

# 培养方案和培养计划(通用8篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 培养方案和培养计划篇一

一、建立健全长效工作机制。

成立以社区书记为组长的创建“平安社区”工作小组，广泛动员广大群众积极投身与创建工作中。

二、充分发挥社区各职能机构的作用。

加强社区治保会、调解委员会、维护社区治安稳定综合治理领导小组、安置帮教领导小组、信息员队伍的建设、调整。学习有关创建“平安社区”的文件，及时通报社区治安状况，形成合力有效地打击和预防各种刑事犯罪，预防重大的群体的事件和重大事件的发生。

三、扎实推进依法治理小区和法制宣传教育。

(1) 以社区市民学校为主要阵地，对社区居民、外来人员、青少年成员分层实施普法教育，特别是加强青少年的法律意识教育。积极开展“法律进社区”活动，把普法和依法治理工作贯穿于平安创建活动中，不断提高社区成员的法律素质和遵纪守法意识。

(2) 充分利用社区宣传栏做好普法及平安创建活动的宣传，做到目标明确，要求具体，效果明显，家喻户晓。

(3) 为动员社区广大居民参与，构建和谐社会环境，在平安创建工作中，社区在各商品房小区、人员密集场所悬挂横幅，推动平安创建活动健康发展。

四、强化社区治安防范管理。

发挥楼栋长、信息员的治安防范宣传作用，积极提高社区居民安全防范意识，降低发案率，从而进一步提高居民群众创建平安家园的自觉性。

五、社区排查调处各类矛盾纠纷，积极为辖区居民排忧解难，在社区内做到各类矛盾调处及时。

## 培养方案和培养计划篇二

您好！

我们是xx工业集团，十分感谢您能在百忙之中抽空看我们的邮件。

xx工业集团是一家以工业科技地产开发为主业，集工业地产开发/产品研发/及产业发展/制造为一体的大型集团公司。公司致力于科技创新和创新平台的建设。现主要从事工业开发建设(项目委建)/招商引资/运营管理，以及办公自动化/汽车电子等新型工业产品的研发/生产及销售。下辖xx国际(香港)有限公司/xx(中国)投资有限公司/xx国际(绍兴)投资有限公司/xx创业投资有限公司/xx物业管理公司/xx伟邦能源科技有限公司等多家企业。

xx工业集团主要围绕精密机械和电子电气出口加工为主，以大规模的工业标准厂房为基础，集科研/制造为一体，按国际标准进行整体设计/建造和管理的集团公司。

鉴于\_\_\_\_\_您在商业界的地位，我们xx工业集团副总经理xx想

于近期内拜访您,加深一下和您的联系与友谊,我们想初步定在本周以内,具体时间可由您这边安排,相关事宜请与我联系,期待您的`回音!

xxx工业集团

项目经理:xx

电话:xxx

手机:xx

e-mail: xxxx

## 培养方案和培养计划篇三

本学期我校德育工作,根据《xx镇教委xx年秋季工作意见》,结合我校的“责任教育”和“每天进步一点点”的教学理念为引领,以日常行为规范教育为抓手,着重对学生进行以文明礼仪、心理健康为重点的基础文明养成教育,以丰富多彩的活动为载体,加强阳光班集体建设,培养良好的教风、班风、学风。进一步提高德育实效性,扎实推进学校德育工作,走德育工作的特色之路。

- (一) 加强队伍建设,明确育人责任
- (二) 强化教育管理,建设安全文明校园
- (三) 提升学生思想素质,培养学生干部
- (四) 活跃校园文化,提升学校文化底蕴
- (五) 密切家校联系,构建三维德育

## （一）、德育工作队伍建设。

1、建设一支“师德高尚、业务精良、方法灵活”的班主任队伍。

引导教师充分利用学校丰富的学习资源，加强德育理论学习；适时开展班主任工作研讨会，进一步提高班主任工作热情和工作水平，同时努力使班级管理制度化、规范化；开好班主任例会，促进班主任工作经验交流。

