

2023年主管培训心得体会总结(精选8篇)

在考试总结中，我们可以总结出自己学习中的规律和经验，为以后的学习提供参考。下面是一些教师总结的经典案例，欢迎大家一起来学习和分享。

主管培训心得体会总结篇一

景区主管是景区的重要组成部分，承担着管理、协调和服务的职责。为了提升景区主管的管理水平和专业素养，我参加了一次关于景区主管培训。在这次培训中，我学到了很多知识和技能，也深刻认识到了自己在工作中的不足。下面我将结合自己的体会，分享一些关于景区主管培训的心得体会。

第二段：学到了专业知识和管理技能

在培训中，我们学习了大量的专业知识和实用的管理技能。比如，如何制定景区的规划和发展战略，如何进行团队的组建和管理，如何处理突发事件等等。通过学习和讨论，我对景区运营管理的整体流程有了更清晰的认识，也掌握了一些实用的工作方法和技巧。这些知识和技能对我提升自己的工作效率和业务水平有很大的帮助。

第三段：拓宽了视野和思维方式

在培训过程中，我们不仅接触到了景区管理的基本知识，还了解了一些行业的最新动向和发展趋势。通过和其他同行的交流和学习，我拓宽了自己的视野，了解到了许多与我所在景区不同但同样重要的管理经验和理念。这使我对景区管理的观念和思维方式得到了很好的加强和更新，也为我在今后的工作中提供了更多的思路和方法。

第四段：发现了自身的不足和提升方向

在培训中，通过和其他景区主管的交流和互动，我深刻认识到了自己在工作中存在的不足和问题。比如，自己在团队管理方面的能力不足，个人情绪管理不稳定等等。这些问题存在的原因可能是自己的知识储备不足，也可能是自我认知和能力的不足。通过这次培训，我明确了自身的提升方向，也为自己制定了相应的发展计划。在今后的工作中，我将注重学习和实践，不断提升自己的职业素养和管理能力。

第五段：总结和展望

通过参加景区主管培训，我不仅学到了专业知识和管理技能，还拓宽了自己的视野和思维方式，发现了自身的不足和提升方向。这次培训给我带来了许多收获和启发，也为我今后的职业发展指明了方向。我将充分运用所学知识，不断优化工作流程，提升团队协作，为景区的发展做出更大的贡献。同时，我也会继续学习和探索，保持对新知识和新技能的敏感度，不断提高自己的才干和竞争力，为景区主管队伍的建设做出更大的贡献。

以上是我参加景区主管培训的心得体会，通过这次培训，我对景区管理有了更深入的认识，也对自身的职业生涯有了更明确的规划。我相信，在今后的工作中，我将以更饱满的热情和更优秀的表现，为景区的发展贡献自己的力量。

主管培训心得体会总结篇二

尊敬的领导各位优秀的主管们：

大家早上好！

两天的培训让我对主管一职有一个重新的认识。根据以前的思想观念，就主管一职来说，实不相瞒，我以前是不屑的。原因培训老师也说过，做主管从个人来说没有什么利益可言，管理津贴也是基本变向降到没有，还要上受压力下受气。至

此主管一职也是能不履行尽量不履行。所以至今我的小团队也没有凝聚力可言，一直都是能做一点业绩是一点，其余尽可能我一人揽。说起来很惭愧，对属员没有真正的关心过，不管是尽量辅导还是技能辅导都是由陈春梅主管包办。从公司管理角度也说，现在的二级主管在小团队也只是起到陪访和部分上传下达的作用，并没有真正意义上的全权管理，当然原因是二级主管在小团队没有足够的威信，二级主管也不会去理会和得罪那些所谓的老人。很少团队像杨彦良团队一样，大部分是自己的增员。

然而通过两天的课程，给了我很大的启发，我抛弃了旧有的思想，也开始懂得了什么叫担当，什么叫责任，什么叫对公司负责。同时也让我产生了一系列的想法，下面我就说说我自己的初步想法：

