

最新部队集训总结(大全5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

部队集训总结篇一

在这过去的一个月中我能认真履行职责，贯彻落实好上级指示要求，紧紧围绕在队党支部周围开展工作，严格按照条令条例及各项规章制度要求自己，要求所属排的人员。较好地完成了本排新训干部骨干集训任务。同时我能够充分发挥好党员先锋模范和骨干带头作用，积极配合队领导开展好各项工作，确保了本排新训干部骨干集训任务的顺利完成。新训干部骨干集训即将结束，为了能够更好的迎接新兵和顺利开展下步工作，对照自己一个月以来的训练、工作、学习等做出以下工作总结：

一、政治思想

集训期间本人思想上能够坚定理想信念，不断提高认识，与时俱进，保持了政治上的坚定和思想道德上的纯洁。在任何情况下都带头执行上级的命令和指示，保证了本排新训干部骨干集训任务的圆满完成。带领全排同志积极参加政治和上级的新训指示精神的传达与学习。努力用上级的指示精神统一思想。同时组织本排人员根据今年新兵地域的分布、生活习惯、文化程度等进行讨论研究与制定措施。提前做到了对新兵的全面了解。同时根据我营首长的要求，我排新训干部骨干对如何带好大学生新兵与如何带好性格孤僻的新战士进行了深入的讨论。为新训工作打下了坚实的思想政治基础。

二、军事训练

在军事训练上能够认真对照训练大纲与新兵训练教材抓好本排人员的军事训练。统一了对新训九个课目动作要领的规范，注重全排人员组训能力的强化，对重难点课目全排人员进行认真的讨论研究。强化了本排人员的军事与练就过硬的带兵素质。同时在集训期间能够提前做好新兵到之后的各项训练准备工作。尤其在训练器材的保障方面。全排人员能够全面考虑新兵的训练问题，能协调的器材就协调，协调不了的就自己动手对训练器材进行制作。期间完成了队列训练与手榴弹训练所需器材的制作。以保证新训工作的有序开展。

三、履职尽责

在履职尽责方面作为新训骨干排长，我能够立足本职岗位，带领全排人员严格贯彻落实各项条令条例与规章制度，严格遵守集训队领导的要求。严格落实一日生活制度，没有因为集训队是临时单位，没有自己本单位的领导参加就放松了自我要求，放松了对本排人员的要求。平时我能够及时发现本排人员出现思想与个人的问题，做到了及时发现，准确掌握，正确处理，充分发挥心理咨询员的作用。

确保了本排人员在集训期间无一例违纪违规问题的发生。结合上级领导的指示精神，我刻提醒本排人员认清自己的责任，自身的素质决定了带兵的好坏。确保本排新训干部骨干集训任务的圆满完成。

四、作风纪律

一个月以来，新训干部骨干的训练任务多、时间短、要求高、标准高，工作头绪比较繁杂，但自己能够保持头脑清醒，始终严于律己，树立好自身形象，带领全排人员服从集训队领导的管理。在一日生活中严格要求自己。同时严格要求本排人员遵守集训队的各种规定，注意培养我排干部骨干严谨的

作风，积极参加集训队组织的各项活动，能严格遵守条令条例和各项规章制度，确保不发生任何原则性问题，能够始终用干部党员的标准严格要求自己，业余时间能够严格要求自己，带头遵守八小时以外的规定，杜绝了违章违纪问题的发生。

以上是我对近一个月新训干部骨干集训工作的总结，有不足之处望队首长和同志们批评指正。

部队集训总结篇二

一、多方整合推广策略

现在的休闲食品传播是“全方位”的，线上线下的整合传播越来越多，多方面协同已成市场运作趋势。以电视产品广告宣传为主的平面媒体推广，结合广播媒介、终端pop设计张贴，更结合短信互动、网络游戏植入互动等操作，整合式推广呼之欲出，优秀厂家大多擅长多方面整合推广，以求得市场快速突破。如20__年8月-20__年2月期间，盼盼食品联合腾讯qq游戏，共同推出有奖斗地主专区，以“休闲游戏竞技俱乐部”聚集人气，并与线下产品活动相结合，创造了“经典休闲食品整合推广案例”。除此之外，在品牌推广中，各大食品品牌应着重培养起自身独特的品牌个性，这是抢占特定目标消费者的心智资源的不二捷径。

二、换位

换位有两层意思，一是与患者换位，要站在对方的立场考虑问题，设身处地的为患者考虑，进而把握患者的心理，寻求有效的对策。你只有站在对方的立场，你才能感受到患者真正需要的是什么？只有了解了患者的需求，你才能有的放矢，抓住要点。二是人员换位，也就是说在和患者沟通的过程中，如果发现患者不能下定决心购买，就可以借助专家的力量，

因为专家具有一定的权威性，让专家给患者沟通一次，促使其产生信任，下定决心进行治疗。

三、留想头

在沟通的过程中，如果出现患者有抵触情绪而不能进一步向既定目标迈进，就要立即结束那些患者不感兴趣的话题。但这并不是我们的目的，要给患者留下一些想头。比如可以告诉他们一个小偏方，你为他着想，给他好处，他总不能不接受吧！这样就可以为下一次沟通留下话题，使你与患者的联系不会间断。

要尽快想办法减轻顾客的心理压力，巧妙借顾客的话题转变成接近顾客的理由，然后向顾客提一些他们比较关心而又易于回答的话题，从而实现朝着有利于积极销售过程的方向前进。如果导购能够把这种方法熟练运用，可以起到以柔克刚借势发力的效果。

四、注意事项

在整个销售过程中，特别是一些食品店的终端销售，很容易碰到顾客这类的回答：“我先看看”之类的，面对这一类的回答，销售人员要有良好的心态，因为这很有可能知识顾客的习惯性回答，不要太去纠结这一问题。

部队集训总结篇三

忙碌的日子总是过的飞快，转眼间，七天的骨干集训已经结束了。

这七天的骨干集训，不仅提高了自己的队列水平，还让自己对部队，对我们的未来有了更深的认识。

从第一天到教导大队，就发现好像跟学长嘴里描述的不一样，

我们并不是去享福的。寒假在家自由习惯了，突然被约束起来，严格的内务制度，充实的训练感觉很不舒服。

早晨五点就起床叠被子，第一天还热情满满，越往后就越起不来了，六点钟开始训练，晚上九点才结束，以前从没有这么高强度的训练，身体和心理上都很难接受，第一天晚上回到寝室，每个人都感觉很累，都觉得这双腿不是自己的了，脚底都肿了。大家说自己被学长骗了，说班长太过凶残，说训练的太苦了，可是不管怎么抱怨，不管怎么考虑如何应对明天的训练，都没有人提出放弃，也没有人想过放弃，大家心里都憋着一口气，既然来了，就要咬着牙把这七天坚持下去，绝不能当逃兵。

这次集训不仅提高了我们的队列水平，也磨练了我们的一致，让我们在以后的日子里，不管再苦再累也能坚持走下去，即使脚再疼，踏步依然可以踏响；即使退再累，三公里照样冲的起来，即使腰再疼，军姿依然站的挺拔；即使胳膊再酸，引体依旧向上拉。我们渐渐学会了坚持，不会有一点不舒服就打报告，不会想方设法去偷懒，咬咬牙克服了所有的困难。

主任说怕苦怕累是人性，不怕苦不怕累是血性。也许我们集训开始之前我们还怕苦怕累，可是集训真的练就了我们的血性，让我们不再害怕吃苦受累了。

这次集训也让我们切实的感受到了部队的生活，感受到了那种严肃紧张的状态，每一天都过得很充实。可能刚开始的时候还有些不适应，越往后越习惯这样的生活，越喜欢这样的生活，真正的走进了军营，真正的体验了一次军人的生活，真正的找到了令行禁止的感觉。和兄弟们每天同吃同睡，一起训练一起受罚，相互学习相互鼓励，兄弟们之间的感情也进一步增进了，越来越团结。

从和班长和队长的身上我们也学习到了一些带兵的方法。在训练的时候，班长严肃认真，严格甚至苛刻，尽其所能纠正

我们的孤僻动作，队长严格的控制训练时间，既保证我们的训练强度，还让我们能得到充分的休息。平时的管理上，班长和队长认真负责，检查内务时一丝不苟，按时查寝。平时生活上非常关心我们，尽力解决我们生活上的问题，教我们如何为人处事，是我们军旅生活的启蒙导师。从他们身上我们学习到，以带兵是也要这样，训练时严肃认真负责，平时用心关心战士们生活，真心对待战士，以此赢得战士们的认可和尊重。

虽然集训的生活已经结束了，但是我们在集训队学到的东西和养成的习惯必会影响我们许久，伴随我们一路走下去。

部队集训总结篇四

上周公司专门请了销售培训团队为我们销售人员作了为期三天的培训，这对我们广大的销售员来说是一次极大的提升个人能力与素质的机会。此次培训主要阐述了以下几方面的技巧：

一、换位思考

在我们向顾客推销任何产品的时候，我们首先要从客户角度考虑为什么要买我们的产品以及买了之后会起到什么样的作用，简言之就是“换位思考”，以此来与客户成为朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现。

二、共赢目标

这次培训给我的一大体会是要与客户有共赢的目标，只有这样才能与客户建立长远的合作关系。顾客只要来奥龙堡都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生加入奥龙堡的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

三、要有行动力

作为一名销售人员，一定要有严格的行动力，凡事力求尽自己最大得努力。销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

四、注重团队建设

五、专业素质。

公司这次通过聘请专业的培训队伍对员工进行了系统的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

通过这为期三天培训是我懂得：销售人员就需要坚强的意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

参加人员： ____

日期： 20__年__月__日

部队集训总结篇五

士官是部队教育、执勤训练、基层管理和思想工作的骨干力量，是连接干部与战士的桥梁，是部队战斗力的基础和主体。能否做好预提士官集训工作，为基层中队输送高质量的士官人才，对于部队建设的整体水平有着非常重要的意义。结合自己在教导队参加预提士官集训的体验以及平时了解的情况，谈一些自己的看法。

参加预提士官集训的学员都是各中队推荐出来作为班长骨干培养的优秀二年兵，其军事素质优良，政治觉悟较高，对基层中队的管理比较熟悉，大部分学员在本中队有过初级管理的经历，都有转为士官的强烈意愿。但是，缺乏对自身能力与士官应具有的能力素质之间巨大差距的认识，更没有充分认识到士官肩负的责任使命，大多数学员把集训三个月视为转士官必须忍受的煎熬，抱着被动的态度接受训练和管理，没能认清这是一次全面提升自身能力素质、实现自我转变的巨大机会，影响了本次集训达到更好的效果。

集训的实施者在按纲施训的同时如果能灵活运用一些新颖的组训方法，充分发挥学员的主体地位，并针对参训学员特点，本着以人为本的管理理念，充分发挥学员自主管理的功能，运用科学的考评体系和优胜劣汰的奖惩机制，那么集训的质量会更高，所达到的效果会更好。

一、加强教育引导，打牢参训学员的思想基础。

积极开展人生观、价值观教育，强化学员的理想信念。适时组织学员认真学习《兵役法》、《现役士兵服役条例》，抓好责任使命教育，帮助他们明白士官的义务和责任，引导他们认清士官在部队建设中的地位和作用，增强他们的责任感、使命感和光荣感。同时，结合士官的义务和责任特点，使学员充分认识到士官应具有的能力素质和严格的考核要求，增强其提高自身能力素质的紧迫感，调动起学员主动训练、主

动参与管理的积极性。大力树造典型，让一些优秀学员畅谈自己的体会和感受，进行互相勉励，使好的经验做法得到继承和发扬。把条令条例的学习经常化，进一步强化学员的纪律意识，组织他们认真学习《士官管理规定》，使学员熟知士官职责要求，增强自律意识和法规意识。

二、方法灵活，提高训练和管理质量。

一方面，采用灵活的组训方法，主要应围绕加大学员参与度和调动积极性来进行。理论教学中可采用案例式、专题式、互教式、分组辩论式等多种方式全面提高学员参与教学的程度，教员通过多种途径把要解决问题的思路提示给学员，激发学员的自主学习意识和积极性，使其固有的素质和能力得以充分发挥，其学习效果和学习效率会大大提高。在军事技能和组织指挥的训练中要采用苦练和巧练相结合的方法，既要反复练程序、练细节、练指挥气质，又要让学员提建议、想办法、找思路，采用灵活的训练方法提高训练质量。另一方面，树立以人为本的管理理念，积极推进学员自主管理。管理服务于训练，管理服务于学员。要克服为管理而管理的思想。努力发挥学员自主管理的'功能，采取各种方法加大学员的管理参与度，提高学员参与管理的积极性和主人翁意识，培养学员的管理能力和自律素养，增强管理工作的针对性和有效性。

三、运用科学的考评体系和优胜劣汰的奖惩机制，营造积极向上的竞争氛围。

采用口试笔试相结合、理论考核与实践操作相结合等考核方式，突出对学员任职能力与综合素质的考评。严肃考评纪律，严格落实奖惩机制，提高学员的训练热情，营造公平合理的竞争环境。在对士官的选拔上要坚持一个标准，这个标准就是集训期的考评结果。领导机关既要高度重视，又不能插手过多，确保考评结果和选拔标准的严肃性。切实保证预提士官培训质量，达成培养高素质士官人才的目的。