

# 最新培训新员工的个人自我评价(通用8篇)

答谢词可以让我们更深刻地感受到别人对我们的好意和关心，同时也增进了我们之间的友谊和亲近感。如何写一篇感激之情真挚、表达流畅的答谢词？让我们共同探讨一下吧。请大家阅读以下的一些答谢词案例，希望能够给大家的写作提供一些参考。

## 培训新员工的个人自我评价篇一

参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源，有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。也许我在工作中会发现自己的意见并没有被采纳，也许我在工作中会有很多的不如意，但是种种的不满并不能成为我不努力工作的借口。

这次的培训，是为了让我们新来的员工能更快了解公司、适应工作，公司特地在上个星期进行了新员工入职培训。参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要是介绍公司的基本情况，xx经理还特地讲了整个销售的内容，使我们在最短最快的时间里，了解到公司的基本运作流程，以及公司的战略规划和系统的整个销售传播方面的专业知识，这次的培训，让我们受益匪浅、颇有体会。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资

源，有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。

在职业的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是，我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手。一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，我们要对市场有着准确的把握和分析能力。而一个产品品牌的传播的效果往往又决定于市场的反应，我们要思考怎么有效的传播、只要我们对产品的销售和市场有深入的了解和认识。

初入社会的我，带着满怀的热情和极高的理想主义，来看待我的工作。但是，我知道，在这条职场道路上必然会遇到很多的挫折。也许我在工作中会发现自己的意见并没有被采纳，也许我在工作中会有很多的不如意，但是种种的不满并不能成为我不努力工作的借口。我始终坚信，只要经过自己的努力，就会有闪亮的一幕出现！

## **培训新员工的个人自我评价篇二**

这次的培训，是为了让我们新来的员工能更快了解公司、适应工作，公司特地在上个星期进行了新员工入职培训。参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要是介绍公司的基本情况□xx经理还特地讲了整个销售的内容，使我们在最短最快的时间里，了解到公司

的基本运作流程，以及公司的战略规划和系统的整个销售传播方面的专业知识，这次的培训，让我们受益匪浅、颇有体会。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源，有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。

在职业的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是，我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手。一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，我们要对市场有着准确的把握和分析能力。而一个产品品牌的传播的效果往往又决定于市场的反应，我们要思考怎么有效的传播、只要我们对产品的销售和市场有深入的了解和认识。

初入社会的我，带着满怀的热情和极高的理想主义，来看待我的工作。但是，我知道，在这条职场道路上必然会遇到很多的挫折。也许我在工作中会发现自己的意见并没有被采纳，也许我在工作中会有很多的不如意，但是种种的不满并不能成为我不努力工作的借口。我始终坚信，只要经过自己的努力，就会有闪亮的一幕出现！

更多自我评价

本科学生自我评价

## 大学生个人简历自我评价

### 培训新员工的个人自我评价篇三

xx年度在领导的关怀和同事的帮助下，通过自己的不懈努力，较好地完成了各项工作任务。现自我评价如下：

- 1、学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，认真学习法律知识及相关工作业务知识，结合自己工作实际特点重点学习《中华人民共和国治安管理处罚法》、《中华人民共和国刑法》、《公安机关办理行政案件规定》、《福建省流动人口治安管理条例》等相关法律法规，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在的不足，有针对性地学习公文写作及公文处理和电脑知识，通过学习，进一步增强法制意识、法制观念和提高自己的工作能力。
- 2、思想政治方面：加强理论学习，提高政治素质，解放思想，实事求是，始终坚持马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想指导自己的行动。热爱祖国，热爱人民，始终把为人民谋利益作为自己不懈的人生追求，始终保持共产党人的高尚情怀和优良品德。
- 3、工作方面：服从安排，认真负责，努力工作，按时完成工作任务。在具体工作中，认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。
- 4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，严于律己，诚实守信，助人为乐，尊敬领导，团结同事，时刻保持人民警察的良好形象。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新

的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论水平还不够强，现代办公技能还不够熟练。今后，我一定刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会和构建和谐社会作出自己的贡献！

## 培训新员工的个人自我评价篇四

新员工培训，又称岗前培训、职前培训，它是指一个企业所录用的员工从局外人转变为企业人，从一个团体的成员融入到另一个团体的过程，同时，也是一个员工逐渐熟悉、适应组织环境，规划自己职业生涯、准确定位自己角色、充分发挥自己才能的一个过程。因此，可以说，成功的新员工培训可以强化员工的行为和精神的层面，使其成为企业与员工间群体互动行为的开始。

