

最新新人到公司培训心得体会总结(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。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

新人到公司培训心得体会总结篇一

20xx年8月1日，从一名刚毕业的大学生成为一名神华宁煤信息中心的员工，成为为社会能源事业工作奋斗的一员，成为依靠自己的努力去养家糊口的劳动者中的一员这一切一切让我思绪万千，内心澎湃。

刚到集团，首先就是对我们这新一批大学生进行集体学习培训。培训分为两个部分，2天的入职培训与5天的岗前技术培训。8月2，3日两天的入职培训，让我对神华宁煤的历史，现状，未来有了充分的了解，企业文化与本质安全体系的主题学习，让我对这个国家能源龙头企业的核心，精髓有了深入的认识。8月4—10日的岗前技术培训，让我对宁东的基本概况，所辖范围，所职任务，所有设备，各种基本技术知识，生产管理操作安全制度等有了根本的认识。可以说，通过一周的培训，结合每次培训后的考试考查，我已经做好了充分的准备，到各个岗位上努力奋斗，努力学习，不管在什么岗位上都愿意勤勤恳恳，忠于职守，要在一线操作岗尽自己最大的努力发挥出光和热，在基层锻炼自己，让自己迅速成长，为集团为社会做贡献。

20xx年8月2日，岗前培训的第一天，百感交集。早上九点新入职大学生与领导老大学生的'座谈会令人耳目一新，充分感受到了宁煤的领导与团队，亲切幽默，精锐的技术，前沿的科技，良好的工作环境，工作氛围让我耳目一新：一栋栋崭新

的办公楼林立在全市中央，敞亮的办公室会议室，一尘不染的办公区和办公用具每个座位都有装好茶叶的茶杯配备，我们第一天的座谈会上，每个人面前还有一盘新鲜的水果。这些点点滴滴的细节都让我对神宁的热爱油然而生。除了优秀的硬件条件，还有更强大的软件核心——那就是智慧的领导团队与尖锐的人力资源。座谈会上，各位领导各位前辈们指点江山，启示了很多也顿悟了很多。总结下前辈们的忠告就是：保持阳光自信，踏实肯干，善学好问，确定目标，端正态度，良好心态，适应过渡，展现自我！做一个像自何主任讲得“跳出来”的人才！

紧接着下午的企业文化的培训，让我对神宁的未来充满了信心。主讲的老师，党群工作部得史部长，亲切体贴，嘱咐我们有困难就可以找党群，不仅让我们通过自我介绍互相认识了解彼此，调节了氛围，更用生动时代化的事例让我们了解到企业文化的核心及意义，最后还给我们每个人送了一本王俭董事长的《驶向蓝海》。

第二天信息管理部的金蕾部长为我们带来了一堂内容丰富，不拘一格的本质安全体系的课程。作为前辈，金蕾姐姐不仅和我们分享了各种知识，还和我们分享了她的很多宝贵的经验，比如在她在基层的工作的许多故事，信息中心的各级管理结构及职责，她一路走来的经历等等都倾囊相授，让我们感慨万分，受益匪浅。

第三天清晨，伴着朝阳，中心人力资源部的领导专车把我们送到了宁东运营部的会议室，正式把我们这批大学生转交给了宁东的各位领导们，这也就意味着在这里的正式工作即将开始，意味着为其5天的上岗培训拉开了序幕。

上岗培训的主要内容就是针对宁东运营部的介绍及各部门的重要工作，在培训中我们掌握了很多重要的工作必备基础知识，比如宁东运营部的组织结构与主要工作内容，人事状态，本安体系下的各种安全制度，教会了我们如何安全操作，确

认了自主保安及企业文化的重要性。除了工作内容的培训，其实生活上我们也在接受耳濡目染的培训。比如每天提早来到工作岗位，在单位楼下的食堂吃完早餐，外面的音乐就响了起来，8点整全体人员集合列队，开始做第九套广播体操，疏通完胫骨便是清洁卫生，然后就是早上的例会，一天的生活就这样充满活力，整洁有序的开始了。中午有的时候在单位呆着，我就喜欢去食堂帮忙打扫卫生，一方面自己吃晚饭运动，另一方面帮食堂阿姨减轻些压力和她聊聊天，也加强我们的卫生条件。晚餐前后，大家还会一起打打篮球，运动并快乐着，争取为下一次的篮球比赛做准备。

