# 公司培训工作总结语(热门68篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-05-28

*公司培训工作总结语120xx年，中国亚太公司按照一院的统一部署和要求，开展了职工教育培训工作，现将20xx年开展培训情况总结汇报如下：>一、20xx年教育培训工作完成情况中国亚太20xx年的整体培训学时为1301小时，共计37人/次。其中，...*

**公司培训工作总结语1**

20xx年，中国亚太公司按照一院的统一部署和要求，开展了职工教育培训工作，现将20xx年开展培训情况总结汇报如下：

>一、20xx年教育培训工作完成情况

中国亚太20xx年的整体培训学时为1301小时，共计37人/次。其中，领导干部培训学时为872小时，共计4人次；管理人员培训学时为167小时，共27人/次；科技人员培训学时为262小时，共6人/次。

>二、职工教育培训工作开展情况

1、领导重视、机构健全、责任明确

中国亚太公司领导班子历来对职工教育培训工作非常重视，严格深刻并制定了《二Oxx年教育培训计划》，在培训计划的制定上，围绕增强员工专业知识水平，提升工作质量，按照“分级计划、层层分解落实”的原则，对公司培训工作的总体安排，提出具体目标和要求。各部门根据总体培训计划结合实际制定部门培训计划，并指导部门制定更加具体和细化的培训计划。具体的培训计划的制定，保障了各级员工对自身工作的具体认识，让每个员工都明白自己要接受的培训内容，确保了培训工作的落实。

2、加强干部知识培训、提高干部综合素质

20xx年公司结合实际工作，组织高层领导班子成员参加企业管理方面的重庆大学MBA的长期培训课程。同时，公司也积极组织高管人员参加院级组织的相关的培训课程。以保障企业的管理人员能不断顺应时代发展的要求，将企业管理的能效发挥到最好。

3、抓好岗位培训工作，加强管理人员和专业技术人员培训中层管理人员在企业中是承上启下的纽带，搞好管理人员的培训，是确保企业政令畅通的关键。对管理人员和专业技术人员的培训公司重点采取“送出去、请进来”的办法。20xx年，公司推选中层管理人员进行MBA管理课程的学习，共计2人/次；通过参加各种形式的管理培训班及到兄弟单位参观学习的方式，对行政、财务、人力资源管理人员进行了相关专业培训，共计25人/次。通过培训，管理人员及专业技术人员理论水平得到了较大的提高，一定程度上提升了公司的整体管理水平。

对专业科技人员的培训是做公司工作的关键。中国亚太公司作为航天下属企业，专业的项目管理水平直接体现企业的经营水平，结合重点岗位的具体要求，公司安排项目管理岗位的人员按计划进行项目管理师（PMP）的课程培训，共计4人/次，把员工的学习情况作为考核的重要内容，把理论学习的考核结果作为选拔任用的重要依据，形成良好的用人导向，提升员工学习的动力，形成良性循环，推动各项工作的不断进步。4、为加强教育经费管理，确保职工教育经费的足额提取与合理使用，教育经费专款专用，合理使用、不挤占、不浪费，有详细经费账目。公司教育经费的开支主要用于各类培训班、讲座；专业技术人员继续教育培训；外出培训的培训费、资料费；各种在岗资格证书的年审费用；课酬等。

>三、职工教育培训工作存在的问题和困难

我公司在开展员工教育培训方面虽然取得了一定成绩，但存在一些不容忽视的问题和困难，主要表现在：

1、根据企业经营项目的需求，企业迫切需要更多更加切合实际工作内容的专业培训，寻求此类培训课程资源的难度较大。

2、公司设立用以提升企业文化的内训课程较少，需要进一步加强此类型的工作。

**公司培训工作总结语2**

在初冬的第一场寒流来临之际，我很荣幸与百名学员一起满怀激情与理想参加了市劳动教育局成功举办的20XX年第五期创业陪训。除了寒冷的天气之外，全球经济的衰退让我们感到这个冬天更加的萧索。对于我们每位有理想的人，现在要面对的不仅仅是季节的转换，更要面对经济环境对我们实现理想的巨大考验。

>在学习的过程中，我学到了以下几点：

一是学习创业理念，当前越来越多的下岗职工自谋职业或自主创业实现再就业，创造了财富。创业，不仅是实现就业，还是实现对人生的追求和自身价值。

二是学习创业知识，要全身投入到学习当中去，学习创业需要的条件~相关政策及法律等知识~避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为创业理想插上有力的翅膀。

三是学习创业的技巧和本领。通过学习和交流，准确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会分工和日新月异的行业中追求最合适自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训当中我被老师的耐心细致的敬业精神和学员的认真积极的学习态度所深深感动。教师根据每位学员的不同特点手把手的指导每一位学员学会做创业的计划书，通俗易懂的讲解每一个理念和问题，决不让学员带着疑问离开教师。学员们有的为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了那一摊子百废待兴的工作，因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水，想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训，大家 掌握了系统的创业知识体系，清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境，学会去如何组织、计划、实施和做大做强等，更难得的学会了结合自身实际确定决策思维模式，创业综合素质有了很大的提升。

>通过这次培训，我对我的宾馆经营项目的操作运营有了更深刻的认识，我总结了“四要”

一、要生存。在理想和现实冲突之时，生存是第一需要的。创业之初，特别是在极其困难的时候，企业要先学会活着，

而后再考虑成长，但是理想的目标不能变。

二、要学习。在危机中学习，提升抗风险能力，利用这个时期有针对性的学习，苦练内功，积蓄团队力量，提升内部管理张力，为危机之后的发展做好准备。

三、要关注。要特别关注国家相关政策和市场环境的变化利用有利的政策，随时调整企业策略。

四、要总结。仔细总结过往经验，并思索未来发展和经营模式。

最后感谢各位领导的亲切关怀，感谢各位教师的认真辅导。冬天已经来了，春天还会远吗?我坚信通过此次培训，我将会做一个企业的享受者。

**公司培训工作总结语3**

我公司年的培训工作根据市公司人力资源部指导，本着“利用内部资源、采取多种手段、注重实用技能、逐步提高素质”的原则，委派我公司内部培训师晏继东同志参加省公司统一组织的培训，取得全省排名第二的好成绩。同时积极响应市公司人才资源部下发的工作通知单，组织培训师和业务骨干，结合本单位经营工作重点和工作实际，详细制定了内训计划，分班次集中授课和现场交流相结合。取得了良好的培训效果。同时组织社区经理，客户经理及营业一线人员进行案例征集活动。上交营销服务案例。最后我公司制定了培训效果评估考核，发放课后培训试题答卷，员工培训调查表及培训考核登记表。

培训对象及培训内容

主要培训内容严格按照市公司下发通知精神，同时结合杨凌实际情况组织如下：

(1)基础业务及流程(含宽带业务基础知识、最新资费、疑难解答)，因我局宽带维护设立专门的数据维护，宽带安装知识不没有在本次培训组织范围内。共计培训课时。

(3)营业厅服务营销技能培训，结合省公司统一组织培训，主要有服务礼仪，优质服务意识，服务沟通技巧，营业投诉处理技巧、主动营销以及积极的心态与团队建设内容。培训方式结合现场培训、在互动中进行学习。同时课后采用现场评估方式加强学习效果。

(4)农客经理营销与服务技巧培训：主要有农客经理心态调整，收集信息方法，客户拜访前的准备工作，客户投诉处理7部步法，如何进行有效的促销及如何预防在销售中遇到的风险。

(5)实际营销中遇到的实际问题及解决方案培训：零次户营销、拆机挽留政策。

(6)crm系统业务培训：前台综合受理、号线系统，工单处理系统等。

培训小组成员及人员分工

培训工作我局领导非常重视，特成立主讲人员小组：内训师-晏继东、数据产品经理-陈育龙、业务支撑-张彩梅、小灵通产品经理-樊鑫、营业员培训-辛元。各培训人员结合各自业务特色进行弧形互动培训，培训小组分为3组：营业组、社区经理及商业客户组。活动过程总结

本年度培训与计划进度相比，因为业务营销工作的影响。总体进度与实际进度有一定的差距。我分公司在以后工作处要进一步加强执行力。

工作量

我局今年由于新业务，新政策较多：春蕾行动、存赠优惠、百宝盒、话务量签约，我的e家等业务更新很快，培训为不影响公司的正常经营和生产，把所有的培训都安排在晚上及周六和周日进行，培训主讲人员加班加点坚持进行，各社区经理特别是农客经理因家里县城较远，克服困难积极参加培训，工作量较大。

培训过程中存在的问题

培训工作结合公司实际，采用了一些新的培训方法，如分组讨论、互动分享培训心得过程中，在培训过程中出现以下问题：

(1)课堂学习气氛不够活跃，有些学员回答问题和分组讨论发言时紧张不知说什么。

(2)理论学习与实际营销过程所做的结合不好，如培训师花2个课时详细说明如何促销搞活动的相关知识，但是实际在村子中组织在农家乐营销中，农客经理好多因素没有顾及到，首先计划营销的当天下小雨，活动场地和活动场所也没有提前布置好等等问题，因此本次培训后，应注重培训理念和方法在实际工作中的具体应用。

