最新c实训心得(模板17篇)

在教学反思中，我们可以充分倾听学生的意见和建议，为他们提供更符合需求的教学服务。培训心得是在培训过程中对所学知识、技能和体会进行总结和归纳的一种文档，通过写培训心得，可以巩固和加深对培训内容的理解和记忆。我想我们需要写一份培训心得了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的培训心得呢？以下是小编为大家收集的培训心得范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

c实训心得篇一

8月29日，***区委组织部举办为期3天的观看“全省组织人事干部思想能力素质提升培训班”视频。省委组织部常务副部长秦恩亭在开班仪式上作动员讲话，并对新时期新形势新任务下组工干部的思想能力素质提出了新要求，要求组织干部要把握方向，服务大局，不断加强学习，努力提高自身的思想能力素质，努力做到求真务实，敢于担当，始终坚持清正廉洁，为民履职的宗旨。通过此次培训使我取得了如下收获：

的干部能够脱颖而出，积极营造比能力、比贡献，优者上、庸者让、劣者下的干部选拔任用环境。同时，继续深化干部人事制度改革，探索和创新干部选拔机制，完善干部考核评价机制，畅通群众反馈信息的渠道，加强组工干部队伍自身建设，教育引导组工干部严格遵守“组工干部十严禁”等规定，自觉做到讲党性、重品行、作表率，树立组工干部在人民群众中坚持原则、清正廉洁、客观公正的良好形象。

二是对干部教育工作改革创新的认识。干部教育培训改革工作关系到加强党的执政能力建设和先进性建设。坚持以人为本、求真务实、可持续发展的观念，不断探索实施“互动式”、“菜单式”、“分段式”等教育培训模式，采取“走出去学”、“请进来讲”、“沉下去干”相结合的方法，深

入开展干部教育培训需求调研，把组织需求、岗位需求和干部本人需求有机结合起来，切实提高干部教育培训内容的针对性、实效性。同时还应创新干部教育管理机制，适时推出干部教育培训“学分制”管理，实施激励约束机制。

到有效的约束和控制，促进领导干部遵章守纪，防止权力失控。按照预防为主和事前监督的工作方针，可以及时发现领导干部履职过程中存在的隐患，提前采取控制措施防患于未然，防止事态的扩大和性质的恶化，将影响和损失控制在最低限度，同时实现对干部的有效保护。

通过此次培训，使我对新发展、新时期、新形势下组织工作的重点有了更为深刻的认识，也深感做为组工干部责任重大，我将会在今后的工作中不断加强自身的学习，强化自身素质，提高政治思想认识，努力完成好领导交办的各项工作任务。

[人事干部培训心得体会]

c实训心得篇二

1、协助部长组织各部门进行人员定编。

2、协助部长拟定和完善公司的招聘、人员调配管理制度;

5、对新招聘人员试用期的工作情况的跟踪、考核;

6、组织对新入职一线员工试用期考核、转正定级。

7、负责本公司员工档案管理及员工调动手续办理;

c实训心得篇三

短暂的暑期学习使我受益匪浅,感触颇多。

应试教育已不能适应新形式的发展，教育是知识创新、传播和应用的主要基地，我们每一所学校、每一位教师都要精心呵护和培养学生的好奇心、求知欲，帮助学生树立自主学习、独立思考，那种以考试分数作为衡量教育成果唯一标准。

过于划一呆板的教育模式必将被淘汰，素质教育是一种尊重学生主体的教育，学生作为一个有独立人格的人，理应得到教师全方位的尊重，学生只有得到人格的尊重和信任，才有可能主动进入学习情境中，参与知识的形成、发展、应用的过程，激发起求知欲，可见尊重和信任每一位学生这是教师从事教育工作的第一原则。

苏霍姆林斯基说：“让每一个学生都抬起头来走路。

马卡连柯认为：“我的基本原则是永远尽量多的要求一个人，也要尽量多地尊重一个人。

教师与学生建立平等、民主的关系，是社会主义国家的本质要求，教师要有民主作风，允许学生提出不同的意见，不能把教师的话当作命令强加给学生，让学生绝对的服从，反之，教师就会体罚或变相体罚学生，大家都知道孩子天性顽皮，爱恶作剧，经常做错事是他们的“特权”，但随着孩子们年龄的增长，过去在学校不听话的孩子听话了，有出息了，因此，教师要用发展的眼光对待学生，对后进生要有爱心、耐心和恒心。

英国教育家洛克说：“事实上，一切教育都归结为养成儿童的良好习惯，往往自己的幸福都归于自己的习惯。

良好的日常行为习惯地培养，对学生今后的发展终身受益，作为教师教书育人是我们的神圣职责，在教育教学中从学生身边的点滴小事抓起，严格要求，以身示范，培养学生见到老师或长辈要主动问好，行走时注意右行礼让。

参加集体活动要穿校服，遵守纪律，按时参加卫生值日，讲究个人卫生，课前预习，上课认真听讲，课后独立完成作业，学生这些良好的日常行为习惯地培养，看似简单，其实需要老师们付出很多的努力和心血，天长日久。

日积月累，集腋成裘，一旦学生养成良好的行为习惯，将为他今后的终身学习和再发展奠定根基，因此，我们教师不仅要学会传授科学文化知识，而且要学会培养学生形成良好的行为习惯，坚持“两手都要抓，两手都要硬”。

教师要不断学习和拓展学科知识，孟子曰：“资之深，则取之左右逢其源。

教师不能满足已有的知识，在不断学习本学科最新知识的基础上，了解其它学科知识发展的最新动态，以科学知识不断武装自己，以适应新世纪教育发展的需要，随着新课程的改革，教师在教学中不仅要注重学科知识的整合。

触类旁通，而且还应积极指导学生开展研究性学习，使学生在活动中学会学习、学会生存、学会合作、学会发展，教师以丰富的知识塑造人格魅力，使学生“亲其师，信其道”。

学习现代教育技术手段，丰富教育内容，随着现代教育技术的发展，掌握现代教育技术手段是教师的职责，教师通过学习，可以较熟练地制做投影片、积极的解决教学中的重点和难点知识，使教学更直接、更生动。

对提高教学质量事半功倍;另外，教师在备课时，可以通过微机备课，发挥集备组集体力量取长补短，使教学资源共享，这不仅节约了时间，使教师有更多的时间进行学习，而且使教师之间增进了合作意识，从而更好地提高教学质量。

随着校园网的建立，教学内容和学习内容将有新的改革和突破，教师不断学习现代教育技术的任务任重道远。

教育遵循教育规律和学生身心发展规律，新世纪，学生无论在思想还是在学习上，有许多过去我们曾未遇到的新问题，我们切不可“一把掌了之”或“罚写几十遍了之”，简单粗暴的工作方法，不仅不能解决问题。

而且损害了教师形象，违背了教师职业道德，作为教师我们应该吸取教训，要把良好的动机和有效的结果紧密地结合起来，“育人要先育心”只有心与心的交流和融合，才能真正把教育做到人的心坎上，教育才会有成绩的回报。

当然，教师拥有一个健康地心理将有积极地指导作用，它可以使教师在社会、工作和生活等压力下，学会调控、宣泄和转移不良的情绪，老师们在平日可以多看一些名人传记，参加一些有意义的文体活动，保持积极乐观的思想和较轻松的心理状态，从而不断完善自我，提高自我，做学生的良师益友。

要热爱教育事业，要对教学工作有“鞠躬尽瘁”的决心。

既然我们选择了教育事业，就要对自己的选择无怨无悔，不计名利，积极进取，开拓创新，无私奉献，力求干好自己的本职工作，尽职尽责地完成每一项教学工作，不求最好，但求更好，不断的挑战自己，超越自己，恪尽职守，遵守社会公德，忠诚人民的教育事业，为人师表。

