# 2024年大学生学习《十八届三中全会》心得体会如何写

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-04-08

*20\_年大学生学习《十八届三中全会》心得体会如何写一实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用...*

**20\_年大学生学习《十八届三中全会》心得体会如何写一**

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

1、实习时间和地点

时间：20xx年7月1号至20xx年9月31号

地点：天津“实心眼”食品销售有限公司

2、实习目的

实习是每个即将毕业的大学生的重要经历，通过实习，不仅培养了我的实际动手能力，也增加了我的实际操作经验，对实际的财务工作也有了新的认识。实习让我学到了很多在课堂上学不到的知识，也让我更加看清自己的不足之处。通过这次会计实习，我对今后的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅学的是理论知识，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。

3、实习单位简介

天津实心眼食品有限公司(北京美味东方食品有限公司)是一家全新理念的电子商务公司。公司本着以人为本的原则共创辉煌的理想。我们致力于打造中国最大、最安全的特色食品购物平台。我们坚持的使命是让更多消费者享受到更便捷的购物，吃上更放心的食品。我们的商品包括：坚果系列、精品枣系列、果干果脯系列、休闲零食系列、特产系列、养生果菜果蔬系列、礼品系列、厨房宝贝等百种品类，是办公室白领、居家生活和年轻一族的首选食品网络购物平台。公司旗下打造的购物平台有：

1、“实心眼干果店：

2、实心眼旗舰店：

其中“实心眼干果店”在淘宝食品类目名列前茅，荣誉五皇冠，已成为天津第一淘宝店铺;20xx年销售额超过两千万!我们今年销售额的目标是突破一亿元!随着公司的不断发展和壮大，公司已入驻东丽工业园区;为员工创造一个良好的发展环境和平台!

我们是一个充满活力和激情的团队，目前公司处在高速发展的时期，我们希望更多有能力，有经验，有激情的优秀人才加盟我公司!同时我们拥有完善的薪酬和晋升制度，只要你的努力足够，你的热情足够，我们就能给你提供足够宽广的平台帮助你提升自己、发展事业!让我们一起在和谐愉快的工作氛围中，本着诚信、务实、创新的态度，在广阔的发展空间中高效工作，和企业共同成长提高!

4、工作岗位情况

(1)语言能力

这是一个淘宝客服应该具备的最基本的能力，也是最重要的能力，淘宝是一个虚拟的网购平台，所有交易过程都需要也只能通过旺旺工具进行沟通，这种沟通的方式不是面对面的，具有一定的难度，不能准确的表达实际情况，文字在这个过程中起到关健作用，所以，一个合格的客服必须具备良好的语言组织能力和表达能力，能通过文字让对方正确的理解和掌握商品信息，同时也让买家了解卖家的服务态度和服务水平，一次愉快的交易往往是从售前咨询到售中协商，再到售后服务，最后到评价都离不开良好的沟通，任何一个环节都不能留给买家不好的印象，更不能得罪买家，任何情况下都不能说脏话和激怒买家的言语，适当的情况下可以引用淘宝规则来处理。

(2)专业能力

一个合格的淘宝客服，必须对店铺的商品了如指掌，这样才能做到胸有成竹，解释起来才更有说服力，而不是当买家咨询一些专业的知识时，回答的牛头不对马嘴，这不尽会让买家笑话，更有可能直接导致退货或中差评。但这种专业的能力不是一天两天就能掌握的，需要在平时和买家交流中，以及宝贝描述中不断的积累和总结，遇到问题多上百度搜一下答案，同样的错误不允许重复!从与买家的交流中是可以学到很多知识的，淘宝很多买电脑配件都是具有一定水平的，作为一名淘宝客服不懂的地方完全可以请教买家，这样不仅自己学了东西也会更容量搞好与买家的关系。

(3)心理素质

在淘宝各种各样的人都有，任何事情都有可能发生，没有一个良好的心理素质是很难胜任的，这里的心理素质不仅仅是指自己的心理，还要具有洞察买家心理的本领，随时抓住买家的心，了解买家的想法和动机，非常重要，这就要求客服具备敏锐的洞察分析能力，从而引导交易成功，比如说：讨价还价，其实这是任何一个正常的人都会想到的，买卖当然可以还价!这已经是买家的一种习贯，不要理解为别人难缠，这时候可以用委婉一点的语气让买家接受，而不是一句“我们的商品都不讲价的”了之!

(4)服务态度

态度可以决定一切，这一点都不夸张，作为一名客服，态度是非常重要的.，由于买卖双方均是在虚拟的环境下进行的交易，整个过程都只能通过语言文字交流来进行，其中客服的态度会给买家最直接的印象，是决定买家是否愿意购买的关健因素，不管什么情况，都要记得“买家是上帝”，不要冷落任何一名买家，对于自己的过失，应该主动向买家道谦，对于买家的过错，应该积极引导。

(5)应变能力

一个淘宝客服综合素质是否过硬，应变能力相当重要，对于买家所提出的问题，除了要真实克观地进行回答外，有时候也需要客服灵活应对，思路清晰，在长期与买家的对话中，可以不断的积累与各种各样买家打交道的经验，在实际中灵活运用。

(6)交际能力

虽然淘宝是一个虚拟的购物环境，但同样是人与人之间的交际活动，所以，如何处理好这个关系同样值得重视，特别是对于一些老客户，不要一开口就是“价格”“数量”等与生意有关的东西，这样会让他觉得你不把他当朋友，没有人情味，所以，对于经常光顾的买家，应该以朋友式的语气与其交谈，适当的时候可以聊聊与生意不相关的东西，拉近彼此的距离，这样更容易锁定一个长期的客户，对于价格方面，应当主动对其进行优惠，而不是等到他开口后，对于个别的问题，可以灵活的应对，适当的宽松一点，不要因为一点点利益上的损失而损失一个长期的客户，当然，那种不值得长期交往的客户除外。

