

最新在公司的收获与感悟(精选9篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得感悟，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么心得感悟怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习心得感悟范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

在公司的收获与感悟篇一

首先，我十分感谢公司给我们全体员工的群众培训，也很荣幸参加了这次培训，这说明公司对我们员工培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于服务行业的我，也十分珍惜这次机会。

经过这几天的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密相连。

在这几天的培训中我还学到了，卖场的布局，商品的陈列，及在管理方面的根基，让我更加的了解超市是需要细心强和责任心强的员工。

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲。及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的效果，失去应有的价值；另外货架的陈列要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益；然而色彩的比较也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。

公司的这一次培训，从培训的效果就能够看出公司对培训是十分着重的，老板及培训人员都做了很多准备，让我们在培

训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

接下来的培训，我想会更搞笑、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作！

学习能让人进步，工作能让人自信，相信我们在不断地学习和工作经验当中让我们把xx变得更加完美。

在公司的收获与感悟篇二

我从第一份互联网工作离职的时候，我的老板曾对我说：你应该多多去研究一下人心人性。

我那时候刚刚入行，傻不愣登。对于所谓的bd这种岗位，没有任何认知。后来，我知道bd就是和销售一样，谈判资源，互联网的“销售”还带着另外一层意思：你能不能空手套白狼，搞些什么资源回来。

我不懂这套逻辑，背后也是因为因为没有深层次的搞懂行业逻辑，当然也就不知道，自己有啥可以去化缘，到底化什么回来。

当然，我对这个忠告和建议，不以为然，懵懵懂懂，也根本不放在心上。

不擅长不一定要补短板，我可以一辈子不再做这样的工作就好了。或者，如果它是短板，只要不是我的工作重点，那我就还可以忍着挨着，找到跟我互补的人就好了。

我最近参加了公司的一场大型培训，历时1个月。在已经高强度足够饱和的状态下，再参加这样的培训，无疑是一段艰难的时光——我们要上课，完成个人作业，再完成小组整体的

汇报。

今天，我们学习管理者如何沟通。做了mbti测试，我的结果是istj。这种人属于吹毛求疵的完美主义者，极其强调做事的逻辑和计划性，节点意识强，责任心强，而与此对照的是，不太能洞察他人的情绪。

我们最后一个桌子的8个人，其中有6个人都是istj。坐在了sj这一桌。

当我看看我周围的几个同事，再回想我们过往沟通的一些细节，我猛然警醒：我跟隔壁部门的老大，竟然是完完全全一个类型的人。我回想起我们往日相处的一些愉悦和从对方身上感受到的一些微妙的压力，或许正来自我们几乎完全相近的工作风格。

在我们讨论sj类型的人到底有哪些优点的时候，我特意总结出了这一点描述，叫做：不太能洞察他人的情绪。后来她补充：有时候，是洞察到也丝毫不care。

整桌人哈哈大笑。

我们就好像在这个地球上找到了同类一样，这种愉悦和兴奋看上去远远超出了星座带来的影响。

而更有意思的是，有个问题是讨论：当你遇到同样sj类型的下属的时候，你该怎么办？

她说：如果我的老板逻辑不强，我会真的不服，除非ta能说服我。所以，遇到同类，我必须足够强，足够牛逼，经得起质疑。

我几乎是完全同步点头，没错，我也是这种奇葩：老板的逻辑不强，我会质疑和挑战；而同类面对同类，未必就一定意味

着协作高效，而是：你的下属一样会挑战你的思路和逻辑。

回顾我们往日里的琐碎，我看着一整张桌子的人，再想起我从同类人的交流中所感受的一些压力、细节，它就好像一面镜子，让我瞬时记起了很多记忆深处隐藏的故事和经历，让我想起那么多年前，我的老板就曾明确的告诉我：你必须学会研究人心，而不是每天只知道硬往前冲。

现在，当我从别人的身上感受到他们非常弱的共情能力的时候，我意识到问题的重要性了——或者说，对于管理者来说，我们想撬动的任何一个地球都一定隐藏着一个支点，如果你仍然停留在做事的层面，你将必然事倍功半，你也将无法凝聚人心，真的成为一个受欢迎的老板，成为一个能够让人「愿意追随的人」。

