

最新二手商品房买卖合同简单版 二手房 商品房买卖合同书(模板6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学宿管部工作总结篇一

“金工实习”是一门实践性的技术基础课，是高等院校工科学生学习机械制造的基本工艺方法和技术，完成工程基本训练的重要必修课。它不仅可以让们获得机械制造的基础知识，了解机械制造的一般操作，提高了自己的操作技能和动手能力，而且加强了理论联系实际的锻炼，提高了工程实践能力，培养了工程素质。

在实习期间，我先后参加了车工，数控机床，钳工，焊工，刨工的实习，从中我学到了很多宝贵的东西，它让我学到了书本上学不到的东西，增强自己的动手能力。

xx机械有限公司（原xx轻工机械厂□xx锅炉厂）于一九xx年建厂。

20xx年x月份—20xx年x月份，我来到了xx机械有限公司的实习车间，等待师傅的到来。我开始也是到实习课室上课。听了师傅的讲解和分好组以后，我们就开始到实习车间开始了金工实习了。

我是分在了第xx组，由于开始的时候车床不够，我们就先去进行学习刨床和铣床的使用。听完了刨床的师傅讲解后，我们就先休息二十分钟，然后就听铣床师傅的讲解，师傅讲解完后，我第一天上午的工作时间也到了。下午，轮到自己动

手做了。开始时我先学习铣床的使用。模拟着师傅的步骤，我开始做了起来。虽然我在听师傅讲课，但是当我真正做起来的时候，就感觉有点难度了。有时候忘记了机器上某些按钮的功能，有时候操作步骤颠倒，有时候操作方法错误……不过在师傅的指导下，我们还是完成了工件。

x月x日，就开始我的车床实习了。车工是我们实习的一个重要的部分。车削是车床加工的主要方法。车削就是在车床上，工件旋转，车刀在平面内作直线或曲线移动切削。

（一）装刀在装刀过程中，调节刀的高度的好坏，对于后面加工精度有着重要的影响。

（二）试刀在加工过程，大家都经常犯的错是为加一个直径，搞了好几次，这样使工时加长了，影响了加工的速度。

（三）精度在这一方面，大家通常都只追求视觉上的完美，把整个的工件加工的很光亮，忽略了设计者在精度方面对加工者的要求。有些地方是不必要精加工的，只需去毛刺就行了。完全的精加工使工时拉长了很多，使成本提高了。成本也是一个在设计时需要考虑问题之一。

以上的这些要点是我自己在实习的过程中所学的以及自己在操作之后的心得。满意的硕果随汗而生，一份付出，一份收获，兴奋之余萌生了意外的兴趣，兴趣推动了自主性，实践和探究性。机车飞快地转，锉刀平稳地磨，转磨出了汗水和成果，转磨出了甘辛和坚韧。

在车床的实习的期间，我们还学习了刨床、铣床，见习了数控机床、数控铣床等。数控给我们留下了深刻的印象，它们让我看到了这行业的未来。

大学宿管部工作总结篇二

常言道：人不治人制度治人，特别是在信息如此透明的今天，仅靠个人威信、校长的权力管理学校是远远不够的，学校必须有一套科学的管理制度，来规范教职工的行为，经过一年的努力我们先后修订并完善了《教职工绩效考核细则》、《教职工请销制度》、《班主任考核制度》、《中层干部考核制度》、《学校月综合考核细则》。

二、转变教师观念、提速教育质量

国运兴衰系于教育，而承担这一重任的是教师，无论教育口号喊的多么响，声势多么大，硬件设施多么完备，但没有一支高素质的、理念超前的教师队伍，教育质量提高只是空谈，我国的素质教育喊声了十多年，可整体效果如何，我们在座的同仁也都深有感触，教师依然牵着学生在考试分数里转圈，致使我们的教育质量一直徘徊不前，只能怪我们没有转变教育观念，我们能责怪教师不努力吗？是我们没有给教师指好方向，没有当好教师的引路人。

