

# 2023年电焊工培训简报 入职培训工作总结报告(汇总8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 电焊工培训简报篇一

我到xx公司工作已经1个多月了□xx月xx日—xx月xx日，参加了公司组织的新员工岗前培训会。由公司领导和各部门经理就融资租赁行业背景及知识、公司业务制度、公司人力资源组织架构和公司规章制度等进行了一次全面系统的培训。

此次培训虽然只有短短三天，但我感觉受益匪浅。不仅对公司的情况有了一定的了解，也对融资租赁行业有了更深刻的认识。我的工作岗位是业务xx部客户经理，那么就结合培训谈谈我的几点总结。

在本次培训中□xx总向我们介绍了融资租赁的中外发展史、基本概念、各行业租赁业务特点以及风险控制的办法等。让我对融资租赁行业有了概要性的认识，对一些基本概念加深了理解。从xx总所介绍的发展史来看，融资租赁是一个新生行业，特别在我国起步也就20多年，正处于边发展边完善的阶段，因此向我这样的从业新人就必须努力学习，勤于思考，丰富自己的专业知识，为日后的工作打好基础。

综合部xx经理向我们介绍了公司的业务流程和合同文本，并讲解了几个有代表性的案例。让我了解了公司是如何开展业务，以及自己在今后的工作中如何办理业务。从汪经理介绍的案例来看，光有理论的知识是不够的，对项目的把握和风

险的控制需要在实践中积累经验，特别在项目调研和操作的细节上要细心、细心再细心。

在今后的工作中，我不仅要多学习专业知识，了解国家宏观经济政策及各项法规，也要敢于实践、细心实践，多向老员工请教，不断提高自己的业务水平。

俗话说“没有规矩，不成方圆”，制度是一个企业的灵魂，对于新人必须认真学习公司的各项规章制度，并在今后的工作中严格执行。办公室李主任和财务部张经理分别向我们介绍了公司的人力资源制度和财务管理制度。让我第一次全面地了解了公司的各项规章制度，并结合下发的，继续深入学习，在实践中不断加深对制度的认识，做到按章办事。

听了公司领导和各部门经理的培训课，我感受良多。对于公司所处行业和发展前景都倍感信心。通过这段时间的学习，我已做好了准备，相信自己会很快融入公司。在今后的工作中，严格要求自己，爱岗敬业，以主人翁的态度做好每件事、每个细节，树立团队精神，强化主动服务的意识，为公司的发展做出自己的贡献。

## 电焊工培训简报篇二

在下临床培训时，很期待在桂林市第二人民医院的培训，因为当时听说二院是桂林市职业病防治医院，很难得是我们专业对口的临床培训单位。7月9日老师带我们来二院培训报到，恰好赶上医院正组织新员工岗前培训，这对我们来说是很难得的一次培训前学习机会，让我们有机会接触临床方面的专业性学习。

临床培训培训是一名培训生走上培训岗位的必经之路。在为期两周的岗前培训中，我们对桂林市第二人民医院有了更进一步的了解。从医院的发展史到医院的现况、医院的办院宗旨、服务理念、硬件设施、规章及管理制度等都有了一个深

入的认识。

同时我们还认真学习了医务人员的职业道德、职业礼仪运用、医患沟通技巧、执业医师法、医疗安全及防范、传染病及感控知识、院内感染、抗菌药物的临床应用及管理辦法及其使用原则与管理规范、病历书写规范、临床上经常用到的及必须知道的有关操作等相关知识，了解到了以后在工作中会遇到的常见问题以及解决的办法。记得周红老师给我们讲医患关系沟通技巧时，给我印象最深的是老师讲的说话三境界：1该说话时会说————水平；2不该说时不说————聪明；3知道何时该说何时不该说————高明。虽然这几话很简单，但意蕴很深，不仅在临床上能够很好的处理医务人员与患者的沟通，更教会了我们在任何场合上懂得与人沟通技巧。李蓄老师在讲医德医风教育时，给我们讲了很多终身受益的知识。如在我认为不仅是医务人员礼仪的原则，更是每个人都应该注意的礼仪原则：真诚尊重的原则；平等适重的原则；自信自律的原则；信用宽容的原则。精炼而易懂的原则，让我受益匪浅。还有听石科长的课时，让我很振奋，也让我在二院培训感到自豪。我们是年轻的一代，我们是90后的一代，我们更应该有朝气，活力。人生是自己一步步走出来的，走得好与坏，要看自己勾勒出的蓝图，就像老鼠说的那样，我们应该有目标，有方向，有自己的人生规划，这样才能是自己的人生走的更好。听完每一堂课，我的感触都很深。

