

2023年普惠培训心得体会(实用5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

普惠培训心得体会篇一

大家下午好!

首先欢迎大家的到来!很高兴能有这样一个机会，能和大家进行面对面的交流。今天家长会的内容一是向家长会汇报一下本学期孩子们的学习成果。二是教育经验交流分享。三是说一下下学期的学习计划和要求。

请家长将手机调成静音，误随意进出教室，保持会场的秩序。

本学期共18周，我们还有2周的课，分别是复习和期末考试。安排今天16周开家长会提前告知大家下学期的学习计划和时间，有的同学暑假还报有别的兴趣班，以便及时确定以免时间冲突。

随着春季学期英语学习尾声的临近，在这16周里，把我班学生的英语成绩和对英语学习的了解来与各位家长分享和探讨。

我们整个少儿四册教材在编排上每个单元都有日常口语对话和课文表演日常口语着重与训练生活情景性强的句型，培养同学们表达生活情境英语运用能力. 课文部分是课文是以小红帽的故事展开。每周学习一单元内容，每句话都教授其对应的动作表演和语气，包含了许多生活情境性强的句型，同时培养学生的表演力和提高兴趣。每一课之间循序渐进，知识

面广，词汇量大，学完少儿四册可以掌握大量的单词和句子，它涵盖小学大部分的单词和句子。少儿四册学完了有一定的英语基础就可以升入音标学习和少儿版新概念看听学的学习了，就开始系统的学习语法和背单词了。

从3月份开学以来，我们班的学生整体学习积极性都很高，通过学习训练，大部分学生英语学习都有很大提高。在这里，我就对孩子在本学期的学习情况予以简单的评价。

首先我想表扬一下以下几个同学，他们是叶文乐、刘泽为、袁宏凌、梅潇杨、释悦轩、张雪媛、李高涵、丁圣鑫昊，他们在学习习惯上做得很好，坚持认真的听磁带，遵守课堂常规，积极主动的回答问题，良好的完成每课的要求，课文的表演背诵，练习册做的很好。

叶文乐，性格从腼腆到现在生怕老师不点他回答问题，在课堂上的他活泼开朗，在课后的他认真复习，并在单词竞赛中为咱们班获得了荣誉。刘泽微，是班上的领头雁，常常带领大家思考问题。袁红玲闪烁了一双智慧的眼睛，在课堂上全神贯注，老师没布置的作业也提前做完并且正确率很高。梅肖杨活泼开朗，很乐意做老师的小帮手，常常帮老师收作业并拿教具。释悦轩很听老师的话，安静的吸收着老师的每个知识，这次朗诵赛的准备中表演很有天赋，但若更加自信大方你会更出色。张雪媛是老师们公认的懂礼貌的孩子，并且很善良，重新适应英语课堂后，进步相当明显。李高涵一直都是认真的完成英语各项要求，依旧保持着良好的学习状态，就是个别的字母要把它记牢哦。丁圣心号很懂礼貌本学期进步很大，特别是在口语发音和语流上，重难点的句子你很流利的脱口而出，为他人树立了榜样。

望卓彦、郑雄涛、梁恩慈，他上课都能跟着老师上课的思路走，认真听讲。

性格比较文静，说话声音比较小，接受能力相对慢一些，但

是他们是一直都在努力，一直都在进步着，我相信只要一直这样保持下去，她们一定会很棒的。望卓言，还记得幼儿的你进步很大，能自己大胆说出口，虽然现在少儿的要求提高了，但是你还记得老师曾对你说过：不要怕出错，但是要勇敢的大声说出来。郑雄涛，很听老师的话，你很聪明，脑筋转的很快，还爱主动问老师问题，但是老师总觉得你的发音还可以通过多模仿而进步更大。梁恩慈聪明，听话，好学，但在家里可就对自己的要求降低了，要是课堂课后能一样优秀就更好了。

