# 最新培训活动计划表格总结

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-12-15

*最新培训活动计划表格总结一xxx工作室在主持人xxx的带领下，早已开始筹划省级骨干班学员的培训活动了，为了让学员们能学得舒心、学得充实，工作室从理论到实践、从知识到方法、从学习到生活作了详细的安排，具体到每一天、到每一节课。食、宿、行、学，...*

**最新培训活动计划表格总结一**

xxx工作室在主持人xxx的带领下，早已开始筹划省级骨干班学员的培训活动了，为了让学员们能学得舒心、学得充实，工作室从理论到实践、从知识到方法、从学习到生活作了详细的安排，具体到每一天、到每一节课。食、宿、行、学，每一个环节，xxx校长无不亲自过问。通过对龙岗中心城与平湖街道的酒店的调查，选择了安静、温馨、实惠、便捷的迎宾馆。邓校长亲自关心学员们的吃饭问题，甚至精细到每天的食谱。学校地处平湖凤凰山脚下，还是一块方兴未艾的地方，距离学员们的住地还有一段距离，邓校长安排好校车每天按时接送学员。邓校长的一言一行无不深深地感染着学员们，他们首先看到的是精益求精的精神。

本次学习的任务是：“学员在真实的学校、课堂现场环境中观察和感悟教师工作室主持人及研修团队的教育教学艺术，并充分发挥学员的主动性，把“学、问、思、辩、行”等自主学习行为整合为一体，感受与体验名师教育思想，教学风格。”学习教育思想，我们突现丰富、前沿，即全面介绍工作室在教育教学改革活动中的一系列思想体系：儿童阅读推广思想、新课标理论思想、智慧语文课堂思想、智慧评价改革思想。让学员们掌握了一整套全新的、实效性强而实质性把握住新课改理念的思想体系。

儿童阅读推广思想：建设书香氛围、建设丰富阅读资源、激发学生阅读兴趣、开展多彩的阅读活动、提供广阔的书香展示舞台、创立充满童趣的激励性评价。树立广泛阅读的思想，树立阅读力即是学习力的思想，树立阅读铸造幸福人生的思想。

新课程理论思想：一个核心词——语言文字的运用；两个减法——防止过深分析与远离文本的过度发挥，让学生自己感受作品；三个加法——每天语文课按排10分钟书写，增加了非连续性文本这一新的学习内容，强化了语言的背诵与积累。

智慧语文课堂思想：彻底颠覆以“课本”为核心的教材观，将中外名著、绘本、经典电影、经典国学一一引进课堂，将课程的视野拓展为无限广阔的希望的田野，给学生语文素养的养成最广阔的舞台。实行简便易行的“综合式语文课堂教学模式”，融听、说、读、写、思辩于一炉，从课堂走向课外，从教材走向阅读的海洋。

智慧评价改革思想：改变一考定乾坤的做法，从口语交际、朗读能力、古诗文积累、基础知识积累、现场作文、课外阅读、阅读理解、书写能力等八个方面多角度、全方位、多时段对学生的语文素养进行考查。使每一位学生都有成功的机会，将考试变成学生成功的舞台，变成语文素养提升的加速器。

学员进校园的第二天，xxx校长就举行了“让智慧之光照亮幸福人生”的讲座，让学员们对“教育”有了全新的认识与思考。接下来，工作室又陆续请来中山大学冯增俊教授、深圳市教科院副主任及小学语文教研员特级教师赵志祥、著名儿童阅读推广人周其星和李祖文等为学员老师们作了精采演讲，一次次全新的教育理念从不同的角度冲击着学员们的大脑，使学员们的视野为之一新。

工作室还特意为学员设立了一场由众多专家指导的“学员研究课题开题报告会”，使学员们新的思想更加深入、坚实。

如何高效地利用课堂的四十分钟，使所有的教育理念变成美好的现实，这是学员们在理论学习之后的困惑。本工作室为了解决这一疑难，做了精心安排。

从10月23开始，工作室的成员相继登上讲台，为学员们展示了一堂堂在本工作室理论支撑的课堂，有高年级阅读教学示范课《自己的花是让别人看的》、低年级阅读教学示范课《丑小鸭》、口语交际示范课《说广告》、作文指导示范课《商茂活动》、课外阅读示范课《雾都孤儿》《搬过来搬过去》、古诗词教学示范课《乡村四月》、阅读教学同课异构示范课以及略读课文教学示范课。

