# 有关师德师风教学总结范文汇总

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-02-02

*有关师德师风教学总结范文汇总一日常的工作依旧。整理报销单。今天接触到的新东西是税务系统。进项增值税税额是企业可以抵扣的税额，公司需要通过软件将发票扫描录入，登记发票号及相关信息，并发送至税务局进行认证。公司用的系统是税务局统一的系统，全程叫...*

**有关师德师风教学总结范文汇总一**

日常的工作依旧。整理报销单。

今天接触到的新东西是税务系统。

进项增值税税额是企业可以抵扣的税额，公司需要通过软件将发票扫描录入，登记发票号及相关信息，并发送至税务局进行认证。公司用的系统是税务局统一的系统，全程叫做防伪税控增值税专用发票抵扣联网上认证软件。里面主要分为几个板块，专用发票录入、专用发票管理、运输发票录入、运输发票管理、认证发送、认证验证。将发票扫描之后，由于扫描仪的识别功能有限，在税务码、发票号、日期上有时会出现错误，这时候就需要人工进行调整。在专用发票板块录入之后，选择认证发送。认证发送之后，通过认证验证看是否发送成功。然后要到发票管理处查看时候通过验证。若没有通过验证，则需要人工进行核对，调整。

运输发票也是类似。不过运输发票往往保存得不好，在扫描过程中常常会出现错误。要一个一个检查核对，是一件眼力活呢。

一般而言，一般纳税人增值税税率为17%，但是像水费，增值税率为6%。

3月27日

和s商量了一下，早上上课，下午来公司。

下午一过来，赶紧把昨天没有扫描完的发票扫描完，然后又扫描了另一个发票，即海关增值税发票。

在购买进口商品时，需要支付进口关税以及进口增值税，而进口增值税也是可以抵扣的。进口增值税因商品而异，大概在5%的水平。

增值税的录入系统是网上电子报税系统。这个系统完全依靠人工录入，而且要按时间，而且一旦发送认证后不能再进行修改，如果录入错误，对应的增值税就无法抵扣，这时候企业就会将它作为费用了。因此在录入过程中要特别注意，尤其遇到大面额的费用。

系统需要录入的信息有：完税证号码、进口口岸代码、填发日期、完成税额。一般完税证号码有18位，前4位位进口口岸代码，接下去四位为年份，最后两位常常为l01，或者l02。

小心翼翼地录入了票据后，发送了认证。不过结果要隔一天才出来，希望不要有问题才好。

公司实习日记 篇11

既然是跟单，就说明我们已经与客户有过一面之交，对客户的基本情况有所了解。那么，所要继续做的就是尽量的去收集客户的资料，了解客户经营情况，为进一步跟单、订立好目标与方法。了解客户是否真正的需要你的产品，是非常重要的。

有些客户可能只是问问价钱，或者并不是真的需要产品，对于这样的客户，在第二次跟单后就应做出判断，完全可以把这些客户列入c类，也就是需要长期争取的客户。这种客户的跟单周期可以长一些，一个月一次为好。有的客户不直接拒绝，也不下定单，这类客户很可能是资金问题或者是还在与同类产品进行比较，这类客户可归为b类，也就是短期争去的客户。对于这种客户不要跟的太紧，一周一个电话比较合适。还有一种客户，就是已经答应了定单，却迟迟没有签合同，这类客户为a类客户，能及时拜访一定要面谈为好，不能面谈的，一定要通过电话问清楚客户还存在什么困难，及时帮客户解决。

做好跟单登记工作，最好写清楚日期与简单的情况，做好跟单登记是避免把跟单变成骚扰的最好方式。因为有了登记，也就把你的跟单变的有计划与有目标，还有注意的是，一个公司不能有几个销售员同时跟一个客户，这样不但达不到跟单的目的，还会引起客户的反感。

跟单的心态要平与，不要太急功近利。许多销售员不是从客户的利益出发，不关心客户的问题，一味地跟客户要定单，要不到定单时就恶语伤人，胡搅蛮缠，最终只能让客户讨厌，让客户感到不是在谈业务而是一种骚扰。所以，跟单一定要从长远出发，以交朋友的心态反而更容易拿到定单。

要想做好一名外贸跟单员，工作中的许多细节也需要非常注意。做到万无一失，面对客户对自己产品的怀疑与疑问要十分清楚并肯定的即时给于答复，不要让客户觉得连自己的员工都对自己的产品不了解或不肯定的感觉。你的自信也是客户对产品的一项评价标准。

**有关师德师风教学总结范文汇总二**

一、实习目的

实习是我们工商管理类专业知识结构中不可缺少的组成部分，并作为一个独立的项目列入专业教学计划中的。其目的在于通过实习使学生获得各专业的感性知识，理论联系实际，扩大知识面；使得学生较为全面地了解企业经营管理，学习企业成功的管理经验；培养学生将理论联系实际，深入接触工商管理实际工作，运用工商管理专业知识分析和解决现实中的工商管理问题；加深对社会和工作的认识，端正工作态度，学习工作方法，锻炼管理技能，为今后顺利踏上工作岗位打下基础；并且尝试探讨工商管理管理前沿问题，初定毕业论文选题兴趣。

二、实习单位概况

ｘｘ市ｘｘ网络科技有限公司是一家专注于网络设计服务的提供商，专长于以网络营销为核心目标的中高端网站建设、网站营销策划、推广、网站优化、专业化的网站管理和维护、网络应用系统定制开发、网站规划、flash动画制作、平面设计和网络基础业务以及相关增值服务，包括域名注册、空间租用、企业邮箱、搜索引擎推广等网络技术服务。协助企业开拓更宽广的市场及节省资源和成本。领先的网络营销整体服务能力，专注、专业、专心和对客户负责的服务思想得到同行的赏识，得到了客户的认可，到目前我们先后直接为各个行业的企业提供了网站建设，网站推广优化等网络营销服务，帮助这些企业解决了用网之道，实实在在的提升其网络营销的价值！

