

# 2023年业务培训心得报告(实用5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 业务培训心得报告篇一

对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。

对客户来讲，他看重你的可能就是你的产品、可能就是你的品牌，可能就是你的价格，可能就是你的服务等等，当然最后就是否选择你，还有很多其他因素。对客户要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下项目，大家都好；拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为！

对渠道，我们要以诚相待，以理服人！因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。但就是我觉得对客户重要的就是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能提供给他们的支持、服务，哪些就是你做不到的，不要怕客户知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到！因此对客户要真诚的合作，容忍客户的“小心眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户就是好的，就是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为你的忠实伙伴的！

另外，做销售很重要的一点就是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但就是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。总之要不断的总结和学习，将不好

的’改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。

## 一、销售计划

销售工作的基本法则就是，制定销售计划和按计划销售。

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，关键就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、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，她的战斗力就是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己就是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己就是团队中的一分子，就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。

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。业务员首要任务就是销售，如果没有销售，产品就没有希望，企业也没有希望。同时，业务员的工作还有开发市场的能力，只有销售也就是没有希望的，因为你销售出去的就是产品或服务，而只有不断开发市场，才能够建立起长期的市场地位，

赢得长期的市场份额，为企业的销售渠道建立了重要的无形资产，为自己赢得了稳定的业绩。

上周我们公司组织了实战营销技能与技巧提升培训，主讲老师谭晓斌老师给我们进行了为期一天的培训，虽然只是短短的一天时间，但就是对于我们对销售技能和技巧了解更进一步。十分有幸参加公司组织的销售培训活动，参加这次销售培训心得就是，要做好销售工作，销售员必须要认真、坚持、用心、自信，并要不断学习，以上就是我对这次销售培训心得体会。

首先培训目标就是熟练掌握销售流程各环节规范行为标准，能灵活运用，提高成交率；透过销售技巧和服务细节的把握与实践，提升品牌形象与销售服务水平，提高顾客满意度。之后谭老师开始讲了销售理念和信念，计划和信息分析，人脉等于钱脉，还讲到了如何维护客情，如何帮忙经销商销售到终端客户才就是真正的销售出自己的产品，而不就是库存的转移。其中营销就是信息的传递与情绪的转移，见客户之前把自己的状态调整好，一个好的业务员务必要修炼自己，有用心的心态，有自己的理想和目标，让客户愿意跟我们做业务。

再次，详细讲解了传统式销售与顾问式销售的区别，并且要从传统式销售向顾问式销售转变。提出正确的问题，大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响就是巨大的。这会导致拖延和反对，带给不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

还有专业知识的学习，就像谭老师讲到的“客户花钱买的不就是价格而就是价值”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了——“不专业”销售员，真正让自己成为一名专业的销售员，提高我们定单的概率，

就要多学习专业知识，要做到平时不懂的问题要多问多记，勤学好问。还有仪表形象我们就应注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

此外用心倾听很重要，专业人士常因一向对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的就是闭上你的嘴，让客户说话。你就应引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。

以上就是我参加完这次的培训体会，以后的工作中我们要努力的从这些方面去提升自己的技能和技巧，时时刻刻的学习，积累一次次成功的销售经验，只有这样我们自身才能和江钨合金公司一齐成长，并且在激烈的合金市场上占有一席之地。

## 业务培训心得报告篇二

通过本次培训的学习，我无论是在教育思想，还是教育理论及业务能力等方面都有所受益，现就本次学习体会如下：

### 一、思想认识方面，树立了正确的教育观

观念是行动的先导。现代教育观，就是要把“教师说学生听”，“教师灌学生记”，“教师管学生服从”的陈旧教育方法重新审视，转变为学生是教育的主体，使学生重视弘扬学生的主体精神，促进学生全面发展积极转变教育教学观念，大力推进素质教育教师的教育教学观念直接影响着教师的教育教学行为，直接影响着教育教学的效果，影响着素质教育的进行。

