

2023年教师培训简报经典标题集锦(优秀7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

教师培训简报经典标题集锦篇一

近期，我有幸参加了一次关于监测培训的课程。通过这次培训，我深刻体会到了监测的重要性及其对个人及组织的巨大价值。在本文中，我将分享我在培训中得到的心得体会，包括学到的知识、体验到的感受以及对未来的展望。

在培训中，我首先学到了监测的基本概念和原理。监测是指系统性、有目的地收集、记录和解释信息的过程。而培训的目的则是通过提供相关的知识和技能，使学员能够有效地运用监测工具和方法。通过理论的学习和实践的操作，我深刻了解了监测的本质以及对工作和决策的重要性。只有通过监测，我们才能全面了解和评估目标的实现情况，及时发现并解决问题，为决策者提供准确的数据支持。

其次，在培训的过程中，我感受到了监测带来的价值和好处。监测不仅仅是为了追踪和评估，更是为了改进和提升。通过监测，我们能够及时发现项目或组织运作当中存在的问题和挑战，进行问题分析和解决，从而提高工作效率和质量。监测可以帮助我们了解工作过程中的不确定性，及时调整和优化工作计划，以便更好地应对可能出现的风险和变化。尤其对于组织而言，监测能够辅助决策者做出明智的决策，帮助其在竞争激烈的市场环境中保持竞争优势。

在培训中的实际操作环节，我体验到了监测工具和方法的实

用性和效果。监测工具和方法是我们实施监测活动的核心。在培训中，我学习到了各种监测工具和方法的使用技巧，并通过实际操作进行了实践。我了解到监测工具可以包括问卷调查、访谈、观察、文件分析等，而监测方法可以有定量和定性两种。通过实践，我深刻体会到了选择合适的工具和方法的重要性。只有选择合适的工具和方法，才能有效地收集和分析数据，得出准确的结论。在未来的工作中，我会灵活运用所学到的工具和方法，为自己的工作提供科学的数据支持。

最后，参加这次培训让我对未来的工作和发展有了更深远的展望。监测作为一项非常重要的工作，在当今快速变化的社会环境中扮演着越来越重要的角色。随着技术的发展和信息的爆炸增长，我们面临着大量的数据和信息。而通过监测，我们能够从中挖掘出有价值的信息，帮助决策者做出明智的决策。因此，我相信掌握监测技能将会为我未来的发展带来更多的机会和挑战。

总而言之，通过这次监测培训，我深刻体会到了监测的重要性及其对个人及组织的巨大价值。我学到了监测的基本概念和原理，感受到了监测带来的价值和好处，体验到了监测工具和方法的实用性和效果，同时对未来的工作和发展有了更深远的展望。我相信，通过不断地学习和实践，我能够更好地运用所学到的知识和技能，为个人和组织的发展做出更大的贡献。

教师培训简报经典标题集锦篇二

最近，在我们城市举办了一场管道培训，我有幸参加了这次培训，它是由当地的一家管道公司主办的。这次培训的目的是为了提提高参与者对管道系统的理解和技能。对于我这个从事工业领域的工程师来说，这次培训对我帮助很大，让我更全面地了解了管道的性质和功能。

段落二：培训的收获和体会

这次培训让我清楚地了解了管道系统的组成和管理方法，并让我对如何进行管道安装和保养有了新的想法。我看到了许多高质量管道的样品和设备，这让我对如何设计高效管道系统时的基本构建有了更多的了解，也能够更加地准确地评估系统的需求。此外，我还了解了如何规避管道系统中可能发生的一些问题和风险。

段落三：培训的改进和建议

尽管这次培训为我们解决了很多问题，但是也有一些可以改进和完善的地方。例如，现场的设施有点简陋，有些参与者必须要通过其他的方法来获取帮助或者资源。如果能够专门为培训发布一些更有深度的材料，就能帮助我们更好地学习和理解。

段落四：如何应用培训成果

我从这次培训中获得了很多有用的知识和经验，我打算将这些知识应用到我下一个工程中。尤其是在为公司提供更好的解决方案和增加项目成功率方面，我相信这些经验会对我的工作有很大的帮助。我也打算和同事分享培训中的经验和收获，以便我们一起更好地完成我们公司的项目。

段落五：总结

总的来说，这次管道培训让我更深入地了解了管道系统，对我有着很大的帮助和启发。我学到了很多实用的技能和知识，并获得了参与时的自信心。这些知识和技能对我今后的工作、学习和生活都具有非常重要的意义。我会在以后的工作中努力将这些知识应用到实践中，为公司和个人的成功做出更大的贡献。

