

最新银行信息技术审计报告 银行商科实训报告心得体会(大全5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

监狱管理人员工作计划篇一

“没有考核，就等于没有管理！”贯彻公司战略发展意图，20____年作为公司的“绩效考核年”，绩效管理将成为最重要的人力资源管理工作。

1. 辅助形成所有部门及岗位的绩效考核标准(元旦至春节期间)
2. 使绩效面谈成为公司沟通机制的一部分

正式绩效面谈为一季度，绩效面谈之后要做相应的绩优推广和绩效不足的改进。

人力资源部倡导20____年作为公司的“绩效考核年”，绩效管理理论和实践将成为管理人员交流学习的重点。第一季度人力资源部重点组织公司范围内的绩效管理培训，按规范的流程辅助各部门将绩效管理工作落到实处，人力资源部介入绩效管理的不同阶段，与各部门主管探讨操作中的实际问题，有针对性地开展交流和培训。

由人力资源部牵头，公司管理人员参与。每双周一次，结合绩效管理理论就公司中的具体问题深入探讨。

按照“岗位+技能+绩效”的薪资结构完善现有薪资体

系，20____年底对现有体系做必要调整。

1. 半年在公司范围内开展员工满意度调查一次。
2. 辅助各职能部门将公司内部沟通机制落到实处。

____年内人力资源部与公司每一位同事至少沟通一次。所有沟通均形成书面记录，记录中问题附人力资源部建议提交各级相关主管。让沟通形成机制，将新同事入职、转正及离职作为关键沟通点，生日、合同续签作为辅助沟通点。

1. 欢迎新同事加盟；
2. 心灵启示；
3. 轻松一刻，周末愉快；
4. 生日祝福；
5. 中高层管理交流会

通过培训交流及日常综合管理活动的参与，用半年时间使招聘及员工关系专员可独立进行新同事入职培训及招聘面试等工作内容。

平均每周提交工作分析一份，确定综合管理部对各部门服务和对高层领导辅助的角色。

形成公司文化手册。

监狱管理人员工作计划篇二

销售主管工作计划

工作方向：

1. 对经销商的管理

定期检查核实经销商的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2. 解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3. 销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

目标市场：

将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商，享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

重点促销产品：

鸡汁和果汁在2015年将被重点推广，两个产品的消化周期短，

但在市场竞争方面优势不明显，准备将相应消化周期长的寿司醋、芥末油，辣椒油等停止促销，从而补贴鸡汁和果汁产品的促销，能起到重点产品的增量效果。

销售队伍人力资源管理：

1. 人员定岗

南京办固定人数5人，终端4人，流通1人，准备从终端调派1人兼跑流通市场，而原负责流通的人员兼跑省内周边城市，开拓空白市场。

2. 人员体系内部协调运作

每日晨会进行前日的工作汇报，端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞品动态提供给终端人员，终端方面的供求信息 and 网络资料由流通人员安排解决，大家交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

3. 关键岗位定义，技能及能力要求

终端人员销售对象为市内酒店，宾馆、咖啡茶馆等，面对直接消费者进行服务，要求在谈判技巧和国语标准化的程度上有所提高，要有实际的终端业务开发率，流通人员销售目标是为产品打开分销渠道，通过分销过程，最终到达消费者，流通人员要具备清醒的思维，长远的战略眼光，善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性，打开每一个产品流通的环节，确保产品顺利分销。

4. 培训

给予全体办事处人员进行定期的培训，在销售技巧及谈判过程上进行实战的演习。

1) 建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划 并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有强烈的责任心，提高销售人员的主人公意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题, 不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

4) 市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5) 销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

6) 销售目标

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售

任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

7) 客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

总结：根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约，使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。我希望领导能多注意这方面的工作！

之前我从未从事过这方面的工作。不知这分计划可否有用。还望领导给予指导！我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作的磨练下自己在这方面一定会有所成就！

监狱管理人员工作计划篇三

1、加强政治学习、提高思想觉悟。提高思想认识，为自己的工作指明方向，有了明确的方向，才能更好的完成上级领导交给我们的工作任务。

2、学习食堂各项工作制度及岗位职责，组织培训食堂人员学习食堂的各项管理制度。学习各岗位职责的内容。组织学___综合服务处20项物业服务标准规范的内容。

3、加强食品卫生管理工作、认真贯彻执行国家的食品安全法、在日常采购工中，严格把关，所购食物要新鲜，不能有腐烂、变质过期的食品；在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低材料价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，限度为站上节约成本”的工作原则。

4、加强食堂管理工作在日常工作中要加强管理、保障政令畅通，不能再出现指挥不灵的现象和姑息养__造成的很多问题，要大胆管理、不怕得罪人，一切以工作为前提。

5、提高自己的业务水平和自身修养今年要多方面改变自身的好多缺点，加强政治理论学习、积极参加各项活动，平日和同事搞好团结，互帮互学、共同进步，提高自身的修养，做一个合格的食堂管理人员。

监狱管理人员工作计划篇四

进入7月以来，气温不断攀升，似火的阳光炙烤着港城，我们作为环卫工人虽然辛苦，但仍要坚守岗位，不仅要把卫生做好，而且要做的更好，给市民一个干净卫生的生活环境是我们的目标。

作为新上任的队长，我坚持以高标准、高要求严格要求自己。按上级领导制定的环境卫生标准，结合实际环境卫生清扫保洁标准认真做好工作。下面我将7月、8月做一个小结和计划。

一、7月份工作小结

我将7月份发现的问题和解决的办法做一下总结，如下：

2、绿化浇水问题，绿化工人经常将水浇到快车道或者慢车道上。及时与绿化工人沟通，减少绿化工人给我们带来的不必要的工作。

5、一干河路老城管所门口、大学城西南角2只、长径路城北中队门口垃圾桶底坏了。及时与上级反映，及时修理，不能修理的更换。

7月份，在所里组织的劳动技能比赛中，我组自行车快速保洁比赛获得第一名，今后我们将再接再厉，在平时的工作中不

断提升自己的劳动技能，希望在下次的比赛中其他项目也能发挥出水平，获得更好成绩！

二、8月份工作计划

- 1、坚定地做好自己的本职工作，如遇到重要线路、重大活动能自如的安排职工清扫，避免出现问题。
- 2、做到对管辖标段卫生情况进行检查，不到位的及时安排组员处理；
- 3、对人员到位了解清楚，避免路段上人员空缺，无人打扫的情况；
- 4、对上级考核指出的问题及时整改；
- 5、认真完成上级交代的任务；
- 9、认真做好考勤及加班原因。