三、实习内容及实习心得体会

ｘｘ市ｘｘ网络科技有限公司是一个相对于其它网络公司比较严谨的公司，公司里80%的员工都是有三年以上经验的老员工，而且对人才所要求的学历都是大专以上，30%的员工都毕业于名牌大学，公司领导层更是有着高学历、丰富经验的专业型人才。而我作为公司网络推广部的一名成员，内心充满着无比的压力与挑战。

1、实习岗位网络推广助理

2、实习内容和过程

此次实习的公司是ｘｘ市ｘｘ网络科技有限公司，我被安排在网络推广助理的岗位。主要进行论坛发帖推广。

准备工作：

进入公司的时候，指导我的是一个和我年龄相仿的张小姐，她给我介绍了“毛毛党”，这是一个论坛，里面有很关关于外文论坛发帖的很多资源，比如：外文知名论坛，帖子内容等等。

了解论坛发帖的流程

1、明确产品定位

在我们拿到项目以后，首先要做的就是市场定位，我们的产品(服务)的是哪一类人群，这部分客户在哪些论坛聚集的比较集中在哪些论坛，比如我现在做的项目是数码产品，所以我发布的论坛就选择了数码产品论坛。

2、制定工作计划

要先把你需要做的网络推广方案做好，也就是你将要通过哪些方式进行营销，这样你就有了一个基本的目标和工作步骤。

3、注册登陆账号

每个论坛要注册5个左右的不同id，如果有以前的id也可以用以前的id。注册id的时候最好不要那些没有任何意义的数字或者英文字母，因为一些老坛友就大概知道你是来浑水摸鱼的。

4、准备发帖内容实践阶段：

非常让我感觉头晕脑炫的，我要上那些全英的外文论坛，发帖。。。我对公司的服饰产品要先进行了解，特点，材质等等。被删贴被封号是一开始常有的事。因为没有经验，我们上去发帖，一看就知道是广告帖：cananyocomellmesomethingaboutlenwork?之类的，lenwork是公司产品的品牌，我们会通过url（统一资源定位符，uniformresourcelocator的缩写，也被称为网页地址，是因特网上标准的资源的地址。）把公司的网站链接到关键字上，马上就被版主或者其他不是很宽容的坛友给发现了，从轻发落的就把我们的帖删了，有的很过分，直接把我们踢出论坛，封了我们的ip。记得有一次我在共一个论坛上注册了我3个帐号，互相顶贴，结果一个坛友把我的几个帐号都找出来，发了一个帖，警告说，你们这根本就是同一个人，请马上停止工作。最后也明白，日后发帖要再软一点，不能被轻易发现，也不能急功近利，一步步来，先在论坛上回复其他人的话题。

在外文注册博客进行博客推广也是我的工作的一部分。内容是进行博客营销的基础，没有好的内容就不可能有高效的博客营销。好内容不是一味的赞美，也不是枯燥乏味的理论。什么样的博客内容才是好内容呢?大的原则只有一个：对顾客真正有价值的内容。

1、企业新闻。有关企业对外发布的新闻，特别是企业获得了什么资质奖励等等。

2、行业新闻。本行业发生了哪些重大新闻，哪些是对顾客带来切实影响的新闻，同时可以对新闻做相关的评论，但评论一定要客观中肯。

3、客户故事。有关企业与客户交易过程中的一些故事，可以是交易只是根据已有的资源进行发帖。虽然他们很有经验，但是在很大的程度上形成了资源浪费的现象。

2、网络推广中论坛发帖存在的问题

因为现在各个论坛对广告贴都封杀很严厉，因此，如果店家明目张胆的去自吹自擂，这会被论坛管理方无情封杀！有鉴于此，大多数做网络营销的手法都是注册马甲，用马甲站在“第三方”的角度来说这家店的各种好处！这是目前网络上最为普遍的影响方法，运用得当的话，也是可以达到一定宣传效果的，但局限于对网络营销的掌控力度，很多人根本运用不好：力度轻了则完全达不到效果，发出来的帖子很快就被沉到最下面，几乎没有人关注和点击；力度重了会逗来别人的反感，起到反作用。在我的实习结束之前，企业网站的流量并没有因为网络推广而增加很多流量。

3、博客营销存在的问题

ｘｘ市ｘｘ网络科技有限公司的网络推广人员大致并不精通英语，都是通过有道词典翻译写成博客。这样的文章很多时候并不能吸引人阅读。即使有人阅读了也很容易发现它是博客广告。甚至引起人的反感。也由于博客推广的泛滥，l营销市场混乱，发展处于一种不健康的状态，博客推广起不到应有的效果。

五、总结

在ｘｘ市ｘｘ网络科技有限公司的实习过程中，不仅仅增加了对以前学过知识的了解，对网络营销的熟悉，让我学会了一些如何更好的进行网络推广，而且，我觉得更重要的一点是，这种工作能够培养我去体会其中的乐趣，学会真正做好本职工作。实践让我走出课堂。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不具有明显的特征，这需要我们进行抽象概括才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间我觉得多与社会接触，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。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

网络推广需要你不断的进行发现与学习。它并不是简单的发帖，写博客。你必须思考你的帖子如何吸引人，你的博客如何让人产生兴趣，你如何让坛主不对你产生怀疑，你的帖子如何让人看不到广告的痕迹但是又达到推广的效果。

这次实习将是我人生中的一次重要的经历，将是我今后走上社会后的一笔巨大的财富。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

六、对实习单位改进的意见和建议

1、员工素质的培训

网络营销能否取得成功，在很大程度上取决于企业所拥有的既懂技术又懂网络营销管理的高素质人才，企业要长期发展，必须注重培养一支既懂it技能又会营销与后台管理的具有综合素质的人才队伍，只有这样才能保障企业顺利推进网络营销革命。ｘｘ市ｘｘ网络科技有限公司是一家外贸企业，更加依赖于网络营销。对新招人员必须进行系统性的培训。比如：推广的目的，推广的技巧等等。对于管理人员应保证他们不比别人落后，时时进行学习。