2、培养一支“自我管理严、责任意识强、服务意识浓”的学生干部队伍

做好新一届少先队大队干部和各中队班队干部的选拔工作。竞选分两阶段进行：第一阶段是各班的班队干部竞选活动。第二阶段是学校少先队大队干部的竞选活动。少先队大队辅导员负责对当选的队干部进行培训、分工，做好选举过程记录，保存好相关档案资料。做好班队干部的培养工作。一是继续坚持并完善班队干部例会制，具体内容、时间、形式由所在中队辅导员根据实际情况确定。二是期末做好优秀学生干部评选活动。

## （二）、进一步加强学生行为习惯的养成教育。

1、加强学生思想教育。言传与身教相结合，不仅要让学生知道应该如何做，还要让他们了解为什么这样做，让遵规守纪的观念深入人心而不仅是浮于表面。

2、加强日常专门训练。每周一次的晨会。其中单周晨会为国旗下讲话，双周晨会为集体纪律训练。

3、学校劝导队加大卫生、纪律、礼仪方面的检查力度。

## （三）、开展系列主题教育活动：

9月份：“教师节——师生情主题教育”“第十五届推广普通话活动”；10月份：“国庆节——爱国主义主题教育”；11月份：“绿色环保保护主题教育”；12月份：“迎新年——回顾与展望系列主题教育”。

#### （四）、心理健康教育工作。

充分利用晨会、班队会课、健康安全课等，对学生进行心理健康教育。班主任要利用班队会课时间，上好每月一次的心理课，每学期至少四次。具体内容班主任依据本班学生特点，参考相关资料自定，但要求务必做到针对性强且切实有效。

## 培养方案和培养计划篇四

时光似箭，岁月如梭，转眼进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了不小的进步。

### 1、熟悉了解公司各项规章制度。

我于20xx年8月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行了解，熟悉公司的企业文化。透过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，更快更好地完成工作任务。

### 2、熟悉了解工作流程

作为设计师助理，我的职责是帮忙设计师完成谈单过程中的各种图纸及文档，为设计师签单做好充分准备。经过一段时期的磨合，我逐渐明白自己该如何去做并做好手头工作，在设计师的指导带领下，不仅仅懂得了许多专业方面的知识，

也懂得了许多做人处事的道理。

### 1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于专业知识不够扎实，又存在必须惰性，遇事思考不够周全、不够细致，不用心向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能到达优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，透过公司这个平台到达资源共享，从而提高自己的工作效能。

### 2、缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常到达事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能到达事半功倍的效果。

### 3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他就应是一专多能的，这样的人才才贴合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对其它专业的基本认识都没有，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

1、加强自身学习，结合实际，多从细节思考，认真做好本职工作，用心配合同事工作项目。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。

2、用心向同事学习，虚心请教，并以实践带动学习，全方位

提高自己的工作潜力。

3、克服自己本身存在的诸多缺点，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

末，要感谢所有的同事，谢谢你们半年来的相伴，让独闯异乡的我倍感温暖和亲切。要感谢公司，感谢公司能给刚毕业且什么也不懂的我一个这么好的学习，让我在这些日子里学到了太多不曾有过的东西。

真诚的感谢。

也真挚的期望我们在12年越走越好。

## 培养方案和培养计划篇五

既然是保证措施，就是为了更好地控制整个战局。所以，王鹏为客户团队制定了「3+3」的进度汇报方式。

1) 5位普通销售经理，每天向3位优秀销售反馈3次客户销售进度。保证及时分析客户情况，辅导促单方法。

2) 3位优秀销售，每天向王鹏汇报3次客户销售进度，以便王鹏随时向公司争取更多资源，或者调整政策。

很多工作计划，因为少了进度汇报环节的要求，导致最后才发现目标完成不了。但是，已经没有时间调整了。

反观大部分团队，负责人在公布一个目标之后，员工按照各自的理解，开展各自的工作，没有清晰的规划，没有对行动提出明确的要求，一旦发生问题，也没有保证措施，无法调整。久而久之，就会陷入无效的恶性循环中。

看完这文章，希望你能真正理解什么是工作计划，真正重视

# 培养方案和培养计划篇六

员工和主管通过沟通共同制定了绩效改进计划，达成了绩效契约，但这并不等于说后面的计划实施过程就会完全顺利，主管就可以高枕无忧，等待收获成功的果实了。在绩效改进计划实施的过程中，员工与主管人员还必须进行持续的沟通。一方面计划有可能随着环境因素的变化而变得不切实际或无法实现，这时就需要对计划进行调整，使之更加适应内外环境变化的需要；另一方面，员工在计划时可能会遇到各种各样、层出不穷的困难，员工不希望自己在改进的过程中处于孤立无援的状态，他们希望自己处于困境时能够得到主管的帮助，持续的沟通有助于问题及时得到解决。

## 2. 注意正强化的运用

绩效的改进从本质上说是促进一些符合期望的行为发生或增加发生的频率，或者减少或消除不期望出现的行为，因此可以运用正强化的方法来进行绩效改进。正强化是指给予一种愉快的刺激，促使某种行为反复出现。按照行为强化原理，人们会根据对行为后果的判断来决定是否采取某个行为，而且人们可以从过去的行为结果中得到学习。所以在绩效改进的过程中要及时鼓励员工已经取得的进步。任何行为改善都是逐步的过程，当员工行为开始有所改善时，应该及时给予认可和称赞，以激励员工取得更大的进步。

## 3. 适当采取处罚措施

在实施绩效改进的过程中，如果不是因为外在的因素如工作任务繁重、没有得到应有的资源保证等，而是因为员工个人主观因素对工作改进不积极不主动，主管采取帮助措施仍然不能奏效时，主管应考虑采取一些必要的处罚措施，如职务调整、取消奖金等。但处罚只是手段不是目的，最终还是期

望通过这种方式促进员工改进绩效，所以在采取处罚措施时要注意几个问题：一是采取处罚措施之前要事先与员工沟通，让员工了解为什么要采取处罚措施、所要采取的措施是怎样的以及在怎样的情况下自己将要被处罚；二是所采取的处罚措施要合乎情理，而且要由轻渐重，不要过于严苛；三是采取措施之后要注意监控和评估处罚后的结果。

## 培养方案和培养计划篇七

针对万国名园酒店特有的环境和现有条件，硬件服务在投资完成后便很难改变，因此我们应当将酒店软件服务尽可能提升一个层次。包括酒店员工普遍素质的提高，酒店处理业务的办事效率等。对酒店来说，经营是前提，管理是关键，服务是支柱。酒店是服务性行业，主要靠接待顾客，为顾客提供多功能的服务，“顾客至上”是酒店必须遵循的宗旨。

建立一支熟悉业务，并且相对稳定的销售团队。人才，是企业最重要最宝贵的资源，一切销售业绩都来源于销售团队的每一个成员，一支具有凝聚力和合作精神的优秀销售团队，是企业的根本，在20xx年销售部将把建立一支和谐具有杀伤力和竞争力的销售团队和销售人员的培养作为一项主要的工作来完成。

针对20xx年员工在工作中暴露出的不足，部门将重点对员工进行培养，提高员工业务水平和个人综合素质，将新员工的培训程序化规范化，提高员工对部门相关各项业务操作流程的熟练程度，提高业务水平，增强服务意识。销售人员实行工作日志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话等二、三、四工作步骤，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给部门经理。

健全销售制度，在最短时间内建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理一向是企业的老大难问题，销售员见客户处

于放任自流的状态，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

工作之一建立完善得客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力得客户等进行分类建档，详细记录客户得所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位得折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户得业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户得生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们得祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户得感情交流，听取客户意见。

根据酒店管理下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日。继而每月，每周，每日的销售目标分配到各个销售人员身上，各自完成各个时间段内的销售任务，并在完成销售任务的基础上，提高销售业绩。我认为酒店明年的发展是与整个公司员工综合素质、酒店上层的方针、团队建设密不可分的。提高执行力的标准，建立良好的销售团队和有一个良性循环的工作模式是做好销售工作的关键。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客得需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体销售活力，创造最佳效益。

20xx年，销售部将在酒店领导得正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造销售部得新形象、新境界。与其他部门共同努力，把酒店的营业额和知名度提上一个新的台阶。

## 培养方案和培养计划篇八

### 第一：搞好班级的稳定工作

稳定才能求得发展，稳定才能进步，没有班级的稳定，就无从谈学习争优，无从说考核优秀，对学生的日常行为要一如继往的严格要求，学生“五不禁令”要时时抓，处处抓，对有破坏班级和谐稳定的苗头一定要及时采取措施，及时制止，确保班级有稳定良好的学习氛围。

### 第二：完成好政教处的部署、安排。

对于学校、政教处的部署、安排，认真执行，使学生在搞各种活动的过程中提高自我，完善自我，通过完成一系列的活动、任务凝聚班集体的力量，树立班集体的正气，使学生有一个良好、团结、向上的奋斗环境。

### 第三：加强班干部的培训

学生干部归根到底还只是学生，在工作当中难免会有过错、失误，可能会难以拿捏把握分寸，或者有的甚至就不具备担当班干部的能力，对学生干部不可以听之任之，放任自流，应当及时关注，及时了解他们的工作效果，工作情况，并且每周给予辅导、给予建议、给予正确的引导帮助，让他们更加得心应手的工作，真正成为自己的左膀右臂。

### 第四：加强班级学生的德育培养

随着经济社会的发展，人们越来越看重的是金钱利益，看重的是经济价值，学生也深受社会的影响，有些学生对亲情、对同学之间的友情表现的很是冷漠、淡泊，甚至对于同学的困难“事不关己、高高挂起”。本学期无论在教学当中，还是平时与学生接触当中，要加强对学生的德育方面的引导教育，特别是对一些中国传统美德的重申培养，通过搞一系列的二

课堂活动、集体活动，培养学生的合作意识、团队精神、友爱互助精神，特别是利用好“红色三月”的学雷锋活动，让班级当中的学生都感受到真情友爱的美好。

#### 第五：关注一些比较特别的学生

通过一个学期的观察了解，班级当中总会有一些行为习惯不好、学习成绩比较差、脾气比较古怪、家庭有些特殊等等这样的学生，对这样的学生要给予特别的关注，要关注他们的生活、学习，他们做的不对、不规范的地方及时给予纠正帮助和引导关怀，让他们感到信心、感到温暖，让他们不掉队、不走远，让他们也为班级的团结、稳定、拼搏向上尽一份力，而且针对不同的学生还得采取不同的办法，施硬施软，该文该武自己掌握，只要可以取得良好的效果。

#### 第六：强抓学风建设，引导学生提前进入高三对口升学的备战状态。

千方百计想尽一切办法为学生营造良好的求学氛围，建设良好的班级学风。多于代课教师沟通、了解情况，制定学风建设计划，认真对待每次的月考，对于有希望考上大学的学生要一直盯紧，常抓不懈，再接再厉，多发展苗子学生，多给学生加劲、鼓励。使学生有压力感、紧迫感，使学生提前进入对口升学备战状态。

#### 第七：加强自身的业务学习

人不学便会闭目塞听，当班主任亦是如此，不仅要注重平时认真学习业务知识，而且还要留心当下学生的喜好、追求，这样才能“知己知彼”，才能“对症下药”，这样才能把班级管理好，把学生教育好，把自己的工作干好。平时还要继续关注“班主任博客圈”，向各位同仁学习一些宝贵的经验，平时遇事多与老教师沟通交流。总之一句话，“虚心使人进步，骄傲使人落后”，要想有所长进，有所建树，必须谦虚，

这样才能“取人之长，补己之短”，这样才能尽力担当好班主任这一神圣职务。