

2023年业务总结个人总结(优秀5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

业务总结个人总结篇一

自从踏入教师这一行，当一位好教师就是我的奋斗目标。几年来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。在教学过程中，我不断地总结、学习，从而对教师这一职业有一个清醒的认识：教师，任重而道远；想成为学生的良师益友，难上加难；作为老师，只有激情是不行的。你给学生一滴水，自己就必须有一桶水。认识到自己肩上的责任后并没有打消我的积极性，而是激励我更加努力认真地去做一名合格的教师。作为一名年轻教师，最重要的就是尽快提高自己的教育教学水平，以便更好的胜任自己的岗位。所以，平时，我就严格要求自己，各方面都要认认真真去做好，因为只有坚实的走好眼前的每一步，才会有最后的成功。现对这几年来工作进行总结。

一、思想品德方面：

在几年的教育教学工作中我始终坚持认真学习国家的有关教育方针，认真学习党的先进理论知识以及党的xx大会议精神，自觉践行“三个代表”精神，热爱教育事业，始终不忘人民教师职责，爱学校、爱学生。作为一名教师，我从自身严格要求自己，通过政治思想、学识水平、教育教学能力等方面的不断提高来塑造自己的行为。作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时非常重视对学生的全面培养。因为我深信良好的品行是每个人身上最美的东西，针对社会这一大气候和学生这一小气候我把学生的德

育、美育工作放到了最重要的地位。在工作中，我积极、主动、勤恳、责任性较强，乐于接受学校布置的各项工作；努力地提高自己的各方面的能力，以便使自己更快地适应当今社会教育发展的形势。通过学习，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。使自己在教育行业中不断成长，为社会培养出优秀的人才，打下坚实的基础。

二、教育教学方面：

几年来我一直担任高年级的数学学科，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水平，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

1、尊重学生是以学生为主的关键。

在教学中，深刻体会到要以学生为主，以学生的发展为主。首先，必须尊重学生。尊重学生的思考权，尊重学生的发言权，尊重学生探究精神，尊重学生的思维成果。做到这些，才能够放手让学生去思考，让学生探究。

2、分层合作，是实现合作、自主、探究的学习模式必由之路。

学生的层次不同，思考的效率不同，往往会造成一些学生怕于思考，懒于探索个人工作总结，依赖别人的思想。教学中如果让好中差混成一个小组，这样好的学生永远成为领头人，成为代言人，而差生永远就在小组中得不到重视。要解决这个问题必须实行分层分小组合作的方法，在课堂上，根据不同的情况给不同小组以不同层次的任务，学生在层次相同，能力相同的情况下有了思考问题的时间，这样就达到了分层次合作的目的，也使得不同层次的学生有不同的挑战性任务。

3、明确学习目标。

数学教学最忌千篇一律，容易使学生厌烦。如果千篇一律地

例题教学，归纳总结，这样既费时又费力，学生学习完一个例题也不知自己这节课进步了多少。五年级的学生，例题教学完全可以放手让他们自己完成。他们有这个能力而且有各自独特的方法。最主要的是根据教材学生明白这节课要达到什么样的水平，解决哪些疑难问题，穴道哪些解决问题的方法。这样课堂才能实效高效。

4、规范作业。

学生学习新课和知识的系统化、条理化，要靠一定的作业来巩固提高。通过规范化的作业使学生的思路明晰，条理清楚。养成良好的学习习惯。这是新课程标准里的一个鲜明观点，而规范化的作业可以使学生的习惯得以形成。养成学生良好的学习习惯。

5、多开展数学实践活动。

利用课堂课余及班队活动，进行一系列的实践活动是本学期数学教学的一个重要方面。在主题班会上，进行说“新学期的打算”、“时时刻刻注意安全”、“我爱学校”，如何利用制作等一系列活动，锻炼学生的胆量和表达能力都有显著提高，不管是谁站起来都能说上一会儿。

6、制定帮教方案。

对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。例如，自己经常利用课余时间，落班辅导学生，有针对性地制定帮教计划，有目的有计划地做好后进生的转化工作。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，努力提高后进生的文化基础知识。同时，在班级中开展互帮互学小组，进行一帮一的学习活动，使学生端正思想，互相学习，互相促进，形成你追我赶的良好学习氛围。平时，自己还注意“两手抓”：一方面培养好尖子生，一方面通过尖子生辅导后进生，以先进帮助后进，

