

# 最新培训机构暑期工作计划(汇总9篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 培训机构暑期工作计划篇一

2. 有机会对人教版xx英语教材有了更加全面系统的了解；
4. 知识是不断积累的，活到老学到老；
5. 团结每一位同事，共同合作，共同学习，共同努力；
3. 踏踏实实的工作，做好自己的本职工作；
4. 提高心理素质，多征求别人意见；
5. 每天保持好心情面对工作；
6. 加强面对家长时的心理素质，始终保持谦虚谨慎、虚心求教。

我们的学大是年轻的，有活力的，希望可以同学大一起成长，愿学大乘风破浪，扬帆远航！

## 培训机构暑期工作计划篇二

这个假期来到同方得到自己的第一份和本专业有关工作，一名假期辅导班的教师。一个多月时间的锻炼，就这样慢慢接近尾声了。一个月以来站在一个新的起点上，迈开步子，以一种新的身份，面对一个新的环境，开始一段新的旅程。

来到这里的第一天下午就开始招生，骑着自行车到各个村庄里，两人一组自己凭自己的本事去招生。我们必须自己去面对陌生的人，必须去敲门，询问，挨家挨户。经验不足，表达不很强，羞涩这些都不可以是理由。我们组还好，找到了当初在我们培训班上过的同学，有他们带领，我们省了好多事。虽说招生时间并不很长，但仍在招生过程中遇到不少的问题和困难。

1、如何向孩子和家长介绍我们的特点，对于这个我们没什么经验，也不很清楚家长到底需要的是什么样的条件，只能在实践中不断的摸索。对于自己的表达能力是一个考验。

2、如何劝服家长，安抚他们的情绪，赢得他们的信任和对我们的信心，消除他们种种的疑虑。自认为这个应该是最重要的一个点了。

3、如何吸引小孩的兴趣。孩子好不容易盼到放假，期待着好好玩玩，有要求他们去辅导班上课，不免引起他们的抵触情绪，怎么样才能避免抵触，进而让她们产生对辅导班的兴趣，是很重要的一方面。

4、农村的家长很多有着跟风的心理，总是想要看别人怎么做才跟着做决定。那么对一个村子进行最初的突破是很重要的一个点。

5、农村环境不好，招生时或是天热或是下雨路途泥泞不堪，而且面对身体的劳累和心理的压力的压迫。更重要的是如何应对找不到学生时的挫败感。必须要有足够的心理调节能力。

实践及经验：

很多时候是从小孩开始，吸引小孩的注意力，引起他们对辅导班的兴趣。让孩子带着你们去找家长掏钱给你报名。这是被传授的经验。于是我们也是只要一见到小孩就开始询问，

向他们展示我们的特点。第一，可以告诉他们我们的课程设计，大大小小的活动是一个吸引点，大哥哥大姐姐一般的老师也是一个吸引点。第二，从跟小孩的聊天中找到他们的兴趣所在，针对兴趣进行劝导。使他们产生要来我们这里的想法。我们在招生过程中就曾教过孩子跳舞，手语等来引起孩子的兴趣，效果也不错，孩子很喜欢。但有些遗憾的是，最终没能劝服大人，不了了之。

所以说大人也非常重要，应该说大人更起着决定性的作用。虽说也要小孩愿意，但是钱在大人手中，最终的决定也是由大人来做。而做大人的工作远比做小孩的工作更加的困难。大人可不仅仅考虑喜不喜欢。他们考虑很多因素，孩子有没有必要上辅导班，很多大人仍旧对孩子学习不重视，认为孩子上辅导班远不如在家干活来的实在。也有很多家长对孩子没有信心，认为孩子不好好学，学不好，上也是扔钱。还有对辅导班不信任，认为上辅导班学不到东西。还有爷爷奶奶在家照顾小孩的，舍不得花钱，或者嫌孩子爸妈不给钱的很多很多的问题要面对，只能说见招拆招了。总之家长一关很难过。

这就要我们找出关键问题进行说服，另外，在这个过程中真诚很重要。笑容，礼貌，拉家常都是必要的。不仅仅要想着自己招生，还要为孩子，家长的那一方面着想。我们在招生时就有一次一家中刚好有一个姐姐要上高中，家长在考虑上哪里。我和同伴都是本地人，给了他们很多的有用的信息和建议，得到家长的接受。虽说因为客观原因他家的孩子不能报，但却热心的告知我们村里的情况和帮我们劝说其他人。这就是真诚的力量。

其实应该说这一次我们的成果还算不错，我们组的招生人数应该是最好了，但也很难得了。因为真的是都付出了很大的努力。仍旧记得那个最让我们俩纠结的村庄岗王，去了很多次，劝了很多，最终无功而返并且还很窝火，却只能往肚子里咽。当我们累得坐在田埂上时，满心的委屈、窝火和无奈。

