# 企业培训工作总结 培训工作总结(十篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-06-17

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**企业培训工作总结 培训工作总结篇一**

本年度宾馆新员工培训x次，共参训x人次。新员工培训的课程涵盖宾馆简介、礼节礼貌、服务意识、消防安全、工作质量奖惩细则、寝室管理制度、托盘及倒水服务、餐饮及客房知识。新员工培训后笔试通过率为100%。在11月份新入馆的接待团队培训中，加入了宾馆内训师对中西餐摆台、斟酒、分菜、骨碟撤换、斟茶、引领等方面的培训，同时对各楼栋的企业文化、装饰、挂画等进行了讲解。并将对政务中心团队的培训一直深入下去，每周制定培训计划，根据宾馆整体接待情况适时培训。

今年在新员工的培训工作上，不断创新课题、方式，及时对新员工进行培训，基本上入馆即培训，培训再上岗，帮助员工熟悉工作环境快速融入南湖。

本年度共组织了4次外聘专家公开课培训，全年参训x人次。培训对象从宾馆各级管理人员到基层员工、后厨人员。培训形式以课堂教学和现场演练相结合，对宾馆员工进行了消火防火、治安防范安全生产、政务妆、仪容仪表的培训讲解。另组织了一次参观“襄阳市规划展览馆”的培训，并进行了了观后感的分享。

本年度宾馆进行了各种内训14次。5次“学习青岛海景、塑造服务品质”的外学分享培训；1次安徽合肥外学分享培训；5次宾馆文化五支柱培训、1次宾馆优质服务手册学习，2次接待区域服务人员进行业务技能培训。参训384人次。

1.自身对专业培训方面了解的.不够，导致在培训需求规划、培训课程设计、培训执行等方面做的远远不够。

2.培训讲师的职责心不高，部分培训存在一个问题，就是讲师在上面讲自己的，不管参训着是否理解或者听懂，对着培训资料照本宣科，忽略了培训互动的原则。

3.内部讲师授课技巧不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程潜力有所欠缺，所以，需要改善并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内训师队伍。

在新的一年中，我将会主要从以下几个方面入手，逐步的对培训工作进行优化，并合理化的执行。

1.从各种渠道去了解，学习培训专业知识，并根据实际状况去解读分析，将自身专业水平提高，从而成为一个合格的培训人员乃至讲师。

2.切实了解，分析员工对于培训的实际需求，真正做到培训为员工而做。

3.加强与各部门的沟通交流，使培训工作得到各方面的充分理解和支持。同时部门培训负责人需担任起本部门的培训任务，质检培训部作为服务部门，做好协助、监管的工作。

4.培训以年度计划为方向，每月监督执行，完成后务必相关的资料包括现场视频或者图片存档，让培训落到实处，员工切实受益，不再仅仅成为各项检查的附庸。

在新的一年中，在做好培训相关工作的同时，我会努力的学习专业方面的知识，增进同行以及同事之间的沟通交流，取长补短，促使自己在新的一年当中能有长足的进步。

**企业培训工作总结 培训工作总结篇二**

首先，我很高兴能参加由国家新闻出版总署教育培训中心举办的第二十三期全国出版社编辑培训班。在这次为期10天的培训过程中，我共接受了12位在全国出版界非常有影响力的专家和老师针对出版业的许多问题共14节课72个课时的培训。在培训过程中，我认真听讲、积极思考，对很多出版方面的前沿问题和热点问题都有了一个全新的认识，对很多出版业务方面的知识也有一个更深层次的学习。下面针对一些我认识比较深刻的部分作一个简短的总结：

x集团总裁为我们做了一个关于“从八个案例看出版创新”的讲座。讲座针对出版在文化上的两大任务：文化创新与文化积累，以举例解析的方式进行了详细讲解和分析，分别提炼出作者是出版物质量的第一信誉、媒介时代的出版营销创新、在社会热点中创新出版、创新专业活动带动专业出版、畅销书的全程营销、资源的多维开发利用创新、增强专业出版的创新耐力、要出版还要行动，八个启示，提示我们创新应该是出版的永恒动力，是具有无限可能的出版创新。

随着数字出版近几年的快速发展，传统出版在全媒体时代如何转型?《故事会》主编、上海文艺出版集团总编辑却给出了一个解决办法。何总在讲座中以《美国国家地理》为主要案例，实际阐述了全媒体是出版业的发展趋势以及三个特点，可以说，这是在我这次培训中收获最大的一堂课。何总谈到如何将传统书籍和网络资源结合——那就是利用二维码将书籍的权威性和网络多媒体的.丰富资源结合，将传统书籍做活。这为传统出版指出了一个很先进的方法。然而，何总编也就此提出了新的问题，那就是资料库和版权库的问题。也就是说，出版工作在未来将会变成一个资源和版权的争夺战争，只有资料和版权极大丰富的集团公司才能成为将来出版业的霸主。当然，何总还谈了许多其他的问题，比如，他说无论出版走哪条路，编辑的思维方式是最核心的;他说《故事会》之所以现在还畅销，那是因为故事的力量很伟大，故事与人类的语言共存着;他说书比人长寿，所以做好书是一种对文化传承的责任……他说了很多，也让我思考了很多。

