

最新烟草公司第三季度心得体会 烟草公司培训心得体会(大全5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

烟草公司第三季度心得体会篇一

培训开始的第一天公司总经理_总为我们讲述了公司的历史、企业文化并且介绍了公司领导，各部门负责人;还有公司组织结构、人事制度、业务发展及目标等等。其中给我印象最深的是__积极向上、注重创新、诚信的企业文化。

一、团队精神：

在整个培训中有两天时间是户外拓展活动，作为新员工的我在整个拓展活动中感受到了良好团队合作精神和不断学习的气氛。大家相互帮助，相互学习，共同进步，所有同事就像在一个温暖和睦的大家庭。从中也折射出了公司倡导的团队协作互助精神。

二、压力和挑战：

通过为期一周的培训，在公司各部门老师的讲解下，大致了解了公司的业务流程和具体操作工作应当注意的地方，由于公司业务流程和内部控制流程都很严密复杂，在整个学习过程中发觉到自己有许多需要重新学习的地方，让我感受到了工作上的新的压力和挑战。在实际工作中为了做好自己的工作，我努力学习，向同事请教，努力提高自己的业务水平。

让我感动的是，作为新员工，我难免会有做错或不懂的时候，但同事们不会冷眼旁观，更不会嘲笑，而是善意地提醒、耐心地帮助。这种肯定和鼓励给予了我强大的信心，让我相信自己，可以战胜新工作环境中的困难。

入职公司虽然时间不长，但已经让我深深地感觉到进入__工作是我的幸运。能成为__的一员，我感到自豪。相信我的这种自豪感将会使我更有激情地投入到工作中去。

经过为期10天的培训，让我深深的感受到了公司对我们新员工无微不至的关怀。在培训过程中，能让我把大学本专业所学的知识与实践工作有效，整体的结合起来，真正做到了学以致用。公司的领导无论是人力，财力，还是物力方面都给了我们莫大的帮助，对我们的学习和生活各个方面都提供了优越的条件。无不体现了公司对新员工的人文关怀，展现了公司以人为本的经营理念。

本次培训最大的收获，就是了解了各位领导身上散发的人格魅力和体现的整体综合能力。他们是我在以后工作中的楷模，值得我终身学习。唐总说过“要做事就得先做人”这句话让我感受颇多。很简单的一句话，但人生的道理已经全部包含在其中。我们的祖先几千年前就有“修身、齐家、治国、平天下”的古训。为什么要把“修身”放在第一位，我想应该和“做事先做人”是一个道理。“人”决定“事”，形成品牌效应。做人要美，做事要精，立业先立德，做事先做人。做任何事都是从学做人开始的，如果连人都做不好，还何谈事业。

中国有句古话，叫“人有大志在，无处不翻飞”。拿破仑有句话，叫做“不想当将军的士兵不是好士兵”我想这些名言阐述了一个道理——每个活在世上的人，都应该给自己定个位。定什么位，将决定自己一生成就的大校在建筑企业，在工程局工作我们一定要摆正心态，敢于给自己高调定位，敢于重用自己，敢于承担责任，敢于独当一面，有战胜一切艰

难险阻的决心，敢于排除前进道路上的一切障碍，敢为人先，敢为天下先。心中要有一种信念：别人能做的我也能做，别人做不到的，我还能做。

现在正处于公司发展的黄金时期，正在不断的做大，做强。我们应该肩负起时代赋予的责任和使命，激发我们的智慧和力量。幸福的人生和祖国建设的美好前景要靠我们努力开拓。在公司领导的带领下，让我们携手同公司步入辉煌。

烟草公司第三季度心得体会篇二

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、再学习。一刻也不能放松，不仅要钻研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解公司计量等方面的知识，这样有利于我提高工作效率与质量。要把事业看作具有生命力和活力的事物去看待，而这种活力的源泉是学习，做一份事业是不断学习的过程，享受学习快乐的过程。理论知识的学习，工作实践的学习，同事之业是一个朝气蓬勃的新兴事业，它的鲜明特点是知识更新快，专业涉及面广。对于一名初入计量的新人，必须做好充分准备，把学习当作是干一份事业来做，努力认真做好。

要有脚踏实地，持之以恒，实干立业的态度。现在的社会当中，很多人很浮躁，都在追求快速的成功，追求速成。我们要有效地管理好自己的时间，做什么都要先有个目标，然后再有个计划，这样我们才能有效地完成领导交给我们的任务。自从听了吴老师的讲话，我能很好的掌控时间，首先要有抗打击，抗干扰能力，要明白失去的时间是无法找回的，我们要利用有限的时间创造无限的价值，所以要合理地管理自己的时间，浪费时间就等于浪费生命，合理地管理自己的时间是非常重要的。

每一位新员工刚到公司来都有属于自己的独特的职业心理，

听了李讲“职业初期的心理调适”，让我有了很好的认识，使自己不会那么的迷茫。没听课之前，我有恐惧心理、期盼心理、从众心理、嫉妒心理、自卑心理等。这些以前都不知道怎么去消除，后来通过培训学习了解决的方法，因此，我们要用的职业标准要求自己，积极地应付工作中的困境，快乐的工作、懂得感恩，接受工作的全部，这样才能很好的适应社会。

就是要有积极主动乐观的品质。以前自己也知道这种品质的重要，但现在懂得是成功与否不是看一个人在顺境中如何积极主动乐观，而是看一个人在逆境中如何积极主动乐观。这是一个人获得不同结果的本质所在。所以借着各位培训老师的经验，告诉自己无论任何情况下都要积极、主动、乐观向上，多沟通交流，学习高效的沟通技巧，是自己能在人群中脱颖而出，也能积累自己的人脉，这样才能使自己的职业生涯发展变得更快，变得更加丰富！

注重细节，细节决定成败。这几天的培训让我体会到细节真谛，细节真的很重要。就是平常一些微不足道的小事也可以把一个人做事的态度暴露无遗。小到散会后是否可以积极主动的把桌椅摆放整齐，小到一张纸是否有意识的二次使用，小到下班离开前是否有意识关闭电扇、电灯等等。我想这些细节反应了一个人是否在用心的做事，是否在仔细的观察，是否在自己思考问题，应该为公司、为他人做些什么。低调做人，高调做事，从小事做起，勿以善小而不为，勿以恶小而为之。

此次培训，我感悟和冲击颇多，培训课程结合了一系列的哲理故事，让我记忆犹新，受益匪浅。培训让我对公司有了更深的了解，增进了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识与新的奋斗目标，“水不流则腐，人不进则退”，在今后的工作中，生活中我将加倍地学习，不断地提高自己的素质。

烟草公司第三季度心得体会篇三

首先，我非常感谢公司给我们全体员工的集体培训，也很荣幸参加了这次培训，这说明公司对我们员工培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针。对于服务行业的我，也非常珍惜这次机会。

经过这几天的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣。服务作为一个大众化消费群体，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密相连。

在这几天的培训中，我还学到了卖场的布局、商品的陈列及在管理方面的根基，让我更加了解超市是需要细心强和责任心强的员工。

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的效果，失去应有的价值。另外货架的陈列也要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益。色彩的对比也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。

公司的这一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，老板及培训人员都做了很多准备，目的是让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心，从而让我们在未来的工作中端正心态、更加努力和更加自信！

接下来的培训，我想会更有趣、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作！学习能让人进步，工作能让人自信，相信我们在不断地学习和工作经验当中让我们把超市变得更加美好。

烟草公司第三季度心得体会篇四

今年是我省烟草系统开展“素质年”活动的第一年，我们市局领导也组织全地区专卖管理人员进行了提升素质的学习培训。

短暂的培训，使我收获颇多。这次培训，通过学习《烟草专卖法》及其它一些相关的法律、法规，使我原有的工作思维有了很大的转变，知识视野进一步宽阔，业务理论得到夯实。

在烟草工作近六年的时间里，虽然对烟草公司的现状和发展有了一定的认识，但都是狭义和浅薄的，从来没有系统地学习和整理过。通过理论学习《烟草专卖法》及《烟草专卖法实施条例》，学习《刑法》、《国家赔偿法》、《行政复议法》、《行政诉讼法》等一些法律，结合现阶段我国烟草行业的情况及处境，使自己明确了日后烟草企业发展的方向，更了解到专管员的重要性，专管员是与商户连接的桥梁与纽带，更是公司利益的直接创造者，明确了重要性，也使自己树立一种强烈的责任感，在今后的生活中我会将学到的东西全部应用到工作中。

通过这次系统培训及业余自学，使我明白了公司为什么要求我们转变思想观念？为什么要改革现有的经营管理模式？公司未来的发展目标是什么？将来我们会采取哪些营销战略等等。这些问题在我头脑中打下了深刻的烙印，明确了自己以后工作需要改进和加强的重点，对于今后开展具体工作有了方向性轮廓，对于提升自身素质有了根本性的规划。

烟草行业正处于改革和调整的重要时期。新形势下的新情况、新问题层出不穷，如何提高工作效能，开拓创新，转变观念，是专卖队伍充分发挥专卖管理职能，依法行政，树立良好形象的关键。加强专卖队伍管理和建设，对于推动烟草行业的改革和发展，切实维护国家利益和消费者利益具有重要意义。我们要在严厉制裁不法份子，始终保持打假、打私的高压态

势的同时，加大宣传力度，营造实践“两个维护”的氛围，形成人人敢于同危害国家利益和消费者利益做斗争的良好局面。

从表面上看，专管员的工作就是下去走访检查商户，但实际上，它有着深层次的内涵。“专管员”代表的是烟草公司，专管员表现出来的形象，就是烟草公司的形象；专管员表现出来的素质，就是烟草公司的素质，也是零售户是否主动积极与烟草公司合作、共同缔造规范化卷烟市场的一个重要因素，是影响卷烟价值链上不可缺少的一个环节。我认为，专管员是零售户利益的代言人，是提升客户满意度工作的直接责任人。

这次素质年学习对于进一步提高企业竞争实力，更好地服务于新一轮创业、创新、创优的发展大局，全面提升职工整体素质，促进企业健康、协调、可持续发展，加快构建和谐烟草，具有极为重要的现实意义。培育较强驱动力的团队文化，培养职工增强集体荣誉感，引导职工互相帮助，互相照顾，互相配合，为集体的目标而共同努力。不论在何处，言谈举止都要为公司争光添彩。提升企业整体形象，一起努力打造出“盘锦烟草”这个大品牌。

以上就是我在这次“素质年”活动中的主要理论收获，在以后的工作当中，我将把自己在培训中学到的理论知识，切实融入到具体实际工作当中，奋发进去、开拓创新，努力促使自己的本职工作出现新局面，为烟草公司卷烟经济持续、快速、健康、协调发展贡献自己的一份力量。

烟草公司第三季度心得体会篇五

专管员肩负法律法规宣传、许可证治理、合理定量、市场监管、内部监管等任务，工作重且繁琐。如何做好数据收集、情况了解、现场勘查、宣传教育等前期市场走访工作，笔者总结了“四不”：即不辞劳苦、不嫌麻烦、不畏强权、不计

回报。

不辞劳苦

古人云：其身正，不令而行；其身不正，

虽令不从。专管员作为烟草专卖法律法规的执行者，只有勤走市场，才能在零售户心中树立正直、正派的良好形象，才具有说服力和影响力，通过行动和语言打动零售户，引导零售户守法诚信经营。如若不然，不敢想象零售户不知道片区专管员是谁或对片区专管员不了解，片区市场净化率会是一个什么样子。

再者，市场是动态的，会出现很多问题，例如：消费需求与卷烟供给是否平衡，零售户是否经不起诱惑，不法烟贩是否利用零售户法律意识薄弱进行欺骗诱导。假如专管员不常常拜访零售户，不从零售户口中了解一些市场动态，就不能针对市场动态情况及时采取有效措施。

不嫌麻烦

在与零售户接触过程中要极具耐心和细心，针对不同层次的零售户采取不同的方法进行宣传教育、引导转化。目前，零售户中存在文化程度参差不齐，对烟草专卖法律法规的理解不尽相同，零售户的习性和行为习惯各有迥异，对烟草专卖管理服务人员的配合或抵触因人而异，零售户当时的心情状态和身体状况因时而变等问题。

专管员在走访过程中，要审时度势，注重观察，采取准确的方法，热门思想汇报以某些言语或行为为切入口，缓解一些不和谐的气氛，通过因势利导、因地制宜、因人而异，逐渐引导零售户转入工作实际当中。专管员还要通过耐心的讲解、释疑、倾听、立解等方法，帮助解决零售户的实际问题，引导零售户守法诚信经营，指导零售户提高星级定量和销售技

巧，收集周边零售户的动态经营信息。

当前，部分专管员在市场走访时存在走过场、一刀切的情况。这不仅跟专管员的责任心有关，而且与专管员的个性有极大关系。有些专管员平时作为风风火火，大大咧咧，做事不讲究技巧，粗枝大叶，不但给零售户留下不好的印象，而且对市场监管不力，给非法经营行为于可乘之机。

不畏强权

有些零售户仗着某些亲朋挚友在一些机要部门就职，要么不把烟草专卖管理人员放在眼里，公开进行非法经营，要么非法经营行为被发现后找关系走后门，使事情不了了之，在一定程度上给执法工作带来难度，更甚的是迫使片区专管员对非法行为睁一只眼闭一只眼，造成非法行为半合法化。

这种现象必须引起高度重视，在法治社会里，法律最讲究公平、公正原则，如果不对这种现象进行严峻打击，严厉处理，势必造成大家竞相模拟，大肆进行非法经营，其后果将不堪设想。因此，专管员必须具备不畏强权的素质，对非法行为果断予以打击，并且烟草专卖局在一定程度上保护片区专管员，以避免专管员遭到报复。

不计回报

一要不求单位对自己进行回报，当然必要的待遇奖励是必须的。在实行新的用工分配制度下，人员实行定岗定薪，如果大家互相攀比，对一些现象看不入眼，势必引起不平衡心理，以致工作中消极怠工，工作总结能躲则躲，能避则避，推诿扯皮，这将不利于烟草工作的和谐发展。

二要不求零售户对自己进行回报。当前，经济发展形势大好，卷烟零售有利可图，许多零售户积极申请办证。但在合理布局整个大框架的约束下，某些零售户不符合条件无法办证，

就轻易产生零售户托关系走后门，甚至贿赂宴请等。这就要求专管员必须经受起灯红酒绿的诱惑，自觉遵守制度纪律，否则不但损害了烟草行业的良好形象，而且断送自己的大好前程。