

最新蓝洞科技股份有限公司实训心得(通用8篇)

培训心得的撰写过程可以促使我们对所学知识进行深入思考，进一步巩固和应用。范文五：工作心得——如何处理工作中的冲突和纠纷

蓝洞科技股份有限公司实训心得篇一

第一段：引言（200字）

在我大学四年的学习生涯中，有一段特殊的实训经历让我受益匪浅。这次实训是在一家知名的工贸公司进行的，为期两个月的时间，我有幸能够亲自参与公司的运营与管理工。在实训过程中，我深刻地体会到工贸公司的运营模式和管理方法，并从中汲取了宝贵的经验与教训，对我的未来职场发展产生了重要的影响。

第二段：工贸公司的运营模式（200字）

工贸公司是实体经济的重要组成部分，这家公司不仅拥有自己的生产线，还有一支强大的销售团队。实训期间，我深入学习了公司的运营模式。通过与生产部门的合作，我了解到如何合理规划生产计划，确保生产效率和产品质量。同时，通过销售团队的工作，我也了解了市场竞争的激烈程度以及如何如何进行市场定位与营销策略的制定。工贸公司的运营模式让我深刻认识到，在现代经济体系中，生产与销售的有效结合是公司发展的关键。

第三段：工贸公司的管理方法（200字）

除了运营模式，工贸公司的管理方法也给我留下了深刻的印象。在实训期间，我深入了解了公司的人力资源管理和财务

管理。通过与人力资源部门的合作，我了解到如何进行招聘、培训和激励员工，以及如何建立健全的绩效考核制度。在财务部门的帮助下，我了解了公司的财务报表和经营状况分析，学会了如何进行成本控制和风险管理。工贸公司的管理方法让我明白，一个好的管理团队是公司发展的重要保障，同时也需要合理运用财务手段来支持业务发展。

第四段：实训中的体会与成长（300字）

在工贸公司的实训中，我经历了各种困难和挑战，但也获得了宝贵的体会与成长。首先，我学会了沟通与协作。在与不同部门的工作人员合作中，我学会了如何与不同性格和背景的人进行高效沟通，以达成共同的目标。其次，我提高了问题解决能力。在实际工作中，经常会面临各种问题和困难，我通过积极思考或与同事的讨论，逐渐学会了如何分析问题、寻找解决方案，并及时采取行动。最重要的是，我在实训中培养了责任感和团队意识。我深刻认识到，作为一名员工，个人的能力和团队协作的能力同样重要，只有在团队中才能发挥个人的优势和价值。

第五段：对未来的影响和感悟（300字）

这次工贸公司的实训经历对我未来的职业发展产生了重要的影响。首先，我明确了自己感兴趣的领域和职业方向。通过实训，我对工贸公司的运作模式和管理方法有了更深入的了解，这让我更加坚定了从事运营和管理工作的决心。其次，我意识到自己还有很多需要学习和提升的地方。实训期间，我感受到了职场中的竞争和压力，这促使我更加努力学习，提升自己的综合素质。最后，我明白了一个人在职场的成长不能仅仅依靠学校的理论知识，更需要不断实践和总结经验。通过这次实训，我获得了宝贵的实践经验，对自己未来的职业道路有了更明确的规划和目标。

总结（100字）

通过工贸公司的实训，我对工贸行业的运营模式和管理方法有了更深刻的认识，同时也对自己的职业发展有了更明确的规划。这次实训给我提供了一个宝贵的机会，让我在实践中不断成长和进步。我将珍惜这次实训的经历，将学到的知识和体会运用到今后的工作中，为自己的职业生涯奠定坚实的基础。

蓝洞科技股份有限公司实训心得篇二

工贸公司实训作为大学生职业教育的重要环节之一，具有重要的实践意义。工贸公司实训的主要目标是培养学生的实践动手能力，提高学生的综合素质以及就业竞争力。通过实训，学生能够更好地了解企业运作，加深对职业的理解，发现自己的专长和不足之处，并及时调整自己的学习和发展方向。

二、实训获得的技能与能力

在实训中，我主要参与了工贸公司的市场调研和销售工作，这一过程中我获得了许多有价值的技能和能力。首先，我学会了如何制定市场调研计划和调查问卷，通过与潜在客户的交流和分析，我能够收集到市场需求和竞争对手情报，为企业的产品定位和市场推广提供重要的依据。此外，我也学会了如何与客户建立联系并进行产品销售，通过有效的沟通和销售技巧，我能够增加客户的购买意愿，并实现销售目标。这些技能和能力对于我未来的职业发展和自我提升具有重要的指导和支持作用。

