# 精选大学生干部培训心得体会(推荐)(8篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-01-29

*精选大学生干部培训心得体会(推荐)一这个暑假是我们进入大学的环，我们重点学习过的会计分录也要在这里派上大用场。原始凭证的分类是按照它所属的会计科目安排的，这样安排也是为了制作会计凭证，会计凭证每一张的借贷双方都要平，这也是会计分录中的最基础...*

**精选大学生干部培训心得体会(推荐)一**

这个暑假是我们进入大学的环，我们重点学习过的会计分录也要在这里派上大用场。原始凭证的分类是按照它所属的会计科目安排的，这样安排也是为了制作会计凭证，会计凭证每一张的借贷双方都要平，这也是会计分录中的最基础也是最重要的规则，会计科目要明确，数字要填写清晰整齐，而且要做到认真细心，因为一旦出错，修改起来是很麻烦的，真正的会计工作就是马虎不得，并不能像平常写作业那样可以随便涂改。会计凭证写好后要和它所记录的原始凭证对应贴好，然后将一个单位的会计凭证全部装订在一起，写科目汇总表，为登总账做准备。

登帐应该算是比较简单的工作了，但我却出了很多错，不是数字错位、登串行，就是抄错数、登错页，一遍又一遍的找张会计修改，让我自己都觉得不好意思。登帐虽然是项简单的工作，但如果没有细心专心的态度，那么就会向我这样，频频出错。要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。

登帐结账全部完成后，要重新复查，明细账、现金日记账、银行存款日记账的余额和累计一定要和总账的余额、累计对应，出错就要重新再算。

到了月初是去税务局报账，国税现在基本都实行了网上申报，坐在办公室就可以完成了，但是地方税也办理了网上申报的公司不多，就要靠我们去跑税务局了。张会计代理的20多家公司中，有十几家属于金水区，有两家属于中原区，有一家在惠济区，还有两家在西开发区，每一个区的单位都要到它所属的区的税务局去报税，近一点的税务局还好说，开发区和惠济区离我工作的地方都相当远，一去报税就要半天时间，有时遇上哪家公司忘记在银行存入足够税金，那就白跑一趟了。炎炎酷暑，那难受劲就可想而知了。我就是在烈日下跑遍了全市四个区的地方税局，天天如同蒸桑拿一般，在15号以前把这些公司的会计报表送到他们所属的税务局，这样一个会计周期就结束了。

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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。

在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，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，以提高自已的能力。

**精选大学生干部培训心得体会(推荐)二**

从20xx年6月底到7月底，我宁乡县第六高级中学(以下简称宁乡六中)实习，在实习期间，先后任高一高二两个年级的英语老师。

坐落在宁乡一个镇上的六中，是一个典型的农村中学。

由于教学经验很浅，对于教学活动的程序和要求都不熟悉了，我对于教学工作不敢怠慢，认真学习，深入研究教法，虚心向学校里有经验的老师学习，获得了不少的关于中学英语教学现状的信息和对于英语教学的知识技巧。

以下是对于我这个月的教学情况和调查报告。

教学就是教与学，两者是相互联系，不可分割的，有教者就必然有学者。学生是被教的主体。因此，了解和分析学生情况，有针对地教对教学成功与否至关重要。

最初到学校的时候，我对学校学生的基本情况和基础都不了解，也没有注意到学生这个角色在我的教学活动中的重要性。我一开始只是研究书本和教材，不断的翻阅资料，想方设法让课堂生动，而忽略了教学的内容和学生的联系，也没有注意去了解学生的水平。在讲授第一堂课的时候，我碰了钉子。我按照自己的学习计划，跟着教案，上了一堂自认为生动又容易接受的英语课。我在讲台上很卖力的说着事先准备好的教学内容，慢慢地发现学生从最初的满眼的期待渐渐失去了学习的兴趣，最后能认真听课的人越来越少。

课后，我认真听了同学们的反应，作了认真的思考才知道，学生们的基础没有我想象中的好，而我讲的口语大部分同学都听不懂，学生最开始听课，是冲着新老师那股新鲜感来的，由于对英语的掌握不够，听不懂了之后就干脆不听了。可见，我上课之前没有了解学生的真实情况，让我的教学工作走了歪路。仔细想想，一方面，农村的学生，英语听说能力相对较弱。尽管他们这几届的学生都是从小学三四年级就开始学英语，但是由于小学甚至初中的学校里教育设施从硬件上和软件上都没有一个相对较高的水平，硬件没有好的学习条件，没有语音室，没有多媒体设施，而软件上没有很好的英语老师，他们的英语学习只强调了一个考试的时候有好的分数，几乎完全忽略了听英语的能力和说英语的能力，因此，授课的时候采用全英教学，同学们还不能适应。另一方面，我上课的班级比较活跃，上课的气氛一开始很积极，但是事实上学习成绩中等生占多数，尖子生相对较少，也就是说中下层面比较广。把知识讲得不够详细就没有照顾到整体的水平。我备课的时候完全没有注意到这一点，因此才会出现教学的效果不理想。

由此，我得出的结论是，了解和分析学生的实习情况，事实求是，具体问题具体分析，做到因材施教，对授课的效果有直接的影响。在教育学中，“备教法的同时要备学生”，这一理论在我的教学实践中得到了验证。

在教学活动中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备学生，又要备教法。备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性。实习的时候，有一个老师跟我说，“上课之前一定要备好课，备课备不好，还不如不上课，否则就上白费心机浪费时间。”我明白了备课的重要性之后，就花了很多的时间在备课上面，认认真真钻研教材和教案，不到满意的程度就不收工，后来的事实证明我是正确的一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。

