

赢利模式培训心得体会(通用5篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

赢利模式培训心得体会篇一

通过这几天的学习，在我的大脑里对日后的工作有了个大概的框架和思路，对以后顺利开展工作有很大的帮助，但是有很多具体的工作方法以及领导与前辈们的经验还需要自己在实际工作中慢慢学习体会。在酸甜苦辣的军训生活中，无论是教官的指导还是公司老员工的教诲，都让我看到了一种团队精神和力量。所有学员积极参与，无论是在平时训练和在进行各种游戏中，还是在最后的结训表演上，学员们都积极参加，努力的融入团队，并且很好的扮演好自己的角色，这让我体会到个人与团队的关系，没有团队，就没有个人角色的成功，只有更好的融入团队，承担责任，敢于担当，才能实现个人与团队的双赢。

六天的时间，这个过程让我体会很深、感触很深的是，我的内心发生了变化。人没有高低贵贱，只有转变观念，端正心态，以努力换取肯定，用实力赢得尊重。学历不等于能力，没有低素质的员工，只有高标准的管理。做我所学，学我所做，树立正确的人生观，价值观是立身的本质，成才的导向。只有对未来一切具有强烈的责任感，以各种方式进行学习，提高自身修养。铭记真诚、用于承担、懂得感恩、回报社会、塑造真、善、责、爱，的世界观和人生观。只有正确的人生观，世界观是不够的，只有加上吃苦耐劳的精神和心态，更加的努力，付出更多，才能正真的实现目标，才能为团队，为公司做出更多的贡献。

正如前文所述，培训内容详细，培训成果卓有成效，这六天的培训将对我的职业生涯产生深远的影响。感谢公司为我们提供如此形式的培训，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。

听了韦老师两次的课程培训，我的收获是颇多的。生活中，我们每个人都面临许许多多选择，我们可以选择自己的职业，也可以规划自己的未来。由于每个人的阅历不尽相同，所以大家对生活的理解也不同，彼此的思想观念也有很大的差异。人就这么一辈子！因此有人选择了索取与享受，而有人则选择了给予与奉献，还有大量非常善良但心态与行动却一直在摇摆的寻常百姓。这也就形成了日常的文化差异。

李总提出我们xx公司管理的核心是“以人为本”，有人这样说，一个企业应是一所学校、一支军队和一个家庭，这种比喻确实有其道理，他告诉我们一个企业要拥有一个能使自己的员工能通过学习，不断提高自身素质的环境，这也许是企业人才来源的最好的途径。首先我们应该认识到，什么样的人才是企业优秀的人才？一个企业的优秀人才，应该是深知企业的文化，在思想上能有机地溶入企业的文化中成为一个整体，同时具备能创造性地、出色地完成本职工作的能力，特别是前者尤为重要。

来到xx公司就职，我们每个人都有一种期待：希望通过自身的奋斗来实现自我价值，同时获得合理公平的回报。这种回报不仅仅是物质上的，而且也包括精神上的。有时，绝对公平是没有的，但如果失去了基本的公平，一个团队就不可能团结，分崩瓦解只是迟早的问题。怎样让这个团队拧成一股绳，发挥出最大最好的效应，是我们迫切需思索的问题！

我们在工作的过程中应该贯彻“堂堂正正为人、兢兢业业做事”的原则，而不是把它当成一种口号，而是把它切切实实地融入到具体的工作和公司的经营活动中。

赢利模式培训心得体会篇二

x月14日，我们在市三中参加了高效课堂专家乐金才老师的调研指导会，感触颇深。

会议按时间、按内容分为上午和下午两段，上午由市三中三位老师分别作语、数、英导学案使用研讨课一节。课完，乐老师采取“6+1”模式对三节课进行了精彩点评，“1”指的是对作课这件事的精心精细态度给以鼓励、肯定和感谢；“6”指的是从“目标意识、主体意识、训练意识、效率意识、情感意识、特色意识”这“6”个维度来评析这三节课。他的评课模式新颖而又切合实际，紧扣课标和高效课堂要求，让人耳目一新，在“新”中增长见识，解除疑惑，开阔视野，提高实践水平。

(一) 出示学习目标(具体明确、可评可测)

(二) 自主学习

(三) 合作交流

(四) 展示讲解

(五) 反思提升。

实实在在的指导使我们对在打造高效课堂工作中遇到的诸多问题得以明目，诸多困扰茅塞顿开。我深深体会到只有教的对路，教学才能有效；学的愉快，才能真正上路；教学高效，教育才有出路。

