

# 游泳协会活动方案(大全9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 公司岗前培训工作总结篇一

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第期组训培训班。通过余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严肃而又活泼。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千，现向领导汇报如下：

### 一、态度决定一切，理念产生力量。

第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，我为理想而来。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！”只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，才能产生良好和积极的效果。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，学习后对自己有哪些期望？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，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常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？积极向上的态度是进步的根本保障，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，至少要经过次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，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，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。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内容之一。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，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，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，无疑会使学习进步得快些

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可以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，只有通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期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

培训班的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过老师认真考虑，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：李俊勇讲师的指标分析课具有鲜明的针对性和非常强的实用性。通过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，形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，仅有发现问题的能力是不够的。只有通过敏锐的观察和精准的判断，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，只有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的能力。通过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并通过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而达到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，要以培养能力为出发点，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，只有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

#### 四、技巧必不可少，演练实战是宝

市场如战场。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，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行性。

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，以持之以恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人寿的光辉事业奋斗终身！

## 公司岗前培训工作总结篇二

现代企业之间的竞争，不仅是产品上的竞争，更是企业文化之间的竞争，企业的经营者越来越深刻地认识到，优秀的企业文化对企业的经营和管理是多么重要。

那么，企业文化必须满足什么标准，才能使其为企业的经营和发展服务呢？

优秀的企业文化必须满足4个标准：基于个性、基于战略、基于最根本的商业准则、基于人性。

首先，优秀的企业文化必须是基于个性的，一是企业家的精神个性，即企业领导者的追求、思想和理念，当企业文化充分体现领导者的精神个性时，企业领导者才可能做到身体力行和不遗余力地宣讲；二是企业组织个性，即企业独特的经营理念、制度和行为方式等，企业的组织个性体现了企业在经营过程中的一些成功的精神特质和做法，这些精神特质和做法，尤其是精神特质对企业的将来成功有极大的价值。

其次，优秀的企业文化必须是基于企业战略的，就是说优秀的企业文化必须充分体现对企业战略的全面支持功能。企业文化必须确保对企业绩效的提升功能，使企业文化充分体现企业的价值观，为企业的经济效益服务。这就要求我们找到企业文化和企业战略的对接点，让企业文化充分体现对企业

战略的全面支持功能。

第三，优秀的企业文化必须基于商业准则的。基本的商业准则，是指企业在市场中的基本游戏规则，例如：诚信、公平竞争、双赢或多赢、职业化等。企业一旦违背这些游戏规则，就会受到市场的抛弃。一个不诚信的企业或没职业化精神的企业，怎么能获得顾客的忠诚、投资者和供应商的信任，又怎么能得到社会公众的认可，而这样的企业又怎么成功和持续发展，企业只有遵守商业准则，才能和市场的变化相适应。

第四，优秀的企业文化必须是基于人性的，换言之，优秀的企业文化必须尊重人性，一个企业的文化只有基于人性本原，才具有无限的包容性，并获得终极性的认同和尊重，进而才会具有凝聚人心的作用，任何一个企业的文化如果背离了人性，那么这种文化就是一种缺乏包容性的文化，一种扭曲的文化。我们可以从惠普□ibm和摩托罗拉等企业的文化中发现这一点，这些企业之所以能有今天的成就和地位，与它们以人为本(尊重人性)的企业文化是分不开的，尊重人性是所有优秀企业文化的核心和基础。

以上4个共性并不是相互独立的，而是一个层层递进的关系，在构建企业文化的过程中，首先找出企业家的精神个性和企业组织的个性，然后与企业战略对接，最后从商业准则和人性层面上进行完善和提升，从而全面提升企业竞争优势，通过实施，让弱势文化变得强而有力，让优秀的文化变得更加卓越。

## 公司岗前培训工作总结篇三

我公司年的培训工作根据市公司人力资源部指导，本着“利用内部资源、采取多种手段、注重实用技能、逐步提高素质”的原则，委派我公司内部培训师同志参加省公司统一组织的培训，取得全省排名第二的好成绩。同时积极响应市公司人才资源部下发的的工作通知单，组织培训师和业务骨干，