(3)有个别员工对培训工作不重视，不参加培训、迟到早退的现象时有发生。

(4)培训工作后评估和跟踪不到位。

培训效果评估

通一系列培训，全面提升了一线人员营销服务技能，加强了用户服务的理念，加强了企业文化，主要表现有：

(1)、通过营业人员营业厅服务营销技能培训，营业人员的精神面貌有很大的提高，以前有个别人员没有化淡妆，通过服务礼念的培训，使营业员认识到如果没有化妆就是对客户的不尊重，同时通过营业服务礼仪培训，营业人员在站姿、坐姿、接用户票据等小思节上注意问题。

另外在营业厅接待用户投诉处理方法上，通过培训也有很大改观，采用用户投诉处理七步法，把大部分用户的对电信服务及其它资费的不理解消灭在萌芽状态。

(2)、社区经理(含农客经理)通过”农客经理营销与服务技巧“的培训学习后，首先明确了自己的职责，做为一个社区经理除了正常维护工作外，在营销上还应干什么?如信息收集、客户拜访、客户营销三部曲、投诉处理技巧、促销相关知识等方面有了初步的认识。

(3)、强化学习型组的企业文化理念。

随着新年脚步的临近，20xx年的各项工作即将结束。20xx年初，市场部根据公司的统一要求和销售市场情况的变化，制定了较为系统全面的销售培训计划，以“XX年年是寿力培训年”为行动指南，精心组织，积极协调，通过一年的探索实践，顺利地完成了销售培训计划，有力地支持了我公司的销售工作，达到了年初制定的销售培训工作目标。代理商销售人员整体素质和业务水平有了较大提高，“技术行销”深入人心，初步实现了“关系型”销售向“专家型”销售的转变。

值此岁末，现将市场部一年的销售培训工作总结如下：

对XX年年的销售培训工作，市场部实行多地点、多层次、封闭式的培训办法，始终把握^v^技术行销^v^的宗旨，采用集中脱产培训形式进行，并与销售实践相结合，力争每一名参训学员成为合格的专家型销售顾问。

>一、销售培训工作内容

市场部全年根据地域，组织进行了9次销售培训。

根据销售培训过程中的实际需求，市场部特拟定了开卷考试题，以巩固培训效果，具体见下表：

寿力固定式空压机系统销售培训考试题

1.什么情况下使用冷冻式干燥机?什么情况下使用吸附式干燥机?

2.请简述寿力“十年保固“的含义。

3.请以图示形式给出空压机系统的典型配置，并简要说明使用场合。

4.请简要说明24kt的产品特点及对客户的益处。

5.哪些环境和使用因素会影响sullube的寿命及正常使用。

6.空压机排气管和供气母管连接方式。

7.进气量质量较差，会对空压机产生哪些影响?

8.计算机之间互相通讯所必需具备的两个条件是什吗?

**公司培训工作总结语4**

通过此次培训，使得我对公司的概况和现阶段所面临的问题有了一个全新的认识与了解，明确了管理人员的定义及要求，为我下一阶段更好的完成本职工作指明了方向。

首先，安全是准绳，是一切的基础，箱量完成的再好，安全事故控制不好等于白干。这就需要我们员工，特别是管理人员起到模范带头作用，严格按照有关规章制度操作，严谨违章操作特别是管理人员带头违章，四班彭晶仲的事故案例给我们敲响了警钟。安全工作是一项长效化的管理工作，需要员工从本质上引起足够重视，做到珍惜自己、珍爱他人，这是安全工作最重要的使命之一，然而光靠安全监督部门去盯、去查可以说是机械化的，起不到很好的效果，很容易死灰复燃，但又非查不可，这也是管理人员的无奈。所以关键问题还是在于多给员工灌输安全思想，从其本质上将安全提升到与自己与家人相关的高度上，提高其主观能动性。

其次，沟通是桥梁，莫要小看沟通，实际生产过程中可以说每一项内容都直接或间接的包含沟通环节。沟通的`好了安全事故发生的概率低了，效率提高了，能耗减少了等等。控制室往往在安全指令的同时缺少对现场操作环境的了解，缺少沟通导致收发箱效率不高，影响船期等不良后果。这其实是管理人员在平时的工作中忽视了对沟通的重视程度，又或者说想到了这个问题，光靠其提醒作用很有限，最终造成了控制室与现场生产的脱节，甚至发生各管个干活的情况发生，为自己干活，有别人的事情死活不管的倾向。这就需要我们管理人员从问题的根源着手，平时多安全各项有益的活动，增进友谊，加强沟通，使员工明确团队的意义与作用，取长补短，集思广益，为安全生产打好基础。总之一句话：沟通靠盯是无用的，需要员工有集体归属感，有团队意识。

效率是金，效率体现在作业生产中的方方面面，首先从堆场来说，有无合理的规划和安排是关键，进箱分港分吨是否有效合理，船舶计划装卸船的位置是否落实到位，集中堆放等问题都是围绕效率来展开，集装箱码头有无竞争力，效率是很重要的指标之一，我们现阶段所做的工作也是围绕效率二字而开展。从码头现场作业情况来说，效率的提高体现在：作业安排是否合理有效，堆场动态是否关心到位，现场责任与安全措施是否落实到位，交接班效率等方面。我对效率的理解为：效率不是说箱子装卸的快，收发的快就是效率高，效率的提高是一个综合体，决定于前、中、后三道工序，前面先要有好的计划和安排，其次要有好的落实方，有好的建议及对策来实现效率的提高，再次，效率的提高要和安全事故及能耗成反比。在我平时工作过程中，根据不同船舶的不同要求耐心细致地配载，处理好码头翻箱率与船公司船高标准严要求之间的平衡点，近期对配载工作提出了更高的要求，为此我也将加强沟通与协调，养成进一步看问题的习惯，不断提高自身解决问题，处理问题的能力，将工作做到最好。

**公司培训工作总结语5**

为加强职工队伍建设，不断提高我连广大党员干部职工群众的思想道德素质和科学文化素质，增强职业技能，实现“发展壮大兵团，致富职工群众”的总体目标，根据团党委的部署和安排，结合我连的实际，现利用今冬明春农闲时机，对连队进行全面培训，具体事宜计划安排如下：

>一、 组织机构

冬季全员培训领导小组

组长： \*\*\*

成员： \*\*\*

>二、内容

1、党的十七三中全会精神和兵团六届二次全委扩大会议等

2、公民道德、法制、安全生产、保险知识、卫生防疫

3、结合本连实际，学习农业技术“两高一优”作物栽培技术，作物病虫害防治，家庭养殖技术，同时，增加喷灌管理方法与使用技术，农业机械等方面的培训内容。

4、根据本连实际自主安排培训内容（特色经济作物）

>三、培训方式

1、团农业技术服务中心下连授课

2、专题讲座和录像相结合

3、广播电视教学和典型经验介绍相结合

5、理论教学和现场传授（农作物高产户、养殖大户相结合）

>四、培训时间

连队集中培训：

共计45天

>五、 培训工作要求

1、制定培训计划，集中培训时间不少于240课时，教师授课必须有教案，建立严格的考勤制度，对教师、学员花名册、作业批改、检查情况建立完备的台帐。

2、切实保证培训经费开支，保证培训场所取暖、教材、教具等。

3、制定严格的学习考勤制度表并对不参加学习者给予每天10元的罚款处理，请假者要进行自行自学补课，不参加学习者并计划《星级文明户》考核内。

4、职工做好课堂笔记和课后作业，并以相应的批复、指出、好与坏、以示提示。

5、做好全员培训经费预算：取暖费500元，本、笔500元，学习期间活动600元，合计1600元。

6、做好全员培训的总结工作，并进行职工工会的通报，另写成书面材料，深刻反映今冬明春的全员培训所取得的实际效果。

**公司培训工作总结语6**

自培训组成立并共同打造培训体系并完成各项培训工作，时至今日已半年有余。在这半年里，培训组按照培训工作设想基本实现培训体系构建，包括课程设计、培训流程固化、内训师团队组建等，虽然已有基本雏形并能完成公司初级培训任务，但这一步步的艰难前行离不开领导的支持、离不开部分学员的理解鼓励、离不开我们的偏执坚持，

因为我们始终相信：只要我们认真务实的践行，我们就能有改进的机会，就能使培训取得更好效果。培训的目的是提升参训人员综合素质，专项提高各项业务技能，达到参训人员素质与岗位要求的匹配，满足企业正常运作和发展的需要。

我们始终坚持各项工作能为达成该目的为主旨，正因如此，我们也曾质疑自己，一度消极、不自信，当有参训员工主动给我们反馈培训感受、感谢我们的付出时，我们得到了无比的力量，让我们更加积极地探索改进。现将培训工作总结如下：

