

2023年团队内部建设体制要求 团队建设方案(优质10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

团队内部建设体制要求篇一

教师管理，思想为先。思想是行动的指南。在实施幼儿园教师管理时，首先要利用政治学习时间，组织幼儿教师学习有关法律法规，引领教师掌握党中央、国务院和上级教育部门政策要求，领会精神实质，改变思维方式，凝聚精神力量。用理论武装教师思想，提高思想觉悟，做到坚持“三心”不放松(既教育中心、安全重心、质量核心)，强化“四力”鼓干劲(增强实力，开发潜力，形成活力、提高能力)，提高工作自觉性和主动性。

管理教师，师德为首。学高为师，身正为表。幼儿园教师是履行幼儿园教育教学工作职责的专业人员，应有良好的师德素养。幼儿园教师管理的首要任务之一，是强化师德教育，提高教师修养。要教育教师热爱学前教育事业，履行教师职业道德规范，依法执教；要关爱幼儿，尊重幼儿人格，富有爱心、责任心、耐心和细心；要勤于学习，善于研究，不断进取；要乐观向上、热情开朗，心态平和，有亲和力；要为人师表，教书育人，自尊自律，做幼儿健康成长的启蒙者和引路人。

教师管理，能力为重。提高幼儿教师教育教学和保育能力，是幼儿园长期、健康发展的着力点。要组织教师积极参加继续教育，全面提升专业知识和水平；要采取走出去——参观学习，请进来——传授经验，听讲座——学习提高，公开课——促使进步，研讨会——共同发展等业务培训方式，全

面提升幼儿教师的语言、沟通、组织、观察、保育、技术、艺术、科研、创新等教育能力。

管理教师，关爱为责。管理就是服务，关心教师工作、学习、生活，为教师解决实际困难，是管理者义不容辞的责任和义务。幼儿教育是基础教育的基础，是娃娃教育，幼儿教师容易引起社会产生误解，受到轻视。幼儿园领导要从关爱幼儿教师出发，大力宣传幼儿教育的重要性，培养幼儿成长的艰巨性，提高幼儿教师在社会中的地位；要真心实意关心幼儿教师工作、学习、生活中的困难，切实帮助幼儿教师解决后顾之忧；要做到急幼儿教师所急，想幼儿教师所想，帮幼儿教师所忙，全心全意为幼儿教师成长服务，使之全力投身于幼儿教育工作中。

教师管理，就是想方设法提高教师的工作能力和水平，充分发挥其聪明才智，提高工作实效。教师在教育教学和保育工作中遇到的难题，可以组织教师开展研究探讨，找出解决的方法。要指导教师掌握幼儿园环境创设、一日生活安排、游戏与教育活动、保育和班级管理知识与方法；要潜心研究幼儿心理，遵循幼儿成长规律，提升教育教学和保育工作专业化水平；要组织教师学习掌握幼儿园各领域教育的学科特点与基本知识，坚持实践、探讨、反思，再实践、再探讨、再反思，不断提高专业教育能力；要帮助教师熟知幼儿园的安全应急预案，掌握意外事故和危险情况下幼儿安全防护与救助的基本方法，提高保护幼儿能力，确保幼儿活动安全。

实践出真知，实践出经验。实践是认识的阶梯。在管理实践中，要指导教师了解幼儿在发展水平、速度与优势领域等方面的个体差异，探索对应的策略与方法；帮助教师了解幼儿发展中容易出现的问题，掌握不同年龄幼儿身心发展特点、规律，探索寻求促进幼儿全面发展的策略与方法；深入课堂和活动中，会同教师了解有特殊需要幼儿的身心发展特点及个别幼儿出现偏差的原因，共同研讨教育策略与方法；在管理实践中，要不断总结管理工作的得失，探讨管理方法，促进管理，

提高管理质量。

科学、技术、管理是现代文明的三大支柱，管理是社会组织活动现象，只要有人们共同进行的活动，都必须有管理。加强幼儿园教师团队建设，必须加强教师队伍管理，必须研究管理方法，方能提高管理实效。

团队内部建设体制要求篇二

为全面提升公司安全管理人员的能力素质，推动公司安全管理团队建设，制订本方案。

凡具备以下条件之一者方可任职公司安全管理人员：

- 1、具备高中、中专以上学历，2年以上化工行业生产从业经历，且有从事主操作或班长的工作经验。
- 2、具备化工化学类、安全工程类或其它相关专业中等职业教育以上学历，2年以上化工行业生产或技术岗位从业经历。
- 3、取得化工化学类技术员以上专业技术职称者，1年以上的化工行业生产经历。
- 4、取得国家注册安全工程师执业资格证书者。

当安全员岗位出现空缺时人力资源部在全公司范围内发布招聘通知，由人力资源部、安全环保部、分厂生技科、分管安全环保科共同面试选用。

新入职安全员在任职3个月内实行“师带徒”模式培训，由安全环保科长或副科长为担任师傅，由师傅制订学习计划，对徒弟进行培训。三个月内徒弟应掌握以下内容：

公司安全管理制度、分管区域基本生产工艺、重大危险源的

基本情况，熟练应用各种应急防护器材、设备电气基本知识、基本风险辨识能力、特种设备及安全设施主要参数等基本安全知识。安全环保部根据学习计划每月对新入职安全员专业知识学习情况进行检查考核，连续三个月全部考试合格，方可出徒转为合格安全员。

1、4月30日前对各车间安全岗位薪资、现任安全管理人员适岗能力、专业水平进行统一评估，根据评估结果确定安全管理人员的岗位薪资。对于现任安全员评估后达不到合格标准的安全员，由安全环保科制订培训提升计划，采用与合格或优秀安全员结对帮扶的方式进行专业技能提升，安全环保部进行跟踪检查培训落实情况，经考试合格后，方可享受岗位薪资，不合格的调离安全员岗位。

2、各厂区按照安全管理人员的任职条件，在主操作中选拔出后备车间安全管理人员，建立后备安全员梯队，协助安全管理人员做好车间安全管理工作，并接受公司和分厂级安全培训考核。后备安全员由车间提出申请，分厂安全环保科审核批准后，报安全环保部备案，后备安全员一经选用可享受在原岗位薪资基础上调1档。

3、凡符合国家注册安全工程师报考条件安全员，鼓励参加国家注册安全工程师考试，考试通过拿到证书后，按公司的相关政策给予奖励，并经公司评聘后按以上标准对其岗位薪资进行调整。

4、非安全员岗位人员考取注册安全工程师执业资格者，经公司评聘可直接享受安全技术员的薪资待遇。

团队内部建设体制要求篇三

为认真贯彻集团公司人才培养理念，培养“人格、勇气、能力”三位一体的管理型人才，切实提高总指挥部组织的学习力、创新力、凝聚力和战斗力，充分发挥建设学习型团队典

型的导向和辐射作用，总指挥部全面开展学习型团队建设。

以集团公司“人格、勇气、能力”的培养理念为重要指导思想，大力倡导科技创新的理念，培育永无止境的学习精神，探索科学有效的项目管理办法，不断提升总指挥部各级管理人员的学习能力、业务能力。不断增强总指挥部的组织凝聚力、创造力、战斗力，为推进集团公司各战略发展提供坚实的人才保障和技术支持。

