# 最新中国铁建新员工心得体会总结(模板8篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-16

*中国铁建新员工心得体会总结一从事房地产行业后加入我们公司成为一名新员工后，这是我第一次参加系统的培训，很高兴有这样的一个成长的机会。而通过此次培训，我觉得自己跟这个行业拉近了很大的一个距离，同时也学到很多道理，总结一下有以下几点：一、目标公...*

**中国铁建新员工心得体会总结一**

从事房地产行业后加入我们公司成为一名新员工后，这是我第一次参加系统的培训，很高兴有这样的一个成长的机会。而通过此次培训，我觉得自己跟这个行业拉近了很大的一个距离，同时也学到很多道理，总结一下有以下几点：

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、找准心态

生活中，心态积极的人，会把突如其来的变故当做是对自己潜能的一次挑战，他会信心百倍的去思考，去分析，寻求最佳的解决方案，而消极心态的人，则是一味的抱怨，向身边的每一个人诉说遇到如此糟糕的事情，却不肯用一分心思去想办法，而对于工作，一个人的职业心态，决定了他的能与不能，成与不成，所以，只要我们都找准自己的心态，以积极的态度投入到工作中去，就能与企业共同成长，共同发展!

三、建立企业团队精神

谈到团队精神的重要性，首先我们应该知道什么是团队精神，对此，可谓是众说纷纭，就我理解：团队精神就是公司上下精诚团结、目标一致、协同共进，就如航行于大海的巨舰，有智慧舰长的正确指挥，有勇敢船员的协同配合，在这艘巨舰上每一个人都发挥着重要的作用，凝聚成劈波斩浪的巨大动力。一个成功的企业，只要具备这种精神，就能在激励的竟争中长盛不衰。

四、提高自身素质

一个人的素质修养，从外在的行为谈吐，待人接物的方式态度可以感觉出不同，优雅大方、自然的气质会给人一种舒适，亲切，随和的感觉。还有一名谚语：“近朱者赤，近墨者黑”很有道理的，可以常常接触一些素质较高的人，从而养成从别人身上寻找优点，学习优点，你就会不知不觉得提高了自身的素质。

这次的培训虽然结束了，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。感谢公司提供的培训机会!

**中国铁建新员工心得体会总结二**

从去年12月11日中国工商银行北京分行的笔试开始，我就注定与这个实力雄厚的世界500强企业结下了不解之缘，一路厮杀艰辛走来，直到正式成为一名工行人，现回想起来，感慨良多。时间仓促，现简要写下这篇培训总结聊表心意，既是对自己这10天学习的体会概括，也借此表达对各位培训老师的感激，同时也提出一些想法与即将要培训的同学们共同分享。

一直以来我都知道作为一名银行工作者最需要的就是责任与谨慎，我也想象过自己将从事柜台基础业务的不易。但当我开始第一天的培训时便知道，今后的路可能比想象的还要困难：一切都将从零开始。

当我看到那一把把崭新厚实的练功券和传票时，心中竟有些害怕。害怕有些粗心和急性子的自己如何驾驭得了这关系到老百姓血汗的资金业务的办理。第一天注定是迷茫和沮丧的，看得出，很多同学都和我一样没有基础，大家带着些许新奇开始学习手工机器点钞、翻打百张传票等前台基本功。老师们的讲解耐心又到位，甚至一对一、手把手、不厌其烦地教我们，看着老师捆钞时龙飞凤舞的潇洒样子，我信心顿失，觉得自己永远也不可能达到这种炉火纯青的境界。一天结束，累得手酸臂麻但又丝毫不敢懈怠。也就是从这天起，为了考试达标，也为了今后能在工作岗位上做出成绩，我开始了见缝插针、数钱数到手抽筋的点钞练习，看电视时点，和家人聊天时点，晚上睡前还不忘点一把，似乎每天不点钱就缺少了什么。连我妈妈都打趣道：“我很爱听你点钞的唰唰声。”同样，翻打百张传票也是一有机会就抓紧练习，以前一味求快所以准确率很低，通过频繁练习和老师传授的技巧我找到了自己的节奏，渐渐提高了准度，而且速度也跟得上了。此时，我终于体会到了银行前台基本功的练习经验，无他，但手熟尔。果然，事实证明我平时的功夫没有白费，在最后的考试中发挥出了自己的水平。美中不足的是，机器点钞出现了失误，导致时间耽误，表现不佳。反思起来，也与平时用练习机器点钞不够多有关。

