

最新培训达到的目标 培训完感受心得体会要素(优质10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

培训达到的目标篇一

培训是提升个人能力和素质的重要途径之一。参加培训不仅可以学到新知识，还可以提高工作效率和个人竞争力。在参加培训结束后，总结自己的培训感受心得体会是重要的，有助于巩固所学知识并提升思考能力。本文将就培训完感受心得体会要素进行讨论。

首先，培训完后的感受是评价培训效果的重要依据之一。在培训过程中，我们会接触到各种吸引人的新知识和技能。而在培训结束后，我们需要思考自己真正从中学到了什么。我们可以回顾自己在培训期间的学习记录、笔记以及培训课程资料等，从中寻找自己的收获和成长。而这种感受的总结不仅有助于我们备忘和回顾，也更好地反应了培训的实际效果。

其次，对于培训感受的总结应该具备客观性和积极性。在总结感受的时候，我们需要做到客观的看待培训过程和结果。特别是对于培训中的一些问题和挑战，我们需要客观地分析原因和解决方法，以便更好地面对类似的情况。同时，总结感受也应该注重积极性，即正面看待自己的收获和成长。不论培训遇到多少困难或挫折，我们都应该看到自己付出了努力并取得了进步，这样才能更好地激励自己继续学习、进步。

第三，培训完的感受还应该包括对培训内容和方式的评价。在培训中，我们会接触到大量的知识点和技能要求。总结感受的时候，我们应该针对培训内容进行评估。培训内容是否

丰富、实用，培训方式是否生动、互动，这些都是我们需要关注和反思的。我们可以思考自己在培训中对于不同内容和方式的反应和理解，并给出自己的建议和改进意见。这样，不仅可以帮助培训机构更好地改进培训方式和内容，也培养了自己的批判性思维和创新能力。

第四，培训感受的总结还应该包括对自身改进的思考。参加培训不仅是为了学到新知识和技能，更重要的是提高自身的工作能力和素质。因此，在总结感受的时候，我们应该思考如何将所学应用到工作中，并反思自己在工作中的不足之处。我们可以从培训中学到的成功案例、实用工具和方法中，汲取经验和参考，努力将所学转化为实际工作中的成果和改进。

最后，总结培训感受还应该形成一个持续学习的习惯。培训只是个人学习的一个环节，持续的学习才是提升个人能力和素质的关键。因此，在总结感受的同时，我们还应该思考未来自己的学习规划和目标。我们可以制定一个明确的学习计划，包括具体的学习目标和时间安排，并不断反思和调整自己的学习方法和策略。只有形成持续学习的习惯，我们才能不断进步和成长，并更好地应对未来的挑战。

总之，培训完感受心得体会要素包括对培训效果的评价、客观和积极的看待、对培训内容和方式的评价、自我改进的思考以及持续学习的习惯养成。培训感受的总结不仅可以帮助我们巩固所学知识和技能，更重要的是提高我们的思考能力和综合素质。希望通过对这些要素的思考和实践，我们能够在未来的培训中取得更好的效果和成果。

培训达到的目标篇二

时间的流逝总是在那不经意之间，短短的7天培训已经结束，但心仿佛还留在广州，留在美丽的华师大校园，留在那精心布置的课室。那爽朗的欢声笑语、那激烈的讨论、那尽情的歌唱，仍然在我耳边回响；那一张张熟悉的笑脸、那一幕幕温

馨的场面，仍然在眼前跳跃。时间虽短，但我收获颇丰。

熊少严老师主讲的《班级、群体、班集体经营》理论性很强，但熊老师结合实际案例讲解分析，生动易懂，其中让我记忆深刻的是：教师是未成年学生的“重要他人”，是班集体风格的决定性因素，是师生沟通的定调人，是最重要的教育资源。

高广方老师主讲的《成为一个幸福的教师——教育：从改变自己开始》，虽然在过程中很多学员提出了质疑，但她提到的一个名词“纠错教育”对我触动很大，在我们现在的教育教学过程中，很多教师(包括我)都是在寻找学生的错误和不足，然后教育他们必须改正，而人性最深刻的原则就是希望得到别人的赏识，这一点恰恰是我们最容易忽视的一点。

韩裕娜老师组织的团陪活动，其中的游戏对我们这些成年人来说，可以说都是一些比较“幼稚”的游戏，但就是这些“幼稚”的游戏我们大家却失败了，在总结失败的原因的时候大家都从中悟出很多道理。

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](#)

[搜索文档](#)

培训达到的目标篇三

一个月的时间就这样很快的结束了，回顾自我这月以来的工作，能够说是有很多地方值得反思，学习；作为一名销售人员，我的工作任务主要是维护市场，发货回款，市场中有4名客户需要服务好，在这当中会有很多不到位的地方，我需要多反思，总结，多请教学习，我相信自我会做好，可是这些都需要自我一向不断的努力下去，我相信自我会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮忙下，不断加强自身建设努力提高，总结起来有以下几个方面。

一、本月x客户5月计划发货250吨，回款30万；实际发货371吨，回款33.1万□x客户计划发货150吨，实际发货376吨；计划回款20万，实际回款60万；合计发货747吨，计划400吨，超计划347吨，完成率为186.75%。本月盐都市场发货主要是因为当地土地价格及粮食价格原因，老百姓大都是以15—15—15为主，在追肥上头主要推广能26%尿_（因市场原因只能销售一款追肥）。

