# 培训工作总结及计划表(通用9篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-07-26

*计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!培训工作总结及计划表篇一司炉工是一个特殊工种，更肩负着特殊的责任与风险，来不得半点马虎。工作中，我严格执行...*

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**培训工作总结及计划表篇一**

司炉工是一个特殊工种，更肩负着特殊的责任与风险，来不得半点马虎。工作中，我严格执行各项规章制度，注重安全生产，认真履行作为一个司炉工的职责，认真进行巡查和定期维护检修等各项工作。在设备出现异常的时候，还加强对设备的不定时、不定期多次反复地检查，找出问题，及时解决，确保锅炉的安全运行。也许有人说这些设备冷却无情，天天都是嗡嗡的叫，但在我看来他们是年幼的婴儿，每一个声音、每一个动作、每一个眼神都代表着他们的诉求，如果不仔细去观察、去倾听，些许的设备异常就会被忽略，导致更大的设备隐患，这就要求我要有更强的责任心和技能水平。同时我肩负着供暖班副班长的职责，协助班长完成、协调各项工作是我的分内事情，尤其是季节用工的加入，一个30人的大班组，对我来说是一个考验。慢慢总结出了讲情、讲理、讲法的处理事情原则、“疏与堵”的工作方法、“团队”作用等等经验，今后还须自己去多努力、多发现。

二、虚心学习、提高个人素质

完成工作以后，经常跟有经验的同事坐在一起讨论、交流各自的经验，探讨工作中发现的问题。通过同事间的探讨，我能从他们那里得到许多书本上学不到的知识，都是他们多年实际工作积累出的精华。十月底，我有幸参加了事业部举行的班组长hse知识培训班，对于这次机会，我非常珍惜，认真听课，回家好好看课件，踏踏实实学习，弥补自己的知识不足。20天的学习中我对hse体系有了深刻体会，在理论考试、实践考试、论文答辩、学习总结四项考评中取得了理论88.25分，实习研讨93.2分的好成绩，得到了多位领导、讲师的认可和好评。借此机会特别感谢给了我这次学习机会的基地处各位领导。俗话说活到老，学到老，学习是伴随我们一生的事情，积极学习，完善自己，才能更好的完成工作。

**培训工作总结及计划表篇二**

\_年，我有幸参加了“国培计划”。回顾培训期间的点点滴滴，纵观本次培训活动安排，既有发人深省、启迪智慧的专题讲座、讨论互动、观摩研讨、案例评析、论文撰写的理论培训，也有观摩课堂、体验名师风采的实践锻炼。一段时间的培训学习，让我重新接受了一次系统的理论和实践提升的机会，对我既有观念上的洗礼，也有理论上的提高;既有知识上的积淀，也有教学教研技艺的增长，以下是我的体会。

首先，通过这次研修，自己进一步明确了教师专业化成长对教师个人成长的作用，自己在教学中多了些反思，我们很多时候考虑问题的时候都是说学生的多，很少能够从自身出发，多问问自己究竟做了些什么，那些还需要改进等等。在教育这块热土中教师的职业道德对教师起着决定作用，也许态度决定一切就是如此吧。我努力把学习的理论知识转化为实践动能，使之有效地指导平时的教学工作。并在课例跟进后，用新的练习设计理念指导我的教学，在不断总结的基础上重新发现，如此用心的循环往复，是因为培训班的课例研究让我从有力，变得更加有心。同时，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、调整我的教育观，正是这种换位思考，让我学会了信任学生，并不断地感受到信任带来的惊喜和力量。

其次，专家们的讲座，内容既深刻独到又通俗易懂、既旁征博引又紧扣主题、既发人深省又生动有趣。他们对小学音乐的前沿引领，让人耳目一新、心生敬仰。让我经历了一次思想的洗礼，享受了一顿丰盛的精神大餐，他们的讲座为当前的语文指明了方向。培训的内容都是当前所关注的热点、难点问题如教学设计，课堂教学技能，如何评课，教师的专业成长，校本研修等等，都和课堂教学、教师的专业成长有紧密联系，针对性、操作性很强，很有实用价值。

