

企业认知实训内容及心得体会(实用7篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

最新企业认知实训内容及心得体会(七篇)篇一

首先，感谢公司领导给我这次宝贵的机会到烟草培训中心学习。七天的时间虽然很短暂，却使我受益匪浅，既通过营销理论知识的学习充实了头脑，又通过实践走访为以后开展工作打下基础。在学习中明确了“我是谁?我要干什么?如何干好?”的问题，强化了服务为本，竞争是魂的意识。客户经理制度是目前普遍采取的先进管理方法，我国作为世贸组织成员，卷烟市场的运行将与全球接轨，迎接市场挑战，已成为必然。面对国际间同行的竞争，我们已经越来越认识到占领市场、赢得并长期留住客户的重要性，努力提高客户满意度和忠诚度，已成为目前卷烟流通企业提升网建层次和水平的一项核心工作。

一、客户细分，进行个性化、差异化的服务。

将辖区客户按照一定标准(如：销量，销售金额，单条值，守法程度等)细分。可分为城a□城b□城c□城d或村a□村b□村c□村d,从而将商户区分开来，制定合理的走访次数。目前，对于紧俏品牌我们搞的是平均主义，这造成了小户不消化，结构高的商户闹饥荒的现象。我认为紧俏烟可以明确规定a□b□c□d类商户各给几条，从而调动广大商户的积极性，促动他们努力提升自己的级别。商户级别可以每季度评定一次。

二、尝试建立加盟连锁店

在和x市公司客户经理走访时，我看到他们走访的客户有一部分是加盟连锁店，由烟草公司统一管理，烟厂出资制作柜台和陈列柜，加盟商户需要交纳一部分抵押金，如有违法行为将取消其加盟资格，并没收全部押金，用合同的方式制约他们。此举进一步提高了商户的忠诚度，又为其招揽顾客，从而达到双赢的目的。

三、一整套完善的客户经理制度

俗话说没有规矩不成方圆，建立一整套完善的客户经理制度，努力提升销量指标完成率，单条价值提升率，名优烟增长率，主打品牌上柜率，营销实施到位率，目标客户维护率，客户质量转化率，客户投诉办结率，服务对象满意率，卷烟销售毛利率，这些指标可以解决客户经理工作的盲目性，用制度规范人，用制度约束人，从而最大限度地发挥客户经理的作用。

四、我们客户经理的市场分析能力

可用如下表格的形式做出周心得和月分析，算出准确的数据，这样可以帮助我们更有具体性和时效性地掌控市场，为领导做出决策提供准确的第一手资料。

五、客户经理必要的权限，以便树立客户经理在商户心目中的威信。

如在企业主要业务和管理流程中，客户经理在销售预测、新客户的创建、客户信息维护、客户等级评定和变更具有主导权和知情权。在紧俏品种上客户经理支配一部分，以利于运作我们的主销品牌。

通过对x市公司的参观和实地走访，我认为客户经理的工作流

程是：

一是晨会。(一)了解库存情况，因为客户经理要走在电访员的前一天，所以预先知道库存情况是十分必要的。如若不然，客户问及时我们就不能给出明确的答复，由于客户经理与电访员的口径不一致造成不必要的矛盾。而目前我们还不能提前一天准确的知道库存情况。(二)由领导布置当日的工作重点。

二是出访前准备。(一)制定走访计划，预先充分估计可能出现的问题，以及应对措施。(二)携带拜访记录本以及访销预订单。

三是实地拜访。询问产品经销情况，查看商户卷烟库存，进行营销指导，推荐重点品牌，并协助进行理货陈列，宣传烟草公司的新信息、新政策以及市场信息的收集，协助商户写好订单，帮助处理在权限之内可以解决的问题。

四是每日小结。每日拜访结束后，就一天的拜访情况做出总结并向领导反馈客户提出的意见，并及时给客户以明确的答复，不拖，不靠，体现我们的高效性。

五是查阅资料。进入系统查阅明日需拜访的客户资料，包括其经营情况，本周、本月业绩完成数据，为第二天走访做好准备。

总之，通过这次学习使我自己有了清晰的认识，离真正的客户经理还相距甚远，做市场不能光靠吃苦耐劳，重要的是动脑筋，因为只有方法对了头，才能提高效率，我要在工作中思考，在思考中进步！

