

2023年家园合作的有效策略培训心得(优秀10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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

家园合作的有效策略培训心得篇一

尊敬的各位领导、各位老师，亲爱的同学们：

大家好！我叫***，毕业于****，是****中学一名新教师，非常荣幸能作为新教师培训班的代表在这里向在座的各位领导、指导教师、同学们汇报在新教师培训班学习的收获和体会。今天，是我们走进20xx年教培训班的结业庆典，在这个激动人心的特殊时刻，首先请允许我代表培训班全体学员向各位领导、班主任老师以及负责授课各位名师专家为我们新教师的成长进步所付出的辛勤劳动表示衷心的感谢。

八天的新教师培训活动在不知不觉中接近尾声，在整个培训过程中，我们结识了很多新朋友，收获了很多新知识，更幸运的是能得到这么多优秀教师不遗余力的帮助，虽然言语有限，但带给我们的触动和感动是无限的。对于新环境、新角色，比起初来时的紧张、陌生，多了几分淡定和从容。

这次的培训，在各级领导的亲切关怀下，教师进修学校为我们精心设计了多样的培训模式，各项活动既安排合理，又讲求实效。专题讲座，给予了我们这些刚刚走上教师岗位的新人正确的点拨和指导，让我们意识到了不足、发现了问题；实践活动让我们懂得在以后的教育教学工作中，如何定位教师角色，如何上好每一节课，如何去关注每一位学生，发掘他们的潜能。

虽然短暂的培训时间即将过去，但给我们留下的对教育、教学的思考是无尽的，是值得我们用心去体味的。

首先通过这次培训，使我们对教师这一职业有了更清楚的认识。

走出大学校门，我们毅然地选择了教师这份太阳底下最光辉的职业，带着对这份职业无比的崇敬与向往，怀着满腔热忱，想在这三尺讲台上大显身手。当被问到“想成为一个什么样的教师”的时候，我们会很自信地说：成为一个优秀的教师。原本以为，勤勤恳恳地做到“传道、授业、解惑”，就离优秀教师不远了。然而在培训期间，听了专家的讲座，我们才渐渐体会到：当老师不难，当一名真正优秀的教师却远不止“传道、授业、解惑”这么简单。教师，不仅是最光辉的职业，也是最需要付出真心、耐心和爱心的职业，记得培训中有位专家曾说爱是教育的源泉，是的，每个孩子在我们手中只是那几十份希望中的一份，但他却是每个家庭百分之百的希望。是这份希望让我们明白我们的责任之所在，教育是什么，我想就是一颗爱心、良心、责任心，是一份在平凡与琐碎中彰显人生价值的事业！

学为人师，行为世范，不仅铭刻在钟鼎上，更蕴含在寒来暑往点滴的细节里，作为一名老师，我们的一言一行，时时刻刻都在诠释着教育的价值和尊严，诠释着用真心感化真心，用爱唤醒爱，用生命润泽生命，用智慧开启智慧，用人格去塑造人格的教育真谛！教学无小事，样样皆楷模。什么样的老师带出什么样的学生，我们要真正理解学生，关爱学生，成为学生的榜样，做一名合格优秀的教师。

法，使我们对自身专业成长有了更准确的定位。短暂培训仅仅是我们专业成长道路的开端，接下来的道路还很漫长，需要一个明确的目标，真正激励着我们去努力；在谈到面对困难如何克服的问题上，各位专家老师们提出了如何加强教师之间团结合作的方法，并指出，作为一名新教师，在学校一

定要注意尽快融入所在的教学团队，正如一句话所说没有完美的个人，只有完美的团队；在教学教法经验方面，我们认识到教师在上课过程中要多加思考，不断反思，正如叶澜教授说：“一个教师写一辈子教案难以成为名师，但如果写三年反思则有可能成为名师，专家老师多次提醒我们要在在反思中进步，在反思中成长，适时改进教学方法和策略，以艺术的眼光去对待教学，精益求精；对于新课程，各位专家老师强调一定要认真地贯穿新的教学理念，以学生发展为本，以新的教学姿态迎接新的挑战。使自己能够有质量有效率有能力地教育好学生，使学生能够持续地从心灵深处接受我们的教学。

