

# 公司培训人员要离职不想让离职 公司企业内部人员培训方案(通用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 公司培训人员要离职不想让离职篇一

### 一、目的：

根据公司整体的战略规划，提升市场销售人员的专业技能，强化市场管理，提高企业市场占有率，增强企业在市场中的竞争能力，特制定公司销售团队培训计划。

### 二、前言：

因为目前营销团队成员大部分为新员工和刚毕业的大学生。所以培训计划设计为四个步骤。培训的第一步，从信念、价值观和目标规划进行教育，纠正刚入职人员的就业观念和职业理念。只有在争取的观念引导下，员工才愿意配合企业才能认同企业。第二步培训从企业是什么角度进行教育引导，人到了一个陌生的环境就会感到恐惧，我们从企业理念、企业价值观、企业文化等方面进行教育引导。当然这些不单只体现在培训上，我们还需要的是经常跟员工进行沟通和关心，让他们真切的认同企业。同时讲述企业所在环境产品的市场潜力让员工感觉到自己到了一个有前景有未来的公司，而自己销售的产品是有生命力的产品。第三步，当员工了解了公司是什么的时候，就应该让他们明白自己是什么角色，明确他的工作岗位，相关的公司制度，让员工明白在这家公司我可以做什么，什么不可以做。第四步员工需要明白的是如何开展自己的工作，这时候企业需要针对性的进一步明确公司可以有哪些支持，有哪些工具，产品的知识和行业知识，加

强员工的基本销售技能、礼仪、沟通能力等基本的销售知识，让员工能够开展工作。

### 三、企业内部理论知识培训内容安排

在企业内部理论知识对销售人员进行的培训，其培训项目主要包括如表所示的7个

### 四、新进销售员实践安排

2、培训期为7天，培训过程当中，对新销售员的职业形象、人际关系处理、工作动机、团队精神、计划能力、现场应变能力、服务意识、机灵性、沟通能力、学习能力等进行评估，并每周如实填写《实习销售员评估表》，评估不合格者，给予辞退处理。

3、评估合格人员给予正式试用。同时安排到车间熟悉产品生产流程、产品结构等实际操作。培训期7天，由生产部安排专人负责。

4、车间实习考核通过后，公司将制定区域进行市场拓展实习，实习期为3—6个月。在此期间，销售副总要定期的对该销售员进行一对一指导、辅导，并提供一定的业务拓展帮助。

5、实习期被评定合格者，纳入正式销售员编制。正式销售员在后续工作方面，如不能完全胜任工作，可由人力资源部进行调换工作安排。

### 五、培训考核相关规定

1、每项培训完成后，通过对参训人员的出勤统计，课堂表现，反馈意见表进行初级考核。《员工培训记录卡》在考核结果一栏，设“优、良、及格、差”四个级别，被评“差”者需重新学习或类似的培训课程。

2、根据内容的不同，设计笔试、现场实操等考核方式，由销售部及相关部门对参训人员进行考核，考核通过后方为培训完成，并将每次考核结果进行记录；考核未通过者需进行补考，二次考核不过者予以解雇处理。

3、培训完成后填写《员工培训记录卡》对员工的培训成绩、表现进行记录，作为加薪、提升的考核标准。

## 六、建立培训档案：

培训档案建立到个人，将培训的总结和结束后填写完毕的《培训考核表》、《培训效果调查表》等归入员工的个人档案中，完善员工个人档案的建立。

## 七、相关表单：

- 1、销售员动态表
- 2、实习销售员评估表
- 3、员工培训记录卡
- 4、培训效果调查表

文档为doc格式

## 公司培训人员要离职不想让离职篇二

为期一周的中层干部执行力培训很快就结束了，董事长的生动讲话及王老师等的精辟授课在我的脑海里留下了深刻的印象，使我对什么是执行力，执行力的重要性，责任心与执行力，如何提高执行力，领导力与执行力，如何提升团队执行力，执行力建设，“赢在执行力”有了基本的认识，也让我的人生观和价值观再一次得到了洗涤。企业团队管理正能量，

学有所得、得为所用，下面结合实际谈谈自己的几点体会。

一、通过学习，使我清楚地认识工作的实质是什么？工作不是消极被动的“打工”，也不是表面上的“完成任务”。工作的实质就是在执行中寻找自己的价值，勇敢地承担自己的责任，做到百分百对自己负责。

