# 2024年公司新员工培训总结 银行新员工培训总结(十篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-23

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**公司新员工培训总结 银行新员工培训总结篇一**

一是温水青蛙形象地体现了职场危机感首先我应该不断提高自身能力和素质,不断完善,对自已份内事情尽职尽责,是现在新业务不断拓展,比如富利宝、万通宝等业务出现,都需要我学习新业务,新知识“在未来你唯一持久竞争力比你竞争对手学习更快

二是阳光心态五个法宝要改变态度、学会享受过程、活在当下、学会感恩惜福、天堂地狱由心造

三是齐眉棍实验让懂得了团队工作7个特征：明确团队目标、共享、不同团队角色、良好沟通、共同价值观和行为规范、归属感、有效授权

四是台席定位管理：实现“五个统一”营业设备、公共设施放置统一、台席物品摆放统一、抽屉物品摆放统一、现金印章摆放统一、资料凭证摆放统一营业柜面做到随时整理、内柜柜面不摆放非营业用品在客户视线范围

五是现场演示临柜人员服务规范用语：比如“您好！欢迎光临！”、“请填写凭证！”“请到2号柜员办理！”“请您复点一下！”“再见！欢迎下次光临！”让柜台服务规范化也记住了一点：如果不提供优质服务、不顾客那么竞争对手是十分乐于代劳！柜面服务质量直接影响了银行综合效益、服务人员是所有信息最重要传播者柜面服务是银行服务窗口

六是王永庆精神“提高产品品质、附加值周到服务、记录客户资料、每天坚持功课、主动出击开发、提前需求”

银行业竞争是非常激列训练营归来以后应学以致用提升素质只有每个员工团结一致,兢兢业业,勤奋努力,爱岗敬业,才能完成好各项工作

我同邮储共成长征文浅谈县邮政局经营管理的几点体会

月份开始，荣幸参训全国邮政县局长远程岗位培训和全省邮政县局长远程互动集中培训，开阔了眼界，打开了思路，受益匪浅。下面，结合工作经(请你关注：wen为全国范文类知名网站，下载或复制全文稍作修改便可使用，顺利完成写稿任务。

**公司新员工培训总结 银行新员工培训总结篇二**

自己参加过很多次培训，心态培训也不在少数，当公司通知我去参加这个三天两夜的心态培训时，心里不是很乐意，心想，心态不就那么几点么，用得着三天两夜培训吗？多无聊啊，还不如用这几天的时间多做些事情呢，和上级交流下自己的看法，先去听听，感觉课程不怎么样，当天就回，不用那么长时间呆在那边。于是没按培训的要求带好自己的换洗衣服去了培训现常

进场时，现场和所有开大课的流程与氛围一样，用一首富有激情的歌曲及门口两边排站着富有激情的队伍迎接，心想，多老套啊，所有大课都是这样，能不能换个花样，心中充满着排斥。上午的课是由班主任大鹏老师开讲，讲了很多关于本次课程的一些大概内容，花了好几个小时，天啦，这课咋就这样呢，连开场白都浪费这么长的时间，早知道这样，我就不来了。

当我们分成一个个小组，每组要竞选鹰王，我们组的家人都很优秀，都想竞争鹰王，当轮到我竞争时，其他的伙伴基本不太想念我，因为我的感觉让人看上去像个小孩，不具备做领导的潜质。我力争，用承诺赢得了本组最高荣誉――鹰王，同时也肩负着带领本组家人取得胜利的使命。

第一个游戏是“牙签传回心针”，游戏规则就是所有人站在椅子上，用嘴含着牙签，回心针放在牙签上，下一位家人用牙签将回心针接过去，然后再以同样的方式传给下一位家人，中途不充许手接触牙签与回形针，就算是回形针掉在地上，也只能趴在地上用牙签将回形针拾起。大家开始传递了，一切还算顺利，而到了某位家人时，她犹豫了，她挣扎着，因为我们是一男一女叉开站的，最终，她还是放下了这一切，抛开所有的杂念，将嘴伸过去，把回形针传递给了下一位家人。在游戏进行中，我们组的回形针掉了三次，家人争先抢着趴在地上，用嘴去挑起那小小的回心针，那嘴几乎和地面接触了。然而，所有的家人不去想那些，一次一次的去尝试，去补救。最终我们组在规定的时间内完成了回形针的传递。在这个游戏中，我们悟出了两个道理：1、放下自我；3、一个人的成功不是成功，团队的成功才是成功。这个游戏结束后，我们组的家人更加地团结了。