例如，我在给学生上到unit 3 的时候，这课的主题是“looking good and feeling good ”，即“外表和健康”。我体会到这是一个学生比较感兴趣的话题，但是教学难度比较大，如果照本宣科的讲课，就浪费了一个好题材，学生提不起兴趣，当然就不能很好的理解这一单元的重点。为了上好这堂课，我认真研究了课文，找出了重点，难点，准备有针对性地讲。为了令教学生动，不沉闷，我到网上和别的地方找了很多与这个单元有关的知识，比如说有：有的人为了变漂亮而减肥整容的新闻消息;怎么样靠穿衣服和改变气质来改变外表的方法;还有关于运动对于人的身体的作用等等。在这个单元的warm-up的环节，我计划用这些找的资料来引入这个单元的主题，然后再进入正题。事实证明我的想法是合适的，我的备课是成功的。在进入单元的重点之前，我给学生们讲述的这些信息和资料和故事，让他们对于整个单元后面的学习非常的感兴趣，连平时候上课都不积极的几个男生也认真听了起来，对于我所用到的英语词汇和表达，有不懂的都积极的提了出来。这样的上课效果是对我认真备课的最好的回报。

由此可见 ，要上好一堂课，备课是非常关键和重要的，特别是对于英语这样一门学生们不甚熟悉的科目来说，充足的准备一堂课，会让学生学习起来更轻松，也会让教师教学变得不那么复杂。

备课充分，能调动学生的积极性，上课效果就好，但同时又要有驾驭课堂的能力。学生在课堂上的一举一动都会直接影响课堂教学，上课一定要设法令学生投入，不让其分心。要做到让学生整堂课45分分钟都投入到课堂上是很讲究方法的。对于上课要让学生投入到学习中来，我的理解是，上课内容丰富，现实，教态自然，讲课生动，难易适中照顾全部，就自然能够吸引住学生。对此，我的做法就是，每天都要有保持充足的精神，让学生感受到一种自然欢快的气氛。这样，授课就事半功倍。现在回看自己的授课，因为年纪上比学校里原来的英语老师要小，相反的和学生们的年龄相近，我在讲台上精神充足的上课确实能吸引学生的眼球，所以只要我有充足的准备，能够把上课的内容掌握恰当，在让学生投入到课堂这一点上，做得还是很不错的。

英语是一门外语，对学生而言，既生疏又困难，在这样一种大环境之下，要教好英语，就要让学生喜爱英语，让他们对英语产生兴趣。否则学生对这门学科产生畏难情绪，不愿意学成绩就自然不能提高。为此，我采取了一些方法。首先，我帮助班上的同学改英文名，让学生叫我的英文名字而不是单纯而老土的称呼“miss tang ”;然后，我在上课的时候尽量多讲一些关于英美国家的文化，生活故事，事实上，我在大学里所学的英美国家概况和美国文化等课程给了我很大的帮助;最后甚至帮部分同学交上了”penfriend in america”。这样的一些方法确实能让他们更了解英语，更喜欢学习英语。只有兴趣上来了，他们才回积极主动的去学习，这样才能让成绩和能力有所提高。学生主动去学，比填鸭式的教学更让老师事半功倍。

因为英语的特殊情况，学生在不断学习中，出现好差分化现象。这对于成绩差的学生而言，由于自尊心缘故，长期的成绩处于班级底端会让他们提起来的兴趣再降下去;而对于成绩好的学生而言看似没有影响，但是差生面扩大，会严重影响班内的学习风气，因此，这样的现象绝对不能忽视和纵容。为此，我在了解了这样的情况之后制定了具体的计划和目标：对于基础和成绩好的学生，我不放弃对他们的鼓励，对于他们的进步我不断的表扬并鼓励他们去学习新东西;而对于基础很差的同学，我常常单独的找他们聊天，适当的引导，告诉他们学习是一个缓慢的过程，不能因为一时的成绩而放弃了以后的学习，对于他们取得的小点的进步，我也会给予极大的鼓励;对于那些有一点基础，但是学习态度松散的同学，我给他们单独布置任务，监督他们完成，不让他们有偷懒的机会，让他们发挥应该有的水平。

一个月的实习完了，在整个过程中，我学到了不少的知识，懂得了很多课本上没有的技能，但是在整个月的表现中，也有很多的不足和还值得去认真学习的地方，希望在未来的日子里，得到更多有经验的老师们的指导，我也会通过自己的努力，不断的改进自己，获得好的学习经验和取得好的学习成绩。

**精选大学生干部培训心得体会(推荐)三**

实习时间：

实习地点：

学校：

姓名；

班级：

歌尔声学股份有限公司是国家高新技术企业，是中国股票市场中市值最大的声学企业，是世界微电声产业的领导厂商，主要为3c领域前五名国际客户提供产品与服务，其中包括手机类客户诺基亚、三星、lg等；笔记本电脑类客户宏、联想、华硕等；消费电子类客户缤特力、微软、思科等。在微型驻极体麦克风领域，歌尔市场占有率居国内同行业之首，国际同行业第二名；在手机用微型扬声器/受话器领域，歌尔居国内同行业第二名；歌尔蓝牙耳机odm业务居国内第

歌尔现有博士6名，硕士110余名，各类研发技术人员700余名，他们大多毕业于国内外知名院校，具有多年的声学或电子相关领域的理论基础和实践经验，部分成员还拥有国际化知识背景。公司管理技术类人员中大专以上人员占95%以上，国家注册的质量工程师有200多名。歌尔与中科院声学所、北京邮电大学等多家知名科研机构和高校建立了长期的战略合作伙伴关系，致力于电声领域前沿技术的基础研究和新技术、新产品的开发。歌尔设有中科—歌尔通信声学联合实验室、北邮—歌尔通信技术联合实验室等国内一流的研发机构。

生产实习是教学与生产相结合的重要实践性环节。在生产实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实践学

习的能力和方法为目标。培养我们的团队合作精神、牢固树立群体意识，及个人智慧只有在融入团体中才能最大限度的发挥作用生产实习是电气自动化专业以及其他任何专业十分重要的实践性教学环节，是培养学生实际动手能力和分析问题解决问题能力、理论与实践相结合的基本训练，同时也是学生毕业设计选题及设计工作原始资料的来源，为学生进行毕业设计打下扎实基础。认真抓好生产实习的教学工作，提高生产实习教学质量，是提高学生业务素质和思想素质的重要环节。

