# 最新培训个人工作总结(大全8篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-12-03

*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。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的...*

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。那么，我们该怎么写总结呢？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。

**培训个人工作总结篇一**

去年五月，我光荣的参加了“工程技术学院党校培训班”的学习。在这短短的5天培训期间，我们对新党章进行了认真学习，掌握了发展党员的基本知识及应具备的基本材料，使我们受益匪浅。

首先，通过学习，我进一步提高了对党指导思想的认识，我们党自建党以来，经历了革命战争年代、建国初期的社会主义改造和建设年代以及二十多年来的改革开放年代，涌现出了无数优秀党员，在他们身上，充分体现了共产党员的先进性和纯洁性。在建设有中国特色社会主义的今天，“坚持党的优良作风，具有十分重要的意义，因为我们的党是一个执政党。……因此，我们共产党员都要植根于人民，服务于人民，始终保持先进性，才能胜利完成我们的使命。”

其次，我进一步明确了入党的基本条件和树立正确的入党动机的重要性。通过步步深入的学习，我对入党要求的认识渐渐从朦胧走向清晰，明白了不仅要在学习中创造入党条件，更要在实践中不断总结，不断进步，理论联系实际，才能成为一名合格的党员发展对象。只有树立了正确的入党动机，才能具有持久不衰的动力，并将其作为自己的行动指南，更加自觉地贯彻执行党的基本路线，把对共产主义事业的忠诚同执行党的基本路线统一起来，在改革开放和现代化建设中积极作出贡献;才能够在日常工作、学习和生活的各个方面，更加严格地要求自己，尽力摆正党和人民的利益同个人利益的关系，逐步培养和树立起甘愿“吃亏”、不怕“吃苦”、为人民无私奉献的人生价值观;才能够正确对待争取入党过程中遇到的一些具体问题。

当周围的同志比自己先入党的时候，不会因此而沮丧和急躁，而是加倍努力。同时，也真正认识到只有把全心全意为人民服务，为共产主义事业奋斗终身的崇高理想作为入党的唯一动机，才能在入党的道路上越走越近，越走越快，才能真正领悟和实践“组织上入党一生一次，思想上入党一生一世”。

最后，我深深的感到，作为新时期的企业员工，我们应该在生活里克勤克俭，严格要求;在工作中身先士卒，勤勤恳恳，不断增强贯彻党基本路线的自觉性;在学习中,不断增加新的科学文化知识，不断提高自我政治理论修养，努力争取在建设有中国特色社会主义过程中建功立业。这不仅是一种政治责任，也是一种精神追求，是实现个人社会价值和人生价值的最高理想。

我觉得作为一名入党积极分子，应该加强自我修养，应该从我做起，从小事做起,在日常工作和学习中,都能以身作则,在社会主义“两个文明”建设中建功立业。做一个有抱负有大志，踏实苦干、乐于奉献的新世纪企业员工.

作为一名入党积极分子，又是重点发展对象，我感到一定要时刻以一名党员的标准来衡量自己，以一名党员的条件严格要求自己，在公司生产工作当中时时处处体现出先锋模范作用，只有这样才能有资格加入这个光荣而先进的组织。

**培训个人工作总结篇二**

感觉到做个合格的通讯员不是轻而易举的事儿，本次所接受的很专业的新闻写作培训让我对新闻写作和新闻工作者有了一个新的认识。需要很深的文学积累，勤于练笔和模仿。课堂上老师讲的新闻写作技巧我会经常认真学习，揣摩，模仿着运用，希望自己可以在多写中提高水平，为班组、部门的新闻宣传工作多做点儿事。

为期三天的联会包含了新闻稿件的写作培训和表彰今年公司流域内的优秀新闻工作者两个内容。对到苗尾·功果桥电厂筹备处工作不到半年的来说，公司20xx年通讯员培训联会于12月08日在昆明举行。能有幸参加这样的培训，接受云南日报和春陈晚报编辑及公司优秀新闻宣传工作者的指导，实在受益匪浅。现将我学习内容和心得总结如下：