1. 现如今如果想要每次都完成日益增多的团队任务目标，首要的就是增员。增员对年轻人来说也许没有那样的意识，是份吃力不讨好的差使，但是我们要对公司对团队负责。我计划在11月底之前自己增员2-3名新人，同时督促属员1+1增员，将团队扩大到7人以上。

2. 现在的二次早会都是由大主管统一经营，这样不利于二级主管履行职责，二级主管对属员的领导力和团队亲和力也会随之下降，同时也会忽略了对属员的关心和帮助。我建议从现在开始，除每周一二次早会由大主管主持，其余工作日二早都由各自二级主管独立主持，大主管可以自由旁听每个小团队的会议内容。

3. 二早会议以前都是大主管一个人的舞台，没有一个可行的二早会议流程，参加二早也没有什么激情。现培训之后我们有了一个可以借鉴的流程，我想我们可以加以借鉴。通过二早运作流程，比如敬业时间，喜悦报道，分享与交流，问题解答和辅导，主管时间，呼唤出发等等达到激励先进，督促后进的目的。为伙伴展业留下一个很好的心情。

4. 主管如何才能赢得属员的尊重?只有赢得属员尊重，整个团队才会全力以赴。所以我们二级主管现在所做的就是要在团队树立威信。我个人建议首先要充分赢得属员的心就是要学会关心，在工作上我们要严格执行主管辅导黄金流程，每天在二早上检查属员当日工作安排情况。可能执行会比较困难，部分老人可能不会理你，但是我们的工作是我们自己要求的，先对新人执行，再慢慢从每日的关心和陪访去感化那些所谓的老人。

5. 公司可以制定小型激励方案，以各自小团队竞争的方式达到冲刺任务的目的。如果只谈荣誉激励伙伴达不到预期效果，有钱人才会要荣誉。这样的激励方案由各二级主管把任务目标和激励方案配套下发会有一定的效果和触动。从而二级主管也可以更好的追踪各自属员的工作状态和工作进度。

大主管在团队应该是一名指挥官，是洞查全局的人物。如果成功执行上述建议大主管也就可以比较轻松的管理团队，也不会有人不愿意做大主管了。同时在团队管理方面应该会有一个很大的提升。把“能人变可靠，懒人变主动，庸人变可用”就是我们做主管的奋斗目标。

主管培训心得体会总结篇三

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名超市收银主管的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评，总结起来收获很多。

一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员主管，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银主管工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提

出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理、指导工作

主管虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个主管。

(1)、专业能力

作为一个主管，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非两个方面：

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

(2)、管理能力

管理能力对于一个主管而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，

用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

(3)、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通(包括你的下属你的同事和你的上级)。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的领导，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

(4)、培养下属的能力

作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好做的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

主管培训心得体会总结篇四

物流主管作为现代企业中不可或缺的管理角色之一，其管理能力的高低直接影响着企业的运作与效益。因此，如何提升

物流主管的管理素质日益受到企业的关注。随着物流行业的不断发展，物流主管培训也成为了越来越多企业的重要选择。我曾经参加一次物流主管培训班，受益匪浅，下面分享我的心得体会。

第二段：学习内容

在培训过程中，我们主要学习了一些物流管理的基础知识，如物流的概念、管理体系以及物流成本控制等等。同时，我们也进行了具体案例分析和讨论，从实际案例中了解了物流运作的流程和问题。此外，我们还进行了团队协作实践和演练，锻炼了协调、沟通、解决问题等方面的能力。

第三段：收获与启发

通过这次培训，我对物流管理有了更加深刻的理解。同时，我也了解了各种物流手段和工具，并掌握了一些解决物流问题的技能。此外，我还结交了一些同行业的朋友，我们在交流中相互学习，共同进步。培训中，我发现了自己存在的一些问题和不足，例如自己的沟通、领导能力等方面。培训让我认识到要加强自身的学习和提高自身能力，为企业带来更大的价值。

