

铺床培训后的总结(实用10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

铺床培训后的总结篇一

今日(7月22日)，(第九届)中国化妆品大会主论坛正式拉开帷幕。经过昨天4万亿的大暴雨袭击后，参会者有点不淡定了，并在今天迎来了激烈的思想冲击！

不得不说，品观君昨天会上听完了王国安讲的__段子之后，今天紧接着又听到了许多的__案例，红透了脸……感觉，今天的会议又是一波高潮！品观君快忍不住了！

呃啊~~~

反正，不能品观君一个人爽。满满的干货、前瞻性思想和行业正能量，希望能给你在燥热不安的夏日夜晚带来一丝凉意。

呃啊~~~sorry☹没忍住……

邓敏为啥说“太阳底下无新事”

品观网董事长邓敏今天作为东道主和本届大会主题的倡导者，第一个上台解释了“重混·万物生”的意义。

邓敏说，过去一年又发生了很多事情，网红、直播、真人秀一波接着一波。这让她想起一部美国电影《楚门的世界》，这是世界上最极致的真人秀。比较一下今天的各种网红、直

播、真人秀，除了传播工具的变化，本质上，人性的一些特征是没有变化的。

这一年邓敏又听到了很多新词[ip][vr]社群。她认为，变化的时代最大的特征就是概念层出不穷，我们往往会迷失在各种新概念里。其实只要将视野放到最大的时间与空间的维度，就会发现太阳底下无新事，人类文明的进程也只是思想上的一次次重混。

邓敏认为，二千多年来，每一次社会的进步，并非是发现了新的思想，而是对某一种思想的重新认知与实践，比如文艺复兴之于欧洲的进步，比如新教伦理之于美国的崛起。

重混同样发生在商业领域，她还引用经济学家保罗·罗默的表述指出，“真正可持续的经济增长并非源于新资源的发现和利用，而是源于将已有的资源重新安排后使其产生更大的价值。”

卡姿兰集团如何打破边界突围？

卡姿兰集团今年已是连续第二年总冠名中国化妆品大会了，这样一个有远见、有品位的中国彩妆第一集团，品观君真想点10086个赞。

在今天的会上，卡姿兰集团品牌与市场中心副总经理、卡姿兰市场总监李琴娅紧接邓敏的脚步登台。她认为，只有打破边界，创造新的资源整合才是未来中国企业突出重围的关键。

卡姿兰集团如何打破边界呢？

为了全面打破边界，卡姿兰正在努力将所有的资源串联起来。李琴娅认为，未来中国企业要突出重围，必将是一场“打破——重混——整合”的长久对垒。

在李琴娅看来，所有的化妆品从业人员都只需要明白一点：我们要服务的只有一个人，那就是消费者。李琴娅透露，初卡姿兰开始重新反思“消费者到底要什么”这个问题。品牌、产品、服务，是卡姿兰的答案，而过去这三年多的时间里，他们都在落实这三件事。

卡姿兰集团具体是怎么做的呢？我们将李琴娅的演讲内容和专访内容整理成单篇文字，并发布在今天推送文章的第三条，[点击查看](#)。

上海家化在过去一百年里做出了哪些变和不变

昨天刚结束上海家化在上海开办的新品发布会的上海家化董事长兼首席执行官谢文坚此次已是第二次来到中国化妆品大会的舞台，这一次，他以“百年家化的变与不变”为主题作了演讲，成为今天最扣大会主题的演讲嘉宾。

谢文坚指出，在当前的经济新常态下，如何应付消费者，赢得更大的胜利是摆在每个本土品牌面前的问题。他表示，企业应该适应新环境作出相应的变革。但谢文坚强调，有些东西要变，有些则不能变。

上海家化之所以能取得今天的市场成绩，取决于一直以来坚持以消费者需求为根本，把中国文化元素当作核心优势。谢文坚认为，无论大环境怎样变，上海家化的这些核心价值观和理念不会改变。

作为一家老牌化妆品企业，上海家化的稳定发展也离不开与时俱进以及顺应时代特征不断做创新升级。比如上海家化在品牌年轻化上的努力，在企业内部机制和结构上的优化，比如加大研发力度提升产品品质，实施全渠道全品牌战略，改革内部机制流程等。

谢文坚表示，创新是企业不断向上发展的发动机。未来，上

海家化还会继续把创新植入企业和品牌的dna[]为中国消费者输入更多更好的化妆品牌。

宝洁在cs渠道要动真格了？

今天中国化妆品大会的舞台又迎来了宝洁中国的高管。宝洁大中华区洗护发品类市场部总裁donyalexander[]宝洁大中华区护肤品类市场部总裁金孝恩以及宝洁大中华区护肤品类总监尹春到场，解读宝洁的创新之路。

“我们热爱化妆品店渠道！”作为宝洁集团里最了解中国市场的外国人[]donyalexander丝毫不掩饰自己对这个渠道的热爱。然而这个渠道近来遇到了寒冬，消费者正在改变，消费者的需求也发生了极大的改变。

面对消费者的变革，站在行业前沿的宝洁抓住了消费者的最新动态，用拳头品牌的创新来迎合消费者的新需求。

作为宝洁集团旗下最大的洗发水品牌，海飞丝推出了高端智美系列，在去屑的同时，为消费者带来更高端的体验感。同时，宝洁今年重点推出了潘婷3分钟奇迹发膜和沙宣免洗润发素，分别满足消费“多步化”和体验方面的需求。

据donyalexander介绍，宝洁系各洗发水品牌均打造了化妆品店渠道专属产品，给予门店更好的利润结构。

作为中国市场最大的美白品牌，宝洁旗下护肤品牌olay在20进入化妆品店渠道，并成为这个渠道的主力品牌之一。

为了迎合高端的消费需求[]olay为消费者打造超越奢华的高端体验。金孝恩认为，中国护肤市场还存在极大的挖掘空间。

为了挖掘这样的空间[]olay在今年3月推出全新升级水感透白系列产品，并聘请前雅诗兰黛设计总监重金打造化妆品店专

属柜台，为门店打造高端的体验。

全球最大的oem企业如何看待中国90后消费者？

意大利莹特丽集团苏州工业园区总经理王邑华站在化妆品产业链上游的角度，以“无法忽视的90后”为题作主旨演讲，分析了这一年轻消费人群的新特征。

王邑华指出，90后市场不断扩大，抓住90后才能抓住未来。23岁到28岁的泛90后美妆消费激增，已经成为了市场的最大消费群体，这一批人群在彩妆品类的消费上也不断增长。

但王邑华认为，世人对90后的观念与90后对自己的观念产生了冲突，这种误解之下，90后希望有人(品牌)为她们发声。她们喜欢的是小清新、极简主义“性冷淡”和高逼格的品牌，这些风格与大众产品不同，更能彰显90后的自我特性。

那么，90后的化妆品需求又是怎样的呢？

王邑华引用香港贸发局的调查数据指出，相比30岁—40岁人群，20岁—30岁人群对各彩妆品类的使用率都更高，全品类在90后人群中都更易普及，即拥有更高的渗透率。

而在护肤品类中，基础的护肤三部曲(洁面、水、乳)以及面膜等新兴品类在90后人群中也更普及，相比之下，80后人群对高阶护肤品(如精华、眼霜等)需求更甚。

智能化零售是什么样一种体验？

聚焦于全球智能技术创业扶持的联想之星旗下cometlabs合伙人蒋桦分享了智能零售的场景化应用趋势和方案。

据介绍，cometlabs主要进行人工智能和机器人领域的企业投资和孵化，cometlabs能提供用户数据的收集和挖掘、线下商

品数据化、更加智能的精准营销和导购服务、智能仓储管理、智能自助收银等服务。

蒋桦表示，未来零售路径和手段应该是，“智能化”将围绕“体验化”和“场景化”展开，多渠道地促进人与商业的深入连接。

智能零售就是硬件技术加上智能技术的应用。基础设施和底层技术成熟化、智能技术产品化、智能零售场景化为智能零售提供了可能。通过营销场景化、服务场景化、运营场景化等技术，最终连接人、商品和服务。

蒋桦在现场分享了目前智能零售运用的几个例子。

第一个例子是智能试妆。用户下载app通过上传自己的自拍，扫产品条码，就可以看到彩妆试用效果。

另一个例子是丝芙兰的巴黎旗舰店。使用电子购物车、借用虚拟展示陈列产品、运用机器人做导购服务等等。结合新技术，让体验更时尚之外还更加好玩。

第三个例子是亚马逊的仓库管理。亚马逊目前在17家仓库使用机器人进行仓储管理，使用智能机器人后可以节省20%的运营成本。

国际设计界的大佬为何认为中国品牌有机会

法国betc设计公司创始人christophepradere是中国化妆品大会的老朋友了，品观君透露个小秘密，本届中国化妆品大会的全新logo设计就是出自于这家全球知名设计公司。

christophe提出，今天是一个全球化的时代，它代表一个统一的标准，我们可以在世界各地看到统一标准的品牌。但每个人其实都想变得独一无二、变得多元化，社会也一样。因