1、训练学生从事专业技术工作及管理工作所必须的各种基本技能和实践动手能力

2、培养学生理论联系实际、从实际出发分析问题、研究问题和解决问题的能力，将学生所学知识系统化

3、培养学生热爱劳动、不怕苦、不怕累的工作作风

4、熟悉手工电子作业的常用工具的使用及其维护与修理

5、基本掌握手工电子作业的作业技术，能够独立的完成简单电子产品的安装。熟悉电子产品的安装工艺的生产流程

6、了解电子产品的焊接、调试与维修方法

7、了解和体验生产过程中的各种辛酸

1、较全面、综合的了解企业的生产过程和生产技术，较深入、详细的了解生产的设备、工艺、产品等相关知识，了解了企业的组织管理、企业文化与销售等方面的知识和运作过程。

2、在实习过程中，积累了一定的工作经验和社会经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有所提高。逐步掌握了从学生到员工的角色转换，为毕业后的就业打下良好的基础，提高就业竞争力

实习期间我操作的具体工作是确认四角，看我们所做的产品是否合格，看panel是否完全卡入到mf中，同时特别注意我们的产品有无欠品，看panel有没有broken、crack、chipping，这些知识对以后的作业有很大的指导意义，在日常生活中有着更现实的意义。然后这次实习对自己的动手能力是个很大的锻炼，实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的，没有足够的动手能力就没有未来的科研成就，在实习中，我锻炼了自己的动手能力及技巧，提高了自己解决问题的能力。

我出来学校的三个月，已经是半个社会人了，不能再像学生那样，某些时候可以随心所欲。校外企业顶岗实习，为我们提供了一个很好的实践机会，可以让我们更好地把理论应用于实践，在实践中领悟理论。在实习过程中，我渐渐的认识到，每一份工作或是每一个工作环境都无法尽善尽美，但每份工作都有许多宝贵的经验和资源。首先，第一个是我们懂得了什么叫做团队精神，在流水线上工作是不能随便离岗或停顿下来，如果流水线上有一个人离岗或停顿将会影响整条生产线的速度，连累到整条线的员

工，同时质量也要有所保证，不能马虎，哪怕是看起来不大重要，都有可能被qc、qa检查出来重新返工，那样浪费整条生产线上的员工的时间。这就使我们学会了办事情谨慎、认真、仔细的对待，学会了团结，分工和互相协调，使我们体会到团队精神在工作中的重要性。其次，我们学会了勤俭节约的好习惯，理解到什么是“粒粒皆辛苦”，的名句，实习报告网同学们平常在学校里大手大脚的花钱，而在工厂里看到员工们辛辛苦苦拼命的加班才得到哪点血汗钱时，在我们自己也拿到辛辛苦苦地加班，用自己血汗挣回来的加班费时，才真正的体会到“钱”是来之不易。可以说这次实习给我们上了一堂无形的思想道德课，让我们受益匪浅，教育深刻。其三，我们学会了沟通，学会处理好身边的人际关系，学会在苦中作乐的技巧，在生产线上工作是比较枯燥的，每天都反复的.做那份工作，如果没有同身边的同事沟通，处理好身边的人际关系，一个人是很孤独，同时在一个工位上工作时间长了，前后工位之间将免不了有磨擦出现，处理不好，将影响我们的工作质量。这就让我们懂得了人际关系的重要性，一个好的人缘将会给我们的工作带来了无限的方便和欢乐。其四，我们在工作中学会了研究。在工作中，方法中的正确和方便性非常重要，直接影响到生产的效率，我们在自己的岗位上做熟了对自己所做的工作也仔细研究起来，细心分析其方法，模具的缺点，自己研制出一套更加便捷简单的方法来提高自己的速度和减少工作量，真正充分体现出大学生的不同之处，体现了大学生的风采。

总的来说，我们这一次实习学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也使同学们了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。在此，我要感谢所有为我的实习提供帮助和领导老师们，感谢你们这么多天的照顾和帮助。相信这次珍贵的实习经历会一直伴随着我以后的工作生活。千里之行，始于足下，我会通过这次实习，更加懂得知识和实践的积累，不断充实自己。

最后感谢这一段曲折的时光；感谢企业对我们的重视和培养；感谢我们所遇到的同事们的一路支持和帮助，让我们在前进的道路上充满了激情和勇气；感谢渝州科技学院，让我们在大学生涯中结识到很多良师益友，让我们在知识的海洋里不断吸取知识和完善自己；感谢我的指导老师动的辛勤付出与教导，给我们无微不至的呵护，让我们在工作中振作起来并找到了迷茫的出口。最后，我要感谢我的父母，是他们给予我生命并竭尽全力给予我接受教育的机会，养育之恩没齿难忘！

**精选大学生干部培训心得体会(推荐)四**

时间过得真快，转眼间，大三就面临着找工作了，读书的日子已经过去了，过年的气氛也已经成为过去，年初八到来了，我准备好了相关的个人简历，在前程无忧，58同城，赶集网，人才招聘网上注册了会员，经过几番周折来到了广州黄村，找了一间一房一厅的出租房。然后开始展开的找工历程，穿上了大学上礼仪课时用的西装，第一次来到了广州的南方人才市场，场面也够大了，来找工作的人竟然是如此的多，挤得人山人海。走完了会场，看到很多公司都没有招我们专业的职位，这时候我纳闷了，怎么我们专业的职位是这么的少？于是我就在一家招聘电子商务专员的公司进行了面试，这时我还不知电子商务专员到底是做什么工作的，竟然通过了第一轮的面试，叫我下午到公司进行第二轮面试，这时我特高兴，面试这么简单？下午终于来到了公司，全场来面试的有二十多人，只有2个穿西装过来面试的，觉得很有气派！总监来了，面试开始，先给我们播放公司的宣传片，之后就进行集体面试，我是第一个上台演讲面试的，没想到我竟有这样的勇气第一个走上讲台。主要是先介绍下自己以及特长，为什么选择这家公司以及在今后的发展。竟然我面试通过了。主要工作是做电话销售。后来想想，觉得这工作做不了就不去上班了。