明白了消息和通讯的不同点，通过老师的讲解和比较。提醒我写作时不会把它混淆起来。消息短小精悍，用事实朴实的说话，报道要求及时，讲究故事发生时间和发稿时间的同步性，鲜活的事实是写出好消息的关键，表现手法以叙述为主，消息可以使读者知其然。而通讯要求内容比较详尽，字数一般在1500以上，讲究文字的生动，故其表现手法多样，叙述、描写、说明、抒情、议论都可以为其用之，文字给人的形象思维感较多。通讯的时效性稍逊于消息，一篇好的通讯可以使读者知其然和知其所以然，达到感染受众，引导舆论，传承文化的效果。标题上消息和通讯也有明显的不同，齐全的消息标题有引、主、副标题，但现在实际采用中以主副两标题居多，消息的标题要求以新闻的具体事实来命名，标题大多是一个有主谓宾成分的较长句子，语言朴实，不尚奢华。通讯的标题大多是一行题，两行的也分主副，副题前有“标志，不要求以具体的事实来命名，可以不具备新闻要素，显得抽象，通常是用一个或几个对称的词组，注重语言的凝练、优美和形象。安排文章结构上，消息大多以倒金字塔的形式来写，显得单一，通讯结构复杂丰富，除了倒金字塔式还有纵深、横式、对比式，悬念式、并列式等。

课程中对消息也做了具体的讲解。导语、主体、结语为消息的三个部分，针对现场采用消息报道新闻的较多。导语一般要包含事件发生的六要素，主体为一篇消息的解释部分，内容上要突出事件的重点，尽量挤掉文字中的其他水分，提炼出真正的新闻，对于会议型的消息，会议本身并不是新闻，而是会议里所发生的内容才是以前我误区就在这里。

报道人物时，本次培训对人物通讯的写作做了重点讲述。人物通讯是以人为报道载体的一种通讯体裁。可采用特写、专访、侧记、巡礼、速写、新闻小故事、对话的方式，现场写人物一般用特写、小故事、专访的方式。人物写作的类型也有三种：传记式、截取式、群象式。现场写作多用截取式，侧重于撰写人物的一时一事儿，这样写出来的人物重点突出，真实并且感染力强。当然，写一个团队时用群象式了人物通讯中人物的选择也不是随便的要有可写性。具体体现在7个方面：人物自身体现出时代精神，反映时代新貌。人物自身具有构成新闻的较充实的事实，现场则表现在所写的人物传达出的特点是否有足够的载体。人命形态和生活轨迹有一定的独特性。人物有鲜活的个性，能给受众留下深刻的印象。一线员工喜闻乐见的人物。能揭示人生哲理，给受众以启发的人物。具有揭秘性的人物。以朴实的语言报道出真实、鲜活的人物，淡化宣传味儿是现在人物通讯的写作规律。当然、人物写作的技巧也很多：用体现时代精神的先进思想去表现人物、敢于在矛盾冲突中表现人物、用典型的情节去表现人物、用独具个性的细节来表现人物、用朴实的语言写出有血有肉的人物、另辟蹊径写作人物。针对这些技巧老师讲的都很专业、具体，听了这些讲课，感觉自己好像是个“门外汉”慢慢有所感悟，以后的写作中我会学着多用这些技巧。

讲究采光、视角、线条等，这次培训还有个大的内容就是新闻摄影。这个我以前一直理解为简单照相的事情竟然学问好多。现场最实用的就是所用的新闻图片其新闻的要素要尽量的充实，光线要柔和，对于平时用的卡片相机做到这一点我还得回去多实践，多拍，多找感觉。