1、做好“当事人”。王老师讲得好，我们每个人都该清楚认识“我是自己人生的当事人”。对于我们大多数人来说，人生有几十年时间是在工作中度过的。我们可以选择平庸、但不能选择逃避。各种问题都需要我们去面对，包括前途的不确定感、挫折感等。问题常常看起来太多、太乱，唯有积极发现、主动解题才是最好的办法。

2、敢于担当。既然我们人生的几十年不可避免的要在工作中渡过，我们没有理由不热爱工作，放弃工作就有如放弃我们的生命。因此，我们要培养自己对工作的热爱，干一行、爱一行，多一点上进心，遇事多看看、多想想。这样，我们就可以更好的了解自己的工作，充分激发工作热情。做到以结果为导向，不放弃任何问题，积极创新工作思路，锐意进取、勇于承担责任，于是工作能力逐步得到提高，人生的价值便会得到充分体现。

二、通过学习，使我对如何坚持做好执行有了更清晰的认识。我认为，只要我们养成良好习惯，每一个人抱着百分百对自己负责任的态度去做事，就可以在公司形成令行禁止、政令畅通的高效执行文化。

1、突破传统思维定势，养成认真负责的良好习惯。学习之余，我对如何做好一个负责任的人进行了反复思考。人生活在这个世上，往往是顺境中斗志昂扬、锐意进取。一遇上不顺心的人和事，都习惯于思想低落、工作消极。通过这次学习，我决定突破思维定势和传统经验的束缚，坚决克服不思进取、得过且过的心态，树立起强烈的责任意识和进取精神。

把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。决不消极应付、敷衍塞责、推卸责任。养成认真负责、追求卓越的良好习惯。

2、养成求真务实的工作作风，营造执行文化氛围。虽然我们岗位可能平凡，分工各有不同，但我们都必须克服夸夸其谈、评头论足的毛病，充分发挥主观能动性，务实工作。我作为生产一线的中层领导，将严格以执行型人才的三大标准培养自己的职业化素养，继续严格执行公司指令，从自我做起，从小事做起，从点滴做起。一件一件抓制度落实，一项一项抓管理成效，团结、带领身边的人勤勤恳恳工作，为打造公司执行文化尽职尽责。

面对错综复杂的经济形势，我们公司要在低迷的市场中生存和发展，更需要我们每一个人心往一处想，劲往一处使，抱团奋进，充分发挥团队执行力正能量。否则，我们将失去不菲的工资、安逸的生活。让我们每个人都积极行动起来，进一步强化危机意识、责任意识，迎难而上，为公司的发展尽自己所能！

## 公司培训人员要离职不想让离职篇三

尊敬的公司领导，新年好！

首先要感谢公司给我一个可以给自己充电的机会，让我增加了对公司产品，公司制度以及公司未来规划的认知，并聆听分享了三位办事处前辈的销售经验，使我对我的工作有了更加深刻的了解，对我未来开展工作有很大的好处，可以减少许多犯错误的“机会”。

经过司各位领导的讲话培训，我有了以下几方面的体会。第一，要想做好工作，无论是什么工作，必须先要了解自己的公司，自己公司的产品。只有你懂了，你才能更好的参加到

工作中。我以后要更努力的了解学习公司的产品知识，掌握液压件方面的知识，争取在明年熟练掌握公司的基本常识，相关的基本尺寸；第二，在掌握好产品知识以后，要了解公司以及公司产品在市场中的地位，并掌握相关竞争对手的动向。知己知彼，方能百战不殆；第三，在销售工作中，要学会沟通，作为销售人员，沟通是我必须要掌握的一项基本技能，只要学会沟通，善于沟通，精于沟通，才能建立起良好的人际关系网，才能把销售工作做好，所以沟通是我目前需要改进的最大方面，作为一名新人，我需要在这方面加大力度，积极向各位前辈学习，并吸取良好的一面，并加以改进，培养自己的沟通方法，努力把自己锻炼成一名可以和各种各样性格的人交往，并能取得满意的结果；第四，要有一个坚定的信念，我认为这是最重要的。内因决定外因，只有你自己相信你的公司，相信公司的产品，相信公司的制度，相信公司的领导，才能在工作中让你的客户相信你，否则工作将会很难进展下去。作为一名销售人员，坚定的信念可以使我们更加的富有激情和斗志，让我以饱满的.热情投入到工作中去。