此，当我们的世界变得越来越全球化时，人们就开始回去寻找原先多元化的重要性。

他表示，进入数字电商时代，人其实已经成为了无国界的一代，大家更多是属于一个社会的部落。他们是全新的一代人，在追寻一系列崭新的体验。

这也是为何那么多年轻的中国品牌可以有这么多成长和发展的机遇，因为它们那么独特，追求自己最真实的一面，而消费者也会追求真相和真实。

christophe认为，中国是非常创新和现代的，可以将这些多元化的趋势与中国最核心的本土文化进行重混。重混这些令人兴奋的多样性，开启一个新的“中国性”，既不是纯粹告诉大家这是中国品牌，也不需要什么事情去证明，而是真正做自己。

中国行销天才——农夫山泉创始人教你做牛逼的产品

今天早上，一向被商界视为行销天才的农夫山泉股份有限公司董事长钟睺睺来到大会现场，并以《找回传统企业的品牌自信》为主题进行分享。

农夫山泉是一家百亿级企业，旗下包括农夫山泉、农夫果园、东方树叶、水溶c100尖叫、朵而、清嘴含片、母亲牌牛肉棒、养生堂维生素橙等多个经典快消品牌。你或许不知道，朵而就是钟睺睺创立的护肤品牌。

钟睺睺一上台就表达了对传统企业的力挺与厚望。他认为，传统企业具有高度的习惯性，是依赖于人类本身长期形成的生活习俗而存在的企业。

而后来的“搅局者”——互联网企业，目前看来炙手可热，但发展依然离不开传统企业。钟睺睺指出，传统企业是互联

网企业赖以生存的基础。不过，钟睺睺并未全盘否定互联网，在他看来，这个时代需要互联网。

那么，作为基础的传统企业，该如何找回自信，找到更加长远发展的根本出路?钟睺睺认为，必须在升级中提高自己的空间。而升级，要从内容、包装、制造工艺、装备水平全面升级。农夫山泉的升级之路，便是很好的案例。

随后，钟睺睺详细介绍了农夫山泉如何进行全面的升级，并打造了一款堪称艺术的高端水。据介绍，为了这一款水，农夫山泉用了3年时间，邀请了3个国家的5家设计工作室，一共经历了50余稿、300多个设计。

想知道钟睺睺是如何做出这样一款经典的产品吗?我们把钟睺睺的演讲整理成单独文字，推送在今天的第七条中，敬请查阅。

中国最会读书的男人10分钟解读《商业的本质》

樊登是今天的会议的主持人，他作为樊登读书会的发起人，也在今天登台演讲，以10分钟的时间，解读了全球第一ceo韦尔奇的著作《商业的本质》。

樊登表示：协同力、领导力、增长是商业的本质核心。

一个公司最重要的是协同力。怎么做到协同?首先要做到使命的协同——必须清楚公司到底为了解决世界上什么样的事情。樊登引用了扎克伯格在演讲中说过的一句话，“很难想象硅谷的创业者不是为了解决一个社会问题而创业的”。

而领导力体现在，一个管理者要能够体谅你的下属，即帮助下属扫清前进中的障碍，而不是成为下属前进中的障碍，知道你员工需要什么，需要什么培训、激励、反馈。樊登坦言，中国人最不爱做的事就是反馈，以为只给别人发钱就够了，

其实员工更多的是为了使使命愿景目标而去做。

想尽一切办法保增长，这是任何企业生存最重要的条件，樊登读书会从最初的人际传播到最后各式各样的品牌推广，都是为了保增长。

樊登最后总结道，如果能弄清楚以上这三个关键词，我们就能找到商业的本质。

为什么说是一个至关重要的年份？

管理咨询领域的专家、互联网+研究院创始人沈拓以“战略重生：移动互联网时代的转型之道”为主题，对互联网时代的商业模式进行了解构。

他首先指出，在《三体》中，人类最后被毁灭即是被“降维攻击”。高维一定会击败低维，因而，升维思考对于我们面对现在的商业环境是非常重要的。

在沈拓看来，未来五年生意不是特别好做，企业在战略、技术、商业模式等方面都需要打磨。不过，20对于中国而言却是非常重要的年份：

一、到2021年时，1960年出生的人退休了，新银发族诞生；

二、二次元一代日渐成为消费主流；

三、“她经济”时代来临，社会上差不多有80%的消费角色是女性。

而在2021年，商品层面也会发生一定的变化。沈拓判断，未来商品会广泛智能化，所有商品都是一个系统，这样会带来很多跨界。

那么，2021年，谁会成为未来商业的入口呢？沈拓简单概括如

下：;2. 商品：智能硬件或传统商品智能化;3. 场景：生活、工作、娱乐、交通、社交;4. 价值观：人、知识、社群

调查过7200万人的美妆心得告诉你：90后最喜欢哪些化妆品牌？

被誉为“美妆界大众点评”的美妆心得app创始人杨雷今天在会上发布了《90后美妆消费态度报告》。该报告基于7200万手机用户的消费分析和3600万条用户点评和心得，总结了90后用户的护肤、彩妆、美体消费趋势，并对近两年日韩、欧美以及本土化妆品牌的相关发展数据进行解读。

想看具体内容？出门左转第六条！我们把这一报告整理成单篇文章发布在第六条，敬请查阅。

4a广告公司高管教你玩品牌传播创新

拥有20余年广告从业经验的阳狮广告上海&广州首席执行官杨正华，今天再度向行业里的人分享他的收获和心得。他认为，也许电视广告不再是唯一，明星也不是唯一，脑袋还是最重要的。

前两年，行业人用遮瑕产品+防晒产品+滋润霜就组成了新的东西——bb霜，在杨正华看来，创新就是重组的过程，重组旧元素，创造新机会。品牌传播也需要创新。

如何创新？我们将杨正华的演讲整理成了单篇文章，发布在今天推送文章的第八条，敬请查阅。

中国面膜市场规模将达亿？

经过去年爆发式的发展，今年的面膜品类发展如何呢？引领中国面膜品质升级的面膜企业贝豪集团总经理梁宏丽登台演讲，说中国面膜市场有朝一日要达到2000亿元的体量。

梁宏丽认为，经过近几年市场的热炒，面膜市场已经变得越来越混乱，再加上今年大环境本身不太好，所以很多知名面膜品牌出现了大幅度的业绩下滑。然而，危机就是生机。

2021年中国消费者在日本境内消费是792亿元；在韩国境内消费是1400亿元；2021年全年，中国人在境外的消费总额是1.2万亿元。“消费者在改变的时候，我们却没有变，所以我们生产的产品卖不出去。”梁宏丽指出了当下中国企业的困境。

不久前凯度消费者指数发布的数据显示，中国日化的整体规模是4800亿元，其中面贴膜的比例是250亿元。梁宏丽相信再过五年，面膜市场销售额将会达到800亿元左右。“而在不久的将来，2000亿也不再是一个空洞的数字”。

如何把这个品类做到2000亿的规模？从产品着手。“你做的产品，你自己是不是喜欢用？如果你自己和你周围的朋友都喜欢用你的产品，那么你的产品不可能不受消费者欢迎。”梁宏丽认为，把产品开发到极致，给消费者最好的体验，是所有品牌的使命。

张耀东为何要离开欧莱雅中国？

张耀东说，离开欧莱雅，是市场改变的结果，因为市场变得更有意思，“干了20几年，也该换换了”。值得一提的是，这应该是张耀东第一次在公开场合就这一问题表态。

张耀东加入阿芙之后，又经历了怎样的认识变化？

我们将张耀东在会上的演讲内容整理成单篇文字，发布在今天推送文章的第五条，敬请查阅详细内容。

中国第1本彩妆实战手册重磅发布

广州吴志刚品牌策划有限公司创始人吴志刚在会上以“洞察

品类生存法则，做彩妆行动派”为题做了主题演讲，并发布小红书2.0。

“去年发布的小红书1.0向行业分享了很多彩妆经营的关键数据，代理商和零售店给予了很多反馈，显示了大家对于经营彩妆的关键难点和问题还有很多困惑。”吴志刚如此评价小红书。

