

最新职工业务培训个人总结 业务培训学习个人总结(优质5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

职工业务培训个人总结篇一

为期四天的组工干部业务培训马上就要结束了，感叹时光飞逝，期盼能有更多机会学习。虽然此前也参加过多次培训班，但从未像这次这样紧张。每天从早上8点到中午11点半，下午2点半到5点半，晚上还要准备学习体会。四天时间转瞬即逝，但良好的组织形式、周到的活动安排、丰富的学习方式，让我收获很大，不但学到了业务，也有诸多感慨。

一、业务学习很重要

人的工作时间特别是在某一岗位上工作的时间有时是很短的，在这么短的时间里，干部不能静下心来钻研本专业，对岗位知识一知半解，就会很难把本职工作做好，更不谈创新工作了。组织工作随着经济社会的不断变化，特别是在基层党建工作上有了新的要求，如何去把握时代脉搏，把新的组织形式更好的运用到工作中，让党组织更好的凝聚党员群众，更好的组织引导经济发展，业务学习尤为重要。

在这次培训中，设置了综合干部业务知识、基层党组织建设、公文写作、科学发展观、公务员法、老干部工作、干部监督工作、干部教育培训工作等八个方面的业务知识讲座，每一个方面的内容对我们的工作都有很好的启发。《干部任用条例》的学习，提示我在今后的干部工作中要更加的严谨；党的基层组织建设讲义，让我进一步认识到，抓好基层班子建设选好支部书记是关键；公文写作讲课告诉我写作在于积累，

要当好干部必须勤练笔；科学发展观讲座理清了我抓好当前本场学习实践活动的思路；公务员法学习解答了我一直以来在抓场机关干部管理上的一些困惑；老干部工作知识讲座，让我更坚定了一如既往做好老干工作服务经济发展的信念；干部监督工作的学习告诉我不断自醒和律他对干部的必要性；干教知识讲座让我更进一步体会到，搞好自我学习和组织好干部党员学习是不断增强本领促进工作的永久需要。这次培训我记了满满一个笔记本，可以说取到了很多“真经”，在听课的过程中，我就感觉到不仅是在听业务讲座，还在感悟一些为人处事的哲理，学习的效果自然而然也就提高了许多。

二、组织工作很重要

组织工作主要是做人的工作，人是支配决定一切的主体，因而做好组织工作是做好其他一切工作的基础。近两年，新一届场党委班子立足于我场组织建设基础薄弱的实际，确立了致力于破解干部团队建设，以干部队伍执行力建设为总抓手，切实加强基层组织建设，干部工作作风、工作热情、工作效率得到了极大提高，破解了一些难题，场内各项工作在市里有了位次，发展建设有了极大提升。

在抓干部管理上，我们采取了以练好“五力”为核心的领导班子建设措施，在基层干部队伍管理上实施了精简分场干部，配优配强分场班子；合并机关科室，重塑机关形象；建立工作运行机制、考核考评机制和激励机制，强化工作管理；开展作风整训，提升工作效率等措施极大的提高了素质，促进了发展。在抓村级班子建设上我最大的体会是选好班长是一切的决定因素。我从事组织人事工作十年，在我手上调整的村级班子不下十个，目前有四个选准了班长的。支部工作做得相当不错，党员干部队伍也带的很好，各项工作都走在了前列。在抓党员教育管理上，坚持每年至少两次的党员民主活动日开展，积极引导党员参与理财和村级发展事务，极大增强了党员的党性观念，同时也发挥了党员作用，增强了党组织的凝聚力。在抓人才队伍建设上要有针对性的搞好发现、

培养、扶持、提高工作。对拔尖人才要善于发现极力支持。我场的农业科技人才卢宝阳同志开展水稻选育研究工作，在十年前可以说名不见经传，但我们积极保护，加以扶持现在就很见成效了。在作好非公有制企业人才队伍建设上重在引导、服务与关心，中星电子的人才我们党委把他们当国宝，在政治、日常生活上都给予特殊关照，让他们更好的安心为发展服务。在乡土人才培养上主要是给他们创造条件同时扩大影响作好带动的工作，近几年我场在积极引导外出务工青年人才回乡创业，组织生产能手成立协会教授村民农业科技也是做了许多有益探索，取得了较大成效的。从当前我场发展的实绩上组织工作重要性进一步得到体现和印证。我场组织工作也是在不断的摸索和加强之中，我的总体体会是组织工作做的好其他一切工作就能做的好，反之就可能事倍功半。

