# 员工培训总结[大全]

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-08-08

*第一篇：员工培训总结[大全]员工培训工作总结变电检修所“良好的开始是成功的一半”。新员工进入企业最初阶段的成长对于员工个人和企业都至关重要。如今，海南电网公司已是一个销售收入过百亿度的企业，企业效益、品牌价值、发展前景均成为我省工业行业翘...*

**第一篇：员工培训总结[大全]**

员工培训工作总结

变电检修所

“良好的开始是成功的一半”。新员工进入企业最初阶段的成长对于员工个人和企业都至关重要。如今，海南电网公司已是一个销售收入过百亿度的企业，企业效益、品牌价值、发展前景均成为我省工业行业翘楚，然而我们电力员工的整体素质与“创先”还不相协调。为了促进员工素质的良性循环，我们应该着力抓好新员工岗前培训工作。

培训工作于2024年9月开始,我们接受的第一项培训任务就是“新员工岗前培训”。目前，岗前培训工作已成为重要培训任务之一。三个月来，在摸索中不断前进，岗前培训工作有序有效地开展，现把新员工岗前培训工作总结汇报如下。

一、新员工岗前培训的意义

1、融入企业文化。松下幸之助有一句名言：“如果你犯了一个诚实的错误，公司是会宽恕你的，把它作为一笔学费；而你背离了公司的价值观，就会受到严厉的批评，直至解雇。”新员工岗前培训的一个重要目的就是把创先的核心理念与员工个人的价值观达成统一，形成一个信仰。

2、明确岗位职责：“不进山门不受戒，进了山门就得守规矩”。了解公司的相关规章制度、遵守劳动纪律并自觉维持正常的生产秩序，这是一名员工应尽的最基本的义务。除此之外，还应掌握岗位的基本职责与要求。通过培训，使新员工增强遵章守纪的意识，树立团结、协作的职业道德，吃苦耐劳的职业精神和爱岗敬业的工作作风。

3、提升自我。让新员工了解电力生产工艺、质量管理、企业管理、安全生产等基本常识，以便减少错误、提高工作效率，从而实现个人价值最大化。使其意识到自我发展的重要性，积极与企业配合，努力提升自己。

二、新员工岗前培训工作的开展情况

1、自加压力

对于2024年涉入新员工岗前培训工作，当时由公司人劳部统一安排人员授课，培训的任务是生产管理。

培训一结束，变电检修所立即召开研讨会，自出难题、自我加压，成立课题小组，拟定课题方案后，向公司领导请示要求承担岗前培训授课工作。然后通过深入车间、部门调查学习，在广泛听取意见、资料搜集和自主互动学习之后，把公司《员工培训教材》的“公司概况和发展史”、“电力生产工艺”、“全面质量管理”、“安全生产”、“劳动人事管理”、“社会保险”、“社会治安综合治理”、“民主管理”八个课题制作成ppt演示文稿课件，然后在内部反复试讲，反复修改，不断完善，培训工作才趋于成熟。

2、独立承担教学任务

在2024年新员工岗前培训中，变电检修所首次承担起授课任务。2024年度，全体员工对2024年新员工培训进行经验总结，查找不足后再次对课件进行修改和完善，又组织员工把“企业管理”、“现代设备管理”两个课题进行学习讨论后制作成课件。在2024年的新员工培训工作中，已完全承担了新员工岗前培训的5个课题的授课工作。据统计，自培训以来，已培训新员工40余人，授课 84余课时，培训合格率在98%以上，学员对教师授课评价满意率达到95%。新员工岗前培训工作已得到公司各部门及广大员工的充分肯定。

