

2023年企业年度教育培训计划书 企业年度计划书(优质10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

企业年度教育培训计划书篇一

每家企业都会做年度工作计划，工作计划要怎么做才好?本文是本站小编为大家整理的企业年度计划书范文，欢迎参考!

今年我们经营公司新一届领导班子，愿在局领导的正确领导和指挥下，鼓足干劲，努力完成局领导交给我们的任务，做好我们的本职工作，特制定工作计划如下：

一. 总计划

今年计划总收入40.75万元，计划支出35.75 万元，实现经济效益5万元。

在计划经济收入中有以下几项收入：

- (1) 宾馆计划收入10万元
- (2) 旅游船只收入5万元
- (3) 上坝收费3万元
- (4) 绿化收入7.5万元

(5) 房屋出租收入3万元

(6) 果园收入1.25万元

(7) 劳务输出收入11万元

总计收入40.75万元

计划支出费用有以下几项：

(1) 工资支出总额为15万元

(2) 提取三金3.2万元

(3) 劳动保险4.3万元

(4) 劳动保护0.65万元

(5) 电话费0.5万元

(6) 差旅费0.8万元

(7) 办公费0.3万元

(8) 折旧及摊消6万元

(9) 税金3.5万元

(10) 招待费1.5万元

总计划支出为35.75

二. 总计划的详细说明和工作部署

1. 金湖宾馆

为了鼓励整个经营公司的全体员工具有竞争意识，对金湖宾馆准备向公司全体员工竞标承包，在现有状态下，标底为10万元人民币。若局里作出计划，对宾馆投资，进行一定程度的改造，或填补一些用品、设备及线路改造的情况下，标底为12万元人民币。首先，我们先开一个全体员工参加的动员大会，让全体员工看清当前充满竞争的形式，让全体员工具有竞争意识，发挥他们的潜力。这也是我们今年降低标底的最大目的，让承租者看到希望，让承租者尝到成功的喜悦，让承租者能够看到成功的结果。以此为目的，逐渐让集体职工能够自己管理自己，自己壮大自己，将来能够完完全全地独立起来。

如公司内部没有人承租金湖宾馆，我们再对管理局内全体职工招标租赁。如全局职工也没有人承租，最后就对社会招标，用社会的力量来管理金湖宾馆。

宾馆承租的边缘条件是必须带2名全民职工，8名大集体职工，这10名职工的所有费用由宾馆承担。

虽然我们计划采用的机制为承包责任制，但是在管理上不能以包带代管，我们公司经理部决定让副经理深入到管理中去，掌握宾馆的经营情况，及时回流资金，为金湖宾馆的经营当好参谋把好关。

在安全上，做到每周一次安全会，一周进行一次安全检查，做到开会、检查必有记录，做到安全第一，预防为主。对治安综合治理上，也是做到每会必讲，经常检查，教育员工视顾客为上帝，减少员工与员工、员工与顾客、顾客与顾客之间的摩擦与矛盾。我们自己的员工要做到不参与打架斗殴和赌博事件，为公司的安定团结而努力。

2. 船只管理

今年我们实行的政策，还是像以往一样，实行公开竞标。先

对公司内部员工公开招标，实行竞标上岗，竞标底价分别为2.5万元、3.5万元、3.5万元人民币(含人员工资在内)。如公司内部没有人竞标或没有完全竞标，再对局内职工招标，如局内没有人竞标，再对离退休人员招标。

对船只的管理上，尤其在安全上，必须遵守国家、省、市有关条文规定，必须按照局安委会对船只的要求规定执行。在公司的管理上，虽然属承包性质，在签合同上对各项要求都得严格，公司也不能对其放之不管。对船只、船员的管理上，做到定期、不定期的检查、督促工作，争取把隐患消灭在萌芽中。

3. 上坝收费

在上坝收费上，我们想延续原有的方式，对全局进行公开招标，竞标上岗，承包人必须带公司6名集体职工，承租底价为3万元人民币。

4. 绿化工作

今年在绿化上实施的办法是分片划分，分配到人，依据工作量挂牌管理，做到经常检查、经常督促，根据工作的质量来决定工资的收入。春季最早的两项工作是联系好东西山头造林的苗木及三角地苗圃的苗木，按局里的要求，完成局计划的所有任务。

5. 房屋出租

今年的房屋出租，已经签合同的没有到期的继续履行合同，把到期的合同全部重新招标租赁，尤其是饭店那一栋房子，以前有的租房者拖欠房租很长时间，有的现在还没有还清，所以重新招租，签字交钱。

在管理上，计划列出一个大表格，标明哪一栋、哪一户租房

者是谁、租期、租金等等，及时管理到位。对租房者及房屋进行定期、不定期的检查，预防不安全事故的发生。

6. 果园管理

今年春季计划把去年春季冻害及以前死亡的树木补齐树苗，以保证果园树木的完整度，抓好冬春的修剪工作，认真修剪，调节结果量，抓好春夏秋肥料的使用和打药工作，来保证汤河果园工作的正常进行，使收入有保证，也使果园生产有后劲。

7. 劳务输出

今年抓紧对劳务输出人员的职业道德教育，提高出劳务人员的素质，兢兢业业做好本职工作。因为出劳务人员在外代表了公司形象，如出劳务人员工作干不好，被退回，不仅仅影响他个人，也影响整个公司的形象和收入，影响职工工作的安置。

8. 猪场管理

在履行合同的同时，加大收缴力度，凡是有猪的重量和头数够我们局杀的就收回来，杀了给职工分肉，用来回流资金，尽最大努力地回收其所占用的资金。

9. 职工培训

今年对集体职工的教育培养训上，鼓励集体职工发挥自己的潜力，积极地参与各项工作的承包，来展示自己的能力和发现和培养人才，逐步使他们走向自己管理自己、自己壮大自己的道路。

还有一个就是今年大集体管理委员会到届，重新选举大集体管理委员会，充分发挥管理委员会的积极作用，让他们参政

议政，提出合理化建议，起到集体的作用。主要事情、大的支出都通过大集体管理委员会讨论通过后再实施，增加透明度。

以上就是经营公司200*年度的工作计划，愿我们全体经营公司的员工在局党政领导的正确领导和支持下，努力工作，完成局领导交办的各项工作。由于收入有部分减少，在做计划时把支出压到最低点，所以今后工作中只有努力完成。

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“xx”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。其房地产公司年度工作计划如下：

一、以xx项目建设为中心，切实完成营销任务

xx项目，是省、市重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于项目所蕴含的社会效益和潜在的经济效益，我们必须把它建成，而不能搞砸；我们只能前进，而不能停滞甚或后退。因此，公司计划：

