# 关于公司新入职员工培训工作总结2024年【三篇】

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-09-15

*工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。从内容上讲，工作总结就是对一段时间内的工作进行全面系统的总体检查、总体评价、总体分析和总体研究，分析成果中存在的不足，总结经验教训。 以下是为...*

工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。从内容上讲，工作总结就是对一段时间内的工作进行全面系统的总体检查、总体评价、总体分析和总体研究，分析成果中存在的不足，总结经验教训。 以下是为大家整理的关于公司新入职员工培训工作总结2024年的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**公司新入职员工培训工作总结2024年篇1**

　　20xx年xx月xx日至xx月xx日，根据公司安排，我有幸参加了集团公司人力资源部组织的集团公司第一期优秀员工学习交流培训班。能成为首批培训员工中的一份子，我感到十分荣幸，同时感谢公司领导给我这样不断完善和提高自己能力的机会。

　　这次培训，先后进行了素质拓展，《炸药相关知识》、《班组管理》、《安全相关知识》、《科技进步与企业发展》、《内部控制》、《企业文化》的学习及现场交流，参观事业部西山厂区乳化线制乳包装工序和锅炉房及老厂区监控、膨化生产线、两个班组建设等等。培训期间，我的感受很多，收获也很大，从以下学习、生活等几个方面总结此次学员培训。

　　一、素质拓展培训

　　素质拓展培训分为室内和室外拓展，室内拓展使我深刻体会到一件事情到底能不能成功，不要急着下结论，不试过怎么知道就一定不行，我们往往根据经验认定一件事情完成的难易及成功度，往往就是经验使我们错失了很多改变的机会，很多科学家就是因为敢做别人不认为能做到的事情而成功，我们只要有思路有想法，完全可以试一试，只有有了这种心态我们的科技创新队伍才能不断强大。室外拓展培训让我认识到团队力量的强大，很多事情一个人或许无法完成但团队一定可以。虽说团队的力量很强大，但成员的素质和心态也很重要，只有团队每个成员都不断完善自己，勇于挑战自我的同时也愿意为团队付出，才能成就一个高素质的团队，才能解决难题、成就自己。

　　二、专业知识理论方面

　　通过炸药、、安全相关知识及内控、科技进步与企业发展等知识的学习，使我对已知的专业只是更加熟练，同时了解了企业电子的发展过程及设计原理，也促使我考虑了更多的问题：

　　（1）通过炸药等相关知识的学习，我想到目前疆内矿山爆破使用的现场混装炸药主要有两种类型：

　　乳化炸药和铵油炸药，根据作功能力的比对，铵油炸药的作功能力要略高于乳化炸药，而现场混装乳化炸药的成本却要高于铵油炸药，从利益的角度考虑我个人认为爆破公司会比较愿意使用铵油炸药，这样较为节省成本，根据我们行业发展进步指导意见目前也是鼓励生产多孔粒状铵油炸药，所以个人建议现场混装炸药在矿山爆破方面可以多发展铵油炸药。

　　（2）目前来说国内使用的现场混装低温敏化乳化炸药，实际敏化温度也要达到40—60℃，这在冬季使用此类炸药时容易由于环境温度过低而造成敏化不良等情况的出现，致使爆破成本增加，建议公司组织研制常温甚至0℃均可敏化的现场混装乳化炸药，此种炸药可有效的增加现场混装炸药爆破性能且能降低生产成本，根据行业发展趋势来看，未来必然会出现这种混装炸药，如果能研发成功其技术转让及市场占有量等将给公司带来巨大的利益。

　　（3）目前高温乳化线使用的是金奥银雅的复合油相，此类复合油相价格较高，致使公司生产成本增加，根据几个厂家的复合油相试验结果，我认为集团公司可以牵头尼勒克和哈密雪峰配合研制符合高温生产工艺的复合油相，降低生产成本。

　　三、企业文化方面

　　根据姚长华班组、企业文化的学习及观看纪录片，是我认识到企业愿景、使命、宗旨等等并不仅仅是几句话，它是我们行动的指南，我们过去一直在遵循着这些指南行动，它们已经铭刻在我们员工的心里。姚长华班组的学习是我认识到班组管理中细节的重要性，或许很多人认为关心员工的心情跟家庭不是分内的事，那不重要，但我认为这很重要，员工的心情跟归属感可以决定产品的成品率及事故率，一个心不在焉的人是最容易生产次品和出现事故的。我认为班组建设很有必要，特别是应该树立像姚长华班组这样的典型能够带动企业整体班组建设的提升。

　　四、参观学习方面

　　学习期间，我们参观了事业部高温乳化生产线及膨化、生产车间。对此，我只能说：\"科技进步就是生产力这句话简直说的太对了\"。尼勒克公司和事业部高温乳化线在油水相制备、制乳装药工序是完全相同的，但包装工序由于采用的设备不同而导致两种截然不同的生产效率，尼勒克公司由于包装线故障较多单班日产量二十多吨，包装设备占用空间较大。

　　事业部包装线采用与金奥博制乳装药工序配套的包装设备，其小药卷抓取式包装较为灵敏及快捷，包装速度快，故障率低。在参观生产车间过程中也充分体会到了单人单机操作的危险性，理解了行业内部改进此种生产工艺的困难性。对于膨化生产线，事业部加装了液铵储罐，降低了成本、提高了生产效率，工人劳动强度也减少了，我认为根据各公司实际情况，综合分析情况下可以在符合条件的公司推广液铵投料，降低生产成本。

