# 公司实训心得8篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-20

*通过心得体会，我们能够更好地发现和机遇，实现个人目标，出色的心得体会能够总结经验教训，避免重复犯错，下面是职场范文网小编为您分享的公司实训心得8篇，感谢您的参阅。公司实训心得篇1作为就业培训，项目的好坏对培训质量的影响非常大，常常是决定性的*

通过心得体会，我们能够更好地发现和机遇，实现个人目标，出色的心得体会能够总结经验教训，避免重复犯错，下面是职场范文网小编为您分享的公司实训心得8篇，感谢您的参阅。

公司实训心得篇1

作为就业培训，项目的好坏对培训质量的影响非常大，常常是决定性的作用。这篇文章是关于在学习java软件开发时练习项目的总结，简单总结为以下几点：

1、项目一定要全新的项目，不能是以前做过的。

2、项目一定要企业真实项目，不能是精简以后的，不能脱离实际应用系统。

3、在开发时要和企业的开发保持一致。

4、在做项目的时候不应该有参考代码。

长话短说就是以上几点，如果你想要更多的了解，可以继续往后看。

一、项目的地位

因为参加就业培训的学员很多都是有一定的计算机基础，大部分都具备一定的编程基础，尤其是在校或者是刚毕业的学生，多少都有一些基础。

他们欠缺的主要是两点、

（1）不能全面系统的、深入的掌握某种技术，也就是会的挺多，但都是皮毛，不能满足就业的需要。

（2）没有任何实际的开发经验，完全是想象中学习，考试还行，一到实际开发和应用就歇菜了。

解决的方法就是通过项目练习，对所学知识进行深化，然后通过项目来获取实际开发的经验，从而弥补这些不足，尽快达到企业的实际要求。

二、如何选择项目

项目既然那么重要，肯定不能随随便便找项目，那么究竟如何来选择呢？根据java的研究和实践经验总结，选择项目的时候要注意以下方面、

1、项目不能太大，也不能太小

这个要根据项目练习的阶段，练习的时间，练习的目标来判断。不能太大，太大了做不完，也不能太小，太小了没有意义，达不到练习的目的。

2、项目不能脱离实际应用系统

项目应该是实际的系统，或者是实际系统的简化和抽象，不能够是没有实战意义的教学性或者是纯练习性的项目。因为培训的时间有限，必须让学员尽快地融入到实际项目的开发当中去。任何人接受和掌握一个东西都需要时间去适应，需要重复几次才能够真正掌握，所以每个项目都必须跟实际应用挂钩。

3、项目应能覆盖所学的主要知识点

学以致用，学完的知识点需要到应用中使用，才能够真正理解和掌握，再说了，软件开发是一个动手能力要求很高的行业，什么算会了，那就是能够做出来，写出代码来，把问题解决了，你就算会了。

4、最后综合项目一定要是实际应用系统

学员经过这个项目的练习，就要走上实际的工作岗位了，如果这个系统还达不到实际应用系统的标准，学员练习过后也还是达不到企业实际的需要，那么这个培训应该说质量就不高了。理想的状况是这个项目就是实际项目，到时候学员就业到另外一个公司，不过是换个地方干活而已，完全没有技能上的问题。

三、java怎么选择项目

这个不是靠想象，而是根据实际的情况一步一步分析出来的（呵呵要卖弄一下、这也算是逻辑思维），当然这里只是讨论方法，不涉及具体的项目案例。

我们可以采用倒推的方式来分析。

（1）最终的项目一定是真实的项目，也就是要把学员训练到能够独立开发实际应用，通常我们还不能选最简单的项目，因为学员的吸收还要有一个折扣，所以最终的项目应该选实际项目中中等难度的项目。

（2）最终项目定下来过后，开始分解这个项目，看看为了达到完成这个项目需要哪些技术和知识点，以及每部分知识点的深度，然后定出每个分阶段的任务。

（3）然后开始选择分阶段的项目，分阶段的项目应该比刚才分析出来的分阶段任务稍稍复杂点，这样才能达到训练的目标。定下分阶段项目后，同样去分解，定出为了完成他所需要的各部分知识点和深度。

