# 专科实训的工作计划(51篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-02-13

*专科实训的工作计划1>一、谈判双方公司背景A方背景资料;1、品牌;茶产自美丽而神秘的四川省，它位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里优越的气候条件下生长出优质且纯正的绿茶，它的茶多酚含量超过35%，高于其他(已被发现的)茶类产品，茶多...*

**专科实训的工作计划1**

>一、谈判双方公司背景

A方背景资料;

1、品牌;茶产自美丽而神秘的四川省，它位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里优越的气候条件下生长出优质且纯正的绿茶，它的茶多酚含量超过35%，高于其他(已被发现的)茶类产品，茶多酚具有降脂，降压，减少心脏病和癌症的发病机率，同时，它能提高人体免疫力，并对消化，防御系统更有益。

2、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。

3、已经拥有完备的策划，宣传战略。

4、已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其他大型超市，茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

5、品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。

6、是通江县的龙头企业，得到政府的大力支持。

7、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于扩大生产规模和扩大宣传力度。

8、现有的品牌，生产资料，宣传策划，营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值300万元人民币。

B方背景资料;

1、经营材建生意多年，积累了一定的资金。

2、准备用闲置资金进行投资，由于近几年来保健市场行情不错，投资的初步意向为保健品市场。

3、投资预算在150万元人民币以内。

4、希望在一年内能够见到回报，并且收益率在20%以上

5、对保健品市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也知之甚少但A方对其产品提供了相应资料。

6、据调查得知A方的绿茶产品已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房销售状况良好，但知名度还有待提高。

>二、谈判主题

B方建材公司投资A方绿茶公司的合资合作

>三、谈判团队人员构成

总经理(主谈判手);林丽云，公司谈判全权代表;

销售总监(副谈判手);付猛辉，负责重大问题的决策;

产品总监;冷芬北，负责技术问题;

财务总监;赖小慧，负责财务问题;

法律顾问;龙金艳，负责法律问题;

技术总监;张佩芬，负责产品技术问题;

文秘：许丰波，负责记录资料，修改合同。

>四、谈判目标

双方共同希望达到的目标

1、解决双方合资(合作)前得疑难问题。

2、达到合资(合作)目的。

我方的目标;

方案一：

理想最优目标;B方投入150万元，所占股份40%，风险承担40%

可接受目标;B方投入100万元，所占股份为30%，风险承担30%

最低目标;B方投入50万元，所占股份为15%，风险承担15%

方案二：

理想最优目标：B方投资150万元，所占股份37%,风险承担34%

可接受目标：B方投资100万元，所占股份27%，风险承担25%

最低目标：B方投资50万元，所占股份15%，风险承担15%

>五、谈判双方的优劣势

A方优势;

1.茶的品质优良保健功效明显

2.品牌创意很好，品牌效益在省内初步形成

3.销售渠道较为顺畅且多样，销售状况良好

4.策划宣传到位，未来市场前景广阔

5.得到当地政府的大力支持

A方劣势;

1.品牌知名度还不够

2.缺乏足够资金

B方优势;

1.有足够的资金

2.有多方投资可供选择

B方劣势;

1.对保健市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也是知之甚少。

2.投资前景未明

>六、谈判程序及具体策略

1.开局阶段

方案一;感情交流式开局策略，见面进入实质内容之前，先寒暄几句，聊几句与交易无关的话题。通过谈及双方后情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。可与对方聊一下当前保健品的良好大市场，以吸引投资方增强投资兴趣。

方案二;采取进攻式开局策略，营造高端谈判气氛，明确提出本公司前景良好，有多家投资公司向投资本公司，开出高额的投资资金要求以及较低的股份让出额，以制造心理优势，是我方处于主动地位。

3.磋商阶段

a。、红脸白脸策略;有两名谈判成员其中一名充当红脸，一名充当白脸辅助协议的谈成，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动。

b、层层推进，步步为营的策略，有技巧地提出我方的利益，先易后难，步步为营地陈述利益。

c、把握让步原则，明确我方核心利益所在，实行从高到低再到微高的让步方式适当时可让出小部分股份以获得更多的投资金额。

d、突出优势，以资料作为支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方谈判失败，我将立即与与其它的投资商谈判。

e、采取予远利谋近惠的让步策略，强调若双方形成合作关系将会给对方带来长期的利益，向对方说明远利与近利之间的利害关系。

f、挂钩策略，将投资额与获得股份、风险承担挂钩，一方可让，另一方我们要获得更高收益，就如我们可以让他们投资更多而给予更多股份。

f、打破僵局，合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，在可运用把我肯定对方形式，适时运用声东击西策略，打破僵局。

g、最后通牒，在双方谈判争执不下、对方不愿作出让步来接受我方交易条件时，为了迫使对方让步，可以向对方发出最后通牒。

3、最后谈判阶段

a、最后让步把握底线，需要掌握好让步的时机和幅度，严格把握最后让步的幅度，再适时提出最终的报价。

b、达成协议，不忘最后的获利。明确最终谈判结果，在签约之前，突然提出一个小的要求，要求对方做出一个小的让步，最后确定最后签订合同的时间，主义为双方祝贺。

c、慎重对待协议，在签订协议之前，应与对方就全部的谈判内容、交易条件进行最终确定。协议签字时，再将协议的内容与谈判结果一一对照，在确认无误后方可签字。

>七、谈判可能遇到的风险

1、对方建材公司找到更为合适的投资对象

2、双方在投资额、股份占有额、利润分配方面难以达成一致，不能达到我方的底线，造成谈判陷入僵局。

3、我方找到另外多家公司的投资意向，我方是继续谈判还是寻找其他更有利于我方的投资商。

>八、制定应急预案

双方是第一次进行双误谈判，彼此不太了解，为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

1、对方不同意我方要求投资金额200万，并且要求把保险费计入成本。

应对方案;“白脸”据理力争，适当运用制造僵局策略，“红脸”在运用迂回补偿适当让步妥协的策略来打破僵局可适时允许保险计入成本或者是最多可给以对方最多40%的股份，再或者给以对方15%-20%的利润额。

2、对方以我方茶叶市场前景发展不明朗，要求进入我方的生产销售领域，进行实时监察了解。

应对方案;可允许对方参与我方得财务管理领域，做出这个让步，此时趁机要求增加3%-5%的投资额或者减少对方2%-3%的股份额。

3、对方要求分阶段性的投资，并且是由少到多的投资方式。

应对方案;我方应向对方尽量详情我方企业未来有良好的发展前景，投资风险小收益率高的特点。如若对方仍不肯，我方可适当减少对方5%左右的利润额。

>九、谈判资源及相关法律

1.相关法律资料;《^v^合同法》、《经济合同法》。

2.有关茶叶方面制作的技术资料。

3.有关茶叶市场的行情及我方企业在茶叶行业未来的发展前景分析资料。

4.对方各方面的资料(背景。对方有劣势等)

5.我方去年企业的财务状况以及与今年的比较。

>十、附录

1，A方公司介绍：罗村茶业自20xx年建厂以来，公司本着“选择完美，追求成功”的经营理念，坚持“以茶会友、以人为本、以质取胜、以诚待客”的经营方针，按照“靠质量、创品牌、拓市场、增效益”的运作方式，立足农村，面向市场，实行“公司+基地+农户”的模式，创建了可追溯的产品质量安全生产体系，在种植、加工、管理、销售等方面全面实行标准化，推进茶业的规模化、产业化、现代化经营，最终实现了农业增效、农民增收的良好效果，为通江县域经济发展作出了积极贡献以科技为依托，依靠四川省茶叶研究所、四川农业大学、西北农林科技大学、通江县农业局的技术力量，利用得天独厚的生态环境和品种优势，研制茶叶精深产品。茶业有限责任公司则由单纯的茶叶产销转变为茶叶文化和茶叶品牌的创建。

在这些年的努力下，创新研制了新的茶叶包装，已拥有茶园基地1万亩，其中有机茶园4000亩;加工厂房8000平方米，一流的茶叶生产线10条，各类机械设备240余台(套)，年生产加工能力20xx吨。公司现有员工185人，其中，高级农技师7人，高级制茶师18人，管理人员15人，销售人员21人，季节性短期用工800人。公司严格按照国家质量认证体系标准组织生产，陆续开发了“罗村茗眉”、“罗村雀舌”、“罗村绿茶”“天岗银芽”“天岗云雾”“天岗茶”六大系列十几个品种，村茶系列产品主要有“罗村茗眉”、“罗村雀舌”、“罗村绿茶”三大类;包装类别有竹筒装、陶瓷罐装、精品组合套装、塑料袋装四大类。罗村茶具有色绿、香高、味醇、形美的品质特点，是通过西北农林科技大学认证中心认证的有机食品，是“纯绿色、全天然、富锌硒”健康时尚饮品。同时，公司精制加工生产黑木耳、银耳、香菇等无公害农产品。罗村牌系列产品近3年内10余次获得国家级、省级的殊荣，产品自问世以来，远销全国各地，深受广大消费者的喜爱。罗村茶被认定为第九届四川名牌产品，获得国家有机认证，通过ISO9001：ISO14000环境体系认证。

