商务培训心得体会（通用 17 篇）

商务培训心得体会 篇 1（524 字）

大家是否都了解讲究礼仪的重要性，如果你平时多一个温馨的微笑、一句热情的问候、一个友善的举动、一副真诚的态度..也许能使你的生活、工作增添更多的乐趣，使人与人之间更容易交往、沟通。我们作为社会生活的一员，有义务、也有必要把讲求礼仪作为维护公共秩序、遵守社会公德的一个准则，通过自律不断地提高个人自身修养，使我们成为真正社会公德的维护者。

“客户至上、服务至上”作为商务职业的服务宗旨，它充分地反映了企业对每位商务职业员工的期望。作为一名商务职业人，我们的一言一行都代表着商务职业的企业形象，对客户能否进行优质服务直接影响到商务职业的'企业声誉，既使商务职业有再好的商品，而对客户服务不周，态度不佳，恐怕也会导致企业的信誉下降，业绩不振。总之，讲求礼仪是企业对每位商务职业员工的基本要求，也是体现企业服务宗旨的具体表现。商务职业礼仪是根据企业的实际情况制订的礼仪行为规范，希望商务职业员工认真遵守，在工作中灵活运用，让它成为我们增进友谊、加强沟通的桥梁。

本手册中有自我检查项目，每位员工至少对自己每个月进行一次检查，改掉那些不好的习惯，做一名合格的商务职业人。

商务培训心得体会 篇 2（1009 字）

首先，非常感谢区创新办、区供销社以及夷飞技能培训学校给予我们农村网格管理员参加电子商务学习的机会，让我有幸能参加 夷陵区网格员电子商务第一期培训班 进行 2 天 1 晚的学习和体验。这次培训我学到了很多，让我体会到了那种已经很久没有在我骨子里出现的危机感，正是因为这份危机感，让我感悟出以后学习生活应该走的方向，使深深体会到每一份成功的后面都隐藏着艰辛的劳动和付出。

从踏进__大湾电子商务有限公司开始，我就感受到电商人的激情和信心，并深深感染了我。回顾这次培训的过程，我接触到了很多新的东西并带给我全新的认知和体验，也听到了一批电商人给我们成功的分享，盛瑞泽电子商务总经理刘志松、微营销传奇人物张滔给我们讲述其自身创业经历及电商案例，让我受益匪浅。从对电商知之甚少到初步了解，感受到电商发展的不易，同时对电商的未来尤其是农村电商的未来充满了信心和展望。

作为一名农村的孩子，我所在的鸦鹊岭镇，不仅是工业大镇，也是农业大镇，其谷物、牲猪、柑橘等农特产品产量丰富，但长期以来重生产轻销售，农业科技的传播途径和技术设施的落后，不能适应市场经济的发展要求。再者，农民网民的学历低，对电子商务及发展农村电子商务认识不到位，并尚未察觉网络信息能为其创造价值，加上农村电子商务基础实施薄弱，农产品流通不畅已经严重阻碍了农村的

发展，影响农民增收。我们可以让农民利用阿里巴巴等卓有成效的电子商务平台，再不用建立自己的的情况下就可以和外界联系，出售农产品，发展特色品牌农业，通过涉足电子商务领域从而带动更多农户开展电子商务活动，用土特产撬动用户对农产品的蓬勃需求。电子商务作为一种全新的商务活动模式，受到越来越多的国家、行业和企业的关注与参与，并逐步进入高速发展阶段。如果我们能将时空优势、速度优势、成本优势、个性化优势、信息化优势、便捷优势等应用于农村经济发展过程，把获取和利用信息的能力赋予农民，对于缩小数字鸿沟，加快我国三农问题的解决，对维持农村经济持续稳定增长意义是深远的。

开展农村电子商务，其实质是用现代技术服务于 三农 从而促进农业增产，农民增收，农村社会全面进步。电子商务的发展为农村注入了新的血液和活力，为解决 三农 问题提供了一个较好的途径 互联网 的时代已经到来，我们要切实利用好这个平台服务百姓，推动农业农村经济发展。