三、目前_区域相邻市场客户存在价位不统一存在竞价现象，_等地以低价报价致x区域，致客户推广困难，目前出现互相砸价现象，如不加以整治市场会越来越混乱，客户的信心会越来越低落，最终受伤的是我们公司，当然我们也在进取处理此等事件；目前_客户家中的货物所剩不多，盐都所剩15—15—15为主并且还是严重结块，5月新产的货，打电话投诉，相关人员给出一套手续，等处理完市场已经结束，此刻正是用肥高峰期，那我们能做的是尽量安抚客户，摔包销售，把市场需求放第一位，那么摔包费用谁出呢？公司出要走一套流程，客户出，客户心里本就抱怨，期望公司在生产这块要严把质量关，结块等事件很头疼异常是农业用肥高峰期；大丰市场库存比较零散硝硫基、玉米肥、追肥等都有点，可是每个品种库存量较少，大丰立刻迎来打算定肥时期，我们要把活动搞在前面，搞的有声有色。

四、目前各市场受大环境影响，各家肥料价格都比较低，中东15—15—15，1760送到，五禾丰15—15—15，1800送到(活动支持尿素1600每吨)，此刻尿素都1750了，优势很大，销售压力同样空前的大，可是我们还是要脚踏实地，拼尽最后一口气。

五、本月片区经理来市场拜访客户，异常x市场□x经理为客户扫除心中担忧，使得客户十分有信心，销量也上去了。

六、下月计划安排：下月计划发货400吨；营销动作：示范田建设2场，农民会3场，门店促销5场，不干胶200张。

销售培训感受总结

培训达到的目标篇四

通过学习培训，使我进一步运用所学知识提高工作能力和方法。学以致用学习的主要目的是应用，通过学习结合实际，立足岗位创优，把所学的东西转化为工作开展的思路和方法，促进工作取得实效的本领和能力，提高工作效率，这才是学习培训的根本目的。作为一名执法人员我深刻地认识到自己身上的责任更加重了，要确保每一件经手的土地违法案件均做到事实清楚、证据确凿、程序合法、适用法律法规正确；质量上严格要求，精益求精，这次学习培训使我认清了自己岗位的重要、认清了自身的不足和努力方向，拓宽了视野，在今后的工作中将站在更高的角度去思考自己的职责，严把案件审查关，充分发挥自身的作用。

通过学习培训，使我进一步牢固树立正确的人生观和价值观。社会在不断的进步与发展，但在当今社会里仍然充斥着各种诱惑，人的思想和观念难免会受到金钱和利益的诱惑与腐蚀。作为一名执法监察局的负责人员，我们应该深知自己所从事的行业的重要性，面对各种诱惑，这就更需要我们能够摆正思想，坚定信念，树立正确的人生观与价值观。通过学习培

训，牢固树立正确的人生观和价值观，彻底找出自己思想、作风、制纪律等方面存在的突出问题，有效增强自我的法律意识，能够做到面对诱惑不为之所动，严格规范自己的一言一行，在思想上筑起拒腐防变的坚固防线，现代社会是知识竞争的年代，只有不断学习，不断掌握新的知识，才能到达新的高峰。才能在执法监察这个平台上创造出更好的业绩。

培训达到的目标篇五

培训是一种提升自己能力的方式，通过参与培训，我不仅学到了新知识，还体会到了许多新感受。下面，我将分五个方面来阐述我在培训中的感受和体会。

首先，培训给我带来了新的知识和技能。在培训课程中，我们学习了专业知识和理论，了解了新的发展动态和趋势。通过培训，我学到了许多实用的工作技能和解决问题的方法。这些知识和技能不仅对我个人的职业发展有着重要的影响，也对我在工作中更好地发挥作用起到了积极的推动作用。

其次，培训让我感受到了学习的乐趣和成就感。在培训课程中，我和同学们一起合作学习，互相交流思想和经验。通过授课老师的引导和课程设计的丰富，我们建立了友好的互助关系，共同面对挑战和困难。在培训的过程中，我不断克服困难，不断进步。每次解决一个难题，我都会感受到一种满足感和成就感，这种感觉让我对学习充满了激情，更加努力地追求进步。

第三，培训让我了解到了自己的不足和发展方向。在培训中，我经历了一系列的自我评估和反思，通过和他人的交流和互动，我发现了自己的一些不足之处，例如沟通能力和团队合作能力等。通过和优秀同学的接触和学习，我也明确了自己在职业发展中的一些方向和目标。这些认识让我更加清晰地认识到自己的努力方向和提升空间，激励我更加积极地投入到学习和工作中。

第四，培训让我认识到了团队合作的重要性。在培训中，我们要求进行小组合作和项目练习，通过集体智慧和协作，我们可以更好地解决问题和完成任务。在团队合作中，我学会了倾听他人的观点，表达自己的意见，分工合作，共同实现目标。培训让我明白，一个成功的团队需要每个成员的贡献和努力，只有团结合作才能取得更好的成果。