2、制定合理的网络营销战略

网络营销是企业整体营销的一部分，应该立足于整个营销体系中。企业网络营销推广的投入模式是跟品牌地位、产品定价策略等密切相关，而网络营销要转化成销售量的上升，需要其他部门例如销售、生产部门的协同和支持；ｘｘ市ｘｘ网络科技有限公司并没有一个具体的营销战略，上下职员没有统一的行动方向。

ｘｘ市ｘｘ网络科技有限公司应该制定周详的策划，加上准确有效的实施，才能够得到期待的效果。在网络营销计划制定前，对企业网站准确的进行定位，确定顾客的期望值，根据市场调查和顾客期望，结合企业实际情况和企业营销整体战略，制定企业网络营销的方案，确定进度情况和每项网络营销活动的目标；

3、注重网络推广过程的质量

进行网络推广时，如果只是麻木的按照已有的模式进行，将会使自己永远落后于别人。对网络推广工作进行监督是必要的。例如在论坛发帖时不能根据已有的资源直接进行复制，必须经过每个发帖人员的判断，选择最有利最具吸引的描述。善于发现新的具有潜力的论坛。根据以往的推广经验制定最适合本企业的推广方式以内容。

4、注重网络推广的效果

制定工作总结汇报时间，对网络推广的效果进行评估。建立快速准确的网络营销效果反馈和评价机制。网络营销的反馈与评价是对各种网络营销活动进行及时的跟踪控制，以保证各种网络营销方法可以达到预期的效果，同时它对网络营销方案的正确性和网络营销人员的工作成效也是一种检验。

**有关师德师风教学总结范文汇总三**

7月12日 晴

土木工程测量实习终于开始了，我们很早就集合了。今天的任务主要是实地勘察，理清测量思路与分工。我们测的是生物馆以及其向南方向。绕了生物馆走了一圈，这么宽敞的地方，从来没想过要经自己收测绘一翻，但想想还是很兴奋，成功以后一定很有成就感。

我们一边实地勘察，一边讨论整个测量流程，采用先整体后局部的原则，先踏勘选点，我主要负责记录数据，描绘简单草图。仅仅是记录就遇到了很多难题，既要把数据记下来又要标的明白，要有空间立体思维，在实际中指定一个点就要在图上标出来，一开始我有些手忙脚乱。有时候转动方向，在图上就反应很长时间才标识出来，有时也影响到了小组的测量进度，感觉很郁闷，后来经过同学的帮忙与探讨，我熟练了许多，还好并没记错数据。

其实今天的测量工作进行的很不容易，因为今天早上两点半是世界杯决赛，同学们看完就出来测量了，大家都很疲惫，而且一开始还摸不清头绪，所以，今天主要是实地勘察，分工和选控制点，回来又整理一下数据，今天的工作就完成了。

7月13日 多云

今天五点就集合了，因为今天注定是忙碌的一天，为了避免日晒，我们宁愿牺牲睡觉的时间。今天小组的任务主要是测角、量边。我和几个人主要从事测边工作，其他人员测角。测边也需要一定的技巧，比如远距离的用水准仪测，短距离的用钢卷尺测。

由于生物馆周围地势高低起伏，地面不是很平整，所以在水准仪整平方面花费了很长时间。在测量当中没有什么通讯工具的时候125m、250m真的很远很远，有的时候指挥起来相当困难。仅仅是想让立尺的人前后移动都得喊，有的时候还听不到。特别是有一条边要穿过主楼门口到前广场，由于上早课来往的人很多，也给测量工作造成了一定的影响。测完大框边长，开始量各个草坪边长，还有草坪与各个建筑物之间的距离。在测量范围内有大大小小的草坪，还有路灯之间的距离、喷泉长宽、花坛、台阶。真的很多很多工作，还好我们分工明确，而且目标明确，所以测量工作顺利完成了。

虽然很忙、很累、很热、很饿，但看见大家都一样的承受，一起工作，所以很开心。明天还要起早，加油!

7月14日 晴

虽然前两天测了很多，以为很熟练了，想的也很周全，但还是忘记了一些测量工作。经过昨晚老师的讲解与指点，我们小组发现了一个疏忽之处，由于我们的外围是一个大的正方形(在图纸上)，要标坐标，去忘记测量坐标方位角了。

今天早上组长由给我们开了一个小会，然后布置最后一天的测量工作。一开始我跟着测量方位角了，后来就去测草坪灯高线了。这一工作持续了很长时间，因为一直不太明白。由于草坪内有树，而且图也比较疏松，不好选点与架立仪器。两点之间距离太近了，就已花费很长时间，工作效率不高;两点之间距离太远了。有不好描绘等高线。真的花了很长时间讨论，后来我们按照老师规定的距离测的。当时等高线不知道具体怎么画。虽然老师在上课时讲了，但是我们都没太在意，没想到会画。所以后悔莫及，今天又查的资料，又问的同学，还好弄明白了。

今天是最后一天外业工作了，所以晚上回来又整理了一下三天来的资料，以便明天分工与做表、画图。数据很繁琐，还好记录的也都很明了。期待着明天的室内计算工作，因为不用起大早了。

7月15日 晴

今天就室内作业了，今天又两个任务，一个是计算、画表。另一个是整理草图。我负责计算画表。由于表比较多，而且计算要求准确，所以，一个表至少得两个人算两遍。

我一共算了三个表，有距离测量表、水平角测量表、还有导线测量表。由于导线测量表是考试涉及到的题，记得那时候都没算对。所以这次我算的非常认真，最后我们两个人算得数据一致，很开心。在计算中我还发现了几个粗差数据，可能是由于当时测量人员读数错误或者是数据记错了，所以产生了粗差。在这里我们都经过多次检核，依依排除。

通过算表，我挺有感触的。有的时候对于一个数据出错就要害的几个人算几遍，才能发现与剔除。所以在测量时真需要认真、严谨。以免出现不必要的麻烦。今天由于工作量比较大，所以还剩了几个表，打算明天由男生算，明天主要任务是画最后的大图，坚持吧!