再加上身体的劳累，身心俱疲。我还曾委屈的哭过一场。所以说，心理的调节能力必须得提升。

我的课程全部都是数学课，面对的学生也都是初中一二三年级的大孩子，自己又没什么带大班教学经验。教学的内容不必担心，但是如何更好地让孩子理解，如何去吸引孩子的注意力确实令人头疼。说他们小也确实不小了，说她们大吧也确实没那么大。特别是初三的孩子们，他们马上面临着中招，而且基本都是十五六岁了。他们有自己的想法了。

### (一) 备课。

实际上，由于课本的不断改编，初中一年级的学生所要学的东西很多在他们上小学时都已经学过，我所要做的更多的是让他们学的更深刻，加深他们的印象，巩固会的，学习新的东西。

初中二年级学生学习的东西稍多，也没怎么接触过。就必须努力细心的一步一步的讲解，注意他们理解的程度。不过孩子们理解力都还不怎么样，更多时候凭借的是良好的记忆力，比如说勾股定理，他们不理解怎么得来的，换了好几种方法讲他们还是不懂，但是他们知道什么时候用，怎么用。在这方面，我所起到的最主要的是督促的作用。他们贪玩，不易坐下来好好做题，很快就把任务忘在脑后，我就必须要及时提醒。

至于初中三年级，备课不可以像初中一二年级那么轻松。三年级学习的内容变多变杂，而且知识的归纳总结很重要，毕竟面临着高考。这也是很多初三学生成绩下降的一个重要原因。于是我更加注意他们对知识的理解，讲解时必须详细，备课也需要更加细心，而且该扩充的知识点，该总结的知识一定要扩充总结到位。我们班学生虽然多多，但基本上还是可以照顾到每一个学生，上课演板或是作业也都可以有针对性的进行。对成绩好些的学生加强训练，对稍差的学生则反

复教导。

## (二) 课堂教学。

课堂上的几十分钟对于学生和老师来说是最重要的时间。老师最多的是在课堂上与学生交流，学生学习也大多是凭借课堂。任课老师把握好课堂上的几十分钟完全能把学生学习搞好。

在初三上课时，因为我是班主任，而且又管理比较严厉，学生在课堂上不敢有太大的动作。课堂效率还不错，基本上通过课堂大多学生能够把学习的内容掌握。我对初三的要求是上正课的时候每个人都必须认真听课，下课和其他时间想玩儿想闹我可以陪你们玩儿陪你们闹，前提条件是必须把老师布置的任务完成。而且班里的班规班纪都是他们自己定的，比如说我说上课玩手机被老师发现怎么办？他们商量之后说让老师收走，24小时之后拿着道歉信和保证书去老师那儿领。因此课堂纪律基本就不用我管他们自己就能做到比较好。不过，虽然严厉，但是课堂气氛还是挺活跃的，学生积极发言，争着去演板，表现很活跃。我还是很欣慰的，可能跟班里男生多有关。

对于初中一二年级，实在是很令我无语，这两个班是两个极端，初中一年级的人数比较少，他们班太安静了，下课也是，每次走进他们班都有种进坟场的感觉，静的让人毛骨悚然。不过，也有好处，虽然上课的时候有点自说自话的感觉，也需要不停的问理解了没，懂不懂，但是他们的目光会在你上课的时候一直跟着你走，很用心听讲，作业也很用心，他们每个人都准备了三个本子，一个用来记书上的概念和我扩充的知识点，一个用来写作业，连第几页习题几的第几题都标的清清楚楚，不管我问多久之前的题他们都能很容易的找到。初二的孩子们则是太闹，上课45分钟有将近三分之一的时间是在维持办理的纪律。听讲，人家也听了；作业，人家也做了；知识，人家也会了。就是不老实，太皮了。另外，最重要

的就是学生的安全问题，课堂上的小吵小闹可能就会变成放学后的打架，毕竟都是在叛逆期，谁也不服谁，这点自己深有体会。

班级管理对我来说并没觉得有很大的困难，也许从一开始我所树立的就是一个严师的形象，给了学生一定的威慑。而且我们班学生也确实比较听话。一直以来我们班学生都没有很放肆或者说过分的顽劣。相比较来说，我们班学生还比较让人省心，这点也让我很欣慰。

在管理的过程中我们班最让我头疼的应该就是上课玩手机的问题了。除了我的课，基本每节下课都有老师找我状说学生上课不认真听课玩儿手机的。开始我找学生谈话，确实有效果，但是坚持不了太长时间。后来把我逼急了就很不负责的直接扔给班长让他处理这件事，成效还不错。

学生们其实是很敬畏他们的老师的，只要在班级里能够合理安排事务，学生就会努力去执行。现在想来的话，自己在这一段时间里对我的学生整体不错，就是纪律上要求的严了点。不过，从他们平时的表现中却也并没表示出不满，毕竟在学生的心目中老师算得上是一个神圣的存在。所以作为一名老师的我们对待这样真诚的孩子也理应要以更多的真诚和责任来回报他们。

