

明日工作计划 明日工作计划银行柜员合集 (实用5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

明日工作计划篇一

综合柜员制是指在严格授权管理下，以完善的内部管理制度和较高的人员素质为基础，集各业务种类和业务流程为一体，以计算机作为账务操作载体，由柜员单独临柜，独立处理业务并经后台复核确认的会计处理方式。可以采取调整劳动组合形式的措施，缓解平均业务效率低下、各岗位人员之间业务量不均等的情况，这无疑将是基层央行在管理工作开展中具有改革创新意义的一项制度。

一、现在基层央行业务部门业务核算及管理工作的开展的状况

(一) 当前银行业务的开展现状

人民银行是我国金融系统中至关重要的组合部分，它同时负责了国库财政流转、货币流通及发行、确保支付系统保持安全运行状态等十四项工作。而基层央行，以巴州中心支行为例，营业部、会计财务科、国库科分设三个科室，在各个岗位的开设上一般会结合每一业务自身的实际情况，综合考量，最终设定一个岗位，并完成人员配备。通常情况下像央行财务核算系统以及财务报表管理系统在内的这些系统，操作起来十分繁琐，内部控制流程差不多就是按照人工操作方式来设置的，因此这类系统需要很多的人力来完成。就拿银行的两个主系统来说，央行会计核算系统的特征决定银行营业部要设立三个岗位，分别负责数据的输入、数据的复查审

核、以及整个工作的管理，按照银行相关规定，这三个岗位必须由专人专岗负责，不可以一个人同时担任两个岗位的工作。所以，即使有些支行内所接受的业务量不多，但是也必须按照这一程序执行，要满足这一规定，就必须安排三个及以上的员工来负责这一系统的核算工作。而另外一个主系统——国家金库会计核算系统，更具岗位开设的标准，银行必须安排六个及以上的员工来负责，同时还规定位于会计主管岗位上的人员不得兼任系统管理岗，不得兼任业务操作岗，各个岗位的负责人员不可以同时担负其他岗位的工作任务。如此一来，如果想要达到岗位开设的规定标准，确保整个银行业务系统能够维持在正常运作的状态，就算是允许人员同时担任两个岗位，银行营业部门、国库科室以及会计科也要大概5到10个的人员配备。

二、新形势下实施综合柜员制的必要性探讨

（一）银行内部人员配备的齐全以及所接收业务越来越少的的问题逐渐凸显出来

从当前的情况来看，地级市的支行营业厅以及各基础业务部门需要对岗位的设置进行统一的调整规划，确保业务工作的高效开展。

各个系统的开通及推出，让营业厅办理银行业务的人出现一定程度的分流，就算是银行内部相对来说业务办理量较高的岗位，一天的工作最为繁忙的时刻也只有中午的一段时间，其他时刻基本都是比较闲暇的状态，出现业务开展过于密集化同时劳动量降低的情况，不过因为各方面因素地影响及控制，在进行人力资源的分配时只能把核心人物放在确保所有系统的顺利运作、提高财务资金的流通安全性的问题上，对于账户管理、国库监管以及调查研究这些问题上却因为人力资源不足，无法满足工作所需，在工作的开展中始终停留在表层功夫，反而是限制了别的职务功能的发展。

（二）避免人力资源的浪费，控制核算费用所需

当前对于核算制度的管理一般是从环节下手，负责该工作的岗位很多，相对的对于人力资源的需求量也就有所提升，但是银行柜员制度的规定，是每一个柜员必须一个人单独的做完自己权限范围内的每一个工作环节，也就是说通过更低的人力资源完成业务操作工作，尽可能地提升银行柜员工作效率，最终实现避免人力资源的浪费，控制核算费用所需的目的。

（三）增强责任意识，加强核算工作的管理

当前对于会计核算工作的考核主要准则是业务办理的水平，太过笼统，各岗位之间没有明显的区分，彼此约束并且也逐渐地彼此依附。而制定各岗位彼此独立的绩效考评制度，能够使各岗位的职责权限更加清晰，使员工培养出更强的岗位责任感，强化安全管理工作的开展效果。

