# 内训师培训心得体会总结 内训师培训心得(优质8篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-12-26

*在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。内训师培训心得体会总结篇一前些天本人参加公司组织的杜...*

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**内训师培训心得体会总结篇一**

前些天本人参加公司组织的杜杰老师的《企业内训师》培训练，感觉不错，谈不上心得，就顺便说几句吧，具体如下：

首先非常感谢公司及领导为本人提供学习的舞台，这两天的《企业内训师》培训内容个人觉得对我们的实际工作非常有用，特别是对本人的实际工作很实用。企业内训师培训教材中每一个精辟的总结个人觉得都很值的我们去思考、学习、借鉴与应用。

通过此次《企业内训师》的培训学习，让我们看到了作为一个职业培训师是需要经过各种严酷与周密的强化训练。培训本身就是一门专业的学问，从需求分析，课程开发，教材设计，培中实施到最后的检讨评估是一个闭环，是一个完整的addie模型，每个培训师在做任何一次培训时是都必须遵守的，一个完美的培训特别是针对成年人的培训这五个培训步聚一个都不能缺。

我们当前是在企业而非校园，所以培训师培训的方法及参训者的学习心理与学校不同，对成年人进行培训时，培训师要尽量采用三段式论述即先讲故事讲案例，再提炼形成理论与概念，最后必须联系工作实践，只有这样，参训的成年人才能更快的吸收、领悟与学以致用。

作为培训师而言，必须是岗位的专家与培训的教练，即培训师在理论方面要全面，知识方面要专业，见解方面要独到，培训时要引导思维，要启发思路，要示范点评。培训师必须具备自编自导自演的能力；必须拥有较好的表达、专业、激励、制作、应变及学习的能力；必须拥有专业的形象与魅力，如演讲时要时刻注意自己的笑容、眼神、手势、站姿、气氛、语气、语调、停顿，要时刻留意自己是否表达流利，是否具备亲和力，是否有总结性的陈述等。

其实作为培训师而言除了要具备专业的能力之外，还必须认真思考受训对象的心理，作为培训师，如何掌控课堂的技巧也是致关重要，即培训师首先需要引发与刺激学员对课程兴趣，其次让学员参与课程，接着根据培训师自身经验展开案例进行自我反思，然后对所列举的案例进行提炼与总结，最后强调让学员回去必须实际运用，手机版只有这样的培训才算得上是一个完美的培训。

通过此次的培训让我学到了教导与点评的方法与技巧，这个对本人今后的实际工作极为有用。让我看到了，其实一次专业的培训首先要让学员感到有意识形态的变化即要让学员感到有从懂、会做、行为改变直至习惯形成的一系列转变教导的过程一般要具备讲解、演示、复述、练习与点评各个环节，同时点评也必须有鼓励、感受、建议、点评、确认的各个环节。其实给我感受最深是：本人在教学的过程中经常容易忽视点评环节，而在点评的环节经常容易忽视点评确认环节，在点评的过程中而且还有很多的方法如点评时要平衡的优劣两面都谈，要建议别人如何做，要客观的站在学员角度思考问题，要双向的听意见，问题要聚焦等。

总之，此次《企业内训师》的培训对本人而言真的是雪中送碳，受益匪浅，相信对本人今后的实际工作大有益用。这次培训让我悟到了更加全面的点评、讲授、讨论、互动、提问及答疑等技巧，也让我学到了更加灵活的教学方法。在此感谢杜杰老师、感谢公司领导、感谢公司培训部，是你们让本人能够及时充电、学到了方法、学到了技巧，未来本人一定将所学的方法与技巧用到实际的工作中，让所学方法与技巧在本人的实际工作中发挥更大的价值。

**内训师培训心得体会总结篇二**

信用社内训师是信用社发展不可或缺的人才，他们担负着培训员工，提升员工技能的重要使命。作为一名信用社内训师，我参加了一次为期两天的内训师培训，收益颇丰，下面我将分享我的体会和心得。

第二段：受益颇多的知识

在培训中，我学习到了许多专业的培训知识和技能，其中最重要的应该是如何设计培训课程。这次培训让我了解到了各种设计培训课程的方法，并重点掌握了培训目的、内容和方法三个方面的要素。这些知识的学习将会让我在今后设计课程时更加得心应手、更加科学。

第三段：带来的自我反省

这次培训更让我对自己的缺点和不足的地方进行了反思和认识。在培训课程中，讲师让我们自己设计课程，在这个过程中，我发现自己的缺点。例如自己的思维方式单一，只能从一个方向来解决问题，课程的内容没有完全覆盖到学员的实际需求等等。这些局限性的发现让我更加认识到自己的的不足和缺点，启迪我改进自身，提高自己的素质。

