

# 摩擦力教学反思初中(优质5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 新员工试用期工作计划表篇一

### 一、初入职：

熟悉了解公司基本情况、组织架构和相关业务的流程，具体包括：公司管理层及财务中心人员的分工、基本审批程序和核算流程、成本核算控制流程、生产货物流转及出口贸易方式。实力雄厚的集团公司和健全的财务管理体系，让我相信自己的选择并且珍惜这个发挥和提升个人能力的机遇。

### 二、车间实习：

使我对生产工艺流程有了进一步的了解：采购生皮—生皮分选投产—毛皮鞣制—毛皮染整—后整理—库存管理—皮形深加工。原料、半成品和产品不断的分选、反复的加工，让我深知成本核算的复杂性。通过生产工艺与日常工作联系一体为我的工作作好了铺垫。在实习过程中尽可能的认识车间同事，为以后协调部门工作打下基础。

### 三、部门工作：

迅速掌握软件的操作；根据自己的职责分工认真的完成每一项工作，根据原始单据审核记账凭证，核对应收应付明细账保证挂账无误及银行款项无误，各部门报销单据按照公司要求审核签字等，及时请教同事解决自己的疑惑同时也指导各岗业务操作过程出现的问题；督促各岗完成各月记账、结账和账务处理工作；正确计算各项税款及个人所得税，及时、

足额缴纳税款。

四、来公司没多久就和财务中心同事一起参加了拓展旅游，紧张的工作之余给同事间的感情交流铸造了一个轻松的平台，使各个部门间的相互沟通更加顺畅。平时根据每个人的需求还定期组织大家培训学习业务知识；每周部门会议，总结自己上周工作情况计划下周需要完成的工作，会中就自己本职工作中出现的问题和同事一起探讨寻找出更好的解决方法。公司的这些举措让我充分认识公司的企业文化和团队建设。

## 新员工试用期工作计划表篇二

来到这里的几天里，我认识到自己和其他同事也是最明显的问题就在于思想上！确实，我们的能力和技术也有很大的差距，但那与我现在的试用期工作任并没有太大关系。真正对我现在重要的，是怎么去面对工作，面对自己今后的学习和发展。为此我是这么计划的：

第一，我要学会模仿，先从身边的老同事入手，学习他们在工作中的积极性，感受团队氛围让自己也变得积极起来。第二，要融入团队，认识身边的同事，并更好的向他们学习工作方面的知识。第三，要以团队中的纪律严格的要求自己，严格加强管理，以便适应今后的变化。

目前我对工作技能的学习来源主要是靠领导的培训和指点，但在学习的中我也已经掌握了大部分的基础要素，能顺利的完成自己的工作任务。

为此，在接下来的目标上，我主要要将自己的心思放在已经掌握的基础的锻炼上。积极提高工作效率，并保持工作的质量。且在空闲中，要多向前辈学习，随着试用期时间过去，相信还会有更多的工作和目标要完成，我必须提早做好准备，严格的要求自己，积极在工作中提高自我能力。

通过这几天的尝试，我对自己的情况有了较为详细的了解。作为试用期员工，我的基础知识太过薄弱，不能应对工作的改变和加强，且在工作中较为较真，没能考虑工作的整体完成进度。

为此，在接下来的工作中，针对自己的问题，我首先要利用更多个人的时间去扩展知识，提高个人知识储备，并通过工作取掌握这些知识和技巧。其次，对于自身的工作，我要更严格的做好规划，让自己能有目标，有要求的完成工作，保证能将工作有节奏的推进。

## 新员工试用期工作计划表篇三

本计划主要内容为公司人力资源部20\_\_年培训工作的具体内容、时间安排和费用预算等。编制本计划的目的在于加强对培训工作的管理，提高培训工作的计划性、有效性和针对性，使得培训工作能够有效地配合和推动公司战略提升和年度经营目标的实现。

### 二、依据

公司岗位说明书、员工培训需求调查、中层管理人员座谈、公司战略提升与拓展需求、公司对培训工作的要求。

### 三、培训工作的原则、方针和要求

为确保培训工作具有明确的行动方向，人力资源部特制定了培训原则、方针和要求，用以指导全年培训工作的开展。

#### 1、培训原则

实用性、有效性、针对性、持续性为公司培训管理的根本原则。

## 2、培训方针

以提升全员综合能力为基础，以提高中层管理能力、团队协作融合和员工实际岗位技能为重点，建立具有\_\_特色的全员培训机制，全面促进员工成长与发展和公司整体竞争力提升，确保培训对公司业绩达标、战略提升及员工个人成长的推进力。

## 四、培训工作目标

- 1、建立并不断完善公司培训体系与操作流程，确保培训工作高效运作；
- 2、传递和发展\_\_资讯企业文化，建立员工特别是新员工对企业的归属感和认同感；
- 3、使所有在岗员工20\_\_年都能享有高质量、高价值的培训；
- 4、重点为中层管理人员提供系统培训，以保证各部门工作目标的有效完成；
- 5、进一步完善培训课程体系，确保培训内容和企业文化的一致性；
- 6、打造具备可复制性的系列品牌课程，并备档；
- 7、建立内外部培训师队伍，确保培训师资质的胜任能力与实际培训效果；
- 8、推行交叉培训，实现企业资源共享和员工业务能力提升；
- 9、加强企业文化氛围对企业的渗透。

## 新员工试用期工作计划表篇四

不管从何种程度上讲，护理工作是一份艰辛而烦琐的工作，护理人员都为病人的健康作出了积极的贡献。

- 1、强化相关知识的学习掌握，定期组织护士授课，实行轮流主讲，进行规章制度及专业的培训。如遇特殊疑难情况，可通过请医生授课等形式更新知识和技能。互相学习促进，并作记录。
  - 2、重点加强对护士的考核，强化学习意识，护理部计划以强化“三基”护理知识及专科技能训练为主，由高年资的护士轮流出题，增加考核力度，讲究实效，不流于形式，进行排名次，成绩纳入个人档案，作为个人考评的客观依据，相互竞争，直至达标。
  - 3、做好聘用护士的轮转工作，使年轻护理人员理论与实践相结合，掌握多学科知识和能力。
  - 4、随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，有计划的选送部分护士外出学习，提高护理人员的素质，优化护理队伍。不断的更新护理知识。
- 1、护理人员的环节监控：对新调入护士以及有思想情绪的护士加强管理，做到重点交待、重点跟班。切实做好护理安全管理工作，减少医疗纠纷和医疗事故隐患，保障病人就医安全。
  - 2、病人的环节监控：新入院、新转入、急危重病人、有发生医疗纠纷潜在危险的病人要重点督促检查和监控。
  - 3、时间的环节监控：节假日、双休日、工作繁忙、易疲劳时间、交接班时均要加强监督和管理。

1、护理部继续加强医德医风建设，增强工作责任心。培养护理人员树立“以病人为中心”的观念，把病人的呼声作为第一信号，把病人的需要作为第一需要，把病人的利益作为第一考虑，把病人的满意作为第一标准。

2、注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息。

3、严格执行查对制度，强调再次核对的执行到位，加强安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。在安全的基础上提高我们的护理质量。

4、深化亲情服务，提高服务质量。在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

随着人们法律意识的提高，医疗事故处理条例的颁布，如何在护理服务中加强法制建设，提高护理人员法制意识，已成为护理管理的一个重要环节。护理部严格按照省卫生厅护理文件书写规范要求，护理记录完整、客观。明确护理文件书写的意义，规范护理文件书写。

## **新员工试用期工作计划表篇五**

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉：

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除

了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位的质量）和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及及时发现

隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍：

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。