

2023年中华经典诵读大赛活动总结(实用5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

钢铁企业个人工作总结篇一

学期结束了，回顾这段时间的学习和工作，让我深感收获颇丰。在过去的几个月里，我不仅取得了一定的学术成绩，而且在课外活动中也有了很大的提高，让我在各个方面都有了不小的进步。

首先，学习方面的收获。作为一名学生，学好本专业的知识是我最基本的任务。通过这个学期的学习，我理解到只有实打实地用心去学习，才能真正掌握知识。这个学期，我制定了详细的学习计划，安排每天的学习时间，并按时完成作业和阅读任务。同时，我还积极参加学校组织的学习交流活 动，与同学们一起探讨问题、解决难题，提高了自己的学习效果。通过这一系列的努力，我在考试中取得了不错的成绩，掌握了本学期的专业知识。

其次，课外活动的收获。除了专业知识的学习外，我还积极参加了各类课外活动。这个学期，我加入了学生会，并担任了学长的助理工作。在这个过程中，我学到了许多在课堂上学不到的知识。我学会了沟通与协调，提高了组织能力和团队合作意识。在学生会的活动中，我积极思考问题，勇于发表自己的意见，并在实践中不断锻炼和提升自己的领导能力。通过这些课外活动，我得到了丰富的经验，提高了自己的综

合素质。

再次，人际关系的收获。在这个学期里，我结识了许多优秀的同学和教师，并与他们建立了良好的关系。他们不仅在学习上给予了我很多帮助和指导，还帮助我解决了许多问题。他们的影响和榜样作用，促使我不断进步。我也积极参与社团活动，与不同的人交流和合作，培养了广泛的人际关系。通过这些人际交往，我学会了合作与分享，提高了我的人际交往能力，同时也丰富了我的人生经验。

最后，对自己的总结与展望。回顾这个学期，我感到自己在学习和发展上都取得了一定的进步。但同时也意识到自己还有很多不足之处，比如时间管理上的问题、写作能力的提升等。因此，我计划在下个学期更加努力地提高自己的不足之处，并寻求更多的发展机会。我将持续不断地加强自己的学科知识，通过课外活动锻炼自己的综合能力，提高自己的学习成绩和综合素质。

总之，这个学期的学习和工作经历使我获得了很多宝贵的经验和教训。我在学习中明确了自己的目标，通过努力实现了一部分，同时也有了新的发现和认识。我相信，只要坚持不懈地努力，不断总结经验，定期反思自己的学习和发展，就一定能够实现自己的目标，并逐渐成长为一个全面发展的人才。我相信，青春的路上并不孤单，只要我们勇于担当，坚持不懈，就一定能够实现自己的理想，迈向成功的人生。

钢铁企业个人工作总结篇二

工作一定要认真仔细。在平时的工作中，每天我们的业务经理都会给我们开早会，告诉我们今天的工作任务，对于工作中的每一个细节都会讲的很细致，强调一天的工作重点，然后第二天经理会让我们反映问题，把昨天在接待顾客的过程中遇到的问题在会议中提出来，大家讨论解决的办法。这样不仅能顺利的完成工作，还能提高工作效率总结经验教训。

和大家工作的这段时间里，她们严谨认真的工作作风给我留下很深的印象，我也从他们身上学习到很多自己缺少的东西。这次实习虽然时间比较少，但是却让我了解公司的文化、管理经验等，这对我来说是很宝贵。

刚进入营销中心的时候，对三合的企业文化及项目都还不够了解，对于一个职业顾问应该掌握的专业知识也是一窍不通。针对这个问题，我经常和同事们多学习，多讨教，掌握房地产行业的专业术语，了解楼盘的相关知识，深入的学习营销知识，不断的提高自己的能力，使我的工作做起来渐渐的步入正轨。对于销售过程中遇到的问题，我多动脑筋，不断改进自己的工作方法，渐渐的我的工作效率提高啦，成为一名专业的置业顾问，得到了大家的认可与肯定。

