

最新酒店销售个人培训心得体会(汇总6篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

酒店销售个人培训心得体会篇一

为期四天的准营销经理培训班在学员们真切的掌声中结束了，其实我还有一些意犹未尽。因为这四天的学习确实让我受益匪浅，感慨良多！

一、人生的选择

我想：人活着应当不仅仅只是因为活着，他得有他的目的抑或是目标。竟然有了目的或是目标，那么他就会有所选择。该如何选择呢？这或许是很多人都在思考的问题，但最终不外乎两个选择：金钱和自我价值的实现。虽然我算不上是那种金钱至上的人，但自我能力的提升与自我价值实现的愿望却是非常强烈的。以前做教师虽安逸轻松，可我在其中找不到自己的位置，我不愿那么平凡而庸碌的过一生，于是我选择了放弃选择了迷茫。但庆幸的是在这次学习中，我更加明确自己找到了实现愿望的可能。在培训班的企业文化课上，我找到了共鸣，感恩的文化与自己曾在困苦中自我劝慰的想法是如此的相契合。霎时，我找到了生命的力量，生命的支点。领导和老师们的亲身经历也着实令我敬佩，不由得心底发出这样一种声音在说：“这，就是我想要的！”

“只有一条路不能选择，那就是放弃的路；只有一条路不能拒

绝，那就是成长的路”，在这里，我不愿放弃不愿拒绝，坚持自己的选择！

二、知识的学习

当然，这种专业知识的学习不是一蹴而就的，需要我们在以后的工作和学习中不断的去完善。以便于使自己更加专业，也能更好地为人民服务。

三、卡耐基的训练

这个是最令我惊叹的，也让我有所感悟。做自己不愿去做的事是非常困

难的。刚开始的时候老师让我们上台演说，有很多学员都怯于上台，拽都难得拽上去。老师只得用逼的方法，最终逼上去。可我惊奇的发现，当第二次再让他们上台的时候，他们不仅很自然，而且还有所发挥。这样打破了自己的舒适圈，让自己走出去，展现自己。我想虽然上台对我而言并不难，但是在生活中还是有很多的时候需要我突破自己迈出第一步，这种训练让我更能够正视自己，正视自己以后在生活中每一个需要的突破，提升自我，完善自我！

四、细节的需要

以前知道，做事需要注意细节，知道细节决定成败。但是这一次让我发现，不光是做事需要注意细节，做人也不例外。突然觉得自己在这些方面还是有很大的缺憾的。首先是仪态，佝偻着背，微低的头，总给人一种不自信的感觉。这样不好，我一定得慢慢改正。其次是言行举止，说话和做事时都得养成良好的习惯，学会站在他人的角度，为他人着想。竟然是细节决定成败，那么我一定要时刻提醒着自己，改掉坏毛病。

五、团队的精神

这一次才真正体会到了，什么是团队精神!在这次学习中，我们分为五个小组，每一个小组都有任务，荣誉以小组为单位。我被选为小组长，也接受了一个非常“艰巨”的任务——上课前叫门。这就意味着我们的休息时间要比其他学员少十到二十分钟，但是我们都毫无怨言，圆满地完成了任务。并且每一位组员都为整组的荣誉积极努力着，最后我们小组被评为“优秀小组”。通过这些让我知道，经营一个团队首先需要集体确定一个目标并为这个目标而努力，其次可以分工协作，第三就是迅速补位帮助，不能各做各的，这样目标就会圆满达成。我想这才能真正地体现团队精神。

学习使人进步，但我知道生活同样也是一种学习，我会在以后的学习和工作中不断的提升自己完善自己，尽自己最大可能做好每一件事情!

等等很多的课程，让我明白了今后工作的方向，让我受益匪浅，更感觉到身上的担子加重了许多，其实这不仅仅是压力的加大，更多的是通过老师的讲解和对一些知识的传授，我的潜意识中有原来对产品的了解的不全面到我能掌握我们正销售产品的性能以及话术上的正确的转变，能够离柜销售，自己能独挡一面养成做综合理财的习惯，那就是在未来的寿险道路上不仅自己要做的好，更多的是让我们的合作伙伴——网点柜员能够做的好。认识到了作为营销发展的空间和机遇以及从事这份职业的神圣。通过这几天的学习，不仅让自己上了一个新台阶，更多的让我增添了信心，把学到了技能和技巧应用到实践中去，全力以完成自己在培训班签订的任务。在今后的的工作中我将以百倍的热情、良好的心态去接受挑战，对我公司负责，对自己所从事的这份职业负责，将人保的文化永远传承下去，为自己能够成为永不败销售精英而努力奋斗!!!在今后的的工作中，我会不断的加强学习，学以致用，与各位伙伴们携手把人保做的更大更强!

