

最新团干部培训班领导讲话 培训前领导讲话稿(模板8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

团干部培训班领导讲话篇一

各位村民、工作人员：

早上好！

今天，我们在这里举行溺水急救技能培训，首先，我代表培训方——平桥医院，欢迎和感谢参加这次培训的各位同志。

近几年，在县卫生局的高度重视下，我院以“人人学急救，个个会救人”为愿景，成立了急救知识培训小组，走进平桥镇的各个乡村，为当地的居民开展了一系列的公益急救培训活动，在急救技能的普及方面做了大量的工作。

今天，我们在这里举办这个培训，就是希望能够通过此次培训，进一步推动急救在各个行业中的普及。也希望我们在场的各位工作人员能够有足够的力量，担当起这个责任，不但自己努力掌握急救技能，而且能够向身边更多的同事和民众，宣传急救理念，为我县公民急救意识的整体提高，作出更大的贡献。

我们本次培训重点是心肺复苏，它是上世纪五十年代美国医疗专家发明的一项拯救生命的技术，就是这项技术，可以使非医疗专业人员经过训练，在突如其来的灾难和疾病面前，

不至于束手无策、坐以待毙，反而可以放手一搏、有所作为。半个多世纪以来，世界各地的人们凭借着这项技术，已经拯救了上百万人的生命。

在我国，掌握急救技能的人口比例，与发达国家相比，差距还很悬殊。因此，急救推广在我们这里是一项迫在眉睫的任务。

当然，急救是小概率事件，对于在座的各位，我不愿意你们会遇见任何危急的场面，但是，我又十二分地期望，当某一天，某一处，某一个人不幸出现危难，你的在场可以成为他的幸运所在，因你的出手相救，一条生命被成功挽回。

因此，大家今天参加一个这样的培训，便具备了一种弥足珍贵的情怀，那就是担当和责任，体现出的是一种对生命的尊重和爱护。所以，从这个意义上讲，我必须对在座的各位，表示特别的敬意。

在这里，我预祝本次培训圆满成功！谢谢大家！

团干部培训班领导讲话篇二

房地产销售是一件很微妙的事。有这么一说：房地产成功的50%在于地块选择，30%在于规划设计，20%归功于销售执行，但前两者的80%是得由后者的20%来加以实现的。不论这一说法是否准确但销售的重大作用是不容置疑的，而销售的成功与否，又在很大程度上决定于销售人员。做为销售人员最重要的还是综合素质，因此我们也不可以对在职培训存在绝对的依赖型，培训实质上大部分的内容都是在工作中发现问题，通过培训寻求最佳的解决问题方法。卖楼是销售人员工作的重要内容但并不是全部，做为一名销售人员，对外必须会做市场调研和分析，熟悉房地产相关法律法规、了解房地产专业知识；对内必须领悟企业文化和开发理念，以及各部门的运作程序、工作职责和工作范围、楼盘的各种属性等；销售人员

在做好本职工作的同时，也要尽力做好企业内部的横向协作和上下级的沟通及对外联络工作，才是成为一名合格房地产销售人员。

营销研究。组建和完善营销信息系统，建立信息收集、交流和保密制度；做好内部信息收集（如销售业绩统计分析、广告效果监测等），保持阶段性的对消费者购买心理和行为的市场调研及销售渠道调研；随着季节密切关注竞争对手的一些营销动向，实时分析其促销活动，察明下一步举动。如有必要可配合其他部门和分公司人员做好新的市场开拓的前期调研。

通过市场调研，掌握市场动态、做出市场发展预测，积极推销与众不同的亮点，提高市场占有率。

制订楼盘全案策划方案、促销策略、广告推广策略、年度营销企划、销售渠道的配置计划、研究如何提高公司品牌知名度和美誉度的策略。

培训的目的

销售培训的初级目标就是通过提高销售人员的个人绩效来达成企业的销售业绩，而员工在工作中的绩效取决于员工的态度、知识、技巧这三个因素。通过培训使销售人员掌握项目的优缺点、优劣势，竞争对手的状况、国家相关法律法规、专业知识和销售技巧，以及了解不同目标客户的心理特点、消费习惯、生活品味、投资置业习惯等，培养销售人员的企业的团队协作精神，领悟企业文化，锻炼自己的口头表达能力、观察市场的敏感度、养成做事的坚韧性、积极性和良好的服务态度，学会分析事物的科学方法，确立自己的工作目标和业绩考核办法，最终使个人成为一名房地产营销精英的终极目标。

