# 关于2024年新入职员工培训总结【九篇】

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-02

*培训是“培训+培训”，通过培训，让学员掌握一定的技能。国内培训以技能培训为主，以行为前培训为主。 以下是为大家整理的关于2024年新入职员工培训总结的文章9篇 ,欢迎品鉴！2024年新入职员工培训总结篇1　　首先，我非常感谢公司给我们全体员...*

培训是“培训+培训”，通过培训，让学员掌握一定的技能。国内培训以技能培训为主，以行为前培训为主。 以下是为大家整理的关于2024年新入职员工培训总结的文章9篇 ,欢迎品鉴！

**2024年新入职员工培训总结篇1**

　　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，我个认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的的行业，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，让我更加的了解公司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；然而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，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，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！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！

**2024年新入职员工培训总结篇2**

　　短短三天的培训，我们学了许多的知识、领悟了很多道理。而一首《感恩的心》的手语舞蹈，更让我们学会了感恩。感谢酒店为我们组织了这次培训，没有高瞻远瞩的领导，就没有我们的这次学习机会。

　　说真的，在没有培训之前。我正处于迷茫之中，不知道怎么着手去开展工作。通过三天的培训，我学到了很多新的知识。懂得了许多做人的道理，也改变了原来的一些观念。使我找到了新的起跑点。

　　培训的前两天，由人事部周经理给我们授课，让我们了解了酒店的职业道德，酒店从业心理与心态，学习了有声微笑服务与酒店行体规范，酒店礼仪及酒店意识与服务意识，酒店员工手册和行为规范。而且保安部余经理还教了我们许多消防知识。许多都是我们终生受益的知识，既教会了我们做事，还教会我们如何做人，心态决定一切!我们应懂得“批评是金，表扬是银”。如果犯错，不可逃避，应正确对待，成年人要懂得为自己所做的事负责，不可消极对待。“人人为我，我为人人”。想想我们每天为别人服务，同时也得到别人的服务，所以我们服务于人时，要换位思考，以心换心，主动、热情、耐心地对待我们的客人，服务周到``````

　　培训的第三天，人事部周经理组织我们全体新员工去清水弯休闲山庄进行了一次有趣的烧烤活动。同事们在一起玩得很开心，通过这次烧烤活动让同事之间多了一次相互了解的机会，体会到团队协作能力的重要性。不必总束缚在酒店的环境里，可以在新的环境中体会大家良好的关系。让大家真正有一种大家庭生活的感觉，感到多么的亲切，并且可以让同事们呼吸新鲜空气，又可以增进感情。希望我们全体同仁能够珍惜大家一起工作的机会。

　　在我没有听这几天课之前，虽然我在工作中也很努力，但我却始终感受不到它们真正的含义，更体会不到服务给我带来多少快乐，两位老师的精彩授课，无一不感染着我们当时在座的每一位，让我受益非浅!

　　最能激起我们活力的是培训课间的游戏，它把我带回了校园时代，我爱这样的培训与游戏想结合的授课方式，它不仅仅是一次培训，更多的是一种分享，一种学习所带来的快乐，我知道这快乐而又短暂的三天注定是我以后走到哪里都不会忘记的愉快经历，我为自己能有这样的愉快经历而荣幸!这将是我一生中一笔宝贵的财富!我再次感谢酒店给予我这样的一次学习机会!

**2024年新入职员工培训总结篇3**

　　一转眼七天的培训就过去了，回首这七天的工作，经过学习和其他员工的相互沟通，我已逐渐的融入到这个团体中，以下是我的培训总结。

　　虽然我到公司的时间很短，培训所讲的资料还没有完全掌握吸收、理解，但经过这些，我明白公司花了很多的人力物力进行这次的总结，这也反应了公司的企业风貌，让我看到了公司的良好面貌。下头是具体的培训总结：