**培训个人工作总结篇三**

（一）、加强教师师德师风建设

我园围绕局下达的年度重点工作，着力加强对教师的师德师风建设。

继续发挥工会的桥梁纽带作用，开展多形式的`活动，营造稳定温馨、和谐的氛围，打造乐学向上的教工集体。开展了园级、片级的教职工运动会、进行了专题报告的聆听等。

开展学习心得交流活动，让教师在思维的彼此碰撞中感悟怎样做一位新时期的好教师；

总之，在学习、反思、实践的过程中我园的教师不断完善着各自的教育思想，规范自己的教育行为，树立了良好的师德形象，得到了广大家长们的肯定。

（二）、提升教师教育教学实践能力

1、加强学习，完善教育理念。

（1）注重专题辅导

本学年我们就幼儿园的实际情况每月至少为教师进行1次专题辅导。如：我园重点加强对教师日常行为细节的观察与指导，要求教师把对《教师成长手册》《保教质量的评价指南》的学习落实到各自的实际行动中去，督促教师形成一种良好的教育习惯。如：9月份通过连续一周的观摩活动，就发现的问题作——《教师因习惯而精彩》、《游戏活动的有效开展》；12月份通过“自荐课”的观摩作——《让活动更精彩》的专题辅导；3月份就检查教师的备课笔记后发现的问题作——《活动的设计与思考》专题辅导、4月份就新教师展示活动中发现的共性问题作——《让回应更自如，互动更精彩》专题讲座……让我们的教师在寻常时刻发现问题、解决问题，不断提升专业水平。

（2）加强自我学习

本学年我们就如何培养教师养成自我学习的好习惯进行了研讨。在交流中让大家明白不断学习的重要性。我们开展了“好书推荐活动”、“优质课观摩”等，让教师学会自学，并及时写下自己的感悟，并在教研组等集体活动中与同伴分享。在自学与互动中不断完善教师的教育理念。

（3）关注教研互动

由于我园规模较小，所以教研组活动是促进教师成长的有效阵地。本学年继续开展主题式的教研组研讨活动。第1学期以“在游戏中成长“《区域或偶的那个材料的投放》为专题进行研讨，开展了《区域活动材料提供的实践交流》（教师结合实际交流了各自的感悟：我的认识、我的做法、我的困惑）在相互的学习、讨论交流中，取长补短、共同进步；我们还进行了《区域活动案例交流》教师们通过平日的细心观察，积累了很多有关游戏方面的案例，利用教研活动，与大家一起分享，取得了较好的效果。第2学期我们开展了主题为“在区域中教师的观察与指导的研究”，我们通过专题辅导、结伴展示、经验交流等方式进一步开展研讨，有效的提升了教师组织游戏活动的能力。

**培训个人工作总结篇四**

说真的，培训之前。到分公司报到有15天了，根据公司安排在运发部学习了两周，通过两周的资料学习，我还处于迷茫之中，不知道怎样运用学习的知识去开展工作。通过五天的培训，我学到了很多新的知识。懂得了许多做人的道理，也改变了一些原来的观念。使我找到了新的起跑点。让我在从学生到职业人的转变中有了很好的目标与方向。

五天的课程，首先是对公司企业文化的讲解，让我们对公司有了更加深入的了解，能更好的融入到公司。其次是对员工薪酬福利的介绍，从中我们了解到了作为国企的铁塔公司优厚的员工待遇，让我们觉得铁塔公司是一个值得信任、很有前景的公司，对未来的工作充满了更多的期待。然后是对工作中需要用到的网络操作系统、基础技能以及专业知识进行了详细的学习，使我们对公司生产经营的全过程有了更深入的了解，以便将这些技能很好的运用到今后的工作中。

培训的后三天，基本属于素质拓展类，公司考虑到我们均是应届毕业生，缺乏工作经验和社会知识。聘请了知名的心理咨询师和企业人力资源管理专家为我们授课，通过《新员工职业化培训》这门课程，我们解放了自己的天性，尽情的投入到整个培训班的大家庭。学到了许多初入职场的宝贵知识，诸如如何完成从学生到职业人的转身;树立卓越的工作理念和心态;实用、高效的工作方法;如何平衡工作与生活之间的关系;团队协作理念等。通过《有效沟通技巧与时间管理》这门课程，我学到了许多沟通的基本技巧，以及工作中如何从容的进行上下级之间、部门之间、与客户之间的沟通。认识到了很多我们平时不在意的时间管理问题，如何在工作中合理规划工作时间，协调好工作的重要性与紧迫性。高效的使用有限的时间创造出更高的价值。

最能激起我们活力的是培训课课间的小游戏，它把我带回了校园时代，我喜欢这种培训与游戏想结合的授课方式，它不仅仅是一次培训，更多的是一种分享，一种学习所带来的快乐。快乐而又短暂的三天让我们各地市分公司的小伙伴聚在了一起，也产生了许多年轻人的友谊、情感。无论以后走到哪里都不会忘记的愉快经历，我为自己能有这样的愉快经历而荣幸!

