

最新设计思维训练心得体会500字(汇总6篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看。

设计思维训练心得体会500字篇一

ppt是什么我还没弄明白就踏上了培训之旅，等上课了才知道原来就是演讲讲师的'认证，而且所有的课程都是在做演讲的演练，是挑战心理极限的训练，现在课程结束了正在回程的车上，回想这三天三夜的培训经历就是一句话“痛苦并快乐着”。

记得从第一节课开始一上课老师就让我们做自我介绍和说说自己的曾经以及对这次培训的期许，很不幸的我的座位是在第一个，第二节课是抽题即兴演讲一分钟，题目都是稀奇古怪的有的还是英文名，惹出了很多笑话，有的把人名理解成了地名有的把想表达的意思完全说反了南辕北辙，有的完全不明白题目的意思只能站在那面对着镜头微笑一分钟，总之是什么样的状况都有，还好我的题目是“气泡学说“不算太难。晚上做录像回放时大家都笑作了一团。

第二天做的是三分钟演讲题目自拟有一晚的准备时间，这晚大家都熬到了很晚才睡第二天演讲时很明显比第一天进步了很多，但还是有很多问题，因为紧张导致了很多人忘词也有把意思说反了的，或者时间没把控好的还是要面对着镜头微笑满三分钟才能下台。

第三天布置的作业是五分钟演讲题目又是抽取的，准备时间

是一个晚上，我们晚上上课基本都是九点半后结束的，所以大家又是一晚没睡好，有的伙伴都准备到了凌晨四五点，我是困得不行__时都是早睡的习惯十一点我就熬不住了，还好我的题目也比较好说，是“攻心为上“第三天的演讲大家又都有了很明显的进步。三次演讲下来就象是在与自己的内心做搏斗这是在挖掘自己的潜能，我从来没想到自己竟能站在那么多人面前演讲但是这次的培训让我发现了自己的潜能，虽然当时的感觉就象是上断头台似的紧张，但还是站上去了，因为根本就没有退缩的可能，已经容不得你多想别的只能是想让自己表现得更好些。

我很庆幸自己有机会参加这次的培训班，这样的体验真是很好很痛苦害怕但事后却很开心感觉自己在进步，今天下午拿到了结业证书心情真是好极了。

设计思维训练心得体会500字篇二

市场经理岗位的设置，是为了充分发挥市场经理的工作职能，是网络全面提升的要求。也是进一步健全和完善服务体系，突出服务、注重效率、优化流程、提高素质，更好满足市场的需要。其主要职责包括营销管理、服务管理、客户经理管理三项职能。主要任务是协调、组织、管理；指导客户经理做好市场营销和客户服务工作。我是河东片区的一名市场经理，我叫安永峰，下面我向大家介绍一下我做市场经理的一些认识和体会。

市场经理是营销服务工作的一线组织者、管理者，如何带好队伍？如何使客户经理队伍的工作更具实效？作为市场经理要加强六个方面的管理。

如何贯彻落实省、市局的指示精神，如何处理复杂多变的市场情况，如何为性格各异的零售客户提供优质服务，这要求客户经理必须熟知行业的各项政策精神，掌握熟练的营销理论、业务流程、服务技巧。“按订单组织货源、市场需求预

测”等工作，对市场经理是一个全新的事物。因此，对我来说，一个市场经理不仅要自己熟练掌握业务知识，更关键的是要指导客户经理掌握并有效开展工作，提高客户经理独立分析、独立解决问题的能力。

在需求预测工作开展初期，部分客户经理在预测省内有效货源时，样本店设定不合理，集中在某一个业态规模，预测过程单凭在零售客户处听到的情况，导致许多小规模样本户紧俏货源数据失真。为解决这一问题，我立刻召集这些客户经理了解情况，发现他们的误区是：需求预测只要把零售户所要卷烟数据收集上来就可以了。我立刻意识到他们在学习中没有掌握需求预测工作的要领，我便找出了有关需求预测工作的学习资料，组织他们进行再次学习，对样本店的定点与筛选、预测工作的方法与技巧进行了重点讲解，又拿出自己的预测数据进行讲解，再带领他们至客户处进行实地操作，使他们明确要点，掌握了方法，月末预测数据上报时发现各个客户经理的数据的真实性都有较大进步。

