# 关于员工老带新奖励方案20140328

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-07-20

*第一篇：关于员工老带新奖励方案20140328备 忘 录To发致：公司各部门Date日期：2024-3-28From 发自： 行政/人力资源部Sub.关于： 员工老带新奖励方案C.C.抄送： 总经理关于员工老带新奖励方案为了开拓招工渠道，...*

**第一篇：关于员工老带新奖励方案20140328**

备 忘 录

To发致：公司各部门Date日期：2024-3-28

From 发自： 行政/人力资源部

Sub.关于： 员工老带新奖励方案

C.C.抄送： 总经理

关于员工老带新奖励方案

为了开拓招工渠道，充分发挥老员工的人脉关系，缓解公司劳务用工的缺口，吸引更多合适的人才，及时满足公司经营发展的用工需求。鉴于此，现建议以奖励方式来发动现有员工介绍人员的积极性，具体方案内容如下：

一、适用对象：

本办法适用于集团在职员工介绍人（不含经理级以上管理人员）。

二、介绍条件：

被介绍的新员工必须符合法定工作年龄，适合公司用工条件和要求。此项奖励

方案适用岗位仅包括安保部、工程部和物业部保洁员。

三、奖励条件：

员工的介绍奖励必须是所介绍的员工在公司工作时间至少满规定时间，方可

按在职实际人数申领，并经过使用部门和行政人事部审批后发放。

四、奖励标准：

方案一：老员工成功介绍新员工入职，新员工在工作满两个月后，介绍人

可享有50元/人/次的介绍费；累计工作满半年后，介绍人可享有150

元/人的介绍费。

方案二：老员工成功介绍新员工入职，新员工在工作满三个月后，介绍人可享

有100元/人的介绍费；累计工作满半年后，介绍人可再次享有100

元/人的介绍费。

五、操作办法：

1、被介绍进公司的新员工只能有一名介绍人（由被介绍进公司的新员工确定

一名介绍者）。

2、员工被介绍进公司只能有一次，如离职后再次进公司不再与任何员工存在被介绍的关系。

3、在职员工介绍新员工入公司时，介绍人需一同前往人事部报道，由人事

部登记并由当事人签字确认，凡未按此操作办法进行操作，后期再补充登记的一律不给予奖励。之后按照公司的正常入职程序进行办理。

4、所有新员工入职前并必须经过使用部门和人事部经理的面试考核，方可 上岗试用。

5、行政/人力资源部会统计汇总介绍情况，并经公司审批后给予发放。

感谢您的关注及配合！

集团行政/人力资源部

2024年3月28日

**第二篇：老带新奖励办法**

【“老带新”奖励优惠政策】

活动奖励说明：

1、“老带新”活动特设老客户带新客户的相应奖励，活动于2024年9月1日正式启动，截止时间以佳家公司规定为准；

2、活动期间老客户带新客户于香江明珠成功购房，活动期间老带新成交的客户，每新成交一套老客户获赠价值3000元的现金奖励

备注：

1、参加此次活动的老客户以办理完全部手续为核定标准。

2、特惠房不在活动范围之内。

执行细则

1、老带新政策只针对购买住宅情况下适用，即被介绍人购买其他产品类型时（如商铺等）不享受老带新政策。

2、介绍人如有意向介绍被介绍人购买香江明珠小区住宅产品，须在被介绍人第一次到访售楼处时陪同到场并办理登记手续方可生效。若被介绍人在之前已在售楼处进行了登记则不能确认老带新关系成立。

3、介绍人与被介绍人必须同时携带双方身份证明办理登记手续，登记手续是核准老带新的有效的文字证明。如果经核实登记时间在被介绍人认购时间后，已登记手续无效，登记双方不享受老带新政策。

4、关于佣金的领取：老带新佣金采取月结的方式，每月15日前支付上月佣金。介绍人凭身份证到现场领取，客户领取时进行签字确认。原则上不允许代领，如果一定要求代领需提供介绍人与代领人双方关系证明及双方身份证原件方可办理。

5、开发商享有该优惠活动的最终解释权。

办理流程

1）老业主带领新客户到现场售楼处找置业顾问进行老带新登记；

2）销售专案确认被介绍人是否为第一次到访，确认无误后置业顾问填写《老带新客户确认登记表》客户信息栏，介绍人与被介绍人签字，置业顾问及销售专案签字确认，甲方销售经理签字审核；

3）《老带新客户确认登记表》在老带新客户信息登记完成后由甲方销售经理及销售代理公司各留一份备查，老带新登记工作完成；

4）被介绍人成功购房并签约时，置业顾问调出原《老带新客户确认登记表》进行成效信息栏的登记，并由销售专案、甲方销售经理签字确认，凭此登记表确认被介绍人1%的购房优惠及介绍人现金奖励；置业顾问提交销售合同资料的同时须附上签字确认的《老带新客户确认登记表》，并复印一份给甲方财务人员备案；

