

# 最新工厂培训总结(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 工厂培训总结篇一

在过去的2012年中，在分厂领导的领导下，在表面工段长的带领下，经过了工人同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，作了很多的工作，取得了一定的成绩。下面，我将本年度个人工作总结报告如下：

感谢领导和同事们的信赖和关怀，谈一下自己去年的感想和体会，开始分到了再制造分厂，先培训了一段时间，在这一段时间里，我努力学习，经过了看录像，听领导讲话，在思想上和对发动机的认识上都有一定的提高，再制造的建设项目是我们厂发展的绝好好机会，是改善职工收入，增加职工福利的一个重要项目，所以必须要建设好，我虽然年纪大了，但要造福子孙后代，所以要学好再制造发动机的知识，为今后的生产打好基础，在进行再制造的基本建设时期，参加了蒸汽管道的施工，焊龙门架子，打蒸汽管道的墙体支撑，包保温层，等工作，参加了，设备的卸车，拆箱和就位，安装调整水平，等大小设备□xxx台套，的工作，还参加了非标和工装制造的工作，制作了大小工装□xxx多台套，取得了一定的成绩，在这些工作中，能服从领导的安排，积极主动地起带头作用，想方设法，任劳任怨的干好自己的工作，团结同志，和工友们一起团结协作的完成了各项任务。

遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年的时间里，我能遵守工厂的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一年来从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行自己应尽的职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。我想说，11年，使我感到在再制造的基本建设中能使我发挥作用的一年。

我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。为再制造的发展贡献自己的力量。

我建议，再制造正处于转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，管理的好坏，会决定转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大管理力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

在去年的工作中，我感到，领导对我的信任，工友们对我的信赖，从皱厂长对工作的热情，王书记对大家的严格要求，谭虎对管理工作的认真负责，王楠雁对预算的认真，张明吉对工作的精益求精，等等，这些都是对我一个很好的鞭策，让我也学到了很多的东西，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。在明年的工作中，我会继续努力，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。为再制造的发展做出自己更大的贡献。

## 工厂培训总结篇二

为提高客户经理履岗能力，20xx年8月6日，省份行公司部为全省公司业务线条客户经理精心组织了第三批客户履岗能力培训班，我有幸参加了此次培训班，在三天既充实又丰富的培训中，不管从建行知识，还是工作热情，我都获得了很大的收益，因此，我感谢上级行动大家提供的学习机会。对于此次学习，我有以下心得：

第一、建设银行的业务是很广泛的，总、分行根据客户需求设计出很多相干金融产品，但我们在日常工作中有很多产品都未展开起来，还局限在传统业务上，那么我们该反思一下，究竟是客户不需要，还是我们知识掌控得不熟练，没有替客户想到等等。总之，有很多的好产品，我们都需要认真学习，只有在深谙业务知识的同时，才能更好地展开客户营销工作，这就是保护好客户的‘纽带。就好象一栋建筑物，基础打得好，那么上层建筑就会越坚固，也越容易拔高，客户经理的业务知识好比建筑物的基础，底层基础越好、业务能力越完善，那么工作展开的“加速度”就会越快。

第二、要做好风险防范就需要学习各项知识，此次培训我们学习和观看了很多案例，这些案例教育了我们要按章办事，其实建总、分行对很多业务制定了相干政策和规章制度，仔细浏览后就会发觉总、分行对一些风险点早已做了规避控制，但由于不去学习这些条文，所以造成了风险产生。由此可知，我们工作之余还是应当抽大量时间来关注上级行的发文，不断积存知识，随时掌控当前的政策，从源头上就规避好风险。

第三、经济是一个国家的重要基础，金融作为经济的中心，我们金融工作者更需要把视野打开，关注国家大政方针政策、经济形势及国际金融领域各种信息，如果单单只把注意力放在每天琐碎的事务中，或只是替客户送单，那只能是闭门造车，所做出来的工作将远远脱离实际发展需求，乃至是背离发展方向。另外，了解宏观经济知识也有利于提高客户经理

素养，给客户经理提供更多与客户交换的平台。

第四、三天的学习时间是短暂的，对于一个客户经理来说，要实现系统的学习，到达质的奔腾光依靠单位组织培训是不够的，更重要的是自己形成一个学习意识，知道不断学习的重要意义，这不仅是要做一位优秀客户经理所需要的意识，也是做人的更高要求，它适用于全社会各行各业。我们建设银行的战略愿景目标是这样说的：“把建设银行建设成为为客户提供服务，为股东创造价值，为员工提供发展机会的国际一流商业银行。”这都需要以不断的学习作为基础才能实现，才能不被时期抛弃。

