# 职场技能培训心得体会分享

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-06-11

*职场技能培训心得体会分享（通用13篇）职场技能培训心得体会分享 篇1 在市水利局统一组织下，我参加闸门运行工职业技能培训班，通过对专业操作技能专业知识的系统学习，对专业技术岗位有了更加深刻的认识和了解。在参加培训的这半个月里，经过水校专业老...*

职场技能培训心得体会分享（通用13篇）

职场技能培训心得体会分享 篇1

在市水利局统一组织下，我参加闸门运行工职业技能培训班，通过对专业操作技能专业知识的系统学习，对专业技术岗位有了更加深刻的认识和了解。在参加培训的这半个月里，经过水校专业老师们对机电和水利专业基础知识的详细讲授，以及多项实践操作，让我受益匪浅，使我在理论与实践上都有了一定的提高。

培训使我更加意识到工作前安全检查的重要性。安全工作对于操作工人来说，责任重大，关系到水利经济效益和社会影响;对我们个人来说，涉及到家庭幸福，个人安危，绝不能掉以轻心。，只有实现了安全生产，才谈得上经济效益和社会效益，才会保证水利事业健康发展。因此，在日常的维修工作中，首先做好检维修前全面的安全检查，比如检修传动设备前必须先断电挂牌并专人监护等。在平时的维修工作中，我只是根据以往的工作经验对设备故障进行维修，缺乏专业理论的支持。通过机电和操作专业技能培训，弥补了我在操作知识理论方面的不足，为我今后的操作运行工作打下了一定了理论基础。我会尽快结合本单位现有设备装置的实际情况及自身岗位特点，把所学的理论知识科学地运用到实践中去。

目前，单位对员工技能的重视程度越来越高，技术工人凭技术拿工资成为一种趋势，在我们迫切需要提高自己技术技能的时候，水利系统组织了技工职业技能培训班，给一线员工提供了很好的学习机会，让我们很感到振奋。

为了更好地提高单位整体技工队伍水平，我们所举行一系列的业务技术学习和专业技能比赛活动，利用业余时间在一起探讨所学到的知识，交流平时遇到的问题，分享实际维修操作过程中的体会和经验。在交流的过程中又潜移默化的使所学习到的知识得以提升，带动身边的同事一起进步。不仅使所学到得知识和技能传授给了周边的同事，提高了大家的理论知识水平，还能通过实践提升大家的维修技术水平，使大家更加熟练地掌握维修操作的技巧，真正在同事中形成了 传、帮、带 。

通过技工职业技能培训班的培训，使我认识到要积极、主动地学习和思考，善于总结，勇于提出合理化建议，不断的提高自己的业务技能和综合素质。同时，还要加强同事间的沟通、交流和相互学习，提高维修队伍的整体水平，为水利事业的快速发展保驾护航，也为我们的个人成长创造了条件。

职场技能培训心得体会分享 篇2

为了更好的服务临澧经济建设，大力改善民生，提高技能型人才培养水平，不断加大我县职业技术人才培养工作力度，出色完成本年度下达给我校的培训任务，今年我们在上级相关部门委托和授权下继续开展各项职业技能培训和就业指导工作，积极进行招生宣传，精心组织教学培训、促进劳动力转移和就业安置。学校招就办、培训中心、阳光办充分发挥就业培训的职能和资源优势，在县委、县政府、农业局、商务局、教育局等部门的正确领导下，学校领导高度重视、大力支持，相关处室密切配合，结合我县城乡富余劳动力和劳务市场需求现状，运用一切积极因素开展多种形式的就业引导和职业技能培训工作。截至12月中旬，我校本年度共完成培训任务2363人，并转移输出(安置就业)1800多人，为调动我县农村劳动力向非农产业转移，促进农民增收，推动城乡经济一体化进程起到了应有的作用。现将我校一年来开展的各项技能培训工作情况总结如下：

一、培训的主要工作与措施

(一)积极争取相关部门的支持，强化职业技术培训工作的领导与管理。职业技能培训是一项社会性、系统性工程。必须要有政府的参与和领导，才能使培训和就业转移工作做到健康有序、卓有成效。基于此，我们根据阳光培训工作的相关文件精神，主动做工作，并向县阳光办汇报申请，取得支持。学校在原就业指导、培训中心基础上增加工作人员，成立 农村劳动力转移临澧职业中专学校阳光培训工程点 ，由学校校长龙建华同志直接领导，工会主席刘召群同志主抓，康心权同志具体负责组织实施，开展工作。领导机构的确立，为确保顺利开展各项职业技能培训工作提供了强有力的组织保证。

