# 精选大学生英语自我介绍简短(九篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2023-12-22

*精选大学生英语自我介绍简短一“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不...*

**精选大学生英语自我介绍简短一**

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。

实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋是汉唐公司的同事和朋友们，还有公司门口的那桶矿泉水，我走后，谁帮他们倒水呀。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

最后，我想再次感谢汉唐的工作人员让我来到汉唐，这是一次很好的经历。很感谢汉唐公司的各位同事，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助，谢谢。

实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，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，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。广告传媒公司大学毕业大学生实习报告

今年3月至四月，我到xxxxxxxx广告传媒有限公司实习。在这近两个月的实习里，我的主要任务是担任公司销售部职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

1、借这次实习使自己能够从理论高度上升到时间高度，更好的将理论与实践相结合，为以后的工作和学习奠定基础。

2、使自己了解到自己与真正职业人之间的差距，为以后步入社会做准备。

3、希望这借此实习为我完成毕业设计跟实习报告起到作用，

xxxx传媒有限公司是一家致力于多媒体、影视广告、平面设计、企业vi、flash、动漫研发为一体的专业设计制作公司。xxxx传媒自成立以来，一直紧握互联网、多媒体技术的发展脉搏，勇于创新、不断突破。凭着敏锐的市场触觉、优秀的市场策划能力以及快速成长的创作团队，我们不断为客户创造着新的宣传手段与奇迹。公司汇聚众多专业优秀设计师，拥有多年成功设计制作经验，同时与众多行业协会结成战略伙伴关系。为客户提供全方位的策划、设计、制作服务。

由于该企业主要业务是为其他公司提供广告及宣传服务的，作为销售部的员工我的主要工作就是联系客户，对咨询业务的客户进行答疑解惑同时负责阿里旺旺、qq、msn等多种联系方式与客户进行及时沟通，并在公司熟悉掌握了本职工作以外的其他工作需求。

刚来到这个公司，发现这个公司是一个年轻的公司，里面的员工也大部分是年轻人，在跟大家做了一个简短的介绍后，发现大家都很亲切，没有什么拘束感。而且作为这个公司的创始人，经理也是一位很年轻的80后，也没有领导的架子，平时也说叫哥哥就行。之后经理告诉我，平时的工作主要是联系一下客户并与客户进行沟通并解答客户的疑惑，经理跟我说好好干，没问题的。之后在了解了公司的一些规章流程之后，就看别人的具体操作，尽可能的掌握所要用到的技能。第一天过得挺快，尽管没做太多的事情但过的特别挺充实，毕竟这是第一次真正的踏入职场，今天要好好休息，因为明天要开始真正的职场培训。

第二天早早的来到了公司，虽然昨天已经对公司有了一个大概的了解，但是今天才是对自己进行真正岗前培训的第一天。今天本来以为来的挺早的不过没想到大部分人都已经到了，看样子这个公司真的是听让大家有归属感的。在跟同事聊了会天之后，就等到了上班的时间，今天主要是进行岗前培训，尽管培训老师教过的很多东西都是在课堂上学过的东西，但是我还是很认真的听讲，毕竟我没有真正的运用的实践中去，除了教授了一些工作时应注意的，还给我们讲解了平时公司的工作制度注意事项。今天老师讲解的东西尽管大部分是自己已经熟知的。但自己还是好好温习一下，到了学以致用的时候了。

然后在接下来的几天里在老师的培训下，我了解了公司的历史，公司的性质，公司的经营范围及公司的宗旨，老师也对我进行了公司相关规定及规章制度的培训。这一些都为我更快更好的融入到公司中奠定了良好的基础。在培训过程中还有一个小插曲那就是国际三八妇女节，公司为所有的女性准备了一份小礼物，尽管不是很贵，但是为每个人都量身准备的，看到每个人脸上洋溢的笑容，真的觉得这个公司真的值得大家为了他去努力工作。

之后的心情比刚来的第一天还要激动，因为经过培训之后的考核，成绩公布了，心情既紧张又激动。上班之后培训老师告诉自己，自己的成绩很优秀并祝贺自己真正成为xxxx广告传媒有限公司的一员。自己在内心小小的兴奋了一会之后，开始做到自己的位置上，准备开始自己的工作。坐到位置上，自己的心理还是蛮激动的，看到别人都认真的投入到工作中，自己觉得热血澎湃，兴奋莫名啊。可是转眼一想，自己又担心自己做的不好影响别人的工作，给学校丢脸，可是暂时没有那么多时间想这些还是好好的工作吧......