去年小红书团队邀请了全国很多化妆品店的店长来到品观网，交流总结她们多年彩妆销售的经验。在与众多店长的交流中，小红书团队发现了很多非常重要的信息，这是源于彩妆多年经营中的重要知识和成果。小红书团队将这些成果进行汇总和归纳，并选择全国11家化妆品店进行打板。

小红书团队发现，无论是代理商还是零售店，对彩妆经营的第一位需求在于人员技能的提升。因此，小红书相关核心团队约定，小红书2.0的主题在于帮助化妆品店解决人员彩妆技能提升难题。今日发布的小红书2.0的目标已经初步达成：揭示核心的工作方法，能够让更多彩妆门店为之受益，使每一个化妆品店通过小红书2.0都能找到彩妆生意持续增长的关键法则。

“小红书已经找到彩妆生意的突破关键，即把经验管理变成可标准复制、长期持续的方法——彩妆科学管理。”吴志刚如是说道。

网红这么火，你真的看透了？

今年，最热门的网络词汇非“网红”莫属。网红为什么能火？网红为什么能帮品牌赚到这么多钱？达晨创投董事总经理高洪庆上台围绕这两个问题作了演讲，并表示：屌丝经济已经崩溃，中国中产阶级走向了消费舞台的中央。

高洪庆指出，今年有一个新词汇叫超级ip，其中ip即是有内容

力和自流量的魅力人格，是由信息过剩带来的注意力稀缺造就的，已成为新的连接符号和话语体系。而超级ip是全新的品类，是长在新土壤中的新物种。

高洪庆认为，网红不是超级ip的所有，但网红一定是超级ip不可或缺的一个重要组成部分。网红经济实现了中心化搜索电商向移动买手制社交电商的转移，比如过去是一手交钱一手交货，而现在，交易的完成只是双方关系的开始。

目前网红的变现模式有三种：广告，电商，打赏。未来，中国60%到70%的变现模式不会是打赏。网红作为流量主和流量来源，流量会逐渐从平台不断迁移到人格化的多中心。

高洪庆指出，这个时代，只要足够有魅力，足够有独特个性，每个人都能成为一个超级ip□成为一个网红。

好了，今天的会议高潮就为大家介绍到这儿了，重新整理一遍的品观君再度高潮迭起了，真受不了了。

让品观君更受不了的是，明天(7月23日)，中国化妆品大会将专为化妆品零售连锁业和代理业分别开辟的两大分论坛——零售连锁高峰论坛和代理商高峰论坛，届时将再度带来两波剧烈的高潮。

呃啊~~~

千万不要错过！

铺床培训后的总结篇二

ktv场所的管理要管理在内部的特定环境，即内部的实际情况这个客观前提的基础上，进行组织机构的管理，规章制度的建立完上善，服务质量的管理，现场营运的管理，企业文化的建设等。

一、组织建设和管理。

和确立岗位职责，各岗位的业务和权限的划分、班组的编排、管理人员的配备等，进行合理、有效的设置，使现场的大小事情有人做，有人管；配备的人员知道自己该做什么、该如何做，做到什么程度才能不超越自己的范围，人员不致于闲置；其二，合理而有效的组合和调配ktv的人力、物力、财力、信息等资源，ktv的营运不可能一尘不变的，它会随着季节、气候、外部竞争等情况，时好时差，有分为淡季和旺季，这就要求做为管理者掌握ktv的营运规律，消费者的消费心理等因素，对现场资源进行合理的调控。使现有资源不致于浪费也不会溃乏，总之，组织的意义是确保现场的业务合理、科学、有序的进行。

二、建立完善的规章制度。

证各岗位人员之间工作协调一致，使工作规范而公正的进行。

三、现场营运的监督管理

ktv企业在营运必定涉及到现场事务，而现场事务就需要有人去管理，做为管理者每天必须做而且最重要的事情，就是做好现场营运的监督管理工作。现场工作主要分为三大部分。第一：班前准备工作主持召开班前会，对前一天的工作进行总结和分析，对当天的工作进行分配。检查员工仪容仪表和精神状态是否符合上岗标准；第二：班中的巡场工作，对现场进行巡视去了解客人的需求为，以便为促销准备第一手资料，对员工的操作、服务质量估工作对当天工作进行科学、系统的评估，总结经验，提出改进方案，总之现场管理工作是重中之重，做为管理者必须从实际出发，发挥自己的管理才能和智慧，对现场进行合理有效的管理。

四、企业文化建设

铺床培训后的总结篇三

转眼间，这次的幼儿园教师培训已经结束，很荣幸自己能够参加这次的培训学习，这次的培训充实而富有意义，使我受益匪浅，让我如幼苗般得到了滋养，此次培训理论与实例结合，课程丰富多样，从全方位地精心诠释了成为一名优秀的幼儿教师。经过五天的学习，收获颇多，谈谈自己的一点学习体会。

一、 幼儿教师培养终身学习的理念

我们的生活日新月异，随着社会的不断发展，教育理念也在不断更新。为了适应孩子的求知需求，我们要不断学习，随时补充自己的能量，给自己充电。如果只靠原来在学校学的那点东西，远远不能满足孩子的需求，日积月累就会被社会所淘汰。对孩子也是一件痛苦的事，更是一件不负责任的事。

过去，我们是领着孩子在学习，现在我们是和孩子一起学习，如果我们不把自己的知识的海洋装满，怎么才能满足孩子那一条条求知欲旺盛的小河？教师的业务素质很重要，现在的教育对幼儿教师的要求很高，琴棋书画，歌舞情乐，只有高素质的人才能更适用这个岗位。所以，我们每天至少学习一篇教学方面的文章，每天练练基本功，让自己在幼教领域不至于落后。

二、广泛学习幼儿教育理论，提升教学技能

县幼儿园的吴院长详细深入的为我们解读了《幼儿园教育指导纲要》，为我们的教学实践起了提纲挈领的作用，为我们的教育科学理论注入了源头活水，其他几位教学经验丰富的骨干教师又结合幼儿教育的五大领域特点，为我们详细、生动的讲解了课程特点及教学活动设计、组织与指导，让我们了解如何在幼儿园进行教学工作。

三、教师应具备良好的师德和职业道德

德高为师，身正是范，师德是一个教师的灵魂。能否成为一个好教师，要有“捧着一颗心来，不带半根草走”的精神。热爱、尊重、理解幼儿是幼儿教师必须具备的职业道德核心。爱是儿童正常成长的必要条件，我们要学会理解、关爱幼儿。

四、教师必须具备较高的业务素质。

要实施创新教育理念，创新型教师必须具备以下几种业务素质：(1)有丰富的知识结构，这是教师发挥创造性的基本保证。(2)有较高的管理艺术。管理包括两方面，一是班级的整体管理，二是针对每个学生的个别指导。(3)有丰富的情感。教师声情并茂的朗诵，热情洋溢的赞赏以及在与学生接触时的仪态、表情和举止所表现出的积极情感能随时地激发、调动学生的热情，激发学生的学习动机，学生因“亲其师而信其教”，变苦学为乐学，单纯的知识传授变成了双向的情感交流，使教者亦乐、学者亦乐。

总之，经过此次培训，我懂得了很多的道理，学到很多知识，认识了很多朋友。在今后的工作和生活中我要不断努力，学以致用为孩子上好课，成为孩子的好朋友。

人们常说每个孩子都是一本有趣的书，要想读懂这本书并不容易。只有爱他们的人才能读懂。每个孩子来自不同的家庭，有着不同的生活经验和生活环境，他们性格特点不同，发展水平不同，存在明显个体差异。作为教师，应善于发现幼儿的差异，捕捉幼儿的闪光点，利用不同的教育方法尊重和理解幼儿。

我们班这个学期来了有一位叫甜甜的小朋友，第一天来班上时，她一直拉着姥姥的手不放，恋恋不舍地说：“姥姥，早点接我，早点接我。”在我的劝说下，甜甜满眼含泪地松开姥姥的手。甜甜的姥姥在临走前，悄悄地对我说：“甜甜的鼻子不

好，要靠嘴来呼吸，吃饭时要用嘴一边呼吸一边吃，这样吃饭的速度就较慢，她害怕老师批评、指责她，所以一直都不爱上幼儿园，听了这些话，我开始留心注意甜甜。在活动区游戏时，甜甜静静地坐在椅子上，于是我走过去，轻轻问她：“甜甜，你喜欢玩什么？”她说：“我喜欢看书。”“老师和你一起看好吗？”甜甜高兴得点点头，于是我和她一起看起书来，开始是我讲，讲着讲着，甜甜也不由自主的讲起来，我高兴地说：“甜甜，你好棒呀！能自己看书讲故事，你愿意把故事讲给小朋友听吗？”“愿意”，于是我叫了好些小朋友来听甜甜讲故事，甜甜很高兴，讲得也更起劲了。

