# 商业培训心得总结(汇总20篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-02-17

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**商业培训心得总结篇一**

第一段：引言（150字）。

商业培训是创业者在实际经营过程中不可或缺的一部分。在商业培训过程中，我学到了许多有关创业的重要知识和技巧。这些经验让我对自己的创业项目更加了解，并且也为我提供了成功创业的决心和信心。以下是我在商业培训中所获得的一些心得体会。

第二段：创新和市场调研（250字）。

在商业培训中，我学到了创新和市场调研对于一个成功创业项目的重要性。创新是创业者在市场中脱颖而出的关键因素。通过改变传统的商业模式，创造新颖的产品或服务，创业者可以在竞争激烈的市场中获得竞争优势。同时，市场调研也是至关重要的一环。通过对目标市场的深入了解，创业者可以明确自己的定位，并且根据市场需求进行产品或服务的调整和优化。在商业培训中，我学会了如何进行有效的市场调研，这让我在创业项目中更加自信和有把握。

第三段：团队建设和人力资源管理（250字）。

单凭一个人的力量是无法实现大规模商业成功的。在商业培训中，我明白了团队建设和人力资源管理对于一个创业项目的重要性。团队成员的组成和协作对于项目的顺利进行至关重要。一个高效的团队可以彼此补充，达成共同的目标。在商业培训中，我们进行了团队活动和模拟管理，这让我们学会了如何选择合适的团队成员，如何进行良好的团队沟通和决策。这些经验对于我理解和运用人力资源管理是非常宝贵的。

第四段：领导力和决策能力（300字）。

作为一个创业者，领导力和决策能力是必备的素质。在商业培训中，我学到了如何成为一个优秀的领导者，并且如何做出明智的决策。领导力不仅仅是指引团队成员，还包括激励、激发潜能以及解决冲突等能力。在商业培训中，我们进行了领导力训练和角色扮演，这让我提高了自己的领导力水平。同时，决策能力的培养也是商业培训的重点之一。通过学习决策的方法和策略，我学会了如何权衡利弊，做出明智的决策。这些能力在我的创业过程中起到了关键作用。

第五段：总结（250字）。

商业培训是一个非常宝贵的经历。通过参与商业培训，我不仅学到了一些具体的技能和知识，更重要的是培养了自己创业的心态和能力。创业并不是简单的事情，需要付出大量的努力和耐心。然而，通过商业培训，我相信我已经为未来的创业之路打下了坚实的基础。我会继续努力学习，提升自己的商业技能，为自己的创业项目取得成功而努力奋斗。

**商业培训心得总结篇二**

邂逅商业金融是件非常意外的事情。作为政府部门的信息化工作者，与金融没有任何交集。一个偶然的机会跟朋友到商业金融委交流，当时乍听起来感觉不就是商业和金融嘛，这么老的词，估计肯定是计划经济时期的遗老遗少了。没想到听商业金融委领导一介绍，才知道是十八大以后才诞生的新贵，于是乎就非常感兴趣，想深入了解一下，看看有没有机会蹭上个头班车。

记得在外经贸大学读经济学硕士的时候老师告诉我们，学习经济不能让你发财，但是能让你知道为什么自己发不了财。虽然确实没有发财，但是我觉得经济学的知识还是非常有价值的。我想金融也差不多吧。

古人说艺不压身，多学习总是没错的。所以当得知有商业金融师培训的时候，我就义无反顾地掺和进来了。

由于工作的原因，无法听完全部课程，这个培训的含金量是相当高的，绝非微信朋友圈里的心灵鸡汤可比，货真价实，见解独到，让我这个金融外行听下来感觉醍醐灌顶，茅塞顿开。尤其是人民大学宋华院长的供应链金融讲座更是让我至今记忆犹新。

我们七零后这些人，正好是伴随着改革开放慢慢长大的，那种同步生长的感觉，既不同于五零、六零后的冷眼旁观，也不同于八零、九零后的懵懵懂懂。看着中国经济从跌跌撞撞到如同脱了缰的野马一般狂奔，引领了世界经济增长率三十来年，现在终于有点筋疲力尽，慢慢下滑了，心里还真是有点忐忑不安。但是所有人都知道，我们绝对不能让中国的经济垮下去，我们还有小康梦，还有富裕梦，还有复兴梦。

那么中国经济的问题究竟出在哪里，解决办法又究竟在哪里呢？如何利用金融这个杠杆去撬动经济转型和重振呢？这些显然不是我这样的金融外行能想明白的。

不过幸好还有宋华院长这样的专家学者，他们不焦不躁，深入市场，认真分析，努力思考，抽丝剥茧，寻根溯源，终于找到了症结，也找到了方法。

以前中国经济基础差，上升空间大，就像运动员刚开始训练成绩很容易提高，但慢慢到了瓶颈期成绩就很难提高了。那时候搞经营，不管是创业的还是投资的，都是各自为战，猛冲猛打，只要方向对，有冲劲，就能出成绩、有回报，就能成为那头风口上的猪，一飞冲天。同样，做赔了也搞不清为什么，换个战场继续做\"守株待风\"的猪，总有飞起来的\'时候。但是现在猪长大了，太胖了，中风小风已经吹不动了。

而作为\"龙卷风\"的金融市场，现在也不能盲目地见猪就吹，不管死活了。只有关注整个产业的供应链，把供应链上下游看成一个生态圈，找到其中的一个或多个核心节点，以之为中心，同步扶持所有供应链上的相关企业，维持生态健康，才能确保这几个核心节点企业成功飞天，从而降低投资风险。

当然宋院长讲的理论架构恢弘、气势磅礴，案例跌宕起伏、令人神往，我这个外行看不出门道，但光从听到的热闹看，就能感觉到供应链金融理论对于未来的供给侧改革，对于产业结构调整将会带来多大的冲击，也令我对于中国经济经历阵痛后再次腾飞充满了信心和期冀。

总之，这个商业金融师的培训还是真材实料、物有所值的，想要触碰领先的商业智慧与金融服务，学习商业金融还是非常必要的。

**商业培训心得总结篇三**

第一段：引入商业培训创业的背景和意义（150字）。

商业培训创业是近年来兴起的一种创业方式，其主要目的是通过专业的培训来传授创业知识和技能，帮助创业者在市场竞争中取得优势。商业培训创业不仅能帮助创业者消除创业中的种种障碍，还能提供有效的指导和帮助，从而提高创业者的创业成功率。在我个人的创业经历中，商业培训起到了至关重要的作用，让我受益匪浅。

第二段：商业培训为创业者提供全面的知识与技能（250字）。

商业培训课程的特点是全面，它不仅传授了创业者必备的创业知识，如市场分析、商业模式设计、风险管理等，还教授了实际操作的技能，例如销售技巧、沟通技巧、团队管理等。通过商业培训的学习，我获得了广泛且深入的商业知识，让我能够全面地了解市场，做出正确的决策。同时，我也通过培训学到了有效的技能，如如何与客户建立良好的合作关系，如何组建高效的团队等。这些知识和技能为我在创业过程中提供了很大的帮助。

第三段：商业培训提供行业资源和人脉关系（300字）。

商业培训不仅仅是传授知识和技能，还为创业者提供了宝贵的行业资源和人脉关系。在商业培训中，我结识了很多来自不同行业的创业者和企业家，通过与他们的交流和合作，我不仅扩大了自己的视野，还建立了广泛的人脉关系。这些人脉关系对于创业者来说非常重要，它们为创业者提供了更多的合作机会和交流平台，让创业者能够随时随地获取到最新的行业动态和信息。同时，商业培训还为创业者提供了丰富的行业资源，如投融资渠道、营销渠道等，帮助创业者更好地开展业务。

