# 大学生村官年终工作总结通用

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-04-05

*大学生村官年终工作总结通用一学以致用——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，...*

**大学生村官年终工作总结通用一**

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。

**大学生村官年终工作总结通用二**

一个多月的实习结束了，回想起实习的第一天，我带着既兴奋又忐忑的心情来到了xx幼儿园，开始了我毕业前的实习生活。我深知自己的责任，是为孩子带去快乐与关爱的，于是我便怀着这样的信念开始了我的实习。

通过观察与交流，了解儿童的智力及语言表达能力。学习老师设计教育活动的手段，增强认识，培养热爱幼教事业，多向老师讨教，提高专业意识。

我被分到了大班，大班的幼儿在面对陌生人时，都是那么心怀好奇，他们会主动上来和我打招呼，并且问这问那，很快我就和他们熟悉起来，打成了一片。我们苗苗二班的小朋友们都非常天真可爱，我很爱他们，很喜欢和他们玩。我试着让自己变成小朋友，融入他们的生活，这样我才会获得他们的欢心，才会得到他们的信任和依赖。我很庆幸能够跟大班的小朋友及几位优秀的老师共同度过了一个多月的时间，小朋友们给我带来的是无尽的欢乐，而几位老师的指导和教诲则是一笔宝贵的财富。我的指导老师是邹老师和张老师还有保育员何老师，她们都是和蔼可亲的人。

她们上课时，我会积极观察如何引导幼儿自主学习，当我有疑问时，会及时请教老师，并能很快地将老师传授的经验付诸于行动，成为自己经验。在邹老师和张老师的指导和帮助下，我很快的就熟悉了工作，并且老师会和我说说班级里每个幼儿的情况，帮助我了解他们。我知道作为一名合格的幼儿园老师，需要通过接触幼儿、了解幼儿，逐步形成尊重幼儿、热爱幼儿、关心幼儿、理解幼儿的教育观念。

俗话说：万事开头难。在实习的初期，我遇到了很多的困难。对于幼儿园的工作可以说是毫无经验，只有在大学期间有过两次见习。面对这次的实习，突然不知道该怎么办，面对那么多的孩子，我觉得毫无头绪，不知工作应该从哪里下手，站在旁边看着教师们，轻松的带着孩子们开展各种活动，感觉到好大的压力。于是，我努力学习，努力尝试自己独立带班。

我上的第一节课时音乐课，这是我第一次在幼儿园上课，当时我整个人都慌了，不知道应该怎么上课。对此我的.心里十分着急，生怕因为上得不好而影响了幼儿对知识的掌握以及对我上课的兴趣。所以，我每次都认真的备课，查阅资料把自己的教案写好。我上的每节课，她们都很认真的阅读我的教案，听取我的想法，并提出自己的意见。我上完课后，她们会主动地找我谈话，指出我的不足，使我能不断地改进。从中我也明白了，知识和经验不是自己从天上掉下来的，必须发扬勤学好问的精神，把自己当成学生一样，积极吸取周围其他老师一些先进的东西，才能提高自己的水平。

在实习期间，我觉得不止要学会教课，也应该学会怎样听课。听课是提高自身教学能力的一个好方法，新教师只有多听课才能够逐渐积累经验。所以对每一次听课的机会我都十分珍惜。这学期我听了许多节课，我的收获很大，逐步掌握了一些上课的技巧。除了听课之外，平时我也经常向我班老师以及其他老师请教教学上的问题。这些老师都非常热情的帮我解答，特别是我所在班里的老师，使我获益匪浅。我觉得要做一名合格的教师，除了有良好的教学

经验外，最重要的是应具备良好的职业道德。为此，我始终用自己的爱心，去热情的关怀身边的每一位孩子。在幼儿的个人卫生方面，不怕脏、不怕苦、不怕累，要象孩子的母亲一样关心和爱护他们。另外，在幼儿园我觉得除了教课保育也很重要。在保育方面，这几周我做了很多从来没有做过的事情，也学会不少。比如说给孩子们扎辫子、整理床铺、清洗水杯等等。像这些琐碎的生活常规事情，每天都要做，我觉得可以训练一个人的耐心、忍耐性、恒心、细心等等，对于人的性格培养有很大帮助。

