

最新篴冷机培训心得体会与感悟 教师培 训心得体会感悟(大全8篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

篴冷机培训心得体会与感悟篇一

通过xx年x月xx日的培训和个人导课展示，专家对我提出的意见，使我认识到：上课是一门艺术，除了有一定的知识结构外，还要有一些技巧和方法。要善于引导学生自己去学，真正成为课堂的主人。

当前，课改浪潮汹涌磅礴，教学方法五彩纷呈，使得有些教师茫茫然，惶惶然，举手投足不知所措，听了专家的报告，顿觉有晃然大悟之感：先学一家，融汇百家，发展创新，自成一家；先入格，后出格，入格求形似，出格求神似，一语道破的，教学切不可赶时髦，摆花架子，盲目追随，死板硬套，而应该因人而异。每个人的性格、阅历、见识、语言表达、现代技术应用能力不尽相同，若套用同一模式，势必洋相百出，不成体统。

教法要结合实际，就地取材，灵活机动，要因人而异。要因生而异。生源不同，各有千秋，要针对学生，因材施教，不可照搬照套。教学有法，教无定法，在五彩缤纷的花园里，不可眼花缭乱，要学蜜蜂，采撷百花精华，自酿成蜜，形成自己的教法，形成自己的特色，形成自己的风格，教出自己的风采。

几位专家的人品、学识、阅历、思想深深地感染了我。这次

培训，使我受益匪浅，茅塞顿开。

我们要先做人，再教书。做人要有一个好心态，一个好心情。心理健康，身体才能健康，工作才能愉快。好心态成就一切事业。爱学生，爱同事，轻轻松松地当老师，快快乐乐地当老师，简简单单地当老师，放下包袱，抛却沉重，让微笑永远绽放在您的脸上！我们要善待学生，尊重生命。要善于引导，能理解、宽容。

通过这次培训，我对教师这个职业的有了更深一层的了解。教师应无私地将知识传授给自己的学生，维护自己的学生，并关爱他们，以自己高尚的品行为学生树立起榜样。面对后进的学生，不能采用或体罚等行为，而是应该用加倍的爱去帮助他们进步，这不仅是从职业角度，更是从法律角度对教师的义务作出了规定。教育不仅是教，更是教与学互动的一个过程。一味地向学生灌输书本知识只是一个教书匠的水平。只有通过在教育中不断学习，在学生实际情况的基础上对教学有所创新，才能逐渐提高教学水平。

教师必须要更新原有的知识结构，一方面准确把握任教学科中学生终身发展所必需的基础知识和基本技能；另一方面通过各种渠道不断学习，扩展自己的知识储存。新课程还要求教师必须有开发课程的能力。教学内容从过去的以教材为中心的单一书本知识转变为以教材为轴线，以活动为纽带，与现实生活紧密联系，充分挖掘本土资源和校本资源，充实教材内容。教师还必须发展整合课程内容的能力。

新课程理念下，学生的学习方式也发生了重大变化。传统的学习方式中，课堂成了“教案剧”出演的“舞台”，好学生是配角中的“主角”，大多数学生只是“观众”与“听众”。在课堂上，学生被当成是单独的学习个体，而教师往往居高临下地对待学生，有点为老师独尊的架势，而且一味地强调学生接受老师灌输的现有知识，很少甚至没有考虑过学生的真实感受。新课程倡导学生主动参与、乐于探究、勤于动手，

培养学生收集和处理信息的能力、获取新知识的能力、分析和解决问题的能力以及交流与合作能力。为此，新课程倡导自助、合作、探究的学习方式。它变沉闷、闭塞的课堂为欢声笑语，是师生的交流、学习过程以及学习过程中自主探究、合作交流的情感体验，它还注重在学习过程中培养学习和做人的品性。

篋冷机培训心得体会与感悟篇二

在这短短的10天的学习时间里，我好象从里到外受到了一次洗礼，是对心灵的震撼和思想理念的转变，但感觉又都是幸福而充实的，因为每一天都能听到权威专家不同课程的讲座，每一天都能感受到思想火花的碰撞，众多的疑问在专家、教授那里得到了解决，每一天都有丰硕的收获。十天里我就像一块干燥的海绵拼命地吸收着知识的养分，想把这些理念和知识带回去和大家分享。

一、在专家的课堂中学习到的：

孙远杰教授让我了解了什么叫“幼儿教育的行动研究”，他以行动研究原理为重点，结合实际，巧妙的利用案例对教育行动研究的原理、层次、过程等问题进行了详细的解说，他要求我们在教学工作中积极参与研究，在研究中反思，在研究中成长，从而提高自己的专业素质。其实在平时的教育工作中，隐含着许多的问题值得研究，但这隐含教育本质的问题却往往被我们忽略掉了，听了这个讲座，我反思了自己的思维习惯，使我认识到：如果想让自己的劳动从单调变得有趣的话，就走上从事一些研究这条幸福的道路上来。

冯晓霞教授的《质量-幼儿园生命之本〈做一个专业的幼儿教师〉》的讲座，使我再一次认识了幼儿的发展规律、重新认识了什么是科学的幼儿发展观、专业化教师的职责所在、怎样做专业化的幼儿教师。她从如何理解幼儿园教育质量入手，深刻分析了哪些因素是决定幼儿园教育质量的重要因素，

