# 省培培训总结精选7篇

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-03-11

*培训总结的写作是可以让自己将积累的经验都记录下来的，培训总结是我们对培训发展过程做出分析后写下的书面文体，以下是小编精心为您推荐的省培培训总结精选7篇，供大家参考。我此行的主要任务其实很简单，就是学习。跟着范老师近距离学习他讲课的方式、技巧...*

培训总结的写作是可以让自己将积累的经验都记录下来的，培训总结是我们对培训发展过程做出分析后写下的书面文体，以下是小编精心为您推荐的省培培训总结精选7篇，供大家参考。

我此行的主要任务其实很简单，就是学习。跟着范老师近距离学习他讲课的方式、技巧等，取长补短，弥补自己的不足。很希望自己能够在这几天中有一个提高，但也深知这些东西不是短短几天就可以完全掌握的，即使掌握了技术层面的东西，仍需要在实践中慢慢摸索、慢慢积累，这是一个漫长的学习过程。我的问题很明显，自己也很清楚，就是如何在课堂上更好地掌握宣讲的要领，将传统文化的智慧、核心价值观以一种贴近学生思想与生活的形式，理论知识与现实实践完美融合的方式，不仅让学生了解传统文化的精髓，而且引导学生树立正确的世界观与价值观，达到学院所倡导的成人教育的目标。因此，在听范老师给11级男生做讲座的过程中，在范老师给我们培训如何进行课程设置、如何讲授传统文化的过程中，讲座结束后回去总结座谈的过程中，我总是搜寻对自己有帮助的点，记录建设性的建议，思考自己在课堂上应怎样做才能避免仅仅只是传授知识，怎样讲课才能更好地启发学生思考，如何才能达到一个双赢的效果?这是我一直以来都很困惑、也是一直思考、迫切想要解决的一个问题。带着这样的疑惑、思考和希望，六天里面丝毫不敢懈怠，不断学习、总结，期待收获。

绵绵的阴雨中，嘹亮的军歌中，匆忙的脚步中，紧张的状态下，六天的时间很快便结束了。通过这六天的学习与实践，不敢说收获巨大，但很真实的感受就是收获的确不少。

关于教学体系的架构，范老师主要从“体—相—用”三方面对所授内容进行整体规划。

体：即将传统文化的理论上升到一定高度进行阐述，让同学了解传统文化的根脉与源头。

理：即道理、原则。就是告诉学生做什么、怎么做才是最好。但这点很难把握，稍有偏差就会变成说教，反而会引起学生的反感。其实道理学生都懂，所以在这一部分可以点到为止，不用讲太多。

用：即实践，这是讲课的重点内容，重点讲中国传统文化对现实生活的影响以及在现实生活中的应用。用古代的、现代的、我们身边的例子开理，让学生与自己的现实生活相对比，将传统文化落实应用在学生生活中，使他们从中得到启发。例如用古人相交坦诚以待、以信为先的事例与当代社会人与人之间相交以利益为先的现实相对比，进而引导学生理解“真诚待人、以信交友”这一理念，强调与朋友相处过程中真诚、信用的重要性。从教书育人这一角度出发，应该想学生所想，将我与学生、学院看做一体，把学生和学院的事当做自己的事，把他们的烦恼和难题当做自己的难题，这样才能做到与教学对象的对接。

传统的教学只是传授知识，老师是传授者，学生是接受者，老师只需罗列知识，学生只需做好笔记。但国学课不同于传统的教学模式，它更多地是对学生正确价值观、世界观的培养与引导，知识只是起一个辅助的作用，成人的教育才是重点和最终目的。那要达到这样的效果，课堂上的把握就很重要。一定要避免只是传授知识，或者仅是枯燥的说教，而是既要有理论知识的支撑，又要有些许的说教，更重要的是要有引导学生自己思考、自己觉悟，并能在以后身体力行去改变的效果。只有这样将知识与学生实际相结合，才能达到国学课所要达到的目标，才符合学校的办学理念。