酒店销售个人培训心得体会篇二

珠宝销售是当今市场竞争激烈的行业之一。为了获得更好的市场份额，提高我们的销售业绩，得到更多的享誉与声望，我们必须不断提升自己的销售能力。而受过珠宝销售培训的人会拥有更好的销售技巧、更强的销售意识和更广阔的销售渠道。本文将围绕“珠宝销售培训个人心得体会”这一主题，进行探讨。

第一段：珠宝销售培训的重要性

珠宝销售是一个相对特殊的行业，在这个行业中，客户的需求和心理需求都和普通物品销售有所不同。因此，我们需要专业的人员来进行专业的培训。通过珠宝销售培训，我们能够全面提升自己的销售能力，比如更好地了解珠宝行业，学会与客户的沟通技巧、接待礼仪、产品知识和销售策略等等。除此之外，还可以获取当地市场上的最新动态，对销售质量和销售流程进行调整，提高销售业绩。

第二段：培训中出现的问题

珠宝销售培训虽然能够让我们从许多方面提升自己的销售能力，但是在实际操作过程中，我们却常常会遇到各种各样的问题。在不具备高问题处理能力时，这些问题可能会威胁到我们的工作质量和业绩。如何解决这些问题？我们需要通过适当的素质教育以及实战培训，逐渐提高自己的应对能力。当然，我们自己的经验积累以及不断学习也是必不可少的。

第三段：培训中需要注意的事项

在参加珠宝销售培训前，我们需要了解一些培训中需要注意的事项。首先，我们需要认真预习培训材料，尽可能了解珠宝行业中的各种知识和情况。其次，我们需要尽可能积极地参与培训，了解其中的各种技术和方法。最后，我们需要积

极地与其他参与者进行互动，相互交流心得、建立联系以及分享彼此的经验。

第四段：参与培训后的收获

经过珠宝销售培训后，我们会获得很多实用的技能和经验。比如，我们可以更好地了解特殊行业中的销售策略和方法，更深入地了解客户的心理需求和购买意愿。此外，我们还将了解这个行业内部的各种相关方面，比如市场动态、流行趋势、竞争对手等等。这将有助于我们调整销售策略，提高销售业绩。

第五段：总结

综上所述，珠宝销售培训的个人心得体会对于从事这个行业的人而言是非常重要的。在珠宝行业中，我们需要通过专业培训来了解行业相关情况，提高销售能力和客户服务能力，并持久地积累销售资产和能力。我们需要充分了解培训中的各种技术、方法和步骤，并与其他参与者交流心得和经验，在不断积累和实践中不断提升自己的销售业绩。

酒店销售个人培训心得体会篇三

珠宝作为一个高贵、华丽的饰品，不仅仅能够美化人的形象，更能够表达出个人品位和身份的象征。因此，如何在销售珠宝的过程中给顾客最好的购买体验，成为了珠宝销售人员必须掌握的技能之一。而提供良好的珠宝销售培训则成为了企业赢得市场的关键之所在。

二、培训的过程

在培训过程中，提供专业的产品知识是必不可少的。这些知识包括了珠宝的品质、制作工艺、材料、价格等方面，能够帮助销售人员更好地了解珠宝的特点，对顾客的问题做出及

时和专业的回答。另外，销售人员还需要掌握与顾客交谈的技巧。包括向顾客介绍珠宝的时候切忌过于推销，需要以顾客的需求为中心。

三、培训的收获

珠宝销售培训让我更好地了解了珠宝这个行业，掌握了一些珠宝的品质、色彩、工艺和材料知识。同时，我还学会了如何与顾客进行沟通和交流，将自己的知识和产品的特性有机地融合在交流中，让顾客更好地理解 and 接受产品。在这个过程中，我还学会了如何处理与顾客之间的矛盾，如何通过持续的关注和维护更好地保持与顾客的关系。

