

# 学徒工培训计划(精选10篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。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分配。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 学徒工培训计划篇一

时光荏苒，201x年很快就要过去了，回首过去的xx年，内心不禁感慨万千，时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

1: 对于我们公司的管理，我们公司的人员都是一些新人，对于新人来讲，我的工作是从零开始，在这个过程中，我主要负责对一些比较难处理的事情进行沟通，从最简单的做起，一点一滴做起，从最严格的要求，这些工作的过程，让我对公司这个团队有了更深刻的了解，同时也让我对公司有了更深刻的感情。

2: 我的工作是电工，在我的工作中，我是按照电工的工作内容来的，首先是做电子的巡检和检查，然后是巡检的工作内容包括：检查电路是否完好，是否有异常现象，并且检查其结果，并且对现场的情况和设备的使用情况做好记录。这样的话，在巡检的过程中能够及时的发现问题并提出自己的看法；然后是对巡检的过程做好记录。

3: 对于一个新人来讲，巡检是一项重要的工作，对于我来说，一个新的工作内容和我以前在校的一些不同的地方，有很多需要我去了解和熟悉的地方，因此，我非常感谢公司给我这个机会。

4: 在公司中，我们的工作都是相互的，在工作中我是主人，在生活中就是朋友，在工作中与同事相处，我能够与同时与领导沟通，共同学习，在工作中也会遇到许多不懂或者不理解的事情，在这里，我要特别感谢领导，同事们的帮助，也很感谢我们的同事们的热心帮助，我们在工作中一起共同努力，这样的工作氛围也很融洽。

5: 在工作中，我也发现，公司的人员都很好，大家互帮互助，在工作中也很好相处，大家的工作气氛很轻松愉悦，我们在工作中都互帮互助。

6: 我的工作是电工和电焊工，我的工作的目的就是把我们这一行的设备安装好，这是对工作质量的最大保证，也是对我的最大的鼓励。在电焊工作的这xx年中，我学到了很多的东西，同时也发现了自身的不足之处，在以后的工作中，我会多向领导多请教、多学习，提早自己的工作能力，争取把电焊专业工作做好。

在公司的这段日子，我也是很感谢领导和同事们对我的帮助和支持，使我在这一个优秀的集体中成长，我也在这一个优秀的集体中慢慢的进步。

在以后的工作中，我会多向领导多请教、多学习、多思考，认真提高自己的工作标准。

## 学徒工培训计划篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

质检部工作计划 xx 年质检部工作计划尊敬的公司领导:

机加质检员: 一次检验合格率 1 月--2 月 95%, 3 月--12 月 98%。全年下序投诉率低于 2%。

焊接质检员：一次检验合格率全年 95%，全年下序投诉率低于 5%。

外协质检员：一次检验合格率全年 98%，全年下序投诉率低于 2%。装配制程质检：一次检验合格率 100%，全年客户投诉率 1--4 月 3%，5--12 月 2% 质检部整体工作全年目标：综合一次检验合格率 97%，下序总投诉率低于 3%；部门沟通投诉全年为 0，客户投诉率全年低于 2%。

为确保质检部 xx 全年工作计划得以实现，结合 xx 年质检部工作情况，制定以下工作计划，确保 xx 年质检部工作目标得以实现。

1 岗位职责健全细化 □1□xx 年 1 月 10 日前，将质检部所有人员岗位职责根据新的工作目标，重新分配细化，上报上级领导部门审阅批准。

绩效的一部分。

(3) 新的岗位职责 1 月 10 日批准后开始执行。

2 管理制度完善 考勤管理制度 (1 月 4 日开始执行)

(1) 质检部员工早 7 点 50 前打卡上岗、晚冬季 17 点后打卡下班；

夏季晚 18 点后打卡下班。违者按公司迟到早退条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(2) 质检部成员病事假遵从公司病事假管理制度，所有员工必须严格遵守，违者按公司病事假管理条例予以处罚，同时计入员工月、年绩效考核。

(3) 质检部加班遵从公司加班管理制度，有工作需要加班处理需提前向上级领导提出申请，批准后方可进行加班工作

(4) 服从上级领导工作部署，对上级领导安排的加班工作要积极认真完成，维护公司工作任务安排的统一性与生产进度的一致性。完成任务的质量作为执行力体现，纳入员工月、年绩效考核。

