

部门培训计划主要内容(精选5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

部门培训计划主要内容篇一

(一)组织协调xx镇上山片甘蔗种植基地事宜.

按照县政府工作安排，有我局负责xx镇新立村上山屯1070亩良种基地甘蔗种植工作，任务下达以来，我局积极与农机局、水利局及xx镇政府联系协调，抓紧时间做好各各项工作，同时联系绿泰农业公司购进优良蔗种，目前已完成基地甘蔗良种种植面积200亩，其余土地面积将在今年秋季全面完成种植工作。

(二)积极参与县“双高”办开展各项工作。县“双高”办成立以来，我局选派一名副局长和一名专业技术人员到县“双高”办工作，积极配合做好各项工作，目前相关工作正有条不紊顺利开展。

(三)深入基层指导督促做好甘蔗田间管理。我局全面深入到全县15个乡(镇)，强调做好甘蔗种植与田间管理工作。目前，全县已完成追肥面积28.8万亩，已完成除草面积21万亩，已防病虫害面积2万亩。

(四)协助做好制糖企业重组工作。糖业是我县支柱产业，为贯彻落实县委、县政府关于印发《崇左市委市政府领导拜会中央部委和企业主要成果分工落实方案》的通知要求，我局积极与中粮集团沟通联系，促进中粮集团参与我县制糖企业的重组工作，经过积极与中粮集团的沟通联系，强化跟踪服

务协调，中粮集团目前正在对xx县永鑫糖业有限公司蔗区进行全面调查，根据调查结果与xx县永鑫糖业有限公司进行重组洽谈。起草糖业重工作方案。

(五)督促制糖企业做好蔗款兑付工作□20xx/20xx年榨季，尽管食糖市场价格逐渐上扬，但制糖企业经营亏损或微利的格局没有根本扭转，糖业发展仍然面临严峻挑战。在这样的形势下，我县制糖企业积极筹措资金及时兑付农民一定的蔗款。截止20xx年5月26日，我县辖区三家制糖企业应付蔗款7.24亿元，已付蔗款3.97亿元，未付蔗款3.27亿元，兑付率54.83%，其中：永鑫糖业有限公司应付蔗款3.96亿元，已付蔗款2.14亿元，未付蔗款1.82亿元，兑付率54.04%；世纪飞龙制糖有限公司应付蔗款2.23亿元，已付蔗款0.83亿元，未付蔗款1.40亿元，兑付率37.22%；湘桂糖业有限公司应付蔗款1.05亿元，已付蔗款1.00亿元，未付蔗款0.05亿元，兑付率95.24%。同时，督促乡(镇)关注蔗农动态，做好解释工作，稳定蔗农思想，避免因蔗款兑现问题而出现蔗农上访现象，维护好社会稳定工作。

三、下周工作计划

- 1、督促制糖企业加大资金筹措力度，按照自治区、崇左市蔗区管理及糖料蔗蔗款兑现有有关要求，及时做好甘蔗款的兑付工作，促进蔗甘蔗田间管理工作。
- 2、集中力量，参与“双高”糖料蔗基地建设工作
- 3、继续做好xx镇新立村上山屯良种基地甘蔗种植工作，
- 4、努力完成县委县政府交给的人大换届先举工作。

部门培训计划主要内容篇二

为进一步加强和改进园区干部职工的学习培训工作，提高国

家森林公园的管理和服务水平，打造一支精干高效、创新务实的旅游团队，从而促进园区的快速发展，带动浏阳旅游业的发展。根据园区旅游发展形势需要，结合我园的实际，特制订本学习计划。

一、指导思想

园区干部职工学习必须坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想、精神为指导，按照求真务实、与时俱进、艰苦奋斗的要求开展学习。通过学习，使园区职工在思想上不断有新解放、理论上不断有新提高、实践上不断有新成就，为旅游发展提供人才保障。

二、学习内容

(一)加强政治理论学习。要结合新形势、新问题，学习党的精神、科学发展观等理论，结合新时期的国内外政治经济形势及国家的旅游政策学习，不断提高党员领导干部的能力，提升旅游建设思路和管理服务水平。

(二)举办旅游大讲堂。每季度或者每2月举办一次大讲堂活动，由管理处特邀主讲人，“旅游大讲堂”活动主讲人从长沙乃至湖南旅游行业推荐选拔出来的有特色、有才艺、有演讲能力、知识渊博的人才。他们可以是旅游专家学者、旅游主管部门领导、旅游一线工作者；由他们登台授课，讲述当今旅游业前沿的理论和知识，分享自己的学习成果和工作经验，以促进园区旅游进一步发展。

(三)开展读书自学活动。根据上级文件精神 and 园区工作需要，由管理处指定3到5本必读自学书目，每人全年至少要精读一本书，并写出心得体会，养成良好读书习惯，提高思考问题、分析问题、解决问题的能力。

