

2023年公司培训后个人总结完整(实用9篇)

考试总结是对自己在考试中表现的一种回顾和总结，它可以帮助我们发现问题并提高学习能力。范文1：化学知识点总结

公司培训后个人总结完整篇一

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。

通过一系列培训，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：

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，通过服务礼仪的培训，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。

公司培训后个人总结完整篇二

公司的这一次培训，从培训的效果就能够看出公司对培训是十分着重的，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心。

首先，我十分感激公司给我们全体员工的群众培训，也很荣幸参加了这次培训，这说明公司对我们员工培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于服务行业的我，也十分珍惜这次机会。

经过这几天的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，并且与生活紧密相连。

在这几天的培训中我还学到了，卖场的布局，商品的陈列，及在管理方面的根基，让我更加的了解超市是需要细心强和职责心强的员工。

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲。及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到梦想的效果，失去应有的价值；另外货架的陈列要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益；然而色彩的比较也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。

公司的这一次培训，从培训的效果就能够看出公司对培训是十分着重的，老板及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心，让

我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

接下来的培训，我想会更搞笑、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作！

学习能让人提高，工作能让人自信，相信我们在不断地学习和工作经验当中让我们把超市变得更加完美。

公司培训后个人总结完整篇三

为了进一步提高职工的业务技能水平，培养适应企业发展需要的专业型人才。根据公司年初安排，研究商议，现就我科于20xx年x月xx日聘请专业技术人员，组织生产一线人员在公司会议室，进行了软水化验及服务礼仪等业务培训。培训资料软水处理及常见各类故障的分析处理、收费员服务礼仪培训等。现就培训工作总结如下：

一、精心组织，分工明确，合理按排。

我科为组织好此次业务培训工作，为确保此次业务培训工作顺利开展，取得实效，特成立了活动领导小组，组长为贺大权书记担任，副组长为工会主席x同志担任，成员为公司各分管领导。下设办公室，由我生产科科长蔡担任。由于组织严密，分工明确，本次培训工作圆满完成，取得了好的成绩和效果。

二、各岗位职工学习气氛浓厚，学习热情高。

本次培训各岗位职工一改往年走过场的态度，本着认真学习，提高自己的态度。课堂上职工用心发言，向老师提问，认真记学习笔记。有新的知识点，都不断的主动向培训老师提问并提出自己的看法。有的同志由于记忆力、理解力的差距，

甚至一次两次，不厌其烦的向老师提问，直到自己完全理解后，然后做好笔记。这充分表现了学员们用心认真的态度。

三、严格考核，确保培训成绩真实有效。

学习结束，组织统一考试，本次两项培训都采取笔试以及实际演练两项考核，在软水化验培训中，职工们亲自动手，用心学习的结果，使得在实际操作考核中个个都能熟练掌握，培训合格率达100%，在理论考试中，关于培训中的资料，基本都能到达要求，成绩均为优异。服务礼仪及服务规范培训，在学习课件中，培训老师带领大家模拟操作，模拟场景要求两个学员互相交换主角进行训练，每个职工都亲自参与，大大提高了职工用心主动的潜力。透过严格考核，所有职工培训的合格率达96%以上。

透过学习，职工的业务水平有了必须的提高，同时大家深深感到自己专业知识的欠缺，与供热发展的形势不相符，认为为了适应新形势发展，必须要更加努力学习专业知识，所有在明年的培训中，我们将继续按照今年的培训模式进行。

在今后的业务培训中，我们将继续按照贯彻实践科学发展观为指导思想，结合公司“供热十项标准”，透过岗位培训，强化业务素质，全面提高生产系统各岗位人员专业技术潜力和岗位操作潜力，实现建立一流职工队伍，一流行业形象、一流工作业绩的目标，不断寻求新的业务知识，不断创新工作模式，为了的不断提高自己的业务潜力，我们每个职工都将以更加昂扬的斗志，更高的工作热情投入到工作中去。为保证供热工作顺利，高效开展而不断的充实自己，不断加强自己的业务潜力，为企业的发展做出自己应有的贡献和力量。