面对日复一日的宣传解释、数据分析、客户维护等重复性工作，面对客户对货源不满的抱怨，面对物价上涨、工资不涨的现实问题，客户经理的工作热情受到了影响，从而逐渐转变为作风拖拉、工作被动、心理逆反。如何帮助客户经理调整情绪、摆正心态，如何让不同类型的客户经理保持高度的工作热情是市场经理的一项重要工作。今年10月，在检查一位客户经理工作时发现他每天下午电话签到的时间都比较早，而来自这一片区客户的咨询、投诉问题又有所增加，经过电话检查、实地走访、痕迹检查发现，该客户经理因年轻生活自理能力差，驻点后过得不好，且零售户对有效货源提出的问题多而自己无力解决，觉得不好意思去见客户，因此感到工作压力大。于是我决定当天就在那里过夜，对他进行开导，让他重拾工作自信。当晚我并没有给予他任何批评，而是与他一起做晚饭，坐在一起聊了起来，从李嘉诚如何白手起家故事讲起，教他如何合理支配自己的收入，对比了同样是这么多钱，人家是养活一家人，而自己仅仅是养自己，帮他分

析了感到工作压力大的原因，通过一夜的促膝长谈，使他重拾了信心。接下来的2天我都与他工作生活在一起，帮他把工作进行梳理，把要点技巧一一传授，临走时看到他脸上自信的笑容，我知道这个片区很快会有新的起色。

指导客户经理进行有效的拜访，避免日常拜访流于形式是提高业务技能、发挥客户经理队伍作用重要的环节。我从每月营销思路制定开始，对每一项工作任务都拟定了详细的工作措施和考核指标，对每月的宣传内容，都制定统一的宣传口径，对上级的每一份文件和精神都组织认真学习。同时，全面采用了痕迹化管理，我们结合客户经理手册为客户经理设计发放三个工作本。拜访登记本，包括了拜访前应当准备的数据信息，拜访时应当开展的工作与收集的信息等；月度工作本，包括了月度拜访分天安排、周度信息流转、月度情况分析、四员联动反馈登记等；学习记录本，用于学习笔记，我们对这三个本子实行定期检查、考核挂钩的形式进行管理，启用了“1234”的管理方式，即每月1次考核兑现表彰，每片区每月检查不少于2次，每天对客户经理电话抽查户数不少于3户，每月对工作痕迹检查不少于4次，每周的检查情况报部门审核批阅。同时，我们制定了服务客户“五步曲”，规范了客户经理服务每一位客户的服务行为，使不同的客户经理都能够完成一次有效的拜访。

每位市场经理都分管几个片区，这些片区的销售特点各有不同，如何将每个片区的消费特点加以利用转变为零售户利润新的增长点？在我担任市场经理以后，就开始对每个片区的消费特点加以掌握，并要求客户经理在拜访客户时要将零售户的各类销售困难与货源需求进行记录，通过周度例会的形式收集上来，用笔记本专门做好记录，渐渐发现如温塘、田坪、白溪等地因经济较发达对高档省外烟需求要多一些，而一些中低档的省外品牌库存又积压较多，其他片区的零售户所订购的高档省外品牌又有积压低档品牌动态速度又较好，我都一一进行记录，并在例会中要求客户经理都互通情况，把消息反馈给客户，指导、帮助零售户进行货源调节，使零

售户觉得客户经理越发务实了。同时，如何调动客户经理的积极性，我经过认真思索与探讨，根据每个片区的客户经理都有自己的特长和爱好，使客户经理的工作特长和兴趣得以发挥，让他们能够快乐工作、快乐生活，把沉闷的工作氛围活跃起来。我将每位客户经理的特长爱好都进行了解，发现部分客户经理很上进，希望能够在工作中自身素质能够得到提高，部分客户经理爱好运动，希望能够多参加各类活动。为此，我在网上收集了很多高级营销师的授课视频、办公软件应用提高的课程，拷贝后分发给了客户经理，让他们在工作之余进行学习，在市局组织的各类演讲活动中我们为搞好演讲专门聘请了老师进行指导，我们抓住种种类似这样的专业培训机会，组织想学习的客户经理都去听课，并建议领导轮流安排他们出席各类上台展示活动。在领导的支持下，我们与兄弟部门其他单位开展了多次篮球比赛，并组织了篮球队、羽毛球队，丰富他们业余生活，经过一段时间观察，队伍的凝聚力变强了，业务能力提高了，整个工作氛围也活跃了起来。

