# 有关大学学生会副主席竞选演讲稿简短(四篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-07-08

*有关大学学生会副主席竞选演讲稿简短一带领团队对公司产品的市场推广及销售工作；分析客户需求，与客户保持良好的关系；完成公司的业务指标和临时任务；负责客户的市场开拓、维护与服务工作，包括定期拜访客户、向客户提供投资建议及市场咨询、推广活动。在x...*

**有关大学学生会副主席竞选演讲稿简短一**

带领团队对公司产品的市场推广及销售工作；分析客户需求，与客户保持良好的关系；完成公司的业务指标和临时任务；负责客户的市场开拓、维护与服务工作，包括定期拜访客户、向客户提供投资建议及市场咨询、推广活动。

在xxx投资顾问有限公司实习，也像找工作一样，是我自己在中华英才网上找的，然后是面试和笔试最后才确定让我们留在公司。

在接到面试机会的时候我兴奋不已，因为之前我投过很多份简历都石沉大海，有机会去面试就表明自己的付出还是有回报的。在接下来的几天我在网上查了很多的关于xxx投资顾问有限公司的信息包括主营业务、规模、在行业中的位置以及客户群和信誉等等。在8月13号那天我满怀信心的进入应聘单位，在面试官的几个问题都是我在网上查过的，所以对答如流，自我接受是必不可少的，幸好我有准备，所以一番下来感觉还不错。下午就得到电话说准备笔试，然后我就做了很多的准备，包括什么投资经纪人，以及什么是国际黄金交易等，在后面的笔试中我也脱颖而出。获得肯定的心情不言而喻。

接下来的就是一周的培训。在培训的课上，首先给我们培训了商务礼仪，包括一些坐姿、站姿以及握手、打招呼还有就是一些与客户相关的形象方面的知识；在第二天则是讲解公司的主营业务——国际黄金投资，包括一些投资模式、交易模式、操作模式、与股票和债券和期货的区别。如国际即时行情与美元同步连续报价全球同步同价；黄金市场很难出现庄家，公平公正的交易；按金交易以小搏大；交易灵活，实行t+0模式；双向交易即可以买账也可以买跌；24小时交易；风险控制，交易系挺稳定，具备止损等控制功能；简单易学，方便操作等。第三天则是让我们学一些技术性的知识，如macd、rsi、k线图等。第四天则是学如何找客户，如何与客户打交道，怎么去开户，签合同还有就是打款等等细节问题。在星期一，就是8月15正式上班，公司为每个员工提供电脑，因为国际黄金投资必须看大盘看走势，然后才能分析和判断以及预测未来的走势，利用专业的技术如macd、rsi、和k线图在结合多空对比来判断什么时候时候做单，什么时候适合做空什么时候适合做多，什么时候适合停盘观望。我没通过不断的分析在结合大盘走势以及前辈们的指导判断初什么是金叉什么是死叉还有大叉小叉等等。然后每个员工每周必学得写一个周计划，细分到每天。同时每天还要开早会，总结一些昨晚的行情，以及预测白天的走势，在九点半还必学些黄金投资博客，慢慢地熟悉专业术语以及如何操作之类的，中午饭是由公司负责的，所以中午下班后不能回去。下午就是教我没如何谈客户。因为国际黄金投资开户的标准很高，最少10000$，所以客户一般来说都是高端人士，而像我是在校大学生，所以在客户就必须的下一番心思，一般来说都是通过qq或者电话还有就是聊天室之类的来跟客户沟通的，如果对方有意向的话，可以约见。最后就是签协议打款的工作了。在短短的一个月内，我成功的找个一个客户并成功打款，在我的指导下买三手多，刚好是我预计的大金叉，获利250$，虽然我没有拿到多少工资，但是我还是非常高兴，因为尝到了自己成功的滋味。

假期我利用两周的时间分别在国税和地税实习，收获颇多，现在拿出来与大家分享。我在地税主要帮一般纳税人填写信息征集表（因为地税系统要全省连网），在国税跟着去小企业搞税务稽查。

第一个感受就累，特别累，每天都要干8个小时左右，填表，在电脑上查找纳税人信息。虽然是做着办公，但也很辛苦。所以学习是开心的，这一点无庸质疑。

第二，企业的办税人员来填表的很多人都缺乏必要的知识，指导起来很困难。因此我觉得企业十分需要有注册税务师资格的或是熟练掌握税务流程，会计知识的大学生。和企业的办税人员交流，听到很多，学到很多。