从第四天开始石科长石老师给我们就安排了临床方面的一些基本的技能操作，授课老师给我们先是很耐心认真的示教，然后指导同学们亲手操作，并在最后安排了考试。最让我们紧张的时刻莫过于考试，所以大家都很认真的学习，其实在这过程中，我体会到了，老师的用心良苦，考试只是老师测试我们的一个手段，最主要的目的是让每个学生都能熟练的掌握每一项操作。徒手心肺复苏示教时，我学习的很认真，因为我明确的知道在我们日常生活中徒手心肺复苏在关键时刻拯救生命非常重要的一项基本的技能操作。虽然我未来不

能成为一名医务工作者，但我也是一名医学院校即将毕业的医学生，不能给临床学习交上一份空白卷。

在这为期两周的临床培训中，从院领导、石科长等几位领导、李加老师及每位授课老师的每一堂耐心、细心的授课中，我们感受到医院从领导到各级科室老师对我们的重视和希望。在这为期两周的培训中，让我们在短时间内不仅了解到了医院的有关信息和服务技能，更重要的是向我们传递了更多做人和学习的信息。让我明白了1无德不成医，要先学做人后学行医，善待生命，发扬人道主义精神，建立和谐医患关系，共创和谐社会；2学习是进步的源泉，文化的根基。这些启迪和教育对我们以后的发展起到了不可估量的作用。

在接下来的临床培训过程，我们将以一位优秀的医务人员的标准来严格要求自己：一定要手勤、口勤、眼勤、脑勤，要有细心、爱心、耐心、责任心、忠心。我尽量做到像老师讲的那样：嘴巴甜一点，做事多一点，说话轻一点，效率高一点，脾气小一点，行动快一点。不辜负讲课的每一位老师，医院领导对我们的期望。

态度决定高度，细节决定成败。我相信在第二人民医院、同学们以及学校的共同努力下，我一定能够顺利完成临床培训阶段的学习。

### 电焊工培训简报篇三

“光阴似箭，岁月如梭”，转眼间职教师资教育顶岗实习岗前培训已经度过了四分之一。通过这段时间在培训班的学习，使我在思想认识、师资技能方面上都有了不同程度的改善和提高，并认识到我们这些毕业生身上存在的种种毛病与缺陷，以及切实体会到岗前职业技能培训对所有即将走上讲台教师的重要性与必要性。对此，我就在培训班阶段学习的心得体会总结如下。

首先，使我对职业技术教育有了更加明确的认识。中等职业教育是职业技术教育的一部分，包括普通中等专业学校、技工学校以及职业中学教育等。它为社会输出初、中级技术人员及技术工人等技能型人才，是我国经济社会发展的重要基础。但从王福利校长的报告中，我们又能品味出当今中等职业学校的招生困难，学生的教育困难。针对于我们这些“准教师”而言，教师的素质就显得尤为重要。

第一、“学高为师，身正为范”，学生都有向师性，实际上也是做人的一种认同感，学生受教育的过程是人格完善的过程，教师的人格力量是无形的、不可估量的，教师要真正成为学生的引路人。

第二、教师只有具备较强的组织领导，管理协调能力，才能使教学更有效率，更能促进学生的发展。

第三、作为一名教师，要富有爱心，教师对学生的爱应是无私的、平等的，就像父母对待孩子，所以我们说教师是父母。并且如张敏老师和毕翠玉科长所言，教师还要善于发现每一个学生的闪光点和发展需要，要学会学生交心，师生之间的融洽度、亲和力要达到父子母女一样。第四，一名优秀的教师必须要懂教育学、心理学、健康心理学等，应了解不同学生的家庭背景、心理困惑、愿望志向等，以给予及时的帮助和排解，培养学生健康的心理品质。这些都是作为一名合格教师应具备的素质。

