# 有关员工培训工作总结(七篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-06-05

*有关员工培训工作总结一在管理人员培训方面，办公室每周一组织所有人员对集团公司红头文件进行学习，让员工时时刻刻了解集团公司的动态，学习集团公司相关文件及各项规章制度，使每位员工能把自己的所学真正应用到工作实践中去，按要求及时的完成集团公司下达...*

**有关员工培训工作总结一**

在管理人员培训方面，办公室每周一组织所有人员对集团公司红头文件进行学习，让员工时时刻刻了解集团公司的动态，学习集团公司相关文件及各项规章制度，使每位员工能把自己的所学真正应用到工作实践中去，按要求及时的完成集团公司下达的各项任务;每个星期五下午组织管理人员对管理手册进行学习。

通过学习，使每位职工进一步加深了各自岗位业务知识的认识，让每位职工懂得工作需要密切配合、紧密联系、相互协作，而不只是仅仅做好自己本部门的工作，通过加强合作，想工作之所想、急工作之所急，减少部门之间的彼此误会和隔阂，避免部门之间的相互扯皮和推诿，只有这样才能使每一个部门真正做到环环相扣，形成一个紧密无间的团体。通过我们努力，在今年的管理手册考试中，建业物资全体员工一次性全部通过考试。

施工升降机的安全使用关键要靠司机的安全技术操作水平，一些吊笼事故也是由于个别操作人员不熟悉设备性能而未能及时避免。如在某个施工升降机吊笼坠落事故中，当吊笼开始失控坠落时，操作员虽明知此开关并未启动，但其自然反应是采取断电的方法停止吊笼下降，一时也想不出什么有效方法，只能眼睁睁地看着吊笼坠落至地。

这种情况说明，操作员并不了解电磁制动器是常闭式，在断电时才能起到制动作用，而此时升降旋钮并未转至“上升”或“下降”的位置通电，采取断电的方法是不能制止吊笼坠落的。如果操作员熟知设备性能，操作经验丰富，情况判断准确，那么可能就会摆脱危机。因此，施工升降机操作员要经过专门的培训学习，经考核发证后方可上岗作业。

每位施工升降机司机上岗前，我们都通过与建设厅下属的培训机构进行合作，对体检合格人员进行培训，培训合格取得建筑施工特种作业操作资格证书(施工升降机司机)降机司机操作证书后准予上岗。在日常工作中，我们采取多种方式对操作人员进行培训，在维修基地，我们定期组织相关技术专家通过ppt形式让操作人员掌握相关理论知识，在项目部，我们不定期组织技术人员对施工升降机司机进行实际操作培训，力求做到每位司机都是合格的熟练的操作员。

施工升降机为人货两用电梯，其安装和拆卸工作必须由取得建设行政主管部门颁发的拆装资质证书的专业队负责，并必须由经过专业培训，取得施工升降机维修操作证的专业人员进行操作和维修。我们通过与建设厅合作对安拆人员进行岗前培训，培训合格取得建筑施工特种作业操作资格证书(施工升降机安装拆卸工)。

在日常工作中，我们定期对安拆，维修人员以ppt的形式进行培训，并且安排有经验的安装维修人员传帮带新上岗的的人员，使他们以最快的速度熟悉工作程序，熟练掌握安拆技巧。

通过一系列培训，全面提升了管理人员的能力，提升了技术人员的操作水平，加强了对企业文化的认识。今后，我们要进一步总结培训工作经验，完善培训制度，使学习活动经常化、制度化，树立良好企业形象，为客户提供更加优质的服务。

**有关员工培训工作总结二**

经过4月15日到4月20日的南瑞厂家培训，我对scade系统及微机保护设备有了更深入的了解，也学到了不少新的知识，为将来保养维护我们自己的保护设备打下坚实的基础。公司组织这次培训花了很大的人力物力，足以见到公司对我们员工的重视。我也很荣幸能有这样的机会来到这么一个有实力的大公司。 这次培训很全面，从综合自动化系统到保护配置和模块，无一遗漏。从这次培训老师身上我学到很多的专业知识。一方面加快了我们维护操作的速度，另一方面也加速了我们整体的成长。一个没有共同目标的队伍是不具有一加一大于二的特点的;一个没有核心领导的团队是不会具有凝聚力的;一个没有共同信念的队伍是不会在发达和困难的时候始终一条心的。总而言之一个好的团队是不容易组建的。所以进入这样的团队是幸运的。机会是给有准备的人的。