>　　一、培训的自我收获

　　从踏入公司的第一天起，我明白我已经要有提高了，公司这次培训，给我们分发了培训详细计划书，涵盖的资料从公司的概况到公司礼仪，从业务到营销，从脚手架构件等材料到的特点，实际用途等，最终计划书还安排了劳动实践和现场学习。随后7天的培训安排计划开始了实事求是，这是公司创业者的优秀品德，这一点，在培训我们张总的身上我深深地感受到了这一点，并受到影响，由于我是第一次踏入这个行业，对行业的情景一无所知，所以在在学习中不能很快的理解这些培训资料。经过这几天的学习，慢慢的了解了公司行业操作模式，学到了待客礼节：1.电话沟通技巧2.现场管理中关于值班3.关于材料的看管4.材料的清理及维修5.礼貌施工6.鼎为的整体租赁模式7看现场的技巧8.报价分析的组成因素9.怎样去做广告宣传10钢管、扣件的型号及租赁应注意的事项11.脚手架业务部可忽略的细节12.影响脚手架整体租赁价格的因素13.报价单的要求14.礼貌施工相关的资料等，除了这些以外，我还经过与公司其他员工的交流，了解一些人际交往等方面的知识，收获了一些其他公司不能学到的知识。

>　　二、培训的自我评价

　　经过这次培训，我初步适应了公司的氛围，对自身工作的职责及相适应的部门工作沟通和业务的往来单位都有了必须的了解，作为对公司负责的角度出发，我明确了自我工作岗位的职责，规划了自身的长期职业计划，不仅仅要做好自身的工作岗位的工作，还要多花精力在公司也无发展和工地的现场管理上，为自我负责，把公司的利益放在第一位，全心全意的为公司出谋划策，为公司出力。总的来说，经过这次的培训，我提升了自我对实际工作的掌控本事，增强了工作经验，感想公司的栽培。

>　　三、百尺竿头，更进一头，对未来的计划

　　由于初次进入公司，学到的东西对我来说都没有实际的演练，理论与实际运用之间的差距到底是怎样的，目前我还不明白，可是这不是没有办法解决的，我相信只要经过努力，只要动脑报谦虚的态度进行学习，一切都会有提高的，总有一天，我能成为一名有经验有头脑，能为公司谋福利的人才。

　　以上是我培训的心得，总的来说，我感激公司对我们的栽培，我会用实际行动来证明，我期望能为公司带来活力，为公司做出自我最大的贡献。

**2024年新入职员工培训总结篇4**

　　20\_\_年新员工入职培训在人力资源部全体同事的精心策划和严密组织之下圆满结束了，这次集团人力资源部为我们新员工安排的一系列培训课程内容涵盖丰富、多彩，贴近新员工实际需求，各位讲师授课生动有趣、通俗易懂。虽然仅有短短的两天集中培训时间，但是，却让我受益匪浅、感受颇多。

　　培训期间，我感触最大的就是深刻了解公司的企业使命“永恒建筑理想生活”“理想生活到永恒”的企业愿景，以及以“诚信责任创新共赢”为企业的核心价值观等等，这让我们新入职的员工感到了永恒是有责任心的企业，是一个有灿烂梦想和远大理想的企业，同时对公司的辉煌明天也充满了信心和希望。

　　通过本次培训，我更加深了对永恒的了解和认识，也感受到了永恒人的热心用心和细心的作风和态度，同时也感受到了集团彭友虎总裁、周振韶副总裁等集团领导对入职新员工的重视、鼓励和期望。通过这次培训，更加坚定了我的选择，更加有信心快速融入到这个团队，更快的融入到工作中，为永恒的发展贡献自己的一点微薄之力。

　　>一、认真学习快速融入

　　规章制度是一个公司发展的基石，企业文化是一个公司发展的动力，我将以此次新员工入职培训为契机，认真、全面、系统的学习公司各项规章制度并认真遵守、执行;在熟悉规章制度的基础上，逐步深入的了解和熟悉公司的工作流程和企业文化。积极向领导和同事请教、学习，了解公司各在建项目进度情况，收集各项目设计各阶段设计成果，认真学习，在熟悉图纸的基础上，快速融入角色和团队。

