

科技局培训方案(优秀5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

科技局培训方案篇一

为贯彻落实全省中小学教师工作会议精神，根据省、市、县有关教师培训的文件的文件精神，并结合我镇教师队伍现状，决定组织全镇教师开展中小学教师教学业务培训工作。特制订《六十铺镇中心学校教师教学业务培训实施方案》。

以教师专业化为指导，以提高中小学教师教学水平和教育教学质量为宗旨，面向全员，立足岗位，注重实践，开展课堂教学练兵。经过以训导练，以练促学，以赛代评，学用结合，改善教师教学行为，促进教师专业发展。

全镇中小学和幼儿园的教师。

经过培训，促使全体中小学教师基本掌握新课程教学设计和课堂教学的基本技能；部分骨干教师在掌握新课程教学设计和课堂教学基本技能的基础上，进一步提高新课程教学设计和课堂教学水平，提升实施新课程的本事。

- 1、新课程教学设计。
- 2、新课程课堂教学技能。
- 3、英特尔培训课程。
- 3、具体培训资料与新学期备课资料有机结合。

集中培训与校本培训相结合，远程教育和文本、光盘资源相结合，课例学习与问题指导相结合。

1、集中培训主要经过英特尔课程培训、骨干教师上示范课及新课程标准讲座，重点解决教师业务学习中学什么和练什么的问题，以及解决教师业务学习、练兵中存在的主要困难和问题。

2、校本培训，重点解决怎样学、怎样练及教师课堂教学设计和公开课中改什么、怎样改的问题。要严格专题学习、课例观摩、自我诊断、模拟设计、课堂练兵、互学互评、考核达标等培训环节，增强实效性。

3、根据实际情景，要充分发挥远程教育的功能。远程教育要立足校本培训需求，以专题指导和课例示范教学为主，加强针对性和互动性。要发挥卫星资源、光盘资源和骨干教师、学科带头人的作用，供给优质学习资源服务。

4、课例学习是本次培训的主要学习方式。要结合本校实际情景，能够精选文本、网络、光盘课例供教师模拟学习；也可利用本地本校骨干教师和学科带头人作课例示范供教师模拟学习；课例学习《课例学习参与录》为抓手，促进教师反思学什么、改什么、怎样改等问题，增强课例学习的实效。

5、问题指导是提高培训质量的关键环节。要抓住问题指导这个重点，一是要以精心设计的“教师学习问题单”和“校本培训问题单”的形式，提炼学习中的主要困难和问题。二是针对主要困难和问题，邀请上级业务部门及骨干教师送教上门的方式进行集中培训指导。

（一）、建立机构

我镇成立六十铺镇教师业务培训工作领导小组。组长中心学校张谢民校长担任，副组长由分管付校长苑家海担任，中心

学校办公室、教导处等负责同志为成员。

各学校要成立中小学教师业务培训工作领导小组和业务指导组，由各学校（幼儿园）一把手担任培训工作领导小组组长，分管业务的负责人担任业务指导组组长。

培训工作领导小组的职责是负责学校培训工作的组织领导，制定培训实施方案，对培训工作进行宣传发动、过程监控、验收和评估。业务指导组的职责是建立培训、教研和骨干教师相结合的培训业务指导团队，对培训工作进行指导、督查和考核。

（二）、实施步骤

1、宣传动员阶段（7月上旬）。各学校召开动员会，传达贯彻省教育厅《关于开展全省中小学教师业务竞赛暨安徽省第三届“教坛新星”评选工作的通知》、市教育局《关于组织开展全市中小学教师教学业务培训工作的通知》，全县教师工作会议及校本培训实施方案精神，成立领导小组和业务指导组，制定实施方案，建立培训业务指导团队。并在业务指导团队的指导下全面启动培训工作。

2、岗位自学阶段（7月中旬）中小学教师教学业务培训立足教师所在学校、立足教师本岗，立足教师需求。各学校在经过“问题单”了解教师需求什么的基础上，针对存在的共性和突出问题，整合能够利用的文本、网络、光盘等学习资源，因地制宜地供给适用的资源服务。也能够组织教研骨干、学科带头人进行课例示范，组织教师开展专题学习和课例观摩。

3、英特尔未来教育课程学习。

科技局培训方案篇二

生源是教育培训机构的生命源泉，打造强悍的运营团队是确

保生源最为强大的武器。一位资深校长从五点解读了打造强悍运营团队的方法，这五点也是他多年在团队管理中屡试不爽的方法：

销售顾问是学校生源的进水口。销售人员的素质非常重要。我在选人时有三大基本要求：普通话标准、口齿伶俐；勤奋努力有上进心；热情大方，有气质。我的销售顾问，每一个都要做到能把事情讲清楚，讲明白。不懂的知识，不断学习，给家长有效的回答，面对激烈的竞争，永远积极向上。

年初的时候把年度预算清晰的告诉每个人，考核机制明确化。年底时，根据年初的预算标准执行考核内容。过程执行中，通过年度预算、季度汇总、每月总结、每周分析、每天跟进等多种形式确保大家对目标时时清晰化。我的销售主管要把每天的市场销售报告提报给我，以便于帮助销售顾问发现问题，解决问题。同时，通过清晰的市场分析数据，清楚了解每一个渠道特点，为做活动投放做准备。这样通过共同而明确的目标，确保了团队的团结一致性，年底按照年初公开的考核机制执行，又增强了团队的信任感。因此，出现了一个月一个校区新生的营业额接近于某强势竞争对手三个校区的营业额的战绩。

有竞争性的绩效考核是公平竞争的前提，这样在同一条件下，才能显示出个体的优秀，督促顾问的积极性，努力进行家长维护，不断跟进促成转介绍，使能力得到充分发挥。所以说每一个校长必须是非常优秀的销售人员。我的销售顾问底薪不高，在底薪中，一部分为固定底薪，还有一部分做三项基本考核，考核内容包括每月电话量，每周到访人数、到访所有客户的清晰分析，其他不设限的薪资完全靠个人销售业绩，到最后，每个人每月能拿到5000元、7000元甚至更高的薪资，大家干劲十足地往前冲。

我能实时了解顾问和客户的对接情况，及时发现问题，解决问题，对其进行有效的监督和管理，避免资源的浪费。这个

系统非常便捷好用，大家一定要学会应用现代化的管理方法。

一个组织的用人成本非常高，所以作为校长要给销售团队减压，建立信心，团结大家一起干。不要轻易的开除任何一个员工，要引导和培养，尽量使其通过学习融入团队，形成良好的工作能力。

应对秘籍：塑造有活力的团队文化

现在我们团队很多是90后，如何保持年轻员工的工作活力同时克服浮躁的问题，需要团队文化建设来营造良好的文化氛围：

普及日常行为制度、团队文化理念，对少儿口才老师能力素质提出更高要求，加强内部规范和指导。有一个90后的大男孩，国内一流的传媒院校毕业，来我们学校应聘，素质和专业能力都非常强，但是外在打扮过于张扬，带着耳钉，时尚的发型，穿着嘻哈，这样的形象作为一个老师显然不合适。我明确提出要求，能力非常认可，但是形象打扮不改变，我们不能接受。这个男孩不但坚定地来了我们的口才培训校，从此打扮干净得体，而且在教学上极其认真，家长和学生特别喜欢。大家都很疑惑，为什么愿意做出那么大改变来我们培训校工作，而且一开始的工资并不高。他后来和我讲：王老师，就凭面试时您对我提出的几点要求，我知道这是一家规范有要求有标准的好企业，这样的环境能督促我成长，我当然愿意来。

每周三上班之前，我们安排了十分钟的晨会，还有五分钟的热身运动。下午，两点到三点，在大家容易犯困的时候，公司利用十分钟时间用广播播放一些提升的音乐。通过这样的活动，提高了工作效率和热情。

科技局培训方案篇三

传统文化是我国各族人民共同的精神支柱，是推动我国历史前进的一种力量，是一面永不褪色的旗帜，也是实现中华腾飞的思想基础和强统文化教育是我国整个思想教育的基本工程，也是学校思想教育的主旋律和永恒的主题。为了使我校更好地开展传统文化教育活动，特拟订本方案。

1、指导思想：通过传承弘扬中华优秀传统文化精髓，增强学校德育工作的实效性；通过深化校园文化内涵，创新学校文化，构建适宜学生成长的和谐校园；根据青少年成长的客观规律，高处着眼，小处着手，把口号变成行动，使青少年在系列活动中受到潜移默化的熏陶、感染和教育；通过青少年的实践体验，使青少年情感得以升华，行为得以内化，逐步做到言必信，行必果，增强青少年的道德规范意识和高尚的道德情操。

2、基本原则：一是贴近生活原则。这次教育活动要与学校生活，尤其要与学生的实际生活和已有的生活经验相结合，贴近学生、贴近生活，贴近实际，让学生学会在生活中受到教育，在教育中学会生活。要根据未成年人身心特点，深入浅出，寓教于乐，循序渐进，二是继承创新原则。教育活动既要体现继承、发扬中华民族优良传统的要求，又要体现与时俱进、不断创新的要求，在创新过程中形成学校特色，实现“一个年级一特色”，“一个年级一精品”。三是实践体验原则。主体活动要坚持“知行统一”的原则，加强学生的道德实践环节，帮助学生从自我做起，从身边做起，达到在实践中认知，在实践中养成的目的。

深化校园文化建设观念，创新校园文化建设，创设和谐校园环境，践行“忠、孝、礼、诚”主题教育活动。“忠”：以精忠报国、爱校爱班为主线，贯穿培养青少年政治素质方面的要求；“孝”：以孝敬父母、尊敬师长为主线，贯穿培养青少年生活真情、情感亲()情等方面的要求；“礼”：以、谈吐儒雅、行为文雅、为主线，贯穿培养青少年行为习惯以及情

趣、志趣方面的要求；“诚”：以诚实守信、以诚相待为主线，贯穿培养青少年道德品质修养方面的要求。

1、爱国爱校爱班教育(13日—17日)

(1)利用板报、宣传栏等宣传爱国主义知识，校园广播站要经常性地播放爱国主义歌曲，努力在全校营造爱国主义教育氛围。各班要定期更新黑板报。内容以宣传祖国的发展变化为主。

(2)班主任负责开“我爱我班”主题班会，通过主题班会的形式，让学生自我参与，自我接受教育。

(3)利用升旗开展“爱国爱校爱班”教育。

(4)以“祖国在我心中”为主题，组织一次演讲比赛。

2、感恩教育(20日—24日)

(1)利用板报、宣传栏、校园广播站等宣传孝道。

(2)各班级召开《感恩从心开始 让爱温暖彼此》的主题班会

(3)各班级都要确立自己的“感恩老师”教育活动口号。上课前对上课的老师说声：您辛苦了。下课说声：谢谢您老师。

(4)利用升旗开展“感恩”教育

3、礼仪教育(27日—31日)

(1)各班组织开展“学礼仪、讲美德，做文明学生”主题班会

(2)开展“读百家箴言，摘礼仪佳句”的读书活动。组织学生网上或书报杂志等收集相关资料，各班整理并编写出简易读

本，并总结本班的礼仪标语。

科技局培训方案篇四

组 长：刘永珍（矿长）

副组长：王和平（技术矿长）

石金书（安全矿长）

王明亮（生产矿长）

马和平（机电矿长）

成 员：马金羔、李小军、康安平、高虎平、高常有、

马金牛、曹继宝、高玉明、张耀耀、郭爱生

领导小组要全面负责本矿职工培训工作，把职工培训工作和安全生产联系在一起，使职工的安全意识和技术水平不断提高，真正起到培训的效果。领导小组下设培训办公室，主任要对每次培训进行组织、管理、对培训工作详细记录，对培训合格的从业人员要进行建档管理。

1、职工必须按照领导小组的统一组织参加培训，必须认真听课，做好笔记。对不参加培训者，每节课罚款20元，对考试不及格者，杜绝上岗，直至合格为止。

2、讲课人员必须认真备课，按时讲授，决不能让培训走过场。授课人员无故缺课一次罚款50元。

3、参加培训的人员必须按时到场进行点名，点名不到者罚款20元，所有参加培训人员必须遵守课堂纪律，不迟到、不早退、不喧哗、不起哄，对不遵守纪律的学员罚款或取消其

培训资格，按不及格处理。

4、所有培训资料，包括授课讲义、授课记录和考试结果等必须整理存档。

1、集中培训采用讲课方式进行，讲课—复习—考试；

2、日常培训采用班前会、班后会培训方式进行；

3、新老工人搭配，老带新、师带徒的方式现场培训；

4、组织人员实行外出参观学习，“走出去、请进来”的方式培训；

5、定期开展形式多样的安全活动和技能比赛；

6、利用版报、标语、广播等形式进行教育培训。

通过以人为本，形式多样的培训，使全矿职工形成爱学习、比技能、讲安全的良好氛围。全面提高全员综合素质，增强矿井抗灾能力，适应矿井现代化、机械化发展，最终形成一支技术型、知识型、能力型的现代化矿工队伍。

科技局培训方案篇五

讲座，团体辅导

第一期：讲座“我是心理社一员”

目的：通过对班级心灵委员的辅导，明确心灵委员的工作职责，带动各班心理工作的开展，号召更多同学参与到我校心理健康工作上来，普及心理健康理念。

第二期：团体辅导“社员一家亲”之团队组建

目的：建立各班心灵委员之间的融洽关系，以此为渠道，通过游戏培养心灵委员的责任感。这期团辅主要是心灵委员的团队建设和寻找归属感。

第三期：团体辅导“心委一家亲”之责任

目的：通过一个需要团体协作，同时需要责任感的游戏来促进团队的协作和队员的责任感；

第四期：讲座“心理社员技巧”

目的：简单传授心理社员一些最基本的心理学常识及帮扶技巧

第五期：倾听与回馈

目的：让心灵委员体验各种角色所带来的不同感觉，使他们更善于倾听和观察。

第六期：另一种语言——肢体交流

目的：体验非言语交流。使成员明白除了言语表达，肢体语言也是表达一个人心理想法的重要方面，而且还更真实。

第七期：沟通中的言语技巧

目的：体验言语技巧的妙用。沟通是一门学问，其中词语的选择更是学问中的学问，同样的话用不同语言表达出来，就会带来不同的效果。本游戏的目的是要解释沟通中词语运用的重要性，提醒人们注意使用恰当的语言。