

# 2023年销售部年度培训计划表格 员工年度培训计划表(大全5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。我们该怎么拟定计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 销售部年度培训计划表格篇一

以下是小编来为大家采集整理过的的员工年度培训计划表以及计划，希望这些信息能够帮助到大家！

近期为一个公司明年的培训进行一个全面的安排，拟定了一份简洁实用的员工培训工作计划，让大家分享的同时是想听听有何更好的建议，互相学习交流，共同提高。

为了提高员工和管理人员的素质，提高公司的管理水平，保证公司可持续性发展；必须进行有效的培训，做好培训的基础是要有可行完整实用的培训计划，现将今年的'培训工作计划如下：

一、建立集团公司、下属各分公司和车间班组的三级培训教育体系

一级培训是集团公司负责集团大政方针、公司文化、发展战略、员工心态、规章制度、管理技能、新技术、新知识等前瞻性教育和培训。

培训对象为集团公司中层以上管理人员和集团全体管理人员。

组织部门为人力资源部，每月至少进行一次，每次不少于一个半小时。

二级培训是各分公司负责对本单位班组长以上和管理人员的培训，主要内容是公司企业文化教育、本单位规章制度及安全操作规程；负责人为各分公司总经理。

每月一次，每次不少于一个半小时。

三级培训是各车间班组负责对所管辖的全体员工的培训，主要内容是岗位职责、操作规程、安全操作规程、岗位工作流程和工艺技能专业知识、作业指导书等，负责人是各车间班组的负责人。

培训时间是每周不少于一次，每次不少于一小时。

利用每天的班前会班后会，反复学习本岗位职责和安全操作规程。

二、各分公司专业业务技能知识的培训，主要内容是三个方面：一是工艺技术知识的培训，二是机械设备维护和保养知识的培训，三是生产管理知识的培训；每周一次，每次不少于一小时。

三、各部门(如销售、财务、采购、人力资源、国际贸易、办公室)专业知识的培训由部门负责人组织进行，主要内容就是本部门相关专业知识的系统培训，结合工作实际运行中出现的专业问题，进行探讨培训交流，教会下属如何去做好工作，提高下属的专业技能，每周一次，每次不少于一小时。

培训形式多种多样，目的就是提高人员素质和工作质量、产品质量。

四、新员工的岗前培训：新员工集中招聘八人以上者由公司

人力资源部组织培训，不得少于三天，主要内容是公司简介、发展历程、战略目标、公司文化、产品介绍、通用规章制度和通用安全操作规程，新员工到车间后(或班组)进行岗位职责和操作规程的培训，第一个月内在车间实际培训不得少于6小时，使每个员工到岗后明确本岗位的工作职责范围，本岗应知、应会，应做什么，不能做什么；本岗位工作做到什么标准，明确本岗位操作规程和安全操作规程。

新员工在上岗二个月后有书面考试，考试成绩纳入试用期转正的考核评定中。

对于平时补充招聘到岗的新员工人力资源部每月集中进行一次岗前培训。

五、培训的考核和评估，培训计划的有效运行要有组织上的保证，并要用制度的形式确定下来，对培训结果要跟踪。

建立管理人员培训档案，把管理人员参加培训、培训作业上交等情况纳入档案管理和全年的考核之中。

考核是两个方面的，一是对培训组织者的考核，二是对员工参训后的评价和考核；要保证培训工作落实到位。

使培训工作真正成为公司的基础工作，培训真正起作用，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，变员工要我培训为我要培训，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。

六、要求：各分公司各部门拟定本单位的年度培训计划，培训年度工作计划于一月十日前报主管领导；培训计划要认真去做，细化到每个月进行几次，培训计划中要明确培训的组织者、责任人，培训时间，培训主题及内容，培训形式，参训人员，培训主讲，培训要有记录，对培训结果要进行评估和

跟踪;培训形式可多种多样,严格按培训计划执行;人力资源部每月至少进行一次检查指导。

通过培训全体管理人员和员工明确公司的企业文化内涵和岗位业务知识,明确各自岗位职责、工作标准,熟练掌握多种业务技能,改进绩效,进而提高全体管理人员和员工的素质,提高公司的管理水平;达到公司和员工的双赢,从而为实现公司的战略目标奠定人才基础。

