

团队建设方案(优质10篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

团队建设方案篇一

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

团队建设方案篇二

通过一系列的团队素质活动，增强学员对团队和他人的信任感，培养团队协作精神，以及压力的释放的方法，以此让学员有更积极乐观的心态来面对生活和工作。

（1）活动主题

快乐工作，心中有梦；团结奋进，开拓创新；

（2）活动地点

北京市延庆县松山森林公园（游玩期间会组织几个团队建设的小游戏增强团队意识）

（3）活动时间

20xx年18月15、16日（员工2批次轮换去拓展）

（4）活动对象

北京康泰诚信医药有限公司全体员工（注：可带家属。）

另：参加竞技小游戏的员工获胜的一方会享有小礼品一份。

游戏一：破冰、分组

扑克分组

目的：分组

材料：一副扑克牌

4、最后所有人都介绍完之后，看有没有人站错队伍的，如果有要为他应属的团队做出一个贡献，形式和内容由该小组集

体决定。

5、确定好小组后，每个小组给自己组取个名字。

1、站错队的'人，为什么会站错——自己对别人的理解不够还是别人表达的不够清楚

2、如果是表达不够清楚的——沟通的准确性

团队建设方案篇三

08: 00集合，从公司出发，前方广州笑翻天乐园。

09: 00——09: 30集中进入笑翻天拓展基地：由教练介绍拓展活动的科目，讲解安全等注意事项。

09: 30——09: 45组建团队：进行拓展分队，选队长，取队名，确定新队的队歌和口号。

09: 45——10: 00破冰训练(团队热身)

视团队队员的男女比例、年龄情况组织进行2-3个团队热身游戏，目的让队员之间增进了解，消除隔阂，逐步增进队员的团队意识。为拓展活动作前期准备。

10: 00——11: 45(山谷游乐区)竞技项目：

突出重围——攀壁：参与人员站立于悬空的钢丝上，保持良好的身体平衡状态，障碍物重重的包围圈后须徒手攀登5米高的斜壁上。需要良好的心理素质、队员的紧密配合，坚韧不拔的意志是成功的关键。(良好的体能，坚强的耐力和意志力是完成任务的关键!)

(要步调一致、灵活应变、果敢的行动，才能完成任务!)

空中钢丝—圆木：参训队员从出发点通过位于高空的钢丝，然后再经过连绵起伏的圆木桥返回原地。须具备良好的心理素质和相互支持、紧密配合团队协作精神才能取得优异成绩！（克服心理障碍，面对困难，勇于挑战自我！）

竖网桥——悬空摇摆：参训队员分别站立于竖网的两侧，双手抓紧网绳通过跨度长达40米之宽的终点站，然后从晃荡不定的伸展桥返回。（良好的身体及心理素质、队员的紧密配合，坚韧不拔的意志是成功的关键）

11：45——12：00活动点评：根据上午各参训竞技团队的具体表现，各队队长的组织领导和队员的组织纪律、精神面貌、团队协作以及团队中存在的不足等方面进行点评！

12：00——14：00午餐时间（参观杨四将军庙）

14：00—16：00团队大比拼竞技项目：

踏笼飞渡：此项目由连绵起伏的浮箱和摇晃不定的竹笼组成，极大地考验参训队员的体能和意志，参训队员必须一步一个脚印，脚踏实地，坚定不移，才能顺利通过。（检验队员的团结协助、互相支持、相互配合的精神！）

鼓浪屿—平安桥：此项目波涛起伏、连绵不断，钢韧有余。既有连绵起伏又有欢声笑语，让你在欢笑中体验参与的乐趣！（平衡比速度更重要！）

搭桥过河：此项目难度较大。已经将人正常的步伐已经打乱，要求队员有果敢的行动能力、勇往直前的精神才能完成此项目的拓展训练。（检验队员面对困难重重的项目，必须有果敢的行动能力和相互协作的精神才能完成此项目！）

荡悠台：参训队员必须从岸边的起点，利用空中的长绳荡到水面的两个1平米的平台上，一个平台站满人后再转移到另一

平台上，队员落水扣分或出局。

(相互理解、互相包容，相互支持与紧密合作，打破队员之间、男女之间、干部员工之间的隔阂才能顺利完成任务!)

16: 10——16: 40自由体验“闯关酷地带”

此项目是我基地难度、挑战性的项目之一，共由10关组成。让队员在挑战自我、超越自我的过程中体验闯关成功的喜悦。

自费项目：水战船：(水上争霸赛)，精彩刺激、留恋忘返!

16: 40——17: 00活动总结，返程!

团队建设方案篇四

为迎接某某市20某某年冬季体育活动的顺利召开，提高本站职工身体素质，增强职工间的交流、协调和配合，特举办某某市中心血站20某某年冬季职工运动会。

二、活动时间 20某某年

12月下旬

三、参加人员 全站符合参加活动条件的职工

四、活动内容

(一)拔河比赛

(二)跳绳比赛

(三)仰卧起坐比赛

(四)踢毽比赛

(五) 口吹气球比赛

(六) 乒乓球击球比赛

(七) 多人齐走赛

(八) 动感单车比赛

五、活动细则

(一) 拔河比赛：所有参赛人员分为两组(不分男女)，采取一次定输赢的方式，拔河绳中心标志偏向并超过4m线方为获胜方。(本组组织：袁介秋 裁判：陈纯超)

(二) 跳绳比赛：所有参赛人员分为两组(不分男女)，各参赛组各派1人同时在一条绳内跳动，在跳绳时没有跳过使绳停下者则出局，组内再派1人接替比赛，未出局者则继续进行比赛，最后以剩下未参加跳绳人数多的一组为优胜组。(本组组织：某某 裁判：某某某)

(三) 仰卧起坐比赛：所有参赛人员分为两组(不分男女)，以参赛组内组员仰卧起坐累计个数多的一组为优胜组(本组组织：某某)

(四) 踢毽比赛：所有参赛人员分为两组(不分男女)，以参赛组内组员踢毽累计个数多的一组为优胜组(本组组织：某某某)

(六) 乒乓球击球比赛：所有参赛人员分为两组(不分男女)，参赛人员在双脚立定不动的情况下，用乒乓球拍向上击打乒乓球，以累计击球次数多的一组为优胜组(本组组织：某某)

(七) 多人齐走赛 所有参赛人员分为两组(不分男女)，以3-4人为1组，各参赛人员两只足分别固定在同一木板上，行走，

到达终点后并返回起始点，由组内另组队员接替进行。以组员完成活动所需时间短的一组为优胜组(本组组织：某某某)