三、培训中存在的问题与不足

1、无教学经验，缺乏生产实践经验，理论与实际的结合程度还有待提高；

2、新员工个自专业不同，在因人施教上做得不够好。部分学员对培训的内容不感兴趣，在提高主动学习方面还大有可为；

3、学员的培训效果评价和对新员工培训后到岗的跟踪调查工作还需进一步完善。

四、今后的工作构想及建议

1、调整培训内容。建议今后的新员工岗前培训中增设“海供企业文化理念”和“创先”两个课题。因为在外出参观学习时发现，现在国内很多企业非常重视员工的企业文化教育。例如深圳供电局，他们的员工可以把自己企业的历史、文化清晰地向外来参观者讲述，新员工自加入南网这天起，就应该使之深深地融入到企业文化中去。并建议企业全员都纳入这两个课题的培训对象，另外，对新员工培训教材进行定时更新，以符合企业的发展目标。

2、建立规范的培训效果评价机制。建议先经过培训考核合格后才安排到岗，不合格者直到培训合格后才安排岗位，只有这样才能提高新员工的学习意识，保证培训效果。

3、做好动态信息掌控。岗前培训结束后，组织员工进行培训效果跟踪。跟踪目的是对每一个新员工进行摸底了解，了解岗前培训的内容是否已经被真正领会和掌握，看看他们在岗位上遵章守纪、安全生产、企业文化等方面较之其他员工的差距，以便于总结经验今后更好地开展培训工作，同时也让新员工学有所获、学以致用。每隔一段时间对新员工进行一次互动交流，如可举办部分员工的座谈会、进行问卷调查等，了解新员工在融入企业过程中所遇到的问题，进行有针对性的帮助与指导。

**第二篇：员工培训总结**

员工培训总结报告

起 草： 审 核： 批 准：

中心试验室

员工培训总结报告

从2024年，中心试验室共组织了5个科目的培训，培训达54人次，共计26课时。具体如下：

1、培训岗位：金相检验

培训科目：非金属夹杂物检验方法 培训课时：4 培训人数：8人

 参加此科目培训为金相检验的15名员工，通过此培训使金相员工基本掌握了关于美标的夹杂物检验的基本知识。 参学优秀率100％。

2、培训岗位：性能检验

培训科目：布氏硬度试验方法以及硬度计的操作 培训课时：4 培训人数：6人

 参加此科目培训为性能检验的8名员工，通过此培训使员工熟练掌握布氏硬度试验方法的要求以及M5C 030 G3硬度计的操作技能。

 参学优秀率100％。

3、培训岗位：化学分析

培训科目：滴定用标准溶液的制备与标定 培训课时：6 培训人数：14人

 参加此科目培训为化学分析的4名员工，通过此培训使员工熟练掌握了关于滴定用标准溶液的制备和标定的技能。 参学优秀率100％。

4、培训岗位：低倍检验

培训科目：低倍组织缺陷培训 培训课时：4 培训人数：6人



参加此科目培训为低倍检验的8名员工，通过此培训使员工熟练掌握了关于特钢低倍组织缺陷的评级原则和操作技能。

参学优秀率100％。

5、培训岗位：试样加工

培训科目：机床构造、工作原理、操作、维护以及刀具选择和磨制

培训课时：8 培训人数：20  参加此科目培训为试样加工人员，通过此培训使员工熟练掌握了各种机床的构造、工作原理、、操作、维护以及刀具选择和磨制等操作技能。 参学优秀率100％。

综上所述，试验室的培训均能按照培训计划完成，培训效果良好。

**第三篇：员工培训总结汇总**

员工培训总结精选5篇汇总

员工培训总结篇1

听了韦老师两次的课程培训，我的收获是颇多的。生活中，我们每个人都面临许许多多选取，我们能够选取自己的职业，也能够规划自己的未来。由于每个人的阅历不尽相同，因此大家对生活的明白也不一样，彼此的思想观念也有很大的差异。人就这么一辈子!因此有人选取了索取与享受，而有人则选取了给予与奉献，还有超多十分善良但心态与行动却一向在摇摆的寻常百姓。这也就构成了日常的文化差异。