赢利模式培训心得体会篇三

4月16日到18日，我在北京五洲大酒店学习了李践老师的赢利模式课程，受益匪浅，现将一些学习心得分享给大家，16个

忠告，赢利模式课程学习心得。

第一个忠告：你每天做的第一件事就是提升收入，或者是削减成本。两点感受：第一，企业家最根本的使命是获得利润，管理层开会，从来都是数字化，企业的数字化就是销售收入、成本、利润、毛利润。明确企业家和管理者每天所做的工作使命就是利润，利润为导向，而且利润决定着你的成败，成者为王，败者为寇。第二，企业家最重要的就是时间管理，如何把时间花在市场营销、花在控制成本、花在培养团队、花在了解消费者了解竞争对手。

第二个忠告：要增加价值，不要降低价格。这有两个问题：第一个问题，你的价格和成本没有关系。世界首富比尔盖茨提供的windows因为它有价值，消费者买的是价值，消费者买的不是成本。第二个问题，营造价值，追求把价值提升，而不是把价格下降。价格对你来说是致命的，反过来你要增加价值，增加附加价值。产品有三重价值：一是最基本的功能价值，就是产品本身能解决的问题；二是使用价值，包括购买的方便，包括包装、款式；三是真正的核心价值在于附加价值，企业要想获得更多的利润，必须增加附加价值，关键就是品牌问题。

第三个忠告：每降低10%的成本，就能创造100%利润。企业家要学的两门科学第一门要学就是市场营销，这它决定了开源的问题。第二门要学就是财务的管理，两手抓两手都要硬，在这个方面一旦有了就很容易带来利润。如何控制成本呢？第一，企业家首先要增加财务知识和意识，一切知识当你不知道的时候就成为障碍，一切失败都和无知有关，只有你自己提升这方面的知识，你才会想出办法来增加这方面的管理方法和手段。随时随地提醒自己把每一份成本都当成魔鬼，要么杀死，如果杀不死，假如这笔钱是非花不可，为了生产力、为了发展、为了售后服务，为了更多地满足客户的需求，而且是客户的需要，那没有办法，就把它转换成投资理念，花这笔钱出去以后，投资回报率是多少？花这笔钱责任者是谁

呢?假如这笔钱没有达到, 惩罚的对象是谁呢。你有没有控制每一分钱的成本, 要想方设法降低成本。第二, 要建立流程, 在财务系统上有非常优秀的人, 第一从企业家开始学习财务知识。第二一定要找一个优秀的财务总监, 要有制度、要有流程、要有方法, 要有系统来帮助指导每一份利润。第三要有一套非常严格的、非常科学的财务管理的系统。

第四个忠告: 要持续地降低采购成本。怎么来控制成本呢? 第一, 招标比价, 要货找源头。第二, 不断地开发供应商, 来优胜劣汰。第三, 主要的商品、主要的材料, 最少要有五家供应商, 每年增加一家。第四, 尽量外包, 培养专业厂商。最大的节省成本, 有一招鲜, 看家本领, 把自己做到全国第一。尽量要和别人合作, 把自己的核心竞争力塑造到不可替代。第五, 提交单价成本分析。

第五个忠告: 要持续降低费用。收入减成本是毛利, 费用这一块弹性很大, 费用包括差旅、应酬、招待费, 管理费用、银行贷款利息等等, 这些全部费用, 要有一个制度来控制这些费用, 那些钱就是流失, 流失有两个问题, 一个是损失企业家的投资, 一个是损失消费者承担的价值。四个直接降低费用的办法:

一、结果导向模式。这个模式叫逆向思维模式, 我考虑任何一件事情在做之前, 我首先想到我想得到什么结果, 然后有了结果我想到了这个结果是对的, 而且是该做的我再去做。如果一个企业不赚钱那就是有辱使命。

二、逐项控制。对你的每一个客户、每一笔业务、每一个员工能够把他们的成本、利润逐项控制。逐项控制, 摸清家底, 每一分钱是怎么进来的, 每一分钱是怎么流失的, 作为企业家这是企业的命脉, 这是你最重要的核心。

三、编制预算检讨。你能不能根据预算, 财务总监的每一项费用都要和过去的费用核对, 要和上个月比较, 要和下个月

预算比较，最重要的是要和竞争对手比较。我们可以从上市公司公告里面拿到他的数据，可以发现为什么竞争对手利润这么高，为什么劳动力的单价产值这么高呢？马上你会想这有问题，说明我们有问题，我们同样生产一样东西，为什么出现这样的结果，马上我们会找出原因和目标，然后改进它。