5）被介绍人合同签署完成后，代理公司处留存的《老带新客户确认登记表》随销售合同一并存档，甲方销售经理处留存的《老带新客户确认登记表》作为办理介绍人现金奖励出款的依据； 6）销售经理每月5日前统计一次上月老带新成交情况并编制《老带新介绍人佣金发放表》报公司审批出款，并于15日前发放到各介绍人手中；

**第三篇：“老带新”客户奖励申请表**

“老带新”客户奖励申请表

兹有三塘-阳光新城\_\_\_\_\_栋\_\_\_\_\_单元\_\_\_\_\_\_\_室老业主\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_带\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_于20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日成功认购\_\_\_\_\_栋\_\_\_\_\_单元\_\_\_\_\_\_\_室，并首付已付足总房款40%，特向公司申请领取“老带新”客户奖励，金额：陆佰圆整，小写：￥600.00元整。

以上情况属实，望公司予以批准。

申请人：领取人：

年月日年月日

**第四篇：老带新**

“老带新”个人学习计划

普定一中：伍德君 作为一名刚刚进入高中的青年教师，虽然已有近十年的教龄，但教高中生我还带着初出茅庐的清涩感。由于高中学生情况的生疏及对新学校情况的陌生使我在教学工作中产生了很多疑惑。学校开展的“老带新”活动，为我们这些尚处在探索困惑期的青年教师提供了一个很好的学习和发展的平台。我很荣幸能成为华逢艳老师的徒弟，华老师是一个随和、业务素质精良，教学经验丰富的老师。作为一名新教师，我将虚心学习，积极请教，希望在华老师的指导下，更好地适应高中教育教学工作，不断提高自己教学水平。为此我制定“老带新”计划如下：

一、在教育教学上

1、扎实专业功底，扩大知识面。认真研读教学大纲、潜心钻研教学，将新课改理论扎实地落实到课堂中。

2、多学习信息技术教学方面的教育理论、以先进的理论武装自己，揣摩教学技巧，深化思想。

3、多听华老师的课，并作好详细的听课记录，借鉴和学习华老师的教学方法。

4、每个月和华老师进行一次体会交流，探讨在教育教学上的疑惑和想法。

5、认真备课，努力上好每一堂课，课后做到及时反思，积极撰写课后反思，总结经验，不断提高教学教育水平。

二、在师德修养上

“教师是人类灵魂的工程师”，肩负着传承人类文明，培育祖国的未来和希望的重任，我将努力为这个职业增光添色，树立“教书育人、为人师表、爱岗敬业、乐于奉献”为核心的职业道德。在课下多和学生交流，了解他们的想法，并给予他们关怀和帮助；在教育教学中以“严师”的耐心启发引导他们；不厌其烦地教导指正、循循善诱。总之，在今后的工作中我要不断地向华老师学习，提高自己的教学水平，加强自身的师德修养，为人师表，努力做一名受学生尊敬和爱戴的好老师。

三．自我期望

1．多学习：严格要求自己、认真工作、虚心学习；每学期至少读一本教育、教学方面的书，并做好笔记或摘抄。

2．多交流：积极参加学科教研活动，充分利用网络等手段，增进与他人之间的相互交流、互相学习，达到共同进步。

3．多听课：多学习先进的教学方法，学优秀的教育教学经验；提前一周备好课，认真上好每堂课，每学期听课十五节以上。

4．多反思：在平时的教育教学中多积累，多做课后反思，争取每课都有小反思，每学期至少写两篇教学论文或教学案例。

5．认真理解钻研教材，努力备好课，并在实践中掌握教与学的内在联系。

6．多公开课：争取更多机会参加各种类型的公开课活动，每学年争取上2节校级公开课。

7.通过两年的努力争取在市级教学比赛中获高奖。

总之，我会在华老师指导下，结合自己的理论知识学习，逐步完善自己的教学，不断积累经验，尽快形成自己的教学风格，使自己尽快成长起来。

“老带新”个人学习总结

普定一中：伍德君 白驹过隙，很快一个学期就过去了。作为一名新进教师，让我在刚开始对高中教学的不熟悉，再到适应高中教材和教学，学校组织的“老带新”活动，给了我很大的帮助。回顾这半年，可谓是酸甜苦辣，一应俱全。在校领导、师傅和其他老师们的关爱下，我逐渐适应了高中的各项工作，熟悉了学生与课堂，进一步了解了高中教师的职责，成功的迈出了第一步。

我很荣幸能成为华老师的徒弟。我和华老师虽然不是承担同一年级的教学工作，工作内容不同，但华老师特别的谦虚与温和，每次问她问题，她总会不厌其烦地向我说说她的想法。在相互的探讨与思考中让我在华老师的身上学到了不少东西！华老师在教学方法、管理学生方面都给了我许多实实在在的指导和帮助，使我在各方面有了一定的提高。下面我就从几个方面谈谈自己的收获：

