

2023年采购培训总结报告(通用6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

采购培训总结报告篇一

我公司xx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晏继东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。

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。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。

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。

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。

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。

培训过程中存在的问题

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，主要表现在有：

(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，通过服务礼念的培训，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、接用户票据等小思节上注意问题。

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。

采购培训总结报告篇二

很荣幸参加了xx年xx区中小学“名教师”培训班的培训学习，非常感谢区教育局为我们搭建了如此好的一个学习平台，使我得以有如此珍贵的机会从各方面提升自己。总的来说，这次的培训内容丰富，形式多样，有教育专家的专题报告，有学员围绕专题进行的观摩课，也有学员的互动讨论。通过这一轮的培训，既有观念上的洗礼，也有理论上的提高，既有知识上的积淀，也有教学技艺的增长。下面是我在培训中的几点心得体会：

在销售过程中，客人常常会向售货员提出一些物品使用常识、注意事项之类的问题，售货员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为顾客的“生活百科全书”，使顾客能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的营销服务。

回首这半年的教师培训，真是内容丰富，形式多样。专家的教育教学理念、人格魅力和治学精神深深地烙印在我的心中。特别是xx教授有关《寻找教师的职业幸福》的专题讲座，真是心生感慨，让我受益匪浅，让我懂得从平常的工作中去体验幸福。我们老师面临着来自自身、学校、家庭、家长等各方面的压力，面对如此重大的压力，我们必须先学会爱自己，要学会调节自己的心态。因为一个人的心理因素不仅影响到人的健康和寿命，还关系到人的成败。作为教师要学会调试自己的心理，同时还要学会与学生沟通，用阳光般的心态积极面对学生，才能有良好的教学效果。

这十一位公司的中高层管理人员，从班组长角色认知、现场质量管控、生产流程再造与工作技术创新、现场工作指导、班组一日管理和班组现场设备管理、如何管理好班组成员与如何处理好上下级关系、班组建设与团队管理、现场标准化与生产过程控制、员工之间的沟通、协调与员工激励、现场安全管理与事故处理以及6s标准化建设、班组物料管理和成

本控制等十一个方面的内容，进行了理论与实践相结合的讲解，使班组长和生产骨干员工在学知识的同时，也提高了处理班组问题的能力。

任何人想发展都离不开书，读书的边界就是人生的边界。书籍可以让我们跨越时空与先哲进行精神对话。给我们培训的老师，几乎都谈到了这个问题。作为一名教师，我们不仅要读教育教学方面的书，还要博览群书。不读书，如何更加深入地教学，如何在课堂上与学生与文本进行对话？如何与时俱进地掌握教育教学的技巧？在培训中，我深感自己的差距与不足。作为一名教师，要不断的给自己“充电”。我深感只有不断的充实自己，博览群书，授课时才能做到游刃有余，而不是照本宣科、索然无味。教学需要教师不断刷新，而不是复制。特别是现在的新教材新理念，为我们教师提供了更宽广的舞台，同时也对我们每位教师提出了更高的要求，我们更需要有创新的思想创新的理论。因此，以后要坚持读书，以丰富自己的内涵，让自己获得更好的发展。

为进一步加强师资队伍建设，优化教育资源，今年安排14名煤矿教师参加了省局组织的安全培训教师的复训和初训，经考核全部取得了资格证书，加大师资队伍建设。同时按照《安全生产培训管理办法》（国家安全生产监督总局令第44号）的规定，安全培训机构的专职教师应当每年接受不少于40学时的继续教育，培训中心安排了33名煤矿教师参加省局组织的继续教育培训。并且，为提高培训教学质量和教学效果，职工培训中心组织专兼职培训教师进行教学研究、教案研讨，通过促进培训工作者之间的交流学习，丰富教育培训资源，使教学质量和教学效果得到了有效保证。

