

# 2023年小学跳绳活动计划表(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 大学毕业生主要事迹篇一

20xx年2月28日，我永远都忘不了这一天，这是我第一次踏上东莞这块热土！看着这个完全陌生的城市，看着匆匆的行人和来往的车辆，我突然觉得很陌生，找不到自己的归属感。但当初违背父亲的意愿，放弃在铁路的安稳工作而南下广东，现在已经不能回头了。

东莞是一个充满外来打工人员的城市，每个人都在忙碌，若问他们为何劳碌？恐怕连他们自己也不是很清楚。路边的工厂在外墙上挂了一幅很大的招普工广告，上面普工工资也有2500元以上，若我们这些应届生能在毕业前找到一份2500元工资的工作，真是件值得好好庆祝的事情了！堂堂一个电子类本科生，卖了白菜价！

因为对东莞不熟，所以辗转了好几趟车才到要报道的公司——一家专业从事精密检测仪器设备及电子材料，集研发、生产、销售和技术服务于一体的高新技术企业。年轻的自己一腔热血地要往外闯，全然不顾结果怎么样，代价有多大。不过，自己既然选择了就不能后悔，而是要奋勇向前！

把行李放好后，我到隔壁宿舍逛了逛，发现新同事中有几个来自四川大学。人家“重点”的都来了，更何况我这个广西的二本生呢？想到这里，我心里也算平衡了一点。下午，我们这批通过校园招聘进入公司的应届毕业生都到齐了，一共14人，主要是来自广西和四川，其中还有一个是研究生。

那位研究生是因为他的家在东莞，所以选择了这家公司。我们是第二批公司从大学里招进来的毕业生，所以被寄予很高的期望。

我们这批新人经过培训和军训，有10人进了研究院做技术，因为公司很缺技术人员，所以他们很快就被分派到关键的技术部门或大项目部，而包括我在内的其他4个人是做业务员的。我们部门里有几个比我们小的“90后”，但他们也算老业务了，都很有经验，也有客户资源，叫他们前辈或小辈都不合适，很是尴尬！我们4个新进的菜鸟，都在感慨：若四年前不读大学，早出来搞业务，说不定现在都混到经理级别了！

因为我们还没有正式毕业，所以实习期主要是熟悉公司和业务流程，说白了，就是提前适应，同时，也给出时间让公司和自己双向选择。

公司的目标很明确：要想出去，就必须把自己的基本功给打牢。两个月的实习期间，我更多的是呆在办公室里学习产品知识和操作方法。为了锻炼我们，公司甚至安排我们到车间里做普工，干装配机器、切割棉布、搬运货物、打扫车间卫生等工作，在这期间，我们当中有些人对这些磨练我们的“琐事”开始漫不经心或者应付了事了。许多你不经意间表现出来的态度也会被别人看在眼里，从而影响你留给他们的印象，这往往在关键时刻让你追悔莫及。比如，我们4个新人中的小a，他来到公司后，对公司地处偏僻、实习工资低等颇有微词，对公司安排的车间实习和经理安排的一些琐事，也显得漫不经心。小a更喜欢背着手在同事的座位间走来走去，跟有空的同事谈笑，虽然在经理的提醒下有所改变，但却因此给经理留下了“做事不认真、不主动”的不好印象。实习结束后，小a就被经理以“不适合做业务员”为由劝退了。

忘不了第一次接触产品时的不知所措，忘不了第一次上台做经验总结时的紧张心情，忘不了第一次随师傅出差时的兴奋，更忘不了第一次给客户打电话时的言语不清对于我们这些销

售新手来说，有太多太多的第一次了，我们就是在第一次中锻炼，在第一次中成长，在第一次中成熟。

3月22日，我到公司后第一次出差，主要是跟车到深圳去催款。本来经理想让另外一个人去的，但那个人当天没穿正装，最后就把机会给了我。我们这些新人在“冷板凳”上已经坐了将近一个月，现在有机会出差，是相当值得期待的事情。这也让我明白：要永远做好迎接机遇的准备，因为你压根不知道它将在什么时候到来。