这些课从不同的角度精彩地演绎了xxx工作室综合语文的教学理念，课后，工作室成员从备课的广度和深度、设计理念与细节推敲、课后的反思与变革思路等方面进行了较为全面的阐释。

学员们纷纷表示这些课堂使他们刚刚学到的理论知识有了完美的解释，也使他们认识到了xxx工作室朴实、踏实、坚实的作风，更使他们看到了xxx工作的团队刻苦钻研、不畏艰难、无私忘我的人格魅力。

从第二周开始，学员们纷纷登上课堂，展示自己所学所获，然后集体反思、改进，再实践再思考。这样的过程使学员们的理论与实践能力有了坚实的训练舞台，得到了充分的发展。

为了让学员在短短的二十天里学到更多，在比较中思考，在思考中提高。工作室安排了四场走访学习活动：龙岗区福安学校、清林小学走访学习；龙华中心小学同课异构活动、宝安区西乡中心小学学习。

学员们的走进了深圳市的几个区的学校，看到了不同风格的学校，风格各异的教育思路，他们感概于深圳这片改革的热土百花齐放。在开阔的学习视野中，他们比较着、思考着、提高着，学员们对xxx工作室的理念与实践活动有了更深刻的认识。

学员老师们感叹地说：“邓校以及她的团队之所以有着今天令人瞩目的成就，首先是因为他们广阔的胸襟啊！xxx校长不局限于门户之见，把最多的学习机会都让给了我们，而没有首先考虑自己的团队和学校老师，这是一种怎样的伟大的精神啊！”

邓校说：“他们跟着我学习的机会还有很多，可是，你们来一次不容易啊，我必需让你们在二十多天里尽可能地学到更多的东西。”

学员们临行前只有一个愿望：希望能随时得到xxx工作室的指导！邓校爽快地答应，今后将与大家建立共同的教研网络，在更广阔的田野中播撒教改的种子，绽放美丽的教育新世界。

**最新培训活动计划表格总结二**

20xx年8月，我有幸参加了xx中小学书法教师培训活动。在几天的培训中，各位授课老师的言传身教，使我对书法有了更深刻的了解，不论是从书法理论，还是到书法实践技能，使我深深地感受到它不仅仅是一次对专业知识的学习，更重要的是传递着一种责任，那就是传承祖国书法传统文化的责任。作为参加培训的教师，深知此次培训的意义和重要性。下面就本次培训学习，谈以下几点体会：

一、提高了认识，重新审视了书法艺术对人类的重要影响

书法艺术是人类智慧和文明的结晶，是文化传承的重要载体。书法教学是传播弘扬中华文化，提升书写与审美及语言文化规范化水平的迫切需要。随着信息技术的广泛应用和“无纸化办公”的普及，人们的书写水平正在日益下降。孩子们迷恋网络，成年人对计算机产生依赖。面对书写技能退化的严重事实，弘扬和传承经典的中华书法文化和艺术，教育孩子们周周正正写字，端端正正为人，是时代的迫切需求，具有现实意义，又有深远的历史意义。

二、对书法理论有了一个全面完整的认识

这次培训给我留下印象最深的是首都师范大学的卜希旸教授的书法概论课。从甲骨文、钟鼎文的辨识到说文解字的汉字演变，从汉碑古隶的风格谈到王羲之的兰亭序的意境，卜老的讲座深入浅出、娓娓道来，使我受益匪浅；卜老的风趣幽默、渊博、平易，给留下了深刻印象！这堂课使我领悟了汉字在中华民族文化的传承中的地位和作用，书法是中华民族屹立于世界之林代表性的文化符号。作为书法教师有责任和义务将它传给后代子孙并发扬光大。

三、培训弥补了我的书法艺术理论修养上的短板

这次培训班里有不少学员都是有一定的书法基础的，我也算其中一个。但是，我的书法理论修养一直是我的书法技艺的一块短板。

总之，此次书法培训学习不仅提高了受训教师的书法水平，也对传承民族的文化艺术，修练个人的涵养素质，对今后在学校进一步开展书法教育活动具有十分重要意义。书法作为一门艺术，不是一朝一夕练就的，需要花费大量的精力和心血。在今后一段时间中，要尽量挤出时间，静下心来认真思考，积极行动，尽快地消化和吸收培训的知识，尽快达到培训的目标和要求，努力为书法的传承做出应有的贡献。

**最新培训活动计划表格总结三**

为了全面贯彻市中小学教师培训工作会议精神，认真落实《区师资队伍建设规划》，加强我校教师队伍建设，促进我校教师专业化发展，确保我校校本研修工作的顺利实施，根据区教育局和进修学校的要求，结合我校实际情况，我校扎实稳步地进行校本研修工作。现将我校教师培训工作做以总结。