(一) 确保一季度xx工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

xx第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面积12.6万平方米。建筑物为xx商业广场裙楼、xx大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。

三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同；确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

4、工程质量。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

(二) 切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

(三)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是xx建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定[]xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

1、全年工作指导思想

公司20xx年度工作总体指导思想是：以党的xx大以及关于“”规划的建议精神为指导，贯彻落实科学发展观，贯彻“以人为本”的经营管理理念，大力实施人才战略，加大人才培养力度，建立公司科学的内部管理机制，着力进行信息化建设，努力完成公司制定的各项年度工作目标，走以质量管理和风险控制为中心的集约化经营管理发展道路，抓住公司资质成功升甲级的机遇，实现公司的跨越式发展。

2、工作目标

根据公司战略发展规划的要求，制定20xx年度以下各项工作目标：

2.1、业务收入目标和利润

20xx年度公司的收入目标为480万元，其中成都总部完成业务收入考核目标为300万元，宜宾分公司完成业务收入考核目标为180万元，力争全年实现目标利润48万元。（此项工作目标由总部经理层和分公司经理层负责）

2.2、公司团队、文化建设目标

公司在20xx年度将继续加强建设“诚信为本、敬业奉献、团结创新、自强不息”的企业文化精神和“沟通、尊重、诚信、卓越”的企业文化核心价值观，以建设并稳定一支业务精湛、职业道德良好的管理团队和员工队伍。

建立、健全公司组织机构设置，形成董事会领导下的总经理负责制，实现管理决策层与经营执行层的分离，逐步完善法人治理结构。建立、健全三级复核制度，设立技术总工程师。部门设置更加合理，总部设立综合管理部(含人事、行政)、监察室、总工办、造价咨询一、二部、跟踪审计项目部、双流县财政投资咨询项目部、司法鉴定部等职能机构。加强分支机构的团队建设和管理，条件成熟时在其他地、市、州增设分支机构。（此项工作由经理层负责）

2.3、人才发展目标

建设并稳定一支骨干队伍，不仅可以提高执业质量，提高并更有效的完善分工体系建设，形成指挥有效的团队组织架构，而且也是打造公司品牌的有效工具。在本年度公司员工的绩效评价考核制度、休假制度和文娱生活要进一步完善，并逐步提高员工的工资、福利待遇。

公司自成立以来，在改善和提高执业队伍专业素质与执业水平等方面，开展了大量工作，取得了显著成效，执业水平在同行中创造了良好的口碑，受到了业内各界的好评。同时，

也必须充分认识到，当前公司的整体执业水平与当前整个行业发展的要求还有不少差距。

公司将建立科学的考核评价体系和约束激励机制，充分调动和发挥员工提高执业水平的积极性，改进和完善人才培养的内容、方式与手段，进一步提高员工的执业水平。公司在20xx年度拟通过培养和引进等手段，拥有各类人才，逐步达到人才结构合理；远期目标是用三至四年时间，全面提升员工的专业素质、执业能力和职业道德水平，着力培养能够承担各项业务、符合行业发展要求的高层次专业人才和管理人才。（此项工作由经理层负责）

2.4、执业质量目标

执业质量是公司生存的根本，在本年度实行全方位的质量控制，用制度来控制执业质量。担任造价咨询工作的专业人员应当具备专门学识与经验，经过适当专业训练，并具有足够的分析、判断能力。要提高执业质量，必须加强对员工的培训，通过培训不断提升员工素质，使经理、项目经理、造价员的管理水平、执业技能、职业道德符合岗位的要求，力争使竣工结算审核、预算(工程量清单)编制等造价咨询项目工作底稿的编制符合行业规范和公司的质量控制制度的规定。

2.5、内部治理机制建设目标

基本形成一套质量和风险控制严格、竞争有力有序的公司内部管理科学机制。公司在以前年度已制订了相关的管理制度，但因公司的发展及市场等外部环境的改变，原有的制度不适应目前的管理需要，在20xx年度将继续对内部管理制度进行修订和完善；同时要严格执行内部管理制度的规定，贯彻公司的管理方针，做到以制度进行管理，保证各项工作按照制度化、规范化、标准化、服务优质化、高效率地运行，做到在工作中各部门通力配合，政令畅通，管理高效。（此项工作由董事会负责）

2.6、信息化建设目标

着力提高公司信息化管理水平，争取用两年左右时间建成集公司办公自动化、各部门业务数据化管理一体，开放式的公司信息化应用系统平台，为各部门、各员工提供一个公文运转和业务处理的信息平台，包括各业务部门业务文档的存档、培训考核记录、公司管理制度、法规查询等公司业务、行政管理事务，实现网上处理。（此项工作由经理层负责）

3、实现上述目标的主要措施：

3.1、齐心协力，努力开拓市场

目前，全省共有价咨询机构500余家，其中甲级资质的造价咨询机构约45家（含20xx年新批准的16家），市场竞争愈加激烈，同时市场环境不够规范。我公司要在激烈的市场环境中脱颖而出，就要有效地整合有限的资源，不断开拓业务领域和收入来源。

3.1.1、制定全面的20xx年度业务收入目标分解及奖励办法，落实责任制，充分调动各级员工开拓市场的积极性。

3.1.2、充分利用取得甲级资格的大好机遇，采取各种方式和手段提高执业水平，实现公司规模扩张。如鼓励员工参加各种执业资格考试、引进具有执业资格的优秀人才、购并其他公司，在地、市、州甚至在省外设立分支机构，以赢取更为广阔的市场。

3.1.3、根据市场变化开拓新的业务，深挖老客户的相关业务，培育新的利润增长点。

3.2、抓好企业文化建设，进一步提高公司的知名度

企业文化对于一个企业的发展具有重要的作用：对内它能激

励员工锐意进取，重视职业道德，改善人际关系，培养企业精神；对外它有利于树立企业形象，提高企业声誉，扩大企业影响。同时它也是企业进行改革、创新和实现发展战略的思想基础，是企业对环境适应能力的支柱。为此，公司在20xx年度将贯彻“以人为本”的经营管理理念，加强对公司企业文化精神的宣传工作力度。

3.2.1、体现对员工的真正尊重

对员工的尊重主要通过“肯定个人尊严”理念与活动体现，体现员工个人尊严的内容包括：实质性的工作；了解成功的条件；有充分的培训并能胜任工作；在公司有明确的个人前途；及时中肯的反馈；无偏见的工作环境。公司将促进各级主管定期与员工进行单独会谈，就以上各方面进行探讨，发现的问题将通过正式的渠道加以解决。

