# 业务组训工作总结优秀范文(合集21篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-03-14

*业务组训工作总结优秀范文120xx年9月，我怀着激动与自豪的心情，来到学校，成为一名小学教师。这是我儿时的梦想，现在得以实现，我感到非常荣幸。作为一名新教师，我对新的生活、新的责任、新的工作充满热情，但同时在方法上也缺少经验，这样就形成一个...*

**业务组训工作总结优秀范文1**

20xx年9月，我怀着激动与自豪的心情，来到学校，成为一名小学教师。这是我儿时的梦想，现在得以实现，我感到非常荣幸。作为一名新教师，我对新的生活、新的责任、新的工作充满热情，但同时在方法上也缺少经验，这样就形成一个心理矛盾。所幸的是，20xx年9月14日，学校给我们安排了这次业务培训，培训的内容十分丰富，包括学科教学策略，作业规范要求，听评课等诸多方面，正很好地满足了我们这方面的需求。因此对于每一节培训课，我都非常认真的聆听，积极参与到课堂活动中去，也工工整整的做了笔记。回忆这几天的学习过程，感觉收获颇大，下面就具体谈谈培训的一些心得体会。

王xx老师领着我们一起学习了语文教学策略，让我们在明确新课程特点的前提下，进而结合实际树立新的教师观、学生观和教学观，从而适应新时期对我们教师角色的.新期待和新要求。

宋老师为我们精心准备了一节三年级的语文课，让我们领略到老教师的风采。

通过培训，我了解了只有在课堂中能激发学生兴趣、拓展教学乐趣的老师，才是一名好老师。所以，首先我就得要求自己获得就业所应具备的最基本的专业知识和基本技能。其次，教学内容应尽量新颖丰富，让学生有所得。教学方式的多样化，可引起学生的新鲜和好奇，两者都可以使学生获得精神的满足而产生学习的兴趣，特别是教学方式的多样化，最能吸引学生的兴趣。亲和力教学，是美国哈佛大学提倡的一种教学方式。亲和力教学的目的是：提高学生的素质和提高他们的学习兴趣，进而提高教学质量。亲和力教学的方法是：上课努力保持一种轻松、自由的思维方式，对上课内容有一种有意与无意地都会吸引学生到课堂中来，并且有一种凝聚到课堂中的无形的力量。它可以提高学生的学习兴趣。再次，集体氛围对其在成员的学习动机、个性有重要的影响。个人的行为在相当大的程度上取决于集体的要求和期望，个人的学习动机由于想得到所在集体的重视而受到激发，学习效率也可以由此而提高。所以，努力形成一个相互竞争又相互理解和支持的集体氛围，对培养和激发良好的学习动机有着积极的作用。

作为一名新教师，要做到为人师表，我还有许多地方要学习，我将以老教师们为榜样，恪守教师的职业道德，刻苦钻研。在教学中，我会努力去工作，丰富自己，让自己成为学生学习的引导者、促进者，而在生活中成为他们的朋友，争取早日成为一名合格的人民教师。

**业务组训工作总结优秀范文2**

高中数学的课程性质包含了数学中最基本的内容，是培养公民素质的基础课程。

业务培训在领导的正确指导和同志们的共同努力下，经过几天紧张有序的学习，已经圆满结束了。几天来，大家积极听讲，认真记录，踊跃交流，主动请教，时间虽短，但大家普遍感到收获很大，达到了预期的效果

下面，对本次培训班的基本情况，我作一简要总结。

一、本次培训学习的基本特点

一是授课人员精神足。本次业务培训班安排的授课人员都能做到精力充沛，精神饱满，充满活力，带动了参训人员的学习兴趣，从而营造了良好的学习氛围。

二是培训内容精。本次培训，我们本着系统性、完整性的原则来合理安排，突出重点，注重提高理解高中课程的能力，既有思想高度，又有理论深度，实践性很强。整个培训，既有基础理论辅导，又有高中知识指导，从理论到实践，从宏观到微观，相互补充，相互结合，对于我们开展工作都具有很强的指导性和实效性。

三是教学计划实。整个培训过程，计划周密，落实到位。在几天时间内，从课程性质、课程的基本理念的学习，做到了应学尽学，内容丰富。

四是提高学生的思维能力。高中数学课程应注重提高数学的思维能力，这是数学教育的基本目标。在整个培训过程中，参训的同志做到了自觉遵守规定，严格请销假制度，按时到课听讲，做好学习笔记。确保了本次培训学习高质量地圆满完成。

二、本次培训学习的主要收获

一是拓宽了思路，明确了方向。通过聆听授课人员的讲解，使大家充分认识到，只有不断增强发展意识、创新意识，才能明确奋斗方向和目标。通过培训，进一步拓宽了大家的视野，拓展了思路，增强了大家的责任感和使命感。二是掌握了知识，提高了素质。在培训中，大家普遍感到，在以往的工作中存在着两个方面的问题，一方面，对理论知识的学习不深不透，没能打破陈旧的思维定势，不能运用新思路思考问题，另一方面，在具体工作中，对业务知识的学习抓得不紧，有时只是为了应付日常工作，没有养成学习的自觉性，不能开创性地开展工作，难以适应新形势的需要。这次培训，给大家创造了良好的学习环境，学习掌握了相关

理论和专业知识，有了更深一层的理解和领会，增强了理论修养，提高了业务水平和工作能力，增强了信心。三是促进了交流，增强了合力。这次培训，给大家提供了一个相互交流学习的机会，利于各股室多方面的业务协作和资源整合，增强了开展工作的合力。大家能够主动切磋，取长补短，积极交流，共同促进，加深了了解，增进了友谊，形成了团结活泼、互帮互学的浓厚学习气氛。

**业务组训工作总结优秀范文3**

>1、重视教师理论学习，不断提高理论水平。

每个学期都要把学习重点放在对新课标新教学理论的研究上，采用理论与实际相联系，集体学习与个人自学相结合的办法，做好业务学习笔记，不断将新的理念新的方法用到教学中去，如《学科课程标准》、《学科课标解读》、《教材》、《教师教学究竟要靠什么》、《班主任工作培训读本》、《教育文摘》、《课堂的反思与重建----我们需要怎样的教学观》等，每学期要求教师完成至少八千字的学习笔记和心得体会，从而更有效地指导自己的教学实践。学校将定期检查，其结果作为老师学期终考核的重要组成部分，通过学习努力改变教师落后的教学理念和陈旧的课堂教学模式，从而提高教育教学质量。

>2、加强校本培训

（1）现代信息技术培训：

每学期安排一到两次现代信息技术专题培训（包括网络知识培训、软件应用培训等），通过培训，要求教师基本掌握现代教育信息技术的操作和使用，恰当合理地获取网络信息，运用信息技术对学科教学进行整合，从而优化整个教学系统，探索在网络辅助下的新型教学方式和学习方式。（强调说明要正确合理恰当应用多媒体教学工具。）

（2）教师综合能力的培训：

为了克服目前教师知识面窄、知识结构单一的弊病，通过优质课、观摩课、不同学科教师互听互评和研训一体化等方式达到培训目标，每学期要安排一到两次多媒体进行的跨学科全校性的观摩教学活动，如语文、英语、政治、地理和生物分为一组，数学、物理、化学和生物分为一组，音、体、美分为一组，让他们互相学习，取长补短，在形式上互相补充，在知识上互相学习，教导处定时进行检查督导。

总之，想方设法多方面创造条件为教师提供各种培训机会，如用“请进来走出去”、“观看教学光盘”（任小艾、高金英、赵谦祥、李镇西、魏书生）、“学校自主培训”（发挥身边名优老师的引领指导的作用）等活动，促进教师的专业成长。

>3、重视课堂教学艺术的研究，提高课堂效率

（1）教学理念要新。如争当小老师（全讲比会做高一个档次），学习洋思中学的“先学后教当堂训练”、“‘兵’练‘兵’、“每周三清”等教学方法，学习山东省安丘市青云学府的“三讲三不讲”、“三个达到”、“三变五让”、“三多三清”等方法，学习杜郎口“预习展示反馈”的课堂模式。

（2）发挥“名师”的引领带动作用。每学期都要举行优秀教师献课活动，新教师汇报课，青年教师汇报课，以老带新，以新促老，师徙结对，共同进步。

（3）要求教师每上一节课都要写出教学反思，或长或短，或详或略，但一定是自己所思所想。

（4）开发教学资源。（光明中学的日月潭一课，某中学的父亲朗读一事，听课教师的反应等。）

（5）开好头，起好步。（公开课教师迟到“事件”，做游戏，开门见山，欲擒故纵设置问题和悬念等）

**业务组训工作总结优秀范文4**

和众人寿保险公司 马 沁 怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了合众人寿保险股份有限公司组织的新险种培训班。通过两天的积极参与和全心投入，我在对新寿险有了全面的了解，保险知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！下面我从以下三点浅谈一下我的个人心得体会。

>一、端正态度，踏实做好每件小事

米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。参加培训的时候，我认为首先要明确在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望。首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个县市的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