其中师生关系、教师的态度与行为、学习活动安排是关键。学前儿童教育既要顺应儿童的自然发展规律,又要将儿童的发展纳入合乎社会要求的轨道,专业化的教师要了解儿童的兴趣和发展的需要,把握儿童发展的程序和规律。使我认识到自己以前的做法与幼儿发展规律的背离,之所以迎合家长是因为自己理论知识的缺乏,理论支持力量的不足。教师只有做到专业化才会令人信服,才会经受住外来力量的冲击,才会有坚持的力量,才会受到尊重。我将从现在做起,坚持尊重幼儿的原则,坚持以幼儿为本、以幼儿发展为本,不再偏离。

侯莉敏教授主持的的幼儿教师专业成长——课例工作坊,更是给我带来了心智的启迪。它让我们近距离的观摩名师是怎样组织教师开展教研工作的;当课例展示完后,执教的教师进行反思,其他的工作坊成员围绕活动进行讨论,为执教者提供帮助,让他在每次的活动找到全新的定位,挖掘进一步提高的空间,而观察员则从教育科学的角度全程记录教学活动,并结合客观数据和相关理论,对教学活动作了科学、深入的研究分析,给执教者提出相关的建议和意见,这为我今后组织教研活动提供了教研模式。

跟随虞永平教授重新解读《纲要》,理解《纲要》的核心精神,知道幼儿园课程的特征:适宜性,生活性,经验性。他深厚的学术功底深深的吸引了我,在与学员互动的的时间,我连忙将自己平时工作中的教育困惑提了出来,虞永平教授也耐心的进行了解答。许卓娅教授风趣幽默轻松活泼的讲座带来了音乐游戏化的全新视角与体验,她向我们介绍了团体律动游戏设计和教学实施流程,还在现场与我们进行了游戏互动。覃军副教授为了帮我们拾寻幼儿园美术教育的核心理念而声嘶力竭,何媛副教授与莫秀峰副教授则让我感受到,她们虽然年轻充满朝气却是那样的博学。同时还学习了教师研究学习团队的组建及开展教师沙龙,进行了素质拓展训练,参观了三所幼儿园,现场观摩了名师的案例教学等等。

这次培训,我不光学到了先进的观念,还学到了一些操作性

很强的技能：幼儿教育行动研究记录表的制作；幼儿园观察研究方法与技术；课题研究的基本步骤；幼儿园教育活动设计的问题与思路；如何设计一个促进幼儿心理健康的活动；如何开展园本教研，如何利用园本教研促进幼儿教师专业成长；幼儿心理健康的指标等等。

培训中我的收获还来自同班的学员们。这次来到广西师大培训的老师们，来自云南、贵州、广西、海南、湖南、湖北等地，她们让我领略了各地的幼儿教师风采，当专家的问题抛出来，学员们在几秒钟之内就能做出回应，引经据典侃侃而谈，而且发言紧扣主题，层层推进，逻辑性很强，随口说出的话就像我经过深思熟虑写出的文章一样有条理，她们对幼儿园指导纲要，工作规程更是烂熟于胸，对幼教界前辈们的观点和理念也非常熟悉。这些在我脑海中仅仅是我国幼儿教育并不太发达的地方，老师们的专业素质一点也不差，那么像上海，南京，江苏等幼教发展前沿地区的老师会有多么专业，我自己和她们的差距有又多么大呢？她们扎实的专业素养，深厚的理论知识，敬业精神又让我感动，在教育沙龙，讲到教师成长的问题时，有个园长提出这样的观点：每个教师的成长都要一定的时间，这个我们可以等待，但是孩子的成长却是不可待的，怎样才能加速老师的成长，让每个孩子受益，这个是我一直在研究的问题。当讲到怎样提高理论素养这个问题的时候，有个老师这样告诉我们：她的方法就是读书——记录——实践——反思。当讨论到怎样做一位好老师时，有位老师这样谈到：心中始终装着孩子，脑中永远盛满童趣，让幼儿在游戏中学习的老师就是一位好老师。这些言论，这些做法，无一不是以幼儿的成长为中心，深深地感动着我，每一天的讨论都能让我感受到思想火花的碰撞，都让我不断地提醒自己：作为一名老师，我做地远远不够，真的该认真学习，不然一定会被时代所抛弃。

三、心动后的行动

有人总结：“培训就是——培训时心动，培训后激动，回去

后一动不动”，这个可能是许多培训的真实写照，但是这次的国培我相信会是个例外。回来以后，我将就湖北省正在开展的“课内比教学，课外访万家”的活动，着重以下几个方面向园领导和教师们反馈到学到的理念和知识，结合我园实际，针对我园的薄弱环节：早期阅读活动，基于课程整合的科学活动，音乐教学游戏化，游戏区域活动做四个详细的报告。报告中我会结合学到的理念分析我园以上四方面工作开展不好的原因，包括各种主观原因和客观原因，试着列举能解决这些问题的详细措施和策略。

国培，让我收获了快乐，收获了知识，收获了希望。培训结束了，新的工作开始了，作为一名教师，此次培训中我深刻认识到，在新的时代和新的教育背景下，只有进一步更新教育观念，改进教学方法、教学行为和教学手段，扩大知识面，完善知识结构，从实践中学习，在反思中进步，提高专业化水平才是我们成长的途径和最大的收获。

最后，我想对国培项目组的所有工作人员说声：谢谢！广西师大的教师们，你们辛苦了！侯莉敏教授和吴慧源老师，你们就像我们身边的姐妹一样给了我们无微不至的关怀，谢谢你们！

