

最新银行新员工入职计划表(优秀5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行新员工入职计划表篇一

【篇一】

一、新进员工职业素养培训

简单的讲，新进员工职业素养就是一种工作状态的标准化、规范化、制度化，即在合适的时间、合适的地点，用合适的方式，说合适的话，做合适的事。使新进员工在知识、技能、观念、思维、态度、心理上符合职业规范和标准。具体包括：新进员工职业素养包含职业道德素养、行为规范和职业素养技能三个部分内容。

二、银行基础知识

1、银行知识与业务：详细阐述了包括中国银行业概况及经营环境：银行存款业务、银行贷款业务、银行其他业务；银行管理知识在内等基础内容。

2、银行相关法律法规：具体包含有银行业监管相关内容、银行主要业务法律规定、银行相关民事及商事法律基本规定、以及银行业犯罪及刑事责任等知识点。

三、银行员工技能训练

1、银行礼仪培训

2、银行柜面操作技能培训

学习和熟练点钞技术，锻炼点钞的基本功，还有珠算、数字录入、记帐、计息、翻打传票、货币的识别与防伪等内容，使新员工能很快地掌握银行工作的基本技能，尽快地适应工作流程。

3、银行业务操作技能培训

4、银行营销技能培训

【篇二】

一、培训目的：

4. 帮助员工养成一流的银行服务礼仪，提升个人和企业美好形象。

5. 充分了解服务营销的重要性，掌握现代银行业必须具备的营销理念，并掌握在实际操作中运用。

二、课程对象：

银行新招聘员工以及入职两年以内的新员工。

三、课程简介：

如何使新员工能以最快的速度融入公司？如何能让新人以良好的心态、出色的成绩为企业创造产出？这是每一个成长中的企业都必须面临的问题。

一个新人在企业的成长与发展要经过一个较长的过程：一个新人要摆脱外来者的心态，一般需要6个月左右的时间；而一个新人要真正理解与接受公司的文化，实现为企业创造价值，需要2年甚至更长的时间。

“如何在较短的时间里使新人建立归属感？如何让新人更好了解和融入企业文化？”

“如何使新人迅速进入工作角色，并建立良好的同事关系？”

所有这些问题都是企业经常面对的问题。

四、课程模型：

根据员工能力冰山模型：冰山上（职业资质、职业技能、职业规范）和冰山下（职业心态、职业道德、职业意识），从深层次冰山下隐形部分出发，最终落实到冰山上显性部分。

五. 授课方式：

启发式讲授、互动式教学、体验式学习，小组讨论、案例分析、角色扮演、情景模拟、管理游戏、导师将多年的实际工作经验与案例开放式与学员分享。

银行新员工入职计划表篇二

【篇一】

一、实施新员工"c.a.n."计划的背景及目的

20xx年，中信银行拥有30家一级分行、20家二级分行、493家营业网点、15,070名员工，并于07年4月在上海、香港两地同步上市，经营和管理步入一个新的发展时期。随着业务的快速发展，机构和人员规模不断增加，每年全行都有几千名新员工加入。其中，既有大学毕业生也有社会招聘人员，个人的经历、背景等存在很大差异。业务的快速增长和现有人员紧张的矛盾日益突出，要求新员工更快地适应岗位要求。

20xx年以前，全行新员工培训缺乏统一规范的要求，各分行在新员工培训内容、形式、组织管理模式等方面存在很大差异，培训效果也参差不齐。内容方面，有的分行仅对新员工进行点钞、辨伪、计算器等业务技能的培训，有的已经系统安排了企业文化、主要业务发展战略、礼仪、沟通、公文写作等方面的培训；形式方面，大部分分行停留在单一的集中面授培训阶段，做得比较好的分行已开始综合采用拓展训练、模拟银行上机操作、师傅带徒弟、管理培训生制度等多种形式；组织管理模式方面，普遍缺乏有效的激励约束机制，新员工主动学习的积极性和热情没有充分调动起来。一方面，新员工上岗后，对中信银行的业务和管理规章制度不够熟悉，难以很快独立承担岗位工作，业务压力大而人员相对紧张的矛盾没有得到缓解，更重要的是存在潜在的操作风险；另一方面，由于缺乏合理的引导，新员工难以尽快融入新的团队和集体，原本对工作的满腔热情和憧憬转变成满心失望，造成很大的心理落差，出现新员工在试用期内离职的现象。