>二、养成习惯，认真对待每项工作

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。首先要学会做计划，没有计划的人生杂乱无章，同样没有计划的工作也必将杂乱无章。计划像一座桥，连结我们现在所处的位臵和你想要达到的目标。作为保险人员要处理好工作中整体与局部、主要与次要之间的关系，分清主次、理顺流程、定制计划，以避免因忙于重要工作而忽视次要工作，因事务杂乱就忽视流程甚至“越俎代庖”的情况发生，并对可能要发生的事情提前预测，提前准备，做到有备无患，这样遇到任何突发的情况才可以从容面对。其次要早行动。“心动不如行动”，“早起的鸟儿有虫吃”，都在告诫和督促我们工作要积极主动，要做到“眼勤、耳勤、脑勤、手勤、脚勤”。当今社会，企业员工要在激烈的人才竞争中不被淘汰，就需要比别人多付出一些努力，增强危机意识和竞争意识，增强工作紧迫感和压力感，坚决克服不思进取、得过且过的心态，把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自己要求调整到最严，积极的投入到工作中去。

>三、注重细节，真诚对待每位客户

细节决定成败。做工作要考虑周全、细致，不能出现纰漏。如果工作不细心，很容易造成丢三落四，影响到自身乃至企业形象。因此，我们在工作中一定要做到“细心”，充分考虑各方因素，严谨细致，把握好分寸，把事情办稳妥、办周到，真诚对待每位保户，用真心换理解，用真心换真情。由于客户对保险不了解，所以更要我们要学会主动开口，遇到客户主动介绍产品。当别人拒绝时，能了解到客户的言下之意。学会揣摩客户的心思，这时我们要区别对待，合理运用词汇，争取到每一个客户。要有责任心、服务心，做到与客户有效沟通。能做到“听，说，问”。做到倾听客户，当客户的忠实听众，了解到客户的真实需求，做到有效沟通。做到手到，眼到，身到，心到。真诚的对待每一个客户，要对客户毫无保留，做到站在客户的立场考虑问题，为客户着想的态度，这样才能跟客户处理好关系，争取到保险业务订单。不断提升自己，锻炼心智，正确理解做好保险业务的是我们的责任，同时为做好业务提供了压力也营造了动力。这样就能刚好的开展保险业务工作，能更好的服务客户，将好的保险产品介绍给客户。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之恒的精神、认真严谨的作风，将好的保险产品推荐给更多的客户，创造优良的业绩。

**业务组训工作总结优秀范文5**

为贯彻落实全省中小学教师工作会议精神，根据省教育厅《xx开展中小学教师教学业务竞赛xx》和《安徽省中小学教师教学业务培训实施方案》的要求，xx市教育局结合实际制定了《xx市中小学教师教学业务培训实施细则》，于今年xx月至xx月开展了全市教师业务大练兵活动，现将此次全员业务练兵情况总结如下：

>一、xx机构

根据省教育厅要求我市成立了以市教育局局长xx生同志为组长教师业务培训领导小组，成立了由市中小学教师进修学校、市教育科学研究所及部分骨干教师组成教师业务培训指导工作组五个，各工作组负责收集所辖学校在岗位练兵中出现的问题，并就具有普遍性的问题进行研讨，进而分区参与学校的校本业务培训工作，开展集中培训指导。

>二、实施步骤

1、宣传动员阶段

xx月底，市教育局召开了三县四区教育局及局属学校校长动员会议，传达贯彻省教育厅《xx开展全省中小学教师业务竞赛暨安徽省第xx届“教坛新星”评选工作xx》精神，成立领导组和业务指导组，制订了《xx市中小学教师教学业务培训实施细则》，全面启动了全市中小学教师教学业务培训暨xx市第xx届安徽省第xx届“教坛新星”评选工作。

2、岗位自学阶段

xx月至xx月间，虽然面临着高考中考等重要工作，但我市教师业务培训的工作没有停止，我们根据省教育厅的部署结合我市实际情况为各学校配备了培训参考教材，能够通过网络学习的学校还统一配备了网络学习卡，并为不能进行网络学习的学校精心配置了光盘学习资源。各校也结合本校教师和教学具体情况，制订了业务培训计划，以网络学习、课例观摩和研讨等形式开展各种专题学习。

3、岗位练兵和送教指导阶段

xx月至xx月底，在各校按自定计划开展教师业务培训和学习的同时，市教师业务培训指导工作组也分别来到我市高中、初中、小学和职教学校，参与各学校的校本业务培训工作，并针对学校和教师在培训中反映的问题进行了集中研讨和辅导。

4、考核验收阶段

xx月份，各校结合省市教坛新星的评选工作，在学校开展全员考评，考评采取“以赛代评”的方式，每位教师独立撰写教学设计、开设公开课，目前市教坛新星的评选正在进行中。

xx月份，市中小学教师继续教育中心以xx市中小学教师进修学校为依托，对全市中小学教师业务培训情况进行了课时审验，各学校以校为单位提交业务培训总结，送交课时审验表，目前审验工作仍在进行中。

>三、活动成果

通过这次教师全员业务培训活动，各校反馈取得了诸多收获：

1、教师课堂教学业务培训是提高教师课堂教学质量的有效措施之一。通过点评和面对面的交流，使得广大教师，尤其是中青年教师得到了一个很好的接受指导、取长补短、不断丰富教学实践经验的锻炼机会。

2、学校对各年级的课堂教学实际运行情况有了更深刻的了解，为学校和各年级制订提高教学质量的整改措施提供了准确的依据，为切实提高学校教师整体教学水平，提高学校的教学质量和教学管理水平打下了良好的基础。

3、充分发挥了骨干教师和经验丰富的老教师在学校教学方面的“传、帮、带”作用，对中青年教师的迅速成长起到了良好作用。

4、促进各学校建设一批精品课程，培养一批优秀骨干教师。

>四、培训经验

为使此次业务培训工作顺利开展，我市以中小学教师进修学校、市教育科学研究所和部分骨干教师为基础，组成高中、初中、小学和职教培训指导组，深入学校参与各学校校本业务培训工作，及时对学校培训给予指导，并搜集共性问题在研讨后集中辅导，有力地推动了暑期业务培训工作的整体开展。

在整个暑期业务培训工作中，我市各中小学也根据本校特点采取灵活多样的方法扎实有效地开展培训工作：

如xx市三十一中，通过在教研组设置“主题发言人”的形式，将“全员集中学习”“教研组研讨”“教师个人自学与反思”三种方式有机结合：学校xx“主题发言人”在学习《新课程下教师教学技能与培训》、《新课程理念下的创新教学设计》等内容的基础上撰写出“学习辅导纲要”，辅导全员集中学习;在教研组研讨过程中，“主题发言人”进行辅导发言，并有针对性地xx观摩课例;在“教师个人自学与反思”中，“主题发言人”帮助教师掌握网络技能、提供自学帮助。通过“主题发言人”这一载体将校、组、个人融为一体，使培训内容明确充实、形式有序严谨、效果扎实深刻，全体教师感受到了明显的收获和长足的进步，竟相参与教师全员竞赛。

xx职业教育中心在此次业务培训中，采取全员业务培训与校本培训相结合，实行量化考核，将课例学习与问题指导相结合，要求每位教师认真填写《课例学习参与录》和《校本学习问题单》，并在每次培训后撰写培训心得，严格了专题学习、课例观摩、自我诊断、模拟设计、课堂练兵、互学互评、考核达标等培训环节，取得显著效果。

**业务组训工作总结优秀范文6**

于20\_\_年3月11日开始公司各级领导来到\_\_项目，亲自对\_\_项目全体员工做了工作业务培训，将总公司所有的业务知识全盘托出，作为公司的各部门负责人她们都毫无保留地将各部门的知识给全体员工进行了详细的讲授，现对培训工作做出如下总结。

第一、通过培训，使全体员工的自身业务水平有所提升，对公司的业务流程、对其他部门的业务有所了解，对公司的管理水平有了更高的认识。

1、各部门从工程、质检、材料、设备、劳资、化验、安全，施工队等各自的角度讲授了各部门的业务管理、规章制度、成本控制、成本管理、绩效考核，这样对于新开工的\_\_项目无异于注入新鲜的血液，给\_\_项目开好头做好了充份的准备。

2、为今后\_\_项目工作的展开提供了有力的保障与依据。

通过公司各部门的认真讲解，给我们日常开展工作找对了门，我们项目各部门对公司的制度有了更深刻的体会与了解，日常工作依据制度办事的能力加强了，适应总公司发展的能力加强了，使我们站在了总公司发的轨道上，使我们都能按照总公司的规章制度去完成各项工作。

通过公司的认真讲解使全体项目员工对公司的文化、精神有了更深刻的认识。

3、 促使个人业务能力都上了一个新的台阶。

在公司培训完后，对我们项目每个员工在业务方面都有所帮助，有所提高，通过系统的学习公司的各项管理文件、规章制度等，使我对公司的各项流程制度有了更进一步的认识，这使我在今后的工作中更加有信心能把工作做好。

第二、项目的整体团队协作能力、团队战斗能力起到了促进作用。

通过公司的培训，项目全体员工知道了为谁工作，知道了团队精神，知道了整体力量，加深了对业务知识的认识，学会了如何管理，如何控制成本，明白了绩效考核的作用，\_\_项目全体参战人员能够以同一个目标站到一条战线上，在项目领导班子的统一带领下贯彻公司精神、制度把\_\_路建好。