3.2.2、强调以人为本，重视沟通与协调工作

3.2.2.1、创造并保持一种以民主、和谐为特征的环境机制，强调沟通与协调，避免由于内部竞争导致的人才内耗。

3.2.2.2、定期与员工进行事业与个人成长的评价与探讨，听取员工的意见和建议；建立上下畅通的言路，使员工有各种方便的渠道来表达意见和看法。

3.2.3、促进竞争与合作，个性化与团队精神的结合

公司要在目前严酷、激烈的竞争中立于不败之地，就需要有一批勇于拼搏、敢于迎接挑战的优秀人才。为了调动员工的积极性、主动性、创造性，公司内部应始终保持一定的竞争压力。同时，应打破论资排辈，在“公平、公正、公开”的基础上展开竞赛，让优秀人才脱颖而出。

在创造竞争机制的同时，提倡团队协作精神，努力培养员工

团结互助的精神，形成“公司荣我荣，公司辱我耻”的观念，使员工对公司有认同感、归属感，实现个人价值观与公司价值观的统一。

3.3、依据公司发展的需要，实施人才战略，使人才结构趋于合理化

人才是竞争的关键，是事业发展的基石。根据目前市场发展的情况和公司的情况，加强对人才的培养，优化公司的人才结构，培养或引进资源性人才、技术性人才，重点培养或引进复合型人才。通过人才的培养或引进，整合公司的人才资源，提高人才的使用效率，降低公司的人力资源成本。

3.3.1、加强员工的培训，提高人员素质，提升业务质量

执业质量和职业道德是公司发展的根本，要提高执业质量和职业道德必须加强对员工的培训。在总结以前年度培训的经验，针对员工的特点，根据员工的需求，在本年度主要进行以下方面的培训：

3.3.1.1、执业质量的培训：

3.3.1.1.1、大力开展执业质量的培训，特别是《工程造价咨询业务操作指导规程》（中价协20xx第016号）、《工程量清单计价规范》等。

3.3.1.1.2、根据公司的内部质量管理要求及员工的业务水平和需求进行分经理、项目经理、造价员等层次进行培训，培训的内容涵盖提高管理水平、实务操作、职业道德等方面。通过培训在本年度使经理、项目经理、造价员能达到以下要求：（此项工作由经理层负责）

a]经理：能坚决贯彻公司的管理方针，公司的管理方针为目标明确、责权明确、计划周详、考核公正；抓好本部门的行政

和业务管理工作，负责拟定本部门的发展规划和制定年度工作计划，并组织实施；作好本部门业务督导；协调处理内外公共关系，保证各项管理工作达到公司和行业的业务管理规范和技术规范目标；积极拓展业务。

b□项目经理：服从公司及部门的工作安排，工作积极主动；负责贯彻落实全面质量控制政策和程序，以及各项造价咨询项目的具体质量控制程序，督导造价人员按程序完成具体造价咨询项目，保证执业质量达到总体造价咨询目标。

c□造价员：服从公司、部门、项目经理的安排，按规定程序和执业质量完成具体项目的造价咨询工作，所编制的工作底稿达到行业及公司的业务质量要求，并对其咨询结果负责。

3.3.1.2、执业人员、行政人员以及前台接待人员礼仪的培训：通过培训，要求员工恪守公司精神，遵守职业道德。按公司的要求规范员工的礼仪、礼节、仪表；要求员工以科学、严谨的态度对待工作，以诚信为本，恪守“独立、客观、公正”的职业道德，对客户提供礼貌、热情周到的服务。

3.3.2、科学规划，改进培训方式，提高培训效果。

制定全面、科学的业务技能培训目标、内容及考核办法；要多渠道、多方式、有针对性地开展培训工作，如采用习题练习、测试、集中上课(听讲座)、邀请专家进行作专题讲座等形式进行；要加强对典型案例的分析，进一步丰富培训内容，加大培训力度。

3.3.3、尝试进行高层次人才培养工作

为了实现公司可持续的发展，公司将鼓励员工努力提升自己的综合能力，在具备条件的情况下，对公司的优秀人才进行更高层次的培养。

3.4、加强和完善内部治理机制制度

内部治理机制直接关系到公司质量管理和风险控制水平，影响着公司的正常运转和稳步发展，公司将逐步建立科学的内部治理机制，实现董事会与经理层逐步分离，推动公司做大做强。（此项工作由董事会负责）

3.4.1、以制度建设为基础。公司将总结多年来内部管理制度建设的实践经验，结合20xx年公司在实践工作反映的新情况、新问题，健全和完善公司内部治理的相关制度，包括：新制度的培训、绩效评价考核、高管人员薪酬、财务收支预算管理制度；建立、健全公司的岗位责任制度。（此项工作由综合部负责）

3.4.2、做好日常工作

3.4.2.1、加强管理人员工作日志、员工考核记录的填制度、上报工作，明确上述上报资料的审阅工作，并将其作为年终考核员工的内容之一。

3.4.2.2、加强考勤、卫生检查制度和前台接待制度，并定时进行公布、上报，并按相关规定给予奖惩。（此项工作由综合部负责）

3.4.2.3、加强业务档案的管理工作。各项目工作结束后，按相关规定将工作底稿及时整理、装订、归档，并将工作底稿是否归档作为补贴发放的条件之一。（此项工作由综合部负责）

3.5、树立科学的发展观念，走可持续发展的道路

3.5.1、树立科学的发展观念是可持续的发展观念。“逆水行舟，不进则退”，只有用超越现在的更高目标来要求自己，不断创新、追求卓越，才能保持现在的成就，争取更大的发

展。

3.5.2、灵活经营、合理调配资源、多渠道拓展业务收入。

3.6、各部门20xx年度工作目标

3.6.1、造价咨询一、二部：加强项目管理，对项目经理、造价员进行督导，提高执业人员的执业质量和职业道德，规范工作底稿的编制，积极拓展业务，深挖老客户的潜力，加强部门的团队建设。

3.6.2、总工办：协助公司总工程师全面负责总工办的日常事务性工作，做好业务报告的三级复核工作和执业质量控制制度的修订工作。

3.6.3、综合管理部(业务拓展方面)：及时收集获取相关的政策法规及招标比选信息，加强与省、市、区审计局、财政局、财政投资评审中心的业务联系与合作，加强与省、市、区投资公司的业务联系与合作，加强与各高校、房地产公司的业务联系与合作，做好比选投标工作，拜访老客户，发展新客户，提高业务收入。

3.6.4、综合管理部(行政管理方面)：协助公司领导全面负责公司的日常行政事务性工作，及时办理各种资质、资格的年检工作，积极办理公司相关资质的申报工作，修订并认真贯彻执行公司的各项规章制度，保证各项行政工作按照制度规定高效率地运行。