(八)动感单车比赛：(分男女组个人赛) 以在相同的档位相同的时间内，轴承转动的次数多少决定优胜。

六、获奖者奖励办法

(一)凡集体赛活动均只设置一等奖，奖金每人450元

(二)个人赛活动设置一等奖(1名、200元)、二等奖(2名、150元)、三等奖(3名、100元)

七、特别说明

参赛人员及项目负责组织者、裁判均必须遵守时间，不能准时到场参加者视为自动弃权，不得参与评奖，其后果自行负责。

团队建设方案篇五

一、 活动宗旨：

- 1 、 为 加强企业团队凝聚力与团队协作能力；
- 2 、 激发公司员工积极参与公司各项活动的热情；
- 3 、 加强和巩固员工对公司企业理念的熟悉；
- 4 、 休闲娱乐，缓解工作疲劳。

二、 活动对象：

某某明芯微电子 全体同仁

三、 活动时间：

三天二晚

四、 活动主题：

某某蜈支洲岛 3 天五星精品纯玩团队游(晚去晚回)

五、 活动主办：

行政部(负责方案的制定、与旅行社的接洽、管理与协调活动的组织实施)

旅行社(某某网提供的导游服务)

六、 旅游线路：

第一天： 某某 —— q (乘飞机) 某某 ——酒店入住

第二天： 鹿回头山顶公园 —— 大某某旅游区 —— 天涯海角——晚餐

七、 费用：

1 、 价格 ： 2210 元起 / 人；

2 、 费用包含：

(1)往返机票、机场建设费、燃油费。(2)全程安排空调车。(3)2 晚未挂牌五星酒店住宿(含某某政府调节基金)。(4)专业导游服务。(5)全程含三正二早(八菜一汤)(6)景点第一门票。(7)旅行社责任保险和个人旅游意外险。

3 、 公司费用预算

公司总人数 45 人× 2210 元 / 人 =99450 元

九、 其他说明：

某某网预订电话

团队建设方案篇六

团队的凝聚力很重要，尤其是对于一个公司或者是私企，只有整个公司都团结一致，“战斗力”也会很充足，对于公司的发展很有利，以下是由资料站为您准备的公司团建活动方案，切实把团的基层组织建设成为组织健全、覆盖广泛、充满活力、服务高效、群众满意的组织，努力把团的基层工作提高到一个新水平。

第一项 指导思想 结合集团公司价值观与准则手册的要求，根据公司的发展战略目标，以公司20_年度工作目标为基础。

第二项 目标：团结向上、高效担当、职业敬业，达到总部就是项目部、公司立基首先是总部立基的效果。

第三项 范围：公司总部全体员工。

第四项落实与执行围绕五个主题开展五个活动。五个主题分别为：工作能力提升、团队凝聚力熔炼、敬业精神培养、职业形象塑造□5s办公环境打造，五个活动分别为：每天多工作一小时、每周一次培训、每月一次评优、每季一次团队拓展、每年一次对标学习。

一、提升工作能力

一、 对象：公司员工。

二、 具体措施：

(一) 部门员工学习:

- 1) 各部门负责人制定本部门员工培训计划和目标，指定专业书籍或资料组织学习或要求自学，定期组织闭卷考试，考试成绩纳入员工绩效考核。(各部门，每周一次培训，计划经分管领导审批后交人力资源部备案)
- 2) 各部门负责人可根据工作需要选派人员参加外部专业培训，外派人员需在培训后一个月内对相关人员进行转训。(各部门)
- 3) 标杆学习：组织向标杆单位和部门进行观摩和学习。(人力资源部)
- 4) 合理化建议：以月为单位，每位员工至少提一条建议交办公室整理、评选。每月、每季度、每年度评选最佳合理化建议，并在《一公司报》公布。(办公室，制定具体操作细则)
- 5) 项目管控：各部门加强对下属单位的运营管控力度和能力。(各部门)
- 6) 制度培训：各部门先统一学习本部门制度流程和操作规范，再由各部门组织对下属单位对口业务进行培训，最后人力资源部、办公室、财务审计部等部门统一组织全体员工学习全员需熟知的制度流程和业务规范，并以闭卷考试的形式进行考核。(各部门)

(二) 中高层管理人员:

- 1) 培训：人力资源部组织开展管理技能提升系列培训(如mtp课程)，学员培训情况记入培训档案。(人力资源部)
- 2) 读书交流会：党群工作部每季度发放一本书籍， 并组织开展交流、讨论。(党群工作部)

二、 熔炼团队凝聚力

(党群工作部，制定具体操作细则)

一、 责任部门：党群工作部。

二、 具体措施：

(一) 培训：组织团队建设方面的培训，组织公司价值观和重点工作集体学习，通过抢答赛、闭卷考试等方式深入人心。

(二) 部门生日会：各部门以月为单位为部门员工举办生日会。

(三) 家访：各部门负责人对部门员工每年不少于一次的家访(外地员工可至宿舍访谈)。

(四) 拔河比赛：党群工作部利用午休时间组织拔河比赛。

(五) 趣味团体演讲或朗诵会：党群工作部确定主题并组织表演、评选，各部门必须人人参与。

(六) 夸夸我们部门的人和事：各部门人人参与，每两个星期各部门自行组织1次。

三、 培养敬业精神

(人力资源部，制定具体操作细则)

一、 责任部门：人力资源部。

二、 具体措施：

(一) 出勤纪律：

1) 公司领导排班，每星期随机检查一次各部门出勤情况；

4) 第二天公布前一天指纹考勤情况。

(二) 培养良好的工作习惯：当日事当日毕，如未能完成应当自觉加班。

三、 考核建议：1次/天检查，持续时间半年，半年后根据情况调整检查频次。有违反考勤规定者按公司相关规定执行。

四、 结果运用建议：以周为单位对考勤等情况进行结果统计，排名公开通报。

团队建设方案篇七

一. 团队命名

xx团队

二. 团队宗旨

打造一个真正与社会实践接轨的团队，给大学生提供一个创业实践的平台

三. 团队使命

踏出创业的第一步，给予我们一个机会，还您十倍满意

四. 团队目标

1. 打造一支好心态、好奋斗的创业团队；
2. 做到以理论和实践相结合、积累实践经验、锻炼职业技能为出发点；
3. 初期以本校事业为主，将随着团队的稳定发展而扩大业务

范围；

4. 力求打造一个高质量、高保证、高服务的大学生创业品牌；

五. 团队简介

xx团队是由一群富有创业理想的在校大学生自主建立的团队，致力于为在校大学生提供高质量、高保障、高服务产品的创业团队。本团队初期以本校的事业为主，以体育产品、电子产品以及旅游代理为主，随着发展将慢慢扩展业务范围。本团队诚招有创业梦想、有热情、有奋斗精神、不怕失败的大学生，在团队建设以及发展的过程中经历、感受、学习、收获，在社会实践中锻炼，在锻炼中累积经验，力求成为一个优秀的社会人士……。