第四段：商业培训激发了创新思维和创业精神（250字）。

商业培训不仅在知识和技能上给予了我很大的帮助，更重要的是激发了我的创新思维和创业精神。在培训中，我接触到了各种成功的创业案例和创新的商业模式，这让我对未来的创业道路有了更清晰的认识。同时，商业培训还注重培养创业者的创新能力和创业精神，在培训中，我学会了如何不断思考和探索，以及如何克服困难和挑战。这些培训带给我的精神力量，让我在创业道路上持之以恒、勇往直前。

通过商业培训的创业经历，我认识到创业不仅仅是一种商业行为，更是一种追求梦想和实现个人价值的过程。商业培训不仅为创业者提供了必备的知识和技能，还为创业者创造了良好的人脉和资源条件。同时，商业培训还激发了我的创新思维和创业精神，让我有信心和勇气面对创业中的各种挑战和困难。总而言之，商业培训创业是一种有趣、有挑战性的经历，它让我收获了知识、技能和经验，让我在创业的道路上越走越远。

**商业培训心得总结篇四**

这两天又窝山上培训了，名字很过瘾，“谁与争锋”，其本质就是变相的大富翁游戏：分6组，经营6家移动公司，通过预算、招人、广告、新市场的争夺、固定资产的投入等市场运营来经营公司。与平时的游戏相比，这次的课程更生动，把需要掌握的财务相关知识跟游戏融合在一起，可口，美味，又有知识性；更为难得的是40多个都是市场部经理、区域经理等脑瓜子都特别灵活的人抓到一起玩这个游戏，波澜壮阔，高潮迭起，刺激连连，妙趣横生。

我们这组的.头在公司有个尊称“大爷”，于是我们这组的公司叫“大爷”分公司，此名大俗，不过比之其他公司“g3”，“任我行”等等也可谓别出心裁，深入人心了。大爷分公司一开始在保守派的建议下，满打满算，仅贷款了100万，最后出现资金困难，无力投资广告，在第一年的市场开拓中失去先机，第一回合结束后用户数最少，好在负债也低。第二年，大爷“出国”了，我们底下的几个小兵立刻贷款了最高可贷额度，400万，开始极力扩张，争夺用户，想摆脱颓废状态，极力招揽人才，极力砸广告费；此阶段硝烟弥漫，砸钱砸钱，可惜了不能开广告公司，否则一定最赚钱。就我们自己而言，投入了广告费395万，借来的400万几乎全部用于广告。人口从原来的10个人直接扩张到60人。第二年，我们的净利润—485万，亏损最为厉害，负债率也几乎最高，达到86%。唯一的好处就是拉近了跟对手之间的用户规模差距，排在中游。第三年，大爷回来了，在老师所谓的最后战绩评判标准“市值”的导向下，压缩银根，开始走精细化路线，尽量少花一块钱，最大利润，广告上几乎不追加投入；最后终于市值为正，虽然不是很高，但总算扭亏为盈，从逆境中走了出来，在6个队伍中排第四。另2家或者是爆棚（客户超过营业厅可容纳数），或者市值远低。

血的教训，开局不利，以后举步维艰，翻盘不利。在电信产业这种以用户规模为利润来源的前提下，应该高开高走，在第一阶段就得不惜血本抢占最多的用户，为以后的经济打下基础（跟玩星际一样，要12d开局，创造良好经济）；第一阶段是走大，第二阶段是走稳，第三阶段是求利润。要有长期规划，而不是短期的指标导向。分析非常重要，在硝烟弥漫的战场上，非常容易头脑发热，一腔热血地将全部的流动资金砸进恶性市场竞争去。测算、分析、投资的有利结合，精细化营销才能有效地抢占市场。

最最好玩的是，我们发现，习惯了平日的大手大脚，在恶性竞争情况下，谁都不含糊，拼命砸钱。大家纷纷感觉，如果存在6家，大伙都没饭吃了。现在跟电信的竞争其实像极了这种情况，谁都不理性......

**商业培训心得总结篇五**

商业培训是现今社会中的一种很重要的行业，对于企业发展和人才培养至关重要。在我参加商业培训的过程中，我有了很多心得和体会。因此，今天我想分享一些我个人在商业培训中得到的收获和反思。

第二段：加强职业素养和沟通技能。

在商业培训中，我最深刻的体会就是加强了自己的职业素养和沟通技能。课程中提供了很多有关职业道德、职业形象、沟通技巧的内容，让我意识到在职场中具备强大的职业素养和良好的沟通技能是非常重要的。在学习过程中，我不仅提高了自己的职业素养，还学会了如何与人沟通，特别是在团队合作中。这些技能将对我的职业生涯产生深远的影响。

第三段：提升领导能力和团队管理能力。

另一个我意识到的重要方面就是提升领导能力和团队管理能力。在商业培训中，我学习到了很多关于如何成为一位优秀的领导，在领导方面我提高了自己的意识和技巧。同时，我还学习到了如何调整团队、有效沟通和提高员工绩效的方法。在实际工作中，我更有自信地担任我的工作，并在团队中发挥了更重要的作用。

第四段：应用课程内容解决实际问题。

在商业培训中，学习到的知识不单单是理论，也应该将学习到的东西应用于解决实际的业务问题。在课程结束后，我发现我可以运用这些知识和技能来解决公司遇到的问题，比如，如何提高销售额、如何提高客户满意度、如何处理员工之间的纠纷等等。在解决问题的时候，我可以更有自信地采取行动，并有了更好的方法。

第五段：总结。

通过商业培训，我收获颇丰。我变得更加自信、独立和职业化，在公司中表现得更加出色。我也相信通过商业培训，我得到的知识和技巧将在今后的职业生涯中发挥至关重要的作用。建议每个有志于职场成功和成为高效管理者的人都应该参加商业培训，正是这样才能达到最佳效果。

**商业培训心得总结篇六**

在上课的过程中，我也深深地体会到商业金融委对此次培训安排、老师选择、课程安排的良苦用心：即不仅希望我们对于商业金融有理论的理解，还希望我们对于实操有实践的机会，更希望同学间通过一周的上课建立起良好的友谊。

上课互动交流、下课吃饭沟通、特意安排的拓展培训，都加深了同学间的相互了解，也让我们深深体会到团队协作的伟大之处，提醒我们以后在工作、生活中不要忘记团队，要学会共赢。

**商业培训心得总结篇七**

商业分析是当前非常热门的一个职业方向，需要具备一定的专业技能和知识储备，而商业分析培训则可以帮助我们更快地掌握这些技能和知识，提高我们的工作能力和竞争力。近期，笔者参加了一次商业分析培训，获得了很多收获和启示，接下来将分享一些个人体会和经验。

第二段：培训内容及收获。

这次商业分析培训主要涉及了商业分析的实践流程、市场调研、数据分析、需求分析、项目管理等多个方面的知识和技能。在参加这次培训前，笔者只是概念上了解商业分析的基本内容，而在参加培训后，更深刻地掌握了商业分析的实践方法和流程。同时，从市场调研、数据分析等方面的学习中，也让我更全面地认识到商业分析在企业中的作用和价值。

第三段：培训的优势。

在培训中，我还深入了解了商业分析工具的使用，比如SPSS、tableau等数据分析工具，这些工具可以帮助我们更快速、高效地分析数据，在商业分析实践中发挥重要作用。另外，培训也提供了实际案例分析和讨论的机会，让我们能够与其他参与培训的同学一起分析和探讨实际问题，获得不同视角和思路的启发。