(二)摸清情况，开展宣传，落实工作。今年初，我们在全县范围内开展了城乡富余劳动力就业现状和教育培训资源的抽样调查。通过调查，大致掌握和摸清了我县劳动力资源和与之有关的培训资源情况，为正确指导开展职业技能培训工作提供了科学可靠的决策依据。在此基础上，学校利用寒、暑假教学时间和教学设施相对比较空闲的有利条件，组织人力物力，深入全县多个乡镇和县工业园区多家企业、安福镇大型宾馆酒店及家政服务场所，同乡村干部和企业建立密切联系，并与安福工业园多家企业和县城部分商场酒店建立订单式培养关系，并取得了相关企业人力资源部门的大力支持。在整个培训过程中，他们参与完成培训学员的招生工作，并积极介入具体培训，学校承担具体的上课任务，企业承担学员相应专业实训岗位的提供。这个阶段完成了绝大部分的培训(共完成电工培训两个班次，学员79人，残疾青年培训31人，驾驶员培训1100人)和就业安置工作(学员全部安排在广东的名优企业和县工业园区的大企业上班)，并积累了就业培训工作的经验。在之后的一个多月时间中又开展了家政服务专业200人的培训班，向这部分即将走向社会的新的劳动者传授操作的具体技能、如何适应社会、怎样保护自己，提高他们的就业本领。并在实训工作开展的同时完成了所有参加培训的学员的就业安置工作，安置率100%。目前学校就业办对已就业几个月的学员跟踪调查情况显示，培训学员就业巩固率超过97%。

(三)精心组织实施，开展培训工作和转移就业工作。在职业技能培训具体实施过程中，我校从自身情况出发，充分整合职业教育培训资源，建好就业培训基地。利用我校教育资源优势，和县工业园区企业联合开展就业培训的招生工作，企业和社会需要具备一定劳动技能的人力资源，我们需要企业和社会为学员提供就业岗位，校企签订订单式联合培养合同。和县农业局联合组织农民培训，邀请县农业局的行业专家到我们的培训课堂授课，这些来自生产一线的专家熟悉操作生产流程和具体生产技能技巧。他们现身说法，以师徒的务实培训方法，在生产岗位上手把手地教会学员掌握一门具体的劳动技能(比如柑橘的栽培与管理、打蜡技术等专业我们邀请了县农业局高级农艺师管早平，县柑橘办主任陈轶林等授课)，达到了开展职业技能培训的基本目的，与此同时学校又采取灵活多样的办学形式(如把培训班办在乡村、送技术下乡，方便学员上课，实训课部署在就业企业现实生产岗位上)，加大了岗位实训的力度，力求培训的现实效果，在具体岗位上掌握具体的操作技能。在扩大培训规模的同时，我们也积累了大部分的培训经验，不断提升学员培训品质。这些培训工作都是在和乡村干部以及县工业园区及服务行业人力资源部门的积极配合下完成的。在目前复杂的用工和就业环境下，我校培训中心的这些工作获得企业和社会的一致认可。因此，培训完毕之后的安置工作顺理成章，安置率达到了百分之百，之后的就业跟踪情况显示：这些学员的就业情况稳定，平均工资超过1500元，参加培训的学员都表示了较高的满意度。

二、培训工作的特点与取得的成绩

(一)、培训涵盖范围广，培训量大。今年的职业技能培训我们涉及到了农、工、商等行业，渗透一、二、三产业，具体的培训工作涉及到如下方面：1、阳光工程培训。我们对本县有转移到二三产业和城镇就业意愿的农民，由政府财政补贴，有计划地开展转移就业前的职业技能短期培训：今年我们举办了特色职业农民培训、柑橘栽培及商品化处理、水稻病虫害的防治技术培训等，一共举办了6期培训班，共培训学员300人。2、下岗职工再就业培训。我校根据《商务部、财政部、全国总工会决定从20xx年开始实施 家政服务工程 》的文件精神，开展家政服务人员培训、供需对接、从业保障等工作，帮助城镇下岗失业人员、农民工从事家政服务工作，进一步促进了家政服务就业，扩大了家政服务消费。这项工程作为改善民生、增加就业、扩大内需的一项紧迫而又长期的工作，有利于促进弱势群体就业、缓解当前就业压力，对于满足人民群众日益增长的生活服务需求，解决家庭小型化、人口老龄化带来的社会问题具有重要意义。3、县工业园区技术人才培训。随着市场经济体制的逐步完善，企业用工的要求越来越高。我校作为县职业技能培训基地，积极面向市场，坚持以就业为导向，更新观念，为本地企业培养所需要的技能型人才。深化教学改革，力争探索出适应市场经济的办学模式。一年来，我们初步探索出了一条校企合作、互利双赢的新路子。我校与县工业园区德泰电子厂、安福气门，凯元纺织等企业都建立了良好的合作关系，一年来我们为这些企业共培训技术人才553人。4、驾驶员技能培训。由于近几年经济发展和农机购置补贴政策的实施，我县车辆、农机拥有量大幅度提高，但驾驶员培训相对滞后，驾驶员安全意识低、驾驶技能不高等问题日益突出。为切实提高全县广大驾驶员的安全意识和驾驶技能，确保安全，我校驾驶员培训中心聘请了具有丰富经验的专家授课，授课内容为法律法规、理论知识、交通规则和实践操作技能等。5、社会伤残青年就业培训。农村残疾青年也是农村劳动力就业的主体,做好我县农村残疾青年的就业工作，也是确保社会稳定的重要因素。我们通过县残联对全县农村残疾青年劳动力进行了摸底登记，并通过个人访谈、实地专访等方式对农村残疾青年进行调查了解。初步摸清了农村青年劳动力就业状况和制约因素，并准备分期分批对他们进行培训，为他们就业提供保障。今年此项培训开设了电子、服装两个专业，共培训学员31人。6、农村电工技能培训。为了适应 新农村，新电力，新服务 的农电发展要求，进一步加强农电队伍的建设与管理，全面提高农村电工的技能水平及综合素质能力，县电力局将我县农村供电所人员的技能培训纳入了我校的年度培训计划。针对这些补充到农村供电一线的 新鲜血液 ，学校培训中心认真分析了队伍的现状，查找薄弱环节，在理论上及技能上制定了一套完整、有针对性的培训计划，做到了缺什么，补什么;补什么，提高什么，通过培训提高技术技能水平，达到了预期的效果。