崇高的师爱表现在对学生一视同仁，绝不能厚此薄彼，按成绩区别对待。

要做到“三心俱到”，即“爱心、耐心、细心，”无论在生活上还是学习上，时时刻刻关爱学生，特别对那些学习特困生，更是要“特别的爱给特别的你，”切忌易怒易暴，言行过激，对学生要有耐心，对学生细微之处的好的改变也要善于发现，并且多加鼓励，培养学生健康的人格，树立学生学习的`自信心，注重培养他们的学习兴趣。

有句话说的好，没有学不会的学生，只有不会教的老师。

这就向老师提出了更高的要求，不断提高自身素质，不断完善自己，以求教好每一位学生。

怎样提高自身素质呢?这就要求我们一定要与时俱进，孜孜不倦的学习，积极进取，开辟新教法，并且要做到严谨治学，诲人不倦、精益求精，厚积薄发，时时刻刻准备着用“一眼泉的水”来供给学生“一碗水”。

教师的一言一行对学生的思想、行为和品质具有潜移默化的影响，教师一言一行，一举一动，学生都喜欢模仿，将会给学生带来一生的影响，因此，教师一定要时时处处为学生做出榜样，凡是教师要求学生要做到的，自己首先做到;凡是要求学生不能做的，自己坚决不做。

严于律已，以身作则，才能让学生心服口服，把你当成良师益友。

总之，作为一名人民教师，我们要从思想上严格要求自己，在行动上提高自己的工作责任心，树立一切为学生服务的思想。

提高自己的钻研精神，发挥敢于与一切困难做斗争的思想和作风。

刻苦钻研业务知识，做到政治业务两过硬。

用一片赤诚之心培育人，高尚的人格魅力影响人，崇高的师德塑造人。

只有不断提高教师自身的道德素养，才能培养出明礼、诚信、自尊、自爱、自信和有创新精神的高素质人才。

随着网络时代的到来，我们的生活和学习、工作都发生了变化。

教师已不再是传递信息的工具，教师更需要更高层次的教育教学能力，掌握现代教育技术、研究教学的各个环节，适应未来教育的需要的。

网络继续教育培训学习为教师学习制定了共同的内容和活动，更为重要的是，它为教师提供好展示自己的网络平台。

在学习内容和实践层次上满足不同教师的需要。

通过参加本次教师网络继续教育培训，自主参与其中，使我在思想上、专业理论知识方面有了进一步的提升。

在学习中，我认真聆听了专家在教育教学方面的讲座，观看了课堂教学视频，在这段时间里 从这个平台我学到了不少先进经验和有价值的知识。

在网络学习中，使我受益匪浅。

下面一下这次学习的收获和体会。

这种学习方式下适应了成人的特点，它为教师节省了很多时间。

比如，我们现在的培训就可以通过回家抽时间进行网络学习，从一个地方转向另一个地方。

可以与老师交流互动，从参与的程度上可以看出受到广大老师的认可，体现了网络培训的魅力。

专家指出：提升课堂教学的有效性是当前深化课程改革的关键和根本要求。

有效教学走向优质教学，也就意味着教师从一般教师走向优秀教师。

怎样提升教学的有效性，在从有效性走向优质教学呢?我认真学习着专家在讲座中的每一句话，思考着每一个观点。

从学习中使我深刻的领悟到了：在教学中应不断探索运用多种教学手段，处理好知识与能力、过程与方法、情感态度价值观之间的关系，处理好课堂欲设与生成等等之间的关系。

学习的过程是一次知识积累与运用、创造的过程，因此要会学、善用。

我每次听专家讲座和观看课堂实录后，总要有一个思考，即如何将这些优秀的、先进的教育教学经验及典型的案例带进自己的课堂，有针对性的运用到自己的教育教学实践中，从而收到事半功倍的效果，缩短同发达地区学校教学上的差距。

通过实践对理论、经验的检验，寻找这些方式方法上的不同点、相同点与衔接点，完善自己的课堂教学方法，提升自身的课堂教学艺术。

开阔学生的视野，激起学生强烈的求知欲望，激活学生的思维。

新课程要求教师树立终身学习的目标，实现自身的可持续发展。

把不断学习作为自身发展的源泉和动力。

在教学实践中，将学习与实际教学结合起来，努力探索新的教育教学方法。

在丰富自身专业知识的同时，广泛涉猎各种社会科学和自然

科学知识，从而更好地适应学生对知识的需要。

做反思型教师，养成反思习惯，反思自己的活动过程，分析自己的教学行为、决策以及所产生的结果的过程，提高自己的专业水平。

通过总结经验，向更完善的目标努力。

利用现代信息技术平台，不断扩大学习资源和学习空间，注重与其他教师和专家的合作探讨，提高教研水平。

通过这次教师网络培训，使我更进一步了解和掌握了新课改的发展方向和目标，对自己今后的教学工作指明了方向。

在学习的过程中，我深深地体会到，感到自己知道得太少。

学习应该成为一个人的一生目标。

人应该是活到老学到老。

越是这样就越有一种急迫感，一种压力，驱使自己更加自觉地学习。

作为一名即将走上工作岗位的年轻教师，虽然已经具备了一定的专业知识技能，但在如何组织教学，如何最大程度地提高教学效果上，还感到缺乏正确的理论指导。

通过岗前培训几门课程的学习，收获很大，以前一些认识模糊的问题，现在搞清楚了，从前的一些情感体验，如今也找到了理论支持，更为重要的是，我深深体会到，教育确是一门艺术，一门大学问，值得我用一生的精力去钻研。

通过培训，我得到了很大的收获，现将自己的心得体会总结如下：

首先，培训使我对教师这一职业有了更加清楚的认识。

在开学典礼中，院长和我们的班主任老师都不约而同地谈到了当代教师身肩重任、角色特别这一问题，这似乎是一个比较陈旧的话题，但细细体会、琢磨他们的话语，觉得很有分量。

这也使我对教师这一职业有了更深的思考和认识

“师者，所以传道、授业、解惑也”，这是从知识传递的角度来反映教师的重要性。

学高为师，身正为范也正是这个意思，这里主要涉及做人的问题，学生都有向师性，实际上是做人的一种认同感;同时学生受教育的过程是人格完善的过程，教师的人格力量是无形的、不可估量的，教师要真正成为学生的引路人。

教师要有较强的组织领导、管理协调能力，才能使教学更有效率，更能促进学生的发展。

作为一名教师，要富有爱心，教师对学生的爱应是无私的、平等的，就像父母对待孩子，所以我们说教师是父母。

并且，教师还要善于发现每一个学生的闪光点和发展需要。

所谓良师益友，就是强调教师和学生要交心，师生之间的融洽度、亲和力要达到知心朋友一样。

教师必须要懂教育学、心理学、健康心理学等，应了解不同学生的心理特点、心理困惑和心理压力等，以给予及时的帮助和排解，培养学生健康的心理品质。

其次，培训为我即将面临的实际工作提供了许多方法和策略。

在培训中，几位老师根据他们自己的实际经验给我们介绍了

一些当好小学教师的要点和方法，给我留下了深刻的印象。

在谈到教师的发展问题上，都强调了适时调整和更新自身知识结构、终身学习的做法;在谈到面对困难如何克服的问题上，各位老师们还提出了如何加强教师之间团结合作的方法;在教学教法经验方面，培训老师给我们上了一堂绘声绘色的课，通过这次课，我们认识到教师在上课过程中要多加思考，适时改进教学方法和策略，以艺术的眼光去对待教学，争取精益求精。

另外，众多培训指导老师一再强调，在新课程改革的背景下，各位老师一定要认真地贯穿新的教学理念，以学生发展为本，以新的教学姿态迎接新的挑战。

如何使自己能够有质量有效率有能力地上好课，使学生能够持续地从心灵深处接受我的教学，这就需要我努力地备课、努力地锻炼、努力地学习,,,,当然这其中一个必不可少的条件就是多学习其他老师的教学方法。

