

2023年创业就业培训方案(大全9篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

创业就业培训方案篇一

公司名称?星辰建材有限公司

主营业务?代理、销售、批发(以瓷砖为主)

目标?打造瓷砖领域领先企业

宗旨?做强、做精、做准、做好、做妥、做稳

二、行业分析

1、市场需求

近年来我国房地产产业发展迅速，使得我国瓷砖的生产和消费都获得了较大的发展。杭州房地产业的空前发展，紧紧围绕着房产伴生的建筑墙、地瓷砖市场需求巨大。随着个人收入和品味的提高，中高端瓷砖产品需求不断扩大。另外，随着基础设施改造、居民住房建设的投资也日益增加，伴随gdp的稳步增长，普通民众的收入也不断增加，且开始讲究装饰住房，瓷砖等建材商品需求日益上升，瓷砖市场前景广阔。

虽然在全球金融危机的笼罩下，国内各行业普遍受到影响。但我国总共5万亿元的基础建设投资计划对于建筑建材行业在较长一段时间内将有极大的推动作用，特别是对于建材行业拉动十分明显。市场对于该板块不可能只是短期炒作。从行业前景来看，建材板块在此次金融危机拥有较大的优势。目

前建材行业景气度持续，未来行业集中度有望提高。

3.3.1 发起人、团队具有满足企业创办初期的资金需求能力。

b. 公司性质和主要经营范围

公司的法律形式采用有限责任公司形式，性质为混合经济。

主要经营范围为：瓷砖销售及其延伸产品的销售，室内装潢设计和室内装潢施工及其配套制品的销售，家居式空间相关用品的制造的原材料销售。

2、经营理念

做准、做精、做好。

作准：品牌掌控。

做精：品质控制。

做好：顾客和分销商的服务。为顾客服务以建立企业的美誉度，为分供方服务以提高质量。

三、顾客群体分析市场细分和目标顾客

1、目标顾客

a. 终端顾客——指购买商品或服务，以满足居住和提高生活质量的人群。其特征是个性化的小量购买。按顾客需求分类，将市场细分为：普通商品房市场、高档别墅市场、商用楼市场、党政办公楼市场。普通商品房：企业首选的细分市场，既是企业的“发迹”市场，也是企业赖以生存的最大的市场，因此，企业将自始至终把它作为重点开发，保证该市场占有率。致力于为广大居民量身定做令顾客满意的设计、装修、

装饰服务;高档别墅区: 鉴于此市场顾客要求普遍较高, 个性化需求差异大, 消费者大部分有比较高的认知水平和鉴别能力, 实现回报率高的特点, 企业须发展到一定规模具备足够的技术和经验, 形成自己的品牌形象后, 才能重点进入这一市场。

政机关办公楼的要求相对简单, 只要与该部门职能、角色相当, 性价比合理即可。但收益率不是很高。所以此细分市场不作为重点市场。

c□装饰机构——指通过在设计装修中需要所涉及到的购买

d□分销代理——指八区以及其它地级城市通过销售进行营利的二级经销商。

2、顾客需求满足

b□以个性化的商品和服务满足终端顾客群中的不同层次的需要, 以整体化销售的方式满足这一类顾客对营造温馨居室和彰显文化品位的潜在需求。

c□以准时化服务满足工程客户群体的需求。

d□以有显见成效的方案和策划满足有特殊需求顾客的需求。

四、市场分析

1、市场格局分析

a□国产化高端品牌(诺贝尔、金意陶、露华浓、罗马利奥、马可波罗、斯米克、冠军、东鹏等)目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作、工程项目、分销商等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格及厂商供货方面的优势, 这些品牌在杭州市

场走势相对还是比较平稳。

b□进口化高端品牌(宝路莎、雅素丽、蜜蜂、加德尼亚、希莉莎等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格方面超高及供货周期略久、产品单一、配套产品不完善等原因，在工程项目及分销等渠道方面无法得到发展。

c□进口国产化品牌(道格拉斯、伊莎、伊加、芒果、维纳斯等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。实际上它们高端品牌定位上在价格及厂商供货方面也是很有优势。但在工程项目及分销等方面一直没有正确的去发展，有效的去发挥，还处在一个定格状态。

2、竞争对策

a□首先应正确选择品牌及品牌的定位

建议以进口品牌国内生产的为首选，相对在价格方面及供货周期方面可以达到有效的控制，打进口品牌的旗号以价格取胜国内高端品牌，充分的以展厅直销、家装公司合作、工程项目、分销等渠道有效的去发展及控制。

建议备选一个中档品牌作为配套产品的互补，尽量减少单个品牌所产生的产品单一、配套产品不齐全等现象。真正做到让顾客能有更多的选择空间及一站购齐，减少在同等条件下购买的顾客。在工程项目方面采购商也有更多的选择机会，提高签订率。