(二)、培训工作体现了 三个突出 。1、突出了实用性，为本县经济建设服务，特别是为我县工业园区培训了大批急需人才。一是依托县工业园区用工企业重点开展岗前培训，在德泰电子工业园，安福气门，凯元纺织等重点用工企业开展定向的岗前培训，为企业培养急需的人才。截至目前，共培训5期553人次，其中留园区就业550人。二是针对农村特色农民开展阳光培训培训，目前学校阳光办在佘市镇、烽火乡、文家乡共完成培训300人。三是依托学校培训基地开展驾驶员培训，目前共培训8期1100余人次，下岗职工再就业(家政服务)培训200人。四是做好就业服务，免费推介就业，培训的残疾青年31人已全部上岗就业。督促工业园区和企业不断优化用工环境，努力提高学员培训后转移就业率。2、突出了农业产业结构的调整以及农产品深加工技术的提升。一年来的培训，我们树立了大农业产业结构调整观念，把农业产业结构调整与发展工业、实施城镇化战略等结合起来，着力调整农业内部产业结构，努力促进农业增效，农民增收。在我县柑橘生产的主产区文家乡、烽火乡、佘市镇开展了多期培训班，帮助橘农学会栽培与管理、指导他们如何提升产品品质，增加收入。3、突出了社会稳定与脱贫致富这一重点。由于县委、县政府高度重视我县贫困农村劳动力转移技能培训工作，本年度，我们开展的相关职业技能培训工作，使贫困劳动力提高了综合素质，掌握了实用的职业技能，成为帮助他们脱贫致富的有效途径。低收入群体的脱贫，为确保社会稳定、促进县域经济发展起到了良好的作用。

(三)、社会效应和经济效应双丰收。我们通过多方整合社会资源，以多种方式组织技能培训，为家境贫困、身体残疾、失业失学的城乡青年提供免费就业援助服务。使得不少学员通过学习和培训，取得了相关的上岗证书和技能操作证书，为他们的就业打下了良好的基础，今年培训活动开展以来获得了良好的社会反响。培训学员的顶岗实习共挣回工资160多万，培训的20xx多学员有的在外务工，有的在县工业园上班，收入不菲，有的在家运用所学技术大力发展种植养殖业，或从事个体经营，都实现了经济收入的大跃进。

三、存在的问题及明年的工作要点

(一)存在的问题。尽管我们一年来的培训工作在各方的努力配合下，取得了一些成绩，但是培训工作依然还是任重而道远。主要反映在农村劳动力对培训工作认识上的不足，我们宣传工作力度做得也还欠缺。在深入开展阳光工程农民工培训工作的同时，我们也遭遇了深入农村宣传费用高、学员配合不积极、授课效果不好等现实情况。因此学员的招生工作，认识水平的依然还是今后工作的难点。一些农民工对培训学习和培训就业存在无所谓的态度，认为企业急需人力是事实，因此学员更加注重培训机构介绍 好的工作 ，所以就业培训工作的宣传以及让学员明白提高务工的品质还是当务之急，应当让他们懂得提高自身的素质和具体地掌握一门生产技巧的重要性。因此，我们的招生宣传工作还应当做得更加深入细致一些，和一些信誉好，效益好的企业结合更加密切一些，充分了解企业急需怎样的人才，就业者需要怎样的务工环境。在具体的培训工作中，我们只有解决了这些问题，职业技能培训才能真正有效开展下去。第二是培训的经费还是十分的有限，不能在一些人力资源紧缺的行业开展更加深入的培训工作，为农民工上岗前提供更多的专业知识培训。尤其是岗位实训的指导工作，例如电工培训和家政服务等，这些行业急需能够掌握一定操作技巧的，具备一定的礼仪知识和较好的敬业精神的务工人员，但是这些培训工作需要时间较长，学习的内容较多，费用相对较高。本年度，我们尝试开展了这些专业培训，就遭遇了经费问题，我们非常遗憾没有能够为学员提供更加细致的培训内容。因此这些专业的培训，既要邀请较好的有丰富的就业一线操作经验的老师，提供具体的并且是有针对性的教材，又要控制紧张的培训费用，培训工作开展有一定难度。

