

# 企业员工转岗方案及培训计划(实用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 企业员工转岗方案及培训计划篇一

尊敬的各位领导，各位同事：

大家晚上好！

同事们的演讲都非常的精彩，令我很受启发。相信通过这次活动，我们能够更加团结，更加凝聚。我今天要演讲的题目是《与公司共成长》。

来公司工作已经有一年。在这一年里，我亲身经历了公司不断发展壮大的过程。作为一名人，能够与公司共成长，我感到非常的幸运。

有句话是我始终坚持工作的动力，就是“工作使人免于三害：无聊、恶行与贫穷”。因为一个勤于工作的人，没有时间去抱怨生活，没有时间去做损人不利己的事，一个勤于工作的人，也不会总是陷于贫困之中。因此，我非常感谢公司给我的这份工作，也感谢公司创立之初做出无私奉献的那些同事，正是有了前人的奋斗，才有了我们今天的机遇，而我们更应该珍惜眼前的机会，尽职尽责地去工作，为公司创造更加辉煌的未来。

机会。

在工作中，让我体会到团队协作的重要性。比如说做一个合同，

常常会需要多方面的专业知识，需要汇聚众人的智慧与经验，还要有前辈、领导的指点。因为一个人的时间、精力是有限的，也许需要穷尽毕生精力才能成为某个领域的专家，而在有限的的时间里想成为多个领域的专家更是非常困难的。就我们每个人来说，也各有长处和短处。这就需要大家扬长避短，团结协作，工作中互相支援，互相鼓励。这个过程不仅有利于获得最优化的劳动成果，也使参与的每个人都获益匪浅。老话说的好：莫学蜘蛛各结网，要学蜜蜂共酿蜜。正是有了团队的协作，我们才能以积极快乐的态度来完成各项工作内容，以最佳状态奉献于工作，从而达到生活和工作的双赢，在与企业共同发展的同时，实现自己的人生价值。

公司还带给我许多新的朋友。正所谓“与良友为伴，路遥不觉远”。经过一年的相处，尤其是在与其他同事的共同合作中，我渐渐地发现了很多志趣相投的人，他们智慧、幽默、友善，对工作认真负责。随着和这些朋友渐渐熟识起来，我对公司的认识也越来越全面，工作态度也越来越积极。

展壮大，我们的公司事业必将蒸蒸日上。

我的演讲完了，谢谢大家。

## 企业员工转岗方案及培训计划篇二

大家好!我是来自\*\*\*的一名员工.今天，我为大家带来的演讲题目是——《我与企业共成长》。

当我怀着激动的心情走向这小小的演讲台时，脑海里禁不住浮想联翩。年轻的我想到了自己，想到了自己肩上的责任和使命，想到了如何让自己的青春更加耀眼、璀璨!淮阳烟草分公司的命运就是每一个烟草人的命运，淮阳烟草分公司的骄傲就是每一个烟草人的骄傲;淮阳烟草分公司的发展与壮大要靠我们每个员工的奉献与奋斗，而只有淮阳烟草分公司发展了、壮大了，也才能成就我们每个员工。说到这里，就承接

起我们今天演讲的主题——企业关心员工，员工奉献企业。

“能吃苦方为志士，肯吃亏不为痴人”。作为烟叶口的一员，我们苦的滋味胜过于咖啡，痴的程度不亚于一个孕育孩子的母亲。我们对自己职业的挚爱，日月可鉴；我们对企业的关注，超越自身。多少日子，我们披星戴月，伴着自己要倾注无限精力的事业，走过了一程又一程。多少欢喜的日子，我们舒展疲惫，品味着收获的甜蜜，笑了一回又一回。这一刻，我们深深体会到奉献的价值、追求的快乐，也深深地感受到来自同事们的信任和支持、关心与呵护。为此，我们兴奋、自豪，同时更加地珍惜和热爱我们的烟草事业。