三、开展多种活动，打造师生喜爱的乐园

学校本应是一个充满智慧、充满挑战、充满快乐的地方，但我们过度的注重知识传授造成学生厌学，学生感受不到学习的快乐，感受不到校园的欢乐，而把上学成为一种负担，这样的校园学生能不辍学，为改变这种现状，我们通过组织各种有趣的活动激发学生的学习兴趣，让他们向往学校，喜欢学校生活，我们组织开展了师生趣味运动会，校园课本剧展示，师生歌曲比赛，幼儿教师技能比赛，师生的书画比赛，学生演讲比赛，学生听说读算记五项技能比赛等。

四、注重生命安全、打造平安和谐校园

安全是一个永恒的话题，安全问题事关学校的声誉，安全不

保何谈教育，特别是在我们全社会都关注民生的今天，校园安全犹为重要，作为校长应做到心中有学生，做中想安全，时刻牢记师生生命大于一切的一理念，这样安全工作才能做到时时抓，经常抓，把安全工作常态化才是根本，决不能出了事抓一阵子，成惊之鸟，没事就松一阵子，放任不管，只有常抓不懈才是解师生安全问题的唯一办法。

五、新学年的工作思路

1、把安全工作做真、做实，切实保证师生的生命安全，用行动来说话。

2、继续推行__校区课堂教学的四步教学法，力争在本年度把__教育教学质量提高到中上等水平。

3、打造一所高质量、高水平的食宿一体化的樊村中心小学，一所市级标准化的王庙中心幼儿园，让樊村老百姓也享受到同县直一样的优质教育。

4、马上改造x平米的食堂□x平米的宿舍。

5、着手编写樊村校区教学学案教材。

大学宿管部工作总结篇三

大家好！在咱们班竞选班委时，很荣幸成为咱班的心理委员。

1、宣传普及中学生心理知识，传播心理健康理念，定期在班上开展一些有关心理健康的宣传活动，并作好相应的总结和记录，促进本班同学心理素质的提高。

2、宣传介绍我校心理健康教育工作的进展和心理咨询的相关建设。

- 3、负责收集本班同学的心理健康信息，对本班同学的心理健康状况定期向心理老师做汇报。
- 4、努力学习相关的心理知识，提高对心理健康方面的认识，用相关知识帮助同学，用乐观心态引导同学。
- 5、加强与其他班干部及宿舍长的联系，及时发现问题，善于帮助有心理困惑和烦恼的同学，当发现个别同学有严重心理问题时，要及时报告班主任和心理老师，并劝说其尽快到相关心理辅导、心理医疗机构寻求帮助。
- 6、工作遵循保密原则，维护同学的权益，不得随意泄露同学的隐私。
- 7、协助心理专业老师上好心理健康教育课，做好班级心理普查及相关测试。
- 8、配合心理咨询室开展的心理健康教育系列工作，积极参加心理委员培训、专题学习和交流活动，不断提高自己的工作能力。
- 9、按照要求每学期写好工作总结，并上交心理老师。
- 10、温馨教室建设，通过心理角、心理小报与各种宣传活动等形式，侧重师生、生生和谐人际关系的建立，促进班级软硬环境建设，为建立温馨教室服务。

在我了解自己的责任以后，我的工作有了方向，有了目标。我会努力也大家成为好朋友，尽自己的力量为大家服务，努力引导大家用最积极平和的心态面对生活，学习和工作上的问题。希望老师和同学能给我更多的意见和建议，让我更好的开展并完成工作。我会努力改正以往工作中的不足，不断调整工作方法以更好的为大家服务。

大学宿管部工作总结篇四

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特别的进行了这次专业认识的实习。这次实习从20xx年8月22日到9月9日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识 and 了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习，也使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通过这三周的实习，我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实习报告等专业认识的目的。这次实习在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满成功。

我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒（光触媒的简介见附录二）。

从8月22至8月24日，我们在学校内部通过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月25日我们组开始找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月27日，休息一天；8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情况；8月30、31日，9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息

两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实习报告。9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