如何让全行的新员工都接受统一、标准化的培训？如何让他们具备基本的职业技能和素养，掌握岗位必备的知识技能？如何让这些来自不同背景的新员工尽快接受中信文化，融入所在团队？如何缩短他们的适应期，更快地成为一名合格的员工？这些已成为全行培训管理者必须尽快解决的问题。

二、新员工"c.a.n."计划的主要做法

从培训对象角度看，新员工是一个特殊群体，他们从事的岗位工作覆盖银行经营管理的各个方面，要做到统一，首先必须深入了解我们的客户，也就是全行各用人单位对新员工培训的期望，把握新员工群体共有特点，明确各个岗位对新员工的整体要求。为此□20xx年3至4月，中信银行总行培训中心启动了新员工培训调研活动，发放了近百份问卷，全面覆盖总行各部门、各分行人力资源部、业务部门及重点支行，了解了对新员工的培训期望、各分行现行的新员工培训做法。同时，对ibm□微软、英特尔、索尼、惠普、海尔、联想、宜

家等国内外企业新员工培训进行了调研。

在调研问卷分析中，我们结合逻辑思维方法和数量关系分析方法，对全部调研问卷分别从经营/管理、所在地域、分行规模等多个维度进行分类汇总分析、归纳、整理，力求透过现象看本质，把握新员工培训的内在规律，满足各方面对新员工培训的需求。通过整理调研问卷和走访调查，我们认识到，新员工入职培训体系建设需遵循以下基本的原则：

一是要基于新员工能力素质要求设计培训课程和培训形式；二是要在推出课程体系的同时提供分行拿来即用的标准化的培训课程；三是要辅之以规范化的制度要求来确保培训体系的落地实施；四是要有特色的包装设计来树立中信银行新员工培训的品牌。

为此，我们明确了以下总体思路：中信银行新员工入职培训体系以“新员工能力模型”为基础，以“管理为体、课程为用”为基本架构，采取在线学习、集中面授、基层实习、在岗培训等阶梯式、混合式培训形式，以全程“学分制管理”为保障，最终实现将新员工转化为合格的“中信人”、“职业人”、“岗位人”的目标。

（一）新员工能力模型

根据美国学者斯潘塞1993年提出的的素质冰山模型，个体素质划分为表面的“冰山以上部分”和深藏的“冰山以下部分”。其中，“冰山以上部分”包括基本知识、基本技能，是外在表现，是容易了解与测量的部分，相对而言也比较容易通过培训来改变和发展。而“冰山以下部分”包括社会角色、自我形象、特质和动机，是内在的、难以测量的部分。它们不太容易通过外界的影响而得到改变，但却对人员的行为与表现起着关键性的作用。

根据这一理论，我们从知识、技能、职业素质、核心价值观

四个维度构建了新员工能力模型。同时明确，具备团队合作、自我发展、压力管理、沟通、问题解决、服务意识等职业素质，可以成为“职业人”；掌握行业及行内的各类知识和技能，可以成为“岗位人”；形成诚信、创新、融合、奉献、卓越、凝聚的价值观，才可以成为“中信人”。

（二）新员工培训体系架构“c.a.n.计划”

通过对新员工从入行到转正的全流程进行深入分析，我们制定了新员工培训的“c.a.n.计划”（即camping learning 培训营□action learning 基层实习□navigation 在岗培训这三阶段的首字母缩写），寓意整个体系是以能力为导向的，新员工入行后通过c□a□n三个模块的培训，迅速实现从“不能”到“能”的飞跃。