第三，就是检验了我大学两年来学到的知识，这其中主要是中级财务会计方面。

现在我谈谈业务方面学到的东西，这些东西可能不全面，而且我们正式实习的时候应该回接触到，有不对的地方希望大家指出。

首先，国税局主要征收消费税，xx；地税征收营业税等。有一点我不太清楚，地税和国税与中央税和地方税是这样定义区分的。课本上在谈到分税制的时候讲到，国税局和地方税务局，实行分级征管，中央税和共享税由国税局征收，共享税中的地方部分，由国税局直接划入地方金库，地方税由地税局负责征收。

第二，税务查账与会计记账。会计记账的顺序是原始凭证—记账凭证—明细账—总账—年度报表。而在查账的实际工作中，一般采用与会计记账相反的\'顺序，就是说先看报表，再看总账，明细账和记账凭证。看各账户的对应关系，包括时间和凭证号。再找明细账中相应凭证号的原始凭证，看是否有异常。最后就是填写税务稽查记录，主要有企业名称，法人代表，税务登记证号；企业的类型和性质；年平均职工人数（这个信息很重要）。

我的体会是，财政学专业的一定要把会计学好，掌握扎实，工作中一定会用的。可以去考注册税务师。找工作会有优势。

**有关大学学生会副主席竞选演讲稿简短二**

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

xx年xx月末，我开始了校外实习生活，初次来到上海，在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在1月里唯一的一次晴天中来到了震旦（国际）集团，在hr的介绍下，了解到震旦集团创立于1965年，以销售amano品牌打卡钟起家，如今企业版图涵盖办公设备（oa）、家具、通讯商品等领域，公司遍布大陆、日本、美国及新加坡等地；商品阵容包括办公室自动化设备、办公家具、手机门号以及资讯软体等。

在震旦的oa事业稳健发展，年年取得60%以上的市场占有率；办公家具事业更以市场领导之姿，推出全台首创的“家具租赁”专案；而在行动通讯领域，震旦拥有二百多家连锁通讯门市，目前也整合资源，朝最大的专业手机通路迈进。震旦有四十年丰厚的实战经验，俨然成为最具特色的综合性行销集团。

在新加坡，公司以销售各类型事务用计算器、办公室用碎纸机、护贝机为主，亦针对soho族提供事务用品、耗材的销售，在新加坡也成功进入市场并迅速建立了品牌声望。在日本，震旦公司成立于1976年，总部设立在日本东京，立志于开发世界科技经济实力第二大的日本市场，不断运用其强大的销售通路与团队合作力量，以合理的价格和高品质的服务来满足世界上最为苛刻的市场标准。

同时通过近30年的日本市场运作经验，使“aurora”产品在日本的品牌价值得以不断的提升，来实现震旦集团在日本的深远发展，作为一家大型跨国公司，震旦凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种规模的公司、企业提供办公设备和专业的技术保障。

公司总经理对行业和企业优势进行评价，并且向我们介绍了集团跨国经营策略和对市场分析，让我们受益匪浅，之后，在一名同仁带领下，我分别拜访了集团大陆事业部的成功客户，有汇丰基金、上海通用、花期银行和百思买国际等等国际上声名显赫的大公司，在与这些顾客进行简单的攀谈中，体会到震旦公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，我来到集团的oa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。

在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。

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。

因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

在公司实习的过程中，有幸参加了一次集团一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，我们实习生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的崔处长进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

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，对震旦集团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。

震旦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。

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。

自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。

贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

**有关大学学生会副主席竞选演讲稿简短三**

本来院里今年是分配我去新华社湖北分社实习的.，但由于种种原因，我把去新华社的机会让了出来，“自谋生路”去了湖北人民广播电台新闻综合频道《xx时刻》栏目组。

《xx时刻》是湖北电台的一档老牌节目，年年被评为中宣部、国家广电总局“青年文明号”，经常有记者获得各类奖项，不少新闻作品也获得全国性的大奖，所以，虽然没有去成新华社，但能在xx这样的节目实习，也是相当有幸的。

早在大三上学期的时候，湖北电台新闻频道编播部副主任、xx的老监制、我校96级的刘征师兄就给我们上过课。上课期间，刘老师就有意识的请电台的一些记者、领导过来讲课，而《xx时刻》栏目的大部分记者，也都和我们见过面，陈建国和沈维维甚至在去年寒假，就在xx这边实习了一段时间，所以，这边的人头相对比较熟。

