# 2024年安全培训自我评价(18篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-02

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。安全培训自我评价篇一作为...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**安全培训自我评价篇一**

作为小学语文教师，我们深知小学语文是一项重要的交流工具，是思想道德品质的载体，文化的核心部分之一，是最易激发学生的创造力和想象力的。通过培训，我觉得自己的教育思想有了根本的转变。在一线教学的历练中，我也接触到很多新的教育理念，可就没有像这次培训一样在头脑里形成这么清晰的印象。我深深的感觉到，作为教师只有“爱”是远远不够的，只会“传道授业解惑”也不是好的教师，只有与时俱进，恪守师德，勇于探索，敢于创新，尊重学生，具有专业化知识和技能，才可以做一个好教师。作为战斗在一线的小语骨干教师更应肩负起推动小学语文教育的重任和责任。通过两个阶级的集中面授、实践，我们学习了现代先进的教育理论和科学的教学技能，教育理念得到提升，为今后的教育教学实践起到了很好的导向作用。

二、拓宽了教育视野，更新了知识结构。

通过两个阶段的理论学习和实践活动，开阔了我们的教育视野，在原有的知识结构中补充了新的知识。名师专家们的授课让我们分享了诗意语文的魅力，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。学习了先进的成功教育理念，让人耳目一新，眼前顿时豁然开朗，在对不同的教育现象和案例的分析中领略了“柳暗花明又一村”的美好境界。同时，在自身的专业化成长中，我们深知提高专业素养的重要性。我们在提高自身的文学素养的同时，努力补充相关学科的知识，如：社会、历史、哲学、传统文化、文学批评、实践性知识等。从而根据教育教学的变化及不同点去灵活运用新的知识储备，更好地顺应了语文教育教学的发展。

三、用新理念指导我的教学实践

学以致用，才是根本。我将培训期间所学的知识经常运用于我的课堂教学实践中。集中培训回来，我积极撰写教学反思和教学叙事。课堂上树立起了以学生为主体的教学观。在备课中，以探究思想为指导，深挖教材，探究科学合理的教学方法，丰富充实了课堂教学内容，提高了学生的科学素养。我边工作边学习，阅读了大量有关新课程理论等书籍刊物，撰写了《无声胜有声，留白意悠远》等教学论文。努力开展教育教学研究。

骨干教师省级培训学习，给我带来了前所未有的压力，使我丝毫不敢怠慢，全身心地投入到课改中，上课——听课——评课。我真切地感受到苦并快乐着。实践期间，我积极发挥示范引领的作用，对学校的教育教学管理出谋献策。作为学校的老教师，我主动将这次培训的成果带回单位，积极示范，大胆引领，带领全镇一年段的语文教师投入到学校教育教学改革中。在集体备课里，在教研组活动中，我积极解答教师教学中遇到的各种难题，引导互动和交流，促进了大家的专业素质的成长。我为全校教师上了公开教学观摩课《雪地里的小画家》，组织一年级教师开展集体备课活动，指导青年教师陈妹平《红领巾真好》参加县级公开观摩课、林花玲老师《比尾巴》参加镇级公开示范课，得到领导、教师的好评。

这次培训是一个自我提升的过程。我们在学习中取长补短，发展自我，形成自我特色。追求永无止境，奋斗永无穷期，我将一如既往地在教学事业这方沃土上奉献我的热血与追求，做一名幸福的语文教师。

学校意见：该同志热爱教育事业，爱岗敬业，为人师表，严谨笃学，以一个灵魂工程师的情怀谱写着阳光下神圣的职业。能出色地完成本职工作，积极组织带领全镇一年段语文教师参加集体备课活动，上好公开示范课，对我校的教研活动起了很好的引领作用。能大胆地将所学的理论经验运用到教学实践中，踊跃撰写教学案例，及时做好教后反思。并对年轻教师的教学起了很好的传帮带的作用。她所任教的班级教学效果显著，在镇中心小学组织的统考中成绩名列前茅。

**安全培训自我评价篇二**

20\_\_年\_月\_日\_日这两天，我参加了\_\_市教育局教科院在\_\_市\_\_学校组织的小学语文骨干教师培训会议。会上，我们观摩了\_\_、\_\_\_等六位教师的展示课，并听取了\_\_\_、\_\_等四位教师的精彩讲座。这些课与讲座，浸润着她们对语文执著研究的心血。经过本次的学习，不仅仅使我对小学语文教学的理念，有了更新的认识，也为我在以后的教育之路上，立起了一盏指明灯。下头就本次的培训收获略谈一二点心得体会。

收获一，走进绘本，回归生活。在这六节公开课中，给我印象最深的莫过于第一堂由\_\_区\_\_现代学校的\_\_\_执教的二年级《走进绘本》课。对于绘本，我只在电视中或图书馆里见到过，但没有想到它还能用于学生的学习教材。在课堂上，\_教师能以绘本资料为载体，配以动情的音乐和教师生动的语言，将图片、文字精美的融为一体，烘托造势，营造出了一种浓浓的绘本故事的氛围，让孩子们全身心的完全沉浸在其中。一堂课下来，孩子们有的早已泪流满面。

她让学生连贯的读，对于情节的理解掌握有好处，深深的抓住孩子们的心，而\_教师的设问、旁白也很有讲究：在故事中，最感动你的是什么大树在一次又一次的失去中，为什么还会高兴呢每个同学的感悟都是不一样的，却又是真实的。如此深刻的思想教育，不但使孩子们深浸于爱的洗礼中，更让听课的教师感动、学习、思考。而这正是绘本的魅力所在。

收获二，写字教学新感悟。会上，听取了\_\_\_和\_\_\_两位教师关于写字的讲座后，可谓受益扉浅。对于写字的训练，我在课堂上也经常指导，可还是对孩子们的汉字书写水平有所堪忧，听完报告后，我才深知，原先写字教学也是需要策略和方法的。写字和写字本事的培养，不光是一年级教师的专属，它贯穿于整个语文学习阶段。“师者，人之模也”，而一个语文教师的书写水平对学生的写字本事培养也会有进取的影响。都说，教师是学生的镜子，每一天孩子们有一半的时间与教师共度，教师的言行时刻左右着孩子的成长。

作为教师许多重要知识都需要用文字表述在黑板上，作业本上，教师自我的书写对学生而言无疑就是一块无声的样板，俗语说“近朱者赤，近墨者黑”久而久之，教师一手漂亮的好字必然对学生书写产生潜移默化的影响，对学生写字起到耳濡目染的作用。而朴实的\_教师正是如此做的，从一年级到四年级，每节语文课，她的字都端端正正的，这无疑给孩子们的练字起到一个榜样效应。另外，练字过程是个循序渐进耐力持久的过程，并非一年级练好了就能够了，这就需要教师的策略了，\_教师在讲座中还谈到要对学生的写字水平进行多元化的评价，因为仅有建立长效地评价机制，才会为学生的写字过程树立自信心，才会让孩子爱上写字，从而让学生坚持下来，成为一种习惯、一种本事。

当然，\_\_的识字教学与\_\_\_的阅读教师，也给我留下了深刻的印象。正如\_教师所说，这次培训会，虽没有名师大家的亲临，却朴实而深刻。这也正是我们一线教师需要的，它同样带给我沉甸甸的收获，带给我众多的思考，作为一名年轻的语文教师，我会以这次学习为契机，在自身的课堂上去实践研究，努力作有效教育改革的弄潮儿。

**安全培训自我评价篇三**

为了能把专业理论知识和实践相结合，对市场营销运作有一个系统的感性认识，了解企业如何让自我的产品在市场上取得一席之地的过程。我在本学期选修了市场营销实训这一门课程，虽然我的专业不是市场营销，可是它将全面检验我各方面的本事：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的。

一、实训目的

市场营销实训的意义在于能够直接参与企业的运作过程，学习实践知识，同时进一步加深对理论知识的理解，使理论与实践知识相结合，圆满完成市场营销教学的实践任务。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习本事和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务本事。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，经过对社会工作的了解指导课堂学习。以培养自我的适应本事、组织本事、协调本事和分析解决实际问题的工作本事。

实践是检验真理的唯一标准，理论联系实践是我们在学习过程中不可避免的。经过市场营销实训，加强对市场营销基本理论、基本方法和基本技能认识和掌握;在整个大学的课堂学习过程基本上都是理论知识的汲取，为了缩小理论教学与未来企业营销实践的差距，营销实训成为了重要的实践性教学环节和必要的过程;实训就是一种实践过程，我们能够经过实训来提高自身的动手本事与分析问题和解决问题的本事，为后续教学供给更多的感性知识和打下良好基础。

实训在帮忙学生从学校走向社会起到了十分重要的作用，经过实训，让自我找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、本事准备，从而缩短从学校走向社会的心理适应期。

二、实训时间和地点

\_\_\_\_年10月至11月，云南师范大学南门外面的步行街

三、实训资料与过程

\_\_\_\_年10月11号，我们从螺蛳湾进了一批编织围巾用的毛线，我们午时四点左右的时候到卖东西的地方占摊位，午时六点开始摆摊，我们就开始了我们的实训销售。我们面带微笑应对每个客人，本着为一切为了客人利益的原则，教授顾客编织围巾的方法，并且我们的价格比较合理，所以销售情景还是比较好。并且我们作为学生，也比较了解学生的偏好，卖的商品比较受欢迎，我们也卖了不少钱，经过销售毛线，在这两周的实训时间让我对好多知识有了新的认识，以前的好多观念在慢慢的改变，我回顾了这几天来的实训资料，感觉真是收获不少。在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不一样而已。

四、实训总结及体会

经过一段时间的市场营销实训，使我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，但经过学习使我理清了思路，这次的实训，把书面上的知识与实际相结合，这样不仅仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，并且增强了我们的营销本事。

