

# 专利培训总结报告 专利撰写技巧培训总结

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 专利培训总结报告 专利撰写技巧培训总结篇一

今年的专利行政执法工作在省、市知识\_的正确领导和支持下，和局领导的正确组织领导下，在县有关部门的协调和配合下，积极有效地推动知识产权行政执法工作的开展，加大了知识产权行政执法工作的宣传教育和组织培训力度。

### （一）宣传教育形式大众化

认真部署，多措并举，为\_知识产权宣传周\_和执法活动营造氛围。活动中通过宣传《专利行政执法办法》、《商标法》、《著作权法》及知识产权侵权案例进行宣传教育。并发放宣传资料1000余份向社会广泛宣传了知识产权，营造了全社会尊重和保护知识产权的强大氛围。

### （二）培训提高形式经常化

对具有专利行政执法资格的人员进行经常性教育提高，组织执法人员到省里参加执法培训班的学习，提高知识产权行政执法政策水平。

### （三）开展知识产权联合执法行动

集中开展打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品工作暨保护知识产权宣传现场活动，摸底排查主要商品流通市场，集中查处假冒专利行为。由县知识\_牵头，组织工商局、县文广新局（版权局）开展联合执法行动。相关部门派出2-3名执法人员，身穿制服，统一行动。重点检查了农机品、食品、日用品、家电、药品等领域。检查商业场所20家，检查商品200余种。查处涉嫌假冒专利商品百余件，其中立案3起，结案3起，结案率为100%。通过专利的执法检查活动，极大地促进了全地区知识产权保护工作的开展。

（一）、执法队伍力量薄弱，既存在人员少，又无执法车辆和专用取证设备的问题，有待于在今后能够得到加强和配置。

（二）、执法力度不够，有待于进一步加强。

（三）、执法人员的业务素质有待于在今后的工作中不断锻炼和提高。

在今年的基础上，进一步规范执法程序，加大日常执法力度，为维护专利权人的正当权益，规范和整顿市场经济秩序发挥应有的作用。

## **专利培训总结报告 专利撰写技巧培训总结篇二**

### **一、加强督导检查，确保工作有效落实**

镇党委、政府高度重视，多次召开会议，对冬春季节应急管理大排查大宣传大培训百日活动工作进行研究部署。并组织督查小组对各村冬春季节应急管理大排查大宣传大培训百日活动开展情况进行了实地检查，对活动开展不及时的村进行了通报批评，截止目前，全镇13个村培训工作都在有序进行中。

## 二、部门联动，深化安全检查

为切实保证此次安全大检查专项活动取得实效，本月，镇安监站联合镇派出所、食药所、交管站、农机站等站所重点对道路交通和消防安全进行了检查，共检查村委会2家，发现烧荒违法行为5起，上路开展交通安全检查10人次，发现电动车、私家车占道停放违法行为4起。对于检查出的隐患，镇安监站责令责任人进行了立即整改。

## 三、创新宣传举措，提高群众意识

结合“大检查大宣传大培训”活动，组织镇村两级干部开展集中培训1次，全镇13个村全覆盖，组织村两委、各社社长、在家党员进行了集中培训。进社入户发放《家庭安全生产生活知识读本》《春节前安全防范提示》《火灾预防应知应会》等宣传资料60余份，利用手机短信、微信等及时发布火灾、道路交通等预警信息70多条，播放应急管理教育警示片5场次，教育广大群众提高安全生产思想认识，掌握安全生产知识，加强安全生产的警觉性。

用药安全隐患大排查工作报告

应急管理培训心得体会

应急局法治宣传评估工作报告

应急工作报告

镇建筑安全生产管理大排查工作报告

## **专利培训总结报告 专利撰写技巧培训总结篇三**

一、培训工作情况

2021年共举行内训24项，分别质量管理意识培训占46%，专业技能培训占50%，规章制度与职业道德培训占4%，共计57：85课时，参训27人次。

培训课程主要集中在为以下几类：

- 1、员工必修类：企业文化培训、职业道德规范、管理制度；
- 2、重点培训：软件测试、开发及管理□cmmi3；
- 3、新员工岗前培训

## 二、培训费用

2021年培训费用总计为22397.50元，费用均为下半年，因上半年没有做培训成本这一项。

## 三、培训工作分析

### (一)取得的成绩：

1、2021年度的培训与20\_年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年质量管理部投入大量精力，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。3、在2021年公司通过iso9001□2000标准认证和cmm认证的基础上，引入iso10015□gb/t19025-2001和mqms体系知识，逐步掌握与国际接轨的培训管理制度和工作程序，建立和完善职工培训教育的质量保证和效果评价体系。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