第四段：与同行交流的收获

培训中，还有一点让我很有收获，就是与其他的同行进行交流。在交流中，我们分享彼此的经验和思想，互相启迪和学习。这种形式的交流，让我不仅学到了更多的知识和技能，也更清晰地了解到自身的优劣和所处的位置。在今后的实践学习和工作总结中，也会运用到其中的想法和做法。

第五段：总结

通过这次培训，我不仅学到了许多专业的培训知识和技能，更重要的是从中更加认识到自身的优势和不足。同时，与同行的交流也加深了我对信用社内训的理解和未来发展的愿景。总之，这次培训给我带来了很多启发和认识，对今后的信用社内训师的角色和使命也更加明确了。

**内训师培训心得体会总结篇三**

在4月1日至4月3日，人劳科精心组织和开展了我处首次内训师培训。作为其中的一员，我有幸地参与了此次培训活动并受益匪浅。

培训一开始就进行了分组，将团队竞赛的形式贯穿于整个培训过程，实现了“破冰”，又在后续的时间里开展了《内训师基本功训练》、《授课训练》、《授课技巧》以及《课程的开发与设计》课程，详细介绍了内训师应有的职业要求：基本功、职业风范、授课技巧及课程开发设计等。

在未参加培训前，作为一个“局外人”，我觉着：作为讲师只要口头表达清楚，不怯场就能胜任内训师这个工作，但经过此次内训师的培训，我才真正意识到“内训师”的真正含义：内训师不应只是自身知识的领读，而应是“寓教于乐”地高效传授。

作为一个内训师，除了要多读书，增加自身知识面，提升自身知识储备外，还要有自身的风格特点：讲课时，使用适当语音语调、肢体语言以及培训工具，通过符合自身性格特点的培训方法，化专业为通识，让学员在寓教于乐中摆脱学习的枯燥获得真知。

作为一名内训师应有得体的职业风范，课堂上充分运用语言技巧、手势技巧、走位以及形体仪表展现内训师的职业形象，增强课堂控场效果，“镇”的住场，确保课堂秩序有序地进行。

作为一名内训师还应是岗位的专家与培训的教练，即在理论方面要全面，知识方面要专业，见解方面要独到，培训时要引导思维，要启发思路，“传道授业解惑”。

作为一名内训师还应结合学员的心理，即内训师首先需要激发学员对课程的内在兴趣，其次让学员参与课程，接着根据培训师自身经验展开案例进行自我反思，然后对所列举的案例进行提炼与总结，最后强调让学员回去必须实际运用和反馈，只有这样的培训才算得上是一个完美的培训。

内训师是一个综合性的岗位，只有内容和形式兼顾才能做好内训师这个角色。内训师要突破自我局限，以学员认知和心理设计课程，以得体的职业风范掌控课程教学，以互动和多媒体形式激发学员兴趣，实现有效地“传道授业解惑”也只有这样才是让“大学习”这粒种子在我处生根发芽、茁壮成长，实现知识能够惠馈全员，共铸辉煌。

**内训师培训心得体会总结篇四**

第一段：引言（150字）

在现代职场中，内训师扮演着重要的角色，他们不仅需要具备专业的培训技巧和知识，还要具备良好的礼仪素养。近期，我有幸参加了一场关于内训师礼仪培训，这次培训给我留下了深刻的印象。在培训中，我深刻体会到了内训师在职场中所应该具备的良好礼仪，并且学到了很多提升自身礼仪素养的方法和技巧。

第二段：培训内容介绍（250字）

培训的第一部分主要讲解了内训师的角色和职责。内训师是职业培训领域中非常重要的一环，他们需要具备专业的培训技巧和丰富的知识背景，同时还要有良好的沟通能力和人际交往能力。其次，培训中还介绍了内训师应该具备的良好礼仪素养。内训师在职场中代表了公司形象，因此他们在言行举止上要严格遵循一定的礼仪规范。培训中还专门提及了面对不同文化背景的员工时，应注意的跨文化礼仪。

第三段：心得体会（350字）

通过这次培训，我对内训师的角色有了更深入的理解。作为内训师，我们不仅要传授专业知识，更要提供指导和帮助，帮助员工们提升自己的职业能力。同时，培训还教会了我们如何正确使用身体语言和语言表达，以及如何与员工建立良好的沟通关系。我认识到，只有当我自己具备良好的礼仪素养，才能够有效地传达自己的观点，获得员工的信任和尊重。此外，我还了解到不同文化背景的员工对于礼仪的要求可能存在不同，我们要学会尊重和适应对方的习俗和风俗。