七. 职权与责任

本团队初期以校园事业为主

团队建设部

1. 维护团队的日常运作，制定团队的管理制度；
2. 定期组织团队交流会议，以经验交流、检讨与讨论发展目标为主；
3. 制定本团队的发展目标，并监督严格完成发展任务；
4. 制定并完成宣传任务。

业务部（本团队以体育产品、电子产品销售、旅游代理为主）

2. 开发潜在客户，组织本校日常客户回访，二次客户开发工作；

3. 做好客户的产品维护工作（如保修、维修等）；

2012年是jt四三规划的关键之年，也是决战之年，为更好地贯彻jt转型升级战略及四大板块、三大工程的建设要求，提高员工履职履岗能力，培养适合cg发展特色的各类型专业性人才，促进公司发展提供人力资源保障，特制定本计划。

一、工作思路

以提高队伍执行力、履职履岗能力为目的，着重提升招聘、培养、配置人才的能力；引进并培养具有cg特色的专业型、实战型人才充实管理岗位，加大中高端技术岗位人才引进力度；通过分类培训和多岗位锻炼，提高员工履岗履职能力，培育适合公司发展需要的各类人才；着重完善绩效管理的各项指标，完善激励约束机制，体现公平、公开、公正原则，发挥各类人才的工作积极性；着重提高队伍建设工作的精细化和系统化，注重调查研究与协作互动，树立团结互助，上行下效理念；以人为本，宣扬与贯彻“zy”文化理念，注重对员工的关怀，通过组织开展各项主题鲜明的团队活动，提升队伍凝聚力、增强员工归属感，营造良好的用人、留人环境。

二、工作内容与具体计划

（一）团队活动

结合感恩文化、慈善文化的推行及公司实际情况，力求团队活动主题鲜明、策划详实，做到有创意、低成本地组织活动，营造温馨、和谐的zy文化氛围，增强团队凝聚力、改善团队精神面貌。

（二）人才引进

根据公司现状，对员工的岗位匹配度、专业能力、综合技能水平等方面进行全方位的评估，建立并完善人才招聘、配置、

培养体系，制定相关人才的引进计划及培养计划，提高员工的履职履岗、获得职称证书能力，以提升队伍的工作能力。

(1) 以调整公司内部人员结构、优化人员配置及引进中高端技术岗位人才为主，根据各项目部、各处室及公司经营工作开展的需求，制定符合cg特色的人才引进方案。

(2) 建立并完善人才引荐制度，拓宽招聘渠道，通过网上招聘、招聘会、员工推荐、校企合作等多种形式，选拔适合公司发展的优秀人才，提供与公司发展规模相适应的人员配置。

(3) 完善人才培养系统，持续贯彻与优化“stz”培养方式，加强对新进员工情况的了解及质量评估。

(三) 员工培训

着重围绕团队执行力、综合素质提升展开，收集员工培训需求，寻找课程资源，重点落实本培训管理制度，授课记录、培训档案，有前瞻性、针对性地开展工作。

(四) 绩效管理

绩效考核在企业管理中发挥着重要作用，通过科学的运用绩效考核的手段，制定以绩效考核结果为依据的激励约束机制，充分调动员工的积极性和创造性，提高员工的工作能力及工作效率，维持公司持续发展的活力。同时明确考核的目的不在于考核本身，而在于通过考核使每一位员工了解自身的工作状态，明确改进目标，提升自身能力，同时为企业创造效益，实现企业和员工的双赢。

(1) 制定符合公司发展实际的绩效考核指标，建立绩效考核指标库，做到

指标量化，有序地进行符合jt四大原则的cg特色半年度及年度

绩效考核工作。

(2) 在符合公司发展，薪酬在合理可控范围内，实施技术管理人员岗位序列评聘方式，修订薪酬管理办法。通过有效的绩效考核机制客观、公正、合理地评价员工业绩，激发员工工作潜能和工作热情，提高员工的绩效能力。

(3) 绩效管理制度与薪酬管理制度相结合，有针对性地完善公司的激励约束机制，加强体现实际的操作性、过程的监控性及结果的可衡量性。

(4) 通过对项目部员工的走访、调查，了解项目部员工实际情况，制定适合项目部绩效考核方案，为建立与完善项目部员工的人力资源管理办法提供有利依据。通过激励约束机制的实行，提高项目部员工执行力。

(五) 证书管理

通过建立及完善证书管理制度，指引员工考取各类专业技能证书，规范各种证书的有效保护及利用，防范风险，维护公司的合法权益，促进公司生产发展，提升人才队伍的综合竞争力。

(1) 对公司内符合条件人员进行信息的统计汇总，及时上报资料，做好职称申报工作。

(2) 为员工创造有利的学习条件，及时通知并组织相关人员进行各类专业技能考试报名工作。

(3) 及时掌握一级建造师及造价师的考试信息，根据员工实际做好考前策划，组织各类考前培训，强制符合条件的内部员工参加考试，力求一级建造师考试通过1人以上。

(六) 员工关系

通过规范化、流程化的员工管理，理顺、做实基础人力资源管理工作，提高员工满意度，永葆队伍可持续发展。

斗精神将队伍建设工作做好，为打造一支执行力强、履职履岗能力高的专业化队伍而努力奋斗。

团队建设方案篇八

恰尔巴格乡育才社区文化团队建设方案 社区文体团队是社区群众性文化活动中富有活力的群众性组织，它能吸引和组织居民群众开展形式多样的文体活动，活跃居民群众的文化活动。为了进一步提高育才社区群众文体团队的综合水平，加快社区文化事业建设步伐，为构建社会主义和谐社会、大力发展社会主义和谐文化做出积极贡献。特制定育才社区文体团队建设方案：

一、指导思想

牢牢把握先进文化的前进方向，以文化凝聚社区，按照构建和谐社会的要求，不断满足广大社区居民群众的精神文化需求，依托社区人文资源，推进社区文化事业的蓬勃发展。

二、管理任务

开展社区文化活动的任务，就是要不断提高社区的文化氛围，满足居民不断增长的文化需求，把社区建设成为文化生活丰富、文化特色鲜明、文化氛围浓厚、运作机制健全和居民参与程度高的高质量、家园式文明社区。

具体为： 1、组织开展社区各层次思想道德和文化建设活动，包括爱国主义、集体主义、社会主义的教育；世界观、人生观、价值观的教育；社会公德、职业道德、家庭美德的教育。