同样，每次入场时，老师都会要求每组进行团队风采展示，每个风采展示都要围绕当天所讲的主题进行，而每次课程结束后到下一课程开始的时间都很紧张，换句话说，就像打仗一样，不，是真枪真刀的打仗。每次课程结束后，我们组的家人都群力群策想尽方法去装饰自己的团队，有的家人连饭都没吃，去为团队买装饰品，有的家人不顾装饰是怎么的离谱，也积极的配合着家人，因为这都是为了团队加分，为了团队的荣誉。因为，大家都学会了一句话“反正死不了，我们豁出去了！”抱着这种信念，我们组的装饰是离谱的，记得第三天的主题是“蜕变、重生”，我们想了很多方案，但最后被一一否决，最终选定的方案是“重温童真”，我们组的家人口中含着奶嘴、叨着奶瓶扮成小孩，那一时刻，我们放下自我，完成了人生的蜕变与重生，回到了孩提时代。

第一晚上的活动是“齐眉棍”，每个人都有自己的想法，每个人都按自己的意思去做，但这样的结果是一次又一次的失败，一次又一次的重来，大家都抱怨着对方不配合。之后，刘昱兴老师让大家总结经验，为什么会一次又一次的失败，总结过后，大家认为：1、团队要有统一的指挥，团队成员要无条件服从指挥；2、团队要有一个共同的目标；3、全心全意做好自己的本职工作；4、不要指责他人的缺点，要看到他人优点。就这样，我们找出了各自的优点、缺点，统一了思想。经过再一次的尝试，虽说也失败了，但大家似乎更明白了。我们再来一次，朝着一个目标走着，时间继续走着，我们也在努力着，最后听见指导员说了一声“ok”，大家一下雀跃了，喊着 “ye”，抱成团，跳跃着，喜悦的泪水夺眶而出。包容家人的缺点，并帮助他改正，互相吸收家人的优点，共同成长，收获胜利的喜悦。这就是活动后我对团队的真正诠释。

在“报数”活动中，连小学生都会玩的一个游戏，而我们的队员却一次又一次地报错，一次又一次地犯下错误，两队的领袖为自己的队友犯下的错误默默的承担着、全力以赴坚持着，他们在队友的注视下默默的做着“俯卧撑”，默默的、默默的做着，他们没有任何的抱怨，没有任何的指责，因为他们深知，为队员所犯下的错误承担后果，这就是他们的责任。看着我们队的领袖那颤抖的背影、那颤抖的双手、女领袖抽泣的哭声、还有那皮鞭的抽打声，眼前的一切是“那么的刺眼、那么的刺耳”，然而我们在一旁却不能帮到他们什么，只能看着他们默默地做着、抽泣。看着这一幕幕，我的内心受到很大的触动。现实生活中的我们，不是也犯了很多的错误吗，而这些错误的结果，大多是我们的家人、领导、好友为我们承担着。而他们又说了什么？没有！没有！！他们只是默默地承担着！！！看着我们队的领袖，想到我们的家人、领导、好友，又何偿不是一直在为我们做着“俯卧撑”，他们又何偿不想停下。然而，他们能吗？不能！不能！！他们为了自己的家人、员工、好友的成长默默地的承担着，默默地、默默地、无怨地承担着。此时此刻的我们除了哭泣、除了感动、除了内心的震憾，我们无能为力，谢谢为我们成长默默地的承担着的家人、领导、好友，让我们为你们深深鞠上一躬！

在“感恩的心”环节中，让我知道了在现在这个生活节奏越来越快的社会，人们把陌生、冷漠、封闭自己内心脆弱的情感，变成了一种习惯。我们把家人的付出、领导的培养与关爱都视为应该，视为理所当然。我们疏忽了太多爱我们的人。当刘昱兴老师讲到一对恩爱的恋人，因为一件小事发生了争吵，男孩走了，就在也没有回来了。几年后，女孩对男孩还是思念万分，去了男孩的家人，当走进男孩的家们，男孩的父母哭着将一个盒子交给女孩，那是男孩的骨灰。原来，男孩早知道自己得了不治之症，为了能让女孩过得幸福，故意与女生吵架，一去不返，减少女生的痛苦。听到这里，我流下了愧疚的泪水。我想起了我的父亲，回想起父亲从小将我拉扯大的情形，回想起自己参加工作后很少回家、很少与他联系，回想起……此时，我发现我生命中最重要的人被我忽略了好久好久，眼泪再也控制不住，嚎嚎大哭……各位，让我们重拾那颗许久未跳