2，财务方面介绍：

资本评估：我方资本300万元

土地资金：共一万亩，五年期，每亩租金100元计1万元×100元|亩=100万元

厂房：自建，五年期，15万元

生产线：总价值35万元

深加工——提纯茶多酚tp90%以上。20万元

初加工1)高级绿茶15万元

2)中低级绿茶10万元

原材料：生茶2元|千克，共五千吨100万元

品牌价值：省级品牌20万元

营销渠道：物流运输，销售点，连锁店20万元

银行贷款：商誉抵押10万元

总计=300万元

年销售情况：

销售额:总计360-580万元

包括：绿茶制成品，含35%茶多酚的市场价为4-7万元|吨，共有40万吨，合计为160万—280万元

提纯茶多酚90%以上，市场价为25万—30万元|吨，共有十吨左右，合计250万元—300万元。

年期间费用：总计140万元

生产费用：生产工人(制茶人员)10人×1000元月=12万元，季节性临时工2季500×2×500元|人=50万元

管理费用：高级工程师2人×10万元|年=20万元，田间管理20人×12×1000=24万元

销售费用：销售人员20×1500×12=36万元

年成本：

年成本=年土地租金+年厂房价格+年生产线+年生产资料成本+年销售成本+年期间费用=20万+3万+7万+100万+20万+140万=290万元

年收益：

年收益=360-290290×100%=24%

3，产品方面介绍

1)你们的绿茶在品质方面有多大保证，这关系着你们的品牌是否经得起考验，长久销售?

答：在品质方面这不存在构成我们之间合作的问题，我们的企业坚持在某省的茶叶生产基地的开发和经营，那里的气候条件优越，日照时间长，昼夜温差大，生长的茶叶优良，经得起市场客户的考验。同时我们在茶叶的精选和质量监督方面下足功夫，采用全手工的茶叶精选流程。我们专门成立了一个部门用于茶叶的品质质量监督。

2)你们的茶叶主打哪一个功效?

答：我们的茶叶生长在海拔超过2200的高山地区，因其优越的气候自然条件，生长的茶叶具有天然品质优势，其中超过35%多酚含量的质量特色是我们宣传功效的重点，茶多酚具有降脂，降压，减少心脏病和癌症的发病几率，对于存在相应症状和没有相应症状的人都具有强烈的吸引力。

策略：分析：对方有理由对我们苛刻的一个原因就是我们的绿茶品牌知名度不是很高，一个原因是我们对他们资金的非常需求(我们的资金缺乏)。针对这两点，我们需要注意的谈判点是让对方信任我们的绿茶品牌前景，信任我们有可能达到的销售规模和利润，第二就是对于他们的投资在我们的谈判中不能太强求，如果他们愿意的出资金额太少，我们可以说，这样，我们愿意选择其他的投资方。(视情况而定

我们根据对方的背景资料针对性的策略是：对反对于近期的收益率20%以上给予说服，说服的理由是，首先对方对于保健品市场并不是很了解，可以对他们说：我们理解我们的市场前景和状况，一年内见回报不是长久之计，我们更注重长远的利益。请他们相信我们的市场潜力。

产品特点介绍：针对两点

1)产自海拔2200米以上优越气候条件下的优质且纯正的绿茶：健康

2)茶多酚超过百分之三十五。茶多酚具有降脂降压减少心脏病和癌症的发病几率。提高人体免疫能力。

市场行情：目前市场上的竞争对手是康师傅，统一和哇哈哈。他们的主要目标是15到30的主要消费群体，而且主打青春时尚口号，而在中老年这一块，茶饮料的品牌意识并不强，几乎是市场空白，尽管这个市场容量相对青少年的数量差很多，但是这个市场稳定，重复性购买强、而且对价格不敏感，购买力大。又缺少竞争对手，因此进去这个市场是一个非常好的选择，中国的传统饮茶习惯决定了进入该市场的风险极小。而且随着经济的发展和人们生活水平的提高，对健康的关注将提高到无比重要的程度，因此以健康为主题将我们的产品推出市场前景一片大好。

针对产品特点和市场细分，我们选择大于20岁的消费者市场，主打健康功能型饮料，相信投资我们公司是您绝佳的机会。

我们提问：您是希望用少量的资本换取少量的收入还是用多数的投资来抢占未来消费的制高点呢。而这个制高点的回报是不仅仅是我们投资的几倍或者十几倍，而是我们整个的市场。

对方提问：我们的投资回报有保证吗

4，销售方面

1，价格，可以找找我们产品有什么价格。

**专科实训的工作计划2**

一、实习目的和要求

(一)实习幼儿园教师全面的教养工作，初步获得组织幼儿教育教学活动的方法，培养初步的独立从事幼儿园保教工作的能力，为毕业后参加工作奠定良好的基础。

(二)进一步熟悉幼儿园的全面工作，加深对幼儿园保教任务的理解。

(三)培养热爱幼教工作，热爱幼儿的思想感情，增强事业心和工作责任感。

(四)将所学的基本理论、基本知识和基本技能初步地综合运用到幼儿园的保教实际工作中。在实践中检验、巩固、提高、丰富所学理论和技能，初步树立正确的幼儿教育观。

(五)重点是学习安排组织教学活动实习——会编写教育活动方案，会组织实施教育活动方案，组织活动后会写活动后记。

二、实习指导内容和时间安排

第一周(20xx 4 19---20xx 4 23 )

(1)观摩本幼儿园优秀教师授课，向优秀教师学习授课经验。

(2)学习编写符合幼儿园要求的教育活动方案(教案)。

去痘印的最快方法面膜丰胸产品哪个好眼膜怎样才能瘦腰丰胸圆通快递单号查询左旋丰胸药红血丝祛痘疤品牌什么美白产品比较好瘦腿静脉曲张袜有用吗祛痘适合30岁用的护肤品比较如何祛斑

第二周(20xx 4 26---20xx 4 30 )

(3)在不影响幼儿园正常教学的情况下，组织几次幼儿园教育活动(任何课程均可，最好独立承担)。

(4) 如果条件允许，独立组织1-2次幼儿园英语活动。

(5)教自己设计的教育活动方案一份。

(6)本周系里老师将去各幼儿园检查实习工作。

三、实习成绩评定的参考标准

请各位指导老师根据学生表现，为实习学生评定成绩。

优秀：能严格遵守实习生守则的各项规定，无任何违纪行为，各方面表现出色。独立组织幼儿园各项教育活动能力很强，实习效果显著，得到幼儿的普遍喜爱，实习作业成绩优秀。

优良：能严格遵守实习生守则的各项规定，无任何违纪行为，各方面表现好。独立组织幼儿园各项教育活动能力强，实习效果显著，实习作业成绩优秀或优良。

良好：基本能遵守实习生守则的各项规定，无重大违纪行为，各方面表现较好。组织幼儿园各项教育活动能力较强，实习效果较好，实习作业成绩良好以上。

及格：基本能遵守实习生守则的各项规定，无重大违纪行为，各方面表现较好。在指导教师协助下，能组织幼儿园各项教育活动，实习效果一般，实习作业成绩及格以上。

不及格：不能严格遵守实习生守则的各项规定，有重大违纪行为，各方面表现较差。或难以组织幼儿一日教育活动，不能独立组织幼儿园的保教活动，实习效果较差。

**专科实训的工作计划3**

谈判背景：我方即kll工厂和对方flp工厂是两个长期的合作伙伴，kll工厂是flp工厂的模具供应厂商，flp工厂使用的80%的模具都是我方即kll工厂供应的，flp工厂是我们的大客户。但最近，flp工厂说我们kll工厂生产的模具不合格给他们厂造成了巨大的损失，因此要我们kll工厂作出相应的赔偿，我们kll工厂对于这个问题有不同的看法，这个问题经过双方多次交涉都没能够解决，因此，双方决定进行谈判来解决这个问题。

1谈判主题

以对我方有利的方式来解决和flp工厂的索赔纠纷，既要解决问题，又要保证能够继续和flp工厂进行合作，以达到合作型谈判的目的，使双方都满意。

2谈判目标

(1)最高目标

我们本次谈判所期望达到的最高目标是不承担任何由于模具不合格给flp工厂带来的额外损失，并且能够继续保持和flp工厂的友好合作，使我们kll工厂继续为flp工厂提供他们生产所需要的模具，并且和以前一样，flp工厂80%的模具都由我们kll工厂提供。

(2)实际需求目标

我们kll工厂作出一些让步，对于flp工厂的损失表示同情，因此对于他们要求我们作出的赔偿表示理解，但并不表示我们承认他们flp工厂的额外损失是因为我们kll工厂没有履行双方之前的合同协议而造成的，我们可以给予一定的赔偿，但这些赔偿是代表我们kll工厂对flp工厂的一些帮助，是希望能够继续和他们合作，因此而作出的友好举措，具体的赔偿金额是他们提出的赔偿金500万元人民币的10%，并且能够继续和他们flp工厂合作，我们kll工厂依旧是他们工厂使用的80%的模具的供应商。