新员工培训必须在实施之前根据企业自身的具体情况和新员工的特点，制定详细的规划，对培训的内容、形式、时间、负责人等做出详细的计划，并对执行的过程进行监控。

通过此次培训，我得以反思自我，寻找自己与“名教师”之间

的距离。我经常思考：在具体的教育教学中怎样做才能算是一位好的老师？怎样成为学生好的引导者？平时我们疲于应付日常教学，很多问题都没有认真去探究和思考，我觉得自己还有很多不足：

□

工作环境可以改变人心，就像水与火，一根火柴可以照亮一片天地，但放入水中便会迅速熄灭，这就好比一个消极的人进入积极的团队，终究会被感化。所以总厨的角色相当重要，既是教练又是家长，沟通和鼓励是最常用的管理方法。早会及时表扬的方法值得推荐，我们企业的一分钟表扬主要分6个步骤：适当放大化表扬，最好人越多越好。告诉大家他在哪里。告诉大家这件事情做对之后，会让你感到多么高兴，对整个团队有多大的帮助。停顿几秒钟，让他们体会到你和团队的开心。鼓励他以后继续这样做。跟他握手，并表示你会支持他获得成功。

“教师在行动研究中成长”，要想成为一名教育科研专长骨干教师，光会教还不行，还得研。要朝着教育特长型发展，这就要求必须在一定行为规范的基础上，将自身调节机制放在教育活动的控制执行环节上。在平时的教学活动中要多做创新尝试，要多研究教育教学理论，以堆积、沉淀并吸收经验。通过此次培训使我认识到一个教师不仅要具有一定的教学经验，还应该从经验型逐步向研究型转变，教育科研是教师专业发展的重要途径，也是教育发展的一个重要趋势。

通过此次培训，通过聆听各位专家的精彩讲座，通过与各学员的相互交流，我更清醒地认识到自己的贫乏。我觉得自己太安于现状、自满自足多，紧迫感、危机感少；工作中容易被俗念束缚，惰性大，闯劲少；课堂上展示自己才华多，给学生参与的机会少。通过培训，我清醒地认识到：激情和创新是成就你走向名师的必要因素。

教师的成长离不开自身的素养，人格的魅力，离不开广博的知识，离不开先进的现代教育教学理论和教育教学技术。通过学习我的思想有了极大的转变，教育教学理论掌握的更为系统。本次专家的讲座可谓：深刻独到，发人深省，作为教师，必须有渊博的学科知识，良好的思想品质，特别是骨干教师，更应掌握现代教育教学理论和教育教学技术。在以后的教学中我要将此次培训学到的新理念，新方法，运用到教学中去，我要把所学的教学理念，咀嚼、消化，内化为自己的教学思想，指导自己的教学实践。要不断搜集教育信息，学习教育理论，增长专业知识。

我相信，孜孜以求，坚持不懈的理论沉积，一定能不断提高自己的业务素养。

随着时代脚步的发展，经济的突飞猛进，金融行业在经济领域中扮演的角色越来越重要，尤其是被称为“金融血液”的银行更是成为“中流砥柱”。

珍惜公司组织的各种培训课程，虚心学习，活学活用，更好的将学到的知识融入到工作中去。从真正意义上领悟企业内含，并将其发扬光大。

一是要加强同事之间的沟通，努力提高团队精神。在培训学习中，我深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我们工作取胜的关键。在我们今后的实际工作中，无论自己从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部门之间、同时之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，进步更快。

采购培训总结报告篇三

时间一晃而过，如白隙之间□20xx年已接近尾声，回顾自己在刚升为副主管的这一年来的工作，在领导的悉心关怀和指导

下，在同事的帮助和鼓励下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。现就分管的培训工作，向上级领导汇报如下：

20xx年我部与培训部协作共举办了新入职员工消防培训34期，共923人，每届培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求；内部员工培训8次(其中包括全公司处置突发事件培训2次，员工消防知识3次，消防实战练习3次，参训人员达245人次。

1□20xx年的培训工作比起20xx年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。我部与培训部经过多次沟通，改变了原有的培训模式，将为什么培训和培训什么融入到整个公司培训工作中来，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的制度化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式□20xx年的培训工作，我们主要采取幻灯片、实践训练和理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