午餐时，为了减轻甜甜进餐的紧张心情，李老师给她少盛了一些饭菜，可是当一部分小朋友吃完饭，离开座位后，甜甜哭了起来，我忙走过去，问她甜甜，你怎么啦？”“我吃不下”，“甜甜，别着急，你瞧，就剩下这么一点点了，来，我帮你甜甜，在我们的耐心帮助下，终于把饭吃完了，尽管她是最后一个吃完饭的，但是我们没有批评她，反而给她以鼓励，以信心，帮助她逐步克服紧张、自卑的心理，逐渐培养她进餐的良好习惯。

第二天，甜甜和姥姥一早就来到幼儿园，姥姥手里还拿着几本书，她对我说：“饶老师，太谢谢你们了，甜甜以前不愿意上幼儿园，可今天一早说，姥姥，我要上幼儿园，快，咱们别迟到了，我要讲故事给小朋友们听呢！老师还夸我故事讲得好呢。”望着甜甜姥姥高兴的样子，我也会心地笑了。这一切对于一位幼儿教师来说，虽是一件很平常的小事，但对于家长和孩子来说，却是多么重要。

通过这件事，我深深体会到，孩子们都有一颗敏感而细腻的心灵，教师善于发现孩子闪光点，尊重幼儿的兴趣，帮助幼儿成功地表现自己，就会使幼儿获得心理上的满足与快乐，从而促使幼儿健康发展。

铺床培训后的总结篇四

爱美是人的一种天性，做为现代社会的人们用美丽来扮装自己，以便在生活中、工作中找到更多的自信，同其他商品一样，化妆品从业人员也要不定期的进行相关知识的培训，以便对应不断变化的市场。化妆品销售技巧在销售的过程中有很多，下面整理了一些关于化妆品销售这方面的技巧，希望能给化妆品的销售及从业人员一些帮助。化妆品销售的技巧可归纳为两个阶段：准备及实战。

准备阶段：

一、对产品的准备阶段

作为销售人员首先要熟悉公司的历史、规模、组织、人事、财务及运做模式、销售政策、规章制度。必须熟悉以便能回答顾客可能提出的有关问题，对答如流可以消除顾客疑虑，使客户对企业产生信任感。

其次销售人员更要真正熟悉公司产品规格、包装、价格、促销、性能、定位、卖点，做到烂熟于胸。

二、对自己的准备阶段

形象要求：给人一种专业、亲切、柔和、端庄、整洁、优雅等美好感觉，整体上给人一种舒服并值得信赖的感觉。同时还应口齿清楚，语言委婉动听。

自信：具有绝对的自信心，用行述言来表达就是“销售等于销售你的自信”。自信来源于哪里？自信建立在你的人格魅力上，最主要是你的专业知识，对产品性能、使用方式等专业知识了如指掌。

真诚：你的语言、行为、眼神及肢体语言都必须传递给顾客

一种真诚的感觉。

热情：尽量保持亲切大方的微笑，态度热情，服务周到体贴。

实战阶段：下面是化妆品销售人员总结的实战步骤。

一、了解客户需求

观察法：仔细观察顾客的动作、表情、眼神，切记以貌取人。

询问法：简洁明了地询问一两个问题，如：你看了这么久，不知道你想用在哪个方面呢？这样就可以了解顾客的需求，然后针对性的进行讲解。

倾听法：仔细倾听顾客讲话，适时对其进行赞美与点头微笑表示认同，在了解顾客的需求后才能对症下药，不要盲目的进行销售。通过察言观色了解顾客对产品的关注点及购买动机，当然针对不同层次的顾客，需要采用的方式也不同，总之对顾客态度要热情、诚恳、耐心细致全面具体就ok□

观察要点：

二、满足需求具体购买动机有

求实购买动机--价格实惠

求廉购买动机--有特价, 有促销

求便购买动机--方便, 省时

求安购买动机--产品安全, 健康保障

求美购买动机--包装漂亮

求名购买动机--品牌嗜好

求旧购买动机--习惯购买

顾客最关心的不是产品本身，而是产品使用之后带给她的效果感受。

三、试用(注意方式方发共性特性优点特点)

a.满足顾客需要

b.避免对顾客的皮肤说不是,可介绍我们的产品针对哪类皮肤能达到哪些效果.(针对问题皮肤,而不是针对个人肤质)

四、进一步强调好处

a.使用好处(再次)

b.优惠形式:例如,特价买增力度时间段;利用协助销售上升的工具:例如,pop\dm价签等促进成交机会.

c.赠品:限量时间段要有赠品的展示特点进一步介绍公司产品,连带销售,分析价值.

五、成交三原则

主动: 71%的美容师只向顾客介绍产品却没有提出成交要求;

铺床培训后的总结篇五

企业在销售新人培训上存在的一些观念问题和方法问题，指出企业要改变新人培训的观念和方法，必须制定新人培训规划，为了更好的完成工作，今天本站小编给大家带来了新人培训后的总结报告，希望对大家有所帮助。

这里更有一个广阔的事业舞台，供我们施展自己的才华，创造人生的精彩！能够在这样的公司工作，我相信我的能力能够得到最大程度的提升、我的价值能够得到最大程度的实现！我为自己当初的决定而庆幸，我会永远做一个忠诚的中水电人，用优秀的工作业绩来为公司的发展作出自己的贡献！这次培训虽然也只有短短的五天时间，但是课程安排紧、内容充实，使我收获颇丰。

其次，我得到了知识上的收获。这次培训涉及面广、信息涵盖量大：第一天陆总的报告高屋建瓴，全面阐述了公司的历史、现状及未来发展战略，使我对公司的发展史有了更全面的认识，更坚定了我作为一名中水电人的自豪感与归属感；昨天王书记的报告紧扣企业文化建设的主题，做了言简意赅的讲解，使我对企业文化建设在公司发展中的重要作用有了更深刻的理解，更坚定了我发挥专业特长为企业文化建设出一点力的决心；而其他各位领导的讲课则紧扣公司的各项主营业务，作了细致详尽的讲解，使我对公司的各项业务有了大致的了解，更明确了自己的业务方向。我相信这种知识的收获会成为我今后更好地开展工作的基础！

第三，我感到了一种情谊上的满足。通过这次培训我认识了更多的新同事，因更感到亲切，家的感觉更加强烈。我想我们虽然毕业于不同的学校，有着不同的专业背景，但是今天我们相聚在这里，我们就有了一个共同的身份，那就是“中水电人”。在未来的工作中，我们要做的就是始终保持这种同事情谊，同心协力、各尽所能，为公司未来的发展创造新的业绩、为“中水电人”增添新的荣誉！

能够通过短短五天的培训让我有如此多的收获，这离不开公司各级领导的关怀，也离不开人力资源部的精心安排，在此，请允许我代表所有新员工对您们表示衷心的感谢！

五天的培训虽然结束了，但是我们的工作才刚刚开始。如何更好地开展工作应该是我们当下思考的核心问题。下面我仅

提出以下几点与各位新同事共勉：

1、尽快实现角色转变、找准个人定位、融入新的环境

从学校到社会是一个大的转变，在这个过程中我们难免会有不适，但是这不能成为我们逃避的借口。今天我们坐这里，我们就应该明白，我们的身份不再是学生，而是一名公司职员，我们就应该改变作为一名学生自由散漫，熟悉公司的各项规章制度、加强纪律性，以此来严格要求自己，来找准自己在公司中的定位、尽快融入公司这个大家庭。

2、着力培养忠诚意识、责任意识、吃苦耐劳意识

在培训的第一天，陆总就向我们强调了忠诚问题。我们选择了公司是因为我们爱这个公司，公司给予我们也不仅仅是那份薪酬，更有一个供我们施展自己的才华、实现自己成长的大舞台。因此，我们应该怀着一颗感恩的心来工作，把对公司的忠诚放在第一位；要敢担责任、敢于吃苦耐劳，通过自己的努力不断创造优秀的业绩，以此来证明自己的忠诚。

3、时刻谦虚谨慎、虚心学习，尽快熟悉本职工作

作为刚走出校门的学生，我们多的是理论知识、少的是实践经验。因此，在新的工作岗位上，我们要有一切从零开始的勇气和决心，时刻保持谦虚谨慎的精神、虚心向公司的前辈学习；要善于从小事做起，通过小事锻炼能力、积累经验、实现成长。