我们组的实习内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

（一）盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、

科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业面对的一个瓶颈问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能达到的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

（二）该企业的营销特点及分析该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

（1）绿色消费是开展绿色营销的前提；

（2）绿色观念是绿色营销的指导思想；

（3）绿色体制是绿色营销的法制保障；

（4）绿色科技是绿色营销的物质保证。郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的今天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为中心，并以提升人们的生活质量为己任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是“环保回归”热潮的附属品。

2、体验营销体验经济时代的到来使生产和消费行为都发生了巨大的变化，消费者在消费产品和服务时，已经不仅仅停留在产品和服务的本身，而是更加关注他们的感官体验和思维认同的过程。这些变化使企业的营销方式面临巨大的挑战的同时也提供了一定的机会。面临体验经济和体验消费的到来，体验营销应运而生。体验营销要求企业必须以服务为舞台，以商品为道具，围绕消费者创造出值得回忆的活动，使客户

与企业建立合作，以此促进企业达到增加产品销售量的目的。郑州盛煌经贸有限公司的产品本身也是一种服务性产品，而其体现的就是一种体验经济。面对这种体验经济，公司肯定会采取相应的体验营销。公司对顾客的承诺就是“先治理，后收费；不达标，不收费”。并且在小区内经常进行一些免费的治理活动等。这些营销的策略，无不维绕着以体验为基础来吸引消费者，并增加其产品的附加值，从而建立品牌，取得消费者的认同。

3、该企业的促销策略促销是促进产品销售的简称。从市场营销的角度看，促销是企业通过人员和非人员的方式，沟通企业与消费者之间的信息，引发、刺激消费者的消费欲望和兴趣，使其产生购买行为的活动。促销以沟通信息为核心，以引发、刺激消费者产生购买行为为目的。郑州盛煌经贸有限公司采取的促销方式主要是人员促销，它一般情况是在一个新建的人数少而集中的小区内进行，这样能够直接的接触顾客，但公司也会采取一些人员促销，如派发广告单，免费上门检测服务等措施。该公司在促销策略上以推式策略为指导思想。公司主要运用人员推销的方式把产品推向市场，由于该公司的产品单位价值较高、性能复杂、流通环节比较少、市场比较集中，所以非常适合这种推式策略。

大学宿管部工作总结篇五

社会实践是对每个大学生来说是一个有益还无害的活动，也是每个学校的规定，学校希望学生通过社会实践，运用自己在学校学到的理论知识进行实际的操作。其目的是给学生的接触社会的机会，加强对专业的掌握，并使学生了解社会的规律，培养和训练学生认识、观察社会以及分析、解决问题的能力，从而使学生整体得到提升和锻炼。通过实习，我们可以加深对本专业以后的职业与行业的了解，及早的确认好以后的工作方向，为从学生向职场人士转变做准备，从而为以后的社会融入过程打下基础。学校组织我们进行实习，是对我们的一种历练，更是一种期待。通过实习，我们学到了

许多必要的工作技能，增长了见识，这对于我们以后走出学校，走上工作岗位有着非常重要的作用。

我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。作为实习生，我的主要任务是认识各种服装产品，了解其所需要的各种布料。从整理车间开始工作，学习服装的规格，包装方式以及所需要的各种布料和相关外加工厂的基本情况。销售经理接单分配给跟单员任务后，跟单员要及时的跟进，同生产车间沟通，安排机台的生产。样品生产出来之后，负责样品检测，检测时有可能是客户派人来质检，这时要及时通知计划部，还有一种可能是第三方来质检。随后就是制备基本文件，然后商检，应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条，在开船一周前拿到订舱纸，支付运费，安排拖柜，货物验好货委托拖车公司提柜，装柜，传真一份装车资料给工厂，委托报关，获得运输文件，督促船公司尽快出提单样板及运费帐单，及时支付运杂费，准备其他文件（商业发票，原产地证书，一般原产地证，装运通知，装箱单）交单。跟单员还有一项工作就是与外协的工厂进行沟通。负责订购包装服装所需要的各种辅料，如包装袋、卡头纸、腰封、不干胶、纸箱等等。要求在生产车间将合格的服装运往整理车间之前将这些辅料送到仓库，以备及时的包装。确认产品的包装后，分配给整理车间包装职工任务，保证服装的按时装箱。