结合本单位经营工作重点和工作实际，详细制定了内训计划，分班次集中授课和现场交流相结合。取得了良好的培训效果。同时组织社区经理，客户经理及营业一线人员进行案例征集活动。上交营销服务案例。最后我公司制定了培训效果评估考核，发放课后培训试题答卷，员工培训调查表及培训考核登记表。

主要培训内容严格按照市公司下发通知精神，同时结合杨凌实际情况组织如下：

（1）基础业务及流程（含宽带业务基础知识、最新资费、疑难解答），因我局宽带维护设立专门的数据维护，宽带安装知识不没有在本次培训组织范围内。共计培训课时。

（2）新业务培训：因我局市场部设立有固话产品经理、数据产品经理、和小灵通产品经理，针对不同的业务，组织产品经理及内训师共同进行培训，主要对固网彩铃、商务彩铃、一呼双响、农家乐等增值业务、近期我局新的营销政策等进行培训，培训方式采取集中统一培训。

（3）营业厅服务营销技能培训，结合省公司统一组织培训，主要有服务礼仪，优质服务意识，服务沟通技巧，营业投诉处理技巧、主动营销以及积极的心态与团队建设内容□localhost培训方式结合现场培训、在互动中进行学习。同时课后采用现场评估方式加强学习效果。

（4）农客经理营销与服务技巧培训：主要有农客经理心态调整，收集信息方法，客户拜访前的准备工作，客户投诉处理7部步法，如何进行有效的促销及如何预防在销售中遇到的风险。

（5）实际营销中遇到的实际问题及解决方案培训：零次户营销、拆机挽留政策。

□6□crm系统业务培训：前台综合受理、号线系统，工单处理系统等。

培训工作我局领导非常重视，特成立主讲人员小组：内训师-晏继东、数据产品经理-陈育龙、业务支撑-张彩梅、小灵通产品经理-樊鑫、营业员培训-辛元。各培训人员结合各自业务特色进行弧形互动培训，培训小组分为3组：营业组、社区经理及商业客户组。

## 进度

本年度培训与计划进度相比，因为业务营销工作的影响。总体进度与实际进度有一定的差距。我分公司在以后工作处要进一步加强执行力。

## 工作量

我局今年由于新业务，新政策较多：春蕾行动、存赠优惠、百宝箱、话务量签约，我的e家等业务更新很快，培训为不影响公司的正常经营和生产，把所有的培训都安排在晚上及周六和周日进行，培训主讲人员加班加点坚持进行，各社区经理特别是农客经理因家里县城较远，克服困难积极参加培训，工作量较大。

培训工作结合公司实际，采用了一些新的培训方法，如分组讨论、互动分享培训心得过程中，在培训过程中出现以下问题：

（1）课堂学习气氛不够活跃，有些学员回答问题和分组讨论发言时紧张不知说什么。

（2）理论学习与实际营销过程所做的结合不好，如培训师花2个课时详细说明如何促销搞活动的相关知识，但是实际在村子中组织在农家乐营销中，农客经理好多因素没有顾及到，

首先计划营销的当天下小雨，活动场地和活动场所也没有提前布置好等等问题，因此本次培训后，应注重培训理念和方法在实际工作中的具体应用。

(3) 有个别员工对培训工作不重视，不参加培训、迟到早退的现象时有发生。

(4) 培训工作后评估和跟踪不到位。

通一系列培训，全面提升了一线人员营销服务技能，加强了用户服务的理念，加强了企业文化，主要表现在：

(1)、通过营业人员营业厅服务营销技能培训，营业人员的精神面貌有很大的提高，以前有个别人员没有化淡妆，通过服务礼仪的培训，使营业员认识到如果没有化妆就是对客户的不尊重，同时通过营业服务礼仪培训，营业人员在站姿、坐姿、接用户票据等小节上注意问题。