实训是个人综合本事的检验。要想胜任这些工作除了课本上的理论知识功底深厚外，还需有必须的实践动手本事，操作本事。此次的实训，我也深深体会到了积累知识的重要性。此刻，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。自我有了本事，到时候才会是“车到山前必有路”。今后社会需要的人才是一专多能，甚至是多专多能的人才，学海无涯，仅有不停的学习新的知识，掌握新的技能，才能被社会所理解、所承认.这次实训在社会适应也得到了很大的提高我深深地体会到，别人告诉你的不必须都是正确的，也许他们都认为不可能的事，如果你去做了就变成现实

营销是一门很重视实践的课程，所以，倘若我们只会空谈知识，哪怕是再精妙的言论恐怕到了实际中也只是“空谈”。参与市场营销实训是十分必要的。我们要重视对于营销的实践，总结经验，不断地提高自我。

在这次实训过程中，我有如下深刻的体会：首先，营销的本质是人的营销。在与促销沟通的过程中，发现很多时候，同样的产品和价格，可是不一样的人去操作，方法和结果往往是不一样的，很多做的好的促销就是依靠自我的人格魅力去打动消费者的。要想让别人理解你的产品，第一步是要让他理解你这个人。其次，做好销售必须把每件事情落到实处，并且不断跟踪更进。做好销售是一件系统工程，对于每一个环节来说，都十分重要，任何一个环节操作不好，都难以达成销售的目标。

对于我们这样的学生来说，虽然销售这工作看似简单，其实却没办法很好的掌控，因为我们缺乏足够的经验。理论的知识不加以实践是没有办法真正致用的。销售十分依靠于销售人员的个人魅力，另外，团队精神也十分重要，销售不是自我一个人的工作，而是整个团队共同的目标，仅有做到团结在一齐，发扬每个人的优势，才能高质量地完成任务。

这次实训，我还总结出要做好销售就应当做好如下准备：第一，精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种进取的、有活力的、上进的氛围，那么这种进取的上进的情绪总会影响到他人，所以销售人员素质的提升也是产品提升的一个重要标志。精神状态好的销售人员，成交的机会也会比较大。第二，专业知识的准备。在接待顾客的时候，必须充分了解自我卖的商品的特征，以及相关知识，在销售毛线过程中，由于我们明白多种围巾的编织方法，在顾客来了解我们商品的时候能够教他们编织不一样款式的围巾，这使我们的商品比较受欢迎。如果我们什么都不懂得话，顾客也不会乐意购买我们的商品。第三，对顾客的准备。当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一步，同时，我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种简便休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合它的产品。

我们的实训结束了，但在这期间我的感触颇深。以前总将自我的眼光局限在很小的空间里，此刻才明白自我是多么的短浅，总认为市场营销就是将产品推销出去，从来没有去想推销的方法与策略，此刻才明白要想学好这门课程，自我还是差了好多。这次专业认识的实训，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自我有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。经过这次实训使我深深明白到销售的重要性和艰难性，根本不是想象的那样简单。它使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。更重要的是，它使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。

实训的时间虽然不长，可是我十分珍惜这次实训机会，在有限的时间里加深对销售的了解，找出自身的不足。这次实训的收获对我来说有不少，我自我感觉在知识、技能，与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。并且，经过这次实训，在市场营销工作方面我感觉自我有了必须的收获。这次实训主要是为了我们今后在工作及业务上本事的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实训丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有必须的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自我的经验才行。经过这次实训，我成长很多，作为一个学生，一个经济专业的学生，我学到了在课堂上不可能学到的知识，经过这次实地实训，我明确了自我以后要走的道路。同时，也深知自我需要做些什么。我会多读书、多思考，再以后学习和工作生涯中，做一个活到老学到老的人，不断提高。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

总之这次实训使我受益匪浅，让我看到了自我的不足和长处，并锻炼了我各方面的本事，吃了很多苦，亦学到了很多书本上学不到的知识，认识了更多的人.所有这些都将在我的人生中起到进取的作用。虽然说我学的有限，但起码我对于销售这个行业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生进取的影响。经过这次实训增强了我毕业就业的信心和勇气。此刻，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质，不断丰富自我的工作经验。同时，注重专业知识的学习。这样才能使自我有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

**安全培训自我评价篇四**

在饲料销售这个充满挑战的行业中，真可谓是人才济济，竟争激烈，如不及时充电，随时都有被淘汰的可能。所以，我们不但要有坚定的信心，更要吃苦耐劳，讲究策略和方法。而不断加强学习，不断充实自我，就是提高业务素质最有效的途经。为此：

(1)、我们要坚持健康的身体，使自我随时都有旺盛的精力投入到营销工作中去。

(2)、要养成良好的习惯，习惯左右成功，习惯改变人生，一个人事业要想获得成功，必须要有一个良好的工作习惯，否则，就会事倍功半，甚至毫无收获。

(3)、要营造好的人际关系，要团结周围的同事，要有良好的团队协作精神，与客户不仅仅是生意上的往来，还应当成为朋友，唯有到达了这种境界的客情关系，我们的行销工作才算有所突破。

(4)、要加强学习，要做到在工作中学习，在学习中成长，经验和阅历是人生的无价之宝。同时，我们还要认真学习别人的优点，克服自我的缺点，在学习中不断提高。

(5)、要坚持乐观的心态。乐观向上，进取进取，相信自我的公司，是做好行销工作的制胜法宝。

(6)、要提高口头表达本事，对销售主体准确恰当地表述有助于用户的理解和理解，所以，提高口头表达本事，能够取得事半功倍的销售效果。

(7)、还要提高自我的综合素质，素质是一个人思想成熟的程度，是人格健全的程度，是心理承受的程度，是知识结构的程度及为人处事通达的程度等的总体表现。仅有不断提高综合素质，总体表现才能够到达完美，也才能够真正意义地做好销售工作。我们在下市场时也要做一些销售前准备。也就是我们古话说的到有鱼的地方去钓鱼。要收集各类信息，包括竟争对手及竟争产品。要撑握客户资料，包括饲养规模及成本，当前使用效果，付款方式，嗜好，信用，购买类型及决策人，要做出与多个决策人沟通的决策。同时，我们还必须要做好养殖户的基础工作，要融入到他们中去，和他们构成一种良性的亲和力，那么我们就要学会接近客户：

首先，是我们给他的第一印象，第一印象构造心理定势。包括你的形象气质，亲和力，敬业精神，专业水准，诚信度等。因为我们应对的是广大老百姓，他们最讲实在。所以我们要有理有节，落落大方，坦率真诚，清楚明白地回答客户提出的各种问题，坚持良好的心态。第一印象好，那么他就有与你交谈的兴趣，就会产生共同的话题。给客户留下完美的印象。这样对销售也能起到事半功倍的效果。

第二，要学会赞美及询问，每个人都期望被赞美，可在赞美客户后之后要以询问的方式引导客户的注意，引起他们的兴趣和需求。

第三，要了解客户的需求。不了解客户的需求，就好象在黑暗中走路，白费力气又看不到结果，但了解决不是全部满足他们的需要，而是要让客户理解我们的条件下满足他们的需求。

第四，销售必须要有耐心，不断地拜坊，要避免操之过急，亦不可掉以轻心，必须从容不迫，察颜观色，并在适当的时机介绍我们的产品，从产品的持征到功效再到给他们带来的利益。我们要肯定自我的产品，要以竟争产品进行比较，有差异的要阐明差异，无差异的要强调增值服务，要抓准时机促成交易。

第五，在拜访新的客户时，应当信奉的准则是即使跌倒也要抓一把沙，不能空手而归，即使推销没有成功，也要让客户能为你介绍一位新的客户。

第六，要让客户服气并欢乐与客户交朋友。如果你送走一位欢乐的客户，他会到处替你宣传，帮忙你招来更多的用户。我们要使客户动人心弦。如果你想推销成功，那就必须要按下客户的心动钮，要努力赞美客户。热情远比花言巧语更有感染力，因为做饲料是老实人的事，做广告，做促销，能够骗人，可是骗不了猪，猪吃了是要长肉的。我们不能学本山大叔那样忽悠人，但我们要学习他那种忽悠人的精神，那种不达目的不摆休的精神。你不会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。饲料销售员是一身四仆，有50%的推销之所以成功，是与客户的交情关系有密切的联系的，这就是说如果销售员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。可是与客户的关系再好，我们也不能忘了企业才是我们的家，经销商是我们的亲戚，养殖户是我们的老板，最终仅有我们口袋里的钱才是我们的亲爹。

第七，如果未能与客户达成合作。销售员要立即与客户约好下一个见面时间，我们打出去的每一个电话，不是搜集到我们需要的信息，就是要促成某种形态的销售，我们决不可因为饲料经销户、养殖户没有与你合作而以粗鲁的方式对待他们，那样你失去的不只是一次销售的机会，而是失去一群客户，几百次的合作机会。如果要完成一次销售，需要与客户接触5至10次，那么，你必须要不惜一切熬到那第10次，要相信自我的努力必须会带来好运气的。

由于我们产品的销售终端是乡村养殖户。所以我们要直接进入乡村，建立庞大的乡村销售网络。开发村级饲料零售商，并与零售商共同寻找合格的示范户，我们在选择示范户时，必须要找成功概率高的科技示范户，因为示范户只能成功不能失败，那么如何保证成功呢

(1)、最好找在村子里有影响力的人物，可找在当地养殖业的带头人或一些权威人士。

(2)、饲养条件比较好的。

(3)、饲养猪的品种好、没有疾病的。

(4)、示范户养殖水平高或愿意理解新的养殖观念。

以上条件具备后，要与准示范户充分沟通，向他们详细介绍企业及产品功能使用方法等。要确定示范饲料：一般我们选择的饲料要从质量上高于养殖户此刻所使用的饲料质量。

利用科技示范，以赠包的方式给当地的养殖带头人，对示范猪群做示范前称重，做好示范前记录，并不断地跟踪饲养方式与饲养效果。建立良好的客情关系。直至示范结束成功，填写示范表格、示范户签名。将示范的成果快速的推广与传播。我们的示范的目的是向养殖户及零售商证明本产品的品质稳定且优良，并将示范效果最大化的推广。这样使我们的产品在保证质量比别人更好的情景下，价格跟别人一样，这样无形中在周围的用户群中产生了良好的口碑。