另外应用才是我们学习的目的。没有应用，其他的一切一切都无从谈起，没有真正的务实精神，任何的花言巧语都会苍白无力。作为来公司比较晚的员工，相对于老员工我还有许多欠缺的地方，但是这不能成为我完成不好工作的理由。起点很重要，但不完全决定你是否第一个到达终点，因为超越一般是在中间的弯道上面。这说明过程也很重要，你播下什么种子就收获什么样的果实。来这里之后领导给予我很多关心，尤其是厂家培训老师黄平和工程师李立行。非常感谢他们对我在学习和生活上的帮助。我没能完全掌握所有培训的内容，我不敢说我辜负了谁，我最对不起的是自己，是我前期准备不足，但这不是理由。一方面是我的态度有问题，没有真正作到日事日毕，每天及时将所学内容进行总结，喜欢拖延。脑子里面有很多计划而不去实施，手头有很多事要做而抓不住重点。另一方面是自己对自己能力估计过高。

最后感谢给予的培训机会，希望再有下个机会时，自己能把握住。当一个人遇到困境的时候，才是真正考验这个人品质的时候，困境中勇敢，坚强，成为一个合格的员工。希望自己能承担起应该去承担的责任，乐观的面对生活。改变别人对自己和自己对别人的衡量标准，做到宽以待人，严以律己。对自己要求严一些对别人要求再低些。希望自己在每次作出人生选择的时候都会展现自己智慧的一面，不去为过去后悔，更不用为明天担心，因为争取今天就是为明天更好做足充分的准备。面对生活更加乐观，更加会感恩;希望自己在生活上能给母亲，弟弟，更加多的关心照顾。希望自己更快成长起来，能为公司做出贡献的同时也能实现自己的个人价值，人生短短几十年，回首无憾，足以。

拓展培训师告诉我们在理想和成功之间还有一个很重要的字—--做。我感觉一个人的成功也要靠悟性，不去努力，有些道理或许终其一生也不能明白。我感觉这次培训讲师都很敬业，没有讲的不好的，只是每位的个人风格不一样而已。

有时让一个人脱离自己的风格去完成一件事没有想象中的那么简单。我只是感觉培训的时间安排有点密集，不利于消化吸收。

很多时候我都感觉不到自己的渺小，这或许正是我的渺小之处;很幸运这次培训，公司又给了我这种感觉的机会。茫茫人海，光阴似箭，这是我人生步入社会的起点，更是我毫无保留全力以赴为理想努力的起点。愿挫折是我前进的台阶，愿“此生无憾”是我在人生终点的回顾总结。

**有关员工培训工作总结三**

培训进入第四天了，今天上午我们照例来到华东师大田家炳教育书院听报告。

早上8点半左右，一个瘦弱的书生模样的陌生人走进教室，莫非他就是今天为我们作报告的教授？可是他的脸庞怎么如此消瘦？我真担心一阵大风会把他吹起来。不过看看他的眼神却透出一种过人的睿智，再加上鼻梁上架着的那副眼镜，我想十有八，九他就是今天为我们作报告的教授了。

果然没有猜错！当时针指向八点半的时候，他的讲座开始了，原来他就是大名鼎鼎的李政涛教授——叶澜教授的嫡系弟子。

他一开口讲话就把我牢牢地吸引住了，不光是由于他那浑厚地超出我想象的男中音，也不光是由于他那幽默风趣的授课风格，单说他那出口成章、妙语连珠的表达就不得不让我对他“另眼相看”，这单薄的身子怎么能够释放出如此巨大的能量？带着这样的疑问我逐渐被他的报告吸引，“新基础教育”的宏伟蓝图第一次在我的眼前逐渐展开……

