

# 工作培训方案(优质7篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 工作培训方案篇一

为贯彻落实修订的《中华人民共和国消防法》(以下简称《消防法》)，强化消防安全主体责任意识，进一步普及消防知识，提高我院广大职工的消防安全素质，落实消防安全责任制，推动消防工作社会化进程，制定本培训计划。

### 一、指导思想

坚持以科学发展观为指导，深入贯彻落实政府统一领导、部门依法监管、单位全面负责、公民积极参与的消防工作原则，通过多渠道培训、新手段施教，推动各级、各部门强化安全发展理念，建立健全社会化的消防工作网络，落实消防安全责任制，提高我院广大职工的消防安全素质，有效预防和减少火灾事故发生。

### 二、工作目标

通过分级分期培训，使受训对象普遍受到一次系统的消防法规和消防知识教育。着力提高消防安全监管人员的业务水平，提高消防设施操作基本技能，着力提高广大员工的自防自救能力，切实促进消防安全两个主体责任的落实。

### 三、培训安排

#### (一)参训对象

医院全体人员、新进员工

## (二) 培训方式

培训采取理论授课、现场参观、实地操作、考试考核等方式进行。

## (三) 培训时间及内容

1. 四月份，邀请市消防支队防火处的专业人员到我院对全体中层干部进行消防安全培训，加强其消防安全意识。

3. 八月份，配合人力资源部对全体新进员工进行消防安全培训，新员工必须接受消防知识及实用技能的培训，做到一懂、二知、三会。新员工须经过保卫科消防安全考核后，方可上岗。

(1) 一懂：即紧急情况下懂安全疏散。

(2) 二知：即知道火警电话号码119、灭火器材的放置地点和位置。

(3) 三会：即会报火警、会使用灭火器、会扑救初起火。

4. 九月份对全院重点要害部位逐个培训，针对其不同的岗位特点进行有针对性的培训。

(1) 熟悉医院特点，消防通道位置及消防重点部位。

(2) 消防知识培训包括：报警方法、报警步骤、火情判断及一般的消防知识。

(3) 实际技能包括：灭火器材的使用方法，火场逃生法及火灾发生后的处理等。

(4) 观看火灾教育录像，加强重点要害部位员工防火安全意识。

5. 全年组织全院性的消防演习两次(上下半年各一次)及一次消防知识的再培训。届时将邀请消防支队防火处的专业人员到现场进行指导和培训。

安全保卫科

XXXX年一月七日

下一页分享更多关于医院专业人员工作培训计划

## 工作培训方案篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是来自信用社机关财务部的，今天为大家演讲的题目是《知“合规”之实，行“合规”之道》。从所周知，“不以规矩，不能成方圆”。然而，何为规？何为矩？却鲜为人知！引经据典，规，就是圆规！矩，就是曲尺！也就是说，没有圆规、没有曲尺，任你是何等的能工巧匠，任你是何等的技艺精湛，要制作出圆形或者是方形的物品的，那都是万万不可能的！

难道千古名言就这么简单吗？非也！我们的母语——汉语，之所以伟大，就在于它绝不只是简简单单地止于表面原意，而是伟大在里行间蕴含的深刻哲理。“没有规矩，不成方圆”这一来自木匠行业的古老术语，早已成为“干任何事情，若无一定规则便会出错”的告诫用语了。

的确！大到一个国家、一个政党、一个地区，小至一个行业、一个单位、一个项目，都有自己的法则！都有自己的规范！

都有自己的标准！正所谓党有党纪、国有国法、家家有规，我们信合联社同样如此。“合规”就是我们的圆规！“合规”就是我们的曲尺！

在座的每一位领导、每一位同仁都深知，我们信用社是一个特殊的金融企业，其主要的服务阵地在基层，尤其是在农村一线。我们除了同样面临的信用风险、深谙的市场风险、熟知的操作风险外，更承载着以往自身的违规操作而导致的沉重历史包袱，遭遇着农业银行重返“三农”、村镇银行相继开立、邮政银行日趋完善的金融市场竞争压力，面临着比其它银行机构更高、更为特殊的合规风险考验，这些“拦路之虎”让我们不得不放慢前行的铿锵脚步，不得不探求笼中脱困的锦囊妙计。

