

培训工作总结及年度计划(汇总6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

培训工作总结及年度计划篇一

五月份以来，在部门领导的正确引导下，设备部的各项工作有了质的改变，从工作分工、工作方式、劳动纪律等方面入手，并充分利用各专业的特长，具有针对性的对各分厂进行管理，落实公司的设备管理制度，使公司设备管理工作有序迈进。

现就五月份的工作做如下总结：

1、响应公司号召，重点抓设备管理，建立健全设备管理机制，制定设备管理实施细则，按照点检定修制的管理模式，完善点检定修管理体系，对所负责的分厂确立二级主管的管理职责，对人员配备、职责分工及作业效果等环节进行全面清查与整顿，构架逐级负责的信息管理及反馈机制。推行标准化作业，深入现场检查设备运行情况，指导、监督、检查各分厂在设备管理方面的落实与执行，解决生产中设备出现的技术问题，总结经验。

2、配合公司落实所有设备维修技术人员考评工作，客观公平的对各分厂技术人员进行排查摸底，公正的做出考评意见。制定详细的设备故障、事故管理标准。供公司领导参考。

3、对炼钢厂二级库管理模式提出合理化建议，备件库以支出为单位实现精细化管理，通过备件信息的准确跟踪，为生产人员提供实时准确的备件信息；通过规范备件分区存放，优

化备件管理;促使库房管理信息化,提高作业率,降低管理成本。

4、重点对辖区内所有天车进行核查,组织相关人员对天车进行逐一联查,对设备隐患进行重点治理,限期整改,要求整改后所有设备参数符合技术要求,达到使用标准,并要求主管领导确认签字。

5、完善天车档案,通过核查发现原有设备档案部分与实际情况不符,资料不全,根据现有设备情况与炼钢厂天车主管结合重新编制了天车设备档案。

6、应部门领导要求每周督导炼钢厂落实自检自查,并上报自查报告,不定期抽查各岗位运行记录,设备日志。对设备卫生进行重点治理,落实包机到人。

7、配合炼钢厂做好计划检修,完成炼钢厂月检修计划,并要求检修质量达标,使复修率为零。

培训工作总结及年度计划篇二

1□xx月份以前可利用资源比较多□xx月份以后没有足够的资源

2□xx月份以前电话打得比较多□xx月份以后电话打得比较少;

4□xx月份以前给网员讲解比较多□xx月份以后基本上都没有怎么讲解。

3、首富软件的报错。例如:数畅的错误;

在20xx这极不平凡的一年里,我吸取了教训、总结了经验,伤痕累累但收获颇多,首先是本人听了20xx年八大高手的课程,并学以致用,能够很好的给网员进行讲解和指导。其次,经历了一波牛市和熊市的我,股市经验又增加了一点点。

熊市中我做的股票惨遭挫败，无一幸免于难。例如：600211、600871等，但总结了上次亏损的教训，我在xx月份买的600550小赚了一点点，亏损虽然没有挽回，但从操作中我获取了经验和教训。

20xx年的工作布局 and 计划：

- 2、尽可能多地学习股票方面的知识，并用心给客户讲解；
- 3、讲解过程中敦促客户带人；
- 4、多打电话跟客户沟通和邀约客户多听课；
- 5、上门维护做到细心、耐心、用心；
- 6、重点给网员讲解精神网络的使用技巧和软件操作技巧；
- 7、有规律的整理好客户资料；
- 8、多挖掘客户的需求，多找意向客户。

计划：

- 1、争取每个月至少一个网介（软件）；
- 2、争取每个月至少3—5个终免（动静）；
- 3、争取每个月网员带3—5个非网员；
- 4、争取每个月1次讲课的机会。

培训工作总结及年度计划篇三

认真贯彻落实上级关于煤矿从业人员安全教育培训的文件精

神，始终坚持管理、装备、培训三并重原则，不断完善培训措施，创新机制，优化管理，真抓实干，注重实效，圆满完成了第三季度各项培训任务，使我矿的职工素质和业务水平有了质的提高。三季度共外出培训各类人员15余人次，全员日常培训重点以每日一题为主，并充分利用倒班时间，有针对性的进行了“煤矿矿长保护矿工生命安全七条规定”的学习及计划培训内容相关安全培训教育，并进行了考试，并取得了全员成绩合格的好成绩。此外，我矿还大力开展了“安全生产月”各项相关活动，营造了全员注重安全、注重培训的浓厚氛围。