最后，培训让我深刻体会到了学习的自我驱动力。在培训结束后，我意识到学习的重要性和连续性。通过培训，我懂得了知识和技能的更新换代速度很快，只有不断学习才能跟上时代的步伐。我决心将学习作为一种习惯和生活方式，不断充实自己，提高自己，适应职业发展的需要。

通过这次培训，我收获了很多，不仅学到了新知识和技能，还对自己有了更深刻的认识。我相信这次培训对我个人和职业发展将会产生重要的影响。今后，我将继续保持学习的态度和习惯，不断提升自己，并将所学所得应用到实际工作中，为个人发展和工作业绩贡献更多的力量。

培训达到的目标篇六

培训是一个人成长的机会，也是一个提升个人能力和扩展视野的平台。在过去的培训中，我收获颇丰，不仅学到了专业知识和技能，还结识了许多优秀的人才，下面将从培训的价值、自我提升、团队合作、学习方法以及未来发展等方面，对培训过程中的感受心得作出总结。

首先，培训的价值无法估量。通过培训，我有机会接触到各行各业的专家，了解他们的经验和智慧。他们的分享不仅给我带来了许多启发，也为我的个人发展提供了方向。另外，培训还可以加深我对专业知识的理解和掌握，让我更加熟练地运用于实践中。此外，培训过程中的交流学习也让我受益匪浅。与不同背景的学员交流，我能够从他们身上学到不同的思维方式和解决问题的方法，这些都是我无法在书本中学

到的。

其次，培训对于个人的提升至关重要。培训能够帮助我不断提高自身的专业能力，拓展自己的技能边界。在培训中，我学到的知识和技能将可以转化为实际工作中的效率和优势。同时，培训还能够提高我的自信心和抗压能力。通过与其他学员的竞争和交流，我能够更加清晰地认识到自己的优势和不足，进而找到改进的方法和方向。在培训中，我还学会了积极沟通和协作，这些都是我在工作中所必需的能力。

第三，团队合作是培训中的重要环节。在培训中，我有幸与一些优秀的学员一起合作完成了一些项目和任务，这不仅帮助我更好地理解课程内容，也让我体会到了团队合作的重要性。通过与团队成员的合作，我学会了倾听和理解他人的观点，学会了与他人进行有效的协商和沟通。在团队合作中，我明白了团队的力量是无限的，只有充分发挥各自的优势，才能够更好地完成任务。

第四，合理的学习方法对于培训非常重要。在培训过程中，我体会到了高效学习的重要性。首先，要有良好的时间管理能力。培训中的课程时间安排紧凑，学习任务重，因此我需要合理安排时间，不断调整学习的节奏。其次，要善于利用各种学习资源。在培训中，我利用网络、图书馆和学习资料等多种渠道获取资料，这样可以让我对课程内容有更深入的了解。最后，要善于总结和归纳。培训后，我会及时回顾课程内容和学习笔记，进行总结和归纳，这样有助于巩固所学知识和技能。

最后，培训对于我的未来发展有着重要的影响。通过培训，我不仅提升了自身的专业能力和技能，还获得了更广阔的职业发展视野。培训让我对未来的职业规划有了更清晰的认识，并为我提供了更多的机会和可能性。在未来的职业发展中，我将充分利用所学知识和技能，不断提升自己，追求更高的职业成就。

总结起来，通过培训，我不仅学到了专业知识和技能，还提高了自己的自信心和抗压能力，学会了与他人合作和协商，同时培养了良好的学习方法。培训为我提供了成长的机会，也为我的未来发展打下了坚实的基础。我相信，只要不断学习和提升自己，就能够在职业道路上取得更大的成功。

培训达到的目标篇七

通过这一年来的学习培训，我不仅认识到自己在工作、业务、思想、心态上都存在许多的不足。在外训教师以及公司前辈们的教导下，对自己有了重新的认识，在学习培训过程中认真总结分析，吸取老师们的优良品质，不断地完善提升自我，养成良好的职业工作状态。以下是我的学习过程中的一些感触，愿与大家一起分享。

整个培训期间，首先要提及的当属第一天户外拓展训练。因为它是一种感悟和体验，是一种考验人们意志和智慧、挖掘人们潜能和培养团队协作精神的运动。以前也频繁听人讲小游戏、大道理感觉不以为然，这次自己亲自经历过后着实深刻体会到这一点。当天我们共开展了许多活动，留给我记忆最深的是：“信任背摔”和“毕业墙”这2个活动。

在开展“信任背摔”这个项目时，每个人接受完同事的鼓励后站在高台上，身体直直的向后倒下，这需要多大的勇气与信任？但是我们每个人都勇敢地站上去，勇敢地摔下来，这原于什么，原于我们对团队的信任。是的，相互信任是团队建设的基石，离开信任的团队是松散的团队，是毫无战斗力的团队，建立一支相互信任的团队，比任何激励都重要。

接下来的几个月就是互动式的课堂培训，我感觉到本次学习培训在课程的安排设置上，人力资源部付出了很大心血，授课内容出比较全面和实用。对于我们自身业务知识、工作品质，人际交往以及团队精神的培养，都有一定程度的提升。在此，我主要谈谈对我感触较深的几个课程：