>一、培训开展情况

目前，培训主要包括三类，XXX、XXX、XXX。

综合培训情况而言，在入职、转正环节基本达到人员把关的目的，让全体员工感受到公司对员工成长的重视、公司管理的日趋规范。

详细情况如下：

>二、培训存在的问题

培训，从本质而言，是培训讲师同参训者间思想的碰撞，通过碰撞进而影响参训者观念、行为的过程。要保证培训效果，须从培训师、课程、学员、授课方式和环境等因素着手。一方面是资源的支撑，另一方面是学员的参与度，而后者才是最为重要的,“学习这件事最重要的不在于有没有人教你，而在于你有没有学习的觉悟和恒心”;如此，作为企业培训工作而言，我们只能在做足我们能处理的事务的同时，通过不同途径调动起参训者的学习欲望了。

>培训工作存在以下问题：

1、入职培训课程设置还不够完善

目前，新员工入职培训因为时间有限，目前开展为期2天的培训还未包括公司产品和销售部分。对于大部分XX行业新手，他们不仅需要对XX知识的了解，还需对产品和销售尽快熟悉。同时，公司岗位设置较多，哪些岗位需要哪些内容，培训组是否只涉及基础通用部分，新员工所在部门再做专业部分的培训，即新员工培训体系还有待完善。

>入职培训涵盖范围还有待扩大

目前，新员工入职培训仅涉及XXX，其它区域的新员工因实际情况(地域、场地和时间)不能及时接受入职培训，待转正培训回公司时，已实际工作近3个月，却对公司基本没有了解。如此，对新员工适应新环境会有消极影响。若将入职培训在地区上也做推广，明确专人对新员工做稍微正式的培训，应该效果会更好。

>内训师团队建设还有待加强

当XXX突然调离，我们没有后备人员能做销售技能提升方面的培训，最终以XXX从XXX赶回公司做培训为过度;当急需厅店有意愿且有能力的人扩充内训师队伍时，并未得到积极的支持;当邀请某些领导做培训时，往往不能得到应有的响应......我们的内训师团队建设需要加强，包括内训师队伍、内训师团队能力等多方面。目前，我们内训师授课技巧普遍不高、制作课件水平不足、自主研发课程能力有所欠缺，综合影响培训效果。

部分员工对培训的意义理解不深，参与度较差

培训中存在部分员工平时表现积极而培训时表现很差的情况，他们对培训意义的认识不够深入，如培训时随时接听电话、玩手机、打瞌睡等，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面。有待对培训纪律再做严格要求并执行、争取得到各级负责人的支持。

>培训形式过于单一

目前，培训组开展培训仅限于单一授课，整体而言，形式较单一。培训形式缺乏创新，只是一味的采取“上面讲，下面听”的呆板枯燥方式，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响培训效果。有待对培训体系和培训方式进行梳理，适当增加外训(不单指拓展培训)，通过接受更多新鲜外界内容，再以转训方式拓宽培训形式、提升内训师授课技巧。

>培训计划较难执行，效果打折

我们所处行业的特点，在开展培训时我们坚持以不影响厅店正常工作为宗旨，部分员工参加转正培训时仅为了通过考试，或者只参与小段培训;店长培训时，因时间往往只安排一天，留给培训组的真实培训时间往往不足3小时，在3小时内要处理好8小时的紧凑课程，只能推赶，而相关课程的设计又存在体系化，即使将课程发给参训者，往往难以保证培训的预期效果。培训工作有待强化，且强势。

>公司学习风气不高，影响培训意识

理论与实践相结合的学习是最有效的学习，理论的学习能让人快速理解实践，并能举一反三;重视实践能让我们理解、辩知理论，加深认识。如此的认知方能真正意义上重视反思总结的.必要性。一般情况下，我们在处理某件事务时，当别人跟我们交代清楚的时候，我们都能基本处理;但一旦没人跟我们提要求、反馈问题时，我们会自我感觉良好。

这种差别主要是因为我们的认知能力有限，根本原因不在于执行力，而在于我们能否发现问题。我们很多人都欠缺发现问题的能力，比如：为什么总经理一到厅店就能发现很多员工、店长甚至我们部分负责人都未能发现的问题。这种能力要么通过多年的实践总结可以具备，要么通过总结梳理的学习后再实践来快速具备。也就是为什么需要设计工作总结及反思的环节，有待提高这方面的意识。

>三、培训>工作计划及建议

>梳理深耕培训课程，完善培训课程体系

对目前的培训课程进行梳理，对课程内容的深度和广度再挖掘。考虑新员工培训能否增设有关销售的内容，征求市区片区经理及厅店店长意见;转正员工工作态度部分(职业素养)能否再深入到某些重点内容，如强调团队重要性、遇到沟通问题应该如何处理等;店长培训的课程还需要扩大范围，不能仅仅局限于目前的针对新晋店长的课程。

>关注优秀员工，扩充内训师队伍

通过对厅店优秀员工的关注，主动交流，寻找优秀且有意愿的员工作为公司内训师队伍的储备人员;通过晋升机制的设计，结合店长负责制，将厅店管理人员纳入到内训师队伍中，在制度设计上调动店长乃至分公司负责人对员工成长的重视，主动参与到员工培训中，同时，可解决地区员工入职后融入团队的问题(接受培训、获得关心等)。

>提升内训师培训技巧

组织已参与过培训的讲师交流培训心得，对各自认为的培训难点探讨技巧;培训组人员一同观摩优秀培训师视频并交流经验。搜集资料并整理成稿，同相关培训人员分享。

丰富培训形式，提升培训效果

在设计培训体系时，考虑外训内训相结合。通过直接外训和外训后转训等途径，丰富培训形式，让参训学员能有更加深切的培训感受，将观念的理解转变成行动力。

>重视培训后效果跟踪

培训不是一蹴而就的，公司组织的培训很大程度只能发挥抛砖引玉的作用，对相关内容的培训需要多方位多层次的跟进。如公司制度文化需要融入到厅店日常管理过程中;销售技能及产品卖点之类更多是让大家有所感触，能找到发现总结的方法......这些都需要我们各级负责人的持续关注。

>引导我们各级负责人对团队成长的正确重视

所有的措施仅仅指向培训组实际工作的开展，但最终的效果需要各级负责人对学习意识的重视。这也是培训工作要取得预期成果最大的障碍。如果没有这样的重视，那么我们的培训只能是蜻蜓点水，难获实效。

回顾XXX年的培训工作，有成绩也有不足，感谢领导对培训组工作的关心支持、对培训工作存在不足时的包容和指正;展望XXX年的培训计划，有动力更有挑战，相信只要有公司领导的支持和关怀，公司的培训工作定能更上一层楼。

**公司培训工作总结语7**

今年有幸参加了由天水师范学院承办的国培初中语文的培训，本次培训周期长，资源丰富，教授专家众多，内容切合实际，示范性强，简直是雪中送炭，促进了语文教学的新课程改革的步伐，让我深受感动，启发颇多，下面就我最近十几天的培训心得加以总结。

>一、领导高度重视本次国培计划

本次国培计划中小学语文期间，牛振乾硕士给我们讲解了《教师专业发展的途径与方法》，让我们明白了教师这个职业的产生、发展历程，教师职业的社会地位，教师专业的发展问题和过程，教师职业的角色和形象等一系列长期困惑不得其解的难题，让我们摆正了教师的心态，改变了传统教法的老观念，为以后的培训和语文新课改打开了方便之门;天水师院教育学院院长李艳红教授带着病体给我们讲授了《教育公平与西部农村教育发展》，在课堂上，李教授给我们分析了农村教育现状，突现了农村教育的不公平，农村教师队伍现状，农村教师专业发展的途径，列举了学生眼中的好老师的几条标准，让我们感到自我实现是教师的境界，只有不断实现理想，老师的地位才会不断升值、提高。

当然还有吴彦文博士的热情洋溢的讲述，课堂上的师生互动。更为有幸的是杭州师大教授语文大师江平教授给我们讲述了《义务教育语文教学规律探索》，他给我们讲述了“规律”的概念，参与式培训采用了“头脑风暴”式的互动探索，让我们受益匪浅，还作了“语文”的功能，与文化的关系，与思维训练的关系，语文中的语感，这些都是我们所见未闻的，见所未见的鲜为人知的常识;还有谢文武教授、郭昭弟教授、王德军舰手偶、李聪亮教授、西北师大的靳健大师的讲解等，他们的讲解各具形态，令我目不暇接，心中为之大受感动，对我启发很大。

>二、学员积极参与国培计划初中语文培训

在本次培训中，我们初中语文班共四十个学员，来自定西市陇西县和临洮县的四十个学员都积极参与了每一堂培训课的互动探索活动，在课堂上，大家分成六个小组，分组讨论，各抒己见，表现出热烈而活跃的热闹场面，令授课的老师专家感动不已，把我们这次的语文培训搞的扎实有力，严肃而不乏活泼;学员们互相认识，互相学习，热情洋溢，充满了美好的设想，深刻地表达了这次培训的重要意义，因此，在课堂上大家积极记录笔记，认真听取专家们的讲解重点，并利用课余休息时与专家讨论不懂的问题，下载专家们的讲义，课后及时地写下当天的学习笔记。