公司培训后个人总结完整篇四

首先是公司的副总蔡给我们讲理念与心态，说这两个因素是决定成功的关键。虽然是老生常谈了，但是倒是给了我很大

的启发。之前一直都太懈怠了，虽然有心在这间公司里发展和成长，但是总是没有下定决心要去怎么做，单单只在那里做白日梦，理想是永远都不会实现的，只有真真正正地做好规划，从理想出发，建立理念，落实到行为，培养成习惯，然后才能迈向成功。

而良好的职业心态也是我所缺乏的，一直只想着这间公司能够给我多少的发展空间，能够给我多少报酬，能够给我多好的前景，然而却从不问我能不能够在有限的资源里面尽自己的努力去成长，也没有想过主动地去锻炼自己，只是一直在盲目地焦虑怕自己做不好，却没有真正端正心态，积极地去学习…这是我做得不好的。

下午就是一个外聘的培训机构的老师来给我们上课，通过一些互动的活动(嗯…我觉得都比较无聊)，她要求我们做到四点职业素养：敬业、主动、协作、积极。我觉得我勉强能做到敬业(因为到现时来说我还是比较满意这份工作，也能够比较主动地去完成它)和协作(通常能够很快的找到与人合作的方法，主要问题是有点太清高，有些人素质比较低的话我很难克服自己的鄙视心理)。

主动和积极是我非常缺乏的，但是这两个要素偏偏是职业化素质的重点。我觉得作为现在的大学生中的一员，我自身存在着这一代人的明显特点：依赖性强。虽然说我很想克服它，但是那种与生俱来的，在平时生活中也一直“培养”的惯性很难说改就改，只能在工作中每时每刻都提醒自己，每件事情都要主动积极地去帮忙，去分担，不要别人来找了才去；遇到问题要主动去想办法解决，就算解决不了也要自己先想好几个办法，再汇报给领导，供领导参考，不要一碰到问题就找领导，做到“问题到我为止”；还有不要找借口，只找办法；不要人有我有，而要人无我有，人有我优！

公司培训后个人总结完整篇五

首先，我十分感谢公司给我们全体员工的群众培训，也很荣幸参加了这次培训，这说明公司对我们员工培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的方法方针；对于服务行业的我，也十分珍惜这次机会。

经过这几天的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密相连。

在这几天的培训中我还学到了，卖场的布局，商品的陈列，及在管理方面的根基，让我更加的了解超市是需要细心强和职责心强的员工。

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲。及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的效果，失去应有的价值；另外货架的陈列要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益；然而色彩的比较也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。

公司的这一次培训，从培训的效果就能够看出公司对培训是十分着重的，老板及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加发奋！更加自信！

接下来的培训，我想会更搞笑、更专业，因此我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，正因我也很热爱且珍惜这份工作！

学习能让人进步，工作能让人自信，坚信我们在不断地学习和工作经验当中让我们把超市变得更加完美。

公司培训后个人总结完整篇六

参训学员大多都是六月底以前带单上岗新人，培训立足在六月开单的基础上，全员晋升，补齐差距，在培训期间我们要求主管、增员人每天进行陪访，训练营协助追踪，营内营外天天随时沟通，相互配合，共同拉动新人开单，确保新学员有收入，保证留存。

关于举绩，我们采取以下措施：

学中干，干中学，各参赛小组期交举绩率达到70%，且晋升率达到60%，小组可获得团康经费300元。所以人人举绩势在必行，积极踊跃出勤拜访凝聚团队力量，树立团队荣誉感，再次拉动举绩。

例如：7月25个新人开单，业绩324551元，增员19人，还有5人正在参加代资考培训，117位学员有45人未达到晋升标准，下阶段是重点辅导对象。

强势追踪：遵照师徒协议，强势追踪主管增员人，帮助达成新人开单，拿保底工资，对于出勤、业务部理想的新人，由个险经理找主管面谈，找原因，分析情况。并对不同新人进行差异化辅导，达成师徒目标就及时表扬及肯定。每周的师徒见面会上，做激励、做点评，对于暂时落后者进行鼓励。在新人、主管、增员人、部门、小组之间形成纵横式的比、学、赶、帮、超的氛围。