教师培训简报经典标题集锦篇三

工作经验至今6年3月工作经验，曾在3家公司工作

***公司名称 (20xx-02 □ 至今)

公司性质： 民营企业 行业类别： 其他

担任职位： 培训课长 岗位类别： 培训经理/主管

工作描述：

- 1、负责培训课整体规划及管理；
- 2、对整个公司和各部门的培训需求进行调查，分析了解人岗状况；
- 3、制定培训计划，例如：课程研发、教材和师资选用及经费预算等；
- 4、培训项目的实施与协调，如第一、二、三届储干班，20第二、三届市场营销班；
- 5、培训效果的评估及转换工作；
- 6、企业e-learning网络学习的平台工作。

***公司名称 (20xx-08 □ 20xx-02)

公司性质： 民营企业 行业类别： 批发零售

担任职位： 培训主管 岗位类别： 员工培训经理/主管

工作描述： 协助培训经理负责如下工作：

1. 培训体系搭建、培训需求调查、培训流程管理、培训课程开发、培训效果评估等专业领域知识、技能授课经验、活动组织、课件开发及制作。
- 2、协助建立和完善与培训开发战略相关的内外部各级流程管理，促进培训活动开展的制度化、标准化与规范化。
- 3、根据已确定培训课程体系原理及开发方向，负责具体培训课程的研发、大纲制定及教材编写。
- 4、协助制定内外部讲师管理办法，重点发展内部培训师队伍，提升内部培训师专业水平，促进企业内部开放、分享、学习。
- 5、根据公司培训内化机制的要求，制定培训内化具体操作措施，强化知识技能的转化、传播、应用和重复，加强培训内容与实际工作需求之间的联系，确保培训效果最大化。

离职原因： 期待换个行业

***公司名称 (20xx-07 □ 20xx-07)

公司性质： 民营企业 行业类别： 批发零售

担任职位： 培训专员/主管 岗位类别： 员工培训经理/主管

工作描述：

1. 分管公司员工培训、企业文化建设、员工招聘等工作；
3. 配合公司战略规划，不断为公司培养各类基、中层管理人才及服务性人才；
4. 负责内部企业文化建设与开发工作，倡导并推行适合本公司的企业价值观。

离职原因： 寻求新的发展机会

技能专长

专业职称：

计算机水平： 全国计算机等级考试二级

计算机详细技能：

技能专长：

1. 培训授课技能；
2. 培训管理技能；
3. 培训体系建设；
4. 培训课程开发等

语言能力

普通话： 流利 粤语： 一般

英语水平： 口语一般

英语： 一般

求职意向

发展方向： 培训经理、培训师

其他要求：

自身情况

自我评价：

1. 拥有6年的培训授课及培训管理经验；
2. 熟悉企业培训体系建设和部门职能运作；
3. 具有丰富的课程设计、开发和实战经验，授课风格风趣幽默；
4. 良好的职业操守，稳定、诚实、正直。

教师培训简报经典标题集锦篇四

基本要求：

1. 了解合同的基本概念、特征。
2. 理解合同的原则。
3. 熟悉合同的分类。

重点：合同的分类。

难点：合同的分类。

一、合同的概念与分类

（一）合同的概念与特征

1. 合同的概念

合同，又叫契约、协议，是指平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务的协议。

在理解合同概念时，应注意区分民法上的合同概念与合同法

的适用范围。我国合同法上的合同仅指当事人设立、变更和终止财产权的双方法律行为，就身份关系而达成的协议不适用合同法的规定。对此，《中华人民共和国合同法》（以下简称《合同法》）第2条第2款规定：“婚姻、收养、监护等有关身份关系的协议，适用其他法律的规定。”而民法上的合同概念不受上述身份关系的限制。

2. 合同的特征

（1）合同是一种民事法律行为，因此民法通则中关于民事法律行为的规定除合同法另有规定外，均适用于合同。

（2）合同以设立、变更、终止民事权利义务关系为目的。

（3）合同是当事人意思表示一致的协议。所谓意思表示一致，也称为合意，是指当事人各方作出的意思表示在内容上互相吻合、不存在分歧。

（二）合同的分类

【案例讨论】新年将至，赵某到甲百货大楼为小孩购买旱冰鞋两双，一双留给自己8岁大的儿子，另一双送给了侄子。考虑到小孩子调皮，为防止万一，赵某又到乙保险公司为儿子购买了意外伤害保险一份。