总而言之，本次培训虽然刚开始不久，但让我们不收获甚丰，感受颇多，启发很大。我相信，在以后的培训学习中，我们会更加有力、准确、全面地投入到培训研修中去的。

**公司培训工作总结语8**

根据总行人事司的工作部署和我所在中支的具体安排，我有幸于今年7月1日至7月10日在人民银行郑州培训学院参加“中国人民银行20xx年第二期中级职称(经济类)培训班”。短短十天的紧张培训，的确令我获益匪浅。

首先，增长了自身知识，改善了我的知识结构。本次培训主要安排了十个方面的讲题，既包括有具体业务知识，像“新形势下反.^v^工作现状及发展”、“我国社会征信体系建设问题研究”，也包括有宏观方面课题，如“宏观经济波动、货币政策与稳定”、“当前国际局势热点透视”，还包括有与我们日常工作生活紧密相关的一些资料，如“履职本事与创新思维”、“国家公职人员心理问题及其调适”，等等，担任授课人员既有总行领导，也有教授学者，他们深入浅出、形象生动的讲解，从方方面面帮忙我们增长了见识。有些领导、学者还将他们最新的研究成果毫无保留地合盘托出，如此近距离聆听业界权威们的耐心细致讲解，我觉得这样的机会对于我们基层工作的央行干部真的是十分难得、十分宝贵。众所周知，当前社会是一个学习型社会，我们自身工作中所面临的知识更新频度更快、任务要求更高，此种形势下，此次培训为我们供给的知识养分，对于丰富我们的知识积累、改善我们的知识结构，促使我们在现实挑战面前游刃有余地做好本职工作，尽管说有些杯水车薪，但无疑是雪中送炭，益处多多。

再次，明晰了身份定位，把握了工作方向。无论是在总行领导的授课中，还是学员之间的讨论过程中，大家都普遍提到，在我们的日常工作中，中级职称在很多人而言可是是一个“影子身份”。这主要是指我们自身对于“中级职称”的意识还不够强，在开展工作时很难想到自我是一名中级职称人员，应当如何更有效地加强学习、如何更高效地开展工作;而作为很多单位，也较少在实际工作当中有意识地激发中级职称人员的潜能，更好地为中级职称人员应对挑战、创先争优创造更有利条件。其实，在全国人民银行系统，中级职称人员占了半数，他们的作用发挥得如何，直接影响到我们整体的工作效果。这次由总行人事司部署、郑州培训学院组织实施的中级职称人员业务培训，可谓审时度势，抓住了关键。这本身就向我们广大中级职称人员释放了一个“认识自我、建功立业”的强烈信号，而经过十天来的学习交流，又进一步促使我们明确了在今后工作中如何更好地把握自我、如何更好地发挥自身作为一名中级职称人员作用，在本职岗位上扎扎实实履行职责建功立业。

当然了，此次培训，还使我有缘结识了来自五湖四海的基层央行朋友，收获了友谊。使我有缘领略领导、学者们的风采，不只是学识上的风采，更兼职业道德、人格方面的魅力。比如像授课的总行领导，虽说他们身居必须地位，但他们十分平易近人，上课前后会十分恭敬地向在座学员鞠躬致敬、回答学员们的问题时十分耐心，并且循循善诱，异常像马林巡视员，三个小时一向站着给学员们授课，力图给学员们讲解更多关于人民银行成立的相关知识;而像一些院校的专家学者们，他们讲解中所透露出的对于学习、研究的孜孜以求精神，也极大地感染和激励着我们。这些方面，虽然不是具体的理论知识，但它作为一种精神财富，会对我们今后为人处事、待人接物等方面产生潜移默化的良好作用。

难忘的十天培训时间转瞬即逝，在此，由衷地感激总行人事部门为基层央行员工提升素质供给了宝贵时机，感激郑州培训学院相关工作人员认真周到的服务、无微不至的关心。也期望中级职称培训班能长期举办下去，越办越好。

**公司培训工作总结语9**

多年来，公司组织领导班子成员及中层干部积极参加上级组织的各项学习和培训活动，包括：集团公司大，科学发展观学习，党支部书记培训、廉政等活动。

20xx年公司领导班子及中层管理人员同志参加集团公司两级中层人员的培训，名同志参加集团公司两级中层人员的培训，通过培训，进一步理解了提升“学习力、执行力、创新力”的重要性及具体，进一步深刻理解集团战略和20xx年的重点工作。

(一)为一步贯彻落实第一次党代会精神，公司党委及时转发了大会，利用中心组学习、宣传栏、宣传壁报等形式，组织党员干部学习第一次党代会文件，进一步统一了思想，明确了目标。

(二)认真抓好党委中心组学习

公司党委坚持中心组学习制度，根据国内形势、上级党委的工作部署和企业实际，有针对性地制度，即学习党的路线方针政策，又学习国家新出台的法规、行业政策及、物业。每季度印发中心组学习计划，并负责督促检查，严格执行学习计划。采取集中学习与相结合，采取

请进来与走出去相结合的方式，班子成员出勤率达到100%，做到有计划，有考勤、有记录、个人有学习笔记，通过学习不断提高班子成员政策理论水平，增强敏锐性和洞察力，提高运用理论解决实际问题的能力。

(三)开展科学发展观专题教育活动

从20xx年3月开始，公司党委开展深入学习实践科学发展观活动，在集团公司的正确领导和热情帮助下，经过公司上下的共同努力，圆满完成了学习调研、分析检查、整改落实三个阶段的全部任务。通过有计划、有步骤、有目的的开展学习实践活动，基本实现了“干部受教育、发展上水平、群众得实惠”的目标。

(四)开展廉政建设教育活动

学习了《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《企业内部控制基本规范》、《关于进一步推进国有企业落实“三重一大”决策制度的》以及国有企业领导人员廉洁自律“七个不准”的要求等。各支部、各单位通过组织参观、观看反腐倡廉电教片等形式，在职工中开展廉洁从业、优质服务教育。

(五)开展企业形势任务教育和宣贯活动

为进一步认清形、明确任务，每年年初公司组织全体职工学习公司《》，使职工明确知道公司的和工作目标。围绕公司重点工作，积极开展培训工作。

20xx年根据集团公司的工作要求，组织开展企业文化理念

全员宣贯工作，有多名中层管理人员参加了学习。经过学习和宣传，使职工了解了集团企业文化的，逐步理解和认同了集团企业文化的核心价值观。

(六)开展各种专业培训

1.开展了劳动法学习。公司人力资源部组织所有中层干部进行了《法》、《劳动合同法实施》的学习，并组织了开卷考试，通过学习增强中层管理人员对的认识，提高了依法办事的自觉性。

2.进行培训根据上级的要求，公司安保部举办了安全四个能力培训，就如何提高“安全教育培训能力、安全检查和隐患整改能力、扑救初起火灾能力、组织人员能力”等方面知识进行了学习。

今后，我们要以科学发展观为指导，着眼于企业的长远发展不断加强干部培训教育工作，完善机关学习制度和激励机制，使学习活动经常化、制度化，树立良好的国有企业干部形象，更好地为企业群众服务，不断提高领导干部的学习力、执行力和创新力，为加强党的的执政能力建设创造更坚实的基础。

**公司培训工作总结语10**

xx年农民培训工作总结我区农民素质教育工作围绕全面培养新型农民，发展现代农业，建设社会主义新农村这一中心任务，着力解决我区农村剩余劳动力和失地农民的就业出路，按照省、市有关加强农民教育培训工作的文件精神要求，结合我区实际情况全面开展了农民教育培训工作。现将情况简单汇报如下。

一、完善机构，继续加强组织领导针对人事调整，及时调整和充实了农民素质教育工作领导机构，进一步明确了相关领导和各有关部门的责任。印发了《xx经济开发区xx年农民素质教育工作方案》，在我区三个文明建设的年度考核目标中将农民素质教育工作列入了考评范围。领导小组成员召开了相关会议，重点研究和解决失地农民转移等问题。各相关部门及两办事处根据区方案的分工，形成由区农民素质教育领导小组办公室牵头，各涉农培训单位负责，相互协作的工作机制。

三、注重对农民培训的经费投入随着我区失地农民的不断增加，农民转移培训工作任务较繁重，为有足够数量的经费来保障完成任务，我办协同农业、教育、劳动等部门积极申请区财政支持，年初预算时按照省市有关文件要求及时向区管委会申请和报告，共安排专项经费万元。区各有关部门都积极争取了一定的培训资金。

四、上半年农民素质教育工作任务完成情况经过半年来各级各部门的共同努力，上半年共培训农民1760人次，其中举办农业实用技术培训班6次，共培训农民660人次，举办引导性培训班3次，共培训700人，其中“9+1”培训170人，举办职业技能培训班2期，共培训230人，发放示范教材600册，其中《农业实用技术手册》和《务工指南》各300册。