常言说得好，只要思想不滑坡，办法总比困难多。只要我们找到了克敌制胜的法宝，我们信用联社就一定会站稳脚跟、有所作为！只要我们掌握了加快发展的引擎，我们信用联社就一定会突飞猛进、铸就辉煌！而“合规”经营，就是这克敌制胜的法宝；“合规”经营，就是这加快发展的引擎。

兴许有人还要问，“合规”不就是符合规定、符合银行制定的规章制度吗？这对，但也不全对！这仅仅是知其然，而不知其所以然。5年前，银监会颁布的《商业银行合规风险管理指引》，就对出自于国际巴塞尔银监会的“合规”这一“舶来品”，给出了“银行的经营活动与法律、规则和准则相一致”的注解。由于“合规”风险管理起步较晚，当前我们信用联社“合规”经营的基础还比较薄弱、体系还不完善，但这绝不能成为我们违法乱纪的借口，绝不能成为我们违规违章的缺口。我们要清醒的认识到，那些囊括了外部的法律法规、监管规章、市场规则的“合规”内容，就是我们每一个信合人服务发展、加快发展的“尚方宝剑”；那些涵盖了自律规定、内部制度、诚实守信的“合规”范畴，就是我们信用联社科学发展、又好又快发展的“生命之神”！

有“合规”的信用联社，你的明天定会更辉煌！

## 工作培训方案篇三

通过此次合规大讨论，梳理了在\*时工作中存在不合规流程，提高了合规意识。现将此次合规大讨论学习心得汇报如下：

合规风险包括信用风险、道德风险、操作风险等风险。合规是信合稳健运行的内在要求。银行为减少违规主要采取了两个努力方向。一个是改造流程与强化管理的方向，另一个是建立全员合规文化的方向，使合规行为成为全员的自觉行动。

一、合规文化是以“合规为荣、违规为耻”的一种集体荣辱观。它的运作机制是让大脑的犒赏情绪与惩罚情绪对合规行为的结合。即让合规与犒赏情绪绑定，这样，合规行为就会使人感到一种愉悦，人们称它为荣誉感；同时让违规行为与惩罚情绪绑定，这样，违规行为会感使人到一种难受，人们称它为耻辱感。人们提倡什么，唾弃什么，就是对正面情绪与负面情绪的分配的过程，这种自然的结合即为文化本源。情绪经过人为的干预重新与推崇的事件相结合，即为文化建设。

二、违规经营和违规操作屡禁不止的原因与传统文化的影响有关。文化建设的优点是文化一旦建立就有相对的稳定性，难点是合规文化面临着传统文化的挑战。当合规犒赏情绪遭遇亲情、友情的犒赏情绪时，往往前者不敌后者，就在寻求两全其美之策时，违规也就悄然而至。因此，合规文化建设与传统文化之间常常会有遭遇战。在开展合规文化建设的环境尤为重要。

三、规范的治理结构是合规文化生存的“环境土壤”监督者要给经营者制造压力。压力的最好来源是机构内部的实时监督。监督者要受到重托才能充当守望者。那么又怎样防止监督者自身去指使下层违规呢？监督者同样需要一种情绪支撑，这就是信任、荣誉感，它需要给予重托来建立。给予每一聘

任级的聘任权才能建立重托，进而激发信任感、荣誉感，实现一个代表的职责。而相互制衡的机制是既没有信任也没有压力的工作环境，它是导致现实中不忠实的主要原因。环境能激发人的情感和能力。人的综合素质是关键，另一个关键因素就是环境。人们有这样的经验，当人们来到一个特别美丽、洁净而又规范的旅游景点时，就会出现自觉维护，不乱扔垃圾的现象。这时不是说一个人的素质马上得到了提高，而是环境激发的情感提高了人的精神境界。

## 工作培训方案篇四

通过这次培训使我对客户经理的岗位有了新的认识。客户经理具有重要的桥梁作用、市场调研作用、客户中心服务作用，我们要认真学习客户管理的方法、技巧，运用现代的多种手段，力求首先改变自己，从而达到改变客户的目的，从而尽快占领市场，占领客户，以期实现双赢乃至多赢。

因此，在今后的一段时间内，我们应中点做好以下几方面的工作：

- 1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起，更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企

鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极主动营销、挖掘客户源。我们要树立主动营销的意识、树立发展意识、市场意识和服务意识，深入市场和企业调查研究，针对当地经济的特点，及时调整经营思路，制定适合本地区经济特点的客户营销策略，及时发现，积极培育优质客户和贷款项目，积极开拓信贷市场。主动地去发掘，选择培育和支持有效信贷需求，积极开拓适应中小企业和当地经济特点的信贷品种，扩大信贷投放领域，努力提高资金使用的安全性、流动性和盈利水平，并以此实现自身的发展壮大。

3、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

## 工作培训方案篇五

我\_\_\_\_年调入农业银行工作，现任农业银行客户经理。从事基层客户经理工作6年来，严于律己，爱岗敬业，不断进取，取得了良好的成绩，得到客户的认可，受到领导和同事们的好评。截止\_\_\_\_年底，累计完成贷款合同金额\_\_\_\_\_万元，累计发放贷款\_\_\_\_\_万元，已完成并回收的贷款\_\_\_\_\_万元，无一笔出现不良。对农业银行客户经理这个神圣职业的无比热爱和满腔热血，抒写着自己无悔的人生！现将个人几年来的工作业绩及下步工作打算汇报如下：

### 一、强化理论学习，提升自身综合素质

一年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针、政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文

件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策、文件，使理论水平、领导能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，做到了学有所用，正确应用科学发展观知道业务工作开展。一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准；二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。在\_\_\_\_年之间从\_\_\_\_万存款增加到\_\_\_\_多万元，其中还有各项考核如中间业务、信用卡、保险、不良贷款催收等，都超额完成在各项考核，在全行的业绩排名名列前茅，我连续\_\_\_\_年当选优秀客户经理。

## 二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识、创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1、建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的镇海炼化公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集、整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。例如：有一次客户在交流中，我了解到镇海炼化公司将对员工进行集资的信息后，我及时介入，通过对外公关、对内协调、克服种种困难，终于在\_\_\_\_年\_\_月份，成功发放个人贷款\_\_\_\_余万元。

2、建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。



## 工作培训方案篇六

服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。。

还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

三天很短，三天又很长，三天的培训中我学到了很多，但需要继续学习的就更多。营销和服务是一门永远学不完的艺术，更多的意识及技巧需要我们到工作中不断地去总结，去实践。最后我还想说一句，非常感谢有这次培训的机会，相信在以后的工作当中，我一定会做得更好。

## 工作培训方案篇七

20xx年新一年新气象，是充满激情的一年，努力总结去年工作中的不足，巩固好团队今年的管理工作，强有力的提高团队的凝聚力、向心力及执行力，促进团队成员之间的感情，用饱满的青春士气，把今年的业绩做的提升，通过进一步优化管理计划、精神文化建设和营销方案，深入推进天琪团队建设，坚定信心、众志一心、扎实完善今年的各项工作。做好今年的工作意义重大。

### (一)充分认识完成今年资产量的目标艰巨性。

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大；对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

### (二)充分认识推进优化管理工作的重要性。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

### (三)充分认识招聘成员的重要性。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，善营销目标。

充分的认识形势问题和任务的目标，完善20xx年，团队新景象，新变化完善完成各项任务，好以下6个方面的工作。