（4）然后是选择上课期间的演示项目，演示的项目是为了做分阶段项目服务的，可以认为是分阶段项目的分阶段项目

（5）最终把要求掌握的知识点和要求掌握的深度，分散到日常教学和练习中。

上面阐述了java对项目的态度和基本选择方法，这里再把其中几个重要的、与众不同的特点阐述如下：

1、真项目

项目一定要真实，要是企业实际应用的，不能是教学性的项目，否则会脱离实达不到项目实训的效果。还有一个一定要是最新的项目，企业的要求也是在不断变化的，应用技术的方向和层次也在不断变化，这些都体现在最新项目的要求上，旧项目所要求的技术和层次很可能已经过时了，根本达不到训练的目的。

java的做法是、没有固定项目，每个班做项目之前会从企业获取最新的项目需求，然后经过挑选和精心设计，以保证既能训练技术，又能得到实际的开发经验。这样实现了跟企业的同步，企业做什么，我们就学什么，然后也跟着做什么。

2、真流程

开发的流程也要跟企业的实际开发保持一致。从项目立项开始，到需求分析、概要设计、详细设计、编码、测试的各个环节，都要完全按照真实的开发流程来做。

java的主力老师都是实战出身，在java开发方面都至少有七年以上的开发经验，同时具备多年的项目管理经验，所以能够完全按照企业开发的流程来训练学生。

3、真环境

开发的环境也要跟企业一样，包括常用的开发工具、开发平台、应用服务器、常用插件、测试工具、项目管理工具、项目管理文档等等。

java的做法是、构建跟企业完全一样的环境，然后跟企业开发一样，分团队开发。老师就相当于项目经理，一个班分成多个小组，每个组有自己的team leader，大家分工合作，共同完成项目。

4、真开发

这是java最与众不同的一点，java深知、软件是做出来的，而不是听出来或者看出来的，企业需要能实际开发的人员，而不是只听过、看过但不能做的人。所以java非常强调、项目一定要让学生动手写出来。

java的做法是、老师做为项目经理，带领着大家一起去做需求分析、概要设计、数据结构设计、接口设计、重要业务流程的分析设计等，然后由学生们分团队进行开发，实现整个项目。这里有几个与众不同、

（1）、现场带领学生一起做分析和设计，而不是预先做好了来讲讲。因为需要学生学习的是分析设计的过程和方法，而不是已经做好的结果。

（2）、java选用的项目基本都是企业最新的项目，很多都是java的学生和企业在同期开发，所以是不配发源代码的。这样也断绝了学生的依赖思想，认认真真去开发。可能有同学会问、为什么不选择有源代码的项目呢，那样还可以参考学习啊！

公司实训心得篇2

在实习单位的每一天我都过得很充实，因为我接触的人和事都是学校里未能接触过的，我也深深体会到把书本上的知识转化到实践中去的重要性。只有理论和实践相结合了，所学来的知识才不是纸上谈兵。我相信接下来我会过得更充实，也更有意义。通过这次毕业前的实习，除了让我对十堰寿康永乐有限公司仓储配送业务有了一定的了解，并且能进行基本操作外，在其他方面的收获也是挺大的。作为一名在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实人真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行，爱一行。这就要求我们要有严谨和细致的工作态度并敢于虚心向他人请教。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏入岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要和迫切的问题。走入社会之后，环境和生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，把自己还当学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

例外我们要有明确的职业规划，所以今后在工作之余还要抓紧时间木里学习物流相关的只是，早日在公司担任重要职位，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好地发挥。

总而言之，这次的实习让我学到了很多课本以外的知识，同时也提高了自己的能力，积累了一些宝贵的经验，让我受益匪浅，我在以后的工作中一定会认真牡蛎，严格要求自己，以饱满的热情做好自己的本职工作。

公司实训心得篇3

在公司领导的关怀下，我们新员于20xx年4月26日至29日，有幸参加了全省第一期银保渠道客户经理新员培训班。

尽管是短短的4天时间，但是通过强化的训练，我们模糊的银行保险理念，银保客户经理的工作职责、工作方法终于有了更为清晰思路，更为光明的道路。

在这三天的学习时间里，难得的机会让我们再次学习，全天培训，紧张而又充满乐趣。每位来自全省各市的新员，都抱着认真严谨的态度跟着讲师们学习，坚持不懈。感觉又回到了大学生活学习当中，身心都在课堂上，甚至比大学课堂还要精彩，还要有激情。因为这是我们的事业，我们起步的转折点，而更加投入这热融融的气氛中。

