

最新汽车培训后的收获和感想 导游培训后的收获和感想(实用8篇)

奋斗是人生的重要部分，它能够让我们在成长的道路上不断追求进步。此外，要善于总结他人的奋斗经验，不断借鉴他人的成功和教训，提高自己的奋斗效率。在奋斗的道路上，我们需要不断学习和借鉴他人的经验，下面是一些奋斗的实用技巧和方法，供大家参考。

汽车培训后的收获和感想篇一

在写淡季培训之前，我想先回顾一下这一年以来我的一些感想。

从5月16日进入付总所领导的集体以来，我的感觉便是一——一颗漂泊着的导游的心找到了归宿，不论是ktv唱歌，桃园摘桃子，还是淡季学习讨论等等，每一次相聚我都很开心，毕竟作为北漂，在北京认识的人不多，我内心里渴望结识更多的朋友。在这里，让我真真切切地感受到自己融入在一个多么和谐的大家庭里；在这里，我结识了很多的朋友；在这里，我可以倾诉自己的烦恼；在这里，我学到很多的带团技巧和知识。

另外还有说说我在张宸身上所学到的一些知识，曾经听别的导游说过这么一句话“我一直认为自己的服务是很好的了，可是跟张宸比，真还是差远了”，于是，这也就让我对哪天见识一下优秀导游张宸的风采充满了期待。很开心地，前不久，我获得了一次难得的跟团机会。张宸所表现出来的清晰地道的英文表达方式，大的词汇量的积累，以及对客人的无微不至的关心体贴，都让我学到了很多。

当然平时这样的接触学习的机会毕竟是很稀少的，所以淡季培训对于平时带团很忙没时间相聚的大家而言，就提供了一个很宝贵的机会，可以在短时间内吸收老导游们的一些精心

准备的知识精华，算是提供了一条快速提升导游业务与知识的捷径吧！

对于培训，我讲一些自己感受很深的几点。

第一、 注意细节

首先，平时自己在工作中很容易忽视的细节，在此次培训中都得到了很有效的提醒。比如赵锐所讲到的鸟巢、水立方、国家大剧院等技术方面，这一点让我想起曾经遇到过建筑方面的客人，如果我能够在这些技术方面能够有些积累的话，就可以很好的向客人从建筑的角度来介绍这些景点。而这些专业的技术方面的细节又应该如何用英文简单易懂地向普通的非专业的客人介绍呢？这也是我们平时在家里自己应该好好总结和思考的问题。另外，我们在长城路上经常吃到的虹鳟鱼的英文单词——trout[]以前自己虽然查过，但并没有向赵锐那样用一个小本子将所有的内容都记录下来，这也就导致了自己查过就忘记，忘记又查的一个反复的无效的过程。所以以后我也会向赵锐学习，把所有的重要的却经常容易忘记的词汇给记录下来。

第二、 注意框架

说到细节，就还不得不提到孟欣所提到的有关在接机的过程中的方方面面，所以在我们遇到一些比较闷的不太善于交流的客人的时候，就是自己一个人不断的说的过程，孟欣所说的这许多需要注意的方面就很有用，因为我们在带团的过程中由于面对的只有一两个或者三四个人而已，所以我们就经常会在聊天方面天马行空，想到哪里说到哪里，经常没有条理。而孟欣为我们所总结的包括接机、医疗、结婚、房价等许多各方面客人都很感兴趣的话题，进行了一次很有规划的整理。所以听完孟欣的讲课之后，我所做的就是将这些大的话题进行完善和总结，形成一套自己的系统，在向客人介绍时候脑海中就会有一个清晰的框架，一旦出现冷场没话可说

