

# 最新户外实践课心得体会(实用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 电工月报告篇一

一. 7天之内了解工厂生产的产品。

包括它的外观，质地，特性，优点，缺点，用途。

虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。

其实不然。

首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。

当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老是去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。

也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。

纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

二. 在最短的时间内弄懂生产过程及工艺。

刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以掌控一切。

一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。

会亲自进车间察看大货的进度。

当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

三. 熟悉各部门的工作流程，按照公司的规定来办事。

每一个公司都有自己的工作模式。

如果每个人都按照自己的流程来进行工作，那么将会导致公司秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。

严重的会导致公司蒙受经济及名誉上的损失。

比如说，公司规定收到客户订单需要经理部门签名确定。

有一天，跟单员张三收到编号为a-001产品的订单，当时经理部门正在讨论产品调价的问题。

下面的文员还没得到具体的通知。

这时，张三，直接将订单发给生产线，催促生产。

没有给经理确认，而此时a-001的产品因为原材料涨价的问题需要涨价。

但大货已经在生产了，张三跟客户多次协商价格都调不上来。

如果这时停止生产，那么那些半成品都会变为废品。

如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。

最后只能亏本卖给了客户。

这样就直接造成了公司亏损。

四. 了解货物的运输。

出国的货物一般通过船和飞机，国内的货物通过公司安排汽车或者安排物流公司运送。

在订单完成之前，跟单文员要认真选择运输公司，并考察他的信誉度，是否有能力运送此批货物。

欣龙公司货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟悉这些物流公司。

经常与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

五. 熟悉了解客户。

对于客户的订购产品的习性要有足够的了解。

当出现异常情况时，可以做出果断的处理。

比如说，客户订购的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级领导或者跟客户协商是否能接受这种不达标的产品，如果是一位老跟单员，可以自己做出判断。

不必劳烦他人。

## 六. 正确对待客户服务。

跟单文员实际上是公司和客户之间的一个窗口。

首先，你是公司的雇员，你得对公司绝对忠诚，事事站在公司立场上，为公司着想。

在客户那边，你必须坚持“客户是上帝”的原则。

要让客户感觉到他是客户，正在享受星级的服务。

客户不会理会公司其他部门是怎么运作，也不想知道更多，他只会与你联系，了解他的订单，了解他的货期。

所以要做一个明亮清晰的窗口，要看清事实，冷静处理。

我记得在东莞工作期间有一位同事，她总是盲目的满足客户的一切要求，从来不敢说“no”[]根据工厂实际生产情况，订单的货期根本不能按照客户的时间交货，这位同事会说“ok”[]

后来只好安排订单外包出去，结果货期和质量都达不到要求。

有时，客户给她一个新开发项目，所有人都晓得这个产品以我们现在的工艺无法完成，可这位同事总说[]no problem!一个新项目来来去去搞了两三个月，既浪费了时间，又得罪了客户，最后又丢给客户自己去找其它厂商。

这时客户时常打电话抱怨公司的服务不好，销售人员不好。

慢慢的这位客户的订单越来越少，最后换了供应商。

11月是我院一个比较忙碌的月份，我部11级新干事通过10月

份对各项工作的熟悉和自身能力的锻炼，也已经基本能够独立完成部门的各项基本工作，我们宣传部全体成员已经做好了充分的准备来迎接下一个月的工作。

11月份我们部门的计划如下：

希望通过这次培训能让各位团学干部和各部门新干事在今后的`工作中更好的配合和完成学院的各项工作任务。

近两年来我部一直是在配合和服务其他各个部门完成学院的各项工作和活动而却忽视了部门自身的发展，所以我们宣传部迫切希望能够在近期内策划和举办属于我们自己的活动，从而更好的推动部门的发展。

我部计划在本月讨论策划出我们的活动，上报学院团委学生会审核，并在审核通过后进行实施。

换届之后，我们宣传部内部各项工作也会进行一系列的变化和调整，我部计划在以后的每个星期三召开部门例会，对上`周部门各项工作进行总结并安排接下来一周内的各项工作。

另外为了缓解11月份紧张的工作，加深部门成员之间的感情，我部计划在11月月底进行一次部门集体出游活动。

虽然11月份我院的各项活动紧张又忙碌，但是凭借我部成员团结协作的工作态度，严谨务实的工作作风，我们宣传部一定能够完成好团委学生会交给我们的各项任务，做好我部对每一次活动的宣传工作和拍照写新闻等各项日常工作。

