# 有关大学生读书交流会活动方案汇总(八篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-04-20

*有关大学生读书交流会活动方案汇总一一、 思想上，遵守校纪校规，为人正直，稳定、谦虚。事业心、进取心强，能设身处地为 人着想，热爱集体。要做一个具有良好专业技术水平又有高尚职业道德的优秀员工，爱岗敬业、诚实守信、遵纪守法、奉献社会。二、学习上...*

**有关大学生读书交流会活动方案汇总一**

一、 思想上，遵守校纪校规，为人正直，稳定、谦虚。事业心、进取心强，能设身处地为 人着想，热爱集体。要做一个具有良好专业技术水平又有高尚职业道德的优秀员工，爱岗敬业、诚实守信、遵纪守法、奉献社会。

二、学习上，目标明确，刻苦勤奋，成绩优良，学好专业课同时高度重视基础课程和课外的学习，使自己全面发展，培养合理的知识结构，注意提高独立思考，解决问题和学习的能力

三、工作上，积极肯干，责任心强，细心，独立又协同，有创新能力。

四、生活上，艰苦、不赶时髦，积极参加适当的体育煅炼以保持健康体魄，充足精力、有良好的日常生活习惯，喜欢听音乐，看书和旅行，团结、关心、帮助同学并与他们融洽沟通，适应性较强。

当然还存在一些缺点，经验、阅历较缺乏，不善于自我表现等。“学而后知不足”今后要更努力学习并将所学知识应用于实践并再深入研究，坚持学习企业、经济管理知识，使自己成为既会技术又懂管理的复合型人才

进入大学学习至今已经一年多了，时光飞逝，这一年多时间我感觉的了在大学学习的快乐和深厚的同学友谊。校园生涯和社会实践生活中我不断的挑战自我、充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基础。

学习方面:首先是我端正了学习态度。在我考进大学时，脑子里想的是好好放松从重压下解放出来的自己，然而很快我就明白了，大学仍需努力认真的学习。看到周围的同学们拼命的学习，我也打消了初衷，开始大学的学习旅程。其次是极大程度的提高了自己的自学能力。由于大学的授课已不再像高中时填鸭式那样，而是一节课讲述很多知识，只靠课堂上听讲是完全不够的。这就要求在课下练习巩固课堂上所学的知识，须自己钻研并时常去图书馆查一些相关资料。日积月累，自学能力得到了提高。再有就是懂得了运用学习方法同时注重独立思考。古话说的好，授人以鱼不如授人以渔，我来这里的目的就是要学会“渔”，在学习时，以“独立思考”作为自己的座右铭，时刻不忘警戒。

思想方面，我追求上进，思想觉悟有了很大的提高。我热爱祖国,热爱人民,坚决拥护共产党领导和社会主义制度。我觉得一个人的价值是由他对社会对别人所做的贡献来衡量的，我加入中国共产党的原因也是要努力实现自我价值。我认真学习党的各种理论，并努力把他们付之于实践，对党有了更加清晰的认识。

今后打算:来大学就上要学习的，如果没有学到真正的知识，不仅对不起自己，更对不起在家辛辛苦苦的父母。在大学的日子已经过去了一大半了，剩下的日子一定要精打细算，好好学习!一下是对自己的要求: 第一，把学习当作大三生活的主要任务，至于其他的事情次要，甚至可以放弃。 第二，努力提高自己的学习成绩，向党组织靠拢。 第三，养成良好的学习和工作习惯，克服以前的不良习惯。 第四，努力学习英语，争取大三过英语四级!第五，加强专业知识的学习。

**有关大学生读书交流会活动方案汇总二**

学以致用——在实践中认知所学到的知识

由于学校里要求我们进行一次暑期社会实践的缘故，我就在爸爸的安排下进入了一家环保工程安装公司工作。而我的工作量也很小，就是回答一些人家所咨询的问题。当然，这种问题还是相对表面的，不是太深入涉及专业领域方面的一些问题。这项工作让我学习到了一些说话的技巧，因为将来踏入社会工作以后，一些灵活的说话技巧也是必须的\'，当然这并不意味着投机取巧。