康佳集团自成立之始，就相当重视新员工的入职培训，一直把它作为集团培训体系中的重点，给予了相当的关注，而且还专门成立康佳学院来统筹安排并规划新员工的入职培训。多年新员工入职培训的组织实践，使康佳学院针对企业用工的特点，摸索出了一套行之有效的新员工入职培训方案，最大程度的发挥了新员工培训的作用，使新入职的员工通过康佳学院的系统培训，能够迅速的转变成为具有康佳企业文化特色的企业人，敬业爱岗，为企业的发展作出了应有的贡献。

康佳集团新员工入职培训的最大特色是能够针对不同的新员工类型，规划出不同的新员工培训方案，而且，运用多种培训手段和培训方式来实施新员工培训。

比如，康佳集团针对新员工的学历、岗位及工作经验的不同，将新入职的员工分成一线员工入职培训、有经验的专业技术人员入职培训和应届毕业生入职培训三种类型，不同的类型培训内容和培训重点也各有不同，针对一线员工的入职培训，除了共同性的企业文化、人事福利制度、安全基本常识、环境与质量体系等内容以外，还规划了一线优秀员工座谈、生

产岗位介绍、生产流程讲解、消防安全演练等课程，而且，还采用师带徒的方式，指定专人对新员工进行生活和工作方面的指导；对于有经验的专业技术人员的入职培训，除了共同性的必修内容外，更多的还增加了企业环境与生产线参观、企业历史实物陈列室讲解，集团未来发展规划、团队建设与组织理解演练、团队与沟通展能训练、销售与开发介绍及公司产品销售实践等课程；而对于应届毕业生的入职培训，除了一些共同的课程外，还针对其特点，安排有校友座谈、公司各部门负责人讨论、极限挑战、野外郊外等活动，同时，还规划有三个月生产线各岗位轮流实习、专业岗位技术实习等内容，采取导师制的方式，派资深员工辅导新员工进行个人生涯规划设计，并对整个一年的工作实习期进行工作指导与考核，使其能尽快熟悉企业，成为真正的企业人。

另外，针对企业用工的特点，康佳还配合人力资源部，对不定期招聘的单个新员工采取报到教育的方式，每一个新招聘的员工，不管是从何时进入企业，在办理入司手续之前，必须经过康佳学院的报到教育，有康佳学院指派专人进行个别的单独培训，培训时间安排为3小时，培训内容安排有作为一个新入职的员工必须掌握的内容，如少上、下班时间与规定、公司基本礼仪、办公室规定、公司基本组织架构等，只有等新员工人数达到康佳学院规定的培训人数后，才针对新员工的类型，组织实施新员工入职培训。

通过不同形式、不同内容的新员工入职培训方案的实施，有效的贯彻了集团公司选才、用才、留才的人力资源宗旨，并且通过培训，缩短了新入职人员在公司实习过程，使部分有能力、有才干的人能够很快脱颖而出，成为公司的骨干，降低了招聘成本，规避了选才风险，成为公司人力资源管理中最为重要的一环。

（2）团队、沟通展能培训：通过科学设置的系列课程项目，体悟团队的作用，以增进对集团的参与意识，消除抱怨与负面冲突，同时，还可以培养自我授权的团队领导力。

(3) 企业模拟挑战赛。运用相关软件，通过挑战赛形式来达到培养学员正确面对竞争的观念，培养学员既要勇于冒险，也有勇于承担责任的精神，同时还培养了小组成员的团队意识和团队成员间的合作能力。

### 三、室外活动（选择实施）

1、极限能力（自我挑战）培训。通过一次长途拉练来锻炼学员的意志力和团队合作精神（如爬深圳梧桐山）。

2、野外郊游：通常安排在深圳的大、小梅沙海滨。全部培训结束，学员们在宁静的大海边放松自己，体会生活的美好。同时，还对培训进行最后的总结，提交书面的培训总结报告，并评选出本次培训的各种奖项（如最有成就的小组、最富有合作精神的小组、康佳之歌唱得最好的小组、本次培训最潇洒先生、最靓小姐、最有前途的组长等），由康佳学院予以表彰。

## 培训新员工的个人自我评价篇五

培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严肃而又活泼。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千，现向领导汇报如下：