### 二、教学能力方面，提高教学效率

教师传授知识时，老师讲，学生听，需要相互传递，还要进

行对话，需要交流，沟通，这样才能产生思想碰撞。教师上课教学时要增加学生自主学习、自主活动的机会，鼓励学生多思善问，敢于质疑争论，促使学生动脑、动口、动手，提高学生的思维能力和培养表达能力，使学生逐渐掌握科学的学习方法。教师不仅要使学生学会学，还要使学生乐学，要培养学生积极的学习态度。

### 三、要专业化发展，提高教师个人品质

注重教师自身的素质发展，努力提高教育教学水平。素质教育改革对教师的专业素质提出了更高的要求，作为素质教育的实施者，应该以新课程改革为契机，不断地加强学习，提升自己的专业素质。这次的培训学习不但提高了我对专业知识更使我的业务理论知识有了很大的提高。我们要有终身学习的理念，必须如源头活水，常疏常新鲜，必须要具有深厚的专业知识，必要的教育教学知识和知识水平。正如罗主任所说：做老师，要做一个孩子喜欢的老师，这样才能产生双向效益。

总之，作为一名教师，通过这次青年教师业务能力的培训，我受益非浅，更新了教育、教学观念，和在教学中的应注意的问题，进一步掌握了提高课堂教育教学质量的先进策略和方法，并在教育实践中不断地落实，逐步地提高了自己的教育教学能力，积极地按教育的培养目标培养所教学生的全面素质，为学生的健康成长和发展牢牢打好各方面的基础。

## 业务培训心得报告篇三

我校举办“青年教师业务培训”活动，此次教学活动围绕“立足课堂，关注有效教学”这个主题，以教学讲座的形式进行了深入探讨。听课后我有以下体会：

### 一、重视课前预习

我觉得做好课前预习，既是顺利地课堂教学的准备，又培养了学生独立解决问题的习惯，提高了他们的自学能力。在以往的课堂教学中，我发现真正能得到思考的只是一小部分学生，很多学生是还没来得及有自己的想法，就被别人的答案替代了。久而久之，他们就形成了一种惰性，上课只是坐着等结果，从不思考。为什么会这样呢？原因是他们课前没有预习。因此，我们必须重视和抓好课前预习。使他们熟悉课堂内容，有思考的时间，都有自己的答案。但是，认识到预习的重要性，未必就让学生喜欢预习；积极参与预习，更不等于有效的预习，为了提高他们的预习效果，要教给他们预习的方法。

## 二、营造和谐的课堂氛围

语文教学过程中可以充分发扬民主教学思想，让学生始终拥有安全、自由、开放的心境，无拘无束，敢疑敢问，敢说敢为。在课堂上教师只有与学生真正地进行了思想和情感交流，教学才能切入学生的经验系统，课堂生活才成为师生共存的生活，才能实现有效教学的目的。

## 三、注重语言的品味与揣摩

我认为要做到有效教学，教师就不得不重视对课文文本的研读，增加课堂上学生品读的机会，给予同学品味与揣摩语言的尝试。例如，在教学时，设计让学生速读课文并找出重点段的环节，还要重视引导学生体味和推敲重要词句在语言环境中的意义和作用，从中领悟语言文字的表达技巧，致使学生能够深入把握教材，更好的与文本展开对话，引导学生对教学内容正确理解和把握。

从这次活动中，我深深感受到：教学是一门艺术，要有效教学、提高学生素养需要教师课后多下功夫，提高教师自身的素养。

相信通过这次培训活动，青年教师们定能带着自己的所学、所感、所悟在未来的教育教学道路上不断成长，不断进步！

## 业务培训心得报告篇四

通过这次的业务培训，不断加强业务技能的学习，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，为税收事业的发展做出自己应有的贡献。下面是本站小编为大家收集整理业务培训心得报告，欢迎大家阅读。