问：赵某共形成了几个合同？这些合同属于什么类型？

【案例评析】案例中，赵某向商场购买冰鞋的买卖合同是双务合同，赵某的合同义务是支付冰鞋的价格，而商场的合同义务是提供约定的合乎质量的冰鞋。赵某将冰鞋赠送给侄子的赠与合同就是单务合同，赵某的合同义务是将冰鞋无偿送给侄子，而其侄子无须支付任何代价。赵某和甲百货大楼的买卖合同以及赵某购买的保险合同同时也都是有偿合同，赵某将旱冰鞋赠送给侄子的赠与合同为无偿合同。赵某为儿

子购买的保险合同是涉他合同。以上买卖合同、赠与合同、保险合同等都是有名合同。

合同按照不同的标准，可以分为不同的种类。常见的合同种类有：

（一）双务合同与单务合同

单务合同：单务合同是只有一方当事人承担义务的合同，如赠与、借用、自然人借款等。

双务合同：是双方当事人互负对待给付义务的合同。合同法所规定的多数合同均为双

务合同。

1. 区分标准：是否双方互相承担给付义务。

2. 区分意义：是否具有双务合同中的履行抗辩权。

（二）有偿合同与无偿合同

有偿合同：当事人要取得权益必须支付相应对价。有偿合同是商品交换最典型的法律形式，如买卖、租赁、运输等合同。

无偿合同：当事人取得权益无须支付相应对价，如赠与、无偿借用、无偿保管等合同。

1. 区分标准：享有权利是否需要支付一定对价。

2. 区分意义：

（1）注意义务：无偿合同中当事人的注意义务较有偿合同为轻。

(2) 行为能力：纯获利益的行为不要求受益人的行为能力。

(三) 诺成合同（不要物合同）与实践合同（要物合同）

诺成合同：又称不要物合同，指只要行为人意思表示一致，就能成立的合同。实践中大多数合同均为诺成合同。

实践合同：又称要物合同，指除意思表示一致外，还需要以物的交付为成立(有效)要件(要件)的合同。主要的实践合同：动产质押、定金、借用等。注意赠与合同是诺成合同。

1. 区分标准：是否以标的物的交付为合同的成立要件或者生效要件。

2. 区分意义：不交付标的物的责任（违约还是缔约过失）。

(四) 要式合同与不要式合同

要式合同：法律规定必须采取一定形式的合同，如不动产买卖合同。

不要式合同：法律不要求采取特定形式的合同。

1. 区分标准：以合同的成立是否须采用法律规定或当事人约定的形式

2. 要式合同的要式种类：

(1) 书面： (2) 登记 (3) 批准： (4) 公证：

3. 区分意义：关系合同的效力——欠缺法定形式的合同效力如何。

(五) 有名合同（典型合同）与无名合同（非典型合同）

有名合同：我国《合同法》分则作出了具体规定并赋予名称的合同（共15种）；无名合同：在《合同法》没有确立具体名称和规则的合同是无名合同。

1. 区分标准：法律是否对某类合同赋予了特定名称与特定规则；

【案例讨论】甲、乙双方达成协议，约定甲将房屋无偿提供给乙居住，乙则无偿教甲的女儿学钢琴。对于该协议，属于什么类型的合同。

【案例评析】本案中，甲将房屋无偿借给乙，乙则无偿教甲的女儿学钢琴，此内容在《合同法》上无独立名称，故属于无名合同。对于无名合同，应适用合同总则规定，同时参照最类似的合同规定。本案中，虽然是无偿将房屋借用给乙，但乙以无偿教甲的女儿学钢琴为对价，该合同内容与租赁合同最为类似。

（六）主合同与从合同

同。

例如，借款合同与保证合同之间，前者为主合同，后者为从合同。

1. 区分标准：是否能够独立存在；

2. 区分意义：决定从合同的效力，从合同服从主合同之命运。

（七）束己合同与涉他合同

束己合同：是指严格遵循合同的相对性，合同中约定的权利义务关系仅限于当事人之间享有和承担，而不能及于第三人的合同。多数合同属此。

涉他合同：是指突破了合同的相对性，合同当事人在合同中为第三人设定了权利或义务的合同。（如投保人和受益人不是同一人的保险合同）。

1. 区分标准：是否贯彻合同的相对性，也即合同效力是否及于第三人

2. 区分意义：

（1）缔约目的不同：束己合同系为自己，涉他合同则涉及到他人。

（2）合同的效力范围不同：涉他合同的效力可及于第三人。

二、合同法概述

合同法是指调整平等当事人之间合同关系的法律规范的总称，它调整的主要内容包括合同的订立、效力、履行、担保、变更、解除、终止、违约责任等。1986年制定的《中华人民共和国民法通则》规定了合同的一些内容，成为我国规范合同行为的重要法律。后来我国于颁布了《中华人民共和国合同法》，比较全面的对有关合同的法律关系进行了规范。

