# 培训个人工作总结(8篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-07-01

*培训个人工作总结一一、对课堂教学行为的重新认识与思考1.要及时反思自己的教学，传统意义上的课堂，就是教师讲，学生听，老师很少审视自己的教学是否引起了学生的兴趣，也不够关注学生的参与度是否与自己有关。当学生出现与课堂教学不一 致的行为时，只是...*

**培训个人工作总结一**

一、对课堂教学行为的重新认识与思考

1.要及时反思自己的教学，传统意义上的课堂，就是教师讲，学生听，老师很少审视自己的教学是否引起了学生的兴趣，也不够关注学生的参与度是否与自己有关。当学生出现与课堂教学不一 致的行为时，只是一味怨学生，很少反思自己的教学行为是否适应了学生心理特点，激发了学生的求知欲。优秀教师之所以优秀，其特点之一，就是每节课后及时反思自己的教学，不断改进教学，以增加课堂教学的魅力，达到及时调控学生的情绪，引导学生积极参与课堂教学的目的，使学生获得更好的发展。

2.要留给学生思考的空间和时间，学生获取知识的结果，远远比不上他获取结果的过程重要。让学生在学习上有所发现，有所体验，重要的前提是给予他在学习和研究知识的过程中主动思考与积极探究的时间与空间。这样，他的体验才是幸福而自信的。如：小组合作学习就是一个很好的形式。

3、要学会欣赏学生，教师要在教学中树立以学生为本的现代教育观念，给每个学生提供思考、创造、表现及获得成功体验的机会。做到这一点，教师要学会欣赏每一位学生，发现每一位学生的闪光点。学生在老师的关注中，不仅会喜欢老师，喜欢上课，产生融洽和谐的师生情感，还会在课堂上积极表现，快乐愉快地去学习。

二、善于创造情景

在《地震中的父与子》一课，任课老师通过图片和自己的介绍，把学生带到那个让人伤痛的时刻。让学生身临其境的走进课本，更好的\'理解作者所要表达的情感。

三、认识到继续教育的重要性

这次培训，就自身更新优化而言，树立了终身学习的思想。通过培训，感觉以前所学的知识太有限了，看问题的眼光也太肤浅了。过去，我们常说：“要给学生一杯水，教师就得有一桶水。”但是，经过培训后，我觉得教师绝对不是一桶水这么简单，它应该是一条有源头的溪流。我认为，教师只有树立“活到老，学到老”的终身教育思想，才能跟上时代前进和知识发展的步伐，才能胜任复杂而又富有创造性的教育工作。“问渠那得清如许，唯有源头活水来。”只有不断学习，不断充实自己的知识，不断更新自己的教育观念，不断否定自己，才能不断进步，拥有的知识才能像‘泉水”般沽沽涌出， 而不只是可怜的“一桶水”了。

**培训个人工作总结二**

经过这几次的新教师培训，让我对教师这个职业有了更加深入的认识，使我受益非浅。我的教育思想、教学观念、教育教学理论得到更新 ， 极大的提高了我的教学方法、教学手段、教育教学策略。这次培训的内容十分丰富，包括对教学规章制度、教学常规、师德、教育的常识和特点等诸多方面的系统学习。这次培训我的收获很大，现将自己的心得体会总结如下：

一、把学生作为课堂的主体，及时反思自己

以前我所理解的课堂教学，就是教师讲，学生听，老师的任务就是完成自己制定的教学目标，学生的任务是老老实实认真听讲。通过培训使我深刻地体会到“学生是课堂主体”这句话含义。教师的任务除了完成教学目标以外，更重要的是要教会学生学习的方法，培养学生处理问题的能力，而不只是学会一道题的做法。当学生出现与课堂教学预测所不一致的行为是，我们决不能埋怨学生，应当及时自我反思，找到自己教学方法的不足，进行修改，以适应学生的心理特点，让学生易于接受，激发学生的求知欲。以后我应当做到每节课后及时反思自己的教学，不断改进教学，以增加课堂教学的魅力，达到及时调控学生的情绪，引导学生积极参与课堂教学的目的，使学生获得更好的发展。

