

最新大学新生开学欢迎词(优质6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

大三学生暑期实践报告篇一

实习期是每个应届毕业生必经的过程;实习期是我们了解社会就业市场的一种渠道;实习期是帮助我们树立就业目标及方向的重要阶段。

关键字：餐饮实习速度

快要放假的那段日子，我试着去找过一些和财务岗位相关的工作。大都是因“不招短期职工”被拒之门外。所以最后还是选择留在肯德基，心想至少不会荒度这个假期。即使不是和本专业相关的工作，能学习的东西对我来说也有很多。希望能够懂得更多为人处世的道理，提高做事的速度及效率，哪怕是从小事做起。

肯德基(kentuckyfriedchicken肯塔基州炸鸡)，简称kfc是美国跨国连锁餐厅，同时也是世界第二大速食及最大炸鸡连锁企业，由哈兰德桑德斯上校于1930年在肯塔基州路易斯维尔创建，主要出售炸鸡、汉堡、薯条、蛋挞、汽水等西式快餐食品。经营理念是不断推出新的产品，或将以往销售产品重新包装，针对人们尝鲜的心态，从而获得利润。

肯德基聘请了10多位国内的专家学者作为顾问，负责改良、开发适合中国人需求的快餐品种。肯德基一直以炸鸡、菜丝沙拉、土豆泥作为当家品种，但是对于中国人饮食口味不断变化，品种过于单一对发展前景不利。老美为迎合中国人的

口味相继推出了倍受中国人民欢迎的肯德基“辣鸡翅”、“鸡腿堡”、“芙蓉鲜蔬汤”等品种。

在21年的发展历程中，肯德基不断投入资金人力进行多方面各层次的培训。从餐厅服务员，餐厅经理到公司职能部门的管理人员，公司都按照其工作的兴致要求安排科学严格的培训计划，这些培训不仅帮助员工提高工作技能，同时还丰富和完善员工自身的只是结构和个性发展。许多有志青年在肯德基成长，成为企业出色的管理人才。

肯德基的员工是“身兼多职“，每一位员工都必须熟悉每一个操作流程，胜任每一个岗位。本人在肯德基工作的岗位是：前台，主要是向顾客推荐产品及收银，同时也会做一些端盘子、送餐、配餐的事情。虽然这都是一些简单、不用怎么费脑的事情，但对于我这种过惯了规律学校的新手而言也是一种挑战。

本人于xx年7月10日至xx年9月2日在长沙市雨花亭肯德基进行实习，主要提高自己的做事效率，丰富实际工作和社会经验。

1、培训

通过在员工室观看餐厅内部视频学习之外，我接受了为期三天的培训。主要内容包括：前台培训、薯条站培训及大厅培训。薯条站是炸制产品；大厅是收盘，端盘，清洁的工作。通过培训我体会最深的就是“标准“。在肯德基做任何事都要哦符合标准。

2、前台工作：欢迎顾客。

招呼顾客是我真正迈出工作的第一步，在学校我只会闷头做自己的事情，即使在课堂上我也不敢积极回答老师的问题。更不用说要在这么多人面前大声的向顾客说“欢迎光临“。每次听到旁边的收银员热情的声音时我的那一句总是憋在喉

咙里不敢出声。带我的训练员告诉我“大胆一点，这是大家认为习以为常的事情，你大声说出来时，其他的顾客都不会在意。这不仅是对顾客的欢迎，也是对我们自身工作的鼓励，每次在自己筋疲力尽的时候听到还有这么热情的声音，那些疲惫感顿时就不见了啊”面对大家的友好，我鼓起勇气，从小声的说了大声的，当顾客对我微笑那一刻，我知道我自己做到了，我也会喊得更加热情。

3、点餐

点餐的时候一定要对键面很熟悉，才能做到“快和准”。一开始我总是要停顿好一会儿才能找到顾客要的产品。会有一些顾客不耐烦的问“你是不是新来的”我只能不好意思的笑着说抱歉。后来我在没有顾客点餐的时候反复的记键面上产品的位置。

4、建议销售

我们主要是向顾客建议漏点的产品，促销产品

为期一个多月的实习结束了，我在这段实习中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。

在肯德基工作我遇到了一些困难，有工作上的，也有人与人之间相处问题。包括同事之间的相处，与顾客的相处。

同时之间，一起工作相互摩擦总是难免的。例如：前台像总配要产品的时候，总配没有听到，顾客等久了就会发脾气。前台怪总配，总配怪前台，顾客怪前台，矛盾就这样产生了。后面慢慢的我觉得这样憋着实在难受就在一次下班之后找经理说了，在她的帮助下，我和总配的人有了更多的沟通与交流。他尽量留意，我也尽量放大自己喊餐的声音，这样矛盾也就迎刃而解了。