第三、公司的大环境下，使每位员工认识到，知识决定一切、人脉决定命运。

通过公司各级领导的日夜兼程不辞辛苦、毫无保留地将业务知识传授给每位员工，这就说明公司的大环境下，知识是没有保留的，知识是学不完的，我们每位员工都应不断地加强学习新的文化知识，学习更多的文化知识，为建立学习型的团队做出贡献，否则固步自封会落后。

**业务组训工作总结优秀范文7**

因为我是“白板”入行，对寿险基础知识掌握不是十分扎实，虽然有了一年多的工作经验但是仍然觉得心里没什么底，在工作中总是不放心，担心自己会出什么差错，所以一直渴望能够参加系统化的培训来弥补自己在专业知识上的不足，能够不断的完善提高自己。参加这次培训真的完成了我从业以来一直期盼的一个心

愿。在本次培训中从寿险的意义与功用到基本法实务应用，从日常管理系统到营销企划与运用，最后还学习未来战略产品的运作。从精神上享受了一顿饕餮盛宴，让我更系统化的学习了寿险的知识。在日常工作中，我们往往注重的是销售实践而忽略了应该学习的专业知识，所以而在销售过程中会出现客户比业务员甚至内勤老师还要明白还要懂保险的情况，在这一点上我们还需要给业务员多培训一些专业化和系统化的保险知识，以便他们能够知行合一，更好的占领客户占领市场。同时通过这次培训使我掌握了更专业系统的知识。对今后做好一名合格的训练专业更加有信心。

【营销思路拓宽化】通过学习我在原有营销思路上有了一些新的领会和感受，在日常工作中，前线都是围绕着业务员服务，帮他们开产说会，小说会，帮他们讲、帮他们谈。却没有注意到他们的技能越来越薄弱，因为我们在帮助他们的同事忽略了销售的主体。真正的销售者应该是业务人员而不应该是我们，我们应该把销售的艺术还给业务员，这才是他们独有魅力。随着三进三出的销售平台，酒会、旅说会、产说会越来越频繁，业务员拜访和出勤日渐减少，自己去努力付出，签单后收获的强大喜悦和满足感日渐退化，我们也应该找到一些启迪。随着企划方案的实施，突然间发现物质的东西越来越多，人民币、电饭锅、四件套、旅游??能给的都已经做了方案，出现了很多业务员上单看方案这样不积极的现象，而精神荣誉的方案非常少，外勤团队的文化管理越来越少，我想我们不断的推出物质奖励的同时也应该抓住业务员团队文化方面，抓住他们的心。因为心在哪里 财富和保

费就在那里。宣导无论是学习还是抓保费都应该做到目标坚定不移 信念永不放弃的积极精神，

【潜力挖掘局限化】就像美国富尔顿学院分析的一样，我们最大的悲剧不是恐怖地震、不是连年战争，甚至不是\_投向广岛，而是千千万万人生活着然后死去，却从未意识到存在于自己身上的巨大潜能。在这次学习中不仅是知识方面的领会与感悟，我还有一个最大的感悟就是人身上的潜能是巨大的，只是我们平时隐藏的自己的潜能，首先我们原来本已经自己不可能做到的，但是事实告诉我们，我们都能做到，我们原本不能相信一天只睡觉4个小时还能完成一节节枯燥乏味的课程，我们原本不能相信自己一次能做700个俯卧撑，我们原本不能相信自己能徒步40分钟徒步行走25公里，一个个不相信，一个个的不可能，其实我们都能完成，因为我们的潜力是无限的，只是我们没有去发挥出来，给自己制定的限制太低而已。从今天起期望我们一起唤醒你心中酣睡的巨人，因为你的能量，超乎你的想象。最后希望与各位事业伙伴一起，共同成长，共同进步！

**业务组训工作总结优秀范文8**

一、档案学习工作回顾

在兼职档案员培训方面：结合我区20\_\_年档案员更换频繁的实际情况，对各单位老档案员及新更换档案员分层次、分类别、分步骤进行了培训，采取理论与实际操作相结合的方式，利用主动上门指导和集中业务培训相结合的方法，组织区直属各单位专兼职档案员学习各类档案知识及法律法规，全年共进行了家庭档案、文书档案、照片档案、社区档案等培训6期，共计200余人次，有效提高了区直属各单位专兼职档案员的业务水平，增强了档案员们的业务能力。

在内部培训方面：开展了“每月一法”、“档案讲坛”轮讲活动，确保学习教育取得实效。在形式上，打破过去形式单一由局领导和业务骨干讲课的固定模式，改由全员都授课。在内容上，打破以往学文件、学报纸的学习内容局限，增加了原生电子文件档案整理方法、艺术档案整理方法等业务知识和《保密法》等相关法律等方面的知识，确保内容广泛，形式新颖，以调动全局人员的学习积极性。在方法上，打破以往单口讲述的模式，要求授课者必须以PPT的方式进行授课，并通过考试反馈培训效果。充分调动全局人员学习业务知识的主动性，全面提高了全局人员的业务素质。

二、档案学习工作中取得的成绩和经验

三、存在的问题

区\_虽然在学习中取得了一定的成绩，但也存在一些问题和不足：档案法律法规不能完全吃透;对不同档案的整理规范还不够熟悉。这些问题和不足，有待我们在今后的工作中努力研究对策，加强对各类法律的学习，通过学习了解彼此的工作性质。

**业务组训工作总结优秀范文9**

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸于5月10日至28日间参加了由神州人寿保险股份有限公司辽宁省份公司组织的第12期初级组训培训班。通过19天的积极介入和全心投入，我在对于寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取患上了一定程度的认识和相对于长足的进步。这一切的取患上，与领导的帮助和指导是分不开的，感谢公司个险领导班子对于组训工作的大力撑持和厚爱，使我能有此机会参加如许高水平、高规格、超强度、超极限的素有“国寿黄浦”之称的初级组训岗前培训班。在此向领导的关怀暗示衷心的感谢！

培训班的课程进修只是一种情势，而进修的真正意义则在于重塑极新自己，在于真实的学会思考、学会工作，更在于如何站在国寿组训的立场上去为领导分忧解难，为团队出谋划策，为公司创造效益。基于此，我将本次培训班所学、所感、所患上、所悟整理此份报告，现向领导汇报如下：

>一、态度篇（attitude）

态度决定一切，理念孕育发生力量，进修成就事业，知识创造未来。

在刚到沈阳的时候，我就知道“我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来”。这一理念，贯穿我培训班19天课程的始终。

第12期初组培训班有条醒目的精神标语：合理的要求是训练，不合理的要求是磨练。无论是合理还是不合理，不管是训练亦或是磨练，都是对于我们心态与心志的另一种挑战。积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。我觉患上，不仅要以饱满的热忱，专注的精神来听好每一堂课，同时也要进修讲师的授课技巧，互动的丰采。更值患上一提的是，在与其他县市地区伙伴的交流沟通中，发现每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值患上我去欣赏和进修。如许的机会，人生能有几回？即便是结业以后，相互之间也可以多鼓励、多帮助

总比旁人多付出一点儿，总比旁人多努力一些，总比旁人多进修一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

>2、习惯篇（habits）

孔子曰：“少成若本性，习惯如自然”。

目前世界上最强大的国家生理学家威廉·詹姆士也说：“播下1个步履，收成一种习惯；播下一种习惯，收成一种性格；播下一种性格，收成一种命运。”

良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地。习惯的训练养成，在培训班中更是个课程之外的课程。有许多细节上的规定，如离坐后椅子及时归位；右手提进修袋，且将姚明的头像朝外；上课不能带着小通达；就餐不患上喧哗，保持桌面及四周整洁卫生；着装整齐讲究；早六点起床每日坚持晨运等等，这些个都充实表现了教员们的良苦用心。组训作为职场的一名管理者与辅导者，必须养成良好的行为习惯，一流组训的风范的养成，更是要从大处着眼，小处着手，以身作则，用实际的步履来感召和影响伙伴。

正所说的：细微之处见风范，毫厘之间定乾坤。

>三、知识技巧篇（knowledge and skill）

世事洞明皆学问，人情练达即文章。——曹雪芹《红楼梦》

在本次培训班中，知识的进修是重中之重，19天的培训使我对于组训的岗亭另眼相看。自国寿股份制改革以来，带给公司全新的机遇，同时也让我们面对于更高的挑战。众多事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教诲，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定成长。而这一切的根源，还是要从组训的工作抓起。组训的工作就是细节的组合，需要执行力和创造力。组训的职责包括协助销售主管从事市场拓展、教诲训练、活动管理、会议经营、表报管理、职场建设等几个方面。 1.会议的经营

寿险的经营就是会议的经营。会议长短现场管理的唯一现场管理，每个组训，都是会议的策划者、导演和班主。而会议的经营中尤以早会为最。每场早会如同为我们的业务伙伴供给的一顿丰盛大餐。我们的早会可以有不同的风格，但是每位班主都要做出自己的品牌、形成自己的特色。所以早会无论几多人都要开，要想提升各级主管和一线销售人员的综合素质，就必须鼓励伙伴们坚持出勤，从职场布置开始，要让伙伴们有走进家的温馨感觉，另外从早会的教诲性、激励性、宣导性等方面要有所内容，让伙伴们能真实的学到专业知识，掌握公司信息，从而提高出勤率达到我们的根本目的。这一点儿也是能够真正表现组训人员价值的重要方面。 2.教诲训练