培训班的工作需要在做的过程中不断改进，细节决定成败，下阶段xx区扬帆起航继续努力。

公司培训后个人总结完整篇七

夕阳西下，断肠人在天涯，新公司培训总结。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。木欣欣以向荣，泉涓涓而始流。两句三年得，一吟双泪流。刚走出大学校门，我就很荣幸地成为合肥格力公司中的一员，怀着自己美好的希望和从零开始的心态，开始了自己人生的新征程。

为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地从7月8日开始对我们进行了为期一周的新员工入职岗前培训。这次培训的内容十分丰富，主要有公司历史沿革、公司组织机构与企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授相关专业知识和自身经验的传授、安全、管理体系以及档案管理等诸多方面的系统学习。经过七天的培训，使我在最短的时间里了解到本公司的基本运作流程，以及公司的发展历程与企业文化、企业现状和一些我以前从未接触过的专业知识等。通过这次培训，使我受益非浅、深有体会。

开始培训的第一天就是介绍单位的历史沿革，芮书记介绍得很详细，仿佛带领我们重走过这50多年的风雨，见证企业的进化，也了解到了其中的艰辛。这使我们更加珍惜现在来之不易的今天，激励我们更加努力去建设辉煌的明天。

在同一天，张书记为我们介绍了公司现在的组织机构，使我们从宏观上了解公司的各大部门及其主要职能，为以后联系工作，提高工作效率做好铺垫。张书记还为我们详细地介绍了本公司的企业文化。在我工作的3个月来，我感觉公司的工作氛围、人际交往甚至是走在公司的路上都是有激情而又放松的。有激情是因为在工作中能学习到很多的知识与技巧，放松则是心理上的，这正是“工作着并快乐着”的感觉，让我感到无比的满足。

我在公司的档案室工作，在学校学习的也是专业的档案知识，可以说，对于勘察测量这方面来说，我完全是个门外汉。这

一次培训，是我第一次系统接触这方面的知识，真是受益不少，学到了很多新的知识。

经过几次专业知识的培训，我大致了解了公司的主要工作任务，大概分为勘察、测量、岩土试验、测试这几大方面，并分别有对应的部门负责。比如说工程师办公室主要负责岩土工程工作，主要有勘察、设计、治理、检验、监测；测试中心主要负责原位测试、桩基检测等等，工作总结《新公司培训总结》。并且我对其主要工作流程以及一些术语也有了大致的了解，总算不会像刚来的时候一样，连公司的主要业务都不清不白了。

用了一天的时间，我们系统学习了安全方面的知识与公司管理体系方面的知识。我想这对于我们应届毕业生来说，还是比较陌生的知识。我认为其目的就是为了：一、保证安全生产；二、提高工作效率；三、提升企业形象。最终的目的就是使利益最大化。在这基础上有很多理论的知识与制度，这还需要我们在平时的工作中就注意，比如安全，在任何一个细小的环节中我们都要注意安全的问题，比如人走断电、防火、防盗，还有特别是在施工现场的一些用电安全、人员安全等。这些在实际工作之后可能才能注意到更多问题，并写入制度，是安全管理更加规范。

公司是本行业第一批获得管理体系三标合一的公司，并有符合公司实际情况的管理方针。在学习中我们学习到了一个以不变应万变的管理模式，也就是pdca循环：从plan(计划)到do(实施)到check(分析检查)到action(持续改进)。不管是qhsems、ems、ohsms这一循环始终贯穿其中。仔细看，这一循环也适用于我们生活各方面，这其实也就是一个经验积累的过程，从不会到会，从不好到好，从好到更好的一个过程。我相信，这个简单而明确的循环会伴随我一生，成为我不断进步的标尺。

最后一天我们首先学习了公司的档案管理制度及公司档案室

的主要职能。由于我是在档案室工作，并且已经进行过2个月的实习，对这一方面比较熟悉。我认为档案的价值在于利用，在别人需要资料的时候，能快速及时地找到所需资料是档案是档案人员最主要的职责。公司的档案室已有了50几年的历史，制度健全，库房分类明确。在实习中，我就深深的体会到，我没有选错单位。有好的基本建设，有好的师傅，真正的让我能学以致用，并能通过实践体验更好地掌握理论知识。公司档案室还兼管着规范与杂志的管理，并有专门的阅览室，是专业技术人员能及时了解新规范掌握行业新动态。