第四段：实践经验总结。

与其说商业分析培训只是知识和技能的传授，倒不如说是一次很好的实践经验。在培训中，我们学习了商业分析的基本理论和实践方法，同时也实际运用相关工具和技巧，对具体案例进行了深入分析和解决方案的提出。在这个过程中，我们不仅对理论知识和技能有了更深入的了解，也锻炼了自己的逻辑思维、表达能力和团队合作能力。

第五段：结论。

总之，商业分析培训是一次非常有收获的经验，不仅让我们更加全面的掌握了商业分析的知识和技能，也进行了大量实践案例的分析，来深入理解商业分析的思路和实践方法。对于想要进一步提高自己的商业分析判断和处理能力的同学，参加商业分析培训是非常值得推荐的。在培训后，我们可以将所学的理论知识和实践技能应用到具体的项目实践中，并不断总结经验和提高自己的职业素养和技能水平，获得更好的职业发展和竞争优势。

**商业培训心得总结篇八**

商业金融师岗位培训已经顺利结班了，前几天看到同学们纷纷谈心得。我其实也想说一下，只是我是个内向的人，一贯感觉迟钝，思想单调，属于后知后觉的人，在同学们的感召与支持下，壮胆\"戏说\",权当抛砖引玉，如有不当之处，还请老师和同学们海涵。

话说第一天，一帮来自全国各地的企业家老总们聚到一起，先拍照合影留念再上课。给我们上第一课的是个老先生，一看这老先生的发型就知道聪明绝顶，太厉害了，国家方针政策、经济形势、行业规范、经济体制发展与现代企业制度如数家珍，乖乖，随便几句话重要无比！对于经济政策层面的设计讲得真有道理！对了，他叫李保民，是个博士，国资委研究中心的主任，什么事他都知道得很清楚，天下事有真有假，他一说，我们就知道啦！接着宋华教授和胡波博士于第二日轮番上场，直到让我们这帮学员云里雾里，揣着糊涂装明白，不知道懂没懂，也许有人懂了，也许有人更糊涂了，供应链金融、风投、私募等等，总之你不懂什么，他们这帮老师就教什么。我终于懂了，我终于明白了：世界这么大，我什么都不懂！我需要学习的知识竟然如此之多！

第三日，老总同学们可乐开了花，班主任带领大家去拓展，这帮成年人像不懂事的小孩一样干仗、游戏、冒险。一帮\"草莽英雄\"冲过来，冲过去，进进出出、慌慌张张，东寻西找，一事无成，乱哄哄闹成一片。这时，奇怪的事情发生了，女人不见了，全是男人？胆小的不见了，全是勇敢人？男人，一脸的兴奋与冲动，女人，全身的从容与自然？全然没有陌生与隔阂。有人问我怎么样？我心里说，都疯了！我没有什么更好的话可赞美的，\"草莽英雄\"最后变成了\"坚甲利兵\",真正的英雄才能赢得未来！

接下来的几天，上过课的人都不后悔，其中一位最美丽的教授，她叫庞红。她的课上得极美，声音温柔得像唱摇篮曲。本来空中有一扇门，一般的教授会教你打造十几把钥匙，每一把可能都会打开这扇门。可是庞教授非常艺术的告诉我们，不用这么复杂，只要一脚就把门踢开了，就这么简单，所有的金融知识都在一张图上。黄圣根、李吉峰、阴宏等等优秀的老师们，或做期票，或做融资方案，或做资本市场挂牌都让我们脑洞大开！全是干货，绝不灌鸡汤。金融班的老师们个个好似神笔马良，寥寥数笔就描绘出一扇智慧之门，财富之门。高圣平教授的法规课让我幡然醒悟，回到工作岗位一定和全体员工全面贯彻落实党的十八大和十八届四中全会精神，主动适应经济发展新常态，在商业模式上开辟新途径，在金融服务上寻求新突破！

提到商业不能不说金融，提到商业金融不能不说一个人。而这个人就是本剧的\"出品人\"——英明神武的高力强主任，高主任一脸的平静与淡然。眼镜的背后隐藏着高深的智慧和境界，看他的名字就知道他有着万能胶一样的整合能力……他会成为你的导师和挚友……诸位欲知详情，快去商业金融师培训班吧，让那帮神奇的老师为你打开财富之门和智慧之门！

最后的结班活动晚会，我喝多了，十几年来我这次真多了，你们懂得！

**商业培训心得总结篇九**

第一段：引言（大概150字）。

作为一名商业分析师，我体会到了不断学习和持续进修的重要性。在我的职业生涯中，我深刻认识到每天都要保持不断进步，拓展自己的眼界，打破自己的框架，以适应新的市场需求以及客户期望。近期，我有幸参加了一次商业分析培训，从中学到了很多实用的技巧和方法，让我更好地服务客户，并且提升职业能力。在这篇文章中，我愿意与读者分享对这次培训的心得体会。

第二段：培训内容（大概250字）。

这次商业分析培训带来的内容丰富多彩，包括从业务领域、数据分析、沟通技巧、项目管理等多个方面知识。其中从业务领域出发，学员们需要深入挖掘行业细节，熟悉市场要求，以及各种独特的需求。其次，运用数据分析工具，让我们可以迅速了解业务状况，挖掘新的发现。在数据分析之后，通过沟通技巧，我们可以与团队成员、管理层、客户等实现有效交流。另外，如何从时间、成本、风险等多方面进行项目管理，并妥善安排和协调，是一门很重要的解决方案。总之，这次培训的内容让我深深意识到，商业分析师应该具备全面多方位的能力。

第三段：培训收获（大概300字）。

此次商业分析培训让我从各方面收获颇丰。首先，我学到了更多的数据处理技巧，这些技巧有助于我们更快、更准确地发现潜在商机。在强化了数据处理能力后，我更加具备探索瓶颈并挖掘机会的能力，也更加清晰地了解客户的需求，更好地服务于客户。其次，良好的沟通技巧是商业分析师必备的能力，这次培训给了我更多的思路与方法。通过多种沟通方式，我可以更好地与客户、团队等进行合作，有效地达成目标。最后，我也学到了一些项目管理的经验，更好地规划并管理一个商业项目。这些经验不仅要用于业务上，也能发挥作用于团队管理。

第四段：改进方向（大概250字）。

虽然在培训中有所收获，但我也意识到商业分析师仍有很多方向需要继续努力提高。首先，我希望自己能够从数据的角度去审视业务的价值。同时，我对行业的认知和理解也需要不断加强，在每一个项目中都能注重分析，寻找新的突破口。其次，我希望自己能够独立思考项目的优先级，优化时间成本管理，确保每个项目的价值最大化。最后，我想从沟通技巧匹配上各种人员的需求方面加以努力，更加粤优化我的沟通方案。

第五段：总结（大概200字）。

回顾这次商业分析培训，我深深体会到了不断探索专业技能所带来的价值。通过这次培训,提高自己多方位的能力,切实地为增强职业素质积累了更多的经验。在日后的职业生涯中，我将会不断创新和学习，以便更好地服务于客户，扩展自己的发展平台。我相信，这次豪华商业分析培训，将成为我的未来发展之路上可贵的的人生体验。

**商业培训心得总结篇十**

商业培训，是一种针对企业管理、营销、人力资源等实际问题进行培训和指导的全面系统性培训。作为一名销售人员，职场经验并不长，但是我深受商业培训的启发和指导，使得我的工作更加得心应手，成果更大。下面将分享我的商业培训心得，希望对大家有所帮助。