三、实训中的困难与挑战

实训过程中，我也遇到了许多困难和挑战。首先，由于我之前没有参与过市场调研和销售工作，缺乏经验和技巧，初期的工作进展不顺利，无法满足企业和导师的要求。其次，市场竞争激烈，客户需求复杂，很多时候我需要面对拒绝和反馈。这些困难和挑战使我感到沮丧和困惑，但在导师的指导

和鼓励下，我逐渐克服了这些问题。通过不断努力学习和与他人的交流合作，我积累了更多的经验和技巧，提高了自己的解决问题和反应能力。

四、实训中的收获和启示

在工贸公司实训中，我不仅获得了实际工作经验和技能，更重要的是，我深刻地体会到了合作和沟通的重要性。在市场调研和销售工作中，与团队成员的合作和与客户的沟通成为了实现目标的关键。只有通过全员参与和积极互动，才能够收集到全面准确的市场信息，实现产品的销售和企业的发展。此外，我还意识到了自身的不足之处，比如沟通能力和销售技巧等方面的提升空间。通过反思和总结，我制定了个人发展计划，并决心在这些方面不断提高和突破。

五、对今后发展的展望

工贸公司的实训经历不仅增加了我的实践经验，也为我的将来职业发展提供了指导和支持。通过实训，我更加坚定了自己对市场营销和销售领域的兴趣和热情，我希望能够从事与此相关的工作，并不断提升自己的专业能力和职业素养。此外，实训也让我对自己的优势和不足有了更加清晰的认识，我将利用大学剩余的时间来加强自己的学习和提高自身素质。我相信，通过不断努力和实践，我一定能够在将来的职场中取得更好的成绩和更大的发展。

综上所述，工贸公司的实训对于大学生的职业教育具有重要的意义和价值。通过参与实训，学生能够获得实际工作经验和技能，锻炼自己的动手能力和综合素质。实训中的困难和挑战让我明白了自身的不足和发展方向，同时获得的经验和启示也成为我未来发展的重要基石。我对未来的职业发展有了更加清晰的规划和展望，我相信只要努力学习和实践，我一定能够取得更好的成绩和更大的成功。

蓝洞科技股份有限公司实训心得篇三

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司_支公司进行了为期40天的实训，在这一个多月的实训中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。

一、实训目的

通过办公实训了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

二、实训时间

20_年x月x日。

三、实训地点

保险股份有限公司支公司。

四、实训内容

在中国人寿_支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金

融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

通过对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习。

勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

五、实训总结

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实训期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司_支公司给我这个难得的实训机会！

蓝洞科技股份有限公司实训心得篇四

近年来，随着社会的发展，实训已成为大学生们提升自身能力的一种重要方式。作为一名大二学生，我有幸参加了工贸公司的实训课程，并且从中收获了很多。在这次实训中，我深切体会到了实践的重要性，锻炼了自己的能力，并且对未来的职业规划有了更加明确的目标。

首先，通过这次实习，我深刻体会到了实践的重要性。在实训过程中，我接触到了许多实际的问题，与企业的管理层进行了深入的交流与合作。与课堂上的理论学习相比，实践是更加全面、更加贴近实际的。实践使我更加深入地了解企业的运作方式，明确了未来的职业发展方向。实践让我明白，只有在实际动手操作中才能真正掌握知识。

其次，通过这次实训，我不仅锻炼了自己的动手能力，也提高了自己的团队协作能力。在实习期间，我们被组织了不同的小组完成一系列任务。在每个小组中，我们需要相互合作，协调各自的能力与特长，共同完成任务。通过与他人的互动，我学会了听取他人的意见，学会了更好地与他人沟通，也学会了更好地协调与合作。这样的锻炼让我更加深入地认识到，一个人的成长不仅仅依赖于个人的努力，更需要与他人共同成长。

此外，通过这次实训，我也对未来的职业规划有了更加明确的目标。在实习期间，我有机会接触到了公司的各个部门，并且与不同的职业人员进行了交流。这让我有了更全面的了解，对不同职业的要求和发展前景有了更深入地认识。通过参与企业的实际运作，我明白了自己的兴趣和擅长之处，同时也发现了自己的不足之处。这使我更加明确了未来发展方向，也为自己的未来规划了更明确的目标。