这次的实践时间不长，一共也就十天时间，但这十天时间里，我受益匪浅。而且，实践是一次对用人单位和实践生都有利的人力资源安排制度，对接收实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其降低成本，大范围的选择人才，培养和发现真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，让更多的实践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。

而我所在公司也有着一定的企业文化。他们所倡导的精神是：创新激情协作诚信。公司愿景：珍爱环境节约资源。发展战略：精确识别客户需求，打造三线矩阵，持续可盈利地满足客户需求。公司使命：为客户创造价值。文化特质：平和感恩；快乐生活快乐工作。

精进模式是一项企业战略，是公司的商业模式，旨在满足客户要求，为客户创造价值，同时推动公司的增长。公司一切活动以客户为中心，客户的技术需求，商务需求，爱好是公司一切业务流程的设计起点。它为客户提供的是能源解决方案，价值链和客户系统的经济性是公司的服务标准。

在随后的一周里，我来到集团的子公司，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e—mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与大学生比赛网外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。从这些公司的日常事务中，使我充分体会到身为一名职员的责任的重大与艰辛，同时也使我的语言表达能力得到了一定程度的提高，在一些专业领域的知识面得到了一定程度的拓展。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对公司创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。公司现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

这一次的实践无疑在很大程度上提高了我的英语水平，尤其是外贸英语这一块，同时它涉及到了很多商务英语的知识，无论是一些比较书面化或是比较口语化的商贸英语，在这一次的实践活动中我都得到了很大的提升，因为它对我将来的职业生涯有着很大的帮助，使我在真枪实弹的演习中得到经验和教训。同时，在另一方面它让我切身体会到了，这不是在大学校园里，这是在社会上，说话的技巧和必要的技术应该牢记在心。

这次十天的社会实践给我真真实实地上了一趟课，在真实的环境中让我体会到了工作的艰辛和乐趣。这也不是我的第一次社会实践了，但却是我映像最深的一次。

这次的实践，让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将使我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层的感情，拉进了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。。陶渊明说过“盛年不在来，一日难再晨。及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

**有关大学生读书交流会活动方案汇总三**

读了三年的大学，然而大多数人对本专业的认识还是不够，在大二期末学院曾为我们组织了两个星期的见习，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业很难联系起来，所以对本专业掌握并不是很理想。今年暑假，学院为了使我们更多了解机电产品、设备，提高对机电工程制造技术的认识，加深机电在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺，特意安排了我们到几个拥有较多类型的机电一体化设备，生产技术较先进的工厂进行生产操作实习。

为期23天的生产实习，我们先后去过了杭州通用机床厂，杭州机密机床加工工厂，上海阀门加工工厂，上海大众汽车厂以及杭州发动机厂等大型工厂，了解这些工厂的生产情况，与本专业有关的各种知识，各厂工人的工作情况等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，传感器在空调设备的应用了，电子技术在机械制造工业的应用了，精密机械制造在机器制造的应用了，等等理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也是对以前所学知识的一个初审。

通过这次生产实习，进一步巩固和深化所学的理论知识，弥补以前单一理论教学的不足，为后续专业课学习和毕业设计打好基础。杭州通用机床厂7月3日，我们来到实习的第一站，隶属杭州机床集团的杭州通用机床厂。该厂主要以生产m-级磨床7130h，7132h，是目前国内比较大型的机床制造厂之一。

在实习中我们首先听取了一系列关于实习过程中的安全事项和需注意的项目，在机械工程类实习中，安全问题始终是摆在第一位的。然后通过该厂总设计师的总体介绍。粗略了解了该厂的产品类型和工厂概况。也使我们明白了在该厂的实习目的和实习重点。在接下来的一端时间，我们分三组陆续在通机车间，专机车间和加工车间进行生产实习。在通机车间，该车间负责人带我们参观了他们的生产装配流水线，并为我们详细讲解了平面磨床个主要零部件的加工装配工艺和整机的动力驱动问题以及内部液压系统的一系列构造。