第一堂课程是《辉煌国寿》，是我们的中国注册理财规划师，寿险讲师胡春宇带来的。课堂氛围高涨，辉煌的国寿有着悠久的历史，雄厚的实力，世界品牌公司，投资收益大，勇担责任的公司。让我们深感身为国寿的员工，有这么雄厚力量的公司做后盾，在往后的工作生活中，无比的自信。辉煌国寿，辉煌人生，在国寿的带领下，我们员工就能辉煌每一天。信心高昂!

第二堂课程是《保险的意义和功用》，是1998年入司的前辈，资深讲师喻海燕带来的。保险对于每个人的意义是：发生在别人身上的是一个故事，发生在自己身上的就是一个悲剧。保险在人生当中，不应再被人们忽视，小视，而应要提前做一个险前的准备，生命仅仅是一张单程车票，乘坐航班的每个人都会自觉买航班险，难道我们漫长的一生就不用考虑去买个人寿保险吗?不用考虑的，都需要买的。保险的功用分为：养老险，60岁—80岁，退休了，单纯算吃饭的钱，一餐5元，一天三餐，两个老人都退休的。5\*3\*365\*20\*2=21.9万元，单靠退休金，够吗?期间还没算走亲戚，红包，打麻将...;教育险，孩子是我们的未来，生命的延续，从出来到大学毕业就有基本生活费，出生费，保育费，医疗费，基本教育费，零用钱...30万元，不可不准备;健康险，有啥也别有病，缺啥也别却钱，在农村里，救护车一响，老母猪又白养了。疾病不可怕，可怕的是——庞大的医疗费用，健康险也不可忽视。

第三堂课是《客户经理的职责与定位》，是上饶分公司的讲师，兼任我们的班主任带来的。客户经理的职责，分为：经营职责、管理职责、服务职责、其他职责。我们心目中所想象的客户经理该做什么?①对产品的了解;②对同行业的了解;③会开发和维护网点;④学会做和社会相溶的人。对自己有信心，眼神要坚定，对客户进行分别。定位：我想做一个优秀的客户经理，我想干的业绩热火冲天，今天我就要出单。

最后一堂课是《511工作管理模式》，是南昌分公司培训部专职讲师带来的。“511”是一个程序，一把武器，一个工具，相当于一条流水线作业。5次有效拜访，一次工作日志记录，一个问题或者一张保单。“511”含义：拜访-识别接触-需求激发-产品推介-拒绝处理-销售促成。一个问题:不交费问题，不交问题交保费。现状：银行--利益见英雄(谁钱多给谁做);客户--谁说得好买谁的(凭感觉);同行--不断的流水线选宝马(几分钟出一辆车)。客户经理：收入--钱多腰就能挺;能力--唯一的金饭碗;前途--我的未来不是梦。

最具有价值的客户经理：让我成为银行的宠儿(能买、能教);让同行见我就能闻风丧胆;自我价值的体现;前途充满信息和力量。

做个最有价值的客户经理，坚持511工作模式，学会做人，得体的口语话术精通的谈判沟通技巧，学会聆听，做个好听众，不要自己制造新问题，辨识问题，解决问题，来个信心传递，做好每一张保单。

做一个出色的员工，让公司更加卓越!以上是我在上饶参加三天的培训的心得体会，希望各位同仁能一起以饱满的激情和积极的心态全力。以坚强的毅力和坚韧的精神完成工作目标。在工作中满载着知识和业绩，为中国人寿事业发展加油努力，再创佳绩!