调到岗位已经一个多月了，在这一个多月的时间里，我认真工作，虚心学习，很快的熟悉了基层工作的各个方面，但是做个“村官”容易，做个好“村官”确很难，我深深的体会到要把基层工作做好需要知识、能力、经验等各方面的才能。非常感谢组织部给我们这次培训和交流的机会，在我们思路不是很清晰的时候，给我们指点了一条正确且快捷的大道。

通过三天的培训交流，让我吸取了很多宝贵的经验，学到了很多有用而且实用的知识。张树成主任概括的讲述了我们国家农业工作以及昆山的农业工作；朱洪才主任则是从增加农民收入这个方面重点谈了一下富民工作；陈向荣主任再次强调了农村基层组织工作；汤仁青和吴根平两位书记从自己的切身体会为我们的工作指明方向；最后钱军雄主任提出了一些探索社会主义新农村建设的具体措施。三天时间并不长，但是把所有领导的发言汇集起来就是一本如何建设社会主义新农村，如何做好“三农工作”，如何做好“三有工作”的宝典。

在培训过程中，除了基本知识的学习，我主要把握了几个关键词。第一个是产业链。农民致富问题是农民最关心的问题，我们要全面建设小康社会，农村是第一阵地。朱洪才主任提出了农村不能单靠一产搞收入，要在一产的基础上形成一个

产业链。最典型的例子就是阳澄湖大闸蟹。以前的大闸蟹只是种蟹苗，等螃蟹长大了再销售，这个是单纯的生产和销售。现在的大闸蟹打出了品牌，很多顾客都慕名而来，来阳澄湖边品尝大闸蟹。这样不仅大闸蟹卖的好，而且带动了服务业迅速发展。增加了就业岗位，提高了农民收入，从根本上改善农民生活条件。我体会到各个村可以因地制宜，充分发挥各自的优势，发展一些有特色的农家乐，一定程度上给农民增收。在陈向荣同志的报告中，我重点理解了“靠得住，有本事，不出事”。市委组织部把我们选调到基层工作，是对我们的信任，我们要让领导放心，让领导知道我们年轻干部靠得住。在工作中，我们要发挥自己的能力，学习各方面的知识经验，体现出有本事。当然我们更要明确选调到基层工作的目的，是全心全意为人民服务，做到不出事。老干部有很多经验是我们平时学不到的，温习几天来的培训笔记，我觉得还有很多东西需要消化，很多方法需要学习，很多名言需要牢记。

在最后一天的交流中，我们的培训达到了高潮。陆科长带头交流，给了我们两个紧急的案例，我们从这两个案例着手开始讨论。大家相互熟悉程度不够，都有些拘束，但是在陆科长的引导下，大家慢慢的放开手脚。很多选调生都结合自己的一个多月的工作经验对两个案例进行扩充。也有很多选调生用三天培训中吸收的经验知识来分析案例，更好的解决问题。在交流讨论时，大家的士气非常高涨，有一种面对困难敢于争先的勇气。在大家争相辩论时，陆科长给出了解决紧急事件的最佳答案，让我们受益匪浅。从交流中，我深刻的感受到，选调生们的知识面变宽了，认识事物的层次变深了，分析解决问题的能力变强了，有了独立自主不断创新的思维，这都是培训的成果，是实实在在的东西，比学校学的知识更实用。

培训的成果是显著的，但是我们还或多或少的存在着不足之处。陆科长给我们提出了五点要求：1，认识自我、熟悉基层，明确组织和群众的希望；2，吃苦耐劳、艰苦奋斗，深入基层



和群众;3, 勤于学习、善于思考, 勇于探索;4, 主动进取、大胆实践, 争创一流业绩;5, 严以律己、树好形象, 不断提高自身素质。我会带着这些要求, 带着几天来培训的成果回到工作岗位, 把工作做的更好。

今年的工作已经接近尾声, 明年又是一个新的开始, 我非常感谢市委组织部的领导对我的关心, 支持和帮助。我会在基层组织努力工作, 为建设社会主义新农村奉献自己的全部。