1. 培训营□camping learning□

培训营阶段是新员工入行后接受系统培训的第一阶段。为了设计科学、合理的课程体系，我们首先对新员工能力模型中的各项能力要素进行解析，从中提炼出该要素的内涵，并导出其对应的培训要点；其次，将培训要点进行归类整合，明确课程名称、编码、课程目标、课程对象、课程来源、学习方式、评估方式、学时、学分等要素，形成具有中信银行特色的新员工培训课程体系。

培训营阶段包括在线学习和集中培训两个阶段。在线学习阶段，新员工自行登录网络学院学习电子课件；集中培训阶段，采取封闭式集中面授的方式，学习组织文化、组织架构、规章制度、业务知识、职业素质等。讲师主要由本单位的领导、业务骨干、外部讲师组成。同时，安排拓展训练、业务模拟操作和新老员工座谈会等活动，时间不少于五天。考核方式为笔试，合格可获得相应学分。在这一阶段，重点是强化新员工对制度流程、业务知识和技能的掌握，提高职业素质，感受并认同中信银行文化，快速融入中信银行这个大家庭，

完成向“中信人”的转变。

在线学习阶段，针对核心价值观、行内通用知识模块，我们将企业文化、银行业务和产品、规章制度等制成“新人珠峰攀登之旅”系列电子课件，利用网络学院学习平台，为全行新员工提供统一化、标准化的培训课程资源。为增强学习的趣味性和挑战性，该系列电子课件以攀登珠峰的形式展现，每个节点是一门课程，点击后进入单门课程的学习，具体包括：

“中信之道”：中信银行陈小宪行长对新员工培训体系建设高度重视，专门录制了《行长寄语》，表达对全行新员工的殷切期望；《中信发展史与战略规划》，采取文字、声音、视频、多媒体动画等方式，详细展示了中信银行的发展历史、组织发展、竞争优势、战略方向等。

“中信之业”：由总行各主线业务部门负责人讲解我行公司银行、零售银行、国际业务、资金资本市场业务、投资银行、汽车金融、托管等业务的发展战略、业务流程，录制成流媒体电子课件。同时，根据主线业务产品手册制作基础业务介绍的电子课件。

“中信之治”：由总行各主要职能管理部门负责人讲解风险管理、人力资源管理、合规文化与管理、计划财务管理、会计管理等管理模式，录制成流媒体电子课件。

“中信之规”：将银行业从业人员职业操守、中信银行员工行为守则（试行）、中信银行员工廉洁从业规定、中信银行劳动合同制管理办法（试行）、中信银行员工考勤管理办法等16个规章制度，制作成电子书。

“新人珠峰攀登之旅”系列电子课件推出后，我们根据我行经营管理的发展情况不断对其进行更新。例如□20xx年6月我们启动了课程更新升级工作，第一批开发的19门课程中有17门进行了局部内容更新，公司银行、会计管理这2门课件进行了

全面重新录制开发，同时新增录制了信贷管理、托管业务、资金资本市场业务等3门课件，电子课件内容不断丰富完善。

2. 基层实习[action learning]

在基层实习阶段，新员工在分行的对口部门轮岗及支行一线进行上岗实习，熟悉分支行基本业务流程和操作系统。实习期间，培训主管部门还会组织新员工进行课题研究或组成读书小组，统一推荐选读书目，如《高效能人士的七个习惯》（柯维著）、《从优秀到卓越》（柯林斯著）、《创新的十个面孔》（凯利著）、《赢》（杰克·韦尔奇著）、《幸福与经济学》（弗雷、斯塔特勒著）等。基层实习时间一般为1-3个月，分行可根据实际情况进行调整。新员工在实习期间要至少完成一个课题的研究，并在实习结束后提交课题研究报告和学习心得。实习单位对新员工实习期间的表现进行考核，考核合格可获得相应学分。这一阶段，重点是使新员工了解基层业务，提升职业素养，完成向“职业人”的转变。

3. 在岗培训[navigation]