第四段：培训所带来的改变（250字）

这次培训对我的影响不仅仅在于提升了我的礼仪素养，同时也改变了我的职业态度和自信心。在培训后，我更加自信地面对员工，能够流利地表达自己的见解，并且通过身体语言传递出自己的自信和魅力。同时，我也更加注意自己的仪态和修养，注重细节，使自己在工作中显得更加专业和可靠。

第五段：总结（200字）

通过这次内训师礼仪培训，我意识到良好的礼仪素养对于内训师的重要性，并且学到了很多实用的方法和技巧。在今后的工作中，我将继续努力提升自己的礼仪修养，并将这些学到的知识应用到实际中，与员工们建立更加良好的沟通和合作关系。同时，我也希望能够将这些礼仪知识分享给身边的同事，帮助他们提升自己的专业形象和职场素养。

**内训师培训心得体会总结篇五**

四月中旬我有幸参加了公司组织的内训师培训班，第一次参加这种形式的学习，增长了知识，积累的经验，受益匪浅。

本次培训班共邀请了两位老师进行讲课，厉荣老师主要讲解了培训相关基本知识认知、优秀培训师应具备的素质、培训需求分析及培训计划的制定、企业培训师现场掌控技巧等内容。李莉老师主要讲解了学习风格与培训方法、培训师如何组织培训、培训效果评估及跟进等内容。

首先进行的是能力提升模块，主要通过培训讲师集中授课让学员掌握内训师必备的角色认知及必要条件，培训侧重于内部讲师的培训技巧，教学方法，课程开发和ppt课件制造与操作技巧等知识。

接受培训的学员又是来自华电各电厂一线的专家，这样的组合也碰撞了强烈的火花。老师的讲课天马行空，不拘泥一般的定式中，从内训师的核心能力谈到企业的狼性管理;从培训的课程设计说道蚂蚁军团的( 团队精神。同时在授课的课程中又不失严密的逻辑性，在思维发散后，总能不失时机的把学员的思维拉回到接受知识的主线中，还能时不时妙手生花的举出一些极富启发意义的案例让大家受益匪浅。学员自觉遵守课堂纪律，积极融入到热烈的课堂气氛中。大家争相发言，各抒己见，激荡的思维徜徉在教室中。

在短短五天的学习中，作为学员，我学到了不少知识，增强了自己敢于发言，善于发言的能力。但应该承认对内训师的认知还是比较感性的，做为内训师还是不够合格的。但是正如伟大的无产阶级革命家毛泽东的诗中所说“数千古风流人物，还看今朝”。我们相信，经过努力的学习，积极的探讨，必将以优秀的成绩回报领导的信任和老师们的付出，也必将在华电公司的培训工作中添砖加瓦，绽放出耀眼的光彩!

、培训是门遗憾的艺术。要明白，每次培训都会留有遗憾。

2、培训是说服而不是传教。培训是训练，培训互动的比例要占50%以上。培训与教育、学习都有很大的区别。

3、内训师手持话筒应与唱歌有完全不同的姿势;身体不应晃动，要有钉在原地的架势;眼神要学会与学员的交流，要环顾左右，顾及前后;演讲的结构很重要，推崇“抽屉理论”，即“三点理论”，要有章有条，便于记忆;普通话不重要，但重要的是要“吐字归韵”。

4、精彩是设计出来的，效果是准备出来的。

5、培训工作任务分析法：

第二步：对总结出的可能涉及的能力重要性进行排定;

第三步：对该岗位任职人员的重要技能项目进行分析、评估;

第四步：确认最需要提高的能力。

6、调整内训师紧张情绪的技巧与方法：

先到会场(似曾相识)

调整呼吸(421呼吸法)

倾注内容

喝水润喉

寻找后援

7、授人以鱼，不如授人以渔，更不如受人以欲。

8、传播心理学的基本概念：

三个被接受的特征：言辞内容占17%，声音魅力占38%，身体语言占45%。

9、信息量大不是真正的培训。

10、给受训者压力比动力更重要，心里恐惧的压力产生的效果更大些。

11、培训师的12字目标：讲清楚、听明白、记得注做得到。最高境界：自然。

12、培训师的九字真经：设计好、控制好、演示好。四月中旬我有幸参加了公司组织的内训师培训班，第一次参加这种形式的学习，增长了知识，积累的经验，受益匪浅。

本次培训班共邀请了两位老师进行讲课，厉荣老师主要讲解了培训相关基本知识认知、优秀培训师应具备的素质、培训需求分析及培训计划的制定、企业培训师现场掌控技巧等内容。李莉老师主要讲解了学习风格与培训方法、培训师如何组织培训、培训效果评估及跟进等内容。

