

2023年少儿篮球培训创业计划书 创业培训实训计划书(优质8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。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。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

少儿篮球培训创业计划书篇一

我国正处在一个伟大的变革的时代，特别是在加入世界贸易组织协会以后，随着社会主义市场经济化和经济全球化的进一步推进，人们的生产方式、社会关系、价值观念乃至文明形态都在发生着日益深刻的变化，因此学校担负着全面推进素质教育，培养高素质的创新型人才的使命。为了让我们更好的接受创业的基础知识，学校开办了创业模拟班，通过十六天短暂的课程学习，让我们能够系统的了解创业。在这十六天中，我们认真聆听了周老师富有激情、风趣而又贴近实际的讲课，周老师鼓励我们要敢于在新兴的领域和行业去艰苦创业，同时也支持我们要敢于自主创业，学会自我发展，培养我们具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。老师让我们以自荐的形式出来演讲竞聘总经理，然后再由总经理招聘面试选拔人才来组建自己的团队与公司，我们组的八个成员相互发挥团队精神制作调查问卷并发放回收来定位自己的客户群体，并且实地考察周边商业区的情况来评估竞争者的优势与缺点从而改善自我促进本公司更好地发展。我们团队人员分工合作制作商业计划书以及实训实岗工作任务册以此来更加具体的了解在实际创业中所需要考虑的一切程序。在这个过程中，我找到了一份创业的激情与一种创业精神，在这个团队中，我们分享了创业的苦与乐。

作为一名大学生，我们首先要有独立生存的自信心和不断创新的进取心，再者要对环境有主动适应能力、对文化有综合

学习能力、为理想而奋斗的实践能力，要坚持知识、能力和素质的辩证统一。

经过这样一个系统的学习，我清楚地认识到自己的不足与缺点。所谓创业，讲求的是创新二字，创新是一个民族的灵魂，更是现在人的灵魂。要去发现新东西并且要敢于尝试，失败不可怕，可怕的是不能够从失败中吸取教训。今天很残酷，明天很残酷，但后天很美好，绝大多数人却死在明天晚上。马云的这句话也告诉我们做任何事都要坚持，虽然创业不如我们当初想的那么简单，但是只要我们能够正确运用我们所学的知识与经验去坚持它，相信总会有所收获到的。

少儿篮球培训创业计划书篇二

舞蹈培训计划书应该怎么写?我想找合伙人怎么划分股权?怎么和学校幼儿园合作?创业计划书中如何来书写?关于，如何写书创业计划书，其实，是非常简单的一件事，我们只需把要每个环节简单明了就可以了，但要注意尽量用简单的词语来描述每件事，每个环节。下面就为大家推荐关于舞蹈培训机构的创业计划书，有兴趣的朋友可要认真看咯。

少儿篮球培训创业计划书篇三

本计划主要内容为公司人力资源部20xx年培训工作的具体内容、时间安排和费用预算等。编制本计划的目的是.在于加强对培训工作的管理，提高培训工作的计划性、有效性和针对性，使得培训工作能够有效地配合和推动公司战略提升和年度经营目标的实现。

二、依据

公司岗位说明书、员工培训需求调查、中层管理人员座谈、公司战略提升与拓展需求、公司对培训工作的要求。

三、培训工作的原则、方针和要求

为确保培训工作具有明确的行动方向，人力资源部特制定了培训原则、方针和要求，用以指导全年培训工作的开展。

1、培训原则

实用性、有效性、针对性、持续性为公司培训管理的根本原则。

2、培训方针

以提升全员综合能力为基础，以提高中层管理能力、团队协作融合和员工实际岗位技能为重点，建立具有xx特色的全员培训机制，全面促进员工成长与发展和公司整体竞争力提升，确保培训对公司业绩达标、战略提升及员工个人成长的推进力。

3、培训的六个要求

- 1) 锁定战略提升与未来发展需求；
- 2) 锁定企业文化建设；
- 3) 锁定中层管理人员以及后备队伍能力发展；
- 4) 锁定学习型组织建设；
- 5) 锁定企业内部资源共享；
- 6) 锁定内部培训指导系统的建立与完善。

