

2023年培训机构月度总结报告(大全6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

培训机构月度总结报告篇一

一、上年三月21号大学城广工道场集训。

当时遇到的麻烦是，当天旁边有招聘会，太热闹了，后来改到图书馆南边练。得到经验，应该了解清楚当天周边会不会有什么活动影响。还有当时请总教练过来的，通知有点迟了，联系方面出了些许问题。我们道场整年都没有什么人会过来的，一年就只有集训这机会，也让本道场一些不出去了人，了解真正的击跆拳道的一个机会，也是增加我们士气的好机会。应该争取办好。

二、暑假集训，我们这边没几人去，这届这批缺红带。

如果这次寒假集训，他们又错过的话，有断带的危险。有些人实力还行，但因为没集训也得不到升带的，有些可惜。

三、双节棍队的组立。

前会长苏展立师兄的计划成立一个棍队，让我来培养带出来，现在小成气候了。因为棍的话几个月就可以练成的了，表演性也强，腿的话要练好没两年不行。所以组立棍队的话，不怕应付不了人家请的表演，平时有什么表演可以随时都上，可以帮学校与其社团的，打好交道，也可以宣传一下击跆拳道，很不错。要垄断在学校里双节棍，不能让其他人能想办什么双节棍协会的事，不让其他人看了我们还敢上台表演双节棍的。将人才招揽进来，因为现在很多人之前都练过双节棍，

好多人对双节棍有兴趣，也是我们生源的一来重要部分。要保留好我们这一个这么大的特色与品牌。给他们多上去表演一下，也很过瘾的。令协会，生气增了不少。

四、 协会管理的进步。

1. 会长遗言。前会长定立，从他那届开始，每届会长退休时都要写一份总结遗言，写下自己这年做过什么，有过什么尝试，得到什么经验，还有有什么没完成的希望，有什么想法，与前路该如何走下去等等等等都以文字的方式写下来，备入档案。因为以前很多师兄的经验都是言传身教，过了几年后都消失了，有时又会重复犯错了。我这份遗言，现在也早写好草稿了，寒假时再写出来，给大家分享。其实这总结也是从那草稿上选部分写下的。

2. 本道场历史的撰写，对以前师兄的联系。由成立到现在也很几年了，希望不会让人忘记以前师兄为协会付出过的努力，给大家一种精神的凝聚。毕业几年的师兄，有时还会回来聚一聚。有师兄毕业时，都一定要请回一些骨灰级的师兄回来吃一顿，应该师弟毕业的；还有这次招新表演，请回了阿辉师兄回来助阵，很好。另外，我在今年的新生动员大会，做了个ppt把成立以来七年各届的教练会长都列出来榜上有名了。真的，我上届的师兄还不知道他们是第几代传人呢？我发现这问题的，找回我教练的教练才问到了，补全了这一段历史。

3. 管理层混乱，职责不清楚。针对这问题，我也时常向隔壁华工学习，他们这方面做的很好。我们的问题是，这两年管理层断过一次，那一年没搞什么活动，一些经验也断了。让干事得到锻炼就要多办活动。我们没工资发比大家，只是让大家能得到锻炼成长，都靠大家对协会的感情与责任感，有时有人不想做，我也不知怎么说。一些办事能力，我当老板的话，要给我炒很多回才行，但有时我们需要的是引导，与改变一个人的想法，而不是炒人。所以我都很感谢大家为协

会付出过的力量。

4. 物质钱财的管理。要买什么东西出钱搞什么活动的不说了。物质方面，有什么物质会长应该清楚，应该要做好记录备入档案，保存好。还有电子资料的，应该拷盘保留。不要像上次我们做宣传视频时，找不到资料。

5. 应该做好会议记录，不然下年开会还要找回我就麻烦。

五、 招新的经验。

1. 做好宣传，因为有很多人都不认识我们。我们这年，做了几个宣传视频放到学校bbs上；去扫楼各新生宿舍发传单；做海报，表演这些都应该是例行。但各学校情况也不同吧。