未来的工作也许会千头万绪，甚至会遇到这样或那样的困难，但是我相信有公司各级领导的关怀和正确领导，有公司各位前辈的悉心帮助，有我们自己的不懈努力，任何困难都会被克服，我们就一定能创造出无愧于自己、无愧于公司、无愧于“中水电人”的工作业绩！亲爱的各位同事，让我们携起手来，为了公司也为了自己更加美好的明天而努力奋斗！

开始培训的第一天就是介绍单位的历史沿革，芮书记介绍得很详细，仿佛带领我们重走过这50多年的风雨，见证企业的进化，也了解到了其中的艰辛。这使我们更加珍惜现在来之不易的今天，激励我们更加努力去建设辉煌的明天。

在同一天，张书记为我们介绍了公司现在的组织机构，使我们从宏观上了解公司的各大部门及其主要职能，为以后联系工作，提高工作效率做好铺垫。张书记还为我们详细地介绍了本公司的企业文化。在我工作的3个月来，我感觉公司的工作氛围、人际交往甚至是走在公司的路上都是有激情而又放松的。有激情是因为在工作中能学习到很多的知识与技巧，放松则是心理上的，这正是“工作着并快乐着”的感觉，让我感到无比的满足。

第二，培训使我对公司主要业务有了基本的感知与认识。

我在公司的档案室工作，在学校学习的也是专业的档案知识，可以说，对于勘察测量这方面来说，我完全是个门外汉。这一次培训，是我第一次系统接触这方面的知识，真是受益不少，学到了很多新的知识。

经过几次专业知识的培训，我大致了解了公司的主要工作任务，大概分为勘察、测量、岩土试验、测试这几大方面，并分别有对应的部门负责。比如说工程师办公室主要负责岩土工程工作，主要有勘察、设计、治理、检验、监测；测试中心主要负责原位测试、桩基检测等等。并且我对其主要工作流程以及一些术语也有了大致的了解，总算不会像刚来的时候一样，连公司的主要业务都不清不楚了。

第三，学习了公司的安全管理与管理体系方面的知识

用了一天的时间，我们系统学习了安全方面的知识与公司管理体系方面的知识。我想这对于我们应届毕业生来说，还是比较陌生的知识。我认为其目的就是为了一、保证安全生产；

二、提高工作效率、三、提升企业形象。最终的目的就是使利益最大化。在这基础上有很多理论的知识与制度，这还需要我们在平时的工作中就注意，比如安全，在任何一个细小的环节中我们都要注意安全的问题，比如人走断电、防火、防盗，还有特别是在施工现场的一些用电安全、人员安全等。这些在实际工作之后可能才能注意到更多问题，并写入制度，使安全管理更加规范。

公司是本行业第一批获得管理体系三标合一的公司，并有符合公司实际情况的管理方针。在学习中我们学习到了一个以不变应万变的管理模式，也就是pdca循环：从play(计划)到do(实施)到check(分析检查)到action(持续改进)。不管是qhsems□ems□ohsms□这一循环始终贯穿其中。仔细看，这一循环也适用于我们生活各方面，这其实也就是一个经验积累的过程，从不会到会，从不好到好，从好到更好的一个过程。我相信，这个简单而明确的循环会伴随我一生，成为我不断进步的标尺。

第四，学习了公司档案与人事方面的知识

最后一天我们首先学习了公司的档案管理制度及公司档案室的主要职能。由于我是在档案室工作，并且已经进行过2个月的实习，对这一方面比较熟悉。我认为档案的价值在于利用，在别人需要资料的时候，能快速及时地找到所需资料是档案是档案人员最主要的职责。

公司的档案室已有了50多年的历史，制度健全，库房分类明确。在实习中，我就深深的体会到，我没有选错单位。有好的基本建设，有好的师傅，真正的让我能学以致用，并能通过实践体验更好地掌握理论知识。公司档案室还兼管着规范与杂志的管理，并有专门的阅览室，是专业技术人员能及时了解新规范掌握行业新动态。

人事方面，李主任主要为我们介绍了新进员工的待遇、假期、

职称等问题。我想这也应该是我们很关心的一个话题。李主任介绍得很详细，分别介绍了各部门的工资情况，我也觉得越透明越公平，越公开越不敏感。我比较关心职称的问题，档案系列的职称是要上社会去考的，我想从现在开始就应该抓住专业知识不放松，争取能早日更上一层楼。

最后，培训中领导对我们提出的要求。

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、在学习。一刻也不能放松，不仅要转研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解勘察、测量等方面的知识，这样有利于我了解档案内容，提高工作效率与质量。此外，就是希望能尽快地进入工作状态，做好思想意识的转变，从受者转变成施者。我认为我在这方面做得也比较到位，毕竟已经经过了2个月的实习，感觉现在也慢慢走上正轨了。最后就是希望我们能脚踏实地的工作，养成良好的工作与生活习惯，为自己积累资本、为公司创造利益。

到现在为止我已经在公司工作了3个月了，这次的职前培训让我对公司有了更深的了解，增进了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识与新的奋斗目标，“水不流则腐，人不进则退”，在今后的工作中，生活中我将加倍地学习，不断地提高自己的素质。在公司走“新、特、精”强企之路之际，我作为公司的一员，也要有这样的理念，发展自身的“新、特、精”，为适应公司不断发展的需求完善自己，争取做到自己对公司利益的最大化。

走出美丽的校园，满怀无限的憧憬与期待，我走进了中国移动。从初时找工作的彷徨到如今和同事们愉快的相处，时间已从指缝间悄然溜过了一个月。8月13号，这是一个激动人心的时刻，因为在这一天中国移动分公司的第四期新员工培训拉开了序幕，主要有省公司的各部门领导和专职培训师就公司的发展战略、业务概况、规章制度和现代员工的职业素养

进行了深入、系统的培训。时间虽短，但受益匪浅。在以下几个方面感悟颇多：

第一，自身素质和企业文化的结合。在学校里我们早就习惯于“礼义廉耻”的说教，不断地告诫自己，要学会“先做人，再做事”。学会做人，才能游刃有余；学会做事，才能在工作中厚积薄发。简而言之，大家都要立志成为一个道德高尚、才智杰出的人，可从来都没有用一个明确而清晰的标准来要求过、衡量过自己，这让大家时感困惑。现在中国移动给了我们一把很好的钥匙——正德厚生臻于至善。

这八字虽少，但意义非凡。正德厚生，即正身之德、厚民之生；臻于至善，即不断追求完美，是从优秀到卓越的有力体现。它至少回答了：“我们是谁？我们要做什么？我们的目标是什么？”，更明确了我们的工作责任、社会责任和自我责任。因此，我们移动人只有坚持以强烈的社会责任感为使命，在工作中勇担责任，对自己严格要求，并不断超越，才能打造中国移动卓越的运营体系，建设卓越的组织，培养卓越的人才。只要这样，中国移动必将成为卓越品质的创造者。

第二，具备敬业精神和专业精神。具体而言，就是要求我们每个人都要成为职业化的员工。职业化最感性的理解就是：肯学、肯干、会干、忠诚；敬上级、敬同事、敬客户。不难体会，实际上职业化主要包括态度和技能两个方面，这就要求我们要有强烈的责任心和使命感。记得米卢大师曾经说过：“态度决定一切”。对工作要有正确的工作心态，对我个人而言，我常常希望自己是一个艺术家，我的每一件工作都是我的作品，凝结着我的智慧和汗水，完成之后，带来成就感与满足感，藉此成就与满足形成了快乐工作的本源，形成了工作的动力。

而良好的工作技能或方法更是一名职业化员工不可缺乏的，比如：待人接物的技巧、提升工作效率的技巧、组织安排的技巧、提高工作积极性的技巧、表达能力与合作技巧等等。

这些都要求我们在职业化的成长道路上不断地去积累和磨练，最终使自己成为一名职业化的现代工作者。

第三，加强和同事的沟通，形成团队作战的强大力量。在团队合作中，加强

彼此的沟通是激发团队最强大力量的主要途径，因为我们由木桶原理知：只有加强沟通，才能发挥最短板的最大效应。那如何进行最有效的沟通呢？我们知道，中国移动的服务理念就是：沟通从心开始。即要我们从内心去信任团队成员，并具备强烈的责任感。其实，我们在南山湖拓展基地的一天体验已很好地诠释了这一切。

在团队中，没有个人英雄，只有团队成员，大家要互帮互助，多些奉献和宽容。因为团队合作是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作和协同努力的精神，这种精神的基石就是奉献和宽容。所以我们团队之间要大力、有效地沟通，讲究奉献和宽容别人，这样才能发挥出团队的巨大力量。