李总提出我们\_\_公司管理的核心是“以人为本”，有人这样说，一个企业应是一所学校、一支军队和一个家庭，这种比喻确实有其道理，他告诉我们一个企业要拥有一个能使自己的员工能透过学习，不断提高自身素质的环境，这也许是企业人才来源的的途径。首先我们就应认识到，什么样的人才是企业优秀的人才?一个企业的优秀人才，就应是深知企业的文化，在思想上能有机地溶入企业的文化中成为一个整体，同时具备能创造性地、出色地完成本职工作的潜质，个性是前者尤为重要。

来到\_\_公司就职，我们每个人都有一种期盼：期望透过自身的奋斗来实现自我价值，同时获得合理公平的回报。这种回报不仅仅仅是物质上的，而且也包括精神上的。有时，绝对公平是没有的，但如果失去了基本的公平，一个团队就不可能团结，分崩瓦解只是迟早的问题。怎样让\_\_这个团队拧成一股绳，发挥出的效应，是我们迫切需思索的问题!

我们在工作的过程中就应贯彻“堂堂正正为人、兢兢业业做事”的原则，而不是把它当成一种口号，而是把它切切实实地融入到具体的工作和公司的经营活动中。

创新、超越、团结、务实这是\_\_公司的企业文化的一种体现，以服从组织、团队合作、职责敬业、诚实守信和自我批判等的企业价值观和文化为依据，这种文化与管理，是公司发展过程中多年经验的积累与沉淀，是\_\_公司人群众智慧的结晶。

一个企业如何建立自己的企业文化，我认为没有固定的模式，我们要透过工作的实践来不断的学习，用心地注意吸纳其它企业的先进思想，结合公司的实际和自己的员工来共同建立的一种文化。如经营理念、管理理念、服务理念、风险理念、人才理念等等一系列构成企业文化的一个组成部分。

一个拥有优秀文化的企业，在今后的市场竞争中，才可能得以生存和发展，其资本才可能不断增加，而且成为真正有价值的资本，否则，再多的资本也但是是一堆废纸，正因它会在今后的市场竞争中逐渐丧失。

公司的企业的文化是开放的、包容和不断发展的，因此只要我们继承这种文化，并将其发扬光大，群众团结一致共同奋斗，我们有理由坚信\_\_的明天会更好!

员工培训总结篇2

通过这一整天的培训，让我们进一步了解了公司的企业文化、制度、目标和规划等，还有新员工价值培训。下面分享我的一些感悟。

一、目标。

公司有大的目标，有详细的规划。作为我自己也要有目标和计划，只有自己不断的学习和成长，成为公司需要的人才，才能跟上公司大的发展。

二、先做人后做事

子曰：“有才无德，小人也;有德无才，君子也;然德才皆具者，圣人也。”，“小赢凭智，大赢靠德”，这些名言都告诉我们要做什么样的人。指导思想不对，又怎么能把事情做好呢?做好人就是为了树立正确的指导思想，从而做好事。

要勇于承担责任，有团队精神，善于学习，有向心力，了解组织或他人的需要。

三、态度决定命运

情绪是心态的调节器，学会掌控自己的情绪，理性态度对待工作。培养自己好的习惯，形成好的性格，从而改变命运。

四、对“我无法…/我不要…/我能够…/我一定…”的训练深有感触。

经常说“我无法….”，会让自己的常常感到无奈，迷茫。

经常说“我不要….”，就会让自己破罐子破摔，脚踩西瓜皮滑到哪里算哪里。

经常说“我能够….”，会让自己感觉到希望，有信心。

经常说“我一定….”，就会更让自己挖掘潜力，有信念有目标。

所以，在自我的话语词典中，要把“无法”，“不要”抹掉。多对自己说“我能够”，“我一定”。自我的激励很重要!