为了指导合同法的贯彻执行，适应复杂的社会生活，《合同法》确立了以下基本原则：平等原则、自愿原则、公平原则、诚实信用原则、遵守法律和公共秩序的原则。

（一）平等原则

《合同法》第3条规定，合同当事人的法律地位平等，一方不得将自己的意志强加给另一方。平等原则是贯彻于合同的全部过程中，它要求合同当事人以平等、协商的方式，设立、变更或消灭合同关系，避免一方将自己的意志强加于对方的情况发生。

（二）自愿原则

自愿原则，是指合同当事人享有出于内心真实想法而自愿订立合同的自由。合同自愿原则赋予合同当事人从事民事活动的一定的意志自由。要求当事人在民事活动中应表达自己的真实意志。

（三）公平原则

《合同法》第5条规定，当事人应当遵循公平原则确定各方的权利和义务。合同的公平原则要求合同双方当事人之间的权利义务要基本平衡，即双方当事人之间给付与对待给付之间要等值性。

（四）诚实信用原则

《合同法》第6条规定，当事人行使权利、履行义务应当遵循诚实信用原则。诚实信用原则是民法的最基本原则，它求民事主体在从事活动时，应讲究信用，恪守诺言，诚实不欺，应公平衡量并兼顾双方利益，以善意的心理方式履行义务，不得滥用权利，规避法律，不得损害社会公共利益和第三人的利益。

（五）遵守法律和社会公共秩序原则

《合同法》第7条规定，当事人订立、履行合同，应当遵循法律、行政法规，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益，该条确立了合同法中的遵守法律和社会公共秩序原则。

第二节 合同的订立+-----

基本要求：

1. 了解合同内容及形式。
2. 理解缔约过失责任的概念及适用。
3. 熟悉合同合同订立的程序。

重点：要约的与要约邀请的区别，要约与承诺的效力，要约和承诺的要件。

难点：要约的撤回、撤销，要约与要与邀请的区别。

一、合同订立的程序

合同的订立是指当事人就合同条款的权利义务协商一致，从而达成协议的法律行为。合同订立的过程主要包括要约和承诺两个阶段。订立合同时，当事人之间通常经历“要约——新要约——承诺”这样一个动态的过程，一般由一方当事人先提出订立合同的意思表示，然后当事人之间可能要经过若干次讨价还价的协商，最后双方达成一个明确的协议。经过合同订立这个复杂的过程后形成了明确的静态的协议，才标志着合同的成立。

【案例讨论】甲商场是一家主要经营电器的商场。1月20日，某电视机厂向甲商场发函称：愿以每台电视机2400元的价格卖给甲商场300台某型号的电视机。甲商场回函：要以每台2100元的价格买200台。电视机厂收到商场函后又发一函称：愿以每台2200元的价格卖给甲商场200台电视，且函到发货。甲商场因对条件不满意，故未予理睬。1月30日，该电视机厂将200台电视运至商场，商场拒绝接收。后该电视机厂到法院起诉甲商场。

问：甲商场与某电视机厂是否存在买卖电视机的合同？为什么？

【案例评析】某电视机厂向甲商场第一次发出的函即是希望同甲商场订立电视机买卖合同的要约。甲商场的回函把价格由2400元变为2100元，数量由300台减为200台，已经对电视机厂要约的内容作了实质性变更，所以甲商场的回函并非承诺，而是向电视机厂发出一个新的要约。

此时针对甲商场的新的要约，作为受要约人的电视机厂没有承诺，其第二次所发的函也是一个新要约，其中规定的“函到即发货”，表明不须甲商场承诺该买卖合同就生效，依据要约的效力，此规定对受要约人甲商场没有效力。

某电视机厂第二次函所发出的新要约，甲商场未予以理会，既未发出新要约进一步讨价还价，也未作出承诺，因而甲商场和某电视机厂的没有达成关于买卖电视机的协议，合同没有成立。

综上所述，甲商场没有接受电视机厂所发的货物并付款的义务。电视机厂应当为自己的行为承担损失。

（一）要约

1. 要约的概念

要约，即订约提议，是一方当事人向他人提出的希望以一定条件订立合同的意思表示。发出要约的一方为要约人，接受要约的一方为受要约人或相对人。

2. 要约的要件

（1）要约是由特定人作出的意思表示。要约旨在与他人订立合同，所以，要约人必须

是订立合同的一方当事人，这就要求要约人必须是特定之人。

(2) 要约是以订立合同为直接目的的意思表示。如不是以订立合同为目的的向对方当事人发出的意思表示，不能视为要约。

(3) 要约必须向要约人希望与之订立合同的受要约人发出。要约只有向要约人希望与之订立合同的受要约人发出，才能唤起受要约人的承诺，从而订立合同。

(4) 要约的内容必须具体、确定。要约一旦为受要约人承诺，合同就已经成立。因此要约应该包含订立合同的主要条件，如合同的标的、质量、价金、履行期限等，以便受要约人了解要约的真实含义，从而决定是否作出承诺。

