

# 测试培训工作计划 测试工作计划(优质10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 测试培训工作计划篇一

认真贯彻落实《中共中央国务院关于加强青少年体育增强青少年体质的意见》和《学校体育工作条例》，将学校体育作为实施素质教育的重要突破口，坚持以人为本，牢固树立“健康第一”的指导思想，引导组织学生走向操场、走进大自然、走到阳光下，积极参加体育锻炼，培养学生个性特长，不断提高全校师生体质健康水平。本着“一切为了学生”的教育理念，进一步加强我校的体育工作，增强学生体质，全面实施《国家学生体质健康标准》。

### 二、工作目标

开展学生阳光体育运动要以“达标争优、强健体魄”为目标，促进学校全面实施《国家学生体质健康标准》。学生的耐力、力量、柔韧等体能素质明显提高，肥胖和近视发生率明显下降。通过阳光体育运动持之以恒的实施，使学生养成良好的体育锻炼习惯和健康的生活方式，逐步形成热爱体育、崇尚运动、健康向上的良好风气和珍视健康的浓厚氛围。

扎实地按照《国家学生体质健康标准》落实学生的体育锻炼，力争全校90%学生达到《国家学生体质健康标准》及格等级以上，掌握至少两项日常锻炼的体育技能，形成良好的体育锻炼习惯，提高学生的体育素质。

### 三、具体措施

#### (一)组织机构

我校成立实施《国家学生体质健康标准》工作的领导小组，以周宏凯(分管副校长)任组长，领导小组成员由刘丹(教导主任)、王晓妮(德育主任)、张继国(体育教研组长)、苏萍(校医)、体育教师等组成。

#### 四、计划实施

(1)将实施《国家学生体质健康标准》列入我校每学年工作计划中，同时在我校学校教育和体育工作近期和长期计划中有体现。

(2)我校要配备齐必要的测试器材，并安置完毕。由体育教研组安排进行日常使用维护管理，最大程度地提高场地器材的使用率并努力降低损耗。

(3)体育教研组和卫生室将合理利用体育课和活动课时间进行测试，做到每学期每位学生至少测试一遍。

(4)在阳光体育运动的组织与实施过程中，要切实加强安全教育和管理工作，落实安全工作责任，要坚持体育教师在学生课外体育活动场所的值班巡查制度，建立健全预警机制和应急机制，提高自救和互救能力，避免和防止意外事故的发生。测试时合理布置场地，(例如海绵垫的铺设、场地平整等)

(5)教导处、卫生室、体育教研组及时将数据及时统计、汇总、上报测试数据，为干预措施的制订提供依据。

(6)我校要运用《国家学生体质健康标准》的激励和教育功能、反馈功能，找到我校学生普遍存在的体质问题，有针对性地开展校园体育活动。同时，对于学生存在的问题，告知家长，

## 指导学生科学锻

炼。

### 五、时间保障

1、我校以“健康第一”为指导思想，合理安排时间。

2、我校每年将举办体育田径运动会、广播操比赛、乒乓球比赛等，积极组队参加区的各项比赛。

3、积极开展学生喜闻乐见的体育健身项目。

4、对积极参加体育活动、每天锻炼达到一小时的学生，其《国家学生体质健康标准》的学年成绩奖励5分，对体育课无故缺勤的学生，一学年累计超出应出勤次数的1/10，其《国家学生体质健康标准》的学年成绩应记为不及格，该学年最高成绩积为59分。

### 六、档案建设

我校将建立健全学生体质健康档案制度，每学年测试的原始数据和统计资料将交档案室统一建档保存。每位学生每学年的测试和评价结果将记录在《国家学生体质健康标准登记卡》上，并对资料进行统计分析以研究学生体质健康状况的发展趋势、存在问题，提出干预措施，不断改进学校的体育卫生工作。