在x月12到13号的拓展训练中，我感觉到做销售，不仅要有良好的销售技能，同时也要具备良好的身体素质，身体是革命的本钱，只有拥有一副健康的体魄，才能更优秀的完成工作。团结，组织，沟通，信任和客服是我这两天来最大的收获。在工作当中只有上下一心，团结一致，力往一处使才能更有力量，再加上及时的信息传递和沟通，并保持绝对的信任，在工作中要勇于打破传统，突破惯有思维，克服陋习，不断学习，善于创新，才能不断的成长进步，更加高质量的完成领导交给我的任务。

谢谢！

## **公司培训人员要离职不想让离职篇四**

这次公司为我们准备了一场培训活动，专门针对我们前台客

服务的培训，就是为了让我们的客户提供更好的服务。此次的培训给了我很多，我也学到很多，为此我来谈一谈我的体会。

我们客服的培训大概是一周时间，这一周我体验到了真正作为客服应该具备的品格和能力，这些都是我们在这个行业中成为优秀的自己要有的。培训开始，我们的培训老师就给我们展示了他作为客服的一面，我这次真是开了眼了。xx老师他从客户来电到最后结束电话，语速平稳，意思表达清楚，微笑服务，各个方面都很棒，我是第一次见识到一个客服可以做到这般的好，整个流程不说对面的客户是有多好的印象，就单单我们这些看他演示的，都觉得惊叹和敬佩。要知道客服是公司的最先接触客户的，对客户而言，客服的服务很好，为公司之后的工作也是会有很大的帮助的，因此作为前台的客服，我们更是要把服务进行到位，必须要让客户满意我们，才能进行下一步。

老师给我们展示了一遍作为应该优秀的客服的样子，后面还给我们讲解了客服面对客户的来电，客服要注意的几个事项：

第一，注重个人的礼仪礼貌，树立客户至上的观念。对待客户必须要有足够的礼貌，必须要对客户表示足够的尊重，客户就是我们公司的“上帝”，对他们的服务是一定要放心上的。

第二，耐心服务，善待客户。上面有说客户就是“上帝”，因此不管客户提出什么要求，我们都必须要保持耐心，帮助他们解答难题，再有不能因为客户不同，就差别对待，必须一视同仁，要去善待他们，这是客服基本的职业道德。

第三，熟练掌握相关服务规则和项目。客服人员最基本是一定要有一定的操作能力，清楚相关的服务规则，才能更好的去服务客户，也才不会轻易就犯错，同时公司的一些项目也必须熟练并且能够掌握，才能为客户提供准确的信息。

在这次的培训，我真的能够体会到作为客服的不容易，从来都不是跟客户接个电话就行的，其他方面也要有些基础，而且服务是必须到位的，不然一旦被投诉，也是很不幸的。通过培训，我能够清楚自己身上的重担，我以后会用我学到的知识去服务我们的客户，帮助公司积累更多的客户，为公司做自己的贡献。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content\_2());

## 公司培训人员要离职不想让离职篇五

不知不觉正能量培训结束一周了，培训时的种种历历在目，它带给我的力量无法用语言形容，我要把它内化为一种力量。培训结束后的一周实在太忙，而我偏偏是个喜欢写作，喜欢用文字与自己对话，所以我不愿寥寥几字结束我的培训心得，所以周末才有时间静下来写写自己的培训心得。我是一个习惯学以致用的人，虽然我的心得还没有写，但我早已把所学内容用在我的生活，工作中了，还时不时的创新一下(所谓的创新就是我觉得更适合自己的方法)。下面是我的培训心得，非常乐意和大家分享，让大家一起见证我与自己的对话。

早就耳闻正面文化，很荣幸在培训之前听了堂阿峰的课，从而获得了正面文化即将在机构举行的事的小道消息，第一次听阿峰课幽默轻松的课堂气氛吸引了，每天登邮箱盼着机构的报名邮件，一看到报名通知迫不及待的报了名，并在机构群里推荐大家都来感受下正面文化，谁知周三收到了机构的退信，马上到截止时间心理各种担心，着急，心想一定不能与之擦肩而过，急中生智重发了一遍邮件，谁知再次收到退信，说时迟那时快快速掏出手机给机构相关负责人打电话，谁知他不在机构让我把报名表发直接用qq发给给另外一名同事，最后在电话确认了一遍，终于如愿报上了名，心理踏实



