

# 2023年用人单位职业卫生培训工作总结

## 职业卫生培训工作总结(模板5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

### 用人单位职业卫生培训工作总结篇一

通过此次培训，让我对加油站一把手的这个岗位有了到位的认识，专业知识得到了全面系统的完善。从理性和感性上理解了作为一名后备加油站经理应该具备的素质和能力，学到了很多有用的团队建设和管理技巧。

军训时每一天的必修课程，在提高我们身体素质的同时，也在考验着我们作为一名管理人员应该具有的素质。虽然只有一个小时的时间，做的也是基本的练习。但是，在这一小时之间就可以看出我们的毅力和态度问题。

身体是革命的本钱，在经济快速发展的今天我们为了能打好每一场战斗，更应该注重我们的体能素质。而每一场战争不可能都会一帆风顺，有可能是长久战，所以具有较强的毅力就决定着你是否能战胜。在这其中态度也是至关重要的，俗话说的好态度决定一切，特别是在销售服务行业，你对顾客的态度，顾客会给你最真实的反应。

销售是一个充满热情的行业，所以你必须要以百分之两百的激情去面对，你的客户才会感受到你，以及你的产品的温度，做到101%的客户满意。同是销售行业的加油站在这一点上存

在着一定的惰性，长久以来我们的员工把自己定位于加油员，重复着提枪加油的这个动作，而忽略了对主油和非油的销售。

我们或多或少会有这样的经历，进入理发店只是单纯的想把头发剪短些，结果出来的时候，你会有些后悔的发现自己烫了也染了还顺带了护发品，这个就是一些理发店能长期经营并且扩大的秘密，他对员工的要求不仅仅是把发理好，还要让顾客带走他们的商品。给我们提供服务的不仅是一个理发师，还是一个优秀的营销师。因为他们心里明白只凭借理发获得的利润是不能维持生产经营的，他们给员工提供的培训，更多的是立足于提高理发技能基础上的产品销售技巧。

加油站的主油就好像是理发，而非油就是护发商品。在主油的销售基础上提高非油的销售，就必须把我们的“理发师”培训成为一名营销师，让顾客加油的同时就带走我们的非油商品。在这次培训中，我思考着怎么才能将我的员工培训成为一名优秀的营销师，在销售这一块，我们存在一个普遍的问题，员工心理问题导致的开不了口，常常找一些“说不来”“不好意思”等等的借口来回避销售工作。存在这种心理有三个因素：首先是自信问题，员工对产品的认识不清楚，怕说错，怕被拒绝。所以需要提高员工对产品的熟悉度，增强员工的销售技巧。其次就是欲望问题，一个优秀的营销人员具备一种特质，他的有让你带走他商品的强大欲望。顾客很容易屈服于这种欲望，所以我们要给我们的员工足够的欲望，无论是精神上的，还是物质层次上的，让欲望促使他们去工作。最后是习惯问题，如果当这种销售行为成为一种习惯，就没有必要谁去强调你应该怎么去做，你今天的销售量应该是多少。所以，要试图刻意的去培养员工的这个销售服务习惯。

作为加油站的指挥者，你要做到的不止是一名技术熟练的员工，而是整个加油站的灵魂。合理的激励机制可以使得1+12，良好的团队氛围可以创造出更大的效益。因为你的角色不是员工，你的任务是通过你的员工把事情做好。所以，油站经

理必需具备良好的组织能力和凝聚力。

一个油站主要还是要以盈利为目的，为其创造价值的最直接者就是我们的员工，在体制健全和制度规章完善的中油，最重要的就是对员工的管理，在以人为本的管理理念背景下，不同的油站都会有属于自己特色的管理方案，关键怎么样去打造出属于你自己的高效团队。在这其中，要学会“做员工的事，想经理的问题”。掌握好教育者和朋友之间的角色转换，前者要发现和帮助员工提高能力和素质，其中必须要依托以后者，才能让你们的交流更自然更真诚。为我们的队员设计人生规划，并帮助他们实现人生的自我价值。