在岗培训阶段主要采取导师制的方式，由所在部门为新员工指定管理人员或业务骨干担任导师，通过正式和非正式的途径将知识、经验、技能传授给新员工。时间从应届毕业生新员工上岗开始到试用期结束为止。在岗培训期间，培训主管部门还可组织新员工到优秀分行、同业进行参观交流。辅导期结束后，由导师对新员工上岗期间的工作、学习及思想品德等表现进行评估。考核合格可获得相应学分。这一阶段，重点是通过导师的辅导，使新员工尽快掌握任职所需的知识、技能，解答新员工日常工作中遇到的问题，实现向“岗位人”的转变。

（三）管理制度

为确保新员工培训的顺利实施，我们制定了《中信银行新员

工入职培训管理办法》：

二是详细规定了从新员工培训计划制定、课程资源准备、师资资源准备、导师资源准备到相关材料准备的规范要求。培训主管部门应于新员工入行前备妥《中信银行新员工学习手册》，于新员工入行时发放给每位新员工。另需准备好《中信银行在岗培训导师指导手册》，并于新员工上岗结成“师徒对子”后发放给导师。

三是规定了“c”“a”“n”各模块的培训实施、考核评估和学分管理要求。新员工培训期间，所有考核的结果按权重累积，并于培训结束时计算出总分。新员工转正定级前必须修满所要求的学分，其中培训营阶段不少于45学分，基层实习阶段不少于15学分，在岗培训阶段不少于15学分。

统一、规范的管理制度成为“c.a.n.计划”顺利、有效实施的重要保障。但是，仅仅制定了制度还不够，企业管理者遇到的最为头疼的问题是有制度不执行。为此，我们将各分行新员工培训执行情况作为年度分行培训工作考评的重要指标之一，同时根据新员工考核结果评选优秀新员工并进行表彰。

以20xx年总行新员工培训为例，我们经综合小组自评、分行推荐和实习报告评审，从九个小集团中共评选出九名优秀学员，在新员工培训总结会上进行公开通报表彰。在这些优秀新员工身上，体现了总行员工的精神风貌，他们在认真学习的同时给分支行提出了很多宝贵的建议。

（四）宣传与推广

从市场营销的角度看，一个好的培训产品要获得市场的认可，必须配以合适的宣传推广策略。新员工入职培训体系是中信银行历第一个体系建设项目，为了让全行上下了解并真正落地推行，我们设计了详细的营销推广方案：

三是在20xx年全行培训工作年会上，总行培训中心向各分行

详细介绍新员工入职培训体系，各分行人力资源部负责人和培训管理员近60人参加。大家对新员工入职培训体系的研发背景、核心理念、主要阶段、管理要求、电子课件等有了系统把握，同时就如何结合各分行新员工培训工作的实际情况有效推广落实进行了深入研讨。全行培训管理人员共同参与，积极投入，群策群力，为新员工入职培训体系的推广落实奠定了基础。

新员工入职培训体系推出后，各分行积极响应，结合分行实际进行了有效地推广和实施。自20xx年起，各分行在新员工培训方面全面采用了"c.a.n."计划，并因地制宜，创新地开展了“新人珠峰攀登之旅学习双月”活动、“新月计划之五星训练营”活动，编写《人聚四海、才纳八方中信银行杭州分行新员工培训十二讲》等等。“新人珠峰攀登之旅”电子课件登录学习率达到100%。全行新员工培训实现了统一化、规范化、标准化，经过培训后，新员工能够很快适应岗位要求，达到了预期效果。同时，打造我行新员工培训的品牌，提升我行在人才市场上的影响力。

以总行20xx年新员工培训为例：当年总行共招收了41名新员工，培训营阶段，总行各部门负责人为新员工讲授了公司银行、零售银行、国际业务、资金资本市场业务以及风险管理、合规管理、人力资源管理、办公管理、行政管理、支行经营管理等课程。部门负责人对业务战略和管理模式的解读高屋建瓴，生动精彩，在课堂上赢得了阵阵掌声。基层实习阶段，新员工分别赶赴总行营业部、大连、南京、杭州、重庆、武汉、沈阳、西安和苏州等九家分行实习三个月。期间，新员工撰写了大量学习报告，对各阶段的实习内容和心得体会进行了及时回顾和总结，取得了很好的效果。“导师制”在岗培训阶段，总行培训中心举行了简短而隆重的拜师仪式。新员工敬茶拜师，一声“师傅，请喝茶”表达了新员工拜师求教的真心；导师赠书收徒，一本本《我与中信》传递了导师收徒授业的真情。一阵阵的掌声见证了师徒的情义。一杯香茗，

一份薄礼，深深一躬，这种传统的方式带着新的活力、新的寓意，将师徒紧紧地联系在了一起。这种深深的情谊是新员工步入工作岗位后更快成长的强有力基础。

总之，中信银行新员工入职培训体系的推出，实现了新员工培训工作的“四个统一”：统一了全行新员工培训的组织形式，统一了课件体系，统一了培训操作流程，统一了考核机制。通过统一、规范的培训，为新员工灌输统一的价值观、经营管理理念，系统了解我行的业务流程、规章制度，为做一个合格的中信人打下了基础。

三、开展新员工“c.a.n.”计划取得的主要成效

（一）“c.a.n.”计划统一了全行新员工入职培训的组织形式、课件体系、操作流程、考核机制，改变了以往各分行在新员工培训方面参差不齐的状况。“can计划就像一个模子，是我们打造合格新员工的一个模子，是有中信银行特色的模子”，总行培训中心总经理如是说。

【篇二】

为适应现代商业银行发展的需要，应对激烈的市场竞争，提高员工业务素质和工作效率，加强农行的执行力建设，提升营销水平、完善服务质量，加快农行创建区域强行的步伐，扎实做好xx年度员工岗位培训和业务知识测试，特制定本实施方案及培训计划。

一、指导思想

目前员工业务素质偏低、专业技术水平落后、营销技能缺乏，已经成为影响支行生存发展的瓶颈。因此，强化员工职业素质、提升服务效能，是支行实现持续发展和竞争制胜的关键。

员工的学习培训工作是支行管理的一项重要内容，培训要坚持

“理论联系实际、业务结合服务，按需施教、学以致用”的基本原则，采取“业余自学与集中培训相结合、现场操作与现场测试相结合”的方法，通过员工自学、培训和考试，切实提高员工业务素质和技术水平，为进一步创建学习型团队、增强农行综合竞争实力奠定基础。