## 销售部年度培训计划表格篇二

以党的一一精神为指导,以科学发展观为统领,以全面提高三店教师综合素质,促进三店教师专业能力发展为目标,以“新理念、新课程、新技术和师德教育”为重要内容,以提高教师继续教育针对性和实效性为重点,启动第三轮教师全员培训,积极推进“农村教师素质提高工程”,为促进我街教育事业又好又快发展提供智力支持和保障;深入贯彻《国家通用语言文字法》和《湖北省实施〈国家通用语言文字法〉办法》,积极发挥学校语言文字工作的基础辐射作用,不断拓展工作领域,努力提高国家通用语言文字的社会应用水平,全面完成区教育局下达我街的目标任务。

### 二、工作目标

- 1、全街中小学校25%的在岗教师参加任教学科区级岗位培训,全年送培120人;
- 2、全街中小学校班主任持证上岗率达100%;
- 3、全街中小学校教研(备课)组长持证上岗率100%
- 4、市级培训项目送培率100%;

- 5、全街中小学校校园用语、用规范率分别在95%和99%以上；
- 7、全街中小学校教师普通话等级达标率100%；
- 8、完成第二轮继教扫尾、换证的组织工作；
- 9、做好第三轮继教的摸底、建档、启动工作；
- 10、组织好暑期教师集训，保证参训率100%。

### 三、主要工作

#### 1、做好第二轮培训的补培工作

认真调查统计，对在一年年的第二轮中小学教师继续教育工作中未完成相应学时学分任务的教师，组织补培。同时，对已完成学时学分的教师，做好新一轮中小学教师继续教育证书的换证工作，使我街中小学继续教育工作顺利进入第三轮。

#### 2、做好新课程师资培训的送培工作

按照“先培训，后上岗；不培训，不上岗”的要求，继续组织好新课程师资培训。组织好义务段新课程改革跟进年级(小学六年级)教师的培训。进一步做好《科学》、《历史与社会》等综合课程培训。

#### 3、做好教师(分科)岗位培训的送培工作。

启动新一轮中小学教师岗位培训送培，大力宣传、介绍区新岗培在培训内容和形工上改进，以及实行分学科的菜单式培训核心。重点抓好小学、初中语文、数学、外语教师岗位培训。

#### 4、做好班主任专业化培训的送培工作。

根据《教育部办公厅关于启动实施全国中小学班主任培训计划的通知》(教师厅3号)和《区教育局关于开展中小学班主任专业化培训工作的通知》，继续做好我街中小学班主任的培训工作的通知》，继续做好我街中小学班主任的培训工作，所有在岗班主任要参加班主任专业化培训，并取得培训合格证书，做到持证上岗。建立班主任专业化培训合格教师库，要求学校在聘任班主任时，优先聘任获证教师，探索班主任持证与聘任、津贴挂钩新思路。

#### 5、做好教研(备课)组长培训的送培工作。

进一步抓好教(备课)组长培训，优先选派表现好的中青年教师参训，提高教研(备课)组长的能力和素质，做到持证上岗。

#### 6、做好信息技术与学科课程整合培训的送培工作。

以中小学优秀青年教师和骨干教师为重点送培对象，积极推进课堂教学与现代信息技术整合，加大信息技术与学科课程整合培训力度，不断提高课堂教学效率。

#### 7、做好计算机应用能力培训的送培工作。

认真贯彻落实市人事局、市教育局《关于武汉市中小学(幼儿园)教师职称计算机应用能力考试工作的通知》(武人8号)精神，根据中小学(幼儿园)教师专业技术职务任职资格评审对计算机应用能力的要求，继续开展专业技术人员计算机应用能力培训，不断提高教师现代教育技术应用水平。

#### 8、做好市级培训的送培工作

根据市教育局文件精神，落实好我街参加市级培训的对象，认真组织好市级新课程骨干教师培训、市级中小学骨干班主任培训、英特尔未来教育培训、研究生学历和硕士学位培训、“武汉市中小学英语教师——tkt培训”等培训项目的送培工作，同时积极配合市、区有关部门加强对培训教师的跟踪管