职场技能培训心得体会分享 篇3

一、组织活动及采取的措施

为了做好职工职业技能和创业培训工作，切实提高职工对技能培训的认知度，团场采取了以下措施，一是制定培训计划。从今年起，集中对在职职工开展技能提升培训和转岗转业培训，帮助其实现稳定就业;对失业人员开展中短期技能培训，帮助其实现再就业;对新成长劳动力开展储备性技能培训，提高其就业能力。二是健全培训服务体系。在进行失业登记时，同时进行培训登记，并及时将培训登记信息提供给定点培训机构，形成培训登记、培训机构推荐、免费培训、技能鉴定、落实职业培训补贴的 一条龙 服务。三是优化教师资源配置。组织职业技能培训、创业培训师资培训班，提高师资水平，重点加大创业培训师资培训力度。四是总结推广培训成果。对团场培训工作进行总结，表彰在开展技能培训、创业培训中涌现的先进单位、先进个人、创业指导专家和培训学员中的创业带头人，利用各类媒体广泛宣传。

二、培训任务完成情况及自主创业的效果

1、培训任务完成情况。20xx年我团按照师下达的培训任务，结合团实际情况，做好职工技能培训工作，今年团针对职工的需求，设制了农艺工高级培训班、绿化工初级培训班，并协调团林园科及相关部门，积极参与和组织干部职工参加培训，今年共组织1716人参加了职工技能培训。其中：农艺工高级培训班701人，绿化工初级培训班60人，农艺工技师20人，素质、转岗转业、社区就业岗位培训班935人，已经超额完成师下发职工技能鉴定培训的任务人数。

2、自主创业的效果。年初团场组织有关部门对各单位进行摸底调查，同时加大自主创业的宣传力度，并采取了以下扶持项目;一是给予政策上的扶持。二是给予资金上扶持(小额担保贷款)。三是享受其他的自主创业提供扶持力度，如：购买门面房。今年我团根据团实际情况，开展了专门针对大中专生和高中毕业生的自主创业培训班。其中自主创业的典型事例有：窦恋，女，中专学历，经过培训以后自主创业开办了商店，师给予其小额担保贷款50000元为创业资金，现在商店已经正常运行。农试站职工罗剑洪，利用存款进行自主创业，开了一家酒店，不但增加了自己的收入，也解决了团场待业青年。

三、今后的工作思路

强化职工的规范管理，团场仍处于起步阶段，今后一是加大管理和培训力度，提高职均收入。二是引导职工向二、三产业发展，依托218国道和团场城镇化建设，带动团场二、三产业发展，使部分职工经过行业的技能培训，从事到二、三产业中。三是进一步加强对职工的管理考核和培训工作，根据团实际情况加强对二、三产业的培训力度。四是大力扶持大中专生自主创业，提高扶持力度。

职场技能培训心得体会分享 篇4

刚接到职场礼仪培训通知的时候，感觉多此一举，礼仪之邦，这还用培训么?但是通过学习，让我对职场礼仪有了正确地了解和认识，使我自身有了更进一步的提高，同时也找到了自身的不足，为以后的职场礼仪学习运用打下了坚实的基础。

在这次职场礼仪学习后，我恍然大悟，原来在平时的工作中我有很多地方都做得不到位，从与他人交谈到衣着服饰，似乎我都有太多的忽略，职场交往是讲究规则的，即所谓的没有规矩不成方圆。比如自己的衣着服饰，在工作时不是自己喜欢什么就穿什么，个人衣着服饰应符合自己的工作与职位，能够给人以美感。

学习职场礼仪我认为首先应当让每一个人了解学习职场礼仪的必要性，在现实工作当中，很多人对职场礼仪不重视，认为是一些表面的东西，是做给别人看的。但正是这些表面的东西才真正体现了我们的素质和教养，所谓的内行看门道，外行看热闹，你受过哪样的教育，上过哪些场合是一眼能够看出来的。在与人交往的过程中，能否给人留下良好的印象，树立自己良好的形象，更好地与人交往都是离不开礼仪的。学习职场礼仪能够从中得到一些交往艺术，能够更好地与人沟通，知已知彼，才能百战百胜。