在这次培训中，各位老师所讲述的一些方法，实际上就为我们新老师起到了“扬帆导航”的作用，我觉得包括我在内的所有新老师必须好好地吸收和采纳。

再次，培训使我对未来的工作充满了信心和动力。

终贯穿一个中心，那就是充满对新教师的鼓励。

其一是鼓励我们要赶快适应学校的教学环境、生活环境和人际关系环境等，其二是鼓励我们要更加理性地认识社会，认识自己的角色，改变以往学生时期那种趋向“感性”或者说是“浪漫”的生活态度。

其三是鼓励我们要做一名终身学习型教师，做一名能够不断适应新知识新问题新环境的老师。

其四是鼓励我们要坚持创新，在教学中发挥自己的聪明和才智，争做教学发展的弄潮儿。

这些鼓励，使我对未来的工作充满了信心和动力。

高尔基曾经说过：“只有满怀自信的人，才能在任何地方都怀有自信沉浸在生活中，并实现自己的意志。

也许，对于我们新教师来说，只有具备克服困难的信心，才能取得好的开端，而好的开端，便是成功的一半。

十几天的培训，课程多、时间紧，研讨和交流的机会很少，但是通过培训，拓宽了知识面，提高了认识。

对自我的认识，认识到自身的不足，需要不断提高自己的专业知识、管理知识和职业素养。

现在经济全球化、知识化、信息化，因此学习至关重要，而且非常迫切，个人必须在不断学习的过程中重塑自我，提升自我，更新观念，不断创新。

最先进的组织是学习型的组织，只有不断学习，全面普及知识，只有自身素质的提高和综合竞争能力的加强才能适应这个“唯一不变的是变化”的社会，抓住机遇，迎接挑战。

人类已步入21世纪，教育的振兴已成为全民族日益迫切的需求，教育应更好地担负起提高全民族素质，增强综合国力的历史重任。

在新的历史机遇面前，能否有效的建设一只充满活力，勇于探索，业务素质高，教学基本功过硬，具备终身学习意识的教师队伍，是教育现代化能否成功的关键，青年教师更应成为这只队伍的生力军。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行” 我们要努力做到学以致用，把责任心体现到工作中去。

一切工作都需要实践来证明，成功=艰苦的劳动+正确的方法+少谈空话，在今后的工作中，我将以本次培训精神作为指导，以自己的实际行动，来实现自身价值。

高标准严格要求自己，尽快完成从学生到一名合格的新教师的转变，真正做到为人师表、教书育人，努力加强学习和实践锻炼，不断提高自身素质，丰富和完善自己。

热爱学生，热爱教育工作，向老教师学习，为学校的发展做出应有的贡献。

作为新时代的教师，我想我们也许不会再信奉“春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干”，既然身处新时代，就得与时俱进，应当有新的信念，新的做法，也只有这样才能够给学校注入新的血液，才能让自己不落后!作为一名非师范类专业毕业的教师，初上讲台，已深感自己对教育教学活动理解的欠缺。

因此十分注重这次培训，通过聆听各位培训老师的精深讲解，课下的认真思考和及时的总结，使我对教育的内涵，教育心理学的理念，教师职业道德及教育法规有了深刻的理解和把握。

新的起点需要新的奋斗，新的奋斗需要旗帜作为引导，学校组织这次岗前培训就是一面很好的旗帜，不仅让我们在理论和意识上迈上了一个新台阶，对学校教学、人事管理方面的有关规定，也了解了不少。

在思想、行动和实践工作上给了我切实指导。

通过参加培训，不仅丰富了自己的教育理论知识，提高了应用现代教育技术手段的能力，而且增强了政治思想觉悟，提

高了投身于教育教学工作的责任感和事业心。

总之，通过参加这次短期培训，让我开了眼界，学到了很多东西。

使我进一步认识到教师这一职业的特殊性、自己的任务及肩负的使命，更加坚定了我搞好教学、科研工作的信心。

并利用此次培训所学理论和方法，不断丰富和提高自身素质，处理好与同事以及学生们的关系，兢兢业业，刻苦钻研，为教育事业发展贡献自己的一份力量。

授课教师的精彩讲解、闪光的个人魅力，使我受益匪浅。

c实训心得篇四

今天的培训会是有此以来收获最多的一次，从早上一直开到傍晚，这是有此以来公司规模最大的一次会议。刚回到家自己马上回想会议的整个内容，把它给记入下来，如果不好好总结下，那会议就白开了，永远得不到进步。开这次会议目的就要教会我们这些业务及推广如何学会跟客户沟通，及对市场的操作。听了这次会议后受益匪浅，深感体会。为我解开了很多雾团，让我有了方向感和前进的动力。

一、沟通方面

在与客户沟通的过程中，三不说：没准备的话不说；没依据没数据的话不说；情绪欠佳时不说。要懂的三必说，赞美的话，感激的话，对不起。就这些短短的几句话就概括说我们在交流时该注意的。在任何的沟通过程中，你要做好事前的准备，懂的你要做什么，为什么做，谁来做，我们要如何，交流的目的和意图是什么，规划好这些后，你的沟通才能够有效的开展，顺不顺利那是另外一回事。确认需求，明白客

户需要的是什么，我们能兑现给他的是什么。当在交流过程中发现异议时，要学会在顺着客户的争议给他一一解说，为她化解他的顾虑。要让他明白我们是站在他的立场为他着想的，为他赚更多的利益，要知道任何商人都是利字当头。这样才能达成协议。最后就是实施，在这一环节也就是客户对你的兑现，和你对客户的承诺，要求我们要诚实守信，商场上要更多讲究信用，这样生意上的合作才能长久。

在整个沟通过程，我们是备有筹码的，但记住我们的筹码能不抛尽量不抛，不要轻易抛，只有在逼的无路可走时，才最后压上筹码。一旦一开始就压上了，可能还没到最后关头也许你就输了。这也就教会我们花最少的钱赚更多的利益。想想自己沟通过程，实在存在很多短板，讲话没有煽动力，不够沉稳。给客户的感觉就像强迫，强买强卖。语气轻点又感觉自己没魄力，让客户买不到放心。这样的交易很难达成。一名好的业务，销售员都是刚中带柔，柔中带刚，强软兼施。

二、心态方面

人一旦走上销售这条路，想退路难，想前进更难。退路难那是因为你走上了舍不得放弃的路，销售是个很会历练人的路，你一旦踏上一般人都很难往后退，他带给你的发展空间很多，提升个人能力的好机会，你自己会很想往下走，想看看前进路是怎么样子。但你要明白，前进的路是坎坷的。前进的路是更难的。佛像为什么能成为千百万人仰拜，那是因为它的前期也要经过千刀万剐的削磨。一名优秀的销售员成功的销售员，往往是做到别人做不到的事。

营销人生的生涯的三部曲：干活，管事，管人。每个成功的都得经历这三个阶段。第一阶段我们都是从最简单的做起，从一个最简单的动作重复的做。对我们这些刚从学校毕业的人都有这样的想法，希望得到回报多，简单的事情不想多做，总是埋怨这埋怨那。或者有这样的想法自己的努力为什么别人总是看不到，别人往往只是看中自己的结果。其实错了，

人做事，天再看，也许暂时性的看不到，但总有一天别人会知道的。一个活干的同时我们也慢慢学会接触管事，公司会给人机会，只是你自己有没准备好的问题。在学会管事时，你的能力开始慢慢的提升，等你有了一定能力就开始慢慢得管理起人来。如何利用自己手中资源，利用别人来帮你赚钱创利益。