(5) 按时参加公司、部门组织的培训学习活动，做好记录工作，考核成绩作为员工技能认定标准的一部分，纳入员工总体技能水平考核成绩中。

晨会、汇总制度（1 月 5 日开始执行）

作为当日个人工作总结。

(3) 质检部根据个人汇总，总结质检部当日工作情况，将突出、急需解决问题当日汇总后，将问题具体情况通告相关部门，进行协调解决。

(4) 质检部各岗位质检员，发现问题如 30 分钟内不能妥善解决，要求立即上报质检部，由质检部统一协调解决。

(5) 上报问题如质检部独立不能有效解决，2 小时内上报上级部门，进行会商解决，不得拖延，贻误最佳解决时机，造成额外损失。

抽检制（1 月 5 日开始执行）

(1) 质检部负责人不定期对下属质检员工作质量进行抽检，抽检范围包括制程中半成品、入库合格品、外购入库标准件。

(2) 抽检过程中发现不合格率超标现象，质检部相关负责人按照质检部奖惩条例进行处罚。

(3) 一定周期内（3 个月）抽检合格率达到要求的相关质检负责人，由质检部提请，按照质检部奖惩条例进行相应奖励。

(4) 质检部计划 xx 年 2 月 5 日前，完成物管部库房内不合格制件清理工作，解决 xx 年因质检部工作疏漏造成的不合格制件流入下序环节问题。

制程管理完善 (1) 供应商的管理：

货商管理和供货商建立一种良好的合作关系显得尤为重要。首先是协助采购部对供货商进行考核评估，定期向采购部提供供货商质量信息，根据我厂现有考核制度检查检验其质量管理体系认证是否齐全；

对供货商的提供产品质量要求形成文件化，形成质量协议，提高、保证入厂原料质量稳定性，减少不必要的浪费和损失，达到共赢的目的。再次是与供应商进行定期和不定期的进行质量反馈，让供应商对其提供的产品有明确的认知。再者是尽量开发多家供应商，形成稳定供应链，对考核优秀的供应商给予一定的公开的奖励，淘汰不合格供应商，借此提高供应商间的良性竞争。

(2) 半成品周转程序 场内流转的半成品，包括外协再加工制品、机加工原料、组焊原料，必须由质检部指定质检员检验合格，签署检验合格单后，方可由 转序员转入下序进行加工工作。

xx 年，质检部将协同物管部、采购部、生产部共同完善半成品中转过过程中的衔接程序，确保不因半成品流转过程中受到采购周期、库存不足、生产周期不足等因素影响，导致降级使用，影响产品质量。质检部的目标是最终杜绝降级使用，彻底确保入场零部件、原材料质量符合产品使用要求，从而保证出厂设备综合质量。

合格后，签署检验合格单，方可办理成品入库手续。

xx 年，质检部的一项重要工作，就是与相关部门协作，制定完善产品检验大纲与编制作业指导书，将产品的装配制造与

检验工作规范化、标准化，为车间生产与检验工作提供依据。并在今后工作中，随着产品的技术质量要求不断提高，不断地对产品检验大纲与作业指导书进行修订完善，使其符合实际生产操作要求。

11. 样品管理制度.....7 12. 检验与抽样.....7 13. 总

结.....7 前言 根据公司质量方针和质量目标，制订并组织实施本部门的质量管理计划和目标，组织下属开展标准化体系的完善、维持以及产品的标准管理、产品质量事故处理等工作；

组织下属开展原材料□oem 生产部件、半成品、成品和生产过程检验、检测等工作，保证检验结果的公正性、准确性和及时性，控制检测费用，提高工作效率和服务质量，以满足公司各部门业务和客户的需要，拟定 xx 年度质检部工作计划。

1. 组织结构 目前质检部人力共有 6 人，但是职责范围甚广，包括：进料，产线，入库，出货，投诉处理，还要包括体系完善，部门建立等，而且随着走上正规，因此，品质管理工作越来越需要系统化，标准化。

1.1 组织架构 1. 为适应目前生产需要，暂时组织结构如下图 1 所示□qa1 人，qc3 人，iqc1 人、iqc□pqc 没有明确分工，根据采购进料、生产及出货各阶段情况机动调整。