三、地市中心支行实施综合柜员制的可行性分析

（一）逐渐完善的会计集中核算给综合柜员制的实施提供了有力保障

明日工作计划篇二

银行柜员是商业银行直接面对客户的一线工作人员，是银行的形象和窗口，他们所提供的服务态度和业务水平直接关系到银行是否能够获得忠实、稳定的客户源。银行柜员的工作专业性强，且对严谨的工作态度和风险规避意识要求很高，这就需要通过合理的培训体系设计来强化柜员各方面的职业素养，提高银行的综合实力。

一、完善银行柜员培训体系的重要意义

商业银行的综合竞争能力，不仅包括先进的产品研发体系、扎实的硬件基础、雄厚的资金实力以及完善的营销管理体制，更加重要的是人力资本。任何一家银行在发展过程中都必须坚持以人为本，人力资源的优劣直接决定了银行在竞争中的发展速度，乃至决定一家银行的生死存亡。诚信有道、懂业务、精管理的领导团队和业务精湛、服务优良的员工队伍是一家银行能够在竞争中始终屹立不倒的坚实后盾。因此，银行的发展必须把人力资本的提升作为首要因素，而人员培训则是提升人力资本的最直接和最佳的途径。

第三，员工培训为柜员提供了自我提高与实现自身价值的渠道，有利于培育精英人才。科技的快速发展对金融行业从业人员也提出了更高的要求。新产品、新技术不断涌现，墨守成规，固步自封必将无法适应新的工作挑战，银行柜员只有坚持学习才不会被日新月异的市场所淘汰。同时，柜员各方面综合能力的提升还有利于他本人在岗位竞争中抓住机遇、脱颖而出，体现自身价值。新形势下，在双向选择的人才市场上，求职者看中的不再仅仅是企业的薪金待遇，培训学习机会和晋升渠道等都是优秀人才考虑的重要条件。

第四，通过柜员培训活动树立和弘扬企业文化，增强团队凝聚力，避免人才流失。企业文化的塑造已经成为现代企业核心竞争力的重要构成部分。优秀的企业文化、良好的工作氛围和上下一心、爱岗敬业的员工团队是银行的重要资本，而这一切都需要通过员工培训活动来得以实现。同时，银行柜员工作的专业性使得银行从招聘一名新人开始，需要经过培训、实习、上岗、提升培训学习等一系列过程才能够培育出一名优秀的柜员，耗费了大量的金钱和时间成本，通过企业文化把员工紧密凝聚起来，对于避免人才流失、降低银行人力成本具有重要意义。

二、农商行柜员培训现状及存在问题

人才队伍的培养与建设是关系到银行发展至关重要的问题。

农商行在众多商业银行中由于历史原因，起步较晚，在柜员培训方面更多的是对其他银行的简单模仿与借鉴，虽然已经开始意识到人力资源培养的重要性，但还没有自己系统化的人才培养规划，难免存在这样那样的不足和亟待解决的问题。

首先，柜员思想意识没有跟上市场化的发展脚步。由于受传统经营管理模式的影响，柜员缺乏学习提升的主观意愿，普遍安于现状；对新产品、新设备的熟悉度、应用度不高；在业务办理过程中采用应付态度、缺乏服务意识等，一定程度上阻碍了业务的开展。

其次，柜员培训形式单一，缺乏整体长期养成规划。目前，农商行普遍做法是在对新进柜员经过简单的入职集体培训后便开始上岗，更多依赖老员工“传帮带”的方式替代专题化的培训，这种言传身教表面上看起来有一定的效果，但是导致员工对于业务只知其表，对于业务内涵并不能深刻理解，缺乏应变能力和学习能力，及创新精神，不利于银行长远发展。

再次，培训内容仅限于业务方面，不利于柜员综合素质提升。无论对于新老柜员的培训内容都是以本岗位的业务技能、产品知识为主，以满足本岗位工作需要为目的。对于柜员的管理和营销能力、银行综合业务知识、法律法规、金融风险、职业生涯规划等方面很少涉及，影响员工素质的全面提升和自我价值的实现。

另外，企业文化方面的培训活动薄弱。员工对于企业的认同感和归属感的培养主要源于企业文化的树立，特别是对于青年柜员来说，他们刚走出校园，充满了憧憬与理想，简单的说教并无法获得他们对于企业文化的认同，而是需要设计合理的培训、活动来带动他们的积极性，让他们真正融入银行、进入角色、自我实现。不然就会产生执行力缺失、缺乏效率、人员流失等一系列问题。