在大学的时候，我们学习过市场营销课程，当时只是书本上的知识，纯粹的理论没有应用到实践当中，虽然在脑子里理解了这个概念，但是还是不知道具体怎么用，使理论和实践脱节了。在参加工作之后，作为一名合格的置业顾问，就是针对不同类型的顾客采取不同的策略，把顾客划分为几个不同的目标市场，以及怎么样要顾客接受你所推销的产品，更好的运用了我所学到的书本知识，在实践中检验知识的有用性。

是说明你的付出还远远不够，如果你的眼里一直是你的目标，那么你多看到的障碍都不是障碍。

每一个营销都会有电话营销这个项目，在一开始工作的时候，由于我的工作不是很熟悉，在进行电话推销的时候很多顾客了解的问题我都不能即时的给予认真满意的回答，使得顾客对我的服务质量不是很满意，给公司造成了无形的损失，流失了客户。经过这次教训之后，使我明白了客服是公司的窗口，客户对于公司的形象认识可以从客服人员开始，对于那些没有网点或网点较少的金融服务公司、网络公司客服是重要的接触点，客服人员的服务态度、素质、专业性、语言习

惯、遣词造句，甚至声音等都会影响到客户对公司的印象。客服是公司管理水平和能力的体现。一方面，对客户的服务需要系统的管理流程，没有高效和严谨的流程涉及不可能创造出高质量的服务。客服处理问题的系统性、周密性、响应速度、回馈方式等都体现出公司整体的管理水平。另一方面，服务人员的主动性关系到服务质量。对人员的管理是客户服务管理永恒的课题。管理者只有能够调动员工的主动性和创造力，提升团队凝聚力才能培养出一个高效的服务团队。所以说，客服能够反映公司整体的管理水平。

半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度。在团队工作的这段时间，使我有了很大的收获，学习了很多对自己有用的知识。在工作中存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。

钢铁企业个人工作总结篇三

作为一名县长，在2021年的工作中，我充分认识到责任重大、使命在肩的工作职责。在经历了一年的挑战、奋斗和收获之后，通过总结反思，我想分享自己的经历和体会，希望对今后的工作有所启示和帮助。

第二段：工作回顾

2021年，我主要围绕着县委的目标任务展开工作。着重推进了“四个扎实”、教育、环保、医疗卫生、交通等事项。在大

力宣传“三会一课”、纪法宣传、百千万工程，以及推进易地扶贫搬迁等工作方面，我和我的团队不断探索和实践，取得了一定的成效。

第三段：问题和挑战

但是，经历了2021年的工作，我深刻认识到当地的社会、人文、经济等各个方面的问题，面对这些问题我们也遇到了很多挑战。比如，我所在的县乡镇规模较大，设施较多，但分散而且基础薄弱。这导致我们在推进各项工作时遇到了很多困难，无论是资金还是人力都相对较少。因此，在一些工作的推进中，我们也遇到过很多瓶颈，这需要我们更深入的思考和更加高效的团队协作。

第四段：心得和感悟

回顾过去一年的工作，我得出了一些心得和感悟。首先，做事要实事求是，要了解实际情况，明确目标和措施。其次，在政策的推进中，我们要坚持正确的方向和思路，同时善于利用现代科技手段如网络、大数据等，来加强信息沟通和交流，提高效率。此外，建立良好的社会关系网，可以更好地为人民服务，为工作服务。

第五段：未来展望

在未来的工作中，我和我的团队将继续谦虚进取、扎实工作，不断以实际行动为人民谋福祉。努力提高服务质量，加强团队沟通与协作，完善建设规划，加快县域发展，为更美好的未来奋斗。我们相信，与全县人民共同努力，我们的未来一定会更加美好、更富有希望。

钢铁企业个人工作总结篇四

1、改善办学条件，打造特色校园。教育办根据各校实际，因

地制宜改善办学条件。启动南阳邑小学校舍安全工程；对阳邑小学、邑东幼儿园、邑西、邑北、盘交、柏林、北丛井7所学校楼顶做防水5000多平米；投资10万余元为南西井学校购置学生课桌凳及宿舍用品；为阳邑小学购置教育配套设施；修缮邑西学校围墙、大门；邑东幼儿园粉刷墙壁、购置玩具及教学用品；北丛井学校对校园进行了硬化；土岭学校修缮厕所。与此同时，各校因校制宜，深入挖掘学校文化内涵、凝练特色，努力构建德育文化、环境文化、活动文化、制度文化、管理文化，形成了各自的办学特色。南西井学校的学园、乐园、家园式的“三园式”管理已成为农村寄宿制小学的典范，柏林学校的魅力校园，龙务和阳邑小学的经典诵读，南丛井学校的墨香校园已初步形成了特色。