控制计划；

h□负责样品的检验，将检验结果反馈到相关部门，促进项目改善，并按照质量控制计划归档相关文件；

i□参与新设备/模具/量具的台帐管理，检测确认，系统分析，并将检验记录反馈相关部门；

j]按照规定的作业流程，参考检验标准或检验规范对原辅材料，外协品，半成品及成品进行检验，巡视检验，形成书面检验记录反馈相关部门；

k]配合相关部门进行客户投诉处理，主导异常原因分析并将改善措施切实执行，验证，减少内外部客户投诉，不断提高客户满意度；

l]编制年、季、月度产品质量统计报表，建立和规范原始检验记录、统计报表、质量统计审核程序；对产品质量指标进行统计、分析和考核，并提出改善产品质量的措施。

m]负责定期进行质量工作汇报。定期在生产会议中口头或书面汇报，对于重大质量事故，组织专题分析会集中汇报，特殊应急情况向上层汇报。

局限于问题处理阶段，而未能扩展到问题预防阶段，随着公司发展需要，那么其它相应工作职责也待制定。

1.3 岗位说明 为了合理，高效地完成部门工作职责，让部门所有人员能各司其职，有的放矢，严格依各相关岗位职责落实执行。

2. 体系管理 质量管理体系文件已经建立，根据公司发展的需要，定期更新或者重新制定适合于本公司的作业程序以及相应工序，机械设备，人员管理等等的作业程序，操作指示，检验指导书以及各种质量记录和生产报表，完善品质管理制度及改善提案制度，做到人人有职责，事事有程序，作业有记录，检验有标准，工作有计划，实施有监督。

2.1 完善公司质量目标，根据实际生产状况调整公司质量目标。督促各部门分解公司质量目标建立自己部门工作目标，并健全目标统计办法。

2.2 完善纠正与预防措施，做到有异常即改善，有行动有监督，有效果要管理。

2.3 加强不合格品控制，完善标识和追溯系统。

2.4 设计统计报表，完善质量记录和质量统计，目前计划质量周报和月报，对供应商质量统计，生产线各工序的质量统计，客户投诉的统计分析，为生产提供改善方向。

2.5 实行改善提案制度，全员参与，为公司生产效率和质量提高出谋划策。

3. 标准化管理 根据公司业务和客户需要，保证生产能力和产品质量，在公司完善标准化管理。

3.1 程序流程 没有规矩，不成方圆。无论担当任何岗位，执行任何事情，为达到目标而按照适当的作业流程以提高工作效率。以质量手册为宗旨，拟定合理的作业流程，将每个流程组合起来能形成一个封闭的环（图 3），也就是一个业务的终结。

求产品实现 客户满意 图 3 目前紧急需要执行的有以下几点：

3.1.1 更新并完善程序并对流程性作业程序配上流程图

3.1.2 更新并完善作业指导书 3.1.3 拟订质量记录及各种统计报表并分析 3.1.4 各种改善措施效果确认后的标准化管理，尽量避免再次发生。

直通式热量表

电磁式热量表 柱式热量表 超声波水表 控制柜产品 通断时间面积法热计量产品 温度面积法热计量产品 3.2.1 外部标准 整理公司各类产品标准，按照国家标准、行业标准以及产



品技术部提供的原始技术资料，进行整理，更新现有标准或收集新标准，以适应发展需要。

3.2.2 公司作业标准 为了能让操作员和检验员更清楚，更直观的查阅标准，下阶段将完善公司所有产品的标准，更新部分标准，并制定一些目前公司没有的标准供检验人员参照。

### 3.2.3qc 工程图（产品控制计划 pmp□

针对不同产品，制定产品 qc 工程图，对生产工序逐站别进行工序质量控制，严格把关，保证质量，令客户满意。

3.2.4 标准化实施方法 检验标准文件化；  
（检验 sip□规范，指引逐步完善）

制作检验套表，使检验员对检验工作统一，并标准化；

内容仅供参考

；

## 学徒工培训计划篇三

一、班级基本情况和目标：

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于苏北。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

二、具体措施：

- 1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。
- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方法。
- 6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。
- 7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。
- 8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

### 三、活动安排：

第一周：

第二周：庆祝教师节。

第三周：学生报名，安排好学生的住宿和生活问题，参加学校开学典礼。

第四周：挑选班团干部，制订班、团活动计划，强化常规管理条例。主题班会：自我介绍和入学感想。

第五周：主题班会：迎国庆文娱联欢会。

第六周：组建班级运动队，迎接学校运动会。

第七周：班级辩论赛。

第八周：期中考试动员、考风考纪教育。

第九周：复习迎考。

第十周：期中考试。

第十一周：期中考试得失谈。

第十二周：社会实践。

第十三周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、书法等)。

第十四周：一二·九庆祝活动。

第十五周：开展学习党章活动。

第十六周：主题班会：学习经验交流会。

第十七周：期末复习动员。

第十八周：期末考试。

一、帮助学生树立远大的人生理想，变“要我学”为“我要学”

中学生是人生观形成的重要时期。关心时政，关心国家民族的前途命运，希望自己一生有所作为是他们的共同特性，因此抓紧抓好时政教育，特别是当前世界与中国在经济科技发展上的机遇和挑战，历史上中国的落后给我们的苦难和今天我们与发达国家相比我们存在的弊端，以此常常能唤起他们