一、 师资队伍建设规划的主要内容

切实做好教师全员培训

本期继续参加继续教育。全面落实骨干教师培训

我校在本周期内继续推进骨干教师参加教师进修学校的培训，积极参加市区骨干教师各级各类培训活动。创造更多更好的学习机会，制定相应的制度，带动各科教学水平的提高，对于有贡献的骨干教师，学校将投入相应的基金给予物质上的奖励。

2、 积极鼓励教师学历提高

不断加大工作力度，采取有效措施，进一步调动全体教师参加学历提高进修的积极性。

3、 继续加强教师专项培训

深入研究我校师资需要进行培训，满足教师急需的专项培训内容和培训方式，满足教学的实际需要。完善专项培训的管理，凡本期内参加的专项培训：如：班主任培训、新课程培训等，均根据培训学时和内容按照有关规定及入继续教育学分，我校已经做好此项工作的管理。

4、 形成完备的培训制度

本年度校本培训工作，我校根据区局要求，实行学分登记和认定制度，按照不同教师的要求，明确教师的岗位工作职责及完成相应职责所需要参加培训的内容和自身事业发展的途径，以及晋级的具体要求，激励全体教师树立事业心和责任感，调动全员参加培训的自觉性，促进我校教师校本研修工作的顺利进行。

（1） 加强组织领导

根据区局的要求，我校成立了领导小组和工作小组，加强对教师此项工作的领导，并提供政策支持和条件保障，定期专题研究此项工作，积极参加每年区里此项工作的评估工作。

（2） 完善管理制度

我校建立各级教师培训管理档案和学分管理制度，建立和实施教师培训学分登记管理制度

和分年度学分管理方法。将全校在职教师继续教育制度与教师人事制度改革相结合，参加培训成效与教师职务评聘相结合，促进教师的终身学习和专业发展。

我校制定了全体在职教师培训教育的规划和年度计划，并由专人负责（校长和培训主任）此项工作。学校鼓励、支持教师按照规定完成培训学习，合理安排好教师的工作和学习时间，并将此作为教师考核、晋级、聘任、奖励的依据之一。凡没有按规定参加培训的教师，不能申报晋升高一级专业技术职称。

（3） 保证经费投入

我校建立教师培训经费投入的保障机制，设立教师培训专项经费，按照全体教职工工资总额的一定比例单独列支，切实予以保障，并加强经费管理，提高经费使用效益。

**最新培训活动计划表格总结四**

为切实提高一线员工队伍基本职业素养、专业操作技能以及客户拓展服务能力，不断促进站内培训的针对性与有效性实施，保证各类培训活动有计划组织，逐步建立健全公司培训体系，努力打造一批懂营销、会服务、善管理的基层员工队伍，满足企业经营发展需要，特制定本实施细则。

以xx分公司20xx年培训工作要求为指导，紧紧围绕市公司下达工作目标，突出重点，以服务创效益，分层分类分角色开展培训工作。依托站内远程培训系统，以站内培训中心为基地，坚持自主培训为主、外聘培训为辅的原则，灵活采用脱产训练、演练结合等培训方式，在一年期内分批进行强化训练，全面提升站点员工综合素质。

xx服务区加油站全体员工（站长、副站长、账务员、班长、加油员）。

1.为了使培训方案具有针对性和可操作性，在确定培训内容前，培训负责人对在职人员进行培训需求调查。

2.调查方式为：访谈法和问卷调查法。访谈的对象主要集中在班长及其以上人员；问卷对全体一线人员发放，收集后将培训需求进行汇总、分析、整理、上报。

四、培训目标

为迎接xx加油站迅猛发展的春天，我站培训组织人员将在培训方面为公司发展提供有力支持，力求达成以下培训目标：

1、积极宣扬公司企业文化，增强员工对企业的认同感，提高企业对员工的凝聚力。

2、使新进员工明确和熟悉岗位职责、工作任务、工作目标以及工作流程，提高员工岗位工作技能，尽快进入岗位角色，具备相关岗位的知识和基本素质。

3、完善在职员工的培训课程，加强培训，显著地提高在职员工的专业知识、服务技能。

4、执行人才开发计划，培养一批公司急需的基层管理人员，为公司基层服务输送一批具有先进管理理念的人才。

5、进行规模性的团队建设培训，增进部门、班组员工之间的沟通。

（一）一线员工培训

1、员工入职培训

2、在职员工提升培训

（1）培训内容

在职员工的培训以各岗位工作内容为主，结合岗位操作的实际特点进行培训，内容涵盖了岗位工作流程、加油八步法、现场资金管理、资金管理预案、hse体系认知、防火防盗、跑单及抢劫预案与现场应变等内容。培训标准与省市公司文件精神、各站点相关操作规程保持一致。