的时候，就马上可以拿出来，重新活跃车里的气氛。

第三、注意知识的积累

我不得不说，张宸真的是一位很博学的导游，在一些历史话题方面，他总是能谈到一些很高层次的阶段。比如他所提到的光绪的父亲、溥仪的父亲的名字的那一段，在我们平时看书的时候仅仅就是将这些复杂的满族姓名一带而过了，很难得的是他竟然将这些知识都深深的记在了脑海之中，并且可以做到随口而出，这点让在座的每位导游都很惊讶。这一点充分可以证明他平时看这些历史方面的书籍，不仅仅是功利性的希望能够对带团有什么好处，而是真正的热爱历史、文化、传统等各方面。这也让我知道了一件事，当你自己本身的水平提高了，那么客人的任何问题都不会难倒你的。陈宇昆对颐和园的每一个细节甚至包括每一幅画的熟悉程度，都是我们学习的榜样。从现在起，让自己热爱吸收这些知识，让自己热爱看书，从本质上做一个上知天文、下知地理的大杂家。

第四、注意提供优质的服务

最近在导游之家的博客上，看到付洁宣布的马农被选为中华游优秀导游的消息，真心祝贺马农！在马农的培训讲解里，我们真真切切的看到了他在遇到困难时候从来不抱怨，而是真正的从客人的角度来考虑问题，及时的为客人解决问题，以及如何让客人对你信任，把你当贴心朋友的小小技巧。这些都值得我们学习。

另外，我自己也来做一点小小的补充，那就是一定要注意知识的及时更新、与时俱进。目前我正在马不停蹄的学习英语口语和听力，由于培训班所用的题材都是bbc□voa□以及中国国际广播电台的最新新闻，在这些新闻的学习中，我学到了很多最新的我国最新的国家政策、以及经济、体育、农业、科技、环境保护等等各方面的最新知识，我最喜欢的尤其是

中国国际广播电台的新闻(cri)提到了很多中国目前的情况，一些准确最新的数据，都及时为自己的知识储备进行了更新并且学习了大量的地道的英文表达方法与词汇。比如说前不久我所学到的一则新闻便是有关天安门的最新闻的，我想在过年后的带团过程中，我的这些知识便可以用上了。希望我的这点小建议也能对大家有所帮助。

所有的培训中，由于一次跟团，唯一错过了冯春秀主讲的培训，我认真地阅读文本后，在此想借用她的一句话来结束我的这份总结：既然选择了这份工作，就尽力做好，不要把钱看得很重，不要以挣钱为中心，服务好了，自然就有回报了。

这句话看上去很简单，但很朴实很受用。这也是我这一年带团过程中所遵守的一个原则。我想说，一直觉得自己的性格天生就很适合做导游。

汽车培训后的收获和感想篇二

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训教师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮忙很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了做为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，异常是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两的训练，我们能明显的感受到自我的提高，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，仅有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有活力，那么的和蔼可亲，一点也没有那种和成功人士在一齐的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最终在栾总离开时，我们全体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

最终四天我们学习了产品知识。我是做销售的，在这次培训中，产品知识的培训是十分丰富的，从汽车基本知识，到展厅接待需求分析，以及装具的相关业务等课程，让我们更加认识到做为一销售人员掌握好知识是多么的重要，仅有掌握了产品知识，才能更好的给客户讲解，让客户认可我们，这就需要我不断提升自我价值，严格要求自我，时刻提醒自我做好每一项销售流程，做好客户满意，在以后的工作台中，我会不断努力，不断学习，为做一名优秀的销售人员而努力，为做一名忠诚的润华四有人而奋斗，我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自我的贡献。