最终，我们要把在我们的饲养模式下取得成功的养殖示范户及村子里面和附近的养殖户召集起来，召开科技养殖推广大会。以扩大知名度和影响力。经过这些销售方式来实现我们的销售业绩的快速增长。

**安全培训自我评价篇五**

经过培训，我能从多角度、多层应对课堂上的各种困惑和行为进行理论的诠释和深刻的反思，让我想到一些以前从未想过的问题，发现了本身的差距与不足，对原有的教育观念产生了强烈的冲击。在培训期间为我们开设了教学理论学习、听取专家及优秀校长的讲座、让我们挂职锻炼，经过学习实践使我们对教育的理论与方法掌握得更加系统。在与天津的教师以及来自各县的教师们相互交流中，我结识了很多朋友。同时我也认识到了自我的不足，认识到了教育发展的状况，以及内地与西藏、各个县之间学校教育的差别，吸取了各个学校在课程设置、教师管理、学校管理等等经验。在培训中，还为我们精心安排了理论课学习教我们如何制作课件使用幻灯片等，为我们今后使用多媒体教学打下了很好的基础。在学习期间还组织我们到北京、北戴河等地参观，了解当地的民俗风情名胜古迹，开拓了我们的视野。

在近一个多月的学习培训时间里，经过听取专题讲座、考察活动、参观、挂职锻炼，学员们的相互交流与自我的体验、感受、思考，我们学到了先进的教育理念和现代教育技术，更新与拓展了专业知识和专业技能，学到了更多科学知识，同时也更新了我们的教育思想和观念，提高了我们的教育理论水平和教学管理本事。我深感这次培训收获异常大。尤其是对校长主角的标准有了更清晰的认识，综合起来，我觉得有这么几点：

1、校长应当是个多面手(校长工作的“广”度)。一看到培训班的课程安排，我就产生了这种强烈的感受。从传统教育理论到新课改的最新理念，从中国的基本国情到国际局势，从国内教育现状到国际教育的基本情景，从基本的政治理论到具体的教育原理……校长应当了解的东西实在是太多了。

2、校长应当是个细心人(校长工作的“精”度)。学校工作包罗万象，校长要尽量做一个有心人，细心人，善于从微小的现象看问题、找原因;善于从细小的工作入手聚民力、聚人心……

3、校长应当是个学习者(校长工作的“远”度)。这是一个永恒的命题，要做好任何一项工作都要不断地学习，校长岗位亦是如此。多看看，多想想，一些灵感不期而遇，工作局面就此打开。没有学习，就没有可持续发展——个人发展如此，学校发展也如此。

4、校长应当是个研究者(校长工作的“深”度)。或者说，校长应当是个思考者。对工作的预见、调整和反思都需要研究，随时发现问题，思考解决问题，挖掘深层因素，根深才能固本，才能实现“内涵发展”的理念。

5、做为管理人员，要有强烈的社会职责感和求真务实、锐意进取的工作作风;起到身先士卒，以身作则的表率作用。孔老夫子早就告诫我们：“已所不欲，勿施于人”。所谓一个好校长，就是一所好学校、桃李不言，下自成溪，就包含着这个道理。像传统管理强调的正已是正人的前提。当然，真抓实干，要把雄劲的工作魄力同科学的工作方法和科学的思想相结合，也要善于用心、善于用情、善于关注细节、讲究策略和智慧，有着富于感染力的乐观主义。

6、管理者要善于做一名勇于践行的领导者，目前教育领域不缺少先进的教育思想和教育理念，只是需要按照教育科学理论做一番实在的践行工作，全心全意为教师和学生做点实事。“教育要践行”，践行自我的教育理念，要结合实际，有所创新，要赢得教师的支持。像孔子所说的“已欲立而立人、已欲达而达人。”要做一番实事，就要对教师团队进行有效的引领，为他们供给有价值的`服务;要依靠教师，尊重教师的创造性劳动。将教师吸引到学校管理中来，建立教师愿意共享的远景，并供给通向未来的桥梁的本事，即与全体教职工建立共同的愿景，这样才能让教师发自内心地努力学习、工作、追求卓越，才能将办学理念、目标转化为全体员工的自觉行为。

7、领导者要不断地学习，学习管理，学习新知识，向解决问题的过程学习，重视自身的专业发展，学习的过程是提高自身素质的过程也是提升管理智慧的源泉，现代领导学也告诉我们，领导者的素质是实施有效领导的基础，作为管理者学习和提高自身素养就像给光源充电，仅有自身明亮了，才能把自我的光洁撒在周围，才能赢得大家的信赖，

8、要注意营造一个文化氛围来潜移默化、“润物细无声”地影响、感染全体师生，让文化环境成为一种巨大的向心力和凝聚力，成为一种奋发向上的动力，当然文化是多方面的，像学校的制度文化、主流文化、细节文化、课程文化等。我们注意到建构学校的文化，发展学校内涵，不是一朝一夕的事，他是一个动态生成的过程，是一个在实践中不断丰富和升华的过程，管理者必须用心，有意地去努力思考和行动。

我们能参加这次培训学习我感到十分幸运，此次培训对我来说不仅仅是一次理论武装，更是一次实践指导，我将所学知识和思路应用到学校管理建设中，针对本校的主要管理漏洞制定管理改善方案并付诸实践，回到工作岗位后，必须要以更加出色的工作报答国家对我们的培养，我将竭尽全力，把先进的教育思想，全新的教育理念带回去，像种子一样播撒到自我工作的学校和我县各个学校，让它们萌芽、生根、开花和结果，为教育事业作出应有的贡献。

**安全培训自我评价篇六**

一、更加明确了一堂好课的标准

从几位特邀专家评委教师给四位优秀教师的评课中，我更加明确了一堂好课的标准。那就是：

1、看教学目标的制定。首先是语文课的教学目标，要体现年段教学目标。

2、看教学资料。是不是仅仅把课文当成了教学资料，要凭借课文这个例子找好三个点来培养孩子听说读写的本事。

3、看教与学的过程。看学生课堂上是否生动活泼的学，包括恰当有效的合作学习;教师的作用就是导学，看指导是否真正落实到学生的学上。

4、看教学效率。是否做到省时高效。

如果在课堂教学中做到了以上几点，那么就具备了一堂好课的条件。

二、指明了阅读教学的方向

1、高中语文教学中存在的一些问题。

1)在工具性与人文性之间，出现偏向人文性的倾向。

2)教学目标阶段性不明，都在分析资料上用力，目标越位和不到位现象严重。存在低年级向中年级靠、中年级向高年级靠、高年级向大学生靠的现象，部分教师把语文课上成文学赏析课。对教学资料进行繁琐分析，没有深刻把握年段目标。

3)字词教学普遍有所忽视，应做到该识的识、该写的写、该积累的积累、该解释的解释。

4)阅读教学找不准起点，抓不住重点，浪费在过于细抠深挖课文资料上，往往低估学生的学习本事。

5)口号提的太多。结合自我平时的语文教学，我发现这些问题确实存在于我们的阅读教学工作中，应真正的引起我们语文教师的思考。

2、阅读教学该怎样进行

1)继续认真研读课程标准。

2)把握好对教学资料的理解……

3)牢记语文学习本质是学习语言文字。阅读教学，是提高学生听、说、读、写本事必不可少的一个重要环节。然而过分地依靠课内阅读，把培养阅读本事的全部期望都寄托在分析课本阅读上，由于量小，则不能产生质变，即引发学生的阅读兴趣和培养学生良好的阅读习惯。更重要地是让学生到生活中去学习语文知识，获得对自然、社会、人生的有益启示。

6)教师要时刻学好反思。伴随着反思才能提高，才会有发展，才能提高教学水平和本事。

总之，在语文阅读教学中，要重视识字写字教学，要让识字写字贯穿始终;要重视语言文字教学，真正让学生踏踏实实学好母语，提高语文素养。要注重文章整体的把握;要整合的提问;在语言学习中渗透人文情感的熏陶;做到听、说、读、写的有机结合。作为一名小学语文教师，要真正为学生的将来研究，要教给学生好的学习语文的方法，“授之以渔”而不要“授之以鱼”。它必将在我以后的语文教学中起到举足轻重的作用，这也将是阅读教学的未来之路。

**安全培训自我评价篇七**

从8月27日来宝华山实业集团报到，成为一名管理培训生，转眼间在公司实习已两月有余，细想起来这段时间自我无论是思想认识还是实践工作认识上都有了很大的改变，内心异常感激公司供给我们这样的机会参加培训学习，感激公司对我们这批管理培训生的重视。这次培训虽然也仅有短短的2天时间，可是课程安排紧、资料充实，使我收获颇丰。我想从以下几方面总结以下自我这次的培训心得体会和收获：

首先，我受到了精神上的洗礼。担任这次培训主讲人的或是公司领导，或是部门领导，或是专业管理咨询公司专家，他们能够亲临授课就足以见出公司各级领导对这次培训的重视、对我们新员工的重视。并且无论是公司领导还是部门领导，为了这次培训他们无不作了精心的准备，那一个个精心设计的幻灯片、那一次次深入浅出的讲解无不凝聚着他们多年的工作经验、无不体现着一种严谨、认真、负责的精神。这种经验值得我们好好汲取，这种精神更值得我们好好学习，这会是我们受用一生的宝贵的精神财富!

