# 到新公司的心得体会推荐5篇

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-02-13

*我们在写心得体会时一定不能马虎大意，大家在写心得体会时一定要注意开门见山，下面是小编为您分享的到新公司的心得体会推荐5篇，感谢您的参阅。到新公司的心得体会篇1报到之日开始，我们告别了象牙塔的学生时代，成为中海油这个大家庭中的一员，一切都是新...*

我们在写心得体会时一定不能马虎大意，大家在写心得体会时一定要注意开门见山，下面是小编为您分享的到新公司的心得体会推荐5篇，感谢您的参阅。

到新公司的心得体会篇1

报到之日开始，我们告别了象牙塔的学生时代，成为中海油这个大家庭中的一员，一切都是新的开始。

新的开始自然有新的锻炼，在这一个多月培训的日子里，我们经历了深度培训、拓展训练、军训、职场abc培训、思想教育、办公软件培训、安全教育等一系列的培训，每个阶段的培训都让我们获益匪浅，让我们在这短暂的时间内学到了很多新的知识，对很多方面有了新的体会和感受。

一、军训磨练

时值八月，正值北京最热的时候。对于我们这些平时只穿短裤，还吹空调的大学生来说，那厚厚的迷彩服就像一条棉被。虽然汗如雨下，衣服已湿透，但想到我们现在是一名军人，得注意形象，所以不但不能随便脱，而且还得着装整齐。说句实话，真的很热，但是也不由得敬佩起那些教官来，他们比我们训练要艰苦的多，但是他们却没有一个叫苦叫累的。

天气还是那么的热，很多人的背上生了痱子，由于白天训练都得戴着帽子，我的头上也长满了痱子，一出汗就痒。但一想到自己现在是一名军人，难道连这点苦都吃不了吗？于是就忍着，虽然很难受，却是一种锻炼，一种对身体和意志的磨练。

白天的训练是单调的却不乏味，队列、齐步、正步、跑步、军体拳、唱歌……当空的烈日，记录着我们的汗水，军训中我们吃了不少苦，有人单独“表演”走正步，也有人单独被连长“操练”，尽管我们为了寻找回忆在那里满脸笑容汗流浃背地受罚，但烈日烤焦了我们所有关于这个记忆的储存，而反复记起的是咬紧牙关想着的一句话：“好累啊，一定要撑下去！”

都说是“铁打的硬盘，流水的兵”，当我们的军训即将结束的时候，我还是有些舍不得。想到自己要离开这些可爱的教官，回到从前，可以像以前的一样，无拘无束，可以睡懒觉，可以不整理内务……但却有一种深深的失落感。

军训，把我们这一群xx后的人锻炼成了真正的男子汉，让我们知道了什么是汗水，什么是真正的快乐，及让我们学会怎样独立，怎样面对生活，面对困难，怎样去承担那份光荣而艰巨的责任。

二、拓展训练

这是我第一次参加这种培训活动，充满了好奇和兴奋，的确让我体会了从未经历过的战胜困难、突破自我的喜悦以及感受到团队的力量。

背摔，这个项目看起来简单做起来难，它充分体现出团队之间的相互信任与责任。当我们在摔的时候能不能完全信任台下的队友，是我们心理挑战的一项，也能体现出你对你的同事信任有多深。在台下接的队友能不能用出百分百的力气去保护队友，它也反应出自己所在职位应负的责任。这就像我们在工作中的换位思考，使我们知道在今后工作中应多为别人着想，多找自己的原因，这样我们的团队才能更加团结，更加进步。

天梯，这是个小团队协作项目，技巧性强、协作性强。当看到我们的队友在上面经过努力终于挑战成功时，我告诉自己，只要掌握好方法，一定也可以的。天梯的前面三格，我和我的搭档很轻松的上去了，我们都觉得胜利在望，没想到，到最后一格天梯，已经筋疲力尽，好几次，好不容易抓在木头上，但都因为无力往上撑而掉下来。我想过要放弃，但还是在队友的鼓励中坚持住了。这次的胜利来之不易，现在想来还是很欣喜的，因为坚持，才有了站在天梯最高格的经历，要是放弃了，对我来说，会是个遗憾。个人的力量是渺小的，团结合作，找到好的方法，就会事半功倍。有些人在成功道路上可能会有比别人多的波折，要坚持，成功才会离你更近。

断桥，当我站在8米高的断桥上，心里的担心害怕是有的，但是教练对我说：不要给自己犹豫的时间，于是我克服了害怕，跳了过去。人最难克服的是自己，断桥一小步，人生一大步，事在人为。这个项目完全是“自我挑战，自我突破”，当你面对机遇与挑战时，是否有勇气放弃现有的舒适的生活与环境，去迎接未知的挑战，从而获得更大的成功。

这次拓展训练给我创造了一个检查和审视自己知识经验的一个环境，帮助我们充分认识自己，培养创新、应变、沟通、进取等素质，深层次挖掘个人潜能，提高处理人际关系和沟通协调的素质，提升我们的思维能力，帮助我们培育机遇辩识能力、判断能力、管理能力和组织战略推进能力等，更为提高了我们的团队合作精神，缩短团队成员之间的磨和了解，推动团队人际关系向成熟化发展。