二、安全教育培训方式方法

(一) 狠抓煤矿全员培训，全面提升从业人员素质 我矿坚持把煤矿安全教育培训作为一项硬指标，对培训任务进行严格考核并实行奖惩。每月由安全矿长及安全部组织，通过每月不定期的三天时间对矿井各部门安全生产管理人员进行培训，学习上级关于煤矿安全生产的相关文件及精神要求，进行煤矿安全知识，各专业技术技能普及与提高；其次，狠抓了职工安全教育培训工作，充分利用班前班后时间，组织职工进行日常教育培训，逐步推行并开展“手指口述”安全确认法，通过培训，有力地提升了全员煤矿安全意识，提高了职工业务素质。

(二) 狠抓矿管理人员培训，全面提升安全管理水平 定期开展每周四由总经理主持召开的安全办公会，积极协调和解决工作中存在的隐患和问题，更新管理理念、提高安全意识，弘扬企业文化，强化管理水平，使各级管理人员的管理水平和安全意识有了很大的提高，通过专题专项会议，逐一分解疑难杂症，为我矿安全生产各项工作的正常运行指明了方向，夯实了基础。

三、存在问题

我矿为兼并重组矿井，部分专业人才资源匮乏，技术人才不足和从业人员素质普遍偏低；人员流动性大。

将紧紧围绕年度安全教育培训工作计划，采取多种途径，针对不同层次不同类别人员开展安全生产教育培训，进一步提高煤矿企业从业人员的安全素质，推动煤矿安全管理，有效预防和减少各类事故的发生，促进安全生产。

培训工作总结及年度计划篇四

今年一季度，我部认真领会和贯彻省分行年初工作会议精神，紧紧围绕率先建设长沙地区最好银行的企业愿景和营业部三年发展规划总体目标，按照“以业务提速为主线，以经营转型为重点，以机制创新为手段，以基础建设为关键”的总体工作思路，业务提速与发展提质并重，经营转型与基础管理并举，充分理顺营销新体系，释放经营活力；有效传导考核新机制，推动价值创造；全面打造行为新规范，力促风气转变，上下齐心推动“春天行动”全面发力，实现今年业务经营开门红，为全年工作措施的有效实施，为年度工作目标的顺利实现奠定坚实基础。

（一）业务经营实现有效突破

1、各项存款总量提升，对公负债发展强劲。

季末，人民币各项存款余额399.3亿元，较年初净增50.4亿元，同比多增36.1亿元，完成省分行一季度目标计划的154.2%。其中，储蓄存款余额218.8亿元，较年初净增20亿元，同比多增2.3亿元，完成省分行一季度目标计划的87%；对公存款余额180.49亿元，较年初净增30.4亿元，同比多增33.8亿元，完成省分行一季度目标计划的313.6%；外币存款（含同业）余额万美元，比年初净增万美元，完成省分行目标计划的%。

2、各项贷款发展平稳，信贷结构持续优化。季末，人民币各项贷款余额348.84亿元，较年初净增28.38亿元，其中法人贷款累放xx亿元，其中aa级以上法人贷款累放xx亿元，占季度累放额的xx%；个人贷款净增5.38亿元，占贷款季度贷款净增额的18.96%。实收利息xx亿元，同比增加xx亿元，贷款到期回收率达xx%，比上年末提高xx个百分点。

3、中间业务结构改善，新兴业务发展喜人。季末，全行中间业务收入9312万元，完成省分行季度目标的84.96%，同比增加4403万元。其中，信用卡及收单业务收入xx万元，电子银行业务收入xx万元，国际业务收入xx万元，代理各类保险收入xx万元，结算手续费收入xx万元。特别是三一重工“内保外贷”实现xx万元，中联重科中期票据xx万元。

4、财务状况明显改善，盈利能力进一步增强。一季度实现各项收入xx亿元，各项支出xx亿元，实现拨备后利润xx亿元，完成省分行目标计划的xx%。截至一季度末，营业部实现拨备后利润21683万元，较同期增加4391万元增幅25.4%；（二）基础管理开启全新局面1、全面启动“四大基础工程”建设，大力夯实发展基础。为全力贯彻上级行关于深入开展“基础管理提升年”活动指示精神，紧密联系营业部基础管理中的重要薄弱环节，新一届党委郑重提出在全行大力实施以客户建设、网点转型、会计/信贷基础管理和人才队伍建设为内容的“四大基础工程”，并将其列为本届党委的头等大事，制定多项实施办法强力推进，力争用2-3年的时间，全力推动营业部客户结构不断优化和群体有效壮大、网点营销主战场地位的极大提升、会计/信贷操作风险有效管控和适应跨越发展需要的人力资源充分供给等目标，切实推动营业部实现内涵式加速度发展。

2、切实维护和谐发展有利环境，全力稳定整体经营局面。一季度，正值元旦、春节及“两会”召开，面对信访维稳与舆情控制压力骤然抬升，各项工作任务压头，综合改革深入推进的严峻形势，营业部毫不松懈地抓好稳定工作，一方面强

