

2023年公司培训个人总结题目(优质6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公司培训个人总结题目篇一

干了哪些工作，上级部门知晓，老百姓的心里也有数，自己也应如实汇报。干得好，群体心里有杆秤，自然能秤出其分量，干得不好，要总结经验话得失。你会写公司培训总结吗？下面小编给大家带来公司培训总结，希望大家喜欢！

国家有自己的历史，军队有自己的魂魄，一个好的企业也有自己的文化。比亚迪的核心价值观“平等、务实、激情、创新”也是我们每个员工的信念，比亚迪的“家文化”让我们感受到了家的温暖。

在比亚迪的这一个月以来，我们经过了领导的企业文化介绍，素质拓展培训，礼仪培训，前辈的阳光分享，以及模具厂、一厂、二厂、三厂，五厂的实习。在培训的过程中，我感受最深的是为人处世要诚信，做项目要团队合作；在实习的过程中，我感触最深的是要遵守公司的制度，同时只要以礼待人，各厂的师傅都会很愿意接待我们的实习的。

各位领导及讲师的讲解很独特，让我们在很短的培训时间内，对公司的发展史、企业文化、组织结构、产品市场、制度规范等都有了较深的了解。虽然每位领导的讲课风格不同，有些显得枯燥，有些则充满激情，但是这也许就是生活的本质吧。生活本身是平淡的，但人们不甘于平淡，就创造了一个

又一个充满激情的瞬间;工作本身是平淡的，但是比亚迪人不甘于平淡，就创造了一个又一个奇迹。

在素质拓展培训课堂上，老师安排了许多题目和素质拓展的游戏，这些题目经常需要小组成员的团结合作才能完成。作为小组的队长，我深深的体会到了团队合作的重要性。例如在双轨木板的项目中，只要有人的力量与大家不一致，整个团队的其他成员就要多付出力量来作调整，弄得大家都筋疲力尽。我们在前进的过程中，及时总结经验，调整状态，最后大家还是靠合作达到了终点。一个人的力量是有限的，但是我们小组统一了步伐，就无坚不摧了。

在各个工厂车间实习的时候，我感受到了公司的制度大于一切，任何人违反都是毫不留情的。一但有人违反了制度，例如打假卡，代打卡，公司一经发现就会予以辞退，决不留情。这一点与我们之前在学校里是截然不同的。在二厂实习的第一天，我们组与二厂的培训管理员暂时失去了联系，但我们组礼貌的与车间的负责人说明了我们的来意，他们就给我们带路，我们还是很顺利的完成了上午的实习安排。而且我在各个车间实习的时候，总能听到一个声音，那就是“我们比亚迪……”，这一点让我充分感受到了家的感觉。

经过这一个多月的培训实习，我觉得我应该做好由校园人到企业人的转变。

首先，在心态上要调整好，公司的发展离不开每个人的努力，所以要尽快的掌握更多的技能，来为公司做贡献。我会虚心的向导师，向同事请教，同时自己也要刻苦学习。既然在比亚迪工作，那么态度要认真端正，技术也要过硬。

其次，时刻遵守公司的规章制度，纪律大家守，先从自己做起。只有这个公司井然有序了，运转良好了，大家才能有稳定的工作环境，才能发挥自己的聪明才智，推动公司前进的同时，也能实现自己的职场理想。

最后，找准自己前进的方向，与大家协作配合，营造和谐气氛，制定一个合理可行的目标，不断的向目标努力，也就是说，要做好自己的本职工作，不断的探索，总结，不断的进步。

“平等、务实、激情、创新”我会牢记这四个词，在今后的工作中不断的努力学习，不断提高自己的工作能力，为比亚迪的发展作出自己的贡献，我会骄傲的宣称：我是一名比亚迪人！

很高兴这次能够来培训，谢谢萍姐今天的辛苦讲解，通过今天的学习，领悟了许多，首先作为一名管理者，第一要以身作则，在我区域能够做到这点的人还不多，通过这次培训，了解到店长是一个店的核心人物，也是很关键很重要的有着承上启下的作用，如果连店长都没有管好下面的员工也不会做好，经过今天的培训，我会把今天所学到的内容，如何管理好店长、店员的工作职责，对店长的工作要求，传达下去给她们，并把她们在销售过程中所没有经历的假设式销售、邀请式销售，门把式销售讲解给她们听。

其实，我们在销售过程中卖的并不是货品，我们卖的是服务，要是我们的服务都不够热情的话，即可想而知，就像萍姐今天所讲的一样，我们百分之九十五的人靠的是热情，百分之五靠的是产品知识，由此可见服务是很关键的。