五天的培训时间所学到的知识，是我一生受用的，是我一生中一笔宝贵的财富!我再次感谢公司给予我这样的一次学习机会，让我能够在这个优秀的大家庭里不断成长，更加优秀!

我来到xx虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至------让我感到加入xx是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在过去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，再累也是值得的!在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入了工作!因为正如我了解的那样，xx守心自己的每一个员工，给每一个员工足够的空间展现自己!

在xx，我喜欢业务员这个工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的发挥我制定、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。

对于我来说，xx是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。xx公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与xx一起迎接我来到xx虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至------让我感到加入xx是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

即将踏上新的工作岗位，开始自己人生新的征程，我很荣幸成为天球实业有限公司队伍中的一员。公司为了使我们新员工尽快适应公司的工作，对公司有一个更好更全面的了解，特地对我们进行了为期6天的岗前培训。通过培训，我得到了很大的收获，现将自己的心得体会总结如下：培训的第一部分是了解公司。第一天综合管理部黎经理首先给我们介绍了公司的发展史、现状以及未来的发展方向、公司的组织架构。对公司的角角落落、方方面面以及各个部门及相关领导都进行了详细而具体的介绍和认识。带领我们学习了公司的精神和服务理念，让我们感受到了它的精神和文化。的确，一个公司应该是一个团结战斗的集体，这个集体靠什么来维系和支撑呢?那就是精神和理念!这种精神和理念是一笔无形的财富，它激励每一位成员为之奋斗、为之献身，以其而荣耀、以其而自豪。这种公司文化以其深厚的底蕴提供给我们这个集体强大的凝聚力和前进的发展力。

培训的第二部分是了解产品。作为一名销售人员对自己的销售的产品必须要有一个全面详细的了解，这样才能更好的推销自己的产品。所以安排我们到东莞工业园进行为期5天的实地培训。在接下来的几天里，天荣厂、天瑞厂、天球厂、天科厂、品质部、pmc部各部门负责人分别带我们对每种产品的生产流程、品质流程进行认真观摩。对每种产品的物理特性、规格、性能、储存环境等等进行详细讲解。使我们学到了很多新的知识，为我们走上新的工作岗位打下了良好的基础。通过学习我认识到自己需要掌握的知识太多，一个初次步入此行业的新人，我还要了解更多的的方面，我会努力学习，我认为作为一名刚步入这个行业的新人，要对自己的岗位有所追求，对自己的工作有所目标，只有将自己的目标确定好，才能不断的促进，促进自己进一步的升华，当然，光有追求目标还是远远不够的，还要付出努力，必须在追求自己的目标中付出自己辛勤的汗水。

在与我们部门领导田经理的交流中，让我对公司有了进一步的了解，他让我明白一个人或一个公司的成功，并不是偶然或一早一夕的，而是通过自己的努力，不断学习而获得成长进步。他告诉我在工业销售这个岗位上，自己的付出和努力可能并不能在短暂的时间看见收获和得到成果，而是一个需要长期付出和积累的过程。让我做好心理准备。但是同时他还告诉我其实很多的困难，只是我们在实践给自己设定了难度，以至认定这是难以跨越的鸿沟，便放弃了一试的机会。我们做为新人上岗，很多的困难都是我们想像的，只要我们努力跨出第一步，勇敢的尝试，成功就在前方。作为一名新员工，应该学习和吸取的经验还有很多很多，我应当要竭尽自己的全力，争取早日成为合格的一员。因此好的心境和不灭的热情也是一个员工不可缺少的。“认真踏实地做事，保持对工作一往无前的热情”，这也是领导所教授我们新员工的工作方法，也是对我们新员工提出的工作要求。