又兴奋，看来我真的是个状况姐，总会遇到各种状况，每一次状况都让我有别有的收获。

培训的日子终于到了，早早的起床来到了培训几点，到培训地点时只有几名工作人员和3个同事，当时还担心自己会迟到，这下心安了，见到了阿峰，热情的与他打招呼，阿峰热情洋溢的过来与我握手，我以为他还记得我，后来阿峰问我名字，我告诉她我们有见过一次，由于阿峰每天的培训，不记得我也很正常，只是我被他这种热情感染着，与阿峰握手有一种相识很久感觉，让原本有点紧张的我，顿时放松下来，后来阿峰在课上告诉我们，与每一位前来培训的人员握手的重要性。那一刻我明白了原来一个简单的培训确有着如此重要的作用，不知道我与人握手时，给人一种怎样的感觉，不过我想还是会略显不足吧，以后多练习与人握手，让别人感觉到我的热情和力量。

在两天的正能量培训中，每换一名老师和进入下一个环节，都会有我们一些肢体动作，这些看似细小的环节，慢慢的让我们养成了一种习惯，慢慢的由开始按指示行动到后来由心而发的动作，当你由心而发时有一种超越自己的力量，一种由内而外的开心，一种衷心的感谢和真诚的欢迎，在这个大千世界很多时候我们无法分辨出人的真假，但在这两天的培训中我想大家都是最真诚最真实的。特别是每次助教蹲下教我们新游戏的环节，让我们原本有点紧张的心情顿时放松，他们的蹲下让我们感受到一份尊重，一种责任和一份信任，很奇怪吧，我们会快速学会新的内容，我们会在不懂时礼貌的询问，我们会自觉的遵守规则，很神奇的力量，一个细小的环节就可以造就出不一样的事情。

阿峰告诉我们从现在开始认真观察身边的人，后来在分享时，我迫不及待的想要赞赏身边的人，一方面是想表达对她的感谢，另一方想看看自己学的怎样，让阿峰指点一下，这样我以后在生活，工作中都可以用到。培训后的一周，我忙着高一学生暑假实践的事情，岗位社工都是一个人，所以我要自

己去联系社区，去宣传招募学生，还要向学校汇报情况，学校审核通过后才能正式在学校宣传，经过两天的努力后，收到的结果是几个学生报名，这对于我来说是出乎意料的打击，眼泪都开流出来了，我不想就此放弃，于是利用晚自习的时间我去每个班宣传，我就把自己学的赞赏五步曲，现学现卖，发掘学生的优点了，我当着全班同学的面赞赏他，虽然当我问及他们“为什么会这样做时？”他有些意外和茫然，但看着他面带微笑的面容，我知道这份赞赏带给他的意义，我也感受到赞赏别人的快乐，以后我会继续保持下去。

整个年级十个班加一个国际班，我也不知道自己赞赏过那些同学，很意外第二天高一(3)班和(8)班的学生捡到了一只受伤的小鸟，前来和我商讨该如何处理，这让我非常意外，有点受宠如今，我没有想到一次赞美让我成为了学生心目中值得信赖的那个人，让我感受着这份简单的快乐。生命并非完美，人也不可能十全十美，我要做的就是捕捉别人的优点并赞美她。长此下去我的内心会充满阳光和力量，被赞赏者和他的身边的人都会感受到我的真诚和信赖，我想这就是一名社工该做的，或者这也是与服务对象建立信任关系的开始。