在我们销售过程中难免也会遇到一些棘手的问题，比如顾客退换货，过敏等，今天培训让我更加深度的了解了如何去处理客诉问题，所谓心态决定一切，每天保持好一个良好的心态才能把我们的服务做得更好。

20__年，国网榆林供电公司在年初上确立了“实现教育培训突破”的培训工作目标，为了实现这一目标，该公司按照省公司的教育培训工作部署，结合自身实际，积极寻找教育培训工作水平提升的突破口，并经过一年的努力，取得了实效。

围绕核心抓培训 坚持培训常态化

高水平技能人才的不足，是影响该公司安全生产的最大隐患，为了提升技能员工整体素质和专业技能水平，该公司将技能人员的培训作为教育培训的核心工作，以“实用达标、技能强化培训”为支撑，着力做好技能员工培训，提升技能人员的岗位适应能力，促进技能人员“会干活”。

20__年完成技能达标培训项目91项，其中组织内部技能竞赛调考项目16项，共培训2436人次，培训率完成100%，实现了技能培训的全覆盖。同时积极指导技能参加职业技能等级鉴定和专业技术资格评审，强化队伍质量，鉴定和评审的参加人数、通过人数创历年新高。

创新方式抓培训 追求培训实效化

为了进一步提高技能培训的针对性和实效性，该公司结合“三集五大”业务流程和界面特点，在省公司的指导下，组织开展了技能人员标准化模块培训试点工作，选取“大运行”等四个专业、七个工种，分别编制了《生产技能人员应知应会名录》《现场培训标准化作业指导书》《岗位能力达标测评标准》，建立了技能人员标准化模块培训运行机制，并在技能培训过程中进行应用和培训达标测评，试点工作满意率达93%，试点工作成效被省公司专家组认可，成果被《国家电网报》等媒体进行报道，试点工作典型经验受到省公司采纳，试点工作为全省公司系统提高技能培训工作质量，提供了可复制、可借鉴和可推广的工作经验，实现了技能培训管理手段的突破。

建立竞赛调考备考管理机制也是该公司培训管理创新的一个亮点。20__年针对省公司组织的各竞赛调考项目，该公司逐一制定了备考方案，成立专门的备考工作机构，实施业务能力提升专题培训，开展模拟考试，加大培训考试效果的考核激励力度，对各项竞赛调考成绩结果按月进行考核通报，提

高部门和员工对竞赛调考的参与热情。20__年榆林公司参加省公司各类竞赛调考项目取得了较好成绩，9个竞赛调考项目中有七个项目分别取得了个人和团体名次，扭转了榆林公司历年参加省公司竞赛调考成绩排名靠后的情况，激发了广大员工的学习动力，实现了教育培训管理效果的突破。

资源建设促培训 实现方式多元化

培训资源的不足，没有专用的实训设施，是制约该公司培训工作的瓶颈问题，使技能培训工作一直停留在理论授课层面，无法进行实际现场的演练。在省公司的支持下，榆林公司榆树湾电网运行实训基地项目于20__年初取得了初设批复，获得批复后，该公司即扎实开展基地建设，积极打造优质培训资源。

3月份榆树湾电网运行实训基地进入施工阶段以来，该公司认真组织施工建设，强化施工过程和安全质量管理，严格按照省公司批复和设计图纸进行工程建设管理，针对施工需要，组建了实训基地建设领导小组，发挥各专业特长和优势，对建设施工过程进行管控。截至20__年底，实训基地已全部完成土建施工内容和户外电气设备安装建设内容，完成建设工程量的90%以上，建成配电实训楼一座，使用面积1300余平方米，室外实训区一个，具备一个完整的110千伏电气出线。

在实训基地建设的同时，超前谋划，组织编制实训基地运行和安全管理办法，审定现场实训项目方案书等基地运行配套资料，为20__年实训基地正式投入使用奠定基础，实现了教育培训资源建设的突破。

夯实基础管培训 实现制度刚性化

为了强化教育培训规范化管理，提高培训管理刚性，该公司结合“夯实基础、提升管理”工作安排，按照国网公司《教育培训管理规定》、《教育培训项目管理办法》等通用制度，

建立了针对榆林公司实际和符合“三集五大”体系的培训管理机制，完善培训项目实施管理细则、培训考核管理实施细则，理顺了公司、部门、班组的培训管理实施业务界面，提高了教育培训管理效率。同时加强培训指标提升，全面提高教育培训管理水平。

针对教育培训规范化管理对标实际，该公司组织人员分析弱项指标提升措施，制定了教育培训规范化管理对标提升整改方案，将各项指标分解落实到人，加强对各项指标的跟踪，使优势指标得到巩固，困难指标逐步提升，指标排名稳步提升，扭转了该公司历次对标排名总在末位的状态，教育培训管理水平不断加强。