四、培训工作目标

- 1) 建立并不断完善公司培训体系与操作流程，确保培训工作

高效运作；

- 2) 传递和发展xx资讯企业文化，建立员工特别是新员工对企业的归属感和认同感；
- 3) 使所有在岗员工20xx年都能享有高质量、高价值的培训；
- 4) 重点为中层管理人员提供系统培训，以保证各部门工作目标的有效完成；
- 5) 进一步完善培训课程体系，确保培训内容和企业文化的一致性；
- 6) 打造具备可复制性的系列品牌课程，并备档；
- 7) 建立内外部培训师队伍，确保培训师资的胜任能力与实际培训效果；
- 8) 推行交叉培训，实现企业资源共享和员工业务能力提升；
- 9) 加强企业文化氛围对企业的渗透。

五、培训体系建设

六、培训计划总体控制

根据20xx年培训需求分析，现对20xx年总培训计划总体安排如下：

- 2) 每季度1场大型全员销售培训，形式由内外训相结合；
- 3) 为中层管理人员提供企业外训每月1人/次（根据实际情况）；

4) 季度及月度计划：由人力资源部培训专员在每季度末或月度末根据实际情况，对年度计划分解及修改，并提供季度或月度计划给人力资源部经理并抄送各相关部门负责人。

七、20xx年具体课程计划（一稿）

1、新员工入职培训

人力资源部组织安排新员工进行企业文化及公司管理制度培训，并统一安排观看《xx资讯新员工培训教程》视频。课程内容包括：企业文化及公司管理制度、客户管理及查询系统使用、产品知识、电话实战、样本制作、事业部管理制度、优质客户寻找及判断、如何报价、同行特点分析、数据合理应用、大客户开发、如何催款、行业开发等。

2、在职培训课程大纲（包括内外训方向，实际课程根据方向进行细分设计）

普通员工培训方向

3、计划外培训

计划外培训是指不在20xx年度培训计划内的培训项目。具体培训内容根据公司阶段性实际需要及员工申请进行安排。计划外培训应遵循以下原则：

- 1) 培训项目内容应符合公司业务或员工能力的提升需要；
- 2) 提前两周提出申请；
- 3) 培训费用在预算之内；
- 4) 同一主题内容一年内原则上只能申请一次

八、重点培训项目

根据公司发展需要□20xx年重点培训对象确定为中层以上管理人员，因此20xx年培训工作的主要侧重点就是为中层以上管理人员提供合理、有效、针对性强的高质量培训课程。

主要项目包括：（外训按照外训管理制度实施，内训从课程中筛选，并重点分层次打造系列培训）

同时，根据公司业务开展需要及员工培训需求调查的分析结果表明，普通员工在某些项目的培训需求上非常的强烈，需要培训专员系统的安排培训：

主要项目包括：（以销售技巧、谈判技巧、心态激励为主设计系列课程）

九、财务预算

十、培训文化宣导

在充分总结公司20xx年现有培训情况基础上□20xx年，我们将明确建设学习型企业的培训文化。围绕公司确定的战略发展目标以及对员工职业素质要求，建立以知识管理为基础，以企业及员工发展为导向的学习体系，努力营造“爱学习、愿共享”的学习氛围，形成开放、共享、创新的企业培训文化，逐步把“工作学习一体化”的理念贯穿于企业各项工作中，努力将xx建设成学习制度健全、学习氛围浓厚、各企业竞争力不断增强，具有共同的企业使命和核心价值观的持续学习型企业。

采取多样的培训文化宣导方式，合理使用多媒体设备进行企业文化及知识的宣传与引导。

十一、计划培训课程附表

中高层计划培训课程

少儿篮球培训创业计划书篇四

【目录】

(一) 公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

(二) 产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

(三) 行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

(四) 业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

(五) 财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

(六) 融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

第一部分公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

第二部分 产品及服务

(一) 培训公司产品、服务介绍

(二) 培训公司核心竞争力或技术优势

(三) 培训公司产品专利和注册商标

第三部分 行业及市场

(一) 行业情况

培训公司行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对培训公司市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