销售代表不是简单的“解说员”、“算价员”，她/他一般是指在售楼处通过现场服务引导客户购买、促进楼盘销售，为

客户提供投资置业专业化顾问式服务的综合性人才。他们的具有鲜明的置业特征：

企业的形象代言人

销售代表面对面地直接与客户沟通，其工作作风、专业技能、服务意识充分的体现公司的经营理念、价值取向及企业文化、其一举一动、一言一行在客户的眼中就代表着企业(品牌)的形象。

企业和客户信息沟通互动的桥梁

销售人员一方面把品牌的信息传递给消费者，另一方面又将消费者的意见、建议等信息传达给企业，以便企业更好的服务于消费者销售代表首先是客户的朋友、顾问，帮助客户实现置业梦想，使其成为公司的长期的支持者；其次是公司项目营销策划及广告宣传等有效与否的直接反馈者；第三是市场最新动态、客户实际需求及客户信息的最佳收集者、整理加工者第四是给企业营销决策提供建设性意见的参与者。

d.物业管理及售后服务：包括服务内容及收费标准、管理准则、公共契约、业主权益；

e.市场调查及数理统计：包括调查内容与技巧，资料收集、整理、分析。

3.3.3、销售技巧

主要包括：接待礼仪、接拨电话技巧、洽谈技巧、以问题套答案技巧、询问客户需求、经济状况、置业期望等技巧、客户心理分析、成交障碍点分析、“逼订”技巧、销售现场气氛把握技巧、客户跟踪技巧等。

3.3.4、人居历史及最新人居理念、现代生活方式的演变对建

筑的影响、室内外空间协调基本概念、室内设计知识、装修知识、传统文化思想、品位修养、人文学、美学、哲学、居家风水等。

中的言传身教效果更显著，但我们不能因此就不做培训的考核工作了。对于考核可以分成两块。分析如下：

建立和完善个人工作日志制度：个人工作日志要求每天下午下班前要考虑好第二天的工作内容(也可以上午刚上班时写)，下午下班前及时总结一天工作的完成情况分析得失，有何收获。本日志销售总监每月底用一天时间抽查一次(但最好不要在上面发表评语)，较好的工作方式是通过工作日志了解销售人员一个月的工作状态和进步情况，然后有针对性的找到本人私下沟通，肯定优点和进步，鼓励改正缺点，弥补个人不足。

* 建立和完善销售部员工档案：档案的内容应该与公司人事部的内容不同，它偏重于部门工作个人资料收集和整理，由专人负责。收集的资料包括：个人工作日志、对于个人奖惩的通知、个人培训的心得、每季度销售总监对个人工作的评价等。

* 对于参加的学术讲座、外地参观活动，事后最好提交一份报告。对于讲座不作统一要求，可以在讲座后短期内抽时间开革小型的会议，大家畅所欲言；对于公费到外地参观活动，最好写一份调研报告。

* 发培训证书：可以参考社会上搞得“体验式培训方式”对合格者发培训证书的做法，但是这个不能多，多了就烂了，一年内公司培训发证最好不要超过2个。员工应该有自己的培训证书，因为这既是对他本人培训成绩的肯定，也是公司重视培训的最佳证明。

4.3.3、最佳的绩效考核办法(可借鉴)