　　>二、关注细节成就完美

　　品质源于细节，细节成就完美。通过参观远大理想城项目，就能感受到集团对项目开发品质的追求，精益求精。正因为源于对细节的把控才使得远大理想城项目在郑州乃至全省地产界声名显赫。从规划到工程，从工程到销售、从销售到竣工交房，以及后期的物业服务等等，点点滴滴的细节，决定了项目的开发成功。通过参观学习，积累和延续公司优秀的项目开发经验，将细节融入到自己的本职工作中，从点滴做起，从小事做起，关注和重视细节问题，踏踏实实、勤勤恳恳，将工作做扎实。

　　>三、牢记责任服务执行

　　翻开“永恒人”专刊，其中有这样一句话“永恒建筑是因，理想生活是果;永恒建筑是物质载体，理想生活是精神追求;建筑不是永恒的，但其承载的精神追求是永恒的”，可以感受到永恒人是在为社会和客户创造更大价值，让城市更加美丽，让客户生活更为理想，引导客户理想的生活方式。作为永恒一员，我也将这句话印在我的脑海里，作为我的座右铭，牢记自己的责任和使命，配合王总和部门同事做好总工办的本职工作，不断学习和专研业务，更好的服务好集团其他职能部门和项目公司，提高工作效率、效能和效果，提升执行能力，做好事前、事中和事后控制，向规划化和精细化管理要成果。

　　总而言之，我认为公司这次新员工入职培训对我个人收获是特别大的。它不仅加强了我对公司的认识和了解，更重要的是，给了我们快速融入公司的信心和决心。非常荣幸能够加入到永恒这样一个优秀团队，我定当全力以赴，多向优秀同事学习，竭尽全力，为永恒的发展贡献自己的全部力量!

**2024年新入职员工培训总结篇5**

　　转眼间，接受新员工培训已近1个月时间，由于公司事先对新进员工的培训工作作了周密细致的培训计划，再加上培训期间领导们关心、责任培训师细心的安排和新老员工积极的配合下，培训工作进行得紧张有序并取得很好的效果。

　　为了使培训达到很好的效果，结合公司的实际情况，我们分阶段进行了相关的培训工作，采取一对一的互帮互助，在最短的时间内学到较多的知识，为真正走上工作岗位打下坚实的基矗。

　　公司组织新员工认真学习了嘉德企业文化，让她从中感受到了真正的嘉德销售文化内涵；同时还进行安全教育，让新员工认识到安全意识、安全观念、安全素质和安全行为的重要性。

　　第一阶段文档知识和市场部工作流程的培训

　　通过组织架构轻松自如地了解到公司市场的划分和布局；通过市场部工作流程的培训，更轻松地明白我们工作做什么？谁来做？怎么做？如何保障从接订单到订单完成所经过的步骤及跟踪方法都有清晰的了解。为以后的工作奠定了基矗。

　　第二阶段专业理论培训

　　责任培训师制定了详细的培训内容，并让其提前预习培训内容再接受培训。在每培训完一个知识章节后，责任培训师就会将学习的知识进行考试来考核培训效果，通过这种考试，同时对新员工存在疑问的知识点进行回顾。

　　第三阶段学习现场知识，积累现场宝贵经验的培训

　　平时就由老员工带领她出去拜访客户，争取让她尽可能多的了解怎样与客户交流沟通，在打交道过程中自己的目标是什么，在完成目标之前要做哪些准备工作，包括谈话内容的先后次序，及交流过程中的注意事项，这样也有利于她学习和消化理论知识，从而达到更好的效果。

　　概括起来有如下几点：

　　1、热爱学习，能自觉学习密封资料、营销知识；学习能力较强，对于不懂的地方，能主动提出，寻找答案。

　　2、性格开朗，在同客户交流中能找到一些话题沟通，比如时事要闻等，使谈话内容多样性。

　　3、能主动的完成日常工作。

　　4、专业知识还不够，需要多学习。

　　5、在同客户沟通的过程中，一些礼仪和细节还需要完善。

　　总体来说，通过这次培训达到了预期的效果，那当然这与全体员工的努力是分不开的，相信大家再接再厉争取最后为完成20xx销售目标完满的成功！

**2024年新入职员工培训总结篇6**

　　为期2周的培训刚刚落下帷幕，脑中还在回忆教室里奋笔疾书记下领导们对梦想的阐释，手中还在感受以鼓颠球时麻绳勒手的刺痛，心中还在回味内部培训课上抢答的振奋，我已经回到工作岗位开始我的工作，在这个岗位上开始我的职业旅程。此时，我才渐渐体味到“助跑”的\'真正意义。

