

最新感受公司心得体会(汇总5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

感受公司心得体会篇一

十一月份工作的到现在已经要结束了，虽然是跟过去工作一样，可是我的心态是不一样的，做一件事情的时候我都会有一个好的态度，工作是工作这一点是要非常清楚，11月份以来我一直是非常认真，不管是在工作当中做什么样的事我都会把这些事情完善好，很多时候只有把这些都规范好了才是会真正的有能力去做好的它，我踏实的做好每一件工作，这一个月下来虽然不是一个轻松地过程，可儿是我很知足，对我的来讲非常受用，我认为无论是在一个的岗位上上面做了多久都应该要有好的态度，也一定会有一些收获，一个月下来我认为自己是在进步的，工作能力，业务水平，总是会一直前进，进步的多少四取决于我们在工作当中有多努力，我深刻的明白这个道理，所有我一直保持一个的非常轻松地状态，我认为工作一定虚心对待，认清方向。

一、踏实认真

很多时候我都觉得自己别的大优点是没有的，可是从侧面来看，我能够踏踏实实的去做一件工作，保持下去，认真对待，过往很多时候我都是保持着一个好的心态，我非常坚定我到底是要干什么，我懂得了很多道理，十一月份来公司处于一个稳定期，很多工作都是在循序慢进的进行着，我没有把工作进行到这一步，但是很多时候都是一个的不错的选择，我

认为在一些时候都应该保证他能够顺利的进行下去，往往在工作当中这些细节都是非常有必要做好的，过先修身非常关键，工作是自己的事情，踏实努力，有担当，方能完善好。

二、学习进步

在业务能力上面不够，至少公司很多同事都是非常虚心，他们都是优秀的，我也是需要保持学习，能力上面我积极进去，过去很长一段时间我都是有好好的把这些东西在做好，虽然不是是一件简单的事情，但是只要是努力了就一定能够做好它，我跟周围的同时虚心的学习，面对问题一直都不回避，回避是没有工作担当的一表现不值得提倡，现在我也是非常清楚这一点，所以过去很长一段时间我也总是在告诫自己，一定要把这些都完善好，不足的地方就应该虚心学习，我给自己的也定了一个目标，踏踏实实，稳中求胜。

三、不足之处

我也总是容易急躁，11月份也就是因为做一些事情不顺心就这个时候就犯了一些低级的错误，我对这一点非常的不满意，我一定会把这些做好，急躁这个问题我应该纠正，我会继续完善好的。

感受公司心得体会篇二

通过学习对什么是企业文化有了进一步了解，文化，是企业的灵魂，是一个企业能够傲立的根本所在。离开了文化的浇灌，企业便像无源之水，是无法长久的。

1、企业文化的实质。什么是企业文化？企业文化是企业长期的经营管理活动中所形成的企业共同的价值观、行为方式、行为规范。它的实质就是企业所有成员共有的思维方式和行为习惯。企业文化建设的真正功效在于以优秀的文化教化人、转化人。企业文化是企业发展的不朽之柱，文化建设有着潜

在的凝聚力量，它不仅仅能给企业带来一种精神，而且能激发员工的自豪感和责任感，培育企业团队精神，为我们员工工作导向，从而提高企业的整体效益。

2、企业文化的特性。企业文化没有强制力，它是软性的，靠员工自觉来运行，企业文化是企业经营的道德规范，员工行为违反企业文化，会遭到舆论的谴责。

3、企业文化的作用。企业文化是全体员工共同的价值观和行为规范，可以使企业生成强烈的认同感、凝聚力，是企业经营管理跨越腾飞的基础，好的企业文化能促进企业制度化建设和管理。

1、提升团队士气。通过金老师讲解团队建设、集体做游戏等活动，使我们有一个整体荣誉感。在企业建设中，能不能建设出一支有士气的团队，事关企业的兴衰成败。加强士气建设，导向是关键。用什么人当队长、口号、队徽、队歌等都涉及到导向的正确与否。导向不好，就很难取得实效。

2、倡导以人为本。企业文化建设的目的是提高组织运作效率，塑造整体形象，提高企业核心竞争力，实现企业经营效益的持续增长。企业文化建设的立足点就在于强化“人本”观念。在构建和谐社会的背景下，“人本”观念是和谐社会的需要，也是企业务实的选择。“人本”观念应当包含两层含义，一是以“人”为本，创造一种员工甘于奉献、乐于奉献、有强烈责任感的企业文化氛围；二是从“人”出发，建设企业各项制度，塑造企业形象。

3、强化诚信观念。通过学习，对于我们企业的价值观——“诚信、责任、创新、共赢”有了更进一步的了解，“诚信”作为企业灵魂，是企业文化的重要组成部分，企业无信不旺，社会无信不稳，因此，诚信是企业理念的基石。诚信：诚，就是忠诚、老实；信，就是守信用、重信誉。诚信作为企业核心价值理念尤为重要，它是我们的传统美德，