一诺万金

【案例评析】甲向特定的相对人乙作出意思表示，并且内容具体、确定，符合要约的构成要件，应当成立要约。

3. 要约邀请

如果一方只是表示了订约愿望而没有提出合同的主要条件，则不构成要约，只能视为要约邀请（又称要约引诱）。要约邀请的直接目的是希望他人向自己发出订立合同的要约，生活中常见的要约邀请如商业广告、寄送的价目表、拍卖公告、招标公告、招股说明书等。但商业广告如果符合要约条件的视为要约，例如广告注明本身就是要约的，又如广告写明相对人只要作出规定行为就可以使合同成立。

【案例讨论】某百货公司因建造一栋大楼，急需钢材，遂向本省的甲、乙、丙钢材厂发出传真，传真中称：“我公司急需标号为01型号的钢材200吨，如贵厂有货，请速来传真，我公司愿派人前往购买。”三家钢材厂在收到传真以后，都先后向百货公司回复了传真，在传真中告知它们备有现货，且告知了钢材的价格。而甲钢材厂在发出传真的同时，便派车

给百货公司送去了100吨钢材。在该批钢材送达之前，百货公司得知丙钢材厂所生产的钢材质量较好，且价格合理，因此，向丙钢材厂去传真，称：“我公司愿购买贵厂200吨01型号钢材，盼速送货，运费由我公司负担。”在发出传真后第二天上午，丙钢材厂发函称已准备发货。下午，甲钢材厂将100吨钢材送到百货公司，被告知，他们已决定购买丙钢材厂的钢材，因此不能接受其送来的钢材。甲钢材厂认为，百货公司拒收货物已构成违约，双方因协商不成，甲钢材厂遂向法院提起诉讼。

【案例评析】确定本案被告是否构成违约，前提是判定该买卖合同是否成立。根据《合同法》的规定：当事人订立合同，采取要约和承诺的方式。承诺生效时合同成立。要判定本案合同是否成立，关键在于认定被告向原告所发出的传真在性质上是要约，还是要约邀请？《合同法》第14条、15条分别对要约和要约邀请作了规定。本案被告向原告发出的传真，在性质上属要约邀请，而非要约。

4. 要约的法律效力

(1) 要约对要约人的法律效力

要约自送达受要约人时起生效。要约可规定受要约人作出承诺的期限，这个期限就是要

教师培训简报经典标题集锦篇五

某省新上任的省长，抓的第一件事就是专题调查研究作为全省核心增长极的城市群的发展问题，并事先向有关市政府发出明传电报，告知这次调研的意图和研究的重点问题。其中一个城市市长的汇报，几乎就是一个变相的政府工作报告，汇报的内容涉及该市工作的方方面面，谈到这次调研的专题问题时，则一笔带过，这个市长的汇报当场就被省长叫停了。第二个市长的汇报，避免了这类错误，但对如何推进城市群

的发展，过多地拘泥于对前段所做工作的汇报，由于这项工作还刚刚开始探索，所以汇报的无非是修了几条路，开了几次会常规性的工作，根本说明不了什么问题。而对推进城市群的政策建议，则犯了一个原则性、规律性的错误，强调要推进城市群的发展，省委省政府必须下决心推进几个城市的行政一体化，通过行政体制的统一和行政权威的强化，来促进几个城市经济的一体化。结果受到省长的严厉批评，说该市主要领导的思维还停留在计划经济时期，因为它违背了现代城市、现代经济发展的规律与趋势。第三个市长的汇报，对前段推进城市群发展的工作汇报，非常客观，说这项工作还刚刚起步，还在规划、决策论证之中。重点就省政府明传电报提出的几个问题，进行了重点地分析和汇报，特别强调在市场经济条件下，推进城市群的发展，关键是促进城市经济的一体化，尤其是城市间的产业合作与互补，要避开走行政一体化的老路。这个汇报得到省长的充分肯定。