第三，我非常认真的听看专家老师的报告，认真做读书笔记，力争重要的内容记在笔记上、领会在心里、落实在教学实践中。关于师德的讲座，通过学习，我更加认识到新时期应该怎样做才能成为一个真正的好老师。我努力提高自身的职业道德修养，努力提升自己的专业素质，爱岗位、爱学生、爱教育，把教育事业作为自己毕生的追求，积极探索，勇做一名默默无闻的耕耘者。以前在教材的处理上，我发觉自己以前还仅仅停留在表层上，甚至只是在教教材，还有很多的东西没有真正研究透。通过学习，我受到了启发，今后教学时必会真正研究透教材，敢于质疑，敢于挖掘，敢于挑战常规，并且教学中会教给学生思考问题的方法，让学生学会思考，敢于挑战，不盲从，不迷信。

最后，在一系列发贴、回贴、网上答疑的活动中，我了解到了新课程的很多新理念、新方法，对我的触动很大。我已经把同仁们交流的良好的经验运用于平时的教育教学之中，而且随时进行反思和总结。同时，今后我将努力做到：

1、将这段日子学习的教育理论投入到实践教学中去，为做科研型老师而努力。

2、加强学习。除继续学习理解本次学习培训内容外，还要多读报刊杂志，积极撰写教育论文、案例分析和教学反思，做终身学习的表率。争取能在cn刊物上发表作品。

3、认真做好课题研究，转变观念，探求新课程改革中的“热点和亮点”。

4、加强与专家、同行的交流，让智慧碰撞，让“国培”播下的“种子”生根、发芽、结果。

总之，国培给了我一个极好的学习机会，让我从中学到了很多，也弥补了

我以前认识上的不足，让我有一次和专家老师及广大同仁学习交流的机会，同时也促进了我的教育教学，对我的专业成长有很强的指引作用。我会以国培学习为契机，努力完善自己，培训虽然短暂，但是我从国培中收获很多，使我不断提高，不断充实。我将带着收获、带着感悟、带着信念、带着满腔热情，在今后的教学中，继续学习教育教学理论知识，不断反思自己的教学行为，更新自己的教育理念，积极转变教育观念，争做一名合格的音乐教师教师。

**培训工作总结及计划表篇三**

我清楚自身还有许多不足之处，如组织管理能力欠缺，政治理论水平有待提高。今后我将不断完善自我，努力做到以下几点：

1.积极与上级领导多沟通，多向身边的优秀党员学习；

2.工作的条理性不够清晰，以后要分清主次和轻重缓急；

3.做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。

**培训工作总结及计划表篇四**

我有幸地参加了广东省学前教育专业教师培训学习。在为期一天半的短短时间里，我听取了许卓娅等几位学前教育界专家、教授的讲座，增长了见识，获取了许多专业发展的信息及趋势，以下谈谈我的心得体会。

一、转变教学观念，不断提升自我

时代在发展，学前教育专业也在发展。随着时代的进步，教育的改革，当今的形势向每一位教师提出了严峻的挑战。如果我们依然固步自封，不吸取新的发展信息，用以往的方式去对待我们的教学，这样的教学是无效的，甚至可能落下诟病。而新的课程、新的标准、新的教学模式，需要用新的教学理念、教学原则来支撑，而这些理论的实践者，就是教师。可见转变教师的教育理念，提高教师对课改的认识是实施课程改革的关键。因此，在今后的工作中，我将树立终身学习的观点，在师一日，便不可荒废半日。通过学习不断获取新知识，增长自身的才干，适应当今教育改革的新形势。

二、转变教师角色，让学生成为学习的真正主人

传统课堂教学中，教师教授，学生被动接受。课堂只有吸收，并无交流或创新。现代教育理论认为，这是无效的教学。因而，我们应当转变以往的角色，尽可能地把课堂还给学生，使学生成为真正的主体，让尽可能多的学生参与课堂，把“主宰”权 还给学生。