化对特殊群体员工的人文关怀，竭尽所能改善待遇条件，另一方面强化信访维稳属地管理责任，构建主要领导亲自抓、分管领导具体抓、班子成员分工负责的信访维稳工作格局，确保全辖未发生重大上访、群访事件，无重大负面新闻及“两会”期间平稳过渡。全行积极向上、和谐稳定的发展环境得到有效维护。

3、稳步推进各项支持保障工作，序时实现阶段目标。后台集中工作有序推进，监控中心、现金中心、远程授权中心各项筹备工作已全部按计划启动。至一季度末，部分员工已进驻通宝大厦办公，并按计划顺利实现监控中心试点；中心机房搬迁方案经全体技术员多次研究讨论、反复修改、调整优化，已形成了较为全面、较为成熟、较为系统的最终版本，并已进入紧锣密鼓的前期演练，为中心机房的顺利搬迁奠定坚实基础。

（三）文化深植取得明显成效1、员工凝聚力进一步增强，人心思齐共谋发展。大力开展“文化深植年”各项活动，在加强核心理念和企业愿景宣导同时，结合我部工作实际，一方面通过各种内部新闻载体，广泛宣讲改革核心思想、新型机制办法等内容，大力促成改革理念广为接受，企业愿景深入人心的良好局面；另一方面，通过高规格承办省行客户答谢会，举办本部新春团拜会和有益文娱活动等方式，展示全新企业形象，丰富员工业余生活，极大增强员工自豪感和自信心，并极大提升团队凝聚力，切实营造出勤奋工作，快乐生活的工作氛围。

2、班子战斗力进一步改善，求真务实率先垂范。新一届党委班子高度重视工作作风建设，通过一系列行之有效的机制办法，以身作则大力推动从严治行，亲身示范强力推动精细管理、身先士卒倾力推动务实经营，“营销在一线，调研在基层、办公在大堂”，极大鼓舞全行士气，有效提振员工精神。

3、干部执行力进一步提升，令行禁止指挥得力。经过工作磨

合和全新干部管理机制的推行，新一届党委班子对领导干部“高标准、严要求、求实效”的工作要求已得到包括中层骨干在内的全行上下基本认同，各级领导干部对党委战略意图的领会、思路理念的共识和政策措施的拥护已成为一种自觉行动，工作布置重传导到位，工作过程有情况反馈，中层干部带头依法合规、落实经营转型、注重工作督办、践行服务基层的理念得到初步贯彻，干部执行力水平跃上一个全新台阶。

（一）深化经营转型，调整业务结构，推动业务经营迈上新台阶。

1、有效理顺营销体系，实施源头性客户营销，大力拓展目标客户，全力推动对公业务全面发力。

工业经济工作先进单位、长沙市今年“两帮两促”活动136家企业和100个重点项目以及福建商会、浙江商会名录等企业信息，并要求各支行因地制宜，选取辖内纳税或销售额前50强等重点企业，作为各支（3）完善行发展的目标客户范围，有针对性地开展客户拓展工作。各项营销机制，有效开展对公产品推广竞赛。制定了客户基础建设、客户经理管理和绩效考核、对公营销突出贡献奖励等一系列对公业务管理办法、并组织实施对公客户基础建设项目；制定并实施实施代理保险、第三方存管、国际业务等多项对公产品推广竞赛活动方案。

二是着重强化对公负债业务战略地位，实施对公存款综合营销（1）落实全辖规模存量纯负债客户营销方案，有效拓展大型目标对公存款客户。一季度，系统性、源头性新老对公存款客户，如省财政厅、中南传媒等，对我部对公存款实现历史性突破贡献巨大，至3月末，仅上述两客户就分别贡献时点存款余额亿和5亿元。（2）大力开展对公产品综合营销，带动催款持续增长。我部通过强化现金管理平台、本利丰、双利丰、企业网上银行、代发工资、公务卡代理国库集中支

付、水电费代收等产品的综合营销，为客户提供全方位、多元化服务，有效锁定集团性、系统性客户并带动上（3）全面推动同业存款营销。在继续重点营下游公司的存款增长；销湘财、方正、财富等3家本地券商和金信、德盛、方正、大有等4家期货公司的基础上，大力营销其他非银行类同业存款资金，并积极组织中国银行、农发行、信用社等本地银行类同业存款资金。