二、组织领导

责：制定培训计划，组织教材，开展岗位学习、技术比赛、培训和考评等工作，建立员工业务培训和考试成绩档案，选拔、培育优秀人才，建立健全人材储备机制。

三、培训内容

按培训内容划分为应知、应会两部分。按岗位划分为五大类：

（一）业务岗：

业务岗人员为会计主管、记账员、联行员、各部室综合员。

1、应知部分：农行会计基本制度及财务管理制度、《中华人民共和国会计法》、《中华人民共和国票据法》、结算业务等会计相关知识。

2、应会部分：账务记载、账务处理、成本核算、微机操作、财务分析报告。

（二）柜员岗

柜员岗人员为储蓄柜员、对公柜员。

1、应知部分：《储蓄管理条例》、《农行会计、出纳制度》、《储蓄管理法律制度》、《员工违规行为处理办法》及相关制度规定和业务知识。

2、应会部分：点钞、假币识别□abis系统操作及柜面服务标准。

（三）信贷岗

信贷岗人员为信贷业务部门及公司业务部门及前台经办人员。

1、应知部分：《贷款通则》、《担保法》、票据贴现业务等及相关知识和制度规定。

2、应会部分：各类贷款业务操作，贷款调查报告，信贷分析报告。

（四）管理岗

管理岗人员为各部室负责人、网点负责人、机关本部员工、会计主管。

1、应知部分：《中华人民共和国商业银行法》、《担保法》、《贷款通则》及相关金融法规和内部规章制度。

2、应会部分：微机操作，市场调研报告，财务分析报告，工作计划及总结。

（五）营销岗

营销岗人员为大堂经理（副理）、机关客户部客户经理、网点负责人、理财经理。

1、应知部分：《中华人民共和国商业银行法》、《担保法》、《贷款通则》及相关金融法规和《员工违规行为处理办法》等内部规章制度。

2、应会部分：微机操作，市场调研报告，财务分析报告，工

作计划及总结。

四、培训课程

（一）《临柜业务风险点与风险防范》

由运营财务部主办，培训范围为各网点员工（可根据需要增大范围至全行员工），每季度开展一次。

（二）《大堂经理面对面服务营销：大堂制胜》

由客户部主办，培训范围为网点负责人、大堂经理、大堂副理、客户经理、理财经理，每半年一次。

（三）《会计核算规范及风险防范》

由运营财会部主办，培训范围为各网点负责人、会计主管、网点柜员、客户经理、公司业务人员，每季度一次。

（四）《营业网点标准化管理》

由客户部、综合管理部、运营财务部联合主办，培训范围为客户部主管网点优服人员、综合管理部安全保卫人员、运营财会部监管人员、网点人员，每季度一次。

（五）《网点柜面服务沟通礼仪》

由客户部主办，培训范围为网点人员，每半年一次。

（六）《优质客户服务与维护》

由客户部主办，培训范围为网点负责人、客户经理、大堂经理、大堂副理、客户部人员，每半年一次。

（七）《农行产品功能及营销技巧》【银行培训计划方案】

由客户部主办，培训范围为支行全员，每两月一次。

（八）《柜员等级测试业务技能》

由运营财会部主办，培训范围为网点人员，每两月一次。

（九）《合规文化教育》

由综合管理部主办，培训范围为支行全员，每季度一次。

由支行党总支及各支部主办，范围为全体党员、党外积极分子（可增至支行全员），每季度一次。

（十二）其他活动

考察参观、学习心得、文体活动等其他形式，由支行根据需要作出安排，并提出要求。

五、效果检测

支行人员须坚持对个人岗位所需知识与技能自我完善和提高，对支行安排的培训要积极参与，严格遵守支行提出的培训纪律及相关要求。

（二）办公软件操作[wps或office]和公文写作，实行统一命题，集中测试；

（三）柜员办理业务效率，由支行派出测试小组到各网点进行现场测试；

（四）会计核算质量，由支行运营财会部组织核定；

（五）理论知识及规章制度学习采取培训后现场测试。

银行新员工入职计划表篇三

经过这段培训期的生活，我们经历了这样一个过程：我们从校园走入商行的企业氛围，开始了自己的职场社会生活，由一个一直在学校单一环境下成长的学子，到踏入社会进入内蒙古银行并成为其中的一员。这段时间，通过自己的学习、付出，人力资源部及相关培训老师的悉心指导和帮助，我基本成功完成培训的要求。

通过培训，我获得了以下心得体会。

1、作为一名银行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。

2、通过7天的培训，时间虽短，但授课老师培训课程的前后顺序衔接紧密，逻辑性极强。使我对内蒙古银行的百灵卡业务、票据业务、银行基础、法律知识、零售业务、国际业务、会计基础等知识都有了较为系统地认识和学习。培训期间前辈给与的鼓励让我增强了我面对今后工作的信心，更为重要的是我心中建立了一个大体的框架和思路，知道了到工作的某个阶段该作甚么，该怎么做，怎么做好。通过培训，掌握了知识，增强了信心，明确了自我发展的方向与目标。这样的改变，使得我可以更好的成为一名合格的内蒙古银行员工，并与内蒙古银行一起共同发展。

3、每天认真的学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作。在银行培训期间，两位前辈抱着一丝不苟的态度，认真的传授专业知识，耐心的讲解在培训期间我所不够理解的专业知识，使我对内蒙古银行各项业务流程，各种产品都有了较为系统地认识和学习，为我们今后工作的开展引领了道路。

培训期基本结束了，感谢内蒙古银行为我们提供新员工的入行培训，感谢在这期间帮助过我们的老师和同事。时间虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们从象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。我会把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与内蒙古银行共同发展。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

银行新员工入职计划表篇四

房的种类与设备

一、房的种类

单人房(singleroom):

这种房间配备两张单人床，称为

普通套(juniorsunit)

这种房间有卧室、卫生间、一间会客厅也可作为餐室，配备大号双人床。

豪华套房(deluxesuite)

