

# 培训方案(精选10篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 培训方案篇一

遵照《教育法》、《教师法》和教育部《中小学教师继续教育规定》等法律法规。用新的思想、新的理论、新的知识、新的技术武装教师，突出培训工作的时代性、创造性、实效性，促使全体教师更新教育思想观念，更新知识能力结构，提高综合素质，提高实施素质教育的能力，提高自我发展能力，从而建设一支师德高尚，结构合理，教科研能力强，具有创新精神和时代特征的高素质教师队伍。

### 1、新教师培训

(1) 培训对象：教龄在3年内的教师；

(2) 培训内容：结合xx区教师培训方案，学校以实施青年教师导师制为主要方式，加强新教师教师职业道德规范，教育政策法规，学校规划，教师业务发展方向，学校规章制度，所担任的学科课程标准，教材教法分析及班主任工作等方面的培训。

(3) 培训目标：通过培训，使受训者巩固专业思想，熟悉有关教育法规，初步掌握所任教学科的教学常规，熟悉教学内容。

### 2、骨干教师培训

(1) 培训对象：师德修养好，有较强教育教学能力和发展潜

力的教师。年龄一般在35周岁以下。

(2) 培训内容：现代教育教学理论和实践；学科前沿知识与综合知识；课程改革专题研究；现代教育技术与信息技术应用；教育科学研究。骨干教师培训实行以自我学习提高为主的研究式学习，重视实践环节和跟踪培训环节。

(3) 培养目标：通过培训，使骨干教师在思想政治与职业道德、专业知识与学术水平、教育教学水平与教育科研能力等方面有较大幅度的提高，在学校实施素质教育中起骨干带头和示范辐射作用。

### 3、学科带头人培训：

(1) 培训对象：具有较强教学科研能力和发展潜力的骨干教师。

(2) 培训内容：主要内容为教育教学理论，教育思想与学科教学艺术，科学技术及人文社会科学知识，教学实践经验总结与教育教学科学研究等内容。培训主要聘请教育专家或市内名师、特级教师和教科教研机构的“研究型”教师为其指导和外出学习。

(3) 培训目标：通过培训，使教师树立现代教育观念，不断提高学科教育理论水平和教育教学研究能力，更新知识，逐步提高学术水平，成为省、市范围内有较大影响的教师。教师培训的计划方案四、考核要求：

参加培训是每个教师的权利和义务，全体教师必须按规定完成相应的培训计划，所有在职教师都必须通过周期考核。学校制定考核细则，考核结果记入教师业务档案。在周期内需晋升教师职务的，必须完成晋升前应该完成的培训数和质量，否则不得晋升高一级教师职务，教师参加继续教育的情况将作为年度考核、职务聘任、晋升和评选优秀教师荣誉称号的

必备条件。

## 培训计划方案篇二

为了巩固我镇人口与计划生育工作成果，稳定低生育水平，提高人口素质，促进“生育文明·幸福家庭”创建活动，构建社会主义和谐社会，营造良好的人口宣传舆论环境，现对照市宣传培训任务，结合我镇实际制定今年下半年培训计划：

采取专题培训和以会代训方法对村计生员进行全面计生知识辅导，培训内容：计划生育奖扶、特扶、持证退休职工和非农一次性奖励资格确认，流动人口服务与管理、《省人口与计划生育条例》、《社会抚养费征收管理办法》、免费孕前优生健康检查、避孕药具、生殖健康统计信息等法律法规和业务知识，通过培训进一步强化镇、村计生专线人员服务能力，推进计划生育服务上水平上台阶。

在镇人口学校举办新婚夫妇培训班，采取观看录像和讲座的形式，开展免费孕前健康检查、优生优育、生殖健康避孕节育等项的培训工作，村人口学校主要开展对流动人口、育龄妇女进行《流动人口知识》辅导培训，全年至少开展两次，由镇计生办分片人员组织培训。

利用镇宣传科安排的学习日，不少于一期由计生助理对全镇、村干部开展计生法律法规，主要辅导《省人口与计划生育条例》和《社会抚养费征收管理办法》以及《流动人口计划生育工作条例》，同时利用党员干部冬训班开展计划生育专题讲座，提升镇村干部计划生育法律法规知识水平。

开展计生中心户长培训班两期，结合“7.11世界人口日”和“9.25公开信纪念日”专题，举办中心户长培训班，培训内容：主要是计生奖扶特扶政策，关爱女孩和计生贫困家庭结对帮扶以及流动人口等相关的法律法规知识，在全镇营造一个生育文明、家庭幸福的良好氛围。