1、提升团队凝聚力

2、提升管理能力

建设学习型团队要在总指挥部的领导下，立足于项目管理的实际需要，通过一系列培训和活动，提高机关和项目部管理人员的整体业务能力，把铁总指挥部管理人员培养为集团公司所需的主力人才。

3、营造学习型氛围

充分利用各种资源推介好的学习资料，以及通过在学习中树立典型的方式，使终身学习的理念深入员工心中，使学习型组织建设逐步深入推进。

在集团公司，总指挥部的培训体系下，持续加强员工的培训教育，并以项目部为平台，加强技术培训和技术交流，加强项目学习氛围，增强团队凝聚力，在边工作边学习的过程中，逐步提高各管理人员业务管理能力和技术能力；对此我们拟采用以下方法：

1、讲台教学：通过项目管理人员对自己所编制的方案交底、规范、资料管理、测量试验管理、工程管理、架子队管理、质量检查控制、造价成本管理、物资管理、综合管理、安全文明施工管理、各种制度文件学习、交流学习心得等内容开

展讲台教学工作，逐步提高项目管理人员的技术能力和讲话能力，同时通过说出来讲台讲话的方式，让项目管理人员把所讲的内容弄清楚，思路梳理清晰，从而提高业务能力，提高各方面综合素质，更好地为项目管理服务。

2、加强外部交流学习：在坚持“走出去，请进来”的原则下，通过项目之间的彼此交流学习，形成浓厚的学习氛围，同时通过专业管理人员之间相互交流学习，互学互补，逐步提高专业管理人员综合管理能力，专业业务技能，同时整体提升各项目管理水平。3、开展拓展训练：通过开展团体合作等拓展训练项目，改变项目管理人员精神面貌，同时通过活动提升项目管理人员之间的沟通协作能力，加强项目人员之间的凝聚力。

1、项目部要在会议室、办公区明显部位张挂条幅，宣传建设学习型组织活动；各项目部要按照总指活动方案要求编制项目的建设学习型组织活动方案，并上报总指。创建学习型团队必须始终着眼于提高凝聚力、业务技能、持续学习，必须紧紧围绕项目管理目标，通过加强学习，提高能力，更好的为项目管理提供服务。创建学习型团队组织必须坚持把学习活动和党组织建设的现状结合起来，与项目管理实际需要结合起来，力争通过学习、培训、增强业务能力，再通过项目工程把所学的.到的东西运用到实际中去。

2、要求各项目部项目经理、各部门负责人要带头做学习宣讲，项目部管理人员在活动开展期间，哈大线各项目部每人不应少于2次机会的登台宣讲，其他大站房项目部每人不少于1次机会登台宣讲。

3、交流学习、开展拓展训练由项目部自行安排，每次交流后要留存文字性的材料和影像资料，总结彼此间的优缺点，并将文字材料和影像资料部结上报总指。

1、项目部每月向总指上报活动实施的文字性材料及影像资料，

宣讲资料等；总指挑选出有代表性的活动资料向各项目部推广。

2、年底前进行20xx年的活动总结，对组织活动开展有特色并取得效果的项目部和宣讲材料编制较好的个人进行奖励。

3、建立学习考勤制度：机关各部门（项目部）开展有组织的学习交流活动都要进行登记纪录。

团队内部建设体制要求篇四

没有一支好的团队，公司就会成为一盘散沙，更谈不上公司的发展与员工的进步；没有一支好的团队，公司所取得的成绩也是暂时和偶然的，公司团队建设如此，部门的团队建设同样如此。xx-xx现有4个工序，合计12人。在进行生产操作过程中，需要不同的工序、不同的个人共同来完成，因此不管从工序这个小团队还是到部门这样的大团队，加强团队建设具有不可替代性。现结合xx-xx实际情况，制定xx-xx如下团队建设方案：

一、工序主管、部门经理树立核心形象与威信，注重自身素养的提高，做好团队的带头人。

把自己的工作经验分享给手下，尤其是新来到工作岗位的新手，在工作中承担更多的责任，树立自己的威信。

工序主管既是管理者，又是执行者；既是工作计划的制定者，又是实施计划的领头人，作为团队的“领袖”，其个人素质起着至关重要的作用。要做好这支团队的领头羊，不仅要用平和之心客观公正地对待工序的每件事和每个人，更重要的是全面提高自身素质。

改变看问题的角度：在日常工作中，工序主管应站在部门经

理的高度考虑问题、部门经理应站在公司的整体高度上考虑问题，并且在看问题时应进行换位思考。在搞好本部门团队建设的同时，要顾全大局，分清事情的轻重缓急，不要过分追求本部门的得失，而忽视了部门间的协调合作，从而影响了公司整个团队的建设。

二、确定目标，分解计划。

打造团队精神，首先要提出团队目标，抓好目标管理，没有目标，团队就失去了方向。因此，建立一个明确的目标并对目标进行分解细化，同时通过组织讨论、学习，使每一个工序、每一个人都知道本工序或自己所应承担的责任、努力的方向，这是团队形成凝聚力的前提。

的奋斗目标，劲往一处使，使团队形成凝聚力。

目前□xx-xx各工序员工、工序主管只熟悉自己业务范围内的岗位知识及岗位操作，在公司提出“一人多岗”的操作要求下□xx-xx部门经理需加强部门人员的培训力度，使同一个人可以进行不同的岗位操作。

在部门运行过程中，接到生产任务后，首先部门经理召集工序主管进行任务的梳理及分解，再根据不同的人不同的优点进行工作的安排，工作中加强指导、检查，工作任务完成后及时进行工作的总结，找出工作中的不足并加强讨论、学习。

三、抓规范，抓执行。

衡量一个公司管理是否走上正轨的一个重要标志就是制度、流程是否被员工了解、熟悉、掌握和执行，是否有监督和保障措施。让员工熟悉、掌握各类制度、流程、不但是保证工作质量的需要，也是满足公司长远发展和员工快速成长的需要。事实证明，没有一套科学完整、切合实际的制度体系，管理工作和员工的行为就不能做到制度化、规范化、程序化，

就会出现无序和混乱，就不会产生井然有序、纪律严明的团队。

为了建设好公司的大团队，要从我们的小团队做起，要运用各种形式，加大学习力度，抓执行力，抓落实兑现。

目前□xx-xx根据公司文件管理要求，制订了xx个操作规程□xx个管理规程，以及接收了公司各部门的程序文件、操作规程、管理文件。整个生产操作有文件进行支持，并且不同批量、不同品种的产品在进行产品生产前，均由部门经理、工序主管对工序操作进行了梳理，制订了详细的岗位操作计划，生产前进行部门全员培训。此前我们做的计划很充分，但在工作中缺少了检查，结果导致在实际工作中，安排的计划未能严格按计划执行（主要表现在安排主管指导员工操作，实际上部分工作由主管本人亲自完成）。