“3：7”绩效考核法：既综合考核占30%，销量考核占70%。综合考核包括：公司规范、运作方法、市场占有率、销售增长率、销售指标、库存指标、资金回笼指标等，按事先客观标准基层考核评估占70%，领导事后评估事30%。销量考核，按事先标准考核占70%，根据事后考核调整占30%。事后调整包括：因特殊事件影响销量、客观困难、含水销量、公司产品或政策影响等。绩效考核的结果一般是通过奖金多少来体现，最好是将激励与绩效考核结果结合使用。虽然通过了30%的综合考评，又通过两个30%的事后评估调整，既可以激励销量，又可以避免一些不合理的偶然因素，尽量体现了多劳多得。尽管如此还会有一些劳苦功高，有才华的人虽然付出了很多，但是因市场属于开发期、衰退期或目标销量制定的不合理，使之付出与回报不成正比，从而有失公正影响了工作积极性。如果在绩效奖金之外再设一些如：开拓创新奖、年度最佳新人奖等单项奖。

5、销售人员基本技能(销售技巧)

忠诚度培训的主要目的在于让销售人员了解公司、认同公司经营理念并融入公司企业文化，从而树立起“为企业创造利润、为客户降低置业风险”的服务宗旨、培养出热忱亲切的服务态度、敬业细致的服务精神。主要培训内容有：公司背景介绍、公司在公众中的目标形象、公司理念及精神、公司推广目标及发展目标(确立员工对公司信心)、公司规章制度(确定行为准则及制定销售人员收入目标)。前面已经讲过了，因此下面将着重讲述销售技巧培训。

销售培训的技巧是什么呢?技巧是一个人在工作中的行为，而这种行为是在工作中自然流露的习惯行为。习惯行为的关键是习惯，而不是你是否知道，是否会做，培训习惯行为就必需反复演练，使它成为习惯，所以培训中的重点应该是对行为的反复练习，这才是培训的重要出发点。其实光知道了没有用处，这是对公司培训费用最大的浪费。很多培训人员和学员没有认识到这一点，在培训中追求新的理论、新的知识，

对行为演练不屑一顾，这是现在企业培训中最大的误区。培训更重要的还在于完成之后效果的监督，即对被培训人员学到的技能/技巧本职工作中的落实。(这一点下一章节再详述)

必须特别强调的是，当你给客户解决的困惑越多，你对客户购房的把握度就越大，当客户对推荐的产品有70%的认可的时候，可以通过某些促销技巧，力使客户尽快地做出决定；任何违背客户意愿，随意玩弄手法的行为必定会招到惩处。同样对销售技巧忌讳莫深，认为是洪水猛兽的想法也必定是可笑的。对技巧面上的要求，同样用一句话来表示：“帮你的朋友做出果断的选择。”体现在销售行为中，便是缩小客户的选择范围，在感性的诱导下，帮助其迅速地做出最终的选择。至于具体的技巧操作，八仙过海，各显神通，每一个销售人员都可以依据自己的特质自由发挥。但如何正确看待销售技巧运用，却是一个必须认真面对的问题。谈起房地产销售技巧，不少客户总有这样一个概念：他好象老在骗我，尤其是事后当自己对已购买的房屋哪怕有一点点的不满意，这种感觉就会愈加深刻。而有些销售人员也常常因为一些销售技巧的运用而感到深深的内疚：我这样做究竟对不对？任何一件房地产商品也不可能十全十美，即使它地点好，规划好，房型好，得房率又高，环境也不错……但它必然有一点让人无法接受，那就是价格高。因为没有有一个老板会在产品畅销的情况下，低价倾销的。同样世界上也没有一个产品是卖不出去的，只要它的价格足够的低，与产品所能提供的综合功能相吻合，与客户的心理价位相一致，必定有它的市场。而不少销售人员往往觉得自己的产品不是最好的而竭力推销是不道德的，当产品落伍销售不畅时使用销售技巧更加觉得是在为纣助虐，这是错误的想法。任何一个产品都有它所对应的价格，它所对应的客户，只要你为这样的产品找到这样的客户，销售技巧的运用是理所当然的事。高水平的营销其实说白了就是：“营销无技巧，完全是对服务水平和态度的把握，万事从心做起，不可技巧唯上”！

团干部培训班领导讲话篇三

同志们：

今天举办全县20xx年乡镇计生业务专题培训班，目的是为了更好地适应当前科学发展的新形势和人口计生工作面临的新要求，进一步提高广大计生干部的业务水平和工作能力，切实做好新时期的人口计生工作。参加培训的都是我县计生系统的干部，是计生工作的中坚力量，希望参加培训的各位同志能充分利用这次难得的机会，认真听、认真学、认真思考、认真消化，为下一步更好地开展工作打好基础。借此机会，我下面谈三点想法，与大家作个交流。