理和指导。

## 9、做好校本培训工作

进一步贯彻落实《区教育局关于印发新洲区中小学校本培训工作意见的通知》和《区教育局关于实施〈新洲区校本培训评估考核标准〉的意见》，加强对校本培训工作的指导和管理，组织学校参与区级校本培训示范(先进)学校评选，不断提高校本培训工作水平。开展以“三个一”(即“定一个专题，研一套理论，育一批新人”)为特色的校本培训。在各中小学积极营造教师专业自主发展的学校文化，加大校本培训经费的投入力度，充分利用网络资源，发挥本地名、优教师的作用，认真规划、组织、实施好校本培训工作，保证培训的质量和效益。

## 10、精心组织好暑期教师集训

深化学洋思活动，继续以提高课堂教学效益为主线，组织开展中小学教师暑期全员培训。认真总结年年暑期集训经验，组织小学教师参加全区集中的分学科培训。充分准备，精心实施，加强督查，保证集训效果。组织三店教师参与编写《特级教育名师文集》。力争1人入选，扩大三店教师在全区的影响，加大优质培训的辐射面。

## 11、组织好学历培训

积极抓好中小学教师学历培训，鼓励和支持中小学教师按照专业对口、常用一致的原则，参加多种形式的学历学位教育，进一步加大宣传和工作力度，组织未达到国家规定合格学历要求的中小学教师进行学历达标培训，组织具有国家规定合格学历的中小学教师进行提高学历层次的培训，不断提高教师学历学位层次。

## 12、提高语言文规范化水平

推进语言文“争先创优”活动，积极争创区级“语言文规范化示范校”，不断提高社会用语用的应用水平；加强学校用语用绩效管理，加大督促检查力度，提高中小学校语言文规范化水平；积极开展语言文法规同及常识的宣传，做好第11届全国推广普通话宣传周活动；继续组织好中小学教师参加普通话培训测试。采取集中培训与校本培训相结合的办法，组织中小学未达到二级乙等的非语文教师和未达到二级甲等的语文教师进行强培训，鼓励已达标教师参加晋级培训测试，努力提高中小学教师普通话等级达标水平。

#### 四、工作措施

##### 1、完善继教制度

为切实体现教师培训工作的连续性、前瞻性，维护中小学教师继续教育工作政策的严肃性，根据上级精神，结合我街实际，制定我街第三轮教师继续教育工作管理办法，严格教师继续教育培训学分的考核，建立并完善三店教师继续教育的电子档案和文档案，落实相关制度，确保新一轮教师全员培训工作按计划有序推进。

##### 2、实行绩效管理

将教师继续教育工作 and 语言文工作纳入街教育总支对学校的绩效管理，分解并下达相应指标，将指标完成情况作为学校集体及主要负责人评先表彰的重要依据，继续实行“末位否决”制度，强化工作绩效意识。

##### 3、强化过程管理

将绩效管理与过程管理有机结合，开展经常性的教师继续教育工作 and 语言文工作督导检查，狠抓各项工作的落实，及时通报工作的进展情况，表扬先进，鞭策落后。



## 4、创新工作模式

不断改革教师培训工作的管理、内容、形式和方法，试行“双向预约、一次安排，定期培训，延误自费”的送培机制，提高培训的针对性和实效性，办教师满意的培训。

## 销售部年度培训计划表格篇三

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

### 1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

### 2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合

理有效的分解目标。

xxxxxx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

### 3、 产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

## 销售部年度培训计划表格篇四

职前培训由企业总部统一安排，责任部门为人力资源部或专门的培训中心；在岗锻炼期间，由员工所在业务部门负责；若跨部门锻炼，则有多个业务部门共同负责。

### 七、设计培训内容

一般来说，新员工入职培训内容应包括知识、技能和其他素质方面的培训，他们需要与需求分析的结果相符合，并与工作的要求相关。知识方面应包括企业的地理位置和工作环境、企业文化和企业经营理念、战略和企业的发展前景、企业的标志及由来、企业的发展历史阶段、产品和服务等，专业性较强的岗位还需要增加对应的专业知识，如某公司的技术新员工需要在短时间内学习完10本专业相关图书并通过考试。技能方面应包括有效沟通、团队合作、时间管理、会议管理等通用技能。其他素质方面，主要指的是在价值观层面能认同企业的文化。此外，不同的培训层次有不同的内容重点，如企业层次的培训倾向于文化、政策等宏观层面，部门层次的培训倾向于部门结构职能、工作职责、关键绩效指标等。