接下来我想说说下面几位进步较大的同学，陈基伟、吴梓涵、刘涛。刚开始学单词和句子时，也不是很喜欢开口，但随着课程的深入，他们的表现也越来越好，每次上课时都能听到他们响亮的声音，在口语表达上看到他们一点一点的在进步，课文句子背诵的越来越多，我由衷的感到高兴。陈继伟聪明好动，脑筋灵活，上课认真，但这种认真的状态却不能长久，总是认真不了一会，思想开始开小差，我希望若以后能够克服这个缺点，整堂课都认真听讲的话，一定会更棒的。吴紫涵，开始腼腆的性格到现在敢于大胆表达自己，学习上变化很大，自信了许多，成绩因此提高了，老师为你感到高兴。刘涛，你表现总是时好时坏，有时积极，有时上课懒散，但那次你能主动问老师学校学习的难点单词我就知道你己经喜欢上了英语，这就是老师看见你的进步，我们慢慢来。

家庭作业——背诵课文并表演，听磁带，自觉性差

有的低年级甚至比高年级的同学学的要好，年龄小学的级别高，知识比较难，可能有时感到有些困难，但是他们只要坚持下去，学到一定的级别成绩会有很大提高的。所以每个同学不能只按老师的要求完成了就觉得可以了，要互相之间形成良性竞争，根据年纪比一比，再根据不同年级的要求严格要求自己。有的同学表现在自尊心很强，有竞争意识，学习比较主动，预习、复习工作都做得比较好。自己找好的学习方法。

但是也有需要在比平时多付出一点，多花一点时间的，还有更大进步空间的同学，要在双数课上的语法多读多记多练，这样才能一学期比一学期有进步。也有一部分同学为自己找的借口比较多，能多玩一会也不把书拿出来复习，怕写作业、惰性较大。学习马虎、敷衍、比较贪玩。希望同学们心中有一面明镜，自我评价自己是不是都做的很好，还有哪些地方做的不够好，有则改之，无则加勉。

普惠培训心得体会篇二

同事们，当我们信步走进这誉满全国正在腾飞的‘冠军磁砖’‘航标卫浴’销售团队大门的时候，能成为我们巨邦公司的一名员工，我们倍感欢欣鼓舞，这对于我来说，更加感到无比的骄傲和自豪。我们巨邦公司以‘以人为本，顾客至上，珍惜商誉，和谐共赢’为己任，我们的企业要求管理规范，经营稳健，效益显著，我们的前途是兴旺的，光明的；我们的巨邦经过了多年的发展历程，一直内求团结，外求发展，优化管理，强化服务，重视人才，努力实干的发展方针，致力于发展成为陶瓷业云南总代理的知名品牌专业性公司。我们巨邦始终尊重和善待每一位员工，大家都互相学习，勇于拼搏，和睦相处，公平竞争，充分体现了我们“以人为本，诚信兴邦”的企业文化宗旨。正因为如此，我们公司才得以走到今天。我们有福分能在巨邦这个大家庭里相聚，是我们最大的荣幸。我相信只要我们每一位的努力付出，大家今后一定会为你成这个大家庭的一员而感到无比的自豪！同事们，今天我们在座的，都是年轻人，有各个层次的学历，虽然大家学历不同，但都是经过我们多方面考察，精挑细选的出类拔萃的优秀人才。大家应该清楚，我们之所以说大家优秀，是因为大家不管是以前还是以后，只要你愿意都可以成为优秀的人。但实践是检验真理的唯一标准，最终是否优秀，还需要大家付出辛勤的劳动。比尔·盖茨对大学生说过一句话：生活是不公平的，要去适应它；这是千真万确的，关键还是要看大家能不能适应企业的需要，我们希望在座的都能成为巨邦必不可少的一员，更希望大家能成为巨邦的中坚力量。

一、要进入角色。从现在起，大家已不再是学校的大学生，而是刚刚步入社会的一名小学生，你即将注入的是公司的新鲜血液，是即将走上工作岗位的新员工。工作意味着什么？意味着我们告别了大学里悠闲朗读诗句的日子，告别了在校园柳树下看着池塘鱼儿慢慢游弋的闲情逸致；意味着自己已成人，需要承担一份社会责任，意味着时时竞争、处处奋斗。物竞天择，适者生存，不仅是生物界的法则，更是人类社会优胜劣汰的法则。竞争中，我们不是比谁读书读得多，而是比谁的知识应用多效果好。因为知识本身不具备力量，只有被使用才获得了力量。书读得多，用得少是愚蠢；读得少用得多才智慧。