以好带差，促进双赢效果。

四、课题研究工作。

在课题研究工作中我所做的工作有：

1、提高课前准备工作有效性。

(1)提高备课的有效性。我在备课时独立钻研，自主备课，自主备课时不但备教材、备学生、备资料、备重点难点训练点，备思路，备教学策略，切实提高备课的质量。

(2)提高学生预习的有效性。一是教给学生一些预习的方法，并通过课堂训练提高预习质量的达成度；二是有针对性地提出某些预习题，以教促学；三是进一步重视预习的课堂检查，教学即可以从预习入手，以学定教。

2、对课堂操作的有效性的研究。

(1)教学目标：首先，我有预设的课堂教学目标，目标根据教材、课时、班级学情正确定位，三维一体的目标落实到课堂有所侧重；其次，我根据课堂的动态发展恰当地调整预设目标和生成新的目标，预设目标和生成目标也有所侧重；再次，我主动对目标的达成度自我评估。

(2)师生角色：学生是课堂学习的主体，教师是学生学习的促进者，同时教师也是自我专业成长的主体。没有教师的专业成长，就难有学生的自主发展，课堂中双主体在不同层面上不断协调和共同发展。课堂中我正确地定位自己的角色，并努力促进学生形成正确的角色感。

(3)教学结构：

课堂中凸现课堂中师生的交往互动，凸现课程资源的创生开

发及教学目标的动态生成，它包括教师教的方式与学生学的方式。我在教学时根据不同文章的特点来选择教学方式。比较理性的文章，较适于对文章作粗线条的处理的课文我多采用问题导引法，对比较感性的文章，对文章的精彩细部时我则采用以研促读，重视学生的自读自悟。

(4) 教学资源：教学资源包括文本资源(教材资源与扩展阅读资源)、媒体资源以及人的资源(主要指师生的资源)。教学过程是师生共同开发课程资源的过程。课堂中教师应重视师生共有资源的开发，更重视开发我自身的资源。

(5) 学习评价：

a□学习评价应是完整的评价，包括激励和批评。

b□学习评价应是对性的评价，既要避免空洞，又要避免机械频繁地评价。

c□学习评价应是发展的评价，发挥评价的激励和指导作用，不伤害学生的自尊。

d□对课后反思有效性的研究。一方面个人勤思考、勤动笔，养成教学反思习惯。另一方面加强反思的交流与研讨，从反思中得到启迪和升华，取得进步。

三、遵守纪律方面：

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、工作业绩方面：

经过几年的努力工作，我看到了：在教书育人的道路上我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是那一份份充实和沉甸甸的情感。我希望自己终身热爱教育事业，将自己最珍贵的爱奉献给学生们，希望今日含苞欲放的花蕾，明日能盛开绚丽的花朵。

这几年来，我在教育教学工作中取得的成绩优异□20xx年至20xx年在全镇统考统评中获全镇第三名;20xx年至20xx年在全镇统考统评中获全镇第三名;20xx年至20xx年在全镇统考统评中获全镇第二名;所管理班级在全校的每次活动均获第优异的成绩。

总之，这几年，干了一些工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足，如：学生学习两极分化严重，行为习惯还不够规范等，在今后的工作中，我一定要发扬优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。

业务总结个人总结篇二

加强修养，塑造“师德”。我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从踏上讲台的第一天，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的师范，希望从我这走出去的都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，不断提高自己水平。今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

二、教学方面

虚心求教，强化自我。对于一名教师来说，加强自身业务水平，提高教学质量无疑是至关重要的。随着岁月的流逝，伴着我教学天数的增加，我越来越感到我知识的匮乏，经验的缺少。面对讲台下那一双双渴望的眼睛，每次上课我都感到自己责任之重大。为了尽快充实自己，使自己教学水平有一个质的飞跃，我从以下几个方面对自身进行了强化。

首先是从教学理论和教学知识上。我不但自己订阅了三四种中学语文教学杂志进行教学参考，而且还借阅大量有关中学语文教学理论和教学方法的书籍，对于里面各种教学理论和教学方法尽量做到博采众家之长为己所用。在让先进的理论指导自己的教学实践的同时，我也在一次次的教学实践中来验证和发展这种理论。