经过这次的面试，自己也有更大的信心了，面试也没有压力了，没有面试过就总感觉到会有很大的压力。之后又面试了几家公司，专门挑一些适合自己的，有些工作是网络营销，电子商务专员，网络推广专员。多去面试也是一种经验，有了经验，面试就不会胆怯，紧张。在人才招聘市场上，很多公司招聘的职位都不招实习生的，而且招的都是1年或几年经验以上的，还有就是要英语4级以上以及要精通网页设计与编辑。

经过了这么多的面试，总结到一些经验，第一，就是要有自信；第二，要明确自己的目标；第三，要找自己感兴趣的以及适合自己能力的工作。

之后面试了家做电子商务的公司，任职为电子商务专员，这家公司有独立的网站，也在阿里巴巴开通诚信通已经有6年了，我主要的工作是做业务员，在网上找客户，打电话进行联系，看看客户是否有需求，之后就出去跑业务。在这家公司工作了10天左右，后来因业务做不来，辞职了。主要是因为招聘时与工作不相符，公司虽然有进行电子商务，但我做的工作却是传统的跑业务，专业知识根本用不上！觉得没发展前景。最终还是没在这家公司做下去，又要开始我的找工历程了。

经过这次的教训，面试技巧也学精了很多，经过几番面试，得到很多面试官对我的建议：说我性格比较外向，比较适合做销售类的工作，但是我还是比较喜欢技术类的工作。人总说的一句老话叫：“江山易改，本性难移”。也有句话说：“事在人为，人定胜天”。难道我真的不适合做销售这一行？于是我就找些适合自己的工作，在人才招聘会上终于找到了网络推广一职，也通过了面试。老板直接面试，说我这一职位只有我一人做，所有推广经我一手操作，这家公司有独立的网站，也在阿里巴巴开通了诚信通已有6年，主要是做百度推广。

公司概况：广州市伊彩服饰有限公司是一家集服装研发、品牌营运为主体的服装生产企业，旗下 米丝米兰 品牌， 倡导“散发精彩在每一季节”（glamorous at every season）之品牌文化，满足胖mm的衣装 需求。

公司主要产品：背心、吊带衫;女式t恤;连衣裙;连衣裙;女式牛仔裤;女式衬衫

岗位介绍：网络推广一职，主要负责公司网站的推广，网站后台维护，管理阿里巴巴网站，管理公司电脑维护与维修以及网络的维护，还有负责材料采购。

网站推广这一职，涉及的范围很广，在大学里只是有了解网络推广的理论知识，比如：搜索引擎推广，关键词优化，电子邮件推广，资源合作推广，信息发布推广，bbs论坛，博客，微博，网络广告，软文推广。出来实习工作才知道怎样把理论结合实际，结合所学知识，充分发挥自己的推广能力。网络推广这种工作与传统的宣传，要的只是一种效果，就是把自己的公司推广出去，只是推广的方式不同。每天都是反复重复地工作，需要的是坚持和信心。在网上的每一个角落也要把公司推广到位，比如线下的推广宣传一样，把每个地区的每个角落都要布置公司的宣传广告牌。

换了我负责公司的网络推广，公司网站的联系人也要改成我以及联系方式，以前负责这块的是一位女士，在产品信息联系人及性别都要改成我本人。刚来上班还没来得及修改完就来电话说找我，还称呼我是刘小姐。上班第一天就有个推销行业网站的人来找我谈关于在铭万网上升级vip会员以及信息排名的方案。铭万网是啥网站？啥时候冒出来？我还没弄清楚就直接跟我谈方案，这时我就纳闷了。老板真看得起我，第一天上班就交给我处理这事，神马真给力。这种营销方案是固定排名在前三位，按时间来收费，而且是按每一个关键词来收费的，分为三个级别：普通关键词，白金关键词以及黄金关键词，最低价的关键词都是三千元一年，我们公司产品的关键词在百度上做推广的有400多个，按照这样来收费，岂不是最低价也要120万一年了，虽然是固定排名，可铭万网目前来说也不是很出名，pr值也不是很高。不过后来，由于要考虑成本，经过汇报给老板知，还是把她给拒绝了。

在公司里我具体的工作内容：

1.公司网站

（1）管理公司网站的后台，发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

优化网页结构，网站是由一个个不同的分页组成的，网页是搜索引擎进行搜索的对象，所以要对网页的标签进行搜索引擎优化，就可以让搜索引擎更快更有效地抓取网页的内容，让公司的网站在关键词的搜索结果中体现出来，并要获得较前的排名，对于网页标签的优化，我也从实践中得到一些经验，主要有以下几个方面：首先就是每张网页都要设置好title，而且各个网页的title都不要相同，在title里要准确描述该页面的主要内容，如首页的title就写我公司的名称：“广州市伊彩服饰有限公司”。产品展示页面的title就为“广州市伊彩服饰有限公司”。其次是页面的meta标签尽量描述清楚关键字和网站描述，不要随意堆放不相关的关键词；第三为每一个链接标签link尽量加上注释，注释词可为链接的文字本身或相关关键词。

（2）在线客服以及接单，接到客户的单，如果是经销商的话就先登记，之后直接给报价人员，报好价就回复客户，价格合适达到了客户的要求就可以交给报价人员准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。如果是终端客户没有提供具体的规格，就需要派专业人员到客户仓库现场堪查。

（3）定期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。以便获得更多的订单。

2.阿里巴巴网站

（1）信息发布：每天登录阿里巴巴网站，进入阿里巴巴后台管理，我的阿里为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的工作主要是分时段来重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能展现出来，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以

重发信息。也加了很多行业相关的旺旺群，qq群，在群里发供应信息，可效果不怎么好。

（2）找求购信息：通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取求购货架产品的公司，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到些潜在顾客。如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。