成为了xxxx广告传媒有限公司的正式员工（实习生），虽然心情仍然有点激动，不过比之前已经平静了很多。习惯了之前双休的周六周末，如今周六上班虽然少了休息的时间，可是作为刚刚踏入工作的新人来说，自己也没有任何抱怨，更何况周围的同事都是一些和蔼可亲的人，回想昨天尽管熟悉了所有的业务流程，可是还没有自己正式独立处理接待客户，也许是因为今天是周六的关系吧，所以业务也比较少，没有什么太忙的事情，所以自己在忙完自己的本质工作之后，就到那些老员工那看他们的具体操作，在碰到自己不懂的地方，及时提问，同事也耐心的解答。

在不断的学习工作中，我们又迎来了另一个节日，这个节日让我对济南xxxx广告传媒有限公司又增添了好的印象。尽管这天是周一，而且作为一个刚成立的公司，是公司很忙的日子，但作为一个有责任感的公司，经理带领我们大家到一个小山上去植树，我们经理跟我们说，我们不去大家都去那些别人都去的地方，我们不是说他们在搞形式，我们只是真的进我们自己的努力为我们生活的家园做出自己的一点贡献，说实话，自己真的是第一次在真正意义上参加植树活动，我之前也没有亲手栽种树苗，虽然自己之前种过花花草草，但是种树，自己还是第一次。作为女生，经理安排我们给种好的小树苗浇水，尽管自己心里有些不服气，觉得自己也可是干男生干的活，可是看到男生们在挖了一会树坑之后，大汗漓淋的样子，心里也是有点后怕的…在我们团结合作下我们很快的栽种完了我们带的树苗，看到一颗颗在春风努力生长的小树，突然觉得自己做的事情真的好充实，很有意义。真的希望自己栽种的树苗跟自己一样在茁壮成长，终有一天一起长成参天大树。

在接下来的日子里，自己不断的学习工作，将自己在学校所学的知识，努力的与实际工作结合起来，在这期间有被经理表扬过开心的时候，有工作做不好自己懊悔的时候，有愚人节被人作弄的无奈…我的虚心学习认真工作得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司经历能在我临走的时候说，“只要你愿意回来，xxxx永远等着你”，在大家的送别下，我带着实习评定书依依不舍的离开了xxxx，我为期两个月的实习结束了。不过总的来说，在济南xxxx广告传媒有限公司的实习真的是快乐而短暂的，自己在这期间学到了很多东西。

**精选大学生英语自我介绍简短二**

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。

**精选大学生英语自我介绍简短三**

成功的花，人们只惊羡她现时的明艳！然而当初她的芽儿，浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨。——题记

古人云：“君子欲讷于言而敏于行。”意为：“君子的修养要尽力使自己做到话语谨慎，做事行动敏捷”。对于一个法科学生而言，这说明不仅要有精深的理论水平和语言表达能力，还要有强硬的实践能力，才能适应目前激烈的社会竞争。“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的时代风貌。毕业实习是大学学习生活不可或缺的重要一课，也是大学学习生活的最后一项课目，也是大学生将理论与实践相结合的过程。