（2）培训方式

在岗位进行每日一练活动，将最基本的加注油品常识、日常服务规范、资金鉴别及管理用每日一练的形式融入到日常工作中，白班夜班每日学习内容统一，并在《岗位练兵日记录本》中作学习内容，记录同时签名（不得代签）。考核组不定期作现场提问检查。

（二）人才培训开发计划

人才培训开发计划主要以具有较强服务意识并具备一定管理理论与技巧的基层管理人员为主，包括账务员、副站长、站长等基层管理者，提升其职业素养，提高沟通协调能力，从而促进其工作效率的提高。

人才培训开发计划主要按涵盖以下内容：

1、管理理论知识培训

理论培训小组（培训讲师、分公司领导）从各分管工作等多方面进行培训，着重讲述与油站现场紧密结合的基础理论知识，能够直接应用于生产管理的基础知识，丰富其理论水平，增加管理手段。

2、隐患排查及应急能力培训

通过认真分析和讨论以往站内发生未遂的事故，总结出经验教训，再进行现场模拟演练，加深印象，同时不定期进行现场不定内容考核。

3、语言表达能力及分析总结能力培训。

4、开阔眼界，扩展思路。各加油站定期进行基层管理经验总结与交流，并与各基层队伍交流学习，加强沟通和理解。

**最新培训活动计划表格总结五**

动物世界里面有着各种各样的动物，每一种动物都有它的特性，而有一种动物始终吸引着我。它不是凭借体形庞大，也不是凭借力大无穷，更不是凭借狡黠伪装来生存，它有着独特的特性，它有三大特性：一是敏锐的嗅觉;二是有不屈不挠、奋不顾身的进攻精神;三是有出色的团队作战能力————它就是狼。狼没有体形的优势也没有力量的优势，比起狐狸、变色龙这些动物它也没有那么擅长狡黠伪装。但它的三大特性已经足以令其笑傲整个动物世界。

三年前，我曾经有机会在广州的一个大型的营销培训活动中听到中国著名营销学专家卞维林的演讲，他的演讲主题就是《狼型营销》。他的演讲非常精彩，一堂演讲下来我深深感到获益良多，至今我仍铭记在心。他演讲的核心就是要求我们要像狼一样做营销。其实自然界有很多种动物，为什么卞老师就唯独以狼作为其学说的形象代表呢?

卞老师认为，狼族的智慧值得我们每个人，特别是做营销的人去学习。

首先，敏锐的嗅觉是基础。狼对于血腥味有着天生的敏感，就算在很远的地方有动物受伤流血了，它也会很快根据这细微的气味找到猎物。营销人员作为全公司业绩的创造者，当然也必须要像狼一样，用自己的职业敏感嗅到我们的客户到底在哪里。狼与其它动物的区别就是它能更准确、更迅速地感觉到它的猎物在哪里。当知道客户的所在后，下一步就是如何转化为销售了?狼的敏锐遇到猎物的时候同样会显现出来，它会用它过人的观察力发现猎物的弱点在哪里，然后想尽办法去进攻。当猎物有好几只的时候，它还会去观察哪只才是关键的，一旦发现，它会集中力量攻击这个关键点。细想一下，这样与我们日常做营销是不是很相似呀?我们同样要用狼一样的敏锐去寻找我们的客户，同样要用狼一样的敏锐去分析客户并了解他们的需求所在，同样要用狼一样的敏锐去发现客户真正能在我们业务范围内做决策的关键人，一旦弄清楚，我们就需要集中资源去做他的工作。

