

最新军政训练心得体会 民政学习培训心得体会(实用6篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

军政训练心得体会篇一

民政是一项极其重要的工作，它牵涉到每个人的生活。随着社会的发展，民政事务越来越复杂，管理难度也越来越大。为了更好地开展民政工作，我参加了一次民政学习培训班，下面是我的学习体会。

第二段：学习收获

在学习中，我收获了很多知识，尤其是关于社会保险、救助等方面的法律法规和政策，让我更好地理解民政管理的重要性和复杂性。通过与其他学员的交流，我也领悟到了许多操作技巧和解决问题的方法。

第三段：发现问题

虽然学习收获很大，但我也发现了民政管理工作中存在的一些问题。比如，有些人对社会保险、救助政策还不了解或不熟悉，导致政策落实不到位；有些地区的民政工作人员过于滞后，面对突发事件时无法有效处置。

第四段：解决建议

针对这些问题，我认为我们需要更加重视民政知识培训和工

作技能提升，加强政策宣传和解释，增强社会保险、救助等政策的普及性和权威性。此外，还应该配备专业化的民政管理团队，提供更加完善、快速的应急处置服务，提高应对突发事件的能力。

第五段：总结

通过参加民政学习培训班，我学习到了很多知识，增长了见识，认识到民政管理工作的重要性，同时也发现了一些问题，并提出了改进和解决问题的建议。我相信在大家共同努力下，我们可以更好地开展民政工作，服务社会，造福人民。

军政训练心得体会篇二

如今，人们的教育要求越来越高，不仅要求教育本身的质量有所提高，还要求教育的格式能够适应时代的要求。船政学堂作为中国最早的现代高等教育机构，对中国现代教育做出了巨大贡献。我在船政学堂当中学到了许多有关历史、文化、国情等各方面的知识，并在此过程中体会到了许多成长与进步。以下，我将详细介绍我的船政学堂学习体验，分享我的收获和体会。

第一段：了解船政学堂的历史意义

我首先了解到的是船政学堂的历史意义，它是中国近代教育史上的一个重要组成部分，对于中国现代化建设和国际发展做出了重要贡献。在学习船政学堂历史过程中，我对中国现代史有了更深入的理解和感悟，更加了解了中国历史上的重要事件与人物。同时，我也深深地体会到，作为一个学子，应该肩负着未来社会的建设使命，为国家发展贡献自己的力量。

第二段：探索船政学堂的校园文化

我在船政学堂不仅学到了知识，还深感它所拥有的浓郁校园文化。船政学堂的文化环境以深厚的传统为基础，吸收了现代元素，使校园充满了活力与创意。在这里，我不仅感受到了浓郁的校园文化，还体验到了安全与和谐的学习氛围。文化氛围如此浓烈，温馨舒适的学习环境更是成为了我最难以忘怀的回忆之一。

第三段： 船政学堂教育理念与实践

对于教育体系而言，教育理念与实践是其核心部分。船政学堂重视学生素质的全面提升，注重提高学生的创新意识、实践能力和综合素质，以培养具有国际化视野、高度爱国主义精神和担当社会责任的优秀人才。这一教育理念非常符合时代的要求，也是我所追求的教育理念。在船政学堂的学习过程中，我不仅接触到了一流的教师和专业课程，更有机会参与到课外活动，将所学知识与实践紧密结合，促进了个人的全面发展。

第四段： 船政学堂带给我成长和进步

在入读船政学堂后，我深刻感受到自己的成长与进步。在学习船政学堂的各项知识技能时，我不仅学到了课堂上学不到的知识，更学到了如何去学习、如何去思考问题、如何解决问题。不仅如此，船政学堂还为我提供了丰富的实践机会，包括参与各种社会活动和社团组织管理等等，在实践中我不仅学到了如何与人沟通、协作，同时也培养了自己的领导能力。

第五段： 结语

通过这段时间的学习体验，我对于中国现代教育的发展有了更深入的了解。船政学堂的不断创新和改进让我深感中国教育正在发生巨变，同时也让我更深刻地认识到教育对于一个国家和民族的重要性。船政学堂的学习体验对于我的成长和

发展产生了重大影响，未来我也将会继续努力，为国家的发展贡献自己的力量。

军政训练心得体会篇三

3月16、17日我局两次组织全局班组长以上管理人员学习了临汾邮政局保险业务发展经验的先进事迹，通过对他们的先进经验的学习，结合我们的发展现状进行了认真讨论，特别是学习了侯马市邮政局孙局长的经验介绍，对他们发展保险业务采取的措施和业绩深深感到敬佩。我们从中得到以下几点体会：