首先进行的是能力提升模块，主要通过培训讲师集中授课让学员掌握内训师必备的角色认知及必要条件，培训侧重于内部讲师的培训技巧，教学方法，课程开发和ppt课件制造与操作技巧等知识。

接受培训的学员又是来自华电各电厂一线的专家，这样的组合也碰撞了强烈的火花。老师的讲课天马行空，不拘泥一般的定式中，从内训师的核心能力谈到企业的狼性管理;从培训的课程设计说道蚂蚁军团的( 团队精神。同时在授课的课程中又不失严密的逻辑性，在思维发散后，总能不失时机的把学员的思维拉回到接受知识的主线中，还能时不时妙手生花的举出一些极富启发意义的案例让大家受益匪浅。学员自觉遵守课堂纪律，积极融入到热烈的课堂气氛中。大家争相发言，各抒己见，激荡的思维徜徉在教室中。

在短短五天的学习中，作为学员，我学到了不少知识，增强了自己敢于发言，善于发言的能力。但应该承认对内训师的认知还是比较感性的，做为内训师还是不够合格的。但是正如伟大的无产阶级革命家毛泽东的诗中所说“数千古风流人物，还看今朝”。我们相信，经过努力的学习，积极的探讨，必将以优秀的成绩回报领导的信任和老师们的付出，也必将在华电公司的培训工作中添砖加瓦，绽放出耀眼的光彩!

、培训是门遗憾的艺术。要明白，每次培训都会留有遗憾。

2、培训是说服而不是传教。培训是训练，培训互动的比例要占50%以上。培训与教育、学习都有很大的区别。

3、内训师手持话筒应与唱歌有完全不同的姿势;身体不应晃动，要有钉在原地的架势;眼神要学会与学员的交流，要环顾左右，顾及前后;演讲的结构很重要，推崇“抽屉理论”，即“三点理论”，要有章有条，便于记忆;普通话不重要，但重要的是要“吐字归韵”。

4、精彩是设计出来的，效果是准备出来的。

5、培训工作任务分析法：

第二步：对总结出的可能涉及的能力重要性进行排定;

第三步：对该岗位任职人员的重要技能项目进行分析、评估;

第四步：确认最需要提高的能力。

6、调整内训师紧张情绪的技巧与方法：

先到会场(似曾相识)

调整呼吸(421呼吸法)

倾注内容

喝水润喉

寻找后援

7、授人以鱼，不如授人以渔，更不如受人以欲。

8、传播心理学的基本概念：

三个被接受的特征：言辞内容占17%，声音魅力占38%，身体语言占45%。

9、信息量大不是真正的培训。

10、给受训者压力比动力更重要，心里恐惧的压力产生的效果更大些。

11、培训师的12字目标：讲清楚、听明白、记得注做得到。最高境界：自然。

12、培训师的九字真经：设计好、控制好、演示好。

**内训师培训心得体会总结篇六**

“听君一席话，胜读十年书。”这是我听完丁立松老师的授课之后的感触。我没有授课经历，也是第一次参加内训师培训，可以说，我在这方面是初出茅庐，白纸一张。我是怀着迷茫与好奇来到这里的，我不知道老师会给我们讲授什么内容，我好奇这位老师到底能不能让我有所收获。结果证明，我这次参加培训是赚大发了。丁老师言传身教，向我们展示了一名成功内训师的风采，他给我们讲授的语言表达技巧、场面控制及互动技巧，以及课件制作技巧等，实用性非常强，他成功地在我这张白纸上留下了绚丽的色彩！

我记得丁老师在第一个上午就提问我听了这么久的课有什么收获吗？我当时安静了很久都没说一句话，甚至一个字。这个时候有一位好心的同学在下面大声重复了几遍“我不紧张”，非常感谢他的鼓励。其实我当时也不太清楚自己有没有紧张，我只知道丁老师滔滔不绝地给我们灌输了许多授课技巧，我脑子里正在快速回放这些内容，很抱歉我居然在众目睽睽之下陷入沉思。当我仍在回放的时候，丁老师又问我觉得最深刻的是什么。我一听，这下可好办多了，马上回答：“印象最深刻的是丁老师一开始说的一句话‘我就在现场’，这吹牛吹得不错。”当时引得台下一阵哄笑，我这可是说的大实话啊！丁老师开始讲课就教我们说这样的话，这不是明显的无中生有吗，不是吹牛是什么？我当时就在想，好家伙，敢情他上课就是吹牛啊！我倒要看看他还有什么能耐。