五、定价与销售

1、第一年销售计划不求赢利，只求打开市场。

2、定价和销售渠道

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用。

3、促销手段

a□价格适宜。

c□做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

d□宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。

e□不设购买金额下限的随品赠送，印有企业标志的独特定制的工艺品。 4. 面向产品合作 房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

具体策略：

合作1，主体寄托于公司的房屋装修设计软件，可以利用房屋装修设计软件做出该合作产品的三维立体效果图并注明品牌，实现植入性广告。公司公关部可以在公司所在地的装饰，材料及家具市场对合作者进行业务合作洽谈。公司对目标合作者可以免费为其推行为其三个月的植入性广告。三个月后，合作者会根据这段时间的营业额来决定是否进行长期的正式合作。如果可以进行正式合作，在业务日常推销和软件设计推广品牌，合作可定期支付一笔广告费用。真正意义上实现

双赢!

合作2，因为如今许多房地产商需要向客户直接提供成品房，公司公关部可以接洽房地产商，譬如通过投标的形式与房地产商达成合作。公司接到此项目首先可以提高自己在市场中的声誉，在市场上更具有竞争力;其次是提升公司的营业额。

六、人员及组织机构

1、总经理?1名?(负责公司整体运营、方向把控)?

3、采供部 1名?(负责产品采购、跟单进货)?

4、售后物流部 3名?(产品装卸、配送)?

一、个人基本情况

我叫×××，性别男，现年××岁，初中文化程度，×××年在××××××专卖，店名为《××××》开店四年以来一直是由妻子和一个店员经营，由于我的店面处于县商业繁华阶段人流量很大，所以生意一直很好，在开店以前，我两口做曾今做过服装展销会，每年能赚三至五万元。经过多年以来的经营与考察自认为建材这个行业在未来我们县的发展前景很为广阔，于是与20xx年在县城东关冠森建材市场租了两间66.12平方米的门面房，做起水暖建材生意，店面为《红祥水暖管材》今年刚一年时间。

二、企业概况

我所经营的企业位于×××冠森家具建材市场四号楼

13号、18号，我的企业主要以经营：上水管(tvc管、附件、管件、配件)下水管(ppr管、附件、管件、配件)电线、线管、线槽、洁具、蹲便器、坐便器、水箱配件、洗脸盆、吊柜、

各种龙头及附件，花洒及附件、各种晾衣架、纸巾盒、小五金等。我的企业工程项目主要以：工程建筑、民房建筑、材料设计安装与维修、工业建筑、民区建筑、配套建筑水暖安装与改造等。

三、市场评估

的生意发展更强更大。

四、优势与劣势

(一)我的优势

1、最初我也做了两年多的安装水暖，对同行的发展也做了详细的市场调查与分析，和我们过硬的师傅请教学习过很多水暖安装应注意的事项，我本人也经过很多的专业培训。所以技术精湛。

2、我的技术已经得到很多顾客的满意，服务质量也得到了顾客的信耐。

(二)我的劣势

自己对经营这个方面还没有达到最精，由于是跨行营业，商品种类太多，店面经营时间不是太长，所销出的商品质量自己没有很大的自信，对产品顾客服务还没有达到尽善尽美，还不能达到所有顾客的需求，但我很有信心，我相信通过我的努力和坚持不懈一定可以克服这些困难，把我的生意做好。

五、市场营销计划

(一)定价和销售

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用，确保合理的价格。

(二) 促销手段

3、做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

4、宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。

5. 面向产品合作，房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

六、固定资产和流动资金

我的企业固定资产有25万元，流动资金有10万元，可容纳就业人员4人(含自己人员)。

七、总结和期望

通过创业培训，使我学会如何经营和管理企业，我相信通过我的不断努力，以及政府的扶持帮助，我的企业会越来越好，越做越强越大。我决定自己筹备一点再向政府贷款×××万元，来扩大和改善我的企业。

创业就业培训方案篇二

1、儿童乐园在室内严格保持安全卫生的环境中，整合一系列最前卫新奇的儿童娱乐学习设备，以及多种智力开发游戏和亲子互动活动方案，全面锻炼开发孩子的视觉、听觉、触觉，以及孩子的性格培养，打造最欢乐的童年体验和最具学习性的娱乐空间。

2、经营宗旨：每一次的到来，都能给你不一样的感受。

3、核心目标：为了共同的梦想而努力。

4、以客至上，以质求存，以优取胜，以精创新。孩子们脸上快乐的笑脸就是我们最大的成功。

目前国内做室内游乐园的商家约几百多家，其中80%都是千篇一律的翻斗乐、淘气堡，20%为目前比较流行的软包游乐园，但是其中能真正把教育、娱乐有效地结合在一起的商家寥寥无几，与国外先进室内游乐园相比，明显已经落伍。我国室内游乐园行业目前处于起步发展阶段，但行业供给较为充足，市场尚处在开发阶段。