三是着力调整改善对公资产业务结构，推动资产业务优化升

（1）以提高综合回报率为目标，妥善安排信贷计划。在银根紧级。缩的大背景下，准确把握上级行政策导向，及时传达和贯彻执行省分行“保重点、调结构、严监控”的信贷计划政策，将有限的信贷规模资源投向定价水平高、风险低、经济资本回报高的优质客户和项目上。每日监控全辖的贷款收回和投放情况，一季度，我部落落实体贷款规模xx亿元，确保了“三一重工”、“中建五局”等优质客户的贷款需求，月度、季度规模严格做到规模不超额、不节余，同时有（2）明确战略性客户名单，实施效改善信贷结构和综合回报收益。倾斜性营销方案。根据现有资产客户情况，筛选出对我部对公业务贡献较大、发展空间较大的战略性客户，从客户经理管理、信贷资源配置等方面，加强营销管理，优先计划安排。目前已明确的战略（3）努力改善行业和客户结构，做性客户包括xx在内，共计xx户。好新客户（增量）调查授信工作。重点对长沙银行综合授信20亿元、对恒盛集团综合授信6000万元、浏阳河酒业特别授信1.2亿元、芙蓉国集团增量授信1亿元、新奥燃气综合授信1亿元、未名生物综合授信1亿元、湘锰电表综合授信20xx万元、辣妹子固定资产项目贷款3000万元以及先导区土地储备项目3.8亿元等。

（4）创新中小企业服务方式和服务产品。针对湖南钢材大市场、三湘机电市场及南湖大市场客户的融资需求，推出“厂商银”、“多户联保”“工程机械设备按揭贷款”等同业同质类中小企业融资产品，抢占市场客户，提高市场份额。同

时提高中小企业贷款审批效率，完善财产抵押制度和贷款抵押物认定办法，采取动产、应收账款、仓单、股权和知识产权质押等多种抵押担保方式，缓解中小企业贷款抵质押不足的矛盾，建立和完善中小企业金融服务体系，提高同业竞争力。

四是有效推动中间业务重点领域营销，切实提高综合回报。

1) 持续稳定传统财务顾问费收入来源。通过对已实现投放和新增贷投放信贷客户的着重营销，有效实现新财务顾问费收入来源的不断扩(2) 切实加强重点大，并通过调整原贷款结构，提高综合回报率。客户维护，增加综合收入来源。通过重点营销，跟踪维护，一季度，我部实现长沙县财政代理手续费收入600万元，三一重工、长浏高速、中联重科等重点单位财务顾问服务收入20xx万元；同时通过对中联重科和三一重工两个超大客户的重点维护，深度营销，分别实现国际业务收入xx万元和xx万元，占全辖对公国际业务收入的xx%另外，还开展了年结算量1000万美元以上客户联合营销工作，有效拓展了浏阳花炮、创元铝业、盛荣化工、瑞祥新材料等重要客户，实现国际结算量达1000万美元以上客户xx家，其创造的国际结算总(3) 着力强化重点产量达xx万美元，约占全辖累计完成量的xx%品营销，提升整体收益水平。一季度，我部着重加强产品综合营销在中间业务收入实现上的作用。以第三方存管业务为切入点，突出本地券商营销，做大规模，全面提升合作效益；重点拓展银期转帐、银商通新业务，积极营销本地期货公司保证金到我行开户，并充分利用期货公司力量，扩大银期转帐签约客户数。同时，继续深化与宁乡御邦生猪交易中心，湖南九丰交易中心银商通系统合作；并正积极与总行沟通，争取长沙南方农产品交易中心银商通早日上线；对全行重点客户、“三农”客户，逐支行逐客户上门营销，落实目标任务；继续加强保险代理营销，努力提高财产险代理业绩，增强保险代理网点经营创利能力；加大重点外汇业务产品推介宣传工作，促动支行有效营销。

2、精心部署春天行动，深入推动网点转型，强化个人高端客户营销，不断掀起零售业务营销热潮。

(1) 第一一是抢抓黄金时节，全力推动“春天行动”综合营销。时间进行“春天行动”全行动员，抢抓工作先机。经过精心筹备，在20xx年12月26日省分行“春天行动”动员大会结束当晚，立即组织营业部动员会议，以最快的速度进行深入发动，落实方案、制定措施、(2)多层次组织高端客户活动，为全面营销进行预热。全面部署。继营业部高质量承办省分行今年高端客户答谢会后，营业部各支行也利用春节前后黄金时机，纷纷举办辖内高端客户答谢会，并由营业部统一精心准备答谢礼品，充分融洽银客关系，为一季度综合营销奠定客户基础。(3)开展多项专题营销活动，不断掀起营销热潮。一季度，营业部在全辖统一组织了“农行送福到万家”宣传营销活动并分阶段筹备了丰厚礼品。春节前，集中开展送“福字”、送“春联”的营销造势；春节后，大力实施“存款有礼”营销活动；各支行、各网点还根据自身特点，大力开展营销“进市场、进社区、进学校、进机关”等四进活动，掀起一波又一波营销高潮。