再谈谈实际操作部分，早在面试时我就听说工行的培训体系在国内银行系统中首屈一指，百闻不如一见，当我使用nova系统进行个金业务的学习和实践时，深刻体会到了这套先进的银行模拟系统的强大和工行领导的用心良苦。每一笔业务经过老师的详细讲解和答疑，再通过我们自己上机操作和随时提问，抽象的概念变得很具体，也暴露了我们学习中的漏洞以及时弥补，可谓现听现学现会，印象深刻，想忘都难。在此，我要再次感激我们辛勤工作的培训老师，在百忙之中抽出空来系统地为我们授课，答疑解惑，不论我们提出的问题多么没有技术含量甚至很多重复，老师都没有丝毫不耐烦，而是一遍又一遍地耐心讲解，还把一些具有普遍性代表性的问题再归类总结，集中解答，让我们加深印象。在两次模拟银行的操作中，老师的指点和关心也让我们如沐春风，每一个细节的学习都是一种自我完善，同时，仿真网点的良好条件也是我们进步飞快的助推器。

这10天的学习就这样紧凑而有序地进行着，我们也在悄悄发生变化，现在不会为自己点钞达标这种以前不敢想象的事而感到惊喜，而是追求更大的进步与提升。这10天，我们着实经历了一场蜕变。

借此机会，我也提一点小建议，希望老师能为接下来的几期学员多提供一些机器点钞和模拟银行操作的练习机会，多实战多发现问题才能多进步。此外，也希望同学们能将讲义和笔记中老师提到的琐碎知识点进行分类总结，如列出交易代码一览表，需要出示证件或必须由本人办理的业务，以及一些手续费收取的规定，分门别类方便记忆。相信可以取得事半功倍的效果。

10天的学习很快就结束了，但我知道我们的学习生涯才刚刚开始，今后到支行各网点一线进行工作后，我们还需继续扎实练好前台基本功，熟悉银行各项业务，将优质服务放在第一位，满足客户的多方面需求，每天都是不断提升自我的过程。营业网点的工作虽然琐碎，但也是最考验一个银行职员的，它需要耐心、细心、责任心、和良好的职业操守，无论我们将来会从事前台营销岗位还是后台支持岗位，这都是必不可少的基本素质，此时不练，更待何时。

一流的人才渴望加盟一流的团队，我将会珍惜这来之不易的工作机会。希望我能与工行一路同行，不断进步!再次感谢班主任老师和各位任课老师的辛勤工作!

**中国铁建新员工心得体会总结三**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家下午好!我是时余庆。很高兴跟大家分享四天来与大家一起参加军训的感受。

首先，我们公司煞费苦心地为我们组织了这次军训，体现了我们公司一种注重员工素质培养，注重团队建设的理念。军队有严格的纪律，才铸就了钢铁般的长城。我们不可能完全照搬军队的章程制度，但是军队中的那种积极昂扬的气势，团结一致的精神是值得我们学习的。此次军训虽然仅有四天，但这四天里，我们大家所表现出的勇于克服困难，团结合作，不言放弃等良好的精神面貌，已经说明了我们是一个优秀顽强的集体。而这优秀成绩的取得，是与每位同事的刻苦努力分不开的，我相信我们每个人都交上了自己最优秀的答卷。

其次，军训对大家来讲已经不是第一次，我们大部分人在刚升入高中和大学时都参加过军训，有些在初中时也参加过，然而这次(转载需注明来源)军训的最大特点就是：天气热。我们军训赶在了一年中天气最热的时候。然而天气热，并没有让我们退缩，当我们站军姿的时候，当我们练习三面转法的时候，练习立正与跨立，起立与蹲下的时候，我们的衣服早被汗水湿透，但是我们依然在坚持。我们站军姿，五分钟，十分钟，二十分钟，没有人退出，也没有人倒下。也许后来已经不是靠体力在站立，我们是在靠意志站立!