3.6.5、监察室：协助公司领导全面负责公司的日常监察事务性工作，做好廉政建设工作，针对重点项目或定期向客户发放问卷，对廉政建设情况进行调查。

20xx年是公司取得甲级资质力争实现跨越式发展并全面开拓创新的第一年，公司将根据战略发展规划的要求，在公司董

事会的领导下，带领全体员工，按照本工作计划提出的要求，锐意进取，开拓创新，扎实工作，力争完成各项目标，并把公司的发展推向一个新的台阶。

企业年度教育培训计划书篇二

根据20xx年企业安全教育培训的需求，结合机电设备安装工程施工情况，为加强我公司安全管理，不断提高职工的安全意识和安全素质，深入贯彻公司“安全第一、预防为主”的方针，确保安全管理体系的高效运转，特制定我公司20xx年度安全教育培训计划。

1、各部门管理人员的培训

(1)各部门全体管理人员(包括企业主要负责人)每年不少于20学时。

(2)学习的目的是为提高和具备安全生产知识和管理能力。

(3)学习的内容：国家有关安全生产的方针、政策、法律和法规及相关行业的规章、规程、规范和标准。

(4)安全生产管理的基本知识、方法与安全生产技术，有关行业安全生产管理知识。

(5)国内外先进安全生产管理经验及典型事故案例分析。

(6)工伤保险的政策、法律、法规和事故现场勘验技术及急救处理措施。

2、各项目部培训：

(1)各项目部全体人员，每年安全教育培训不少于40学时。

(2)培训内容：有关安全生产的法律、法规、规程、标准和政策。

(3)新知识、新技术、新本领，安全生产管理经验。

(4)掌握施工现场重大事故应急管理措施，急救方案。

3、施工班组培训：

(1)施工班组全体职工的培训，由各项目部负责，每年不少于40学时。

(2)利用经常性安全生产培训教育形式，每天的班前班后会上说明安全注意事项、劳动纪律，各种机械设备操作规程，当日工作现场危险部位，检查各工种佩戴安全劳动保护用品情况。

(3)待岗、转岗、换岗职工在重新上岗前，必须进行一次安全教育，时间不少于20学时。

4、新工人培训

(1)公司对新工人进场进行公司、项目部、班组三级安全教育，考试合格后，才能进入操作岗位。

(2)项目部培训施工现场安全生产状况和规律制度，作业场所和工作岗位存在的危险因素，防范措施及事故应急措施。

(3)班组培训岗位安全操作规程，生产设备安全装置，劳动保护用具的正确使用。

企业年度教育培训计划书篇三

企业年度工作计划书，工作计划是我们提高工作效率的一个

前提，以下是为大家整理的建筑企业和客运企业的工作计划，希望大家能够喜欢！

今年，总公司经营班子继续团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步上升，圆满地实现了全年工作目标，保持了公司持续、稳定的发展态势。

一、主要完成经济指标

主要完成经济指标(1~11月)实现产值：万元，比去年同期增长%，超额完成全年计划指标；上缴税收：万元，比去年同期增长%，超额完成全年计划指标；实现利润：万元，比去年同期增长%，超额完成全年计划指标。

二、工作业绩

主要体现在业务拓展、施工管理、内部管理和精神文明建设四方面

(一)以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在总公司领导的带领下，业务发展部人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加省、市、区招标交易中心公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，业务参与拓宽至等地，使公司争取到的中标工程业务。

据统计，年参加公开招标和邀请招标中标的工程项目近项(不含50万元以下工程)，工程总造价近万元。

全年共签订工程合同份，预计产值亿元，其中较大的项目有：

等。

同时，为最大限度地规避风险，合同预算部进一步加强合同履约检查、结算等工作力度，追回工程结算书共份，其结算造价合计达亿元。

同时编制和审核预结算书共份，收预、结算编制费元。

(二)以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平

1、严抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产和施工创优今年公司新开工面积达万，在建工程面积万，竣工面积万。

在工程施工管理中，质安部紧紧围绕总公司“”的管理思路，在保证创优工作的同时，时刻紧紧把住“质量安全生命线”，积极开展安全生产周和百日安全无事故活动，抓好部门和项目例会制度、监理每周档案制度、监理员日志制度、业务培训制度、监理员资金监控制度的有效落实，毫不松懈地抓好项目施工管理工作。

为保证工程质量，质安技术部先后组织了春节大检查、节后大检查、防非典卫生大检查、安全生产活动月等各类专项安全大检查，接受各级主管部门的质安检查十多次，毫不松懈地抓好项目施工管理工作，在“创优、质量、安全、文明施工、工期、资金”六大任务的管理工作中成绩喜人。为切实贯彻执行国家颁发的验收规范，总公司安排组织专业技术骨干编写了《企业施工执行标准》，保证了司属各项目部施工操作过程有章可循，使质安技术部的施工管理工作有据可依。

2、完成队伍资质就位，开展风险评级和资审备案今年上半年，公司进一步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度，经过对申报资质就位资料进行认真细致地初审、复审和

最后的批准申请、确认签字后，总公司年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免，较好地完成了队伍清理和重新就位的工作。

为有效加强施工队伍资质就位后的管理工作，拟制定出台《施工队伍资信评级办法(试行)》等相关规定，根据经营情况、承建项目业绩及不良行为评价等方面对各施工队伍进行评级，以便总公司在施工队伍管理方面分类管理，地一步规避企业风险，以提高企业综合素质和管理水平，确保建筑工程质量。

同时，根据社会和市场的发展形势，为健全准入制度，规范企业管理，公司在近期开展年度的施工队伍管理资审和备案工作。

一、加强员工思想政治教育，组织员工认真学习党的十大会议精神，进一步提高员工队伍的思想政治素质，增强员工爱岗敬业精神。

二、积极创建市级“青年文明号”，推动“青年文明号”活动健康发展，提高文明服务水平，履行优质服务承诺。

三、抓好客运服务质量管理，认真推行道路旅客运输“三优”、“三化”规范，树立超大品牌和服务行业新风，规范服务行为。

抓好员工岗位知识培训和业务教育学习，提高员工的服务水准，为广大旅客和进站车业主提供优质服务，确保无重大服务质量投诉事件。

四、进一步完善本单位产业单元细分、绩效考核、成本考核的有关方案、办法，使之可操作性更强，更符合企业的健康发展，并严格执行。

五、抓好生产经营管理，守法经营，提高企业信誉。

认真抓好公营车的收入和成本控制，完善乘务员地勤服务管理工作；加强产值承包车辆的管理，提高产值承包金。

拓展和开发分公司的其他业务，增加创收渠道和市场占有份额。

六、全力以赴抓好20xx年春运的安全生产工作，做好客源组织和运输组织工作和安全管理工作，力争明年春运营收比2012年有所增加，事故指标比2012年春运降低。

七、抓好乡镇站建设和开发，争取发展新的农村客运班线或城乡公交线路，多开拓渠道增加乡镇站的经营收入。

八、认真协调和解决因站搬迁带来的班线客车经营矛盾和不稳定因素；争取运管部门的支持，全力搞好客运站外围管理，杜绝客车在站外和城区禁止上客路段拉客、揽客、上客的违规经营行为；加强稽查力度和安全监控点的管理工作，杜绝票款流失，力争多创效益。