为了有效执行计划，部门经理、工序主管需要把计划划分几个时段去监督、控制，并将计划执行情况及时进行汇报。今后生产过程中□xx-xx需严格按计划进行岗位操作，通过不断培训员工，使部门岗位员工的操作技能逐步得到提高。

摆放的整洁性），今后xx-xx需加大现场管理的力度，多检查，多整改，逐步提高现场管理的标准。

四、用有效的沟通激活团队建设，建立良好的工作氛围。

沟通是维护团队建设整体性的一项十分重要的工作，沟通可以使团队建设中上情下达、下情上达，促进彼此间了解；可以消除员工内心的紧张和隔阂，使大家心情舒畅，从而形成良好的工作氛围。

沟通的力量，是不容置疑的。有意见、有矛盾，不说出来会积怨；出现问题相互推诿，可能出现更大的问题，这些都是沟通不够的表现。只要我们加强沟通，出现问题总会有解决

的办法。

以往工作中□xx-xx人与人之间、工序与工序之间□xx-xx与公司其他部门之间沟通不足，结果导致出现问题后不能第一时间得到解决。为了改变这种现状，今后生产运营过程中□xx-xx在召开班前会或周例会时，部门经理、工序主管需引导员工进行工作的汇报及问题的汇总；部门经理、工序主管根据员工的工作情况，和员工进行工作沟通、生活沟通，使彼此之间得到了解，从而增进彼此之间的感情。

因此，为了更好地进行xx-xx的团队建设□xx-xx内部需保持团队内部上下、左右各种沟通渠道的畅通，以利于提高团队内部的士气，为各项工作的开展创造“人和”的环境。

五、用好考核激励机制，不断激发员工进步。

在绩效考核过程中，要坚持公平公正的原则；做到年度考核和月考核结合起来。考核结果要及时向员工进行反馈，帮助他们寻找自身不足和团队目标的差距，从而激发员工不断改进工作品质，提高工作效率。

无规矩不成方圆，制度的建设可以规范团队的工作开展，以形成一个共同的工作目标。制度分为2类：日常考勤制度、会议制度。

1、日常考勤制度：目的是为了保证工作时间。其内容包括当月应出勤天数、实际出勤天数、倒休天数、请假天数等，并将考核结果与下月初进行通报。

2、会议考勤制度：目的是讨论解决工作中的问题和提供学习的平台。通过组织会议，发现优秀人才。

在今后生产运营过程中□xx-xx发现优秀人才时，应给他激励的考核以及培

训指导，同时向公司推荐人才。

以上是xx-xx就如何加强团队建设的几点方案。

xx-xx2015年的工作目标是争创公司先进集体、争创先进个人。

XX-XX

2015年8月6日

一、企业文化：

经营理念：

目标：

愿望：

发展方向：

核心价值：

使命：

文化理念：

企业精神：

二、团队建设宗旨：

一个员工都能在安排工作及任务之后，能够高效的执行。高效的销售团队的基本特点是严谨，团队应把严谨视作团队的灵魂，团队的严谨体现在工作态度和行为上，使工作的每一步都能以严谨的态度去做。

三、团队定位与总体目标：

目标必须量化，并可以进行分解成每年，每季度，每月，每周的目标。

并且有与之相对的绩效体系，以监督目标的过程执行。

团队任务需与上层领导沟通：

四、团队文化建设规划：

1. 建立团队文化的要素：

认同：对员工的工作行为，工作状态，以及工作成果的认同。

赞美：善于赞美员工。

晋升机制：给有能力，并且能够达到晋升指标的员工晋升。

激励：目标完成时给予奖金以及其他奖励。

团队意识：培养员工的团结意识，大局观。以团队，公司利益为重。

2. 建立共同的目标观念：

每个团队的成员必须相信，当公司能够长远发展时，员工才能得到很好的职业发展

和待遇。

3. 建立严谨的工作制度：

制定团队具体到每天的日常工作安排，并严格按照其执行。

完善团队工作纪律，并配合奖惩措施对执行力进行监督。

明确团队的失误惩罚及责任认定体制，谁犯错谁负责。

明确团队的各个层级的职责，确定每人做自己的工作，不越权工作。

五、团队建设规划：

团队的构成（组建）：

一个团队的潜力和能力是由团队的人员决定，团队人员的素质基本决定了这个团的

队成员的选择应注意最基本的三个原则：

1. 选择复合型人才：

“杂家”，对各行各业都要有所了解。因为销售从事的是一个与人沟通的工作，每天都要面对不同类型的客户，不同的客户就应当运用不同的方式，至少对一个新客户时能够有一个切入点。

2. 招聘过程结构化：

要想提高招聘效率，就应该建立一套招聘程序。确定销售团队各个成员的职责，对应各职能

的应对技能、经验、素质等方面制定规范的标准，再依据此标准设计笔试或面试问题，根据各环节应聘人员的综合表现选择相符合的人才。

3. 团队的问题解决能力和执行力：

最能体现一个销售人员是否合格的最重要的一个标准，就是

主动解决问题的能力。现在很多人员所起的作用，仅仅是问题手机和反馈，对于来自客户和市场的问题和需求，则缺乏适当解决的能力，也就是说，团队执行力的强与弱，其实是由团队人员解决问题能力的强与弱决定的。 团队的培训和培养是关键：

为一谈。团队的培养要从每一个细节入手，在平时的工作、生活中从各个方面去不断地提升，逐步形成一个团队的风格和气氛，赋予团队一种不同于其他团队的精神，也就是团队文化。如果团队形成了这种文化就会带动每个新加入的成员，不论团队人员怎么流动，也不会带来损失。这样才能解决这个行业人员相对流动较大的问题，但是这需要去耐心的、持之以恒的坚持下去，是一个长期的过程才能建立这样的团队。

具体的实施措施：

1. 新员工培训：

培训内容包括行业特征、产品知识、专业能力。培训课程如下：

互联网及**b2b**基础知识，中供产品知识，销售技巧

2. 形象礼仪培训与培养：

公司人员要衣着得体，举止文雅，语言柔和，性格阳光。

在公司制度上应规定员工工作日的衣着形象等要求。

3. 客户开拓方式方法的培训和培养：

4. 电话销售技巧，面谈技巧，逼单等销售技巧的培训和培养。

5. 售后服务意识的培训和培养。

团队的日常管理：

一滴形成的，那么日常事务的管理就不应该仅仅是对现有规则制定的实行，而是要从每一个细节上进行落实，有问题之后要及时提醒并推进其改正。但要考虑到员工的自尊，不要打击其自信心。同时也要求了主管要进行严谨的监督。