这与老好人无关，这与简单的个人魅力无关，这与真正的——情商，强相关！

我从istj人身上感受到的某些时候的冷漠、刻板、固执已见不肯妥协让步不会变通，让我深刻反思，这样的人该有多么无趣——在忽略人的情绪、状态、内心的时候，你会变成单兵作战。你必然也不会成为一个受欢迎的人。

我当然在这一刻，会自然的想到[leanin]的作者桑德伯格，她曾在facebook被称作是最受欢迎的女性领导人。她曾多次表示，女性可以做到业绩优秀，但鲜少有能做到既成功又受欢迎。这是性别的期待与性别属性和标签的微妙之处所致，但从某种程度来说，女性想要耀眼而不刺伤人，的确需要足够大的智慧、情商，才能让她们的职业可以上升到更高的高度。

而对比同桌，我比较客观的意识到，我可能算在sj组中相对柔和的人。因为最近两年，我的性格也有了很大的变化——很多时候我会放弃，也会妥协。

过去，我曾有一个同事，作为联合创始人，他个人的能力和天赋并不是最优秀的，然而，他就好像一个政委一样，公司的所有人都愿意跟他聊天、谈心，解决不了的问题，到他那儿，就是一顿饭的问题。

他常常跟我说[echo]走，我们一起吃饭！

你看，这是一种看上去多么慢，多么耗时，但往往又是一种釜底抽薪的寻找解决方案、对齐思路、高度共识的途径！

回顾过往，总能让我们看到自己走过的足迹，一些脚印，一些也值得深刻反思的东西。

我在最近的几场1:1谈话中，无论是和我的老板，还是和我的团队，都让我获得了很多发自内心的安心。这让我感受到了很多被信任，化解了很多焦虑，也从一些开诚布公中收获了直面问题的坦诚。

这正是缺乏「共情能力」的重要表现——欲速则不达，说的就是勇往直前的istj[]必须要学会洞察人心人性，必须要了解周围的情境和氛围，并且对这种情境进行足够合适且正确恰当的干预——否则，你就会一溃千里滑铁卢。

我在想为什么我是到了这样的年龄，才能够进行自我反思，并坦诚的承认自己的缺点和短板。我们常常想做得更好，得到认可，获得信任，但我们也常常为了速度，忽视了真正能够助力我们成功的这些极其重要却细小的驱动力。

我特别感激有机会阅读《刷新》，让我领略了萨提亚如何引领一家企业重新走向伟大。当他为了和他一起戎马征战的普通同事亲力亲为不遗余力的走近他们，理解他们的职业和人生处境，运用同理心去面对挑战的时候，我感受到前所未有的冲击。

我的团队同事也是这次培训的学员，当她有意识的刻意练习在课程中学到的沟通技巧来为我点赞的时候，我知道，有些方面可能我做得并不如她表达得那么好。

每个人都渴望赞美，渴望获得认可，渴望在多数时候有如荒漠的职场中获得些许的甘泉以抵抗长久奋斗的孤独，也有那么一丝丝光亮照亮前程。

我特别感激那些逆境中的些许赞美，我想，如果我曾得到过，我就应该把这一份美好送给更多人。

我从同事的赞美中获得了勇气，这让我意识到——

这就是我们普通人的工作状态。只要有一只手稍稍推你一下，你就会有继续走下去的动力，你也会有无限的力量来为自己的逆境和挑战，准备足够的粮草弹药，再向前一步！

《追随》曾说：很多领导人会觉得变通并非管理的本质。但真正具备领导力的人，正是那些能够随着环境变化而灵活调整的人。直到今天，我才真正理解这本书的智慧。

而绝非成为一个流程和逻辑的机器，抑或是曲高和寡的丹顶鹤！

人心比做事更重要。毕竟，最终，是人成就人！

学生参加培训的意义

现在小学生群体大多都是独生子女，在家庭的双层庇护下，容易养成不良生活习惯，有些孩子自我为中心较强，比较自私，长此以往容易脱离群体，缺乏合作精神以及与他人沟通的能力。在面对困难时更是不知所措，心理承受能力能力极弱，我国传统的吃苦耐劳的精神他们一点都没有领会。没有正确的人生观，价值观等良好的心理素质。所以在教育孩子