动的 “感恩的心”！不要在“子欲孝而亲不在”时才悔恨莫及，多和家人通通电话、尽可能的陪陪他们，毕竟我们能陪伴他们时间已越来越少、越来越少……

当然，这次培训还有很多很多感人的地方，正如老师所说，这些培训很空洞，只有用心，才能感受出其中的奥妙，真的，只有用心才能感受出其中的奥妙，才能激发内心埋藏已久能量。

最后，我带领我的团队，在20个团队中脱颖而出，成为“冠军团队”，当我们团队的家人共同站在领奖台上，看到其他团队羡慕的眼神，我们再次哭了，因为这个荣誉得之不易，这个荣誉让我们付出了太多的艰辛，而这一些都得自于家人的团结、家人的共同努力。虽然只有短短的三天两夜，而我们却好像是多年不见的好友、意外重逢的家人一起相知以沐。

此次的培训，让我对其的不悦，到接受、到共鸣，不仅仅是一个过程，更重要是让我完成了生命中最重要的一次蜕变，让我真正理解什么是团队、什么是责任、什么是承担、什么是坚持、什么是感恩、什么是爱、什么是亲情、什么是孝道、什么是忠诚。在培训结束后找到了以上问题的答案。而且找到了最重要的一点：不管做什么事之前首先自己要把自己的心放开，后面的一切事都会有更多、更好的解决方法。

经过这次的培训，我明确知道自己要去做一个懂得感恩、帮助、有爱心、有责任感的人，在工作、生活中要认认真真、用心的去做每一件事，这样才不会辜负爱我们的人为我们所做的一切。还有，我一这会记住老师的嘱托，把“爱”传出去，因为有了爱世界会变得更美好。

**公司新员工培训总结 银行新员工培训总结篇三**

7月11号开始我们在门店运营中心开始为期三个多礼拜的营业厅实习及暗访。门店属于我们的实体渠道，这是直接面对个人和家庭用户的渠道。我们分为两组，轮流进行暗访和营业厅的实习。我们这一组是先进行暗访。我们这群没有营业厅实战经验的人，凭着对营业厅管理及服务的理解，在暗访过程中发现很多问题，包括厅内外环境方面、服务规范执行方面、宣传方面、营销口径方面等等。

在环境方面主要是以下一些问题：门外有烟蒂；

新装修环境，设施较好，但厅内整洁度一般；

宣传单排放散乱；

厅内背景色调各个厅不统一，让人有不规范的感觉；

有些厅位置处在超市里空间狭小，有些厅兼卖火车票或者彩票等问题。

在服务规范执行方面存在以下一些问题：无“三声”服务；

不主动，不热情；

存在让用户查看海报自行解决问题的做法；

t恤衫不整洁；

新进员工无工号牌等等。

宣传方面的问题有：海报不全，摆放位置不合适；

宣传服务具有多样性，但是不醒目，无亮点；

没有对家庭上网套餐做合适的小单页，让客户无法正常了解套餐等问题。

在营销口径方面的问题有：针对用户需求采取适当营销服务的能力较差；

新进员工业务不熟练；

营销口径不统一，存在各个营业厅各说各话，各自理解套餐内容的情况。

在七天的暗访结束后，我们感觉电信营业厅的服务和管理还是有很大的提升空间的，我们只有做好服务才能赢得客户。

在为期七天的暗访后，我们进行了为期十天的营业厅实战演练，刚开始我们站一个小时就觉得很累，而用户们的各自细小复杂的问题都需要我们去耐心处理，当我们给用户介绍套餐时，又有嫌价格贵、捆绑手机等各自问题而抱怨这个套餐，在这个时候我们才感觉到营业厅工作的辛苦，之前暗访时我们总是站在挑毛病的角度看到各种问题，而现在，我们站在营业厅的角度亲自去体验营业员的工作时才感觉到这个工作确实是辛苦的，而营业员们的工资又少的可怜，在没有完成指标任务时还需要扣工资。在我看来营业员素质的提高可以从两个方面入手，一是培训机制，二是奖励机制，定期的员工培训给予员工个人能力提升的平台，而奖励机制又能让员工有归属感和努力的动力。