此类套间十分注重装饰布置，房间气氛及用品配备，以呈现豪华的气派。有卧室，会客厅(餐室)和书房，两个卫生间。卧室中配置大号双人床或特大号双人床。

总统套房

总统套房由多间客房组成，室内设备和用品华丽、名贵。套房内分总统房、夫人房、随从房、警卫房，另有客厅、办公室、会计室、娱乐室、书房、健身房、餐厅、厨房等。

男女卫生间分用，还有桑拿浴室、按摩浴池等高级设施。整个套房装饰高雅豪华。

房态即客房状态，一般有住房、退房、空房、维修房(即房间尚待维修，暂不能使用)等到四种。

客房的设备与用品

一、房间的设备与用品

1. 床(席梦思床垫，中式床有一张床单，一床棉被，两个枕头。西式床有两张床单，一床毛毯，一床套，两个枕头)
2. 床头柜(抽屉内有针线包，笔和留言条)
3. 灯、床头灯、夜灯、落地灯、台灯
4. 圆桌茶几或方形茶几
5. 扶手椅或沙发

6. 化妆台或写字台(桌子台面摆有服务指南和服务指南夹，客房送餐卡)
7. 琴凳
8. 行李架
9. 电视柜(有电视机、冰箱及vcd点播系统)
10. 电话机(vod点播单，电视频道介绍)
11. 衣柜(内放12个衣架，洗衣袋，礼品及擦鞋栏，备用棉被两床)

银行新员工入职计划表篇五

今年x月末x月初的x天里，我有幸参加了作为展翅计划一部分的xx培训实习。在培训之前，我是忐忑不安的。我也质疑怀疑过自己，因为在别人看来，一名大一地理科学师范生参加银行培训实习是不可想象的。最后，鄙人还是厚着脸皮，懵懵懂懂的参加了。因为我真的想出去看一看外面的世界。

一般人都会认为银行肯定是个高大上的东西，没有参加培训之前我也是这样想的。后来我发现，真正高大上的是xx那座楼。其实，所有高大上的人物都是从底层做起的。不管你是本科毕业还是研究生毕业，都必须从银行网点最底层做起。因为没经历底层实践过的高层是无法做出接地气的决策。所以我有这样的看法：现在的大学毕业生不能把自己放在高起点上面，需要踏踏实实，一步一步来。

在那里接受的培训有：职业礼仪，职业规划，电子产品培训。这些都是难得的培训。也许这些培训对大一学生来说是早了点，但早起的鸟儿才有虫吃。在网点那里，可以清清楚楚了解银行的基本业务，可以体会到职员光鲜衣着背后的劳累艰

辛。当然，我们在网点实习并不仅仅在看着，我也主持过晨会，单独进行电话营销工作，大堂经理助理，户外营销，拜访客户等。我从中学习到跟客户交流的能力，我也明白了各大银行竞争的激烈。由此联想到各行业竞争都是激烈的，要成功就必须有别人没有的产品，别人没有的高水平服务。在那里，我看出银行网点存在的问题，也看出一些人的心态。因为那里就像是一个小社会。有时候，你也许会感觉到别人的鄙视，冷眼相待。哦，没事，这就是职场，在职场里面，什么情况都有可能发生，要有一定的忍耐去接受一些不如意的事情。

当然，在这么短的时间内能学到什么技术性的东西是不可能的。而我更多的是想见识职场的世界。我，如愿以偿了。我提前体验了职场，学到了平时无法接触的实战能力。我也实实在在的看出自己与别人的差距。毕竟，自己只是个大一的学生。毕竟，自己只是一个与银行专业无关的师范生。现在回想那时自己大清晨去挤地铁，上衣湿透的场景，自己是否有一些后悔呢，一点也不。因为这就是体验职场，我得到自己所期待的东西。如果我没有出去看看，也许我不会知道外面的世界有多大，也不会知道外面的世界有多精彩。这并不是什么高大上的事情，但在我眼中却是难忘的经历。因为我比别人提前知道了一些事情，所以有了未来的方向。