按照单位的统一安排, 我参加了市局组织的业务知识更新培训, 在老师的讲授和辅导下, 学习了, 等方面的知识, 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, 是提高我们素质的最有效手段。当今社会发展突飞猛进, 作为一名税务工作者, 要适应和跟上现代社会的发展, 唯一的办法就是与时俱进, 不断学习, 不断进步。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。认识到做好当前阶段的税务工作要靠不断学习, 不断创新, 这样税收管理才能出水平、出质量。

二、异彩纷呈, 讲座全面系统。

我对所得税有了更加深入的认识, 更深一步的了解了所得税核查的方法和技巧;听了秦云芳老师的。。。。。。, 我对纳税评估模型有了新的认识和理解。

三、学无止境, 更新学习观念。

听老师们滔滔不绝、挥洒自如的讲座, 心中十分佩服他们的口才, 佩服他们的自信, 佩服他们的敏锐, 佩服他们知识的

渊博。“人生是一个长跑，要一直坚持下去。”学习也是如此，要让读书学习成为我们必不可少的生活方式，对照自己的工作实际，将所学知识为我所用。

培训学习虽然已经结束了，但我知道有更重的学习和工作任务在后面。思想在我们的头脑中，工作在我们的手中，坐而言，不如起而行！路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。我将把这次学到的知识，运用到今后的工作当中，并从工作中不断提升，把不断地学习和努力工作中提高自己，实现自己的价值。

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，为税收事业的发展做出自己应有的贡献。

第一，要让业务员熟悉dm行业，毕竟真正了解dm的人还少，dm对其他媒体的优劣势要让他们清楚，产品报价要熟练掌握。

第二、客户常问的问题，以及对这些问题如何解答，对这些问题的解答要有固定套路并能有效复制，不要东一条西一条。“首先……其次……再次……”条理清晰，让客户感到我们的专业。

第三，业务员新手可能专业知识不够，那么就要他做诚恳的人，我刚开始做业务时，经常因为我的真诚打动客户。

第四，新手谈业务，多数都会被拒绝，叫他们不要气馁，要越挫越勇，“拒绝再继续再拒绝再继续”勤奋可嘉，但方法不足。遇到挫折要善于总结，不要硬着头皮闯，要多想。

第六，新手即使敲不下单，也不等于没有贡献，要给他信心！

跑业务时笔要勤，客户资料多记录和整理，即使效率再慢，一个月下来积累的资料也不少，整理后加以归类，对以后建立客户数据库很有帮助的，这是第一手、且是最真实的数据。

第七，多数新手上来就会跟客户切入正题。这种方法并不理想，首先要有针对性的恭维客户，让他从心里开心再切入正题，会比较容易接受。举例来说，到饭店了，首先夸店长：哎呀，一看咱们店面就觉得管理得特别正规，服务员的素质也都很高。或者：哎呀，咱们家的菜让人看一眼就想吃，咱们家生意不火都不行！这些都属于业务员基本方法，到哪里都行得通。

第八，遇到年长的客户，新手可以适当的摆出学习的姿态，毕竟谁都喜欢谦虚的人。另外客户看见新手这么好学，对你的印象会很好，即使不谈业务，也愿意和你多说几句，对业务开展有好处。客户有时候对新手作出指点，我们要及时感谢，表示今天学习到不少，深切希望以后能有机会再学习，以此为下次拜访创造条件。

第九□dm业务员要准备好跑业务所需的资料：样刊、合同、收据等，如果能有读者数据库和详细的发行渠道就更好了，每一个广告商都希望自己的dm广告能送到最需要的人手里，光说没用，数据库是最有力的证明！

我们公司做的是综合性报纸类dm□有一次我去跑一家新开的美容院，院长说看不到效果(因为他在同行那做过)，我说我手里有周围四个住宅小区28——45周岁所有女性的电话号码，可以配合dm广告帮你做短信广告，院长二话不说直接拍单，可见数据库的重要!(精准营销的魅力)