方面，不仅要抓好他们的学习，还要塑造他们做人做事的道理。而拓展训练是一项以体验式为主的团队凝聚力活动，它最大的优点就是让你在参与活动中得到思想上的启发和感悟，这也是学校和家庭都无法给予的教育成果。

通过小学生拓展训练可以更好的启发孩子们的想象力创造力，培养克服困难的能力；团队合作能力的提高；不断的走向成熟；学会关心他人，提高与人沟通的能力；更好的激发了孩子们的潜能，增强自信；培养孩子们积极的人生观，价值观，学会相互谦让与人为善；培养独立生活处理能力；培养了孩子们的应变困难的能力。

拓展训练加入了一些挑战性的元素，不论是高挑战性还是低挑战性都可以提高小学生以及整个团队的沟通能力，面对危机的应对能力，面对逆境的处理能力方面的提高。通过拓展训练让更多的小学生在感受的过程中获得学习，这跟在课堂上的听讲是不同的，是在实践中迎接挑战。根据调查发现，传统的课堂教学模式的吸收率只有百分之二十五，而通过实践的体验式的学习吸收率可以高达百分之七十五。拓展训练可以说是最有效的传授小学生资讯的一种方式。

小学生拓展训练大大的提高了孩子们的体验，跟传统培训模式不同，尤其是经验不是通过课堂上可以灌输的。在这里通过特殊的环境，让我们亲身经历整个教学过程，完成一种体验。在这些各种训练中让孩子们学会自我反思，获得一些感悟。我国的小学生拓展训练也不断的吸收国外的经验，同时配合我国的小学生的个性来进行训练。每一个户外训练项目都是经过精心的设置，每个场景都非常刺激，让更多的小学生主动的去体会，在实践中自己学会找到解决方法，在参与，体验的过程中接受挑战，从而得到更好的启发。训练结束后大家围在一起做一些讨论可以更好的分享彼此的经验，感悟人生。在特定的环境中学会思考，学会发现，学会感悟，对自己以及同学，老师，团队都有了重新的认识以及定位。

有的人认为小学生拓展训练是枯燥的，其实不然，这种户外训练非常具有趣味性，同时我们也不用担心孩子们受伤有安全保护措施。通过训练其目的是为了让孩子们在训练中把所学的知识有效的运用到实践中去，当然，这一切还需要依靠我们专业拓展训练老师的指导，获得最佳的完美训练效果。

小学生拓展训练根据调查发现可以更好的发掘我们孩子们的潜力，提高团队的凝聚力，合作效率等，其意义重大。

拓展训练对其心理的积极作用

例如高空独木桥的项目意义在于增加自我控制以及决断能力适应不同的外部环境以及变化；克服心理障碍，压力，调整自我的勇气以及信心；重新审视自己，不再轻言失败，培养积极向上的心态。

当然，仅仅依靠一个训练项目是无法获得更多的体验的，关键我们训练之后还要进行经验分享，分享其他同学的体验，观察其他同学的感受。通过交流分享我们的感受，然后把这些分享部分结合起来再与其他人进行深入的探讨，从而反映自己的内心。最后总结原则，提取精华，运用到我们的生活以及学习中。

小学生拓展训练的每一个科目的设置都是从心理学的角度进行设计的，通过触动被训练者的心理，起到我们拓展目的。现在已经非常成熟的训练项目多百种，小学生拓展训练包括高空项目，半高空项目，场地项目，水上项目，自然环境利用的主题项目。不论我们选择哪种户外拓展的科目，我们的目的就是为了促进小学生学会换位思考，树立相互间的配合，信任，增强团队合作精神，不断的培养团队的领导能力，改善团队管理的模式方法。