的历史责任感，树立起为中华之崛起而努力学习的信念，这是学生时代最具感召力的学习原动力。

此外，班主任自身要做一个人格高尚的人，要宏杨正气，是非分明，立场坚定，用自身的人格力量感染学生，给学生以可信任感和可钦佩感，这是班主任工作的基础。

总之，以上思想政治工作能极大帮助学生养成学习自觉性，主动性，和勇于探索的精神，思想政治工作是班主任工作的灵魂。

## 二、鼓舞学生信心

1、树立榜样：个人修养的榜样，学习刻苦终成大器的榜样，敢于拼搏的榜样，成绩先居劣势后终于赶上来了，取得了好成绩的榜样，伟人，名人，民间故事中的典范，特别是他们的已毕业校友的先进事迹。

2、实事求是地指出学生的优缺点，帮助他树立目标，取长补短。

## 学徒工培训计划篇四

光阴荏苒、时间飞逝，转眼间2012年的学徒期在紧张忙碌中过去了。回首旧年，这一年是紧张的一年，也是充实的一年，期间我本着安徽水利“敬业、诚信、创新、拼搏”的企业精神，不断丰富自己的专业知识，凭着求真务实、踏实肯干的工作态度，在实践中摸索、在经验中积极发展创新、不断提高自己的工作能力。展望新岁，在新的一年里，我将总结经验、吸取教训，付出更大的努力，以更加奋发有为的精神状态和扎扎实实的工作作风融入安徽水利这个大家庭中。

2012年，我负责配合龙湖嘉园项目部的菜市场及地下车库的生产管理工作，本人的各项工作在项目部各级领导的支持和

各部门密切配合及公司老员工的指导下，进展顺利。在工作中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓成本效益，四是抓安全文明施工。下面对我在学徒期间的工作作简单的总结如下。

## 一、执行岗位职责

### 1、工程质量管理

以高标准、高起点要求每一个施工项目。施工前期，重视对班组的技术交底，给班组人员在思想上给予重视，在技术上懂得本工程的质量和进度、安全要求，为后期施工奠定良好的基础。在项目施工中，以其中一处为点，严格要求木工、钢筋工、砼工班组按施工方案和图纸施工，从而多处形成面来给后来的工作建立样本。此方法取得良好作用，也为项目后期的施工质量带来的良好的功效。

### 2、班组的管理协调工作

在日常工作中，不管走到哪里，施工管理员都是最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要建立起良好的自身形象，在工作中成为同事的模范，在感情上成为同事信任伙伴。要求大家加班自己必定第一个到，要求大家建立高质量的标准，必须对每一个发现问题的排查都亲历亲为，重视过程控制，对一些质量通病控制在萌芽状况。重视每个班组负责人的培训，经常组织班组召开班组会议，针对施工配合存在的问题，我尽量使每个同志至少占主导地位一次，以增加其经验，使每个同志都能独当一面，处置各种问题，使全部班组的业务技巧水平有整体的提升。

### 3、安全管理工作

在工作过程中，自动配合安全科完成施工人员的安全

管理和教育工作是每个项目管理不可分割的一部分。

#### 4、与建设单位、监理单位的协调

作为一个施工管理人员，在每个项目中重视和建设单位和监理单位的配合协调工作，针对建设单位和监理单位提出的好的建议，自己带头研究落实，力争取得建设单位和监理单位的一致好评是施工员工作不断进步的最好体现方式。

#### 5、材料管理工作

本着节俭成本的原则，在每一项实际工作过程中，严格控制原材料的控制，在模板、混凝土、钢筋的用上，每一分钱都用在工程上。例如小料钢筋，每层楼施工完毕，重视要求钢筋班组整理收集，在下层施工时全部用掉。节俭成本的思想，落实到了各个班组的行动中。

6、技术管理 对施工技术要求更为严格，必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，在学习同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏，尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段施工初期都要向施工队提出具体要求，特别强调问题的严重性并耐心向他们讲清规范中的要求。

### 二、工作中存在的问题

1、自身方面，有时对问题考虑不够全面，盲目的听从施工班组的意见没有更清楚、没有详细对事件进行分析就下结论，从而造成了不必要的损失。在管理上：对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，至使在后期管理工作中出现了出现管理失控，也就形成安排工作难，现场管理难的情况。在以后的管理工作中首先要明确自己的立场，发挥项目管理人员在施工现场起的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成绝对

以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组决不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。