最后，通过这次实训，我对自身的职业素质有了更深刻的认识。在实习期间，我需要承担一定的工作压力和责任，需要

不断提升自己的专业能力。这让我意识到，作为一名大学生，仅仅掌握理论知识是远远不够的，还需要具备良好的沟通能力、团队协作能力和承压能力等职业素质。在这次实习中，我深刻认识到了自身的不足之处，并且明确了今后需要努力提升的方向。

总而言之，工贸公司的实训课程给予了我宝贵的学习机会与成长平台。通过这次实践，我深切体会到了实践的重要性，锻炼了自己的能力，并且对未来的职业规划有了更加明确的目标。我深信，通过这次实训的经历，我必将在未来的职业生涯中更加出色地发光发热！

蓝洞科技股份有限公司实训心得篇五

(一) 实训单位的简介

_有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于20_年7月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地的非寿险公司，注册资本_亿元。其前身是_公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对地位。

人保财险保定分公司_服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但_营销服务部以4s店为业务依托，现已成为_市区销售额的营业部。_营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

(二) 实训岗位的简介

我的实训目的是在八周的实训时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位

位做好准备。因此我在实训时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实训。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

二、实训内容及过程

我的实训工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽可能的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力上的浪费。

在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。

随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理

论与实践的差距。

在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律責任由遺失单证的责任方承担。

了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实训，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系得比较紧密。

这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特

殊情况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。

以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实训的经历_了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。

还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理睬理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。

在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录内容。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

三、实训收获与体会

短短两个月的实训让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中可以将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践可以反过来提高我的理论认识。

我在这次实训中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的能力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

在实训中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导和同事对待工作积极热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

四、致谢

短短两个月的实训是我人生中宝贵的财富和美好的回忆。如果不是公司领导和同事对我的耐心帮助和悉心指导，我不可能顺利完成实训任务并且取得如此多的收获。我会牢记他们的教诲，在今后的工作学习中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。

蓝洞科技股份有限公司实训心得篇六

这个暑假里，我在_保险公司实训了一个月的时间。在这段时间里，我了解了有关保险的知识，并体验了一种新的生活。

第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室和经理、组训一起。

在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种澎湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次实训中，公司召开了两次产说会，是岁岁登高，是鸿福年年。通过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的情况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁。还记得那次岁岁登高的产说会，当时现场签单的客户并不多，有5,6份吧。当时一位省公司的讲师说，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以业务员就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场票价为110元省公司的产说会中，现场签的都是2万元以上的单子，开始时，只有几个业

务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就一定能带来客户。果然那天所有买票的业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的“形象代言人”。

还记得有晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位56岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位

上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

每个营销员要做得更多，要努力提升自己，要诚信热情，要学会自我管理，要真正为客户考虑问题……每一个非保险人也应该对营销员多一些宽容、多一些理解，对保险多点认识，不要厌恶，不要恐惧——它只不过是一份契约而已。

坚持是一种美德，而在保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业；也因为坚持不了，所以看不到保险这个职业的崇高和伟大。无论从事任何职业，只有那些坚持和守望着自己理想的人，才能继续在自己选择的道路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

这次社会实训，我深切地感受到了在社会中，并不是每件事都会是一帆风顺的，挫折处处存在，这需要我们鼓起勇气迈出第一步，吸取教训继续向前冲。我想，这次实训将会给我很大的启发，在这过程中，我不仅仅学到了有关保险的知识，对工作和社会也有了更加新的认识。

蓝洞科技股份有限公司实训心得篇七

不锈钢是一种腐蚀抗性极强的金属材料，广泛应用于制造各种机械设备、建筑结构、厨房用品等领域。作为一名机械工程专业的学生，在参加不锈钢公司实训过程中，我深刻地体会到了不锈钢制造的工艺流程和质量要求，也收获了许多宝贵的实践经验和行业洞见。

第二段：实训过程

在不锈钢公司实训期间，我们先进行了先进的机器设备操作、工艺流程处理、品质检查和质量控制等基础理论知识的学习。然后，我们分别参与了不锈钢板材的生产制造、精度钣金的制作和焊接成品的装配等不同工序的实际操作，在实践中逐渐熟悉了这些不同的工艺流程和项目的实际运作情况。