### 七、表彰奖励机制

学校对体质测试中优秀的学生在评选“三好学生”时优先考虑。

营口市益民小学

体育组

2022年测试工作计划

## 测试培训工作计划篇二

一、基本素质的培训

2、个人能力的培养

如何和客户沟通如何融入团队如何管理客户如何设定目标

二、产品知识的培训

销售员必须要是产品专家，对性能了如指掌，同时竞争对手的产品也要了解，知己知彼培训以实际操作为主，辅以讲解。  
（仪表□“xx热水系统的构造讲解。

传感器构造及讲解，金属传感器和硅胶传感器的各优缺点□xx工程知识的讲解，控制柜如何做等。

三、市场调研培训

1□xx热利用行业动态，市场发展趋势总体分析。

4、如何能有效的作市场调研总结报告分析

四、业务员成长计划

1、如何快速融入团队，团队力量是无限的，要具备整合恒泰一切资源的能力，学会调配。

2、组织业务员不断的学习，实时讨论，案例分析。

3、不断的摸索·挖掘产品的卖点，总结分析，有力的击败对手。

4、如何有效地开发客户，做到开发一个盯死一个，把客户做大做好，服务好。

## 五、开发客户途径培训

1、不断的重复拜访，让重复成为一种习惯

2、电话拜访

3、客户转介绍

4□xx业务员友情介绍

5、抓住机会拜访

6、学会倾听利用嗅觉找客户

## 六、开发客户方法培训

1、讲解我们的优势和别人不一样的地方，一些大的客户可利益驱动，双赢。

2、充分处理好客情关系，可小恩小费

3、站在对方角度考虑问题，学会如何帮他解决问题。

4、拜访客户工作要做到仔细，不能唐突见客户，事先分析客户，了解客户，在心中打好腹稿，交流才游刃有余。

5、开发过程中可适当抬高自己，第一感觉让客户觉得你是老板即可，因为成功人士都喜欢和老板打交道。

6、适当的时候可设计一下销售场景，目的是要让客户感动，当然重要的是自己用语言传递给客户。

7、在产品及服务同质化下，要极力挖掘我们和其他不一样的地方，如何挖掘，在工作中不断的总结。

8、完善自己销售目标。

9、市场活动后及时整理目标客户，电话沟通，效果很好。

10、自身形象良好，信心才足，心中要有一个信念，这个客户就是我的。

### 测试培训工作计划篇三

1、加强本科学习，提高认识，转变学习方式，注重实效，采用理论、操作和现场提问方式加大三基培训力度，制定考核细则并纳入绩效中去，全面提高科室业务技术水平。

2、搞好于临床沟通，下临床去广泛听取临床对检验项目和结果意见，分析、解决存在的问题，不断提高检验结果准确性，服务临床，树立检验科报告的权威性。

3、大力开展检验新项目，拟在临检、生化、免疫、血库等方面提升检验能力。（附20xx年检验中心开展新项目计划）

4、开展好全县镇卫生院临床检验室间质量控制中心工作，到基层卫生院去调研了解检验科设置、人员配置、试验室仪器、设备基本情况，开展检验项目、室内室间质量工作存在的困难，针对各医院具体情况，因地制宜设计开展检验项目，正确指导和帮助各镇卫生院在实际操作过程中出现困难和问题，定期不定期下乡现场指导，使各镇卫生院检验工作处在最优状态，使检验结果更加准确。