幼师培训心得体会感悟2

篔冷机培训心得体会与感悟篇三

师德师风学x活动受到了幼儿园领导的高度重视，幼儿园在第一时间组织召开园务会议，统筹全局，制订了详细、可执行的实施方案，并向教育局上报。在随后召开的动员大会上明确了学_任务、学_意义，确定了学_的地点、时间、内容、形式，准备了专门的学x笔记本、学x资料等。在接下来的时间里，幼儿园领导率先垂范，每位班子成员负责一个小组的学x

与讨论，全园的学x热情高涨，学x效果显著。同时，成立师德教育领导小组。领导组统一部署师德教育活动，每项活动做到心中有数，指导到位。

班主任工作学x认真学x优秀班主任典型事迹。德先进典型学x认真学xxxx的先进事迹。师德规范和规章制度学x负面案例反思。教师宣言。本次师德学x的形式灵活多样，通过自学、专题讲座、师德建设讨论、观看网上视频、撰写反思材料等形式，开展园本培训。

通过这次学x使广大教师从思想到行动都得到了一次净化。教师思想素质明显提高，通过师德师风学_活动，大家从根源上找出自己的不足，端正了学x态度，自觉加强理论学x努力提高自身素质。听大家谈谈各自的学x体会，看到她们在岗位上的工作成绩，更看到了她们思想上进步和业务上的提高。

通过学_和分组讨论，教师们在尊重幼儿、关心幼儿方面取得了共识，大家一致认为：热爱幼儿、关心幼儿、建立和谐的师生关系，是提高教育质量的前提。所以，在暑期培训期间，教师们利用空余时间走进了幼儿家庭，与家长交流教育思想，了解幼儿状况，把老师的爱送到了每个幼儿家中。师德学x活动推动了我园精神文明建设，形成了领导关心下属，同事间和睦相处，班级之间互相学x互相帮助，共同进步的良好风气。

师德教育是一项长期工程，我们将一如既往地抓好师德师风建设，为使我园教育教学再上一个台阶而努力。

篁冷机培训心得体会与感悟篇四

两年来，我将关爱体现在生活最小细节中，把真情融入工作的每一环节里，从爱心出发，相互理解，真心相待，赢得了员工的尊敬和认同，这是我人生的最大财富!我骄傲，因为我

们是公司最友爱的团队，我自豪，因为我是优秀团队中的一员！

所谓的团队不能单纯理解为一个特定范围的一群人，而应是大家同一目标，一种声音，一起努力的团体，这一团体是否团结，是否有凝聚力，是否有相互学习、知识共享，决定了团队的战斗力，它是影响单位或部门发展的关键因素之一。

“众心齐，泰山移”，我深知：一个无论多么优秀的管理人员其个人能力是有限的，而众人的智慧是无穷的，怎样去设计客服中心内部文化，激发每一位员工爱岗敬业、积极向上的工作热情，创建一支富有凝聚力和战斗力的学习型团队，让每一个员工具有归属感和职业自豪感，这是自客服中心成立之日起至今一直是我孜孜追求的境界和竭力奋斗的目标。

10000号在公司团队建设中是难度系数最大的单位，因为中心员工年龄差别大，用工方式不统一，薪酬待遇偏低，工作烦琐压力大，个人素质要求高，而且在工作中经常不被理解，遭遇委屈是家常便饭，“客服中心是防火墙，话务员是灭火器”这是10000号日常工作的真实写照，我们常戏称“客服中心对外是矛盾汇集中心，对内是克服困难中心”，事实的确如此，面对现状，如何在这种情况下舒缓员工的压力？怎样防止服务过程员工自我情绪失控而产生的负面影响？通过什么样的方式和途径去激发员工工作和学习热情，增强员工对岗位的认同感，对企业的忠诚度，是我常常思考和需解决的实际问题。

管理是一种观点，是一种服务，更是一种艺术，激励与日常管理与团队建设密切相关不可分割，客服中心的激励工作具有人力资源管理的共性，也有它的特殊性，大家都知道，无论任何单位的发展都离不开全体员工的创造力和积极性，虽然物质激励仍然是衡量员工的自身价值的一个重要指标，但事实上在特定环境下，精神激励的作用在一定程度上超出了物质奖励的意义，我认为：有激励就有动力，有期许就有冲

刺，有认同就会产生归属感，两者之间是作用力与反作用力的关系。基于这个观念，在10000号日常管理工作中，将激励措施面向所有员工，我关注每个员工一点一滴的进步表现，量体裁衣，灵活运用，一张满意的笑容，一个赞许的眼光，一句肯定的话，都会成为员工“温馨服务，天天进步”的动力。重视员工，欣赏员工，塑造员工，点点滴滴的积累就形成了团队的合力，保证了中心整体服务水平不断提升和各项目标的顺利完成。

我常常告戒自己和勉励同仁：面对市场，面对客户，我们所呈现的必须是最好的，因为我们已与中国电信融为一体，我们站出来就代表着随州电信！

二、细化基础管理，量化绩效指标，营造了一个公平、公正、公开的考核氛围。

标杆要定位，管理要精细，指标要量化，评价要公允，这是我对客服中心日常管理工作的简单概括。

我们以正面引导为主，大胆执行分公司的绩效考核精神，结合中心实际，针对不同岗位进行了分工，分别制定了岗位职责，给每一员工下达了绩效考核指标，设置优质服务明星岗，在细化、量化员工的工作任务的同时，提出工作的具体要求和标准，使每个员工对自己应承担职责的做到心中有数，客观评价自己，公平看待他人，最大限度发挥员工的工作积极性，营造了积极向上、争先创优的竞赛氛围。