**公司培训工作总结语11**

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了xxxxx有限公司福建省份公司第4期组训培训班。通过20余天的积极参与和全心投进，我在对寿险的知识、态度、技能和习惯等各个方面都获得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的获得，与领导的帮助和指导是分不开的，假如没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严厉而又活泼。回首难忘的日昼夜夜，收获很多，感慨万千，现向领导汇报以下：

>一、态度决定一切，理念产生气力。

第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另外一条是我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：态度决定一切1只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样的一个题目：在培训班进程中如何学习，想学到甚么，学习后对自己有哪些期看？我觉得，首先要明确目标，建立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，脚踏实地朝大目标走往。不但要以饱满的热忱，专注的精神来听好每堂课，同时也要学习讲师的授课技能，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交换，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我往欣赏和学习。这样的机会，人生能有几次？有甚么理由不往珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比他人多付出一点，总比他人多努力一些，总比他人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的`感受之一。

>二、养成良好习惯，体现组训风范。

成心练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的进程。所以，良好习惯的养成对成功是相当重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎曲折坷。专家统计，一个良好习惯的养成，最少要经过37次的反复练习才能构成，而即构成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有很多细节上的规定，比如椅子及时回位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲求，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦专心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必定是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和练习是紧张而又愉快的，大家都以寻求竞争、寻求出色、寻求挑战的全新精神来投进，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我以为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的进程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，由于在这里有来自八闽大地的伙伴们的友谊提示和忘我帮助，也有各位讲师的严格监视和热情关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一位管理者与辅导者，本身必须具有光辉与正面的形象，以身作则，用实际的行动来感化和影响伙伴，做语言和行动的双伟人，这样才能获得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，由于这是奋斗的方向和期待达成的境地，但平常生活中细节小事就能够体现组训的修练功底，正所谓：细微的地方见风范，毫厘之优定乾坤。

>三、充实知识教育，提升专业技能

国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育练习体系，如何进步营销员队伍的整体素质，如何突破思惟有所创新等等一系列的题目已成为摆在我们眼前迫在眉睫亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售职员的综合素质，从而进步公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的延续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第4期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

培训班的课程由浅进深，深进浅出，可以体会到是经过老师认真斟酌，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导进性和结构性的，主要包括组训职员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织情势与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周课程转进实践性和具体操纵性，包括如何填写工作日志，如何进行活动管理，如何经营日志的批阅与指导，职场辅导要领，团队亚文化建设等。第三周课程有：如何安排行事历，如何进行业务推动，如何培养企划力，如何撰写企划案，如何进行沟通和鼓励，营业单位kpi指标分析，职场练习要素，xx版基本法，爱心鼓励会和经营总结会等。每节课对我来讲都是受益匪浅的。其中：李俊勇讲师的kpi指标分析课具有鲜明的针对性和非常强的实用性。通过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，构成系统化的指标和规范化的报表，使僵硬和冰冷的数字产生强烈的视觉冲击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明题目，用最好方案来解决题目。这些对本来粗放型经营的单位来说，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不但要直观易懂，导向突出，同时尽可能做到格式同一，避免工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配置，争取价值最大化。正确、科学、完全也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终回目的是发现题目和解决题目。作为一位职场的组训，唯一发现题目的能力是不够的。

只有通过敏锐的观察和精准的判定，将发现的题目锁定下来，并应用科学的方式来分析出题目产生的缘由，根据缘由设计解决方案，只有这样的方案才能有的放矢。有关职场练习的7节课，重点是要提升组训职员的辅导和培训业务员的能力。通过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并通过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而到达业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地练习呢？首先要营建温馨的氛围，鼓励全员参与，激起业务伙伴提升素质，出色成长的欲看；其次，要以培养能力为动身点，一切课程的设置，专题的选材都必须顺从业务伙伴的需求动身，以创造绩效为回宿。做到需甚么练甚么，缺甚么学甚么。同时，要使伙伴们明白，练习是双向的交换，是互动的进程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训发挥水平的基础与动身点，只有把基础夯实，才能构筑腾飞的平台。

>四、技能必不可少，演练实战是宝

市场如战常要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一位保险教练，除要让动运员把握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯之外，实用的技能是必不可少的。而技能的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行度。本次培训班固然课程上已结束了，但新的征程刚刚开始。

同样的地方同样的心情，不一样的课程。在环众每一天的学习都有不一样的收获，课下再慢慢地体会，感觉我们所学的不仅仅是技能更是一种学习的能力。每一天老师都会带着我们做心理训练，都会有不同的故事，让我们细细地去品味人生、感悟生命，让我们明白未来的路很长我们必须端正我们的态度。

上午的几个故事也是别有一番寓意。无论在怎样的环境下我们必须学会去适应，或许我们无法改变环境，但是我们可以改变自己，因时而异、因地而别，不断地提高自己的能力。只有不断改变自己的人才能在不一样的环境下活出精神，活出价值。只是一味地去埋怨现实，就很难有我们的生存之地。体会完故事，就是专业知识的学习。

今天主要学习的是配送作业这一块。从配送作业概念到调度员作业流程以及配送方案、配送方法、车辆调度原则、储运员的岗位职责等。这些知识老师讲得很细，也都是物流专业重要的专业知识，通过这些知识的学习和回顾。正好弥补了在学校时由于忙于参加社团各种活动，而专业知识的欠缺掌握使我们进一步的巩固专业知识，提高我们的专业技能。环众的短期培训，我的收获很多。选择环众是我人生的又一个学习的驿站，进步的驿站。

相信走出环众我们都会有不同的感悟不同的进步。而对我们未来的工作都会有很大的帮助。

**公司培训工作总结语12**

11月是xxx建设集团有限公司安装公司培训月，时间过得真快，一眨眼间就结束了11月的培训。我们作为一名新进公司人员，我们更进一步地了解到公司的企业文化以及公司的制度管理与公司发展情况，也坚定了我们对公司未来发展的信心。员工培训，是员工熟悉、适应组织环境，准确定位自己的角色，充分发挥自己才能的一个重要指引，也有助于培养员工才干和敬业、创新精神，是最为重要的人力资源开发方式。安装公司重视人才的输入和培养，今后将持续重视做好对员工的\'引导和培养，以人才力量持续推动公司发展。

“先向下生根，再向上生长”作为这次培训月的主题我觉得很恰当。我们安装公司队伍日益地壮大，也用自身魅力吸引到很多年轻的专业性的人才。年轻，难免经验不足，在成长的道路上会走一些弯路，这次主题就是告诉我们要先虚心去学习、去成长、一步一步脚踏实地走，之后才能真正的成长起来。要先了解自己的岗位职责，了解工作的性质，了解公司的情况，努力学习打下基础“先向下生根”，才能朝着自己的目标“再向上生长”，为公司发展努力奋斗!培训月恰恰对我们1-3年进入到公司的员工有着很大的帮助，我们不仅可以学习到很多专业性的知识来提升自己，还可以让自己的知识面更广阔，成长的速度与效率也在逐步提升。

培训月后，公司还准备举办关于安装知识的知识竞赛。让我很快地就投入到新的一轮学习中，刚好可以复习在培训上所学到安装的专业知识。在这次知识竞赛准备过程中，我看到了安装公司员工的团结一致，积极向上的良好公司风气，更有不服输坚韧不拔的信念，这也使我更坚定了我要在我们安装公司稳定向上发展的决心。我也通过培训月与同事们有了更加深入的沟通交流，深刻感受到公司团结互助积极向上的企业文化。我感恩且热爱桂林建安这个凝聚力强、温暖有爱的大集体。

即将第一次参加公司的集体竞赛活动，内心无比的激动。来公司也有一段时日，工作也逐渐熟悉，新员工都希望能够提升自己，争取能够更快帮助安装公司的发展出一份力。感谢安装公司领导与同事们，让我们新员工感受到了公司的温暖;感谢那些在我们新员工不懂公司业务帮助我们的同事们;感谢我们自己的选择，进入了桂林建安建设集团有限公司!