人事方面，李主任主要为我们介绍了新进员工的待遇、假期、职称等问题。我想这也应该是我们很关心的一个话题。李主任介绍得很详细，分别介绍了各部门的工资情况，我也觉得越透明越公平，越公开越不敏感。我比较关心职称的问题，档案系列的职称是要上社会去考的，我想从现在开始就应该抓住专业知识不放松，争取能早日更上一层楼。

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、在学习。一刻也不能放松，不仅要转研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解勘察、测量等方面的知识，这样有利于我了解档案内容，提高工作效率与质量。此外，就是希望能尽快地进入工作状态，做好思想意识的转变，从受者转变成施者。我认为我在这方面做得也比较到位，毕竟已经经过了2个月的实习，感觉现在也慢慢走上正轨了。最后就是希望我们能脚踏实地的工作，养成良好的工作与生活习惯，为自己积累资本、为公司创造利益。

到现在为止我已经在公司工作了3个月了，这次的职前培训让我对公司有了更深的了解，增进了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识与新的奋斗目标，“水不流则腐，人不进则退”，在今后的工作中，生活中我将加倍地学习，不断地提高自己的素质。在公司走“新、特、精”强企之路之际，我作为公司的一员，也要有这样的理念，发展自身

的“新、特、精”，为适应公司不断发展的需求完善自己，争取做到自己对公司利益的最大化。

相信自己能行，证明自己真行!为有牺牲多壮志，敢教日月换新天。大直若屈，大巧若拙，大辩若讷。山气日夕佳，飞鸟相与还。失之毫厘，谬以千里。民不畏死，奈何以死惧之。

公司培训后个人总结完整篇八

抚顺市荷花舞蹈艺术学校成立于20xx年,经过了几年的时间我校在市、区教育局的领导下逐步发展壮大变成一所正规化的艺术类培训学校。学校现有学员300多人,开设专6个学校特色专业,拥有教师15人,专业教师10人以上,毕业学员考入全国、省、市级艺术类专业学校以及我市艺术类招考的重点高中。

当今教育界面临的全面性的挑战,决策的挑战,教师素质的挑战,课程多样化的挑战,课堂模式发生根本性变化的挑战,这是一场教育改革。

教育改革首先要求领导努力提高管理能力,其次要求教师学会自我管理,加强教育专业化,提高“求实、求真、求新”的教学研究能力。所以今年以来,学校在教育、教学管理上,以培养创新精神和实践能力为重点,采用刚性管理手段,纠正不适应素质教育的做法,依法治校,科学规范常规管理,加强教育、教学的过程管理,重视评价手段的探究。

由于对外整体环境的影响,社会不良现象和环境的影响,家庭环境的影响,使德育工作面临人的精神因素。传统文化体系说教式的挑战,学校工作本着贴近学生,少一点说教,多一点行动的精神,创设德育的载体,设计德育平台,充分利用教育资源制定切实有效的操作方法。每周一举行教师工作例会,布置交流、商讨、研究学校德育工作。使学校德育工作有目标、有计划、有步骤、有落实、有总结、有督查的开

展，取得一定成效。学校能够稳步的发展总结如下：

一、准确把握课改理念，创设机会，聚焦课堂热点

1、理念更新

教师明确教学不再是同步教学，教学过程不再是有效地传递百科全书式的知识和技能，教师的活动不再是使用黑板和粉笔传递灌输作用。教学应是一种以主题为中心来组织探究式、合作式的学习。教学过程应是展开以学生的学习为中心的教学，以学生自身设定的课题为中心进行自主式，能动式的学习过程。学生的活动应在活动中寻求反省性思维，发展为相互表达和领悟的活动，在表达和领悟中琢磨自己的认识。总之，学校改革的中心课题——课堂改革。

2、聚焦课堂

课堂教学改变过去以目标来设定课题，以教学过程的效果和效率来实现目标。最后用考查来量化做出评价，以学习的个性与共性为基础的“目标——成就——评价”的模式，构建成为“主题——探究——表达”的模式。寻求一种以主题为中心组织活动式、合作式、探究式的学习过程，借助文字来表达学习的各种价值，这种提倡培育学生自主学习的能力，注重学生学习的过程，强化学生个体体验和鉴赏，让学生具有创新思维，有鲜明个性。教师必须改变以往单一的评价观念，创立一个全方位的评价体系。