第二，不屈不挠、奋不顾身的进攻精神是狼的灵魂所在。狼是一种有很强个性的动物，它遇到困难或猎物相当难对付时，它能展现出来一种志在必得、视死如归和不达目的绝不罢休的狠劲。这个特点我觉得就是我们作为营销人员最重要的一种素质，因为我们在面对客户的时候，无数困难与阻挠在不断缠绕着我们，没有不屈不挠、奋不顾身的进攻精神是不可能支撑着我们挑战这一切的。没有这种精神，我们很容易就会退缩、逃避甚至放弃。狼所处的大自然到处都充满了危机与不测，为了生存它们必须要练成一种比其它动物都要狠的性格，为了获得猎物无惧任何困难与危险，不达目的绝不罢休，因为退缩、逃避或者放弃意味的不单是没有获得某一个猎物，更有可能意味着失去它的生存机会。我们营销人员在残酷的商战环境中何尝不是充满了竞争与压力，如果选择退缩、逃避甚至放弃，我们一定会面临被淘汰的命运，只要我们选择像狼一样的不屈不扰、奋不顾身的进攻精神，那么我们就会有赢的机会。所以，为了生存我们也必须要练成一种比其他职业更加坚强、更加拼的性格，无惧任何阻挠与困难，尽自己最大能力把客户争取过来，这才是具有狼性的营销人员。

第三，出色的团队作战能力是令狼发挥最强战斗力的关键。狼最具特色的个性就是它的群体精神了，它们每次出击都不会是一匹狼的，通常都是一群出动的，我们称为狼群。狼群不会贸然进攻，一旦出击时，每一匹会分工合作，发挥每一匹的优势和最大的能力，所以狼群经常可以捕获体形比它们大的猎物。倘若有一匹受伤了它们也不会抛弃同伴，它们反而会召唤更多的同伴来救援的，这就是为什么狼在自然界没有体形也没有力量的优势却比其他动物更能生存在这个世界上。在我们实际工作中，我们和狼一样，也不能单独一个人在工作，无论你的能力有多强，你也需要你的同伴的帮助，营销是一个团队在共同运作的。所以，我们如果要在商场上也能像狼一样生存，就要懂得运用团队的力量，一个人的力量毕竟是有限的，而且在现代化生产大分工时代，每个人都有自己的不同的岗位，要把一件事做好通常是需要几个人甚至几个部门联合一起操作的。因此团队的作战能力就直接关系到业务成功与否，在团队中我们与其他同事要像狼群一样分工合作，发挥每个人的长处，形成最佳的向心力为实现团队的目标一同努力，当有同事因为某些原因暂时发挥得不理想时，我们不应看不起他或者抛弃他，应该努力去帮助他支持他，令他也能为团队尽自己的一份力量。这样的团队才是最有战斗力的团队，才是经得起风浪的团队，才是最有狼群特性的团队。

综上所述，“狼型营销”主题就是——营销人员要令自己具有狼性，有敏锐的嗅觉、不屈不挠和奋不顾身的进攻精神，还有有出色的团队作战能力。一群“狼性”十足的营销人员组成的营销团队会得到公司赞赏、让竞争对手惧怕、使客户满意的，是一个与众不同的“狼群”。

**最新培训活动计划表格总结六**

\_\_\_\_年\_\_月中旬，在公司领导的指导与支持下，\_\_\_\_\_\_公司全体员工\_\_\_\_人参加了为期七天的军事训练和两天的户外拓展训练。通过严格军事训练和拓展活动，进一步强化了公司员工的纪律性和高效的执行力，提高了对公司与事业的忠诚度，提升了员工沟通能力与团队合作意识，增强了员工自信心、责任感、使命感，锻炼和考验考验员工在高强度、高压力公司环境下的承受能力和快速反应能力。目前公司员工精神面貌焕然一新，团队的向心、凝聚力和战斗力进一步增强，员工们纷纷立志以“首战用我，用我必胜”的勇气全力以赴投入到公司运作与发展中去，军训和拓展训练取得明显成效。本次活动呈现以下几个特点。

精心组织，细致安排。为了顺利开展军训以及拓展训练活动，公司精心组织，细致安排，制定了科学的活动方案。公司领导高度重视此项活动，亲自出面协调湖南省消防教导大队军官，安排军训场地以及训练科目事宜;百忙之中，领导积极与长沙众悦企业管理培训有限公司细致沟通，部署拓展训练项目，并且为活动提供了充足的资金与财力支持，确保了活动的顺利开展。为更好开展活动，公司还大力宣传活动的意义，积极征求员工的意见，认真采纳员工的合理化建议，充分发挥了员工的聪明才智，群策群力，为活动出谋划策;同时广泛动员，严格要求全体员工积极参与，在民主采集员工意见的基础上，出台了活动方案，科学安排每个细节，合理组织每个活动，为活动的具体实施提供了前提条件。