最后，终身学习，不断创新。我们作为刚毕业的年轻“准教师”，有时候还没学会如何把已有的知识传授给学生，他已经被淘汰了。所以，我们要像毕科长所言，要养成“终身学习”的习惯。我们如果一直用昨天学来的知识来教现代的学生去做明天的事，那就太可悲了。而且中职教育对象的特殊性，决定了教育劳动不可能整齐划一，不可能有“最佳方案”，不可能有“放之四海而皆准”的教学方法。我们应该不断的寻求机会学习更多的知识，只有不断拓展，我们的教

育和教学能力，不断的创新才是高等教育中的永恒真理。

总之，这种培训对我们这些“准教师”来讲是有深远意义的，既然学校已经把我们领进了教育教学的神圣殿堂，我们必须用自己扎扎实实的教学探索和实践，做个不断进步，永不停步的阳光教师，做个无愧于“老师”这个神圣称谓的好老师。

## 电焊工培训简报篇四

一学期来，本人思想健康上进，热爱祖国，遵纪守法，热爱教育事业，认真贯彻执行国家的教育方针和政策，有强烈的事业心和责任感；严于律己、宽以待人。关心、爱护全体学生，教书育人，具有良好的职业道德；服从组织安排，吃苦耐劳，任劳任怨，认真执行课程标准和教学计划。本人这学期担任初二的教学工作。下面是本人对这一学期的教学工作的几点总结。

### 一、认真备好课

备教材：认真钻研教材，了解教材的基本思想、基本概念；了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。如在备课过程中，我不断查阅资料，不断更新教学理念，并在教学中实施。还经常上网查阅资料，了解现代生物学新成果、新观念。

备学生：了解学生原有的知识、技能，他们的兴趣、需要、学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

备教法：解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动等。

### 二、教学与管理

初中的学生爱动、好玩，缺乏自控能力，针对这种情况我着

重抓好学生的思想教育，组织好课堂教学，关注全体学生，创造良好的课堂气氛，调动学生的有意注意，引发学生学习生物学的兴趣。

积极参与听课、评课，虚心向老教师学习教学方法，博采众长，以提高教学水平。

对于这学期才开始的生物实验考试，我围绕实验中的重点、难点在课堂上与学生们讨论，对实验内容进行预演，培养实验课小能手，让他们在实验课上充当老师的角色。

面临初中的会考，我认真分析会考考纲要求，向课堂45分钟要效率，教学中每一节都精选对应的课堂练习，强化记忆，以达到知识点节节清、章章清。继续加强课堂管理要求，如课前检查课本资料，定期检查学生的笔记和复习资料。会考前一个多月利用自己的休息时间为学生答疑，补差、抽背等。

### 三、反思及改进措施

通过一学期来的努力，充分调动了学生的学习积极性，学生也掌握了一些学习生物的方法，在今年的会考中也取得了优异的成绩。但由于受社会大环境的影响，有些学生对生物学科仍不够重视，上课懈怠，不集中精力学习。另一方面学生由于存在个体差异，再加上教师所教班级较多，所以教师有时不能全面把握学生的学习程度，因此对学生的分层教学有时做得不够到位。照顾大多数学生时，优生没事干的情况也存在。另外，新教材文字少，要讲的内容不多，到底要讲多深多透，对教师来说，也有些困惑。

## 电焊工培训简报篇五

本学期我担任\_\_年级的美术教学任务，在这一年里，我不断学习新的教育理念，积极参加学校的教研活动，致力于用学生喜欢的教学方式，渗透德育、智育、美育，以智力促技能。

通过一学期的学习，学生初步学会观察，学会造型，在实际生活中发现美创造美，表现美。审美素质有所提高，现将一学期所做工作总结如下：

## 一、制定切实可行的教学计划

开学初，在校领导带领和指导下，根据我校实际情况，制定可行的教学计划，并且给自己制定了符合实际的学习，接受实施新的教育理念的计划。

## 二、积极利用网络资源充实自己

为了学习新理念，接受新观念，转变自己的教学方式，我除了熟读《小学美术教学大纲》以外，还利用家里的宽带网络优势，从网络上查找各种各样、各地区的新教学方法、新的教研课题，使自己不但在教学上有新方式，还有新的理论知识的储备。

