

2023年培训班半年工作计划 培训班下半年计划(大全7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

培训班半年工作计划篇一

招生组长，招生业务员。

二、工作要求

1. 统一管理，按照规定的时间完成招生目标。
2. 组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。
3. 礼貌待人，业务员在招生过程中，一定要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。
4. 有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

三、工作安排

1. 发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。
2. 在学生集中地大门口进行设点招生。
3. 在组长的安排下进行电话招生。

4. 一些业务员可进行游击招生。

四、具体事项

(一) 人员安排

1. 在机构大设点，在设点时间中，必须保证有3名业务员在此进行招生。没有值班的业务员可以在周围进行游击招生。业务员务必对个。

2. 在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长聊天。

(二) 招生时间

在6月26、27日以及7月3日至7月15日进行设点招生。设点时间为早上8点至中午12点以及下午2点半至6点。晚上7点至8点招生业务员可以以散步形式进行宣传活动。

(三) 招生对象

中小學生(小学一二年级学生需在家长陪同下进行评测)

(四) 招生业务员须知

(1) 招生时的穿着打扮要得体，给学生家长一个好的印象。不要穿拖鞋，尽量不要穿短裤等太暴露的衣服。

(2) 在招生的过程中不要与其他培训机构的人员进行争吵和冲突，遇到情况要及时通知主管，注意不要越级上报。以协商的口吻和他们交谈，都是为了孩子们好！

(3) 在招生过程中要尽量说出我们的优势，对方有意向时将家长个性化测评系统相关资料给予家长，不需要时不用给。家长在看资料时一定要认真讲解讲解时速度要慢一点，把每一点都讲清楚。

(4)电话招商时要注意，语气缓和，不管对方说话有多恶劣都要心平气和，和家长说明原因。

五、工资分红

1~10人每人50元11~20人每人60元20人以上每人70元另以上为建议水平，测评使用机构可根据自身情况及所处地区酌情调整。

六、活动优势(重点向家长介绍的内容)

1. 我们有区别于其他一般知识点培训，这是一个一对一测评的系统，找到学生的优势与劣势，有针对性地去调整学生的情况，让其达到最优。

2. 关注留守儿童，我们会提供20个免费的机会给他们，让他们也体验个性化测评系统的魅力。

3. 我们的主题是手拉手、心连心，所以我们会让一些有条件的孩子和留守儿童组成一帮一的活动，他们互相帮忙，互相学习，培养孩子们的交流能力和认知能力。

4. 我们专注让孩子们养成一个良好的习惯，不仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们各种能力。

5. 我们的教学内容生动灵活，现场为孩子准备了很多开发智力的玩具，还开发了一些有益的游戏，让学生在玩的过程中逐步提高，激发孩子天赋，引导孩子更健康、快乐的生活。

家长汇个性化测评系统，全方面改变目前只教不育的情况，是为孩子长远负责的一套公益性系统。各机构要抓住这一本质，找到适合自己招生的方法，让家长汇个性化测评系统更好地服务于学生、家长，服务于学校。

培训班半年工作计划篇二

1. 确定教学地点，教学对象和补习教师；

5. 工作人员安排：__负责组织人发传单和贴上海报，__负责在定点处宣传

注：宣传力度要足够，以确保生源

二、正式招生

1. 时间安排：

第一批宣传暂定于6月10号开始，一直进行到7月份左右结束。主要以在学校及居民区传单形式，这个时候设好报名点，便于家长和学生询问情况，并可以记下要报名的学生。

在学生考试结束及领通知书这个时间，在重客隆附近增设一个报名点，大力宣传；第二批宣传等到大学期末考试结束后开展，由补习教师进行(以免费公开课的方式，让家长了解我们实力到底有多少)，时间在三天左右。

3. 招生对象：主要为小学三、四、五、六年级，初中全体学生。主要课程为语文、数学、物理，英语。

三、做好家长及学生的思想工作

1. 让口才能力和交流能力较强的负责人深度沟通，以便得到家长对补习班的支持和认可；

2. 最好能让学生和教师直接交流沟通，增加认可度；

四、合理分配教师及学生

注：这个根据收生情况再具体来定。原计划30人一个班。教师分配情况待定。

五、后期教学安排

1. 按不同年级和班级分时段上课，课程表到时候临时制定；
2. 严格规定上课时间，确保学生和教师不迟到早退；
4. 教师上课之前必须备课，以确保上课时完全脱稿；
5. 对于一些性格内向，和基础较差的学生，教师要特别关心，给予学习指导；
7. 教师之间经常开展交流会，总结经验，相互学习；

六、注意事项

1. 人生安全是头等大事，必须保证学生在补习期间的人生安全；
2. 对学生进行安全教育，避免在补习期间发生安全事故。

培训班半年工作计划篇三

xxxx年，培训部重点围绕四个方面，进行专业精细化和创新管理。现将xxxx年培训工作计划如下：

- 1、组织“课程你来选”的活动，培训部将课程主要内容分为通用类、管理类、业务类、工程类以及维序类，发布在网上，学员可根据自己的需求选相应的课程，培训部将汇总列入xxxx年课程表中。以提升培训针对性，优化课件，提高员工的培训参与度。

2、做好外训课程的选择，提高外训参与比例。根据岗位需求，结合公司实际情况，利用外训充实培训内容，积极做好外训课程选择，提高员工外训参加比例□xxxx年参训人次1445人，其中参加外训人数为36人□xxxx年，拟将参加外训人数提升到20%，达到289人次。使培训工作真正成为公司的基础工作，有效地提高管理人员和员工的素质，并使之能科学、扎实而又有效地开展起来，以适应公司的转型和高速发展，塑造学习型组织，体现公司和个人的价值。

3、建立新员工年、月、周三级培训教育体系

年度培训是负责物业发展历程、企业文化、物业服务认识，以及消防知识的`普及、演练、拓展训练等教育和培训。培训对象为公司新员工，一年两次，每次1.5个工作日。月度培训是负责公司简介、公司文化、公司制度等培训，培训对象为公司新员工，每月进行一次集中培训。周培训是岗位职责及标准、服务礼仪、公司概况及基本制度等方面的培训，主要以视频形式，项目组织的方式开展。

根据公司转型升级规划，推进标准化建设，不断完善和更新各项培训内容，优化岗位培训内容，注重实用性。定期组织各科研组队课程内容进行优化，并组织评比，让课程更具实操性，通过改进教学内容、调整教学方法，提升培训效果。

1、组织内训师培训□xxxx年上半年完成。

2、内训师的定级□xxxx年下半年完成。

3、增加异地内训师。

4、通过微信平台，开辟新媒体推广途径，以利于各异地分公司的信息沟通，通过微信平台推送培训课程，实现与异地项目培训工作。

- 1、管理员要求每年学习不少于25学分。
- 2、学分制度的建立□xxxx年3月前完成。
- 3、年度获得学分可做为岗位升职、提薪的参考依据，鼓励员工积极参与培训，增加员工学习积极性。

培训班半年工作计划篇四

中心校面对青年教师逐年增多、35岁以下青年教师占全校教师总数35%的现实，清醒意识到能否把青年教师这一支庞大队伍打造成“站得稳，留得住，大得赢，冲得出”的高素质群体，将直接影响学校的教育教学质量。因此，中心校今年仍把青年教师培养工作作为重点工作，具体工作计划如下：

为全面提高教育教学质量，不断提升学校办学品位，使学校可持续性发展，培养青年教师是我们的工作重点之一。如何充分调动青年教师的积极性和创造性，使之全面发展、迅速提高、健康成长，早日适应教学要求，使我校教育教学人才辈出，青出于蓝，教育事业蓬勃发展蒸蒸日上，使青年教师一两年内成为合格教师，三至五年成为骨干教师。

根据青年教师的特点，学校确立“教育引导，加强管理，悉心培养，鼓励冒尖”的原则，实行“年级组、教研组、集体备课组带教，以老带新，新老挂钩”的师徒结对；形成“校长负责，教导处专管，骨干教师帮教”的管理体系。

（一）新教师培养目标和措施

- 1、目标：新教师（新分配进校的教师）依据总体目标“一年入门”，过好常规关和教材关，能按常规和一般模式组织教学，全面进入教师“角色”，做到教书育人结合，教学效果原则上不低于同年级同学科平均水平3分，并担任德育岗位定点老师，熟悉班主任的常规工作，配合班主任搞好班级管理。

2、措施

(1)、中心校利用寒暑假开学前时间集中组织教育、教学岗位培训。

(2)、由各校安排经验丰富的班主任与新教师结对，发挥骨干帮教作用。

(3)、开学第一、二周各校组织教研组听新教师上“见面课”进行常规帮教。

(4)、过好常规关，练好基本功，坚持岗位练功，练好粉笔字，口语表达能力，板书设计等写功与说功。

(5)、由各校校长牵头，由教导处负责校内或校外骨干教师与本校新教师结对发挥骨干教师帮教作用。

(6)、期中教研组内新教师上一次“汇报课”。

(7)、教导处、教研组定期、不定期加强对新教师的教学常规检查。

(8)、中心校组织镇内骨干教师对新教师进行具体指导，并对常规进行检查。(二)教龄在三年内的青年教师培养目标和措施1、目标：

教龄在三年内的青年教师，依据总体目标“二年过关达标，三年成熟”的要求，总结经验，加强对教法、学法的研究，以优化课堂教学为切入口，以提高课堂教学效率，提高教学质量为目标，初步形成自己的.教学风格，教学效果原则上不低于同年级同学科平均水平，并做一名合格的班主任。

