

# 最新名师团队建设和团队管理方案(模板6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 名师团队建设和团队管理方案篇一

“全团带队”是党赋予共青团的光荣职责，是共青团事业发展的客观需要。共青团员与少先队员年龄接近并相对成熟，能更好地按少年儿童的特点开展工作，同时团在带队过程中自身又能得到实践与锻炼。少先队事业还是整个党、团事业的源头，共青团带领好少先队，少先队事业就能蓬勃发展，共青团事业才能基础牢固，才能使党的事业始终保持生机和活力。

初中是小学和高中的转折点，是由一个单纯的少先队组织向一个单纯的共青团组织过渡转变的过程，也是少先队员积极向共青团组织靠拢，并加入团组织的一个重要转折过程。正由于初中组织所具有的这种复杂性和特殊性，即团队共处的这种特殊环境，因此如何发挥共青团和少先队组织各自的优势，做到取长补短、优势互补，全面推动团队工作一体化，成了目前我市各初中关注的问题。

- 1、引起领导的重视，增强团队一体化建设的意识。我们认为要加强与教育局的联系，召开全市性的中学团队一体化工作会议，邀请初中校长、分管团队工作的领导、中学团委书记、大队辅导员以及相关人员进行会议，引起学校领导和广大团队干部的重视。

- 2、加强领导班子建设，提高团队一体化的号召力。要求健全

团队组织在坚持“民主选举，集中领导”的原则和“以团建带队建，以队建促团建”的工作方法的基础上，构建了一支务实求真、开拓创新的“初中队一体化”领导班子。

3、加强培训交流工作，深化团队一体化的认识。组织全市初中的团干部、少先队辅导员进行业务交流培训，通过学习日、培训班、交流观摩和“初中团队组织如何在素质教育中发挥更大的作用”专题讨论会等多种形式加强对大、中队辅导员培训，让他们深刻理解团队一体化对于推进学校各项工作的重要性，掌握团队工作的基本知识。通过对团队干部的培养，使之改进工作方式、提高工作能力、养成了勤奋工作、务实求真、开拓创新、严于律己、率先示范的工作作风，形成素质好、作风正、观念新、能力强、效率高的强有力的团队领导班子，从而提高初中团队一体化组织的号召力。

活动开展是学校团队组织的凝聚力所在。要组织广泛开展适时新颖、丰富多样，适合青少年身心发展、满足青少年需要的“文明成才”活动，提高初中团队一体化的凝聚力，达到团队共兴的目的。可以利用团队纪念日、清明节、国庆节等节假日，开展纪念团队组织成立学习座谈会、演讲赛、看望慰问老团干等活动，从理论到实践，身体力行加强团队意识教育。同时各校也可以结合全校中心工作或阶段性工作重点，通过举行班队会(课)、校园文化艺术节、讨论会等活动，使团队思想更加深入人心。

初中团队一体化实践研究的目的在于通过寻找一种新的初中学生组织形式、培养一批全面发展的高素质的初中团队员队伍。因此，采取切实有效的措施建立一支数量大、质量精、作用强、素质高的初中团队员队伍是我们初中团队一体化实践研究课题的中心任务，也是增强提高团队员队伍战斗力的核心所在。

1、通过“争章推优”等系列教育活动，把好团组织发展质量关、加强团员教育管理，培养一批高素质的初中团员队伍。

小学里实施的“雏鹰争章”活动到中学阶段就变为“争章推优”活动了。这不仅是名称的改变，其实施方案也发生了变化。各校按实际情况制定争章方案、争章目标和要求，具体工作落实到各中队辅导员和大队委员手中。争章过程也定为：定章、报章、争章、颁章四步工作。争章推优活动一般在初一刚入学的第一学期，凡在第一学期争满所规定的章数的，可以在下一学期进入“少年团校”学习。这是团队衔接的一个重要组成部分。