“新基础教育”的性质和内容

新基础教育是中国社会转型时期的学校转型性变革综合研究。它的研究内容包括两个方面：一是学校转型性变革的理论研究、二是学校转型性变革的实践研究。

“新基础教育”研究的特点

新基础教育研究的特点主要体现在五个方面，可以用五个字来进行

行概括：

一、“真”——真心为了孩子发展，为了教师的发展。促进人的生命的真实成长；

二、“整”——整体改革、整体思维、综合思维；

三、“实”——先听初建课，再听重建课、二度重建课；

四、“深”——深入到教师日常生活方式改变（价值观、思维方式、行为方式等）；

五、“升”——生命的真实成长与发展。

“新基础教育”研究的核心价值观

用李教授的话来说，核心价值观是一个人的“魂”，是人安身立命的东西，由此可见核心价值对于一个人或事物有着何等重要的地位。

“新基础教育”研究的核心价值观主要体现在四个方面：

一、学生立场

1、学生立场不等于以学生为中心；

2、学生立场意味着学生的实际状态成为教育教学的起点和出发点，成为教学目标制定的依据；

二、成事成人——在成事中成人，以成人来促成事

李教授认为，过去我们事的意识很强，但是人的意识很淡，很少思考事情成了，做事的人成了没有。

三、育人价值——挖掘和转化

要挖掘教学内容中的育人价值——知识、情感、思维、语言……

四、培育生命自觉之人

实践证明：凡是优秀的顶尖人才都是自主、自觉之人。培育生命自觉要从三个方面着手：

一是对自我的生命自觉，即明自我

二是对他人的生命自觉，即明他人；三是对环境的生命自觉，即明环境。

通过今天的讲座，也许我们仅仅了解到新基础教育的一些表皮，他的内涵与实质性的东西还有待我们进一步去探索。然而通过今天的讲座，我认为收获很多，有一种豁然开朗的感觉。尤其是新基础教育的一些颠覆性的理念让我感到耳目一新，无论是李教授本人，还是他的新基础教育研究的理论都足以让我今天的心情变得格外美好！

**有关员工培训工作总结四**

为了切实提高员工技术业务素质，我厂根据生产经营形势并结合开展“管理文化年”活动的要求，“以需求为导向、以学员为中心、以技能为本位”，狠抓了“三基”工作，即基础理论教育、基本知识学习、基本技能训练；强化了“三层”培训，即管理人员培训、专业技术人员培训、操作人员培训，把我厂员工技术业务素质提升到了一个新的水平。全年共举办各级各类培训班96期，培训4932人；外出培训608人，其中干部243人；本年学历教育80人、在学266人，毕业87人，其中研究生毕业3人；本厂1193人参加了技能鉴定。我们的具体做法是：

一、完善了培训考核机制

通过树立“培训是企业的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”观念，积极营造有利于员工培训的良好环境。在干部培训方面，制定了“\_\_厂干部教育培训学分制管理办法”。围绕构筑终身教育体系、创建学习型干部的要求，调动和发挥部门及干部个人学习的积极性，建立干部学习的长效机制，推进干部教育培训工作制度化建设。根据我厂提高干部技术业务素质的要求，在完成20\_\_～20\_\_年对干部实施三年“5+x”培训规划的基础上，从20\_\_年起每三年作为一个周期，三年内科级干部累计培训必须完成72学分，科级以下管理人员和专业技术人员累计培训必须完成60学分。采取记录学分和奖励学分的办法实施登记。干部自学学分由员工培训中心根据季度检查情况进行记录，并填写《\_\_厂干部教育培训学分登记表》。干部学分完成情况将作为干部考核、竞聘的一项依据。三年内超额完成培训任务的，中心将择优给予适当奖励；因个人原因完不成培训任务的，全厂通报；当年完不成培训任务的不能参加培训系统先进评比和高一级专业技术职务任职资格评审。

在操作人员培训方面，以六种机制促进高技能人才成长：一是构建技能培训机制。根据团中央、劳动和社会保障部、国务院国资委“青工技能振兴计划”，制定并实施了利用三年时间提高操作人员技能素质的“蓝领技能素质提升工程”计划，构建了操作人员成才的“绿色通道”；

二是构建技能大赛机制。加快了技术新人脱颖而出；三是构建技能鉴定机制。深入实施了“技能鉴定考核制度”，促进技术工人岗位成才。制定了《一人多证实施办法》，鼓励操作人员在精修本职技能的同时，通过技能鉴定取得第二或者更多《职业资格证书》，逐步达到“一岗精、二岗通、三岗会”的培训目标和“转岗能上岗，上岗能胜任”的目的。凡通过技能鉴定取得第二或者更多《职业资格证书》者，报销技能鉴定考务费，并由厂员工培训中心设立专门的技术档案，有5人取得了第二个《职业资格证书》。有3人提前进行了鉴定；四是构建技术传播机制。实施了“金牌教练”评比制度，根据多年的教练成果，评聘了8名“金牌教练”。同时将“金牌教练”资源全厂共享；五是构建表彰奖励机制。继续执行“优秀员工学员”和“首席技工”评比制度，大力推进职工素质工程。全年投入10万元为21名公司级“技术能手”、8名厂级“金牌教练”和15名厂级“首席技工”订阅了各类技术书刊和科技图书。