7月16日 晴

今天一大早起来我们就开始分工画大图了，昨天剩下的别的工作都由男生去做。最后一个艰巨的任务了。由于我们没学过画图，对一些细节或小的东西不知道怎么体现在图上，所以一开始工作进展的很慢。但是还好，我们认识园林专业的同学，向她们请教了一翻。

我们画的地形图比例尺采用1/500的，实地量距只需取到5cm，一位若量的在精细，在图上也无法 表示出来。比起画大图，对我来说地物、地貌符号和表示更有学问。既要简单明了，又要使人看懂。更重要的是要符合标准，所以我又仔细的看了几遍书，再加上 与同学探讨才明白。终于我们经过了整整一天的努力，大家分别把各自的分工完成了，一幅大图呈现在我们面前，很有成就感。

这五天的实习让我学到了很多，就像老师说的，一开始你可能什么都不懂，但你亲自去测量、计算、去实践了，你就会发现许多问题。当问题一个个的解决，自己的思路也就渐渐成熟了。

这个实习时我懂得一个道理，没有不会做的工作，只有遇不到的问题。很开心，实习顺利完成了，明天就可以回家了。

**有关师德师风教学总结范文汇总四**

实习第一周

三年的大学生活是我人生中美好的回忆，我迈步向前的时候不会忘记回首凝望曾经的岁月。今天我迈出了校门进入了工作岗位，今后我要严格要求自己，努力工作，虚心学习，将所学的知识与实践相合。

最后终于进入了这个知名企业徐州千斤顶。我对这个企业稍有了解，是集生产、营销、售后服务于一体的企业集团。我们在有关负责人的带领下对这个企业厂房、工作坏境及其他方面有了较深而广泛的了解，感觉基本上符合我的工作需求。

公司的宗旨就是进入任何企业，包括以后我进入工作岗位，重中之重就是人身安全，始终记牢科学谨慎，安全生产。于是刚去的第一周，我就接受他们的较为全面的安全生产知识培训，对我来说的确获益匪浅，不仅仅是我一个人，而是车间的所有员工，要求所有员工都做到科学谨慎，安全生产，我深信公司的教导对我以后的工作有很大的帮助。

实习第二周

我被介绍并认识了该企业的核心制造环节机加工车间主任张师傅，也是我在这个企业期内的技术指导老师(师傅)。我和她初次交谈时，就发现这个人在机械理论和实践经验上很娴熟，技术也应当精湛。张师傅对我说，即使你很清楚这些千斤顶生产过程，也会在实际中遇到复杂的问题。任何员工要能自己解决所面临的困难，从实际中的基础做起是关键，逐渐积累和丰富自己的工作经验。我也深知这一点，所以在以后安排工作上，我不能有任何挑剔。我可能被张师傅会安排在环境较差的一线去工作，这个我也会欣然接受，不管做什么事情都要一步一步、踏踏实实的干，从点滴出发，这也对我以后人生道路有很大的磨砺，我很高兴，这也能使我能熟练和掌握最基本的操作技能，加强锻炼自己的实践能力。我看到很多生产车间日夜兼程地无休止的工作，其中的艰辛疲惫只有他们能感受到，我也做好了充分的心理准备，以饱满的精神状态迎战这次难得的实习机会。

实习第三周

这个周一早上我像往常按时上班，早上贾总和王经理给我们开会，关于安排岗位，我被安排到了第三车间，首先我的实习任务是熟悉和掌握加工零件、生产规格，了解数控加工的注意事项和要求。刚进去的第一天，上午自己观察工作人员的操作和加工零件过程，熟悉车间里的情况。下午车间主任也就是我的师傅，直接让我上机操作加工零件。我加工的是公司的主要产品之一：导向套。师傅教我了一边数控机床的操作方法，跟我说了注意事项和产品的要求。首先新手要求做粗加工，然后才可以做精加工，通过自己的琢磨和实践操作在这短短的一个星期里，我的操作水平有了很大的提高，对产品和机床有了更精确的掌握和认识。我可能习惯学校有规律，比较自由的生活。即将毕业之前，我第一次真实的接触人流不息、错综复杂的社会，所见所想与理想形成强烈的反差，这让我深深的领悟到自己对社会广泛了解的严重不足，缺乏工作和生活阅历。我想了很久，还是按石师傅的要求去做吧，必须要有良好的员工素质，服从管理分配，还有就是这对我自己也不是没有好处，趁早学会基本的操作技能和严谨的科学方法，对以后的发展垫下扎实的基础。

实习第四周

第四周我学会了刀具的种类和注意事项，另外自己对机加工也有了一些认识，我们在学校实习用的车床一般都是小型的车床如：ca6140这样的小车床，但是在公司我们使用的都是大车床，而且切削工件也不是在学校用的塑料制品，而是各种各样的成形钢材如：43#钢种等等。在加工中我发现刀具的使用时非常重要的，因为刀具材料对加工表面的质量是有影响的，而工件的精确度对机械的性能也是也有影响的。所以在选择刀具时也要是非常重要的，因为它们与加工材料间的摩擦系数、亲合程度、材料的耐磨性和可刃磨性。

刀具一般均用普通碳钢或合金钢制作，如焊接车刀、镗刀、转头、铰刀的刀柄。尺寸较小的刀具或切削负荷较大的刀具宜选择合金工具钢或整体高速钢制作，如螺纹刀具，成形铣刀，拉刀等。但是车间在加工的时候都是用的同一种刀对所有的工件进行加工。我就觉得应该选着不同的刀针对不同的材料进行加工。在实习过程中也发现磨刀是车工师傅必须掌握的一门技术，因为刀磨的好坏对工件的影响是有很大的因数的。在厂里在看师傅磨刀的同时，自己也尝试着自己去磨。

实习第五周

在这一周里，在师傅的悉心教导下我对车床加工工件的装夹和校正有了一定的认识:

(1)工作前按规定润滑机床，检查各手柄是否到位，并开慢车试运转五分钟，确认一切正常方能操作。

(2)卡盘夹头要上牢，开机时扳手不能留在卡盘或夹头上。

(3)工件和刀具装夹要牢固，刀杆不应伸出过长(镗孔除外);转动小刀架要停车，防止刀具碰撞卡盘、工件或划破手。

(4)工件运转时，操作者不能正对工件站立，身不靠车床，脚不踏油盘。

(5高速切削时，应使用断屑器和挡护屏。

(6)禁止高速反刹车，退车和停车要平稳。

(7)清除铁屑，应用刷子或专用钩。

(8)用锉刀打光工件，必须右手在前，左手在后;用砂布打光工件，要用手夹等工具，以防绞伤。

(9)一切在用工、量、刃具应放于附近的安全位置，做到整齐有序。

(10)车床未停稳，禁止在车头上取工件或测量工件。

**有关师德师风教学总结范文汇总五**

9月2日

实习第一天，新鲜感是有的，但没有想像中那样激动;只是突然就紧张忙碌起来了。

看到校园里一张张或天真稚嫩或玩世不恭的面庞，让人不禁想到当年的自我。其实老成也不必须是装的，到了某个年龄的人自然而然就有了些许俯视的姿态，但绝非傲慢。

之前听去郊区农村实习回来的朋友诉说条件的艰苦，再看看那里，很知足了。校园很干净，这是盘锦市唯一的学校，有朝中。还有朝小。因为我家就住这座城市。所以上下班很简单……

一切安顿停当，我们学校过来的主任、指导老师及实习生们和校长、各主任一齐来了简短的座谈会，给我们讲了实习期间的安排以及对学校环境的介绍，都很热心。然后教务主任就要了份实习生名单要当场给我们分配班级，有些出乎我们指导老师的意料，因为既有即欧小学也有初中，指导老师本想根据我们个人的潜力分配。因为我是日语专业所以分配到了初一二班。还给我们分了办公桌。

上午我代班级的班主任没来，下午课前我自我去找了。在1班教室门口，我跟班主任简单介绍了下，她就说那也跟同学们见见吧，我有些矜持走了进去，同学们之前应有所耳闻，给了我很热烈的掌声，问我姓什么教什么，看着下方期盼好奇的那些脸庞我笑着一一答复。开场有些活跃我之前准备的几句漂亮的台词都没用上，还是自然些好呢!这样更真实也更容易接近。这天不是正式上课这天是开学第一天。明天开始正式上课，这天就是先熟悉一下学校环境和老师和同学。然后去了，初中办公室，我们都一齐聊了聊。有两位老师都中年人看样貌很有经验的样貌，又是一阵窃喜，这样我能学到很多宝贵经验了，他们对我很热心。我主动找班主任要了份学生名单，手抄了份，这样先对名字有个大概印象再对号入座会更容易些。很佩服我的日语老师了，给我们教了两三天就都能叫出我们全班的名字很是厉害。就这样这天就回家，准备明天上战场。

9月3日

经过这次与实习单位领导的座谈会，我更加肯定作为一个人民教师就应具备的技能与理念：

首先，做好一个教师，人格以及德育工作是摆在第一位的;

其次，良好的师生关系，加强沟通管理潜力是一个成功老师必要的技能;

再次，掌握先进的教学设备，教学理念也是十分重要的;

第四，教学过程中，更加就应强调学生的主动性，从老师教到学生主动学习转化;

第五，多听课，多交流，多思考，多询问，多学习;

最后，安例的积累，比如突法事件的处理等等方面的知识。

这个星期教学资料还是广播体操为主，经过两三个星期的教学，学生们基本能够将整套广播体操做下来，但是不太熟悉，动作做不到位，所以接下来的工作就是复习，慢慢的跟上音乐的节奏进行练习，以到达应有的水平。

9月4日

下午第二节就是日语，我去听课，做了听课记录。是最有经验的党支部书记的日语课。叫金娟老师，她被评为市优秀党代表，市优秀班主任，省优秀教师，班主任等等称号。而且参加中考日语出卷等等。就是我要学习崇拜敬佩而要学习的老师。我认真笔记的她说的每个字。和同学们的互动，为了即将上讲台的我做好准备。

在那里跟在学校实在没法比，尤其是时光观念。此刻的中学生确实挺辛苦的，我也将跟他们一齐遵守作息时光，共同度过这几个月。

期望我和我的学生们建立融洽的师生关系。

9月5日

头痛的一天

昨日整天穿高跟鞋跑来跑去，都是高跟鞋惹的祸弄的我头痛一天。这天我最后放下了我坚持“足足”两天的“职业淑女装”计划，改穿帆布鞋了。虽然看起来有点“不敬业”但至少我精神状态好多了，晚饭也算是能咽得下。

这天下午主任上了节班会课，课上老师总结一周班级的基本状况。听起来都是些琐碎的小事情，类似宿舍有没有倒垃圾，学生校服是否合格，课堂表现等等，但是班主任要关注的也是这样的方方面面。主任用聊天的方式很细心地分析这些，不仅仅仅吸引学生的注意，连我也不自觉被吸引进去了。我整节课都在一边盯着主任看，一边瞧瞧学生们的反应。真不明白到我接手的时候能不能也有这样的效果，期望有吧。接手前的这个星期有点像被判了“死缓”，哈哈……

跟这么一个好老师其实压力真的好大，但是呢，天将降大任于斯人也，难得有这样的机会。别的同学还在埋怨没课上，锻炼少呢。按道理，我此刻天时，地利，人和都有了，就应珍惜。

9月6日

我个人认为，因为此刻学校抓升学率对老师的考核很严格，所以你的指导老师很难放开，让实习生大施手脚。这个时候我们不能抱怨，毕竟国家的教育弊端并非一朝一夕就能改变的。我们就应自我主动一些，为自我定一个小目标，自我想一些办法去适应，以到达自我的实习目的。你不能因为指导老师的冷淡就放下，不能因为指导老师的保守就不认真了，更不能因为学生的冷淡或是调皮就马虎。此刻是你要学知识，是你去求他们，不是他们要巴结你，你就得拿出厚脸皮的精神。我想提醒大家：无论是考研还是找工作，实践证明实习十分十分重要。反正也要花那么多时光，何不好好珍惜一下呢。如果说我们湖大毕业的师范生还找不到工作，比不上一些诸如黄冈师范等之类的\'二类三类学校，不知大家有何感想。一句话：心高人又懒，眼高手低!