销售没有冬天，不要给自己找借口。相信梦想就在不远处。今天的会议也讲了些企业的文化，让我看到公司未来的发展方向和前景，让我重新自信起来。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

c实训心得篇五

本次培训班的主要目的就是提升新入企员工培训内训师的培训知识与教学能力，培养优秀的新入企员工培训专业内训师。

通过培训，使我受益匪浅，认知了许多工作的盲点，学会了许多工作的技巧，掌握内训师必备的角色认知及必要条件，对今后的工作也充满了憧憬和信心。我认为这种培训对于提高自己的政治理论水平和业务水平都是十分重要的，主要有

以下体会：

一、学习情况

本次培训计划的设计以及研讨活动的展开都紧紧围绕公司新入企员工培训全面集训环节这一主题。主要学习大学生心理辅导、团队建设、组织培训的流程和相关知识。使学员了解大学生的心理特征，掌握团队沟通、组织的基本原理和方法，提升相关能力。然后根据培训需求分析，结合以往新入企员工培训的经验，研讨制定出新入企员工培训与评价的系列方案、制度。

二、主要收获

1、提高了思想认识和政治觉悟，增强了作为新入企员工培训组织与辅导者的责任感与使命感。

通过学习，我真切感受到了培训管理(班主任)工作所承载的使命，感受到了贵州电网公司对员工整体素质与能力水平的要求日益提高。通过学习，我们对组织与辅导者角色的重要性有了进一步的认识。努力提升新入企员工培训组织与辅导者的知识与管理能力，对于帮助新入企员工尽快融入企业、适应工作需要具有重要作用。

2、搭建交流平台，促进了经验与知识的共享

本期培训班共有来自电网公司各基层单位的学员35人。我们充分利用这次培训机会，结合新入企员工集中培训的特点，进行了工作方案的研讨。过程中，大家就新员工入企培训的方案及制度的形成进行了广泛和热烈的交流，通过相互借鉴、取长补短，共同探讨在员工培训工作中的新情况和新问题，携手完成了xx年新入企员工培训与评价的全程策划，形成系列方案、制度。

在本次培训学习中，通过授课，了解了大学生的心理特征，掌握了团队沟通、组织的基本原理和方法，增长了不少知识，更使自己进一步认识到了作为一名培训管理及辅导者所承担的责任。通过学习研讨，拓展了自己的管理思路，丰富了培训辅导的方法，提高了写作能力。

培训学习即将结束，今后，我一定会充分将所学、所悟、所感的内容应用到组织与辅导者的工作中去，做一个新时期合格的培训管理者和辅导者。

金秋十月，细雨绵绵，第二期学员培训班于10月11日正式开班，直至今天已经走进了尾声。学员们通过本次为期五天的学习，在老师慷慨激昂的授课中收获到了很多东西，拥有了友情、知道了团结的力量、得到了业务知识、理解了规章制度、体会了人生哲学.....在本次培训中，我们有苦有甜，有欢笑有感动，作为这个大家庭当中的一员，我感触颇深。

121名来自全国各地的朋友们相聚在中行，相聚在同一个教室中学习，是中行带来的缘分让我们相见相识相知。茫茫人海中，我们每位成员的相遇可能是人生路上的一次偶然，也或者是命中注定的缘分，但是，我想说，存在的便是合理的。五天的相处和帮助，让我们每位同仁真正的抱在了一起，成为了一支团队，使得每名成员有了更加强烈的集体荣誉感，我们为了共同的目标通力协作，我们同荣辱，共进退，困难面前不气馁，逆境面前不放弃。

在培训的第一天首先为我们讲课的是黄洁行长，黄洁行长给我们介绍了中国银行江西省分行的现状以及未来的发展方向，明确了作为一名中国银行的员工应该具备的素质，为我们以后的职业发展规划指明了方向，使得我们更了解了中行，更了解了自己的岗位。黄行长从百忙之中抽出时间给我们讲授的这堂课，使得我们都受益匪浅。

c实训心得篇六

这次岗前培训，我认为举办得相当成功。对我自己来说，从实习到工作两个多月，许多问题在工作中已经体现，通过培训学习，能更深刻地去领会，并且在实际中能够正确把握好自己。

形势不断向前发展，改革也在逐层深化，担任信息传递的电信代表着人类社会的文明和进步。从事电信方面工作的每一位员工，都应了解电信的过去和未来，透过历史去预测和掌握未来。中国电信经过邮电分营、主辅分离后，而今又迎来主辅合并的体制改革。成功的改革必然能给企业带来突破性的进展。我们要结合实际，用理论来指导我们的行为和实践，那就很有必要了解我们的历史。所以，我们每一位新员工都该认真学习。

而公文写作的学习弥补了我们理科生在大学几年里都没有接触过文学教育的不足，也给我们传授了公文的有关定义和用途、如何阅读和处理公文等。如文件的格式、传真的格式等等。

人际沟通、商务礼仪、职业发展生涯等的课程都讲得极其生动和有意义。从学校学习到社会工作，诚然是人生的一大转折，需要一段适应的过程，许多问题是我们未曾遇到或想到，更多是一种文学，要我们学、用好。并能在实际中发挥他的价值所在。

通过这次培训，我受益非浅。我也对自己的人生坐标也重新作了定位，无论做什么都应脚踏实地，一步一个脚印。不要被文凭所迷惑，学历已不再是人才的象征。在竞争如此激烈的今天，唯一办法是加入竞争的行列，适应环境、适应社会，才能在竞争中战胜对手，立于不败之地。为此，我觉得，作为电信员工必须具备如下素质和技能：

要有一技之长也就是我们平时所说的value.但这个value并不就是学历，而是实际的办事能力。

要有强烈的责任心不管那个岗位、那个部门，其员工不是以时间去衡量工作，而是以其责任心和其他完成量来衡量，完成本职工作是员工的责任，我们不能以任何理由来推搪。打个比方，我们今天要把某份文件送到某处，我们不能说车坏了或保安不让进去而向领导汇报说自己完成不了。如果一个员工上班准时到，下班准点走，这也是缺乏责任心的一种体现。正如老师所说 态度决定一切 ，我觉得这句话挺有道理，无论那个行业的员工，都要有明确端正的工作，具备良好的职业道德和责任心，才能在工作中做出好成绩。

要有长远的眼光这包括对公司企业和自己本身。正如岗前培训中提到要对所在公司历史的了解，能正确把握未来。要用发展的观点去看问题。而对自己来说，更重要的是是否有继续学习和发展的机会。如古人说：学无止境。活到老，学到老，年轻的时候更不应故步自封。

要有学习能力我们应该在工作中利用一切机会学习、吸收新的思想和方法。从错误中吸取教训、从错误中学习，不再犯相同的错误。如培训中心x老师说到，一个不爱学习的人在如此激烈的竞争中必将遭到淘汰的。大学所学的知识能在工作中用到的紧占10%～15%，85%以上的知识需要在工作中学习。一个人不善于学习，接受不了新知识、新方法、新技能，也就没有什么潜力可挖，更无发展可言。自学能力的培养是相当的重要，大学就是培养我们自学能力的地方。在工作中也要这种自我学习的能力：学习管理，也要学习电信业务、法律、理财、哲学等，努力提高理论素养、树立世界眼光、培养战略思想。通过学习，不断提高解决实际问题的能力。

要有较强的应变能力和突破精神任何事物都不可能一成不变，我们不应满足于现有的成绩和工作方式，而应尝试新的方法。在不断改革和竞争激烈的今天，只有未雨绸缪，才有能力迎

接新的挑战，为此，我们需要的是创新和突破精神。正如我们电信也存在竞争，我们为用户提供更优质的服务，开通1000服务热线、180投诉等等，提出 用户至上，用心服务的企业理念和 内强素质外树形象创造国际一流企业 的企业文化目标，并一如既往地实现 每天前进一步，永远真诚服务 。