**公司培训工作总结语13**

20xx年即将过去，磨心坡发电厂在矿业公司和有关上级部门的指导下，在厂党政的正确领导以及厂属各部门的密切配合下，安全工作取得了较好的成绩。为了在来年进一步搞好安全工作，现将我厂20xx年的安全工作总结如下：

>一、主要内容介绍

一、20xx年电厂在各车间、部门的密切配合共同努力下，实现煤矸石发电量10088万千瓦时；瓦斯发电量2177万千瓦时，顺利完成了全年的发电生产任务。在安全上，消灭了重伤及以上事故和二级以上非伤设备事故，安全工作取得了良好的成绩。截止12月份：

（一）进行安全检查共50次，发现77条安全隐患。

（二）开展安全查岗共47次。

（三）查处“三违”共1人次。

（四）发生轻伤事故两起。

二、认真贯彻上级安全文件精神，切实抓好安全工作 全年我厂认真贯彻落实党和国家安全第一的安全生产方针和公司关于安全生产的各项要求，从安全生产指导思想、安全生产工作目标、安全生产工作重点三个方面作了安排。各车间、部门结合本部门实际，认真贯彻上级的安全文件精神，全年组织学习了《^v^天府矿业公司委员会 天府矿业公司关于加强20xx年安全生产工作的决定》（天矿司党发20xx1号）、《关于开展“学永贵 找差距 添措施 强双 1基”安全主题活动的通知》（天矿司发20xx3号）、《盐井一矿“”和磨心坡矿“”事故处理通报》（天矿司20xx22号）、《关于印发公司19个安全生产管理制度和办法的通知》（天矿司发20xx22号）、《关于印发“023456”安全模式管理办法的通知》（天矿司发20xx23号）、《重庆市能源投资集团公司事故通报》（渝能源安20xx1号）、《关于三汇一矿“”事故的处理通报》（天矿司）20xx39号）、《关于印发天府矿业公司专业安全生产“十条红线”的通知》（天矿司发20xx99号）、《关于开展“三严三敢三反三查”安全主题百日专项整治活动的通知》（天矿司发20xx154号）、《关于盐井一矿“”事故的处理通报》（天矿司20xx69号）、《关于三汇一矿“”事故的处理通报》（天矿司20xx70号）、《关于开展20xx年安全生产月活动的通知》（天矿司党发20xx48号）、《关于三汇一矿““事故处理》、《关于继续开展“三严三反，三查三反”安全主题活动的通知》（天矿司发20xx281号）、《关于磨心坡煤矿“”停电事故的通报》（天矿司20xx143号）、《安全办公会议纪要》（第三期）、《关于印发地面生产单位安全业务保安管理规定的通知》（天矿司发20xx279号）、《关于盐井一矿11403机巷违规施工事故的处理通报》（天矿司20xx183号）、《班组长交流发言材料》等上级安全文件精神，同时我厂还根据公司上级文件精神结合我厂特点还出台了一系列的安全文件，明确了厂及领导和部门领导分管安全工作，把安全工作落到实处。同事厂、部室、车间领导坚持24小时值班制度，做到了随时出现问题，随时有领导在现场指挥处理，构筑了一条扎实的安全防线。

>二、严格执行安全检查制度，抓好安全隐患的整改

（一）坚持每周星期一的全厂安全大检查和每月末的安全办公会议，以及检修班组每日巡检和运行班组每小时巡检制度。每周一厂领导、各车间部门领导和分管工程技术人员对全厂安全生产分组进行检查，对在检查中查出的安全隐患及设备缺陷，检查小组现场落实责任部门定时整改。每周一下午生产安全副厂长主持召开安全生产作业会，对上一周作业会布置的安全整改情况及本周安全检查情况进行通报，并将责任落实到相关部门，月末由厂长主持召开安全办公会，会后形成会议纪要，各部门根据会议纪要内容对照整改落实。截止到今年十二月三十日，共开展安全大检查50次，召开安全办公会议12次，查出各种安全隐患及设备缺陷77条，重大隐患整改率100%，一般隐患整改率98%以上，共印发生产作业会纪要5期。

（二）此外我厂还加强了管理人员的走动式管理，针对走动式管理过程中查处的问题，均严格按照“五级”隐患进行了闭环管理，切实保证隐患得到及时有效的整改。同时我厂还根据上级文件精神和季节性特点开展了不定期的安全专项检查共计6次，为我厂在防火、防洪、机电以及地质灾害等方面提供了有力的保障。

>三、强化安全技术培训，提高职工的安全技术素质

电厂在年初就制定了全年各生产部门安全知识的培训计划，并以《关于开展20xx年度安全技术培训的通知》（磨电发20xx4号）的文件形式落实了培训范围和管理职责，今年由厂专业技术人员组织全员安全培训共计 3080人次，组织岗位技能培训共计1346人次，同时7月份开展了各车间的技能提升评比活动。全年特殊工种外送新训、复训以及职工外委培训共计60人，新训入厂职工共计20人，此外11月13日在全厂范围内开展了20xx年安全消防培训及演习，通过一年来有计划有目的的培训，使职工安全技术素质有大幅度的提高，为我厂的安全生产提供了有力的保障。

>四、重视“三防”安全工作，提高职工处理事故的能力

（一）3月份抓好了雨季“三防”的前期准备工作，生技部完成了对雷雨季节应急预案进行修编完善；3月份后勤部门对全厂防洪水沟共计266余米进行了全面、细致地检查，并对堵塞部分进行了清理，达到了排洪要求。瓦斯发电站、发电车间针对雷雨季节可能出现的给全厂安全发、供电造成影响。同时电厂还制定了切实可行的应急处理预案，分别于3月27日9：00－11：30和14：30－17：00在煤矸石电厂和三汇瓦斯电站进行了重大危险源（瓦斯）应急处理、火灾应急预案和余热利用系统应急预案、环境污染应急处理和机、炉、电、水化、燃运和检修值班人员联合反事故模拟演习，以此增强了队伍的抗灾能力，同时验证了应急预案的适用性。

（二）3月19日由生产安全副厂长王加利牵头，厂生技部、治安办以及各车间、站领导和管理人员参加，分别对煤矸石发电厂区所有房屋、边坡、烟囱、堡坎以及灰渣装运场地护坡和瓦斯发电站厂区护坡、综合泵房及送气管道进行了地质灾害安全专项检查。

（三）在防雷电安全方面，检修车间在2、3月份对煤矸石电厂和三汇瓦斯电站的19件绝缘工具、17台发电机、17只避雷器、37处防雷接地装置、29台开关柜（含电胶三、四线）和瓦斯电站4台主变进行了电气继电保护测试，并对三汇瓦斯站1处不合格的避雷装置进行了整改。6月份对检查出水化车间会议室、油分板室、库房、静电除尘控制室等15处房屋漏水情况联系北碚屋面防水专业有限公司整改。

>五、抓好安全教育的宣传，让安全工作深入人心

（一）针对公司今年20xx年“023456”这一全新的安全管理理念，我厂充分利用安全标语、安全条幅、黑板报以及车间班前会等形式，对职工进行广泛的安全教育和宣传。全年以“023456”安全管理模式为指导，以“学永贵”活动为主线，以公司每季度安全主题活动为依据，同时结合电厂实际情况在全场范围内开展了每个季度的安全主题活动，通过主题活动的开展使电厂在不同时期都有明确的目标，各项工作紧紧围绕主题活动开展。

（二）6月份在全厂范围内开展了“安全生产月”活动，

在安全生产月活动中，通过安全宣誓、事故案例学习、安全案例巡讲、安全知识竞赛、安全执法检查以及班组长和群监员座谈等多种方式，使职工的安全意识和安全行为得到了极大的提升。

>六、严格执行“两票”、“三制”，狠抓现场安全管理

对“两票”、“三制”的执行情况，生技部每月进行定期或不定期检查，以保证该制度的良好施行，并将检查结果作为对生产车间每月安全质量便准话考核的重要依据，以行业制度促进安全生产。在计划性和非计划性检修中，检修车间、发电车间密切配合，狠抓现场管理，认真落实各项检修技术措施，生技部、安全职能部门也参与现场的督察，确保技安措施的贯彻执行，为设备的安全运行和设备的检修安全提供保障。

>七、狠反“三违”行为，维护厂纪厂规的严肃性

强化安全生产监管责任，开展反“三违”，截止到十一月，共处罚“三违”人员1人次，对“三违”人员的处罚，电厂是采劝7+1”帮教流程教育为主，结合处罚的办法，对于各类事故，按“四不放过”的原则，及时地组织有关人员开事故追查分析会，找准事故原因，落实事故责任人，并采取有效措施进行防范，以杜绝类似事故再次发生，同时印发事故处理通报，对其他职工起到了良好的鞭策教育作用。

>八、针对今年我厂环保安全压力特别大的问题，尤其是在今年重庆市创国家环境模范保护城市以来，我厂的环保安

全压力更显突出，在整个创模达标过程中，我厂先后投入共计十多万元对我厂的环保标识、专栏以及环保设施、设备按国家统一标准进行了整改和完善，同时我厂环保部门加强了与市、区环保部门的联系和配合，及时上报各种环保数据，实时根据实际需要对环保设施设备进行定期的检查，切实做到合理生产，达标排放，有效的杜绝了环保污染事故的发生。

>九、存在的问题

（一）电厂虽然在安全工作上取得了一定的成绩，但是还存在诸多矛盾和问题，全年累计发生两起轻伤事故，从这两起事故发生的共同原因来看，均是由于职工在操作过程中的自我保护安全意识不强以及对作业现场的安全预警分析不够造成的，所以在来年的安全管理工作中，电厂将会把继续加强职工安全意识和现场的安全监督作为安全管理的重点来抓，坚持以“严管重教”来不断约束职工的安全行为规范。