二、完善制度建设，强化三类课程管理，凸现学校科学教育办学特色

1、简化教学管理环节，采用“双管齐下”的方法，强化中层核心管理的力度。学校建立“教学质量责任人”制度，由中层核心管理人员担当教学质量的第一评价者和监督者，在他们管理下，各教师能自觉地定期保质开展研究活动，组织教

师间相互听课、评课。在他们管理下，各级领导深入年级组随班跟踪，及时而全面地掌握全校日常教学情况，大大提高教学管理的效率。

2、建立完善“家长委员会”监督机制。选举产生了新一届家长委员会。针对学校日常管理的整体情况，家委会进行有效的监督，及时反馈，弥补学校管理上的疏漏。家委会定期委派家长代表就提高学生学习效率方面分期分批进行讲座，使广大家长能积极配合学校做好二期课改工作。

3、从制度上、人员上、硬件方面确保拓展型课程与研究型课程的开发。两类课在课表上排定，确保教学时间，上课教师集体讨论，分头操作，管理人员既审核两类课程的教学内容，又深入第一线共同参与研究、探索，收效甚大。充分调动了教师、学生的积极性、主动性和创造性。初步构建了课程研究的框架，培养学生创新意识和科学探究能力。制定了拓展型课程管理制度，对课程的开设、考核作了具体的规定，健全了研究型课程管理网络，加强过程监控管理，完善课程评价机制，有效提升课程质量。

学校坚持全面的教育观，坚持“以人为本，以德兴校、尚艺崇文、严训苦学”的教学理念，形成“实在、突破、深入”的教学主线，在教学、训练上成绩显著。在完成教学任务的同时，教育科研工作也在这学年同步展开。以老带新，加强青年教师的培养，是促进教研组发展的一项重要工作。公开课作为一种教研活动，能督促教师特别是青年教师业务文化学习和进行课堂教学的研究，有助于提高青年教师的业务水平。如何有效地应用现代教育技术，并充分发挥其优势，是我校现在进行教学模式改革的突破口。

三、找准切入点，有针对性地开展工作。

把握学校重点工作，把教学质量作为学校第一生命线，把加强学校德育工作作为重要工作，把深入学习教学新世界观念

新教改作为重点工作，把认真履行岗位职责，真抓实干、务实工作、团结奋进作为学校第一要务。

四、教师队伍精干，凝聚力强。

1、有一支师德高尚，业务精良的教师队伍是学校持续发展的根本保障，我校始终把加强教师队伍建设，提高教师教育教学能力为工作的重点之一。

2、“关爱学员，让每一个学员都得到成功；善待教师，让每一位教师都获得发展”是学校的办学宗旨，因此，建立培养一支师德高尚、水平过硬、学员满意的高素质教师队伍成为学校工作的重中之重。学校在校长带领下、以学校自培为主的培训计划。全体教师一起积极探索、求真、发展，大力推进教学内容改革，整体提升学校知名度，加快教育改革步伐，扎实稳妥地推进优质教育奠定了坚实的基础。在浓厚的教学氛围中，涌现了一批事业心和责任感都很强的老师。他们从不计较个人得失，爱校如家，把整颗心都扑在学员身上，早出晚归，从学习，生活，思想，爱好等各方面无微不至地关怀着每一个学员的成长。学校需要这样的好老师，学校感谢这样的好老师！

五、学校明确办学目标，依法治校

1、为使学校管理走向制度化、规范化、科学化，一年来，学校根据新形势的需要，不断完善各项管理制度，使各项制度更趋科学化和人性化，全面营造“校以育人为本，师以敬业为乐，生以成长为志”的办学氛围。

2、学校以“面向市场，依法治校”为指导思想，明确办学目标为：“办特点，创品牌”学校施行校董事会领导下的校长负责制，进一步加强了学校班子成员的思想建设和作风建设，进一步完善了领导岗位责任制和责任追究制度，继续施行领导考核制度，建立评价机制，树立全局意识、发展意识和创