小学生拓展训练让我们在大自然中愉快的放松心情，释放压力，调整心态。通过训练增强了团队合作的能力，意识，技

巧方法。改善了成员之间的沟通能力，相互理解力，增进彼此之间的新人提高团队的认知度以及亲和力。从此小学生团队面对困难更加具有挑战的能力，信心，克服自己的心理障碍获得更好的效果。

在公司的收获与感悟篇三

暑期来临之际，建筑工程学院学生会一部分成员志愿加入了“暑期社会实践”志愿队参加从7月6日到7月12日为时一周的暑期社会实践活动。这次的暑期社会实践活动是在武汉市南湖名都社区举行，志愿服务队是由11人组成的一支“走进社区公益随行”社会实践队。

一周的时间说长不长，说短不短；但是总是在不知不觉中匆匆而逝，很快暑期社会实践就结束了。人总是在不同的经历中成长，所以活动结束后都要总结整个团队。这也是我们第一次参加社会实践，我们也明白社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

我们整个服务队于7月6号来到南湖社区，按照实践策划实行活动，在这一周里，我们每天都有不同的任务，6号进社区帮助打扫卫生清理广告；7号走访餐饮服务作卫生安全方面的宣传；8号举办留守儿童募捐活动；9号慰问社区孤寡老人为老人送上一份关心和帮助；10号帮助社区工作人员整理资料做好服务工作；11号举行社区亲子运动会以及参与村委员会选举整理票数。以上是整个实践活动的具体内容，每天的活动在所有成员的积极配合和工作人员的帮助下开展的井然有序，当然中途难免出现或多或少的问题，比如进行募捐活动之前没做好宣传工作导致社区居民不知道活动的具体事项；还有活动地点没有在开展活动之前确定好；还有最后的亲子运动会没有宣传，报名人员年龄不够一致，游戏组织的比较混乱；游戏临时

更换而缺少应对措施等。但是问题出现之后，我们都会反思自己及整体的问题并且更正不足取得相应的进步。

不过总体来说，这几天的活动能顺利成功的完成都是我们每位队员努力的结果，整个活动期间，每位队员的积极配合、认真踏实做事、能吃苦耐劳的精神也是值得肯定和发扬的！时间一晃而过，却也让我们从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我们终生受用。社会实践加深了我们与社会各阶层人的感情，拉近了我们与社会的距离，也让我们在社会实践中开拓了视野，增长了才干，社会是我们学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础；我们在实践中得到许多的感悟！

此次暑期社会实践在社区工作人员的帮助下顺理成章的完成。虽然社会实践让我们觉得很累很辛苦，但是我们不仅通过此次活动锻炼了自己，同时我们的行动也得到社会人士的肯定与认可，更多的是让我们对人生有了新的认识，新的感悟，也了解到了团队合作的重要性。在以后这样的活动中，我们一致的认为团队精神是非常重要的，在以后开展活动尤为重要活动的细节问题和策划临时更换时的应对措施，另外还有一很重要的人与人之间的交流和沟通以及交流方式。我们不仅从中学到了很多有用的东西，也从中认识了自身的不足，本次活动的影响很大，以后我们也会积极报名参加类似的活动，并且会在不同的活动中总结、进步、成长。

在公司的收获与感悟篇四

按照公司的统一安排，我参加了公司举办的中层干部培训班。一周的培训学习，在老师的讲授和辅导下，学习了近期集团公司及公司三反方面的文件，学习了质量管理、安全管理、生产管理等方面的知识，对产品质量、安全生产、拖延工期的危害知道了近期工作的重点，开阔了视野，为今后更好的

工作奠定了基础，通过培训使我受益匪浅，感触颇深。

一、通过培训，使我进一步增强了对学习重要性和迫切性的认识

培训是一种学习的方式，是提高管理者素质的最有效手段。21世纪是知识经济社会，是电子化、网络化、数字化社会，其知识更新、知识折旧日益加快。一个国家，一个民族，一个人，要适应和跟上现代社会的发展，的办法就是与时俱进，不断学习，不断进步。开班仪式上，李部长着重阐述了学习培训的目的和意义。通过培训班的学习讨论，使我进一步认识到了学习的重要性和迫切性。认识到企业管理与创新要靠学习，靠培训，要接受新思维、新举措。要通过学习培训，不断创新思维，以创新的思维应对竞争挑战。认识到加强培训与学习，是我们进一步提高经营管理水平的需要。管理出质量，管理出效益，管理是企业永恒的主题。加强培训与学习，则是提高企业管理者管理水平最直接的手段之一，也是提高经营管理水平的迫切需要。只有通过加强学习，才能了解和掌握先进的管理理念和管理方法，取他人之长补己之短，只有这样，才能不负组织重望，完成组织交给的工作任务。