## 三、学生为主，课堂围着学生转

美术课教学在学生已有知识的基础上，巧妙设计备课。并且针对各个班的不同特点，培养\_\_年级各班学生继续发扬优点，弥补不同的知识缺陷。在课前我提前了解到学生搜集的信息，根据各班搜集的不同材料，把握课堂知识目标，知识重难点，因班而异，因势利导，因材施教，设计不同的导入和思路，在各班教学中，根据各班学生带的材料进行讲解和分析。经过一学期的教学，学生们在欣赏、表现、制作等方面都有了较大提高，能够大胆用色，造型生动、巧妙，从而顺利完成了本学期的教学目标。

## 四、本学期采取的主要教学措施及成就

首先是教学行为的转变，不再单纯传授绘画技法，而主要培养学生的学习能力、创新能力、观察事物和描绘事物的能力。



认真备课、上课。做好课前的各项准备活动，拓展教学思路，做到因材施教，因人而异。

其次对学生评价的转变，对于学生的作品不再单纯的评价为：优良、合格、不合格。而是根据学生的具体作品先评价作品中优秀的部分，也就是肯定学生作品中成功的地方，增强学生的自信心和自豪感，然后把作品中不足的地方引导学生修改，同时注意保留和发展学生的个性。

调动学生的学习积极性。通过自评、互评学生作业，举办班内、班际、校内的作品展评，增强竞争意识及荣誉感，互相学习、提高学习兴趣。

在后进生方面我努力做到彻底了解这些学生的家庭情况，在转化工作中针对性地教育学生。我首先做到在生活上先关心他们。让他们感受到来自老师的，但是是一种母爱般的关切。树立他们的自信心，不再自卑。愿意和我亲近，和同学亲近，能在集体中快乐地生活，才能使他们有了学习的劲头。

总之，本学期的教学任务圆满完成了，但是回顾这一年的工作，也有不足之处，例如教师对后进生的辅导不够，导致部分学生的绘画作业不理想。还有美术课外小组人员素质参差不齐，因此，下年的教学任务对我来说，依然很艰巨，我还需不断学习、不断充实、完善自己、，积极努力准备好下年的工作。

## 电焊工培训简报篇六

自培训组成立并共同打造培训体系并完成各项培训工作，时至今日已半年有余。在这半年里，培训组按照培训工作设想基本实现培训体系构建，包括课程设计、培训流程固化、内训师团队组建等，虽然已有基本雏形并能完成公司初级培训任务，但这一步步的艰难前行离不开领导的支持、离不开部分学员的理解鼓励、离不开我们的偏执坚持，因为我们始终

相信：只要我们认真务实的践行，我们就能有改进的机会，就能使培训取得更好效果。培训的目的是提升参训人员综合素质，专项提高各项业务技能，达到参训人员素质与岗位要求的匹配，满足企业正常运作和发展的需要。我们始终坚持各项工作能为达成该目的为主旨，正因如此，我们也曾质疑自己，一度消极、不自信，当有参训员工主动给我们反馈培训感受、感谢我们的付出时，我们得到了无比的力量，让我们更加积极地探索改进。现将培训工作总结如下：

## 一、培训开展情况

目前，培训主要包括三类，、。..... 综合培训情况而言，在入职、转正环节基本达到人员把关的目的，让全体员工感受到公司对员工成长的重视、公司管理的日趋规范。

详细情况如下：

.....

## 二、培训存在的问题

培训，从本质而言，是培训讲师同参训者间思想的碰撞，通过碰撞进而影响参训者观念、行为的过程。要保证培训效果，须从培训师、课程、学员、授课方式和环境等因素着手。一方面是资源的支撑，另一方面是学员的参与度，而后者才是最为重要的，“学习这件事最重要的不在于有没有人教你，而在于你有没有学习的觉悟和恒心”；如此，作为企业培训工作而言，我们只能在做足我们能处理的事务的同时，通过不同途径调动起参训者的学习欲望了。

培训工作存在以下问题：

### 1、入职培训课程设置还不够完善

目前，新员工入职培训因为时间有限，目前开展为期2天的培训还未包括公司产品和销售部分。对于大部分行业新手，他们不仅需要对知识的了解，还需对产品和销售尽快熟悉。同时，公司岗位设置较多，哪些岗位需要哪些内容，培训组是否只涉及基础通用部分，新员工所在部门再做专业部分的培训，即新员工培训体系还有待完善。