5、做好生物安全防护、职业安全暴露的防范，杜绝职业暴露事件发生。做好一月一次院内感染监测工作，特别是重点科室监测工作，防止院内感染的发生。

6、抓输血环节质量控制工作，规范临床合理、安全用血，成分输血率达到95%以上。

## 二、20xx年工作努力的方向

1、搞好检验中心窗口优质服务主要是窗口形象、检验报告及时性、准确性。制定措施，落实责任，具体考核到每一班次每一个人，于绩效挂钩。

2、加强细菌室细菌培养和药敏实验准确性，改进操作系统和方法，规范我院抗生素合理使用，以及抗生素耐药监测和全国细菌耐药性监测网上报工作。

3、抓检验环节质量管理和质量安全教育工作，防止差错、纠纷、事故发生。

## 三、20xx年全面提升检验中心技术能力和水平几点设想

主要目的是配合临床一线工作开展检验项目提升检验能力

1、采用新的检验技术和方法开展检验新项目，如采用原子吸收光谱法测微量元素提高准确性，采用尿沉渣技术检测尿液有型成分，提高尿检阳性率，减少漏诊率。目前我可采用定性分析d-d二聚体、纤维蛋白（原）降解产物fib不利于对dic诊断，不能反映dic严重程度，特别是在溶栓过程中于用药前、中、后不能动态检测d-d二聚体和fib浓度变化监测对溶栓药物的效果和安全性，采用免疫比浊定量分析可以解决这一问题，临床实用价值较大。

2、配合急诊科、心内科对急症急救快速诊断急性心肌梗死开

展心梗5项ck[ck-mb]肌红蛋白、肌钙蛋白、超敏-crp技术在临床运用。

3、配合妇产科、儿科开展新生儿溶血病筛查，防止由母婴血型不合导致新生儿溶血病发生。搞好孕产妇优生优育致畸5项，以及采用化学发光方法开展[torch]检测提高准确性。

## 测试培训工作计划篇四

员工晋升培训

员工转正考核

员工晋升考核

新进员工是饭店经济活动中的新生力量，增强素质，磨练技能，使之尽快与发展迅速的饭店同步提高。根据“先培训、后上岗”，“边培训、边上岗”的原则，有计划有步骤地对新进员工进行循序渐进的岗位培训。

新员工入店培训：人事部

新员工入职培训每月开展一至两次(具体情况视新员工人数而定)，时间安排避开部门营业的高峰期，入职培训以一周为一个周期，每天利用下午14：00-16：30进行培训。

培训后人事部将进行考核，考核结果将作为员工转正的依据。

3、一专多能培训



## 测试培训工作计划篇五

“体育、艺术2+1”项目是国家体育部及省市教委落实《教育振兴行动计划》，是推动学校体育和艺术教育改革与发展的一项重要工程。我校通过前段时间活动的开展，测定了学生各项目的原始数据，总结了一些的经验，取得了一定成绩。为了更好的完善“体育、艺术2+1”项目是方案，全面推进素质教育，我们将根据学校的实际情况，进一步推进“体育、艺术2+1”项目的开展。

### 一、加强组织领导，提高思想认识，明确工作目标。

体育和艺术2+1项目的实施，在素质教育中具有其他学科所不可替代的作用。它可以丰富学生的想象，培养学生形象思维能力，使学生的创造意识和能力进一步得到发展；它可以净化学生的心灵，陶冶学生情操，提高学生的审美能力和动脑动手能力，提高学生的身体素质和艺术修养，对学生的一生的发展都是一个重要环节，更是提升民族素质的一件大事。我校将根据上级精神在全校教师中开展教育培训，让广大教师进一步认识到开展内容丰富，形式多样，健康文化的课外活动，有助于增强美感体验，培养学生欣赏美，创造美的能力。同时提高学生的身体素质，掌握基本的运动技能，培养学生的团结意识，合作精神，促进学生全面发展，都将产生重要的影响。

为使此项工作正常化、规范化，我校将坚定不移的按照“2+1项目”的方案开展活动，以项目教学目标了进行教学，以学校《运动项目考核标准》来进行考核。

### 二、认真组织实施，保证活动时间，强化活动管理。

“体育、艺术2+1项目”活动，作为一项体育、艺术教育的重大改革，涉及内容广泛，人员参与之众多，针对上述特性我校采取了以下措施。

1. 摸清底子，有效整合。上学期学校学生申报项目，进行了分类整理，并依据学校及教师的实际情况，进行了有效地整合，开设课程有：田径、跳绳、踢毽子、乒乓球、篮球、足球、健美操、书法、国画、舞蹈等体育和艺术项目。学期结束前，对学生所选项目进行了测定，并根据所测成绩制定了学校《体育项目考核标准》。本学期我们将参照标准进行教学和考核，要求教师做到“四有”，即有计划，有活动内容，有活动记录，有成绩考核。提高活动效率。