二、根据学生情况备课

试想一下，如果给上过学前班和没上过学前班的同学都用同样的方法来讲“2+9”的算法，效果将会完全不同。所以这就要求我们备课前应对学生有充分的了解，根据学生自身的特点选择教学方法，教学方法是整个教学过程结构中的一个重要组成部分，是教学的基础要素之一。在教学中可以采取的方法有很多如：讲解法、演示法、课堂回答、练习、学业游戏、参观法等很多方法，可供选择。选择了适合学生心理特点的教学方法以后，还要对教学过程的程序及时间进行详细的安排记录，认真写好教案。做到每一课 “ 有备而来 ” ，每堂课都在课前做好充分的准备，充分利用各种教具吸引学生的注意力，调动学生学习积极性，使课堂效率达到最大值。

三、课后辅导，因材施教

课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求，同时加大后进生的辅导力度。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学生心理的辅导。要提高后进生的成绩，首先要让他们树立自信心，例如教师在批改他们的试卷是可以相对放松，把他们的成绩提高，让他们觉得自己也很棒，逐渐的建立起自信。通过各种途径激发他们的求知欲，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是充满乐趣的。从而自觉的把身心投放到学习中去。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来。使学习成为他们自我意识力度一部分。在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的拌脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

四、培养学生创新性思维

素质教育把培养创新精神和实践能力作为重点，正是反映时代的要求。想要培养出创新性人才的前提是教师要有创新性，一个古板的老师是无论如何也培养不出一批具有创新性思维的学生的。教师在教学中应制造有利于产生灵感的适宜环境创设宽松的心理环境，让学生有课堂安全感，给学生充分选择的余地，减少对学生的限制，给学生尽可能多的自由活动时间，让学生有机会发挥其创造性。除了环境以外还应当注意保护好孩子的好奇心，培养学生的求知欲望，使学生主动获得知识并促进其创造性的发展。()鼓励学生独立思考，让学生对自己感兴趣的事物做更深的探究，从不同角度观察事物提出问题。鼓励学生大胆假设和猜想，重视学生的知觉思维能力，直觉是创造性思维活跃的一种表现，在创造发明的过程中占有一定的地位。教师应当有意识地帮助学生去发展和利用它，从而提高学生的创造性水平。

五、虚心学习，多多请教

作为一名新教师，我不仅要向书本学习，而且要虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。其实，对于教师来说还有一个很好的老师那就是学生，学生给我们提供的不是一个岗位，而是一个学习的机会，中国有句古话 “ 弟子不必不如师，师不必贤于弟子 ” ，我想这大概也就是教学相长的道理吧。

在参加培训后，使我更深刻的认识到，做为一名教师，一个学生人生道路上的引路人、沟通学校与家长、社会的桥梁，只有自己掌握了新的知识理论才有可能教育好祖国的未来。我有信心通过自己的不懈努力和学习，尽快提高自己的专业知识和教学水平，胜任自己本职的教学工作，从而真正成为一名合格教师，为我们国家的教育事业做出自己应有的贡献。

**培训个人工作总结三**

短暂的两天现场学习已经结束，在这两天里，使我对企业和企业的产品有了更好，更深的认识。具体心得如下：

第一，理论联系了实际

对于环保特别是环保工艺，对我而言是完全陌生的领域，一切从零开始学起。虽然在集团公司，参加了两次范总的培训课程，讲的很明确也很系统，但是对整个工艺的流程、作用和特点还是有些模糊。此次现场观摩学习，结合范总的理论讲解，使我对我公司的钢厂烧结机烟气脱硫装置、电厂锅炉烟气脱硫装置和深度净化装置的工艺流程和核心技术，有了更明确、更深入的认识。基本掌握了我公司脱硫工艺的流程和特点，以及和其他脱硫工艺对比的优势点。更好的为客户介绍公司产品提供了更专业的业务知识。

第二，为公司企业愿景“行业发展的领导者”坚定了信心。

1、在运营现场，使我比较震撼的是整个脱硫装置都是高度自动化操作，更加及时准确进行操作，这种现代化操作已经达到全国领先水平。

2、通过现场运营人员的讲解，了解了我公司的脱硫装置在运营过程中是实实在在的是为客户利益着想，通过自动化的装置控制为客户节约能源，且副产物石膏能二次利用达到完全无污染。