在信息高速发展的当今，员工思想的波动和市场的变化总是变幻莫测，在这其中就要求管理者具有良好的应变能力，而以之对应的就是一个学习能力和创新能力。这是一个人什么时候都不能丢下的两种能力，良好的学习能力会使得能更好的适应社会的发展，而你的创新能力将决定你能否在其中获得成绩。在油站，我们提供的服务是必须要跟上市场的需要，而市场的急速变化让我们必须去创新和学习新的事物，才能满足更多消费者的需求，获得更多顾客的认可。而面对员工高速的更新率，更是要去积极的去接受新的东西，才能更好的了解员工的思想动态，把握好员工的思想方向才能更好的去管理我们的员工，才能让一个团队更好的凝聚在一起。

在这次培训交流中，我们不仅专业知识提高了，而在大家的经验交流中，也让我受益匪浅。无论我们从事什么样的工作，即使是最简单的动作，重复的做一百遍，每一次都是一样的标准，这样就是不简单了。听了很多人的故事，或许我们会惊奇的发现他们的成功存在着一个共同点，就是勤奋和努力。无论做什么都要自己去做到规范和要求，无论是做什么都以高标准去要求自己。

喜欢这个故事：一天猎狗和猎人一起去捕猎，猎人打中了一只兔子的后腿，就让猎狗去追。猎狗一只追啊追，兔子带着受

伤的腿拼命的跑，跑了很久很久，猎狗有些累了，见兔子越跑越快也就放弃了追逐，垂头丧气的回到猎人身边，猎人问：为什么连一只受伤的兔子都追不到？猎狗回答道说：我尽力而为了。于是猎人就将猎狗大骂了一顿。兔子带着受伤的腿成功的逃回家了，伙伴们都惊奇的围过来问道：小兔子，你太厉害了，你受伤了还逃脱了，你是怎么做到的？小兔子气喘吁吁的说道：猎狗没有追到我，回去最多是被骂，而如果我跑慢了，那就是没有命了呀，我是全力以赴的去跑。所以，我就成功的逃脱了。

在我们的工作和学习中，我们是尽力而为还是全力以赴呢？我选择后者，我相信每一个人都有足够强大的潜能需要去开发。你一旦全力以赴了，你的很多潜质就会在这个过程中被发掘出来。而年轻的我们不能总是选择在自己的舒适地带，总是以自己的能接受的能力范围去衡量生命的幅度。而要跳出我尽力而为的模式，去承担更多生命中本能承受的压力，让其成为你前进的动力和潜能开发的助力。

在每一个阶段都会遇到很多问题，我们要学会去找到解决的方法，去承担应该承担的责任。到我们真正的上任加油站经理的时候，同样的也会存在很多新的问题，有员工管理的、客户纠纷的问题、市场竞争等等。我们要做好准备，多想前辈们学习经验。积极的去思考加油站出现的每一个问题，多问几个为什么，多想几个解决的方法，多站在各方位上去思考，多与队员沟通交流。积累经验，提高自己的综合能力，做好出征的一切准备。最近看到这句话：人生如茶，不会一直都是苦的。乐观面对一切，全力以赴做好应该做的事情，你会拥有属于你自己的`天空。

## 用人单位职业卫生培训工作总结篇二

20xx年7月6日，很荣幸参加了由xx能源公司组织为期两天的职业卫生培训，在7月6日上午举行的培训学习班开幕式上□xx能源公司安检局祁局长首先致开幕词，当天下午，由乌海能

源公司职业卫生防疫站赵站长针对《中华人民共和国职业病防治法》及配套规章制度进行了讲解，7月7日上午，由职业卫生防疫站王平、赵凤站长、刘树峰分别讲解了《职业健康监护规范》、《作业场所职业病危害因素的检测》、《职业卫生管理的相关内容及要求》。并进行了结业考试。

本次培训班是xx能源公司举办的第一期职业卫生培训，参加培训人员为xx能源公司所属各矿、厂的职业卫生工作人员及相关领导，目的在于为了规范公司各矿、厂的职业卫生工作，进一步提高职业卫生工作人员的业务水平。