总之，在这的40天，感觉很累，非常想回家去好好休息，吃好睡好。当然，这四十天也让自己面对和应对了一些东西，也许不是很好地应对，但是却也有了一些经历。很感谢我的一帮孩子和朋友们，在这里我们共同成长起来。

### **培训机构暑期工作计划篇三**

这一年里，凭借前几年的蓄势，xx公司不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在xx证券交易所上市。从此，一个xx公司以崭新姿态展现在

世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的xx公司诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx年合同额x亿的总体经营管理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

(1)信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2)市场开发助理：xx省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个

为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上,信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析,确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理,在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。(详见市场开发助理管理制度)

以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况,将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势,进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料,为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

## 培训机构暑期工作计划篇四

为了实现中华民族伟大复兴的中国梦,培训机构教师作为教师队伍的一部分,与学校教师一样,肩负着助推学生实现自己梦想的使命,随着教育的进行,今天本站小编给大家找来了培训机构教师工作总结,希望能够帮助到大家。

这个假期来到同方得到自己的第一份和本专业有关工作,一名假期辅导班的教师。一个多月时间的锻炼,就这样慢慢接近尾声了。一个月以来站在一个新的起点上,迈开步子,以一种新的身份,面对一个新的环境,开始一段新的旅程。

### 一、招生

来到这里的第一天下午就开始招生,骑着自行车到各个村庄里,两人一组自己凭自己的本事去招生。我们必须自己去面对陌生的人,必须去敲门,询问,挨家挨户。经验不足,表达不很强,羞涩这些都不可以是理由。我们组还好,找到了当初在我们培训班上过的同学,有他们带领,我们省了好



多事。虽说招生时间并不很长，但仍在招生过程中遇到不少的问题和困难。

1、如何向孩子和家长介绍我们的特点，对于这个我们没什么经验，也不很清楚家长到底需要的是什么样的条件，只能在实践中不断的摸索。对于自己的表达能力是一个考验。

2、如何劝服家长，安抚他们的情绪，赢得他们的信任和对我们的信心，消除他们种种的疑虑。自认为这个应该是最重要的一个点了。

3、如何吸引小孩的兴趣。孩子好不容易盼到放假，期待着好好玩玩，有要求他们去辅导班上课，不免引起他们的抵触情绪，怎么样才能避免抵触，进而让她们产生对辅导班的兴趣，是很重要的一方面。

4、农村的家长很多有着跟风的心理，总是想要看别人怎么做才跟着做决定。那么对一个村子进行最初的突破是很重要的一个点。

5、农村环境不好，招生时或是天热或是下雨路途泥泞不堪，而且面对身体的劳累和心理的压力的压迫。更重要的是如何应对找不到学生时的挫败感。必须要有足够的心理调节能力。

实践及经验：

很多时候是从小孩开始，吸引小孩的注意力，引起他们对辅导班的兴趣。让孩子带着你们去找家长掏钱给你报名。这是被传授的经验。于是我们也是只要一见到小孩就开始询问，向他们展示我们的特点。第一，可以告诉他们我们的课程设计，大大小小的活动是一个吸引点，大哥哥大姐姐一般的老师也是一个吸引点。第二，从跟小孩的聊天中找到他们的兴趣所在，针对兴趣进行劝导。使他们产生要来我们这里的想法。我们在招生过程中就曾教过孩子跳舞，手语等来引起孩

子的兴趣，效果也不错，孩子很喜欢。但有些遗憾的是，最终没能劝服大人，不了了之。

所以说大人也非常重要，应该说大人更起着决定性的作用。虽说也要小孩愿意，但是钱在大人手中，最终的决定也是由大人来做。而做大人的工作远比做小孩的工作更加的困难。大人可不仅仅考虑喜不喜欢。他们考虑很多因素，孩子有没有必要上辅导班，很多大人仍旧对孩子学习不重视，认为孩子上辅导班远不如在家干活来的实在。也有很多家长对孩子没有信心，认为孩子不好好学，学不好，上也是扔钱。还有对辅导班不信任，认为上辅导班学不到东西。还有爷爷奶奶在家照顾小孩的，舍不得花钱，或者嫌孩子爸妈不给钱的……很多很多的问题要面对，只能说见招拆招了。总之家长一关很难过。

这就要我们找出关键问题进行说服，另外，在这个过程中真诚很重要。笑容，礼貌，拉家常都是必要的。不仅仅要想着自己招生，还要为孩子，家长的那一方面着想。我们在招生时就有一次一家中刚好有一个姐姐要上高中，家长在考虑上哪里。我和同伴都是本地人，给了他们很多的有用的信息和建议，得到家长的接受。虽说因为客观原因他家的孩子不能报，但却热心的告知我们村里的情况和帮我们劝说其他人。这就是真诚的力量。

