

2023年检察机关业务培训心得(优质7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

检察机关业务培训心得篇一

一、通过两天的学习，我有以下几点心得体会：

(一)收获知识

通过两天的学习，我对黄山烟草的发展历史、管理体制、总体规划等概况有了大体的认识，并且对公司的运营管理职能有了初步的了解，明确了它们之间的关系。

通过对公司的行为规范及人事管理等相关制度的详细学习，从公司性质、用工制度、专卖管理、营销常识、工资分配、劳动保障及选人用人机制等方面，对将面临的职业道路提供了明确的远景认识。

(二)收获友情

对烟草相关知识的掌握是这两天的主要学习成果，而另一项重要成果就是，这两天，身处这个团体之中，让我结交了很多朋友。

虽然两天时间，转瞬即逝，短暂得甚至留不下多少回忆，但两天却真真切切地留给我很多东西，虽然每个人有着不同的生活、学习、工作背景，但做为新同事，大家赤诚以待，力将自己最热情、最精彩的一面展现给大家。

在第一天的自我介绍和课前的游戏中，大家就已经很好的展示了自己，也发现了在这个团体中藏龙卧虎，有的人通过了英语专业八级，有的人是声乐专业出身，还有人有着多年的市场营销经验……，而今天大家有幸齐聚一堂，怀着雄雄壮志，期待着在不久的将来能够成就一番事业，为烟草的建设发展奉献自己的一份力量。

我很庆幸在这次培训中，能够认识这么多新同事，有些同事家就是屯溪的，但为了更多、更好地与大家沟通交流，他们牺牲了中午回家休息的时间，和我们一起待在会议室里畅谈、聊天，互谈经历和感受。

二、明确了下阶段工作的努力方向：

(一)加强烟草专业知识的学习。

俗话说“干一行，爱一行”。

既然选择了烟草行业，就应该对烟草行业的知识进行全面地、系统地学习。

在公司培训中，我做到“本不离手、问不离口”，把培训中的要点、难点进行记录，并通过积极提问、网上查询的方式，进行了解。

在今后的工作中，我会时刻加强行业理论及行业技能的学习，努力成为一名理论水平高、专业技能强的黄烟人。

(二)脚踏实地，从细节做起。

培训中，通过与公司领导和同事的交流。

我觉得他们有很强的工作能力和丰富的工作经验。

而这些才能都是一个大学应届毕业生所缺乏的，今后的工作

中，我会以他们为师，虚心学习，工作中，无论事情大小，都踏踏实实去完成，力争在最短的时间内成为一名合格的管稽人员。

(三) 尊重领导，勤于思考。

尊重领导在一定意义上就是尊重和爱护整个公司。

在今后的工作中，对上级领导的决策要进行认真思考，领会其意图，明确自己的工作在整个决策方案中的地位和作用，自觉地、主动地予以执行，提高工作效率。

(四) 继续发扬艰苦奋斗、勤俭节约的光荣传统。

勤俭节约是我国的一项优良传统，况且我国是一个人均资源较少的国家，社会勤俭节约的风气需要每一个黄烟人从自身的一点一滴做起，从下班关电脑、上厕所少抽点纸做起……。

同时，黄山烟草有今天的成就，也是和老一辈艰苦创业的精神密不可分的。

现在公司壮大了，工作条件变好了，但公司的传统不能丢，只要我坚持这种精神，无论面临多大的困难，都会化险为夷。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

短暂而收获颇丰的岗前培训结束了，但我们的学习却是长期的。

培训班结束后，我要在工作中不断学习、不断实践、不断进步，不辜负领导对我们的期望，在自己的岗位上踏踏实实，认真学习专业知识，总结经验教训，勇于创新，不断实践。

我相信，在公司的培养下，通过自己的努力，我一定能够不断提升自己，完善自己，为将来的职业道路做良好的铺垫。

同时，这次培训也让我感受到了公司务实、严谨的工作作风和对人才培养的重视，也使我们对公司有了客观的认识，有助于我们在今后的工作中树立全局观。

行业在成长、黄烟在成长、黄烟人也在成长。

我坚信，在公司领导和广大职工的共同努力下，黄山烟草的明天一定会更好。

我非常荣幸参加了20xx年南宁市农村完小语文学科骨干教师高级研修班培训活动，因为机会难得，所以我非常珍惜，始终以认真、严谨的标准要求自己，积极参加培训班的每一次活动，认真做好笔记。