因为我们几个都有媒体实习的经历，也都在学校媒体做过，而且又刚学过广播编辑软件，所以，上手还是很快。我们6月2号到台里报道，马上就开始找选题，联系采访。很快，我这个以前都没怎么接触过广播的人，就熟悉了xx的采访、写作、录制、编辑以及节目上线的各项流程。办公室的几位老师看似都还不错，对人也很好。我们几个去的时候问这问那的，黄文老师居然还很认真的问了我们的qq号，答应有采访就带我们去。甚至去电台的第二天，何瑛老师去编稿子的时候，就特意带我们几个去播音间，教我们一些电台编辑软件最基本的常识，虽然以前我们在学校都已熟练掌握了，但还是获益匪浅。

在xx实习的一个半月时间里，我们几个不依靠老师，自己独立找选题、联系采访、写稿、编辑、上线，基本对电台的节目制作流程有了初步的理解和掌握。一个半月的实习，我做了限塑令（2篇）、电子垃圾（2篇）、选号费、创建文明城市（2篇）、电子处方(2篇)等五个选题，9篇稿子，两万多字。期间，经历了多次暗访，几次被人发现（看来咱采访的水平还是有待提高）；采访了叶青、李荣建、向柏松等知名学者；通过操作多篇调查性报道，大大提高自己的新闻业务水平和独立操作深度报道的能力；了解了广播节目的制作流程，学会了使用专业的广播编辑软件编稿子，学会了进行电话连线。不过，最主要的，还是在xx这样优秀的节目实习的经历，有幸和xx的几位老师合作，向她们学习。

7月中旬，很偶然的情况下，我看到了腾讯\*大楚网招聘实习生的新闻。腾讯\*大楚网是湖北日报报业集团和腾讯公司联系创办的湖北省综合性门户网站。抱着试一试的态度投出了我的第一份简历，经过严格的面试，我有幸被招聘到了大楚网。忙完了电台的节目，和电台的老师们和朋友们告别之后，我开始了大楚网的实习，转入网络媒体“作战”。在大楚网的一个半月时间里，大部分时间是伴随着奥运的脚步度过的。非常感谢大楚网能给实习生这么好的一个锻炼机会，放心的把实习生放到奥运报道的第一线，使我们切身体会到了网络媒体的运作、运营、竞争之道，熟练掌握了腾讯新闻发布系统3.0版的各项操作，学会了作为网络编辑最基本的一些技能，这可算是我实习中最出彩的一段经历了，当然，这首先得归功于奥运会。

随着奥运会的闭幕，我们的奥运频道也正式拉上帷幕，新闻部已有不少实习生离开，办公室里一下子少了好多熟悉的面孔，剩下的为数不多的实习生，就成了大楚网各类新闻更新、专题制作的主力。在大楚网两个月时间，我参与了大楚网新闻频道、奥运频道、娱乐频道各版块的更新工作，甚至是腾讯一些最重要的位置，例如迷你首页和头条新闻和图片，我们都进行过更新；参与、负责奥运期间大楚号外、扇向的姐的两耳光，扇痛了谁？、尖子生该不该如此“下基层”等专题的策划与制作。通过在大楚网的实习，我对网络媒体的认识、我的新闻业务能力都有了极大的提高，这段实习经历使我受益匪浅。

今年暑假，从5月28号放假到今天，三个多月的时间，我从湖北电台到大楚网，从传统的广播媒体转到新兴的网络媒体，虽然刚开始有些不适应，但随着实习的深入，我还是学到了不少东西，对各类媒介，有了自己的一些心得。期间，我“奇迹般”的熬过了传说中武汉的酷暑，每天来回奔波于武昌和汉口之间，结识了不少优秀的新闻记者和网络编辑，锻炼了自己的实践能力，可以说，今年暑期的实习，是我大学期间最为出彩的一笔。最后，谢谢各位老师和同学对我的帮助，希望大家今年都能有一个好的前途！

**有关大学学生会副主席竞选演讲稿简短四**

惠宾饭店位于西安市长安区北长安街90号黄金地段，是集客房，餐饮，写，商务，会议，茶艺，健身，休闲娱乐等为一体的中国名牌企业。现有员工128人，固定资产600多万，经营面积5000平方米。近年来，被上级评为三秦餐饮名店，西安餐饮名店，西安市精神文明单位，级中国绿色饭店，中国商业信用企业全国产品质量与服务质量双满意单位，消费者信的过诚信单位。董市长高宗健被评为全国服务明星，中国世纪大采风优秀人物，陕西商业服务明星，西安市百名文明市民标兵。ccmc特级经营管理大师，中国商业职业经理人，西安市第十三届人大代表。

