# 2024年员工培训工作计划表格 员工培训工作计划(精选10篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-08-24

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。员工培训工作计划表格篇一1、本机购书属...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**员工培训工作计划表格篇一**

1、本机购书属于艺术培训服务行业，名称为(蓝天艺术培训中心)，是一个个人独资企业。主要提供各个在校学生的各种艺术培训，重点科目是即将参加高考的艺术类在校生的美术、音乐、舞蹈、器乐。

2、蓝天艺术培训中心位于庆师院内或庆师院附近，开办初期是一家小型的艺术培训中心，经过一段时间的发展，创建自己的培训品牌和培训特色，将成为大庆市最为专业的，最为正规的服务机构、之后，我们将会继续发展，在全国各大城市开办各连锁培训中心，进军全国。

3、蓝天艺术培训中心的所有者是张鑫鑫，经理严涵，顾问陶恩铭，我们将精诚团结，共谋大业，以我们的`智慧、才能和对事业的一颗炙热的心，一定会成为本行业的佼佼者，独领风骚。

4、本机构需创业资金——元，其中——元已筹集到位，剩下——向银行贷款。

二、经营目标

1、虽然地理位置处于中心地段，周边环绕丰泽园，广厦西苑众多小区及中小学校，生源相对丰富，竞争对手不多，但本机构刚刚开办，想要打开市场，必须要在教学服务质量和学生家长的需求上下功夫，取得他们的信任，不断的开拓市场，巩固短期目标是在本市内站稳脚跟，谋求进一步的发展。

2、本机构将在2年内增设两家下属分布，逐步发展成为一家师资力量雄厚，培训服务一流，并有一定市场占有率的培训服务连锁机构，在油城众多培训辅导品牌中闯出一片天地，并成为培训服务行业的知名品牌。

三、经营计划

1、培训辅导：培训输出，为客户配套各个科目的一对一，或一对多的培训服务。

2、培训辅导班：学生可以来我们开办的速成班里上课(可以单点教师一对一授课)，班级可分5人以内和15人以内的中小型班。

3、经营时间：每天上午8：00—11：00，下午14：00—17：00

4、对以上计划，我们将分工协作，各尽其职。我们将会在教学质量、服务态度、价格行情等方面下功夫，争取获得更多的客源。

四、管理运营

制度管理在公司经营过程中，管理与效益是亲密相关的，因此，制度化的管理在运营过程中是相当重要的。

相关的管理制度有：

五、市场分析

1、生源：蓝天培训中心的中心目标顾客有：长青小区、丰泽园小区、广厦小区、学府郦城小区、西苑小区、科技园小区的中小学生高中生。

2、竞争对手：周边已有数家培训中心，但规模都不大，办学体制也不够健全，是薄弱环节，在竞争中我们占有较大的优势。

**员工培训工作计划表格篇二**

1、使新员工消除初到公司的`紧张情绪，增强归属感及荣誉感，以尽快融入公司;

2、使新员工了解公司简介、品牌文化及相关规章制度，增强对公司的认知度;

3、使新员工树立良好的工作心态，初步掌握服装专业基础知识及相关业务技能，利于开展今后工作。

3、自学。要求新员工建立学习心态，养成自学的习惯，由各部门进行新员工的自学跟进及评价。

根据工种不同将新员工集中授课分为三类，类别不同，授课内容、时间和方式也不相同，具体如下：

1、新开店铺新员工(包括外阜店)，课程安排五天，具体内容如下：

时间节点第一天9：30—12：00课程项目欢迎词(总经理/行政总监)企业简介

品牌文化第一天14：00—18：00第二天人事制度、考勤制度、工资制度、心态培训

货品知识(编码、面料、洗涤)2.5h9：30—12：00

第二天电脑操作14：00—18：00第三天色彩与搭配9：30—12：00

第三天销售服务流程与技巧14：00—18：00第四天陈列技巧9：30—12：00

第四天店铺账务知识14：00—18：00第五天9：30—12：00

2、老店铺新员工(含外阜店)，课程安排三天，具体内容如下：

时间节点课程项目课时责任部门实施地点

欢迎词(总经理/行政总监)