绩效考核有很好的激励作用，利用得当能够督促工作人员更好地落实工作。市场经理经常要与客户经理一道服务市场，一起工作生活，如何避免在考核过程中出现不公平公正的现象，如何发挥绩效考核的应有作用，是我经常思考的问题。我总结了三条经验：第一，要将工作与生活区分开来；我认为在纪律和制度面前要人人平等，在工作上一定要严把标准，严格管理，在生活中我们是朋友，要像兄长般多与他们沟通，让他们认识到绩效考核的必要性，取得他们的理解，引导他们树立严谨的工作作风。第二，考核要注意方法，在工作作风方面一定要严肃认真对待，不能手软。在偶尔的工作失误方面，更多的给予指导和帮助。第三，考核要与做思想工作并重，不能够按规章制度考核扣完钱了就了事，而是考核后要帮助客户经理找出问题解决问题。还有，勤于检查把问题消灭在萌芽状态比考核扣分更加重要。

服务站点设置之后，客户经理与专卖管理员职责进行进一步

整合，如何更有效发挥联动效应，我作为市场经理的体会是：以信息为纽带，做到信息共享，信息及时处理，三员联动机制应用于服务站，市场经理在信息流转中的纽带作用非常明显。工作中，我们总结出这样的工作流程：对客户经理提交的信息维护事项，属资料变更、客户等级变化、市场动态信息等职责范围内的工作，我及时登记进行处理；对客户经理提出的调整品牌投放节奏、调整客户业态规模、以及因歇业、转产而提出封存请求等重大变更事项，不能自行处置的，及时上报客户服务分部领导，等待答复处理；对收集的假、私、非等违法线索，以及烟叶、烟丝违法行为的举报，能够迅速向站长反映，及时组织力量调查取证，大大提高了工作效率。

设计思维训练心得体会500字篇三

今天“五一”，妈妈带我去去了潍坊的富华游乐园。

走进乐园的大门，我们就看见了一个假雕塑人。他全身都涂着金粉，不仔细看，还以为他真是一个雕塑呢！往里走，就看到了一座美丽的城堡，多像童话中白雪公主住的地方呀，“快！妈妈，给我照两张相，让我也过过当公主的瘾。”

游乐园里面的游乐项目可真多，看得我眼花缭乱。“该玩什么呢？”我犯愁了，“前面有一个叫‘旋转滚筒’的游戏项目，我们去那儿看看吧！”妈妈说。“好吧。”我们坐到了一个很大的滚筒里面，开始转起来了，一会儿我躺下了，一会儿是妈妈躺下了，一会儿，我们又头朝上脚朝下了，一圈又一圈，真有意思。

从旋转滚筒里出来，我和妈妈半天没回过神来，定定地站在那。一会儿，我恢复了常态：“妈妈，我们去玩‘摩天轮’好不好？”“你还行吗？”妈妈问我。“没·····没有问题。”我咬着牙说。摩天轮开始慢慢上升，不知道什么时候已经升到最高处了，我往下面看，人变得很小很小，只有小蚂蚁那么大了。哇！游乐园的全景——真美呀！

走出摩天轮，我和妈妈来到了最引人注目的“4d影院”。问了妈妈才知道，原来是比较立体电影更先进的电影啊。“电影里有风，你就能感觉到耳边有风吹过，电影里下雨，你就会感觉到脸上凉丝丝的。”妈妈告诉我说。“好玩好玩，这回我可开眼了。”我拉着妈妈，不怕困难，足足排了两个小时的队，才算进到影院里面。一进去就有一位叔叔给我们发了“4d影院”专用眼镜。电影开始了，屏幕上出现了密密麻麻的小虫子，这时我就感觉有很多小虫子爬在我的脚上，痒痒的，麻麻的，不由我把脚抬得高高的。突然，一条长蛇吐着红红的信子向我扑来，吓得我一下子躲在了妈妈背后，急忙摘下眼镜。“哦，蛇还在上面呢！”这时，我看到妈妈看着我，坏坏地笑着，我的脸一下子红了。