第十，要让新手业务员多少知道些印刷常识、成本等。我一次我跑一个房地产客户，我的对手说他印4万份，整版xx元，其实一算就知道，4万份的话他肯定赔钱，傻子才信!我立刻指明这点，客户认为对手首先做人就有问题，直接选择跟我

签单，这也告诫我们，做事一定要讲信誉，不要把客户当傻子，傻子当不了老板。

第十一，要尽量显得专业，当然这要努力学习。要尽量多得为客户提供附加值，让客户知道：我们卖的不仅仅是一份媒体，我们做的是个产业，提供的是服务。广告的营销、策划等，尽量为客户提供好的方案。方案尽量要书面化，带封面和封底的那种，两张纸没多少钱，先不说内容怎样，首先打眼一看就非常正规！而且这样也显得比较有诚意、也更专业！容易让客户信任，为我们的形象加分！

## 业务培训心得报告篇五

“吾生也有涯，而知亦无涯。”阐述了人生最简单的诉求。20xx年5月16日，我有幸受单位委派随同我州5位同事及全省稽查战线的90余位同仁，再一次抵至名城遵义，参加了我省20xx年地税稽查业务培训班为期15天的学习，亦再次地印证了学无止境的至理。在17日上午的在开班式上，省地税局党组成员、副局长杨军作开班讲话要求：一是认清形势、统一思想，提升素质；二是加强稽查队伍建设，提高执法风险防范参加意识；三是推进稽查现代化，提升稽查工作站位；最后对此次培训的学员提出要求：（一）掌握方法、学以致用，提高业务培训的针对性；（二）端正态度、严于律己，确保培训的实效性。随后稽查局谭尚辉局长作了如下要求：一是搞好两个牢记：牢记领导重托和希望，牢记自己的使命职责；二是做到三个禁止：禁止打麻将、赌博，禁止无故旷课，禁止弄虚作假；三是注重四个提高：提高业务水平，提高政治素质，提高道德修养，提高工作能力。

后续的培训中，徐飞老师授课《取证技巧与证据运用》、《稽查工作规程》，串讲了如何合法而有效地运用税收行政强制手段，达到既能提高执法效率、降低执法成本，又能预防和化解税务机关在行政诉讼中败诉的风险已成为基层税务

部门依法治税和依法行政的难点及热点。比如行政强制措施包括对财产的行政强制措施（如：税收保全措施）和对人身的行政强制措施（如：税务机关通知出境管理机关对欠缴税款、滞纳金的纳税人或其法定代表人阻止其出境等）；其次是行政强制执行，包括直接强制执行（如：税收强制执行措施）和间接强制执行（如：执行罚中的滞纳金等）。并详细阐述了税收保全措施、强制执行措施的条款及适用对象、前置条件、法定程序、保全的方式和标的等要素内容，进一步使我正确理解、区分和把握正确实施税收保全措施的前提要素。徐飞老师诙谐幽默的语言，恰如其分的比喻，不时赢得全体学员的阵阵笑声共鸣。

晏鸣老师授课《税制改革前沿问题剖析》、《土增税、契税、城建税等地方税种稽查方法》以及《房开企业税务稽查方法》，并与姚霞老师所授的《企业所得税稽查方法》内容相联，共同组成了此次地税稽查业务实体法律、法规所涉及的各种检查方法，老师的授课内容不同，但每一堂课都如为我们潜心准备的一道道知识大餐，隽永深刻，值得回味。

另外还进行了稽查实务课题的《税务稽查文书》、《电子税务查账软件》以及《用友财务软件介绍》从理论授课到上机实操，让大家在最短的时间内掌握查账软件的基本流程，学会如何从财务总账、会计凭证以及指标分析的数据比对中发现问题，再到账务查证中发现证据，深入浅出，实有所获：一快，强大的“穿透式”阅账功能帮助稽查人员透过总账看明细账，透过明细账直接看记账凭证，省去了稽查人员到企业大量的原始凭证中去翻找这一烦琐的工作环节，并可自由在相关账户和相关凭证之间跳转，大大缩短了看账、翻账所用时间；二准，检查人员可根据检查需要，可在检查模块中设置指标和参数，通过分析模型并且运用查账软件设计的查询、过滤、分析、统计等功能，对企业账簿进行全面检索并将结果直观反映出来，迅速查找出案件的突破口。稽查查账软件能快速对科目平衡、凭证连续性、完整性进行重点检测，例如稽查人员可以运用软件设计的“凭证过滤”功能，通过设