每次培训都是一次思维的碰撞，对待这样的培训其实我要学的还很多。学别人的思考问题的方式，思考别人如何如此有激情的投入工作。此次培训，带给我的，主要思考如下：

- 1、做猎头首先得有激情，有激情的工作能影响自己甚至是他人的工作效率。
- 2、注重cc的作用□cc的得心应手是一个猎头顾问成功的关键。
- 3、永远想着拓展自己的人脉渠道。思考如何使自己手中的人脉资源利用率提高。
- 4、思考从哪些方面提高自己的气场。从外表衣着，行为，语言，知识面等方面开始提高。
- 5、说话有技巧，包装好自己的语言也可能是成功的基石。
- 6、知己知彼，扬长避短。
- 7、思考如何辨别候选人所提供的信息真实性，除开必要的背景调查外，可以充分了解候选人的细节之后，从细节处入手。

例如，具体项目情况，当时团队还有哪些其它成员。

8、保持与已联系过候选人的良好关系，做到关系管理的层面。

9、永远有重点的工作，有计划的工作——————工作有计划性。

10、思考成为一个资深老猎还要从哪些方面入手。我想经常性的思考可以不断的推进自己。

在五个多月的时间里工作与学习并存，公司部门培训总结。在领导与同事的关心及指导下，熟悉了工作环境，结识了工作同事，掌握了岗位职责，充实了工作内容，完成了工作任务。现就这五个多月来开展的主要工作做简要总结，汇报如下：

一、培训情况

1.1 组织实施新员工入职培训：严格按照新员工入职培训流程，7月至11月，新员工入职培训共组织实施了40期，受教育员工668人，平均每期参加17人，入职培训规章制度、质量管理、安全环保教育三门课程覆盖率为100%。

1.2 关于公司级及单位培训：7月至11月公司级培训共实施15场，培训人数为436人，重点落在机动部组织的点检技能与案例分析、设备维护及检修操作规程培训，安环部组织的生产安全事故综合应急预案、煤气防护相关知识培训以及能源管理中心组织的节能技术培训；7月至11月各单位培训实施107场，培训人数为4688人，各单位的培训重点落在安全环保、工艺质量、技能操作等方面。

1.3 特种作业人员培训考证情况：在领导的指导下，7月组织炼钢厂锅炉培训考证，人数为10人；9月组织动力厂报考锅炉三级考证，人数为20人，报名完毕，等待对方培训考证通

知;10月组织炼铁、烧结行车人员考证,人数为10人。与此同时,在领导的指导下,组织实施了在7月接收的平沙锅炉班学员20人来公司实操,待实操考试结束后优先录取了16人;8月接收了平沙行车班学员29人来公司实操,待实操考试结束后优先录取了21人,及时填补了锅炉工、行车工离职给公司带来的较大人员的缺口。

二、常规培训管理情况

2.1 培训设施管理情况:所有培训南水培训教室7月-11月使用83场,培训设施依旧保持原样,教室每次培训结束之后都有要求单位进行清扫卫生,并且每星期都有去检查实施情况,教室在使用期间,通过对各单位的协调沟通,没有发生一起在时间上有冲突的情况;409培训教室的使用,除了每周二、周五定期的新员工入职培训外,还用于了其余单位的培训、考试及会议,教室卫生每星期都有让阿姨进行打扫;关于电脑和投影仪的借用,由于培训设备欠缺,在十分必要的情况下,有单位需要借用培训设备,每次单位借用都有要求其单位领导签字的申请单,至今没有发生培训设备异常现象。

2.2 培训资料收集情况:每次培训结束之后,都会及时催交各单位培训资料,7月-11月,共收集培训资料纸制版52份,见表:

培训资料收集时,并不是所有的资料都完全按照了资料提交要求进行的,这是提交资料的不足之处;同时,各单位提交资料时,没有要求其提供电子版,这是今后一定要进行改善的地方。

2.3 关于特种作业台账的管理:自从8月份特种作业人员信息台账出来之后,依据台账的信息,都及时通知了单位需要复审的人员进行复审,没有因为一人由于通知不及时导致证书失效的情况发生。由于公司离职和入职的人员每天都处在变动之中,因此要求各单位将部门台账每两个月将更新的信

息发来汇总，等到__年，即将由两个月提交一次新台账改为到一个月提交一次，以便更及时的掌握公司特种作业人员信息。

三、培训工作开展中出现的问题及对策

第一，年度培训计划落实不到位的问题。对于公司领导批准的年度培训计划，一般情况下应该按照计划执行，若不能执行，应该提前告知并用纸制材料说明原因，这方面不少单位没有这样做。在__年，培训管理员将加大对年度培训计划的落实监督力，每月月初将通知有计划的单位进行计划的落实，如不能落实年度培训计划，将要求其提供书面说明材料以备查验。