其次是从教学经验上。由于自己教学经验不足，有时还会在教学过程中碰到这样或那样的问题而不知如何处理。因而我虚心向老教师学习，力争从他们那里尽快增加一些宝贵的教学经验。我个人应付和处理课堂各式各样问题的能力大大增强。

第三是做到“不耻下问”

教学互长。从另一个角度来说，学生也是老师的“教师”。由于学生接受新知识快，接受信息多，因此我从和他们的交流中亦能丰富我的教学知识。

我第一年带高三毕业班，我深感责任之重大。为了不辜负领导的信任和同学的希望，我决心尽我最大所能去提高自身水平，争取较出色的完成高三语文教学。为此，我一方面下苦功完善自身知识体系，打牢语文基础知识，使自己能够比较自如的进行教学；另一方面，继续向老教师学习，抽出业余时间向杨远大老、王喜刚、曹秋菊等具有丰富高三教学经验的老师学习。对待课程，虚心听取他们意见备好每一节课；仔细听课，认真学习他们上课的安排和技巧。

这一年来，通过认真学习教学理论，刻苦钻研教学，虚心向老教师学习，我自己感到我比前两年的我在教学方面有了较大的提高。学生的语文成绩也证实了这一点，我教的班级在历次语文考试当中都取得了较好的成绩，名次一般保持在年级前三四名。接手这两个外语实验班的教学，我更是一点不敢放松，每备一节课我都向老教师年轻教师虚心的求教力争尽善尽美。一学年的工夫没有白费，这两个班语文成绩都比较优异。

三、班主任工作：全心全意，尽职尽责

我所带的一级-班是我踏上教师，岗位第一年就担任班主任的班级。从担任班主任第一天开始，我就兢兢业业，把自己大部分时间和精力放在班级和学生上面，甚至不惜牺牲自己大量业余时间。古人云：“其身正，不令则从。其身不正，虽令不从。”在管理班级、教育学生的过程中，我始终坚持这一原则，要求学生做到的，我首先做到；反对学生做的，我也坚决不做。

经过一年多的言传身教，我班学生基本做到令行止禁，班级风气正，同学关系融洽。由于我处理班级事务坚持“对事不对人”，从不歧视任何一个学生，因此学生和我关系非常融洽，班级工作开展的有声有色，取得大量成绩。不谦虚的说一级-班在学校开展的各项工作取得的成绩都名列前茅，先后获得：学年学习成绩第一，校运动会团体总分第一，校篮球赛第一，校辩论赛冠军，校日常工作评比第二，卫生流动红旗数次等等荣誉称号。随着升入高三，我把班级工作的重心转到学习上来。如果说高一高二我是在培养学生全方面发展，给他们打好一个良好的素质基础，那么现在高三我的班主任的工作任务就是在学生各方面能力大幅提高的基础之上使他们专注于他们的学业完成和实现他们自己的大学梦。我希望从我带的班走出去的学生都是“合格品”，都是有用之才。

四、学校各项活动情况：积极参与活动，严格要求自我

认真参加学校组织的各项活动。除婚假七天外从未请假一天，也未耽误一节课。上班开会不迟到不早退，较好的遵守了学校的各项规章制度，今后继续坚持。

旧的一年即将过去，新的一年马上来到。我又要踏上新的征程，道远任重，我仍需继续加倍努力，争取在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。

业务总结个人总结篇三

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。201x年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都在围绕销售这一个中心而展开的。201x年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成绩，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，

怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个大单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会

有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下：

第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。

第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。

第三，在价格表的基础上售卖出产品。

业务总结个人总结篇四

写工作总结是为了知道自己什么地方做的好什么地方不足，以便取得更大的进步。下面本站小编为大家带来业务培训工作总结范文，欢迎阅读。

为了进一步提高职工的业务技能水平，培养适应企业发展需要的专业型人才。根据公司年初安排，研究商议，现就我科于20xx年8月27日聘请专业技术人员，组织生产一线人员在公司会议室，进行了软水化验及服务礼仪等业务培训。培训内容软水处理及常见各类故障的分析处理、收费员服务礼仪培训等。现就培训工作总结如下：

一、精心组织，分工明确，合理安排。

我科为组织好此次业务培训工作，为确保此次业务培训工作顺利开展，取得实效，特成立了活动领导小组，组长为贺大权书记担任，副组长为工会主席罗玮同志担任，成员为公司各分管领导。下设办公室，由我生产科科长蔡小军同志担任。由于组织严密，分工明确，本次培训工作圆满完成，取得了好的成绩和效果。