(3)可接受目标

我们kll工厂对他们flp工厂的损失给予他们所期望的赔偿即500万元人民币的50%，此外，两个工厂的合作要继续保持，我们仍然是他们flp工厂生产所需模具的80%的供应商。

(4)最低目标

我们最大的限度就是对他们flp工厂的损失给予相应赔偿，赔偿金是他们所期望的500万元人民币的70%，且双方要继续保持和以前一样的合作关系，双方之间的相互信任要和以前一样。

3谈判团队人员组成

主谈：我们kll工厂销售部的王经理

副谈：kll工厂的法律顾问张先生，生产部的高级技术员李师傅，以及以前负责向flp工厂进行销售模具的非常有经验的业务员付先生

决策人：kll工厂销售部的王经理，也就是我们的主谈

团队人员组成的理由：首先，因为对方是派出了采购部的经理和我们来进行谈判，为了表示我们的诚意，我们当然应该派出kll工厂的销售部经理来和他们进行谈判，销售部的王经理有着多年的销售经验，也有丰富的商务谈判知识，且他是一个非常具有领导风范的经理，处理问题很有自己的主见，无论场面多么严肃，他都能发挥的游刃有余，因此，选他当主谈最合适。其次是我方的副谈人员，这次的谈判涉及到了合同法的相关内容，因此，法律人员是不能少的，有了法律顾问给我方提供相关的法律知识，会使谈判更有效，我方能够充分运用到相关法律来维护我们kll工厂的合法权益，使我方谈判人员能够清楚的知道哪些是我们的责任，哪些不是我们的责任。此外，模具涉及到了一些技术方面的知识，所以，要有对模具生产非常熟悉的技术人员，因此我方把技术方面的问题交给我们kll工厂对模具生产有着多年经验的李师傅。由于我们kll工厂和flp工厂有着多年的合作经历，而负责和对方工厂有着生意往来的业务员付先生是最了解对方工厂情况的，同时，我们的业务员付先生在谈判方面是很有经验的。最后，把谈判的决策权交给我们销售部的王经理，也是考虑到他个人有那种能力。因此我们的谈判小组成员就这样确定了。

4双方利益及优劣势分析

(1)我方利益

对方工厂的损失不是因为我方没有按照合同规定为对方供应模具而造成的，因此责任不在我方，我方不需给对方任何的赔偿，且能够继续和对方进行生意往来，从而能为我方工厂创造更多的利润，也挽回了我方的声誉。

(2)对方利益

对方能够从这次的损失中吸取教训，更好地管理工厂的生产，也给对方工厂的质检部门敲响了警钟，使他们在以后的工作中能更加负责的对他们工厂所购买的材料进行检查，同时，对方工厂也不会失去我们这么大的供应商，能使他们工厂减少再找供应商所带来的预料不到的风险及损失。

(3)我方优势

因为我方是多种型号机动车零部件的生产厂家，生产的产品齐全，能满足对方工厂的各种不同需求，他们一时离不开我们，我们厂和对方工厂有着多年的合作经历，彼此之间已形成了一种默契，建立了一种相互信任的合作关系。flp工厂有80%的模具都是由我方kll工厂提供，可见我方对于flp工厂的意义重大，他们不可能在短时间内找到那么大的供应商，他们工厂能否正常运作，我方的kll工厂对他们有着重大的意义，从需求方面来讲，我方有绝对的优势。然后从合同法的角度来考虑，我方并没有违约，我方为对方提供的模具合格率的确是达到了95%以上，此外，对方造成的损失是由于他们自己没有在模具用于生产前仔细检验的，根据《xxx买卖合同法》第一百五十八条当事人约定检验期间的，买受人应当在检验期间内将标的物的数量或者质量不符合约定的情形通知出卖人。买受人怠于通知的，视为标的物的数量或者质量符合约定。这条法律对我方也是有利的，且很有说服力，能使对方认识到是他们自己的疏忽而造成他们flp工厂的巨大损失。

(4)我方劣势

因为对方工厂是我们的大客户，他们为我们工厂创造了很多的利润，我们也不希望因为这次的事件而失去这个大客户，正因为我方对他们的重视，才可能使他们对我方提出更多的赔偿要求，从而损害我方的利益。

(5)对方优势

对方工厂可能会利用双方签定的协议中的规定，即我方提供的模具合格率达到95%以上，关于这个条款，有不同的理解，若对方把条款理解成每套模具各个零件的合格率为95%以上，则对我方不利，他们有理由要我方赔偿。协议中的条款存在歧异是对方要求我方赔偿的一个法律筹码。此外，对方可以利用flp工厂是我方的大客户这一点来对我方施加压力，使他们处于谈判的主动地位。

(6)对方劣势

他们一时之间离不开我方对他们的生产所需模具的供应，因此，他们也希望能够继续与我方进行合作。同时，我方也可以将合同中的规定：我方为他们提供的模具合格率达到95%以上，理解为总体模具的合格率达到95%以上，那么他们的损失就与我方无关。从心理的角度分析，我方在对方心中的地位重大，因此他们不会轻易得罪我方，这会使对方在谈判中有一定的压力。

5谈判程序

(1)开局

因为我们彼此都离不开对方，所以是希望以一种对双方都有利的合作型谈判来解决问题，我方要表现的真诚和礼貌，并营造一种和谐的谈判氛围，这样有利于促成合作型谈判的顺利进行。但是，如果对方执意认为是我方没有按照双方签定的协议上的规定来为他们工厂提供模具而造成了他们的巨大损失时，我方不能太过于软弱，这时就要用到原则式谈判法，谈判中，把人和事分开，对人温和，对事强硬，只要是我方有理，就决不软弱，坚持公正原则，当然，要争取双赢的局面，体谅对方，要放弃立场，认识到利益才是谈判的重点，为了共同的利益提出有建设性的意见，我方可以给对方提出这样的建议：以后再受到我方为对方所提供的模具时，要在合同规定的期限内认真检验，如发现产品有问题，可以退货，我方绝对毫无条件的接受他们退给我们的不合格模具。

(2)中期阶段

双方适当的交换意见，我方尽量向自己拟订的最高目标靠拢，但态度不能太强硬，毕竟对方是受损失的一方，我们要考虑到他们的情绪。当对方对我方提出的最高谈判目标反应强烈时，我方可以适当作出一些让步，但不能让对方觉得我们在妥协，因此得寸进尺，使我方处于被动地位，要明确让步策略，是要表现的友好，让对方看出我方的诚意，可以适当运用软式谈判法。

(3)休局阶段

团队成员商量对策，对原有的方案进行调整，适当改变策略。尽量找到一种能够满足双方的目标和要求的解决办法，但对我方的基本利益和需求坚定不移，但满足利益和需求的方法要灵活。

(4)最后谈判阶段

运用相关的法律来证明我方没有违约，坚持原有的观点，即对方损失的责任不在我们，不予赔偿，且让对方感觉到我们完全是按合同办事，按规定做事，让对方继续相信我方，和我方继续合作。若对方对我方观点的反映强烈，我方可以作出一些让步，以实际需求目标和对方进行谈判，若对方还是不接受，我方可以继续让步，但不能底于我方的最底目标。在谈判过程中，无论对方情绪多么不稳定，我方都要保持淡定，始终坚持利益原则，但态度要诚恳，要表现出我方确实是想以一种合作友好的方式来解决问题的。以这样的标准来达成协议，最终解决赔偿问题。

6.具体日程安排

因为此问题已经是经过了双方多次的交涉，但始终没解决，所以这次的谈判时间要集

中，选定双方都有时间的时候进行谈判，不能一拖再拖。如：双方约定好在某天进行谈判，那么就要尽量在那一天当中把所有的问题都解决。

7。谈判地点

因为是合作型谈判，所以要营造一种轻松的氛围，本次谈判应选在适合谈判的酒吧等其他娱乐场所进行。

8相关资料的准备

主要涉及到和这次谈判有关的资料如下：

8、(1)买卖合同法

第一百五十七条买受人收到标的物时应当在约定的检验期间内检验。没有约定检验期间的，应当及时检验。

第一百五十八条当事人约定检验期间的，买受人应当在检验期间内将标的物的数量或者质量不符合约定的情形通知出卖人。买受人怠于通知的，视为标的物的数量或者质量符合约定。

当事人没有约定检验期间的，买受人应当在发现或者应当发现标的物的数量或者质量不符合约定的合理期间内通知出卖人。买受人在合理期间内未通知或者自标的物收到之日起两年内未通知出卖人的，视为标的物的数量或者质量符合约定，但对标的物有质量保证期的，适用质量保证期，不适用该两年的规定。