我在实习中公司所给的任务基本上都能顺利完成，刚刚开始实习的时候可能会遇到一些困难，但是经过一段时间自己自身的提高和同事的帮助，工作中的一些问题也得到解决，所以说整体工作完成的还不错。

（一）实习中遇到的困难

1、我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，因此心情很忐忑

但也很开心。我明白自己要开始与以往完全不一样的生活，可能还没有从学校走出来，对新环境不太适应，工作的主动性和积极性不高。领导委派的都是一些杂乱的任务，导致办事情总是带有一种消极的情绪。

2、刚开始对业务的不熟悉，对市场行情的不了解以及对各种货物的规格型号的不准确记忆，有时候会把货物的规格型号弄混了，就免不了受批评。

3、在工作中同事之间的意见有时会不一致，我说话有比较直，可能会得罪人，会让有的同事觉得我是故意针对他。

4、有的客户对产品特别的挑剔，说话不好听，当时的情绪会有些低落，影响工作效率。

5、在工作中遇到困难会不自信，有时候手头上的事情太多时，就会不知道先忙哪个。这个还需要自己在以后的工作中不断的提升自己，使自己能在忙中有序。

（二）实习中解决困难的方法

1、调整作息时间，每天在规定的时间内上下班，认真及时地完成自己的工作任务，做到不草率敷衍了事，每天让自己都能进步一点点。除此之外，领导给我做思想工作，教导我不可眼高手低。让我明白了做什么事情，都要从一点一滴做起，小事不可小觑，不可抱着随意的态度，而应该严谨的去面对处理。同事们的关心和帮助调动了我的生活和工作的积极性。每天都带着好心情上班，提高了办事情的效率。

2、由于各种货物的规格型号的不准确记忆，每天都到货场去看货物的种类，规格型号，使之熟练记忆，反复认识。对市场行情的不了解，必须每天通过电话或在网上翻阅查询价格，了解行情。从而有助于业务的进行。

3、“如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是我刚进办公室时一位领导教给我的，我意识到我的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则对不起关心自己的人们。

4、遇到难缠的客户，我必须细心的、心平气和的为他讲解专业知识，给他介绍我们产品的特色，让他觉得物有所值。无论客户什么态度，都要真诚相待，微笑示人。

5、当不自信时，就多看一些励志的书籍，给自己心理的慰藉。给自己打打气，可以和朋友同学的及时沟通，排解一下心中的压力和坏情绪。

6、与同事的沟通。跟同事之间，由于各人性格、工作性质、工作侧重点的不同，平时的小矛盾难免存在。那么在工作中如何使沟通变得更顺畅呢？同事之间存在的一些利益方面的冲突，会让沟通变得复杂，在这种时候，尽可以把问题变得简单一些。沟通的时候，最重要的仍是弄明白你们双方角色的关系，是单纯的同事还是朋友的关系。特别是利益上有冲突的双方在沟通的时候，一般都会抢着表达自己的意思，却忽略对方的意思。那么，当你过多地考虑自己的利益，对方却没有感觉的时候，沟通就无法进行。所以，既然利益是双方共同的关注点，那么，在沟通的时候，一定要考虑到对方的利益所在，才能让沟通变得顺畅。

“实践是检验真理的唯一标准”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成领导，曾经同学变成同事，相处之道完全不同。这次实习不但巩固了我们平时所学，也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利在整个实习中，商业发票是我实习的一个重要环节，因为商业发票记载的各项内容和其他单据核心内容的重要依据。比如，发票中关于合同规定货物的各属性描述（货物价格、货物包装等等）是汇票、产地证、海运提单等贸易单据填写的参照。因此，我们还必须能够以一项单据的填写来影响到其