（二）少数职工对安全生产认识程度还不够深刻，在实际操作过程中存在一定抵触情绪，其中最明显的体现是7月11日和11月25日，分别发生了一起车间管理人员和操作人员受轻伤事故；二是职工现实生活压力与工资收入预期之间的矛盾，特别是新职工表现比较突出等；三是个别班组安全内页资料还不够完善，安全基础工作还不够扎实；四是对公司今年新的安全管理模式和各类安全考核制度的理解不够清晰执行不够到位；五是运行人员执行规程不到位、巡检不认真，习惯性作业。

20xx年即将过去，针对以上几个方面的问题，电厂将在20xx年的安全工作中将对部分存在的问题一一克服。同时继续抓好全员的安全培训，不断提高职工的业务技能和安全防范能力；让每位职工心中都记住安全，懂得安全技术标准，面对安全压力科学地解决问题，在公司领导和各级职能部门的指导下，电厂有信心使20xx年的安全工作更上一个台阶。

磨心坡发电厂

20xx年12月11日

**公司培训工作总结语14**

人的一生就像城市中的公交车，有许许许多多的驿站，每到一个驿站就意味着一个新的征程。怀着自己美好的希望和从零开始的心态，我加入了XXX公司这样一个充满生机活力的团队中，开始了我的一个新的征程，也是在这样的一个全新的开始中，迎来了新员工培训。这次培训的内容主要有团队拓展训练、企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授有关规章制度和自身经验的传授等等，虽然整个培训的时间并不长，但在这短短的几天经历中，我的知识得到了更新、团队精神得到了提高、情操得到了陶冶，使我受益匪浅、深有体会。

一是要加强同事之间的沟通，努力提高团队精神。

在培训学习中，我深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我们工作取胜的关键。在我们今后的实际工作中，无论自己从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部门之间、同时之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，进步更快。

二是从改造自己入手，适应企业生存环境。

当我们进入公司的第一天，我们就应该清楚的认识到自己已经是公司的一名员工，我们最起码的一点就是要通过努力工作来改造自己，当然改造的不仅仅是知识结构，还有素质和道德等方面的改造，因为德才兼备才是人才。

三是从细微工作入手，积极调整个人心态。

从学校到企业，环境变化非常大，所接触的人和事物一切都是新的，我们都需要时间来适应，公司聘用了我们，在某些方面已经得到了认可，但作为公司的新员工，我们要低调，要实干，要在荣耀面前退一步、在困难面前进一步，同时应该接受并保持这样一种心态：做事不贪大、做人不计小，因为细节决定成败。

以上是我在培训中得到的一点体会，在此非常感谢公司领导给了我们新员工的这次培训，我会将在培训中学到的、体会到的进行再消化和融会到今后的工作实践中去，同时在把自己优越的方面展现给公司外，我还会时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识和努力改变自己的不足，使自己成为一名适应公司发展需要的优秀员工。最后我希望各位新员工和我一起来证明一份耕耘一份收获的道理；和我一起奋进，去感受成功后的自豪；让我们同心协力，为公司更辉煌的明天而奋斗。

**公司培训工作总结语15**

紧张的培训就要结束了，在这两个多月的培训中，从一开始的彷徨忐忑培训作业从不知如何下手，到后来的轻车熟路，直至最后的恋恋不舍。我感到很幸走进教育技术能力培训，聆听专家的讲座，汲取名师的精华，参加互动学习。这样的培训给我带来了全新的教学理念，带来了丰富的精神食粮，对新事物的新奇使得我更努力的汲取它，通过一阶段的培训学习，使我对教材教法学法有了更全面更深入的认识。现将培训情况与自己的收获简单总结如下：

>一、主要的学习内容

>二、主要收获

第一次听到运用主题单元教学，懂得主题单元的设计能能够解决各种分散，单一的资源的有效应用问题，能够将资源与新课程标准联结；精简课程内容；展现学习的学科交叉性和拓展性，提高学生的兴趣和投入；将资源与学习活动相融合。体现中观的教学设计思想，围绕主题单元展开信息技术课程整合，成为一种新型的整合课程形式，为不同的问题和任务设计了相应的多样化的学习活动，并在活动中根据需要而选择采用的技术工具，使得教学活动活泼生动，富有趣味、优化和促进了课程教学效果，也成为信息技术整合课程的主导模式。

思维导图的使用不但让教师在进行主题单元设计理清教学思路，更能让学生在学习时清楚的明白，这个主题单元自己要掌握些什么内容，方便学生自学。这种方便使用的方法我将逐步运用到教学中来。

总之在这次培训中，学习到了一些先进的教学方法和教学理论，学到了工作中许多有用的东西，在以后的工作中，我将逐渐把学到的东西运用到教学中来，使自己的教学水平和教学质量不断提高。还会把这好的的教学方式推荐给我的同事一起使用，达到大家共同探讨，共同提高的效果，我将以本次培训精神作为指导，以自己的实际行动来为教育做贡献，实现自身价值。

**公司培训工作总结语16**

毕业之后的我很顺利地得到自我的人生的第一份工作，而同时，我的很多同学还在东奔西跑地找工作，在严峻的就业形势下，公司为我带给了如此珍贵的一个工作机会，我倍感珍惜！

公司为了帮忙我们这些新员工尽快适应公司环境与工作，特为我们带给了培训课程，透过这次培训和学习，我明白我们的公司是湖南广播影视集团指定的广告一级代理公司和节目发行公司，我们能够运用本身所拥有的优质媒体资源，无缝植入王牌节目，结合线下活动推广，凭借强劲的整合营销平台，帮忙国内外企业更有针对性、更有效地进行大众传播和营销推广。我们公司改善了传统的广告投放模式，能为广告主带给全方位的整合服务。我们公司是一个充满活力、勇于创新的团队。这个团队就像奔腾向前的骏马，正勇往直前！

透过培训，我还明白如何做到从学生到职员的社会主角转变。我认为在学校，我们的主要任务是学习，是为获取知识，提升自我，是一个索取的过程。走出学校，我们就应主动承当起为服务社会的职责！所以当刘教师问大家：有谁认为自我是在打工的请举手时，我反观自我，不是这种心态。不错，工作是我们获取生活来源的一种方式，但更就应是我们回报社会，感恩社会，并实现自身价值的一种方式。我们就应以一种敬业的态度去把工作做好，当我们专心于自我的工作时，我们会得到一种愉悦的享受，这个境界离我们事业有成的人生目标也就不远了。所以说是工作，还是事业，取决于我们的态度，工作是谋生，事业是人生，态度决定命运！

这次培训之后，我感到收获到了一颗丰盈的心，培训课程结合了一系列的哲理故事，让我记忆犹新，受益匪浅。在那里顺便说一声：真的很感激公司及XX教师！期望公司及XX教师能为我们带给更多这样的共同学习成长的机会！

半年过去，在XX经历的传、帮、带及部门同事的热心帮忙与支持下，我能协助郑总做一些客户中心的日常工作，也初步了解了广告业务的工作流程。作为客户代表，我们的一言一行都代表这公司的形象，仅有足够专业，才能够给客户留下良好的，深刻的印象。为了尽快将工作做好，有时下班后我会选取留下来看点专业书籍，我坚信努力就有机会成功！

**公司培训工作总结语17**

20xx年是铁路运输公司高速发展的一年，煤炭运输量屡创新高，各项管理制度创新实施，在矿业公司职教中心和公司领导的关怀下，根据20xx年职工教育培训暨安全培训计划，开展了形势多样的职工培训工作，现将20xx年铁运公司职工培训工作总结如下：

>一、铁运公司截止11月，累计培训649人次，公司办班及参加职教中心办班19期，其中：

一）安全管理人员培训：

1、举办雨季“三防”应急预案培训班37人

2、举办油库应急预案培训班22人

3、举办安全生产事故应急处理预案培训班42人

4、举办人身伤亡事故应急预案培训班44人

5、举办地震灾害应急预案培训班44人

6、举办铁路行车事故应急预案培训班40人

二）新入厂职工安全培训：

举办劳务派遣工新入厂安全技术培训班90人

三）职工素质、技能提升培训:

1、举办车站值班员高级工技能鉴定培训班25人

2、举办电务信号工中级工技能鉴定培训班11人

3、举办工务线路工中级工技能鉴定培训班4人

四）学历教育：

组织职工参加职教中心继续教育大专班15人

五）办证培训：

1、办理轨道车司机驾驶证培训1人

2、调度员业务技能提升培训11人

3、工务段钢轨探伤工办证培训8人

4、轨道车司机驾驶证年检培训1人

5、内燃机车司机驾驶证年检培训46人

6、参加职教中心易燃易爆从业人员培训班10人

7、油库管理人员办理油库资格证书培训3人

8、油库负责人、加油员特种作业资格证书培训9人

六）技术比武活动

组织举行了20xx年铁路运输公司技术比武活动，此次比武涉及7个站段5个工种，分别是车站值班员、机车乘务员、检车员、电工、线路工共计146人参加了技术比武活动。

七）内部培训

公司七个段、站，利用班前班后提问、集中观看事故案例碟片，采取每日一题，每月一考，岗位练兵等形式多样的培训方式，对铁路行车涉安重要岗位进行了集中培训，累计培训471人次，为全年实现安全生产任务奠定了坚实的基础。