出卖人知道或者应当知道提供的标的物不符合约定的，买受人不受前两款规定的通知时间的限制

(2)了解对方的一些资料，做到知己知彼

如在谈判前了解对方会派哪些人来和我方谈判，然后再对对方谈判成员的资料一一进行分析，了解他们的职务及性格特点，从而提前想好应对措施。

(3)了解一些和模具合格率相关的资料

如模具达到95%以上的合格率应如何理解，怎样理解是对我方有利，怎样理解是对对方有利，若对对方有利，我方应采取什么措施来维护我方观点。

9紧急情况及对策

当我方表示对方的损失与我方无关时，对方可能会很激动，可能会有一些过激的行为，这时我方应保持冷静，不能受对方的情绪影响，同时要想办法安抚对方的情绪，使对方能够冷静下来，从而保证谈判的正常进行。

对方可能一开始就摆出他们的最高目标，并态度坚决，这时我方要有耐心，慢慢跟他们谈，不急不躁，要用法律及合约的规定来说服对方。

如果对方用不再跟我方合作来威胁我方时，我方不能着急，不能急着降低目标，要静观其变，并表现出一种比他们还不在乎的样子，使他们对我们造不成威胁，他们可能就会自动降低目标。

万一我方已经摆出了最低目标，但对方还是不同意时，我方就不能再退让了，要用原则式谈判法，维护我方利益，并再次强调我方是按合同办事的，态度诚恳，从而达到谈判目的。

**专科实训的工作计划4**

一、培训目的

通过高级维修电工培训，学员应掌握较扎实的电气控制技术理论知识和实践技能。掌握电工电子技术理论基础、控制元器件的基本原理及应用、控制电路原理与分析、故障判别方法及控制电路的设计，掌握PLC的结构、基本原理、程序阅读与程序设计;掌握电子元器件、控制器件的检测判别与使用方法、电工工具及常规仪器仪表操作技能、控制电路的安装调试及故障排除、PLC的程序调试及在实际应用等技能。培训合格后，学员应具有从事现场生产设备或生产线的安装、调试、维护及技术管理的能力。

二、培训对象

具有较扎实电工电子技术、电气设备、电气测量、机械基础、PLC、控制理论及控制系统等基本知识的在校本专科学生和社会从事相关工作的从业人员

三、培训形式

理论讲授与实际操作相结合。

四、培训大纲

理论培训内容：

(一)机械传动基础 培训目的要求：

1.了解带传动的的原理及带传动的优缺点;

2.了解齿轮传动原理、对齿轮传动的要求及优缺点;

3.液压传动原理、特点及传动系统的组成。

培训重点难点：

1.分析带传动、齿轮传动、液压传动系统图;

2.传动系统常见故障分析与排除。

培训主要内容：

1.带传动的原理及特点;

2.齿轮传动的原理、变速机构及工作原理;

3.液压传动的原理、特点及传动系统分析。

(二)电工基本知识 培训目的要求：

1.安培环路定律、磁路的基本定律、恒定磁通的计算

2.晶体管参数测试仪、示波器等电子仪表的使用及注意事项。

培训重点难点： 重点：磁路定律及仪器仪表的操作 难点：恒定磁路磁通的计算 培训主要内容：

1.安培环路定律;

2.磁路的基本定律(磁路基尔霍夫第一定律、磁路基尔霍夫第二定律);

3.恒定磁通磁路计算;

4.晶体管参数测试仪、示波器的结构及操作。

(三)电子技术基础 培训目的要求：

1.了解晶体三极管、集成运算构成放大器电路原理，能够分析计算典型电路;

2.了解直流稳压电源、晶闸管及其他电力电子器件构成电路的工作原理;

3.了解逻辑函数的计算、逻辑门电路、组合电路、时序电路的组成;

4.掌握集成逻辑门电路、组合电路、时序电路的分析，具有一定的设计能力。

培训重点难点： 重点：基本放大电路、集成运算放大电路、直流稳压电源晶闸管及其他电力电子器件构成电路的工作原理、逻辑门电路、组合电路、时序电路的组成及工作原理分析。

难点：较复杂电路的分析及设计。

培训主要内容：

1.晶体管三极管的结构及构成的基本放大电路;

2.稳压电源的组及其工作原理，相关器件的选择计算;

、GTO、MOSFET、IGBT等器件结构及工作原理，构成电路特点及其应用，器件参数的选择计算;

4.逻辑代数及计算、逻辑门电路的组成及其分析，组合逻辑的特点及电路分析与设计，时序逻辑电路的特点及分析与设计。

(四)电机及拖动 培训目的要求：

1.了解交直流电机的种类、结构及其应用;

2.了解变压器的种类、结构及其应用;

3.了解特种电机的种类、结构及其应用;

4.掌握交直流电机、变压器的故障种类及检修方法;

5.了解交直流电机的起动、调速及制动方法。

培训重点难点：重点：交直流电机、变压器结构、检修及故障排除。 难点：交直流电机、变压器故障排除。 培训主要内容：

1.直流电机的结构、工作原理、起动、制动与调速;

2.交流电机的结构、工作原理、起动、制动与调速;

3.特种电机的结构、工作原理及应用;

4.变压器的结构、种类及应用;

5.上述各种电器设备的检修及故障排除。

(五)自动控制知识 培训目的与要求：

1.了解自动控制的基本概念;

2.自动控制系统的组成及其性能分析;

3.掌握生产机械的控制原理及控制线路。 培训重点难点： 重点：掌握自动控制系统分析、实际生产机械的控制线路分析; 难点：生产机械的故障排除。

培训主要内容：

1.了解控制系统的基本概念，掌握开环控制、闭环控制等基本概念的含义;

2.单闭环有差调速系统、转速负反馈无差调速系统的组成及其性能分析;

3.机车、电梯等设备的控制线路分析及故障排除。

(六)微计算机的一般原理及应用 培训目的要求：

1.了解微计算机的特点及组成;

2.了解微计算机的工作原理;

3.了解微计算机的应用 培训重点难点： 重难点：微计算机的组成、工作原理及其应用。

培训主要内容：

1.微计算机的特点及其组成;

2.微计算机的工作原理;

3.微计算机在工业生产中的应用。

(七)可编程控制器PLC培训目的要求：

1.了解可编程控制器的结构及工作原理;

2.掌握可编程控制器常用指令及其应用，

3.掌握可编程控制器编程原则和梯形图的绘制;

4.掌握可编程控制器在生产中的应用。

**专科实训的工作计划5**

根据学院本科教育教学计划及本科专业实习的基本要求，结合学生的实际情况，特制订本年度本科专业实习计划。

>一、实习目的

(一)学生巩固所学专业理论知识，加强专业技能的训练，在实践中培养动手能力和创新意识;

(二)学生在实习中，培养爱岗敬业的职业精神，提高自身的`政治素质和思想道德素质;

(三)了解实习单位主要业务流程和业务规范。

>二、实习对象

XX级本科海关管理、物流管理、法学、审计学、税务、国际商务、英语等七个专业433人。

>三、实习时间

(一)XX年6月30日至XX年7月25日(4周)，海关管理专业(部分)155人、物流管理专业33人、法学专业34人、审计学专业35人、税务专业35人、国际商务专业60人、英语专业27人。

(二)XX年8月18日至XX年9月12日(4周)，海关管理专业(部分)54人。

>四、实习地点

学院各专业实习基地及部分自主联系的实习单位，其中海关管理专业的学生，统一集中安排在天津、宁波、汕头、上海海关实习基地实习。

>五、实习生管理

>(一)实习安排

岗位安排：结合学生所学专业，采取定部门、定岗位，配备实习岗位指导老师。

岗前培训：每批实习生根据实习时间安排，第一天上午集体到实习单位人力资源部门报到，接受岗前教育，实习单位结合本单位情况对实习生进行关岗前培训与教育，并以正式员工的标准提出实习中的业务方面要求及应注意的事项，接受实习部门的防范执法和廉政风险的教育。

>(二)实习考核

实习生在专业实习期间结合所学专业，收集有关资料和素材，做好《专业实习论文》撰写准备，实习结束时填写《学生实习登记表》。

1.《专业实习论文》。实习生上岗后应循序熟悉岗位现场操作程序、工作规范和工作特点，结合专业论文题目，边实习边搜集论文素材，为实习结束撰写《专业实习论文》做准备。

2.《学生实习登记表》，实习生在实习结束前完成个人实习小结，填写《学生实习登记表》。

《学生实习登记表》由实习队长统一交实习单位人力资源部门，对实习生在实习期间的表现做出综合鉴定，并加盖公章后由实习队长带回学院交实习带队教师。

>(三)实习经费

1.实习生伙食补贴(2元/天、生)按实际实习时间，实习结束后，回学院由学生所在系统一计发(上海海关实习生除外)。

2.实习生交通补贴(3元/天、生)按实际实习时间，实习结束后，回学院由学生所在系统一计发(上海海关实习生除外)。

3.实习岗位指导教师的带教费，80元/生，由实习生垫付交实习单位，请实习单位在《上海海关学院付款凭单》(学院统一发放)上加盖单位公章或财务收款章，实习结束后，由各系造册统一报销。