第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为梦想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切1仅有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和进取的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自我有哪些期望我觉得，首先要明确

目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是教师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着十分优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回有什么理由不去珍惜和努力呢进取向上的态度是提高的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能构成，而即构成的好习惯，能够陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，坚持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了教师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的资料之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在那里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮忙，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习提高得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实



际的行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就能够体现组训的修炼功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，仅有经过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第4期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自我的根本要求。

，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的本事是不够的。仅有经过敏锐的观察和精准的确定，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析问题产生的原因，根据原因设计解决方案，仅有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的7节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的本事。经过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并经过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而到达业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望；其次，要以培养本事为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向

的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，仅有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

市场如战常要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让运动员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须经过很多的实践和演练，最终让市场来检验可行度。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之以恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人寿的光辉事业奋斗终身！

## 培训新员工的个人自我评价篇六

以前的公司也有类似的培训，但这次的培训与以往有很大的不同，却让我受益匪浅。在培训过程中我时常会发现有很多新员工由于比较年轻，工作经验缺乏，所以他们的职业化意识比较淡薄。而这些对于我们这个行业（培训行业）是非常重要的。鉴于此我通常从以下几个方面进行强化训练：

- 1、团队意识：认知团队，团队角色、团队配合等；
- 2、有效沟通：沟通原则、内部沟通技巧、健康的人际关系等；
- 3、目标计划：理解目标、制定计划、效率意识、时间管理
- 4、商务礼仪：着装、出行、拜访、面谈等

公司以后的发展方向是要进行整合营销。而进行整合营销是需要公司有相当大的实力，所以公司的每一位员工都应该迅速的跟上公司发展的脚步，不断的提高自身的专业素质。因此，公司在扩大的同时，就需要正规有效的管理方式，就谈到了“职业化”。职业化就是一种工作状态的标准化、规范化、制度化，即在合适的时间、合适的地点，用合适的方式，说合适的话，做合适的事。使员工在知识、技能、观念、思维、态度、心理上符合职业规范和标准。事实证明，个人也罢，公司也罢，要想成功而不去策划，仅凭一腔的自信与满怀的热情是远远不够的。

对于中小型企业来说新员工培训通常安排在4天—5天，在这段时间中通过培训中的互动、观察、测评、考核，使新员工比面试的时候对企业了解得更透彻更全面，同时企业也对这些新员工进行了一个完整的“情景考察”。因此这更有利于双方的进一步慎重的选择。

以上就是我工作中的一些评定，相信我们的团队的宏伟目标必将有我的培训成功相伴！

这次的培训，是为了让我们新来的员工能更快了解公司、适应工作，公司特地在上个星期进行了新员工入职培训。参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要是介绍公司的基本情况□xx经理还特地讲了整个销售的内容，使我们在最短最快的时间里，了解到公司的基本运作流程，以及公司的战略规划和系统的整个销售传播方面的专业知识，这次的培训，让我们受益匪浅、颇有体会。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源，有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的

同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。

在职业的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是，我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手。一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

我们对产品的销售和市场有深入的了解和认识。

初入社会的我，带着满怀的热情和极高的理想主义，来看待我的工作。但是，我知道，在这条职场道路上必然会遇到很多的挫折。也许我在工作中会发现自己的意见并没有被采纳，也许我在工作中会有很多的不如意，但是种种的不满并不能成为我不努力工作的借口。我始终坚信，只要经过自己的'努力，就会有闪亮的一幕出现！

这次的培训，是为了让我们新来的员工能更快了解公司、适应工作，公司特地在上个星期进行了新员工入职培训。参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要是介绍公司的基本情况□xx经理还特地讲了整个销售的内容，使我们在最短最快的时间里，了解到公司的基本运作流程，以及公司的战略规划和系统的整个销售传播方面的专业知识，这次的培训，让我们受益匪浅、颇有体会。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源，有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的

同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。

在职业的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是，我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手。一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，我们要对市场有着准确的把握和分析能力。而一个产品品牌的传播的效果往往又决定于市场的反应，我们要思考怎么有效的传播、只要我们对产品的销售和市场有深入的了解和认识。