临城的银泰三楼在今年的九月底开了一个软包游乐园，人很多也很热闹。临城这个正在开发的地方，一幢幢商品房拔地而起，越来越多的人会住到临城，儿童活动的地方凤毛麟角，所以我相信这是个很大的市场。

一个收银员，一个管理人员，一个负责场地卫生的工作人员。

招聘合适的乐园工作人员，对乐园的工作人员的进行培训，加强责任心的培养，建议可以招聘有幼教经验的老师，这样有足以正确的引导小朋友游玩，并可以在乐园中搞活动来增加乐园的可玩性等。

儿童乐园步入正轨后，将逐渐扩大营业面积，增加可盈利的项目。如手工坊、大型模拟游戏机等。（所有的游戏都是健康向上的）

孩子，是父母们捧在掌心的宝，儿童事业，更是灿烂未来的产业。孩子的健康与成长，自然就是家家大人关注的重中之重！一切为了孩子，为了孩子的一切，集教育、益智、健身、娱乐为一体的儿童乐园将会成为一个新的热点。

相信孩子们脸上灿烂的笑容会带给我们一个灿烂的明天！

创业就业培训方案篇三

1. 执行总述	3
1.1 工作室简介	
1.2 市场	
1.3 组织与人力资源	
2. 市场分析	4
2.1 市场规模、市场结构与划分	
2.2 目标市场的设定	
2.3 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素	
2.4 产品所处市场发展阶段	
2.5 市场趋势预测和市场机会	
3. 竞争分析	5
3.1 有无行业垄断	
3.2 从市场细分看竞争者市场份额	
3.3 竞争对手情况	
3.4 竞争对手情况和市场变化分析	
3.5 工作室的竞争优势	

4. 市场营 销.....	7
4.1概述营销计划	
4.2销售政策的制定	
4.3工作室中后期营销计划	
5. 投资说 明.....	12
5.1 股本结构与规模	
5.2资金来源与运用	
5.3未来五年费用列支预算	
5.4投资收益	
6. 风险分 析.....	18
6.1机遇	
6.2外部风险	
6.3内部风险	
6.3内部风险	
7. 管 理.....	19
7.1管理体系	

8. 财务分 析.....	20
8.1 主要财务假设	
8.2 财务分析	
8.3 资产负债表	
8.4 利润表	
8.5 现金流量表	
9. 附 件.....	26

问卷调查

m4u工作室是针对校园生活、面向高校大学生的一个以拍摄视频，录制光盘的方式为大家制作各个主题的反应个人（团体）大学生生活纪念dvd的服务性工作室。其主旨是打造每个大学生独一无二的大学生活。

面对目前火爆的播客市场和日益丰富的大学生生活，通过对周围同学的相应了解调查，我们制定了这个创业计划，成立**m4u**工作室。工作室的服务除收取光盘的成本费以及相应的拍摄、制作视频的费用，不收取额外费用，其主旨是通过做视频、卖光盘赚取商业利润的同时，打造每个人独一无二的大学回忆，每个团体独具魅力的校园文化，创造和谐校园，创业之余为校园增加缕缕人文情怀！

工作室注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽产品领域，所制作光盘留下毕业时分的同学间的话别、大学生生活一幕幕快乐，形成以为服务学生核心目标的多元

化经营工作室。

工作室服务对象主要是高校大学生。由于学生这一群的特殊性，其市场的发展前景。目前，以工作室形式为大学生专门录制光盘这一领域在中国还处于空白阶段，更加上了学生这个市场所具有的不同于其他，由此可见，工作室的运行有着巨大市场发展潜力。

工作室将在杭州设立各个区域联系点，构建、经销商一起建立健全的营销网络。

公司的组织模式是工作室形式，初期组织结构采取直线制。公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。总经理下设营销副总经理、技术副总经理、财务副总经理。

此外，创业小组成员将参与公司的市场营销与财务管理工作；并聘请传媒学院等一些具有过硬相关技能的大学生加盟我们的工作室。

作为中国艺术市场的新势力，摄影在近年有了不错的表现，市场规模庞大，就摄影市场的支持力量来说，近年来在整个中国艺术尤其是当代艺术在国内外市场旺盛需求的拉动下，一些资本力量开始入场推动摄影，从多方交易观察和事件累积来看，摄影业呈现出清晰的启动、加速的脉络。

总体上来说目前中国摄影的市场定位和归类系统尚不清晰、稳定，相对来讲摄影毕竟是个新生力量，其市场的结构性提升尚待时日。目前市场热络的摄影基本上作为当代艺术的衍生品类和媒介载体存在的，比如大部分是作为行为艺术的记录文献，另有一部分则是作为观念艺术的摄影表达。

摄影业主要以摄影工作室的工作形式呈现，市场上形形色色的婚庆摄影工作室面向的多是新婚人群，有着相对稳定的客户源。各种写真摄影工作室也拥有着一大批年轻人的喜好。

根据市场问卷调查分析显示，7成学生不知道或者并不清楚市面上有类似摄影工作室的为学生提供视频拍摄记录，及后期剪辑、刻盘、包装等相关服务。为此，这个市场的空缺和良好的需求为我们工作室的发展创造了非常不错的发展空间。