### 工厂培训总结篇三

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快速度到位，案经过这两天的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更

加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是xx总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和蔼可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在xx总离开时，我们全体人员为xx总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了xx总的认可。

最后四天我们学习了产品知识。我是做销售的，在这次培训中，产品知识的培训是非常丰富的，从汽车基本知识，到展厅接待需求分析，以及装具的相关业务等课程，让我们更加认识到做为一销售人员掌握好知识是多么的重要，只有掌握了产品知识，才能更好的给客户讲解，让客户认可我们，这就需要我不断提升自我价值，严格要求自我，时刻提醒自己做好每一项销售流程，做好客户满意，在以后的工作台中，我会不断努力，不断学习，为做一名优秀的销售人员而努力，为做一名忠诚的xxxx四有人而奋斗，我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自己的贡献。

## 工厂培训总结篇四

为了让新员工更快地了解公司、熟悉公司的各个业务，更好的适应工作，公司特地对我们新员工进行了为期5天的入职培训，充分反应了公司对人才的重视和培养。参加这次培训的员工大部分都还未成为我行的正式员工，分别来自各个支行的不一样部门，大家都很珍惜这次培训机会，培训当天都充分的做好了准备，精神饱满的早早的来到公司门口准备出发。

这一次培训的主要资料主要是对公司各个业务的说以及公司的一些规章制度和安全防范知识的说，是我们对公司的各项业务有了更深的了解，并掌握了实际操作中的一些十分有用的技巧，对我们日后的工作起到了十分重要的作用，最后公司老总还对公司的企业文化、企业现状、方法规划等方面进行精心的讲解，是我们对公司的基本运作流程有了更深的认识，同时更加增强了我们对公司未来发展的信心。通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

培训的第一天，我们率先来到了位于平山的野外拓展训练中心，这一切都是出乎我们的预料的，之前只是听说过的扩展项目此刻要我们亲身来体会了。

这次拓展训练，一方面是对我们肢体上和心理上的一种锻炼，更重要的是对我们团队之间互坚信任和互相帮忙配合共同完成目标的一种团队精神的培养，同时又是对自我的一种挑战。其中的每一个项目都是对自我心理素质的考验，8米高的断桥，16米高的自由落体，以及2米高的信任背甩，这3项都是对内心防线的突破，都是对自我潜质的提升，它告诉我们有些事情其实只是差那么一点点，成败之间也只是一纸之隔，我们只要踏出了那么一步，那就成功了！然而这一步也许是十分艰难的，我们只有充分坚信自己，坚信同伴才能毫无顾虑的踏出这一步，这是同伴队友对自己的鼓励就显的十分的重要，队友的呐喊鼓气使“这一步“已经不是自己一个人的事情，而是整个团队，所有的事情，自己所要做的也不仅仅是代表自己了，这是我们坚信我们有理由突破这到防线，我们有理由去冒险为了团队的胜利，同时我们坚信我们能够成功！

通过这次培训，使我对公司有了更深刻的了解，我很荣幸能够融入到这个充满生机、充满挑战的大家庭中，也个性感谢公司的培养让我一天天成长，我们在短时刻培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加发奋！为我行早日到达“共享”而奋斗！

## 工厂培训总结篇五

x月我从学校踏入社会，来到\_厂为公司效劳，到现在最初的迷茫与不安已经消失，现在剩下的只是满腔的热情展望未来和积极工作的动力。在思想上已经从一个学生正式转变为一个职业人。在见习期间，承蒙各位领导和同事的提携和支持，我才把工作做的更好，尤其是对我的师傅，他们一直悉心的对我进行培训对我进行现场的和实训，在此由衷的表示感谢。

目前进入公司已经六个月，通过六个月的培训学习，我终于明白了理论与实践是密不可分的，再扎实的理论基础，只有应用到实践当中，才能实现它的意义。而我在这六个月当中迅速成长，完全抛开学生初入社会的自负，现在做一切事情都有从零开始的心态，目前已经具有良好的心理素质，来迎接压力和挑战。