对团队要实行量化的管理：

对每一个意向客户做一个信息表，包括姓名，职务，公司产品，营销模式，联系方式，每次跟进记录等信息。方便员工客户跟进和主管检查监督，给予指导。

团队的管理要人性化：

化的团队中，应加强内部凝聚力和稳定性，让每个员工能在团队中找到归属感。

制定完善的工作规章制度并严格监督执行，并配合奖惩措施对执行力进行监督。

团队的绩效考核和激励机制（暂未定）

团队内部建设体制要求篇五

为积极贯彻“以科研为先导”，扎实推进科研型教师队伍建设工作，鼓励教师积极参与教育教学科研活动，更快地成长为区级以上骨干教师，特成立学校教科研团队。从而充分调动老师的科研热情，发挥团队力量，全面提高学校教科研工作质量，使科研活动机制呈现常态化，真正让教科研成为提高教师个人专业成长、提高教育教学质量的助推器，我们的口号是“抓好20人，带动200人（指教师），影响5000人（指学生）”。

1. 改变现有大部分教师单枪匹马独自钻研的科研现状，通过科研团队的带动，促进青年教师尽快成长，为更多的教师成为区骨干教师搭建成长的平台。
2. 进一步明确学校科研的目标与方向，形成学校科研活动的常态发展，以此形成科研可持续发展的长效机制。
3. 挖掘潜力，整合力量，促进学科专业建设，增强学校的整体科研水平。

团队成员应具有努力探索和团结协作的精神，有志于教科研学习研究，包括已有课题研究的，或喜欢写作的，或喜欢读书的教师，均可积极参加。

1. 学校成立教科研工作领导小组，负责教科研团队建设工作的管理和指导。
2. 学校根据教师发展特长，选择课题组、项目组和普通一线教师加入教科研团队，要求区科研骨干教师参加。设置兼职教科员一名。
3. 学校青年教师可根据兴趣爱好和特长，自行报名。学校鼓励更多的青年教师参与进来。

1. 一起学习：建立学习型团队，可以在一起交流课题研究进展情况或研究方式等。
2. 参加活动：可组织参加校内外一些培训活动，提高团队成员的科研能力。
3. 交流鼓励：互相沟通，多培养和鼓励成员进行研究，让成员发挥潜力，获得成长。

1. 认真制定本团队的活动计划，力争做到定时间地点，定人

员内容。

2. 教科研团队可每月活动一次，形式灵活。可以安排理论学习、专题研讨、成果交流等活动，活动内容遵循理论学习和实践研究相结合的原则，重点研究如何通过课题研究指导教改实践，提高教育教学质量。

3. 团队成员可参与学校日常科研活动的策划和开展等。

4. 团队成员积极参加教学研究实践，结合学校原有要求撰写一至两篇教学论文或案例。

5. 科研团队可每年总结一次本团队研究情况或成果。

1. 表现优秀的团队成员，可优先考虑评先评优，为培养成为区骨干教师搭建平台。

2. 团队成员所撰写的论文或案例，质量高的，学校可优先推荐发表和参与相关比赛。

3. 团队成员可优先参与各级各类培训活动、课题活动和教科研活动。

4. 团队成员可参与学校教师部分科研工作的考评和推选。

5. 兼职教科员可享受学校相应待遇。

盛泽实验小学 科教处

20xx年9月

团队内部建设体制要求篇六

团队是指有一定的互补技能，愿意为了共同的目标相互协作

的个体所组成的正式群体。科技创新团队是以学科领军人物为核心，以科研骨干为主体，专业人才和科研辅助人员相配套，优势互补、团结协作，稳定从事基础研究、应用研究、高新技术研究、关键技术攻关、技术集成与示范推广等的紧密型创新研究群体。

有引领学科发展的领军人才。一个优秀的科技创新团队必然要有一个领军人物，这个领军人物必须具有较强的战略思维能力、学科透视与把握能力、组织协调能力和合作精神，具有良好的学术道德和社会责任感，能够发挥较强的凝聚和领衔作用，并已经取得优秀业绩或具有明显的创新潜力。

有明确稳定的研究目标团队。要有明确的研究目标和相对稳定的研究方向，要紧密围绕国家发展战略需求和国家中长期科技发展规划、区域经济发展战略和转型升级的需要，开展基础、应用和高新技术及产业化研究等。

有较为深厚的学术积累。有良好的科研工作基础和发展潜力，以重大科研项目为载体，已经或能够获得重大科技成果和学术成就。

有结构合理的学术梯队。团队内部具有合理的专业知识结构、职称结构、学历结构和年龄结构，甚至包括个性结构，能够保持持续的创新活力和发展能力。

有良好的文化氛围和团队精神。团队内部具有和谐的氛围，能够进行知识交流和有效沟通，同时团队成员具有以淡泊个人名利为主的协作精神。

宁波市20xx年开始开展科技创新团队的建设工作。目前，宁波市科技创新团队分为二个层次：第一层次创新团队和第二层次创新团队。从今年评审情况看，第一层次主要是高校研究单位。

1、依托单位（申报单位）

从重点企业中遴选（重点从高新技术企业、科技型企业及省、宁波市及本市工程技术中心中培育）；鼓励企业与高校科研机构开展科技合作。依托企业有行之有效的管理制度并能提供持续的经费保障、。

2、团队组成

创新团队人员：首席专家（或带头人）、核心人员、其它人员，创新团队规模：创新团队应具备合理的人才规模和结构。从事研究开发的工程技术人员应在8人以上，且来自企业的成员不少于二分之一；有合理的专业和年龄结构。

首席专家（职称、学术水平、组织协调能力、年龄）：创新团队首席专家应具备履职所需的良好素质、在科研一线工作，有较高的学术造诣；有良好的政治素质和较强的组织协调能力；有充沛的精力领导团队开展工作；身体健康，年龄一般不超过65周岁。

其它人员：半数以上成员应具有中级以上专业技术资格或三分之二以上人员具有大学毕业学历；团队成员学科交叉、专业多样、能力互补，无侵犯他人知识产权等科研不端行为。

3、创新能力

创新团队应具有稳定的研发方向和较高的创新水平。（已经实施的科技项目、开发的产品、取得的成果、获得的奖励、专利、编写论文等）

4、研究方向和目标

方向：今后三年主要开展哪个领域的研究和开发，具体研究的项目，开发的产品）和创新基础和条件（重点是依托单位

现有的科研的软硬件条件)方向:应在《市“十二五”科技创新发展规划》提出的科技发展重点领域开展关键共性技术攻关和战略性产品开发,对推动发展战略性新兴产业和传统优势产业转型升级具有重大现实意义。

目标:团队建设以具体项目为载体,具有明确的技术实现路线和可行的人才培养计划,周期内有明确的阶段性自主知识产权和标志性创新成果目标,以及实现产业化的计划。

5、创新基础和条件

创新团队建设应与市企业工程技术中心等创新载体紧密结合。

1、团队名称:研究方向(领域)+创新团队。

5、团队的规模:团队的规模不宜过大,根据研究方向和内容要求确定,一般在20人以内较为合适。

6、创新团队带头人和核心成员简介:主要是介绍团队带头人及核心成员的学习及工作经历、实施的科技项目、产品开发情况、编写的论文、取得的科技成果(专利)、获得的荣誉等等,真实、详尽。能充分说明团队带动人和核心成员的学术水平、科研能力。从另一方面说明,本团队具有较强的研发能力,能保证团队各项研究工作的顺利开展。