会有闪亮的一幕出现！

## 培训新员工的个人自我评价篇七

感激省联社、钟山联社给予我这次培训学习的机会，同时感激起上海起航企业管理咨询有限公司的教师们的关心和支持，我有幸参加了贵州省农村信用社2014年新员工培训班学习。经过18天的紧张愉快地封闭式学习，经过竞职演讲，我担任了12班班长，并荣获了“优秀班级干部”称号，有如下几点心得体会：

来自全省各联社参加贵州省农信社新员工培训的有1300余名。本次培训是贵州省农信社首次新员工培训，人数最多，范围最广，效果最好、意义深远。这次培训也被喻为“黄浦一期”培训，这是省联社领导以及上海起航企业管理咨询有限公司教师对我们的认可，视吾辈天之骄子，经过这次培训，为以后的工作打下坚实的基础，在未来的工作中，我坚信我

们的不懈努力必将使我们成为信合精英。

首先认真地学习金融知识和专业技能，将以后的工作中运用学到的知识更好地指导实践，提高工作效率。经过这次培训，我们学习了金融基础，会计结算，金融市场等，同时学习了点钞技能，翻打传票，数据录入等专业技能。异常是在礼仪教师的教导下，不断提高自我的服务礼仪水平，同时也提高自我的职业素养。我结合自身的实际情景，评价经验，更好地理解专业的知识，并融会贯通。在未来的工作中我将经过实践更好的巩固所学知识，更好地提升工作效果。

这次培训班同学们克服了学习、生活等多方面的困难。同学们都很珍惜这次难得的培训机会，勤奋学习、刻苦钻研。而给我们上课的教师们更是言传身教，诲人不倦。为了我们能在有限的时间内能够学到更多的知识，异常是省联社领导，在百忙中挤出时间，冒着酷暑来看望和指导我们，这种奉献的精神更激励我们奋进。

这次农信社新员工培训是上海起航公司授学的，给我们授课的大都是从事多年银行工作的领导、上海各个高校的教授、学者，除了学习专业理论知识，学院还请来高级的礼仪专家和沟通专家提高我们的礼仪和沟通技能。经过多种形式使我们了解了相关技术领域的动态，更新观念，扩大视野，拓展技术创新思路，在必须程度上起到了提升我们创新本事的作用。

培训班教师还为我们安排了讨论会，便于我们相互之间学习与交流，且提高我们的业务知识。也安排了许多课外活动。比如：拔河比赛、歌唱比赛、礼仪比赛等。同学们都将自我最热情、最精彩的一面展现给大家。师生之间、同学之间由陌生到相识、到相知、到亲密无间的良师益友。学习与生活中大家相互帮忙，一次次的团队活动，大家拼搏进取，勇夺胜利，无不体现我们是一个团结奋进的团队精神。收获知识的同时，我们也收获了友谊。知识虽然难得，友谊更为可贵。

我们必须会坚持学习不放松。仅有不断深入学习，以专业知识为主，以相关知识为辅，不断完善提升自我的综合素质，我们工作思路才会清晰有方向，才能找准工作的切入点，到达事半功半的效果。

虽然培训班的学习是辛苦的，可是回味其中的过程是欢乐的；虽然培训的时间是短暂的，可是带给我们的启发是巨大的。感激省联社、钟山联社为我们供给了宝贵学习机会，感激单位领导、同事和家人给予我们的理解支持，感激“起航”教师们给予我们的关心和所付出地辛劳！

## 培训新员工的个人自我评价篇八

苏轼有句话说得很好。“古之立大志者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。”这便是为期四十天的军训带给我最大的触动。想要成功想要把事情做好的人，就必须得有坚强的意志。

初任民-警，对这个名词的内涵还体会得很浅薄，自己的行事作风尚未规范。这四十天的军训生活，绝对是可贵的，不平凡的。它让我看清了自身情况，很多方面我都达不到纪律对民-警的要求，这段经历磨练了我，让我更加坚韧，更能体会民-警一词的内涵，也让我深深体会了团队合作的重要性。军训生活，站军姿、齐步走、跑步、正步走、蹲坐、唱军歌、队列指挥、擒敌拳、体能训练、各种警务技能训练，包括手铐、警绳、警棍、徒手擒拿、防爆阵型、手-枪射击等等，我们一遍又一遍不断地重复着同样枯燥的动作，我们用尽了全身的劲去做动作，努力让教官满意，努力向高标准靠近，只为了做出最完美的结果，酸了的腰也得撑着，疼了的背要坚持挺直，哑了的嗓子继续嘶叫，肿了的腿脚毅然迈出步伐。这就是军训生活，被铁一样的纪律约束着，艰苦而严肃，我们坚强地面对，因为我们是军中一片绿花。