以前我比较注重于对有关幼儿身心发展特点及国内外幼儿教育研究的理论学习，常常忽略了对幼儿生活常规的关注。这次在幼儿园实习，我发现其实训练幼儿的生活常规培养他们的行为习惯及自理能力也是一项重要的任务，一门值得重视的学问。每次日常生活突发的事件都可以是教师培养幼儿良好行为习惯的机会。

我觉得实习期间我最大的优点就是热情和随机应变。我们作为实习生，本身就应该抱着学习的态度，诚恳的向班上的老师学习经验。实习工作应该要热情，不能等事儿做，要找事儿做。孩子有什么小“纠纷”，老师需要搭把手的地方，我都能帮上忙，工作也算主动。

我从刚开始的不适应到后面的应付自如，从刚开始的懵懂到后面的清晰，从刚开始的辛苦到后面的轻松，可以说我在不断的历练，不断的进步，不断的成熟？？可以说实习让我学到了太多的东西，我对教师工作有了更深刻的认识，为我以后从事幼教事业打下了坚实的基础。在这短暂的一个多月里，我的观念，我的心态，我的能力在逐渐发生变化，从中我也领悟到作为一个新教师，一定要戒骄戒燥，要时刻有种学习的态度来对待自己的工作，注重经验的积累，注重观察有经验的老师是如何上课的，并借鉴他们好的方面，不断提升自己的能力，这是一个成长的过程，也是必须的过程，如果自己的心态谦虚，观察仔细，吸收得当，那么就一定能够取得进步，得到提升。

在实习整个过程中，我悟出了要因人施教，面对不同的幼儿要用不同的方法，每个孩子都有自己的差异，有自己独立的内心小世界，而作为他们老师，要想真正走进孩子们的内心小世界，不用心去了解去发现捕捉他们的闪光点是不行的，每个孩子都有他的可爱之处以及不足之处，要想帮助他们改正缺点，不仅要关心和照顾幼儿，和幼儿家长的沟通也非常的重要，在实习期间我试着与家长打交道，与他们交流幼儿在园以及在家的各种表现，实习让我获得了很宝贵的东西。

使我更深刻地了解到了一个幼儿教师的工作；更深刻地了解和掌握了大班这一年龄阶段的幼儿的身心发展特点及其在保教工作方面与中班、小班幼儿的区别；同时也认识到了作为一个幼儿教师，除了做好幼儿的教育工作外，如何做好与保育员、其他教师及家长的合作、协调工作也具有同样重要的地位。在保育工作上，经过自己的认真思考和总结，我觉得自己做得比较好的地方在于：能够很快地适应这些工作，基本上能够做好。

不足在于：还不够细心，没有完全做到根据每个幼儿的特点进行保育，最主要的原因是与幼儿相处时间短，对幼儿了解不够。

通过这次实习，我觉得大多数时候，我上课的内容和教案写的内容都是不太一样的，甚至大相径庭，如果我抱着一个死板的态度，是肯定干不好这一行的。随机应变对与教师来说也是必备的。我还深深的体会到我所学的知识远远不够，特别是与人的交流方面，钢琴伴奏、简笔画。这对于幼师来说是非常重要的。我必须让自己强起来，不能再向以前那样混沌，要有着吃苦、忍耐、拼搏、奉献、合作的精神去服务每一个幼儿。

但在实习的前两周里，我犯了一个错误，那就是在我们苗苗二班里，我有几个特别喜欢的孩子，我对他们是喜欢的不得了，以至于对他们搂搂抱抱，甚是关注。我们班老师就向我反映说，不能对个别孩子特别亲昵，这样其他孩子看在眼里，无形中就会对他们造成影响，他们会觉得自己不讨老师喜欢，会产生自卑。听了老师的话，我冷静的想了想，我也深刻认识到了自己的错误。所以在实习期间我始终以主人公的态度，积极协助班上的老师完成各种工作，遵守实习所在学校的各项规章制度，也得到了园领导、指导老师，乃至家长的一致好评，给我自己的工作注入了新的动力。

一个月的实习，让我第一次与幼儿亲密接触，这次真枪实弹的练习，让我受益匪浅，让我逐渐爱上了幼儿教师这个光荣的职业，同时也亲自尝到了在一线奋战的幼儿教师们的辛苦。实习让我第一次置身于社会活动中，与不同的人打交道。和小朋友搞好关系，让她们对你又爱又怕。所谓爱就是让小朋友都喜欢你，喜欢你组织的活动，怕呢，就是让小朋友听你的要求，和你一起活动。这次我也掌握了一些与幼儿相处的方法，这也是一笔难得的财富。实习让我的思想逐渐成熟，行为收敛了许多，在今后的日子里，我将会继续努力，不断完善自己的不足，提高技能水平。