三、教学不只是教授知识

“师者，所以传道授业解惑也。”教师除了要教授学生知识，还有思想、道德、审美观等意识形态的东西。学前教育专业的学生，她们也是将来的老师，因而我们更应注重这一点，让她们也能用同样的方式对待孩子。关于这点，许卓娅老师用了一个音乐游戏这一案例向我们解释了这一点。在她的设计之下，音乐游戏不仅仅是音乐及游戏，它还包括了数学、语言、节气等等概念，孩子在学会歌曲韵律、游戏动作之余，学到了更多。

四、应加强“校—园”合作

新时期职业学校人才培养的目标是培养能适应社会发展需要的具备综合职业能力的人，因而“校企合作”这一名词走进职业教育界，企业走进学校，学生走向社会，学习技能与知识以外的更多能力。而对于学前教育专业来说，“校—园”合作同样是必须的。正如焦艳老师所言的，时代在发展，课程在改革，我们教学同样要改变。光靠在学校苦读诗友书是不够中职教师校本培训总结。

的，学生应当走进幼儿园，真正了解幼儿园的工作活动与实践，亲近与接触幼儿，了解其身心发展的规律用特点，用所学到的理论指导实践。而作业学前教育专业的专任教师，我们也需要透过“校—园”合作的机会，亲身体验幼儿的教育教学活动，用实际及更多的案例指导学生的学习，提高教学的有效性。

总之，这次培训，对于我来说是一次难忘的充电机会。通过培训，我认识到作为教师，我们应当加强自己的理论素养和专业技能的学习和提高，有目的地总结教育经验，反思教学实践，做有效的教学 一切从实际出发，切实担负起教师应尽的责任和义务，在工作中起到骨干教师的带头作用。

**培训工作总结及计划表篇五**

时光荏苒，20\_\_年眨眼就过去了，而新的一年将要开始，那么培训师

工作总结

以及来年计划该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的培训师工作总结以及来年计划范文，希望大家喜欢!

作为一名企业培训师，从事管理培训工作时至近日已有5个年头。这些年来关于培训效果提升的讨论一直没有断过，主流观点是培训效果提升的重点不在于课堂，而是在培训后成果转化。我个人认为这个观点对错是一半对一半。对的部分是很欣慰企业培训负责人终于将关注点转向课堂之外了。错的部分是就绝大部分中国企业，培训效果提升的重点其实是在培训前而非培训后。相对培训结束后获得的成果而已，培训前的需求分析、目标设定和项目设定更关键。

如果在企业管理培训实施前没有进行必要的需求分析和目标设定，那就不用在谈所谓的培训效果评估。这只是一些带有福利性质、缺乏目标的培训项目，培训的巩固和成果转化也无从谈起。如果企业培训负责人针对这些项目还想着如何开展成果转化，可以说都是些徒劳无功的工作。

很多的公司培训可以用一句话来概括：狂轰滥炸、收效甚微。完全是一种以量取胜的操作模式。个人认为如果培训想更见实效，应该借鉴现代军事作战方式的改革。传统战争是用20%的各种资源去寻找目标和战前准备、80%的资源去消灭作战目标。而现代战争却正好相反。前苏联和如今的美国在两场阿富汗战争中，正是传统与现代战争的比较。后者在阿富汗战争中仅仅投入了150人的特战部队就取得了胜利。

大多数的培训正是由于目标模糊，导致事倍功半。培训要见效果，应吸取美国在阿富汗的现代战争经验：首先明确并分析清晰目标。想要达成“培训见实效”的目标，更需要从培训之前入手。从某种方面而言，培训的而言，培训的有效性在设计阶段就已经决定了。本人在与一些培训组织经验非常丰富的公司合作中，同样发现培训工作和开展仍然被作为一个孤立的事件来看待，再加上某些方面的考虑，选择机构的讲师和课程，就成了非常保险的选择了。所以如果希望培训能够创造效果，就必须把培训前、中、后三个环节的工作都重视起来，而且在两端投入更多的资源和精力。