第四部分营销策略

(一) 培训公司目标市场分析

(二) 培训公司客户行为分析

(三) 培训公司营销业务计划

(1) 建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2) 广告、促销方面的策略

(3) 产品/服务的定价策略

(4) 对销售队伍采取的激励机制

(四) 培训公司服务质量控制

第五部分 财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年培训公司项目资产负债表

未来3-5年培训公司项目现金流量表

未来3-5年损益表

第六部分 融资计划

(一) 融资方式

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

少儿篮球培训创业计划书篇五

革的时代，特别是在加入世界贸易组织协会以后，随着社会主义市场经济化和经济全球化的进一步推进，人们的生产方式、社会关系、价值观念乃至文明形态都在发生着日益深刻的变化，因此学校担负着全面推进素质教育，培养高素质的创新型人才的使命。为了让我们更好的接受创业的基础知识，

学校开办了创业模拟班，通过十六天短暂的课程学习，让我们能够系统的了解创业。在这十六天中，我们认真聆听了周老师富有激情、风趣而又贴近实际的讲课，周老师鼓励我们要敢于在新兴的领域和行业去艰苦创业，同时也支持我们要敢于自主创业，学会自我发展，培养我们具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。老师让我们以自荐的形式出来演讲竞聘总经理，然后再由总经理招聘面试选拔人才来组建自己的团队与公司，我们组的八个成员相互发挥团队精神制作调查问卷并发放回收来定位自己的客户群体，并且实地考察周边商业区的情况来评估竞争者的优势与缺点从而改善自我促进本公司更好地发展。我们团队人员分工合作制作商业计划书以及实训实岗工作任务册以此来更加具体的了解在实际创业中所需要考虑的一切程序。在这个过程中，我找到了一份创业的激情与一种创业精神，在这个团队中，我们分享了创业的苦与乐。

作为一名大学生，我们首先要有独立生存的自信心和不断创新的进取心，再者要对环境有主动适应能力、对文化有综合学习能力、为理想而奋斗的实践能力，要坚持知识、能力和素质的辩证统一。

经过这样一个系统的学习，我清楚地认识到自己的不足与缺点。所谓创业，讲求的是创新二字，创新是一个民族的灵魂，更是现在人的灵魂。要去发现新东西并且要敢于尝试，失败不可怕，可怕的是不能够从失败中吸取教训。今天很残酷，明天很残酷，但后天很美好，绝大多数人却死在明天晚上。马云的这句话也告诉我们做任何事都要坚持，虽然创业不如我们当初想的那么简单，但是只要我们能够正确运用我们所学的知识与经验去坚持它，相信总会有所收获到的。

少儿篮球培训创业计划书篇六

- 1、消除新进员工陌生感，达成对公司文化、价值观、发展战略的认知和认同。

2、了解公司的各项规章制度及提供的各种福利制度，帮助各位新进员工清楚了解自己的权益与责任。

3、强化新进员工的责任意识和主人翁的精神。

二、培训对象

集团公司新入职员工

三、培训方式

由综合部制定培训计划和方案并组织实施，采用集中授课及视频播放、讨论、参观的形式对企业文化、员工手册□oa办公平台的使用等方面进行培训。

四、培训地点

集团会议室。需提前了解会议室使用情况，保证培训场地的使用不发生冲突。

五、培训内容

1、企业文化；

2、员工手册；

3□oa办公平台使用方法。

六、培训资料准备

新入职人员录用资料、新入职人员及参培人员签到表、祥云集团公司企业文化宣传单、员工手册□oa平台使用说明。

七、培训实施

- 1、综合部分管领导致欢迎词；
- 2、培训主管自我介绍及新员工自我介绍；
- 3、宣读培训纪律；
- 4、根据培训内容进行逐步讲解；
- 5、培训评估与考核。

八、培训后期跟进

- 1、培训主管根据培训评估进行培训方案改进。
- 2、培训主管根据新进员工培训考核成绩进行汇总和存档。

少儿篮球培训创业计划书篇七

入库计划内容

(1) 接货物入库的计划时间，货物的数量、包装形式、规格；

货位存货数量计算。货位存量是计算所选用的货位能堆放存拟安排货物的总数量，亦即货位的存储能力。

$$q=ps$$

式中 q □某货位的储存能力□ tp (某类货物的仓容定额)

(2) 计划货物的临时存放地点

我们将计划货物的临时存放地点设在仓储库中，并且按照abc分类法，依照货物的比率入库，其顺序是□a类：戴尔电脑显示器、纯净水□c类：苏泊尔电磁炉、金锣火腿肠，金龙鱼花

