

化工厂新员工入职培训心得(精选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？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

化工厂新员工入职培训心得篇一

我在__工作一个多月，_月14日-_月16日，我参加了公司组织的新员工岗前培训会。公司领导和各地区管理者就金融租赁行业的背景和常识、公司业务制度(结合实际案例)、公司人力资源组织结构、公司规章制度等进行了全面的系统培训。

这次训练确实只有三天，但我认为大有帮助。不仅对公司的情况有了一定的了解，而且对金融租赁行业也有了更深的认识。我的工作岗位是业务2部的客户经理，请谈谈我对这次联合培训的看法。

一、夯实实践基础，实践中提高业务素质

在此次培训中，郑社长介绍了金融租赁的中外发展史、基本概念、各行业租赁业务特点、风险控制方法等。对金融租赁行业有了粗略的意识，加深了对一些基本概念的理解。从郑社长善用的发展史来看，金融租赁是新生产业，特别是在我国起步20多年后处于发展变化的完美阶段，因此，对像我这样的新员工来说，要努力学习，勤奋思考，丰富本人的专业常识，为以后的工作打下基础。

综合部王社长介绍了公司的业务流程和合同文本，并说明了一些代表性的事例。我了解了公司如何发展业务，以及在以后的工作中如何处理业务。王社长介绍例子中，只有实践的知识是不够的。对项目的控制和风险的操纵要在实践中吸取教训。特别是名义调查和操纵的细节要细心。

在今后的工作中，我不仅要多学习专业知识，了解国家宏观经济政策和各种法规，还要大胆实践，认真实践，向老职员求教，一直发展自己的工作水平。

二、学习公司制度，严厉按规章轨制办事

俗话说，“不规则，不设防”，制度是企业的灵魂，新人要认真研究公司的规章制度，严格执行在未来的工作中。办公室李主任向我们介绍了财务部总经理和公司的人力资源制度和财务管理制度。第一次全面了解公司的各种规章制度，结合发行的《内部治理规章制度汇编》不断深入学习，实际上深化了对制度的意识，让我们按规定办事。

三、树立团队精神，为公司发展贡献力量

听了公司的引用

导和各部分经理的培训课，我感想良多。对公司所处行业跟发展前景都倍感信心。通过这段时间的学习，我已做好了准备，信赖自己会很快融入公司。在今后的工作中，严格恳求自己，爱岗敬业，以主人翁的态度做好每件事、每个细节，树破团队精力，强化主动服务的意识，为公司的发展做出自己的奉献。

化工厂新员工入职培训心得篇二

第一段：介绍医学生新员工培训的背景和重要性（200字）

作为医学生，我们在毕业后将面临进入医疗机构实习或就业的挑战。在这个阶段，新员工培训对于我们来说至关重要。通过培训，我们可以了解医疗机构的运作方式，掌握基本的诊断治疗技能，并且培养正确的职业道德和工作态度。作为一名医学生，我参加了一家著名医院的新员工培训，并在此

过程中收获了许多宝贵的经验和体会。

第二段：培训过程的描述和收获（200字）

在新员工培训的几天里，我们接受了一系列的课程和实践操作。首先，我们学习了医学伦理和职业道德，了解了医学行业的责任和义务。这使我们认识到医生应该将患者的利益放在首位，并保持诚实、正直的态度。其次，我们在模拟实践中学习了常见的诊断和治疗方法。通过模拟病例的讨论和操作，我们掌握了正确的诊断思路和治疗方法。此外，我们还学习了病历书写、病情评估和交流技巧等重要专业技能。通过培训，我不仅提高了自己的医学知识水平，还培养了一颗谦虚专注的态度，对待医学工作更加认真负责。

第三段：培训中遇到的困难和挑战（200字）

在新员工培训中，我面临了许多困难和挑战。首先是知识的海量和专业术语的复杂性。作为医学生，我之前接触过很多医学知识，但是在培训中，我发现自己的知识远远不够。为了充实自己的知识储备，我每天晚上都要花很多时间阅读相关的教材和文献。此外，我还需要不断地与同学和导师讨论交流，加深对医学知识的理解。另一个困难是心理上的压力。在模拟实践中，我必须快速反应和做出正确的判断，这给我带来了很大的压力。然而，通过不断地练习和培训，我逐渐克服了这些困难，提高了自己的学习和工作能力。