另外在营业厅接待用户投诉处理方法上，通过培训也有很大改观，采用用户投诉处理七步法，把大部分用户的对电信服务及其它资费的不理解消灭在萌芽状态。

(2)、社区经理（含农客经理）通过”农客经理营销与服务技巧“的培训学习后，首先明确了自己的职责，做为一个社区经理除了正常维护工作外，在营销上还应干什么？如信息收集、客户拜访、客户营销三部曲、投诉处理技巧、促销相关知识等方面有了初步的认识。

(3)、强化学习型组的企业文化理念。

## 公司岗前培训工作总结篇四

培训是企业给员工最好的福利，员工学习到的知识在自我提升的同时，更帮助员工更好的完成工作，完成自我实现的需

要，而公司为员工提供培训也是为了企业持续发展，为企业提供源源不断的人力资源，培养更多的优秀员工，创造企业和员工双赢的局面，然而要真正让培训发挥这样的作用，目前的成绩还远远，下面将结合本年度培训工作的内容，分析目前培训工作存在的问题及差距。

20xx年3月至12月，全公司开展的且有详情记录的培训达497课时(不含各分单位临时增加的培训)，培训的数量已超过年度课时要求。

下面对各项培训具体情况进行总结及分析：

一、新员工培训，本年度工组织新员工培训11期，参训855人次。新员工培训的课时已固化，涵盖《企业文化》、《阳光心态与职业化修炼》、《职业礼仪》、《企业发展概况□□□oa知识》、《职业认知》等。从7月开始，新员工培训的周期由以往的每月一次，每次参训百余人，改为每月两次，每次五十人以内的小班培训，新员工培训后的考评方式从11月开始由以往单纯的笔试，改革为笔试+培训感想及职业生涯规划，新员工培训的课程也在内训师团队建设后逐渐增加、创新，在12月的新员工培训中启用新受聘的内训师，增加《忠诚、责任、感恩》的课程。大型脱产培训考试不合格率为9.8%，小班培训不合格率为7.1%，下降两个百分点。

今年在新员工培训上，不断创新课题、方式、考评，及时对新入职的员工进行培训，帮助员工快速融入企业，但仅仅靠人力资源部的培训，对于留住新员工是远远不够的，各单位在今年也开始新员工入职后的“传、帮、带”制度实施，新员工入职后由各单位对其进行专业培训。

全年新员工培训49课时，参训855人次，但全年入职1013人，其中100人为车间普工及团风基地员工，不参加新员工培训，新员工覆盖率仅93.6%，究其原因，每期新员工培训，均有员工借工作任务多而请假，而其单位负责人也是直接批准请假，

但是作为新进员工，入职一个月内工作任务并不饱满，通过频繁请假，不参加新员工培训及考评，同时，人力资源部在这方面也没有出台相关规范制度，以致有漏洞可钻，故，新员工培训不仅在课题、形式、考评等方面要改革，更要完善新员工培训的制度，2014年的新员工培训必须更规范，更制度化，每位新员工入职，必须修满6个以上课时的培训课程，且修满课程后需要通过考评，达60分以上，如以上两条未达到，不允许其转正，将新员工培训纳入员工转正考评指标之一。

二、公开课培训方面，本年度共组织了15场公共课培训，培训对象包括中高层管理人员、市场人员、技术中心员工、内训师、基层员工，培训形式以课堂教学为主，另组织了一次参观“市民之家”的培训，一场学习交流党的“十八大”精神宣讲培训，一场内训师拓展培训，全年参训1653人次，涵盖面广，多针对心态及管理知识等通用技能，公开课培训不同于各部门的专业性培训，培训对象和培训需求较为统一，作为集团公司公开课，只能尽量满足大部分员工的培训需求，为员工提供多元化的培训。全年公开课的培训场次并不少，但质量仍是一直以来的问题，员工没有学习的积极性，培训课题和讲师的缺乏也是公开课培训的顽疾，目前已通过内训师培养及选拔，新受聘十余名内训师，但仍无法很好的满足集团公司公开课培训需求。20xx年公开课培训更多的在形式上创新，摆脱传统的课题教学，多开展技术研讨型的培训，将专业关键技能岗位的员工定期组织召开技术研讨培训，由课题教学的一人说多人听，改为变多人说、多人听、多人讨论、多人问的模式，即可以解决课题和师资力量缺乏的难题，也能激发员工在专业技能开发上的创新精神。