成功来源于两股力量：

1、别人的鼓励和赞美

2、自我的激励。

五、时间的管理

时间对于每个人来说都是公平的，只有24个小时。所以，在工作中，做好时间的管理尤为重要。分清重要、紧急，分清主次，就能每天的工作安排有序。即使计划的事情当天没有完成，但也把当天最重要最紧急的事情完成了。否则的话，工作效率就会很低，重要紧急的事情没有做，做的都是不太重要的或者缓急的事情。

这期的培训虽然结束了，我会立足自我，完善自我。我相信我选择的不仅仅是一份工作，更是一份事业。希望在不久的将来自己能在公司的舞台上展示我的精彩。

最后希望公司在以后的日子里能继续为我们提供一些个人素质\_面的培训和学习的机会。作为我是做设计方面工作的，同时也希望能有一些能提高专业素质方面的学习机会。感谢公司提供的培训机会!

员工培训总结篇3

为期不多的安全培训即将结束，作为公司的一员，我受到很大教育，感受很深。对自己的职责有了更深刻的理解和感悟。

要强化安全生产的管理工作，一要牢固树立安全第一、预防为主的思想，这是安全生产的工作方针，也是长期安全生产工作的经验总结，必须不折不扣地贯彻执行，而且要把安全第一、预防为主的工作方针上升到讲政治、促发展、保稳定的高度，深刻认识抓安全就是抓发展，抓安全就是抓稳定，抓安全就是保护生产力的道理，并正确处理好安全与生产、安全与经营、安全与效益的关系，在正常生产组织过程中必须遵守有关安全生产的法律、法规，加强安全生产管理，建立、健全安全生产制度，完善安全生产条件，确保安全生产;二要加大事故隐患的查治工作，防范各类事故的发生。安全生产预防工作一定要经常化，要坚持预防为主的工作方针，做好安全事故的隐患排查工作，积极鼓励职工帮助查找、发现事故隐患，要认真落实安全生产检查工作，安全检查是落实责任、规范管理行为、发现事故隐患、促进隐患整改和减少三违的有效手段，通过制度化、规范化和专业化的安全检查和隐患整改，积极有效地消除生产现场存在的各类事故隐患，把事故消灭在萌芽状态;三要加强宣传培训教育，严格执行三级安全教育，保证员工具备必要的安全生产知识，熟悉有关的安全生产规章制度和安全操作规程，掌握本岗位的安全操作技能，未经安全生产教育和培训合格的人员，不得上岗作业。培训教育是提高职工安全素质，杜绝三违的有效途径，以三级安全教育为基础，从安全生产方针、安全法律法规、安全管理制度、安全操作规程、安全防范技能和意识等方面入手开展形式多样的宣传教育工作，全面提高职工的综合素质，有效的减少，甚至杜绝事故的发生。

其次，我们还要做好消防安全工作，一是要加大对消防安全工作的管理力度，定期组织消防安全检查，查处并整改消防安全隐患，切实把消防安全工作与生产经营管理工作相结合，确保各项工作能顺利进行;二是宣传教育要到位，通过开展消防安全知识培训和消防演练，提高员工的消防安全意识，提高职工在火灾事故发生时的施救和自救能力;三是制度措施要到位，要根据有关消防的法律法规，结合分厂实际制定出一套行之有效的制度和措施，并严格抓落实，保障消防安全的各项工作能正常有序开展。四是消防器材配备要到位，配备足够数量的消防器材并定期对消防设备进行检查和保养，对到期的器材及时换药，以备发生事故时能及时启动，为消防安全工作得以顺利开展提供硬件保障。

安全是企业的永恒课题，安全为了生产、生产必须安全，安全生产事关企业的稳定和职工的生命安全，工作任重而道远，我们只有把各项工作长抓不懈，消除隐患以防为主，才能保持安全生产良好局面的长期稳定。

员工培训总结篇4

我很荣幸能加入河烟，成为河源烟草的一员。怀着美好的期盼和从零开始的心态，开启河烟人的征程。

初入烟草，对这个行业充满好奇，好奇这一垄断行业是否真如老百姓口中所形容的那样“特殊”，好奇烟草的企业管理如何执行“一块牌子，两套人马”这一模式;同时也充满惶惑，因为自己是非烟草相关专业，非烟民，也没有相关的工作经验，对于如何开展工作，又应该从何了解，如何把自己所学的知识与工作相结合。

