# 员工提升工作计划表(合集37篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-04-07

*员工提升工作计划表1我作为一名小学教育（英语）专业的学生。我庆幸自我选对了专业，因为我觉得自我十分适合这个专业，所以在大一时专业成绩名列前茅。但是，我清楚地明白，我不能只满足于眼前所取得的成绩，要想成为一名优秀的小学英语老师，光有学习成绩是...*

**员工提升工作计划表1**

我作为一名小学教育（英语）专业的学生。我庆幸自我选对了专业，因为我觉得自我十分适合这个专业，所以在大一时专业成绩名列前茅。但是，我清楚地明白，我不能只满足于眼前所取得的成绩，要想成为一名优秀的小学英语老师，光有学习成绩是远远不够的，我需要做更多的努力。

小学教师能够说是一个特殊的职业，它承担着学生的启蒙教育日常工作，能够说是学生的第二个父母。虽然它没有初中、高中老师肩上背负的升学压力，但是它的主角是至关重要的。

首先，小学教师要做一个新时代的慧眼识“千里马”的“伯乐”。这个“伯乐”就应是善于挖掘学生的潜能，根据学生的特长、兴趣、爱好，培养出不一样的“千里马”。小学生都或多或少存在一种待于被挖掘的潜能，而这个日常工作就需要每一个小学教师去完成。每个学生的特长、兴趣、爱好也是不一样的，这就需要教师的细心观察，耐心辅导，激发他们的学习兴趣，挖掘学生的潜能，并为学生营造出适应于学生身心发展的教学环境，让“千里马”能够“食饱力足、才美外现”。

其次，小学教师要善于与学生建立良好的师生关系，努力培养学生的学习兴趣。兴趣是最好的老师，兴趣更是学习的动力，是发展某种潜力的契机，它促使人们去探索、实践，从而发展智力；而学生学习兴趣又是建立在良好的师生关系之上的。个性是小学生，怎样激发培养他们的学习兴趣，能够算是小学教师的首要任务之一。或许小学里，我们不用教与学生十分多的课本知识，但是我们必须要努力使学生对学习产生兴趣。与此同时，还要培养学生各方面的兴趣爱好。

再次，要有奉献精神。教师就应不愧于“春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干”这样诗句的赞颂。为了教育事业，不惜一切，不顾一切；不求索取，只求进取；尽心尽力，尽职尽责；一切为了学生，也为了学生的一切；忠诚于教育事业，真诚的做到“捧出一颗心来，不带半根草去”。

再者，小学教师要是一个多才多艺的“万花筒”。教师才艺多，对发展学生的个性特长，早期开发学生的潜能是十分重要的。“万丈高楼平地起”小学生从小有一个良好教学环境，理解良好的教育，打好扎实的基础，这对学生将来不如高一级的学校和走向社会都是十分重要的。所以小学教师的才艺越多，知识越渊博，对社会的贡献就会越大。

最后，要与时俱进，并且要不断进行教学创新。教师要不断学习，不断更新，获得新的信息和技能，获得新的意识，新的`观点和新的价值，以便更好地服务于教育事业。教师在教学过程中要根据不一样环境和对象进行创新性活动。在教学观念、教学资料、教学方法、教学管理等方面，在前人已有的经验和结论基础上，要有所探索、有所总结、有所超越。

总之，作为一个新世纪的小学教师，站在教育行列的起点，肩负着培养人才之重任。不仅仅要具备各种教学才能，精通各门教学艺术，还要善于挖掘学生的潜能，与学生建立良好的师生关系；既要修身养德，敬业爱岗，让耐心、爱心、恒心、上进心融为一体；又要加强学习，不断提高自身的业务素质，才能适应社会发展的需要，才能更好地为社会主义教职工育事业作出更大的贡献。

以上是我对小学教师应具有的素质的了解。针对上述，我想作为一个小学教育（英语）专业的学生，我就应从以下几个方面努力。

随这现代信息技术发展和各种儿童读物的普及，再加上小学生强烈的好奇心，他们的知识已远远超过其年龄界限。他们喜欢思考，有自我的见解，也有提不完的问题，渴望能得到成人的解答。而教师是他们心目中最有威信、最有学问的人，自然成为他们经常提问的对象。教师有广泛的兴趣爱好、渊博的知识，才能深入浅出地回答孩子们提出的各种问题，在满足他们的求知欲的同时点燃智慧的火花。如果教师对孩子的问题一问三不知，不仅仅起不到“传道、授业、解惑”的作用，而且有损教师在学生心目中的形象。还有一句老话：教师要给学生一杯水，自我要有一桶水。所以，我要广泛的学习科学文化知识和专业理论知识，学着去关注学生们关心的话题，这样，以后我才能更好地与学生沟通，成为他们的良师益友。同时，由于小学生活泼好动、爱唱爱跳，个性是低年级的学生，所以我要培养自我广泛的兴趣爱好，是自我变得多才多艺，这样才能更好地明白学生开展丰富多彩的活动，在活动中培养他们的兴趣，使他们快乐地学习。在大学里，我要努力学习专业知识，争取获得更多的荣誉，如奖学金、优秀学生、优秀毕业生，还有各个跟专业有关的证书等等，为自我3年后找日常工作做铺垫。还有我要加强对英语的重视程度，虽然小学老师不需要很高的英语水平，但是我绝不能松懈，我要完成自我的英语目标。

小学生知识经验少，是非观念差，生活经验欠缺，他们不仅仅需要教师在学习上的耐心教导，行为品德上的耐心引导，而且需要在生活上的细心关注。在生活上，有些学生已经能够独立，但是仍然会有一部分学生需要关爱与呵护，这就需要教师细心观察，发现学生生活上的困难，并且给予帮忙；在学习上，学生们水平参差不齐，这就需要教师用一颗耐心一遍一遍的教导，真正做到“诲人不倦”。在观念上，小学生的思想不够成熟，缺乏是非决定力，这就需要老师循循善诱，使他们不至于走入歧途。这些，看上去都是挺简单的，但是经过一段时间的实践后，我发现真正做到爱心、耐心与细心并举，是一件十分不容易的事。我要一步一步来，在实践中反省自我，在反省中逐步培养与提升。

首先，教师要有完成教育任务的坚定意向，这是他们完成教育任务的保证。这种意志品质是与他们强烈的社会职责感相联系的。其次，教师的沉着、自制，会有效的影响儿童的意志品质。小学生总是或多或少地存在一些行为问题，如，任性、不遵守规则、不听从规劝、违背教师提出的要求，同伴之间不能友好相处等，教师要善于调整、控制自我的情绪，处事冷静，以平和的态度对待学生，同时耐心地对他们进行教育。如果教师缺乏自制力，用粗暴地方式对待学生，例如讽刺挖苦，甚至体罚或变相体罚，这不仅仅伤害学生的情感，而且会影响他们的身心健康。教师地喜怒无常对学生是极为有害的，容易使一些学生去窥测教师情绪地“晴雨表”，构成两面派行为方式，从而影响特们个性地健康发展。以前，我看到过有些小学教师对自我的学生十分严厉，动不动就骂，甚至打。这致使很多小学生都十分怕老师，他们做任何事都留意翼翼。我还听一些小学生说过这样一句话：没有一个老师是不打人的。当时，我真的很寒心。我在想难道我以后也会是这样貌嘛。不行，我必须不能。从此刻开始，我要认真学习教育教学法，学会执着、沉着与自制，用正确的方法来教育我未来的每一个学生。

首先是敏锐细致的观察力。从此刻开始，我要认真学习并研究小学生的心理及其心理的外在表现，然后多多去观察一些小学生，试着去分析他们的心理，提高自我的观察力。再者就是创造性思维潜力。我要好好利用大学的时间，多去挑战新事物，并在这过程中大胆地去创新，提高自我的创新潜力。其次是生动、流畅的口语表达潜力。教师务必要具备必须的口头表达潜力，能够说这是最最重要的。在今后的学习生活里，我要抓住一切能够在大众面前讲话的机会，无论是班级还是社团，还是其它一些场合，一步一步提高表达潜力。最后就是组织管理潜力。我明白我以后肯定会选取当班主任，这可不是一件简单的事。很幸运，在大二这一年，我将担任湖学研究会的会长，这是一个十分能锻炼人的机会。我要好好干，在尝试中积累更多的组织管理经验。虽然他跟管理一个小学班级有点差别，但是也能够在其中学到很多有用的。