同一主题，三个汇报，三种不同的效果，其中原因主要是在“会意”、“特色”的把握上各不相同。第一个汇报，根本就没有领会听取汇报者的意图，完全是我“有”的就说，我“强”的就说。第二个汇报，虽然在领会意图、强调特色上花了一些心思，但对上级的意图领会不准、不深、不透，所以出现了立论的错误，另外在汇报自己工作特色时，带有表功、浮夸的意味。第三个汇报的成功，就是正确领会了上级的意图，汇报工作时做到了实事求是，并在一些重大的、决策者关注的问题上提出了富有创新性的思考。

这个实例足以说明两个问题。第一，在各种常用领导文稿中，由于汇报材料是直接向上级领导机关、领导者或同级兄弟单位汇报、介绍工作情况和思路的，所以，这类文稿，直接关系到一个地方、一个部门、一个单位在上级领导或同行中的形象，直接体现领导者的政策水平、决策能力和工作作风。这类汇报成功了，不仅汇报者可在上级领导的心目中留下良好的印象，而且所在地方、单位的工作更能得到上级领导的肯定和支持。甚至可以说，通过一些重要场合、重要内容的汇

报，可以争取到平时花很多精力都难以得到的有关政策支持。第二，要写好汇报材料，作好汇报，当然要靠平时的勤奋工作和各方面知识、能力的积累，但汇报的技巧也非常重要，否则，即使心有韬略，写不成文，说不出口，也是毫无作用的。要写好汇报材料，关键是要对汇报材料特殊、重要的功效和作用进行悉心领会和准确把握。在撰写这类文稿时，要始终记住一条，上级或同级领导专门听取的工作情况汇报和介绍，是有很强目的性的。或总结推广各地的工作经验，或听取下级领导机关对正在制定的某些重大决策的建议，了解、学习、借鉴兄弟地区、单位对一些重大问题和决策难题的解决办法和经验。看到了这一层，我们在撰写汇报材料时，就可以做到“投其所好”、应其所需了。

• 向上级领导汇报工作的汇报材料。这类材料要引起上级领导的重视和兴趣，展示汇报者的领导水平和工作实绩，唯有突出个性和特色。许多汇报材料洋洋洒洒几十页，所做的工作及取得的成绩无一遗漏，但上级领导并不看重，甚至表露出厌烦之色，原因就在于文不对题，“供需”脱节甚至错位。在上级领导看来，你所津津乐道的许多工作，只是你这级领导应该做好的例行公事，做好了是尽职，做不好是失职。对常规性、例行性的工作，上级领导无心也无必要了解得那么清楚。相反，你这个地方在工作中出现了哪些新情况、新矛盾、新问题，你们是怎么看，怎么想，怎么去解决的，这才是上级领导高度关注的。把本职工作应该做的事包罗万象地大加表白，对领导关注的东西避而不谈或一笔带过，这是撰写汇报材料的大忌，也是目前许多汇报材料的通病。

撰写汇报材料最能体现汇报者的全局观念、政策水平、决策能力和思辨能力。在具体写作技巧上，要把握三条：

一是仔细揣摩调研、决策的意图。上级领导为什么要听取这方面的情况和问题汇报？为什么要重点听取这方面的情况和问题汇报？对这些问题，要研究得明白透彻，不能有半点“走题”，更不能自作聪明。二是严格按照上级领导给出的题目确定汇报的主题和内容。这里又有两种情况。第一，领导给

出的题目恰恰是我们工作中的强项，且具探索性和经验性。这样，汇报材料就可以写实为主，把这项工作的起因(背景)，工作实际中的困惑与探索，目前工作的进展及成效、经验作出比较系统、详细地总结和提炼。第二，领导给出的题目还没有“破题”，或没有多大进展，或虽有进展但成效尚未显著。这样的汇报材料当以探索性思考为宜。重点讲这项工作在实施过程中的困难和矛盾，讲克服这些困难、矛盾的对策和政策建议，为上级领导机关提供决策参考依据。

三是切忌罗列人人皆知的套话、空话、大话。因为上级领导在宏观形势把握和理论、政策理解上比我们更有优势。过多的“讲道理”就会有班门弄斧之嫌。

- 向同级同行介绍、交流情况的汇报材料。同级同行互相走访、取经，是避免决策失误、缩短探索时间、推动工作进展的重要途径。同级同行对口参观、学习和考察，一般是对某项工作，准备开展但尚无清晰思路和必要把握，或正在做但对碰到的一些矛盾、问题尚无有效解决办法，所以前来学习和取经。因此，向同级单位介绍、交流情况的材料，贵在“预警”和“实用”。所谓“预警”，就是对自己做这项工作，曾经遇到的困难、矛盾、阻力要尽可能告知对方，对尚在探索中的一些难点问题更要提醒对方注意。这样做有两个好处。第一，使对方在工作热情高涨时保持冷静的决策头脑，使对方在良好的工作预期中看到危机。因为，对新开展的工作，决策思维容易被一些表面的有利因素所左右，看不到深层次的矛盾和问题，加之求功心切，这往往成为决策失误的陷阱。其二，使对方未雨绸缪，对可能出现的矛盾和问题及早防范，少走弯路。所谓“实用”，就是要把做这项工作的缘由(背景因素，为什么要抓这件事)、决策过程、实施情况及效果作系统、全面的总结和介绍，使对方明了整个工作思路，得到实实在在的启发。

