

最新培养新人工作总结的会议纪要(优质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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

培养新人工作总结的会议纪要篇一

20xx年即将接近尾声了。对一个刚踏入社会的新人类来说，xx年的工作是难忘、印记最深的一年。这一年我有过快乐、伤心、徘徊和迷茫。但这一年最多的是收获。

在公司领导的关怀下，在公司同事的帮助下，这一年我学会了如何跟别人相处，如何开展自己的工作。刚进公司没多久，公司的业务部成立，我由原来的行政部门转到业务部，直属上司由行政主管变成业务部经理。当时听到我要转到业务部时，我有种不安，因为我对公司业务一点都不熟悉，我怕自己做不好。

当时我面临的不单单是工作内容的转换，还包括工作上的适应与心态上的调整。还好，有行政主管和同事的帮助，我才从那段不安的情绪中走出来。下面是我在这年工作情况的回顾。

一、工作表现

从我进入公司以来我的工作表现可以用“好奇—热情—不安—迷茫—平静”来总结。好奇是因为我刚踏入社会，对社会和公司不熟悉，所以对公司的业务等抱有好奇；热情是因为自己满意这份工作；不安是因为我调查业务部门，不知自己是否胜任这份工作；迷茫是因为一段时间过去了，发现自己每天

总是等着别人来安排我的工作，觉得在公司自己没有存在的价值；平静是因为自己知道该怎样安排自己的工作。

在这一年里，我的收获在：

(1) 协力搞好公司第一次的旅游活动，虽然期间出现一些不愉快的事情，但总算顺利结束。

(2) 在某些工作方面得到上司的认可。

(3) 应上司的要求，出了一份新进调查员的测试题，并得到行政主管的赞赏。

(4) 正确认识自身的工作和价值，学会处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系。

二、工作中的不足和今后努力的方向

这一年来工作上虽然取得一定的成绩，但也存在一些不足。主要表现在：

1、在某些工作上不够认真和虚心，工作上出现的错误都是因为自己的粗心和不虚心造成的。

2、工作上不积极主动，缺乏一定主观能动性。总认为把属于自己的事情完成任务了，不积极主动配合办公室其它事务。导致平时看着人家在忙的团团转，而自己却经常无所事事。

3、平时总是处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，工作有拖拉现象。如平时没有主动去了解和跟进调查员的工作情况，等到上级问到时，才打电话过去了解。

4、作为业务部的经理助理，在上司去了中山、佛山那边，自己并没清楚知道上司去那边做什么事情。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作，为此，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，不断学习才能知道自己与别人的差距，总结不足找出解决方法才能上进，为此，我将认真总结，分析自己工作上不足的原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改进，以下为下一年我决心做好的几个方面：

- 1、认真虚心的向同事学习，听从上级的教诲。
- 2、主动配合同事的工作，主动了解调查员的工作状况，及时向上级反应他们的工作状况。
- 3、加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

培养新人工作总结的会议纪要篇二

xx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，现将一年来的工作汇报如下：

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）。

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。

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，只是一味的采劝上面讲，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。

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。

培养新人工作总结的会议纪要篇三

作为单位的实习新人，在妇产科的实习即将结束，在这一个多月的实习期间，我遵纪守法，遵守医院及医院各科室的各项规章制度，尊敬师长，团结同学，严格要求自己，努力做到不迟到、不早退、不无故旷工及擅自离开工作岗位。对待病人和蔼可亲，态度良好，努力将所学理论知识和基本技能应用于实践。在此过程中我不断总结学习方法和临床经验，尽力提高独立思考、独立解决问题、独立工作的能力，不断培养自己全心全意为人民服务的崇高思想和良好的职业道德。

我在本科室实习期间，遵守劳动纪律，工作认真，勤学好问，能将自己在书本中所学知识用于实际。在老师的指导下，我基本掌握了妇产科一些常见病的护理以及一些基本操作，是我从一个实习生逐步向护士过度，从而让我认识到临床工作的特殊性与必要性。以前在学校所学都是理论上的，现在接触临床才发现实际工作所见并非想象那么简单，并非如书上说写那么典型，好多时候都是要靠自己平时在工作中的经验积累，所以只有扎实投入实习，好好体会才能慢慢积累经验。

妇科实习鉴定就这样简简单单的见证了我的工作学习，希望以后在其他工作当中能有帮助。

在妇产科实习期间，遵守劳动纪律，工作认真，勤学好问，能将自己在书本中所学知识用于实际，掌握了妇产科常见并多发病的诊疗规范和治疗原则，对于妇科、产科常规操作能够达到熟练程度，深受本科带教老师的好评。

通过妇产科实习，巩固妇产科的理论知识，熟悉妊娠、分娩、产后的正常过程及其护理，异常过程及患病妇女的护理、计划生育和妇女保健指导内容等，同时要了解国内外新技术、新疗法的进展情况，如互动式亲情沐寓导乐分娩、婴儿抚触、婴儿游泳等以家庭为中心的护理技术，开展护理科研，撰写论文的综合素质，提高自己的实践技能。使我充分扎实的学到了不少专业知识。