2、推进布局调整，优质、均衡办学。今年按照市局整体规划，在暑假配合四中完成了阳邑镇中学和四中的合并，顺利撤并阳邑东街、西街和北街三所小学，完成了阳邑中心小学的组建，建成阳邑中心幼儿园和南丛井幼儿园。南北西井小学合并打破坚冰，本着学生自愿、家长满意的原则，目前北西井中高年级有40多名学生在南西井中心小学就读。形成“一所中学、六所中心小学、两所独立幼儿园”的全新格局，中心校的示范作用得到真正发挥，教育布局更加优质、合理，满足了人民群众上好学的要求。同时，各校积极探索学校布局调整后的管理工作，促使布局调整后的优势日益彰显。

3、狠抓队伍建设，夯实工作基础。以“三师”、“三名”活动为抓手，着力提升干部教师队伍整体素质，促进专业化成长。1、抓学习、提技能。全镇以提高教师专业化水平为重点，深入开展说讲评、观摩名师课堂实录、诊断课堂、教学评估等多种形式的业务学习与培训。组织教师广泛开展三笔字、简笔画、课件制作、演讲赛等为内容的基本功比赛和“暑假我与图书同行”等活动，促进了教师教学技能的提高。2、抓师德，强作风。以公民道德规范和教师职业道德规范为准则，深入开展“三师”“十个一”等师德师风教育活动。引导教师充满爱心、忠诚事业、以身作则、行为世范，树立正确的

教育观，努力形成爱岗敬业、拼搏奉献的良好风气。3、抓交流、增见识。先后组织100多人到濮阳四中、许衡中学、杜郎口中学、子路小学等外地名校学习，开阔视野，邀请濮阳四中孙石锁校长到我镇做学术报告，对课堂教学进行现场诊断和指导，大大提升了校长、教师队伍管理及教学能力。4、抓课改、促成长。大力实施新课程及课堂教学改革，以“双领”为教学着力点，构建起集体备课、通案引领；骨干示范、课堂实践；二次备课、优案领先的双领工作机制。北西井中学转变课堂教与学模式，落实自主、合作、探究的“三段式”教学法，在课堂上做到了教师精讲、少讲，学生自学、多练。小学课堂教学也体现以学生为主的原则，发挥学生学习的主动性，愉快教学、情景教学、合作学习等教学法在课堂上广为应用，我镇小学语文教学的“四四模式”和柏林学校的“三五五”教学模式就是很好的例子。5、抓活动、增才干。用高密度高质量的活动引领教学，让教师参与其中，在活动中增长才干。6、抓行风、树形象。把“纠风、正己、树形象”作为行风工作重点，结合市局“创先争优”工作要求，坚持“教育即服务”的理念，在全镇深入开展社会评学校、教师评校长、学生评教师活动，设立学校接待日、课堂开放日，认真采纳社会各界对学校常规管理、课堂教学等方面的建议，不断提升办学效益；推行一线工作法，教育办全体坚持每周在学校工作两天，听课不少于3节，学校校长必须任课听课，深入一线，在一线发现问题、解决问题。7、抓评价、激活力。制订了《阳邑镇教育质量考核管理办法》，推行“过程+质量”的综合性评价机制，对教师实行客观、公正评价；本着“优劳优酬、多劳多得”的原则，出台了《阳邑镇教职工绩效工资发放办法》，用机制和评价激发教职工的工作积极性。8、抓平台、提名气。在市“三名”评选的基础上，本学期我镇组织开展了“十佳师德标兵”、“十佳技能标兵”、“十佳管理标兵”、“二十佳教学能手”50佳评选活动 and “小学班主任论坛”活动，以此为平台，打造出一支管理科学、作风一流、业务精湛、精干高效的教育团队。