我于97年烟校毕业，分配到大连烟站工作，所在单位主要负责大连乡烟叶生产与收购工作。十几年来，我深深体会到各级领导对我们这些年轻员工素质提高的重视和关心，只要有机会，就会想方设法、尽可能的给我们提供学习与提高的机会。经常去专业培训机构学习电脑知识、烟叶生产、收购知识，使我的专业知识和业务能力有了进一步的提高。学成回来后，在同事们的帮助下，我将工作实践与理论知识紧密结合起来，很快就熟练地投入到了工作中去了。

作为一名烟草员工，我是幸运的。因为有着重视、关心我综合素质提高的企业；有着传我经验、助我成长的同事；有着彼此相携、同舟共济的和谐氛围。通过几年的磨练与刻苦钻研，我从一个对烟草专业一知半解的毛头学生逐渐成长为一个能够独当一面的熟练员工。

我想：做为一名烟草员工，我所要实现的最大职业价值，就是将责任心作为一种本分，融入到所从事工作的点点滴滴之中，融入到“忠诚企业、奉献社会”的矢志追求之中。

进入烟草公司以来，我对工作始终保持着满腔热情。这里有我的付出，有我的牵挂，有我可供一生追忆的足迹。虽然，我的岗位可能微不足道，从事的工作也平凡而普通，但只要

我是爱岗敬业的、是勤勉有为的，就是无怨无悔的。我一直坚定地认为，我们每个人走出的一小步，就是企业跨越的一大步，我们添砖加瓦的每一块，就能成就企业发展的一座又一座里程碑。

如果把企业比作一个大家庭，我们就是其中的孩子。企业深怀对每个家庭成员的热忱关怀与疼爱，让每个人都获得成长的财富；而我们这些家庭成员也无比珍视地敬爱与拥戴着企业，并且无怨无悔地维护着整个大家庭的利益。在这个集体中，每个员工都有体现自我价值和展示才华的平台。只有练就一身过硬的本领，才能在敬业爱岗的舞台上炫出自己最美的舞姿。

如果把企业比作一艘航船，我们便是同舟共济的舵手。在漫漫征程里，有无数的暴风骤雨、暗礁险滩，我们只有与企业同心协力，才能冲破种种险阻驶向胜利的彼岸。

在为企业的奉献实践中，使我坚定了搏击风浪的信心；在挑战中的成长，才有我人生的饱满写意与锻造。在企业的关爱呵护中，使我懂得了殚精竭虑的心血是那样的亲和有力。任何成长都不会是绝对一帆风顺的，老一辈烟草先驱者的坚忍不拔为我们树立了榜样，我要像他们一样在岗位上不断历练腾飞的翅膀，向着更广阔的天空去探索、去翱翔！

我踏入工作岗位比较早，我的大部分同学此时还在读大学。我就把企业当作我的“大学”，在这所大学里不但可以学到我以前不具备的知识和技能，而且还可以一边学习、一边为我的企业服务，这也是我比他们更骄傲的资本。

不觉间，在检修工的岗位上已经五年了，在这五年里，我一直不断的学习，踏实的工作，也一直对未来充满憧憬，对企业充满希望。记得刚毕业时，我还是个懵懂的莽撞少年，虽然在学校里学习过一些基本的理论知识，可乍一踏上工作岗位还不免有些迷茫，好比一个斗大的馒头，无从下口。庆幸

的是一一在我的周围有那么多的良师益友，他们总是耐心的指导我、帮助我，克服这样或那样的困难。

我们的工作性质决定着我们需要经常下乡，到基层变电所去施工干活。最初，我非常的不适应。最多时一月三十一天，竟有二十九天都在基层施工，而且下面的条件一点都不好，有时难免在生活上凑合凑合。因此，我吃过清水泡的方便面，睡过火车道旁伍圆钱一宿的店铺……特别是酷暑严寒，再赶上个刮风下雨，在室外的设备或构架上趴就是半天的滋味可是相当的不好受呀。于是我就常回忆当初上学时的日子，亦或是在想，倘若是坐在办公室里该多好啊！正在“畅想”间，竟猛又发现在我的身边，检修工区的领导、还有我的师傅们，他们一样和我身处在同样一个恶劣的自然环境里，他们比我干的时间更久，经历的苦难也就更多，他们仍是脚踏实地的干活，没有像我一样满脑子的空想，更没有放弃和逃避。这是怎么样的一种品格呀！是什么样的精神在支撑他们呢？我认真的思考——是爱岗、敬业的主人翁的精神呀！毫无疑问，他们肩上担的是企业的责任，他们心中想的是企业的利益，他们在自己的岗位上全身心的投入，为企业做无私的奉献，我们企业正是依靠着他们，依靠着这种精神，才有今天的强大。

现在，我们仍是经常早出晚归，在基层所辛勤的忙碌着，人跑瘦了，脸晒黑了，却再也不会觉的下乡干活是一种苦累，而将其当成享受，当成对企业尽力奉献后的一种欣慰了。十分清楚的记得，有一次刚下乡回来，碰到下班的同事，一见到我就说：“这段时间怎么没看到你呀，一定下面的活儿忙吧，看你这脸，晒的黑的。”其实我平时还是比较忌讳别人说我脸黑的，可当时听到这句话时，竟特别的快乐。仿佛觉得我顶着这张黑脸，比穿着一身名牌的西装还光彩。那是一种自豪的满足感。直到现在，一回想起来，还会莫名从心底升出一种感动，一种为自己所感动的感动。

## 企业员工转岗方案及培训计划篇三

大家好！

社会和谐，是人们长久以来的完美理想和愿望，我们xx公司做为一家在煤矿行业领先的企业，长久以来一向将构建和谐企业做为公司的发展目标，因为企业有了和谐才会有发展，才会有可持续发展的演进和升华。

创新，是一个国家兴旺发达的不竭动力，它是一个民族的灵魂，同时也是一个持续企业充满活力的源泉与财富之源。只有不断追求创新的国家才是有前途的国家，只有不断追求创新的民族才是有期望的民族，只有不断追求创新的企业才是战无不胜的企业。我们纵观古今中外，国家、民族、企业依靠创新走向强盛的不胜枚举，西方强国就是凭借创新成为世界强国，美国的微软更是创新的典范，比尔·盖茨之所以成为世界级的大腕，最根本的就是他透过创新使企业遥遥领先于同行业。我们xx公司也是创新的楷模，我们不仅仅创造了技术，更主要的是我们创新了思维，使企业快速地向发展，我们xx公司的发展史就是一部创新史。我们敢于正视困难，敢于挑战未来，敢于迎合时代发展创新，持续与时代共同的步伐，而这就是我们创造辉煌的原因。

国内著名的海尔企业的格言是：“把别人视为绝对办不到的事情办成，把别人认为十分简单的事持之以恒的办下去。”这两句话给我留下了十分深刻的印象，这就是海尔企业的精髓，它体现了海尔公司永远创新、永远进取的企业精神，以及谦虚务实的企业风貌。

现如今我们的公司更加强盛了，员工队伍迅速壮大，我们的工作和生活环境越来越优美了。看，机器轰鸣的`车间厂房，员工们辛勤地工作着，干净的职工食堂，不时飘来饭菜的香味；听，幼儿园里孩子们的欢歌笑语，俱乐部里合唱团的高昂歌声，多么和谐、温馨的家啊！

所有这一切都证明了我们xx公司是一个充满温情的、充满人性的大家庭；我们的团队是这样具有凝聚力、向心力的群众；我们的领导是这样具有亲和力、英明决策的领导；我们的员工是这样互助互爱、团结协作的员工。

一艘航船的顺利航行是一个舵手的成功，一个企业的成功是一个激情团队的成功。

在这个团队中，只要我们紧紧地拧在一齐，我们就是一道闪电、一束火绳；我们聚在一块儿，我们就是整个太阳，整片天空；我们站在一处，我们就是用心灵结成的铜墙铁壁；我们携手并肩，我们就能笑傲江湖、屹立群雄。