第三段：学到的知识

通过实训的学习，我深入了解了不锈钢的化学成分、物理特性和优势用途，以及不同种类、不同规格的不锈钢板材的制造与处理方式。同时，我也了解到了不锈钢板材的平装、剪板和定尺等加工方式，掌握了精度钣金的制作工艺和装配要点。我还学习到了不同的焊接技术及其质量检测标准，更深刻理解了不锈钢焊接的注意事项及其安全规范。

第四段：实训收获

通过长时间的实际操作和实践训练，我逐渐掌握了不同工艺流程的操作技巧和质量控制能力。在团队合作中，我锻炼了沟通合作和协作分工的技能，也领悟到了团队的重要性和必要性。同时，在实习中我还拓宽了视野，接触到了不同行业的专业知识和工作理念，更好地了解了行业动态和企业需要。这些宝贵的经验和学习对我的未来学习和职业发展都有着重要的意义。

第五段：总结与展望

不要低估一次实习的意义，实习不仅仅是为满足教学需求而进行的必须环节，更是一次真正的实践锻炼和现实考验。我的实习经历虽然有时困难重重，但我从中也收获了宝贵的经验和贵重的经验。在未来的职业生涯中，我会更加努力学习，不断改进自己的技能和知识储备。我衷心感谢不锈钢公司提

供的实习机会，也希望能得到各位的认可和支持，为行业的发展与创新做出更好的贡献。

蓝洞科技股份有限公司实训心得篇八

为了使公司新员工专业素养和业务水平能达到更高的标准，我被公司安排到昆明进行学习。转眼间，我来昆明学习已有一月有余，经过自主学习、市场调研、客户谈判、专业知识培训、总经理指导等种种形式的学习与实践，在这短短的一个多月中，使自己得到了全面的提升，可以说在这里的所学所获不亚于大学四年的所学。现在，我们即将回成都继续工作，而对于过去一个月以来的所学所获更需要一个全面的总结与反思。

我作为公司的新员工，同是又是一个应届毕业生，对具体业务操作非常生疏，所以非常有必要学习各种有关业务知识。但是，仅仅在书本上学习是不够的，还需要我在实践中，不断探索，不断进步。

首先，是在这一个月的学习时间里，我学习了《银行票据产品》、《银行票据组合融资》、《国内信用证》、《商业银行对公授信》等专业书籍。这不仅是每个员工了解公司运作所必须掌握的基础知识，而且对于其后在实践上也起了非常大的作用。公司培训心得其次，是通过公司过去典型的案例进行学习，例如仔细分析贵阳公司的“全供应链钢贸融资”模式，及具体业务流程、合同、谈判细节等，再结合昆明市场的具体情况开展业务。同时，对于我公司一些成功的项目也虚心学习，悉心请教，例如我所在的“精密仪器项目组”对已成功的“机电项目”进行详细的研究分析，以利于我们更好的开展项目。只有多在案例总学习，学习他人的长处，避免他人的短处，做到触类旁通，才能更好的提升自我，从而为公司创造价值。但我也深知，现在所学所用的仅仅只是些浅显的东西，要想更好的为公司发展贡献自己的力量，只有更多地总结、更多地实践。

最后，也是最重要的，就是在实践中学习，“实践是检验真理的唯一标准”，在书本上的知识学得再多，最重要的还是转化为生产力。在昆明的学习过程中，个人觉得最为重要的就是在多个项目中的实践，所有事项在准备时都看似没有问题，可是一旦应用到市场上，就总会出些问题，可以说“百分之九十九的问题，在准备时想都没有想到”。这不仅表明了我在业务处理上还不够成熟、不够全面，更重要的是这会促使我在今后的工作中要加倍努力。

由于参加学校“毕业论文答辩”错过了公司的业务、票据培训，但是陶总多次对我们成都派遣来学习的新员工进行了业务指导，我也收获了许多。同时也参加了几次公司法律知识培训，收获也不小。

陶总多次对我们进行了业务指导，主要涉及了票据、贸易链融资和成都公司的动向等，这对于我们回成都后开展业务是非常有利的。但是，最令我印象深刻的还是陶总对于贸易链本质的理解，敦促我们要认清“生意的本质就是对资本的运作”，很多行业看不清本质，就一定会亏本。我资历还尚浅，人生阅历也不足，但是我相信以我的努力和实践，以及我不算差的“悟性”，在不久的将来一定会看清“各种贸易的本质”，并且反作用于实践，为公司发展出力。