到深圳后的第一站，是随一个同事带着特性阻抗测试仪到他的一个客户那里帮忙。这位客户为了能够顺利接单，想借助我们的仪器向他的客户展示相关生产实力。其实，帮助客户，就是在帮助自己，最终也会给自己带来订单。深圳之行最重要的目的是去一个客户公司催款，这是一个设在住宅区里的外地公司驻深圳办事处，由于经理已事先与对方沟通好了，所以他派我自己去取支票。客户公司所在的小区安保非常严，我费尽周折才取到支票，当时不由感慨：接单难，要债更难。不过我只是来取支票而已，与一些同事的要债经历相比，我还算幸运的。我们部门的一个同事在20xx年时，曾不听其他同事的劝告，把一台仪器卖给一家赖皮公司，结果在收款时对方想尽办法赖账，甚至扬言称“黑白通吃，不惧任何恐吓”，直至现在那笔货款仍未收回，成了不折不扣的死账。所以我在心中自警：今后要多注意客户的付款资历，尽量在送货时就把全额货款要回，避免付款逾期而陷入被动追款的局面。

两个月的实习期转眼就过去了，对于本次实习的经历，我想了很多，最大的体会就是：态度决定一切。小a就是因为“态度”不好，所以才会被提前淘汰出局。另外，一个人要想在某一行业有所建树，就必须用一生的时间去忠于你的事业。去深圳出差的路上我跟司机闲聊，他十几年前中专毕业后就南下广东打拼，其间做过小贩、普工、生产线领班，还跑过长途车，后来跟朋友合伙开了家公司，但因经营不善，亏了

几十万，迫于生计又重新为别人开车。现在，他已经四十好几了，回首以往却一事无成，只能蹉跎一生了。他告诉我，年轻人刚出来工作，一定要选好自己要投身的事业，毕竟人生苦短，能给你从头开始的机会不多，只有专注才能出成绩。

在拿到毕业证后再回公司，宿舍就只剩下我一个人了。跟来自同一个学校的小a已经被经理以“不合适做业务员”为由劝退了，另一个同事因为家在四川，不想离家太远不来了，还有一个因为家里找到了更好的去处也跟着不干了。原本住在一起的四个兄弟，现在落下自己一个，心里不免孤单，但我心里也充满了斗志，一心只想往前冲，想要抓住机会不断表现自己，希望用自己的成绩来证明自己现在的选择是正确的。毕竟，这个时候的我太需要被肯定，太需要被鼓励和支持了。而他们的离去，也提醒我在这个环境下要学会思考、总结和进步，凡事都要有“空杯心态”，而且还要学无止境。

就像我们公司徐副总说的：“任何能够独当一面的业务员，都有在板凳上打磨一两年的功夫。”确实，一个业务员的成长，不单需要在业务技巧上炉火纯青，还要在技术有一定造诣。比如像我们从事的是pcb（印制电路板）行业，专业性比较强，这就要求我们要懂得pcb生产流程和技术参数，这样才能更好地跟客户谈技术、谈生产中遇到的问题。

对于营销新人而言，开发客户无疑是最具挑战性和成长性的工作，我也不例外。刚开始通过电话开发客户的时候，心“砰砰”跳个不停，连握在手里的电话都在颤抖，更别提在打通后结结巴巴的讲话了，甚至在关键时刻还“卡了壳”，最令人沮丧的莫过于电话打到前台，对方知道是做业务的马上挂掉的尴尬。遇到这种情况，同事们给我很多支持和鼓励，也给我支了不少招，如在打电话前做好充分准备，弄清楚自己要表达什么，达到什么效果；可以找一个人面对面练习跟客户交流技巧；要找对时间给客户打电话；面对刁难的前台要学会一些善意的谎言等。