因此，不光是这些礼仪，还有生活中的其他细节都应留意，也要学会设身处地地为他人想想。这就是这次礼仪培训我的所得，通过这次职场礼仪学习，我才明白在原来的平时工作中我们有很多地方都做得不是很好，从小小的电话，短信用语，鞠躬礼到文明用语，似乎我们都有太多的忽略，比如在平时工作中接电话是否在铃响了三遍时接听，是否先报自己的姓名部门以及工作单位，还有我们是否做到了语调热情，大方自然，声量适中表达清楚，简明扼要，文明礼貌。鞠躬礼是否标准、文明用语声音大小是否适中、面部是否有表情等常见问题我们好像都没有多加注意。所以，我们应该加强礼仪方面的学习，还要做到学以致用。

提升个人的素养，不仅是员工素质的竞争，它还有助于维护企业的形象。在商务交往中个人代表整体，个人形象代表企业的形象，个人的所作所为决定了他人对本企业看法。所以说，它是企业形象的竞争，教养体现细节，细节展示素质。

本次礼仪学习开拓我的视野，让我受益匪浅。所以，我觉的我们在平时的工作中应真正的做到 注重细节，追求完美 。

职场技能培训心得体会分享 篇5

在保险公司双向选择中进入待岗的行列，在培训部参加了为期两个月的培训，学习了很多，收获了很多，提高了很多。时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

一、选择比机遇重要

在招聘专场报告会上，经理与我们分享了她人生的三次成功选择。2个月时间之内独立完成了\*个培训项目。在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

二、态度比能力重要

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获。)多少，参与多深，领悟多深 我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

三、信心比黄金重要

相信自己，我是最棒的，最最棒的 这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心 对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解;另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生!

职场技能培训心得体会分享 篇6

刚接到职场礼仪培训通知的时候，感觉多此一举，礼仪之邦，这还用培训么?但是通过学习，让我对职场礼仪有了正确地了解和认识，使我自身有了更进一步的提高，同时也找到了自身的不足，为以后的职场礼仪学习运用打下了坚实的基础。

在这次职场礼仪学习后，我恍然大悟，原来在平时的工作中我有很多地方都做得不到位，从与他人交谈到衣着服饰，似乎我都有太多的忽略，职场交往是讲究规则的，即所谓的没有规矩不成方圆。比如自己的衣着服饰，在工作时不是自己喜欢什么就穿什么，个人衣着服饰应符合自己的工作与职位，能够给人以美感。

学习职场礼仪我认为首先应当让每一个人了解学习职场礼仪的必要性，在现实工作当中，很多人对职场礼仪不重视，认为是一些表面的东西，是做给别人看的。但正是这些表面的东西才真正体现了我们的素质和教养，所谓的内行看门道，外行看热闹，你受过哪样的教育，上过哪些场合是一眼能够看出来的。在与人交往的过程中，能否给人留下良好的印象，树立自己良好的形象，更好地与人交往都是离不开礼仪的。学习职场礼仪能够从中得到一些交往艺术，能够更好地与人沟通，知已知彼，才能百战百胜。

因此，不光是这些礼仪，还有生活中的其他细节都应留意，也要学会设身处地地为他人想想。这就是这次礼仪培训我的所得，通过这次职场礼仪学习，我才明白在原来的平时工作中我们有很多地方都做得不是很好，从小小的电话，短信用语，鞠躬礼到文明用语，似乎我们都有太多的忽略，比如在平时工作中接电话是否在铃响了三遍时接听，是否先报自己的姓名部门以及工作单位，还有我们是否做到了语调热情，大方自然，声量适中表达清楚，简明扼要，文明礼貌。鞠躬礼是否标准、文明用语声音大小是否适中、面部是否有表情等常见问题我们好像都没有多加注意。所以，我们应该加强礼仪方面的学习，还要做到学以致用。

提升个人的素养，不仅是员工素质的竞争，它还有助于维护企业的形象。在商务交往中个人代表整体，个人形象代表企业的形象，个人的所作所为决定了他人对本企业看法。所以说，它是企业形象的竞争，教养体现细节，细节展示素质。

本次礼仪学习开拓我的视野，让我受益匪浅。所以，我觉的我们在平时的工作中应真正的做到 注重细节，追求完美 。

职场技能培训心得体会分享 篇7

孩子、OK、钱、唱歌 伴着一遍遍练习微笑的节奏，我们这期的服务礼仪培训也已结束，带着 听进去、做出来、传下去 的宗旨，让我对这次培训颇有感触。

我进一步认识到加强文明礼仪的重要性和必要性，理清了以往对于文明礼仪的肤浅认识和模糊观念。服务礼仪是指服务行业的从业人员应具备的基本素质和应遵守的行为规范，是服务人员在工作岗位上，通过言谈、举止、行为等，对自己所服务的对象表示尊重和友好的行为规范和惯例。简单地说，就是服务人员在工作场合适用的礼仪规范和工作艺术。服务礼仪是体现服务的具体过程和手段，使无形的服务有形化、规范化、系统化。良好的礼仪可以赢得陌生人的友善，赢得朋友的关心，赢得同事的尊重。