通过公司的法律知识培训，我们学习了理论性和实践性都很强的合同法。也学习了公司法，了解了公司的基本组织形式分为有限责任公司和股份有限公司，以及成立公司的基本条件等。

钢贸是公司的核心业务，我很幸运的参与了钢贸项目，并多次走进“铁公鸡钢贸市场”参与业务的谈判、钢贸一部的会议等收获颇多。

第一;多与客户交流，多向客户学习“见贤思齐焉，见不贤而内自省也”。当我第一次被派到钢贸市场后，许多客户就给

我留下了深刻的印象，其中有一家客户给我的印象特别深。和其他钢贸经销商一样，该客户的文化程度很低，但是却在整个铁公鸡市场占有一定分量。当问及其成功的秘诀时，他很朴实的讲，他做钢材就两个原则：“第一讲诚信，第二只卖工厂”。正是因为讲诚信，无论是市场口碑还是银行信用都非常好，工行评定其为aaa级，中型企业免质押贷款。诚信是公司之本，生意要做回头客，要想在银行有立足之地，只有靠诚信。第二，其公司钢材为什么只卖工厂？因为他知道卖二道贩子，卖工程项目，卖施工队，相比“跑不了的工厂”更稳，更有保障。他宁愿少赚，也不愿冒这些风险。这位客户的文化水平虽然不高，但是他却懂公司经营最重要的道理“风险控制”，公司成功的道路千千万万，但是公司失败的原因却总是相同，其中大部分公司就是倒在了“高风险”的业务上。其实这些朴实的道理不仅是对我的借鉴，也是对公司的借鉴。

第二：“市场是检验真理的唯一标准”。钢贸一部在较长的一段时间内都少有业务，但是到了四月初，耿总给我们下达了半月内收购“五家n客户”的任务，于是部门多次开会讨论了收购谈判的具体细则。但是当我们一走进市场，和客户一谈及收购等具体事项时就问题百出，很多问题我们想都没有想到“价格、模式、税务、发票……”。谈判时，我们也以贵阳的情况举例，但是也有很多客户对贵阳的钢贸市场情况比我们还了解，所以很多细节必须更深入的研究，制定的谈判细节等要贴近云南市场。

这是一个新兴行业，而我们项目组的运作模式也是边摸索，边进行。几乎每天，我们项目组都要花一个小时以上的时间来讨论运作摸索、盈利模式、运作步骤等等问题。而我在项目组中，负责整个项目的计划制定，进度日志，会议记录等。由于跑过市场，也在网上搜索了大量的资料，加之一个月来项目的参与，所以对于该项目有较为深刻的了解。

由于项目组的运营并不成熟，有价值的心得不多，但是可以

以我不成熟的眼光，对于项目组未来的发展提如下建议。

首先，对行业还要有更深刻的理解，精密仪器市场的利润率高，经销商多，行业产品散等特点。和其他许多行业都不相同的地方还表现在，市场上确实是存在许多“不差钱”的公司，倒不是因为他们真的不缺钱，而是因为市场就那么大，主要市场就是政府采购，但是每年政府采购量也基本定量，而且单笔贸易的金额小，基本就是十万左右。所以要想把公司的“融资产品”镶嵌入该市场的难度确实不小。

还缺什么，这非常重要。参加过国内展销会之后，以找到的国内空缺市场为目的，之后再带着对未来发展的思考和计划去参加国际展销会一定更有成果。第三步；派出我公司海归和其他专业人才组成谈判小组和国外目标公司进行品牌代理商商务洽谈，之后代理国外品牌，进行市场开拓等。

最后，项目成功最关键的环节还是在人。“没有做不成功的事，只有做不成事的人”，这个项目从单笔业务，到展销会商洽，再到进出口公司的成立，甚至最后境外公司的成立，都需要相应的人才。人才主要是体现在人的素质和能力上，比如参加境外展会和谈判等需要懂法、懂商务谈判的复合型人才，成立进出口公司后又需要有外贸实务经验的人才等等。

除了参加公司以上业务，我还在财务部、机电项目、农业项目参与了一定的事务。

在财务部门，我学会了对费用科目的账务录入等；在机电项目，参与了机电市场调查、中信银行合作ppt制作等事务，期间切实体会到整个市场调查、市场资料整理等流程；与农业项目组共同去了呈贡花卉拍卖现场，对于花卉的拍卖流程、荷兰钟拍卖系统等有初步的了解。