2、通过高素质的团员队伍和团队干部，实施以团带队，以团带班的“一帮一”活动。入团的目的不仅是要促进中学团员的思想素质，更重要的是要带动一大批的要求积极上进的学生也加入团组织。因此积极调动广大团员学生的积极性，让中高年级的团员(或班级)与初一年的学生(或班级)结对，开展“一帮一”互助活动，通过学法指导、经验交流等，帮助初一学生适应由小学升入初中的环境，调动他们向团组织靠拢的积极性，同时也提高了团员的责任感和使命感，服务引导帮助教育广大少先队员提高自身的综合素质。

3、通过开办“中学生团校”，开展青少年“文明成才”系列教育活动，加强青少年的队意识教育。初中有些队员随年龄增长不愿佩戴只有小孩子才愿意戴的红领巾，这在全国各地都带有普遍性。针对这一情况，可以在初中实行团组织并存，少先队员佩戴徽章，继续参加少先队活动。同时，完善并充分发挥中学生团校的作用，对队员进行团的基本知识培训，并从中推荐优秀队员入团，团队员仍保留队籍，留队带队，充当团代表的角色，体现以团带队的组织传统。通过中学生团校和采取切实有效的激励机制等，帮助教育团队员成长、成才，提高青少年素质。

活动开展是团队组织凝聚力的所在，而活动阵地选好、建好、管好、用好是活动开展的有效保障，是团队组织生命力的象征。活动阵地可以选择校内也可以为校外，校内包括班级、学校的整个校园、家庭阵地以及社会这个大环境。当然不是

所有的环境都可以作为活动阵地的，我们要选择那些对学生思想教育有帮助的，有利于学生健康成长的环境。如良好的家庭环境、青少年宫、社区青少年活动中心等场所。同时要加强对活动阵地的管理，有选择的定期的组织学生开展活动。

由于初中团队一体化建设是近年来加强团队建设的一项新研究的重要内容。各校都还处于实践摸索阶段，因此加强团队一体化的研究、探索是很有必要的。我们要求各校选好研究课题，针对团队一体化花大力气、下足功夫开展调研，将团队一体化工作做好。

正确处理好团队自身、外部环境和来自团员青年方面的工作关系，就是开展工作、打开局面的过程。团队工作自身方面由于多方面原因和考虑问题的角度不同，领导要求与青年意愿之间往往有一定差距。团干部在中间，要处理好这一关系，要善于寻找共同点，转化分歧点，沟通不同点。万事开头难，开起头来没有完。团干部要打开工作局面，怎样入手？有人希望新官上任三把火，有人希望稳扎稳打。不管采取何种方式，都要结合自身的特点出发，要出彩，三把火后仍有后音和后劲。稳扎稳打也不要过稳，不要闷得时间太长，有成绩才能稳得住脚。在团队外部环境方面，与党支部的关系关键一条是多请示、勤汇报、勤沟通，让党了解团队的情况，知道团队工作开展的进度，以此得到支持。与上级团委的关系，关键要善于吸收消化，即生动、行政交给的任务也是团组织发挥作用、做贡献的需要，关键是急行政领导之所急。对团员青年，组织活动既要有吸引力，又要有组织约束，要调动青年的积极性，使他们主动参与活动，真正认识团员的权利和义务是持久地调动团员积极性的关键。

## 名师团队建设和团队管理方案篇二

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，

又是一种动力。为了完成公司20xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

## 一、 信息网络管理

### 1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

### 2. 构架新型组织机构

### 3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

### 4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

### 5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建

立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理的'工作。

## 6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。(详见市场开发助理管理制度)

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

## 二、 品牌推广

为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率□20xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、 在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，

展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

### 三、 客户接待

客人接待工作仍是市场部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的提前和基础。如何按照公司有关规定和商务部要求保质保量地做好客人接待工作是市场部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，市场部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要向各商务部领导和各办事处商务人员地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、兴趣爱好、饮食习惯、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内对杭萧钢构有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对杭萧钢构的产品表现出最大限度的认同感，对杭萧钢构的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对杭萧钢构的接待工作满意作为市场部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高项目跟踪的成功率和降低商务谈判的