4.上海海关实习的学生伙食补贴，天津、宁波、汕头、上海海关实习岗位指导教师费用由教务处统一划拨至相应海关。

>(四)实习着装

到海关实习的实习生，根据^v^有关着装要求，实习生上岗统一着海关制服，佩戴学生蓝色肩章及学院胸卡。

>六、实习组织管理

(一)学院成立实习工作领导小组，全面负责学生的实习工作，审核各系年度实习计划、协调实习工作中重大问题。分管院长任组长，组员由职能处室负责人和系(部)分管教学、学生工作主任组成。

(二)学院各部门按实习工作职责落实实习中的各项具体工作。

1.教务处是实习管理的职能处室，负责制订实习管理规章制度、编制实习预算、协调海关专业实习地点及安排、组织实施实践教学质量监控、完成学院实习总结，协调相关部门工作做好实习保障工作等。

2.学院各系是实习计划具体落实部门，负责编写实习大纲、制定年度实习计划、组织实习前的辅导讲座、开展实习动员、配备本系的实习带队老师、确定实习队长，组织《专业实习论文》撰写辅导、评阅、完成实习生实习考核等。

3.学生处加强学生思想政治教育，协调处理学生校外实习突发事件。

4.后保处负责学生实习的后勤保障工作，包括着装发放、车辆安排、食堂就餐等。

5.财务与资产管理处负责专业实习经费核算的相关工作。

**专科实训的工作计划6**

>一、实习的目的

对物流管理的理解，从来都是来源于课堂上的理论知识。想在这个岗位工作，没有物流基层工作经验，管理是纸上谈兵。因此，为了更好地理解物流管理的概念，了解物流运作流程，深入了解物流行业的发展现状与现场理论知识的差异，为以后走向社会、进入工作岗位做准备，下学期将进行为期三个月的物流实习。

>二、实习安排和要求

3月1日开始实习，实习地点为物流城A区荣信物流有限公司石家庄临沂专线部。要求在每个岗位实习两周，熟悉物流的每个环节，每天写实习日记，如实记录当天的工作内容、存在的问题及解决方法。实习结束，要完成详细的物流实习报告。

具体如下

从—1到—15到达实习单位，熟悉工作环境，听工作人员介绍实习单位和注意事项。实习期间，需要了解内部接收者的工作内容。

—16到—31练习作为外部接收者，了解外部接收者的工作内容和定价技巧。

—1到—15练习做售票员，学习物流管理软件的应用，了解售票员的内容和注意事项

—16到—30练习装卸管理，学习装卸过程中的技巧，采取措施避免在此过程中货物损坏。

从—1到—15，练习催收的支付，熟悉催收的周转流程，以及催收不及时退回的解决方案。

—16到—31物流管理岗位实习，学习如何有效衔接物流活动的各个环节，如何应对物流活动中的突发事件。

总结实习过程，深入分析物流行业现状，找出物流管理理论与物流实践的差距，制作实习报告。

>三、实习期间的注意事项

为了保证实习达到预期效果，实习期间必须做到以下几点。

1、实习必须按计划进行，不得擅自脱离实习。

2、实习期间态度要认真，各实习环节都要尊重指导实习的工作人员。

3、善于学习，实践活动与理论知识相结合，善于发现和解决问题，树立大学生良好形象。

4、遵守实习单位的管理规定，做好每一个实习岗位，给实习单位留下好印象。

值得提醒大家的是，实习计划并不是闭门造车。要想计划具有可操作性，必须事先对实习单位和实习内容有详细的了解，有针对性地安排实习内容，这样计划才不会脱离实际，导致计划无法实施。希望这份大学生物流实习项目的范文能对大家有所启发。

**专科实训的工作计划7**

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的一个月的事情就快要过去了。其实如果可以的话，真想多留几天，虽然也许以后我不会从事这个行业，这个岗位，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

临别的时候，更经理道别，跟同事道别，茫茫人海，也许以后都不再相见，但我会记住这段时间你们对我热心的照顾和无私的帮助，感谢你们，好人一生平安! 至此，我的暑期社会实践圆满结束。其间还有太多种种是不能用言语表达的，但我会一直记得这次经历，并会牢记大家的教诲，在将来很好的鞭策自己，努力学习，努力迈向人生的新台阶。

**专科实训的工作计划8**

一、实习的性质和目的

根据新闻采编与制作专业教学计划，实习是专业教学的重要组成部分。目的在于提高学生的专业水平和社会适应能力。并通过实习帮助学生充分消化和吸收在校期间累积的理论知识，理论联系实际，为学生今后顺利就业奠定坚实的基础。

二、实习方式

实习形式是根据实习单位和学生实际情况以及学校(院)承担的科研任务，采取集中与分散、实习与教学相结合等形式进行。原则上统一安排实习单位集中实习，对有特殊需要的学生，在完善相关手续以后批准同意单独实习;实习经费的来源与使用按照学校统一规定处理。

三、实习要求

1、服从学校(院)、系和实习单位的安排(有能力自己安排实习单位的可自己联系)。自觉遵守学校和实习单位制定的各项规章制度，特别是安全规定、劳动纪律和保密制度。敬业爱岗，勤学好问，刻苦钻研。

2、不得随意收受有碍执行公务的任何钱物或赠品。

3、因病、因事不能参加实习者，要有医院证明和书面陈述报告，向指导教师和学院办理请假手续，同意以后方可准假。实习期间请假，应经指导教师同意，未经批准，不得擅离实习单位，否则按无故缺课处理。无故缺课达三分之一者，不予评定实习成绩。

4、对违反实习纪律的学生，指导教师应及时给予教育批评，经多方教育无效或情节特别严重者，可暂停其实习，及时报告学校有关职能部门，并按照校纪校规作相应处理。

5、实习期间应注意安全，保障身心健康。

四、实习领导小组

秦方奇、张庆元、叶爱欣、常民强、李静、吕静、段纳

五、实习时间

1—7周为实习时间，学生于4月2日返校。

六、学生实习注意事项

1、认真落实习计划。实习的顺序可视具体情况作些灵活调整，但规定的实习任务必须完成。在实习中要积极主动地完成承担的任务，加强实际操作能力的锻炼。

2、遵纪守法，讲文明、讲礼貌。虚心向实习单位的同志学习，自觉接受他们的指导。

3、严守相关机密，自觉爱护公共财产。借阅的文件和资料不得丢失和损坏。

4、认真填写半月一次的汇报表，并按规定的时间寄给指导老师。

5、实习结束后，及时将专题调查报告送指导老师评阅，认真写好个人实习总结与自我鉴定表，交实习部门与企业单位联合签署鉴定意见。

七、指导老师职责

(一)实习动员阶段：

1. 2月16日召开实习动员会，向学生具体布置实习安排。

2. 校内指导教师对学生开展实习前的指导工作。

(二)实习中间阶段：

1. 辅导员及指导老师每周至少与外地学生联系一次，并做好联系记录。指导老师每周走访本市学生实习单位一次,并做好走访记录。

2. 及时回答学生实习中遇到的问题，协助领导小组组长处理突发事件。

3. 指导与回答学生在实习过程中的各种问题。

(三)实习结束阶段：

1. 4月2日学生实习结束，指导老师要及时收齐实习材料，按学院要求填好实习情况统计表。

2. 召开实习交流会，负责评定实习总结成绩。

3. 评定实习专题调查报告成绩。

4. 按学院要求评定实习总成绩。

5. 按归档要求负责整理好实习全部材料，以备学院、教务处检查。

八、考核方式与成绩评定

实习成绩由实习鉴定成绩和实习报告成绩两部分组成：

实习鉴定成绩依据学生毕业实习鉴定表中指导教师给出的成绩给定，占总成绩的70%;

实习报告成绩由毕业实习指导老师给定，包括遵守纪律、学生自我评价和考核意见等，占总成绩的30%。

九、实习报告要求

在实习结束后必须完成不少于3000字的“毕业实习报告”，根据自身在实习岗位上的工作经历，写出对实习内容的认识、理解和体会。实习报告要求条理清晰，不得抄袭，不能只是简单的工作日报或者有关资料和说明等。

实习报告的格式， 整个毕业实习报告分两个部分：标题，正文。

1、标题：主标题，副标题。

主标题统一为《毕业实习报告》，副标题根据自己的工作和体会来定。副标题要求能反映工作和报告的性质或者自己的工作感想体会等。

2、正文：大体分三部分;

第一部分 实习目的，减少实习的目的和意义及实习要求等;

第二部分 实习内容，结合生产实际或以具体工作为背景;或按照学院教师指定课题开展的内容;