4、全面提高教学质量，促进教育优质发展。我镇建立以提高

教育质量为导向的管理机制，不断完善教学管理，细化管理制度。对教学工作的各个环节，诸如课堂教学、备课、作业、辅导学生等制定科学的管理制度，夯实教育质量提升基础。今年我镇中考再创佳绩，51名学生进入全市前一千名，高中上线159人，上线人数在全市乡镇系列领先，中考五率综合得分位居乡镇系列第二，刘江华、陈素刚等8名教师受到市教育局奖励。小学教育质量大幅提升，优秀率、良好率、合格率分别比去年提高5、7、8个百分点。得到社会的广泛认可，人民群众对学校的满意度大幅提高。

全面推进素质教育，广泛开展体育和艺术活动。组织举办春季中小学田径运动会，在我市第二十届田径运动会上取得佳绩；深入开展阳光体育活动，保证学生每天一小时的体育活动时间，11月底又启动冬季长跑运动。各校纷纷举办艺术节、书画周、文艺演出周、红歌会、读书月、手工作品展等活动，为学生的全面、健康发展打下了基础。

5、狠抓教学常规，整体提升管理水平。全镇进一步强化了教学质量目标管理，认真落实教育质量“一把手”负责制，努力深化内部管理“五制”改革，大力推行教学质量考核制度、奖惩激励制度、督导检查制度等，构建起提高教育质量的整套制度体系，广大教师教书育人的积极性得到了充分发挥。学校管理围绕“树形象、提质量”的中心，“增效减负抓活动”的主线开展。一是落实国家课程计划，开齐开全开足开好课程。实行“三级课程”管理。二是贯彻“德育为首”的原则，健全学校、社会、家庭三结合教育网络，搞好警校共建，建立家访制度，做好学生的德育教育。三是实施精细化管理，形成特色。建立健全学校管理的各项制度，贯彻“以人为本”的理念，推进普通话、太极拳和书法进校园，在全镇实施大课间小课堂，形成了鲜明的办学特色。南阳邑以师生共同成长为抓手，南丛井以构建墨香校园为依托，龙务和邑东以开展经典诵读为特色，柏林以活力校园为主题，南西井则抓住寄宿制学校管理的难点，以爱育爱，把学校变作孩子轻松的学园、温馨的家园、成长的乐园。北西井学校实施

科学规范精细化管理，中学总结形成“22233”管理模式。一月份，中学成功举办武安市“减轻课业负担、构建高效课堂”现场会，经验在全市推广。

6、结合当地实际，搞好成人教育。我镇成人学校紧密结合当地产业发展和建设实际，本着“面向市场、着眼就业”的原则，优化专业设置，创新办学体制，加强与职教中心、普阳钢铁的深度合作，开设种植、养殖、企业管理、炼钢、计算机等专业，大力培养各种实用型、技能型人才，各类培训人数突破500人次，效果良好。此外，扎实搞好河北省“双带”培训工程，教育办校长负总责、成人学校校长主抓，提供优质学习场所，做好上传下达、沟通协调等工作，加强考勤、作业、考试等各个环节的监管力度，保障了全年工作目标的顺利完成。

7、优化环境，促进教育和谐发展。一是严格落实学生的“两免一补”，对学校财物实行“收支一条线”管理，实行校务公开。二是加强寄宿制学校管理，解决住校生的吃、住、行、学问题，确保了学生“进得来、留得住”。三是大力发展幼儿教育。在原有基础上，新建阳邑中心幼儿园和南丛井独立幼儿园，阳邑中心幼儿园粉刷了墙壁，购置了大型玩具，办园条件明显改观；全镇在园幼儿人数逐年递增，3-5周岁幼儿入园率达到97%以上。四是开展平安校园创建活动。坚持“安全第一”的办学理念，落实“一岗双责”，定期对师生进行安全知识教育，积极开展“安全活动日周月”等系列活动，加大学校安全隐患排查与整改力度，教育办、学校、教师、家长层层签订安全工作责任状，细化责任，形成了“人人抓安全、处处讲安全”的良好教育氛围，实现了全年安全“零事故”目标。五是做好法制he信访稳定等各项工作。