学中发挥自己的聪明才智，争做教学发展的能手。这些鼓励，使我对未来的工作充满了信心和动力。高尔基曾经说过：“只有满怀自信的人，才能在任何地方都怀有自信沉浸在生活中，并实现自己的意志。

培训已经到了尾声。但学习是永恒的，今天的结业典礼并不代表学习的结束，而是明天学习的开始。如今，我们满载收获，即将在各自的岗位上初试锋芒。虽然我们的教育教学能力还远不够精湛，但我们已经明确了自己的方向。拥有了基础，掌握了方法。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们将不负重托，扬帆起航，乘风破浪，给所有关心、期待的人交一份满意的答卷。同学们，就让我们一起为光荣而神圣的教育事业奋斗吧！

谢谢大家！

家园合作的有效策略培训心得篇二

培训是现代社会不可缺少的一部分，每个人都需要不断学习，才能跟上时代的步伐。经过一段时间的培训，我们需要总结自己的心得体会，以便更好的应用在实际工作中，提高自己的竞争力。

第二段：培训的收获

在此次培训中，我们学习了很多知识和技能，对于我们的工作有很大的提升。首先，我们学习了如何有效地沟通，提高了团队合作的能力。其次，我们学习了新的技术和方法，增加了我们的实战操作经验。最后，我们也学习了如何自我管理和调节情绪，保持积极的心态，增强自己的抗压能力。

第三段：培训中的问题

在培训中，我们也遇到了一些问题，最主要的是时间管理和任务安排。有些同学可能在完成任务时有些拖沓，没有把握时间，导致任务完成不及时。其次，有些同学缺乏自我调节能力和自我管理意识，容易受到外界干扰，影响学习效果。

第四段：改进的方法

针对培训中存在的问题，我们可以采取以下方法来改进。首先，可以制定一个学习计划，合理安排时间，避免拖延，提高学习效率。其次，加强自我管理，调整好工作和生活的平衡，保持良好心态，提高抗压能力。。

第五段：总结结论

通过这次培训，我们学习到了很多实用的知识和技能，增强了自己的工作能力和竞争力。但同时也暴露了我们在学习中存在的问题，需要不断完善和改进。希望我们能够将所学到的应用到实践中，不断提高自己的素质，成为一名更加优秀的员工。

家园合作的有效策略培训心得篇三

为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地在上周星期天进行了第一次的新员工入职培训。对员工培训

的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为会议做准备。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍，然后x总还特地讲了整合营销传播的内容，下午大家一起看了新员工入职培训视频，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的整合营销传播方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、什么是整合营销传播、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是在为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在创意部的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

了很多的准备，让我们在一天的培训时间之内充分感受了公司对员工的负责任的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

家园合作的有效策略培训心得篇四

为了迎接这次教师基本功大赛，学校组织全体教师进行了新课标和计算机的培训，培训中我用心去领悟他们观点，吸取精华，并且也品读了几位优秀教师的教学设计、说课，他们的教学理念很新鲜，课的设计十分精彩，我想这和他们高深的文化修养是分不开的，听过看过之后我也受益匪浅。

想给学生一滴水，教师就必须具备一桶水。这几天几位辅导教师讲的课就充分印证了这句话。他们用渊博的科学文化知识旁征博引给我们讲述深奥的理论知识，讲得通俗易懂，让我们深受启发。我们应对的是一群对知识充满渴求的孩子，将他们教育好是我们的职责和义务。这就要求我们加强教育艺术的学习，加强科学文化知识的学习。

课程改革此刻虽然还处于探索阶段，许多未知的领域需广大教师去进行认真摸索和总结。经过这一次的培训，认识到我们每一位教师都应积极参与到课程改革中去，不做旁观者，而应去推动它朝正确方向发展，做一个课改的积极实施者。我想仅有经过全体教师的共同努力，新课程改革就会遍地生根、遍地开花、遍地结果。这样中华民族将会是一个富有创新本事的民族，并会永葆青春、永立于世界。