新人到公司培训心得体会总结篇二

上学时，“业精于勤荒于嬉”七个大字被贴在黑板上方，每每抬头便会看见，当时不甚理解，“不就是告诫我们要勤奋读书吗！”心中不由的这样想。

毕业后，匆忙走上了工作岗位，因为工作性质是销售的原因，压力非常大，看见别人出业绩心中会暗暗着急，很长一段时间都会纠结为什么没有别人的业绩好。到最后拿了“最佳新人奖”，才发现是因为之前没有比别人更勤奋，没有比别人更了解自己的产品。

昨天听x行长对我们的寄语，“业精于勤荒于嬉”这句话又勾起了我的思考。

业，不仅有学业还有职业和事业。学业伴随我们一生，不因离开校园而结束。不断的学习有利于我们工作的开展，在工作中又能学习到各种新知识，还能检验所学知识的正确性、实用性，真正做到学以致用。如果将毕生所学孜孜不倦的贡献于职业，那么这份职业也就成了事业，事业不以成就言大小，看似奇绝才最平常。就现在而言，我要学的东西太多了，不仅要学习理论知识，还要学习业务技能。而且我相信，往后这种学习的状态会一直持续。

我们选择了一个行业，就应该全心全意的爱上他，力争做一个精于此道的能手，这不是妥协，而是努力开辟人生的新篇章。而怎样让自己做到更好呢？这需要我们拿出勤奋刻苦的态度。就业压力越来越大的今天，越来越多的年轻人倾向于选择稳定保险的工作，这本没有错。然而你选择了这样的工作并不等于就给了你懒惰的借口。对于这样的工作机会，我们应心存感激，能够回报他的唯有勤奋刻苦。这不仅是为单位，更为自己能够成为一个完善的人，一个时刻在进步成长的人。而“勤”要怎样做到呢？我想，这包括：勤学、好问、乐读、善思。

我们的身边面临很多诱惑，又因为心浮气躁，年轻人更容易爱上无益于身心的消遣方式，比如网游、麻将等。孔子说：君子之德风，小人之德草，草上之风必偃。健康的娱乐活动正如这君子风，将整个企业的灰尘除去，朝着一个方向前进。

不管你的过去如何，起点在哪里，失去了勤奋的态度你终将落后于他人。相反的，你拥有了勤奋刻苦这个法宝，即使起点低也会迎头赶上的。

这次培训时间很紧，业务知识点多，强度大，但只要我们端正态度，勤学苦练，相信一定能够完成学习任务，可以早日走上工作岗位。

以上是首日见面会上听x行长发言所感。

新人到公司培训心得体会总结篇三

机缘巧合，我毕业后加入xx的大家庭。为了让我们更好的了解公司，适应公司，更快的融入其中，郭经理为我们做了为期半天的新员工入职培训。

培训内容主要从公司概述、公司文化以及员工守则这三个方面展开。在培训过程中，郭经理问了我们两个问题：其一，

为什么要工作;其二，在工作中我们得到了什么。

通过这次培训，我感触颇深。我把这次培训的心得总结成了“六多”理念。“六多”，即多看、多问、多想、多学习、多沟通、多总结。

多看，就是在工作中多留意自己的前辈是怎样工作的。一件工作，一个有经验的人的工作方法与一个生手是截然不同的。虽然每个人的工作方法都有自己的风格，但是前辈们完成的工作更妥当，效率更高，领导更满意，他们的工作方法是他们数年工作经验的总结，他们身上的闪光点是我们所不具备的。所以，多看，能帮我们偷师。

多问，就是勤动嘴。工作能力的提升是解决一个个问题而取得的。作为新员工，要在工作间隙提出自己在工作中遇到的困难，求得解决。在工作中要克服不爱问，不开口的心理障碍。不会做没关系，向有经验的前辈请教过后记在心里，用在工作中，将不会的弄懂，这是一个新员工应该懂的道理。

多想，就是在工作中善于思考。一个问题是一个点，由这个问题会延伸出一个面。解决了一个问题，并且拓展延伸解决多个问题，工作能力会得到很大提升。因此，多动脑，将遇到的每一个新问题拓展，一一解决，会在工作中起到事半功倍的效果。