第四段：在工作中的应用

培训结束后我将学习成果应用到了工作中。我改进了部门的运作管理系统，提升了工作效率和成本控制效果。同时我还带领团队解决了一些比较棘手的物流问题，增强了团队的凝聚力和士气。此外，我通过分享培训心得与同事们交流，传递给他们学习物流知识和提高自身能力的方法和技巧，让他们也从中受益。

第五段：总结与展望

总之，物流主管培训是一次宝贵的机会，通过学习、交流和实践，我不仅提升了自身的管理能力，也推动了部门和企业的发展。对于以后的工作，我也会持续地学习和探索更好的物流管理模式和方法，为企业创造更为稳定、高效的物流运作系统。同时也希望有更多的同行加入到这个行业中，并不断提升自身和行业的水平，共同为未来的物流行业发展做出更大的贡献。

主管培训心得体会总结篇五

近日，我参加了一次名为“潜质主管培训”的课程，这个培训为我带来了非常多的收获和心得。在这里，我将结合自己的实际学习经历，给大家分享一下自己的“潜质主管培训心得体会”。

第一段：入门知识

在潜质主管培训中，首先给我们讲解了主管的责任和角色。我们了解到，作为主管，不仅要具备业务能力，更要有较强的人际交往能力、沟通能力、决策能力、领导力和团队建设能力。一位优秀的主管需要具备的素质是十分多元化的，而这些素质的培养需要不断的学习和提高。接着，我们学习了如何识别和培养团队中的优秀潜力员工，在培养员工的过程中，我们需要注意的点和技巧。

第二段：职业发展

在培训课程中，我受益匪浅的一点是了解到了企业在员工职业发展上的角色。企业应该为员工的职业发展创造条件，并且要为员工提供一个合适的平台来发挥他们的潜力，使他们不断提高和成长。在这个过程中，主管要发挥重要的作用，帮助员工进行平衡发展，并推动企业的发展。

第三段：潜力探索

接下来，我们进行了潜力探索和发掘的学习。通过历练和情境演练，我们探索了自己的多元才能和潜能，同时也了解到了如何利用自己的潜力，应对组织中的各种挑战。这一部分的学习并不仅是让我们了解自己的能力和能力，更是帮助我们针对性地培养自己，发掘更多的潜力和可能性，为自己和企业发展奠定良好基础。

第四段：团队与领导力

团队和领导力是潜质主管不可或缺的素质。在课程的学习中，我们深入学习了团队建设、领导力、沟通技巧、协调合作以及有效管理等相关知识和技能，通过与其他同学的互动交流，我们相互学习，共同进步。同时，我们也在实践环节中不断锤炼自己的领导力，提高沟通和协作能力。具有团队和领导力的潜质主管将在企业中发挥重要的作用，团队的成功与否，很大程度上取决于主管的能力。

第五段：创新与变革

在学习的最后，我们讨论了如何在不断变化和创新的创业环境中成为一名优秀的主管。通过前四节课的学习，我们学到了如何利用自己的潜力、领导力和团队协作能力来推动创新和变革，比如如何发现新机会、如何探索新市场等等。同时，我们还要不断注重自我提高和学习，不断提高自己的专业水平和领导力，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

总之，参加潜质主管培训是一次十分宝贵的经历。我们从中得到了许多知识和技能，同时也结交了很多志同道合的伙伴，是一次非常有意义的学习旅程。接下来，我要努力将所学的应用到实际工作中，为企业和员工的发展作出更多的贡献。

主管培训心得体会总结篇六

每次写工作心得是时候，我都会不由自主地想到我的同事，

这几年的主管工作，我很感谢同事们的鼎力帮助，因为在他们的支持和帮助下，我认真履行了自己的岗位职责，坚持内控优先、规范操作，忠于职守、违规问责，综合治理、标本兼治的内控工作原则，全面加强内控管理制度，规范会计业务操作，经过营业室全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，营业室各个方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。