商务培训心得体会 篇 3（939 字）

8 月 1 日下午，由公司领导组织、公司员工积极参与学习的商务礼节培训在我公司举行。此次培训对公司员工以后的工作和生活有着相当重要的作用。

中国自古以来就是礼节之邦。衣食足而知礼节。礼节就在我们身边，对每一个人来说都是很重要的。那末，甚么是礼节呢？金教授以为，礼节就是前人定的规矩、家法和行规，做人的规则。礼由心生，一个具有良好文明意识的现代人，礼是必备的基本教养，必须表里如一。文明礼貌服务，怎样对待他人？那就要做到待客三声来有迎声、问有答声、往有送声。不但要情势美而且要心灵美。这些给我们的启示是，良好的礼节可以赢得陌生人的友善，赢得朋友的关心，赢得同事的尊重。礼节是一个人综合素质的体现，是一个人内在素质与仪表特点的_____之美、综合之美、完善之美，更代表一种深入的道德指引。

商务礼节看似虚无抽象，实在包括在我们每天的工作中。作为一位工作在服务岗位的员工，天天都会接触一些不同层次、不同修养的人，这些人都是我的客户，他们就是我在商务交往中的对象。对比自已在为客户服务中的一言一行，我感觉有很多地方都还有待改进。对待客户，既要坚持公司的原则，维护公司的利益，同时也要从客户的角度着想，灵活地处理一些无关原则的小事、杂事，尽量地为客户提供细致周到的服务，同五花八门的客户处理好关系。 得体的商务礼节，体现的是一个人性德修养、一个企业的企业文化。人都是同等的，既要尊重自己，同时也要尊重他人。尊重上级是一种天职，尊重下级是一种美德，尊重客户是一种常识，尊重同事是一种天职，尊重所有人是一种教养。而尊重他人是要讲求一定方法和原则的，要善于表达对他人的敬意和友好，为他人所接受，构成互动，否则就可能造成没

必要要的误解。总的来讲，我觉得一个人以其高雅的仪表风度、完善的语言艺术、良好的个人形象，展现自己的气质修养，赢得尊重，便是自己生活和事业成功的基础。所以，假如公司每名员工都能学会尊重他人，包容他人，同时时时留意自己的说话方式、仪容仪表，以乐观积极的形象往迎接生活的每天，那末我们不但能提升自我形象，实现自己的人生价值，还能充分提升公司企业形象，创建健康向上的企业文化，增进公司_____发展。

商务培训心得体会 篇 4（1255 字）

经过这次礼仪实训 。才知道一个人的言行举止在商业活动中是如此的重要，才知道一个人的言行举止中蕴含了如此多的东西，也才知道礼仪一词所涵盖的文化跟修养！

我们首先学习了礼仪的概念，以及礼仪所涉及的各个方面，课堂中还不时有同学的演习，老师的示范，听来也容易接受，更可以根据所学习的礼仪知识来衡量自己！因为一个人的底蕴跟内涵并不是很容易就可以被别人发现的，所以我们需要礼仪，这扇展示自己的窗户，中国是一个礼仪之邦，在一个随时都在推销自己的商业化年代，我们更需要标准专业的礼仪！

有礼走遍天下，无礼寸步难行，对于我们学习市场营销专业的学生而言，礼仪是工作中必不可少的一门学问，或者说是一门技能。市场营销就是要跟消费者跟客户打交道，要想别人接受你的产品，就必

须要让消费者跟客户接受你这个人，这样才会对你的公司跟产品产生最初的好印象！然而礼仪就是人与人沟通中所必须的诚意，尊重！如果一个人连最基本的礼仪都没有，又有谁能够接受得了他，更别提跟这种粗鲁的人合作做生意了！

对于商务礼仪的训练，我觉得并不是整夜睡木板，整天靠墙站就可以了的！一个人的礼仪品行首先是由内而生的，如果一味的重视给人的感觉但是确实没有内涵与内在的修养又何尝不是在自欺欺人人，而且还欺人欺得那么的辛苦！所以修身当从修心而起，一个真正有内涵有修养的人严格要求自己来也必定不是难事！而修心最好的办法就是多读书！（自认没有喝那么多的墨水，此话说来甚是惭愧，话题扯远了，就此打住），实训期间，本班同学借多媒体教室放了部美国大片——《杀手代号 47》，说这个当然不是鼓励大家都去当杀手，只是男主角的走路姿势真的是很标准，不信可以去看看，应该说去学学。那样的姿势绝对符合商务礼仪的标准，而且我觉得电影里的东西更加容易模仿，因为毕竟那也是一种文化！