最新企业认知实训内容及心得体会(七篇)篇二

通过这一期的实习，虽然实习的时间不长，但是总体上收获

挺大的，学习中我不但有了学习成果的喜悦，而且自己也日渐成熟，有种说不出的喜悦。

当我们正式准备学习实习java编程技术时，让我倍感兴奋，毕竟java是自己以后想主攻技术，所以自然也就非常的亢奋。刚开始实习的第一天，同学们就推荐我为组长，我感觉肩上责任之重大，那一刻起，我就决心带领我们小组，奋战我们的实习路。当然开始学习后也并非是想象中那样顺利，开始的学习让我异常感到学习任务的艰巨，因为学习中我们遇到了很多以前未曾遇到的难点，有时难免冥思苦想也无济于事，通过我们小组的积极努力协作，同时请教老师和其他同学，我们顺利的化解了一道道的障碍。

这让我不断的对学习技术又有了新的认识：学习中我们必须边总结边学习，开始阶段对老师交代的任何方法和类都不要放过，不管是否简单与否都要乐于地接受，因为老师肯定有他的道理，相信老师走过的路比我们长，那么其经验也就肯定比我们丰富。上课时一定要专心听讲，一个关键的知识点听漏了，可能会使一个人在课下花很多时间去消化，这样也就花掉做其他事情的大量时间，同时也使得学习不能和老师的讲的课程同步，以至出现以后就跟不上老师讲课的进度而掉队。所以学习中我们宁可先劳其筋骨，苦其心志，恶其体肤，也不能掉队跟不上学习进度。

在这里，我非常感谢实习的指导老师，在老师的帮助和指导下，我克服了java学习上的一道道难关，课上认真听讲，摘好必要的笔记，并通过自己课后的不断消化学习，现在自己已经基本掌握了java的基础知识，并且能独立的开发出系统。

实习即将结束了，我非常怀念厦门万策在南昌大学的校内实习，在实习的这短短两周的时间里，我每一天过的都市踏实的，充实的；我相信，只要我秉持艰苦奋斗，为理想拼搏的精神，尽管在未来的java路上荆棘丛丛，我一定可以披荆斩刺，

度过重重难关，实现自己未来的理想！

实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的才能，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

通过实习，我自身发生了重大的转变。首先，进入公司，你就是一名职业人，不再是一名学生，你要具备一名职业人应具备的素养，不迟到不早退是必然的，而且还要时刻严格要求自己，公司的规定要严格遵守。然后，在技术上也有了很大的提高，学习了很多公司自己的框架和工具，这都是一些前辈的宝贵经验。而且所作的软件应用性更强。所以，我要坚定自己的信念，在公司好好实习，争取提早转正，我相信我会在java开发这条路上走的更长更远。

有些知识点以前没有学过，但我也没有去研究，实习时突然间觉得自己真的有点无知，虽然现在去看依然可以解决问题，但要浪费许多时间，这一点是我必须在以后的学习中加以改进的地方，同时也要督促自己在学习的过程中不断的完善自我。另外一点，也是在实习中必不可少的部分，就是同学之间的互相帮助。所谓”当局者迷，旁观者清”，有些东西感觉自己做的是时候明明没什么错误，偏偏程序运行时就是有错误，让其他同学帮忙看了一下，发现其实是个很小的错误。所以说，相互帮助是很重要的一点，这在以后的工作或生活中也是很关键的。俗话说：“要想为事业多添一把火，自己就得多添一捆材”。此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。在实习当中我们遇到了不少难题，但是经过我们大家的讨论和老师细心的一一指导，问题得到了解决。两个礼拜的实习结束了，收获颇丰，同时也更深刻的认识到要做一个合格的程序员并非我以前想像的那么容易，最重要的还是细致严谨。社会是不会要一个一无是处的人的，所以我们要

更多更快地从一个学生向工作者转变，总的来说我对这次实习还是比较满意的，它使我学到了很多的东西，为我以后的学习做了引导，点明了方向，我相信在不远的未来定会有属于我们自己的一片美好天空！

最新企业认知实训内容及心得体会(七篇)篇三

红牛作为“提神醒脑，补充体力”功能型饮料的代表。从欧洲到中国，红牛一直都处于“独步江湖、莫与争锋”独孤求败的至尊江湖地位。

近年来，在中国本土市场，挑战者络绎不绝，莫不企图干掉老大红牛进而取而代之。遗憾的是，无论正面交锋还是侧翼偷袭，挑战者均难以称心如愿，抑或进退维谷！红牛，依旧稳坐功能饮料这座钓鱼台。看着红牛“千秋万代、一统江湖”的局面，无论实业界还是智业界，都意图破译功能饮料这盘玲珑棋局。

红牛为什么这么牛

新品类来源于老品类的分化，新品类诉求会更明确，也就是更锐利。能量饮料初次从清凉饮料分化出来，也就抢先占据了能量饮料最大的品类价值。品牌完成了品类指代，在消费者心智中，红牛就是能量饮料的代名词。

消费者说“来一瓶红牛”，而不会说“来一瓶红牛维生素功能饮料”。消费者从来就是懒惰的，实质是消费者用品类进行判断，用品牌进行沟通。

红牛营销竞争战略关键点：

5、产品“色、香、味、形、器”等产品形态配称品牌品类独特价值，特别是三片罐包装形态显示功能性诉求，适合箱货礼品特征。

6、其他营销团队、经销商模式、企业领导人的人格魅力都是企业成功必要条件。

虽然，红牛的诉求语为“困了，累了，喝红牛！”，主诉求清晰的看到是“提神醒脑和补充体力”。但是卖点还需要具相，还需要进一步聚焦。确立意见领袖，由点及面扩大消费受众。“汽车要加油，我要喝红牛”，红牛将开车人士锚定为重度消费人群，并将加油站销售终端列为势能渠道。典型示范人群一方面强化了“补充能量”的品类价值，另一方面，直接带动了非重度人群消费。

当认知成为常识，说明这个品牌坐稳头把交椅的信号，也就树立了竞争壁垒，给挑战者们设下了难以逾越的屏障。至于后来“红牛时间到”推广活动，或者穿插各种植入性传播，一则进行品牌活化，一则继续增加消费黏性。

从“困了累了”到“你的能量，超乎你的想象！”，从欧美到中国，红牛矢志不渝的冠名赞助各种体育赛事。如此彰显品牌特性，功能第一饮料的认知划痕，日积月累越划越深，红牛也越来越牛气哄哄。

最新企业认知实训内容及心得体会(七篇)篇四

1、从上课时间安排上体现了人性化和顾全化，能够照顾不同区域学生的赶路辛苦，而且上课时间能够根据实际情况做到及时调整，即节约了时间又保障了充足的上课时间和休息时间，从而保障了培训质量及提高了培训效率。

2、我觉的在各位老师的辛苦努力下，把教学场地、培训环境布置的特好，让我深深的体会到在知识海洋的学堂里所得到的一种快乐，能够让我拥有一个良好的学习状态，在良好的学习环境与热烈的学习气氛下，使我更深入的体会领悟从各位培训老师那里所学到的各种新的理论观点，使我不断的加深理解，回味无穷，受益非浅。

3、更让我敬佩的是培训老师的敬业精神、专业知识以及讲学水平和为人师表的形象，无一不让我感叹佩服，使我深受感染，从各位培训老师的言传身教上让我更明白了，身为一个物业管理服务者所必备的一些素质，更明白了“物业管理服务”这几个字的更深含义以及多元化因素，使我对以后的物业管理工作有了更深刻的认识和了解。

4、当然在这次培训中我收获最大，使我熟知了很多专业的物业管理理论知识和物业管理法规条例，更领会了物业管理理念，是我学会了从不同角度更深入的看待问题，考虑问题和谈论问题，给我在以后的工作中打下了坚实的基础。

其次根据物业管理基层人员工作实际操作需要，希望能在以后的培训当中是否能够把一些法律法规概念及专业名词能够细分化解释清楚。让大家能够明白理解，而一些法律条款内容一看就懂是否可以简单化讲解。其次能否多讲解一些案例，能够分析事态的起因、预防措施、及应采取那些应急处理措施等。

最后我祝愿(建东房地产培训中心)越办越好，同时更感谢各位老师的教诲，希望各位老师对我以后的工作能够继续指导。

最新企业认知实训内容及心得体会(七篇)篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

最早产生的公司是无限公司。但是，无限公司与合伙没有本质上的区别，只是取得了法人地位的合伙组织而已。下面小编给大家带来公司企业培训心得体会，希望能帮助到大家！

公司企业培训心得体会1

在这次岗前培训中，我对院有了更进一步的了解。从医院的发展史到医院的现况、医院的办院宗旨、服务理念、硬件设

施、行为规范等都有了一个深入的认识。同时我还认真学习了医务人员的职业道德、职业礼仪运用、医患沟通技巧、医疗安全及防范、院内感染等相关知识，了解到了以后在工作中会遇到的常见问题以及解决的办法。要融入集体，要先了解这个集体的文化。我们医院一直坚持“服务第一、质量第一、信誉第一”的办院宗旨。今天的规模是几代医人的努力，今天我们能有机会在这样的医院工作是一个难得的机会，需要释放激情与创新，坚持走救死扶伤的道路。今年是医院服务质量管理年，我们作为新职工加入，力争起添砖加瓦的作用，为医院发展作更大的努力。

通过为次岗前培训，我还认识到在医院医护人员与患者及家属关系融洽，将有利于医嘱、护嘱的执行，达到更好的治疗效果。建立良好的工作与人际关系对我们个人专业素质的提高和服务质量，服务意识的提高有重要意义。作为一名医务人员做到微笑是最基本的，‘微笑可以给病人带来温暖、安慰和希望；同时医务人员还应对病人予以宽容，做到将心比心，设身处地的为人着想，要好好用所学去实践，真心地关心他人，这样才能做一个受欢迎的人，才能更好的融入社会这个大家庭。

这次的培训虽然短暂，但我所受的启迪和教育对我以后的发展起到了不可估量的作用。这次培训不仅使我在短时间内了解到了医院的有关信息和服务技能，更重要的是向我传递了一种信息，即学习是进步的源泉，文化的根基。岗前培训只是入院学习的开始，接下来的工作培训将是一个不断的长期学习过程。我将以院主人翁的姿态积极投身到医疗卫生工作中，不断学习实践，不断提高自己！

公司企业培训心得体会2

结束了硕士研究生的学习生涯，我们步入一个新的工作和学习环境，要很好的适应这种角色的转变，每个人都需要一个过程。相信很多人都会跟我有一样的感受：非常感谢院领导

和人事部门不辞辛苦的为我们新员工举办这次培训活动，让我感觉到集体的温暖、组织的关怀和中煤国际武汉院欣欣向荣的活力。

这为期五天的培训，框架合理，内容精炼丰富。宏观层面，有我院的企业文化和发展战略的介绍；技术层面，有我院质量体系标准；业务层面，包括有epc总承包项目招投标管理和矿井、选煤厂等工程勘察设计投标程序等；职业生涯层面，有《赢在起跑线》的职业规划；思想教育方面，有先进员工的工作经验交流。这些培训内容为我们又快又好的适应新环境，转变心态，更好的投入工作都起到了重要作用。

在此次培训的过程中，每门课程都给我带来了新的思路和知识，使我了解了院里的基本情况和自己专业之外的另一片天地。给我印象最深刻的，是吴院长关于我院企业愿景的展望：以精湛的技术和优质的服务，将我院打造为国际领先的国际工程公司。我认为这样的愿景是极具战略性眼光的，顺应了我国经济发展潮流，符合国家产业政策导向。我国目前正在大力实践科学发展观，建立两型社会。节能减排，发展循环经济，优化产业结构和提升产业竞争力，是经济发展的主旋律。在未来的若干年后，煤炭、化工等高/能耗产业极有可能向中等国家进行转移，为顺应这一潮流，我们的市场就有可能要拓展到国外，出于内外双因，这都将是我们要面临的一大机遇和挑战。目前我院正在步入一个快速发展的阶段，现在将愿景和目标定位到国际先进标准，是相当准确的概念，也为未来若干年我院发展和奋斗指明了方向，这令我不得不感叹院领导的英明和敏锐的洞察力。

作为一名刚进入职场的新人，我有以下几点感悟，以供大家共勉：第一，我深刻感觉到自己实践能力的不足和专业知识的欠缺。在校园里我积累了一些专业和理论知识，但在实际的工作中，还有很多经验、职业素养和习惯，需要我去进一步学习和感悟。这就需要我在将来的工作中要谦虚勤奋，吸收优秀的经验，不断丰富跟自己工作密切相关的知识。第二，

是如何发挥自己的价值，为我院贡献力量。我想，能够进入武汉院的员工，都是在校比较优秀的学生，都具有良好的知识背景、严格的纪律性和坚强的战斗力。如何将我们的活力和知识转化为现实和先进的生产力，如何为我院增添新的荣誉和价值，是我们应该深刻考虑的问题。第三，就是如何适应心理的转变过程。从学生到社会人，角色的转变是巨大的，我们将会面临来自工作和生活新的压力。如何适应新环境，抵抗压力？要求我们要勇于应对新的挑战，更好的提升自我，从严要求自己，努力为将来的发展打造更为广阔的天空。

公司企业培训心得体会3

在得知要进行入职培训时，心中充满了期待，以前总认为只有外企才会做系统的入职教育。拿到入职培训计划更是惊喜万分，培训内容既丰富翔实又处处有创意，从企业文化、发展战略、管理体系到项目管理等等。短短的一周时间让我们从“学院人”迅速转变角色，以积极、乐观的心态来面对工作。

培训伊始，我们这个由新人组成的班级分成四个小组，每一个小组就是一个团队，有自己的团队名称、队徽，比如我所在的“筑煤”组，我们都是立志于祖国的煤炭事业，立志于我们武汉院的更大发展。这样的方式极大的激励了每一位组员的团队意识，在培训的日子里，每一位组员都能为团队作出自己的贡献而出谋划策。正因为如此，我们的友谊更加深厚，我们的团队凝聚力更加强大。

在听取了吴院长关于企业文化的报告后，第一次对企业文化有了深刻的认识，企业文化从通俗的意义来说就是“企业风气”、“企业风格”。企业文化可以树企业形象，创企业名牌，增强企业凝聚力、战斗力。企业文化建设包含很多内容。武汉院的核心价值观：多出精品，为顾客创造最有价值工程并提供满意的服务。在我看来，既简洁明了又高瞻远瞩。只有全院同心协力，思想认识高度统一才能实现我们的核心价值观。我们的愿景是企业成为国际领先的煤炭公司，员工成

为受人尊重的专家和人才。如此愿景，让我充满信心，充满动力，也让我看到了前进的方向。在认识到企业文化的重要性和实用性后，我想我在以后的工作中一定会自觉学习企业文化，以企业文化来指导自己。

在看到布尔台矿井的介绍时，心中自豪万分，世界上最大的井工矿、群矿选煤厂是由我们武汉院设计的。如此大的一个系统工程能做的如此优秀，可见我们院的实力非同一般。生产技术管理部于主任在示范矿井的设计思想与设计理念中提到设计理念创新要按照科学发展观要求，站在行业制高点上，改革煤炭工业设计理念。设计院里的工作是多专业协调的工作，只有充分协调才能设计出更合理的内容，这一点就告诉我们，在工作中要敢于沟通、善于沟通、乐于沟通。把沟通做好才能把设计做好。

管理出效益，制度是管理的手段，作为新人，我们要认真学习公司的规章制度并在工作中严格执行。人力资源部钟处长和财务部王主任分别向我们介绍了公司的人力资源制度和财务管理制度。让我们系统的了解了公司的各项规章制度，结合发下来的《员工手册》，我会继续深入学习，在实践中不断加深对制度的认识，做到按章办事。

正如前文所述，培训内容详细，培训成果卓有成效，这一周的培训将对我的职业生涯产生深远的影响。最后引用一句话：认真做事可以把事做成，用心做事才能把事做好。在工作中我一定要学会做人，用心做事。

公司企业培训心得体会4

首先很感谢(建东房地产培训中心)给予了我们这次在一起培训学习团聚的机会。并使我在这次培训的过程中认识了同行业的知名人士佼佼者,使我对物业管理工作有了更深的了解,同时我更感谢各位培训老师对我各方面的大力支持与关怀和学习上的教导。

1、从上课时间安排上体现了人性化和顾全化，能够照顾不同区域学生的赶路辛苦，而且上课时间能够根据实际情况做到及时调整，即节约了时间又保障了充足的上课时间和休息时间，从而保障了培训质量及提高了培训效率。

2、我觉的在各位老师的辛苦努力下，把教学场地、培训环境布置的特好，让我深深的体会到在知识海洋的学堂里所得到的一种快乐，能够让我拥有一个良好的学习状态，在良好的学习环境与热烈的学习气氛下，使我更深入的体会领悟从各位培训老师那里所学到的各种新的理论观点，使我不断的加深理解，回味无穷，受益非浅。

3、更让我敬佩的是培训老师的敬业精神、专业知识以及讲学水平和为人师表的形象，无一不让我感叹佩服，使我深受感染，从各位培训老师的言传身教上让我更明白了，身为一个物业管理服务者所必备的一些素质，更明白了“物业管理服务”这几个字的更深含义以及多元化因素，使我对以后的物业管理工作有了更深刻的认识和了解。

4、当然在这次培训中我收获最大，使我熟知了很多专业的物业管理理论知识和物业管理法规条例，更领会了物业管理理念，是我学会了从不同角度更深入的看待问题，考虑问题和谈论问题，给我在以后的工作中打下了坚实的基础。

公司企业培训心得体会5

通过这一整天的培训，让我们进一步了解了公司的企业文化、制度、目标和规划等，还有新员工价值培训。下面分享我的一些感悟。

一、目标。

公司有大的目标，有详细的规划。作为我自己也要有目标和计划，只有自己不断的学习和成长，成为公司需要的人才，才能跟上公司大的发展。

二、先做人后做事。

子曰：“有才无德，小人也；有德无才，君子也；然德才皆具者，圣人也。”，“小赢凭智，大赢靠德”，这些名言都告诉我们要做什么样的人。指导思想不对，又怎么能把事情做好呢？做好人就是为了树立正确的指导思想，从而做好事。

要勇于承担责任，有团队精神，善于学习，有向心力，了解组织或他人的需要。

三、态度决定命运。

情绪是心态的调节器，学会掌控自己的情绪，理性态度对待工作。培养自己好的习惯，形成好的性格，从而改变命运。

四、对“我无法…我不要…我能够…我一定…”的训练深有感触。

经常说“我无法…”，会让自己的常常感到无奈，迷茫。

经常说“我不要…”，就会让自己破罐子破摔，脚踩西瓜皮滑到哪里算哪里。

经常说“我能够…”，会让自己感觉到希望，有信心。

经常说“我一定…”，就会更让自己挖掘潜力，有信念有目标。

所以，在自我的话语词典中，要把“无法”，“不要”抹掉。多对自己说“我能够”，“我一定”。自我的激励很重要！

成功来源于两股力量：1、别人的鼓励和赞美2、自我的激励。

五、时间的管理

时间对于每个人来说都是公平的，只有24个小时。所以，在工作中，做好时间的管理尤为重要。分清重要、紧急，分清主次，就能每天的工作安排有序。即使计划的事情当天没有完成，但也把当天最重要最紧急的事情完成了。否则的话，工作效率就会很低，重要紧急的事情没有做，做的都是不太重要的或者缓急的事情。