7、创新团队成员合作研究成果简介:主要是介绍团队所有成员单独或联合取得的研究成果:包括专利、承担的科技项目新产品开发、科技成果鉴定(验收)证书、论文等。该材料必须有证明材料印证。如果研究成果较多,可以选择最能体现研究能力和水平,代表最高学术成就的内容。现在研究基础:着重突出以下几方面内:

10、未来研究方向和目标:主要是今后三年的研究方向和目标。这部分主要是二个方面:一是研究方向,二是研究目标。

研究方向是指团队今年三年主要从事哪个领域或者是哪个方面的研究，例如智能家电领域、数码音视频技术等（注意产业导向问题）。编写时不仅要阐述团队的研究方向，还应该分析国内外该领域科技发展的趋势和现状，分析在该领域开展研究的必要性和重要性。研究目标：主要是今后三年团队要从事的研究项目和开发的产品。这是团队今年几年要做的主要工作，也是创新团队的核心内容。

研究目标主要内容应包括以下内容：项目名称、研究目标、研究内容、关键技术、技术路线、项目目标、说明项目研究总体要达到的目标是什么？研究内容：为了达到这个总体目标需要开展的研究。研究内容应该是围绕项目目标开展，通过具体的研究最终目的是为实现总体目标；关键技术：关键技术也就是该项目技术上需要突破的方面，是项目研究先进性、创新性的体现。关键技术必须是在现在的基础上的进一步，是需要研究解决的问题）技术路线：是整个项目研究的重要环节，技术路线与研究目标、研究内容及关键技术之间是紧密相关的，技术路线其实是说明为了目标和研究内容具体该怎么做，采取什么样的措施和方法。

11、研究进度及经费安排：按照项目进行分解，即分个项目的具体开始结束时间及进度目标要求，每个项目一条。经费投入也是按一个项目填报。经费预算是实施项目的经费合计和分类。申请资助金额最多150万元。经费预算要合理、科学，实事求是。

12、人才培养规划要对带动人、核心成员、其它成员三个层次进行阐述，重点阐述对中青年的培养计划。规划要具有可操作性。内容大概应包括：培养对象、培养内容、培养方式（模式）、人才管理（使用）、经费保障等。（三个层次都应该涉及）

各合作方的协作规划：要围绕研究方向和目标各方在今后三年承担的角色和发挥的作用。

13、产业化计划：对非基础性研究、前瞻性研究具有实现产业化的需要提供产业化计划。产业化计划根本就是如何把研究的项目、开发的产业推向市场，实现量产，并取得较发的经济效益。

14、项目申报单位在项目经费预算上报的同时，报送单位上年度审计后的财务报表；非基础性、前瞻性研究具有实现产业化的计划；其他相关证明材料。

团队内部建设体制要求篇七

经营理念：

目标：

愿望：

发展方向：

核心价值：

使命：

文化理念：

企业精神：

团队建设初期的核心是执行力，团队的执行力体现在团队日常工作以及任务的执行上，团队中每一个员工都能在安排工作及任务之后，能够高效的执行。高效的销售团队的基本特点是严谨，团队应把严谨视作团队的灵魂，团队的严谨体现在工作态度和行为上，使工作的每一步都能以严谨的态度去做。

销售团队必须有一个一致期望实现的愿景。在团队建设中，应使团队朝着共同的方向前进。团队目标必须量化，并可以进行分解成每年，每季度，每月，每周的目标。

并且有与之相对的绩效体系，以监督目标的过程执行。

团队任务需与上层领导沟通：

1. 建立团队文化的要素：

认同：对员工的工作行为，工作状态，以及工作成果的认同。

赞美：善于赞美员工。

晋升机制：给有能力，并且能够达到晋升指标的员工晋升。

激励：目标完成时给予奖金以及其他奖励。

团队意识：培养员工的团结意识，大局观。以团队，公司利益为重。

2. 建立共同的目标观念：

每个团队的成员必须相信，当公司能够长远发展时，员工才能得到很好的职业发展和待遇。

3. 建立严谨的工作制度：

制定团队具体到每天的日常工作安排，并严格按照其执行。

完善团队工作纪律，并配合奖惩措施对执行力进行监督。

明确团队的失误惩罚及责任认定体制，谁犯错谁负责。

明确团队的各个层级的职责，确定每人做自己的工作，不越

权工作。

一个团队的潜力和能力是由团队的人员决定，团队人员的素质基本决定了这个团的

前景，人员的素质，虽然可以通过培训和团队协作得到提高，但毕竟再完美的培训机制，也不能从根本上改变提高一个人的基本素质。团队从根本上来讲是一个用人集体，而不是培训机构。团队人员的素质，技能，心态，直接影响到团队的整体水平和工作效率，团队负责人对自己团队成员的选择应注意最基本的三个原则：

1. 选择复合型人才：

我们所面对的客户群体五花八门，涉及各行各业，这就要求我们每一个优秀的销售员工是一个“杂家”，对各行各业都要有所了解。因为销售从事的是一个与人沟通的工作，每天都要面对不同类型的客户，不同的客户就应当运用不同的方式，至少对一个新客户时能够有一个切入点。

2. 招聘过程结构化：

要想提高招聘效率，就应该建立一套招聘程序。确定销售团队各个成员的职责，对应各职能的应对技能、经验、素质等方面制定规范的标准，再依据此标准设计笔试或面试问题，根据各环节应聘人员的综合表现选择相符合的人才。

3. 团队的问题解决能力和执行力：

团队人员须具备的基本要求，如吃苦耐劳、平常心、善于沟通等在招聘时会有严格的规定，但最能体现一个销售人员是否合格的最重要的一个标准，就是主动解决问题的能力。现在很多人员所起的作用，仅仅是问题手机和反馈，对于来自客户和市场的问题和需求，则缺乏适当解决的能力，也就是

说，团队执行力的强与弱，其实是由团队人员解决问题能力的强与弱决定的。

一个团队的培养不仅仅是新员工招聘入职时的培训，也不能够把新员工的培训和团队的培养混为一谈。团队的培养要从每一个细节入手，在平时的工作、生活中从各个方面去不断地提升，逐步形成一个团队的风格和气氛，赋予团队一种不同于其他团队的精神，也就是团队文化。如果团队形成了这种文化就会带动每个新加入的成员，不论团队人员怎么流动，也不会带来损失。这样才能解决这个行业人员相对流动较大的问题，但是这需要去耐心的、持之以恒的坚持下去，是一个长期的过程才能建立这样的团队。