这是我第一次参加实训，也不知道实训总结该怎么写，就随便说了些自己的感受与看法！而且在以后的日子里，我会按照商务礼仪中的准则去要求自己，还有继续我一直在进行的修心！

从个人修养的角度来看，礼仪可以说是一个人内在修养和素质的外在表现。从交际的角度来看，礼仪可以说是人际交往中适用的一种艺术，一种交际方式或交际方法。是人际交往中约定俗成的示人以尊

重、友好的习惯做法。从传播的角度来看，礼仪可以说是在人际交往中进行相互沟通的技巧。如果分类，可以大致分为政务礼仪、商务礼仪、服务礼仪、社交礼仪、涉外礼仪等五大分支。但所谓五大分支，因为礼仪是门综合性的学科，所以又是相对而言。各分支礼仪内容都是相互交融的，大部分礼仪内容都大体相同。

礼仪是指人们在社会交往中由于受历史传统、风俗习惯、宗教信仰、时代潮流等因素而形成，既为人们所认同，又为人们所遵守，是以建立和谐关系为目的的各种符合交往要求的行为准则和规范的总和。简言之，礼仪就是人们在社会交往活动中应共同遵守的行为规范和准则。

商务培训心得体会 篇 5（688 字）

随着国际交往迅速扩大到民间，了解服装的民族特色，顺应各国的一般风俗，也是服装礼仪不可或缺的内容。

人们常说：“巴黎是世界时装的橱窗。”的确，国外服装款式与设计当首推法国。法国的时装，以女装的奇特、男装的素雅、童装的活泼而享誉全球。法国时装，一是选料精良，二是设计大胆。时装大师们对生活的观察深刻，对人们的需求敏感，敢于标新立异，使法兰西民族的时装走在了世界服装行业的前列。

美国着装的随便是举世闻名的。美国人崇尚个性自由，着装喜好随意舒适。美国最有代表性的服装要算牛仔裤。这种被誉为“20 世纪伟大发明”的服装，早年在美国的淘金者中流行，后传至欧洲，现已风靡世界。当然，美国人的穿衣随便并非不讲规矩，但他们的着装习俗迎合了向舒适多样化发展的趋势，在世界上的影响不可小看。

和服是日本民族最珍爱的传统服装。它在造型上有其规范化的特点，不受时装的影响，14 世纪以来式样一直没有变化。虽然今天日本人的日常服装早已为西服所替代，但在婚礼、庆典、传统花道、茶道以及其他隆重的社交场合，和服仍是公认的必穿礼服。

在菲律宾,男人们通常穿一件宽大的带褶衬衣,当地人称它为“巴龙”,这种衬衣在热带地区的拉美国家也很流行;印尼人穿一种叫“巴蒂克斯”的宽松衬衣，衬衣有漂亮的图案，休闲或正式场合都能穿;土耳其人的服装虽然已日趋欧化，不过传统的灯笼裤仍为人们所喜爱。而被苏格兰人推崇的男子短裙，虽然平时已很少有人穿着，但到节日和喜庆的日子，男人们依然会穿上它翩翩起舞，连王室成员也不例外

商务培训心得体会 篇 6（832 字）

经过这次礼仪实训,才知道一个人的言行举止在商业活动中是如此的重要，才知道一个人的言行举止中蕴含了如此多的东西，也才知道礼仪一词所涵盖的文化跟修养!