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：第一天李部长的讲解高屋建瓴，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宝华山人的自豪感与归属感;王校长的讲解紧扣企业规章制度建设的主题，做了言简意赅的讲解，使我对企业规章制度建设在公司发展中的重要作用有了更深刻的理解;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，更明确了自我的业务方向。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。经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一样的学校，有着不一样的专业背景，可是今日我们相聚在那里，我们就有了一个共同的身份，那就是“宝华山人”。在未来的工作中，我们要做的就是始终坚持这种同事情谊，同心协力、各尽所能，为公司未来的发展创造新的业绩、为“宝华山人”增添新的荣誉!

第四，自我认知的提高和清晰的职业规划，经过这两个多月的实习我深刻认识到，从普通一员到职业人自我真的还没完全准备好，还欠缺太多，有太多需要努力的地方：一是心态上不成熟，抱怨过工作环境不好，抱怨过不公平待遇，自我却没有实实在在做多少事情出来，且看问题过于单纯、缺少正确认识社会现象的本事，自我情绪管理本事欠缺;二是，还没有构成良好的工作习惯，纪律性不高;三是再学习的本事不够，主要是向他人学习、向实践学习的本事。

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，可是我相信有公司各级领导的关怀和正确领导，有我自我的不懈努力，任何困难都会被克服，我们就必须能创造出无愧于自我、无愧于公司、无愧于“宝华山人”的工作业绩!

**安全培训自我评价篇八**

二天半的时间，我们分别听取了\_\_学院魏院长、袁教授、李博士有关教师师德、做新型教师、教师倦怠与心理调适几个方面的资料。他们经过一些典型事例分析了当前课改下我们应当怎样做一个新型的教师。他们的话字字如针，钻进我的耳里，又句句似锤，使我的心灵受到了震撼。下头就此谈谈自我学习的心得体会：

感悟一：要努力成为一名师德优良、业务精湛的教师。

“百年大计，教育为本;教育大计，教师为本，教师大计，师德为本。”经过这次师德修养的培训，我对教师这个职业，又有了新的理解。听了魏院长精彩的讲座和谆谆的教诲，我铭记了作为人民教师所需要的九个“心”：真心、细心、专心、用心、倾心、诚心、静心、安心和爱心。我也想了很多，高尚师德的养成靠日常教育教学活动的磨练。教师要善于从师德修养的角度发现问题和分析问题;善于从自我教学行为的变化改善师德修养。也仅有在变化中发展自我，才能始终“与时俱进”，跟上时代潮流，做出不平凡的工作业绩。所以，今后我会从思想上行动上提高自我的工作职责心，树立一切为学生服务的思想，提高自我的钻研精神，不要遇难而退，要发挥敢于与一切困难做斗争的思想和作风，努力使自我成为一个师德优良、业务精湛、学生、家长欢迎的人民教师。

感悟二：要努力成为一名新时期的教师。

回想起这几年报刊电视上对教师的一些负面报道，往往探讨的不是一个教师的教学水平如何，而是关注一个教师的言行带给学生的不良影响。或许，我们的一些教育工作者在对如何为人师表的问题的认识上还一向存在着偏差，这也就是袁教授向我们提出的“新时期，如何做一名教师”、“今日，应当如何做教师”。这个看似普通实则不一般的问题。“今日怎样做教师”，值得我们每个人去关注，去思考。经过袁教授的讲座，我认为在新时期，作为一名教师首先应以爱心为教育前提，热爱学生，树立以学生为本的思想;其次以广博的知识增强教育的力量，教师要有精湛的业务水平，主动学习新知识，提高自我的业务水平，第三，以独立的现代人格影响学生素质，师德高尚，为人师表。第四，以创新意识开拓教育新境界，教师要更新教育观念，鼓励创新，在教学中要以新理念组织教学。第五、以崇高的教育梦想为毕生追求，一个好教师，应当把他的全部身心献给教育事业。在今后我们应当有更高的觉悟，要将自我的工作定位到较高的格调上，要做一个教育工程师，而不是简单养家糊口的教书匠，要努力做个健康、全面、新时期师德高尚的人民教师。

感悟三：要努力成为一名心理健康的教师。

经过学习李博士《教师倦怠与心理调适》方面的讲座，使我受益非浅。如果我们教师无法对来自社会、家长、学校的压力有效应对，在外界压力和自身心理素质的内外因素共同作用下就容易产生心理行为问题，从而导致心理不健康现象的发生。由此我更加明确自我要成为一个优秀的人民教师首先应当是一个心理健康的教师。所以我会在今后的工作中，不断的学习有关心理健康知识，不断地去探索研究心理健康知识，加深自身的素质和水平，及时调整自我心态，学会自我心理保健和提高。我相信经过学院教师的辅导与培训，我定能成为一名优秀的心理健康教师。

**安全培训自我评价篇九**

今日我参加了小学语文教师培训，深感受益匪浅。应对深刻而全方位的新课程改革、日益复杂的学生发展变化，很多时候让我们觉得有些雾里看花，水中望月，无所适从。而此次小学语文教师培训班的学习，犹如帮我打开了一扇窗，拨云见日，使我在一次次的感悟中豁然开朗，对我既有观念上的洗礼，也有理论上的提高，既有知识上的积淀，也有教学技艺的增长，这是一次收获丰厚的学习。

在此次小学语文专题培训中，教师认真详细地给全体语文教师分年段解读了小学语文教学大纲、课程标准的修订，修订后的课程标准跟原先的实验稿有哪些区别，从课程理念的调整、教学目标的升和降、教学提议等方面进行了明确具体地阐述，为我们指明了今后阅读教学的方向。

要把课标理念与具体课例以及自我丰富的从教经历相结合，生动幽默、深入浅出地讲述了阅读教学该怎样从学生这一学习主体出发进行教学，如何正确有效地在日常教学中地把握好教学目标的阶段性;阅读教学如何根据各年段的学生特点找准起点，抓住重点，更深刻把握年段目标。具体全面的解析了各年段目标，总的概括为低年级学段：字识得巩固、写得端正;能正确朗读;在背诵中积累词句;敢于说、乐于写。

中年级学段目标是：进一步加强识字本事，加强朗读学习;继续加强词句训练，加强段的训练，向篇过渡;多读书、重积累;自由表达;有资料、有真情;在口语交际中要听懂、说得通。高年级学段目标是有较强识字学词本事，把字写美观;会朗读、默读、略读、浏览;在词段练习基础上加强篇的训练;会写记事作文、想象作文、应用文等等。

强调小学课本不是全部的教学资料，学生阅读数量要增加，多阅读经典书籍。我们语文教师要学会借助课文这个例子进行语文本事训练，从课文供给的语文材料出发找准三个点：即语言训练点、本事培养点、方法习得点，抓好小学生阅读和积累，进行有效的口语交际训练和作文教学，激励学生到生活中去学习语文知识，获得对自然、社会、人生的有益启示。

我十分清楚“不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香”，我也始终信奉“他山之石，能够攻玉”的信条，要想成为一名优秀的语文教师，就要努力提高自身素质，理论水平，教育科研本事和课堂教学本事。没有深厚的积淀，没有长期的浸沉，何来“腹有诗书气自华”，此次培训，也让我们意识到一名优秀的语文教师应是永不枯竭的河海，仅有广阔的知识，饱满的活力，横溢的才华，才能浇灌祖国未来鲜艳的花朵。我将用我的所学指导我的教学，在小学语文教学的天地里开出美丽之花。

**安全培训自我评价篇十**

这次培训，我有很多感慨，虽不能一一在这篇文中说明，但它会永远的存在我的脑海里，促使我更好的工作。以下是我的感受。

一、了解了集团的文化

经过半个多月的课程学习，了解了出版社的发展历史，企业文化。对传承文化，传播知识，传递幸福有了更进一步的认识。

二、员工职业素养的生成

这一段的学习，无论是工作中的小习惯，工作技巧甚至是人生中的感悟，都是我人生中最重要的一课。一流企业优秀员工的应当是具有以下特点：

1、以实用为导向的职业知识。知识是前人经验的积累，它有空间时间上的局限性，知识之多，浩如烟海，人毕其终生而不能穷尽，只能以实用为导向，取其所需。

2、以专业为导向的职业技能。没有专业就没有职业，专业技能是职业技能的保证。事情做得专业，工作才能做得职业。

3、以价值为导向的职业观念。观念决定态度，态度决定行动，行动决定结果。在众多观念中，价值观念是核心，价值观念决定了评判标准，员工对企业的归属感道德取决于企业价值观的认同。

4、以成果为导向的职业思维。生命注重过程，但工作要注重成果，生命的过程是由众多个结果连接而成，工作中没有好的结果，过程是没有多大意义的。以成果为导向的思维方式是一切工作思路的基础。

5、以敬业为导向的职业态度。仅有把工作当成事业来干，才能长久，才能卓越，对待工作不是一般努力就能够，而是虔诚，不是尽力而为，而应全力以赴，没有敬业的态度，就不会有优秀的业绩。

三、团队合作意识的提高

在拓展训练中，无论是一开始的分组，设计队名、队旗、对歌还是之后的过河、背摔，以及高空断桥等，几乎所有的项目，每个成员都在进取的出谋划策，都在为完成一致的目标而努力。大家没有任何的隔阂而是相互帮忙和协作。为什么在训练中大家都能如此的团结?因为大家的目标完全一致，才能够在团队的中突出了大家一致的目标。全身心地投入当然会大声说出的自我的想法，仅有充分发挥每个人的智慧才能挖掘出团队最大的活力与竞争力。在这个过程中我们寻找到欢乐，在感悟中得到升华。在整个拓展训练的过程中，我们都自始至终都在为自我的顺利过关而满足，为同伴成功而欢呼。所有的一切，是那么真切，是那么具有合力。即使在整个训练过程结束之后，大家都很累，可每个人都兴高采烈地议论着训练中的事情，都感到回味无穷。参加拓展训练使我们加深了了解，增进了友谊，强化了团队意识。两天的活动给大家带来了很多感悟和启示，留下了深刻的印象和回味无穷的记忆。

四、个人职责意识的提高

职责感的修炼是一个长期的过程，也是一个自我意识觉醒的过程。在工作中，我们要有一种凡事必做到最好的干劲，要有一种履职尽责的态度，坚持从一点一滴做起，把握每一个细节，才能使自我的工作卓有成效。工作就是职责，职责重于泰山。在工作中承担一份职责，坚守一种信念，成就一番事业，这是每个职业人的追求，“不因位卑而消沉，不以责小而松懈”。在工作的道路上，我们应当永远葆一份职责心，才能向着成功前进。

以上就是我在培训中的收获。经过培训，我提高了自我的业务本事，调整了自我的工作心态，基本完成了从学生到员工的主角转变。最终感激领导们给我们安排了这么完美的一个培训，感激同事们带给我的收获与感动!多谢大家!

**安全培训自我评价篇十一**

我参加了县教育局组织的“\_\_暑期公益行”培训活动。在这次培训中，我有幸聆听了张敬义、顾文艳等五位专家的精彩讲说，感觉收获颇多，帮忙我解决了许多教学中的困惑，为我今后开展教学工作指明了方向，并且使我认识到：作为一名语文教师如果只懂一些语言理论知识是远远不够的，还必须不断加强自身的文化修养，培养自身良好的人文精神，这样才能把自我的人文精神渗透到学生身上。并且语文教师还要学高为师，有较高的艺术鉴赏本事和艺术修养，仅有这样我们才能引导学生发现教材、生活中的美，才能引导其去感受，去创造美。这次培训的主题主要分两大方面的资料，一是学科教学：《让每一个学生写好汉字》、《相信种子相信岁月》、《儿童阅读，为生命奠基》、《新课程背景下如何为作文难求解》、。二是班主任管理工作：《用文化经营班级》、《新教师课堂管理》、《演绎大气的教育人生——教师专业发展的价值追求》、《不可不知的班级经典教育学》、《班级管理，“人”的事业》、《成为呵护童心的重要他人》。下头我就这两点谈我在学习中的感悟：

首先，谈语文教学上的收获，语文无非就是听、说、读、写四大资料，可是要把这几个资料在教学中上好，上活，这就需要语文教师具备深厚的语文功底。第一讲是著名特级教师，正高级教师，苏教版小语教材编委张敬义为我们带来的《让每一个学生写好汉字》，在这一讲中，我受益匪浅，不仅仅深知搞好写字教学对学生成长的重要性，并且自身学到了很多书法上的专业知识。张教师为我们精辟的讲解了中国书法的精髓，细致入微的介绍了每个笔画的书写技巧及各类汉字的结构要点，还有机地把写字教学与育人过程相结合，让孩子从小种下字如其人，字正人正的思想种子，从而产生练字的兴趣，对字的审美追求，在练字的过程中不断得以提升。同时还交给了我们在今后写字教学中的方法技巧。

第二讲是江苏省无锡市锡山实验小学顾文艳教师为我们讲的《相信种子相信岁月》，这一讲是童诗教学与思考，童诗教学对于我来说是很新鲜的，听了顾教师的讲座，我内心既震撼又自责，震撼的是儿童富有的诗人一般的语言天赋，自责的是这种天赋在我之前的教学中几乎是被我忽略了的。周国平《宝贝，宝贝》中有这样一段“事实上，在人的一生中，幼儿期是语言本事的高峰，对于大多数人来说，也许以后再也抵达不了的。幼儿都是小小的语言学家，对语言的感觉十分细腻，同时，又是天生的诗人，富有想象力和创造性的表达，绝对是成人难以企及的。”读了这段话，我心里久久不能平静，总觉得有一种负罪感。“幼儿都是语言学家，天生的诗人”，而我们的教学却扼杀了他们的这种想象力和创造力，应当让我们好好悔思。顾教师举例她的学生写的童诗“星星星星是月亮燃放的礼花”“云彩云彩是太阳公公睡觉时忘记拉起的窗帘”诸如此类的童诗，不是我们的孩子不会说，而是我没有去发现，没有去捕捉。在今后的教学中，我必须尽我所能，为孩子们捕捉他们诗一般的语言，让他们体会小诗人的成就感，从而激发他们从随口而出到有心而发。

第三讲是江苏省扬州树人学校郝玉梅教师讲的《儿童阅读，为生命奠基》，这一讲中，我收获到了以往没有用到的阅读技巧。阅读是语文教学的核心，如果学生掌握好了，那学习语文就成功了一大半。阅读要讲究策略，有选择性的阅读。阅读在以往范读、自由读、分节读、合作读，互动读，换主角读等等的基础上，更注重反复读，读出自我的节奏、味道。理解读，提取自我理解的信息。出神读，穿越师生的生命内核。并且要创造性地读，替换诗中的词语、诗句，让孩子们充分融入诗境，体会诗意。

第四讲是南师大附中新城小学，扬州大学中国语文教育研究所特约研究员宋运来教师讲的《新课程背景下如何为作文难求解》，作文教学是多数语文教师最棘手的课题，也是孩子们的克星。这一讲中宋教师首先从多方面为我们分析了口才的重要性，从而指出会说话比会写作更重要。会说话是会写作的前提，仅有能说会道，才能很好地顺意写作。所以首先必须得把应试作文向交际作文转变，这得训练学生开口，从一个词、一个短语、一句话，再到一段话，一篇话，把它说通，说好，说精。还要注重标题的侧重点，用词要文雅。另一方面是如何教学生仿写，他用《少吃与多吃》为例，让学生仿抄，替换短文中的词语抄写，不能看一个字抄一个字。抄好后再反复读，修改搭配不当的词语。这让学生在替抄，反复读的过程中，自然明白了遣词用句的方法技巧。总之，听了这几位专家的讲座，我得出：教师要多读书，不断丰富自我的知识。才能解渴得了一群对知识充满渴求的孩子们的需求。同时还要不断提高思想认识，净化灵魂。仅有教师幸福并欢乐的工作，才会让学生感受到幸福和欢乐，才能培养出更多的社会需要的幸福并欢乐的人。更要不断加深反思，提高自身教育教学水平。经过培训，我认识到了反思的作用，明白一位优秀教师的成长必须离不开反思。反思让我认识了自身在教育教学上的不足，反思也让我认识到了怎样才能做好一名教师。

第二方面，谈班主任管理工作上的学习感悟。在郑立平教师的《用文化经营班级》这一讲座中，他对现场300多个教师是否愿意做班主任作了调查，结果很令他吃惊而失望，现场300多个教师中接近300个左右教师都不愿意做班主任，他们觉得班主任工作忙，苦，累，风险高。郑教师对这一根源作了深刻的分析，那是因为教师们的心灵在流浪，在漂泊，对教师工作已经产生了抵触和排斥，没有真正的把爱融入工作里。师生本是一种共生、共美的关系，教师因为遇到了学生，人生才变得如此有价值，有意义，而学生也需要教师的引导，人生才能走到美满的巅峰。如果都能怀着一颗感恩的心，用爱来浇灌自我的工作，那是一件多么完美的事情。顾文艳教师在《成为呵护童心的“重要他人”》这一讲中，与我们分享了她的二十多年的班主任生涯，她说她辛苦但欢乐着，从中我也感受到了很多的幸福和感动，因为她用爱去工作，用母爱般的温柔去呵护孩子，用宽容的心去包容孩子，用赞赏的眼光去欣赏孩子。还有宋运来教师的《不可不知的班级经典教育学》、郝玉梅教师的《班级管理，“人”的事业》及张敬义教师的《演绎大气的教育人生——教师专业发展的价值追求》等专题讲座中，专家们为我们分享了一个个真实而动人的故事，再加上他们循循善诱的引导，我顿时觉得豁然开朗，更加明白了要做一个优秀的班主任必须扮演好多个主角：不怕辛苦的清洁工，专业的会计，称职的保姆，合格的护士，公正的法官，优秀的导演，资深的心理疏导师......。真是“听君一席话，甚读十年书”，回过头反思之前的班主任工作，却有诸多不足。

**安全培训自我评价篇十二**

一、严谨治学，教学业务精益求精，。我以改革者的精神加强教学能力建设，提高业务素质和思想素质。所教政治学科学生分数高，学生行为习惯良好。在实际工作卟，我努力学习各种教育理论，力求用现代教育理念武装头脑，用科学的教学方式管理、服务学生，课前心中有腹稿，课后头早有教学反思，课中热爱、关心学生，所教三个班学生学习兴趣浓成绩好，我将德育于无声中融于智育过程中，学生自律严了，奉献多了，爱心强了。

二、学校管理积极主动，认真负责。1卫生管理心细，务实，每一天，我都要去检查公区清洁，发现问题及时整改，常保持了校园的干净，教室的整洁。安全管理居安思危，不断增强忧患意识，本年度，我们开展安全逃生演习五次，教会了学生自救和他救的方法，增强了学生安全意识。由于宣传广，制度齐，自查自纠多，本年度安全零事故，争创了平安校园，受到了上级的表彰。3财务管理清正廉洁。我不贪不要不多报一分钱，不争不抢不揽涉嫌经济的工作，服从组织安排，经得起财务检查和群众监督，经我操办的各项来客接待开支从不擅作主张，支前有请示，支后有汇报、真正能让领导放心，群众满意。4学生管理勤，处理违纪事件快，和学生接触多，与学生感情深厚。5教学六认真工细。我主动参与文理科教研活动，不间断地听、评、看、学中青年教师上课，帮扶新参加工作的同志尽快进入角色。6行政例会、政治学习、学校大型活动参与积极，从末缺席，迟到、早退，带头遵守学校管理制度和纪律，平时按时报到签名，上班期间在办公室坐岗，学习.

三、不断加强党性修养，提高管理水平.政治信仰坚定，作风务实，在办公室做好信访接待工作，解决了学校日常纠纷，维护了稳定，正面宣传了学校形象，促进了和-谐.认认真真实践了\"三个代表”，树好了党员干部这面旗，营造了良好的育人环境，关心支持了教师和学生的发展，比较园满地完成了上级交付我的工作任务。

总之，在管理早我力求教育管理思想新，以德以学以勤以信树威，言行一致，管理风格实，以上是我一年取得的成绩，当然也有不足之处，还存在着创新不够，学习不足等缺点，来年我一定改正，力求工作再上新台阶。

身为业务领导，我努力学习党的教育方针，尤其是潜心学习新课程改革理论。让全新的教育教学理念武装自己，努力提高自身教育理论素养。我在党的组织生活中，学习党建理论;在政治学习中，学习党的路线、方针、政策、法规;在业务中，学习教育教学理论，学习人文文化，加强自身理论修养和业务水平。现将本人一年来的工作简述如下：

1、做好校长的助手。 一年来，我以强烈的事业心、责任心力抓业务工作，使学校教育教学工作运作正常。忠诚于人民的教育事业，坚持原则，出以公心，配合校长开展工作，协同校长调配各科任课老师，对其它工作也提出一些合理的建议，配合校长建立正常教育教学秩序。

2、抓好教师管理。一所学校的好与坏，关键在教师。我校教师的情况并不乐观，一方面年龄结构偏大，一些老教师不能与时俱进，知识老化，不能胜任一线的教学工作。另一方面一些刚刚成熟起来的中青年教师不断地调走，又不能及时补充新教师，使现在的中学出现了任课教师相对不足的局面。为了克服这种困难我们想了很多办法。如：想办法减轻教师的一些不必要的负担，让教师有限的精力用在刀刃上;抓紧时间培养目前尚不成熟的青年教师，让他们能尽快担当重任;让一些老教师为教学做好服务，减少任课教师的后顾之忧。有些做法都是第一次尝试，遇到了很多困难，现在看总体情况正在往好的方面发展。

3、培养新的领导力量。自己做过十多年的教导主任和政教主任，深知自己身上有一些难以克服的缺点，如再没有新人补充就会影响到学校的发展。而新进入领导班子的同志又存在经验不足的缺点，所以对新进入领导班子的同志一方面要敢于放手，另一方面要不断进行帮助和指导。要他们在继承原来的优良传统的同时要有所创新。

4、搞好教学研究工作。一所学校如果没有科研就会原地踏步，办学质量就会大打折扣，学校就会失去生命力。因此，坚持教学科研的常规化是学校工作的主线。本人对教学科研历来不敢掉以轻心。始终坚持走“以教带研、以研促教”的路子，对课题研究活动我总是积极参加，经常亲临课堂听课,及时与老师沟通与探讨课堂教学改革试验中碰到的问题及解决的方法。为了充分利用远程教育资源，我校去年购进了一批电化教学设备。通过一年多的努力，大部分教师都能够使用学校的现代教育技术设备，而些有些教师还有能力参加自治区的电化教学优质课比赛。

5、抓好业务学习。现在我们有的教师怕苦怕累不说还不善于学习，他们对人情事故很敏感，也喜欢研究，可一提业务学习就认为是搞形式主义，不用心去做，结果教学几年了还停留在原来的水平上。为了让教师能真正用心去学，我们从学习内容上和学习形式上都进行了改革。学习内容上从以学习别人的理论为主转为以反思自己为主，让教师在反思中成长。从学习形式上以领导讲教师听为主改为教师轮流讲领导和教师一起听，并动员和鼓励教师参加各种教育论坛。但这种改革进程现在还有点慢，还需做大量的工作。

6、认真抓好检查、考核工作。平时严格备、讲、复、批、考等各环节的检查和管理，定期检查和随时抽检相结合，检查后及时总结，及时与相关老师交换意见。在学年末把平时的检查情况量化，完成对教师一年的综合考评。只有给每位教师一个公平、公正的评价，让教师干多干少不一样，干好干坏不一样，才能充分了挥评价的积极作用，学校才能可持续发展。

回顾一年工作，我对自己的工作问心无愧，但也有不足与感慨。一年的工作，有得也有失。俗话说得好：“百尺竿头，更进一步”，我将正确对待自己的不足，认真听取领导、老师的意见，使自己能更进一步，把工作做得更好。

**安全培训自我评价篇十三**

对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。

对客户来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最终是否选择你，还有很多其他因素.对客户要长期的跟踪，长期的坚持一个十分良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下项目，大家都好;拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为!

对渠道，我们要以诚相待，以理服人!因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。可是我觉得对客户重要的是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能供给给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕客户明白你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到!所以对客户要真诚的合作，容忍客户的“细心眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户是好的，是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户必须会成为你的忠实伙伴的!

另外，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，可是要自我能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的坚持下来，积累经验，取长补短。

一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会进取地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

三、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自我是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自我是团队中的一分子，是进取向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的进取行动。共同努力，共同提高，共同收获。

对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多新客户信息。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向结合。

四、今年对自我有以下要求

1、每周要增加几个以上的新客户，还要有多少个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一向的。

5、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。

6、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。

7、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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。

8、自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成到万元的任务额，为公司创造更多利润。以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自我最大的贡献。

业务员首要任务是销售，如果没有销售，产品就没有期望，企业也没有期望。同时，业务员的工作还有开发市场的本事，仅有销售也是没有期望的，因为你销售出去的是产品或服务，而仅有不断开发市场，才能够建立起长期的市场地位，赢得长期的市场份额，为企业的销售渠道建立了重要的无形资产，为自我赢得了稳定的业绩。

**安全培训自我评价篇十四**

10月19日—20日，我有幸参加了国资委举办的“创新型”班组长培训班。此次培训由中国科学院大学创新创业学院苏磊教授授课，其传授的班组六大管理方法，对班组长提高管理水平有很大的帮忙，异常是穿插在理论之中的典型案例和故事能一针见血地说明问题，课堂上浓厚的学习气氛也把我们仿佛带回到了学生时代，让我感觉收获良多，不虚此行。

短暂而又紧张的学习培训中，苏教师从班组长认知讲到管理中沟通技巧，深入浅出。首先，班组长主角认知很重要，成功的班组长应当是队长，家长，牧师，教练，导师等多种主角集合体。我们的班组长往往只做到了领兵打仗的队长和家长，开导心理激励成长的牧师和导师仅有部分优秀的班组长能够做到，至于做到导师的则很少见。我们主管安排工作最需要的就是专业素养强，具有团队合作本事，执行力强的班组长，很少研究他的其它方面的本事。而经过苏教师的培训我明白了选择班组长最重要的条件：排在第一位的应当是对企业的忠诚，让我始料不及，原先人品才是选材的第一要素。二是需要深度思考本事，就是对棘手问题的处理本事，对疑点难点的解答本事，最终体现的是一个人的创新本事，对于一个企业的长久发展真的十分重要。很多技巧、突破来自基层，我们需要广开言论，吸纳基层那些金点子。班组是企业生产，管理，革新的基本单元，企业的内核是靠班组去落实的，而班组长是整个班组工作的组织领导者和指挥者，也是直接参与工作的人，所以，班组长对自我的定位要清楚，了解上级领导对自我的期望和班组成员对自我的期望，要树立权威性和强有力的执行力，不仅仅自我要能出色的完成任务，还要使班组成员个个会干，个个愿意

干，要扮演好兵头将尾的主角。

班组的六项管理对员工管理讲的最多，我记住了“三建设一营造，“八大机制”的文化管理模型，“五个人人”的激励手段;问题管理着重于案例分析，用戈尔迪乌姆之结，香草冰淇淋，伞兵跳伞，公主的眼泪等6个经典故事提出解决问题的方法论;以加州水晶大教堂的故事推引出的甘特图计划的目标管理;现场管理结合员工管理采用了5s管理模型，安全管理必须有完备的安全预案体系;情绪管理对于如何控制员工出现的激烈情绪换位思考至关重要，是班组长搞好班组员工之间关系的重要手段。

我们班组长在实际班组管理中大多是运用制度的高压线去考核员工，并没有真正地去激励员工和关心员工的成长，导致员工没有归属感，出了问题没有认识到是班组团体荣誉感受损，更没有进取改善的态度，归根到底是班组长没有充分激发员工的工作热情，员工没有构成成就自身价值的意识。如果能学会“八大机制”中的文化管理，结合“五个人人”的激励手段，善于发现别人的优点，主动与人沟通，充分发挥人的主观性，调动大家的热情，用心参与管理，班组就会取得好的成绩。一个团队的凝聚力是无形的精神力量，更是一个团队力量的体现，团队成员对团队荣誉感决定了团队的地位。所以如何激发团队成员对团队的荣誉感，增大团队成员对团队的向心力，使团队走向高效化，是包括班组长等每个管理者就应着重思考的问题。

现场管理注重的是细节工作，就是容易被忽视的工作，注重5s管理是把有用的东西放好，把不用的东西扔掉，把有用的东西按照方便原则摆放好，把现场的灰尘、垃圾、污垢清理掉，持续现场的清爽美观，让好的行为成为习惯，构建班组的高素质是我们班组管理的基础也是门面。正所谓“一屋不扫，何以扫天下”，细节决定成败，我们的班组长缺乏的就是细致和耐心，构成好的习惯自然就成了规矩。

最终一部分是沟通和激励的技巧，教师主要是讲了聆听，发问。其实聆听和回应对于我来说深有感触，以往在作业区时经常与班组长坐下来交流，聆听他们的工作情景和家庭状况，那天开会时遇见好长时间没见到的老班长正在收拾会议室桌子，我微笑着走过去轻轻怕了拍他的面颊，以示慰问，当天晚上我居然接到了他的感激电话，说是我的这个举动让他十分感动，激励了他，虽然快要退休了，可是领导没有忘记他，他感受到了自我的价值，会继续发挥余热把工作做好。我想这就是沟通和激励吧。团队的沟通、信任是发挥团队的凝聚力，引导团队前进的根本保证。班组员工之间有效沟通，班组长对员工的激励，能够事半功倍的发挥团队作用，工作最终要靠整个团队，而不是某个人来完成。

学习是可贵的，培训是精彩的。经过这次培训学习，我们找到了发挥班组长作用的利器，工欲善其事，必先利其器，接下来就看我们的行动，炼钢厂将有计划、有步骤的实施班组长培训，充分运用好管理利器，搞好基层班组建设。

**安全培训自我评价篇十五**

暑期中我有幸参加了教育部组织的为期十五天的“中小学教师新课程国家级远程培训”。在此期间经过计算机视频系统，认真收看了曾琦教授的《学生学习》、刘良华教授的《教师成长》、余文森教授的《课堂教学》三个方面的讲座。虽然培训时间仅有短短的十五天，但收获是巨大的，也是自走出大学校门以来，在教师如何成长、工作、学习方面最深刻、最全面的学习。

在收看曾琦教授的《学生学习》讲座后我认识到了学生有意义的学习必须是趣味、有效和有用的，是相互促进、三位一体的良性循环过程。它们共同构成了有意义的学习的稳定结构。教学中要注意到低年级的学生更易被学习过程的趣味性所吸引;初中年级的学生的抽象思维不断发展，开始注重方法，追求学习的成效;高年级学生由于理性思维与批判思维的快速发展，开始喜欢向内求索，关注学习的意义与价值，以意义指导学习行为。在此认识的基础上我将在今后的实际教学中力求针对不一样年龄段学生有意义学习的不一样特点分别施以不一样的教学方法。对那些学习困难的学生帮忙他们找出正确的归因，使他们在学习上也能体验自豪与满意、对后续学习的期望是“下次我努力学习必须还会取得成功”。引导学生对学习方法不能抱有幻想，以为:掌握了学习方法后，不需要付出努力就能学好。使学生正确认识到再好的学习方法都不可能代替学习中的“努力”，学习方法能够使我们付出的努力更有效率，取得事半功倍的成效，可是世上绝没有一种学习方法能够让我们不付出任何努力就无中生有地产生成效。在教学中从自我教学方法、学生自身成长的规律两方面正确认识学生学习上的错误，让“错误”转化为学生成长的锲机。

听完刘良华教授的《教师成长》讲座却总感觉意犹未尽。耳畔还回响着刘教师哪铿锵有力、充满活力的声音。五天里刘教师给我们讲了教师的课程智慧、教师的教学智慧、教师的管理智慧、教师的人格魅力、促进教师成长的行动研究五个方面的资料。在教师的课程智慧学习中我进一步认识到“吃透教材”对于教学的重要性。仅有吃透教材才能超越教材，仅有超越了教材，教师师才能引导学生欢乐的学习。在教师的“教学智慧”这一部分的学习中我感觉自我受到的震动最大，“当了教师，不必因为那些有一官半职的人在你面前颐指气使而生气，进而也想方设法谋个小官做做。据说不想当元帅的士兵不是好兵，可是想做官的教师肯定不是好教师，业务上肯定不会有什么大出息。”人仅有大彻大悟才能获得大的成功，取得非凡的成就。我是一名平凡的教师还没有大彻大悟，只要有机会我就会向专家们学习，为了使自我能够成为一名好教师而努力。在教师的“管理智慧”学习中，回想自我的班主任工作直感汗颜，感觉自我的工作和案例中的教师差的真是太远了，笨鸟先飞，我将时刻不停的挥动我的翅膀朝着专家们、明师们指引的方向飞翔。

在教师的“人格魅力”的学习中，我重新审视了过去的行为，自我失败的地方太多了，只能用“人无完人”这句话了做慰济。在失败中成长讲鼓励我、提醒我做一名具有“人格魅力的教师”。在“促进教师成长”的行动研究学习中感觉自我的思想斗争是最激烈的，有研究证明当人均gdp在3000-5000美元之间时社会矛盾是最突出的，是社会的转型期，这样那样的问题是最多的。既然这样就用“宽容”或“赏识”来应对这些问题，以教授、专家们为榜样致力于新课程教育改革。

余文森教授的《课堂教学》使我进一步认识到用新课程理念教学，要让学习成为学生的一种精神需要，而不是一种外在压力，改变学生的学习状态和学习体验，使学生从“受逼”学习的状态中解脱出来，让学生变得爱读书、爱学习。教师不再是课本知识的可怜的解释者，课程的忠实执行者，而是与专家、学生等一齐构建新课程的合作者。在今后的教学中牢记“再也不以本为本”，把教材作为“圣经”解读，而要注重书本知识向生活的回归，向经验的回归，十分注意对书本意义的多样化解读。充分认识到教师的主角与新课改以前彻底的改变了。新课程把“教师即研究者”这一理念摆上了议事日程，促进了这一理念向现实的转化。教师自我就应当是一个研究者，经过这次培训本人教学研究的进取性、主动性被极大地激发出来了。在今后教学中将进取开展研究，促使教学与研究“共生互补”。在课堂教学目标上要改变过去重知识轻技能的特点，注重追求知识、技能，过程、方法，情感、态度、价值观三个方面的有机整合，在知识教学的同时，关注过程方法和情感体验。充分认识预设和生成是矛盾统一体，课堂教学既需要预设，也需要生成，预设与生成是课堂教学的两翼，缺一不可。

没有预设的课堂是不负职责的课堂，而没有生成的课堂是不精彩的课堂，使两者不在课堂上的产生冲突现象，为此要牢固确立三维目标的意识，为每一节课制订切合实际的课程目标，并准确地加以描述，使每一节课都有明确清晰的教学方向，这是提升教学有效性的前提;依据学科特点和学生认知水平，精选教学资料，突出学科特色，抓住教学重点，突破教学难点，使每一节课都让学生有实实在在的认知收获和学科感悟。真正确立学生主体地位，认真发挥教师主导作用，即要注重调动学生学习的主动性和进取性，又要引导学生进行深入的思维和有深度的交流讨论;最近发展区上做文章、下功夫，要十分注重发挥学生的独立性和培养学生的独立学习本事以及学习职责感，加强教学的针对性，不断提升教学的层次和水平，使教学走在发展的前面;把生成和预设和谐统一齐来，既要注重高水平的预设又要注重动态的生成，从而既提升知识教学的效率又提升本事培养的效果以克服无效和低效教学全面提高教学质量。

**安全培训自我评价篇十六**

一个适应现代社会要求的教师，不再仅仅是传统意义上的有教育教学教能力的书匠，更应具备教师的师德素养和教科研业务能力。本学期，学校从教师规划、新课程理念以及教育科研能力培养等诸多方面对全校教师进行了培训。现将我在本学期的培训体会小结如下：

一、教学方面

1、上课方面

我始终坚持新的课程理念，注重“以学生的发展为中心”。充分发挥体现学生是学习的主体，提倡参与式教学的方法，让学生自主学习、探究学习、合作学习，在向学生传授技能知识的同时，更注重方法的指导，在各项游戏活动中促进学生身心全面发展，课堂上注重师生之间“相互沟通、相互交流、相互协作”，力求“教学相长，共同提高”。在上课的过程中及时把握生成资源，并撰写教学反思。

2、听课方面

本学期我严格按照学校要求，超额完成听课任务，校内外共听20节课。每听一节课自己都感到收获很大，听课后我也会认真的地评课、思考，撰写听课反思。在听课的过程中把重要知识点，学习其他老师在教学中的技巧。通过学习这些老师的经验，解决自己在教学中的不足之处。

二、自学方面

本学期我读了许多关于课程改革、优秀课堂教学方面的书，学习到了许多新知识，充实了自己的头脑。认真学习，加强师德修养，提高思想认识，树立新的理念。

1、加强业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。再次研读《课程标准》，使自己更深入领会“一切为了人的发展”的教学理念。从心里树立学生主体观，贯彻民主教学的思想，构建了一种民主和谐平等的新型师生关系，使尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，积极创造和提供满足不同学生学习成长条件的理念落到实处。将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿。重视学生独立性，自主性的培养与发挥，收到了良好的效果。在实践中注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学工作中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力。

学习《教学系统化设计》，学习并初步制定评测方案。尽管不甚理解，但也有了初步的认识。争取下学期参加本课程的继续教育。此外还有《学习科学的关键词》、《语文学习与教学设计》等专业书目的学习。

2、利用课余时间，加强了继续教育的学习。本学期我认真阅读《小学语文教师》这本书，这让我对知识的把握更有指向性，体会到作为教师的重要指导作用，使自己的思想和知识有了较大的提高。总之，经过本学期的培训，有收获自然也有不足，今后希望自己能从实际出发，取长补短，不断养成自我学习、自我反思的习惯，做到研修结合，提高自身素质和业务水平。

终身学习是21世纪的生存概念，适应21世纪的社会需要，必须开展终身学习。在今后的工作与学习中，我将更认真地进行校本培训，争取成为一名优秀的语文教师!

**安全培训自我评价篇十七**

作为总厂最基层的管理者——班组长，我谈谈个人的心得体会。我有以下几点感受：

一、时间上落实

我们班的时间都是相对固定的，如有改动我都会提前制定好新的时间或安排。因生产工作的特殊性，人员有交接班，同时时常有上级的学习文件或者会议精神需要传达，我们就必须在大部分员工下班后或上班前组织传达资料。每次上班时，若班组成员有迟到或早退的情景，我都会记录起来并让其本人签字，在全班通报以示提醒其它员工，并在处理违反这一规定的人和事时敢于较真，慢慢地坚持这一规定也就成了组员的自觉行动。

二、资料上切实

我们把“长”“短”配套，以“短”促“长”。“长”即以帮忙组员树立正确的人生观、世界观，加强基础教育的学习，主要有梦想、纪律、道德、法律、主人翁意识、班组精神等资料。“短”是指以解决组员日常工作、生活、学习中出现的各种思想问题为目的，针对组员出现的带倾向性、普通性的思想问题。在解决组员思想问题的同时，抓问题的实质，找出个别问题与普遍问题的联系，从这方面着手进行相对的全面教育。

三、方法上务实

大部分组员文化程序都不高，所以，要加强方法上的落实，主要也就是班长首先起到好的带头作用，有了好的标榜，自然能认真务实把事情做好。如果组员犯了错误，就拿最近的事来说，不带工作牌或迟到、早退等问题，我们可先给一个好的榜样，让他明白错在哪里，再让他自我反思，并让全班人明白，并做来源罚，能够得到提醒和警告的作用，并且能够让这位犯错误的同志深刻了解错误实质，从而增强职工的工作质量和效率的提高。

四、做好沟通

(1)与班员在思想上的交流。每个人的思想意识、家庭背景、文化素质、性格脾气都不一样，除了在档案资料上、在生活中进行观察了解、掌握班员的基本情景、摸清班员的心梦想法外，在上班和休息时，能够与班员谈谈心、拉家常，询问班员在班里的感觉以及对班组骨干工作的评议和看法。以求到达思想上的统一，这样班员的心也就齐了，班员的凝聚力和向心力便大大增强了。

(2)工作上的表率和引导。对于厂里各项规章制度要带头遵守，严于律己、以身作则。异常是新来的班员，骨干就应当及时向他传授讲解，并且自我带头执行，不搞特殊化。班员看骨干，骨干怎样做，班员就跟着来。同时加强班员对岗上业务的培训，使其对自我的工作职责了解透彻，爱岗敬业，对他们在岗位上犯的错误，应当把错误的性质及危害性，会产生什么后果，细致地分析给班员听，切不可动不动就发脾气，大动肝火。人都是有自尊和体面的，这样效果还会适得其反，班员也难以理解和理解。

(3)生活上的体贴关心。班员到工作点上一时很难适应环境，情绪也不稳定。应尽可能地为他们着想，解决后勤保障，创造生活空间，每个人出门在外，不免有些孤单寂寞和思乡之情。其实，有时候自我一句关心的话语，一句诚挚的问候，都会使人倍感温暖和亲切。逢节假日，组织多搞一些健康有益的娱乐活动，充分让班员发挥自我的专长。使他们从心底感受到大团体、大家庭的温暖和谐气氛。使班员在玩的时候放松，心境坚持舒畅。这样上班工作时就没有任何思想包袱，尽职尽责做好自我的工作。

总之，经过创新“优质服务”策略，提高认识，明确职责，创新服务格局，扩大服务层面，标本兼治，综合治理，建立完善的服务体系，提高服务水平，将优质产品连续不断地供给给客户。经过“优质服务”，深化“创一流”活动，让客户满意，让总厂放心，使总机械厂在激烈的市场中立于不败之地。

经过这次学习，使自我认识到一个班组长，首先要定出目标，掌握技术，员工才有一个奋斗前进的方向;我要更加努力提高自我的管理水平和组织本事，使自我在以后的工作中，有所提高，在技术、计划、任务安排上，善用人才、合理分工。为总厂今后发展，做出应有的贡献。

**安全培训自我评价篇十八**

首先感激各位总厂领导给予我这次学习机会，更感激各位员工对我工作的支持和帮忙，我才能在总厂改革发展的道路上，不落后于人，不仅仅在技术、管理上有所提高，更使自我从思想上进一步认识到作为一名班组长，首先要身先士卒以理服人，处处要起到带头作用，更要有奉献精神，要有分工，也要有合作，更要有检查，并且使自我做到心中有数，清楚每一天该做些什么，怎样去做，不能盲目的毫无计划的去干。作为班组长，应常常反思自我，在工作当中找答案，时时关心员工，和员工打成一片，为员工排忧解难，但不能搞帮派，要一视同仁，充分发挥员工的进取性和团队合作精神，充分利用各方面的信息是班组产生有效的生产和经济效益，最终做到按质、按量如期完成上级交给的各项任务。

在实际工作中，领导层的决策再好，没有员工的大力支持和密切配合，没有一大批基层员工把上级分配的任务当时来做，那就只能是一句空话，所以说基层的班组长是组织和，又是执行任务的领头者。要想当好这个班组长，看班组长是否称职，是衡量你所带的员工对厂是否有贡献，在服务质量上是否有提高。作为班组长，要处处为总厂发展着想，时时提提议、想问题、想办法，听基层员工的心声，总结经验，发展好的方面，克服不足之处，才能促进总厂的发展，上一个新的台阶。

班组长是发展的带头者，又是实现目标的监督者，又是厂的上下桥梁者，又是实现目标的响应者，所以说作为一个班组长，技术骨干，要在业务上是一个多面手，仅有这样，自我在工作上，才能做得更好，才能使领导放心。

班组是企业的细胞，企业的所有生产活动都在班组中进行，所以班组工作的好坏直接关系着企业发展的成败，仅有班组充满了勃勃生机，企业才会有旺盛的活力，才能在激烈的市场竞争中长久地立于不败之地。班组长是上级与一线生产员工的主要沟通桥梁，起着承上启下的，上请下达的作用。同时，班组长也最接近基层，了解基层，能够及时发现基层员工存在或带有苗头性的问题。所以，班组长的管理好坏，对于全面提升总厂的管理水平，促进各项工作的健康、快速发展，具有重大的意义。那么，如何才能当好班组长呢经过七天的学习和总厂各位领导的讲话，使我认识到，仅有经过学习才能提高，在自我的工作岗位上怎样去做，订出计划，找准目标，大胆创新，大胆改革，才会有收获。作为总厂最基层的管理者——班组长，我谈谈个人的心得体会。我有以下几点感受：

一、时间上落实

我们班的时间都是相对固定的，如有改动我都会提前制定好新的时间或安排。因生产工作的特殊性，人员有交\_，同时时常有上级的学习文件或者会议精神需要传达，我们就必须在大部分员工下班后或上班前组织传达资料。每次上班时，若班组成员有迟到或早退的情景，我都会记录起来并让其本人签字，在全班通报以示提醒其它员工，并在处理违反这一规定的人和事时敢于较真，慢慢地坚持这一规定也就成了组员的自觉行动。

二、资料上切实

我们把“长”“短”配套，以“短”促“长”。“长”即以帮忙组员树立正确的人生观、世界观，加强基础教育的学习，主要有梦想、纪律、道德、法律、主人翁意识、班组精神等资料。“短”是指以解决组员日常工作、生活、学习中出现的各种思想问题为目的，针对组员出现的带倾向性、普通性的思想问题。在解决组员思想问题的同时，抓问题的实质，找出个别问题与普遍问题的联系，从这方面着手进行相对的全面教育。

三、方法上务实

大部分组员文化程序都不高，所以，要加强方法上的落实，主要也就是班长首先起到好的带头作用，有了好的标榜，自然能认真务实把事情做好。如果组员犯了错误，就拿最近的事来说，不带工作牌或迟到、早退等问题，我们可先给一个好的榜样，让他明白错在哪里，再让他自我反思，并让全班人明白，并做来源罚，能够得到提醒和警告的作用，并且能够让这位犯错误的同志深刻了解错误实质，从而增强职工的工作质量和效率的提高。

四、做好沟通

(1)与班员在思想上的交流。每个人的思想意识、家庭背景、文化素质、性格脾气都不一样，除了在档案资料上、在生活中进行观察了解、掌握班员的基本情景、摸清班员的心梦想法外，在上班和休息时，能够与班员谈谈心、拉家常，询问班员在班里的感觉以及对班组骨干工作的评议和看法。以求到达思想上的统一，这样班员的心也就齐了，班员的凝聚力和向心力便大大增强了。

(2)工作上的表率和引导。对于厂里各项规章制度要带头遵守，严于律己、以身作则。异常是新来的班员，骨干就应当及时向他传授讲解，并且自我带头执行，不搞特殊化。班员看骨干，骨干怎样做，班员就跟着来。同时加强班员对岗上业务的培训，使其对自我的工作职责了解透彻，爱岗敬业，对他们在岗位上犯的错误，应当把错误的性质及危害性，会产生什么后果，细致地分析给班员听，切不可动不动就发脾气，大动肝火。人都是有自尊和体面的，这样效果还会适得其反，班员也难以理解和理解。

(3)生活上的体贴关心。班员到工作点上一时很难适应环境，情绪也不稳定。应尽可能地为他们着想，解决后勤保障，创造生活空间，每个人出门在外，不免有些孤单寂寞和思乡之情。其实，有时候自我一句关心的话语，一句诚挚的问候，都会使人倍感温暖和亲切。逢节假日，组织多搞一些健康有益的娱乐活动，充分让班员发挥自我的专长。使他们从心底感受到大团体、大家庭的温暖和谐气氛。使班员在玩的时候放松，心境坚持舒畅。这样上班工作时就没有任何思想包袱，尽职尽责做好自我的工作。

总之，经过创新“优质服务”策略，提高认识，明确职责，创新服务格局，扩大服务层面，标本兼治，综合治理，建立完善的服务体系，提高服务水平，将优质产品连续不断地供给给客户。经过“优质服务”，深化“创一流”活动，让客户满意，让总厂放心，使总机械厂在激烈的市场中立于不败之地。

经过这次学习，使自我认识到一个班组长，首先要定出目标，掌握技术，员工才有一个奋斗前进的方向;我要更加努力提高自我的管理水平和组织本事，使自我在以后的工作中，有所提高，在技术、计划、任务安排上，善用人才、合理分工。为总厂今后发展，做出应有的贡献。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找