三、实干创新很重要

学习是加油充电，是为了更好的为工作服务，而更好的工作主要取决于我们要有实干的工作态度和不断创新的工作理念。这次的学习培训给我们上课的都是部里的领导，从他们的精彩讲课中我很深的体会到了实干与创新的重要性。

夏部长对为什么办班，办班的任务，怎么办班的问题讲的很实在，突出了核心重点，没有大话套话，也体现了领导注重工作实际追求工作实效的工作理念，为我们今后工作指明了方向。其他领导的讲课十分精彩但都有一个共同特点，那就是这些课件他们之所以能够信手拈来，主要是因为他们平时实实在在的做了、也深入仔细的研究过了。过去的工作中我往往注重的是实干，好。

职工业务培训个人总结篇二

本学期我园根据上级部门关于加强师资队伍建设的要求，以《纲要》和《指南》精神为指导，根据本园实际，加强了理论与实践的引领，加强了“教”与“学”的研究，对本园教

师进行了为期一年的教师自身修养、教学水平、业务研究、教科研水平和新的教育教学理念等各方面培训工作，取得了良好的培训效果，现总结如下：

一、主要工作进展与成效

(一)、以师德学习为出发点，开展生动的师德教育活动，加强师德建设

师德是一切教育教学活动开展的灵魂与前提。师德培训是我们开展园本培训的一个重要抓手：一年来，我园坚持以师德建设为中心，以提高教师综合素质为目标，以学习贯彻十六大精神为动力，以现代化教育观念为指导，以《幼儿园教育指导纲要》与《浙江省学前教育管理指南》精神为主线，以师德学习为出发点，开展生动的师德教育活动，加强师德建设。我们在暑期师德教育时开展了“做家长满意的教师”师德演讲比赛，让我们的教师爱满心间并诸如教育教学以活力。组织了教师认真学习十六大精神，学习贯彻教育部颁发的《中小学教师职业道德规范》，提高教师以德治教的自觉性。力争形成爱生敬业、乐于奉献、团结协作、教书育人的职业道德。同时，并认真的组织教师学习教育教学法规，经常组织教师进行思想汇报、交流和座谈会，净化教师的思想和言行，坚决杜绝做有损师德的事。同时，提高教师的安全意识，有高度的责任感，教师真正做到为人师表、身正为范，用实际行动去赢得社会的赞誉，家长的尊敬和信赖。还开展了“说说身边的师德故事”专题系列学习，通过对具体案例分析使教师受到启发，并让教师在工作中反思，通过教学实践，加强教师对创新精神和实践能力的认识理解。

(二)、积极响应《教师素质年实施方案》，不断探索开拓新路，全面培养注重实效

1、读书活动。本学期我园对教师一如既往的要求，要求教师在一年度里需自主阅读3本教育理论书籍并写读后感。在本学

期，教师至少要完成一本理论书籍的读后感。

2、博客开设。我园教研组率先开设了博客，而今年又新增了两名教师开设博客，朱菲菲和林智老师，同时也达到了上级要求的每年新增2%的要求，博客的开设提高了教师的学习能力和写作能力。

3、新教师的基本功升级活动。本学期我园对未满三年的7位新教师进行了基本功考核，考核内容为三字、三课。现场给内容写三字：钢笔字、毛笔字、粉笔字，三课：每位教师制作一份课件，课件的领域为数学，而且必须是自己本年段的教学内容；平时的日常教学，其他教师可以随时进行推门听课活动；还有一课就是要向全园教师进行展示活动课，本学期至少两次的展示活动。

4、中年教师基本功升级活动。我园中年教师有王清平和吴建乐两位教师，本学期升级活动

安排为现场设计教案活动，我们提供题目、领域，让他们俩现场写出教案，当场上交。

5、形式多样的教研活动。幼儿教师是幼儿园教学中的骨干力量，是全面实施素质教育的生力军，是高素质的幼儿教师，对她们的培养应当是全方位的培养。因此在培训前，首先制定了较为全面的培训计划，使教师能在培训中得到全面的提高，有了可靠的保证。

职工业务培训个人总结篇三

20xx年对于我来说，是成长的一年，也是收获的一年。今年四月，院领导很信任的人任命我为输液中心护士长，我深深地意识到，肩上多的是一份责任，脚下多的是一份动力。怎样才能更好的担负起这份重任？怎样才能更好的完成门诊患者的输液工作呢？经过一段时间的了解，本着关心，爱护，尊重，

