# 2024年公司年度培训计划通知(推荐)(五篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-12-18

*20\_年公司年度培训计划通知(推荐)一一、广泛宣传动员，认真学习贯彻党和国家重大决策、重要会议精神，股份公司重大会议精神。1.制定学习计划和方案，组织一次集中学习、开展一次座谈交流、举办一次主题团日活动，坚定理想信念，提升思想境界，增强政治...*

**20\_年公司年度培训计划通知(推荐)一**

一、广泛宣传动员，认真学习贯彻党和国家重大决策、重要会议精神，股份公司重大会议精神。

1.制定学习计划和方案，组织一次集中学习、开展一次座谈交流、举办一次主题团日活动，坚定理想信念，提升思想境界，增强政治敏感性和鉴别力。团干部要率先垂范，认认真真、原原本本地学深学透，带领团员青年坚定信念“高举团旗跟党走”。

2.以举办“团干部小课堂”，举行“党代表与青年面对面”宣讲座谈，撰写学习心得体会为主要形式，引导团员青年深刻理解、准确把握大会精神实质。充分利用好微信、微博、网站的阵地作用，开展“聚群力、促发展”大讨论，围绕“我与企业共成长”这一主题，鼓励广大青年员工主动为企业分忧解难，为企业发展献计献策，为推动公司年度主题活动贡献力量。

二、加强规范管理，切实推进团组织的基础建设

1.努力提升团建工作标准化管理水平。努力完善工作制度，优化工作流程，提升工作成效，持续推进公司两级团组织能力建设。对公司各单位团组织进行认真调查摸底，选优配强基层团支部书记。要做好团干部培养工作，公司将组织团干部培训班，开展团章、团的基础工作等方面的培训，增强广大团干部对共青团基础理论知识的认识，进一步提高文化素养和工作能力。

2.着力夯实团建工作基础。按照集团公司团委的部署，公司团委积极参与申报“五四红旗团委”创建活动工作，努力培育具有自身特色的团组织工作。对申报集团公司“十佳项目团组织”创建活动单位，认真落实项目团建联系点和重点工作督办制度，督促指导申报单位做好材料申报、考核、命名等创建过程，在创建活动中选树典型，总结经验，真正提高项目团组织的凝聚力和发挥生力军作用。

三、注重引导提效，开创青年思想政治工作新局面

1.组织开展“团组织与青年集体访谈”活动。公司团委根据集团公司团委要求，将搭建青年思想政治工作平台。要结合一线青年、机关青年、农民工青年、新入职青年等不同的特点，有针对性地做好青年思想引导工作。

2.努力营造和谐稳定的团组织宣传氛围。要积极尝试使用微信、qq群等网络新媒体，拓宽青年教育引导渠道，加强团组织对基层团员青年的有效联系。要鼓励广大青年员工在中国中铁青年网、《中国中铁》报、《中铁上海工程》报、《中铁上海共青团》、青年qq群等宣传阵地加大信息报送力度和展示自身才艺，切实营造团组织工作宣传氛围。

3.积极开展丰富多彩的青年文体活动。坚持“经常性”和“出精品”的原则，因地制宜地开展各具特色的青年文体活动，满足青年员工的需求，稳定员工队伍，营造健康向上的企业文化氛围。

四、融入中心工作，坚持服务企业发展大局

1.积极推进“青年文明号”创建工作。根据集团公司团委要求，对申报\_\_年“青年文明号”创建单位的项目部重点加强督促指导，落实创建活动各项任务安排。要认真落实创建申报、公示和创建联系点制度，严格创建程序，抓好创建过程的指导和推进工作。要注重形成青年突击队、导师带徒、青安岗、创新创效、节能减排等活动的联动机制，为企业生产经营管理和青年成长成才作出贡献。要注重加强与所在地地方团组织的沟通联系，不断拓宽“青年文明号”申报渠道，争创更多更高级别的“青年文明号”，扩大企业知名度和影响力。

2.继续做好以“青安岗”为核心的青年安全工作。按照集团公司团委《中铁上海工程局青安岗活动管理办法》的要求，不断规范全青安岗队伍建设，健全青安岗员工作考核评价体系，落实青安岗员经济待遇，进一步增强青安岗员工作责任感，充分发挥青安岗教育、示范和监督作用，为施工生产提供强有力的安全保障。

3.积极开展青年志愿者活动。依托“郭明义爱心团队”机制和载体，组织开展好3月5日“学雷锋日”活动、社区敬老院慰问活动、“冬日暖阳”为农民工代购火车票行动等，注重将志愿者服务对象向企业员工和外协队伍延伸，注重将活动集中化向常态化拓展，弘扬青年志愿精神，推进和谐企业建设。

五、突出工作重点，助推青年团员成长成才

1.大力推进青年素质提升工程。要结合企业和青年需要，开展灵活多样的教育培训和知识竞赛，不断提高青年的业务水平和综合素质。督促各单位落实“导师带徒”活动，不断规范活动流程，扩大活动覆盖。