首先，作为一名青年教师，我觉得最大的困难是教材，对教材的处理不到位，因此在实际的教学中很难突破重点难点。从教的刚开始，我还没有从以前的初中教学中转变过来，所以刚开始的时候，都是我讲得多，学生没有真正参与到课堂中来，一节课，我讲得辛苦，学生听得茫然。师傅了解到这个情况后，主动给我介绍如何控制课堂秩序、如何调动课堂气氛、如何进行小组合作„„。记得刚开学给她们上得一节课，刚好是用货币的产生，因为我在初中也上过这个内容，讲课过程中不自觉的讲了一些初中的知识点，虽然教材中有提到，但是不做为重点来讲，因此很多学生都没明白，所以在上完第一课的时候，我就有种挫败感。还记得在第一次上公开课，学校领导就说来听我的课，作为一个新进老师，的确是很紧张的，华老师得知这种情况，就及时地给我指导，告诉我上哪一节的内容，重难点是什么，告诉我高中生的特点，以及高中的课堂该怎么来上。在华老师的要求、指导下，我坚持平时及时充电，在平时的教学中，遇到教学中的难点、重点、疑点，主动向华老师请教，与华老师共同钻研教材和备课，主动让华老师指导教案，虚心接受华老师的建议，修改不足，更好地吃透教材。

其次，互相听课、评课是师徒结对的一种基本活动形式，这也成为了向华老师学习的过程中最为直接的一种方式。我感到“老带新”就像一条无形的纽带联结在我与华老师之间，使我们在有意无意之中增加了交流和相互学习的机会，从而得到提高。在刚开学，华老师就跟我制定一个计划，每个星期我都要去听华老师的课，我也准备一节课给华老师听。每次华老师听完我的课，都利用中午或者一些空堂的时间给我评课，先让我自己说说这节课的优缺点，然后华老师再说出她自己的看法，以及这节课的一些重难点应该在哪突破。在刚开始的几个星期，我对高中课堂的驾驭有些不知所措，有些学生也开始把体内的顽皮的因子显现出来，上课开始不认真，爱玩一些小动作。针对这些情况，华老师给了我很多意见，以及她从教许多年的经验就是：在课堂上，对好的学生大力表扬，对表现差的学生要有针对性的提出来，如果该学生表现好了，就要好好的表扬，在这一拉一鼓励的过程中整顿好纪律。华老师也在我去听课的时候，也把她的这些经验呈现给我看，怎样表扬学生，怎样批评学生，怎样调动学生积极性，这在我整顿班级的纪律上起到了一个模板作用。

毕竟作为新进老师，我在各方面还在不断的摸索中，不成熟，在教学中仍存在不少问题。是华老师以及同备课组的老师给了我信心和动力。在我自己独立分析教材，初步制定教学方案后，组内开展了集体研讨，从教学目标，到教学重难点，到教学环节都开展了细致周到的分析，由于准备时间有限，在前一天的试教中得到很多老师的帮助。要让学生用灵活掌握解题技巧难度比较大，这也就对我有了更大的挑战。不过在同组老师的帮助下，这次的活动顺利进行，在课堂组织和一些设计上还有很多要改进的地方，通过这次的活动，我更加认识到自己的缺陷和不足，这些都会激励我不断学习，努力从各方面提升自己。

学校组织的“老带新”活动，使我受益匪浅，我感谢学校为我提供了这样的机会。作为青年教师的我，更深知自己的责任重大，只有虚心的向华老师学习，才能不断地提高自身的素质。总之，这半年来，我向华老师学到了很多东西。我也将不断学习，不断提高，向更高的目标迈进，向专业型教师发展，这是我的又一目标。

**第五篇：老带新**

郑州一中汝州实验中学青年教师培养方案

1、为促进我校青年教师的成长，对我校新聘用的青年教师，各教研组要通过“老带新”的方式进行切实的培养，培养期暂定为一学年。

2、每一位青年教师在本教研组内通过自主协商的方式选定一位教学经验丰富的老教师予以指导，老教师对新教师的指导要针对青年教师的具体情况，做到有计划、有目标、有检查、有评定、有书面记载。

3、青年教师经过一年培养应达到的目标是：能驾驭所教学科的初中学段全部教材，能独立圆满完成备课、讲课、辅导、批改作业、选编习题、命考试题等教学任务，为达此目标，具体要求：

①新老教师每周要共同备课一次。新教师每周听老教师的课2次，辅导教师每周听新教师的课2次。要求将听课情况记载在听课记录上，学校随时检查。

②辅导教师要经常检查新教师的教案和作业批改情况（至少每月2次），随时交换意见，帮助新教师及时改进教学方法，提高教学效率。

③各教研组每学期要安排每位新教师讲一次公开课，并要对每次公开课进行点评，新教师根据点评写出教学反思。

④学校于每学期期末开展“青年教师优秀教案”的评比活动。优秀者给予一定的精神和物质奖励。

⑤培养期满，青年教师要讲一次“出师”汇报课，由校领导及本组教师听课评课。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找