通过本次毕业实习，实现以下实习目标：

1、将在课堂上所学的理论与法律实践相结合，巩固知识，发现不足，以求积累经验、指导今后的学习；

2、培养独立发现问题、分析问题和解决问题的能力；

3、培养社会适应能力和沟通能力；

4、树立正确的法律人观念和法律人思想觉悟；

5、学会法院的工作运行流程，积累实务工作经验，为毕业后工作打下基础。

在明确实习目标的前提下，我结合法院和个人实际情况的制定了如下实习任务：

1、熟悉法院的各项管理制度；

2、熟悉与法官和法院工作人员相关的执业制度；

3、与法官和工作人员接触和沟通，虚心求教；

4、运用网络处理案卷档案，使其管理自动化。

5、整理卷宗、资料查询、法律文书撰写，做好秘书工作；

6、协助工作人员做好开庭前后的准备工作，开庭时认真旁听；

7、不断充实专业知识，拓展视野。

由于实习之前我就已经明确实习目的和制定了实习计划，这使得我在实习过程中有的放矢，积极主动寻找锻炼机会，并有得于许多律师的指点帮助，我的实习内容丰富多彩。这些工作有助于锻炼我的各种能力，也是以后职业生涯中必不可少的环节和方面。在完成一般事务性工作的基础上，我主要的工作内容包括四个方面，具体过程如下：

（一）学会用好法院办公自动化软件。

随着信息技术在各个领域的广泛运用，法院也实现了办公的自动化，我国法院并且还建立了自己的内部网络。办案从头到尾都网络自动化了。一开始立案要输入电脑，建立电脑档案，其中也要若干次进行网络化信息处理，审判完了要把档案录入。如果执行也会转到执行，网络记审理时间，不会超期，否则就输入不了了。这都要求工作人员要有细心谨慎的做好各项工作，才能提高工作效率。

（二）整理卷宗，扫描案卷。

整理卷宗，扫描案卷是我在本此实习过程做的最多的工作，整理卷宗包括排序、编页码、填写证据目录及卷宗目录、装订案卷等。每天看着一沓沓的案卷在手中无数次的翻阅，心中还是会有一点成就感的。整理卷宗先是排序，按照信息表、缴款书、起诉状、答辩状、身份证明、受理案件通知书及送达回证、原被告证据、开庭传票及送达回证、调解笔录、开庭笔录、判决书或调解书复印件、宣判笔录、送达回证等顺序将所有的资料整理成册。对于普通程序审理的案件还有副卷，而副卷的内容则包括合议笔录、判决书原件等。

（三）作调解、庭审、谈话笔录。

鉴于去年暑假的实习经历，这项工作对我而言并不陌生。首先，法院的笔录基本全部是电脑录入，对于没有学过速录的我来说还真的跟不上，所以明显的感觉到掌握速录技术的重要性。不过据此我也明白了，该法院大多数的书记员并非科班出身但却能够进法院工作的原因之一了，其很大程度上取决于她们所掌握的速录技术。

（四）送达开庭传票及判决书、调解书等法律文书。

所谓送达大多数情况下就是打电话把当事人叫到法院，然后将文件交给他们，告知他们权利义务，然后让他们填好送达回证就行了。当然也有当事人拒领的情况，如离婚的被告方拒不领取，最后只好由我跟主审法官给送到家里，但是送去之后当事人拒不签字，我们又好说歹说劝了半天才勉强把字签了。不过对于那件事，我一直觉得有点遗憾和愧疚。在现实中，即使当事人不领取相关文件，法院可以采用公告或邮寄的形式送达，还可以留置送达，所以这并不影响效力的发生。对于当事人来说，诉权是一种权利，但是在诉讼过程中的义务也是不可避免的，所以说权利与义务总是像伴随而存在的。送达看似简单，但事实上与当事人打交道并不是一件很简单的事，很多时候还要考虑到当事人的情绪问题，所以法院的工作都不是简单的工作。

（五）参与案件听审。

案件听审是本次实践中身份转变的机会。

**精选大学生英语自我介绍简短四**

第一章 保险合同构成

第一条 大学生平安保险合同由保险单及其所载条款。声明、批单、批注，以及与本合同有关的投保单，被保险人名单、健康告知书其它约定书共同构成。

第二章 保险对象及投保手续

第二条 凡经全国统一高考录取的本市各类高等院校的在册研究生、本科生、专科生或学制一年以上的脱产委培生、进修生以及民办院校的在册学生，身体健康者均可作为被保险人参加本保险