饭店装潢豪华典雅，设施齐备。餐饮部有15个，以及多功能宴会大厅，可同时接纳600人就餐，主营川陕粤大菜，生猛海鲜，十八样套餐风味小吃等品种，闻名全国的饿六种\"中华名优小吃\"深受消费者青睐。

客房部拥有豪华商务间，豪华套间，贵宾间，单人间，三人间，标准间，经济间，共有床位200张，设施齐全，服务热情周到，并提供钟点房服务。可容纳300人的大型多功能大厅(可接待会议或喜庆婚宴)和四个中型会议室(配有宽带)。适用于接待会议，旅游社团，商务活动，教学培训，亲朋聚会，是休闲内，旅游，度假的最佳消费场所。

经营理念:以人为本;顾客至上!

企业精神:求实创新;开拓进取!

员工精神:爱岗敬业;积极奉献!

服务宗旨:您的满意是我们的永恒追求!

企业文化:惠顾大众，宾至如归;以德为本，诚信和谐，科学管理，奋发向上!

实习部门：前厅部

实习目的：掌握了一些酒店行业方面的知识，拓展了个人的知识面，增强了个人在应对酒店内人际交往方面的能力。结合理论知识加酒店经营过程中的实操锻炼，以达到巩固理论知识和提高自己，加强毕业就业实力的目的。

前台接待 前台作为酒店的第一接待部门，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。

1、早班(早7：00中午15：00)工作流程： 换工服，化妆，签到了解住宿情况及重要事项交接班(了解房态、清点帐目及小卖部商品，仔细阅读交班本)接待宾客(办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务。随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间)配合收银向询问客人是否续住，关注客人消费情况，保证房间帐户有足够押金，帮助客人办理续房手续接待宾客(以退房为主)工作午餐检查、更新房态，确保房态准确，接待宾客(重点催收房费)做交接班准备。

2、中班(中午15：00晚上22：00)工作流程： 交接班，清点帐目，了解白天住宿情况以及预订情况，掌握押金余额不足的房间，跟进上班未进事宜接待宾客(重点催收房费)工作晚餐协助前台收银催房费，并跟进餐券发放事宜检查、更新房态，确保房态准确，整理预订接待宾客(办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务。随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间)，18：00以前完成押金催收工作做交接班准备。

3、夜班(晚上22：00次日早7：00)工作流程 ：交接班，清点帐目，了解白天住宿情况，掌握押金余额不足的房间接待宾客(办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务，随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间)跟进上班未进事宜检查、更新房态，确保房态准确。提取房费、注明余额，处理手工帐目，按类别填写缴款单，保证一天的营业收入全部上交财务。电脑过帐，打印制做报表对前台日常单据及表格进行整理、归档和补充，整理和补充小卖部商品，做好话务监控和相关记录，打扫前台内部及大厅的卫生检查叫醒服务记录，为当日预订进行排房并及时与楼层沟通检查、更新房态，确保房态正确，并做好交接班准备。

1、服务行业之潜规则

(1)“客人永远是对的”这句服务行业周知的经营格言，在这里被发挥到了极致。

酒店为了达到一定的财务目标，不但要客人的物质需求得到满足更要满足客人的精神需求。所以在做为酒店的经营者，往往对客人的要求，只要在不触犯法律和违背道德的前提下，都会最大化满足客人。这也许就是“金钥匙”理论在实践中的最高境界!所以从入职培训就会为员工灌输：“客人永远不会错，错的只会是我们”，“只有真诚的服务，才会换来客人的微笑”。

(2)服从上级安排与决策：从决策的角度来说“领导不可能永远是对的”。身为上司经理，哪怕能力再强，经验再丰富，信息量再多，也难免会犯决策性错误，大不了是犯错的概率比普通人少一些而已。不过，这句话是针对执行而言的。