第二，培训资料提交不完整的问题。至目前为止，不少单位提交的培训资料并未完全按照规定要求提交，这也于单位培训管理员换人速度比较快有关系。__年，将加大力度对这方面的管理，按照年检的要求，一步一步教会单位培训管理员怎么装订合格的培训资料，提交怎么样合格的电子版培训资料。

第三，特种作业台账信息待进一步改善问题。首先是台账中没有显示单位特种作业岗位的定员，有了其岗位的定员，就更能了解公司的特种作业人员的动态；然后是台账以后应该由各单位每两个月提交一次改为每一个月提交一次，然后每月都进行汇总，汇总时将体现三个月内复审的信息，另制表格，最后将汇总的台账信息每月提交领导一份以供参详。

四、新年的展望

在新的一年里，将重点解决好培训中__年出现的不足，不断精细化完善好培训管理制度，不断加强对各单位培训管理人员培训流程的学习与执行力的提高，不断吸收对培训有益的良好思想积极采纳并持续改进，与此同时，以一个积极向上

的心态，提高个人综合能力，加强培训相关人员的密切联系，想千方设百计，以达到最终促进工作高效开展之目的。

新建成的吉林省科技馆开馆在即。为了适应社会需要，塑造良好的科技馆形象，为广大观众提供专业、热情、优质的服务，吉林省科技馆于近期围绕思想建设、作风建设、业务素质、礼仪礼节等内容，对全体员工开展了为期近一个月的培训，收到了良好效果。

在培训中，吉林省科技馆邀请东北师范大学博士生导师、省心理学会副理事长兼秘书长刘晓明教授对全体员工进行了心理培训。吉林省科技馆馆长扈先勤从科技馆的发展历史，省科技馆新馆的建设历程以及今后的发展方向几个方面作了介绍，使员工们对现代科技馆的概念、功能及作用有了系统深刻的认识。4月5日，吉林省科技馆副馆长齐智一在《怎样做一名合格的科技馆员工》专题讲座中，就为什么要争做合格员工、什么人可以成为合格员工、怎样做一名合格员工进行了系统深入的阐述，使大家认识到，科技馆员工必须有良好的思想品德与职业道德，遵纪守法、爱岗敬业、专业技能突出，才能担负起科普宣传和教育的职责。

4月9~12日，科技馆邀请著名讲解专家、石家庄市博物馆副馆长尚晏芝研究员，对全馆员工、特别是科技辅导员进行了为期4天的礼仪专业培训。尚晏芝围绕对基础理论、技能技巧、服务规范与流程、声音运用与语言表达、讲解员服务礼仪礼节等内容进行了系统讲解，对科技辅导员示范讲授了发声方法、讲解技巧与仪态等。科技馆领导、中层干部及科技辅导员都亲身演练了培训内容。尚晏芝还根据每个人的实际情况，从一个手势、一个眼神、一个动作、一个发声等细节，逐项纠正并提出改进建议，这种生动活泼的教学方式使大家迅速取得了进步。

通过一系列的培训，吉林省科技馆全体员工提高了思想觉悟、专业技能，精神面貌焕然一新，增强了做好工作的信心和决

心。经过不懈的努力，科技馆全体员工一定能够成为适应新馆要求的合格员工。

首先感谢黄姐给了我这次机会到成都华润培训，经过这次培训我总结以下两点：

一、这次上成都培训我学到了很多，学得最多的就是朱巨露老师给我们讲的课，他给我们讲了啥子叫团队精神、在销售中怎样施减压力、心态修炼，关键要素如何突破自我设限。听了朱巨露老师的这节课让我受益匪浅，让我最受感动的就是团队合作精神和怎样诚心诚意对待顾客。就是说一个人在任何环境，任何地方，都要有团队合作精神。不管遇到任何难事都不要退却，要勇于面对，自己做的事要负责任，不要伤害身边的人。要用最好的心态来对待自己和别人，时刻在心中记住这样一句话：太棒了，棒极了，爽极了这样的事居然发生在我身上。要有这样的乐观精神，那么做事就容易多了。比方说谈一单生意，你要想到怎样把他谈成，而不是谈得成就谈，谈不成就算了，首先要拿出我们的诚心来对待客户，站在客户那边，为客户着想，我们卖砖不光要跟客户说砖，还要跟客户说其它的，比方说卫浴和窗帘，家具的搭配。一但客户对我有好感，相信这生意就有80%的把握成交。

二、学习了欧神诺产品的卖点，陶一郎产品的卖点、罗马利奥产品的卖点及消费者分析：您现在阅览的是谢谢您的支持和鼓励!!!