第三条 投保人通过就读学校统一向新华人\*保险股份有限公司(以下简称本公司)办理投保手续。

第三章 保险责任

第四条 被保险人在保险有效期内，因疾病身故或因遭受意外伤害在一百八十天内身故，本公司按保险单上载明的身故保险金额给付身故保险金，保险责任终止。

第五条 被保险人在保险有效期内，因遭受意外伤害在一百八十天内造成身体残疾或永久丧失部分身体机能，本公司根据残疾程序，按《新华人\*保险股份有限公司人身意外伤害保险金额给付表》给付部分或全部保险金。如果自遭受意外伤害之日起经过一百八十天治疗仍未结束，则按第一百八十天的情况鉴定残疾程序，按《新华人\*保险股份有限公司人身意外伤害保险金额给付表》，给付部分或全部保险金。

第六条 被保险人在保险有效期内，不论一次或多次因遭受意外伤害造成身体残疾或永久丧失部分身体机能，本公司均按第三条的规定给付保险金，但每年累计给付的保险金达到保险单上载明的保险金额全数时，该年度的保险责任终止。

第四章 除外责任

第七条 由于下列原因造成被保险人的死亡或残疾，本公司不承担给付保险金的责任：

(一) 被保险人犯罪、吸毒、殴斗、醉酒、自杀以及故意自伤身体;

(二) 被保险人无有效驾驶证驾驶或洒后驾驶机动车;

(三) 被保险人身患疾病所支出的费用;

(四) 投保人或受益人对被保险人的故意行为;

(五) 战争、军事行为及动乱;

(六) 核辐射、核污染;

(七) 整容、麻醉、服用药物、注射;

(八) 投保人、被保险人、受益人的诈骗行为;

(九) 其他不属于保险责任范围内的意外伤害。

第五章 保险金额

第八条 保险金额为每人每年人民币一万元。

第六章 保险期限

第九条 保险期限按学生在校学习的学制(包括在校学习、生活、参加社会实践及寒暑假期间)确定，不足一年时按一年计算。保险期限自投保人缴纳保险费，并本公司签发保险单的次日零时起至被保险人办妥毕(肄、结)业高校手续之日的二十四时止。

第七章 保险费

第十条 保险费为每人每年三十元(费率为3‰)。无论被保险人学制长短，保险费均应在投保时一次缴清。

第八章 保险金的申领和给付

第十一条 被保险人因遭受意外伤害或因病身故，投保人、被保险人或受益人应在保险事发生之日起五日内(遇节假日顺延)通知本公司，否则由于通知迟缓致使本公司增加的查勘、调查等项费用，应由被保险人或受益人承担，本公司可在给付的保险金中扣除。

第十二条 向本公司申请领取保险金时，须提交下列证件;

(一) 保险单、被保险人名单及被保险人身份证;

(二) 投保人所在学校及有关部门出具的事故证明;

(三) 被保险人死亡，须提供公安部门或医疗机构出具的死亡证明;

(四) 被保险人因遭受意外伤害造成身体残疾或永久丧失部份身体机能，应在治疗结束后，治疗没有结束的可按第一百八十天的治疗情况，由本公司指定的医疗机构出具残疾程度鉴定书，一次性结案;