中国美术出版总社做了“编辑应用文写作”的报告，选题报告、审稿意见等编辑应用文写作，作者与读者资源构建，这其中包括如何写好选题报告、审稿意见、新书简介、新书预告、作者简介等编辑应用文，如何建立、维护自己的作者队伍等。通过这些方面的学习，使我较好地掌握常用编辑业务文件的写作规范，了解与作者及读者的沟通技巧。

机械工业出版社副社长给我们讲了策划编辑的“市场素养与营销意识”，以“图书产品、终端读者、营销传播、销售渠道”4个要素详细进行了阐述，相信能够帮助到我们。

三联书店总编室主任x老师主要在业务上为我们打开了一道门，让我们在图书的整体设计、图书的印制纸张、图书成本定价知识方面有了一个全新的认识，这一部分的知识我们可以通过ppt学习到，相信对新编辑很有启发。

中国建筑工业出版社社长为我们着重介绍了专著类图书出版的特点、区别、意义，专著编辑应该具备的能力和素质，专著的策划方法，以及专著的策划方案，等等。

同方知网知识传播工程技术研究院项目经理x老师以国外众多数字出版领军企业的实际案例，向我们介绍了面向知识服务的数字出版，提出数字出版是全新的领域，具有自身的特点，并从数字出版的价值、知识服务切入点、cnki实践、实践体会，4个角度将其自己长期积累的宝贵经验与我们进行了分享。

人民邮电出版社数字出版中心主任以近几年数字出版实际工作中取得的宝贵经验为我们做了深入分析，国外的出版商在组织机构、编辑流程、业务模式全方面实现数字化转型，国内的技术提供商在内容总量、渠道、用户数量上具有明显优势，并认为基于移动互联网的阅读逐渐成为趋势，小而精的专业内容可以建立盈利模式，有声读物是一个新的收入来源，数字出版应该是从提供内容资源到提供整体解决方案。而在移动互联网出版方面强调了不是用户找东西，应该向用户推东西，并且是实时更新的。

北京开卷信息技术有限公司总经理在面对数字化浪潮的今天，分析了当前图书业市场形成和走势、大众阅读和消费取向的变化和演变、传统出版业的核心及编辑的价值、当前及未来五年书店的生存法则，出版业的核心依然是内容，编辑的核心功能是选择和过滤。

这次培训时间虽短，却获益良多，体会深刻。感谢为我们带来一堂堂精彩课程的各位出版业的舵手和领军人物，你们将自己多年来丰富的出版知识和经验毫无保留地传授给我们，让我们在今后的工作中少走很多弯路。这次培训像一场及时雨，让我能够系统、全面地学习编辑加工知识，使自己的业务水平上了一个大台阶。解决了实际工作中遇到的各种各样的问题。作为我们这一代青年人，最大的弊病就是浮躁，做事不踏实。通过这次培训，我切身感受到了老一辈出版人的敬业精神和认真态度。他们几十年如一日，辛勤耕耘，默默地为祖国的出版事业贡献着力量。

经济的全球化，文化的多元化;社会的转型，体制的改革;市场的发展，竞争的激烈，都给我国出版业带来了机遇和挑战。

总之，新闻出版总署教育培训中心举办的第二十三期全国出版社编辑培训班让我们有了一个学习和提高的机会，让我受益匪浅，感慨良多。相信在未来的工作和学习中，这次培训也会为我指明方向，提供能量。

最后，我非常感谢版署培训中心张老师和秦黎、王瑶老师的辛勤工作和真诚帮助，也非常希望以后能够多参加这样的培训，以提高自己的业务素养。

**企业培训工作总结 培训工作总结篇三**

为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多······首先感谢公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向，

如今，在这林林总总的运动品牌竞争中，每一个导购员都是精准销售，有战术，有制度，有方法，但是，每当竞争再上升一个程度的时候，为了自己的销售业绩，往往都会用尽办法的把东西卖出去，当然，这未必不可行，不过，这样所销售的业绩是短暂和偶然的，因为不是所有的顾客都会轻易的被你蒙混过去，我们应该用良好的服务，优质的商品为品牌树立口碑，从而得到一个又一个的回头客······

通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么？按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体，它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体。而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己所在的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

作为个人而言，除了要遵守店铺的营销流程外，更重要的是要努力提高自身的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购，因此，老师也为我们总结了几点：

1、外表要整洁，要有礼貌和耐心；

2、保持良好的人员形象，专业的服务态度；

3、能够提供快捷的服务，要设身处地的为顾客着想，从而提高自己的销售业绩；

4、要有足够的产品知识，专业的销售形象，良好的沟通表达能力；

5、强调产品的保养事项并能够提出建设性的`意见，帮助顾客做出正确的商品选择；

6、关心顾客的利益，急顾客之所急，借此拉近与顾客的距离，培养回头客；

7、做好售后工作，耐心的倾听顾客的意见和要求，记住顾客的偏好，这样才能留住回头客并能够为公司收集有益的信息，有助于企业和品牌的发展。

还有最重要的一点，我们要富有感染力，我们每一天都穿工衣、工鞋，爱上我们自己的商品，在为顾客介绍商品的时候，我们的眼神、语调、手势等肢体语言都是一种无形的感染力，这样更容易拉近与顾客之间的距离，从而让顾客更相信我们为他所介绍的商品。总而言之，这次的学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的工作生活中学以致用，真正发挥出学习的用处！