三、部门培训方面。20xx年度全年部门培训计划388场，实际完成了378场，完成率为97.2%，已超过了年度目标任务，部门培训是最贴近员工的培训，也是更最好的帮助员工进入工作状态，提升专业技能的培训，在对各单位部门培训的监管上，年初开始在部门培训工作中实施小组旁听制，将各单位

按职能分为4个小组，相互旁听，此举规范了部门培训的流程，便于人力资源部对于各单位部门培训的进展进行把控，但各单位的部门培训质量如何提高，是所有培训负责人都在摸索的，盲目的提报培训计划，员工没有学习积极性，内训师的授课能力，都是部门培训的拦路虎，且目前仅技术单位、工程单位多做到培训后有考评，有奖罚。各单位的部门培训过于依赖集团公司，但真正切实了解并操作部门培训的是本单位的人员，因此20xx年部门培训需从培训负责人抓起，提高部门培训负责人的培训管理技能，掌握专业的培训需求调查、计划制定、培训考评、培训记录的能力，由部门培训负责人担任起本部门的培训任务，人力资源部作为服务部门，起协助、监管的作用。

四、建造师培训□20xx年度，二级建造师培训报名70人，到10月底考试时，在职56人，二建培训班本年度共计教授培训10课时，由人力资源部组织的模拟考试3场，组织晚间自习及视频学习33场。十月底进行了考试，目前成绩还未公布。二建培训从报名至考试，全程由公司安排，但从学员日常表现及模拟考试成绩来看，学员的学习成果并不优秀，3场考试，达到合格线的人不足5人。一级建造师培训班今年在报名人数上有所突破，共报名140人，由于人数较多，今年一建采取“分班管理、集中培训”的模式，对学员的管理也十分严格，无故不参加培训者，一律视为旷工，并采取每场培训后将各班级的到课情况、违纪情况进行排名公布的方式，让每个班级有所比较，以提高学员到课率，考前一周组织40余名学员前往木兰古门风景区进行封闭集训，公司投入大量的人力物力组织建造师培训班，但一建成绩却不尽人意，110名学员参考，通过全科3人，通过3科3人，通过两科6人，通过一科17人，全部通过率仅2.7%，究其原因，与学员学习积极性普遍不高有密切关系，具体表现为：培训平均到课率不足85%；每科目模拟考试，及格人数不足5人。

而其原因有三点：1. 部分学员并非自愿报名参加 2. 学员自身基础底，对专业知识无法理解 3. 学员未付出学习成本，不珍

惜学习机会。但本年度有一名一建学员一次性通过了4科，这给20xx年建造师报名造势起了很好的宣传作用，因此，2014年度二建报名于日前启动时，报名人数达160余人，但2014年的建造师班需改变以往的模式，让员工自主报名员工才有学习积极性，并且20xx年度将建造师学员的考试成绩、日常表现均纳入绩效考核中，甚至是个人年度考评中，以激发员工学习激情。

五、内训师团队建设，培训讲师是培训工作中一个重要环节，讲师的缺乏给培训工作带来了不少阻力，本年度，通过发布通知、张贴海报、办公室动员、单位推荐等多种方式，由人力资源部组织了4场内训师培训，2场试讲考评，有16人受聘为集团公司内训师，为明年的校企合作、公开课培训、部门培训储备好师资力量，目前持证内训师已达21人，内训师掌握的课题涵盖公共课、专业技能、专项课题，但内训师的培养和选拔是长期工作，因此，2014年内训师团队建设将继续进行，内训师选拔常态化，每月进行一次(视报名人数灵活调整)。