教师是一个崇高而神圣的职业，但幼教工作是一个繁琐而又辛苦的事情，需要幼教工作者耐心、细心、爱心、责任心并重，缺一不可，总之，要当一名好幼教不容易。在此次实习中，我也看到了我自己不足之处，社会的不断进步使幼儿园对幼儿教师的要求是越来越高。我愿意用我的所有热情与爱心，换取孩子们的开心以及家长的诚心。实习间：让我增长了见识，做老师难，做个幼儿老师难上加难，我要在今后的工作中，不断的充实自己，全身心投入到未来的幼儿教育事业。

这个月不仅是我人生中一段珍贵的回忆，更是我另一段人生的起点，我相信在未来的教育生涯中我会做得更好。

**大学生村官年终工作总结通用三**

实习地点：某广告策划公司

实习目的和任务：通过暑假的广告策划实习，积累社会经验，提高工作能力，巩固专业知识，把专业知识合理的运用到实践操作中去，同时在实习中检验自己的专业理论知识和专业素养，从各方面让自己得到提高，为毕业后正式踏上社会奠定坚实的基础。

实习内容和过程：首先我很高兴能够到公司实习，实习期间我担任广告文案策划部门的一员。这行对汉语文学专业知识的要求比较高，也要有一定的文字功底和写作基础，更要有一定的文学素养和敏锐的文学眼光，在同事和指导老师的帮助下，我很快就熟悉了广告策划文案工作，并能按时按量的完成实习任务，做好自己的职责，在实习期间的表现也得到了大家的一致认可。

这次的实习算是我第一次踏入社会，还有着那股大学生特有的朝气，所以我很快就适应了实习期间的工作和生活，实习是个艰苦的过程，只有不懈努力和坚定的信心才能支持我们一直坚持下去，才能真正的让自己得到提高。

这次的广告策划实习主要是以小组的形式进行的，几个人分成一个团队，在实习工作时大家都表现的很积极主动，我们和很多客户进行了沟通交流，这让我理解到人际交往的重要性，这是在课堂上学不到的知识。刚开始我们准备不是很充分，和客户的沟通不是很流畅，看到了自身的不足之后，我们小组进行了深刻的反省，及时做出了解决方案，避免在接下来的工作中犯同样的错误，我们的这种严谨负责的工作态度，得到了领导和同事的一致认可。

在后面的实习中，我们还做了很多的广告策划，为实习公司吸引了人气，提升了公司在群众中的形象，这也算对我们实习期间表现的一种肯定。

实习心得体会：付出了就会有回报，这是我一直坚信的理念，这次暑假的广告策划实习让我学到了很多，学会了为人处事的道理，看到了团队工作的力量，丰富了我的社会阅历，虽然实习的时间短暂，但是对我的影响却是很深远，为我的将来奠定了坚实的基础。

**大学生村官年终工作总结通用四**

经过这次实习对旅行社的具体营运与操作。管理等方面有了了解，丰富社会实践经验。

20xx年2月15日—20xx年5月15日

1、x旅行社总体介绍：

x旅行社成立于20xx年5月，是由一批优秀的管理人员和高素质的导游队伍组成，以现代制度运营的旅游企业，在总经理周海鸥的领导下和xx各界的关心与支持下，连续两年（20xx、20xx年）旅游业务销售总额位居全市首位。本社多年以来一向以“服务创品牌，满意在xx”为立社之本，以“诚誉、守信、兑诺、前瞻、安全”为服务宗旨，热心为新老客户服务。

2、作为一名合格的导游，必须对自我的工作认真负责。这段时间的旅行社实习，对我来说受益匪浅，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社这一行业有了更深的体会。在实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社，社与社之间的竞争、人与人竞争的激烈程度。在旅游业业这样的服务性行业所需要的人才不仅仅是要有必须的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及职责心。

着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自我学识的浅薄，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我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让我们在最终一个学期实习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的本事，理论联系实际，我认为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本事和方法，培养在校大学生在社会中的生存及本事，在实习期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