二、要学会做人。人人都感到“做人难”，为什么？因为人不是作为个体存在的，每个人一生中都要与身边的人打交道。“人”字本身就是一撇一捺相互依托，相互支撑才构成的。大家都应该堂堂正正做人，踏踏实实做事。做为我们公司的一员，我们更应该了解我们特定的环境，面对周围的人我们应该做到以下几点：一是虚心向别人学习。每个人都有所长有所短，取人之长，补己之短，不仅是为人的良好品德，更是我们进步的阶梯；海纳百川，有容乃大。一个人不可能生下来就比别人强，他能成为强者，正是他勤奋好学、自强不息的结果。二是彼此尊重同事。大家要做到坦然相待、团结互助、精诚协作。企业的振兴，需要人才，人才的挖掘，需要良好的氛围，做任何事都需要跟别人合作才能顺利完成，只有精诚协作的团队才能取得令人瞩目的成绩。希望大家一定要严格要求自己，言行符合公司的管理规范，不断修炼自己，争做公司员工的典范。三、要学会做事。做事就是要做到“尽职尽责”四个字。职业精神应该是敬业、乐业，喜欢这份工作并以此为荣。工作中不可能不存在困难。人的一生就是解决困难的过程，成功的人就是勇于克服困难的人。我们的员工要生存下去，我们的公司就要不断的发展，但是，随着社会发展的日益加快，我们的公司也随时面临着挑战，这就要求我们的员工，要树立正确的人生观、苦乐观，做到尽职尽责，希望就寄托在大家身上。对于我们刚刚加入团队的

新员工，主要是要做到在“干中学，学中干”。，只有快节奏、高效率地掌握新知识、新技能，使个人知识技能、个人修养、个人财富得以同步提升，你才能跟上时代发展的步伐。对于公司而言，大家就是新血液，新动力，新宝藏。希望大家能够不留余力地投入工作，为团体、为我们自己，注入一丝生机、带来一线转机、增添一股“动”机。

三、要勤于钻研。企业的竞争归根结底是每一个员工学习能力的竞争。人只有不断接受教育，才能不断进步，才能发展生存下去，才能不断创造人生的辉煌。学会做人是一个人成就一番事业的先决条件。在企业里，“做人”还包含两层内涵：一是对企业价值观的认同；二是创造高绩效。这就要求大家，要勤于学习，勇于钻研，希望大家通过这次的培训，能够树立起正确的人生观、价值观，将个人的追求融入到公司的发展中去，与公司同呼吸，共命运。

同事们，“3.15”期间开始，希望大家勇敢的开拓前面的路，实实在在的去干，让我们趁有为之时，在有为之地，展有为之志，做有为之人。只要我们团结奋斗，众望所归心一条，我们将一定会宏图大展分外妖!最后，送大家一句话：这世界并不会在意你的自尊，这世界指望你在自我感觉良好之前先要有所成就。我衷心祝愿大家今后能充分展示自我，实现自我价值，实现自己的人生理想!谢谢大家!

普惠培训心得体会篇三

大家上午好!

很高兴今天能站在这里与大家一起分享，我想借助大家热烈的掌声感谢公司给了我一个这样的机会。

我来自xxxx[]我的名字叫xxxx[]是09—15期实战演练班的学员。在这之前我参加了职前辅导班，岗前培训班等课程的学习。在实战演练班期间我获得了“一马当先奖”“保费优胜奖”和