一、培训计划实施情况

在公司领导的支持和各部门的配合下，20\_\_年我部门有针对性的开展各项培训，顺利完成年度培训目标。20\_\_年共组织实施一级培训24次，参与员工合计1097人次，人均学时23小时，整体培训基本覆盖公司所有员工。

二、主要实施培训内容

20\_\_年培训工作主要集中在基础员工的基本素质、专业素质、管理素质培训方面，主要培训内容有：质量体系培训、特殊药品管理培训、新员工培训等：

三、培训效果：

通过认真组织培训、培训效果考核、完善培训档案工作，一方面提高了员工职业素质、工作能力，另一方面顺利通过gsp审核中的培训方面检查，并通过赛诺菲审核中的培训方面检查。

四、培训工作中存在的问题

1、一级、二级培训的沟通需要加强：

在gsp和赛诺菲检查中，发现一级和二级培训的沟通存在问题，一些员工必备的培训项目没有列入一级培训计划，而是列在二级培训当中，二级培训之后没有归档到一级档案。另外，对于二级培训指导不够，使二级培训档案不规范。

2、公司内部培训师力量匮乏，技巧不足：

20\_\_年组织的培训中，培训师队伍比较单一，培训技巧不足，很难调动参训员工参与的兴趣。

3、部门领导对于培训中是不够：

很多培训中，应该参加的部门领导经常迟到、早退、缺席、培训中处理业务，对于整体培训效果产生不良影响。

第二部分:

培训工作计划

一、培训计划概要

为加强对培训教育工作的管理，提高培训工作的计划性、有效性和针对性，使培训工作能够有效地促进公司经营战略目标的达成，特制订本计划。

二、培训计划依据

本计划的制订依据主要是20\_\_年度公司发展战略及具体工作安排、各部门培训需求调查汇总、gsp等相关法律法规的要求等。

三、培训工作的原则、方针和要求

1、培训原则

(1)按需培训、学用结合的原则。

(2)一级二级培训密切配合、通力协作的原则。

(3)公司内部培训为主、外部培训为辅的原则。

(4)加强培训效果反馈，根据公司实际情况及时调整相关内容的原则。

(5)培训内容必须有益于公司利益和公司发展的原则。

2、培训方针

以“终身学习、不断创新、持续改进”的企业文化为基础，以提高员工实际岗位技能和工作绩效为重点，建立“全面培训与重点培训相结合、自我培训与讲授培训相结合、岗位培训与专业培训相结合”的全员培训机制，促进员工发展和企业整体竞争力的提升。

3、培训要求

(1)满足公司未来业务发展需求。

(2)满足企业文化建设的需求。

(3)满足中层管理人员以及后备人员发展的需要。

(4)满足企业内部自我培训技能提高的需求。

(5)满足企业内部培训制度发展和完善的需要。

四、培训目标

1、培训体系和培训时间

建立并不断完善公司培训组织体系与业务流程，确保培训工作高效率地正常运作，保证本年

内为所有管理层提供不少于20小时、员工不少于12小时的业务和技能培训。

2、培训重点内容及课程

(1)初级管理人员的管理技能培训;

(2)gsp等相关法律法规要求的培训;

(3)流程培训;

(4)安全管理培训;

(5)新员工入职培训。

3、培训师队伍

选拔并培养有潜质的培训师，扩大并有效管理内部培训师队伍，对学员进行调查和意见收集，确保培训师的胜任能力和培训的实际效果。

五、20\_\_年培训计划内容

1、20\_\_年新员工培训课程总体计划

新员工入职培训是每个进入企业的新员工必须参加的项目。新员工入职培训分为两个方面：第一是新员工到企业报到之日进行简单的入职培训、劳动关系培训;第二是公司定期和不定期统一组织的新员工培训，内容为企业发展现状，企业文化，组织架构，

