

最新催收培训收获 公司新人入职培训心得体会(通用9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

催收培训收获篇一

20xx年7月13日上海临港新片区投资促进服务中心举行了为期三天半的新员工入职培训。由于是公司建立以来第一次正式的员工培训，故各位领导与同事都极为重视，服务中心的顾长石主任、招商1部的王勇主任、企业服务部的郭延齐主任等均有参与其中。虽然只有短短的几天时间，但是我却感触颇多，并汲取到了大量的知识与感悟，具体有如下几点：

本次的培训在顾长石主任与我们的互动中拉开序幕。在互动中，顾主任反复提及三个意识令人印象深刻，它们分别是大局意识、集体意识和奉献意识。我们需要不断地在学习与工作的过程中强化这三个意识。

“全局意识”，是指要站在全局的立场考虑问题，表现在政治上是一种高度的觉悟，表现在思想上是一种崇高的境界，表现在工作上是一种良好的姿态。要求我们用正确的思路来思考解决当前存在的问题，就是要求我们要有超前的思维，要有悟性，有创新精神，而不是仅仅做好自己负责的那一方面的工作了事。要始终保持开拓进取的锐气；要牢记“全局意识”，自觉适应目前形势发展需要，不断增强使命感和社会责任感，提高自身能力素质和调整好精神状态，为公司的发展献计献策，贡献力量。

“集体意识”，是指群体成员共同具有的信仰、价值观念和规范准则等，是共同性和特殊性的统一。而在单位中，它体现的是一种组织意识。这种意识是公司员工对公司目标的认定和实现目标所具有的信念和意识，以及对公司的感情和归属感。集体意识的形成不是要求员工需要牺牲自我，相反，挥洒个性、表现特长能够保证员工共同完成任务目标，而明确的协作意愿和协作方式又能够助力于产生真正的内心动力。在一份工作中，所有的活动都要围绕一个共同的目标开展。但团队的各个部分甚至每一个人都是相对独立的，每个人都有自己的目标和任务，都需要独当一面。在团队中的每一个成员都不能以自己为中心，杜绝自以为是的态度。集体意识表现为团队全体成员的向心力、凝聚力。“心往一处想、劲往一处使”，真正的把自己看作是团队的一部分。集体意识的培养取决于单位中的每一位成员。作为单位的一份子，我们每个人都要提高集体意识，通过提高意识，我们会培养自己的表达与沟通能力，培养我们主动做事和敬业的品格，培养宽容与合作的品质，更能帮助培养我们的大局意识。

“奉献意识”，是指对自己事业的不求回报和全身心的付出。对个人而言，就是要把本职工作当成一项事业来热爱和完成，从点点滴滴中寻找乐趣；努力做好每一件事、认真善待每一个人，全心全意为单位里的各项事务进行工作和服务。

招商引资工作是一项充满着挑战性的工作，尤其是对于我们这一批刚从校园这座象牙塔走出来，并且缺少一定工作经验的群体来说。所以在这次的培训中，我们招商服务1部的王勇主任也重点提出了我们需要在工作的过程中不断地提升自己的业务水平，为今后能够做好招商工作奠定一个扎实的基础。

（一）、敏锐捕捉信息

在具体的招商搜寻过程中，捕捉招商信息至关重要，对信息的分类和筛选上要学会广泛对待重点处理，对有价值的信息要判断是否符合本地区的产业发展要求，如果缺乏一定的判

断能力，即使很有价值的信息也会容易错过。当然，判断的前提取决于对项目和本地区资源禀赋的了解。

（二）、善于沟通

某种程度来说，招商的过程就是一个沟通的过程，项目信息的互换都在沟通中完成。一旦项目落户，也证明是对你沟通能力认同的结果。对于我们刚刚从事招商工作的新员工来说，阅历浅、社会资源贫乏等不足的存在是正常的，因此我们需要多出去接待项目，并敢于多与客户去沟通。而这其中需要注意的一点是，客户与我们而言，双方都是平等的。正因为客户有诉求需要提出，我们才会对此给予服务，所以我们需要在沟通的过程中保持一个不卑不亢的态度，而不是因为对方是客户就先入为主地自降身价。

（三）、增强专业性

临港新片区的产业划分主要以集成电路、人工智能、生物医药、航空航天、新能源汽车、装备制造、绿色再制造这七个为主。专业招商人员可以依据自己的分工，对某个产业在国际国内发展的方向和趋势进行系统的分析，对其产业的细分和布局进行深入的研究。其次，还可以根据产业的区域来确定人员招商的重点，并做好信息互通共享工作。

