

外出培训个人总结报告集合5篇

作者：紫芸轻舞 来源：ECMS帝国之家 zhann.cn

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/193682.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告使用范围很广。按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。以下是小编整理的外出培训个人总结报告集合5篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

外出培训个人总结报告1

20xx年12月19日，我们一行四人前往xx幼儿园参与观摩活动。五个教学活动各有特色，最令人印象深刻的是第一个和第二个教学活动，两个同属音乐活动，而且都是引导孩子感受节奏的魅力。但是两个活动采取完全不同的两种活动方式。

第一个大班音乐活动是《杯子游戏》，活动一开始，教师邀请孩子们盘腿坐在垫子上，这就从行为上拉近了与孩子心理上的距离。教师与孩子素未谋面，要让孩子全身心的融入到活动中去，教师可真得想点办法。孩子们坐下后，教师就请孩子们玩一玩“猴子学样”的游戏。游戏是孩子们最喜欢的活动，教师利用孩子们的特性，并不告诉孩子们要做什么，而是让孩子观察怎么做。这可以帮助孩子集中精神，全身心地投入到教师设计的活动中去。从简单的导入活动开始，就可以看出教师的深厚的基本功。

第二个也是大班的音乐活动——《猎人舞曲》。单看活动名称，似乎是一次表演活动，事实也正是如此，但不同的是，教师将音乐游戏加入到活动中，并引导幼儿感受乐曲的节奏特点。教师采取的导入方法与前一位老师相似，她用“照镜子”的方法引导孩子学习舞蹈动作。在整个音乐游戏中，我最佩服的是教师热情洋溢的教学态度和扎实的舞蹈基础。教师一步一步引导孩子学习乐曲中的舞蹈动作，以一个故事贯穿教学活动，连贯性强、层次分明，且教师在教学过程中不矫揉、不造作，完全是教师的个性使然。

个性决定风格，我们无法模仿别人天生的淡定，但是我们可以在活动中展现温柔；我们不能强搬别人的活泼，但我们可以在活动中展示热情。在这次观摩活动中，我不再过分观察教学活动的过程是否得当，教师的语言是否有误，孩子的反应是否积极，而是感受教师与孩子互动时的满满爱意，学习教师在活动中的自我展示。每位教师的教学方式都有差别，我们不能生搬硬套，但是我们可以从呢些不同风格的教学活动中汲取其他教师的优势之处，再从中提炼出适合自己的部分，帮助自身成长。

外出培训个人总结报告2

20--年11月2日，我们早晨五点出发，一路风尘仆仆来到杭锦旗城镇中学，全天观摩了全校校容校貌，并听取了两位老师的示范课，城镇中学的校长对讲学稿的开发、试行、推广做了深入细致的介绍。这一天匆匆忙忙，却收获颇丰。下方就此谈几点认识。

1、讲学稿的设计

“讲学稿”设计要过好两关：一是学生关，教师要了解学生的学习意向、兴趣和主要困难，从而确定切实有效的教学对策。二是教材关，教师要吃透教材的编写意图和知识结构，以及对不一样层次学生的学习要求，解决因材施教、“差异教育”问题等。就在很多学校感叹群众备课流于形式时，东庐中学的“讲学稿”恰恰是群众备课的有构成果。为确保群众备课的质量，东庐中学要求每个备课组做到“三定三有”：定时光、定地点、定主备人；有计划、有主题、有记录。学校还将此项规定纳入备课组长与教师的考核，一月一考核，使群众备课落到实处。东庐中学的备课模式能够概括为：“提前备课、轮流主备、群众研讨，优化学案，师生共用”。具体说来，教研组长会同备课组长确定主备教师和审核人，主备教师提前一周确定教学目标，选取教学方法，设计教学程序，将“讲学稿”草稿交备课组长审核；备课组长初审“讲学稿”后至少提前两天将“讲学稿”草稿发给全体组员，然后召集组员群众审稿，提出修改意见；主备教师按群众审稿的意见将“讲学稿”修改后交审核人审查，再由备课组长将审核后的“讲学稿”交分管领导审定，制成正式文本，发给每个教师一份。教师上课前一天将“讲学稿”发给学生，任课教师对“讲学稿”再进行理解和补充，第二天师生共用“讲学稿”实施课堂教学，在上课前，教师务必抽批部分“讲学稿”，以了解学情，并进行最后的课前备课。

2、讲学稿的用处

除了教师的教案、学生的学案外，讲学稿还是学生的练习册。东庐中学的教师除了“讲学稿”上的题目外，原则上不允许再布置课外作业。对每份“讲学稿”教师要做到有发必收，有收必改，有改必评。此外，学校对学生的成绩考评也紧紧围绕“讲学稿”。东庐中学测试或考试时，教师通常从“讲学稿”上选取题目，引导学生利用“讲学稿”进行复习，到达“学什么，教什么；学什么，考什么”。学生每隔必须时光后将各科“讲学稿”进行归类整理和装订，就成为很好的复习资料。

3、讲学稿优点

“讲学稿”关注学生的学，优化学习过程，教给学生自学的方法，培养学生自学的习惯，鼓励学生提出自我的观点。运用“讲学稿”的教学活动打破了只用教案教学的常规做法，实现了课下与课上相结合，学案与教案相结合，学生自主学习与教师讲解诱导相结合，让学生自主、探究、主动地学习。“讲学稿”改变了传统的“填鸭”式教学，把思维空间留给学生，把自学方法教给学生，把学习主动权还给学生，把自主时光还给学生。“讲学稿”还使“学生的学习品质得到了优化。按“讲学稿”的要求预习是一种主动的达标，要达标就应迎难而上，决不轻易放下。经过努力，绝大多数学生都能实现目标。这样，中等生、学困生也逐步树立了自信。

总之，讲学稿是集教案、学案、笔记、作业、测试和复习资料于一体的师生公用的教学研究文本，是教学研究合一的载体。它的“可操作性强、实效性高，推广面广。值得一用。

外出培训个人总结报告3

学校为我们的成长提供了一个大平台，也为教师成长提供了很多学习的机会。思想的碰撞就会擦

出更多的火花，今天下午，外出学习培训老师和我们一起进行了培训学习经验交流。

部分老师参加了“班主任培训”，张鑫星老师作为代表发言。印象很深的一句话——教师，最重要的是超越过去的自己。想想我们的工作，有没有比过去更好呢？“保持一颗平常心，无时不快乐；保持一颗满足心，无时不幸福。”在教育过程中，肯定会遇到各种不顺心的事，需要我们保持一个乐观积极的心态。教育一直提倡德育为先，作为老师，我们一定也要尊重孩子，尊重孩子的个体差异，尊重孩子的天性，采用活泼而又隐性的方式教育。尤其是在孩子犯错的时候，不要总是请家长，会显示出老师的无能，可是，我们得好好思考了，该怎样才能更好的和家长联系，建立家校联动的教育体制呢？

李艳等老师参加了“名师论坛”，今天和我们分享了一个教育名家的“五个一”，感觉还颇有作用，每天“一分钟家务”、“一分钟日记”、“一分钟歌唱”、“一分钟踏步走”、“一分钟记忆力比赛”，如果能够每天切实落到实处的话，对于孩子的成长确实有不可估量的作用。

马文杰老师最后分享了优秀语文教学的条件：

- 1、重视对阅读、写作的知道。
- 2、重视小组合作交流。
- 3、培养学生总结、概括的能力。
- 4、课堂容量较大，加强知识拓展。在以后的教学中一定要多多参照这些方面，着重对学生能力的培养。

珍惜学习机会，珍惜交流平台，多多学习，加快进步！

外出培训个人总结报告4

作为一名小学教师，我深知自己的教学能力还是存在一些不足的，我需要进一步的去完善好，这是非常关键的，这次也通过学校的安排，我去到了市里面示范学校参观学习，接触到了很多优秀的同行，虽然时间不是很长，但是也确实在这里有了很多的提高，这次的培训我也哟一番心得，我也一定会坚持下去做好一点，这是我应该要有的态度，我也有一番心得。

并且在接下来的工作当中，也会用继续发挥好的成绩来，这一点是毋庸置疑的，培训的这段时间，我也获得了很多的提高，对此我也是需要去做的更好一点，虽然这段时间以来在工作当中也做出了一些成绩，但是我觉得自己还是有一些不足之处的，这些是我应该要去改正的，并且在接下来的工作当中，应该要继续去做好，所以接下来我也一定会好好的反思，培训，所以我需要让自己获得更多的进步，我也会继续去落实好相关的本职工作，这段时间以来我也感触良多，这次培训已经结束了，在这次培训期间我也得到了很多的进步，我也希望自己可以做的更好一点。

这段时间以来我回想起起来的时候，还是非常有意义的，通过培训学习的，我也是深刻的体会到了自己的进步，这让自己也感触良多，在这方面我确实也是觉得自己的进步比较大，有了现在的进步我现在也感觉非常的充实，这是我应该要去做好规划的，我认为过去自己的思维比较局限，有一些教学方式不是很好，我需要认真的去做好，在这段时间以来的工作当中，我也确实是做的不错的，相信以后可以做出更好的成绩来我，只有端正好自己的态度，这样才能够做的更好一点。

学习方面，我更加是不断的调整好自己的心态，这对我来讲还是非常充实的，也会继续的发挥自己的能力，让自己去接触更多的东西，这次学习我现在回想起来的时候确实还是很有意义，这段时间以来我也在各个方面获得了很多成长和进步，我严格要求自己，让自己获得更多的进步，做一名优秀的教师，只有本着一个积极认真的态度，这样才能够把工作做的更好，学习到更多的知识，所以我一定会更加认真的吸取经验，在培训当中也掌握了非常多的知识，并且我一定会去做出更好的成绩来。

外出培训个人总结报告5

转眼间，接受新员工培训已近1个月时间，由于公司事先对新进员工的培训工作作了周密细致的培训计划，再加上培训期间领导们关心、责任培训师细心的安排和新老员工积极的配合下，培训工作进行得紧张有序并取得很好的效果。为了使培训达到很好的效果，结合公司的实际情况，我们分阶段进行了相关的培训工作，采取一对一的互帮互助，在最短的时间内学到较多的知识，为真正走上工作岗位打下坚实的基础公司组织新员工认真学习了嘉德（诚信·团队·沟通·价值）企业文化，让她从中感受到了真正的嘉德销售文化（我们销售的不仅仅是我们的产品，还有我们的服务）内涵；同时还进行安全教育，让新员工认识到安全意识、安全观念、安全素质和安全行为的重要性。

第一阶段文档知识和市场部工作流程的"培训；通过组织架构轻松自如地了解到公司市场的划分和布局；通过市场部工作流程的培训，更轻松地明白我们工作做什么？谁来做？怎么做？如何保障从接订单到订单完成所经过的步骤及跟踪方法都有清晰的了解。为以后的工作奠定了基础第二阶段专业理论培训；责任培训师制定了详细的培训内容，并让其提前预习培训内容再接受培训。在每培训完一个知识章节后，责任培训师就会将学习的知识进行考试来考核培训效果，通过这种考试，同时对新员工存在疑问的知识点进行回顾。第三阶段学习现场知识，积累现场宝贵经验的培训；平时就由老员工带领她出去拜访客户，争取让她尽可能多的了解怎样与客户交流沟通，在打交道过程中自己的目标是什么，在完成目标之前要做哪些准备工作，包括谈话内容的先后次序，及交流过程中的注意事项，这样也有利于她学习和消化理论知识，从而达到更好的效果。

概括起来有如下几点：

- 1、热爱学习，能自觉学习密封资料、营销知识；学习能力较强，对于不懂的地方，能主动提出，寻找答案。
- 2、性格开朗，在同客户交流中能找到一些话题沟通，比如时事要闻等，使谈话内容多样性。
- 3、能主动的完成日常工作。
- 4、专业知识还不够，需要多学习。
- 5、在同客户沟通的过程中，一些礼仪和细节还需要完善。

总体来说，通过这次培训达到了预期的效果，那当然这与全体员工的努力是分不开的，相信大家再接再厉争取最后为完成20xx销售目标完满的成功！

更多书信范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发