当前网点转型的现状，营业部已将网点转型纳入今年乃至今后三年发展的重中之重，并将网点转型作为“四大基础工程”之一，制定相应办法，提出明确目标，着力提速硬件改造升级，狠抓网点服务能力和服务水平大力提升。为确保网点转型各项工作落到实处，发布网点转型建设基础工程一号指令，从落实网点人员编制、客户经理配备、持证理财人员到位、标杆网点建设、贵宾客户分层维护责任落实等方面推动全辖网点转型加速进行。

(1) 在运作三是实施客户建设基础工程，全面提升竞争实力。方式上要严格落实分层经营，实行专业团队运作。着重完善以财富中心、支行理财中心、精品网点贵宾理财室“三位一体”的贵宾客户分层维护体系，加强中高端客户的维护管理：营业部以财富中心为平台，营销维护白金卡以上客户；支行

建立本行金卡（含）以上客户名单制管理，并按“一对一”“1n”模式配备专职个人客户经理、理财顾问和专家团队；对所有储蓄存款余额10万元以上的客户指派客户经理，落实管户目标责任，并明确客户经理包客户关系维护、包零售产品营销、包客户等级提升的“三包”责任，全面提升个人中

（2）在客户维护上有效分解营销责任。从支高端客户的管户水平。行行长、前台部门总经理，到支行副行长、前台部门副总经理，直（3）在营到客户经理，均明确了相应层级的客户维护目标和职责。销策略上灵活高效。对个人高端客户以加强关系维护、定期走访、（4）在机制产品渗透、资讯服务、关怀答谢等多种方式开展营销。建设上，要专项配置资源、严格考核兑现。3月末，我部10万元以上优质客户净增3372户，完成省分行春天行动任务的98，在全省排名第三。特别是500万元以上客户净增7户，列全省第一，中高端客户维护和拓展工作初见成效，客户认可度逐步提升。（1）顺应宏观环四是完善个贷经营模式、促进个贷健康发展。境，促进个贷业务转型。一季度，适应国家宏观紧缩趋势，我部及时调整思路，大力营销收益较高的个人生产经营和个人消费类贷款，增强对利率、理财顾问费的议价能力，促进个贷业务从数量的（2）不断理顺业务流程，切实提高工作效扩张向质量的提升转变。率。充分发挥个贷集中经营对基层行营销的服务、保障作用，每个环节均严守操作流程和时限，每笔业务均完成所有环节；同时积极响应支行工作要求，联动营销、上门服务，以高效标准的服务促进（3）逐户建个贷业务又好又快发展，一季度实现新增个贷xx亿元。账、定期催收，切实做好贷后管理，严密防范风险。

3、大力实施培训先行，积极创新营销模式，着力开展重点突破，实现零售中间收入有效突破。一是广泛宣传铺就营销声势，全面培训提高产品营销技能。有效利用网点展示台柜、宣传折页led显示屏、高档楼宇广告、网上银行、短信等方式，大力宣传我行各项零售中间业务，如理财、保险、黄金等，同时加强大堂经理、低柜柜员和个人客户经理的现场营

销推广，构建全方位的营销攻势。二是对每项业务、每个产品，我部都在深入研究产品特性，准确把握产品的特点、卖点及风险点的基础上，通过深入网点现场宣讲、透过网络在线培训、召集会议集中学习等方式，将产品营销知识有效传导至网点一线，确保营销工作落到实处，切中要点。一季度我部个人中间业务收入实际入账923万元，其中实现个人结算业务收入805万元，个人理财顾问收入50万元，个人理财产品收入25万元，贵金属业务收入28万元，个人国际结算收入和住房公积金委贷收入共15万元。由于省分行未下划收入，因此代理基金收入暂未反映，这部分约25万元。三是创新直销模式，开展主题营销，大力推动信用卡、电子银行产品营销。准确把握信用卡、电子银行业务适用人海战术的特点，向社会公开招聘了一批从事信用卡、电子银行的直销人员，组建了信用卡/电子银行直销中心，专业从事信用卡、电子银行产品营销工作。这一模式在一季度取得显著成效。至季末，各项信用卡、电子银行指标；同时重点抓好大型市场专题营销活动，向专业市场优质客户重点推介以转账电话为主体的电子银行产品组合，并开展扫门店等营销宣传活动，取得了明显的实效。仅3月2日雨花区支行在长沙高桥大市场家电百货城举办“‘e市场赢轻松’电子银行产品走进专业市场”大型营销活动中，就办理转账电话40台，为300多名客户办理了网上银行、短信通、手机银行等电子银行业务，发放宣传资料3000余份，赠送小礼品1000余份。