三、防微杜渐，及时纠偏，甘当“灭火器”愿做“防火墙”

如果说营销谈单难度大，那么服务补救工作难度系数将更大，大家都知道商业谈判中信任是基础，讨价还价是过程，双方的歧义在于怎样让利益最大化，然而客户投诉不同于商业谈判，其工作难点在于要在最短时间内进行情感的修复，信任感的重新建立，宽容、耐心是基础，审时度势是关键，圆润

沟通靠功底，降低损失是目的，赢回客户是效益。

200x年初，我一上任就面临了一个重大投诉的考验，南郊ip计费出现错误，用户王越级投诉要求赔偿自装机之日起的总话费共计30万元，否则就要向媒体曝光。接到投诉后，我多次上门与用户进行沟通，但该用户执意坚持要求赔偿。经过多次交涉我发现由于用户的职业性质，不愿事情闹得太大，虽其原与电信有积怨想获取个人利益，但有恐被组织知晓影响前途，针对用户这一特殊心态，制订一系列补救措施，通过锲而不舍的努力得到用户的理解，在规避企业风险的同时，也让用户对企业及本人有了新的认识。

如果说200x年初的王 ip计费错误越级投诉处理案例，在高总的指导下我是小试牛刀，那么20xx年底至20xx年初68户“一机双号”用户安全退网无一越级申告，让我初显身手。在每件处理客户投诉时，我不是仅仅为了平息事端，了结投诉而努力，更重要的是在得到客户认可的同时，也要让客户对中国电信不断追求卓越提升服务质量有更多新的认识。我深深体会到：服务质量是企业的生命线，服务就是效益这看似简单，体味之后却内涵丰富，它让我清晰地认定我所从事职业的意义多么重要，更坚定了我严格管理，防微杜渐，及时纠偏，愿当企业服务质量的防火墙的信念。

感到非常欣慰的是自10000号成立至今，凡经我手的各类棘手的用户争议、96180和上级领导转办的投诉，都得到了圆满的处理，许多被认为比较“难缠”的客户与我交上了朋友建立良好关系。

自信来自专业，专业来自学习，10000号自成立之初，就建立了严格的学习制度，月初我们根据工作实际情况制订详细的培训计划，要求员工按时参加，按计划执行，我们重视培训的每一个过程，更关注培训后知识的掌握和应用，在月底进行考试，并将考试的结果运用到内部工作考评中去，通过多形式的培训方式如：案例分析、业务讨论、专家讲课等，鼓

励员工贡献和分享她们的经验、技巧和最佳实践，由个人知识变为团队知识，使得一方面员工可以通过学习，避免重犯类似错误；另一方面，再出现同类问题后，员工可以少走弯路，及时准确地处理好客户需求。

为了积累工作经验，加强交流和沟通，每月每位员工写一篇工作日记或学习心得，内容和格式不限，通过每月的练笔，大家的文字水平均有不同提高，更重要的是从字里行间我能捕捉到员工思想动态，引导她们达到知识共享的目的。

随着对客户响应速度的提速，服务标准的不断提升，岗位对员工的工作技能和个人素质提出了更高的条件，不仅要他们要掌握各类电信业务，熟知电信各个生产环节和流程，同时还应具备较强的沟通能力和营销技巧。在日常培训工作中，业务知识、操作技能、服务技巧、优质客户服务意识及服务行为规范是经常所涉及到，但员工对电话营销知识和宽带障碍预判断、预处理仍需加强培训力度，近期，在高总的亲自部署和大客部、公客部的大力支持下，何骏驰、付建峰两位网络精英，牺牲休息时间现场指导，并将编辑宽带业务培训教材，以加强培训效果。

五、以阳光心态笑看花开花落，面临困难仍能保持长效的工作热情。

200x年元月我从多媒体分局调入1000号，当时正值公司劳动人事改革，人员紧缺，工作地点分散，由于是新成立的单位，工作流程与管理制度无章可循，一切的一切需要我从头做起，面对挑战我没有胆怯，边顶班边学习，边摸索边总结，在最短的时间内调整好角色，适应了新的岗位，凭借着高度的责任心和持久的工作热情，积极主动，有计划有步骤地实施着1000号机构的搭建和内部管理，建立了一套较为科学的管理办法和激励机制，理顺关系，让各界面的工作流程闭环而流畅，扎实的基础管理工作在省公司组织的渠道建设与优质服务工作检查中多次受到了好评□200x年我所在的中心被分公

司授予“优质服务窗口”和“先进生产集体”的称号□200x年评为“先进工会小组”，申报了省青年文明号荣誉称号。

在我已近20xx年工作经历中，无论是高岗低聘时，还是竞聘落榜时，我总能及时调整心态，笑对逆境，保持长效的工作热情，因为自始至终我心底有一个最朴素的想法：岗位级别可以低些，工资待遇可以少些，但对自己的工作标准不能降低，所带领团队的服务质量和工作效果更不能降低，努力工作是我应尽的本分，带好团队仍是我职责所在。