（3）在线客服：客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是款式问题，还有就是质量问题。首先问的是顾客需要什么类型的衣服。比如：针织衫。其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。因为我们公司生产的`衣服都是按照自己的设计师规格来做的，首先就是先问清楚客户需要的量是多少，要是我们的经销商就可以直接报价。再次是能否寄样品。这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。

3.百度推广

上大学的时候还不知百度推广后台具体是怎样操作的，只是了解前台注册页面，根本不知道后台要怎样来操作。来到了这家公司才知道后台功能是如此的强大，百度搜索引擎推广主要有搜索推广，网盟推广以及品牌推广，根据公司的需要，公司只做搜索推广。搜索推广也称为竞价排名，排名规则是按照关键词的质量度以及出价来决定的，关键词质量越高以及出价越高，搜索排名就会越靠前。我负责的工作是监控关键词的排名情况，优化帐户结构，撰写创意，创意实际上就是关键词的描述。因为提升关键词的质量度是要根据关键词的展现量和点击量来决定的，所以要写好创意来吸引网民，提升展现量和点击量，以致提升关键词的质量度，以降低点击成本。

刚开始的时候，对百度推广一点也不懂，全都要靠自己摸索。就随便地添加一些关键词，也没有进行分类。后来百度客服的人员就打电话过来说我这样做是不对的，乱添加关键是不能够提升质量度的。要根据产品的款式、类型；地域名称；品牌名称、产品编码；产地等属性进行归类。因为一个推广计划中可以创建1000个推广单元，一个单元里可以创建5000个关键词，一个单元里里可以创建50条创意，多创意可以与关键词多对多地展现出来，所以创意就是来描述关键词的属性和特征，所以在一个推广计划里要根据产品的属性来创建推广单元，把产品属性相关的关键词放到同一个推广单元里，这样才有效地提升关键词的质量度。其次就是要撰写创意，创意撰写技巧要突出产品/服务特点、公司优势等；最好能够包括价格、承诺的内容。适当添加符合语法的“！，？，-”等标点符号。因为正确使用标点符号也能对提升点击率有一定的帮助，可以吸引网民的关注。

每天的工作还要在百度后台工具的统计里，分析每天的浏览量以及点击量，关键词的搜索量，做一个详细的分析报告进行推广计划的预算。

4.其他推广手段

（1）我公司购买了一个软件，本软件功能强大，有发布信息，求购信息，自动获取相关行业的求购邮件地址等功能，可以自动发布产品信息，每天可以发布成功网站达400多个。每天的工作任务就是要启动这个程序，添加产品信息，也可以在原有的产品信息进行修改。

（2）在网上寻找b2b信息发布平台、公司黄页，以及各种招标网站等，因为我公司的产品在各种行业都可以用到，只要有仓库用得到的地方都可以使用我们的产品。因此，每天要注册免费的信息发布平台，发布公司信息以及产品信息，这样有利于百度，google等搜索引擎的收录。

最后就是利用各种论坛、博客、微博、百度知道、百科、贴吧、交友频道等来进行发布信息，虽然看起来效果不怎么好，但是，也要把网站上每一个角落都要宣传公司的网站，虽然我公司在这些网站的人气不是很高，但也要坚持，每个博客都不可能在一夜就有几百万的，最近这一年多，都出现了几

个有关于神马的网络名词，比如：“土豪”。都可以以这些名词来撰写文章，不过做任何事情起步的时候是很艰难的，需要的就是坚持，意志力以及信心！

5．其他工作

管理公司的网络设备以及电脑的维护与维修，以及协助其他职员的工作，出来工作才发现，原来我们大学生学的知识比他们中专毕业的全面，因为有些职员连基本的计算机系统重装也不懂，exele和word办公软件使用也不是很熟练，信息检索能力不是很强。还有就是发布采购信息，寻找供应商，开始老板交待我发布求购天然纤维如棉、毛、丝、人造纤维等。对于这些材料，我一点也不懂，只能在网上找产品仔细地研究。

（四）实习体会

很感谢公司能给我这个平台来操作，通过这次的顶岗实习，我的体会是：

1.通过这次实习使我了解了我公司的生产方式以及公司总体的运转管理模式。

2.熟悉了百度推广后台和阿里巴巴管理后台，以及熟悉了各种推广手段。

3.这次实习，让我们明白做事要认真小心细致，不得有半点马虎。同时也培养了我们坚强不屈的本质，不到最后一秒决不放弃的毅力!

4.作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

5.思考总结的能力，在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践摸索，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

6.在公司里，没人教你要怎样做，而是自己要思考到底要怎样做，你不懂就要问，你不问人家是不会告诉你怎样做。自己做的工作要自己来完成，因为别人帮不了你，也没时间帮你，也不愿帮你。因为你做不好的工作是你自己的事情，人家何必要踏一只脚进来。

1.对于我们刚出来实习的学生来讲，毫没经验，很感谢广州市伊彩服饰有限公司的老板，承蒙老板看得起，给我这个机会和平台，让我一人来操作网络推广，全部推广都要自己摸索，很多知识和技能都不懂。比如百度推广和阿里巴巴的工作后台，在我们学校里根本是学不到的，也没有这种平台来让我们学生操作。现在在公司上班，实际上是在上课，因为我们以前根本没有学过这些技能，只是掌握一些理论的知识，相关于老板在交学费，我们在学习，这是我得到最好的经验。虽然刚开始推广效果没有进展，但是也要坚持，因为只有坚持到最后才是王者。人不可能一步登天，只有坚持一步一步往上攀登，我相信一定会到达顶峰。

2.不过，有失的地方是，我们没有经验以及自己对公司的产品和专业知识不够全面，往往在工作中会犯错误。虽然有相关的产品培训，但自己能掌握的还要自己深入的研究，比如：客户在网上咨询的时候要怎样来回答，具体的产品参数和信息要背熟。不然的话，回复得慢也会受到客户的挨骂和投诉。还有就是

在线聊天的用词，说错一句话就会损失一个潜在客户，虽然在学校的课堂上有客户关系管理，但在工作上遇到的客户可跟课堂上的学生不同，每说一句话就代表着我们公司的形象和声誉。这是我第一次在工作上的失误，虽然客户还是与我们合作，但是，客户却要换人了。而不是我来接待客户了。所以在以后的工作上一定要注意言行，细心和有耐心地接待客户。