如今军训生活已到尾声，回头看看那片营地，看看那片撒满汗水的训练场，我们的身影挺拔了，面孔愈加刚毅，精神抖擞万分。在站立、蹲坐及奔跑间，军训给了我们军人的气质，我们挺拔，我们刚直；军训给了我们坚强的品质及顽强的作风，我们坚持，我们坚忍；军训让我们看到了同伴的努力，看到了自己的努力，看到了团队，看到了力量；军训给了我们很多挑战及考验，我们战胜了，我们成熟了。

军训中，我们看到了教导大队如铁般的纪律，更深刻地体会了服从命令是天职，我们会有无穷的战斗力和战斗力。警察亦是军人，它还有另三个代言词，便是严肃、威信及纪律。在日后的从警生涯中，我将更以军人的纪律来规范自己的言行，不断地鞭策自己，拥有坚忍不拔之志。

通过10天的培训学习，使我接触到了专家学者们的教育新理念，学习了不少优秀教师的课堂教学设计，同时还与市内的一些一线教市进行了充分的交流和学习。收获颇多，感触较深的同时，也认识到了自己掌握的教学技能的不足，因此，可以说这次培训来的很及时，培训内容很深刻，培训的效果将影响深远。崭新的教育理念和先进的教学模式触动每位新教师的心灵，作为一教师的我深深感到学习的重要性，在今后的教学中，我将立足于自己的本职工作，加强理论学习，转变教育教学观念，积极实践新课改，铺设好自己的专业化发展之路。

在培训过程当中，我所遇到的每一个老师都流露出积极、乐观、向上的心态，我认为，保持这种心态对每个人的工作、生活都是至关重要的，这将深深地影响着我、激励着我对今后工作的态度。我积极利用空余时间学习教育理论，学习先进经验和新的教育理念来不断的充实自己，更好的进行教育教学实践。下面就以我的培训实践来谈谈自己的体会。

一、加强学习，不断培训，自觉走进新课程。



作为传道授业的老师，只有不断的更新自己的知识，不断提高自身素质，不断的完善自己，才能教好学生。如果自身散漫，怎能要求学生认真。要提高我们的自身素质，这要求我们年轻教师多听取学生和老教师的各种意见。并且自身不断的学习，积极学习，不断开辟新教法。摒弃旧的教学方法，把先进的教学模式引入课堂。

多年来，老师教，学生学；老师讲，学生听，这已经成为固定的教学模式，新课改向我

们提出了新的课题，这种教学模式限制了学生的发展，压抑了学生学习的热情，不能焕发学生的潜能，与此同时，通过培训学习，“合作学习”、“主动探究”、“师生互动”、“生生互动”等新型的教学模式为课堂注入了生机与活力。通过培训我认识到：这些新的教学模式给学生更加自由的学习空间，体现了以学生为本的理念，老师要自觉地把新的教学模式引入课堂，改变课堂的面貌，使课堂气氛活跃；教学民主；学生的学习热情高涨；师生关系融洽。才能充分体现素质教育的根本目标。

对于一个教师，通过这次培训，让我懂得了多媒体的重要性；让我懂得了如何使用这些教学资源。使我学会了制作教学用的课件。学会了设计教学设计。在教学设计过程中，我依据教育教学原理、应用系统、科学的方法，研究、探索教和学系统中各要素之间及要素与整体之间的本质联系，然后对教学内容、教学媒体、教学策略和教学评价等要素进行具体计划。而现在的我常常利用网络资源、各类相关专业的书报杂志，了解现代历史科学的动向，搜集一些新的历史学成果介绍给学生，以激发学生的学习兴趣，也开拓自己的教学视野和思维。同时也懂得在教学中，要鼓励学生收集身边有关历史的问题，在课堂上开辟一片互相交流、互相讨论关注问题的天地。通过这样的资料互动形式把课堂教学与社会生活联系起来，体现历史学科的社会性一面。