## 2、入职培训涵盖范围还有待扩大

目前，新员工入职培训仅涉及，其它区域的新员工因实际情况(地域、场地和时间)不能及时接受入职培训，待转正培训回公司时，已实际工作近3个月，却对公司基本没有了解。如此，对新员工适应新环境会有消极影响。若将入职培训在地区上也做推广，明确专人对新员工做稍微正式的培训，应该效果会更好。

## 3、内训师团队建设还有待加强

当突然调离，我们没有后备人员能做销售技能提升方面的培训，最终以从赶回公司做培训为过度；当急需厅店有意愿且有能力的人扩充内训师队伍时，并未得到积极的支持；当邀请某些领导做培训时，往往不能得到应有的响应.....我们的内训师团队建设需要加强，包括内训师队伍、内训师团队能力等多方面。目前，我们内训师授课技巧普遍不高、制作课件水平不足、自主研发课程能力有所欠缺，综合影响培训效果。

## 4、部分员工对培训的意义理解不深，参与度较差

培训中存在部分员工平时表现积极而培训时表现很差的情况，他们对培训意义的认识不够深入，如培训时随时接听电话、玩手机、打瞌睡等，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。有待对培训纪律再做严格要求并执行、争取得到各级负责人的支持。

## 5、培训形式过于单一

目前，培训组开展培训仅限于单一授课，整体而言，形式较单一。培训形式缺乏创新，只是一味的采取“上面讲，下面听”的呆板枯燥方式，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响培训效果。有待对培训体系和培训方式进行梳理，适当增加外训(不单指拓展培训)，通过接受更多新鲜外界内容，再以转训方式拓宽培训形式、提升内训师授课技巧。

## 6、培训计划较难执行，效果打折

我们所处行业的特点，在开展培训时我们坚持以不影响厅店正常工作为宗旨，部分员工参加转正培训时仅为了通过考试，或者只参与小段培训；店长培训时，因时间往往只安排一天，留给培训组的真实培训时间往往不足3小时，在3小时内要处理好8小时的紧凑课程，只能推赶，而相关课程的设计又存在体系化，即使将课程发给参训者，往往难以保证培训的预期效果。培训工作有待强化，且强势。

## 7、公司学习风气不高，影响培训意识

理论与实践相结合的学习是最有效的学习，理论的学习能让人快速理解实践，并能举一反三；重视实践能让我们理解、辩知理论，加深认识。如此的认知方能真正意义上重视反思总结的必要性。一般情况下，我们在处理某件事务时，当别人跟我们交代清楚的时候，我们都能基本处理；但一旦没人跟我们提要求、反馈问题时，我们会自我感觉良好。这种差别主要是因为我们的认知能力有限，根本原因不在于执行力，而在于我们能否发现问题。我们很多人都欠缺发现问题的能力，比如：为什么总经理一到厅店就能发现很多员工、店长甚至我们部分负责人都未能发现的问题。这种能力要么通过多年的实践总结可以具备，要么通过总结梳理的学习后再实践来快速具备。也就是为什么需要设计工作总结及反思的环节，有待提高这方面的意识。

### 三、培训工作计划及建议

#### 1、梳理深耕培训课程，完善培训课程体系

对目前的培训课程进行梳理，对课程内容的深度和广度再挖掘。考虑新员工培训能否增设有关销售的内容，征求市区片区经理及厅店店长意见；转正员工工作态度部分(职业素养)能否再深入到某些重点内容，如强调团队重要性、遇到沟通问题应该如何处理等；店长培训的课程还需要扩大范围，不能仅仅局限于目前的针对新晋店长的课程。

#### 2、关注优秀员工，扩充内训师队伍

通过对厅店优秀员工的关注，主动交流，寻找优秀且有意愿的员工作为公司内训师队伍的储备人员；通过晋升机制的设计，结合店长负责制，将厅店管理人员纳入到内训师队伍中，在制度设计上调动店长乃至分公司负责人对员工成长的重视，主动参与到员工培训中，同时，可解决地区员工入职后融入团队的问题(接受培训、获得关心等)。