**企业培训工作总结 培训工作总结篇四**

根据学校工作布署,8月25日至30日，我校教师为期七天的集中培训在我校举行，共有42余名教师参加了这次培训,现将培训工作情况总结汇报如下：

学校对暑期教师培训工作十分重视，为了很好的贯彻教育局教师暑期培训会议精神，确定了暑期培训领导机构：校长丁联伟任组长；主抓教学的副校长任培训办公室主任，为了培训工作有序、高效开展，我们还专门制定了语文、数学、英语、综合四个培训方面的负责人。

凡事预则立，不预则废。面对全校区教师暑期培训班，如何让各位老师在6天的培训中能在理论和实践上都有一定的提高，授课人的选定，授课内容的选择都显得非常重要。所以本次培训计划制定的指导思想是：尊重实际，讲求效果。结合我校新课程改革的现状，坚持既有理论方面的课程指导，又有来自教学一线经验丰富教师的课堂实录，体现理论与实际的结合。本次培训正是重视了选人和选题，因此培训取得了较好的效果，这从教师的反馈信息中能清楚地感知到。

认真细致的管理是培训取得良好效果的重要保证。为了行之有效地开展好本次培训工作，动员会上讲解了暑假培训的重要性、必要性、迫切性；对全体教师提出了“五个一”要求，即：交流一点、学习一点、记录一点、体会一点、总结一点。使参培教师进一步明确此次培训不是可有可无的培训，不是来与不来都可的培训，从而在思想上让各位老师引起了足够重视。其次，坚持点名制度，教师有事一律请校长的假，这一措施保证了参加培训老师及时到校培训。

教学工作是学校工作的根本，观看优质课实录光盘；聆听部分学校老师的公开课，以及县教研室各学科教研员对新课程标准的诠释，进行课程改革的再学习与反思。各学科教师根据自己屡次考试成绩、同学科老师的公开课水平、以及教研员对本学科在课堂教学中要达到相应层次的说明，认真分析、总结、讨论教和学中的得与失：老师们谈的很具体，他们结合自己的教学实践，围绕具体内容讲解如何驾驭课堂？如何培养学生学习兴趣，提高课堂教学效果？积极地与同头课

教师交流教学技能，详细地谈自己对新课标的认识、理解，比如在某一节课的课堂教学中自己是如何组织教学的，在课堂教学中又是如何渗透新理念的，毫不保留地谈自己在教改过程中的成功与失败，即哪些知识用什么样的方法讲解学生就很容易接受，受到了良好效果；哪些做法急需改进好多问题是共性的，通过大家的交流，统一了思想，统一了方向，使广大老师对新课程标准又有了更高层次的理解与认识。

师德是教育的灵魂，随着现代化步伐的日趋加快，对教师队伍的要求也越来越高。针对目前的社会特点和我校区学生特点，我们需要一支素质高、有敬业精神、有科学管理方法的`教师队伍，这对培养新世纪的人才有着不可低估的意义。因此这次培训我们把建设高素质的教师队伍放在工作的重要地位。

另外，我们还专门组织所有教师观看了《教师礼仪》、《名师讲座录像》、《杜郎口课堂观摩》等一系列的教育典范光盘，举行了以“师爱闪光在岗位，立足本职创一流”的讨论会。

本次暑假培训，给广大一线教师提供了一个交流、讨论的机会；本次培训，给广大一线教师搭建了一个切磋教学技能，展示课改成果的平台。通过这次培训全体教师进一步增强了忧患意识、进取意识，逐步树立了正确的教育观念，更新了知识体系，完善了知识结构，掌握了课程改革和教学改革的最新动态，提高了广大教师的师德水平、教育教学素质和业务能力，大大加快了广大教师适应实施素质教育的时代需求。

**企业培训工作总结 培训工作总结篇五**

根据上级下发的《关于做好20xx年农村劳动力转移培训阳光工程实施工作的通知》、《青海省农牧厅今冬明春农牧业科技培训实施方案》的要求，以及大通县阳光工程办公室的统一安排部署，我站积极组织人员于20xx年1月7日至3月28日，针对蔬菜专业合作组织、现代农业示范园区技术工人及日光节能温室种植户进行了蔬菜栽培技术的培训，现将培训情况汇报如下：

从20xx年1月7日开始培训，共分成6期完成：第一期72人，第二期92人（两个班），第三期44人，第五期109人（两个班），第六期49人，至20xx年3月28日432人的培训任务全部完成，经考试全部合格，并颁发了结业证书；培训档案按培训整理工作也同时完成。

1、组织管理：我站认真按大通县阳光办关于阳光工程农牧业科技培训的一系列部署和要求，挑选有经验、年富力强的技术人员组成培训小组，精心组织，合理安排，积极做好培训班各项准备工作。为保证培训教材的统一，针对我县温室蔬菜生产特点，我站专业技术人员编写了培训教材，培训教材共含5本书及6张病虫害图谱，并发放到手。为了保证培训质量，聘请了市蔬菜研究所、市农技推广站赵志萍等实践经验丰富高级农艺师作为培训教师进行授课。