我们首先学习了礼仪的概念，以及礼仪所涉及的各个方面，课堂中还不时有同学的演习，老师的示范，听来也容易接受，更可以根据所学习的礼仪知识来衡量自己！因为一个人的底蕴跟内涵并不是很容易就可以被别人发现的，所以我们需要礼仪，这扇展示自己的窗户，中国是一个礼仪之邦，在一个随时都在推销自己的商业化年代，我们更需要标准专业的礼仪！有礼走遍天下，无礼寸步难行，对于我们学习市场营销专业的学生而言，礼仪是工作中必不可少的一门学问，或者说是一门技能，市场营销就是要跟消费者跟客户打交道，要想别人接受你的产品，就必须要让消费者跟客户接受你这个人，这样才会对你的公司跟产品产生最初的好印象！

然而礼仪就是人与人沟通中所必须的诚意，尊重！如果一个人连最基本的礼仪都没有，又有谁能够接受得了他，更别提跟这种粗鲁的人合作做生意了！对于商务礼仪的训练，我觉得并不是整夜睡木板，整天靠墙站就可以了的！一个人的礼仪品行首先是由内而生的，如果一味的重视给人的感觉但是确实没有内涵与内在的修养又何尝不是在自欺欺人人，而且还欺人欺得那么的辛苦！所以修身当从修心而起，一个真正有内涵有修养的人严格要求自己来也必定不是难事！而修心最好的办法就是多读书！

实训期间，本班同学借多媒体教室放了部美国大片——《杀手代号 47》，说这个当然不是鼓励大家都去当杀手，只是男主角的走路姿势真的是很标准，不信可以去看看，应该说去学学。那样的姿势绝

而且我觉得电影里的东西更加容易模仿，因为毕竟那也是一种文化！这是我第一次参加实训，也不知道实训总结该怎么写，就随便说了些自己的感受与看法！而且在以后的日子里，我会按照商务礼仪中的准则去要求自己！

篇 7（305 字）

接听电话应使用普通话，说话语速要均匀、语音要清晰，语气温和，音量适中；电话铃响 3 声内必须拿起电话，主动问候：您好！客户服务中心。请问您有什么问题。

对服务请求电话，要按规范做好记录；对无法当场解决的问题，要给客户一个带确切时间的答复。并在该时间内给客户一个处理方案。

接听投诉电话应保持平和的心态，多听少说，尤其不能推托责任，避免向客户表露情绪，避免与客户纠缠以往的不快，避免向客户陈述公司内部的运作细节，对由于我们的工作或产品质量问题给客户所带来的不便及不满，应给予真诚的道歉；同时应认真做好记录，并按规定程序逐级反映

商务培训心得体会 篇 8（693 字）

商务交往中，见面时的礼仪是要讲究的。见面礼仪的几个重要细节：

一、问候。问候者打招呼也。

问候时有三个问题要注意，

1、问候要有顺序，一般来讲专业讲位低的先行，下级首先问候上级、主人先问候客人、男士先问候女士，这是一个社会公德；

2、因场合而异。在国外女士与男士握手女士可以不站起来，这是在国内，在工作场合是男女平等的。社交场合讲女士优先，尊重妇女。

3、内容有别。中国人和外国人、生人和熟人、本地人和外地人不大一样。

二、商务交往中如何介绍自己或他人：

自我介绍

第一尽量先递名片再介绍，自我介绍时要简单明了，一般在 1 分钟之内，内容规范，按场合的需要把该说的说出来。

介绍别人

第二是介绍的先后顺序，“尊者居后”，男先女后、轻先老后，主先客后、下先上后、如果双方都有很多人，要先从主人方的职位高者开始介绍。

业务介绍

行礼的问题

行礼要符合国情，适合社会上的常规，我们还是比较习惯于握手。握手时第一要讲申手的前后顺序。“尊者居前”尊者先出手，主人和客人握手，客人到来之前，主人先出手，客人走的时候，客人先出手。伸手的忌讳：一般不能用左手、不能戴墨镜、不应该戴帽子、一般不戴手套、与异性握手是不能双手去握。与外国人见面时他怎么待我我怎么待他就行了

篇 9（1226 字）

按照国家商务部的统一安排，有幸参加了为期 4 天的“电子商务进农村培训班”，时间虽短但内容丰富，既有名师授课，又有实地观摩学习，课程设置也很有新意，有主题分享、安全剖析、参观游学，可以说有个人学习体会，也有团体互动交流。应该说通过这次培训对农村电商工作有了一个全新的认识，现就结合培训学习和我乡的具体情况谈几点农村电商的认识和思考：