两年来时间匆匆而过，我见证了客服中心从无到有，从小到大，从1000到10000，员工从7人增至今天的21人，一次次服务提升中，无论是机房的搬迁，还是人员的培训或日常管理，我尽职尽责，不敢有丝毫懈怠，用脑去思考，用情去管理，用心去工作，当看到客户从敌意到满意，从对立到认同，我感受到工作的快乐，享受到实现自我价值的快乐，我爱我的岗位，我更爱我所在的团队，我们克难奋进一起战斗，相互鼓励，相互感动，同甘共苦，风雨同行，共同走过最初艰难的创业路，这段人生经历使我对岗位的理解和10000号的认识得到了不断的升华！

篴冷机培训心得体会与感悟篇五

这段时间我参加了公司客服部的培训，接受了企业文化等多方面的学习和辅导，受益匪浅。使我更加明确了企业发展与员工队伍的培训建设之间的重要关系。首先是培训内容具有很强的针对性。有电子支付、电子商务和员工在面对压力时释放自己内心情绪等内容，对于提高公司服务产品的质量，实现企业社会效益和经济效益目标的内容。

的确，一个公司应该是一个团结战斗的集体。这个集体靠什么来维系、来支撑呢？那就是精神和理念构成的企业文化！这种精神和理念是一笔无形的财富，它激励每一位成员为之奋斗、为之献身，以其而荣耀、以其而自豪。

客户专员的主要工作包括：执行客服关系维护与管理；接待并处理客户电话咨询、抱怨；执行服务关怀。

客户沟通的要点包括：沟通的内容、方法、以及客户投诉的处理、客户满意度的调查。与顾客交谈的注意事项：宽松的沟通环境、沟通要与顾客保持适度距离；对客户所提任何问题和要求均要采取与人为善的态度，给予充分理解；根据沟通的内容和目的不同采取相应的方法。

客户投诉作为一种行业现象，普遍的存在于服务行业。与客户进行沟通是处理投诉的根本，一切抱怨都开始于了解不够，而一切抱怨都会结束于有效的沟通，了解对方的性格模式，使用对应的沟通技巧，是实现有效沟通的途径。乐观地对待每一次挑战，用我们的真诚感染每一位客户。注意调节自己的情绪，将每一个困难当作一种考验和学习的机会。用心倾听，认真解决每一个问题，让客户得到超越期望的感受。要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度，用客户的眼光来考虑问题，“急客户之所急，想客户之所想”。所以，客户的各种需求不可能得到完全一定的满足，服务一方面要不断提高服务品质，另一方面也要随时准备接受客户的投诉。投诉处理的一般方法：耐心倾听、不与争辩；详细记录、确认投诉；真情对待、冷静处理；及时处理。

与客户沟通的同时还要注重职业礼仪。一个人、一个企业的礼仪水准如何，反映着这个人、这个企业的文明程度，整体教养和素质。企业推崇礼仪，有助于塑造和维护企业的整体形象，有助于进一步提高服务水平与服务质量，有助于创造出更好的经济效益和社会效益。广泛的礼仪一般有：从头开始、着装、行为、姿势调整、动作、积极的情绪、语言、公共敬语、称呼和问候、交谈、电话礼仪、往来等。穿着职业服装不仅是对服务对象的尊重，同时也使着装者有一种职业的自豪感、责任感，是敬业、乐业在服饰上的具体表现。规范穿着职业服装的要求是整齐、清洁、挺拔、大方。在接听电话时你所代表的是公司而不是个人，它能够真实地体现出

个人的素质、待人接物的态度以及通话者所在单位的整体水平。所以不仅要言语文明、音调适中，更要让对方能感受到你的微笑。礼仪是一张人际交往的名片。礼仪可以帮助我们规范言谈举止，学会待人接物，塑造良好形象，赢得社会尊重，我们客户服务人员是文明礼仪的窗口岗位，良好的职业礼仪形象对于我们贯彻公司的服务产品至关重要。我们在日常生活中，也应培养自己的气质、风度、学识和应对进退的涵养，使自己的一言一行、一举一动，彬彬有礼，给客户留下美好的印象，有助于增进与客户的和谐人际关系，实现公司良好的社会效益。

通过这次基本业务知识的培训，使我们从上岗的开始阶段就养成规范化工作的好习惯。为客户提供优质的服务，这是我们行业的要求，也是我们公司的特色，更是我们每一位员工的工作原则。在高阳这个“年轻而精锐的队伍”里面，我的职业道路才刚刚开始，当努力学习，紧跟公司的前进步伐，早日成为一份中坚力量。

篔冷机培训心得体会与感悟篇六

2021年3月5日公司组织培训狼性营销团队培训，非常感谢公司能够给予我们这样一个平台，作为一名市场销售人员，我在本次培训中获益匪浅，也希望能将此次培训的精髓运用到工作上去，能让自己的工作更具激情和效率，在此分享我本次培训心得，与大家共勉，也希望大家能多多交流更好的发挥自己在团队中的作用。

作为一名销售人员在面对市场的严峻考验时更应该具备灵敏的嗅觉、环境适应能力及逆境生存发展的心态。并且要在激烈竞争的市场中主动出击寻找客户。要坚信客户不是找来的，而是抢来的。而要想能在竞争激烈的环境下抢得客户，这便要灵敏的嗅觉到客户的存在，并要了解到客户所需，对于客户所需我们需要做什么和改变什么。“找出客户、主动出击、找对方法、团队协作、不气馁、不抛弃、不放弃”面对客户

要求和市场环境勇于改变自己。是我们此次培训的核心主题。

寻找客户是我们占领市场份额的第一步，客户喜欢的是积极主动的供应商，在寻找客户时销售人员要更具灵敏性，反应必须及时，一有客户资源就必须立刻分析客户资料了解客户需求，如果客户是我们合适的猎物就立刻建立联系，不能等等停停隔岸相望。不管第一步能否走成功，必须也先要给客户留下一种渴望而积极的欲望。要让客户发现我们的优点并对我们产生兴趣。

找对方法是赢得客户的关键，这个关键更需要我具备随机应变的能力和坚定不移的目标。要知道每个客户后面都会有几群狼在争抢。如果我们没有找对方法与同行一起竞争必将失去优势。与客户建立联系后，要冷静思考客户哪些项目是适合我们的，要想获得这些项目我该找谁？在寻找这个关键人物时我该准备什么，我有多少时间准备？中间可能还会经历各种困难或打击，我该如何及时调整自己的心态，在每一次打击或拒绝过后我们更应该以积极主动方式站在客户面前。真诚的面对客户，找出客户真正所需，在我们能满足客户的需求前提下竭尽所能的达到客户要求，以争取到合作的机会。

当今电子行业更新换代日新月异，并更具高科技，个性化。以后会有更多个性化电子产品展现在我们眼前并融入我们的生活，而且电子产品从不缺乏市场，任何消费电子都已成为个人生活的必需品。

pcb作为一切电子产品零件中的母体，也会随着电子产品的更新换代而带来一场技术和销售的革新。各终端品牌为占据市场规模，必将会引起一场技术、成本、时间的战争。为吸引消费群体日后的电子产品科技含量将会更高、制造成本会更低、研发时间会越短。

这对我们pcb行业将是一场严峻的考验，这将会要求我们pcb的制造厂商的工艺要不断提高，因为终端客户成本的压缩我

们中间的利润会越来越低，为争抢上市时间产品的交付必将越来越快。而在这种.种的压迫下pcb厂商也将会为自己的生存和争取更多的市场份额带来前所未有的压力。面对这种压力我们应该主动改变并做出及时有效的应对。

只有团队积极的紧密合作，才能决定在这场争夺战中是否能够赢得最终的胜利!一个项目成功引进到完成交付，其中一系列的细节都是影响成败的关键因素，我们必须要在最短的时间内完成各项之配合以满足客户所需，要知道客户的时间永远比我们的时间更为珍贵!

对待客户的产品必须要具备火一样的热情，全力以赴的参与其中，主动承担自己责任。积极协调公司内部各部门之间紧密的合作，迅速明确问题、互通有无，及时有效的开展当下的工作。使团队更具凝聚力和战斗力。当我们以如此积极而又具有效率的团队站在客户眼前时，我们赢得的已不仅仅是客户订单，更是客户的尊重。当我们的团队得到客户的认可，才是我们每一位员工自身价值真正的体现。

通过此次培训，工作之中必将点滴积累，勤于思考总结。开发客户更要主动出击，制定目标，全力以赴，绝不放弃任何机会。要以坚定不移的信念和积极有效的方法来面对客户的开发和自己的工作!

营销培训感悟心得体会4

篋冷机培训心得体会与感悟篇七

爱岗敬业是人类社会最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。

任何一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。

同时，一个工作岗位的存在，往往也是人类社会存在和发展的需要。

所以，爱岗敬业不仅是个人生存和发展的需要，也是社会存在和发展的需要。

爱岗就是热爱自己的工作岗位，热爱本职工作。

爱岗是对人们工作态度的一种普遍要求。

热爱本职，就是职业工作者以正确的态度对待各种职业劳动，努力培养热爱自己所从事的工作的幸福感、荣誉感。

一个人，一旦爱上了自己的职业，他的身心就会融合在职业工作中，就能在平凡的岗位上，做出不平凡的事业。

敬业就是用一种严肃的态度对待自己的工作，勤勤恳恳、兢兢业业，忠于职守，尽职尽责，一个人只有首先尊重自己的职业，才能唤起他人对其职业的尊敬，才能使其从事的行业焕发光彩。

不论在哪个时代、哪个年代，爱岗敬业作为一个词语都有他不可替代的光芒以及深厚的内涵意义，在具备务实精神的现在社会，尤为重要。

我认为，“爱岗敬业”的实质就是脚踏实地，勤奋务实，一步一个脚印地做好工作。

在我们信息化办的日常工作中，看似每天都在做着一些微不足道的小事，但是我们每个人都会觉得自己肩头的担子并不轻。

因为这些工作虽然琐碎，但是一件处理不好就会影响到其他同事、其他工作的工作，影响到整体的效率。

是我们常德人的面子，个人的面子不重要，但是这关系着整个常德市人民政府的脸面，关系到常德六百多万人口的面子，这个时候，你还能说，这是小事么？周总理曾说过：外交无小事，其实各行各业都是这个道理，没有日常点点滴滴的努力工作积累，就不会有美好的未来。

我们个人也因此会拥有更加宽广的发展空间。

我们把每一件工作中看起来很小的事情都把他做好、做精、做细，我们的工作才能出更多的成绩，我们自身的能力，也才会有所突破！

“爱岗要敬业、敬业要精业”。

这句话怎么讲呢？如果敬业是一个态度问题，那么精业应该算是什么问题？精业应该算是能力问题。

其实说到这一点呢，我很惭愧，因为我自己在工作很多方面都存在一些不足。

所以我虽然也做了一些工作，但是总的来讲，自己能够做的也还很有限。

今天在这个地方，也就借这个机会给自己一点压力，今后我会积极加强学习并向大家请教，争取尽可能短的时间内尽自己最大努力在工作能力上有所突破！

做好工作就是通向高山之巅的阶石，缺少了这样的阶石，就会走弯路、摔跟斗，甚至半途而废，所以只有甘于并善于一步一个脚印地做好工作，我们才会认识到以往工作的不足，提高认识，我们才能取得真绩实效！