组训的工作职责中有个重要的环节就是教诲训练，从训练概论到训练方法介绍，从新人育成体系介绍到新人辅导要领。这一部分整整用了两天的时间。

新人的培训，为了让新人更快更好的创造效益，我们的培训时间往往很短，给新人适应市场和保险行业的时间太短，如许很容易给新人强烈的打击和压力，在范永辉教员的《新人育成体系》一课和国冬梅教员《新人辅导要领》一课中，我感触很多，我个人提议站在可持续成长的角度上，加强新人的培训力度和培训模式，遵循新人培训的两个期间和七个阶段，加入市场调查、角色扮演、实战演练、以及组训主管陪同展业等课程，衔接教诲要集中解决此一期间的共性问题和个性问题。保证新人坚持三个月，追踪三个月，帮助三个月，树立其信心，从而减少脱落率。

再看组经理这一级别，个人认为组经理需要晋升培训和责任培训两方面内容。在进行了市本团队的局部了解及与兄弟公司同仁的交流后发现，今朝公司的组经理队伍，基本都是空架组经理。而根据基本法，我们的组经理架构应该是3人。我们的组经理提取了响应的管理津贴和其他福利，却没有履行应该履行的义务，或者他们对于自己的职涯根本就没有1个计划，他们中好多人根本不清楚各职级晋升和新人育成的相干待遇。在进修了伊处的《个险的九个基本问题》一课后，个人认为抓增员就首先应该从组经理开始抓起，不但因为他们的职责有增员一项，而且组经理为了自身能患上到更一步的晋升，首先增员的意愿就会比一般的营销员强，应该可以更好的掌控。从今朝整个盘锦市本的各团队来看，基本都属于成熟阶段的团队，这一阶段的基本特征是，教诲培训需求增强、追求标准化管理、高手不断涌现、贫富差距大、老化比较严重，所以浮现部分团队萎缩相当厉害的现象，如许均不利于市场的拓展及进一步加强国寿在本地市场的影响力。寿险的营销更是人力的营销。所以在7月份以后，相信公司领导也会采取响应的措施。

见习业务员的衔接培训必不可少，这些个人很容易离司，但也有机会再次提升，他们可能存在销售技巧不高、市场拓展能力不够、心态不稳定，从而感觉前景迷惘等问题，而培训是解决这些个问题的最佳方法。盘锦市公司自来不缺乏精英，这是好事，但同时也是一件可怕的事情，通过培训激励和辅导更多的营销员，达到提升团队整体的目的。这也就是伊处与我们沟通的，一手抓增员，一手抓保险费的同时，驾驭住现有的每个人力也是重中之重，这远比培养新人患上来的更快更实际，从而更彰显公司的大气与实力。

一切的教诲训练都必须顺从业务伙伴的需求起航，以创造绩效为归宿。做到需啥子练啥子，缺啥子学啥子。同时，要使伙伴们大白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。 3.活动管理

活动管理，用范教员的话来说，是无法用语言形容其重要性的，是团队经营中重要的不能再重要的1个方面。如果说会议经营是核心，业务推动是根基，那活动管理就是我们团队的根本保障了。

在此课程中，我的偶像，也就是曾为我们盘锦公司服务12年的滕超教员讲授的kpi指标分析一课具有光鲜的针对于性和非常强的实用性。通过对于营业单位各项经营成果的分析和解剖，形成系统化的指标和规范化的报表，使生硬和冰冷的数字孕育发生强烈的视觉打击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决问题。这些个对于原本粗放型经营的单位来讲，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不仅要直观易懂，导向突出，同时只管即便做到格局同一，防止工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配备布置，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对于业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题并解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的能力是不够的。只有通过敏锐的察看和精准的判断，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析出问题孕育发生的原因，根据原因设计解决方案，只有如许的方案才能有的放矢。

综上所述，专业知识是组训施展水平的基础与起航点，只有把基础夯实，才能修筑起飞的平台。而组训作为一名保险教练，除了要让动运员掌握丰富的知识、端正的态度、良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验其行患上通度。

本次培训班虽然课程上已经竣事了，但新的征途才刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实职中去。我会用认真负责的做事态度，专业敬业的精神，为伙伴们服务的心态，用心用情去做好每一件事，不断地努力进修，将所学知识帮助每一位伙伴，也希望公司各位领导、同仁、伙伴作为我的见证人，见证我一步步的成长，做到一名受人接待的及格的组训。

最后，再一次向公司各级领导及同仁的关怀和帮助暗示我最衷心的感谢，感谢你们！

**业务组训工作总结优秀范文10**

我局在学习实践科学发展观活动进入第三阶段以来，紧密结合工作实际，牢牢把握解决突出问题的前题，把解决问题与创新体制机制紧密结合，统筹安排交叉进行，认真制定整改方案，严格落实整改责任。较好地完成了第三阶段工作，现总结如下：

>一、落实整改方案，做到“四个明确”

根据第二阶段工作要求，对照科学发展观要求查找整理出影响和制约劳动就业事业发展的问题，并广泛征求意见和建议，进行了逐条分析，制定了切合实际，行之有效的整改方案，分别召开了班子会，党员干部座谈会，就整改工作提出了修改和完善意见，并做到了“四明确一承诺”。一是明确了整改落实项目，集中整改的重点问题并进行归类排队，明确列出了哪些是学习实践活动中可以立即解决的突出问题和可以立即解决的问题，分门别类提出整改意见。二是明确了整改落实目标和时限要求，注重把群众反映强烈的热点、难点问题作为主攻方向，在整改中化解了矛盾，赢得了民心。对提高办事效率实行一条龙服务流程，我局即时调整了工作人员在服务大厅开设了一站服务承诺，对解决培训机制不够灵活，培训模式、专业设置不能适应市场需求方面，我局制定中长期发展规划。三是明确了整改落实措施，对需要整改落实的问题，逐项进行了研究分析，制定了解决问题的有效措施和办法，并加强了沟通协调，上下互动，左右联动，形成了合力加以解决。四是明确了整改落实责任，建立健全整改落实责任制和承诺制，逐项明确了责任领导、责任部门、责任岗位和具体责任人员，把任务分解细化，责任落实到位，即分管领导主抓，股室负责人具体落实，工作人员具体实施。实行一抓到底，一步到位。建立了整改台账和销号制度，整改结束通过多种方式组织群众评议，群众满意才算整改到位。并将整改落实方案，在全局全社会公开，落实措施向全体党员和群众通报，自觉接受监督。

>二、解决突出问题，惠及人民群众

一是根据县委学办围绕服务基层和促进科学发展的要求，在元、二月开展“惠民月”要求，我局积极成功筹办全县20xx年春风行动暨返乡农民工招聘会活动。在活动期间，向县内各乡镇返乡农民工印发《致返乡农民工一封信》10000份，印发“回归就业指南”手册6000份，发放招工信息宣传资料8000份，组织了县内外62家招聘企业，提供就业岗位8310个，现场签订定向就业人数6210人次。二是积极以组织创建“五型”机关为载体，加强机关效能建设不断提高全体干部职工作效率和行政执行力，促进服务水平提升。三是积极开展“四联共建”活动，局支部党员每人联系一家困难企业、一名农村联系点困难党员、一名下岗失业职工。为他们办实事，排忧解难。四是全体党员积极参加志愿者服务队活动，利用节假日和休息时间上街设立劳动政策咨询宣传台，及时为下岗职工，农村富余劳动力，返乡农民工提供政策咨询就业技能培训、职业指导、职业介绍和创业帮扶服务。五是积极响应县委、县政府“五下乡”活动，组织专业骨干教师将培训技能送到乡镇农民家门口。六是积极开展“扶贫慰问送温暖”活动，为567名下岗失业人员提供免费职业介绍服务；竭力开发公益性就业岗位安置126名“4050”就业困难人员，并为他申请社会保险补贴和公益性岗位补贴150万元；为农村联系点修通通村公路和建文化活动中心共计捐款8000元，捐图书近3000册，组织党员同志到联系访贫问苦，开展一帮一扶贫帮困活动，受到联系村干部和群众高度好评。

>三、完善体制机制，健全规章制度

积极稳妥地推进体制机制创新和制度建设，就职工关注的就业训练中心培训机制、培训模式问题，多次召开了班子成员会议、中心工作人员会议和专业负责人座谈会，讨论要创新培训机制，加大培训基地建设力度，要根据市场需求设置培训专业，教师聘用要能进能出，加大双师型教师队伍建设力度。就各项社会保险补贴、失业保险金、小额担保贷款的政策执行把关和申报发放程序制订更规范的操作程序，建立了公示制度，抽查制度和暗访制度，加大了申报发放监督力度。全年共发放失业保险金万元，公益性岗位补贴万元，灵活就业人员社会保险补贴万元，小额担保贷款221万元，做到公正、公平、公开，促进全县社会稳定。加强了内部管理制度规范和健全，为提高就业服务质效，认真落实局党组首问负责制和过错责任追究制，实行了股室目标责任制、工作人员岗位责任制，工作人员业绩与个人职务晋升、职称聘任、年终评先挂钩，鼓励干部职工大胆创新，勤奋工作，确保实效。

>四、总结测评完善，确保科学发展

坚持边整改、边总结、边公示，局总结报告形成后，先后多次向局全体干部职工公示征求干部职工意见和建议，总结学习实践活动开展以来的经验和取到的成效。并即时召开了乡镇分管劳动保障工作领导和所长会议、企业政工人事干部会议、培训机构负责人会议，充分发挥他们对劳动就业工作的监督作用，征求他们意见和建议，切实做到了问政于民、问需于民、问计于民。为完善学习实践活动，听取宝贵意见和建议，切实把学习实践活动不断引向深入，促进了劳动就业事业又好又快发展。

**业务组训工作总结优秀范文11**

11月24日，我代表营业部参加了位于江西九江召开的基金业务交流会。整天的会议让我收获颇多，无论是当天会议内容、其它营业部的经验分享、会务公司的会议安排都有我们需要学习的地方，现在总结一下和我的家人一起分享!

一、介绍\_\_年下半年投资策略及价值投资方法

1、基金公司对a股市场的看法：

中国市场潜在增长速度在下降，但这个过程是渐进的;中国经济发展不均衡，但长期增长潜力有所保证;城镇化与中低收入增长是未来经济的新动力;市场过度反映经济面临的问题，目前有很高的投资价值。

2、近期市场的看法：

近期市场处于筑底过程;金融、地产、周期品种行业估值低于重置成本;从中期来看，目前市场出现一些底部特征：沪深300指数动态市盈率只有13倍，市净率只有2倍;近期市场不断有大股东、高管增持上市公司股票;调控政策进入观察期，未来很难再出更严厉措施，高层论调已出现一定灵活性;

3、看好的行业：

城镇化改革带来的收益行业(含衣、食、住、行等)，如双汇发展;

结构转型行业、高端制造行业、新兴产业、医药

4、国泰价值经典股票型基金介绍

国泰价值经典基金经理黄焱比较认可均值回归的价值投资体系。在这一指导思想下,会进行行业估值定位,即结合企业增长预期、国家政策、宏观经济现状等因素,对未来估值水平进行预测,在此基础上设立安全区域,投资个股。这个基金根据量化模型判断市场整体估值水平，在市场整体较大程度被高估或低估时，即市场运行趋势发生改变的可能性加大时，调整大类资产投资比例，帮助投资者减少投资过程最困难的择时问题的困扰。

二、华安基金被动投资业务介绍——重点说明了“指”爱180的活动介绍，拓开180指数在市场上的知晓度。

11月30日早上，我已经将该活动的具体细节发送到大家邮箱，大家可以选择参与。

三、海口海秀路基金营销经验分享及与其他营业部的同事交流的情况介绍：

1、在营业部内部每天公布基金销售排行榜，起到相互激励的作用。

2、销售基金产品选择目标客户时，做到细分客户;按照客户的风险承受能力评级来寻找合适购买的客户;

3、找到能够打动客户的基金卖点，根据客户的需求，有针对性的进行服务。

4、平时多关注基金的动态，根据网站评价内容向客户介绍。

5、利用银行渠道营销的机会，告知建行客户“建行也是用我们的评价体系”。我们和客户交流时，也能说银河证券基金研究中心已经拥有券业内数一数二的评价体系了，来提高我们的知名度。

四、会议公司的安排：

这次会议是由会议公司统一组织安排的，从开始到最后能够看出他们的专业性。比如：开会前，每人准备了一份《会议行程安排》，包含了会议流程、主讲嘉宾介绍、外出注意事项都明确的在“安排”中列明，这些虽然是很小的细节，但是我能从中看出他们的专业。同样，我们在今后的活动中也能够做一份会议流程及嘉宾介绍的话，也能够给客户有所体验。

**业务组训工作总结优秀范文12**

作为刚入司不到一年的新员工，能够有机会参加在吉林长春举办的20xx年全国第一期助理组训培训班，要感谢领导对我的关心和培养。带着领导的期许和个人强烈的提升愿望，在这一个月艰苦的学习过程中，我认真学习、积极参与、全情投入，使我在习惯养成、专业技能、意志品质、团队精神等方面都有了充分的认知和提升，并获得优秀小组奖励。个人成长的背后是领导细心的指导与培养，再次由衷的感谢领导能够给予我这样一次提升、磨练自己的机会。

此次培训班有来自9个省份的89位伙伴全程参与，学习氛围浓厚，培训课程紧张有序，更集结了全总最好的师资为我们授课，老师精彩的讲授和专业的技能让我折服，课程多以实战训练的方式，真正做到了理论与实践相结合，也让我更贴近一线战场，感知一线团队。回首难忘的日日夜夜，感慨万千，收获良多，现将我在此次培训的所思、所得向领导汇报如下：

>一、良好的习惯就是生产力。

世界著名心理学家威廉·詹姆士这样说道：“播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运”。良好习惯的养成对成功是至关重要的，可是好习惯并非自然而成的，自然而成的常常是懒惰、生活无规律等等坏习惯。一个良好习惯的养成，需要经过刻意、不自然到不经意、自然转化的过程，并经过反复练习才能形成，形成的好习惯，可以陪伴一生，助你走向人生的巅峰。在培训班上有着许多规章条例，如有违反均要受到体罚和扣分的惩戒，比如6点多起床晨练，餐前要喊餐前训导，就餐不得喧哗，椅子及时归位，上课不容许携带手机，严格遵守作息时间等，这些都充分体现了组训班严格的制度。一支能够战无不胜的队伍，必定是习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，不论是生活上还是工作上习惯的养成，培训班都是个很好的自己提升和修正的平台。

>二、掌握专业技能，提升核心竞争力。

此次培训让我收获最大的莫过于专业技能的\'提升。本次培训课程由浅入深，具有很强的针对性、实用性和可操作性，通过老师的讲授使我从一个寿险的门外汉迅速成为了一个了解行业、公司、产品、寿险基础知识的员工。第一阶段，我要成为太平洋最优秀的组训。爱在保险和走进世界500强课程，使我对行业、公司有了更深入的了解，坚定了从事寿险这样一个太阳底下最阳光事业、朝阳行业的决心，也让我深刻的体会到作为太保这样一家世界500强企业员工的荣耀与自豪；第二阶段，我是太平洋最优秀的寿险代理人。寿险销售专业化流程，专业化销售7环，环环相扣，缺一不可，让我从更专业的角度了解到寿险销售的核心流程；通过产品体系的课程，使我了解到太保拥有能够满足客户不同需求的强大产品体系，这也是太保能够立足行业的坚实基础；如果枪是士兵的生命，那么寿险产品就是寿险人的命脉，产品讲解的课程，使我对主打产品金佑、鸿发和长顺保有了初步的了解；第三阶段，我是太平洋最优秀的讲师。专题讲授技巧的课程，以理论讲授和实操训练相结合的形式，让我很好的在实践中掌握知识；代理人辅导的课程，让我补上了最基础的保险基础知识；第四阶段，我是太平洋最优秀的主管。通过对个险基本法的学习，充实了岗位基础知识，也让我体会到

基本法是给外勤伙伴最好的方案，运用我们专业的知识，通过基本法作为牵引激励外勤伙伴，可以更有效的推动业务稳步的发展；增员是寿险永恒不变的主题，如何常态、有效的增员，如何提升增员质量，如何保证留存，通过增募选才的课程，都有了明确的答案。通过本阶段的学习也让我了解到，主管是寿险团队不可或缺、至关重要的人，只有了解主管的工作，才能更好的服务团队；第五阶段，我是太平洋最优秀的组训。通过会议经营系统的课程学习，使我认识到寿险主要的抓手就是会议经营，创说会、产说会、早会以及日常的一些会议例如经管会、周例会等，构成了寿险会议经营系统，其中，创说会是增员的主要途径，产说会是拉动保费平台不可或缺的方式，早会是提振士气、保证出勤的最有力的手段，通过课程也使我对每个会议的操作都有了了解，并在实操中将理论的知识运用到了实践中，让我更加贴近一线的经营，了解一线的团队；通过数据发现问题、通过问题找到方法是高层级领袖必备技能，通KPI指标分析这样一节课程，使我对每天接触的各项指标有了更深层次的理解，而不是为了做数据而做数据。

>三、学习个险成熟的经营管理经验，因地制宜地运用到续期渠道新保开拓的工作中。

（1）、基础管理。寿险最有效的经营方式就是会议系统经营，早会、产说会、创说会都是寿险经营不可或缺的，通过此次系统的培训对上述会议的操作流程有了深入的了解，特别是两会的举办；

（2）、追踪。每月设定不同层级特别是室经理开单日期，按照规定的开单节点追踪举绩。建立荣誉体系，树立渠道榜样，追踪绩优人员开单；

（3）、增员。续期渠道的增员与个险有血缘关系的增员模式不同，但是个险完善的增员流程是渠道可以借鉴使用的，我认为本渠道增员较好的方式是通过组织裂变，搭建更多的服务室，追踪兼职室经理来推动增员步伐，并通过基本法利益的演示，激发业务伙伴想成为室主任的意愿，晾晒新人产能提升管理者增员的意愿；

（4）、激励方式。对于外勤团队最好的方案就是基本法，在基本法的课程中，我学习到了个险如何运用基本法做为牵引来推动业务的发展，也找到续期基本法的亮点所在，做为人管学会利用基本法提升业绩是必不可少的专业技能