让每个人都拥有锻炼的空间，同时培养大家团结协作的精神，在提高工作效率的同时提高工作质量，做好每一项工作，我们相信有我们宣传部的积极参与，11月份的工作一定会更加精彩。

## 电工月报告篇二

以素质教育为主导，将素质教育潜移默化的把各门类教育效果聚合起来。所谓“素质教育”，就是依据人的发展和社会发展的实际需要，遵循教育规律，以全面提高全体学员的基本素质，促进学员身心全面和谐发展，尊重学员的主体性，开发学员的智慧潜能，形成学员健康个性为根本目的的教育活动。

第一条培训课程应加强素质教学理念，满足不同学员的需要设专业艺术课程，并设艺术必修课和选修课。

课程着重提高学员的综合素质，帮助学员加强美术基础知识，培养实际应用能力。理论学习与动手实践相结合，使学员从量的积累到质的飞跃，极大地提高作品的艺术性和专业性。在学习技能必修课程的同时选择选修课，这样有益于作品水准的迅速提升，更能灵活掌握培养学员。

第二条结合实际情况制定艺术必修课和选修课的教学计划（课程方案）进行教学。开设艺术课程的教材，应通过教师的课程安排来提供给学员。

第三条艺术必修课和选修课将列入考核科目，定期举办考试，考试或考查方式由任课教师自行决定，为阶段性的考查学员学习程度。

第四条课外家庭教育是整体课程教育的重要组成部分。课外教育应当积极配合中心，对学员的进步、发展能有很好的提高。学员应按照教师安排进行课外辅助练习。

第五条在根据自身条件，举办经常性、综合性、多样性的艺术活动，与艺术课程教学相结合，扩展和丰富中心艺术教育的内容和形式。中心会定期举办学员艺术展演活动、重大节日庆典活动等，在此活动中对学员进行爱国主义和集体主义

教育。

第六条应当充分利用社会艺术教育资源，补充和完善艺术教育活动内容，促进艺术教育活动质量和水平的提高，推动中心文化艺术环境建设。

将定期组织学员参与各种商业性艺术活动或者商业性的庆典活动；组织学员参加社会团体、社会文化部门和其它社会组织举办的艺术比赛或活动。

第七条为学员创造良好的教学文化艺术环境。对学员的作品进行推广、演出、展览、展示以及参与中心的整体设计，有利于营造健康、高雅的教学文化艺术氛围，有利于对学员进行审美教育。

第八条设有文化艺术产品的推销活动，对学员作品销售出的价值，以期末奖学金的形式赋予学员。

第九条设有教研开发、统筹规划、高水平的教育合作团队，配备教育管理人员，指导艺术教育工作。配有主管艺术教育领导，并明确艺术教育管理部门。

第十条中心配备有专职和兼职艺术教师，做好艺术教师的培训工作、管理工作，为艺术教师提供必要的工作条件。

中心的专业艺术教师必须具备开拓新的教学理念和创新的教学模式；兼职教师应稳定教学，并严格遵守中心规定完成教学计划内容；非艺术类专业毕业的兼职教师，要接受艺术专业培训后上任艺术教师。

艺术教师组织、指导中心课外艺术活动，应计入教师工作量。

第十一条中心设有艺术教室和兴趣活动室，并配备有艺术课程、兴趣活动课程的教学教材。

## 电工月报告篇三

活动一：一年一度的迎新终于要来了，作为第一次迎新，心情是相当激动的，我们作为学长学姐的要做好接待方面的工作，让新生感受我们的热心，让家长感到放心，而我们也要有耐心，我们就是环境学院的一张名片，也是整个学校的形象，所以我们要把我们最好的状态投入到里面去。

活动二：大一新生的军训也要开始了，炎炎夏日，他们就要经受考验，这是每位入学新生必须经历的磨练，这也算一种成长吧，我们能做的就是为他们加油呐喊，让他们不要放弃，不过是通过展板的形式表达出来。还有配合心理部做好新生心理健康方面的辅导，这也是我们力所能及的，我想会对他们有帮助的。我们部门也要开展以军训为主题的海报征集活动，不仅可以增加他们的团队合作力，也为我们后续的招新物色人才。

活动三：为了学生会宣传部有新的血液的注入，有足够高素质的后备力量，能更有效的展开学生会的宣传工作，实现学生会干部的新老交替，培养、壮大和发展学生会干部队伍，保证宣传部工作的连续性，所以我们一定会加以重视，要公平公正的做好招新工作，绝不做强有损学生会名誉的事。

以上是为已经知道的活动所做的计划，还有其他未作安排的活动，我们部也会根据实际情况，作出适当的安排。

总得来说，宣传部上学期依照校团委、主席的要求和安排，使各项工作在计划中顺利进行，取得了具体的成效，这是值得肯定的，但直言不讳的说我们的工作还存在这一些问题，在以后的工作中我们定会会有所改进，使我部的工作更好的施展开来。

最后希望在生气勃勃的炎炎夏日中，我们部能以更饱满的热情投入到本部门其他部门的活动中，做好各项宣传工作！取得



更好的成绩!

环境学院团总支宣传部

## 电工月报告篇四

坚持以中国特色社会主义理论为指导，全面落实科学发展观，深入学习和全面贯彻落实党的xx大精神。贯彻“丰富生活、陶冶情操、开阔视野、增进友谊、服务社会”的老年教育方针，坚持“教、学、乐、为”相结合的教学原则，坚持“面向基层、面向农村、面向农民、面向老人”，传播先进文化、丰富教学内容、改革教学方法，全面推进老年学校规范化建设。努力办好让人民满意的老年教育。以“老有所为、老有所乐、老有所成”为目的，促使老年学员学有所致、学有所得，提高老年人的素质和生活质量，增进身心健康。为全镇老年教育再上新台阶、再做新贡献。

### 二、课程设置

本学年拟开设政治理论、时事资讯、卫生保健、法律法规、中外历史等课程，同时根据情况开展棋牌、球类、健身操、舞蹈、音乐、书画等文体教学比赛活动，组织室外参观。

### 三、时间安排

根据老年人的身体特点，尽量安排有劳有逸适合老年人力所能及的课程和课时，使老年人始终保持精力旺盛、兴致盎然的状态，学校每月安排教学或活动一次，每次课程的时间约2-4小时，上午集中活动，下午安排若干个兴趣小组开展活动(具体安排见附表)。

### 四、方法措施

继中央发布《国家中长期教育改革和发展规划纲要》、《中

国老龄事业xx规划》的纲领性文件，把老年教育列入国家教育大业之后，党的xx大又提出了“积极发展继续教育，构建终身教育体系，建设学习型社会”的新要求。xx在讲话中强调，人民对美好生活的向往就是我们奋斗的目标，这充分体现了对民生幸福的高度重视。重视老年教育是对老年人社会价值充分肯定。随着人口老龄化程度不断提高，老年教育以更加现实的需求成为新的社会问题。xx大确定的大政方针为我们办好老年学校、发展老年教育事业提供了新机遇、搭建了新舞台。因此，办好让人民满意的老年教育，关系民生，关系千家万户和谐幸福的期待，关系完善终身教育体系的实现。必须以高度的责任意识推进老年教育科学、协调、可持续发展。

(二)以服从服务大局为己任，积极发挥学员在各项建设中的作用

坚持正确的办学宗旨和方向，服从服务于党的中心工作，是老年教育的根本原则。

1、发挥在社会建设中的积极作用。加强社会建设是社会和谐稳定的重要保证。要以老年学校为载体，教育引导老年学员关注建设发展，积极献计献策；关注民生幸福，为民服务谋利；关心道德建设，弘扬文明新风；协调化解矛盾，维护社会稳定。

2、发挥在社会主义文化建设中的作用。要以老年学校为阵地，发挥校园文化在教育人、引导人、塑造人、鼓舞人方面的特殊功能，全面提高老年群体素质，丰富人民的精神文化，催生老年文化人才的涌现。组织宣讲员到各老年学校宣传、学习贯彻xx大及xx届三中、四中全会精神，开展农村实用技术培训，同时将道德讲堂引入课堂，丰富教学内容。

3、发挥在各项建设中的作用。充分利用“五老”人员的政治优势、经验优势、亲情优势、时空优势在关心下一代，化解矛盾促和谐、协助、支持社区中心工作中贡献力量。

### (三) 以两级网络建设为抓手，全面推进老年教育工作规范化建设

认真落实全省老年教育工作xx规划，对照总体目标和具体要求，认真做好镇、村两级老年教育工作网络建设。

1、镇老年学校：通过三年的努力，实现创建省级示范学校的目标。

一是加强校务班子建设，完善教育教学结构，建立健全各项管理制度，并积极争取党委、政府的重视，实现“有人管事、有章理事、有钱办事”。

二是加强教师队伍建设，除在全镇范围内聘请教员外，镇老年学校积极和县老年学校联系，邀请县有关专家、学者和讲师团成员来镇授课，进一步提高教育教学质量。

三是加强学校阵地建设，按规范化要求落实并建好镇老年学校办公室，进一步整合镇综合文化中心、镇成人教育学校等资源，建好镇老年学校活动阵地，满足学员活动需求。

2、村级老年学校：建立健全村级老年学校，按有牌子、有班子、有学员、有阵地、有活动、有效果的要求，实现全覆盖。今年实现三个村规范化老年学校的创建目标。

### (四) 以学员社会满意为标准，不断创新老年教育工作新思路

1、学习兄弟乡镇经验，增强办好老年学校合力。将老年教育作为成人教育的一项重要的重要的份内工作，充分发展成人教育人力资源、物质资源、管理经验资源。加强对全镇老年学校的管理和服务工作，壮大老年教育工作力量。

2、总结经验，找出差距，促进平衡，不断提高老年人入学率。

- 3、强化管理与服务工作，切实加强学员安全管理。
- 4、创新方式，充分发挥三个课堂作用。搞活第一课堂(课堂教学);丰富第二课堂(课外活动);拓展第三课堂(社会公益活动)。
- 5、加强宣传扩大影响。今年拟编辑《老年教育》工作简报，并积极组织投稿，广泛宣传，扩大影响。
- 6、加强考核，保证目标任务完成。对各村老年教育工作认真考核，促进老年教育健康发展。每学期期末以书面形式或实际操作形式对学员做出公正客观的评价，评选优秀学员并颁发证书、给予表彰。

## 电工月报告篇五

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额xxx万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把

客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持\*\*\*的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访xx位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部分设计工作，准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

## 电工月报告篇六

2、每个副部长负责带领几名干事开展工作，减轻了部长下通知的压力，另一方面提高了办事效率，防止工作中的重复现象。真正做到工作快捷有序。

3、每次例会中，尽量让干事有更多的发言权，营造一种轻松、和谐的氛围。尽量让他们发表好的意见，好的观点，并且从中观察他们的各方面能力，再加以培养。

4、文艺部成员须按照时间表的安排，按时值班。防止无组织无纪律的情况出现。

5、加强文艺部的自我宣传和信息发布的及时性，加强与其他部门的交流，积极配合其他部门开展工作，共同完成研究生会的各项工作。

6、在工作中不断发现问题，总结经验，完善自己，以积极向上的心度面对新问题，加强团队合作精神，各尽其责，落实工作，努力开创文艺部工作的新局面。

## 电工月报告篇七

这个月的工作又过去了大半，看着近期财务部的工作情况，我既为大家工作的准确和平稳感到安心，却又忍不住为近期工作没能有什么提升而感到担忧。随着公司的完全复工，在工作中可谓是一天比一天压力大。但是面对这样的情况，财务部不少的同事还没能完全的适应。尽管近期还没能出现明显的问题，但随着之后公司的项目开始，工作会变的更加困难。

管人先要管己，作为财务部的主管，这些年来，我一直尊崇着先管理好自己再管理好员工的想法。

面对近期来自己在工作上的下降，我首先要从思想上管理自己。好好反思公司的工作目标和工作守则，回想自己的工作信念，并且在工作中严格的管理自己，调整自己在工作中的态度和想法，更好的去完成作为财务主管的工作。

在下个月的工作中，我要强将教导，并在工作中“以身作则”的严格要就自己，变教导员工，管理员工，边以严格的工作方式去面对工作。尤其是在对新员工的管理上，我更会亲自去教导，去指点，并带动老员工们，一起积极的面对财务部的工作！

除了自身的教导和管理，对于财务部的规定我也要更新，加强员工的自我管理能力和适当的做出惩罚。当然，对于严格遵守规定并表现出色的员工，也不乏给予奖励。

在提出这个规定的同时，我要先对部门近期的情况召开会议，先让员工进行自我反省，对比过去和现在的情况！让员工们认识到自己的下降。并激励各位同事，一同努力，积极的去改善我们的工作。

x月份的工作随着xx部项目的召开必然会更加忙碌。对于架起那个管理的计划，我也要尽早的做好安排，让大家能顺利的过度到严格要求的上升阶段，让我们财务部的整体工作能力能有显著的提高。

在这个计划开始前，我必须做好严格的心理准备，不能半途而废，更不能因为自己的松懈导致大家丢了信心！相信在努力之后，我们财务部就能更加的优秀！

## 电工月报告篇八

目前集团处于筹备阶段，各项制度尚未健全，我们将根据公司的实际状况，明确组织架构，编制出一套集团公司的操作流程体系，同时指导各子公司结合自身行业特点，参照集团人力资源管理体系，完善本公司的人力资源管理制度，逐步实现公司人力资源规范化管理。各项制度建立计划于20xx年xx月xx日前完成。

1、建立新员工管理制度。目前各公司对新员工方面的关注度偏低，容易造成新入职员工的流失。为此将建立新员工入职管理制度，对新员工指定两名入职导师帮带，一是导师，主要职责是从新员工入职的第一天开始就引导员工熟悉公司的企业文化，让其尽快融入公司；二是业务导师，主要职责是帮忙新员工熟悉岗位工作流程，指导新员工逐步熟悉工作资料，适应公司工作要求。同时还要求两位导师每周跟新员工



进行沟通，了解其对公司适应状况、对工作适应状况，并解答新员工提出的疑惑。对于新员工的导师我们要进行统一的培训，让其掌握引导新员工的与沟通方式，并给与鼓励性的补贴，年终评选优秀导师，并给予颁发证书及奖励。

2、建立新的培训管理制度。培训是一个公司提升员工素质的有效方法，但需要系统化的去实施，才更有效。新的培训制度将实行学分值，并纳入绩效考核范围。学习资料分新员工类、职业素养类、管理技能类，各板块业务类，职业素养类全员需参与学习，业务类各业务板块员工参与学习，新员工类属新入职员工参加学习；学习方式将实行多样化，公司、部门统一组织，个人自学，外出考察、培训等。年度将评出学习用心分子，并颁发证书。

3、完善。员工手册是指引员工熟悉公司企业文化、了解公司行为规范、熟悉日常工作流程的学习指导书，是指引员工方向的指南针。首先对原有条款中不适合企业发展的条款资料进行修改，再者对出现争议的条款进行细化，再者补充新的资料，如基本礼仪规范等。

4、完善薪酬福利制度。新的一年将对原先的薪酬结构进行调整，以便配合绩效管理的实施，同时对福利制度进行完善。

5、建立集团职级管理体系及评价体系。为更好的进行集团化的管控，将对集团的职级进行梳理，按行政系列、专业系列进行划分，对职级的评定拟定可衡量的标准。如普通员工与资深员工的区分，将以入司时间、同岗位社会工作时间为评定标准。普通员工：入司两年内、社会同等岗位2年内；资深员工入司两年以上、社会同等岗位工作两年以上。