第二段：了解个人的优势和不足。

在商业培训中，我们经常会接触到职业规划和职业素养的讲解。我学到的最重要的一课是必须要了解自己的优势和不足。我发现我的优势是适应能力强，执行力强，但我也发现我的不足是沟通能力不足，以及思维表达不够清晰。通过商业培训，我认识到了自己的优势和不足，这让我有了更清晰的职业发展方向和更高的职业成就。

第三段：学会与客户沟通技巧。

在商业培训中，最重要的课程之一是沟通技巧。我们售前和售后部门的同事需要具备稳定的沟通技巧，才能为客户提供更好的服务。在培训中，我学会了第一时间与客户进行交流，防止信息错误传递和不必要的误解，这极大地提高了客户的满意度和信任度。

第四段：技巧要有执行力。

商业培训的另一个主题是执行力。与客户进行沟通后，我们需要及时地执行，并且防止任务拖延。通过实践和反馈，我学会了如何提高自己的执行力和高效率工作。在高压工作环境下，我将学到的执行力技巧付诸实践，并且以更高的工作效率完成任务，提高了客户满意度和企业效益。

第五段：总结。

商业培训让我学会了更全面的企业管理技能和职业素养。相对而言，一周五天的工作日是特别短的，我们通常有大量的工作量和任务。商业培训的另一个作用是培训我们如何更聚焦目标，如何根据任务的重要性和优先权进行合理分配时间，在高压的工作环境下，合理规划和管理时间，使我的工作更加高效。我相信通过将商业培训学到的技能和方法与实践相结合，我的个人和职业发展将更上一层楼。

**商业培训心得总结篇十一**

随着医疗技术的飞速发展和医疗费用的不断攀升，商业医保作为一种新型的医疗支付方式逐渐受到人们的关注和应用。为了提高自身的业务水平和服务质量，我参加了一次关于商业医保培训课程。通过这次培训，我收获了很多知识和经验，并对商业医保有了更深入的理解。以下是我对此的心得体会。

商业医保是一种由商业保险公司提供的医疗支付方式，旨在为个人和企业提供医疗费用的保障。它与社会医保相比具有更强的灵活性和个性化定制的特点。商业医保的出现填补了社会医保的不足，为人们提供了更全面、快捷和便利的医疗服务。参加这次培训，让我对商业医保的概念和意义有了更加清晰的认识。

商业医保的运作机制相对复杂，但是通过这次培训，我对其中的核心环节有了更深入的理解。商业医保的运作包括合同签订、保费缴纳、费用结算等环节。保险公司需要与医疗机构签订合同，并定期收取保费。当被保险人出现医疗费用时，可以通过商业医保进行费用结算和报销。这些环节在商业医保体系中相互衔接，确保了医疗服务的顺畅开展。了解了商业医保的运作机制，我可以更好地为客户提供咨询和服务。

第三段：商业医保的优势和挑战。

商业医保相对于传统的医疗支付方式有很多优势，但也面临一些挑战。商业医保的优势主要体现在以下几个方面：更高的保障水平，更广泛的医疗网络，更快速的理赔过程等。然而，商业医保的挑战也不可忽视。其中包括医疗费用的不确定性、保险产品的复杂性以及对投保人的诚信要求等。了解了商业医保的优势和挑战，我可以更好地帮助客户制定合适的医疗保障计划。

第四段：完善商业医保服务的方向。

商业医保作为一种新兴的医疗支付方式，仍然有很大的发展空间。通过这次培训，我了解到了完善商业医保服务的方向。首先是提升服务质量，加强保险公司与医疗机构的合作，建立健全的医疗网络。其次是优化保险产品设计，推出更加灵活和个性化的医疗保障方案。此外，加强风险管理和理赔审核，提高商业医保的可持续发展能力。通过这些措施，可以更好地满足客户的需求，提高商业医保的市场竞争力。

第五段：我的感悟和展望。

通过这次商业医保培训，我对商业医保有了更深入的了解和认识。商业医保作为一种新型的医疗支付方式，对个人和企业的医疗保障具有重要意义。同时，商业医保也面临一些挑战，在未来的发展中需要不断完善和提高。作为一个从事医保服务的从业人员，我将不断学习和提升自己的业务水平，为客户提供更优质、更专业的服务。我相信，在不断发展和改进的过程中，商业医保将能够为更多的人们提供更好的医疗保障。

**商业培训心得总结篇十二**

商业地产: 作为商业用途的地产，用于各种零售、批发、餐饮、娱乐、健身、休闲等经营用途的房地产形式，国外用的比较多的词汇是零售地产的概念。

商圈：是指商业中心以其所在地点为圆心，沿着一定的方向和距离扩展，吸引顾客的辐射范围。

所有权：是所有人依法对自己财产所享有的占有,使用,收益和处分的权利。

产权：产权是经济所有制关系的法律表现形式。

它包括财产的所有权、占有权、支配权、使用权、收益权和处置权。

经营权：经营者对其经营财产的一种占有、使用和收益的权利。

零售业：是一种交易形式,可定义为将商品或劳务直接出售给最终消费者的销售活动,也是向消费者提供销售商品的一种商业活动环境，直接关系到居民的生活质量和生活方式，商业行为的最后一步。

开发商：开发项目，做为项目的第一承担人、所有人。

商业用地：商业用地是指规划部门根据城市规划所规定该宗地块的用地性质是用于建设商业用房屋，出让后用地的使用年限为40年。

国内一线城市：指对本国经济、政治具有重要作用的大都市。

在城市规模、基建、财政收入、消费、对人才吸引力等各层面，领先于其他城市。

如：上海、北京、广州、深圳、天津

国内三线城市：昆山、江阴、常熟、张家港、义乌、洛阳、柳州、株洲、长春、温州、佛山、东莞等其它较发达城市。

五证一书：“五证一书”指的是商品房屋预售许可证、建设工程规划许可证、建设用地许可证、国有土地使用规划许可证、建筑工程施工许可证及项目选址意见书。

【商业物业】

占地面积：占地面积是指建筑物所占有或使用的土地水平投影面积，计算一般按底层建筑面积。

建筑面积：建筑展开面积，它是指建筑外墙外围线测定的各层平面面积之和。

它是表示一个建筑物建筑规模大小的经济指标。

经营面积(实用面积、柜台面积)：它是“建筑面积”扣除公共分摊面积后的余额。

地上面积：指自然地面以上各楼层的建筑面积总和。

地下面积：指自然地面以下的(如地下室的)建筑面积总和。

建筑红线: 也称“建筑控制线”，指城市规划管理中，任何临街建筑物或构筑物不得超过建筑红线。

道路红线：城市道路(含居住区级道路)用地的规划控制线，在红线内不允许建任何永久性建筑。

建筑密度：等于占地面积除以土地面积，密度越低舒适度越高。

容积率：指总建筑面积除以用地面积的值，容积率越低舒适度越高。

绿地率：各类绿地总面积除以总占地面积×100%。

公摊率：公用建筑面积(即分摊面积)/建筑面积 ×100%。

框架结构：框架结构是指由梁和柱以刚接或者铰接相连接而成构成承重体系的结构，空间分隔灵活，自重轻、较大空间的建筑结构。

如：购物中心等

砖混结构：指建筑物用砖或者砌块砌筑，梁、楼板、屋面板等采用钢筋混凝土结构。

以小部分钢筋混凝土及大部分砖墙承重的结构。

适合开间进深较小，房间面积小，多层或低层的建筑，对于承重墙体不能改动。

如：商业街等

钢结构：以钢材制作为主的结构，是主要的建筑结构类型之一。

钢材的特点是强度高、自重轻、刚度大，故用于建造大跨度和超高、超重型的建筑物特别适宜。

如：建材城等配套设施：综合硬件配套设施

2)输送消费者至各个商业结构称的引导配套; 输送 手扶梯、观光梯等

3)留住消费者在此消费和享受的综合功能配套。

留住 娱乐设施等

室外广场：居民休闲、健身、集会的场所。

绝大多数shopping mall都拥有一个相应规模的室外广场。

室外广场已成为一个充分发挥商业功能的场所，一方面展现了丰富的商业促销和展示活动，另一方面又形成室内商业外部化的活广告效应。

室外广场已成为购物中心吸引人流的一个重要手段。

下沉式广场：下沉式是城市休闲广场的一种设计手法，应当与邻近地下空间串连融合，成为整个空间序列中的重要组成部分。

它是一个围合式的开敞公共空间，将人流往下吸引，极大地提高了地下商场的租赁价值。

临街面：与街道相临的一面;