1. 新员工培训：

培训内容包括行业特征、产品知识、专业能力。培训课程如下：

互联网及b2b基础知识，中供产品知识，销售技巧

2. 形象礼仪培训与培养：

公司人员要衣着得体，举止文雅，语言柔和，性格阳光。

在公司制度上应规定员工工作日的衣着形象等要求。

3. 客户开拓方式方法的培训和培养：

4. 电话销售技巧，面谈技巧，逼单等销售技巧的培训和培养。

5. 售后服务意识的拓展培训和培养。

团队的素质提高和风格的培养是一个循序渐进的过程，这就决定了他的的是团队的日常工作中一点一滴形成的，那么日常

事务的管理就不应该仅仅是对现有规则制定的实行，而是要从每一个细节上进行落实，有问题之后要及时提醒并推进其改正。但要考虑到员工的自尊，不要打击其自信心。同时也要求了主管要进行严谨的监督。

把平时的工作细分到每一个数字量进行考核，做到工作方式灵活而不散漫。员的工作要有可控性，对每一个意向客户做一个信息表，包括姓名，职务，公司产品，营销模式，联系方式，每次跟进记录等信息。方便员工客户跟进和主管检查监督，给予指导。

公司对团队看重的是业绩结果，往往会让团队人员感觉自己处于一个只注重结果，而没有人性化的团队中，应加强内部凝聚力和稳定性，让每个员工能在团队中找到归属感。

制定完善的工作规章制度并严格监督执行，并配合奖惩措施对执行力进行监督。

团队的绩效考核和激励机制(暂未定)

1. 团队表现特征

新业务员既兴奋又紧张，新鲜感特别强，对即将从事的工作充满期望。但每个人都有些焦虑、困惑和不安全感，自我定位不清晰，对公司环境和企业文化还比较陌生，不熟悉产品知识和销售技巧，缺乏共识，一致性不够。经理要对他们进行系统的培训，还要在工作中手把手地教他们，因此这是最累的时期。

2. 安全度过磨合期

这个阶段应采取以过程管理为主、严格控制业务员工作行为的管理方式。要清晰地告知业务员自己的想法与目的；为团队提供明确的方向和目标；宣布对队伍及每一位业务员的期

望；帮助团队成员之间尽快熟悉；提供业务员所需的信息；加强对产品知识的培训，特别是电话销售话术、销售技巧及公司工作流程的培训；建立必要的规范，树立威信；并留意团队的好苗子，为下一阶段培养得力助手打基础。

1. 团队表现特征

团队成员之间越来越熟悉，对公司和部门的规定越来越清楚，对产品和行业知识也有所了解。但他们对电话销售技巧的运用不够，对经理的依赖性较强。同时，隐藏的问题逐渐暴露，业务员开始不愿意找资料和打电话，电话量下降，业绩不稳定；有挫折和焦虑感，决心开始动摇，甚至怀疑目标能否完成。

2. 平稳度过动荡期

这阶段最重要的工作是与业务员进行充分地沟通。要鼓励团队成员对有争议的问题发表看法，让他们参与决策；挑选核心成员，逐步进行授权和实行更清晰的权责划分；树立榜样，划分小组以加强团队内部的竞争；加强团队成员之间合作，如让业务员交换打彼此客户的电话，把积累的没有签单的意向客户交换逼单，让他们体会相互合作的好处等。

这一阶段，培训和实战演练、分享营销过程必不可少。

1. 团队表现特征

团队内的氛围进一步开放，目标由经理制定变成团队成员共同协定；成员之间坦诚相见，信任感加强，会公开发表不同意见，合作加强；销售技能显著提升，意向客户资源也有了更多的积累，业绩逐步稳定；开始逐渐形成团队文化。

2. 保持稳定发展

经理要着重建立团队文化，以文化来熏陶团队成员。要加强团队精神、凝聚力、合作意识的培养，多进行团队文化活动，如进行拓展训练等；要更加关心下属，解决他们工作和生活上的困难；倡导快乐工作、快乐生活。

这一阶段，经理是团队的协调员和服务员。

1. 团队表现特征

团队业绩越来越稳定，成员都有强烈的归属感，集体荣誉超强。他们具备娴熟的销售技巧，对工作非常有信心；能够及时沟通，协力解决各种销售问题，能够自由分享观点与信息，有必须完成任务的使命感。

2. 走向更好

经理要把握变革节奏，注意更新工作方法，将团队转变为以成员共同愿景为核心的运作模式，以承诺而非一味管制来追求更佳效果；随时注意调整目标，引导成员制定具挑战性的目标；监控工作的进展，更加注重引导业务员。培养优秀业务员也是这一阶段很重要的目标。

这四个阶段的划分也不是绝对的，某一阶段经常会有其他阶段的特征，这是团队人员的流动所致。关键是要抓得住主要矛盾，对症下药，以更好地领导自己的团队。

2. 销售之前一定要进行电话销售演练，有经理指导大家练习并且做出一个统一的版本，销售过程中确保每个电话销售人员能够基本回答客户提问。

5. 电话销售过程当中，如果有人成交要及时公布结果，激励自己也激励大家；

6. 晚上开会的时候要及时分享成果，甚至是好的建议和方法；

8. 庆功会，履行当时的承诺，特别要注意重奖重罚；
9. 安抚鼓励落后成员，给成员机会等。

团队内部建设体制要求篇八

没有一支好的团队，公司就会成为一盘散沙，更谈不上公司的发展与员工的'进步；没有一支好的团队，公司所取得的成绩也是暂时和偶然的，公司团队建设如此，部门的团队建设同样如此。xxxx现有4个工序，合计12人。在进行生产操作过程中，需要不同的工序、不同的个人共同来完成，因此不管从工序这个小团队还是到部门这样的大团队，加强团队建设具有不可替代性。现结合xxxx实际情况，制定xxxx如下团队建设方案：

把自己的工作经验分享给手下，尤其是新来到工作岗位的新手，在工作中承担更多的责任，树立自己的威信。

工序主管既是管理者，又是执行者；既是工作计划的制定者，又是实施计划的领头人，作为团队的“领袖”，其个人素质起着至关重要的作用。要做好这支团队的领头羊，不仅要用平和之心客观公正地对待工序的每件事和每个人，更重要的是全面提高自身素质。

改变看问题的角度：在日常工作中，工序主管应站在部门经理的高度考虑问题、部门经理应站在公司的整体高度上考虑问题，并且在看问题时应进行换位思考。在搞好本部门团队建设的同时，要顾全大局，分清事情的轻重缓急，不要过分追求本部门的得失，而忽视了部门间的协调合作，从而影响了公司整个团队的建设。

打造团队精神，首先要提出团队目标，抓好目标管理，没有目标，团队就失去了方向。因此，建立一个明确的目标并对目标进行分解细化，同时通过组织讨论、学习，使每一个工

序、每一个人都知道本工序或自己所应承担的责任、努力的方向，这是团队形成凝聚力的前提。

在团队建设管理中，每个成员的目标可能出现不一致的现象，部分成员可能会有打工者的心态，干一天算一天，学习业务的积极性不高，在团队中由于地位和看问题的角度不同，所以对工作的目标和期望值也会有很大的区别。工序主管、部门经理应该善于捕捉成员间不同的心态，理解他们的需求，帮助他们树立共同的奋斗目标，劲往一处使，使团队形成凝聚力。