济和社会发展的基础性战略，人口问题本质上是发展问题，要通过发展才能根本解决；计划生育是基本国策，是有效控制人口增长的根本手段，是人口发展自身数量、质量、结构、分布协调可持续的基础，是人类生育文明发展的重大成果等等。所谓“小道理”就是：计划生育是每个公民的法定义务，党员干部要带头实行计划生育，人口计生工作是基层党委、政府响应国策号召的重要公共事务，是政府社会管理和公共服务领域的重要任务，是基层文明建设的重要组成部分，这项工作的关键在基层、重点在农村等等。对这些大道理、小道理，我们不能简单从人口数量问题来理解，而必须把人口的数量、质量、结构和流动、分布等问题统筹起来加以理解，必须把人口问题放在人的全面发展、人与自然和谐、人口与经济社会协调发展的大局中去加以理解。

为了真正做到对人口计生工作在认识上科学、在行动上自觉、在工作上主动、在实践上有为，我们还必须在理解这些大道理、小道理的基础上，学会考虑三个问题：一是国家、省、市对人口计生工作在关注什么。二是县委、县政府对人口计生工作要求什么。三是对本乡镇人口计生工作该做什么。带着这些问题去分析，去谋划，主动作为，才能切实增强工作的主动性、创造性和责任心。

二、要清醒认识当前人口计生工作的新情况，坚持与时俱进、争创一流

通过这次培训班，我们大家不仅要学习系统的计划生育政策和业务知识，更重要的是要全面了解当前我县人口计生工作面临着一系列新情况、新挑战，只有这样，我们才能在实践中做到与时俱进、争创一流。与前几年相比，当前我县人口计生工作面临的挑战主要有四个方面：

(一)统筹人口与经济社会协调发展的困难依然存在。全县人口自然增长率较高，特别是劳动年龄人口素质总体较低，人口结构性矛盾比较突出，人口老龄化问题开始显现。“”时期，我们仍处于第四次人口出生高峰期，“双独”家庭增多，流动迁移人口数量持续增加，人口对全县经济社会发展的压力将进一步增大。

(二)统筹人口与资源环境协调发展的压力依然较大。随着人口增长和工业化、城镇化步伐的加快，人口的空间分布问题更加突出，人口与资源环境的矛盾将日益突出。

(三)转变群众生育观念与执行政策的矛盾依然突出。受经济发展水平、社会保障制度和传统思想观念等因素的影响，群众生育意愿与现行生育政策之间仍有一定的差距，相当一部分农民群众生育男孩的愿望仍比较强烈，低生育水平面临着反弹的现实风险，出生人口性别比仍然偏高。

(四)促进人口计生工作协调均衡发展的任务依然艰巨。全县人口计生工作发展不协调、不均衡的问题仍然不同程度地存在，一些地方基层基础工作薄弱、提供优质服务的能力和水平不高、保障措施不到位等问题还比较突出，特别是流动人口计划生育服务管理的压力增大，相应措施还不够完善。

在新挑战，新困难下面前，需要我们全县计生干部集中智慧、认真思考，如何才能破难题，解困局，我想应在三个方面做

文章：一是我县计生工作优质服务如何提质提速。二是如何处理好巩固和发展的关系。三是我县今后人口计生工作的创新着力点应在哪里。当然有些问题需要省、市的层面来统一思考，但我县作为一个有较好工作基础的县级层面，要把眼光放到更高层次，向全国、全省先进地区学习，努力争创全省一流甚至全国一流水平。