要有团队合作精神这次岗前培训中在番禺开展的拓展训练给我的启发是非常大的。拟渡硫酸河、飞夺卢定桥，走踏脚板等都锻炼我们的团队合作和沟通的能力。难度最大和足以体现团队力量的就是了。如果要我自己一个人不借外物翻过一缝4.5米高的墙，那简直的不可能的事情。但我们团队168人仅仅用了38分零2秒就爬过了4.5米高的墙。事实我们做到了!由此，我总结得出如下结论：个人的力量是有限的，只有发挥整个团队的作用，才能克服更大的困难，获得更大的成功。

要有沟通技巧沟通的概念很广，也包含礼仪。人与人之间、团队之间要沟通、上级和下级之间也要沟通。管理的精要在于沟通，不沟通而生隔阂、或者逃避现实都不是解决问题的根本办法。沟通要讲究方法和技巧，善于沟通才容易被大家所接受和认可。

c实训心得篇七

通过这段时间的培训学习，我个人获益匪浅，结合个人的工作和生活，主要有以下四点。

一、任何事情不是一蹴而就的，需要坚定的信念，一往直前的勇气，明确的目标，高效的工作效率，才能直达胜利的彼岸。水滴石穿，铁棒磨成针，这都说明坚持努力都会有结果，我们在今后的工作生活中都要有一份自己的坚持，才会有你想要的一份答卷。

二、一个团队的发展，离不开领导人的带领，领导人必须要有坚定的信念，长远发展的目标，以及对员工的规划。团队

的未来对我们很重要，我们工作是为了生存，发展，一个团队不能为我们带来未来的时候，那么这个团队肯定不能发展。所以在今后的工作中，团队的未来对我们至关重要，我们努力工作，学习，是为团队未来，为我们自己而拼搏。

三、对于我们个人而言，一个人的品德很重要，未来社会品德大于能力，只有具备良好品德的人才能在社会中有所发展，品德不好的人将无立足之地。所以我们要培养个人的品德，为今后的道路打下基础。要想在工作中有所发展，个人的生活必须自律，只有严格要求自己，做好个人生活规划，才能在工作中高效发挥自己，取得突破性发展。

四、通过学习，对我们营销工作有很大帮助。首先制定好营销目标，我们每个人带着目标去拼搏。营销工作是很难的，这就需要我们坚持不懈的精神，严格要求自己。另外在营销工作中要约束自己，一切以营销工作为重心，以销售为导向，以业绩为结果。

成功是属于有准备的人的，我相信，只要你坚持不懈的在这条路上走下去，一定会看到不一样的风景。，我们将在公司的带领下，为自己，为公司交上一份满意的答卷。

c实训心得篇八

不知不觉中，充满希望的20_年就伴随着新年伊始即将的临近。20_年就快结束，回首20_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年年的主要工作总结如下：

一、关系维护

我在公司负责对外关系的建立与维护，主要工作是与宁夏区的电力系统、供电局、设计院(电气室)建立友好关系，为各个项目创造良好的市场氛围，从而吸引各项目经理来做好项

目。现在这个社会关系就是金钱，市场和关系是连在一起的!任何一家企业的发展壮大，都离不开人际关系的拓展。产品的销售和项目运作都要在形成良好的关系后才得以进行，市场的关系维护是企业至关重要的一环。为了打通关系，近半年里，我设法发现并接近有决定权的客户。并做了严密的拜访计划。然后一家一家地拜访。刚开始经常吃闭门羹，不是领导没空，就是领导不在。好不容易见着了关键负责人，却又被告之他们已经和别的生产商建立了合作关系，在其它厂家制造的产品还没有什么重大问题出现之前，他们很难接受我们的新产品。我不得拿着资料，反复地详细地向他们讲解我们产品，告诉他们我们产品所性能更优越。

三、工作体会

在工作、生活中我一直相信一份耕耘、一份收获。所以我一直在努力。不断的努力学习、不断的努力工作。在同事的热心指导下很快了解到电力系统的工作重点，为了工作的顺利进行，我通常要在下班后查看更多客户信息。通过努力的学习和工作，市场能力和关系维护都取得了进一步提高。但俗话说：活到老，学到老，我一直在各方面严格要求自己，通过阅读大量的道德修养书籍，高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

在过去的基础上对电力系统的相关知识进行重学习，加深认识。使之更加系统化，从而融会贯通，业务水准提到了一个新的起跑线。现在基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。回想一年来的工作，之所以能够取得一些成绩，得益于单位干部职工之间团结共事，相互信任，互相支持，共同维护班子的团结和整体效能的发挥积极努力和拼搏奉献。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，尽管我做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与上级的要求和先进单位相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。前景展望展望邻近

的20_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个客户，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善市场部门的工作。在维护好已经建立起来的友好客户关系的同时，我会进一步拓展更好关系。

c实训心得篇九

首先，感谢公司领导给予我参加此次培训的机会，派我们到如此优秀的单位培训，此次培训对我的日后工作有莫大的帮助，同时也丰富了对人力资源管理的想法。此次赴xx公司主要针对人力资源管理中人事档案、绩效考核、信息系统、劳动关系、薪酬管理等内容开展为期2个月的培训。在这里我从对人力资源管理概念的模糊到对人力资源有初步的认识及系统的学习，我认识到人力资源对公司的重要性。人力资源是企业的第一资源，在企业的可支配资源中，人力资源是最具能动性的。人力资源部门负责履行企业招、用、育、留人等职责，身为公司人力资源部的一名员工，深感责任重，压力大。在xx公司人力资源部培训期间□xx公司企业文化及人力资源管理模式无不让我们敬佩。我对于人力资源管理是零基础□xx公司的人力资源管理成了我们的启蒙老师。我们在这里虚心学习，希望将学习到的知识结合公司实际情况能运用到日后的工作中。

xx公司共有职工约3万人，约是我公司职工的100倍，公司人力资源部负责公司总体人力资源规划及政策的制定，将具体业务的办理权力下放至二级单位。所以领导安排我们去xx先熟悉人力资源部的相关业务。

来到xx□眼前的一切让我震惊，人力资源部有5名办事员，他们的坐在工作台里面，前来办事的人员很多，这里像政府的办事大厅，有的来咨询工资、办理入职、离职、工伤、调档等业务。每位办事员仅仅有条办理业务，很有耐心，服务态度也很好。据了解xx有职工约3000人，前两年拥有职工6000

余人，因煤矿行业的特殊性，人员流动性大，每个月解除劳动关系约50-200人，人员流失严重，需不停招录新员工。他们责任重，业务多，但他们借助人力资源管理系统大大提高了工作效率。在这里他们工作认真踏实，服务意识较强，吃苦耐劳让我由心敬畏，并值得我学习。

我们在这里跟班学习2个月无论是从做人、做事都使我受益匪浅。

通过此次培训，我首先认识到应该提高自身专业人力资源管理方面知识。人力资源的重要性是不容置疑的，关键是具体的人力资源管理者，是否具备相应的资质，是否具备相应的能力也很重要。我要利用工作之余不断地充电，自主学习，学习人力资源专业知识，为后期更好地开展人力资源管理工作打下了基础。

其次，提高与人力资源管理相关法律法规知识。从人资资源管理相关制度的制定，监督及落实，都要注重其合法性。从职工的`入职到离职，从工伤到退休，职工及公司的利益都息息相关，做到人力资源管理工作中关于法律法规方面的预见性，降低公司法律风险。

一、人力资源是驱动公司发展的第一要素，要把人当资源来配置，且做好对人激励工作，懂得资源的优化配置，懂得四两拔千斤的资源妙用；人力资源部门负责公司人员的招、用、育、留等工作，重视人才梯队建设、团队建设、系统考核和系统培训等的管理工作，建立内部的人力资源市场，让内部人才有充分的轮岗选择和竞聘上岗机会，要打造稳定和忠诚度较高的队伍，保证人力资源得到健康发展，更好的服务于公司。