第四，总结经验，创新思路。以前曾经指出：创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。大到一个国家，小到一个家庭，都需要有创新的发展思路和创新的发展动力，中国移动也是如此。在关于中国移动需要什么样员工的论述中，集团王建宙总裁已重点指出：一、强烈的创新意识；二、艰苦奋斗的精神；三、尽善尽美的追求；四、谦虚谨慎的态度。

由此可见，创新在企业的发展中占据着核心的地位，是一个企业不断进步的灵魂。它主要包括技术创新和管理创新。这需要我们在平时的工作中从点滴做起，从每个人做起。只有这样，点点滴滴的聚集才能汇聚成河流，从而川流不息。简言之，只有我们中国移动的每一位员工发挥自身的创新能力，才能使我们中国移动的事业生生不息，为社会、为国家、为人民做出更大的贡献。

虽然培训已过近一周，但在我的脑海中留下了很多刻骨铭心的记忆：

让我铭记在心的是，各部门领导的介绍讲座，使我们迅速了解了各个部门的概况和发展方向。

让我感慨万千的是，公司那博大精神的企业文化——正德厚生臻于至善，使我们在成长的过程中找到了人生的指路明灯。

让我难以忘却的是，深入南山湖基地，烈日炎炎下如何和同事们众志成城、攻城拔寨，使我们明白了“只要战胜自己，你就赢了人生”。

铺床培训后的总结篇六

古人云：“温故而知新”，尽管在这次学习中有很多知识是我们以前学习过的，但再次的学习依然让我们受益匪浅。其中卖场的布局，商品的陈列，超市的防损及突发时间的处理等课题，让我更加了解到做超市需要的细心及责任心。

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理想的效果，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；然而色彩的对比也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。通过这次陈列的学习，我会运用到以后的工作中，更希望通过大家一起的努力让我们整个超市的布局及陈列达到最佳的效果，提升一个层次。

全员防损要求我们每一位员工，不管是上级领导还是基层人员都要有很强的责任心。大家都知道，因为一些顾客的素质

问题，我们超市偷窃、偷吃引起的损耗流失一直都比较严重，但这一点却是最难解决的，在很大程度上不受人人为的控制，但在操作上的错误，盘点中的错误引起的损耗，我们可以尽量把它减到最低、最小。总之，防损对于一个超市来说永远是一个长远而艰巨的任务。

另外，突发事件的处理学习，更让我们在以后的工作中能冷静的处理，如：顾客突然发病；顾客自己或超市引起的受伤；顾客与顾客之间、或与员工之间的争吵等等，不会再不知所措或乱作一团，我们明白了怎样处理同时能很好的维护超市的形象和声誉。

学习让人进步，工作让人自信，相信在不断的学习中能让我们在以后的工作中更加认真及自信。

心得二：超市全体员工培训心得

x月x日至x月x日，我们丰彩超市的员工及管理人员全体培训，通过此次培训学习，我们对丰彩文化，发展历史有了更进一步的了解，对丰彩的管理规章制度有了系统的了解。培训要求我们对待工作要勤奋，要敬业，对待上级要诚信，对待自己要自信。作为丰彩的员工一定要脑勤、眼勤、口勤、手勤，要细心，有爱心、耐心、责任心，这样才能提高自己的专业水平，要更好的服务于顾客。把工作做到最好，但我们要力求做到更好。我们要以联想优秀员工的标准要求自己，为丰彩尽一份力，成为一名合格的员工。

其次这次培训也使我们的执业素质有了快速的提高，为我们能够快速成长为一名有修养、有素质、有能力、有水平的集体奠定了良好的基础，也帮助我们在平凡的工作中发现专业的价值和自身的价值。每项工作都有各自的平凡，可是平凡背后却是千百万个付出。但是付出是值得的，付出的汗水、泪水付出的时间精力，换来的是在平凡的岗位上的感动。作为一名服务人员，每天面对着无数不同的顾客，我们要做的

并不是去感动，而是用我们的心去帮助每一个需要我们服务的顾客。

再当前生意不太好的情况下，我们不仅要严格遵守公司的规章制度，还要主动提高服务意识，提高服务质量，提高人文素质，避免店里发生纠纷。

除了上述之外，在这次培训中，我深刻地认识到了服务台要有良好的形象，是超市整体形象的关键之一。表情是写在脸上的思绪，微笑服务不仅是礼貌，也是一种劳动的方式，它可以带给顾客春天的气息，可以使前来购物的顾客消除紧张和陌生感。

这次的培训虽然短暂，但我所受到的启迪和教育，对我以后的工作起了很大作用。学习是进步的源泉，我以主人翁的姿态，积极投身到超市的服务行业当中，不断学习实践，不断提高自己。承载着我的梦想，去当一名合格的优秀员工。

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲……这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。经过半个月的培训，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，而且与生活紧密联系。

半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及公司的企业

文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

通过培训，我才真正地了解到什么是服务？什么是价值观？什么是职业化？以及很多为人处事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销售出去，那么就好ok。经过培训强化了我们的服务意识，因为现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的服务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法，怎样服务好顾客呢？尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度方面，让我们明确：我们不是在为公司工作，更不是在为老板工作，我们每个人都是在为自己工作。

这是公司的第一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，汪总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作的态度和良苦用心，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，我想会更有趣、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。

铺床培训后的总结篇七

走出美丽的校园，满怀无限的憧憬与期待，我走进了中国移动。从初时找工作的彷徨到如今和同事们愉快的相处，时间已从指缝间悄然溜过了一个月。8月13号，这是一个激动人心的时刻，因为在这一天中国移动分公司的第四期新员工培训拉开了序幕，主要有省公司的各部门领导和专职培训师就公司的发展战略、业务概况、规章制度和现代员工的职业素养进行了深入、系统的培训。时间虽短，但受益匪浅。在以下几个方面感悟颇多：

第一，自身素质和企业文化的结合。在学校里我们早就习惯于“礼义廉耻”的说教，不断地告诫自己，要学会“先做人，再做事”。学会做人，才能游刃有余；学会做事，才能在工作中厚积薄发。简而言之，大家都要立志成为一个道德高尚、才智杰出的人，可从来都没有用一个明确而清晰的标准来要求过、衡量过自己，这让大家时感困惑。现在中国移动给了我们一把很好的钥匙——正德厚生臻于至善。

这八字虽少，但意义非凡。正德厚生，即正身之德、厚民之生；臻于至善，即不断追求完美，是从优秀到卓越的有力体现。它至少回答了：“我们是谁？我们要做什么？我们的目标是什么？”，更明确了我们的工作责任、社会责任和自我责任。因此，我们移动人只有坚持以强烈的社会责任感为使命，在工作中勇担责任，对自己严格要求，并不断超越，才能打造中国移动卓越的运营体系，建设卓越的组织，培养卓越的人才。只要这样，中国移动必将成为卓越品质的创造者。

第二，具备敬业精神和专业精神。具体而言，就是要求我们每个人都要成为职业化的员工。职业化最感性的理解就是：肯学、肯干、会干、忠诚；敬上级、敬同事、敬客户。不难体会，实际上职业化主要包括态度和技能两个方面，这就要求我们要有强烈的责任心和使命感。记得米卢大师曾经说过：“态度决定一切”。对工作要有正确的工作心态，对我

个人而言，我常常希望自己是一个艺术家，我的每一件工作都是我的作品，凝结着我的智慧和汗水，完成之后，带来成就感与满足感，藉此成就与满足形成了快乐工作的本源，形成了工作的动力。

而良好的工作技能或方法更是一名职业化员工不可缺乏的，比如：待人接物的技巧、提升工作效率的技巧、组织安排的技巧、提高工作积极性的技巧、表达能力与合作技巧等等。这些都要求我们在职业化的成长道路上不断地去积累和磨练，最终使自己成为一名职业化的现代工作者。

第三，加强和同事的沟通，形成团队作战的强大力量。在团队合作中，加强

彼此的沟通是激发团队最强力量的主要途径，因为我们由木桶原理知：只有加强沟通，才能发挥最短板的最大效应。那如何进行最有效的沟通呢？我们知道，中国移动的服务理念就是：沟通从心开始。即要我们从内心去信任团队成员，并具备强烈的责任感。其实，我们在南山湖拓展基地的一天体验已很好地诠释了这一切。

在团队中，没有个人英雄，只有团队成员，大家要互帮互助，多些奉献和宽容。因为团队合作是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作和协同努力的精神，这种精神的基石就是奉献和宽容。所以我们团队之间要大力、有效地沟通，讲究奉献和宽容别人，这样才能发挥出团队的巨大力量。