## 培训计划方案篇三

进一步深化劳动技术教育的实践研究，建立科学的课程标准和实施方略，总结和探索实施劳动技术教育的有效方法和途径，发挥其实施素质教育主体实践基地的作用，促进劳动技术教育的健康、稳定和创新发 展，充分发挥劳技课的作用，为培养社会主义建设者和接班人打好基础。此同时不断提高学校劳动技术的整体办学水平和办学特色。

### (一)教师方面

通过本课题研究要努力提高自身素质，不断深化对劳动技术教育的认识，不断提高教学水平。

### (二)学生方面

1、树立正确的劳动观念，形成热爱劳动、热爱人民、热爱生活 and 热爱家乡的思想感情，养成勤俭节约、认真负责、遵守纪律、团结合作、爱护公物、珍惜劳动成果的品质以及良好的劳动习惯。

2、初步掌握现代生活和现代生产所必备的技术基础知识和基本技能，具有生活自理能力和一定的技术认识、技术思维、技术实践和技术创新能力。

3、初步具有与技术相联系的经济意识、质量意识、审美意识、伦理意识、效益意识、环保意识，以及关心当地经济建设的意识。劳动技术教学计划三、具体措施：

#### (一)理论学习，树立素质教育的基本观念

树立素质教育观念，是搞好劳动技术学科建设，实施素质教育的重要前提。劳动技术学科教师要明确：实施素质教育，就是全面贯彻党的教育方针，以提高国民素质为根本宗旨，

以思想政治教育为灵魂，以培养学生的创新精神和实践能力为重点，造就“有理想、有道德、有文化、有纪律”的德智体美等方面全面发展的社会主义事业的建设者和接班人。学校教育不仅要抓好智育，更要重视德育，还要加强体育、美育、劳动技术教育和社会实践，使各方面教育相互渗透、协调发展，促进学生全面发展和健康成长。劳动技术课教师必须确立面向全体学生和以学生为主体的思想，学习有关的理论，注意培养学生个性特长，促使每一个学生都能积极主动地发展。

## (二) 大力优化教学过程

课堂教学是实施素质教育的主渠道、主阵地。因此，精心设计好劳动技术学科的课堂教学，优化劳动技术课的教学过程就成为提高劳动技术课的教学质量，实施素质教育的关键。

## (三) 积极开展劳动技术学科实践活动，提高教育效果

除劳动技术课外，还应通过选修课、研究性学习、社会实践等多种形式，大力开展劳动技术教育。如组织学生参加陶艺、编织、纸工活动，参观生产建设现场，组织科技制作小组活动等；大力提倡学生自觉参加家务劳动和社会公益劳动，使学生接受到比较全面的、生动活泼的劳动技术教育。

## 培训计划方案篇四

### 1、 为什么要做出这样的培训？

培训的初级目标就是通过提高销售人员的个人绩效来达成企业的销售业绩。

### 2、 这样的培训能够得到一个什么样的效果？

通过培训使销售人员掌握产品的竞争优势，竞争对手的状况、

专业知识和销售技巧，以及了解不同目标客户的心理特点等，培养销售人员的团队协作精神，领悟企业文化、养成做事的积极性和良好的服务态度，学会分析事物的科学方法，确立自己的工作目标和业绩考核，最终使个人成为一名线缆销售精英的终极目标。

## 1、 产品培训

### (1)、 产品知识的介绍

数字通信电缆：导体为0.5、0.511、0.6面积大小的通信线缆，包含普通超五类、增强型超五类及六类缆等。

a□通信电缆 局用通信电缆：导体为0.4面积大小的通信线缆。

电话通信线缆：导体0.4、0.5面积大小的2芯4芯电话线。

监控视频电缆:syv-75-3(导体为0.5) syv-75-5(导体为0.75) syv-75-7(导体为1.2), 并且包括电梯线缆、摄像机线缆等□rg□jis等系列线缆。