一方面加快岗位安排，在会计主管的岗位上，我一再告诫自己尽快找准位置，进入角色，因为会计领域不允许有无所事事的人。我客观分析现状，制定工做作计划和方案，切实遵循行公司的工作思路。会计部门作为核算主体，是全公司各项工作的枢纽，是全公司会计核算的中心，要提高我们公司的会计管理水平和会计核算质量，必须从会计基础工作抓起。为此，我制定了会计核算制度，内部会计管理与内控制度，会计档案管理制度，业务管理办法，会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对现金，凭证，重点会计科目及账户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。促进了各项任务目标的完成和核算质量的提高。

同时，我不断的去复习与自己工作有关的知识，注重实效，不走过场，业务操作更加熟练规范。

另外一方面我本着以身作则的高度，努力学习内控制度，提高工作效率制定会计岗位职责，进一步规范账务，是核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约，职责分明。强化了内部控制，提高工作效率，在各位同事的配合下，我按照上级行及本行领导赋予会计结算部的工作职责，团结和带领我部员工恪尽职守，努力工作，圆满完成了全年各项工作任务。

作为网点得会计主管，我必须具备高度的风险防范能力，我的工作态度及个人工作能力对整个网点系统有着很大的影响，正因为职位的特殊性，我必须最及时地掌握新的风险防范知

识，学习各种最新工具，社会在进步，各行各业在进步，我也必须跟上社会前进的步法，与时俱进。通过自身能力的完善，我更好地为单位贡献力量。这是我的职责，也是我的骄傲。

其次作为会计主管必须学会眼观四方、耳听八方，每天来回穿梭于多个(最多的有十来个)柜员间授权，这个叫了那个叫，在一个地方授权没有完成，那边又焦急的等待，还引起客户的不耐烦。会计主管有的看一眼传票，有的根本就没有时间看授权的传票，只是知道尽快把这个授权完成，好为下一个授权，因为客户已经在外面嗷嗷直叫。

主任大都是甩手掌柜，兼三级的也一样，到网点打一头就没了踪影。各种各样邮件、通知的接收、传达和执行全是会计主管的事，还不得不协助机关各个部门处理这样那样的事，人事工作、数据统计、经营分析等等，机关只将鼠标轻轻一点，具体的还得会计主管去处理。会计主管要伺候好联网核查系统、档案系统、abis系统打表、监管系统，办公系统;还要伺候柜员清点卡把、上锁、授权、签字;监控录像管理、110管理，安全日志登记;atm加钞、吞卡，长短款管理;整理审核复核传票资料、装订、登记、保管、上缴;还要接受电话遥控、客户咨询、客户投述;反洗钱报告、打表、分析;单位账户开销户、对账;各种数据统计-业务量、现金项电、反洗钱一次性识别、新开户;还得协助柜员复印身份证，为客户下载网银、指导客户使用新产品(大堂经理不会的，全找会计主管)……经常是柜员在喊、大堂在喊、保安在喊、客户在喊、电话在响，忙的团团转。每天第一个到岗，最后一个回家，天天加班至晚上19:00左右，仍有做不完的事。

但这绝对不是抱怨工作量的繁重，相反地，这是我个人的自勉，我看清自己的工作，看到自己的位置。同时，冷静思考，也看到了自己的些许不足，我不可以松懈，因为我很荣幸地担任了农行永乐支行的网点会计主管。我在一个特殊的位置上，我又我的使命。我还须进步，还要学习，要改善，

要提升。我定将通过自己不断地努力争取做更优秀的员工。并努力感染我的同事，争取共同进步，以更好地为农行贡献，为客户服务。

主管培训心得体会总结篇七

20__年7月23日，我们来到“冰城”，参加了分行基层会计主管培训班，开始了为期1周紧张而快乐的学习生活，使我们在团队建设、建设银行会计风险防范、新企业会计准则、人力资源管理、财务报表分析、银行价值化等方面受益匪浅。这次学习为我们所有学员提供了一次开拓视野、审视自身、提高能力的机会。特别是通过培训师的启发、兄弟行学员之间的交流，使我的思想观念得到转变和提高，现将我参加培训的收获和体会汇报如下：