## (二)存在的问题和不足

1、培训工作考核少，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，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所做培训中我们还不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要20\_年去大力改善。

5、内部讲师普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

## 四、改进措施

### (一)有利条件

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、随着mqms体系《培训管理程序文件》的发布，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

## (二) 具体措施

### 1、作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

### 2、建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须要取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源网络。特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作协议。

### 3、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过

公司内部领导讲课的员工都能觉出，企业高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率。在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。

## 专利培训总结报告 专利撰写技巧培训总结篇四

\_\_\_年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装店员，我现将我的工作总结呈现如下，希望各位予以指导建议。

在服装销售过程中，店员有着不可比拟的作用，店员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，店员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

- 1、从4w上着手。从穿着时间when[]穿着场合where[]穿着对象who[]穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。
- 2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。
- 3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。
- 4、店员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

## **专利培训总结报告 专利撰写技巧培训总结篇五**

在这一个多月的学习中，我更加清楚地认识到这个行业中本岗位的重要性。培训单位给我们安排了《电工作业安全技术》、《工伤救护的基本知识》、《煤矿安全生产调度知识讲座》等方面的讲座，通过以上的学习使我对电工这个行业有了新的认识。维修电工工作的性质、任务和特点，电工应该是具有企业安全生产综合知识和丰富实践经验的复合性人材，或者说电工人员要善于学习掌握企业安全生产的各专业知识。只有这样，才能应对日常工作中所遇到的各种错综复杂的问题，才能做到在任何情况下都能有条不紊地进行电工



维修安全生产。

培训单位给我们安排了三门专业课程——《电工作业安全技术》、《工伤救护的基本知识》、《企业安全生产知识讲座》等方面的讲座。

在学习过程中对企业供电系统有了进一步了解。为今后对我公司供电控系统的认识与了解奠定了坚实基础。培训期间，培训老师严谨的治学态度，孜孜不倦的教学热情，深深的感染了我，既是我的良师益友，又是我学习的楷模。

总之，此次培训已经结束，虽然有一定的收获，深感责任和压力的重大，决心尽自己最大努力不辜负领导的栽培与厚望，但由于个人的能力和水\*有限，有待进一步学习。在今后的工作中我将不懈努力，加强自身专业知识和综合素质提升，以便更好的投入工作。

## **专利培训总结报告 专利撰写技巧培训总结篇六**

进入知识\_两年来，我从一个对知识产权没有概念的“小学生”，通过认真学习市委市政府、国家知识\_的相关政策及专利专业知识，到如今对知识产权有了虽然浅显但比较全面认识的“中学生”，中间经历了许多的曲折与不断的锤炼。突出的表现是：一年前，有专利申请人来办公室咨询的时候，我会显得手足无措，不知如何作答，而现在，我能比较自如的应付一些咨询，并谨慎作答。接下来，准备响应袁局长的号召，力争通过专利工程师考试，在专业知识方面再进一步。

十三届中国专利奖有突破，由我局推荐的力帆公司的“摩托车”获得“第十三届中国外观设计金奖”，实现了自20xx年以来近三届以来金奖项目零的突破，另获专利优秀奖八项，主要呈现以下特点：获奖项目最多，是第10—12届获奖项目的总和；获奖率最高，申报11项，获奖9项，获奖率82%，我局还获得最佳组织奖，获奖专利项目实现产品出口3700万美

元，出口到欧洲、美国、日本等国家和地区。主要做法是做到“三个结合”：把专利奖申报同项目申报结合起来；同试点示范工作结合起来；同企业知识产权战略制定结合起来。

我们的工作对象是企业，需要在实践中不断了解企业，对企业的知识产权工作也应有更多的思考。按照分工联系的产业集群，通过多种形式调研了企业12家，其中软件类企业3家，化工类企业2家，装备制造类企业7家，通过与企业的交流，学习他们分析问题、解决问题的能力，不仅使我了解了实际，增长了见识，更拓宽了视野、提升了工作能力，对一些问题有了全新的、独立的思考。

在思想认识和工作能力上有新的提高；二是要养成良好的工作习惯，提高效率，保证质量，更加熟悉基本业务，厚积薄发；三是提高综合素质，特别是要强化学习、责任、创新意识，提高做、说、想、写四种本领。

20xx年，我相信只要我找到方向，大胆地创新工作方法，增强学习的自觉性，深入学习主动性，就一定会有所突破，有所成效！

## **专利培训总结报告 专利撰写技巧培训总结篇七**

### **1、真正的融入到学生当中去**

首先，教师要懂得尊重和理解学生。在此基础上与学生形成心灵上的融合，心理上形成一种稳定，持续的关系，不仅是在知识、能力上的交往，也是情感心灵上的沟通、交流，首要的是教师要对学生的关心、信任、尊重。

### **2、注重培养学生的学习兴趣**

教师不但要提出可供学生思考的问题，更应该在每节课的开始创设悬念情境，激发学生主动探究的兴趣。教师导入新课

的教学语言巧妙合理、生动形象，能充分吸引住学生的注意力，触发学生的兴奋点，激发学生的情趣。传统的章回小说，或评书艺人，常在讲到关键时刻，突然停住：“欲知后事如何，且听下回分解。”这是卖关子，也就是设置悬念，引起听众对下情的探究。这对我们教学工作很有启发。作为一个教师，如果也能使学生越听越想听，就说明学生的学习兴趣被我们充分调动起来了，达到这种境界就需要在教学中不断地创设“问题情境”，使教学过程变成一个设疑、激疑、解疑的过程。教学中，教师要着重创设问题情境，具有恰当的提问语，组织学生参与学习过程，掌握学习方向，帮助学生自主探究知识，寻求问题答案。

### 3、立足课堂，培养学生的思维能力

我注重优化生物教学方式，从数量上说，坚持少讲；从质量上说，坚持精讲。整个教学活动，既注重知识的系统传授，又给学生思维以充分的“自由度”。一是提供给学生明确的思考对象，有效集中学生注意力，激发学生的学习动机。二是提供给学生独立的思考机会，使每个学生的潜能都得到充分发展，教师不替代学生的思维。三是提供给学生必要的启发引导，事先设计好有利于学生继续展开思维的问题，不直接给出解决问题的具体方法，如：题目要求什么问题？你是怎样想的？还有其它方法吗？有什么规律吗？等等，使学生的思维活跃起来，使学生的脑子积极转动起来，促进思维的深入发展。

作为传道授业的老师，只有不断的更新自己的知识，不断提高自身素质，不断的完善自己，才能教好学生。如果自身散漫，怎能要求学生认真。要提高我们的自身素质，这要求我们年轻教师多听取学生和老教师的各种意见。并且自身不断的学习，积极学习，不断开辟新教法。摒弃旧的教学方法，把先进的教学模式引入课堂。

# 专利培训总结报告 专利撰写技巧培训总结篇八

大家早上好！

我们举办这次高价值专利培训培训班，是全面提升企业知识产权创造、运用、保护和管理能力的一项重要活动，旨在在我市形成一批知识产权强企，建设知识产权强市的一项重要举措，同时，高度契合国家知识产权战略和创新驱动发展战略。在此，我代表xx市知识产权局对本期培训班顺利开班表示祝贺！向参加这次培训的各位学员表示热烈的欢迎！

xx年xx月，我市入选首批知识产权运营服务体系重点城市，同年xx月，市府办出台《xx市知识产权运营服务体系实施方案》，按照“政府引导、市场主体、开放协同、机制创新”原则，以发展知识产权密集型产业、谋求产业链竞争优势为主攻方向，采取公益化+市场化相结合的方式，加强与国家知识产权运营公共服务平台数据互联互通，通过设立高价值专利组合、培育知识产权运营机构、建设知识产权运营公共服务平台，形成6家以上知识产权运营机构为主体，支撑n个区域特色产业发展的“1+6+n”知识产权运营服务体系，进一步强化知识产权创造、运用、保护和服务，推进知识产权与经济社会发展深度融合，为建设“名城名都”和知识产权强市夯实基础。

针对此次培训班进行严格管理。因为照顾到大家平常工作都比较忙碌，所以此次培训班课时较短，课程安排较为紧凑，为保证学习质量，需加强纪律管理。学习期间，原则上不准请假、旷课，如有特殊状况，需向会晤组提前说明。上课期间，关闭手机铃声，不在会场大声喧哗。

在当今知识爆炸、碎片化阅读横行的时代，我们获取知识虽然变得愈发容易，但却难以系统而全面。这次把大家集中起来进行培训，目的是给大家创造一个相对宽松的学习环境，

让大家暂离繁重的工作任务，抽出时间来“完整的充电”。大家务必珍惜机会、珍惜时光，静下心来学习，努力增长新知识，掌握新技能。

各位学员需以这次培训为契机，做到学以致用。大家要把所学的理论知识运用到实践中，狠抓落实。将解决实际问题作为学习的导向，学习以解决问题的方式方法作为主要内容，将学习和应用作为一个整体来对待，坚持学用结合，学以致用，紧密结合实际思考问题、开展工作，透过学习与实践的积累，提升潜力素质和工作水平，做到真正的‘知行合一’。

最后，预祝培训班取得圆满成功！祝大家在培训期间学习生活愉快！谢谢大家！

## **专利培训总结报告 专利撰写技巧培训总结篇九**

21世纪是以知识产业为核心的世纪，企业间的竞争将是在全球市场内展开的比核心能力强弱的较量。核心能力的集中体现是具有关键技术的含量与数量，能为用户提供超值利益、高质量、多功能、形象美的名牌产品与服务。而企业的核心能力一是领先于竞争对手的独有专利技术；二是体现专利技术的独特产品；三是领先于竞争对手开拓市场的能力。

实施与调控的措施，以保证企业资源合理配置及形成核心能力诸多要素的最佳结合与创新。

企业技术中心建立以后，总厂长、总工程师亲自策划，组织积极、有效地开展管理、技术、营销和专利等方面的创新活动，联合机械部第一设计研究院、合肥工业大学、大连理工大学、合肥水泥设计研究院等高等院校和科研院所的教授，以及国家建材协会、中国铸造协会、中国耐磨材料协会的相关专家，全面研讨、总结企业近30年的耐磨材料研制经验，同时结合粉体制备技术的发展和市场需求组织“产、学、研”活动。通过技术创新和产品的研发，进一步完善了企业

发展管理机制，提高了企业的整体素质，形成了企业的核心专有技术，增强了企业的市场竞争实力，主导产品由原来单一的低铬铸球发展到目前的七大系列近百种规格，先后获省优、部优及二十多项国家大奖，申报专利16项。自主开发的低铬合金铸球被评为国家“七五”星火计划奖、“八五”矿山科技推广项目；高铬微球、低铬微段被列为国家火炬计划项目，中碳中铬合金衬板被省科委评为高新技术产品。特别是含有多项专利技术的金属模铸球自动化生产线的研制成功并实施产业化，填补了我国耐磨材料行业的多项空白。1999年，我公司被省科委命名为“高新技术企业”，被国家科委认定为“火炬计划重点高新技术企业”和“区域性支柱产业”。

储备一批，研发一批。目前企业的专利产品绝大多数通过了工业性试验，初步形成小批量生产和规模生产，并不断地扩大生产能力，持续稳步地向产业化方向努力。

在经济全球化不断加快的今天，企业没有自主的知识产权就意味着缺乏竞争的动力和支持，就难以取得市场竞争的优势。换言之，有了自主知识产权就等于有了占领市场的主动权，就有了进入市场的金钥匙。同时，有了专利技术，一方面可以广泛吸引合作伙伴、国内外买家，给企业创造更大的发展空间。另一方面，专利法律保护和政府部门对专利技术产业化的支持可使企业具有更好的发展基础和发展环境。可以肯定地说，创新水平和知识产权是奠定市场竞争优势的基础，是企业走向国际大市场的前提条件。宁国市耐磨材料总厂近几年的实践与发展已充分证实了这一点。

1998年以来，安徽省凤形耐磨材料股份有限公司的各类耐磨材料产品在国内市场的占有率逐年增加，国际市场的销售份额亦逐年递增。具有高技术含量和自主知识产权的产品充分发挥了市场竞争的优势，据不完全统计[]20xx年企业在专利技术产业化方面完成产值亿元，实现利税9100万元，取得较为显著的经济和社会效益。

伴随着我国新专利法的实施和加入wto在即，各行各业尤其是传统企业面临新的挑战与机遇，面临着新的和高层次的环境。知识产权作为世贸组织的三大支柱之一，对我国企业的影响更加重要，问题也日益突出。如何适应新的形势需要，应对新的问题，是企业参与国际市场竞争的重大课题，只有认真研究企业专利发展战略，实施知识产权战略，企业才能真正参与国际竞争。