同时制定并完善内训师管理办法，规范内训师管理制度，每月对已持证内训师进行至少一场提升培训，将内训师培养课程系统化，分为以下层次：1、内训师的素养修炼(内训师的使命、内训师之职业素养)2、内训师表达能力训练(克服怯场的方法、如何导入和收结课堂、语言魅力强化)3、课程组织和教学能力训练(案例教学法、游戏破冰、实操教学法、学员习性解析、精彩点评的原则)

4、培训课程设计和开发能力训练(课程设计流程、课题精彩元素的运用)

本年度的工作已接近尾声□20xx年培训工作依旧任重道远，需要更多的创新，更多的提高。员工培训是一项全员性的工作，在人力资源部发挥主导作用的同时，还需要得到各层面管理人员，尤其是各单位/部门负责人支持。2014年将培训工作

与每位员工职位晋升、薪资晋级挂钩，激励全员主动、自发学习，为保证2014年员工培训工作的顺利开展打下基础。

## 公司岗前培训工作总结篇五

今年以来，枝江公司坚持贯彻上级公司建设学习型组织的精神，始终把员工培训工作当作一种“福利”来抓，通过以五项技能培训为载体，结合开口营销等重点工作，全方位的提高了员工各项素质，培训成果较为显著。

截止到今年10月底，公司共参与和举行各项培训8项，共计参训人次520余人，达到6800课时。参训人员涉及到公司领导班子、机关管理岗位、站长、班长及一线操作岗位。

。一是转变培训模式，强化实践能力。为改变过去讲师在台上嘶声力竭，学员在台下昏昏欲睡的培训状况，今年我们着重突出现场的实操培训。如今年5月份，我们分13批次对21座站的68名员工开展了一期开口营销现场培训，此次培训以加油岛为教室、以现场实操为课件，让参训员工在实践中得到了一种全新的体验。二是精心培育讲师，提高培训效率。今年在培训中，我们从不同规模的加油站抽选出业务精英，通过专业集训，提升了讲师的授课技巧，提高了培训效率。三是主抓站内培训，节省培训成本。为有效解决加油站班长、营业员五项技能理论考试合格但实践操作能力低的状况，我们通过不定期组织召开站务会，督促站长加强站内培训力度，要求定期上报反馈培训情况，对所有站的培训效果实时跟踪，纳入考核，有效提升了实践操作能力。

。通过持续培训，加油站营业员精神面貌得到大幅提高，员工增资增收情况较好。如仙女加油站通过站内培训，非油店销大幅提高，营业员月均工资达到2300元，超过了部分小站的班长；枝江加油站营业员姚纯因性格内向，经营业绩一直在站内排名倒数，是加油站长期帮扶的对象，通过连续参加几期开口营销现场培训，无论是性格还是营销技巧都有较大

变化，现在已成为该站的营销明星，在9月份的月度例会上和大家一起分享成功的经验。

通过强抓培训、树立典型、鞭策后进，今年的培训工作取得了较好的成绩，但是冷静分析，我们也找到了自身的不足。

一是员工对培训不珍惜，存在敷衍的现象。

二是五项技能考试一次性通过率相较优秀单位还有一定差距。

三是站内培训不能持续，站长的主动意识较差。

四是新进员工的岗前培训流于形式，不能快速的适应岗位要求。

后期我公司将通过以下方式提升培训效果，切实为完成各项经营管理目标打好基础。

一是培训工作从员工入职开始扎实推进。我们拟定洛枝等站为新员工培训站点，让所有新进员工充分感受示范站的工作方式，认同我们的管理模式，让员工珍惜工作、珍惜岗位。

二是继续抓好开口营销培训，切实提升营销技巧。后期我们拟定再次选调营销标兵下站示范，一对一专题辅导，巩固前期培训效果。

三是严格考核加油站站内培训的开展情况。我们不仅将借鉴市公司的培训考核模式，要求站内定期上报培训内容、培训照片、考试成绩，还将对培训不落实的站随机抽考，实行末位淘汰，全面提升员工的专业技能。