　　在与青年才俊的交流会上，老师讲了一个故事，说她八百米的时候有一位提供无私帮助的助跑者，在她快要坚持不下去的时候拉她一把。“再坚持一下”就能成功。最终老师在及格时间内跑完了全程。这就是助跑者的力量。当我们与时间赛跑的跑道上、当我们在职场的沙场上，当我们在人生的赛场上，都需要这样的助跑者，他能给我们的理想的力量、知识的力量、资源的力量。

　　助跑新人的培训在第一模块就先给予了我们理想的力量。总裁殷切地“希望和梦永远在我们肩上，可是，我们有肩膀吗？”；处长直指“导向问题是新闻工作的核心”；台长诚恳地希望我们要永“有一颗梦想之心有一颗敬畏之心有一颗责任之心有一颗学习之心”；总裁希望我们保持梦想，做好规划，才能如蝶破茧振翅高飞；书记用毛主席的“在人民内部，不可以没有自由，也不可以没有纪律”作为引子，严肃地告诫我们一定要做一个遵纪守法的人。

　　第二、三模块的培训我们来到了，在这里欢笑与汗水谱写出一曲曲青春的乐章。在这里培训化作一个个互动的游戏和一些简单易记的ppt。在抢答互动中，我们知道了成为高效职业人的各个知识点：识人识己、时间管理、创新冒险这些理论知识，驱策力测验、DISC类型、思考的六顶帽子法等方法模式？？这些层次清晰的知识点通过内部讲师用生动有趣的游戏和内部讨论贯穿起来，让我们完全是在轻松的气氛下接受原本应该显得有些枯燥的理论知识。而游戏是一种实践出真知，现在我们要将真知回到实践中去，我会将所学到的这些高效职业化的金钥匙真真正正地应用到实际工作中的待人接物中，不断接近一位合格的“职业人”。知识就是力量。

　　在东方绿洲的培训，我们被拆分成十个小组。第一天互不相识的人在培训结束后都拥抱流泪舍不得离去。在散伙饭上，一位队友真诚地说，“我们不是资源，是朋友”。我想是的。这次培训给予了我们大家一个在集团内部增进人员交流合作的机会，拓展人脉的平台。但通过各种疯狂的地球、七巧板等团队游戏，通过挥洒汗水的节目排练，我们不仅是知道了人脉的重要性，更是知道了团队的意识、合作的方法，这些比人脉更重要的东西。

　　理想的力量、知识的力量、资源的力量，这次培训将三位助跑天使交给了我，她们将在我未来的职业和人生跑道上一直陪伴，随时给予我力量。现在我已经有了一个良好的起跑，相信这次“助跑”可以让我今后跑得更快、跑得更远。

**2024年新入职员工培训总结篇7**

　　人的一生就像城市中的公交车，有许许许多多的驿站，每到一个驿站就意味着一个新的征程。怀着自己美好的希望和从零开始的心态，我加入了太原市市政工程总公司这样一个充满生机活力的团队中，开始了我的一个新的征程，也是在这样的一个全新的开始中，迎来了维持三天的新员工培训。这次培训的内容主要有企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授有关规章制度和自身经验的传授等等，虽然整个培训的时间并不长，但在这短短的几天经历中，我的知识得到了更新、团队精神得到了提高、情操得到了陶冶，使我受益非浅、深有体会。

　　>一是要加强同事之间的沟通，努力提高团队精神。

　　在培训学习中，我深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我们工作取胜的关键。在我们今后的实际工作中，无论自己从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部门之间、同时之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，进步更快。

　　>二是从改造自己入手，适应企业生存环境。

　　当我们进入公司的第一天，我们就应该清楚的认识到自己已经是公司的一名员工，我们最起码的一点就是要通过努力工作来改造自己，当然改造的不仅仅是知识结构，还有素质和道德等方面的改造，因为德才兼备才是人才。