不知道各位还记不记得丁老师说的，作为内训师，在讲课开始十分钟就应该引起学员的听课兴趣。丁老师在这方面确实是高手啊，不管你们有没有被吸引，反正我是被吸引了。他那句“我就在现场”让我怀着一种“我倒要看看你还能不能继续吹，能怎么吹”的心态认真地听他的一言一词。

其实，在培训中，内容实不实用，关键看内训师的知识靠不靠谱；课程精不精彩，关键看培训师会不会吹牛。当然，“吹牛”只是一个通俗说法，其实就是指培训师的表达能力和个人魅力。在这方面，丁老师不仅给我们作了一个很好的示范，并且不吝赐教，用丰富精彩的课堂内容向我们传授高端的语言表达技巧、场面控制及互动技巧，并且给我们机会去体验这些技巧的应用。丁老师的这些举动也正给了我们在座的各位这样的启示：日后我们作为内训师，也应当这样去辅导学员，这过程正符合课堂上经常强调的这么一个逻辑：引起共鸣—打开迷雾—引君上路—送君一程。

丁老师还提到一个非常重要的问题，那就是：内训师是思考者。说的太对了！内训师绝不是照本宣科，也不能够教条主义、经验主义。我们不仅要思考我们要讲授的内容是否被接纳、是否有意义，还要思考学员的特点类型，思考授课过程中可能发生的事情，更要思考我们讲授的内容对学员有没有帮助，有多大帮助。

还有一个印象深刻的地方，那就是课件制作，以前偶尔也会需要制作幻灯片，但是从来没有认真地去考虑过如何让幻灯片美观、实用，如何更有效地用幻灯片去表达内容。听了丁老师的课后，我回去看了看自己毕业论文答辩的时候制作的幻灯片，乍一看，发现丁老师指出的那些缺点在我的幻灯片里一应俱全，再一看，这幻灯片简直是惨不忍睹。现在想想，当时真是难为了我的导师啊！

课堂上互动很多，同学们都得到了发言机会，这对于外向的学员来说，是小菜一碟，但是像我这样腼腆的学员，甚至更腼腆的学员，那可真是太要命了！不过，在这么活跃的气氛当中，似乎大家都没有什么特别大的发言障碍，一些一开始不怎么敢说话的学员也慢慢地活跃起来了，这说明这次培训很有成效，大家的公众表达能力被慢慢发掘出来了。作为培训师，不怕开口，就怕不开口。那句话这么说来着？“我常出丑，以致习以为常。未来在我的‘口’中。”

虽然只是短短的三天时间，但是丁老师讲课内容实在太丰富太实用了，让我感触特别多，要是一一列举的话，恐怕三天三夜也说不完啊，这就是传说中的“千言万语道不尽”吧！既然如此，而且时间有限，那我只好“此时无声胜有声”了。

在此，我要感谢公司举办的这次内训师培训，让我有机会收获这么多授课知识。还要感谢丁老师幽默风趣的教学，让我获益匪浅。感谢我们的管理人员，你们为了这次培训忙前忙后的，辛苦了！最后感谢各位同学，是你们的积极配合让我们这次培训更精彩！

谢谢大家。

**内训师培训心得体会总结篇七**

大家下午好!很荣幸能与在座各位一起度过三天轻松愉快的学习时光。

“听君一席话，胜读十年书。”这是我听完丁立松老师的授课之后的感触。我没有授课经历，也是第一次参加内训师培训，可以说，我在这方面是初出茅庐，白纸一张。我是怀着迷茫与好奇来到这里的，我不知道老师会给我们讲授什么内容，我好奇这位老师到底能不能让我有所收获。结果证明，我这次参加培训是赚大发了。丁老师言传身教，向我们展示了一名成功内训师的风采，他给我们讲授的语言表达技巧、场面控制及互动技巧，以及课件制作技巧等，实用性非常强，他成功地在我这张白纸上留下了绚丽的色彩!