有的时候人生就像演戏一样，没有彩排只有现场直播，培训结束的当天，好友电话我说她要回家，那一刻让我心情有点复杂，今年以来她的笑容很少，话很少，每次见到她不是一年哀愁就是在哭泣，我是一个特别重情谊的人，看到她这样我也很难过，我把这一切都归结为他的男朋友，所以我一直劝她和男朋友分手，对此我或许有些武断，我完全没有把自己当社工了，我只是希望她好，而太过主观觉得既然一个人让你如此不快乐何必要在一起。或许对此我也给了她无形的压力。培训结束后见到朋友，我没有像以前那样喋喋不休的劝他，帮他分析情况，我记得培训时学过站在对方的立场想问题，人会为自己做最好的选择，我只是帮她递纸巾陪在她身边，当他平复下来我问了她一句，你想好了，她没有回答我，我双手拿着蓝丝非常正式的递给她说到：我相信你会为自己做最好的选择，我希望你幸福，我希望你比以前更开心。

还有我一直都在你身边，你也要学会独立。她终于露出了久违的笑容，然后郑重的告诉我，她要回家一段时间。

我为自己摆了一个超人的图像，我希望自己可以把正能量传递给每一个人，最后在能量图上收到了很多赞美：婷姐你很积极，很热情，很有激情，很会照顾人，很有爱，认识你真好。

这是培训结束时，同工留在我能量图上源自内心的赞美，我很意外，有这么多人给我赞美，我会给这么多人留下印象，就像我很高兴自己能收到两条尤为珍贵的蓝丝带一样。有一个朋友说：“是你的优点就是你的优点，谁也取代不了。”我的交友观很简单，我总认为茫茫人海遇见谁都是一种缘分，我希望给每一个认识的人带去快乐和能量。

身边的朋友都说我身上充满了正能量，要像我学习，这让我有点惭愧，我一直不知道有什么可以教给大家的？所以听说有正面文化的培训时，我就迫不及待的想要参加，想要去学习里面的方法和技巧，真正成为一个充满正能量又能给人带来正能量的人，这两天的培训，我学到了很多方法和技巧，我要把这些运用到工作和生活中，不过我总觉得这仅仅只是一个开始，正面文化一定还有很多内容可以学习，我觉得我有责任和义务加入正面文化的团队，不仅是我的性格适合，更多是我需要学习更多的知识，方法和技巧传递正能量在每一个角落。我要真正的传递正能量给每一个人。

## 公司培训人员要离职不想让离职篇六

不知不觉正能量培训结束一周了，培训时的种种历历在目，它带给我的力量无法用语言形容，我要把它内化为一种力量。培训结束后的一周实在太忙，而我偏偏是个喜欢写作，喜欢用文字与自己对话，所以我不愿寥寥几字结束我的培训心得，所以周末才有时间静下来写写自己的培训心得。我是一个习惯学以致用的人，虽然我的心得还没有写，但我早已把所学

内容用在我的生活，工作中了，还时不时的创新一下（所谓的创新就是我觉得更适合自己的方法）。下面是我的培训心得，非常乐意和大家分享，让大家一起见证我与自己的对话。

早就耳闻正面文化，很荣幸在培训之前听了堂阿峰的课，从而获得了正面文化即将在机构举行的事的小道消息，第一次听阿峰课幽默轻松的课堂气氛吸引了，每天登邮箱盼着机构的报名邮件，一看到报名通知迫不及待的报了名，并在机构群里推荐大家都来感受下正面文化，谁知周三收到了机构的退信，马上到截止时间心理各种担心，着急，心想一定不能与之擦肩而过，急中生智重发了一遍邮件，谁知再次收到退信，说时迟那时快快速掏出手机给机构相关负责人打电话，谁知他不在机构让我把报名表发直接用qq发给给另外一名同事，最后在电话确认了一遍，终于如愿报上了名，心理踏实又兴奋，看来我真的是个状况姐，总会遇到各种状况，每一次状况都让我有别有的收获。

培训的日子终于到了，早早的起床来到了培训几点，到培训地点时只有几名工作人员和3个同事，当时还担心自己会迟到，这下心安了，见到了阿峰，热情的与他打招呼，阿峰热情洋溢的过来与我握手，我以为他还记得我，后来阿峰问我名字，我告诉她我们有见过一次，由于阿峰每天的培训，不记得我也很正常，只是我被他这种热情感染着，与阿峰握手有一种相识很久的感觉，让原本有点紧张的我，顿时放松下来，后来阿峰在课上告诉我们，与每一位前来培训的人员握手的'重要性。那一刻我明白了原来一个简单的培训确有着如此重要的作用，不知道我与人握手时，给人一种怎样的感觉，不过我想还是会略显不足吧，以后多练习与人握手，让别人感觉到我的热情和力量。