他单据的填制。

在实习过程中，对合同的阅读与理解很重要、由于自身对信用证，发票等掌握不够熟练，在具体的填制单据时有时出现了把出口方和进口方混淆的错误，但经过多次的实验，最终克服了这方面的不足和缺陷、在进行实验的过程之中，我充分到了英语的重要性、很多合同内容基本上都是英语，单证的全部内容以及填制也需要用英语来完成，而且我们还需要对合同中的要件条款以及其相应的单据进行严格审核、在阅读合同的过程中，我遇到了不小的阻力，这使我明白，我的英语水平还远远不足以应付日后工作中的诸多困难、因此，我们在加强对专业课程和专业技能的学习、掌握的同时，还应该坚持不懈地学习英语，增加词汇的积累，努力提高自己的阅读水平、这次实习的完成对我们专业知识的巩固起到了不可小觑的作用。通过这次实习，我全面地、综合地对本学期学到的专业知识进行了复习和梳理。认识到了社会和学校、理论和实践、梦想和现实、目标和实际生活等之间的差距。经过这次实践后，首先我要重新给自己定位，一切从实际出发，要求自己在以后的学习中更加的努力，对自己所学的专业知识要更进一步的学习和掌握，因为在实践中，当我用自己所学的知识去处理问题时，却出现了很多的漏洞，并且由于自己对专业知识掌握的不扎实，对分析一些问题时常常出错，这让笔者深深体会到，自己的不足。所以在今后的时间里，笔者要更努力的学习，不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，把一些理论知识和实践结合起来考虑问题，并通过多种方法以及换位思考的方法来加深对专业知识的理解。为以后能更好更快的融入社会打下基础。此次的实践为笔者能更好地做一名合格的社会接班人上了最宝贵的一课。对此，我非常感谢校领导给他们提供这样的一个实习机会，同样也感谢曾经帮助过笔者的同事和领导，我会在今后的工作中更加努力，不断提高自己。

大学宿管部工作总结篇六

中小学时候上课的日子里每一天都能看见老师在讲台上伴着四处纷飞的粉笔末挥洒自如引经据典。夏天汗大，老师不经意间用满是粉笔末的手抹了一把脸，那原本带皱纹的慈祥的脸庞一下花了，班级里也顿时炸开了锅，到此刻每次想到那位可爱的老师仍然忍不住想笑。之后，发现城市的大学里教室的设施要比以前好的多，条件也好的多，但是教师的工作本质决定了作一名教师依然很辛苦，更没有想到若干年后的这天我会走上讲台上成为一名教师。

大学四年说话间就过去了，学了四年的英语有时候甚至自己都搞不清楚怎样给学生教呢虽然学过《心理学》《教育学》该如何用，身心压力一下大了起来，以至于一想到上课就莫名的紧张，紧张到麻木，麻木到想打退堂鼓。我同宿舍的巴桑同学一齐分到了大学部的公共英语教研室，在齐老师的麾下。齐老师带的是08临床医学专科1、2班和08计算机科学管理专科1、2班的《大学英语基础教程》，学生都是区内生源，基础比较差。当我看到教材的时候我，我脑子一片空白，不明白该如何下手。多亏齐老师不断的鼓励我，给我树立了信心，在那里十分感谢齐老师。

一、听课

- (二) 课程导入：透过本节课要讲解的点切入主题；
- (三) 讲解授课：思路流畅，条例清晰，重难点突出；
- (四) 总结、布置任务：重申本节课的重点，布置作业。

二、备课教学

1、备课

没有理论的实践是盲目的实践，没有实践的理论是空洞的理论，时间过得真快，转眼就要到我们上讲台一试身手的时候了。在《英语教师职业技能训练简明教程》中老师讲到“备课不是简单地看教材，而是认真地梳理教材的资料和想方设法地用自己的语言表述出来。”由于学生英语水平参差不齐，单是这个重新复述的过程就已经很考验我们的潜力。在备课之前我上网看了一些优秀的教案，并从中汲取了一些特色大致了解了备课就应注意在事项，接下来就是在齐老师的指导下，我们开始进行备课。