第三部分 实习总结或体会，主要包括专业知识在实习过程中的应用、对用人单位岗位需求的适用情况、实习中的不足与今后努力的方向等。

实习报告使用A4纸打印。字数不少于3000字。

**专科实训的工作计划9**

教育实习是高等师范院校教育和教学工作的重要组成部分，是理论和实践相结合原则的贯彻和体现，也是全面检验和进一步高教育教学质量和提高办学水平的重要措施，培养的学生能否胜任今后的教学工作与搞好毕业前的教育实习工作有很重要的关系。根据我系音乐教育专科专业人才的培养方案，下学期，0501音乐学本科专业学生、0611音乐教育专业专科学生、0741专升本音乐学专业学生将进行为期八周的教育实习。为认真做好此项工作，提高实习质量，现制定实习工作计划如下：

>一、组织机构

成立音乐系教育实习工作领导小组。

组长：任月勇

副组长：马水珍、郭华、刘晓鸣

成员：周春宇、张巧娟、曹栩娴、裴春絮、闫炎普、石燕平

>二、实习安排

1、整个实习从20xx年12月22日开始至20xx年4月3日结束共8周，其中准备阶段1周（20xx年12月22日20xx年元月1日），校外实习6周（20xx年2月16日-3月28日）返校总结阶段1周（3月30日-4月3日）。

2、参加实习班级：0501、0741、0611共三个班、其中0501、0741参加系统一组织的集中实习，0611班自主联系实习单位，并于20xx年2月底前给系寄回实习接收函。

>三、实习内容

实习内容均是到各级学校临时承担音乐课程教学任务，各实习阶段的任务如下。

1、准备阶段（20xx年12月22日元月1日）

12月29日下午2：304：00在排练厅举行毕业实习动员大会。由系分管学生实习领导马水珍作实习动员报告，副主任刘晓鸣对实习期间的一些安全事项提出一些具体要求。

1、12月30日上午12时前每人编写一个课时的教案，于试讲使用后交与试讲指导教师，指导教师审阅完后交系办公室。

12月30日下午---元月1日下午以小组为单位进行试讲，指导教师讲评。12月31日下午六点前，以班为单位发放教育实习鉴定表、安全责任协议书、实习单位接受函、毕业实习须知、音乐系毕业生教育实习成绩评定表，实习日记本、集中教育实习各实习点人员分配名单。

2、实习阶段（20xx年2月16日3月27日）

①参加集中实习的所有学生必须于20xx年2月15日到辅导员处报到。由系安排将实习生送到实习学校、分散实习学生须于2月25日前将实习学校的同意接收函，以函件形式寄回。

②实习生应了解实习校的基本情况、音乐教研组工作计划、活动安排。必须随班听课（包括其他非专业课）学习任课老师的教学方法、教学技巧。尽快熟悉实习班级学生的基本情况，参与该班组织的集体活动。

③每个实习生听课不得少于10节，其中实习校指导教师的示范课不得少于4节，并认真做好听课记录和简短评语。

④实习生应按教学进度要求，认真做好教育实习讲课前的教案、预讲等准备工作。实习生正式上课前要请原任课老师给予指导，同时其他同校实习生也要到场评议，做好评议记录。

⑤实习生应在原班主任的指导下参加班级活动，了解班主任工作内容和方法，制订开展实习班主任工作计划，送原班主任审定。

⑥要求所有实习生做好实习日记。实习日记应全面、客观地记录本人实习期间的主要活动（听讲座、授课、组织开展的具体活动和各种实习心得等），要写明活动的时间、地点、对象、活动评价（成效）、指导老师意见等，并请指导老师签署意见。实习日记将是实习成绩的重要组成部分，将直接影响实习的最终成绩。没有实习日记的将视为没有参加实习活动，实习成绩将评定为不及格。

⑦在实习期间，系实习工作领导小组将有选择地到实习点进行检查，了解实习进展和听取实习汇报。各实习点的同学要时刻存有接受检查的思想准备。

⑧实习结束前，实习生要主动征求实习校领导、指导教师、学生的意见，并写出书面总结，按《毕业实习须知》认真填写《教育实习鉴定表》和《音乐系毕业生教育实习成绩评定表》。

3、总结阶段（20xx年3月30日4月3日）

实习生必须于3月28日前返校。返校后，完成以下工作：①组织每个实习生写一份3000字左右的实习总结或一篇小论文或一篇调查报告。

②召开全系实习汇报交流总结大会。总结本系实习生在知识、能力、品德方面的缺陷及原因分析。06级本科和07级专科学生列席会议。

③实习生以班级为单位进行赛讲，并推荐参加院级赛讲人选。

**专科实训的工作计划10**

毕业实习是专业教学的最后一个环节，是培养学生综合运用所学知识解决生产经营中的实际问题、实现高职高专教育人才培养目标的关键环节之一。根据物流管理专业的自身特点，制订本实习计划。

>一、目标和要求

1、培养学生综合应用所学专业知识解决物流管理的实际问题的能力，掌握实际工作的方法和步骤。

2、培养学生实事求是、严肃认真的工作作风。

3、培养学生刻苦钻研，勇于创新的科学精神。

4、了解社会，培养爱岗奉献的职业精神。

>二、实习的组织形式

12级物流管理专业共有61名学生，分布于全省各地，实习单位也比较分散。根据学生的实际情况，进行分散实习与统一管理相结合。对学生提出明确的实习要求，为每个学生安排指导教师，根据实际由指导教师指导实习。

在学院领导、教务处和系实习领导小组的指导协调下，成立物流专业实习领导小组，由教研室主任、班主任及专业课教师参加，指导、检查和协调有关实习的各种问题。

组长：吴晓兵

成员：汪娟吴龙飞李国安童百利

>三、毕业实习范围

学生实习必须是围绕物流管理直接相关的单位，如物流企业经营管理、工商企业采购与物流管理等单位，以及针对物流管理各项职能的相关单位。

实习单位主要安排如下：

1、上海新邦物流有限公司;

2、中外运铜陵分公司;

3、铜冠物流有限公司;

4、万汇有限公司;

5、浦发银行。

6、浙江赢动有限公司

>四、实施过程

计划时间：20--年-月初—20--年-月底。

实习方式：可自行联系或由系统一安排工作单位实习。如是后者，在企业内，由企业将学生分配到企业的每个职能部门，并按学生在该部门里工作完成情况，定期在企业各部门之间轮换实习，熟悉各工作岗位的工作职责和内容。

>五、实习内容

1、巩固在校期间所学理论知识。

2、熟悉物流业务流程和管理流程。

3、熟悉企业各部门及各人员的岗位职责和工作内容;

4、熟悉并能操作企业内各物流管理信息系统;

5、认识运输、仓储、装卸搬运等设施及设备，熟悉现有设施设备的相关性能;

6、掌握实际运输业务、仓储业务、配货业务及其信息业务管理的方式和方法;

7、了解企业的工作情况，学习编写工作计划;

8、学会制定相关的物流方案：如运输管理及运输方案的制定与规划;物流配送方案与配送计划的制定

9、掌握相关物流技术：仓储管理与仓储技术;物流配送技术;电子商务在物流业的应用技术;物流设施与设备的操作技术

10、了解企业财务管理与学习物流成本控制

以上实习内容，每位学生可以结合自己的具体情况和实习单位的要求，有侧重点地选择一部分作为本人的重点实习方向和实习内容。本实习内容要作为评定实习成绩的依据。

>六、实习要求

1、实习中要主动、独立、热情地完成实习项目，注重理论与实际的紧密结

合，利用所学知识进行产品的市场调查、企业产品推销，为社会，为企业创造财富。

2、初到社会，初到企业，要谨慎行事，注意人身安全、公共财务的安全;要遵守社会规范和企业规章制度;要体现出大学生的精神文明风貌;要自尊、自爱、自强，关心集体，爱护公物，不要做有损于学校荣誉的事;有事及时向相关的指导教师通报。

3、按时出勤，按照指导教师的要求和进度完成物流管理专业实习任务。

4、学生之间要团结互助。严禁寻衅滋事、打架斗殴、不准酗酒，对在实习中违法乱纪的实习生，实习单位可视其情节轻重，给予批评教育直至提出纪律处分意见，交学校严肃处理。

5、保守实习单位应该保守的秘密。

7、爱护实习单位的财产，不做有损于实习单位和学校荣誉的事。

8、实习期间，必须自觉接受实习单位与所在系的指导老师及领导的管理，并主动与实习单位和所在系的指导老师及领导联系。

9、工作积极主动，主动配合单位处理各种事务。

10、要求实习学生提交《学生实习手册》(要求相关单位盖章)。

>七、对毕业实习学生的考核方式和考核标准

1、毕业实习考核方式

考核方式是由实习指导教师对每一位学生按实习成绩评定标准，在实习过程中分环节和项目逐一检查评分，实习完毕后予以综合评分，填写好实习鉴定表。实习成绩的评定由实习指导教师对每一位学生进行分环节和项目评分后，应按优、良、及格和不及格四个等级评定实习成绩并记入学生成绩表，最后交学院统一归档。凡本实习考核不合格的学生，延迟实习期，期间仍不合格的不能毕业。本实习成绩的评定按我院各专业四级记分制(优秀、良好、及格、不及格)评定学生参加实践教学的成绩，即由实习指导教师与实习单位实习指导教师商讨后统一评定。成绩评定方式分为评语和等级两种，单独列入学生成绩册。学生毕业实