虽然五天的时间非常短，但是培训活动给我带来的收获却是无限的。

这次培训内容丰富，形式多样，有全国特级教师的上课，有各级教育专家的讲座。

通过观摩课，理论学习。

这五天的学习，对我既有观念上的洗礼，也有理论上的提高；既有知识上的积淀，也有教学技艺的增长。

这是收获丰厚的一个月，也是促进我教学上不断成长的一次学习。

带着一颗好奇心和种种疑问，我走进了培训课堂。

课堂上，师范学院老师精彩的讲课一次次激起我内心的感应，更激起我的反思。

在这种理论和实践的对话中，我收获着培训教师们思想的

精髓，理论的精华。

我进一步体会到了参与式教学的重要性。

知道教师组织活动的的能力对于课堂参与式教学的意义，在教学中，多创造互动机会，让学生与学生互动，教师与学生互动，激发学生学习兴趣，提高学习效率。

听了专家分析的“当前阅读教学的问题及原因”，我触动很大，以前评课时只是觉得老师课上得好还是不好，没办法理解这种不好背后的深层次的原因，听课之后，我将尽可能的避免重犯类似的错误。

备课的教学设计让我今后教学内容选择，教学流程的安排，教学方法的选择有一个质的飞跃，让我的备课事半功倍。

听了黄亢美的讲课“提高了识字写字教学效率”，让我学到了识字的小窍门，使我今后的识字教学多了许多手段，有助于提高教学效率。

在培训中无论是每一次的听课学习，还是听师院老师的课堂教学展示，都让我感受着新课程理念的和风，沐浴着新课程改革的阳光。

我异常珍惜这样的机会，因为他们为我提供了宝贵的教学案例和资源，让我从自身出发寻找差距，反复的琢磨和钻研，不断的反思和总结。

对我来说，骨干教师培训，不论从理论还是教学上，都是一个让我锻炼和进步的有效良机。

在交流过程中，我也积极参与交流讨论，聆听感言，交流自己的心得。

从每一次的观摩学习中，我的教学理念和教学技艺都能有一次革新和飞跃，让我对教学充满了信心和希望。

骨干教师培训，让我感受到学习的路还很长，但我对教育教学充满了信心和希望，虽然这次培训已经结束，但学习还在继续。

这次培训，就像冬日里一抹浓浓的绿意，带给我无限希望。

在今后的工作中，我将时刻牢记自己的职责，处处以身示范，积极主动承担各种教学任务，与学校其它教师共同学习，共同进步。

入职**公司已有2月有余，期间，公司组织了1次新员工入职培训会。

主由公司高层领导就公司的战略发展思路，技术项目发展方向，现代企业员工的观念和公司的规章制度进行了1次全面系统的培训。

此次培训虽然时间就短短两天，但大家都感觉受益匪浅。

不管是从自身的修养还是本身工作状况都得到了很多的帮助。

我的工作岗位是接待文秘，那么就结合培训谈谈我的工作情况。

#总讲解的有关公司战略发展思路，需要站在一个高度来理解，但是听了之后，我对公司充满了信心。

王总和吴总的相关内容对我而言比较深刻，主要是纯技术的问题，让我了解了公司精湛的技术。

与我岗位息息相关且印象深刻的内容主要是关于现代企业员工应具备的观念，做事的方式方法和工作目标及计划。

#总讲解的现代企业员工应具备的观念：事业心，责任感，危机感（忧患意识），竞争意识，民主意识，团队精神和创新。

这些观念中我最有体会的是关于创新。

刚来公司时总感觉工作很多，杂且乱，经常工作只做了个表面，比如预交各项行政费用。

公司所有可报销的手机的. 费用全部在本岗充值，先前认为只要单纯地按标准将费用充进各手机就完成此项工作了，根本没有站在公司的角度深入地考虑由我来做此项工作的直接目的。