四、设定1位砍价专家与审计专家。这个专家只对总经理负责，而且他只对全部采购合同，所有的合同签订完毕都要经过他审计和签字。他必须配备数据库，必须配备秘书，必须把我们公司平常所使用的原材料、平常所采用的主要产品全部都要编到数据库里面，而且他是非常坚持原则的人，这样的专家对我们公司节省一年的钱，他懂你的财务，懂你的业务，他给你节省的成本和你花给他的代价是不能同等的。

第六个忠告：要精兵强将。一是简化组织、精简人员。组织要扁平化，大量授权到一线员工，让一线员工敢于尝试、敢于做出决定，调动他们的潜能。精简人员，实行末位淘汰制，必须要让员工流动起来，全部是绩效说话。二是目标管理、独立负责。每一项工作和任务都是量化的指标，每一个人都知道下一步做什么、未来做什么，现在在那里、未来会在那里。三是加强培训。培训是30倍的回报率。但是怎么保证培训成为回报、成为投资呢？我们要求所有参加培训的人员，把你的培训学费、把你所参加的这次所有费用全部加起来，假如我今天参加这个会议花费一万块钱，你听了八个小时的课程，这个人回到团队以后，给大家讲八小时，如果讲不了八小时，只讲四小时，把钱按四小时算，你工资等等所有的费用只报销一半。逼着大家学习目的是分享，你学完以后就要培训，学一个小时培训一个小时，学十个小时培训十个小时，差一个小时扣款。四是要依据利润来奖罚员工。在团队里面不分先后、不分工龄、不分学历，企业是利润为导向的公司，谁对公司贡献大，他就戴红花，他就是榜样，所有人都为他让道，他就是我们的楷模；不能制造的利润的员工就不行，就末位淘汰，叫自动离职。

第七个忠告，要增加客户的消费次数，每增加消费次数一次，销售额就翻一番。只要我们让消费者多消费一次，我们利润就会翻番。要想方设法提供更多的服务和产品，一要创新产品，二要改良老产品，三是开发客户的新的需求。

第八个忠告，越是侧重针对高利润产品，赚钱就会越多。你的产品和服务类别不一样，利润就会不一样，企业要把赚钱的比例算出来，把目标、精力、时间集中在最赚钱的产品。过去你的经验是平均消费，那不行，一个高利润的公司会把重心加在高利润的产品上，他会让他的销售团队重视高利润的服务和高利润的推销，这样利润就不一样了，销售数量就会出现差距。销售额可能不会发生变化，但是利润会发生变化。所以，企业是利润导向。

第九个忠告，独特的销售主张(usp)是赚取大利润的黄金法则。这个理念在全世界营销界点亮了营销的明灯。独特的销售主张(usp)有四个最重要的条件：第一、给客户带来好处。第二、与竞争对手有明显的差异。把你的产品的特点找出来，区隔你的竞争对手。第三、你的好处有好的支持点。第四、能打动客户购买。不同的产品可以卖不同的市场，因为他们有独特的销售主张，这就叫独特的卖点。同样的产品要想立足于市场上获得高利润，必须要有差异性。

第十个忠告，20%的客户带来80%的利润。世界上的经济规律，甚至宇宙的规律都是20%的事情决定了80%的事情，一个企业20%的员工创造的80%的价值。这个观念表明两点，第一个观点企业家要重视二八原则，他们知道什么是最关键的，什么是最有生产力的，什么是20%的事情，那就是关键环节。而企业的最高环节就是企业家抓住这个环节。第二个观点，客户要分类，第一类叫黄金客户，第二类客户叫铁客户，第三类是铅客户，你要分清什么是铂金客户，所以一定要抓住20%的大客户，而且怎么来保证20%的客户在你的团队里面产生最大价值。绝对不要让大客户流失。

第十二个忠告，你要争做行业第一名，你要和其他行业第一名做生意。消费者在同类产品中只记得7个，第一名他记得住是40%，第二名是20%，第三名是10%，第四名只记得是5%，越往后越记不住。往往谁是第一名，第一名就可以获得附加价值，就可以获得光环效应。很多投资者都是选择第一名，消费者有“从众”的心理。如果你在企业里分割市场，在你的行业先做第一名，在北京先做第一名，做不了北京，先做海淀区的第一名，然后再做北京第一名，然后做亚洲第一名，再做欧洲第一名，做到全世界第一名，这样附加价值就出来了。要想方设法和其他行业第一名做生意。