## **公司岗前培训工作总结篇六**

近期，省行在全省范围内组织开展了合规经营大讨论活动，

通过本次合规经营大讨论活动，旨在不断增强xx银行从业人员的合规理念，强化合规意识，提高我行合规经营的自觉性。做为一名银行从业人员，我深知合规经营对业务发展的重要性。尤其是我行涉及的业务囊括了储蓄、对公、信贷、理财、保险、基金、中间业务等，每一项业务的发展都有严格的制度和操作流程，能否严格执行制度和操作流程直接影响各项业务的持续健康发展。通过本次合规经营大讨论，使我们每一个人都确立了合规经营的理念，并且需要运用到我们的实际工作中，进一步规范了个人业务的经营行为，强化责任落实，有效防范各种风险，确保我行个人业务的各项操作规章制度的有效落实，确保了金融资金安全。以下是我的一些培训总结：

识结构，努力提高综合素质，更好地适应全行业务提速发展的需要。按照我行的要求，认真履行岗位职责，要注重加强对政治理论、经济金融、法律法规等方方面面知识的学习，不断提高自身的综合素质，增强明辩事非和拒腐防变的能力，做到在大是大非面前立场坚定、头脑清醒。同时，要进一步端正经营指导思想，增强依法合规审慎经营意识，把我行各项经营活动引向正确轨道，推进各项业务健康有效发展。另一方面，要提高全体员工对合规文化建设大讨论活动的认识，全行干部职工是我行企业合规文化建设的主体，又是企业合规文化的实践者和创造者，没有所有从业人员的积极参与，就不可能建设好优良的合规文化企业，更谈不上让员工遵纪守法。从现实看，许多员工对企业合规文化教育建设的内涵缺乏科学的熟悉和理解，把企业合规文化建设与企业的一般文化娱乐活动混淆起来，以为提几句口号，组织一些文体活动，唱唱跳跳就是企业合规文化建设。在全员中开展合规文化建设大讨论，就是要通过学习、讨论，使大家认识到合规文化建设的极端重要性并积极参与其中。其次下大气力做好全员的培训、考核，业务培训力求达到综合性、系统性、专业性、实用性、提升性，要使所有业务人员人人熟知制度规定，个个争当合格柜员、营销能手；通过系列活动，使全体员工正确把握企业合规文化建设的真正科学内涵，自觉地融入

到企业的. 合规文化建设中去，增强内控治理意识，狠抓基础治理，促进依法合规经营。

从我行来看，应建立合规经营的企业文化，包括企业精神、价值观念、企业目标、企业制度、企业环境、企业形象、企业礼仪、企业标识等内容，形成有自己特色的文化经营理念。如何做到这一点，我认为首先还是要通过形式多样的学习、教育、交流，通过学习、交流、研讨使全体员工熟悉xx银行应如何发展，员工在自己的岗位上应如何做好自己的工作，与别的员工相比差别有多大，应如何改进；要通过谈认识，谈个人的人生观、世界观、价值观，以此建立我行的合规文化，进而提高xx银行的凝聚力、战斗力。其次要把大讨论活动与内控管理和案防工作结合起来，要统筹兼顾，合理安排，突出重点，有的放矢地开展专项治理，要通过开展教育活动，鼓励员工检举违纪违法的人和事，提供案件线索，推动案件防控工作深入开展，提高企业合规文化。最后要结合工作实际，认真开展规范化服务，按照总行各项规章制度规定中的条款，对一些细节问题、难点问题要进行专项学习。对当前的业务经营和柜台服务形势，认真总结和细分客户群体和业务需要，整合有限资源，对存在较大矛盾和服务困难的服务焦点要集思广益，打开思路，不断创新服务方式，以最大的限度满足客户需要，提升企业合规文化精华。

加强合规经营大讨论的主要目的，是通过提高企业的凝聚力、向心力，降低金融风险，实现企业效益的最大化。合规就像红绿灯，你遵守它，它就会保护你。很多人都认为一提到合规，就觉得受到了束缚、业务不好做了、发展也受到了影响，在接受合规管理时总会自觉或不自觉地产生产这样或那样一些抵触情绪。但是我们要明确这点“合规文化是立行之本，经营之本”，合规与业务发展不是矛盾的、更不是对立的。合规像红绿灯一样维护着业务发展的秩序，担负着为经营管理保驾护航的职责和使命。工作中，应该做到“三要”。一要树立正确指导思想。要在追求盈利的同时重视资金的安全性和流动性，防止出现为了片面追求高速业务增长而忽视风险

