# 毕业论文提纲(推荐)(二篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2023-12-21

*毕业论文提纲(推荐)一1、工作态度非常重要，因此，在工作中必须做到认真而细致。2、工作要有坚强的毅力。我有这样的体会：把一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。要有效率而且又不出错地做好每一件事，真的并非容易的事。在这里...*

**毕业论文提纲(推荐)一**

1、工作态度非常重要，因此，在工作中必须做到认真而细致。

2、工作要有坚强的毅力。

我有这样的体会：把一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。要有效率而且又不出错地做好每一件事，真的并非容易的事。在这里实习，开始的时候很不习惯，还有点惧怕，还曾退缩过，是老师的鼓励给了我信心，使我明白：有勇气退缩为何不勇敢地面对，况且，实习的时间并不长，还是趁这个难得的机会学多一点，努力一点，因为学到的知识永远属于自己，这样一来，我不再退缩，重新又回到了实习单位，继续工作学习。

3、虚心请教是做好工作的前提

实习是走上社会的第一步，实习可以积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，因此，工作中遇到不明白的地方，我就虚心地请教同事或领导，在他们耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起一定的工作经验。所谓实习，就是从实践中学习，这是我在实习中体会出来的。学习不能光靠舒舒服服地坐在课室里听老师讲理论，还要走出课室，抛开重重的书本，走向社会去学习。因为，外面的世界无限大，那里有很多在书里学不到的宝贵知识，况且书本知识也是来源于实践，理论知识就是在实践中体验生活、体验工作而形成的理论概括。现代的科技日新月异，知识需要不断拓宽。因此，我们更应学习——工作——再学习，发掘自己的实力，寻找我们的理想，实现我们的理想。

实习期间，我不但学会了许多书本没有的专业知识，还从中体检到人生的苦与乐。通过实际操作，一方面检验了课堂理论教学中基本知识掌握的程度;另一方面扩大了知识面;再者是锻炼和增强了实际动手和独立工作的能力，培养了良好的工作作风和严谨求实的科学态度。

后来，我来到了多威元件厂，这里，实习的时间很长，足有六个月，但也让我学到了不少的东西，在这里我学会了产品绕脚细心的操作和对产品的认识，知道了，如何把不良的产品简查出来。做这些工作，我也会遇到一些问题不懂如何去处理，碰到这种情况，刚开始时确实给我的工作造成一定的被动，因为我想请教领导又怕他们觉得我麻烦，但后来我意识到这样下去是不行的，同时我开始明白：不耻下问不单在学习中要做到，在工作中也应该如此;于是我便大胆请教带领我的师傅，还有产线上的一老员工，通过他们的指点，我在工作方式、方法上都有了很大的提高，最后把所学的专业知识灵活地运用到实际工作中，从而顺利地完成各项工作任务。这其中我也并学会了如何待人接物。

经过老师的提醒，我终于认识到这些不足，同时让我明白：①对待工作绝不能马马虎虎、随便了事。因为我现在已经是成年人了，要对所做的事情负责，况且现在的社会竞争激烈，大学生都很难找到工作，更何况我只是一名中专生，所以一定要珍惜每一次的实习机会。②要踏踏实实地工作，虚心请教、刻苦钻研，努力发挥自己的潜能，这样才能进步，也更容易地被用人单位接受以至留用，否则，便会失去就业的机会。③不断地向他人学习。一个人的知识和本领是很有限的，要想使自己的知识和本领不断提高，就需要向他人学习。每一个人的周围都有很多很有才华的人，他们就像一本无字的书本，因此，我们要仔细分析每一个人的优点，并把他们作为自己的学习榜样。

在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。这个学期是我在本校学习的最后一个学期，又是毕业实习期。我很感谢学校给我这个宝贵的机会，让我在实习期间学到更多的知识。

**毕业论文提纲(推荐)二**

20xx年1月24日—6月30日我在厦门三网公司从事电子商务管理的工作，该公司主要以生产电子产品及销售为一体的公司。

培养自我的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过销售管理实习，让我能够切身的体会和了解销售管理的流程和各种处理问题的方法，能够在实际业务的操作过程中使自己全面、系统、规范地掌握销售管理的主要操作技能。

了解各种电子产品的性能，能够回答客户提出的问题

经过了6个月的实习工作，让我了解到销售管理工作的复杂性，知道在此工作中要有耐心、恒心、信心和细心，要懂得如何去与别人谈判，沟通，获取更多的客户，为公司赢取最大的利润。销售管理工作不仅要完成每日固定的工作还要懂得与客户的交零缺陷低成本”战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展。因此，企业上下必须以效益心得体会，际，客户就是上帝，客户的心情好了，产品的销量才会更好，这使我要不段的加强人际交往等各项能力，严格按照公司，积极进取、认真学习，虚心请教。做到每天都有不同的、低成本”向精细化管理要效益的观念。

效益是企业生存和发展的根本，只有实施“在业务上的进步使从事电子商务管理工作的题及按照客户要求对行相关的汇报工作，及完成每周的销售统计及供货情况的任务。

我在实习工作的付出得到了收货，更重要的是我学会如何与各类人的交往，人是社会的人，人离不开社会，也只有适应的社会的运转方式，才能在经后的生活中活的更加精彩。在此次实习中，我学到以下几点：

（1）进一步强化生产是经营继续的观念。

企业的发展取决于经营的质量和效果，只有广开源头，多揽工程，企业发展才有保障。随着市场竞争的日益激烈，干好在建工程是承揽后续工程、开到了很多东西：市场观念和经营体制不适应公司快速发展的要求，市场开拓的步伐与企业快速发展的要求有差距;经营体制，经营队伍、经营人员的责权利都很大的影响到公司的效益，依法治企、依法维权和增强自我保护意识，充分运用法律手段维护企业利益，特别是领导干部的法律知识和依法治企的意识要适应市场经济的要求。让我对于课辟新市场的必然要求和前提条件。因此，我们要进一步强化生产是经营继续的观念，干精品、打品牌，树立一流的企业形象。

（2）树立“零缺陷为中心，在广大职工中不断深化“零缺陷低成本”向精细化管理要效益的观念，努力降低成本，提高效益

（3）进一步推进和规范项目管理

通过对资金管理、劳务层管理、物资管理、，加强项目基础管理，结合“三标一体”管理体系运行,完善项目管理，加大监控检查整改力度，达到闭合管理。建立公司综合考评体制，加大对工程质量、安全、文明工地的检查力度，抓好整改落实，促进施工管理水平的提高。

通过这次的实习，我学本上的知识有了更深的理解、体会，也懂得了如何将理论与实践相结合，做到学有所用。

对于此次的实习中遇到的问题，我对自己总结如下：

（1）实践出真知，这句千古名言告诉我实践运用的重要性，可以说理论与实践是相辅相成，必需要理论与实际相结合，才能将销售管理工作做的更好。

（2）人是社会的人，人是社会的组成因素，可想而知人与人交际的重要性，学会为人处理的重要性。

（3）在工作过程中有时运用到许许多多书本中未受到的知识，这就要求我们要有不断开拓进取的精神和不断学习加强自我的人生态度。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！