一是保险业务的发展重要的是解放思想，更新观念，要打破固有的思维定式，树立科学发展理念，变“要我发展”为“我要发展”，变“等条件具备了再发展”为“创造条件发展”，变“小发展”为“大发展”，彻底摒弃被动、保守的传统思维方式，大力推动发展方式转变取得实质性进展。

二是我们看到临汾局通过层层严格选拔组建起一支保险专职营销队伍，并通过走出去请进来的方法，真正培养出了一批优秀的客户经理和营销团队，极大地促进了保险业务的发展。通过学习临汾经验，我们充分认识到，保险业务发展的关键是组建一支高素质的专业营销队伍，只有积极更新思想，组建队伍，走出窗口，开辟新市场，寻找新增长，才是切实加快发展的重要前提。

三是通过学习我们感到，保险业务要想做大，不仅要有专业的营销队伍和专业的团队经理，同时以配套的机制，转变观念，强化培训，创新管理，创新营销，调动员工发展业务的积极性尤为重要。只有不断完善激励机制，理顺网点客户经理和柜员之间的关系，在抓好柜面保险业务发展的同时，发挥客户经理走出去主动营销的作用，妥善解决两者之间的竞争，正确引导各自营销的重点，才能形成业务的有序发展。

四是要广开渠道，要加强组织培训，不断提升素质和技能，不断提升客户经理的专业营销水平，是实现保险业务更快更好发展的保证。

提高网点人员营销保险业务的思想认识，使员工在思想上充分认识到保险业务可以使客户获得较好的投资收益、意外保障和新的投资渠道，可以使邮政获得低成本高收益的中间业务收入。应克服员工普遍存在的畏难情绪，增强发展信心，我们认为精选代理保险业务品种，保障客户的利益，是提高员工信心的关键。只有增强信心才能够在做业务的时候，给自己树立三心：即对自己营销的保险产品要有信心，对客户推销的时候要有耐心，对任务指标的完成要有决心。

研究制定适合队伍稳步壮大的机制体系，县局在人力、财力、物力、方面，要向发展储蓄业务一样给予保险业务政策的倾斜，来努力推动代理保险业务的跨越式发展，为将保险业务发展为邮政第二大业务打好基础。

目前营业网点前台人员普遍存在专业性不强，缺乏对自己要销售的保险险种的专业知识的理解和掌握，营销手段单一，很难满足投保户需求的问题。因此加强邮政代理保险专业知识的学习，这非常重要，因为保险业务将逐步成为我们的主营业务之一，能很好的掌握保险的销售技能和营销手段，无疑给我们自己的饭碗加上一道保险，并且职工的个人收入也将会有明显增加，另外还能从而避免因为无知而造成的违规营销，还能完善我们的售后服务功能，将邮政储蓄柜台变成保险公司的前台，使客户真正享受到邮政特有的增值服务。

加强柜台宣传，在营业厅的最明显的地方，张贴业务宣传画板，摆放宣传单等，让客户能明白了解我们销售的保险产品，增强他们的购买欲，避免一相情愿的销售方式，提高邮政代理保险业务的知名度。同时还要走出窗口，开展入户宣传，大力发展外拓业务，实现营销方式的转变。

我们的前台人员现在给客户提供的标准式的服务，而保险业务是属于差别式服务，所以前台人员很难、也没时间去为客户提供更全面的服 务，所以我们要按照市局的安排部署，尽快建立一支高素质的客户经理队伍，组织好特训营培训，解决我们目前营销人员专业性不强，不能协助客户做好理财的问题，充分发挥营销队伍的主观能动性，把兄弟单位的先进经验转化为生产动能，为我局代理保险业务目标顺利完成做出更大的贡献。

军政训练心得体会篇四

学习了“老典型的新魅力——坝头邮政支局业务快速发展”这篇文章，对我的触动很大，首先是坝头乡地处偏远，而且属典型的农业贫困乡，人均可支配收入不足3200元，其次人员少，包括支局长仅6名员工，但是在20xx年一季度实现业务的收入91.24万元，业绩突出，与排名第一的朱仙镇邮政局相差3万元，较去年同期增长49%，从外部看两者贫富差距非常大，今年一季度速递物流收入实现26%的增长，分析坝头支局成功的原因：一是利用好省局出台的好政策；二是真抓实干，艰苦创业的精神和贯彻始终优质服务的理念；三是创造性的工作，紧抓落实。