2. 规范时间，认真实施。为了保证活动效果，学校规定，间操延长一定时间，要求班主任、各组负责教师按时到位，不迟到，不缺席，认真组织活动，并将此项活动作为教师教育教学工作的一项重要内容，作为教师评优评先进的必备条件。

3. 加强检查，保证效果。学校教导处作为这项活动的组织者，始终坚持每周一次检查，每周一次总结，每周一次公布，使课外艺术活动开展形成制度化，规范化，有效的促进活动的健康发展。

三、开展系列活动，工作认真负责，提高学生素质。

为了有效的提升学生的活动水平，提高学生的基本技能，学校将做好以下项工作。

## 测试培训工作计划篇六

通过培训使业务部人员掌握必备的沟通技巧，消除隔阂与沟通不畅问题，促进交流，增强部门内部的凝聚力，培养良好的团队精神，通过团队协作提高工作绩效。

### 二、培训方法

常见的培训方法根据举办培训地点的不同可以分为三种：在岗培训、在现场但不在岗培训以及脱岗培训。根据我们的培

训目标，以及为了实现学习效果的最大化，我们决定采取多样化的培训方法，主要包括三种：

### （一）正规课程培训

通过专业的课堂讲授使受训者系统地掌握关于沟通方面的技巧。

### （二）角色扮演

在多个模拟的情境下进行沟通，一方面训练沟通技巧的实际应用，另一方面检验学员的课堂学习成果。由讲师来评价他们的沟通效果，指出他们存在的问题，并指导他们进行改善。

（三）野外旅游（拓展训练）此项主要针对提高团队凝聚力。由专业体验式培训公司带领业务部人员参与野外拓展训练课程。

## 三、培训内容：

### （一）正规课程培训

课程名称：高级沟通技巧课程时间：6小时

课程目的：

- 1、能够明确阐述沟通的重要性和基本知识；
- 2、掌握沟通的必备技巧；
- 3、能够灵活运用所学技巧与他人进行有效沟通。

目标学员：

共两批：

业务部高级主管和业务部员工前期准备：

受训者：整理在工作中存在的沟通问题，填写沟通技巧培训自我评价量表

培训者：熟悉高级沟通技巧，准备课程材料（ppt及相关视频资料）

培训教室要求：座位按扇形摆放所需材料和设备：电脑、投影仪、白板、白板笔、话筒

培训教室：公司三楼会议室

## （二）角色扮演

实施场所：由培训师在课堂实施。目标学员：业务部全体成员

具体过程：由参加者身处某个模拟场景中，运用所学到的沟通技巧处理模拟的事情，从而提高处理能力。

## （三）拓展训练

培训公司：人众人公司

培训课程：场地拓展训练课程  
课程时间：由培训公司制定  
课程地点：由培训公司制定

## 四、培训效果评估

由于培训目的是使人员能力、素质与行为发生改变，故采用问卷调查方式评估培训效果。问卷如下：

培训课程：姓名：培训讲师：培训时间：

此外，我们针对受训者特地设计了一份沟通技巧自我评价量表，此量表由受训者在培训前和培训结束一个月之后分别填写，以帮助受训者了解自身沟通技巧是否有所提高和改善。

## 测试培训工作计划篇七

\*\*\*\*\*公司作为一家处于高速发展期的企业，现有人才的缺口及后备人才的储备问题是迫不及待的。我司目前的销售部门正处于新老交替、逐步成熟和完善的阶段，因此作为新老员工各自肩负着不同的职责和使命：即老员工就应及时地总结和归纳自己的工作经验；与公司其他同事及领导充分沟通；完善和框架化自身的知识与技术潜力以期能整理出一套行之有效的、可复制的和规范化的工作方法作为公司销售团队成长和发展的基础。而新员工则就应端正心态、虚心学习、以与公司共同成长为目标、恪守职业操守、踏实工作，以期快速进入工作状态，逐步成为公司销售的中坚力量。