三、要正确把握当前人口计生工作的几个关键点，促进转型发展、开创新的工作局面

我认为，要抓好我县人口计生工作，必须积极推进转型发展，开创新的工作局面。为此，我们大家要正确把握好以下三个关键环节：

(一) 理念思路要适时调整。要按照科学发展、以人为本的要求，进一步解放思想，适时调整人口计生工作的理念、思路和方法。一是工作理念上要从单纯满足于完成责任制目标，转变到兼顾满足育龄群众的生殖健康需求和维权需求，提高群众满意程度；二是工作方法上要从依赖强制性执法，转变到依法行政、利益导向、综合治理多措并举，做到“三个更加注重”：更加注重利益引导、更加注重服务关怀、更加注重宣传倡导；三是工作任务上要从单纯控制人口增长，转变到稳定低生育水平和提高出生人口素质的工作一起抓，促进人口问题的统筹解决；四是工作机制上要从单纯围绕控制计划外生育，转变到建立包括提高出生人口素质在内的综合性工作机制，促进管理服务体系的创新发展等等。

(二) 基础工作要保持常态。人口计生工作思路不管如何调整，有一点千万不能变：就是基础工作始终不能松，要保持常态、不搞突击。这些基础工作包括经常性的宣传教育、科学的统计管理、规范的行政执法、常规的技术服务、严格的责任制管理、定期或不定期的检查考评以及系统的干部队伍建设和村级基础管理等。

(三)创新亮点要不断探索。“创新”永远是人口计生工作发展的动力，也是提升人口计生工作水平和效率的重要途径。对基层来讲，主要就是要适应当前面临的形势、任务变化，围绕上级部署的各项任务，增强工作的主动性和创造性，不断创新方法和工作载体，培育工作亮点，使人口计生工作在本地能起示范、导向作用，在融入全局、服务全局中提升整体效益。

参加这次培训的各位同志都是计生一线的“骨干”。可以说，你们的业务水平和工作能力决定着全县人口计生工作的整体水平。希望大家以这次培训为契机，切实增强学习和实践的自觉性，不断提高业务水平和工作能力，为建设人民幸福的经济强县做出自己应有的贡献。

最后预祝本次培训取得圆满成功，祝大家事业进步，工作顺利！

团干部培训班领导讲话篇四

各位xx家人：

大家晚上好！经过大家的共同参与与配合，为期20天的新入职大学生岗前培训今天圆满结束。通过这段时间的培训与交流，相信大家对公司的基本情况、发展战略、企业文化、管理制度、业务流程等都有了一个全面的了解。

我们跨省开展校园招聘，目的就是要造就一批具有较高素质、有专业特长、有真正动手能力和管理潜力的干部。你们的到来，为xx注入了新鲜血液，公司因此焕发出勃勃生机。看到大家风华正茂、意气风发的样子，我们倍感力量，充满希望。

公司正值大发展、大变革时期，我们的营销扩张、生产重组等重大决策，都需要强有力的人才队伍做支撑。各位来到xx正是年轻人大展拳脚，充分发挥聪明才干的大好时机。各位

只要能潜心在xx做下去，一定能有所作为。xx的未来在年轻人，在在座各位身上。

大家从学校进入企业，由学生变为员工，已跨出了人生事业的第一步。面对这样的角色转换，我们可能会从最初的激情满怀逐步归于平淡，从刚来时的踌躇满志变得彷徨无措，在这样一个不大不小的十字路口，我们需要更理性地看待人生，看待企业，从而更好地把握住自己。在这里，我向大家提一些建议和希望。

一是树立职业理想。有理想，有抱负，有胸怀，人生才有意义，才会精彩。缺乏理想，没有规划，你就会脚踩西瓜皮，滑到哪儿算哪儿，注定庸碌无为。

二是端正职业价值观。企业在变革和发展中，会出现这样或那样的矛盾，暴露出这样那样的问题，但这正是需要我们去共同努力的地方，我们之所以被聘用，主要的作用就是来化解矛盾，解决问题，帮助企业谋求出路，共图发展。大家要有迎接困难，直面挫折的准备。困难和问题的出现，既是挑战，也是机遇。妥协了你就止步不前，原地踏步；克服了你就百尺竿头，更进一步。

三是尽快进入角色，尽快适应环境。经过半个多月的培训与轮岗实践，相信大家对xx有了一个初步的认识。后续一段时间，我们会相继走上岗位从事实际工作，希望大家能够更好、更快地融入企业，尽快进入角色，虚心向身边的人请教，尽快适应工作环境，逐步成长起来。