>二、职工素质提升方面：

1、继续推进“岗位描述”活动，集团公司推行“岗位描述”活动以来，我公司积极相应上级领导的号召，今年共开展“岗位描述”竞赛2次，涉及铁路运输行业主要岗位46个，共计120人次参加了活动，涌现出一批岗位标兵和先进单位，提高了职工业务素质，确保了全年铁路运输实现“零”目标。

2、组织学习白国周班组管理，大力开展班组建设创优活动，每月督促各基层段站严格按要求对班组长进行考核，完善班组长聘任机制和奖惩机制，把优秀的职工及时选拔到班组长位置上去，同时联合相关部室对段站的班组建设情况每月进行一次考核，有力的促进了段站和班组建设。

3、积极开展岗位练兵、技术比武、技能鉴定活动，把业务能力强、学识水平高的职工选拔出来，进行高级工技能鉴定，争取在未来几年中培养出我们铁路行业的专业技师。

>三、20xx年工作安排：

1、铁运公司明年对职工进行培训的重点是特种作业人员、涉安重要岗位和班组长培训，继续依靠外部有资质的国家机构对特种作业人员进行培训、办证和证件的年检工作；依靠西安铁路局培训基地对涉安重要岗位和班组长进行培训颁发合格证、上岗证。

2、随着焦化园区项目的开工建设，今后我公司需要运输焦化工产品，危险货物的运输是我们职工未接触过的，我公司计划在明年和路局有资质的培训机构联系，为我们的货运员等行车工种办理危险货物运输上岗合格证。

3、对于骨干员工和管理人员，有计划的安排以半脱产的方式，参加各种培训班。近年来，我公司在这方面的工作取得了一定的成绩，公司采取了“送出去”与“请进来”相结合的方式，对骨干员工和管理人员进行半脱产培训，事实证明，这一方法很有针对性，起到了立竿见影的效果。

4、实做技能培训。抓住实际工作中随时出现的案例，当日利用班前班后的时间立即在现场进行案例剖析，针对案例反映出的问题或模式，来统一人员的动作、观念、技能。这种方式能够让员工从案例中学到分析问题、解决问题的思路及观念，提高员工的技能。这一方法在我们工作中已经运用，通过班前班后例会，把出现的问题进行分析、解决，集中学习新知识，新技能，提升了职工的思想意识，提高了职工的技能素质。

**公司培训工作总结语18**

怀着空杯的心态和期待的心情，有幸能够参加xxx公司组织的组训班，接受了一个月的培训及实战锻炼，直接深入到职场中，与营销员的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多与理论区别的实际经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是会计进入保险有些不情愿，但一个月的学习实战结束后，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的!

助教，通过第一阶段的学习，觉的在实践过程中还是有一定压力，尤其在上台前有些紧张，缺乏经验，但通过来到xx新人岗前培训实践，很多老师给了我经验和信心，让我对讲课有了新的认识，在成人对成人的讲授当中要将书面的东西变的口语话通俗易懂，提前做好充足的备课。

在完整的岗前班老师要注意五点，

1、在晨练时要将团队的势气鼓舞起来，检查团队每一员衣着，关注学员在晨练时的安全状况，给学员一种关怀感提高学员的团队意识。

2、尽可能把全体伙伴的激情引发出来。

3、上理论课要营造氛围，让更多的.人配合你，调动和鼓舞学员，让学员融入其中，体验学习的快乐。

4、在讲课的话术当中要注意学员的表现和反应，不要不闻不问自娱自乐。

5、在授课当中可以拿现场任何物品让学员作现场推销等锻炼和分享，让学员有了对推销的初步认识。

接着就步入职场，我来到了xx郊区营销服务，它给我的第一感觉非常特殊，因为除了服务部行政经理外全部都是女同志，但一点也不逊色与其他团队，因为她们有一个好的带头人（经理是组训出生），她们的激情和凝聚力影响着我，但也存在很多不足，她们给领导人的压力也是非常大的，人的性格和观念决定了他们的人生格局，全体伙伴的追求和配合直接影响公司的发展，这也是最大的压力。

晨会，对于一个销售行业，是非常重要的，晨会可以给团队的每一员带来沟通平台，释放心情的舞台，调整积极向上的一面，最终要的是让他们学到对自己有用的东西，为自己充电鼓劲，对于团队的管理者来说可以了解他们的动向和状态，及时给与帮助和调整，让团队健康有序发展，最终让队员“不断坚持，有创新，多充实改变自己，锻炼自己对周围人和事的沟通分析能力，学习专业知识，让队员尽可能多说，敢说，说的准确”，才能有条件说服别人，帮助别人。才能使保险的实质在客户心里有所改变，同时业务也就随之上升。

职场布置，在一个新的方案启动时，作为职场布置尤为关键，它是团队的家是每一位营销伙伴的家，他们每天能从家中带走些什么，完全在与职场布置，因为一个好的布置会给营销伙伴提供很多的便捷，它能提醒伙伴的最近该做什么，朝什么方向前进，努力会得到什么，等等省去了好多的问题和翻阅动作。

陪访，销售人员每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚!

市场实做，当上门给客户介绍产品时要抓住切入点找出客户对保险需要，做好让客户接纳的铺垫，引导客户思想积极正面，不要进门就讲这样会给客户带来一些反感，要用生活化的语言去说服客户帮助客户选择一个适合客户条件的险种，多向客户提问题，让客户从心底里认可，心甘情愿的购买保险，为双方营造一种愉悦氛围，让客户对我们营销员心存感激，我们才能有荣誉和收获感，保险业才能做大做强，才能健康稳定发展。

自己在世纪联众的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!

**公司培训工作总结语19**

我很荣幸地成为宜宾县医院队伍中的一员。对于一名新上岗的员工来说，上岗之前有很多情况需要去熟悉、去适应，所幸医院给我们这些新的成员提供一次宝贵的机会。我参加了医院7月x日新员工岗前培训。虽然培训时间很短，但是从中学到的知识却是终生受益的。

通过此次培训学习，我对医院文化、发展历史及医院的概况，医院的办院宗旨、硬件设施、行为规范、服务理念及愿景都有了一个深入的了解。同时我还认真学习了医务人员的职业道德，职业礼仪运用，医患沟通技巧，消毒隔离与职业防护，核心制度及医疗相关法律法规等相关知识，了解在以后工作中会遇到的常见问题及解决的办法。

其次，这次培训也使我们的执业素质有了提高，为我们能够快速成长为一名有修养，有素质，有能力，有水平的护士奠定了良好的基础，也帮助我们在平凡的工作中发现专业的价值和自身的价值。常言道：三分治疗，七分护理。作为一名临床护士，我们与病人接触最密切，应该给与病人亲人般的关怀，时刻了解他们的需要，满足他们的需求，要用我们的爱心去帮助每一个患者。这不仅能提高医院的护理质量，同时给患者增加战胜疾病的信心。

常言道：没有规矩，不成方圆。规章制度与规程，规范我们的行为，促进人员的管理。医疗法律法规的学习使我们增强了法制观念，强化法律意识，为依法执业找到理论依据。

通过对核心制度，我们了解了工作中各项工作的操作程序。护士工作职责为我们明确了工作内容和责任，有利于提高我们的责任心，做好本职工作。作为护士一定要脑勤、眼勤、口勤、手勤，要细心，有爱心、耐心、责任心，这样才能提高自己的专业技术水平，要更好的服务于患者。

通过这次培训，我还认识到建立良好的工作与人际关系对我们个人专业素质的提高和服务质量，服务意识的提高有重要意义。医护人员与患者及家属关系融洽，将有利于医嘱、护嘱的执行，达到更好的治疗效果。

这次的培训虽然短暂，但我所受的启迪和教育对我以后的发展起了很大的作用。如何成为一名令人尊敬的好护士是我奋斗的目标，从身边的小事做起，从细节做起，时刻谨记自己是一名救死扶伤的白衣天使。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索……。护理之路，如履薄冰，因为有了医院温暖大家庭的支持，有了各位医院领导、护理前辈的指导，我有信心做好护理工作，走自己选择的路，而且将走稳走好，一直走下去，为广大病患奉献自己的青春与热情。

**公司培训工作总结语20**

在上级部门的领导和关心下，本着“培养人才，服务社会”这个宗旨，开展了外来劳动力转移培训、SYB创业培训、退役士兵培训、被征地农民培训、农村劳动力转移培训等。培训专业有：机电一体化、汽车维修与检测、电子仪器仪表装配工、缝纫工、电焊工、制鞋工、组合机床

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