### b□同轴电缆

电视线缆□sywv-75-5□导体:1.0□sywv-75-7(导体:1.66) sywv75-9(导体:2.15) 以及高档电视线缆系列。

c□屏蔽线 rvvp系列2芯到10芯等多芯电缆，0.3至2.5平方大小，麦克风系列线缆□rvvsp对绞型屏蔽电线。

d□护套线 rvv□avvr线缆、阻燃绞型连接用软电线□zr-rvs□□扁型无护套软线□rvb(红黑线)、尼龙护套线□bvn□□

音视频连接线□syfv系列及二排、三排音视频电缆等。

e□音响广播系统线缆 音响广播线：高传真、高保真、工程音响线及足芯线等。

多媒体电缆：会议显示电缆、门禁可视电缆等。

f□信号线

以上产品知识的介绍包括我公司线缆的生产工艺、字母代号所包含的内容□bc□纯铜□al□铝镁合金丝□tc□镀锡铜□ccs□铜包钢□cca□铜包铝等。

## (2) 产品的优势卖点

首先，我公司出厂产品保证“足芯、足米、足平方、更安全、更价值”的本位宗旨。

1 包装美观、产品品质与定价适应市场的需要。

1 产品线相对其他业界同行都要长都要完善，能够满足客户整体的需要。

1 在与其他竞争对手比较方面，体现在产品的准确传输数据和主要功能数据等。例如：视频监控线的准确有效传输距离的保证。

1 品牌化经营、产品创新能力的不断提升，适应市场的快速发展，带领经销商一直走别的同行前面。

举例：尼龙护套线

1 尼龙线具有防白蚁、防鼠咬，耐热性能好等优越的安全性能。

1 尼龙线对周围环境无任何的危害，绿色、环保，是家居装修设备电源、照明最佳用线。

1 具有重量轻、外表光滑，因尼龙自身有润滑性，穿线不易擦伤，便于穿管敷设，给安装敷设带来了便利和经济性。

1 采用尼龙作为护套，外观亮丽，耐热变形小，具有优良的热稳定性。

1 具有较高的机械强度和优异的耐磨性、耐寒性、表面硬度、抗弯强度、冲击强度、耐化学性、耐油性、耐汽油性和自润滑性。

### (3) 产品的适用范围

举例说明□network250用途：数字通信用水平对绞电缆，应用于大楼综合布线系统中工作区通信引出端与交接间的配线架之间的布线，以及住宅综合布线系统的用户通信引出端到配线架之间的布线，满足于100mhz的数据通信。标准布线长度90米。

sywv-75-5用途：应用于1ghz以下闭路电视系统，共用天线系统□catv/matv□作分支线和用户线以及其它高频率机器之连接线或内部配线。

尼龙护套线：用于额定电压450/750v及以下动力装置固定布线。

## 2、 公司文化、客户服务培训

(1) 积极的市场协作，派驻专业人员进行标准化的协助，渠道分销商的开发，市场的规划、准确的产品价格体系的制定等。

(2) 市场运作的积极配合，产品样板和资料的满足需要。

(3) 针对由我公司原因所产生的质量问题，保证向客户提



供100%满意的更换服务。

(4) 针对滞销产品，向客户提供在有效期内的调换货服务。

手指打出去的力量绝对没有拳头打出去的力量大，个人力量无法与团队的力量相比较，团队打造在销售中更显著的尤为重要。

1、 因人而异进行工作分工，充分使员工潜能得到发挥，渠道与工程分工明确。

2、 设定业绩目标，进行一个量化，员工之间能够进行一个竞争对比，看到自己的长处和不足。

3、 会议制度的设定，晨会、周会和月度会议制度的设定，晨会，每天进行，汇报当天计划和前一天的工作情况，问题的总结与收获的分享。周会，总结每周的业绩汇报，本周的工作情况，和下周的工作计划、业绩目标等。

4、 设定奖罚制度，做的好要奖，再接再厉，差的要罚，以示警戒。

1、 市场开发前的准备

(1) 样品板和资料的准备（要进行量化）。

例如：我每天拿多少个样品板资料去开发市场，有针对性的向潜在客户进行资料的派发，全力做到，资源的不浪费。

(2) 要知道目标市场在哪里？建材市场、电子科技市场及家装材料市场。

(3) 知道自己要去干什么！带着什么目的去开发，拜访客户要量化。比如，我今天要拜访10家客户或者20家客户，寻

找有5家的意向型客户等。

## 2、 目标市场定位、市场类型的甄别

(1) 目标市场在该区域处于什么地位，核心市场还是配角市场，经营何种材料为主。

(2) 市场类型：批发型市场还是零售型市场，或者是哪个占的比重最大。该市场的客户类型怎么样，多为工程销售商还是销售渠道覆盖面较广的市场。

## 3、 如何寻找目标客户

以上我们讲到，我们在什么地方去寻找开发客户，下面我们要做的是依靠什么要求来选择开发客户，开发出的客户是必须符合我讯道公司要求。

(1) 门市面积的大小，在不知情的前提下，我们先由门市面积的大小来决定客户的实力。比如，在翻身路市场，初次去跑，我可能无法知道这市场哪个商户的实力最好，但是我可以知道哪个商户的门市面积最大，我们从这表象来查看某一客户的实力，当然，这不是决定客户销售实力的唯一论据。

