

# 公司培训计划表做 新广告公司工作计划表 (优质9篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 公司培训计划表做 新广告公司工作计划表篇一

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置。

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

## 二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

## 三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20\_\_年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

## 四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

## 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率，20\_\_年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人

员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 公司培训计划表做 新广告公司工作计划表篇二

近期为一个公司明年的培训进行一个全面的安排，拟定了一份简洁实用的员工培训工作计划，让大家分享的同时是想听听有何更好的建议，互相学习交流，共同提高。

### 一、建立集团公司、下属各分公司和车间班组的三级培训教育体系

一级培训是集团公司负责集团大政方针、公司文化、发展战略、员工心态、规章制度、管理技能、新技术、新知识等前瞻性教育和培训。培训对象为集团公司中层以上管理人员和集团全体管理人员。组织部门为人力资源部，每月至少进行一次，每次不少于一个半小时。

二级培训是各分公司负责对本单位班组长以上和管理人员的培训，主要内容是公司企业文化教育、本单位规章制度及安全操作规程；负责人为各分公司总经理。每月一次，每次不少于一个半小时。

三级培训是各车间班组负责对所管辖的全体员工的培训，主要内容是岗位职责、操作规程、安全操作规程、岗位工作流程和工艺技能专业知识、作业指导书等，负责人是各车间班组的负责人。培训时间是每周不少于一次，每次不少于一小时。利用每天的班前会班后会，反复学习本岗位职责和安全操作规程。

二、各分公司专业业务技能知识的培训，主要内容是三个方面：一是工艺技术知识的培训，二是机械设备维护和保养知识的培训，三是生产管理知识的培训；每周一次，每次不少于一小时。

三、各部门(如销售、财务、采购、人力资源、国际贸易、办公室)专业知识的培训由部门负责人组织进行，主要内容就是本部门相关专业知识的系统培训，结合工作实际运行中出现的专业问题，进行探讨培训交流，教会下属如何去做好工作，提高下属的专业技能，每周一次，每次不少于一小时。培训形式多种多样，目的就是提高人员素质和工作质量、产品质量。

四、新员工的岗前培训：新员工集中招聘八人以上者由公司人力资源部组织培训，不得少于三天，主要内容是公司简介、发展历程、战略目标、公司文化、产品介绍、通用规章制度和通用安全操作规程，新员工到车间后(或班组)进行岗位职责和操作规程的培训，第一个月内在车间实际培训不得少于6小时，使每个员工到岗后明确本岗位的工作职责范围，本岗应知、应会，应做什么，不能做什么；本岗位工作做到什么标准，明确本岗位操作规程和安全操作规程。新员工在上岗二个月后有书面考试，考试成绩纳入试用期转正的考核评定中。对于平时补充招聘到岗的新员工人力资源部每月集中进行一次岗前培训。

五、培训的考核和评估，培训计划的有效运行要有组织上的保证，并要用制度的形式确定下来，对培训结果要跟踪。建立管理人员培训档案，把管理人员参加培训、培训作业上交等情况纳入档案管理和全年的考核之中。考核是两个方面的，一是对培训组织者的考核，二是对员工参训后的评价和考核；要保证培训工作落实到位。使培训工作真正成为公司的基础工作，培训真正起到作用，有效地提高管理人员和员工的素质，并使之能科学、扎实而又有效地开展起来，变员工要我培训为我要培训，以适应公司的转型和高速发展，塑造学习型组织，体现公司和个人的价值。

六、要求：各分公司各部门拟定本单位的年度培训计划，培训年度工作计划于一月十日前报主管领导；培训计划要认真去做，细化到每个月进行几次，培训计划中要明确培训的组织

者、责任人，培训时间，培训主题及内容，培训形式，参训人员，培训主讲，培训要有记录，对培训结果要进行评估和跟踪；培训形式可多种多样，严格按培训计划执行；人力资源部每月至少进行一次检查指导。

通过培训全体管理人员和员工明确公司的企业文化内涵和岗位业务知识，明确各自岗位职责、工作标准，熟练掌握多种业务技能，改进绩效，进而提高全体管理人员和员工的素质，提高公司的管理水平；达到公司和员工的双赢，从而为实现公司的战略目标奠定人才基础。