师开始讲课就教我们说这样的话，这不是明显的无中生有吗，不是吹牛是什么?我当时就在想，好家伙，敢情他上课就是吹牛啊!我倒要看看他还有什么能耐。

不知道各位还记不记得丁老师说的，作为内训师，在讲课开始十分钟就应该引起学员的听课兴趣。丁老师在这方面确实是高手啊，不管你们有没有被吸引，反正我是被吸引了。他那句“我就在现场”让我怀着一种“我倒要看看你还能不能继续吹，能怎么吹”的心态认真地听他的一言一词。

其实，在培训中，内容实不实用，关键看内训师的知识靠不靠谱;课程精不精彩，关键看培训师会不会吹牛。当然，“吹牛”只是一个通俗说法，其实就是指培训师的表达能力和个人魅力。在这方面，丁老师不仅给我们作了一个很好的示范，并且不吝赐教，用丰富精彩的课堂内容向我们传授高端的语言表达技巧、场面控制及互动技巧，并且给我们机会去体验这些技巧的应用。丁老师的这些举动也正给了我们在座的各位这样的启示：日后我们作为内训师，也应当这样去辅导学员，这过程正符合课堂上经常强调的这么一个逻辑：引起共鸣—打开迷雾—引君上路—送君一程。

丁老师还提到一个非常重要的问题，那就是：内训师是思考者。说的太对了!内训师绝不是照本宣科，也不能够教条主义、经验主义。我们不仅要思考我们要讲授的内容是否被接纳、是否有意义，还要思考学员的特点类型，思考授课过程中可能发生的事情，更要思考我们讲授的内容对学员有没有帮助，有多大帮助。

还有一个印象深刻的地方，那就是课件制作，以前偶尔也会需要制作幻灯片，但是从来没有认真地去考虑过如何让幻灯片美观、实用，如何更有效地用幻灯片去表达内容。听了丁老师的课后，我回去看了看自己毕业论文答辩的时候制作的幻灯片，乍一看，发现丁老师指出的那些缺点在我的幻灯片里一应俱全，再一看，这幻灯片简直是惨不忍睹。现在想想，当时真是难为了我的导师啊!

课堂上互动很多，同学们都得到了发言机会，这对于外向的学员来说，是小菜一碟，但是像我这样腼腆的学员，甚至更腼腆的学员，那可真是太要命了!不过，在这么活跃的气氛当中，似乎大家都没有什么特别大的发言障碍，一些一开始不怎么敢说话的学员也慢慢地活跃起来了，这说明这次培训很有成效，大家的公众表达能力被慢慢发掘出来了。作为培训师，不怕开口，就怕不开口。那句话这么说来着?“我常出丑，以致习以为常。未来在我的‘口’中。”

虽然只是短短的三天时间，但是丁老师讲课内容实在太丰富太实用了，让我感触特别多，要是一一列举的话，恐怕三天三夜也说不完啊，这就是传说中的“千言万语道不尽”吧!既然如此，而且时间有限，那我只好“此时无声胜有声”了。

在此，我要感谢公司举办的这次内训师培训，让我有机会收获这么多授课知识。还要感谢丁老师幽默风趣的教学，让我获益匪浅。感谢我们的管理人员，你们为了这次培训忙前忙后的，辛苦了!最后感谢各位同学，是你们的积极配合让我们这次培训更精彩!

**内训师培训心得体会总结篇八**

构建内训师培养新模式,有效提升内训师授课能力。你知道内训师培训心得范文是什么吗?接下来就是本站小编为大家整理的关于内训师培训心得范文，供大家阅读!

乔·吉拉德是世界上最有名的营销专家，被吉尼斯世界记录誉为“世界上最伟大的推销员”。他制作、发放营销贺卡的故事成了企业界拓展市场的经典例子。他认为所有已经认识的人都是自己潜在的客户，对这些潜在的客户，他每年大约要寄上12封广告信函，每次均以不同的色彩和形式投递，并且在信封上尽量避免使用与他的行业相关的名称，尽量淡化自己汽车推销员的身份。

1月份，他寄给所有认识的人的信函是一幅精美的喜庆气氛图案，同时配以几个大字“恭贺新禧”，下面是一个简单的署名：“雪佛兰轿车，乔·吉拉德上。”此外，再无多余的话;即使遇上大拍卖期间，也绝口不提自己的买卖。2月份，信函上写的是：“请你享受快乐的情人节。”下面仍是简短的签名。3月份，他仍然找个理由给予节日的祝福，然后是4月、5月、6月不间断地送去祝福。

现实生活中，我们都接触很多人，任何人都有可能成为我们的潜在客户，如何开发客户资源，乔·吉拉德的做法无疑为我们提供了有益的启示。

一要树立所有人都是客户的理念，主动开展工作。乔·吉拉德对所有认识的人，不分亲疏远近，只要进入他的视野，那就是他要挖掘的客户。他的做法告诉我们，必须树立所有人都是我们客户的理念，充分利用人脉资源，主动开展营销业务。反观我们的营销人员，往往抱怨自己认识的人少，渠道少，其实关键在于我们如何把所有进入人际圈的人当成客户，主动去挖掘，借用美学家罗丹的话， “生活中缺少的不是客户，而是发现。”