举个例子来说明：如果把企业比喻成茫茫商海中的一条船，上司、经理便是船长，负责决策、掌舵，员工是船员，负责执行划船。假设划船者能力很强，划船的工具很先进，但是当船长命令向东走的时候，有人认为应该向西，有人认为向南，更有些人认定了北面，于是各自只按自己认为正确的方向划，最终的结果就是在原地打转;如果大家都树立了“船长永远是对的”的观念，当船长向东的时候，大家目标一致，齐心协力，哪怕没有工具，只用手划，也会慢慢靠近既定的目标;万一中途发现方向错了，迅速调头，迎头赶上也不会很难。服务过程是一个很烦琐的过程，“一致通过，全体拥护”是不容易的事，也是不可能完成的事，除非是全体加薪。当决策制定之后，唯一选择就是执行，否则只好选择离开。酒店是不会容忍一个不知道服从的员工。

2、人际关系处理

沟通是一个双向的行为。从你进入一个集体开始，每一个眼神和表情、每一个动作和行为、每一句话甚至玩笑都是你处好人际关系的关键。

(1)与上司的沟通。酒店是一个分工很明确的地方，所以相对的“等级”也比较分明。与上司的沟通要注意以下几个方面：

第一是低调。不要把自己是大学生挂在嘴边。否则便会招致反感。对于一个新的工作，尤其是实践性强的工作，刚走出校园的我们肯定是做不好的。就目前酒店的人才结构，我们无疑是学历比较高的，理论知识比较扎实的。好多的理论上司是没有自己熟悉的，甚至他自己总结的是错的。但是他的实操是没一点问题的。所以在与上司聊到有关理论的东西时，要做的就是听，不要提出异议甚至打断。让你的上司得到最大的满足。

第二是谦虚。对于一个新的工作，只要没有亲自做过，肯定是做不好的。所以请教别人是必须的。从心理上说，人是渴望得到教别人的这种满足的。而这也是你的上司的职责。所以不要怕别人不告诉你，不要怕大学生问这种问题丢人。

第三是服从。决策的过程你的意见是宝贵的，但是执行的时候，不要问为什么，只需要问怎么做。要么没时间跟你解释，要么解释不清楚，要么根本没有理由，但是作为执行命令的发出着，他会为自己的命令负责任，所以最好不要问。只要高质量的完成，便会得到上司的认可。一定不能和领班产生任何语言冲突。踏上社会的感觉真的很奇妙，学校里我们从未不敢发表自己的意见，老师有时候错了我们也都会挑出来。可是在外面，上级永远是对的。这样真的很需要我们适应。

(2)与同事的沟通。在我实习的前厅部门，大家就象一家人，关系很和谐。记得很清楚第一天上班，前厅部经理亲自指导培训我。对我很有耐心，脸上始终洋溢着甜美的微笑，使我开始有些胆怯的心很快得到了缓解。值班的同事也都很有耐心地解答我的疑惑问题。于是我懂得了服务行业的员工的外在表情以及亲和的气质是至关重要的，不仅仅是对客人，还有同事之间!在工作和生活中充分表达自己的幽默感，这样会让同伴们很自然的接受你。

(3)与客人的沟通。也就是一个角色的问题，或者是心态。想想自己在消费时的一些行为，可能就会宽容的接受客人的行为了。自己工作的目的是得到更多的利益。而客人便是这些利益的源头。另外就是一个语言问题，相信每个人都会重视，最主要的是克服恐惧心理，只有不敢到敢，才能做到不会到会的旨的飞跃。有天早班时见到几个外国人，使得英语专业的我有了一次展示自己的机会，我上前和他们交谈并为他们顺利地订到一间他们满意的客房，这受到了领班表扬。

3、酒店文化

“名牌的一半是文化” 酒店文化是酒店无形价值的体现，只有将这种无形资产转化到具体实践的过程中，才能使酒店的凝聚力和向心力不断加强，成为酒店共同价值观的核心。才能更好的完成酒店的目标。惠宾的企业文化从其名称就能找出些许：“惠顾大众，宾至如归”。正如前面提到的例子，强调服务大众消费者。酒店要提高竞争力，各个要素(环境、服务、硬件设施等)之间是相互联系、相互依存的，很难单独形成一种竞争优势，它必须在酒店内部与酒店文化管理系统进行有机的整合，并与酒店文化融为一体，只有这样，才能形成酒店独特的核心竞争力。一个酒店要有自己的特色，必须要有自己独具特色的酒店文化和精神底蕴，因为，健康、优秀的酒店文化才是形成酒店竞争力不可或缺的关键因素。每个饭店注重的企业文化都不样，而这些我们在学校是学不到的!

为期一月的实习终于告一段落了，离开让我有些须的不舍，也许从那一刻开始，已经标志着我真正的成熟了，准备成为一名社会人。我确实应该认真思考自己的未来了!

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！