规章制度

、相关法律法规等。

2、20\_\_年在职员工培训课程计划

(培训计划表)

六、20\_\_年培训效果控制

1、培训效果评估

对于培训，不定期收集学员意见，做培训效果评估，并完成“培训评估汇总表”，并及时与讲师沟通交流，作为培训师持续改进的依据。

2、二级培训控制

人力资源部进行部门二级培训指导，促使部门完成培训任务，并对部门的二级培训效果进行检查，完善二级部门培训档案。

现就20\_\_年度的培训工作，分析如下：

一、培训工作情况：

20\_\_年我公司培训师协作共举办了新入职员工培训21期，每期培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求;内部员工培训12次(其中包括全公司户外拓展培训1次，会销知识培训6次，商务礼仪培训5次)，考试考核二十余次。

二、培训工作分析：

1、20\_\_年的培训工作较上半年有了较大的进步，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。针对内训，我们主要采取了集中突击培训的模式，附加考核，演示等环节，极大限量的为公司吸纳优秀新职员出力。针对外训，我们主要采取了会议营销的模式，采取邀约客户，以沙龙、财富课堂模式进行营销。自2020\_\_年终至今，共计进行会议营销六次，随着我司与银行合作业务的开展，后续的会销工作将会陆续展开，前景将会是极为广阔。

2、完整了培训计划，建立了程序化的培训体系，强化了培训管理幅度和力度较弱，改变了员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。培训师内部经过多次沟通，将“为什么培训和培训什么”融入到整个公司培训工作中来，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。

20\_\_年的培训工作，我们主要采取幻灯片、实践训练和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，以饱满的工作热情和专业知识投入工作。

三、对来年的展望：

1、希望能有更多学习和培训的机会，来加强自身的学习：不断优化培训体系，已形成更加高效的工作模式。

2、配合部门主管共同做好部门工作，完善和实施部门制度，真抓实干，坚决完成公司所交付的任务。

3.针对公司展开的与银行合作业务，我们希望与各部门精诚合作，为公司长远稳定发展添砖加瓦。

面对蓬勃的20\_\_年，只有坚持把“以工作为首要、以培训为目的”才能使我们的工作走上规范步入正规，当然也更加期望在新的一年中有新的开始、新的进步、新的目标和以崭新的面貌来迎接新的挑战!

作为一名拓展训练的培训师，工作的要求需要我仔细的观察学员的行为，仔细的去体会学员的心理变化，在经历了许多队伍之后，总有一些相同的事情发生，启发我的思考。

在空中抓杠这个拓展项目完成之后，我会问那些成功抓住的学员一个问题----如果再给你一次机会，你会不会要求教练把杠的距离再调远一些?幸运的是我所有的学员都给我一个肯定的回答。我想，从他们的回答来看，人是喜欢改变的。

同时我又会问那些没有抓住的学员一个问题----如果这是在平地上，同样的距离让你去抓，你会不会抓住?多数的回答是“我能”可是为什么他们在8米高的平台上同样的距离却抓不住呢?我得到多数的回答就是因为环境变了，所以他们没有抓到。我想。从他们的回答来看，人是畏惧改变的。