裙楼：一般指在一个多层建筑的主体下半部分，修建的横切面积大于建筑主体本身横切面积的低层附属建筑体。

层高：下层地面到上一层地面的距离。

净高：层高减去楼板厚度，商业上通常指吊顶后天花到地面的距离。

柱距：柱距就是两根柱子中心线到中心线的距离。

大堂：建筑内部宽敞开阔的空间，用于会客、活动、礼议、展览等。

中庭：建筑内部的庭院空间，形成具有位于建筑内部的“室外空间”，现代购物中心商业结构的大橱窗，将各个商业功能在一个空间内展示出来，一方面引导消费者在商场内消费和购物、另一方面又通过展示作用提高各层商业价值。

回廊：在建筑物内设置在二层或二层以上曲折环绕的回形走廊。

开间：空间的宽度，一面墙皮到另一面墙皮之间的实际距离。

进深：空间的纵深长度。

大门一面的墙皮到另一面墙皮之间的实际距离。

动线：意指人在室内室外移动的点，连合起来成为就成为动线。

超市与百货的动线设计要更特别加强迂回，以便消费者能多看到各个销售点。

垂直动线：各楼层的垂直联系如楼梯、电梯和自动扶梯。

平面动线：是指同一水平面或楼层内的通道、大堂等。

外联动线：商场与外部连接的通道等。

如出入口、汽车入口、地铁接驳站、公交接驳。

导示系统：在公共场所设置的指引标示牌，如洗手间、收银台、服务台、楼层品牌分布图。

一次商装：指商场为其所经营的各种业态提供基础的物业基础、条件及硬件环境，主要涉及天、地、柱、墙、水、电气、空调、消防、安防、广播设备、通道、照明、美陈、促销设施等方面。

(通常开发商负责)

**商业培训心得总结篇十三**

它是区别于居住功能的住宅房地产，以工业生产为功能的工业地产。

商业地产实际上是房地产业的升级版。原因有3点。

1从房地产业的行业的发展趋势上来看：因为土地资源的稀缺，用地会越来越少，自然而然开发商会越来越少。强行做下去逐渐会成为二流企业。

2从房地产行业的拿地需求上来看：政府希望你做一些形象工程，就业工程，以及一些地标式的建筑。如果只做住宅的话，拿地会越来越难。

从它的模式上来看：

商业+地产的模式。其中商业是指商业的运营管理，地产是指房地产的投资开发。这种复合模式通常伴随着：

1运营周期长(拿只租不售这种模式的小商铺来说，一般的投资回报期在8-)2资金投入高(它属于资金密集型行业)。

3行业专业要求复杂(因为它跨地产和商业两个行业，要求复合型的知识结构，工作经验，技能，运营管理等。比如说建筑学，金融学，市场营销，法学，公共管理…………)。

4投资风险高(影响收益的因素太多。从前期的选址招商策略，成本的控制，政策的影响等等……但是我认为最核心的问题是他的融资问题和人才问题。首先它属于一个资金密集型的企业。但是目前来说中国的融资渠道又非常的少，而且困难重重。具体来说，中国融资的渠道大的来说有3块1银行贷款2上市3信托基金4其他。首先来说银行贷款虽然利息低，额度大。但是容易受政策影响，比如说去年央行连续调整存款准备金率。其次时间短，一般来说开发贷款也就3年，大部分商业地产的运营模式是要长期持有，这样回款就相当的慢，而且必须要保持非常高的销售额，来偿还贷款。况且银行贷款的话，所有的资产会抵押给银行，负债率会非常的高。可能会有人说可以找一些还款时间长的贷款类型比如说经营性物业抵押贷款。先简单介绍一下这个贷款额度是6-8倍的年租金总额抵押物：物业。还款周期：平均在8年。表面上来看是为商业地产量身定做的一个贷款产品，但是实际上这种产品对于商业地产公司要求比较高。更关键的是他的弹性比较大，也就是说他可贷可不贷，可以给8年，也可以给3年，额度上可以高也可以低。对于商业地产公司的银行资源和自身实力要求比较高)。

能各个方面都是专家，2是持才傲物很难服人，有了前面2点的德跟家的信念，才能解决。

接下来说说上市。上市的话门槛高，耗时长(各方面实力都没有问题的情况下需要3-5年)要求企业各方面实力。而且就算上市了，能不能达到需要融资的额度还是一个问题。最后说说信托基金。虽然说信托基金这里额度还可以但是时间上来说大部分房产信托也就是1-3年。其次融资成本较高。因为他钱的成本就很高(年息大概在10%左右)。最后审核相当的严格，而且从担保方式上相当的繁琐，又要派人入住关键岗位，还要什么股权的质押，第三方的担保，抵押物的抵押和公正等等。至于其他的融资方式，比如说什么私募基金，担保公司，公司间的拆借等，都有先天的致命缺陷。不适用于商业地产。综上所述，这个行业的风险很高。

5高回报(高风险肯定伴随着高回报没什么多说的。因为这种复合模式商业经营+地产开发它既有商业运营的利润，比如说租金、管理费、广告租赁费、停车等等。还有地产的自然升值利润，国外来说超过5%的纯利润的项目几乎都没有。而陕西来说除了垄断企业，一般的企业纯利润能超15%已经非常非常难得房地产的纯利润大概就有13%-18%保守估计，更别提商业地产了)。

一：大型购物中心：比如说百盛万达的万千百货开元民生等等。

特色：1首先来说面积大。因为一般来说面积越大规模越大的购物中心，他的辐射范围就越广，面向的客户就越多。2其次客户的大众性，意味着它的市场很大。同样的，正式因为它面向的是大众，就容易陷入无特色，无个性的一个误区。

发展现状：爆发期(就拿万达来说4个8个17个购物中心)1,2线城市，乃至3线城市出现大量购物中心.甚至出现攀比购物中心规模的倾向。这种状况必然导致同质化竞争和过渡重复投资。

发展趋势：由盲目投资建设而产生的无序竞争，转变为理性消化和主题特色竞争。

也就是说购物中心未来发展不是在面积和硬件设备层面。而是在商业运营上面看能否提供高附加值的衍生品。

理解。

我认为购物中心在西安已经趋于稳定和垄断，而且竞争激烈，很难再有新的开发商介入。大型的开发商才有能力办的起来高端购物中心。

先给大家介绍一下我理解的西安的消费结构。

有钱人来说，他们的消费习惯大多以炫耀性消费为主，奢侈品等。

中产阶级，也就是机关干部，事业单位的人来说。他们的消费大多以子女的教育。住房等硬性的需求为主。

低端人群来说，消费习惯以廉价商品，能解决温饱的生活必须品为主。

一般的开发商只有走一些主题性的购物中心才有发展空间，我并不看好主题性的购物中心。因为淘宝等网购会对他们有很大的冲击。我认为购物中心还得走高端化，名牌化。可是一些一线品牌和国际名牌他们的租金不仅低，而且还得倒贴。lvarmani纪梵希等等。你不贴它个几千万的装修费还真请不进来。况且这些大品牌已经有固定的合作伙伴。他们如果觉得哪里适合自己开连锁店，会直接跟自己合作的开发商谈，给他们量身定做一个。而开发商因为有这些大品牌的入住也很愿意开发一个新项目。