## 公司培训计划表做 新广告公司工作计划表篇三

公司周工作计划表格就在下面，还为大家带来了公司周工作计划范文哦！

本周是xx月的第二周，工作日从6月13日至6月18日，现将本周工作做以计划。

### 一、日常工作

- 1、经济运行管理和经济指标统计上报；
- 2、配合招商三局杨宁局长进行项目服务工作；
- 3、综合局内部办公室文件处理和办公室综合工作。

### 二、具体工作计划

- 1、认真完成内资上报工作。

预计本周发改局会将上月各经济区内资引进上报完成情况反馈到各经济区，并将本月计划数下发到各经济区。

我计划在本周根据上月完成情况，结合我经济区自身发展情况开始准备内资上报的各项资料。

2、认真完成固定资产投资上报工作。

3、认真完成规上产值上报工作。

4、全力配合招商三局杨宁局长完成招商三局项目服务工作。

5、积极参加统计局“建党九十周年”文艺汇演的排练和演出活动，并借此机会进一步加强与统计局的关系，以方便相关工作的顺利开展。

本周，我将提高工作效率，对各项工作认真负责，在完成分内工作的同时，全力配合其他同事完成综合局各项工作任务。

继续保持谦虚严谨的工作作风，虚心向老同志、有经验的同志学习，提高业务水平，将各项工作做好。

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

暂订年任务：销售额100万元。

并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。

并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持xxx的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。

每天至少打30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工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的. 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，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。

工程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绘图和方案设计，为工程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商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。

中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

## **公司培训计划表做 新广告公司工作计划表篇四**

职工培训教育是我国社会主义企业管理的一个重要组成部分，



是提高职工素质，培养“四有”职工队伍的有效途径职工培训教育必须坚持贯彻执行党的教育方针，坚持面向企业、面向生产，因材施教、学用结合、定向培养的原则，做到多出人才，出好人才。

我公司的培训教育在经理的领导下，以安教部为主，负责全公司的文化、技术、业务培训，做到统一规划、组织实施。并把培训教育计划纳入公司的生产计划，同时下达，同时落实，同时总结考核。

以练好基本功为主，即练习实际操作的基本动作，基本技能和基础理论。按照部颁电业生产工人技术等级标准“应知、应会”的要求，达到“三熟三能”。

## 1、变电、线路及设备运行人员的“三熟三能”

- (1) 熟悉设备、系统和基本原理；
- (2) 熟悉操作和事故处理；
- (3) 熟悉电业安全规程和本岗位的规程和制度；
- (4) 能正确进行操作和分析运行状况；
- (5) 能及时发现故障和排除故障；
- (6) 能掌握一般的维修技能。

## 2、供电所人员的“三熟三能”（含农村聘用电工）

- (1) 熟悉电业安全规程和本岗位的规程制度；
- (2) 熟悉电工基础知识；
- (3) 熟悉检修、维护工艺和质量标准；

(4) 能熟练地进行本工种的检修、维护和运行操作，正确处理事故；

(5) 能熟练地进行触电急救和人工呼吸；

(6) 能看懂常用图纸和掌握常用材料性能。

### 3、财务、审计和用电营销人员的“三熟三能”

(1) 熟悉本岗位的规程制度和相关法规；

(2) 熟悉本岗位的业务知识和要求；

(3) 熟悉电工基础知识；

(4) 能熟练地进行财务或经营统计、测算和分析；

(5) 能熟练地填报各类报表；

(6) 能熟练地运用电脑进行文档处理和制表；

### 4、计量人员的“三熟三能”

(1) 熟悉电能计量装置的基本原理；

(2) 熟悉本岗位的规程制度和相关法规；

(3) 熟悉电能计量装置的检修工艺和质量标准；

(4) 能熟练地进行电能计量装置的安装和校验；

(5) 能及时发现故障和排除故障；

(6) 能正确地进行计量误差的退补。

1、新工人进公司，首先要经过安教部一段时间的培训，经考试合格后方可分配岗位。内容分为：政治思想和传统教育、遵纪守法和文明礼貌教育、安全生产和局规局纪教育、基础知识和专业技能教育。

2、恢复传统的师徒传、帮、带培训。新工人到达岗位后，指定具有较高业务水平的工人为师傅，经现场基本制度学习、现场见习、跟班实习三个步骤，考试合格并确认有独立操作能力，报经有关部门批准后方可独立上岗作业。

1、有目的、有计划地选择优秀的、具有较高技术水平、热爱本专业、思想进步的生产工人和班组技术人员，作为专业骨干培训的对象，编制专业骨干培训计划，并取得主管部门的同意。