继承和发扬这一美德，在市场经济条件下具有特殊而现实的意义。一个人，一个思想，一个组织，能让人“诚信”，其实是最基本的，但又恰恰是最难得的。这一个字里，包含了“认知”、“认同”、“执行”、“传播”乃至“捍卫”。我们常说“千金难买一个愿意”，而“愿意”的前提，恰恰是发自内心的诚信！

4、融入“德兴”文化。三年企业靠管理，五年企业靠制度，十年企业靠文化，这充分说明企业文化在企业管理中的重要性。“德”文化是我们企业多年来信念的积淀，“兴”文化是我们企业科学发展的延伸，“德兴”文化在我们企业的发展中既强化企业文化灌输，又增强员工对企业文化的认同感，做到企业管理促进企业文化，反过来企业文化又影响企业管理。

通过两天的学习培训，结合工作实际，我个人应在以下方面进一步加强：一是提升工作标准，标准高才能切实发挥监督职能作用；二是加大管理力度，严格管理才能避免问题的发生，提升服务质量；三是加强执行力建设，提高工作效率才能更好的解决问题；四是创新工作方式、增强判断能力、加强协调工作，发现问题、研究问题、解决问题是提高工作水平、提升服务质量的关键。

集团公司组织的企业文化学习培训班，为我们提供了交流沟通的平台，让我们对集团公司企业文化的精髓有了更进一步的了解，对其重要性有了深刻地认识，使我个人思想状态向集团公司精神状态靠拢，增强了对企业文化的认同感以及对企业的归属感、忠诚度和感恩的心，牢牢将个人的前途与企业的发展联系在一起。我希望集团公司多组织这方面的学习培训班，使我们培训工作更加生动活泼、丰富多彩、扎实有效。

感受公司心得体会篇三

20xx年9月，怀着激动与的自豪的心情，在这个炎热的夏季里，我成为了光荣的南网人，同时，也非常幸运地回到了我的故乡——石阡。在进入工作岗位前，公司为了能让我们轻松的完成一个学生到社会人的转变，为了让我们对公司的文化更进一步的了解，于是公司便组织了一年一度的新员工岗前培训。

这次我们受贵州电网公司铜仁地区供电局统一安排，全区各个局新员工统一在铜仁参加20xx年新进员工培训。这次培训的内容相当的丰富，包括课程学习、安全知识学习、岗位知识学习、自我救护等。加强了我们对本单位的认识。对本局现状的认识，包括对我们单位人事上的认识、生产的认识、规章制度的认识，从而让我们新进员工对我们局有了一个总的认识，熟悉了本局的概况，明白了本单位所从事的工作。通过参观信息中心、变电站和客服中心，我们了解了今后的工作环境，熟悉了供电局的运作情况。让我们知道了电力行业是一个极具高风险的行业，若是稍有差错，那么轻则损坏电气设备，重则会造成人身伤害。种种的让人心痛的案例让我们那么的刻骨铭心。所以，作为一个专业的技术人员，必须将《安规》铭记于心。老师将理论融合于实际，在介绍完书本上面的知识以后，便会给我们举一两个案例，然后通过案例的分析，让我们更加深刻的对书本知识的理解。通过了老师的讲解，我们这群平时活泼的小年青，脸上都露出了凝重严肃的表情，因为我们明白，这不是玩笑，这是关系到家家户户的稳定用电，关系到他人和自己的人身安全！

作为电力行业的一名员工，我们不只是应该掌握相应的技术能力，我们还应该放眼全局，对于全国的以至于全球的电网生产运行及管理都应该相应的了解。为了弥补这个知识面的不足，从课程的讲授过程中，我们了解到了我们的家乡——贵州的发展潜力是何等之大，因为她就是传说中的能源基地，此外，我们还了解到了对输电网、配电系统的要求等知识。

经过周局的讲解，才明白以前自己只不过是井底之蛙，一直都生活在自己的那一片小天地里面；这一课，让我跳出了禁锢多年的井，外面的世界真精彩。

为了让我们更加了解我们铜仁地区所有供电局的人事概况，我们还上了关于各个部门各个岗位知识的培训。在一个企业工作，最起码要了解一个企业的组织、人员的相关机构，这也是提高我们综合素质的体现。老师采用了通俗易懂的语言，其中还运用大量的图表数据文件，更加直观地为我们展示出我们单位的机构概况。就这样，在老师的悉心介绍下，我了解到了公司的历史、机构设置以及岗位体系，成为了我踏入社会的奠基石。

每当想起夜郎自大这个成语心里面就不是滋味，可是气愤之余又没有办法用言语来发泄自己心里面的感情，贵州偏远落后，而铜仁又是贵州的落后地区……培训老师给我们介绍了整个贵州电网以及铜仁电网的情况，此外还将铜仁地区电力今后的发展等等相关的发展都展示给了我们。经过老师的讲授，让我感觉到了干劲十足，我坚信！我们的未来会更好！