二、是特殊行业，职工有的冒着生命危险工作，有的在偏远的地方工作与家人聚少离多，有的因为事故造成生病或伤残，煤矿职工属于弱势群体，所以在办理日常业务，或工伤及劳

动纠纷业务时既要做到有原则，也要注重对其心理安慰，做到“以人为本”的人性化管理。这样可以提高职工的归属感和向心力，对队伍建设的稳定性起到积极作用。

再次，应深入了解公司人力资源信息情况。公司人力资源部不仅负责相关政策及制度的制定，还时常组织去二级单位调研，对拥有的人力资源进行调查，是否合理；自查内部人力资源管理缺陷；下基层了解各二级单位的意见及建议等等。然后根据实际情况做相应政策调整，不断地发现、探索和解决问题。各二级单位态度正确，积极配合公司自查。在日后的工作中，我们也应该主动积极的去发现问题，解决问题，不断地为完善我公司人力资源管理尽自己的一份力量。

最后，作为一名人资人，无论是人事档案管理工作、绩效考核管理工作，还是选人用人管理工作都要求我们有较高的职业道德，公平，公正的态度，坚持原则，并工作态度要认真仔细，因为人力资源的每项管理工作都与职工和公司的利益息息相关。

在如今煤炭行情不景气的情况下，煤炭行业的人力资源部更是要发挥其能动性做好各项工作。每当看xx公司人力资源部从上到下组织人力资源调研，如何降低人工成本，如何留住人，如何搞内部市场化，如何做好人员合理科学调配等等时；每当他们和各部门配合，不停摸索，团结一致，发挥自己的聪明才智，先谋划策，共度难关时；每当看着他们那种敬业的精神，服务的精神，专注的做人力资源事业时；我都由心的敬佩。在这短短的培训期间却让我对人力资源管理产生了浓浓的兴趣，人力资源管理工作任道重远，使我自身感觉压力很大，责任很重，但我想挑战自己，希望在全新的人力资源管理专业做出成绩，在公司中实现自我价值。

c实训心得篇十

感谢准格尔旗教体局为我们教师提供骨干教师示范课，从

而“落实学科核心素养，促进教师专业成长”托克托县、准格尔旗区域联合教研活动。

1、教师语言有艺术的魅力。当我听着教师们的课时，我想教师的语言竟有如此之魅力，它能带领学生重温校园生活片段，引出狭小的课堂，深入人的心灵深处。有的老师在教学时，她让学生一边观看图片，一边听老师的介绍，声情并茂的语言勾起了学生思绪。教学是一门艺术，教学语言更是一门艺术，谁能将它演绎得好，就能抓住学生的心。老师扣人心弦的过渡语言，烘托了课堂的气氛，同时也激发了学习兴趣，为学生理解课文内容奠定了基础。课堂语言简洁，准确，能使学生的心灵受到震撼，唤醒学生沉睡的记忆。

3、实现了学习方式的自主合作。这些课关注学生学习的过程、学习的方式，这是引导学生学会学习的关键。一方面在课堂教学中，把学生的自主学习贯穿于教学的全过程。在这一过程中，学生的自学探究是基础，合作学习是重要的方式，教师的指导是实现有效学习的重要条件。教学是在教师的指导下，师与生、生与生交流对话，教学相长的过程，也是由领悟学习方法、运用学习方法到将学习方法融会贯通，能用适合自己的方法学习的过程。另一方面，专题性、综合性学习引起重视，加强这一类学习的研究与实践。这类学习更具综合性、探究性，也更富于挑战性。学生在综合性学习的过程中，有效地培养主动探究、团结合作。

c实训心得篇十一

1月11、12日，参加了公司工程事业部安全中心在南宁东盟文化博览园组织的安全工程师培训会议。这次安全培训内容丰富，系统的介绍了公司的《安全体系管理手册》、《安全标准化图册》及我国的相关安全生产法律、法规等先进的安全管理知识，并列举和分析了大量我公司历年在全国各园区建设工程项目发生的安全事故案例。13日参观了我公司在建项目南宁东盟文化博览园，参观过程中也受到了很大的启发，

学习了公司其他项目施工现场采取的相关安全措施和安全管理方法。

公司对安全工作越来越重视，要求也更加严格，加大了安全管理的力度并制定了《安全体系管理手册》，手册中明确了“安全第一、预防为主、综合治理”的方针和安全管理总目标，提出建立健全安全管理架构，划分了安全管理的责任制，制定了安全管理程序，指出了安全管理重点及控制措施。《安全体系管理手册》对我以后的工作起到了指导性的作用，明白了以后要做什么、要怎么做，我会尽快的把这些新的管理技术和方法，在实际工作中进行灵活运用。

《安全标准化图册》统一了安全标准，规范了文明施工，针对性、专业性和实用性都很强，是结合了公司实际情况，具有华强特色的安全文明施工标准图集，为公司各在建项目的安全文明施工制定了统一的标准，对施工现场中存在的安全通病、安全惯病、安全疑难问题和容易出现安全隐患及事故的部位制定了相应安全防护措施的标准，让自己以后在安全管理工作中有标准可依，有标准可循。

通过这次法律法规知识培训，对我国安全生产相关的法律法规有了更深的理解，学习了《建筑法》、《安全生产法》、《安全生产许可证条例》中相关的法律法规知识以及建筑施工企业和“三类人员”关于安全生产的相关制度和职责。明白了在正常生产组织过程中必须要遵守有关安全生产的法律、法规，要加强安全生产管理，建立、健全安全生产责任制度，完善安全生产条件，确保安全生产。

培训中讲解和分析公司历年发生的安全事故案例后明白了“安全无小事、事事讲安全”和“警钟长鸣”的重要性。有利于自身在日后工作中加强安全生产监督管理，必须要及时消除安全隐患，防止和减少生产过程中安全事故的发生，施工前组织制定并实施生产安全事故应急救援预案和应急演练。

这次安全学习培训，使我感受很深，对安全管理工作的重要性有了深刻的理解和感悟，受益匪浅。自己的专业知识及管理能力水平有了很大提升，对自己以后工作方面有很大帮助。做为公司事业部安全中心的一名安全工程师，我有了自己的工作目标，同时也深感责任重大，也发现了自己平时安全管理工作上的不足之处，对自己的职责也有了更深刻的理解和感悟。

c实训心得篇十二

上周我们公司组织了实战营销技能与技巧提升培训，主讲老师谭晓斌老师给我们进行了为期一天的培训，虽然只是短短的一天时间是对于我们对销售技能和技巧了解更进一步。非常有幸参加公司组织的销售培训活动，参加这次销售培训是，要做好销售工作，销售员一定要认真、坚持、积极、自信，并要不断学习，以下是我对这次销售培训心得体会。

首先培训目标是熟练掌握销售流程各环节规范行为标准，能灵活运用,提高成交率;通过销售技巧和服务细节的把握与实践,提升品牌形象与销售服务水平,提高顾客满意度。接着谭老师开始讲了销售理念和信念，计划和信息分析，人脉等于钱脉，还讲到了如何维护客情，如何帮助经销商销售到终端客户才是真正的销售出自己的.产品，而不是库存的转移。其中营销是信息的传递与情绪的转移，见客户之前把自己的状态调整好，一个好的业务员必须要修炼自己，有积极的心态，有自己的理想和目标，让客户愿意跟我们做业务。

再次，详细讲解了传统式销售与顾问式销售的区别，并且要从传统式销售向顾问式销售转变。提出正确的问题，大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，提供不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

还有专业知识的学习，就像谭老师讲到的“客户花钱买的不是价格而是价值”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了－－“不专业”销售员，真正让自己成为一名专业的销售员，提高我们定单的概率，就要多学习专业知识，要做到平时不懂的问题要多问多记，勤学好问。还有仪表形象我们应该注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

c实训心得篇十三

今天有幸参加公司组织的营销培训课程，参加这种培训以经不是第一次了，以前在哈啤上班时也经常参加。每次参加后的感觉就是整个人又补充了一次新鲜的血液。

我虽在欣和工作一年有余，但对调味品市场营销技巧有所欠缺，所以非常感谢总公司领导给我提供了培训学习的机会，让我对调味品市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。

通过培训，知道了公司对我们的最终期望只有一个就是分销。

我觉只要从事销售行业，最终的目的同样也只有一个，那就是业绩!说白了也就是，就是走出去，说出来，把订单拿回来。因为在这个现实的社会和激烈的市场中，公司领导最终关注的只有业绩，不会有人管你的过程，但会有人去评论你结果。

为什么这样说呢：因为业绩代表能力，代表公司业绩的增长率，业绩增长了代表我们暂时完成了公司分配的任务，但不能代表成功了，那什么叫成功呢，个人认为做企业做产品是没有最终的成功，只有本质的飞跃，(仅代表个人看法哦)。

下面就是我培训学习后，结合自己的工作及几天的思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

一、线路拜访八步骤是根本

线路拜访八步骤，类同于广泛应用于生产的流水线管理。通过在销售拜访过程中近似流水线管理，使业务员业务运作过程容易上手，拜访过程的内容易记和理解，拜访语言亲切通俗易懂，不但能获得良好的客情，同时拜访动作规范和有序。

除开以上的规范化、流程化、标准化之外，拜访八步骤还体现了非常重要的一点，那就是业务指引对业务员能力的提升。

二、每日沟通不可缺

最后，诚挚的感谢总部王斌经理本次培训中对我的帮助，也感谢公司给了我这样的机会，我将会在以后的工作中更加努力。

c实训心得篇十四

性别：女

联系电话：013000000000

学历：本科

第一外语：英语

住址：请换成自己的真实地址！

电子信箱□t135@

求职意向

目标职位：培训专员/助理/培训师，人事主管，培训经理/主管

期望薪资：面议

期望地区：上海市

到岗时间：新岗位能够多长时间内到任

工作经历

/12—现在xx公司人力资源部人事主管-培训

所属行业：快速消费品(食品，饮料，化妆品)

主要职责：

1.参与支持培训课程、多媒体教程的设计和开发，完善公司的培训资源和体系。

2.独立负责公司公开课程，内训和外部体验拓展等大型培训项目的统筹安排、计划、协调等一系列工作。

3.收集、评估、外部培训资源，根据部门培训需求结合培训资源评估解决方案。

4.培训效果的评估，根据课程情况按月或者按周来定期跟踪培训效果。

5.签定并管理培训协议，归档培训记录等。

6.内部培训课程的演讲，主要负责每月的新员工入职培训，以及通用类培训课题演讲等。

7.年度培训需求/培训预算，协助人事经理与部门的协调，培训计划的跟踪以及定期回顾。

8.年度绩效考评工作安排，组织面谈技巧等培训工作。

/08—2005/11上海亚太酿酒有限公司总经办总经理秘书

所属行业：快速消费品(食品，饮料，化妆品)

主要职责：1.给管理层提供支持，如会议的安排，会议纪要的记录，翻译工作，文件归档等工作。

2.协助管理层或贵宾的差旅安排，包括宾馆的预定，机票的'预定，车辆安排，及旅游观光。

3.日常工作中与公司内其他部门和外部集团公司的秘书们协调和沟通，传达信息。

4.不定期地接待一些国外考察团参观厂区，主要来自欧美的啤酒爱好者和mba的学生。

5.公司章印的保管和盖章，其他一些行政工作。

6.曾涉及人事部的招牌项目，报纸招聘广告的刊登，网络招牌信息的更新等。

7.公司年度预算报告的收集，排版，编制和装订工作等。

/04—2003/04南瑞国际集团业务部业务助理

所属行业：贸易/进出口主要职责：

1.翻译资料、传真。2.与客户间的联系与交流。

3.协助经理处理日常的任务。

4.安排日程、打印、整理文档等秘书工作。

教育培训

2002/09—2005/07上海交通大学网络教育学院商务英语本科

/09—2002/07上海大学计算机科学与技术大专

/04—2008/04无忧咨询培训师培训课程

/05—2007/05交通大学教育机构杠杆管理与领袖风采

/05—2006/05前程无忧通用类管理课程

证书

2002/06大学英语六级

2002/01大学英语四级

/07校二等奖学金

/07校一等奖学金

语言能力

英语：熟练

自我介绍

乐观，勤奋，好学；英语流利，电脑操作熟练。在著名合资公司将近5年的工作积累，懂得如何工作更为有效，处事更为成熟且更具竞争力。

c实训心得篇十五

_年10月，我有幸参加了由全国少工委组织的少先队辅导员培训，参加此次培训使我对少先队工作有了全面系统的了解和认识，让我受益匪浅。此次培训从理论层面正确认识少先队

组织属性，明确工作开展方向和工作方式，通过本次培训，我有以下几点收获和思考:

第一，我们必须应该明确少先队的组织属性，少先队是少年儿童的群众组织，是少年儿童学习中国特色社会主义和共产主义的学校，是建设社会主义和共产主义的预备队。根据少先队的组织属性，少先队的根本任务从思想层面来说就是培养少先队员对当合社会主义祖国的朴素情感。对于我们的学生而言，正处于有儿童向少年转变的时期，世界观、人生观、价值观正处于构建时期，在政治意识方面的引导是必不可少的。

第二，少先队的组织属性也决定了少先队工作室学校德育工作的重要组成部分，少先队应培养具有爱心、有良好道德行为习惯、具有国家意识、科学意识、劳动意识、审美意识的儿童少年。将班级建设和少先队活动结合更加符合少年儿童的行为和思维习惯。

第三，关于本次培训的感悟。利用假期的培训很大的好处就是大环境的改变，可以让人有全新的思维来思考自己的工作和生活状态。在学校，我们年复一日地重复工作：备课、上课、批改作业、处理种种杂事……事情虽不复杂但是似乎已经用尽我们全部的心血，每每下班就会有蒙头大睡的念头，这样的工作状况可谓劳心劳力，但是很多时候我们已经偏离自己的教育理想而陷于琐事。我们应该给自己一点时间思考自己的教育理念、教学方式是否符合孩子的终身发展目标，自己教育出来的学生能否有一天成为社会的栋梁、自己的骄傲，这样思考后再投入工作，我相信这样才会有新的收获。因此，在没有琐事的假期进行培训让我有更多的时间进行系统的学习，这让我对少先队的认识更加全面了。

首先是热爱学生是工作的源动力。热爱学生是一种强大的教育力量。我像父母爱子女那样热爱自己的学生，把爱的感情毫无保留的全心全意地倾注到每个学生身上，用爱的感情去

打开她们的心灵之门，启迪他们的聪明才智，激励他们的进取心，使他们茁壮成长。基于此，工作才细致入微，平等对待每一位学生，不论成绩的优与劣，家庭的贫与富。

其次是学习——实践——探索。辅导员工作中，我不断更新知识结构，自觉学习少先队工作的新理论，借阅各种有关教育的书籍，充实自己，方便工作。研究和探索少先队工作的新方法，不断提高自身素质水平，时常与家长联系，与同事讨论，聆听各种各样的教育方法，取长补短。少先队工作中，遇到各种个案，加以思考。辅导员的工作，是具体的，繁杂的，一份耕耘，一份收获，有苦有累，有甜有乐。在今后的工作中，我将吸取经验教训，努力工作，为祖国培养出更多的合格的少先队员。