二、通过学习培训，使我清楚地体会到要不断加强素质、能力的培养和锻炼

1、要不断强化大局意识和责任意识。要树立公司利益第一位，局部服从整体，小局服从大局的原则，始终保持健康向上、奋发有为的精神状态，增强勇于攻克难关的进取意识，敢于负责，勇挑重担，锲而不舍地推进公司持续健康发展。

2、要加强沟通与协调，熟练工作方法。要学会沟通与协调，要善于与领导、中层干部、职工、用户进行沟通，要学会尊重别人，放下架子，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，副职要当好正职的参谋助手，要围绕正职的思路，积

极主动地开展工作。要经常反思工作、学习和生活，把反思当成一种文化，通过反思，及时发现自身存在的问题。

3、要敢于吃亏、吃苦、吃气，弘扬奉献精神。三吃是一种高尚的自我牺牲精神、奉献精神，是社会的主流风气。就是要为人处世要心胸开阔，宽以待人。要多体谅他人，遇事多为别人着想，即使别人犯了错误，或冒犯了自己，也不要斤斤计较，以免因小失大，伤害相互之间的感情。要树立奉献精神，树立吃苦、吃亏、吃气的思想。中层干部就是要吃苦，吃别人吃不了的苦，做别人做不了的事，忍别人忍不了的事，严格要求自己。

4、要宽宏大量，学会包容。包容是一门艺术，是一种境界，要达到这种境界，就必须拥有博爱的心，博大的胸襟，还要有一份坦荡、一种气概，包容是赢得朋友的前提，包容是人生的财富。包容不等于迁就和放任自流，包容别人的过错，是为了让别人更好地改过，与人相处要学会容纳、包涵、宽容及忍让，做到心理相容。

5、要注重文明礼仪，增强综合素质。文明礼仪是生活和工作的根基，是体现一个国家和民族文明程度、经济实力的重要标志，没有了文明，就没有了基本的道德防线。我们每一个人都应该具备文明素质，做一个堂堂正正的人，做一个懂文明、有礼貌的谦谦君子，文明就是我们素质的前沿，拥有文明，就拥有了世界上最为宝贵的精神财富。只有当每一个人都具备了文明素质，我们这个国家的整体素质才能提高。我们要从自我做起，从每一件小事做起，做文明事，说文明话，让文明礼仪成为社会发展的主流，让我们的公司成为文明公司。

6、要廉洁自律，加强思想道德修养。要认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观和正确的权利观、地位观、利益观。以孔繁森、等廉政勤政的先进典型为榜样，廉洁勤政，

严格自律，自觉接受监督。认真贯彻执行上级关于廉洁自律的各项制度和规定，不断提高拒腐防变的能力，堂堂正正做人，踏踏实实做事。要用自己高尚的品德和人格力量去感召人、凝聚人，始终做到自重、自省、自警、自励，在职工中树立廉洁从政、勤政为民的良好形象。

7、加强作风建设，强化三个意识，三个意识是指忧患意识、宗旨意识、节俭意识。忧患意识、公仆意识、节俭意识是有机联系的统一整体，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。忧患意识、公仆意识、节俭意识三者既有明晰的边界，又是一个有机的整体。其中，忧患意识是公仆意识、节俭意识的重要基础，公仆意识是忧患意识、节俭意识的重要条件，而节俭意识则是忧患意识、公仆意识的体现和反映。魏经理在管理人员特别是领导干部会议上强调要进一步增强忧患意识，始终保持开拓进取的锐气；要进一步增强公仆意识，始终牢记全心全意为人民服务的宗旨；要进一步增强节俭意识，始终发扬艰苦奋斗的精神，团结带领广大群众不断夺取生产建设的新胜利。我们中层干部要牢记三个意识，自觉适应目前形势发展需要，认真开展三反活动关注企业发展，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。