精神文明建设。

3、组织社区文体团队定期互通信息、交流开展文化工作情况，开展形式多样的工作经验交流和工作研讨，共同探索社区文化建设发展方向和途径，达到相互学习、取长补短、共同提高的目的。

4、发挥文化活动的专业指导作用，运用好活动中心的专业特长的优势，组织经常性的骨干培训工作，为基层文体团队培养更多的团队领导组织人才。 5、拓展思想教育功能，组织开展生动活泼、丰富多彩文化活动：歌咏比赛、歌舞表演、纳凉晚会、戏曲沙龙、广场文艺汇演、艺术品展示等。广泛发动、组织社区居民群众积极参加社区文化艺术活动。

6、探索和构建社区文化网格化建设和管理，不断创新活动机制，改进组织运作模式，努力形成政府支持、社会化管理、专业化运作，群众文体团队自主管理的社区文化艺术活动新格局。

三、组织机构

1、社区文化活动中心是社区群众文体团队管理的责任部门，对社区群众文体团队实行统一管理、指导、培训、培育、扶持和服务。

四、管理机制

1、加强社区群众文体团队建设，要求每支团队在10人以上，设立团队队长，建立队员名册。

2、建立文体团队党建联络员制度，协助团队负责人做好群众文体团队各项工作。

3、文化活动中心负责社区群众文体团队每年登记造册、日常

管理、组织、协调、服务工作。

4、文化中心定期组织群众文体团队骨干进行业务培训，提高他们的综合素质和业务水平。

5、文化中心负责安排各团队在文化中心的日常活动。

五、团队活动

何自行收费的团队，需上报文化中心，否则，文化中心将不再安排其在室内活动的场地。 活动场地：文艺团队以室内为主，体育团队以学校场地、公园、绿地为主。任何团队不得自行进入文化中心进行活动。 活动时间：每次活动时间不得超过2小时，若活动人员低于10人，将不再提供活动场地。活动中，各团队安排专门人员对活动结束后的室内卫生、灯光、空调进行检查，杜绝出现活动结束后垃圾成堆、照明不关、空调开启的现象。

（二）社区文体团队组织活动的方法

1、群众文体团队要积极参加街道组织的公益性志愿者活动。

2、群众文体团队以“自我管理、自我教育、自我服务、自我发展”为宗旨开展文体活动。根据团队自身实际情况，广泛开展、横向交流、整合资源，提高团队综合素质和水平。

3、任何团队参加非街道组织的民间交流活动，均应向文化中心上报，文化中心将根据此活动对街道的影响力提出建议和要求。若活动与本社区组织开展的活动时间上有冲突的情况下，应以本社区活动为主。

恰尔巴格乡育才社区

2015年1月5日

一、指导思想

以科学发展观为指导，以建立完善社区文化公共服务体系，保障居民文化权益，丰富居民精神文化生活，促进社区文化全面、协调、可持续发展为目标，着力破解当前街道文化发展中存在的体制不顺、队伍不强、设施不足、活动单一等突出问题。通过“八个一”建设，建立健全街道文化发展中存在的体制机制，增强街道的文化队伍力量，完善街道文化基础设施，丰富社区文化生活内容，努力探索推动社区文化发展繁荣的新路子，使社区文化得到延伸和发展，更好地满足了全社区人民群众日益增长的精神文化需求。

二、工作任务

围绕“加强街道文化队伍建设”这一主题，着力推进“建一套班子、挂一块牌子、组一批队伍、订一个规划、辟一片阵地、建一项机制、创一项活动、树一个品牌”等“八个一”建设，促进街道社区文化发展繁荣。

1. 健全文化建设工作的领导体制。为加强对街道文化队伍建设工作的领导，成立领导小组，领导小组由街道党工委书记、宣传委员、分管副主任、文化站长等组成，街道党工委书记为组长，宣传委员任副组长。领导小组的主要职责为：根据省、市、区关于文化发展工作的各项决策部署，结合工作实际，研究制定本街道文化工作的总体发展规划和年度工作计划，并负责组织实施；研究解决文化队伍建设、经费保障、重要活动等重点问题，促进文化事业的发展。街道宣传委员作为分管文化的党委领导，负责抓好各项文化工作的组织落实。

作职责，认真履行职责。同时做好文化干部的考核工作，并把考核结果作为评奖评优的主要依据。

3. 夯实文化发展工作基础。发展工作基础一是建“一个规

划“根据区委对街道文化建设的总体要求，结合街道的人文历史文化特色，制定文化建设发展规划和年度工作计划，指导各行政村制定”一村一策“的文化发展规划和年度工作计划。报区委宣传部、教文体局审核；行政村的工作计划经街道审核后，以街道文件形式下发。二是搞好“一项活动”，街道文化站根据繁荣新农村文化建设“十项工程”的具体要求，指导各行政村开展形式多样、各具特色的农村文化活动，每年组织一次以上街道文艺汇演活动。三是抓好“一批队伍”。街道文化站以“请进去来”“走出去”的方式，集聚各种社会文化人力资源，积极增育各类文艺骨干，规模较大的行政村要建立3-5支具有一定规模和水平的文化队伍，一般行政村建立至少1支文化队伍。四是建好“一片阵地”。街道要依靠发挥文体志愿者、文明单位、企业等社会力量在农村、社区文化建设中的积极作用，结合行政和专职文化工作者，探索建立有效的农村、社区文化发展机制，促使农村、社区文化建设步入良好发展轨道。五是创建“一个品牌”。街道着重抓好地方特色文化品牌的培育。通过挖掘传承地方特色传统文化艺术形式，开展“种文化”和“送文化”活动，开展街道集中会演活动，培育具有较高知名度和影响力的品牌文化形式、品牌文化节目、品牌文化人才，使街道文化发展具有更加蓬勃的生机和活力。

三、工作步骤

加强街道文化队伍建设工作从2015年9月至10月底结束，分三个阶段进行，具体安排为：

状、存在的突出问题和成功的做法，在此基础上建立街道文化建设工作领导小组及其办公室，制定出台相关指导性文件和工作方案。

第二阶段，全面实施阶段。9月16日至9月底。加强街道文化队伍建设工作进行全面部署。在吃透上情、摸清“下情”的基础上，制定工作方案，选拔任命文化站长，街道文化站挂

牌运作，制定街道文化建设发展规划，开展文化活动等工作，破解与街道文化队伍建设相关的各种突出问题，形成街道文化工作的良好格局。

第三阶段，总结完善阶段。10月底前完成。街道探索完善各项体制机制，做好工作总结和材料整理，报区委宣传部和教文体局。

四、工作要求

1. 统一认识，加强领导。开展加强街道文化队伍建设工作，是切实加强党对文化工作的领导，推进社区文化大发展大繁荣的有益探索，是落实科学发展观，保障群众文化权益的有力措施。