在银行从事理财工作已逾四年，从懵懵懂懂到胸有成竹，从繁繁杂杂到大道至简，四年的时间不算长，却有些许感慨。

20xx年6月参加中国银行零售客户经理培训后，开始从事银行的理财工作。对于4年前的银行理财来说面临诸多的困惑：银行理财产品种类极少、客户甚至于理财师本人未能真正理解理财的意义、、、理财与投资简单的划上了等号!炒外汇、卖基金就是那年头所谓的“理财”，说那时的理财师等于产品推销员并不为过。但20xx到20xx年的a股市场尚处于风雨飘摇、惊魂未定之中，能够让客户鼓起投资的勇气也绝非易事。

有人说现在银行的理财师相当于产品推销员，对此我不敢苟同。现在的银行理财产品相对于几年前来说丰富得多，为理财规划中各种资产配置提供了较多的选择。我们向客户推荐的产品应以满足资产配置为中心，本质是以客户需求为核心的营销，不是以产品销售为目的而推销。20xx年先后参加了afp和cfp的培训，虽然说，在实际工作中很难用得上诸如计算方差、标准差、久期等投资规划中专业程度太高的知识，也难以将所学的保险、税务、退休、遗产规划等知识综合运用到客户的理财规划中，因为通常情况下你难以掌握到客户的总体财务状况和全部需求。但是，只要我们具备系统性的理财规划知识，并在实际工作中有意识的加以运用，不但自己的理财服务水平有质的变化，服务的客户也会在潜移默化中更新理财的观念，善莫大焉!

公司实训心得篇4

\_\_集团简介：成立于\_\_年，是全国工商联五金机电商会常务副会长级单位。下属子公司包括北京\_\_五金交电有限公司、天津\_\_五金交电有限公司、重庆\_\_五金交电有限公司、北京\_\_环球贸易有限公司、河北唐山科跃五金有限公司等全国四十多家分公司，拥有员工4000多人，年销售额达数亿元的大型仓储式连锁批发企业。集团总部位于北京市大兴区黄村工业区，占地近三百亩，是集办公、营业、仓储、配送、生产加工、员工生活于一体的多功能、现代化、智能化的综合总部基地。

\_\_公司是一个很大的集团性公司，在还没来公司之前，我一直认为开票这个工作挺容易的，就是简单的填填单子什么的，没有太大的难度，只是需要学习下开票流程就可以做的很好了，但事实上却不是如此，是我的想法太简单了。到了公司才发现，想要做好一名合格的开票员其实是很有难度的，我们往往看到了别人工作的表面的一面，未看到工作背后强大的商品知识储备量的支撑。由于公司的主营商品有四万多种，所以作为一名开票员要学的东西很多，首先就是要牢固的掌握大量的商品知识，其次就是要熟练的运用电脑相关程序，而且这些都需要每天反复的练习，磨练自己的耐心和意志力。

前两个月的实习让我感觉到真的过得挺不容易的，由于自己是个职场小白，所以每天晚上都会加班自己努力学习，希望可以尽快掌握目标岗位的工作能力。经过我不断努力和付出，功夫不负有心人，终于通过自己两个月的努力，我转正了。在喜悦的同时，我面临的问题也不少，有些流程上的操作还不怎么熟练，还是会偶尔犯个小错误什么的。俗话说\"师傅领进门，修行在个人\"，知道懂得如何去修行的我，当然少不了师傅的帮忙和周边同事的帮助，在学习的过程中有田主管和师傅亚利在我旁边帮我把关，遇到事情还是可以第一时间解决的，这让我原本感觉面临的问题都可以迎刃而解，现在的我正在试着学会独立，让自己可以独立去工作，因为我心里深深知道没有人可以当作拐杖让我扶着一辈子，所以目前的我能独立去做的事情都在自己做，特别是没人在身边的时候，自己独立去面对客户，去做好一个开票员应该面对的一切，慢慢的去磨练自己，让自己可以早日成为像师傅和田主管那样优秀的人。

这次的实习让我受益匪浅，我觉得这些都属于我的人生中不可缺少的重要回忆，但我似乎掌握了找到成功大门的金钥匙，那就是不断的努力学习，然后去实践，不要害怕困难、不要恐惧阻碍，认真务实的做好自己该做的，不久的未来，我便会更加强大。这些是我在学校都学不到的东西。

在这里的工作很开心，同事们都对我很好。面对我这样的职场新手，同事们都表现出了包容，并及时给予了帮助，让我很快的就融入这个\_\_大家庭中，希望未来的日子里，我们更加积极向上，为实现自己的人生理想而努力奋斗。