第一天9：30—12：00品牌文化第一天14：00—18：00

第二天9：30—12：00第二天销售服务流程与技巧14：00—18：00

第三天色彩与搭配9：30—12：00

行政服务中心培训部品牌中心当天组织考试公司会议室

3、二线职能部门新员工，课程安排一天，具体内容如下：

1、人事部负责统计新入职员工信息，外阜店人员由营销中心协助统计信息并报于人事部;

2、人事部将当月新入职员工信息统计完毕后报培训部，培训部制定培训计划并发出通知;3、各部门接到通知后负责通知本部门新员工按时参加培训，外阜店新员工由用人部门安排住宿及行程，并告知人事部、培训部;4、培训部开展培训做好员工学习过程控制，考核及后期跟进，培训后将员工学习、课堂表现等情况反馈至人事部和用人部门，后期跟进情况要在一个月内完成反馈;5、反馈情况由人事部记录入档，并作为转正考核的依据。

3、帮带期限以新员工约定试用期期限为准，新员工试用期通过即帮带结束;

4、新员工试用期满由人事部进行考核，考核合格试用通过，同时如被帮带新员工工作满一年，公司将对帮带人给予100元现金奖励。

5、如新员工未顺利通过试用或新员工在试用期间自动离职者，则对帮带人不奖不罚;

6、如新员工在试用期间出现严重违纪行为，则对帮带人处以50元罚款。

部门负责人(店长)须指定其试用期间自学内容，试用期满用人部门给予考核并出具考核意见。

1、黛玛仕总监级以下新入职员工都需参加入职集中授课培训;

2、集中授课原则上安排在公司总部，如条件允许可在外阜店集中培训;

3、新店新员工集中授课期间按每天20元标准发放生活费，半天按10元计;

4、培训师培训安排可根据工作实际合理调整;

6、培训部做好新入职员工培训期间表现，与考试成绩一并反馈至人事部备案;

7、新员工参训期间应严格遵守培训纪律，认真学习，有故意捣乱者停止试用;

8、各部门应积极配合培训部组织新员工培训，并配合人事部做好对新员工帮带及新员工自学的跟进。

**员工培训工作计划表格篇三**

员工培训工作和部门服务质量检查作为xxxx全年度的工作重点。将“建学习型企业，当智能型职工”的主题贯穿其中。积极探索学习型组织在组建工作中的实践途径，以此带动员工整体素质的全面提高，努力为酒店发展积蓄资源和扎实员工的基本功。

xxxx年度的员工培训以酒店的发展和岗位需求为目标，切实提高员工认识培训工作的重要性，积极引导职工自觉学习，熟练掌握服务技能，增强岗位竞争力和锻炼员工的自信心，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，不断强大伊家鲜的品牌形象和市场竞争力。

培训工作以门店（部门）为基本培训单位。贯彻操作技能、服务技能、服务态度相结合的培训原则，组织实施岗位补缺、一岗多能的培训方法。预计在三个方面进行针对性的培训，不断提高职工的岗位认识和岗位技能。

（1）管理的全新理念和思路，已成为包括管理人员在内的酒店职工急切的知识需求。因此今年我们准备加大对管理人员专业知识的培训力度。在条件许可的情况下，输送部分员工参加一些旅游管理专业的考证培训，使酒店管理工作趋向正规化和标准化。同时也加强和提高员工对企业忠诚度，伊家鲜首先解决餐饮业的人员流失率的问题。

（2）酒店前厅是创造优质服务和提升企业形象的重要窗口，服务技能的欠缺和操作流程的不规范，势必会对饭店的经营工作起到至关重要的影响。因此。今年我们将加强服务基础规范的服务流程培训和不断的技能比赛来加强员工各种服务技能的不断提高。在服务技能的培训中，则将外请和“内练”结合起来，加大力度，争取在营业和培训两不误的情况下，顺利完成此项任务。