>四、磨练意志，坚定信念，永不放弃。

在培训过程中我始终秉持着“合理的是训练，不合理的是磨练”这样的信念，无论遇到多大的困难都要坚持、不放弃的决心。组训班果然不辜负魔鬼训练营的称号，从日常的起居就可见一斑，6点起床出操，晚上1、2点睡觉，每天睡4、5个小时，还有两次凌晨的拉练也让我印象深刻；学习方面，课程安排紧密，通关要求严格，对于像我这样之前从未接触过保险的新人来说，专业知识的学习无疑是最大的挑战，需要付出更多的努力。无论从生活还是学习上，这一个月高强度的培训都是对我意志品质最大的锻炼。

>五、团队共赢，创造奇迹。

没有完美的个人，只有完美的团队，任何人都不可能以个体的角色立足于社会，团队中的每位成员都是不可或缺、至关重要的。培训课程中，有很多需要小组讨论、研讨并发表的内容，这是头脑风暴、扩展自身眼界、学习众家所长的过程，在不断丰富自己的同时，也达到了互利共赢的效果。在成长训练的课程中，也让我深刻的体会到信赖、责任以及团队的重要性。

>六、创建友谊，搭建沟通、分享的平台。

此次培训有来自9个省份的伙伴，各个渠道均有涉及，在这一个月痛并快乐的时光里，在彼此之间都建立了很深厚的友谊，我不仅学习到了他们身上的优点，而且在课下也与他们

交流各省份续期渠道经营亮点，大家互通有无，搭建起了不同省份沟通、分享的平台。

>七、个人职业生涯规划。

（一）、行业状况与企业：

（1）、行业。保险业切实关系到民生问题，随着中国老龄化不断加剧，养老金不断亏空，政府负担养老金体系已显疲态，大力提倡和扶持商业保险势在必行。

（2）、企业。太保是三大保险公司之一，A+H股两股上市，20xx年太保再次以投资收益率稳坐行业第一，企业实力雄厚。无论是行业还是企业都正存在澎湃发展的阶段，这无疑对个人职业发展奠定了坚实的基础。

（二）、个人职涯规划：

目标：成为岗位专家，提升综合技能，做到不可替代。

（1）、渠道轮岗。经历了组训班，对一线团队有了更深刻的了解，也初步了解了一线团队日常的经营，在20xx年希望有机会能到中支去轮岗，一是了解渠道一线情况，二是将组训班学习到的理论知识运用到市场中，更好的服务一线团队。

（2）、立足本岗位，争做岗位专家。在服务营销部人管岗位快一年的时间，在这一年的时间里基本掌握专业技能，但没有达到精通。努力学习专业技能，培养创新思维，同时提升自身综合素质，做一名技能过硬、思想积极、素质良好的优秀员工。在认真履行本职工作的同时，多学习业务、产品的相关知识，不断提升业务技能，为渠道新保开拓贡献自己的力量。

（3）、个险跟岗学习。学习个险成熟的经营模式，学习个险同事创新的思维模式，良好的工作习惯，高效的工作效率，挖掘自身潜能。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，用一颗感恩的心回馈公司、领导，以持之以恒的精神、认真严谨的作风，为渠道做更大的贡献！

**业务组训工作总结优秀范文13**

健康教育工作是保障健康、促进健康的治本措施，是贯彻“预防为主”工作方针的先导和基础性工作，是提高人们自我保健能力的根本途径，也是解决当今社会主要卫生问题的首选策略，是关系到中华民族兴旺发达的一项社会事业。为了搞好我镇的健康教育工作，不断提高社区卫生服务站及乡村保健医生的健康教育工作业务水平和实际工作能力、并统一他们的思想认识，提高他们搞好健康教育工作的自觉性与主动性。因此，我镇于20\_\_年x月x日下午对村社区卫生服务站长和负责健康教育的乡村保健医生进行了一次业务培训，现将培训情况小结如下：

一、认真负责，充分做好培训前各项准备工作。

培训工作由分管院长季秀芳同志亲自负责，为了把本次培训工作搞好，事前我们做了认真充分的准备工作，以《健康教育手册》和《健康教育与健康教育促进教程》为蓝本，进行认真细致的备课工作，书写了达6000字的业务培训讲稿，选择了健康教育概述、健康心理与行为、健康教育与健康促进、社区健康传播、农村社区健康教育、健康的相关行为等十多个章节的内容，为了检测培训效果，事前还认真准备了测验试题，待培训结束后现场测试。总之，把培训前的各项准备工作做到充分和完善。

二、参训人数足，课堂纪律好。

5月x日下午是预定的培训日期，医院三楼会议室座无虚席，出席培训的各村服务站长和乡村医生坐满了会议室，应出席对象全部出席到场。部分村的乡村医生全部到场，所有参加培训人员都准时出席，讲课开始后大家都能神情专注，聚精会神地认真听讲，并不时地做好课堂笔记，课堂纪律十分好，培训结束后进行了测试，参训人员都能按时做好试卷。

三、试卷测验，培训效果满意。

培训结束之后，所有参训人员全部参加了试卷测验，本次共参训46人，参加考试46人，最高分97分，最低分71分，平均分为分，其中90分以上20人，80分以上22人，70分以上4人。因此，通过积分可以看出，本次培训达到预期的目的，取得了满意的效果。大部分同志对健康教育知识都能有所了解与掌握，从过去一个陌生的概念到现在能够将健康教育知识正确的贯串于工作之中，可以说是一个质的飞跃。但在工作中也存在着不平衡现象，有些同志对健康教育工作认识不足，应付培训，应付工作，不能正确对待，在市场经济条件下，一味的追求经济效益，而忽略社会效益，导致健康教育工作在部分村停滞不前，针对这种情况，我们在以后的工作之中，将采取分类指导，突出重点，切实解决部分人的思想根源，以经济为杠杆，奖优罚劣，促进全镇工作平衡发展。

**业务组训工作总结优秀范文14**

“师者，所以传道授业解惑也”。教师的使命不仅仅仅是教授学生知识和文化，老师自己就务必有自己的道德准则。师德，永远是衡量一名教师的最基本的准则。一名教师能够教学潜力不怎样样，但是师德却是不能够缺少的，教师最不能缺的就是师德。师德是衡量教师价值的第一准则，师德培训是极为重要的，每一所学校都就应就师德培训做出自己的最好的培训。

根据新的形势与要求，对广大教师不断加强师德教育已是一项深入持久的重要任务，近几年来，我们刘家庄小学在坚持完善教师师德培训方面做了超多的工作，并收到了明显的效果。为了继续提高教师的教学水平和师德教育的成果，我校组织全体26名教师进行了师德专题培训。与往年相比，此次师德培训结合实际、因地制宜、求真务实。现将这次暑期师德专题培训的状况总结如下：

>一、过程落实，成效显著

1、形式多样，过程落实。这次师德培训，我校坚持重点突出、务求实效、不走过常培训采取了大会学习（包括集中学习文件，观看录像片等）和小组座谈讨论相结合的形式进行学习。为人师表、爱生如子的优良师德；爱岗敬业、追求卓越的园丁品质；淡泊名利、勇于献身的高尚情操；在平凡的工作岗位上，实现最伟大的人生价值。对学业有困难、行为有偏差学生的转化工作，老师们讨论认为：作为教师要做到有爱心、有耐心、有细心、有恒心。对有偿家教、体罚和变相体罚学生等的看法是要极力遏止，要率先垂范，落实在自己的行动上等等。老师们推心置腹坦诚交流个人的实践经验，畅谈体会，从思想深处认识到师德师风的重要好处，切实提高了教师加强思想、道德、作风建设的自觉性，明确努力方向，开展自己教育、自己改善、自己提高。

2、为期十天的培训，老师们都能准时参加学习。在培训期间，老师们都能坚持学习，认真听取，使本次培训在会风、学风等方面都持续了良好的师德师风状态。

3、注重评价，落实行动。在培训的实施过程中，我校采取了过程评价与终端评价相结合。并把这次培训例如教师的继续教育和年度考核中。确实，在这10天中，老师们认真学习，认真总结经验，查找自身不足，不断改善工作措施，创新工作方法，使这次师德培训取得了良好的效果。

>二、统一部署，精心组织。

1、成立师德领导小组。为了提高我校教师队伍的整体素质，切实加强对师德建设工作的领导，我校成立了“师德领导小组”。并多次召开培训工作会议，制定计划，研究方案，从而切实把教师职业道德建设纳入重要议事日程，同时将职业道德建设与加强教师队伍建设统一规划、统一部署，做到制度落实、组织落实、资料落实，从而确保此次培训顺利开展，各项活动落到实处。

2、制订培训计划。为制定出一份切实可行的计划，小组成员学习了有关“师德”培训的具体文件精神，经过反复研究与修改，并紧密结合本校教师实际需要，精心策划，认真组织，突出培训的实效性，制定了本校小学教师暑期师德专题培训工作的计划。在计划中，对培训目标、培训方式及考核评价进行了明确的规定，在组织管理中明确各级职责，在培训过程中做到分工明确、职责到位，使整个培训过程做到可操作性强，以确保培训质量。