朋友们，让我们团结一心，树立大局意识，构成“兄弟齐心其利断金”的工作精神，继续加大企业创新工作，把我们xxx公司的矿山建设成为和谐富饶的新矿山！

社会是一个大舞台，看谁更精彩；创新是一套有氧健身操，能舒筋活络，谱写跳动的脉搏。而在那里我想说的是，创新是企业的能量宝库，放飞激情，收获的是红红火火。

朋友们、同志们，为了让公司终极的发展目标早日实现，让我们大家一同携起手来，做黄金精神、黄金速度的践行者，和谐创新谋发展，共创新世纪的篇章！

谢谢大家！

## **企业员工转岗方案及培训计划篇四**

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

一、完善公司内部管理制度；部门责任领导明确分工的职责，加强责任考核内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然

有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网，管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

## 企业员工转岗方案及培训计划篇五

大家好！

非常感谢组织提供了这样展现自我的机会，也非常高兴有这样的机会来锻炼和提高自己。作为烟草行业的普通一员，每一个人都应当有信心、有勇气来参与竞争、迎接挑战。我真诚地希望得到各位的指导和帮助。走上竞聘演讲台，心中百感交集。一是荣幸自己赶上了挑战自我，展示自我的大好时机；二是感谢各位领导和同事们多年来对我的关心、支持和帮助。能作为参与其中的一份子，我深感荣幸。所以，今天我选择我热爱的岗位。

客户经理作为烟草企业前沿最有价值的服务功能执行者和卷烟销售服务团队的核心，承担着执行策略、调研市场、分析经济、反馈信息、联络客户、指导销售、培育品牌、协调关系等重要营销服务职能，已经成为烟草企业一盏不可或缺的“引航灯”。今天我参加客户经理的岗位竞聘，也深知这



个岗位的担子和责任，但我相信自己有能力能够挑起这个担子，担当这份责任。

1. 从事20xx年卷烟营销工作，熟悉烟草专卖体制、法律法规，了解卷烟基本知识，为当一名合格的客户经理打定了基础。

2. 20xx年的基层销售工作，使我具备了良好的沟通能力。众所周知，客户经理就是连接网络户和烟草公司的桥梁纽带，不仅要传达公司一切有关政策，更要及时反馈客户需求，解决客户遇到的困难，急客户所急，想客户所想，在服务过程中实现客户关系管理。

3. 在我的心里，烟草营销工作就是要走千山万水，进千家万户，说千言万语，想千方百计的推广品牌，引导消费。在工作中，就是要切实维护国家利益和消费者的利益。近十年的磨练，不仅培养了我任劳任怨、勤奋务实的工作精神和严谨求实的工作作风，认真、踏实地做好每一件事，也丰富了我适应各种环境的工作能力。我相信，这些经验都将为我能成为合格的客户经理做好了铺垫。

1. 发挥客户经理密切客户关系的“亲和”作用。通过提供全心全意、优质高效的服务，使营销网络实现增值。把强化客户关系管理作为工作的重点，通过对辖区客户实行规范化、情感化、个性化等优质服务，有效提升客户对公司的满意度、忠诚度。

2. 紧密沟通，突出亲情化服务。客户经理就是要把客户紧紧地围绕在公司的周围。与客户加强沟通，注重亲情化服务，就是要赢得客户。通过了解客户的需求、卷烟的销售情况、市场新的动向，在潜移默化中宣传烟草行业的法律法规、销售政策；耐心细致地解答经营户提出的各种疑问，缩短烟草公司与零售户的距离。

3. 发挥客户经理培育品牌，引导消费的“协调”作用。以客

户满意为目标，以优质服务为手段，通过倾听客户的意见与建议，与客户面对面的交流和沟通，使烟草公司真正贴近市场、贴近客户，提高市场控制力，提高烟草对客户的凝聚力和亲和力。

4. 加强自身学习。我也深知在知识飞速更新的年代更要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。这样才能成为一名合格的客户经理。

如果这次能够竞聘成功，我会以我的爱岗敬业、脚踏实地，用我的工作热情、工作经验，在新的岗位上努力拚搏、勤奋工作，不辜负大家对我的期望。

我的竞聘演讲结束，谢谢！