其实应该说这一次我们的成果还算不错，我们组的招生人数应该是最好了，但也很难得了。因为真的是都付出了很大的努力。仍旧记得那个最让我们俩纠结的村庄岗王，去了很多次，劝了很多，最终无功而返并且还很窝火，却只能往肚子里咽。当我们累得坐在田埂上时，满心的委屈、窝火和无奈。再加上身体的劳累，身心俱疲。我还曾委屈的哭过一场。所以说，心理的调节能力必须得提升。

## 二、教学

我的课程全部都是数学课，面对的学生也都是初中一二三年级的孩子，自己又没什么带大班教学经验。教学的内容不必担心，但是如何更好地让孩子理解，如何去吸引孩子的注意力确实令人头疼。说他们小也确实不小了，说她们大吧也确实没那么大。特别是初三的孩子们，他们马上面临着中招，而且基本都是十五六岁了。他们有自己的想法了。

### (一) 备课。

实际上，由于课本的不断改编，初中一年级的学生所要学的东西很多在他们上小学时都已经学过，我所要做的更多的是让他们学的更深刻，加深他们的印象，巩固会的，学习新的东西。

初中二年级学生学习的东西稍多，也没怎么接触过。就必须努力细心的一步一步的讲解，注意他们理解的程度。不过孩子们理解力都还不怎么样，更多时候凭借的是良好的记忆力，比如说勾股定理，他们不理解怎么得来的，换了好几种方法讲他们还是不懂，但是他们知道什么时候用，怎么用。在这方面，我所起到的最主要的是督促的作用。他们贪玩，不易坐下来好好做题，很快就把任务忘在脑后，我就必须要及时提醒。

至于初中三年级，备课不可以像初中一二年级那么轻松。三年级学习的内容变多变杂，而且知识的归纳总结很重要，毕竟面临着高考。这也是很多初三学生成绩下降的一个重要原因。于是我更加注意他们对知识的理解，讲解时必须详细，备课也需要更加细心，而且该扩充的知识点，该总结的知识一定要扩充总结到位。我们班学生虽然多多，但基本上还是可以照顾到每一个学生，上课演板或是作业也都可以有针对性的进行。对成绩好些的学生加强训练，对稍差的学生则反复教导。

### (二) 课堂教学。

课堂上的几十分钟对于学生和老师来说是最重要的时间。老师最多的是在课堂上与学生交流，学生学习也大多是凭借课堂。任课老师把握好课堂上的几十分钟完全能把学生学习搞好。

在初三上课时，因为我是班主任，而且又管理比较严厉，学生在课堂上不敢有太大的动作。课堂效率还不错，基本上通过课堂大多学生能够把学习的内容掌握。我对初三的要求是上正课的时候每个人都必须认真听课，下课和其他时间想玩儿想闹我可以陪你们玩儿陪你们闹，前提条件是必须把老师布置的任务完成。而且班里的班规班纪都是他们自己定的，比如说我说上课玩手机被老师发现怎么办？他们商量之后说让老师收走，24小时之后拿着道歉信和保证书去老师那儿领。因此课堂纪律基本就不用我管他们自己就能做到比较好。不过，虽然严厉，但是课堂气氛还是挺活跃的，学生积极发言，争着去演板，表现很活跃。我还是很欣慰的，可能跟班里男生多有关。

对于初中一二年级，实在是很令我无语，这两个班是两个极端，初中一年级的人数比较少，他们班太安静了，下课也是，每次走进他们班都有种进坟场的感觉，静的让人毛骨悚然。不过，也有好处，虽然上课的时候有点自说自话的感觉，也需要不停的问理解了没，懂不懂，但是他们的目光会在你上课的时候一直跟着你走，很用心听讲，作业也很用心，他们每个人都准备了三个本子，一个用来记书上的概念和我扩充的知识点，一个用来写作业，连第几页习题几的第几题都标的清清楚楚，不管我问多久之前的题他们都能很容易的找到。初二的孩子们则是太闹，上课45分钟有将近三分之一的时间是在维持办理的纪律。听讲，人家也听了；作业，人家也做了；知识，人家也会了。就是不老实，太皮了。另外，最重要的就是学生的安全问题，课堂上的小吵小闹可能就会变成放学后的打架，毕竟都是在叛逆期，谁也不服谁，这点自己深有体会。

### 三、班级管理

班级管理对我来说并没觉得有很大的困难，也许从一开始我所树立的就是一个严师的形象，给了学生一定的威慑。而且我们班学生也确实比较听话。一直以来我们班学生都没有很放肆或者说过分的顽劣。相比较来说，我们班学生还比较让人省心，这点也让我很欣慰。

在管理的过程中我们班最让我头疼的应该就是上课玩手机的问题了。除了我的课，基本每节下课都有老师找我状说学生上课不认真听课玩儿手机的。开始我找学生谈话，确实有效果，但是坚持不了太长时间。后来把我逼急了就很不负责的直接扔给班长让他处理这件事，成效还不错。