(2) 人员分工、物流配送能力。门市面积的大小，在某一方面来讲，可以根据这个看出人员的多少，人员的安排能不能满足商户经营的需要，物流配送能力能否做到及时交货到客户手上。

(3) 所经营线缆产品的质量、品牌知名度以及产品在同质产品中的售价对比，能够在市场中有着什么样的售价比较，产品的价格处于什么样的位置。

(4) 经营商户市场操作行为，是否对品牌线缆的经营有着自己的看法。有没有一套完整而有效的经营思路。

(5) 经销商以及所属员工的服务能力与意识的。处理客户问题的反应时间，和解决问题的能力等等。尤其是对售后的服务能力。

(6) 决策人员的性格，对待事物的态度。例如，在我西北区一客户，所经营的线缆非常多，经营讯道线主要是来为了提升自己的档次，放在那做样子，不在乎这一经营成本，不认真对待等。

(7) 经销商的网络覆盖能力（只限针对大型客户和总经销类型的客户）。

#### 4、选定客户后，如何与客户进行洽谈

首先，我们要明确的告诉客户我们的目的是什么，我们公司是做什么的，并且要非常明确该客户是有意愿的。

谁（关键人），针对某一项事务，我该和谁进行精准的接洽，这就要找到关键人，进行战略合作的洽谈，决策人必须能够全权负责此事务的人，也就是谁与这件事情最为相关，谁最能解决这个问题的人。

为什么，当然，我们为什么要去找他呢，为什么找他来合作呢，要道出我们的理由，先可以褒奖客户，说明讯道寻找合作伙伴的前提，不是随便一个经销商就可以做的，达不到一定的要求，就无法取得经销商的资格，从侧面也反映出，厂家对经销商的认可，让客户有成就感，同时，也在客户面前说明了讯道的整体实力。

市场范围，这也就是针对一个区域型的经销商的开发，我们给予一定范围的辖地，让客户看到自己的势力范围有多大，也就是市场有多大。

利益 我们给客户能够带来什么？

- 1、 先进的管理经验，完善的产品库存管理。
- 2、 完善的服务体系架构，合适的产品价格体系。
- 3、 利润空间，赢利能力。

时间 丑话讲在前，我们的合作期限，任务额度。

如何做 我们该如何来合作，该怎么来做。市场调查及市场协助。

市场调查：

- (1) 找准我们的市场，核心市场和目标市场。
- (2) 竞争对手调查，市场销售价格，营销模式如何，找准我们的方位。
- (3) 市场上大型商户的走访，找到我们的潜在客户，树立我们的核心客户。

市场协作：

- (1)、协助开发下游分销渠道，铺设二级营销渠道。
- (2)、合适的广告投放，免费的门头广告制作，产品展示架的支持。
- (3)、资料、产品样板的有效支持。

其次，在市场方面该告诉客户什么？

- 1、接近客户，说出我们能够赢得竞争的理由。

同质产品比较的优势，告诉客户我们与别人的不同之处。例

如，尼龙护套线，普通bv线的升级产品，别人还没开始做的，我们已经在市场上进行销售，从某一层面来讲，谁率先经营此类产品，谁将赢得未来市场竞争的主导权。

2、做好规划，让客户看到未来的希望，能够赢得竞争对手的市场。

(1) 分析市场情况，我公司产品在这一市场的估计容量，要  
让客户看到前景，

(2) 分析竞争对手的优劣势，看到我们公司产品的优势，当然，前提是在洽谈的过程中，我们不要去诋毁竞争对手，可以多宣传近期的业绩增长情况，可以向客户进行反向的案例说明，例如：……强调我们的价值。

## 5、成交及试探性成交

根据以上的分析内容，若无提出其他意见，就可以确立合作。一旦没有反映，我们可以率先提出，某某老板，你看合作协议是我来写还是您来写呢。引导客户进入我们的思维范畴，达成我们的交易。