1、《公司愿景、发展战略及核心价值观》

通过杨总的讲解，我重新系统的认识了公司，更加了解我正在并仍将为之持续奋斗的企业。这是一个充满激情与梦想的平台，这是一个充满机遇与挑战的平台，这是一个我们个人价值得以实现的平台。每一个员工都可能是精英，只要是在自己的岗位上做实、做精、做出突出成绩的员工就是精英。任何岗位的员工，只要认真、敬业、尽职并努力改进工作、提高效率，能够做出成绩，就会受到尊敬，得到回报。

2、《沟通技巧》

通过外聘南天竺讲师黄老师的分享，让我深深体会到沟通不只是说话那么简单。沟通是人与人之间，人与群体之间思维与感情的传递和反馈的过程，以求思想达成一致和感情的畅通。特别是自己作为服务部门(采购部)人员，沟通在工作中起着极为重要的作用。通过沟通技巧的学习，让自己了解到：高效的沟通是建立在心与心之间的沟通，是建立在爱、尊重、平等、价值之间的沟通。

3、《工作实务分享》

伊总的几十年工作和生活的精彩分享，使我了解到工作就是生活，工作就是事业。当你习惯了这样的思维时，你在工作时就会投入，投入就会使你富有激情，而激情将会使你变得活跃。一个员工要有所成长、有所成就，就一定要把每一项工作都当成事业去做。特别是伊总每天的详细的工作日记，让我敬佩(一个高级副总裁面对如此繁忙的工作事物，居然还能做出如此细致的工作)。细节决定成败，一个成功的职业经理人就是靠细心、细致的工作以及敬业的职业精神成就自己。

4、《工作报告与简报技巧》

黄总是我采购工作的领路人和导师，让我从一个对采购一无

所知的慢慢成为能够独挡一面的采购主办。他那朴实而敬业的工作作风让我十分敬佩，公司的采购工作杂并且采购金额小，这就更需要采购人员足够细致、耐心。当工作出现问题需要领导帮助时，黄总并不是一味的只是给领导出“问答题”而是通过自己积极认真的前期工作，做出一些“选择题”让领导帮忙决策，这不仅减轻领导工作，同时又让自己成熟起来。黄总正是通过自己脚踏实地的以及严谨的工作作风，使自己从一个车间技术人员、采购员做到现在的部门总经理职位。是我们学习的楷模。

5、《团队领导与员工激励》

谢总用简单明了的语言介绍自己30余年的工作经验以及中肯的分析自己的优缺点。在接下来的破冰游戏中，通过同事、领导对自己一些评价，让我重新认识自己的优缺点，特别是工作繁重是爱发一些小牢骚的毛病，一旦抱怨多了，心态变的消极，工作自然变成不努力、效率低下。通过对比同事的成功之路，让自己停止抱怨、改变行为，逐渐养成积极阳光的心态，实现自我价值。

在这长达一年的培训过程中，公司许多领导都为此付出辛勤的努力，正是他们无私的奉献，让我们这些中基层员工有了更好提升自己的机会。

通过培训，我不仅提高了自己的业务能力，并调整了自己的工作心态，相信自己以后的工作中会用自己所学的，用心去做好每一件事。

对于以后公司举办的培训，我觉得增加一（学校119消防宣传月活动工作方案及预案）些实用性以及互动性的培训，班级之间也可以多举办一些户外运动来增加同事之间的友谊以及团队合作精神。

培训达到的目标篇八

我是一名在校大学生，最近参加了一系列关于学习和个人发展的培训。在这个过程中，我得到了很多的启发，对于自己的未来也更有了一些想法，想通过这篇文章分享一下我的感受和体会。

第二段：学习技能

在这些培训中，我最受益的是学习了一些学习技巧。这些技巧包括如何高效地记忆和理解知识、如何提高写作和口语表达能力等。通过这些技巧的学习，我不仅能够更加高效地学习，也能够更加自信地表达自己的观点和想法。

第三段：人际交往

除了学习技能，我在这些培训中还学习了如何与人交往。与人交往是我们日常生活中必不可少的一部分，而学习如何与人交往对于自己的人生和职业发展也非常有帮助。在这些培训中，我学习了如何与不同性格和背景的人相处，如何提高自己的交际能力等。

第四段：个人发展

除了前面提到的学习技能和人际交往，我在这些培训中还学习了如何发掘和发展自己的潜力。我们每个人都有自己的潜力，只要给自己足够的时间和机会，我们就能发掘出自己的潜力并将其发挥出来。在这些培训中，我学习了如何发掘自己的潜力，如何通过培训不断提高自己的能力和技能。

第五段：总结

通过这次培训，我深刻体会到了学生培训的重要性。我们每个人都需要不断提高自己的能力和技能，才能更好地适应社

会和未来的发展。而学生培训就是一个很好的机会，可以帮助我们提高自己的能力和技能，让我们更加自信地迎接未来的挑战。我相信，在未来的日子里，我会继续参加这样的培训，并不断提高自己的能力和技能，实现自己的人生价值。