新意识，进一步增强做好本职工作的责任感和使命感，做到了工作层层有人抓，事事有人问的良好格局。学校领导能够以身作则，大胆开拓，民主管理，不断创新，做了大量工作，取得了可喜成绩。开学至今，学校未发生任何安全责任事故和师生违法犯罪现象。各部门的各项工作都能够想在前面，走在前面，干在前面，深受全体教职员好评。

六、办学个性鲜明，教育效果显著

1、民办学校“以质量求生存，以特色求发展”。因此，必须以特色教学为窗口，扩大学校的社会影响。以个别化教学作为我校办学的一大特色，并取得了社会的认可，现在已在全校范展开。老师们在教学教育过程中结合课例，联系实践，对新课程的进行学习、对新观念进行渗透、对新方法的进行运用。

七、活动丰富多彩，开发学生潜能

1、学校通过各种丰富多彩的活动，开发学员的潜能、发展个性特长，促进学校教育质量的全面提高。运用专题讲座、报告会等形式，深入进行法制教育和行规教育；运用学科活动、组织学员自我宣传、自我教育，为特长学员提供锻炼的机会，让他们在活动中展现自己的特长，体现成功的喜悦。

2、学校还建立了学员联系卡，与学员定期沟通联系，对学员进行跟踪访问。实现了学校教育、社会教育的统一，营造了一种大教育环境。

八、存在问题

当然可能还有其他的不足，我们将认真思考量化评估的结果，寻找差距，查清原由所在，将在下学年的工作计划中，重点对以上问题进行解决，争取使学校的整体水平再升一个台阶！

公司培训后个人总结完整篇九

为了切实提高员工技术业务素质，我厂根据生产经营形势并结合开展“管理文化年”活动的要求，“以需求为导向、以学员为中心、以技能为本位”，狠抓了“三基”工作，即基础理论教育、基本知识学习、基本技能训练；强化了“三层”培训，即管理人员培训、专业技术人员培训、操作人员培训，把我厂员工技术业务素质提升到了一个新的水平。全年共举办各级各类培训班96期，培训4932人；外出培训608人，其中干部243人；本年学历教育80人、在学266人，毕业87人，其中研究生毕业3人；本厂1193人参加了技能鉴定。我们的具体做法是：

通过树立“培训是企业的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”观念，积极营造有利于员工培训的良好环境。在干部培训方面，制定了“xx厂干部教育培训学分制管理办法”。围绕构筑终身教育体系、创建学习型干部的要求，调动和发挥部门及干部个人学习的积极性，建立干部学习的长效机制，推进干部教育培训工作制度化建设。根据我厂提高干部技术业务素质的要求，在完成20xx——20xx年对干部实施三年“5+x”培训规划的基础上，从20xx年起每三年作为一个周期，三年内科级干部累计培训必须完成72学分，科级以下管理人员和专业技术人员累计培训必须完成60学分。采取记录学分和奖励学分的办法实施登记。干部自学学分由员工培训中心根据季度检查情况进行记录，并填写《xx厂干部教育培训学分登记表》。干部学分完成情况将作为干部考核、竞聘的一项依据。三年内超额完成培训任务的，中心将择优给予适当奖励；因个人原因完不成培训任务的，全厂通报；当年完不成培训任务的不能参加培训系统先进评比和高一级专业技术职务任职资格评审。

二是构建技能大赛机制。加快了技术新人脱颖而出；

三是构建技能鉴定机制。深入实施了“技能鉴定考核制度”，促进技术工人岗位成才。

五是构建表彰奖励机制。继续执行“优秀员工学员”和“首席技工”评比制度，大力推进职工素质工程。全年投入10万元为21名公司级“技术能手”、8名厂级“金牌教练”和15名厂级“首席技工”订阅了各类技术书刊和科技图书。

六是构建培训考核机制。根据加强基层基础管理工作要求，建立“员工培训月度检查考核制度”。

实施“操作人员年度技术考核”制度，提高员工的学习自觉性，全年有27个工种，2618人参加了操作人员年度技术考核，对考核不合格者扣罚当月奖金；有60名技师（高级技师）参加年度技术考核，对7名考核不合格者停发技师津贴一年；对2名技能鉴定双科不及格人员执行了降岗位工资一档半年的处理；建立了培训考试制度，对参加公司级培训考试不合格的2名人员培训费用不予报销。