当然合格是我们的要求，优秀才是我们的目标，要想成为一名优秀的销售人员必须不断提高自身能力，只是被动的培训是远远不够的。我们只有主动的去学习，只有及时的充实自己，提高自己，面对任何竞争压力，我们才能从容面对。其次需要在平日的日积月累中反思自己的经验和方法从而通过这一步达到提高自己的目的。步入工作岗位后要经常反思和总结自己的工作方式方法，只有做到日日反思，时时反思，一有所得，及时记录，及时更换工作方法和思路。总结最有效的工作方法和经验。才能达到最有效的提高。

新的起点需要新的奋斗，新的奋斗需要旗帜作为引导，公司组织这次岗前培训就是一面很好的旗帜，在思想、行动和实践工作上给了我切实的指导和鼓励。一切工作都需要实践来证明，在今后的工作中，我将以本次培训精神作为指导，以自己的实际行动来为公司做贡献，实现自身价值。希望在公司为我提供的平台上，我为公司创造价值，公司为我带来收益。

**培训个人工作总结篇五**

我们只有不断的学习，不断的接受新知识才能进步!朋友们，小编为大家准备好了培训个人工作总结，欢迎大家参考阅读!

一年以来，在局党组的正确领导以及自身的努力下，我的政治素质、业务水平和工作能力都得到了很大的提高，负责的培训工作也取得了较大的成绩。

本人认真学习政治理论和业务知识，时刻用规章制度约束自己的言行，认真履行岗位职责，尽己所能，兢兢业业地做好本职工作，较好地完成了各项工作任务。

现将个人年终总结汇报如下：

一是加强政治理论学习。

按照政治坚强、业务精通的要求，我始终以提高自身素质为目标，坚持把学习放在首位，不断提高自身的思想政治素质和业务工作水平。

一年来，我认真学习“三个代表”重要思想，深入学习领会党的xx大、十七届五中全会精神，努力实践科学发展观。

二是加强业务理论的学习。

把业务理论学习作为搞好本职工作的立足点和突破口，做到在学习中提高，以实际需求增强学习的自觉性，不断提高业务理论水平，增强业务处理能力。

一年来，不仅认真学习《安全生产法》、《浙江省安全生产条例》、《浙江省安全生产培训管理实施细则》、《安全生产培训管理办法》和《生产经营单位安全培训规定》等法律法规，还学习国家、省、市、县有关安全生产工作会议精神及相关的业务知识，进一步增强了做好本职工作的责任感和紧迫感。

经过一年来的不懈努力，业务理论知识更加全面，业务能力有了进一步的提高。

三是自觉履行岗位工作职责，出色完成本职工作任务。

今年共培训各类人员3210人，合格率达92.46%，超额完成了市局下达的安全生产培训任务数。

在平时的工作中，注意认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各基层所和行业协会的工作开展情况，合理安排培训时间，及时分析工作中存在的问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

对领导交办的每一项工作，能够按时完成任务。

四是遵章守纪，团结同志。

在工作中能够自觉遵守工作纪律，按时上下班，不擅离工作岗位;能够尊重老同志，虚心求教，关心其他同志，热情帮助;能够积极配合其他科室共同完成工作任务。

回顾一年来的工作学习虽然取得了一定的成绩，也还存在着很多不足之处。

如，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。

本人决心，在今后的工作中，更加刻苦地学习，加倍努力地工作，力争取得更大的进步，取得更好的成绩。

在上级领导的关心和支持下，经过全体教师的共同努力，我们圆满完成了本学年的校本培训任务。

下面就本学期的校本培训工作总结如下：

一、严格要求，认真组织

学期初召开全体教师会议，按照校本培训的要求，认真布置了校本培训的自修内容，并提出了严格的要求，使全体教师充分认识进行校本培训的重要性，不把培训当成一种负担，应付了事，真正从中学到教学理论和技能。