三、农商行柜员培训体系设计思路

结合农商行的实际情况和上述培训方面存在的问题分析，我们在设计柜员培训体系的时候需要从以下几方面出发，进行综合考量。

（一）以需求为导向

明日工作计划篇三

近年来，高等职业教育以学校培养为主沿用学科课程体系培养模式所培养出来的学生与企业岗位要求差距很大，企业还需要对毕业生进行长时间的岗前培训，为了解决学校培养人才与企业用人需求不匹配的矛盾，应坚持以科学发展观为指导，以就业为导向、以能力为本位，借鉴其他国家先进的职业教育课程开发模式并结合我国高等职业教育课程改革实际，以工作过程为导向进行课程开发，和行业专家一起确定高职金融专业的专业技能方向和对应的核心岗位，并按照职业岗位确定其岗位工作任务，以岗位工作任务为线索拟定满足高职金融专业人才培养目标的专业课程体系。按照企业工作过程设计课程，以工作任务来整合理论和实践课程内容确定课程标准，并根据市场需求动态调整课程内容以实现课程标准与职业标准的对接。校企合作共建“互动式”实训基地，以企业实践专家为主导，教师与学生深入其^v同参与，真正实现“学习就是工作，工作就是学习”，实现教学过程与生产过程的对接。根据职业资格要求实施课证融合、以证代考，实现学历证书与职业资格证书对接，使培养出来的学生与社会需求真正实现“零距离”对接。

一、对接金融行业岗位工作任务构建专业课程体系

表1 高职金融专业核心岗位及课程体系设置

序号1

核心工作岗位及岗位名称：证券营业部营销人员

课程设置：证券市场基础知识、证券交易、证券投资分析、证券投资基金

序号2

核心工作岗位及岗位名称：柜台出纳/会计/会计后台

课程设置：银行基本技能、商业银行综合业务操作、基础会计、银行会计实务

序号3

核心工作岗位及岗位名称：个人理财经理

课程设置：个人理财、银行信贷实务、国际金融实务、国际结算操作序号4

核心工作岗位及岗位名称：大堂经理

明日工作计划篇四

一、银行战略转型期综合柜员岗位人才定位

（一）银行战略转型期综合柜员岗位细分

（二）银行综合柜员岗位人才综合素养的需求

对武汉农村商业银行、武汉城市职业学院会计专业以及深圳市银雁金融服务有限公司问卷调查后，统计分析得出综合柜员岗位人才在为客户提供服务的同时，需要营销金融产品，提供理财规划；在快速办理客户业务的同时，需要有适宜的职业技能和素养来提供服务；在引导分流客户的同时，具备

灵活的应变能力来解决客户的矛盾；在掌握基本银行知识和技能的同时，需要超强的学习能力熟知各种相关信息。因此，银行综合柜员岗位人才必须是一种应用型、复合型人才，具备“it技能+金融知识+外语技能”，具备处理复杂客户关系的应变能力，积极的学习能力，适宜的职业礼仪和职业形象，良好的心理素质 and 抗压能力，多方位的沟通能力和团队合作能力，全方位的职业道德和职业素质。为此，需要学校优化技能课程改革，突出金融、软件和外语基础知识学习，以银行为实习基地，培养出良好职业素质的银行综合柜员岗位的应用型人才。

二、目前会计专业技能课程的弊端

目前，会计专业技能课程的设计上主要有以下的不足：1. 财经基本技能的培养正在弱化，教学观念落后。目前技能课程开设了点钞（单指和多指）和传票翻打的财经技能训练，但是财经基本技能训练课时数不足，导致学生的基本技能达不到银行所需要的水平，甚至相差甚远。2. 财经技能培养内容与岗位需求不相适应，教学内容没有与时俱进，脱离银行实际需求。在基础会计知识的学习基础上弱化了银行软件的应用、金融理财保险知识得学习、职业礼仪的训练、沟通、团队合作能力的培养，使得学生在走上柜员岗位后仍需要重新培训，才能适应新的工作岗位。3. 技能课程教学手段与方法单一。技能课程的教学仍采用传统的教学手段与方法，即教师通过ppt□实物资料现场演示进行教学，要求学生完成银行柜员岗位的“银行软件录入-打印会计凭证-会计凭证整理归档”的循环，在一定程度上限制了学生拓展专业知识的能力。4. 技能课程考核具有片面性。在技能课程考核中，基本上教师通过学生的考情情况及期末对学生实训操作的考核。这种考核缺乏对实训过程考核，不能充分调动学生完成实训任务的主动性和积极性，也不能成为高素质的金融人才。