公司培训个人总结题目篇二

中国移动，沟通从心开始，公司新员工培训个人总结。这句话相信大家听过，以前我从来没有想过自回去移动工作，因为自己的很多的现实情况都是需要持续不断的努力才可以做好，我坚信自己会成功，不过自己努力的方向却不知道是哪个方向，我相信大家都知道，在不断的前进中，我有着更

多的理念，以后的路，我相信我会做好的，我知道自己会去的更大的成功！

走出美丽的校园，满怀无限的憧憬与期待，我走进了中国移动。从初时找工作的彷徨到如今和同事们愉快的相处，时间已从指缝间悄然溜过了一个月。8月13号，这是一个激动人心的时刻，因为在这一天中国移动xx分公司的第四期新员工培训拉开了序幕，主要有省公司的各部门领导和专职培训师就公司的发展战略、业务概况、规章制度和现代员工的职业素养进行了深入、系统的培训。时间虽短，但受益匪浅。在以下几个方面感悟颇多：

一、总结经验，创新思路。

以前江书记曾经指出：创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。大到一个国家，小到一个家庭，都需要有创新的发展思路和创新的发展动力，中国移动也是如此。在关于中国移动需要什么样员工的论述中，集团王建宙总裁已重点指出：一、强烈的创新意识；二、艰苦奋斗的精神；三、尽善尽美的追求；四、谦虚谨慎的态度。由此可见，创新在企业的发展中占据着核心的地位，是一个企业不断进步的灵魂。它主要包括技术创新和管理创新。这需要我们在平时的工作中从点滴做起，从每个人做起。只有这样，点点滴滴的聚集才能汇聚成河流，从而川流不息。简言之，只有我们中国移动的每一位员工发挥自身的创新能力，才能使我们中国移动的事业生生不息，为社会、为国家、为人民做出更大的贡献。

二、自身素质和企业文化的结合。在学校里我们早就习惯于“礼义廉耻”

的说教，不断地告诫自己，要学会“先做人，再做事”。学会做人，才能游刃有余；学会做事，才能在工作中厚积薄发。简而言之，大家都要立志成为一个道德高尚、才智杰出的人，

可从来都没有用一个明确而清晰的标准来要求过、衡量过自己，这让大家时感困惑。现在中国移动给了我们一把很好的钥匙——正德厚生 臻于至善。这八字虽少，但意义非凡。正德厚生，即正身之德、厚民之生；臻于至善，即不断追求完美，是从优秀到卓越的有力体现。它至少回答了：“我们是谁？我们要做什么？我们的目标是什么？”，更明确了我们的工作责任、社会责任和自我责任。因此，我们移动人只有坚持以强烈的社会责任感为使命，在工作中勇担责任，对自己严格要求，并不断超越，才能打造中国移动卓越的运营体系，建设卓越的组织，培养卓越的人才。只要这样，中国移动必将成为卓越品质的创造者。

三、具备敬业精神和专业精神。具体而言，就是要求我们每个人都要成为职业化的员工。职业化最感性的理解就是：肯学、肯干、会干、忠诚；敬上级、敬同事、敬客户。不难体会，实际上职业化主要包括态度和技能两个方面，这就要求我们要有强烈的责任心和使命感。记得米卢大师曾经说过：“态度决定一切”。对工作要有正确的工作心态，对我个人而言，我常常希望自己是一个艺术家，我的每一件工作都是我的作品，凝结着我的智慧和汗水，完成之后，带来成就感与满足感，藉此成就与满足形成了快乐工作的本源，形成了工作的动力。而良好的工作技能或方法更是一名职业化员工不可缺乏的，比如：待人接物的技巧、提升工作效率的技巧、组织安排的技巧、提高工作积极性的技巧、表达能力与合作技巧等等。这些都要求我们在职业化的成长道路上不断地去积累和磨练，最终使自己成为一名职业化的现代工作者。

四、加强和同事的沟通，形成团队作战的强大力量。

在团队合作中，加强彼此的沟通是激发团队最强大力量的主要途径，因为我们由木桶原理知：只有加强沟通，才能发挥最短板的最大效应。那如何进行最有效的沟通呢？我们知道，中国移动的服务理念就是：沟通从心开始。即要我们从内心

去信任团队成员，并具备强烈的责任感。其实，我们在南山湖拓展基地的一天体验已很好地诠释了这一切。在团队中，没有个人英雄，只有团队成员，大家要互帮互助，多些奉献和宽容。因为团队合作是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作和协同努力的精神，这种精神的基石就是奉献和宽容，所以我们团队之间要大力、有效地沟通，讲究奉献和宽容别人，这样才能发挥出团队的巨大力量。