我最感兴趣的应该是该平面磨床的液压系统，共分为供油机构，执行机构，辅助机构和控制机构。从不同的角度出发，可以把液压系统分成不同的形式。按油液的循环方式，液压系统可分为开式系统和闭式系统。开式系统是指液压泵从油箱吸油，油经各种控制阀后，驱动液压执行元件，回油再经过换向阀回油箱。这种系统结构较为简单，可以发挥油箱的散热、沉淀杂质作用，但因油液常与空气接触，使空气易于渗入系统，导致机构运动不平稳等后果。

开式系统油箱大，油泵自吸性能好。闭式系统中，液压泵的进油管直接与执行元件的回油管相连，工作液体在系统的管路中进行封闭循环。其结构紧凑，与空气接触机会少，空气不易渗入系统，故传动较平稳，但闭式系统较开式系统复杂，因无油箱，油液的散热和过滤条件较差。为补偿系统中的泄漏，通常需要一个小流量的补油泵和油箱。由于闭式系统在技术要求和成本上比较高，考虑到经济性的问题，所以该平面磨床采取开始系统，外加一个吸震器来平衡系统。

现代工程机械几乎都采用了液压系统，并且与电子系统、计算机控制技术结合，成为现代工程机械的重要组成部分，怎样设计好液压系统，是提高我国机械制造业水平的一项关键技术。在专机车间，对专用磨床的三组导轨，两个拖板等特殊结构和送料机构及其加工范围有了进一步的加深学习，比向老师傅讨教了动力驱动的原理问题，获益匪浅。在加工车间，对龙门刨床，牛头刨床等有了更多的确切的感性认知，听老师傅们把机床的五大部件:床身，立柱，磨头，拖板，工作台细细道来，如孢丁解牛般地，它们的加工工艺，加工特点在不知不觉间嵌们我们的脑袋。

在通机工厂的实习，了解了目前制造业的基本情况，只是由于机械行业特有的技术操作熟练性和其具有的较大风险性，很遗憾地，不能多做一些具体实践的操作，但是观察了一台机床的各个零件的生产加工过程及其装配过程，使许多自己从书本上学的知识鲜活了起来，明白了本专业在一些技术制造上的具体应用。杭州精密机床厂

7月8日我们到了同属杭州机床集团的杭州精密机床厂，顾名思义，杭州精密机床厂是生产一些加工精度较高，技术要求高的机床设备的大型工厂，主要加工的是机床内部的一些精度等级较高的小部件或者一些高精度的机床，如m级，mm级平面磨床。由于加工要求较高，所以机器也比较精密，所以有些也要在恒温这个环境下伺候它们呢。这样才能保证机床的工作性能，进而保证加工零件的加工精度要求。在听了工人师傅的讲解后，明白了一般零件的加工过程如下:胚料---划线---刨床(工艺上留加工余量)--粗车--热处理，调质--车床半精加工--磨--齿轮加工--淬火(齿面)--磨面齿轮零件加工工艺:粗车--热处理--精车--磨内孔--磨芯，轴端面--磨另一端面--滚齿--钳齿--剃齿--铡键槽--钳工--完工精机公司有三个用于加工磨头体的加工中心和几台数控机床，数控机床的体积小，价格相对比较便宜，加工比较方便，加工中心有一个刀床和多个工作台同时对多个工作面进行加工，不仅避免了由于基准不重合产生的误差，提高了加工精度，而且也大大提高了加工效率，但是加工中心体积大，价格昂贵，而且对环境要求较高，这就提高了产品的成本，一般选择加工经济性较高的零件或者精度要求高的关键零件。