培训达到的目标篇九

经过这次礼仪实训，才知道一个人的言行举止在商业活动中是如此的重要，才知道一个人的言行举止中蕴含了如此多的东西，也才知道礼仪一词所涵盖的文化跟修养！

我们首先学习了礼仪的概念，以及礼仪所涉及的各个方面，课堂中还不时有同学的演习，老师的示范，听来也容易接受，更可以根据所学习的礼仪知识来衡量自己！因为一个人的底蕴跟内涵并不是很容易就可以被别人发现的，所以我们需要礼仪，这扇展示自己的窗户，中国是一个礼仪之邦，在一个随时都在推销自己的商业化年代，我们更需要标准专业的礼仪！

有礼走遍天下，无礼寸步难行，

商务礼仪的培训心得体会。对于我们学习市场营销专业的学生而言，礼仪是工作中必不可少的一门学问，或者说是一门技能。市场营销就是要跟消费者跟客户打交道，要想别人接受你的产品，就必须要让消费者跟客户接受你这个人，这样才会对你的公司跟产品产生最初的好印象！然而礼仪就是人与人沟通中所必须的诚意，尊重！如果一个人连最基本的礼仪都没有，又有谁能够接受得了他，更别提跟这种粗鲁的人合作做生意了！

对于商务礼仪的训练，我觉得并不是整夜睡木板，整天靠墙站就可以了的！一个人的礼仪品行首先是由内而生的，如果一味的重视给人的感觉但是确实没有内涵与内在的修养又何尝不是在自欺欺人，而且还欺人欺得那么的辛苦！所以修身当从修心而起，一个真正有内涵有修养的人严格要求自己来也

必定不是难事!而修心的办法就是多读书!

实训期间，本班同学借多媒体教室放了部美国大片——《杀手代号47》，说这个当然不是鼓励大家都去当杀手，只是男主角的走路姿势真的是很标准，不信可以去看看，应该说去学学。那样的姿势绝对符合商务礼仪的标准，而且我觉得电影里的东西更加容易模仿，因为毕竟那也是一种文化!

这是我第一次参加实训，也不知道实训总结该怎么写，就随便说了些自己的感受与看法!而且在以后的日子里，我会按照商务礼仪中的准则去要求自己，还有继续我一直在进行的修心!

从个人修养的角度来看，礼仪可以说是一个人内在修养和素质的外在表现。从交际的角度来看，礼仪可以说是人际交往中适用的一种艺术，一种交际方式或交际方法。是人际交往中约定俗成的示人以尊重、友好的习惯做法。从传播的角度来看，礼仪可以说是在人际交往中进行相互沟通的技巧。如果分类，可以大致分为政务礼仪、商务礼仪、服务礼仪、社交礼仪、涉外礼仪等五大分支。但所谓五大分支，因为礼仪是门综合性的学科，所以又是相对而言。各分支礼仪内容都是相互交融的，大部分礼仪内容都大体相同。

礼仪是指人们在社会交往中由于受历史传统、风俗习惯、宗教信仰、时代潮流等因素而形成，既为人们所认同，又为人们所遵守，是以建立和谐关系为目的的各种符合交往要求的行为准则和规范的总和。简言之，礼仪就是人们在社会交往活动中应共同遵守的行为规范和准则。

实习培训心得感受【篇5】

培训达到的目标篇十

感谢公司给我们一个学习的机会，今天听了陈彦斯曼老师的课，我从中受益匪浅，这对我以后无论在生活中还是工作中都有很大的影响，首先，就是心态问题，心态可以决定命运，一个好的心态能够使我们快乐，每个人看待事物的角度不一样的，我们要积极的看待问题，我们在工作中都保持着好的心态，不要因为生活中的一点事儿，影响自己的心情，从而影响自己的工作。心情是可以传染的，不要因为自己的心情影响到别人，所以我们要保持乐观的心态，微笑面对生活。我们还需要自信，相信自己是独一无二的，自己是最棒的，可以把事情做好，不要因为一些任务以前没有做过，就害怕去接触，就退怯，不要因为一点挫折就放弃，这是一种懦弱的表现，凡事都有第一次，我们要自信，相信自己能把任务完成，这样我们不仅学到了知识，技能也得到了提升。压力也是两面的，适度的压力能让我们产生动力，能激发自己的潜能。太安逸的生活会让自己没斗志，整个人懒散，也不会有什么成就。沟通是拉近人与人距离的最好的方式，通过沟通，我们才会相互认识，相互更好的了解，学会有效的沟通，有效的沟通能提高工作效率，我们在工作中要注意沟通的一些方式和细节。语言文明，选择合适的话题，对方感兴趣的话题。同时要注意倾听，也要学会真诚的赞美别人。

在工作中要注意自己的穿着，三色原则，我们应该时刻记着，我们是公司的员工，不仅表现的是自己的形象，同时也代表着公司的形象，我们要带给客户不错的的第一印象。好的印象能使交流更顺利，我们要维护好公司形象。还有就是话务礼仪，虽然对方不能看到我的形象，但是可以听到我的形象，我们在接听电话的时候要一切以客户为中心，以乐观和热情的态度对待。我作为技术员，和客户交流的机会也很多，如果有客户投诉或者问题，我们怎么样处理才是最适合的，通过听了陈老师的课，让我明白在哪些方面需要特别的注意。