- 总结、推介经验的汇报材料。在对外开放、经济全球化的大背景下，不光企业要讲品牌效应，而且一个地方也要打自

己的品牌。对一个地方而言，知名度就是品牌，就是生产力。善于总结经验，就是确立品牌、提高知名度的重要手段。我们发现，同一地方，同一单位，抓同一件事，由不同的人、从不同的角度总结，效果可能就大不一样。有的工作做得很好，有很多值得总结推广的经验，却总结不出；有些地方和单位的工作，在常人看来也许并无多少特别过人之处，但一经总结出来，就让人信服，就成了经验。

从更深一层看，总结经验不仅是全为“出名”，而是在进一步创新、完善自己的决策思路，使自己的工作进入更高更好境界的同时，把探索、创造的经验转化成社会共有的宝贵财富，由“一枝独秀”变成“万紫千红”。经验贵在高人一筹而又切实可学，贵在反映和揭示特定时期对某一问题探索的最新甚至是最高的成果。因此，撰写经验材料，要“高”，要“新”，要“实”，要“特”，要“精”，要“深”。

——跳起来才摘到桃子，这一“跳”就是经验。一伸手就摘到了桃子，这一“伸”就无经验可言。总结经验要注重于总结和挖掘人们普遍关注但苦于找不到解决办法的问题，或研究和探索事物发展已接近甚至处于质变的临界点，而人们尚未引起注意的问题，这样，总结、推介的经验才有意义。——总结经验，就是要在人们感到困惑时给出一种解决问题的思路，在人们感到悲观时注入一线希望的曙光。离开现实需要，翻陈年旧账，毫无新意，千万不能用于经验材料的写作。

——经验材料不同于学术报告，不能有“假说”的成分，不能为析疑而析疑。真实是经验材料的生命，实用是经验材料的要旨。——用科学的发展眼光看，世界上没有无解的难题，也很少只有一解的难题。同一问题，因时间、地点、条件以及事物本身的状况不同，有多种不同的解决办法。一时一地的经验，并不是唯一的教条。撰写经验材料，一定要突出特色，不要企求自己的经验能启发、帮助别人解决所有问题。

——一堆矿石，其有用元素是等量的，但不经过精选、提炼，去掉杂质，其使用价值和功效可能完全不同甚至是一堆废物。同理，工作是一个涉及方方面面的复杂过程，探索性、创造性、突破性的工作就存在于一系列例行的、常规性的工作之中。我们在总结经验时，就要像炼矿一样做精选、提炼的工作，绝不能面面俱到，记流水账一般。否则，最好的经验也不成其为经验。

——对事物的认识，只有深入对规律的探求、理性的思考，才能有所成效。经验材料，贵在给人一种思路的启示，给人一把解决问题的钥匙，而不能满足于就事论事地告知别人怎么办。撰写经验材料，一定要讲究研究问题的深度，善于从特定的背景分析中审视、提升所总结经验的价值和意义，善于从具体的工作过程中归纳、提炼探索的轨迹和决策的思路，善于从特定的经验中引申出带普遍性的规律。这样的经验材料，才是经验，才有价值。还要特别说明的是，不管是哪类汇报材料，都有几个值得注意的带共同性的问题。第一，多用事实、数据、典型说话，恰到好处地提炼必要的带启示性、理性化的结论。但这些结论必须是源于实践经验的总结和提炼，而不是故作深高、装腔作势地向上级领导和同行发表一通人人皆知的空道理。第二，切忌用祈使句，要多用“我们怎么想、怎么做”等谦虚性、请教性的词语。第三，在导语部分，要省掉诸如“感谢领导在百忙之中抽出时间来我地我单位视察工作”，“欢迎批评指教”等客套话。因为这些废话写在正式的汇报材料中，不仅毫无意义，而且容易使听者读者对汇报者产生此人惯于懒惰、缺乏创见、只会照本宣科的不良印象，进而对整个汇报材料的质量和产生怀疑。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

教师培训简报经典标题集锦篇六

首段引入：

管道培训是一种培养技能的职业教育，它是一个面对老工人转岗或学徒工人进入管道行业的一个必经之路。在学习过程中，我吸取了许多经验和教训，同时也积累了不少体会和心得。下面，我将分享我的管道培训心得。