三、优化会计专业技能课程体系

依据岗位工作能力成长的阶梯性构建银行职业技能课程体系，通过“岗位认知、技能培养、综合训练、顶岗实习”四个阶段进行技能能力培养。第二学期开设基础理论教学与岗位认知课程，使学生掌握会计、金融知识与理论，了解工作岗位内容和流程。第三学期开设金融技能培养课程，使学生掌握点钞、服务、营销和理财等职业能力。第四学期开始综合训练课程，在实训室仿真环境中训练学生的综合业务能力。第五学期开设顶岗实习课程，推荐学生到以银行为中心的金融外包企业实习，实现从学生到员工的角色转变，帮助学生在实习单位顺利就业。因此，技能课程体系主要包括以下四个技能模块来优化。

（一）综合柜员岗位基本技能课程

在传统珠算、点钞、传票翻打等手工操作技能训练的基础上，将银行基本机具的使用，小键盘的录入、excel软件统计图表的绘制，财务函数的计算等引入基本技能课程的教学。同时将基本技能的培养与职业技能考试（珠算等级考试、会计从业资格证考试、银行从业资格证考试）相结合，鼓励学生取得相关的职业资格证书，让学生能够成为动手能力强，基本业务素质高，上岗适应快的毕业生。

（二）综合柜员岗位专项技能课程

专项技能课程教学内容的选取既要考虑金融业发展对银行综合柜员工作的要求，综合柜员工作任务，又要考虑到银行从业资格证书考试的需要和学生职业的可持续发展。以银行综合柜员具体任务为项目，解析综合柜员的典型任务，将工作任务转化为教学内容，包括商业银行综合柜台业务、个人、公司理财实务、金融会计实务、证券投资分析和保险实务等专项技能课程学习，训练学生运用所学的金融知识、会计知识、理财知识完成工作任务的能力，让学习通过实际训练提高职业能力。

（三）情商及商务（营销）能力课程

成为一名合格的银行综合柜员人才，除了具备多种专业技能外，还需具备良好的职业道德和综合素质，如沟通能力、团队工作能力、时间管理能力以及一定的组织管理和创新能力。由于银行业本身的特殊性，是和金钱及高级机密业务打交道，涉及到客户很多的秘密，所以更要强调具有严谨的职业道德。如在进行个人理财业务技能课程的学习时，不仅要注重培养学生的专业能力，还要注重职业能力、职业道德、风险意识、沟通能力等方面的全面发展。因此，需要在该模块中开设商务口才训练、金融服务礼仪、公关礼仪训练，顾客关系管理、应急突发事件处理等课程。

（四）综合实训及顶岗实习课程

在技能课程的改革中合理安排专业课程的实训环节，在校内实训基地建成仿真银行工作环境，与商业银行等机构共同开发“上班式”课程，按照银行业务流程进行训练，银行的考核标准进行测评，完成银行综合柜员岗位流程，掌握银行综合柜员应具备的综合职业能力，并在团队的合作中养成团队协作的职业素养。最后，银校合作的模式下，让学习到对口的银行进行顶岗实习，让学生在银行具体的岗位上，直接完成相关的业务或任务，训练学生的综合实践能力，实现从学校到银行，从学生到员工的角色转变。

四、会计专业技能课程优化的保障措施

（一）培养“双师型”师资队伍

校内教师对技能课程研究比较透彻、对理论上的教学方法把握比较准确，但是校内教师缺少银行实践的经验，动手能力较弱，缺乏行业的锻炼。为了提高银行综合柜员技能课程的教学质量和培养师资队伍，有以下两种方法：一是聘请具有多年银行柜台实践经验的行业专家作为外聘老师，定期给学

生上课，指导学生进行实训，介绍最新的业务知识和工作经验。二是将校内老师在下企业锻炼的期间送到银行一线进行培训和锻炼，掌握基本技能和先进经验后回校传授给学生，是有利于培养青年教师的行业实践能力，达到“双师型”教师的要求。