文中两段话我也非常赞同。支局长杨龙常说：“不干，啥都没有，干任何一项都有收益。”还有我们常说的“一切为了客户，一切围绕客户，一切为客户着想”的服务理念，坝头做到了，而我们有的仍停留在口头上，更多是做的不到位。

通过学习使我感到，坝头支局在艰苦的条件下，干出优异的成绩，是我们学习的榜样，他们用行动实现了自身的价值，为我们的企业做出了突出的贡献，学习他们，学习踏实的工作作风、饱满的工作热情、认真的工作的态度、开拓创新的工作方法，勇争一流、奋勇争先的工作精神。我将以他们为榜样，领导我们的团队，踏踏实实、真抓实干、努力工作。

一、加强学习，提升团队凝聚力

我们的揽投员都属于新近入局人员，对于局规局纪、业务知识都了解的不是很全面，团队内部要经常开展学习活动，通过阅读讨论的形式，把业务知识尽快掌握，对企业颁布的一些好的政策进行及时、反复的宣贯，让大家明白“一份耕耘，肯定会带来一份收获”。从而形成团队内部“比、学、赶、超”的竞赛。团队的工作氛围积极向上，也能带动团队整体业绩的提升。我们的团队内部要有家的温暖，共同奋斗、相互帮扶，客户经理和揽投员没有上下级关系，只有工作上相互协作，生活中互相帮助、彼此温暖。团结如同一家人一样，团结就是力量，团结才有凝聚力。

二、紧抓项目，创新思维

业务的快速发展，离不开项目的有力推动。开发用户，提高揽收量，是给揽投员找饭吃。开发项目，才是客户经理的出路。

三、从我做起，狠抓落实

通过每天制定的工作计划，狠抓落实。要求团队的所有成员，每天为自己安排一两件用户开发工作，晚上回班共同研究，第二天要求落实，需要多次拜访的，制定计划，通过揽投员与客户经理的沟通协作，尽快打开局面，实现突破，四月份我们团队完成三万七千元。进入五月份，机构改革对我们团队影响巨大，协议大客户划出八千多元，转入三千多元，形成了五千多元的缺口，我们迅速调整部署，在新段道积极开展工作，争取在最短时间内把缺口补上。五月份计划收入八万元，距离现实收入肯定有差距，但我们将通过项目来弥补收入，努力完成目标。相信在彭总、于总，以及各级领导的大力支持下，加上我们团队的共同努力，一定会使目标早日实现，为速递物流公司实现业务翻翻，贡献自己的力量。

军政训练心得体会篇五

船政学堂是中国海事的历史悠久的学府，学生主要学习关于海事法律、信息技术、管理以及货运等领域的课程。作为一名在船政学堂学习的学生，我对这所学校的独特性和重要性有了更深刻的理解。在这篇文章中，我将分享我在船政学堂的学习心得和体会。

第二段：船政学堂的学习环境和课程设置

首先，船政学堂拥有先进的学习环境。学校有高配的图书馆、多媒体教室、实验室以及专业的航模等通讯器材等先进设备，让学生能够更好地学习和实践。其次，学校课程设置丰富，包括管理、经济学、逻辑学、法律等多学科的课程，可以让学生全面地了解海事领域的知识体系。

第三段：学习方法和能力提升

在学习方面，船政学堂教授授课方式多样，有理论课程还有实践教学，这种多元化的教学方法能够帮助学生轻松应对复杂的学业任务，同时提升学生自我发现和解决问题的能力。除此之外，学校注重英文教学，能够帮助学生更好地掌握国际海运领域的知识，更加深入地认识并了解自己所在的行业。

第四段：实践机会的丰富性

船政学堂注重海外交流和实践机会，为学生提供更多的实践交流机会。学校与国外多所大学建立了合作关系，学生可以参加海外交流项目，拓宽海外经验和了解国际社会的文化，也能理解到自己所学的知识应用于实践当中是多么重要且必要。

第五段：总结

总之，船政学堂是一所优秀的学府，能够为学生提供多元化的学习方式、先进的学习环境以及实践机会，让学生能够快速掌握专业范围内的知识，更加深入地了解自己所处的行业。在这里学习，让我对自己的未来有了更加清晰的认识和规划，也为我日后的发展打下了牢固的基础。