本计划将完整地阐述本人对于我司新员工培训的思路与实施办法，未尽之处，望各位同仁不吝赐教。

### 二、新员工培训计划的目的是

- 1、使新员工了解公司的企业文化及业务资料
- 2、使新员工明确我司销售岗位的职责及职业操守
- 3、培养新员工正确的工作态度及方法
- 4、帮忙新员工快速投入工作
- 5、贯彻公司的销售政策及团队建设方针

### 三、新员工培训计划的宗旨

本计划的宗旨是以软硬兼施，恩威并重：所谓软，即用公司文化和培训带教者的个人魅力感染新员工；所谓硬，即把科学的方法、实际的经验完整而彻底传授给新员工；所谓恩，即采用适当的激励措施激发新员工的工作热情；所谓威，即以严格的管理手段帮忙新员工养成规范而良好的工作习惯。

#### 四、新员工培训计划的资料

##### 1、行业概况、企业文化、公司概况及业务范围培训

为新员工介绍我司所处之数据库营销行业的发展及现状；我司目前的市场地位及发展历程；我司的企业文化及组织结构；我司主营业务介绍；我司未来的发展战略和展望。

##### 2、我司销售人员的工作职责及工作方法培训

我司销售团队目前的结构、人数、各职位的职能与职责；公司其他相关部门简介；业务流程培训；日常工作资料介绍；公司相关规章制度培训；工作方法培训。

##### 3、经验传授与案例分析

##### 4、实际操作培训

由资深销售(帮带老师)带新员工进行电话邀约、客户面谈、方案制作、合同撰写等实际操作练习，由资深销售记录过程及进行评估，反馈给公司管理层并留档。

##### 5、帮带制度

每位新员工务必被制定一位资深销售作为其帮带老师，帮带老师负责监督和管理新员工的培训、工作状况，定期生成报告，反馈给公司管理层并留档。帮带老师的绩效将与新员工的培训评估结果挂钩。

## 6、新员工绩效考核

制定专门针对新员工的绩效考核标准以达激励之目的。制定专门针对新员工的工作制度以帮忙新员工规范而快速地进入状态。

## 五、新员工培训计划的执行方案

工的入职手续、资料领取(销售必要资料如各类ppt\word文档及其他公司资料等)和位置、电脑安装的工作。

讲师负责检查并提改善意见。

3、第一天下午进行资料(3)第一部分(除各种演练外)的培训，时间约为15:00至17:00。

该培训应以实用性、互动性为主，气氛务求简单热烈，充分展现讲师的销售潜力及个人魅力，这一点至关重要，藉此可大大提升新员工对我司及其工作的认同度与热情。

4、第二天空上午进行资料(3)第二部分(演练)培训，时间约为9:30至10:30。此次培训的主要资料是复习之前的知识并借由演练检验新员工的掌握程度，讲师在演练过程中务必给与正确的意见和推荐，纠正新员工的种种误解与错误。此次培训的互动比例应占到70%以上，是以新员工表达为主，讲师纠正鼓励为辅。

5、第二天空上午最后由公司领导结训。时间约为11:00至12:00。资料主要是总结此次培训的成果、指出新员工的长处及不足、对新员工未来的工作作出展望与要求。是为誓师之举。

少于一份d\方案撰写不得少于3份(暂定)e\项目执行观摩一次f\新员工工作小结一份并附帮带老师评语g\其他(待定)

7、帮带期满之后进行新员工培训成果考核。该考核由销售部门主管与帮带老师共同进行，

具体资料将在下一章详细阐述。

## 六、新员工培训效果的评估办法

1、评估人员：销售部门主管及帮带老师

2、评估资料：

a□工作态度：出勤、培训时表现是否用心、日常工作完成度、与帮带老师相处是否融洽

c□工作成果：出单数、出单总金额、出单率(成交数/意向数)评估

d□培训记录总结：相关培训记录汇总及总结

3、评估方法：

b□参考公司的考勤及日常考核记录

c□部门主管分别与帮带老师及新员工就此次培训作一次单独面谈作为考核参考

d□由一位非部门主管及帮带老师的资深销售与新员工做一次客户面谈情景演练，部门主管与帮带老师旁观，并根据过程及结果做出评价。

e□综合上述状况出具新员工培训效果评估结果，并以此为标准制定新员工的底薪、绩效工资、其他福利或奖励等标准，并以此为标准给予帮带老师必须的奖励或惩罚。



# 测试培训工作计划篇八

一、公司规章制度及相关纪律学习：由人事部安排人员对新招聘业务员对公司的各项规章制度进行培训，让新入职员工熟悉了解公司的管理要求。

二、车间学习：安排新入职业务员到组装车间学习，了解车间生产程序，积累产品知识，了解操作常识，为以后的销售工作打基础。

三、产品知识学习：对公司目前的产品体系进行系统的学习，对公司的产品有个较全面的了解，特别是主打产品的学习要深入。

四、销售技能及销售要求学习。对公司的销售模式，销售方法的学习，熟悉公司对业务员的管理要求，各项费用的报销流程及金额等。

培训讲师、地点及时间安排：

学习内容

参加学习人员

学习地点

学习时间

主讲人

公司管理制度

新入职中高层管理人员及新入职业务员

办公楼会议室

2月9日9:00~11:30

车间学习

新入职中高层管理人员及新入职业务员

组装车间

2月9日下午至2月16日（新入职中高层管理人员2月9日下午）

产品知识学习

新入职中高层管理人员及新入职业务员

办公楼会议室

2月17日9:00~17:00

销售技能及销售管理要求

新入职业务员

办公楼会议室

2月18日9:00~17:00

培训结束后，由人事部对整个培训期间培训内容考核，考核合格的，安排上岗工作，考核不合格的做辞退或延长培训周期处理。

## 测试培训工作计划篇九

软件测试在整个软件周期中的重要性，它存在于整个项目周

期，在项目开始之初需求调研的时候就开始了，在形成需求规格说明书的时候就需要针对文档进行测试。这个环节在后续整个项目中占了很大的比重，能主导整个项目的走向，成败与否全在于开始阶段的决策。

再严密的测试也不能完全发现软件当中所有的错误，但是测试还是能发现大部分的错误，能确保软件基本是可用的，所以在后续使用的过程中还需要加强快速响应的环节。结合软件测试的理论，故障暴露在最终客户端之前及时主动的去发现并解决。这一点就需要加强研发队伍的建设。

经过这次培训中多个案例的讲解，让我了解到系统上线之后会有很多不能预知的性能问题，需要在线上之前实现进行模拟，以规避风险，包括大数据量访问，高并发数等等。

当然也有很多应对手段，没有哪种手段可称为最完美，只有最合适的，需要灵活掌握，综合运用以达到最优程度，这是个很值得研究的领域。

目前我们在项目建设过程中对性能压力测试的重视程度还不太高，厂家也很少有雇佣第三方的测试机构。而是在现网进行试用，遇到问题再解决，可能会产生滞后问题，影响客户使用。希望以后能在性能测试方面提高重视程度，加大人力投入，以保证系统上线后能够稳定运行。

对于快速响应这块，我们不能一味依赖厂家，而希望自己就能快速响应，及时将问题解决。这也是一个比较长远的问题，需要加强研发力量的投入。

我个人是做开发出身，有此类经验，当时是在客户现场，为了解系统内部结构，能够在第一时间排查解决客户所反馈问题。

现在系统完全由厂家开发，很难了解内部结构，或许会造成

后期维护困难。所以，是否应该针对某些项目介入厂家研发工作，比如请厂家提供源代码等相关要素，以增进维护人员对系统的了解。

最后再次感谢公司提供的平台，感谢领导的信任，让我有机会得到更深层次的学习以及展示自己能力的机会，我也会尽我所能来完善工作的系统，提高整体工作效率，为南方电网的发展建设提供更坚实，优秀的支撑服务平台。