2、培训内容：根据我县温室生产现状及蔬菜生产中存在的主要问题制定了培训计划和统一的培训内容，在保证我县温室蔬菜主要产品如食用菌、辣椒、番茄、西葫芦的.栽培技术为基础的培训内容的同时，新增了红提、彩色番茄、水果黄瓜、草莓、油桃、人参果等栽培技术，培训内容实时、新颖，受到了参训人员的一致好评。

3、培训方式：培训班采用统一的培训方式，上课租赁多媒体教室进行集中授课，保证每期培训班达到7天的要求，其中集中培训课时6天36个课时、实地培训1天；根据培训计划和课程安排，分别组织参训人员到甘肃红提生产基地、我县丰源、佳兴、富民现代农业示范区等园区进行实地“手把手”培训。

4、做好培训班的后勤工作：为保证培训质量，培训班统一安排参训人员的吃、住、行。即统一吃饭，统一住宿、解决学员往返的交通费。为保证培训质量和学员安全，我站制定了培训班各项管理办法，白天由班主任进行管理，按时点名，以保证学员人数。晚间安排专职人员和学员同住，保证参训人员的晚间安全。

通过青海省农牧厅今冬明春农牧业科技培训，使参训人员在学到了新知识，开阔眼界，提高了科技创新能力和蔬菜先进实用技术的应用水平，为大通蔬菜发展奠定坚实基础。

**企业培训工作总结 培训工作总结篇六**

培训活动在北山新城销售中心会议室及销售大厅举行，客服吧员参训人员共x人;课程的讲师全部由xx酒店的管理精英主讲，课程内容有《会议服务流程》《大堂吧台接待与服务》《服务意识》《仪容仪表与礼仪简介》组成。由华美达广场酒店餐饮部王仕芳主管主讲《会议服务流程》《大堂吧台接待与服务》，华美达广场酒店培训主管兼大堂副理陈维辉主讲《服务意识》《仪容仪表与礼仪简介》。本次培训在集团人力资源部和公司领导的高度重视与大力支持下展开，经过华美达广场酒店培训讲师努力以及物业公司各部门的配合，基本达到设计意图和预期效果。现将培训情况总结如下：

1、客服吧员在对客服务中要充分把控服务细节，掌握各类使用器具的正确使用方法，熟悉各种饮品的调制、添加、更换时间，保证专业服务质量有效发挥。

2、客服吧员在接待大厅的巡场要点及物料器具的规范整理，随时保证工作范围的整洁及环境，营造舒适环境3、熟悉会议流程及分类，对应各类会议摆台要求，会前会后的物料准备和收取以及会中的服务要求，并得以现场实践学习。

4、对服务意识的体现和认知，如何做到主动服务与被动服务，微笑服务的训练方法和重要性。

5、掌握在工作场所的、站、立、行走、坐等肢体要求，以及处置特殊情况的处理动作。

6、掌握工作着装的规范要求和整理个人仪容仪表的时机，如何寻找合理场所进行整理。

7.各部门在培训前的准备工作中能够做到团结一致、统一分工，设备调试、物料准备、座椅摆放都能及时到位。本次培训就体现出了团队合作的力量，轮到讲师讲课的时候都会听从安排提前来到会场，没有任何缺席或迟到和早退现象。

8.培训讲师的授课方式灵活多样性。在培训过程中，培训讲师采用案例教学、互动交流和影像表达等方式进行，对培训内容及实际运用进行系统的讲解，让课程不再枯燥，不再生硬，便于理解，也达到了调动大家的积极性地目的。让大家在培训场上踊跃发言，提出问题，解决问题，让培训在活跃的氛围中进行，大家即轻松又有收获。

9.组织的纪律性。在培训期间，新员工都能遵守课堂秩序，不迟到、不早退、不随意走动，让培训有序的进行。说

明物业公司员工都具有良好的素质，为物业公司创造良好的企业形象。

10.通过短短的二天培训，共培训了4门课程，培训课程均具有代表性，课程安排灵活合理，给大家足够的休息时间，调整状态，精神饱满地听课做笔记。

11.培训课程的匹配度。培训课件内容和销售卖场实际运作流程的匹配度不够。由于时间比较仓促，只对课件的一部分进行调整，培训讲师只有临时改变培训内容及授课方式，让受训者产生短暂的不适应。

12.课程安排过紧。在二天的培训课程中，共安排了4个课程，二天的课程安排比较满，虽然多次安排休息时间给大家调整，可由于物业公司在时间及车辆安排，让受训者基本都处于疲劳状态，不能集中精神，课程介绍的内容太多，会让受训者不能有效吸收。具体的操作还会存在很多异议，只能在今后的工作中慢慢去体会。

总结：本次培训也算取得圆满成功。在集团领导和和兄弟公司的帮助和支持下，经过各部门同事之间的相互配合和努力，在培训过程中没有遇到太大的问题，给大家留下了好的印象。像这样的培训，物业也是先例，体现出集团公司对物业公司服务质量和业务要求的重视，并用心去栽培每位员工。

**企业培训工作总结 培训工作总结篇七**

今年以来，我院在县委和上级检察机关的正确领导下，以科学发展观为指导，以深入开展学习实践科学发展观教育活动为载体，以全面提高检察干警水平和队伍整体素质为出发点和落脚点，坚持抓系统、系统抓，积极参加领导素能培训、专项业务培训等各类培训，坚持优先发展教育，全面实施素质教育，为检察事业创新发展提供人才保证和智力支持。