3、现场运营人员，同事们对工作一丝不苟的工作态度、强烈的工作热情以及较强的责任心让我深深感动。正因为这些优秀的员工，才使我公司越来越强大，立于国内先进领先地位。

此次的学习虽然短暂，但受益匪浅，不仅提高了自己的业务知识，还对整个公司的企业文化加深了了解。我为我是国舜的一员而骄傲，我们肩负着为家乡，为祖国，为世界还原美丽生态造福子孙后代的光荣使命。我将付出自己的百分百努力，为企业创造价值，为社会创造价值。

**培训个人工作总结四**

新课程背景下，众所周知，倡导小组合作学习，要使课堂真正成为所有学生的课堂，真正体现所有学生的主体地位，小组活动是一种极好的方式。它既能弥补班级授课制的种种不足，又能把因不能开展个人学习而无法充分发挥学生个性的遗憾降到最低限度。因而，小组活动也就自然而然地成为了新课程新理念下教师经常运用的一种教学方式，但它一不小心就有可能流于形式，本人认为，要在小组活动中体现“自主、合作、探究”这一核心理念，可以从以下几个方面去努力：

1、课堂教学创设安全、和谐的学习气氛是先导。

培养自主、探究、合作的学习方式必须创设民主和谐的课堂教学氛围。美国心理学家罗杰斯说：成功的教学依赖于一种真诚的尊重和信任的师生关系，依赖于一种和谐安全的课堂气氛。因此，创设民主和谐的课堂氛围便成为开展小组合作学习的前提。只有这样学生才能想平时所不敢想，言平常所不敢言;也只有这样才是一种真正意义的探究、合作和交流。

没有什么比发自学生内心主动的学习欲求更能使学习富有成效。因此，在小组讨论前教师与学生应该有一个积极的互动酝酿过程，这一过程也旨在营造一个学生乐学并想探究的良好氛围：一方面要使学生能轻轻松松地，没有心理压力地表达自己的观点，让学生能主动地参与小组讨论，这就是我所说的安全的学习气氛;另一方面要能使学生充分地彻底地表达陈述自己的观点，让学生能有创见地参与讨论，让教师的教与学生的学能有机地整合，这就是我所说的和谐的学习气氛。

2、课前基于学生学情的分析、讨论设计是前提。

指导学生开展自主、探究、合作的学习活动时，教师必须创造性地处理教材。教师要对教材进行再加工，科学地设置教学环节，将许多教材中现有的结论转变为学生主动探求知识的过程，使学生由传统的被动接受结论向主动的经历过程转变。

俗话说的好，有备无患。尽管课并不是完完全全可以由课前备出来的，但是基于对学生学情的准确的分析与把握，基于对教学内容所作出的有价值的讨论设计应该是小组讨论富有成效的前提。如：小组应该如何划分呢?过大的小组难以保证每一个学生自主的积极参与，过小的小组则难以达到合作、交流的本来目标，同时也影响到小组讨论的效率;再如小组讨论问题的设计与问题的可讨论性即足以引起学生质疑，激发学生求知欲的可能性一定程度上影响着学生探究的热情程度，也决定着小组讨论的成败。

3、教师统筹兼顾、富有弹性的过程疏导是关键。

有一个问题我们不能回避：小组讨论过程中教师在做什么?经常可以看到在小组讨论环节中，有的教师若有其事的样子在教室里四处走动，有的教师干脆若无其事的样子在讲台上晃荡。我认为在小组讨论中，教师是不是四处走动等等还只是个形式问题，关键是教师要做到“形散而神不散”，教师在心理上思维上应该与学生们保持一致，教师要做到统筹兼顾，与每一个小组一起“跳动脉搏”，教师要能对小组讨论过程中小组或小组成员的提问或反馈做出富有弹性的解答与引导。也就是说，教师要紧扣问题、引导质疑、推进讨论、促成合作，在实质意义上重视小组讨论的全过程。

**培训个人工作总结五**

培训课上古老师为我们精心安排了六项内容：

1、财务会计与管理会计的区别。财务会计是一种传统的会计，向股东、供应商、客户、银行和政府机构等企业外部决策者提供信息;管理会计包括传统会计和管理控制系统两大组成部分，是以企业现在和未来的资金运动为对像，以提高经济效益为目的、为企业内部管理者提供经营管理决策的科学依据为目标而进行的经济管理活动。