最后，通过一个游戏，教会了我们要学会感恩，父母对我们无微不至的关怀，时时刻刻为我们操心，含辛茹苦的把我们养大成人，我们要感谢自己的父母，努力工作，拿出成绩来父母看，好好回报我们的父母。我们还得感谢周总，感谢周总提供一个舞台让我们发挥自己的才能，我们有缘相聚在这里，我们应该努力工作，为公司的发展贡献自己的一份力量。

商务礼仪是建立在谅解、仁慈、谦逊、效率和常识上，引导人们用专业的“企业人”方式与人相处的礼仪。它是在商务活动中体现相互尊重的礼仪准则，是人在商务交往中的艺术。商务礼仪的核心是尊重，是一种行为准则，用来约束人们在商务交往中的方方面面。因而我们学习商务礼仪十分必要，总的来说，商务礼仪是人们在日常商务活动中形成的一种共识，包括对人的仪容仪表和言行举止的普遍要求。

通过上周的培训课程中，个人觉得商务礼仪主要体现在以下几点。

1、 商务礼仪有助于树立个人形象

个人形象。此外，商务礼仪注重细节，也可以培养人员在处理细节方面的能力。

2、 商务礼仪有助于树立企业形象

企业竞争，是员工素质的竞争，是企业形象的竞争，礼仪注重细节，细节体现素质，个人的修养对于企业发展具有很大的影响。因而商务礼仪的正确合理运用，可以给客户带来更多的价值，而这种精神价值在现代社会中越来越重要。此外，商务礼仪能够树立企业形象，展示企业的管理水平，企业实力和员工素质，更容易获得支持，在市场竞争中会占据有利地位。

3、 商务礼仪有助于建立良好的人际关系

在商务交往活动中，只有遵循一定的规范，才会有进一步合作的可能。其中，商务礼仪就是其中的重要规范。通过商务礼仪，可以使人们明白去尊重对方，以及如何去尊重，尊重什么，从而赢得对方的尊重，建立关系，获得友谊。

4、商务礼仪有助于提升竞争力

作为一个公司的前台，有必要学习商务礼仪。学会商务礼仪其实也是一种社会能力，就现在而言，是一种非常具有竞争力的能力。在以后的面试和工作中，通过商务礼仪会给别人留下一种有内涵，有素质的好印象。而这些印象会给我们的工作会带来很大帮助，也会给我们带来机遇。

学习商务礼仪，我受益匪浅。在学习商务礼仪之前，我总以为只要尊重别人就可以，但是却并不是很清楚如何去尊重，在哪些方面去尊重，通过学习我了解到商务礼仪涉及到商务活动的每个层面，需要我从包括仪容仪表到言行举止等方面去考虑。商务礼仪对于细节格外注重，也让我深刻体会到了细节决定成败的含义。

学习商务礼仪，有助于提高自身修养，提高社会交往能力，改善人际关系。现代企业对于商务礼仪越来越重视，在面试挑选员工时，对于应聘者礼仪规范相当注重。学习商务礼仪就可以很好地契合这一现状。在职场生活中，如果能很好地运用商务礼仪，那么对工作的开展将会产生很大的帮助。

在礼仪课的学习过程中，我获得了很多的乐趣。仅一个简简单单的蹲坐姿势，就蕴含着不少学问。课堂上，当老师说到，坐不能超过椅子的三分之二时，几乎所有的同学都不由地欠了欠身。这时才惊觉，自己的整个身体几乎全瘫坐在椅子上了，于是不禁一阵窃笑。有些人则暗暗自喜，庆幸自己没坐多。又如，当不小心掉了东西时，捡的时候要半蹲着身子，并膝盖靠拢有时候，我偶尔会自我开玩笑地说：连捡个东西也表现得如此有绅士风度和淑女风范，这还真有点古代的韵

味了。不过，这也正好展现了我们“礼仪之邦”固有的大国风范。

在职场中，学好商务礼仪更显得重要。穿着得体、谈吐优雅、举止大方，无言中增加了自己的印象分。对于一名公司前台文员，更应该了解一些职场礼仪方面的知识。光有专业知识还不够，还要懂得一些面试的技巧。有些人很优秀，但在求职中却屡屡不顺，很多时候往往是在一些细节上出了问题。因此，在面试之前，我们要给自己来一个精心的打扮，这不仅是对自己负责，同时也是对面试官的一种尊重。在面试的过程中，要做到自信、有礼。因此我们将迈出了成功的第一步。接下来的，我相信，如果你已经具备了一定的专业知识和技能，那么，一切的问题也都能迎刃而解了。

短短的商务礼仪课，却让我从中学到很多。生活中仍然存在着一些有失大体的行为举止和不良的习惯，虽然我们一时半会还无法改正过来，但至少我们已经意识到了。我经常不断地提醒自己，注意自己的一言一行。相信在不久，我会在不断地改进，完善自我的过程中受益不少。

最后，感谢公司的领导给我这个机会，让我去学习更多的知识。在日后的生

活中，我将积极的去运用商务礼仪的知识，提高自身竞争力，商务礼仪知识将会陪伴我一生，感谢！

公司组织销售部及客服部员工参加了钟老师的商务礼仪培训。钟老师老通过采用生动的互动形式和视频案例分析，让我们知道在商务交往中接待客人、得体着装、人际交流等方面的要求，看过讲座后，我深深体会到礼仪的重要性，发现自己在人际交往中有许多需要改进的地方。

