

2023年员工心得报告 员工心得体会(精选6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

员工心得报告篇一

三个月前，我怀着喜悦的心境走上了工作岗位，成为了一名护理员。身穿洁白的护士服、头戴燕尾帽，迈着轻盈的步子，微笑的走向患者，这是护士长教我的第一课。我原本以为“护理”只要对患者耐心，工作认真、吃苦耐劳就够了，可事实并非这样简单。

这三个月的工作，使我成长了很多。从科室举办的“微笑服务，打造阳光团队”活动到医院的三甲评审结束，从简单的临床护理到危急的心肌梗死病人急救，我深深的明白，要做一名的护士，容易，可要成为一名合格的专科护士，真的不易。

做为一名合格的护士，要具有高度的职责心和良好的职业道德。要树立“一切以病人为中心”的观念，尊重、理解、同情和关心病人，对病人无论性别、种族、贫富贵贱一律一视同仁。不但要关心病人的病情，也要加强对病人的心理护理及健康教育。同时，还有必要对病人在社会适应本事的问题上供给帮忙，这也是与“现代健康”相适应的。

做一名合格的护士，要具有扎实的理论基础和精湛的技术，全面发展，与时俱进。要适应新时代整体护理，就要具备多方面知识，如计算机、外语、人文科学等等。新时代护理理念要求护士不光是一个健康照顾着，还应是一个合格的咨询

师、宣教家、教育家，必要的营养师等等。所以，一个合格的护士，在具有了扎实的基本功的前提下，还应不断学习，不断在工作中经验，不断提高自我。

做一名合格的护士，要有健康的身体、充沛的精力。对工作一丝不苟，认真负责。护士的临床工作繁忙且劳累，并且对重病人的护理要求时刻坚持头脑清醒，精力旺盛，尤其是在抢救病人过程中，要做到反应迅速、灵敏、果断，这都是与健康所分不开的。护士在临床工作中要严格遵守医院各项规章制度，严格学习“三基三严”理论，严格无菌操作和消毒隔离，对每一个医嘱应及时、准确的处理，并完善各项护理文书。要认真按照护理级别巡视病房，观察病人病情变化，发现问题及时通知医生。

做为一名合格的护士，不论是正式、招聘、护理员都要具备主人翁精神、团队协作本事。护士应对的医疗环境和人际关系较为复杂，一不细心便会误入雷区，造成不愉快。作为一名合格的护士应懂得团体的力量才是强大的，断不可脱离团体，节外生枝。一滴水仅有放进大海才不会干涸，一个人仅有将自我的利益与团体溶为一体的时候才有力量。团体是个人智慧的源泉，是陶冶个人才能和品格的大熔炉。一个团结协作的团体，会为了病人的健康，科室护理质量的提高而奋发努力、团结向上。团结就是力量，协作是帆，人情如水，仅有团结协作，人情共济，船才会开得更稳、更远。

做为一名合格的护士，应有高度的法律意识。随着人们生活水平的提高，病人对护理质量的要求也在提高。随着法制社会的建设，病人就医知情权和医药知识不断增长，护理人员很小的疏忽便会引发病人的不满或投诉。所以要求护理人员不断提高自我的法律意识更新观念，严格要求自我，避免与病人争吵，认真核对并执行医嘱，规范化操作，各种操作有理有据，热情服务，努力营造一个良好而安全的医护环境。