要使校本培训工作逐步走向科学化、规范化、系列化就必须在实践中逐步探索，积累经验，不断调整，充实内容，逐步建立校本培训的体系，构建校本培训机制。

我校成立了培训领导小组，负责校本培训计划的制定与实施，列出培训对象、内容、时间、形式，及早公布，使培训明确有序，进展顺利。

二、师德培训工作，常抓不懈

“学高为师，德高为范”德是师之本，教师的言行举止潜移默化影响着每一个学生成长，我校抓师德主要从以下方面进行：

1、落实内容，我们组织教师学习国家《关于加强中小学教师职业道德建设的若干意见》，《中小学教师职业道德规范》、《公民道德实施纲要》，让教师在学习中提高认识，明确要求，并且每学期开家长会，让家长来评价老师，让教师从中受到启发和教育。

取得的几点成绩

通过实施校本培训，使广大教师提高职业道德素养，确立正确的教育观念，了解本学科的发展趋势，完善知识结构，提升知识层次，具有较强的教育教学能力、实践创新能力和教育教学研究能力，提高履行岗位职责和实施素质教育的能力和水平，适应基础教育发展的需要，努力使教师成为学习型教师。

通过自办和外聘老师相结合，围绕着营销组织、沟通技巧、经营规范等方面内容进行培训和交流，通过互动式的培训、讨论和交流，取得良好的效果;在培训过程中，各区域经营部经理针对铁通业务和营销的优势、如何调动营销人员积极性、营销过程存在的困难、好的做法和经验等方面进行讨论和交流，准确客观地提出了各自的看法，对实际的营销和管理有很好的指导意义，现将大家讨论的情况汇总如下，供大家借鉴。

区域经营部经理培训总结

1、关于铁通业务和营销有哪些方面的优势

(1)价格合理

(2)全过程服务(售前、售中、售后)，人性化的服务;

(3)用户方便(申请、开通、故障处理不出门)、业务受理热情

(4)宣传比较全面、细致、到位

(5)价格便宜的情况下质量也有一定的保证

(6)固话语音业务多元化，面对不同的用户群有不同的业务及定位

(7)用户支持竞争、反对电信的垄断

(8)对故障反应及时

(9)电信在某些地区的缆线枯竭

从上述讨论结果看，各区域经营部经理基本描述出了铁通目前业务和营销方面的\'优势，针对着上述各点的优势，各区域经营部还需要做得更深入细致，才能真正发挥铁通的优势。

2、关于如何有效提高营销人员积极性方面

(1)人性化管理，不能简单地以奖金做为杠杆;要给业务员基本的生活保证。

(2)有效的表扬、激励

(3)充分利用二次分配的营销激励制度

(4)感情投入、爱护与沟通，对员工出现的问题及时给予处理分析

(5)根据员工的优点特长，合理分配相应的业务和工作量。

(6)加强日常管理，树立团队精神，培养良好的氛围

(7)给安全感

3、营销过程中存在的主要困难

(1)互联互通的影响

(2)维护、售后服务质量和技术水平跟不上

(3)网络质量(固话接通率低、宽带掉线问题)

(4)收费困难，计费系统不能很好地支持现有市场的需要

(5)建设跟不上

(6)10050的接通率低，服务质量有待提高;

(7)优惠流程不够灵活，特别是针对大客户的优惠方案

上述的困难也较好地反映出目前营销、网络、建设等各方面跟不上市场发展的需要。

4、区域经营部好的做法和经验

(1)网络超前规划，分轻重缓急主次来规划

(2)利益分配的公平公正透明

(3)经常组织业务培训、营销技巧培训

(4)充分利用附近院校的学生来充当兼职业务员

(5)利用社区街道关系为铁通做一些正面宣传;

(6)利用铁通公话点作为铁通业务受理点

(7)经营部自行制作一些宣传小礼品，并宣传其咨询热线和受理电话。

上述的做法和经验对目前的营销来说是非常有用的，对于所有的区域经营部都要认真学习和借鉴，从而达到提高营销能力的目的。

在培训过程中各区域经营部经理还就营业系统存在问题、用户欠费原因分析、市场经营和建设违规现象等各方面进行讨论分析。

区域经营部是在开发区域市场中成立起来的一种经营实体，它具有一定营销人员规模、一定的自主经营能力、具有一定的经营压力的一线经营单位;承担着市场营销、客户服务、网络的运行维护的责任;因此对区域经营部经理就要求具备一定的营销能力和管理能力，需要通过培训来锻炼和提高。