学习服务礼仪，其实是会让人受益终身的一件事情。因为没有哪一项工作是不需要接触外界的，也没有哪一份职业是不用和人打交道的。每当我看见或得到文雅得体的礼仪时，心中就会有敬重的感觉。通过学习，知道了礼仪是一个人综合素质的体现，是一个人内在素质与仪表特点的和谐之美、综合之美、完善之美，更代表一种深刻的道德指引。

任何学习都不能是走过场，只要用心，任何学习都会有所收获。学习也不是单纯理论知识的积累，更是要运用到工作实践中去。如果说原本我还很自信自己一直做得都还算不错的话，通过学习我才知道什么是差距。差距不仅仅体现在理论高度的欠缺，更多的还是体现在日常工作中的不足。

查找自已平时的工作我感觉有很多地方都做得不够到位，工作中有多少微笑的面孔是源于内心，有多少文明的用语是发自肺腑，有多少回能够把过往的用户当作自己的亲人去看待。仅仅是为了应付领导的检查而格式化的去进行，而这些平时被忽略的问题造成的负面影响似乎又是我们所难以想像的。 以人为本，以车为本 的服务理念究竟在我的服务中体现了多少呢?

服务礼仪看似虚无抽象，其实包含在我们每一天的工作中。如何把服务礼仪和日常工作很好的结合起来，至关重要的是职业道德。金教授在服务礼仪中多次讲到是公民道德和职业道德，我们的处领导也在大会小会上反复强调职业道德是我们敬业的根本。我们每个人都不是简单的个体，我们反映的是一个国家，一个民族，一个城市，一个行业的精神面貌和文明程度。不要小看我们的工作，可能有些人会认为这份工作没有什么前途，也很难有大的作为，不要忘了，那些在这个行业做的很优秀的人，他们的工作和我们一样也是再平凡普通不过了，可是他们就是用奉献的敬业精神，良好的服务礼仪在平凡的岗位做出了不平凡的业绩，成为服务行业，也成为我们学习的典范和楷模，面对他们，我们还会有理由不热爱我们的工作吗?

做为一名VIP客户经理，更要严格规范自己的服务言行，在今后的工作中，微笑的聆听客户的来电，耐心的解答客户的请求，用一颗健康的心态来面对我们的客户，用一颗健康的心态来面对自己的工作，用良好的仪容仪表和精神面貌来塑造良好的服务品牌形象，使我们的礼仪礼节和良好的服务能够给新老客户留下美好的印象，争取做到一名优秀的服务人。

服务礼仪的学习虽然结束了，但学习的目的远没有因此而结束，相反我觉得应该是学习与工作相结合的开始。曾几何时，我也有过对客户无理的要求而生气过，有过不耐烦的态度，有过不屑的神情，现在想想确实让我觉得内疚和自责。学习过后，我在重新定位自己，审视自己的时候，心中也为自己树立了新的标杆，究竟如何去做，不是看我现在说得如何冠冕堂皇，而是要在实际的工作中看我如何去做，那就请领导和同志们去看我的行动吧。

职场技能培训心得体会分享 篇8

很早之前就听朋友反复提到中国人寿保险。那时心里隐隐有些担忧，不知有没有这样的能力作好一名业务代理人。于是找了无数的理由搪塞。是不是上天注定要我奋勇向前呢?在朋友热情的不厌其烦的努力下，我懵懵懂懂地来到了中国人寿福建宁德分公司举办的20xx年第12期新人培训班。

优秀的新人伙伴们晚上好 ，一声特别的问候把我带进了迎新会上。多么新奇的企业文化，连鼓掌都有特别的要求。在众志成城的呐喊声中揭开连续三天的新人培训课。

人在努力得不够、用心得不够的时候，总喜欢创造一些不是理由的理由来开脱自身，以便下台。总认为自己没有时间，没有能力。总认为成功依赖于某种天才，某种魔力，但是，我们可以看到成功的因素其实掌握在我们自己手中。一个人能飞多高，并非由人的其他因素决定，而是受他自己的信念所制约。成功与失败的差别是：成功者总是以最积极的思考、最乐观的精神支配和控制自己的人生，而失败者刚好相反。因此只要一句赞美、一个微笑或拥有一颗真挚分享的心，就可以给他人带去和分享美妙的成功感受。怀着感恩的心回报客户。也许这只是小小的善，小小的德，但都是成功的颗粒。 内容来自

每一个成功的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个希望和订立一个目标，因为它们是催促人们向前的最大动力。只要有希望和目标，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办?要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造机会，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越走越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。

生活、事业都需要激情，它就像一把利剑，穿透寒冰封锁的静寂，让我们能露出生命的光。每个人都会感动于自然的声音，譬如夏夜蛙虫鸣唱，春晨鸟雀的啾唧，甚至刮风天里滔天骇浪的交响。然而，它之所以成为美乐不都是人们用心去体会才能成就的吗?让我们鼓起勇气，用真诚的承诺，真情的回报，去追求收获的明天吧。