九、抓好20xx年“清明”、“五一”、“中秋”、“十一”等节假日的运输增收工作和安全生产管理工作，采取有效措施提高公营车的实载率和周转率，增加客运站售票收入和公营车的运输收入。

十、抓好安全生产管理工作。

每月定期组织召开2次以上的司乘人员安全学习例会，努力提高司乘人员的安全意识；落实好“三盯、三防”安全管理制度和客运站安全管理规范，认真落实“三不进站”、“六不出站”制度；认真开展安全隐患排查和整治工作，杜绝和预防事故的发生；加强车辆保险统筹工作。

十一、抓好治安综合治理工作，积极开展专项整治，采取有力措施，落实好人员，明确责任，做好防火、防盗、防爆工作；经常开展内部安全检查，消除各种事故隐患。

十二、抓好20**年公司和客运站的质量信誉考核工作，确保分公司和客运站信誉考核合格；抓公司2012年安全生产评估工作，确保公司安全生产管理工作达到良好水平。

十三、严格财务审核制度，切实做好增收节支工作，落实水电管理制度，管好公务用车和办公费用开支，控制成本费用开支，杜绝贪腐浪费现象。

提前做好财务会计换算的改变工作，积极应对国家税收“营改增”改革制度。

十四、强化员工劳动纪律管理，加强劳动纪律检查，继续执行和完善指纹考勤制度。

十五、搞好廉政建设，杜绝员工利用工作之便“吃、拿、卡、要”等违纪现象发生，抓好辖区内的计划生育管理。

十六、积极开展各种有益于员工身心健康的文体体育活动，提高员工的身体素质。

企业年度教育培训计划书篇四

7、员工100%培训后上岗；

8、无消防责任事故；

9、无安全生产责任事故；

10、固体废弃物做到100%分类并做到无违规处理；

11、污水、噪音、废气做到达标排放；

12、节能降耗：纸张双面使用；园区照明等电器设施采取定时定员开关，办公场所做到人走灯灭；全公司无跑、冒、滴、漏现象。

二、具体工作措施

1、强化服务意识，进一步提升工作质量

在下半年的工作中，我们要继续强化服务意识，以业主满意为检验工作质量的最终标准，全面进行深化管理服务体制改革工作，扩大服务的广度与深度，在工作质量、服务时效上狠下功夫，提高工作效率和到场服务准点率，做到高效质优，提升工作质量，提升业主的满意度和公司的美誉度。我们要继续推广我们优质的服务模式，提高物业报修、业主办求助等事务的连续性和服务的延伸性；要加大对业主的回访力度，针对每一户业主的情况，分别予以关注、及时跟进；要急业主所急，想业主所想，切实解决业主户内的工程问题和电梯故障、空调噪音、车库内和车库出入口安全设施的设置以及小区内噪音等一系列公共区域的工程问题以及一些影响生活的事情，千方百计让业主满意；要加强对各区域的日常保洁保养及绿化养护工作，给尊贵的业主营造一个洁净、优雅的居住环境。

2、强化创新意识，卓有成效地开展工作

在下半年的工作中，我们要继续强化创新意识，特别是针对制约工作的一些“瓶颈”问题，要拿出新招法、新举措，以创新促进工作质量的提升。针对业主费用交纳不尽人意的情况，我们要集思广益，对不同业主采取相应的措施及时追缴各类欠费，加大物业管理费和其他费用的收缴工作力度，将收缴工作落实到人，确保年度预算指标的完成；我们将根据自身特点，开展形式多样的公益、文体、趣味等社区文化活动，调动业主参与的积极性，拉近与业主之间的距离，在每一个

节庆前对园区和会所进行装饰和布置，营造良好的节日气氛，创新服务；针对目前公司一线岗位人员流动情况较为严重，下半年将加强对安全管理部缺编人员的招聘工作，通过多渠道、广途径的招聘方式，全力满足安全管理部缺编要求，同时对各部门人员编制也将进行全面调整，合理设立工作岗位及人员编制，充分发挥员工的工作主动性和积极性。

3、强化管理意识，推进工作规范化运作

在下半年的工作中，我们要继续强化管理意识，以iso标准和相关要素为基点，制定贯穿公司的内部管理流程和作业标准，使内部管理制度全面化和规范化。我们将健全各项管理制度，将责任落实到人，将指标分解到人，完善各项服务标准及操作流程，保证员工服务水平的一致性，做到职责明确，实行目标化管理。我们要靠制度管人，在制度执行过程中给员工输入“按章办事，一丝不苟”的管理理念。另外，我们要做好绩效考核工作，我们将通过笔试和实操方式对各位员工进行考评，在检查各部门制度执行情况基础上对各部门进行年终考评，再根据各部门全年工作完成情况制定出考评成绩，有效激发各部门的团队精神，鼓励先进，鞭策后进，从而保证各项物业管理工作的有序进行。

4、强化培训的意识，全面提升员工的工作能力

企业的竞争，归根结底是人才的竞争。目前公司各部门人员的综合素质普遍有待提高，在下半年的工作中，我们要继续强化培训意识，通过培训全力提高员工的整体素质和工作能力，打造一流的团队。特别是为迎接三期业主顺利收楼，我们要加强对清洁组礼节礼貌、服务意识、操作规程、安全作业等方面的培训；加强对绿化组安全操作、各类绿植的日常维护保养、各类乔灌木的修剪、病虫害防治等方面的培训；同时，我们还要做好安全培训，让员工了解安全意识重要意义和提高员工的安全意识，掌握消防器材使用方法，安全责任落实到个人。

最后，我们还要进一步加强企业文化建设，制定员工手册，培育独有的精神特质和文化特质，要加强部门沟通与协作，培育团队精神，要加强执行力建设，养严谨高效的工作作风，进一步打造我们的品牌优势，提高企业的知名度。

总之，在xx年下半年，我们将努力使工作水平再上一个新台阶，打造一支作风过硬，素质超高，能打硬仗的队伍，全面完成各项经营管理指标，形成并彰显我们的核心竞争力，不断提高业主对的信赖和满意，在业界树立良好的形象和口碑，把打造成为物业管理水平第一的高档住宅社区。

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“xx”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。其房地产公司年度工作计划如下：