二要树立人情营销意识和爱心形象意识，争取客户信任。目前许许多多的营销员仍然采用“王婆卖瓜自卖自夸”的销售方式，一见到客户就大力宣讲我们的产品多么好，能够带来多大的利润;朋友聚会，也是围绕我们的行业和产品夸夸其谈，久而久之人们就会厌倦。乔·吉拉德决口不提自己的行业和职业，始终隐瞒自己功利性目的，以一个富有爱心的形象和普通朋友的身份出现在客户面前，用简短的祝福温暖朋友的心灵，给众多的人留下了深刻的印象，博得了客户的信任;当人们需要产品时再适当介绍产品，让人更觉得可亲、可信。用营销界一句经典的语言概括，就是“在推销产品之前，首先把自己推销出去。”

三树立长期营销的观念，保持长久的激情。营销工作需要与客户建立长期的关系，保持长久的热情;半途而废，三分钟热度是难以成功的。乔·吉拉德一年十二个月坚持给所有认识的人送卡片，数量之大，次数之多，让人汗颜。这种坚持不懈的行为正像兵书中所讲的，“最终决定战斗胜利的，在于最后五分钟的坚持，谁笑到最后，谁笑的最美!”

总之，乔·吉拉德卡片营销的案例告诉我们，要把所有的人当成客户资源，隐瞒推销动机，选择正确的方式，坚持长期沟通，将我们的爱心和真诚送给客户，争取客户的信任和支持，服务营销业务发展!

时光如梭，岁月匆匆，转眼之间，我已在少儿教育领域工作有四年的时间了。回想起当刚刚踏入社会时那个不闻世事的小丫头，而今已成为一名具备有一定教学经验，有所作为的青年，为此我不禁感慨万千。在这几年里，在领导的关心下，在同事们的帮助下，我努力工作，积极进取，挥洒着自己的青春和汗，谱写着一首首青春的赞歌。丰富了自己的人身职业技能，体现了人生价值。

佳音学校以雄厚的教学实力、优越的培训环境、配套的教学服务体系、高效的组织管理及一流的教师队伍，赢得了家长和学生的信赖和赞赏。在人才竞争激烈的今天，佳音凭借自身实力优势发展壮。所以我想站在佳音这个巨人的肩膀上更好的发展自己。

所以我知道，要做一名合格的培训师并不容易，做一名佳音的培训师更难，站在这里，我清楚选择了一条艰难的道路。但我坚信，人，只要执著地热爱这份事业，就能把他所从事的事业做好。

我工作四年，说长也不长，但几年的教学生涯中我一直在努力着，奋斗着。它使我受益匪浅，使我对学校、对学生，对这份职业产生了执著和热爱。在讲课，听课、评课中，也找到了一些技巧。积累了一定的教学和管理经验，在最接近教学第一线的培训师岗位中，自己的专长和优势可以得到充分的发挥。

当然，四年的一线教学实践，仅是经历，更是财富。它会让我的工作更贴近学生的成长，更贴近教师的需求，更有利于学校发展。我愿意把它当作资源，在我今后的工作中可以、可以共享、可以整合的资源。我有决心为我所做的选择去付出。

总之，“常怀感恩之心，常有报“校”之志”是我过去努力的方向，更是我今日奋斗的目标。如果今天我能够有幸竞选成功，我会努力做好以下四点：

一、深钻教学业务，努力提高自身修养;我将在今后的工作中再接再厉，做好每件简单的事，争取工作中的不简单;做好每件平凡的事，争取工作中的不平凡。力求在摸索中前进，在前进中发展!

二、有效沟通，架设领导与师生幸福桥梁;我首先要学会沟通领导，急领导所急、想领导所想，为领导出谋划策、排忧解难，其次要有效沟通教师、做好教师论坛和培训工作，为广大教师服务，再次还要有效沟通学生、走进其心灵、聚焦其幸福、携手其快乐，做好学生身边的“排头兵”。

三、加强个人修养，练好基本功从事培训师工作光荣而辛苦，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术，我将不断加强这方面的能力，坚决服从领导安排，维护学校集体团结，调动全体老师的积极性，团结全体老师一道搞好工作，提高教学质量，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，再创新中增加压力，在与人交往中凝聚合作力。