(五) 本公司认为必要的其它文件或证明。

第十三条 被保险人死亡时，保险金由受益人领取。被保险人残疾时，保险金由被保险人领取或委托他人代领。

第十四条 被保险人或者受益人向本公司申请给付保险金的权利，自其知道保险事故发生之日起二年内不行使即自动失效。

第十五条 受益人应通过被保险人的就读学校领取保险金。

第十六条 在保险有效期内变更受益人时，投保人应书面通知本公司。

第九章 告 知

第十七条 订立保险合同时，本公司向投保人说明保险合同的条款内容，并就被保险人的有关情况提出询问，投保人应当如实告知。

第十八条 投保人故意隐瞒事实， 履行如实告知义务，或者因过失未履行如实告知义务，足以影响本公司决定是否同意承保或者提高保险费率的，本公司有权解除保险合同。

第十九条 投保人故意不履行如实告知义务，对保险事故的发生有严重影响的，本公司对于保险合同解除前发生的保险事故，不承担给付保险金的责任，但可以退不还保险费。

第二十条 投保人因过失未履行如实告知义务，对保险事故的发生有严重影响的，本公司对于保险合同解除前发生的保险事故，不承担给付保险金的责任，但可以退还保险费。

第十章 争议处理

第二十一条 因保险合同发生争议且经协商无效时，可通过仲裁或向当地人民法院提起诉讼。

第十一章 其 他

第二十二条 被保险人在保险有效期内，在本市范围内转学，本公司仍承担保险责任，直到保险期满转学时，投保人须书面通知本公司。

第二十三条 被保险人在保险期间转学去外地就学或退学的，经凤\*人向本公司提出书面申请可办理退保手续，本公司将下一学年以后的保险费退还给投保人。

第二十四条 本合同条款所述\"意外伤害\"是指外来的、突然的、非意的使被保险人身体受到剧烈伤害的客观事件。

第二十五条 本保险条款法所述\"保险事故\"是指本保险合同约定的保险责任范围内的事故。

投保人：

被保险人：

保险人：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**精选大学生英语自我介绍简短五**

即将毕业的大学生对于实习，已经见怪不怪了。而你有实习计划吗?将实习规划好，让你在实习阶段做事、学习，都事半功倍。而我也有实习计划;

一、实习目的和意义，前去实习，当然要知道自己去实习的目的和意义了，我将去\*有限公司实习，岗位是市场营销，通过实习使学生深入理解和掌握已学习过的市场营销基本理论，基本方法和基本技能;进一步缩小理论教学与企业营销实践的差距，为以后学生很快走向社会，适应社会，成为优秀的营销管理人才打下基础。通过毕业实习，达到如下目的;

1、较全面、深入地了解相关工作的关系及重要作用，熟悉现行管理体制及实务操作技能，使学生对所学专业有更为全面的认识。

2、帮助学生进一步消化、补充和巩固已学到的专业理论知识。通过实践环节，检查学生对所学知识的理解程度、掌握程度和实际应用能力。

3、有针对性地锻炼学生观察问题、分析问题和解决问题的能力，促进学生将所学理论与实践相结合，培养他们脚踏实地、扎扎实实的工作作风，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

二、将有那些实习内容，学生通过一段时间在相关岗位上的具体操作练习，应了解实际工作中具体作业流程及不同模式，从而使已学过的专业知识与实践相结合。本实习原则上应选择与市场营销专业知识相关的部门进行，内容包括商品销售、市场调查研究、生产与供应、开拓市场等。毕业实习的基本内容：

1、收集实习岗位相关资料，了解实习单位的组织机构，尤其是旅游企业管理组织机构的设立及其职责权限的划分情况。

2、参与实习单位的工作过程。

3、观摹实习单位的工作活动。包括：商品销售、市场调查研究、生产与供应、开拓市场等。

4、在实习报告中分析评价实习单位管理制度的制定和执行情况与不足，并提出合理化改进意见。

通过毕业实习，进一步掌握本专业的基本理论与技能，在实践中印证自己所学的知识。作为一个实践型专业的毕业生，更要在实习中善于发现问题，并培养分析问题、解决问题的能力，为撰写实践报告和走上工作岗位打下基础。

本次实习，学生要自主选择一个具体领域，深入到其内部进行实践，将所掌握的旅游管理专业的综合知识运用到该行业中，提高在相关领域的实际技术水平，并初步培养动手能力，为毕业时顺利走向工作岗位打下良好基础。其基本目的是了解所在地区、所在行业部门的一般概况，所在单位的性质、职能，经营、管理水平，特点与创新，发现存在的问题，运用相关知识进行原因分析，提出相应的办法与策略等。

**精选大学生英语自我介绍简短六**

这次我实习的单位给我分配的任务和上一年暑假大同小异，但因为经过了这一年，大二这让我一生都难以忘怀的一年，这一年我所做的，我所想的，使我一下子成熟了许多。

在这里我不得不谈到我的大学的生活，也就是在去年的这个时候，我虽然也为实习问题忙碌，但心中挂念的却是每个大学生都要经历的一场重要的考试，大学英语四级考试，尤其对我一名大专生来说，这场考试可能会决定我以后要走的路。最后的结果我成功了。