1、培训工作考核少，造成培训参加与不参加一个样，学好与学孬一个样的消极局面，导致培训工作的被动性。

2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采取上面讲，下面听形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。

3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的主要体现，短短的半个小时不能完全将所要讲的课程融入到

培训工作中来。

4、作为部门的培训副主管，个人的不高、制作课件水平不足、知识面也需要亟待提高。

还协助部门主管或其它副主管处理好消防及治安等日常工作，还完成了20xx年度部门职场约定，并进入到全公司前五名之列。

对于一些突发事件的处理和应对显得有点舍本逐末。在处理事件时有时忽略了公司的利益和宗旨，使公司蒙受了不好的影响。

那都是*子的耳朵摆设，我们的工作应该做到一切从实际出发而不是拘于形式主义的表面工作，制度是有了但是都没能很好的贯彻和执行下去，上至管理层下至一般员工都是抱着当一天和尚撞一天钟的思想，这对部门的建设和发展起到了阻碍，更不敢谈规范、更不能说正规。

1、希望能有更多学习和培训的机会，来加强自身的学习：不断的增强自己处理突发事件的能力和學習、管理能力。在工作中学习，在学习中进步，从而来提升自己。

2、配合部门主管和其它副主管共同做好部门工作，完善和实施部门制度，真抓实干，树立整个团队的形象和凝聚力，加强队伍建设和领导班子的优化工作，坚决完成公司所交付的任务。

3、加强队伍思想建设：由于队员来自不同的地方不同的岗位，各个的综合素质、兴趣、爱好均不相同，更重要的是年青人可塑性大但是可变性也很大，因此我们在团队建设中要把思想建设贯穿始，常抓不懈。

4、改变安全管理部的培训计划，按照每月计划对保安员进行

岗位培训，对保安一线岗位做好培训工作。做到实际工作培训，分阶段、分内容进行考评，以期通过培训提升整体素质、服务水平、业务技能，让公司满意、让顾客满意、让部门领导满意。

正如毛*席所说雄关漫道真如铁，而今迈步从头越，我们还有很长的路要走下去，只有坚持把以工作为首要、以培训为目的、以安全为重心才能使我们的工作走上规范步入正规，当然也更加期望在新的一年中有新的开始、新的进步、新的目标和以崭新的面貌来迎接新的挑战！

采购培训总结报告篇四

20xx年是充实而忙碌的一年□20xx年是劳累而收获的一年□20xx年是发展与壮大的一年。在20xx年里，为了把做成真正的“塑品形塑形体、让家长放心政府支持、学生满意”的宣汉第一品牌艺术学校。我们学校从硬件到软件都做了充分的努力，现在就将我校20xx年的工作总结如下：

20xx年我校占地由原来的两个教室200余平米扩建到现在5个教室300余平米于7月份正式投入使用。标准规范的舞蹈教室，良好的艺术氛围，安全舒适的环创带给老师和家长莫大的信心，让我们坚信，我们有实力做得更大更好。

20xx年我校由原来的6名教师增至到现在13名教师，加强师资队伍建设和让我们有更强的信心为同学们教好课服务好。7月份我校的前台服务站也正式成立了，架起了家长和教师之间的沟通的桥梁。让我们后勤服务工作做得更好更贴心。

- 1、元月参加了由xx县文化局主办迎新春广场文化艺术活动。
- 2、6月我校举办了三场“中国梦。少年梦”的文艺演出。
- 3、7月我校的部分拉丁舞学生参加了四川省国标舞精英赛取

得24金26银1铜的优异成绩。

4、7月我校作为“中国少先事业发展中心社会艺术水平舞蹈考级xx考级考点”对我校300余学生进行了考级，并取得全部100%的好成绩。

一次又一次的大型文艺活动，给我们老师和同学都提供了很好的成长平台给了我们更多展示自我锻炼自我的机会，让我们老师成熟更学生更优秀。

20xx年我校还增设了街舞班、美术班、播音主持班等，我们不断地拓展了学校的业务，让小朋友有更多见识和学习其他学科魅力的机会，为把我校建成更全面更专业的艺术学校，我们迈着扎实的脚步，相信在20xx年里我们还会做得更好更出色。