6、完善绩效考核管理制度□20xx年物业、地产、超市将逐步实施绩效考核，对每个月的考核状况进行，对需完善的资料将汇总、修正，以便更适合各公司的绩效管理需求。

目前集团下属子公司，员工整体基本思想意识、服务意识、日常基本礼仪常识、业务知识，还有待提高。在20xx年将做一次全面的培训需求调查，做出年度培训计划，培训将按入职培训、业务技能培训、强化培训、基本素质培训分类，并实行年度培训积分制。

1、新入职培训，主要是让新入职的员工熟悉集团的基本状况、学习日常基本礼仪常识等，由集团人力资源部根据入职人数按季度或月统一安排。对于新入职员工的培训资料，我部将收集相关资料编写成小手册、制作成ppt□培训结束后进行书面的考核，检查员工掌握状况，并作为试用期考核的依据。

2、业务知识的培训，主要是提升员工业务潜力学习，从而提高工作效率。业务知识培训按公司业务部门板块进行，由部门主管或经理担任讲师或组织学习视频，根据需要也可外派到外面培训。主要以理论知识、实操、案例分析相结合的方式进行，培训后进行实际操作或理论知识书面考核。

3、强化培训，主要是对日常业务知识技能的硬性要求，透过反复培训的方式，强化员工提升工作技能。此培训可透过举办一些专题技能比赛的方式实施，如管家员日常基本操作规范技能竞赛、收银员操作技能竞赛等。

4、基本素质培训，主要是提高员工日常行为规范的培训，透过此类培训从而进一步提高员工的整体素质。此类培训根据管理岗位、基础岗位实际需求安排，可透过外派培训、视频培训、拓展培训、内部授课等方式进行。

5、与外部培训机构合作，拓宽培训□20xx年将与聚成公司合作，办理在线会员学习。根据在线学习视频资料，安排各公司、部门按月组织员工进行必须数量的学习，并一齐进行分享、讨论、写、考核等。

6、组织外出拓展培训，加强团队沟通及增强团队凝聚力。平

常各公司、各部门沟通较少，透过组织外出拓展进一步加强大家的沟通交流，增进感情与团队合作意识□20xx年计划进行三次外出拓展培训。

培训实行年度积分制，建立培训学习档案，对不同职级规定年度参加培训学习课时，总体人均年度不少于20小时，对用心参加培训学习的同事，在年终透过考核评出学习先进员工给予表彰奖励。

20xx年各公司将实行新的绩效考核模式，将有一个逐渐适应的过程，在试行的过程中要进行不断的总结，找出更适合部门、个人的绩效考核标准，强化部门负责人与员工的绩效面谈，领导对属下自身不足方面应给予更多指导，不断改善绩效，使员工在执行绩效考核的过程中工作潜力、业务技能等方面得到不断的提升。

随着公司的多元化发展与业务不断的拓展，集团所需求的人才要求也逐步提高，为了在急需时能及时补充，保证日常工作的正常开展，我部将从多渠道进行人才的储备。

1、注重内部培养，对于基层管理人员实行内部人才培养计划，透过绩效考核选出业务潜力出色、具有管理潜能的优秀员工，作为后备管理人员培养，为员工做好职业发展规划，带给发展平台，留住骨干员工，保证公司的持续发展。

2、透过人才、参加现场招聘会等方式，储备公司一般岗位人才。在人员缺岗时，内部无法调配弥补时，及时从储备人才库中筛选，尽快补充，保证工作正常进行。

3、对于新开发的项目提前做好招聘计划，找寻到企业需要的人才。

为了配合新的绩效考核模式，拟对原有薪酬结构进行一些调整，以便更好的推动绩效考核的实施，到达激励的作用。对

于绩效工资奖金额度，将提出新的方案报公司领导审批后执行。薪酬优势在市场上具有较强的竞争力，每个企业应结合自身实际状况做出定位，同时推出一些个性化的福利政策，对吸引、留住人才也有很大帮忙。

增强企业团队合作精神及凝聚力企业劳动关系和谐，团队合作意识强，是企业持续、稳定发展的重要保障。在日常的工作关系中，我们应倡导诚信、合作、分享的思想理念，部门与部门间、同事与同事间应加强沟通、合作，致力于共同完成部门、公司工作目标任务。在日常公司活动中，我们计划组织开展一些有利于团队建设的活动。