举个例子来说。

骡马市的兴正元就是个典型。

总的来说购物中心是大众的商业平台，涵盖各种人群。

二：专业市场：赛格大明宫康复路。

特色：

行业性专业性目标客户小众性。

跟其经营的商品类型关系不大，跟商圈的支持力，开发商实力、经营方式、管理模式等因素关系关系比较大，尤其是规模上的。

发展现状：

义乌国际小商品市场模式。

发展趋势：

更加规模化行业分类更加细致更加专业化。

因为随着竞争的日趋激励，使得商品交易市场向生产领域延伸。这将导致各类市场之间在经营范围和产品品类上的分化和区隔越来越细，集中销售某一类别或某一区域的。这样就更加促进了专业市场的发展。

理解。

1目前中小企业和经营者提供的产品规模是十分巨大，而且迅速的增长。前景广阔。

2不需要引进一些一线品牌和国际名牌。对于开发商来说租金方面是非常有吸引力的。

3如果以出售的模式来做的话，我认为会更好。因为大部分中小商户，他们可能接受不了长期的租赁。而短期的租赁对于项目本身来说没办法度过培养期。比方说，租给商户，大概他们接受不了花了几十万，还拿不到个房子。如果租1-3年，小租户没有培育市场的心态，生意不好就跑了。这样对于后期的运营有很差的影响。所以我认为在西安的专业市场还是以出售的方式为主。

三：商业街：东西南北大街回民街。

特色：

1规模大：集购物、休闲、娱乐、餐饮、观光于一体。

3城市运营息息相关因为商业街从某种程度上反应着这个城市商业繁荣程度，进而体现城。

市的整体形象，从而提高城市的竞争力，是城市的名片，也是会客厅。

发展现状：

目前来说县级以上城市商业街存量超过3000条。步行商业街超过200条。每条平均600米来算的话全国商业街总长超过1800公里。以每条商业街的建筑规模在5万平方米来算。全国商业街的总规模超过1.5亿平米。以后更是逐年增加。

发展趋势：

转型并且升级换代,具体来说就是与国际接轨，由综合型自发形成的商业街转变成为以主题特色为吸引力，有着鲜明地区文化个性的商业街。当然这种模式需要依赖政府层面的主导和配合，不是简单的几个地产公司，或者简单的几个团队策划就可以实现的。所以说商业街模式已经不能完全算是商业地产，更与城市的规划于发展息息相关。总的来说，如果有着充分的政府关系资源，成熟的开发运营团队，那么就可以借着旧城改造，重新整合城市核心地产元素的这个机会占据核心地段。

4主题商业平台。

特色：

以消费对象为核心以消费习惯为轴心。简单来说它是一种不以地理位置，规模，硬件设施等因素来吸引客户。而是以充分研究消费者层次和消费行为的基础上，把类似消费习惯和消费对象的商品融合在一个平台上的一种创新型的模式。它的商品种类没有关联，经营手法没有关联，交易方式也没关联。所有的关联都在消费者的行为上。

发展现状：

广州的“流行前线”来说，它是一家小饰品卖场。消费对象是一些时尚的潮男潮女，大多在15-25岁左右。年轻化。所以他的产品定位大部分在中低端。目标客户的消费习惯是为了潮流，并不追求品质，况且高品质的品牌也不是人人的消费的起的。所以他们的商品不注重质量，只强调款式和流行。正是因为这种新型的主题商业平台模式，流行前线的每平方租金为3万到8万!.

发展趋势：

前面讲到的购物中心、专业市场、商业街等都在尝试着主题化。

1、只租不售：

优势:1享受双重收益。(首先商业运营管理的收益。之前提过，所谓的商业运营管理收益是指租金+管理+停车+广告+场地活动这些方面的收益。地产上的收益是指地产的自然升值的一个收益，比如说这块地盖好的时候每平4000，哪怕什么都不做的前提下，过几年可能就是8000/10000的价钱，翻2,3倍。2规避增值税，将售转为租，可以合理的规避增值税，或多或少都会减少纳税3整体品牌效益。因为它不牵扯出售，他的物权肯定是统一的。意味着可以独自经营，统一管理。对于后期的商业运营有很大的支持作用。

劣势：1风险大，而且对于开发商的资金要求比较高，因为你只租不售，那就意味着要长期。

持有，长期持有的话资金就会沉淀。比如说深圳的万象城资金沉淀30亿以上。项目培育期就得3年。招商团队在稍微有点问题。那对于企业来说就是致命伤。要知道30亿如果放上5-8年的只收租的话，那企业肯定会跨。2影响全局因为这种模式，所以他的回收期比较长，在回收期内无法投入其他的项目开发，从而影响到全局。

总的来说这种模式是一种追求，是否能够执行害的看公司以及政策各个因素的具体情况。

2、出售：

优势：1一到一年半就能回收资金。资金压力小，项目开展的速度比较快。比如说这边我开发完毕，资金回笼了，我马上就可以开展下一个项目。如果只租不售的话，项目速度肯定赶不上出售这种方式的项目速度。2风险小，出售的话，意味着将运营的风险转嫁给了投资者。劣势：1整体出售比较难(有能力全额购买的少之又少，即便有能力购买的投资者，也不会把大量的资金放在回收期如此漫长的项目上)2难是，如果找不到买家，回收期过长，会影响其他项目的开发。

3、租售结合。

优势：资金压力比较小。

劣势：产权不统一，会对市场的培育，商圈的统一管理以及招商计划的实施带来一定的影响说明了他包含前两者的优势和劣势。怎样把优势最大化，关键在于租售的比例多少合适。而租售的比例我认为只要和项目的现金流基本打平，保证现金流的平衡为最佳。

总结。

天行健,地势坤。对大家的希望和祝福等。

**商业培训心得总结篇十四**

商业分析是指通过数据分析和商业信息来制定企业战略的过程。随着大数据和人工智能的发展，商业分析的重要性越来越明显。因此，受到了越来越多企业和专业人士的关注和重视。为了满足企业需求和个人职业发展的需要，商业分析培训已经成为了越来越受欢迎的选择。

商业分析培训可分为面授和在线两种形式，课程内容包括但不限于数据分析、商业信息、竞争分析和业务流程等方面。通过掌握这些知识和技能，学员可以更好地理解企业运营、制定和实施战略决策。

第三段：培训带来的价值和好处。

商业分析培训可以带来一系列的价值和好处，包括但不限于：提高数据分析和商业分析的技能和知识，增强决策制定和执行能力，更好地发掘和利用商业机会，抵御市场风险和挑战等。这些都是企业和个人职业发展的关键因素。

第四段：培训时需要注意的问题。

在接受商业分析培训时，需要注意以下问题。首先是选择培训机构和教师的能力和经验。其次是课程安排的合理性和实用性，如何更好地将理论知识和实际应用结合起来。另外，也要注意学员之间的交流互动，通过与同学一起学习和讨论，提高学习效果。