2、在施工技术方面，由于施工经验依然有着不足。在施工现场不能准确的快速的找出施工中存在的毛病，没能把施工图和施工规范灵活巧妙的运用，使实际施工过程中和理论施工产生了脱轨情况，即没有达不到预期的施工效果又使施工程序变得复杂，从而增加了施工成本，这给我的教训就是在以后的施工过程中一定不能随心所欲，必须认真熟悉施工图纸和施工规范并很好的掌握，争取能更好的把施工规范运用到现场施工当中。通过学徒期的工作总结，我会以更全新的面貌迎接未来工作的挑战，找出工作中的不足，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任心，及时做好个人的各项工作。我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与自己喜爱的建筑事业共同进步、共同成长。

## 学徒工培训计划篇五

### 2014年春季学期白沙小学教研工作计划

#### 一. 指导思想

本学期我校教研工作我校以“综合质量管理”为带动，以改革为动力，以创新为核心，质量为中心，服务为宗旨，管理为保证，提高为重点，以加强教师队伍建设为关键，使教育科研成为提高教育教学质量的新的生长点，成为提升教师素质的新的支撑点，建立健全农村中小学现代远程教育应用年长效机制，以全面推进素质教育为目的，以现代教育理论为指导，紧紧围绕学校三年规划“创一，争二，保三”和学校工作计划，坚持教学教研一齐抓，充分发挥教研工作在教育改革中的灵魂作用，力争教学质量上一个新台阶，课程改革

迈出一个新的步伐，教学研究工作在开创一个新的局面，大力推进我校教育教学的可持续发展。

## 二、教学研究工作目标

1、完善各项管理制度，规范教研活动；2、着眼教师专业成长，培养教研骨干；3、依托远程教育资源，提高教研成效；4、抓实课题实施过程，丰富教研成果。

## 三、校本教研形式

流，促进教师与同伴的对话，注重“以老带新、以强带弱”，鼓励教师大胆评点各抒己见，促进教师共同提高。以教学中的问题或困惑为研究内容，确立一个教研主题进行研究，组内每人围绕主题上公开课，通过说课、听课、评课、教学论坛等多种形式展开讨论，谈自己的想法、看法，集思广益达到同伴互助、共同提高。

## 四、具体措施：

### (一)校本培训分层次、突重点

总结交流，以达到学以致用，相互学习，相互提高的目的；“写”即学习教育理论，教师不仅要善于运用，更要善于总结，根据自己所任学科的教学实践，撰写教育教学论文；“评”即学校采取检查、督导、考核等措施，及时总结，保证理论学习真实有效，对学有所成的教师给予精神及物质上的奖励。

2、抓好教学常规管理。新课程全面推进，教学改革不断深入，管理模式和不合理的规章制度，积极探索符合素质教育理念和体现新课程精神新措施，加强校园内用普通话，板书工整，书写规范。检查做好记录，作为教师年度考核的一个重要依据。充分利用电教室的远程教育进行课堂教学，充



分利用现有的教学设备，做到用好电教设备，管好电教设备，使其为课堂教学服务。根据县教研室和学区的安排，积极主动开展片区教研活动，同本镇的兄弟学校开展教研交流，或同外乡镇的其他学校共同开展教研大练兵，走出去，请近来，保证人人参与，人人提高，个个有收获，巩固课堂教学主阵地，确保教学质量这一生命线。

3、教育教学方法培训。教育教学理论怎样落实和指导教师的实践工作？怎样有效提高教师的教育教学水平？怎样使教师的教育教学工作更加高效？这是每一位教师课堂教学的方向和必须深入研究的课题。

才能使现代教育技术更全面地为教学服务，只有这样才能使信息技术有效地与课堂教学整合。

5、利用“5+1”教研活动时间收看远程教育节目或看录象，充分利用现代远程教育资源，听专家讲座，观看优秀课堂实录。时间不少于6小时。

1、课题研究注重过程化。教导处要加强教育科研管理，统筹安排有关课题的研究工作。要定期举办教育科研讲座，提高教育科研理论水平。各子课题组要根据各自制订的实验计划切实有效地展开研究工作，注意资料的积累归档，并不断总结经验，撰写高质量的教科研论文，鼓励教师向教育刊物投稿。

2、课题研究讲求实效性。根据学校已经形成的《课题管理制度》等规定，教导处要加强对各子课题组的管理，与教师在研究中平等对话、共同研究案例、教学方式和学习方式，参与整个研究过程。教科组主要负责人要积极有效地带领教师进行课题研究工作。各课题组长要切实发挥作用，带领教师通过开展一系列的教学研讨、交流、反思活动，自觉探索课堂教学规律，重视研究教材、研究学生、研究教法，在研究和反思中提高教学实践能力。