让学生学得更轻松也让学生能够更多的参与到课堂之中得到更多的操作技巧。同时，课堂上我重视德育的渗透工作，让学生在学历史知识的同时，陶冶他们爱科学、爱祖国、爱劳动的思想情操，促进学生全面发展和个性培养。通过努力，我根据历史学科的特点，迎合学生好奇心强的特性，大胆地进行课堂改革。把课堂与生活拉近，以形式多样的探究活动为主，让历史课的范围扩大到生活的方方面面。我积极地承担学校的历史公开课任务，积极参与交流活动、培训课程，提升自己的教学能力。通过培训学习，“合作学习”、“主动探究”、“师生互动”、“生生互动”等新型的教学模式为课堂注入了生机与活力。通过培训我认识到：这些新的教学模式给学生更加自由的学习空间，体现了以学生为本的理念，老师要自觉地把新的教学模式引入课堂，改变课堂的面貌，使课堂气氛活跃；教学民主；学生的学习热情高涨；师生关系融洽。才能充分体现素质教育的根本目标。

## 二、立足课堂，在实践中提升自身价值

课堂是教师体现自身价值的主阵地，我本着“让每个学生都得到最好的发展”的理念，我将自己的爱全身心地融入到学生中。今后的教学中，我将努力将所学的新课程理念应用到课堂教学实践中，立足“用活新老教材，实践新理念。”力求让我的历史教学更具特色，形成独具风格的的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高历史教学质量。同时作为班主任的我深深懂得，教师的一言一行都影响着学生，都会对学生起着言传身教的作用。思想教育要常抓不懈，着重培养学生良好的道德品质、学习习惯、劳动习惯和文明行为习惯等。

## 三、一丝不苟，认真对待教学工作和班级管理

### (1) 爱岗敬业

首先，要热爱教育事业，要对教育事业尽心尽力。我们选择了教育事业，就要对自己的选择无怨无悔，不计名利，积极

进取，努力创新。尽心尽责地完成每一项教学任务，不求最好，但求更好。

## （2）尊重学生

每一位学生都渴望得到老师的理解和尊重。我们要把学生当作平等的人看待，不能把学生当下级随便呵斥。只有我们把学生看重了，学生得到老师的尊重了，他们才会尊重老师，愿意学习这个老师所传授的各种知识。

## （3）要有强烈的责任心

作为一个人民教师，有强烈的责任心是最基本的，这种责任心主要体现在对全体学生负责。教师教书育人应是面对全体学生。我们当教师一踏进校门的那一天起，便对每一位学生负起责任，必须关爱学生，尊重学生人格，促进他们在品德、智力、体质各方面都得到发展。

## （4）以身作则

教师的言行对学生的思想、行为和品质具有潜移默化的影响，教师的一言一行，学生均喜欢模仿，这将给学生成长带来一生的影响。因此，教师一定要时时刻刻为学生做出好的榜样，凡要求学生要做到的，自己首先做到。坚持严于律己。

## 四、反思教学工作，不断进取

在教学中不断思量着自己在工作中的不足之处，做到每个教案后都有自我反思。同时我要努力提高自己的历史水平，来更好地适应现在的历史教学。

通过这次的培训，使我深刻意识到：自己的知识、能力还有一定差距，人只有不断地学习，不断地充实，不断地觉醒，才能立足于这个高速发展的社会。不断地提高自身的价值，

为我市的教育事业发挥自己的作用。

转眼间，两个月的新员工已经结束了。由于培训计划周密安排，这一段时间过得紧张有序，受益匪浅。

## 一、培训内容

为了使培训达到更好的效果，结合集团的实际情况，我们进行了分阶段的培训工作。

（一）书店实习。在济南泉城路新华书店我的工作内容主要分为以下几个方面：促销“出口成章”系列及“许友彬温情悬疑系列”图书；统计济南泉城路新华书店我社图书每日销售码洋，并汇报给万经理；整理我社的图书，并调整我社图书的摆放位置，放到较为醒目并且容易拿到的地方；协助书店工作人员做好日常工作，主动与他们沟通，了解图书的市场需求。通过书店实习，我也总结了影响图书销售的几个因素：1封面设计。2电视节目类的推广。3名人类的书籍。4强制销售图书。5书籍的品牌效应。6图书的摆放位置。7书名的选取。8书籍的价格。9促销活动。10书的内容。