多学习，要在工作之余学习新知识充实自己。学习并不只是学生的本职工作，更是人一生都不能停止的本职工作。术业有专攻，工作后的学习目标更加明确，从本职工作着手，通过阅读、培训，积累与工作相关的专业知识，真正做到学以致用，知识为工作服务。

多沟通，沟通是信息获取的桥梁。新员工在与老员工的沟通中，可以获取一些诸如公司的具体情况，公司员工的情况的信息。与其他部门员工的沟通还能了解到本部门无从得知的

信息。这些信息有时候会在工作时起到辅助作用。

多总结。在周末或者月末将这一段时间以来工作情况详细地做一下记录，比如做了哪些工作，这些工作是怎样完成的，工作过程中是否遇到困难，如何解决的。通过这样的方法，我们可以总结出做同类工作的经验以及捷径。由此可以达到提高工作效率的目的。

以上是我对于新员工培训的粗浅的见解，我很珍惜这次工作机会，愿我能在x成长得更快。

新人到公司培训心得体会总结篇四

有机会参加集团组织的两天一夜的爱与智慧培训，通过几个看似简单的“游戏”，却让我的生命经历了新的历程。整个培训过程给我感动很多、感触很多、感悟也很多。

一、没有完美的个人，只有完美的团队

个人再强大，能力都有限，只有融入到团队里面来力量才是无穷的。要形成优秀的团队，团队内首先必须团结，因为大家是“一家人”，最让人感动的总是那一心一意为同一目标而努力奋斗的日子，哪怕卑微也值得骄傲，因为无数卑微的目标积累起来就是伟大的成就；其次相互之间要学会学习，学会包容、谅解。

团队成员间要多为对方改变，不能包容，就兼容，不能理解就谅解，这样才会将伙伴们的潜能激发，才会发现每个人原来可以做得更好。事实上，每个人一点点的进步带来的都是整个团队的飞跃，反之，如果大家都漫不经心，换来的则可能是整个团队的消亡。

二、生命需要激情，态度决定一切

每个人都应该拥有积极主动的心态，做人、做事都要全力以赴。生活中，每个人要面对的人、事都太多太多，也许你的激情不在，也许你的态度有些消极，但对人要寻求双赢的长远目光，要多站在对方角度考虑，少对别人出“红牌”。另外一定要明白自己的责任，勇于肩负责任，主动积极投入并全力以赴，这次我是这样去做了，我也得到了我要的结果，培训结束的时候，我才知道原来生命是如此的轻松，什么才是真心英雄。

三、生命需要爱，心要永存爱，要学会珍惜与感恩

光阴如白驹过隙，也许你已错过了很多，虚度了太多青春年华，但一定要懂得珍惜剩下的日子，珍惜现在和未来，珍惜身边的人和事，珍惜企业给我们的工作机会和展示平台。用爱心去对待身边的人，其实我们的生命里并不缺乏爱，只是没有被唤醒。当你真心付出、传递爱的时候，你会发现自己是那样的快乐。要学会感恩，感恩身边所有的人，感恩企业、社会。

我知道我的感悟也许不是最深，但我深深知道自己的生命已被唤醒，我会这样走下去，我相信我的生命会有新的、更高的开始，我会走得更加从容、更加快乐！

公司新人培训心得体会范文5

公司安排我本月x号培训，我首先感谢公司给予的这次难得的机会，虽然只有短短的一天时刻，但是我觉得在这一天我得到了一个充分的学习，学到了很多在工作和生活中遇到的问题。下方我就谈谈这次培训的一些体会。

一、成功从优秀员工做起

享受生命中的喜悦，主要讲了优秀员工必备的五大关键，分别是潜质、结果、专注、道德、态度。我想这也是一个员工

需要具备的最基本的条件。

二、优秀员工的五大准则

2. 凡事顾客之上，顾客，我想不不管在什么行业或者领域都会有一个主角，为他们服务是我们的目标，服务好才是一个好的结果，我们要把服务做成款待，这样我想我们的客户不满意也不行。

3. 凡事高标准要求，这个是对我们自身的一些要求，什么是高标准，老师举了这样一个例子“普通人将就，成功者讲究。”也可以这样去说，就是严格要求自己，从小事做起，每日必问，这天我那里做的很好，这天我那里还能够做的更好。这样慢慢我们就能养成高标准要求自己了。