## 测试培训工作计划篇十

《软件测试方法和技术》这门课程，还是由张建东老师教我们的。在张老师的讲解下，我深刻的体会到软件测试是很有必要的。一个软件，从最开始的可行性分析、需求分析、概要设计、详细设计、编写代码。这一系列的开发之下。千辛万苦的，花费了大量的人力物力、金钱时间，终于把软件给做出来了。你试着想一下，要是送到客户的手上，客户突然发现，软件用不了，或者是软件存在很大的缺陷。导致软件不好用、甚至比原先没有这个软件，还麻烦了。客户是很愤怒的。客户一愤怒，就导致客户不会付钱。这最终，项目失败，造成资源的大量浪费，所以说软件测试还是很有必要的。再者就是，软件测试可以发现软件的缺陷，从而通知编程人员不断改进软件。在这样不断测试，不断改进的情况下。将软件性能不断提高，软件变得越来越好用。

软件测试，旨在发现软件的缺陷。可以这样说，软件测试就是以发现软件缺陷，为最终目的的测试活动。它通过软件测试方法，白盒的、黑盒的、静态的或是动态的。借助软件测试工具，来找到缺陷。然后在缺陷评审和确认之后将缺陷记录下来，并用缺陷管理工具管理，详细描述，关注软件缺陷的发生周期。对它的严重性、和优先级下一个定义。书写软件缺陷报告，具名缺陷的重现步骤、测试的期望结果与实际结果、还有相关图片、文字资料。提交给软件编程人员，来完成软件缺陷的修复。

软件测试的方法，包括：白盒测试和黑盒测试。其中，白盒测试之中，有含有：语句覆盖、判定覆盖、条件覆盖、判定条件覆盖、条件组合覆盖、路径覆盖、等方法。黑盒测试方法中，有：等价类划分法、边界值分析法、判定表法、因果图法等。软件测试方法，按照是否运行代码来看，可以分为：静态测试和动态测试。其中静态测试有，对代码的走查和评审。动态测试，则是要通过运行代码来执行。白盒测试多用于软件的单元测试上，黑盒测试多用于功能性测试上。代码的静态测试和动态测试，则是每一个软件项目都必须的。

单元测试，多构造桩函数或是驱动程序来测试。一般借助与各种软件测试工具。软件测试，或者说程序测试。一般先是进行单元测试。单元测试，修改完单元之中的缺陷、错误之后，就是集成测试。集成测试多针对程序功能进行测试，看程序的各项功能是否达到要求，是否齐全。集成测试之后就是系统测试。系统测试是针对整个软件系统的。看软件系统是否达到性能的要求。从而改进代码，以求达到系统的严格要求。最后就是验收测试，这个测试，一般都分成两半来做。一半是，程序员模拟客户环境，进行测试。而，另一半则是，真正的客户参与的测试。最大程度的体现客户的真实环境。客户在试运行运行的情况下，看是否会发现，平时发现并且以前的环境发现不了的问题。

验收测试，包含对界面的测试和软件可用性的测试，运用尼尔森十大原则，来测试软件是否好用。软件是否达到用户的对软件界面的需求。

无论是软件编写，还是软件测试，都需要相应的文档管理。还有针对软件测试制定的测试计划，软件测试执行等。

项目的测试。如今这门课程我学的还不是很好，但我相信在今后的实训及工作当中，能够更好的体验和感受到项目测试的精髓，对软件项目测试有更深入的了解。我也希望，学校的老师能够在今后的教学当中重视软件项目测试课程，多让

学生了解实例，去感受、体会软件项目测试所遇到的问题和解决方案，理解软件项目测试的精髓。