一年来，我校老师不断地提升自己不断地通过培训来增长见识。为学校带来新思想、新理念□xx校长多次在xx等地参加艺术校长培训会。12月份请到xx省少儿舞蹈教育专家xx为我校的全体师生培训，“教舞蹈、教做人，教舞蹈、教品行”都是我们每位老师努力的方向。同时我校xx和xx老师参加达州市青年教师艺术人才大赛均获得舞蹈组一等奖的优异成绩。

一年来，我校精心做好学生安全教育工作，和在校的每一位学生家长签订了安全责任书，保证学生安全是学校和家长最重要的任务。正是在学校、老师和家长的完美合作与精心照顾下本年度没有出一件安全事故，这项工作也将会是我校每年都必须抓好的工作。

20xx年是硕果累累忙碌而充实的一年□20xx年，我们还将更加努力把20xx年做得好的做得更好。把做得不好的地方要尽全力的避免和解决，最后谢谢xx所有家长、老师的支持与合作，谢谢！

采购培训总结报告篇五

江都市技工学校20xx年度上半年培训工作总结 在上级部门的领导和关心下，本着“培养人才，服务社会”这个宗旨，开展了外来劳动力转移培训□syb创业培训、退役士兵培训、被征地农民培训、农村劳动力转移培训等。培训专业有：机电一体化、汽车维修与检测、电子仪器仪表装配工、缝纫工、电焊工、制鞋工、组合机床操作工、加工中心操作工、装配钳工、涂装工、磨工、家政服务员、印制电路制作工等，培训人数达3461人。

1□syb □637人

2、外来劳动力：702人

3、退役士兵：270人

4、农村劳动力：1465人

5、被征地农民：387人

1、确立培训主体项目，打造培训品牌

近几年来，我们通过市场调查，结合本区域企业用工需求，确定电子类、机械加工类、船舶造船业、汽车制造业作为主体培训项目，在培训中我们始终坚持规范管理，严格要求，把提高培训质量放在第一位，制定和完善了各项培训管理制度，使培训工作处处有章可循，保证了培训程序和培训效果。

2、校企合作，开拓新的培训市场

本着“培养人才，服务社会”这个宗旨，走校企合作培训道路，在上级部门的领导下，建立了本区域电子类、汽车制造业培训基地，开展全面、深入的合作培训，大大提高增强了

培训中的知名度。

3、采用方式灵活多样培训，扩大培训范围

针对学员的实际情况，一是思想观念的培训，利用各种宣传平台，对他们加强就业观念教育，引导他们转变就业观念；二是基础性培训，对他们进行职业道德、劳动法律法规、这全知识等培训；三是职业技能培训，积极举办各类实用型技能培训，使他们掌握一门技能，以增强其就业竞争力。

4、加强制度建设，强化项目管理

我们严格执行阳光工程项目管理制度，落实工作责任，规范项目实施，建立台帐制度，按照阳光工程管理办法要求，每期培训班实行班主任全程跟踪，建立学员档案，包括学员姓名、年龄、性别、身份证、文化程度、培训专业、培训时间、家庭住址、收费情况和就业单位等内容，通过台账可以清楚地了解学员培训就业的情况，使培训工作有据可查。

5、规范教学管理，严格培训质量

终根据校领导的要求，各班主任对自己负责的培训单位进行总结，如实反映情况，最后形成决议，对自己负责的班级一旦出现问题，皆由本人负责，决不推诿。

采购培训总结报告篇六

回顾流逝的时光，不经意间，来 已经一年多了，在这段时间里，我接触了人力资源各方面的工作，最后培训逐渐转移成为了工作的重点，在一边工作一边摸索的过程中我认识到，“培训是公司的长效投入，是发展的最大后劲，是员工最大的福利”。在此主要是对过去培训工作做一个总结：