我们的团队要开设的主要是面向校园活动和校园人文生活的摄影工作室，总体上来说，此类工作室在市场上出现的不多。以往的摄影工作室主要面向消费层次高的消费群体，为其拍摄婚纱照、艺术照等，我们团队主要面向在校大学生的校园市场，目标市场明确，前景可观。

我们团队的摄影工作室主要面对的是学生等校园消费群体，针对个人与团体的意向，为其提供所需服务。例如将日常大型活动过程进行拍摄录制并剪辑，制成成品以获取利润。

鉴于学生是一个特殊的消费群体，消费能力较低，但是消费潜力较大。介于学生的群众效应相对严重，一旦打开市场，前景十分可观。

调查分析显示（表2.1），65%的学生拥有100-300元/月的可支配生活费，30%左右的学生拥有500元以上的可支配生活费用。分析还表明，大多数学生都可以或者愿意接受低于150元/小时的视频记录综合费用。相对于普通摄影工作室昂贵的拍摄费用，我们将收取适当费用，使每一个在校学生都有可能成为我们的消费对象，“薄利多销”，这是我们团队可能影响市场的主要因素。

大学生可支配生活

注：其中的比例为占全部大学生的比例

提供服务，为开辟一条新的摄影业之路提供先决条件。

鉴于传统摄影业已经基本饱和，形成竞争垄断形式，市场趋

势不乐观。我们团队则是提供一个新的市场，新的机会，我们的市场就和消费群体一样，处在萌芽期但是跃跃欲试，我们有乐观的态度和优秀的服务，必定能在短时间内开拓市场，获得最大的市场机会。

在中国，在专门为大学生制作具有纪念价值意义的光盘领域目前还处于一片空白。可以说，它是一个新兴领域，但同时，由于一些影楼的服务业务中也有着一些拍摄视频的项目。所以，也可以说，从某种意义上将，相对的竞争还是存在的。

近年来，杭州、上海、广州等大城市的影楼的生意日益火爆。但由于影楼的拍摄视频服务业务规模的有限，所占有的市场份额不大，对于工作室发展，没有太多的限制。

同时，介于摄影市场的末端，我们直接客户就是在校师生，客户源数量巨大且流动性强，新旧交替频繁，即每年都有源源不断的新客户源。在此类摄影工作室数量极少的情况下，占有的市场份额巨大，潜力不可莫测。

创业就业培训方案篇四

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就可以开张了。现在不少下岗的人都寻思着做点小买卖，开花店的成本正是他们所能承受的。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想而知。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会非常强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如春节、情人节、圣诞节、母亲节、教师节。同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、记者节等有潜力的节日，扩大潜

在消费人群，激发市场潜能，加强市场宣传力度。

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着美好，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

名称：梦花缘花店

广告语：花来一份好心情

招牌：

经营理念：花店本着以诚为本，服务至上的经营原则，真诚服务于消费者。树立竞争意识、市场意识、讲信誉、讲品牌。经营花店要学会做人，人生在世，做人是第一位的，搞经营活动，更要重视做人。

目标：有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。让顾客明白理解花的真实意义，把祝愿和幸福送到千家万户。带给顾客美好与幸福！尽可能的提高花店的知名度和美誉度，建立属于自己的一套完整体系，最终推向全市，全国，甚至全世界，做大做强。

选址定位：交院后街（德全路中街十字路口一门市处，人流量多而集中，属于大学城内，位置优越，交通方便，效果明显，容易带动生意）。

装饰定位：以现代风格装饰，给人以时代的气息，现代化的心理感受，这对大多数时代感较强的消费者具有激励作用。

店内气氛活泼(但都要以节约成本为主)。

经营范围定位：主要包括鲜花、盆花、干花、花器、工艺绢花等，因为刚开始的原因，所以其次才是花卉意境设计、婚庆服务等。

宣传定位：要以消费群体相符合，针对性强，不能片面撒网。

服务定位：引导消费，让顾客了解其花语，顾客有需要，可以上门服务，为其布置厅堂，进行花艺设计；教会消费者养护保鲜知识，经常访问客户，掌握其新要求、新动向，向有租摆业务的客户及时更换新鲜花等；可为消费者灵活安排经营时间，这样都可有很好的增加其回头客和占有率。

花色、品种齐全，迎合市场需求；

包装精美，特色花艺，花材品质优；

大体是老、中、青年，年龄是18岁——60岁之间，最主要消费群体为大学生，因为地点本就在大学后街，主要客流量就是大学生，也最为集中，所以他们作为第一和首要消费群体；其次就是其它青年工作者、中年人、老年人；最后是为其它过路客等。