四是注重学习进步，走职业化路线。当今时代是一个人人学习、终身学习的时代，离开校园，并不意味着学习的结束，而是新一阶段学习的开始，所谓“书上得来终觉浅，绝知此事要躬行”正是这个道理。每个行业领域都有其专属的知识结构，每个岗位都有其特有的职业标准。只有从一起步就坚持走职业化路线，以本岗位最高的职业标准要求自己，勉励

自己，我们才能跟上时代发展的步伐，才能满足企业快速发展的需要。

五是保持平和心态，戒骄戒躁。事业的成功，靠的不仅仅是理想、信念、热血、勇气，更不是文凭、证书，靠的是实实在在的职业能力和脚踏实地的职业态度。只有从自己做起，从小事做起，立足本职岗位扎扎实实沉浸下去，用心做事，才能成就一番事业。我们要保持平和的心态，处顺境不骄不躁，处逆境乐观向上，保持奋发有为的精神状态，保持脚踏实地的工作态度，排除外界因素干扰，始终向着目标前进。

各位xx家人们，我相信，有我们的共同努力，xx集团的明天会更加美好。最后，祝愿你们在这里快乐地工作、快乐的生活、快乐的成长！谢谢大家！

团干部培训班领导讲话篇五

同志们：

全省的职业健康监管工作，经过在坐的同志们几个月的辛勤工作，取得初步的成果。各地市县认真贯彻执行了总局23号、27号令的精神，前一阶段重点工作是摸底排查，全面掌握作业场所职业危害底数，初步选定了一些企业进行了职业病危害的申报工作。但在如何进一步贯彻执行好总局23号、27号令，以及做好日常的职业健康监管工作中也出现了一些困惑和问题，我们今天在这里举行职业健康知识培训课，就是想把在一线工作的同志们这些工作中的`困惑和问题，通过这次培训课取得以很好的解决。所以，这次的职业健康的培训是非常及时和必要的，我们也希望在坐的同志们多向讲课老师提问、探讨，兄弟市县之间也可互相借鉴，互相学习，把在一线工作的体会困惑和疑问都带到这次培训课上来，我也相信，通过这次培训，会进一步提高同志们的工作能力和水平，为今后做好职业健康工作发挥更好的作用。

下面我讲二点意见：

一、克服畏难情绪，努力学习和掌握职业健康新知识。

(1) 职业健康知识也属于新知识，是一门交叉型的学科。有一些同志畏难情绪很大，对职业健康知识的学习，感觉无从下手。

(2) 职业健康涉及包括环境卫生学、心理学、劳动卫生学、劳动保护科学、预防医学、公共卫生学、工程技术学等学科，经过多年的发展已经成为多学科交叉、相互渗透的综合性和实用性很强的一门科学。至今，国内尚设有这样的学科的毕业生。

但党和国家将这光荣的任务交到我们手中，我们就一定要克服畏难情绪，努力学习，尽自己最大的努力，做好这项复杂而光荣的工作。我们也会在今后的工作中，多举办各类各层次的专门职业健康知识培训班，以提高同志们的工作能力和知识水平。

二、在工作中，边学习、边积累、边实践：

职业健康工作按照《职业病防治法》主要涉及四个部门：即：卫生部、人力资源和社会保障部、工会及安全生产监督局。在平时的工作中，我们要与上述相关部门通力合作，我们重点要做好作业场所的职业健康的监管工作，特别是作业现场的职业危害因素的检测及检测报告的建档工作，为职工查验历年作业现场的职业危害因素检测数据提供证据，这也是职工维权和诊断职业病的重要依据，今后，这也是我们职业健康工作的重点。