### (三)校本教研高标准、严要求

变上。

1、本年度的教研活动要继续保持以往教研活动的一些行之有效的做法，教研活动的内容要以解决学科教学中的一些热点、难点、疑点等问题为重点，加强专题教研和案例评析，集中解决课改中出现的新问题，并注意资源共享，使每位教师确有收获。

2、教研活动的形式要多样化，有竞赛、交流、课堂观摩等，防止因形式单一影响教师教研的兴趣和热情。

3、教研活动要对外开放，加强教学交流，借助外力拓宽教研渠道，提升教研质量，积极采取走出去，请进来的方式，与县、市教研部门和他校教研力量结合起来，加强校际间的互动交流，使教师在互动中达成共识，相互促进，共同提高。

### 五、工作要求：

1、本学期课堂教学研究的重点是落实新理念、提高课堂教学的效率。

2、各教研组要围绕校本教研主要形式积极开展活动，落实好集体备课、反思交流、主题教研、理论学习的四项活动，在活动时把集体备课与反思交流活动结合起来，主题教研与理论学习结合起来。每次教研活动，相应教师要按时参加并积极发言，与同伴互动、共同进步。

3、认真积极参加各培训学习、讲座等活动，形成进行教学反思的习惯。

4、本期要求教师要做到：学习一篇教育教改理论文章(管理人员和骨干教师读一本教育专著)；写好每堂课教后反思，积

极撰写学科教学论文，参加各级各类学科论文评比；每期至少听课15节；写一篇研讨文章。积极鼓励教师跨学科，跨年段，互相听课，每人每学期听课至少15节。每年度教师个人撰写相关论文4篇，心得体会1篇，优秀篇目推荐发表。

5、鼓励“闲聊式”教研方式，提倡同伴互助风气。同事间要善于利用课余时间，就某个教学问题或教育现象，进行闲谈，发表评论，并努力获取有价值的教育教学经验。另外，就个别教师工作中碰到的难题，提倡同伴积极协助，共同解决。

六、完善教研机构，充分发挥教研组的作用学校教研组要在学习教育理论，广泛搜集各科教研信息的基础上，结合上级的要求和学校的实际，确定教研的目标，全盘部署教研工作，各学科教研组要依据学校的教研目标及学科特点，确定科组的教研计划，组织教研活动，真正做到有计划，有实施，有记录，有考勤，有总结。

白沙小学

2014年2月28日

## 学徒工培训计划篇六

乙方：

性别：男，

春秋：18岁，

文化水平：高中

居平易近x号码：

住址：市街18号

乙方自愿来x方学□x方赞成领受乙方。双方在自愿、协商一致的基本上告竣如下和谈，供x□乙双方配合遵守。

履行本和谈时代请事假跨越15天，则本和谈刻日响应顺延。

二。一年期满后能自力工作的x形式：（1）底x+提成400+20%；  
（2）全额提成，即按纯利润的45%提成。

一、公司内培训：由公司内手艺员负责对乙方进行有打算的培训。

二、公司外培训：由x方联系相关单元进行系统培训□x方承担部门培训费用，承担的费用数额视具体情形确定。该培训刻日不计较在本和谈学徒刻日内，同时双方商定公司外培训后乙方的处事刻日为本和谈学徒刻日未履行部门。

；严酷遵守x作规程和工作规范；爱护x方的财富，遵守职业道德；积极加入x方组织的培训，提高思惟憬悟和职业手艺。

三、乙方在本和谈履行时代无正当理由解除合同的，抵偿x方因不能实时聘用响应员工所造成的损失踪，损失踪数额确定为培训费用六倍。

三、严酷遵守平安x作规程和手工艺工艺流程；

五、要虚心进修各项手艺，不竭提高思惟和营业素质。

六、因为小我原因造成客户财物损坏的，应承担全额的现实抵偿价。

一、按照乙方进修的要求，有打算地放置进修项目和进修内容；

二、学徒期满后，双方协商，本人愿意留下工作的，可以留用并享有优厚的薪酬和待遇。

x方签名： 乙方签名：

签定日期： 年月日

## 学徒工培训计划篇七

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识,为公司树立更好的.形象,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能

更好的完成任务。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

一、日常的行政管理下半年度将从以下几方面努力：

1 加强行政管理部门对员工晤谈力度。分析上半年日常工作有不少员工辞职的现象，决定在下半年的日常工作中要加大对公司员工晤谈的力度，内容主要放在员工升迁、调动、离职、学习、调薪，工作考核或其他因私因公出现思想波动时进行。平时行政部也要做到有针对性地与员工进行工作晤谈，并对每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时及时与员工所在部门经理或负责人进行反馈，以便根据员工思想状况有针对性的做好工作。