2. 明确职责，狠抓落实。加强街道文化队伍建设工作是一项系统工程。文化工作者根据工作目标任务，认真制定街道文化发展规划及年度工作计划，培训文化骨干，积极开展街道文化活动。

3. 把握关键、精心实施。坚持以科学发展观为统领，以深化改革为先导，转变管理思路，理顺体制机制。加大街道文化建设的工作力度，把握关键环节，科学制定方案，灵活设计载体，确保效果的落实。

4. 因地制宜，积极探索。从实际出发，努力做好文化建设服务保障工作，落实工作经费，配备电脑、相机、电视、音响等设备。充分利用企业和文明单位结对共建载体，形成政府主导、居民主体、社会参与的良好工作局面。

化发展工作，创新工作机制，在创新发展中解决社区文化工作中所遇到的难题，努力打造一个个别具特色、群众参与共建共享的和谐文化社区，共同营造出舒适、和谐的南雀家园。

柳北南雀社区委员会

二〇一〇年九月十日

一：团队状况

目前浙南二组总共三人，一名副经理，两名业务，业绩总是突破不了100万（未税），我组现在问题较多，需要快速改善。如人数目前较少，需要扩充人员，制定一定的招聘计划，另外新入职的销售业务各项技能缺乏，需要给予更为专业的培训，此外市场知识以及团队配合需要后期的磨合，以下为我组的`一系列的团队建设方案。

二：招聘计划

招聘是团队建设的最为重要的一块，好的人事招聘，能够给团队带来新的血液，新的活力，所以这块工作是所有团队建设工作的奠基石，所以要做好充分的计划。

1、现况：(1)招聘思路较窄，招聘方法较为单一。

(2)招聘专员能力水平普遍不高，均为刚毕业或者实习的大学生。

(3)公司的薪酬待遇难以满足一些应聘者的要求，此外工作模式有些面试者无法接受。

(4)面试约访量偏低，简历质量也不高。

(5)多数应聘者90后，思想和行为方式较为特殊，具体表现为多数人情绪浮躁，工作能力不足，社会积淀不深。

2、目标：我组目前人数较少，需要增加3名业务，业务基本要求如下：大专学历，男女不限，活泼开朗，形象较好，做

事情有激情，对自己有信心，沟通流畅无障碍，做事情严谨心思缜密，要有自己的想法与目标，以上为我组对于招聘人员的基本要求。

3、实施细节：（1）人数确认。9月底前最少招聘到3人增加到我小组。

（2）薪资待遇的确认。公司给予出较有竞争力的薪资去争取有能力的面试者，招聘虽然说不只是看“钱”，但是在未来职业规划上需要给

予面试者全面的展望，让其对在我司工作有发展空间。

（3）加强面试的管理及流程。如面试者的提前预约与面试过程，再接着

后续的回访，都要进行，另外面试的过程中需要老同事协助进行面试，给予多方面的建议。

（4）工作的现实情况展示。我组面试需要能够稳定在销售岗位工作的业务，所以在面试的过程中需要将我们现在工作的具体流程展现的面试者的前面，让其去选择是否能够接受，得到面试者的认知度，这

样招聘来的人员才能够长久工作。

（5）招聘渠道：

如下表格所示为主要几个招聘途径：

三：培训计划：

对于新员工的入职需要完整的一整套培训计划，因为培训是很关键的一项工作，业务的流失与培训至关重要，有完整培训的业务可以很好的完成工作，没有系统培训的人员工作中可能经常事倍功半，所以培训是一项销售工作中不可或缺的。培训计划目前我组做如下简单安排：

（1） 团队内部制定安排好培训老师进行一系列的培训，如新员工入职培训、

专业知识培训、市场知识培训、销售技巧培训等等

（2） 在培训过程中对新入职的员工进行培训回访，了解新员工的掌握情况，

时时跟踪培训效果。

（3） 一系列的培训后，安排老业务带领新员工进行开发客户，研究客户以

及跟踪客户，这样更快的帮助新业务掌握一系列的工作方式以及工作技巧，避免新业务的盲目开发市场。

（4） 在学习中培训，在培训中工作，在日常后期的工作中也要安排一些提

升业务知识能力的培训，充实自己才能够更好的去开发客户，提高知识水平。

（5） 培训考核。考核达标后才让新员工参加到开发客户的工作中，如果不

达标需要再去接受培训，直到达标为止。

培训的工作是让新员工接受新知识，让老员工提升知识储备量，更好为开发客户服务，所以培训工作不能够停止。

四：团队计划

目前团队有副经理一名，两名业务，目前急需增加业务人员，加大客户的开发力度以及提高业务的领导水平。以下为两名的基本情况以及对其后续工作计划。 如以下表格：

2015年下半年的工作安排，我组需要制定一系列的工作计划去完成现在的目标任务额，如以下为我浙南二组的短期工作计划：

（1） 稳定目前成交客户，保证订单的持续性，尽早完成目标额；

（2） 手中的优质客户需要花更多的精力来做，我组现在急缺用料较大的客户去支撑

（3） 多开发优质的客户，更为广阔的市场，浙江市场巨大，我们现在的市场占有率

太低，需要开发更好的市场，组内经常进行开发研究新市场的发现。

（4） 新员工的入职，需要更多的时间去学习，所以下半年他们的主要工作是在学习，

老业务要给予及时正确的支持，这样新业务才能够更快的成长；

（5） 浙南二组需要更大的团队凝聚力，所以后期的工作中要以抱团的方式去做客户，

所以后面陈康才和张瑞峰需要带领两个小组进行开发和做客户，在工作中摸索和学习如何带领业务开发市场，更早成长。

以上为2015年下半年的基本工作安排，希望能够更早的壮大浙南二组。

五：市场情况

目前市场很大，也很复杂，需要花更多的时间去开发和做客户，具体情况如下表格所示：

浙江区的简单市场情况表格

以上为我对目前浙江市场的一个简单介绍，只是介绍了一些现在比较常见的市场，还有很多市场这里没有提到，以上市场为后续我组要大力做下的一些市场，但是一些比较新的市场也是我组需要去开发的，对于如此庞大的市场，所以我组需要更多的人员进行开发，需要尽快添加人数进行开发。