**20\_年大学生学习《十八届三中全会》心得体会如何写二**

这个寒假是我进入大学的第一个寒假，也是我人生20年来最有意义的一个寒假。今年寒假里，我进行了社会实践，真正接触这个社会，走进这个社会，并且在此学习生存技巧。

在这个寒假中，我找到一份工作—超市收银员。由于正值过年之前，所以会有很多人开始准备年货。又因为此超市是附近最大的超市，所以往往此时客流量很多，而我很容易就以一个临时工身份加入超市职员行列，借此机会来锻炼自己。

起初刚到超市，我什么都不会，更别提收款机的使用方法，所以我到超市里做的第一件事就是找了一个师傅。师傅是一个性格很好的人，很耐心地教我收款机的使用方法。虽然我很耐心地学习，但是还是免不了犯错，往往此时总是师傅帮我解决问题。经过一个上午的学习，我会了最简单的收钱，可是每当遇到特殊情况，我总是手忙脚乱，不知该怎么办。虽然刚开始有点纠结，不过我对自己还是很满意的，因为我迈出了勇敢的一步，去尝试那些我从未做过的事，还是有种成功感的。

在接下来的几天了，我逐渐学了不同出售物品的打价方式和正确刷卡结账方法，并且一条比一天熟练。与此同时我也在工作中渐渐学会与人交际的技巧，那就是无论怎样都要礼貌待人，永远不要把自己的不快带到工作中，不要把自己不好的情绪强加到别人身上。虽然有些事跟自己无关，可是能够帮助别人的时候还是要尽力去帮助他人。

因为在高峰期上班，所以有时结账的人会比较多。一开始，我遇到这种情况都会发慌，可是后来我发现，人一慌计算速度就变慢，导致结账速度更慢，而此时往往要师傅接手。经过几天训练后，我对自己有了自信，在忙碌时，心里也坦然很多，速度反而加快。在几天的训练期过了之后，我基本可以独自工作，这可谓我最自豪的事了。我想以后如果我遇到事时也会冷静，能够很好解决事情。

这次社会实践，我学会了很多，也明白了很多。其一，这回我真正地体验到钱真的难挣，每一份工资都是辛勤工作换来的。自此可知，我们的父母供我们上学奉献了很多；其二，在此期间我能够与各种人接触，学习与不同的人交流、沟通；就我而言，我觉得第二点比较难，可是我正努力着，在这个社会里开始学会生存，正朝着独立迈出一大步。

寒假打一份工，这让我的寒假生活变得更加充实。虽然今年的冬天风大，雨大，雪大，但天天的坚持，培养我克服困难的精神。真的很高兴这次这个机会来体验生活，体验我所生存的世界。虽然苦了一阵，工作中受到过委屈，但我相信在以后的日子里，我会更加努力，使自己更加融入这个多彩世界！

**20\_年大学生学习《十八届三中全会》心得体会如何写三**

大学所学的专业是通信工程，平时自己对通信行业的发展也有些关注，希望毕业时能投身通信行业，但由于专业知识不够精通并缺乏实践，所看到的东西与本专业就很难联系起来，一月份在计划外出找实习单位时，后备军官学院下达了命令“实习不能影响日常训练”，就一直比较茫然，幸好计算机学院提供了xx个实习岗位，从xx月1号我便开始了在机房的实习。

初到计算机学院实验中心的时候，我们对这里的环境还很陌生，实验中心xx主任亲切的接见了我们，并给我们上了生动一课。他详细介绍了实验中心的实验室情况和实验中心职责。并给我们讲了一下整个计算机学院的网络布局和各个机房网络布线情况。

我们在机房实习主要内容为：自主上机学习，同时协助老师完成各项工作，如系统安装，软件整理，卫生打扫等。

主要承担程序设计技术（c语言）、java程序设计、数据结构、数据库系统及应用、操作系统、编译原理、计算机图形学、软件工程、算法分析与设计、计算机科学导论、可视化程序设计基础等近三十门课程的实验教学任务。计算机实验室采用自行研制的机房管理系统，安装有多种应用软件，全天候提供上机服务，为学生上机提供了方便，作为科研平台，承担并完成了国家、省部级多项科研任务并获得奖励。

计算机实验室今后将不断适应计算机技术发展的形势，适应社会对人才培养中计算机能力的要求，配合专业教学改革，重点加强学生

计算机应用能力的训练和培养，真正成为学校培养二十一世纪信息技术人才的一个重要基地。

1、学习使用visio绘制计算机学院实验中心的网络结构图。

为了完成这项任务，我们首先学习了visio相关的知识，xx是微软公司出品的一款的软件，它有助于it和商务专业人员轻松地可视化、分析和交流复杂信息。它能够将难以理解的复杂文本和表格转换为一目了然的visio图表。该软件通过创建与数据相关的visio图表（而不使用静态图片）来显示数据，这些图表易于刷新，并能够显著提高生产率。

实习快结束时，赵老师又亲自给我们介绍了一下计算机学院各楼层及各机房内部的网络布局。

2、学习安装操作系统

安装系统不同，安装盘不同，安装方法有些差别。

3电脑硬件知识的了解

由于计算机实验中心有个别机房建立较早，机器已略显陈旧，不再符合当今上机实验一些软件对硬件的要求，所以更新换代是情理之中。但是老机器的存放仓库在六楼，所以我们要把这些机器都拆解，各个部件归类之后搬到六楼，由于机器众多而且老机器有很笨重，所以我们搬了一趟之后已是大汗淋漓。但我们发扬不怕苦不怕累的精神，在最短的时间里完成了任务，第二天又把老机房打扫一新。虽然我们做的是简单的体力活，但是却有其重要的意义，同时在我们参与

机器的更新换代过程中又了解不少电脑硬件知识。我们也为我院机房建设尽了自己的一份力。

四．实习收获及存在不足

通过这次实习，我对计算机专业在行业实践中的工作对象、面临问题及解决办法有了一个较为全面的理解。巩固专业知识的同时也增加了行业责任。实习的日子里也加深了同学友谊，锻炼了团队精神。现将实习的个人感想如下：

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生的生活和学习环境，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，指导学生做好具体工作；督促学生认真完成实习报告。实习单位的指导老师认真负责。

在此次实习过程中，我们每天坚持按时上下班，合理的安排自己的工作时间，在指导老师的安排下尽量做到劳逸结合，时而利用局域网玩些游戏放松我们自己的大脑，随后便尽快让大脑做到高速运转。