同时，按照“一般人员普遍培训、骨干人员重点培训、短缺人员抓紧培训、优秀人员奖励培训”的原则，选送6名技术能手和技术骨干外出培训（全厂在公司前三届技术比赛荣获荣誉称号的21名技术能手中有19人参加了外出培训）。通过文件、电视、网络等宣传媒体，宣传展示技术尖子风采。对在\_\_公司技术比赛上获得维修电工和汽车驾驶员金牌的\_\_、\_\_及在厂20\_\_年度员工技术大赛上被授予“技术能手”称号的\_\_等9名员工，厂党委做出了“关于开展向崔振宇、梁海龙等优秀技能员工学习的决定”；六是构建培训考核机制。

根据加强基层基础管理工作要求，建立“员工培训月度检查考核制度”。实施“操作人员年度技术考核”制度，提高员工的学习自觉性，全年有27个工种，2618人参加了操作人员年度技术考核，对考核不合格者扣罚当月奖金；有60名技师（高级技师）参加年度技术考核，对7名考核不合格者停发技师津贴一年；对2名技能鉴定双科不及格人员执行了降岗位工资一档半年的处理；建立了培训考试制度，对参加公司级培训考试不合格的2名人员培训费用不予报销。

**有关员工培训工作总结五**

公司自成立以来，在总经理的领导下，认真执行“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，严格履行“管理，装备，培训”三并重的原则，切实提高对抓好煤矿从业人员安全知识培训工作重要性的认识，增强抓好煤矿从业人员安全知识培训工作的紧迫感和责任感，认真抓好安全知识培训工作，实现了矿井由隐患整改到正常生产的平安转变，现将我公司工作总结如下：

一、提高认识，统一思想，加强领导

为适应煤矿兼并重组整合的需要，公司统一思想，充分认识到煤矿从业人员素质对煤矿安全生产的关键作用，择优配备煤矿各级从业人员，严格执行“先培训，再任职，先持证，后上岗”的制度，为煤矿安全生产奠定了良好的人才基础。

公司成立后下发文件，成立煤矿安全教育培训工作领导小组，总经理任组长，负责落实职工培训制度和矿井培训组织管理工作，确立“统一领导，分级实施”方针，采取“集中培训和专项培训”相结合、“请进来和走出去”相结合的办法，建立了职工培训制度，制定年度季度月度安全教育培训计划，及时选派安全生产管理人员、班组长、特殊工种人员、重要工种人员及其他从业人员参加资格培训，确保全员持证上岗。加强教学管理，确保培训质量。

二、适应形势，与时俱进，积极组织各类培训

公司积极组织各类培训以满足煤矿兼并重组整合的需要。抓好“三项人员”的培训工作，组织\_\_到\_\_安培中心进行资格培训，全部合格取得“双证”，基本满足安全生产的需要。抓好特殊工种和一般工种的培训工作，公司联系\_\_学校，培训和复训特殊工种共\_\_名;同时，积极与\_\_培训机构联系派专职教师来我公司培训授课，满足安全生产的需要。

三、强基固本，夯实基础，抓好新工人培训工作

公司对新工人进行三次培训和再培训，又进行复工复产前的培训工作，要求全员培训，持证上岗，树立“培训不过关，人人是隐患”的全员培训理念，每期培训有计划、课程表、点名册、试卷、成绩、总结;每期培训时间不少于72学时，培训内容包括：安全生产法律法规、规章制度、矿井概况、入井须知、义务与权利、应急救援预案、五大灾害处理，井下避灾自救互救、自救器使用、以及其它相关的安全生产知识和技能等。

培训结束后，由\_\_学校进行统一考试，所有入井人员合格取证，方可上岗，保证持证率100%，对刚上岗的新工人，由各单位负责，指定经验丰富的老工人为师傅，采取“以师带徒、以老带新”的方法，进行岗位技能培训(师徒关系由主管培训部门登记建档);满4个月后，由主管培训部门组织再次安全知识考试，合格后方可独立操作。