所谓师德认识，就是指对教师职业道德的深刻认识和全面理解，要从“德”中体会到献身小学教育事业的无比快乐和自豪。培养跨时代所需要的高素质人才，其基础就是从良好的小学启蒙教育开始，小学教师的一言一行及教育质量将直接影响到今后初中、高中及大学的学习质量和综合素质潜力的提高。人们形容育人职业是“园丁”那是很贴切的，尤其小学教育，从事启蒙教育更加显得重要，能够这样说，什么样的教师就培养什么样的学生，育人之本，关键在于师德。我要学会关爱每一个学生，其一，要关心学生的生活，尤其当个别学生身体感到不适时，更要体贴、照顾好；其二，要熟悉学生们的基本状况，如家庭人员，学生的性格、脾气、生活环境，这样，在教育时，就可根据每位学生的不一样特点，寻找相应的方法，因人而异，充分挖掘他们的内在潜能；其三，平等对待每个学生，不管是顽皮的，还是文静的，不管是男孩，还是女孩，也不管他们的家庭背景、经济条件，都一视同仁、平等对待。这样，学生们就会感到在老师面前表现都同样有机会得到肯定。

总之，我想说：我喜欢小学教师这个专业，因为喜欢，所以我会用心去学习，去提升自我，为以后真正地踏上日常工作岗位打下坚实的基础。

**员工提升工作计划表2**

1、内部导师制度。

各部门经理具有培养本部门下属的职责，促使其迅速成长，同时，对于企业其他部门员工职业发展方向为本专业的员工也应给予关注、辅导，通过培养下属的职业能力从而带动自身的管理技能、业务技能的提高。

（1）导师和员工的选择原则。导师与被辅导员工的选择本着双方自愿、平等原则，员工可以有多个导师，导师也可以有多个辅导员工。

（2）导师的职责。导师根据员工的职业生涯规划，协助员工制定职业能力提升学习计划，跟踪员工学习计划情况，在日常工作中对于被辅导员工提出的问题给予及时的指导、解答。

（3）员工的职责。员工根据自身职业发展方向，咨询职业导师，按季度或月制定科学合理、可行的能力职业能力提升计划，并阶段性向导师、企业做学习情况汇报，企业会同导师、人力资源部门给予阶段性评估、指导。

2、导师制度与年终评优、员工异动相挂钩。

（1）年终评优。在年终评优的过程中，优秀职业导师具有优先权。

（2）员工异动。员工在岗位调整、职务晋升中，企业将听取职业导师的评估和建议；职业导师在异动过程中，企业也将人才培养、团

队建设作为其一项考核项目。

（3）通报表扬。优秀的职业导师和员工将得到企业的oa通报表扬，内部报刊宣传先进事迹。

3、企业在基层员工职业能力提升计划中的作用。

（1）企业人力资源部在基层员工职业辅导过程中发挥组织、协调的作用。负责职业导师、员工、企业层面的沟通工作；负责督促职业导师和员工达成职业辅导协议，落实职业能力提升计划；负责收集、整理职业辅导进度、成果信息；负责组织企业、直接上级或职业辅导人对员工的职业能力评估，促使员工从能力、职务方面迅速发展。

（2）企业人力资源部在员工职业辅导过程中，充分发挥支援作用。根据员工职业辅导计划与企业工作安排，负责安排相关最新培训学习安排，使职业辅导人和全体员工能接受行业内最新知识和行业内最新技术、政策信息。

**员工提升工作计划表3**

现今社会的职场变幻莫测，虽然有无数机会，职场竞争压力也是很大的。将自我培养成为一个专业素养高，综合素质好，适应公司高速发展的员工，其重要性不言而喻。在\*日工作中对自我进行测定、分析、总结，确定计划目标，并为实现自我的目标做出行之有效的安排。到达与实现个人目标，为自我订下工作计划，筹划未来。加入狼海公司有半年多的时间，接下来的工作中，我就应培养自我的管理潜力和创造思维的潜力和开拓精神。

>一、自身潜力建设

1、加强专业技能的学习，把学习到的新东西运用到工作中去，在工作中不断的实践和总结。

2、学会思考在工作中遇到的问题自我多想多问，跟大家多多交流，在交流和沟通中解决问题。

3、态度决定一切，端正自我的工作态度。

4、在工作中学会换位思考，站在公司的立场和同仁的立场上思考问题

5、礼貌形为，礼貌用语。见到公司的同仁基本的礼貌要有。

6、勇于展现自我，抓住机遇把握机遇。

7、三人行，必有我师焉；择其善者而从之，其不善者而改之；对大家做的好的地方加以学习，提升自我的工作潜力。

8、阶段性目标，完成本月公司制订的100万目标。

9、每月写工作总结，总结上个月有什么好的经验和收获。

>二、团队建设

1、根据每个人的工作职责安排大家的工作，完成公司制订的销售业绩。

2、努力促进团队精神，让大家持续用心的工作态度，努力完成工作目标。

3、大家在工作中做的好的地方给予鼓励，做的不好的地方指出来，让大家去修改，把工作更好的完成。

4、用心与其它小组进行工作交流。

5、打破惯性思维，在工作中要创新，实现共赢。

>三、管理建设

1、加强自身的专业技术水\*和管理方面的潜力

2、绩效和考核方案带大家学习，让外推人员明白考核哪几个方面，每个方面具体实施要求是什么；每个月小组完成目标公开化。

**员工提升工作计划表4**

首先，要针对员损耗是一个在连锁企业经营中经常说到的字眼。业内人士普遍认为，如果超市经营利润为1%，若能够将大卖场2%以上的商品损耗率降低到1%，则其经营利润就可以增长100%。那么如何做好超市的防损管理?我认为应从内外两个方面入手。

一、内部原因造成的损耗及防损

由于超市营业面积大，部门众多，所以对员工的管理也相对比较散乱。因此，绝大多数员工为了一己私利或工作不认真、不负责任而造成卖场损耗的事已屡见不鲜。

二、加强内部员工管理

员工偷窃有多种表现形态，如内部勾结、监守自盗、直接拿取货款、利用上下班或夜间工作直接拿取商品等，使人防不胜防。

首先，要针对员工偷窃行为制定专门的处罚办法，并公之于众，严格执行。

其次，要严格要求员工上下班时从规定的员工通道出入，并自觉接受卖场防损人员的检查，员工所携带的皮包不得带入卖场或作业现场，应暂时存放在指定地点。

第三，对员工在上下班期间购物情况要严格规定，禁止员工在上班时间去购物或预留商品。员工在休息时间所购商品应有发票和收银条，以备防损人员、验收人员检查。

三、强化员工作业管理

加强对员工作业的管理，规范员工作业的流程，尽可能把员工在作业过程中造成的损耗降到最低。

首先，由于大卖场经营的商品种类繁多，如果员工在工作中不负责或不细致就可能造成商品条码标签贴错，新旧价格标签同时存在或POP与价格卡的价格不一致，商品促销结束后未恢复原价以及不及时检查商品的有效期等，这样一来，某些顾客可以以低价买走高价商品从而造成损耗。如果顾客买到超过保质期商品后投诉，不仅会在经济上造成损耗，而且对企业的形象也极为不利。因此，大卖场里各部门主管应给员工明确分工，每天开店之前把准备工作全部完成，如检查POP与价格卡是否相符;检查商品变价情况，并及时调换;检查商品的保质期等。

其次，由于超市的特殊性，在经营过程中的零库存是不可能的，仓库管理的好与坏会直接影响到损耗的多少。

超市大批量进货，会加大仓库商品保管难度，虽然各部门有各自的商品堆放区域，但难免会“侵入”到对方的堆放区域。如果是非食品，商品相对容易保管，但相关人员也难免会不珍惜对方商品而乱丢、乱扔，造成人为的损坏。针对这种情况可以安排专门人员进行监督，负责管理零散商品的堆放，使仓库管理规范化，减少仓库里的损耗。另外，卖场营业过程中由于顾客不小心或商品堆放不合理而造成的损坏或破包，各部门可以针对这种情况在仓库里留出一小片地方作为退货商品堆放区，并由专门的资深员工负责退货和管理，把损耗降到最低。

第三，超市的收银员作为现金作业的管理者，其行为不当也会造成很大的损耗。如收银员与顾客借着熟悉的关系，故意漏扫部分商品或者私自键入较低价格抵充;收银员虚构退货私吞现金以及商品特价时期已过，但收银员仍以特价销售等。因此收银员的作业纪律，并制定相关的处罚条例，严格执行。收银主管要严格按程序组织并监督收银员的交某某某工作，要认真做好记录，以备日后查证。

第四，生鲜食品现已成为大卖场的一大卖点，除了有很好的利润外，更以保质、保量、保鲜吸引了一大批目标顾客。但生鲜食品的损耗也令卖场的经营者们颇伤脑筋。加强对生鲜食品的防损耗管理可从以下3方面考虑：