实习期间我了解到以下几点：

1、了解旅游地的内外交通、旅游地的环境保护等。

2、了解旅行社的服务规程及管理要领。

3、了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。旅行社是为人们旅行供给服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者供给食、住、行、游、购、娱的六方面服务。从20世纪20年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展、国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发，我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为：国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务，出境旅游业务和国内旅游业务；国内旅行社专门经营国内旅游业务。

4、旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营。生态旅游地收入障碍能够是下几种：

（1）经济与环境的矛盾，这集中体此刻门票收入与可容纳游客量的矛盾上。很多旅游者的介入必然对旅游地的生态环境造成威胁，控制游人数量又使经济收益受限。

（2）经济水平和产业结构的向限。即在经济发达地区，旅游业促动其他行业部门而产出的间接经济效益远远大于旅游直接收入，而生态旅游地通常位于生态条件优越，人工干扰程度低的地方，这些地区大多经济落后，交通不便，生态旅游地由于受经济发展水平和地区产业结构的局限，对于旅游的强拉动力的反馈水平低，最终间接收入低。

（3）旅游收入漏损。由于旅游地经济体系和产业结构不完善，对旅游经营所需要产品的数量、质量供给本事不足，需要很多向外购买产品和服务，致使旅游供给市场为区外经济实体控制。世界上优秀的生态旅游地多位于发展中国家和地区，而发展中国家和地区由于自身的局限，旅游收入的漏损现象尤其普通。

（4）生态旅游环境污染，旅游地乱收费等现象阻碍着旅游业的发展，生态旅游地的诸多收入障碍必然导致分配障碍，造成各利益主体间的矛盾。任何一方利益得不到保障都会带来负面影响，对经营者服务者分配不足会导致决策不合规范，服务质量下降，欺诈宰客行为增加，败坏旅游地的形象等，对景区分配不足会造成资源环境保护得不到物质保障，进一步的开发建设无法实施，社区居民参与分配不足，旅游地达不到预期的经济发展的目标，而旅游者进入旅游地对自然人文生态的干扰，造成居民与旅游者之间的矛盾纠纷增加，此外，由于生态旅游地居民生活水平低，可能出现伐木，偷猎等现象，造成对旅游资源环境的压力。

**大学生村官年终工作总结通用五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_大学学院

乙方(用人单位)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方(学生)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保证就业实习工作的顺利进行，保护学校、用人单位及学生的合法权益，甲乙丙三方本着自愿合作的原则，经慎重协商，甲乙丙三方承认《\_\_\_\_\_\_\_\_\_大学大学生就业实习管理规定》对三方均有的约束力，并达成如下就业实习协议：

一、工作内容：乙方要求甲方为其介绍丙方从事就业实习工作，丙方在乙方处主要从事\_\_\_\_\_\_\_\_\_工作岗位，具体工作内容是\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、工作时间：经甲方介绍，丙方自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止在乙方处工作，共计\_\_\_\_\_\_\_\_\_天。

三、实习期待遇：

1、乙方依其规章制度对丙方的实习进行考核评价，丙方按照实习计划或乙方规定完成实习内容的，乙方给予丙方实习补贴，补贴标准为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/工作日，补贴发放在实习结束时发放。

2、丙方实习期间因从事实习范围内的工作发生的正常费用，经乙方认可后，可凭票据实报销。

3、在实习期间，丙方不享受乙方员工依据《劳动合同》和乙方规章制度所享受的福利待遇。考虑到实习生的实际经济状况，解决实习生的生活困难，乙方根据具体情况和现有资源，给予实习生住宿和生活方面的补贴。

四、其他费用：在办理实习信息登记时，乙方在就业实习报酬外应向甲方支付管理费用\_\_\_\_\_\_\_\_元(即按实际聘用人数，每人管理费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元或按学生酬金的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%计)。管理费用于为丙方购买人身保险等。

五、乙方在丙方实习期间，不得无故克扣丙方的劳动报酬。无论乙方辞退或丙方辞职，乙方均需付足学生自劳动开始之日至离开之日的全部报酬。乙方有权根据其用工需要而终止与丙方实习用工关系，乙方终止用工关系需提前10天通知甲方、丙方。如丙方因无故离职，或因表现不佳被辞退，学校将按考勤等校规处理。