平时在生活中我是一个慢性子的人，做什么事都慢悠悠，就算天塌下来也不慌不忙天塌下来也不慌不忙。但是肯德基对“快”的要求很高，每一笔餐必须在5分钟之内搞完。我一开始总是做不到，听多了顾客的抱怨，我真的想洗心革面改变自己这个讨厌的额“慢性子”。之后的每一次配餐我都注意力集中核对餐点，快速走动拿餐点，力求“快和准”。

高峰期很忙很累的时候我也想过要回家，可是我也偏偏是一个爱和自己较劲的人，每次我都咬咬牙根告诉自己“既然你认为这是小事，那么你连小事也做不好，还能做什么呢”我会认真对待每一件小事，力求完美。

这两个月来很感谢肯德基给我这样的一个学习机会，同时也感谢指导我的培训师及餐厅经理，在我实习工作的期间相当的关心和照顾。

大三学生暑期实践报告篇二

一周的xx之行已经结束了，我感慨颇多，实践生活中每一天遇到的情况还在我脑海里回旋，它给我带来了意想不到的效果。

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的几天，是我的一段重要的经历，也是一个重要步骤。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，这一段时间所学到的经验和知识是我一生中一笔宝贵财富。

通过这次的xx之行，我为那些有能力然而却早早牺牲的将士们感到惋惜，为那些将满腔热血贡献给国家的英雄们而骄傲，为那些无论怎么受刑也不将革命军们供出来的老百姓们而自豪，真正的理解了红色精神。

大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全

面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式，同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量！

大三学生暑期实践报告篇三

受浙江知识产权局委托，赴公司进行专利问卷调研，了解企业或个人对于专利的申请、运用和保护的情况，鉴于此作为国家专利政策的实施方向。

宁波市慈溪市指定被调研企业及个人

携专利问卷前往指定的不同企业找到公司的专利负责人做问卷调查并留下其联系方式，盖好公司公章。个人问卷要求填写相关真实信息。

20xx年7月20日——xx年08月20日

专利问卷分为a与b卷，分别为企业专利权人信息和专利信息，主要针对公司对于专利的申请、运用和保护的情况。

问卷完成率在95%左右，成功地完成了老师规定的完成率，靠自己实践奋斗而获得社会经验和锻炼的能力。

第一次参加大学的暑期社会实践活动，我明白了大学生社会实践是引导我们大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；

是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。近一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

大三学生暑期实践报告篇四

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。对于我们大三学生更应抓住这个机会，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正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的'变化，并且能够在生活 and 工作中很好地处理各方面的问题。

大学生活已经过去大半，对于很多同学还有一年即将步入社会。或许对自己的能力还没有十足的把握，或许对这个社会还没有充分的认识，无论如何都应先拥有一种良好端正的态度，对自己的实际情况以及环境有正确的认识。只有拥有端正的态度，正确的认识，才能根据自己的实际情况，合理正确的做出自己未来的规划，切实努力，拥有更好的未来。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们身边，成了说不完的话题。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这班学子社会经验又会拥有多少呢？因此对于我们，有实践经验至关重要。

在假期期间，我走访了泗阳县的两家人力资源公司：泗阳新华人力资源有限公司和泗阳县振兴人力资源有限公司。

泗阳新华人力资源有限公司位于江苏省宿迁市泗阳县县城中心，注册于20xx年8月日；泗阳县振兴人力资源有限公司位于众兴镇振兴商贸城内，注册于20xx年09月29日通过于这两家公司的沟通，我了解到在宿迁等江苏省北方城市中，日资企业并不多，所以就业机会也并不多，在江苏省内，日资企业还是主要集中在苏锡常等南方城市，苏州的日资企业有一定的数量，加上日语人才的短缺，就业前景还是比较乐观的。

据统计，日语人才在各行业的就业比例为：日资企业占50%—60%；国家机关（包括外交部、各级政府、海关、外贸经贸办公室和贸易促进协会等）占20%左右；大学老师和日语导游各占10%左右。