公司实训心得篇5

有那么一段时间叫实习，有那么一段时间叫经历，它是每位大学生，毕业生必须拥有的一个符号，它让我们学到了很多在课堂上学不到的知识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。经介绍，我很荣幸地来到了中山大学肿瘤防治中心医务科实习。回想当初来到这里的第一天，对我来说，神马都是浮云，不知从何入手，什么都不懂，门特、公医用药、深圳医保操作、市外医保、会诊邀请等等之前从未碰过，与我专业更是相甚远去，心想，这份实习适合我吗？我可以做下去吗？在我犹豫不决的时候，心灵的某个角落传来一声慰藉“伟人也不过是从零开始，相信自己，坚强地走下去”。终于，在老师们的开导下，我熟悉了窗口的相关业务，也基本可以帮助病人解决相关的问题，无需再每件事都去请教老师，麻烦老师，因为我也知道，老师们有他们自己要做的事，有他们自己要完成的任务。渐渐地，我基本可以独立地解决窗口的很多问题，在每次帮助病人解决问题之后，内心真的很愉快，很舒服，那种感觉不知从何谈起，不过我知道，他们嘴角上微微地笑容就是对我工作的认可和肯定，希望这笑容一直笑下去，笑得更甜，更美。随着时间的累积，自然而然，我也在科室扮演着一个“重要的角色”，成为这个大家庭的一份子，真的很感谢老师们一直以来的教导和关心，真的很希望能和您们这样一直相处下去。

时间流逝，不知不觉，在医务科已经实习一个多月了，实习生活也即将远去，回顾这段时间的点点滴滴，心中确实有些许激动和不舍，毕竟，在此我付出过许多努力和汗水，也留下了很多情感，更学到很多为人处事的道理。而现在却要离开带领我、教导我的老师们，心中不舍之情难以表达。天下无不散之筵席，此次别离是为了下次更好的相聚。各位老师，以后有时间我会去探望您们的，因为，我早已习惯了那富有磁性和亲切感的称呼——“小杨，……”还有周老师那直爽和深情地呼喊“杨\_\_……”真的很开心和您们这样近距离的相处。

借此，我想跟各位老师道一声：（先从何处长开始吧）

“x处长，男人那种稳重大度的气质在您身上表露得淋漓尽致，特别是给人一种大敌当前临危不乱的气势，真的很钦佩您。”

“x科长，您那祥慈随和的笑容给人一种平易近人的感觉，很有亲切感，希望这笑容一直笑下去，笑得更甜、更美……”

“x老师，因为窗口的工作经常过去请教您、打扰您，真的抱歉，也很感谢您耐心地教导，希望您的以后工作越来越轻松、越来越漂亮。”

“x老师，女人那股特有的气质在您身上流连忘返，韵味无穷，感谢您一直以来对小杨的关心和爱戴。”

“x老师，太平洋另一边的生活还习惯吗，希望美国前卫的生活让你越来越年轻，越来越漂亮。”

“x老师，在我们面前一切言语显得苍白无力，我们无需再多的话语来表达，不过还是想道一声，工作之余别忘了世界某个角落有您的另一半在等待您哦。”

“x哥，还是觉得这样叫您亲切点，虽然只是跟您相处一天而已，但感觉您会是一位很不错的朋友，相信您很快就会融入我们科室这个大家庭的，加油哦。”

公司实训心得篇6

我的实习经历分为两部分。前半期从事行政助理工作，后半期从事审计助理工作。

刚开始的两个星期，我并没有接到什么很具体的工作，就是经理有任务的时候，让我到网上搜索些资料，简单整理总结。期间还参与了人力资源部门的职位说明书的撰写工作以及公司网站建设与维护工作。具体收获如下：

对公司有了基本的了解。公司主要业务是进行房地产开发，另一部分主要从事中介服务，如：正则会计，正则造价等。

熟悉了工作的氛围。这使我将来就业后能尽快的适应新的工作环境，增强了我的适应能力。

网上快速查阅资料的能力。查阅资料的过程虽然很枯燥，但是在整理资料的过程中，自己对房地产这个行业已经有了初步的了解。尤其对四川各市宗地价格有了概念，同时也了解到了房地产行业的发展现状。

参与职位说明书的撰写。由于刚刚学过人力资源管理这门课，所以积极性很高，在讨论中，对每个岗位的性质、任务等有了更深刻的了解，也发现了自己缺乏经验，一些事情考虑不够周全。这次的经历使我有机会把书本上的知识与实际工作相结合，对岗位说明书的重要性有了更深刻的了解，也使自己懂得今后如何学习书本知识，同时更加有意识培养自己的实际操作能力。