在精机公司的实习中，极大地丰富了自己关于零件加工工艺的知识，拓展了自己的知识面。在这次实习中，感触最深的是了解了数控机床在机械制造业中的重要性，它是电子信息技术和传统机械加工技术结合的产物，它集现代精密机械、计算机、通信、液压气动、光电等多学科技术为一体，具有高效率、高精度、高自动化和高柔性等特点，是尖端工业所不可缺少的生产设备。目前我国绝大部分数控机床都是出自国外先进制造商，无论在数量上，精度，性能指标上，中国制造业都远远落后于发达国家，需要我们奋起直追。

**有关大学生读书交流会活动方案汇总四**

个人概况

姓名： 性别：

出生年月： 健康状况：

毕业院校： 专业：

电子邮件： 邮 编：

通信地址：

联系电话：

求职意向：

教育背景

\_\_\_\_\_\_\_\_年——\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_大学\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_专业(请依个人情况酌情增减)

主修课程：(注：如需要详细成绩单,请联系我)

论文情况：(注：请注明是否已发表)

外语水平

\* 基本技能：听、说、读、写能力

**有关大学生读书交流会活动方案汇总五**

在大三上学期结束之际，学校的老师给所有同学一个假期任务，那就是自己找一个实习单位，做一个锻炼。我明白实习是每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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

在刚开始的时候，我试着在中关村附近的写字楼内找一份与我专业对口的工作进行锻炼，可是他们的要求很高，对于我这样没有毕业的学生来说是一个很困难的事情。所以我经历了几次碰壁，让我明白这个世界上没有什么事情是可以一步登天的。如果没有相对应的资历就无法得到相对应的工作。从别人口中我得知，在这个社会上，大学生兼职或者实习是这个社会的廉价劳动力，所以很难得到一份好的工作。不过我没有灰心，想着在哪都可以锻炼自己，不如先从小事做起，先了解社会接触社会，让我先有一个经验。再一次机缘巧合中，我得到了一份面试，是来自zara的一个通知，让我一月十三日去建国门面试。那天人很多，我们是第二场面试，大约有二十人左右，刚开始面试官让我们填了一张单子，然后开始放映关于zara品牌的宣传片，后来hr让我们每个人做自我介绍，我当时很紧张，因为我第一次经历面试，之前没有相关的经验，看着我身边的每个人都很自信的说着自己的长处，我知道，我在这个时候不能够紧张，应该静下心来好好想想一会自己该如何向大家介绍自己。每个人都陆续的介绍完自己之后，hr让我们介绍身边的人，看看我们当时有没有认真的聆听别人说话，和有没有快速地获取信息，我当时很惊讶，不过我还是把我自己记住的东西都说了出来，接下来hr给每个人提了几个小问题，让我们回答了一下面对突发情况的解决办法，在之后说完之后，每个人进行了漫长的等待。经过了半个小时之后，hr进来宣布了结果，我当时很激动，因为我没有想到我会被录取，后来hr了解了一些个人基本信息之后就告诉我们通过面试的人第二天还要来这个地方进行培训。

在20xx.1.14我经历过面试之后，来到了建国门。进行入职培训。在刚开始，那个老师介绍了zara这个品牌。zara是西班牙inditex集团(股票代码itx)旗下的一个子公司，它既是服装品牌，也是专营zara品牌服装的连锁零售品牌。1975年设立于西班牙的zara隶属于inditex集团为全球排名第三、西班牙排名第一的服装商，在世界各地56个国家内，设立超过两千多家的服装连锁店。zara深受全球时尚青年的喜爱，设计师品牌的优异设计价格却更为低廉，简单来说就是让平民拥抱high fashion。inditex是西班牙排名第一，超越了美国的gap、瑞典的h&m、丹麦的km成为全球排名第一的服装零售集团。截至20xx年10月31日它在全球86个国家和地区开设了6249家专卖店，旗下共有8个服装零售品牌，zara是其中最有名的品牌。在全球86个国家拥有1808家专卖店(自营专卖店占90%，其余为合资和特许专卖店)。尽管zara品牌的专卖店只占inditex公司所有分店数的三分之一，但是其销售额却占总销售额的66%左右。zara第一家门店于1975年在西班牙拉科鲁尼亚(la corua)开设，目前已拥有1,900多家店遍布世界87个市场主要城市的商业中心。zara在国际上的成功清楚地表明时装文化无国界。凭借一支拥有200多名专业人士的创作团队，zara的设计过程紧跟大众口味。经过培训之后我们了解了这个品牌，也知道了我们的职责所在。