1、学习《中华人民共和国职业病防治法》、《职业健康监护规范》、《职业卫生管理的相关内容及要求》、《作业场所职业病危害因素的检测》。《职业病防治法》共64条，详细规定了它的使用范围及条类条款，职业病防治工作坚持预防为主，防治结合的方针，实行分类管理，综合治理。

2、用人单位应当建立健全职业病防治责任制，加强对职业病防治的管理，提高职业病防治水平，对本单位产生的职业病危害承担责任。

3、用人单位应当为劳动者创造符合国家职业卫生标准和卫生要求的工作环境和条件，并采取措施保障劳动者获得职业卫生保护。

4、产生职业病危害的用人单位除应当设立符合法律、行政法规规定的设立条件外，其工作场所还应当符合下列职业卫生要求：

- (1) 职业病危害因素的强度或浓度符合职业卫生标准。
- (2) 有与职业病危害防护相应的设施。
- (3) 生产布局合理，符合有害与无害分开的原则。

(4) 有配套的更衣间、洗浴间、孕妇休息间等卫生设施。

(5) 设备、工具、用具等设施符合保护劳动者生理、心理健康的要求。

(6) 法律、行政法规和国务院卫生行政部门关于保护劳动者健康的其他要求。

5、用人单位应当采取下列职业病防治管理措施。

(1) 设置或指定职业卫生管理机构或组织，配备专职或兼职的职业卫生专业人员，负责本单位的职业病防治工作。

(2) 制定职业病防治计划和实施方案。

(3) 建立健全职业卫生管理制度和操作规程

(4) 建立健全职业卫生档案盒劳动者健康监护档案

(5) 建立健全工作场所职业病危害因素监测及评价制度

(6) 建立健全职业病危害事故应急救援预案。

通过本次学习，进一步提高了我们职业卫生工作人员的业务水平，并且提高了对职业卫生工作的认识，掌握了怎样搞好内业资料，如何落实具体的职业卫生工作，并进一步规范了我矿的职业卫生工作，把本单位的职业卫生工作做的更具体更详细。

## 用人单位职业卫生培训工作总结篇三

按照矿年度培训要求，我矿于20xx年x月x日—11日，组织全矿人员进行职业卫生第一期培训，且按照顺利完成了职业卫生培训教学任务。现将培训情况进行如下总结：

1、我矿于20xx年x月x日至11日组织全矿549人参加职业卫生培训工作，通过本次培训，进一步提高了我矿职业卫生工作人员的业务水平，并且提高了对职业卫生工作的认识，掌握了怎样搞好内业资料，如何落实具体的职业卫生工作，并进一步规范了我矿的职业卫生工作，把本单位的职业卫生工作做的更具体更详细。

2、通过培训，使参加人员对职业病防治知识有了进一步的了解，对各项措施的有效落实起到了积极作用，促进了我矿职业病防治工作水平的提高。

3、本次培训工作集团领导非常重视，在培训期间多次到教室进行巡视，对交头接耳、喧哗的人员给予了经济处罚。

4、讲师按照培训内容要求，有针对性的'进行讲解，通过培训，大多数人认为收效很大，懂得了在抓好煤矿安全生产的同时，如何降低职业危害，切实保护自身健康和利益。

1、做好培训基础工作，优化培训管理流程，完善培训制度，在具体工作流程上进一步理顺，建立一套完整的制度。

2、重点建立一支富有实践经验、熟悉现实情形的内部讲师团队。时代在发展，煤矿培训需多元性和专业性结合，建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队促进职业卫生培训工作更好开展。

3、需注重理论与实践的结合，在理论指导的同时，加强现场实际指导。

4、矿各级管理人员需不定时的对员工进行职业卫生内容抽查，确保职业卫生培训工作持之以恒的进行下去。矿员工需注重日常的学习，不断巩固本次培训内容。

## 用人单位职业卫生培训工作总结篇四

通过此次培训，让我对加油站一把手的这个岗位有了到位的认识，专业知识得到了全面系统的完善。从理性和感性上理解了作为一名后备加油站经理应该具备的素质和能力，学习了很多有用的团队建设和管理技巧。

军训时每一天的必修课程，在提高我们身体素质的同时，也在考验着我们作为一名管理人员应该具有的素质。虽然只有一个小时的时间，做的也是基本的练习。但是，在这一小时之间就可以看出我们的毅力和态度问题。

身体是革命的本钱，在经济快速发展的今天我们为了能打好每一场战斗，更应该注重我们的体能素质。而每一场战争不可能都会一帆风顺，有可能是长久战，所以具有较强的毅力就决定着你是否能战胜。在这其中态度也是至关重要的，俗话说的好态度决定一切，特别是在销售服务行业，你对顾客的态度，顾客会给你最真实的反应。

销售是一个充满热情的行业，所以你必须要以百分之两百的激情去面对，你的客户才会感受到你，以及你的产品的温度，做到101%的客户满意。同是销售行业的加油站在这一点上存在着一定的惰性，长久以来我们的员工把自己定位于加油员，重复着提枪加油的这个动作，而忽略了对主油和非油的销售。

我们或多或少会有这样的经历，进入理发店只是单纯的想把头发剪短些，结果出来的时候，你会有些后悔的发现自己烫了也染了还顺带了护发品，这个就是一些理发店能长期经营并且扩大的秘密，他对员工的要求不仅仅是把发理好，还要让顾客带走他们的商品。给我们提供服务的不仅是一个理发师，还是一个优秀的营销师。因为他们心里明白只凭借理发获得的利润是不能维持生产经营的，他们给员工提供的培训，更多的是立足于提高理发技能基础上的产品销售技巧。



加油站的主油就好像是理发，而非油就是护发商品。在主油的销售基础上提高非油的销售，就必须把我们的“理发师”培训成为一名营销师，让顾客加油的同时就带走我们的非油商品。在这次培训中，我思考着怎么才能将我的员工培训成为一名优秀的营销师，在销售这一块，我们存在一个普遍的问题，员工心理问题导致的开不了口，常常找一些“说不来”“不好意思”等等的借口来回避销售工作。存在这种心理有三个因素：首先是自信问题，员工对产品的认识不清楚，怕说错，怕被拒绝。所以需要提高员工对产品的熟悉度，增强员工的销售技巧。其次就是欲望问题，一个优秀的营销人员具备一种特质，他的有让你带走他商品的强大欲望。顾客很容易屈服于这种欲望，所以我们要给我们的员工足够的欲望，无论是精神上的，还是物质层次上的，让欲望促使他们去工作。最后是习惯问题，如果当这种销售行为成为一种习惯，就没有必要谁去强调你应该怎么去做，你今天的销售量应该是多少。所以，要试图刻意的去培养员工的这个销售服务习惯。

作为加油站的指挥者，你要做到的不止是一名技术熟练的员工，而是整个加油站的灵魂。合理的激励机制可以使得1+12，良好的团队氛围可以创造出更大的效益。因为你的角色不是员工，你的任务是通过你的员工把事情做好。所以，油站经理必需具备良好的组织能力和凝聚力。

一个油站主要还是要以盈利为目的，为其创造价值的最直接者就是我们的员工，在体制健全和制度规章完善的中油，最重要的就是对员工的管理，在以人为本的管理理念背景下，不同的油站都会有属于自己特色的管理方案，关键怎么样去打造出属于你自己的高效团队。在这其中，要学会“做员工的事，想经理的问题”。掌握好教育者和朋友之间的角色转换，前者要发现和帮助员工提高能力和素质，其中必须要依托以后者，才能让你们的交流更自然更真诚。为我们的队员设计人生规划，并帮助他们实现人生的自我价值。

在信息高速发展的当今，员工思想的波动和市场的变化总是变幻莫测，在这其中就要求管理者具有良好的应变能力，而以之对应的就是一个学习能力和创新能力。这是一个人什么时候都不能丢下的两种能力，良好的学习能力会使得能更好的适应社会的发展，而你的创新能力将决定你能否在其中获得成绩。在油站，我们提供的服务是必须要跟上市场的需要，而市场的急速变化让我们必须去创新和学习新的事物，才能满足更多消费者的需求，获得更多顾客的认可。而面对员工高速的更新率，更是要去积极的去接受新的东西，才能更好的了解员工的思想动态，把握好员工的思想方向才能更好的去管理我们的员工，才能让一个团队更好的凝聚在一起。

在这次培训交流中，我们不仅专业知识提高了，而在大家的经验交流中，也让我受益匪浅。无论我们从事什么样的工作，即使是最简单的动作，重复的做一百遍，每一次都是一样的标准，这样就是不简单了。听了很多人的故事，或许我们会惊奇的发现他们的成功存在着一个共同点，就是勤奋和努力。无论做什么都要求自己去做到规范和要求，无论是做什么都以高标准去要求自己。

喜欢这个故事：一天猎狗和猎人一起去捕猎，猎人打中了一只兔子的后腿，就让猎狗去追。猎狗一只追啊追，兔子带着受伤的腿拼命的跑，跑了很久很久，猎狗有些累了，见兔子越跑越快也就放弃了追逐，垂头丧气的回到猎人身边，猎人问：为什么连一只受伤的兔子都追不到？猎狗回答道说：我尽力而为了。于是猎人就将猎狗大骂了一顿。兔子带着受伤的腿成功的逃回家了，伙伴们都惊奇的围过来问道：小兔子，你太厉害了，你受伤了还逃脱了，你是怎么做到的？小兔子气喘吁吁的说道：猎狗没有追到我，回去最多是被骂，而如果我跑慢了，那就是没有命了呀，我是全力以赴的去跑。所以，我就成功的逃脱了。

在我们的工作和学习中，我们是尽力而为还是全力以赴呢？我选择后者，我相信每一个人都有足够强大的潜能需要去开发。

你一旦全力以赴了，你的很多潜质就会在这个过程中被发掘出来。而年轻的我们不能总是选择在自己的舒适地带，总是以自己的能接受的能力范围去衡量生命的幅度。而要跳出我尽力而为的模式，去承担更多生命中本能承受的压力，让其成为你前进的动力和潜能开发的助力。

在每一个阶段都会遇到很多问题，我们要学会去找到解决的方法，去承担应该承担的责任。到我们真正的上任加油站经理的时候，同样的也会存在很多新的问题，有员工管理的、客户纠纷的问题、市场竞争等等。我们要做好准备，多想前辈们学习经验。积极的去思考加油站出现的每一个问题，多问几个为什么，多想几个解决的方法，多站在各方位上去思考，多与队员沟通交流。积累经验，提高自己的综合能力，做好出征的一切准备。最近看到这句话：人生如茶，不会一直都是苦的。乐观面对一切，全力以赴做好应该做的事情，你会拥有属于你自己的天空。

## 用人单位职业卫生培训工作总结篇五

按照公司年度培训学习计划要求，我公司于20xx年4月29日，组织接触职业危害人员进行职业卫生培训，且按照培训方案顺利完成了职业卫生培训教学任务。现将培训情况进行如下总结：

- 1、我公司20xx年4月29日组织接触职业危害的职工进行职业卫生培训，应培训人员43人，参加培训人员43人，培训完后并组织职工进行了职业卫生考试，培训合格率为100%。
- 2、本次培训工作公司领导非常重视，在培训前进行了讲话，并在培训期间多次到教室进行检查，课堂纪律良好，无交头接耳、提前早退现象。
- 3、讲师按照培训内容要求，有针对性的进行讲解，通过培训，职工收效很大，懂得了在抓好安全生产的同时，如何降低职

业危害，切实保护自身健康和利益。

4、通过培训，使参加人员对职业病防治知识有了进一步的了解，对各项措施的有效落实起到了积极作用，促进了我公司职业病防治工作水平的提高。

二〇xx年五月四日