六、乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前，将丙方的报酬付给甲方，统一由甲方发放，乙方不直接与丙方发生经济关系。

七、丙方就业实习依法享受劳动保护，乙方不得安排丙方从事易对人体造成伤害或危险的特殊行业或专业的劳动及违法活动;乙方应对丙方的人身安全提供保障，不得损害或变相损害丙方在劳动保护方面的合法权益。否则，造成的后果由乙方负责。但是，甲方应为丙方提供相应的医疗保障，乙方对丙方的医疗不承担责任。在工作期间，乙方对丙方的故意行为造成的自身人身伤害事故不负责任。有关劳动保护的其他内容参照劳动法的有关规定执行。

八、甲方是具体负责指导大学生就业实习的组织管理机构。在工作中甲方教育丙方遵纪守法，执行用人单位及学校的规章制度，履行就业实习协议中的各项义务，如乙方与丙方发生纠纷，甲方主持调解双方的争议。在调解前，乙方或丙方不可申请仲裁和诉讼。

九、乙方有权与丙方签定有关知识产权、保密义务等协议。甲方督促丙方执行上述协议。

十、本协议发生的争议适用中华人民共和国法律，由甲方所在地法院管辖。

十一、本协议一式三份，甲乙丙三方各执一份。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 丙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_ 负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_ 班级：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**大学生村官年终工作总结通用六**

尊敬的老师：

在此，我十分抱歉地向你递交我这份检讨，因为一次检讨意味着我犯了一次重大过错。此次，我因为上课玩弄手机、不好好听课，给班级上课秩序造成了比较严重的影响。您观察到我的不良行为，及时加以制止，并且没收我的手机作为处罚。

如今，经过面壁思过与深刻反省。我深深地觉悟到自己所犯错误的严重性：

第一，我身为一名在校学生，学习无疑是自己的本职工作，也是必须履行的义务。

第二，在大学期间的教育对于每个人来说都是十分珍贵的，而我却不思进取，甚至严重到在上课期间玩手机、不专心听课。这更是犯了十分严重的错误，这是对于教育资源的浪费。

第三，身为一名学生，我犯这样的错误，无疑是大大辜负了我父母对我的殷切期望。这对于我年迈的父母来说，是一个很大的打击。

我的父母辛苦赚钱，送我们进入大学深造，为的就是我们能够努力学习，找到一份好的工作，将来能够生活得更好。

而为的使我们能够在各方面活动好的条件，父母为我们购得手机。而我却恰恰不用功读书，不能全身心的投入学习，反倒是上课玩手机。如今我做了错事，辜负了我的父母，我觉得很惭愧，想起父母的辛劳，不由地流泪。

再看我的错误，我也是很对不起辛勤教育我的老师的。老师为我们辛勤工作，为我们努力备课，而我却辜负老师的辛劳，上课不好好听讲是对老师的不尊重。此次检讨过后，我也会跟老师做当面正式道歉的。

最后我写一下对今后保证：我保证今后上课期间不做任何违纪行为了，上课期间手机一定坚决关机或调为振动。今后认真听每一节课，在校当一名好学生，在家做一个孝顺的儿子，将来为社会做出自己的一份贡献。

检讨人：

年 月 日

**大学生村官年终工作总结通用七**

马上就要参加实习了，我实习的地点是一家汽车下手服务公司，我去实习的就是帮助公司销售汽车，当然这其中有着很多的困难，因为现在金融危机，经济不景气，买车的人并不是很多，所以这就是对我又一次考验了，但是我想我会做好的！

销售是一个极富有挑战性的工作，他需要一个良好的精神状态，同时还需要一个灵活的头脑，反应力，而且这种顾问式销售也不同于以前普通的销售，不是仅仅只把东西卖出去那么简单，而是要通过自己的言行举止赢得消费者的充分信任，以前自己也觉得只要能说话的能都能成功做销售，现在我发现错了，作销售必须要有一张能够迎合消费者口味的嘴，俗话也就是说“见什么人说什么话”。这样你就会迈出成功营销的第一步，当然诚信尤为重要。

一、实习时间：20xx年4月至5月

二、实习地点：xx省xx市江玲汽车销售服务有限公司

三、实习目的：

（1）进一步加深对理论知识的理解,，深入实践掌握“汽车九步销售流程”;