职场技能培训心得体会分享 篇9

服务是每个行业越来越关注的话题，应该说我们农行的每一位员工都懂得最基本的礼仪礼节，但在具体的服务工作中，不是我们淡忘了礼仪礼节，就是礼仪礼节做不到位，或者无法明显地表达出来。通过这次培训感触颇深，使我从真正意义上理解了礼仪的含义，礼仪是一种在人际关系和社会交往过程中所应具有的相互表示敬重、亲善友好的行为规范，是人的一种内在涵养的充分体现。

我想这次培训礼仪目的：让自己变成受别人欢迎的人-----外国人把商务礼仪叫做 商务外交 。记得曾经在大学里礼仪老师常说对我们说三句话，第一句： 世界不会因你而改变 ：要适应别人，而不是试图改变别人。在非原则性的事上不要随便对人说 不 ，不要把自己的想法、看法强加于人。好心过度有的时候是一种伤害。所以我们应该做到：勇敢的面对生活，智慧的生活，凡是存在的都是合理的，只有合理的才会存在。不要试图去改变一切你看不惯的东西，因为不管你怎么努力，它依然存在，因为世界不会因你而改变。艺术的生活，交往艺术：待人接物之道。

在商务礼仪中，有两大基本原则：一是要摆正位置，二是要端正态度。所谓 在何位置思何职 ，是什么身份就要做符合身份的事才合宜。比如要分清上级和下级，长辈和晚辈，主人和客人等等关系。干什么做什么，干什么说什么，干什么像什么，才能达到良好的沟通。

做为一名农行的服务人员，要严格规范自己的服务言行，在今后的工作中，微笑的聆听客户的来电，耐心的解答客户的请求，用一颗健康的心态来面对我们的客户，用一颗健康的心态来面对自己的工作，用良好的仪容仪表和精神面貌来塑造农行良好的服务品牌形象，使我们的礼仪礼节和良好的服务能够给新老客户留下美好的印象，争取做到一名优秀的农行服务人员!

职场技能培训心得体会分享 篇10

怀着空杯的心态，20xx年4月16日，我有幸参加了保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，回首培训过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。

下面我从以下四点浅谈一下我的个人心得体会。

一、 课程紧张而有序，氛围严肃而活泼

第一天上午的培训，是银保的总和合规的总授课。授课中，总以他一贯的激情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解：目前正处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者 他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了，总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析和讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是我在培训的第二天，总在讲述企业文化中让我体会到的。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。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。

二、态度决定一切，理念产生力量。

做保险就是做事业，我为成功而来，我为理想而来 。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭，时刻牢记在心，把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! 只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，才能产生良好和积极的效果。

课程的第一天我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，学习后对自己有哪些期望?现在我找到了想要的答案。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。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，这样的机会，人生能有几回?有什么理由不去珍惜和努力呢?积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。

三、 对目标执着，才能成功在握

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。罗桂友总说， 每个人要在自己的心里洒上健康的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。 老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。时刻把人生的目标谨记于心，每天都要朝着目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。 明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人若被明日累，春去秋来老将至。 时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值则是有所不同的，确定明确的目标，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

四、做最好的自己，缔造成功的未来

培训也已近尾声，但培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起的职业，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。我不希望自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意做一个有个性、有想法、有追求的年轻人!我希望在这个平台上实现我的梦想。感谢给了我机会，我将用行动证明给 看， 没有选错人，同样我也没有选错。

职场技能培训心得体会分享 篇11

在这培训上，确确实实学到了很多东西，以前对于礼仪的这个概念很模糊，感觉无非就是懂礼貌，经过罗老师的课可以说绘声绘色手舞足蹈的讲解，颇有种豁然开朗的感觉，不曾想过原来礼仪会有那么多的讲究，不过想来也是，中国本来就是一个礼仪大国，发展至今，礼仪已经蕴涵了中国数千年的文化积淀，可算是中国的一种传统文化了，要想真正学精用精，还是得靠实践啊。不经老师的讲解，还真不知道商务礼仪在工作中那么重要，而且不止工作时实用平时在生活中也同样重要。

轻松灵活的掌握商务礼仪能在工作中做到如鱼得水，不会因为自己的失礼影响到正常的工作，还可以作为人际沟通的一个工具。说是礼仪，其实也可以说是教我们如何与人相处，从一个人的举止习惯怎样看出是怎么一个人，这绝对是一门学问，有些人还真是能够一针见血的看出，我想罗老师应该就是这种，不说绝对，也应该是八九不离十。看来我真是应该好好多多练习,对于说话方面的技巧，也归为礼仪，我完全赞同，不只是在工作上，在生活中，这也是值得学习的，平时的时候也知道自己和别人说话时要感同身受，老师所说遇到事情应先从对方角度出发告诉对方这样一来对方会有什么好处，只是总是不注意得到的效果也就可想而知了。在说话艺术上学会怎样去赞美别人，就象礼仪本质是我心存善意在合适的时候把他用合适的方式转达给对方，多数的时候对方都会转送回来，这样一来我们就形成了良性循环。虽然只学了些皮毛，但我相信只要是出于真诚的赞美，有诚意，一定可以获得预期的效果。