4. 凡事要主动用心，俗话说：“看法决定活法”在工作中，只要是自己的事，我们就要主动去把他完成，然后让领导检查确认，不好让领导去催你，这样领导会对我们做事在时刻上来说是很放心的。如里连这一点都做不到，何谈优秀啊，在工作中主关键是主动还是被动，如果是被动做成了也是牺牲，如果是主动做不成也是幸福的。因此但是在是什么时候，我们做事都要用心主动去对待，这样我想我们会工作的很简单，很快乐的。

5. 凡事团队第一，团队在一个企业中是扮演着很重要的主角的，首先我们要在这个团队中能发挥作用，务必要学会沟通，学会团结，只有所有人团结起来，才能把事做好，要取长补短，我想别人身上的不足就是我坐在的价值，团队核心成员要明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等，透过这些分析，最后获得在团队成员之间构成共同的信念和一致的对团队目标看法，以建立起团队运行的游戏规则，透过分析团队所处环境来评估团队的综合潜质，找出团队目前的综合潜质对要到达的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避风

险、提高迎接挑战的潜质。要这样去想我们才能真正的融入团队合作，才能发挥团队作用。

三、优秀员工的五大心态

1. 有事业心，把工作当作事业对待，踏踏实实，荣辱与共，才会共同提高，共铸辉煌。把工作当作工作来做，上一天班，拿一天工资，只会一世平庸，碌碌无为。

2. 有付出心，没有付出，就没有收获。先付出，后收获。付出越多，收获越大。

3. 有学习心，学习决定成长，学习的速度决定了成长的速度。此刻的学习，会很快有回报，俗话说活到老学到老。

4. 有长远心，切短期的利益要服从于长期利益凡事看长远，不计划眼前的利益得失。

5. 有感恩的心，对我来说这个个性重要，人只要学会感恩，你的人生将会很精彩，感恩父母，他们给了我生命、感恩老师，他们教会了我做人的道理和知识、感恩自己的对手，他们让我们有了竞争力，去拼搏去奋斗、感恩老板，是他给了我们养家糊口，实现人生价值的工作。太多太多的感恩，是用语言表达不完的，总之一名话，我们要怀着一颗感恩的心去应对所有的一切，去做所有的事。

在培训过程当中，我所遇到的每一位参训者都流露出用心、乐观、向上的心态，我认为，持续这种心态对每个人的工作、生活都是至关重要的。最后，要建立一支高绩效团队，不仅仅是团队领导的事，而是团队里每一个人的事，充分调动团队每一个人用心参与团队建设和未来的发展，大胆创新、不断进取，团队成员才会为了团队目标共同奋斗、共同发奋，才能营造一支和谐、高效的团队。

以上就是我这一天所学到的东西，和我自己的一些体会和想法。十分感谢公司给我们这次学习机会，对我们基层员工来说，受益匪浅，我会在以后的工作中去做到自己所学的，用心去做好每一件事。我想只要我做到这些，我必须会成为一名优秀的员工，一个优秀的人。

公司新人培训心得体会范文

新人到公司培训心得体会总结篇五

20xx年7月13日上海临港新片区投资促进服务中心举行了为期三天半的新员工入职培训。由于是公司建立以来第一次正式的员工培训，故各位领导与同事都极为重视，服务中心的顾长石主任、招商1部的王勇主任、企业服务部的郭延齐主任等均有参与其中。虽然只有短短的几天时间，但是我却感触颇多，并汲取到了大量的知识与感悟，具体有如下几点：

本次的培训在顾长石主任与我们的互动中拉开序幕。在互动中，顾主任反复提及三个意识令人印象深刻，它们分别是大局意识、集体意识和奉献意识。我们需要不断地在学习与工作的过程中强化这三个意识。

“全局意识”，是指要站在全局的立场考虑问题，表现在政治上是一种高度的觉悟，表现在思想上是一种崇高的境界，表现在工作上是一种良好的姿态。要求我们用正确的思路来思考解决当前存在的问题，就是要求我们要有超前的思维，要有悟性，有创新精神，而不是仅仅做好自己负责的那一方面的的工作了事。要始终保持开拓进取的锐气；要牢记“全局意识”，自觉适应目前形势发展需要，不断增强使命感和社会责任感，提高自身能力素质和调整好精神状态，为公司的发展献计献策，贡献力量。