“海盗船”、“激流勇进”，都留下了我和妈妈足迹。今天真开心！

设计思维训练心得体会500字篇四

创新是科学技术和经济发展的原动力，是国民经济发展的重要因素，是一个民族进步的灵魂。因此，我们每个人都要有创新思维，要有创造力，要在生活实践中去提高自己的创新能力，培养自己的创造性思维。创新是不分年龄的，不分职位的，人人都要重视创新，人人都要参与创新，人人都有拓展自己的创新思维，为自己和民族的创新能力的提高奠定基础。只有这样，才能激发我们的无限潜能，才能使我们的创造性思维变得更加活跃，才能够运用创造技法去发明和改造一些东西。自己的创造力和想象力也会大大提高。我通过对创新实践这门课程的第四章、第五章和第十章的自我学习，了解和掌握了创造性思维和创新技法。

理论来源于实践，理论最终要勇于实践。要知道实践的重要性。在掌握了创造性思维和创新技法的基础上，我要对某一日常用品进行改进。现在越来越重视教育，孩子们读小学就有很多书，而且学校开设了很多课程。有的家长还会给孩子

买一些课外书，以至于小朋友都背一个大书包去上课。有的孩子本来就长得矮小，再背上一个大书包，感觉整个人都没了，快趴到地上了。孩子的负重量太大。我想利用分析列举型技法中的缺点列举法对书包进行改进。首先现在的书包的缺点有：

(1) 书包的体积过大，但还是不能装很多东西。

(2) 面料太差，很容易磨坏。

(3) 不能防水，底部过薄。

(4) 双肩包有时过于沉重，造成使用者脊椎的问题，并且影响身高。

(5) 书包过重，什么都不装都有好几斤沉。

(6) 很容易脏。

(7) 书包拉链很容易拉坏。针对这些缺点，

可以做以下的改进，从而生产出另顾客满意的书包。

(1) 这种书包的体积很小，他是折叠式的，你不用时可以将它折好放在衣兜里。但是你不用担心它的容积，它会根据你东西的多少自行调节容积。不会将它撑坏。

(2) 将书包的面料做成皮的，但是这种皮质量好，耐磨，而且又不重，它可以轻如薄纸。

(3) 它可以防水，但是和雨衣、雨伞的差别很大。

(4) 这种书包不用背它，底部有两个轮子，打开它之后，可以像推车一样，将它拉走，它自身会隐藏重量。所以，拉起来一点也不累。

(5) 书包有很多小包，可以放很多东西，拉链都是用最好的工艺做的，不会拉坏。

(6) 这种书包的一大特点就是永远也不会脏，它有自动清洁功能。总结起来，就是方便，快捷，易装，能装。这样就给孩子带来了方便，减轻了负担，不会影响他们身体的成长。

通过对创新实践课程的学习，我感受到作为大学生，我们不仅要有创造性思维，还要有很强的动手能力、实践能力。不断提高自己的创新能力，对个人的成长很重要。通过对一些东西的创新，开发思维，开动脑筋，不能让自己的思维太禁锢、太局限。要使思维活跃，才能有很多奇思妙想的想法，这样才能谈得上创新。经过学习，我发现了自己的创新能力不足，不过现在我找到了提高自己的途径，有意识的培养自己的创新技能，拓展创新思维。这种思维模式对自己学习其他的任何学科都有帮助，它是很有灵活性的。

设计思维训练心得体会500字篇五

某小学近日进行了一次“教学行为满意率”的学生调查，令校方始料未及的是：得分最低的不是课程设置、教材的适用性、教师的讲课水平之类，而是目前的“课堂练习”方式。许多学生抱怨：“课堂练习样式单一，重复太多，没有意思”，“怕做不出来，挨老师批评”。

的确，学生做同样的练习，如果题目太难了，基础差的学生叫苦不迭；题目过于简单，优等生又觉得“食之无味”。不少教师也承认：“我们备课的重点是将知识点讲清楚，对于练习则考虑得比较少，反正书本和辅导材料上有现成的练习，挑选给学生做就是了。”