第五段：结论。

商业分析培训是非常重要的，通过参加此类培训，可以提高自己的职业技能和竞争力。同时，也可以让个人更好地为企业所用，协助企业作出决策，为企业的发展注入新的动力。因此，建议有需要的企业和个人参加相关的培训课程，共同提高商业分析的应用水平。

**商业培训心得总结篇十五**

xx年9月，我踏进了中国人民大学校门，很有幸地参加了第五届商业金融师岗位能力培训。回顾这短短的五天培训，我总结的就是：课程让我受益匪浅，感觉意犹未尽，总希望老师多讲一点，自己便可以多学一点，同时也希望自己的脑容量可以更大一些，更多地吸收老师的讲课内容。

短短的学习旅程，多位教授名师的引导与解答，使得自己脑中的思想从凌乱到系统而焕然一新，老师谆谆的讲解，话真的是说到点上，落到实处。通过风趣幽默的讲课方式，让同学们把精力集中在自己身上的同时，也把一个个的课程要点结合实际的成功案例传送到同学们的心田，弥补了我自身专业知识的不足和实际经验的欠缺，无论从理论还是到实践都给我们\"上演\"一场丰富的听觉盛宴。

李保民主任的金融改革及现代企业制度，郭庆旺教授的中国财政金融制度，宋华老师的互联网经济下供应链金融创新，胡俞越老师的期货市场交易实务，吴晶妹老师的商业信用风险评价与管理，庞红老师的国际金融，胡波老师的新常态下私募股安全投资领域的机遇与挑战，阴宏的\"一带一路\"战略下企业资本市场发展方向，每一个课题都紧紧地围绕着目前最火热的金融知识徐徐铺开，帮助我们真正了解到目前国家的金融政策，从政策中发现机遇、规避风险，在互联网金融的大环境下不断创新与发展。身经百战的老师们不遗余力地把自己的经验传授给我们，与我们进行思想碰撞，从而让我们从中多学习一些知识，以避免走不必要的弯路。每一堂课都让我有所顿悟，希望可以将自己的实际情况与老师所讲的思想相结合，再磨合出更完美的想法付诸于行动。

这几天的课程不仅是收获知识这么简单，还与来自全国各地的同学们结下了深厚的友谊，通过课堂上老师发人深思的讲解，课堂下同学们都自发地互动交流，三两成组互相交流自己的感悟。从课堂些许紧张的气氛中大家认真听讲到课下和同学们有说有笑地侃侃而谈，让我们的感情从无形中拉近了很多，结下了这相遇的缘分，那就是同学情。

希望自己能有更多的机会来聆听老师们的精彩课程，让自己不断地得到进步！

**商业培训心得总结篇十六**

销售是商业中最重要的一环，一个公司的销售业绩决定了其发展的成败。为了提升销售团队的能力，许多公司会提供商业销售培训。在参加了一次商业销售培训后，我对销售技巧和沟通能力有了新的认识和体会。以下是我对商业销售培训的心得体会。

首先，我意识到了销售的重要性。在培训中，讲师强调了销售对于一个企业的重要性和影响力。一个优秀的销售团队可以不仅带来稳定的销售业绩，还能够提高公司的品牌知名度和市场份额。通过与其他同行的交流和案例分享，我深刻地认识到，要提升销售能力，必须不断学习和提高自己的销售技巧和沟通能力。

其次，我学到了很多实用的销售技巧。在培训中，讲师通过具体案例和角色扮演，向我们介绍了一些成功销售人员常用的销售技巧。例如，在与客户沟通时，要善于倾听客户的需求和问题，并通过自己的专业知识和产品优势给予解答和建议。另外，在销售过程中，要保持积极乐观的心态，并且与客户建立良好的合作关系，以提高销售的成功率。通过这次培训，我意识到销售技巧的重要性，并且积极地将这些技巧运用到我的实际工作中。

再次，我发现了自己在销售过程中存在的问题和不足。在培训中，通过与其他参训人员的互动和角色扮演，我逐渐发现了自己在销售过程中存在的问题和不足之处。例如，在与客户沟通时，我常常会急于向客户推销产品，而忽视了客户的实际需求和问题。此外，我在面对客户反驳或拒绝时，往往会感到沮丧，并且没有有效地回应客户的疑虑。通过对这些问题的认识，我意识到自己需要不断地提高自己的沟通能力，学会更好地与客户沟通和合作。

最后，我意识到了销售培训的重要性和可持续发展的需要。销售技巧可以通过培训和学习的方式不断提升，但只有持续地学习和实践，才能不断地修正和改进自己的销售技巧。销售团队需要定期进行商业销售培训，来掌握最新的市场动态和销售技巧。同时，公司也应该为销售团队提供相应的培训资源和机会，以提高销售团队的整体素质和业绩。

总结起来，通过商业销售培训，我对销售的意义和重要性有了更深的认识，并学到了实用的销售技巧。同时，我也发现了自己在销售过程中存在的问题和不足，并意识到只有通过持续学习和实践，才能不断提升自己的销售能力。因此，商业销售培训是提升销售团队能力和业绩的重要途径，对于一个企业的发展至关重要。

**商业培训心得总结篇十七**

年来，--保险--公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为--保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入----元，其中车险保费----元，非车险业务----元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

202\_年，我司实收毛保费----万元，同比增长-%，已赚净保费---万元，净利润---万元，赔付率为--%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作。

1、计划落实早、措施实。

202\_年初，我司经理室就针对--地区保险市场变化及202\_年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**商业培训心得总结篇十八**

商业医保培训是指通过专业机构或学校组织的一种针对商业保险专业人员的培训课程。这些课程旨在让保险人员了解医疗保险市场的最新动态，提供有关医疗保险产品和销售技巧的培训。我最近参加了一次商业医保培训，下面是我对此次培训的心得体会。

第二段：培训内容和收获。

在这次培训中，我们学习了关于医疗保险的基本知识，包括医保政策、保险产品种类、理赔流程等。通过专业的讲师的讲解和实例的解析，我对医疗保险市场的构成和运作有了更深入的了解。此外，我们还学到了如何与客户进行有效沟通、如何了解客户需求并为其提供合适的医疗保险方案等销售技巧。这些知识和技巧将对我未来的工作产生积极的影响。

第三段：培训经验和感受。

这次培训的一个亮点是与其他参训人员的互动。作为来自不同公司的保险人员，我们在培训过程中进行了交流和合作。通过与他人分享经验和观点，我发现每个人在不同的地区和行业都面临着类似的问题和困惑。这种互动和交流使我受益匪浅。另外，培训课程的设置也非常合理，既有理论知识的学习，也有实践案例的分析，使我们能够将所学知识应用到实际工作中。

第四段：培训对职业发展的帮助。

这次培训给我提供了一个全面了解商业医保的机会，进一步提高了我的专业素养和知识水平。商业医保市场的竞争越来越激烈，保险人员需要不断学习和提升自己，以适应这个不断变化的市场。这次培训不仅让我掌握了相关知识和技巧，还让我认识到自己在某些方面存在的不足。我会积极运用所学知识和技巧，提升自己的工作能力，为客户提供更优质的服务，进而在职业发展中更上一层楼。

第五段：结语和展望。

通过这次商业医保培训，我深刻意识到学习是一个不断进行的过程，并且在现代社会中保持更新的知识和技能至关重要。我将继续保持对医疗保险行业的关注，不断学习新知识，提高自己的专业技能。同时，我也希望有更多的机会参加类似的培训和学习活动，与其他行业的专业人士交流，拓宽自己的视野。我相信通过不断学习和提升，我将在商业医保领域取得更大的成就。