　　最后，建议多推广此类培训，特别是素质拓展培训，增加团队协作能力及转变固有的思维方式，培养出越来越多的创新性人才，为企业的发展增加助力。

**公司新入职员工培训工作总结2024年篇2**

　　一转眼七天的培训就过去了，回首这七天的工作，经过学习和其他员工的相互沟通，我已逐渐的融入到这个团体中，以下是我的培训总结。

　　虽然我到公司的时间很短，培训所讲的资料还没有完全掌握吸收、理解，但经过这些，我明白公司花了很多的人力物力进行这次的总结，这也反应了公司的企业风貌，让我看到了公司的良好面貌。下头是具体的培训总结：

>　　一、培训的自我收获

　　从踏入公司的第一天起，我明白我已经要有提高了，公司这次培训，给我们分发了培训详细计划书，涵盖的资料从公司的概况到公司礼仪，从业务到营销，从脚手架构件等材料到的特点，实际用途等，最终计划书还安排了劳动实践和现场学习。随后7天的培训安排计划开始了实事求是，这是公司创业者的优秀品德，这一点，在培训我们张总的身上我深深地感受到了这一点，并受到影响，由于我是第一次踏入这个行业，对行业的情景一无所知，所以在在学习中不能很快的理解这些培训资料。经过这几天的学习，慢慢的了解了公司行业操作模式，学到了待客礼节：1.电话沟通技巧2.现场管理中关于值班3.关于材料的看管4.材料的清理及维修5.礼貌施工6.鼎为的整体租赁模式7看现场的技巧8.报价分析的组成因素9.怎样去做广告宣传10钢管、扣件的型号及租赁应注意的事项11.脚手架业务部可忽略的细节12.影响脚手架整体租赁价格的因素13.报价单的要求14.礼貌施工相关的资料等，除了这些以外，我还经过与公司其他员工的交流，了解一些人际交往等方面的知识，收获了一些其他公司不能学到的知识。

>　　二、培训的自我评价

　　经过这次培训，我初步适应了公司的氛围，对自身工作的职责及相适应的部门工作沟通和业务的往来单位都有了必须的了解，作为对公司负责的角度出发，我明确了自我工作岗位的职责，规划了自身的长期职业计划，不仅仅要做好自身的工作岗位的工作，还要多花精力在公司也无发展和工地的现场管理上，为自我负责，把公司的利益放在第一位，全心全意的为公司出谋划策，为公司出力。总的来说，经过这次的培训，我提升了自我对实际工作的掌控本事，增强了工作经验，感想公司的栽培。

>　　三、百尺竿头，更进一头，对未来的计划

　　由于初次进入公司，学到的东西对我来说都没有实际的演练，理论与实际运用之间的差距到底是怎样的，目前我还不明白，可是这不是没有办法解决的，我相信只要经过努力，只要动脑报谦虚的态度进行学习，一切都会有提高的，总有一天，我能成为一名有经验有头脑，能为公司谋福利的人才。

　　以上是我培训的心得，总的来说，我感激公司对我们的栽培，我会用实际行动来证明，我期望能为公司带来活力，为公司做出自我最大的贡献。

**公司新入职员工培训工作总结2024年篇3**

　　一、态度决定一切，理念产生力量。

　　第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业;另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为梦想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切1仅有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和进取的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自我有哪些期望我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是教师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着十分优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回有什么理由不去珍惜和努力呢进取向上的态度是提高的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一

　　分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

　　二、养成良好习惯，体现组训风范。

　　有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能构成，而即构成的好习惯，能够陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，坚持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了教师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的资料之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在那里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮忙，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习提高得快些再快些。在长达三周的课程里，我

　　的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际的行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就能够体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

　　三、充实知识教育，提升专业技能

　　国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，仅有经过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第4期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自我的根本要求。

　　培训班的课程由浅入深，深入浅出，能够体会到是经过教师认真研究，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周课程转入实践性和具体操作性，包含如何填写工作日志，如何进行活动管理，如何经营日志的批阅与指导，职场辅导要领，团队亚文化建设等。第三周课程有：如何安排行事历，如何进行业务推动，如何培养企划力，如何撰写企划案，如何进行沟通和激励，营业单位kpi指标分析，职场训练要素，\_\_版基本法，爱心激励会和经营总结会等。每一节课对我来说都是受益非浅的。其中：李俊勇讲师的kpi指标分析课具有鲜明的针对性和十分强的实用性。经过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，构成系统化的指标和规范化的报表，使生硬和冰冷的数字产生强烈的视觉冲击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决问题。这些对原本粗放型经营的单位来讲，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不仅仅要直观易懂，导向突出，同时尽量做到格式统一，防止工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配置

　　，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的本事是不够的。仅有经过敏锐的观察和精准的确定，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析出问题产生的原因，根据原因设计解决方案，仅有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的7节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的本事。经过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并经过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而到达业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望;其次，要以培养本事为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，仅有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

　　四、技巧必不可少，演练实战是宝

　　市场如战常要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让动运员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须经过很多的实践和演练，最终让市场来检验可行度。

　　本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人寿的光辉事业奋斗终身!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找