1、以自己五万元的资金开此店，在节约成本的前提下，开好花店

5、在温江范围内，我们可以保证送货上门和上门服务。

本身卖鲜花等的品种的利润；

鲜花配送的`服务费；

上门服务的`服务费；

鲜花的保养难。开花店不可避免的会碰到鲜花的损耗问题，因此如何保养好鲜花，尽量降低花朵的损耗就显得非常重要。如果保养工作做得不好，损耗过大，就会入不敷出。

淡季的顾客少。每年的淡季是花店面临的一个重大考验，如果不能在淡季找到新的销售渠道，保持一定的顾客量，那么这几个月花店就很难挺过来。

2、为花店选择正确的定位。花店的档次相差巨大，如果定位不当，就会造成很大的损失。

3、选择适当的店址。开花店可以选在该地区的花店聚集地，这样的话可以形成规模效应，很多顾客会“慕名而来”。如果决定单独选址，则可以考虑选在医院、酒店、影楼或娱乐城旁边，这样可避免淡季对整个业绩的影响。

4、经营花店要抓商机，多做熟客。要做到这一点，信誉是关键。首先是花卉质量价格要适当，其次是要重视服务质量，可以向顾客作出免费送货上门等承诺。

总共资金——五万元

店铺的租金(三万元左右)；

店铺简单装修费(五千元左右)；

进货款、设备配置费、；两名技术员工费等(一万元左右)；

备用余款(五千元左右)。

与学校等单位建立好关系，采取互惠互利双赢的战略模式；

实行会员制，满一定钱，可以发会员卡，适当的打折；

在特定节假日期间，对在本店登记的人员(如会员)，发短信

问候等，对在此期间的顾客买花，可送小礼品和打折等。

创业就业培训方案篇五

1. 在部门内部对各部员进行详细明确的分工，以利发挥创业部在校园使者团的主要作用，保证为各部门活动的顺利开展提供绿色通道。
2. 秉承上学期的工作态度，继续努力做好创业部的本职工作。
3. 加强本部优秀部员的培养及其他部员的培训，以提高其综合素质和工作能力。
4. 适当地采取一些措施来增强部员的合作精神。

1. 在团内积极与其他部门沟通，了解其他部门的需求，以便及时地为其他部门提供所需的资源，此外，通过与其他部门部员的沟通也可以扩大大部成员的知识面。

2. 多与各学院毕业生取得联系，了解他们的就业及创业方面的情况。此外，我部计划与其他部门合作，请专业导师来为广大同学开展有关择业、就业方面的讲座，以帮助同学们了解最新的就业形式和社会动态。

在这一学期里，我们部门主要计划进行以上的工作与活动，努力做好我部门的工作，做好为学校及广大同学服务的工作，让他们真正在我部受益。新的学期开始了！我们校园使者团也将迎来一个新的工作篇章。由于上学期从创业部被调到秘书处工作，我个人基本上在秘书处没有做什么事情，有什么事情都是大家一起做的！但大家都很配合的完成了工作。从此我看到了每个使者都具有热情、和谐、团结、积极向上，对工作充满激情，贡献自己的力量！

在此，我代表秘书处做了如下工作计划：

1. 首先纳新，挑选人选(要求：08级、09级各一名)具有较强的文字写作能力及组织策划能力比较擅长应用文件书写，会用电脑做简单的表格等。
2. 对新进入的使者进行简单的培训。
3. 认真完成每次的工作记录。
4. 以“协助老师，服务同学”的宗旨去完善上级交给的任务。
5. 围绕宗旨，抓住同学们的需要协助策划部策划新的活动。

创业就业培训方案篇六

为提高农业机械化人才队伍整体素质和业务水*，推动我市农业机械化事业又好又快发展，根据省农业厅《20xx年全省农业机械化教育培训大行动实施方案》的要求，结合我市实际，特制定本实施方案。

深入贯彻落实科学发展观，以提高农业机械化水*、推进现代农业发展、促进农民增收为目标，在全市大规模开展农业机械化教育培训大行动工作，全面提高全市农机人员业务素质和技术水*，着力培养一支适应现代农业发展需要，具有较高业务素质与服务能力的农机管理人才、技术人才、农机作业服务人才队伍，为建设现代农业和促进农业机械化事业又好又快发展提供人才支撑。

在培训人员上以农机手为重点，加强农机化管理人才、科技人才和实用人才三支队伍培训；在培训内容上以主要农作物关键环节农机化新技术为重点，突出培训内容的针对性、适用性、时效性，突出农机农艺融合；在培训层次上以基层为重点，加强示范性培训引导，创新培训方式，广泛开展多种形式培训和技能竞赛活动；在组织培训力量上以农机化主管部门、机电提灌、农机培训学校、农机技术推广、鉴定、监