（四）、具备基本的素质和涵养

首先，招商人员把招商这项工作作为一项事业来做，要有执着不悔和永不言败的精神。其次，专业招商人员在招商过程中，既要热情、大胆、自信、谦虚，又要在和客商接触中保持不亢不卑平等相待的心态。第三，专业招商人员善始善终要有一个“韧”的思想准备，对于认为好的项目和可靠的信息就需要我们通过不懈的努力和反复的做工作，以“韧”劲来打动客商。

（五）、做好知己知彼

当确认信息后，我们就需要想方设法了解该企业的经济状况，发展潜力，目标取向等等。比如对方如果是家技术性的企业，我们就需要了解到对方拥有着多少专利，由此来判断对方的专业性是否强。但是这也不是唯一的衡量手段，还要了解对方如果有产品的话是处于哪个阶段，是处于研发又或者是市售的阶段。除此之外，还需要对对方的盈利模式进行分析。总之，只有做到充分了解之后才能在后续的谈判阶段做到游刃有余、有的放矢。

（六）、做好后期的服务

对于已经签约的项目，作为招商人员不能认为工作的结束，而是，这个项目工作的重心从上个阶段向另一个阶段转移的开始。项目的落户是招商引资工作的重要环节，它是一个承上启下的关系，说明经过艰苦的谈判和努力的成果。同时，它既是对我们在谈判过程向客商承诺和介绍情况是否真实的一次检验，也是关系到客商是否给我们继续进行以商招商正面宣传的一次检验。在这个过程中，我们一定要给客商创造一个宽松的环境，不能给他们带来任何的麻烦，该解决的问题要尽快的办理。只有拿出百分百的热情和诚意，才能做到全心为企业服务。

招商服务1部的赵川老师在为我们讲解产业政策介绍时，适当地引入了不同的案例来加深我们对政策的理解。在这场生动有趣的培训中，我也对招商人员在接待大小企业中所需要掌握的能力有了自己的感悟。

（一）、对项目的研判和筛选能力

招商引资有时会有很多的信息，也会出去许多的客户与企业。但是比方在接待了10家企业，能够获得1家或者2家有投资意向的企业就算是有成果了。因此，如何对项目信息的前期进

行分析、筛选非常重要，它可以让我们少走弯路，节约财力和时间。但是这并不是说在接待企业时觉得对方意愿不是很强烈就改变自己的态度。我们不管接待任何一家企业，不管对方意愿的强烈，我们都应该秉承着一样的态度，耐心为对方讲解我们临港新片区的优势与各项产业的优惠政策。

（二）、了解政策、熟悉政策、应用政策的能力

作为专业招商人员，要充分的了解我们临港新片区的招商政策，包括奖励政策、优惠政策、人才政策等等。此外，对一些专业领域中的术语也要略知一二。不然，客户一问你三不知，就会对你失去交谈的耐心。当然，我们也不能乱许诺，更切忌说大话、空话、白话、虚话。

（三）、临场发挥的能力

在招商引资过程中，要能够察言观色，研究分析对方的心理，要学会根据对方提出的问题和情况随机应变，并立刻作回应和解答，不要说“这个问题我做不了主、那个事情说了也不算”之类的话，这样，会造成客户对你的不信任，同时，也容易让谈判陷入冷场的尴尬局面。

（四）、综合协调相互沟通的能力

招商引资是一项系统性的工作，涉及到方方面面和各个处室与部门，特别是在项目决策过程中，一定要和相关处室比如高科处、金贸处等密切沟通，让他们对项目有个基本的了解并咨询他们的意见。这就要求我们招商人员既要清楚项目可行性报告的内容，又要对项目建设的必要性、可行性有个基本的说明，为项目顺利落户打下基础。

能够加入临港新片区投资促进服务中心，成为招商服务1部的一份子，在这样一个具有国际市场影响力和竞争力的特殊经济功能区的环境中工作，我感到非常的荣幸，但同时也感觉

到肩上担子的沉重。

作为一名新人，我觉得在初涉阶段，我首先需要多像单位中的前辈和同事学习工作经验，这也是我目前最为缺乏的。同时这也是极为重要的一点，因为学习工作经验能够帮助我在工作中少走弯路，提高工作效率和工作质量。