第三，这次军训让我对团结合作重要性的认识更加深刻，当我们练习向左转，向右转，向后转，齐步走等等，当听着那协调一致的动作发出的齐刷刷的声音，我的心中极其振奋，让我深深地体会到了团结的力量，合作的力量，以及团队精神的重要，我相信，它将使我终身受益，无论在哪个岗位上。

第四，本次军训，也让我明白，做任何事都要有自我挑战精神。要相信没有什么不可能，要勇于尝试，以为不可能的事，经过努力就会变可能。

第五，军训中良好的纪律也带给我深刻的体会。小到一个公司，大到一个国家，没有规矩不成方圆。本次军训极大地提升了我的纪律观念，使我明白任何事都要以大局为重，以集体为重。

另外，此次军训也算得是我们的一次集体活动，给我们彼此间创造了更深入的沟通和了解的机会，为我们日后工作的顺利开展奠定了良好的基础。

每一段新的人生征程都是以军训开始，这次军训再次标志着新的人生阶段的开始，我将以此为契机，按照公司要求，进一步严格要求自己，加强自己各方面能力的培养，把军训中养成的好习惯、好作风带到今后的学习和工作中，树立不怕吃苦，勇于尝试，精益求精的进取精神，严格要求自己，努力在以后的工作中与同事团结协作，争创佳绩。

谢谢大家

**中国铁建新员工心得体会总结四**

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地提高客户质量。

xx银行信卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地进行的新员工入职培训。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和xx银行信用卡系列产品的介绍，最后xx银行信卡中心x总还特地讲了企业文化与发源，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、战略规划和系统的公司营销理念方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训中，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，最大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、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，要有一颗很热诚心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在信用卡中心的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，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，金融行业最注重的是实践和诚信，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。我行在银行业以及其他金融方面有着很大的优势、但是相对于中合型的银行业务来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的推广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我行信卡中心的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的眼光来看待信用卡市场，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，这样我们就能更好的以市场的眼光来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的业绩，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的提升业务水平与业绩我深刻体会到公司的核心文化信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚想待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。这样我们才能更好的发展我行信用卡业务。

只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

从这次培训的效果就可以看出公司对我们的培训非常看重的，x经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力!

**中国铁建新员工心得体会总结五**

转眼间，我院20\_\_年新员工岗前培训已经结束了，在这两个多星期的时间里医院各领导，老师在百忙之中抽出时间来给我们新员工做精彩的讲解，让我们认真学习了有关规章制度及相关政策，接受了医院医德医风教育等多方面知识的培训学习，虽然我们这批新员工的专业不同，但目标一致，都想全心全意为三院服务，通过这次培训让我们这些员工在今后的工作中尽可能少走弯路。

傅院长用三个年青医生的成长故事向我们讲述成才的因素，告诫我们要加强职业道德修养，踏实工作，加强学习，善于思考总结，培养兴趣爱好，多参加有益的集体活动，也让我懂得了“舒坦使人松懈，安逸乏人忘忧”这句话。

文院长的《人性化服务》让我有了很大的感触，让我懂得了作为一位临床护士要时刻关注病人，加强医患沟通，尽自己的能力解决病人和家属提出的一切问题，病人需要时尽快出现在病人旁边动手帮助行动不便的病人作好生活护理，注意观察病人的病情变化，作好生命体征监测，让老年病人在这里能感受到家一般的关怀，这也体现我们医院的特色——老年关怀。

郑小泳主任以他渊博的学识和风趣的谈吐给我们讲《社区精神外展安全与指引》让我这初出校门的犊子见识了很多在书本上未曾读到过的知识，知道了精神科隐藏的潜在危险性，教会了我们预见危险，要有高度的警惕性，以及沉着冷静面对，解决问题。让我知道精神病患者并不可怕，同时也让我深深的感受到作为一名精神专科护士是多么了不起。

在《与医疗相关的法律法规》学习中让使我知道了法律知识重要性和约束性，让我在今后的工作中要用法律的约束力来束视自己的行为，在工作中严格要求自己，在学习中不断的努力，完善自我，对病人负责，避免一切医疗事故发生。这对于我这个刚刚步入社会的年轻人是一个很好的警示。

这一个个鲜活的事例，对我这个初出茅庐的新员工来说如同黑夜里的指路明灯，为我们照亮了前进的方向，培训虽然已经结束，但是对于我来说才是一个新的开始。所以，在今后的日子里，我会更加努力的工作，用知识武装自己，用纪律监督自己，用文化塑造自己。相信我，能做得到!