理解科室几位护士姐妹的态度，我仔细观察科室的每一个成员，摸索她们的脾气性格，掌握她们工作中的优缺点，并根据门诊输液患者在中午十一点左右比较集中的特点，制定了互补性的排班，有条不紊地展开了门诊输液中心的工作。

xx医院手术室是一所功能齐全的数字化手术室，我于20xx年3月-6月在积水潭医院进修学习手术室骨科手术护理与配合。非常感谢领导给我的这次进修学习机会，通过这次进修学习，开拓了眼界，增强了业务能力，认清了我们科室护理专业技术上的差距，明确了自己今后学习发展的方向。学习总结如下：

积水潭医院手术室布局合理，高、低级别各自自成一区，手术区与办公区彼此独立又相互联系。全部是百级和万级的密闭式空气净化手术室，达到国际水平；手术室内部装备采用了国际一流的悬挂式结构，达到地面清洁不走明线；室内设备采用国际上各种先进仪器，包括超薄看片灯、各种骨科手术专用床，三维断层透视机和最先进的麻醉机。还有预麻间，使得手术周转可以合理加快，数字化手术间可以进行交互声音影像传输，方便学术交流，工作指导，资料保存；所有的手术室有统一的监护调度中心，便于进度的把握和手术室的合理调配。

上班的第一天我就要轮转去手术室啦，心里真的很紧张。原本以为自己不会喜欢手术室的工作，可实际接触下来，便全权否认了当初的观点。

手术室设备先进，管理规范，还拥有一支技术过硬高素质的护理队伍。周二上午是进修护士学习时间，由专科组长为进修护士讲解不同手术的.体位保护及先进医疗器械的使用；周四早上七点四十到八点是所有护士学习时间，拥有浓重的学习氛围。进修学习期间，在带教老师的真诚帮助下，顺利完成了各组的轮转学习。通过学习，了解了骨科大部分手术的手术配合和护理。见到了各种先进仪器设备，各种透视机，

史塞克关节镜，高速气钻系统，多种消毒设备、数字化手术室间、导航手术室、腔镜手术室，西赛尔无影灯、恒温箱、液晶观片灯等。

通过进修期间的对比，发现我们科室与积水潭医院手术室的差距。例如手术通知单上会注明手术中需要的特殊物品，是否需要自体血回收，病人有无特殊情况方便护士长安排手术。在器械清洗、保养做的非常细致，对于器械的维护很到位杜绝了手术中器械罢工现象。多种消毒设施，保证了手术器械的灭菌和供应，节约手术时间。

这里的手术流程及术前准备也值得我学习及借鉴，每天洗手护士会在交班后进入手术室准备一天的手术用品，病人进入手术室后方可打开无菌包及无菌物品。每个手术间的物品都是由护士从库房补充，为第二天手术储备，给同事提供方便。手术结束后，巡回护士会认真擦拭手术室，无论是溅在何处的血渍都会一一消失。严格执行无菌操作，手术台上无菌和污染区域区分明确，每位工作人员都将慎独精神解释的淋漓尽致。进修期间，通过对知识的接受和掌握我深刻体验到了自己平时工作中的不足，这是在比较的过程中产生的一种不能忽视的差别。

通过短期的进修学习，在理论知识以及专业技能上有了很大的提高，实现了既定的学习目标，圆满完成了进修任务。争取在今后的工作中结合进修所得使本人工作得到进一步提高，将积水潭医院手术室的先进管理理念和做法在我们医院手术室进行落实发扬，更好的为患者服务。

在科内采用晨会交接班、危重患者床头交接班组织小讲课每周一次；每月科内组织一次业务学习，由科室老专家及博士学历的医生讲解神经外科专科知识，培养护理人员观察问题、分析问题、处理问题和表达问题能力。

手术护理记录单中的内容与麻醉记录单内容如不相符，最易

引起法律纠纷，使患者产生质疑，使手术护理记录单可信度有所下降，所以两者一定要保持一致。记录单中的字迹要清楚，不得随意涂改。

在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语、温馨微笑服务、掌握护患沟通技能；从而提高患者的满意度，树立护士良好的职业形象。

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](#)

职工业务培训个人总结篇四

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方法有机地联合起来，限度地提高客户品质。

xx银行信卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特别进行的新员工入职培训。对员工培训的器重，反应了公司“看重人才、培育人才”的战略方针。加入这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很爱护这次机遇，早早地就来到公司，为培训做筹备。