渐渐地，我懂得了，客户要的不是我们的产品，而是我们能否提供帮助他们解决实际生产问题的方案。这就好像走进鞋店的客户，他们是为了让自己的脚更加美观和舒适；走进理发店的客户，他们需要让自己的外形更加清爽或更有吸引力；走进酒吧的客户，他们需要品酒的兴奋和释放。来我们公司参观的客户，几乎都是在实际生产中遇到了品质的问题，或者他们的客户要求检测产品的情况下，才不得不转向我们寻求帮助，与其说他们需要购买仪器，倒不如说他们是寻求解决问题的方法。所以，每次在跟客户交流时，不要问他们需要什么，而是问他们遇到了什么问题，我们能够提供何种方案、哪些仪器可以帮助他们解决问题，并达到最佳的效果。

经过两个月的坚持和努力，我终于在正式入职后的第二个月里，拿下了人生的第一单。在这个过程中，我深深体会到做销售的不容易。不过，我相信自己在开发、跟进客户，销售产品和谈判价格等方面都有很大的发展空间，我会在销售的道路上一直走下去。

最后，建议那些即将毕业的学弟学妹们，如果有机会，最好在毕业之前能到一个公司实习一下。因为只有真正体验过，才能深入了解你所选择的工作是否真正适合你，给你和公司一个相互选择的机会，毕业后也能更好更快地融入团队。同时，实习也可以增加我们的社会阅历，提升我们对问题的思考能力，关键是可以学到太多校园里学不到的社会生存法则。

## 大学毕业生主要事迹篇二

首先诚挚的感谢恩师孙小端教授对我的严格要求和悉心指导，导师渊博的`学识、非凡的气质、敬业的工作作风、独特的人格魅力，始终感染着我、激励着我，这些都将作为宝贵的财富让我享用终身。

感谢我的副导师陈永胜副教授。陈老师在生活、学习中都给了我很多实质性的帮助，并在论文的关键环节提出很多宝贵

的意见，陈老师严谨的科研作风和平易近人的教学态度让我终身难忘，由衷地感谢陈老师多年的指导和帮助。

同时，非常感谢交通工程学科部的荣建教授、关宏志教授、张金喜教授、杨孝宽教授、陈艳艳教授、石建军副教授、胡江碧副教授、贺玉龙副教授、邵长桥副教授、高华山、秦焕美等老师在日常工作和生活中给予的关照。

格外感谢师兄钟连德博士、钟小明博士、徐秋实博士、师姐王华荣博士、张杰博士对我不厌其烦的指导与启发，特别是在我一筹莫展时帮我拓宽思路，走出困境；非常感谢同门朱新征、张利、张勇硕士的无私帮助，西部调研的艰苦、数据录入的枯燥、项目结题的忙碌。我们并肩作战的场景历历在目，你们的存在为我的研究生生活平添了许多色彩，祝你们事业有成！

感谢安全课题组的所有师弟师妹们，谢谢你们在项目推进中的积极配合与吃苦耐劳。

感谢各位同窗好友：利利、李阳、常颖、阁阁、耿雪、姜玲、樊樊、晶晶、王振华、陈炎、黄杉、赵亮、郭明洋等，你们的关心和爱护让我在这个集体里倍感温暖，一起走过的日子将成为我美好的回忆。

感谢中国农业大学的毛力增博士对我论文的启发和平时专业上的交流、指导、帮助与探讨。

感谢姐姐姐夫一家人给予我的莫大帮助，你们对我的启发与引导是我学习的最大动力，没有你们就没有我的今天。祝你们幸福、健康。

特别感谢男友一直在我身边一如既往地默默付出，你的无限包容和理解支持着我实现着自己的梦想。

最后，谨以此文献给我最最挚爱的父母，是你们让我有机会、有毅力完成了全部的学业，鼓励我、支持我一步步走到了今天，愿你们一生平安。

感谢关心、支持、帮助过我的所有人！感谢文中所引用文献的编、著、译者。

## 大学毕业生主要事迹篇三

另外，我必须感谢我的父母。焉得谖草，言树之背，养育之恩，无以回报。作为他们的孩子，我秉承了他们朴实、坚韧的性格，也因此我有足够的信心和能力战胜前进路上的艰难险阻；也因为他们的日夜辛劳，我才有机会如愿完成自己的大学学业，进而取得进一步发展的机会。