第十三个忠告，不要坐销，要行销。要建立绩效导向的销售团队：1、确定盈亏点；2、不能有固定的好待遇，要让待遇和业绩挂钩；3、不要限制收入；4、制定晨会、夕会、日评估、周评估、月评估；5、大量电话、大量拜访，要行销。开发新客户是服务老客户成本5倍。不但要开发新客户，最重要的是保证老客户。

第十四个忠告，要拥有市场，不要拥有工厂。拥有品牌，拥有客户；要先感应，后回应；先客户，后产品。要拥有客户，所以不要把钱花在工厂上，因为工厂的设备、土地这些都要折旧的，都是要重新更换的，只有拥有品牌，你就拥有了主导权，你拥有消费者，拥有市场，了解消费者的需求，就得天下的市场。制造工厂，帮别人打工，是属于价值链的低端，但是价值链的高端一端在研发，一端在市场营销，这就像微效原理，微效两头是最高价值。要先了解客户，不管做任何事情，先了解市场，再来回应产品的研发，满足消费者的需求。今天的市场首先是关注市场，关注消费者，然后关注需求变化。有了他们的需求以后，再来衍生产品，再来制造我们的后期服务。

赢利模式培训心得体会篇四

作为国网技术学院变电一班班长和电力公司赴国网集中培训

团队副领队、变电运行专业组长，我的总结分为五个部分：一、学院初识；二、军训感悟；三、学习方面；四、工作方面；五、生活方面。其中，工作方面又分为班级建设现状与思考和学员团队建设现状与思考两个方面，分别简要介绍自己班级和我学员团队的建设情况以及建设过程中的所感所悟，简要介绍班级、个人取得的成绩和我学员的个人成长情况。

一、学院初识：初来乍到，便被这人、这景深深感动。这里，群山青翠，鸟语花香；这里，社日珠联，灯彩炉温；这里，拼搏激情，团结挚爱；这里，师生情深，温馨浪漫！踏征程，慕华年，满怀希望的喜悦，我们在这里相聚；为德新，博笃行，肩负光荣的使命，我们在这里从头！

二、军训感悟：短短一周的军训，让人所想、所感、所悟已远远不同于中学时代，那青春年少的激情仿佛已逐渐演绎为一种对成熟的向往。下面是我军训过后所写的几句小诗：如果说：生命，是一眼清泉。那么：这源头，源自何方？是军训时挺拔的军姿，还是那嘹亮的号音？也许那是一种精神吧，自律而坚毅，像阳光里，那朵默默流泪的雪花儿，总会燃亮下一个冬季；也许那是一种力量吧，团结而自强，像两条河流美丽的邂逅，消失了自己，却拓宽了爱的河床；我想那更是一种向往，勤奋而不息，像每一个小小的生命，从针尖般的雨点到浩瀚无穷的宇宙。我不再只关注空洞的激情，表面的情怀与喜怒，而是更沉思于一种叫做“背后”的东西。也许人生的许多道理，都悄然隐藏于此。

三、学习方面：博学笃志，砥德砺行。志在高远，践行博学与实践相结合，做德才兼备之人。至今，主要学习内容有关枣庄实习、观看《供电职业技能培训系列片》（变电运行部分）、安全技能培训、《电气设备运行与维护》知识演示等。现将期间的所学、所感分别介绍如下：

枣庄实习，第一次零距离和变电站“亲密接触”。实习期间我们主要参观了翼云220kv变电站和枣北35kv变电站，对其

主接线图、运行方式，一次设备(如变压器、断路器、隔离开关、电流互感器、电压互感器、避雷器等)基本原理、结构和主要作用以及日常巡视、维护等常识均有了一定的了解。另外，实习期间也进行了一些实际操作技能的学习，如：断路器分合闸、挂接地线等。整体来讲，受益匪浅，无论是设备认知，还是实际操作，都让我们学到了很多，既增加了对各种设备的感性认识，又增进了对一些实际操作的“真学实干”。另外，现场处处充满着温情、充满着感动，比如领导几次三番的亲临指导、各位讲解师傅对其岗位的无限热爱以及对我们的无限热情。而最为令人感动，也是最让人难以忘怀的是，有一位师傅在讲完站内设备之后，还特别为我们讲了他在变电运行岗位上工作三十余年的切身体会，言语之间自然流露着那份对工作的热爱和执着，怎一“美”字了得。其中，师傅有一句涉及管理的话给我留下的深刻印象，他说：“我要求我的员工不要认为自己是在为公司工作、为工作而工作，而是在为自己工作、为家庭工作、为社会工作。”我想，这其中至少包含两方面的意思，一是变电运行岗位特殊，一旦事故，后果不可想象，轻则设备损坏，重则人身伤亡，甚至造成大面积停电、引发公共安全，因此，要求工作人员必须规范操作，不但要从企业职工的角度，照章办事，更要从自己、家庭、亲人、社会的角度，时刻牢记自己身兼“多重责任”，从严规范自己；二是师傅的言语间其实隐含了一种“以企业为家，与企业共荣辱、同发展”的管理理念，然而怎样进行相关的文化建设、制度建设，从思想的高度形成最广泛的统一战线，从生产环境上形成潜移默化的工作氛围以及从制度层面、操作层面形成有效的监督与激励机制引发我无限思考；另外，我认为应该在“以公司为家”这句话的基础上，再加一句“以公司为校”。其中，“以公司为家”，做到“公司全面照顾、员工全力以赴”；“以公司为校”，增进员工能力而又为公司效力。

铭记血的教训，恪守安全规程，养成良好作业习惯。枣庄实习结束后，为将站内日常工作规范化、流程化、形象化的予以展现，供学员学习，课程安排了《供电职业技能培训系列

片》(变电运行部分)录像的集体观看,使大家对倒闸操作的标准化作程序、站内设备巡视、检修基本流程等日常工作均有了初步的认识和了解。另外,为了加深印象,明确违规操作的危害,此培训片还特别加入了《违规操作事故模拟录像》部分,一次次令人震惊的场面,一幕幕血淋淋的教训,一出出人间惨痛的悲剧,巨大的视觉冲击以排山倒海之势,告诉我们,违章操作将让我们付出难以承受的代价,我们必须铭记血的教训,严格按照安全规程操作,养成良好作业习惯。

安全技能、实际操作,实训中感受心跳与喜悦。安全技能的培训主要包括三方面的内容:脚扣及三角板登杆、照明系统接线、消防安全及人工触电急救。其中,登杆看似简单,实则远非想象,需要相当的技术和体力;照明接线,我和搭档整体规划、运筹帷幄,心中有图、手中有序,以班级第一的速度出色地完成了任务;触电急救、心肺复苏,与死神争分夺秒,我们必须做好每一个环节,如:呼气量要充足,按压位置要正确,力度要适当,频率要适中等,这期间紧张与希望并存,信心与喜悦齐飞。

系统学习,自由调节,全面掌握站内一次、二次设备。可以说,这个月课程安排时间最长、也是最重要的课程便是《电气设备运行与维护》。这门课程主要通过上机点击观看,可以根据自己实际掌握的情况对各项内容进行详略调配,比如:熟悉一次设备的,可以重点看二次,内容选择以及时间安排,完全由自己掌握。该课程内容较为系统、全面,几乎涵盖了变电站内所有元器件,主要涉及设备基本原理、组成结构、日常巡视以及维护等四个方面,由理论原理到实物物理结构,再到其具体使用与维护,较之课本讲述更为直观、深入、完整和具体。

企业文化,功在当代,利在千秋,重在建设。企业文化是企业的生命之源,是企业存在的原动力和最核心价值的体现。学院助理、培训部党委书记黄保海老师给我们上了一堂发人

深省而又不失活泼生动的企业文化课。企业文化包括企业的宗旨、理念、精神等多个方面，其建设具有功在当代，利在千秋，不可估量的意义与价值，作为一个关系国计民生的大型垄断行业，涉及近30个网省公司，组织结构庞大，人员素质参差不齐，因此，国家电网公司企业文化的建设，必须以更广泛的视野，从大局出发，从可持续发展的角度凝练企业文化，并在此基础上，进行配套的制度体系建设，规范企业文化，保障企业文化无差别化执行。作为国家电网公司的一名新员工必须学习、深知公司文化，做一名公司企业文化的忠实实践者和大力传播者。