　　>三是从细微工作入手，积极调整个人心态

　　。从学校到企业，环境变化非常大，所接触的人和事物一切都是新的，我们都需要时间来适应，公司招用了我们，在某些方面已经得到了认可，但作为公司的新员工，我们要低调，要实干，要在荣耀面前退一步、在困难面前进一步，同时应该接受并保持这样一种心态：做事不贪大、做人不计小，因为细节决定成败。

　　以上是我在这次培训中得到的一点体会，在此非常感谢公司领导给了我们新员工的这次培训，我会将在培训中学到的、体会到的进行再消化和融会到今后的工作实践中去，同时在把自己优越的方面展现给公司外，我还会时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识和努力改变自己的不足，使自己成为一名适应公司发展需要的优秀员工。

　　最后我希望各位新员工和我一起来证明一份耕耘一份收获的道理;和我一起奋进，去感受成功后的自豪;让我们齐心协力，为太原市市政工程总公司更辉煌的明天而奋斗。

**2024年新入职员工培训总结篇8**

　　20xx年xx月xx日至xx月xx日，根据公司安排，我有幸参加了集团公司人力资源部组织的集团公司第一期优秀员工学习交流培训班。能成为首批培训员工中的一份子，我感到十分荣幸，同时感谢公司领导给我这样不断完善和提高自己能力的机会。

　　这次培训，先后进行了素质拓展，《炸药相关知识》、《班组管理》、《安全相关知识》、《科技进步与企业发展》、《内部控制》、《企业文化》的学习及现场交流，参观事业部西山厂区乳化线制乳包装工序和锅炉房及老厂区监控、膨化生产线、两个班组建设等等。培训期间，我的感受很多，收获也很大，从以下学习、生活等几个方面总结此次学员培训。

　　一、素质拓展培训

　　素质拓展培训分为室内和室外拓展，室内拓展使我深刻体会到一件事情到底能不能成功，不要急着下结论，不试过怎么知道就一定不行，我们往往根据经验认定一件事情完成的难易及成功度，往往就是经验使我们错失了很多改变的机会，很多科学家就是因为敢做别人不认为能做到的事情而成功，我们只要有思路有想法，完全可以试一试，只有有了这种心态我们的科技创新队伍才能不断强大。室外拓展培训让我认识到团队力量的强大，很多事情一个人或许无法完成但团队一定可以。虽说团队的力量很强大，但成员的素质和心态也很重要，只有团队每个成员都不断完善自己，勇于挑战自我的同时也愿意为团队付出，才能成就一个高素质的团队，才能解决难题、成就自己。

　　二、专业知识理论方面

　　通过炸药、、安全相关知识及内控、科技进步与企业发展等知识的学习，使我对已知的专业只是更加熟练，同时了解了企业电子的发展过程及设计原理，也促使我考虑了更多的问题：

　　（1）通过炸药等相关知识的学习，我想到目前疆内矿山爆破使用的现场混装炸药主要有两种类型：

　　乳化炸药和铵油炸药，根据作功能力的比对，铵油炸药的作功能力要略高于乳化炸药，而现场混装乳化炸药的成本却要高于铵油炸药，从利益的角度考虑我个人认为爆破公司会比较愿意使用铵油炸药，这样较为节省成本，根据我们行业发展进步指导意见目前也是鼓励生产多孔粒状铵油炸药，所以个人建议现场混装炸药在矿山爆破方面可以多发展铵油炸药。

　　（2）目前来说国内使用的现场混装低温敏化乳化炸药，实际敏化温度也要达到40—60℃，这在冬季使用此类炸药时容易由于环境温度过低而造成敏化不良等情况的出现，致使爆破成本增加，建议公司组织研制常温甚至0℃均可敏化的现场混装乳化炸药，此种炸药可有效的增加现场混装炸药爆破性能且能降低生产成本，根据行业发展趋势来看，未来必然会出现这种混装炸药，如果能研发成功其技术转让及市场占有量等将给公司带来巨大的利益。