如果发生人身事故了怎么办，这么个问题一直困扰着我，自己又不是医生，到底应该怎么办呢？单位安排的确相当科学，我们的最后一课——安全急救，满足了我们的要求！老师将理论知识给我们讲解完毕以后，然后将模型拿出来，让我们模拟急救现场，在理论结合实际后，犹如唐三藏取得真经回大唐一般，我们都心满意足地回到了各自的座位上。而到此为止，我们的培训划上了一个圆满的句号！

这次培训，可以说是相当的成功，覆盖面极为广泛，从技术、社会、人生、安全等各方面都做了系统的学习，可谓是受益匪浅，最后，非常感谢给我们授课的各位老师，谢谢你们，是您们在我们人生的转折点上给我们充了电，让我们更加精神、成熟地工作和生活，这次培训使我懂得了电力工作不能马虎，电力工作人员必须全力以赴。我立志做一位合格优秀

的南网人。

感受公司心得体会篇四

通过对两个“条例”的学习，我深深体会到证券公司只有把风险防范、合规经营放在第一位，才能够持续、稳定、健康发展。在两个“条例”出台之前，已经有30多家证券公司被实施了撤销、关闭或者是撤销业务许可证等风险处置，也正说明了证券市场在不断规范和进步，以客户为中心，保护投资者利益，是监管主基调。应该说条例出台是比较及时的，对于证券公司的发展也具有非常重要的指导意义，也是对《证券法》、《公司法》、《破产法》的具体落实。

20xx年证券公司大集中柜台陆续上线□20xx开始证券公司客户的资金逐步通过第三方存管□20xx开始非规范账户清理等，在两个“条例”出台之前，证券公司就已经开始从制度和流程上加以规范。特别是非规范帐户清理的攻坚战，我是亲身经历，感受最深。比如拖拉机账户、借用他人身份证开户、客户资料不完整等这些问题，中国的投资者按照账户计算已经超过1个多亿，实实在在的投资者数量也有五六千万。从去年下半年开始，到今年*月底，从总部到营业部，尤其是基层员工，从去年国庆、春节、今年的元旦等很多节假日基本上都没有休息，经过几个月的努力，规范账户工作已经基本完成，基本做到了实名制(所谓实名制就是账户的所有者，名称、身份证明、账户编码全部是一致的)。

目前证券市场竞争日益激烈，各券商都有自己的营销队伍，《证券公司监管条例》对证券经纪人的概念第一次在法律上做了界定。经纪人是受证券公司的委托，他和证券公司之间是一种代理关系。第二，证券经纪人在证券公司从事证券经纪业务的过程中代证券公司为投资人提供一些服务，但法律没有规定证券公司必须雇佣证券经纪人来开展证券业务，而是证券公司可以按照经营方式和业务开展的需要委托公司之外的人员做证券经纪人。第三，规定证券经纪人首先要有证

券从业人员资格，其次，要和证券公司签定委托，在证券公司授权范围内来开展业务，不能超越授权。从这个意义上讲，证券公司、经纪人、客户三者之间利益就受到法律保护。提高了证券从业人员的素质、规范了市场营销和服务行为，为证券市场更健康发展提供了指引。

以客户为中心，是证券公司营销和服务宗旨。证券公司的外部性很强，如果一个证券公司出现问题，其基本信息不对外披露，投资者事先不知道的话，可能会对投资者带来一些不必要的损失。“条例”要求证券公司公开披露信息，也可以发挥媒体和公众对证券公司的监督作用，促进方案，证券公司不断提高自己的管理水平，是三公原则的进一步体现。

开户流程、复核流程、客户开发提成电算化等（细节电话沟通）。

感受公司心得体会篇五

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第4期组训培训班。通过20余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

一、态度决定一切，理念产生力量。第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切1只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明

了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望 我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回 有什么理由不去珍惜和努力呢 积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

二、养成良好习惯，体现组训风范。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙

伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修炼功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

三、充实知识教育，提升专业技能

国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第4期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

培训班的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过老师认真考虑，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周课程转入实践性和具体操作性，包含如何填写工作日志，如何进行活动管理，如何经营日志的批阅与指导，职场辅导要领，团队亚文化建设等。第三周课程有：如何安排行事历，如何进行业

务推动，如何培养企划力，如何撰写企划案，如何进行沟通和激励，营业单位kpi指标分析，职场训练要素□xx版基本法，爱心激励会和经营总结会等。每一节课对我来说都是受益非浅的。其中：李俊勇讲师的kpi指标分析课具有鲜明的针对性和非常强的实用性。通过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，形成系统化的指标和规范化的报表，使生硬和冰冷的数字产生强烈的视觉冲击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决问题。这些对原本粗放型经营的单位来讲，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不仅要直观易懂，导向突出，同时尽量做到格式统一，防止工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配置，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的能力是不够的。只有通过敏锐的观察和精准的判断，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析问题产生的原因，根据原因设计解决方案，只有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的7节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的能力。通过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并通过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而达到业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢 首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望；其次，要以培养能力为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，只有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

四、技巧必不可少，演练实战是宝

市场如战常要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市

场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让运动员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行性。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之以恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人寿的光辉事业奋斗终身！