日资企业在东南沿海城市，诸如大连、烟台、青岛、苏州、无锡等都有分布，今后在中国的发展潜力很大，很多同学都把进入日企作为自己职业生涯的开始。

但是毕业后去日企工作的学生大部分是做文员，想再往上爬一个层次是很难的。

中国开设日语的院校达到了227所，数量并不小，所以，日语专业的学生想找份工作不难，可想找份好工作不简单。

学日语的学生想在日企有份好工作，就不能单纯的靠本专业——日语，还要学习其他方面，例如企业管理等方面的知识，精通日语的综合性人才会在今后有更宽广的事业发展空间。

日语专业的学生起薪一般为3000元左右，高于其它语种的学生。而且这种差距会随着工作时间的增长而拉大，最小差距也在千元以上。

资企业需求人才突出要求是懂日语、具有专业操作技能，即“能说会做派”；同时要有日企特别重视的做事勤奋、为人谨慎、讲究仪表、懂得礼貌等优点。

日资企业薪资一般管理层高于国内企业1.5倍，技术操作工高于国内企业50%—70%。实习生薪资也有20xx元—3000元。招聘人才非常有竞争力。

日本公司的工作风格与国内、欧美都有差别。日本公司要求员工同样勤奋，有奉献精神，不可斤斤计较；日资公司喜欢把工作的目标、进程订得细致清楚，然后一丝不苟地按部就班完成，不喜欢标新立异；凡事须向上司汇报，问准方可行动。

面试时要守时，要穿戴整洁，着装要得体，最好穿职业装。对待面试官要态度恭敬、专注，否则会被日本人认为不够尊重。你需要清楚地知道自己的优势与劣势，对面试官“坦诚相告”。

这些年，南方一些城市的一些独资企业、合资企业、商社、旅行社对日语人才的需求量都比较大；像烟台、威海、青岛等北方的沿海城市对日语人才的需求量也比较大。另外，国家部委、各省市政府机关对日语人才的需求量有增无减。尽管可能没有日资企业的待遇丰厚，但是却反映了国家对日语人才的重视程度在不断提高。所以，在不远的将来，相信我们日语专业的人才就业形势将一片大好！

在访问过程中，他们还向我们即将就业的大学生提了几点建议。他们向我讲解了一下什么样的简历更实用。用人单位一般只要求简历写明四部分：个人情况，包括姓名、联系方式等；应聘职位；工作经历，侧重说明你在其中扮演的角色或成绩；个人的兴趣、爱好，一些比较特殊的爱好一定不要忘了填写。他们表示，大学生往往追求简历做得有创意，以便能够在雪片似的简历中给招聘人员深刻印象，但过于花哨也

容易适得其反。因为简历是用来传递个人信息的，应该像公司的文稿一样非常简洁，最好用电报式语言。简历中不要出现大段文字，每个段落不要超过三行。字体不必太大，小4号即可。不过，简洁不等于没有内容。对于用人单位而言，学生求职简历中最重要的是个人的成绩以及能力，这部分一定要认真对待。

写简历的另一个原则就是要有针对性。应聘什么职位就列出自己这个方面的专长，学了什么，能做好什么，有什么实践成果和创意。

还有一年我们也要实习，或许然后就直接工作了。他们告诉我一定要区分清楚协议期、试用期和见习期。很多毕业生对这三个“期”的概念含糊不清，从而使自己的权益受到损害。协议期是从毕业生与用人单位签订就业协议书开始，一直持续到签订劳动合同之后或者双方终止就业协议为止。在协议期内，双方已经确定了工作意向，但未建立正式的劳动关系，单位可以不为毕业生交纳社会保险。而试用期是针对劳动合同而言的，应当包含在劳动合同期内。试用期并非越长越好，因为在试用期内毕业生的工资一般不如正式期高。劳动合同内约定的试用期最长不能超过六个月。毕业生还需要明确，如已在一个单位工作六个月以上，且工作岗位未发生变化的，签订劳动合同时就不用再实行试用期。而见习期是指全日制普通高校毕业生到用人单位工作后，实行的一年见习期制度，见习期满后，即工作满一年后，就需由上级人事主管部门为毕业生办理转正定级手续。

通过这次的走访，我收益颇深，相信随着我们的了解和不断努力，一定会有好的未来！

大三学生暑期实践报告篇五

在人们越来越注重自身素养的今天，需要使用报告的情况越

来越多，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。相信许多人会觉得报告很难写吧，以下是小编精心整理的大三暑期超市社会实践报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真，学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的，在学校中，我们所接触的人和事都是那么单纯、那么简单，在学校中，我们除了学习没有多少事情需要去做，生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多，那么繁碎，然而，没有人会告诉你，你要做什么，你要怎么做，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，我们才能有一个漂亮的开头，同时，我们也会发现自己的不足，才能向别人学习更丰富的知识，才能学习别人为人处事的方法，才能高自己的能力。

在大三最后一个暑假这段时间的工作中，我最大的收获就是做什么事情都要有耐心以及韧性，社会不比家里不管做什么都有人给你庇护，社会生活中有着很大的学问，说话做事都有不少值得我们学习的地方。由于我家里的店子很忙又缺人手，所以这个寒假就没有去外边找工作就在自己家的店子里帮忙，顺便筹集我的生活费用。家里做的是超市行业，和我的专业是很不搭调，但终究是工作也是可以从中学到些东西的，在正式开始工作的时候我就在店里跟着工作了两天，原本以为这行业很简单嘛，就是问下进门的顾客需要什么东西。但真的做起来还是需要很多的技巧的，自己慢慢的也学着和顾客沟通，进行销售。

刚开始每天的工作除了有顾客来了要招呼一下外就是整理一些堆积的或刚进的新货，由于我爱干净，而我现在所做的工作都是收拾搬运货物。刚开始是有些不愿意拿那些东西了。但我妈妈也就是我的“老板”根本不把我当孩子似的一会儿让我取这东西一会儿取那东西的，弄的我双手都脏兮兮的。

最让我尴尬的’是我根本就不认识一些酒水类和香烟，老是拿错了，还自作聪明的把盒子上的字曲解了。，把东西都乱放都搞混了，当然我这么做的直接后果就是被我的“老板”一顿指责，心里委屈也没办法，毕竟自己弄错了，闹了不少笑话出来，让人家顾客以为我们店子的员工都这么不熟悉货物还卖东西，对我们的产品也有了些许的怀疑，这估计就是在公司里，员工的言行会影响到公司的形象一样的道理吧。

短短的工作时间里，我发现了我自身存在的不少问题，很简单的我作为一个通信系的大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没注意，在给顾客开发票的时候我充分意识到了这点，当我把开好的发票递到人家手上时，对方看到字的那种表情让我真的感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人就是真的很不好相处，也就是我们俗话说的“赖皮”。面对这样的顾客我刚开始不知道怎么应付，于是关系弄的很僵，场面很尴尬。直到“老板”的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批评，同时也告诉我一些与人沟通的技巧，以及随时应对问题的方法。

顾客就是上帝，我们对顾客的态度直接影响顾客对我们产品的信任度，就和在公司里面的道理是一样的，员工的工作态度会直接影响公司的形象。所以有时学会忍耐也是必不可少的。在这里我学会了随即应变的能力，以后我们的社会也将是一个深不可测的战场，没有一个好的心里素质，被人挤兑就彷徨不知所挫的人，将会被这个社会所打击。

回家工作的这段时间让我体会颇深的还有就是陪妈妈去分店对货收帐的经历，它对我的耐力考验是必不可少的一个例子。那会我们是早上七点去晚上八点才要回家，一天几乎都是坐着在对账本，在我的理解中，对账无疑就是把账簿上的物品

对一下看有没差错有没漏掉的，然后把货款全结算一下，收钱走人就可以了的，没想到要这么麻烦的，要些对着账本把货物都先点一遍，再开始慢慢的一本一本的对帐。

这个过程远没我想象的那么简单轻松，比单纯的在店子里待着要麻烦很多，付出的精力也要多很多，原本我以为半天就能对完的帐，三天了才弄完。而且每天都是那个点来回跑，当时的感觉就像老年人常得的一种病可以形容腰酸背痛的，等忙完了休息了好久才恢复。

在这个过程中我好几次都真的很想把本子一丢不想做了，但是想到了我之前的承诺要把事情都坚持做好，还是咬牙硬撑了过来，最后的成就感当然压过了曾经的抱怨，突然间我明白了做事情要有耐心和恒心，只要认定的事情就要坚持把它做好，现在也是将来也是，这个好的习惯可以成就我们的未来。

在以后我们将面临的社会工作中，我们可能也会遇到类似的事情，你不想做又很累人的工作安排给我们，我们能不去做吗？不能。那么我们必须养成这样良好的耐心，以及很好的耐力，才可以不管做什么工作都不怕都能有很好的心态去把它做完做好。

这段时间的实践，虽然不是选的我们的专业部门，但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东西，比如说心理素质的培养，耐力的考验，这都是我们以后的工作中要碰到的东西，我们的专业再好，没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到了自己的不足之处，在以后的学习中我会努力抓住这个学习的好机会，多学点东西，以便以后在社会中争取自己的一席之地做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；

是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。实践，可为以后找工作打下基础。通过这段时间的实习，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，中国的经济越和外面接轨，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，实践中学其它知识，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。

社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。