在两天的正能量培训中，每换一名老师和进入下一个环节，都会有我们一些肢体动作，这些看似细小的环节，慢慢的让我们养成了一种习惯，慢慢的由开始按指示行动到后来由心而发的动作，当你由心而发时有一种超越自己的力量，一种

由内而外的开心，一种衷心的感谢和真诚的欢迎，在这个大千世界很多时候我们无法分辨出人的真假，但在这两天的培训中我想大家都是最真诚最真实的。特别是每次助教蹲下教我们新游戏的环节，让我们原本有点紧张的心情顿时放松，他们的蹲下让我们感受到一份尊重，一种责任和一份信任，很奇怪吧，我们会快速学会新的内容，我们会在不懂时礼貌的询问，我们会自觉的遵守规则，很神奇的力量，一个细小的环节就可以造就出不一样的事情。

阿峰告诉我们从现在开始认真观察身边的人，后来在分享时，我迫不及待的想要赞赏身边的人，一方面是想表达对她的感谢，另一方想看看自己学的怎样，让阿峰指点一下，这样我以后在生活，工作中都可以用到。培训后的一周，我忙着高一学生暑假实践的事情，岗位社工都是一个人，所以我要自己去联系社区，去宣传招募学生，还要向学校汇报情况，学校审核通过后才能正式在学校宣传，经过两天的努力后，收到的结果是几个学生报名，这对于我来说是出乎意料的打击，眼泪都开流出来了，我不想就此放弃，于是利用晚自习的时间我去每个班宣传，我就把自己学的赞赏五步曲，现学现卖，发掘学生的优点了，我当着全班同学的面赞赏他，虽然当我问及他们“为什么会这样做时？”他有些意外和茫然，但看着他面带微笑的面容，我知道这份赞赏带给他的意义，我也感受到赞赏别人的快乐，以后我会继续保持下去。

整个年级十个班加一个国际班，我也不知道自己赞赏过那些同学，很意外第二天高一（3）班和（8）班的学生捡到了一只受伤的小鸟，前来和我商讨该如何处理，这让我非常意外，有点受宠如今，我没有想到一次赞美让我成为了学生心目中值得信赖的那个人，让我感受着这份简单的快乐。生命并非完美，人也不可能十全十美，我要做的就是捕捉别人的优点并赞美她。长此下去我的内心会充满阳光和力量，被赞赏者和他的身边的人都会感受到我的真诚和信赖，我想这就是一名社工该做的，或者这也是与服务对象建立信任关系的开始。

有的时候人生就像演戏一样，没有彩排只有现场直播，培训结束的当天，好友电话我说她要回家，那一刻让我心情有点复杂，今年以来她的笑容很少，话很少，每次见到她不是一年哀愁就是在哭泣，我是一个特别重情谊的人，看到她这样我也很难过，我把这一切都归结为他的男朋友，所以我一直劝她和男朋友分手，对此我或许有些武断，我完全没有把自己当社工了，我只是希望她好，而太过主观觉得既然一个人让你如此不快乐何必要在一起。或许对此我也给了她无形的压力。培训结束后见到朋友，我没有像以前那样喋喋不休的劝他，帮他分析情况，我记得培训时学过站在对方的立场想问题，人会为自己做最好的选择，我只是帮她递纸巾陪在她身边，当他平复下来我问了她一句，你想好了，她没有回答我，我双手拿着蓝丝非常正式的递给她说到：我相信你会为自己做最好的选择，我希望你幸福，我希望你比以前更开心。还有我一直都在你身边，你也要学会独立。她终于露出了久违的笑容，然后郑重的告诉我，她要回家一段时间。

我为自己摆了一个超人的图像，我希望自己可以把正能量传递给每一个人，最后在能量图上收到了很多赞美：婷姐你很积极，很热情，很有激情，很会照顾人，很有爱，认识你真好。

这是培训结束时，同工留在我能量图上源自内心的赞美，我很意外，有这么多人给我赞美，我会给这么多人留下印象，就像我很高兴自己能收到两条尤为珍贵的蓝丝带一样。有一个朋友说：“是你的优点就是你的优点，谁也取代不了。”我的交友观很简单，我总认为茫茫人海遇见谁都是一种缘分，我希望给每一个认识的人带去快乐和能量。