由此，我们同时可以站在营业员和电信的角度去考虑这个问题了，我们在这段时间里熟悉了各自电信套餐及客户需求心理，了解到哪些套餐是客户需求的，我们需要怎样做宣传才能让客户愿意买单，哪些宣传是有实际效益的等等，这段时间的培训虽然短暂，但是我们在基层，在电信前线的学习让我们更深入地了解电信。对我们个人的职业发展而言确实有很大的帮助。

**公司新员工培训总结 银行新员工培训总结篇四**

xxx年是竞争激烈、硕果累累的一年，在酒店领导的细心指导和客房全体员工的共同努力下，客房部克服了酒店的相关人事变革、酒店五楼餐饮包厢整改为客房、客房淋浴间整改、人员流失严重、相关机关部门的反复检查、安装数字电视机顶盒、众多工程维修项目等等因素，致使各项工作都能够计划性的顺利开展，确保了客房收入的稳定提高。结合部门工作方针“从高要求、从细做起、从严管理”，在此对客房部过去一年的工作总结汇报如下：

xxxxx年客房完成的营业总额为14200717.19元（其中住房总收入为14017074.00元、客房杂项金额为183643.19元），月平均营业额为1183393.10元（其中月平均住房收入为1168089.50元，月客房杂项金额为15303.60元），累计住房总数达到了45750间，年度平均房价为306.38元，住房率为89.52％。

根据以上数据，再结合年度分析，客房各项指标较20xx年有所上升，但离酒店下达的营业指标（月均一百二十万）还有一定的差距，主要是受第一季度和九月份的影响，但是基本保持着上升的趋势，客房住房收入在酒店领导的指示下，以“能高则高”、“不留空房”、“留住每一位宾客”为原则，除个别月份受酒店客房整体装修和旅游淡季因素外较为稳定，然而客房杂项收入不太稳定，主要因素表现在会议接待和酒水方面。

会议接待方面问题：酒店只有两个会议室，四楼多功能厅名为“多功能会议厅”但实质上并不能够满足许多商务会议、培训会议客人的需求。一是供客人上网的端口有限，只能提供一个端口，这样一来客人得自带相应设备，给客人造成一定的麻烦，建议购买相关设备一套，放于电脑房保管，客房会议使用所需时临时登记领用；二是会议白板质量差，不便于保管，一年内更换了几次，酒店培训会议比较多，针对培训型会议，客人不好使用，晃动大，书写的字其他人不好观看，建议购买一个电子白板，免去了普通白板的更换费用和白板笔的费用；三是面积有限，不便于摆设客人所想的摆法，人数多的会议接不了，人数少的会议又闲费用太高，建议酒店让销售部根据客人人数、会议内容和会议成本来灵活定价；四是供客人休息的场所没有，而且会议室周围就近的洗手间只有一个，还是男女公用的。十五楼行政会议室只可容纳二十人，属于小型会议室，其不利因素

在于：一是没有定制多种桌套，如十人开会也还得用二十个人使用的桌套和桌子，桌子是拼凑而成，可定制多一种桌套便于更少人数来开会；二是没有音响设备。

酒水方面问题：个别酒水相对深圳同档次酒店费用偏高，还没有完全抓住客人的消费心理和嗜好进行采购酒水并配入客房。在零五年第三季度期间，调查了深圳个别酒店客房的酒水情况，作了相应调整，将开心果取消，把苏打水更换为王老吉，此举略有成效，使得客房杂项收入在后两个季度期间保持在月平均三万左右。

服务质量在xxxxx年里保持比较稳定，对客服务投诉率较高的时间段在七、八月份，出现此原因的主要因素是住房率在那段时间最高，人员流失比较严重，新员工进入部门之后不能尽快的与其他（她）员工融为一体，缺乏团体意识，以及欠缺基层管理人员的正确引导，基于这些因素，部门开展了一系列的内务整顿，首先是从老员工的心态入手，多做思想教育工作，让老员工更深层的意识到自己在酒店及部门所起的作用、担当的角色，让老员工体会到酒店及部门对于他们的重视程度，达到手把手的以老带新，另外，在不断的梳理投诉中，发现了问题的另一因素，在于部门员工服务过度和缺乏亲情服务，不是让客人感到厌烦就是让客人根本无法体会到酒店对客人的重视，走了两个极端，没有让宾客体会到宾至如归的感觉，部门就开展了一系列的趣味性的部门及班组培训，再加上管理人员的亲历亲为，在后期避免了此现象的恶化，得到了好转。