教师学会自我反思，就会以特定的眼光给自我在教学中的位置定位，就会站在素质教育的高度审视自我的教学行为，从而不断提高自我的素质，教学水平和教学效率。

这次培训，对于我来说是一次难忘的充电机会。步入新的世纪，应对初见端倪的知识经济，如何实施素质教育，如何进一步提高教学及管理水平，提高教学科研本事，是摆在我们每个人面前最现实的问题。学校给我们供给了这个再学习、再提高的机会，让我们能聚集在一齐相互交流，共同学习，取长补短，共同提高。我们坚信经过领导和教师帮忙，以及自身的勤奋努力，相信我们会成为新世纪基础教育战线上的

精兵强将。更加致力于自我钟爱的教育事业中，更加投身于教学工作中。

家园合作的有效策略培训心得篇五

岗位培训是公司为了帮助员工提升职业技能、适应岗位需要、提高绩效表现而向员工提供的一个培训机会。在岗位培训中，员工可以学习公司的产品知识、客户服务技巧、工作流程等，从而提高工作能力和工作效率。我参加了公司的岗位培训，从中收获了许多，以下是我的心得体会总结。

一、培训前的准备工作

在参加培训前，我们需要了解公司产品和服务相关的知识，熟悉业务流程，了解客户需求以及自身的职责和工作要求。这对于保证培训的效果大有裨益。

在此过程中，我们还可以主动寻找和学习优秀员工的工作方法和经验，提高自身岗位能力和素质。

二、培训中的收获

在岗位培训中，我们不仅了解产品和服务的基础知识，还学习了如何与客户沟通交流、如何处理客户需求、如何提升工作效率等实用的技能。此外，还有各种情境模拟，帮助我们更好地理解 and 掌握专业知识和工作能力。

岗位培训还增强了我们的团队协作和沟通能力，促进了与同事之间的相互了解，减少了信息传递和工作过程中的误解和冲突。

三、培训后的运用

培训结束后，我们需要加强对于学习内容的巩固和运用。例

如，主动参与实际工作中的操作和服务任务，运用所学知识解决客户问题和业务难题，给自己定期进行自我评估和学习反思，不断提升自身岗位所需的技能和素质。

四、共同学习的机会

在岗位培训中，我们与其他员工共同学习，了解各自不同的工作经验和知识储备，交流和互补之间的差异和特长，形成共同提高的过程和动力。而且，培训过程中还能够结识到新朋友，扩张自己的人际网络。

五、品牌意识和企业文化

在岗位培训中，了解和认同公司的品牌意识和企业文化，熟悉和体验公司的价值观和行为规范，更能够将这些理念贯彻到工作中。这既是对于公司的忠诚和认同，也是对于自身的职业标准和工作态度的提升。

总而言之，在岗位培训中，我们除了学习到丰富实用的知识和技能，还锻炼了团队协作和沟通能力，了解了公司的品牌意识和企业文化等多方面的知识和文化，这为我们的工作和职业生涯带来了重大的帮助和支持，我相信此次的经历不仅是对于我自己的提升，也为公司的发展和员工的成长做出了贡献。

家园合作的有效策略培训心得篇六

近年来，随着人才市场日益竞争，如何提升自己的专业素养成为了每一个职场人必须面对的问题。而岗培训作为企业对新员工的一种培训方式，将在一定程度上帮助员工了解公司文化、职责，增强其对相关业务的了解和掌握。本文将结合自身经历，总结岗培训期间的体会与感受。

第二段：感受体验

通过岗培训，我深刻认识到了自己所需要具备的技能和知识。例如，对于技术人员而言，掌握产品的技术规格、应用场景以及技术逻辑是必不可少的；而在销售岗位上，了解客户需求并处理客户问题则显得更加重要。我在岗培训过程中，认真听讲，记录笔记，仔细对比不同产品、不同品牌的区别，大大增强了自己的专业素养，从而拥有更多的机会去抓住市场，提高自己的能力。

第三段：观察心得

通过对同事的观察，我了解到了如何处理公司内部关系，避免了很多弯路。我发现公司中，沟通和协作是非常重要的，不仅要多和同事交流，了解公司文化，明确自己的职责和目标，还要时刻关注公司团队的协作状况，及时发现和解决问题。在这个过程中，我发现拥有良好的沟通技巧，不仅可以促进团队协作，而且对于拓展个人的人脉资源也是非常重要的。