六：团队展望：

短期目标：9月份底招聘到最少3名业务扩充到我团队，争取10月份完成100万的业绩要求。

半年目标：期望浙南二组下面能够分成两个到三个小组进行开发客户，添加2名以

上的副经理进行带领开发客户，这样才能够更好的开发客户，为公司创造更多的价值，实现自我的价值，2015年年底争取做到业绩200万要求。

以上为2015年的目标，浙南二组尽全力完成目标，加油！

团队建设方案篇九

学生宿舍是学生生活、学习、休息、交往的重要场所，是学校实现管理育人，环境育人，服务育人，全面推进素质教育的重要阵地，是学校精神文明的窗口。为塑造健康文明、积极向上的宿舍文化氛围，营造“平安、健康、文明、和谐”的宿舍环境，特制订“文明宿舍”创建工作方案。

坚持科学发展观为指导，以服务教学、服务学生为宗旨。通过文明宿舍创建活动的开展，逐步实现学生宿舍管理工作的规范化，进一步促进学生良好行为习惯的形成，促进教育、教学质量的全面提高，促进素质教育的全面推进。

(一)学生宿舍通风、安全，卫生清洁；开展宿舍文化建设取得显著成效。

(二)宿舍管理制度健全，管理规范有序；管理人员敬业负责，无安全事故发生。

(三)建立创建“文明宿舍”的长效机制，学生“自我教育、自我管理、自我服务”活动开展得富有成效。

(四)弘扬“知荣明耻”的社会主义道德风尚，树立相互帮助、相互共荣的团队意识，逐步形成健康高雅的宿舍文化氛围。

(一)加强组织领导

为了使“文明宿舍”建设活动有序进行，决定成立“文明宿舍”创建领导小组：

组长：

成员：

学校要把创建工作摆上重要议事日程，成立相应机构，按照职责分工，把工作目标和任务以责任书的形式确定下来，落实到每个责任人身上，形成一级抓一级，层层抓落实的工作格局。

(二) 全面展开实施

住宿处要围绕主要任务和创建标准，制定出详细的实施规划，进一步健全完善各项管理制度，加强科学化、规范化和精细化管理，高标准、高质量地推进创建工作。以创建促进学生健康成长，以创建促进学校办学品位的提升，以创建促进教育教学质量提高，以创建促进教育事业的发展。

总务处要根据我校文明宿舍创建标准抓好基础设施的建设，为宿舍提供必备的‘卫生工具’。

宿舍管理员要认真落实工作方案，认真抓好基础管理，根据基础管理要求，建立健全管理机构和管理制度，力求验收达标。

(三) 检查评估

学校要按照整体规划，对照文明宿舍考核标准，认真做好创建工作，在学校自查的基础上，督促各宿舍对存在的问题进行整改和完善。

管理人员：负责本楼“文明宿舍创建活动”日常考核记录和周、月考核评价汇总上报工作。

日评比结果计入当日班级综合评比中学生综合素质评价中。

周考核评价

1. 每周扣分说明：每日扣分记载情况汇总为周扣分情况表。扣分以每宿舍一周每天个人扣分为主，主要记录严重违纪

的学生及根据检查表说明扣分，记载时记清学生姓名、班级、扣分分数，宿舍集体扣分累计为个人扣分总和。

2. 周得分汇总说明：宿舍每周累计得分总和中前两名为优秀宿舍，得分最少或严重违纪的宿舍为不文明宿舍。

“创建文明宿舍”活动，主要围绕以下六个主题具体组织实施。

1、清洁卫生。本宿舍的学生具有良好的卫生习惯，坚持卫生值日制度。平时做到地板、门窗、桌面干净，被子叠方，衣物用品置放整齐，勤洗衣物，不乱丢杂物，不乱倒水和乱倒剩饭菜；公用卫生及时彻底。

2、遵守纪律。宿舍学生遵守校纪校规，维护社会公德，严格遵守作息制度，时常保持住宿区无吵闹。按时就寝，按时起床，熄灯后保持室内安静。爱护公共财物，午睡和晚睡时间不得到其他宿舍闲谈、游戏，不影响他人正常休息和学习。

3、安全防范。不留宿外人，宿舍内外无管制刀具、不在宿舍内用火柴打火机蜡烛等火具，无失窃，不在宿舍内吃饭，认真执行公物使用管理规定，不私接电源，配合保卫部门和管理员做好安全检查。

4、团结互助。宿舍学生情操高尚，行为规范，礼貌待人，互帮互助，团结友爱，维护集体荣誉，与其他宿舍的同学能礼貌谦让；同学间使用文明用语。

5、文化建设。积极参加宿舍文化建设系列活动，成绩突出。

寝室辅导员要根据本方案，制定具有明显校本特色和操作性强的文明宿舍建设实施细则，提出具体要求，特别要把内务卫生和宿舍安全建设，宿舍文化和精神风貌建设作为重点，把解决宿舍“脏乱差”作为突破口，发挥学生团员和学生干

部的带头作用，高标准、严要求，确保“文明宿舍”建设圆满完成。

团队建设方案篇十

团队，即是介于集体与搭档之中的一种合作方式。其精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确、有战斗力的团队。目前，随着市场经济的发展，营销工作已经从传统的“单打独斗”的层面发展到团队合作。

一个优秀的团队，是个体整合效益最大化的组合，团队建设从建设目标、人员招聘、人员培训、团队管理方面考虑团队建设。

一、建设目标

1、团队规模

首先应确立团队建设目标，通过公司的发展状况、行业状况判定目标团队的规模。

2、人才需求

还要对人才个性偏向有大体规划，是需要专业知识型的，还是需要表达能力强的营销型，有了目标与规划，再去找合适的人才就能事半功倍，就山西骏泰汽车销售服务有限公司来看，需要表达能力强的营销型团队将成为未来主流。

二、人员招聘

1、公司介绍

在人才招聘上，招聘主管要做的就是把公司最好的东西呈现给应聘者，什么是最好的，就是公司吸引人才留下来的地方，

把公司的优势产品、行业地位以及发展前景自信满满地传达给应聘者，才会感染到应聘者。

2、 人员筛选

在第一关（电话招聘）中初步甄别应聘者应变能力和交流能力。重点在面试或笔试环节，考察应聘者的综合能力。

3、 内部招聘

即在公司已入职员工群体中筛选整合出优势互补的团队成员、这种招聘方式的优点是成员熟悉业务不需岗前培训、团队之前较熟悉。

三、 人员培训

1、 市场敏锐培训

招聘之后的人才培训一般为期两周左右，首先向团队介绍公司文化、行业地位，是每一成员获得市场的真实信息。

2、 个体能力培训

概述团队发展意向，从市场细分到公司、团队再到团队的每一个体，了解成员的优缺点，进行提强和补劣的培训。

3、 公司规章制度

熟话说无规矩不成方圆，员工们必须了解公司章程，遵守公司各项制度

四、 团队管理

1、 团队凝聚力的培养与提升

聚餐与旅游)；团队成员生日或特殊节日各成员都应记得并有所表示，让团队每一成员都能有归属感。

2、学习型团队的打造

市场在成长，团队必须跟上市场发展的步伐，要有前瞻于市场现状的目光，建设学习型团队。可以每周安排交流会，保持互相学习的气氛，就市场行情不定期就某一专题进行系统研究，深入学习。

