

培训学校年度工作总结报告(精选8篇)

在个人总结中，我们可以结合自己的实际情况，制定出针对性的改进计划，以便更好地应对未来的挑战和机遇。如果你不知道该如何开始写学期工作总结，不妨先看看以下范文，准备一下写作的素材和思路。

培训学校年度工作总结报告篇一

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为xx公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情□xxx公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我xx年的个人工作情况进行如下总结：

一□xx年销售情况

我是xx公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进xx区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量□xx年，我积极与部门员工一起在xx地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作□xxx的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的xx带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着xx产品在xx地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关

注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据xx市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。xx年度，我销售部门定下了xx的销售目标，年底完成了全年累计销售总额xxx。产销率xx%。货款回收率xx%。xx年度工作任务完成xx%。主要业绩完成xx%。

二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于积极拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为xx公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在xx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好xx年度的销售工作，要深入了解xx的动态，要进一步开拓和巩固xx市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们xx公司在xx年的销售业绩上更上一层楼，走在xx行业的尖端，向我们的理想靠拢。

培训学校年度工作总结报告篇二

xxxx年，我有幸进入公司独立优化部门负责人人事行政工作，在这里感谢领导对我的精心培养，给予我工作上的支持。我将更加认真的对待xxxx年的工作。目前所负责工作范围涉及部门各份数据分析与新闻源外推效果跟踪。以下总结了工作的几个方面及以后的工作计划。

人事行政工作复杂，目前部门已配备了各种管理表，有员工纪律跟踪表、各组组员项目分配表、奖金分配表、月份就诊表、转正试题表、员工面试、入职、转正、离职表、从人员招聘至任用，根据各组的实际需要，有针对性，合理地招聘员工，配备到各岗位。较好完成各组人员的入职、离职、调岗等人事审批工作；规范员工档案，对资料不齐全的作出补齐；确定员工劳动合同签定人数，配合人事部工作事宜。对办公室日常纪律管理，不定期通知宣传消防知识并做好办公室管理工作；对办公室清洁卫生，安全进行巡查；跟踪后勤安排员工住宿，关注员工宿舍卫生安全等情况；排解员工之间的人和事矛盾。

对优化部门就诊各数据分析：在优化就诊表优化效果统计表进行跟踪发现问题进行周与周的对比和本月与上个月的对比从中找出原因，并进行跟优化工程师对接一起分析问题的所在处。

做好每个周的新闻源外推效果跟踪的统计以极新闻源的就诊对比，从中检查看那个平台就诊人数比较多，积极告诉他们作出改整。

组织员工活动，加强企业文化建设工作，以员工对企业有良好的认同感和归属感。

xxxx年人事行政工作虽不算太理想，但我们会继续努力，加强学习，积极配合公司管理好部门人事行政工作，尽的努力使工作水平上升到一个新的台阶。

培训学校度工作总结报告篇三

在人类已步入21世纪期，教育的振兴已成为各民族日益迫切的需求。百年大计，教育为本，教育应更好地担负起提高全民族素质，增强综合国力的历史重任。在新的历史机遇面前，能否有效的建设一只充满活力，勇于探索，业务素质高，教学基本功过硬，具备终身学习意识的教师队伍，是教育现代化能否成功的关键。而在今天，向综合方向的发展已是当代教育发展的趋势，是向人本性的回归。对综合艺术课程而言，如何提高单科教育背景下的在职艺术专业素养则是我们目前迫切需要解决的一个问题。

长期以来，尽管我市对艺术教师也进行过多次短期学科间技能交叉的培训，但由于时间短、经验不足，所取得的效果甚微。为了适应课程改革的需要，积极推进课改实验向纵深发展；为了使艺术教师的的专业素质与专业技能得到有效的提高；为了更好的提高课堂教学质量；为了教师更好的服务于教学□xx市教育局于20xx年7月17日——26日，7月29日——8月7日分两个时段对全市小学艺术教师进行了为期20天的学科专业知识交叉培训。

本次暑期培训，参加培训的专职小学艺术教师共44人。

为做好本次培训，从培训初期考试摸底到培训计划的制定，到授课教师及培训内容的确定，以及培训过程的管理，教研室都作了充分的准备和周密安排。20天的暑期小学艺术教师培训，由于计划周密，措施得力，管理到位，又注重人文关怀，同时培训内容丰富，培训形式多样，因此，受到了参培教师的高度评价。

具体工作总结如下：

一、认真制定培训计划。

培训前，按市教育局统一要求，由相关学科教研员出题，对全市小学教师进行了统一摸底考试。在了解教师综合素质同时，主要了解教师对教材的掌握程度及教学需求。在此基础上，教研员崔波和市级小学艺术教师骨干一起制定了音乐、美术两班的培训计划。做到培训目标具体明确、培训形式灵活多样、培训内容丰富多彩，主要突出前瞻性、互动性、实效性。

二、精心确定主讲人。

为了使参培的教师通过培训，学有所得，学有所用，在确定主讲人上，教育局本着立足全市艺术教师，面向小学教学一线优秀教师，外请专家学者的指导思想，形成多层次，立体型的授课队伍。授课教师队伍中，除了有在教学一线工作的优秀艺术教师，还请了银川市教科所的所长张建才、副所长王炜光等专家来灵为培训班做专题讲座。

三、加强培训管理。

为了保证本次培训高质量、高效率地进行，确保参培教师按时如期参加培训，教研室为每个班级都配备了班主任和指导教师。培训过程中，采取课前、课后一天多次点名，确保了教师的出勤率。

四、进一步加强教育教学理论的学习，提高教师的理论素养。

在教师学习专业技能的同时，教育局于7月24日邀请宁夏银川市教科所所长张建才及教科所部分专家对全市教师进行了《新课程实施中若干现象的分析及建议》、《新课程背景下的教师专业素养》的专题讲座。要求教师真正更新观念，学

以致用，把理论学习同自己的教学实践相结合，不断丰富教育教学理论知识和提高教育教学能力，同时增强学习和实效性，要求大家做好学习笔记，并结合自己的教育教学实践写出自己的感悟。

五、培训体现实效性，考核具有导向性。

从教师教学的实际需要出发、从培训操作的可行性出发，本次培训主要设置了以下内容：

音乐教师学习班：

素描基础练习、儿童画（油画棒）创作、水墨画基础练习。

美术教师学习班：

乐理知识、视唱练习、电子琴指法练习。

为检查学习效果，于培训结束前分别对音美教师前进行了专业考试，其考核成绩记入教师继续教育档案册。

六、一些思考

本学期艺术教师的培训工作初衷是让艺术教师根据自身实际情况，初步掌握一些相应艺术的艺术技能，为教学服务的同时，为后续教师自我学习、自我提高奠定基础。

培训尽管有一定成效，但问题依然很多，归纳一下，主要存在的问题如下：

1、培训的内容在理论和实践相结合上还有一定差距，既如何转化为课堂教学。

2、强调了公共学科知识技能的培训，忽视了教师个人特长的发挥。

- 3、对培训意义宣传不到位，个别青年教师对培训重视不够。
- 4、如何加强教师后期自我提高、自我学习的力度，函待一套评价机制。
- 5、缺乏激励机制，教师学习缺乏动力。

培训学校度工作总结报告篇四

转眼间□20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在营销开发和实际工作中，如何定位营销方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和进步，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。

20xx年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据20xx年销售情况和营销变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理营销信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离营销的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心

态去工作。

培训学校度工作总结报告篇五

学校艺术教育工作是全面推行素质教育的一项重要内容，抓好艺术工作，素质教育才能得到全面的落实。本着全面贯彻党的教育方针，促进学生德、智、体、美、劳全面发展的指导思路，把艺术工作作为学校的重要工作之一，摆上议事日程，认真贯彻执行《全国学校艺术教育发展规划》，扎扎实实、一步一个脚印地抓好艺术工作。下面将我校近一年来的艺术工作情况分六个方面做个简单总结：

一、健全机构，加强领导。

1、成立艺术工作领导小组。

为了切实抓好艺术工作，我校健全了艺术教育工作的管理机构，成立了艺术教育工作领导小组。校长任组长，由一名副校长主管艺术工作，教导处、总务处、大队部配合，艺术专职教师具体抓实施，各班主任协助工作，形成了艺术教育网络体系，从组织上加强艺术工作的领导。同时，成立艺术教研组，加强艺术教学教研工作的领导，促进学校艺术教学教研工作的正常开展。

2、制订艺术工作计划和相关制度

一是制定《艺术工作计划》，从长远制定学校艺术教育的发展规划；

二是制订相关的各种制度，使艺术工作有章可循，有法可依，有标准可评价；

三是制定学期艺术工作计划，提出本学期具体的目标要求和措施；

四是把艺术教育工作列入《学校工作计划》，提上学校的议事日程；

五是定期召开艺术工作会议，讨论研究艺术工作的措施和方法，确保艺术教育教学工作扎扎实实地按计划进行。

3、组建艺术教育教学工作队伍。

二、加强艺术工作的管理。

1、加强艺术教学工作的管理，按国家规定开足开齐艺术课程，把艺术教学工作作为重要课程来抓，并做到“六有”：有教材、有教师、有计划、有教案、有考核、有总结，保证艺术课程有足够的时间完成教学任务。成立艺术科组，定期开展集体备课、校本研训，开展科组互听互评课，做到“四有”：有时间、有地点、有主题、有中心发言人，取长补短，共同提高。

2、加强艺术教学工作的督导检查。定期进行艺术课的备课、上课、活动、测查等教学常规检查，并把检查结果与评优评先挂钩。领导深入课堂听课，了解艺术教师的授课情况，给予具体的指导。

3、对艺术课程实施任务教学，规定必须完成的教学任务，期末组织验收检查。

4、组建兴趣小组。本学期开始，我们组建了学校声乐、舞蹈、手工、书法、美术等兴趣小组，在组建、训练过程中，做到“六个落实”，即：队员落实、计划措施落实、指导教师落实、场地落实、器材落实，训练时间落实，保证专业训练按计划扎扎实实进行。

5、鼓励艺术教师积极参加高层次的学习，并给予一定的经费保障；组织艺术教师参加省、市举办的各类型培训和专业竞

赛，提高艺术教师的专业水平和业务素养。

三、存在的问题。

虽然工作取得了一些进展，但仍然存在不足：

- 1、艺术工作经验不足，缺乏艺术工作的系统管理经验。
- 2、艺术教学设备尚未完善。

四、今后工作的思路

- 1、不断地完善艺术教学设施，筹措资金购置设备。
- 2、强化艺术教学管理，积极开展艺术教学教研活动。
- 3、加强教师业务培训，加快教师专业发展步伐。
- 4、争取在艺术工作上取得突破性进展，特别是专业队伍的训练要出成绩。
- 5、努力探索创办艺术特色学校的途径，实现创建“规范+特色”学校的目标。

培训学校度工作总结报告篇六

学校全体师生在上级领导下，认真贯彻执行相关办学条例，以提高教学质量为理念，大力开展教学研究活动。回顾过去一年，我校办学规模不断扩大，教育质量明显提高，具体职业培训工作总结如下。

一、办学规模

服装培训比上年又有新的发展，共开设5门专业，服装设计班；红帮裁缝班；样板设计专业；下岗职工再就业培训班；高速

电动车班。合计招生人数xxx名；培训失业、失地人员合计xxxx余名。由于开设专业比较齐全，适应了各类人员学习服装专业知识的需要。

二、教育科研面向企业

本校依托高等服装院校，联合服装企业，使服装教学与生产趋于同步。加强专业建设：引进教材，聘请专家，邀请专家来校讲课，开设高层次专业。优化师资队伍：提高教学质量关键在于挑选一批高素质的有一定能力经验的教师，本校教师大学资质，有新思路的年轻教师与实践经验丰富的老教师，也有的服装教授，服装设计师，高级技师，虽然教学风格不尽相同，但善于保持轻松的教学气氛，努力调动学生积极性，许多教师都担任过本市服装企业设计师与打板师实践经验丰富。本校还定期邀请服装企业技术骨干来校研讨，了解企业需要使教学与企业接轨，立足课堂，走出校外为学生省去许多实习期。

三、坚持培训贴近实践，开展校企挂钩

校企挂钩一直都比较重视，而我校开展校企挂钩，不是为了分配方便，也不想企业资助什么，而是为了贴近企业实际，提高教师的实践教育水平。我们挂钩企业，不是生产设备先进，产品比较单纯的大型企业，而是挂钩时装、休闲装的中、小企业。这些企业产品变化快，批量少，技术科、质检科人员配备多，技术力量相对雄厚，符合我们的特色教育和学员实践。

提倡教师每周去一次挂钩企业掌握产品订货单，生产工艺单的要求，打好完整的工业样板，尽量保证与企业的零距离。学校定期邀请服装企业技术骨干来校指导授课，了解企业需要，不断更新教学内容，生产工艺单等与企业相一致，克服以往实践动手能力差的弊端。

四、培训工作要坚持诚信，服务工作要点滴做起

培训本身是一项技术服务工作，参加培训的学员，急需要求学到一技之长的技术，在企业能站稳脚跟，有一席之地，对学校、对老师要求比较高。今年本校积极配合江东区劳动和社会保障局职业技能培训中心，开展失业人员、失地人员服装缝纫工技能培训，共开班xx余班次，培训xxxx余人。

下岗再就业人员习惯兢兢业业，按部就班做些长期来固定作业，现在要重新培训，自寻岗位，任人挑选，心里十分不平衡。失地人员他们长期在自己家门口从事多种农业劳动，过惯悠悠自得的田园生活，要他们改行换业心中不自在，这些我们应该理解。所以，我们反负责培训的工作人员思想统一到诚信服务上来，我们开设了三个报名处，都安装了空调和饮水机。挑选秀、最耐心的教师负责培训教育。教师坚持不放松，不断提高自身实际知识和工作能力。教学内容有章可循，教学计划和培训内容及时修改不断补充，严格按学习和管理程序办事。

五、教学成就

本校致力与两方面人才培养，培养现代服装企业设计、打样人员，教学更贴近企业需要，毕业生直接进入企业的技术部门，成为企业的技术骨干。培养有一定开拓水平的服装设计人员，如开设女装设计中心、时装厂，这些人员能起到一定的引导市场潮流作用，本校毕业学生就业率达到98%，优职率在60%以上，有近40%以上学员进入企业白领阶层，10%人员开设了自己的服装设计中心、服装加工点及时装厂。

六、完善严格的管理

学校的各项制度严谨齐全，从政教处、教务处、生辅处、班主任到各任课教师对学生严格要求认真教学，学生会、班委配合学校共同促进提高，去年学校在原有基础上参照各大服

装院校结合本校实际，制订了学生守则，教师岗位职责，学员考核制度，学校防火、防盗安全制度，住宿生卫生、安全管理制度。教师的待遇也作相应的提高，教师都有三保，责任明确、奖惩分明，调动了教职员工的积极性，促进了学校的管理，提高了教育质量。

七、存在问题

培训部学生由于年龄、经历与个人素质差异，对教育与管理造成一定难度，个别学生学习目的不清，学习毅力不够，有中途辍学现象，特别是晚间学习的学生，由于夜间学习时间短，相应学期增强，个别学生坚持不到学期结束。学校针对这类学生应采取相应课程调整，开设晚间速成班，突出重点、强化训练、减少辍学。加强住宿生管理，住宿学生偶有发现失窃现象，应增强防盗设施与安全教育。

在新一年里，我们要发扬成绩，积极相应相关指示，加强学生的安全教育，共创文明建设。

培训学校度工作总结报告篇七

职培处在全体培训者的共同努力下，在学校领导的高度重视和精心管理下，在规定的时间内，按规范要求，已经圆满完成了江油市人力资源和社会保障局、江油市农业局、江油市扶贫移民局等下达的培训任务。这里就本年度到目前为止的培训工作情况作一总结。

一、培训基本情况汇报

各类培训共计1627人，考试合格人数1573人（其中：春雨工程参培690人，考试合格642人；阳光工程参培705人，考试合格705人；扶贫工程培训参培232人，考试合格226人）。共组34个培训班（其中：春雨工程18个班，阳光工程12个班，扶贫4个班）。进行了中式烹饪师、餐厅服务员、保育员、计

计算机技术、创业培训、建筑培训、家政服务，乡村旅游服务员、病虫害防治、农产品储藏加工、水产养殖、蔬菜栽培、水稻栽培及管理、葡萄栽培及管理等项目15个专业的培训（其中：春雨工程6个专业，阳光工程7个专业，扶贫2个专业）。遍布江油16个乡镇。根据农民的需要，我校紧紧围绕农业农村经济发展和广大农民群众的培训要求，结合农业产业发展重大工程项目、农民专业合作社的发展情况，大力开展职业技能及再就业培训，提升广大群众的从业、就业及再就业、创业等技能和综合素质，实施各类项目各专业的理论教学、实习、实训操作等培训工作。时间短、见效快、农民最急需、培训效果良好，深受群众欢迎，圆满地完成了培训任务。

二、重实际，做实事，求实效

加快农村劳动力转移的关键在于加强对农民的素质培训。大力开展多形式的农村劳动力素质培训，对于促进农民就业、增加农民收入具有重要的作用。一直以来，我校领导对农民素质培训工作都非常重视，培训部门指定班主任专人负责此项工作，为了举办好每次的农民素质培训，对培训事项进行详细的研究和严密的部署，明确分管领导和工作人员，落实责任，以切实加强农村劳动力培训的组织领导，为扎实推进我市农村劳动力培训工作提供了坚强的组织保证。

我校积极组织引导农民积极参加就业培训，老百姓对于这种“政府出钱，个人受益”的培训方式显示出极大的热情。我们坚持实际实用实效的原则，紧扣劳动力市场变化和用工单位的需求，有针对性地开展各类农村劳动力素质培训工作。制订了切实可行的培训方案，使参加培训的人员都能及时参加培训，保证了培训的质量。

在培训内容上，我校紧贴生产实际，突出基本技能和先进实用技术，注重培训效果；在培训方式上，以集中授课与分散培训相结合，紧紧围绕“方便、有效”的原则，提高农民参加培训的便利性，降低农民参训成本；在培训时间上，从人

民的生产和生活习惯出发，充分利用农闲时间。送培训下村，服务上门，确保了培训的到课率。由于安排合理，群众参培积极性高，特别是在重华举办的乡村旅游服务员培训班，先了解农村农民朋友迫切需要什么技术，什么知识。再针对这些问题精选优秀教师讲课，所有参培学员没有一个人缺课。

三、强化培训过程管理，提升培训质量

农民工培训是多行业、多工种的培训。学校领导对培训工作高度重视，要求按计划进行培训，保证培训时间，重视培训过程，并对过程进行督查。为了使工作做到健康有序、卓有成效，学校游金泉校长亲自督查，7月2日，游校长亲自到新安督查厨师培训，应到35人，实到29人，参培人数不齐，并对班主任、部门负责人进行了批评，要求参培人数整齐，培训效果好；7月3日，游校长亲自到大康督查厨师培训，应到25人，实到23人，7月19日，游校长亲自到重华督查创业培训，参培人数较整齐；7月26日，游校长亲自到小溪坝督查创业培训，应到41人，实到36人；8月2日游校长再次到小溪坝督查创业培训上课情况；8月3日，游校长再次到大康督查厨师培训情；领导不定时，到培训现场督查人员组织参培情况，检查培训过程及效果，达到提高培训质量的目的。每个培训班的宣传动员组班、培训方案制定，理论教学与实作参观的计划安排、教师选派等，都要进行审阅。各项目培训，聘请了解农村、熟悉农业、贴近农民，具有一定资质和丰富实践经验的培训教师作为培训师资。严把教学关，强化技能实践训练，注重提升培训质量。

四、培训效果显著

对所有参培人员实行全程免费培训，即免费提供培训、免费提供指导、免费提供教材和技术资料、免费办理的证书、免费发放本和笔。并且每天还要发给参培学员生活补助费。特别是阳光工程职业技能培训在培训结束前，对学员进行了满意度测评，经过统计测评结果是：授课教师测评结果是优、

组织后勤工作测评是优。而且99%的学员还建议向这样的培训应该多搞。职业技能培训都进行了结业考试，参加培训的人员没有一个考试不及格的结业率100%。通过培训使受训人员掌握了所学知识。

五、培训存在的问题

学员培训后，我们还需要进一步加强与学员的沟通，做好跟踪服务工作，了解掌握培训后的学员工作生产情况，以便更好地为学员提供力所能及的服务；对于农业技术培训班，还需要加强对培训后个别学员生产的指导，深入到每一户家中，帮助解决生产中遇到的实际问题；上门服务还非常有限，很多学员都向老师提出到村组、到他们的家中现场指导。加强后续服务，可以打造我校职业培训的良好声誉。

六、培训思考

1、充分利用我校现有资源，打造厨师培训特色。

一是要对已培训人员进行跟踪服务指导，了解他们的需要，帮助解技术上决的困难；

二是明年再次对他们进行升级培训；

三是建议增加与厨师很有联系的营养师培训专业。

2、多与主管部门协调沟通，争取新的培训项目，如阳光工程的职业农民培训、阳光工程的创业培训等。

3、建立奖惩激励机制。

通过一年来的培训工 作，我们发现，农民要求致富的心情非常的迫切，农民素质培训工作确实是得民心、顺民意的一项实事工程。今后，我们将进一步寻求各单位、部门的支持和

协作，进一步拓宽培训内容，进一步创新工作方式，确保农民素质培训工作再上新台阶，为提高农民就业技能和社会经济的发展作出更大的贡献。

培训学校度工作总结报告篇八

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络营销是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx[]展望20xx!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!
也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!