在20xx.1.15这一天，我怀着忐忑的心情来到了我被分配的店铺北京市通州区万达广场zara店做一名sa。当时我进入到店铺，不再是以一个顾客的身份，而是一名服务人员，我进店的时那个当班的经理叫做amy，她是女装的经理，而我的男装经理summer并没有在，他先带我了解了一下卖场的环境，以及库房的位置。带我换上了工服，在当时我感觉一切都是很陌生，他又带我认识了男装的老员工ray，她教我货品的摆放，如何从电脑上面查货，如何在库房找货。那一天我整天都在学习中度过。让我知道曾经看起来那么简单的工作原来也有很大的学问。

在接下来的几天时间里，我明白销售是一个零售业的核心，而每一个店员是一个店铺的核心竞争力。在我上班的那几天，是在春节前夕，很多外地人在那个时候都会选择买几件新衣服回家过年，而我是一名sa，我的职责是为每一个顾客做好服务，让每一个来光顾的人都得到自己想要的，而那个时候的我也是最开心的，让我印象狠深的一件事情是，有一天一名顾客来到了店里，而他很没有主见，在试衣间反复的问我好看吗好看吗，我当时回答他很好看，很得体。他还是不自信，我就带着他找了几件不同风格的衣服，来回的试。最终她在我的帮助下买到了他心满意足的衣服，而我在那一刻收获了帮助别人的喜悦。在工作中我学会了如何与人接触，如何让别人信任自己，能够很好的与同事打成一片。也学会了如何在一个陌生的环境里以最快的速度学习与融入。

在每天要关门的时候，我们还要整理卖场，让我们的区域变得很整齐，每一件衣服的摆放以及悬挂都有自己的规定，每一件衣服都是要按照他们的大小进行摆放，这样有利于第二天的补货，以及顾客来购物的心情，好的卖场才是一个销售的好开端。这一份工作说实话很累，真的很累，我从来都没有接触过这么累的工作，以前总是觉得钱其实很容易就可以赚到，没有想到是这么难，每一份简单的工作的背后都有他的付出。而这一份工作是不容易让人重视的，但是它是不可或缺的。

实习反馈

在工作中我发现有的时候为顾客找货并不是很容易的一件事情，因为有的时候在电脑上面查货是有的，可是到了下面要不是没有，要不是找不到。很不方便，我在想我学习的是计算机科学与技术专业，而我再上一个学期做过一个数据库作业叫做图书馆管理系统，在我当时的门店中，那台用于查货的电脑就是类似于图书馆管理系统的一个程序。这是不是说明了我们的图书馆管理系统是不是存在着什么漏洞，就像是我们去图书馆的时候，你先找一本书，在电脑上面查到了这本书比如在k12.34.56/7，可是你找了半天也没有找到，这是为什么，因为他可能已经被借走了，就像是我在zara门店的时候，那件衣服已经被别的顾客买走了，所以你根本找不到衣服所在的位置。这样是不是很劳民伤财，也让很多人失望了，明明那件衣服你查还有，可是他就是没有了，结果空欢喜一场。