（2) 在推销的过程中逐渐掌握汽车销售技巧，学会与顾客接触，交流，培养和提高处理顾客异议的能力；

（3）通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识,巩固专业思想,激发热情

（4）更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力；

（5）了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。

（6）通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

四、实习主要内容

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江玲汽车销售服务有限公司是一家成立于1997年的民营股份制企业，位于临海市靖江南路85号(104国道旁)，是江铃汽车集团唯一授权在台州区域的一级代理商，集整车销售,配件供应,特约维修,信息反馈四位一体的专营公司,现设有销售部,市场部,管理部,维修中心,配件部,财务部共六大部门，实习总结《大学生汽车推销实习总结》。公司拥有一流的标准化汽车展示大厅,现代化的汽车维修车间,大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车,保险,上牌,信贷消费,维修,配件供应,紧急救援,预约投诉,三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡,凯运厢货,福特全顺,陆风双门越野车,陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店,温岭金典,天台新世纪,仙居万达,三门分公司,台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001：xx质量管理体系认证,5s现场管理及福特serverxx认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修\"优质文明示范企业\"称号。

2、按照“九步销售法”详细叙述推销过程

今年2月份我进入了江玲汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1.接待

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2.咨询

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求（配置、性能、动力、用途方面），通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3.车辆介绍

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

1）车前45°两米

历来欧洲车系注重传统与现代的结合，在前脸造型方面也有所表现，特别是同其他标致车型相比，其内在的气质更加令人产生品牌的荣誉感，而且307前风挡玻璃面积为1.46m2，保证前方良好的视野。

“follow me home”伴我回家：关闭点火开关后，向上抬起灯光组合开关操纵杆，大灯近光自动亮起，并于大约1分钟后自动熄灭，为夜间停车后提供车外延时照明。

2）车头正前方

发动机盖：307的发动机盖采用铝合金材料，大大减轻重量，同时较传统钢板材料强度更有所提高。发动机盖采用了简单可靠的撑杆予以支撑，主要考虑发动机盖开启角度小于90o，必须保证其可靠性，否则会影响在发动机舱内进行必要的保养等操作。发动机盖没有日本车常用的隔音垫，这部分隔音垫的效果主要表现减小怠速状态下发动机噪音传到车外，对于我们应该关注的车内噪音水平完全没有帮助，307的四缸发动机怠速非常宁静。同时，这个隔音垫会影响到发动机舱内的散热。

隔音：影响到车内噪音的主要部位是发动机后方，也叫做防火墙位置的隔音处理，能够看到的部分有面积很大的隔音垫，几乎覆盖了整个防火墙表面，另外在内部的空腔还有注蜡和发泡填充材料，这些材料的使用，使得307的车内噪音水平在不同速度范围都有极佳的表现。

3）右侧+副驾驶座

307采用高强度复合材料制成的前翼子板，在提高强度的同时，有效地减轻重量，同时由于具备非常好的弹性，在一般强度的冲击下，翼子板可以自行恢复变形，高强度冲击时可以脱落以尽可能减少维修成本，并且由于弹性好，对于第三方也起到保护作用。

**大学生村官年终工作总结通用八**

又是一年暑假，大学生活已经匆匆过了一半，是时候该想想步入社会该作何打算。所以今年暑假便想提前体验一下作为一个社会人的感受。

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。 没有实践，就没有发言权，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们参加社会实践 ， 无非是想让我们提前接触社会 ， 了解社会 ， 这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心 ， 于是我才决定今年要真正的去接触社会 ， 品尝社会的酸甜苦辣。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。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，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，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。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今人才市场上大学生已不是什么抢手货，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都有工作经验。

所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的无形资产，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，在这种地方，看得到的机会，的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，的时侯是社会，职业选择自己，面是不是的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

有人这样形容现在的大学生打工族：中文专业投笔从融，外文专业西游取金，历史专业谈股论金，医学专业精益求金。其实并不是我们有严重的拜金主义倾向，只不过我们在这个现实的社会中懂得了该怎样生存。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了一家民营企业，开始了我这个假期的社会实践。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。

在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，感受着工作的氛围，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，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，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！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

拿到第一笔工资时，我并没有感到特别开心，只觉得全身心的累。不过我总算领悟到了打工的真谛：一要吃苦，二要脸皮厚。如果有人问我以后还愿不愿意接受这样的挑战，我会毫不犹豫地说：of course。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

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！