另外团队精神在一个团体工作中扮演着一个很重要的角色，就像是催化剂一般，能够使团体更好更快地完成工作任务。所以我在今后的工作中要秉承着一颗以大局为重的心，从整体出发，永远将整体利益优先于个人利益，积极地团结各个部门与同事，以达到整体的最优目标。

鉴于临港新片区目前有着空前未有的热度，所以受到了来自各方面的关注。而新片区各产业的相关政策也时刻保持着更新。这就要求我今后需要不断地去学习政策，理解政策。

最后，我总结认为招商人员其实是单位甚至是临港整个区域的形象代表。因为出去与企业或者客户沟通不单单是代表着我个人，更是代表了我们的投资促进服务中心，代表临港新片区。因此我还需要时时刻刻鞭策自己锻炼出别出心裁的谈判技巧和分析判断能力。实践是最好的老师，我希望以后能在无数次招商进程中洗礼，成长。怀感恩之心，做兴邦之事。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

催收培训收获篇二

临床医学实习活动已经结束好长时间了，但是直到今天，实习留给我的记忆仍是历历在目。我不知道那些感觉、那些思路要在我心里停留多长时间。自打有了那样一些经历之后，整个人都有所变化，现在仿佛还在变化着。

通过实习，我感觉作为一名医务工作者在日常工作中要注重以下几点：

第一，要注意个人形象。这个问题似乎从来都没有在入科教育中提到过，不过，相信很多局外人，包括医学生印象中的医生都应该是如江口洋介般玉树临风的——虽然，实际情况可能让你大跌眼镜。跨进病房那一天起，你就成了一个准医生了。尽管医生在中国的地位并不高，尽管整个病房谁都想支使你，但是，咱不能自己把自己给看扁了，更何况，没有病人会一开始就充分信任一个胡子拉碴、白大衣皱巴巴的医生。所以，请注意你的形象，从头到脚，从外到里，干净整齐，清爽精神。

第二，请不要迟到。这是个通病，有很多人都是踩着点冲进病房的，不论是实习的，本院的，还是进修的。在心内科实习的时候，卢老师曾经要求实习同学7点进病房量血压，住院医师7点半到，主治医师8点到。提倡向外科医生学习，养成早起的好习惯，向床位上的病人都问候一下“昨晚睡得好吗？早饭吃的什么？”，病人也都会把你当成床位医生而把你的带教晾在一边（这种喧宾夺主的现象在实习中发生的概率是很大的）。

第三，口袋里的东西。白大衣口袋里首先要放个小本子。那上面密密麻麻写满了东西，有希奇古怪的医嘱、综合症、药

名和用法，有今天要请的会诊要开的化验单要写的阶段小结，还有各种各样的电话，各个科室的、各科住院总的、老师的。这是你实习的见证，那上面写满了你的快乐、伤心、钦佩和怀疑。(我至今都舍不得扔)记得不要拿医院里的纸张记东西，不好看，容易丢。其次有听诊器、手电筒、压舌板。再次多半有手机，建议查房的时候放到震动或者关机。否则教授查房查得正起劲的时候被你的铃声打断了思路，影响实习成绩。其次可以装些不容易找到的化验单什么的，这样可以省下很多寻找的时间。

第四，如果可能的话(我强调的是如果可能，因为这属于小概率事件)，在进一个科前先把相关的书本内容复习一下。事实证明要这么做是相当相当困难的!但是，还是要尽量做到。做不到就边实习边看，这样的记忆是很深刻的，有些甚至终生难忘。

第五，要有自信。当然，自信的前提是要有扎实的基本功，这样做事才能得心应手。要敢于主动争取承担某项任务，才能争取到提高锻炼的机会。在现在这个竞争如此激烈的社会里，不善于推销自己的人常常会失掉许多很好的机会，不利于自身水平的提高。在实习阶段，有许多动手的机会都要靠自己争取，你的自信也会让患者更加相信你的医嘱。

临床实习的几个来，我接触了许多党员，他们之中有教授、有住院医师、有护士，他们职务虽不一样，但对工作的执着和热诚，对病人负责的态度却是一样的且持之以恒的。与他们相比，我们相差甚远。我们对工作远没他们那么执着和热诚，那么精益求精。我们刚去实习的两个月兴致高昂，什么事都抢着干，每天去得早走得晚，渐渐地，有些同学就坚持不住，开始迟到了。而我，虽然从不迟到，但也不像以前去那么早，工作热情也没以前高了。想着刚去实习那会儿，只要听说哪个病人有异常体征，不管那病人是不是我管床或是不是我病区的，我都会去看，去摸，去听。可现在，除了我管床的病人外，其他的病人我都不怎么关心了。是自己都知