卫生质量是客房的生命线，部门的任何一个环节都不可以出现办点马虎，客房一如既往的坚持“员工自查、部长检查、经理抽查”的宗旨，在酒店领导的不断指导下，得到了不断的提高。本酒店客房出租率和续住率整体来说是比较高的，在此情况下，每日续住房的请急打扫相对比较早，再加上客人每日的入住时间也很早，为了及时的供应前台可出租房，所以客房几乎保持在一种“赶房”的状态之下，而且期间有一段时间内，客房一直保持在缺员的状况下，即使这些客观因素的出现，部门还是在酒店领导的宽容和信任下，及时进行了相应的调整，将原有的卫生班全部固定楼层情况更改为了单人固定楼层、专人顶替楼层、三名机动延时上班和下班以补缺特殊时间段的空岗、其余机动灵活安排的情况，更加提高了团结协作精神，做到了随叫随到、互相帮忙，保住了客房的生命线。

为了提高客房的出租率，酒店在零四年年尾时下达了零五年的相关工作安排，其中有一项是将零五年作为客房设施设备完善年，在这一年里酒店及部门围绕此项工作重点加大了对宾客意见的收集，并且加强了与同行

**公司新员工培训总结 银行新员工培训总结篇五**

一年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：（1）协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便（2）做好了各类信件的收发工作，20xx年底协助好办公室主任顺利地完成了xxxxx年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大家的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。（3）协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院xxx年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。（4）做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。（5）做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。（6）认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的\'完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

一年来,在经理的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,较好的履行行李员职责,圆满完成工作任务,得到宾客和同事们的好评和领导的肯定.总结起来收获很多.

1、协助部门经理做好客房部的日常工作。

2、做好考勤、签到工作。

3、合理安排楼层服务员的值班、换班工作。

4、配合经理做好各项接待、安排工作，工作期间发现问题应及时处理，有疑难问题应及时上报领导。

5、做好楼层的安全、防火、卫生工作。

6、以身作责，监督、检查楼层服务人员做好服务工作。

7、做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。

8、切实履行职责，认真完成上级交办的其它工作

虽然有一定成绩,但是还有许多差距,应该向更高的标准看齐,努力做好本职工作.

**公司新员工培训总结 银行新员工培训总结篇六**

x月1日至5日公司对新入职的职工进行了系统的培训。培训的主要内容有公司概况介绍及企业忠诚度教育、公司政治思想建设和企业文化建设、公司新业务招揽、工程承包项目管理、工程合同管理、公司经营及安全生产教育、公司财务管理工作简介、公司人力资源管理工作简介、公司出国人员管理工作简介、公司公文管理工作简介。

此次培训的主讲人有公司总经理――陆总、党委书纪――王书纪、副总经理――王总及各部门负责人。公司领导在百忙中抽出时间来给我们作了细致的讲解，把他们在公司多年沉淀的精髓及心得传授给我们，可以看得出公司领导对我们新员工的重视和关爱，我们没有理由不为公司努力地工作。

通过对公司概况介绍使我解了公司的成长、发展的过程，同时对公司的发展有了更好了展望；通过对忠诚度教育的学习，使我对忠诚的作用有了更深刻的认识，更加坚定了对公司的忠诚奉献；

通过对公司新业务招揽的学习使我了解了开拓市场（特别是国外市场）和占有市场一些精髓，对资格预审文件编制及投标文件的编制有了进一步的认识；通过对公司人力资源管理方面的学习使我了解了公司工资管理、员工录用、保险福利等方面规定；通过对公司出国人员管理方面的学习使我对出国相关的知识有了初步的了解，知道了办理出国手续的一般流程；

通过对公司公文管理方面的学习使我了解了公司内外收发文流程、公事用章、外事接待等方面的规定；

通过对工程合同管理的学习使我了解了fidic合同及ice合同的区别，了解了合同版本选择的依据、合同条件的构成和优先次序、fidic合同的特点等方面的知识；

通过对公司经营方面的学习使我了解了公司的质量体系、项目管理、国外资产的管理、物资采购等方面的知识；通过对安全生产教育方面的学习使我更深刻地认识到了树立安全意识、保护自己和他人安全和健康的重大意义，同时对公司的安全生产管理有了初步了了解；