我认为，实习生实习关键在于与学生打交道，与他们打交道是一门深奥的艺术!语文老师是所有老师中最累的。(要批改的作业最多)不仅仅仅教知识，还教大家如何做人。最令人遗憾的是，此刻的教育对语文也不似其他课重视。大家都觉得语文最简单，语文的研究生最好考，真的吗?在那里我不想同大家讨论这个问题。

听语文课，对于指导老师深厚的学术功底，很是佩服，越听越没底气，越听越觉得自我大学四年白混了。之后想想，其实要弥补这个缺陷并不难。第一，指导老师们教了十几年，翻来覆去就这么几篇课文，想不深厚也难啊。

9月7日

大学教育是将简单的东西复杂化，而中学教育是将复杂的东西简单化，他有一个固定的模式。到时候教学相长，边教边补还来得及。我想最难的是如何引导学生。我们都是从学生过来的，我们都深深的明白一个好老师对学生的影响。有时候我们的教学理念有时候可能会左右一个学生的一生!当然，我并不是什么经验丰厚的专家，甚至什么经验都没有，只是对最近实习心得和各位同仁讨论一下而已。以下总结出三点。

首先，自我要心平气和。我们班有的同学性格个性温柔，一开始我就担心他们会受欺负，事实上也的确有，至于是谁我就不说了，大家猜吧。对于这类学生，我们要学会不怒而威，既要给玉米又要给大棒。我的指导老师说：在中学里，学生和老师的关系，就是天生的老鼠和猫的关系，顽皮的学生都是怕老师的。确实，实习老师对于整天处在繁重的学习负担下的学生来说，无疑是他们的新鲜空气，是他们觉得老师没那么神秘的快乐情绪。他们捣蛋是能够理解的。如果你在管纪律时，学生不听，你就站在他身边一言不语，生气的看着他，他会觉得不好意思变乖的。沉默可真的是金哦。这一招，百试不爽!

其次，大家必须要批阅周记。即使他是抄的，你也能够从他抄此篇不抄彼篇中找到他的性格。从周记中，我们能够了解到他们的困难，情绪，思想状况，然后鼓励他们。不显山露水的跟他们闲聊，打开他们的心结!

**有关师德师风教学总结范文汇总六**

根据《中华人民共和国合同法》等有关法律、法规的规定，双方就租赁场地从事经营的事宜经协商达成协议如下：

第一条租赁场地

乙方承租甲方▁▁▁▁▁▁▁▁▁(层/厅)▁▁▁▁▁▁▁▁号场地，面积▁▁▁▁▁平方米，用途以营业执照核准的经营范围为准;库房▁▁▁▁▁平方米，库房位置为▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

第二条租赁期限

自▁▁▁▁年▁▁月▁▁日起至▁▁▁▁年▁▁月▁▁日止,共计▁▁年▁▁个月;其中免租期为自▁▁▁▁年▁▁月▁▁日起至▁▁▁▁年▁▁月▁▁日。

第三条租金

本合同租金实行(一年/半年/季/月)支付制，租金标准为▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁;租金支付方式为(现金/支票/汇票/▁▁▁▁▁);第一次租金的支付时间为▁▁▁▁年▁▁月▁▁日，第二次租金的支付时间为▁▁▁▁年▁▁月▁▁日至▁▁▁▁年▁▁月▁▁日，▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

第四条保证金

保证金属于双方约定事项。

自本合同签订之日起▁▁▁日内，乙方(是/否)应支付本合同约定租金总额▁▁▁%计▁▁▁▁▁▁元的保证金，作为履行合同和提供商品服务质量的担保。乙方支付保证金的，甲方则以市场当年租金总额的2-5%作为市场整体性的对应保证金，作为履行合同的担保。保证金的交付、保管、支取、返还等事宜见合同附件。

第五条保险

甲方负责投保的范围为：公共责任险、火灾险、▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

乙方自行投保的范围为：▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

第六条甲方权利义务

1、依法制订有关治安、消防、卫生、用电、营业时间等内容的各项规章制度并负责监督实施。

2、协助各级行政管理机关对违反有关规定的乙方进行监督、教育、整顿，直至单方解除合同。

3、应按约定为乙方提供场地及相关配套设施和经营条件，保障乙方正常经营。

4、除有明确约定外，不得干涉乙方正常的经营活动。

5、应对市场进行商业管理，维护并改善市场的整体形象，包括：对商品品种的规划和控制、功能区域的划分、商品档次的定位、商品经营的管理及质量管理;服务质量管理;营销管理;形象设计;市场调研;公共关系协调;纠纷调解;人员培训;▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

6、应对市场进行物业管理，并负责市场内的安全防范和经营设施的建设及维护，包括：建筑物(包括公共区域及租赁场地)的管理及维修保养;对乙方装修的审查和监督;水、电、气、空调、电梯、扶梯等设备、管道、线路、设施及系统的管理、维修及保养;清洁管理;保安管理并负责市场的公共安全;消防管理;内外各种通道、道路、停车场的管理;▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

7、做好市场的整体广告宣传，并保证全年广告宣传费用不低于市场全年租金总额的▁▁▁%。

▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

第七条乙方权利义务

1、有权监督甲方履行合同约定的各项义务。

2、应具备合法的经营资格，并按照工商行政管理部门核准的经营范围亮证照经营。

3、应按照约定的用途开展经营活动，自觉遵守甲方依法制订的各项规章制度及索票索证制度，服从甲方的监督管理。

4、应按期支付租金并承担因经营产生的各项税费。

5、应爱护并合理使用市场内的各项设施，如需改动应先征得甲方同意，造成损坏的还应承担修复或赔偿责任。

6、应按照各级行政管理部门的规定，本着公平合理、诚实信用的原则合法经营，不得损害国家利益及其他经营者和消费者的合法权益，并承担因违法经营造成的一切后果。

7、将场地转让给第三人或和其他租户交换场地的，应先征得甲方的书面同意，按规定办理相关手续，并不得出租、转让、转借、出卖营业执照。

8、应按照甲方的要求提供有关本人或本企业的备案资料。

9、建筑物外立面及建筑物内部非乙方承租场地范围内的广告发布权归甲方所有，未经甲方同意，乙方不得以任何形式进行广告宣传。

▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

第八条合同的解除

乙方有下列情形之一的，甲方有权解除合同，乙方应按照▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁的标准支付违约金：