（二）开发“上班式”综合实训课程

在校内实训基地建立银行综合柜员仿真工作环境，与合作银行共同开发“上班式”课程，建立模拟银行综合实训室，把金融行业、企业、岗位要素引入到课程，让学生真正体会到银行柜员所具备应变能力、学习能力、职业形象与服务礼仪等需要，需要学生从传统课程走出去，分别体验仿真的顾客和银行综合柜员等实际角色，深入体会所需掌握的能力。实训室的建立引入最新的银行软件，模拟银行的操作系统，同时购买必备相配套的器具，包括点钞机、扎靶机、密码器、打印机等，使实训基本与真实银行业务相一致。同时，请合作银行的优秀柜员走进“上班式”综合实训课程，帮助学生打造职业形象，与学生分享自己宝贵的工作经验，为学生解答学习过程中遇到的困难。

（三）推行技能大赛为主的考核方式

改变传统的以试卷考试、提供实训成果为主的考核办法，以学生技能操作能力效果为考核重点，推动学生广泛的参与到技能大赛中，以技能大赛的成绩作为主要的考核方式，努力实现“以赛促教，以赛促练，以赛促学”。学校每年度举办“五月阳光”技能大赛，让三个年级的同学都参与到点钞比赛、传票翻打比赛、会计基础知识比赛中。在大学第二学年，选取大一和大二学生参加湖北会计学会举办的湖北省高校联合会计基础知识大赛。与此同时，与合作银行共同组织不同阶段的技能比赛，学生与银行综合柜员人才同台竞技，寻找技能操作和训练的不足，促进学生技能的不断进步。

最后，在金融环境不断变化，银行业发展转型的情况下，市场对银行综合柜员需求量庞大的良好机遇下，高职院校只有开展好会计专业建设，制定更适应的人才培养方案，优化技能课程改革，积极开展校企合作，带领学生参加多项技能大赛，才能培养出满足新形势要求的复核技能型银行综合柜员人才。

参考文献：

[1]郑兴. 基于工作过程的《银行综合柜台业务》课程开发与建设实践[j].教育园地, 2015 (24) .

[2]杨海燕. 基于就业导向的课程开发与建设《商业银行综合柜台业务》课程项目模块开发研究[j].中国经贸导刊, 2015 (05) .

[3]陈群娣. “财经基本技能”项目化教学设计理念和思路[j].考试周刊, 2014 (19) .

[4]彭建华. 高职金融管理与实务专业技术技能人才培养研究[j].学生管理, 2015 (09) .

明日工作计划篇五

上班式教学岗位规格工学结合财经类高职专业在校内开展与实际工作相一致的工学结合实训教学，一直是国内外职业教育共同探讨的课题。提高财贸类课程教学的实践性，重点培养学生的职业能力，是高职教育推行工学结合、校岗直通的改革难点，而“上班式教学”是一种非常好的教学实践探索路径。

一、金融专业上班式教学的内涵

金融业工作岗位对人服务的个性化、金融产品的虚拟化，工

作业业的多样性，工作任务的虚拟性，交易方式的特殊性，交易规则的严密性和操作程序的复杂性，客观上决定了金融类课程上班文化、上班业务、上班环境都是岗位工作的核心内容。因此，把与金融企业和学校课堂结合的职业能力实训课程称之为“上班式”课程。

金融专业上班式教学课程它是依据金融专业银行柜员和经纪人岗位工作任务对人服务的复杂性、业务的虚拟性，运用行业企业和岗位元素，与专业课程相结合，按照实训环境企业化、核心能力任务化、技术训练规范化、师生关系工作化的原则，开展上班式课程，让学生在上班式环境中认知岗位、学习岗位知识和技能，创新性解决工作中的难题。

二、上班式课程设计的理念

“上班式”课程的总体设计理念，是“职业岗位化、工作任务化、学工一体化、素能融合化”，还原工作过程，解析柜员岗位的典型工作任务，重构从简单到复杂的职业能力培养过程，在模拟商业银行、证券公司、理财公司的仿真环境下，按照统一的职业着装、标准化的职业礼仪、严格的考勤制度、企业化的业绩考核，实现“教、学、做”一体，学生以一个综合柜员、证券经纪人、理财经理的身份在完成各项工作任务的过程中对学生进行职业能力和职业素养的综合培养。