上述问题，我想经过三天的培训，你们一定会得到一些解决问题的答案，最后希望大家珍惜这次的培训学习的机会。祝大家学习愉快工作！

团干部培训班领导讲话篇六

尊敬的各位领导、老师，各位同事们：

下午好！我是本次培训的员工代表xx[]很高兴今天站在这里作为员工代表发言。同时，也很感谢公司领导给予我们这个难得的机会参与到工厂的实训当中。

一年前我们很荣幸的加入了lng这个光荣的集体，明确了奋斗目标，迈出了我们职业生涯精彩的第一步。在此，我代表本次川培训的全体员工向公司领导和培训中心的老师们致以最崇高的谢意，感谢公司领导给予我们这样难得的实践机会，这必将引领我们实现更加辉煌的人生目标，成就我们更加卓越的人生价值！

随着十几年求学生涯的结束，我们的身份也发生了彻底的转变，从学生到员工，水到渠成但却又有些突然，心情很激动也很感激。激动的是，从这里出发，我们即将走上属于我们职业发展的道路；感激的是公司几位领导能百忙之中抽出宝贵的时间为我们举办这样的动员大会；更感激公司在业务繁忙，从上到下一心搞发展的关键时期，能给予我们这么难得的培训机会，这必将为我们顺利走上岗位，做一名优秀的石油人起到极为关键的作用。

刚刚从象牙塔中走出来的我们也许经纶满腹，但毕竟社会经验尚浅，如何尽快褪掉学生时代的散漫天真，尽快融入到工作环境中，如何将在学校所学的理论知识更好地运用到工作实践中，如何将自己个人的发展与公司的发展相统一，这些都是我们所需要思考的问题[]lng是一个团结的大家庭，是埋下我们青春与梦想的地方，现如今正乘着国家相关政策的高速列车飞速发展者，我看到了lng事业的辉煌前景，也为此而感到自豪和信心十足。经过几代石油人的艰苦创业，青海油田正处于产业发展的腾飞阶段。环保清洁能源需求的急剧增

长，给我们带来机遇的同时也向我们提出了更高挑战，在这样一个承上启下的关键时期，我们有责任更有义务抓住这难得的培训机会武装自己，争取尽快在专业技术上取得更高突破，在思想意识上尽快融入公司企业文化，通过这次培训使我们成为lng行业的高素质合格人才！

我相信，这些都将激励着我们在培训、学习阶段更加严格要求自己，刻苦努力，不负公司重托。在此我代表所有员工向各位领导、老师表态，在接下来的培训阶段我们定将做到以下几点：

一、自觉遵守各项纪律，不迟到，不早退，严格遵守六条禁令，在严格自律的前提下开展培训工作。

二、集中精力，刻苦学习，充分利用一切学习时间，高效，紧张的做好操作工作(这有点不通顺)。

三、在学习专业知识的同时，深刻理解lng企业文化，为做一名名副其实的石油人而不懈努力。

相信在领导、老师的支持帮助下，本次实习将会取得圆满成功，我们必将成为一名优秀员工，成为lng行业的优秀人才！

谢谢大家！

团干部培训班领导讲话篇七

各位领导，各位学员：

能够作为xx的代表参加本次培训班的结业典礼，我感觉非常荣幸。

这次xx电力的领导干部培训班共举办了六期，在清华大学举办两期，在xx电力培训中心举办四期。我参加了全部六期的

教学活动，也作为xx的一个管理人员，全程关注着六期培训的教务组织和后勤保障工作。xx电力的领导干部给我留下了深刻的印象：

一、热爱xx。热爱电力事业。xx地大物博，对于国家发展和稳定极为重要；同时也是地广人稀、自然条件艰苦。学员中有xx籍的各民族同胞，有支边前辈的后代，有支边青年，还有援疆干部。我作为一个有八年支边经历的人，深知你们的艰辛和付出的牺牲，但是我没有听到半句牢骚、怨言，我能够感受到的只有你们对xx的爱、对xx人民的情、对xx电力事业的责任感和使命感。

二、业务能力强、作风过得硬。这次培训时间长、内容丰富、作业多、课题难度大，还安排了早操、晚自习等活动。参训的领导干部，以饱满的热情、虚心的态度、旺盛的激情，投入培训班的各项活动。刚才我们见证了第六期学员的课题汇报，精准的概念、精细的组织、精彩的演讲，给我留下了深刻印象。领导干部在培训班上的优异表现，反映了xx电力特别能吃苦、特别能战斗的精神风貌；反映了xx电力能干、能说、能写的业务素质；反映了xx电力团结和谐的组织氛围；反映了xx电力严格管理、严格要求的管理风格。

