

# 2023年阳江新员工军训活动方案公示 老员工带动新员工活动方案(优质5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 阳江新员工军训活动方案公示篇一

### 一、活动目的：

项目每月客户来访基数大，转认购率较低；通过活动，吸引客户再次上访，为销售线输送更多客户。

### 二、活动对象及人群心理特点：

#### a)万科业主（含项目认购客户）---传教士

心理特点：来访未成交客户，对项目存在一定抗性。针对此部分客户，通过各类活动，吸引客户再次上访，培养客户项目归属感，建立对项目情感依赖。

### 三、业主维系活动策略

#### 1、感情维系

##### 1)、业主生日祝福

每周周日下午16:00向业主发送本周老带新成交喜报，告知老带新基本情况及奖励信息。同时拍照发至群中，炒作活动，带动老带新。

## 2、价格促销维系

### 1)、新老客户双重优惠

针对项目老客户，满足湖湘青年置业要求购房者，成功购房后，将3万优惠转换为现金，每成交一套拍照，发微信群用现金刺激进行活动炒作。

## 3、活动维系

### 1、砸金蛋送豪礼

项目现场设置金蛋墙，来访客户至项目样板间参观，领取砸金蛋券，凭券砸金蛋赢豪礼。

### 2、来访积分制：

来访客户，领取来访客户表，凭来访次数获得积分，10分/次；带访客户上访积分，10分/批。积分累计可兑换相应金额礼品，1分等于1元，积分可累计兑换精美礼品。终极大奖积分满20xx元，可兑换房款优惠，房款优惠可转让。

### 3、金秋送礼，家电0元起拍（每周周末）

每周周末下午3点，持续1月举行家电0元起拍活动，邀约万科社区客户及项目业主，参加每周周末活动。活动期间配合大巴车，进行客户接送。宣传项目信息及同享会政策。

### 4、万圣舞会，感恩有你

携手万科物业举办首届万科“万圣舞会”，邀请万科业主参加活动，现场布置万圣节氛围，来访赠送精美礼品。当晚抽奖礼品为iphone系列产品，同时配合大巴车进行接送。

## 5、会送礼的袜子（圣诞节）

万科私人定制：定制项目标签袜子，配合项目单页、针对万科社区扫楼派送。

万只袜子万份礼品：现场布置万双袜子，其中里面设置礼品，来访客户送袜子及相应礼品。

## 6、启动万科魅力暖心公益行活动

临近年底，联合高桥年货市场，项目现场举行年货大抢购，商品五折买。邀约万科业主及万科社区老业主（大巴车进行接送）。通过活动建立客归属感。

## 阳江新员工军训活动方案公示篇二

一个同事无精打采地看着我，说今天的工作又是写一大堆八股文，觉得特别没意思。事情的情况是这样的。因为同事刚刚转到新的hr组，在之前的hr组里好歹还是个权威，现在在新组似乎连个助理都不如。而且工作内容也有很大的不同。以前的工作内容是面对员工，每天可以处理各种类型的员工工作，感觉特别有成就感，而现在的工作主要是做与制度相关的工作，每天以文档书写为主，而之前做的比较少，所以和新手没两样，经常出现问题，受到责备。而且现在的工作内容似乎没有特别的成就感，每天忙忙碌碌，也没有任何成就感可言。同事觉得心里极度不舒服，一直调整不过来。

想想其实很正常。在公司内部调动，到新的业务组工作，有很多方面需要适应，也需要给新团队其他成员一定的适应期。例如：1)到新的业务组，组内的同事都不了解你，当然不知道如何对待你。

2)这个时代就是竞争时代，不管你曾经是什么背景，但当你还没有做出什么成绩的时候，其他人也不可能非常尊重你。

3) 进入新的团队，有不同的工作流程、工作方式，作为新加入团队的你更需要把过去翻篇，重新归零融入团队。

4) 对于新加入团队的成员，内部同事也担心你会分走他们的工作，最后取代他。也自然有防备心理，所以新加入团队的人员自然会有一种隔膜感。

所以对于新加入团队的老员工，更重要的可以从以下方面着手：1) 在调入新的团队之前，需要大概了解一下团队的人员情况，工作内容等。对新团队的工作风格、工作流程有一个初步的了解。

2) 调整自己的心态，有一个平和的心态。需要想清楚一个道理，不管曾经多少辉煌、曾经做到什么职位，始终需要有一个不断更新、与时俱进的上进心。

3) 善于发现工作内容中丰富的内容。即使再有趣的工作或者再无趣的，工作就是工作。只有你主动去适应，去发现工作内容中有趣的地方就会重新认识了解到喜欢。

## 阳江新员工军训活动方案公示篇三

为了丰富员工业余生活，提高员工的身体素质，增进员工之间的交流，增强公司的凝聚力，特组织员工登山活动。本次登山活动分为三个模块，具体事项安排如下：

时间：20\_\_年10月30日下午13:00，在公司大门口集合出发

地点：方山

报名：参加员工统一到综合管理部处报名，各部门留值班人员

车辆安排：集合后统一乘车前往

规则：所有参加人员统一抽签决定组员，每组3人，在登山过程中要相互照顾，且3人均到达山顶方算完成比赛。

注意事项：

- 1、本次活动以强身健体为宗旨，身体不适者不要勉强参加。
- 2、登山要量力而行，如发现体力不支，胸闷、头晕、眼睛发黑等情况时，要马上停下来休息，联系周围同事，待体力恢复正常后可提前下山。
- 3、所有登山员工请自觉遵守登山管理通告，按公司要求的路线登山，不得擅自行动。
- 4、登山过程中注意保持公司的良好形象，保护方山风景区环境及卫生。
- 5、要求穿便于登山的运动鞋，尽量避免携带贵重物品。
- 6、全体员工登顶后合照留念。

全体员工到达山顶后稍作休息后进入游戏环节。

娱乐游戏分为两个环节，以登山分组为单位，两人比赛一人协助。

### 1、两人三足

a)参赛两人相邻腿上的绑绳的位置不能高于膝盖部分，当然也不能低于脚裸；

b)在游戏过程中若绳子脱落，哪里脱落那里绑好再出发；

### 2、爱的抱抱爆

队员两人三足到达终点后，解开绳子，背靠背(或胸对胸)夹住气球从终点向起点移动，(其他队员可以协助放好球)，跨过终点线后将球挤爆，计算累计完成时间。

不参加娱乐游戏的员工可自行活动，但是需在山顶可视范围内活动，活动包含但不限于攒蛋、羽毛球等。

17:00集合返回项目进行打卡。

17:40前往芷兰香酒店进行晚餐。

本次活动为员工自费活动，初步拟定费用为50元/人，希望大家积极踊跃报名。

此次活动过程中大家可以采风，拍下美景、美人、有意义的每个时刻，活动结束后收集照片，进行投票评比，点赞最多的照片拍摄者有奖励。

## 阳江新员工军训活动方案公示篇四

大家上午好！

先自我介绍，我叫周忠彬，来自山东聊城。我喜欢用温、良、恭、谦、让这五个字来形容自己。相处久了，你们会发现我同样具备着山东人憨厚、热情、豪爽的性格。xx年本科毕业于青岛科技大学安全工程专业，同年，考入北京理工大学工程力学专业，师从陈鹏万教授，硕博连读5年获得工学博士学位。

在博士学习期间，重点参与了国防973项目的研究，主要承担高聚物粘结炸药变形破坏机制、力学性能测试和本构关系等方面的研究，结合典型的实验方法和试验机shpb、sem和ct等设备实验研究了炸药的宏微观损伤破坏机理，并提出了描述不同温度和应变率下炸药非线性变形的本构方程。此外，对火炸药各种感度测试和安全性评价方法也有所了解。总体

上说，在读博期间，依靠学校和多个合作单位共同搭建的科研平台，让我增长了知识，开拓了视野，锻炼和提高了科学研究的能力。

现在我最想说的是的学生生涯结束了，我也由曾经的北理工人转变成了204所人，这一转变意味颇多，心情也很激动。同时，我也很感激，感谢领导在百忙中抽出宝贵时间为我们举行这样的仪式，感谢204所在当前就业形势困难的情况下给我提供了宝贵的工作机会。感激之余，感受最多的还是紧张，因为我们担有更多的责任，在204所的发展中发挥自己的作用。正所谓“进取无止境”，204所给了我空间和舞台，前辈们为我们搭好了梯子，铺好了路。在204所这个大家庭，我愿意播撒我的青春年华，脚踏实地的工作，在工作中学习、不断探索和创新。