四、培训的不足

通过培训，我发现企业在为销售人员提供培训时，仍存在一些不足。例如，培训内容的口径不统一、纯理论知识培训占比太大等问题。这些导致了一些销售人员在使用所学知识的时候并不够得心应手，仍面对着缺失销售技巧和实践技能的困境。

五、提出建议

在这个时代，销售人员已经成为企业连接顾客和产品的桥梁，而培训则是销售人员打造连接方角色的关键。因此，企业在进行销售培训时应该注重提高实战能力，培训课程应该融合理论和实践，并时刻关注销售人员的实际需求。同时，企业也应该注重在不断连接消费者与产品，提升整个价值链的价值和质量。

在珠宝销售培训中，我们得到了很多知识，跨越了很多过程，但交流和实践是销售的灵魂所在。企业应该注重实战的运用，帮助销售人员打造连接方角色，提升销售人员的竞争力，实现企业的价值增长。

酒店销售个人培训心得体会篇四

有幸参加了一周的销售培训，虽然很辛苦，但是却真的有点收获，总结起来就是相信自己、赞美别人这八个字，具体有以下几点体会。

每个人都希望自己受到别人的尊重、认可和重视，所以赞美是打动别人最好的武器，通过不断的练习，我深切的体会到赞美的威力，赞美客户，赞美客户身边的人，能让销售人员得到客户的认可，赢得客户的信任。延伸到生活中也需要通过不断的赞美，达到很好的效果，赞美为家庭辛苦忙碌的家人，赞美时刻关心你的父母，赞美充满希望的孩子，赞美为你工作的员工，赞美给你工作的领导，让赞美之词围绕心中，也许生活和工作会是另外一片天地。所以从现在开始每个人都要学会赞美，真心的赞美别人，不会让自己付出一点成本，就能收获一生的温暖。

把人的性格形象的用四种动物来比喻：老虎、孔雀、猫头鹰、无尾熊，约见直爽、干脆主导型的老虎性格的人，说话要响亮，语调要简洁，充满自信和崇拜，以快、准、短为主要特点；约见注意力不集中的灵感型的孔雀性格的人，时间要先适当，说话要慢，语调要温，要感性，要善于倾听；约见随和型的无尾熊性格的人，说话语速要慢，声音要轻，留下稳健、热情、安全的感觉成功的概率更高；而约见敏感型的万事追求完满的猫头鹰性格的人就要注意细节，不能急，只能慢慢的，通过长时间的努力才能让他认可你，相信你。

在销售的过程中，传递给顾客的不仅仅是商品的功能和使用方式，而是观念，是销售者本身的专业和态度，从这点出发就要求销售人员，不但要熟悉商品的特性，而是要用心去销售，特别是对服务行业的人来说，服务是一种有形+无形的组合体，特别需要用心，只有认真、细致的销售人员，才有可能维护客户，不断的扩大客户队伍。销售绝对不是一次简单的卖的过程，而是连续的维护和服务的过程。

心情决定行为，行为决定效果，在销售的过程中，始终相信自己的能力，将自己对产品的认识和态度传递给购买者，变被动的购买为主动的需求，这样才会有长久的客源和长久的利益。

不管什么样的销售都会遇到拒绝的人，怎么样消除购买者的疑惑、不信任、推托呢？用太极沟通法则，重复对方的活+认同语（您说的很有道理、那很好、那没关系、是这样子的）+赞美+用正面论点回复跟进，通过练习，我们体会到这种方法的魅力。

酒店销售个人培训心得体会篇五

非常感谢酒店管理層给我一个好的学习机会，于5月xx参加了由xx市旅游局组织的《现代酒店营销管理与创新》的培训。学习时间虽然很短，但我感觉确实是受了很大的启发，受益匪浅。下面浅谈本人几点想法：

客人对酒店的第一感觉绝对重要，这主要靠两个方面来体现：酒店特色及员工素质。作为酒店每位员工要把自己当作企业形象代表人，形象要得体、大方、端庄，每个岗位都要专业，有星级服务标准，要求热爱酒店、关爱客人、以客人为中心，使客人对酒店产生信誉、满意，酒店的规章制度需根据客人需求作相应调整，而不是要顾客来适应遵守酒店的制度，要以消费者为中心，以小产品做大市场。