首先，冷冻冷藏设备要定期检查，发现故障及时排除，一般每月3次为宜。同时，生鲜商品必须严格控制库存，订货一定要由部门主管或资深员工亲自参与。

其次，生鲜商品有些需当日售完，如鱼片、绞肉、活虾等，可在销售高峰期就开始打折出售，以免成为坏品。

再次，生鲜商品的管理人员应彻底执行“翻堆”工作，防止新旧生鲜商品混淆，使鲜度下降。同时，工作人员应尽量避免作业时间太长或作业现场湿度过高，造成商品鲜度下降。

四、外部原因造成的损耗及防损

超市除了内部员工的原因造成的损耗外，外部环境的一些原因也不可忽视，如供应商的不轨行为或顾客的偷窃事件等。

首先，供应商行为不当造成的损耗，如供应商误交供货数量，以低价商品冒充高价商品;擅自夹带商品;随同退货商品夹带商品;与员工勾结实施偷窃等。针对这种情况，对供应商的管理必须做到：

1、供应商进入退货区域时，必须先登记，领到出入证方能进入。离开时经保安人员检查后，交回出入证方可放行。

2、供应商在卖场或后场更换坏品时，需要有退货单或先在后场取得提货单，且经部门主管批准后方可退。

3、供应商送货后的空箱必须打开，纸袋则要折平，以免偷带商品出店。厂商的车辆离开时，需经门店保安检查后方可离开。

其次，顾客的不当行为或偷窃造成的损耗，如顾客随身夹带商品;顾客不当的退货;顾客在购物过程中将商品污损;将包装盒留下，拿走里面的商品;还有将食物吃掉并扔掉食物包装盒等。针对这些情况，卖场的工作人员必须做到：禁止顾客携带大型背包或手提袋购物，请其把背包或手提袋放入服务台或寄包柜。顾客携带小型背包入内时，应留意其购买行为。同时，定期对员工进行防盗教育和训练;要派专门人员加强对卖场的巡视，尤其留意死角和多人聚集处;对贵重物品或小商品要设柜销售;顾客边吃东西边购物时，应委婉提醒其到收银台结账。

尽管顾客偷窃是全球性的难题，但如果采用一定的措施还是会收到一定成效的。

超市防损耗管理并不容易，它牵涉了太多人为的疏忽，而商品损耗的发生会对超市的经营发展产生不良影响。卖场应根据损耗发生的原因有针对性地采取措施，加强管理，堵塞漏洞，尽量使各类损耗减少到最小。

五、超市防损主要有两点

一、防安全!排出一切安全隐患!

二、控损耗!防止小偷、控制生鲜、食品、非食品出现的损失!

**员工提升工作计划表5**

一、熟悉单位的规章制度和基本工作的实施。作为一位新员工，本人通过对基本工作内容的实施，使我对公司的业务有了更好地了解，便于以后在工作中更加得心顺手。

3、第三季度时，相信通过本部门同事的合作和努力，本院的品牌效应也有一定的提升，对一些潜在的，真正需要医疗的客户就可以逐步渗入进来，到本院进行医治，并能够健康向上的进入自己完美幸福生活。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个工作任务，也力争赢的机会去挖掘更多的潜在客户到本院治疗，完善本部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**员工提升工作计划表6**

>一. 教学内容和教材分析

本学期学生学习的内容是八年级英语下册。这册内容词汇量较大 语法知识较难掌握，而且还增添了课文阅读内容，这样对于那些基础较差的学生来说确实是个较大的挑战。

>二. 教学重难点

在这学期也是学生学习容易两极分化的时候，那么如何尽量避免这种现象的发生，就要针对学生的个性差异、学习的基础程度设置不同的问题 和练习，让每个学生都能够积极参与回答，充分调动学生的学习积极性，激发他们的学习热情，时刻关注学生的学习动态，发现情况及时解决，避免学生掉队。

另外，所教班的学生在情感态度,学习策略方面还存在诸多需要进一步解决的问题。例如：很多学生不能明确学习英语的目的，没有真正认识到学习英语的目的在于交流；有些同学在学习中缺乏小组合作意识；大多数同学没有养成良好的学习习惯，不能做好课前预习课后复习，学习没有计划性和策略性；不善于发现和总结语言规律，不注意知识的巩固和积累.

>三.教学目标

钻研新课标，多听课，提高自己的教学水平，真正做到教学相长，努力达到学校规定的教学指标。

>四.学生基本情况分析

班级学生两极分化严重，部分学生庸懒散现象严重，厌学的学生逐渐增多。学生课业负担加重。导致部分学生不求上进。

>五.具体措施

1、每天背诵课文中的对话。目的:要求学生背诵并默写，培养语感。

2、每天记忆当天所学的词汇或习语。实施：利用“互测及教师抽 查” 及时检查，保证效果并坚持下去。 3关注学生的情感，营造宽松、民主、和谐的教学氛围。

4.施xxx任务型xxx的教学途径，培养学生综合语言运用能力

5教学中根据目标并结合教学内容，创造性地设计贴近学生实际的教学活动，吸引和组他们积极参与。学生通过思考、调查、讨论、交流和合作等方式，学习和使用英语，完成学习任务。

6 加强对学生学习策略的指导，为他们终身学习奠定基础。

>六.学困生辅导转化措施

坚持日测（听写单词）周测、月测： 英语学习实行量化制度，每日、每周、每月都要给学生检验自己努力成果的机会，让进步的同学体会到成就感，让落后的同学找出差距，

感受压力。由此在班里形成浓厚的学习氛围，培养学生健康向上的人格和竞争意识。

**员工提升工作计划表7**

一：要提高工作能力水平，增强对于药物知识的学习，以提高销售技巧，增强自信!通过加强与公司营销部门的沟通，及时收集客户信息，采取跟踪，回访，利用各种渠道资源，以提高门店的销售业绩。

二，花更大的努力核对药品数量、编号、配件，以确保相应无误，避免因药品编号与价格不相符的情况发生。如若发现错误信息，及时进行更正。详细规范信息录入工作，追踪每一件药物的销售情况!做到每天核准一次。

三：每天都开例会，熟悉超市最新情况。尽可能做到公平、公正，对于在工作当中遇到的问题，发现问题、错误，勇于承认，及时纠正，以避免更加严重错误的发生。

四：做好各部门工作衔接，处理好销售部门与售后部门的关系。

**员工提升工作计划表8**

>一、自身现状分析

(一)优势分析

1、精力充足，细心，做事积极主动。

2、处理事情逻辑能力强，处理事情井井有条。

3、技术上能独挡一面，能领导别人做事情，并能够注重下级的个人能力培养。

(二)不足剖析

1、组织管理能力较弱，沟通水\*不高。

2、英语水\*一般。

3、对人与人之间的冲突的解决能力不足。

>二、个人发展目标

(一)终极目标：希望能通过自身的努力，最终能成为一名软件开发行业的高级项目经理，高级项目经理能同时领导2~3个项目经理，即2~3个项目。

(二)一年目标：(20xx年~20xx年)提高英语水\*，到达听说读写都流利的状态;提高沟通能力，能组织管理好下级，做一个下属员工的好领导;控制自己的情绪;培养良好的生活习惯，提高生活品质。

**员工提升工作计划表9**

>1、有待发展的项目

有待发展的项目通常是指在工作能力、方法、习惯等方面有待提高的地方。这些有待发展项目可能是现在水\*不足的项目，也可能是现在水\*尚可但工作需要更高水\*的项目，这些项目应该是通过努力可以改进和提高的。一般来说，在绩效改进计划中应选择一个最为迫切需要提高的项目，因为一个人需要提高的项目可能有很多，但不可能在短短的半年或一年时间内完全得到改进，所以应该有所选择。而且，人的精力是有限的，也只能对有限的一些内容进行改进和提高。

>2、发展这些项目的原因

任何企业都不是随便就把某些项目列入绩效改进计划中去的。通常这些被选项目是员工能力的薄弱点，也是迫切需要改进的.地方。

>3、目前的水\*和期望达到的水\*

绩效改进计划应该有明确、清晰的目标，因此，在制定绩效改进计划时，要指出需要是高的项目目前的表现水\*以及期望达到的水\*。

>4、发展这些项目的方式

通常可以采取培训、自我学习、他人帮助等方式来改进这些待发展的项目，使之从目茸的水\*提高到期望的水\*。当然，对一个项目进行发展并不是只能采取一种方式。也可，I同时采取多种方式。

>5、设定达到目标的期限

企业制定绩效改进计划时，还应该设定达到预期目标的时间界限，这样可以一步步推进员工的发展。

>制定个人发展计划的程序

通常来说，制定个人发展计划需要经历以下过程。

1.员工与主管人员进行绩效考评沟通。在主管人员的帮助下，员工认识到自己在工作中哪些方面做得好，哪些方面做得不够好，认识到目前存在的差距。

2.员工和主管人员共同就员工绩效方面存在的差距分析原因，找出员工在工作能力、方法或工作习惯方面有待改进的方面。

3.员工和主管人员根据未来的工作目标的要求，选取员工目前存在的在工作能力、方法或工作习惯方面有待改进的地方中比企鹅需要改进的项目。

4.双方共同制定改进这些工作能力、方法和习惯的具体行动方案，确定个人发展项目的期望水\*和目标实现期限以及改进的方式，必要时确定过程中的检核计划，以便分步骤地实现目标。