而教育心理专家认为，课堂练习对于学生完成知识“内化”有着重要作用。针对性强的课堂练习，不仅能帮助学生巩固所学内容，更能利用学生对新知识的兴奋点，激发出新的思

维火花。因此教师必须对课堂练习进行精心设计。

在教学实践中，我依据目标，从学生实际的认知水平出发，依据教材，从教材中寻找训练点，设计了一些另类练习，即有别于传统有利于学生发散性思维的开放型练习，也取得了一些效果。因为发散思维可以赋予思维灵活性，广阔性、独创性等可贵的品质，它在创造思维中占据着十分重要的地位。因而这类开放型练习，有利于培养学生思维的灵活性，多向性、发散性、创造性。

“小、近、实”的课前三分钟创造性活动，主要根据学生特点设计组织的。目的是培养学生的观察习惯和创造意识，锻炼学生的语言表达能力和组织能力。活动突出“小、近、实”，即活动规模“小”，活动时间短；活动内容贴“近”学生生活；活动价值有现“实”的意义。如每天活动一次，全班同学轮流担任主持人、演讲员、编导等，使每个孩子的才华得以展现。他们通过“想、说、做，”等创造性自主活动，从生活中发现内容，设计自己的“三分钟”。如任誉同学针对地球污染严重的情况，画出了一幅“我们还会来”，它通过地球、太阳、月亮的对话，提醒人们保护环境；腼腆的毕梦如同学经过几次做“演说员”的锻炼，终于落落大方地站在台前。有趣的活动使每位同学的创造意识、创造个性、品质得到了充分发挥。

马斯洛说：“几乎任何一个孩童都能在没有事先计划的情况下即兴创作一支歌，一首诗，一个舞蹈、一个游戏。”这靠的是什么力量？心理学研究认为：低中年级学生产生意义（包括思想、意向、情感、需要等）的主要心理结构是想象。他们正是借助想象与幻想理解他们生活的世界、研究和解释这个世界的。

在小学语文教材中，有许多课文与绘画有着密切的关系，我们可以充分利用这些绘画资源——优美生动的语言文字，引导学生放飞想象、画一画。如“古诗配画”，宋代苏轼诗曰：

“画为不语诗，诗是能言画。”可见，诗画密不可分。小学语文教材中一些古诗，如《望庐山瀑布》、《绝句》等，都可以引导学生想象，并通过画的形式再现诗的意境，在教学时，可以先让学生反复吟诵，然后根据自己的理解，用画面表现，虽读同一首诗，但学生的理解、感受、会有差异，可以说一百个学生，就有一百种画法。

又如《北大荒的秋天》一文作者选取了北大荒秋天的天空、小河、原野用细腻、生动的笔法、描绘了一幅色彩绚丽，丰富的北大荒秋景。学习课文后，可鼓励学生用手中画笔描绘出自己心中的北大荒的明天。学生兴致盎然，他们展开想象的翅膀，把未来的现代化北大荒描绘得更有生机。把画画引进语文教学中，能进一步促进学生的听、说、读、写能力，使语言更为具体化，形象化，这种既有思维价值，又有一定思维容量的练习，使学生不仅深化了对课文的理解，而且拓宽了学生想象的空间，创造性思维得到了训练，为他们全面发展拓宽了渠道。

联想是创新的翅膀。联想练习能唤起学生在思维活动中贮存的丰富表象，并使之串联和沟通。

课文中，作者往往因表达需要留下情节的空白，教学中可以让学生根据上下文去揣摩，想象出空白的情节。如《诚实的孩子》一文，讲列宁到姑妈家做错了事，撒了谎不敢认错，后来在妈妈的教育下他写信给姑妈认错。课文接着写列宁收到姑妈表扬他认错的回信、留下了列宁写认错信的情节空白。教学时，可以引导学生代替列宁写封认错信。这类习题不仅训练了学生的想象能力、表达能力，也训练了学生的创新能力。

皮亚杰指出：“活动是认识的基础，智慧从动作开始。”学生的多种感官参与认知活动，可以处处不断地刺激脑细胞，促进思维活跃，便于信息的储存和提取，同时，易于激发学生的好奇心和求知欲，产生学生的内驱力。因此，在小学语

文课堂教学过程中充分重视表演、动手等实践活动，让学生在表演中调动大脑及全身心的整体运转，促进多种感官协调活动，促进学生创新潜能的发挥和创新个性的形成。

教学中，教师可以有意识地创设富有创造性的情境，激发学生潜在的表演欲望和表演天份，让他们乐于说一说，敢于演一演。表演本身就具有创造的内涵：演可以创造性地表现文字内容，可从把语言文字转化为具体的场景，变静为动。