目前□xxxx各工序员工、工序主管只熟悉自己业务范围内的岗位知识及岗位操作，在公司提出“一人多岗”的操作要求下□xxxx部门经理需加强部门人员的培训力度，使同一个人可以进行不同的岗位操作。

在部门运行过程中，接到生产任务后，首先部门经理召集工序主管进行任务的梳理及分解，再根据不同的人不同的优点进行工作的安排，工作中加强指导、检查，工作任务完成后及时进行工作的总结，找出工作中的不足并加强讨论、学习。

衡量一个公司管理是否走上正轨的一个重要标志就是制度、流程是否被员工了解、熟悉、掌握和执行，是否有监督和保障措施。让员工熟悉、掌握各类制度、流程、不但是保证工作质量的需要，也是满足公司长远发展和员工快速成长的需要。事实证明，没有一套科学完整、切合实际的制度体系，管理工作和员工的行为就不能做到制度化、规范化、程序化，就会出现无序和混乱，就不会产生井然有序、纪律严明的团队。

为了建设好公司的大团队，要从我们的小团队做起，要运用各种形式，加大学习力度，抓执行力，抓落实兑现。

目前□xxxx根据公司文件管理要求，制订了xx个操作规程□xx

个管理规程，以及接收了公司各部门的程序文件、操作规程、管理文件。整个生产操作有文件进行支持，并且不同批量、不同品种的产品在进行产品生产前，均由部门经理、工序主管对工序操作进行了梳理，制订了详细的岗位操作计划，生产前进行部门全员培训。此前我们做的计划很充分，但在工作中缺少了检查，结果导致在实际工作中，安排的计划未能严格按计划执行(主要表现在安排主管指导员工操作，实际上部分工作由主管本人亲自完成)。

为了有效执行计划，部门经理、工序主管需要把计划划分几个时段去监督、控制，并将计划执行情况及时进行汇报。今后生产过程中□xxxx需严格按计划进行岗位操作，通过不断培训员工，使部门岗位员工的操作技能逐步得到提高。

摆放的整洁性)，今后xxxx需加大现场管理的力度，多检查，多整改，逐步提高现场管理的标准。

沟通是维护团队建设整体性的一项十分重要的工作，沟通可以使团队建设中上情下达、下情上达，促进彼此间了解;可以消除员工内心的紧张和隔阂，使大家心情舒畅，从而形成良好的工作氛围。

沟通的力量，是不容置疑的。有意见、有矛盾，不说出来会积怨;出现问题相互推诿，可能出现更大的问题，这些都是沟通不够的表现。只要我们加强沟通，出现问题总会有解决的办法。

以往工作中□xxxx人与人之间、工序与工序之间□xxxx与公司其他部门之间沟通不足，结果导致出现问题后不能第一时间得到解决。为了改变这种现状，今后生产运营过程中□xxxx在召开班前会或周例会时，部门经理、工序主管需引导员工进行工作的汇报及问题的汇总;部门经理、工序主管根据员工的工作情况，和员工进行工作沟通、生活沟通，使彼此之间得到了了解，从而增进彼此之间的感情。

因此，为了更好地进行xxxx的团队建设□xxxx内部需保持团队内部上下、左右各种沟通渠道的畅通，以利于提高团队内部的士气，为各项工作的开展创造“人和”的环境。

在绩效考核过程中，要坚持公平公正的原则；做到年度考核和月考核结合起来。考核结果要及时向员工进行反馈，帮助他们寻找自身不足和团队目标的差距，从而激发员工不断改进工作品质，提高工作效率。

无规矩不成方圆，制度的建设可以规范团队的工作开展，以形成一个共同的工作目标。制度分为2类：日常考勤制度、会议制度。

1、日常考勤制度：目的是为了保证工作时间。其内容包括当月应出勤天数、实际出勤天数、倒休天数、请假天数等，并将考核结果与下月初进行通报。

2、会议考勤制度：目的是讨论解决工作中的问题和提供学习的平台。通过组织会议，发现优秀人才。

在今后生产运营过程中□xxxx发现优秀人才时，应给他激励的考核以及培训指导，同时向公司推荐人才。

一个优秀的团队应是个人与团队共同进步，个人在团队工作中，应把自己的职业规划跟团队业绩相结合。企业不是老板的，而是一个团队的。我们应该采取有效的措施，抓好团队建设，凝聚团队的力量，推动公司不断向前发展。

团队内部建设体制要求篇九

经营理念：

目标：

愿望：

发展方向：

核心价值：

使命：

文化理念：

企业精神：

团队建设初期的核心是执行力，团队的执行力体现在团队日常工作以及任务的执行上，团队中每一个员工都能在安排工作及任务之后，能够高效的执行。高效的销售团队的基本特点是严谨，团队应把严谨视作团队的灵魂，团队的严谨体现在工作态度和行为上，使工作的每一步都能以严谨的态度去做。

销售团队必须有一个一致期望实现的愿景。在团队建设中，应使团队朝着共同的方向前进。团队目标必须量化，并可以进行分解成每年，每季度，每月，每周的目标。

并且有与之相对的绩效体系，以监督目标的过程执行。

团队任务需与上层领导沟通：

1、建立团队文化的要素：

认同：对员工的工作行为，工作状态，以及工作成果的认同。

赞美：善于赞美员工。

晋升机制：给有能力，并且能够达到晋升指标的员工晋升。

激励：目标完成时给予奖金以及其他奖励。

团队意识：培养员工的团结意识，大局观。以团队，公司利益为重。

2、建立共同的目标观念：

每个团队的成员必须相信，当公司能够长远发展时，员工才能得到很好的职业发展和待遇。

3、建立严谨的工作制度：

制定团队具体到每天的日常工作安排，并严格按照其执行。

完善团队工作纪律，并配合奖惩措施对执行力进行监督。

明确团队的失误惩罚及责任认定体制，谁犯错谁负责。

明确团队的各个层级的职责，确定每人做自己的工作，不越权工作。

一个团队的潜力和能力是由团队的人员决定，团队人员的素质基本决定了这个团的

前景，人员的素质，虽然可以通过培训和团队协作得到提高，但毕竟再完美的培训机制，也不能从根本上改变提高一个人的基本素质。团队从根本上来讲是一个用人集体，而不是培训机构。团队人员的素质，技能，心态，直接影响到团队的整体水平和工作效率，团队负责人对自己团队成员的选择应注意最基本的三个原则：

1、选择复合型人才：

我们所面对的客户群体五花八门，涉及各行各业，这就要求我们每一个优秀的销售员工是一个“杂家”，对各行各业都

要有所了解。因为销售从事的是一个与人沟通的工作，每天都要面对不同类型的客户，不同的客户就应当运用不同的方式，至少对一个新客户时能够有一个切入点。

2、招聘过程结构化：

要想提高招聘效率，就应该建立一套招聘程序。确定销售团队各个成员的职责，对应各职能的应对技能、经验、素质等方面制定规范的标准，再依据此标准设计笔试或面试问题，根据各环节应聘人员的综合表现选择相符合的人才。