1、 做好产品推荐，参照市场调查内容，做到产品种类的全面和畅销产品的主推。

2、 负责好产品的有效摆放，更能突出产品的形象和质量档次。

3、 该如何操作市场的方案落实了。

## 培训计划方案篇五

为深入贯彻落实集团公司教委20xx年职工教育工作会议和矿党委20xx年工作会议精神，大力实施“科教兴企”、“人才

强企”战略，进一步加大对管理人才、创业人才、专业技术人才和特种作业人员的培训力度，特制定夹河矿职工教育培训工作计划。

1□20xx年培训人数4800人，达到在职职工总数的80%。

2、在职干部继续教育人数200人。全矿干部培训要确保在职人数的80%以上。

3、学历教育150人，专、本科毕业70人。

4、等级工培训650人。其中培训高级工300人，中级工350人。

5、工人培训要全面完成集团公司下达的各项培训计划，煤矿四级培(复)训20xx人，煤矿三级培(复)训200人，通用工种培(复)训250人。

6、入井人员安全资格证持证率、特种作业人员和安全生产管理人员持率均要达到100%。

### (一)干部教育培训

1、学习贯彻党的十六届四中全会精神，全面落实集团公司和矿党委年度工作会议精神，坚持和完善党支部学习制度，加强党风廉政教育，深入开展两个《条例》学习贯彻活动。

2、组织安全、生产、经营管理人员参加外委培训，选派矿级干部参加高层管理人员研修班。

3、加强专业技术人员对煤炭安全生产方面的新技术、新工艺、新设备、新知识的培训。外聘专家、学者来矿讲学或专题辅导;组织选送外委培训;分专业按步骤对工程技术人员开展自主培训，确保技术管理的先进性。

4、开展紧缺专业学历教育。根据矿井发展的需要，选送相关人员参加集团公司组织的工商管理、工程、机电、房地产、物业管理、采矿工程、通风与安全等专业的学历教育。

5、围绕集团公司“走出去”的发展战略，积极开展项目管理培训，使各级管理人员能更好地适应市场和企业发展的需要。

## (二) 工人培训

1、煤矿四级复训。按一般专业工种的培训时间，有计划地组织相关人员进行脱产和业余培训，对小皮带、小绞车等18个工种计20xx人进行资格证年审。

2、煤矿三级和通用工种复训。完成集团公司复训计划，采掘电钳工等13个工种208人，电工等5个工种247人。

3、等级工与学历的“双证”培训、考评、取证。其中高级工与高中学历培训、考评、取证130人，中级工培训、考评、取证250人；生产和辅助单位班组长、生产骨干“双证”班计划培训40人；采掘电钳工“双证”班计划培训50人，外委培训高级工40人；自办涉爆、车工、采掘电钳工、瓦安员等中级工培训班5期，计划培训250人。

4、工人技师评聘考核。组织人员参加集团公司工人技师和高级工人技师的评聘和在岗工人技师的年度考评。

5、新培训放炮员、采掘电钳工等专业工种人员450人，计划自主培训350人，举办培训班8期，认真做好考核发证工作。

6、适应性培训。对从事一线作业的采掘电钳工、瓦安员、放炮员等采取分阶段的安全专业知识培训，定期组织考核。

7、建立团队学习室。在采煤、掘进、机电、通防等专业中建立团队学习室，实行首席工程技术人员导师负责制，通过学、

考，培养出一批专业技术能手。

8、开展职工岗位练兵和技术比武活动。以党支部为单位开展岗位练兵活动，岗位练兵人数占职工总数的50%。矿组织16至20个专业工种的矿级技术比武，确保专业工种人员的参赛数在60%以上。

9、实行职工技能培训“cba考评递进制度”。建立职工技能cba递进培训考核体系，重点开展技术等级达标和职业资格取证晋升工作，提升职工队伍综合素质。

1. 要高度重视职工教育培训工作，加快高素质职工队伍建设。进一步完善“培训(培养)、考核、使用、待遇”一体化的激励机制;各单位要认真落实《夹河煤矿安全教育培训工作领导小组及部门责任制》;政工部、安监部等部门要各司其责，发挥优势，协同作战，开展分级分类、有针对性的教育培训，并认真做好日常考核发证、检查督促、奖惩和培训资料的计算机管理等工作。

2、要突出安全培训和创业发展工作重点。根据安全生产和创业发展实际，把增强全员安全意识和提高职工安全技能作为年度培训工作的重点，认真细致地抓好职工持证上岗培训，超前做好“走出去”人员的安全资格培训，以高度的责任感和紧迫感加快职工职业技能鉴定和等级工培训，确保“技能振兴行动计划”落实到位。

3、充分发挥首席工程师和专兼职教师的作用，围绕各专业技术特点，有针对性组织教学，在团队学习中积极实施“传、帮、带”，培养一批首席员工和生产技术骨干。

4、创新职工教育培训机制和工作方法。职工培训考核试行学分制，参培工人按相关规定要求修满学分的，享受相应的政策性待遇;达不到规定学分的，要求限期修满，并给予相应罚款。要继续贯彻iso10005标准，规范培训过程管理，做好需