2、会计报表。会计有三大报表，分别为资产负债表、利润表、现金流量表。资产负债表反映企业的财务状况，利润表和现金流量表则反映了企业的经营成果。

3、成本管理、计算、分析与控制。成本不仅指原材料、辅助材料、生产工人工资及福利费、修理费、折旧费，还包含三大费用销售费用、财务费用、管理费用。

4、建立责任中心制，考核业绩，让职工明白每天要做什么，做到相应的程度就会产生相应的收入，提高员工积极性，发挥创造性，争取实现企业的最大利润。

5、财务预算管理。“凡事预则立，不预则废”，“人无远虑，必有近忧”。这是告诫我们无论做什么事，不仅要考虑当前，还应审时度势，这样才能兴利除弊，防患于未然，我们公司作为一个民营企业,特别是在激烈的市场竞争环境下更是如此，做预算是必要的。预算管理可优化企业的资源配置，促进各部门之间交流合作，有助于各部门、个人的业绩评价，全方位地调动企业个个层面员工的积极性，促使企业效益最大化。

6、资信管理。充分利用各方面信息了解市场动态及企业客户的规模、财务状况、发展前景、客户自身的信誉、融资能力、偿债能力等，做好销售、售后服务。

此次培训，使我温故而知新，开阔了眼界，接受许多新的理念，提高了思想境界，使自已的管理思想及自身的职业思想得到了一次升华，过去我一直认为能够敬业爱岗，无私奉献，掌握专业知识就是一个合格的管理者，通过学习才使我找到了差距，一个合格的管理者不但要有职业品德，专业知识，还要具备宏观经济，战略管理，公司管理等方面的知识。在今后的工作中我会以高昂的热情投入到工作中去，用学习到的新知识、新理念，创新管理方法，提升管理能力，以企业管理为平台，在实现自身价值的同时为企业创造更大的价值。

**培训个人工作总结六**

经过这几次的新教师培训，让我对教师这个职业有了更加深入的认识，使我受益非浅。我的教育思想、教学观念、教育教学理论得到更新,极大的提高了我的教学方法、教学手段、教育教学策略。这次培训的内容十分丰富，包括对教学规章制度、教学常规、师德、教育的常识和特点等诸多方面的系统学习。这次培训我的收获很大，现将自己的心得体会总结如下：

一、把学生作为课堂的主体，及时反思自己

以前我所理解的课堂教学，就是教师讲，学生听，老师的任务就是完成自己制定的教学目标，学生的任务是老老实实认真听讲。通过培训使我深刻地体会到“学生是课堂主体”这句话含义。教师的任务除了完成教学目标以外，更重要的是要教会学生学习的方法，培养学生处理问题的能力，而不只是学会一道题的做法。当学生出现与课堂教学预测所不一致的行为是，我们决不能埋怨学生，应当及时自我反思，找到自己教学方法的不足，进行修改，以适应学生的心理特点，让学生易于接受，激发学生的求知欲。以后我应当做到每节课后及时反思自己的教学，不断改进教学，以增加课堂教学的魅力，达到及时调控学生的情绪，引导学生积极参与课堂教学的目的，使学生获得更好的发展。

二、根据学生情况备课

试想一下，如果给上过学前班和没上过学前班的同学都用同样的方法来讲“2+9”的算法，效果将会完全不同。所以这就要求我们备课前应对学生有充分的了解，根据学生自身的特点选择教学方法，教学方法是整个教学过程结构中的一个重要组成部分，是教学的基础要素之一。在教学中可以采取的方法有很多如：讲解法、演示法、课堂回答、练习、学业游戏、参观法等很多方法，可供选择。选择了适合学生心理特点的教学方法以后，还要对教学过程的程序及时间进行详细的安排记录，认真写好教案。做到每一课“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，充分利用各种教具吸引学生的注意力，调动学生学习积极性，使课堂效率达到最大值。

三、课后辅导，因材施教

课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求，同时加大后进生的辅导力度。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学生心理的辅导。要提高后进生的成绩，首先要让他们树立自信心，例如教师在批改他们的试卷是可以相对放松，把他们的成绩提高，让他们觉得自己也很棒，逐渐的建立起自信。通过各种途径激发他们的求知欲，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是充满乐趣的。从而自觉的把身心投放到学习中去。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来。使学习成为他们自我意识力度一部分。在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的拌脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