第四段：改进方案

在岗培训中，我也意识到了自己的不足之处，例如，思维不敏捷、学习能力不够强等。因此，我开始积极思考如何改进自己的不足之处。通过提高自己的学习能力，加强思维逻辑，我将推动自己快速适应新环境，掌握员工所需的技能和知识。提升自己的学习能力，是一个长期的过程，在岗位上，只有不断学习、创新，才能不断提高自己的工作能力和竞争力。

第五段：结尾

总之，一个人进入职场，离不开一个完善的岗培训体系。在岗培训过程中，我们必须感受到用心施教的企业希望我们掌握的技能和知识，领悟未来职业发展的路线和规划，以及在公司内部如何处理人际关系与协作问题。只有在全面掌握这些方面的基础上，我们才能在职场上脱颖而出。希望本文对

正在接受岗培训的朋友们有所启示和帮助。

家园合作的有效策略培训心得篇七

今年六月份，我受邀参加了公司的岗前培训课程。这次培训的主要目的是为我提供必要的技能与知识，以满足我的岗位职责。在这次培训中，我获得了很多有益的经验 and 技能，让我能够更好地处理公司的业务。在本文中，我将分享我在岗前培训中所学到的一些有关管理、沟通、团队合作和 workflows 的心得体会。

第二段：沟通的重要性

在岗前培训的过程中，我发现沟通是成功完成工作任务的重要关键。当组员之间无法进行有效的沟通时，即使看似已经完成了工作，但结果往往不令人满意。因此，我开始注意如何更好地与同事沟通，通过更好地理解他们的目标 and 需求，以及将我的想法清晰地传达出来，从而更好地完成我们的工作。同时，我们也应该避免使用模糊的语言或不关心同事的态度，以免产生误解和不必要的沟通失误。

第三段：团队合作

在岗前培训中我还学到了团队合作的重要性。在组合组员当中，我们应该相互协作，共同合作实现共同的目标。在我从事的工作中，我的同事们需要在不同的领域中协作。而且，每个人都有自己的强项。有时候，我们需要相互帮助和学习，不断改进自己的表现。这种协作和团队合作不仅可以提高工作的效率，还可以增强我们之间的合作和信任关系。

第四段：工作流程

在岗前培训中，我学到了如何填写文件 and 如何委派任务。随着工作场景的变化，工作流程会受到不同的影响和限制。因

此，我们需要深入了解我们所处的工作领域并不断学习新的技能来适应这些变化。只有具备这些知识，在实现我们的过程中，才能更好地利用每个环节，从而提高我们的效率和产出。

第五段：结论

在岗前培训中，我学会了如何更好地与同事沟通，如何在团队中协作合作，以及如何高效地开展我们的工作流程。这些技能对于我过去和未来的工作都起到了很大的帮助。在这个过程中，我也意识到对于学习和持续进步的重要性。如果我们不断学习和改进，那么我们就可以变得更好，取得更好的成果。在未来的工作中，我会努力运用这些技能并继续不断提高自己的能力。

家园合作的有效策略培训心得篇八

终端销售技巧及注意事项：

当你拿一件衣服给客人的时候，你就要清楚这件衣服是否适合这位客人的体型，因为你介绍两、三件衣服给客人，而他觉得不合适，他就会说我自己看不用你介绍了。

应该多利用卖场没有客人的时候找些衣服来搭配，及跟其他员工交换意见，也可以问其他员工哪一件衣服最难配，他们通常怎样配给客人，会有客人接受吗，客人有什么意见，反应怎样，当你完全了解时，你就不怕客人问一句“这件衣服可以配什么？”

终端销售技巧之不得不知的顾客“三缺”