1、不具有合法经营资格的，包括因违法经营被有关行政管理部门吊销、收回经营证照的。

2、未按照约定的用途使用场地，经甲方▁▁▁次书面通知未改正的。

3、利用场地加工、销售假冒伪劣商品的。

4、进行其他违法活动累计达▁▁次或被新闻媒体曝光造成恶劣影响的。

5、将场地擅自转租、转让、转借给第三人，或和其他租户交换场地的。

6、逾期▁▁▁日未支付租金的。

7、违反保证金协议的有关约定的。

8、未经甲方同意连续▁▁▁日未开展经营活动的。

9、违反甲方依法制订的规章制度情节严重或拒不服从甲方管理的`。

▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

甲方或乙方因自身原因需提前解除合同的，应提前▁▁▁日书面通知对方，经协商一致后办理解除租赁手续，按照▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁的标准向对方支付违约金，其他手续由乙方自行办理。因甲方自身原因提前解除合同的，除按约定支付违约金外，还应减收相应的租金，并退还保证金及利息。

第九条其他违约责任

1、甲方未按约定提供场地或用水、用电等市场内的经营设施致使乙方不能正常经营的，应减收相应租金，乙方有权要求甲方继续履行或解除合同，并要求甲方赔偿相应的损失。

2、甲方未按约定投保致使乙方相应的损失无法得到赔偿的，甲方应承担赔偿责任。

3、乙方未按照约定支付租金的，应每日向甲方支付迟延租金▁▁▁%的违约金。

▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

第十条免责条款

因不可抗力或其他不可归责于双方的原因，使场地不适于使用或租用时，甲方应减收相应的租金。

如果场地无法复原的，本合同自动解除，应退还保证金及利息，双方互不承担违约责任。

第十一条续租

本合同续租适用以下第▁▁▁种方式：

1、乙方有意在租赁期满后续租的，应提前▁▁▁日书面通知甲方，甲方应在租赁期满前对是否同意续租进行书面答复。甲方同意续租的，双方应重新签订租赁合同。

租赁期满前甲方未做出书面答复的，视为甲方同意续租，租期为不定期，租金标准同本合同。

2、租赁期满乙方如无违约行为的，则享有在同等条件下对场地的优先租赁权，如乙方无意续租的，应在租赁期满前▁▁▁日内书面通知甲方;乙方有违约行为的，是否续租由甲方决定。

第十二条租赁场地的交还

租赁期满未能续约或合同因解除等原因提前终止的，乙方应于租赁期满或合同终止后▁▁▁日内将租赁的场地及甲方提供的配套设施以良好、适租的状态交还甲方。乙方未按照约定交还的，甲方有权采取必要措施予以收回，由此造成的损失由乙方承担。

第十三条争议解决方式

本合同项下发生的争议，由双方协商解决或申请有关部门调解解决，协商或调解解决不成的，按下列第▁▁▁种方式解决(只能选择一种)：

1、提交北京仲裁委员会仲裁;

2、依法向▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁人民法院起诉。

第十四条其他约定事项

1、场地在租赁期限内所有权发生变动的，不影响本合同的效力。

▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

第十五条

本合同自双方签字盖章之日起生效。本合同一式▁▁份，甲方▁▁份，乙方▁▁份，▁▁▁▁▁▁▁▁▁。

第十六条

双方对合同内容的变更或补充应采用书面形式，并由双方签字盖章作为合同附件，附件与本合同具有同等的法律效力。

甲方单方制订的规章制度也作为本合同的附件，规章制度的内容与合同约定相冲突的，以本合同为准，但国家法律、政策另有规定的除外。

甲方(签字盖章)

乙方(签字盖章)

签约日期：

**有关师德师风教学总结范文汇总七**

毕业实习日记1

熟悉工作环境，了解每项材质具体报价，及具体样子;并了解工人施工一平米的单价，以及一个项目的单价。通过熟悉报价并看书学习巩固了不少知识，了解装修的整个流程，充实的一天学了很多新东西，并明白来到新地点就要从头学起，懂得要在实践中慢慢积累经验才有所收获。

毕业实习日记2

今天上午和经理一起出去量房。并重新熟悉了工作流程，经理与客户谈项目，我主要负责画房型图，然后量尺寸。

并整理客户资料和以前做过的图纸，学习怎样做预算，并向客户报价。今天了解经理如何与业主沟通，以便学习与参考，怕自己以后独立闯荡，不知该如何面对;经过今天感觉到自己应该可以独立完成整个过程;今天感到筋疲力尽但还是觉得很满足且充实，也同样感觉到自己在学期间所学的东西很不够用，要自己在实践中不断摸索以便提高，并相信自己以后会学习到更多的知识。

毕业实习日记3

早上到公司整理昨天的图纸，给几个业主打电话进行实际沟通。并温习了三维动画教材，觉得三维动画占据很重要的地位。又学了不少知识，把在学校不懂的知识填满了。感觉要学的东西还有很多很多，今天计算面积的准确性就会使我有所提高，并再一次熟悉了工作流程，并感觉到设计不是很容易的!感觉到就连打电话这样的小事也不是很容易做的!想要掌握技巧，就要多与人沟通，锻炼自己的口才能力，来拥有自己一套新技巧，多多争取锻炼的机会，相信以后会越来越好，做得越来越得心应手!