2 完善并严格执行考核机制。未经相应部门负责人、行政部签字的请假条一律无效，如需请假必须提前到行政部领取请假条并签字生效才算做请假，否则一律按照矿工处理，如有特殊情况必须事后补假，否则按照矿工处理。行政部将每天进行核查，做到查无遗漏，执行必果。

# 学徒工培训计划篇八

职工（乙方）：

地址：

身份证号码：

甲方因生产（工作）需要，同意聘用乙方到本企业工作，经双方协商同意自愿订立本协议。

1、本协议自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止，其中前 个月为试用期，甲方可根据乙方实际情况延长或缩短试用期。

2、乙方作为学徒被聘用进厂后，甲方为乙方提供全方面的操作技术、操作理论、管理知识及安全方面的培训。

3、乙方进厂后试用期工资为 元/月， 天/月工作制， 包食宿，试用期满后视实际情况定薪。

4、乙方需交付甲方培训费800元，从每月薪资中扣除(每月扣200元，扣满800元为止)，该培训费在本协议期满后一次性退还给乙方。

5、乙方在试用期内或试用期满后六个月内提出辞职，所交付的培训费不予退还，如800元培训未交付完的，需在离职薪资中扣满；在试用期满后六个月至本协议到期前提出辞职，所交付的培训费退还一半。

6、乙方必须遵守甲方相关规定，在本协议期间如因严重违反厂纪厂规或犯有其他严重错误被甲方开除出厂的，工资结算时所交付的培训费概不退还，如800元培训未交付完的，需在离职薪资中扣除；如乙方在试用期内被证明不符合录用条件

而被甲方辞退的，所交付的培训费不予退还。

7、甲方将根据乙方所学工种适宜性，为其购买意外保险，每年投保费为156元，甲方承担60元，乙方承担96元，每月在乙方工资中扣除8元。

8、乙方进厂后应严格遵守甲方各种安全管理规定及安全操作规程，避免安全事故的发生。如属个人故意行为或违章作业造成之安全事故一律追究责任。

9、本协议自甲乙双方签字盖章后即生效，擅自涂改的无效。

甲方：（盖章）

乙方：（签名或盖章）

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 学徒工培训计划篇九

### 一、工作内容

1、负责前台电话的接听和转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误。

2、负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌。

3、负责公司前台大厅的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。

4、送文件至各级领导，签收文件，收发报刊。

5、打印、复印办公文件，收发传真，制作办公表格等。



6、联系公司各项目部人员，收发公司内部文件。

7、领导安排交付的其他工作。

## 二、工作收获及体会

1、在实践中学习，努力适应工作。这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。都说前台是公司对外形象的窗口，短短的三个月也让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚……点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

2、学习公司企业文化，提升自我。加入到\_这个大集体，才真正体会了“勤奋，专业，自信，活力，创新”这十个字的内涵，我从领导和同事的敬业中感受到了这种文化，在这样好的工作氛围中，我也会以这十个字为准则来要求自己，以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通，认真听取领导及同事的意见，争取把工作做好，做一个合格，称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

3、拓展自己的知识面，不断完善自己。三个月的工作也让我产生了危机意识，工作中会接到一些资料和客户打来比较专业的咨询电话，所以单靠我现在掌握的知识和对公司的了解是不够的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。

这段时间的工作让我学到了很多，感悟了很多，我很感谢公司领导及同事对我的关心和帮助，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

## 学徒工培训计划篇十

参加名人版《学徒》的选手有演员、摇滚歌星、体育冠军等等，他们在地产大亨唐纳德·特朗普的监督下完成商业任务。随着任务的不断推进，通过在过程中证明的商业触觉，以赢得挑战并筹集资金。而每一集中任务之后失败的队伍都要淘汰一名队员。最后的赢家不仅被加冕称为第一“名人学徒”，而且有幸将25万美金的奖金支票转给自己代表的慈善机构。

第一集中的任务是比赛卖热狗。男方的队伍因充分的利用人脉以及各种队中优势完败女方。女方淘汰的是之前被评选为年度最佳伴侣的女明星。从节目中可以很明显的看出她的不足。身为公众人物，她并没有充分展现自己年度最佳伴侣这个头衔，以及她姣好样貌身材的优势，在比赛中十分消极，并不主动。也没有运用到身为明星的人脉优势，反而想到把一切留到以后。在这个竞争激烈的世界上，每一步都很关键，如果这一步不竭尽全力，就有被淘汰的可能，就算有再大的秘密武器也只能变为旁观者。因此她的保留也成为了她被淘汰的关键。