如果说这两点代表着某种人性的话，那么我们每个人的内心其实都充满着这两种矛盾冲突的心态，对于人来说是这样，对与企业来说也是这样。

人在工作中是一个从开始的新鲜感到后来的了如指掌的过程。工作久了就会产生“没有激情”的状态，因为都不喜欢“一成不变”的工作状态。所以寻求“改变”是一种必然的心理。

但是当“改变”这真的出现的时候，我们却往往又不太喜欢改变。以为那有一种让我们不安的“不确定感”。不确定感意味这我们对事情的把握性不大，这时就体现出人对改变的态度和反映----不同的人会面对这种不确定感是有不同的反应的。比如在空中抓杠这个项目中，有的人坚决的不上，用“害怕”来作为一种理由，那可以说这类人是坚决拒绝改变的人。那些选择上的人也可以分为不同的类型，有的人是站在台上不敢跃出去，他关注的焦点是怕自己掉下去，即使他知道安全带会保证他的安全，这是纯粹的对环境改变的恐惧，过分的担心不良的后果，他想的不是自己能抓住，更多的是想到自己抓不住的可能，这类人的内心中有一种消极思考的倾向。还有一类人也是不能越出去抓杠，他们关注的焦点不是安全，而是结果，他们担心的是自己抓不到，他们不害怕7米的高度，他们内心是非常想抓住，只是这种动机太强，他们对自己说一定要抓住，而如果抓不住的话那则意味这对自己的否定，有时他们会要求教练把距离调近些来确保自己有更大把握的抓住。这两类人是截然相反的，一类是过分担心抓不住，一类是过强的想抓住，但他们有一个共同点就是，他们都害怕面对失败，而且他们都无法接受自己的失败。其实教练给的距离不会是一个遥不可及的距离，但是是需要通过努力才可以抓住的。而抓住的人主要有一个因素，就是他全力以赴的去做。全力以赴意味着他在投入所有的注意力去关注目标，投入全部的力气去抓住目标。跃出去而没有抓住的人主要是因为这一点而没有成功的。有的人是在想抓住，但是行动上却没有完全投入，内心的害怕没有完全的克服;有的人则是全力投入，既有信念又有行动，他在当时思考的是怎样能抓住目标，而不是怎样的让自己不掉下去。

所以拓展活动的魅力之一就在于能模拟现实的环境，考察人的反应。所以人在活动中的态度同样的可以迁移到面对真实的工作环境的态度。面对不确定性，有的人是逃避不确定性，有的人是在应付不确定性，有的人则是去消除不确定性。不同的态度的背后其实是一种不同思维方式的体现----消极或者积极的思维方式。而对于那些思维积极的人来说，拓展活动会更加将强他们的信心和能力;而对于其他人来说，拓展活动则是一种锻炼的机会，尤其是在自己亲身经历之后和队友及教练在一起的分享总结，会让其更深刻的意识到自己需要改变加强的方面，从而提高个人的素质能力。而对于企业来说，员工能力的提升是企业发展壮大的一个必不可少的条件，通过拓展活动的提升，为企业的加速前进提供一份助力和更强的推动力。再加上拓展活动中其他团队项目的配合，加强团队的沟通和协作能力，为企业的全速前进提供更完整的动力。

**培训工作总结及计划表篇六**

金蛇辞岁寒风尽，万马奔腾春意来。勿忙的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年，回顾过去，公司在董事会的正确领导下，强化安全管理，健全规章制度，规范操作流程，拓展采购渠道，狠抓营运销售，加快门店建设。通过公司全体员工的共同努力，各项工作完成了年初既定目标。

一、20xx年工作总结

(一)安全工作：增强安全意识，落实安全责任。

公司高度重视安全管理工作，把安全工作摆到各项工作的首位，成立了安全管理工作领导小组，落实安全责任，做到安全工作天天讲，日日查，常抓不懈，全体员工牢固树立了没有安全就没有一切的思想，全面排查安全隐患，及时整改落实，全年共召开安全会议20余次、员工安全教育培训6次，各类安全预案演练4次，排查消除安全隐患50余处，做到全年无安全事故发生，确保了公司财产和顾客生命安全，安全工作得到了上级部门的肯定。

(二)营运工作

1、实行营采分离，为连锁经营打下基础。

年初公司根据发展规划，进行了营采分离，成立了采购部，制定了营运部、采购部管理规定，规范营运和采购作业程序，明确了营采职责，实行了统采，保证了采购商品的品项和质量，节约了成本，保证了商品销量的提高和利润的增长。