公司培训个人总结题目篇三

作为一名质量管理人员，个人的从业道德与思想素质是十分重要的。质量管理人员是否有高度的责任心，是否有正确的价值观，是否有吃苦上进的精神，对做好质量管理工作是十分必要的。通过培训学习，使我增强了大局意识与责任意识，明白了要将公司利益放在第一位。应遵循局部服从整体、大局服从小局的原则，并始终保持积极向上、开拓进取的实干精神，做好本职工作。

（二）学会沟通协调，提升管理水平

作为一名管理人员，要掌握一定的沟通技巧，才能做好组织协调工作。在运营转型培训中，我学习了很多管理方面的知识及沟通技巧。我认为无论是对待领导、员工还是客户，首先要放下架子，尊重他们，真诚地沟通，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做。当好领导的参谋助手，围绕公司的工作目标，在本职岗位上认真开展工作。同时，要经常反思、总结个人工作中的不足，完善管理的方式方法，才能进一步提高管理水平。

（三）学以致用，业务能力有很大的提升

公司组织的这三次培训都和我们的日常工作密切相关。通过系统的学习，我也深刻认识到管理是一门深厚的学问，要想做好质量管理工作，我还需要加倍的努力。因此，在培训过

程中，我喜欢理论联系实际，学以致用。运用所学的知识来解决工作中存在的问题。通过一段时间的摸索，使我的业务水平有了极大的提升。一是熟悉了方差的相关理论知识，能灵活加以运用。二是管理的精细化，实现运营的转型升级。在日常生产经营管理中，我们还有很多工作要做，还有不少潜力可挖。精细化管理也是提升企业核心竞争力的重要途径。因此，我更注重精细化管理，通过相关知识的运用来提高管理质量。三是进一步提高了自身的综合能力，包括思维、判断、决策、问题驾驭、应变、组织、创新等能力。克服了过去目光短浅、犯经验错误等缺点，根据最优化的要求，强化创新理念，主动去发现新问题，提出新看法。另外，要像培训老师所讲的那样，要形成科学、完整的管理机制，环环抓落实，级级抓执行，才能产生更多的运营效益。

公司培训个人总结题目篇四

在五个多月的时间里，工作与学习并存。在领导与同事的关心及指导下，熟悉了工作环境，结识了工作同事，掌握了岗位职责，充实了工作内容，完成了工作任务。现就这五个多月来开展的主要工作做简要总结，汇报如下：

1 组织实施新员工入职培训：严格按照新员工入职培训流程，7月至11月，新员工入职培训共组织实施了40期，受教育员工668人，平均均每期参加17人，入职培训规章制度、质量管理、安全环保教育三门课程覆盖率为100%。

2 关于公司级及单位培训：7月至11月公司级培训共实施15场，培训人数为436人，重点落在机动部组织的点检技能与案例分析、设备维护及检修操作规程培训，安环部组织的生产安全事故综合应急预案、煤气防护相关知识培训以及能源管理中心组织的节能技术培训；7月至11月各单位培训实施107场，培训人数为4688人，各单位的培训重点落在安全环保、工艺质量、技能操作等方面。

3 特种作业人员培训考证情况：在领导的指导下，7月组织炼钢厂锅炉培训考证，人数为10人；9月组织动力厂报考锅炉三级考证，人数为20人，报名完毕，等待对方培训考证通知；10月组织炼铁、烧结行车人员考证，人数为10人。与此同时，在领导的指导下，组织实施了在7月接收的平沙锅炉班学员20人来公司实操，待实操考试结束后优先录取了16人；8月接收了平沙行车班学员29人来公司实操，待实操考试结束后优先录取了21人，及时填补了锅炉工、行车工离职给公司带来的较大人员的缺口。

1 培训设施管理情况：所有培训南水培训教室7月-11月使用83场，培训设施依旧保持原样，教室每次培训结束之后都有要求单位进行清扫卫生，并且每星期都有去检查实施情况，教室在使用期间，通过对各单位的协调沟通，没有发生一起在时间上有冲突的情况；409培训教室的使用，除了每周二、周五定期的新员工入职培训外，还用于了其余单位的培训、考试及会议，教室卫生每星期都有让阿姨进行打扫；关于电脑和投影仪的借用，由于培训设备欠缺，在十分必要的情况下，有单位需要借用培训设备，每次单位借用都有要求其单位领导签字的申请单，至今没有发生培训设备异常现象。