#### 3、提升内训师培训技巧

组织已参与过培训的讲师交流培训心得，对各自认为的培训难点探讨技巧；培训组人员一同观摩优秀培训师视频并交流经验。搜集资料并整理成稿，同相关培训人员分享。

#### 4、丰富培训形式，提升培训效果

在设计培训体系时，考虑外训内训相结合。通过直接外训和外训后转训等途径，丰富培训形式，让参训学员能有更加深切的培训感受，将观念的理解转变成行动力。

#### 5、重视培训后效果跟踪

培训不是一蹴而就的，公司组织的培训很大程度只能发挥抛砖引玉的作用，对相关内容的培训需要多方位多层次的跟进。如公司制度文化需要融入到厅店日常管理过程中；销售技能及产品卖点之类更多是让大家有所感触，能找到发现总结的方法.....这些都需要我们各级负责人的持续关注。

## 6、引导我们各级负责人对团队成长的正确重视

所有的措施仅仅指向培训组实际工作的开展，但最终的效果需要各级负责人对学习意识的重视。这也是培训工作要取得预期成果最大的障碍。如果没有这样的重视，那么我们的培训只能是蜻蜓点水，难获实效。

回顾\*年的培训工作，有成绩也有不足，感谢领导对培训组工作的关心支持、对培训工作存在不足时的包容和指正；展望\*年的培训计划，有动力更有挑战，相信只要有公司领导的支持和关怀，公司的培训工作定能更上一层楼。

## 电焊工培训简报篇七

一直在公司负责培训这方面的工作，新员工入职培训是我工作中非常重要的一个环节，从计划、实施到考评、反馈、改善提升，都是我一人完成。看着自己培训出来的很多新员工伙伴在两到三个月中快速成长，真的感觉非常欣慰。

企业的理念对销售队伍的影响是不容忽视，非常重要的。企业倡导什么？排斥什么？立业的宗旨是什么？目标是什么？在很大的程度上影响着员工对其的选择。就如同我们交朋友一样，第一次见面的前三十秒将决定着是否有兴趣在交往下去。我曾在培训中问过很多新员工同样的问题：你为什么是选择我们公司？得到的答案中95%以上都是：我感觉公司的文化氛围非常好，我希望在这个团队中能有更多的发展，只有5%的新员会谈到其它原因。当然不排除一个人进入新公司后会有意回避功利的想法，但也可从中看出企业文化对其的影响。

所以在新员入职培训中应把企业理念的导入作为一种非常关键的重要的环节组织好。因为只有认同了企业的价值观后，他才能不会单纯的用功利心去看待眼前的行业、职业和工作岗位。建议这个环节要有专人组织讲授，内容可以是企业的大事记、企业模范、企业核心理念的理解、企业的典型案例等等。在理论宣讲的同时可以设计一些培训游戏激发新员的进取心和凝聚力，一开始就给他们灌输“团结一致，迎接挑战”的思维模式，让他们通过不同的角度消化对公司文化理念理解，最终解答“为何做”的问题。

在培训过程中我时常会发现有很多新员由于比较年轻，工作经验缺乏，所以他们的职业化意识比较淡薄。而这些对于我们这个行业是非常重要的。鉴于此我通常从以下几个方面进行强化训练：

- 1、团队意识：认知团队，团队角色、团队配合等；
- 2、有效沟通：沟通原则、内部沟通技巧、健康的人际关系等；
- 3、目标计划：理解目标、制定计划、效率意识、时间管理。
- 4、商务礼仪：着装、出行、拜访、面谈等。

在进行完以上的两个环节后，我通常会协调各部门经理来给新员介绍有关市场、产品、业务流程等方面的情况。当然这只是一个初步的介绍，为接下来的为期一个月的跟踪强化打下基础。

对于中小型企业来说新员培训通常安排在4天—5天，在这段时间中通过培训中的互动、观察、测评、考核，使新员比面试的时候对企业了解得更透彻更全面，同时企业也对这些新员进行了一个完整的“情景考察”。因此这更有利于双方的进一步慎重的选择。