第二段：认真听讲和注意细节

在培训开始之前，我就想好了自己的学习目标，即要求自己做到认真听讲和注意细节。培训期间，我们学习了很多理论知识和实际操作技巧，其中每一个环节都涉及到重要的细节点，这样我们才能将其运用到实践中。而且，在管道行业中，一个小小的疏忽就可能导致安全隐患或不可挽回的损失。

第三段：勤于实践和反思

管道行业是一项重体力活，需要不断地实践才能够熟练掌握各种技能。在管道培训期间，我们的实际操作练习非常丰富，每一个操作步骤都需要反复体验。只有多多练习，在不断反思自己的不足之处，才能不断提高自己的技能和水平。同时，在实践中，要注重实际效果，将理论知识运用到实践中，提高自己的专业素养。

第四段：注重团队协作

管道行业的工作需要团队精神，一人不能成事。在培训过程

中，我意识到了团队合作的重要性。每一个环节的成功都来自于团队的协同努力，特别是在进行大型施工时，需要大家默契配合互相扶持。而且，在团队中，我们可以相互学习、交流，发现彼此的长处，并将其运用到实践中，不断提升自己。

第五段：不断学习和提高自己

管道行业是一个不断发展和变化的行业，需要我们不断地学习和发展自己的技能和专业素养。在此过程中，我们需要关注相关技术、法律法规的更新，维持良好的学习习惯和态度，才能保持自身的竞争力，进一步助力行业的发展。

结尾：

总之，管道培训是提高我们技能的一条必经之路，我们要在培训中细心观察、认真听讲，不断实践、反思，并注重团队协作，不断学习和提高自己。至此，我深刻认识到，学习是一个终身如一的过程，我们只有在不断学习和持之以恒的努力之中，才能在职场中赢得更大的成功和发展。

教师培训简报经典标题集锦篇七

培训是我们成长的舞台，是我们丰富知识的渠道，也是我们实现梦想的桥梁。通过这次培训，我不仅学到了许多新知识，也领悟到了许多重要的人生道理。感谢这次培训给予我的机会，以下是我的培训心得体会。

首先，这次培训让我深刻地认识到学习的重要性。在培训中，我结识了许多优秀的老师和同学，他们的学术造诣以及勤奋努力的态度都让我佩服不已。我意识到在现实生活中，竞争越来越激烈，只有通过不断学习才能保持竞争力。因此，我决心要将学习作为一种习惯，并将其融入到自己的日常生活中，不断提升自己的知识水平。

其次，这次培训让我明白了团队合作的重要性。在培训中，我们需要进行小组讨论、合作完成项目等，这使我深刻体会到团队合作的力量。团队合作不仅能充分发挥每个人的优势，还能提高效率，实现共同的目标。我相信在以后的生活和工作中，团队合作的能力将是我必需具备的重要素质。

再次，这次培训让我认识到了自身的不足之处。在培训过程中，我发现自己在某些方面还有很大的提升空间，比如沟通能力、自我管理能力和自我管理能力等。通过观察和学习他人的优点，我不断反思自己的不足，并且下定决心要通过不断的努力来克服这些问题。我相信只要坚持努力，就一定能够不断进步，成为更好的自己。

最后，这次培训也让我明白了人生的进阶需要刻苦努力。在培训中，我看到了许多很优秀的人，每个人都是通过自己的努力和汗水取得成功的。这让我明白了人生并非一帆风顺，取得成功需要经过艰苦的付出和不断的努力。只有在磨砺中成长，我们才能迎接更加美好的未来。

在今后的人生道路上，我将时刻保持学习的状态，不断提升自己的知识和技能；我将积极参与团队合作，学会倾听他人的意见，并发扬团队精神；我将不停反思自身的不足并与其做斗争，努力成为更好的自己；我也将用刻苦努力的态度去应对人生的挑战，永不放弃追逐自己的梦想。

通过这次培训，我有了新的认识和体会，对自己的未来也有了更加明确的规划。我满怀感激地收获了丰富的知识和珍贵的经验，我相信这些将成为我人生中重要的财富。我也想借此机会感谢所有帮助过我的老师和同学，感谢他们在我迷茫时给予的关怀和支持。

在我心中，这次培训是一次宝贵的人生经历，是我成长路上的重要转折。我会珍惜这次机会，以更加积极的态度投入到未来的学习和工作中，不断追求进步和完美。我相信，只要

坚持努力，我一定能够在人生的舞台上留下属于自己的辉煌篇章。