身边的朋友都说我身上充满了正能量，要像我学习，这让我有点惭愧，我一直不知道有什么可以教给大家的？所以听说有正面文化的培训时，我就迫不及待的想要参加，想要去学习里面的方法和技巧，真正成为一个充满正能量又能给人带来正能量的人，这两天的培训，我学到了很多方法和技巧，

我要把这些运用到工作和生活中，不过我总觉得这仅仅只是一个开始，正面文化一定还有很多内容可以学习，我觉得我有责任和义务加入正面文化的团队，不仅是我的性格适合，更多是我需要学习更多的知识，方法和技巧传递正能量在每一个角落。我要真正的传递正能量给每一个人。

## 公司培训人员要离职不想让离职篇七

在似水骄阳的“光辉”笼罩下，昨天参加xx正能量公司组织的拓展训练把我们每个人的脸都晒得红彤彤的，可拓展训练给我的感受还真是不少，正能量拓展培训心得体会。从来没有像这次这样，原本还不太熟识的人走到一起，就那么相信彼此了，一起协作完成拓展教练“变态”而又好玩的任务。有种青春飞扬的感觉，觉得青春不再是风中飘摇的蒲公英，我们有力量可以去把握，可以决定我们飞舞的方向，不再受命运的摆布！在汗水，欢笑，游戏，讨论，尝试，分享中，我们沸腾了天空，热闹了草地，感染了夏虫。

1、团结就是力量：这一点非常重要。一个团队能够实现最终的结果，目标必须明确和一致，并相互认同和支持。最明显的是蛟龙出海项目。所有人必须相互把腿绑在一起，纵向走、横向走，共同到达10米以外的终点。这个项目的关键就在于大家必须认同一个团队，必须要和团队的目标一致，否则都想着完成任务，反倒失去了整体实现目标的一致性。当时猛虎队赢的很痛快，而我们的制胜法宝就在于所有队员目光坚定的超前看，齐声大喊一致的口令，心无杂念的迈向终点。这种力量非常巨大，它能让每一个成员注意力集中的完成共同的目标。

2、磨刀不误砍柴工。任何事情都有一定的规律和解决方法，那么在你没有想好之前，事情的结果会事倍功半。而且这种规划性能够帮助我们更快更好的找到方向，提高工作效率，提升任务成功率，心得体会《正能量拓展培训心得体会》。这个教训在盲人方阵项目中尤为凸显。这个项目是我们唯一

失败的项目，失败的原因有很多，最重要的我认为在于团队没有事先想好，沟通好事情该怎么做，能够怎么做，而是只是有个初步的想法就轻率行事。这样的经验在一些需要方式方法的项目和工作中尤为重要。我们每天有很多的项目要进行，面对很多的问题要处理，如果没有很好的规划，即想好怎么办，会走很多的弯路，不能及时的到达终点。

3、尊重、沟通、分享共赢：“你有一个想法，我有一个想法，我们两个人在一起交流，每个人都会有两个想法。”这是一个很简单而经典的理念。在整个团队合作当中，彼此的沟通和分享对于团队的融合和信任非常重要。有的时候，自己觉得应该是那么回事，并且认为别人也应该明白是那么回事，但真正到最后，谁都不明白是怎么回事。所以沟通是彼此信任和目标一致的重要工具。经常和你的上司沟通，经常和你的下属沟通，经常和你的家人沟通，沟通无极限，这种畅通的信息流是事情完成的重要部分。

钻石很美，夺目璀璨。可是在一个团队中，需要的不是我们闪亮的每一个面，我们需要排列，组合，寻找到各自最好的一面，才能组成一件传世的珠宝。就在这次远赴海南拓展训练的过程中，我们开始慢慢的发现自己，认识自己，开发自己。这只是个开始，时间太短暂，但世界广大，我们还有很大的机会去体会，不远的一天我们一定找到自己的位置！

草地又寂寞了，树荫也安静了，太阳也回去了，我们一群人却变成了朋友，甚至有种生死相依的不舍之情，这个闪光的日子，铭记在这片蓝天的尽头，有一天你我偶然抬头，飘过眼前的云彩，会重温我们这天的相聚！