二、各岗位职工学习气氛浓厚，学习热情高。

本次培训各岗位职工一改往年走过场的态度，本着认真学习，提高自己的态度。课堂上职工积极发言，向老师提问，认真记学习笔记。有新的知识点，都不断的主动向培训老师提问并提出自己的看法。有的同志由于记忆力、理解力的差距，甚至一次两次，不厌其烦的向老师提问，直到自己完全理解后，然后做好笔记。这充分表现了学员们积极认真的态度。

三、严格考核，确保培训成绩真实有效。

学习结束，组织统一考试，本次两项培训都采取笔试以及实际演练两项考核，在软水化验培训中，职工们亲自动手，积极学习的结果，使得在实际操作考核中个个都能熟练掌握，培训合格率达100%，在理论考试中，关于培训中的内容，基本都能达到要求，成绩均为优异。服务礼仪及服务规范培训，在学习课件中，培训老师带领大家模拟操作，模拟场景要求两个学员互相交换角色进行训练，每个职工都亲自参与，大大提高了职工积极主动的能力。通过严格考核，所有职工培训的合格率达96%以上。

通过学习，职工的业务水平有了一定的提高，同时大家深深感到自己专业知识的欠缺，与供热发展的形势不相符，认为为了适应新形势发展，一定要更加努力学习专业知识，所有在明年的培训中，我们将继续按照今年的培训模式进行。（教师继续教育总结）

在今后的业务培训中，我们将继续按照贯彻实践科学发展观为指导思想，结合公司“供热十项标准”，通过岗位培训，强化业务素质，全面提高生产系统各岗位人员专业技术能力和岗位操作能力，实现创建一流职工队伍，一流行业形象、一流工作业绩的目标，不断寻求新的业务知识，不断创新工作模式，为了的不不断提高自己的业务能力，我们每个职工都将以更加昂扬的斗志，更高的工作热情投入到工作中去。为保证供热工作顺利，高效开展而不断的充实自己，不断加强自己的业务能力，为企业的发展做出自己应有的贡献和力量。

回顾流逝的时光，不经意间，来已经一年多了，在这段时间里，我接触了人力资源各方面的工作，最后培训逐渐转移成为了工作的重点，在一边工作一边摸索的过程中我认识到，“培训是公司的长效投入，是发展的最大后劲，是员工最大的福利”。在此主要是对过去培训工作做一个总结：

一、培训工作的开展情况

截至到20xx年12月4日，本年度共举行培训300余场次，参与人数达4105人次。其中企业内部培训占比90%以上，外部培训以及集团总公司组织的培训占比10%左右，培训经费达20680元，培训范围包含了专业知识培训、新员工入职培训、在岗培训等多个方面。年度培训计划完成率达86%以上。

二、培训课程概括主要分为以下几大类：

培训由相关部门提供课件支持，并由相关人员讲授，最后会对培训进行现场考核，以到达及时反馈培训效果。此类培训工作是每月都会进行的常规性培训。

2、专业知识培训：产品的质量靠公司全体人员的努力，但在职工人员的专业素质参差不齐，为了保证对产品质量每一步进行把关，同时响应国家药监部门及集团公司相关号召，公司投入大量人力、物力、财力开展制药研究，生产质量相关的专业知识培训，以提升员工的专业素质，保障生产出来的是合格的，精良的产品。培训主要涉及工艺研究分析、新药研究分析、质量控制等方面。

3、在岗培训：此类培训涉及到的层面比较广泛，（例如：岗位sop培训、gmp相关文件培训、设备操作培训、卫生管理培训、安全生产培训等等）它是整个培训体系中占比最大的一部分，月均培训次数20场次左右，同时此类培训会根据实际情况以及培训需要进行相关的考核。

