

最新出差工作计划方案(优质6篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

出差工作计划方案篇一

本学期，我校少先队工作将认真落实学校校务工作计划及镇团队工作指导意见，以多形式的少先队活动为载体，培养队员的实践能力和创新精神，培养队员爱校爱队的集体主义精神，全面推进素质教育活动。

二月份文明礼貌教育月

- 1、 做好队员寒假生活调查，思想品德教育先行，对队员的不良行为习惯及时引导教育。
- 2、 动员全校师生积极参与“创建_省红领巾示范学校”的活动。
- 3、 规范各项常规活动，执勤队、升旗队、蓓蕾广播组等小团体开始组织活动。
- 4、 利用队课、国旗下讲话和蓓蕾广播活动等加强队员的在校常规行为管理。

三月份勤学向上活动月

- 1、 组织队员开展学雷锋系列活动，通过征文、黑板报、手抄报等形式进一步加深“雷锋精神”的理解；“蓓蕾学雷锋小组”开展做好事活动；各中队填写好活动汇报表。

2、组织节目训练，参加镇“庆三八”演出。

四月份读书活动月

1、组织队员清明节前到烈士陵园进行扫墓活动，通过学先烈，鼓励队员认真学习，勤学向上。

2、开展读书活动成果展示交流会。

3、筹备编印校本教材，进一步开展读书活动。

五月份艺术活动月

1、艺术组定期开展各项文体活动。

2、参加县镇各项赛事(具体参见镇团队工作计划意见)

3、各中队年度量化评分评比。

六月份庆六一活动月

1、开展“庆六一”系列班队活动。

2、着手整理各项资料，准备参加镇少先队大队部工作评比。

3、观看法制、消防教育图片或录像，加强队员的安全卫生意识。

4、总结、表彰优秀中队、辅导员、队员等。

出差工作计划方案篇二

人力资源是当代企业重要战略资源，有效培养、运用、挖掘人力资源是企业未来激烈市场竞争中生存和发展的关键要素。而企业新员工作为这一资源的源头，必须加以有效的控

制和引导，放能使其成为企业发展重要推动力。为达成这一目标，特制订本培训方案。

一、培训目的

(一)为新员工提供准确的公司及岗位信息，明确自身工作职责和内容；

(四)通报公司人力资源相关政策，展示岗位远景规划，给予员工工作信心，促进员工明确发展路径，梳理发展目标。

二、培训的基本流程

三、培训组织架构：

内部讲师是公司内部优秀人员，明确公司各种基础内容，有着熟练的业务经验，并具备较好表达能力的员工。

四、培训内容及方式

(一)培训内容

公司培训内容主要包含：基本知识培训与专业知识培训

1、基本知识培训：

本部分主要内容分为以下几点：

公司企业文化：介绍公司企业文化的产生和发展，使员工了解、并最大可能的融入企业文化之中。

2、专业知识培训：

专业知识培训是培训的重点，其目的是通过培训使员工能够明确自身的岗位工作、正确的掌握工作流程、准确的使用各

种工具。

(二) 培训方式

培训主要分为集中培训和岗位培训两种方式。

1、集中培训：

将所有新员工集中在一起，进行基本知识的培训，主要以公司内讲师授课为主。

2、岗位培训

针对新员工各自岗位，由相关人员进行指导，并进行模拟操作和演练，使新员工尽快掌握本岗位知识，做到应知应会。

集中培训与岗位培训应根据实际情况开展。岗位培训应在员工入职三天内展开；集中培训可根据职工入职集中度进行调整，原则上应一年至少开展一次。

五、培训考核与反馈

(一) 培训考核

培训考核分为基础知识考核与专业知识考核两个部分：

1、基础知识考核公司人力资源主管组织，在公司集体培训完成后三日内进行。基础知识考核以试卷形式为主，主要为“基本知识”的相关内容，以及公司内各单元共通流程等。

2、专业知识考核由业务部门自行组织，在新员工入职后一月内完成。专业知识考核可以以试卷、实务操作等多种方式开展，重点考察新员工岗位基础知识和基本流程掌握情况。

(二) 反馈

4、考核完成后，应向员工发放无记名调查问卷，对培训内容的合理性、吸引力等进行及时的评估，作为培训不断优化调整的重要参考。

六、培训预算

公司培训主要开支为讲师费用。

内部讲师：建议基本知识讲师每次授课给予100元/课费用补贴；岗位课程讲师150元/人费用补贴。

外部讲师：根据协议价格支付。

出差工作计划方案篇三

将对20__年下半年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整)，对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数(酒吧、管事部的负责人参加)，提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