在课中罗老师从我们的发型、衣着、装容、配饰到商务仪态礼仪站姿、坐姿、眼神礼仪、微笑礼仪、手势礼仪致意礼仪握手礼仪名片礼仪、介绍礼仪，相互介绍。尊者居后原则，先将年轻者介绍给年长者;将地位低者介绍给地位高者;将客人介绍给主人;将公司同事介绍给客户，将自己公司的同事介绍给别家公司同行;将非官方人事介绍给官方人士;将资历浅的介绍给资历深的;将男士介绍给女士。介绍时动作：手心向上，介绍时一般应站立，特殊情况下年长者和女士可除外，在宴会或会谈桌上可以不起立，微笑点头示意即可。此外还有交谈礼仪、座次礼仪、电梯礼仪、行进中礼仪。

上完这门课，就觉得自己突然有了信心一样，因为我觉得我找到了能够提升自己的方法，我要学会主动积极的做事情，我有选择自己成为一个什么样的人的权利，我觉得这些都要从老师所讲的建立一种习惯开始做，把觉得对自己有用的习惯慢慢发展下去，真正融入我的生活中，变成像吃饭睡觉似的一样，成为我生活中的一部分。

职场技能培训心得体会分享 篇12

去年的xx月xx日,我们项目组织大家观看了职场礼仪的电影,观看后感触颇深。从办公室礼仪到待人接物的礼仪,无不从细节出发。

在工作中,我们的一言一行,一举一动都有各自的礼仪规范,都是我们不能忽略的,而这些礼仪是最能体现我们的素质和对待工作的态度。也是我们最不能忽略的地方。有时一个小小的细节都可能成为成败的主要因素。

通过学习,让我懂了很多,也让我了解了很多以前没有了解的东西,发现了自己的不足。而这些东西正是我们现在最需要的东西。让我们知道了怎样做才能做到互相地尊重。通过学习让我意识到以前忽略的这些问题会给我们造成很多的负面影响。通过学习,我觉得我们在平时的工作中应认真的做到 注重细节,追求完美 ,力求做好每一件事。

礼仪 就是行为规范,无规矩不成方圆,规范就是标准。礼仪,其实就是待人接物的标准化做法。 教养体现于细节,细节展示素质 。其实规范也是展示于细节的,在任何情况下,我们都要从细节出发,从小事着手。

所以我们强调礼仪,它是交往艺术,它是沟通技巧,它是行为规范!

通过这短短的一次学习,让我了解到了礼仪在工作中的重要性。通过这次培训,我将在工作中更加努力,并学以至用。

职场技能培训心得体会分享 篇13

今天下午，我们公司上了一节生动又受益匪浅的服务礼仪课-由z国际物业服务黄经理主讲。

服务礼仪是指服务人员与顾客接触或提供服务时的交往艺术。单从这个概念看来，这是一件挺容易做好的事情，然而真的从实际中运用起来就相当有难度。

从黄经理主讲中，我认为最让我把理论与实践相结合的是-服务礼仪的四大原则和如何打动顾客的方法，让我明白到物业服务公司中扮演的 角色 。

一、微笑原则;对于服务企业来说， 微笑 永远是让顾客或业主感受到物业服务的最 基础 。记得有一次，有一位业主对我们物业服务中心的前台助理说 你们的微笑和热情，让我们感受到被重视和爱戴 。听了这句话，我久久地回忆着--真挚的微笑，让我们与业主的 距离 拉得更近，那样将是一副 和谐 的画面。

二、如何打动顾客的方法：

1、解决问题;当业主要解决问题时，我们物业服务企业要第一时间抓住问题的关键，从 问题 的主要矛盾出发，从而得到解决问题根源的关键。例如：有些业主家在装修期间，有时用电超负荷，那电闸就会自动跳闸，那样的话就要断电。可是，当工程人员第一时间出现在业主家并让其恢复用电时，业主会露出满意的笑容。

所以说，能解决业主提出的问题，才会使业主明受到物业服务的必要性。

2、细节人性化;z小区是个自能化及人性化相结合的小区。从身为物业服务企业里的一员，我们要时刻体现细节人性化，要从平时的各部门见到业主和顾客要及时礼貌问好，要注重小区的人文文化和环境卫生，让业主和顾客感受到 酒店式的委托代办物业服务 。

3、服务快捷;业主要咨询或要解决的问题，不但要有耐心，最重要是有及时解决业主的问题。例如：有业主反映入户门要安装 猫眼 ，最终还是以最快捷的方式处理好。

总的来说，只要我们要最真挚的心去为业主的利益着想，那就会让业主得到满意的服务;那么，z将是个和谐的小区。

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