**培训个人工作总结篇六**

为了提高学校的教育教学水平，为了适应现代化新时期教育教学的需要，为了提高我校全体教师们能够更好地运用现代教育技术的能力和水平，今年我校继续开展了教师现代教育技术培训工作。我校领导认真组织全体教职工们参加培训，确保加强培训工作的质量，使广大全体教师们能在教学思想、教学方法、教学手段的不断改革中取得显著进展和成绩，使应用教育技术和思想的整体水平得到明显的提高。通过有计划的这几次培训，覆盖全部教师。经过考核，我校应考试教师在现代教育技术基本合格，其他教师运用农远教设备娴熟，电化教学深入课堂。现将此次工作情况总结如下。

教师懂得了教育技术的运用必须理解此概念，它是指以计算机为核心的信息技术在教育教学中的理论与技术，运用现代教育理论和技术，通过对教学过程和资源的设计、开发、应用、管理和评价，以实现教学现代化的理论与实践，现代教育技术是把现代教育理论应用于教育、教学实践的现代教育手段和方法的体系。

（1）教育教学中应用的现代技术手段，即现代教育媒体。

（2）运用现代教育媒体进行教育、教学活动的\'方法，即媒传教学法。

（3）优化教育、教学过程的系统方法，即教学设计。教师明白了概念，就在培训中确定了重点学习内容。全体教师懂得了信息在现代教育技术中的重要性，教师确立了教学现代化的目标，懂得了为什么而教，怎样教，用什么方法教，从而实现培训目的。

为圆满完成现代教育技术培训工作，我校成立了以校长莫祖军为组长、郝光寿为副组长的培训工作领导小组，以几名业务精湛、技术娴熟、有责任心的几名教师为成员，明确分工。制定了切实可行的培训计划，完善定期培训制度，制定了培训制度，不参加培训的教师不得评优评先，并按旷工处理，学校领导为保障培训工作，筹集资金，保障培训工作顺利开展。健全的组织，明确的分工，完善的制度为培训工作打下坚实基础。

针对我校的实际情况，我校分三批对教师进行了培训。第一批主要是年轻教师，他们对新兴事物有较强的接受能力，能起到带头模范作用。培训以集中讲座和分批指导相结合的形式进行，安排在星期天或下午进行，由于部分教师已经有了一些基础，因此重点放在课件的制作上，要求每个教师都要根据自已所教学科，自制一、二个有独创意义的课件，要体现学科特点。为推进远教工作的落实，着重对教师培训远教设备使用技能。我校确定每周四夜晚为学习培训时间，对不同层次不同年龄、不同学科的教师有针对性的培训。

我校提出全体教师都要学、都要会、都要用的要求，对年龄大无基础的教师着重培训认识电脑、网页浏览、使用模式三的方法。对中年教师培训中教育星软件的运用，重点word演示的操作及运用，文字编辑等。对青年教师培训电脑常识，办公软件的运用，学会制作幻灯片，熟练运用媒体素材制作课件。此外我校另选派骨干教师参加上级单位组织的培训及其他校外培训，使年轻骨干教师帮扶带动中老年教师，学习设备使用。鼓励教师利用网络和书籍等渠道开展广泛的自学。对在考核中表现优秀的教师给予表彰。

此外，为便于开展培训工作，还采用分散学习的模式，即以学校为单位，骨干教师带动普通教师，青年教师带动老年教师。

通过一系列的培训工作，我校教师基本上在课堂上体现了现代教育技术思想，教师把现代教育技术理论用于课堂教学，用于个性化学习，用于课外活动，用于思想教育和素质培养。在教学中改革教学观念，改革教学模式和教学方法，改革教学内容，改革教材观念，改革教育理论。开展各种类型的教学实验，比赛活动，探索新的教学模式。开展专题研究，探索教改规律。通过现代教育技术的培训、达标和升级，学校教育技术得到了发展和提高，巩固了学校多媒体组合，积极开展了多媒体教育技术在教学中的运用。我校教师对现代教育设备的使用大大提高。教学效果比以前有较大的改观。