（二）物流实习。如果说在书店实习可以让我们了解到图书市场的需求是什么，在物流公司实习则可以很直观地让我们看到实际销售量。看到整垛整垛崭新的图书摆在退货区，大家心里都有说不出的滋味儿。如何能够减少退货，我想编辑的责任是十分重大的。在今后的编辑工作中，我觉得应该注意以下几个问题：选题一定要新颖、合理，确定选题之前，一定要做好市场调研工作；印数的确定要慎重，不能单纯为了降低成本，而盲目地加大印数；封面设计要醒目，特别针对教辅图书，要便于读者和物流公司、书店的工作人员区分；版权页尽量放在容易翻看的位置，便于物流工作人员查看，这一点也是针对教辅图书。通过物流公司的实习使我体会到沟通的重要性，无论是部门内部之间，还是部门与部门之间，都要及时、良好地沟通，才能促进共同进步。就拿编辑与物

流之间的沟通来说，及时、良好的沟通才能使编辑们了解到图书的实际销售情况，以及何种包装比较不容易损害，对以后的编辑的工作有很好的指导作用。在今后的工作中，我一定努力做好与同事之间以及与其他部门之间的沟通。

我们的凝聚力得到了很大的提升。

（四）专业培训。专业理论知识培训课程使我们对图书出版发行每个环节都有了全面深入的了解。在这期间，我们了解了出版社发展概况，懂得了如何做一个好员工。在随后的业务课程中，编校技巧和成本核算等内容都是我们将来具体工作中经常会用到的，是一个编辑应该具备的基本技能。通过学习，我深刻地体会到要做好市场图书，就是要做好市场图书的策划与营销；我还了解了图书销售的各种渠道，特别是日渐繁荣的网络销售；在图书的营销策划中，定价策略非常重要。

## 二、培训收获

### （一）了解了集团的文化

通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该是具有以下特点：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。只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可以，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、对歌还是后来的过河、背摔，以及高空断桥等，几乎所有的项目，每个成员都在积极的出谋划策，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助和协作。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，才可以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己的想法，只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快乐，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己的顺利过关而满足，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许多感悟和启示，留下了深刻的印象和回味无穷的记忆。

### (四)个人责任意识的提高

一个培训，感谢同事们带给我的收获与感动！谢谢大家！

参加工作也有一个月了，虽然酸甜苦辣都有体会，但遂宁烟草公司领导还是很关心我们的，这次峨眉山培训也直接用车送我们去，少了许多旅途奔波劳累之苦。住在风光秀丽的峨眉山脚下，刚好一年一度的峨眉山武林大会也拉开了帷幕，熙来攘往，好不热闹。在舒适而又相对封闭的环境里，内心总是有种蠢蠢欲动，总是试图在人潮汹涌里寻找自己渺小的精神身影，总是信心满怀的想要有所发现，有所激励，有所超越...

我常常告诉自己，选择了就不要后悔，选择来到烟草公司月余，各方面都还是很不错，但内心总是感觉有些不确定感，也许刚开始工作，空余时间多，就胡思乱想了吧。新鲜之后，扑面而来的压力让自己的精神状态迅速下滑，在各种人际关系的复杂中迅速沉沦，在行业一些不好的腐朽风气下迅速丧失斗志，开始懒惰...

这段培训时间虽短，但是也许是被秀丽的峨眉灵气所感染吧，我似乎又依稀的感到了自己的梦想，想到了自己的未来，更多的是看到了自身的差距。灯红酒绿，纸醉金迷，掩盖不了自己内心对于远方的那份渴望，更是意识到了那份渴望的虚无。一直争强好胜，一直装得无坚不摧。然而，在峨眉的灵秀中，佛音悠扬里，我那层虚无的貌似坚硬的外衣被撕去，留下的是里面不堪一击的柔软。“人唯一难改正的缺点是懦弱”，这句话让自己体会深刻，不要以为过去如何如何，不要以为今天又如何如何，我现在拥有的一切，只不过是上帝怜悯众生的赐予，而我比较幸运罢了。如何去改变自己的软弱，如何去跨越那些沉积已久的心理障碍，如何去担负责任，如何向梦想靠近这一大堆的问题，绝不是佛音悠扬的峨眉山，而是充满了寒风呼号雪崩轰隆的珠穆朗玛峰。

身处特殊的国家垄断行业，做的又是危害人体健康的事，有次在市场的时候有个客户直接说“你们是在卖毒品...”，我现在已经很难去评估自己的感受了。高达几千亿的税收贡献是国家无法放弃的一个依赖，在这座金字塔下，国家回馈般的

撑起了政策的保护伞，应该说，烟草公司在这种特殊的体制和自身的努力下，正风头正劲的越走越远，改革让烟草公司避免成为朱自清笔下那潭没有涟漪的死水，难得的是这种改革能立足烟草市场化后明天。市场经济向纵深发展的今天，烟草公司亦能着眼长远，求效率，讲服务的努力打造现代企业管理模式；同工同酬的人力资源改革优化了管理结构，引进了人才...但是这种改革显得缓慢异常，既得利益者对改革的阻扰，行业自身多年的积弊，腐朽的风气都不是朝夕能改之事。总之，改革是利益的再调整和分配，必将面临巨大的苦难甚至付出沉重的代价，正如有个培训老师讲的“这种改革只能是一个方面，一种思路，一定程度...”。要想建立一个“即使脱离了烟草，仍然是具有高度市场竞争力的现代企业”看起来路途遥远。

以前的公司也有类似的培训,但这次的培训与以往有很大的不同,却让我受益匪浅。在培训过程中我时常会发现有很多新员工由于比较年轻,工作经验缺乏,所以他们的职业化意识比较淡薄。而这些对于我们这个行业(培训行业)是非常重要的。鉴于此我通常从以下几个方面进行强化训练:

- 1、团队意识：认知团队，团队角色、团队配合等；
- 2、有效沟通：沟通原则、内部沟通技巧、健康的人际关系等；
- 3、目标计划：理解目标、制定计划、效率意识、时间管理
- 4、商务礼仪：着装、出行、拜访、面谈等

公司以后的发展方向是要进行整合营销。而进行整合营销是需要公司有相当大的实力，所以公司的每一位员工都应该迅速的跟上公司发展的脚步，不断的提高自身的专业素质。因此，公司在扩大的同时，就需要正规有效的管理方式，就谈到了“职业化”。职业化就是一种工作状态标准化、规范化、制度化，即在合适的时间、合适的地点，用合适的方式，



说合适的话，做合适的事。使员工在知识、技能、观念、思维、态度、心理上符合职业规范和标准。事实证明，个人也罢，公司也罢，要想成功而不去策划，仅凭一腔的自信与满怀的热情是远远不够的。

对于中小型企业来说新员工培训通常安排在4天—5天，在这段时间中通过培训中的互动、观察、测评、考核，使新员工比面试的时候对企业了解得更透彻更全面，同时企业也对这些新员工进行了一个完整的“情景考察”。因此这更有利于双方的进一步慎重的选择。

以上就是我工作中的一些评定，相信我们的团队的宏伟目标必将有我的培训成功相伴！

这次的培训，是为了让我们新来的员工能更快了解公司、适应工作，公司特地在上个星期进行了新员工入职培训。参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要是介绍公司的基本情况□xx经理还特地讲了整个销售的内容，使我们在最短最快的时间里，了解到公司的基本运作流程，以及公司的战略规划和系统的整个销售传播方面的专业知识，这次的培训，让我们受益匪浅、颇有体会。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源，有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。

在职业的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是，我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，

一双很勤劳的手。一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

我们对产品的销售和市场有深入的了解和认识。

初入社会的我，带着满怀的热情和极高的理想主义，来看待我的工作。但是，我知道，在这条职场道路上必然会遇到很多的挫折。也许我在工作中会发现自己的意见并没有被采纳，也许我在工作中会有很多的不如意，但是种种的不满并不能成为我不努力工作的借口。我始终坚信，只要经过自己的努力，就会有闪亮的一幕出现！

更多自我评价

本科学生自我评价

大学生个人简历自我评价

2015党员自我评价范文

这次的培训，是为了让我们新来的员工能更快了解公司、适应工作，公司特地在上个星期进行了新员工入职培训。参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要是介绍公司的基本情况□xx经理还特地讲了整个销售的内容，使我们在最短最快的时间里，了解到公司的基本运作流程，以及公司的战略规划和系统的整个销售传播方面的专业知识，这次的培训，让我们受益匪浅、颇有体会。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资

源，有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。

在职业的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是，我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手。一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，我们要对市场有着准确的把握和分析能力。而一个产品品牌的传播的效果往往又决定于市场的反应，我们要思考怎么有效的传播、只要我们对产品的销售和市场有深入的了解和认识。

会有闪亮的一幕出现！ 更多自我评价 本科学生自我评价

大学生个人简历自我评价 2015党员自我评价范文