2 培训资料收集情况：每次培训结束之后，都会及时催交各单位培训资料，7月-11月，共收集培训资料纸制版52份，见表：

培训资料收集时，并不是所有的资料都完全按照了资料提交要求进行的，这是提交资料的不足之处；同时，各单位提交资料时，没有要求其提供电子版，这是今后一定要进行改善的地方。

3 关于特种作业台账的管理：自从8月份特种作业人员信息台账出来之后，依据台账的信息，都及时通知了单位需要复审的人员进行复审，没有因为一人由于通知不及时导致证书失效的情况发生。由于公司离职和入职的人员每天都处在变动

之中，因此要求各单位将部门台账每两个月将更新的信息发来汇总，等到20xx年，即将由两个月提交一次新台账改为到一个月提交一次，以便更及时的掌握公司特种作业人员信息。

公司培训个人总结题目篇五

我公司20xx年的培训工作根据市公司人力资源部指导，本着“利用内部资源、采取多种手段、注重实用技能、逐步提高素质”的原则，委派我公司内部培训师xx参加省公司统一组织的培训，取得全省排名第二的好成绩。同时积极响应市公司人才资源部下发的的工作通知单，组织培训师和业务骨干，结合本单位经营工作重点和工作实际，详细制定了内训计划，分班次集中授课和现场交流相结合。取得了良好的培训效果。同时组织社区经理，客户经理及营业一线人员进行案例征集活动。上交营销服务案例。最后我公司制定了培训效果评估考核，发放课后培训试题答卷，员工培训调查表及培训考核登记表。

本次培训人员范围主要有：全体营业人员10人，全体社区经理（包括城区和农村片区）10人，农村统包人员5人（覆盖全局农村网点），商业客户中心5人，大客户中心4人，共计培训78课时。

主要培训内容严格按照市公司下发通知精神，同时结合杨凌实际情况组织如下：

（1）基础业务及流程（含宽带业务基础知识、最新资费、疑难解答），因我局宽带维护设立专门的数据维护，宽带安装知识不没有在本次培训组织范围内。共计培训课时。

（2）新业务培训：因我局市场部设立有固话产品经理、数据产品经理、和小灵通产品经理，针对不同的业务，组织产品经理及内训师共同进行培训，主要对固网彩铃、商务彩铃、

一呼双响、农家乐等增值业务、近期我局新的营销政策等进行培训，培训方式采取集中统一培训。

(3) 营业厅服务营销技能培训，结合省公司统一组织培训，主要有服务礼仪，优质服务意识，服务沟通技巧，营业投诉处理技巧、主动营销以及积极的心态与团队建设内容。培训方式结合现场培训、在互动中进行学习。同时课后采用现场评估方式加强学习效果。

(4) 农客经理营销与服务技巧培训：主要有农客经理心态调整，收集信息方法，客户拜访前的准备工作，客户投诉处理7部步法，如何进行有效的促销及如何预防在销售中遇到的风险。

(5) 实际营销中遇到的实际问题及解决方案培训：零次户营销、拆机挽留政策。

□6□crm系统业务培训：前台综合受理、号线系统，工单处理系统等。

培训工作我局领导非常重视，特成立主讲人员小组：内训师—晏继东、数据产品经理—陈育龙、业务支撑—张彩梅、小灵通产品经理—樊鑫、营业员培训—辛元。各培训人员结合各自业务特色进行弧形互动培训，培训小组分为3组：营业组、社区经理及商业客户组。

本年度培训与计划进度相比，因为业务营销工作的影响。总体进度与实际进度有一定的差距。我分公司在以后工作处要进一步加强执行力。

我局今年由于新业务，新政策较多：春蕾行动、存赠优惠、百宝箱、话务量签约，我的e家等业务更新很快，培训为不影响公司的正常经营和生产，把所有的培训都安排在晚上及周六和周日进行，培训主讲人员加班加点坚持进行，各社区经

理特别是农客经理因家里县城较远，克服困难积极参加培训，工作量较大。

培训工作结合公司实际，采用了一些新的培训方法，如分组讨论、互动分享培训心得过程中，在培训过程中出现以下问题：

（1）课堂学习气氛不够活跃，有些学员回答问题和分组讨论发言时紧张不知说什么。

（2）理论学习与实际营销过程所做的结合不好，如培训师花2个课时详细说明如何促销搞活动的相关知识，但是实际在村子中组织在农家乐营销中，农客经理好多因素没有顾及到，首先计划营销的当天下小雨，活动场地和活动场所也没有提前布置好等等问题，因此本次培训后，应注重培训理念和方法在实际工作中的具体应用。