俗话说，隔行如隔山，为了让我们更快更全面地了解河烟，更好地开展工作，感恩河烟为我们准备的新员工入职岗前培训，这次培训的内容丰富、全面，讲师专业、有趣。单从每日课程安排设置上，无不体现人事劳资科领导同事们对我们新员工的贴心关怀，让新员工能很快地进入角色，消融隔阂和拘谨。

从“描雏形”——公司历史沿革、组织架构、企业文化、员工风采，使我们对河烟的历史脉络有了清晰的认识，从宏观上了解河烟的各部门、主要职能及如何协调共创。其中，游菊花讲师给我们介绍了中烟、河烟的企业文化，带领我们研读《自强之道》，深谙“自强”二字之于河源烟草，乃至中国烟草的重要意义——修身、行事、立业的基准。研读后的随堂小测中，使我们对河烟的核心文化有了更深层次的领悟，对“国家利益至上，消费者利益至上”这一共同价值观有了更好的理解，是共同的价值追求和行为准则，是我们的神圣职责和使命，是我们持续稳定健康发展的根本保证，是我们安身立命的生存基础。

再到“填实心”——行业理念、业务知识、营销物流专卖知识，使我们对行业内容和核心有了更进一步的了解和认知，同时也提醒着我们对烟草工作不可掉以轻心，对“潜心做人，低调做事”这八字尤为深刻;程瑛讲师就卷烟营销知识为我们做了介绍，通俗易懂深入浅出，小到烟盒的包装设置要求，再到行业营销相关规则，都做了系统的阐述。这对于“烟草小白”的我，第一次对烟草有了“兴趣”，不再是只会“谈烟色变”的厌恶二手烟的普通市井百姓，更多的是代入身份去了解烟草之于国民方方面面的影响。

最后是“护卫队”——行业准则规范、专卖法律法规、安全知识、人事劳资制度、员工素质等诸多方面的系统学习。秉着“潜心做事，低调做人”的行为信条，《河源烟草行文规范》看似简单易懂，但真正实践起来，门槛不低，无时不提醒着我们规范自身行为，以身作则，端正态度。余凯讲师在培训的第一天第一节课，为我们打开了第一把保护伞《中华人民共和国烟草专卖法》，并跟随新时代“无纸化办公”在我们共同的微信群里分享学习相关的条例法规，整个课堂下来，轻松愉悦，一些枯燥的法规仔细咀嚼会发现其立意及针对面的设置如何讲究，尽管我不是法学专业，但这几则法律法规条例之于烟草行业的意义不言而喻，是行业强有力的支撑板，是烟草人开垦实干的保护伞。

带着好奇和惶惑参与培训学习，领导同事们对烟草的讲解课程，宛如带领我们重走烟草这些年的风雨，见证着企业的进化革新，也深知其中的艰辛不易。短短三天，受益匪浅，待日后与工作实践相结合不断吸收、检验、成长，将理论与实践结合。与其说是给我们新员工打了一剂良好开展工作的“强心针”，不如说这是一份融入新环境的欢迎贴心礼。

前人种树后人乘凉，珍惜来之不易的今天，感恩新时代赋予的大好政策环境，激励着我们更努力去建设烟草事业，为河烟贡献绵薄之力。

员工培训总结篇5

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍，然后\_总还特地讲了整合营销传播的内容，下午大家一起看了新员工入职培训视频，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的整合营销传播方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、什么是整合营销传播、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在创意部的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，广告行业最注重的是实践和传播效果，需要我们不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着准确的把握和分析能力。公司在媒体以及电视节目方面有着很大的优势、但是相对于综合型的广告公司来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的传播的效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好媒介资源去传播、更需要的是以一个整体的眼光来看待传播，这就需要我们对产品的营销和市场有深入的了解和认识。因此，我建议是不是公司以后的培训可以邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能以市场的眼光来思考品牌传播，从而能更好的为客户服务，公司员工的知识层面也会更加全面。

这是公司的第一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常看重的，刘总也做了很多的准备，让我们在一天的培训时间之内充分感受了公司对员工的负责任的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力!