四、工作方面：团结的本质在于精诚合作、共同进步，具体体现于凝聚力的提升与战斗力的提高。任何一个组织的团队建设都是一个循序渐进的过程，需要集思广益、博采众长，不可能一蹴而就。我们按照公司、上级指示，对班级建设和学员团队建设均进行了有益的探讨，进行了摸索式的尝试。由于我不仅是电力公司20xx年国网培训新员工的副领队、变电运行专业的负责人，同时也担任了学院变电一班班长一职，因此，这一工作方面的内容主要包括班级建设的现状与思考和学员团队建设的现状与思考两个方面。

(一) 班级建设现状与思考。

通过个人报名、公开竞选等程序，很荣幸当选变电运行一班班长一职。职位意味着工作，工作意味着付出，只有在奉献中才能感受到真正的快乐，只有在快乐中才能真正的成长。班长一职象征着的荣誉，更意味着责任，在这短短的一个月内，我深深的领悟到了“没有规矩不成方圆”和老子“后其身而身先”的道理，凡事超前规划、严格管理，照章办事+灵活机动；凡事替大家多想一点、多做一点，以身作则+人文关怀，以“事未宣，纪先布，身未动，心先行。”为指导原则，和大家做朋友、做知己，时时为大家着想，处处为大家留心。

红歌会，是学院培训部在本月内策划召开的最大、也是唯一

一个各班级广泛参与的大型活动。我班本着以“最小的付出，赢得最大的收获”这一成本效益法则，精心设计、周密组织，集体参与，赛场上，六十个兄弟姐妹，心心相印，左右相牵，以一首《祖国不会忘记》向祖国六十周年华诞献礼，反响热烈，获得了三等奖。

(二)学员团队建设现状与思考。

首先，很荣幸成为公司选派到国网集中培训的一员，并担任副领队和变电运行专业组长，衷心感谢公司领导对我的信任和厚爱。按照公司规定，我的主要职责是和领队一起负责学员的团队建设，具体包括：1. 常规性工作，负责定期组织召开变电运行专业的周例会、协助领队定期召开学员集体月度会议；2. 非常规性工作，以“增进友谊、促进团结，提高队伍凝聚力、战斗力”为核心，策划组织学员广泛参与、积极参与、乐于参与的各类活动。

按照公司规定，定期召开例会，讨论学习、工作、生活以及团队建设问题，以达到工作上，相互支持、相互学习；学习上定期交流，互授学习经验、互送学习资料，及时帮助学员查缺补漏；生活上相互关爱、相互帮助，展现电力人团结向上得精神风貌的目的。至今，召开周例会3次，月度会议1次，取得的主要成绩汇总如下：

为规范例会召开时间、形式以及内容，经过几次例会的讨论，现已基本确定。

例会召开时间基本确定：每周四晚8：30；

例会召开形式基本确定：按照公司规定，周例会是分成两组定期召开的，其中，变电运行专业为第一组，其他专业为第二组，刚开始我们是严格照章执行的，但随着时间的推移，开始出现另一种声音，特别是输电线路专业赴杭州学习之后，两组合在一起召开例会的呼声高涨。这其中的原因可能有以

下两点：1. 两组分开召开，人员相对较少，讨论氛围不浓，特别是输电线路专业的3个同学赴杭州学习之后；2. 第二组涵盖专业较多，而每一专业人数又相对较少，因此，每周的学习讨论部分组织起来存在一定困难；3. 考虑到集体召开，有利于促进集体的大团结，可以使每一个学员都能够及时的了解各专业、各自的学习动态、工作情况以及生活状况，增进了解、增进友谊、促进团结。但是将分组讨论变为集体讨论也存在一定的不利因素，例如：对于第一组变电运行专业来讲，由于所学专业统一、组织队伍相对较大(14人)，因此，分开召开例会可能有利于我组每周的学习交流、讨论更为紧凑一些。总之，这两种讨论方式各有利弊，本着少数服从多数的原则，我们初步达成共识，采取集体召开的方式，报周老师请示。