总结过去，计划未来，在过去中获得经验，才能将以后的工作做的更好，不让环境的脏、乱、差影响人们的正常生活和工作，我们环卫工人就是再苦再累也是值，大家心里都是这个念头，同时我们都在为这个目标而辛勤工作在自己的岗位上，在物质和精神高度文明的今天，我们环卫工人的地位也在逐渐升高，人们对我们的工作日渐认可，我们有千万个理由相信：用我们的真情，一定会换取美好的明天！

监狱管理人员工作计划篇五

设计出与银行卡相仿的会员卡，建立我店独有的特色返息制，让顾客在我店消费时会有一种额外的赠送优惠，符合市场上客户的普遍消费心理。

2. 储值卡制度

采取新型的储值卡制度，结合其他的传统储值卡及直销会员卡的优点而开发设计，体现我店的独有特点。凡是购买我店储值卡的顾客在节假日、生日、年终、店庆等时间均可以享受较大的折扣优惠。如买1000送200（8.34折），买20xx送500（8折），买3000送100（7.5折）。

3. 做一送一活动

在店开张前期，为增加我店人气，带动客流量，带动前期宣传，增加知名度，同时为保证技师有钟上、有活干，对店的发展充满希望和使命感，特举行做一送一活动，比如消费198元项目送98元项目。

4. 代金券

通过向外发放一定金额的代金券，持有代金券的顾客可以享受代金券上列出的优惠政策（除店内单项项目外）。

5. 设立棋*室等娱乐场所供宾客休闲娱乐。

6. 建立客户消费档案，将每位顾客的消费情况记录存档，并定期追踪。

监狱管理人员工作计划篇六

时间就如同白驹过隙般的流逝，人们又将接触新的知识，学习新的技能，积累新的经验，不妨坐下来好好写写计划吧。计划怎么写才不会流于形式呢？下面小编给大家带来管理人员工作计划5篇，希望大家能够喜欢。

一、大力加强内部财务管理，做好日常核算工作

一是加强自己分管的办公费、差旅费、工会经费、培训费、业务招待费等经费的核算与管理工作;加强对零星费用的审核、结算会计业务管理工作;做好费用日常核算和管理及物资采购合同印花税管理工作;认真编制好本岗位范围内的各种预算报表;根据工作需要及时制定并完善与本岗位相关的财务管理制度和管理办法的拟稿工作。要努力开源结流,使有限的经费发挥真正的作用,为公司提供财力上的保证。

二是做好日常会计核算工作。按照会计制度,分清资金渠道,认真审核每笔原始凭证,正确运用会计科目,编制会计凭证,进行记账。做到“三及时”:即及时编制有关会计报表,及时报送税务等部门;及时装订会计凭证;及时清理往来款项。严格按照现金管理办法和银行结算制度,办理现金收付和银行结算业务;及时准确登记银行、现金账,做到日清月结;严格支票领用手续,按规定签发现金支票和转帐支票。对自己的工作要恪尽职守,心中有数,每天都把自己的事排好日程,当天的事情当天要完成,必要时要加班加点,不能积压工作。做好本职工作的同时,要加强工作中的互相协作,处理好同其他部门的协调关系,保持团结合作的工作氛围。

三是建立和健全自我约束的财务管理机制,严格审核费用开支,控制预算,加强资金日常调度与控制,落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。确保分管经费能够持续、稳定、协调的运转。

二、积极适应环境变化,保证财务管理工作顺利进行

一是加强对票证的安全管理,做好收据、发票、各种有价票证的管理以及安全防范工作,确保不漏不遗不缺。加强防火安全管理,严格执行用电管理规定并保证每日下班时切断主电源,对办公室吸烟进行严格管理。加强防盗安全。定期检查安全措施完好性,发现问题及时处理并向上汇报。

二是继续开展会计规范化管理工作,提高会计核算管理水平,

防范和化解操作风险。进一步规范会计档案管理，严格落实会计基本规定，提高会计核算、会计报表质量，加强计算机管理和联行结算的管理。

三、关于今后三年的工作规划

(一) 大力增强责任意识，牢固树立爱岗敬业精神

要进一步增强责任意识，加强工作责任心，像居家理财一样，干好本职工作，尽量减少人为的纰漏。要热爱本职工作岗位，安心本职岗位，忠于职守，尽心尽力，尽职尽责。在财务工作岗位上发挥自己的聪明才智，在财务部做出一番成绩，为公司当好小“管家”。工作中要自觉做一个安稳、踏实、勤勉的人。每天都要以高度的责任心和平稳的耐心来面对繁琐而枯燥的工作，在平凡的工作中做出不平凡的业绩，在枯燥的工作中找到乐趣。打牢自己做好财务工作的思想基础。

(二) 加强职业道德修养，严格遵守财务制度

要认真学习会计法、企业财务管理制度、工业企业会计制度和有关的财务制度，不断提高自己的法制观念，牢固树立依法理财观念，做到有法必依，执法必严，违法必究，自觉遵守法律、法规，维护财经纪律，抵制不正之风。要以会计职业道德规范自己的行为，做到爱岗敬业、诚实守信、廉洁自律、客观公正、坚持准则、提高技能、参与管理和强化服务。在金钱面前保持坚定意志，心地纯洁，不存任何私心杂念。严格保守财务商业秘密，不随意透露财务数据，守口如瓶。严格按照国家和公司财务制度规定办事，坚持原则，遵纪守法，循规蹈矩，秉公办事，做出表率，不做任何违反财经纪律的事情。

(三) 努力做好事前预算、事中控制、事后分析工作

要根据公司的发展战略和财务部的工作规划，加强分管财务

项目的预算工作，编制好每一年的各项财务预算指标，做到有可操作性，达到公司预期的管理目标。同时要加强事中控制、事后分析，保证为公司领导提供可靠的不同时期的财务数据。

总之，在未来的三年里，我要努力加强分管工作的管理力度，大力提高自身的业务能力，充分发挥财务工作的职能作用，积极完成每年的各项工作计划，以限度地服务于公司，为公司的稳健发展做出更大的贡献。

一、配合小区燃气安装

燃气是安装小区的头等大事，小区申请接入燃气自__年以来，一直未能得到落实。现在业主及我管理处的配合下，燃气公司已经把燃气接道接入小区外围墙艺术学院门口。在新的一年里，我管理处将依据__山庄业主委员会__字第__号工作联系函指示，对管道燃气安装一事依法依规协助处理。

二、设法解决通讯问题

因小区电信、移动、网通等各类通讯信号接收弱，不少业户多次向电信部门投诉及向管理处、业委会反映。我管理处早期配合业主委员会曾与铁塔公司联系引入解决方法，但此事未能落地。在新的一年里，我管理处将加强联系沟通，及时尽早解决问题。

三、小区路灯亮化问题

目前小区有部分照明灯具因线路问题无法得到恢复，在20__年x月__日与业主的座谈会上业户提出的亮化改造管理处会分步细化计划落实。

四、小区安全隐患及违建

目前小区山岗右侧围墙的围合，__门口围墙问题，争取在年后尽早处理完善，解决围墙问题带来的安全隐患。配合__山庄业委会制定违建情况介定，对于现存违建情况继续与城管对接投诉，争取得到解决。

五、小区绿化

在秋未冬初，在小区草坪缺损处补种了“二月花”草种，目前覆盖范围还少，待春初看长势后再视小区情况再采购补栽草种。

六、小区保洁

在20__年x月__日与业主的座谈会上业户提出对于公寓楼楼梯扶手、楼道玻璃清洁方面，加强培训检查保洁落实情况。

七、秩序维护

对秩序员加强培训，对小区进出人员依规登记询问。对公共区域停车、装修、堆放杂物等加强管控。

根据佐尚企业管理咨询有限公司前期人力资源建设中的工作分析、岗位评估结果，在对组织架构进行调整，人员重新编配的前提下，人力资源部工作总体思路：以招聘为先导，调整、完善人力资源招聘体系，加强新员工入职管理，协助佐尚企业管理咨询有限公司进行岗位评估后的薪酬设定与绩效考核体系推行、维护，利用工作分析、岗位评估结果建立健全培训体系，以标准化、集团化模式做好人力资源管理工作。

一、具体工作步骤如下：

1、统一思想，树立人力资源管理理念

在前期与佐尚企业管理咨询有限公司的老师沟通中，其有意

愿为公司主管级以上人员培训“非人力资源部门主管的人力资源管理”课程，建议公司使佐尚管公司为部门主管以上人员培训此课程，确保公司在人力资源管理理念推行中形成统一的认识，使人力资源管理理念知识在管理层中普及，降低后期绩效推行的阻力、提升推行效率。

在部门、人员调整后，结合工作流程，将对人力资源部门内部进一步明确各个岗位及相关的工作人员的职责，全面整理人力资源管理制度、流程和表单，制订人力资源内部工作和会议通报制度。在人力资源内部建立起会务、培训沟通渠道与oa沟通模式相结合部门内部定期沟通机制，使人员首先养成良好的内部工作氛围。

3、建立健全招聘体系、强化招聘职能

首先根据各个岗位的岗位职责(或工作说明书)提炼出基本的任职素质，建立基本的任职素质模型，确定招募的人员标准，建立起基本任职素质模型库，为简历的筛选做好前期的准备工作，使招聘工作更为系统化。

其次构建招聘渠道。目前的招聘渠道主要有内部招聘、行业媒体、人才市场、校园招聘、人才中介公司、人际推荐、网络招聘、人才追逐等。结合目前招聘效果、行业特点，加大网络宣传、小广告张贴、内部人员推荐，在维护好现有招聘渠道的基础上，与外围招聘人员沟通，了解更多的渠道，进行新的招聘渠道的开拓。

第三建立管理人员招聘评估体系。对招募的管理人员，进行人才测评、评估，选定测评、评估工具，为面试人员评估上提供更多的参考依据。

第四优化招聘流程，根据集团与各公司办公相对分散，招聘工作由集团统一管理特点，在流程的设定上，建立起集团与各公司面试联动，确保招聘的人员使招、录双方都满意，更

适合岗位需求。

第五完善招聘、测评及评估表单。按流程化、结构化面试、审批要求，优化各类招聘、入职表单。

4、建立健全培训体系、加强培训效果评估

公司培训体系的建设以企业战略为导向，着眼员工岗位胜任力的提升，在关注员工职业化塑造及职业生涯规划的同时，提高员工绩效和组织效率、促进员工个人全面发展，为公司可持续发展提供动态的人才支撑。

(1) 首先建立起以人力资源部牵头，以各部门主管、经理为骨干力量的培训组织体系，根据层级的不同，培训课程的开发、编排，培训授课方式进行规范。

(2) 其次课程体系建立。新员工课程体系建立上，以文化认同、角色定位为核心，分别在试用初、中期及结束选择、开发不同课程进行培训。入职初期的企业概况、发展史、经营模式、企业文化，员工品行规范、企业制度、规章、工作流程、仪表礼仪为中心课程安排；试用中期的团队意识训练、职业素养引导为重点；试用结束前总结提升、责任意识等为主导，结合员工自我试用总结，提升对企业、岗位的认知力。

老员工课程体系建立上，以纪律意识、工作技能为核心，不定期的进行团队精神、工作态度、工作流程提升、员工品行规范、规章制度等课程培训，并根据培训需求调查，结合工作中存在不足进行课程的开发。骨干力量与基层管理人员课程建立上，以团队管理、沟通技能、时间管理与工作效率、培训引导能力等，在培训需求及企业运营需求基础上进行课程的开发与编排。中层、高层管理人员课程建立上，以职业经理人核心技能、领导力与执行力、如何打造高效的工作团队、问题分析与解决、时间管理与工作计划、非hr经理的hr管理等课程进行开发。课程的开发必须依据公司发展战略需

求及员工成长状态、动态调整关键培训内容。逐渐形成公司课题及案例库。根据培训对象的不同，选择不同的培训形式。

(3) 培训讲师队伍建设。结合目前公司培训现状，培训讲师队伍以各级骨干、主管为主，对其进行培训讲师必备的素质、技能的培训。并结合不同层级的培训需求，采取外聘培训讲师或参加外部培训，使讲师队伍以内部讲师为主，外聘、外培为辅培训讲师队伍。在访谈中，因公司业务性质、工作时间特点，有些骨干、主管虽然在进行着员工培训、但效果不佳，且自身没有授课的积极。在培训讲师队伍建设中，可以设定授课奖励制度。人力资源部门对于授课水平、态度、效果等根据不同课程类型采用不同评估方法，以评估点数对授课人员进行奖励，提升授课人员积极性及自我提升能力。

(4) 培训制度、流程体系建设。对于公司目前培训制度进行整理、汇编，结合公司运营发展需，进行必要的修订，完善培训制度，优化培训流程。

(5) 培训评估系统建设。对于每一项培训，根据授课内容，进行不同层级的评估。培训结束后，培训人员对于培训建议与意见，反馈培训课程、讲师情况，首先做好反应层面的评估；对于培训课程进行考试或让员工来谈心得体会，做好学习层面的评估；培训结整一段时间后，检查参训人员行为、绩效是否是改变或提升，进行行为层面的评估；对于培训后，公司运营、发展是否起到了积极的影响，从而进行结果的评估。

(6) 建立健全培训档案。员工培训档案是员工晋升、年终考评、防范劳动纠纷的重要依据。根据管理效率，可进行人人建档或按月建档，确保员工培训档案的完整性。

5、强化执行力、推进绩效薪酬体系运行

绩效薪酬体系依佐尚管理公司对公司进行岗位调查、工作分析、岗位评估的基础上确定的，其形成时间长、动员人员多、

制作成本高。人力资源部协助管理加大推行力度，做好绩效访谈、跟踪、效果评估及考核结果的应用。

一是加大检查、追踪力度，确保绩效指标数据来源的准确真实性；

三是绩效考评过程，要做到公平、公正；绩效结果一定要反馈到个人，确保被考评人员了解自身不足，下步知道工作如何进行改进。

四是结合考评过程跟踪、辅导，了解人员需求，进行人员培训课程开发。

6、其它方面

指导下属做好员工关系管理，一是社保年度审核；二是员工档案管理；三是劳动合同管理；四是部门人员下基层进行必须的员工访谈，并有记录；五是人事报表提交完整性；六是工作计划总结规范等员工关系、人事事务工作开展与完成。

目的：为加强设备的管理，安全、合理、有效地发挥设备效能，做到正确使用设备，使设备保持处于良好的工作状态，以保证设备的长周期、安全稳定运转，故制定工作计划如下。

1、严格遵守公司各项规章制度，严以律己。

2、明确岗位职责，短时间内尽快熟悉本公司所有生产设备，做到账本与现场实物相对应。

3、着手实施设备台账的管理，负责对生产设备进行台账登记、维修保养等日常管理工作，负责生产设备的使用和维护，确保设备台账的完整性。(如：设备台账、设备管理卡(设备履历表)、设备维修保养计划、设备日检点记录等)。注：保养计划要真实可行，符合设备管理的要求，具有可实施性，拒

绝空套。

4、根据需要编写《生产设备操作规程》，发放给使用部门。对于精密、大型设备或关键、特殊工序所用的设备以及检验和试验的仪器设备均要编制相应的操作规程，同时要求相关操作人员应接受适当培训，操作人员通过现场考核，确认合格后方可让其操作。

5、做好备品备件的管理，先从各设备随机使用说明书上收集各个易损件的型号及参数，说明书上没的从现场设备上收集及平时检修过程中收集。关于备品备件的库存问题，在做到不积压、不浪费的前提下，结合实际使用情况保证随要随取，不因备件问题而耽误抢修时间。注：做好设备备件台账。

7、要参与实践，从实践中积累经验，从经验中吸取教训不断修正、不断完善设备的管理工作。

8、工作中合理处理与各相关人员之间的关系，注重培养团队合作精神，发挥团队力量是设备管理好坏的关键之一。

9、做好与各设备生产厂家之间的协调、合作关系。

10、安全生产，安全施工。

一、提高认识，加强档案管理的组织建设

认真学习贯彻国资委、国家档案局、国电集团有关文件精神，切实加强项目建设和项目公司的档案管理组织体系建设。明确项目筹建处和项目公司的第一责任人为档案管理工作的第一责任人，综合管理部为档案管理工作机构。在岗位配置、职责、经费、设备设施等方面予以落实和保证。根据岗位情况有计划的选送人员进行业务技能培训，满足岗位工作要求。

认真贯彻国家档案局《企业档案工作规范》和集团关于档案

管理的要求和标准，以档案的完整、齐全、安全和利用为目标，制定和完善各项档案管规章制度，构建科学、合理、配套的档案管理制度体系。规范档案编目、台帐资料分类等基础性工作，确保归档资料账实相符，同时按要求建立档案管理评价办法。

根据岗位情况有计划的选送人员进行业务技能培训，满足岗位工作要求。积极参加集团内部及档案协助组的工作、业务交流和培训学习活动。

四、加强硬件配备和信息化建设

根据档案管理和集团公司相关要求，针对目前实际情况及时添置档案柜及相关设施，做好档案资料的防盗、防光、防尘、防潮、防鼠、防火、防腐、防高温。同时根据项目工作进度将档案管理信息化建设同步纳入企业信息化建设整体规划。

做好档案资料整理、收集工作，认真做好日常的档案管理工作，保证档案资料的齐全、完整。依据档案管理工作要求，制定符合风电项目建设和管理的科学分类办法，根据分类方案和保管期限类，切实做好平时的立卷工作。

监狱管理人员工作计划篇七

一、认真贯彻落实文件精神。办事处司法所接到刑释解教通知书后,要登记造册,建立一人一档一卷,在10日内将有关情况通知社区和刑释解教家属,做到衔接有序各社区接到通知后,要及时登记造册,建立档案,成立帮教小组,切实做到“帮教人员、帮教对象、帮教措施”三落实。

二、司法所要定期对社区的安置帮教工作进行督促检查和指导,随时了解掌握辖区情况,结合本辖区实际制定和调整相应的安置帮教管理、控制措施。

三、要建立网页和谈话制度,对刑释解教人员进行家访,做好法制宣传、思想道德教育工作。了解掌握他们的思想动态和现实情况,做好记录,落实各项帮教措施,帮助、引导、扶持刑释解教人员就业或解决生活出路问题,使他们依靠勤劳致富,成为遵纪守法的新人。

在地居住的刑释解教人员,社区应将有关情况记录在案,并迅速通知司法所和派出所。对于人户分离的刑释解教人员,其现居住地的社区一经发现,应迅速将有关情况通知司法所和派出所,同时开展帮教工作。

五、建立刑释解教人员安置帮教、管控责任考查和奖惩制度。对安置帮教、管控措施较好的单位和个人给予表彰和奖励;对工作落实不到位、造成刑释解教人员漏管失控,造成严重后果的,要追究有关人员的责任。

六、要建立行之有效的协调机制,完善统计分析、信息上报和反馈制度,上下沟通、相互配合,确保衔接、安置、帮教工作的顺利开展。

2011年3月

监狱管理人员工作计划篇八

目的:为加强设备的管理,安全、合理、有效地发挥设备效能,做到正确使用设备,使设备保持处于良好的工作状态,以保证设备的长周期、安全稳定运转,故制定工作计划如下。

- 1、严格遵守公司各项规章制度,严以律己。
- 2、明确岗位职责,短时间内尽快熟悉本公司所有生产设备,做到账本与现场实物相对应。
- 3、着手实施设备台账的管理,负责对生产设备进行台账登记、

维修保养等日常管理工作，负责生产设备的使用和维护，确保设备台账的完整性。(如：设备台账、设备管理卡(设备履历表)、设备维修保养计划、设备日检点记录等)。注：保养计划要真实可行，符合设备管理的要求，具有可实施性，拒绝空套。

4、根据需要编写《生产设备操作规程》，发放给使用部门。对于精密、大型设备或关键、特殊工序所用的设备以及检验和试验的仪器设备均要编制相应的操作规程，同时要求相关操作人员应接受适当培训，操作人员通过现场考核，确认合格后方可让其操作。

5、做好备品备件的管理，先从各设备随机使用说明书上收集各个易损件的型号及参数，说明书上没的从现场设备上收集及平时检修过程中收集。关于备品备件的库存问题，在做到不积压、不浪费的前提下，结合实际使用情况保证随要随取，不因备件问题而耽误抢修时间。注：做好设备备件台账。

7、要参与实践，从实践中积累经验，从经验中吸取教训不断修正、不断完善设备的管理工作。

8、工作中合理处理与各相关人员之间的关系，注重培养团队合作精神，发挥团队力量是设备管理好坏的关键之一。

9、做好与各设备生产厂家之间的协调、合作关系。

10、安全生产，安全施工。

监狱管理人员工作计划篇九

工作计划只是给未来工作设定的一个大体框架，当然还是需要每个月、每一周、每一天的合理安排和具体实施，而它所起到的是督促、提示作用，可以更快提高个人工作能力，以及发现问题、分析问题与解决问题的能力。下面是小编给大

家整理的环卫管理人员工作计划，希望大家喜欢！

一、狠抓了安全教育，确保安全作业

认真执行“安全第一、预防为主”的方针，切实把安全教育放在首位，一是经常利用开例会和出车前进行行车安全和作业安全教育，二是要求司机合理安排好工作和休息，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，不开英雄车，平常对车辆勤检查，勤保养维护，发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，驾驶人员不带情绪开车，确保安全行车。三是加强对新招驾驶员的考核把关，在这半年里共新招司机3人，我们对新招驾驶员逐个进行面试、面谈和技术考核，把好入队驾驶人员的技术关。半年来清洗队未发生任何车辆安全事故和作业安全事故。

二、高质量完成道路的清洗工作

为进一步提高城区道路机械化作业率，有效的提升城区道路的清洁程度，我们制定了详细的工作方案，由于我县的车辆和外来人员的增加，给我们的作业带来很多不便从4月份开始，处根据实际状况增加了洒水车2台，取消了上半夜作业时间段，全部改为零点后作业，虽然作息时间很残酷，但大家没有怨言，并以炽热的爱岗敬业精神投入在工作中，不管是刮风下雨还是严寒酷暑都能牢记自己的使命严格按照攸县城区道路机械化清洗作业方案要求作业，严守作业制度和规定，确保清洗作业路段到达无积尘、泥沙，无漏洗痕迹，路面和交通标志能见本色的质量要求，透过清洗队全体员工日以继夜辛勤工作，城市的形象得到了进一步提升，良好的生活环境受到了广大市民的称赞。

三、及时做好清洗应急处理工作

在清洗队的日常工作时段以外，城区内会经常出现很多需要应急处理的清洗，如省、市各项检查，渣土车带泥上路、临

街燃放鞭炮等等，在无规律、出车次数多、车辆紧、任务重的状况下，我们合理调度车辆和人员，半年来加班出车次数到达132车次，派出人员278人次。没有因为车辆和人员的问题而影响单位的工作。

四、加强了全队人员的思想教育，认真遵守各项规章制度，提高了全体队员的素质。

总之半年来，经过全体队员的努力，较好的完成了各项工作任务，但也存在着不足之处，如：个别司机开车不负责、个别员工违反单位制度等，我们决心在今后的工作中克服缺点、改善不足，为进一步提升环卫整体形象，将城区环境卫生和清洁程度有效的提质推向一个新的台阶，为“建立国家卫生城市”充分发挥好应有的作用。或个人给与通报批评，严肃追究职责。严格地把城市卫生管理工作推向精细化、经常化、制度化、规范化。

一、积极筹措资金，加快环卫基础设施建设步伐

为完善环卫基础设施建设，20__年，我所将积极争取上级政策扶持，多方筹措资金。一是建设生活垃圾压缩式中转站。我县龙泉公园压缩式中转站建在主干道旁，设置位置不合理，安全隐患大。且设计规模偏小，设备已老化，难以处理日益增长的垃圾量。现急需新建一座标准较高、设计转运垃圾量达200吨/日的生活垃圾压缩式中转站。该项目建成后能减少垃圾运输成本，提高垃圾清运效率；二是改造2座露天垃圾中转站，垃圾裸露在外，影响城市卫生和景观环境，危害周边居民健康。添置2辆环卫车，即1辆垃圾运输车、1辆小型铲车；三是完善生活垃圾卫生填埋场工程后续建设。垃圾渗滤液处理站因资金问题尚未启动，产生的垃圾渗滤液未经处理，直接排往遂川江，影响当地环境。且如不建设垃圾渗滤液处理站，将影响生活垃圾卫生填埋场整个工程的验收。

二、提高清扫保洁质量，提升环境卫生管理水平

为进一步提高清扫保洁质量，提升城市环境卫生管理水平，20__年，我所将努力探索、研究、出台一些既行之有效，又容易被民众、商家接受的城市管理新举措、新模式、新规章，使其规范化、制度化、常态化。同时，加大考勤考核力度，与年底绩效工资挂钩。明确考核标准，量化考核内容，及时兑现考核奖惩。

三、进一步探索环卫作业机械化

目前，我县清扫保洁作业主要靠电瓶保洁车人力保洁，主要因为机械化作业车辆较少，难以达到环卫作业机械化要求。20__年，我所将积极推进环卫作业机械化水平，吸引更多的环保企业投入到环卫事业中，充分发挥清扫车、高压清洗车、洒水车等机械化作业车辆的作用，既让环卫工人从繁重的传统的作业方式中解脱出来，又提高了清扫保洁效率。

目前，我县机关、企事业单位、个体经营户的环卫费主要靠收费人员上门征收，不仅工作量大、工作效率低，而且收费成本高、征收难度大。要切实解决环卫费征收难的问题，大幅提高环卫费的收缴率，必须采取行之有效的措施。在现有委托建设局、城管局、交通局代收环卫费的基础上，创新收费方式。积极争取环卫费与水费、电费捆绑，由供水公司、供电公司代征代缴，推进环卫费的征收管理，变上门征收为主动交费，做到应收尽收。

20__年，我们将在认真总结20__年工作成绩和经验的基础上，正确认识工作中存在的差距和困难，科学分析和把握当前环卫工作面临的形势，增强责任感、使命感和紧迫感，切实发挥工作主动性，抓住机遇，乘势而上，不断开创环卫工作新局面。

总体思路：以抓稳定促团结、抓安全促效益、抓管理促发展，继续完善各项工作制度，改进工作作风，在工委的正确领导下，全面完成各项工作任务，为我区经济社会的发展做出积

极的贡献。

(一)做好环卫队伍稳定工作，规范用人制度。

逐步解决环卫“非法用工”问题，呼吁全社会支持、理解环卫，市、区财政拿一点，环卫所自筹一点，切实解决环卫劳务用工合法化的问题，稳定环卫队伍，尽快使环卫工作步入正常的轨道。

(二)加大环卫基础设施的经费投入。

随着环卫设施的逐渐老化，不少环卫基础设施已逐渐不能满足城市发展的需要，影响了城市建设发展步伐，成为制约城建工作的薄弱环节。我所也准备逐步淘汰陈旧环卫设备，增加环卫配套设施，投资300万元，添置密封式垃圾车、扫路车、洒水车、电动保洁车等，改善环卫基础设施现状，降低一线职工的劳动强度和劳动风险，完善环卫基础设施，我所也将多渠道的增加经费，拓展业务，增加经济创收，向社会推出更多的便民有偿服务内容，加快环卫的社会化进程，使环卫管理工作有充足经费做保障，为促进环卫事业的可持续发展夯实牢固的基础。

(三)完善业务管理

一是进一步完善检查考核机制，完善各项考核办法，建立日、周、月考核制度。以制度来规范工人的劳动、工作纪律，一线保洁员应该在工作中根据制度和要求做到自查、自纠，由被动管理向主动管理转变，使城市的环境卫生水平得以提高。

二是全面实行快速保洁，分时清扫，单班考核，从如何启动快速保洁、减人增效，如何调配人员进行分时清扫，如何进行单班考核等方面入手，集思广益，积极采取适应本所的方式方法，达到常态、长效管理的目的。

三是改变垃圾收运方式，以迈皋桥、燕子矶为试点，购置小型垃圾收集车、定点定时收集，减轻工人劳动强度，降低消耗，提高工作效率。

(四) 抓住安全要素

随着环卫作业范围的不断扩大及车辆设备的不断投入，我所继续抓安全作业意识的培养，在如何进一步调动驾驶员及一线保洁员的工作积极性方面下功夫，明年准备采取一系列相关的安全作业奖罚兑现配套措施，达到有效预防安全事故的发生。

(五) 引进管理人才。由于环卫内部没有形成可进可出畅通有效的用人渠道，由于改制悬而未决，我所多年未引进新人，人员年龄结构偏大，环卫普遍缺乏发展后劲，我所也准备积极发展寻找部分业务技能强、理论水平高、管理能力专的环卫劳务用工，充实环卫管理队伍，促进环卫发展。

(六) 向市场要效益

1、内部管理企业化。由于环卫现有职工身份受到限制，内部无法进行有效有力的人事制度、工资制度改革，因此应建立起与单位发展制相适应的人事运行机制和工资管理机制，内部进行企业化管理，打破现有职工身份限制，实行管养分开，内部管理与外部作业相分离，考核与经济挂钩，不断提高环卫管理水平。

2、外部管理市场化。一是进一步扩大服务领域，拓宽服务渠道，如：深入无物管小区及厂矿企业单位自管小区，参与物管，提供优质服务。二是以环卫改制为契机，对现有经济创收体系，结合环卫实际，按市场化运作，积极参与社会竞争，提高综合竞争实力，为下一步环卫改制推向社会打下基础。

一、加强考评，促进全区环境卫生质量提高

为全面提升全区道路环境卫生质量，我处进一步强化考评工作。一是加强主干道的普扫考评。处考评办每一天早上7:00-8:00对普扫完成质量，进行不定期的抽查，如发现普扫没到达要求，按照考评标准和扣款原则对清扫保洁公司进行罚款。由于普扫到位，主干道的清扫保洁作业水平整体提高。二是强化考评结果的运用。环卫处针对主干道清扫保洁人员缺岗、不作为、作业效果不理想等现象，加大考评力度，严格按照考评标准进行扣分扣款，并要求公司根据考评结果层层追究职责，按照5%、20%、50%的标准分别对业务员、班长、清扫工进行处罚。同时，区环卫处将所扣款项全额回到给清扫保洁公司，要求公司根据处、公司考评结果对工作表现突出的员工进行奖励，实现奖勤罚懒、奖优罚劣目标。透过完善考评制度，实行奖罚兑现，进一步增强了员工的责任心，极大地调动了员工的工作用心性。三是加强对次干道及小街小巷环境卫生的监管。处考评办每一天分早、晚两个时段对合泰路、文化路、东湖路、石宋路、月塘南路、新荷东路、新荷西路、桂花路、中南市场路、大坪路、祁阳路等路段及小街小巷进行巡查，详实记录清扫保洁人员在岗状况和路段卫生状况。考评过程中，区环卫处将清扫保洁工作中比较突出的问题，及时反馈给各街道办事处及其所管辖的清扫保洁公司，要求及时整改。考评之后，区环卫处将每一天的考评记录进行整理，出具专题报告，以便于科学评判次干道及小街小巷的清扫保洁工作。

二、强化管理，确保公厕、垃圾站管理到位

为提高公厕、垃圾站管理水平，我处进一步加强公厕、垃圾站的管理。一是加强对值守人员的教育。我处每月组织值守人员召开一次业务分析会，学习单位的规章制度，学习设备的操作规范，学习公厕、垃圾站管理的业务知识，不断提高了值守人员的整体素质。二是加大对公厕、垃圾站的巡查力度，处要求公厕、垃圾站的管理部门的工作人员每周对所有公厕、垃圾站巡查两次以上，指出工作中存在的问题，提出整改意见，做到及时发现问题，及时解决。三是加大考评力

度。处考评办增加对公厕、垃圾站的考评次数，对问题较多的公厕、垃圾站进行重点考评，考评结果与绩效工资挂钩。透过加强管理，增强了值守人员的工作责任心，主动性，有效的提高了公厕、垃圾站的管理水平。四是加强设备、设施的保养工作。环卫处定期派专人指导公厕、垃圾站的值守人员对设备、设施进行检查、保养，有效的延长了设备的使用年限，减少了设施维修费用。

三、优化服务，提高垃圾清运效率

为确保垃圾清运及时，环卫处加强内部管理，不断改善工作方法。一是强化服务意识。我处要求清运公司树立优质服务意识，加强与各垃圾站点值守人员的联系，及时了解各站点垃圾收集状况，提前安排好司机和车辆，做到合理调度，科学安排。二是加强教育，提高员工素质。汽车队每周组织司机、维修人员进行业务培训，学习车辆维护、保养知识，强化安全意识。三是加强车辆保养。汽车队以“重保养少维修”为原则，及时对车辆进行日检、日查，按时对车辆进行保养。透过加强车辆的保养，有效地减少了车辆“大毛病”，增加了出车率，提高了垃圾清运效率。

一、提高道路清扫、保洁、垃圾转运工作能力

1、提高清扫保洁标准，全面改善卫生质量。主要干道实行机扫作业为主，人扫作业为辅，为不影响市民的正常生产生活要求每天早上5点进行一次普扫作业，环卫工人确保每天十六个小时的一线保洁时间；次要干道以人力作业为主，机扫作业为辅，加大环卫工人巡回保洁力度，确保责任区域内无成堆垃圾，路况允许的情况下，不定期使用清扫车辅助保洁；背街小巷只能人工作业，力争达到“四净”（路面净、路沿净、门前净、墙根净）、四无（无垃圾堆、无砖石瓦块、无杂草树叶、无污泥积水）标准。

2、解决好清扫工序和其他工序间的衔接问题。清扫工序和清

运工序要做好衔接，垃圾箱、垃圾桶的垃圾被清运车运走后，要做到“车走地净，车动盖蓬”，还要达到垃圾容器里外净的标准，杜绝二次污染问题。

3、加快推动环卫保洁工作联动机制。号召全民动员、全社会参与，把改善城市卫生环境工作当做一项日常任务来抓。逐步实现垃圾清扫无缝化覆盖，加强对无清扫区域的管理，严格查处随意丢垃圾等不文明行为，从根源上整治垃圾产生源头。

4、提高垃圾收集能力。因城市人口的剧增，市区原有的垃圾收集站和垃圾压缩站已无法满足当下需求。__大道、路、路、路、西站等多处垃圾压缩站已竣工，即将投入使用。下一步__街小巷推广，加大垃圾收集密度。

二、完善机制

制定考核制度，严格考核纪律。20__年继续沿用环卫处片区清扫百分制考核细则，将市区环境卫生分为3个保洁区域，实行分管所长责任制，以强化环境卫生管理为重点，层层明确责任，逐条逐项抓好落实；同时，对环卫工人实行基本工资和奖金分离政策，奖优罚劣，重奖工作踏实，责任心强的环卫工人。对工作消极，保洁标准不达标的环卫工人要予以辞退，从而提升整个环卫保洁队伍的工作积极性和保洁标准。

三、将环卫工作推向市场化运作

我处为财政全额拨款，负责全城300余万平米的清扫保洁，环卫一线800余人全是临时工，普遍存在工龄高无法购买社会保险现象。这一现象的存在增加了环卫生产风险和生产成本，当下解决这一问题的方案便是将环卫作业推向市场化。把环卫事业转变成政府引导与监督、非政府组织参与和企业运营的企业行为，以实现社会效益、经济效益和环保效率化。将过去的“直接作业服务”变为“花钱购买服务”，提高城市

环境卫生作业服务和管理水平，促进环卫行业健康发展。

四、加强宣传全城区形成良好氛围

采取全方位、多形式、多渠道、立体式的宣传模式，通过设立环卫宣传专栏、派发环境保护资料、刊登文明宣传专版，利用本土媒体广泛宣传环卫工作，如自媒体、本土电台、移动媒体等。完善和丰富环卫信息公开工作，及时向上级汇报工作信息，提供咨询等服务；确保让更多的居民了解环卫工作，积极倡导科学、文明、健康的生活方式和文明的卫生行为。

监狱管理人员工作计划篇十

根据佐尚企业管理咨询有限公司前期人力资源建设中的工作分析、岗位评估结果，在对组织架构进行调整，人员重新编配的前提下，人力资源部工作总体思路：以招聘为先导，调整、完善人力资源招聘体系，加强新员工入职管理，协助佐尚企业管理咨询有限公司进行岗位评估后的薪酬设定与绩效考核体系推行、维护，利用工作分析、岗位评估结果建立健全培训体系，以标准化、集团化模式做好人力资源管理工作。

在前期与佐尚企业管理咨询有限公司的老师沟通中，其有意愿为公司主管级以上人员培训“非人力资源部门主管的人力资源管理”课程，建议公司使佐尚管公司为部门主管以上人员培训此课程，确保公司在人力资源管理理念推行中形成统一的认识，使人力资源管理理念知识在管理层中普及，降低后期绩效推行的阻力、提升推行效率。

在部门、人员调整后，结合工作流程，将对人力资源部门内部进一步明确各个岗位及相关的工作人员的职责，全面整理人力资源管理制度、流程和表单，制订人力资源内部工作和会议通报制度。在人力资源内部建立起会务、培训沟通渠道与oa沟通模式相结合部门内部定期沟通机制，使人员首先养成良好的内部工作氛围。

首先根据各个岗位的岗位职责（或工作说明书）提炼出基本的任职素质，建立基本的任职素质模型，确定招募的人员标准，建立起基本任职素质模型库，为简历的筛选做好前期的准备工作，使招聘工作更为系统化。

其次构建招聘渠道。目前的招聘渠道主要有内部招聘、行业媒体、人才市场、校园招聘、人才中介公司、人际推荐、网络招聘、人才追逐等。结合目前招聘效果、行业特点，加大网络宣传、小广告张贴、内部人员推荐，在维护好现有招聘渠道的基础上，与外围招聘人员沟通，了解更多的渠道，进行新的招聘渠道的开拓。

第三建立管理人员招聘评估体系。对招募的管理人员，进行人才测评、评估，选定测评、评估工具，为面试人员评估上提供更多的参考依据。

第四优化招聘流程，根据集团与各公司办公相对分散，招聘工作由集团统一管理特点，在流程的设定上，建立起集团与各公司面试联动，确保招聘的人员使招、录双方都满意，更适合岗位需求。

第五完善招聘、测评及评估表单。按流程化、结构化面试、审批要求，优化各类招聘、入职表单。

公司培训体系的建设以企业战略为导向，着眼员工岗位胜任力的提升，在关注员工职业化塑造及职业生涯规划的同时，提高员工绩效和组织效率、促进员工个人全面发展，为公司可持续发展提供动态的人才支撑。

（1）首先建立起以人力资源部牵头，以各部门主管、经理为骨干力量的培训组织体系，根据层级的不同，培训课程的开发、编排，培训授课方式进行规范。

（2）其次课程体系建立。新员工课程体系建立上，以文化认

同、角色定位为核心，分别在试用初、中期及结束选择、开发不同课程进行培训。入职初期的企业概况、发展史、经营模式、企业文化，员工品行规范、企业制度、规章、工作流程、仪表礼仪为中心课程安排；试用中期的团队意识训练、职业素养引导为重点；试用结束前总结提升、责任意识等为主导，结合员工自我试用总结，提升对企业、岗位的认知力。

老员工课程体系建立上，以纪律意识、工作技能为核心，不定期的进行团队精神、工作态度、工作流程提升、员工品行规范、规章制度等课程培训，并根据培训需求调查，结合工作中存在不足进行课程的开发。骨干力量与基层管理人员课程建立上，以团队管理、沟通技能、时间管理与工作效率、培训引导能力等，在培训需求及企业运营需求基础上进行课程的开发与编排。中层、高层管理人员课程建立上，以职业经理人核心技能、领导力与执行力、如何打造高效的工作团队、问题分析与解决、时间管理与工作计划、非hr经理的hr管理等课程进行开发。课程的开发必须依据公司发展战略需求及员工成长状态、动态调整关键培训内容。逐渐形成公司课题及案例库。根据培训对象的不同，选择不同的培训形式。

(3) 培训讲师队伍建设。结合目前公司培训现状，培训讲师队伍以各级骨干、主管为主，对其进行培训讲师必备的素质、技能的培训。并结合不同层级的培训需求，采取外聘培训讲师或参加外部培训，使讲师队伍以内部讲师为主，外聘、外培为辅培训讲师队伍。在访谈中，因公司业务性质、工作时间特点，有些骨干、主管虽然在进行着员工培训、但效果不佳，且自身没有授课的积极。在培训讲师队伍建设中，可以设定授课奖励制度。人力资源部门对于授课水平、态度、效果等根据不同课程类型采用不同评估方法，以评估点数对授课人员进行奖励，提升授课人员积极性及自我提升能力。

(4) 培训制度、流程体系建设。对于公司目前培训制度进行整理、汇编，结合公司运营发展需，进行必要的修订，完善培训制度，优化培训流程。

(5) 培训评估系统建设。对于每一项培训，根据授课内容，进行不同层级的评估。培训结束后，培训人员对于培训建议与意见，反馈培训课程、讲师情况，首先做好反应层面的评估；对于培训课程进行考试或让员工来谈心得体会，做好学习层面的评估；培训结束一段时间后，检查参训人员行为、绩效是否是改变或提升，进行行为层面的评估；对于培训后，公司运营、发展是否起到了积极的影响，从而进行结果的评估。

(6) 建立健全培训档案。员工培训档案是员工晋升、年终考评、防范劳动纠纷的重要依据。根据管理效率，可进行人人建档或按月建档，确保员工培训档案的完整性。

绩效薪酬体系依佐尚管理公司对公司进行岗位调查、工作分析、岗位评估的基础上确定的，其形成时间长、动员人员多、制作成本高。人力资源部协助管理加大推行力度，做好绩效访谈、跟踪、效果评估及考核结果的应用。

一是加大检查、追踪力度，确保绩效指标数据来源的准确真实性；

三是绩效考评过程，要做到公平、公正；绩效结果一定要反馈到个人，确保被考评人员了解自身不足，下步知道工作如何进行改进。

四是结合考评过程跟踪、辅导，了解人员需求，进行人员培训课程开发。

指导下属做好员工关系管理，一是社保年度审核；二是员工档案管理；三是劳动合同管理；四是部门人员下基层进行必须的员工访谈，并有记录；五是人事报表提交完整性；六是工作计划总结规范等员工关系、人事事务工作开展与完成。