范老师讲到一定要将传统文化与现实生活紧密相连，不能拘泥于课本上的知识，而应该将传统文化落实到实际生活中。在讲课前一定要将课堂内容了记于心，熟悉哪些内容详讲、哪些略讲、哪些要同案例相结合?同时，还要根据学生自身情况、学生听课过程中的反馈信息等随时对课堂内容进行调整，必须要让所讲内容的难易程度与学生的兴趣、接受水平等相契合。

这一点也是不容易做好的，需要在平时的教学过程中多发现问题、多总结经验教训。我觉得，平时应该同学生多交流，尤其是在课后。可以让学生谈谈自己听课后的感受，有一些好的建议或者想法也可以提出来，这样就能在以后的课堂上进行改进，使教学效果进一步提升。

在红河谷军训基地的六天，每天早上范老师给我们讲传统文化课要怎么上，中午下雨便给男生看视频、诵读弟子规、练习鞠躬，晚上范老师给男生做讲座。每天都在学习传统文化，每天都在感受传统文化的魅力，每天都亲身体会着传统文化对于心灵的洗涤。早上，学习着讲课的技巧等实际的、有帮助的内容，下午同学生们一起感受传统文化的魅力，晚上又同他们一起继续学习、继续体会传统文化给予的智慧与力量。在晚上的讲座中，我主要负责拍照片，尤其是一些精彩的、最能体现学生学习态度和心理状态的瞬间。抓拍了许多，认真记笔记的姿态、求知若渴的眼神、互动中的拥抱握手、有共鸣时的热情鼓掌，等等。这就是传统文化的魅力，这就是传统文化给予我们的感动，这就是将传统文化传播下去、永不放弃的动力来源。每天都有着这样的感动与激励，它使我更加坚定的想要去做好这件事。

对于讲国学课，我一直对自己没有信心，之前是，现在依旧是。中华传统文化博大精深，很多大师都不一定能将其融会贯通，更别说还很稚嫩的我。

首先我在知识上的储备还很不够，很多东西都是只知其表，理解的不够深入，这还需要在以后不断学习，并结合阅历的不断丰富、体会的不断深刻进一步加深对古代精神文化的理解;

其次，通过一次试讲的练习，发现自己在课堂教学上还是不能将理论与实践很好的结合，这主要还是因为自己社会阅历的浅薄。二十几年的时间一直都呆在学校里，在学校主要就是看书、学习，周围的人也都同我一样，很少接触到社会的最本质。这个问题虽然可以通过互联网的新闻有所缓解，但是来自外在的经验毕竟不如亲身经历那样让人感受深刻，所以在这方面的欠缺是我最大的不自信;

再次，在试讲过程中也发现自己在教学技巧、课堂气氛的整体把握、与学生的互动等方面存在不足。这些问题都需要在以后的实践教学中全面改进。不仅要多看书，增加自己的知识储备，还要多听有教学经验的老师的课，尤其是思政这种与现实生活练习非常紧密的课，学习他们如何将枯燥的理论教条融于生动形象的案例教学中，让学生既了解了知识，又有所启发，知道自己以后该怎样去做。另外还要与学生多交流，了解他们的想法，知己知彼才能百战不殆。

总之，通过这六天的学习，我的心态、思想、教学技巧等方面都有了一定程度的改变和提升，但也通过这段时间的经历看到了自己身上存在的问题，也了解了怎样在以后的学习、工作、生活过程中改进这些缺点与不足。我知道自己不是一个悟性很高的人，许多改变与提升不是一下子就能做到，但是既然认识到了这些问题，那我就会认真对待，并努力去改变。

我始终坚信一句话：“功不唐捐。”只要勤奋努力，就一定会有收获!