一、以xx项目建设为中心，切实完成营销任务

xx项目，是省、市重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于项目所蕴含的社会效益和潜在的经济效益，我们必须把它建成，而不能搞砸；我们只能前进，而不能停滞甚或后退。因此，公司计划：

（一）确保一季度xx工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

xx第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面积12.6万平方米。建筑物为xx商业广场裙楼、xx大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同；确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

4、工程质量。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不

得超预算支付工程款。

(二) 切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐

步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

(三)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是xx建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定[]xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

共2页，当前第2页12

企业年度教育培训计划书篇五

学校安全关系到师生生命安全，关系到教育教学工作的正常开展，“安全第一，预防为主”是建国以来党和国家一贯的安全生产方针，也是学校正常工作开展保障。为认真贯彻国务院领导同志关于加强中小学安全工作的一系列重要指示精神和全国中小学安全和管理工作会议要求，牢固树立“珍爱生命，安全第一”的意识，坚持以人为本，加强安全教育，努力提高全体师生的安全意识和自我保护能力。

强化日常管理，狠抓各项科学预防措施的落实。结合本校实际，制定本计划。

一、工作目标

全面落实上级文件精神，积极开展“安全文明校园”、“交通安全学校”和“等级食堂”的创建工作，不断提高学校安全管理水平。做到无重大火灾、爆炸、重大交通安全、集体急性中毒、踩踏、坍塌等各类学校安全事故。

二、主要工作

1、加强安全教育和培训，努力提高安全意识和自我防范能力

深入开展学生安全教育活动。各教学班班主任要利用班会课经常对学生进行各方面的安全教育。让“安全”二字深深地刻在他们幼小的心里，懂得哪些行为是安全的，哪些行为是不安全的，达到他们行为的规范化。任课教师，不管是什么课（包括室内室外课），都要对学生的安全负责，要坚守岗位，保护学生的人生安全。若需要做实验，教师实验要规范，把安全问题考虑周全。

经常利用集中学习时间，认真组织全体教师、职工，特别是班主任学习有关学校安全的法律法规、常见事故的预防和突发事件的处置及用水、用火、用电等安全等安全知识。要加强对职工遵守学校安全管理制度和本岗位操作规程的教育培训，提高他们的责任意识和保护能力。每学期要组织全体学生开展一次紧急疏散、逃生自救演练，增强全体教职工和学生应对突发事件的能力。

2、不断完善学校安全管理规章制度，全面落实安全管理工作责任制。

学校领导全面抓，分管领导具体抓，发现安全隐患，要及时

安排后勤人员和督促相关人员排除。

牢固确立校长是学校安全管理的第一责任人，对学校安全管理工作负总责的意识。把学校安全管理列入学校日常工作的重要议题，定期研究、分析安全工作形势，及时处理安全工作中存在的突出问题，落实整改措施。逐级签订安全管理目标责任书，不断完善安全工作目标管理办法，加强对各部门、教职员工安全管理工作的考核，落实奖惩措施。

制定和完善突发事故应急预案。严格执行“市教育系统重大问题报告制度”和责任追究制度。及时上报并协助查处各类事故，认真做好事故善后处理工作。对每一起事故，都要按照“四不放过”（即事故原因没有查清不放过，事故责任者没有严肃处理不放过，广大职工没有受到教育不放过，防范措施没有落实不放过）的要求处理。

经常开展安全检查和隐患排查活动，认真执行每月一次、开学、放假前以及恶劣天气前后的安全检查制度，及时消除各类不安全因素。全面排查重大危险源，落实重大危险源监控措施，并登记建档，定期进行检测、检验、安全评价，制定并实施应急预案，消除各类安全隐患。

3、注重设施设备的投入，确保安全管理的各项活动和措施落实到位

在注意教育性投入的同时注意安全设施设备的投入，将安全教育、培训、活动的经费列入学校支出预算。按规定配足学校门卫，完善和规范学校消防、防盗、防暴等各类安全设施设备，为确保学校安全提供物质保障。学校重点单位，如实验室、阅览室、电脑教室、办公室，由相关人员督促检查，发现问题及时排除，不能排除的要及时报告有关领导。

（一）组织与制度：

1. 建立安全工作领导管理机构，构建学校安全管理网络健全。
2. 制订本年度安全工作计划和安全工作预案。
3. 制订安全管理工作各项制度

(二) 宣传教育：

1. 结合各种活动，开展安全有关法律法规政策宣传教育的工作。
2. 综合学科教学，渗透安全知识教育，使安全教育内容真正进课堂。（责任人：各教师）

(三) 饮食安全：

1. 规范学校食品卫生管理，严防学校群体性疾患的发生，卫生保健制度落实。
2. 加强学校饮用水的管理，专人负责，定期检测，确保安全。
3. 学校不允许过期、变质食品进入校园。
4. 高度重视传染病的防治工作，坚持学生定期体检制度。

(四) 交通安全

2. 开展中小学生学习交通安全知识教育、小学生交通安全小黄帽活动，学校邀请交通部门有关人员来校对学生进行交通安全讲座。增强学生交通安全意识，有效减少交通事故。

(五) 校舍安全

1. 学校的校舍应符合国家有关安全规定。及消防、卫生、规划、建设等各种标准。校内在建工程落实严格的安全措施，

应逐步治理危房，破旧房。

2. 校舍安全的定期勘检检查，经县级以上主管部门鉴定的危房，立即制定修缮计划和方案，尽快修缮、加固或拆建、新建或封闭停用。发现危险校舍、建筑物、构筑应当采取相应的措施，并向主管部门和当地政府报告，限期解决。

4. 经常检查电器设备和消防设施，发现损坏应及时维修、更换。

(六)活动安全：

1、杜绝学生课间奔跑，打闹现象。

2、总务处做好安全检查工作，定期对教室以及消防设施进行检查，对厨房、电脑室进行重点监控，确保学生用电，用水以及其他方面不存在安全隐患。

3、杜绝学生携带刀具，棍棒，爆炸品等物品进入学校。

4、结合安全教育周、119消防日、禁毒宣传教育及放学前“一分钟教育”等活动，对师生进行交通安全、消防安全、人身安全、毒品危害等多方面教育。

5. 学校组织师生参加各种集体外出活动，都必须制订相应的安全防范措施和安全预案，确定安全负责人，并报教育行政部门批准。

企业年度教育培训计划书篇六

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，"xx"品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好”一个中心”、搞好”两个建立”、

做到”三个调整”、进行”四个充实”、着力”五个推行”。以下是本公司的年度工作计划：

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造”xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

xx的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造，xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作, 改善经营环境