经过了一次又一次的思考后，我义无返顾地投入了四级的后一个级别，六级考试。但是我知道这种考试，要一次通过对于一个大专生的难度。在我上的一个英语论坛上大部分都是本科的学生，他们为了六级，有的考了3次，甚至还有人考了6次。当我知道这个消息以后，我犹豫了，我不知所措，我想自己的这点能力能一次考六级吗?如果我选择这次考六级，就一定要一次把他考出来，因为有位很资深的英语老对我说，现在，在大学期间一定要考出六级，如果想在工作期间考，一般来说成功的可能性很小，我知道若这次不参加考试，我就要在今年的12月考，而那个时候我很有可能已经工作了，所以最后得出的结论是我必须在这次考试中一次成功。

经过这一年的考试，我觉得自己成熟了许多，也改变了自己原先对生活，对社会的看法。一次又一次的在模拟考中的失败，让我知道了如何去面对绝望。这一年的经历也让我这个过去玩世不恭的学生变得做事谨慎小心，也使我更懂得珍惜来之不易的机会。

这次暑假早就在为实习的单位忙碌，在炎炎烈日下，我四处奔波，最后通过一些关系在闸北区的一家企业找到了一份工作，懂得珍惜的我也很努力的学习师傅教授的内容。每当遇到困难时，想到过去一年的我的汗水，我的泪水。面前的困难也就不算什么了。考过四，六级的人会知道，在四，六级中，最重要的不是能力，而是那一份自信!我想我现在的自信也就源于四，六级的磨难。要相信自己，面对困难就是要有一股韧劲。

每年的四，六级考试中，总有很多人名落孙山。今年的暑假我在四，六级分数公布期间，在一个我经常上的四，六级论坛上，看到了数之不尽的帖子，都是一些同学认为自己的分数没有能够及格的言论，有人后悔，有人自责，有人漫骂考试。他们只看到了成功者的果实，却不知道这果实是由汗水和泪结成的。一个和我关系很铁的朋友问我你怎么考的，我说这是要付出代价的。

这一个月的实习也让我变得更喜欢思考，我想自己的能力，努力确实重要，但把握好人生的方向标，也许才能成就一世的成功。实习是一个开始，也是一个舞台。他让我磨练自己在社会的生存能力，也让我学会了做人一些小技巧。

**精选大学生英语自我介绍简短七**

一、实习单位概况

此次实习的单位为宝云山村村民委员会。村民委员会是群众自治组织。该村集体经济薄弱。村民主要以水稻、棉花、油菜等为主。农民收入主要来源靠外出务工和种田为主。

二、实习流程

第一阶段是办公室工作的训练；

第二阶段是为领导提供事务辅助；

第三阶段是完成领导交办事项；

第四阶段是领导外出参加活动。

三、日常工作

我在村委会实习期间的实习内容主要有下面几项。

一、协助村委会领导调查了解村民生活状况。这项调查工作应该是村委会的基本工作之一。原因在于村委会是村民的自治组织，通过调查工作，村委会能将村民的生活状况反映到乡政府镇政府，有利于政府有关部门及时有效地了解村民的生活水平，对有困难及有需要的村民进行帮助与救济。

二,宣传普及法律知识（特别是有关农村选举的法律）。今年三月恰巧又是农村换届选举的时候，村子里早已弥漫着选举的气息。纵观新中国实施农村换届选举的作用与功效，应该说农村选举是好的也是势在必行的，农村换届选举极大的激发了村民的主人翁热情，促进了他们对自身事务的积极性。然而也应该看到，实行农村换届选举也存在着一些弊端，例如买卖选举票、贿选等。一些村民为了谋求更大的利益不惜采用非法的手段以谋取村委会的职务。这些弊端的解决办法只有一个，那就是制定良好的法律，让农村换届选举有法可依，同时大力加强村民们的法律意识，使他们能识别违反选举法的行为，对这些行为进行监督。