通过对公司财务管理工作方面介绍的学习使我对中水电财务发展、中水电财务制度等方面有了一定的了解。

很高兴来到中国水利电力对外公司，也很高兴公司给了这样一个学习培训的机会，通过公司组织的这次培训，我对公司有了更深入的了解、更深的认识，这次培训为今后我能更快、更好的溶入到公司，更好地做好各项业务工作奠定了基础。

**公司新员工培训总结 银行新员工培训总结篇七**

我参加了县级小学语文学科培训，有幸聆听省级学科带头人燕小艳老师“怎样上好微型课”的报告，让我对微型课有了全面而深刻的认识，小学语文教师培训学xx总结。安亚妮老师“记叙文阅读方法与解题策略”的报告，结合教材内容，给我们讲述了如何指导学生阅读理解记叙文，还有姚聪颖，朱小兰老师的报告，都给我留下了深刻的印象，使我在理论上对教育、教学有了更深层次的体会，现做小结如下：

加强继续教育学xx是教师适应竞争上岗的迫切需要，在人口出生率不断下降、中小学生逐步减少的情况下，中小学教师的需求量也在逐步减少，必然给教师的上岗带来严重的危机。在实行教师聘任制的今天，每个教师都应做好“能者上、庸者下”的思想准备。一个教师要在教师工作岗位上占有一席之地，在竞争上岗中处于优势地位，就必须加强学xx，使自己的思想政治素质和业务水平再上一个新的台阶。

加强教师继续教育学xx是教师适应学生思想日趋活跃复杂的客观要求，为了避免学生误入歧途，促使学生树立正确的道德观念，教师必须及时了解各方面的信息，准确把握学生的思想动态，善于运用先进的教育方法，消除学生受到的不良影响，引导学生健康成长。

完善教学能力，明确认识到教育不仅仅是技术，更是艺术，教学是教师有目的、有计划、有组织的对学生传道、授业解惑的行为，教育行为是在教师自我临近下的一种有选择的技术，是根据在教学实践中积累起来的有关教学的经验，知识而形成的一整套操作技巧，

我们只有善于设计教学，善于研究教材，选择合理的教法，学法，灵活地运用讲解、提问、练xx、复xx、谈话，编制试卷等技术，运用现代化教育技术，才能表现出高水平的教学行为和教学技术，而且这种教学技术与行为的发展组合，便会产生一种寓于创造性的教学方式和方法，甚至学术能达到正确、鲜明、生动的境界。使学生不仅生动的理解了学xx内容，而且给人以艺术的享受。

学生是学xx的主人，是发展的主体，教师面对的是学生的未来，而不是个人眼前的荣誉和利益，应立足于学生的成长，教师的教育观念是其从事教育工作的心理背景，这种期望不仅是教师自身工作的理念，更是学生发展的重要因素。是实现“人人成才”的一个重要基础，不要忘了教育家陶行知的名言：“你的教鞭下有瓦特，你的冷眼里有牛顿，你的讥笑中有爱迪生。”

总之，这次学xx的收获非常丰富，它引发了我很多的思考，也让我收获了很多的知识。然而，憧憬未来，我知道前方的道路依然是曲折的，毕竟这些思考和理论需要我在今后的教学实践中不断的去尝试和运用，并最终将其转化为自身的东西，我想只有这样才算是真正达到培训的目的。作为一名新时代的教师，我将在继续教育的平台上努力奋斗，争取把自己打造成社会需要的教育者!

**公司新员工培训总结 银行新员工培训总结篇八**

很多门店新员工培训都存在这样的问题：培训当下，新员工各个积极性很高，显得斗志昂扬，恨不得立即奔赴工作岗位开始工作。但是一段时间过后(一般一周)，员工的精神面貌发生了一百八十度转变，当初的气势已经销售殆尽，掌握的日常服务礼仪也没有用上。

为什么新员工在培训期间与工作后反差会这么大?究其原因，就是新员工培训工作没有做到位。有两方面的原因，一方面是企业本身不够重视新员工培训，只是走形式，对外宣传的时候能够有个由头：我们也为员工提供培训之类。另一方面企业没有选对培训师，或培训师水平不够，没有能够从根本上理解新员工培训的目的和目标。

因此，药店在对新员工进行新员工入职培训的时候，就要抓住培训目的和目标来开展培训工作。

药店新员工培训目的

新员工在加入一个新的组织后，首要的也是最基本的要求就是做好自身价值观与企业理念的统一。价值观是决定人的行为的心理基础，如果新员工每天都在做鱼自己价值观相违背的事情，时间长了就容易产生负面情绪，必然导致工作效率低下。