我在无意中发现我们现在用的手机都是带touch id功能的，每一台手机都是有自己使用者的id，每一个人都不一样。如果把这个功能运用到查找货品，图书等日常行为中，每一个商品同一类型同一型号都使用统一id这样的话，每个店员手中拿一个pad，只要输入了这个货品的id或者条形码就能够在pad的中显示出这个商品的位置，让人能够轻而易举的知道了每一个商品的库存以及库存的位置，其中需要的技术不过是touch id以及数据库中的图书管理系统

iphone上的指纹传感器做到了“一机一touch id”，即如果你把一台机器上的touch id传感器拆卸下来，装到另一台iphone上，那么这个touch id就无法使用了。除了更换touch id传感器之外，测试人员还尝试更换接口、更换主板，但是依然无法使用。当touch id传感器被装回原来的机器上时，它又能正常使用了，所以了解到了苹果此前从未披露过的技术：硬件锁定。为了验证这一技术，测试人员拿出两台此前从未打开指纹识别功能的iphone 5s，将它们的touch id传感器互相交换，结果两台都无法使用指纹识别功能。随后再换回原来的手机，它们的指纹识别功能又正常了。因此我们可以确定：每个touch id组件只与一个处理器匹配。

图书馆管理系统是一个由人、计算机等组成的能进行管理信息的收集、传递、加工、保存、维护和使用的系统。利用信息控制企业的行为;帮助企业实现其规划目标。准备和提供统一格式的信息，使各种统计工作简化，使信息成本最低;及时全面地提供不同要求的、不同细度的信息，以期分析解释现象最快，及时产生正确的控制。全面系统的保存大量的信息，并能很快的查询和综合，为组织的决策提出信息支持。利用数学方法和各种模型处理信息，以期预测未来和科学地进行决策。

这样的话能够结合我的实习经历以及我所学习的专业知识帮助别人更有效地进行工作，大量的节省时间以及劳动力。

在最后我觉得通过了这次的实习生活，对于我的大学生活是有很大帮助的，我了解社会以及明白了我们不过是温室里的花朵，并没有了解这个社会，我这次的zara门店的实习让我知道了我应该更加努力的学习我的专业知识，因为在这个互联网时代，我们的前景是美好的。我想以后如果还有这样的活动我应该找一个与自己专业更加对口的工作，让自己能够更加深刻的知道自己的不足，更好的去学习，去努力弥补自身的不足，以至于以后更好的走向这个社会，为这个社会做出自己贡献。

我还要谢谢学校给予我的这次机会，让我能够在大三接触这个社会。最后我想感谢我的班导师冯花平老师，感谢你对于我的教育尤其是这次我想到数据库与id的结合是深受您的启发。以及对于我这次实习的督促，相信以后我也不会让你失望。谢谢!

**有关大学生读书交流会活动方案汇总六**

今年暑假我在一个亲戚那里帮她卖衣服，算起来我该叫他表姐什么的，但因已出五服，也不少很亲，不过暑假在家里闲着也是闲着，于是就去她那里卖衣服，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的。在那里我共工作了又一个半月，期间由当初的什么都不懂到现在的卖衣服能手，的确花了我不少时间和精力。

刚开始，我总是不敢开口，要么是声音很小，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老板的调教再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训，在这里写下来和大家一起分享一下。

首先是服务态度。在今天，很多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。 说一个故事：以前我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说：您好，有什么可以帮到你？就这样我们就开始我们的生意，他说他儿子考上了大学了，想买一台手机给儿子。我马上抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上大学。我说我也是一个在校大学生，跟他说了很多大学生的事，我们就这样聊着，后面我问他，现在你要什么样的手机？他说，小伙子你说吧，你说什么的好我就要什么的。哇！！我一听，这么好办的顾客，我愕然了一下。这时他说：“小伙子我不买别的，就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简单单的做成了一单生意。。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有？！

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事：古时候有个买膏药的药商，他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药，问：“对我可以少点钱吗？看我这么老了”。他说：“不可以，太太，我是铁价不议，童嫂不欺。”药商就凭着这一点“铁价不议”，人们一传十，十传百，他的生意就这样长盛不衰。也许这个故事对大家有点好处。