第四，总结经验，创新思路。以前曾经指出：创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。大到一个国家，小到一个家庭，都需要有创新的发展思路和创新的发展动力，中国移动也是如此。在关于中国移动需要什么样员工的论述中，集团王建宙总裁已重点指出：一、强烈的创新意识；二、艰苦奋斗的精神；三、尽善尽美的追求；四、谦虚谨慎的态度。

由此可见，创新在企业的发展中占据着核心的地位，是一个企业不断进步的灵魂。它主要包括技术创新和管理创新。这需要我们在平时的工作中从点滴做起，从每个人做起。只有这样，点点滴滴的聚集才能汇聚成河流，从而川流不息。简言之，只有我们中国移动的每一位员工发挥自身的创新能力，才能使我们中国移动的事业生生不息，为社会、为国家、为人民做出更大的贡献。

虽然培训已过近一周，但在我的脑海中留下了很多刻骨铭心的记忆：

让我铭记在心的是，各部门领导的介绍讲座，使我们迅速了解了各个部门的概况和发展方向。

让我感慨万千的是，公司那博大精神的企业文化——正德厚生臻于至善，使我们在成长的过程中找到了人生的指路明灯。

让我难以忘却的是，深入南山湖基地，烈日炎炎下如何和同事们众志成城、攻城拔寨，使我们明白了“只要战胜自己，你就赢了人生”。

铺床培训后的总结篇八

刚走出大学校门，我就很荣幸地成为xxx公司中的一员，怀着自己美好的希望和从零开始的心态，开始了自己人生的新征程。

为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地从7月14日开始对我们进行了为期一周的新员工入职岗前培训。这次培训的内容十分丰富，主要有公司历史沿革、公司组织机构与企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授相关专业知识和自身经验的传授、安全、管理体系以及档案管理等诸多方面的系统学习。经过七天的培训，使我在最短的时间里了解到本公司的基本运作流程，以及公司的发展历程与企业

文化、企业现状和一些我以前从未接触过的专业知识等。通过这次培训，使我受益非浅、深有体会。

首先，了解公司历史沿革与公司机构、企业文化。

开始培训的第一天就是介绍单位的历史沿革，芮书记介绍得很详细，仿佛带领我们重走过这50多年的风雨，见证企业的进化，也了解到了其中的艰辛。这使我们更加珍惜现在来之不易的今天，激励我们更加努力去建设辉煌的明天。

与理工大学联合办学，举办化工专业函授本科班；推荐优秀中层以上管理人员到天津大学、南开大学攻读硕士学位。提高公司高管人员的学历、业务水平和决策能力，更好地为公司服务。

在同一天，张书记为我们介绍了公司现在的组织机构，使我们从宏观上了解公司的各大部门及其主要职能，为以后联系工作，提高工作效率做好铺垫。张书记还为我们详细地介绍了本公司的企业文化。在我工作的3个月来，我感觉公司的工作氛围、人际交往甚至是走在公司的路上都是有激情而又放松的。有激情是因为在工作中能学习到很多的知识与技巧，放松则是心理上的，这正是“工作着并快乐着”的感觉，让我感到无比的满足。

第二，培训使我对公司主要业务有了基本的感知与认识。

班主任是学校班级工作的组织者管理者，班主任自身的业务素质，责任心和使命感，对于班集体建设，学风建设及学生成长发展起着十分重要的作用。教育实践证明：班主任是保证学校教学秩序正常化的基本力量，学校工作一大片，抓好班主任是关键。因此我校高度重视班主任队伍建设工作。

我在公司的档案室工作，在学校学习的也是专业的档案知识，可以说，对于勘察测量这方面来说，我完全是个门外汉。这

一次培训，是我第一次系统接触这方面的知识，真是受益不少，学到了很多新的知识。

经过几次专业知识的培训，我大致了解了公司的主要工作任务，大概分为勘察、测量、岩土试验、测试这几大方面，并分别有对应的部门负责。比如说工程师办公室主要负责岩土工程工作，主要有勘察、设计、治理、检验、监测；测试中心主要负责原位测试、桩基检测等等。并且我对其主要工作流程以及一些术语也有了大致的了解，总算不会像刚来的时候一样，连公司的主要业务都不清不白了。

第三，学习了公司的安全管理与管理体系方面的知识

用了一天的时间，我们系统学习了安全方面的知识与公司管理体系方面的知识。我想这对于我们应届毕业生来说，还是比较陌生的知识。我认为其目的就是为了：一、保证安全生产；二、提高工作效率；三、提升企业形象。最终的目的就是使利益最大化。在这基础上有很多理论的知识与制度，这还需要我们在平时的工作中就注意，比如安全，在任何一个细小的环节中我们都要注意安全的问题，比如人走断电、防火、防盗，还有特别是在施工现场的一些用电安全、人员安全等。这些在实际工作之后可能才能注意到更多问题，并写入制度，是安全管理更加规范。

公司是本行业第一批获得管理体系三标合一的公司，并有符合公司实际情况的管理方针。在学习中我们学习到了一个以不变应万变的管理模式，也就是pdca循环：从plan(计划)到do(实施)到check(分析检查)到action(持续改进)。不管是qhsems、ems、ohsms这一循环始终贯穿其中。仔细看，这一循环也适用于我们生活各方面，这其实也就是一个经验积累的过程，从不会到会，从不好到好，从好到更好的一个过程。我相信，这个简单而明确的循环会伴随我一生，成为我不断进步的标尺。

第四，学习了公司档案与人事方面的知识

最后一天我们首先学习了公司的档案管理制度及公司档案室的主要职能。由于我是在档案室工作，并且已经进行过2个月的实习，对这一方面比较熟悉。我认为档案的价值在于利用，在别人需要资料的时候，能快速及时地找到所需资料是档案是档案人员最主要的职责。公司的'档案室已有了50几年的历史，制度健全，库房分类明确。在实习中，我就深深的体会到，我没有选错单位。有好的基本建设，有好的师傅，真正的让我能学以致用，并能通过实践体验更好地掌握理论知识。公司档案室还兼管着规范与杂志的管理，并有专门的阅览室，是专业技术人员能及时了解新规范掌握行业新动态。

人事方面，李主任主要为我们介绍了新进员工的待遇、假期、职称等问题。我想这也应该是我们很关心的一个话题。李主任介绍得很详细，分别介绍了各部门的工资情况，我也觉得越透明越公平，越公开越不敏感。我比较关心职称的问题，档案系列的职称是要上社会去考的，我想从现在开始就应该抓住专业知识不放松，争取能早日更上一层楼。

来到食品加工有限公司已经一个多星期了，我深信我是幸运的。很庆幸能够加入到一个团结和睦的团队，庆幸能够遇到对我们关怀备至的领导，庆幸拥有这么多亲切热情的同事，庆幸自己初来乍到就有机会参加这次活动，我切身感受到了团队精神带给我的自豪感和使命感。入职，虽然时间不长，但领导对工作的精益求精、同事间友好和谐的工作态度……这些都让我感觉到加入公司工作是正确的选择；能成为公司一员，我感到无比的自豪。我相信我的这种自豪感将会使我更有激情地投入到工作中去。

最后，培训中领导对我们提出的要求。

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、在学习。一刻

也不能放松，不仅要转研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解勘察、测量等方面的知识，这样有利于我了解档案内容，提高工作效率与质量。此外，就是希望能尽快地进入工作状态，做好思想意识的转变，从受者转变成施者。我认为我在这方面做得也比较到位，毕竟已经经过了2个月的实习，感觉现在也慢慢走上正轨了。最后就是希望我们能脚踏实地的工作，养成良好的工作与生活习惯，为自己积累资本、为公司创造利益。

使企业招收的应届毕业生对其即将投身的职业社会有一个深刻的理解，实现自身角色的转变，使其尽快树立正确的职业理念和良好的职业心态；提前获取各项基本职业技能，为新员工迅速适应工作、适应企业创造良好的前期条件。

到现在为止我已经在公司工作了3个月了，这次的职前培训让我对公司有了更深的了解，增进了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识与新的奋斗目标，“水不流则腐，人不进则退”，在今后的工作中，生活中我将加倍地学习，不断地提高自己的素质。在公司走“新、特、精”强企之路之际，我作为公司的一员，也要有这样的理念，发展自身的“新、特、精”，为适应公司不断发展的需求完善自己，争取做到自己对公司利益的最大化。

相信自己能行，证明自己真行！

铺床培训后的总结篇九

作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。前段时间，在公司的安排下，我作为一名白酒业务员参加了销售培训，在培训中心，我学习到了很多工作方面的知识。