（3）有个别员工对培训工作不重视，不参加培训、迟到早退的现象时有发生。

（4）培训工作后评估和跟踪不到位。

通一系列培训，全面提升了一线人员营销服务技能，加强了用户服务的理念，加强了企业文化，主要表现在有：

通过营业人员营业厅服务营销技能培训，营业人员的精神面貌有很大的提高，以前有个别人员没有化淡妆，通过服务礼念的培训，使营业员认识到如果没有化妆就是对客户的不尊重，同时通过营业服务礼仪培训，营业人员在站姿、坐姿、接用户票据等小思节上注意问题。

另外在营业厅接待用户投诉处理方法上，通过培训也有很大改观，采用用户投诉处理七步法，把大部分用户的对电信服务及其它资费的不理解消灭在萌芽状态。

公司培训个人总结题目篇六

在20xx年七月二十日拉开帷幕，本期培训学员两千余人，以我公司所倡导的“家文化”理念为核心，以“从校园人到企业人”为主线，结合培训学院多年来的`经验，对我们进行了为期十天的培训，教学内容超过八十学时。在培训中，公司对我们进行了企业文化、商务礼仪、公司制度、认真度□5s等通识课程以及信息安全、商业秘密等课程，并且结合大家应届生的具体情况，安排许多了与公司前辈和高层领导们进行了面对面交流的机会。入职培训的10天，从集体上课到分班培训，到最后的参观展厅和阳光交流等等，每一天都收获了很多，都有感动，有成长。总结下来，有以下几点：

短短10天的培训，不仅仅让我最真切地感受了深圳的太阳，更让我认识到了校园与企业的不同。学校属于一种相对没有制约的自由空间，虽然也有那么一些条条框框，但实际上没有什么实质的约束力，大家都是我行我素，而企业却不同了，一天三遍上下班卡，更新两条工作日志□oa考勤系统等等带给我们的是一种实质上的成体系化的制度的约束，迅速树立起了我们的纪律观念。

中，每个人都是很平凡的一个零件，没有人比别人更高等，因此就要收起从校园里带来的傲气，踏踏实实的工作，用平凡的每一天中积累下来的业绩来证明自己。

梦想，是byd之所以能够有现在这般实力的决定性因素，王总给我们的演讲也在反复提到这个词□byd是一个有梦想的企业，所以才能够不断地超越，不断地前进。从最初的电池大王，再到汽车界的黑马，到如今新能源的绿色梦想，正是这一个个梦想带领着byd不断开拓，避免了传统企业发展中的瓶颈与掣肘。王总评价byd的特色：高成长、高机会、技术性、创新性、多元化。因此，对我们这些新人而言，也正是因为公司的不断拓展，才为我们创造了无限的个人发展空间与机遇，

因此我们也要有梦想。

这样的感触来自于5s的课程，公司之所以引进5s的理念，不仅仅是为了让大家打扫好卫生这么简单[]5s的最终目的在于培养个人的素养。我们在做每一件事情的时候，都有机会投入更多的时间、精力、金钱与感情，而往往一件事情的成功率与我们投入的多少有直接的关系，这种情况下“全力的投入”，从很大程度上保证了我们的人生朝着成功的方向前进。

有一段时间，我疑惑过这样的问题，如果人生的结果就是一个零，那所有的过程，所有对痛苦的忍受，所有的奋斗，又有什么意义。而在刘学光前辈与我们的交流中，我渐渐找到了头绪。我们现在所做的一切，我们的梦想，我们为之努力奋斗的东西，或许在几年后，几十年后看来都不过是一个符号，一道生命的风景。但我们依然竭尽全力去做，依然为之奋力拼搏，只是因为这个结果背后所体现的价值。或者是这样的过程让我们证明了自己的勇气，或者是看到了自己的潜力，又或者是这一路的投入不计代价的付出让我们体验到希望的魅力……结果让人无比向往的原因绝不仅仅只是可以看到的几张纸或者几句认可，这些也根本不足以让我们为之付出什么。我们需要在生命过程中不断的证明自己的价值，不断发现新的自我，获得新的体验，这才是我们不断的寻找目标，不断追逐的原因。培训十天带给我的感受太多，太多的感受留在了我不可言及的心里。生活本身就是一个大学堂，任何的思考和言语都能打动的只是最表层的内心，而只有真正体会过，经历过，认识才会变得真实深刻。公司在培训过程中一直教给我们要用感恩的心面对生活和身边的人。的确，短短的培训中，有太多人在为我们付出着爱和关心。培训学院的老师，还有百忙之中抽出时间给我们上课的领导，比亚迪所有的同事，我们就像一家人一样，为了一个共同的目标在努力着，为了我们自己，为了比亚迪，为了社会变得更加美好而努力着。