习成绩评定应包括以下要素：①反映在实习报告中的收获;②运用所学理论知识解决实际工作中常见问题的能力;③实习中的学习态度和组织纪律等。

2、毕业实习考核标准

>八、毕业实习对指导教师的要求

1、根据实践性教学环节的基本要求参与有关选点、收集了解有关情况、协助编制实践教学指导书和计划书;

2、接受实践教学负责人安排的工作、负责制定所指导学生的工作日程;

3、负责向学生讲解有关实践教学基础要求和教学指导书的内容，使学生明确教学目的和要求;

4、协助实践教学指导小组组长对学生进行安全、保密、遵守劳动纪律、团结互助等思想教育，严密防范、杜绝安全事故;

5、了解学生的思想动态，掌握学生的学习和生活情况，对学生严格考勤，做好平时情况记载，督促学生按预定计划执行，尽心尽责指导学生完成相应的教学任务;

6、细致检查，批阅学生的实习日志和报告，做好平时成绩记载，客观、公正评价学生的学习绩效;

7、协助实践教学负责人协调、处理好教师之间、教师与学生之间、学生与学生之间、学校与实习单位之间的关系，维护学校、教师、学生、实习单位的正当权益。

**专科实训的工作计划11**

一、目的要求：

毕业实习是中等职业学校实践教学的重要组成部分，也是学生勤工助学的一种形式。有利于毕业生适应就业制度改革，拓宽就业渠道;有利于学生融入社会，适应工作岗位作好准备，有利于用人单位通过毕业实习发现并选用优秀人才，也有利于用人单位与毕业生之间互相了解、相互考察、双向选择。为了保证毕业实习的顺利进行，加强毕业生实习管理、确保毕业实习质量、不断提高学生的就业竞争力，特制定本实习计划。

毕业实习是教学内容的重要部份，是教学计划规定的一项重要实践课程。目的是为了提高学生的思想品德素质，规范学生的从业言行，巩固学生的专业知识和扩大社会知识面，提高学生的职业技能和综合素质，促使学生加强理论联系实践，成为德才兼备、有理论、能操作、会管理的实用人才。每位学生都必须按照教学计划要求参加毕业实习。

二、实习内容：

(一)做好当前社会经济热点问题和企业经营管理方面的专题调查研究。

(二)参加各单位财务会计工作，审计工作及统计工作及其他经济管理工作。具体内容如下：

1、企业生产管理。了解企业生产运作战略，生产运作系统设计，参与企业生产运作过程组织、生产运作系统设施选址与布置，流水生产组织，生产运作计划，制造资源计划。能够根据工作现场的实际需要设计出满足要求的生产管理系统，提高系统设计能力。

2、企业财务管理。了解企业财务管理各环节的运作方式，掌握会计核算方法，熟悉填制原始凭证、编制记账凭证、登记日记账、明细账及总账等的会计核算基础工作，能够编制资产负债表、利润表并进行常规报表分析。了解企业融资渠道，银行、证券公司等金融机构动作方式。

3、企业物流管理。进一步理解物流的内涵、功能以及物流管理的内容与技术方法;了解物流的运输、保管、包装、装卸搬运、配送、流通加工和信息处理等环节的运作方式，了解各环节如何进行计划、组织、指挥、协调、控制和监督，掌握某些环节的基层管理技能。

4、人力资源管理。参与企业职务分析与岗位设计、人力资源计划的编制、员工的招聘与甄选、员工的使用与管理、绩效考评、薪酬设计与管理、员工培训与开发，掌握职务分析，人力资源计划，员工的招聘、培训、使用、考评等基本方法。

5、市场营销管理。将所学营销理论与实践相结合，能够运用市场战略、营销战术等理论和基本方法进行市场调研、产品推销、合同订立、客户关系管理、营销策划。

(三)完成实习单位布置的其他各项工作。

三、实习岗位：

1、企业物流管理方面：采购、运输、仓储、配送、信息处理等岗位;

2、企业生产管理方面：统计、生产过程组织、品质管理、信息处理等岗位;

3、人力资源管理方面：岗位设计、员工招聘、报酬设计及计算、员工培训、员工考评等岗位;

4、企业市场营销方面：市场调研、产品推销、合同订立、营销策划、产品销售等岗位;

5、企业会计核算方面：现金出纳管理、仓库管理、工资核算、成本核算、凭证填制与审核、明细账登记、总账登记、财务报表、纳税申报等岗位。

四、实习方法：

这次毕业实习采取分散实习。毕业生在实习单位指导教师和学校专业老师指导下，到相关企业或事业单位进行实习。具体实习方法如下：

1、认真听取企业或事业单位实习指导教师的介绍和指导;

2、在实习单位实习岗位跟班实习或顶岗实习;

3、查阅或搜集有关资料;

4、撰写实习报告及毕业调查报告。

五、实习时间安排：

实习时间从20xx年6月28日至20xx年5月10日为止。

(一)准备阶段：从20xx年6月28日至7月10日，具体安排如下：

6月28日下午3:30，校领导实习动员讲话及财经学科实习动员，地点在梯形教室。

6月28日至30日，各实习小组讨论，写保证书并拟定实习行动计划。

6月30日，搜集有关资料。

7月1日—7月10日，岗前培训(内容另附)。

7月10日下午，离校。

(二)实习阶段：

六、具体要求：

1、每人要完成一篇关于当前财经问题的实习调查报告。

认真领会学校领导关于毕业生产实习的动员讲话，提高自觉性，并积极做好有关实习资料搜集、准备工作，认真参阅历届毕业生的实习调查报告选辑和专业刊物，并联系当前实际，初步拟定实习调查课题。

到实习点后，要深入调查摸底，在此基础上进一步确定调查课题，并拟出调查报告写作提纲，经过广泛的调查搜集材料，整理原始资料，写出调查报告的初稿，送交实习指导老师审阅，修改再深入调查、补充、提炼，最后写成专题调查报告。报告要求做到观点与材料相一致，立论要正确，论据要充分，文章内容既要有定性分析，又有定量分析，反映当前财经工作中较突出的问题，并有一定的独立见解，文章要求段落分明，文句简炼，字迹清晰，全篇不少于3000字。文章在老师的指导下反复修改，定稿后打印十份，20xx年5月1日前送交实习指导老师，一份自己保存，以备交流。

必须强调：文章打印要求规范。A4纸，宋体四号字，每页22行，每行29字。

2.每学期写一篇顶岗实习体会和工作小结，上下学期共2篇，每篇不少于1500个字。

3、每位毕业生要认真填好毕业生产实习鉴定表，其中，自我鉴定内容包括政治思想、实习工作表现、组织纪律、职业道德、专业技能、实习收获等方面，经所在单位鉴定、盖章后，上交给实习指导老师，经学科鉴定评分后，送交教务处存档。

4、每位毕业生写一篇实习的心得体会(主要指业务方面)，同时上交实习指导老师。

5、在实习期间，要积极主动地配合所在实习点，搞好财务、审计、统计及其他工作，要服从实习单位领导安排，认真完成各项任务，不得以任何借口拒绝。

七、实习成绩：

根据实习专业调查报告的质量，和实习单位的鉴定意见，实习指导老师的意见等方面进行综合评定，其中实习成绩25%由实习单位鉴定评定，25%由实习指导老师、学科根据学生实习表现评定，工作总结与专题调查报告各占25%，成绩分为四级：优、良、及格、不及格。凡是毕业生产实习成绩不及格者不能毕业。学生在毕业实习期间违规违纪或无故旷工(擅自向实习单位辞职不回学校报到者按旷课论)，依照《福建省中等职业学校学生学籍管理细则》给予相应的处分。因表现欠佳被实习单位退回的学生，其实习成绩不合格，不能取得实习课程成绩。

八、组织领导：

本次毕业生产实习是在校教务处领导下，由财经学科负责具体指导。

各位实习指导老师，应按照顶岗实习的要求，安排时间，进行各项实习的业务指导工作。

实习指导老师具体负责指导该班同学的顶岗实习、工作跟踪指导、工作档案记录以及实习调查报告的选题、文章提纲的拟定、调查报告的批改、成绩评定、批改后调查报告的整理上交等工作，要求实习指导老师在实习全过程中要每月联系记录登记表一次，把学生工作情况及实习情况进行如实记录登记，在实习过程中要尽可能多下点，时间由各位指导老师根据实际需要而定。记录跟踪表与学生实习成绩同时上交教务处。

九、实习要求及规定：

实习是学生接触社会、了解社会、促进理论与实际相结合的重要的实践性教学环节。学生必须充分认识实习教学环节的重要性，努力提高实习中的主动性和积极性。在实习期间学生必须遵守如下规定：