信息化办的工作在其他的人眼中看起来或许别人会觉得还算是一个相对轻闲的工作部门,但是这个看似轻闲的工作却对我们的专业性提出了极高的要求。

为了适应工作,我没有放松学习,珍惜每一次学习的机会,我不懂就问,对于每一项工作,我都以着高度的责任感,满腔的热情,从最基本的做起,熟悉自己的专业知识。

在信息化办一年的时间里,我和同志们一起并肩战斗,不仅增进了解,沟通了感情,建立了友谊,而且让我真切感受到,信息化办是一个团结的集体,身在其中,我感到无比骄傲和自豪。

我相信在以后的日子里,只要始终坚持求真务实的精神,认清自己肩负的担子,热爱本职、注重团结,勇于改革、努力提高业务本领,一步一个脚印地做好正在做的事情,为信息化办的明天尽一份自己的光和热。

爱岗,就是热爱所在的岗位,敬业就是敬重所从事的职业。

爱岗敬业不仅仅是一种行为,更是一种理念,是一种源于内心产生的对所从事职业的敬畏之心,体现在对他人的尊重和提供满意服务后产生的满足感,内涵是外界与自我的肯定,是一种积极的正能量,且能够不断形成良性循环。

敬业理念的形成需要他律,更需要自律。

具有敬业理念的人将收获更多的认可与尊重,也是个人素养自我完善的一个重要方面。

随着当前社会经济迅猛发展,利益至上的经济定律逐渐改变着人们的思想。

爱岗敬业和奉献精神作为计划经济时代的特有产物已不适用

于当前社会。

持有这种观点的人群不在少数，在经济发达地区尤为如此。

由此而产生的信仰缺失、腐化堕落、权钱交易、尸位素餐比比皆是，不胜枚举。

一种精神的存在与否取决于是否需要，爱岗敬业和奉献精神在当今时代真的江河日下、穷途末路了吗？恰恰相反，物以稀为贵，正因为这种精神的稀缺才彰显了他的珍贵。

市场经济的确对人们的思想产生了巨大的冲击，也在客观上导致了许多问题，但奉献精神始终是我们中华民族最优秀的品质之一，是构成中华民族脊梁的主要要素之一，正是奉献精神的存在，我们才摆脱了长达百年的屈辱历史。

没有一代又一代优秀的中国人兢兢业业，无私奉献，我们依旧在列强的铁蹄下呻吟，依旧饥饿在与死亡的边缘徘徊，依旧是亡国之奴、丧家之犬。

如今我们的国家正在逐步走向强大，这些不是某个神仙或者上帝赐予的，而是无数有着奉献精神的真正的中国人一步一步干出来的。

之所以现在谈奉献的人少了，是因为我们躺在先烈的成就之上安逸的太久了，没有了危机感，没有了使命感，没有了责任感，只图私利，不谋大业，小富即安，寡廉鲜耻。

有权者一朝权柄在握，不知百姓疾苦，只顾中饱私囊，妻妾成群，纵子行凶，为官一任，造祸一方；有钱者满腹利益至上，但求财源广进，行事无法无天，背信弃义，唯利是图，黑白并举，气焰嚣张。

正因为存在这样那样的现象，敬业与奉献几乎成了愚蠢的代

名词。

改变整个社会的观念很难，但塑造一个服务对象的观念不难。

作为一个还有良知的中国人，一个还愿意把敬业理念与奉献精神作为做人准则的志愿者，我们愿意用自己微薄之力感染身边的人。

星星之火，可以燎原，众志成城，建我家园。

今年，在全市上下深入开展作风建年活动之际，市委组织部组织全市组工干部开展知足感恩、爱岗敬业活动十分必要。

当前，在我国经济、社会取得巨大成绩的同时，各种社会矛盾、不良风气极易使人心态失衡，而一旦心态失衡，就会迷失人生方向甚至走上犯罪的道路，对个人、家庭、社会带来无可挽回的损失。

摆正心态，作为一个组工干部就要经常知足感恩，每天爱岗敬业。

下面是我个人对知足感恩、爱岗敬业的心得体会

一回眸过去，心存感恩。

一眨眼，风风雨雨的四十二年已匆匆流逝，踏上人生工作岗位也已是20个年头，如今的我拥有了一个令人幸福的家庭，有了一份令人向往的工作，有了一定的物质财富，生活也发生了翻天覆地的变化。

回想过去，我所拥有的一切，虽然同自己努力奋斗的有关，但更多的却是大家对我的关爱。

我的不少同学、朋友、熟人他们有的比我努力，有的比我聪明，有的比我能力强，但很多都不如我。

因此我内心深处更多的是一份感恩之情。

首先感谢父母。

从小我家家境贫困，但父母非常恩爱、勤劳，他们不仅给了我生命，抚育了我，更教会了我团结拚搏、勤劳善良，乐观向上的人生态度。

感谢我的妻子、女儿，她们给了我一个温馨的家园，品尝到了生活多重乐趣。

感谢老师，是他们领我进入知识殿堂，给了我知识和能力，让我有机会迈入干部的大门；感谢单位领导、同事和朋友，他们关心、帮助使我在工作和生活中克服了许多困难，让我学会与人相处，学会用宽厚的心包容所有的人和事。