1、把学习全国、全省检察长会议精神作为检察教育培训的中心内容和首要任务，把中国特色社会主义理论体系、社会主义法治理念和反腐倡廉教育及职业道德教育纳入培训重要内容，作为必修课程。以新任领导干部、新进检察人员和重点岗位检察人员为重点，开展专题培训，不断提高干警的政治素质和廉洁自律、抵御风险、拒腐防变的能力。

2、强化思想道德修养，培养检察事业的忠诚卫士。引导队伍端正执法观点、改进执法作风、规范执法行为、改善执法形象、提高执法公信力。检察官职业要求检察官必须为社会谋福祉、为公众服务，今年来，我院始终把加强思想政治教育放在检察官职业培训的首位。我院还加强了检察官的党性锻炼，牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，自觉抵制金钱、人情和关系对检察工作的侵蚀和影响。全面加强职业道德教育，强化检察职业的责任性、表率性、自律性和献身性。做到保障司法公正，提高司法效率，加强自身修养，约束业外活动。

今年以来，我院共参加省级学习培训20人(次)，市级学习培训32人(次)，110人(次)参加网络业务培训，特别是针对新出台的《刑事诉讼法》，我院组织干警积极参加各类学习培训，使干警对新刑事诉讼法有了全面的了解。全院大部分干警都参加了本院自行开展的各类培训，均收到了较好的效果。参训人员均能认真参加培训，均顺利结业。

1、为不断提高检察业务水平和干警各种实战操作技能，今年我院把培训重点放在了业务培训和技能培训上。我们举办了“法律知识培训班”进行集中培训。由各主管检察长组成我院的内部教育队伍，分批进行业务知识讲座，每季度对全院干警集中进行一次培训。在要求上，我们确定了理性、深刻、透彻的原则，坚决杜绝平常化和表面化的讲解，使干警从中掌握新知识，理解新内涵，从而为提高干警的执法水平蓄积能量。

2、我们还以案件讨论的形式展开了案件评估，以我院干警办理的案件为中心，应用创建学习组织的理论，围绕“此罪与彼罪、罪与非罪”在全院干警中，由各主管检察长分别主持，进行了大讨论，通过各种形式的学习教育，极大地激发了干警的学习兴趣，使干警们深深地爱上了理论探讨工作。

我院特别重视教育培训工作，强化教育培训各项经费保障，将教育培训经费列入公务经费总体预算并单列开支，切实保障检察教育培训经费专款专用，保证教育培训的顺利开展。

今后的工作中，我院的教育培训工作将主要侧重政治素质的巩固提高和专业素质更新升级。注重抓思想理论的学习灌输、抓思想道德的劝导养成、抓理想信念的巩固坚定、抓政治品行的操守执着，使检察官队伍在司法宗旨、司法理念、司法实践等方面，不断充实新知识，提高适用能力。并以适当的优惠政策和奖励措施，鼓励大家参加专业深造，司法考试等，逐步实现学历、学位、专业水平全面升级。

**企业培训工作总结 培训工作总结篇八**

在培训中我们主要学习到了农行的企业文化、员工的行为守则、银行柜面业务的基本制度规范、内控合规管理等方面的知识。经过一系列课程的学习使我对以后的工作更加明白了，以后的工作天天都会与钱这个特殊的每个人都需要的物品打交道，似乎风险会时刻存在，此外我对银行的业务也更加熟悉了，另外我也了解在以后的工作中必须要遵守银行的基本规章制度，严格按照规矩办事，提高风险防范意识。还没正式上岗，已经觉得自我要背负的职责很重、压力也不小。在此刻的环境里，我认为我还不够自信，我也需要自我不断提升自身的素质，做好理论与实践的密切配合。

1.在未来的工作中全力以赴，争取做一名优秀的农行员工，时刻注意自我行为，以爱岗敬业、诚实守信、勤勉尽职。

2.为期一个月的培训工作就要结束了，在这一个月里，我们从学校走入商行的企业氛围，开始了自我的职场社会生活。在培训部这些日子，我们主要理解了五个方面的职前培训，受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

3.与时俱进强素质创新思维抓服务

阳春三月，风和日丽，我和我的同事们一样，怀着空杯的心态和期待的心境，参加了市行组织的前台人员业务培训班的学习。虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，在几位领导和教师深入浅出的细致讲解中，异常是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原先业务培训学习也能够这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们.进取、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅仅给人几分活力，更让人感慨颇深。

下头，我就参加本次培训谈谈我个人的一点心得体会。

学习能够提升素质、学习能够开启智慧，学习是应对竞争激烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自我，应对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自我，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，仅有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，才能为本部门的发展供给好的提议和措施。也仅有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，应对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

说起服务也许是老生常谈，服务在字典中的讲解是为国家、团体、他人的利益或为某种事业而工作。从建国到此刻，也许人们心中一向都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一向如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但经过丛主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着更深的含义，服务有外延和，我们平常所理解的只是他的外延，而更需要我们去挖掘，这就需要我们有创新的思维。因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，仅有加强式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不一样客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮忙客户提高产品收益等等，才能留住客户，才能够打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。