一、加强学习，吃透政策，广泛宣传发动

电子商务是全新的商务模式，电子商务进农村，更是一项全新的工作。我们深知学不好政策、吃不透精神，干好工作就无从谈起。此次，商务部举办的电子商务进农村培训，既传达了商务部《电子商务进农村综合示范绩效评估指标体系》精神，并邀请了全国多为相关领域专家讲授县域电子商务发展模式和未来展望。通过此次学习多我对政策精神有了全面和深入的理解，回去之后，我将进一步将此次学习精神传达给各相关部门，夯实基础，抓住重点，全面推进，促进了我县电子商务进农村示范工作高效开展。

二、夯实基础，健全网络，完善物流配送

电子商务离不开物流，电子商务进农村更需要物流的支撑。农村电子商务发展缓慢，制约其发展的主要原因之一，就是农村物流快递不通。为此，我县把农村物流配送体系建设，作为电子商务进农村示范工作的切入点，切实放在心上、抓在手上，重点突破、快速延伸，为农村电子商务插上了腾飞的翅膀。

三、整合力量，结合实操，着重人才培养

电商是需要人来作的，因此我们需要整合各方力量，要通过政府、企业、高校及社会团体共同来作电商人才的培养，同时在培训的方式，不能仅仅局限于理论，要搞实操培训，要多练手才能引导更多的人融入到电商中。让农村的年轻人都回到农村才能真正解决三农问题。

四、抓住重点，发挥优势，难点变为亮点

我县是国家级贫困县，交通闭塞，但我县是产茶大县，保靖黄金茶闻名全国。县委、县政府明确要求，要利用电子商务进农村，将保靖黄金茶推向全国。保靖的电子商务进农村示范工作，要把保靖黄金茶做为亮点，重点打造。下一步我县将逐步完善了冷链仓储、物流等相关设施，积极探索茶叶网上交易新模式，真正把保靖黄金茶推向全国，使难点变为亮点，为农民增收致富做贡献。

以上是本人结合学习培训的几点不成熟的认识，培训的时间不长，但每天的课程安排都非常紧凑，聆听了一些专家老师的授课还有很多内容未能完全消化，还需要在进一步的实践中不断探索和完善。虽然我们在农村电商建设中还与先进地区有很大的差距，但我们有自己的优势和资源，相信通过我们不断的努力，差距会越来越小，我们的农村电商一定会有一个大的突破。

篇 10（636 字）

通过近两个月的对电子商务师实训的学习，让我们对电子商务的 b2c c2c b2c　网上银行。ca 认证、网络营销、edi 模拟、电子邮件网页制作有了一个大致的了解，也让我们认识到了生活在二十一世纪网络的以及电子商务的重要性。

从专业设置上来看。我个人觉得我们学校的专业设置很好，现在很多高校把网页制作看成是一个电子商务专业的一个核心方向也有一定的效果，但对于大专学房地产经纪人的学生，我个人觉得，网页

基本内容基本可以讲解清楚，因此要想做好还是靠学生自己去钻研。从我们学校往届来看，从事网页制作或者设计的人来看，从事网页制作的人太少，了解的人太多，精通的人太少，一则缺少钻研，二则竞争对手太多，比如计算机专业的，从大专房地产经纪人学生重要的就业方向，个人更偏向与网络营销、维护方向，当然做做图片处理和企业办公室人员都是不错的选择。

另外对于网络营销当成一个就业重要方向，主要内容包括几个，一则网上创业，二则做网络推广，当然也包括网络调研。因为通过这个，可以让学生更深入的了解建设（网店装修）、网络营销、图像处理、网上支付、网络安全等好几门核心专业课程，同时通过网店建设，可以增强学生的商务知识。二则建设和网络推广，可以用要求学生自建，申请域名，可建议学生开始 5d6d 或者构建，但要求做域名备案和指向。以学会网络、网络基储推广等技巧。

篇 11（1069 字）

伴随着商品经济和网络技术的不断发展，现在人们购物消费只要拿起鼠标轻轻一点足不就能完成网上购物，挑选自己喜欢的商品，而且价格比市面较便宜。

一个星期的实训在不知不觉中已经度过，里面包含着很多的艰辛，同时也身受着收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短

的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来；而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

一个星期的实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务（买卖）过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据（包括现金）进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易（买卖）。