1. 上班式课程所培养人才的职业规格

金融专业上班式课程所培养的是高端技能型城市金融人才，它的职业规格是接受过高等职业教育，熟悉城市金融，具有“会服务、能营销、善理财”的金融职业能力和“诚信、合规、创新”的金融职业素养。

“会服务”是指将客户放在首位，安全、快捷、高效地为客户提供规范化、人性化、灵活性的服务。“能营销”是指能根据客户需要客观、完整、正确地推介各种金融产品。“善

理财”是指能以专业理财规划师的身份为客户提供财务分析、产品推介、方案设计等理财服务。在职业素养方面，依据金融机构业务的特殊性，要求学生具备“诚信、合规、创新”的金融职业素养。诚信是指恪守信用、实事求是，不虚假宣传、夸大收益、回避风险。合规是指要遵守国家的各项金融政策、法律法规，依法经营。创新是指主动提供个性化、差异化、高品质的服务。

2. 界定上班式课程所培养人才的岗位职责

目前，高端技能型城市金融人才主要供职于商业银行综合柜员、证券经纪人、理财经理等一线服务、营销、理财岗位。其中，商业银行综合柜员应熟悉柜台业务的相关知识；掌握柜台业务操作流程，具备柜台各项业务处理的基本操作技能，能准确、规范、熟练完成各项柜台业务。综合柜员以“会服务”为典型能力特征，包括最基本的处理对公与对私业务，良好的仪容仪表，语言准确生动，严格按照规章制度为客户提供服务；证券经纪人的岗位职责就是指在证券公司中进行客户开发、客户维护、营销产品、拓展市场、最大限度地为客户提供优质证券服务的证券从业人员。他们以“能营销”为主要岗位职责。理财经理是指以专业理财规划师的身份服务于商业银行、保险公司、证券营业部、信托公司等金融机构，也可以以第三方的身份为客户提供全方面金融理财服务，能为客户分析财务状况、选择理财产品、设计理财方案，使客户的资产在安全、稳健的基础上保值升值，与客户建立和维护良好的信任关系。理财经理以“善理财”为典型基本能力特征。

三、金融专业上班式课程实践探索

上班式课程是在学生已经学习了大量的金融与证券专业理论和知识的基础上，对学生运用前期所学金融知识及理论的能力进行综合培养，对学生上岗前的综合素质与能力进行系统培养。

1. 教学课堂就是工作场所

上班式课程的课堂，就是证券公司营业部或驻点银行。上班式课程的实训环境需要有上班的文化、上班的场景和上班式管理。在实训环境建设中，引进首都商业银行、证券公司、基金公司等金融机构先进理念、业务技术和管理规范，建成银行厅、证券厅、基金厅等实训环境，集中商业银行和证券公司等行业发展的最新业务、布置商业银行和证券公司岗位管理制度，管理办法、训练流程等职业氛围，配置商业银行柜员、证券经纪人操作台、服务器、计算机、交易终端、led显示屏、票据打印机、综合业务系统、凭证、印章等设备，打造仿真模拟实训环境。

2. 按照行业发展设计工作任务

金融岗位上上班式课程所有的教学内容全部设计成工作任务。这里就要求教师必须对金融机构相关的岗位和工作任务有深入的了解，按照实践中证券经纪人或银行综合柜员的工作任务，设计成完整的工作任务，同时必须结合教学规律，注意所设计的工作任务之间知识的科学性和逻辑性。

3. 按照岗位要求完成工作任务

学生的学习任务，就是银行综合柜员或证券经纪人的完成工作任务或所要求的训练职业素养。如对商业银行柜员的要求是：标准化、规范化的钱币整理、伪币识别、数字书写、翻打传票、小键盘技能、票据填写、凭证结算；对证券经纪人的要求是，具有丰富的营销经验和推销技巧、善于与客户进行沟通、善于对客户进行心理分析、能够对不同客户进行分类，为不同客户策划不同的营销策略，构筑企业和客户之间的桥梁。理财经理的工作任务具体包括：对客户进行需求分析、根据客户的不同风险承受能力设计个性化理财方案，并推荐合适的理财产品。另外，要求学生每完成一个工作任务，必须填写相应的实训报告，包括工作任务、完成时间、工作