道，不用看了吗？应该不是。往往是自己以为知道了，其实还不知道。医学博大精深，千变万化，同样一种疾病在不同病人身上的表现往往不尽相同，这就需要我们多接触病人，多思考，多总结。在与病人的接触中我们往往可以获得对疾病诊断极有帮助的临床资料。在这方面，我还做得不够，因为有很多病例其实这一生可能也只见过一次，毕竟将来不是全科医生，但是仅仅是一次却是毕生难忘。

实习过程中，我还学会了处理各种的人际关系。科室里面，医生和护士的关系，医生和医生之间的关系，医生和病人及家属的关系，下级医生和上级医生的关系。最大的体会就是低调——别把自己看得太了不起。‘三人行，必有我师’，上级医生当然不用说，护士老师也相当棒。有一个闭式引流，我去给水封瓶装生理盐水。钳子很不好使，那个金属的盖子怎么也打不开，护士老师上来几下就开了；病人也非常值得尊敬，需要我们的关心，大家互相尊重互相信任，才能战胜我们共同的敌人——疾病。

现在我已经是一名医学研究生了，在医学路上还有很长一段要走，但实习的学习生活会一直影响着我。

医院入职培训心得体会

催收培训收获篇三

在短短的三天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升服务水平的系统的业务知识。当然，这只是总行给我提供了一把掌控世界金融新领域经营的钥匙，今后我仍要进一步地学习、深造、提高。下面我从以下几个方面进行汇报：

这次培训班是由我们来自全国银行各分行的39名学员组成的，讲师是从美国启明全球研究院上海启明金融管理学院请来的曾志尧教授。培训时间虽短，但曾老师利用自身得天独厚的

全球化资源和专业知识优势，向我们灵活多样地讲述了“全球教育”和“全球企业”的新概念。

我们这次学习，老师采取互动的方式，我们共分5个小组，老师鉴戒先进银行实行服务品质的案例与学员们研讨。并进行分组讨论，学员们针对服务礼仪与无缝交接服务流程实况演练，并进行声音肢体语言的练习和多媒体课件与教学。

礼仪迎宾接待演练中，我感到：

2、保持亲切的微笑；

3、双眼平视客户的眼睛；

4、身体微微向前倾约30度，点头示意表示对客户的欢迎等等都非常适用。

在处理投诉中，我们要注意：一是建立良好的心态。当客户向你表达对银行的任何抱怨与不满时，你就是代表浦发银行负责处理客户的情绪。我们常见的毛病心态是：这又不是我引发的，或者这不是我们银行的错，为何要我处理？因此，就对客户的抱怨与不满，进行一连串の説明、反问与推托，反而使客户情绪不断积存、抱怨越滚越大。当遇到客户对我们的服务不满时，尽管不是由于我们自身的毛病，也应当主动向客户表达歉意，此时的道歉是针对客户产生的“愤慨、动气”的情绪而表示歉意。并不意味着我们承认事情本身的毛病。适当的致歉可以立刻缓和客户的情绪，有助于客户后续的处理。另外一点是我们在柜面服务中常常遇到的：客户的需求与我们的制度产生冲突时，客户产生的不满情绪。这时，我们在客户眼前不要急于先搬出银行的制度，可以心平气和地帮客户想想变通问题的办法，同时委婉的告知客户我们的风险点，展现出我们处理事情的热情与恳切。

通过这种形象化的训练，使我认识大堂经理工作的重要性，

它是提高零售银行业核心竞争的关键之一，更是大堂经理、客户与柜员之间的纽带，大堂经理专业素养的完善，对于创建一流的行业服务至关重要。

催收培训收获篇四

上学时，“业精于勤荒于嬉”七个大字被贴在黑板上方，每每抬头便会看见，当时不甚理解，“不就是告诫我们要勤奋读书吗！”心中不由的这样想。

毕业后，匆忙走上了工作岗位，因为工作性质是销售的原因，压力非常大，看见别人出业绩心中会暗暗着急，很长一段时间都会纠结为什么没有别人的业绩好。到最后拿了“最佳新人奖”，才发现是因为之前没有比别人更勤奋，没有比别人更了解自己的产品。