这一次培训的重要内容主要是公司的基础情形先容和xx银行信用卡系列产品的介绍，最后xx银行信用卡中央石总还顺便讲了企业文明与发祥，使我们在最短的时光里懂得到公司的根本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、策略计划和体系的公司营销理念方面的专业常识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有领会。

这次培训中，让我们对自己的工作岗位以及公司的上风资源有了更深入的意识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗，充分施展自己的自动性，在做好自己的本职工作的同时，充足应用好公司的优势资源，后果的为公司发明效益，公司的疾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、以及良多为人做事的准则与办法，从而和之前的自己进行对比，认识到自己的不足，及时改良，对以后的工作的发展以及个人的发展都是十分有利益的。

在职业化的立场方面，每个人都应当有一颗创业的心，首先咱们要明白的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为本人打工，要信任自己能做好，要有一颗很热诚恳，一双很勤奋的手、两条很忙的腿跟一种很自在的心境。作为在信誉卡核心的员工更是如斯，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要擅长冲破、有创意的主意，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。而后就是当前在做事的进程中要留神方式，这样才干让工作效力更高、减少无谓的加班，事件也会做的更好。

在专业方面，金融行业最重视的是实际和诚信，需要 we 不仅仅在专业技巧上有着全面的知识，而且要对市场有着正确的掌握和剖析才能。我行在银行业以及其余金融方面有着很大的优势、然而相对中合型的. 银行业务来说对市场的了解绝对来说仍是比拟缺少的，而一个产品品牌的推广效果往往又决议于市场的反映，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中央的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的目

光来对待信用卡市场，这就须要我们对产品的营销和市场有深刻的了解和认识。

因而，我倡议是不是公司以后的培训能够邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和领导，这样我们就能更好的以市场的眼力来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的事迹，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的晋升业务水平与业绩我深刻体会到公司的中心文化。

信用卡作为一种古代化的金融工具，它便捷、时尚、保险的特色正逐渐被越来越多人所接收，跟着我国市场经济发展，国民生涯程度的进步，用卡环境的一直改良，信用卡市场蕴含着辽阔地发展空间，但随着各家贸易银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们xx信用卡在竞争剧烈的市场中怀才不遇，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户彼此沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真挚相待，言行不一，急客户所急，想客户所想，才能博得客户的一份信任，换取客户的一份诚心。这样我们能力更好的发展我行信用卡业务。

只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

从这次培训的效果就可以看出公司对我们的培训非常看重的，

孙经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间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、更加努力！

职工业务培训个人总结篇五

能够让学生实现有效学习的课，是好课；让大多数甚至让每个学生都能在相当程度上实现有效学习的课，是最好的课；而不能让学生实现有效学习，或不能让大多数学生实现有效学习的课，则是不好的课，是失掉了课堂教学价值的课学习。

经过前几周的业务学习，确实对今后的课堂教学敲响了警钟，课堂教学中的十个不等式，对实际教学有重要的指导意义。现就其中一点谈一下自己的体会：如何关注学生的学习。

每次上完课，教师在说自己的教学设计时，都明显地表达了全面关注学生的愿望，从各个可能的环节来渗透过程和方法，情感、态度和价值观方面的发展。但是，在课堂现场实施的时候，教师仍然不自觉地把关注的焦点放在自己身上，这导致了教师在课堂上的紧张和压力。

例如，在学生分小组活动时，老师注意到，各个小组的学习进程出现了差异，小组的讨论也非常热烈，他们甚至提出很多的问题。这时，老师的第一个想法可能是：呀，我驾驭不了啦，会不会说我的课堂太乱了，而不是想，学生在做什么，他们的学习进行得怎么样了，他们需要什么，我得想办法帮助他们。如果老师能把关注的焦点放在学生身上，就会忙于深入各个小组的讨论，了解他们的认知情况，从而灵活地组织安排下一个活动，紧张感也将不复存在。

在此基础上，教师还应特别注意关注全体学生。这就意味着以往被忽视的学生群体应该得到更多的关注。每堂课上，都会有一些非常积极的参与者，还会有一些很被动的参与者，或者根本不参与的。专家提出，要特别关注：那些没有参与

的学生在干什么。他们是在认真地倾听、思考，还是神游在外，或者在很被动地接受。教师的任务是帮助调动这些学生的积极性，并反思自己的教学设计：如何让更多的学生卷入到活跃的学习活动中来。