（3）针对酒店年前的岗前培训考核中，基础服务理论和操作技能普遍不强。今年将作为提升员工的自身素质的一个重点，在条件许可的情况下，在下半年将再一次组织一线的工作人员和服务人员进行技术考证。

新进职工是酒店经营活动中的新生力量。增强自身素质，熟练掌握岗位技能，让他们尽快与发展迅速的酒店同步提高。根据“边培训、边上岗”的原则，有计划有步骤地对新进职工进行实施循序渐进的岗位培训。把员工手册、安全知识、服务技能的应知应会作为基本的培训内容，经考核合格后列入正式装正的条件之一。

“建学习型班组，当智能型职工”是xxxx年酒店培训工作的主题。培养一专多能的复合型人才是我们工作的抓手。因此，今年我们从这二个方面的培训工作开始。

（1）在门店选送部分业务骨干到一些专业的学校和培训机构进行相关业务知识的培训学习，以提高服务水平。

（2）在门店一些岗位施行不同种类技能的跟班培训，以加强人员流动，解决应急情况下的缺员问题，同时也为职工全面掌握服务技能，争创一专多能的智能型职工提供必要的素能条件。

“员工只会做我们检查的工作，不会做我们要求的工作。”这是目前酒店存在的一种弊端，这也说明一些员工自身的积极性和对规章制度的不重视，团队意识和执行力低下必然条件。所以，本年度以培训和检查相结合的工作方式进行全面提高和逐步解决一些目前存在的一些问题。

1、优雅的环境、清洁的卫生是一个餐饮企业经营活动中的前提。xxxx年首先进行的卫生质量检查。制定《卫生质量检查标准和细则》、《门店卫生检查表》、《公司卫生质量巡查表》。计划各门店（部门）在明年每周有记录的检查可达三次。形成三级检查制度，首先是门店各部门负责人检查。其次是门店店长一次。再就是公司质检一次。以这样的检查频率来带动整体卫生全面提升。

2、服务质量和服务态度是体现整个酒店的管理水平和酒店档次重要标志，也是多家酒店一直在说的问题之一。服务无止境。我们会通过督导和检查的方式来改变。“以培代养，以查带管”的方式来促进服务质量的提高。逐步加强实施《顾客意见卡》的使用和制定《服务质量实施细则》。促使员工对服务概念能达到一个新的认识和提高。

1、员工宿舍的管理上一个新的台阶。建立图片资料档案。需要门店协作每周至少做一次有记录的安全检查和住宿情况检查。

2、协助门店做一些日常的辅助工作和一些接待任务。

3、认真对待领导交办的每一件事项和任务。

4、酒店基础培训教材的制作和选用工作。

**员工培训工作计划表格篇四**

工作计划是带有目标性质的，决定工作进程的速度与效率。我们在实施一个工作时往往考虑这个工作要达到一个什么样的效果。如果您想让您的工作减少阻力，更好实施，那么您就需要为您的工作制定一个计划。

为贯彻落实董事长、党委书记\*\*\*\*\*\*同志关于加强员工培训工作计划的讲话精神，全面提升集团公司员工的综合素质和业务能力，推进集团健康快速发展，结合集团公司实际，制定20xx年员工培训工作计划。

1、加强公司高管人员的培训，提升经营者的经营理念，开阔思路，增强决策能力、战略开拓能力和现代经营管理能力。

2、加强公司中层管理人员的培训，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。

3、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。

4、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。

5、加强公司员工的学历培训，提升各层次人员的科学文化水平，增强员工队伍的整体文化素质。

6、加强各级管理人员和行业人员执业资格的培训，加快持证上岗工作步伐，进一步规范管理。

1、坚持按需施教、务求实效的原则。根据集团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，建立健全以集团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、坚持厂校联合办学，业余学习为主的原则。根据公司需求主流与相关院校进行联合办学，开办相关专业大专课程进修班，组织职工利用周末和节假日集中授课，结合自学完成学业，取得学历。