2.逐步建立青年先进典型选树工作机制。认真组织好各类先进典型的推荐申报和评选表彰工作，积极扩大典型选树的覆盖面，使各类人才脱颖而出;要积极配合集团公司组织开展“最美协理员”网络推荐评选活动，大力推荐公司优秀人才参与评选。

3.真诚服务青年现实需求。针对青年员工职业发展、学习培训、福利待遇、工作环境、人际关系和青年婚恋等方面的现实问题，积极组织开展“一线青年座谈会”、“青年联谊会”、“合理化建议”等一系列为青年办实事活动，竭尽所能地帮助青年解决实际困难。要主动及时地进行思想疏导，积极引导青年树立正确的人生观和价值取向。

**20\_年公司年度培训计划通知(推荐)二**

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，公司年度工作总结。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在20xx年的工作总结汇报：

20xx年10月，公司的另一个楼盘----盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面：

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自已销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享：

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3.销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4.和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5.机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6.做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

7.常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

8.提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9.运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

10.维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种销售技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。要让客户感到你是他们的朋友，是他们的购房顾问，是他们最愿意与之交谈的人。顾客往往是因为喜欢你而喜欢你介绍的东西。获得销售成功最首要的条件还是自信。要建立自信心，必须把握住以下几个关键问题：一是丰富的房地产专业知识，对自己销售的楼盘了如指掌，熟记于胸；二是反复的演练，只有将对客户的销售演示达到无懈可击，哪些话该说，哪些话不该说，有些话说到什么分寸，哪些要重点介绍，哪些要一般介绍，这都要事先准备好；三是售楼经验，只有经过持久的不懈努力，具有真诚的敬业精神，善于在实践中归纳和总结，比别人多一份思考，才能获得成功必备的技能。

11.这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户。

**20\_年公司年度培训计划通知(推荐)三**

1、坚定信心，千方百计完成行业销售目标；

2、努力完成销售过程中客户的合理要求，争取客户信任，提供完成可靠的解决方案；

3、了解并严格执行销售的流程和手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策；

5、随时关注行业的最新动向、产品技术的发展趋势，争取在市场中取得主动和先机，在行业市场中牢牢把握住产品优势；

6、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者；

7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

8、严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办的工作，避免积压和拖沓。

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己到岗至今已有近半个月的时间，期间在公司的安排下参加了杭州总部组织的交通行业销售培训，现以对公司产品有了一个虽不深入但整体完整的了解，对产品优势和不足也大家深入沟通过。为积极配合销售，自己计划设想努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划设想认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基矗

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打20个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供集成商投标参考，并为集成商出谋划策，配合好集成商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合好集成商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。集成商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目方案设计，为集成商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的授权、商务文件，快递或送到集成商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、争取早日与集成商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应集成商的需求，争取早日回款。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

依据客户需求，为客户制定相应的采购方案。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数。安装基本能做到有问能答、必答。

智能交通市场整体前景看好，智能交通本质上就是交通行业的信息化。中国智能交通市场主要包括城际高速公路通信监控收费系统、城市交通综合管理系统等。目前国家正在大量投资与交通基础设计的建设，预计国家每年对智能交通系统建设的投入在50亿到70亿之间，其中还并不包括一些中小城市的一些btbot或自筹资金的项目。而电子警—察、卡口、号牌识别等产品在其中的占有比例超过20%。

北京区域虽然市场潜力巨大，但公司销售目标以集成商为主，大多数集成商以项目建设为公司的主要业绩，其中较大的集成商项目的建设的范围一方面遍布全国，一方面又呈现分散的趋势，无法形成有效地、紧密相连的网络。

我公司产品在智能交通领域中略显单一，这些就要求我们一方面要通过渠道销售，争取公司产品在北京市场上的占有率，快速凸显自身优势形成品牌效应，打品牌战，打价格战；另一方面又要在前期尽可能地广泛收集信息、跟进客户、跟进项目，提供完善的售前售后服务以及系统的整体解决方案。

1、尽力发展新客户，维护好原有客户，对有潜力客户多关注，并把所有的产品包括摄像机进行更深层次的推广。近期已经开始给各个具有行业背景的集成商做产品技术交流。新年假后，将拜访博瑞凯诚、美能等公司进行技术交流及产品测试。

2、对有特殊行业背景的客户，一定要做出拜访计划，定期的见面沟通，频率至少每周一次。只有这样才能真正把工作做细。

3、国家在治理城市交通拥堵方面大力投入，有些公司正在积极的参与到交通行业中。现有做城市交通，尤其是系统集成的这些客户，在11年是关注的重点。已经跟几家做过沟通，约见他们更高层次的领导，以求达成公司与公司之间的战略性合作。目前的工作还停留在与他们招投标、商务部门的沟通上。

4、关注ipc的市场推广，加强其与nas产品的配合使用。

5、虽然目前国内经济形势不太明朗，但我想对我们公司的影响还是有限的，毕竟每年国家在维稳和基础建设上的投入都是巨大的。我们11年的任务是8000万，我们的行业目前有4个人，人均在20xx万左右。预计在电警、卡口、牌识系统产品上能突破1500万，在监控及存储产品上能做到500万。

6、应收款方面，也尽量不要放账到年底来回收，平时就做好控制管理，也能减少不少因应收款带来的工作量。

**20\_年公司年度培训计划通知(推荐)四**

20\_\_年我服装公司进一步全面落实公司工作会议精神，在张总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至\_\_\_\_月份为止，女装厂共计生产服装36.8万件/套，总产值2208.2万元。

20\_\_年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。

为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。设备的配置上增加了多台专用设备和一批电脑车台，使车间的生产效率大大提高。

开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们有针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对板型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。

同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。正如一直以来张总教育我们技术质量的事情不可有半点马虎，只有这样在研究中得到提高，在学习中得到锻炼。

提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会将公司前景和会议指导精神认真传达，同时也坚持不懈的灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。班长和质检员间合理分工协作，互相监督信任，同时参照优秀质检员的考核标准，把不合格品杜绝在半成品阶段，有效地提高了产量，返修率控制在规定标准以内。

\_\_\_\_月份，在\_\_\_\_总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员\_\_\_\_游。通过这次集体活动，让我们更加坚定的看到在公司各部门同事之间都是心连心，共同协作团结，充满了凝聚力!我们就这次出游在员工中形成的积极影响，大力抓好员工的思想工作，大家的工作激情都非常高涨，员工的潜力得到了进一步的挖掘。

在20\_\_年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求，我们会更加努力，不辜负领导对我们的信任。

1、狠抓安全生产不放松，加强对班组安全检查力度，消除安全隐患，完善岗位责任制，确保下半年的安全生产。

2、加强政治理论学习不放松，更出色的完成各项任务。

3、加强各部门协调沟通，更快更好地解决生产中遇到的问题，完成公司下达的各项任务。

4、加强车间管理工作，及时针对生产中出现的问题，有目标性的开展产品控制。

5、制定更加详细的员工培训计划和内容，使员工能够真正的提高自身素质。

我们深知20\_\_年的工作将是更加艰巨、更加充满挑战性，我公司的全体员工将会全身心的投入到工作中，认真学习其他榜样公司员工的工作责任感和认真的工作态度，加快步伐，以确保20\_\_年的目标任务顺利完成。

**20\_年公司年度培训计划通知(推荐)五**

回首过去一年的培训工作，由于缺乏经验，存在一些不足之处，如何在20xx年的工作中提高能力，成为我20xx年重要思考的问题，也是今年工作的重中之重，为了使今年的培训工作能够取得满意的成果，确保工作开展有章可循，现制定下年度培训工作计划。

一、培训的目的：提升工作能力，改变工作态度，改善工作绩效，增强员工的团队协作精神，建立员工主动学习意识，而不是被动地听从企业的安排。培养企业发展的新动力，促进良好企业文化的形成，提高员工对企业的忠诚度。

二、培训内容：

1.公共教育(企业文化、管理制度培训，以提高公司凝聚力、执行力，提高工作效率，使员工具有归属感、认同感、忠诚度)

2.专业知识：(gmp知识、《药品生产质量管理规范》、管理规程等培训，以提高员工岗位知识、专业技能)

三、培训的形式：

1.网络下载名家讲座培训2.游戏活动培训

3.企业内训方式培训4.集中讨论与日常自学相结合的培训

四、培训范围：公司全体在岗员工

对员工的培训分为职前培训和在职培训两种，职前培训是指员工在公司录用后，在正式工作之前接受的培训(一般讲公司规章制度及工作的注意事项)，然后由具有丰富经验、熟悉业务工作的部门领导向新员工传授职位上的工作方法和工作经验，以有利尽快适应工作。在职培训(重点)，就是对正式员工进行长期(周六)的培训，更新观念，提升能力，使员工的自身素质得到全面更新和提升。

五、培训的要求

1.培训人员应至少提前5分钟到达培训地点，上课时间应关闭手机，并自带笔记本做好听课记录，不得处理与科程无关的事项，除特殊原因外，不得随意出入。

2.会前签到，参加培训的人员不得无故迟到、缺席，如需请假需总经理批准。

3.建立员工培训档案。

六、培训效果评估步骤：

对受训人员发放《员工受训意见调查表》，了解受训人员对培训的反应及培训的收获，通过培训心得，日常工作抽查等方式对培训效果进行评价，包括工作质量是否提高、费用是否节约、利润是否增长等。

七、培训时间：略

八、培训的具体内容和安排：略

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！