理机构为主体，整合教育培训资源，优化教育培训队伍，提高教育培训质量。同时要充分利用阳光工程培训政策，积极争取财政支持；充分调动农机生产、流通企业开展农机培训工作的积极性，发挥农机大户和农机专业合作社的作用，加大培训投入力度，加强培训公共服务能力建设，为农机化教育培训大行动的实施提供保障。

20xx年培训目标任务：计划培训农机管理、科技人才和实用人才18000人次。其中：培训农机管理人才500人次，培训农机科技人才1000人次，农机操作人员16500人次。（任务分解用进度见附表）

1、农机管理和科技人员培训。培训各级农机化管理、安全监管、技术推广、教育培训工作的科技人员，重点加强基层农机管理、机电提灌和技术推广人员的培训。培训内容重点是党的十七届五中全会精神和中央“三农”工作方针政策、农机化法律法规、“十二五”农机化发展规划、农机购置补贴管理办法、制度、先进适用的农机化技术，特别是薄弱环节农机农艺技术等。

2、新购机农民培训。对新购机农民进行全面系统的培训，通过培训，提高他们对农业机械的使用水*和对农机新技术的接受能力，使他们不仅会使用新机具，还要获得效益，促进农机化新技术的推广应用和增收致富。

3、农业机械操作人员培训。加强对拖拉机、联合收割机、耕整机、插秧机等农业机械操作人员的培训，提高农机手的驾驶操作技能，严格要求农机操作人员取得法定证件，努力提高农机安全管理水*，保障农机安全生产。

4、主要农时重点技术专项培训。在春耕、“三夏”、“三秋”等重要农时季节，采取电视讲座、专题培训班、现场演示、以老带新、发放明白纸等灵活多样的形式组织开展专项培训活动，以提高农机手的专项技术水*。

针对不同培训对象以及培训基地现状,分层次、分类别,采取以会代训、集中办班和现场实训、技能大赛、电视讲座、专题培训班、现场演示、以老带新、发放资料等方式开展培训工作。

创业就业培训方案篇七

当然,作为学生的我们还没有进入社会进行就业创业相关内容的活动,最重要的是学习、学习、再学习,就业创业协会是师大学子对外的窗口,是同学们就业创业的学习实践平台。就业创业协会不仅要作为校社联下设的一个普通社团,更是要为全师大所有同学们提供学习和实践运作的平台,我想这才是我们就业创业协会最该去努力和发展的方向。

以《全国学校体育、卫生、艺体教育发展规划》和《学校体育、卫生、艺术教育工作规程》为依据,以深化体育与健康、音乐、美术课程改革为重点,以科研为先导,通过多种渠道提高艺体教师专业化水平,培养一支结构合理、素质优良的艺体教师队伍,以提高艺体教师的整体工作水平和能力为关键,充分发挥骨干教师和学科带头人的辐射作用。加强校本教研,开发地方课程资源,继续开展岗位练兵活动,推广典型经验,创新工作思路,使我县艺体教研工作有新的突破,新的发展,新的成果。

- 1、积极参加各级培训,切实提高艺体教师的理论水平,丰富他们的教学经验。
- 2、大力开展教研活动,发挥骨干教师的示范引领作用,为新教师的成长搭建平台。
- 3、充分利用网络优势,让多媒体为课堂教学服务,切实提高课堂教学的实效性。
- 4、加强艺体器材的管理工作,做到专人专管,有使用记录。

4、开发和利用好上下午两个大课间活动资源，以大课间活动为载体，确保学生每天有效锻炼一小时。

1、继续开展岗位练兵活动，组织形式多样的教研活动。

要求每位音体美教师的教研工作在“实”字上下功夫，就是在每节课上让学生学有所得。在“研”字上做文章，首先了解学生的实际情况，通过课堂教学尝试多种多样的教学方法、优化组合。不断总结经验与教训，真正提高课堂教学的有效性。

2、深入各学年听课指导，注重典型教师的培养，发挥他们的辐射作用，同时也注重对薄弱教师的指导，促进课改工作的顺利开展。本学期准备以音乐教师张利敏和美术教师于天宇两位老师为典型，开展教学研究活动，切实提高艺体课堂教学的实效性。

3、继续开展兴趣小组活动，加强对活动的管理，力争取得实效。

4、喜庆建国60周年，开展“唱红歌，迎国庆”和美术画展活动。

5、继续开展大课间活动，更新内容及形式，保证每天两次大课间活动，增强学生体质。

6、加强两操管理，锻炼学生体质。

7、积极参加各级各类竞赛活动。

九月份：

1、 参加全县教育教学工作会议。

2、 制定学校艺体工作计划。

- 3、 组建兴趣小组。
- 4、 加强大课间的练习。
- 5、 进行合唱队的训练。

十月份：

- 1、 参加全县“唱红歌，迎国庆”和书画展评比活动。
- 2、 迎接全县大课间的检查评比活动。
- 3、 深入课堂听课指导。
- 4、 开展学生跳绳比赛活动。
- 5、 音、美学科课堂教学展示。

十一月份：

- 1、 开展岗位大练兵活动。
- 2、 开展学生踢毽子比赛活动。
- 3、 开展好两操活动。
- 4、 上交论文和教学设计。

十二月份：

- 1、 音、体、美教师优秀教案评选。
- 2、 做好本学期的工作总结。

创业就业培训方案篇八

时间悄悄从指间流过，新的学期就要开始了。经过上一学期在学生会中的学习和锻炼，发现了自身很多缺点和不足，在日常工作和与同学们的相处中，也学习到了很多知识。新学期自有新气象，在新一学期中，有更多的工作，在等待着我们。本学期是我们就业部繁忙的一个学期，也是挑战自我的一个学期，我将以更加饱满的热情和充足的信心，迎接挑战！

本学期面临大三临岗就业，这自然是我们就业部的主要工作。在去年的活动月时，我刚加入就业部，很多关于就业的事情还不太了解感到遗憾。但是为了更好的展开工作，我会向老师、部长请教，努力把做得更好。

- 1、服从部长安排，做好交给的本职工作，尽全力完成交付的所有任务，并且要做到按时、按质、按量，不拖拉，不敷衍，不推卸。
- 2、在做事的时候，能自己做的就自己解决，不要有种依赖的感觉，更加不要推脱，因为这样才能更好的锻炼自己，让自己收获的更多。
- 3、在认真积极完成本部门的各项工作的同时，极力配合和支持学生会其他的相关工作。让就业部成为真正成为一个有亲和力，有协作力的部门。
- 4、做好马上就进行的招新，换届工作，自己好好表现，得到老师、同学及部长的认可，对就业部进一步作出突出贡献。
- 5、在本学期一定要提高工作效率，提高工作质量。
- 6、本学期我部门要针对在校生开展一系列活动，活动既可以提高我部门在广大同学中的知名度，也可以提高我部门在学

生会的影响力。所以我们一定要把这次活动宣传好，让更多同学参加，把活动尽量做的完美。

7、合理的安排工作和学习时间，尽量避免时间上的冲突。让自己在工作时尽量不影响学习。

8、做到团结协作，配合本部员一起工作，一起完成本部门该做的事情。敢于承担责任，不推卸。

9、遵守校规校纪；服从学校领导的安排，接受批评。在本学期的工作中，积极开展批评和自我批评，敢于剖析自己，勇于承认错误、正视不足，勇于接受上级的监督和同学们的批评及意见，做到发扬自己的优点，克服自己的缺点，改正自己的不足。

创业就业培训方案篇九

xx年，我局在省、市上级部门和县委、县政府的正确领导下，围绕“民生为本，人才优先”的工作主线，坚定不移地把人力资源和社会保障工作定位在调动广大干部职工积极性和促进全县改革发展稳定的大局之中。理清工作思路，创新工作机制，认真履行部门职能，不断深化干部人事制度改革，切实加强专业技术人员队伍管理，大胆创新用人机制和人才培养机制，努力推进了人才引进、社会保险、劳务输出、就业和再就业工作，扎实有效开展了劳动监察和劳动执法工作，为顺利完成年初预定目标任务，实现“十二五”期间各项事业的良好开端奠定了基础。

一、创新思路，抢抓机遇，各项工作稳步推进

加大培训和转移力度，就业服务工作开局喜人。

坚持城乡统筹、培训服务齐抓、需求供给对接、就业创业并举的思路，以提高就业能力为前提，维权服务为保障，转移

就业为目的，把促进就业作为服务民生和推动我县经济社会和谐发展一项战略任务来抓，逐步做大做强了劳务经济，拓宽了农民增收渠道，就业工作走在了全市前列。

一是搞好就业困难群体援助。组织开展了以“宣传《就

业促进法》、落实社保和岗位补贴、提供有针对性的援助服务”为工作目标，以“宣传到位、登记到位、家访到位、帮扶到位”和“送政策、送岗位、送补帖、送服务、送温暖、送贷款”六送为主要内容的“就业援助月”活动。活动期间：全县共登记认定的未就业困难人员19人；摸清已就业未享受政策的就业困难人员19人；组织专场招聘会3场；帮助就业困难人员实现就业128人，其中企业吸纳就业67人、公益岗位就业5人、高校毕业就业54人、残疾就业困难人员就业2人。

二是充分发挥就业平台作用。全面落实对城乡求职人员提供免费政策信息咨询、职业指导和职业介绍的扶持政策。抓住春节前后农民工大量返乡及外出的有利时机，出动工作人员，免费发放《外出务工须知》、维权手册和用工信息10000多份。组织举办“民营企业招聘周”活动一次，为农民工提供了50个工种近xx个就业岗位，有1000余名农民工就近找到了合适的就业岗位。