3、分工与合作的规划

团队营销并不是一贯的全员出动，要注重人员分工合作，发挥团队每一个成员的潜力体现到团队合作的高度。具体分工简述如下：

(1) 销售部：负责品牌车辆的展示厅接待销售工作，向客户介绍车型、技术参数、购买手续等问题，协助客户购买称心的车辆。

(3) 业务部：负责老客户管理与维护工作，使客户得到最佳的服务质量，实现对客户的承诺、维护公司信誉。业务部是售后服务的直接责任部门。

务体系。

(5) 采购部：主要负责品牌车辆的采购，为客户提供提车服务；负责配件的采购工作。

(7) 维修部：通常指维修服务站，主要负责品牌车辆的售后维修保养工作。

(8) 财务部：负责财务管理工作

(9) 办公室：主要负责行政、管理、人事等工作

4、 团队长的选择与培训

团队在创立之后肯定能发现新的发展亮点和不足之处，这就要求在选择团队长身上具备很多优秀的品质，团队长作为团队领跑的人，需要骁勇善战（专业）、需要洞察细微（敏锐）、需要体恤成员（亲和）、也需要在关键时身先士卒（果敢）。

常言身先足以率人，律己足以服人，倾财足以巨人，量宽足

以德人，得人心者得天下！领导者凡事严格要求自己，用自身的能力，气度，魅力来服众！领导人的使命就是帮助团队伙伴实现目标！

（5）良好的业务能力，培训业务人员、帮助业务员开单并解答疑难问题；（6）具有独特的人格魅力。

为了促进社区卫生服务工作，为社区居民提供更好的社区卫生服务，制定本方案。

一、指导思想

坚持以科学发展观为指导，以全面落实基本公共卫生服务项目和重大公共卫生服务项目、促进公共卫生服务逐步均等化为目标，针对本中心工作任务重、公共卫生服务水平较低的现状，整合全科医学、预防医学专业技术人员，建设一支社区卫生全科服务团队，确保基本医疗和公共卫生工作“关口前移，重心下沉”，不断提高社区基本医疗和公共卫生工作的效率和质量。

二、工作目标

变；服务模式由原来的阶段性治病向连续性服务转变。将基本医疗和公共卫生服务深入社区，送到家庭，保证人人享有

基本医疗及公共卫生服务，不断提高居民卫生健康知识知晓率、居民不良行为习惯改变率、慢性病控制率，提高社区卫生服务满意率，提高全民健康水平。

三、团队组建

（一）组织管理。中心应根据辖区实际状况确定全科服务团队的数量、人数和服务形式，要因地制宜，统筹安排。由社区卫生服务中心统一领导和管理全科服务团队。实行分片包户，做到“三个明确”，即明确管理的居委会、楼幢、户数、重点管理人群；明确管理对象主要健康问题和危险因素；明确干预措施。卫生服务团队实行“五统一”“五公开”，即文明用语统一、着装胸卡统一、服务流程统一、服务要求统一、出诊装备统一、公示团队人员名单、公示工作职责、公示服务项目、公示服务热线、公示服务时间。

（二）人员组成。全科服务团队的人员全部来自社区卫生服务中心。每个团队3—4人，分别由公共卫生医师（可同时兼任其它团队）、全科医师和社区护士组成。

（三）职责分工。

并组织实施，按时完成队长交办的其它工作。

四、服务方式

（一）实行社区卫生“三站式”服务，即中心内部设立全科诊室、相关社区建立卫生服务工作站点和家庭病床上门服务。每个团队医护人员负责一片居民的医疗保健服务工作，具体时间由团队长负责安排。常见病、多发病解决在社区卫生工作站，社区卫生工作站无法解决的问题带到社区卫生服务中心处理，疑难重症病人则转到上级医疗机构。

（二）以“居民健康俱乐部”为平台展开各项服务。“居民

健康俱乐部”整合社区资源，发挥社区干部、楼组长的“亲民”优势及全科服务团队的“技术”优势，体现志愿者的桥梁作用。让全科服务团队真正融入社区，成为社区的一员，取得社区居民的信任，更有效的开展基本医疗与公共卫生服务。

（三）遵循“无病防病、有病防变”原则，针对健康及亚健康人群，开展创建健康家庭活动。由全科服务团队提供技术指导，推进“六大健康主题”（健康饮食、健康体能、健康心理、安全用药、防治烟害、个人卫生）进家庭，家人及家庭间互相督促，倡导健康行为生活方式。

（四）重点针对慢性病患者，成立慢性病自我管理活动小组，开展慢性病自我管理活动。全科服务团队制定慢性病自我管理方案并指导和开展多种形式的健康教育，慢性病患者家人及小组内成员互相督促，倡导健康康复，控制病变。

（五）改变服务模式，全科服务团队要以上门服务和全科门诊相结合，以上门服务为主；群体管理和个体管理相结合，以群体管理为主；健康促进和医疗服务相结合，以健康促进为主。综合运用门诊、咨询、出诊、康复护理、家庭病床、双向转诊等多种形式，进行疾病筛查以及常见病、多发病治疗和慢性病管理。

五、服务内容

全科服务团队在社区主要开展健康教育、预防、保健、康复、基本医疗、计划生育技术指导等综合性服务，为社区居民提供可及性、综合性、连续性的优质有效服务。

（一）开展多种形式的社区健康教育。提供健康教育资料和健康处方，开展健康指导，接受电话健康咨询。

1、至少每个月为居民开展健康教育知识讲座1次；

2、至少每2个月或根据传染病的发病季节在社区宣传栏制作1期健康教育宣传或防病知识专刊。

3、至少每年为居民开展健康教育咨询9次；

（二）以户为单位建立社区居民动态健康档案，对儿童、孕产妇及65岁以上老年人、慢性病患者、残疾人、精神病人等建立个人健康档案。同时积极利用居民健康档案，开展社区诊断，使服务更具针对性。