汽车培训后的收获和感想篇三

各位学员：

大家晚上好！

很高兴能作为公司代表参加今天这个培训总结会，受领导的委托，下面由我代表公司作本次销售公司大学生培训总结报告。

本次共有231位大学生参加了工厂实习培训。在三个月的培训时间里，一方面，我们根据事先制订的培训计划，安排了理论课程7门，培训的内容涉及到公司运作流程、制造流程以及专业知识三个方面的内容。另一方面，我们根据公司人力资源部本部、销售公司人力资源部以及制造中心人力资源部的要求，结合各工厂的实际生产的情况，将所有的大学生分成了彩电一厂、彩电二厂以及lcd工厂三个培训点进行了工厂实习，每一位学员在不同的阶段都安排了具体的工位，让大家亲身体验。培训的过程中，我们非常高兴地看到，绝大多数的大学生都非常积极地配合我们的整体的培训计划，你们的表现受到了车间领导的高度赞赏！

实习之余，部分的大学生还协助厂办及其他部门做了大量的工作：首先，在合理化建议方面，我们共收到销售公司大学生提交的合理化建议228份，其中有73份被工厂采纳，53份被工厂留用。在这里，需要特别感谢的是___、___、___等几位同学，你们给工厂提交了相当数量的有价值的合理化建议，为我们的工厂改善工作作出了贡献！其次，在宣传方面，我们1车间的销司大学生自发组织了编辑小组，制作了一版高质量的大学生实习版报，为工厂的宣传添设了亮点，在此，要特别感谢主编___同学，以及参与了投稿的所有的大学生们！

8-9月份的两个月正值我厂的生产旺季，在你们当中，大多数的成员自始至终都同我们的一线员工战斗在一起，却没有怨言，有一首老歌在唱：“军功章啊，有我的一半，也有你的一半”！在此，我谨代表公司所有的车间和部门向你们表示衷心的感谢(鞠躬)。

过完本周，我们的大学生培训就要告一段落了，接下来大家要面对将会是具体的工作岗位，具体的工作任务。相信在座

的各位都已经分好了部门，找好了归属。不管分在哪一个部门，建议各位一定要端正好心态，初到一个岗位，在一个时期可能是很长的一个时期内，大家可能都会“打杂”，因为我们需要一个适应期，在这段时期里，建议各位不要急躁，在岗位中要虚心地向老员工请教、学习，作到不耻下问，尽快掌握好独立上岗所需要的知识与技能。同时，要根据自己的岗位合理地调整好自己的职业生涯规划，我们读书的时候是希望爱一行干一行，但是，现在的就业形式以及社会的发展需要我们干一行爱一行。这几年，我们看到很多的大学生由于对自己的定位及目标不清楚，频繁地更换工作岗位，结果一晃几年过去了，到头来是一事无成，白白耗费了光阴，而能脚踏实地地工作的大学生，在短短几年内成为经理人的案例并不鲜见。

培训期的结束不等于学习的结束，知识会贬值，机会永远属于学习型的人才，在你们实习的过程中，我们真正地感受到了当代学子的那种能吃苦耐劳、刻苦好学、积极上进、开拓进取的精神，我们公司的国际化进程需要你们！我们公司的发展壮大需要你们！我们公司海外业务在不断地扩大，正是需要各类英才的时候，你们选择了公司是正确的，在公司这个大舞台上，我坚信：只要你们继续保持这种积极上进、开拓进取的精神，你们一定会成为公司国际化的栋梁之材，国家民族工业的中流砥柱，大家有没有信心！

最后，祝福各位在自己的新的工作岗位中能大展鸿图，在自己的职业生涯道路上一路走好！谢谢！

汽车培训后的收获和感想篇四

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、

综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理，谈谈个人的一点想法：

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。银行营销心得。

2、应具备较高的业务素质和政策水平催收培训心得总结心得体会。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。银行营销心得。

汽车培训后的收获和感想篇五

我有幸成为区体育骨干教师培训班的一员，荣幸地获得了再学习、再提高的机会。合川教师进修学校安排的这次培训内容丰富，形式多样，既有集中培训的专家讲座，又有网路研修，还有学员间的互动交流。三天的集中培训里分别聆听了，迟希新博士题为《做最好的自己，做幸福的自己》、重庆师大晏清才教授题为的《学校发展规划》、重庆教委高教处处长徐辉题为《基础教育课程改革的发展趋势》、西南大学副教授于波题为《行动研究与教育实践改进》、四川沐川县特级教师叶俊芝题为《做一名快乐的教师》、重庆教育科学研究院张鸿教授题为《教育科研课题研究方法》的6位专家的讲座，讲座深刻体现了大师成长之路与风范，诠释了前沿的教