要点、体会。通过每次实训活动后写实训记录的过程中，不仅学生的写作能力不断提高，而且对提高学生完成工作任务的质量，快速提升职业能力有非常大的帮助。

4. 学生上课的形式就是上班

上班式课程要求学生每天用考勤卡实行上下班打卡制度，每天早晨教师对学生不会点名，而是每天一打卡的形式来签到。其实，这并不是记考情如何，而是让大家从学生角度转换到上班族的角度，从学习环境转到上班环境。角色的转换，不仅仅从环境和角色转换，而且是从思想，行为各个方面都有所转换。让学生感觉就是在上班，增强时间观念。此外，还要按照金融机构对员工的标准要求学生穿正装来上班，同时把规范礼仪服务贯穿在每个任务训练中。

5. 学生是课堂教学的主体

课程教学内容的组织主导思想是教师指导和学生训练相结合。学生是主体，学习身份就是客户、客户经理或其他角色。根据每个项目的要求，独自或以团队形式。学习、讨论、制定方案、演练，并做自我评价或相互评价。教师是教练，根据金融专业的典型工作任务设计教学活动，把教学内容按照业务类型分成不同的实训项目，再把每一个实训项目分解成不同的任务，针对完成每一项任务关键知识和操作环节进行指导并提出要求，由学生自主完成实训项目并反复训练，最终使学生准确、熟练、灵活地掌握商业银行与证券业务。

6. 按照企业标准进行考核

上班式课程改变传统的以试卷考试为主的考核办法，以能力培养效果为考核重点，每个工作任务的考核标准基本是按照金融企业的业务标准去要求。考核分为过程考核和综合考核。过程考核主要是针对学生完成的每个任务，从开始资料准备、上机的演练，到最后的接受老师的考核，进行整体评价。综

合考核是以技能大赛为主的考核方式，如举办商业银行业务大赛、证券行情辩论赛、模拟投资大赛、理财规划大赛等综合大赛。

四、上班式课程的实践效果

1. 提高了个人能力

通过上班式课程的教学，学生普遍反映，在个人能力方面有了非常的提高。首先，表现在学生通过通过自我激励、受挫训练或职业认知等任务的完成，让学生发掘自己的优点，也让别人找出自己的缺点，对自己进行自我激励，认识到自己不了解的一面，对自己的认识有进一步加强。其次，学生在参与各种活动中不断进行自我表述，或与客户与队员的沟通，语言的表达更加流畅，具有一定的逻辑性。第三，为办理业务或完成的工作任务，而不断收集资料，整理与归纳资料，大大提高了制作文案的能力。第四，个人的职业素养有了较大提高。表现在学生在开展工作时，教师把职业素养与礼仪的工作要求完成容纳在工作任务中，并对学生进行严格考核，使学生时刻把自己融入一个规范的工作状态中。

2. 提高了专业能力

在专业能力方面，主要是要求学生把在课本上所学的专业知识和理论，转化成处理业务或完成工作任务的一种工作能力。在金融岗位上班式课程上，教师设计了银行柜台业务，如存贷款业务、结算业务等，证券公司经纪人为客户提供证券投资咨询服务，开立账户服务，证券营销话术技巧。理财经理为客户设计投资方案，提供理财建议等，让学生对商业银行或证券行业有更深入的了解。学生以前都是从书面理解这些的，现在将自己所学的知识运用到了实际操作中，这些都让学生有很大感触，而且还让学生在完成工作时灵活运用所学知识。

3. 提高了社会能力

在社会能力方面，上班式课程所设计的任务中多数是要求学生以团队的形式完成，在一个小组中学生们会发现每一队员都有他的长处，也会发掘出自己的长处和看到自己的不足，大家取长补短就会有较快的进步。在团队合作中，使学生知道了如何与他人合作，如何坚持自己的观点，如何与他人妥协。在所设计的金融机构晨会、模拟股票推荐等任务，一方面，让学生充分了解资本市场现状，了解国家经济发展情况；另一方面，学生通过个人陈述及互相讨论方式锻炼了语言沟通能力和积极合作能力。这些任务，如果靠一个人来完成这些任务，确实比较难，以团队开展工作，大家有不同的思想，作为金融机构工作人员需要有创新的思维，充分利用每一个成员的能力，为同一个目的而努力。一来可以提高效率，二来团队效果大于单个人的效果之和，团队合作越来越被现代企业视为工人的必备素质。

参考文献：