截至到20xx年12月4日，本年度共举行培训300余场次，参与

人数达4105人次。其中企业内部培训占比90%以上，外部培训以及集团总公司组织的培训占比10%左右，培训经费达20680元，培训范围包含了专业知识培训、新员工入职培训、在岗培训等多个方面。年度培训计划完成率达86%以上。

1、新员工入职培训：随着公司新产品的申报，新车间的投建，规模逐渐扩大，每月都有新员工入职，按照培训相关要求，每月定期组织新员工入职培训，培训主要涉及企业文化、规章制度；安全教育；微生物基础知识□gmp基础知识；薪资福利制度以及社保基础知识。培训由相关部门提供课件支持，并由相关人员讲授，最后会对培训进行现场考核，以到达及时反馈培训效果。此类培训工作是每月都会进行的常规性培训。

2、专业知识培训：产品的质量靠公司全体人员的努力，但在职工人员的专业素质参差不齐，为了保证对产品质量每一步进行把关，同时响应国家药监部门及集团公司相关号召，公司投入大量人力、物力、财力开展制药研究，生产质量相关的专业知识培训，以提升员工的专业素质，保障生产出来的是合格的，精良的产品。培训主要涉及工艺研究分析、新药研究分析、质量控制等方面。

3、在岗培训：此类培训涉及到的层面比较广泛，（例如：岗位sop培训□gmp相关文件培训、设备操作培训、卫生管理培训、安全生产培训等等）它是整个培训体系中占比最大的一部分，月均培训次数20场次左右，同时此类培训会根据实际情况以及培训需要进行相关的考核。

4、部门内部培训：新员工入职培训结束后，将新员工安排至新的岗位，由部门根据实际情况安排各种实际性培训，这类培训，主要是更具部门工作的需要进行安排组织的培训。

1、取得的成绩：

a□顺利完成了20xx年度注射剂二车间gmp认证需要的培训方面的支持工作。

b□顺利完成了索法酮新药项目检查需要的培训方面的支持工作。

c□基本顺利的完成了20xx年度培训计划里面的相关培训。

2、存在的不足：

a□自身对专业培训方面了解的不够，导致在培训需求规划、培训课程设计、培训执行等方面做的远远不够。

b□培训执行方面，大部分员工对培训工作还是比较支持的，但少数部门领导及员工对培训认识不够，觉得培训耽误工作时间，可有可无，对培训支持力度不够。

c□培训讲师的责任心不高，部分培训存在一个问题，就是讲师在上面讲自己的，不管参训者是否理解或者听懂，对着培训资料照本宣科，忽略了培训互动的原则。

d□原则性不强或者说没有相应培训奖惩制度，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，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

e□内部讲师普遍不高，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，需要改善并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。

f□按照相关资料对培训的要求，一个完整的培训，必须要包含的资料之一就是培训现场的图片或视频，从而督促培训工作落到实处，切实符合实际的执行下去。

根据过去一年的工作存在的不足，在新的一年里，我将会主要从以下几个方面入手，逐步的对培训工作进行优化，并合理化的执行：

1：从各种渠道去了解，学习培训专业知识，并根据实际情况去解读分析，将自身专业水平提高，从而成为一个合格的培训人员乃至讲师。

2：切实了解，分析员工对于培训的实际需求，真正做到培训为员工而做。

3：加强与各部门的沟通交流，使培训工作得到各方面的充分理解和支持。

4：培训以年度计划为方向，每月监督执行，完成后必须提供相关的资料包括现场视频或者图片，让培训落到实处，员工切实受益，不再仅仅成为各项检查的附庸。

整个年度我都在从事着培训以及人力资源的各方面日常工作，逐步的加深了我对该行业的了解，同时更加深刻的知道自身的不足。在此要感谢部门领导及同事在工作中的指导，专业领域方面的渗透，能让自己了解到该行业广阔的前景，让我在今后的工作当中能更好的找到自己的定位，并为之努力的方向。在新的一年里，在做好培训相关工作的同时，我会努力的学习专业方面的知识，增进同行以及同事之间的沟通交流，取长补短，促使自己在新的一年里能有长足的进步。