“达标奖”等多项奖励。累计保费11587元，其中长险保单10年以上期交5件，意外险保单5件。

我是湖北人，其实我接触保险这个课题已经两年多了，最早接触的是中国平安，因为我的一个好朋友是在平安做的，我的家人的保险就是跟她买的，而且我朋友一直都在做我的工作，叫我去听课，但是我一直都没时间，因为那时候白天要上班，晚上要给朋友设计图纸。我在加入中国人寿之前在南城添迪制品厂工作，是一位建筑工程师，今年5月份合同到期，公司没有和我续约。就这样我想改行了，在这里，我要再次借助大家热烈的掌声感谢袁启锋经理，谢谢您！是他带我走进了中国人寿这个大家庭，并且精心的培育我成长。通过这段时间的学习，我明白了：这个行业就是我辛辛苦苦所寻觅的行业，中国人寿就是我想要加盟的公司。因为他可以让我不用再经常去找工作了，不用再担心做了今年明年不知道在哪儿上班，让我可以有更多的时间陪伴家人。在我加入中国人寿以后，有一个我以前的朋友又打电话给我，请我去广州黄埔去做工程主管，月薪5千。（月薪5千呀朋友们，有人想去做吗？）我很自豪的回绝了他，这要是以前我可是求之不得的呀。但是现在不同了，因为我加入了中国人寿，我不用在明年的这个时候又背着行囊去找工作了，因为我知道，要找靠山就要找一棵大树，要改行就要选择一个热门的行业。

进入保险这个行业以后，我有了很多的体会，有烦恼，有郁闷，但是也有兴奋和快乐！在8月27日下午四点钟的时候，我接到了一个陌生电话，他问我，吴先生，你是做医疗保险的吗？我说，是的，我是中国人寿的业务代表，有什么可以帮到您的吗。那人很急切的说，是这样的，我上网查了一下，一般的保险都要买了过一段时间之后才生效，那我想问一下你，有没有一种保险，可以今天买了明天就生效的呢？我就告诉他说，那这样吧，我现在没有时间，晚上我再联系你吧。他说，那好，但是你要快点啊。

到了晚上七点钟，我去到了他家里，我见到了他母亲，我就

明白了他是怎么找到我的。之前我做陌生拜访的时候给了他母亲一张名片，而她象看贼一样的审视我说，现在家里当家的不在，等他们回来了我和他们说，叫他们打电话给你，现在就不要罗嗦了。就这样很冷漠的拒绝了我。听他弟弟说，他哥已经住在广州中山医院，已经确诊了是心脏内膜言，过两天就要做手术了，手术费用要10万，现在为医药费着急了，听人家说保险能帮他解决，就这样开始想了解保险了，他上网查了很多资料，也打了很多电话，咨询过平安的合众的泰康人寿，但是没人理睬他，因为这根本是办不到的事情。他一家人都来自揭阳，他哥有三个小孩子，都在上学，大的上六年级，最小的才6岁。来东莞开了一个小士多店维持经营，现在压力很大。我就和他详细讲解了我们的保险产品，讲了意外险是投了马上生效的，但是保不了他哥现在，还讲解了我们的健康产品一康宁终身。他最后很感激的握住了我的手说：“吴先生，很感谢你的讲解，也很后悔以前没有去了解保险。我现在明白了健康保险是怎么回事了，我打了很多电话，只有你的服务是的，你亲自来了我家给我做咨询宣传。”我告诉他说，您说的对。我们中国人寿的服务是的，所以人家说“要投就投中国人寿”。他又和我说，等忙过了这阵子我还会打电话给你，因为现在我哥哥的医药费要紧，到时候再为我和我的家人买一份保险。那是，现在是“人命关天”，我相信我还会接到这个客户的电话，下次听了他的电话就肯定是去签单的。

到了这时候，我真正明白了做保险是快乐的，想想客户焦急的心理，万般无奈的神态，我就觉得以前的烦恼和郁闷根本就算不了什么，正是有了太多这样的家庭需要我们去给他们讲解保险，给他们送去保障，正是为了让更多这样的人不再后悔，所以我们的工作才有了更多的意义。所以我对这份职业有了更深刻的认识和更多的感受。