**企业培训工作总结 培训工作总结篇九**

按照市局《关于做好安全教育培训工作的通知》精神，为进一步提高职工安全意识，强化防范措施，预防和减少安全事故发生，牢固树立“预防为主、防患必除、安全第一”的思想，营造安全有序的办公环境，我所对全体职工进行了安全常识和消防器材使用的培训。通过培训，使全体职工更深刻的认识到了安全是家庭幸福、单位稳定、社会和谐的生命线，增强了职工的安全意识和主人翁精神，同时积累了宝贵的培训经验，保证了单位各项工作健康、高效、持续发展。现就此次培训工作做如下总结：

按市局《通知》要求，我所成立了以所长为组长的安全培训领导小组。认真组织学习文件，制定培训计划，选定培训内容，安排培训时间，为此次培训工作的圆满成功打下了良好基础。并要求全体职工真正做到全员、全过程学习，把此次培训当作一次提高自我保护能力、完善自我业务技能的机会。

为使此次培训工作做好、做细、做严、做出成绩，达到预期的目的，龙山国土资源所严格按照培训计划和内容组织实施，对消防安全、交通安全、用电安全、食品卫生安全、地震防护、传染病防治、计算机安全使用常识等内容进行了系统的学习，通过学习安全常识手册使用全体职工对安全常识有了更进一步的了解，安全意识得到了进一步加强。

为了解决培训时间和业务工作之间的矛盾，我们采用了上午工作、下午培训的方式，或者采取工作间隙进行培训的方式，这样既没有影响到正常工作，又没有影响培训，起到了事半功倍的效果。在学好理论的同时，我们还对消防器材的使用方法进行了实际操作训练，在理论和实践上都达到了培训的目的。

培训过程中，我们严格按照市局《通知》要求，对日常工作中存在的安全隐患进行了彻底清查，主要表现在：第一，单位没有消防器材;第二，个别同志还存在着酒后驾车的问题;第三，随着办公设施的现代化，单位用电管理存在着很大漏洞，个别同志下班忘记关掉电脑、空调，晚上值班还有长明灯现象;第四，单位和个人在饮食方面还没有对蔬菜、水果进行彻底消毒等。通过这次培训给每个人都敲响了警钟，能够做到互相监督、互相提醒，共同把安全问题搞好，将安全隐患消除在萌芽状态。

1、个别职工对培训认识程度不够，存在应付现象。

2、培训组织上虽然经过努力达到了预期的效果，但还存在如时间安排不妥等不利的地方。

3、安全教育培训不应只作为一项阶段性工作任务来抓，应成为我们单位一项长期的重要工作常抓不懈。

生产培训工作总结3

20xx年是河南新兴煤炭实业有限公司(以下简称公司)奠基之年，公司自成立以来，在总经理的领导下，认真执行“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，严格履行“管理，装备，培训”三并重的原则，切实提高对抓好煤矿从业人员安全知识培训工作重要性的认识，增强抓好煤矿从业人员安全知识培训工作的紧迫感和责任感，认真抓好安全知识培训工作，实现了矿井由隐患整改到正常生产的平安转变，现将20xx年我公司如下：

20xx年是公司创业起步之年，为适应煤矿兼并重组整合的需要，公司统一思想，充分认识到煤矿从业人员素质对煤矿安全生产的.关键作用，择优配备煤矿各级从业人员，严格执行“先培训，再任职，先持证，后上岗”的制度，为煤矿安全生产奠定了良好的人才基础。公司成立后下发文件，成立煤矿安全教育培训工作领导小组，总经理任组长，负责落实职工培训制度和矿井培训组织管理工作，确立“统一领导，分级实施”方针，采取“集中培训和专项培训”相结合、“请进来和走出去”相结合的办法，建立了职工培训制度，制定年度季度月度安全教育培训计划，及时选派安全生产管理人员、班组长、特殊工种人员、重要工种人员及其他从业人员参加资格培训，确保全员持证上岗。加强教学管理，确保培训质量。

20xx年公司坚决执行上级的有关文件精神，积极组织各类培训以满足煤矿兼并重组整合的需要。

首先，抓好“三项人员”的培训工作，自20xx年3月份开始，组织五职矿长到河南理工大学安培中心进行资格培训，全部合格取得“双证”，培训安全生产管理人员33名，一线监督员30名，爆破作业人员15名，基本满足安全生产的需要。

其次，抓好特殊工种和一般工种的培训工作，从4月开始，公司联系新密煤炭学校，培训和复训特殊工种共109名，其中，安全监控工5名，提升机司机23名，井下电气作业13名，防突工5名，安全检查工10名，瓦斯检查工12名，探放水工5名，瓦斯抽放工30名，爆破工6名;同时，积极与国投登封教学三矿四级培训机构联系派专职教师来我公司培训授课，共培训溜子司机、信号把钩工等一般工种工种238人次，发证238个，保证持证上岗率达到100%，满足安全生产的需要，此项工作比照新密市收费标准为公司节约26万元。