昨天听x行长对我们的寄语，“业精于勤荒于嬉”这句话又勾起了我的思考。

业，不仅有学业还有职业和事业。学业伴随我们一生，不因离开校园而结束。不断的学习有利于我们工作的开展，在工作中又能学习到各种新知识，还能检验所学知识的正确性、实用性，真正做到学以致用。如果将毕生所学孜孜不倦的贡献于职业，那么这份职业也就成了事业，事业不以成就言大小，看似奇绝才最平常。就现在而言，我要学的东西太多了，不仅要学习理论知识，还要学习业务技能。而且我相信，往后这种学习的状态会一直持续。

我们选择了一个行业，就应该全心全意的爱上他，力争做一个精于此道的能手，这不是妥协，而是努力开辟人生的新篇章。而怎样让自己做到更好呢？这需要我们拿出勤奋刻苦的态度。就业压力越来越大的今天，越来越多的年轻人倾向于选择稳定保险的工作，这本没有错。然而你选择了这样的工作并不等于就给了你懒惰的借口。对于这样的工作机会，我

们应心存感激，能够回报他的唯有勤奋刻苦。这不仅是为单位，更为自己能够成为一个完善的人，一个时刻在进步成长的人。而“勤”要怎样做到呢？我想，这包括：勤学、好问、乐读、善思。

我们的身边面临很多诱惑，又因为心浮气躁，年轻人更容易爱上无益于身心的消遣方式，比如网游、麻将等。孔子说：君子之德风，小人之德草，草上之风必偃。健康的娱乐活动正如这君子风，将整个企业的灰尘除去，朝着一个方向前进。

不管你的过去如何，起点在哪里，失去了勤奋的态度你终将落后于他人。相反的，你拥有了勤奋刻苦这个法宝，即使起点低也会迎头赶上的。

这次培训时间很紧，业务知识点多，强度大，但只要我们端正态度，勤学苦练，相信一定能够完成学习任务，可以早日走上工作岗位。

以上是首日见面会上听x行长发言所感。

催收培训收获篇五

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，每节课程都给我带来了新的思路 and 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。

新人入职拓展培训心得体会

催收培训收获篇六

短暂的一周培训结束了，然而留给我们的启发及思考却刚刚开始。借此机会来谈谈我的培训心得并提出一些建议。

培训第一天□x月x日早上，一群充满朝气活力的新员工相聚在院办公楼13楼第一会议室，至此拉开了培训的序幕。从大家的自我介绍中，我们相互了解了对方，并从中看出了大家的激情、团结以及为院发展做贡献的决心；从x院长的讲话中，我更加深刻的认识了院发展历程以及光辉业绩，从中看出__院蓬勃的生命力及美好的前景，从x院长的希望和要求中，我们明白自己身上的责任及发展的方向，这也必将激励我们在以后的工作中更加努力，为院作出更大的贡献。从x主任的对院发展战略规划的演讲中，我们明白了院的发展战略及方向；从钟主任的讲解中，我了解到员工职业发展路径以及福利待遇、职称评定等与自己息息相关的事情。

培训第二天，无论是于主任的讲解还是x主任的讲解都是从设计方面来阐述的，从中我们明白了设计工程及各专业之间协调的重要性，加深了对设计工程及设计理念的理解，更重要的是让我们明白了质量是一个企业生存的根本，无形中向我们敲响警钟：在以后的设计中谨慎、细心、把质量放在第一位。

培训第三天，全天内容为x老师讲授的项目管理，从中不但使我们学习到一些简单的项目管理知识，也让我们知道项目管理人才培养的迫切性和重要性。使我们明白要成为一个复合型人才，只懂得设计是远远不够的，还要在工作中培养自己项目管理的能力。所以通过这样聘请社会上一些知名的人士来讲授意义重大。

培训第四天，从x总的讲解中，我们更加明确了学生与职业人士的不同，明确了如何从“学生时代”尽快走上工作岗位，适应工作岗位，最重要的是他提出树立目标的重要性，有了目标才有了努力的方向，工作的激情，这些都将牢记于心。另外x主任的讲解使我们明白了院信息化发展的过程和方向，这些都使我们更快地适应院工作环境。

催收培训收获篇七

“绿润生命，盛及未来”20__年对于我这个新老师能考上__表示感恩，对于这次的岗前培训也表示荣幸。通过这次培训我自己表示受益匪浅，从改变地位的转变到教学方法、教学质量都对自己产生了积极影响，让自己面对以后的教学有了更好的教育机智。