“集体意识”，是指群体成员共同具有的信仰、价值观念和规范准则等，是共同性和特殊性的统一。而在单位中，它体

现的是一种组织意识。这种意识是公司员工对公司目标的认定和实现目标所具有的信念和意识，以及对公司的感情和归属感。集体意识的形成不是要求员工需要牺牲自我，相反，挥洒个性、表现特长能够保证员工共同完成任务目标，而明确的协作意愿和协作方式又能够助力于产生真正的内心动力。在一份工作中，所有的活动都要围绕一个共同的目标开展。但团队的各个部分甚至每一个人都是相对独立的，每个人都有自己的目标和任务，都需要独当一面。在团队中的每一个成员都不能以自己为中心，杜绝自以为是的态度。集体意识表现为团队全体成员的向心力、凝聚力。“心往一处想、劲往一处使”，真正的把自己看作是团队的一部分。集体意识的培养取决于单位中的每一位成员。作为单位的一份子，我们每个人都要提高集体意识，通过提高意识，我们会培养自己的表达与沟通能力，培养我们主动做事和敬业的品格，培养宽容与合作的品质，更能帮助培养我们的大局意识。

“奉献精神”，是指对自己事业的不求回报和全身心的付出。对个人而言，就是要把本职工作当成一项事业来热爱和完成，从点点滴滴中寻找乐趣；努力做好每一件事、认真善待每一个人，全心全意为单位里的各项事务进行工作和服务。

招商引资工作是一项充满着挑战性的工作，尤其是对于我们这一批刚从校园这座象牙塔走出来，并且缺少一定工作经验的群体来说。所以在这次的培训中，我们招商服务1部的王勇主任也重点提出了我们需要在工作的过程中不断地提升自己的业务水平，为今后能够做好招商工作奠定一个扎实的基础。

（一）、敏锐捕捉信息

在具体的招商搜寻过程中，捕捉招商信息至关重要，对信息的分类和筛选上要学会广泛对待重点处理，对有价值的信息要判断是否符合本地区的产业发展要求，如果缺乏一定的判断能力，即使很有价值的信息也会容易错过。当然，判断的前提取决于对项目和本地区资源禀赋的了解。

（二）、善于沟通

某种程度上来说，招商的过程就是一个沟通的过程，项目信息的互换都在沟通中完成。一旦项目落户，也证明是对你沟通能力认同的结果。对于我们刚刚从事招商工作的新员工来说，阅历浅、社会资源贫乏等不足的存在是正常的，因此我们需要多出去接待项目，并敢于多与客户去沟通。而这其中需要注意的一点是，客户与我们而言，双方都是平等的。正因为客户有诉求需要提出，我们才会对此给予服务，所以我们需要在沟通的过程中保持一个不卑不亢的态度，而不是因为对方是客户就先入为主地自降身价。

（三）、增强专业性

临港新片区的产业划分主要以集成电路、人工智能、生物医药、航空航天、新能源汽车、装备制造、绿色再制造这七个为主。专业招商人员可以依据自己的分工，对某个产业在国际国内发展的方向和趋势进行系统的分析，对其产业的细分和布局进行深入的研究。其次，还可以根据产业的区域来确定人员招商的重点，并做好信息互通共享工作。

（四）、具备基本的素质和涵养

首先，招商人员把招商这项工作作为一项事业来做，要有执着不悔和永不言败的精神。其次，专业招商人员在招商过程中，既要热情、大胆、自信、谦虚，又要在和客商接触中保持不亢不卑平等相待的心态。第三，专业招商人员善始善终要有一个“韧”的思想准备，对于认为好的项目和可靠的信息就需要我们通过不懈的努力和反复的做工作，以“韧”劲来打动客商。

（五）、做好知己知彼

当确认信息后，我们就需要想方设法了解该企业的经济状况，

发展潜力，目标取向等等。比如对方如果是家技术性的企业，我们就需要了解到对方拥有着多少专利，由此来判断对方的专业性是否强。但是这也不是唯一的衡量手段，还要了解对方如果有产品的话是处于哪个阶段，是处于研发又或者是市售的阶段。除此之外，还需要对对方的盈利模式进行分析。总之，只有做到充分了解之后才能在后续的谈判阶段做到游刃有余、有的放矢。