因此，药店要通过药店新员工培训来帮助新员工树立正确的价值观，且与药店自身理念达成一致，为共同的目标而工作、奋斗，只有具备良好的职业心态才是成功的基础。

新员工在进入企业的当下，面对全新的工作环境与陌生的同事，还有企业文化、产品等，难免感到茫然不知所措，这个时候，企业如果不重视新员工对岗位职责、任职要求、工作目标等了解需求，员工就很容易迷失方向，认为企业不够重视自己等，进而产生对企业的不满和怨愤。

对于药店员工来讲，相对于其他门店员工，需要更加专业的知识和技能。因此，药店要让新员工尽快适应岗位要求，以免新员工产生挫折感，在新员工培训期间，基本知识和技能的培训是至关重要的一环。

药店新员工培训内容

药店新员工职业生涯规划培训

新员工职业生涯规划培训几乎是所有企业在进行新员工培训过程中的一个重要模块，目的在于帮助新员工确立个人发展目标，并引导新员工向企业目标靠拢。企业也会为新员工提供职业发展的条件与机会以实现企业与个人的共同进步。

新员工职业规划可分为以下几个步骤：

确定志向。志向是事业成功的基本前提，新员工在入职之初，就要确立自己今后的发展志向以便在以后的工作、学习中不断朝着这个目标前进。

综合评估。评估包括自我评估与职业生涯机会评估，员工要根据自身兴趣、特长、性格等结合各种环境因素进行综合考虑。

选择职业。职业的选择要考虑性格、兴趣、特长等与职业的匹配以及内外环境与职业的适应。

职业生涯路线的选择。

设定职业生涯目标。

制定行动计划与措施。

药店新员工服务礼仪规范培训

药店员工作为药店的形象代言人，要做好充分的仪容仪表和礼仪的功课，为顾客呈现专业、优秀的形象。药店员工要注重自己的服饰美、修饰酶、举止美、情绪美，要热情、主动的为顾客提供服务：

服饰美：

服装样式要和谐、大方

穿戴要整洁、卫生

修饰美：

修饰要美观、大方、淡雅

注重自身的仪容

举止美：

站立姿势要自然、端正

形态分度要高雅、礼貌、得体

情绪美：

要热情饱满、精力充沛

化不利情绪为有利情绪

仪容仪表应避免下列情况出现：

服装怪异，浑身珠光宝气，且香气扑鼻。

衣服不整洁，钮扣掉落或脱线。

不配带胸卡或将胸卡藏于衣服内只露出一角。

化妆时使用很奇怪的颜色。

浓妆艳抹，眼线和睫毛液渗出，带夸张耳环。

头发颜色怪异，表面油腻有头皮屑。

留长指甲，涂有色指甲油，或短指甲内留有污垢。

表情颓废，抱肘拥胸，手插衣袋而立。

药店新员工基本医学知识培训

药店新员工虽然都是从医学或药学院毕业的专业人才，但是缺乏实际的操作经验，药店应配合新员工培训讲师，安排专人做好新员工的基本医学知识培训工作，以便在以后尽快的融入到工作氛围当中。

药店新员工销售技能培训

药店经营已获利为目的，因此，应加强药店新员工销售技能培训，对新员工要强化营销意识，更新营销理念，提高销售能力;增强执行力，要求新员工能够结合本店实际，创造性的完成上级交给的销售任务;提升促销能力，店员要能够依照店内促销任务，把销售和促销措施具体化，增加业绩。

药店新进员工培训的根本目的在于塑造新员工的职业工作心态，确立与药店发展目标一致的职业生涯规划，这样才能上下一条心，为药店销售事业的发展贡献力量。

**公司新员工培训总结 银行新员工培训总结篇九**

转眼间，接受新员工培训已近1个月时间，由于公司事先对新进员工的培训工作作了周密细致的培训计划，再加上培训期间领导们关心、责任培训师细心的安排和新老员工积极的配合下，培训工作进行得紧张有序并取得很好的效果。

为了使培训达到很好的效果，结合公司的实际情况，我们分阶段进行了相关的培训工作，采取一对一的互帮互助，在最短的时间内学到较多的知识，为真正走上工作岗位打下坚实的基础。