求调查，确定培训项目，优选培训教师和教材，推广应用先进的教育理念、技术和手段，不断提高培训质量和效益。

## 培训计划方案篇六

为贯彻落实《浙江省人民政府关于加强教师队伍建设的实施意见》和《浙江省教育厅关于建立中小学和幼儿园教师师德师风检查制度的通知》等精神，根据市教育局兰教〔20xx〕88号文件《关于做好全市中小学教师20xx年暑期师德专题培训工作的通知》精神，对广大教师坚持不懈地加强师德教育，与时俱进，并不断充实新内容，不断突出新重点，结合学校实际情况，经过学校委员会研究本次专题培训活动，制订专题培训计划：

一、培训对象：全体在职教职工

二、培训时间：8月25日——8月31日

三、培训领导小组成员： 组长：蓝建坤

组员：徐连寿 张宏峰 蓝马富 徐晓红

四、培训内容：

- 1、本次暑期师德培训的主题为“践行为人师表，争做人民满意好教师”。
2. 政策法规学习，重温“教师职业道德规范”。
3. 师德师风教育，学习“最美教师张丽莉”。
4. 举行先进教师、优秀党员“教育先锋”事例报告会及专题讲座。

5、学习全市中小小学校长暑期学习会上的会议精神，学习教育局局长童云龙同志的讲话。

6、对照师德规范，查找自身问题，组织“开门评议”，做好边学边查边改和师德标兵评选。扎实搞好自我剖析，对照师德规范，查找原因和症结所在，提出解决的办法和措施，并撰写好20xx字以上的学习体会，31日前上交学校办公室。

五、培训形式：集中学习与分散学习相结合；时间与反思相结合；理论学习与交流研讨相结合。

合。

六、培训要求：

- 1、认真学习，做好摘记。
- 2、按时到会，遵守纪律。
- 3、学以导行，提升自我。
- 4、总结反思，上交存档。

七、培训具体安排

## 培训计划方案篇七

20xx年，xx电力企业工作仅仅围绕安全运行，从班组安全生产、文明生产、基础管理和精神文明建设等基础点出发，加强班组管理，逐步提高班组综合管理水平，顺利完成了各项生产经营任务。对于20xx年的工作成果，我在此做下汇报：

卫中心制定了《班组评先细则》，每季度对班组进行考核，从班组建设、班组活动、劳动纪律、安全生产、综合治理、

计划生育、环境卫生等细化指标考核结果中评出3个先进班组，各奖励300元。通过把效益工资分配同岗位责任大小相结合、与个人工作业绩相结合，与班组管理和创新相结合，形成了工作中比、学、赶、超的良好势态。

全厂完成了全年3个100天的安全生产任务，截至20xx年底全厂连续安全生产达4135天。各分场严格落实了安全生产责任制，与班组签订了安全生产责任书。各个班组认真落实“职业安全健康体系”和“质量体系”要求，坚持了每周的安全生产例会，认真执行了设备日常巡查制度、劳动防护管理等规章制度，同时根据安监部要求，积极开展隐患排查整理工作。各班组结合“安全生产月”、“安康杯”等活动，扎实的开展了一系列安全生产保障活动，电一、起运、机修等单位组织学习了《电厂设备巡回检查管理规定》、《电厂设备缺陷管理规定》、《电厂反习惯性违章管理规定》、《电厂安全生产职责规定》等各项规章制度，提高了班组成员的安全生产意识，确保了全厂设备和人身安全。

按照电厂定置管理、文明施工的管理要求，一线各班组做到了办公室等场所的门窗玻璃齐全洁净，办公桌、椅、柜内外放置物体整齐规范，工器具、备品备件等应按规定排列有序。监测分场大坝监测班工作点多面广，工作环境复杂，仪器设备昂贵。他们要求每位职工着装做到符合安全防护的要求，现场管理符合文明施工要求。他们加强了资料管理工作，对技术档案、资料、技术图纸等重要资料由专人管理，使用书面材料和电子档案双备份，保存齐全完整，并定期交档案室归档管理，文明、高效、保质保量的完成分场下达的各项工作任务。

4、以班组长为重点，加强了以班组为基础的技术培训管理  
20xx年，我们着重抓好班组长的能力提升和培养。我们组织了班组长培训班，聘请专业培训机构就班组管理的理论为班组长进行授课，各班组长都提交了参加培训的心得和体会。同时，我们联系了同行业的4个电厂，分2批组织班组长外出