4、切实加强市场研究，重点支持优势产业，全面强化综合营销，大力推进“三农”业务。一是以加强市场研究带动营销工作针对性有效提升。一季度营业部积极配合上级行组织的支持春耕备耕及抗旱工作、重点县域支行县域基本情况等调研工作，并针对调查结果制定营销计划，有效锁定营销目标。二是紧紧围绕客户建设基础工程和六项核心发展计划要求，拓展县域资产业务。加强对政府支持的农业产业化等企业营销，支持符合条件的房地产、医院、学校、电视、供水等县域基础设施和小城镇建设，扶持产权明晰、管理规范、信誉度高、市场前景好的县域小企业发展，紧握新型农村合作医

疗和医药卫生体制改革、特别是国家加强县医院建设的历史机遇，择优发展县域机构业务。三是突出县域财政资金、代理业务的营销，大力提升对公负债市场份额。紧紧抓住省管县财政体制改革的机遇，利用新农合、新农保等项目，巩固代理各级财政国库集中收付业务，加大对养老、医疗等社保基金类财政专户资金的营销竞标力度，推进部队、海关等系统客户的业务合作和存款吸收，做大国税、地税税费资金代理和省、市、县三级财政非税收入收缴归集业务，加大国土资源部门、住房公积金、水利部门等事业单位大流量资金的营销代理力度。四是积极应对，创新和推广“三农”和县域特色产品，增强产品体系对六项计划的支撑能力。加强上下联动，深入研究特色金融需求和同业产品创新情况，大力研发区域性金融产品。当前正在重点研发县域贸易融资贷款、县域油茶林贷款，积极试点我行县域特色小企业联保贷款，加大对“金益农”品牌及项下“三农”和县域金融产品的宣传与推广力度，确立在县域金融市场的高端和领先形象，提高品牌的知名度和美誉度。

培训工作总结及年度计划篇五

35kv江加线路、宝藏t接线路、桥整线路的检修(线路运行通道砍伐，地锚土填充，拉线检查、校紧，杆体、铁附件、金具检查，杆基加固，损坏绝缘子更换)等。

(1)35kv加禾变电站、整董变电站、宝藏变电站大修，分别对变压器、电压互感器、电流互感器、真空断路器、跌落保险架;11kv母线架□35kv母线架及隔离开关操作机构调整加注润滑油和防腐处理，绝缘瓷瓶检查、清洗。

(2)xx年3-4月，安全生产技术部配合思茅供电局、变电部对江城变电站、加禾变电站、整董变电站、宝藏变电站、一次设备检修，二次设备定检。

(3)城网台变及各乡镇部份台变的绝缘试验和接地电阻测试工作。

公司严格执行“安全第一、预防为主”的方针，为确保我公司人员人身伤亡事故和设备事故为零目标，公司制定安全技术措施及反事故措施，并监督实施。

(1)人人签定安全目标责任书，使每位员工的思想安全意识不断提高，牢记在工作中不伤害自己、不伤害他人、不被他人伤害的原则。

(2)根据上级部门有关要求，抓好“春秋”季安全大检查工作，并制定计划下发各部门，监督各部门认真进行整改，使公司各类隐患消除在萌芽状态。

(3)对公司人员进行了培训和考试，通过学习，提高了人员的业务素质，明白了安全技术措施和组织措施的重要性，在工作中严格执行“两票、三制”制度，消除麻痹思想，杜绝各类事故的发生，。

(4)年初做好上年度的安全工作总结，并提出本年度的安全生产目标和安全工作计划。

(5)年初对工作票签发人、工作负责人、工作许可人进行审核，并书面公布有资格担任工作票签发人、工作负责人、工作许可人名单。

(6)根据实际情况，不定期对管理干部、安全员、班组长进行安全培训。做好全公司的安全教育工作(包括临用工、外包工程人员的安全教育工作)。

(7)组织每月一次的公司安全生产分析会议;监督检查各部门安全分析例会、班组“两会一活动”(即：班组班前、班后会，班组安全活动)等安全工作的开展情况，并对部门、班组的安

全工作进行指导。

(8)每月初编写出上月公司安全情况简报，并于5日前将各部门上月安全情况的奖惩意见提交综合管理部。

(9)组织好每年一度的迎峰度夏的检查工作。根据实际情况，结合季节特点和事故规律，监督各部门做好防火、防暑、防汛等安全检查工作，监督有关部门做好安全工器具、电动工具、起重机具等的检查试验工作。

xx年，按照思茅供电局xx年对春秋检工作的部署，在春秋检查过程中，认真查找缺陷，及时上报各类缺陷，及时消除各类缺陷，努力做好人身、电网、设备的各项安全工作。公司结合生产任务，认真查找身边的安全隐患和作业不安全行为，严防习惯性违章行为，彻底纠正各类习惯性违章行为，保障作业过程的人身安全，及时消除发现的设备隐患，以班组和个人的安全行为确保实现公司安全生产目标。