一、加深了对银行价值化的理解

何谓价值化，是指企业通过合理经营，采用的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值化。“价值化”克服和避免了“规模化”、“质量化”目标的狭隘；“价值化”也不同于利润化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值化的经营理念，深刻认识和领会价值化理念的精髓，并探讨实现价值化的有效途径。建设银行将“成为价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求建设银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到水平；在市场价值的增长上达到同业水平；树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

本次培训体会最深的是“拓展训练”，拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12!”。一个人不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

(二) 模拟银行演练

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值化和股东价值化。“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

1、更加深刻的理解了银行价值化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩

张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5，他们的差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

三、在思考中领悟了做人做事的真谛。

在领导素质与能力相关课程的学习中，我思考了很多也领悟了许多，感触最深的主要包括以下三个方面：

(一) 如何做领导

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

(二) 如何做下属

做下属的真谛只有两个字“协调”。对上级重在心理上的协调，而“心理协调”的关键是“理解”，一是要学会“换位思考”，正确理解领导意图；二是要有“全局观念”，让领导“安心、放心、贴心”；三是要在正确理解领导意图的基础上“创造性的执行”，进而做到“不越位”、“不错位”、“不缺位”。对下级重在利益上的协调，“利益协调”的关键是“激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的“利益协调”，同时兼顾公平、公正。

(三) 如何做自己

1、转变观念

有句谚语说到：“如果你想种植几天，就种花；如果你想种植几年，就种树；如果你想流传百世，就种植观念！”。我们每个人都想着改变世界，但是很少有人想真正去改变自己。转变观念就是要“超越自我”，打破“舒适区”。“冷水煮青蛙”的故事告诉我们，熟悉的生活方式，是最危险的。现实生活中，多数人都能做到在明显有危险的地方止步，但是能清楚地认识潜在的危机，并及时跨越生命的高度，就难能可贵了。转变的方法只有一个：“学习”。要学会与人相处、要学会追求知识、要学会做事、要学会发展。未来的竞争是学习力的竞争，“无知”即“无能”。

2、调整心态

“心态”影响“思考”，“思考”影响“行动”，“行动”决定“习惯”，“习惯”决定“个性”，“个性”决定“命运”；可见保持良好心态的重要性。要有“感恩的心态”，对每一件美好的事物都要心存感激；要有“归零的心态”，只有心态归零你才能快速成长，才能学到新的技巧与方法；要有“学习的心态”，学习是储备知识的途径；要有“积极的心态”，事物永远是阴阳同存，积极的心态看到的永远是事物好的一面，而消极的心态，只看到不好的一面，积极向上的心态是成功者最基本的要素。

3、积累自己

杨家宏老师给我们讲了这样一个道理。人为什么会痛苦，是因为失去了选择的自由。人如果缺少积累，那么占有的资源就少；占有的资源少就意味着缺乏能力；没有能力的人是不会有选择的自由的。

哈尔滨培训收获很多，但更重要的是意识到了自身的差距和不足。总结是培训的终点，同时也是学习的起点。学海无涯，贵在“持之以恒”，贵在“学以致用”。

主管培训心得体会总结篇八

三个月的培训匆匆结束了. 这次培训，虽然时间短暂，但是意义深远。在培训中，我体会到了付出与回报的快乐，接受了保险公司的新观念、新知识。

给每页打号，装归档盒，进库房。为了让我们熟悉案件，知道什么样的案子需要什么样的材料。刚开始合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，整理速度明显减慢了，而且容易走神。尤其是装订，打通穿线，简直就是女人该做的活嘛!确让我一个小伙子来做，当时很是不厌烦。但我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来整理的速度和质量都有明显的提高。总之，经过一个星期的奋斗在这一关我顺利走过来了，以后即使再让我这样的工作，我也能做得很好。更重要的是，在这一个星期中，我看了上千个案子，对于什么样的案子要什么材料，怎么处理心中已有了一个大概的轮廓。