终端销售技巧，简而言之就是把握住以下三个问题：谁在购买产品？顾客为什么购买？怎么卖给顾客？第一个问题的解决，是解决后两个问题的钥匙。

谁在购买?当然对象就是男女老少顾客，但仅把顾客进行表面化分类，并不能形成系统的针对性销售来提高成交率。

对终端销售对象，仔细推敲，一共有四类：一是产品知识专业、购买品牌明确的顾客；一类是购买目的欠缺型的顾客；一类是产品知识欠缺型顾客；一类是购买信任欠缺型顾客。

一、购买目的欠缺：

乍一看，顾客的购买目的很明确，要买燃气热水器。很多终端销售人员就是被顾客的表象购买目的所迷惑而没达到销售目的。案例中的顾客购买目的是解决大房子的热水供应问题，但最好的解决方案并不是用燃气热水器来解决。销售人员所需要做的是帮助顾客明确购买目的，挖掘出顾客深层次的需求，告知顾客怎样的产品才能完全解决需求。

例如：一次在某超市，见到一个本来是要买保温桶的顾客却买了一台电饭煲。因为妻子在医院生产，要给妻子送饭，需要保温桶。但导购员抓住这点，告诉顾客保温桶是能保温，但保温时间不够长，凉了就没办法了。电饭煲可以长时间保温，且还可以加热，顾客一听有道理，就购买了一台升数小的电饭煲。

这个顾客也是属于深层次购买目的欠缺的顾客，这类顾客很多。比如是想来购买油烟机的顾客，但顾客不一定清楚自己是需要中式的还是欧式，不知道需要排风量多大的烟机，不知道需要多大尺寸的烟机等。面对如此多的这类顾客，导购员需要解决的就是帮助顾客逐渐明晰购买目的及问题的最佳解决方案。

二、产品知识欠缺：

顾客对产品的了解大多是一知半解，道听途说的多，案例中的顾客就是这样。这类型顾客容易受到误导，以偏概全。而

且很多产品知识欠缺的顾客不愿意在导购员面前暴露自己的“不专业”，而伪装专家。

面对这样的顾客，不是通过专业的术语去“培训”顾客，不是纠正顾客的观点去“说服”顾客，而是引导，通过产品的动态演示，现场向顾客证实产品的好处，与顾客产生共鸣后达成销售。

同时抓住这类型顾客“好奇”的特点，全方位展示产品的优点、特点、利益点。利用销售道具、顾客档案，像顾客证明该产品的畅销性。

三、购买信任欠缺

顾客都对销售人员抱有戒心，不信任是正常的，如同我们初次遇见一个不知根不知底的人一样会产生戒备心理。

案例中的顾客就对“sk”这个品牌产品不信任“sk也生产热水器？”如果听到这句话后，导购员针锋相对开始贬低顾客的孤陋寡闻，那么我想后面就不可能有成交。

面对购买信任欠缺的顾客，首先是刚开始的接近方式的处理，不能让顾客感受到你是在“刻意推销”！常用的有效接近顾客是通过赞美式切入逐渐到产品的讲解。通过题外话的赞美，拓宽沟通的范畴，在“敞开”的沟通中“稀释”顾客的戒备心理。

家园合作的有效策略培训心得篇九

在4月9日和10日，我参加公司组织的内部兼职讲师培训课程。能够参加这次培训对于我来说是一种机会和提升，通过本次培训，使我受益匪浅。

在没有参加培训前，感觉作为讲师只要口头表达清楚，不要

怯场，其他要求并不多，但经过2天的培训，我才真正意识到“台上一分钟，台下十年功”的含义，任何一名讲师授课时的滔滔不绝，绘声绘色，都是在幕后做了大量的准备工作，也是博览群书，增强内涵，积累经验的结果。

通过培训使我认识到只有找出自己的缺点和不足，敢于面对和挑战它，才能有所进步和提高。比如，在第一天培训中，当我知道要作1分钟自我介绍时，心想没什么问题，但是自己介绍时还是有点紧张。整个一分钟介绍中，只说了三四十秒，自己都感觉到讲得有点匆忙凌乱，也感觉一分钟是如此之长。在第二天老师安排5分钟演讲时，基本上我可以自如的表达自己的想法，怯场心理好很多了，但因为准备不够，在时间把控方面还是差强人意。