**第四篇：员工培训总结**

员工培训总结

随着企业裂变式发展壮大，目前的TRT班组即将一分为二，在10月份4#高炉投运后，2#TRT面临并网发电，成为公司节能减排的另一亮点工程。

新班组的成立，让人振奋，但是，也为生产运行管理带来了巨大的压力，因为一分为二，同时意味着原有生产和技术骨干的分流，必将削弱现有班组的技术力量，带来了运行的不稳定性，如何实现平稳的过渡，尽快让新工人（包括新值班长）适应岗位的需要，成了目前工作的当务之急。

7月下旬，班组陆陆续续地增加10几个新员工，另外通过竞聘的方式，1#TRT产生了安全员和3个新值班长。2#TRT也确立了班组构架。面对一大批“新”人，班组采用新老结合的原则，重新调整了各个横班的技术搭配力量，对新值班长“扶上马，送一程”，由老值班长手把手进行“交班”培训；所有的“新”员工全部签订师徒合同，采用理论与实际相结合的方法进行系统培训。

以下是班组7-8月份的培训方案：

新员工培训阶段实际操作学习安排

新员工理论培训学习内容

另外，利用每个班会学习的机会，安排新员工考试。

本月培训，由于2#TRT工程进度较快，人员的调动导致员工培训工作没有按计划完成，但是员工培训是一项任重道远的工作，所以下一阶段，班组将继续加大员工培训，直到“新”员工全部通过考试合格为止。

**第五篇：员工培训总结**

员工培训总结

7月12日我参加了公司的新人培训。陈总让我们看了很多视频，讲了很多方法，让我受益匪浅。

一开始我们先分为四个小组，选一个队长，然后练习自己小队的口号。这大大的激起我们的志气，让培训充满了激情，动力。我们可以更好地去熟记我们将要培训的东西。培训的开始先介绍了soho中国，让我震撼的不是他的销售额，而是仅仅才150个销售员便达到了这个销售额。这说明他们都是精英，销售弱者们都将会被淘汰掉。适者生存。我们中开置地以主动营销为销售模式。电话销售为主要手段。电话销售的主要目的是邀约客户，把客户约到售楼处，才会达到成交的可能。看李强老师的《为自己工作》视频培训中我学到的有：学会和有结果的人学。因为只有跟有结果的人学习才能做到不会在中途走弯路或成为一个碌碌无为的人。把别人的经验也就是成功人的经验融入自己的经验中，才会达到你所要达到的目标。

在做事之前一定要先学会做人。作为销售员，一定要做到认真，务实，求新，诚实以及坦诚。一个人的生活小细节会给客户留下对你这个的印象，也许你为客户开了下门，或陪客户看房时，上楼时走客户后面，下楼时走客户前面，都会给客户留下好的印象。客户会觉得你这个人态度很好。一个人的工作态度决定着客户签约还是不签。态度决定一切。在一个公司里，拥有再好的硬件设施，如果软件设施无法达到标准，也无法达到公司所想要的达到的效益。软件设施就是我们员工的行为。软件最能体现的是人的行为。个人行为影响着一个公司的形象。既然是明星企业，那么我们作为销售员，就要有一个做销售的样子。就是所谓的卖什么就要像什么。那样客户才会对你产生信任感。个人的仪表仪容决定着一些东西，也会是你工作中成功与否的小因素。