大学所学的电子商务课程，对于开展电子商务的公司，基本上能用到大学所学的知识。找工作的时候，面试官也说过：我们专业所学的知识多又杂，没有一样能够学得精通，其实这也是要靠自己的实际情况来定，不可能全部的知识都能学精，所以在大学里要定好目标，往适合自己工作的方面发展，提升自己在这方面的能力，不能每一科都学点，哪一科都懂一些，就是学得不精。希望在下一届的师弟师妹中能得到教训。

还是一个建议就是理论知识多于实际操作，出来工作才知道，网络推广这块没有进行过全面实际的操作，因为在学校里没有没有操作过这些，只是在业余时间去了解这些，所以只能学到理论知识，出来工作只能靠自己摸索。我觉得实际的操作能力比理论知识更重要。因为实践过了才知道自己的不足。

1.在推广方面，我们公司自从在06年迁来广州，一直以来都做电子商务，加入阿里巴巴诚信通以及百度推广。在阿里巴巴开通诚信通只是为了更有效地推广，因为我们公司的产品主要是做服饰的，有很多东南亚的客户，不能随时看到最新款的样品，只能通过邮寄样品或者是客户直接来公司看，这就是这间公司的不足。

2.在生产方面，我们公司目前的产品生产没有做到精细，而且在产品还是有一些会掉毛或者线头多，例如：毛衣或者线织衫，所以我在实习期间有很多客户对这些产品有抱怨，我们又没有处理好问题根源，流失了很多客户。

3.在管理方面，我们职员都是直属老板管理，主要是分三个部门：网络部，生产部，业务部。所有的工作流程都要通过老板的同意才能进行，例如：在网上接到的单需要业务员去跟贵公司交涉，都需要老板的决定安排哪位业务员去联系，不能直接联系业务员自己处理。虽然我不知道这样的工作流程合不合适，但我觉得这样的工作流程会拖延很多时间。因为有些客户要求要尽快安排人员来设计。我觉得这就是在管理方面的一些不足。经过了一个多月的工作，已基本上掌握了网络推广的技能和知识，在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我，不懂就要问。

其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。我来到这公司，全部推广知识都是自己摸索，所以只有肯努力，一定能成功的。

在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代不断地与时俱进，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。

**精选大学生干部培训心得体会(推荐)五**

回想自己这两个月所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。

两个月的实习，对一个缺乏社会经验的大学生而言，从中学到了学校里学不到的知识，在这段时间里，领导同事给了我足够的宽容，支持和帮助，让我感受到了“海纳百川”的胸襟。

首先得感谢公司给我们提供工作条件和生活环境以及有经验的上级给我们指导，带着我们前进。他们的实战经验让我们终身受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从2月11日开始进入公司，不知不觉中，两个月的时间一晃而过，在这段时间里，我学会了好多，无论是专业知识还是社交，现在，还未完成职业角色的转换。其实从一个学生一下子转变成一个职业人，真的有点不习惯。，我看上去还是像一个学生，根本就不像是工作的人，包括谈吐举止方面。

刚刚涉足社会，每个人都需要学会适应，不断锻炼自己，熟悉公司的操作模式，在工作中，我接触到了很多以前从未碰到过的人和事。在这段时间里，我明白了自己的不足之处，特别是要加强专业知识的熟练与运用。

为期两个月的实习生活弹指一挥间已经接近了尾声，在这期间我体会到了身为一名鲁泰员工的酸甜苦辣，也让我体会到当一名员工的不容易与肩负的重任。回想起2月11日当天，年轻的我们捧着一颗颗热情、兴奋而充满期盼的心来到鲁泰纺织股份公司，激动不安之情油然而升。一个个沉甸甸的问号，在我脑中盘旋。我不断自问：作为一个实习生，我能做好吗，我能给学生带来一点进步吗?如今，两个月的生活见证了我的成长，为我的实习画上一个完美的感叹号!

回顾实习生活中的点点滴滴，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些悲苦。那就是对公司的一些工作流程的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对基本知识的理解，丰富了我的实际操作知识，使我对日常工作有了深层次的感性和理性认识。

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，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，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。发现学习和交流的重要性和必要性。发现一些实习生跟老师像朋友一样相处，老师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有后台。而是他们用朋友的态度相处。

**精选大学生干部培训心得体会(推荐)六**

我们于xx年.1.2-xx年.1.11在学校校车间进行了为期10天的金工实习。期间，我们接触了车、钳、铣、磨、焊、铸、锻、刨等几个工种和线性切割以及数控铣床等较先进的机器。每天，大家都要学习一项新的技能并在几小时的实习时间里，完成从对各项工种的一无所知到作出一件成品的过程。在师傅们耐心细致地讲授和在我们的积极的配合下，我彻底清楚了实践才是真正检验真理的标准，以前学过的游标卡尺读数就很模糊，并且误差的要求也较高，所以还觉得过得去，可是这次实习要求工件的误差都在0.1mm，让我措手不及。在老师的教导下，通过这次实习我已经基本掌握了游标卡尺的读数。看似简单的东西真正到了应用就不是那么简单了。

实习期间，通过学习车工、锻工。我们作出了自己的工艺品，铣工和车工的实习每人都能按照老师的要求学到铣床的最根本的知识；最辛苦的要数车工和钳工，车工的危险性最高，在一天中同学们先要掌握开车床的要领，所有工种中，钳工是最费体力的，通过锉刀、钢锯等工具，手工将一个铁块磨成六角螺母，再经过打孔、攻螺纹等步骤最终作成一个精美的螺母。几天下来虽然很多同学的手上都磨出了水泡，浑身酸痛，但是看到自己平生第一次在工厂中作出的成品，大家都喜不自禁，感到很有成就感。我对自己的本次实习总结了两部分，实习部分和感想部分。

实习部分：

1、通过这次实习我们了解了现代机械制造工业的生产方式和工艺过程。熟悉工程材料主要成形方法和主要机械加工方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构、工夹量具的使用以及安全操作技术。了解机械制造工艺知识和新工艺、新技术、新设备在机械制造中的应用。

2、在工程材料主要成形加工方法和主要机械加工方法上，具有初步的独立操作技能。

3、在了解、熟悉和掌握一定的工程基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。

4、培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。

5、在整个实习过程中，对我们的纪律要求非常严格，制订了学生实习守则，同时加强对填写实习报告、清理机床场地、遵守各工种的安全操作规程等要求，对学生的综合工程素质培养起到了较好的促进作用。

6、工厂师傅对我们做的工件打分，使我们对自己的产品的得分有明确认识，对于提高我们的质量意识观念有一定作用。

7、同学之间的相互帮助才得以完成任务，使我们对团队的概念有了更深层的理解，也使我们明白了团队精神的重要性！

感想部分：

1、金工实习是培养学生实践能力的有效途径。又是我们大学生、工科类的大学生，非常重要的也特别有意义的实习课。金工实习又是我们的一次实际掌握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，我们会感受到车间的气氛。同时也更加感受到了当一名工人的心情，使我们更加清醒地认识到肩负的责任。有人跟我说我们不是机械专业的学生学习这个没有什么用，我带着怀疑的态度参加了这个实习，但是最后的结论是我对此否认了，它交给我的不只是机械专业的知识，而是一种能力，创造力以及适应力。

1、劳动不仅对自然世界进行改造，也对一个人的思想进行改造。经过这周的金工实习，在这方面我也深有体会。

2、劳动是最光荣的，只去实践才能体会劳动的辛酸和乐趣。

3、坚持不懈，仔细耐心。

4、认真负责，注意安全。

5、只要付出就会有收获。

6、实习带给我们的不仅仅是经验，它还培养了我们吃苦的精神和严谨认真的作风。我们学到了很多书中无法学到的东西。它使我们懂得观察生活，勇于探究生活，也为我们多方面去认识和了解生活提供了一个契机。它是生活的一种动力，促进我们知、情、意、行的形成和协调的发展，帮助自我完善。此时，我还在怀念充满成就感的金工实习，它充实了我们的知识，使我们更加体会到这样一句话：\"纸上得来终觉浅，绝知此事须躬行。\"实践是真理的检验标准，通10天的金工实习，我了解到很多工作常识，也得到意志上锻炼，有辛酸也有快乐，这是我大学生活中的又一笔宝贵的财富，对我以后的学习和工作将有很大的影响。

两年后我们就业的时候，就业单位不会像老师一样点点滴滴细致入微的把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。就像我们接触到的车工，虽然它的危险性很大，但是要求每个同学都要去操作而且要作出成品，这样就锻炼了大家敢于尝试的勇气。另外像铸工和看似简单的拆装，都需要我们细心观察，反复实践，失败了就从头再来，培养了我们一种挫折感等等。10天的金工实习带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，因此实习报告和日记的任务都给我们提供了这个机会，而最后的创新设计也对我们的创新能力进行检验和新的提高！

结束语：眼睛是会骗人的看似简单的东西并不一定能够做好，只有亲身实践才知其奥妙，才会做出理想的产品，实践是学习的真理！如果再有机会我还会参加这样的实习，还会去用实践来完善自己的知识面和自己的各项能力，以求在走出校园的时候有适应社会的更高的能力。感谢学校和老师给我们这个磨练自己和完善自己的机会。

**精选大学生干部培训心得体会(推荐)七**

第四届动感地带大学生暑期实践活动等您来报名!报名后，您即有机会参加“绿箱子环保计划”、“橙色爱心公益计划”、“农村信息化建设”等一系列的实践活动，优秀团体和个人更可获得丰厚奖励。

活动时间

1、20xx年6月18日--7月3日：报名期和活动宣传期;

2、20xx年7月4日：确定实践人员名单;

3、20xx年7月11日--7月14日：启动仪式、实践培训期;

4、20xx年7月15日--8月15日：实践期和跟踪报道期;

5、20xx年8月16日--8月18日：评奖期。

活动对象

全省各大专院校学生(共1000名，其中贫困生200名)。

地区 实践人数 地区 实践人数

杭州 实践人数150名，其中贫困生30名 宁波 实践人数125名，其中贫困生30名

温州 实践人数125名，其中贫困生30名 湖州 实践人数75名，其中贫困生15名

嘉兴 实践人数75名，其中贫困生15名 绍兴 实践人数75名，其中贫困生15名

台州 实践人数115名，其中贫困生20名 金华 实践人数115名，其中贫困生20名

丽水 实践人数50名，其中贫困生10名 衢州 实践人数50名，其中贫困生10名

舟山 实践人数45名，其中贫困生5名

报名方式

1、合作媒体报名(详见媒体宣传);

2、营业厅报名：动感地带品牌店、旗舰店、各自办营业厅(宁波地区仅限动感地带品牌店及各分公司主营业厅);

3、校园报名。

4、报名录取将以电话通知您。

注：台州地区提供邮寄方式，学生可以把《台州晚报》刊登的报名表邮寄至“动感地带07年暑期实践组

启动仪式

1、时间：20xx年6月21日。

2、地点：浙大紫金港校区。

3、参加人员：公司领导、团省委领导、高校领导、媒体记者、历年动感地带实践精英、在校学生。

4、主要议程：公司领导/团省委领导等相关领导致辞;绿箱子环保授予仪式;百万农民信箱工程、农迅通信息化终端介绍与演示;历年优秀实践精英代表发言;全省大学生暑期实践活动揭幕仪式等。

活动包括：基础实践及团队作业两个考核内容，并新增：“绿箱子环保计划”、“橙色爱心公益计划”及“农村信息化建设”版块。

实践周期：20xx年7月12日--8月20日

5、阶段划分：

1)培训阶段(第一周)：接受实践前培训、了解公司整体情况，完成团队分组、确定leader;

2)实践阶段(第二周)：初步熟悉业务、工作流程，团队成员磨合;

(第三--五周)：工作熟练度提升、团队小组共同确定作业选题，完成团队报告;

3)总结阶段(第六周)：评比考核、总结经验，分配薪酬;“团队作业擂台赛”评选实践精英(2名)及优秀团队(2支，分别为“团队之星”和“公益之星”)。

6、实践要求：

1)实践人员统一着装;

2)统一佩带暑期实践徽章;

3)统一悬挂实践人员工作牌。

基础实践

1、实践地点：全市各动感地带旗舰店、品牌店、各地主营业厅等。

2、实践岗位：

实践角色 实践任务

业务咨询员 在各动感地带品牌店、营业厅等渠道内进行业务介绍，业务咨询工作。

动感地带促销员 在各种自有渠道、流动促销点等处进行动感地带入网促销。

数据业务推广员 针对某项数据业务进行重点介绍、帮助用户进行设置、业务推荐等。

流动促销人员 利用暑期在年轻人聚集场所设置流动促销台进行动感地带入网促销、数据业务宣传等。

问卷调查员 帮助进行一些小型的社会调查工作，了解用户需求。

10086客服人员 在10086客服中心，培训后进行10086接线咨询等。

客户经理助理 与客户经理一同外出，拜访大客户。

绿箱子环保 到各居民区、居民活动场所进行废弃手机、电池等回收工作。

团队作业

1、团队组织方式：

1)以6-8人为单位，自行选举团队leader，要求实现团队自我管理;

2)每个团队必须完成一个团队作业，作业质量作为实践表现考核标准之一。

2、团队作业命题：

1)项目类-动感地带m计划实施方案、动感地带特色渠道店内party创意策划;

2)市场调查类-动感地带音乐套餐市场调查、数据业务使用调查;

3)论述类-动感地带校园市场拓展策略。

**精选大学生干部培训心得体会(推荐)八**

实习是我们大学学习中的实践环节。实习是每一个大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,也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。大学的最后一个学期很高兴能去中国电信股份有限公司梅县分公司实习。通过这次实习，我学到了很多东西，增长了工作经验。

1月25日-2月15日

中国电信集团公司是按照国家电信体制改革方案组建的特大型国有通信企业。中国电信作为中国主体电信企业和最大的基础网络运营商，拥有世界第一大固定电话网络，覆盖全国城乡、通达世界各地，成员单位包括遍布全国的31个省级企业，在全国范围内经营电信业务。

：

1月25号到2月15号，我到中国电信股份有限公司广州分公司开始实习。开始实习之前，我对实习的感觉是既新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到的东西，接触各种不同的人，紧张的则是之前并没有电信实习的经历，害怕做不好。刚开始来到电信局，我不知道该干些什么，估计这是每个刚开始实习的人都有的感觉，陌生的环境，陌生的人们，使我们这些刚刚步入社会的大学生有些不知所措。但我的不适应很快就因同事们对我的热情而消失了。周围的同事都比我大，对我比较照顾。在正式学习电信业务前，我在他们的指导下首先学习电信工作必需的基本技能，如一些资料的整理，接待客户时必须注意的方面等。看起来很简单的一些东西，操作起来却是十分的烦杂。初次接触实际的工作环境，眼里满是新奇，在其他同事的帮助下，我慢慢地适应了这里的工作。在第一个星期的实习中，我的实习任务主要是整理资料，统计数据，接待客户等，这些事情看似琐碎，但还是要有方法才能把工作做好。因为第一次参加电信实习，所以难免出现了一些错误，在虚心请教后，及时改正，并明白了办事绝对要找对方法，顺应事情发展的途径。在电信大厅接触了各种不同的客户，学会了怎样抓住客户的心理去和他们交流。随后，我就接手了几次打电话的工作，尝试通过打电话的形式去催别人交话费这对于我来说是一个心理素质的挑战，因为有时候人家会不听你的，会突然挂掉电话，当然那是极少数。不过我比较幸运，打了一上午的电话通常都是比较顺利的。同时，实习期间也有跟随同事走访客户，他们也传授了一些与客户沟通的经验，也亲身在旁体验过，知道关键要抓住客户的需求，明确地知道知道客户的需要。对他们的了解要从头开始，如何去了解一个人的内心世界，如何去和一个人沟通，这一系列的问题都需要我们去探索和解答。

在实习期间，我深切感受到，这是一个团结，上进，充满了活力的集体。每天大家都是笑脸相迎，即使面临很大的工作压力，办公室里仍然会听到笑声;面对客户，大家总是热情真诚;面对工作上的困难，大家总是互相帮助，直至解决难题。整个部门和睦相处，就像一个温馨的大家庭。而部门领导就是这个家庭中的家长，给每个人很大的空间自由发挥。

总的来说，我从这次实践当中也学到了人际交往和待人处事的一些技巧。在人与人交往的过程中，我能看到自身的价值。如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交到很多的朋友。对待朋友切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情?要知道给予比收获更令人开心。无论做什么事情?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。.还需要你懂得如何为人处事和接人带物,以及对顾客的耐心以及责任心.着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄,经验的缺乏真是学到用时方恨少,我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念,我想这也是学校之所以暑假让我们学习的原因,让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识,培养和提高学生的能力,理论联系实际,我认为管理专业中实践环节重要的是理论联系实际,提高了我们调查研究,观察问题,分析问题和解决问题的能力和方法,培养在校大学生在社会中的生存及能力,在实习期间所学习到的社会经验团队精神将会使我终身受益。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践动手能力以及与他人交往的能力。面对这些我们不可回避的事实。作为一个大学生，我们应尽量利用闲暇时间积累社会经验，培养自己的动手能力，把握机会，充分发挥自己的长处，弥补自己的不足，尽量完善自己，使自己尽快适应社会，以便进入社会后可以尽快的走上正轨。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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼这次社会实践是我真正步入社会的第一步，我相信我会逐步走向成熟，逐步融入社会。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，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，这才是我们实习的真正目的。

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！