难度，达到提高企业经济效益的根本目的。

## 名师团队建设和团队管理方案篇三

本学期，我校团队工作将紧紧围绕学校的工作，以党的“十八大”会议精神为指导，认真贯彻落实《关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》精神，针对我校实际情况，创新性地开展团队工作，使学校团、队工作与学生学习实际情况相结合，探索更适合学生年龄与身心特点、更适合社会发展规律的新举措，使团、队工作真正落实到学生的学习生活中。坚持以爱国主义教育为主线，以强化行为规范养成教育为重点，不断增强团、队工作的主动性、实效性，形成全员、全方位、全过程参与的模式，力争使团队工作上一个新台阶。

(一)切实加强团、队建设，充分发挥团、队干部的作用。

强化学生行为习惯养成教育，引导少年儿童养成良好的行为习惯，强化小学生仪容仪表、文明礼仪、尊老爱幼教育，努力营造宽松、和谐、向上的教育氛围。提高学生自律能力。

(二)结合节日、纪念日开展丰富多彩的实践活动。

通过孩子们易于接受的活动形式引领学生在自律中落实于行。以切实可行的行为规范管理机制引导学生、以丰富多彩的群体活动教育学生，以培养学生学会做人、处事为落脚点，坚持扎实、细致的原则，注重激励评价，以此熏陶感染学生在主动感悟、体验中明理导行。

1. 加强团队、队伍建设。

(1) 各在团、队中选拔一批小干部，明确任务，让小干部开展工作，提高学生的自我管理能力。各团、队成员要切实做好班队活动课，组织和开展生动活泼的班队活动，定期举团队



主题活动。本学期，团、队部将引导团队成员在日常注意自己的行为，规范自己的行为，在服务他人，服务社会的体验中，培养社会公德，接受爱国主义和革命传统教育，使他们道德水平和文明素质得到提高。同时，团队部及时汇总资料，评选“优秀少团、队干部”、“优秀班级”。

(2) 本学期将培训一支新的校值日和校监督岗队伍。定期培训，让他们快速地适应并开展校值日工作。

## (二) 加强教育阵地建设。

(1) 通过宣传、晨会、讲座等少先队阵地对学生进行法制、交通、消防、卫生、心理健康等方面的教育，帮助学生了解和掌握更多的安全常识、学习自护本领、提高安全防范意识和自护自救能力，全力打造“平安校园”。

(2) 经常与班主任老师联系、沟通，帮助解决孩子们在日常学习生活之中，生长发育中，遇到的困惑。在师与生的交流中，搭建一座桥梁，真正关注到孩子的心理健康成长。同时对所发现问题的同学且性格孤僻的学生进行心理疏导，让他们也能拥有一个健康的心理，在校园中 共同快乐成长。

## (三) 加强文明礼仪教育，培养队员良好的行为习惯

1. 定期确定常规训练的主题。少先队及时进行抽查和反馈。
2. 加强日常行为习惯、卫生等方面的检查监督，提高监督岗值日质量，促进我校精神文明建设。
3. 实行常规反馈制度。各项检查中出现的问题，由值日员直接向辅导员递交反馈单以起到提醒、强化作用。

## (四) 开展形式多样的团队活动，让队员在阳光下快乐成长

1. 各团、队组织队员学习《中小学生行为规范》树立文明形象，促进全校学生文明素养的形成。

2. 充分利用各个节日，开展形式多样的活动。

(1) “三八”妇女节开展“感恩母亲”等系列活动。

(2) “五一”劳动节期间，开展多种主题活动。激发学生热爱劳动，无私奉献的精神。

3. 本学期继续鼓励各班结合本班的特色，开展相应的团队活动努力营造良好的班级氛围，并力争在本学期内化为学生的日常行为，并结合此活动评选出文明团队，以创建文明的校园环境。

(见附表)

## 名师团队建设和团队管理方案篇四

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；

抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访x六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区□x市、x县、x县，回访完毕。

在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才

市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。

做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。

3、做好公司x年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

9、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

1、与王经理分工协作，打招商电话。

2、准备到铁通公司市北分局开通x(x)免费电话[号码xxxxxxx]□年前已经交过订金300元。

3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

4、协助王经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障(主要是协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、购物等)。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活。不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香。