5.列出改进个人绩效所需的资源，并指出哪些资源需要主管人员提供帮助才可获得。

>绩效改进计划实例

王XX是上海援汇机电设备公司的一名销售代表，他到这家公司担任销售代表已经有一年了。按规定其销售业绩是20万，王XX已完成了这个业绩指标，实际销售额为万元。但是，像他这样的销售代表，公司的\*均销售额却是35万元，王XX与他们还有一定的差距。销售电机设备，王XX也是刚刚开始，对相关专业知识并不熟悉。但是，3年的销售经验使他具备了基本的销售技巧，工作态度端正，合作协调能力也还不错。为此，王XX的主管在进一步了解情况的基础上，帮助王XX制定了他下一个绩效期的改进计划。

**员工提升工作计划表10**

绩效改进计划又称个人发展计划(InpidualDevelopmentPlan，IDP)，是指根据员工有待发展提高的方面所制定的一定时期内完成有关工作绩效和工作能力改进与提高的系统计划。很多人认为，绩效评估是绩效管理最为重要的环节，但实际上绩效改进计划要重要得多。究其原因，主要在于绩效评估仅仅是从反光镜中往后看，而绩效改进计划是往前看，以便在不久的将来能获得更好的绩效，而不是关注那些过去的、无法改变的绩效。由于绩效评估的最终目的是为了改进和提高员工的绩效，因此制定与实施绩效改进计划是绩效评估结果最重要的用途，也是成功实施绩效管理的关键。

>一、制定绩效改进计划的基本原则

在制定绩效改进计划之前，主管和员工应该对一些问题达成共识，把握住五个基本原则：

1.\*等性原则：主管和员工在制定绩效改进计划时是一种相对\*等的关系，他们共同为了员工业绩的提升和业务单元的成功而制定计划。

2.主动性原则：我们有理由相信员工是真正最了解自己所从事工作的人，因此在制定绩效改进计划时应该更多地发挥员工的主动性，更多地听取员工的意见。

3.指导性原则：主管影响员工的领域主要是从根据组织和业务单元的目标出发并结合员工个人实际，给员工绩效的改进提出中肯的建议，实施辅导，并提供必要的资源和支持。

4.“SMART”原则：绩效改进计划是指导绩效改进实施的标准，因此一定要有可操作性，其制定的原则也要符合“SMART”原则，即做到具体的、可衡量的、可达到的、现实的和有时限的。

5.发展性原则：绩效改进计划的目标着眼于未来，所以在制定与实施计划时要有长远的、战略性的眼光，把员工个人的发展与企业的发展紧密结合起来。

>二、制定绩效改进计划的准备工作

>1.选择合适的时间

选择什么样的时间制定绩效改进计划是非常关键的，不合适的时间会影响制定计划的效果。要选择主管和员工双方都有空闲，能够全身心地投入到制定计划中去的时间，这段时间不要被其他事情打断。

例如，主管马上要去参加总经理召集的会议，或者员工马上要赶去见客户。在这样的情况下，制定绩效改进计划往往会心不在焉，草率收场，无法展开细致的讨论。同时要注意不要安排得过于紧凑。有些主管总是在人力资源部门催交绩效改进计划表的时候，才抽出半天时间，与部门中十几名员工走马观花般地进行这项工作，这样就无法保证绩效改进计划的效果。

>2.选择适宜的场地

通常，主管的办公室是最常用的制定绩效改进计划的场地。办公室给人以一种严肃、正式的感觉，这固然很好。然而，选用办公室作为制定绩效改进计划的场地也有一些局限性。首先，办公室经常会遇到各种各样的打扰，例如电话、来访的客人等等;其次，办公室的情境会给人明显的上下级的感觉，容易给员工造成层级的压力。因此可以考虑到类似于咖啡厅这些地方与员工进行这项工作，因为在这样的环境中员工会感觉比较放松，远离电脑、电话和成堆的文件，主管和员工坐在一起，喝上一杯茶或咖啡，更容易充分表达真实的感受。

>3.准备相关的资料

在制定绩效改进计划之前，主管和员工都应准备好制定绩效改进计划所需的各种资料。主管需要准备的资料包括：职位说明书、绩效计划、绩效评估表格、员工日常工作表现记录等。在与员工一起制定绩效改进计划之前，主管必须对有关的各种资料谙熟于胸，当需要的时候可以随时找到相关的内容。员工需要准备好个人的发展计划。主管除了想听到员工对个人过去绩效的陈述和，更希望了解到员工针对绩效考评中不足的方面如何进一步改善和提高的计划。能够自己提出发展的目标和计划，而不是等待主管为自己制定发展计划，这样的做法本身就能够得到主管的赞赏，是应该鼓励员工具备的行为。

>4.主管的心理准备

在制定绩效改进计划之前，主管除了要准备时间、场地和资料外，还要对制定计划的员工有所准备。这种准备是一种心理上的准备，也就是要充分估计到员工在制定计划时可能表现出来的情绪和行为。

主管和员工一同制定计划的前提是双方对绩效评估的结果已经达成一致意见。要做好这一点，就必须充分考虑到员工的个性特征，本次评估结果对其的影响，以及员工对本次绩效评估可能表现出来的态度等等。在实际中经常会出现员工与主管对评估结果意见不一致的情况，对于这种情况，主管应事先考虑好将要如何解释和对待。

>三、制定绩效改进计划的流程

>1.回顾绩效考评的结果

每个人都有被他人认可的需要，当一个人做出成就时，他希望得到其他人的承认。所以，首先应对员工在绩效期间工作表现的成绩和优点加以肯定，从而对员工起到积极的激励作用。然而，员工想要听到的不只是肯定和表扬的话，他们也需要有人中肯地指出其有待改进的地方，因此，接下来可以指出员工的绩效中存在的一些不足之处，或者员工目前绩效表现尚可但仍有需要改进的方面。主管和员工可以就绩效评估表格中的内容逐项进行沟通，在双方对绩效评估中的各项内容基本达成一致意见后再开始着手制定绩效改进计划。

>2.找出有待发展的项目

有待发展的项目通常是指在工作的能力、方法、习惯等方面有待提高的地方，可能是现在水\*不足的项目，也可能是现在水\*尚可但工作需要更高水\*的项目，这些项目应该是通过努力可以改善和提高的。一般来说，在一次绩效改进计划中应选择最为迫切需要提高的项目，因为一个人需要提高的项目可能有很多，但不可能在短短半年或一年时间全部得到改善，所以应该有所选择。而且，人的精力有限，也只能对有限的内容进行改善和提高。

>3.确定发展的具体措施

将某种待发展的项目从目前水\*提升到期望水\*可以采取多种形式。许多人一想到绩效改进的方法就会想到送员工参加培训，其实，除了培训之外，我们还可以通过许多方法提升员工的绩效，而且其中大部分方法并不需要公司进行额外的经费方面的投入，这些方法包括：征求他人的反馈意见、工作轮换、参加特别任务小组、参加某些协会组织等等。

>4.列出发展所需的资源

“工欲善其事，必先利其器”，要落实绩效改进计划，必须要有必要的资源支持。这些资源包括工作任务的分担、学习时间的保证、培训机会的提供、硬件设备的配备等等。在这方面，主管人员一定要统筹安排，提供帮助，尽量为员工绩效的改进创造良好的内外环境。

>5.明确项目的评估期限

工作的能力、方法、习惯等方面的提高是一项长期的任务，须在一个较长时间段中才能得到准确评估。员工需要一个宽松、稳定的环境，不应增加太多的管制。因此，如果评估周期过短，有可能造成员工的逆反心理，这样不但分散了员工的精力，影响工作进度，还有可能使员工疲于应付评估，使得评估效果适得其反。所以建议将评估周期设定为半年到一年，这样安排也可以与企业半年或年终总结相衔结。

>6.签订正式的改进计划

当人们亲身参与了某项决策的制定过程并做出了公开的表态，他们一般会倾向于坚持立场，并且在外部的力量作用下也不会轻易改变。因此，在制定绩效改进计划的过程中，让员工参与计划的制定，并且签订非常正规的绩效改进契约，也就是让员工感到自己对绩效改进计划中的内容是做出了很强的公开承诺的，这样他们就会倾向于坚持这些承诺，履行自己的绩效改进计划。如果员工的计划只是口头确定，没有进行正式签字，那么就很难保证他们坚持这些承诺的计划。

>四、制定绩效改进计划的案例

刘先生是A公司的销售主管，在20\_年的考核中，他顺利完成了公司给他下达的销售业绩指标，但工作中还存在着一些问题：一是以前不在这个行业工作，对本领域的专业知识还不够熟悉，有时客户咨询相关的问题时难免捉襟见肘;二是在与客户沟通时不太善于倾听，对客户深层次的需求理解不够;三是对自己的主管角色认识不够清晰，常常事必躬亲，不善于向下属授权;四是在处理事情的轻重缓急方面不是很合理，常常忙得一团糟而任务还是积压。针对这种现状，刘先生在上级的帮助下制定了绩效改进计划(见表)。