商务礼仪看似虚无抽象，其实包含在我们每一天的工作中。作为一名工作在服务岗位的员工，每天都会接触一些不同层

次、不同修养的人，这些人都是我的客户，他们就是我在商务交往中的对象。对照自己在为客户服务中的一言一行，我感觉有很多地方都还有待改进。对待客户，既要坚持公司的原则，维护公司的利益，同时也要从客户的角度着想，灵活地处理一些无关原则的小事、琐事，尽可能地为客户提供细致周到的服务，同形形色色的客户处理好关系。

仪容仪表，以乐观积极的形象去迎接生活的每一天，那么我们不仅能提升自我形象，实现自己的人生价值，还能充分提升公司企业形象，创建健康向上的企业文化，促进公司和谐发展。

同时在培训过程中、也明白礼仪对团队的重要性、作为一个团队每一个小伙伴都有他的重要性、有时候的一个微笑、一次鼓掌、一个眼神、都能使他感到团队的温暖。这也是检验一个团队是否和谐的重要标准，良好的礼仪可能会使一个团队非常团结、有共同的奋斗目标、共进退、不达目的誓不罢休的精神。可见、良好的商务礼仪对我们生活、工作的重要性。

12月8日，公司组织员工参加了祁娜老师的商务礼仪培训。祁老师把单调枯燥的商务礼仪知识用通俗诙谐的语言表达出来，通过采用生动的互动形式和视频案例分析，让我们知道在商务交往中接待客人、得体着装、人际交流等方面的要求，看过讲座后，我深深体会到礼仪的重要性，发现自己在人际交往中有许多需要改进的地方。

中国自古以来就是礼仪之邦。衣食足而知礼仪。礼仪就在我们身边，对每个人来讲都是很重要的。“礼由心生”，一个具有良好文明意识的现代人，礼是必备的基本教养，必须表里如一。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。

在祁老师的培训课上，她说的最多的是情感的满足。每个人不管他是什么身份、什么地位，他的生活中都少不了别人对他的情感满足，小到一个微笑、一个动作、一句话，大到你的赞美和对他的认可，这些都能让别人从你的身上获得无限的快乐和感动。我们公司是做销售的公司，销售业绩上去了公司才能盈利，而敲开业绩的关键就在于让客户认同我们，认同我们的服务。服务做得好不仅仅在于销售员把产品做好，更多吸引客户还应该是对客户的情感满足。销售人员要做到用心去感知每位客户的心声，做任何事情都要先为客户着想，竭尽全力满足客户的需要，多做多想人让客户有不想拒接你的感觉，那样你就成功了。

商务礼仪看似虚无抽象，其实包含在我们每一天的工作中。
作

为一名工作在服务岗位的员工，每天都会接触一些不同层次、不同修养的人，这些人都是我的客户，他们就是我在商务交往中的对象。对照自己在为客户服务中的一言一行，我感觉有很多地方都还有待改进。对待客户，既要坚持公司的原则，维护公司的利益，同时也要从客户的角度着想，灵活地处理一些无关原则的小事、琐事，尽可能地为客户提供细致周到的服务，同形形色色的客户处理好关系。

得体的商务礼仪，体现的是一个人道德修养、一个企业的企业文化。人都是平等的，既要尊重自己，同时也要尊重他人。尊重上级是一种天职，尊重下级是一种美德，尊重客户是一种常识，尊重同事是一种本分，尊重所有人是一种教养。而尊重他人是要讲究一定方法和原则的，要善于表达对他人的敬意和友好，为他人所接受，形成互动，否则就可能造成不必要的误会。总的来说，我觉得一个人以其高雅的仪表风度、完善的语言艺术、良好的个人形象，展示自己的气质修养，赢得尊重，便是自己生活和事业成功的基础。所以，如果公司每一名员工都能学会尊重他人，包容他人，同时时时注意自己的说话方式、仪容仪表，以乐观积极的形象去迎接生活

的每一天，那么我们不仅能提升自我形象，实现自己的人生价值，还能充分提升公司企业形象，创建健康向上的企业文化，促进公司和谐发展。

国际广场物业部：康跃东

万分荣幸的参加了公司开办的商务礼仪培训课程，让我在礼仪、礼节方面认识到了自己的不足，弥补了自己在商务礼仪方面的欠缺。因此，诚挚的感谢公司为我们提供了这次难得的培训机会，让刚刚就业的我认识到了商务礼仪在工作及日常生活中的重要作用；也非常感谢**帮我们请来了***为我们讲解，给我们提供了一个与专家零距离接触的机会，而且杨老师精彩、丰富、有效、生动的讲解，让我在短短的一天学习到了大量的商务礼仪知识，也对以往所了解的一些商务礼仪有了更深的理解，同时对照工作、生活中出现的问题也有了更深刻的反思，为今后的待人接物及行为规范都指明了方向。具体而言，此次培训使我主要有以下三个方面的深刻体会：