为此部门领导专门就此项工作内部进行了沟通要求将此项工作进行创新，告知行政人事部在做好服务的同时也要把好管理关，行之有效地控制各项费用，为公司节省费用成本。

于是，我便时常会注意移动或联通新开展的1系列的优惠套餐等服务，选择并办理相应的业务，以望在质上节省。

同时#总剖析了企业员工十种常见的错误观念，形象生动，自己的工作心态有了可比性，有则改之，更新自己错误的观念。

接待文秘隶属于行政人事部，行政人事部的工作主要就是负责公司上下琐碎的事情。

接待文秘同样如此。

自己原先定的工作计划很容易就会被临时的工作任务所打乱。

刚开始的时候，因为工作分不清轻重缓急，没有整体的系统性，导致工作越做越累，努力了，却总达不到预期理想的效果。

唐总培训的做事方法及张经理的目标与计划给了我很大的启示。

做事的4步骤：第1, 做事之前的态度, 要知道自己在为谁做事; 第2, 是谁在做事 大家是合作地在做事, 要利用身边一切可利用的资源完成你的工作; 第3, 怎么去做, 这就是做事的方式方法了, 做事之前要理出1条主线, 多思考, 多问为什么; 第4, 做完事后, 你的理想状态, 如何对待 同时做事都要有目标, 而后订立计划。

前台工作比较琐碎, 如何做到有条不紊 这就与工作的目标与计划有着相当大的关系。

现在每天1早上班, 我都会小列1下今天的计划: 主要完成什么事, 如何完成。

做完1件事, 标明完成记号, 总结经验和教育。

培训结束了, 作为新员工的我感觉在精神上已经融入了公司。

我对公司充满信心, 愿为公司发展贡献自己的力量。

别去无忧无虑的大学生涯, 开始踏入崭新的环境, 未知的未来让人迷惑而又充满着激情。

xx年七月, 我从一名大学生正式转换为一位企业人员, 成为福泉供电局牛场所的员工, 这是我另一个新生活的开始, 从这一刻起, 我已经正式踏入社会。

或许我们还不懂, 朦胧的年华、迷茫的旅途, 站在人生新起点上的我们不会像以前那样无忧无虑了, 必须为将来奔忙, 为了辉煌我们的人生, 我们不能一味沉迷于往昔的好日子, 感叹曾经沧海难为水, 因为我们需要未来更美好, 不希望向隅而泣, 不希望自己一事无成, 有为的生命才是永恒的, 这种对实现自我价值的孜孜追求, 将是我们在今后工作、学习中不断前进的驱动力。

无论是入职培训、入局培训还是在所里的实习都让我受益匪浅。

理论让人看的更远，在都匀为期一个月入职培训，确实收获不少，培训教师悉心给我们讲解都匀电网的大致格局及发展概况，各专业理论知识的教授弥补了许多在学校里没有的东西。

此外，对于新员工来说工作首要注意的安全问题，还讲解与观看录像相结合，让我们认真学习。

可见，局领导对我们无微不至的关心让我在欢快、轻松、愉悦的氛围下渐渐融入到这个温暖的大家庭。

在福泉局短暂的培训中，局领导认真仔细地向我们介绍了局现状，未来情况，让我深感福泉局现已拥有都匀电网中唯一一个500千伏变电站，售电量也名列前茅，在不久的将来，我们将共同努力取得第一，并以优质化服务为经营理念，更多为客户。

领导们对我们新员工所提出的要求和建议，我感触到这个优于管理、优于经营、优于理念的学习型企业中，必须加强自身的学习，在实践中学习，在学习中创新将是我终生奋斗的目标。