**培训个人工作总结篇七**

20xx年x月x日，受公司委派，我们检修维护部一行五人到自治区首府呼和浩特市的电力科学研究院焊接培训中心，进行为期20多天的培训学习和取证工作。

中达到技术要求，顺利取得操作资格证书。

虽然这次考试的几个项目都顺利过关，但是自己他项目上可能还存在着一定的差距。

所以，今后我会珍惜每一次的培训机会，使自己的技术水平更加全面。

通过这次技术培训，改正了自己以前的许多不良操作习惯，掌握了不少正确和先进的操作方法。对提高焊接质量，降低焊材消耗有了新的认识。尤其是管道的焊接和过障碍技术，在电厂的检修工作中，应用非常广泛。我会把这次培训中所学到的知识和技能充分运用到今后的实际检修工作中，为公司的机组稳定运行进自己的一份力量。

**培训个人工作总结篇八**

这次教师的培训，给我带入了一种求学的氛围。逆水行舟不进则退，要在教学这片土地上找到自己的乐园，学习才是唯一的路！我曾经一直认为在教学上能出成绩的教师就是好教师。因此我在前几年的工作里，很大部分精力都集中到教学这一块，备课、上课、课后总结、批作业、辅导，几乎每天都在重复这样的五步曲。随着培训的深入，我深深地意识到：一名优秀的教师没有先进的教学理论充实自己，那么，他的教学在达到一定程度后就难以提高了，而要想成为一名合格的骨干教师，就要努力地提高自身素质，理论水平、教育科研能力、课堂教学能力等。所以回到学校后，我更加努力，仍不断搜集教育信息，学习教育理论，增长专业知识。我更注重更新自己的教学观念，改变教学模式，努力提高课堂效率，从而更快达到真正提高自己的目的。

作为一名小学教师，我努力把学习的理论知识转化为实践动能，使之有效地指导小学的教学工作。通过培训，我学会了变换角度审视自己的教育教学工作，在新理念的引领下，不断反思、调整自己；每上一节课我都认真地准备，精心设计，通过利用网络这便捷方式来查阅相关资料，努力构建高效的教育教学活动。

美国心理学家波斯纳认为：没有反思的经验是狭隘的经验，至多只能是肤浅的知识。他说，如果一个教师仅仅满足于获得的经验，而不对经验进行深入地反思，那么，即使是有20年的教学经验，也许只是一年工作的20次重复。因此，现在，我的教学更注重反思了，我上完每节课都认真反思，反思这节课成功地方和不足的地方，有哪些地方要改进，写好课后小记，单元小结。这对我今后将会有很大的帮助，这次小学教师培训使我重新认识了课题研究，对课题研究的方法、形式等都做了具体的引领。让我认识教师要做自己的研究，不断地思考，对那些习以为常、熟视无睹的事物用心地去发现，对那些理所当然、天经地义的常规和说辞反复琢磨就是研究，教师的，一定要善于思考、勇于实践、不断反思提炼总结，专业素养才能得到发展和提高。在实践过程中敢于迎接挑战。

1、权威者转向参与者，激励者

要培养学生创新意识，并使之逐渐形成新能力，要求教师放下权威，师长的架子，以一个普通参与者的身份与学生共同研究，共同探讨教学中的各种问题，使学生勇于挑战课本，挑战教师，挑战权威。

2、教书匠转向专家型

未来教育需要\"专家型\"的教师，而不是\"教书匠\"，这就要求教师既不能脱离教学实际又要为解决教学中的问题而进行的研究即不是在书斋进行的研究而是在教学活动中的研究。

培训虽然结束了，但学习和思考并没有停止，也不能停止！我将不辜负老师和领导的关心帮助和悉心指导，在今后的工作中努力改善自身，勇敢迎接挑战。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn