# 2024年大学生土木工程顶岗实习报告范文(精)(3篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-05-16

*20\_年大学生土木工程顶岗实习报告范文(精)一初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一...*

**20\_年大学生土木工程顶岗实习报告范文(精)一**

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。

（二）实习注意事项

1、勤学苦练，善于创新，善于思考。

2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。

3、灵活处理人际关系（同事关系、上下级关系、客户关系）。

4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。

5、要注意安全，做工作要认真。

（一）业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和

工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同（劳动合同法）、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等；然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸；更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

（二）业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是到乌鲁木齐的各大市场、物流园区（华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等）做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系

我们主要是通过到各大市场、物流园区（华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等）做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再通过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量联系车。量少的货物会直接送到公司在各大时常附近设立的收货点，要是量大的时候公司会派车去接货。

2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体情况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己不能报出价格的时候，我们会让经理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主；签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，责任风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，返回到货通知，同时在目的地提供发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，应该按照合同条款作出处理。当对方提货是我们会收取运费，当然收取的运费会比给司机的运费要多的多，公司就是从货物运费与司机运费的差价中获取利润。

（三）出差洽谈业务

提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，出差是一种悲哀。虽说花公司的钱去公费旅游，但是身体是自己的，出差也不是旅游。不管出差有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种考验。刚进公司不久，我就和我的搭档要去克拉玛依出差了，临行前领导千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

（四）人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生了变迁，又要面对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

此处我将简单介绍一下同事关系、上下级关系、客户关系。

1、同事关系

能否建立良好的同事关系，是考验员工人品的试金石。

虽然，我们不能说一个具有良好人品的人就一定拥有良好的人缘，但我们可以肯定的是，一个道德品质低下，人品低劣的人绝对不会拥有好人缘。俗话说：物以类聚、人以群分。一个正常的人，谁愿意与人品低下的人为伍呢？所以，人品好坏是决定人缘好坏的决定因素，当然，还必须掌握一些交际艺术。

首先，必须确立一个观念：和为贵。和同事相处是一件容易的事。和谐的同事关系让你和你周围同事的工作和生活都变得更简单，更有效率。要想拥有和谐的同事关系，还必须记住一句话：“君子之交淡如水”。因为公司是一个充满了太明显的竞争和利益冲突的场合，影响和干扰人与人之间的亲疏远近关系的因素实在是太多了。好朋友之间太容易出现矛盾和裂痕，而这种矛盾和裂痕基本上是不可能避免的，就算人的主观上有再好的希冀也难以避免。

其次，必须学会尊重同事。在人际交往中，自己待人的态度往往决定了别人对自己的态度，因此，你若想获取他人的好感和尊重，必须首先尊重他人。要做到尊重同事，就必须自觉保守同事的秘密。总之，一句话，就是不能让嘴巴给自己惹祸。古人说“祸从口出”，在公司，这种人际关系圈子里面，这句话应该被每一个人写在自己的办公桌上，时刻警醒自己！

再次，要尽量避免与同事产生矛盾。瓜葛和冲突有些是表面的，有些是背地里的，有些是公开的，有些是隐蔽的，种种的不愉快交织在一起，便会引发各种矛盾。同事之间有了矛盾，仍然可以来往。同事之间有了矛盾并不可怕，只要我们能够面对现实，积极采取措施去化解矛盾，同事之间仍会和好如初，甚至比以前的关系更好。

最后，要学会与各种类型的同事打交道。每一个人，都有自己独特的生活方式与性格。在公司里，总有些人是不易打交道的，比如傲慢的人、死板的人、自尊心过强的人等等。所以，你必须因人而宜，采取不同的交际策略。

我最直接的同事也就是我的同学，我们的实习期间一直配合的很默契，没有一次争论和不满，工作上大家协调，没有去想谁做的多谁做的少，我们只是在尽心尽力的完成共同的工作，达到共同的目标。在这间公司里，我发觉我的同事们都很好，这里的人际关系也很简单，大家之间没有那种猜疑和利益之争，让人感觉就好像在一个大家庭里共同生活，为一个共同的目标而共同努力。

2、上下级关系

任何组织在诞生的同时都会产生一种关系，这就是上级与下级的关系。一般情况下，人们在与自己同等级、同层次的人讲话时，表现比较正常，行为举止都会比较自然、大方。但是，在与比自己地位高的人交往时，就可能感到紧张；表现比较拘谨；相反，在与社会地位低于自己的人讲话时，就会表现得比较自如、自信，甚至过于随意。

上下级之间的关系应该是领导与服从，管理与执行的关系。领导是个体引导群体活动达成共同目标的一种行为。领导的内涵是通过深远持久的个人影响力，激发员工的主观创造意愿，给员工的不是单纯的压力而是制造更多的原动力，让员工在领导刻意营造的工作氛围中，主动工作、自愿努力。“无规矩，无以成方圆”。管理就是制定规则和制度，监督并促使规则和制度有秩序地运行。管理概念中控制的成分比较大，强制执行的色彩比较浓，领导制定规则，教导或强制员工按照规则行事，并形成习惯性机制的目的是使工作有效率地、良性循环地展开，保证组织的高效运转和绩效的达成。企业要保证经营的连续性，就应该全面处理好上下级关系。

上下级之间应明确各自的职责。作为管理者应该懂得：下级的绩效就是上级的绩效，上级的核心工作就是协助下级成功，如此上下级就有了共同的目标和利益，再加上职责分明，工作起来就能够有条不紊。同时，上级和下级因为各自所处的位置不同，思考问题的角度也会有差异，如果长期缺乏交流、沟通，常常会产生一些矛盾和隔阂，久而久之，自然会产生关系紧张等问题。因此，上下级之间有必要经常相互沟通，从而建立彼此间的信任。

建立良好的上下级关系，要有正确恰当的心理定位。作为上级，要有“师者”之心，负责“传道授业”，要让下属明确企业的核心价值观，将企业文化渗透到思想并转化为行动，做下级行为的标杆和楷模。有了模范，就有了规范，企业文化就不再是空洞的理念，落地生根成为员工的行为准则，进而全面展示出企业的精

一个合格的领导还必须是一个兼职心理医生，当员工的思想情绪偏离目标轨道或进入盲区时，能够走进员工的内心世界，关注并感受员工的喜怒哀乐，通过有效沟通，对症下药来赢得员工的忠诚和信赖。

作为下级，也必须认清角色给予自己恰当的心理定位。员工应该把自己当成“士兵”，以服从为天职，具有“忠诚、勇敢、努力完成”等优良品质。在企业中，员工的使命当然就是高效执行，执行力是对下属能力的最基本要求，执行力的缺失也是领导最不能容忍的行径之一。“忠诚”就是忠诚于企业忠诚于使命，个人利益服从整体利益。“勇敢”是在工作中不把难题推给领导，敢于挑重担甚至独当一面。“努力完成”就是把执行贯彻到底，把事情做得有始有终。

良好的上下级关系能够打造融洽和谐的团队，实现企业与员工的共赢

3、客户关系

刚开始做业务时，我就确立一个理念，做业务就是做人，就是在锻炼自己的语言沟通能力。我喜欢我的物流管理专业（物流管理专业职业生涯规划书），但是前期的业务工作，是我踏入社会的地一步。

自我介绍之后，接下来要做的事情并不是销售，在这个时候销售是不可能成功的，因为客户还没有对你产生最起码的兴趣，或者对你的信任还不够，所以这个时候首先要进一步发展你与客户之间的关系，使客户对你的信任有所增加，这样才有可能进入到销售环节。

例如通过观察迅速找到一些你与客户共同的经历（同学、同乡，或者共同去过某一个地方），找到一个话题，拉近与客户的关系。如果实在没有找到这样的事情，就要试着寻找一切可能与客户产生友谊的联系。

例如浏览客户墙上的画或者观察桌上的照片，其目的就是要找到一个共同的经历，拉近你和客户之间的关系。只有与客户之间有了一定的信任以后，才有可能转入到业务介绍的对话。如果客户还没有对你产生兴趣，千万不要急着谈论业务，一定要找出某种轻松愉快的话题，建立融洽的氛围，然后才可以进入到业务谈判。

事实上，经过这次的实践，证明这个理念是正确可行的，我认为，不管是什么客户，我都会无坚不摧，每战必胜，尽管这句话非常张狂，但事实如此，仔细分析，我认为以情动人的销售技巧应该包括以下诸如方面，好的客户关系究竟是怎么形成的？

（1）具备最起码的业务技巧，这一点不需要我多说；

（2）积极、乐观的人生态度，一个好的业务人员应该极其自信，用热情感染客户；

（3）对于一个女孩来说，良好的素质和微笑可以让自己获得很多意外地帮助；

（4）真诚、善良的心灵，很多人做业务久了，一看就很精明，很势利，其实很多客户不愿意与这样的业务人员打交道，太累。一个善良的人，他的眼睛中流露出的光芒是柔和的，光明的，能够照亮人的心灵，几乎所有客户都喜欢这样的业务人员，甚至内心不设防；

（5）不要提防客户，把他们看成自己的朋友、同学、师长和亲人，人心是肉长的，如果我把一个年龄大一些的客户看成了父亲，年龄相差不大的客户当成兄弟姐妹，真的从情感上对他很好，他怎么会不接纳、帮助我？

（6）以客户为中心，切实考虑他的工作的压力，生活的重负和心灵的疲惫，力所能及地从经济、情感上为他着想。

通过近六个周的实习，我深刻的感受到自己各方面的不足，从学校里学到的知识的确不少，但是来公司后发现用处不大，一切都得从头开始。即便这样，我工作的非常开心，整日弥漫在工作的气氛当中，使我的神经放松，我知道工作的过程中会遇到很多困难，但我相信前途是光明的，机会总会给那些准备充分的人。

实习期间我收获颇丰，商务礼仪的实践运用，例如待人接物的方式、商务人士的着装等；合同条款的商议与确定，例如责任风险的划分、纠纷问题的解决、付款时间与方式、合同的有效期等；让我懂得了人与人之间是平等的，是应该相互尊重的；以上在公司的学习到的知识是无法从学校获得的，因此我很珍惜来之不易的工作，不管将来如何，我都会以此为荣、以此为戒，教育自己，做工作要诚实守信、敢作敢当。

此外，在经理和司机师傅的介绍下或者通过自己的观察学习，我们还认识了很多不同的车型，如：113、122、123桥的车，各种（长度不同的）厢式货车，一拖二的半挂车，一拖三的半挂车，前四后八、前二后一等平板和半护栏车，半挂解放（双桥）等等。

这次实习，让我对货运市场有了清楚的了解，懂得也很多货代方面的知识，也看到了货代市场的极大发展前途，也让我看到了货代市场竞争的残酷，在市场有序化中逐渐的被淘汰掉，情况比较好的还可以获得有限的生存空间。在货代行业的发展速度较快的同时，由于政府的法规建设滞后，市场运行机制发育不健全等等，市场竞争日趋激烈，货代企业面临着来自多方的挑战而陷于被动，主要表现在下列几方面：

（1）承运人的挑战

不少货代公司或者规模比较小的托运部采取短期利益行为，直接把优惠、甚至超优惠的运价放给货主以及一些大的办事处，运价低于货代企业的协议价，严重影响了货代企业经济利益，削弱了货代企业对办事处的竞争能力。

（2）货主的挑战

货代企业作为货主的代理，根据我国民法通则精神，代理人在接受委托、履行代理职责中，如无自身过失，不承担任何责任，但在实际业务中很多货主企业不理解法制精神，以致货运业务中出现问题，货主单位往往转嫁到货代身上，以致货代企业目前在业务营运上冒无限的风险，而获极微薄的利润。另外，由于某些货主单位中个别人的过分要求，致使货代企业盲目奔波，无效劳动，有的甚至要求货代企业做出违法违纪的行为，货代企业如有怠慢，将面临失去货源的威胁。

（3）同行企业的挑战

某些货代企业中现在有一种不好的想法，明知有些做法（如接受非法办事处的挂靠、转借发票等）违反了政府部门对货代行业的管理规定，也不符合行业规范，但出于自身利益考虑，认为“我不做、别人也会做，与其让别人做，还不如我自己做”，形成了恶性循环，互相残杀，败坏行业风。

上述货运市场存在的问题，既损害了货运代理企业的利益，又破坏了公平、公开、公正的市场竞争原则与货运市场的正常经营秩序，严重影响了货运代理业的健康发展。为此，我提出以下建议：

1、尽快制定适合我国国情的综合性、权威性法律、法规，完善法制建设；

2、加强部门之间的协调，明确行业分工；

3、允许多种体制经营国际货代企业，允许企业向境内外聘用人才；

4、建立监督机构，健全监督机制，完善税收管理，联合工商、税务、海关、银行、外管等各有关行政职能部门，加大检查、执法力度；

5、尽早成立全国性的国际货代行业协会，协助政府部门协调企业的关系；

6、建立国际货代提单注册备案登记制度，特别是对分运单要加强监管；

7、编制统一的教材，分层次对行业从业人员进行业务培训，提高从业人员的业务、法律和道德水平；

8、尽快解决某些办事处的非法经营问题。

业务员工作总结：在我的实习期当中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。真的很感谢我的老师，我的同学，我的公司！感谢你们对我的信任和支持！谢谢你们！而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去……

**20\_年大学生土木工程顶岗实习报告范文(精)二**

“有些诗写给昨日和明日，有些诗写给爱恋，有些诗写给从来未曾谋面，可是在日落之前也从未放弃过的梦想”，而我，则想写给我如诗的青春——我的大学。

常听人赞颂大学，说是怎样的无拘无束、海阔天空，可是，对我而言，似乎不是，因为经历了近一年的大学生活，发现我的大学生活从来没能贴合这种梦想。

在大学的学校里，上课的教室是不固定的，所以，每一天我都必须为了上不一样的课程而多次转移阵地，如此“曲折”的上课经历除了让我感到惊奇之外，更多的是难以置信。而除了上课时间，其他的空余时间都是自我安排，没有了固定的教室，没有教师盯着自习，于是我开始彷徨，因为似乎除了寝室，白天的空余时间没有地方能够去。图书馆总是人满为患，偌大的自修室虽然还有一些凳子是空的，可桌上却叠着高高的书本，尽管我有想要坐下的贼心，却没那个贼胆，因为等那些书的主人来了，我就得被恶狠狠地赶走了;当然，除了图书馆，还有六教能够自修，可悲的是，在初来大学的时候，我竟然不明白还有这样一个地方能够自修。

这些对于习惯了高中生活的我来说，都感觉难以适应。也许所谓的无拘无束的大学生活仅仅只是指没有了繁重的作业，没有了从早到晚的满满的课，没有了教师逼迫的自习……可是，于此同时，我们的课程也变得更难了，不是么没有了教师的监督，我们又是否自觉了呢如果没有将专业学好，我们的梦想又要怎样办呢其实，因为这样的自由，大学对我们的自身要求变得更高了，需要我们更努力地去学习、去奋进。

可是，不得不承认的是，大学这一年的生活也让我收获了很多欢乐。

第一次走进这个陌生的学校，感觉好大、好美，月牙湖、凉亭、柳树、花朵……俨然错落有致，似乎是来到了一个精心设计的花园，虽没有水榭，亦没有楼阁，可是，一水一树一倩影，足矣。怀着欣喜的心境，我开始尝试着去体验身边的新鲜事物。

大学伊始，社团的招新活动早已开展地如火如荼，应对各种各样的社团，我也充满着热情和期待，填了两个向往已久的社团招新表格，接下来就是一轮之后一轮的面试，幸运的是，我都进了。在社团工作的日子，不能说是很简便的，因为所选部门的原因，让我一向都很忙碌，学习之余的时间几乎都这样被瓜分了。可是，在社团里，和别人一齐工作的日子是欢乐满足的，我懂得了什么是团结合作，学会了怎样去和工作伙伴相处，在本事上也得到了锻炼，就这样，我和别人一齐认真努力地工作着，有付出，也有收获。这也让我更加坚信一句话：“一朵孤芳自赏的花只是美丽，一片相互依恃着而怒放的锦绣才是灿烂”

大学生活最绚烂的一页，应当是新认识的好朋友了。同学、室友、工作的伙伴……一年的时光不短也不长，足能够让我们互相了解，读懂彼此。以往一度我以为，大学里没有了同桌的陪伴，没有了从前的知心好友，我的大学生活终将会是孤独的，过去所有的一切都将只会变成完美的回忆，抚之怅然，却又无处可寻。可是，出乎意料之外的是，我又找到了新的好朋友，能够无话不说的好朋友，从前的好朋友们，也一向坚持着联系，隔着电话，我们笑着回忆以往一齐时的欢乐时光，分享在大学学校里遇见的趣事、乐事、悲痛事……这样的生活很幸福，也很享受，我也很感激上苍让我们这样真诚地拥有彼此，无论是以往的，还是此刻的好朋友。

如果说人生是一本书的话，那么大学无疑是我阅读过的最精彩的一页。尽管我觉得大学的生活并不简便，反而是另一种辛苦，可是，我依然愿意享受地去品读其中的字字句句，用深情去朗诵这首青春的诗——我的大学。

**20\_年大学生土木工程顶岗实习报告范文(精)三**

上周五下午我看了两位就要通过转正的plc工作部员工的工作报告，触动了我写下今天的\'这份文稿，其中小杨写道：“在这几个月里，无论是工作还是生活上，……，因为对工作目标的不明确，所以在工作上存在一些失误，因为工作分工的不明确，所以对工作很迷茫，不知道究竟做什么，加上工作比较辛苦，所以工作态度不太认真，缺少了开始的那种责任感。……”我觉得这段话跟我有一段时间的感觉出奇的相似，所以如果我不想碌碌无为的混下去，想要做出点成绩来，我就必须好好计划一下。同时也是想做一些工作，以此来尽量避免今年4月份新员工到公司以后还会出现同类问题。

通过跟您的多次详谈和我自己长时间的思考，同时也为了能够更好的发挥我个人的兴趣、爱好、特长，我想初步做出以下的一些20--年工作计划和职责定位。

总的来讲，工作岗位还是定在总经理工作部，同时工作方向可以包含以下几个方面，同时也是我20--年的工作目标：

1、 人力资源 ：主要是员工招聘、培训，以及企业文化建设方面的部分工作，同时也可以兼顾一些别的相关工作

2、 行政管理：在这方面我有很多东西要学习，这也是我选择做行政工作的原因之一，我会先从行政管理的理论上学习，明确行政管理的工作范围、目标、职责等等，然后再跟您学习、请教

3、 行业研究：这是我这些天工作经验的体会，公司既然要做大作强，没有前瞻性的中、下层管理和业务干部根本就不可能将公司的大厦支撑起来，这也就是老总们整天忙活不行了的原因。很多的信息都集中在了高层，也就是说公司高级管理层和下级员工缺乏良好的沟通，普通员工的视角太狭窄，没有良好的全局观，必然影响个人的成长，集聚起来就将影响公司的成长。目前，我看电信、联通、网通、移动等大型电信运营商都已经深刻的意识到这个问题，但不是一朝一夕就可以的，所以我想在我得工作中加入行业研究这一项，定期提交报告，可能刚开始，甚至1、2年很多东西都不是自己的观点，但是我相信经过1、2年的看、写，每周就算拿出2片稿子，一年下来也有100多，对于个人成长肯定有帮助。从公司的角度来讲，我的这些东西不是针对公司领导的，而是作为中下级员工学习，浏览的，同时也是给社会公众看得，这需要一个网页，可以丰富公司的网站内容和层次，也是企业文化的一部分

4、建立自己的网页，可以是总经理工作部的工作网站，也可以是我的个人网站，这是受您上次跟我讲的做策划的启发，这项工作将跟任务3联系在一起。目前存在的问题是抽出时间来学习网页设计和制作，具体操作我将做好计划

5、建立一个公司的书库。这一点我问过小罗，公司的藏书实在是太少了，想要学点东西都没有资料，每年公司都有专款用于买书，但是使用不到位，关键是没有周详的计划和专人督促，所以我想在明年新人入司之前建立一个较目前更好一些的书库，包括管理类当然主要是技术类的，象我们要学的书籍就可以包括office20--系列，网页制作三剑客等等。筹建方式我建议我们可以采取两种渠道，一种是公司出钱;另外一种是号召全公司员工捐书，我想我们公司大部分员工都是名牌大学毕业，本科以上，手头没人肯定都会有很多藏书，有相当一部分其实作为个人都不会再看的了，比如以前的教科书等等，但是作为别人可能就刚好需要，因为没看过，同理，每人都捐一点，自然就多起来了。这里不光是节约钱的事，同时也是培养员工想公司所想，急公司所急，以实际行动回报公司的机会，这个活动一开展，也可以成为今年企业文化的一部分。当然相应的还有奖励政策，这又跟员工考评联系起来了。这些东西都应该上网的。

以上，都是我的一些想法，可能有相对的片面性，甚至无法实现，但是我仅仅想为自己定下一些目标，让工作更有劲头，否则就松懈下来了。

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！