2. 招新当天，一定要很卖力的表演才行，不然人家不知道你击跆拳道是干什么的。我们能招人的主要原因是我们有实力，要展示出来给人看到才行。总结，我们今年招了50人，43男7女，比上年招33人有进步。加上留下的二十人。现共七十人左右。

六、 教学方面。

我们两名教练，各人相对会轻松一点了。我主要教击跆道腿法，欢会教一些从外面学回来的东西，教学形式多样化。在传统教法上来些新的尝试与变化。例如同是拉某一条筋，可以有很多种方法。想让大家在练时也在玩，不会觉得不断重复一个动作太沉闷。我们大多时会分高低色带练，有时也会一起练，师兄就要练跳起来的，也让师弟看看他们还有什么要练的，互相促进都几好。棍队现由泽鹏来教。要求有一天是棍腿要一起练的，不要导致练棍的不认识练腿的局面，棍腿不分家。

七、 接班人的培养。

平时在教大一的时候，就让大二的一起练，有时让他们来带带，这招是学总教练的。还有若是下届的'教练的话，要帮他们开开小灶，晚上找他一起练，就只找他一个人练。我们这边大二的蓝带都有五六个，水平差不多，各有优点。但有意愿做教练的只要两个。要将他们推上去才行。能力方面要拔尖的点才行。棍队教练这个已有接班人不担心。会长接班人，平时自己要适当的退一退，让他上位才行，慢慢让他接手。让他出名一下先。

八、会员感情的团结。

多搞活动，让大家感更熟悉。而且要尽早，最好一开始的时候，免得与别的冲突，不会让人其一活动都在班上或其他社团参加过了，第二次就不太想去了。一定要抢先一步。好的开头，接下来就好办很多了。五月份就去过后天官游玩，光棍节就一起打火锅，女生节又去烧烤，冬至就请了一众师弟吃汤圆，很开心的。还有其他演出，与外校交流的。个人觉得，击跆拳道兄弟姐妹们感情特别真特别好的。

九、xx年总体基本安排。

1. 给大一的来个升黄带试。要求写论论内容为对名动作细节要点的解说与各己见解，对击跆道的感谢想。
2. 会在三月份在本道场搞一个集训。要求给两队棍队上去表演一下，还有大二这批打个套路写出本道场名字。
3. 换届工作，参选副会长要写演讲稿。
4. 搞一个出游活动，一个联谊活动。
5. 再培养一队棍队。
6. 送旧活动。

培训机构月度总结报告篇二

（一）增强责任意识，协调各职能部门积极做好学校重点工作。

2. 根据学校整体工作要求，具体协调安排好各种会议、工作，做好会议记录。认真完成校领导交办的工作，注重调查研究，为领导决策提供科学、具体、全面的第一手资料，在求实、务实、落实上下功夫。

（二）加强办公室建设，做好协调与服务。

1. 争取主动、积极配合、充分协调是学校办公室的主要工作目标。新学期开始，完善内部管理，坚持从高、从严、从全、从细要求。同时，营造健康的工作环境，自觉维护办公室的整体形象。做好办公室与个专业的协调，牢固树立全局观念，强化服务意识。

2. 根据学校整体工作要求，具体协调安排好各种会议、工作，做好会议记录。认真完成校领导交办的工作，注重调查研究，为领导决策提供科学、具体、全面的第一手资料，在求实、务实、落实上下功夫。

3. 组织起草学校发展规划、工作要点、工作总结、经验材料及学校领导报告、讲话。提前做好学期结束前的工作安排，根据学校部署及时起草学校工作计划。

（三）高质量地完成办公室常规工作。

1. 为学校迎来一周年庆典做好工作。

在校领导指导和帮助下，明确任务，各负其责，做好文件的接受、传送、催办及文件管理工作，信息采集、上报的管理工作。对上级来文、领导批示的督办事务、接听电话、打印

文件等日常工作，做到严谨有序，不出差错。各项文件材料，力求及时、准确、优质、高效。

2. 继续做好宣传工作，以及各种迎检及接待工作。

制定科学的学校宣传工作计划，注重宣传的系统性，对学校举行的重大活动进行事先策划，统筹安排。深入报道学校办学过程中的亮点，争取在更高层次的宣传媒体上展示金太阳艺术培训学校的办学特色、办学成果和广大师生的精神风貌。