毕业实习日记4

今天在公司画了一天的房型图，虽然说每天很累，但还是要坚持干下去，这些日子的实践，已经有些熟练了。但画图方面还是欠佳，无法自由灵活掌握，方法也比较笨拙，与设计师相差还很远，需要与他们随时沟通，学习，并多多请教!了解到设计师也不是那么好做成的。了解到三维动画自己的根基很浅，还要好好深造，今天还接触了新的软件ls，虽然不是很难，但还是要求在三维里面画图的准确性。在这学习之中还要继续练习做预算，自己已经感到收获很多!

毕业实习日记5

今天在公司做了4层楼别墅的预算，并看书学习巩固了不少知识，并细致了解了报价，工作有一段时间，发现自己算面积的准确性、画草图的速度都有所提高。与客户沟通也熟练了很多，不再像从前那么紧张，收到顾客反馈信息，并能认真做记录，只要能有收获，就不是浪费时间。不过，学无止境，以后还需进一步提高，三维动画是值得好好一学的!在这上还要下功夫!

毕业实习日记6

今天自己独立出去量房，独立和业主沟通，虽然是个3000块钱的小活，但是我自己努力而来的。使我很有成就感!

这是上班以来第一次独立，其实开始挺紧张，但业主人不错。面积不大，旧房翻新，价钱不高。不过是好的开始。做预算，算面积的准确性也有所提高，但仍需熟练，继续熟悉公司各项细节的报价。

毕业实习日记7

刚刚入门，要学的东西很多，要熟悉工作流程。得心应手就会越来越好!并接触到新软件!而且今天经理的新改革，让我自己量房现场做预算，要求准、快、不通过语言就要能理解经理的意思，随机应变。改革成功，这样的速度能给业主一个好的印象。

毕业实习日记8

今天是第一天来工地实习，初来建筑工地，对工地上的一切都感觉新奇和陌生，看到工地上的师傅们都忙碌的热火朝天，对我也产生了很大的鼓舞，我决定虚心的向他们学习，学习他们吃苦耐劳的工作精神，工作热情。

首先，我们几个实习的学生先去了工程项目经理那里打了个报告，然后给我们每个人分配了一个师傅带着我们学习，我的师傅是个40岁的中年人刘工，刘师傅在工地领导施工管理20多年，是一位难得的经验丰富，待人和蔼的施工主管。

刘师傅首先给我们几个进行了安全教育，每个人分配了一个安全帽，然后又领我们几个去施工现场给我们大体讲解了施工的进度情况和各个方面的构造。

毕业实习日记9

我来到的这个施工工地，基础已经完工，开始支地下一层屋面的模板了。在刘工昨天给我们的大体讲解下，我们才明白这个工程是个由6栋小高层组成的住宅小区工程，是典型的框架剪力墙结构的工程，用的模板基本上都是竹胶模板，减力墙200厚，砌块墙有100厚和200厚两种。此时还有一部分工人正在绑扎钢筋。

墙体的混凝土已经浇注完成，还用“sbs”改性防水卷材覆盖着地下室的外墙铺设一层防水卷材，工地上的工人忙的热火朝天，因为晚上就要开始浇筑屋面混凝土。

毕业实习日记10

昨天晚上8点开始浇筑混凝土一直到今天，于是我今天早上很早就来看混凝土的浇筑。

还没有到工地就听见搅拌车的声音，搅拌车前停放着一辆泵送混凝土车，楼上的人正在忙碌的浇筑着另一个人还在忙碌着拿着震动棒震动混凝土使其均匀严实，浇筑混凝土是有先后顺序的，从屋面的一边逐渐往另一边浇筑。

今天一天我都待在施工现场看工人打混凝土，学到了很多打混凝土的知识，例如混凝土自由倾落高度不得超过2m，如超过2m时必须采取措施，使用插入式振捣器应快插慢拔，插点要均匀排列，逐点移动，顺序进行，不得遗漏，做到均匀振实。

**有关师德师风教学总结范文汇总八**

出租方：(以下筒称甲方)

承租方：(以下筒称乙方)

甲方将出租给乙方经营使用，经双方共同协商，特订立本合同，以便共同遵守。

一、甲方店面包括二层租给乙方，租期为年，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日到\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

二、乙方每年向甲方缴纳租金为人民币壹万贰仟元整，分月份缴纳，每月租金为壹仟元整，乙方应在每月五日前缴清。

三、乙方应按时足额支付租金，逾期未付清租金的，甲、方有权单方终止合同，并收回店面，没收押金。

四、乙方必须对甲方的财产妥善爱护使用，并负责维修，若有损坏，应照价赔偿。

五、租赁期间，水费、电费、物业管理费，工商、税收、卫生、房屋出租税费等其它一切费用由乙方缴纳。

六、租赁期间，乙方如需装修在不影响整体结构和外观的前提下，必须征得甲方同意后方可进行，所需各种费用由乙方自付，租赁期满装修部分不得拆除。

七、租赁期间，乙方不得将店面转让给他人使用，乙方在租赁未到期间，需要解除合同时，甲方将没收乙方押金。如乙方找到他人出租，必须得先通过甲方同意，由甲方与他人签订合同后，再退还乙方押金。

八、乙方租赁期间满，必须将店面、房间完整无损交还甲方，所经营的商品乙方自行处理。如需续租，乙方应在合同到期前两个月向甲方告知，在同等条件下，享有优先权。

九、本合同订立之日，乙方交押金壹仟元给甲方，合同期满，如果乙方没有违约，甲方将押金归还乙方。

十、本合同签订之前店面的一切债务由甲方自行负责，本合同签订之后店面的一切债务由乙方负责。

本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，从签字之日起生效执行。

甲方签字：

乙方签字：

身份证：

身份证：

联系电话：

联系电话：

签订日期：年月日

签订日期：年月日

**有关师德师风教学总结范文汇总九**

\_\_\_\_\_\_同学社会实践证明

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_校园：

贵校\_\_\_\_\_\_\_\_同学于\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_，\_\_\_年\_\_月\_\_日在我单位参加社会实践。期间，该学生参与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_工作，态度认真，获得了\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_领导的一致好评。

特此证明!

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(公章)

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

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！