### 八、选择合适的培训方式

培训方式通常包括如讲授法、演示法、案例法、讨论法、视听法、角色扮演法等，他们各具特色，在新员工入职培训中，要依据需要和可能，合理地选择采用。根据成人学习的规律，新员工入职培训应该尽量多采用学员参与度高的方式以提升培训效果。

### 九、准备好相关的培训支持资源

培训内容及培训方法决定如何选择培训支持资源。一般应包括教室、会议室、工场、教材、笔记本、笔、模型、投影仪、

电视、录像等，这些安排能让员工从不同的角度体会到企业的关怀，所以在设计时需要尽量考虑员工的感受。

## 十、评估培训效果

企业在实施培训后，应采用一定的形式，把培训的效果用定性或定量的方式表示出来。

我们建议企业使用在国内外应用最广的培训效果四级评价模型，这个模型将培训的效果分为四个层次：1，反应层，在培训结束时，通过满意度调查了解员工培训后总体的反应和感受；2，学习层，通过考试确定受训人员对原理、技能、态度等培训内容的理解和掌握程度；3，行为层，即行为改变，确定受训人员在实际工作中行为的变化；4，结果层，即产生的绩效，可以通过一些指标来衡量，如生产率、员工流动率、质量以及企业对客户的服务等。

企业在对新员工培训进行评估时要向第三、四层次的评估发展，因为只有最终的行为改变和绩效提升才能直观的说明培训的价值之所在。企业应注意，培训评估完成后，需要撰写培训评估报告，内容包括培训项目概况、培训结果、评估结果及改进建议，以便不断地展现效果、总结经验和持续改进。

员工培训是指企业为开展业务及培育人才，采用各种方式对员工进行有目的、有计划的培养和训练的管理活动，使员工不断的更新知识，开拓技能，改进员工的动机、态度和行为，使企业适应新的要求，更好的胜任现职工作或担负更高级别的职务，从而促进组织效率的提高和组织目标的实现。

辞旧迎新之际，本站推出了20xx年企业员工培训计划专辑，为各企业进行新一年的员工培训提供参考。其中内容包括了时表公司、电子公司、银行等不同公司的培训计划，以及员工生产环节培训计划、行政部培训计划、安全培训等相关内容，为企业制定20xx年的培训计划提供参考。

## 一. 总体目标

1. 加强公司管理人员的培训，提高管理者的综合素质，完善知识结构，增强综合管理能力、创新能力和执行能力。
2. 加强公司专业技术人员的培训，提高技术理论水平和专业技能，增强科技研发、技术创新、技术改造能力。
3. 加强公司操作人员的技术等级培训，不断提升操作人员的业务水平和操作技能，增强严格履行岗位职责的能力。
4. 加强公司新进员工的培训，使新员工在入职前对公司有一个全方位的了解，明确自己的岗位职责、工作任务和工作目标，尽快进入岗位角色，适应工作群体和规范，形成积极的态度。

## 二、原则与要求

1. 坚持按需施教、务求实效的原则。根据公司改革与发展的需要和员工多样化培训需求，分层次、分类别地开展内容丰富、形式灵活的培训，增强教育培训的针对性和实效性，确保培训质量。
2. 坚持自主培训为主，外委培训为辅的原则。整合培训资源，建立健全以公司培训中心为主要培训基地，临近院校为外委培训基地的培训网络，立足自主培训搞好基础培训和常规培训，通过外委基地搞好相关专业培训。
3. 坚持培训人员、培训内容、培训时间三落实原则□20xx年，管理人员参加经营管理培训累计时间不少于4天；专业技术人员业务培训累计时间不少于8天；一般职工操作技能培训累计时间不少于12天。

## 三、培训内容与方式

## (一) 管理干部

- 1、管理实务培训。生产组织与管理、成本管理与绩效考核、人力资源管理、激励与沟通、领导艺术等。请专家教授来公司集中授课;组织相关人员参加专场讲座。
- 2、强化项目经理(建造师)培训。今年公司将下大力组织对在职和后备项目经理进行轮训，培训面力争达到50%以上，重点提高他们的政治素养、管理能力、人际沟通能力和业务能力。
- 3、开阔眼界、拓展思路、掌握信息、汲取经验。组织中层干部分期分批到上下游企业和关联企业学习参观，了解生产经营情况，借鉴成功经验。