其实不是我们不想做，是我们有时候不知道给自己该怎样做。我们在生活工作中学习，学习到任何一项东西都将会成为生存的工具。艺不压身，工具好了，才会把事做的漂亮。遵守所有的规章制度都将是你未来生存的工具。我们既然在工作，就要遵守我们的“游戏规则”，那样你才会做到最好。我们那些“游戏规则”也就是公司制度，是为事而制的，不是为人。制度所面向的是一个群体，而不是单单的一个人。公司的制度是让你跟上公司的脚步，共同成长。公司的成长离不开员工的努力，我们努力了，才会迎来更好的成就，既然来到了我们公司，就要只想一件事，把公司的事做好。了解自己所销售的产品，专注自己的理念。每天上班，要问问自己的心在哪里？因为心在哪里，收获就在哪里。今天没有挣到钱，主要是在事上。你怎么对待一件事？那件事就会怎样回报你。要时刻知道自己来企业干什么，要在其位，谋其政。

事在人为，休言万般皆是命。

静由心造，退后一步自然宽。

这两句话讲的是：事情都是因为自己的责任，不要去说其他的原因，要分析自己的错误，而不是说命不好。一切的一切，都主要是看自己。心静是靠自己的态度去营造，做人要厚道，诚实，在任何处事方面上，退一步想想均可得到意想不到的结果。

越成功的人就越谦卑。过去不代表着一个人的未来，未来是靠自己的拼搏努力。想自己所想的，要自己所想要的。努力的结果会超乎人意。作为销售，量大是致富的关键。只有你的客户群庞大，约访量提高才会达到你所想要的成交额。成功要趁早。每一份私下的努力都会有倍增的收获。

十年磨一剑。每天进步一点点，拥有着超人般的努力，坚持不懈。万事就怕有心人。一切东西只有有向往，才会更美好。有想法未必会有结果。生存等于生活，人脉等于资源。只有你慢慢适应生活，慢慢积攒资源，你才会离成功更近一步。适者生存，优胜劣汰，物竞天择。每个人都会有不足。任何不足都是在对比下显露出的。不要因为有不足，就以为自己不够好。认为自己不够好的都是最大的谎言，认为自己没有价值的都是最大的欺骗。我战胜了不足，便是一个小成功的开始。要怀着一颗感恩的心，忍耐的态度，才会渐渐的成功。

做房屋销售的男人，要不就是做到最好，要不就是默默地退出。我会成为前者。后来又看了徐鹤宁老师的个人演讲，了解到了成为成功的销售员的六大秘诀。一是：有强烈的企图心；二是疯狂的努力，超人般的努力；三是选对池塘钓大鱼；四是百分百相信自己的产品；五是想不能做出挑战；六是永远保持感恩谦虚的态度。推销水平的高低，说服能力的高低，直接影响着未来生活品质的高低。一个人要想大成功，一定要成为领导者。假如可以选择很年轻就可以很成功，千万不要选老了以后才成功。每个人正确的工作方式是为成功者工作，和成功者合作或者让成功的人为你工作。我们现在只能从第一个方式做起，选择好一个团队，便是一个成功的关键。有礼走遍天下。在团队里，以礼待人，一定会收到意想不到的回报。当我的能力暂时不如别人是，努力一定会比别人要多一些。把练习当做比赛，每一次练习都是全力以赴的方式，那样自己一定会成长。

选择属于自己，擅长自己的平台，就要付出全心全意的努力，那样才会得到更广的收获，调到属于自己的大鱼。

相信自己的产品，只有相信自己的产品，才会对自己的产品达到百分百的了解，在客户犹豫不决时，才能想到合理的销售方法，促成客户与我们的成交率。信念决定一切，脑袋里要有持续不断的挣钱欲望。作为好的销售领导者，以后要学习心理学，领导学，推销学，管理学，沟通学，人际关系学，性格分析学。这些都将会是自己以后的成长历程。

突破，挑战，改变。

进步等同于快乐，突破等同于精彩。改变等同与辉煌。一个人无法成功，就是因为他内心深处恐惧的东西太多。只有克服那些恐惧，便会得到梦寐以求的进步。真正的影响力来自他的一致性。只有团队一致出发，努力，互相帮助，那样一个团队才会得到更多的成功。