学生们其实是很敬畏他们的老师的，只要在班级里能够合理安排事务，学生就会努力去执行。现在想来的话，自己在这一段时间里对我的学生整体不错，就是纪律上要求的严了点。不过，从他们平时的表现中却也并没表示出不满，毕竟在学生的心目中老师算得上是一个神圣的存在。所以作为一名老师的我们对待这样真诚的孩子也理应要以更多的真诚和责任来回报他们。

总之，在这的40天，感觉很累，非常想回家去好好休息，吃好睡好。当然，这四十天也让自己面对和应对了一些东西，也许不是很好地应对，但是却也有了一些经历。很感谢我的一帮孩子和朋友们，在这里我们共同成长起来。

时间过的飞快，转眼就到了20xx年的年末。回顾过来的一年，收获跟感受都颇多。

关于教学工作，是感受最多的一方面。首先是试学环节。记得刚进公司的时候，试学是自己最怕的环节。每次面对刚来的孩子都很紧张。一方面担心孩子很有个性无法沟通，另一方面担心因自己的原因让学生流失。所以压力很大。但是每

每有试学的学生，我的成功率都比较高，总结经验，就是试学的时候抓住了学生的特点以及他们学习英语的兴趣所在，能够因人而异。有了这些心得，自己的自信心大增，所以在以后的工作过程中也很顺心。其次是教学过程。虽然以前带过学生，但大多以一对一形式，而在公司工作，不仅需要一对一形式，也需要班级形式。

刚开始时心里很是紧张。但幸运的是凭借以前的经验，还是跟学生们建立了良好的关系，带动了整个班级的氛围，为了不使整体气氛太过凝重，会在课上穿插生动的例子，偶尔也讲几个孩子们感兴趣的话题，活跃一下思维；而另一方面，为了不使某些贪玩的孩子只想说话，会在课上通过他们感兴趣的话题植入英语知识，亦会跟他们做心灵上的沟通，使他们意识到学习英语并不是件难事，帮助其从心理上消除抵触情绪。最后，关于测试，在每期的课程即将结束之前，都对学生的水平进行了测验，并根据其各题情况总结了每位学生应注意的问题及相关值得保持的优点，这对学生们以后的学习是很有帮助的。

20xx年最大的收获就是心态平和了很多。成熟稳重代替了年轻的冲动，懂得用一颗平和的心对待周围的一切事物。虽然每天的工作都是一样的，但是却很快乐，因为明确每天的工作，思路很清晰的整理需要的资料，而且跟同事们相处的很融洽。但是有时候做事情的时候总是缺少胆量，畏首畏尾，这是一直以来羁绊自己的绊脚石，希望在新的一年里有所改变。

20xx的第一个计划就是准备迎接高考，备足充分的资源迎接新的挑战。第二个就是暑假班，希望在暑假班到来之前更新一下自己的教学资料，而不是继续使用原有的资料。

虽然20xx年在公司的发展过程中出现了一些问题，但是经过大家的努力，公司形势正一步步好转，作为一名教师，我感觉很高兴。个人觉得，创新，是一个人、一个团体、一个民

族不断壮大的源泉，墨守成规只能停滞不前。希望公司在新的20xx年中能在各方面有所创新有所突破，使公司的业务量有所增加，发展更好。

1、虚心向有经验的老师请教，学习她们的管理方法，做一名有威望的辅导老师。因为我带的是一年级的小学生，她们都是从幼儿园刚入学的孩子，课堂纪律、行为习惯很不规范。我的任务是要在最短的时间内让他们养成良好的行为习惯，主动学习，而且要喜欢学习。这对一个新入行的教师是一种挑战，但我从来没有畏惧，因为我相信自己能够做好，一定可以做好。

2、认真备课，严格按照孩子在学校的教学进度进行课后辅导。每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，并记录孩子在每一学科方面情况，及时跟家长沟通，防止孩子出现偏科的现象。

3、认真批改作业。根据时间安排，我都会要求学生做一些辅助练习，如一课三练、口算天天练等等，我会认真批改，在有错误的地方做出标注，让学生自己查找错误并改正，让孩子学会检查作业。

4、主动学习，提高自己的业务水平。我常常通过互联网搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。并针对学生性格和喜欢的学习方法，及时改进教学方法，做到有的放矢。

5、主动跟家长沟通。我建立了飞信网络系统，每周六晚上会跟所带学生家长一一沟通，告诉家长，孩子在学校这一周的表现及学习情况，并充当孩子和家长的纽带，通过和孩子沟通，了解孩子的内心想法，让孩子更加健康成长。

现在班上纪律好多了，学生每天都知道自己要完成哪些学习任务，一项一项进行，有条不紊，我的心乐呵呵的。但是也

有很多工作没有做到位，让辅导班的孩子流失，给学校造成一些损失。我对此也做过深刻反省。

1、没有真正了解孩子心理，没有做到在乐趣中学习。跟老教师交流中，王凤老师给我的启发很大，她让我明白，了解孩子心理对辅导工作有很大帮助。之前因为刚来到学校，希望学生在学习方面有进步，所以我会给孩子加一些辅助练习，让孩子感觉到有压力了，不愿意来托管班。之后的一个月，我尝试着减少孩子的作业量，并补充孩子喜欢的知识，班上学习兴趣有浓厚了，每天学生催着老师赶紧听写的时候，我心里真的很高兴。

2、与家长沟通还没有到位。虽然我每周都会与家长沟通，但是有些家长对孩子的表现不满意，这个时候我没有抓住重点与长好好沟通，没有真正做到晓之以理，动之以情。

总之，教育工作，是一份永无止境的工作。我喜欢这里的氛围，我喜欢辅导学校工作，希望在以后的工作中，踏踏实实，圆满完成每一项任务，用实际行动做一名有威望的辅导老师。

## 培训机构暑期工作计划篇五

1、我收获了一份工作，一份实践机会。

2、我有机会对江苏的英语教材有了更加系统全面的认识理解，同时也与我之前任教过的人教教材做了对比与总结。

3、对于一对一的英语教学有了更加切实的感受。了解了一对一与班级授课的异同和优缺点。

4、团结每一个同事，共同合作，共同学习，共同努力。

5、我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的



机会。

6、学习适应了新的工作环境。

7、知识是不断地学习积累的。

2，不断地学习教学方法向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己。

3，踏踏实实的工作，做好自己的本职工作

4，提高心理素质，多征求别人意见

5，每天保持好心情面对工作

6，加强面对家长时的心理素质，始终保持谦虚谨慎、虚心求教

7，提高应变能力

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来、”我对它的理解就是：如果成功了，不要骄傲，继续努力，以便取得更大的成功；如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功、不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

## 培训机构暑期工作计划篇六

xx年培训机构员工的工作总结 撰写人：\_\_\_\_\_ 日期□\_\_\_\_\_ xx年培训机构员工的工作总结 一. 加强和完善了学校的规范化管理，健全各项管理制度。

着重加强了学校的管理工作，建立健全了一系列规章制度：

从教职员工守则，到各岗位责任制；从聘请教师规则，到档案管理制度、财务管理制度，安全保卫制度等等，同时具体落实到每个教师或管理人员身上，使学校的管理工作有条不紊，井然有序。

2. 完善教务工作，勤勤恳恳做好每项工作，每一期培训班开班后，教务人员都积极深入现场服务。从学员的实际情况入手，做好各项工作，使学校的工作运转到位。

3. 保障教职员工的合法权益，根据法律法规的规定为教职工办理各种福利待遇，让教职工有法定的休息时间，调动教职工的工作积极性，关心教职工的思想、工作和生活。

二、提高教育质量，加强特色培训 1、我们在办学初始，就认识到学校要在社会上树立良好信誉，必须要在办学中注重自己的特色，因此，我们着重培训会计电算化和计算机应用人才，从而取得了较好的成绩，得到了社会的认可和赞许。

2、聘请正规大中专学校中有较高层次，思想好，作风正派，事业心强，具有丰富教学经验的教师任专职或兼职老师，使学校的教学质量始终保持在较高的水平上。

3、加强学员的辅导工作，学校在机房内配备专职的辅导教师，从学员到校上课开始，辅导教师就同任老师一起对学员情况进行核实，辅导时热心、耐心，做到有问必答、不厌其烦，促进学员的理论与实践相结合，不断提高学员的实际操作能力，学员的考试合格率保持在92%以上。

三. 积极响应社会号召，为社会公益事业做贡献..年，市政府为了提高市民的电脑网络水平，开展了“百万家庭普网教育”的工作，并将此项工程列为xx年八大实事工程之一，普网培训对于市民是免费的，学校所能得到的补助也是微乎其微的，但是我们认识到学校在注重经济效益的同时应该同时要重视社会效益，毅然承担了此项培训工作，一年来总共培

训了学员..多个，属于全市培训学员最多的学校之一 2. 开展下岗、失业工人的计算机应用能力培训工作，市里有关部门为了提高下岗、失业工人的就业能力，提出了就业前先培训的策略。为此，学校根据下岗、失业工人的特点，制定了一套符合他们的培训计划。重点提高他们的实际操作能力，加强辅导，延长课时，同时要求他们认真参加培训，培训结束后参加有一定的权威认定的《浙江省计算机应用能力考核》。在我们的积极努力下，同时在学员的配合下，下岗失业工人的考试合格率始终保持在90%以上 四. 及时更新软、硬件设备，创造良好的教学环境 1、学校现有zz机型的机房二个，同时今年又新配置了p4主流机型48台，显示器全部更新为17寸纯平，并采用多媒体教学投影仪教学。机房除了局域网连接外，还通过电信宽带开通了外网服务，让学员可以畅游在因特网的信息世界中，为教学工作提供了根本的保证。