四、培养学生创新性思维

素质教育把培养创新精神和实践能力作为重点，正是反映时代的要求。想要培养出创新性人才的前提是教师要有创新性，一个古板的老师是无论如何也培养不出一批具有创新性思维的学生的。教师在教学中应制造有利于产生灵感的适宜环境创设宽松的心理环境，让学生有课堂安全感，给学生充分选择的余地，减少对学生的限制，给学生尽可能多的自由活动时间，让学生有机会发挥其创造性。除了环境以外还应当注意保护好孩子的好奇心，培养学生的求知欲望，使学生主动获得知识并促进其创造性的发展。鼓励学生独立思考，让学生对自己感兴趣的事物做更深的探究，从不同角度观察事物提出问题。鼓励学生大胆假设和猜想，重视学生的知觉思维能力，直觉是创造性思维活跃的一种表现，在创造发明的过程中占有一定的地位。教师应当有意识地帮助学生去发展和利用它，从而提高学生的创造性水平。

五、虚心学习，多多请教

作为一名新教师，我不仅要向书本学习，而且要虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。其实，对于教师来说还有一个很好的老师那就是学生，学生给我们提供的不是一个岗位，而是一个学习的机会，中国有句古话“弟子不必不如师，师不必贤于弟子”，我想这大概也就是教学相长的道理吧。

在参加培训后，使我更深刻的认识到，做为一名教师，一个学生人生道路上的引路人、沟通学校与家长、社会的桥梁，只有自己掌握了新的知识理论才有可能教育好祖国的未来。我有信心通过自己的不懈努力和学习，尽快提高自己的专业知识和教学水平，胜任自己本职的教学工作，从而真正成为一名合格教师，为我们国家的教育事业做出自己应有的贡献。国培学习总结大学生三年学习总结研修学习总结

**培训个人工作总结七**

三个月的培训学习转眼间就快结束了，一周的学习有将翻页而过了，想想自己有学到了什么、学到了多少呢?

本周里市场部高经理给我们讲了商务谈判技巧，使我认识到、体会到做为一名销售员一定要注意自己的语言技巧，只用灵活掌握、恰到好处地运用语言技巧、才能使我们的愿望变的更精彩，才能使我们的销售变的更出色。只有在商谈中旗开得胜，在商谈中，自己要有原则、有主见、有谋、有略进行商谈。在谈判中要能够识别真假、能够运用真假，只有把言语艺术经营好，方可双赢的效果。思路决定出路，沟通赢得信任，细节决定成败。

肖经理给我们讲了投标流程及投标前、中、后的注意事项，一定要利用好公司这个庞大的平台，首先我们要了解这个平台的各个环节，然后把平台上的各种有利物资、有利环境移动到客户的舞台上，同时，我们还要了解清楚客户的舞台、掌握好、运用好客户的舞台，只有把这个舞台利用好，我们才能跳好舞，争取把他无我有的有利条件应用好，才可在过程中超过其它，突出自我，才可在结果中脱颖而出，才能使我们赢得更多精彩。

营销部陶科长给我们讲了礼仪及交待方面的流程，她细致的给我们讲说了接待中礼仪礼节的重要性和注意事项，通过她的讲解，使我认识到走上市场带领导客户回公司考察时，提前应做和公司沟通好、要与客户沟通好、做到让自己准备好、目标是给客户一个满意的答卷。

接触用电话、传真近十年，网也上了六七年了，打过电话，发过传真，网上买过物品、查过信息，但一直不知道电子商务的概念是什么，什么叫做电子商务，它是干什么的，周六下午听了老师对电子商务的讲解后，我才明白了，同时也认识到电子商务在日常生活中，日常工作中的重要性与必要性。

我梦寐已久的cad课程，本周终于进入了我的脑海中了，潘工潘老师对autocad的讲解，我的感觉时她讲课时，首先气氛很活泼、活跃，其次是细而精，很耐心的手把手教我们每个人操作绘制电缆图，cad课堂上我的表现是比较笨的，但是经过潘老师不断重复讲说，重复操作后，我也可以完成在cad里画出一个成品电缆的图形。虽然只是绘画电缆的图，但我还是觉的很高兴、很满足，因为能把电缆图画精练了也不是一件简单的事情，所以我要在接下来的日子了多画，多了解里面的功能，只有先把一个课题学扎实了，才能更好地去学习另外的课题。

这周突然感觉很失落，原本培训结束是件高兴的事情，原本意为公司过年不会让我们提前回家，但听了任经理对我们外地的考虑及照顾后，应该是高兴才对呀，但心里反而觉的很失落、很彷徨，彷徨的是我们所学的知识与即将的市场;失落的是刚刚聆听了领导的指导、刚刚结识的老师和同事们即将要分开了。

唉!其实，人与人交往常常是意志力与意志力的较理，不是你影响他，就是他影响你，而我们要想成功，就的一定要培养自己的影响力，只有影响力大的人才可以成为成功者，最强者。影响力大的人不一定是最能说的人，父母给我们两只耳朵和一个嘴巴，原本就是让我们多听少说的，我们只有善于倾听，才具备成为成熟人最基本的素质，只有自己成熟了的情况下，才能产生影响力，才能够沿着成功者的道路或开创自己发展的道路。

这周我和同学讨论了一个话题，两人在学历(文凭)上的看法是不一样的，那天也没有说出具体的区别，可我现在想到的是，学历代表的只是过去，只有学习力才能代表将来，尊敬有经验的人，才能少走弯路。屈总为我们这次培训班提出的冠名是“宝胜黄埔一期”。从公司领导到培训老师、从车间领导到技术人员，他们都把很多希望寄托在我们身上，我们只有做出一个好的团队，好的自己，才能具备屈总提出的宝胜黄埔一期这个荣誉称号的标准。

一个好的团队，也应该是学习型的团队，人一个时间只能做一件事，懂抓重点，才是真正的有用之人。

在来宝胜之前，我也拥用很多资源，但我为什么没有做成事情呢?通过这段时间的学习才明白，拥用资源的人不一定能够成功，得学会应用资源，只有会善用资源的人才会成功。白天去图生存，晚上一定要谋发展，这是对自己的要求，也是当今社会对我们的要求。也正如我在讲《影响最深的人》中，所说的消极与积极的心态一样，同之，我认为积极的人象太阳，照到那儿哪儿亮，消极的人象月亮，初一和十五不一样，想法决定我们的生活，有什么样的想法，就有什么样的将来。

我是属“牛“的人，以前我对牛没有什么感觉，从去年八月份，我感觉到自己做任何事情都应该去沿着射线去走，去寻找另一点相交点，而我对牛的认识与理解时，牛用条件反射的方式活着，而人则以习惯的方式而生活，我一定要给自己培养一个好的习惯来代替坏的习惯，当好的习惯积累多了，我认为自然就会有一个好的人生吧。

在今后继续学习、努力去改变自己的坏习惯，争取快一点成长起来，早一日实现自我，努力努力再努力、坚持坚持在再坚持。

**培训个人工作总结八**

为期九天的培训已经结束了。回顾这几天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也很多……

首先感谢蔡总这次给了我对我来说很难得的学习机会，虽然在这学习期间，我面临着很大的挑战和压力，比如说没有很好的吸收和消化并运用学习内容，还有对自己的反面突破等等。但我还是喜欢接受这样类似的学习和突破自己。

通过这次培训让我对销售有了更深一层的认识!首先，一个公司，一个团队，不是靠一个人的能力就能支撑得起来，就能稳步上升持续发展。而靠的是一个团队合作的力量，才足以支持稳步发展这样的一个状态!想到这里突然明白了，蔡总和宋总为什么那么注重团结二字，蔡总只谈团结就利用了晨会和正常上班的时间，足足说了三个小时。可见一个公司一个团队团结的重要性。在外人开来，他们夫妻是多么的低调，那么的平和!

这几天我们主要学习祝文欣老师讲的服装市场的布局造势|以及金银三角的设定。

唐朝老师讲的技能篇、团队篇、人才篇、服务篇

宋总和马经理利用工作的时间来给我们讲解产品知识和面辅料。

袁老师和蔡老师分别跟我们将，关于市场拓展的知识，外在形象和介绍产品的五个基本点，学习欲望和销售的必备心态，以及对河南省内的市场做一个简单的分析!

还有祝文欣老师讲的天龙八部决胜终端里面的卖场形象、卖场服务、卖场订货、卖场促销、卖场选址、卖场布局、卖场人员管理、卖场复制

陈丽文老师跟我们讲的视觉营销和商品陈列。

通过以上学习明白了学习的重要性，成功靠的不仅仅是勤奋和坚持，还需要大量的学习和不断的思考总结。

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