《我应该感到自豪才对》一文教学中，我创设了这样的情境：小骆驼从沙漠旅行回来了，有一天，它们在小溪边照镜子，恰巧又遇到了小红马，它们之间会发生什么，请小组讨论后分角色演一演。学生在这一过程中，既复习巩固了所学动物常识，又培养了创新思维能力。

语文教学中，要想激发学生的创造潜能，还可以利用课文自身特点，支持学生自己去探索、解决问题。

《水上飞机》、《航天飞机》、《飞驰在高速公路上》这些课文向我们介绍了现代化祖国的飞速发展。对于这一类课文，可以指导学生在课外收集有关资料、图片，在课堂上再以讲解员或“老师”的身份向同学介绍自己的所得，学生在听与说的过程中，放开了手脚开阔了视野、拓展了创造的天地。

《蓝鲸》一文介绍了蓝鲸的样子、生活习性及用途，并写道：由于过量捕杀，蓝鲸已濒临灭绝的境地。如果蓝鲸灭绝了对人类将意味着什么？东北虎、大熊猫、金丝猴、这些珍稀动物如果不加以保护的话，命运会如何？学生带着这些问题去查阅资料、去交流。还从此为主题开了一个主题队会。学生在动手的过程获得了知识，培养了能力。

鼓励学生做一做的具体形式很多，可以因课而异。如《我的外公》、《争论的故事》、《掌声》、《蒲公英》等这些课文，可以让学生写一写学了课文后的收获、体会，懂得的道

理，作为自己的座右铭，并自己动手，凭个人喜好制成精美的书签，以勉励自己不断努力。这样的练习，不仅训练了学生的语言表达能力，而且还发挥了学生的创新潜能。在无拘无束的实践活动中，逐渐点燃学生的创造火花。

教学实践证明，在语文教学中重视学习训练体系的活动性、实践性、开放性、应用性、综合性，能让原本单调乏味的练习变得生动、有趣、引起学生大脑皮层的高度兴奋。它使学生产生了强烈的求知欲，激发学生积极地参与，确立学生的主体地位，让学生走出“标准答案”的思维定式，使练习成为每个学生展示的舞台，为学生独立探索、自立创新提供了更为广阔的空间。这样，为培养学生的创新意识搭建“平台”，使学生敢于探究，善于突破，乐于迎新。

设计思维训练心得体会500字篇六

5月19日，我有幸参加了分行举办的客户经理营销管理技能提升专题培训，来自台湾的关老师亲切的授课深深的吸引了我。关老师以自身的经验，生动活泼的方式讲解了大量维护客户的技巧，听后深受启发。

要认识客户，了解客户的首要条件是要对客户好奇，对客户本身好奇，对客户的家庭、工作、交际等等都要充满好奇心，进而对客户的一切了如指掌。只有了解你的客户，才能和客户维持良好的关系，使其成为建行的忠实客户。

如果客户在建行邢台分行只有存款，那么客户如果要离开建行，只要把存款转走就可以。如果客户的存款、电子银行、信用卡、股票签约等等都在我们建行，那客户想要离开建行的成本就大大的提高了。因此，想要提高客户的离开成本，就必须通过营销产品来实现。只有客户在建行邢台分行的产品越来越多，客户与建行邢台分行的关系就越来越密切。客户的关系才会稳定。

这是我参加过的培训里面最特别的一个课程，把客户当作对象来培养。从自我介绍，到认识，到熟悉，再到忠诚相处。把这种恋爱的过程融入到我们的客户维护中，使我们的客户真切地感受我们的服务。这就要求我们的客户经理必须有活泼热情的性格，有必达目标的准备，有专业的知识，才能吸引我们的客户，才能与客户谈上一场恋爱。通过这次培训，我清楚地认识到怎样去营销，想要营销的前提就是要先去培养客户关系，只要你有丰富的客户资源，就不用考虑营销的问题，你的每一位客户都将对你带来很好的收益。我会以这次培训作为一个新的起点，在今后的工作中去实践，去运用。把学到的知识运用到实际工作中，为自己的事业和建行的明天而努力。