第三、强基固本，夯实基础，抓好新工人培训工作。

今年2月、8月、11月，公司对新工人进行三次培训和再培训，8月又进行复工复产前的培训工作，共培训职工342名，要求全员培训，持证上岗，树立“培训不过关，人人是隐患”的全员培训理念，每期培训有计划、课程表、点名册、试卷、成绩、总结;每期培训时间不少于72学时，培训内容包括：安全生产法律法规、规章制度、矿井概况、入井须知、义务与权利、应急救援预案、五大灾害处理，井下避灾自救互救、自救器使用、以及其它相关的安全生产知识和技能等。培训结束后，由新密市煤炭学校进行统一考试，所有入井人员合格取证，方可上岗，保证持证率100%。对刚上岗的新工人，由各单位负责，指定经验丰富的老工人为师傅，采取“以师带徒、以老带新”的方法，进行岗位技能培训(师徒关系由主管培训部门登记建档);满4个月后，由主管培训部门组织再次安全知识考试，合格后方可独立操作。

第四、制定计划，坚持复训，应培尽培。

公司制定年度月度季度培训计划，全年共举办25期学习班，按时举办一般工种培训班，对职责范围内的一般工种轮训一遍。在职一般工种年度安全培训，按规定内容培训时间不少于20学时。培训结束后进行考试，对考试合格者给予办理一般工种证;全年共培训和复训重要工种238名，对考试不合格者予以处罚，并继续参加培训，全面实现从业人员持证上岗的管理目标。

第五、第五、突出重点，抓好专项培训工作。

公司积极落实上级文件精神，抓好专项培训工作，共举办三期专项培训班。5月份上旬，公司进行了防治水专项培训，7月份进行了瓦斯防治专项培训，请专业技术人员，全员培训;12月进行了班组长专项培训，共培训班长16名，实行统一考试，通过培训提高了各级干部和广大职工的安全意识、操作技能和抗灾防灾应急救援能力。

第六、抓好平面及其他管理人员培训，增强公司可持续发展能力。

针对平面科室及副职以上管理人员，主要进行学历职称和团队建设方面的培训，采取自学和集中学习的办法，增强公司可持续发展的能力。

1、学历职称：根据上级的要求，组织安全管理人员进行学历职称达标培训考试，今年28名管理人员参加成人高招自学考试，有17名参加各类职称培训复训考试，有26名参加职业技能鉴定培训考试。

2、团队建设和管理知识：3月份组织14名副职以上干部、优秀工程技术人员和管理人员参加国投河南分公司执行力和团队建设方面的学习和训练，8月份分批到平煤集团、国投新能公司参观学习瓦斯治理经验，通过学习提高了业务技能和经营管理知识，提升了领导能力和领导艺术。

由企管部、安检部等部门协作，采取各种职工喜闻乐见的学习形式，在全公司掀起“人人要安全、人人讲安全”的学习高潮，6月份组织举办一次安全生产知识竞赛活动。8月24日，参加国投河南分公司举办的20xx年职业技能比武，冯福敏同志获得瓦斯检查工技能比武第一名。同年9月26日，又获得河南省20xx年煤炭系统瓦斯检查工技能比武第二名，并获得河南省煤炭系统五一劳动奖章，又获得高级技师职称。

1、职工文化素质普遍较低，提高教学难度越来越大;

2、培训领导力量薄弱，对基层指导力度不够到位;

3、对职工岗位变动掌握不够全面，培训计划变动频繁;

4、无成立主管培训的科室。

**企业培训工作总结 培训工作总结篇十**

学校组织我们参观学习了日照本地比较大型的商场，商场的负责部门对我们进行了一些简短的商品陈列方面的知识，对以后的工作都非常有帮助。主要介绍了：商品陈列的原则及要点

1、陈列原则：

①每一项商品不论是一大分类或小分类，均应做整体陈列；②商品必须永远陈列在顾客能拿得到的地方；③陈列应整齐、丰满,避免空货架；

④具有高利润的商品必须配置陈列在与客视线同等高度的货架（约120cm的黄金线）；⑤先按分类后按品牌陈列商品；⑥以垂直陈列替代横式陈列。

⑦同一品牌同一类不同规格产品集中陈列；同一种类产品集中陈列；同一色彩同一主题的商品集中纵向陈列；

⑧把最能表现出商品的一面陈列介绍给顾客；

曾经看过些关于销售技术的一些技术书，说的是“在人与人之间沟通中，行为学研究得出这样的结论：沟通的各种影响因素中，83%来自视觉、11%来自听觉、3.5%来自嗅觉、1.5%来自触觉、1%来自味觉”。也就是说视觉在沟通中是最大的影响因素，服装的销售服务也是如此！语言的影响力只有11%，说十句话客人只能听到一句，我说我们的质量很好，客人想你肯定说自家的东西好，而且还不相信。动作，视觉，这是影响力中最为关键的因素。“说”其实在服装服务的过程中不是最重要的，对客人的最重要的影响因素是视觉，是客人所看到的一切，那么在导购服务过程中，就是导购的动作。举个小例子，就好比双手拿货品给客人看或是单手拿货品给客人看的区别！

这次的销售技巧和陈列基本知识培训，让我对我的工作有了深一步的认识。以前总是简单的感觉，销售就是买东西和卖东西。但随着时代的不断进步，人们的生活水平不断地提高，销售已不仅仅是那么简单的一种过程。而是融合了销售技巧+亲切细致的服务+和客户进行良性的沟通等等许多方面。篇二：陈列培训流程陈列培训流程一．培训前准备