三、职场培训

很高兴参加了中心组织的职场abc培训，在这一天的培训时间里不仅学到了学校学不到的职场中的知识，更重要的是我的心理素质得到了提高，扫除了心中以前不敢面对的障碍，对自己有了一个更新的认识。

当今的科学技术发展日新月异，作为我们年轻的一代更应该不断地去学习新的知识，勤于总结知识。在这里所说的学习还包含另一个方面，即“学习做人”。我认为这是基本的，也是值得重视的，俗话说“做事先做人”，这话说的非常好，一个人连做“人”都不会，缺乏基本的素质，那么这个人做事也不会取得太大的成功。不断的学习，自我反省，学习他人，努力做“人”。

沟通可以使双方增进了解、加深情感。注重交流，一方面是与老员工的交流，只有经常与他们沟通，了解工作中的细节，知晓自身的优缺点，才能完善自我。另一方面是与新进同事的交流，在增进感情的同时，学习他们的优秀品质，互相交流、相互扶持，营造一个健康向上的优秀团队。

团队精神是企业冲锋的号角，俗话说，市场如战场，在企业成为市场竞争主体的今天，企业的竞争力、战斗力决定着企业的生死存亡。一个企业如果有一个好的团队和良好的团队精神，它就像冲锋的号角，激励员工勇往直前，奋力争先，不断战胜对手，取得战场与市场的胜利。

打造团队精神决非一日之功，一个人的世界观、价值观要靠多年的教育训练和生活实践的积累，才能逐步形成，打造团队精神更非一日之功。总之，团队精神对任何一个企业来讲都是不可缺少的精髓，否则就如同一盘散沙，一根筷子容易弯，十根筷子折不断……这就是团队精神重要性力量直观表现，这也是我理解的团队精神，也是团队精神重要之所在。

培训已经结束，我们都已回到自己的工作岗位，时间虽短，受益却是很多，再次感谢中心给我的这次机会，我会努力学习知识，不断提升自身水平，为海油的明天做出自己最大的贡献。

到新公司的心得体会篇2

时光荏苒，岁月如梭。昨天的我们还是生活在大学象塔中的学生，今天却是即将进入工作岗位的新员工。七月的最后一天，怀着一份忐忑和期盼，我们以新员工的身份来到了国网黄石供电公司报到。为了能尽快地适应工作岗位和了解公司，公司为我们安排了为期五天的入职培训。通过这几天的培训，我们对安全生产、紧急救护、黄石地区的电网分布与发展、公司的企业文化绩效管理等方面有了比较深入的了解。

安全生产是涉及职工生命安全的大事，也关系到企业的生存发展和稳定。尤其是对于我们这个高风险行业来说，其意义更加重要。所以，我们培训的第一节课就是安全生产，在这堂课中，刘工先是将各种电力安全事故列举出来，让我们认识到了安全生产的重要性，增强了我们的责任感和危机意识。然后，我们从安全标识、电力安全工具、保证安全的组织措施等方面对安全生产有了比较系统的了解。在后面的紧急救护和消防知识课程中，授课老师向我们介绍了一些基本的紧急救护知识和消防知识。通过这几节课的学习，我们深深认识到了安全生产对电力行业的重要性。熟记《安规》，是对每一个员工最基本的要求，用老师的话说，《安规》是用生命和鲜血为代价来写成的，我们应该带着敬畏的心情对待《安规》里的每一句话。简单的几句劝解或者几个安全数据，救下的或许就是一个多彩的人生和一个家庭的幸福。

企业的发展离不开好的绩效管理体系，有效的绩效管理可以调动员工的积极性，提高企业的竞争性。在绩效管理课程上，我们以小组的形式展开了讨论和活动，通过小组成员的相互合作，分别与其他小组进行竞争，以积分来决定小组的成绩。在这样的学习氛围中，我们学习到了团队合作的重要性，明白了要想高效地完成任务，要先统一思想，再统一行动。在以后的工作中，也要少一点“我”，多一点“我们”，多一些沟通，实现自我与企业的共同发展。

急救知识在任何一个生产班组里都是少不了的。第四天上午我们就进行了生动的急救知识的学习。了解到了如何避免危害的发生，以及当他人遭遇到危害的时候，我们如何在第一时间内进行有效的救助。

下午的企业文化的学习，则让我们更加认清了担负在我们身上的重担。正如袁老师所说的，企业文化不仅是一种意识，而是一种统一的意识，是一种共同的价值观。作为核心价值观的诚信、责任、创新、奉献，不仅仅是企业的文化，更应该成为我们个人的修为标准。如果我们能在具体的生活中贯彻这四点，那么作为一个整体，国家电网使命和愿景也将更加高效地完成，企业的服务也能更加的人性化。袁老师的课程开门见山就提出：让我们和企业、企业的文化共同成长。的确，我们现在只是在了解企业文化，将来，我们会成为企业文化的贯彻者。而在未来几十年的工作生涯中，我们或许又可能不知不觉地成为了各个领域的冒尖者，成为榜样供后来者继续学习。这种互相学习、互相促进的过程，不仅仅只是发生在员工与员工之间，更有可能在员工与企业之间。卓越的企业造就了优秀的员工，同时，优秀的员工也会促进企业更加走向卓越！