第三是长远的眼光。好商家要有好的眼光，要有长远的眼光，不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己的商品是最低价。我们要学微软，把自己的产品放在“微”这个位置上，生意就是长做不衰。有大市场，大需求，把自己的企业搞成世界的no。1你想不赚钱也难了。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，好的也有一大把，你如何才能把自己的产品卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。

首先说一种希奇的现象——心理消费行为。

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，难道有什么好招，真的，有！要害是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，很多人是这样介绍衣服的，先拿便宜的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富裕的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心理想：便宜是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了很多。

下面我说说自己的想法和做法，在实习的过程中，成功率高了很多。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度，然后看顾客需要什么样的商品，就说一个买西裤的例子：

我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的，然后一般顾客不会马上看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤，开出一个价格比刚才介绍的高出10元到20元，这样的商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品肯定是比前面拿出来的要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢？当然是便宜货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程中很轻易有这样的心理，只要你抓的住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦！

再来说说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是老实的说一句：“朋友，你可以走了？到别的地方看看吧，没有好的再回来”。这句话很成功。在做销售员的时候，我可经常用。

有时候，你会碰到这样的顾客：顾客给出的价格很低很低，这样子商家一般是不能接受的。时候怎么办？这时候一定不能做出服务不好的态度，这时候你应该做出更好的态度，就算这次交易不成功也要尽量留住顾客下次来。不过现在有一个起死回生的方法了，在顾客要走的时候说一句话：“朋友，真的不行，这样的价格，你慢走，到别的地方看看，没有更好的再回来。”

说完这句话，顾客的就会形成一种心理，真的哦，真的是少不了，假如行的话，老板给了。这样的心理就算顾客是走了，在下面的时间里顾客回头率也能达到80。这样也何乐而不为呢？！

陈安之说过：成功=知识人脉。在这里面知识只占30，而人脉却占了70，但是要成为成功人士的话，这两个却占了100。想成功，一定要学好知识，搞好人脉关系。

另外就是知识。俗话说的好：做到老，学到老。知识就是我们自己的资本。我们只有不断的学好知识，就比如，现在亚洲成功人士陈安之每年看书230本，我们要是想超越他的话，我们每年最少就要看书231本，我们1。5天就要看一本书，你做到了吗？努力学习，一句话全身是利刀，还怕不成功。只有这样不断的为自己充电，虽然暂时没有成功，但成功也离你不远了。

还要有人脉。人脉是什么

人脉就是自己的交际圈。有一句话是这样子说的：朋友多了路好走。把自己的交往圈搞好，朋友多了，路也好走。自己的人脉搞好了，就不怕自己的商品卖不出去，商品能卖出去的话，你说还能赔本吗？

有这样的一个故事说明如何搞好人脉：有个演说家去演说怎么样才能成功，他走到台上什么也不说，只是把自己的口袋里的名片拿出来，大把大把的撒给听众，最后说一句：“你们现在知道怎样才能成功了吧。”这样的做法是把自己推销出去，让全世界的人都知道你，你就是一个成功的人士了，大家同意我的说法吗？。

**有关大学生读书交流会活动方案汇总七**

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。

**有关大学生读书交流会活动方案汇总八**

毕业实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，是一项实践性的教学环节，目的在于让财会专业的学生亲身体验会计工作的具体内容和操作，让大学生能够在实践中了解社会、在实践中巩固知识，积累经验，掌握技能，培养处理财务实际业务的能力、严谨的工作作风、良好的财务职业道德，养成敏锐洞察财务改革并迅速做出相应工作调整的好习惯。通过实习，可以检验出学生的专业知识、业务水平、实际动手能力等，让大学生学到许多在课堂上根本学不到知识，为顺利毕业并走上工作岗位从事财务管理等工作打下坚实的基础。

20xx年3月5日至20xx年5月5日

广东天禾农资股份有限公司

广东天禾农资股份有限公司是广东省农业生产资料总公司（广东省农资总公司）通过股份制改组成立的主营化肥、农药、化工、进出口、仓储物流、种子等业务的广东省供销系统下最大的“三农”服务龙头企业。