例会召开内容基本确定：例会的内容由例会的宗旨决定，主要分为学习、工作和生活三大部分。具体来讲，1. 学习方面，常规内容主要有学习心得交流和资料“接力棒”传承。其中，学习心得交流方面可以根据当前学习情况和时间充裕情况，本着“严谨、活泼、创新、热烈”的精神，以灵活多样、喜闻乐见的形式组织讨论交流，例如：在学习任务较重、问题较多的情况下，根据具体情况，组织分组讨论，或者参考刘老师时间安排，邀请其参加答疑活动；在学习任务适中，问题较少时，可由每个专业选出1—2人，将近期学习重点梳理成文，并进行ppt演讲，其他学员进行提问和补充；在学习任务较轻，问题也较少时，可以进行专业之间的交流，也可举行类似于“问答竞赛”的活动等等。其内容也不仅仅限于专业知识，还可以涉及应用文写作方面的探讨、企业文化、公司文件的学习等等；资料“接力棒”，是指学习、考试等资料整理与无私奉献、传承，鼓励大家本着条理清晰、重点突出的原则，根据课上内容、个人理解，汇总整理学习资料以及列写考试提纲等，并无私地及时向大家提供、广泛、深入交流，以达到精诚合作、考前有备、学业有成、共同进步的目的；2. 工作方面，主要包括学管会的工作动态介绍与个人工作经验、感悟交流两个部分。其中，学管会的工作动态是

指由学管会成员及时传达学院、学管会近期的工作计划、工作重点、活动安排，以便我学员能够及时了解相关信息，提高警惕，积极参与、超前准备各类活动，例如：关于国家电网培训简报的投稿，完全可以根据各期简报内容安排，及时掌握简报稿件的内容需求情况，提高上稿率等；个人工作经验感悟交流，旨在提高大家领导艺术，熟悉各班班级建设情况，取长补短，相互借鉴，共同提高。3. 生活方面，旨在丰富学员课余生活，解决学员实际问题，主要包括组织活动讨论策划和生活问题反映两个方面。例如：开学初，我们针对学员之间还不甚了解的问题，组织了一次集体聚餐；月末，针对学员考试结束，学习较为轻松的情况，策划组织学员们打了一场羽毛球赛等等。

团队建设涉及学员的方方面面，不但要保证工作的全面、具体，而且要考虑工作的可操作性和可持续性，因此，需要我们集思广益，博采众长，发挥集体智慧。

目前，我们学员在学管会、班委会的任职总计16人，超过赴国网培训总学员半数，成绩斐然。但无职务者还有相当一部分人，我们必须从大局考虑，调动每一个人的积极性，欲打造一种“蜘蛛网状”的可扩展、学习型组织结构，群策群力，共同为学员的团队建设做贡献。我们团队的经营理念是“精诚合作，共同进步”，口号是“群策群力，其乐融融”，让更多人变被动接受到主动服务、让更多人锻炼成长，最终达到整个集体团队共同进步、其乐融融的局面。例如，学习上，设立相关负责人(可以根据专业情况设立多个，也可以实行轮流制)，负责主持例会的学习交流工作，具体内容包括及时了解学习、考试动态，组织协调资料整理，根据实际情况制定学习研讨交流活动方案，并负责组织实施等；生活上，设立连心员，负责主持例会的生活方面工作，具体内容包括活动策划，组织实施等；另外，为加强学员团队建设，规范学员行为，建议设立自律委员，负责适时组织学习学院、培训处、学管会、班级等相关规章制度以及量化考核的新方法、新动态等内容，做到每个学员都懂规章、讲制度，从而使学员能

够持经达变、把握先机，占据主动位置。

整体来讲，从入学报道，历经军训、实习、实训、上机操作等环节，至今，我学员在团队建设和个人发展方面均取得了可喜的成绩。团队建设工作有条不紊、步步为营，逐渐步入了正规；铭记公司努力超越，追求卓越的精神，内强素质，外塑形象，短短月余，个人发展成绩较佳。学管会、班委会中我当选成员总计16人，其中，部长级以上(包括：主席团、班长、部长、书记)者10人，比例高达62.5%。

五、生活方面：

总之，我们在这里相处融洽，已建立了深厚的友谊，意到浓处，忍不住胡诌了几句小诗，但我偶以新诗蔚寂寥，未曾古词叹生平，不大懂的古诗词韵律对仗，这首仿古的小词权当这短短月余来对我们生活的整体概述吧。

赢利模式培训心得体会篇五

我为何要来到黄埔训练营学习?这个问题一直困惑着我。刚开始公司领导通知我参加一个培训，我的心里很抵触，以为有什么好培训的，而且还占用了我的休息日的时间，平时工作那么忙，本想在礼拜天好好休息一下，这下泡汤了。可当我参加完培训后才明白，当初的想法错了，我为能获得这么好的学习机会而高兴。现在我才知道来到这里学习的原因是什么——为了生存！