参与了部分网站建设和维护工作。利用自己在photoshop方面的专长顺利完成了人力资源经理布置得任务。……\_\_年9月至11月，我来到\_\_进行为期三个月的实习实践，相对原来的兼职生涯而言，这对我来说算是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始了与以往完全不同的生活。

每一天都要在规定的时间内准时上下班，工作期间也要认真准时的完成分配给自己的每一个任务，做任何事情都要有板有眼，绝对不能敷衍了事，特别像我进行的工作与公路工程施工有关系，更是不能出现一丁点的纰漏，要不然产生的严重后果绝对不可能是一句简单的对不起或是一纸简洁的道歉书能够解决的。

从学校到工作单位，对我们而言就是一次大型的环境转变，身边所接触的人和事物也都发身了巨大的改变。举个最简单的角色转换例子，学校的老师，变成了公司的老板或是单位的领导；身边的同学们也变成了共事的同事，而且为人处世之道也与在学校时全然不同。

在这个略显突兀的转变中，我们也许会感到彷徨、迷茫、甚至是无奈，无法马上适应新的环境，更甚者有的同学不能很好的处理好这样的状况而迟迟进入不了工作状态，因而导致了同事间的不满和猜疑，也许就是因为有了这些原因，我们变得看不惯企业之间的残酷竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语，也在很多时候觉得自己没有受到领导的重视，所以分配到的活计也是无关紧要的，自己的提议或工作也不会得到老板的肯定。然而真正做不出业绩的时候，又会承受来自个方的压力，而且还很容易受到老板和同事的嘲讽，这样一来，更容易让未经历过大风大浪的我们丧失自信心。每当这个时候，就很怀念在学校的时光，每日也只是很轻松的上上课，同学间互相聊聊天，那种感觉，确实很惬意，可是人总得长大，所以不论社会再怎样残酷，我们也得咬紧牙关去适应它，而且常言道：生活总是美好的。或许换个角度，我们就会发现，工作，其实也是一种享受。

不过说句实话，在大学三年里，我们学到的不是更多的知识，而是学会了一种叫做自学能力的技能。参加工作后我发现，其实课本上所学到的理论知识用途很小，甚至根本就用不上，就算是身为一名英语系的学生，我也还是发现有的科目似乎用途不大，就只能当作是增长一些课外知识而没有太多的实用性。在此次实习实践中，我的主职务应该算是行政助理，总之就是拼命服从指挥就对了，不过在服从命令的同时，也增加了大量英语词汇的学习，特别是像公路建设这样很专业的名词，平时在课堂里是学不到的，因为它们专业的让外行人没法看懂，我甚至怀疑过就算是来个英语专业考试等级很高的人，也不一定能够把它翻译出来，因此对于之后完成的翻译文件，还是有些小小的自豪感。

除了翻译作为主专业参与实习外，其次接触最多的就是电脑，在面对电脑的时候，我的身份就转化为文案了，因为我不仅要处理文件，也要参与修订，所以文案工作也不能小觑，只是所学的计算机专业知识在这个工作岗位上似乎也没能很好的发挥它的作用，不知该说是可惜呢，还是没用对地方？

当然，我的实习部门既然分在了出版处，复印文件自然也是必不可少的。复印机在生活中可以说是常见又常用，也可以说常见但不常用，可是大多数人都只片面的知道它很大，别的功能可能就不够了解了。其实除了复印外，它的功能也是挺多的，而且操作也并不似我们想象的那么复杂，相反的，还能在装订文件时节省大量的人力，可以说是一个不错的辅助工具，我也因为实习关系又学会了这项新技能而感到高兴。

公司实训心得篇7

现在大学生几乎都有过出去实习过的经历，实习就像我们大一时的军训一样，是每个人必须都要有的经历，这就说明了实习的重要性，所以我也非常重视实习。

终于找到可以实习的机会了，是在一家保险公司实习，这已经是令我很欣喜了，毕竟这样的实习机会不是很好找的。我就走上了实习的岗位。

经过近一个多月在\*\*保险公司银行业务部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢\*\*人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、系统培训使我对工作有了更好的认识和了解，对树立信心起到很大的作用。