1、在学校指导教师和实习单位指导人员的指导下，按照实习大纲和实习计划认真进行实习，完成规定的实习任务。

2、虚心向现场工作人员实习，尊敬师长，服从安排，遵守纪律，听从指挥，不怕脏苦，发现问题要通过正当的途径及时向学校反映。

3、认真做好实习笔记、完成实习作业，写好实习服告及个人实习小结。

4、遵守实习单位的安全和保密制度及其它各项规章制度，严格按照有关规程进行实际操作，自觉遵守劳动纪律和实习纪律。

5、讲究文明礼貌，学生进入车间(科室)不得穿背心、短裤及拖鞋等，应符合实习单位的着衣要求，保证生产和实习安全。

6、对实习单位或实习安排有意见、建议或要求，应向指导教师或学校领导汇报，学生不得擅自出面交涉。

7.实习期间不得擅自离开实习现场，对不听劝阻执意外出者，按无故旷实习处理。

8、学生实习期间一般不得请事假;病假一天以内者可由实习指导教师批准;二天以上者需要医院诊断证明，并向学校领导汇报，得到批准。

9、实习缺三分之一以上者，不予评定成绩，必须按大纲规定要求重新补实习;不交实习报告者，成绩按不及格处理。

10、无故旷实习一天者，由指导教师给予批评教育，令其写出书面检查;旷实习二天者给予通报批评;旷实习三天者，其成绩按不及格处理。

11、对未参加实习或实习不及格者按《福建省中等职业学校学生学籍管理细则》和《泉州市中等职业学校学生毕业实习管理细则》有关规定处理。

12、学生在毕业实习期间，要以主人翁态度参中实习。要节约用水、用电、用气，节约原料，爱护实习单位的设备、设施，若有损坏，按实习单位的规定赔偿。

13、学生在毕业实习期间，实行每天上岗考勤制度，做到有病、有事持相关证明向实习单位请假。超过七天以上的病假必须持当地市级以上医院的医疗病休证明，超过七天以上的事假必须持家长证明，同时向实习单位和学校实习处请假，获准后方可休假。学生在毕业实习期间，不得擅自更换实习单位或终止实习。

**专科实训的工作计划12**

根据学校《西南政法大学专业实习管理办法》和《法学专业实习大纲》的教学计划安排，在本院专业实习改革的基础上，结合20xx、20xx年级学生（共354人）具体实际情况，拟进行集中与分散相结合式的实习，本科20xx、20xx级本科354名同学将全部参加此次专业实习。为确保本年级学生专业实习的顺利完成，特制定本计划。

>一、实习目的和要求

通过专业实习，提高学生的政治思想素质和业务素质，培养学生利用专业知识解决问题的能力，缩短毕业后适应社会的时间，同时增强团队精神、劳动意识和事业心，加强组织纪律性，锻炼自己心理素质，学会在工作环境中与人交流沟通，养成善于观察、勤于思考和亲自实践的习惯。实习期间积极进行调查研究、收集资料，为撰写毕业论文做准备。

>二、实习领导小组

为保证实习能够顺利开展和圆满完成，学院成立实习领导小组。领导小组成员为：国际法学院院长张晓君、党总支副书记、副院长宋渝玲、办公室主任黄伟、教学秘书申淼、20xx级辅导员亢婧、20xx级辅导员程刚强和相关实习指导教师。其中，由张晓君院长任组长，负责实习的整体协调工作；宋渝玲副书记任副组长，分别负责实习学生的动员组织管理工作和实习方案、实习成绩、实习指导教师等教务工作；实习指导教师负责所带队学生实习的单位衔接、专业指导、实习监管、安全指导、成绩评定、材料收整和移送学院等工作；年级辅导员负责实习方案的起草、实习学生的组织和动员、实习成绩的统计、其他相关工作的辅助等工作；教学秘书负责实习工作的布置和统筹、实习成绩材料等的归档和报送等工作。

>三、实习时间和组织形式

国际法学院本科20xx、20xx级实行集中实习与分散实习相结合的方针，其中集中实习率达到20％。集中实习主要组织学生到学院和学校建立的实习基地实习，本次集中实习分布为重庆市渝中区检察院、重庆市渝北区人民法院、重庆市渝北区司法局。每个集中实习基地，安排专业教师带队。定期写实习简报（每半月一份）并寄回年级统一汇总，制作简报。为方便学生有时间为司法考试和考研做准备，拟将学生分批进行实习，分几个阶段采取集中和分散相结合的形式进行实习。集中实习，主要组织学生到学院所建立的实习基地进行实习，在自愿报名的基础上进行统一安排。为保证学生实习质量和安全，学生集中实习达15人以上者，学院指派教师带队，但一名带队教师所带学生一般不应超过50人。分散实习，主要是学生自行联系实习单位、确保实习安全和质量、接受学院和学校监管的实习方式。分散实习不派带队老师。

第一阶段：20xx级学生实习时间为20xx年7月初9月底，共80天；本科20xx级学生实习时间为20xx年7月初8月底，共50天。

第二阶段：未参加第一阶段实习或者实习时间不足80天的20xx级学生需参加本阶段实习，时间为20xx年10月初20xx年12月底，每位同学参加实习时间累计需达到80天；已参加第一阶段实习的本科20xx级学生仍需参加第二阶段实习，时间为20xx年1月初2月底，共30天，两个阶段实习时间需达到80天。

第三阶段：前两个阶段实习不合格的20xx级学生需参加本阶段20xx年7月初9月底、10月初20xx年12月底的实习，直到合格为止。

**专科实训的工作计划13**

为进一步提高教育教学质量，深入开展探究性教学的研究，培养学生的探究性学习的能力，进一步提高学生学习物理的兴趣，从而进一步提高学生的动手能力和实验水平，激发学生的创新能力和创新精神，为使物理学实验室的工作进一步完善。本学期特制定工作计划如下：

一、贯彻落实《装备规范》和《管理标准》

1.按学校计划购置仪器橱，以满足新进仪器的需要。

2.开学初制定仪器、材料购置计划。按《初中理科仪器装备标准》列出所缺仪器，结合学校实际情况，制定出切实可行的购置计划，以确保实验教学的顺利进行。

3.严格按《管理标准》完善有关实验室管理的各种资料。

二、实验教学工作

1.做好演示实验的准备工作。根据教学进度和任课教师的要求，积极主动与任课教师配合，提前准备好演示器材，保证实验教学任务顺利完成。

2.积极配合任课教师做好学生的分组实验。结合学校实际情况，与任课教师合理安排好学生的分组实验。并在学生实验前将所有的仪器都检查一遍，确保实验时正常使用，不耽误课上的时间。

3.对有些实验加以改进。有些实验现象不太明显、可见度较小，还有些演示实验上课做起来比较费时，针对这种情况，对这类实验想方设法加以改进，力求达到较好的效果。

4.做好自制教具的研制工作。利用一些现有的材料研制一些简单的教具，达到简单、直观、可见度高、效果明显的目的。本学期准备制作下列仪器：(1)制作电磁铁;

三、仪器的管理工作

1.加强实验室的管理，严格执行各项规章制度。仪器的使用要严格履行借用的归还手续，进行详细记载，对于损坏的要严格实行赔偿制度。

2.提高仪器完好率和利用率。对损坏的仪器能修理的及时修复，加强对仪器设备的管理、维护、修理、以及日常的卫生工作，保持实验室和仪器的清洁。

3.强化安全意识，确保实验室安全。对于一些用火、用电的实验，要对学生严加管理。对线路定期检查，注意关好门窗，做好防火、防盗工作。

4.做好各类台帐的记录工作。.要建好实验室资料档案，配备专门档案橱，分类存档，加强资料管理。

四、业务学习

1.认真钻研课程标准和教材，参加实验教学和实验技术研究活动，不断提高自身的业务素质，熟悉各类仪器的使用方法，认真做好仪器维修保养工作，

2.进一步做好各种损坏仪器，器材的修理工作，自己动手节约开支，进一步提高实验仪器和器材的完好率和利用率，确保我校物理实验教学的顺利开展，进一步促进教学质量的提高。

五、实验室卫生管理

1.地面、窗台、实验桌面干净，无尘土。

2.窗帘洁净，不打结。

3.经常开窗通风，保持室内干燥，仪器柜内无灰尘、无斑点。

**专科实训的工作计划14**

从20xx年11月来到\*\*\*公司至今已经有近4个月了，首先我要感谢

公司可以给我这次工作学习的机会，让我很好的锻炼和提升自己各方面的能力；特别感谢公司领导和同事们给予我的支持、关心和帮助，让我能够很快地适应公司的办公流程，努力做好本职工作。

当然目前我是以实习生的身份来到公司，在20\_年的工作中主要是以学习为主：

1.认真执行公司技术质量部职责，做到熟练处理各项工作，妥善整理技术部各项资料，协助部门同事处理日常事务。

2.

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！