第二集的比赛是为流浪动物拍摄公益广告。男方又以独特的创意和完美的配合运用自己的优势取得了胜利。从我的分析中来看，女方的公益广告氛围三个故事，在短短的三十秒中显得格外仓促，并且没有充分利用上队中明星女性影响力的优势。因此结果比男方略低一等。而这集被淘汰的队员，最根本的原因在于缺乏主见，任何行动都任由别人分配，并且缺乏领导能力，让别人看起来认为可有可无。因此不要一开

始把自己放在无关紧要的位置，那样只会更一事无成。做任何事都一样，努力让自己出色起来，才有被发掘发光的价值。

在第三集帮柯达公司宣传水墨打印机时，男方又以出色的表现赢得了胜利。他们抓住了墨水这一关键词进行全面的展开，深得柯达公司的喜爱。而被派去女队的gene,可以看出他是一个过于自信以至于自负的人，公开质疑柯达公司的理念。他像疯子般固执己见，被淘汰也情有可原。作为设计者，就意味着要为委托人服务，而不是推翻已定好的观点。设计者就像是带着镣铐跳舞的人，重心永远是顾客的需求，而不是一味按照自己的想法走，那样最终只会造成不好的结果。

关于第四集卖百老汇演出门票的比赛，我认为女队的败北是在意料之中的。在激烈的竞争中他们没有准备好一切，并不太繁华的地段，请了百老汇剧中演员却带了帽子像被隐藏起来，没有用扩音器做宣传，以及迟来的募捐，都是他们失败的原因。做任何事，都要先做好充足的准备，团队中的每个队员都要努力发挥自己最擅长的一面。尽管被埋没于繁琐的工作，也要努力从中争取跳出来，才会有出路，而不是一味的抱怨而不反抗。

第五集是十分戏剧化的一集。男队中的一位成员因对此次项目经理的不满而上演双面间谍的戏码。最后造成了两方都不需要他的惨状。有句俗语叫可怜之人必有可恨处，虽然最后他的局面让人觉得非常可怜，但也是他一手造成。他最开始并没有反抗项目经理派给他的任务，成为了女队的间谍。但却又帮女队真正的出谋划策，从而给人一种墙头草的感觉，因此失去了双方的信任。但我认为，此次项目经理的计谋也十分不光彩，甚至导致了队员的厌烦。无论在什么场合中，好的名声是维护生意的最重要的一项，道德十分重要。虽然这只是个游戏，但我们依然不要忘记这一点。

在第六集用玻璃橱窗展示床垫的任务中，我本以为这会是女队的强项，但结局却是男队以独特新颖的创意再次赢得了比

赛。女方的设计非常浪漫，但同时也非常传统，无法吸引群众的眼球。俗套的婚礼场合完全无法吸引决策者的心。而男方运用安东尼和埃及艳后的创意，展现出穿越时空的效果，这是前所未有的表达形式，充分的体现出他们的才能，因此赢得了比赛。naly的淘汰完全在意料之中。她身为电视制作人，应该负责创新的部分，但她却并没有想出很好的创意，没有跳出婚礼的圈，从而导致了失败的结果。

第七集是十分特殊的一集。主办人将队伍成员重新分组。一方相亲相爱十分团结努力，另一方却严重分裂，七零八碎。虽然团结的一方因为人脉上不如敌方的piers而输掉了比赛，但主办方却因为他们每个人出色的表现和和谐的团队精神所打动，因此并没有淘汰任何一个人。因此得出，输赢并不是衡量一切的唯一准则，在一项团队任务中，团队精神才是最重要的。就像节目中乡村歌手说的那句话，“如果就我个人观点，我愿意为了整个团队牺牲自己。但我并不是为了自己，而是为了某个人而努力。”奉献的精神十分可贵，让人印象深刻。

第八集的任务是为电视购物节目进行直播。乡村歌手为队伍做出了十分重要的贡献。在展示吸尘器的过程中他十分放松沉稳，而且运用吸螺丝钉的手法吸引了买手们的注意，也通过抓住了五岁孩子父亲的角色来体现吸尘器的实用性。除了展现商品，他们还想到了运用方便的支付手段易付宝，这给他们的团队大大加分。而另一队的成员在直播中的表现过于浮夸，激情过度导致适得其反，并且没有想到易付宝这一方便的支付方式，导致败北。我们在生活中也像他们一样，做任何事要从多个角度出发，不要局限于一种方式或手段，这样成功的几率才会更大。