我前两课时讲的是语法将来时态和冠词的用法，按照指导老师的推荐先把语法规则打出来，然后讲解并举例分析，最后一齐作业并布置课下作业；后面几节课是讲解课文和处理课后联系题。刚看到课文的时候真不明白该讲些什么，课本资料很简单感觉根本没有什么可讲解的。我很痛苦地向指导老师说明状况，老师给我指点了几点之后我才恍然大悟，原先，对于这几班的学生来说几乎都是重点；对于课后习题的讲解，实际上并不象想象中的那么简单，不但要给出答案还要告诉他们为什么得出这样的结果，关键的句型结构、词组等要给学生做特殊指明；对与听力的备课，要结合听力资料给学生提出几个问题，让学生有针对性听课文、对话。

2、授课

教师既要讲授知识，又要管理课堂纪律，并且与学生进行个别交流。针对以往实习教师曾出现的问题，指导老师推荐我们多向经验丰富的教师学习，多研究教材和其他教学资料，并且指出要在课堂上加强和学生的交流，多向学生提问题让学生随着教学思路走。尽管这样课堂上仍然出现了这样或者那样的问题。对于老师而言，的疑惑就应是教师要教到什么程度。以前作为学生听课时，目的是学习知识；此刻作为教师上课，是为了让学生学习。目的不一样，我们的注重点就不一样。另外，我的感受就是，讲台下坐着的不再是与我们一齐上课的同学，而是真正的学生。他们不会像自己的同学

那样随意附和、快捷地回答我们提出的问题，而是真正地思考和等待着我们的解答。

(2) 上课以学生为主体。教师上课应对的是学生，学生自然就是课堂的主体。教师授课状况的好与坏学生最有资格说话，所以上课要以学生为中心。刚开始我误把自己当成课堂的主体，自以为讲课时学生负责听，记笔记即可。然而，这样所产生的结果多是令人哭笑不得，学生的状态也不好。

(3) 对于上课秩序不太好的学生。无论一个学生如何捣乱，我觉得老师都不就应在全班学生面前批评他，毕竟学生也都是成年人、年轻人，自尊心比较强。无论教师的授课精彩与否总会有学生不认真听讲，这时候我会用目光看这些学生，让其自身体会到这样做吧好。学生一下就明白老师的用意，就会遵守课堂纪律认真听讲。这样做的效果往往比直接点名的效果要好的多，而且这样更能建立师生之间亲密的关系。

三、教学心得

经过一个多月的实习，让我这个懵懵懂懂的即将毕业的大学生学到了不少书本上的知识，最终更加深刻的认识到“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”的道理。更加深刻认识到实习的重要性：只有实习才能感受一个真实工作的需要，才能确定自己是否向往这个职业或者说是否能够胜任这份工作，以便于今后树立正确的择业和就业观念；只有实习才能更真实地反映出自己今后对自己做事的要求，在教育教学中与学生培养良好的感情基础；只有实习才能明白自己所学知识的用处，能更好的发现自己的不足与知识的缺乏，才能想发现今后的努力方向，这样学习的觉悟性也会有相当的提高；只有实习才能放下自己的不足，经过努力使自己有质的提高；只有实习才能清楚地认识到学习理论知识的重要性，才能更加体会到理论与实践相结合才能有更大的提高，才会有质的飞跃；只有实习才能更加清楚的认识教师工作的辛苦与教书育人职责的艰巨，更能认识到师生之间感情的真挚。

大学宿管部工作总结篇七

接本以来，更是深切的体会到就业的难度，就业问题成了我们日常生活说不完的话题。在现今社会，招聘会上的`大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真真正正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了这个寒假的社会实践——小林数码连锁店销售顾问。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和世界接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在店里很多顾客一眼就能把我认出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，也许没有经历过社会的人都有这种不知名遭遇吧！我并没有因为在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我平日的工作时销售一些家用的数码相机，每天8点30分上班下午6点下班，中午不休息，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟

了生活,接近了社会,了解了未来.平日里我已销售为主,但一有时间我就认真的向老员工们请教一些专业相机和专业摄像机的知识,可能所学专业的原因,他们都说我接受的很快。数码产品更新的很快,公司每周都要培训。我下班以后都要上网,不仅要查新产品相关的知识而且还要查有关专业镜头机身和专业摄像机的相关知识,减少我与同事们的差距。在学校里也许有老师分配说今天做些什么,明天做些什么,但在这里,不一定有人会告诉你这些,你必须自觉的去做,而且要尽自己的努力做到最好,一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校,只有学习的氛围,毕竟学校是学习的场所,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所,每个人都会为了获得更多的报酬而努力,无论是学习还是工作,都存在着竞争,在竞争中就要不断学习别人先进的地方,也要不断学习别人怎样做人,以提高自己的能力!

有时顾客向我咨询一些摄影相关知识,我每次都很用心的给他们讲解;店长和同事对我的表现都很满意,后来店长就推荐我去彩扩部帮忙处理一些数码照片,我很珍惜这样的机会。我就利用学校学到的一些相关知识作一些平面设计,但我也深深的体会到课堂上学的这些知识很难满足顾客的要求,就利用下班的时间认真学习有关平面设计的知识。

记得老师曾经说过大学是一个小社会,但我总觉得校园里总少不了那份纯真,那份真诚,尽管是大学高校,学生还终归保持着学生的身份。而走进企业,接触各种各样的客户、同事、上司等等,关系复杂,但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是,学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中,这一点我感受很深。

在学校,理论的学习很多,而且是多方面的,几乎是面面俱到;而在实际工作中,可能会遇到书本上没学到的,又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的

只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

大学宿管部工作总结篇八

一年以来，团支部始终以服务团市委为主要工作，较好地配合团市委完成了各种大型活动的组织执行，组织团支部参加了20xx湛江海上国际龙舟邀请赛、赢在广东希望工程第四届南粤会亲湛江会亲活动、20xx“扶贫济困”活动启动仪式、国际志愿者日福利院之行、湛江市少先队辅导员会议、湛江市挑战杯学术竞赛终审决赛、湛江市学生联合会第三次代表大会、湛江市纪念五四运动92周年暨“十杰百优”颁奖晚会、赤坎区走进海田大型迎春文艺晚会，共计675人次，服务小时数达2797小时。团支部成员在各类大型活动中增长了见识，提高了组织执行能力，在实践中切实地加强了团支部的凝聚力

和战斗力。

团支部在服务团市委的同时，依托团市委平台，积极组织团员参加各种公益活动，以公益带动支部的建设，全面提升团员综合能力。在“爱·大家”首届珠江公益节中，团队获得“千家公益团队”之一称号，团队的“‘电’亮心灯，照亮未来路”项目获“千个公益项目”之一；在益暖中华——谷歌杯第四届中国大学生公益创意大赛中，团支部脱颖而出，成功进入决赛，获得近2万元的公益资金；同时积极参加广东省福彩公益大赛、广东省活力在基层团日竞赛等活动，在湛江市良风社区实施“代理妈妈”关爱留守儿童爱心接力行动，开展长期的爱心公益接力。

团支部自换届以来，根据团员的课余时间安排，建立了到团市委值班制度，服务时间达629小时。通过锻炼，团支部成员对共青团的常务工作有了进一步的了解，实际的团务工作技能有了切实的提高，同时也较好地完成了团市委交代的工作。团支部成员纷纷表示，通过值班实习，自我视野更加广阔了，思维更加活跃了，对共青团组织有了更浓的归宿感。

团支部成员来自不同的四间高校，支部内部会不定期开展内部交流会，探讨团支部建设方案，分享在支部平时活动的感受，加深团员之间的友谊，为支部的进一步发展提供了有效的平台。同时，团支部还依托湛江市学生联合会，密切联系每个校区学生会，合作开展工作，为团支部的长期发展拓宽了道路。

特此专报