办公室要充分发挥好校级通讯员队伍的作用，围绕学校重点工作，以信息为载体，反映学校实力，展示亮点，营造氛围，提升学校的知名度和美誉度。

培训机构月度总结报告篇三

自上岗以来，转眼间我已在启诺度过一个多月了。在此期间，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。综合这段时间以来的工作内容，现做一总结。

在入岗初期，了解公司的历史与发展历程，在与同事的交流学习中熟悉了解公司的相关规章制度，引导我在后期工作中应该怎么样，应该如何做，应该结合自身优势来更好的融入启诺这个大家庭。

前期未招生阶段，经过和同事的交流，各抒己见，在本着合理利用每一分钱的原则基础上协助采购相关必要物品，并做好每一笔的账目报表。

a.电脑打印机a4纸等办公必备品。

b.乳胶漆，人工费，防水处理等基建修补物品项。

利用闲余时间熟悉周边小区楼盘大小户数，预估学生资源利用率，了解周边培训大大小小机构13处，分类不均，专业与综合类掺杂，为下一步启诺招生计划做好前期信息搜集准备工作。

培训机构月度总结报告篇四

一、工作方面：

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快

补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)h0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑,也对我们的态度表示怀疑。

他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的,如果要求工厂生产的大货不发生质量问题,那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的,如果一味地去埋怨工厂,只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题,那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任,拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处,这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面,我存在两个问题:一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态,我曾尝试着去缓解这种状态,但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素:工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等,而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起,因为工作环境是客观的,而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情,现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段,但是工作分散心理却有着它消极的一面,当一件事情的责任被多个人分

担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
- 3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我__月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

培训机构月度总结报告篇五

车间6s月工作总结

7月份，金工分公司搬迁至新区以来，采取多种方法，狠抓生产现场管理，从检查整改入手，按照现场管理要求，对各类设备进行了保洁、保养，并对新车间内部区域进行了初步划

分。

目前，生产现场、设备维护及保养都得到了明显的改善。

现将七月份6s所做工作总结如下：

一、七月份6s管理推进情况 一是加强设备隐患排查和治理工作。

7月份，天气炎热，设备故障率也相应地增多。

设备的维护保养以及使用安全是车间生产工作的重中之重，为保证设备的正常运转，车间安排设备网员、机电维修工、技术骨干对设备维修维护，检查和排除安全隐患，对发现问题责任到人、限期整改。

提高了设备使用寿命，有效的保证了车间安全工作。

二是对新车间内部区域进行初步划分。

初步规划车间生产作业区、半成品堆放区域、进出料流动区域、附件摆放区域及工具箱定路区域等。

三是开展安全生产专项检查活动。

四是在现场改善中，车间对前一阶段6s成果进行巩固。

如今，吊具绳具整齐上架；拖把整齐的放路在拖把池内；班组6s大讲台、各类看板整洁规范；旧貌换新颜。

二、下一步工作计划

1、继续宣传贯彻公司《关于进一步强力深入推进6s管理工作的实施意见》，结合车间目前的生产情况，车间将加大职工

培训力度，结合退城进区，利用班前会时间让职工掌握新区6s管理标准和考核细则。

2、结合公司6s办公室每周给车间下达的具体推进项目，车间重点做好各项管理工作，把6s管理与车间日常生产活动有机融合，深入到每个环节把6s管理工作做细做强。

6s管理，就是对生产现场各生产要素所处的状态不断进行整理、整顿、清扫、安全、清洁及提升人的素养。

倡导员工从小事做起，养成事事“认真”的良好习惯，进而不断提升企业的安全控制能力、工作效率、形象力和竞争力，达到控制成本、改善工作环境、构建企业文化、培养员工科学的思考方式的’目的。