三、虚怀若谷、勤奋好学。大家都很感激xx电力党委安排的培训机会，认真学习管理理论、积极交流管理心得。参训的领导干部知识面很广、业务水平很高，具有丰富的管理经验和人生阅历，但是大家都能够以空杯心态，认真参加学习和研讨。对授课讲师尊重，对带班老师支持，展示了谦和、质朴、善良、友好的高贵人格。xx电力有一批这样优秀的管理者。xx电力的事业必将蒸蒸日上，走向成功、走向辉煌！

同志们，与xx电力合作，是xx20xx年业务开拓的一个亮点。这次合作开创了与国家电网省级电网全面合作的良好开端；这次合作顺应了国家西部开发、支援xx的大好形势；这次合

作满足了我们厚德主要管理者和骨干讲师的西北情结和继续服务西北的美好愿望。这次领导干部培训，使得我们有机会为你们服务、向你们学习。对此，我代表xx和xx总经理，向xx电力公司表示衷心的感谢。

这次系列培训班得到了各位学员的认可。这是对我们最珍贵的反馈，是我们不断进步的动力。我们深知，学员的肯定，在一定程度上存有你们的包容。我们不会因此而自满，还要继续努力。我们将在为你们服务的过程中学习和吸收xx电力的宝贵经验，研究xx电力的实际问题，不断提高我们的教学和服务水平。在此，向六期全体参训学员表示衷心的感谢。

这次系列培训班的成功举办，离不开xx电力培训中心领导和全体教职工的辛勤劳动。在整个项目合作中，我们亲密无间、通力合作。中心领导全程管理，教学人员全程组织，后勤人员全程服务。我们的教师和工作人员，感受到你们的热情和无微不至的关怀。你们的优质服务，保障了培训的成功举办，获得学员的高度评价；你们身上体现的敬业精神、业务素质、服务态度和协作精神，令我们十分敬重。在这次成功的合作中，也结出了丰硕的成果□xx与xx电力培训中心已经签订了全面合作协议。在此向xx电力培训中心的全体同志们表示崇高的敬意和衷心的感谢。

第六期培训班，在高温天气下举办。与高温天气相比，更高的是第六期学员的学习热情。第六期是最后一期，六期学员在班委会的精心组织下，以前面五期为榜样和标杆，在学习研讨、宣传交流、集体活动、班级管理等方面干出了特点、造出了声势，将整个培训项目推向了高潮，达到了新高度，画出了完满的句号。请允许我代表xx全体教职人员向你们表示热烈的祝贺和衷心的感谢。

谢谢大家。

团干部培训班领导讲话篇八

新员工同志们：

大家好！

经过3天的紧张学习，分公司20xx第一期新员工培训班今天就要结束了，对于这次培训，总经理室高度重视，专门交待办公室要认真组织好这次培训，李总在百忙中挤出时间，为培训班上了生动而又深刻的第一课。各部门授课同志也在各方面进行了精心准备、认真授课。学员们也克服了工作忙，任务重等诸多困难，认真学，认真记，完成了教学计划，取得了良好效果。这次培训虽然时间短，内容多，但还是有很大的收获，通过集中培训，大家进一步了解了xx的企业文化，统一了思想，增长了业务知识和技能，拓宽了眼界，开阔了思路，掌握和了解了许多新员工需要知道规定和制度，达到了预期目的。但是，由于时间紧，内容多，教学方式主要还是灌输式的，所以，要求你们下去后要对学习内容继续消化，深入理解，还要抽出时间自学。尽快熟悉和掌握业务技能、专业知识，以更好的状态投入工作。

同志们，这期培训虽然结束了，但你们事业的航船却刚刚启航，希望你们一定要以这次学习培训为新的起点、新的动力，进一步加强学习，努力实践，勤奋工作，奋力开拓，为大连分公司的持续发展，为加速实现分公司20xx工作目标做出应有贡献。

最后祝大家工作顺利，事业有成，不断进步！