育教学理念，为我们成长为科研型教师指明了方向。他们所讲内容深刻独到、旁征博引、通俗易懂、生动有趣、发人深省，他们超凡的人格魅力和治学精神深深地印在我的心中。增添了我努力使自己成为科研型教师的信心，对我今后的教育教学工作无不起着引领和导向作用。下面是我在培训中获得的几点深刻体会：

通过此次培训，我的教育观有了更大程度的转变。传统观念下的“师者传道、授业、解惑”已经远远不能满足现代教育要求，已不能适应新课程“主动、探究、合作”的学习方式。正如叶圣陶先生所说：教是为了最终达到不需要教，为了达成这个目标，教学不光是简单的传授知识，要重在教会学生掌握方法，学会学习，不能只让学生“学到什么”还让学生“学会学习”，学生掌握了方法，终身受用，可以自己获取知识，除了学习，还要注重启迪学生的智慧，善于给学生留白，留给学生充分的空间、时间，促使学生发挥他们充分的想象力和创造力。现代教师必须通过学习掌握新的育人手段，熟练掌握能够促使学生学会做人，学会求知，学会合作，学会实践，学会创新的新方法，为学生终身发展奠基。

通过培训，让我深刻认识到，作为一名教师，必须不断地学习，积极进行知识的更新。当今社会，经济、科技、文化正发生着日新月异的变化，学生的知识来源渠道广阔、时间迅速，教师如果不拓展学习的渠道，不间断地加强学习，难以跟上学生的需求；现代教育方法与手段也在不断更新，多媒体与网络技术为核心的现代教育技术的迅速兴起，正猛烈地冲击传统的教学模式，作为一个现代教师，必须得具备熟练掌握现代教育技术的本领。

通过培训，让我学到了更多提高自身素质和教育教学水平的方法和捷径。作为现代教师，应该是有文化、有思想的教师，正如平时常说的“给学生一碗水，自己需要有一桶水”，我们必须从教学工具向“文化传播者”转变，必须丰富我们的知识结构。教师知识的丰富与更新方法与途径是多样的，可

以是通过读书、网路学习、进修、培训获得，也可通过听取专家讲座、教研活动、课题研究、论坛研讨等获得。时时、处处都有知识更新的资源，一个创新性的教师，随时不忘知识的更新。要成为一名骨干教师，必须要以扎实的作风潜心学习，坚持不懈；要以自觉的精神对待学习，不必急功近利，心浮气躁；要以务实的心态全面学习，力求兼收并蓄，博采众长；要以独特的眼光甄别真伪，识别科学有效的方法；要不断创新的勇气，敢于完善自己知识结构。

通过培训，让我能以更宽阔的视野去看待我们的教育工作，克服职业倦怠。

汽车培训后的收获和感想篇六

一、对幼儿园美术教育活动设计的重新认识。

幼儿园美术教育活动的成功与否，受到各种因素的影响和制约。主要有教育目标、教育课程、教师与幼儿的互动方式等因素，李素英专家再次给我们阐述了制定目标的重要性等等。

二、对幼儿园教学评价的再思考。

看完活动后，高静组长又讲了幼儿园教学评价——幼儿园教学活动是幼儿园教育活动的一种重要形式，是教师进行计划、设计和组织的专门活动，或称正式指导的活动。对教学活动的的评价是幼儿教育评价的重要内容。教学活动的的评价，因教育及教学观的不同的方案，评价项目也因此有所不同。但教学评价的核心目标都是为了了解教学活动的成效，了解教学过程中教师和幼儿的行为，了解教学对幼儿发展的意义。因此，我们认为教学评价的基本价值取向应该是：教学应促进幼儿认识、学习方法及情感等多方面的全面、和谐发展；体验、尝试和发现等是幼儿重要的学习方式；适宜的目标和内容才能