我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和

开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

一、竞品的信息收集和分析

竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而某些对手暂时却没有这样的方案。

二、市场销售情况

目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的酒，也有某些单位领导是我们酒的忠实消费者。

三、问题与建议

我们酒虽然是老八大名酒，但江西市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感；而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

四、今后的工作思路和目标

继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考

相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，再努力，流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢?关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信终有一天我会在这一个行业做出好的业绩的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

铺床培训后的总结篇十

一、做得比较满意的。

围绕“狠抓内涵管理，以培养人的素质为重点”的原则，全面主导培训课题20次(详情见__年年培训统计表)，共40学时，培训员工574人/次。针对个人的需求或企业发展中某人的短板现象，在3—7月外派培训19人/次，共开支培训费用15152元，其中5980元现金，其它为vip卡消费(详情见外训统计表)。强化了外出培训效果的跟踪管理，相关人员填写了改善报告并作了内化培训，但效果不佳，没有真正把转化为企业的生产力。发启迪性的ppt13个。发管理短信27条，受益人270人/次。

二、做得不够好的。

对于培训学习的时间，3—7月选择周三晚是错误的，在员工对培训的意识都没有转变的情况下，占用员工6天8小时之外的时间培训，员工不能接受，加之有两次未安排车辆和就餐，对培训工作有较大影响。现在培训时间更改，有助于培训工作的推进。

对于内部培训学习，大家不够重视，很容易被日常工作所冲淡。当工作、会议、家庭琐事与学习发生矛盾的时候，往往是学习让路，使学习很难坚持不懈，见不到理想效果。主要是因为观念和态度的课题没有做到位。

三、对远航培训工作的认识。

二是积极参加各类培训。先后积极选派35名政治素质好、工作表现突出、有培养前途和发展潜力的干部，推荐参加上级部门举办的各种培训学习，提高了干部的思想政治素质和业务工作能力。

在公司快速发展的形势下，培训必须认清公司面临的镍合金大幅度降价的生存危机，课题在观念、团队建设和协作、成本控制、生产现场管理做引导。全面提升员工队伍素质、适应加工贸易行业的本质。必须改良工艺流程，依靠新工艺新技术，着力解决品质问题。

本学期加强了幼儿阅读、写字、讲故事、算算式等各方面的培养，提前做好幼小衔接工作。为幼儿准备了：田字格本、数学练习本，充分利用了餐前、离园前这段时间，组织幼儿早期阅读、识字游戏、练习写数字、做算术题等活动。开展了“故事大王”评比活动，每期评出一位获胜者，并把奖状张贴在“家园专栏”，幼儿的语言表达更加生动富有感情；讲故事的积极性越来越高。

在速度的`世纪，知识的“保鲜期”日益缩短，“折旧率”日益加快，“老化率”日益提高，昨天的饱学之士如果不是今日的勤学之人，将必然落伍。势必培养“下一刻比上一刻更值钱”的增值理念，创建学习型公司。要求各级员工真正把学习作为一种生活习惯、一种生存需要、一种事业根基、一种企业责任、一种精神追求、一种思想境界，实现学习的制度化、规范化、自觉化和长期化。

一份春华，一份秋实，在教书育人的道路上我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是那一份份充实，那沉甸甸的情感。我用我的心去教诲我的学生，我用我的情去培育我的学生，我无愧于我心，我无悔于我的事业。让我把一生矢志教育的心愿化为热爱学生的一团火，将自己最珍贵的爱奉献给孩子们，相信今日含苞欲放的花蕾，明日一定能盛开绚丽的花朵。

各部门的培训，只有安全生产小组启动了，其他部门没有行动。这是公司未来的发展的隐患。

介于上述，公司应启动“育才工程”，本着“淘汰不是目的，提高才是初衷，决不让一个员工掉队”的思想。在育才手段上，坚持“从基层中来、到基层中去”的原则，突出学以致用，着眼高层和生产现场，在育才方式上，坚持抓“骨干”带“一般”，注重“梯次”培训，对基层员工的学习深造大开“绿灯”，用以解决企业像采购、行政、财务人才配置的青黄不接问题。针对生产急需课题实施现场教学。

通过近4月的观察，能洞察企业培训需要什么，能认真的做好培训课题，正追求着效果。为了更好的开展培训工作，为了更好的把高层愿望解码成培训内容，希望能看到公司的会议记录或纪要，或者直接参加公司的非机密性会议。

四、培训工作的努力方向：

- 1、培训制度的推行，培训队伍的组建，培训体系的建立。

2、在培训过程中，做到理论培训“五有”，即有培训计划、有培训教材、有培训教员、有培训教室、有培训考勤。

3、实际操作训练做到“四有”，即有培训计划、有操作项目、有训练记录、有考核。

通过这次暑期培训活动，广大教师开阔了教育视野，提升了教育理念，增强了职业道德认同感，丰富了专业知识，提高了专业技能，实现了“百尺竿头更进一步”。

4、日常培训做到“三个突出”，即突出重点岗位要害岗位培训，突出标准化操作培训，突出新工艺、新技术培训。

5、确保“两个提高”，提高员工技术业务素质和中高层管理水平。

6、落实“一课”，落实每周一课的工作。

7、进一步改进和加强员工培训工作方式、方法，提高培训针对性和有效性。

8、实行公司员工培训兼职教师聘任制，建立健全责、权、利相统一的考核机制，着力培养和造就一支比较稳定的兼职教师(教练员)队伍。

在管理上，本人在今后的工作中，本人将更加刻苦学习，认真履行职责，开拓创新，不断提高专业技术水平，为祖国医学发展贡献毕生力量！

9、加强入职培训和继续教育培训，使经营管理人员和专业技术人员能够较好的适应本岗位工作的实际需要。

公共机构节能工作涉及面广，是一项系统工程，也是一项必须长期坚持的工作。我镇做到主要领导亲自抓，分管领导具

体抓，建立健全工作责任制，做到人员到位、责任到位、措施到位。注重节能工作落实，狠抓节能五大重点项目和环节，确保了节能目标的顺利实现。乡镇节能减排工作总结一是在节约用电上。办公室、会议室等场所尽量采用自然光，尽可能少开灯或不开灯，室内亮度足够时不开灯；离开办公室要随手关灯，做到人走灯灭，杜绝“长明灯”、“白昼灯”。计算机、打印机，复印机及传真机等办公设备不用时，随时关闭，在长时间未使用及下班后自觉关闭各类电器电源、减少待机消耗。

10、严格实行“三不”原则，即未经培训的新员工不能上岗、未经培训合格的转岗工人不能顶岗、未能取得培训资格的要害岗位工人不能上岗。

11、采取集中授课与自学相结合、课堂教学与实际操作相结合的方法，实施分层次、分等级、分岗位的技能培训，着力培养和造就“转岗能上岗，上岗能胜任”和“一岗精、二岗通、三岗会”的复合型岗位优秀人才。

12、建议开展“树名师、带高徒”活动，实行双向考核，抓两头带中间，进一步提高员工队伍整体素质，为调动员工学技术、学管理、练技能的积极性，精心组织，做好名师、高徒的选拔工作。

13、强化岗位操作人员的技能鉴定培训工作，一线工人强化“三在岗”培训，即培训内容在岗位上落实、培训基本功在岗位上进行、培训效果在岗位上体现，使其培训面达100%。

彼此的沟通是激发团队最强力量的主要途径，因为我们由木桶原理知：只有加强沟通，才能发挥最短板的最大效应。那如何进行最有效的沟通呢？我们知道，中国移动的服务理念就是：沟通从心开始。即要我们从内心去信任团队成员，并具备强烈的责任感。其实，我们在南山湖拓展基地的一天体验已很好地诠释了这一切。在团队中，没有个人英雄，只有团

队成员，大家要互帮互助，多些奉献和宽容。因为团队合作是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作和协同努力的精神，这种精神的基石就是奉献和宽容。所以我们团队之间要大力、有效地沟通，讲究奉献和宽容别人，这样才能发挥出团队的巨大力量。

14、通过采取岗位培训与现场操作相结合、集中学习与分散学习相结合、教师授课与员工自学相结合等多种灵活方式，较好地完成了岗位培训、操作技能培训、技能鉴定、继续教育、学历教育等培训任务，实行培训计划执行率100%的工作目标。

15、搞好员工教育训练和管理工作的，严格执行《培训管理办法》，开发好人力第一资源，进一步转变观念，激发员工学习知识和技术的积极性。

16、建立健全员工培训档案，把员工培训跟踪考核档案作为年终业绩考核、晋升评定的重要依据之一。