妇产科不同于其他科室，它的专业功底是很雄厚的，只有真正的去努力学会吃透，才算得上是精益求精。

产科的实习工作虽然忙，但忙有所得。不管任何科室，我都会努力积极地去做好

培养新人工作总结的会议纪要篇四

本学期又将过去，可以说在紧张忙碌的工作中度过了这一学期的时光。这个学期，我担任六年级三班和四班的数学教学工作，工作中我认真学习教育教学理论，从各方面严格要求自己，主动与班主任团结合作，结合本班的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。

总体看，我能认真执行学校教育教学工作计划，把新课程标准的新思想、新理念和数学课堂教学的新思路、新设想结合起来，转变思想，积极探索，改革教学，收到很好的效果。

为了克服不足，总结经验，使今后的工作更上一层楼，现对本学期教学工作作出如下总结：

一、认真备课。

备课时，不但备学生，而且备教材、备教法。根据教学内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都做了详细的记录，既突出了本节课的难点，又突破了本节课的重点。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，课后趁记忆犹新，回顾、反思写下自己执教时的切身体会或疏漏，记下学生学习中的闪光点或困惑，是教师最宝贵的第一手资料，教学经验的积累和教训的吸取，对今后改进课堂教学和提高教师的教学水平是十分有用。

二、注重课堂教学艺术，提高教学质量。

课堂强调师生之间、学生之间交往互动，共同发展，增强上课技能，提高教学质量。在课堂上我特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生学得容易，学得轻松，学得愉快，培养学生多动口动手动脑的能力。本学期我把课堂教学作为有利于学生主动探索数学学习环境，让学生在获得知识和技能的同时，在情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把数学教学看成是师生之间学生之间交往互动，共同发展的过程。提倡自主性“学生是教学活动的主体，教师成为教学活动的组织者、指导者、与参与者。”这一观念的确立，学生成了学习的主人，学习成了他们的需求，学中有发现，学中有乐趣，学中有收获，这说明：设计学生主动探究的过程是探究性学习的新的空间、载体和途径。

三、创新评价，激励促进学生全面发展。

我们把评价作为全面考察学生的学习状况，激励学生的学习

热情，促进学生全面发展的手段，也作为教师反思和改进教学的有力手段。对学生的评价，既关注学生知识与技能的理解和掌握，更关注他们情感与态度的形成和发展；既关注学生数学学习的结果，更关注他们在学习过程中的变化和发展。抓基础知识的掌握，抓课堂作业的堂堂清，采用定性与定量相结合，定量采用等级制，定性采用评语的形式，更多地关注学生已经掌握了什么，获得了那些进步，具备了什么能力。使评价结果有利于树立学生学习数学的自信心，提高学生学习数学的兴趣，促进学生的发展。

四、认真批改作业，做好课后辅导工作。

对学生的作业批改及时，认真分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题做出分类总结，进行透彻的讲评，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。对后进生的辅导，并不限于学生知识性的辅导，更重要的是学生思想的辅导，提高后进生的成绩，首先解决他们的心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来。激发了他们的求知欲和上进心，使他们对数学产生了兴趣，也取得了较好的成绩。

五、渗透数学思想方法，培养数学能力

我们知道，数学学习不仅可以使学生获得参与社会生活必不可少的知识和能力，而且还能有效地提高学生的逻辑推理能力，进而奠定发展更高素质的基础。因此，培养学生良好的数学思维能力是数学教学要达到的重要目标之一。这学期，我结合《鸡兔同笼》等综合性较强的课，系统而有步骤地渗透数学思想方法，尝试把重要的数学思想方法通过学生可以理解的简单形式，采用生动有趣的事例呈现出来；通过教学使学生受到数学思想方法的熏陶，形成探索数学问题的兴趣与欲望，逐步发展数学思维能力。

六、引导学生使用策略解决问题，培养学生应用数学的意识和能力

本学段学生的知识、能力、情感和态度与第一学段的学生相比都有了进一步的发展，我结合解决问题，充分利用学生已有的生活经验，引导学生独立运用所学的数学知识应去解决问题，以体会数学的应用价值。在这学期，我要着重引导学生运用以下解决问题的策略：第一步读懂问题(搜集相关资料帮助理解，理解字面意思。);第二步分析问题(把生活语言转化成数学语言，可以借助于表格、排列、画图、符号、算式等。);第三步选择方法(直接尝试、猜测验证、边走边看、逆向推理)第四步：检验结果(看自己解决后答案是否合理);第五步：清晰的书面表达。通过策略的引导，学生思考问题有路可依，学生在解决问题中会逐步形成独立思考问题的能力。

总之，一学期的教学工作，既有成功的喜悦，也有失败的困惑，虽然取得了一定的成绩，但也存在不少的缺点，如对新课改理念的学习和探讨上、信息基础教育上、自己的教学经验及方法等方面有待提高。本人今后将在教学工作中，吸取别人的长处，弥补自己的不足，力争取得更好的成绩。

培养新人工作总结的会议纪要篇五

今天已经是xx年7月10日了，从5月26日进入美日天津分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月18日正式第一天上线，到现在已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过

打电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧！再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩！我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”！

每天努力的工作着！面对每天形形色色的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们美日二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变！因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然现在我们这个组人数

最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日内，做到50000左右的业绩，定的目标虽然不高，但是有信心完成！要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进！把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进！一定要比这个月更加优秀！[page]伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了美日天分公司，为了“金钻盟“组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线！事在人为，人定胜天！相信自己是最棒的就足够了！