>五、实施绩效改进计划的要点

1.保持持续的沟通

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。

**员工提升工作计划表11**

>一、主要工作计划

(一)加强与\*团和学生会各部门的沟通。

加强部门间的工作指导和交流，认真听取批评建议，加强学生会办公室的职能建设和内部成员队伍建设，充分调动每位成员的热情和积极性，发挥个人潜能。与此同时我认为还应该加强部门内部的自我反省和自我批评，这样更有助于部长和干事的成长和交流。

(二)严格加强学生会的管理，做好本学期活动和会议的签到工作。

在新学期的各项会议、活动中严格抓考勤，做好每一次考勤记录，统一表格签到。加强纪律的管理。

(三)做好会议记录。

办公室在学生会内部及相关的各项会议工作上，要严格组织、秩序安排，使其顺利有序进行，并做好每次会议记录。每两周定好一个例会，通过会议更好地运作整个工作程序和交流。

(四)完成文件的整理和归档工作。

为了使上级布置的任务落实到工作实际当中，文件是不可缺少的帮手，因此办公室的文件起草以及整理归档工作就显得尤为重要了。在本学期的工作中我会配合上级完成对于重要文件的起草，也会与本部的成员们一起努力做好整个团总支所有文件资料的整理，归类收档各种文件资料、规章制度，使各种信息及时传达、发布。这项工作是异常重要的，这是确保整个团总支学生会工作有据可依、有案可查的根本措施。

(五)配合\*、副\*做好各项工作。

在做好我们办公室本职工作的同时，我也会积极配合上级领导开展团总支的整体工作，尽自己的力所能及，协助\*、副\*等上级做好各项工作的部署、规划和实施。配合上级传达校部、系部的各种文件精神，落实到各个团支部。

(六)协调其他部门进行工作。

与此同时，也要与团总支的其他兄弟姐妹一起，相互协调开展各种活动。协调组织团总支各部门策划、调派、统一开展各式活动，确保各项活动顺利开展、完成，从而使整体工作达到最优化。

>二、个人素质培养计划

(一)首先熟悉学生会的环境，包括人文环境、地理环境、关系环境等，尤其是人文环境，包括各部成员之间委员与部长，以及各部门的设置和功能，学生会的功能等，这是开展工作的前提：注重时间观念是办公室对成员提出的第一个具体要求;激发成员的荣誉感，珍惜机会，珍惜荣誉，是我们所提供并贯彻的。

(二)善于发现问题，学会自主解决问题

身为一名干事，任务就是做好部长分配下来的事务，但并不是让你干什么你就干什么般机械地做事。应该以主人翁的身份，自己能解决的问题就要自主地去解决，不要总请示上级，这样能避免不少麻烦，也是自我能力的一种提高。

>三、学习管理理念

(一)学校管理工作像企业管理一样，需要简洁明了的通知和指示来上通下达，以确保内、外工作的高效完成。

(二)社会高速进步，学校管理快速发展，所以作为学生会咽喉部门的办公室会本着“一切服务学生”的宗旨，作到快速的服务，确保学生工作的顺利进行。

(三)有了简洁的号令和快速的传达作保证，就可达到办公室追求的工作目标—高效。

(四)友情是一笔宝贵的财富，它将使我们的工作进一步升华，更加趋于团结与统一。

——学校质量提升工作改进方案3篇

**员工提升工作计划表12**

20xx年充满希望和挑战，对工程部提出了更高的要求。为积极配合各小区物业管理完成各项指标任务。现结合工程部的实际情况，着力于维修保养各项工作的落实，并在原来部门工作的基础上，不断提高服务质量，为客服中心的收费做到后勤保障工作。特拟定工作计划如下：

>一 安全管理

1，设备设施安全管理工作必须坚持“安全第一,预防为主”的方针;必须坚持设备维修保养过程的系统管理方式;必须坚持不断更新改造;提新安全技术水平，能及时有效地消除设备运行过程中的不安全因素，确保重大事故零发生。

2，明确责任，形成完善的制度。

3、严格执行安全规程，实现安全规范化、制度化。

4，加强外来装饰公司，严格安全准入条件。

>二 工作计划

1、加强维修部的服务意识。目前在服务上，工程部需进一步提高服务水平，特别是在方式和质量上，更需进一步提高。本部门将定期的开展服务对象、文明礼貌、多能技术的培训，提高部门人员的服务质量和服务效率。

2、完善制度，明确责任，保障部门良性运作。为发挥工程部作为物业和业主之间发展的良好沟通关心的纽带作用，针对服务的形态，完善和改进工作制度，从而更适合目前工作的开展；从设备管理和人员安排制度，真正实现工作有章可循，制度规范工作。通过落实制度，明确责任，保证了部门工作的良性开展。

3、加强设备的监管、加强成本意识。工程部负责所有住宅区的设施设备的维护管理，直接关系物业成本的控制。熟悉设备运行、性能，保证设备的正常运行，按照规范操作时实监管的重力区，工程部将按照相关工作的需要进行落实，做到有设备，有维护，出成效；并将设施设备维护侧重点规划到具体个人。

4、开展培训，强化学习，提高技能水平。就目前工程部服务的范围，还比较有限，特别是局限于自身知识的结构，为进一步提高工作技能，适当开展理论学习，取长补短，提高整体队伍的服务水平。

5、针对设施设备维护保养的特点，拟定相应的维护保养计划，将工作流程分细化。

>三 做好能源控制管理

能耗成本通常占物业公司日常成本的很大比例，节能降耗是提高公司效益的有效手段。能源管理的关键是：

1、提高所有员工的节能意识

2、制定必要的规章制度

3、采取必要的技术措施，比如将办公用电和大门岗用电分离除原来路灯和电梯用电（它们收费标准不一样），进行地下停车场的照明设施设备的改造，将停车场能耗降到最低；将楼道的灯改造为节能型灯具；将楼道内的照明控制开关改造为触摸延时开关。

4、在设备运行和维修成本上进行内部考核控制，避免和减少不必要的浪费。

>四 预防性维修

预防性维修：所有设施设备均制定维护保养和检修计划，按照设备保养周期既定的时间、项目和流程实施预防性检修。

2、日常报修处理：设施、设备的日常使用过程中发现的故障以报修单的形式采取维修措施。

3、日常巡查：工程部

各值班人员在当班时对责任范围内的设备、设施进行一至两次的巡查，发现故障和异常及时处理。

>五 健全设备、设施档案，做好维修工作检查记录。

为保证设备、实施原始资料的完整性和连续性，在现有基础上进一步完善部门档案管理，建立设备台账。对于新接管的威尼斯小区，由于房产公司配套设施安装滞后的原因，做好设施设备资料的收集跟进工作。

>六 设施设备维保工作：

1、严格执行定期巡视检查制度，发现问题及时处理，每日巡检不少于1次。

2、根据季节不同安排定期检查，特别是汛期，加强巡视检查力度确保安全。

3、根据实际需要，对各小区铁艺护栏，铁门和路灯杆除锈刷漆。

4，根据实际需要，对各小区道路，花台，墙面进行翻新处理。

我们工程部将通过开展以上工作，展现我们公司的服务形象，为业主提供更为优质贴心的服务，为我们物业公司今后的发展创造更好的条件。

**员工提升工作计划表13**

如何更新自己的知识结构，不断提高教育教学水\*，使自己成为适应时代发展要求的教育者，是摆在我面前的重要问题。在今后的工作中，我将以开阔的视野、创新的精神、积极的态度努力实现以下目标：

>改进目标：

通过课堂上的改变，使课堂教学适应学生的要求，探索“生动，活泼，高效”的课堂教学模式，力求在日常教学中发挥优势并逐步改进不足，提高课堂教学效率。

>个人课堂教学现状分析：

优势：

1、 教育目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦，关心学生，爱护学生。

2、 备课时认真钻研教材，学习新课程标准，虚心向同年组老师学习、请教。

3、作为班主任，全心全意地关心班中每个孩子的成长，为人师表，做到校内外皆为人师。

4、抽出业余时间多学习一些相关知识，开扩眼界，补充养分，切切实实提高自身的涵养，做“源头活水”，使今后的工作得心应手。

不足：

1、对教材的挖掘深度不够。

2、学生没有很好的经历学习的过程，获得多方面的体验，而是被动地听老师讲。

3、对部分后进生的补差补缺工作不是很到位。

>重点主攻方向：

1、板书的设计在课前尽量设计的好一点。

2、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养，知识上做到课课清、周周清。

3、对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

4、利用各种方法，训练学生提高、集中听课的注意力。

5、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

6、探究课堂教学的路子，探索出一套适合学生实际水\*的、教有实效的，能促使学生综合发展的愉快学习方法，形成自身的授课风格体系。

7、把握好多媒体制作技术，学习制作一些有实际应用价值的课件，并在教学中不断研究、改进，争取能够做到独立制作实用、精美的课件。 实施行动的步骤：

1、让绝大多数学生在堂上能有机会多动动手，动动脑，参与学习“过程”，经历学习过程，获得多方面的体验，对知识的理解更透彻。

2、备课前多思考，注意题目的中间联系，横向与纵向的联系要充分。

3、多参加校内外的观摩公开课。

4、充分利用课余时间多看有关业务方面的书籍和刊物，掌握各方面的理论知识，以提高自己的业务理论水\*。深入领悟“生活化、情境化”

课堂教学的真谛，落实新课改理念，注意积累教学经验，养成反思习惯，追求扎实、高效、人文特色浓厚的课堂教学。多写以锻炼提高自身的表达能力，争取能写出有质量的文章发表。

5、作为班主任，要重视班级管理方法的学习，为以后工作的顺利开展奠定良好的基础。一方面在课堂教学中积累管理学生的好方法，二是在班主任工作的同时，学习班主任的治班之道。三是阅读有关班级管理的书籍、文章，做好读书笔记。

>希望提供的支持：

可以的话能多听听校内外的公开课，多吸取他人的经验。

总之，本年度我将尽最大努力，抓住一切机会，使自己各方面的综合素质得到进一步的提高，争取以良好的人格魅力感染学生，以生动、精彩的授课吸引学生，以扎实、创新的工作态度打动学生，做让自己满意、受学生欢迎的老师。

**员工提升工作计划表14**

>一、自身现状分析

>(一)优势分析

1、精力充足，细心，做事积极主动。

2、处理事情逻辑能力强，处理事情井井有条。

3、技术上能独挡一面，能领导别人做事情，并能够注重下级的个人能力培养。

>(二)不足剖析

1、组织管理能力较弱，沟通水\*不高。

2、英语水\*一般。

3、对人与人之间的冲突的解决能力不足。

>二、个人发展目标

>(一)终极目标：希望能通过自身的努力，最终能成为一名软件开发行业的高级项目经理，高级项目经理能同时领导2~3个项目经理，即2~3个项目。

>(二)一年目标：(20xx~20xx)提高英语水\*，到达听说读写都流利的状态;提高沟通能力，能组织管理好下级，做一个下属员工的好领导;控制自己的情绪;培养良好的生活习惯，提高生活品质。

**员工提升工作计划表15**

>一、新员工培训目的

1、为新员工提供正确的、相关的公司及工作岗位信息，鼓励新员工的士气

2、让新员工了解公司所能提供给他的相关工作情况及公司对他的期望

3、让新员工了解公司历史、政策、企业文化，提供讨论的\*台

4、让新员工感受到公司对他的欢迎，让新员工体会到归属感

5、使新员工更进一步明白自己工作的职责、加强同事之间的关系

>二、新员工培训内容

一）、就职前的培训（由部门经理负责）

主要是对新员工的到来表示欢迎，指定新员工工作部门的经理或组长作为新员工贴身学习的辅导老师，解答新员工提出的问题。

二）、部门岗位培训（新员工实际工作部门负责）

介绍新员工认识本部门员工；参观工作部门；介绍部门环境与工作内容、部门内的特殊规定；讲解新员工岗位职责要求、工作流程以及工作待遇，指定1名老职工带教新员工；1周内部门负责人与新员工进行交换意见，重申工作职责，指出新员工工作中出现的问题，回答新员工的提问；对新员工1周的表现进行评估,给新员工下一步工作提出一些具体要求。

三）、公司整体培训（内部培训师负责）

分发《员工培训手册》——(简述公司的历史与现状，描述公司在xx市地理位置，交通情况；公司历史与发展前景，公司的企业文化与经营理念；公司组织结构及主要领导，公司各部门职能介绍，主要服务对象，服务内容，服务质量标准等；公司有关政策与福利，公司有关规章制度，员工合理化建议采纳的渠道；解答新员工提出的问题。)

>三、培训对象

xxx公司全体新进员工。

>四、新员工培训教材

《员工培训手册》、《xxx公司规章制度》

>五、培训地点

公司办公大楼。

>六、培训时间

公司可根据员工实际情况安排，一般7天为宜。

>七、新员工培训实施

1、召集公司负责培训人员,就有关公司新职工培训实施方案,征求与会者意见,完善培训方案。

**员工提升工作计划表16**

>一、品牌营销工作计划的主要思路

品牌工作开展的关键点：

1、规范VI应用；

2、系统内的品牌融汇；

3、内外同步传播。

>二、具体工作

第一阶段、提高公司视觉识别系统（VI）应用的准确率。

目标：公司内部具体工作人员熟知公司VI的使用要求，能够规范使用企业VI，在实际工作中可以更注重公司与本单位品牌之间的融汇；一般员工能够知晓公司视觉识别系统的基本内容和意义。扩大视觉识别系统的应用范围，提高外部对公司品牌的认知。

1、修订完善公司VI手册

对目前公司VI手册中不适用的内容进行修订和补充。

2、组织应用培训

组织各下属单位的VI应用培训，通过公司OA系统进行公司LOGO、标准色等基本应用元素进行全员宣贯。

3、拟定VI应用制度，明确使用要求，形成VI应用指导和检查的标准。

4、检查、规范VI应用效果

开展VI应用检查和整改，重点检查以公司VI为主要标识的证件、名片、信函、传真、手提袋、礼品、前台设计、车辆标识等物品的使用，指导公司下属单位规范VI应用。

第二阶段、放大品牌形象，推进各下属单位与公司品牌间的相互支撑，提高社会认知度。

目标：通过固化的视觉资料，不断加深市场对公司及各产业品牌的认知，放大品牌形象。通过做好各下属单位与公司间的宣传关系，促进目标市场了解产业与公司间关系，有利于在市场推介上合并公司资源，提高市场竞争力。

1、品牌宣传名称、物品及资料的必要统一

（1）统一各下属单位外部品牌简称及宣传口号，并严格要求各单位在外部宣传的全部资料中均应出现本单位宣传口号。

品牌的简称及宣传口号已经在用的继续使用，没有形成的或需要修改的，由所在单位提出意见，公司统一讨论通过，通过一个，使用一个。

（2）统一公司品牌标识物品的制作。以公司VI为主要应用元素的通用物品，如手提袋、信封、信纸、工作手册、旗帜等，各单位根据需要提出制作申请，由公司统一制作，既可降低制作费用，又可避免印刷工艺导致的VI标准偏差等问题。

（3）统一各下属单位宣传画册公司简介部分的结构，（固化公司应用于各下属单位的简介内容）。

（4）统一各下属单位在外宣资料中企业文化部分的设计图片与文字应用。

**员工提升工作计划表17**

>一、总体目标

1、加强公司高管人员的培训，提升经营者的经营理念，开阔思路，增强决策能力、战略开拓能力和现代经营管理能力。

2、加强公司中层管理人员的培训，提高管理者的综合素质，完善知识结构，增强综合管理能力、创新能力和执行能力。

3、加强公司专业技术人员的培训，提高技术理论水\*和专业技能，增强科技研发、技术创新、技术改造能力。

4、加强公司操作人员的技术等级培训，不断提升操作人员的业务水\*和操作技能，增强严格履行岗位职责的能力。

5、加强公司员工的学历培训，提升各层次人员的科学文化水\*，增强员工队伍的整体文化素质。

6、加强各级管理人员和行业人员执业资格的培训，加快持证上岗工作步伐，进一步规范管理。

>二、原则与要求

1、坚持按需施教、务求实效的原则。根据公司改革与发展的需要和员工多样化培训需求，分层次、分类别地开展内容丰富、形式灵活的培训，增强教育培训的针对性和实效性，确保培训质量。

3、坚持“公司+院校”的联合办学方式，业余学习为主的原则。根据公司需求主流与相关院校进行联合办学，开办相关专业的专本科课程进修班，组织职工利用周末和节假日集中授课，结合自学完成学业，取得学历。

4、坚持培训人员、培训内容、培训时间三落实原则。20xx年，高管人员参加经营管理培训累计时间不少于30天；中层干部和专业技术人员业务培训累

计时间不少于20天；一般职工操作技能培训累计时间不少于30天。

>三、培训内容与方式

（一）公司领导与高管人员

1、中央、国家和\*的大政方针的学习，国内外^v^势、经济形势分析，国家有关政策法规的研究与解读。通过上级主管部门统一组织调训。

2、开拓战略思维，提升经营理念，提高科学决策能力和经营管理能力。通过参加企业家高端论坛、峰会、年会；到国内外成功企业参观学习；参加国内外著名企业高级培训师的高端讲座。

3、学历学位培训、执业资格培训。参加北大、清华以及中央、省委党校的学历进修或mba、emba学习；参加高级经营师等执业资格培训。

（二）中层管理干部

1、管理实务培训。生产组织与管理、成本管理与绩效考核、人力资源管理、激励与沟通、领导艺术等。请专家教授来公司集中授课；组织相关人员参加专场讲座；在公司培训中心接收时代光华课程。

2、学历进修和专业知识培训。积极鼓励符合条件的中层干部参加大学（专本科）函授、自考或参加mba及其它硕士学位进修；组织经营、企管、财会专业管理干部参加执业资格考试，获取执业资格证书。

**员工提升工作计划表18**

>1.把握假期前几天

很多中学生在刚放假后的前几天不能安心学习，给自己找个理由“学了半年了，放松几天总可以吧，七天后我再开始学习”。但是，往往一玩起来，就收不住心了，离开学还有几天的时候，发现作业还没做一半。更可怕的是，很多孩子在假期玩散了心后，开学后也很难进入状态，成绩下滑就成了假期学习的必然结果。

所以，暑假期间，关键的是要给孩子制订一个有规律的“学、玩计划”，是每天都有玩和学的时间，即使需要拿出几天甚至十几天的时间去玩，最开始的几天也要严格按照固定的时间表先调整生物钟。

>2.选择课外辅导机构要注意“对症下药”

针对许多孩子不会安排自己的学习，自学能力不强，以及有些偏科的情况，有些家长会选择给孩子请家教、报辅导班，或者报一些夏令营，提醒家长，课外辅导机构众多，鱼龙混杂，即使各方面都不错的辅导机构也有自己的特色，给孩子选课外辅导机构，一定要分析该机构的“特色”是否针对自己孩子的“特点”。为孩子计划暑假的具体安排时，找一个孩子信任的人，并且有一定的学习或教学经验，帮孩子制订暑假的学习计划，做孩子在选择课外辅导机构时候的“高参”。

>3.学习以外的安排要给孩子一定的“自主权”

在一些孩子眼中，不管什么时候，只要自己玩，家长肯定不高兴。在暑假里，家长不应该让孩子一直笼罩在学习的压力之下。以至于孩子全天处于家长逼着学点就学点，偷空能玩就玩会的状态。最关键的是，家长一定要针对自己孩子的特点制定有针对性的策略。

总之，暑假就应该还孩子一个自在的假期，也不用太多干涉孩子的生活、学习，如果要给孩子报补习班，也要跟孩子好好商量好，不让孩子带不情愿的思想投入到学习中。

**员工提升工作计划表19**

我作为一名临床医学(专科)专业的学生。我庆幸自己选对了专业，因为如今的社会就业就跟买房一样的困难。而我的这个专业，只要认真努力的学习，毕业后考到执业助理医师的执照就解决了就业的问题。并且我个人很崇敬医生这个神圣的职业。所以在大一时专业成绩名列前茅。但是，我清楚地知道，我不能只满足于眼前所取得的成绩，要想成为一名合格的好医生，光有学习成绩还是远远不够的，我需要做更多的努力。要想做到一定的\*衡，我个人认为应当要对自己的人生道路与职业生涯早作规划，做到心中有数。

水无点滴量的积累，难成大江河。人无点滴量的积累，难成大气候。没有兢兢业业的辛苦付出，哪里来甘甜欢畅的成功的喜悦?没有勤勤恳恳的刻苦钻研，哪里来震撼人心的累累硕果?

只有付出，才能有收获。一位智者这样说过：一个不能靠自己的能力改变命运的人，是不幸的，也是可怜的，因为这些人没有把命运掌握在自己的手中，反而成为命运的奴隶。而人的一生中究竟有多少个春秋，有多少事是值得回忆和纪念的。生命就像一张白纸，等待着我们去描绘，去谱写。我唯一的愿望是通过自己的不断求知和进取能帮人从病痛之中摆脱出来。那作为临床医学专业的我们应该怎样规划自己的职业生涯呢?我认为应从以下几方面着手：

一是正确的认识自己。了解自己的优缺点，包括与人交际能力如何?动手能力如何?总结归纳自己最大的优点是什么。时刻提醒自己该做什么，不该做什么，应该怎样做，作为临床医学专业的学生就应该时刻提醒自己应该保持冷静的头脑，遇事急而不乱!在多次的失败中吸取教训，虚心向同学、老师、朋友请教，及时指出自身存在的各种不足并制定出相应计划加以针对改正，以一颗真诚与\*和的心态去面对任何人。积极争取条件，参加相关兼职工作，以解决独立生活问题并增强自身的社会工作阅历，为以后创造更多的精神财富和物质财富打下坚实基础。

二是正确的看待职业。选择了医学，临床医学。不是像大部分人想的那样可以赚很多的钱，但我从来就不去想做一名医生到底能赚多少钱，钱是身外之物，在死亡面前，再多钱那又怎样，当我看到直播中医生正在极力抢救那些因为泥石流失去家园，失去亲人身受重伤的受灾人群时，我感动得落下泪来。我选择医学是因为我看到了它能解除人们的病痛，能延长人的寿命，能提高人们的生活质量，能让人们过的\'更幸福。而且我知道当人们失去最重要的人时的痛苦。经历了在医院见习的生活，目睹了一幕幕令人感动的场景。我深知作为一名合格的好医生所肩负着多大的责任。我热爱这个职业，我愿意尽我最大的力量来努力去学好它，开创出卓有成就的未来

三是正确的规划未来。巩固基础学科的知识，万丈高楼\*地起，只有地基好的楼才能建的高，地基不好的话地震了会塌。尤其是专业知识，不仅要学好，还要灵活运用。同时不忘学习英语。

之后确立目标阶段，了解相关应有的活动，并以提高自身素质为主。可以通过参加学生会和社团组织锻炼自己的各种能力，还可以开始尝试与自己未来职业有关或本专业相关的兼职，社会实践活动，提高自己的责任感、主动性和受挫能力。注意增强外语口语能力、计算机能力。通过英语和计算机的相关证书考试,并有选择性的辅修其他专业的知识充实自己，要是还有精力可以考虑考研究生。但主要精力要放在学业上。同时也应注意自身综合素质的提高。对我来说，这会是我理想中职业生涯规划的一个必经阶段,一个必须跨上的台阶.做好你的职业准备，做好你的职业生涯规划，你将受用一生!

——员工工作改进计划及提升能力3篇

**员工提升工作计划表20**

根据xxx的有关会议精神，结合本市x区的审计制度的相关规定，特制定了20x年的内部审计工作计划，具体的情况如下：

一、指导思想：

继续坚持“围绕中心、服务大局”的指导思想，牢固树立“审计为发展服务”的科学理念，切实履行监督职责，发挥审计工作推进教育发展、推进依法行政、推进制度创新的作用。

二、工作重点

(1)继续深化经济责任审计。

认真执行《县级以下党政领导干部任期经济责任审计暂行规定》，做到凡“离”必审。同时加强任期内经济责任审计，使审计关口前移，变审计发现型为预防型。进一步规范经济责任审计行为，尝试实行经济责任审计预告制、工作联系制、情况报告制、跟踪落实制、结果公告制等。

(2)继续深入开展财务收支审计。

以自主创新为动力，在经济责任审计的基础上实施财务收支的真实、合法、效益的审计，努力深化审计内容，不断改进审计方法。积极开展食堂、房屋出租等情况的审计，逐步规范核算行为，提高资金使用效益。

(3)进一步完善相关的内部审计制度和操作规程，搞好内审人员后续教育工作。

(4)认真抓好跟踪审计。

以审计意见、建议的落实和审计成果的运用为重点，实行跟踪审计回访制度。督促检查单位自觉执行审计意见和建议，促进单位财务管理工作进一步规范化、制度化、法制化。

三、主要措施

1、坚持以人为本，以法治审的原则。加强审计队伍建设，提高审计人员的素质，努力学习《审计法》、《会计法》、《内部审计具体准则》等法律、法规和审计业务知识，继续发扬“依法、求真、严谨、奋进、奉献”的审计精神。

2、贯彻“全面审计、突出重点”的方针，做到认识到位;强化管理、夯实基础、质量到位;突出重点、落实责任，成果到位。开展文明审计树立公开、公正、文明、廉洁的\'审计形象。

3、坚持求真务实，讲求实效的要求，坚持一切从实际出发，实事求是，做到原则性和灵活性的和谐统一。

4、发扬“严谨细致、一丝不苟”的作风，把它贯穿到审计业务的全过程，力求做到从审计计划、审计方案、审计取证、审计报告的撰写到审计成果利用，都严谨细致，以避免审计风险的产生。

**员工提升工作计划表21**

一、学习相关法律法规

继续加强药剂工作人员对《药品管理法》、《处方管理理办法》、《^v^品管理办法》、《抗菌药物临床应用指导原则》等相关法律法规的学习，强化对药品相关法律法规的认识，全方位提高药房工作人员自身职业道德素质。加强处方书写质量的管理，每月不定期抽查并评析门诊处方，严格执行处方管理制度及我院处方点评制度，规范处方书写，对不合理情况进行实时通报。

二、严格把关杜绝滥用抗菌药物，定期抽查处方并点评

为了进一步加强我院抗菌药物临床应用管理，促进抗菌药物合理使用，提高医疗质量，减轻患者经济负担，预防过度使用、滥用，控制药品费用在整个医疗活动中所占的比例，制定我院抗菌药物使用管理规定。

定期抽查处方并点评，违反《抗菌药物临床应用指导原则》的处方先予以沟通，沟通后仍不改将上报医务科，由医务科处理。

万古霉素及医院规定加以限制使用的其它抗菌药物，科室应凭处方经科主任签字后，签字后再到药房取药。紧急情况下可越权使用，但处方量仅限1天。门、急诊抗菌药物每张处方不得超过3天量。

三、加强对特殊药品的管理

严格按照《^v^品管理办法》中的五专(专用处方、专用账册、专人负责、专柜加锁、专册登记)保管与储存^v^品和一类精神药品。专用处方、专用账册、专人负责、专柜加锁、专册登记此五专应该严格执行，缺一不可。对于不合格处方立即退回，不可发药。对于^v^品处方和一类精神药品处方，每张都必须严格审核方可发药，任何一项不符合要求都要将处方退回。对于^v^品和一类精神药品杜绝人情处方、领导处方。

四、制定医院基本用药目录

五、提高药学服务及药品质量

以提高质量为重心，逐步建立质量、安全系统。集中精力，抓好质量和安全，强化科学管理，提高整体绩效。加强服务过程的标准化管理，突出科室职能，对药品质量进行全过程的监督检查，确保临床用药安全有效;加强合理用药及抗菌药物临床应用指导工作，对抗菌药物的分级管理实行严格的监控，减少抗菌药物滥用情况。定期对不足的服务工作进行分析，找出存在的共性问题，做到举一反三。使整个服务过程成为一个不断反馈、不断调整、不断规范的过程，从整体上加强和推进服务工作的规范化和标准化。

医院药房是窗口，做到微笑服务，使患者有个好的心情。发药时严格按照四查十对执行，杜绝差错和事故的发生。

六、加强不良反应监测工作

进一步规范药品不良反应监测工作，密切配合医疗、护理等相关部门，及时上报药品不良反应报告。加强药学服务窗口的工作开展，更直接、更全面的为病人提供药学服务。

七、完善职效考核制度

制定药剂科职效考核制度，细化各项考核指标，坚持执行全面质量考核，通过对各种制度、考核标准的严格执行，实行弹性工作制、整顿劳动纪律，使各部门工作达到规范化、程序化、标准化。

为提高药品质量、临床用药的合理性、推动科室创新发展，以及为我院创造更多更大的社会效益、经济效益，在院领导的指导与扶持下，全科人员将会共同携起手来，集中智慧、凝聚力量、齐心协力、锐意进取、努力工作。以药学服务目标，以质量为中心，为患者和药学的发展尽一份微薄之力!

**员工提升工作计划表22**

为了贯彻落实国家、省中长期教育改革和发展规划纲要(20xx—20xx年)精神，认真执行《晋城市整体推进课堂教学改革的指导意见(试行)》，进一步规范全市中小学校办学行为，全面提升我市中小学教育教学质量，结合我市实际，特制定本评价方案。

>一、指导思想

以全面贯彻党的教育方针，全面实施素质教育，推进和深化课堂教学改革为宗旨，以发现、解决学校在教育教学过程中凸显的问题为出发点，以开展中小学教学过程监控和教学质量评估为手段，切实提高学校教育教学能力，推进教学质量不断提升。

>二、评价对象

市直各小学、初中和普通高中。

>三、任务目标

(一)建立科学评价体系，树立正确办学导向

建立具有评价、激励、导向功能的教学评价制度和管理体系，使践行课堂改革、实施素质教育成为学校教学管理和教师专业成长的自觉行为。

(二)规范教师教学行为，促进教师专业成长

规范教师的教学行为，鼓励教师自主学习、自我反思、引导教师主动进行教学改革，不断提高教师的专业素质和教学能力。

(三)激励学校制度创新，提高学校管理水\*

通过规范中小学校的教育教学行为，鼓励学校积极开展教学管理制度的建设和创新，以评促改，以评促建，促进全市中小学校整体实现内涵式发展，获得良好的教学效益和社会评价。

>四、评价原则

(一)方向引导与量化考核相结合的原则

在对教学质量的评价中，既体现科学教学的理念与方向，同时通过分级的指标，方便进行量化的考核。

(二)过程监控和结果分析并举原则

在评估中强调对学校常规教学的监控，同时也会对教学效益和其他结果进行诊断与分析，通过过程监控和教学质量评估引导学校注重过程管理，抓好管理细节，整体提升质量。

(三)效益性评价与发展性评价相结合的原则

评价方案既着眼于学校教学效益的提升，同时也关注教师研训、特色发展、课堂教学改革等关系学校长远发展的情况。

>五、实施办法

本评价体系具体考核学校教学的五个方面，分别为：课程实施、教学常规管理、课堂教学改革、教科研和教学效益。

(一)课程实施方面

1.评价内容

(1)学校应严格执行国家课程标准，开全开足国家课程和地方课程。

(2)能够结合本校实际开设有利于学生身心发展的校本课程，并正常实施。

2.评价方式

评价时将采取查阅资料、随机听课、与学生座谈的方式。学校不得有编造课程实施资料、临时更换课程表等违规行为。

(二)教学常规管理方面

1.评价内容

(1)学校教师应做到教案(或导学案)项目齐全，能做到备课标、备教材、备学生、备教法、备学法等。教案(或导学案)应具有创新性，每周有教学反思，对反思问题有改进措施。各年级各学科应实行集体备课。学校每学期应至少进行两次教案检查，有评价、有反馈、有措施、有记录。

(2)教师能运用新课程理念进行教学，积极创设自主、合作、探究的情境，课堂生成丰富，结构完整。教师能够经常运用多媒体等手段辅助教学。学生思维活跃，展示积极主动，学习效果明显。

(3)作业(学案训练)设计规范、数量适中、批改及时，且有促进学生发展的.针对性评语。小学不留书面式家庭作业，可布置一些适合小学生特点的体验式作业。初中、高中的作业应有探究性、实践性内容。学校每学期应至少进行两次作业检查，有评价、有反馈、有措施、有记录。

(4)高中教师能按学校规定进行自习辅导，学校对教师辅导自习情况有具体要求，有考评办法，有考评结果。

(5)校长针对各年级的教育教学有适时的指导意见和建议。校级领导(除校长外)和中层领导必须兼课，校领导周课时不少于4节，中层领导周课时不少于8节;校级领导和中层领导每学期听课不少于40节，且记录详细，有点评。

2.评价方式

抽查教案(或导学案)、学生作业、听课笔记等，检查学校作业批改检查记录、课程安排表，随机听课，与教师、学生座谈。

(三)课堂教学改革方面

1.评价内容

(1)学校有课堂教学改革实施方案，有具体操作办法和保障措施。

(2)学校对教师发展有规划、有目标、有措施、有小结;有计划组织教师外出培训学习，经费有保障;能利用暑期对教师进行培训，老师有培训心得;有老中青教师结对子方案实施情况总结;积极参加省市教育部门组织的业务培训，继续教育成绩合格。

(3)积极推进课堂教学改革，构建起符合新课程理念符合本校学生实际的有特色的教学模式;课堂教学实施与本校课堂教学模式相吻合;有自编自印的教育教学成果汇编。

(4)在市教育局组织的教学团体赛中，能够认真组织，积极参加，并能够以赛促改，以赛促研，以赛促教。

(5)在当地有一定的影响，在省、市课堂教学改革经验交流会上作交流或展示，有定期组织的校内外观摩活动。

2.评价方式

查资料、与师生座谈、随机听课。教学团体赛部分，按照取得的成绩进行计分。

(四)教科研方面

1.评价内容

(1)教研机构健全，每周有一次教研活动，且活动有主题、有记录、有小结、有实效;教师有业务学习笔记和听课笔记或听课卡，每位教师每周听课不少于1节。

**员工提升工作计划表23**

新的学期我担任的是学校所有班级的音乐教学。为了能更好的完成教学工作,我将作如下的安排:

>一、发声训练部分：

这个部分主要是运用与高段的学生为主。四—六年级培养练声的兴趣;歌唱姿势要正确;发声要自然，用中等音量或轻声歌唱;按教师的手势，整齐地歌唱;用正确的口形，唱好a、e、i、o、u。

>二、视唱、知识、练耳部分：

1、读谱知识：知道音有高低;知道音有长短;知道音有强弱。

2、视唱部分：能用听唱法模唱歌曲

3、练耳部分：听辩音的高低(比较不同乐器、人声及同一乐器的不同音区音的高低;比较同一音组内构成大、小

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！