进行了学习和考察，学习了兄弟单位的先进经验，开拓了班组长的视野。在此基础上，我们组织了班组长培训班座谈会，交流了学习心得和体会，提出了改进班组各项管理工作的建议和意见。

各单位根据自身特点，开展了形式多样、富有成效的培训活动。运行分场每值每月开展至少两次考问讲解及至少两次反事故演习，全年完成280次考问讲解和反事故演习，同时组织值班员参加厂部事故应急预案演练，提高了值班员处理突发事件的实战能力。电一分场结合实际工作，采取现场和集中针对性培训，如5号机改造前开展5号发电机定子线棒安装工艺、大型发电机安装技术规范、定子绑线及绝缘包扎工艺、5号发电机铁损试验等适应性岗位培训；保卫中心创新班组方式，建立了“周四学习制”，他们确定每周四为学习日，领导班子成员坚持参与每周四的班组职工安全和思想政治教育工作的学习，既密切了干群关系，又使每位职工切实认识到安全的重要性和必要性，这样的方式值得提倡和推广。

全厂各班组较好的坚持了政治学习制度，认真开展了十七大精神、集团公司和电厂工作会、党建会、职代会、普法等会议精神的学习，确保了各项会议精神在基层的贯彻落实。

20xx年是电厂的管理年，全厂各班组通过定期召开民主生活会，实行重大问题集体讨论，贯彻落实上级精神，加强了民主管理工作。通过开展创建职工之家和职工小家活动，提高了班组成员的主人翁责任感和归属感，形成了团结、互助、民主、和谐的良好风气。一线班组全部参加了“安康杯”，提出合理化建议55条，为全厂安全运行做出了积极贡献。

由于前台和后台的工作性质有一定差别，班组建设的标准和起点也不同，水平差异较大。前方一线班组普遍开展的较规范，后方部分班组有相当大的差距。二是基础管理工作缺乏，相当一部分单位和班组做了很多工作，没有相关记录或记录不完整；三是有部分班组记录有虚假成分。四是部分班组没有

纳入到班组建设的范围。这些问题要在以后的工作中进行整改。

## 培训计划方案篇八

(一)基本原则。坚持专业化与社会化相结合，着力提高应急队伍的应急能力和社会参与程度；坚持立足实际、按需发展，兼顾政府财力、物力和人力，充分依托现有资源，避免重复建设；坚持统筹规划、突出重点，加强应急队伍组织体系和联动机制建设，形成范围适度、管理规范应急队伍体系。

(二)建设目标。基本落成统一领导、协调有序、专兼并存、优势互补、保障有力的应急队伍体系。即建成专业应急队伍，应急志愿服务进一步规范，应急救援能力基本满足本区域和重点领域突发事件应对工作需要，为最大程度地减少突发事件及其造成的人员财产损失、维护公共安全和社会稳定提供有力保障。

(一)全面加强综合性应急救援队伍建设。建立“一专多能”的综合性应急救援队伍，在相关突发事件发生后，立即开展救援处置工作。综合性应急救援队伍在统一领导下，承担综合性应急救援任务，协助有关专业应急队伍做好突发事件的抢险救援工作。

(二)建立健全专业应急队伍体系。在全面加强综合性应急救援队伍建设的同时，要按照突出重点、统筹规划的原则，组织动员社会各方面力量建设专业应急队伍。主要任务是接收和传达预警信息，发布预警预报，收集并向相关方面报告；开展防范知识宣传，报告隐患和灾情等信息，组织遇险人员转移，参与灾害抢险救灾和应急处置等工作；明确参与应急队伍的人员及其职责，定期开展相关知识培训。

依托现有应急管理组织体系，组织有关部门和单位人员、村(居)委会干部、基干民兵、应急志愿者等组建突发事件信

息员队伍。信息员队伍主要任务是及时报告突发事件信息，协助做好预警信息传递、灾情收集上报和调查评估等工作，参与隐患排查整改、预案制订、应急处置和科普宣传。获知突发事件信息的单位和个人应立即向当地人民政府有关部门或指定的专业机构报告。

(一)加强组织领导与统筹规划。要切实加强领导，落实工作责任，明确指标任务，细化建设方案，主动开展示范创建活动，连续创新工作思路，全面加强应急队伍建设。

(二)强化装备建设。指导督促县市建设物资储备库，按标准配置专业器械设施、设备和安全防护装备，重点配备抢险救援特种器材设施，提升应急装备水平。严格装备管理维护制度，保证装备处于优良状态。有针对性地加强装备建设，满足应急需要。