（六）、做好后期的服务

对于已经签约的项目，作为招商人员不能认为工作的结束，而是，这个项目工作的重心从上个阶段向另一个阶段转移的开始。项目的落户是招商引资工作的重要环节，它是一个承上启下的关系，说明经过艰苦的谈判和努力的成果。同时，它既是对我们在谈判过程向客商承诺和介绍情况是否真实的一次检验，也是关系到客商是否给我们继续进行以商招商正面宣传的一次检验。在这个过程中，我们一定要给客商创造一个宽松的环境，不能给他们带来任何的麻烦，该解决的问题要尽快的办理。只有拿出百分百的热情和诚意，才能做到全心为企业服务。

招商服务1部的赵川老师在为我们讲解产业政策介绍时，适当地引入了不同的案例来加深我们对政策的理解。在这场生动有趣的培训中，我也对招商人员在接待大小企业中所需要掌握的能力有了自己的感悟。

（一）、对项目的研判和筛选能力

招商引资有时会有很多的信息，也会出去许多的客户与企业。但是比方在接待了10家企业，能够获得1家或者2家有投资意向的企业就算是有成果了。因此，如何对项目信息的前期进行分析、筛选非常重要，它可以让我们少走弯路，节约财力和时间。但是这并不是说在接待企业时觉得对方意愿不是很强烈就改变自己的态度。我们不管接待任何一家企业，

不管对方意愿的强烈，我们都应该秉承着一样的态度，耐心为对方讲解我们临港新片区的优势与各项产业的优惠政策。

（二）、了解政策、熟悉政策、应用政策的能力

作为专业招商人员，要充分的了解我们临港新片区的招商政策，包括奖励政策、优惠政策、人才政策等等。此外，对一些专业领域中的术语也要略知一二。不然，客户一问你三不知，就会对你失去交谈的耐心。当然，我们也不能乱许诺，更切忌说大话、空话、白话、虚话。

（三）、临场发挥的能力

在招商引资过程中，要能够察言观色，研究分析对方的心理，要学会根据对方提出的问题和情况随机应变，并立刻作回应和解答，不要说“这个问题我做不了主、那个事情说了也不算”之类的话，这样，会造成客户对你的不信任，同时，也容易让谈判陷入冷场的尴尬局面。

（四）、综合协调相互沟通的能力

招商引资是一项系统性的工作，涉及到方方面面和各个处室与部门，特别是在项目决策过程中，一定要和相关处室比如高科处、金贸处等密切沟通，让他们对项目有个基本的了解并咨询他们的意见。这就要求我们招商人员既要清楚项目可行性报告的内容，又要对项目建设的必要性、可行性有个基本的说明，为项目顺利落户打下基础。

能够加入临港新片区投资促进服务中心，成为招商服务1部的一份子，在这样一个具有国际市场影响力和竞争力的特殊经济功能区的环境中工作，我感到非常的荣幸，但同时也感觉到肩上担子的沉重。

作为一名新人，我觉得在初涉阶段，我首先需要多像单位中

的前辈和同事学习工作经验，这也是我目前最为缺乏的。同时这也是极为重要的一点，因为学习工作经验能够帮助我在工作中少走弯路，提高工作效率和工作质量。

另外团队精神在一个团体工作中扮演着一个很重要的角色，就像是催化剂一般，能够使团体更好更快地完成工作任务。所以我在今后的工作中要秉承着一颗以大局为重的心，从整体出发，永远将整体利益优先于个人利益，积极地团结各个部门与同事，以达到整体的最优目标。

鉴于临港新片区目前有着空前未有的热度，所以受到了来自各方面的关注。而新片区各产业的相关政策也时刻保持着更新。这就要求我今后需要不断地去学习政策，理解政策。

最后，我总结认为招商人员其实是单位甚至是临港整个区域的形象代表。因为出去与企业或者客户沟通不单单是代表着我个人，更是代表了我们的投资促进服务中心，代表临港新片区。因此我还需要时时刻刻鞭策自己锻炼出别出心裁的谈判技巧和分析判断能力。实践是最好的老师，我希望以后能在无数次招商进程中洗礼，成长。怀感恩之心，做兴邦之事。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)