公司所指充实基础工作, 主要是指各部门各岗位的工作要做到位, 做得细微, 做得符合工作标准。小事做细, 细事做透. 务实不求虚, 务真不浮夸。规范行为, 细致入微. 通过做好基础工作, 改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准, 由办公室制定的公司《工作手册》确定, 要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督, 公司在新的年度由办公室承办编制《xx工作动态》, 每半个月一期。

2、充实各类人才, 改善员工结构

企业的竞争, 归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到, 目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年, 公司将根据企业的实际需求, 制定各类人员的招聘条件, 并设置招聘流程, 有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才, 并相应建立xx专业人才库, 以满足xx集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化, 改善人文精神

企业文化的厚实, 同样是竞争力强的表现。新的一年xx策划代理公司在进行营销策划的同时, 对于xx文化的宣传等方面, 亦应有新的举措。对外是xx品牌的需要, 对内是建立和谐企业的特定要求。因此xx文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章, 形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质, 提高业务技能

xx集团注册后, 有着不同专业的. 子公司, 也有不同的工作岗位. 员工能否胜任工作, 来源于个人的综合素质、业务技能的提高, 亦与整体素质相关。新的年度, 办公室应制定切实可行的员工培训工作计划, 包括工程类、物流类、医药营销类、

地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。企业靠制度管人，而不是“老板”管人。为使公司管理有序进行，员工自觉成为真正“xx人”，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行绩效工资制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制（包括奖励赔罚制度等）。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩效高的员工给予增资励，对绩效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资；对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

企业年度教育培训计划书篇七

将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求，企业工作计划。首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是月…一、财务部年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：年财务上将有的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制，汇报学习情况报告。

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。

及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

企业年度教育培训计划书篇八

一公司介绍及投资背景。

品、一次性防护服、圆橡筋、钩编筋、扁橡筋等，同时代理肝素帽、三通阀，实现了多元化经营。

公司成立于20xx年，自创建以来，始终坚持“卓越品质、服务社会”的经营理念，致力于国内外防护用品市场开发，在全体员工的共同努力下，公司的规模不断扩大，实力不断增强，管理科学，经营业绩不断攀升，产值突破1000万，实现产值1200万[]20xx年实现产值1500万，实现了快速、健康、可持续发展，展示出勃勃生机与活力，成为全国防护用品行业的一颗正在跃起的璀璨明星。

公司坚持以人为本的管理理念，尊重员工的选择，尊重员工物质文化需要，开展丰富多彩的文化娱乐活动，积极进行企业建设，吸引了大批有志之士加盟。

公司致力于为员工创造优厚的物质生活条件，工资福利水平不断提升，员工教育培训如火如荼，创设员工发挥聪明才智、

展示能力的平台，激发了广大员工为企业尽智尽力的积极性和主动性，打造了一支诚信、负责、创新、高效、务实的企业团队。

公司以“长期合作、互惠共赢、诚信服务”为市场宗旨，引进先进技术和设备，开发多种品种，大力挺进国内外高端市场，赢得了国内外客户的广泛赞誉。

目前，公司在全国30多个省区196个大中城市建立了完善的销售网络，同时积极扩展国外市场，与美国、法国、日本、德国、澳大利亚等客商建立了长期良好合作关系，有力地促进了公司扩张与发展。

武汉中宜新防护用品有限公司实力雄厚，服务优良，生产订单应接不暇，国内外市场潜力无限，客观上需要调整经营战略，扩大生产规模，创建知名品牌，实现永续发展。

为适应不断蓬勃发展的新形势，公司拟扩大投资规模，在武汉市江汉北路九运赏荷居1304征地15亩，特制定此投资计划书。

企业年度教育培训计划书篇九

企业年度培训计划书，以下是为大家整理的企业年度培训计划书的文章，希望大家能够喜欢！

培训计划年年做，年年计划效果如何，恐怕没有太多的人去认真地考虑这个问题。

那么如何做好年度培训计划，并获得好的效果?我们可以从以下几个方面去思考和实践：

一、做好培训需求调查，为培训计划提供准确依据。

培训计划制定的好坏，关键在于培训需求的调查如何。

那么，如何做好培训需求的调查呢？具体来说，培训需求调查可以采取以下方法进行：

1、了解下一年度公司经营目标和业务重点，为企业培训工作的设置新的目标，并确定下一年度培训重点。

2、收集本年度公司各部门或岗位工作中出现或存在的重点问题，特别是那些尚未彻底解决好的问题，从中对这些问题进行详细地分析，寻找问题产生的真正原因，并确定通过哪些培训来提供解决问题的方法和工具，最终实现解决问题的目的，同时为培训提供工作目标和思路。

问题收集的方法可以采取访谈法，即与公司领导、部门负责人和员工进行访谈，通过与他们的访谈，了解问题所在、原因及解决问题的要求和希望。

另外，作为培训工作者，在日常的工作中，一项重要的工作就是经常与公司领导、部门负责人和员工保持沟通和交流，从中发现公司经营管理中存在的问题，并有针对性地设计一些解决问题的培训项目。

3、对公司高层领导进行访谈，通过与他们的访谈，了解公司高层对企业发展和员工素质的要求，并作为培训计划制定的依据。

4、收集一年来公司高层对内对外的一些重要讲话和公司有关于战略目标和经营计划的资料，为培训工作确定目标提供依据。

5、设计培训需求调查表，在员工中进行培训需求调查。

这一方面不用介绍，大多企业都会使用这一方法。

6、对本年度的培训计划实施进行分析总结，发现存在的问题，以便在新的培训计划制定时有所创新和进步。

综上所述，根据收集调研出来的数据和资料，形成企业员工新的培训需求，为下一步制定培训计划做好了充分的准备工作。

二、确定培训计划模块，模块具体内容清晰描述。

明确了员工对培训的需求，就可根据这些需求进行培训计划的制定了。

制定培训计划，首先确定几个大致的模块，如培训目标、培训对象、培训内容、培训时间、培训讲师、培训具体要求、培训费用预算等等。

同时，对每一模块要有清晰的描述或说明，以便在实施时执行到位。

三、培训计划确定后，具体实施应关注的问题。

一般来说，每年制定的下一年度培训计划，在实施时会有一些变化，如培训内容增加或减少，讲师和具体时间的变化，费用的增加等等。

因此，在培训计划实施时应该注意几个问题：

1、根据公司战略发展和经营目标以及业务和流程的变化及时调整培训计划，以适应公司发展的需要。

2、计划实施时，每一具体培训课程的推出，要事前做好宣传推广工作，以吸引更多的员工积极参与到培训活动中来。

3、每次开课前，须与讲师进行充分的沟通和交流，尤其是外部聘请的讲师，这一工作更不可忽视。

4、每完成的一个培训课程，要及时进行效果评估，并把评估结果告知所有受训者及相关人员。

同时，须根据每次评估的结果，对新推出的培训课程加以完善，以提高员工对培训效果的满意度。

5、每年培训计划完成后，要对优秀受训者、培训师进行评比和表彰，必要时，对积极参与培训活动的部门进行优秀团队的评比，以倡导全体员工参与培训，提升自我的学习风气。

四、计划与实施冲突应对具体措施。

在企业员工培训的实践中，经常会遇到培训计划赶不上公司经营变化的情况。

市场竞争激烈，企业经营策略在不断地变化和调整，作为培训工作者来说，应该对公司经营管理的变化或变革具有高度的敏感性，以使培训工作与公司的经营发展同步。

在培训计划的实施过程中，如果遇到公司新的`重大政策或制度出台，应及时调整培训计划，把公司这些新的重大政策或制度向员工进行宣贯，以达到统一思想，统一行动，促使公司新政策或制度顺利实施。