公司组织新员工认真学习了嘉德（诚信・团队・沟通・价值）企业文化，让她从中感受到了真正的嘉德销售文化（我们销售的不仅仅是我们的产品，还有我们的服务）内涵；同时还进行安全教育，让新员工认识到安全意识、安全观念、安全素质和安全行为的重要性。

第一阶段文档知识和市场部工作流程的培训；通过组织架构轻松自如地了解到公司市场的划分和布局；通过市场部工作流程的培训，更轻松地明白我们工作做什么？谁来做？怎么做？如何保障从接订单到订单完成所经过的步骤及跟踪方法都有清晰的了解。为以后的工作奠定了基础。

第二阶段专业理论培训；责任培训师制定了详细的培训内容，并让其提前预习培训内容再接受培训。在每培训完一个知识章节后，责任培训师就会将学习的知识进行考试来考核培训效果，通过这种考试，同时对新员工存在疑问的知识点进行回顾。

第三阶段学习现场知识，积累现场宝贵经验的培训；平时就由老员工带领她出去拜访客户，争取让她尽可能多的了解怎样与客户交流沟通，在打交道过程中自己的目标是什么，在完成目标之前要做哪些准备工作，包括谈话内容的先后次序，及交流过程中的注意事项，这样也有利于她学习和消化理论知识，从而达到更好的效果。

概括起来有如下几点：

1．热爱学习，能自觉学习密封资料、营销知识；学习能力较强，对于不懂的地方，能主动提出，寻找答案。

2．性格开朗，在同客户交流中能找到一些话题沟通，比如时事要闻等，使谈话内容多样性。

3．能主动的完成日常工作。

4．专业知识还不够，需要多学习。

5．在同客户沟通的过程中，一些礼仪和细节还需要完善。

总体来说，通过这次培训达到了预期的效果，那当然这与全体员工的努力是分不开的，相信大家再接再厉争取最后为完成20xx销售目标完满的成功！

**公司新员工培训总结 银行新员工培训总结篇十**

由我省邮储主力，在中国人民银行郑州培训学院为期五天的岗前培训已经落下帷幕，这是让人难以忘怀的五天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。

在短短的五天时间里，省邮政储蓄银行的领导们带领大家回顾了我行的发展历史，了解了我行改革发展的经历，认真学习了有关规章制度及相关政策，接受了系统化的商务礼仪和服务礼仪培训。非常感谢各位领导给我们安排了此次培训。通过系统化理论化的学习我得到了很大的收获，现将自己的心得体会总结如下：

首先，培训使我对中国邮政储蓄银行的发展历程有了更清楚的了解。

中国邮政储蓄银行有限责任公司成立于20xx年3月20日，全国现已将近37000个网点，是全国第五大商业银行。我们省分行于20xx年11月成立，现已建成覆盖全省的金融业务服务网络，成为服务地方经济、面向城市社区和农村地区，为广大居民提供基础金融服务、沟通全省城乡居民个人结算的重要渠道。致力于建设资本充足、内控严密、营运安全、竞争力强的现代银行，为构建社会主义和谐社会做出新的贡献！形成了以人民币存款为主的负债业务；汇兑、转账、银行卡、代理保险、代收代讨等多种形式的中间业务；协议存款、中小企业贷款和小额贷款为主的资产业务，产品种类日益丰富，经营规模不断扩大，成为河南省金融市场的重要组成部分。

其次，刚刚起步的中国邮政储蓄银行，如何继往开来，与邮政协调发展？如何找准定位，向现代商业银行迈进

全省金融市场竞争日趋激烈，城乡市场均出现新的竞争格局，对邮政金融业务发展形成很大压力。省分行将审时度势，确定分行战略发展方向，紧密依托和发挥邮政网点和网络优势，为城乡居民提供基础金融服务，积极稳妥地开展资产类业务，巩固并扩大农村金融市场，大力发展城市客户群体，赢得市场的主动权。

再次，中国邮政储蓄银行作为服务性行业，为何提倡提供“精品”服务。

服务行业除了出售自己的有形产品外，还要出售无形产品――服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要，更是银行履行社会责任、促进和谐社会建设的本质要求。

最后，非常感谢各位领导给我安排的这次学习的机会，我也深深地体会到领导对此次培训安排的良苦用心，经过此次培训，我深深体会到团队协作的伟大之处，这些都为我今后的工作打下了坚实的基础并且增加了我的自信心和责任心。只要坚持不懈、勇于探索、追赶高峰，不断地提升自己、优化自己，我就一定会成功。

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