3、措施：

(3)、搞好班级常规工作，开展好各种活动，并不断总结反

思、积累经验；

(4)、注重对学生的思想教育，注重与家庭教育的密切联系；

(5)、加强教学常规的落实和检查；

(7)、定期组织青年教师参加校内或组内的公开课教学活动；

(8)、承担校内或组内相应的公开课教学任务或主题班会观摩活动；

(9)、组织青年教师开展外出听课、听讲座等各种教学活动。

(三) 教龄三年以上青年教师的培养目标和措施

1、目标：

教龄在三年以上的青年教师，依据总体目标“三年成熟，五年成为骨干教师”的要求，深化教材、教法、学法的研究，以提高课堂教学效率为切入口，以轻负担、高质量为目标，形成自己的教学特色，成为校骨干教师，课堂教学能够成为“优质课”或“示范课”。

2、措施：

(1)、学校定期组织青年教师进行教育教学理论和业务学习，每位青年教师自订教育教学杂志1种以上，自我进修学习现代教育技术、专业知识、外地先进经验和课改信息，并举办不同类型的培训促其提高。定期召开班主任工作经验交流会，以不断提高班主任的师德修养和业务水平；学校不定期采用“走出去”、“请进来”的方法，开阔青年教师的视野，丰富教学阅历。

(2)、学校实施“带教工程”，学校骨干教师，每学年至少确认一名青年教师作为带教对象，旗级教学能手、学科带头

人至少3名本校教师，至少带2名外校教师，名充分发挥学科带头人、教学能手、骨干教师对青年教师的传、帮、带作用。学校对带教工作取得显著成绩的教师给予适当的物质和精神奖励。

(3)、学校定期举行青年教师教学基本功大赛，要求青年教师每学期至少上一节优质汇报课，一学期写一篇教育论文，并力争在学科研讨会上或教育杂志上发表。同时要求青年教师都能独立制多媒体课件。

(4)、学校对有发展潜质的青年教师进行重点培训，通过压担子、优先给予外出学习机会等手段促其尽早成熟为学校的骨干教师。学校每二年举行一次教坛新秀的评选，对当选的青年教师给予大力表彰，并对他们的先进事迹给予广泛宣传，利用先进典型的感染力和说服力，去带动广大青年教师。

(7)、学校采取各种有效手段培养青年教师的科研能力，促进其尽早成为科研型的教学骨干。一是通过加强青年教师的理论培训及组织一些青年教师开展一些微型科研课题，让青年教师从中学会选题、设计研究方案、撰写教育教学个案，开展调查研究和行动研究等。二是提倡青年教师写教后记，逐步养成自我研究的习惯和能力，做到“六会”，即教育教学理论会运用，教育教学专题会研究，教育教学经验会总结，教育教学模式会提炼，教育教学观摩会评价，教育教学风格会创造。

青年教师统一培训安排表

1、青年教师培训领导小组：

成员：徐宏建陶娅孟显平刘景荣胥文王海洋沈天灵及各校校长

培训班半年工作计划篇五

下面是工作计划网为大家提供的下半年工作计划范文，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：

转眼间2018年已过半年，做为一名品牌负责人和区域负责人。在这半年中，业绩不是太理想，工作没有一个明确的目标和详细的计划。当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。下半年我将一如既往地按照公司的要求，本着“多沟通、多协调、积极主动地开展工作，确立工作目标，全面开展xx年下半年的工作。现制定工作划如下：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

xx年7月12日

篇二：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公

司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二) 狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适宜时的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客

户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如既往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行

就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二) 狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

培训班半年工作计划篇六

20--年员工年度培训计划的制定应该本着以创建一支高素质、高技能的员工队伍基础，做好年度员工培训工作。企业新员工入职培训主要包含药品、科技、网络、电子、地产、珠宝、物业、百货等等行业。

一、目前新员工培训的状况

从目前现有情况来看，集团的新员工入职培训制度不规范，操作上无制度可依，具体表现在以下几个方面：

集团公司和一线公司在新员工培训的操作上没有清楚的界限。即总部的新员工培训应该哪些人参加，分公司的新员工培训应哪些人参加，课程如何设置等都不清楚。以今年4月份即将举办的一期新员工培训为例，置业公司没有参加过新员工培训的已经达20多人，如果把在深地区所有没有参加新员工培训的人统计起来，就达40人左右。这样对新员工培训的组织、课程设置等会产生不利的影晌，而且，因为很多人都是已经加入公司很久了才举办新员工培训，会导致培训失去意义。

新员工培训的课程体系目前还没有完全成体系，特别是“金地之道”的推广活动开始之后，原有新员工培训的课程和“金地之道”的培训推广计划的关系需要明确下来。

二、新员工培训目的

为新员工提供正确的、相关的公司及工作岗位信息，鼓励新员工的士气

让新员工了解公司所能提供给他的相关工作情况及公司对他的期望

让新员工了解公司历史、政策、企业文化，提供讨论的平台

减少新员工初进公司时的紧张情绪，使其更快适应公司
让新员工感受到公司对他的欢迎，让新员工体会到归属感
使新员工明白自己工作的职责、加强同事之间的关系
培训新员工解决问题的能力及提供寻求帮助的方法

三、新员工培训内容

1. 就职前培训

到职前：

致新员工欢迎信

让本部门其他员工知道新员工的到来

准备好新员工办公场所、办公用品

准备好给新员工培训的部门内训资料

为新员工指定一位资深员工作为新员工的导师

准备好布置给新员工的第一项工作任务

2. 部门岗位培训(部门经理负责)

到职后第一天：

到人力资源部报到，进行新员工须知培训(人力资源部负责)

到部门报到，经理代表全体部门员工欢迎新员工到来

部门结构与功能介绍、部门内的特殊规定

新员工工作描述、职责要求

讨论新员工的第一项工作任务

派老员工陪新员工到公司餐厅吃第一顿午餐

到职后第五天：

一周内，部门经理与新员工进行非正式谈话，重申工作职责，谈论工作中出现的问题，回答新员工的提问。

企业文化, 公司制度, 产品介绍.

对新员工一周的表现作出评估，并确定一些短期的绩效目标

设定下次绩效考核的时间

到职后第三十天

部门经理与新员工面谈，讨论试用期一个月来的表现，填写评价表

销售技巧的培训

到职后第九十天

人力资源及培训部与部门经理一起讨论新员工表现，是否合适现在岗位，填写试用期考核表，并与新员工就试用期考核表现谈话，告之新员工公司绩效考核要求与体系。

3. 公司整体培训：)

公司历史与愿景、公司组织架构、主要业务

公司政策与福利、公司相关程序、绩效考核

公司各部门功能介绍、公司培训计划与程序

公司整体培训资料的发放，回答新员工提出的问题

四、新员工培训项目实施方案

每个部门推荐本部门的培训讲师

对推荐出来的兼职培训师参与新老员工交流会.

给每个部门印发“新员工培训实施方案”资料

每一位新员工必须完成一套“新员工培训”表格

根据新员工人数，公司不定期实施整体的新员工培训

在整个公司内进行部门之间的部门功能培训.

培训班半年工作计划篇七

既然接触了这一行业、我就决定将它做好。就我目前的接触来看、做这就事最主要的就是解决生源问题。有了生源后会在先期开设一个人数为30人左右的班。与此同时按照总部的各种规章制度要求来开展业务。第一期在开课之后就要着手招募第二期学生。利用现有的条件吸引更多的学生来上课。第二期预计也为30名学生左右。为了能够长期在这里发展下去、口碑是非常重要的、因此做好日常的宣传和回访工作、保证教学质量。

为了保障分校在这里能后正常的运作。我认为应该将授课方的成员进行分组同时我们课程开展分为四个阶段、通过这四个阶段的工作、将学校的名气打出去、招来学生、留下良好的口碑。

1、宣传并招收学生。在小学放假以前、就要利用我们的闲暇时间到开办分学校周边的各个学校、住宅区去宣传。传单分发、自制横幅、向家长主动介绍等方式、争取让更多的人知道我们并愿意将学生送到本分校学习。在开班前几天如果任然没有招满学生、我们将根据前期掌握的资源上门招生。直到招满学生为止。

2、第一期开课。有了学生就可以正式开课了、由于有老师授课、所以我们的任务主要在于后勤方面。会进行日常的打扫工作、对于个别学生还可接送上课、日常的回访、接待家长等。保证学校的正常运作。提高教学质量、为老师上课、学生听课提供一个舒适的环境。

3、第二期开课。在第一期教学开始的过程中开始第二期的开课准备。对于分成员进行工作分配、主管宣传招生的同学利用我们已经开课的优势对外二次招生、这一次可以扩大宣传的范围、实行先听课的方式、让同学和家长先感受一下教课的流程及质量、再做决定。在第二期开课后的工作与第一期相同。

4、举行小型的结课晚会、回访家长、听取家长的批评建议、为下一次的开班做准备。