总之，通过这次培训，既增长知识，拓宽了工作视野，又学会了诸多工作方法，明确了今后的工作重心和工作思路。我将通过这次培训，不断加强政治理论和业务技能的学习，不断提高自身素质，努力工作，开拓创新，务求实效，尽心尽力做好本职工作，为公司的发展做出自己应有的贡献。

在公司的收获与感悟篇五

来公司已近二个年头，通过这段时间对各区县卖场、各乡镇网点以及我公司代理产品的企业文化、管理制度、运营模式等方面的了解，通过对现阶段市场内竞争对手的调研，以及

亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，认清了我公司现阶段市场竞争所处的环境及工作方向。现对20x年度的工作进行总结，目的在于汲取教训，提高自己，努力把工作的更好，同时对20x年工作提出工作重点和努力方向。

回首一年的工作，各片区业务通过国庆、元旦等大型促销活动以及亲身策划、参与的卖场夜宴、乡镇促销活动等磨练，逐渐成熟了很多，卖场管理经验、乡镇开发维护能力等都有了很大的提高。但回头想想，并参考20x年的年、月度的销售任务我们需要改变和提高的东西还有很多，面对新一年的市场环境像去年那样的表现更是远远不够的，竞争激烈的市场必须要有经得起考验的业务，这就要求我们必须时刻要求自己把工作做实做细，有问题及时沟通及时解决，合理安排自己的工作时间，下线路线，把工作效率做到最大。下面我就业务中的几个重点结合20x年度的实际情况做一下总结以致在20x年度各方面得到提高。

一、打造立体销售网络

区域产品代理商最有效的资源就是庞大而稳定的营销网络，结合我们自身的产品资源和今年的市场状况我们的销售网络还需要加大开拓力度，我们各片区乡镇，城区专营店(美的，格力，海尔等专卖店)等空白市场还有太多，新的一年我们要加倍重视这些增长业绩的重点，不能再让这些空白网点销量白白流失，有困难及时沟通解决，频繁拜访，多组织符合当地市场的有效的促销活动，做一家，就要火一家。以最短的时间在各片区空白的区域挖掘出并培养成有稳定的销量的网点。

二、资金管理

企业要想顺利的实现资金周转就要千方百计的管理和使用好资金，对我公司业务人员来说就要求我们对各销售网点的往来账目(各商场销售、欠款情况)时刻准确掌握，只有对各销

售网点的销售、欠款情况准确把握，才能在适应各销售网点的单位体制前提下提前办款、压货，为自己的月年度任务以及公司的资金链打好基础。因此我们业务人员必须养成记账的好习惯。做为业务经理我还应该把资金管理和促销管理紧密联系在一起，在不影响公司资金周转的前提下最大限度的谋取利润。

三、费用控制和成本管理

人力资源费用方面，比如在各网点的全员主推提成、无专促卖场的促销员工资、个别卖场的底薪增加等方面，我们业务人员要在从公司拿走费用的同时积极地想办法节省费用，并利用这些不得不用费用在各网点换取为公司创造利润的资源。

业务、物流方面，比如合理的安排下线路线、跟车跑乡镇、能配大车不用小车、提前报货用回头车等方面这要求我们业务人员要把工作做细做实，要对各片区有深入透彻的了解，统筹安排工作时间，有目的的选择拜访对象，能一次沟通处理的问题绝不留到第二次，把工作效率发挥到最大。

在公司的收获与感悟篇六

在过去的一年中我是学到了很多的东西的，不仅有工作方面的知识，也学到了很多为人处世的道理。我也明白了自己努力的工作到底是为了更好的完成工作还是为了自己，我想这对我之后的发展是有一些帮助的。我知道只有努力才会让自己有进步，也只有努力才能让自己学到更多。我想要在这个岗位上有更好的发展的话需要更加努力的去做好自己的工作，只有这样我才是会有提高的。