第四段：培训总结和对未来的展望（200字）

通过参加新员工培训，我对医学行业有了更深入的了解，并且对自己的未来也有了更明确的规划。首先，我意识到医学是一个需要不断学习和进步的领域。培训中的经历让我明白，医学知识更新很快，我必须不断跟进最新的研究成果和临床实践。其次，我深刻认识到医学工作需要极高的责任感和职业道德。患者的生命和健康都牵动着我们的心，我们必须时

刻保持专业和诚信，为患者提供最好的医疗服务。未来，我希望能够在医学领域取得更大的成就，为社会健康事业做出自己的贡献。

第五段：总结全文和给读者的建议（200字）

在医学生新员工培训中，我通过学习和实践收获了许多宝贵的经验和启示。培训不仅帮助我们提升了专业知识和技能，还培养了我们的职业道德和工作态度。在未来的医学工作中，我会时刻铭记培训中的收获，保持谦虚和专注的态度，不断学习和进步。我的建议是，对于即将参加医学生新员工培训的同学们，要充分利用培训机会，积极参与学习和交流，努力提升自己的专业素养，为将来的医学事业打下坚实的基础。

化工厂新员工入职培训心得篇三

作为医学生，在校期间不仅要学习医学理论知识，还需要通过临床实习来锻炼专业能力。为了更好地帮助医学生顺利过渡到临床工作环境，并提供必要的培训，医院通常会为新入职的医学生提供新员工培训课程。在参加了这样一次培训后，我深深感受到了它的重要性，下面是我的心得与体会。

首先，新员工培训强调了团队合作的重要性。一个医疗团队的成员们需要相互支持，紧密合作，共同努力来提供最佳的医疗服务。在培训中，我们进行了各种团队合作演练，提高了我们的沟通和协作能力。通过分工合作的练习，我们学会了如何在团队中有效地分配任务、协调行动，并感受到了团队合作的重要性。这对于我们将来在医疗实践中进行多学科合作和团队协作将非常有帮助。

其次，新员工培训使我认识到了患者安全的至关重要性。在医疗工作中，患者安全是我们的首要责任。培训过程中，我们接受了患者安全管理的重要性教育，并学会了如何预防医疗事故和错误。我们学习了正确使用医疗设备和技术的方法，

如何正确管理药物，避免交叉感染等。通过这些培训，我们深入了解了患者安全风险并学会了有效地应对和预防这些风险，这为我们将来在临床工作中提供了坚实基础。

第三，新员工培训加强了我们对医疗伦理的认识。作为医务人员，我们必须严格遵守职业道德和伦理规范。在培训中，我们学习了医学伦理准则和标准，如患者隐私保护、机密性等。通过讨论具体案例和模拟演练，我们更加深入地理解了医疗伦理的重要性，学会了如何在实践中遵循伦理规范。这个环节不仅加强了我们的职业道德观念，也提高了我们应对伦理困境和决策的能力。

第四，在新员工培训中，我们还学到了关于患者沟通的重要性。患者与医务人员的良好沟通关系对于提供高质量医疗服务至关重要。培训课程中，我们学习了患者面对面沟通的技巧和方法，如如何倾听患者，有效与患者交流等。通过角色扮演和模拟训练，我们学会了与患者建立良好的关系和信任，提高了我们的沟通技巧。这将有助于我们在将来的医疗实践中与患者更好地交流和交流信息。

最后，新员工培训还强调了终身学习的重要性。医学是一个不断发展的领域，新的医学知识和技术不断涌现，我们必须与时俱进。在培训过程中，我们被鼓励并教导如何持续学习和进行自我提升。我们学习了如何使用学习资源和工具，并接触到了最新的医学研究和进展。这让我们意识到终身学习是我们作为医学从业人员的责任，只有不断更新和提升自己的知识和技能，才能更好地为患者提供高质量的医疗服务。

总之，在医学生新员工培训中，我通过学习团队合作、患者安全、医疗伦理、患者沟通和终身学习等方面的知识和技能，为将来的临床实践打下了良好的基础。这次培训使我深刻认识到作为医学从业人员的责任和使命，也让我更加坚定了选择医学专业的决心。我相信，通过不断学习和实践，我将成为一名出色的医务人员，为患者的健康和幸福贡献自己的力量。

量。

化工厂新员工入职培训心得篇四

其次天学习了公司的文化和礼仪，看到公司对员工的文化素养重视，体现了一个好的公司需要高文化和高素养的团队。下午学习了材料分布要心中有数；材料的看管要仔细负责；材料的清理及修理等。这些都要工作人员仔细负责，否则就会对公司照成不必要的损失。