2、加强员工培训，提升员工素质。

企业竞争的核心是人才的竞争，公司面对管员人员匮乏、业务素质不高的现状，采取专题培训、以会代训、引进来、带出去、召开业务研讨会等形式对员工进行培训。邀请北京超市专家到现场进行培训，带领组长以上管理人员到成都、西安、达州等地参观学习。全年对员工进行了10余次专业知识培训，内容涵盖商品采购、陈列、营销等知识。并对草坝店新员工进行了《职责管理与服务》、《盘点流程》、《销售技巧》等知识培训，取得了明显效果，员工素质有较大提升，商品陈列大为改观，特别是宣汉店的商品陈列独具特色，还受到了外来同行的好评。

3、加大企划工作和宣传力度，提升企业品牌形象

公司对企划工作非常重视，指定专人负责，利用节假日、店庆等节气，以节造势，加大促销力度，营造卖场氛围，创新dm单设计，精选各种惊爆商品进行促销。并在火车站、汽车站、市内电子显示屏上制作宣传广告进行广泛宣传，极大提升了企业知名度。

4、调整经营方式，增强公司主动权

针对生鲜区面积小、销售不理想的现状，公司及时果断采取措施，减少经营项目，增大生鲜区面积，改联营为自营，增加投入、更新部分设施设备，使生鲜销售的提升带动卖场整体销售。

5、狠抓日常管理，努力提升销售业绩

管理出效益，年初公司对各项规章制度进行了重新的修订，并组织员工进行了多次学习，整顿了员工服务态度和工作作风，加强人事管理，妥善处理顾客投诉，从卖场卫生等细微处入手，更换空调、桌椅等设施，努力打造卖场环境，为顾客提供舒适的购物场所。加强后勤保障工作，一切以卖场为主，以销售为中心，以顾客满意为目标，通过全体员工的辛勤劳动和共同努力，完成了年初下达的销售任务。

(三)拓展门店建设，多业并举，为公司健康长足发展奠定坚实基础

针对市场竞争，公司率选决定拓展乡镇市场，占领市场先机，拓展部、采购部、营运部工作人员精诚团结，群策群力。针对时间紧，任务重，战白天，熬夜晚，用短短两个月时间，投资200余万元，建成经营面积达1000平方米的草坝店，并于9月份顺利开业，效果明显。竹峪、白沙、旧院等乡镇店建设的前期工作也取得较大进展。

(四)万村千乡市场工作

积极主动与主管部门汇报，争取工程项目落实。20xx年分别在旧院龙潭河、曾家烟霞山等地共建设万村千乡示范店10个，建设面积近1000平方米，投入资金80余万元，此项目得取市商务局、财政局的大力支持和肯定，收到了较好的社会效益。

(五)加强财务管理，增收节支，为公司凝聚财富

1、严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。

2、各项收支做到账账相符，账实相符，支出考虑合理性，做到出有凭、入有据，费用报销具有实效性。做到监督有力，在实际工作中，大额开支实行提前汇报通知。对报销金额与票据不符合，不合理开支完全杜绝，节约了费用开支，为公司凝聚财富。

(六)20xx年工作存在的问题

1、卖场营运管理缺少专业指导，管理人员专业知识有待提高，具有专业知识的管理人员严重缺乏。

2、卖场管理工作需大力加强，员工服务意识和服务态度有待进一步提高。

3、公司执行力需加强，各项制度、工作安排的落实、检查督促需到位。

4、商品陈列技巧和排面维护不力，陈列效果欠佳。

5、dm促销力度不够、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。

6、商品的汰换工作落实差，单品过多，新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。

7、服务水平普遍较差。缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。

8、员工流动性较大。随着老员工的调离，门店新进员工占比较大，尤其是收银组，造成前台收银服务水平普遍较低，需进一步加强员工业务技能的培训和提升。

二、20xx年工作思路与计划

未来20xx年是决战的一年，将面对更大的挑战。连锁超市的管理亟待强化，新卖场的拓展，万源店卖场的改造升级，世纪隆的市场竞争，加上明年中心广场外来超市的强势进驻等众多因素。为提升公司运营能力，细化管理水平，着实改善部门存在一些的困难和问题，亮剑20xx公司将开展以下几个方面的工作：