在进行了为期一周的公司集中培训之后，终于迎来了充满期待的理论培训。因为我知道比亚迪虽然在汽车行业还比较年轻，但是在短短十几年内做出的成绩是大家有目共睹的，特别是在对汽车技术的钻研，更是让我钦佩不已。所以我特别渴望了解公司在汽车研发方面的技术和管理。

经过一周的理论培训，部门的工程师给我们基本全面介绍了汽车工程研究院架构，同时对汽车各个部分进行讲解，特别是对我们公司独特的技术进行介绍。让我深刻认识到一辆车的项目从启动到量产，是一个很复杂的工程，需要很多部门的通力合作，一个项目的开展是有严格的时间、成本和品质等控制的，所以光有技术研究还不行，还需要很好的管理体系，才能让整个工程协调、按时和高效地进行，所以公司的项目管理的知识也是理论培训里的重要组成部分。

一周的\'汽车技术培训，我基本懂得了汽车的基础知识，讲师分别从总体、底盘、内外饰、车用电器、车身等方面进行介绍，虽然都是一些基本的介绍，但是让我系统地对部门的分工有了初步的认识，同时每个部分在汽车上都是至关重要，每个部分是独立的但是又是统一的，一辆好的汽车，必须将这几个分别进行很好地协调，否则就算某个部分做到了极致，也无法做出一辆好车。而且每个部门都是本着“技术为王，创新为本”的公司战略理念，将很多创新和先进的技术引入到我们的产品上，让其他很多国内外车企对比亚迪的产品刮目相看，每一位员工都将自己的工作做到极致。同时工程师还给我们讲解了汽车造型和模具方面的知识。整车造型介绍让我接触到每辆车独特迷人的外表开发流程，每个车型的造型都有其定位，历尽无数次评审和修改，才打造出如此炫目夺人的造型，每个车型都是工程师们精心雕琢的艺术品，让我对他们钦佩不已。模具的基础知识介绍解开了我多年对汽车的模具的很多方面的困惑。整车的生产设计太多太多的模具，而且模具的规模、复杂程度都是不是一般的企业就能够驾驭的，作为一个机械类专业毕业的学生，对其更是顶礼膜拜。

产品的开发结束只是完成其中的一部分，对产品的验证更是重中之重。所以我们去测试中心进行参观，测试中心的设备，规模都是让我叹为观止。主要包括碰撞实验室、emc实验室和nvh实验室。实验是验证一个可行性的关键手段，所以实验的大规模投入是对客户负责的表现。实验可以让很多开发产品的问题暴露，通过不断整改，使得产品符合技术要求。在产品的前期就把问题解决比上市后再采取挽救措施的效果是明显不一样的，这个可以通过其他车企进行对比。测试中心的参观让我明白了实验的重要性。

讲师也给我们讲解了项目管理等知识。一个好的产品无不反映其优质的管理体系。不管我们身处何处，都要服从公司的管理。一个产品的开展单靠一个人是不可能完成的，必须通过一个团队协作才能做好。产品的开发都要严格按照流程进行，否则会出现漏洞。经过多年的开发经验，我们公司已经形成一个完整的研发流程，流程细化都每个细节，因为我们相信细节决定成败。

一个星期的理论培训，让我对汽车基本知识和开发管理有了更深的认识，为后面进入工作岗位做一个铺垫。这些知识大部分是我以前完全接触不到的，公司的产品开发让我打开眼界，明白一个产品的开发需要经历很多，同时也要沉住气，要将工作做到极致。

采取多渠道提高护理队伍的整体素质制定了护理教育培训制度，护理考核制度，配套完善了护理规范化培训及护理继续教育实施方案，定周期，定培训计划，尤其是加大了对新护理及低年资护理的规范化培训力度，明确了规范化培训内容及要求，周期内培训考核合格取得规范化培训合格证后方可进入继续教育阶段。

引进了广州总医院护理教育学分管理软件，试行护理教育培训与护理工作考核信息化管理，将护理考核、工作质量、服务态度等以学分的形式进行管理，作为护理晋升、聘任、再次注册的重要依据。

加强了“三基”及专科技能的培训，今年护理部为培养实用型的护理，改变了以往考与做分离的做法，考试更加贴近临床，采取现场考核与现场点评，实物示教与规范演示相结合，组织岗位练兵，在“5.12”护理节期间举行了护理操作比赛，全年共组织理论考试。但由于部分护理思想上不够重视，基础较薄弱，培训未达到预期目标。

加强了护理的在职教育，护理部组织安排了全院性业务学习，为新理论、新技术及实用性知识讲座，同时，护理部充分发挥院内局域网的资源优势，及时上传护理讲座演示文稿，丰富了护理的.学习内容，深受护理的。