最后总结一下我在此次实习过程中的收获主要有四个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了此次实习的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实习过程中成立一个小团队，彼此之间互相沟通，互相帮助，为了我们的目标而努力，让我看到了大家对于工作的热情，还有每个人的工作能力。四是为毕业论文积累了素材和资料。

**20\_年大学生学习《十八届三中全会》心得体会如何写四**

实习目的：所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为天之轿子的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合,加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。越来越多的大学生选择到实践当中去,用自己在课堂里学习到的知识为地方服务,让实践来检验自己所学的理论知识。选择到青旅进行暑期社会实践实习,也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合,更好的服务于社会。所以暑假期间,我于20xx年8月21日到8月28日到浙江嘉兴平湖青年旅行社（由于我们那里没有专门的会展中心，所以选择了一家经营会展业务的旅行社）进行了为期一个星期的暑期社会实践实习。

实习过程

作为一个大一新生，我很清楚的知道，自己的专业技术，经验和动手能力都不如前辈们丰富。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起。

第一天，即20xx年8月21日，我坐在办公室的第一天，潘总就拿来一份广交会的名单给我，让我联系，我记得当时虽然承诺了下来，但是心里一直发虚，于是我便怀着一颗忐忑不安的心，当时不敢打电话，于是我就想用qq交谈（当然之前我问过潘总要用什么联系，他说可以打电话，也有qq号）因为这样即使我底气不足，但不会被发现，但是，他不在线上，然后我就开始苦恼，我要不要打电话，我的第一句话该说些什么，终于在我有勇气播出第一个电话之后，对面传来的却是忙音。幸好过一会之后，他用qq跟我联系上了，他的态度很友好，让我提着的心落了下来，虽然结果并不满意，但至少我成功的跨出了第一步。之后的几天我有听到旁边的业务员的通话，“您好，我是青旅的小姚，我们将有一个活动。。。” 从他的对话中，我了解到在电话推荐展位时，必须注意三点：（1）电话表示了解客户的需求（2）将需求与特点、利益相结合（3）注意确认客户是否认同。当然这对话进行下去要态度好，说话的音质和音色也要让人觉得舒服。

在下午时候，发生了一件事情，因为有一个要去安吉的团，但是导游却不够了，于是临时安排我和另一位导游去。因为她也没去过，所以考虑到这个因素，一个人带着，另一个人就去找食宿。由于团里有小孩子，所以要特别注意安全，去爬山的时候，既要顾着前面，又要顾着后面，感觉特别累。所以这两天下来之后，我深刻的理解了导游的工作-----是个体力活啊。回到家的时候，都有股冲动，就是明天不想去上班了。但是第四天—8月24日还是爬了起来，继续回到打电话，聊qq的生活中。当然已经不是广交会的那个了，我只是负责一些别人的咨询什么的。后来学会了如何传真，复印，打印。应该说这些东西都比较高级了，全自动的。最后一天，就是办理了一下交接。把我所处理的一些东西打印出来，交给了潘总。

在这一星期里，由于旅行社午间还是很空的，就翻翻那边的书籍，跟前辈聊聊天，所以短期的实习，让我学到了不少东西，对展会我也有了自己的一些看法有了一些感想，因此把它做个整理，以此作为我今后学习的方向。

一、对会展业概念的理解

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

经过我个人的理解，我觉得，所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。他不仅局限与展览、展销、会议、招商会等方面。他还延伸到各种节庆活动、体育赛事、文化活动以及民间婚礼、丧礼及各种酒席等。还有学校里的同学聚会、生日庆祝等等。总之，只要是有多个人或是多个群体参加的公同活动，就会必须要有组织者、服务者以及为需求者提供场所、提供设施等。朝着这种趋势发展，会展业将更加庞大，更加接近人们的日常生活，形成一系列服务体系。

二、当前会展业发展态势以及前景

会展业素有“城市的面包”和“经济的晴雨表”之称,做为一个新兴的产业倍受关注。我认为从大趋势上讲，会展业有很大的发展生命力，有非常大的商业空间。但就目前来看，我国会展业发展还不成熟，虽然起点很高，但它还是处于起步阶段。从我自身来看，会展职工平常都没什么事做，因此工资也不高。很多人对于会展业都不了解，很多前辈都是在黑暗中自己摸索出来的道路。虽然前路坎坷，但我认为，正因为如此才体现它的价值所在，有句话说得好，有缺点才有进步。因为会展业还发展不成熟，所以在我们国家还有很大的上升空间，发展机遇也是比较大的。在会展发展的起步阶段，更有利于我们在以后的创业中大胆开拓，大胆创新。更有利于我们把握行业的发展方向。

会展业当前的发展态势可以从宏观和微观上看，从宏观上讲，会展业的发展趋势有很大进步。现代会展从1894年德国莱比锡样品博览会开始，发展到今天的国际性展览贸易活动，已经走过了100多年的历史。欧洲成为世界展览业的发源地。经过一百多年的积累和发展，欧洲会展经济整体势力强大、规模大、国际化程度高、贸易性强，成为世界展览业的中心。

相比之下，中国会展业的发展起步较晚，与改革开放是同步的。但发展比较快，特别是近年来会展业异军突起，呈现良好的发展态势，具体表现在以下几个方面： 1、场馆的建设。据有关部门统计，全国现有大中型会展场馆150多个，会展面积300万平方米以上，而目前各地还在大兴土木，预计在未来三年内建成的各类会展中心的会展面积可能超过100万平方米。实习期间，我们参观了湖南最大的会展中心---湖南国际会展中心，场馆建设总面积10万平方米，展览场地有三层，净展览摊位有有4万平方米，整个建筑物都是钢结构。可想而知，场馆建设规模有多大。 2、 会展活动的空前活跃。国际会展中心教授给我们介绍， 20xx年我国会展项目数量超过 3000个，出国办展近800个；参展企业500多万家，参会专业观众近20xx万人次；节庆活动5000多个，参与观众达数亿人次。会展收入增幅明显，目前举办各类展会直接收入超过100亿元，间接带动的旅游、餐饮、交通、广告、娱乐、房产等行业收入高达数千亿元。 3 、会战举办主体的转变。中国过去主要是由政府举办会展，现在成立了越来越多的会展公司，这使会展业不断向市场化、商业贸易化迈进，创造更多的社会财富，促进经济的发展。同时，拉动一系列产业的发展，为企业提供技术、人才、信息等丰富资源。 4、会展群聚效应突出。中国的会展业集中分布在广州、上海、北京、大连等城市，长三角与珠三角等地区。在这些地区，会展收入丰厚，会展活动频繁，发展程度高。