师德教育是学校经常性的一项工作，务必常抓不懈，努力为学校的健康、和谐发展作保障。

**业务组训工作总结优秀范文15**

省建设厅于20\_\_年10月24日-10月28日，在长沙新天宾馆举行了全省村镇规划建设业务培训学习，非常荣幸参加了此次学习，受益颇多。以下谈几点个人感受及今后工作设想与建议。

一、个人感受：

本次组织培训规模大、人员多，全省约300余人参加了此次培训工作。省里总共准备组织四期培训，本次是第二期，下一步还将组织各乡镇负责人、乡镇规划专业人员进行培训，确保政策宣传贯彻到位。

本次培训授课老师整体级别高、档次高，省建设厅袁厅长做了培训动员，村镇司处长王旭东宣讲了国内外村镇建设发展现状及有关政策，中科院主任刘俊新解读了《农村污水处理技术指南》，省建设厅陈平处长解读了村镇相关规划法规，湖南省城市学院院长吕文明解读分析了村镇规划建设基本知识，长沙建委副主任彭旭峰介绍了村镇建设工作做法和经验，醴陵市市长蒋永清介绍了醴陵等地的村镇建设体会及经验、工作方法等。内容全面，受益匪浅。理论与实践相结合：培训期间，我们参观了长沙市众多实践村镇规划建设典范村镇中的四个：靖港镇、乔口镇、光明村、关山村等村镇的先进经验，学习了他们的先进工作方法及实施管理方法。

二、今后工作设想与建议：

听了几位老师的讲课及参观学习，感觉别人真做得太好了，武冈的差距太大，以后的工作很艰巨，同时也深深体会到国家的宏观调控政策方向性的改变确实是必要的，以前重城轻乡，造成了乡镇建设的滞后及农村土地利用的浪费与无规律性，确待进行调整。同时也感受到小城镇建设的春天即将来临。

长沙的靖港镇、乔口镇、光明村、关山村都是利用土地流转制度、户籍制度等进行用地调整，实现农业产业化发展，突出特色，明确并做出自己的支柱产业，村庄的改造、整治也基本完成，真正是：建设有特色、产业有支持，充分体现了“环境友好型、资源节约型”的两型城镇。

我们武冈要想达到赶上省内先进水平，必须抓住国家增加中小城镇投入这一契机，学习外地先进经验，理清工作思路，争取上级拨款，盘活资金。建议：

1、确定建设整治时序：做好全市乡镇、村镇工作计划，分批次进行规划建设。

2、先规划，后建设：目前我们武冈的乡镇规划很多已到期，有的还没编制，村庄大部分未编制规划，国家政策是没有规划不批项目，因此我们必须尽快启动近期可能争取上级拨款的乡镇、村庄规划编制工作(规划编制经费省厅也可支持)。尽快提交报告请求省建设厅的规划编制经费支持。同时，本次学习得知，国家有关部门将出台文件，明确今后对乡镇基础设施、公用设施等建设，特别是污水工程、给水工程、垃圾处理工程等将增加国家投入，给予支持，也明确了乡镇要想争取上级经费支持，必须先有规划，无规划的不予受理。

3、制定村庄、乡、集镇规划建设相关政策及配套政策。如土地流转、户籍管理、土地调整、村庄整治等政策，促进村庄、乡镇建设工作依规有序开展。武冈的浪石、木瓜桥两个村可尽快启动历史文化名村规划编制，邓家铺、邓元泰、湾头桥等尽快启动重点镇的规划建设上报工作，争取挤进国家及省市重点扶植镇、村建设工程。

4、组织有关人员学习长沙靖港、关山等“两型”示范镇及其他地方建设先进经验，尽快启动武冈乡镇建设工作。

5、乡、镇管理机构设定。明确确实可行的乡、镇、村庄建设管理机构，保证村庄、集镇规划建设工作的开展。

**业务组训工作总结优秀范文16**

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，是发展的后劲，是员工的福利”。在此主要是对过去培训工作做一个总结：

一、培训工作的开展情况

截至到20年\_\_月x日，本年度共举行培训\_\_余场次，参与人数达\_\_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。

二、培训课程概括主要分为以下几大类：

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。

**业务组训工作总结优秀范文17**

在一季度工作刚刚结束，四月份工作正在紧张地进行，在公司需要大量的人力资源辅助基础建设、经营管理的这个重要的衔接阶段，感谢公司经理室对组训工作的大力支持和厚爱，在这样一个重要的时期将我和王鑫送到沈阳参加了为期19天的第九期组训培训工作，足以证明经理室对我们寄予的重托和期望。带着这样一分期盼和重托，身上的压力很重，责任也很重，学习只是一种形式，真正意义上我们需要的是提升，是如何站在国寿组训的立场上去真正的学会思考、学会工作，为领导分忧解难，为团队出谋划策，为公司创造效益。我希望我能真正意义上的把本次培训班的所学、所得、所感、所悟带回到培养和鼓励我的中国人寿盘山县支公司，不辜负领导的期望，于是我用了将近一天的时间来整理这份工作报告，希望能从现实意义上，提出可行性的工作思路。

在刚到沈阳的时候，我就下定决心要为公司多努力，一定要拿到优秀学员，而且我个人有个理念就是“团队优于个人”，也就是用最大的努力协助我的小组拿到优秀，如果小组拿到优秀，将比我自己获得好成绩还值得骄傲。团队优于个人这一理念也会成为我的工作理念。为此我做出了精心的准备，也付出了很多努力。

我在一分钟自己展示、五分钟专题发布都得到了优秀，并在早会演练中被班导师评为优秀主持人，期中考试以2分之差屈居全班第三，我所在的小组也以平均分的高分排名全班第一。我每天撰写一篇培训日志，每两天以小组的名义制作一张pop海报，新学习了《浪花一朵朵》、《永恒的诺言》、《樱之花》、《精忠报国》、《爱》、《妈妈档》、《不要认为自己没有用》等十余个晨操，在结训联欢会上，一共表演了三个节目，并在结训典礼的时候代表优秀学员讲话，最终以第四名的成绩获得优秀学员，所在的小组也在12个小组中脱颖而出，获得了优秀小组。尽管这样，我还是带着遗憾回来的，没有拿到第一名，但是也许遗憾是更好的动力，会让我更加努力，去奔赴一个更高的目标。

这次的培训给我的感触很深，通过半年时间在中国人寿组训的工作经验，结合了盘山县公司的具体情况，带着问题和思考参与了这19天的学习，我想从以下几个方面具体的谈一下。

>工作职责篇

组训工作是一项繁杂，需要执行力和创造力的工作，主要从事市场拓展、教育训练、活动管理、会议经营、表报管理、直场建设等工作。我在写结训演讲稿的时候，提到一个组训的工作理念——“传承、执行、创新、专业”，这个理念也得到范永辉老师和赵天惠老师的认同。传承是组训工作的基础，是保证上情下达、下情上传，以及观念推广的重要方法，只有在学会传承的基础上才能保证我们的目标不偏离航向，才能够让上级领导更清晰的了解一线信息，从而制定工作方向。第二个重点是执行，杨超总裁提出20xx年是中国人寿的“执行年”，省公司的范永辉老师也提到现在令省公司领导包括各地市级领导最头疼的问题，是一个很好的方案，在下达之后得不到很好地执行，或者偏离了基础航向，所以导致我们的工作出现很多的重复性和无效性，浪费了时间却没有得到很好的收益。第三个重点就是创新，虽然创新的理念已经不是一个新鲜的词汇，但是在组训工作中，能真正做到创新的却很少。面对日益竞争激烈的寿险市场，北京已经有64家寿险公司，盘锦也有了10家，今后的竞争肯定会更大，而组训被称为寿险行业的训练师，一线战场的军师，必须有见风使舵，预见未来发展趋势的能力，我提到的创新就是基于未来发展趋势的创新，一种有准备的创新。最后一点是专业，都说21世纪需要的是全才，组训应该具有全面发展的能力，但是把全字下面的王字去掉，我想说组训行业需要的是具有专业性素质的人才。有句古话“闻道有先后，术业有专攻”，将一个团队的组训整合起来，形成一支具有互补性的专业性队伍会让我们在工作中更具有威信。

基于以上的几点看法，和盘山县公司组训队伍的基本情况，提出以下几点建议，但是由于水平有限，能力经验不足，请经理给予指导教诲。

我们的组训队伍应该像一个乐队，吉他、主唱、贝斯、鼓手全部都有，这样才能出来一台好戏。每个人都是自己领域的主角，这样也更有利于责任的划分。把工作责任到人，便于日后的追踪和改进。

都知道一把筷子的力量更大。定期对公司的组训进行衔接培训，这是一种真正意义上的能力提升的培训，通过这种培训加强我们组训团队自身的凝聚力。并且达到意见统

一、保证上情下达，能够抑制应对外来的突发事件。这种培训的方式很多，可以使游戏、可以使角色扮演、可以是实战演练等。

组训的工作职责之一是会议经营，会议经营的好坏直接影响营销员的情绪，会议经营这种方法不仅仅用在营销员的身上，在我们内部也应该重视会议经营。但是会议经营并不是单纯意义上的开会，而是解决问题。

表报管理是组训工作的另一个重点，通过这次的学习我才从真正意义上的重视这些数据，但是数据并不能代表什么，会做KPI的分析并不一定就能解决问题，这就需要组训需要实战能力。为了更好地把握市场脉络，我要开始做市场。其他的几位老组训已经具备这种实战能力，但是如何转化为一种资源财富，需要更多的思考。总之分析数据不是重要的，更重要的是解决问题。

最后一个建议就是服务观念，我们的服务还可以有更好的改进。

>会议经营篇

在参加培训之前，王经理就对会议经营提出了新的要求，对会议的模式提出了可行性的改进方案，也给我们组训充分的时间去了解市场、把握市场。在会议的经营上，我们目前的种类还有些单一，主要就是早会、产说会和创说会，形式也比较陈旧，已经不能吸引和打动营销员的感官。如果会议能像中央电视台的节目一样多变，参与性强，而且有意义的话，也许能更好的达成目标。

每个组训，都是会议的策划者和主持人，每场早会都是一期节目。我们的早会可以有不同的风格，但是每位主持人都可以做出自己的品牌。每次早会有一个主打环节，也许就能打动别人。

爱心激励会一定要开，在月底结帐前，在考核月一定要开。如果开，我们可以主动地掌握局面，如果不开，我们只能被动焦急地等待。

市公司已经启动了明星学院，在本溪和铁岭的明星学院也收到了不错的成果，但是在我们盘山县公司，面对兢兢业业的农民朋友，明星是不是具有诱惑性和煽动性呢？或许用同样的形式，只是名字不同也许更适合我们县域的模式。

可不可以适当的从外市请一些组训或者讲师，来增强吸引力和新鲜感。也有利于更好的传承。

>培训篇

组训的工作职责中两个最重要的环节就是教育训练和活动管理，对于培训组训的工作和讲师是不一样的，我们必须让受训人会！以前我在工作中没有意识到这一点，更多的时候是注意自己的表现是不是能让别人接受和满意，其实这样是不对的，在组训工作中，最重要的不是自己，而是受训者，也就是我们的营销员伙伴，是不是符合他们的需求。这是我在今后工作中需要改进和提升的，那就是控制台下人的情绪。根据盘山县公司的具体情况，我大胆的设想了“铁三角”培训模式——见习业务员、组经理、新人一个也不能少！

先看新人的培训，为了让新人更快更好的创造效益，我们的培训时间往往很短，给新人适应市场和保险行业的时间太短，这样很容易给新人强烈的冲击和压力，在范永辉老师的《新人育成体系》一课和赵天惠老师《新人辅导要领》一课中，我感触很多，我建议站在可持续发展的角度上，加强信任的培训力度和培训模式，将原有的3天改为15天，其中包括角色扮演、实战演练、以及组训主管陪同展业等方式，并且在离开新人班1个月后，应该重新召集开办衔接培训班，重点解决共性问题和个性问题。保证新人坚持三个月，追踪三个月，帮助三个月，也许就能树立他的信心。

组经理需要晋升培训和责任培训。在我培训前就特别关注了县公司的组经理队伍，基本都是空架组经理。而根据基本法，我们的组经理架构应该是3人。我们的组经理提取了相应的管理津贴和其他福利，却没有履行应该履行的义务，或者他们对自己的职涯根本就没有一个规划，他们根本不清楚晋升和育成的相关待遇。所以要对组经理进行培训。抓增员就应该可以从组经理开始抓，因为他们的职责就有增员，而且组经理的意愿比一般的营销员强，应该可以更好的掌控。

见习业务员的衔接培训必不可少，这些人很容易离司，但也有机会再次提升，他们可能存在销售技巧不高、市场拓展能力不够、心态不稳定、感觉前景迷惘等问题，而培训是解决这些问题的最好方法。盘山县公司精英的力量是巨大的，但是这种形势也是可怕的，通过培训激励和辅导更多的营销员，达到提升的目的。我们在一手抓增员，一手抓保费的同时，是不是也可以把握住每个现有的人力。

以上是通过19天的培训的一些简单的感悟，主要从组训的工作职责、会议经营和培训三个方面来阐述，其实还有很多想法，在这里不能一一列举，感谢经理在百忙中抽出时间来审阅，并提出意见和建议，也希望我的这些赘述能让经理感觉到我们对待学习的真诚之心。希望以后能有机会不断地学习和提升，并更好的辅助经理和主管开展工作。

**业务组训工作总结优秀范文18**

一年一度的学校暑期师德培训活动又一次开始，在短短的数日内，师德培训不仅加强了教师本身对教育的认识，也注重了教师素质品德的培养，通过法律法规办法的学习，也提高了教师的法律素质。本次培训虽然短暂，但收获却是非常大，对自己成长和教育教学工作非常有意义。

本次培训，收获最大的是听取了著名特级教师、来自杭州现代实验小学副校长张祖庆老师的精彩讲座。张祖庆校长讲座主题是“在路上我的专业成长叙事”，介绍了张校长从踏上教师岗位奋斗到现在成为全国著名的特级教师的成长过程。每个人的成长都不是一帆风顺的，坎坎坷坷，起起伏伏都是平常的，如何面对大大小小的起起落落，张老师给出了宝贵的建议，我从张老师的的经历中记住了这些话，“无路可走的时候从墙上开一扇窗出去”，每个人都不是幸运儿，当遇到挫折的时候，即使无路可走，也不能放弃，自己放纵是不可能成功的；“在跌倒的地方捡起沙子，在岁月的蚌里，它们会变成珍珠”，在成长过程中每一次的失败都是积累成功的经验；“不一定成名，一定要成长”，“不一定要大获成功，一定要渴望成功”，工作是生活的一部分，在工作中要自信乐观，渴望成功。

听完张校长的讲座，反思自己这3年的工作，应该说现在的我们有更有利的条件和更多的机会，关键还是自己对工作的热爱，对自己的专业成长的正确对待。

本次师德培训我们还认真学习了最美司机吴斌的事迹，在吴斌的事迹中，一个词“责任”很好被诠释了，而对教师，对学生的责任，对教书的责任，对工作的责任，所有工作也在“责任”中。做一个有责任的老师是我的目标。每一个教师都是带着重大的责任站在三尺讲台上的。这次暑期进行了学生家访，在走访过程中，感受到了家长对孩子的关心重视，也更加重了我肩上的责任，面对新学期新任务，我该好好准备。

新学期开学在即，暑期的师德培训让自己有了一些思考，思考自己的成长，也思考新学期的任务。

8月26日至30日，我校组织了XX年暑期师德学习活动。在这几天里我们学习了市教育局规定的《国家中长期教育改革和发展规划纲要》和金燕燕、黄淑微、谢尚江三位老师的先进事迹，并集中听取了由瑞安市园林局吴体鹤副局长主讲的“关于国家当前形势的分析”主题报告，在这些日子的学习过程中，使我对教师这个职业和教师的师德素养有了更深一层的认识。

>1、热爱教育事业是师德的核心

教师的道德是教师的灵魂，师德是教师职业理想的翅膀，教师的工作是神圣的，也是艰苦的，教书育人需要感情、时间、精力乃至全部心血的付出，这种付出要以强烈的使命感为基础。一个热爱教育事业的人，是要甘于寂寞，甘于辛劳的。就像本校的黄淑微老师和金燕燕老师一样，在班主任的位置上数十年如一日的默默耕耘。她们心系学生，勤勤恳恳的在自己的岗位做着简单却又繁琐的工作，这种忘我的崇高精神是我们每个教师都务必学习的，也是师德的首要条件。

>2、热爱学生是师德的人格力量

在教育中，一切师德要求都基于教师的人格，因为师德的魅力主要从人格的特征中显示出来。教师是人类灵魂的塑造师，要想教人务必要明白怎样做人。教师只有以身作则、爱岗敬业才能起到人格感召的作用，培养出言行一致的人。

同时，教师的职业是一份特殊的职业，这个职业有苦也有乐，有得也有失。在教学过程中了解学生，建立民主平等、亲密的师生关系，做学生的良师益友是我们每个教师努力的方向。我们要明白：教师对学生的爱，是师德的核心。教师对学生的爱，是一种只讲付出不计回报的爱。这种爱是神圣的，是教师教育学生的感情基础。学生一旦体会到这种感情，就会“亲其师”，从而“信其道”，也正是在这个过程中，教育实现了其教书育人的功能。

>3、做好本职工作是师德的基本要求

师者，传道授业解惑。我们选取了教育事业，就要对自己的选取无怨无悔，尽心尽责地完成每一项教学任务。只有这样学生才能受到老师的影响而努力学习，不断进取。而体育教学是学校教育的一部分，其特殊性不仅仅仅在于它是一门身体力行，培养学生健康体魄的特殊学科，最主要的是随着新课程改革的深入，体育健教学不仅仅仅要使学生的身体得到锻炼，还要使学生的心理健康成长。身为体育教师，要在课堂教学中教给学生正确锻炼的方法，还要培养学生在学习与生活中遇到挫折时用心应对挫折，解决困难的潜力。因此，我们不能因为社会或学校对体育这门学科的错误观念而忘记身为教师的职责，忽略自己的本职工作。

>4、不断进取是师德的升华

在20世纪的新时代，我们更深刻的体会到在科学和技术发展速度如此之快的背景下，如果不经常处于学习的状态，自身的知识结构和技能水平很快就会落后于课堂实践的要求。应对当今时代的发展，教师要走在时代和学生发展的前头。做到“闻道在先”“术业有专攻，”。因此，我们要勤于提

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！