为了适应市场变化，企业在不同发展阶段会进行一些变革，此时，培训工作的重点应该围绕企业变革进行相关的培训，比如及时推出一些转变观念，新产品、新技术、新知识、流程优化等方面的培训课程，以适应企业变革的需要。

根据变革、政策或制度推行的需要，在培训方式方面应采取不同形式，以取得更好的培训效果，让员工在形式多样的培训宣贯中跟上企业变革的步伐，了解新的政策或制度，保障企业变革的顺利进行，新的重大政策或制度的成功实施。

五、计划之前先行总结，为下一计划提供前车之鉴。

在制定新年度培训计划之前，应对本年度培训计划的实施进行认真的总结，分析在实施过程中出现的问题以及存在的不足，为新一年度的培训计划制定提供更加准确的信息。

培训计划制定后，最好召集相关部门或员工对计划进行评估，以取得大家的认可，这样在下一年度实施起来更加顺利和有效。

满足企业经营需要的角度讲，企业员工培训大致有四个方面的目的：

- 1、长期目的，即满足企业长期经营对人力资源的需要而采取的培训活动；
- 2、年度目的，是为了满足企业年度经营对人力资源需要而采取的培训活动；
- 4、个人目的，是为了满足员工达成其职业生涯规划目标需要而由企业提供的培训。

因此，企业在制定年度培训计划时，就必须根据这四个方面的需求来进行策划，其最重要的一步：需求调查，即根据培训的不同目的，展开培训需求调查。

对于企业长期培训计划，需向总经理一级的领导进行调查，通过分析企业经营战略、人力资源开发战略和与总经理面谈的方式，确定相应的培训目标。

a□对于满足年度经营计划需要的项目，要向各部门调查，以面谈和分析部门年度工作计划的方式，确定各部门通过培训来配合和推动的项目。

b□对于满足岗位职业技能需求的项目，要向各级管理者和他的下级进行调查，以分析绩效评估表、进行技能项目需求调查表、重点人群的抽样面谈的方式，确定员工岗位技能差距和重点的技能培训项目。

c□对于满足岗位职业技能需求的项目，要向各级管理者和他的下级进行调查，以分析绩效评估表、进行技能项目需求调查表、重点人群的抽样面谈的方式，确定员工岗位技能差距和重点的技能培训项目。

d□对于个人职业生涯需求的培训项目，需向员工及其管理者调查，以分析职业生涯规划表、管理者与下级面谈结果的方式，确定培训方式。

在根据需求来进行调查后，可以开展以下几个步骤：

第二步：分析数据，总结差距和根源-也就是明确组织能力、员工素质技能与业务目标要求的差距；明确差距的根源及解决方法；明确通过培训可以解决的差距及培训解决办法。

第三步：明确方案涉及的培训项目；评估现有的培训资源；人手、资金、课目、师资等；确定培训重点项目和常规项目，确定培训工作的重点。

需要考虑到：由企业内部资深员工作为培训导师开展企业内训是最省钱的方法，其针对性也非常强，但存在不能引入新思维新观念，新技巧，员工间太熟悉，学习激情调动不易等毛病. 如果邀请外部专业培训机构来培训，在费用成本上将加大，而培训机构师资的质量，效果监控上难度相对加大. 如何选择专业的培训机构及考查师资力量将成为重点.

第四步：培训计划的沟通与确认，这要求做好培训报告。

这主要是获得培训相关的部门、管理者和员工的支持，以便

培训计划的落实。

其次，要说明报告的内容。

如培训的出发点、培训要解决的问题、培训的方案和行动计划、希望得到的支持等。

再次，要注意报告的方法。

报告方法是否得当，关系到培训计划能否在培训部门内部，获得统一的认识。

也关系到主管领导和公司管理层对培训经理、培训时间、培训效果追踪的承诺。

良好的计划是成功的一半。

当培训计划是在为企业经营和业务发展提高帮助，是在为管理者提高整体绩效时，培训将发挥出最大的作用。

企业年度教育培训计划书篇十

企业年度招聘计划书，有了工作计划，一切的工作都好办了，以下就是年度招聘计划范文!欢迎大家阅读!

随着企业规模的不断扩大，对人才的需求也是日益增长。

本着发扬企业文化，提高企业员工整体素质，获取企业发展所需人才的宗旨，结合公司20xx年发展战略及相关计划安排，特制订一下年度招聘计划。

公司招聘员工应以用人所长、容人之短、追求业绩、鼓励进步为宗旨;以面向社会，公开招聘、全面考核、择优录用、相关专业优先为原则;从学识、品德、能力、经验、体格、符合

岗位要求等方面进行全面审核，确保为企业吸引到合适的人才。

20**公司快速发展和成长的1年，公司员工也从80人增加到近200人，

部室	原有人数	20**增		试用人		实习人数	
		大专	本科	本科	硕士及以上		
总人数	大专及以下						
公司总部	70	63	15	13	22	13	21 24
无锡分部	4	13	7	1	5	0	18 4
总计	74	76	22	14	27	13	39 28

公司工作人员在过去1年的招聘工作中做出了许多努力和尝试，接下来的工作中我们将继续保持已有的好的招聘方式和渠道，同时积极探索新的招聘方法，全力保证招聘效果。

总结上一年度公司各部门人员配备和空缺的总体情况，经过初步分析统计汇总招聘岗位及信息如下：

2□发展空间好，待遇优厚

浙江总部

浙江总部

浙江总部

浙江总部

浙江总部

设计、美工类专业，有实际设计经验

浙江总部

工作认真踏实，热情礼貌，有相关工作经验者优先考虑

杭州、海宁、及各分公司

中专及以上学历，丰富的卖场或店面设计工作经验

高中以上学历，工作细心，礼貌热情、
有经验者优先

形象气质佳，良好的交流沟通能力，有
工作经验者优先考虑

浙江总部

浙江总部