最后是用心育桃李、倾心奉真情。我爱教育事业，爱少年儿童，更爱少先队工作。既然选择做教师，选择了做一名普通的辅导员，那就应该自觉奉献。这些年来，我就是以这种积极的工作态度和无私奉献的精神，赢得了组织的信任、同志们的尊重和全体队员的爱戴。以师为本，着眼长远。我立足于做好一个普通而不平凡的教师这一理念，刻苦锻炼、精心钻研，从实践到理论、再到教学实践，悉心揣摩、探索创新。一分耕耘一分收获。以苦为舟，苦练苦学，让教学更生动;以爱为桥，爱学生，爱学校，教给学生我的所有;酷爱事业，热爱学生，在平凡的岗位上求真务实。热爱本职、扎实工作，我追求崇高的职业理想。干一行，爱一行，专一行，我努力成为教育工作的行家里手。任劳任怨、甘于奉献，我将满腔热忱投入到少先队事业。

作为一名跨世纪的教师，作为一名中队辅导员，我将继续以自己的实际的、实在的行动来证明自己的价值、证明学生的价值、证明学校的价值。

c实训心得篇十六

振兴民族的希望在教育，振兴教育的希望在教师。教师队伍是我国教育事业与发展的主导力量和决定因素。要办好教育，要稳步推进素质教育和新课程，必须坚定不移地建设和造就一支师德优、业务精、作风正、能够让人民群众满意的高素质教师队伍。

通过这次参加一个多月的师德师风教育学习，我认为：要使教师转变教育观念，重德为师，爱岗敬业，依法治学，忠诚于党和人民的. 教育事业，为人师表，要在加强和改进教师思想教育、职业理想教育、职业道德教育的同时，重视法制教育和心理健康教育；要加强师德的制度建设和教师的师德、业务考核管理；要力弘扬尊师重教的优良传统，千方百计地为教师办实事、办好事，不断改善教师的工作、学习和生活条件，为教师教书育人创造更为良好的社会环境；要引导教师向x市开县抢险救灾、保护学生的优秀教师群体学习，学习他们站在时代前列、践履笃行，为人民服务的精神。

学习他们爱祖国、爱人民、忠于人民的教育事业的崇高思想。学习他秘爱学生、临危不惧、舍生忘死、奋不顾身、无私奉献的高尚师德。向霍懋征、邹有云、黄静华、盘振玉、林崇德五位全国模范教师学习，学习他们热爱学生、尊重学生、关心学生，以爱执教，刻苦钻研教学业务，不畏艰难，积极进取，勇于创新的高尚师德。学习他们几十年如一日，扎根边远僻山区，安浦教，艰苦创业，为农村教育事业默默耕耘，呕心沥血，无私奉献，爱生如子，为照顾、助僻学生，节衣缩食，任劳任怨的敬业精神。像他们那样用心去爱每一个学生，想学生所想，忧学生所忧，象他们那样严慈相济，甘为人梯，严在当严处，爱在细微中。

通过师德师风的教育学习，我对开展的重要意义有了较明确的认识。师德建设决定教师队伍建设的成败，也就决定教育事业发展和的成败。教育部长周济指出：教书育人，教书者

必先学为人师，育人者必先行为世范。教师职业的特点决定了教师必须具备更高的素质，而师德是教师最重要的素质，是教师的灵魂。师德决定了教师对学生的热爱和对事业的忠诚，决定了教师执着的追求和人格的高尚；另一方面，师德直接影响着学生们的成长，教师的理想信念、道德情操、人格魅力直接影响到学生的思想素质、道德品质和道德行为习惯的养成。高尚而富有魅力的师德就是一部教科书，就是一股强的精神力量，对学生的影响是耳濡目染的、潜移默化的、受益终生的。因此，针对师德师风建设中存在的、人民群众映比较强烈的热点或突出问题，开展师德师风教育活动是极有必要的，加强师德师风建设也是全面推进素质教育和实施新课程的必然要求。

地方教师多次调资而我们八年如一日工资不变的条件下，坚守岗位，勤奋工作，扎实完成教学任务，保证我校教育教学健康有序的发展。应该说我校教师队伍是一支忠诚于党和人民教育事业的队伍，是一支热爱学生、言传身教、为人师表、教书育人，注意引导学生德、智、体、美全面发展的队伍，是一支敬业和乐于奉献的队伍，但与先进教师比较，离教师职业道德规范的要求还有一定的距离。对照教师法等法规和教师职业道德规范，我认为教师应注意从下面四个方面加强学习和修养，才能更好地担负起培养有理想、有道德、有文化、守纪律的中国特色社会注意事业接班人和建设者的重任。

c实训心得篇十七

这学期xxxx年08月20日，很有幸参加了诸几教研室组织的历史与社会教师“领雁工程”的培训，由衷地感谢领导给我们搭建了这样一个学习、提高的平台，培训虽然只有两个月的时间，但经过老师们精心的设计，我在各方面都学到了不少的知识。

回味紧张而又收获累累的培训生活，就像无意间打开了一扇窗，窗外的空气是如此的清新，窗外的风景是如此的是迷人，

各位领导，专家的的精彩讲座仍历历在目，他们有的涓涓细流，娓娓道来，有的如高山瀑布，一泻千里，充满着学者智者的魅力。

通过学习快近二个月学习，“养成教育”、“课题研究”、“有效教学”等等一些现代化教学理念，使我发生新的理念认识。在工作中思想又有很大的飞跃，在实施课堂教学时，不要满足于将书本上的有限知识传授给学生，而是要根据学生身心发展规律，年龄特点来认真研究，探讨课堂教学的方式、方法，个性发展等。要从学生全面发展的目标为出发点，来组织和实施自己的课堂教学。同时还要改变对学生的传统看法，要遵循教育活动的规律，充分注意学生的“差异性”、“潜在性”，努力提高学生学习的’“主动性”，课题教学方法要多样化，教师要善于发现学生的闪光点。

骨干教师要学会上网学习、交流，充分利用网络资源进行教学，不但可以提高我们的工作效率，而且可以缩短我们的工作时间，这也是教师交流的很好平台，这是一个非常现代化而又行之有效地教育教学手段。因此，作为现代教师必须具备和掌握这一技能。经过这次的电脑培训、强化，我的电脑水平又提高了很多，写作的也大大的增强，对我来说受益匪浅。

在这一段时间通过新教材培训的学习过程中，我们不仅要学习教育理论，而且要积极地把这种理念渗透到教学改革实践活动中。我深深感受到：课堂教学作为一种信息传递和反馈的交流过程，不仅是知识信息的交流过程，也是师生双方情感交融与共鸣的过程。在课堂教学中，只有师生双方不断地进行情感交流，才能激发学生参与课堂教学的热情。如果教师在课堂上居高临下，动辄训斥，挖苦、讽刺学生，心然造成师生关系紧成，学生既不敢参与课堂教学，也不愿参与课堂教学，因此师道尊严受到了挑战。如果我们都注重改变过去一味传授知识的权威地位，就能拉近师生之间的距离，学

生讨论的时候，走到学生中间，积极地看，认真地听，设身处地地感受学生的所为、所思、所想。教师就像学生的朋友，给学生以心理上的支持，教师的那些看似平常又不平常的话语就成了学生的阳光、课堂的生命。这不仅为学生创造了一个民主、合作、愉快的学习氛围，也极大地激发了学生的学习兴趣和主动参与的积极性，学生的学习比以前更加主动了，更爱动脑筋了，更爱问了，更敢表现自己了。

虽然这次培训的时间很短暂，但是我认为我参加这次培训，是多么的幸运，机会是多么难得和宝贵啊！不仅使我在思想上和理论上有所收获，更重要的是使我对提高自己工作能力充满了信心和期待。可以说，参加这次学习，使我对从事教育工作的意义有了更新的认识。我将积极投身于教育改革的研究与探索之中，为促进学生的发展、促进自身专业的发展而孜孜以求。总之，要想做一名与时俱进的优秀骨干教师，我们必须不断的学习，不断的求取进步，才是我们教育发展的目标。