实践让人做得更实，工作后面临最大的问题就是要把理论和现实工作接轨，要把理论知识运用到实际工作中去，我们在这一方面还有很大的欠缺，这需要我们在摸索和学习中逐渐掌握并熟悉。

到牛场所实习了几天，也让我慢慢在工作中享受着乐趣，先是整理简单的客户档案，一大堆的档案看起来头昏脑胀，但只要动动脑筋，将它们按日期和编号分好类，再整理起来就很容易了，而第一次学收电费，打电费表，和用户的第一次

亲密接触让我有些惊慌失措，但是一平常心对待，多看两次，自己多打两次就能够大致学会简单电费表怎样打出来，在学会微笑面对客户，为他们打出电费表，看着每位客户带着满意的笑容离去时，心里油然而生的那种满足感，那种乐趣是任何事物都替代不了的。

那是需要靠自己的自信、毅力、谦虚和坚持。

在工作中不断地挑战自我、超越自我，所有的工作都一样，在实践中学习会学到更多的东西，进步得更快。

好的开始是成功的一半，前面一年的实习只是一个开始，我要开好这个头，我想只要肯学，踏实工作，就会为自己的电力生涯铺垫好路！每时每刻的我都准备好作一张白纸，可以被赋予任何新的内涵。

检察机关业务培训心得篇二

一家公司里面，销售的岗位是非常重要的，这个岗位直接关系到公司的收入，要想提升公司销售的效率，要么就是多招销售，多发展业务，这算是比较笨的一种办法，另一种就是公司所有的销售人员都是精英中的精英，一个人的销售额能抵普通三个到四个销售的销售额，很显然，我们公司是还没有达到全部都是精英的底部的，所以只能多招收销售人员了，目前公司所有员工的占比，销售是最多的，最近也是为了让新来的这批销售能尽快的投入工作，公司给他们搞了这场培训，请的两个人都是在业内非常有名气的人，我作为公司的金牌销售，也上去分享了几点心得，这次活动培训总得结果还是很不错的。

本次培训主要是针对以下几个方面：

一、客户就是上帝

我们的工作就是把公司新开发的游戏，推荐给用户玩，只要他们在游戏里面充值了，就算成了一笔订单了。就现在的社会情况而言，大部分人听到你是推销游戏的，都是会叫你直接滚的，客户不好的态度，要学会无视，切记是不能跟客户吵起来的，这是作为一名游戏销售的大忌，学会情绪管理，懂得客户即是上帝，客户是什么？是自己的收入来源，是行走的工资，要学会理解这个点，对待客户要学会笑脸相迎，态度良好，这样一来大部分用户都会觉得可以尝试玩一下的。

二、会说话、情商高

销售会跟各种各样的人打交道，如果一直都是一种交流模式，那么没多少人肯买账的，比如看起来像大学生的人都怎么交流？职业装的上班族又该怎么交流？遇到女孩子又该怎么交接？情商高的人，都会是见什么人说什么话，要说到他们感兴趣大的点上，尽可能的不要说废话，没人愿意听一个销售在这浪费时间，你说出来的话，要让他们觉得自己被占用的这几分钟是值得的。

三、对公司产品的了解

作为一个销售对自己要推销的东西有全面的了解，这是务必要做到的，只要足够了解，在进行介绍的时候，才能脱口而出，没有停顿堵塞感，你如果让客户觉得，你都不了解，还来推销给我，那么这一单你基本上是凉了，自己先亲身体会，销售讲究的就是要活学活用，不能呆板的只用一种工作方式。

这次的培训基本上每个新来的销售都有认真的在听，我相信他们一定可以成为公司的中流砥柱。

检察机关业务培训心得篇三

几天中，我听到最多的词就是“继续跟进”，上午有前来咨询的顾客，直到下午还没有下单的；快递派送过程中出现问题

了，需要帮客户投诉的；确认收款后，客户评价有异议的；各个部门之间相关工作进度；以及根据不同客户类型，所设置的不同语气的快捷回复；虽然情况不同，但是处理事情的态度是一致的，迅速、专业。

