教学中传引给学生，让学生在潜移默化中了解中国的灿烂文明，让他们在我们的引导下进一步了解为人处世的方法，从而提高他们的素养。

听了赵教授的讲解还让我明白作为教师的我们不仅仅交给学生知识，更应该让学生拥有良好的学习习惯，更应该让学生拥有健康的为人处世之道。

我们经常说要培养良好的素质，就是培养良好的习惯，素质只有变成习惯才能成为终身受用不尽的财富源泉。培根说，习惯是一种顽强而巨大的力量，它可以主宰人的一生。当今，我国教育改革家魏书生也说过：“教育就是培养习惯。”这些精辟的见解，也可以说揭示了素质教育的本质。今天赵教授帮助我深刻明白交给学生一个方法比一个知识更重要，帮助养成一个良好习惯比短暂的几个一百分更有意义。

在今后的日子里让我自己尽量多挤出时间看书，看好古书，让拥有两千历史的书籍成为我的良师益友，为我所用，为我的学生所用！