最后，我必须感谢我的朋友，正是因为他们在电脑技术上的无私指引，我才能得以顺利完成该论文。

大学三年学习时光已经接近尾声，在此我想对我的母校，我的父母、亲人们，我的老师和同学们表达我由衷的谢意。感谢我的家人对我大学三年学习的默默支持；感谢我的母校\_\_给了我大学三年深造的机会，让我能继续学习和提高；感谢\_\_的老师和同学们三年来的关心和鼓励。老师们课堂上的激情洋溢，课堂下的谆谆教诲；同学们在学习中的认真热情，生活上的热心主动，所有这些都让我的三年充满了感动。这次毕业论文设计我得到了很多老师和同学的帮助，其中我的论文指导老师\_\_老师对我的关心和支持尤为重要。每次遇到难题，我最先做的就是向\_\_老师寻求帮助，而\_\_老师每次不管忙或闲，总会抽空来找我面谈，然后一起商量解决的办法。

\_\_老师平日里工作繁多，但我做毕业设计的每个阶段，从选题到查阅资料，论文提纲的确定，中期论文的修改，后期论文格式调整等各个环节中都给予了我悉心的指导。这几个月

以来，\_\_老师不仅在学业上给我以精心指导，同时还在思想给我以无微不至的关怀，在此谨向\_\_老师致以诚挚的谢意和崇高的敬意。同时，本篇毕业论文的写作也得到了韦芳、谭冬柳等同学的热情帮助。感谢在整个毕业设计期间和我密切合作的同学，和曾经在各个方面给予过我帮助的伙伴们，在此，我再一次真诚地向帮助过我的老师和同学表示感谢！

## 大学毕业生主要事迹篇四

目录；

摘要----- (300字)

引言----- (500字)

一、网络教学(2000字)

1.2. 网络教学与传统教学的比较分析-----

二、网络课程(2000字)

2.2. 我过网络课程模式现状与问题的思考-----  
---

三、网络教学平台设计的理论基础(2000字)

四、网络教学平台功能描述(1000字)

五、网络教学平台的设计与现实(2000字)

5.1. 课堂学习-----

5.3. 概念检索-----



六、数据库部分的设计与现实(1000字)-----

七、用户管理权限部分的设计与实现(1000字)-----

八、结论(500字)-----

九、参考文献(200字)-----

## 大学毕业生主要事迹篇五

详细的毕业论文提纲，是把论文的主要论点和展开部分较为详细地列出来，已让你和你的指导老师知道你的论文将要涉及哪些方面。详细内容请看下文。

如果在写作之前准备了详细提纲，那么，执笔写论文时就能更顺利。下面以《关于培育和完善的建筑劳动力市场的思考》为例，介绍详细提纲的写法：

1. 提出中心论题；
2. 说明写作意图。

### (一) 培育建筑劳动力市场的前提条件

1. 市场经济体制的确立，为建筑劳动力市场的产生创造了宏观环境；
2. 建筑产品市场的形成，对建筑劳动力市场的培育提出了现实的要求；
3. 城乡体制改革的深化，为建筑劳动力市场的形成提供了可靠的保证；

4. 建筑劳动力市场的建立，是建筑行业用工特殊性的内在要求。

## (二) 目前建筑劳动力市场的基本现状

1. 供大于求的买方市场；
2. 有市无场的隐形市场；
3. 易进难出的畸形市场；
4. 交易无序的自发市场。

## (三) 培育和完善建筑劳动力市场的对策

1. 统一思想认识，变自发交易为自觉调控；
2. 加快建章立制，变无序交易为规范交易；
3. 健全市场网络，变隐形交易为有形交易；
4. 调整经营结构，变个别流动为队伍流动；
5. 深化用工改革，变单向流动为双向流动。

1. 概述当前的建筑劳动力市场形势和我们的任务；
2. 呼应开头的序言。