4、坚持培训人员、培训内容、培训时间三落实原则。20xx年，高管人员参加经营管理培训累计时间不少于30天;中层干部和专业技术人员业务培训累计时间不少于20天;一般职工操作技能培训累计时间不少于10天。

(一)公司领导与企业高管人员

1、中央、国家和政府的大政方针的学习，国内外政治局势、经济形势分析，国家有关政策法规的研究与解读。通过上级主管部门统一组织调训。

2、开拓战略思维，提升经营理念，提高科学决策能力和经营管理能力。通过参加企业家高端论坛、峰会、年会;到国内外成功企业参观学习;参加国内外著名企业高级培训师的高端讲座。

3、学历学位培训、执业资格培训。参加北大、清华、南开、天大以及中央、省委党校的学历进修或mba、emba学习;参加高级经营师等执业资格培训。

(二)中层管理干部

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;在集团培训中心接收时代光华课程。

2、学历进修和专业知识培训。积极鼓励符合条件的中层干部参加大学(大专)函授、自考或参加mba及其它硕士学位进修;组织经营、企管、财会专业管理干部参加执业资格考试，获取执业资格证书。

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。

(三)专业技术人员

1、由各专业副总工程师、主任工程师定期进行专题技术讲座，并充分利用集团的远程教育培训基地，进行新工艺、新材料及质量管理知识等专项培训，培养创新能力，提高研发水平。年内培训安排如下，共310人：

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。个人年度工作计划安排两批人员到山东海化、连云港碱厂等单位参观学习。

3、加强对外出参加培训人员的严格管理，培训后要写出书面材料报培训科，必要时对一些新知识在公司内进行学习、推广。

4、对会计、经济、统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。

(四)职工基础培训

1、新工入厂培训

通过实行师傅带徒弟，对新职工进行专业技能培训，各子公司的新职工师徒合同签订率必须达到100%，每半年考核一次，两次考核不合格，新职工予以辞退，考核优秀者给于一定的奖励。

2、转岗职工再就业培训

20xx年要继续对再就业中心人员进行企业文化、法律法规、劳动纪律、安全生产、团队精神、择业观念、公司发展战略、公司形象、项目进展等方面的培训、每项不得低于8个学时。

同时随着公司的扩建，内部就业渠道的增加，及时进行专业技术培训，培训时间不得少于3个月。

3、职工技术等级培训

20xx年集团公司计划新培养技师15名，高级技师2名。碱业、股份公司中级工以上人员占技术工人比例在70%以上，20xx年一方面继续普及，扩大比例，工作重点是培养高级技术工人，计划培养高级技师2人，技师10人。并试行首席技师制度，形成完善的技能人才体系，为其他子公司提供经验。

其他子公司要把工作重点放在基础工作上，重点培训中级工和高级工，争取中级工以上人员能占整个技术工人比例30%以上，使技术工人素质有整体提高。在此基础上选择成熟的力量强的个别工种，重点培养5技师，50名高级工。

(五)开展学历教育

1、集团培训中心与工业大学联合办学，开办化工工艺专业、机电一体化技术专业大专班。通过全国成人高考，对符合录取条件的公司员工进行有计划的集中培训，获取学历。

2、与理工大学联合办学，举办化工专业函授本科班;推荐优秀中层以上管理人员到天津大学、南开大学攻读硕士学位。提高公司高管人员的学历、业务水平和决策能力，更好地为公司服务。

3、调动职工自学积极性。为职工自学考试提供良好的服务，帮助职工报名，提供函授信息;调整现有在岗职工学历进修的奖励标准;将学历水平作为上岗和行政、技术职务晋升的条件，增加职工学习的动力。

1、集团及子公司要把干部培训工作列入议事日程，实行责任制。公司总经理对培训工作全面负责，主管领导(分管干部人事工作)要抓好落实。

2、组织到位，经费到位。公司人事组织部门要按培训计划做好组织、协调、服务、监督等工作，公司要按照有关规定划拨(工资总额的1.5%到2.5%的比例)培训经费，以保证培训工作落实到位。

**员工培训工作计划表格篇五**

为了提高员工和管理人员的素质，提高企业的管理水平，保证企业可持续性发展；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：