（1）产品营造：要有“第一个开发出自己的新产品，又第一个淘汰自己的老产品”的经营观念。

（2）环境营造：对消费环境不断创新，要有“天天有新意，月月有新招”的指导思想。

（3）市场营造：“心有多大、市场就有多大”把蛋糕观念变成面团观念，我们要主动征求来自各方面的意见和需求，

通过座谈、听取意见、沟通信息来和客户联络感情，借用顾客的语言为酒店做免费的宣传广告，为我们开拓更广阔的客户市场。

(4) 口碑的营造：“金奖银奖不如顾客的夸奖，金杯银杯不如顾客的口碑”

一个企业成功的标志不仅在于它的知名度有多高，更在于顾客对酒店的美誉度有多高，和对客户企业忠诚度的培育，所以我们必须为此付出相当大的努力，必须始终保持将自己最优秀的产品和服务展现在顾客面前，给顾客意外的惊喜和物超所值的感受。

(5) 品牌营造：品牌是酒店发展的催化剂和无形的资产，是生存之本，我们要用“人品决定产品，产品决定店品”三品合一”经营理念，从提高员工综合素质抓起，建立科学的培训教育和引导机制，使每人意识到维护酒店品牌的重要性，认识到人人是酒店品牌内涵的一部分。

周密细致做好市场调查、市场定位，我们是什么样的酒店，消费的群体以哪些为主，什么样的产品才能适合他们？锁定我们的客源市场，市场不能混乱，“物以类聚、人以群分”将酒店产品做成“异、特、新”，从酒店特色、员工的服装、商品的变化三个方面着手，酒店销售的理念为“餐饮是窗口，客房是摇钱树”所以我们可以从打造特色餐饮为突破口，带动酒店整体消费和人气，客房出租率靠全方位的整个酒店的运作来促动，客房的改造需加快步伐。历经x年经营，我们客房的硬件设施确实需马上调整，做大做精是一个选择市场的过程，先从局部区域开始调整，新装修房间或包房价格在30%范围内缓慢提升，要给客人以选择余地，让他们能体现自我，市场营销需围绕客人需求转，先把客人引进来，以低价产品带动消费，多投入多产出，形成良性循环、争占市场占有率，以实现经济效益最大化。

对酒店有了更深刻的认识，真正感受到酒店的活力与魅力，认识到酒店营销的艺术、真正含义以及他的重要性，在今后的工作当中，将通过所学的知识灵活运用到酒店营销中，真正做到是总经理经营决策的顾问参谋，是酒店了解市场的信息中心，是酒店形象宣传的策划者、产品销售的实施者，让我们酒店的经济效益、品牌效益能再创新高。

酒店销售个人培训心得体会篇六

经过酒店相关的培训学习，收益匪浅，为此谈谈我的心得体会。本文是酒店销售个人培训的心得，欢迎阅读。

有幸参加了一周的销售培训，虽然很辛苦，但是却真的有几点收获，总结起来就是相信自己、赞美别人这八个字，具体有以下几点体会。

一、赞美的需要、力量和成效

每个人都希望自己受到别人的尊重、认可和重视，所以赞美是打动别人最好的武器，通过不断的练习，我深切的体会到赞美的威力，赞美客户，赞美客户身边的人，能让销售人员得到客户的认可，赢得客户的信任。延伸到生活中也需要通过不断的赞美，达到很好的效果，赞美为家庭辛苦忙碌的家人，赞美时刻关心你的父母，赞美充满希望的孩子，赞美为你工作的员工，赞美给你工作的领导，让赞美之词围绕心中，也许生活和工作会是另外一片天地。所以从现在开始每个人都要学会赞美，真心的赞美别人，不会让自己付出一点成本，就能收获一生的温暖。

二、不同性格的人有不同的表现，需要不同的接触方式

把人的性格形象的用四种动物来比喻：老虎、孔雀、猫头鹰、无尾熊，约见直爽、干脆主导型的老虎性格的人，说话要响

亮，语调要简洁，充满自信和崇拜，以快、准、短为主要特点；约见注意力不集中的灵感型的孔雀性格的人，时间要先适当，说话要慢，语调要温，要感性，要善于倾听；约见随和型的无尾熊性格的人，说话语速要慢，声音要轻，留下稳健、热情、安全的感觉成功的概率更高；而约见敏感型的万事追求完满的猫头鹰性格的人就要注意细节，不能急，只能慢慢的，通过长时间的努力才能让他认可你，相信你。