下半年将根据__质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，

每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，下半年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

下半年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水平

下半年的部门培训主要课程设置构想是：把部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作的，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。20__年度下半年工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

出差工作计划方案篇四

区域：集团客户部周大生加盟区

出行时间：20__年__月__日3月30日

出行省份：江苏省

出行路线：南通-南京-扬州-淮安-连云港

随同人员：曹欢、储秋云

出差准备：

1. 记事本和笔，名片，客户联系资料。
2. 出差前规划好路线，提前跟客户联系，以便到时能有效率的拜访客户。

出差目的：

1. 考察长期合作客户的实力，（具体参数：年销售总额，总资产多少，在当地的影响力等，产品哪些卖得好，百泰的优劣势有哪些，对此有什么建议。平时在哪里补货，有哪些难题，需要给予什么帮助。）然后制定相关策巩固与维护，提高其销量。
2. 了解当地市场，（具体参数：附近有多少珠宝店，什么牌子生意好，竞争如何，补货有哪些渠道，哪些特色产品卖得好）挖掘新的客户，让更多的加盟商与我司合作。

开发新客户。

从数据来看，南京市客户有4家，南通市有3家，扬州市1家，连云港市1家，淮安1家。

路线：南通-南京-扬州-淮安-连云港。

具体出差行程报告，以回来上交的为主。也请相关领导对于此次的出行计划给予指导意见！

集团客户部：

出差工作计划方案篇五

六(1)班共人，其中男生人，女生人。综合看来，本班学生大部分学生热爱学习，积极要求进步，但也有部分学生的行为习惯较差，对学习语文缺乏一种热情，特别在阅读习作方面。本学期，针对本班学生实际情况，有的放矢地培养学生的学习兴趣。

二、教材简析：

一)采用主题单元组合教材

所谓主题单元，就是围绕某个主题组织3——4篇课文成为一个单元，本单元的“习作”“练习”内容也尽量予以配合，凸显这个主题。如六年级上册的七个单元分别是：心中有祖国、人间真情、奋斗与生存、民风民俗、景物聚焦、名人风采、读书有方。其中第二单元围绕人间真情这个主题，通过三篇课文，多角度、立体地歌颂了人情美、人性美。

二)放大语文学习的空间

一是安排了阅读指导文章——《养成读报的好习惯》《读书要有选择》，交给学生阅读方法，提高学生独立阅读能力，促进学生尽快学会阅读以提高课外阅读效率。

二是安排了“我读书我快乐”栏目，向学生推荐名著，六上是《鲁滨逊漂流记》，六下是《西游记》。

三是单元练习采取活化训练的思路，注意了语文课内和课外学习的结合，开辟了“语文与生活”“阅读与积累(感悟、欣赏)”等。“语文与生活”“阅读与积累(感悟、欣赏)”进一步拓宽了阅读，扩大了语文学习的空间。

四是安排了“综合性学习系列——‘学和做’”。每一册安排一个“学和做”，而这个“学和做”就是一个实验、探究的小专题，是集阅读、写作等语文能力训练于一体语文实践活动。六上安排的“读报和剪报”，六下安排的“我的成长册”。