## (二) 专业技术人员

- 1、由各专业副总工程师、工程师定期进行专题技术讲座，培养创新能力，提高研发水平。
- 2、组织专业技术人员到同行业先进企业学习、学习先进经验，开阔视野。年内计划安排两批人员到单位参观学习。
- 3、加强对外出培训人员的严格管理，培训后要写出书面材料报培训中心，必要时对一些新知识在公司内进行学习、推广。
- 4、对会计等需通过考试取得专业技术职务的专业人员，通过计划培训和考前辅导，提高职称考试的合格率。对工程类等通过评审取得专业技术职务的专业人员，聘请相关专业的专家进行专题讲座，多渠道提高专业技术人员的技术等级。

## (三) 新员工入职培训

详细内容请见《新员工入职培训计划》

## 四、措施及要求

(一)领导要高度重视，各部门要积极参与配合，制定切实有效的培训实施计划，实行指导性与指令性相结合的办法，坚持在开发员工整体素质上，树立长远观念和大局观念，积极构建“大培训格局”确保培训计划开班率达90%以上，全员培训率达35%以上。

(二)培训的原则和形式。按照“谁管人、谁培训”的分级管理、分级培训原则组织培训。在培训形式上，要结合企业实际，因地制宜、因材施教，外培与内训相结合，基地培训和现场培训相结合，采取技能演练、技术比武、鉴定考试等灵活多样形式；在培训方法上要把授课、角色扮演、案例、研讨、现场观摩等方法相互结合。选择最佳的方法和形式，组织开展培训。

(三)加强培训基础设施的建设和开发。一是加强和高等院校的联合办学力度，在就近院校设置培训实习基地，并充分发挥他们的培训资源和专业特长，积极整合，合理开发，使其在公司人力资源培训开发中发挥骨干作用；二是要根据公司内部自身专业特长，选择专业或课题，组织编写适合企业特点的培训教材或讲义；三是要加强企业专(兼)职培训师队伍建设，实行资源的有偿服务。

(四)确保培训经费投入的落实。我们要按国家现行规定，即按工资总额的1.5%足额提取职教经费，由培训主管部门掌握使用，财务部门监督，其中0.5%上缴公司统一协调使用，严禁将培训经费挪作他用。

(五)确保培训效果的真实有效。一是建立表彰和通报制度。对员工培训成绩显著，扎实有效的单位和培训机构给予表彰奖励；对培训计划落实不到位，员工培训工作滞后的部门予以通报批评；二是建立员工培训情况反馈制度，坚持将培训过程的考核情况及结果与本人培训期间的工资、奖金挂钩。实现员工自我培训意识的提高。

## 五、小结

在企业改革大发展的今天，面临着新时期所给予的机遇和挑战，只有保持员工培训工作的生机和活力，才能为企业造就出一支能力强、技术精、素质高，适应市场经济发展的员工队伍，使其更好地发挥他们的聪明才智，为企业的发展和社会的进步做出更大的贡献。

共2页，当前第2页12

## 销售部年度培训计划表格篇五

随着科学技术的发展和社会的进步，“事”对人的要求越来越高、越来越新，那么这就需要制定培训计划了。下面是本站小编收集整理的20xx年度培训计划，欢迎阅读。

### 一、指导思想：

以“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实全国及省基础教育工作会议精神，以《幼儿园工作规程》、《幼儿园指导纲要》为指针，努力造就一直德才兼备、富有科学理论和创新能力的骨干教师，带动全园教师整体素质的提高，适应现代教育的需要，促进保教质量的办园水平的全面提高。

### 二、现状分析：

我园18为专任教师中，3人为教学能手(赵建文、郭海珍、林芳)，1人为教坛新秀(张月琴、)，骨干教师的占比为22%，占比还是很少的，所以我们得尽快加强骨干教师的培养。