一级培训是集团企业负责集团大政方针、企业文化、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。培训对象为集团企业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。

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

各分企业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。

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。

新员工的岗前培训：新员工集中招聘八人以上者由企业人力资源部组织培训，不得少于三天，主要内容是企业简介、发展历程、战略目标、企业文化、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要有书面考试，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。

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，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企业的基础工作，培训真正起到作用，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，以适应企业的转型和高速发展，塑造学习型组织，体现企业和个人的价值。

要求：各分企业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。

**员工培训工作计划表格篇六**

针对员工适应能力、创新能力、改进能力薄弱的现象，结合公司\"\"总体发展战略，大力推进员工素质提升工程，突出高技能、高技术人才培养及专业技术力量储备培训，为公司建立具有永续竞争力的卓越企业提供合适的人力资源。

(一)战略性培训与适用性培训、提高性培训相结合。

(二)面向全员，突出重点。

(三)集中管理，统筹安排，责任明确。

(四)盘活资源，注重实效。

(一)结合公司新工艺、新设备、新流程，以职业生涯发展为动力，以技能鉴定为手段，以技能培训、技术比武与导师带徒为载体，大力推进高技能人才培养。

1、开办精炼、连铸、轧钢、焊工、仪表工等个专业工种技师(含高级技师、技师、内定技师)培训班，共培训名；开展焊工、仪表工、锅炉、汽机等个工种高级工培训班，共培训名。

2、高标准、严要求，切实抓好公司钳工、天车工等通用工种及部分行业工种青工技能比武培训，培养公司级技术能手名。同时根据国家、省及行业要求，组织相关工种技能大赛参赛人员的选拔与培训，培养省级以上技术能手2名。

3、大力实施技能人才\"\"培养工程。

各单位从实际出发，为经验丰富、掌握绝活的优秀技能人才(特级技师、责任技师等)配备1名理论丰富、文字表达能力强的员工做助手，形成1名优秀技能人才加1名高学历助手的高技能人才团队，导师向助手传授实践经验，助手帮助导师提高理论知识，整理操作经验、诀窍、心得等，培养一批知识型与复合型的高技能人才。

4、选送公司球团竖炉、高炉、转炉、连铸、精炼、轧制等方面的操作骨干50名，到相关同类企业现场跟班培训，学习、了解先进的操作技术与方法。

(二)充分利用内外资源，大力开展专业技术人员的继续教育与技术提升培训。

1、发挥培训中心作用，分层次开办计算机应用提高、计算机三维制图、液压技术、变频技术、plc、英语等培训班。

2、结合新产品开发，有计划聘请内外专家讲授\"\"知识，开展技术专题讲座次；结合现场工艺与设备，从设备厂家聘请专家来公司开展高层次的液压技术、变频技术、特殊仪表等专业的现场培训，促进新技术、新工艺的传播。

3、加大送外培训力度，有计划地选拔名优秀的专业技术人员到公司等国外先进企业进行对口岗位培训，派遣名优秀的专业技术人员到国内相关企业、高等院校学习，提高专业技术水平，为公司技术进步与技术改造提供智力保障。

**员工培训工作计划表格篇七**

1、学员之间互相介绍——让销售员之间互相认识。

2、介绍公司背景、公司架构、各部门的职能分工等。

3、介绍公司的管理制度、部门的管理制度、奖惩制度及提成方案。

1、销售员要先熟悉了解自己公司的产品，全方位了解自己所做业务的专业知识。(不需要精通，但必须要了解、明白;在向客人推销你的产品时如果无法准确明了地描述产品，是没有人会相信你的产品的)

2、熟悉公司现有的产品资料是首要的步骤，其次就是要拓展产品的知识，通过多方面的别的渠道。

2、在熟悉产品这段过程中可以安排一些认识产品的教程，比如由公司内部资深人员进行相关的培训课程，或是通过网上视屏去了解等。

3、可在实践中去了解产品，所谓百闻不如一见，可让销售员多接触一些实际操作的见习。

1、认识目标客户群。公司要给出一个客户群范围，之后再进行区域的分工合作销售员要彻底了解产品的需求群体;(掌握客户群资料，包括工厂的采购人员的相关资料)