一个人只学习不练习，也不再复习，最后只有没出息。

《The Secret》中采取了把现代科学与传统宗教相结合，愿你心想事成！逢年过节的时候，我常给别人发这样一句祝福语。但现在，这个很普通的祝福语变身为“零星的在一些古老的传说、经典和哲人的口中出现过”的“至大的秘密”。

警惕不自觉的心想事成细节决定成败，细节是魔鬼，而魔鬼般的细节一出来，所有看热闹的人都鸦雀无声。

积极的想法常是刻意对抗

要解决这一轮回的陷阱，关键不是“心想事成”。《The Secret》称，你若对A不满，那么可以忽略A，而去关注B，你多年如一日地将能量贯注在B上，你就可以实现B，而如果你非和A进行缠斗，你就是在将能量投注到A上，而最终你被A所控制。这听上去很有道理，很好。但问题是，所谓的B常常是－A，即A的对立面，这时我们仍然是在与A进行缠斗。

《The Secret》一直在强调，不去关注消极的A，而可以生出一个积极的B，然后关注这个B就可以了。但是，从深层的含义讲，任何由小我主动生出的念头都不是无中生有的，这些念头势必是建立小我的一切体验上的。并且，积极与消极常是相辅相成的，一个积极的念头常是与消极的体验的对抗。

譬如，追求快乐常是与悲伤的对抗，追求欢笑常是对哭泣的压抑，追求性感常是对性冷淡的恐惧，追求卓越则是对自卑的逃避„„但是，这些追求都造成了内心的分裂，一个看起来总是超快乐的人，内心中常藏着悲伤，甚至，其意识层面的快乐和潜意识深处的悲伤的分量是相当的。这好比是一个天平，天平这一端的快乐太重了，那一端就要有悲伤与之匹配，这样才是平衡的。

那么，该如何化解人生悲剧对我们的影响，如何从糟糕的心想事成中解脱出来？

承认并接受真相！

真相是永远的No.1。人生悲剧的真相会令我们痛苦，痛苦不好受，于是我们很容易去否认悲剧的真相，以此减轻痛苦，并且否认的最常见形式是努力制造“反相”。

要终结这种消极的心想事成，最有效的办法不是玩一下积极的心想事成的游戏，而是接受真相，即承认自己有一个不好的方面，接受这是一个改变不了的事实。当彻底接受发生时，我们内心中会自动浮现出一个新的念头，但这个念头并不是我们主动想出来的，而是自然而然地在彻底接受真相那一刹那时所自动产生的，这种想法具有不可思议的力量，会在瞬间将我们从对痛苦的纠缠中解脱出来。在心理治疗中，与积极的心想事成相接近的术语，一个是“积极赋意”，一个是“积极想象”。但这两个方法都不是忽略消极的A而去发展积极的B，相反都重视与消极的A背后的真我的沟通，并最终促进内心的和谐。并且，我们可以通过“心想”而诱导别的存在与自己共振吗？宇宙的大能太玄了，我们不谈这个，我们还是谈谈我们与别人的共振吧。

实际上，积极的心想事成并非是至高的境界。更好的境界，用我的话说就是单纯，用印度哲人克里希那穆提的话说就是空寂和冥想，而用明朝哲学家王阳明的话说就是“此心不动，随机而动”。并且，“心不动”非常重要，因为心一动了，你看见的就是你的欲念，而不是其他存在的本相了。

这就是我在这次培训中所收获的一些。前面的讲座的总结是自己从笔记中提取出来的，后面的《The Secret》是又看了一遍电影，并参考一些人的影评加以总结写的。希望这些可以对大家有个其他的影响和帮助。

在这次培训中，最重要的一句话，送给你们也送给我自己，那就是：任何成功的人都是把自己的经验和学习付诸于行动的。希望大家都能成功。加油，加油，加油！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！