1.与商场沟通培训需求2.了解被培训人员陈列基础二．培训准备1.确定培训课题2.制定培训计划三．实施培训1.主持

a.主持人介绍本节课程陈列培训讲师

b.划分小组，给小组起个名字，并选出小组组长2.培训

a.自我介绍并问好

b.介绍本次培训课程大纲及时间安排c.模特陈列培训

a.培训要求：模特陈列培训完以后会每小组随机抽查一位学习情况b.理论知识培训c.实操培训——实操注意事项讲解

自己规定时间【适时调整】组与组之间进行pkd.实操结束——每组派一名代表讲解实操思路总结每组优点与不足，并进行评分d.墙面陈列培训

a.培训要求：墙面陈列培训完以后会每小组随机抽查一位学习情况b.理论知识培训c.实操培训——实操注意事项讲解

自己规定时间【适时调整】组与组之间进行pkd.实操结束——每组派一名代表讲解实操思路总结每组优点与不足，并进行评分e.中岛培训——理论知识培训

f.提问阶段——针对个性化的问题给予指导意见三．培训总结

1.每组抽一名代表总结今天学习知识点2.总结本次培训课程知识点总结3.作业布置

4.主持人组织颁奖并致感谢词篇三：商品管理学习的培训心得商品管理学习培训心得

一、商品的管理：（从以下几个方面谈谈收获）

首先，商品配置的管理：在培训以前，对商品的配置某些方面还做的不够，不是那么清楚。如：

但通过这次学习，对商品的配置有了明确的认识，商品配置的管理应遵循以下的原理及基本原则。

1、使客人在尽量不受监视、同时现场人员只提供有限协助的情况下，仍然能够经由下列系统，买到他们所想要的`商品；①便于拿取及补货的货品定位系统。

②货品的资讯系统——商品标示说明（如：价格卡）——店内商品标示（如：指示牌）

2、藉着有效的途经和良好的生产力，使商品能够达到较高的回转率；

3、卖场内的动线设计能与建筑物的结构互相配合；

4、货品的分类必须能配合现有的货架空间，货架间的分配可科学或非常的方法来完成，往往是以经验、感觉、商业灵感及美观为基础。至于较科学的货品陈列面计算方式则为：日均销量\*设定销量天数\*每件货品所需的空间尺寸；其二，商品陈列的管理：商品陈列管理在工作中不能按照要求做到位的如：

通过培训对商品陈列的管理，掌握了以下原则：①每一项商品不论是一大分类或小分类，均应做整体陈列；

②商品必须永远陈列在顾客能拿得到的地方；③陈列应整齐、丰满,避免空货架；

④具有高利润的商品必须配置陈列在与客视线同等高度的货架（约120cm的黄金线）；⑤先按分类后按品牌陈列商品；⑥以垂直陈列替代横式陈列。

⑦同一品牌同一类不同规格产品集中陈列；同一种类产品集中陈列；同一色彩同一主题的商品集中纵向陈列；

⑧把最能表现出商品的一面陈列介绍给顾客；

其三，商品库存的管理：商品库存的管理在企业中起着相当重要的作用，如果商品库存管理不到位，会给企业造成很大的损失，会使经济效益下滑，同时，也会影响到顾客的购买力。见于这种情况，可能在以前工作中有不到之处，通过学习进一步明确对于商品库存的管理的意义及管理原则：

1、仓库管理是减少损耗的一个重点，同时可以提高工作效率。在仓库管理中我们应该注意以下几点：

①仓库空间分配合理，按分类集中摆放。

②分类中首先按品牌集中陈列，然后同一货号只放一个位置集中陈列；③仓库陈列应时刻保持整齐有序；

④仓库管理应时刻保持通道、货架、商品的卫生清洁；⑤应保持通道的畅通；

⑥每一次进货入库都应该按分类按原货号位置归类归位，不留尾巴；

⑦仓库库存每一个货号都应登记清楚，取货、加货都要及时记录，并签上名字、日期；

⑧仓库每天都必须有一次以上的整理动作；

2、库存区。库存区是存在于陈列货架的上方和下方，为了方便我们平时补货，所以应注意以下几点：

①库存区库存应尽量与销售区同一货号位置相对应；

②库存区的商品都应登记清楚，取货、加货都要及时记录，并签上名字、日期；

③不管大箱、小箱都应该整齐，安全摆放，不要存在不安全因素；

3、仓库管理与监控。仓库管理要仓库建账、仓位管理、先进先出、防鼠、防潮、批次管理、无散货、每月盘点与滚动式盘点、通过存货监督业务。

二、现场管理的重点：（从以下几个方面谈谈收获）(一)环境方面：

环境对于企业来说有着重要的作用，由于环境污染中相当大的一部分是由于管理不善造成的，而强调管理，正是解决环境问题的重要手段和措施，强调对组织的产品、活动、服务中具有或可能具有潜在环境影响的环境因素加以管理，建立严格的操作控制程序，保证企业环境目标的实现。

（二）人员的管理：

（三）安全管理：

总之，通过这次培训学习，使我得到了很大的收获，从中学到了不少的管理经验及管理方法，从而也提高了自己的业务能力和技能水平。但从自己的工作年限和工作经验来看，与各位领导及同志相比还有很大的差距。在今后的工作中，要不断总结经验，虚心向领导及老同志学习，要多钻研，多思考，多学习，努力提高自己的业务能力及管理水平，完成领导交给的各项任务，为灵宝市新合作超市有限责任公司的发展做出积极的贡献。

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