# 企业员工外出培训学习总结范文2024

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-08-27

*企业员工外出培训学习总结范文20\_在工作的时候，丝毫察觉不到时间会过得如此之快，这不，眼看着20\_年马上就要来临了，那么企业员工外出培训学习总结该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的企业员工外出培训学习总结范文20\_，希望大家喜欢!>企业员工...*

企业员工外出培训学习总结范文20\_

在工作的时候，丝毫察觉不到时间会过得如此之快，这不，眼看着20\_年马上就要来临了，那么企业员工外出培训学习总结该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的企业员工外出培训学习总结范文20\_，希望大家喜欢!

>企业员工外出培训学习总结一

首先，我非常感谢公司给我们全体员工的外出培训，也很荣幸参加了这次培训，这说明公司对我们员工培训的重视，我也非常珍惜这次机会。

通过这3个月的学习和工厂实习，我学习到了很多从前没有接触过的知识，使我眼界大开，感受颇深。在开始几天上课学习中，我认识了很多设备，了解了它们的性能，使用方法及作用。刚开始培训老师们发给我们气化的流程图，拿到手一看脑子一头雾水，通过老师的讲解和平时的探讨让我们慢慢能够看懂流程图甚至到最后我们能画出简化的流程图。随后又到工厂去现场实习使我进一步了解到了设备的开启，维护保养。

通过上课学习和工厂实践使我了解和掌握了四喷嘴气化技术的工艺流程，操作，设备维护及事故判断和基本的事故处理。初到工厂的时候内心有点忐忑，不知道师傅会是什么样的凶不凶，会不会不愿意教我们。但随后这些顾虑就随着师傅们的热情消散了。通过师傅们的教导让我们学到了在课上无法学到的知识。而在\_\_我们又学习了一个星期的仿真，怎么开停车，还有一些简单的事故处理。

在\_\_的学习已近尾声，刚开始的我来到这还有点迷茫，不过通过\_\_的老师们和新能凤凰的师傅们，在我碰到不懂的问题的时候总能为我解惑，使我们学习的更好更透彻。这3个月的培训，是我们很好的一次学习和实践机会，使我们先了解一些相关知识好让我们回去能融入到以后的工作中去。让我们以后工作更加得心应手。

谢谢老师和师傅们。通过此次外出组织学习，我们看到了我们公司与\_\_公司的差距之大，同时通过我们的细心观察及与\_\_公司的员工和领导的交流，我们学习到很多经验。\_\_公司值得我们学习的地方很多，很多。具体如下：

1、现场劳动纪律非常好，我们一行人是在下午上班五分钟后进入生产车间的，一进车间就被那种生产气氛感染，没有人聊天，没有人玩手机，大家都是埋着头拼命的做事。当我们在车间走动的时候没有一个员工停下手里的工作抬起头看我们。

2、车间产品质量良好，总共一百多车位的车间，小组没有配备中查，车间也没有QC、只有到尾部有两名查货员，虽然管理质量的人这么少，但车间质量非常好，他们是怎么做的呢?首先是开款时，组长必须教会每个员工所做工序，并详细告诉员工要求标准，第二是组长每天的巡查，第三是倡导每个员工都是质检员的思想，即每个员工在生产时都有责任检查上道工序的质量。

3、员工工作积极性高，由于该公司已经和“每个人”公司合作很长时间，对各工序的产能能做到很好的评估，所以在开款时工价已经全部出台，这样每个员工都能算出自己每天的工资，这大大的提高了工作积极性。

4、员工技能熟练，当我们在车间看到五线上袖子、平车上拉链、开代、拼缝、落代贴等工序，不得不在内心感叹。真的太快了，在我们这边要停四五次车的工序，她们最多停两次，其次她们在拿货和放货的时间非常短速度非常快，这样减少了多余的动作缩短了工序时间。在工序数量这一块后面有数据说明，请留意。

5、车间员工分工明确，为了能有效的提高产能和充分的发挥各位员工的特长，我们在\_\_公司看到她们每个员工都有明确的分工，比如做代盖的就是专做代盖、开代的就是专开代，所有和车缝没有关系的工序都是有辅助工完成，包括点位、比位、打刀口、修止口、写编号等。

6、车间管理人员配比少，总共一百多人的车间(分成三个大组)没有小组组长，只有一个车间组任，没有中查只有尾部两名查货员，没有收发，没有杂工。这么低的管理配比能有这么高的效率这真的值得我们学习的，试想如果把我们公司多余的管理人员工资都分到员工工价里，是否也对员工积极性有所提高呢。

7、车间的流水模式，车间流水模式为大包流，流水线为一条直线，上道工序做完传给下道工序。流水线前面开货后面出成品，每个工序相连接。

8、高效高品质的裁床，\_\_公司裁床共计人数为：7人，平均每天产量为\_\_件左右，他们是怎么做到的?我们在裁床看到，他们每个人都是非常忙碌的，给人的感觉就像在打仗在救火一样，他们没有固定谁只做什么，拉完布就去分包，画完唛架就去做电剪，大家都是齐心协力完成每天的产量。质量方面，通过我们对车间的了解及自己观看没有发现裁片不对称，棉不够大、刀口过大等品质问题。