**中国铁建新员工心得体会总结六**

刚刚离开了双击公司，充满疑惑的进入了特易公司。说真的刚进来的时候我真的很迷茫经过了这几天的培训让我了解到这还可以这样做，产品也是全新的理念很好，姚总说过来了要树立行业信心其实我认为不是什么行业信心，要做销售想把产品卖出去对自己买的产品有信心就才能买的出去；进入公司的时间不长，从20xx―4―1到20xx―4―9大概有八天的时间。在这八天的时间里经过公司内部的培训，自己的学习、反思总结后，我自己总的体会是，内心中有一些疑惑得到了解决，自己的一些做人做事的价值观得到了确认，在这段时间里自己得到了一定的成长和提升；短短几天的培训，心却经历了无数次的洗礼，思想更新是如此之频繁。时而燃烧，时而平息的激情活动的如此的强烈。无论是新鲜血液的注入，还是陈旧知识的重现都会引起深刻的思考。和之前的公司还是有本质的区别，销售的思路，销售的理念，游总销售理念方法的培训，程华根根总的团队管理的培训堪称经典，经历了这次的培训我感觉我之前的对行业了解的太少了，只能说之前对这行刚刚了解。对这几天培训总结如下：

激发所有人的激情，塑造每个人内在的素质贯穿这几天的培训。每一节课程的安排都对所有学员的内在知识有着微妙的影响新鲜事物刚开始往往会引起大家的热情，每个人都会很用心的投入进去，即使事情本身很乏味，此时此刻能够让所有人忽略事物本身的乏味，转而用他们本身固有的热情来充实它，就是一个巨大的成功。成立班集体，分团队比赛，职位竞选，团队意识和集体意识，竞争与合作，也在此时此刻被引出，每一项活动都有这它出现的理由，都在无形中考验和提升着大家对产品知识内在的素质。自我介绍和任务的委派也同时在激发所有人的自信和时间观念。一切活动进行的那么的顺理成章，虽然俗套却有着他实际的意义，也许某个人就是在这个环节意识到了很久都没有意识到的东西；好的开始就是成功的一半。

培训过程中都会安排人员上台对上一堂课学习的知识进行讲解，激发所有人内在的潜能，给了每个人足以记忆的经历。游总根总精心的活动安排，每一个细节都让你从中学到点滴的东西。

这次培训的目的之一，我想也是最重要的，那就是外贸知识和实战经验的传授。每一位优秀的讲师康总游总根总都有着他们各自的杀手锏。每位讲师都带来了他们精心准备的课程来轰炸我们有一短时间没有活动过的大脑。

讲师授课：

第二位游总，是这次主培训老师，也是这次培训有着相当分量的讲师。为什么说有分量因为游总有这相当丰富的行业经验，思维很缜密培训的也相当有节奏，不过这个节奏相对来说还是有那么快，不过游老师讲的却是真真正正的我们这个行业销售细节的实战经验。

整个课程围绕着销售的过程及产品的讲解，我理解见客户就像医生给病人看病一样望闻问切，游总给我的系统全面彻底的讲解也是这样。第三位程华根根总，很有亲和力的爷们应该说他找到了自己的方向目标，我还在找没找到，根总讲的团队很是经典也有很多值得借鉴；下面这些品质和态度是各位培训老师的共同点，自己加以总结归纳。第一：就是积极主动乐观的品质。以前自己也知道这种品质的重要，但现在懂得是成功与否不是看一个人在顺境中如何积极主动乐观，而是看一个人在逆境中如何积极主动乐观。这是一个人获得不同结果的本质所在。所以借着各位培训老师的经验，告诉自己无论任何情况下都要积极、主动、乐观向上，远离所有的负面。

第二：脚踏实地，光明正大的态度。现在的社会当中，很多人很浮躁，都在追求快速的成功，追求速成。在这样的环境中很多人都在找寻捷径，从而一步登天。

第三：守信守时的态度。我觉得一个人要懂得负责，首先就要对自己负责，对自己说的话、做的事情负责。此处就是遵守自己说过的话，自己对别人承诺过的事情一定要做到。否则就不要去向别人保证。可以想象当向别人承诺了某事，而不能兑现时，别人对你将是一种什么样的印象和评价。这样的事情如果屡屡发生，最终别人就不会在相信你。你的诚信就受到怀疑，对自己或对自己经营的事业都是阻碍。

第四：注重细节。这几天的培训让我体会到细节真的，真的很重要。就是平常一些微不足道的小事也可以把一个人做事的态度暴露无遗。是否在自己思考问题，应该为公司、为他人做些什么。

第五：不断更新知识，给大脑充电。我们所处的时代是一个知识爆炸的时代，在这样一种环境中我们只有不断的学习，才能跟上时代的潮流，才不致被竞争对手超越，被社会所淘汰。所以看一个人是否热爱学习，很大程度上就可以反应他今后的成就大小。例如我们的杜总，他的优秀离不开他真正学习的态度；owen的杰出同样缺少不了学习的精神。他们是我学习的榜样。