而从微观方向分析，这也是我实习过程中最深刻的体会，就是中国目前会展业发展非常不成熟。中国会展起步晚，在规模、规划、管理人才、服务质量等方面仍存在扩张粗放，发展不平衡，市场化程度低，市场开放度低等诸多问题。湖南国际会展中心给我们分析了以下几个方面的突出问题： 1、人才紧缺，缺少专业人才。就目前看，由于会展是一种新型行业，教育体系还没跟上步伐。对会展人才的培养没有经验，使的现在从事会展工作的人都是学其他专业的，就那位教授本人自己也是学机械制造的，与会展工作不搭边。 2、会展管理体制有很大缺陷，政府干预过多，市场化程度低，使企业缺乏参与竞争的忧患意识。3、场馆的利用率很低。场馆的建设面积很大，维护也要投入很大的人力和物力。闲置不用时，企业又没经济收入，又要投入成本，很不划算。浪费国家资源，行业效率低。 4、会展的服务质量不高，没有为参展商带来很大的影响，这也限制了目前会展业的发展。而我个人还认为会展行业还存在以下不足：1、会展的服务范围太窄，没有向市场进一步扩张。应该进行宣传和示范，让更多的企业和个人了解会展业。 2、教育体制不够完善，会展人才的培养还比较困难，需要长时间的摸索。

总体上看，会展行业发展很快，逐渐发展成为新的经济增长点。以其独特的行业特征和巨大的行业作用将蓬勃发展。

三、会展业发展与自己的就业之间的联系

对会展业当前的发展状态的分析中，会展的快速发展与人才严重紧缺存在着矛盾。这使的展会的组织和管理水平还比较低，会展人才短缺的问题集中表现为会展专业人才严重缺乏，从业人员业务和文化素质总体比较低。在我国，会展专业人才是个很大的空缺，据介绍，至少有100万的需求。这对我们在校学生是个很大的机遇。表现在如下几个方面： 1、把自己的专业选好，有利于今后的事业发展，成功几率会更高。 2、从事会展业，工资比较丰厚，这对自己的物质消费水平起决定作用。同时，有利于各种精神文化消费，不断提升自己。 3、从事会展业发展空间比较更大，有利于自己在今后的工作中大胆创新，大胆开拓，开创自己的事业。 4、在目前就业紧张的情况下，会展工作相比之下更具优越性，竞争压力要小。所以说，会展业的发展对自己今后的就业是个很好的机遇。

面对这种机遇，同样我们必须接受挑战。会展工作是一项综合性很强的工作，这对我们的个人素质要求比较高，必须具备各方面能力。所以在大学期间我们必须做好扎实的准备。我们应准备些什么以及应该怎么去做好这些准备呢？国际会展中心的专家给了如下建议：1、会想，要有所创意。想别人想不到的，做别人没做的。 2、会写各种文体的文章，如方案书、邀请函、广告等。 3、善于交际，学会与人以及组织沟通，以最准确的方式传达信息。 4、实干，踏踏实实做实事。 5、会展工作无小事，注重工作及学习生活中的细小事物。

四、今后的方向

在这短短的8天里，让我知道了会展行业人才的划分：会展业人才，大致可分成会展核心人才、会展辅助性人才与会展支持性人才，前两者就是我们通常所说的会展业人才，会展核心人才中会展项目策划和营销人才尤其重要。目前，在展览和会议行业中，因公司的业务需要和人力资源状况不同，具体的岗位设置也不同。但无论岗位怎么划分，较重要的管理岗位都有市场调研、项目策划与规划、项目销售和运营管理这几类。而我的目标就是成为一名会展策划师。

一、会展策划师的定义

会展策划师：从事会展项目的市场调研、进行项目立项、招商、招展、预算与运营管理等方案的策划，项目销售以及现场运营管理的专业人员。

从事的主要工作包括：

（1）会展（会议、展览、节事活动、场馆租赁、奖励旅游等）项目的市场调研；

（2）会展的立项、主题、招商、招展、预算和运营管理等方案的策划；

（3）会展项目的销售；

（4）会展的现场运营管理。

（5）展会活动的全程策划协调。

二、作为一名优秀的会展策划师，需要哪些技能

据会展业内专家介绍，首先要有室内设计专业相关的学历，经过专业培训合格后并持有相关资格证书，掌握基本展位布置、展架设计能力的设计人员。其次，熟悉会展的基本流程，能独立完成设计，了解基本的设计和施工方法。最后，对品牌和客户有深刻的理解能力、独特的创意能力及团队合作精神。另外，好的会展也不是一蹴而就，需要会展策划人员一点点地积累，也需要他们灵感的积聚和爆发。展览市场不同的需求，决定了不同的策划主题，作为会展策划人，拥有一双\"慧眼\"至关重要，只有做到与众不同，才能真正吸引众人的目光。会展策划人也会遭遇一些风险因素，如出现政策调控、执行风险或者选题撞车等等，要学会规避风险。

当然我也看到过一些新闻，上面讲，有些会展公司宁愿招收一些it，广告，外语，电工类的，也不愿找会展专业毕业的学生，从这些现象也反映出了，我们要学好计算机专业，英语专业，还有要靠一张驾驶执照，这都是非常有用的。毕竟经验是可以累积的。

总的认为，作为一个大学生，主要的任务是学习，所以，在学校首先必须学好理论知识，结合实际，培养各种综合能力，特别注意提高自己的实干能力。还有一种重要的素质是学习能力，树立终生学习的思想观念。然而，要想在大学把学业搞好，一定还有好的学习方法。首先，除了把功课学好之外，还多阅读大量的课外书籍，扩充自己的知识面。其次，参加实践活动，如果可以的话尽量进一家正规的公司。把自己学到的知识放到实践当中去，在实践当中学习知识，优化知识。养成良好的学习习惯。然后，还要参加集体活动，加强沟通交流能力，培养自己热情、乐观的品质。最后，自己平时还要善于观察，多留意多思考身边的事物，注重细节。

**20\_年大学生学习《十八届三中全会》心得体会如何写五**

大学所学的专业是通信工程，平时自己对通信行业的发展也有些关注，希望毕业时能投身通信行业，但由于专业知识不够精通并缺乏实践，所看到的东西与本专业就很难联系起来，一月份在计划外出找实习单位时，后备军官学院下达了命令“实习不能影响日常训练”，就一直比较茫然，幸好计算机学院提供了xx个实习岗位，从xx月1号我便开始了在机房的实习。

初到计算机学院实验中心的时候，我们对这里的环境还很陌生，实验中心xx主任亲切的接见了我们，并给我们上了生动一课。他详细介绍了实验中心的实验室情况和实验中心职责。并给我们讲了一下整个计算机学院的网络布局和各个机房网络布线情况。

我们在机房实习主要内容为：自主上机学习，同时协助老师完成各项工作，如系统安装，软件整理，卫生打扫等。

主要承担程序设计技术（c语言）、java程序设计、数据结构、数据库系统及应用、操作系统、编译原理、计算机图形学、软件工程、算法分析与设计、计算机科学导论、可视化程序设计基础等近三十门课程的实验教学任务。计算机实验室采用自行研制的机房管理系统，安装有多种应用软件，全天候提供上机服务，为学生上机提供了方便，作为科研平台，承担并完成了国家、省部级多项科研任务并获得奖励。

计算机实验室今后将不断适应计算机技术发展的形势，适应社会对人才培养中计算机能力的要求，配合专业教学改革，重点加强学生

计算机应用能力的训练和培养，真正成为学校培养二十一世纪信息技术人才的一个重要基地。

1、学习使用visio绘制计算机学院实验中心的网络结构图。

为了完成这项任务，我们首先学习了visio相关的知识，xx是微软公司出品的一款的软件，它有助于it和商务专业人员轻松地可视化、分析和交流复杂信息。它能够将难以理解的复杂文本和表格转换为一目了然的visio图表。该软件通过创建与数据相关的visio图表（而不使用静态图片）来显示数据，这些图表易于刷新，并能够显著提高生产率。

实习快结束时，赵老师又亲自给我们介绍了一下计算机学院各楼层及各机房内部的网络布局。

2、学习安装操作系统

安装系统不同，安装盘不同，安装方法有些差别。

3电脑硬件知识的了解

由于计算机实验中心有个别机房建立较早，机器已略显陈旧，不再符合当今上机实验一些软件对硬件的要求，所以更新换代是情理之中。但是老机器的存放仓库在六楼，所以我们要把这些机器都拆解，各个部件归类之后搬到六楼，由于机器众多而且老机器有很笨重，所以我们搬了一趟之后已是大汗淋漓。但我们发扬不怕苦不怕累的精神，在最短的时间里完成了任务，第二天又把老机房打扫一新。虽然我们做的是简单的体力活，但是却有其重要的意义，同时在我们参与

机器的更新换代过程中又了解不少电脑硬件知识。我们也为我院机房建设尽了自己的一份力。

四．实习收获及存在不足

通过这次实习，我对计算机专业在行业实践中的工作对象、面临问题及解决办法有了一个较为全面的理解。巩固专业知识的同时也增加了行业责任。实习的日子里也加深了同学友谊，锻炼了团队精神。现将实习的个人感想如下：

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生的生活和学习环境，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，指导学生做好具体工作；督促学生认真完成实习报告。实习单位的指导老师认真负责。

在此次实习过程中，我们每天坚持按时上下班，合理的安排自己的工作时间，在指导老师的安排下尽量做到劳逸结合，时而利用局域网玩些游戏放松我们自己的大脑，随后便尽快让大脑做到高速运转。

最后总结一下我在此次实习过程中的收获主要有四个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了此次实习的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实习过程中成立一个小团队，彼此之间互相沟通，互相帮助，为了我们的目标而努力，让我看到了大家对于工作的热情，还有每个人的工作能力。四是为毕业论文积累了素材和资料。

**20\_年大学生学习《十八届三中全会》心得体会如何写六**

一、实习目的:

1、透过实习这个重要的实践性教学环节，使自己能够初步熟悉外贸实务的具体操作流程，了解实习公司性质与发展状况；增强感性认识，锻炼实际操作潜力，交际潜力，在实践中学习发现不足。

2、学习推销技巧做外贸业务，学习刹车片的相关知识，学会怎样与顾客交流，从中进一步了解、巩固与深化本科专业教育中已经学过的英语知识，提高发现问题、分析问题以及解决问题的潜力。

实习单位及岗位介绍:

二、实习单位及岗位介绍

1、实习单位简介:

\*\*\*\*\*汽车服务有限公司成立于1999年9月，注册资本1020万元。公司地处\*\*\*\*\*，占地面积6800平方米，现有员工128人，其中高级管理人员\*\*人、专业技术人员\*2人、技工\*\*\*人，是一家集汽车及汽配销售、维修(一类)、装饰、保险、旧车交易、驾驶培训、汽修教学服务于一体的综合性服务企业。外贸业务员实习报告。公司于20xx年开始放眼于国外市场，努力透过国际贸易提高公司的营业效益。

公司自成立以来，始终坚持“诚信为本、客户至上”的服务宗旨，奉行“精良、稳健、创新”的经营理念，博得广大客户的信赖，赢得众多企业、社会各界的支持，连续几年被赤壁市政府采购办定点为市直机关、行政事业单位汽车维修采购协议供应商，是鄂南地区经营范围广、服务项目全的汽车系列经营服务中心。随着市场的拓展与公司实力的增强，公司将进一步加强企业内部管理，以“一流的人才、一流的技术、一流的服务、一流的品牌”服务于社会，争创一流的汽车服务品牌，实现公司新的腾飞。

2、岗位简介:

公司的销售部分为内贸部和外贸部两部分。公司的外贸部此刻是作为代理商出口，主要是联系其他的厂家为我们出货。而我的实习岗位就是外贸部分，主要负责销售博世(bosch)牌汽车制动器衬片，也就是俗称的“刹车片”。作为一名外贸业务员新手，我负责网络发布这一块，比如及时更新产品信息，并不定期地将一些新的产品发布到阿里巴巴或madeinchina平台上充实我们的产品信息，同时会时常搜索注册一些免费b2b网站，电邮电话联系国外潜在的目标销售商和进口商，处理客户询盘报价等工作。外贸业务员实习报告。

三、实习资料及过程:

1、熟悉公司业务和同事

对于一个实习新生，最初进公司的第一感觉能够归结为一个词——陌生，个性是对公司里的各项规章制度、具体工作的整体流程、工作中的相关注意事项等都不是很了解，但是在办公室祝主任的培训以及同事悉心指导下，我很快地进入工作的状态。由于我并没有外贸业务实战经验，领导还特意安排了高级业务员吴姐带我，跟着她学习外贸业务流程等具体知识，让我能够更快的融入到外贸生活当中。透过吴姐的耐心教导，我慢慢地熟悉了公司环境。

在熟悉公司业务的过程中最开始了解到的就是公司的办公制度，相对来说，公司的办公制度是比较正式和严格的。首先必要遵守的就是时间，因为是指纹打卡，所以上下班容不得半点马虎。这对于在大学相比较较自由的我来说是一个首个要透过的考验。其次务必坚守工作岗位，我们外贸业务员每一天都是坐在电脑前面，一坐就是一天，要不停地收发邮件，联系客户，因为商机不等人。再次，就涉及到现代办公工具的使用，复印、打印、传真没有想象中的那么容易。最后要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张工作的同时更重要的是要懂得及时调节情绪，只有情绪愉悦，才有饱满的热情去应对工作。

2、熟悉外贸产品-汽车制动器衬片

汽车制动器衬片，俗称刹车片，是汽车制动系统重要的安全部件，所以制动效果的好坏都是透过刹车片体现出来的，刹车片的好坏直接影响汽车的刹车性能，关系到汽车驾乘人员的生命财产安全。在公司外贸部实习大概三天之后，我便开始熟悉公司出口的刹车片的各种型号名称以及相关工厂的技术人员、出货负责人。在童师傅的热心教导下，我已经对公司主要经营的刹车片型号有了一个比较全面的了解。由于博世是德国大品牌，加上公司里的产品说明一般都有双语，可谓省去了翻译步骤。知己知彼，方能百战不殆。这些都让我为今后的外贸销售打下了良好的基础，在介绍产品以及与客户沟通的过程中也变得更加自信。

3、熟悉外贸业务流程及工作职责

由于之前并没有外贸方面的实践经验，作为外贸新手的我主要是负责网络发布这一块，也就是要提高自己公司产品的曝光率。在吴姐的帮忙下，我明白了在外贸业务中，常常会涉及到产品的参数状态，所以必须要熟背它们。另外，我平时除了寻找客户发送邮件之外，还会处理一些询盘，虽然及时处理，及时回复，但总会经历大部分外贸新手经历过的事情，即回信甚至报价后陷入石沉大海，杳无音信的状态。从中我也体会到了成为一个优秀的外贸业务员的不易，明白了只有在平时工作过程中不断的积累和运用才能更加熟练的运用相关知识。经过这段时间的学习，总体来说我对外贸流程也有了必须的了解，具体如下:

企业产品——上传产品图片(网站平台)——(网上)客户询盘——邮件电话传真回复报价——落实订单—签订合同——做单证(寄单证到货代公司)——安排生产——联系运输——产品完成——安排商检(装箱单，发票，合同，保险单核销单，上传海关)——交货——船期、提单的确定——核实提单——收货款或交单银行——邮寄提单或电放提单给客户——催回核销单、交人行核销，网上交单。

而我在实习过程中所需要做的事情十分初级，用八个字概括就是发掘客户，回复询盘。如果在短短的实习期间运气好的话，也负责合同的签订。而后期的执行则是属于外贸跟单员的职责范围内。

(1)在发掘客户时奏效的方法主要是参加展会和b2b，由于我经验不足，最主要的还是b2b网站搜索或者利用已付费平台，阿里巴巴和madeinchina。在找客户的过程中首先要做好心理准备，外贸的周期很长，其中找客户是最难的，石沉大海，杳无音讯的状况时有发生。

(2)在客户询盘时，及时回复邮件电话或者传真给客人报价，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格等；经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。给客户做正式形式发票pi(performainvoice)，等待正式签字盖章生效。

四、实习总结及体会:

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。短短的实习期过去了，而我在万通汽车服务有限公司实习的这近2个月感受颇深，受益匪浅。从中我深切的体会到了作为一个外贸业务员的艰辛，同时也深切的体会到了外贸业务的趣味。实习期间，我对外贸业务的操作流程有了一个较完整的了解；拓宽了自己的知识面；学会了怎样去与国外顾客接触；学会了与员工同事相处沟通的有效方法；体验到了社会工作的艰苦。同时这次的宝贵的经验使我明白了:

1、不管什么工作，都是要从打杂做起，这是踏入岗位的必要心理准备。

2、做外贸首先要熟悉自己的产品，其次懂得如何搜索客户，在网站中突出自己产品的优势，切忌激进的心态。

3、外贸工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此务必加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。

4、英语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中务必加强对英语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础。

5、电子商务为外贸带给了不少便利，这就要求我们熟练使用一些常用办公软件。word，excel，powerpoint，虽然在学校就有所接触，但能够应用自如还需加强。

透过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，锻练了自己的动手操作潜力，提升了自己的实践技能。总之，实习生活是丰富多彩的。再一次感谢\*\*汽车服务有限公司给我提高的实习岗位，让我学到了很多在书本上学不到的东西，也学到了很多为人处事之道，同时也为给公司带来的诸多不便，深感抱歉。能够说，这次实习给我的影响十分的巨大，对我以后走向社会有着用心的作用。最后祝公司蓬勃发展，日渐壮大。

**20\_年大学生学习《十八届三中全会》心得体会如何写七**

书香万卷，那些长长短短的词句，终究是听过千万遍的经验。路远万千，那些明媚鲜研，最终也只留悠悠一叹。回忆如暮，淡泊如素，如听闻的呓语，把冷月寂然轻诉。

都说“读万卷书，行万里路。”实习是每一个大学生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识。实习又是对每一位大学生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，提升我们的业务水平，教会我们与人相处的技巧，培养我们团队协作精神，锻炼我们待人处事的能力。实习在帮助我们应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此学校给予了高度的重视。通过生产实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而让我们缩短从校园走向社会的心理适应期。

我的生产实习共分为两个阶段。第一阶段在xx省中小企业人力资源服务中心进行为期x个月的实习。首先简单介绍一下我的实习单位：这是政府扶持、促进中小企业发展和向政府反映中小企业呼声的桥梁与纽带，与其他依法设立的各类中小企业专业服务组织和社会中介机构互为补充、相互支持、协调发展，是xx省中小企业服务体系的核心机构。在这里的实习只有x个月，我主要负责为人员职称评定表加盖公章，整理考试人员资料。

从最初盖的公章有重影，到现在的干净利落，我想，我们学到的不仅仅是如何盖好公章，还有如何对待日复一日枯燥的工作，调节自己身理和心理的不适。以后无论从事何种职业，都各有各的辛苦，学会调节，才能更好的工作与生活。后x个周，主要就是学习《人才服务手册》，整理考试人员资料。短短的一个月，我明白了xx省中小企业人力资源服务中心工作内容的繁琐，明白了部门是如何进行内部管理的，自己如何与其他智能部分合作协同更好地实施上级的政策。以小窥大，以此及彼，便可以了解到中央政府怎样运用一级一级的权利机关，怎样搭建一个完善的管理架构以保证整个国家有序的运行。

第二阶段是在xx有限公司实习。xx有限公司成立于20xx年。公司于20xx年x月xx日在全国中小企业股份转让系统正式挂牌。与前一阶段事业单位的工作不同，xx公司每天都很繁忙，在实习期间，我主要负责为前来办理业务的人员抽号，引导他们到相应窗口办理业务。指导客户填写表格，解答他们的疑问。收集客户资料，为客户提供正确的投资建议。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在这里工作，仅仅有专业知识是不够的，还需要“耳听八方，眼观六路”，时刻保持高度警惕的工作状态，为客户提供最优质的服务。

在服务中心的工作，让我学到了如何与人交往，也学到了怎样把一件简单的工作做好。在xx公司的实习，提高了我的专业知识技能，也锻炼了我的自学能力，教会了我如何收集重要客户信息。通过这些工作，我从中学到了许多新的知识与技能，同时提高了我对已有知识的运用能力。

岁月如歌，倚门回唱，指缝间匆匆漏走的时光，点点散落在未明的尘世。看不透几许未艳而枯的苞蕊，道不明几声如歌如泣的回环，缝隙斜阳静成灰，浮华如斯东逝水。x个周的时光匆匆又匆匆，却让我获益匪浅。时光飞逝，为期x周的生产实习生活已经结束了，在这一段美好的时光里，我接受了很多的锻炼，更为重要的是，我从中学到了许多书本上没有的知识。

首先，要牢固树立“六种意识”，即出门在外的安全意识，服从管理的纪律意识，珍惜生产实习的机遇意识，吃苦耐劳的锻炼意识，团结努力的合作意识，热情大方的的形象意识。这六种意识是保证我们顺利完成实习的前提条件。虚心学习的态度，是这次实习的思想基础。对于我们这些在校大学生来说，有很多东西等着我们去学习，在我们的身上还有很多不足和缺点，需要在实践中予以克服。因此我们必须做到勤于学习、善于学习。遇到不懂的地方，要多问，多请示，不可乱作主，想当然。不该问的坚决不问，不该说的坚决不说。只有认真落实安排，严格遵守纪律，才能扎实完成任务，全面提高自身素质，为更好的服务社会打下基础。

其次，“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。这次实习后才深刻体会到这句话的含义。把工作学习化，学习工作化，打破学习与工作的严格界限，将二者融为一体，从而利用一切机会最大限度地扩大学习成果，并在第一时间将学习成果应用到工作实践中去。这次实践中，我体会最深的，就是“干中学”和“学中干”是我们每个人操作最简便、时间最充裕、成效最显著、素材最鲜活的学习方法。同时在这次实践中也让我明白了我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到难题，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社会所淘汰。

第三，要善于沟通。沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。要建立和谐的人际关系网络，和谐的人际关系是我们开展工作的助推器。而这些，都要自己主动去做。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。凡事都要虚心，懂礼貌，学会如何待人接物。实习中，为前来办理业务的人员提供帮助、值班时跟来访人员的交谈、与同事的交流，这一切的一切都能够锻炼我们的交流能力，使我的沟通能力得到进一步的提高。在这x个周的实习生活中，我与各位前辈以及同事们的关系是十分融洽的，他们给予了我热情的指导，可以说没有他们的指导和帮助，我很难完成平时的工作。在此我向他们表示由衷的感谢。

第四，在一个新的工作岗位上，必须懂得“六个做到”：

(1)做到快速适应，熟悉所在部门单位的人员，适应新工作的流程，了解自己的工作内容。

(2)从小事做起，哪怕是打扫卫生、装订档案、加盖公章、整理资料的工作，也是对我们的一种锻炼。

(3)积极主动，能争取到xx省中小企业人力资源服务中心实习是很难得的机会，我们应该珍惜每一次工作的机会，积极主动承担自己的工作任务。

(4)学有所思，实习如果只是一味的鹦鹉学舌，把本职工作做好，而没有思考为什么要做，或者有没有其他的方法可以使工作做得更好，那么这次实习的收获就会大打折扣。“学而不思则罔，思而不学则殆。”对我们大学生来说，所有岗位的工作都是一个学习的机会，平时只能从他人那里获取一个岗位的信息，现在就是一个切身体验不同工作岗位的机会，所以我们需要学习的东西还有很多，平时的工作就是学习的最好机会，我们要善于学习，善于思考。

(5)深入基层，深入到我们最想了解的客户身边，了解他们的偏好，了解他们的需求，为他们提供最适合他们的投资建议，这样不仅能提高我们的服务水平，还能提升我们的人际交往能力。

(6)学有所悟，学习知识的同时，我们还要有一些自己的感悟，在与他人交流中得到升华。实习之后的所感所悟，需要我们把心中所想写为文字，化为实际行动，真正体会到生产实习的意义。

最后，在实习动员会上，老师说过“读万卷书，行万里路”，暑期生产实习就是我们“行万里路”的时候。在“路”上，我们要时刻问问自己，能不能做到以下五点，即提笔能写、开口能说、有事能办、问策能对、无事能想。这不仅是实习期间的要求，无论以后我们处于何种岗位，这都应该是我们工作的基本要求。通过这次见实习，我们在这五个方面的能力已经有所提升。即使以后走出校园走进社会，我们也会以这五个标准来严格要求自己的。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实习，还是一次人生经历，是一生中宝贵的财富。虽说生产实习中收获颇丰，但同时也看到了自身还存在着不少问题。第一，专业知识欠缺，学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。明显感觉到“书到用时方恨少”。第二，联系实际的能力太差，学到的知识不能运用到实践中去，依然停留在“纸上谈兵”的阶段。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。第三，对社会交际礼仪，待人接物等方面的能力还有待加强。古人说：“人无礼则不立，事无礼则不成，国无礼则不宁。”一个人不学“礼”、不懂“礼”，缺少社会礼仪知识和规范意识，就不能在社会上立身。在今后的工作和学习中，我一定要加强对这些方面的训练。

感谢学校给我们提供这么一次接触政府机关单位，了解事业单位工作流程的机会。还有进入xx公司，将理论联系实际的机会。同时也让我们锻炼了自己，看到了自身存在的不足。今后，我要参加更多的社会实践，弥补自身存在的缺陷，磨炼自己的同时也让自己不断地成长。

微风细卷，时光浅白。其实，看惯了夏衰秋来，本应淡对花落花开。一个月的时间悄悄流逝，转眼又到了分别的时候。“千里之行，始于足下”，这x个周短暂而又充实的实习，是我人生的一段重要经历和一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有很大帮助，是我走向社会的桥梁和过渡。在这里学到的一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。读万卷书，不如行万里路。未来的人生路还很长，但我相信这次经历对我以后人生路的选择，会有很大的帮助。

书香万卷，那些长长短短的词句，是多少人用亲身实践换来的经验。路远万千，那些明媚鲜研，成为生命中最辉煌的悠悠一叹。少年不管，光阴如箭，因循不觉韶光换。读过太多书，走过太多路，恍惚中，看见那么多背影渐行渐远，才惊觉，指缝太宽，时光太瘦。珍惜每一次经历，让他们划下浓墨重彩的一笔。

**20\_年大学生学习《十八届三中全会》心得体会如何写八**

大学三年即将过去，三年的时光收获匪浅。在感受校园清新气息的同时，接触了来自不同地方的同学和老师，在每个人身上，学到了不少为人处世的道理。对于涉世不深的我来说，这些都是宝贵的经历。从进大学校门第一天起，父母就对我说，大学是通向社会的必经之路，是为以后安身立命的重要阶段。这句话我一直铭记于心。在回顾走过的这三年，发现自己在许多方面有了进步，同时许多方面也有待改进。

三年的大学生活，使自己的知识水平、思想境界、工作能力等方面都迈上了一个新的台阶。在这即将挥手告别美好大学生活、踏上社会征途的时候，我整军待发，将以饱满的热情、坚定的信心、高度的责任感去迎接新的挑战，攀登新的高峰。

在学习上，脑子里持着进入大学后好好放松从重压下解放出来的思想，于是忽略了学习。没有高中时候的主动性和积极性。每次临近期末考的时候，考前一周临时抱下佛脚，算是顺利通过。我发现在大学不学习没有高中时候积极了，必须努力地充实自己，花精力花时间在课外阅读上，提高自己的专业水平，开阔视野。在课堂上，虽然不必要像高中那会那样全神贯注，但也不能经常走神，思想开小差。在这一点上，我自认做的不好。时常会被乏味的课堂气氛弄的困意大发。作为计算机可视化程序设计专业的学生，必须增加自己的阅读量，开阔视野。我坚信任何一个人的成功都不是偶然，俗话说“有付出才有收获，天上不会掉馅饼的”-----事前必然经历过许许多多的努力，所以想在毕业之后收获更多，在大学期间就要付出更多!

在思想道德上，一直追求人格的升华，注重自己的品行。我崇拜有巨大人格魅力的人，并一直希望自己也能做到。我自认为有良好的道德修养，有坚定的政治方向，热爱集体热爱人民热爱党热爱祖国，以务实求真的态度参与许多公益活动。

在生活上，崇尚朴实质朴的生活作风。在大学期间，养成了良好的生活习惯。比如从来没有无故夜不归宿。平时比较平易近人，对人态度友好，与同学和朋友的相处融洽。我一直相信，生活源于坚韧的信念。只有具备坚强的意志，才能面对生活中出现的各种困难和挫折。因此，个人的生活独立性和自理能力比较强，很多事情都力求自己解决，尽量不让别人帮忙。

一直相信人不是完美的，每个人必定有各自的缺点和优点，重要的是该怎么去正视自己的优缺点。

为人随和，诚实，性格坚毅是我的优点。只要决定去做一件事，必定会认真的去完成。从来都不喜欢和一些虚伪的人交往，虽然不能改变别人，但可以时常勉励自己坚持原则，为人诚实守信。

时间是稍纵即逝的，有机会去实现自己价值的时候，尽量使自己活得更充实、更有意义，付出是显见的，收获总是潜见的，但是只要肯去为目标奋斗，收获绝对远远大于付出!在这里，对自己也再次做了一次总结，告诉自己要抓住大学的尾巴，充分掌握大学最后一年的时光!

珍惜大学，珍惜朋友，珍惜现在的点点滴滴。

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！