### 三、培养目标：

争取在2年时间内培养1名教坛新秀(宋天书)，1名教学能



手(张月琴), 赵建文、郭海珍、林芳争取评学科带头人。

#### 四、管理办法:

##### 1、落实分层培养, 促进教师自主成长。

根据不同教学经历的教师实施差异性培养, 引导教师自我认识、自我思考、持续发展。力争通过分层培养, 让每位教师都处在最能发挥优势的位置上。组织师徒结对活动, 分层培养, 促进新教师自主成长。本学期有两位教学能手林芳和郭海珍分别带两位教师, 林芳老师带宋天舒。

##### 2、本学期要求张月琴教师参加教学能手的评选, 宋天舒参加教坛新秀的培养。

a□加强她们敬业、乐业、专业等方面的教育, 重视其思想与师德方面的教育。

b□请园内业务能力强的助理全方位的带教这些教师, 培养其作为教师的责任意识、学会驾驭一日生活的基本技能, 使她们尽快成为幼儿园的教学骨干。

c□开展“六个一”培养工程: 即读一本好书; 上一次公开活动; 展示一项才艺; 写一篇优秀案例; 制作一个课件; 选择一个课题□ d□期末对新教师的工作情况给予总结评价, 并将以此作为新考核依据。

##### 3、加强对这些骨干教师的培养, 加强教师的推优力度和辐射作用, 充分发挥教师群体智慧与合作能力, 抓好骨干教师的培养是关键。

a□要求骨干教师履行好骨干教师的职责, 在保教领域上要起领跑、创新与辐射作用, 积极参加教科研、上示范课、承担带教任务等, 提升自身的专业素质, 引领教师队伍的整体发

展。本学年赵建文将参加市级骨干教师展示活动，郭海珍、林芳将参加片级骨干教师展示活动。

b□推荐骨干教师培养对象候选人，在培养期间，幼儿园将积极为候选人创造良好的学习、工作、科研、学术交流等机会，为进一步提高教学水平和科研水平打好基础，使这批骨干候选教师产生新的发展和新的创新机会。

c□积极落实以骨干教师引领的自主式专题实践研究。以幼儿园教学骨干引领的专题，本学期将按照计划认真开展，做到活动开展有记录、有反思、有成效，突出骨干教师在教学中的组织和引领作用，指导、帮助教师不断地进步。

d□积极为骨干教师争取与搭建展示才华的舞台，使课程实施成为交流、分享、碰撞的过程，更是教师个体探索转化为集体研究的载体。另外，鼓励骨干教师积极争取外出展示、培训等机会，催化骨干教师成为思考型、研究型教师。赵建文、林芳、宋天书分别外出学习。

4、给年轻教师压担子，让她们快速成长。园领导对宋天书进行一日跟班活动，并且要求她参加课程组活动，让她在锻炼中成长。

## 一、指导思想

班主任是班级的组织者、领导者和教育者；是学校教育决策、计划的执行者；是班级各科教育、教学的协调者；是学校、家庭、社会的沟通者；是学生美的心灵、健康人格的塑造者。所以，拥有一支热爱学生、爱岗敬业、具有高度的责任心，又懂得科学育人的班主任队伍，是完成学校各项教育、教学任务的重要保证。为此，以教育部《关于加强中小学班主任工作的意见》和《中小学班主任工作规定》为指导，结合我校班主任队伍现状，有计划、有步骤地组织实施班主任培训，建设一支结构优化，富有活力的高素质、专业化的班主任队

伍。

## 二、领导机构

组长：李锋箭

副组长：孙智良、杨义华

成员：李建国、王必清、孙宝成、陈廷福、谢菊仙、陈金高、孟凡祥

二层骨干

## 三、培训目标

1、长远目标：通过多种形式开展全员培训，促进班主任转变教育思想和观念，掌握现代教育理论，树立爱心意识、服务意识和责任意识，从而提高班主任教师队伍的专业化水平，努力建设一支拥有较强的实践能力、创新能力和教育研究能力的高水平班主任队伍。

2、近期目标：努力创设有利于班主任成长、成才的机制和环境。完善班主任的激励机制，每学期举行一次优秀班主任的评选，在此基础上每学年进行一次明星班主任的评选，鼓励班主任争当先进，促使中青年优秀班主任教师脱颖而出。

共2页，当前第1页12