　　（3）目前高温乳化线使用的是金奥银雅的复合油相，此类复合油相价格较高，致使公司生产成本增加，根据几个厂家的复合油相试验结果，我认为集团公司可以牵头尼勒克和哈密雪峰配合研制符合高温生产工艺的复合油相，降低生产成本。

　　三、企业文化方面

　　根据姚长华班组、企业文化的学习及观看纪录片，是我认识到企业愿景、使命、宗旨等等并不仅仅是几句话，它是我们行动的指南，我们过去一直在遵循着这些指南行动，它们已经铭刻在我们员工的心里。姚长华班组的学习是我认识到班组管理中细节的重要性，或许很多人认为关心员工的心情跟家庭不是分内的事，那不重要，但我认为这很重要，员工的心情跟归属感可以决定产品的成品率及事故率，一个心不在焉的人是最容易生产次品和出现事故的。我认为班组建设很有必要，特别是应该树立像姚长华班组这样的典型能够带动企业整体班组建设的提升。

　　四、参观学习方面

　　学习期间，我们参观了事业部高温乳化生产线及膨化、生产车间。对此，我只能说：\"科技进步就是生产力这句话简直说的太对了\"。尼勒克公司和事业部高温乳化线在油水相制备、制乳装药工序是完全相同的，但包装工序由于采用的设备不同而导致两种截然不同的生产效率，尼勒克公司由于包装线故障较多单班日产量二十多吨，包装设备占用空间较大。

　　事业部包装线采用与金奥博制乳装药工序配套的包装设备，其小药卷抓取式包装较为灵敏及快捷，包装速度快，故障率低。在参观生产车间过程中也充分体会到了单人单机操作的危险性，理解了行业内部改进此种生产工艺的困难性。对于膨化生产线，事业部加装了液铵储罐，降低了成本、提高了生产效率，工人劳动强度也减少了，我认为根据各公司实际情况，综合分析情况下可以在符合条件的公司推广液铵投料，降低生产成本。

　　最后，建议多推广此类培训，特别是素质拓展培训，增加团队协作能力及转变固有的思维方式，培养出越来越多的创新性人才，为企业的发展增加助力。

**2024年新入职员工培训总结篇9**

　　一、态度决定一切，理念产生力量。

　　第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业;另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为梦想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切1仅有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和进取的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自我有哪些期望我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是教师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着十分优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回有什么理由不去珍惜和努力呢进取向上的态度是提高的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一

　　分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

　　二、养成良好习惯，体现组训风范。

　　有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能构成，而即构成的好习惯，能够陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，坚持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了教师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的资料之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在那里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮忙，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习提高得快些再快些。在长达三周的课程里，我

　　的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际的行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就能够体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

　　三、充实知识教育，提升专业技能

　　国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，仅有经过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第4期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自我的根本要求。

　　培训班的课程由浅入深，深入浅出，能够体会到是经过教师认真研究，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周课程转入实践性和具体操作性，包含如何填写工作日志，如何进行活动管理，如何经营日志的批阅与指导，职场辅导要领，团队亚文化建设等。第三周课程有：如何安排行事历，如何进行业务推动，如何培养企划力，如何撰写企划案，如何进行沟通和激励，营业单位kpi指标分析，职场训练要素，\_\_版基本法，爱心激励会和经营总结会等。每一节课对我来说都是受益非浅的。其中：李俊勇讲师的kpi指标分析课具有鲜明的针对性和十分强的实用性。经过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，构成系统化的指标和规范化的报表，使生硬和冰冷的数字产生强烈的视觉冲击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决问题。这些对原本粗放型经营的单位来讲，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不仅仅要直观易懂，导向突出，同时尽量做到格式统一，防止工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配置

　　，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的本事是不够的。仅有经过敏锐的观察和精准的确定，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析出问题产生的原因，根据原因设计解决方案，仅有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的7节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的本事。经过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并经过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而到达业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望;其次，要以培养本事为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，仅有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

　　四、技巧必不可少，演练实战是宝

　　市场如战常要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让动运员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须经过很多的实践和演练，最终让市场来检验可行度。

　　本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人寿的光辉事业奋斗终身!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找