**商业培训心得总结篇十九**

20xx年9月26日，为期五天的商业金融师岗位能力培训在美丽的中国人民大学结班了。

在这五天的学习中，商业金融委的领导为我们安排了高大上的知识盛宴，我仔细聆听了老师深入浅出的讲解商业金融服务体系构建与创新、\"一带一路\"战略下的企业资本发展方向、互联网经济下供应链金融创新及商业信用风险评价与管理等课程，老师们深入分析中国经济发展中的热点问题和当前的经济形势，结合热点话题分析了未来企业经营所面临的机遇与挑战。老师们为我们讲的课程和实际生活、工作紧密相关，讲课内容充实、举例生动，得到学员的高度评价，几天课程下来，完全不知疲倦，意犹未尽。

五天的培训学习时间虽短，但意义十分深远，因为它不仅让我充实了更多的理论知识，更让我开拓了视野。通过这次培训我对自己工作领域的熟悉业务有了更深层次的了解，并加深了认识。更让我明白了商业金融的深远意义：商业改变金融，金融服务商业。感谢这次培训，让我认识了知识渊博的老师和积极努力的同学；感谢金融委领导为学员提供这样的大平台接受这样高层次的知识洗礼，我以后会继续参加这样有意义的培训，为商业金融事业贡献一份微薄的力量。

**商业培训心得总结篇二十**

商业地产:作为商业用途的地产，用于各种零售、批发、餐饮、娱乐、健身、休闲等经营用途的房地产形式，国外用的比较多的词汇是零售地产的概念。

商圈：是指商业中心以其所在地点为圆心，沿着一定的方向和距离扩展，吸引顾客的辐射范围。

所有权：是所有人依法对自己财产所享有的占有,使用,收益和处分的权利。

产权：产权是经济所有制关系的法律表现形式。

它包括财产的所有权、占有权、支配权、使用权、收益权和处置权。

经营权：经营者对其经营财产的一种占有、使用和收益的权利。

零售业：是一种交易形式,可定义为将商品或劳务直接出售给最终消费者的销售活动,也是向消费者提供销售商品的一种商业活动环境，直接关系到居民的生活质量和生活方式，商业行为的最后一步。

开发商：开发项目，做为项目的第一承担人、所有人。

商业用地：商业用地是指规划部门根据城市规划所规定该宗地块的用地性质是用于建设商业用房屋，出让后用地的使用年限为40年。

国内一线城市：指对本国经济、政治具有重要作用的大都市。

在城市规模、基建、财政收入、消费、对人才吸引力等各层面，领先于其他城市。

如：上海、北京、广州、深圳、天津。

国内三线城市：昆山、江阴、常熟、张家港、义乌、洛阳、柳州、株洲、长春、温州、佛山、东莞等其它较发达城市。

五证一书：“五证一书”指的是商品房屋预售许可证、建设工程规划许可证、建设用地许可证、国有土地使用规划许可证、建筑工程施工许可证及项目选址意见书。

【商业物业】。

占地面积：占地面积是指建筑物所占有或使用的土地水平投影面积，计算一般按底层建筑面积。

建筑面积：建筑展开面积，它是指建筑外墙外围线测定的各层平面面积之和。

它是表示一个建筑物建筑规模大小的经济指标。

经营面积(实用面积、柜台面积)：它是“建筑面积”扣除公共分摊面积后的余额。

地上面积：指自然地面以上各楼层的建筑面积总和。

地下面积：指自然地面以下的(如地下室的)建筑面积总和。

建筑红线:也称“建筑控制线”，指城市规划管理中，任何临街建筑物或构筑物不得超过建筑红线。

道路红线：城市道路(含居住区级道路)用地的规划控制线，在红线内不允许建任何永久性建筑。

建筑密度：等于占地面积除以土地面积，密度越低舒适度越高。

容积率：指总建筑面积除以用地面积的值，容积率越低舒适度越高。

绿地率：各类绿地总面积除以总占地面积×100%。

公摊率：公用建筑面积(即分摊面积)/建筑面积×100%。

框架结构：框架结构是指由梁和柱以刚接或者铰接相连接而成构成承重体系的结构，空间分隔灵活，自重轻、较大空间的建筑结构。

如：购物中心等。

砖混结构：指建筑物用砖或者砌块砌筑，梁、楼板、屋面板等采用钢筋混凝土结构。

以小部分钢筋混凝土及大部分砖墙承重的结构。

适合开间进深较小，房间面积小，多层或低层的建筑，对于承重墙体不能改动。

如：商业街等。

钢结构：以钢材制作为主的结构，是主要的建筑结构类型之一。

钢材的特点是强度高、自重轻、刚度大，故用于建造大跨度和超高、超重型的建筑物特别适宜。

如：建材城等配套设施：综合硬件配套设施。

1)方便或吸引消费者来此购物消费的外部配套;吸引室外广场、下沉式广场、停车场。

2)输送消费者至各个商业结构称的引导配套;输送手扶梯、观光梯等。

3)留住消费者在此消费和享受的综合功能配套。

留住娱乐设施等。

室外广场：居民休闲、健身、集会的场所。

绝大多数shoppingmall都拥有一个相应规模的室外广场。

室外广场已成为一个充分发挥商业功能的场所，一方面展现了丰富的商业促销和展示活动，另一方面又形成室内商业外部化的活广告效应。

室外广场已成为购物中心吸引人流的一个重要手段。

下沉式广场：下沉式是城市休闲广场的一种设计手法，应当与邻近地下空间串连融合，成为整个空间序列中的重要组成部分。

它是一个围合式的开敞公共空间，将人流往下吸引，极大地提高了地下商场的租赁价值。

临街面：与街道相临的一面;。

裙楼：一般指在一个多层建筑的主体下半部分，修建的横切面积大于建筑主体本身横切面积的低层附属建筑体。

层高：下层地面到上一层地面的距离。

净高：层高减去楼板厚度，商业上通常指吊顶后天花到地面的距离。

柱距：柱距就是两根柱子中心线到中心线的距离。

大堂：建筑内部宽敞开阔的空间，用于会客、活动、礼议、展览等。

中庭：建筑内部的庭院空间，形成具有位于建筑内部的“室外空间”，现代购物中心商业结构的大橱窗，将各个商业功能在一个空间内展示出来，一方面引导消费者在商场内消费和购物、另一方面又通过展示作用提高各层商业价值。

回廊：在建筑物内设置在二层或二层以上曲折环绕的回形走廊。

开间：空间的宽度，一面墙皮到另一面墙皮之间的实际距离。

进深：空间的纵深长度。

大门一面的墙皮到另一面墙皮之间的实际距离。

动线：意指人在室内室外移动的点，连合起来成为就成为动线。

超市与百货的动线设计要更特别加强迂回，以便消费者能多看到各个销售点。

垂直动线：各楼层的垂直联系如楼梯、电梯和自动扶梯。

平面动线：是指同一水平面或楼层内的通道、大堂等。

外联动线：商场与外部连接的通道等。

如出入口、汽车入口、地铁接驳站、公交接驳。

导示系统：在公共场所设置的指引标示牌，如洗手间、收银台、服务台、楼层品牌分布图。

一次商装：指商场为其所经营的各种业态提供基础的物业基础、条件及硬件环境，主要涉及天、地、柱、墙、水、电气、空调、消防、安防、广播设备、通道、照明、美陈、促销设施等方面。

(通常开发商负责)。

二次商装：指以一次商装为基础，为展示品牌和商品形象，按照商场要求的标准，进行的二次装饰装修，主要涉及壁柜、柜台、货架、陈列、形象、灯光、色彩等方面。

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！