方法/步骤 1. 一、是进行全员培训。

我司举办6s培训班三期，通过在全体员工中广泛进行6s管理含义、目的和作用的宣传教育和培训，大力倡导“从小事做起，让我们更加自信”的理念，制作言简意赅的宣传板，给每个科室部门以及各生产班组下发6s活动推行手册，组织员工进行6s管理学习与实践，使广大员工对实行6s管理的意义，以及对加强生产经营管理和提升自己素养的作用有了深刻的认识，消除意识上的障碍。

2. 二、是利用定点摄影制作了“发现问题”和“改善以后”的对照看板。

通过对照和横向比较，使员工从视觉的震撼和实际的感受中，增强做好工作的主动性，进而持续改进工作。

3. 三、是选树样板，典型引路，全面推进。

结合井上与井下安全工作的实际和6s管理的要求，首先在选

矿厂机修组和矿山提升组办公场所进行了试点，取得成效总结经验后，再在其他班组展开，进而减少了推行过程中的阻力，形成整体推进的良好态势。

4. 四、是把6s管理和井下班组“安全质量标准化”及qc活动相结合。

对工作质量、劳动纪律、班组管理、安全生产、成本核算、机具保养、业务学习等方面进行细化，制定考核标准，依照标准进行检查、评比、考核、奖惩，极大地调动了员工自我管理和班组自主管理的积极性，促进了员工素质的提高和班组管理的加强。

培训机构月度总结报告篇六

20xx教育机构工作历程回顾

新年的钟声转瞬间敲响，回望过去一年，“毕业”与“工作”成了最显眼的代名词，匆匆忙忙毕业，急急切切工作，恍惚间，一切顺畅得像一抹清泉顺流而下！可这“顺畅”中多少又杂糅着些许小积石，有嗑磕碰碰，有坑坑洼洼，最终还是顺势而下，到达终点！

绝对的自由是天方夜谭，什么该做什么不该做都规定的严严实实，作为一个代课老师，我无权擅自调课，无权随便旷课，上下班时间严格固定，现在想想只能笑笑学校里那曾经的“萌”吧，很快，在高密度的训练下，做卷，试讲，一切都变得那么寻常，不再畏惧，不再担忧，渐渐的，短短的十天过去了，酸甜苦辣应有尽有！

紧接下来，进入试用期，接触的第一个学生，至今印象深刻，一个女孩，确切的说是一个很有“个性”的女孩，在前任老

师及家长的灌输下，我总觉得她是那么的“深不可测”，第一节课，对自己定位不准，似乎什么都依着她，不敢大声要求她，每次上她课之前。

我总是充满了前所未有的“恐惧”感，害怕她那盛气凌人的傲气，害怕她那冷漠无情的表情，可我不能选择，唯一做的只能是面对，慢慢地，经过上级引导、时间磨练，我习惯了这样的孩子，可事情却又总是充满了那么多“凑巧”，当我决定换个面貌重新面对她的时候。

她开始”避而不见”，她的课程总是无法固定，到最后她的手受伤，再到最后真的没了她，当带过了多个学生后，我终于明白，课堂上有问题的不是像她这样的孩子，而是我这个没有经验的老师！很快步入暑假，我接手的学生还是比较多的。

可说笑归说笑，人非圣贤，我也有着初来者不可避免的毛病，诸如和家长沟通交流，对学生的控制引导我清楚：我做的都是那么不尽人意！也许是自己心态好吧，我不选择纠结或者放弃，一如既往的坚持！

到了8月份，我顺利转正，我说不清转正这个名词究竟意味着什么，只知道工资高了点，责任重了点，也许，这就是成为正式员工后思想上正常的转变吧。

后续日子里，我总是渴望能够从工作中吸取到更多的经验，能够带动孩子的学习积极性，更希望学生们能够深深喜欢上我这个老师，最为重要的是家长的认可，说起来虽说是简单的三句话，可这个目标却又是那么难以企及，那一刻，我终于体会到“台上一分钟台下十年功”的内涵了，倘若肚子里没“货”，课堂又怎会完美！

不知不觉，坐班、上课，每天同样的反复循环，很快过了两个月，进入10月份，我申请教研助理，最大的转变，不是公司对我任务加重，只是觉得睡眠少了，累了很多，没有了下

午班，连基本的八天假期也缩短为四天，每天7小时坐班，晚上还有课，一星期下来顿觉身心疲惫。

我不知道是不是自己太过于宽容自己，我总想：这样的生活究竟是不是我想要的？后期总是不定期的头疼，吃药已成为平常，可又不知道为什么？迟迟不愿放弃每当脑子里想敲敲退堂鼓的时候，想想孩子的求知眼神，想想同事的和谐嬉闹，我退缩了，我留下了！

就这样，一天天锻炼着，半年过去了，跨入诡异的20xx[]我不知道这一年会不会真的有传言中的那么难熬，实话说我是个消极的人，总觉得真的会有那么一天，但不管怎样，还是踏实地过，对于20xx[]不多说，新的一年，唯一的展望就是家人朋友仍然健健康康，工作顺顺利利即可！平安是福！

今年寒假期间，我在一家培训机构做了半个月的实习老师，现在的教育越来越受到家长的关注，即便是放假时期，他们依旧要把自己的孩子送上补习班进行学习充电。

可能是大家都看透这个社会，都知道知识的价值吧！我作为一个在校的大学生，通过这半个月的社会实践，学会了许多的东西，以下就是我所体会到的种种。

- 1、在培训机构中其我也参与了前期的准备工作，比如在大街小巷张贴海报，进行广告的宣传，还有人员的统计，收费的标准，应聘老师所需要的开支等等。

当然对于在大街小巷进行的广告宣传是与我所学的专业相吻合的，培训机构的负责人在宣传的力度上狠下功夫，同时也花了不少的钱，也有很大的反响，很多看到海报和横幅的人纷纷带着自己的孩子来到培训机构进行学习，同时相关负责人还亲自带着自己的亲戚朋友到大街上发传单，这样狂轰滥炸式的广告宣传，弄得无人不知道这样的教育培训机构要开张办补习班了。

2、对于应聘这一项，似乎管的并不严格，我也浑水摸鱼进去了。去做了一名补习班的代课老师，当然前提是要有关系的，我的一个亲戚是老师，托人带我进去，没有查教师的资格证，直接上岗。

其实这些都可以影射出现在社会的种种迹象，在金融危机的今天，工作很难找，凭着个人的实力去找，似乎更是难上加难，越来越多的人靠着关系走着后门，不知不觉悠悠晃晃的就进了一家不错的企业。

不是埋怨这个社会的黑暗，只是觉得这社会太现实，现实的每个人都想找个关系，即便这个关系很渺茫，也要挤破头的硬是沾点边。

3、真正上岗的时候，走上讲台那一刻，突然觉得自己挺神圣的，作为一名老师的身份，那种感觉当然不一般了。

看着讲台下面一个个稚嫩的面孔，心里有说不清的激动。

不知那是一种长大成人以后的自豪感还是失去了最童贞年代的失落感。

虽然我不是正式的老师，但是我做的很努力，尽量让每个学生都能听懂我的意思。

第一天，我相信没有差学生，只有不会教的老师，可是第二天第三天以至以后的几天，我才发现，是没有差学生，可是有调皮的学生，有不爱学习的学生，有上课睡觉的学生，有爱讲话的学生，那一刻我发现，不能把责任一味的推给老师，很多时候学生的毛病也很多，俗语说，师傅领进门，修行靠个人，这还是有点道理的。

作为中外合作办学机构，中心自成立以来始终坚持国际化办学模式，所有主干课程全部聘请外籍专家和教师授课并全部

采用小班化、互动式、全英语教学，让学生充分享受不出国门相似在国外的学习环境。

学校经过多年的教学实践和广泛的国际合作，已经建立起完整的国际化高等专业课程教学体系，良好的教学质量及优质的管理服务已经得到广大学生和家长的认可和欢迎，社会声誉逐年提高。