引发真正有效的教和学;教学应当具有开放的、能激发幼儿探究欲望和思考的环境;产生问题、引发互动是有效教育的重要特征;教学过程应该让幼儿感受挑战。

三、对自身的反思

听了这么多骨干教师的评课,虽然角度各不相同,但是有一点是很多老师都提到的,那就是崔杰老师的多媒体运用熟练,技术性能很高,有人说年龄越大,人就越懒惰了,我知道这话不可能适合所有人,但是确实有些人能够激情不减。作为一名幼儿骨干教师,有时需要冷静的思考,更多的时候需要喷薄而出的情感,需要与时俱进的各方面领头的精神和技能,虽然我不能很好做到对电脑精通这一点,但是也算是我这次学习后的一点感触吧,以后会努力的!

1. 深入理解课程改革的必要性,认识道了提高学生的学科专业素养能力势在必行,历史是一门综合学科,甚至胜具学科,学习历史知识,不要运用语文、政治、地理、数学,甚至还有英语内容,概念理解,知识迁移、学科整合,形成知识体系,学会理解运用分析问题的能力,林林总总,不一而论。很多时候历史考试能考满分的同学还不能在现实生活中分清东西南北,古今中外,这样的历史教学和学习真的很令人悲哀。

2. 教书育人胜作,也是老师的幸福,作为老师要会教,要知道如何才能教出把课本上的历史知识真实的用到现实生活中的学生;也要回育,也就是说要培养学生良好的学习习惯,自己能够主动的把自己所学的历史知识应用到现实的生活中。要学会寻找幸福,创造幸福,把我幸福。

3. 学习是终身的,而不单单是上班时期。从小学到高中时代的学习是夯实基础,培养自身的学习素养和能力,大学时代的学习是专业性的,为走上教师岗位的积淀,工作时代的学

习则是教学相长，真正为教育事业服务的黄金时期，二退休后的学习则是认识沉淀时期的反思与进步，是自我需求的完善。

汽车培训后的收获和感想篇七

在检查防控措施落实的同时，向农户宣传不得私自从县域外采购冷链食品，购买冷链食品需要求经营户提供产品追溯信息，方可购买。

德威镇村在春节、藏历年期间疫情防控中，一是落实了“五有一网格”，有疫情防控指南，有防控管理制度和责任人，有医疗卫生力量指导，建立了村两委委员包户、户包家庭成员的网格化管理机制。二是建立了返村人员、外来人员登记台账，截止目前，共登记了48人信息台账。组织了冬春疫情防控村庄整洁“百日行动”，做到了村容干净整洁。三是开展了“五清”行动，对辖区村组、家庭环境集中开展清理生活垃圾、清理厕所等。在活动室墙上张贴了疫情防控公告、宣传标语。通过活动室大喇叭开展了疫情防控知识宣传。严格执行了“红事停办、白事简办”的要求，没有开办坝坝宴、广场舞。四是村级活动室值班人员建立了测温台账，公共区域建立了消杀台账。

村活动室无防护物质储备等措施、无隔离场所、无留观室标识。

对以上存在的问题，要求村严格按照疫情防控要求尽快抓好落实，同时要求继续加大对各农户的环境卫生整治，提高防控意识。

汽车培训后的收获和感想篇八

在酒店进入试营业阶段，很多问题会显露出来。部分客房管

理人员会表现出急躁情绪，过多地指责下属，身为酒店管理人员应持积极的态度，即少抱怨下属，多对他们进行鼓励，帮助其找出解决问题的方法。在与其它部门的沟通中，不应把注意力集中在追究谁的责任上，而应研究问题如何解决。

二、重视工作过程的控制

- 1、编制领班及服务员工上班轮值表，负责区域的，制订月(周)工作计划，员工每月工作评估。
- 2、检查督导下属员工工作的规范化，并使其处于良好状态。
- 3、抽查已收拾完毕的客房，确保房间清洁和对客人服务工作的质量标准。客房部的清洁工作量大、时间紧，强调清洁中的注意事项，使服务员充分理解，杜绝“走捷径”等情况的发生，在布置任务后的及时检查。
- 4、定期检查长住客人的房间卫生及征求长住客人意见，做好提供记录服务。
- 5、掌握客人抵离情况。贵宾入住前巡视所有贵宾房间是否按要求做好了接待准备。
- 6、处理楼层的突发事件，随时解决客人的疑难问题。
- 7、督促设备故障的维修，保证房间处于正常状态。

三、加强对成品的保护

为加强对饭店成品的保护，可采取以下措施：

- 1、加强与装潢施工单位的沟通和协调。敦促施工单位的管理人员加强对施工人员的管理及对尚未接管楼层的检查。
- 2、加强对楼层的控制，客房部需对如何保护设施、设备做出

具体、明确的规定。在楼层铺设地毯后，客房部需对进入楼层的人员进行更严格的控制，此时，要安排服务员在楼层值班，在楼层出入口处放些废弃的地毯头，遇到雨天时，还应放报废的床单，以确保地毯不受到污染。

3、开始地毯的除迹工作。地毯一铺上就强调保养，不仅可使地毯保持清洁，而且还有助于从一开始，就培养员工保护饭店成品的意识，对日后的客房工作将会产生非常积极的影响。

四、加强对钥匙的管理

客户部工作繁杂，服务员容易忽视对钥匙的管理工作，通用钥匙的领用混乱及钥匙的丢失是经常发生的问题。这可能造成非常严重的后果。客房部首先要对所有的钥匙进行编号，配备钥匙链；其次，对钥匙的领用制定严格的制度。例如，可以在每天的签到签退流程里顺带加上对楼层钥匙的领用和归还一同签字，使用者不得随意将钥匙借给他人，不得使钥匙离开自己的身体(将通用钥匙当取电钥匙使用)等。

五、使部门工作正常运转

1、按规范手册的具体内容要求员工的礼节礼貌、仪表仪容。提醒员工做到说话轻、动作轻、走路轻，对顾客微笑服务。培养员工的良好习惯是做好客房工作的关键所在，对今后工作影响极大。

2、建立正规的沟通体系部门应开始建立内部会议制度、交接班制度，开始使用表格；使部门间及部门内的沟通逐步走上正轨。

3、注意后台的清洁、设备和家具的保养，各种清洁保养计划逐步开始实施。加强对客房内设施、设备使用注意事项的培训，与工程部门保持密切联系。

六、确保提供足够的、合格的客房

主动与前厅部经理保持密切的联络，根据前厅的要求及酒店客房现状，主动准备好所需的客房。酒店一般开业总是匆匆忙忙，抢出的客房也大都存在一定的问题。常出现的问题是前厅部排出了所需的房号，而客房部管理人员在检查时却发现，所要的客房存在着这样或那样的一时不能解决的问题，而再要换房，时间又不允许，以至于影响到客房的质量和客人的满意度。这个问题经过事先的充分协商解决起来不难。

七、加强安全意识培训，严防各种事故发生

由工程部人员组织对客房管理人员进行电器及消防器械的培训，平时工作中要求全体管理人员要注意防止水资源的无谓流失，特别注意火灾隐患，发现施工单位在楼层动用明火要及时汇报。此外，还须增强防盗意识，应事先电话询问客人可否接见来客，避免服务人员过分热情，随便为他人开门的情况。发现可疑人员做好记录，加强与保安部门的联系。