三、销售的本质不是商品，销的是自己，售的是观念

在销售的过程中，传递给顾客的不仅仅是商品的功能和使用方式，而是观念，是销售者本身的专业和态度，从这点出发就要求销售人员，不但要熟悉商品的特性，而是要用心去销售，特别是对服务行业的人来说，服务是一种有形+无形的组合体，特别需要用心，只有认真、细致的销售人员，才有可能维护客户，不断的扩大客户队伍。销售绝对不是一次简单的卖的过程，而是连续的维护和服务的过程。

心情决定行为，行为决定效果，在销售的过程中，始终相信自己的能力，将自己对产品的认识和态度传递给购买者，变被动的购买为主动的需求，这样才会有长久的客源和长久的利益。

四、专业的异议处理方法——太极沟通法则

不管什么样的销售都会遇到拒绝的人，怎么样消除购买者的疑惑、不信任、推托呢？用太极沟通法则，重复对方的活+认同语（您说的很有道理、那很好、那没关系、是这样子的）+赞美+用正面论点回复+跟进，通过练习，我们体会到这种方法的魅力。

时间过的真快，我进入博鳌国宾馆培训已经一个月多了，在这五周里，公司领导，同事对我十分关心，同事给予了我莫大的帮助，在这里我表示由衷地表示感谢！

虽然培训才经历了短短的一个月多，接下来还有一段很长的时间，这几天的培训，让我了解到公司的规模和制度非常完善，也比较人性化。我想这是一个企业成功的先决条件。这几天汤总监给我们讲了很多，做人做事的道理，给我的第一印象就是：课程讲授涵盖面广，切合实际，汤总监谨慎的作风和幽默的谈吐新意的授课方式也深深的打动了我，人们常说听君一席话胜读十年书。我相信这是让我受益终身的在服务行业。

虽然培训才刚开始其实我时常在问自己这样一个问题：“你为企业的发展做好准备了吗？”也许有人会说我只是一名普通的职员，在平凡的不能再平凡的岗位上工作，能做出什么事情？在这里我要说：“你错了！”公司的发展需要大家团结起来共同奋斗，企业的壮大离不开你我的共同努力。也许你我都在平凡的岗位上，犹如大海里的一滴水，而正是这无数水珠聚集在一起才汇集成浩瀚的大海。你我爱岗敬业的实际行动必将成为企业发展壮大的坚实基础。

军训很辛苦、也很累。说实在话，刚开始对军训，我很不适应。不就是培训培训我们的服务技能嘛，军训与服务有什么关系呢？可经过几天的军训后，我终于明白它的重要性。来自四面八方的学员纪律观念都不强，都有一点散慢。经过几天军训后，在我们身上发生了变化，从一开始的散慢变得遵章守纪，使学员们的团队精神，整体意识都得到加强。我们不是做得最好，但是都在不断的努力。

军训结束后，开始了我们的公共课培训。我们的培训经理也是尽心尽力教我们，严格要求我们，就是希望我们的服务一流，创酒店品牌文化。经过培训经理的辛苦教导，我们掌握了酒店的应知应会全部操作技能等。

进入房务部这个大集体，也通过这几天舒主管、阮主管、刘主管，对我们的培训，让我们这些员工受益匪浅。以上就是我对这次房务部培训的心得体会服务的重要性，一个能不能

在激烈的市场竞争中，持续稳定地发展，能否成为品牌企业，客房特色、服务、环境三大支柱缺一不可。随着客人观念的变化，如今人们越来越重视酒店的服务水平，甚至把服务水平的高低作为选择酒店的重要依据。因此，提升服务水平是投入少、见效快的主要手段。