4、部门内部培训：新员工入职培训结束后，将新员工安排至新的岗位，由部门根据实际情况安排各种实际性培训，这类培训，主要是更具部门工作的需要进行安排组织的培训。

三、培训工作分析

1、取得的成绩：

a□顺利完成了20xx年度注射剂二车间gmp认证需要的培训方面的支持工作。

b□顺利完成了索法酮新药项目检查需要的培训方面的支持工作。

c□基本顺利的完成了20xx年度培训计划里面的相关培训。

2、存在的不足：

a□自身对专业培训方面了解的不够，导致在培训需求规划、培训课程设计、培训执行等方面做的远远不够。

b□培训执行方面，大部分员工对培训工作还是比较支持的，但少数部门领导及员工对培训认识不够，觉得培训耽误工作时间，可有可无，对培训支持力度不够。

c□培训讲师的责任心不高，部分培训存在一个问题，就是讲师在上面讲自己的，不管参训者是否理解或者听懂，对着培训资料照本宣科，忽略了培训互动的原则。

d□原则性不强或者说没有相应培训奖惩制度，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，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

e□内部讲师授课技巧普遍不高，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，需要改善并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。

f□按照相关资料对培训的要求，一个完整的培训，必须要包含的资料之一就是培训现场的图片或视频，从而督促培训工作落到实处，切实符合实际的执行下去。

根据过去一年的工作存在的不足，在新的一年里，我将会主要从以下几个方面入手，逐步的对培训工作进行优化，并合理化的执行：

- 1：从各种渠道去了解，学习培训专业知识，并根据实际情况去解读分析，将自身专业水平提高，从而成为一个合格的培训人员乃至讲师。
- 2：切实了解，分析员工对于培训的实际需求，真正做到培训为员工而做。
- 3：加强与各部门的沟通交流，使培训工作得到各方面的充分理解和支持。
- 4：培训以年度计划为方向，每月监督执行，完成后必须提供相关的资料包括现场视频或者图片，让培训落到实处，员工切实受益，不再仅仅成为各项检查的附庸。

转眼间□20xx年已悄然走来□ xx年，综合办培训围绕公司经营目标，在公司的领导关心和帮助下，在全体员工的不努力下，圆满完成了全年的培训任务。为了总结经验，寻找差距，现将一年来的工作总结向如下：

一、培训工作情况□xx年综合办培训与其他部协作共举办了员工培训二十期以上，共四百多人人次参加，每届培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求；(其中包括全公司员工消防知识，消防实战练习)。

二、培训工作分析□1□xx年的培训工作比起xx年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。一是：对一线操作人员开展技能培训，做到持证上岗；对管理人员进行现代管理理念和管理方法的培训；二是：全员培训,对所有员工进行安全教育、法律法规教育、企业文化构建与团队协作教育与培训；三是：脱产和半脱产培训,学

校将参培人员送到其它培训机构或规模企业，接受创新思想和技术提高培训。2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。综合办建立了职工学校，利用职工学校平台，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的制度化管理。3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式□xx年的培训工作，我们主要采取幻灯片、理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

三、培训工作存在的问题与不足：1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好与学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动性。2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采取“上面讲，下面听‘形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的主要体现，短短的1个小时不能完全将所要讲的课程融入到培训工作中来。4、实施培训的针对性不好，后续效果评价不到位目前培训整体还是停留在推的阶段，培训计划更多地靠主管部门去督促和实施，相对缺乏对业务的支持，针对性不强。5、内部授课老师技巧普遍不高，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讲师队伍文章。以上是我对培训工作的总结，认真进行总结是一个不断学习和提高的过程，只有在实际工作的过程中不断总结，通过总结寻找工作中的规律，从而培养和提高工作效率及完成工作能力。

炎炎夏日，一派生机勃勃的绿意。我们坊岭小学在市教育局、镇中心中学的正确领导下，坚持以素质教育为中心，坚持以为了孩子的一切为出发点，以提高教师素质为核心，特别是提高以班主任为骨干的教师队伍素质为抓手，不断加强教育

教学管理，不断提升学校的知名度，学校各项工作都走在了我镇的前列。为发扬成绩，找出差距，特对我校班主任培训工作加以总结。

一、对班主任工作的认识

下面就我校对班主任培训工作情况做简要汇报：

二、班主任培训工作的具体措施

1、领导重视，认真组织

(1)我们学校一直坚持让班主任老师除了学校组织的统一学习以外，自己加强学习，加强反思，加强合作，加强交流，让一个人的经验变成更多人的财富。我们的月工作汇报，问题交流以及学期末的工作交流给班主任老师很大的帮助，他们可以在做中学，也可以在学中做，使得我校的班级管理水乎一直保持着新鲜的活力，获得了领导、家长和社会的一致好评。