三、协助村委会工作人员整理村容村貌。随着村民生活水平的提高和文明的进步。村民们对村容村貌的要求也不断提高，因此定时整理村容村貌也是一项很重要的内容。

四．实习体会

作为一个从农村走出来的大学生，能够在农村中参加社会实践，深入到农村基层，这对我以后的人生道路来说是一笔宝贵的财富。通过这次活动，我既开拓了眼界，增长了知识，锻炼了能力，而且还丰富了许多工作和生活上的经验，自己的认识和理论水平也明显有了较大提高，也让我对以后的生活和工作充满了信心，我会用饱满的热情去迎接即将到来的大学新学期的生活和未来的挑战。

今年暑假，为了响应学校的号召，也为了锻炼自己，提高自己的社会实践能力，为将来的就业打好基础，我在我村的村委会进行了两个星期的实践锻炼活动，通过此次在村里的社会实践活动，我不仅在实践中深化了知识，而且学到了书本上没有的知识和受到了深刻的教育；了解了我们村里的一些民情和青年的一些现状。通过我的观察，我感受到了农村基层党员干部务实的工作态度和全心全意为人民谋利益的无私奉献精神。此外在这次实践中，据自己亲身所感、亲眼所见、亲耳所听。

实践只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的\'投入，就预示着人生的收获即将开始。

在现今社会，招聘会上的大字版都总写着“有经验者优先”，可是还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？

记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在学校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点感触很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到，而实际工作中，可能会遇到书本上没有学习到的，又可能是书本上一点都用不上的情况。或许工作中的运用到的只是简单的问题，只要套工时就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得那么吃力呢？也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但总算是社会的一部分。我们有了对课堂上知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有更高的起点，有了更多知识去应对工作中的问题。

总之，这个假期的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在的收获，是对“有经验者优先”的感悟。

在我的暑假实践中，我也明白了许多：别人批评你或是你听取别人的意见时，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。我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来，这才是我们应该做的。

我也在工作中学到了人际交往和待人处事的技巧。不论做什么事情，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。

实践的日子里，有喜有忧，有欢乐也有苦累，但总的来说，这次实践生活是我人生迈向社会的重要一步，是值得回忆的，现在想来，假期的实践我收获很大，我所学到的道理是我在学校里无法体会的，也算是我的一份“无形财产”吧。

大学生除了学习书本知识，还要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒地知道“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的能力。通过参加一些实践性活动巩固所学到的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化程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，不要简单地想把假期打工作为赚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交际的能力，作为以每年给大学生，只要是自己能承受的，就应该把握所机会，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。

**精选大学生英语自我介绍简短八**

我们都在打趣说自从来到鄂高活动范围不超过方圆200米，而就在这短短的距离中“有家”就和我们结下了不解之缘。

第一天来到鄂高，由于物资匮乏，一行人来到了有家。超市的大妈极为热情，听说我们是华师的学生都发出了赞叹声，逗得我们好乐噢。物资选购完毕，租了超市的小推车运送物资，走在路上回头率超高，那叫一个拉风噢。

有家不但服务态度好，东西还很便宜。特别是蔬菜瓜果类，饼干零食类价格非常实惠。还经常会有秒杀特价，一元抢购等等活动。这些策略让我原以为会日渐凄凉的有家逐渐兴旺昌盛。超市不但有日常生活用品还引进了几个服装品牌、家用电器等等，近来有家一逛就逛了几个小时。一个超市居然有如此巨大的魔力，令人匪疑所思。

有些同学告诉我，回到华师感觉水果都变贵了，我告诉他那是因为你已经习惯“有家”了。习惯是一件可怕的事情，一旦离开会有失重的感觉，让人久久回不来神。“有家”并不仅只是一个超市，它承载了我们太多的美好时光，我们一起开心快乐的日子。