有一句话说到很好：人的一生可能腐朽也可能燃烧。作为兵机器人，作为204所人，我愿意燃烧，并和各位同事一起努力，为204所明天的辉煌贡献自己的力量！为建设祖国更强大的国防而努力奋斗！谢谢大家。

## 阳江新员工军训活动方案公示篇五

尊重为上策

对一个新人而言，当务之急自然是尽快融入部门组织，适应企业文化与环境。所以。新人不妨换个角度来看待喜欢倚老卖老的同事，发觉并善于用其优点，将这些经验复制成自己的优点。新人可以先观察这位同事，借以了解组织生态：此外，不要反驳他的看法，应该运用他喜欢“指导”新人的心态，在最短的时间内熟悉业务内容与流程。

万一这位爱倚老卖老的同事实在干涉过多，他的看法也与你甚至与主管相左时，千万不能与他正面冲突，给予他充分的尊重才是上策。新人只要在表面上显示服从的态度即可，仍

然可以做自己认为正确的提案，无须正面与老同事争论。

## 宽容于人

小于刚到公司不久，一天部门主管安排他与一位叫老崔的同事写一份计划书，两人在确立计划书的方案时，小于提出了自己的看法，但老崔摆出一副我是“老”人、我说了算的架势，不容小于说话。小于知道老崔在公司里干的时间长，有一定的资历。很尊重他，但他的方案确实不行。他耐心地向老崔解释自己方案的可行性和科学性。可老崔说：“小伙子，你想邀功的心情我理解，但你才进来。还是低调点好，小心‘枪打出头鸟’哟。”小于心里很生气，想去找部门经理汇报，但他走到部门经理的办公室门口时，又退了回来。

他冷静地想了想，老崔已经是干了十几年的老职员，如果与老崔发生隔阂，对自己今后的工作肯定不利。于是，小于再一次找老崔谈了谈，他说自己并不是想邀功，只是希望和老崔合作干出点成绩来，不管用谁的方案，报上去时都用老崔的名字，他绝对当好老崔的搭档。老崔听罢小于诚恳的话语，终于同意了用小于的方案。最后两人合作得很愉快，工作完成得相当漂亮，后来小于和老崔还成了忘年之交。

俗话说：“小不忍则乱大谋。”一般来讲，同事之间的矛盾、纷争大都起源于小的事情，但是倘若小事情不加以控制的话，就会变成大事，酿成严重的后果。宽容于人，只会使自己赢得友情，获得更多的回报。

## 拒绝时要诚恳

对于老喜欢指使新人做一些私人琐事的老同事，新人也不必生闷气。在自己忙的时候，或者实在不想被指使的时候，也应该学会委婉的拒绝。要诚恳地说出“抱歉，我很忙，手上正好有一个单子要报，而且今天就要完成”诸如此类的正当理由。说话时需用尊敬的态度，诚恳的语气。对这件事情你

可以拒绝，但对人要有情，不要老计较一些小得失，不必把这些小矛盾记在心上耿耿于怀。

逆向操作善加运用

培养一段互惠互利的关系

互相交换有利资源，这样你得到帮助的可能性更大，至少单独摸索的时间会大大缩短，比别人更容易做出业绩，不过这要求你在工作上要有一定的特长。如果你能真诚地与老同事交换信息，让他们感觉到你的信息很有用，那么，他们会逐渐欣赏你，慢慢地也就愿意传点宝贵的经验给你了。

和谐的工作氛围会让新人的潜能充分发挥出来。相反。一个充满“火药味”的工作环境，只会让人心浮气躁，难以静心工作，以至工作没业绩，最后不得不离开工作岗位。在一个新的环境里，新人需要的是更多的学习。如果能够明白自己是一个新人，然后认真地跟老同事们虚心学习，我想，这也是一个让老同事认可，而且与老同事相处融洽的方法。