2、聘请专人负责机房的环境卫生，做到整洁、干净，给学员留下良好的印象 3、计算机房内还配备有立式空调，大屏幕彩电等辅助教学设备，胜任计算机二级、三级培训，是市人事局，财政局定点的培训点和考核点。

随着改革开放的不断深入和国家大力实施科技兴国战略，计算机作为当代信息工具，发挥着重大的作用。为此，我们要抓住这个机遇，保持清醒的头脑，综合分析培训的实际情况，坚持教育质量第一，坚持为社会为学员服务的宗旨，坚持勤俭办学的精神，注重提高办学效益，千方百计抓住生源来头不放，进一步拓展教育领域，把学校各项工作再推进一步，力争在新的一年里为社会输送有用人才。

我于xx年xx月来到康福药店工作，作为药店的一员，我努力工作，认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力有了逐步提高。现对工作做了以下总结：在药店工作期间，我认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《高品质质... 进入欧新从事培训工作，对我来说是人生中一次正确的选择，我知道自己愿意把热情投入到这份充

满乐趣的事业中去;讲解与沟通是我主要的工作方式,每当看到同事和工作伙伴收获与理解的目光,看到大家为我们的企业文化、我们的产品、我们的品牌...一.加强和完善了学校的规范化管理,健全各项管理制度。1.着重加强了学校的管理工作,建立健全了一系列规章制度:从教职员工守则,到各岗位责任制;从聘请教师规则,到档案管理制度、财务管理制度,安全保卫制度等等,同时具体落实到每个教...一晃一个月过去了,在从西安屈臣氏美导调去公司做培训师一个月了,这期间学到了很多也成长了很多。有这样的机会首先我很感谢梁老师和公司给我的机会,很感谢梁老师在生活上对我的照顾。

任职以来已有五个多月,在五个多月的时间里,工作与学习并存。在领导与同事的关心及指导下,熟悉了工作环境,结识了工作同事,掌握了岗位职责,充实了工作内容,完成了工作任务。

首先非常感谢公司给我一个这么好的学习机会,让我们对公司的结构造建,企业文化,服务理念,运作流程,管理制度等方面都有了一个全新的认识,更深入的了解。

本学期,我校以建设平安海门,创建最安全学校为主线,以推动综合治理和安全生产工作各项措施的落实为重点,强化学校常规管理,完善综合治理和安全生产工作机制,加大检查整改力度,实现科学、实效管理,学校校综合治理与安全创建工作取得了实效。

为了让新员工更快地了解公司、熟悉公司的各个业务,更好的适应工作,公司特地对我们新员工进行了为期5天的入职培训,充分反应了公司对人才的重视和培养。

范文仅供参考 感谢浏览

年培训部门员工工作总结

## 年7月员工培训工作总结

### 培训机构暑期工作计划篇七

#### 1、强化教师培训，提高教师业务理论水平。

在提升教师内涵的大环境下，本学期把组织教师进行业务理论学习的工作放在了首位。学期初就根据学校特色，制定了本学期的学习专题，对教师进行了新课程培训、业务理论学习。充分利用校本培训进行了课堂教学培训、自主学习、教学经验交流等。促使教师在不短完善自身的知识结构和理论素养的同时，提高了教师研究和解决教学实际问题的能力。

每位教师在撰写万字读书笔记和读教育名著撰写心得体会的基础上，要结合自己的任教学科结合自己的教师实际撰写一篇教学案例、至少一篇教学反思；每学期至少听课20节。通过这样理论联系实际的反思、交流，解决了教师课堂教学中的疑难困惑，促使教师逐步成为了研究型的教师。

#### 2、强化教师的校本研修管理

每次组织的校本研修活动，都要做详实的活动记录。加强出勤的管理以及记录。学校按时对教师自主学习笔记，读书笔记、听课记录等校本研修记录做检查、记录、评比。促使校本教研工作不断的改进能更深入的开展。

我校根据校工作的具体特点，不断提高教师素质，提高教师服务教育教学的教育理念。我校通过不断的实践——反思，为教师的发展提供了良好的学习、研修氛围及环境，使每个教师都有不同程度的发展。

4月份接受上级领导的检查考核，本校9位班主任通过考核，我校班主任培训效果显著，被评为学区先进集体，谢乐

平老师被评为学区先进个人。×年的校本学分我校教师都能达到16分以上。同时如火如荼开展的教师素质年活动，各位教师都能自觉完成上级任务，各项成果都是可喜可贺的，各项工作也得到了学区领导的认可赞赏。

- 1、努力营造各位教师安心乐教的氛围，善于凝聚人心。
- 2、要使我们山区学校的教师教育培训工作富有山区特色。

通过加强校本培训，广大教师的教育观念发生了深刻的变化。

首先，广大教师真正学有所得，学以致用。

第三，广大教师的终身教育理念已经初步形成，教师们深切地认识到，接受终身教育不仅是教育改革与发展的需要，也是自身发展、自身生存的需要。通过培训，广大教师的教育观念和教学策略发生了深刻的变化，许多现代教育思想和先进经验已经转变为教师的教育教学实际行动，提高了教师迎接课程改革的自觉性。今后将为教师搭建更广阔的研修交流平台，让教师感受最前沿的教育教学理念，不断提高教师专业化水平，为提高教育教学质量服务。

## 培训机构暑期工作计划篇八

（一）规范学校的管理工作，提高管理能力和办学水平。

- 1、建立并完善学校工作机制，促进学校规范化管理。使得学校的管理制度朝着定性和定量相结合的方向健康地发展，为学校今后其他政策制定和实施提供了宝贵的经验积累。
- 2、逐步完善学校人事管理制度。新教师的聘任严格把好师德和教学效果的关。学校工作人员的聘用资格上调，管理老师均有大学以上文凭，有3年以上一线教育教学的工作经验，确保教学管理的优化。

3、管理人员深入一线，听课、代课、维护学校正常秩序。针对个别学生出现的问题进行个别调整 and 解决，对学生学习状态、授课教师教学、家长思想变化及时了解和调整，帮助他们解决问题和困难，让学生和老师无后顾之忧。

4、开展学校内部学习交流活活动、提高招生咨询质量、为学校发展出谋划策。

5、加强对财务工作的管理，合理规划开支，积极筹集办学资金。财务会计每周对账、每月报表，保证学校工作顺利进行。

## （二）学校每周固定开展例会制度。

学校的管理模式是董事会领导下的校长负责制，及从决策层到管理层，从管理层到教师层和工作人员层，有利于决策思路的传达和执行。学校每周五下午2:00召开全校教职工例会，及时交流下周工作安排、每周工作小结，沟通思想，是学校管理工作剩下一盘棋，推动学校工作高效、快捷、高质量的进行奠定基础。

## （三）开展学校对外交流工作，提高学校知名度。

1、与其他培训学校开展合作，互相交流，取长补短。

2、课堂对家长开放、展示，及时开展家长会，拓展办学空间。

3、每年进行户外展示活动，宣传学校。

## （四）管理工作存在的不足

1、在对外宣传和交流工作中，虽然能策划出具体的方案，但有事不能灵活处理现场出现的变化，这说明具体的工作没有做好预算，缺乏实践缺乏应变措施。我们今后要全面考虑问题，制定多套方案，以便变化之余。在未来工作中，我们要

把招生宣传做为重中之重，应当加强广告的宣传力度，进一步提高学校知名度。

2、在人事管理方面，严格执行聘用制度。聘请老师不仅要求高标的教学能力及教学效果，而且更应该看重教师师德水平。聘用的管理人员应严格执行学校管理制度，建设一支有凝聚力高素质的团队。

### 三、后勤工作

## 培训机构暑期工作计划篇九

按照教育局的安排，“送教下乡”教师于xxxx年10月25日来罗带中心校送教下乡。“送教下乡”，是优秀教师传送经验，提供示范的有效途径，旨在增进城乡教师的相互学习，既使作课教师从中得到磨练，又使听课教师从中受到教益，从而实现双惠双赢。旨在帮助于农村，服务于农村，建立城乡互帮互助的教研热线，增强一线教师的教学教研意识，在罗来中心校掀起教学研讨的热潮。

为了此项活动的有效开展，罗带中心校成立了“送教下乡”活动领导小组，组长由中心校长陈秀碧同志担任，副组长由中心校高方能同志担任，成员为各校校长担任。继教育局召开“送教下乡”专题会议之后，将送教教师集中在罗带中心学校授课，全中心校相关教师全部集中到罗来中心校开展听评课活动，并确定了同课异构的教师，要求同课异构教师精心备课，罗来中心校承担所有听评课的准备事宜，要求精心组织，妥善安排。

“送教下乡”是为了更好地把先进的教育教学理念和教学方法传输到乡镇农村，以实现教育资源的优化，教师专业的均衡发展。



送教下乡活动发挥送教教师的示范辐射作用，改变了过去的教研模式，将教研重心下移，面向乡镇；到课堂上、师生中，了解农村学校在课改中存在的问题，解决教师课改中的困惑；把调研、教研与教师培训相结合，发挥典型教师传、帮、带作用，极大地提高了教研工作的实效性，有效促进送教和受教教师教学能力的不断提高，推动新的课程改革。

通过送教活动同时还历练了一批年青教师，参与同课异构的教师精心备课，查阅资料，此项活动创造了磨练自己的机会，积累了许多借班上课的教学经验，有利于自身专业化的成长。送教下乡活动为我送来的是新的教学理念、教学模式、课改信息、科学的教学方法和高超的教学技巧，广大教师在相互交流过程中共同提高着。