生油□b类：方便面、美的`电水壶。

(4) 计划货物的存放储位

根据分类储存的原则，将所有的储存物品按照一定的特性加以分类，将纯净水、方便面、金龙鱼花生油、金锣火腿肠储放在一起，因为他们属于食用产品，将戴尔电脑显示器单独存放，因为他属于高端科技产品，将美的电水壶和苏泊尔电磁炉存放在一起，因为他们同属于家用电器。

(5) 货位准备的计划

该货位应怎样准备接货？需做哪些准备工作？为什么需要做这些工作？

1采用库内接货

检车车门、车窗有无异状。货封是否脱落、破损或印纹不清、不符等；

物资名称、箱件数与物资运单上填写的名称、箱件数是否相符；对盖有篷布的敞车、应检查覆盖状况是否严密完好，尤其应该查看有无雨水渗漏的痕迹和破损散捆等。

(6) 实训方案指导及模拟演练

第一步：进行岗位分工并设定角色。每组中，1人充当送货员，1人充当仓库收货员。1人充当质检员，1人充当入库管理员，1人充当仓储主管（负责检查下属人员的单证是否做对及签字）。

第二步：送货员向仓库收货员出示送货单

第三步：仓库收货员核对送货单、入库通知单

第五步：验收结果处理。货物验收完毕后，发现有异常情况由质检员填写货物异常报告及让步接收的货物质检单，且在送货回单上详细注明，并请送货员签字。若无异常情况则直接进入下一步。

第六步：合格货物入库。仓库收货员填写入库单及入库流水台帐。

第七步：仓库入库管理员完成货物堆码。（按照abc类分类法对货物进行储存）

第八步：仓库入库管理员立卡片。按照销售合同所列内容逐项填写货物资料卡片，做到一垛一卡。

（7）计划货物的检验验收内容验收项目：

（1）合格证检查（2）清点检查

（5）货物质量验收、货物外观检验、尺寸检验、理化检验；

（6）货物包装验收。

（7）重视感官检查（8）检查商品生产日期

（9）检查商品生产日期

验收单证：入库通知单

订货合同

采购计划

验收方法：全验：全验需要耗费人力、物力和时间，检验成本高，但可以保证验收质量。在商品批量小、规格复杂、包装不整齐的情况下，可采用此方法。数量和外观质量一般要

求全检。

抽验：对于大批量、同包装同规格、信誉较高的存货单位的物资可采用抽验的方法检验，若在抽验中发现问题较多时应扩大抽验范围，直至全验。

少儿篮球培训创业计划书篇八

活动对象□xx市中小學生

活动形式：艺术特长培训班

活动场所□xx师范大学

活动时间：初步定于周末

1、培训班主要是给热爱艺术的中小學生提供一个安全、可靠、全面的学习的平台。

2、本培训班依托曲师大美术学院和音乐学院的强大的资源优势，本着为同学们服务的宗旨，为在校大学生提供一个锻炼自我的机会。

一方面为热爱艺术的中小學生提供一个理想可靠的学习平台，培养他们的艺术特长。

另一方面利用青春创业社这个平台，为在校的大学生提供一个教学实践的平台，利用他们的专业特长给孩子授课，同时获得一定的报酬。

1. 充分落实创业社的宗旨，本着为同学们服务的原则，利用在校大学生的课余时间，实现能力和报酬的双丰收。

2. 该活动由青春创业社举办，可以很好的锻炼我们创业社人

员的组织能力与应变能力，提高人员的综合素质。

在举办活动的同时会很大程度上提高青春创业社的公众认可度和知名度，从而为创业社争得较高的荣信誉。

3. 作为创业社一次新的项目的尝试，通过举办培训班，为以后创业社项目的开展奠定一个良好的基础，同时活动发现自身的不足。

培训班本学期计划开展六期，每一期确定一个主题。

主题含书法，素描、水粉、声乐、器乐，舞蹈等。

具体安排：每位助教负责5-7名会员，教授其基础知识、指点错误、答疑等。

每次根据来的人数，安排助教的人数。

授课时间：上午8：00——11：00；下午3：00——5：00

收费标准应该低于市场价，初步定于每小时25元，可根据行情商议另行调整。

(1) 做好宣传工作和准备工作

(2) 人力资源、主教和助教届时务必到位

(3) 邀请老师做讲座时，提前制作邀请函，提前预约并确认时间

(4) 主持人提前做好准备

：书画用品会员自带。