也许有人要说：“有那么严重吗?我没学过不也过得挺好吗，也许比你还好”。我说你错了，举个简单的例子：人类最早还不知道如何使用火的时代，过得是茹毛饮血的生活，而正是为了更好的生存下去(这是动物的本能)通过不断的学习和经验积累，发现了火不但能烧烤食物，带来温暖，还可以照明，自从用火以后，人类就开始控制了一种强大的物质力量。从此才有人猿的真正区别，人才成为真正的人。用古人类学

家贾兰坡的话来说，“这个强大的物质力量——火，使形成中的人类逐渐确定了‘人性’，创造了自己！”。这说明人类本身进化的特点在于懂得学习，而学习的最终目的就是更好的生存。

现代社会，竞争激烈，人与人的竞争，企业间的竞争，政体间的竞争等等，无处没有竞争，如果想要立于不败之地，想要生存下去，那就需要学习更多的各种知识，提高自己的竞争力。多学一些知识就多一份成功的把握。因此，学习有那么重要，我又有何理由不去呢？(我要感谢公司领导给了我这次培训的机会，让我学习到了新的理念，开阔了视野，增长了见识。)所以，我觉得只要明确了学习的目标，端正了学习的态度，就能成功生存下去。一个积极的心态就是成功的动力，因此有什么样的态度，就有什么样的人生。做一名成功的人并不难，只需要：敬业、勤奋、忠诚、自制、进取、协作、热情的态度。

有了一个好的心态，就会用真情去工作，用感恩的心去工作，在工作中体会乐趣。一个人的态度直接决定了他的工作行为，决定了他对待工作是敷衍了事还是尽心尽力，是安于现状还是积极进取。你可以选择维持现状，也可以选择拼搏进取，这就取决于你内心是否热爱这份工作，有无工作激情和进取心。用不同的态度对待问题就会有不一样的结果，目标不一定太高，只要今天做的比昨天的更好。如果失败了，也不可怕，可怕的是你不知道是如何失败的，首先要从自己身上找原因，不给失败找理由，因为成功就在失败后面。对我们而言，无论做什么事情，都要记住自己的责任，无论在什么样的工作岗位上，都要对自己的工作负责。不要用任何借口来为自己开脱或搪塞，完美的执行是不需要任何借口的。

你养成良好的习惯，伟大离你也会不远了。这同样也适用于一个团队，如果团队中的每个人都齐心协力的一起努力那它一定会取得最好的成绩，这是我们追求的最终目标。

同样，一个企业想要获得成功，必须首先从引导员工有一个统一的心态做起，首先通过改进企业的环境(包括物质环境及精神环境)，给员工创造一个能健康成长的条件，其次可以给每个部门或班组间制定一个竞争机制，让每个人都感受到压力从而激发工作的热情，如以班组为单位可以互相pk业绩，看哪个班组计划或定额完成的好，有无工作失误，精神状态如何等等方面，然后综合打分，谁的分高可在月底集体表扬并奖励，由此可培养员工的集体荣誉感及责任感，进一步加强团队的凝聚力，真正形成一个“剑锋所指，所向披靡”的团队。最后在制度的执行上要严格，并监管有力，才能达到制度的作用。

世上不可能有真正的完美，但应该有一个追求完美的心态，并将其做为生活习惯。但如果缺乏对完美的执着追求，事事以为“差不多”便可，结果是：由于执行的偏差，导致许多“差不多的计划”到最后一个环节已经变得面目全非。

成功取决于态度，成功也是一个长期努力积累的过程，没有谁是一夜成名的。所谓的主动，指的是随时准备把握机会，展现超乎他人要求的工作表现，以及拥有“为了完成任务，必要时不惜打破常规”的智慧和判断力。知道自己工作的意义和责任，并永远保持一种自动自发的工作态度，为自己的行为负责，是那些成功之人和凡事得过且过之人的最根本区别。

以上就是我参加训练营这些天自己的一些感想。

为何此次训练营会给我留下如此深刻的印象?这与他的教学方式有很大关系，此次培训课以学员为中心的el式学习，与原先以讲师为中心的pl式学习有很大不同，讲师与学员是互动式的教与学，pk始终贯穿始终，并加入了体验性感悟与现场突破练习，通过理论宣讲，案例分析，各个团队的实际比拼，以及角色扮演、教学游戏等方式让你在现场就可立即将所学知识运用到实际操作当中去，并借助音乐，灯光，肢

体操练，影片展示等多元化的训练方式，能让人特别直观的感受到所讲理论的效果，加上主持人的专业，讲师的优秀和助教的热情，使你能很快地融入到现场的气氛当中去，因此给人的印象特别深刻。