以前工作中会遇到沟通的很愉快的客户，但是往往等客户评价的时候，并不是自己所期望的那种好评，有时会很受打击；还有在遇到客户投诉的时候，总会很慌张；这个两个问题一直没有得到解决，经过这段时间的学习后，我发现在工作中保持一颗平常心是十分重要的，宠辱不惊、淡定这才是真谛。

一直希望客户能够有一个很愉快的购物体验，但是有时候太顺应客户的想法，客户们并不领情，在这几天旁观客服工作的过程中，我发现对于一些原则性的问题并不需要太多的解释，解释了客户会认为你在找理由拒绝他，而且还耽误时间，如果直接委婉地回绝了，虽然客户会有短暂的小失落，但是也会默认规则，并不会再有太多的疑问，不但工作效率高，而且客户评价也不会低。

通过这几天的旁观，我发现他们店的客单价都不低，虽然商品本身价格相对较高，但是也和每一个进店的客户几乎都不会只购买一种产品有很大关系，他们的客服会根据不同的产品、活动、客户、节日进行产品的连带销售，我感觉这点是我目前工作中所欠缺的。

最后，非常感谢领导为我提供了这次学习机会，通过这次学习培训我受益良多，这对于我在今后的工作中更好的尽职尽责、做好本职工作必将起到积极作用。

检察机关业务培训心得篇四

十分感谢公司为我们提供的这次培训机会。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来

加深自己的专业知识和业务能力，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。此时此刻，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

一、企业经营战略是企业及其所有企业员工的行动纲领。

一个企业的负责人按照什么准则来安排企业的日常经营活动？只能是依据企业经营战略，企业的日常经营活动必须要服从于自身的经营战略，任何人都不能随意更改企业已经决定的经营战略。由此可见，如果企业没有一个作为行动纲领的经营战略，那么就会出现企业领导人拍脑袋瓜，随意改变企业的经营活动战略的情况，从而使得企业的经营活动没有一个有效的良好约束。因此，企业只有有了一个很好的经营战略，使得所有的人都能按照经营战略安排自己的日常经营活动，才能保证企业既充满活力，又能够有序发展。正是从这个意义上讲，我们强调企业经营战略实际上是企业的行动纲领。

二、企业生产发展的每一步都需要文化的附佐、为文化所决定

企业文化就是一个企业的灵魂，一个人若没有灵魂，那么他就只是一个行尸走肉，一个企业也是一样。企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。企业文化是指企业全体员工在长期的创业和发展过程中培育形成，并共同遵守的最

高目标，价值标准，基本信念及行为规范。

企业文化的核心是价值观。这种价值观一旦得到组织成员的广泛认可，员工就会对企业形象产生强烈的认同感；对企业的工作产生责任感；对企业的发展产生使命感；对企业的利益产生维护感。员工便会形成一股合力，共同为企业效力。所以说，企业文化是企业发展内在动力的基础，是提升企业核心竞争力的核心。

有一点要清楚企业文化不是喊出来的，而是实打实的做出来的，喊出来的只是一个口号，喊出来没有做到反而让人觉得虚伪。企业文化是一个企业做事的方式和态度。

三、团伙为“利”，团队为“义”

团队是一群人为长久的共同目标和理想而工作。至少他们之间的价值观不是相驳的。在共同的目标面前个体利益后退。团伙也有着共同的目标但是在个人目标和集体目标冲突时，集体目标是后退的。而且团伙时有时并无集体目标和理想，即使存在共同目标也是临时性的。笔者认为，这是团队和团伙的主要区别。当一个企业产生了共同的目标和共同理想时，这个组织机会发挥无限的潜在能量。这些能量都是每个成员发自内心的。当企业中的每个人成员都愿意发挥自己无限潜能时这个组织就会产生巨大的力量。而这种力量是集聚在一起的。难道组织中的每成员真的没有自己的想法？不是。当然，每个组织成员都有自己的想法，但是这种想法一定是建立在共同的理想和目标之下的发挥。否则成员很难融入组织，就会脱离组织。做企业就是要建设一支目标性高度一致的团队。现代企业管理过程中，掌握一定规模的企业员工或者一般企业高级员工的思想比管理员工的行为更重要。通过管理员工思想统一价值观形成团队认可的价值理念。这样会使团队产生共同的力量。