“有所得”通过这次培训，了解到对我自身综合素质，修心养性都是难能可贵。也了解到学校的中心工作是教育，教育的根源是靠教师引导。学校工作离不开教师，而我们新进教师则是教师队伍的重要组成部分，也非常感谢各位老师、校领导在百忙之中给我们新教师带来营养颇丰的精神粮食。

“为人师表”成为我们每个新老师的座右铭，因为我们教师的一言一行，不仅代表着自己的修养，更代表__教师团队。我们所承担的任务不仅是向学生传授知识，更重要教会学生如何做人。这就对我们教师提出了严格的要求，让老师要有健全人格，优良的品行可以言传身教。我热爱老师这个职业，崇尚教师。我会将教书育人当做自己的一种崇高追求，尽自己全部力量成为一个德才兼备的体育教师。

“教学方法”上面讲到我认识的教学方法，特别是杨校、梁校讲到的“导学案”。学生只有自己动手才能体会到从做中学，教师要发挥自己角色，在这过程中学生才能在教师带领下掌握所需知识，在教学过程中还要因材施教，针对不同对

象采用不同教学方法。

“一颗爱心”要当一名合格教师，既要有对教育无限忠诚，循循善诱，还要对学生一片爱心，通过无私的爱来激发他们求知欲。培训老师曾说过“考80分的同学要爱她，因为以后有可能是你的同事，考不及格的同学你要爱她，因为以后有可能他会当老板，给学校做贡献”。如果我们始终是舍本逐末，到头来只会是事倍功半。教师传道、授业解惑。我们要引导他们做个对社会有用的人，要成为他们人生过程中追逐的目标。这句话最好的解释就是——教育的一切都源于爱！

最后，我会用青春的热情点燃自己事业之光，更要为学校的发展贡献出自己的努力，实现自己的价值。今天，我为能进__而骄傲！明天，__能为我教出的孩子而自豪！

催收培训收获篇八

新员工在加入一个新的组织后，首要的也是最基本的要求就是做好自身价值观与企业理念的统一。价值观是决定人的行为的心理基础，如果新员工每天都在做与自己价值观相违背的事情，时间长了就容易产生负面情绪，必然导致工作效率低下。

因此，药店要通过药店新员工培训来帮助新员工树立正确的价值观，且与药店自身理念达成一致，为共同的目标而工作、奋斗，只有具备良好的职业心态才是成功的基础。

新员工在进入企业的当下，面对全新的工作环境与陌生的同事，还有企业文化、产品等，难免感到茫然不知所措，这个时候，企业如果不重视新员工对岗位职责、任职要求、工作目标等了解需求，员工就很容易迷失方向，认为企业不够重视自己等，进而产生对企业的的不满和怨愤。

对于药店员工来讲，相对于其他门店员工，需要更加专业的知识和技能。因此，药店要让新员工尽快适应岗位要求，以免新员工产生挫折感，在新员工培训期间，基本知识和技能的培训是至关重要的一环。

新员工职业生涯规划培训几乎是所有企业在进行新员工培训过程中的一个重要模块，目的在于帮助新员工确立个人发展目标，并引导新员工向企业目标靠拢。企业也会为新员工提供职业发展的条件与机会以实现企业与个人的共同进步。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年（20xx-20xx年）发展目标规划”、“xx-xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

催收培训收获篇九

有幸与友兰中学结识，有幸靠自己实力考入友兰。儿时我的梦想就是当一名教师，“桃李不言，下自成蹊”是对教师职业的高度赞美。

从11月11日开始，学校为今年新招收的年轻教师进行为期4天的‘岗前培训，培训内容涉及：角色的转化，学校教学模式讲解（自主学练，一课一自习），如何快速成为一名优秀教师，青年教师的快速成长，班主任经历分享等。通过这些天的学习，我意识到“一课一自习”是友兰特色，各年级领导对我们寄予深切厚望，深受感动。同时也明白没有一份工作是容易的，不管从事何种职业，你必须付出，你必须热爱，勤勤恳恳，脚踏实地，认真完成每一项任务。

目前，我对自己的要求是做一名合格的人民教师。如何定义“合格”，我认为需具备以下条件：1. 师德。教师职业有其特殊性，“学高为师，行为示范”，学生具有模仿性，教师不仅传授知识，更在于对学生潜移默化的影响，教其如何做人。2. 热爱。你要热爱这份职业，热爱学生，做到爱岗敬业，课前认真备课，专研学生，专研教材，做好课后反思。

努力，竭尽全力做一名学生喜欢，家长认可，领导重用的合格教师。