更要感谢我们的组织、伟大的党，是党的教育关心和组织的培养，才使我一步一步成熟、成长，没有党和组织就没有我今天的幸福生活。

对这一切，我心存感激，也非常珍惜现在的工作，珍惜自己有限的工作时间。

二、立足现实，知足常乐。

懂得满足是获得快乐的源泉。

欲望越多，烦恼越多，快乐也就越少。

每个人都有值得让自己快乐与幸福的東西。

我作为一名公务员，一名国家干部，我觉得我是幸运的，是幸福的，我应该感激社会给我提供了这份工作，感谢社会为我创造了学习进步和实现人生价值的机会和条件。

有时我也经常问自己，对照许多离开岗位的同志，如果我离开这个工作岗位，我能做些什么，我会有怎样的结果。

我想，生活的比现在差劲的概率远大于比现在好的概率。

因此我十分满足现在的生活，珍惜现在的工作岗位。

只有物质上知足，才不会为俗事所累，才不会无谓的争名夺利，才会真正地做到快乐生活，快乐工作。

三、爱岗敬业，忠于职守。

爱岗敬业就是热爱自己的工作，认真做事、全心全意地做事。

我们要在自己的工作岗位上勤勤恳恳，忠于职守，尽心尽责地做好工作中的每一件小事，不管工作微不足道，不管领导在不在场，做事情要主动作为、尽善尽美。

爱岗敬业就是要认真看待我们的工作。

我们的工作虽然平凡，但平凡的工作，也会有闪光的地方，在普通的岗位上，也能创造出人生价值。

我们生命的价值，很大的一部分都体现在我们的工作中，失去了工作，也就失去了展现自我价值的舞台，如果不好好工作，也就等于扼杀了我们自己的生命价值。

也许有的时候，我们无法选择自己的工作。

有的时候，你所从事的工作，不是你理想的工作，是你所不喜欢的。

在我们无从选择工作的时候，我们能够选择的，就是我们对工作的态度。

爱岗敬业就要忠于职守。

干一行，爱一行，立足本职，胜任岗位的要求；在实际工作中，我们要自觉做到，对分配的工作不挑肥拣瘦，不拈轻怕重，深入调查研究，抓好工作落实，树立爱岗敬业的形象；对分管的工作要主动管、科学管，敢于碰硬，善于解难，不等待观望，不推诿扯皮，树立敢抓敢管的形象；对工作中出现的问题敢于正视、勇于担当，不遮遮掩掩、不含含糊糊，树立担当负责的形象。

1.销售培训个人总结感悟

2.心得体会感悟

3.西点执行力培训的感悟

4.感悟名师心得体会

5.实习心得体会感悟

6.客服心得体会感悟

7.感悟人生心得体会

8.感悟幸福心得体会

篥冷机培训心得体会与感悟篇八

一、营销观念的树立

庄子曾说过，“吾生也有涯，而知也无涯，以有涯学无涯，殆已。”通过这次培训学习，我更加深感学习理论知识的必要性。课程上学习的营销理论是前人无数的成功和失败的经

验的总结。更何况作为新任客户经理才一年的我，对营销基本理论的把握与运用上显得相当拙劣。在我行金融产品和服务的营销过程中，仅仅局限于自己盲目摸索而积累起来的一点经验，要想营销工作有所创新突破，是根本不可能的。面对金融市场一日千里的变迁，我行发展模式的相对单调，创新策略的捉襟见肘，最终只会导致自己甚至整个银行倒在市场发展的马蹄下。只有树立起主动营销的理论体系，才能在竞争日益激烈的金融市场中生存下去。

二、营销技巧的掌握

掌握营销技巧，拓宽营销思路。本次培训主要安排了三个方面的内容：第一方面是柜员柜面的营销，主要讲解了柜面工作人员如何在客户办理业务时简短营销本行的金融产品和服务；第二方面是大堂经理的专业服务流程，大堂经理是网点现场的灵魂人物，对大堂经理的工作职责与技能、大堂经理如何引导分流、如何快速识别客户等作了示范；第三方面是客户经理的主动营销，客户经理作为战斗‘一线’队员，需要掌握更多的营销技巧，包括如何了解你的客户，了解客户的家庭、职业、学历等情况、如何应对客户的拒绝、如何及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使营销活动的完成等等。

三、营销工作的执行

现代营销管理理论认为：“营销管理重在过程，控制了过程就控制了结果。结果只能由过程产生，什么样的过程产生什么样的结果”。营销工作应重在执行的过程，贵在执行营销中坚持“过程导向”，就是说在银行金融产品和服务的营销一定要落实在平时的工作乃至生活中，不能只是“纸上谈兵”。在营销管理工作中，不能有安排没有检查，有布置没有落实，而要以“高质量、高效率”的责任感落实管理措施，推动企业发展。

短暂的培训，无限的学习。只有不断运用到实践中去，才能

将培训得到的知识得以接地气。在今后的工作中，把这次培训的思维方法融会贯通到现实去，不断调整工作方法、思维方式和服服务理念，在实践中磨练自身，不断提高自己的营销管理水平！

营销培训感悟心得体会2