四、敢于创新，多方面阅读，钻研佳音教材体系及现有的资源教材书，大胆创新，设计出更符合小朋友学习的教法。打破常规有所突破。

我的竞选，若能得到领导们的认可，给我信任，给我机会。我将倾尽所能，从我做起，为决策信息、出谋划策，成为教师成长的服务员，为教师的专业化成长搭建多种交流平台，学校教学的管理员，拿出年轻人的干劲儿，以饱满的热情投身于工作中，兢兢业业、踏踏实实，尽全力配合学校工作，当好参谋助手，认真履行职责，努力做好自己分管的工作：对于份内的工作认真干，协助性的工作主动积极干，全局性的工作齐心协力干。充分发挥自己的特长和才智，圆满完成工作，做好领导的助手和参谋。

“如果我落选了，说明我还有很多地方需要去学习、去改进，那么我将会真诚地接受大家的建议，一如既往地为佳音英语学校奉献自己的智慧与力量! 我仍要用年轻人的勇气去面对失败，一如继往地勤奋工作，争取早日达到让领导放心，满意的标准。 因为我相信竞选，就象奥林匹克运动会一样，重在参与。

比脚更长的路，比人更高的山。我相信，只要勇敢地“挑战自我，超越自我”，就会到达顶峰。但是，我不敢高喊豪言壮语，只想表达愿望：“给我舞台，我会演好我的角色。

揽月楼内训师队伍在宾馆领导的高度重视和亲切关怀下、在张助理的精心筹划和大家的共同努力下，今天正式成立了。我能作为内训师代表在此表决心，从内心感到无比荣幸。首先，请允许我代表所有参训学员，向王总和张助理为我们提供这样一个学习、提高、共同进步的机会，表示衷心的感谢;对首批内训师的产生这个圆满的成果表示热烈祝贺。

“内训师”作为塑造宾馆灵魂的工程师，我们是企业文化的宣讲者，践行者，打造者,传播者。我们是传道、授业、解惑、育人的使者,承载着推动全宾馆规范、科学、文明，又好又快发展的重要责任。

当我们获得“内训师”这个响亮、光荣的称号时，就意味着我们必须担负起这份任重道远的神圣职责。以我们目前的能力、水平还远远不够，大家压力山大。但我们有信心，有诚心，更有决心迎难而上，通过不断的学习、探索、实践去进步，朝着人格发展的新高度不断攀登，竭尽全力地为宾馆服务，更好地实现自我价值。在这个岗位上干出骄人的成绩。

为此，我代表宾馆全体内训师表决心如下：

1、我们是台上的讲师更是台下的学生，我们一定勤奋务实，积极主动的全方位学习，请教，思考;认真、虚心地接受意见、建议和批评;在各种角色中不断完善自我。

2、我们时刻以自己的言传身教潜移默化的标榜立样，永远做正能量的传递者。树立良好的宾馆的“内训师”形象。

3、以身作则，多看、多思、多学、多做 ，不断加强各方面的学习和提高，快速有效的为宾馆构建一种强劲的学习氛围。

4、我们一定处处用心，把

课件

开发这种枯燥、单调，永无止境的工作做到最好。从工作中洞察、搜集大量的信息，结合宾馆实际，对宾馆的发展和学习需求做出正确的分析，为宾馆量身定做出具有针对性的实用课件。用真感情开发好课件。

5、讲究授课技巧，寓理论与实践，寓复杂与简单，寓学习与互动，充分调动起学员们的学习积极性。用100%的热情投入的每一堂课中，在授课时做到讲的实在，讲的入心，力争做到晓之以理，动之以情，导之以行。通过我们的努力使员工的知识、技能、工作方法、工作态度，工作的价值观得到改善和提高，从而发挥最大的潜力提高业绩，推动个人和组织的不断进步，实现个人和组织的双赢发展。

6、不断培养、发掘、增添新的内训师成员，强化内训师队伍在人才上的竞争力。为宾馆的后续发展打好基础。

7、目的明确，方向清晰，建立标准化、规范化，提升宾馆综合竞争力。

8、促进宾馆与员工，管理层与执行层的双向沟通，增强宾馆向心力和凝聚力，塑造优秀的企业文化——企业灵魂。

9、我们一定用承担新风险和新挑战的意愿，激励超越自我在平凡的岗位上做得更好。

总之，我们一定率先垂范，强化学习、锤炼品格、与时俱进、开拓创新，满腔热忱地投入到内训师的学习和工作中去，用我们的真诚、热情和智慧，去实现新的跨越和发展。我们一定同我们优秀的领导同心同德，同舟共济，为揽月楼美好的明天而奋斗!我们是一粒火种，点燃自己，让星星之火燎原!

纸上谈来终觉浅，绝知此事要躬行!请王总看我们的实际行动吧!恳请您随时监督指导我们的工作。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn