

# 最新大学生旅游文化节策划(优秀9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 大学生旅游文化节策划篇一

作为祖国未来的事业的继承人，新一代大学生就应及早树立自己的历史责任感，提高自己的社会适应潜力。假期的社会实践就是很好的锻炼自己的机会。当下，挣钱早已不是打工的唯一目的，更多的人将其视为参加社会实践、提高自身潜力的机会。许多学校也用心鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面能够把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的潜力；另一方面能够积累工作经验对日后的就业大有裨益。进行社会实践，最理想的就是找到与本专业对口单位进行实习，从而提高自己的实战水平，同时能够将课本知识在实践中得到运用，从而更好的指导自己今后的学习。但是作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选取了打散工作为第一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。透过短短几天的打工经历能够让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识。

实践过程：自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，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，锻炼和提高自己的潜力，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，并且能够在生活和工作

中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践-走进赣州市金源休闲餐厅。

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。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，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，每一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这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。

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，我们就应在这天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

实践心得：虽然这次的实践只有短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是透过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

首先是明白了守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，那里更多的是由于自己内心的一种职责。这种职责是我学会克服自己的惰性，准时走上自己的岗位。

这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的职责，并努力加强自己的时间观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家餐厅，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，必须要牢记这一点，将自己融入到群众中，和大家一齐携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每一天应对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

将自己这短短的几天实践同理论相联系，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的潜力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的职责意识日益成为社会关注的热点问题，职责意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改善青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践潜力和动手操作潜力的重要途径。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢所以大家认为大学生务必投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高潜力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经

历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放下了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

的反作用主要表此刻认识 and 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，能够对实践进行指导。处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生就应用心参与实践，使实践与认识相结合。大学生能够透过调查研究了解实际状况，结合所学为政府部门带给决策参考是一件十分有好处的事情，既提高潜力又服务社会，这是一种双赢的选取；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会职责感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。

## 大学生旅游文化节策划篇二

在过往懵懂的大学生活中，我们更应认真地给自己一个客观的定位，大学，这个孕育希望催熟青果的天堂需要更多实践所带来的鲜活的元素！活到老，学到老，当然更要用到老，统帅三千兵马却只懂得纸上谈兵永远都不能名留千古，抱着课本对各项等级证书一网打尽却忽略了实际操作不也无济于事！

实践，在我们的课程中占有不可替代的作用！他是我们潜力的一个锻炼，更是我们是否适应这个物欲横流的社会考验！很荣幸，学院领导老师能如此重视实践与课堂的结合！在以往的各项时间活动中，我都收益匪浅！以下就是对过去实践成果的一些总结：

外联是我打开心灵窗户的一个大门，接触它的时候简单得只知道它和钱息息相关，但真正了解后却并非如此！他还承担着与社会沟通的一个重要任务！也就是学校对外展示自我形象的一个纽带和窗口，大学生社会实践报告。其中包括：

### 1、与兄弟院校的联谊活动

我们通过竞技类比赛、歌舞晚会、合作组织活动等形式来实现，社会实践报告《大学生社会实践报告》。另外，通过各种途径，总结一份长春各大高校外联部骨干的联系方式，并组织部员分头联络，以便日后合作。同时我们也会积极踊跃的参与到外校的各种大项活动中，在整个过程中，联络感情、取长补短、互相促进、互相学习。从而进一步打响院学生会知名度，提升学院形象。

### 2、为学院大型活动拉取资金，以保证活动可以顺利进行。

学生会各部门的日常工作和大型活动，在学校财力物力的支持下，还需要社会多方面的支持，通过上学年的工作，我们发现外联工作面临着合作资源少、部员经验不足、活动资金要求急等诸多困难。因此，在以往的很多活动中，都给予了我们与社会上一些成功商家接触的机会，了解他们的成功理念！

### 3、加强对部员的培训

外联部作为学校、学生会对外宣传的桥梁，在与兄弟院校、社会商家接触时，多的是代表学生会形象，学院形象。因此我们必须加强自身素质修养，提高各方面水平，把一个合格的大学生形象展现在大家面前，展现在社会面前！

另一方面，外联部工作需要部员具备一定的语言表达能力、人际关系处理能力、沟通能力以及亲和力，这些能力的培养与锻炼都离不开日常的培训。这样，我们就更能发觉自己的

各项能力！

其次，在吉林电视台将近两个月的实习更让我在专业上精进不少！电视台的前辈们都毫无保留的把他们的经验传授给我，在那！我看到了课堂上看不到的实际操作！从栏目的编排到后期，组里的每一个人都在起着核心作用，参与节目的现场录制，更是让我们大开眼界。

以上就是在近期的部分实践内容！相信，只要有成功的信心，胜利就在彼岸！

## 大学生旅游文化节策划篇三

7月19日下午□xxxx文理学院暑期重点实践团队“大学生村官现状调研团”在院团委书记xxxx□院教工团总支书记xxxx的带领下，一行15人顺利抵达xxxx省xxxx市xxxx县。xxxx年9月，我省共计有xxxx0名大学生经过层层选拔来到农村担任村官。如今的大学生，已经习惯了都市生活的繁华，他们来到农村，能否顺利适应农村的工作和生活？他们对未来有怎样的思考？带着这些问题，我院从青年马克思主义者（大学生骨干）培训班和学生会中选派了13名立志于毕业后到农村基层工作的学生，沿着当年知青走过的路来到延安市xxxx县，对这里25名大学生村官的工作现状、生活和学习情况进行了详尽的考察调研。

xxxx大学生村官，在知青榜样的感召下前行在xxxx这片热土上，北京知青张革的感人事迹一直在广为流传着，每逢清明或重大节日□xxxx县的各级干部都会到张革墓前悼念。20年前，当大多数知青都在为返城而忙碌的时候，北京知青张革却毅然放弃了在城里当工人的机会，要求返回xxxx□到他原来工作的村子继续锻炼。在近30年的时间里，张革战胜艰难万苦，为村子修建了水电站，买回电视，引进良种核桃发展产业，带领村子走上了脱贫致富的道路。张革回到北京工作后，一

直惦记着他所待过的村子，曾先后给予多次帮助。1994年张革去世后，根据他的要求，家人把他的骨灰埋葬在xxxx他所在的村子上。

黄土塬上，激情挥洒，大学生村官书写新篇章。

xxxx县位于xxxx省北部多山，交通条件很不方便。实践队一行经过了将近4个小时的山路辗转颠簸，才来到了群山环绕中的高柏乡。xxxx年这里共被分配了9名村官。对于他们来说，这里就将是他们生活工作奋斗的地方，而对于高柏乡来说，他们的到来无疑是给这里注入了一股新鲜的血液。

然而，几乎对于来到这里的所有大学生村官来说，这份工作并不是一个美丽的开始。抛却了生活习惯的不适应、语言沟通障碍这些问题不说，单就从大学生到村官的这一角色转换所带来的压力已让很多人无所适从。由于对农村情况的不了解，对工作要求也不是很清晰，很多人在一开始就产生了工作中的茫然感和心灵上的孤独感，工作不知从何下手。现实与梦想的巨大反差成为了横亘在他们面前的一大难题。但是这些困难并没有吓倒他们。在上级政府领导的关心指导下，他们渐渐找到了工作的方向，从一家一户地了解村民情况到为村里的发展建言献策，他们将年轻的热情播撒在这片黄土地上。

此外，考察团还来到了潘峰工作的辛户村进一步的了解村官工作。潘峰是辛户村现任村支书张延刚特意从镇上要求派送的一名大学生村官。在过去将近一年的工作中，在村支书张延刚的帮助指导下，潘峰实现了从大学生到村官的完美转变。他们也建立起了如父子般深厚的感情。实践队来到云岩，潘峰就难掩激动之情，他兴奋地带着实践队一行来到他工作的辛户村，去参观了他们村的苹果种植示范基地和生猪养殖示范区，一年的工作已让他积累了很多农业技术知识，一讲起这些，他已俨然一位经验颇丰的村干部了。最后他又带我们来到了他们村的云辛生产合作社，在那个不大的小院里，

他带着满腔的激情向大家讲述了他自己对于云辛合作社未来发展的战略规划预想。笃定的眼神里浸透着他在这片土地浓浓的情意。“我们打算把这里铲平，建成一块娱乐场所，让村民们在闲暇之余可以有个地方休息娱乐。”他指着村前的一块空地骄傲地告诉大家。村民们提起潘峰，更是没有一个不竖起大拇指的。这个来自云南的小伙子在这里播下了一片赤诚，收获着一捧希望。

七天村官体验，我院“前村官”助推学生扎根“农”门。

烈日炎炎□xxxx省延安市xxxx县xxxx镇xxxx村村委会副主任潘峰依旧奔波在村里的乡间小道上，走访农户、寻找创业项目，一天的工作又这样开始了。“小潘是个很有思想的年轻人，对农村很有研究，与农民打交道也有自己的一套经。”村委会的一位领导说道。自去年8月正式走上村官岗位，这个xxxx文理学院法政系08届的毕业生已在陕北这片热土上整整工作了一年。

深入农村基层，模拟村官角色，体验村官日常工作。发挥专业技能，服务新农村建设□xxxx县云岩镇5个村的基层岗位上涌现出我院大学生活跃的身影。作为社会实践队领队的陈新同学被分配到潘峰所在的村，与其结成对子。在村子工作这几天，他真实地感受到了当村官的快乐与不易。每天早晨，陈新7点起床，然后到村委会办公室上班，结果一天下来，几乎没有任何的工作，就是一个人闲着度过，他不解的问“指导员”潘峰：“当村官就这么容易，什么事情都不用干？”潘峰告诉他：“村官办公的地方不在办公室，而是在田间地头，现在的农村事情很少是很琐碎，要想把村官工作做好，就只有主动地到地里和群众沟通联系，摸清他们的需求，然后根据村子实际情况为他们搞好服务。”在潘峰的指点下，第二天陈新没有去村委会办公室，而是走到地里和群众攀谈起农村的事情来，下午他又去了村养猪场，和喂猪的群众讨论今年猪价的市场行情……“通过这样的活动，我们都感到自己能够为社会做出力所能及的事情，为建设社会主义新农



村奉献力量感到很光荣。”“当村官，人生将更有价值。”这已成为实践队队员的共识。再苦再累，队员们依旧笑对烈日。

七天的实践很快就过去了，然而对于实践队的同学们来说，却收获了很多。曾经的学长用实际行动给了“受教育、长才干、做贡献”这9个字一个完美的诠释。在极其艰苦的条件下，却从未放弃过梦想。潘峰曾经为了当村官而放弃了去北京工作的机会，他告诉我们“如果你不是真正的为了农村发展而来到农村，那么你就一定不能做好村官工作。”

我院今年“大学生村官现状调研团”所实施的“村官体验”活动在一定程度上提升了大学生的实践能力、就业竞争力，同时引导大学生关注农村，正视农村工作，改变大学生的就业观，另外也在一定程度上改变农村干部的思维方式，促进新农村的建设与发展。队员们表示要将这些日子看到的、听到的和亲身经历的，带回学校，感染和动员更多的同学立志于农村基层工作，为我国新农村建设添砖加瓦。

## 大学生旅游文化节策划篇四

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大一学生，社会实践也不能停留在高中时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己

的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有一个月时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

先来介绍一下我的工作环境——xx超市。它是一家中型私家超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的半个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照！但当搬运人员把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，都是在盘点货物的种类以及数量，工作中一直都是站着。

有时因为业务的不熟悉我常常受到超市管理员或店长的数落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始——对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

记得曾经有一个长辈就跟我说：不管做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。要在众多同事、管理人员甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度

期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。扩音器毫不留情的将我是个新手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的那些身经百战的老手们的好奇与嘲笑，好在超市的主管促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。不管是谁，随喊随到。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

进入大学，就是一个新的环境，接触新的人，你的所有过去对于他们来说是一张白纸，这是你最好的重新塑造自己形象的时候，改掉以前的缺点，每进入一个新的环境，都应该以全新的形象出现。“我是谁？”这是一个角色定位和角色认同问题。对“大学生”这一角色，如果模糊不清，就会出现角色错乱，大一、大二就会变成高四、高五；而如果认同不自信，“我来做什么”、“该怎么做”，这是主题定位和态度问题。大学的主题是什么？是单纯求学，两耳不闻窗外事，

还是修身求学，一心追求真善美？是做单一型人才还是当复合型人才？是被动求学还是主动奋斗？选择不同，最后文凭的含金量决然不同。

“我到哪里去”？这是个定向问题。进入大学，前途选择并没有结束。将来是赶快毕业直接工作，还是考研究生继续深造？将来是进入蓝领、白领还是金领层次？不管怎样选择，改变命运的钥匙掌握在自己手里，成功的机遇总是偏爱有准备头脑的人。经常给家里打个电话，始终记住：儿行千里母担忧。很多事情别人通知你了，要说谢谢，没有通知你，不要责怪，因为那些事你其实应该自己弄清楚。

不论男人还是女人，如果在大学里还把容貌当作重要的东西而过分重视的话，可能不会吃亏，但是早晚会吃亏。每个星期一定要抽时间出来锻炼身体。根据自己的特长进行有效地选择吧！就像我一样，几乎每天都锻炼身体。实习过程中觉得不是太累。

面对不公平的东西，不要抱怨，你的不公平可能恰恰是别人的公平。所以，你不如去努力的奋斗，争取你自己最合适的公平。如果你四年内很少去图书馆的话，你就等于自己浪费了一大笔一大笔财富。所以，经常去那里，随意翻翻，都有收获。你长的可以美丽，但你这个人可以漂亮，而且，那才是真正的漂亮美丽。所以，不必在穿着打扮上花太多心思。

己不必这样，你会发现其实真的不必。尊严是最重要的，但是在大学里，要懂得利用这个空间锻炼自己，要让自己的尊严有足够大的承受力，要知道，社会是一个最喜欢打碎人的尊严的地方，除了你自己，没人会为你保留它。

如果你的个性让很多人对你敬而远之，那么你的个性是失败的，个性的成功在于能吸引，而不是能排斥。新学期如果你接新生的话，当被问到学校怎么样之类的问题时，你要记住你不但是这个学校的一分子，你更要给你未来的学弟学妹带

来信心，当你走进大二，你应该知道那时对学长的信任多深。你的确要学的有心计，但是记住，永远记住，在社会上要胜利的唯一的方法永远只是一个，那就是实力，永远不用怀疑。

人生百态，不要对新的看不惯的东西生气，通过这次实践我学到了很多，也懂得了很多，对社会有了进一步的了解和认识。工作不仅需要知识，人际关系也必不可少，在以后的学习中不仅要注重知识的学习，更要注重实践的积累。大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好

地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次寒假的工作中，让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

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。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上认真地消化，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，两年半之后，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。为了这个目标我要努力奋进。

## 大学生旅游文化节策划篇五

xxx□

实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。而会计是指对具体事物进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为用户决策有用的财务信息。掌握会计工作不仅要学好书本里的各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实践的机会，让理论和实践有机务实的结合在一起，只有这样才能成为一名高质量的会计专业人才。

刚来到这家公司真的是什么都不懂，一切对我来说都是陌生的，包括同事，车间环境，办公室制度都跟在学校是有一定差别的。公司安排我做会计助理以及：辅助公司的会计人员

编制会计报表、进行工资核算、日常业务处理、银行及税务相关工作处理。会计助理就是负责帮忙会计编制报表、一些的有关会计日常业务处理处理，办公室用品的保管（包括进行登记）纳税申报、公积金、医保、社保，公司需要的费用支出。看起来好像很简单的事，处理起来并不是自己想象中那么轻而易举了，就比如有人要来领用办公费用，公司规定一定要主管签字才能领，但是很多员工为了方便都是直接来找我，我会跟他们说叫主管签完字再来，有的员工很蛮的，会骂人，不过久了他们也都挺理解我的。还有一些办公用品的采购，每天要跟各个部门的进行沟通，然后填写申购单，再给采购经理签名，有时候还要自己出去帮忙采购。除此之外，办公室一些琐事都要自己去做，比如复印啊，接收传真啊，电脑维护啊，有时候感觉自己就像一个高级杂工，不过也是很开心的了。

接着就是公司采购成本的核算，自己本身是专业的学生，因为没有真正的去过财务这方面的，刚开始做这个真的是有点难，办公室财务包括财务主管在内一共有六个人，公司用的是金蝶的软件，以前在学校有学者个中小企业通用的会计软件，毕竟是真正的动手去做这个，每个企业的使用方式都不一定跟学校教的一样，刚开始真的是悬着个心在做，很怕一不小心把大家原本的心血给毁了，还好主管人好啊，步步教我操作。我所要做的就是，每天到各部门主管那里去拿有支领经费的凭条和发票，紧张金额等。还要算出每项支出的成本，还要自己建一个excel进行比较，找出问题进行分析.最后月底最后一天还要进行盘点，把实际盘点数录进软件里，然后看这个月哪些是盘盈哪些是盘亏。

课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。

### （一）对实践岗位的认识

会计作为一门应用性的学科，是一项重要的经济管理工作，



是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。如今有不少学生实践时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，但我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付这瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我三年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实践时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实践的目的了。

## （二）对专业知识的认识

还有也使我对会计工作有了进一步的认识，熟悉会计工作的流程，更重要的是深刻体会到手工做帐和电算化会计的不同。而且我还总结出一份细心+一份耐心+一份责任心=人生价值的诠释，在实训中很充实，真的希望学校能够多给我们这样实训的机会，尤其是会计，毕竟会计吃的是经验饭，只有多做帐，才能熟能生巧，才能游刃有余。在取得实效的同时，我也在实践过程中发现了自身的一些不足。总结了以下几点：专业方面，首先，我作为一名会计专业的学生，通过实践让我更明确的知道一个专业的会计人员应该具备扎实的专业知识和良好的专业思维能力，具备诚实守信等端正的职业操守和敬业态度，这是会计工作岗位对会计人员最基本的要求。其次，作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。再次，要有吃苦耐劳的精神和平和的心态。这一次的实践虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，

这些都是书本上无法得来的。通过实践，我们能够更好的了解自己的不足，了解会计工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划。

### （一）管理层知识缺乏、能力有限

该企业建立于20xx年，成立时间也不算很长，随着时间的推移，企业发展重心放在对市场、资金或者技术等资源的渴求，而忽略对管理上的关注，因而公司对管理的需求不急迫，管理难度也不大，管理层一般凭着过往的经验来管理公司。随着企业的发展，企业的内外部环境开始发生变化，业务量增多，市场发生变化，人员增多，企业规模和组织结构变大，管理也随之复杂起来。但原有的管理人员的学历很低，管理知识也不多，管理经验和水平都比较低，无法应对企业内外部所发生的变化，他们对公司管理渐渐力不从心，出现能岗不匹配的现象，严重影响组织的发展。

### （二）管理目标不明确

创业初期管理层目标明确，群策群力，共同向上的团队精神为公司发展起到关键性的作用，但随着公司日益壮大，公司内部部分管理人员出现慵懒，注重个人利益，自私自利，团队协作已不再得以重视，且管理目标也不明确。每一管理者自身愿望与企业目标相脱离，企业目标根本无法得以实现，总裁在设立企业目标时，只是提出或安排一组数据，忽视了管理团队的力量，因此目标只能成为口号。

### （三）职能划分不清楚

公司是一家私营企业，因为公司性质、区域等因素的影响，对员工的要求不是很正式，因此某些部门的员工都没有经过专门化、系统化的知识教育，甚至还出现无证上岗的现象。例如财务与会计不分，没有专职的财务管理人员，财务管理的职能由会计人员或企业主管人员兼职，导致内部管理混乱，

责任不明确。会计账目不清，信息失真，财务管理混乱。

### （一）提升企业管理层的理论知识与管理能力

该企业可以通过加强管理层再教育学习，提升管理人员的管理能力与管理知识，与实践相结合，以及借鉴和应用同行业的相关管理经验，引进富有经验的职业管理者，来改善和避免因为自身不足，而导致企业产生管理问题。全面学习企业管理的系统过程，让中高层管理人员统一观念、达成共识。树立创新观念，学习成为一个优秀的管理者，建设高绩效的管理团队，让下属在工作中发挥更高的工作积极性和工作热情。管理人员也应学习在企业内部处理好与领导、下属、其它部门之间的关系，处理好工作与人际关系，最大限度地发挥企业的综合实力。

### （二）明确每个管理目标

管理人员要保持高度精力，在工作中尊重下级，平等待人，耐心倾听下级意见，提出可行性目标，重视团队力量，使每个员工都清楚自己的职责，明确目标，达成协议。由下级写成书面协议，编制目标记录卡片，整个组织汇总所有资料后，绘制出目标图，确保管理目标的明朗化。

### （三）明确职能、能岗匹配

对每个员工进行培训，包括岗前培训、在岗培训和发展培训，要求技术人员、财务人员必须持证上岗。企业根据实际需要，设置专门的管理机构，并配备高级管理人才，突出管理的职能。每个人在管理活动中都会产生影响，必须建立健全岗位责任制，使责、权、利有机地结合在一起，形成约束与激励相结合的运行机制，提高管理水平。全面提高员工的素质，培养高级管理人才，定期组织培训、学习，使每个员工熟悉自己的岗位流程与职责，建立考核机制和奖惩制度，充分调动员工的积极性，加强企业的职能管理水平。

通过此次的实践报告，我学到了很多知识，跨越了传统方式下的教与学的体制束缚，在实践报告的写作过程中，通过查资料和搜集有关的文献，培养了自学能力和动手能力。并且由原先的被动的接受知识转换为主动的寻求知识，这可以说是学习方法上的一个很大的突破。在以往的传统的学习模式下，我们可能会记住很多的书本知识，但是通过毕业实践报告，我们学会了如何将学到的知识转化为自己的东西，学会了怎么更好的处理知识和实践相结合的问题。

## 大学生旅游文化节策划篇六

最初的时候，我打算在寒假中体会实践不过是个简单的念头。但是，随着我将这个想法提出来，却引来了不少志同道合的同学一起同意。这对我而言，其实是有些意外的。但另一方面，我也很高兴自己的提议能得到大家的认可。

后来，我们就开始了积极的计划，在此之际，我们认真的听取的了老师的建议，分析了寒假的时间和各种安全问题。同时，我们还通过校园群的道路一些学长的建议，更进一步帮助我们制定假期的计划，并收获了很多实用的经验帮助我们避免了很多的麻烦和问题。

此次，我们选择了在学校附近的xxx酒店工作，一来，这里比较缺人，对我们几位同学一起入职比较有利。二来，我们对这边的情况也较为熟悉，并且靠近学校，也方便休息。对我们而言真的非常方便。就此，我们的实践正式开始了！

在来到酒店后，我们几个同学却没有如愿以偿的被安排在一个岗位里，一天辛苦的工作下来，几乎一面的见不到。但是，我们并没有因为这么一点小事而抱怨。要在这里开始第一次的工作，我们都已经下了坚定的决心。

在我的工作中，我主要负责的是酒店固定位置的打扫工作。尽管听着很简单。但却不必家中那中随便扫扫的家务事。酒

店对卫生的要求很高，所以哪怕是一点小小的印记，我们都要认真的去处理。起初，还完全不能适应这样的工作辛苦。每天弯腰打扫，最后躺在床上睡觉的时候，整个腰都是酸的，让我不禁生出了放弃的念头。

但是，看着其他几位同学，尽管我们在工作中很少能见面，尽管也曾听他们抱怨辛苦，但他们都不曾放弃过。为此，我也更加坚定了自己的决心，坚持着做了下来。

这次的工作，让我彻底的感受到了“工作不易”这几个大字的意思。此外，通过在工作之余的接触，我也认识了很多的同事，不仅提高了我的沟通能力，也了解到他们工作的不容易。这次的实践，让我明白了世上没有简单的工作，即使是最简单的打扫，也有自己的规则和要求。这次的实践让我获益匪浅！

## 大学生旅游文化节策划篇七

由于该公司需要在很短时间内对二零xx年一年的帐目进行整体整理和核实，所以这次实践工作具有一定局限性，它容不得我们去多学一些东西，具有很强的任务性。我们兄弟姐妹六个人每人一台电脑，每人对着各自所分得的月的帐本(每人大概三十本)，从早晨八点一直工作到晚上九点，中间只有两个小时的吃午饭和晚饭的时间。这项工作需要我们根据帐本中的分类记录，将其各笔业务进行分类分人整理到电脑上去，例如：某某，身份证号□3xxx□家庭住址□xx区xx办事处xx村，所购材料：废钢/废铁，数量□xx□单价□xx□价格□xx□在入帐过程中，我们不仅需要把帐本中存在的业务准确记入电脑中，还需要通过自己对帐本的整理，核实帐本记录的准确性，看金额是否有出入。整个工作期间，公司老板给予我们很好的待遇，午饭和晚饭均由公司人员安排在饭店吃饭，而且给予我们的工作环境也很优越，每天都开着空调，用音响放着我们喜欢的歌等等，这一切表面的待遇让我们感觉很舒服，可

是由于电脑的强辐射和固定的工作姿势，使得我们的身体具有一定反应，但是为了完成任务，我们坚持了下来，毕竟答应人家按时完成任务。

实践结果：

通过我们的努力，我们在期限的最后一刻终于完成了任务，结果我们几个有吐的，有头疼几天的，这是其次，当我们知道由于我们的认真，使公司查出了一千多万的错帐时，我们非常高兴，因为这是我们共同努力奋斗的结果。

实践中的体会：

(一)会计工作一定要认真。在工作过程中，我们发现会计工作要面对的往往是比较烦琐的数字，很多数字相差是微乎其微，只要一不留神就会登记错误。从做帐的会计人员角度看，需要仔仔细细把收据等单据对清楚，把所有单据一张不错的按类分开，认真检查有无遗漏后，无则按照时间的顺序装订起来，有则改正后再装订，争取一次成功。而从我们把帐簿转入微机及检查的角度来看，我们既要讲究速度，又要讲究准确率。我们需要把帐簿中的每一项记录，一项不漏的登记到电脑上，并且保证登记的数字一个不错，每登记一天的所有经济业务，就要进行依次统计，从而与帐簿中的总帐进行校对，看是否有不同，如果存在差错，就要把本天帐目全部重新校对，以查出到底是帐簿存在错误还是我们登记到电脑中的帐目存在错误，从而将存在的错误进行更正，如果没有错误则可以继续登记。总之在记帐过程中，每前进一步都要认真仔细，否则一个小数点就可能带来致命错误。

(二)赚钱没那么容易，每赚一分钱都要付出一分的劳动。在这次实践过程中，学习一定的知识是目的之一，其次赚钱也是我们的主要动力之一。在本次实践也算是工作中，我们在不知道工作量及其困难程度下，与老板协议每登记一本帐册，就付给我们七元钱，通过对帐册本数的计算，我们心中一阵

欢欣，觉得可以好好赚一笔小钱。可是在后来工作两天之后，我们发现这项工作没有我们想象中那么容易，钱更是没有那么容易赚。首先此次工作就存在时间紧迫性，根据我们第一天完成的工作量我们发先很有可能完不成任务，于是我们只能延长工作时间，加强工作力度，每天都由早晨八点工作到晚上九点，除了午饭和晚饭时间，足足有十一个小时，而且这十一个小时中每个人都在紧张的工作着，没有一个人可以放松的，因为一旦放松一小会，会使倦意涌来，从而降低了工作效率，导致不能完成当天的任务，同时，我也想尽办法借到一台电脑，找来几个朋友帮忙。就算这样，我们工作到最后一天，因为电脑辐射和强大的工作量，我们还是有吐的，有头疼的等等。当我们最后完成任务的时候，终于体会到胜利的喜悦，终于可以放松了，也终于发出这样的感叹：钱，真不是那么好赚的！

(三)要学会应对突发事件，果断采取措施，保证工作顺利进行并且能按时完成任务。刚工作两天，一位伙伴因为家里有很重要的事情短时间内有可能不能正常工作，甚至直接不能来，眼看工作还有一大堆，我们为以防万一，我立即找来一好友顶替那位同学的工作，虽然这位好友还需要适应，速度可能也没之前那位伙伴快，但是有人干着总比没有人强，这只是我们最初的想法，没想到这最简单的想法却对我们起了关键作用。后来经过计算，如果当时没有果断的请朋友过来帮忙，我们有可能在规定时间内不能完成任务，要拖延半天时间！尽管那位有事不能来的伙伴只有不到一天的时间没能来，但是这段时间的工作任务绝对是举足轻重的，说小了可能耽误我们的进程，说严重了可能直接导致我们不能按时完成任务。所以我们要慎重对待自己工作时身边的每一个变化细节，对于突发事件要采取果断措施，以保证完成任务。

过我们商讨，最后决定和老板谈一谈涨点工资，争取最少涨到十元钱一本帐，没想到很轻松，老板一口答应了！从中，我们才意识到，只要价格合理，在情理之中，受益最大的永远是公司老板，对于流动资金几千万的大公司，根本不可能去

计较这些小钱，况且他还迫在眉睫的等待我们完工，具备这么多优势，刚开始我们竟然不好意思开口！现在想来觉得很好笑，现在这个社会就是这么现实，只要对自己有利益，我们就应该去努力争取，当然这是在不违背道义的基础之上。跳出实践本身谈体会：

这次实践活动，是由我和我五个好哥们一起参与并完成的，对于我们每个人来说，这可能是一生中最后一次并肩奋斗的机会，当然第一次也就是高考了，而对于工作来说，这可能是唯一一次机会。我的几个哥们，通常在暑假里都是几个人聚在一起玩游戏，一起过关闯关争得属于他们快乐的，而这一次，为了帮哥们的忙，当然学习和赚钱也是其中一部分原因，他们竟然愿意一星期的时间待在一件房间里，天天对着毫无生机和画面的电脑，输着一个个令人心烦的数字，我知道这叫并肩奋斗，也叫友谊的见证。在实践过程中，我们有过期盼，有过争执，也想过放弃，想过胜利后拿到属于自己那份工资时的激动，但是我们坚持了，互相鼓励了，当然少不了互相嘲损，体会到了并肩奋斗的快乐，那是一种无法形容的心情，更是一种无可替代的经历。在任务完成后，我们一起呐喊了，一起疯狂了，一起合影了，也一起回味了！不管怎么说，这次的经历对我们太珍贵了，学到的东西也太多了！相信我们都会把它当作一笔财富，好好的珍藏起来，对于我们以后工作，也是一个不小的帮助！

## 大学生旅游文化节策划篇八

因为我哥在那公司里是做业务的，所以我也去跟着做业务。我们所做的业务就是关于投资理财的，就是广泛的吸取社会闲散资金发展公司的产业。必须明确的是，首先，你出去做业务就得宣传（他们称之为展业），展业就得有对象，我们的客户主要来自60岁以上的老年人。为什么这么说呢？一个原因是退休的老人有充裕的时间，能参加其他公司及单位的一些相关活动，并且喜欢和老年朋友们一起出去玩。比如文娱以及公益活动。而年轻人就不同了，他们整天忙于工作及应酬



很少有时间参加这样的活动;另一个原因是因为老年人退休有一部分退休金,而且在生活上花费又不大,而年轻人要么没钱,要么就是把钱用于事业以及家庭上而很少用于投资。所以我们就报老年人做为我们的主要客户对象。

那么,要出去展业是又要具备些什么呢?首先,要知道并且很熟练地说出公司是干什么的,自己是干什么的,以及公司的产业和相关信息等等。这样你才能很熟练准确专业的向客户做宣传,令其产生兴趣甚至深信不疑。这都是一个业务员所应具备的最基本的能力,否则一切业务都无法开展。接下来就是出去宣传了,做业务时首先要有一个很好的开场白,这样就能使你的客户引起注意并产生兴趣。你可以这样一调查的方式开始:\*\*\*你认为环保和我们有切身利益吗?他(她)肯定会说:是的。接下来你就能自由的把谈话开展下去。或者你可以以问好或是自我介绍的方式开始:您好,\*\*\*阿姨(叔叔)。我是环保单位的宣传员,我能占用你一点时间吗?或者是站在他的利益角度上开始,或者从相反方向提问:您认为如果没有青山绿水围绕,即使有再好的经济生活条件,你获得开心吗?等等。不管用什么样的方式都要面带微笑,要有诚意,说明你的来意或意图,打消人家对你的敌意和防范,这样业务才能得以开展。如下是我们做业务时一般采用的话数:

阿姨(叔叔),您好,我们是个瑞环保的,我们今天(或\*天)在\*\*地方\*\*时间举行了一个关于环保的公益宣传活动,主要宣传一些关于环保和中老年保健的知识,时候想使命发放环保购物袋,您可以带上一张我们的邀请卷(你地给他(她)一张邀请卷)去了解了解这方明的知识,顺便领一个环保购物袋回去用用,那是一个绿色可重复使用的挎提两用的袋子。如果你非常确定他们回来参加活动你就不用叫他们给你在邀请卷上填写资料。否则就说:为了体现我们的责任,请你帮我们填写一个资料,我们会进行现场抽奖,作为对热心环保事业的市民的奖励。如果他们说\*\*天没有时间,你就可以说:请您填写一下您的联系方式,如果以后有这样的活动我再打电

话通知你，好吗?这样他们就会很高兴的写下联系方式。

其中应注意的是，出面带微笑外，要说\*\*单位而不说\*\*公司，因为一些人对公司很反感，那么他们的兴趣就会大打折扣，说\*\*单位显得更正式一些。要做到主题明确，概念模糊。对不是很确定来的客户要想方设法的留到联系方式，以便以后邀约，因为他们很容易就放鸽子(不来)。

对于当天没来的客户的邀约：“为你好请问是\*\*阿姨吗?我是那天在\*\*地方给你发邀请卷的格瑞环保的\*\*\*啊，是这样的，明天我们在\*\*地方举办了一关于环保的和保健知识的公益活动。。。。。(和上面的话术一样)”。同时你还要问他们：“那天给你的邀请卷还在吗?” “是的还在。” “那你直接带着来就是了，我会来接你的。”如果说不在了就说：“那你到前台登记时就说找\*\*部的\*\*就是了，到时有人来接你的，一定到哦，我等你。”其中应注意的是要有诚意面带微笑，因为微笑虽然不能听到，但他们一定感觉得到。同样要用到主题明确，概念模糊。当邀请时一定要重复说明他们来时找谁几部的。这样就能避免你约上来的客户被别人给抢走应为那是关系到钱的问题。

那么，客户约上来了以后又该怎样陪同呢?接下来要说的就是客户的陪同，什么端茶递水，嘘寒问暖都要做好，只有一个目的，就是在和他们聊天时了解他们的家庭和经济条件。“阿姨(叔叔)，你今年高寿啊?” “快70了。” “不会吧，快70了，我怎么看您也就65，您一定是很懂得保养哦，值得我们学习埃” “您以前是哪个单位的啊?” “是铁路局的” “哦哟，那可是铁饭碗哦。” “什么铁饭碗哦，勉强糊口。” “那你的工资待遇及福利一定是很可观的哦，怕有五六千吧?” “哪有那么多啊，也就两千多而已。” “那也不错啊，至少花不忘嘛。你有几个子女啊?” “有两个儿子一个女儿。” “哦，那你命可好哦，老来享福哦。” “享啥福哦，勉勉强强过得去。” “你是和儿子们住呢，还是自己分开住啊?” “和儿子们住(分开住)。”等等。就是很他们拉家常。

其中你不能直接问他们有多少钱，收入怎样。因为人都有一种防范心理，谁都不会轻易地告诉一个素不相识的人，相信你也不会。只有通过慢慢的“套出”。还有就是一定要问是否和儿子们住，如果和儿子们住的话，就不好做业务了，因为儿子们有可能因为不理解或因为老人们没有把钱用来支持他们的事业而反对。和儿子们分开住的话就很有可能不和儿子们商量，不被反对，等等，容易成功。以后服务时也可以上门服务，显得更有诚意。

我们机子的方式是以会议营销过的方式开展的，我们有专门的人进行上课，介绍公司的相关产业，发展潜力，管大的市场需求，政府的大力支持，以及说明客户怎样与公司合作，合作期限，合作回报，以及原始股等等。客户听课时，你要随时注意客户的听课情况，以及做笔记情况，以便了解他们是否感兴趣。等等。

当客户听完了之后，就该与客户谈单了，也就是促成客户与公司合作。“阿姨，你觉得我们\*\*总监的课件的怎样？”“很好。”“那你觉得我们的项目怎样啊？”“很好的。”“您觉得我们公司的产业以及各方面都有很大的发展潜力，而且你也相信我们公司，那你初次就少和我们合作一点，您看是合作三万还是五万？”果断的以及有钱的就会马上答应合作多少万。这种就很好做，但还有一种就是犹豫型的，下面是一些话术。对于犹豫型的：可以以公司的发展潜力以及对它们自身的好处“您看我们的回报比银行利息高几倍，而且很有保障，这是你的最好选择”。也可以用激将法，“你看人家多和我们合作了10万”。也可找老客户帮忙说服等等。对于犹豫型的客户：如果他们说要考虑考虑，你就问他们有什么地方不明白，并加以说明，反复问反复说明，知道他们无话可说为止。也可以站在他们的利益点上出发。也可找老客服帮忙说服。还可以找其他业务员或财务帮忙做配合，故意把话说给他们听，刺激他们与公司合作，也可以说：“对于一个有出息的男人是不会有事就和老婆商量的，”等等。其中，就是要运用不同的方法对待不同的客户，灵活运用，方显神

效。只有一个目标就是促成客户与公司合作。

客户与公司合作了并不代表业务的结束，同时也要包客户服务好，服务客户是非常重要的，这也是其他业务的开始。把客户服务好了，取得他们的深沉次的信任，往往会增加与共识的合作或给你带来新的客户。这样你的业绩就会做得非常好，当然你的工资就会很高了。当然，对于有钱而没有投资意向的或没钱而又投资意向的准客户来说，更要服务好，这也是你好也就的来源，从某种意义上说，服务客户不是业务的结束二是业务的真正开始。

以上的这些就是做业务的基本技巧，具备了这些还远远说不上是一个成功的业务员，同时，还要具备以下几个方面的素质：第一，专业化的知识。第二，职业化的素质。第三，敬业的态度。这样就可称得上一个成功的业务员了。

这就是我在格瑞环保工程有限公司做业务时所学所用的。

在做业务时我说后了很多，有金钱方面的，有能力方面的，自己的社会经历经验丰富了，口才得到了锻炼，增长了见识，能力得到了提升。也学到了几个名词。“团队”和“团伙”。“团队”的“团”就是由“口”和“才”构成的。而“对”就是由“人”和“耳”构成，“耳”就是耳朵的意思。合起来解释就是：一个有口才的人对着一群有耳朵会听话的人。强调领导的作用以及队员的相互合作与帮助。这样才称得上“团队”。而已“团伙”就可理解为：“一个有口才的人对着一群有火气的人。”很容易就能与之和“犯罪团伙”联系起来。“合法集资”与“非法集资”。非法集资的表现有：第一，没有相关的政府批文，第二，没有相关的经济实体和产业机构，第三，以高额回报做利诱，第四，资金流向不明确。“赚钱”、“挣钱”、和“苦钱”。“苦钱”是昆明的地方说法，其形象地说明了钱的来之不易，一个“哭”字可谓是说的经典，这个词我认为有点老实或没有一技之长的意思，要不为什么干那么苦的工作，这个词用在农民工或建筑

工地上的工人是最贴切不过了。“挣钱”的“挣”是由“手”和“争”构成的，提手就是“手”嘛，就是用手去和人家争钱，同样说明了钱的来之不易。而“赚钱”就不同了，“赚钱”的“赚”就是由“贝”和“兼”构成的。“贝”嘛就是用有一技之长，“兼”就是到许多地方做兼职，有位哲人也说过：有一技之长的人可以处处涉足。说的就是这个意思。所以其钱就来的就特别容易而且特别的多。这就是这几个词的区别。这些都是不曾在书本上学到。

这次暑期中所经历的事中除了帮家里干农活以外，其中我领悟最深刻的就是，社会才是一个真正的大课堂。在这个大课堂里学到的东西和学校里学到的同等重要，学校里学到的东西多是纯理论的，与实践结合得很少，有些还是还是社会发展的产物，而且还落后于社会，因为社会上所产生的新知识要经过加工编写成教材至少的一两年。所以在学校里学到的东西虽然是经过筛选的经典的東西，但只有勇于社会这个大课堂才能发挥其最大的威力，这样你才能从两个课堂里学到更多的东西。这就是说理论要联系实际，与时俱进。

## 大学生旅游文化节策划篇九

经过在建行的1个半月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系，我这次实习所涉及的内容，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。会计业务对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。

对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注

意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。

对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。

现金支票以及付款行为本行的转帐支票(如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。

一些数额比较大的款项的支取(一般是大于或等于5万元)要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。

在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终

处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核，这样一天的会计工作也就告一段落了。储蓄业务储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。信用卡业务信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。

贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。如建行的储蓄龙卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。信贷业务由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。

需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷

款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。小结通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。

从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。