2、了解市场潜力。分析市场，在同价位的产品上做到质量高，服务高的优越性。

3、认识竞争对手。

1、访问法。通过上门访问的方式，与客户进行良好有效的沟通，对于初次拜访客户的销售员可与经验丰富的销售人员一同前往，可在拜访的过程中学习到一些必要的技巧，收集有效信息，对于今后与客户的交流会有很大的帮助。

2、连锁法。在慢慢的实践过程中，认识的客户也会越来越多，可通过旧客户认识新客户。

3、中心法。在日后的销售过程中去发现有影响力的中心人物，通过中心人物去拓展业务。

4、个人观察法。销售人员在平时的日常生活中可以多观察，去发现潜在客户。

1、公司要组织好销售人员，在重大的节假日里送礼品或发祝福短信给重要的客户，维护好与客户之间的关系。

2、公司可组织一些出游活动，邀请客户一同参与，这样可增进公司销售人员与客户之间的关系。

1、对于一个新手来说，怎么样去做好销售，是很重要的课题。而新手往往不知道如何去做好销售，特别是刚刚踏入这个行业的生手，销售没有头绪，这样一来就会很容易在初期不在状态里。所以要多用心去请教前辈。不要一开始给自己订过高的目标，但看准一家客户后一定要持之以恒。(但请不要过于功利，让你的客户感觉到你是优秀的，他们会先认同一个人，才会认同那个人的产品)

2、对于新手，公司要有一定时期的培训计划，包括制定定期的培训计划。可以是产品的培训或是与客户之间的关系处理的培训。

**员工培训工作计划表格篇八**

1、使新员工在入职前对公司有一个全方位的了解，认识并认同公司的事业及企业文化，坚定自己的职位选择，理解并接受公司的.共同语言和行为规范。

2、使新员工明确自己的岗位职责、工作任务和工作目标，掌握工作要领，工作程序和工作方法，尽快进入岗位角色。

3、帮助新员工适应工作群体和规范，鼓励新员工形成积极的态度。

二、培训对象

公司所有新进员工。

三、培训时间

每周四下午16：00至18：00，如有特殊情悦，具体时间则另行通知。

四、培训方式

1、岗前培训：由人事部组织实施，采用集中授课的形式。

2、岗位培训：由厂长组织对其与工作岗位所要求的技能进行培训。

五、培训教材

公司《规章制度》、《消防安全知识》。

六、入职培训内容

1、公司概况(公司的历史、背景、质量方针、原则)。

2、组织机构图。

3、各部门职能(员工个人岗位职责)。

4、员工日常工作准则、严禁行为。

5、人事管理制度(录用、考勤和休假、奖惩、离职、工资)。

七、培训考核

培训考核分为书面考核和应用考核，以书面考试为准，满分100分，85分为合格，不合格终止试用。

八、评估

公司对员工的培训进行评估及打分，评估结果记入员工个人档案，评估成绩、培训态度及出席情况等作为员工调薪、升职之依据。

**员工培训工作计划表格篇九**

一、动员、组织、培训学习《中华人民共和国安全生产法》、《中华人民共和国消防法》。

二、安全工作的意义和作用。

三、安全检查知识：

1、安全检查的作用；

2、安全检查的内容；

3、消防安全自查工作。

四、如何处理突发情况：

1、如何报警；

2、如何扑灭初期火灾；新员工入职培训计划书3、如何组织人员疏散；

4、如何逃生，有针对性选择：被困电梯如何自救，高层建筑火灾逃生方法，烧伤的急救，休克的急救，火场上如何救人，歌舞厅，卡拉ok火灾的逃生方法，遇火自救七法，火场逃生的十种方法等。

五、灭火器的正确使用方法及现场演练。

**员工培训工作计划表格篇十**

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。

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要有书面考试，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，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，培训真正起到作用，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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn