

# 最新大学生论文报告 大学生电话销售实习报告论文(汇总8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

## 大学生论文报告篇一

一

\_年\_月份从学校里出来到今天6月12日有了大半年的时间。我是和同学们一起被分配到\_电视购物这个公司的。在这里我体会到了从满怀理想到残酷现实的转变,但是也学到了很多东西。

我在公司里和同学们一样做的是一名电话销售员。以前自己从没有接触过销售,更没有做过电话销售。自己也没打算做销售这项工作,自己对销售也不是很有兴趣,何况是电话销售。再说这和我学的工商管理专业也不对口,但是既然来了就要好好的做。因此开始进去还是有压力,还是有一些恐惧的。因为做销售的zui基本的要求就是要打字快,普通话要流利,可是自己偏偏字打得慢,普通话讲得不是很好。还是对自己不是很有信心的,怕自己不会做销售。当我看到老同事们做的那么出色,自己真的很羡慕。可是自己对电话销售一直以来有排斥的心里,因为我总觉得电话销售的产品质量不是很好的,而且还没有售后服务,因此我自己都不相信电视购物。因此很有压力,心里很是矛盾的。但是那只是自己的主观想法,还是要亲自做了才会懂的。可能是自己对产品的不相信,开始向客人推销产品时,很没有自信的。有时连话都不敢说,后来经过领导的培训。我慢慢会讲话术,也会大

胆的向客人介绍产品，推销产品。推销产品就是推销自己，一个好的销售员，一定是个会推销自己，对产品，对自己都很有信心的人。我试着这样要求自己去做，慢慢的也开始和客人大胆的交流，会大胆而且自信的向客人介绍产品，慢慢的客人开始相信自己。我也就会卖东西，有了订单。慢慢的我对自已越来越有自信，客人也越来越相信我，卖的商品也多了起来。当然，也会遇到很多的问题，如有的客人不会讲普通话，那么没有其它的方法，只能靠自己的耐心去听清楚。还有好多地名是很难打出来的，这就要靠自己平时的积累，熟了就会了。后来自己也慢慢会了，知道怎么去销售东西。

回忆起我20\_年x月\_日进的公司一直到现在，已经工作有了半年多。工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好

的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性，那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

而自己开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且下半年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同

一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导 and 同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的半年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这半年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。

并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟\_x公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

## 大学生论文报告篇二

这个夏天我过得非常不一般，有幸参加了\_\_\_\_区大学生联盟开展的暑期实践活动。感受颇多，收获也不少。

早在放假前，我就打听到09年\_\_\_\_区大学生联盟暑期会开展实践活动，回想自己大学的第一年暑假就碌碌无为的虚度光阴，就毫不犹豫的带着期待和些许憧憬递交了报名表。参加完学校“三下乡”活动回到家后第二天，接到了09联盟主席李富荣师兄的面试通知，在与师兄经过短短的面谈过后，师兄

就把我安排为拓展实践部的部长，凭着自己之前的学生工作经验和勇气，我欣然接受了，在接下所负责的方案书后，我心里就只有一个字：干。

启动仪式上，主席那“石头熬成汤”的故事深深触动了我，我很荣幸成为其中的一名“和尚”，带领大家熬天下最美味的石头汤。同时跟联盟中很多优秀的人共事、相互学习而倍感高兴。

在接下任务之后，作为部长，压力与责任并重。摆在我面前的困难是：我们部门有30多位成员，面对全部陌生的面孔，怎样合理有效的安排工作成为我开展工作的难题之一；另外，第一次组织策划社会实践活动，对我来说也是一个挑战。在经过自己的构思后，我巧妙的将我们部分为几个小组，分别负责不同的工作，经过跟部门干事简单的沟通后，我们彼此有了初步的了解，于是我们开始了我们的工作。

我们部负责的其中两个活动是“就业技巧大讲堂”讲座和模拟招聘会，这两个活动旨在提高在校大学生就业求职能力，这是非常有意义的事，看似简单的活动，对于我们组织与策划来说，却一点都不容易，方案一次一次的修改，计划一次一次的变更，长达几小时会议讨论的结果可能会在一瞬间变成一张废纸，苦思冥想了许久的想法可能会变成不现实。我和几个小组长一次次的讨论，一次次的修改，终于我们的策划基本完成了。接下来，就是要联系协办单位谈策划了，在团委的帮助下，我们联系了深圳市新路程人力资源资源有限公司，说实在的，第一次跟公司谈策划谈方案，但是，一切都好像没有我想的那么复杂，公司的负责人没有我想得那么严肃，在彼此的交流沟通中，更多的是教给我们社会经验，还有对我们活动的大力支持，这使我很感动。这不仅仅是对我们活动的支持，更是对我们当代大学生、祖国未来的支持。

我们的工作都按着计划有序进行着，但是，我们又遇到了一个更大的困难：宣传。由于正值暑假期间，大学生人群不集

中，是我们宣传工作的最大障碍。但我们没有放弃任何可以提供宣传的途径，炎炎夏日，烈日当头，我们深入各社区贴海报，走上街头派传单，论坛发帖□qq群宣传等等，虽然有点累，但是我们的热情就像夏天的一把火，燃烧不尽。当我们的宣传做了以后，好像效果不大，要提前报名参加的活动也没有进展，这让我们愁眉莫展，但是我们始终相信马克思的伟大真理：做你所应做的事情，能有什么结果则在其次。所以，我一直坚信，我们的活动会很成功的。

苦苦期盼，终于等来了8月5日，策划了十几天的“就业大讲堂”讲座终于举行了，这是我们大学生联盟暑期的第一个活动，为了之后的活动有更好的效果，还邀请了新闻媒体前来报道，当然，我也下了最强指令：必须竭尽全力打好我们的第一炮。当天下午下起了雨，但是雨没有打退我们的激情，我们工作人员就早早的来到\_\_\_\_区图书馆报告厅准备工作，由于之前不了解报告厅仪器设备，我们没有提前联系投影仪的使用，使我们的讲座推迟了半个小时举行。心里仍担心宣传力度不够大，担心因为天气下雨来参加我们活动的人会越来越少。但是，功夫不负有心人，我们的讲座吸引来了许多观众，大学生，社会青年，上班族等等都前来听讲座，图书馆报告厅几乎挤满了人，事实再次证明了伟大的马克思的真理是正确的！讲师把我们大学生在求职路上所遇到的问题一一讲解，精彩的演说为我们在以后的求职指明了方向，在场观众聚精会神的听讲，做笔记。看着这一切，我有点按耐不住心里的激动！

讲座完了以后，我们只是松了一口气。8月7日上午，我们模拟招聘会初赛在海关大厦10楼会议室如期举行。说到模拟招聘会这个活动，我们可谓是费劲周折，从开始策划到举行，出了很多的问题，比赛形式的确定，场地的申请，参赛选手的招募等等，特别是参赛选手的招募，我们费了很多心思，由于各种因素的影响，很少人报名参加，但是在我们的联盟成员齐心协力下，我们还是很顺利的招募了一定数量的选手参加比赛。那天早上我们很早就准备好了所有工作，等待着评

委和参赛选手的到来。长达3个多小时的面试，评委的中肯点评，给面试的人提了很多意见，让所有的参赛选手获益匪浅。

我们没有放松自己的脚步，马不停蹄的准备着将要到来的决赛。初赛结束后，评委选出了10名有突出表现的选手进入决赛，我们要做的就是准备决赛的所有东西，设置题目，安排工作，联系比赛选手，一切都不是那么的简单，但是由于个别参赛选手临时有事，没办法参加决赛，所以，到最后只有8名选手进行决赛。

时间来到8月13日，模拟招聘会决赛的口号是“打开职场大门，成就美好未来”，主要是展示求职面试的一个过程，通过展示和评委的点评，让大学生提前熟识面试技巧。早上，我们就到了团委会议室准备工作，下午1点，我们到\_\_\_\_中专布置会场，由于前一天我们进行了彩排，所以我们的工作很顺利，参赛选手和工作人员一切准备就绪，3点，随着主持人的开场，我们的比赛正式开始，选手们精彩的回答，评委专业的点评，使在场的所有人都受益匪浅，赛后，有的参赛选手说：“参加这样的比赛比看十本书还有用。”听到这样的话，我不由觉得高兴自豪。

总结这次暑期参加的社会实践活动，虽然说是我的第一次社会实践，但是我认为成功的，非常有意义的。通过组织这些活动，使我认识到了自身的不足以及需要努力的方向，这将对我以后的学习起很大的帮助。我深深知道，要想提升自身的竞争力单靠这一个多月的工作是不可能的，更多的还是要不断的学习，不断的进步。回想在联盟的日子，一路走来，有过欢笑，有过惆怅，有过困难，但我都在工作中寻找快乐，在乐中体会人生真谛。在这里，我也结识了一班志同道合的朋友，在相处中我也发觉自己与他们的差距，我也很珍惜我们一起工作的时间，如今，我们的活动已经圆满的画上了句号，但是我与大学生联盟的感情却不会因此而停止。

# 大学生论文报告篇三

## 1 总述

开题报告的总述部分应首先提出选题，并简明扼要地说明该选题的目的、目前相关课题研究情况、理论适用、研究方法、必要的的数据等等。

## 2 提纲

开题报告包含的论文提纲可以是粗线条的，是一个研究构想的基本框架。可采用整句式或整段式提纲形式。在开题阶段，提纲的目的是让人清楚论文的基本框架，没有必要像论文目录那样详细。

## 3 参考文献

开题报告中应包括相关参考文献的目录

## 4 要求

开题报告应有封面页，总页数应不少于4页。版面格式应符合以下第3部分第2)项“格式”的规定。

开 题 报 告

学 生：

### 一、 选题意义

#### 1、 理论意义

#### 2、 现实意义

## 二、 论文综述

- 1、 理论的渊源及演进过程
- 2、 国外有关研究的综述
- 3、 国内研究的综述
- 4、 本人对以上综述的评价

## 大学生论文报告篇四

今年暑假期间，我和弟弟远离家乡，兄弟二人走进工地进行了为期半个月的“工地之旅”，去亲身体会一名工地建设者的艰辛，去感受爸爸年复一年的生活。

xx年7月12日上午：我和弟弟从家里出发做了大约4个小时的汽车来到了神木柠条塔工业园，走进了江泰二期施工工地。我又一次以一个劳动工人的身份走进了工地，与可爱的农民工们进行再次亲密接触。

首先我对工地的伙食和住宿向大家介绍一下大致是这样的 早晨稀饭馒头，中午米饭菜（在工地干活的这些日子中最难吃的饭就是米饭菜）。晚上是面食。不过每十天可以吃一次肉虽然量不多但多少还是能给大家的身体补充一些蛋白质等，最难熬的是吃早饭和晚饭由于一天的劳动晚上吃不了多少再加上第二天早晨的三小时劳动肚子里早已没有可以消化的东西，晚上由于午饭质量太差劲或者说，大厨厨艺不好总是缺味，吃不多，所以总是很难撑到晚上吃饭。睡觉是在简易房中完成的，那些房一般防水不是很好，平时还可以但是要是下雨了，那这个晚上就不要期望睡个好觉了，在这种情况下工地上很少能见到身体很好的工人。

作息时间大致是这样的，早晨5点起床五点半出工，早饭在8点半左右进行，之后大约在9点在出工感到中午1点半回来吃午饭，由于是夏天中午有一个半小时的休息时间，下午3点在出工干到晚上8点半。每天按十分计算，早晨2分，中午和下午都是4分。在工地上按工作内容不同分为匠人，钢筋工，小工。匠人是负责垒墙，支模得一些需要技术要求高一点的活……钢筋工则是负责对钢筋的一系列处理，想曲套圈，绑大梁等等小工则相对要求较低只要有体力就行了负责搬砖，支架，和灰和混凝土，伺候匠人，清理施工现场等。工人工资，一般匠人的工资是小工的两倍。钢筋工的工资在二者之间。在那儿匠人工资130~150，钢筋工120左右，小工75左右。价格在不同工地略有浮动。

我到工地时已是下午1点半，休息了一会后就出工了。首先被安排的任务是搬砖和垒堆砖，原本以为挺轻松的，可是才干了一会儿，手就开始酸痛了，眼前还有那么大的一堆砖头，要搬到什么时候才能搬完啊？就算是搬完了，那手也肯定已经抬不起来了……高处经常有些碎石落下，我都不敢在脚手架的下面穿行，虽然有安全帽，可还是很恐怖。当我看到很多的农民工在下面来来回回干着活，石头落在他们的帽子上发出很响的声音时，我的心都揪起来了，那么危险，他们每天面临着都是这样的工作环境。

在工地上干了十五天之后考虑到马上就要开学了还得回家稍作准备就在8月12日下午离开了让我感触很深的建筑工地。

在虽然只有十五天的社会实践劳动中，我深深体会到农民工生活的艰辛。我们能做些什么？作为大学生我们应该珍惜我们的大学生活，在有限的四年大学生活中学到更多点知识，为将来能更好的服务社会，更好的展现自己的人生价值作更充分的准备！

## 大学生论文报告篇五

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华，谁说意气风发的我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们书写一份满意的答卷。我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑假，也满怀激情地参加了暑期社会实践活动。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，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。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。读万卷书不如行万里路，作为大学生的我深知实践的重要性，参加社会实践能让自己更贴近社会，锻炼自己的能力，积累更多的社会经验，学习如何与人沟通，如何与人交流，在实践中增长见识，锻炼自己的才干。多少人评论当代的大学生是啃老族、蜗居一代，在踏入大学校门之初，我就暗自定下目标：我要走进社会积累经验，自力更生。大一暑假是个绝佳的机会，我毅然参加了暑期工社会实践活动，从此拉开了我暑期打工的序幕。虽说工资不多，不过学到的东西却是书本上永远无法为我提供的。社会实践让我看到了自己的差距，让我懂得了目前自己拥有的能力是无法适应社会的。

经过了地狱式的复习，总算考完试了。接着摆在我面前的就是寻找一份暑期工，尽管我的要求不高，却处处碰壁。首先是一些团队说能提供暑期工的岗位，结果一一泡汤，紧接着当然是处处求救他人能否介绍些暑期工，结果当然也是可想而知的，肯定又泡汤啦！最后当然是自食其力啦！最终我找到了一家面粉厂——《淮北市皓晟面粉有限责任公司》正需要一批暑期工，因此我也顺利进入了这家公司成为一名暑期工。这一过程中，我明白了作为当代中国的大学生，我们不应该只是被动的等待别人为你提供机会，而是应该主动的去寻找

机会，然后全力以赴的把握机会。所以在大学期间我觉得应该多参加各种社会活动，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。当然，也要摆正工作与学习的关系，切不可因打工而荒废四年的青春，荒废人生宝贵的大学学习时期。正如有名的李开复教授曾说过的一样：“打工只是学习生活中的一种补充，学习才是最重要的”。

工作上，在这家公司里，我度过了为期一个月的暑期生活。我被分配到组装车间工作，暑假工是不被用来作为技术人员或者办公人员的。所以我们做的自然就是粗活、累活，别人干一两个星期就干不下去的那种活。我第一天上班就被分到面粉包装区工作，一天九小时站在密挤的货车间不停的重复手中的工作，虽然简单，但工作环境不是什么人都承受的了。车间的一般温度在四十度左右，而在我们面粉包装区，在密挤的货车架中温度一般在五十度左右。手触摸在金属架上都有烫手的感觉，连空气也是灼热没有丝清新的成分。那时候我真的想在这样的条件下我能坚持么，和我一起的大哥告诉我“打工是苦是累的，还是学校轻松啊！你们有机会不要步入打工行列。不过来吃吃苦对你还是有利的”。大姐说了好多，我也认真的听着他的劝戒，虽然都是已经烂熟于胸的道理，但是现在却别有一番深层含义。

之后又调到运输间，每天穿梭在各车间运送面粉，没有休息时间，干了三天脚上就起了好几个泡，全身也根散了架一样。我去的那天就有一个暑假工辞职了，连做了一星期的工资都不要了。虽然我也很累，很想这样算了。但是一想到别人说的和自身情况，这点苦其实不算什么，我还是能克服。最后还是我胜利了，感觉就像自己在和自己比韧性、耐性、坚持。那时候觉得自己战胜了自己感到高兴。

到了八月十号，我被分到仓库里去做。我跟着一个四川籍的男孩做，第一天觉得还蛮轻松的，但事实却并非我第一天所接触的那样，而且还要搬货、卸货，经常把自己弄得伤痕累

累。无聊时和男孩聊天，她比我大一岁，知道我打暑假工之后。她讲了自己的故事给我听。原来她小学三年级还没毕业，十六岁出来打工，为家里撑起了半边天。渐渐的我感到这个弱小身躯所肩负的重担和压力。我惭愧我自己不是个好孩子，我还不能为父母分担，我还在挥霍父母的钱。跟他比比我觉得我好可悲。时间过的飞快，拖着满身的疲惫和伤痕回到了我的学校。或许这个暑假让我对这学校有另一种异样的情感，我怀着别样的心情走进了我所深畏的教室。享受幸福的最后时刻，做出无愧于自己的选择。

生活上，娇生惯养的学子们总喜欢批判学校哪间饭堂饭菜不好，服务态度差，然而他们却不知每天勤勤恳恳工作的打工一族吃的是什么，每天早餐只是简单的两个可怜的馒头，午饭跟晚饭发现肉的可能性那得要看你的人品了，宵夜就不要想了，除非有时加班到很晚才会有宵夜吃的可能性。总而言之，从吃的来说，我发现我太爱海大的饭堂了。如果说工厂的宿舍是一间普通房，那海大的宿舍绝对是一间豪宅了，十多个人一间宿舍，卫生的肮脏、臭味的熏天是在学校的你无法能体会的。虽说是人人平等，不过在工厂中，在这种向别人讨钱财的工作中，你能够跟别人平等吗？看见组长、主管，你敢顶撞吗，除非你不怕被炒，奉承的气息直压得人喘不过气来。将学校与工厂对比，学校无疑就是一间温室，养着一群温室小孩，或许只有走进社会我们才了解什么叫社会，才知道自己欠缺的是什么在学校每天学的东西都不一样，而在厂却每天都在机械的重复同样的事情，有时候真的会觉得自己就是一台没有大脑、灵魂机器。在工厂中，我的任务就是清点流水线上瓶罐的数量。当然，在工厂中是学不到什么技术的，因为那都是机械性的活，在这里更重要的是学到了如何与人相处，认识到了在进入社会自己欠缺的能力，了解了社会竞争的残酷性。实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实

践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作是要在过去社会实践活动经验的基础上不断拓展社会活动的范围和能力，因此我们应该积极地迎接社会实践的考验。

一个月时间无声地溜走，我的暑期工生活也随之落下帷幕了。通过这次的的社会实践活动，我逐步了解了社会，体验了社会，开阔了自身视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。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。回想这一个月的生活，吃遍了甜酸苦辣，认识了自己的不足，体会到了生活的艰辛，积累了经验这一切一切是我在学校里无法学到的。这次的社会实践让我重新认识了自己，获益匪浅，我想这次的社会实践将会对我以后学习起很大的帮助。

## 总结

这次实习给我的总体感受就是我懂得了怎么去工作了，很多的现实情况就是这样。只要你去实践过了，实习过了，你就知道是怎么回事了，要不你就永远是门外汉，什么都不懂。我对自己专业将来的发展很有信心，所以我相信自己会在今后的工作中可以做的更好的。只要自己一直去实习就可以，在实习懂得了之后，运用到实际中之后，我就可以做好了，相信自己一定能够在将来取得成功！

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这也就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一

个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了（当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年），弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

半是纸上谈兵吧！因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工？我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的！为此，我在家想了想，觉得自己是温室里的树苗，和同学一比较感觉自己非常需要去闯荡闯荡。正值表哥来我家让我过去玩几天然后参加他的考学酒宴，我感觉在家附近没有找到可以闯荡的地方就和他去了。

在他家呆的第二天，我跟他说了我想去参加社会实践，随便干点什么来丰富一下社会经验。然后我小姑帮我在他们村委会找了个工作。作为一名在校大学生，能够在农村中参加社会实践，深入到农村基层，这对我以后的人生道路来说是一笔宝贵的财富。因此我欣然答应了。在望江县风岭镇鸦滩村村委会实践过程中，我了解了很多。说实话，在这之前我还是不大清楚村委会真正意义上的工作是些什么，对我们村民的帮助可以从哪些方面入手，经过这次为其10多天的社会实践，让我对村委会的了解更进了一步，当然在实践的过程中避免不了出些细节上的失误，但是经过委员们的耐心的教授让我从生疏逐渐变得得心应手，最值得开心的事就是积累了一些经验和结交了村委会里为数并不多的但都是全心全意为了农民们服务的朋友。

自我管理，自我教育，自我服务的基层群众性自治组织。村

民委会它有自己的组织法和选举法，大家都有积极的遵守规章制度来办事。在我们风岭镇村民的眼中村委会一直是尽全力为大家服务的一个好组织。在未到村委会实践之前，我压根不知道村委会的工作那么的繁琐，由于村民们的文化程度不够，有许多都是文盲或是半文盲，所以在配合村委会工作的时候效率并不是很高，从中折射出应该加大对我们农村文化教育程度的扶持力度，只有农民的文化程度高了，那么对于发展农村的经济才能有一定的推动作用。然而，即使村民们的文化程度不高，有些事需要一而再再而三的反复的提示或叮嘱，但是我们的村委会成员们都是很耐心的，用心不厌其烦的讲解和指导。或许正是因为我正处于年少轻狂的年龄，我很容易浮躁，在遇到需要用恒心和耐心去完成的事情的时候我就很难坚持住，但是我看到了村委会里的所有人都很和气的对待村民们，那份用心把我震撼住了。当时，我已不知道是愧疚还是欣慰了！

汇的表达更要注意你所要表达的意思和主题是否清晰明了。因为要处理很多的细节方面的事情，第一天的实践就让我有点吃不消了，甚至还没有做完被安排的工作。当时，我很怕被大家责骂但是他们都没有，在此次的实践生活中我收获了一份感动和久违的动力。第二天，我更是努力地工作了，功夫不负有心人，虽然工作时还时不时的出现一些小的失误和不足，但是比第一天好多了。村委会里头的所有人对我真的都很好，只要我一有什么不懂的地方请教他们时，不论他们有多忙，他们仍然会很耐心的点拨我，从他们眼中受到的鼓舞是我前进的最大动力。

时间一天一天的过去了，一转眼10多天的实践生活就这样过去了，在工作上我从陌生到熟悉，从一开始的不耐烦到后来的乐在其中，在此次的社会实践中让我渐渐磨去了些许的浮躁，多了份成熟和淡然。在于村委会所有成员朝夕相处的10多天里我也收获了份真挚的友谊！从他们身上我学到了如何淡定的处理村民的紧急事件，如何去判断一件事情是否可行等等。很感谢他们教会了我这么多。

缘由后便大多认真的完成其问卷来，看看问卷一张张的有了印记心中是满满的成就感。当然在问卷的过程中也有些哭笑道不得的片段，比如在问卷上大大咧咧签上钱多的暴发户，比如留在农村是因为有了在乎的人的早熟型，比如拿了问卷就调头就跑的迷糊型，比如拿了问卷就和周围的人争论到脸红脖子粗的较真型，比如把年龄写年轻了好几十岁的装嫩型，当然更多的是笑着认真把问卷填完的群众们，这给了我们的辛苦一个大大的肯定。

看着大家被雾水湿润的脸颊依旧坚毅，劳累的身躯依旧挺拔，没有痛苦没有彷徨，那怎么能甩掉自己的幼稚和浅薄的足迹呢？怎么能真正的体会到社会实践的真正意义呢？经历了一天的奔波，终于在大家同心协力下，活动得到了圆满的成功。

最近这几年来，村委会更是组织了50岁左右年龄段的妇女们成为了现在村民们家喻户晓的老年协会。这个协会起初是由10多位爱跳舞的阿姨们聚集在一起的，后来经过村委会的政策扶持让许许多多的的有心人士自愿报名参加老年协会。这个协会的影响力正在日益扩大，她们会每天在村寨里打扫，收起大家积累在规定处的垃圾，因为她们每天忙碌的身影寨子里多了份和谐与美丽！村委会会自行的将这些协会的阿姨们聚集在一起做些有利益身心健康方面的事情。

拥有这段共同走过的欢乐时光。最好的幸福是把一个人记住，然而我记住了一大家子的人，这是何等的幸福呀！或许许多年后，我们会看着照片里的年轻的容颜笑脸，摇响记忆里最深处的回音，记起笑得毫无忌惮的自己，说起多年前我们携手走过。封口用的是永恒的标签，不须可以铭记却早已难以抹去！

第一次参加社会实践，我明白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，

有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，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！

### 一：挣钱的辛苦

整天在公工厂辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

### 二：人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

### 四：自强自立

俗话说:在家千日好,出门半招难!意思就是说:在家里的时候,有自己的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自己一个人去解决,在这二个多月里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自己!现在,就算父母不在我的身边,我都能够自己独立!

## 五:认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性,但是并不排斥学习间接经验的`必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发  
展,不断提出新的问题,促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决,与此同步,人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用,认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识  
和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生,但是认识一经产生就具有相对独立性,可以对实践进行指导。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。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。

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

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。

在工厂里，别人一眼就能认出我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，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我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。我的工作是在那做包装零件，每天8点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班，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，接簇了社会，了解了未来。在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，你必须自觉地去 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！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。我们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，才能比一部人具有更高的起点，才有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，3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。

在外面一切事物都得要自己亲自去解决，增强了自己的自信心，从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活！

在注重素质教育的今天，学生假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为学校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世

纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

实践者：韩燕平

学号：080146018

院别：河南大学教育科学学院

年级：2015级 临床心理学

活动地点：三门峡卢氏县文峪乡张村小学

活动天数：14天

活动目的：熟悉农村，体验生活，通过教学及助学了解学生的学习情况和家庭情况

报告日期：2015 年7月27日

目录

实践报告题目

调查背景

实践目的

实践内容

一. 教学总结

二. 数学总结

三. 素质总结

四. 心智发展

实践总结

暑期社会实践调研报告

——艰难求学路. 教育体制

调查背景：

根据2015年暑期社会农村调查我们得知：尽管国家已经免除九年义务教育的学费，但是仍有很多贫困家庭的孩子因为拿不起食宿费而辍学在家务农，每个月仅仅40元钱就能够帮助一个孩子完成上学梦。

这个暑假我有幸参加这个团队进行为期14的支教和助学活动，通过这一活动了解孩子的学习和家庭情况。

实践目的：

熟悉农村，体验生活，通过教学及助学了解学生的学习情况  
和家庭情况，对大学里所学知识进行实践，以充实暑期生活。

实践内容：

暑假里，在三门峡卢氏县文峪乡张村小学支教，在其周边贫  
困的乡村展开助学活动。在那里我度过了忙碌又充实、辛苦  
而愉快的暑假。之所以辛苦是因为我不断地从内心去学习、  
理解、完善工作中的新事物；之所以幸福是因为战胜困难是  
我不变的目标，成功的喜悦是我永恒的追求。

通过总结，我将自己从暑期实践活动中取得的收获分为以下  
四项：

### 一. 教学总结

在教学的过程中我发现孩子的心灵很纯净——就像一块碧玉，  
就像一潭清泉，就像一片绿荫。

考虑到他们心智发展程度，我采取了“玩与教相结合的方法”，事实证明这种方法是正确的。我将教学内容安排如下：

第一学时：利用多个游戏让孩子了解心理学，毕竟心理学存  
在于生活的各个角落。

第二学时：讲述若个故事让孩子从中总结道理，并让孩子们  
讲述他们自己的故事。

第三、四学时：教授歌曲《感恩的心》，引领孩子感恩社会、  
集体、父母、朋友、兄弟姐妹。

第五、六学时：教授歌曲《少年强》，激励孩子寻求梦想，  
做一个有关理想的游戏“美丽岛”，帮助孩子确定梦想，给

他们鼓励。

第七、八学时：讲述有效的学习方法及怎样高效率的学习。

因为有孩子们很配合，教学进行的比较顺利。孩子们渴望学习、对未知的世界充满了好奇心，聪明活泼可爱用来形容他们真是再合适不过了。

在教学过程中我充分发挥了我的专业优势，把我学到的理论知识运用到了实践里，巩固了我的所学，也让我体会到我储备知识的不足，回校后要加强学习。

## 二. 助学总结

卢氏县是国家级贫困县，它所下属的乡自然很贫困。

在走访的过程中发现，直到现在还有人家在窑洞里度日，家里的平地很少，一般情况下，户主出去打工，女人留在家里种地、养孩子。

我走访的一家情况是这样的：家里现有3口人，有父亲、姐姐和妹妹，母亲因病早逝，家里背了几万元的外债，大姐已婚，二姐外出打工自己还顾不住自己，父亲先天右手有残疾，现又患有肾结石，妹妹上高二，学习成绩很棒。

在调查的过程中父亲强调说无力供养小女儿上学，想让她辍学，她死活不答应，还好孩子争气，成绩总是排名前三。

这样的家庭在那很常见，尽管家庭贫困，可孩子们学习非常认真。

本着不让一个孩子辍学的理念，我们会将调查结果反映给我们的学校，以便学校给予相应补助。

## 三. 素质总结

1. 扎实的专业知识。

2. 思想统一，目标明确。即俗话说：“大家的心要齐”。切不可各怀心思，南辕北辙。因为思想指导行动，只有大家的思想高度统一了，才会真正把支教和助学落实到行动中去。

3. 团队作战的精神，不强调个人英雄主义。

4. 强烈的责任感。个人要在团队中找好自己的位置，明确自己的职能。一旦发生问题，千万不可相互推委，要有勇于承担责任的勇气。如果缺乏这点，那团队将无法凝聚，也就更加谈不上发挥超强战斗力了。

作为一名学生干部，在以后的工作中，我也会努力培养自己的综合素质，增强协调能力，使自己不断进步。

#### 四. 心智发展

两周的实习中，我同样在心智方面有了很大的收获：

##### 1. 正确对待挫折

情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。

##### 2. 更加重视实践

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。当书本知识与实践结合起来，很多困难都可以迎刃而解，做事情也变得简单、轻松和高效。

##### 3. 正确处理人际关系

1) 注意领导的指示，认真领悟其中的意思。要认真仔细的领会

判断,学会察言观色.同时面对多个领导时更要注意保持平衡,要不偏不倚.对领导要热情,要多关心领导。

2) 做好自己的本职工作最重要,一般情况下最好不要管闲事。

3) 对工作认真负责,对领导热情外,对来访人员也要好,要一视同仁.对领导热情是为了自己,对其他人好是为了良心和生命的意义。

4) 不要贪小便宜.尽量不要让单位的公共设施私人化。

5) 要热情大方,要处理好和同事关系,那对于自己工作的开展非常重要,甚至比和领导的关系更加重要。

#### 4. 自学能力很重要

在实习中认识到很多自己的不足。刚开始一段时间对一些工作感到无从下手,茫然不知所措。一方面是因为自己实践经验不足,不会运用。但渐渐认识到还有一个重要原因是“在大学里学的不是知识,而是一种叫做自学的能力”。除了英语和计算机操作,课本上学的理论知识用到的非常少。在这个信息爆炸的时代,知识更新太快,靠原有的一点知识肯定是不行的。必须在工作中勤于动手动脑慢慢琢磨,不断学习不断积累。

#### 实践总结

做人,要明白做人的道理,如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。这是我们初涉社会的开端,迈向残酷而美好的未来。我只有通过不断实践,才能使自己更加成熟。我要一直坚信自己的能力,不断奋斗和前进。那段日子里我所体验到的一切一生我也不会忘记。希望那里的孩子能好好上学,我们会及时把收集的资料交给学校。

河南大学教育科学学院

08级06班

韩燕平

2015年7月27日

暑期实践的公司是在深圳，从事的是服务类工作。众所周知，深圳被称为一夜崛起的城市，这样快速崛起的城市难免会有些混乱和浮躁，在有些时候难免会受一些委屈，但是却不能以硬碰硬，这样不仅没法解决问题，还好使事态更加严重，不利于事情的解决，这也意味着我们应该在这些时候用自己的微笑面对客人，让他们放轻松，我们也好解决问题。这一次次的事情让我们成长，懂得了很多事情。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在我看来与人交往最重要的是尊重他人，并且多做事。在新进入一个公司时候，因为自己什么都不会，必须要请教别人，但是有些同事并不是很好处，所以多做事让他们看到自己的勤劳，自然而然会对新人照顾些。在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要

想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!

俗话说:强龙压不过地头蛇。无论在学校里多优秀,可是出了社会呢,社会和学校是两不同的地方,在公司里什么都要靠自己的独立。有些人在家里面父母照顾的无微不至,可是到了社会上,无论遇到什么困难,挫折都是靠自己去解决的,在这一个半月中学会的自强自立,靠自己的力量去解决遇到的困难挫折,勇敢面对一切。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性,但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发,不断提出新的问题,促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决,与此同步,人的认识能力也就不断地改善和提高!认识在实践的基础上产生,但是认识一经产生就具有相对独立性,可以对实践进行指导。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。我们不仅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。作为心理专业的我,在这次实践中自然比较关注这一环。虽然实践是服务类的行业,但是在实践中我还是积极的把我所学到的知识运用到其中。比如在发生纠纷的时候,我会积极的上前,使客人平静下来解决这些问题。我很开心能把自己在学校学到的知识运用到社会实践中!在学校时主要是老师在讲台上教授我们理论性的知识,我们在下面做笔记,而我对我自己的专业知识感觉也能应付的来,但没

有想到，到了公司中，运用并没有想象中的那么容易，时常的突发情况并不是我们这基础的知识可以应付的了。没法应付各种情况这对工作很是不利，长期下去很难不被淘汰，我懂得了知识的重要，而实践更重要。我们在学校中要学好自己的专业知识，不能只是纸上谈兵，如果仅仅是这样的话，是不可能社会上立足的，所以一定要谨慎对待。错不要紧，要紧的是知错就改。

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。

## 大学生论文报告篇六

自从大学毕业后走上工作岗位已经两年多了，时间过的真是非常快。遥想当年我为了现在的银行职员的工作，经历了多少的考试和多少的磨难，才在最终考试和面试中过关，我当时就只有一种想法，那就是终于有了可以一辈子不用吃饭穿衣犯愁了。

事实也正是如此，虽然在银行我只是一名普通的员工，每天的工作也不是很多，可是我的工资还是不错的，我也为当年一直努力不停的学习感到欣慰。终于捧着一个铁饭碗了，一定要好好的珍惜。

转眼间从进入\_\_银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于\_\_银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名\_\_银行员工，亲身感受了\_\_

银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们\_\_银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

20\_\_年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至\_\_地审批组担任合规性审查岗工作。从南区支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。

我较好地完成了本岗位的工作任务要求。\_\_地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批\_\_银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现\_\_银行利益的化。\_\_地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对

机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。

我通过自学，运用我们常用的e\_ecl电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。

加强对各类文件和制度的学习，是我履岗最基本的要求；积极参加行内、部门内组织的各种定期不定期的专题培训和例会、学习会，则是对我业务素质的全面提高。在\_\_地分行与\_\_地人寿保险公司共同举办的“盈向未来”客户经理培训班上，我学到了不少营销的技巧、与人沟通的方式，明白了团队协作的至关重要；在由\_\_地分行组织、省分行有关部门领导与相关业务人员讲解的“\_\_银行优势产品与营销”培训班上，我对于\_\_银行的各类信贷业务有了明确而充分的认识，知道了哪些是应该重点向客户推荐的，哪些是正在开发并着力推广的，以及如何办理，有何优势与不足；在省分行组织的由总行资深贷款审批人讲解的全省专职贷款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的

绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性——需要通过我们扎实有效的工作来当好“\_\_银行资产的看门人”。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的\_\_银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在以后的工作中，我会一直的努力下去的，为人民服务，也为了我自己的前途，还为我的家人，我有十足的理由要我继续努力的工作学习下去，责无旁贷。在银行的工作是平凡的，我要平凡的工作中创作不平凡的人生。在以后的工作中，我相信我能够做的更好，我相信自己的能力，只要我和同事的关系处理好，我很快就有自己的用武之地了。

银行述职报告大学生个人论文5

## 大学生论文报告篇七

进入大学以来，就业问题似乎一直围绕着我们，成为一个没完没了的话题。当今社会，招聘会上的海报总是说有经验的人优先，但是我们县的学生在校园里还会有多少社会经验呢？为了扩大知识面，扩大与社会的接触，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，使自己毕业后能真正进入社会，及时适应国内外经济形势的变化，处理好生活和工作中的各种问题，我会在假期前一个月开始规划暑假生活，希望能在暑假锻炼两个多月。

在朋友的帮助下，放假后和朋友一起去了深圳，来到深圳市净宇塑胶工业（制品厂）有限公司（简称净宇）。靖宇是一家玩具厂，主要生产塑料玩具及其配件。然后7月3日下午去公司应聘运营商。虽然我申请了这份工作，但我仍然需要等两天才能进入工厂。（每个想进厂的人都要体检，领健康证！）不过还好，工厂给我们这些暑期打工的学生提供了简单的住宿空间——12人宿舍。刚开始不敢晚上出门，因为听说深圳一片狼藉，最后晚上和朋友出去买东西，发现事实没那么吓人。只要你不惹别人，别人也不会轻易惹你。

我住在一个被工厂包围的工业区。一般一些农民工买东西。在深圳呆了一个多月，没发现打架斗殴的事情，也没听到别人说杀人。我觉得可能只是有些东西被人过分夸大了。带着一点兴奋和盲目，来到工厂，开始了自己的工作生涯。在进入车间之前，工厂安排了两天的培训。先领着我们到了招聘大厅，在那里我们上交了身份证、毕业证、健康证的复印件和两张照片，然后给了我们制服厂服。下午和第二天早上，我们又参加了培训，老员工和班组长给我们讲了建厂的历史和公司生产的各种产品。7月5日上午，在其他工作人员的带领下，我们进入了车间，车间里有a□b□c□d□e□f□g几个工厂，每个工厂生产不同的产品。我被分配到g3车间。刚进的时候觉得很奇怪。车间有8条流水线，每条流水线上有100人在忙。没有人说话，只听到机器转动的声音。我是被车间负责人，也就是车间主要负责人带去工作的。在负责人的指导下，我很快学会了简单的工作。工作了十一个小时，中间是没有空闲时间偷懒的。一天下来，兴奋劲没了，剩下的只有腰疼！虽然工作看起来挺简单，但是11个小时的机械工作，对于那些习惯了闲散生活的大学生来说，简直无法忍受。接下来的几天换了好几个岗位，每次换了新的岗位都要学习半天或者一天。我一般坐在老员工旁边，看他们怎么操作。偶尔老员工也会给你讲讲。遇到什么不告诉的，一定要经常大胆的问，有什么不懂的地方要问清楚，不能模棱两可，否则会后悔做了工作。这是我在那里工作总结出来的。几天后，我在一个车站安顿下来，开始了我的正常工作。一般进车间的人都要

先学几道工序。

刚开始工作的时候，对那里的环境和人都很陌生，一切都很陌生！虽然之前在学校做过一些兼职，但是来了这里还是有些莫须有的心痛，然后觉得大学生是多么的脆弱！才明白为什么那么多大学生找不到工作。而且刚开始工作的时候，我不适应坐在那里机械的一天工作11个小时。工厂里的生活和校园生活真的是地狱和天堂，学到的东西都是浪费。本来以为可以学到专业相关的知识，没想到来这里机械的做手工，完全没有和专业挂钩。自己来这里真是浪费。才感觉到学习知识的重要性，发誓不浪费大学时间，要学好专业知识！没有知识，你只能干这些体力活，只能干这些枯燥的机械活，一辈子只能活在别人的掌控中，只能不断的为别人打工，而你却拿着一点可怜的工资！当时有一种想逃避的冲动，但是想了几天，还是决定留下来，因为即使毕业了，去企业还是要适应新的环境。现在为什么不抓住机会锻炼一下我的头脑呢？我没有学到自己的专业知识，但这是我毕业前最后一次接触社会的机会。如果我留在社会上，我想学习更多。有了这些欲望，我慢慢学会了与人交往，适应了工厂的生活。最后，我也受益匪浅！由于时间限制，我只在工厂工作了50多天。工厂有白班和夜班，每天工作11小时。白班是早上8点到晚上8点，夜班是晚上8点到第二天8点。我一周工作五天，周末偶尔加班。我在那里工作了十天，每天早上7：50要做早操。但是我发现大家都没当回事，只是随意的伸伸腿和胳膊。不知道为什么大家都没当回事。后来才知道，工作时间长，大家都不屑于工厂里的活动，只做自己的事。即使是有意义的活动也很少有人参加。每周一公司开会开例会的时候，厂长会讲一些工厂的问题，车间负责人会及时解决。同时，车间全体成员上班下班时会见面十分钟左右。这时组长会及时将以上事情告知大家，对前一天和前一天车间发生的问题进行批评教育。而且工厂的规章制度特别完善，对产品质量要求特别高。车间走廊贴着质量口号。如果任何产品的质量有问题，负责该过程的员工将受到调查和惩罚。每个车间的负责人也是从员工中选出的有能力的人。

在那里工作了一个多月，比较喜欢工厂的环境。工厂里有篮球场、排球场、羽毛球场、图书馆、阅览室，周末全天播放电影，丰富大家的生活。工厂和生活区的卫生都很干净，非常适合工作和学习！我一直在想为什么这个工厂每年都能取得很大的进步。为什么公司前几年才在苏州和深圳设立分厂，分厂规模也挺大的？工作了一个月，终于发现，因为他们有健全的管理规章制度，同时能吸收有用的人才，公司的员工也能尽职尽责。总之，工作的各个方面都呈现出欣欣向荣的局面。这样的企业怎么能不蓬勃发展呢？这让我想起了自己。如果我们能像管理公司一样管理自己，我们的大学就不会荒废，毕业了就不用担心找不到工作了！通过和员工聊天，发现大部分都在18岁左右，大部分初中小学毕业。他们圆滑的意外，他们的年龄，根本不想被权衡。他们知道很多与人交往的理由。不说出年龄，不熟的人会以为都二十多岁了。他们大多对现在的生活很满意，不愿意改变。即使公司经常在工厂招聘一些助理和打字员，那些员工也不愿意利用业余时间学习一些基本的办公软件。甚至厌倦了学习，甚至在我告诉他们我是大学生之后，他们中的一些人也没有表现出什么。他们大多认为学习根本不是他们的事。周末，我就和几个朋友出去吃吃喝喝。

除了每天上班，生活没什么乐趣。接触了很多农民工一个多月，发现自己在人际交往方面得到了锻炼和提高，学会了如何与人沟通，也收获了友谊。我想只要我们真诚的对待别人，你的真诚一定会换来真正的友谊。如果你在外面没有朋友，你的生活会增加很多遗憾，你的精神世界会变得空虚。所以你要大胆的和别人交往，用你的热情去融化这个世界，最后你会有收获的！工作了一个多月，发现在实际工作中运用专业知识的地方不一定太多，更重要的是要耐心细致，循序渐进。只有做好基础工作，才能赢得上级和同事的信任，才有机会展示更多的才华。光凭专业知识是不可能在工作中坐以待毙放松心情的，要脚踏实地的做一些细微的事情。判断一个人的工作能力，恰恰是从一些小事上体现出来的，可以说：不扫房子为什么能扫世界？我很高兴我有这个社会实践的机

会。通过这次实践，我真正学到了社会经验，为我积累了宝贵的人生财富，也为我以后步入社会打下了坚实的基础。

## 大学生论文报告篇八

20\_\_年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行党委工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，直接创造了近2900万元的经营收入，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20\_\_年度工作述职如下：

### 一、思想作风建设情况

(一)思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我能认真学习“三个代表”重要思想和重新修订的《中国共产党章程》，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学习十六大报告精神和“三个代表”重要思想，参加整肃行风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们农行改革的前景更加充满了信心。

(二)学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。为更好地为\_\_行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是7月份组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。一是不管工作有多忙，坚持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。二是参加总行组织的橡胶仓单质押贷款调研活动，并参与了《中国农业银行天然橡胶标准仓单质押贷款管理办法》等制度的起草

工作。三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

(三)作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以优秀\_员、客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。如本人利用在部队积累的管理经验，针对客户部门存在的问题，从提高思想认识、抓制度落实入手，大胆管理，狠抓部门管理，建立了例会(学习)、《客户经理日志》等制度，使客户部门的面貌焕然一新，较好地完成了上级领导下达的每一项工作任务，这充分证明我们客户经理是一支有战斗力的队伍。

## 二、履行职责情况

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有7名客户经理，要管理近30亿存款、5.5亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。20\_\_年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

(一)以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作，全年存款净增50580万元，创历年增幅。针对我行存款连年大幅增

长，20\_\_年面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，一是认真做好20\_\_年度工作计划和考核方案，主笔撰写了《\_\_支行绩效考核管理办法》、《\_\_支行业务经营综合考核办法》等7个办法；二是积极落实《\_\_支行目标大户管理方案》，定期或不定期走访\_\_、\_\_、\_\_等100多个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；三是积极拓展市场，全力以赴做好\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_的公关，发展了\_\_医疗基金、\_\_有限公司等一批有发展潜力的客户。四是认真抓好20\_\_年\_\_竞赛活动，在全省11项考核指标中，我行有6项指标名列前三名。五是抓好“\_\_”管理，在20\_\_年度全省“\_\_”考核验收中，我行有9个网点被评为“三”以上网点；同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

(二)以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了8个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。二是深入\_\_、\_\_、\_\_等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。三是亲自撰写《关于\_\_支行不良贷款情况的报告》，并制订了《\_\_支行信贷客户不良贷款处置方案》。四是按照支行贷审会决议，新发放贷款9927万元，办理借新还旧贷款6117万元，展期贷款8645万元。五是积极落实\_\_、\_\_等客户不良贷款清收计划，收回不良贷款1944万元。六是累计收回贷款15405万元，累计收回贷款利息2900万元，占全行收入的54%。

(三)以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。一是以网上银行为突破口，为期货公司、橡胶企业安装网上银行，同时做好\_\_、\_\_企业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达267亿元；发展网上银行客户128个，结算量达64.3亿

元，占全省结算量的90%。二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金170多万元。

### 三、存在的问题和今后努力的方向

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强；今后本人将一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

(一)放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

(二)刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

(三)严格要求，廉洁自律，做一名优秀\_员和客户经理。目前全党正在常深入开展“保先教育”，作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，以\_员的标准严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀\_员和客户经理的本色。