

# 2023年公司培训个人总结(汇总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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 公司培训个人总结篇一

参训学员大多都是六月底以前带单上岗新人，培训立足在六月开单的基础上，全员晋升，补齐差距，在培训期间我们要求主管、增员人每天进行陪访，训练营协助追踪，营内营外天天随时沟通，相互配合，共同拉动新人开单，确保新学员有收入，保证留存。

关于举绩，我们采取以下措施：

学中干，干中学，各参赛小组期交举绩率达到70%，且晋升率达到60%，小组可获得团康经费300元。所以人人举绩势在必行，积极踊跃出勤拜访凝聚团队力量，树立团队荣誉感，再次拉动举绩。

例如：7月25个新人开单，业绩324551元，增员19人，还有5人正在参加代资考培训，117位学员有45人未达到晋升标准，下阶段是重点辅导对象。

强势追踪：遵照师徒协议，强势追踪主管增员人，帮助达成新人开单，拿保底工资，对于出勤、业务部理想的新人，由个险经理找主管面谈，找原因，分析情况。并对不同新人进行差异化辅导，达成师徒目标就及时表扬及肯定。每周的师徒见面会上，做激励、做点评，对于暂时落后者进行鼓励。在新人、主管、增员人、部门、小组之间形成纵横式的比、

学、赶、帮、超的氛围。

培训班的工作需要在做的过程中不断改进，细节决定成败，下阶段xx区扬帆起航继续努力。

## 公司培训个人总结篇二

按照“优先发展、育人为本、改革创新、提高质量”的要求，全面落实交通运输教育与培训发展规划纲要，为实现新疆交通运输事业率先跨越式发展提供坚实的智力支持和人才保障。现将总结汇报如下：

### 一、认真做好了干部职工的教育培训工作

1、紧紧围绕服务科学发展和干部职工学习需要，不断丰富培训内容，强化培训效果，建立科学发展的长效机制。教育引导干部职工理清发展思路、解决突出问题，增强干部职工推动科学发展的能力。把思想政治教育放在重要位置，不断增强我分局各族职工政治敏锐性和坚定性，更好地促进干部职工教育培训工作效率。

2、认真学习贯彻落实《自治区民族团结教育条例》，加强少数民族干部职工学历教育和公路行业管理人才的培养，重点抓好年轻干部、基层干部对党的基本知识、理论和“双语”等方面教育培训。通过培训造就一支具有坚强政治敏锐性、政治鉴别力和开拓创新精神的队伍，切实增强党支部的战斗堡垒作用。

3、按照局职工教育工作安排和公路事业发展需要，加大专业技术干部队伍教育培训工作的力度。本着“优秀人才、优先培养；重点人才，重点培养”的原则，加强对中青年学术、技术骨干、高新技术人才的培养，为公路事业培养高素质专业技术人才和创新人才。

4、加快技能型人才队伍的教育培训，不断加大特殊工种人员培训力度。对养护站(队)“二长一员”等养护管理岗位的人员进行专门培训，提高了关键岗位人员的素质。

5、加强机械、电工、锅炉等特殊工的培训，杜绝无证上岗操作现象，确保安全生产，确保公路养护管理任务完成。同时继续加强计算机网络学习培训，推进办公自动化建设更上一层楼。

## 二、加强了职工教育管理和指导工作

紧紧围绕公路工作的中心，以服务为宗旨，深刻把握职工教育培训工作的规律，弘扬改革创新精神，积极探索培训工作的新理念、新举措、新方法。贴近职工教育工作的实际，进一步树立以人为本、按需施教的理念，努力做到公路事业需要什么就培训什么，干部职工成长缺少什么就培训什，做到“结合实际创新路、加强培训求实效”。不断加强职工教育培训队伍建设，提高职工教育培训队伍的水平。

1、不断改进和创新培训方式和内容，坚持培训教育经常化、规范化、科学化，实现职工教育培训规模、质量、效益的统一。

2、采取有效措施，稳定职工教育管理干部队伍，保证有机构、有专人负责，严格实行职工教育归口管理。

3、确保教育培训资金投入，多渠道筹措教育培训经费，保证教育培训经费的落实。根据局文件要求，凡职工教育经费支出的费用，除单位主管财务的领导签字外，还必须经职教负责人签字并登记后，财务方予以报销。

三、充分发挥分局各职能职工教育体系功能，为分局发展提供人才支撑。

- 1、加大各部门职工技能等方面培训力度，整合现有培训资源，进行专业性系统化日常教育。
- 2、进一步开展人才需求调查，在广泛调研的基础上，改进我分局人才现状及其发展的趋势。
- 3、认真做好“\_\_”期间职工教育工作经验和成果的总结。

## 公司培训个人总结篇三

我公司20xx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xx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。

本次培训人员范围主要有：全体营业人员10人，全体社区经理（包括城区和农村片区）10人，农村统包人员5人（覆盖全局农村网点），商业客户中心5人，大客户中心4人，共计培训78课时。

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。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。

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。

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：

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。

## 公司培训个人总结篇四

在五个多月的时间里，工作与学习并存。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 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%。

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。

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。

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打扫卫生，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 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。

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，因此要求各单位将部门台账每两个月将更新的信息发来汇总，等到20xx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。

## 公司培训个人总结篇五

公司的这一次培训，从培训的效果就能够看出公司对培训是十分着重的，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心。



首先，我十分感激公司给我们全体员工的群众培训，也很荣幸参加了这次培训，这说明公司对我们员工培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于服务行业的我，也十分珍惜这次机会。

经过这几天的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，并且与生活紧密相连。

在这几天的培训中我还学到了，卖场的布局，商品的陈列，及在管理方面的根基，让我更加的了解超市是需要细心强和职责心强的员工。

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲。及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到梦想的效果，失去应有的价值；另外货架的陈列要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益；然而色彩的比较也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。

公司的这一次培训，从培训的效果就能够看出公司对培训是十分着重的，老板及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

接下来的培训，我想会更搞笑、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作！

学习能让人提高，工作能让人自信，相信我们在不断地学习和工作经验当中让我们把超市变得更加完美。