20xx年是“十二五”的开局年，我镇教育工作的指导思想是：围绕教育局重点工作和全市教育发展目标，结合我镇实际，以提高质量为核心，以队伍建设为基础，以管理机制为保障，以改革创新为动力，坚持育人为本，尊重教育规律，推进素

质教育，凝神聚力谋发展，夯实基础再创业，不断巩固我镇在全市的领先地位，用2至3年时间把阳邑打造成武安市一流教育强镇。

1、名校突破战略。鼓励各校出特色、提水平，出名师、育英才。充分发挥阳邑小学、南西井小学、北西井学校、邑东幼儿园在办学条件、办学规模和办学效益等方面的优势，争取名校突破。找准定位、创新理念、夯实措施，争取用2至3年时间，将以上学校建成武安市一流学校（幼儿园），立足长远，在邯郸市找位置，向河北省农村学校第一梯队目标迈进。

2、质量提升战略。树立以提升质量为核心的指导思想，树立科学的质量观，以人为本，以生为本，注重学生的全面发展。一是以素质教育为抓手，坚持“幼儿抓习惯、小学抓活动、初中抓基础”的教育理念，将“双爱好”“十个一”“六爱塑魂”等活动渗透到教育教学各个环节，扎实有效地开展，全面提高学生的思想道德水平。二是强化课堂常规管理，向课堂教学要质量。深入推进课堂教学改革，着力打造优质、高效课堂，提升学校整体竞争力。三是质量检测规范化。组织好每学期的期中和期末质量检测，从检测中发现问题、分析问题、改进教学。把好中考和通考关，北西井学校要周密制定初中学段、学科教学计划，精打细算每一天，抓实教学各个环节，时刻关注中考导向，夯实学生基础，打好中考战役。小学认真落实“四清”，高度重视各年级的质量检测工作，确保学生和家长对学校工作的满意。

3、队伍建设带动战略。大力加强干部教师队伍建设，打造一支管理科学、作风一流、业务精湛、精干高效的教育团队。一是加强教师职业理想和职业道德教育，增强广大教师教书育人的责任感和使命感。二是正面引导，树立典型。狠抓教师业务提高，以提高教师专业化水平为重点，发挥“三名”和“五十佳”的骨干带动作用，深入开展业务培训，促进教师专业成长。加强校长队伍建设，严格落实校长听评课制度，要求校长深入一线，在一线解决教学中的问题，努力创设互

相学习、互相观摩、互相促进、共同提高的教学氛围。定期举办校长论坛，在交流讨论中整体提高校长的能力。三是落实奖惩，全面促进。将学校管理、教育质量、教师培训、课堂教学等纳入对学校、教师日常考核范畴，建立长效激励评价机制，提高学校整体办学水平。

4、管理机制战略。建立以提高教育质量为导向的工作机制，不断完善教学管理，充分体现教书育人、管理育人、服务育人、环境育人的特点。坚持教育办为学校服务、学校为教师服务、教师为学生服务的理念，多元搭建交流平台和施展才能的舞台，促进教师专业成长，提高学校管理水平。突出“科学+人文”的原则，加强对课堂教学、备课、作业、辅导学生、教学评估、基本技能等各个环节的管理，最大限度地激发教师工作的积极性。同时强化财务、后勤、安全、考核评价等管理机制，深化教育内部体制改革，以规范精细化管理，带动全镇学校共同进步、提高，形成一批管理特色鲜明的学校。

5、教研核心竞争战略。围绕“学生主动、课堂互动、教师个性、教学开放”的要求，立足课堂，从学校和老师的工作实际出发，从教学中的问题入手，确立实际有效的教研课题，以教科研提升教师能力。全面落实课改精神，实现教师在教学任务上从教书向教书育人转变；在教学方法上从注重教法向教法与学法指导同步转变；在教学评价上从终结性评价向过程性评价与终结性评价并重转变。深入推广北西井学校的“三段式”教学法、柏林学校的“三五五”教学管理模式和小学语文“四四”教学模式，认真搞好课题研究，召开市级小学高效课堂现场会，以教研为核心促进全镇教育教学水平的整体提升。