（三）针对重点人群提供服务。

1、老年人健康管理：

（1）为65岁以上老年人每季度随访1次，每年进行1次较全面体检，同时根据老年人需求及时提供上门服务。

（2）对65岁以上老人实施分级管理，为80岁以上老人实施结对服务。对行动不便的老年人、困难群体等重点人群增加免费上门服务次数，对有健康问题的开展连续服务。

2、慢性病人管理：

（1）对高血压、糖尿病、脑卒中、冠心病、恶性肿瘤患者实施规范的动态管理，至少每季度1次定期跟踪随访，每年进行1次较全面体检。

（2）对辖区内35岁以上居民纳入高血压患者健康管理，对可疑继发性高血压患者，及时明确诊断、治疗（转诊）。对高危人群每半年至少测量1次血压，并给予生活方式指导。

（3）对工作中发现的2型糖尿病高危人群进行有针对性的健康教育，建议其每年至少测量1次空腹血糖和1次餐后2小时血糖，并予以生活方式指导。

3、孕产妇保健管理：

- (1) 为每位孕妇建立《 》。
- (2) 按孕产妇系统管理要求提供产前检查服务。
- (3) 产妇产后访视2次。
- (4) 开展孕产妇死亡原因调查。

4、儿童保健管理：

- (1) 为每位7岁以下儿童建立儿童保健册或沿用《 》。
- (2) 按儿童系统管理要求提供保健服务。
- (3) 新生儿访视2次。
- (4) 开展5岁以下儿童死亡原因调查。

5、残疾人(含脑卒中恢复期或后遗症)管理，按照市、区残联规定要求执行。

(四) 实行对社区重点疾病的监测和管理

1、传染病管理：

- (1) 开展结核病人的督导服药和复查，对每位患者全疗程至少访视4次；
- (2) 协助市、区疾病预防控制中心完成对突发性传染病的应急处理及流行病学调查。

2、开展对社区精神病人的监护指导和治疗指导。对纳入健康管理的患者，每年至少随访4次。

（五）计划生育技术服务管理

- 1、宣传避孕节育、优生优育知识。
- 2、提供计划生育技术服务指导、咨询和随访服务。

（六）家庭病床管理

基本医疗服务。

- 2、通过联系上级医院建立双向转诊制对病人进行分诊。对不适宜在家庭病床治疗的病人，及时转往中心内的病房或通过双向转诊系统转往上级医院；对已诊断明确、病情相对稳定的慢性病，继续进行康复治疗。

（七）健康人群管理

- 1、根据居民需要提供上门服务；
- 2、全科服务团队为居民提供的服务要及时录入个人健康档案，实行动态管理。

一、项目团队人员组织及职能

物业管理系统团队人员组织有：项目经理、系统分析员、系统设计员、数据库管理-员、程序员、测试人员。

图一 组织结构图

1) 项目经理

职能：

开发计划：项目经理要在对所有合同、需求等熟知、掌握的基础上，明确此项目目标，并就该目标与项目客户达成一致，

同时告知项目成员，然后为实现项目目标制定基本的实施计划（成本、进度、产品质量），在项目的实施过程中，还要根据项目的实际进展情况，在必要的时候，调整各项计划方案。

组织实施：1. 设计项目团队的组织结构图（图一），对各职位的工作内容进行描述，并安排合适的人选，以及对项目所需的人力资源进行规划、开发； 2. 对于项目，项目经理应该决定哪些任务由项目团队完成，哪些任务由承包商完成。

控制项目：项目实施过程中，项目经理要时时监控项目的运行，积极预防，防止意外的发生，及时解决出现的问题，同时要预测可能的风险和问题，保证项目在预定的时间、资金、资源下顺利完成。

2) 系统分析员

职能：

针对《物业管理系统》做出系统功能需求分析、系统组织结构图（图二）、数据流程图、数据字典、整体项目评估和团队组织管理。

图二 系统组织结构图

3) 系统设计员 职能：

负责设计与开发应用软件系统。其中包括对系统总体构架设计、系统模块设计（图三）、输入设计、输出设计、代码设计、数据库设计。使其正确的反应出有效的信息，协助企业经营管理者、营运公司的运作者。

图三 系统模块设计

3) 数据库管-理-员 职能： 一般监视

对数据库的备份监控和管理 规范数据库用户的管理 对sql语句的书写规范的要求 dba深层次要求 4) 程序员 职能:

熟练掌握各种语言技巧, 知道技巧适用性还要对资源做出最恰当安排。 5) 测试人员 职能:

利用测试工具按照测试方案和流程对此系统进行功能和性能测试, 检查系统是否有缺陷, 性能是否稳定。

二、项目人员的选拔、培训

1) 选拔

2、“以岗定员”, 保证人员配备的效率, 充分利用人力资源, 不能以人定岗

3、项目处于不同的实施阶段, 所需人力资源的种类、数量、质量是不同的。要安排一定比

例的临时工作人员, 根据项目的需要加入或者退出, 节约人力资源成本 2) 培训

岗前培训: 主要对项目成员进行一些常识性的岗位培训和项目管理方式等的培训

岗上培训: 根据开发人员的工作特点, 针对开发中可能出现的实际问题, 而进行的特别培训

三、项目的团队建设

1) 制定良好的规章制度

在项目进行过程中设置工作授权系统, 工作授权系统就是一个用来确保合格的人在正确的时间、以合适的顺序进行工作

的方法，在该系统结构下，通过正式的文件和签字授权某人开始进行活动或工作包的实施工作，同时给与项目人员应有的权力。

四、团队建设中的误区及解决措施

项目主管可能不是技术专家，所以主管的工作重点是调动团队成员的积极性，为解决技术问题创造充分的条件。一个缺少基本技术技能的团队很容易出现问题，而有着良好基础但并不继续获取和使用新知识的团队，也会在将来陷入困境。

四、在团队建设中的经验、建议、心得

进了管理的现代化等，而这些效果的取得正是由于小区管理信息系统应用于企业管理的各个方面、各个层次的结果。如决策、计划、生产过程等。同样，要使《物业管理系统》在小区物业管理中发挥其应有的效果，团队建设是项目建设中的一个关键领域，项目经理应该充分认识到团队建设的重要性，在项目组构造一个和谐的氛围，使团队成员为实现一个共同的项目目标而努力。

在项目团队建设的过程中，经验、建议、心得如下：

9) 处理员工之间的矛盾和冲突时要公平，公正，就事论事，不能袒护任何一方； 10) 注意适当地运用激励措施，当团队成员表现突出时，要对他及时、公开的表扬，让他们感到自己的工作获得认可，把工作做得更好，同时也是对其他员工的一种督促； 11) 在工作时间之外，适当安排团队建设活动，一起打球、聚餐等，释放工作的压力，让大家有更充分的了解。