四、提高执行力是实现企业战略和经营目标的根本要求

一个企业的成功是要靠出色的执行力来作保证的。如果没有出色的执行力，那么即使企业有再好的发展战略目标、再高的经营利润率、再好的管理机制、再细的管理制度，也只能是沙盘上的宏伟蓝图、贴在墙壁上的标语，挂在口边的伟大口号，永远不会实现。

五、管理过程中逢事都问为什么，直至问题源头

工作中学会问封闭式问题，不要问开放式问题，这样才能找到问题的根源，才能解决好问题，并且能够引导到员工发现问题根源；有利于节省时间和精力，所得资料也便于统计分析。

六、有效的激励机制能起到激发人的动机

激励能力是每个管理者的基本技能，激励是随时随地的，激励是一种优良的工作和生活习惯；有效的激励能调动人的积极性、主动性和创造性等重要作用。建立有效的激励机制，不仅是企业面对市场竞争加剧环境下的中心环节之一，也是企业日常管理工作的任务之一，同时也是吸引人才、留住人才的迫切需要。

七、有效沟通可以让员工改变工作态度、激发工作热情、更具有战斗力

八、全面预算管理不仅财务费用预算管理，还是工作预算管理

全面预算管理从本质上来说是一种对未来的管理。是在预算的基础上，实施的全面管理。他是全员参与的，全流程、全方位的系统管理手段。以企业战略目标、年度目标、计划、预算、绩效、薪酬及过程控制为要素，形成一个管理闭环，是目标达成得到保障。为了使企业目标更好的达成，合理分配资源，提高资源的效率，防范资金链风险，控制企业风险。

检察机关业务培训心得篇五

xx年共举行内训24项，分别质量管理意识培训占46%，专业技能培训占50%，规章制度与职业道德培训占4%，共计57：85课时，参训27人次。

培训课程主要集中在为以下几类

- 1、员工必修类： 企业文化培训、职业道德规范、管理制度；
- 2、重点培训： 软件测试、开发及管理□cmmi3□
- 3、新员工岗前培训

xx年培训费用总计为22397.50元，费用均为下半年，因上半年没有做培训成本这一项。

（一）取得的成绩

1□xx年度的培训与xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年质量管理部投入大量精力，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的制度化、规范化管理。

3、在xx年公司通过iso9002□xx标准认证和cmm认证的基础上，引入iso10025□gb/t19035-xx和mqms体系知识，逐步掌

握与国际接轨的培训管理制度和工作程序，建立和完善职工培训教育的质量保证和效果评价体系。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

（二）存在的问题和不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所做培训中我们还不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要xx年去大力改善。

5、内部讲师普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

（一）有利条件

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良

好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、随着mqms体系《培训管理程序文件》的发布，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

（二）具体措施

1、 作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

2、 建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的. 培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源网络。特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作作协议。

3、 重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了

一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过公司内部领导讲课的员工都能觉出，企业高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率。在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。

检察机关业务培训心得篇六

一、全员销售情况

人事行政部客房计划任务24万元，上半年完成16.65万，完成年计划的69%；餐饮52万元，上半年完成31.26万元，完成年计划的60%；ktv13万元，上半年完成7.16万元，完成年计划的55%。

二、职能发挥情况

1、完成了文件起草、对宾馆各部门的上报材料和对外宣传材料的审核把关，配合市场部门做好宣传工作。

2、认真组织好早晨会及周例会，及时跟催、督办会上反映的各部门工作。上半年共组织召开早晨会173次，形成会议纪要173期，周例会26次。

3、认真做好人员招聘工作。截止6月底共有新入职人员122人(离职88人)，基本保障了宾馆各部门的用工需求。

4、强化员工培训工作。20____年按照宾馆班子的统一安排，通过“请进来、送出去”与内部培训相结合的办法，把员工培训工作制度化、常态化。1—6月份，通过“请进来”的办

法，培训员工达1100人次、“送出去”培训员工53人次，人事部组织内部培训员工455人次。

5、理顺并规范了单位人事管理工作。上半年，对全单位近500名员工的档案进行清理、增补和重新建档，目前已基本做到了人事档案管理的规范、有序，已签订《劳动合同》并参保人员达到440人，参保覆盖达到92.6%以上。

6、加强薪酬管理，力求员工满意。20____年，新的薪酬体系实施后，一方面及时完成新旧工资的过渡，保证了每月工资表的按时交付；另一方面反复在工资表的项目明细上进行修改，并通过发放工资条等力求员工满意。

7、用心做好后勤服务，不断提升员工满意度。20____年，在总经理的大的工作积极性、主动性。第二，用心营造员工的住宿、就餐、娱乐休闲等环境氛围，提升员工的满意度。如月月更换事业栏宣传内容，申购了乒乓球、羽毛球、篮球等各种休闲娱乐用品，开设了一次可容纳21人同时上网10余人阅览的员工网吧及阅览室，丰富了员工的业余文化生活，让员工有一种生活在家中一样的感觉，提升了员工的企业归属感等。

三、打造员工良好精神面貌

一是从制度建设上入手，先后制定了《人事部管理制度》、《总经办工作制度》以及《人事部工作流程》、《____宾馆考勤实施细则》、《总经办职能和岗位职责》等，从制度层面上，规范大家的工作行为和应尽职责，明确大家的工作方向、方法；二是从工资考核机制和集体荣誉感上，积极引导部门员工树立责任意识，发扬高度负责的精神；三是通过自学和参加各种形式的会议，加强对宾馆整体发展思路的理解，与宾馆班子思路保持高度一致，服务好宾馆经营班子及各部门。

四、党务工作情况上半年共组织召开支部党员大会5次，召开

支部委员会2次，组织党员、积极分子听党课1次。同时确定培养对象8名，预备党员6名，转正党员2名。

总经办还以__号楼前展板为宣传阵地，对党的方针政策、地区时事及发展等进行12期的宣传。在开展“创先争优”活动中，上半年宾馆评选出地区级“优秀共产党员”1名、宾馆党支部被评为国资系统“优秀党支部”、还有3位员工被评为“优秀服务标兵”、1名被评为“优秀共产党员”，总经办一一按时完成各种上报材料、论文、文件等受到上级好评。

在离退休人员工作方面，一是在年初两节期间组织离退休座谈会及宴会，并从__市请来歌舞演员给离退休人员进行慰问演出，同时给每人发放了_____元的慰问品、慰问金等，对一些行动不便的老同志还专门进行了上门走访慰问；二是在3月份积极组织离退休党员、职工到农场参加义务植树活动；三是五一期间组织离退休职工到__市短途旅游。

五、农场及绿化班工作

农场完成了4万盆草花的育苗、移植、庭院摆放工作，创造价值16万余元；完成了死树的再植树及葡萄、蔬菜的全面种植、养护、采摘工作；同时饲养了上百只鸡和37头羊。截止6月__日，共产各种蔬菜1.68吨，与去年同期相比较多产1.38吨，价值6.7万余元，为宾馆餐饮输送土鸡蛋162.6公斤，预计到9月底，可产各种蔬菜50余吨(不包括各种冬菜)。

绿化班通过分片包干的办法在保证宾馆正常卫生、绿化工作的前提下，对宾馆草皮进行了铲除和重新种植，按年初计划对外承包估算，为宾馆种草一项节约资金10万余元；此外，我们还将绿化班6人与农场进行整合，抽调参加农场劳动达107人次。

六、安全生产工作情况

安全生产是宾馆一切经济活动的前提和基础，人事行政部从职能角度出发，认真做好此项工作。

4、为员工公寓安装了监控系统；在员工宿舍公共区域及员工网吧分别申购了灭火器，员工餐后堂配备了灭火毯等。

5、强化了员工餐食品卫生安全管理。一是坚持用来苏水对前后堂等区域进行定期消毒；二是申购灭蝇灯、粘蝇纸、敌敌畏等对苍蝇、蟑螂等进行及时消杀；三是坚持每餐结束对前后堂地面进行彻底清洗；四是定期邀请卫检专员对食品安全进行指导等。

七、存在的问题及今后的努力方向

1、部门人员政治理论和专业水平还不够高，尤其对现代企业人事行政职能钻研还不够，理论指导实践的能力还有欠缺；个人文字综合能力提高不快，达不到领导期望和要求。

2、服务质量不高，如在办文、办会时有时不够细致，工作力度不够；

3、各项工作流程、工作制度还不健全；

5、宣传、教育、引导、跟催、协调及培训职能仍发挥的不到位；

7、员工公寓的治安安全还需进一步加强；

8、农场蔬菜种植水平还需进一步提高。

针对以上存在的问题，在今后的工作中采取的措施：

1、要加强学习。要积极组织部门人员加强政治理论与业务知识的学习，做到每周抽出1—2小时进行部门内部学习，力争让每个人都能成为本岗位上的业务能手，以更好地发挥职能，

服务全体员工。

2、完善制度建设，提高工作质量。要进一步完善的办公室各岗位的考核细则、工作流程等，并做到让大家直接参与，自主起草自己的岗位的考核细则和工作流程，最后由总监指导、把关，从而达到从制度层面提高工作的严谨性的目的。

3、加强部门员工队伍建设。要通过以身作责的言传身教，和公正公平的考核机制，进一步加强部门员工的责任心和集体荣誉感教育，努力打造一支尽职、高效的人事行政队伍。

4、细化工作分工，提升工作效率，强化职能发挥。要进一步细化工作分工，明确工作职责，充分发挥每个人的特长和潜力，针对职能发挥上的薄弱环节逐一进行攻克与提高。特别在对员工的培训和宣传、教育方面，在跟催落实会议内容及总经理安排的各部门工作方面，在协助各部门加强制度建设方面，要下大力气进行强化和提高。

5、进一步加强员工公寓的安全管理。要通过强化门卫的值班制度以及申购员工公寓门禁系统等手段，解决外来及离职人员进入员工公寓区的难题，同时进一步加强对住宿员工的教育，杜绝引入外界人员进入公寓区，共同打造员工公寓的安全环境。

6、不断提高蔬菜种植质量。针对使用部门提出菜品太毛且老的问题，下半年我们将虚心学习种植技巧，提高种植的产量和质量，同时通过充分与使用部门沟通，合理选择种植品种及种植时间，力争为使用部门生产出更多、更满意的蔬菜。

7、进一步改进工作作风。引导大家树立主人翁责任感，强化工作力度和工作严谨性，紧紧围绕宾馆班子的整体工作思路，发挥好部门职能，为总经理及各部门员工做好服务。我们有信心使人事行政部在下半年的工作中，使各方面职能发挥得到明显提升。

检察机关业务培训心得篇七

一、在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向周围的同事学习请教，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，不断提高充实自己，在各部门领导和同事的耐心指导和帮助下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。使自己较好的融入到了我们的这个团队中。

二、在行政前台的这个岗位上，我注重做好微笑服务，接听业主的来电、来访，热心回答业主询问和投诉的问题，并及时记录，及时反馈给各部门以便及时处理，并对处理情况进行跟踪。

三、参与前期资料的整理，做好交房时期的各项工作，做好业主资料的整理和工程遗留问题的整理、汇总和跟进处理，并做好业主回访工作。

四、这三个月来我积极学习新知识、技能，提高自身发展和进步。配合各部门负责人成功地完成各项工作，和公司同事之间也能够通力合作，关系相处融洽而和睦。

五、当然，初到公司，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的指导和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

作为公司的一名员工，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做

好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人：

20xx年x月x日