6、内涵发展、特色办学战略。在新学年，各校要因校制宜，进一步深入挖掘学校文化内涵、凝练特色，努力构建德育文化、环境文化、活动文化、制度文化、管理文化，打造阳邑教育品牌。

7、教育均衡发展战略。切实采取有效措施，加大布局调整工作力度。一是加强硬件建设，实行学区一体化管理。完成南阳邑学校校安工程，启动南丛井幼儿园建设工程，加大中心校教育投入，实现仪器、图书、现代教育技术装备上档晋级，为教育均衡发展提供硬件支持。二是强化学校软实力的均衡发展，加强学校横向交流。阳邑小学和北西井学校、柏林学校和南西井学校结成联盟校，教学点和中心校实行“捆绑”考核，形成强强联手、强弱联萌的良好态势，联萌校教师定向、互助交流，以求实现学校的共同发展，达到共赢。

8、高标迎检、整体领先战略。全面做好河北省第二轮教育督导迎检工作，要提高认识、健全组织，把迎评工作作为学校的阶段性中心工作；抓住重点、明确职责，将迎评工作任务落到实处；加大投入、营造环境，提高迎评工作水平；高标定位、查漏补缺，完善迎评档案管理；突出特色，打造亮点，提升迎评工作质量，高标准顺利通过检查验收。通过达标验收，全面提升我镇的办学水平和知名度，使阳邑镇成为武安市农村教育的领跑者。

钢铁企业个人工作总结篇五

第一段：引言（150字）

在过去的一段时间里，我有幸参与了一场有关培训工作的项目。通过这次经历，我深切体会到培训对于一个组织的重要性，不仅可以提高员工的专业素质，还可以增加他们的工作满意度，并为组织的发展做出积极贡献。在这片文章中，我将总结我在培训工作中的心得体会，希望能对读者有所启发。

第二段：培训策划（250字）

在培训工作中，策划是成功的关键。培训策划应当充分考虑组织的目标和员工的需求，通过分析现状和制定明确的目标，确定培训的内容和方法。在这次项目中，我们清楚地了解到

参训人员的现状和所需技能，根据需要设计了相应的培训课程。除此之外，我们还将培训分为多个阶段，每个阶段设定有明确的目标，使培训过程更加系统和有序。

第三段：培训实施（250字）

培训工作的实施阶段需要精心组织和安排。在我们的项目中，我们采用了多种教学方法，如讲座、研讨、案例分析和角色扮演等，以满足不同学员的需求。除了课堂教学，我们还注重培训场地的环境，为参训人员提供舒适的学习氛围。此外，我们还邀请了业内专家和成功企业家作为讲师，以丰富学员的学习经验。这些措施既提高了培训效果，又增加了参训人员的学习兴趣。

第四段：培训反馈（250字）

培训的成功与否需要通过反馈进行评估。在我们的项目中，我们采用了多种方式进行培训效果的评估，如问卷调查、小组讨论和实地观察等。通过这些反馈方式，我们了解到培训的效果良好，参训人员的知识和技能得到了明显提升。此外，我们还注意到了一些问题，如培训的难度过高、培训时间过长等，我们将这些问题收集起来，为今后的培训工作提供参考和改进。

第五段：培训总结和展望（300字）

通过这次培训工作，我深刻认识到培训工作对于组织的重要性，它能够增加员工的专业素质和效能，提高员工的工作满意度和组织的竞争力。同时，我也意识到培训工作的改进空间很大，我们可以进一步完善培训策划，提高培训方法的多样性和灵活性，增加培训活动的互动性和实践性。未来，我将继续关注培训工作的的发展，并努力为组织的培训工作做出更大的贡献。

总结：

通过这次培训工作，我不仅了解到培训的重要性，还学到了一些有效的培训方法和技巧。通过培训策划，我们可以制定出明确的培训目标和内容；通过培训实施，我们可以采用多种教学方法，提供良好的学习环境；通过培训反馈，我们可以评估培训效果，并提出改进建议。未来，我将持续关注培训工作的发​​展，不断提高自己的培训能力，为组织和员工的发展做出积极贡献。