(1)xx年重点抓了“两票三制”。我公司由于职工文化素质普遍偏低、年龄偏大、执行“两票三制”，很多老职工对“两票三制”的重要性难以理解，公司根据实际情况制定了相适应的规章制度和考核制度。对于“两票三制”的落实情况，我公司严格要求各部门认真执行“两票三制”，公司不定时进行抽查；每月对部门发生的“两票”，首先由部门认真审核盖上相应的印章交到公司，由公司安全专责进行复审，不合格或不规范的提交考评委进行当月考核。

(2)不断规范调度术语，遵守调度纪律，公司4月底组织全体员工进行《安规》、《十二项生产标准》考试，6月组织“安全知识竞赛”活动为契机开展全体员工“学安全、讲安全”活动。进行了对群众安全用电常识和突发安全事故处理方法的宣传、教育和指导工作，全员安安全意识得到进一步提高。

培训工作总结及年度计划篇六

二季度以来,我们在段党委的领导下,按照段党委党建工作计划的要求,结合工区生产实际,充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,圆满完成了各项工作任务。

一、围绕“4.18”提速调图,立足优势,目标同向,确保安全生产。

一是广泛宣传教育,强化思想认识。在全体干部职工中记名传达了王副局长在分局机务系统协调会上的讲话,充分认识提速调图安全的极端重要性,增强了责任意识;二是转变干部作风,强化安全管理。成立了添乘组、看车组、抢临修组、救援组等措施,落责到人,组织党员、职工分别传达学习了路分局领导“3.29”、“3.30”和左局长4.5重要电话会议上的讲话,进一步认识搞好自查自验的意义,增强了干部的责任意识,加强了现场盯控力度。三是组织党员认真学习落实上级文件精神,每个党员都制定了确保“4.18”提速调图安全的保证措施,结合二季度党内活动的要求,在各自的岗位上发挥示范作用。党员工长在工区组织下带领生产骨干昼夜不间断的检查运用机车。4月份共组织112人次检查运用机车439台次,发现处理各类隐患397件,党员xx等同志带领职工对段内担当客车的机车从4.17到4.22实行了不间断地根车添乘。

二、深入开展以“三查三反”为主要内容的百日会战当先锋、安全生产创佳绩活动。

活动中,我们以党员大会、组织生活等方式进行宣传发动,并适时地组织党员进行讨论,认清形势、明确任务,提高党员对该活动的重视程度和思想认识,为活动的顺利开展奠定良好的基础。同时,我们要求每位党员以认真的态度写出安全保证措施,消除搞形式、走过场的思想意识,以积极的态度投入到活动中。

通过组织支部党员反思剖析，定修支部共查摆问题33件。其中，查摆思想认识方面9件，工作作风方面11件，作用发挥方面9件，其他方面4件。从查摆的问题来看，范围涉及面比较广，查摆的问题细致、深入，切合实际生产工作，问题大到意识不高等方面，小到挂禁动牌等，有年年搞年年犯的惯性问题，也有由于改革等带来的新问题。通过查摆的问题，也使我们深刻认识到工作、管理当中存在的不足，找到了差距。

针对查摆的问题我们认真组织支部党员逐条分析研究，通过表象看实质，探究问题存在的深层原因。在此基础上，逐条制定整改措施，落实责任到人头到岗位，限期消号处理，做到了整改问题坚决果断。在查摆的33件问题中，对工区权限范围内的29件问题，已经进行了彻底整改，并在安全生产当中显示出了明显效果。对工区权限范围外的4件问题，也已经整理上报给有关部门或领导，并正在整改当中。三、深入开展创建学习型机务段活动。

深化思想认识，优化创建方案。党支部从创建学习型组织入手，制定了创建学习型工区、工区、班组活动措施，引导干部职工深刻领会“学习型组织”的丰富内涵，倡导“创新创优创一流”的企业精神，教育干部职工增强危机意识和竞争意识，自觉树立终生学习理念，积极参与创建学习型机务段活动。工区在创建学习型组织中，利用每天下午工余时间组织部分职工到工区收看了电化教育专题片，增强了职工的学习兴趣，提高了业务技能。

四、抓好创建“五好”党支部活动。

组织召开了党支部委员会，认真讨论了如何进一步开展好创建“五好”党支部活动？如何在新形势下做好支部工作？引导各支部本着“上纲要、创五好、争先进”活动的要求，结合各自的工作特点，突出战斗堡垒作用的发挥，认真制定了符合实际、内容具体、针对性强的“五好”党支部创建措施，健全落实了党支部建设的七个长效机制，并召开了各支部委

员会，规范了“三会一课”制度、工作汇报制度、信息反馈制度，规范了各类台帐记录。并结合一季度党务工作检查提出的问题，进行了认真的对照整改，切实提高党支部的工作质量。