3、团队的问题解决能力和执行力：

团队人员须具备的基本要求，如吃苦耐劳、平常心、善于沟通等在招聘时会有严格的规定，但最能体现一个销售人员是否合格的最重要的一个标准，就是主动解决问题的能力。现在很多人员所起的作用，仅仅是问题手机和反馈，对于来自客户和市场的问题和需求，则缺乏适当解决的能力，也就是说，团队执行力的强与弱，其实是由团队人员解决问题能力的强与弱决定的。

一个团队的培养不仅仅是新员工招聘入职时的培训，也不能够把新员工的培训和团队的培养混为一谈。团队的培养要从每一个细节入手，在平时的工作、生活中从各个方面去不断地提升，逐步形成一个团队的风格和气氛，赋予团队一种不同于其他团队的精神，也就是团队文化。如果团队形成了这种文化就会带动每个新加入的成员，不论团队人员怎么流动，也不会带来损失。这样才能解决这个行业人员相对流动较大的问题，但是这需要去耐心的、持之以恒的坚持下去，是一个长期的过程才能建立这样的团队。

1、新员工培训：

培训内容包括行业特征、产品知识、专业能力。

培训课程如下：

互联网及b2b基础知识，中供产品知识，销售技巧

2、形象礼仪培训与培养：

公司人员要衣着得体，举止文雅，语言柔和，性格阳光。

在公司制度上应规定员工工作日的衣着形象等要求。

3、客户开拓方式方法的培训和培养：

4、电话销售技巧，面谈技巧，逼单等销售技巧的培训和培养。

5、售后服务意识的拓展培训和培养。

团队的素质提高和风格的培养是一个循序渐进的过程，这就决定了他的的是团队的日常工作中一点一滴形成的，那么日常事务的管理就不应该仅仅是对现有规则制定的实行，而是要从每一个细节上进行落实，有问题之后要及时提醒并推进其改正。但要考虑到员工的自尊，不要打击其自信心。同时也要求了主管要进行严谨的监督。

把平时的工作细分到每一个数字量进行考核，做到工作方式灵活而不散漫。员的工作要有可控性，对每一个意向客户做一个信息表，包括姓名，职务，公司产品，营销模式，联系方式，每次跟进记录等信息。方便员工客户跟进和主管检查监督，给予指导。

公司对团队看重的是业绩结果，往往会让团队人员感觉自己处于一个只注重结果，而没有人性化的团队中，应加强内部凝聚力和稳定性，让每个员工能在团队中找到归属感。

制定完善的工作规章制度并严格监督执行，并配合奖惩措施

对执行力进行监督。

团队的绩效考核和激励机制（暂未定）

团队内部建设体制要求篇十

为认真贯彻集团公司人才培养理念，培养“人格、勇气、能力”三位一体的管理型人才，切实提高总指挥部组织的学习力、创新力、凝聚力和战斗力，充分发挥建设学习型团队典型的导向和辐射作用，总指挥部全面开展学习型团队建设。

以集团公司“人格、勇气、能力”的培养理念为重要指导思想，大力倡导科技创新的理念，培育永无止境的学习精神，探索科学有效的项目管理办法，不断提升总指挥部各级管理人员的学习能力、业务能力。不断增强总指挥部的组织凝聚力、创造力、战斗力，为推进集团公司各战略发展提供坚实的人才保障和技术支持。

1、提升团队凝聚力

2、提升管理能力

建设学习型团队要在总指挥部的领导下，立足于项目管理的实际需要，通过一系列培训和活动，提高机关和项目部管理人员的整体业务能力，把铁总指挥部管理人员培养为集团公司所需的主力人才。

3、营造学习型氛围

充分利用各种资源推介好的学习资料，以及通过在学习中树立典型的方式，使终身学习的理念深入员工心中，使学习型组织建设逐步深入推进。

在集团公司，总指挥部的培训体系下，持续加强员工的培训

教育，并以项目部为平台，加强技术培训和技术交流，加强项目学习氛围，增强团队凝聚力，在边工作边学习的过程中，逐步提高各管理人员业务管理能力和技术能力；对此我们拟采用以下方法：

1、讲台教学：通过项目管理人员对自己所编制的方案交底、规范、资料管理、测量试验管理、工程管理、架子队管理、质量检查控制、造价成本管理、物资管理、综合管理、安全文明施工管理、各种制度文件学习、交流学习心得等内容开展讲台教学工作，逐步提高项目管理人员的技术能力和讲话能力，同时通过说出来讲台讲话的方式，让项目管理人员把所讲的内容弄清楚，思路梳理清晰，从而提高业务能力，提高各方面综合素质，更好地为项目管理服务。

2、加强外部交流学习：在坚持“走出去，请进来”的原则下，通过项目之间的彼此交流学习，形成浓厚的学习氛围，同时通过专业管理人员之间相互交流学习，互学互补，逐步提高专业管理人员综合管理能力，专业业务技能，同时整体提升各项目管理水平。3、开展拓展训练：通过开展团体合作等拓展训练项目，改变项目管理人员精神面貌，同时通过活动提升项目管理人员之间的沟通协作能力，加强项目人员之间的凝聚力。

1、项目部要在会议室、办公区明显部位张挂条幅，宣传建设学习型组织活动；各项目部要按照总指活动方案要求编制项目的建设学习型组织活动方案，并上报总指。创建学习型团队必须始终着眼于提高凝聚力、业务技能、持续学习，必须紧紧围绕项目管理目标，通过加强学习，提高能力，更好的为项目管理提供服务。创建学习型团队组织必须坚持把学习活动与党组织建设的现状结合起来，与项目管理实际需要结合起来，力争通过学习、培训、增强业务能力，再通过项目工程把所学的到的东西运用到实际中去。

2、要求各项目部项目经理、各部门负责人要带头做学习宣讲，

项目部管理人员在活动开展期间，哈大线各项目部每人不应少于2次机会的登台宣讲，其他大站房项目部每人不少于1次机会登台宣讲。

3、交流学习、开展拓展训练由项目部自行安排，每次交流后要留存文字性的材料和影像资料，总结彼此间的优缺点，并将文字材料和影像资料部结上报总指。

1、项目部每月向总指上报活动实施的文字性材料及影像资料，宣讲资料等；总指挑选出有代表性的活动资料向各项目部推广。

2、年底前进行20xx年的活动总结，对组织活动开展有特色并取得效果的项目部和宣讲材料编制较好的个人进行奖励。

3、建立学习考勤制度：机关各部门（项目部）开展有组织的的学习交流活动都要进行登记纪录。

教师团队建设方案

小学科研团队建设方案

关于文化建设方案范文合集六篇

团队奖励方案

销售团队激励方案

销售团队奖励方案