二、个人表现

在过去的一年之后我一直都保持着一个勤勉的工作态度，在

遇到问题的时候会努力的去思考，依靠自己的能力去解决，实在解决不了的自己会去寻求别人的帮助，是一定会把自己遇到的问题解决好的。我也会经常去进行反思，去找到自己在工作中出现的一些错误，思考自己要怎样做才能够把工作做好，才能够让自己有进步，所以我一直都是用一个很认真的态度在对待自己的工作的，我知道只有这样我才能够学到一点东西。

三、不足之处

我是有很多的地方是没有做好的，在工作中因为自己考虑的不是很全面经常会出现一些小问题，虽然影响不大但是会让自己的工作成绩没有那么的好的，所以在之后的工作中要多去注意细节的一些地方。在工作中我也经常会分心，这也是会让自己出现错误的，所以在之后要努力的做到全神贯注的去做好自己的工作，尽量不要在工作中分心去想其它的事情，在降低工作效率的同时，也会容易让自己出现错误。

现在我通过总结已经知道了自己的不足，在这一年中我要做的就是努力的去改掉自己这些做得不好的地方，让自己能够有更多的进步。这一年我是一定会保持着一个认真努力的状态的，只有这样我才会在这一年中有提高。我相信在这一年结束之后我是一定会有很大的进步的。

在公司的收获与感悟篇七

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为京华服装超市的一名员工我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20_年销售业绩更加兴旺！

20_年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将20_年服装销售员年终总结如下：

20_年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20_年我柜组完成销售任务……我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20_年销售计划立下了汗马功劳。

在公司的收获与感悟篇八

一、对幼儿园美术教育活动设计的重新认识。

幼儿园美术教育活动的成功与否，受到各种因素的影响和制约。主要有教育目标、教育课程、教师与幼儿的互动方式等因素，李素英专家再次给我们阐述了制定目标的重要性等等。

二、对幼儿园教学评价的再思考。

看完活动后，高静组长又讲了幼儿园教学评价——幼儿园教学活动是幼儿园教育活动的一种重要形式，是教师进行计划、设计和组织的专门活动，或称正式指导的活动。对教学活动的评价是幼儿教育评价的重要内容。教学活动的评价，因教育及教学观的不同的方案，评价项目也因此有所不同。但教学评价的核心目标都是为了了解教学活动的成效，了解教学过程中教师和幼儿的行为，了解教学对幼儿发展的意义。因此，我们认为教学评价的基本价值取向应该是：教学应促进幼儿认识、学习方法及情感等多方面的全面、和谐发展；体验、尝试和发现等是幼儿重要的学习方式；适宜的目标和内容才能引发真正有效的教和学；教学应当具有开放的、能激发幼儿探究欲望和思考的环境；产生问题、引发互动是有效教育的重要特征；教学过程应该让幼儿感受挑战。

三、对自身的反思

听了这么多骨干教师的评课，虽然角度各不相同，但是有一点是很多老师都提到的，那就是崔杰老师的多媒体运用熟练，技术性能很高，有人说年龄越大，人就越懒惰了，我知道这话不可能适合所有人，但是确实有些人能够激情不减。作为一名幼儿骨干教师，有时需要冷静的思考，更多的时候需要喷薄而出的情感，需要与时俱进的各方面领头的精神和技能，虽然我不能很好做到对电脑精通这一点，但是也算是我这次学习后的一点感触吧，以后会努力的！

幼儿园教师培训后的收获

1. 深入理解课程改革的必要性，认识到了提高学生的学科专业素养能力势在必行，历史是一门综合学科，甚至胜具学科，学习历史知识，不要运用语文、政治、地理、数学，甚至还有英语内容，概念理解，知识迁移、学科整合，形成知识体系，学会理解运用分析问题的能力，林林总总，不一而论。很多时候历史考试能考满分的同学还不能在现实生活中分清东西南北，古今中外，这样的历史教学和学习真的很令人悲哀。
2. 教书育人胜作，也是老师的幸福，作为老师要会教，要知道如何才能教出把课本上的历史知识真实的用到现实生活中的学生；也要回育，也就是说要培养学生良好的学习习惯，自己能够主动的把自己所学的历史知识应用到现实的生活中。要学会寻找幸福，创造幸福，把我幸福。
3. 学习是终身的，而不单单是上班时期。从小学到高中时代的学习是夯实基础，培养自身的学习素养和能力，大学时代的学习是专业性的，为走上教师岗位的积淀，工作时代的学习则是教学相长，真正为教育事业服务的黄金时期，二退休后的学习则是认识沉淀时期的反思与进步，是自我需求的完善。