进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得培训这是公司给我的最大福利。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

二、银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。

单单培训和演练还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时。团队长给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

三、不断的自我总结提高了我的自我学习能力，会议主持提高了我的胆识及演讲水平。

我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点的不足：

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误；

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。

四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要；熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

大学生出去实习真的很必要，在实习中学习的不仅仅是你理论知识，更重要的是你的个人实践能力和综合素质，还有如何做一个对公司有用的人。这些都是以后工作中必须要学的，大学期间就学会了，走上社会后减少了适应时间，在新的公司也能够很快的委以重任，对自己的前途很重要。

这次实习我想我会一辈子记住的，是那样的刻骨铭心，让我把一辈子要学的东西都领会了差不多，我就是想忘记也忘不掉的。

以后的路还有很长，可是在我领悟了基本道理后，我想我会在以后的路上走的更好、更远，我想我会在人生路上取得成功的！

公司实训心得篇8

一、前 ??

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中，它可以为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会。只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于他们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我走进了中国平安财产保险股份有限公司佛山分公司。在那里，我接受了更为有用的保险知识，而每天细致的工作和经常的培训活动，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

我感觉，在“中国平安”为期两个月的实习中 ，我学到的知识很多。“我今天学到了什么内容，我今天解决了什么问题；我今天得到了什么启事，我打算在今后如何使用；我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己；我应善于发挥自己的长处，又敢于接受批评弥补不足”——————这就是我对自己实习的态度。感谢中国平安保险公司给我提供了这样一个机会。

二、公 司 简 介

中国平安保险（集团）股份有限公司是中国第一家以保险为核心的，融证券、信托、银行、资产管理、企业年金等多元金融业务为一体的紧密、高效、多元的综合金融服务集团。公司成立于1988年，总部位于深圳。截至20xx年12月31日，集团总资产为人民币3，197。06 亿元，权益总额为人民币335。22亿元。20xx年1月9日，公司市值超过1，000亿港元，跨入国际大型金融保险机构行列。

20xx年，中国平安保险（集团）股份有限公司名列福布斯全球20xx强企业第539名、中国入围企业第10名（唯一入围的中资保险企业），20xx中国最具生命力百强企业排名第一，是超速成长的典范企业。

中国平安是中国金融保险业中第一家引入外资的企业，拥有完善的治理架构，国际化、专业化的管理团队，公司控股设立中国平安人寿保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司、平安养老保险股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、平安健康保险股份有限公司，并控股中国平安保险海外（控股）有限公司、平安信托投资有限责任公司。平安信托依法控股平安银行有限责任公司、平安证券有限责任公司。

财产保险是中国平安保险集团长期以来经营和发展的基矗自1988年成立以来，中国平安产险业务规模逐年攀升，业务发展稳健；在产品开发方面不断创新，目前经营的险种包括机动车辆保险、财产保险、飞机保险、家庭财产保险、建筑工程险、公众责任保险、医疗事故责任保险等主险127个，附加险200个。近年适时开发推出了个人抵押贷款房屋保险、律师责任保险、会计师责任保险、医师责任保险、公司董事及高级职员责任保险、国内贸易短期信用保险、外派劳务人员履约保证保险、旅行平安意外伤害保险等70多个符合市场需求的新险种。

嵌镶于珠江三角洲腹地的佛山，历史悠久，人杰地灵，曾是中国“四大名镇”之一；曾有过商业鼎盛，街市繁华的辉煌；曾有过“南国陶都” 、“南国红豆”的美誉。有禅城、顺德、南海、三水、高明五区，其中顺德区和南海区分列20xx中国经济最发达十强县（市）第一和第六位。佛山正以无愧于祖国重托的自信和豪迈，走向繁荣，走向民主，走向文明，走向现代化。

中国平安财产保险股份有限公司佛山分公司是经中国保险监督管理委员会批准，由中国平安财产保险股份有限公司作为唯一发起人设立的。20xx年公司三大业务齐头并进，总保费收入达到26000万元，并以18%的市场占有率在佛山产险市场上位列第二。公司业务规模、经营管理、品质、成本等各项指标得到持续改善，在平安系统内均稳居前列。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com