我做为房务领班应当以身做责提升服务水平的核心在于提升服务人员的素质，服务语言则是服务人员素质的最直接体现。语言是人们用来表达思想、交流感情的交际工具。服务不是演讲也不是讲课，服务人员在服务时只要清楚、亲切、准确地表达出自己的意思即可，不宜多说话。服务过程中不能只有鞠躬、点头，没有问候，只有手势，没有语言的配合。传统服务是吆喝服务，鸣堂叫菜、唱收唱付，现代服务则讲究轻声服务，为客人保留一片宁静的天地，要求三轻(即说话轻、走路轻、操作轻)。一些服务人员往往由于腼腆，或者普通话说得不好，在服务过程中不能向客人提供清楚明了的服务，造成了客人的不满。特别是博鳌国宾馆介绍，经常使顾客听得一头雾水，不得不再问。由此妨碍主客之间的沟通，耽误正常的工作。即使是因为客房特色，也要采用方言服务才能显现出个性，也不能妨碍正常的交流。因此服务员也应该会说普通话，或者要求领班以上的管理人员会说普通话，以便于用双语服务，既能体现其个性，又能使交流做到晓畅明白。直接面对顾客服务，每天接触的客人很多，而且什么样的客人都有。虽然他们在服务时很小心，但有时仍难免一时疏忽，造成客人的伤害;或者服务人员服务时所做的一切符合规定，但仍然不能使客人满意。这里应以“顾客至上”为原则，向客人道歉以求客人的谅解。身为服务人员，一定要了解各种顾客的类型，才能随机应变，把握时机，应答自如，顺应其需要，提供最佳的服务。

要做到以上的服务，平时必须要注意修养，不要随便发脾气。一定要做到服饰整齐、仪容端庄、态度和蔼、亲切待人、认真负责、迅速合作、诚实不欺、礼貌周到等要求，让客人感觉进入所接受的服务无可挑剔。现将各项应遵守的规定分述

如下。

1、服务员的仪态

服务人员在服务时一定要服饰整齐、仪态端庄，使顾客深信酒店是重清洁服务的。男性服务生必须常刮胡子，衣服整齐，双手及指甲要清洁，并注意口臭及体臭。女性服务生头发要梳理整齐，并带上规定的发罩；除了结婚戒指及手表外，不带其他任何装饰品；不要使用艳色指甲油，指甲要修剪整齐；穿规定的平底鞋及长筒袜，给客人留下端庄及注意卫生的印象。工作时服务人员不要抽烟、嚼口香糖。礼貌、亲切、助人为乐的态度以及讲话时适度音调等更能增加服务生的美感。服务人员在服务时一定要做到态度和蔼，待人处事的态度须非常小心。如发生意外事件时，应记住一定要忍耐，以诚恳的态度来解决任何争端，一切以“顾客至上”为原则。

2、服务员的合作精神

工作人员一定要做到认真负责，迅速合作，这样都能使工作更顺利。服务员不但应能愉快胜任自己的工作，而且也应能发现及了解同事们的困难，并立刻知道在何处以何种方式来协助同事。这种积极参与、合作的精神有助于工作的顺利进行。

3、服务员的诚实与礼貌

工作的同事之间一定要相互尊重，互相帮助；遵守房务的规定，不贪财，不欺骗客人，礼貌周到。这样在服务时，才会赢得客人的好感。只要平时就注意培养从业人员应有的修养，生意才能更好，才能达到房务营利的目的。

礼貌、亲切、助人为乐的态度以及讲话时适度音调等更能增加服务生的美感。

另外，酒店服务人员在服务时一定要做到态度和蔼，待人处事的态度须非常小心。如发生意外事件时，应记住一定要忍耐，以诚恳的态度来解决任何争端，一切以“顾客至上”为原则。

以上就是我在这次培训中的心得体会，这些知识内容都是主管在培训课程中对我们的谆谆教诲，无论是在酒店的那个部门想要做到更强最好，那么就要理解服务的重要性。要好好的学习，不辜负主管对我们的期望，让我们做到最好。让酒店越来越好，更上一层楼。

让我们为博鳌国宾馆的发展壮大而不懈努力吧！

通过前段时间的员工培训学习，我感觉收益良多。作为中韩的一位老员工，我非常高兴能有这样的学习机会，我把这种学习机会当作单位能够给予我们的最好的福利来享受，愉快地接受并珍惜拥有。

既然是企业的一员，我们都想做优秀的员工，得到领导和同事的认同与赏识，实现自我价值。但是，怎样才能做一个优秀的员工呢？通过学习，我明白了许多道理。

首先，做一个优秀的员工，一定要忠诚，有高度的责任心，把完成好自己的工作当作自己义不容辞的责任，并且乐于承担更多的责任。只有把工作当作一份属于自己的事业，认真地对待它，我们才能把工作完成得更好。

其次，做一个优秀的员工，应该具备良好的工作态度。一位名人说过，世上没有鄙微的工作，只有鄙微的态度。而工作态度完全取决于自己。在工作中，充满热情，讲究原则，注重细节，追求完美，我们就会在不知不觉中进步许多。