这期的培训虽然结束了，我会立足自我，完善自我。我相信我选择的不仅仅是一份工作，更是一份事业。希望在不久的将来自己能在公司的舞台上展示我的精彩。

最后希望公司在以后的日子里能继续为我们提供一些个人素质修炼方面的培训和学习的机会。作为我是做设计方面工作的，同时也希望能有一些能提高专业素质方面的学习机会。感谢公司提供的培训机会！

;

最新企业认知实训内容及心得体会(七篇)篇六

军训一让我切身体会什么叫服从与执行力。军人的天职就是服从，完成任务没有任何借口，这样的军队才能百战百胜。在军训中，我们深深地体会到这点：一切行动听指挥，步调一致得胜利。在我们的工作中也是一样，一定要服从领导的工作安排，不能说一套做一套，只有组成一个向心力极强的队伍，在公司领导的带领下，朝着共同目标努力奋斗，才能取得辉煌的成绩。

军训一让我磨练出坚强的意志。站军姿是最能锻炼我们意志的训练，教官一声令下，我们就要按照军队要求昂首、挺胸、收腹、提臀……如一颗苍松般伫立不动。站军姿的时间从每次5分钟延长至30分钟，虽然我们迎着烈日，汗如雨下，但我们那笔直的腰身却不曾摇晃。虽然每天的腿脚酸痛不止，但是我们还是迈着轻盈的步伐迎接新的训练。

军营的生活是艰苦的，它教会我们吃苦耐劳；军营的纪律是铁铸的，它让我们领略了军人风范。

在人生道路上，许多人正是缺乏坚强的意志、吃苦耐劳的精神，当他们遇到小小的挫折时就会选择放弃，致使他们与成功失之交臂。通过这次军训，无疑进一步地锻炼了我们的身心，让我们的身心在不断磨练中茁壮成长。

军训一让我感悟到团结互助的力量。在整个军训队伍中，我们需要团结一致，相互协调，训练才能取得好成效。我们每个人就像组成水桶的每一块木板，木桶的容量并非取决于最长那块木板，而是由最短的那块木板决定的。因此在队伍训练中，只要一个伙伴出错，就会影响整个团队，队友犯错我们要伸出援助之手，只有大家步调一致、行动一致，整个团队才能取得最终的胜利。同样在我们公司的经营中，从领导到业务、招聘、客服、财务形成一个紧密联系的团队，任何一个部门都不能掉链子，否则将无法在竞争激烈的市场中占据优势。

在艰苦的军训中，病魔并没有把我们击垮，因为我们每个人的心都紧密相连，我们相互关怀，用坚定的眼神、不屈不挠的意志，一次次感受到含着泪水的欣喜，一次次谱写人间的真情。

短暂的军训结束了，那些美好时光总是让人难以忘怀，那些精彩瞬间总会让人铭记于心。就让我们收拾好心情，延续军训的步伐，牢记“团结互助，务实创新”的工作精神，为公司的发展贡献出所有力量！

最新企业认知实训内容及心得体会(七篇) 篇七

今年_月份，我正式走进实习单位开始了自我人生中的第一份实习工作。由于我是应届毕业生，本身对具体实习科目和工作都知之很少，由教师傅们带我学习，以师傅带徒弟的方式，

指导我的日常实习。在教师傅们的热心指导下，我依次对公司的基本工程、工程结构、信息化实施进行了了解，并进取参与相关工作，注意把书本上学到的土木理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事1样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作本事和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。经过实习，使我对公司概况和工程细节有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是现场勘察，计算工程量，制作工程施工计划，现场调研等都是公司的重要活动，决定了公司工程的区域性分配情景，以及每个分公司能够完成工程等情景。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，可是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

1、经过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。

2、提高了实际工作本事，为就业和将来的工作取得了1些宝贵的实践经验。

3、学生在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

经过实习，我对我国房地产行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自我的专业水平，为正式工作做好准备。思想上的转变，我本次实习还有的收获是经过自我的观察

和与同事的交谈思想有一个很大的提高，人生的价值观。我一向以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢？要买房子，要买车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样1句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单？他所追求的是能呼风唤雨1的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗？”“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题1档次？什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应当追求深层次的东西，一个人要有他自我的内涵！从一开始赤裸裸的来，到此刻即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益非浅，如此感慨万分！