思路清晰，目的明确。本次军训以及拓展训练活动做到了思路清晰，目标明确，活动的任何步骤和环节都围绕目标展开，突出了主题，确保了活动的明显成效。其中军训的目的定位在两点：一不断强化公司员工的纪律性和高效的执行力，提高忠诚度，考验员工在高强度、高压力公司环境下的承受能力和快速反应能力;二培养公司员工自信心、责任感、使命感，不断改善组织内部沟通环境，不断提升员工沟通能力、注重团队精神、不断增强团队凝聚力与战斗力;而拓展训练的目标定位在进一步提员工的沟通能力、团队协作精神。两个活动一前一后开展，形成了一个完整的培训体系，有力地提高了员工的综合素质，增强了服从与纪律意识。

全员参与，认真训练。本次活动，参与面积广，员工参与热情高，因此成效显著。无论的青年员工，还是年龄偏大的员工，都以积极乐观的姿态主动参与，真正体现了“团队培训、全员参与”的训练理念。培训期间，正值赤日炎炎的夏季，气温较高，再加上训练项目难度较大，全体员工无疑面临着巨大挑战。但是全体员工始终保持了高度激情，克服重重困难，坚持参加训练，认真仔细对待每一个训练项目，高效完成每个环节的任务，没有一个人掉队，向社会树立了我公司团队团结奋进、勇于开拓，敢闯敢干的市场弄潮儿的形象，展示了威灵顿人精神抖擞、携手共进的风采，赢得了军训教官、培训教师和社会各界的广泛赞誉。

关注细节，成效显著。军训教官说，“没有完美的人个，只有完美的团队”、“合理的要求是训练，不合理的要求是磨炼，过分的要求是锤炼”，由此可见在一支作战部队中服从和纪律的重要性。为培养这种高度的纪律性，公司员工都能关注细节，取得了满意成果。每堂训练课前，全员均提前到达训练场并由连长整好队伍迎接教官的到来，这是教官前所未见的。拓展训练是考验团队纪律、智慧和体力等的一种游戏活动，每位成员在训练中的表现就是自身平常真实自我的反映。“细节决定成败”，关注细节的良好作风，使威灵顿人向外展示了良好的企业形象和深厚的企业文化底蕴，确保了圆满完成任务。军训以及拓展训练成功的因素来源于以下几个方面。

1、严格的组织纪律。在公司项目筹备阶段，每个员工为制定严密的公司制度出谋划策，公司领导以身作则遵守制度，员工严于律己要求自己，这是一个组织健康运行的基础。

2、强大的执行力。威灵顿人有着快速复命、执行任务没有任何借口、在第一时间内完成上级交办的任务的优秀品质，这是团队作战能力的保障。

3、组织的凝聚力。公司何总说过，“三流的企业依靠人来管理，二流的企业依靠制度来管理，一流的企业依靠文化来管理”。任何领导或个人的凝聚力都是有限的，一个企业只有形成特有的企业文化后，每个员工才会忠诚于它。

4、团队合作精神。这是我们圆满完成这次任务的根本原因，在一个团队中，只有每个成员具有严格的组织纪律、强大的执行力和凝聚力，才能精诚合作并展现团队的良好精神面貌。在拓展训练“毕业墙”项目中，威灵顿人的团队合作能力发挥得淋漓尽致。在这一活动中，有指挥员、人墙、人梯、起重手等几个重要角色，他们每个人都在充当的角色中出色发挥，各个角色间天衣无缝地配合，每位威灵顿学员顺利“毕业”，没有一个人被落下，取得了团队挑战成功。最终，这种成功感动了每位学员。

不断总结，快速提高。在军训以及拓展训练过程中，我们不断总结训练中的经验教训，而且创设了交流的机会，使每个员工都能快速提高思想意识，改进个人行为，以期达到训练目的。在军训科目中，公司专门安排分组交流环节，并且要求每个员工都要上交书面心得体会，使员工能够很好地总结经验，把训练行为上升到思想意识高度，使团队精神切实地成为推动员工今后拼搏奋斗的精神动力，这也是快速提高员工素质的重要途径之一。

总的来看，军训及拓展训练活动，取得了显著的效果，今后宜多组织类似的培训活动。公司项目已经进入运作阶段，员工在工作中会分别扮演不同的角色，走向管理、技术、营销、后勤服务等不同的岗位;经过严格训练的员工，在不同的工作岗位上，正以务实工作、拼搏进取的精神面貌，紧紧团结在公司领导的周围，以顺利投产为中心目标，充分发挥个人的潜能，注重各部门间的团结协作，投入到夺取首战的胜利的战斗中来。

#488734

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找