与此同时，作为一个优秀的员工，还应该具有不折不扣的执行能力和较强的团队意识。西方人曾评价中国人“一个人是

龙，一群人是虫”，这就是在耻笑我们不善于通力协作。个人有能力固然好，然而，个人的力量毕竟是有限的，不可能一个人做好所有的事情，只有大家齐心协力，才有可能把事业逐步推向顶峰。

以上这些道理都比较浅显易懂。我认为，在本次学习中，最发人深省的一句话是“做事先做人”。细细品来，这句话说得真是太好了！它的内涵如此博大，几乎可以涵盖一切，从而成为我们每个人都必须认真修习的重要课题。

如果我们想成为优秀的员工，想成就一番事业，就要先学习做人。做什么样的人？怎么样做人？——这对于一个人的人生、事业都产生着决定性的影响。要做优秀的员工，我们应该怎样做人？——我以为，我们应该做到以下几点：

一， 做个有目标，有志向的人。

毛泽东曾说过：“自信人生二百年，会当击水三千里”。这是大鹏展翅的雄心壮志呀！不想当元帅的士兵不是好士兵，没有目标没有志向的人，大概只能终生碌碌无为了。做优秀员工，一定要有人生的志向和奋斗目标，有了志向，才有做人的气魄和胆略；有了目标，才能不断激励自己，超越自我，不断创造新的业绩。所以，做人需要问问你的志向在那里，要问问你有没有信心。

二， 做个善良的人。

“人之初，性本善”。善良是人性光辉中最温暖、最美丽、最让人感动的一缕。善良是和谐、美好之道，心中充满慈悲、善良，才能感动、温暖人间。没有善良，就不可能有内心的平和，就不可能有世界的祥和与美好。所谓善良，无非就是拥有一颗大爱心、同情心，不害人、不吭人、不骗人。有了善良的品性，就有真心爱父母、爱他人、爱自然的基础和可能。一个善良的人，就象一盏明灯，既照亮了周遭的人，也

温暖了自己，善良无须灌输和强迫，只会相互感染和传播。所以，做人不一定要顶天立地，轰轰烈烈，但一定要善良真诚。善良的品质，使你更容易和人沟通，更容易得到别人的认可和帮助，也更容易走向优秀，走向成功。

三、做个有教养的人。

四，做个智慧、谨慎的人。

有知识不等于有智慧，知识积存得再多，若没有智慧加以应用，知识也就失掉了价值。智慧是头脑的智能，是一种洞察力和判断力。知道你在做什么事，知道能把什么事做成什么样，这就是智慧。只有方向，而没有智慧，方向本身就成了没有意义的。技能加智慧，你会更强大。

如果说“智”在于治大，那么，“慎”则在于畏小。一次深思熟虑，胜过百次草率行动。谨慎是“不糊涂”的基础。一个处事谨慎的人，必然是头脑清醒的人，必然在大是大非面前不糊涂。人生在世，有招来祸患的言语，有招来耻辱的行为，要接近成功，当然要格外谨慎。低调做人，虚心做事。远虑在先，就能近处无危。谦虚谨慎，则事易成。谨慎还是远离危险，确保安全的良方。所以，做人需要智慧，也需要谨慎。

五，做个宽容、正直的人。

海纳百川，有容乃大。做人做事，心胸不可太狭隘。尺有所短，寸有所长，金无足赤，人无完人，赏识别人的优点，包容别人的不足，靠的是有爱人之心，有容人之量。善待别人，等于就是善待自己，无论生活受到怎样的伤害，不必忿忿不平、耿耿于怀、怀恨在心。要学会忘记，忘记是对自己的最好保护；要学会感恩，感谢生活给你磨砺自己的机会。心灵若能充满阳光，生活自然灿烂无比。

做人还需要正直。做人要正派，做事要堂堂正正，公公正正，这是我们的立身之本。品行端正，做人才有底气，做事才会硬气，“心底无私天地宽，表里如一襟怀广”——襟怀坦荡，光明磊落，就会赢得他人的信赖与尊敬。所以，做人要宽容正直。

以上几点，并不足以完全注解“做事先做人”这样精辟的人生哲理，只不过是我个人的一些粗浅认识罢了。我和各位同事一样，也想做个优秀的公司员工，希望通过和大家一起不断地努力，把我们中韩大酒店管理得越来越好，铸造出属于我们中韩的新的成功与辉煌！