培训后的收获和感想二篇

一、销售计划

销售工作的基本是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

三、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

四、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！

我相信我们的明天会更好！

在公司的收获与感悟篇九

无论从工作的细节还是人生的规划上都让我们受益颇多。让我们从专业化，从责任感，从规范化的管理等都有了一个深刻的认识。

在这里向公司的领导能够给予我们这样学习的机会，为这方面培训所付出的努力表示深深的感谢，我们需要公司给我们展示自我的机会与平台，但更希望公司给予我们提升所需要的学习的机会，让我们认识我们的差距与不足，让自己变得更加的职业，让我们更加的专业为公司服务。

聂总的培训，告诉我们要不断的学习，给自己更多的历练机会。

人的差距不是按年龄来划分的，而是毕业后日积月累的知识累积，然后将知识转化为技能。

对于半路出家的我更应该不断的给自己充电，学习相关的法律法律，学习相关的管理知识等。

给自己制定好自己的人生规划，长期目标与短期目标结合！“无目标，没进步”练好基本功，然后朝着目标执着前进。

职业物业人应该有一个良好的形象与谈吐！金正昆教授的讲座让我们懂得啦沟通的禁忌以及初次见面的社交礼仪，使我们在社交场合中交往更加的职业，为避免出现社交的尴尬而闹出笑话。

邓总与朱总的专业知识培训，让我们对服务有了一个全新，深层次的认识，让我们的管理操作做到有章可寻，让我们由人管向制管提供了理论依据。

做为一个项目经理必须首先对服务有更深层次的认识，让自己的言行影响大家为我们的业主服务。

通过大家的努力让我们的业主获得超过心理预期的服务，让我们的业主更加的信任我们。

服务不能停留在理论上，通过这次培训我们将服务标准落实到我们项目上的每个人员，各部门的一线作业将参照我们的服务标准，能做到的坚持，有差距的及时改进，不能做到的，寻找原因，及时改进，结合公司的规章制度，开展自检，总结，定期回访客户把服务提升上去，拓展公司的品牌影响力！朱总从安管，保洁，绿化，工程等几个方面给我们细微的讲解等级服务标准，并指明各个小区存在的问题与差距。

龙庭的现状与对应的等级服务标准还存在很的差距与不足，通过这次培训，我们项目将把项目各部门对应的等级服务标准分发到对应的各部门，让我们的小组长认真研读理解等级服务条款，寻找差距，哪些是没有做到的，为什么没有做到，什么时候能够做到位。

将小区的等级服务标准融入到管理的理念当中，对未达到标准的事项能及时处理的及时处理，主观影响的，立即整改，定时定期对项目人员进行相关的培训，改变以前的管理，向品质生活靠拢，认真贯彻“从心出发，用心发现，无微不至，尽善尽美”！将龙庭的物业服务提升到新的高度！徒有理论也是不够的，怎样将理论结合到实践中去，汤总给了我们物业人十个心态。

只有将自己融入到这个公司中，将公司的事情视为自己的事情，用老板的角度来审视问题，思考问题，解决问题，才能

把公司的事情做好。

没有这样的心态不是一名合格的打工者，对不起给你饭碗的老板，更对不起自己。

要让这种心态融入到项目中的每个人，让所有人在处理事情时都能认识到：这是“我”的事情！通过这次培训，使我对物业这个行业有了更深刻的认识，做好物业看似简单，实际上还有很长的路要走，要掌握专业知识，积累经验，良好的心态。

我们希望公司能够给我们提供更多学习的机会，龙庭项目全体人员将本次培训内容融入到日常管理工作中，为我们物业公司的整体目标的实现而努力！