还有就是了解到了电子商务交易的模式，还有进入了一些，如淘宝网、阿里巴巴的等知名。让我学会了如何在进行网店定位，进行网店定位要从四个方面进行定位：

（1）背景需求分析；

（2）个人优势分析；

（3）货物_____分析；

（4）消费群体分析，如何在阿里巴巴上找供货商，怎样从一星成为五星等。

虽然这次实训比较的辛苦，但是我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我认为：在 21 世纪，电子商务

作为一种高效率、低成本的新兴商务模式正在以爆发式的速度成长起来。主要由于：

（1）它有着广阔的环境，不受时间，空间且诸多购物的控制，可以随时随地在网上交易。

（2）广阔的市场，在网上这个世界已变的很小，一个商家可以面对全球的消费者，而一个消费者可以在全球的任一商家购物。

（3）快速的流通和低廉的价格，电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而大大降低商品的流通和交易的成本。

（4）符合时代的要求，如今人们越来越追求时尚、讲究个性，注重购物的环境，网上购物，更能体现个性化的购物过程。

因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。

商务培训心得体会 篇 12（1066 字）

随着社会的发展进步，文明程度的不断提高，以及与人交往的日益频繁，礼仪已成为现代社会中人们生活、工作等方面不可缺少的重要组成部分。因此，学习礼仪知识，运用礼仪规范，对提高我们自身综合素质具有重要的意义。

在__月17号至__月29日期间，酒店组织的服务礼仪兼职培训员学习活动中，我们观看了周思敏老师的礼仪讲座，觉得我们在礼仪方面还存在许多不足，觉得学礼仪活动非常必要，非常及时，对我深有感触，受益匪浅。

文明礼仪是我们中华民族的传统美德，我国素有“礼仪之邦”的美誉，自古以来，中华儿女一直将文明礼仪放在相当重要的位置。如今，随着社会的不断进步，文明礼仪更显得尤为重要，它内容之多，范围之广，可谓包罗万象，无处不在。尤其是对大厦的前台接待人员来说，每个人的举止、表情、谈吐、对人待物等方方面面，都能展示一个人的素质修养和大厦的整体形象。

通过这次服务礼仪培训学习，使我们意识到，原来平时忽略的细小问题，其实带给客人的负面影响是十分大的。试想当客人走进酒店门口，看见一个精神不振、衣冠不整的前台接待员时会是什么的感觉，相信他们会有不愉快的心情，甚至会对酒店的服务质量产生怀疑。

我作为大厦的前台服务人员，每时每刻，每事每处，每个环节都应该讲礼仪、用礼仪，把所学礼仪用得恰到好处，我觉得我们在平时的工作中应真正地做到：注重细节、追求完美，力求做好每一件事。当然，这不仅是单单要求我们服务礼仪方面，还包括工作能力方面，我们应在提供文明服务的前提下认真学习和掌握各种服务技巧，为客人营造一种良好的住宿环境，让他们真正地感受到我们的真诚。

对于商务礼仪的训练，我觉得并不是整夜睡木板，整天靠墙站就可以了的！一个人的礼仪品行首先是由内而生的，如果一味的重视给人的感觉但是确实没有内涵与内在的修养又何尝不是在自欺欺人人，而且还欺人欺得那么的辛苦！所以修身当从修心而起，一个真正有内涵有修养的人严格要求自己来也必定不是难事！而修心最好的办法就是多读书！另外商务礼仪的学习也不是学了就可以了的，必须从工作生活中的点点滴滴严格要求自己的行为规范，长期坚持不放松，才能把各种各样的商务礼仪规范变成自己的工作和生活习惯，真正让自己成为一个有修养、有礼貌、有气质的职场人员。

相信，如果我们每个人都能从我做起，从现在做起，树立好自身形象，树好酒店形象，那么，我们的生活将更加丰富多彩，酒店的明天将更加辉煌。

商务培训心得体会 篇 13（4742 字）

中交一公局东非公司于 5 月 7 日到 10 日在埃塞机场项目会议室举办第一次东非公司商务人才培训班，本人有幸参与其中，并担任商务一组组长，就本次培训本人对市场开发，投标过程及控制要点，投资思路和开发人员应具备的各项素质有了进一步的认识，同时发现自身素质的不足，那么接下来对本次培训谈一下自身的感受。

1. 对市场开发工作的认识。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/328056026125006132