(四)开展园区调研活动。根据各科室各岗位特点，全体干部

职工结合园区实际情况，从园区总体规划、景区打造、体制机制管理、品牌创建、营销策划等方面开展调研活动，每个科室全年上交两篇高质量的调研文章。

(五)开展专业知识学习活动。各科室根据科室业务工作特点，制定科室学习计划，开展各科室的业务知识学习，提升科室成员的综合素质。

三、工作举措

(一)成立园区学习领导小组。由任组长，任副组长，各科室长为成员。

(二)健全资金投入机制□xx年由管理处统筹安排一定数额的经费作为学习(培训)专项资金，用于学习资料和设备的购置、聘请主讲人的工资、差旅补助等费用。

部门培训计划主要内容篇三

如何才能让新员工更快的了解酒店的文化，更好的了熟知酒店的规章制度，更快的适应自身的工作岗位，这便要求酒店需对每一位新员工进行入职培训。下半年度根据员工的流动情况，以先培训后上岗为原则，对每一位新入职员工进行培训。

(一)培训内容

酒店对新录用人员的培训，应包括以下基本内容：

- 1、集团公司、品牌公司概况介绍
- 2、酒店业概述，酒店基本知识与概况简介
- 3、道德修养课程(如学习《弟子规》)

4、礼仪知识课程

仪容仪表礼仪

行为仪态礼仪

电话礼仪

服务礼仪

5、案例分析课程

6、消防安全与节能降耗课程

7、员工行为规范及各项制度

8、了解职务说明书;掌握新应聘部门的服务知识及基本操作

(二)凡本酒店新员工，必需参加本酒店所举办的入职培训，酒店综合办负责统一制定新录用人员的培训计划，各部门协助实施该计划。

(三)培训阶段

1、凡本酒店新员工，其入职培训分为三个阶段：综合办培训、各部门培训、现场培训。

2、综合办的培训重点是：酒店的情况、酒店的发展史、企业文化、员工行为规范及各项制度、参观酒店各部门，熟悉酒店部门情况。

3、培训负责人应将受培训人员有关的长处、缺点等材料提供给以后的技术训练与实地训练负责人，以供参考。

4、各部门的培训负责人必需是新员工的未来主管或实地训练

负责人。

5、各部门培训重点在于实际操作技术的获得，其要点如下：每天例行的工作及可能的临时业务，从事未来工作的技能及从事工作的方法，时间运筹和时间管理。

6、各部门的培训负责人必须有丰富的经验，并掌握相应的技术，必须强调与实地训练密切结合。

7、实地训练即在一位专业人员的指导下试着完成即将开展的工作，指导人在一旁协助受训者完成工作，并告诉其优缺点及就改进的地方。

8、为有效达到培训目标，应酌情安排、灵活运用各种培训方式以及上述各培训阶段的计划，予以高效实施。

部门培训计划主要内容篇四

一、基本思路（ ）

1、加强“安全第一、预防为主、综合治理”的安全意识教育。安全意识教育就是通过对员工深入细致的思想工作，帮助员工端正事项，提高他们对安全生产的重要性的认识。在提高思想意识的基础上，才能正确理解并积极贯彻执行相关的安全生产规章制度，加强自身的保护意识，不违章操作，不违反劳动纪律，做到“四不伤害”：不伤害自己、不伤害他人、不被他人伤害、保护人不受伤害。

同时对公司各级管理人员(包括领导、公司各部室管理人员、技术人员等)也应加强安全思想意识教育，确保他们在工作时做好带头作用，从关心人、爱护人的生命与健康出发，重视安全生产，做到不违章指挥。

2、将安全教育贯穿于生产的全过程中，加强全员参与的积极

性和安全教育的长期性。做到“全员、全面、全过程”的安全教育。因为生产与安全是不可分割的统一体，哪里有生产，哪里就需要进行安全教育。

(1)会议。主要有：安全知识讲座、座谈会、报告会、先进经验交流会、事故教训现场会等。

(2)张挂。主要有：安全宣传横幅、标语、标志、图片、安全宣传栏等。

(3)音像。主要有：安全教育光碟、安全讲座录象等。

(4)现场观摩演示。主要有：安全操作方法演示、消防演习等。

4、严格执行公司的三级安全教育制度，杜绝未经三级安全教育就直接上岗的现象。对于新进厂的员工新工人，应严格要求进行三级安全教育(包括公司级、部门级、班组级安全教育)，学习内容包括安全技术知识、设备性能、操作规程、安全制度和严禁事项，并经考核合格后方可进入操作岗位，考核情况要记录在案，三级安全教育时间不少于24学时。

5、在岗人员按规定参加再培训，每年再培训总学时在20学时以上，培训涵盖规章制度、操作规程、危险源辨识与控制等内容。

1、培训结束后，要对培训的效果进行评估。

##结束

部门培训计划主要内容篇五

时间过得真快，转眼间一年的时间就过去了。在这一年里，凭借前几年的蓄势，公司步入了高速发展的快车道，实现了飞快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易

所上市。从此，一个公司将以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新公司诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部门特制订工作计划如下。

一、信息网络管理

1. 建立直接领导关系

市场部门是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部门信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1)、信息管理员：市场部门设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2)、市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部门信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使新的管理制度实施过程中市场部门在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，有针对性地进行分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

二、品牌推广

1、为进一步打响公司品牌，扩大公司的市场占有率，乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大公司的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、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先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

三、客户接待

客人接待工作仍是市场部门工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的提前和基础。如何按照公司有关规定和商务部门要求保质保量地做好客人接待工作是市场部门必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。