这次培训让我更好地理解兼职讲师定位。在以前的工作中，我也担任过内训讲师，主要是给刚入职的员工培训。当时自己感觉培训效果还可以，现在想来缺少了给自己定位、未作参训人员特点分析，拿到培训课题就埋头进行材料组织与课件制作，没有明确的培训目的，培训的内容缺少针对性与实用性。这对于必须与实际工作紧密联系较多的培训来说，效果就会大受影响。以前培训的内容主要是产品大纲，自认为内容专业性很强，必定平淡枯燥，员工培训时容易想睡觉、注意力不集中，培训时基本上都是按照ppt朗读。通过这次培训后，我也会在培训过程中加入一些互动游戏和视频素材，使培训过程生动活泼，让学员更形象深刻地掌握学习内容。

这次培训让我认识到讲师应有的职业风范。这是一个重新了解自己、认识自己的过程，每个人都有自己特定的语言习惯和肢体习惯，作为一个培训师来说，职业形象在传达着你的职业态度。有了符合讲师风范的职业形象，还要学会通过语言运用技巧、手势运用技巧、走动来控制培训气氛，调动参训人员的积极性。同时，我也认识到，在日常生活中，应该要多读书，增加自身知识面，注意形体和举止；应该多询问和采纳别人的意见，包括学员的意见，只有广纳良言才能使自

己的授课更加生动、更容易被接受。

培训是教的过程，也是学的过程，对于培训讲师来说，应该先学好，之后才能教好；对于企业而言，组织和培养一支内部的讲师团队很重要，因为现代企业的核心竞争力离不开人，要在激烈竞争的市场中能占有一席之地，就必须有团结奋斗、能征善战的团队，只有通过全方位的系统培训来不断适应市场的变化，企业才能继续成长壮大。

家园合作的有效策略培训心得篇十

一、员工入职培训。采用的讲授培训方式，课程主要包括公司简介及管理制度、公司产品与制程简介、生产车间管理（净房管理、esd静电知识、品质意识、消防安全与危化品介绍相关知识。

二、公司年度培训。依据20xx年末由公司内部各部门所提供的培训需求确定了公司年度培训计划共128个课题，在培训执行过程中遇到各种落实问题，公司年度培训计划于六月进行重新制定修改为34个课题。

三、每月一课。公司第二十八周周例会上张总提出开展每月一课工作事项，由公司各部门经理、主管每月开展一堂培训课程，课题自选，培训方式不限，此项培训8月正式开始实施。

四、员工岗位培训。即员工到岗后所需培训的岗位理论知识与作业技能，岗位培训分为保姆计划与教育训练两个阶段。

教育训练主要工作——员工岗位培训

保姆计划于二月导入，从生产车间一线作业员中选拔了12名保姆人作为新员工的培训师，推行之初，保姆人的培训方法不多，培训技能欠缺，又逢年后员工入职高峰时段，新员工接踵而至，保姆计划处于保姆人少新人多的状态，面对这个

现象采取了由岗位领班指定老员工协助培训新人的动作，培训压力缓解，直至八月，新的教育训练培训方式取缔保姆计划，在此期间，保姆计划共培训及考核新员工436人，分别为薄化415人，镀膜21人。

回训及新员工考核789人，分别为减薄608人，切割65人，二强51人，镀膜65人。

培训工作任重道远，教学路程步履艰辛，遇到种种困难，各种瓶颈，从人员素质、生产产量、品质质量结果显示看来，公司的员工素质并未提高，生产效益也未提升，甚至依然存在员工因为畏惧考试而离职的现象。但我们坚持着考核原则，牢牢掌控着至关键点，在公司一线员工的骨子里种下了一颗种子，一颗学习与考试的种子，人人知晓转正必须考试，也只有靠自己通过考试才可以转正。我们目前欠缺的是培训，管理者的培训方法，各级干部的培训技巧，公司整体缺乏培训类的教学，都是照本宣科的念读作业指导书，“先这样然后这样再这样”的培训术语。培训工作的不足暴露明显，迫在眉睫，如何改善！直接影响到后续培训工作的效果，连带反应直接影响到产品的质量与产量，各级干部都需深刻思考，如何将种在员工心底的那颗种子浇灌，让其茁壮成长，让员工人人都是技能能手，人人都是业务精英，让每位员工都因就职于沃格而自豪，让每位员工的进步与公司发展一同成长，并为沃格的再续辉煌夜以继日、发奋图强。

教育训练组

20xx年xx月xx日