3月至5月，我局派有关人员分别参加了我市组织的“xx春季人才招聘会”及省人力资源和社会保障厅在三河组织的招聘活动，收集可用工信息400余条。4月中旬为落户xx的宏昊假日大酒店、河北城运包装有限公司、河北兴业燃气公司和北京国壮食品有限公司等8家企业召开专场招聘会，300余人应聘了40余个岗位，招聘成功率85%。

上半年农村劳动力转移全县稳定在外91310人，其中省外37852人。城镇新增就业人数1920人，下岗失业人员再就业1643人，其中就业困难对象再就业450人，城镇登记失业率为%。为解决在外务工人员后顾之忧，局领导率相关部门的

同志深入到输出集中的乡镇看望慰问留守老人、留守儿童和困难户,切实做好了留守老人和儿童工作。

三是积极开展技能培训活动。就业训练中心和其他定点职业培训机构全面落实了对就业困难对象提供免费就业再就业培训的扶持政策。5月4日我局结合京津冬季供暖所需,针对农村大龄人员就业难,组织了开展了xx年期“燃油燃气司炉工培训班”,培训农村劳动力80余人,年底全部就业与京津供暖市场。拉开了我局今年开展“阳光工程”,针对农村劳动力开展的实用技能培训的序幕。

建立健全政策扶持、创业服务、创业培训三位一体的创业促就业工作机制。扶持下岗失业人员自主创业,鼓励高校毕业生面向基层创业,引导外出务工人员回乡创业。抓好创业培训的组织实施、教师培训等工作,不断拓展“syb”培训项目,打造创业培训品牌。今年5月23日,我局又组织了一期“syb”创业培训,由创业指导中心实行全程管理和服务。创业培训263人,带动就业近千人。

四是充分发挥失业保险调稳作用。加大力度做好失业保险扩面工作,采取各种措施,继续宣传失业保险政策法规,增强单位和个人失业保险意识,提高参保缴费积极性。积极开展失业保险新增参保的扩面工作。上半年全县新增参保单位5户,失业保险新增扩面参保216人,占年计划目标的54%;累计征收失业保险费万元,为维护社会稳定,推进企业改革作出了贡献。

做好政策的落实和争取,社会保障工作稳步推进。

社会保险政策宣传到位,待遇支付到位,社会保险政策的执行力和公信度大为提高,积极参加社会保险逐渐成为人民群众的共识,全县社会保险工作走上了良性循环、科学有序的发展轨道。

万元。机关事业单位养老保险，参保职工覆盖人数达到3485人，其中在职人员2375人，离退休人员1110人，基金征缴稳中有升，上半年征缴淡季共征收基金765万元，按时足额发放养老保险待遇万元。及时调整xx年企业退休、退职人员养老金待遇。按照省、市人力资源和社会保障及财政部门《关于xx年调整企业退休人员基本养老金工作的通知》文件精神要求，对3707人调待，月人均调整增加养老金 元，略高于全省月人均调整 154 元的标准。企业养老保险基础信息数据整合顺利推进。按照《河北省人民政府关于建立企业职工基本养老保险省级统筹的实施意见》精神要求补录登记了企业养老保险在职、离退休人员基础数据信息40余万条。为实现企业养老保险全国性统筹奠定了坚实基础。及时对4900多名离退休人员基本信息进行更新，每年一次的离退休人员领取养老保险待遇资格认证工作已于6月1日展开，截至6月底已经完成认证任务的40%。

二是工伤保险再扩面。加强了对新修订的《工伤保险条例》的学习和广泛宣传，进一步完善了全县工伤保险参保单位、基金征缴、财务软件及待遇审批等基础信息。按照省座谈会要求和市《关于企业“老工伤”人员纳入工伤保险统筹有关问题的通知》，为把“老工伤”纳入市级统筹进行了全面核查和摸底。截止6月底，全县工伤保险参保人数达到8901人，征收基金70万元，支付待遇万元，参加市级统筹后支出户余额万元。

三是生育保险有新结余。截止6月底，生育保险参保职工3000人，征收基金万元，上半年结余基金万元，保障女职工在生育期间得到必要的资金补偿和医疗保健。

况,我们积极向县委、县政府主要领导请示汇报，并数次赴省厅、市局争跑试点县资格,同时提前对我县农民和城镇居民生产生活实际、缴费承受能力和符合参保条件的人群范围等进行了全面细致的摸底调查，对参保资金需求进行了详细测算，形成了较为翔实的基础数据和申请材料，于今年5月完成了上

报工作，为全县农民、城镇居民参加养老保险创造了基础条件。我县在全市xx年上报的6个试点县区中名列第三位，实现了列为国家新型社会养老保险第三批试点县的目标，新型社会养老保险工作于7月份全面启动。

进一步完善机构，医疗保险工作有序开展。为贯彻落实中央、省、市有关政策，进一步改善医保服务和管理，经县委、县政府研究决定于3月19日正式成立xx县医疗保险事业管理局并为该局配备了人员、设备、确定了地点、逐步健全机构，确保医保工作稳步推进。