第一、让我认识到了学习商务礼仪的重要性。

首先，学习商务礼仪是社会的需要，是适应社会文明进步的需要。我国是一个历史悠久的文明古国，素有“礼仪之邦”的美称，讲“礼”重“仪”是中华民族世代相传的优秀传统，源远流长的礼仪文化是先人留给我们的一笔丰厚遗产。在中国更加向世界开放的今天，礼仪不仅体现出丰厚的历史优秀传统，更富有鲜明的时代内涵。随着人与人，国与国之间交往的日益频繁，讲究礼仪，礼尚往来，对营造和谐的人际关系，显得尤为重要。随着“文明礼仪”的宣传活动日益深入，人们对礼仪知识的认知也越来越多，对商务礼仪的需求也越来越强烈。

其次，学习商务礼仪是企业的需要。良好的商务礼仪是公司实力和企业文化的体现；良好的商务礼仪能有效提升公司的

形象；良好的商务礼仪能有效促进业务洽谈的成功。随着社会的发展，在现今竞争激烈的市场体制下，各商家为了时刻能在市场中占有优势，纷纷塑造品牌形象，通过对产品、服务等包装后对外宣传推广，提高其知名度和层次度，以客户需求为目的，通过品牌效应巩固客户的忠诚度。综上，从某种意义上说，现代的市场竞争是一种形象竞争，而形象则作为社交礼仪的核心体现，从个人而言，是衡量道德人格、气质修养和文化教养的尺度；从企业角度来看，则传递着企业实力、经营理念和企业文化等信息。学习礼仪有助于塑造职业形象，有助于增进员工的士气，有助于塑造公司形象，有助于创造良好的效益。

处处注重礼仪，恰能使你在社会交往中左右逢源，无往不利；使你在尊敬他人的同时也赢得他人对你的尊敬，从而使人与人之间的关系更趋融洽，使人们的生存环境更为宽松，使人们的交往气氛更加愉快。

第二，让我从真正意义上理解了礼仪的含义。

在古中国，就有对礼仪的规范。礼仪：礼者，敬人也，是做人的要求，是尊重对方；仪，是形式，是要把礼表现出来的形式，两者相辅相成，在社会活动接待中缺一不可。礼仪是一种待人接物的行为规范，也是交往的艺术。它是人们在社会交往中由于受历史传统、风俗习惯、宗教信仰、时代潮流等因素而形成，既为人们所认同，又为人们所遵守，是以建立和谐关系为目的的各种符合交往要求的行为准则和规范的总和。所谓商务礼仪就是指在商务活动中，维护企业形象或个人形象，对交往对象表示尊重友好的行为规范；是商务活动中应遵循的礼节，是礼仪在商务领域中的军团运用和体现；实际上是在商务活动中对人的仪容仪表和言谈举止的普遍要求。

以前，我对于商务礼仪的概念及重要性理解不透，总认为礼仪好坏是个人问题，人与人不同，甚至认为像气质一样是天

生的，认真学习后，我才进一步明白，礼仪不仅是个人形象的社会表现，而且还关系到所在单位的荣辱得失，个人的礼仪素质，直接关系到顾客的满意度，关系到企业的形象，关系到单位的经济与社会效益。

第三、让我学习了许多在工作和生活方面的行为准则。

杨老师在培训的一天里就商务礼仪、公关礼仪、接待礼仪等方面向我们阐述了日常的礼仪规范。同时例举事例提醒我们生活中容易忽视的礼仪小细节，让我们意识到原来礼仪的内容包罗万象，无处不在啊。在课堂上，老师让我们学习谈话的姿势，注意交谈的时候要相互注视，相互倾听，面带笑意；学习站姿，注意抬头，挺胸，收腹，双肩放松，自然而且自信地站立；学习坐姿，尤其是女性在多种不同场合的坐姿，要端庄柔和等等。通过***的讲解，让我们充分理解到个人的行为举止对我们的重要性，为我的行为提供了规范，在以后的生活中我一定会反复练习、不断巩固并学习新的知识的，努力让自己向职业女性靠拢。

此，我觉得学习礼仪文化应该伴随我们一生，而且一个人随着年龄的增长，不能只是知识经验的增长，更应该让人感觉到我们不断成熟、不断增加的魅力。因此，不断学习礼仪文化并且能够在工作和生活中坚持礼仪待人待物是个长期工作。

总之，再次感谢公司提供的这个学习机会，感谢***的生动讲解，使我懂得了在某些场合什么事是该做的，什么事是不该做的，不该做的怎样避免，该做的怎样去做，给自己将来的行为树立了标准，做一个更加大方得体的人。在这美好、短暂的一天中，我感到万分的激动和荣幸，因为我得到了一个使我将来表现的更好的工具——商务礼仪。与那些书面知识相比，礼仪更显生动活泼，更具感染魅力，也更加直观。

作为中天的一名普通员工，我的一言一行，代表的不仅是我个人，而是整个**公司。要树立**的良好形象，就要从我做

起，从最基本的礼仪做起，客户是我们的上帝，用真诚的心与客户交流，将客户的需求放在重要的位置，把每一件小事当作客户的大事来办。而且我认为能把每件简单的事情都做好就是不简单，把每件平凡的小事做好就是不平凡。而且如果每位员工都能掌握良好的商务礼仪，不断提升自己，才能使我们**在激烈的金融竞争中立足于不败之地，拥有更加广阔的发展平台。