普惠培训心得体会篇四

你们好！

一是：忠诚、责任、感恩与敬业是企业员工首先应具备的基本品格，企业员工培训学习发言稿。企业是一颗大树，背靠大树好清凉，我们应该而且必须竭尽自己所能使这颗大树能够根深叶茂、常青不衰，因为只有这样，我们才能有纳凉之阴，才能有一个美丽的家园而不是一片荒漠，我们才能有所依有所靠；只有把振兴企业作为自己的一种义不容辞的责任，才能真正把忠诚于企业做到实处；只有时时刻刻怀揣着一颗感恩之心，才能真正做到把敬业行为变为自觉的主动行为。

二是：诚信、尊重、明理与宽容是企业与员工、企业与企业之间营造融洽关系的基本法则。诚信、明理、宽容能够赢得相互间的尊重，相互间的尊重能够彰显彼此的诚信、明理与宽容。作为一名常年在外施工的矿建基层管理干部，我深刻体会到诚信、尊重、明理与宽容对于搞好甲乙双方关系以及打造一支和谐团队的重要性，一支和谐的团队在外反应的不仅仅是团队自身的形象，它还对外展示了一个企业的形象，而且一支和谐的团队也是完成任务和实现企业目标的重要保证。

三是：“品格提升”培训能够提升员工的品格，有利于创建和谐企业，能够凝聚企业人气，营造良好的企业文化氛围，有利于企业持续发展。矿建公司投入如此大的人力、物力和财力来进行“品格提升”这样的全员培训尚属首次，今后希望公司能多进行这样的培训，我愿意接受这样的培训，并通过培训不断提高自身素质。总之，通过这次“品格提升”培训学习，我收获颇多，十五种优秀品格，以前在自己身上应该说或多或少的都存在一些，但不明晰，在头脑中还只是一种模糊的概念，通过这次培训，我对十五种优秀品格的涵义有了深刻的认识，心灵得到洗礼，思想得到升华。

我是xx年毕业参加工作的，经历了矿建由盛到衰、由衰到盛的发展过程，感悟很多，矿建公司由过去年产值只有千万元发展到今天年产值近10亿、利润500x万元的这样一个企业，这是矿建公司发展历史上的一次大的飞跃，是在矿建公司领

导的正确决策和领导下，在矿建公司广大干部职工的共同努力之下，经过艰苦创业而取得的，成绩来之不易，我们理应倍加珍惜。企业的大发展，也给我们带来了实实在在的优裕福利，使我们有了一个美丽的矿建家园。我感到自己已经被融入其中，自己和企业已经结成一个命运共同体，“企兴我荣，企衰我耻”，企业的兴衰关乎着自己的福祉。创建和谐矿建，建设更加美丽的家园，是我们共同的心声和共有的愿望，今天的辉煌和荣耀只能说明过去，不能代表未来，矿建的未来就掌握在我们自己手中，靠我们去创造。改制后的矿建面临着前所未有的挑战和机遇，企业性质与员工身份已经发生了改变，但员工与企业的利益相关度却更大了。改制后新的矿建公司的发展，需要一支品格更加优秀的团队。“提升品格，做强矿建”成了摆在每位矿建员工面前的一个课题，应该如何去做？“企业用我，我能干好”的企业用人新理念给出了明确答案，也给我们指出提升努力的方向，必须深刻理解这句话的涵义。“企业用我”这是企业对我的肯定、尊重，也是一种承诺；“企业用我”给了我充分展示自我的平台；“我能干好”是我对企业的认可、尊崇、也是一种承诺。

今后，我将把这次“品格提升”培训中学的新理念与实践相结合，在工作实践中不断提升自己的品格，不仅要提升自己的品格，还要努力去影响和带动周围的人，努力在基层带出一支高品格的团队，把“提升品格，做强矿建”作为自己对矿建的一个承诺。最后，让我在此表示一下感谢，感谢领导们给我提供这么好的一个学习机会，给了我最大的福利，感谢老师们的精辟诠释，你们的辛勤付出，给了我极大的收获，也谢谢同学们的帮助与支持，你们的帮助与支持给了我自信和勇气，谢谢你们！