防范和内控机制建设的倾向。二要建立健全各项规章制度。要始终把制度建设放在突出位置，注重用制度来约束人，用制度规范日常行为。为此，要结合工作实际，制订并完善一系列规章制度，坚持用制度来规范业务经营过程，确保有章可循，切实堵住各种漏洞，防止违规行为的发生，确保每一个环节都不出现问题。要认真借鉴国际先进经验，积极运用现代科技手段，建立健全覆盖所有业务风险的监控、评估和预警系统，认真执行重大违约情况登记和风险提示制度。要建立健全内控制度，保证经营的安全性、流动性、效益性，建立自我调整，自我约束、自我控制的制衡机制，要在追求自我经济利益的过程中建立健全不断自我完善的内部控制制度，加强操作风险防范。三要坚持思想教育。要紧紧抓住思想教育这一重要环节，经常开展有关规章制度的学习，有针对性地进行党风廉政教育，不断增强依法合规经营意识，利用金融系统身边发生的案例进行现身说法，使全体职工始终保持清醒头脑，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。

在我们的身边有很多真人真事，各种案例都反映了合规建设的重要性，十次小的违规操作可能造成一次较大的飞行故障，百次较大的故障可能酿造成一次大的飞行事故，十次大的飞行事故就可能造成一次空难。这就要求我们从根源上控制风险，杜绝违规操作，不给“事故”留下任何可乘之机。只有这样，才能保障我们的事业在合规大道上又好又快的发展。我们要经常参加一些“学内控制度，创合规文化”的活动，真正的使合规文化融入我们员工的日常操作行为，融入具体的业务办理过程，为全行业务实现又好又快发展奠定坚实的合规基础。通过此次合规经营大讨论活动，我们更应给清醒的认识认识到合规经营的重要性和必要性，严格执行业务规章制度和操作流程，在业务发展的过程中以制度为准绳，按章操作，及时、正确的督促各二级支行，按规定和制度履职，确保我行各项业务合规、稳定、可持续的发展。

# 公司岗前培训工作总结篇七

回顾xx年培训工作，我们xxxxx持之以恒贯彻落实建设学习型公司、培育学习型员工的精神，牢固树立“培训是公司的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”，推动公司产品向更高目标发展作出了积极贡献。一年来，做了以下培训工作总结：

## 一、培训工作情况

xx年共举行内训24项，分别质量管理意识培训占46%，专业技能培训占50%，规章制度与职业道德培训占4%，共计57：85课时，参训27人次。

培训课程主要集中在以下几类：

- 1、员工必修类：企业文化培训、职业道德规范、管理制度；
- 2、重点培训：软件测试、开发及管理□cmmi3；
- 3、新员工岗前培训

## 二、培训费用

xx年培训费用总计为22397.50元，费用均为下半年，因上半年没有做培训成本这一项。

## 三、培训工作总结

### (一)取得的成绩：

1□xx年度的培训工作总结与xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年质量管理部投入大量精力，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的制度化、规范化管理。

3、在xx年公司通过iso9001□xx标准认证和cmm认证的基础上，引入iso10015□gb/t19025-xx和mqms体系知识，逐步掌握与国际接轨的培训管理制度和工作程序，建立和完善职工培训教育的质量保证和效果评价体系。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

## (二)存在的问题和不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所做培训中我们不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要xx年去大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，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。

### 三、改进措施

#### (一)有利条件

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、随着mqms体系《培训管理程序文件》的发布，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

#### (二)具体措施

##### 1、作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

##### 2、建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须要取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培

训资源网络。特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作协议。

### 3、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过公司内部领导讲课的员工都能觉出，企业高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率。在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。