(三)开展培训演练与社会动员。综合性应急救援队伍和专业应急队伍每年至少集中轮训两次。易受灾害影响的乡镇(街道)、村(社区)要在定期开展应急知识培训。要广泛开展社会动员，努力提高应急队伍的社会化程度。充分发挥乡镇(街道)等基层组织和企事业单位的作用，主动动员社会力量参与，建立群防群治应急体系。主动拓展社会力量参与应急志愿者服务渠道，鼓励现有各类志愿者组织充实应急志愿服务内容，有关专业应急管理部门要把具有相关专业知识和技能的志愿者纳入应急救援队伍。

## 培训计划方案篇九

为加快推进经济发展，实现以创业促就业，以就业促和谐，进一步推动创建创业型城市工作，以激发创业创新活力，促进市场主体发展为重点，强化创业培训，大力培训一批有创业愿望和初创业者，为经济加快发展做出新的贡献。

### 二、培训对象及工作目标

辖区内城镇失业人员、农村劳动力、在校中学生均列入培训范围。

完成创业意识培训500人，创业能力培训300人。

### 三、工作措施

#### (一) 职责分工

区创建工作领导小组办公室负责创业培训的统筹协调工作。

格里坪镇和各街道办事处负责组织城镇失业人员、农村劳动力参加创业培训。

区教育局负责组织在校中学生参加创业意识培训。

区工商局负责组织本年新增创业人员参加创业培训。

区就业局负责创业培训工作的具体实施，对全区创业培训工作进行细致规划，着力解决创业培训过程中出现的主要问题。

#### (二) 动员招收学员

格里坪镇和各街道办事处、区工商局、区教育局要认真做好创业培训宣传工作，积极动员和推荐符合条件的人员参加创业培训。把好报名人员初选关，做好培训意向分类统计，并在每季度初上报就业局汇总，以便确定培训项目，联系培训专家和培训基地。

#### (三) 建立创业培训服务团队

市定点培训学校加强与街办、社区及相关部门联系，密切协作，做好创业培训和创业后续跟踪服务工作。

### 四、目标考核

各相关部门和责任单位要按规定将创业培训工作统计报表和总结上报至区创建办，年底区创建办将对照工作目标完成情况对各单位进行年度目标考核，并将考核内容纳入各相关部门(单位)绩效考核项目中。

## 培训计划方案篇十

建设管理单位：国网河北省分公司石家庄供电公司

设计单位：石家庄电业设计研究院有限公司

监理单位：河北电力建设监理有限责任公司

施工单位：石家庄思凯电力建设有限公司

创优质工程必须以“百年大计，质量第一”为宗旨，有优化的设计方案；选择性能先进、质量高、信得过的厂家的各类设备和主要材料；有过硬的施工队伍；有监理人员克尽职守严把质量关；有各单位明确分工，工程才能创优。

创优的基础必须是通过全面落实国家电网公司标准工艺要求，规范施工工艺行为，提高施工工艺水平，强化工程建设工艺管理，统一施工工艺要求，进一步推动施工技术水平和工程建设质量的提升，从而实现创国家电网优质工程。在燕山（格力□110kv变电站新建工程中，对符合条件将全面应用“标准工艺”。

本工程“标准工艺”应用率100%，最终实现燕山（格力□110kv变电站新建工程创国家电网公司优质工程的总体目标。

在施工标准工艺应用过程中按照《国家电网公司输变电工程标准工艺管理办法》的要求，并结合业主项目部的《建设创



优规划》37项的规定，本工程适用37项。

项目部为贯彻标准工艺质量技术的方针，实现标准工艺质量技术目标，向客户提供满意的建设工程项目，同时提高施工人员的职业技能，增强项目部管理人员的业务水平，使标准工艺体系文件在本工程中有效地运行，能够更好的对工程实行过程控制，特制定此培训计划。

验收规范要求为标准进行工程管理，为工程创优打下坚实的基础。

培训方法为授课和现场实际施工两种方法

由授课老师在会议室对项目部人员进行培训和宣贯，施工人员利用课余时间自行学习；现场实际操作考核以施工现场实物检查为准。

(1) 《国家电网公司输变电工程标准工艺（一） 施工工艺示范手册》

(2) 《国家电网公司输变电工程标准工艺（二） 施工工艺示范光盘》

(3) 《国家电网公司输变电工程标准工艺（三） 工艺标准库》

(4) 《国家电网公司输变电工程标准工艺（四） 典型施工方法》

20xx年08月25日-08月30日对施工队进行基础工程标准工艺培训