# 有关大学生社团工作计划例文范本(六篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-12-15

*有关大学生社团工作计划例文范本一二、实习单位：xx青年旅行社三、xx青年旅行社简介：河南省中国青年旅行社（简称河南青旅）成立于1983年，是共青团河南省委直属单位，是中国青旅集团成员单位，是经国家旅游局、国家工商局批准成立的国际旅行社、出境...*

**有关大学生社团工作计划例文范本一**

二、实习单位：xx青年旅行社

三、xx青年旅行社简介：

河南省中国青年旅行社（简称河南青旅）成立于1983年，是共青团河南省委直属单位，是中国青旅集团成员单位，是经国家旅游局、国家工商局批准成立的国际旅行社、出境游组团社。主要开展入境旅游、出境旅游、国内旅游三大主营业务，从事招徕和接待外国旅游者、华侨、港澳台同胞来中国大陆境内观光旅游、探亲访友业务；组织省内外各界人士赴境外、港澳地区观光旅游，联系代办商务考察；承接游客赴省内外旅游、考察，开展“河南人游河南”活动。本着“人本旅游、悉心服务”的原则，还开展有会议旅游、自驾旅游、留学旅游、专项旅游、商务旅游等多姿多彩的特色旅游服务。承接国内会议，办理国内机票、车票、车辆住宿预订等单项委托项目，并可根据游客的需要，在中国境内安排精彩的旅游活动及特色旅游项目。

四、实习目的：

通过这次实习以使我们了解旅行社经营管理的过程，掌握导游操作业务。主要是培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过旅行社实习让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高理论联系实际能力，更好的掌握课本知识和实际操作能力,理论与实践相互促进以提高自己。

五、实践的内容：

(一) 接待实习。

刚进入旅行社，首先接触的是接待。接待工作就是接待一些前来进行旅游咨询的顾客。我们都知道

(二) 产品线路安排实习。

旅游线路安排直接影响游客游玩的满意度和旅行社计划安排的合理性。作为实习生，我很重视对线路的安排工作，就经常看别人怎么做的，在经过两天的学习后，我对产品线路安排工作已经了解的几乎差不多了。产品对于一个公司的存活起关键性作用。旅游线路就是一种旅游产品，由于旅游产品容易被别人抄袭。我发现旅游企业一般不把线路安排透露给同业竞争对手。对于线路安排要注意的问题有下面几点：首先，要遵从客人要求，按照客人要求安排线路，诸如一些忌口忌讳的事情要提前向客人询问。其次要注意时间紧凑，让客人在合理的时间以及金钱内游览完他们想游览的地方。再次是线路安排人员要对地理知识相当了解，并用合适、优美的语言把线路向游客描述出来。最后，也是最重要的一点，那就是合理。在这里合理的含义是指合情合理。

（三）导游员职责实习

我在实习前拿到导游资格证，这次到旅行社最期待的就是带团。所以我很认真学习了导游员的职责实习。在熟悉了导游相关业务知识后，我开始逐渐接触接手导游这个岗位。我们已了解到有氛围全陪和地接，而各个岗位的职责并不相同。

担任全陪工作的导游人员的主要职责是

：（1）实施旅行社的接待计划，监督各地接待单位的执行情况和接待质量；

（2）协调领队、地陪、司机等各方面接待人员加强合作，做好旅行各站的衔接工作；

（3）配合、督促地方接待单位安排好旅游者的食、宿、交通和参观、游览活动，照顾好客人的生活起居；

（4）维护旅游者的人身和财物安全，处理好各类突发事件，并能提供与之相关的延伸服务；

（5）耐心解答旅游者提出的问题；

（6）反映旅游者的意见和要求，开展市场调研工作，协助开发、设计新的旅游产品。

担任地陪工作的导游人员的主要职责是：

（1）认真做好旅游者在本站的接送服务；

（2）严格按照接待计划确定游览日程，安排好旅游者的食宿、游览、购物、文娱等活动；

（3）热情做好导游讲解工作，积极向旅游者介绍和传播中国文化；

（4）妥善处理好旅游相关服务各方面的协作关系，认真处理旅游者发生的各类问题；

（5）维护旅游者的人身和财物安全，做好事故防范和安全提示工作。

我们要负起自己岗位应有的职责，并切实做好自身工作。

六、 收获与体会：

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理论知识与实际问题的差距，对旅行社这一行业有了更深的认识.

在实际的工作中，我认识到旅游业对地区乃至国家的重要性，随着社会的发展，旅游业已成为全球经济中发展势头最强劲和规模最大的产业之一。旅游业在城市经济发展中的产业地位、经济作用逐步增强，旅游业对城市经济的拉动性、社会就业的带动力、以及对文化与环境的促进作用日益显现。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。同时，全国导游人数也与日俱增。

但从20\_年起中国导游主体已经从旅行社导游向社会导游转变，据有关部门调查显示导游队伍的整体素质与导游生存环境日益恶化，导游的不良事件的爆发引起人们对旅游业的深思，一些潜在矛盾及深层问题，已严重阻碍了中国旅游业的健康发展。

导游身份及归属的改变，带来了导游职业性质及行为的改变，但社会并没有相应地给导游职业一个明确的说法。当前，更多导游是以自由职业者的身份从事旅游服务工作的。一方面是旅游活动离不开导游的参与，另一方面是导游身份与旅游市场主体——企业相脱离，正是这种脱离将旅游业中的一个重要的组成部分——导游被置于一种十分尴尬的境地，成了被边缘化的群体。

既然是自由职业者，就要承担没有任何收入保障的风险；旅行社既然不再承担为导游提供各类保障的压力，就要为导游提供生存的可能，留出利益空间，于是导游可以收取各类回扣这一个行业潜规则就此形成，但问题是这种潜规则并不合法。上至国家旅游局，下至各地旅游行政主管机构都三令五申，严禁导游私收回扣。旅行社与导游之间的默契，同行业法规之间存在冲突，主要表现就是导游主要薪酬即各类佣金都发生于台面之下，带有灰色阴影。获得“自由身”的导游，其生存状态相当于个体户，但不如个体户，因为导游不具备合法的经营资格，然而导游又无时无刻不在经营“自己的事业”。行业法规明令禁止导游“私收”回扣，但“私收”回扣却大行其道，是行业法规脱离现实？还是行政执法软弱无力？抑或是导游真的无法无天视法规如儿戏？其实问题最终还是归结在中国导游的职业性质该如何定位上。合法的职业，却公开拿着不合法的收入，在层层灰幕下生存的中国导游，也许是当前中国360行中最耐人琢磨的一行。

客观地说，现目前导游多以负面形象出现在媒体和公众面前，所以提到导游人们想到的首先是欺客、宰客等不法勾当。但有多少人关心过导游的处境以及工作的艰苦，又有多少人真正了解隐藏在导游背后的种种现实问题呢？

中国导游，到底是旅游市场秩序的维护者？还是旅游市场秩序的破坏者？这是一个在现行行业法规与市场运作模式下很难回答的问题。导游是行业潜规则形成过程中的参与者、制定者，又是被动接受者，在接受了现行规则所带来利益的同时，也必须承受这一规则带来的痛苦。但这绝不是某个导游的个人问题，社会须要给导游一个合理合法的生存环境，让导游职业像其他职业一样生活在阳光下，只有这样，中国导游才能真正成为旅游业发展的良性组织，才能成为旅游业的生力军。

正所谓“初生牛犊不怕虎”，当我抱着巨大的热情投入到工作中时，却发现处处事与愿违。一些小小的生活细节，一些平平常常的琐碎小事，都可以让我变得捉襟见肘。我发现，实践中的事实都不是学校中可以学到的。

不过在这之后，通过不断地摸索和领悟，我慢慢地领会到，要想成为一名合格的导游员，必须首先成为一名合格的生活服务员。在国内旅游，“吃、住、行、游、购、娱”这六大要素之中，首先应该满足“吃”、“住”、“行”这三项。因为它们是旅行生活的三根支柱。于是，细致地观察和分析，不断的摸索和实践，这些在我工作的由始至终都必不可少。最重要的我更要不断地学习：在工作至中，我不但要学习交通知识、机型、车型、火车车次，学习星级宾馆、涉外宾馆的知识，学习各地菜肴的特色和口味，还要与本地的菜肴进行比较，这样，才可以向外地游客进行解说，回答游客提出的相关问题，使游客朋友们乘兴而来，尽兴而归。

在实习期间我看到了旅游这个行业中旅行社与旅行社之间、人与人竞争的激烈程度。同时也体会到在旅行社业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识,还需要你懂得如何为人处事和接人待物,以及对游客的耐心以及责任心。我在切身的实践操作中也学到不少东西，以下是我的几点心得体会。

(一) 时刻提高安全警惕

不管是在旅途中还在景点，在任何时候任何情况下安全都是要有自信，这样才能给游客一个良好的积极地形象，有了自信才能更好的把自己展现给游客，带给游客更好的旅游体验。

(二) 语言清晰准确，讲解生动活泼并要富有感情。

人们常说看景不如听景。给游客讲解就是要像在和朋友聊天。你把游客看作朋友眉飞色舞地给讲游客不知道的事情，才能抓住他们的注意力。

注意仪容仪表，自身修养，在一些细节上注意自身素质。

同时我在这个暑假的实习中也收获了很多东西。当导游，就跟大家平常所想到的那样，可以带着“免费通行证”到处游山玩水，品尝各地的美食和体现各地的民俗风情。但是，我认为，收获的又何止是这些，人际关系拓宽了，收获了友情；胆子大了，收获了信心和勇气；在车上漂泊久了，收获了平淡的心。也可以这么说，上述所提到的挫折都可以算是我的收获。因为在出团的过程中，师傅会教予你的不仅仅只是带团时该如何做，很多时候会告诉你他们的人生阅历。客人也一样，有的是较少旅游的，而有些是经常旅游的，在他们身上可以很轻易地捕捉到不同游客的不同心态，那会成为“经验”。当然，也因为是实践了，亲自经历过才知道自己肚子里的墨水真的需要好好地补充一下，片面地强调理论或者实践其实真的是错误的，而这也是现在很多大学生常犯的一个错误！ (九)