定条件，过滤指定会计期间内“金额=10000元”或“摘要不包括招待费”的所有凭证，有助于稽查人员快捷地查寻到所关注的重点，而且能有效避免遗漏，再通过自动归集疑点问题等功能，达到提高稽查工作效率和案件质量的目的，提升了稽查工作的质量和准确性；三省，电子数据比较容易复制、转储，检查人员只需一个u盘，几分钟就可采集到经过加密处理的企业账套，节省了企业将电子财务资料打印成纸质资料所耗费的时间、成本；四促，稽查人员要想成功地运用查帐软件开展稽查工作，必须具备基础的计算机应用能力、基本的会计电算化知识，间接促使稽查人员在使用查帐软件的过程中积累和共享查帐经验，提高了稽查干部对税收政策的掌握和运用水平。

为期15天的培训就要结束了，时间不长，收获永久，静谧的校园环境、专业的师资力量都给我再次留下难忘的印象，在培训中，专家教授们丰富的知识和精湛的理论阐述让我们深深折服。通过学习，对照自己的工作静下心来思考，确实受益匪浅，有几点发自内心的感想：

一是拓宽了视野，更新了知识，弥补了自身的不足。自参加工作以来，整天忙于事务工作，学习多是靠自学、向书本学、向身边的人学、通过媒体等间接地学。但处理实际工作的基本能力未能上升到一定的理论高度。曾试图读一些相关书籍来补充更新，但因读得不深理解不透，在实际应用中出现了偏差或不当等问题，让我切实感到了“本领恐慌”、知识欠缺等问题，培训中我们所学的知识是全方位的，学院任课的几位老师精心备课、悉心授课，并且能结合我们的税收工作实际进行深入浅出的讲解和阐述，授课内容贴近实际，容易理解和接受，教学方法生动活泼，有效激发了我们的学习热情，对今后开展稽查工作将有很好的促进作用。

二是学习加强了理论的深度，提升了实践的能力。培训中我们所学的知识是全方位的提高了我们把握问题、解决问题和分析问题的能力。这次培训，让我们感受到责任、奉献和人

生价值这几个词语的分量，让我们对自己的工作有了较为清晰的认知，默默奋斗、努力耕耘才是我们应有的姿态。对待工作，要有持之以恒的毅力，要有胸怀大局的智慧，要有不辱使命的追求。让我真正感受到了理论与实践是怎样有机结合的，让我更清醒地认识到如何高效率、高质量地解决实际问题。

在税收事业战线上工作已有20xx年，而更让我一直感到荣幸的是在稽查战线工作了10余年，岁月从青涩的年轮伴随着税收工作悄然迈近了中年台阶。其间我曾两次来到这里，每次的学习虽令我都感到自己的业务知识不够，但在听到“老”老师们讲述令我焕然一新的税收前沿视野，解读着伴随着时代不断进步创新的税收理论，鞭辟入里针砭时弊的税收实事的剖析后，总为自己稀缺的理论知识及浅陋的税收技艺感到惶恐，令我不自觉地进行反省，并促使我不断增强使命感。几天的学习，使我深深地体悟到，我们的能力和素质已远远落后于当前税收工作的需要。“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。”这次培训学习，于我来说，这不仅是一次知识的充实和积累，更是一次心灵的涤荡和提炼。培训学习即将结束，但是我们的业务学习却永远还没有结束，培训学习只是一个短暂的辅导和启发，更重要的还要靠我们在今后的稽查工作用理论来指导实践，在实践中融会贯通所学业务知识，从而不断提高业务水平和工作效率，不停歇地为税收事业做出应有的贡献。