学院外籍教务长分别于20xx年、20xx年、20xx年荣获上海市政府颁发的“白玉兰纪念奖”。

一、积极引进国外先进教学模式，严格保证教学质量和学术水平

积极引进国外先进教学模式，严格保证教学质量和学术水平始终是中心教学管理工作的重要原则。

为了培养学生掌握国际化专业知识和技能，学校根据人才培养目标，积极引进国外先进的专业课程，目前引进外方提供的课程占总课程80%以上，同时引进国外最新原版或实用性教材，占教材总量的90%以上。

为了保障学生在校期间的学习目标得到有效执行，学校制定了各项严格的管理制度，重视过程管理、完善学术标准已经成为中心教学管理最基本的工作理念。

学校成立学术组，由外籍教务长负责聘请教学经验丰富、学术水平高的中外教师组成，同时聘请教务管理部和学生代表共同参与。

学术组成员定期进班级听课并做评价记录，每周举行工作会议，交流各班级教学检查情况，对于教学过程中出现的问题及时提供帮助和解决。

同时，积极做好外籍教师队伍的建设和培养，对每一位新任外教在走上讲台之前都必须经过教学培训和课程指导，使外教充分明确了自己所承担的教学任务，同时做好完整的教学计划经课程主管审查符合教学要求后才能走上讲台。

为了发挥学生参与教学的民主权利，每一课程结束前教务管理部都要向所有听课学生发放“教师评估表”，让学生对任课教师进行不记名评分。

对于评分没有达到要求的教师，课程主管即要求其及时整改，如果整改还达不到要求的，中心将会提前解除工作合同。

这不仅是对教学质量起到严格的监督管理作用，更重要的是保障了学生的学习权益。

二、重视内涵建设提升办学实力、规范办学制度促进健康发展

随着近几年生源逐年减少，教育市场竞争不断加剧。

中心的发展同样面临严峻的考验和生源危机。

为了体现学校国际教学特色和综合办学能力，学校积极引进优秀的外籍教师，所有外籍教师都严格按国家有关规定及时申办文教专家资格证，同时按照国家外事制度派专人负责做好每一项外事管理及服务工作，外教对学校工作环境总体满意度较高，目前在职外籍教师70%都是工作满2年以上，最长的在我校工作已满6年。

公安外事主管部门曾来我校突击检查，因没有任何违规现象而受到检查部门的认可和好评。

同样我们也是非常重视中方教师和管理人员的引进和培养，中心聘用的所有中方教师和管理人员全部严格按国家劳动法

有关规定签订劳动合同并提供相应的待遇。

中心重视企业文化建设，努力为在职人员创造良好的工作环境和劳动福利，不断促进和提升了员工的企业归属感和职业自豪感。

三、重视理事会管理决策机构作用，积极发挥中外合作办学优势

20xx年，由中外双方学院领导组成的中心理事会共举行二次理事会会议，双方就延长合作期限续签了协议书，同时就中心法人变更、加强财务监管以及学校发展等相关事宜做出决议。

中心上报申请已得到市教委“xxx号文批复，同意上海泰尔弗国际商务培训中心延长合作期限，目前正在办理许可证正本换发和副本签注手续。

面对20xx年，中外合作办学双方理事会成员一致表示：坚持中方学院的主导地位，坚持理事会决策管理机构，秉承规范办学合法办学的一贯原则不会变。

同时要不断完善各项管理制度，不断提

高教学质量和学术水平，不断加强教师队伍建设，努力为学生提供优质完善的教学管理和服

务。在专业设置和课程构建上将时刻根据中国经济发展和企业对人才综合能力的要求和标准进行不断提高和完善，充分发挥泰尔弗良好的国际教学资源，为高速发展的中国经济培养合格的国际化应用型人才做出积极的贡献。

1.培训机构开学寄语

2.培训机构辞职申请

3.培训机构招生方案

4.培训机构前台总结

5.培训机构教师总结

6.培训机构实习总结

7.培训机构年度总结

8.培训机构教务总结