三、突出了重点学习习惯项目的培养

教材每册的开篇仍然安排了《培养良好的学习习惯》。这些学习习惯项目，虽然安排在教材之首，却是贯穿于该册语文学习之中的重点训练项目。因此这些项目在该教材里也反复

体现。如六年级上册安排的“不懂就问”和“勤于搜集资料”两个重点项目，后面的课文《学与问》就呼应了“不懂就问”这个项目，在阅读、习作及其单元练习中也都反复凸现了“勤于搜集资料”的训练。而六年级下册的两个重点项目“读万卷书，行万里路”“在实践中学会运用”，不但通过课文《读书要有选择》和“我读书我快乐”“学和做”等重点训练栏目有所体现，而且在阅读课后练习、习作和单元练习中也反复安排了训练。

四、关注与初中学习的衔接

第三学段特别是六年级两册教材，在结构形式和选文的难度上，都注意向初中阶段的语文教材靠拢。比如名家、名篇的课文比重明显增大；主题单元的编排结构，就是与初中阶段主题单元的教材编排和教学理念一脉相承的；文学常识（作家卡片、名著便览）、课外阅读、语文综合实践活动栏目的开设等，都有利于小学阅读教学和初中阅读学习的衔接，有助于小学阅读教学向初中阅读学习的过渡。

五、教学目标和具体措施：

一) 阅读教学：

1、朗读、默读并重，提高默读速度“每分钟不少于300字”，学会浏览，并能“根据需要搜集信息”。不断提高学生搜集信息、处理信息的能力，丰富其知识积累。

2、体会词句的感情色彩和表达效果，引导学生辨析比较其感情色彩，领悟作者表达的思想感情；然后通过表情朗读、绘声绘色地讲述课文等，让学生接受情感的熏陶，领悟课文的写法，内化课文的语言。

3、揣摩表达顺序，体会思想感情，领悟表达方法，为提高学生的自学能力，引领学生感悟文章的内涵，体会文章思想感

情服务。

4、学会阅读叙事性作品、诗歌和说明性文章。

二)口语交际：

1、尽力创设良好的交际情境，激发学生表达、交流的欲望；

2、注重实效演练，让学生在大量的实践中习得交际的技能；

3、充分利用评价激励的功能。进一步开发学生交际的潜能；

4、鼓励学生在日常生活中学习，不断拓宽口语交际训练的渠道。

三)习作：

1、长短课结合，课内外联系，在活动实践中成文；

2、在主题单元中获取信息。借鉴写作思路和方法；

3、改进评价方式，提高习作修改能力，“评——改——评”相结合，使学生养成了自改、互改、讨论修改、自主加工的好风气、好习惯。

四)单元练习：

1、注重实践，提升学生的语文素养

2、注重整合，发展学生的综合素养

3、注重探究，培养学生的创新素养

4、注重持久，单元练习训练点与平时教学的融合，充分挖掘利用各种资源，强化自主实践意识，有效促进学生的发展。

六、课外活动计划

- 1、读报剪报，其乐无穷。
- 2、参观访问，收益匪浅。
- 3、走进大自然，学看无字书。

五、教学进度：

第1——3周(9月1日-9月15日)：

第4——5周：

第6——8周：

第9——10周：

第11——12周：

第13——14周：

第15——16周：

第17——18周：

第19——20周(复习考试-寒假开始)：

出差工作计划方案篇六

本人拟定于近期江苏地区出差事宜。向公司作预期出差计划，请公司领导审核，并恳请给予指导与帮忙。

二、行程工作时间表。

出行时间：11月15日起到11月30日止。计划为期15天。

出行城市：南京无锡徐州常州苏州南通连云港淮安盐城扬州
镇江泰州宿迁

主要目的：

一：传达金御时空公司企业文化，销售理念。协助指导经销商当地品牌推广事宜。

二：基本市场调查。

1. 产品市场定位，品牌认知度，客户评价；

2. 区域销售情景，地市分销商信息；

3. 了解竞争对手品牌销售情景，市场占有率。

4. 认真听取客户反馈，记录汇报市场最新信息

三：拜访当地客户，培养感情，了解经销商公司现状，加强品牌市场操控力。

四：倾听取客户意见，提议，帮忙经销商解决销售中常见问题。

五：空白区域市场开发，提升区域品牌销售业绩。