最后一天，我们在黄石各地进行了参观与学习。首先是配电监控中心、向家湾变电站，了解了城区基层供电运行的具体情况；然后是地级的调控中心，了解了城区发供电的具体情况：现在黄石成为西接武汉，北连黄冈，东送江西的鄂东南电网的枢纽，以500kv的磁湖站和黄石电厂、西塞山电厂为电源支撑，以220kv变电站为主干力量，有效稳定地承担着黄石地区的供电任务。下午我们又赶赴阳新的太子供电所，了解了乡村一级供电所的日常生产和服务安排。经过了一整天的奔波和参观学习，我们了解和清楚了黄石供电公司的基本工作流程，特别学习了三集五大在国网系统内部全面展开后产生的一些职能分离和新部门的产生等的情况，并从中了解到，现在的形势，正是技术转型和升级的时代，是人才稀缺的时代，只要我们在今后的工作中努力学习，努力进步，我相信在国网这个广阔的舞台上，将来一定会有我们的身影。

到新公司的心得体会篇3

一、上手阶段

经过了一段时间的工作，我发现根据工作性质的不同，每天都被分配工作任务，而这些被分配的工作任务一般情况下都是根据一个正常员工的量来布置的，新员工刚开始的时候或许会有些应付不过来，有时候可能还会存在加班赶量的情况，但这也正是一个新员工学习和上手的时候，好好把握这段时间，利用这段时间打下基础，就能逐渐上手，提升自己的工作效率，早日在工作量上跟上老员工的进展。

二、人际交往

作为一个新员工，刚进公司的那段时间应该迅速跟其他人搞好关系，这个时候在性格上应该更外向更主动一点，不要畏畏缩缩犹豫不决，大家都对阳光、开朗的人有好感，没有人会喜欢一个没有自信的人。作为一个新员工，可以就工作时候的一些问题请教一下，同时也可以带一些小吃零食什么的分给同事们，平常也不要怯场，大大方方一点，这样可以给同事们留下一个非常不错的印象。一些跑腿的事情或者是大家不愿去做的体力活刚开始可以主动承包下来，树立起一个甘愿付出的形象对你的人际交往也是很有帮助的，大家互帮互助才能营造一种良好的职场氛围。

三、工作内容

对于自己的工作，不能像没头苍蝇一样整天就蒙着脑袋做，这样工作效率是不高的，应该先认清工作的本质，从本质入手，可以自己多花点时间来想想自己的工作目的是什么，分清楚什么是主要什么是次要，然后再根据情况分配自己在没个工作环节上分配的精力，毕竟人的精力有限，合理地分配精力是做好工作提升效率的前提。

到新公司的心得体会篇4

在刚入公司的时候一切都很不习惯，这和我在学校的生活完全是两个不一样的，在学校可能有着辅导员，但辅导员压根不怎么管。在公司除了工作问题，其他没有人会帮你，但我幸运在我遇到了一位愿意教授新人的主管，并且耐心的告诉你该怎么办，该怎么解决。也遇到了一群活泼开朗的同事们，他们都很好，感觉都是善良的小天使，有些问题问问他们他们也会告诉我。当然也有一些和你压根就没交集的人，对你的恶意，可能他们都是饱受社会的毒打之后变成的那个样子，希望我自己能够坚守本心不变成他们那个样子。

在以前还没工作的时候总能听到父母的\'唠叨，说什么钱不好赚，花钱省一点之类的。但这种东西自己没有切身的体会过而并没有什么感觉，总感觉钱吗，无所谓，快乐就完事了。但现在发现钱真不是那么好赚的，一个月辛辛苦苦做到头可能就只有那么可怜的一点，仅仅只够日常花销，但也倒无所谓了男孩子吃点苦没关系的。起码现在的我是靠自己的能力养活自己，而不是像读书那样需要爸妈提供生活费，都说男生成熟的很晚，但我觉得我真的很幼稚。以前总抱着很多一厢情愿的想法认为这个世界就是这个样子的，如果不是这个样子的那我就改变这个世界，但现在感觉我改变不了世界我就是一个普通人，如果想在这个社会生活下去我就只能改变我自己。做出改变的决定不一定会很差，也许会有另外的一种美好。

这三个月真的让我的感触很大，我感觉让我自己变成熟了，没有那么的幼稚。也相对来说让我的沟通、交际能力变得更强了，每个星期都能感觉自己在逐渐的成长的感觉真的很好，希望能够一直呆在公司，也希望能让自己变成更加优秀的人。

到新公司的心得体会篇5

x月已悄悄离我们远去，x月的到来告诉我们，20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了一个月的销售会议，公司领导在会议上也做了一个月的工作总结，给我们更深的了解了我们公司一个月来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己一个月的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下一个月的工作。

现在我对我这一个月来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这一个月来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的\'也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后一个月的计划

在一个月销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她一个月的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下一个月迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后一个月里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上一个月工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后一个月要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上一个月对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下一个月再创佳绩。

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！