金融危机只是暂时的，只要大家顶住压力，金融危机很快的就会过去的，我们国家市场重新繁荣就在不久之后，我相信那一天的到来。我作为一个公司的销售人员，虽然对公司负责的项目过问不多，因为职位的关系。但是我一样关注股市，公司的未来就是我的未来，公司就是我的家，我会为公司的工作尽出自己的努力！

我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空！

# 名师团队建设和团队管理方案篇五

客房部工作重点：

## 一、加强员工的业务培训，提高员工的综合素质

前厅部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能接受考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，本职计划每月根据员工接受业务的进度和运用的情况进行必要的每周一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟。同时在每月5日前向总办与人力资源部上交上月的培训总结与本月的培训计划进行监督。

## 二、加强员工的销售意识和技巧，提高入住率

酒店经过了十九年的风风雨雨，随着时间的逝去酒店的硬件设施也跟着陈旧、老化，面对江门的酒店行业市场，竞争很激烈，也可说是任重道远。因酒店的硬件设施的陈旧、老化，时常出现工程问题影响对客的正常服务，对于高档次的客人会随着装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，作为酒店的成员，深知客房是酒店经济创收的重要部门之一，也是利润最高的一个部门，因此作为酒店的每一位成员都有责任、有义务做好销售工作。要想为了更好的做好销售工作，本职计划对前台接待员进行培训售房方式方法与实战技巧，同时灌输酒店当局领导的指示，强调员工在接待过程中“只要是到总台的客人都应想办法把客人留下来”的宗旨，尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

## 三、加强各类报表及报关数据的管理

今年是奥运年，中国将会有世界各国人士因奥运会而来到中

国，面对世界各国人士突如其来的“进攻”，作为酒店行业的接待部门，为了保证酒店的各项工作能正常进行，本职将严格要求前台接待处做好登记关、上传关，前台按照公安局的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，客人的资料通过酒店的上传系统及时的向当地安全局进行报告，认真执行公安局下发的通知。同时将委派专人专管宾客资料信息、相关数据报表。

#### 四、响应酒店领导提倡“节能降耗”的口号

节能降耗是很多酒店一直在号召这个口号，本部也将响应酒店领导的号召，严格要求每位员工用好每一张纸、每一支笔，以旧换新，将废旧的纸张收集裁剪成册供一线岗位应急之用。同时对大堂灯光、空调的开关控制、办公室用电、前台部门电脑用电进行合理的调整与规划。

#### 五、保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解便于工作的开展与实施

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，根据员工提出合理性的要求，本职将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，做力所能及的。如果解决不了的将上报酒店领导。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视。

#### 六、做好部门内部的质检工作

计划每个月对部门员工进行一次质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、岗位操作技能与综合应变能力。质检人由部门的大堂副理、分部领班、经理组成。对在质检出存在问题的给一定时间进行整改，在规定的时间若没有整改完成将进行个人的经济罚款处理。

其中：

六月份的工作计划：

- 2、协助营销部做好团队接待、散客预订接待工作.
- 3、培训前厅部员工对客服务技巧，提高员工的对客服务意识.
- 4、协助营销部做好6.1儿童节套票会餐与父亲节相关活动的接待工作.

## 名师团队建设和团队管理方案篇六

共青团是中国共产党领导下的先进群众组织，是由先进的青年组成的先进团体。是学校开展各项工作的带头人，模范执行者。一个学校工作的成败，共青团的先锋模范作用是一个关键。为此，学校必须开展好团队活动，使团队起到应有的先锋模范作用。在学校的领导下，建立一文先锋模范队伍，这就需要定期活动，使每个团员过好团队生活，培养每位团员的先锋模范作用，并积极吸收新团员，扩大团队组织，使每个团员能健康成长，并在学生之中起到带头作用。

为完成、达到以上目的，特制定如下计划：

第二周、制定团队活动计划

第六周、积极组织非团员学习团的知识，引导他们写入团申请。第八周、动员团员填写入团申请书。

第十二周、建立好团员的组织关系。

第十八周、讨论本学期的团队生活情况，做好本期团队工作总结。