总之，作为一名合格的护士，要热爱本职工作，树立良好道

德，有高度职责心，吃苦耐劳、踏踏实实认真工作。要不断学习，解放思想，适应时代需求不断提高。

如果青春是一团火，那就让她为护理事业燃烧吧！我愿意用自我一生的时间，为护理事业增光添热。

员工心得报告篇二

第一个阶段，宣传员阶段。当时刚找这份工作的时候就是一种玩的心态，一种想扩大自我对社会的一种浅薄的认识。当初面试的时候感觉自我准备的并不是太充足，感觉自我的基本状况进行隐瞒和装饰，自我当时面试还很紧张，并且对公司相关联的一些测绘方面知识和仪器还很无知，根本不明白还有那些测绘仪器和设备，再加之自我并没有那么十分渴望的想去工作，所以当初不是太在乎。面试以后自我等了一天公司通知让我工作，在那时我就感觉公司此刻急剧的发展阶段，而且很缺少人。我觉得当时是一个机会，思前想后准备尝试一下。我在公司待了两天，刚开始接触一些测绘低端仪器，有的连名字都记不住，更何况是它们的性能和操作，老员工不是很用心的教我。但是经理已经开始让我去宣传产品，第一站就是去清苑县城，当时自我只能比着葫芦画瓢，自我拿着传单开始一个个走访工地，刚开始自我一点经验没有，自我只是瞎跑，一点头绪都不明白，谁是管工地的主管都不明白，自我跑了两天业务就回公司，然后主动向业务员学习点经验，想学好过几天才出去宣传，怎样去了解客户意愿。用了一天的时间我基本上摸透了所有的来龙去脉，找什么人，找什么工地，说些什么资料，如何索要联系电话等一系列的步骤自我熟记于心。这次我开始出差跑下县走访客户，拿着自我设计好的宣传员信息表，每走访一个客户自我就填写一条信息，第一次出差是四天，有时去个三四个县城，每到个县城自我找一个旅馆，租一辆自行车，拿着公司产品的传单开始走访每条街道的施工的工地，自我仔细询问技术员的施工状况和仪器需要状况，捕捉每一条有用信息，记下来然后进行反馈。经历一个月时间我基本上把保定的二十二

县城十七县都跑过，累计有四百多个工地和施工单位。

第二个阶段，没想到刚过两个月公司出现人员的变动，有些人不辞而别，有的人坚持要去北京发展，说工资待遇太低，之后他在北京没有待下去回来了，虽然北京的工资的确很高，但是消费也高。还有就是技术员和会计由于性格的原因矛盾重重，最后技术员看不惯会计做事方式愤然而走，在公司正要市场一片大好的发展中突然出现内部不和谐因素的变故，我虽然刚来公司不到一个月之久我已经发现了这个行业已经有相当大的潜力和市场。测绘行业就像一个一向被隐藏的宝玉突然放在展览馆中一下子被喜欢宝贝的人所理解和认可。然而就这时公司却在人员内部问题出现不利于发展的因素。如果看历史多的人都会想到太平天国，他们就是在发展一片大好的前提下，出现内部矛盾导致实力不断的内耗最后走向灭亡。以历史为鉴能够洞事理，以历史为鉴能够从容处事。我当时我只想用己之能想扭转一些不利因素，当时经理对突然变故的事情也为之震撼，经理让我把技术员叫回来，我当时一点信心没有，一方面我明白技术员的性格和脾气，再之在这时候真是不适宜，我只能厚着头皮按照自我的思维方式去做。我去找他时候以玩为借口，只字不提让他上班回去工作的事，只是说些工作现实和状况引导他不断去思考，因为自我的果断出走别人的一些看法和对公司的一些影响…然后就说些别的闲事和杂谈，一步步的捉摸他在想什么。我也明白他的性格个性倔强，我只能从外部给他一种启发和引导。再加之他本身就对公司本来就有一种职责心，经过一天的时间，最后到晚上经理让我叫他进行一次面谈，以具体了解此事，怎样定夺两人矛盾问题。经理也明白技术员一向在公司一年之久，对公司的事情也是极度的负责和上心，再加之公司的会计在处理账目方面和为人性格方面的确不能让人认同，最后两者轻重选其重，经理再三的劝说的状况下最后把技术员说服了，最后决定把会计辞退留下骨干的技术员。

第三阶段，很多时候我们遇到事情的时候会因为自我没有做过的事情而心里产生胆怯。导致我们很多时候做事一开始就

出现问题。我们有的时候不是被别人或是困难吓到而是被自我吓到。

加之自我对一些产品没有熟悉掌握，没有对一些价格和性能进行详细的认知，在一些交流和沟通的时候有点问题，所以自我就应把基本功做好做扎实这样自我才能更好销售自我的产品，做一个具有职业潜力的业务员。

很多事情只要你敢总结，敢去尝试很多困难都不是困难。世上无难事只怕有心人，不断才自我做错的和自我所犯的错误去分析自我，去让自我能从困难中学会经验学会技能学会适应，只有这样自我才能更快的成长，掌握比别人没有的知识，学会比别人没有的技能。告诉自我没有什么不可能只有自我不去做。

员工心得报告篇三

首先，谈谈自己这段时间心态的转变。

坦白讲，如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自己的定位。没有一丝的心理准备，公司安排我做信息收集整理工作，乍看起来信息收集数据统计似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，

这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我半年来的工作状况做一个小结

(一)学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

我的主要工作是负责行业的信息整理工作，通过对信息技术和互联网络的应用，将公司开发与经营全过程中产生的大量动态数据、行业供应等市场主要数据和各级政府机关颁布的政策法规进行及时、准确、全面的采集、处理，为公司今后宏观决策提供依据。这使我能在第一时间接触到各类行业政策和投资信息，极大地扩充了我的知识量。在对信息进行整理的过程中，又提高了我对office等办公软件的熟练程度，同时也增进了对档案管理知识的认识。

除此之外，我还尝试着进行了xx项目的成本估算，使我有机会能接触到估算实践工作，对成本估算知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

(二)即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。

我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现

需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

员工心得报告篇四

我很荣幸这次被评为20xx年度优秀员工，我们大家在工作中并肩作战，取得了可喜可贺的成绩。这个荣誉不但得益于公司各位同事的支持与默契合作，更得益于公司优良的团队氛围和群众上下一致，用心认真的工作态度，领导对我工作的信任和支持，同事们对我的支持与帮忙以及整个财务部的共同努力。而正是由于有这么融洽与和谐的环境，让我能在工作中投入最高的热忱，从而实现自身更大的价值，所以这份沉甸甸的荣誉不光属于我个人，而是属于我们财务每一个成员。

这次能被评为优秀员工，我想这既是公司对我工作的肯定，也是对今后工作做得更好的一种鼓励。我也坚信，今后的工作必须会做得更好。

财务部是我们公司的重要部门，我是财务部的一员，俗话说：没有平凡的岗位，只有平庸的员工。我在这个岗位上如果不尽职尽责，是能够影响全局的，所以职责是高于一切的。在工作上，没有小事，小事如果不认真、不尽责，也能造成大

错。

公司领导及财务部的所有员工对我都十分好，所以我始终都带着感恩的情绪去工作。人没有家庭就没有温暖，员工没有公司也没有温暖，人在父母身旁感觉有依靠，同样员工在公司这个大家庭里也感觉有依靠，所以我没有理由不努力工作，没有理由不做一个忠诚公司的员工。

当选为优秀员工，仅仅是进步的起点，这将是今后工作的鞭策和动力，它将推动我更加努力地完成公司的各项指标，做好每一件事，沿着这个目标，我不断努力前进，我想优秀最重要的一点就是：要有一颗奉献的心，敢于行动，愿意付出，才有收获。

我一向对我的工作有着坚定的毅力和必胜的信心，贯彻勤奋精神。勤奋不是三分钟热情，而是一种持之以恒的精神，需要坚忍不拔的性格和坚强的意志。一个人工作上优秀不优秀，并不取决于你的工作有多重要、贡献有多大；而在于你是否能兢兢业业地工作，把工作出色地完成，那你就是优秀；如果你不论负责哪项工作均能够同样做到这样，那你就是最优秀的。

我要以这次获奖为新的起点，用更高的标准严格要求自己，不断地展现自我的热情和智慧，提高综合素质，善对别人就是善对自己，用团队精神搞好工作，树立我们公司的形象，为公司增光添彩，为公司贡献所有的聪明才智，使我们在经济竞争的大潮中永处于不败之地。这正是我们大家的情绪，这也是我们所有员工所盼望的事情。

展望未来，我还有很长的路要走，我不会被此刻的一点成绩冲昏头脑，我将继续发扬成绩，戒骄戒躁，不断创新，不求做得最好，但求做得更好，感谢领导和所有员工对我的厚爱。

员工心得报告篇五

首先 喜欢外表干净利索，健康靓丽的医药代表。因为我每天接触的都是哪些愁容满面的病人，而且大部分都是普通的人，所以当一个人衣着光鲜的健康形象出现在我的面前，我会立刻产生好感并且心情愉快。毕竟，人都是感官动物。所以医药代表的外表对给人的第一印象非常重要。

其次，我喜欢谈吐优雅幽默，有知识有教养的医药代表。因为我可以从他的嘴里知道很多我不知道的知识，而且我会不自觉地羡慕他的谈吐，和修养，也希望自己成为他那样的人，那么这样的人我会希望对于他交流。因此作为一个医药代表自身的知识和修养非常重要。

再其次，我喜欢能够察言观色的医药代表。比如我很忙的时候，他不会出现，他永远出现在我不忙的时候。而且她对我的关心，永远恰到好处。因此有敏锐的洞察力是一个优秀的医药代表必须具备的素质。

总的来说，我比较喜欢接待外企的医药代表。因为他们给我的印象都是非常专业的，而且他们的产品都是非常可靠的。比如他们可以非常清楚的解答副作用，及发生副作用以后如何处理。这样使我在给病人用药的时候，心里有底。

我讨厌的医药代表。

第二，我最讨厌医药代表说他的产品没有副作用。这样的话，只能骗老百姓，对于一个医学院毕业的医生来说，说一个药没有副作用，和说这样药没有任何作用道理一样。我会认为，要不是就是这个药无效，要不就是这个代表或者药厂自己都不了解自己的产品，那么他再说什么都是浪费我的时间，这样的药，给我回扣，我也不开。我怕毁我名誉。

第三，我最讨厌没有“眼力见”的医药代表。比如，我诊室

里有很多病人等着候诊，他也站在旁边，我看到这样的人就会心里起烦。如果他要在我给病人解释病情的时候，插嘴。我就从心里把这个人拒绝了。我还特别讨厌医药代表坐在我对面的座位。除非是我同意的，否则我会觉得心里特别不舒服。因为我的心理，认为那个位置是医生，我的同事座位。

第四，我讨厌过分套近乎的异性医药代表。这样的代表我绝对不会处方他的药，因为我怕他再次出现。

第五，我讨厌说话转大圈，表达不清楚的医药代表。我会觉得他说了半天，我也没有听懂，浪费我的时间。

所以总结一下，外科，妇科医生喜欢说话干脆，清楚，直接的医药代表。内科，儿科可以接受说话转大圈的医药代表，这个可能和工作性质有关。如果说从拿回扣的角度，我喜欢处方回扣不高，但是疗效明确的进口药。对于回扣高，但是疗效不好的药，我从来不开。偶尔开一些回扣比进口药高，但是疗效不好也不坏的国产药。我给病人开药的选择是，朋友，我一般推荐我知道的疗效明确的进口药，只要他们能够支付的起。对一般的人，经济能力不能承受进口药的，我就处方疗效明确的国产药。对于那些回扣再高，疗效不明确的药物，我从来不开。虽然便宜，但是无效，那么就是让病人花一分钱，都是冤枉钱。我想这是做医生最起码的医德。对于目前国内一味强调药物价格，而使很多虽然便宜但是没有什么明显疗效的药物保留在报销目录内，我觉得其实是对病人的不公平。相反有很多非常便宜，疗效非常肯定的药物，却在市场上消失了。比如吡哌镁锌擦剂。我记得当时也就几块钱。现在居然找不到了，也许换了个名字卖高价了。有很多传统的，经过多年证实的药，就没有必要用进口的。比如apc等。

做一个好的销售，第一要做的事情是在你的客户心理，树立你自己的品牌。你的品牌就靠自己打造，你这个品牌是否能够升值全在自己。

员工心得报告篇六

我是公司的一名新员工，业绩谈不上很好，也没有多少工作经验可谈，在这短短一两个月的工作期间我体会到，一个企业要想做大，首先必须要有一个高素质的团队，才能创造更高的效益，一些不经意的小事并不是用标准能衡量出来的，但她却能反映出一个人真实的一面，展示完美的自己很难，需要每一个环节都做到完美，但毁掉自己很容易，只要一个细节没有注意到就会给我们带来难以挽回的影响，同样只要是错误，无论他如何细小我们都要引起重视，否则都可能给企业带来很大的损失。

没有破产的行业，只有破产的企业，一个企业如果被市场淘汰出局，并不是被你的竞争对手淘汰的，一定是被你的用户所抛弃，企业的产品和服务最终都是为人服务的，随着经济的发展，人民生活水平的提高，对产品和服务质量的要求也越来越高，这就要求我们不断的重视和改进我们的方向，满足人们对生活高标准的要求，以人为本，人性化是服务的终极目标。

我们刚来的新员工工作要主动。很多时候，事情是靠自己主动去做、去发现。刚来的时候，我很不习惯没人安排工作的状态，不知道自己该做些什么，总等着师傅安排每天的事情。而事实上，作为部门领导的师傅们往往比较忙，很多时候根本不可能每天安排我们做些什么。工作需要我们自己去发掘，积极主动的与师傅沟通、寻找自己能做些什么，这样才能更好更快的成长。现在，我都会第一时间完成上司交代的任务，然后便按照自己的计划把工作做扎实，积极主动的和领导沟通工作中的心得体会。

第三：基本完成了由学生到工作的角色转变，基本可以独立的开展工作。通过这三个月的适应、学习、工作；通过日常工作的潜移默化，在这个过程中，我明显感觉到自己已经逐渐完成了由学生到工作的角色转变。初到公司时的散漫、迷茫

没了，取而代之的是现在的自信、充实以及对事业的渴望。日常工作中向老员工学习，严格要求自己，遵守公司的各项规章制度并且渐渐的对自己的工作有了自己独特的看法，能够结合实际提出一些建设性的意见。这让我在工作中收获了自信以及工作的成就感。

在这四个月的工作中，我认为有以下两点体会值得一说。

首先就是要学会安排自己的时间。安排时间就是安排好自己的工作、生活的一切，使工作生活有条理。这四个月，我养成了一个很好的习惯。每天起来都会把一天内自己要完成的工作按照轻重缓急罗列出来，一件一件去完成，这样既不会遗漏又提高了效率，而且把每天的工作完成时都有一种工作的成就感。白天的工作安排好之后，晚上我会安排时间进行业务知识的学习；学习之余又做做自己感兴趣的事情，这样既充实，又不觉枯燥。现在我的计划是每天下班后都要花两个小时看看我的专业课，争取明年取得国家司法考试资格证。学习是一种生活的态度与状态，我希望自己保持良好的学习、生活习惯，做个有目标的人。

第二点：我们刚来的新员工工作要主动。很多时候，事情是靠自己主动去做、去发现。刚来的时候，我很不习惯没人安排工作的状态，不知道自己该做些什么，总等着师傅安排每天的事情。而事实上，作为部门领导的师傅们往往比较忙，很多时候根本不可能每天安排我们做些什么。工作需要我们去发掘，积极主动的与师傅沟通、寻找自己能做些什么，这样才能更好更快的成长。现在，我都会第一时间完成上司交代的任务，然后便按照自己的计划把工作做扎实，积极主动的和领导沟通工作中的心得体会。

总而言之，这短短三个月使我感触良多。我能感觉到自己在各方面的成长。感谢领导尤其是我们吕主任对我的信任，给了我很多学习、成长的机会，我始终心怀感激。但是我也能感觉到自己在很多方面的不足，希望自己尽快克服这些不足，

加以改正，成为一个真正合格的好员工。比如说心态方面有时候还是放不开。尤其是自己单独去工作的时候，总觉得底气不足，担心自己的观点、建议不被人接受，工作时畏首畏尾，这一点今后一定要改进。另外，在这几个月工作的过程中，我发现自己与同龄人沟通时能很从容自信，但是与其他人员进行沟通时则存在一些障碍，尤其是与领导沟通时往往不能很好的表达自己的意思或者不敢勇敢的表达自己的观点，这点今后要加强锻炼。

最后，我希望自己今后好的方面可以坚持，不足的方面尽快加以改正，不辜负领导们对我的期待，早日成才，肩负起身上的责任。也希望各位前辈们能多多指导，衷心感谢。