四、存在问题

职工文化素质普遍较低，提高教学难度越来越大;培训领导力量薄弱，对基层指导力度不够到位;对职工岗位变动掌握不够全面，培训计划变动频繁;无成立主管培训的科室。

**有关员工培训工作总结六**

企业员工培训感悟

有机会参加金玉普惠公司组织的两天一夜的爱与智慧培训，通过几个看似简单的“游戏”，却让我的生命经历了新的历程。整个培训过程给我感动很多、感触很多、感悟也很多。

一、没有完美的个人，只有完美的团队。个人再强大，能力都有限，只有融入到团队里面来力量才是无穷的。要形成优秀的团队，团队内首先必须团结，因为大家是“一家人”，正如金玉普惠公司，金玉普惠公司就是一个大家庭，就是一个团队，最让人感动的总是那一心一意为同一目标而努力奋斗的日子，哪怕卑微也值得骄傲，因为无数卑微的目标积累起来就是伟大的成就；其次相互之间要学会学习，学会包容、谅解。金玉普惠团队成员间要多为对方改变，不能包容，就兼容，不能理解就谅解，这样才会将伙伴们的潜能激发，才会发现每个人原来可以做得更好。事实上，每个人一点点的进步带来的都是整个团队的飞跃，反之，如果大家都漫不经心，换来的则可能是整个团队的消亡。

二、生命需要激情，态度决定一切。每个人都应该拥有积极主动的心态，做人、做事都要全力以赴。生活中，每个人要面对的人、事都太多太多，也许你的激情不在，也许你的态度有些消极，但对人要寻求双赢的长远目光，要多站在对方角度考虑，少对别人出“红牌”。另外一定要明白自己的责任，勇于肩负责任，主动积极投入并全力以赴，这次我是这样去做了，我也得到了我要的结果，金玉普惠公司培训结束的时候，我才知道原来生命是如此的轻松，什么才是真心英

雄。

三、生命需要爱，心要永存爱，要学会珍惜与感恩。光阴如白驹过隙，也许你已错过了很多，虚度了太多青春年华，但一定要懂得珍惜剩下的日子，珍惜现在和未来，珍惜身边的人和事，珍惜金玉普惠给我们的工作机会和展示平台。用爱心去对待身边的人，其实我们的生命里并不缺乏爱，只是没有被唤醒。当你真心付出、传递爱的时候，你会发现自己是那样的快乐。要学会感恩，感恩身边所有的人，感恩企业、社会。感恩我的父母给了我生命，感恩我的老师给了我知识，感恩我的朋友给了成长的经历，感恩金玉普惠的领导给了我工作的支持与信任，感恩金玉普惠的同事给了我帮助，感恩我的竞争对手让我认识了自我，也让我知道了如何去面对人生的坎坷，感恩金玉普惠给了我工作的机会与展示平台，感恩那些陌生的行人和所有与我擦肩而过的人，是他们让我觉得我不孤单，让我必须走得更快??

我知道我的感悟也许不是最深，但我深深知道自己的生命已被唤醒，我会这样走下去，我相信我的生命会有更新的、更高的开始，我会走得更加从容、更加快乐！同时，我也会在金玉普惠公司好好奋斗的。

**有关员工培训工作总结七**

时间总是不紧不慢地走着，犹如上了发条的闹钟，在培训结束之际，又来提醒我们要写培训总结了。培训总结是要写的，写了之后不仅能够使我将培训的内容重新梳理一遍，也可以让本人对接下来的销售工作更有把握和信心！

一、对销售工作的重新认识

如果不是这一次公司组织我们进行所有销售员工的培训，或许我还会继续对“销售”这个词继续保持着一些陈旧的误解。当给我们做培训的营销总监向我们提到“那医生向你推荐药品，这算不算是销售”时，我忽然意识到，我们每个人活在世界上，做的大多数事情，不都是在向别人推销自己吗？不管我们如何做，我们都正是在向别人推荐一个叫做我的人，这正是“销售”的本质。这一点是本人在此次培训中学到的最重要的一点，亦是使我重新认识销售这门职业的关键所在。

二、对营销理念的初步建立

除了对“销售”的重新认识，本人在此次的培训中也逐渐开始接受用营销的方式来推动销售了。的确，现在这个时代已经是人人都是自媒体了，每个人都会用到社交软件，只要我们在工作中好好用好自己的社交软件，把其当成一个展示自己与自己的工作的平台，那么在无形中就为我们的销售工作做好了前期的品牌营销宣传。在如今这个时代，要想将自己的货卖出来，光靠主动去寻找客户，已经不怎么奏效了，要通过神不知鬼不觉的吸引，将客户的眼球吸引住，你才有可能建立有效的买卖关系。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！