9、尾部的高效，尾部人数共计为6人，平均每天产量为\_\_件左右，由于在车间已经完成打扣、剪线等工序到尾部只剩下包装，这样产量自然很高。

>企业员工外出培训学习总结二

也许是入职时间较短的缘故导致我缺乏对销售技巧的了解，所幸的是公司有着针对销售员工的岗前培训从而让我对自身职责有了更清晰的认识，毕竟在缺乏经验的情况下想要在销售工作中有所成就是很困难的事情，所以我很重视这次岗前培训的参与并通过这段时间的培训成长了许多，只不过想要在销售工作中娴熟地运用技巧还需对培训内容加以总结才行。

通过培训来获得工作阅历的提升无疑是对当前阶段的自己很重要的，正因为缺乏阅历才要通过培训的学习来提升自身能力，而且已经在工作中吃过亏的我也希望能够弄明白如何解决客户的疑虑，尤其是部分客户将销售人员当做骗子的做法让我感到难以理解，所以我通过这次培训重新对销售员工的职责进行了定位从而取得了较好的效果，至少我能够明白如何通过客户感兴趣的话题来避免对方挂断电话，而且做好销售工作的前提本来就是要建立好相互信任的关系，因此在这次培训中我着重加强了这方面销售技巧的运用并取得了不错的成效。

处理好与同事间的关系往往能够给销售工作带来许多助力，也许是入职时间不长的缘故导致我还不知道如何与同事进行交流，事实上正因为新员工的身份才更应该积极融入职场环境之中才能够有所成就，而且在培训期间也提到过团队合作的重要性自然不能够在遇到困难的时候一言不发，毕竟在不知道自己遇到哪些困难的情况下很难根据实际问题来进行解决，再加上连同事间的关系都处理不好又何谈在工作中做到和客户交流呢?

想要快速提升工作能力自然要不断尝试直至摸索清楚销售工作的模式才行，很多销售员工对待工作都是采取自学的方式将其解决，这便意味着需要时刻保持对销售工作的积极性从而解决客户的疑虑，无论是产品的宣传还是业务的讲解都要具备一定的能力才能做好，而且处于工作初期的我要多学习销售方面的知识以便于解决相应的难题，虽然这次培训解决了自己大部分的疑虑却也不能够过度依赖他人，面对工作中的压力也要学会调整好自身状态从而更好地完成销售工作。

可以说这次培训让我对销售工作有了更加系统的认识，很感激领导安排这次培训从而较好地弥补了自己在销售工作中的不足，而我也会更加努力地完成销售工作以免辜负领导在培训期间的栽培，面对风雨的洗礼唯有迎难而上并不断向前挑战才能够实现自我的突破。

>企业员工外出培训学习总结三

转眼间，接受新员工培训已近1个月时间，由于公司事先对新进员工的培训工作作了周密细致的培训计划，再加上培训期间领导们关心、责任培训师细心的安排和新老员工积极的配合下，培训工作进行得紧张有序并取得很好的效果。

为了使培训达到很好的效果，结合公司的实际情况，我们分阶段进行了相关的培训工作，采取一对一的互帮互助，在最短的时间内学到较多的知识，为真正走上工作岗位打下坚实的基矗

公司组织新员工认真学习了嘉德(诚信·团队·沟通·价值)企业文化，让她从中感受到了真正的嘉德销售文化(我们销售的不仅仅是我们的产品，还有我们的服务)内涵;同时还进行安全教育，让新员工认识到安全意识、安全观念、安全素质和安全行为的重要性。

第一阶段文档知识和市场部工作流程的培训;通过组织架构轻松自如地了解到公司市场的划分和布局;通过市场部工作流程的培训，更轻松地明白我们工作做什么?谁来做?怎么做?如何保障从接订单到订单完成所经过的步骤及跟踪方法都有清晰的了解。为以后的工作奠定了基矗。

第二阶段专业理论培训;责任培训师制定了详细的培训内容，并让其提前预习培训内容再接受培训。在每培训完一个知识章节后，责任培训师就会将学习的知识进行考试来考核培训效果，通过这种考试，同时对新员工存在疑问的知识点进行回顾。

第三阶段学习现场知识，积累现场宝贵经验的培训;平时就由老员工带领她出去拜访客户，争取让她尽可能多的了解怎样与客户交流沟通，在打交道过程中自己的目标是什么，在完成目标之前要做哪些准备工作，包括谈话内容的先后次序，及交流过程中的注意事项，这样也有利于她学习和消化理论知识，从而达到更好的效果。

概括起来有如下几点：

1、热爱学习，能自觉学习密封资料、营销知识;学习能力较强，对于不懂的地方，能主动提出，寻找答案。

2、性格开朗，在同客户交流中能找到一些话题沟通，比如时事要闻等，使谈话内容多样性。

3、能主动的完成日常工作。

4、专业知识还不够，需要多学习。

5、在同客户沟通的过程中，一些礼仪和细节还需要完善。

总体来说，通过这次培训达到了预期的效果，那当然这与全体员工的努力是分不开的，相信大家再接再厉争取最后为完成20\_\_销售目标完满的成功!