谢谢！

普惠培训心得体会篇五

尊敬的领导：

及同事们，你们好！

初进公司时，集团人力资源部为我们新员工举办了为期两天的培训，主要介绍了传化集团的发展历程及各子公司的概况，安排老员工与我们进行思想交流。其中给我印象最深刻的是传化的社会责任感理念。从那刻起，我就有了自己的奋斗目标——融入传化，并与传化共成长。

2001年3月初，公司增白剂cps受到一家助剂厂的强大冲击，市场如战场，如不尽快采取应对措施，市场份额有可能迅速下降。全公司上下非常重视，从领导到销售、应用技术服务、开发、生产人员都参与了这场“战斗”，我作为应用技术服务人员，协助销售员、产品经理参与了在绍兴地区进行cps-a的取样、试样、确认、销售、大面积推广以及最终的替换工作。记得cps-a小样刚出来时，急待试样，我立即通知销售员，马上联系好第二天中午在绍兴一家印染厂试样。等我们赶到时，发现另外两家助剂厂的销售员和技术员也在那里。是刚好来送货？还是印染厂早已通知？是祸？是福？产品刚刚出来就要与对手短兵相接，赤膊相见，这是我们始料未及的。“既来之，则安之”，反正产品迟早要竞争，还不如早见分晓。容不得半点犹豫，凭着对公司产品质量的高度信任和多次小样实验后的经验，我们非常自信。从向印染厂技术主管介绍cps-a的特点、用法、用量、应用性能到使用中要注意的问题；从产品称料、进布、进料、出缸剪样到定型，我们始终盯着试样的各个工序。太阳已下山了，工人们和另助剂厂家人员都去吃饭了，唯独我们传化的技术员、销售员和驾驶员仍坚守在自己的岗位上，寸步不离，无半点怨言。晚上8点40分，紧张的时刻终于到了，经过严肃和苛刻的判定，该印染厂的技术主管宣布：传化的产品最好！我们的心总算是放下来了。吃完饭，回家已是10点多钟了，尽管很疲惫，心情却很舒畅，毕竟我们打响了第一炮……随后，我与销售员在其他几家印染厂进

行cps-a的试样及跟踪。通过我们的努力，使得该产品成功地夺回并扩大了在市场上的占有率，打响了股份公司增白剂cps-a的品牌。

我永远不会忘记进公司面试时，应总给我提的一个问题：“你对三个和尚没水吃有何看法？当一件事需要三个和尚来做时，你该如何去处理？”如今，我豁然开朗，是啊！任何一个团队的成功都离不开良好的团队合作氛围和工作运行机制。正是有开发、生产、质检、应用服务、销售等相关人员的辛勤工作和精诚团结，才有我们的胜利；正是有股份公司领导的重视和股份公司良好的人才发展环境及工作运行机制，才有我们今天的茁壮成长。

2001年9月起，我担任公司前处理系列产品经理，深感责任重大，肩上的担子很重。如何使公司前处理系列产品更好地成长，更具竞争力，市场占有率更高，对于我来讲，是一次新的机遇与挑战。在一次与客户不经意的交流中，我发现：当时市场上的皂洗剂，国内产品的价格虽低，但品质不能满足印染厂的需要，而国外产品的品质虽好，但价格却很高。所以，我想我们股份公司应该去开发出一系列既能满足客户要求，价格又低廉的皂洗剂产品。于是，我提出以国外某著名公司的皂洗剂为开发方向，并提出将产品分成不同档次，以利于市场竞争。我的这些想法，得到了部门和公司领导的支持。我还提出新的检测指标和应用研究方法，这为产品的开发和检测都提供了极为有用的思路。在开发、应用实验和质检、生产等部门人员的共同努力下，经反复的实验与调整，我们终于于11月拿出了成熟的产品。

从市场调研到产品批量生产，我们仅仅化了两个多月的时间。这充分说明了，面对激烈的市场竞争环境，需要有对商机的敏锐判断把握能力和快速的市场反应能力，这也正是股份公司能取得今天的业绩的一个重要因素。

古人云：上下同欲者胜。让我们上下一条心，齐心协力，秉

承“开拓进取，永不满足”的企业精神和“社会责任感”的思想理念，去开创传化事业的美好明天吧！。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索培训员工演讲稿。