广东天禾注册资本为1。25亿元，计划在两年内引进战略投资者，增资扩股达到3亿元，并通过五年努力，把广东天禾打造成为年销售额100亿元的大型农资流通龙头企业，成为“华南地区最具影响力的三农服务商”，并力争成为公众公司。目前广东天禾已发展区域配送公司31家、核心门店4000多家，销售网络遍布全省，并在湖南、海南、广西、河南、山东等地建立了农资经营分支机构。

刚到实习单位时，公司的一位实习老师就耐心的向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，之后又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我多提出的疑难困惑，她都有问必答，尤其是一些会计的基本操作，她都给予细心地指导。

初到实习公司，实习老师首先让我浏览了公司以前所制的会计凭证和会计账簿，本着新鲜、好奇的心情，我认真翻阅了那些会计凭证和账簿。我用了一周的时间看完公司以前的会计账簿后，实习老师开始让我尝试着填制凭证。起初我觉得填制会计凭证应该是一件很容易的事情，只要按照以前书本上所学的理论知识，填制凭证就可以熟料掌握了。但是，事实上填制凭证却并非一件易事，需要十分地细心。由于浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，所以我只能晚上回家补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真熟透。凭证填制好后，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，为之后的记账做好准备。

从制单到记账的整个过程就是我在实习期间所要掌握和熟悉的环节，刚开始接触会计工作时，总认为这项工作很复杂，但是一个多月的实习后，也开始对会计工作产生兴趣，但一定要有足够的耐心才可以做好会计。

实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。经过这次实习，虽然时间不是很长，可我学到的却是大学四年中都难以学到的东西。就像是如何与同事们相处来说，相信人际关系是现今不少大学生刚踏入社会遇到的一大难题，所以在实习过程中，我特别注意观察前辈们是如何与同事以及上级相处的，而自己则从中学习，虚心请教。在工作中，要想搞好人际关系并不仅仅局限于本部门，还要和别的部门的同事相处好，这样工作起来的效率才会更高。此外，在工作中常常与前辈聊天不仅可以放松自己的情绪，而且可以学到不少工作以外的事情。

除了在人际交往方面有所体会，对于会计工作我也有了更深的认识。通过实习，我明白了会计工作是一门专业性和实践性都很强的工作，从行业人员不但要有良好的专业素质，还必须具备良好的道德素质。在刚开始记账的时候，有很多专业知识没有掌握牢固或是因为很少接触实践性的工作，都不知从何下手，通过这一个多月的实习，我将之前没有掌握牢固的知识重新温习了一遍，并且还获得了一些新的知识，从而加深了对会计这一行业的认识。以前认为会计不就是把每天发生的经济业务登记一下就可以了，但是在实习后，我才明白会计并不是单纯地记录每天发生的经济业务，它需要有专业的知识来规范它。而且还得不断地学习和掌握最新的会计准则、税法、法律知识及有关的经济动态，这样才能精通会计行业。

实习是一个真正将所学到的知识运用到实际中去的大好机会。以往大学四年学了很多专业课，但都只是理论上的知识。通过实习，我们就可以真正的将所学知识运用到实际中去，真正体会到如何把理论知识运用到实际，也进一步的巩固了所学的专业知识。在实习过程中，我学会了实际工作中如何登记科目汇总表、明细表和日记账，和处理现金收付的程序等，学到了开设公司账户需要哪些资料和手续等。这都是书本上学不到的知识。

通过此次实习，我锻炼了自己，了解了自己的不足，检验了自己，培养了自己的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的财务工作有了一个新的开始，同时也发现了自己的不足，希望在以后的工作中能够改正过来。实习开阔了视野，使我们对会计在现实中的运作有了更多地了解，也对专业术语有了较好的掌握，为今后踏入社会从事财务相关的工作奠定了扎实基础。

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！