从各位培训老师的讲述中，有一点在我印象中更加深刻了。这点就是要取得成就，就要经得起风浪。要想有所成就，是必须要经历一些他人所不能承受的困难。真的就像歌曲中唱的那样，不经历风雨怎么见彩虹，没有人可以随随便便成功。在取得成功的过程中，有些品质是必须具备的，我觉得有没有这些品质和精神就决定了一个人能否成功，能否走的更远。

订计划总是在总结经验的基础上进行的。计划――实践――总结――再计划――再实践――再总结。

**中国铁建新员工心得体会总结七**

我是xxx，很荣幸今天能够站在这里代表新学员发言，此时此刻，我的心情有一些激动，结束了十余载的寒窗苦读，如今，我们相聚在燕山石化这个大家庭，站在一个崭新的起点，继续追逐我们的梦想，很感谢公司能给我们这样一个平台，让我们尽情的去施展自己的才华，以下是我的入职军训心得：

在刚刚过去的5天时间里，我们参加了新入职员工军训，军训中，我们每天重复枯燥的动作，站军姿，每次结束都感觉双腿沉重又酸痛，却给了我们炎黄子孙不屈脊梁的身体，正步腿步练习，每次都有种腿脚疼痛随时倒下的可能，教官的倒计时：5、4、3、2、1，感觉是那么漫长，再坚持一下，坚持一下就好了。那些阳光下的汗滴，操场站立的身影，每一首军歌，都将成为我们最珍贵的回忆，教官说：“军训，练的不是一、二、三、四，而是让我们明白自己的责任。”通过本次军训，我相信不仅是磨砺了我们的意志，锻炼了我们的耐力，更重要的是让我们增强自己的责任意识、团队意识，时间意识。

在接下来的工作学习当中，我们将继续发扬在军训精神，为尽快适应工作学习，我决心从一下两个方面做起：

2、强化学习理念。

作为一个新人，我明白自己身上有很多不足，在今后的工作中肯定会遇到很多困难，需要我不断的努力学习，多做多问多学多思考。在今后的工作、学习、生活中我们要不断磨炼，不断提高，不断成长，成为燕山石化公司的栋梁之才！

**中国铁建新员工心得体会总结八**

故事原型 厨房小弟多数为90后，而90后小弟家庭多为独生子女，他们是父母的掌上明珠，在工作中较叛逆，比较难管理。他们往往都有一个心理：我在这家酒店先干干再说，能赚多少赚多少，不行就换工作呗。

作 为总厨，我们要经常向员工描绘企业未来前景，金钱不是留人的唯一标准。要时常了解小弟，倾听他们的心声，以一种平易近人的态度与手下的小弟达到心灵互通的 完美状态，而不是强行霸道的口气要求他们工作，这样反而使小弟从内心反感，而降低工作效率。例如，我发现小弟在切配某种原料时，改刀方法不对，我会拿起刀 说：“你看我们这个原料这样切是不是会更好更加节约一些呢?”然后表演给他们看。平时我们也要多听他们说一些小弟之间的事，遇到困难要帮助他们，在严格规 章制度的执行下还要加强人性化管理。

另外，在工作中我们要时常鼓励小弟，早会中一分钟的表扬很关键，口头表扬表现好的小弟，让有缺陷的员工以他为 榜样或者给予物质奖励，向他看齐，这样可以提高工作效率和员工的执行力，形成一个相互帮助，有凝聚力、和-谐发展的团队。小弟会感到你不是老大而是他的好朋 友，然后会虚心接受，绝对不能以教训、甚至谩骂的方式纠正小弟的错。

中国吃网小编点评

工作环境可以改变人心，就像水与火，一根火柴可以照亮一片天地，但放入水中便会迅速熄灭，这就好比一个消极的人进入积极的团队， 终究会被感化。所以总厨的角色相当重要，既是教练又是家长，沟通和鼓励是最常用的管理方法。早会及时表扬的方法值得推荐，我们企业的一分钟表扬主要分6个 步骤：1.适当放大化表扬，最好人越多越好。2.告诉大家他对在哪里。3.告诉大家这件事情做对之后，会让你感到多么高兴，对整个团队有多大的帮助。4. 停顿几秒钟，让他们体会到你和团队的开心。5.鼓励他以后继续这样做。6.跟他握手，并表示你会支持他获得成功。

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！