军政训练心得体会篇六

时光飞逝，转眼我在邮政上班已两个月了，在这两个月里我经过了多次学习培训，正如古人所言，“士三日不读书，便语言无味，面目可憎”。经过这几次学习培训，给我留下了深刻的印象，心灵受到了很大的冲击，引发了深深的思索，获益匪浅，体会良多。使我在今后工会工作中如获至宝，更好的将理论知识与实际相结合，使我的邮政工作更上一个新的台阶。深刻含义。因此，我们一定不要虚度年华，要在有限的的时间里学到更多的东西。学习，最重要的是加强理论学习。作为新时代的邮政职工，首先只有理论上清醒、坚定，政治上才能清醒、坚定。要加强马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想的学习，努力掌握理论体系和精神实质。当前，最重要的是要学习好十六大及全会精神，深刻领会“三个代表”重要思想，用发展着的马克思主义武装头脑，指导工作。同时还要学习本职工作所必备的知识，学习现代经济、科技、管理、法律等方面的知识，努力使自己成为邮政关键岗位上的行家里手。

通过这几次的学习，使我这个刚上班的普通邮政员工明白了邮政企业的基本任务是以市场为导向，以经营为中心，以发展为主线，以管理为基础，以科技为支撑，以服务为宗旨，以社会效益和企业效益为目标，尽可能地满足广大人民群众和全社会对邮政通信的需求，为社会提供普遍服务。简言之，邮政企业的基本任务就是通政、通民、通商。通政是国家主权的表现，通民是人民权利的体现，通商是社会经济发展的需要。更明白了邮政企业的服务方针，服务是邮政企业永恒的主题。为全社会提供全方位、多层次的优质服务，达到质

量优良、功能齐全、手段先进、使用方便、环境优美的服务水平，这是邮政企业拓展业务的需要，也是邮政企业完成基本任务，实现经营目标的基础。1986年12月2日全国人民代表大会常务委员会审议通过的《中华人民共和国邮政法》第六条提出“邮政企业应当为用户提供迅速、准确、安全、方便的邮政服务。”至此，八字服务方针就成为邮政企业每个职工必须遵循的法律规范。

金融行业竞争日益激烈的今天，在省公司领导高度重视，市局领导的大力支持下，分局领导的积极配合下，我们迎来了此次培训，此次培训由上海陆家嘴的讲师团授课。该讲师团工作经验丰富，金融理财知识专业，沟通表达能力强，激情挥洒课堂，培训内容丰富，案例生动有趣，寓教于乐启人沉思。现将心得总结如下：

1物理布局必须合理：在老师的辅导下，我们重新布置了贵宾室为我们的贵宾室营造了尊贵的氛围，使我们的高端客户有了尊贵的感觉。还设了网银体验区重新调查了客户区，使用户从进门取号，填单到等待有了更好的次序赢的了更多客户赞许。

2我们网点每天客户量较大按以前的营销思维很多前台的优质客户资源都流失了，我们做的最多的就是的产品推销给用户，这样做给客户的一种感觉就是烦。纯粹是为了营销而营销而不是以客户的需求来提供产品服务，为客户创造更大的价值，通过这次转型培训。我深感以客户的需求为导向来提供产品服务才是我们迈向成功的方向，只有把握客户的心理需求才能使客户打心眼对我们的产品感兴趣才能使客户更主动地想了解我们的产品。购买我们的产品。所谓“量体裁衣，对症下药。”做到具体人物具体对待，具体问题具体分析。如：前天一位来到网点的客户进门后大堂经理便问？有什么可以帮您。得知客户想要了解理财业务，我便对客户一对一的服务沟通与客户交流明白客户的资金比较大，他想存三年定期。我给他细致分析了资金的收益与风险，相比定期储蓄银保有

它的优势，因为它是针对风险本身的一种投资—但有意外出现能够把自己承担的风险降到最低。理财相对定期储蓄风险较大但收益高，风险与收益是成正比的。然后又向客户介绍货币基金。具有活期储蓄的优势又有定期略高的收益。在介绍完这些业务后客户理财兴致很高，问我向我这样的情况还有那些业务可以考虑。于是我给他介绍定投定额基金和网银。各自的优缺点最后他听取了我的介意。办理了这些业务。合理规范化了自己资金的去向。最后客户满意的离开了。

我们要用细致的服务打动客户。用真诚的微笑吸引客户，用全面的专业知识赢得客户。银行的服务没有最好，只有更好。