1、重点完成万源店升级改造任务，并努力实现超市稳定的日常经营。制定万源店升级改造倒排计划表，落实责任到人，保证按质按量完成任务。

2、继续加大乡镇超市的建设力度，力争在今年内将旧院店、白沙店、竹峪店开业成功，为公司发展提供保障。

3、加大投入完成配送中心建设，力争在20xx年投入20xx万元在茶垭建设成功一个建设面积为5000㎡的大型的、现代的、综合的配送中心，为公司连锁发展保驾护航。

4、提升生鲜销售占比，扩大影响，规范验收流程，严谨工作作风。将菜篮子工程做活、做强、做大，增进公司在零售卖场的竞争核心力，为来年与竞争对手抗衡打下扎实的基础。这就要求我们在商品采购、现场营运各个环节上必须有严格的审批制度和严谨的工作作风，在抓好营运的同时抓好质量验收关，严禁错收、漏收、不收的现象发生。

5、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行，一是品项优化、二是陈列优化、三是促销优化。要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构。要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位置不断地进行调整，以期让商品发挥出最大的销售潜力。要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

6、确保商品质量，全面提升服务水平。通过加强对预包装

商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，全面提升员工的服务水平。

7、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的控制，另一方面，要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

8、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，成绩属于过去，未来任重而道远，新的一年，挑战与机遇并存，面对激烈的市场竞争，公司将带领全体员工攻坚克难，创新经营理念和管理模式，为公司发展壮大而勤奋努力工作。美好生活源自共同创造，让我们投入热情，奉献智慧，挥洒汗水，共同为爱家的辉煌明天而奋斗。

更多相关优秀文章推荐：

1.公务员年度工作总结与计划

2.保安公司年终总结及下年度工作计划

3.公司单位计划生育年度工作总结

4.办公室工作总结及工作计划范文

5.公司工作总结及20工作计划

6.物业公司年度工作总结及明年计划

7.年证券公司年度个人工作总结及工作计划

8.公司年度工作总结与计划

9.办公室工作总结及下年度工作计划

10.公司采购员年度工作总结与计划

**培训工作总结及计划表篇七**

1.学期初召开全体教师会议和教研组长、备课组长会议，按照校本培训的要求，认真布置学期校本培训工作内容，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，一开始并提出每位教师每月都要写一篇教学反思和听课反思，并要求及时参加各种校外培训，并要求回来后写培训反思。这样做的目地是提高教师的综合实力，更好地服务教学。

2.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。

同时加强过程管理，认真记载教师参加校本培训的情况，将教师的学习笔记、听课笔记、案例、课件、学习体会、经验总结、研究论文等文字材料和参加培训或研究活动的考勤情况作为校本培训检查、考核的重要依据。

同时落实到教研组、备课组，要求教研组长、备课组长按计划开展集体备课、校本教研活动。

并将活动内容记录表、和相关照片及材料上传到学校校本培训博客。

真正把校本培训落在实处，起到很好的促动效果。

**培训工作总结及计划表篇八**

我园围绕20xx年度重点工作计划，着力加强对教师的师德师风建设，开展多种形式的活动，营造稳定温馨、和谐的氛围，打造乐学向上的教工集体。

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。

**培训工作总结及计划表篇九**

教师是办学之本，是立校之本，是学校可持续发展的基础。

全面推进素质教育，深入进行课程改革，培养具有创新精神和实践能力的学生，必须要有高素质的师资队伍。

而校本培训是全面提高教师素质的重要途径。

加强教师队伍建设，提高教师的师德和业务水平是提高教师教育教学能力的一条重要途径，更是影响教育质量的关键因素。

校本培训和校本教研，是教师成长的一只方舟。

因此，做好校本培训工作非常重要，下面将我校本年开展的校本培训工作总结

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