>企业员工外出培训学习总结四

培训的开展有很多种意义，比如这次我们开展培训，一是为了让我们新员工对销售工作有一个大概的认识，其次是为我们普及销售知识技巧，让我们在这份新工作上有一些可以把控的地方，更便于我们踏上这一条道路，更快的上手去工作。所以在这次培训当中，我非常认真的对待了，也非常认真的去做好笔记了，在此利用一些休闲时间，为我这次培训做了一个小小的总结，如下是我此次培训的总结情况：

感刚刚进入销售行业，对于我们这些刚刚踏入社会的应届毕业生来说是一个比较艰难的事情。比如说在和人沟通方面，我们是比较稚嫩的，很多时候思想还是不够灵活。这次培训当中我们做了一个小小的演练，在演练的过程当中，我发现自己的应变能力很差，当遇到了一些没有遇到过的问题时，我一时间回答不上来，更是让自己感到有些无力从心。那时候我才认识到，原来想要成为一名优秀的销售员，是一件需要不断积累，不断沉淀的事情。我把这一切都想的太过简单了一些。所以这一次我也清楚的认识到了这一点，也决定在今后的工作当中更好的去找方向、找方式去学习、去成长。

通过这次培训对公司有了很多的了解，之前之所以选择到我们公司来，就是因为公司在外界的口碑真的很好，我也是因为想锻炼自己的能力，所以才选择了这么好的一个平台。而我也非常惊喜的是公司给了我这一次机会，让我可以真正的走上这条道路，让自己有目标、有理想，带着这些激情不断往前，不断进步。

我知道想要做好这一份工作不是一件简单的事情，这是我现在非常清楚的事情。但是我想，在以后的路上，我一定会有更多的成长，每经历一个难关，我就会成长一部分。如果想要成为那个想成为的自己，我想这只是时间问题罢了。我会慢慢来，慢慢去找方法，让自己在这条道路上更快速的前进，保持一个更好的心态去通过这些关卡，最终抵达我所期待的目的地。在这里我很感谢这一次培训，让我有了一些感悟，也花了很多的时间去思考自己的未来，进入公司只是一个小小的开始，我以后会更加努力，认定这条道路，在往后的时光中加倍的去奋斗，加倍去实现想要实现的一切!

>企业员工外出培训学习总结五

人的一生就像城市中的公交车，有许许许多多的驿站，每到一个驿站就意味着一个新的征程。怀着自己美好的希望和从零开始的心态，我加入了\_\_公司这样一个充满生机活力的团队中，开始了我的一个新的征程，也是在这样的一个全新的开始中，迎来了维持四天的新员工培训。

这次培训的内容主要有团队拓展训练、企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授有关规章制度和自身经验的传授等等，虽然整个培训的时间并不长，但在这短短的几天经历中，我的知识得到了更新、团队精神得到了提高、情操得到了陶冶，使我受益非浅、深有体会。

一、要加强同事之间的沟通，努力提高团队精神

在培训学习中，我深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我们工作取胜的关键。在我们今后的实际工作中，无论自己从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部门之间、同时之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，进步更快。

二、从改造自己入手，适应企业生存环境

当我们进入公司的第一天，我们就应该清楚的认识到自己已经是公司的一名员工，我们最起码的一点就是要通过努力工作来改造自己，当然改造的不仅仅是知识结构，还有素质和道德等方面的改造，因为德才兼备才是人才。

三、从细微工作入手，积极调整个人心态

从学校到企业，环境变化非常大，所接触的人和事物一切都是新的，我们都需要时间来适应，公司聘用了我们，在某些方面已经得到了认可，但作为公司的新员工，我们要低调，要实干，要在荣耀面前退一步、在困难面前进一步，同时应该接受并保持这样一种心态：做事不贪大、做人不计小，因为细节决定成败。

以上是我在这次培训中得到的一点体会，在此非常感谢公司领导给了我们新员工的这次培训，我会将在培训中学到的、体会到的进行再消化和融会到今后的工作实践中去，同时在把自己优越的方面展现给公司外，我还会时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识和努力改变自己的不足，使自己成为一名适应公司发展需要的优秀员工。

最后我希望各位新员工和我一起来证明一份耕耘一份收获的道理;和我一起奋进，去感受成功后的自豪;让我们齐心协力，为\_\_公司更辉煌的明天而奋斗。

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