第三天学习的是报价应当供应的信息资料，装饰脚手架和土建脚手架的用途、工程量的大小、搭设方式、高度及承受度、运输通行的状况、铺设要求、搭设使用的时间、现场管理的难度，住宿环境等其他都是必需要清晰的。报价分析组成的因素：工期、周转、修理、要求、平台及难度都要考虑到，报价单的要求要具体清晰，确定好报价单位。材料租赁应了解的事项。

第四天主要学习的是脚手架的专业学问，脚手架的组成：钢管、扣件、悬挑脚手架用的型钢，脚手板、可调顶托和底托及这些材料的规格型号，重量材质及种类：脚手架的分类。脚手架的连接方式等。后面几天学的员工手册和市场营销。总的来说，这一周所学的东西受益匪浅，以后在工作岗位中仔细学习，仔细工作。

化工厂新员工入职培训心得篇五

现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。

“奉献意识”，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。

化工厂新员工入职培训心得篇六

在各部门的帮助和支持下，我做好统筹及上传下达工作，把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司宣传、人事管理、职工培训、档案管理、后勤服务及公司保卫等多方面的任务。为了加强对人、财、物的管理，我完善了过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、请假、值班等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，各项工作井然有序。

做好办公室工作，有较高的理论素质和分析解决问题的能力。通过各种途径进行学习，为此各办公室都配备了电脑，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要。提高了理论水平、业务素质和工作能力。

工作上我认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

在__上班的日子里，我渐渐喜欢上了这个地方，喜欢上了这份工作，想在这里慢慢成长成材，成为一名合格的正式__里的职工，一个月的学习与工作，让我成长了很多，今后我会继续努力，一如既往地保持着优良的作风，不断地完善自己，作出一番成绩。

四年的大学学习，学到的更多的是专业基础知识再就是一种自学能力，而实践经验、社会经验则十分匮乏。作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇，让我很快完成了从学生到职员转变。能够正确面对挫折，辩证的看待问题。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，努力开展工作。

过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。当然，初入职场，难免经验不足，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，专业技能也得到了加强。在此，我要特别感谢公司领导的悉心栽培以及同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。我也深知，毕业只是求学的一小步，社会才是一所真正的大学。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为公司作出贡献，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步。

新员工入职培训心得

化工厂新员工入职培训心得篇七

大家好!我来自贵阳险峰项目部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为安装分公司的一员。__年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已四个多月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司“信_和”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到贵阳险峰项目后，我主要负责现场施工，现场管理以及项目的资料工作，同时也在积极的学习预算方面的知识。在项目工作这一段时间来，让我了解到对于一个项目的管理主

要分为安全、质量、进度和商务四大块，安全是项目正常工作的前提条件，质量和进度是项目的命脉，商务是项目的成本以及利润，这四大块是环环相扣、相辅相成的，只有努力的做好这四大块工作才能保证项目高效的运行。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力的学习这四大块的工作。下面，我就我入职以来的具体工作情况报告如下：

一、虚心请教、努力学习。在项目上虽然是作为一名管理人员，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到项目后我首先的工作就是看图纸，熟悉整个项目的施工工艺，在遇到不明白的地方时，我就积极的向项目上的领导和同事请教，同时还到劳务班组里去和劳务人员一起干活，向他们学习具体施工方法。

二、以情服务、用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地帮助劳务人员，对他们提出的问题自己不能回答，我向领导请教后，才给予解答；对于出现质量问题，需要劳务人员返工处理时，我都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、遵守制度、敢抓敢管。在现场进行施工的时候，特别是钢结构安装期间，由于高空作业多，危险性较大，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员进行严格的检查，以免可疑人员进入造成公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：‘进入施工区域没戴安全帽；高空作业没系安全带；用火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

四、任劳任怨、孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行；以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责；对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提

高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足；
- 3、自己的理论水平和工程项目经验还赶不上工作的要求，须亟待提高；
- 4、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

- 4、积极的学习商务知识，因为只有清楚的认识项目的造价预算，才能在工作中节约成本，为项目获得更多的利润。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅四个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以一个“合格五局人”的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的五局人，能在五局这个大舞台上展示自己，为五局的辉煌奉献自己的一份力量。以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！谢谢！

新员工入职培训培训心得