选拔的工作结束后，培训部对入职的新员将要进行为期一个月的走动式强化实战对口训练。通常一个销售人员在其成长的道路上，其工作状态的变化要经过四个阶段，即兴奋期、黑暗期、成长期、徘徊期。销售新人刚进入公司工作时，初期冲劲非常足。因为此时新员一心要站稳脚跟，要想其他同事证明自己的能力，并求得在公司的生存和发展，这个阶段就是兴奋期。但通常会发展这样一个普遍的事实，一般来讲，这种兴奋的状态不会维持很长时间。当销售人员进入市场后，发现客户不像他想象的那么简单，不是那么容易搞定，市场中对手的一些不规范竞争也层出不穷，更要命的甚至是公司本身产品和内部配合的缺陷等等，此时新员的热情会急速下降，工作积极性跌到谷底，有的甚至怀疑自己的选择，这个阶段就叫黑暗期。我们发现这两个时期通常会在新员入职后的1—3月，所以为了帮助新员平稳度过这两个时期，减少公司人员流动率，我通常采取走动式强化实战对口训练。也就是说以辅助新员快速出单为目的，以陪访、对口培训为方法，以实战训练为手段，提高新员实战业务技能。在陪访的过程中发现新员拜访客户存在的问题，帮助新员来分析问题，同时整理出普遍性问题，组织针对性很强的对口培训。如针对探寻客户需求这个问题，就采取先学习如何提问开放式问题再当场实战演练的方法，让新员课堂学习课上消化。经过多次训练，感觉到这种方法比较有效。

另外，在陪访过程中除了指出新员销售动作存在的问题外，要和新员多沟通，要多鼓励新员。切忌一味的批评甚至指责，要给他们一个成长的过程。

## 电焊工培训简报篇八

——年7月5日到7月8日，我有幸参加榆次区教育局组织的培训，本次培训是由晋中学院院长赵介平及其带领的专家团队进行培训的。三天半的培训，不仅让我领略了大师的风采，更重要的是让我感受多多，收获多多，让我对阅读教学有了更准确更深刻的认识。



## 第一句话——“朗诵与朗读是不一样的”

赵介平老师一开口就不同寻常，他让我第一次明确了朗诵与朗读是两个不同的概念。朗读是朗诵的第一步，是脱离书本的实践活动，需要手势、眼神、姿态的配合。朗诵是心理的调整与情感的酝酿，在深入理解作者的想法，细读体会作者感情的基础上把自己设想成作者的化身，用自己的嘴把作者的感情表达出来，是对文章进行二度创作，自己要变成抒情主人公。

## 第二句话——“学而后知不足，教而后知困”

这是我本次培训最大的收获。从农村长大，我的语音不太标准，如后鼻音一直发不到位，一些复韵母一直口型变化不明显；在有感情朗诵课文方面更是不足，每逢指导学生朗诵时总感觉心有余而力不足，对学生只能是爱莫能助。在课上赵老师不仅细致耐心地讲朗诵的理论知识，还教给我们许多朗诵的技能技巧，比如如何找重音，如何处理停顿与停连，如何处理音变等等。他一遍一遍给我们示范，一次一次的为我们纠正，让我们在不同理解、不同表达(朗诵)的过程中领会朗读的技巧——要“读出韵脚，读出音步，读出意思，读出言语关系，读出意境”。坐在他的课堂上，周身被琅琅书声包围，我真正感受到了语文之美。

## 第三句话——“教师要传道授业”

在培训结束后我对自己的朗诵有了信心，目前我区正在开展“书香校园”活动，我想我应该把此次活动中学到的朗读技能技巧教给学生，学生通过这种训练既可以掌握语文知识，提高诵读水平，又可以增强对作品的理解，培养学生的培养人文情怀、人文精神，提升人的文化修养，这种寓教于乐的好方法我们何乐不为呢？感谢区教委给了我这次学习的机会，我将带着对诵读的一贯热情，将所学带入日常工作，发挥最大效能。

在这几天的学习中，我们大家一直都被感动着，一直都被吸引着。酷暑难耐，身兼数职的赵院长从百忙之中抽出时间来为我们作课，他用那富有磁性的标准的男中音深深地吸引着在场的所有人，我忘不了赵院长平易近人的步步引领，忘不了辅导老师的耐心指导，忘不了我们一起学习的热闹场面，此次培训真乃“不虚此行”！