有缘而来，家在鄂高。

刚来鄂高的时候，从华师大巴上卸下来我真心佩服我们的行李了，太多了……寝室楼下二十多个包裹，一个比一个重。同学们都去见指导老师了，剩下三个柔弱的妹子，包括我……

眼看着队员归队遥遥无期，这么一大堆行李该怎么办呢。恰巧我们碰上的是上第四节课的时间，有同学在上体育课，我开始开动了小脑筋。虽然是刚刚来的实习老师，连班都没有进，不知道请求同学的帮助行不行得通哦。在队员的怂恿下，我对着迎面走过来的五位男同学喊道：“同学，你好！你们有没有事啊？没事的话可不可以帮我们搬一点行李上楼呢？行李实在太多了……”男生们你推我搡羞涩的过来搬行李。首轮“求助”大战告捷，这极大的提升了我的勇气，于是我又求助了几个学生，也都成功了。同学们还非常好奇的问我们“你们是实习老师吧？你们是华中师范大学的吧？”这些孩子们热情的反应令我们很是开心，行李也在愉快的对话中搬运完毕，这也让我们在想究竟我们面对的又会是怎样一群活泼可爱的孩子呢？真是令人期待啊。

说实话，我是真跟不上现在高中生的节奏了，我单知道平安夜要送苹果却不知道万圣节前夜也要送糖果。我是不是有点out了？

万圣节前夜，我和往常一样和小伙伴一起出去吃饭，碰到路上有很多卖糖果的，还看见智慧班上的男同学在买糖果，后来一打听才知道今天是万圣节前夜。吃完饭回来，我和往常一样在办公室办公，第一节晚自习下了，有几个6班的女同学在门外叫我的名字。看她们笑的那么灿烂我好奇的出去了，她们拿出手中的棒棒糖递给我，我说谢谢，她们就跑开了。

这让我想到了我的高中，当初的我也是那么羞涩，那么可爱。只不过当初的我没有像她们这样会送实习老师糖果，我在想如果当初的我送了实习老师礼物她会不会也像我这么开心呢？学生惦记着她的实习老师，她的实习老师又在想着另一个实习老师，这个世界还真是奇妙啊。

**精选大学生英语自我介绍简短九**

从现在开始，我将开始一段新的生活，暑假书店实习工作，这是我期待已久的工作，我在之前已经做好了准备，我相信我会在不断的前进中得到更多的进步，只要自己一直不断的努力下去，就会有更大的发展，大学生书店实习报告。在书店实习的过程中，我遇到过很多的困难，不过这些都是暂时的，只要自己不断的努力，我就可以做的更好，因为这就是现实存在的状况，不断的努力，不断的进步！一、书店实习内容未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。

7月1日下午一点，我开始了在书店的实习。按照计划，店长将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实习时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。作为传播的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，toefl,gre,ielts，gmat等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：1.图书的接货与入库据说，没有经历过暑期班的店员，不算真正的店员。

虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段\"繁忙期\"内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是\"接货清点上架入库\"。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步--清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不用那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。

这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。2.贴磁从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行\"贴磁\"。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的\"嘀嘀\"声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。3.图书的上架与摆放图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toefl系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到\"老\"店员做到这点的时候会觉得很神奇。4.导购导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。

在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们(或他们的子女)来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关(我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000红宝)，另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解(我介绍了基础班的\"特训\"系列及官方指南与备考策略)，最后我还向其推荐了\"gre红宝\"及其辅助的\"17天搞定gre词汇\"，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍，实习报告《大学生书店实习报告》。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料\"全新全绎小题大做\"时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上\"全新全绎\"可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而\"小题大做\"没有时间就不必买了。

当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求\"老人\"们的帮助。5.其他店内工作随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚…第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash，感觉自己当时应该在场的…帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠(国外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品(新东方图书满99元+1元送原价3.5元笔记本；新东方图书满199元+1元送原价19元大愚文化衫)…二、收获与感悟店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《新东方英语》卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常。关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，\"追求卓越，挑战极限\"。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。

一个月的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店就是大愚的前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起…这其中固然充满着汗水，但更多的是大家一起工作时收获的快乐。在书店，我对新东方本版图书有了更多的接触，新东方图书出国留学培训系列卖得一直很好，主要是新东方老师作者对该领域研究得很深入，一般新东方学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种信任。新东方学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、pets系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做更多了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多(据我观察)，多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣的书，如：《哈里波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受欢迎，如：《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《新东方背单词》口碑也很好。相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来大愚购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

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！