

最新组训的工作计划(模板5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。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。

组训的工作计划篇一

二、组织实施业务拓展活动，协助区部经理或主管实现业务拓展目标；

三、组织阶段性人力发展活动，协助区部经理或主管实现人力发展目标；

五、负责营销职场各种会议经营的策划、组织与实施，每月主讲晨会专题4次（含）以上；

八、负责组织营销职场布置，落实营销职场制度建设和营销职场文化建设；

九、根据上级公司要求，做好职场项目推广工作；

十、完成公司交办的其他工作任务

组训的工作计划篇二

一、欢迎领导入场

二、介绍与会领导

三、宣布结训典礼开始

四、司歌、司训

五、班主任培训总结报告

六、颁奖时间：

七、学员代表发言

1 班导师代表发言（一名） 2 学员代表发言（二名）

八、曾总工作训勉

九、陈董工作期许

十、班歌时间 十

一、宣布结束 十

二、恭送领导离席

备注：

音 控：郭鑫

礼 仪：米春枝

王媛媛

裴谦莉 奖品负责人：罗凤玲 摄

影：孟深

李海涛 场

控：徐静

袁晓刚 接

待：高琴

组训的工作计划篇三

一、“组训”，顾名思义，即组织训练。

二、组训的工作职责如下：

1、参与营业单位年度经营计划拟定，执行与检讨评估工作绩效，并指导单位建立正确的经营理念、管理技巧与作业控制。

2、督导营业单位经营目标的达成，协助拟定增员、选择、训练计划与活动。

3、达成营业区（督导区）主管所指定的各项工作任务。

4、参与培训部（室）、营业区（督导区）、营业单位培训课程的规划、执行与日常授课。

5、协调业务员、主任与经理之间的沟通与辅导面谈。

6、指导营业单位各项竞赛、激励活动的策划与协助执行。

7、参与策划营业单位各项会报活动：如月会、周会、早（夕）会经营、主管会议……

8、协助营业单位作市场战术分析、市场开拓与监督业务员市场展业活动管理。

11、与分公司（办事处）有关部门联系、协助区（部）经理做好内部人事的沟通，加强团队精神，提高工作士气。

12、其他。

组训的工作计划篇四

组训〔trainer〕即组织发展管理和培训，它的建立是营销业务飞速发展的必然趋势。随着营销部人员规模的不断扩大，营销部经理无法结合上千营销员的个性作针对性的训练和新人的辅导、陪访，而主管的管理能力、辅导能力又跟不上，所以留下许多后遗症，如保单质量差，队伍士气不稳定、营销员的理念、技巧、素质提升不快、甚至滞后。而建立组训队伍将对整个教育训练制度化、组织化、并据此使训练深入到每一个营销员。

组训即组织发展管理和培训，它的建立是营销业务飞速发展的必然趋势。随着营销部人员规模的不断扩大，营销部经理无法结合上千营销员的个性作针对性的训练和新人的辅导、陪访，而主管的管理能力、辅导能力又跟不上，所以留下许多后遗症，如保单质量差，队伍士气不稳定、营销员的理念、技巧、素质提升不快、甚至滞后。而建立组训队伍将对整个教育训练制度化、组织化、并据此使训练深入到每一个营销员。

一、组训人员的地位和作用

组训在寿险营销部是一个十分重要的岗位，对业务员必须“作之君，作之父，作之师”，不仅负有第一线教育训练之重大责任，而且是经理的左右手。组训好比军队中的参谋、幕僚，他们想在经理前面，站在经理的后面。

二、组训人员的工作职责

- 1 参与营销部的年度经营计划的拟定、执行、检讨、评估。
- 2 参与营销部的新人辅导、衔接教育、心理建设的课程设计、执行和日常授课，对营销员进行个别辅导和沟通以及陪访。

3 协调营销员、主任、经理之间的关系，加强与其他营销部的联系，协助经理作好内部沟通，加强团队精神，提高工作积极性。

4 策划营销部的晨会、例会、主管会议。协助营销部总经理作市场分析，市场开拓以及日常活动管理。

5 参与营销部的各项行政和活动管理以及绩效分析：如脱落率、人均绩效、举绩率、考勤率、职场布置、业绩榜运用。

三、组训人员应具备的条件

1 年龄：22岁至35岁

2 要有大专以上的学历，有敬业、乐观向上的工作态度。

3 必须通过中国人民银行的保险代理人资格考试，并取得了《保险代理人资格证书》

4 具有协调、教育、策划、推动、影响的能力。

5 能收集一些市场信息并分析、预测市场动态变化。

6 要有良好的品德修养、威信，能激励同仁发挥潜能，达成目标。

四、组训人员必须接受教育和训练

教育的内容有：寿险基本原理，核保、核赔的基本知识，寿险招募、甄选、培训辅导、激励、督导的方法以及运用。训练的内容有：如何成为一名专业讲师，如何运用绩效分析挖掘营销部的潜力，如何进行专案策划。

五、组训的配备与职级

每一营销分部设专门的组训人员，其比列不超过50组训人员按照其发展和个人成长的速度，可分为四个级别即组训经理、组训科长、组训专员和组训员。

六、组训的收入

由于组训级别的不同，他们的收入也不一样。组训人员的工资收入由四部分组成。一部分是组训津贴收入，一部分是效益工资，还有一部分是辅导津贴，最后一部分是个人的基础展业佣金收入。

组训人员的福利包括单位提供的养老保险、意外伤害保险、住院医疗保险等。

七、组训的考核和晋升标准

组训员的考核期为半年，组训专员、组训科长、组训经理的考核期为一年。他们的晋升标准根据公司的定期考评标准来确定。

组训的工作计划篇五

加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在下半年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

提高服务工作质（）量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在下半年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

巩固xx市场占有率，扩大xx市场占有率。根据上半年支公司保费收入xxx万元为依据，公司计划下半年实现全年保费收入xxx万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。大力发展渠道业务，深度拓展xx市场，打好xx地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固xx市场占有率。

2、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，下半年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

3、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在下半年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

4、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。下半年在员工待遇上，工资及福利待遇在上半年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留得住人才，为下半年的业务开展提供强有力的人力保障。

强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到

每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。下半年有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。