五、做好开展保持党员先进性教育活动准备工作。

一是组织支部委员参加专题培训，提高认识。按照段党委的要求，认真组织支部委员于5月18、19日两天参加了段党委组织的专题培训。认真听取了党委书记王忠吉的动员报告、学习了中组部、铁道部政治部有关开展先进性教育活动的部署和要求，听取了纪委书记王军生关于段党委开展保持党员先进性教育活动准备工作的安排意见，深刻认清了开展先进性教育活动的重要性和必要性，增强搞好先进性教育活动的责任感和使命感，了解和掌握了先进性教育活动的指导思想、基本方法和大体步骤，明确了准备工作的任务、方法和工作要求，做到了“六个明确”。

三是层层宣传发动，营造良好的舆论氛围。5月20日下午，支部利用党员组织生活的时间组织党员先后学习了段党委下发的《关于做好开展保持党员先进性教育活动准备工作的安排意见》和车间党总支的安排意见及推进计划，通过认真学习文件，使广大党员明确了开展先进性教育活动的目的意义、方法步骤和要求，迅速把思想统一到中央精神、分局党委和段党委的部署上来。明确了开展保持共产党员先进性教育活动的重要性和必要性，增强了搞好先进性教育活动的.责任感和使命感。各班组也利用早点名会、讲评会的时间及时地向广大职工传达段及车间开展先进性教育活动的目的意义和步骤，在全工区形成了开展先进性教育活动良好地舆论氛围。

四是对照党建工作制度，对支部组织状况进行分析。5月27日上午，定修党支部召开了专题支委会，对照党建工作制度的要求，从班子是否坚强有力，党员管理教育是否有效，党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用是否得到充分发挥

等方面，认真查找和分析了党支部党建工作中存在的主要问题，查找和分析了党员管理教育工作中存在的主要差距，并就存在的问题研究制定了针对性的措施。通过分析，支部一班人决心以这次党员先进性教育活动为契机，紧紧结合上级党组织的部署和要求，进一步整章建制，规范管理，加强支部自身建设，创造性地开展党内活动，时刻保持党员的先进性，团结和带领广大职工群众为提高机车检修质量、降低成本发挥积极的作用。

六、抓好综合治理，为安全运输经营创造良好环境。

党支部结合建设“平安机务段”活动的要求，深入扎实地开展好争创“平安工区”、“平安班组”、“平安岗位”和“平安职工”等活动。不断深化“以案讲法”活动，充实学习内容，及时的向班组印发“以案学法”学习内容，认真落实学习制度，利用班组“小课堂”的时机，组织职工认真学习，开展讨论，提高了职工的法制意识。结合开展的“#”及其它气功的排查活动，采取职工本人签名和摸底调查的形式了解职工及家属参加“#及其他气功”的情况，通过排查，工区111名干部职工及其家属没有参与非法不良气功的练习者。

七、落实党委“七个一”系列活动，展示党员风采。

按照段党委的统一安排，支部组织全体党员于6月12日上午重点对定修库边跨卫生进行了清理。在活动中，除4名请假的外，支部5名车间干部党员参加了党总支的检查运用机车活动；其他26党员参加了支部组织的卫生清理活动。在卫生清理活动中，广大党员不怕脏、不怕累，团结协作，合理分工，共清理出废旧配件30余种，垃圾3车，共约5吨重。通过活动的开展，改善了定修库卫生环境。6月11日下午，支部利用组织生活时间组织33名党员开展了一次以“保持共产党员的先进性”为内容的党课教育活动，重温了入党誓词，进一步坚定了广大党员的共产主义信念，增强了使命感、责任感。支部以党小组为单位，于6月9日组织全体党员结合工区和各自岗

位的实际，围绕如何确保安全、节约成本开展了大讨论。通过开展大讨论使广大党员明确我段面临的现状，增强节约意识，树立了过紧日子的思想。

存在的问题及整改措施

一是支部抓安全管理责任意识有待提高，方式方法需要转变，在抓安全工作中党小组的作用发挥不明显。

二是对职工安全生产的宣传教育仍不全面、不深入，仍有个别职工对劳动安全和生产安全不能做到持之以恒干部不在场检查时，仍有违章现象发生，职工之间互控做得不够。

针对以上问题，党支部进行了认真研究制定了以下整改措施：

一是继续加强安全生产教育，增强全体干部职工的质量服务意识，作业过程中加强检查考核，严格落实各项工艺标准，确保质量关键点卡控到位。

二是组织建立安全预分析制度，加强职工班前教育，做好开工前的安全预想，严格干部现场跟班作业的安全制度，量化标准，加大考核力度，增强干部的监控力度。

三是关心职工生活，稳定职工情绪，做好防暑降温工作，为一线职工送凉爽。