在过去的日子里，我努力工作，不怕吃苦，认真向师傅们学习，不懂就问。在噪音很大的现场，师傅也耐心的教我设备的工作原理及运行注意事项，有时候一遍两遍没听懂就一直教我直到我学会为止，截止目前我已经初步掌握了汽轮机的开停机，以及相关设备如给水泵、射水泵、凝结泵的工作原理及其启停切换工作。对于热电站汽机岗位的工艺流程我也已经学会，工作之余我还应聘为车间团支部宣传员，经常把我车间的工作动态，写成文字发给《煤气化信息报》或《气化厂月刊》，在年末之际我被厂里调入了醋酸车间，开始了新的学习与挑战，现阶段我们已经完成了吸附塔的填装工作，正在对管线法兰进行气密实验，与此同时我也在迅速的学习该车间的工艺流程，及设备运行参数，尽快掌握岗位知识和操作技能，为早日开车做自己应该做的事情。

我在培训期间发现我工作进取心强，虚心学习，能很快上手，有相当好的知识运用能力。现场操作能力及应变能力强。工作态度认真，勤于思考，不断学习。但是和同事生活上的沟通并不太好。对其他同事的话题，了解不多。这也许是因为

刚来这边的关系，暂时上还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。

对车间的工艺流程，我会继续努力学习，提升自己。对新车间的运行情况还了解得不够，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

回首过去的六个月的培训学习，有欢乐也有痛苦，但更多是充实是责任。在工作中自己更加成熟了，崭新的一年我会继续努力，艰苦奋斗为我厂的不断强大贡献自己的一份力量。

## 工厂培训总结篇六

工作总结往往是集精华和糟粕于一体的报告，集智慧和才能于一体的报告，集专业和水平于一体的报告。一个工作报告中有可取之地也有不可取之地。我们在不断挑选优秀的工作总结加以借鉴时，我们关于对工作总结报告的书写和借鉴水平也在不断提高。众里挑一，只为找到一份适合自己的优秀的专业的工作总结。在工作计划网您一定能找到那份属于您的工作总结。

一转眼七天的培训就过去了，回首这七天的工作，通过学习和其他员工的相互沟通，我已逐渐的融入到这个集体中，以下是我的培训总结。

虽然我到公司的时间很短，培训所讲的内容还没有完全掌握吸收、理解，但通过这些，我知道公司花了大量的人力物力进行这次的总结，这也反应了公司的企业风貌，让我看到了公司的良好面貌。下面是具体的培训总结：

### 一、 培训的自我收获



从踏入公司的第一天起，我知道我已经要有进步了，公司这次培训，给我们分发了培训详细计划书，涵盖的内容从公司的概况到公司礼仪，从业务到营销，从脚手架构件等材料到的特点，实际用途等，最后计划书还安排了劳动实践和现场学习。随后7天的培训安排计划开始了实事求是，这是公司创业者的优秀品德，这一点，在培训我们张总的身上我深深地感受到了这一点，并受到影响，由于我是第一次踏入这个行业，对行业的情况一无所知，所以在在学习中不能很快的理解这些培训内容。经过这几天的学习，慢慢的了解了公司行业操作模式，学到了待客礼节：1. 电话沟通技巧2. 现场管理中关于值班3. 关于材料的看管4. 材料的清理及维修5. 文明施工6. 鼎为的整体租赁模式7看现场的技巧8. 报价分析的组成因素9. 怎样去做广告宣传10钢管、扣件的型号及租赁应注意的事项11. 脚手架业务部可忽略的细节12. 影响脚手架整体租赁价格的因素13. 报价单的要求14. 文明施工相关的内容等，除了这些以外，我还通过与公司其他员工的交流，了解一些人际交往等方面的知识，收获了一些其他公司不能学到的知识。

## 二、 培训的自我评价

通过这次培训，我初步适应了公司的氛围，对自身工作的职责及相适应的部门工作沟通和业务的往来单位都有了一定的了解，作为对公司负责的角度出发，我明确了自己工作岗位的职责，规划了自身的长期职业计划，不仅要做好自身的工作岗位的工作，还要多花精力在公司也发展和工地的现场管理上，为自己负责，把公司的利益放在第一位，全心全意的为公司出谋划策，为公司出力。总的来说，通过这次的培训，我提升了自己对实际工作的掌控能力，增强了工作经验，感想公司的栽培。

## 三、 百尺竿头，更进一头，对未来的计划

由于初次进入公司，学到的东西对我来说都没有实际的演练，理论与实际运用之间的差距到底是怎样的，目前我还不知道，

但是这不是没有办法解决的，我相信只要通过努力，只要动脑报谦虚的态度进行学习，一切都会有进步的，总有一天，我能成为一名有经验有头脑，能为公司谋福利的人才。