2、对专业骨干的培训，要做到有目标、有方向，理论和实际结合，在一般情况下，不轻易变动他们的工作，鼓励他们从专业上提高。

### 3、所、站长的培训

所、站长的培训由公司编制计划，组织实施。所、站长应从组织领导、技术业务、思想政治工作三个方面提高，特别是要学会管理，学会做人的思想工作。

1、岗中培训。由各部门（或班、组、站）根据本岗的实际和要求，自行组织本部人员进行相关业务知识培训。岗中培训是职教培训的主要方式。

3、专题讲座。聘请公司外专业技术人员，针对某一专项内容，到公司进行授课。

4、短期脱产培训。公司根据需要，有计划、有目的地将专业技术骨干送往外地进行短期脱产学习。

- 1、岗中技能、安规培训，每月一次；
- 2、技术考问，每月一次；
- 3、异常和事故分析，每月一次；
- 4、模拟演练和事故预想，每季一次；
- 5、集中培训，每季两次；
- 6、安规、技术规程和基础知识考试，半年一次。
- 7、专题讲座，每年四次；技能比武，半年一次；

## 公司培训计划表做 新广告公司工作计划表篇五

20xx年新安置职工子女，共约300人。

1、第一阶段：集中理论培训10月x日至10月x日。利用7天时间，全体学员脱产集中在公司培训学校，进行xx基本知识、安全知识和政治形势等方面理论课内容，理论培训考试合格后方可进入第二阶段的实际操作培训。

第一阶段：理论内容培训：

1、公司总体情况介绍；

第二阶段：实际操作培训内容：

1□xx工各岗位实际操作技能练习和掌握

第三阶段：理论内容培训：

1□□xx施工安全技术措施》

1、人力资源部：负责制定安全培训计划，组织协调各部门实施。

此次培训公司将统一安排到公司职工培训学校进行，上课地点是职工培训学校教室。分为5个班，考虑到本单位子女八百垧居住的比较多，故食宿由学员自行解决。

## 公司培训计划表做 新广告公司工作计划表篇六

一、加强学院内部建设，为学院具体业务的顺利开展提供制度保障。

1、组织架构：按照布局合理、职能明确、信息畅通的要求设计组织架构。根据实际情况，拟设有办公室、学生培训部、教师培训部、教务部、拓展部、网络部(最终以组织架构方案为准)。

2、制度建设：抓好管理体制的建设，积极推进民主科学决策。建立学院人事、财务、薪酬、会议、考勤、资产、学习等制度，形成责任与权利相结合的科学管理体系，确保各项工作按章办事，规范运行，确证学院的高效运营。

3、队伍建设：走自我培养和外部引入相结合的道路，初步建立起人才培养模式。重点是引入管理人才和专业人才。在管理人才方面，一要引入，二是融入。专业人才方面，年终达到专职讲师20人(其中优秀讲师5人)，兼职讲师30人。

4、课程建设：加强研究，借用外脑，形成自有品牌课程。一是邀请行业专家联合开发自有的“青年领袖训练营”课程；二是学习引入ptt国际专业讲师课程和职业指导课程；三是与知名高校和企业家开发创业商学院课程。

5、舆论宣传：加强与各高校和各媒体合作，通过工作简报、教育峰会等形式塑造学院良好形象，扩大政治影响，初步形

成具有一定的社会美誉度的学院品牌。

二、启动“北斗导师工程”，构建覆盖全省高校就业指导人员的培训体系，切实提高全省高校就业指导水平。

北斗是指明方向的标志，学院培养的将是在高校就业创业指导工作中指引学生方向的人，因此叫“北斗导师工程”。这是一个杠杆工程，教育效果的体现、教育变革的推进、教育水平的提升、根本不在于学生，而在于教师。培养一名好学生只培养了一个人，培养一名好教师就培养了一群人。

“北斗导师工程”面向全省各高校就业、创业指导教师开设专业培训课程，熟悉教学知识要点，掌握课程讲授技能，提升实战工作能力。教师专业能力的提升包括两个方面，一是专业知识，一是讲课技巧。针对江苏省职业生涯教师队伍和创业教育教师队伍，我们引进开发了用于提升讲课能力和水平的必修课程《ppt国际专业讲师训练》课程，同时推出针对职业指导教师的《职业生涯规划实战能力训练》课程和针对创业教育的教师推出《创业商学院》模块化课程。初步形成了专业必修与方向选修相结合，以能力训练为导向，等级递进与模块选修相结合的课程体系，发放《江苏省高校就创业指导人员水平证书》。

三、继续推进国家职业指导师认证培训、大学生职业生涯规划大赛赛前培训，适时开展处长研习班和骨干教师研习班。

1、为与往年国家职业指导师认证相衔接，根据国家考试时间的安排，今年仍组织考前两次培训(5月和11月)，面向全省高校组织报名，集中辅导，集中考试。

2、结合大学生职业生涯规划大赛的举办，针对大赛的规则、评比标准、所需知识体系和能力要求、注意事项等，进行赛前指导教师培训。

3、利用假期时间，为符合条件的学生处(招就处)处长及就业创业骨干教师提供研习和培训，为我省高校就业创业指导教师队伍储备中坚力量。

四、实施“雄鹰成长工程”，唤醒大学生的自我职业意识，提高职业素养。

当代的大学生，不缺少获取知识的途径，缺少的是自我经营的意识和能力。他们是一群雏鹰，只是不知道如何才能搏击长空。取名“雄鹰成长工程”，就是希望通过学院的培训，让大学生们真正成长、成熟，实现从观念到行为的蜕变。采取一次免费讲座、精英集训，领袖培养等形式实现在全省范围内全方位立体覆盖。

1、“百万巡讲计划”：学院计划三年内让每个大学生在校读书期间都能有一次机会面对面聆听学院提供的高品质的就创业方面的讲座，接受到学院提供的直接服务。一个讲座不足以改变一个人的命运，也许可以起到关键性的推动，改变一些想法，激发一个梦想，推进一点行动。我们跟进的服务将会紧扣大学生的实际需求，为大学生的健康发展保驾护航。

2、万人精英计划：在百万巡讲的基础上推出万人集训计划。采用自愿和就近原则，提供针对性强、效果鲜明的两天一晚集训课程，为当地的大学生提供测评解析，能力体系构建和训练方案等直接有效的规划服务和训练提升方案。

3、千人领袖计划：在万人集训的基础上，针对有一定经济实力，希望借助学院力量集中训练和提升的大学生，学院提供千人精英培养，为学生提供21天封闭式训练。课程内容覆盖领导力、人际关系、领悟力、执行力等方面，同时提供企业家拜访、生涯访谈的机会。通过全面训练，达到改变思维，养成习惯，开阔视野的效果，帮助学员建立自信，明确方向。

今年完成1000名困难家庭大学生就业援助计划，在去年选择

南京生源的基础上，根据实际，适当扩大范围，辐射到全省大部分省辖市。百名计划采取南京地区利用双休日集中培训，外地利用假期到南京集训的模式，单独设计课程，确保授课质量。

六、继续做好省体育局退役运动员职业转换培训 在原有合作的基础上，进一步深化合作，做好江苏省体育局退役运动员职业转换培训，继续成为国家体育局推广项目。

## 公司培训计划表做 新广告公司工作计划表篇七

一、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20\_\_年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按\_\_所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20\_\_年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的一是塑造“\_\_”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，\_\_应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。



### 3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

## 二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

### 1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，\_\_应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

### 2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

### 3、明确招商任务，打好运营基础

\_\_项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

#### 4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定\_\_医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

### 三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

\_\_的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了\_\_品牌的打造，\_\_集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

#### 1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《\_\_工作动态》，每半个月一期。

#### 2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20\_\_年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，

并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于\_\_的各类人才，并相应建立\_\_专业人才库，以满足\_\_集团公司各岗位的需要。

## 公司培训计划表做 新广告公司工作计划表篇八

2、明确培训流程，从计划的拟定、培训前的准备、培训过程的控制、培训效果的评估都进行流程化操作。

3、加强培训考核，对培训考勤、培训评估进行量化的考核，直接与绩效分数挂钩。

4、加强对外派学习的管理，签订《培训服务协议》，约定服务期及违约责任。

5、为了加强培训的计划性，人力资源部每月制订月度培训计划。

6、完善员工培训档案，作为员工晋升的重要依据

1、中层干部作为公司重要的骨干力量□20xx年主要针对中层干部的领导力、影响力、个人魅力方面加大培训力度。

3、加强培训考核，对培训考勤、培训评估进行量化的考核，直接与绩效分数挂钩。

4、中层干部每月参加培训时间不得少于2小时

5、对中层干部培训加强培训反馈，每次观看光盘结束后，每位中层干部必须写出心得体会，由人力资源部整理发至各位领导，以便互相学习交流。

1、向各部门下发《岗位说明书》（草案），由各部门经理组织本部门人员对岗位职责进行分析说明，将《岗位说明书》的有关内容填写完全。

2、人力资源部根据各部门汇总的《岗位说明书》进行各岗位职责整理，并与各部门经理进行沟通协商，将岗位各部门岗位职责编制成册。

3、将《岗位说明书》报公司领导批准，并据此作为招聘、培训及岗位调整的重要依据。

1、各部门经理每季度至少要为本部门员工培训一次，人力资源部负责将培训内容编入xx公司培训课程库。

2、通过对课程库课程的不断完善和丰富，最终形成一套xx公司的精品课程。

1、每月月底前人力资源部制定出下月培训计划，并通过oa将培训计划发至各部门经理及员工。

2、根据月度培训计划，每次培训实施前均与参训部门经理进行沟通，由各部门经理组织本部门员工按时参加。

3、每次培训结束后，每位参训人员必须写出培训心得体会，人力资源负责整理并以某种形式与公司员工分享。

1、每个部门安排参加培训的人员不得以任何理由逃避培训，培训是个人提高的途径，要在公司营造一个学习的氛围。

2、培训迟到、早退等均视情况给予1~5分的绩效扣分。

3、培训心得体会每位参训人员必须写，字数不限，目的是为了把你学到的东西与其他人进行分享。

1、新员工培训第一天公司领导致欢迎辞，并同时下发公司编制的《致新员工的一封信》，体现公司人性化的管理风格。

2、由人力资源部负责引领新员工参观公司，熟悉公司的各个

部门并了解经常用到的场所的所在地以及应该注意的事项。

5、新员工在入职培训结束后，由部门选派一名经验丰富的老员工作为新员工的指导老师，关系并指导新员工的工作以及生活方面由于不适应所带来的问题，人力资源部负责组织师徒见面会。

6、新员工试用期考核以人力资源部、部门经理、带徒师傅共同考核的方式。

1、鼓励各岗位优秀员工上台讲课，作岗位轮训，以各部门推荐的内部讲师为主。

2、开展岗位技能比武活动，寓教于乐，评选公司各岗位的技能冠军。

1、外派培训需由公司领导批准方可执行。

2、外派培训者必须签订《培训服务协议》，约定服务期与违约责任

3、培训服务期自参训结束后第一个工作日开始算起。

1、岗位技能、职业化训练、一专多能，加强外部培训的力度，加强对各个模块的培训。

11、学习氛围的营造：

建立xx公司人才梯队，合理设置员工晋升空间。制订《xx公司内部学习奖励机制》，形成全员学习的气氛。

## 公司培训计划表做 新广告公司工作计划表篇九

二、培训目标

以提高干部队伍的综合素质为目标，以需求为导向，以能力建设为核心，按照“统一规划、分级管理、分类培训”的原则，统筹兼顾、点面结合、重点突出、分工协作、齐抓共管，构建“分级负责，脱产培训、短期学习、日常教育相结合”的教育培训体系，努力形成多层次、多渠道、全方位、大规模的干部教育培训工作新格局。

精选培训内容，创新培训方法，提升培训层次，不断夯实各级干部理论基础、坚定理想信念、提高驾驭经济工作能力，形成科学的人才培养机制和良好的育人、用人环境。在全委干部、全市工业经济管理干部和企业经营管理人员中进一步确立终身教育和全员培训的理念，培养和造就一支德才兼备，熟练掌握现代科学文化和管理知识，有开拓创新精神，符合市场经济发展要求，作风优良的能够担当新世纪改革开放重任的现代化工业化领导人才和高素质干部队伍。

### 三、培训计划

- 1、专题理论学习。
- 2、党委(党组)学习中心组理论学习。
- 3、党风廉政教育。

组织广大党员干部深入学习贯彻某某某某在中央纪委二次全会上的重要讲话和中央纪委二次全会、自治区纪委四次全会、南宁市纪委第四次全体会议精神；组织学习《某某文选》，学习党中央关于反腐倡廉的重要指示；组织学习领导干部廉洁从政若干准则。认真解决党员和党组织在思想、组织、作风以及工作方面存在的突出问题，树立科学发展观和正确政绩观，反对和防止腐化堕落行为，在全委形成以廉为荣、以贪为耻的良好风尚。

- 4、继续解放思想大讨论活动专题辅导培训。

为扎实开展我委继续解放思想大讨论活动，做好学习讨论工作，于3月份举办一期由相关领导讲授的继续解放思想大讨论活动专题学习辅导课，以帮助全委党员干部学习理论，提高认识，认清形势，理清思路。

#### 5、继续解放思想大讨论学习调研。

结合继续解放思想大讨论活动，进行学习调研活动，计划组织委机关工作人员分专题调研组进行学习调研，撰写调研文章。

#### 6、工业化理论专题培训。

为推进工业化建设，推动工业经济的发展，计划在全委开展工业化理论专题培训，将采取自学和集中培训辅导相结合的方式。一是购买《工业经济管理教程》，做到人手一册，组织干部职工系统全面的学习工业经济管理知识。二是计划于10月份邀请知名的工业化专家到委里授课，举办专题培训班。