外出参加短训班及学术交流，外出学习人员回院后向护理部进行了口头或书面的学习情况汇报，并安排科内、院内学习传达，但年初的培训计划未完成。

住院医师的培训是医学生毕业后教育的重要组成部分，对于培训临床医师，提高医疗质量极为重要，是医学临床专家形成过程的关键所在。我科在20xx年度，一如既往的重视住院医师的培训，现将工作坐如下总结：

我科要求住院医师分管具体病床，由高年资医师带领，开展日常临床医疗工作。为避免住院医师出现依赖性，影响临床自主决断能力，我科在日常工作中，在上级医师把关情况下，由住院医师提出自己的临床诊治意见，并参与临床决策，从而增强了住院医的独立自主性和临床决策能力，为进一步担任总住院医师做好了准备。高年资住院医师这种进行有针对性的专科培养，以及对危重症的判断和处理能力的培养。

我科的教学活动是以一带一形式为主，由主治医师或副主任医师带教，日常遇到的问题随时讲解，内容有很大的随意性，包括问诊、查体和完成病历等临床基本功训练，指导如何将书本知识和临床联系、指导学习典型病例的典型临床表现和体征、指导建立正确的临床思维，有效理解并执行主治医师的查房意见，督导其进行有难度、风险性高的有创操作、培养高年住院医师对病患诊疗过程的整体把握能力，并对其危重症抢救方面的能力不足进行强化指导。教学方式采取多样化，如讲座、教学查房、临床病例讨论、学术会议汇报等。20xx年度我科固定每月举行一次住院医师培训小课，不定期举行学术汇报多次。安排住院医师外出进修学习3人。

我科在住院医生培训中强化职业道德和责任意识的培养，督促带教老师以身作则树榜样，潜移默化感染规范化培训医师，同时带教老师需结合工作中所遇到的具体情况有针对性的进行分析、讨论，抓住典型，深入剖析，培养规范化培训医师抵制非道德行为的坚决性和长期性。在培训过程中提倡“多作换位思考，真诚关心患者”，要求住院医师每日至少查房三次，多与患儿家长谈心，了解家长的困难，用通俗的语言想患儿家长解释病情，规范化培训医师要从细微之处体现“以人为本”的.服务理念，这对提高医患沟通能力有着巨大的推动作用。

我科在住院医师全面素质训练中还增加了临床科研能力培训和专业外语阅读项目，要求培训人员在接受培训期间参加科里科研工作，从中培养研究思路和严谨的科学态度。目的是让其了解本学科的发展以及新知识、新技能，跟上时代的脚步。

建立、实施质量评估及考核制度，包括培训质量及组织管理水平等方面的评估、检查，认真组织出科考核。评估、考核的目的是对临床医师参加培训的情况进行检验，同时也能发现培训中存在的不足，使之在今后的工作中不断完善。

想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。在做销售过程中，最深的体会有以下几点：

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑筋，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去;而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。

而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里!

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么?是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身?显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。

在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢?这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的.是什么?客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。

汽车销售汽车销售培训总结总结范文

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售人员。本书针对这一市场需求而精心打造，它不仅是汽车销售代表的入门必备教程，也是具有一定工作经验的汽车销售人员提高自身业务水平以及汽车业务经理做好管理工作、提高销售业绩的最佳读本。

本书详细介绍和分析了汽车销售代表在销售过程中，必须掌握的销售流程和各种销售技巧，同时借鉴国际上最新的销售理念，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。这是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用汽车销售培训总结教材。

首先对各位销售网点的销售经理的到来表示最热烈的欢迎。4s店自成立以来至今在各二级经销商网点的通力配合及支持下实现销售系列汽车共4563台，平均每月实现各个网点销售100多台，网点销售占据整个公司销售额的50%以上，经销商销售管理工作已成为公司销售工作的重要组成部分，现我就公司近5个月经销商销售工作做一工作总结：

公司汽车4s店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于suv专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心的思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级网络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4s店成立以来陆续对各二级网点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，网络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与半数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级网点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天24小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到全面建立各地州市网点分布的目的。，使汽车在全省各个角落都有网络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

汽车在年月号之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级网点的价格进行统一控制，在二级网点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整，真正能使二级网点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级网点买车更加放心，更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少的质疑，但是通过市场的反映程度，公司的销售影响相对较少,二级网点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级网点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

二级网点与总代之间关系的维护一直是汽车销售环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级网点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级网络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场监督有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级网络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求的分析，对购买车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级网络，使汽车在二级网点具备强大的市场信息网络，公司也将与二级网络长期合作与发展。

汽车湖南营销中心通过5个月的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱势市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商网络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级网络共同协作，公司将鼓励二级网络建设，提供人员及资源支持，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级网络销售量都能达到预期的效果。

健全二级网络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全省车区域管理由于各地区网点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售政策,在人员汽车销售培训总结，广告，售后等给予大力支持，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的最佳模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售网络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级网络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土越野品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级网点的支持下建设成为全国一流的4s营销中心。

根据《关于印发20xx年安全生产教育培训方案的通知》（x彭安委【20xx】x号）文件要求，我乡坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，按照“预防为主、整防结合、查隐患、压事故、抓基础、保平安”要求，牢固树立安全教育优先观，切实加大对各类从业人员的培训力度,大力宣传安全文化，不断提高全社会的安全文化素质，逐步建立健全安全生产宣传教育培训体系，形成全社会安全互动教育培训机制。现将我乡安全宣传培训总结如下：

乡党委、政府高度重视安全生产宣传教育培训工作，由分管领导易建兵负责此项工作。站在“安全责任重于泰山”的高度，将安全生产工作摆到维护广大人民的根本利益这一基本出发点上来抓，纳入乡党委政府工作重要议事日程。

一是牢固树立安全生产宣传教育培训理念，经常开展群众喜闻乐见、形式多样、内容丰富的安全文化宣传教育活动，传播安全生产文化，提高我乡村民安全文化素质。

二是我乡安办召开专题会议进行部署，层层分解落实培训任务。20xx年乡安办对危险化学品、易燃易爆主要负责人开展培训班4x余人参加了培训;对企事业单位主要负责人、分管负责人、安全管理人员开展培训班5期，x余人参加了培训,共计发放安全生产宣传单x余份。

一是开展“安全生产月”活动。发放各类宣传资料，接受群众咨询，悬挂宣传横幅6条，办黑板报4期，发放各类宣传资料x余份，二是做好《安全生产法》、《道路交通法》等宣传贯彻工作。乡安办在安全生产工作例会上组织各单位分管领导和安监人员集中学习法法律、法规、条例。同时把法律、法规、条例的学习贯穿到每次岗位资格培训班中。三是根据自身实际情况，以基层为主，村社为主，以企业为主，注重实效，开展了各具特色的活动。四是加大安全检查力度。“安全生产月”期间，全乡出动安全检查人员x余人次，检查单位x余家，发现并整改各类事故隐患x余处，并立即整改。

在以往安全生产宣传教育培训成果的基础上，不断拓宽宣传领域和途径，充分利用宣传车、宣传单、标语、宣传栏等多种形式，宣传党和国家有关安全生产的一系列方针政策、法律法规，及时报道安全生产工作中涌现出的先进典型，对安全生产管理不善、不重视安全隐患治理导致事故的典型案件和违法行为及时予以曝光，有力地宣传了安全生产工作。

在五个多月的时间里工作与学习并存，公司部门培训总结。在领导与同事的关心及指导下，熟悉了工作环境，结识了工作同事，掌握了岗位职责，充实了工作内容，完成了工作任务。现就这五个多月来开展的主要工作做简要总结，汇报如下：

1.1 组织实施新员工入职培训：严格按照新员工入职培训流程， 7月至11月，新员工入职培训共组织实施了40期，受教育员工668人，平均每期参加17人，入职培训规章制度、质量管理、安全环保教育三门课程覆盖率为100%。

1.2 关于公司级及单位培训：7月至11月公司级培训共实施15场，培训人数为436人，重点落在机动部组织的点检技能与案例分析、设备维护及检修操作规程培训，安环部组织的生产安全事故综合应急预案、煤气防护相关知识培训以及能源管理中心组织的节能技术培训;7月至11月各单位培训实施107场，培训人数为4688人，各单位的培训重点落在安全环保、工艺质量、技能操作等方面。

1.3 特种作业人员培训考证情况：在领导的指导下，7月组织炼钢厂锅炉培训考证，人数为10人;9月组织动力厂报考锅炉三级考证，人数为20人，报名完毕，等待对方培训考证通知;10月组织炼铁、烧结行车人员考证，人数为10人。与此同时，在领导的指导下，组织实施了在7月接收的平沙锅炉班学员20人来公司实操，待实操考试结束后优先录取了16人; 8月接收了平沙行车班学员29人来公司实操，待实操考试结束后优先录取了21人，及时填补了锅炉工、行车工离职给公司带来的较大人员的缺口。

2.1 培训设施管理情况：所有培训南水培训教室7月-11月使用83场，培训设施依旧保持原样，教室每次培训结束之后都有要求单位进行清扫卫生，并且每星期都有去检查实施情况，教室在使用期间，通过对各单位的协调沟通，没有发生一起在时间上有冲突的情况;409培训教室的使用，除了每周二、周五定期的新员工入职培训外，还用于了其余单位的培训、考试及会议，教室卫生每星期都有让阿姨进行打扫;关于电脑和投影仪的借用，由于培训设备欠缺，在十分必要的情况下，有单位需要借用培训设备，每次单位借用都有要求其单位领导签字的申请单，至今没有发生培训设备异常现象。

2.2 培训资料收集情况：每次培训结束之后，都会及时催交各单位培训资料，7月-11月，共收集培训资料纸制版52份，见表：

培训资料收集时，并不是所有的资料都完全按照了资料提交要求进行的，这是提交资料的不足之处;同时，各单位提交资料时，没有要求其提供电子版，这是今后一定要进行改善的地方。

2.3 关于特种作业台账的管理：自从8月份特种作业人员信息台账出来之后，依据台账的信息，都及时通知了单位需要复审的人员进行复审，没有因为一人由于通知不及时导致证书失效的情况发生。由于公司离职和入职的人员每天都处在变动之中，因此要求了各单位将部门台账每两个月将更新的信息发来汇总，等到xxxx年，即将由两个月提交一次新台账改为到一个月提交一次，以便更及时的掌握公司特种作业人员信息。

第一，年度培训计划落实不到位的问题。对于公司领导批准的年度培训计划，一般情况下应该按照计划执行，若不能执行，应该提前告知并用纸制材料说明原因，这方面不少单位没有这样做。在xxxx年，培训管理员将加大对年度培训计划的落实监督力，每月月初将通知有计划的单位进行计划的落实，如不能落实年度培训计划，将要求其提供书面说明材料以备查验。

第二，培训资料提交不完整的问题。至目前为止，不少单位提交的\'培训资料并未完全按照规定要求提交，这也于单位培训管理员换人速度比较快有关系。xxxx年，将加大力度对这方面的管理，按照年检的要求，一步一步教会单位培训管理员怎么装订合格的培训资料，提交怎么样合格的电子版培训资料。

第三，特种作业台账信息待进一步改善问题。首先是台账中没有显示单位特种作业岗位的定员，有了其岗位的定员，就更能了解公司的特种作业人员的动态;然后是台账以后应该由各单位每两个月提交一次改为每一个月提交一次，然后每月都进行汇总，汇总时将体现三个月内复审的信息，另制表格，最后将汇总的台账信息每月提交领导一份以供参详。

在新的一年里，将重点解决好培训中xxxx年出现的不足，不断精细化完善好培训管理制度，不断加强对各单位培训管理人员培训流程的学习与执行力的提高，不断吸收对培训有益的良好思想积极采纳并持续改进，与此同时，以一个积极向上的心态，提高个人综合能力，加强培训相关人员的密切联系，想千方设百计，以达到最终促进工作高效开展之目的。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！