(2)班主任的工作是琐碎而又劳累的，特别对于低年级的班主任更是如此，学校领导在严格要求班主任的同时，对班主任待遇也给予了适当的提高，结果按评估成绩按一定的等级进行发放，虽然钱数不是太多，但是足以说明领导对班主任工作的重视，足以说明班主任工作的重要性，为了更好的作好班主任工作打下良好的基础。

2、制定方案及时培训

为了确实作好这项工作，我们特制定了培训方案，选择并确定了培训内容，根据教学的实际需要，我们还向班主任老师推荐相关的班主任管理方面的文章或者经验，让老师们学有所依，做有所靠，在学习的基础上进行再创新，从而提高自己的水平和能力。

3、确定对象，严格要求

对于小学教育工作者来说，每一个人都应该具有班级管理的能力，每一个人都应该以能够作好班主任工作而自豪，我们希望我们的老师每个人都能作班主任，都能做好班主任，这些班主任老师都能很认真的参加每一次培训活动，并且取得了很好的效果。

4、精选内容，讲求实效我们选取的培训和学习内容有以下几个方面

(1) 曲阜市有关班主任管理的基本规定，探究班主任工作的一般规律和要求

(2) 优秀班主任工作的经验和方法

(3) 关于如何调动学生学习的积极性，加强与任课教师密切配合，争取家长的理解与支持方面的理论或案例。

(4) 提高班主任工作中的案例分析和经验总结能力方面的内容等等。

5、培训方式灵活多变

6、认真考核，纳入评估

老师们学习的效果如何，我们学校校委会组织编写了考试题目，对每一个老师进行考核，老师们所取得成绩纳入学期末考核。

三、培训踏实，效果显著。

由于我们学校很注重老师们的学习和总结交流，很多班主任有自己的思想，同时，组织交流也使很多班主任老师有了学习的目标和榜样，从而更好的推动整个班级的管理水平，这

样逐步形成了一个良性循环，我们的班级工作也会越做越好，学校的管理也会越来越规范，争取作出自己的特色。千里之行，始于足下。我们坊岭小学一定会以此次班主任培训为契机，加强班主任的培训工作，以班主任工作的提升为突破口，全面提高我校的教育教学水平，为创建人民满意的学校再添一份力量。

回顾20xx年培训工作，我们液压设备厂持之以恒贯彻落实建设学习型公司、培育学习型员工的精神，牢固树立“培训是公司的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”，推动公司向更高目标发展作出了积极贡献。

一年来，做了以下培训工作总结

一、培训工作情况

20xx年共举行培训25项，其中特殊工种培训9项，参训41人次，职业技能培训5项，参训18人次，安全技术培训9项，参训143人次，共计230课时。

二、培训情况分析

(一)取得的成绩：

1□20xx年度的培训与20xx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。在总结了以往培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求员工意见后，全面提升公司培训工作的制度化、规范化、程序化管理。

3、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，更是需要去大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，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。

三、改进措施

(一) 有利条件

2、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

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。

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。

业务总结个人总结篇五

本文由应届毕业生求职网小编辑收集整理，提供一篇业务技术个人工作总结，作为参考！

通过大学四年的历史本科学习，我掌握了较为扎实的专业知识和技能，并通过学习教育学、心理学、教法、现代教育技术等课程和教育实习、遗址踏察等实践活动锻炼了能力、增长了见识、丰富了经验，具备了成为一名合格的人民教师的基本条件。另外，我通过课余时间参加培训，对现代教育技术有了较深刻的认识并掌握了相应的实际操作能力。

本着“学高为师，身正为范”的理念，在参加工作的一年里，我严格要求自己，较快地实现了角色和学习方式的转变，通过自主探究、听课和校本培训不断地充实自己。目前，我已经能够准确、全面地把握课标，透彻、系统地理解教材，对课堂的驾驭能力明显提高。在过去的一年里，经历了省示范性高中研评活动的洗礼，并参加了两次年轻教师汇报课和一次校级课件比赛，成功演化为难得的经验，失败铭记成宝贵的教训。日渐成熟的我，会在学校“精益求精”的教风鞭策下向一名优秀的人民教师迈进。

今后努力的方向是：

第一、加强教学基本功的训练。

第二、强化知识含量的提高，以高三把关教师的标准要求自己，实现更大的跨越。

第三、积极完成承担的省级科研课题，并以此为契机提升自身的科研能力。