七、实习感想

这几个月的实习有辛酸，有苦累，有的更多的是收获,有专业性很强的旅游方面的知识,还有专业之外的为人处世得方法。通过实习，我懂得了什么是责任,什么是职业道德,什么是正确的职业态度,怎样去独当一面，怎样去与人沟通。历练的过程虽然是艰苦的,但历练的结果同样是欣喜的。正所谓：“没有风雨哪能见彩虹”。这次的历练真的使我长大了许多，让我不再是飞不高的小鸟，它使我的羽翼丰满，让我敢于向未来道路上的风浪搏击。

同时，这次实习也能教会了我如何面对和处理挫折和困难。在成长的道路上，没有谁是一帆风顺，而困难和挫折是磨砺我们激励我们的伴奏曲，在它们面前，我们要勇敢、坚强面对，勇于突破并战胜之，之后我们会发现自己收获了许多，且进步了许多。

通过这一阶段的实习，我认识到了自己的不足，这将是我的动力和指南，我将会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教，不断完善自己，提高自己，以一个更加良好的状态的状态在旅游这个行业实现自己的梦想！

**有关大学生社团工作计划例文范本二**

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，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。中国20xx年上海世界博览会，是第41届世界博览会。于20xx年5月1日至10月31日期间，在中国上海市举行。此次世博会也是由中国举办的首届世界博览会。我很荣幸此次是奔赴上海去实习。

上海xx酒店：上海xx酒店坐落于上海xx区xx高新技术开发区。地理位置优越，交通方便，45分钟的车程至上海浦东机场，15分钟的车程至上海虹桥机场。毗邻xx商业区，地铁一号线可达市中心各繁华商业区。酒店四周环境幽雅，是商务人士的理想选择之地。

20xx年4月28号——8月15号

就读于xx学院的我在学习了3年多的理论知识后,终于有踏上社会进行实习的机会了。我于20xx年4月28在学校的安排下进入上海xx大酒店实习,三个月先后在前台和商务中心进行学习。4月28号抵达酒店，和酒店负责人见面，办了一些相关手续。4月29号上午开始进行基本的培训和员工手册的学习，并进行考核。酒店负责人带我们参观酒店，了解各个部门，下午进行工作安排，我被分到了前台，主要负责收银，随后前台经理带领我们了解我们工作的地方，并带我们去制服房领工作服。4月30号开始进行收银工作的简单培训，直到这时才了解收银工作的主要工作内容和职责，说实话当时我比较害怕，收银员工作不累但得万分细心，因为收银工作直接和钱打交道，不容一丝马虎。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。

前台的工作主要分成接待及客房销售，登记入住，退房及费用结算，客人答疑及服务要求处理，电话转接，业务。另外前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门――前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作，5月4号我开始正式在前台工作，我作为实习生只是看前辈们如何操作，并认真做好笔记，一个星期之后慢慢对工作有了一定的了解。起初我并不敢和客人接触，因为害怕出错，自己也明白应该亲自操作才能学到更多的东西，但总是不能说服自己，收银工作需要更谨慎，更多的吸收经验，迅速成长。后来终于在前辈们的帮助下开始实践操作，虽然经常出错，不过学到的东西越来越多，半个月后，我已经基本熟悉收银工作的流程，并顺利帮助客人退房，兑换外币等。每天带着疲惫的身子回到宿舍，躺下就再也起不来了，浑身酸疼得发软，腿脚发胀……有好多的感想：上班真的是不容易呀，我们只是实习就这样了，那些正式员工不是更累呀！想着想着，又想到了父母，他们奔波了一辈子说累的有几次！为了不让他们担心，每次打电话我们都不说累，一切都很好……人在成长过程中，长大一点，才能够理解父母一点，当我们做了父母才能够完全理解父母，人是晚知动物，也许，这就是人类可悲的一点吧！只有亲身经历了才能真正懂得，真正理解……想着想着就睡着了……

虽然在前台只呆了短短的一个多月,却学到了好多在课堂在学校所不能顾全的一些知识。

由于酒店的工作需要，我于6月1号被安排在商务中心工作，务中心工作内容简介：

1、预订票务：2、接、发传真3、复印、打印服务4、预定会议5、旅游咨询6、世博门票的出售。

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很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

在实习过程中也不是一切都顺利。也会出现小错而引出不大不小的麻烦，还好客人们很有绅士风度，道了歉就不再追究。偶尔也会遇到一些不讲理有要求苛刻的客人，对待这样的客人也要微笑，尽量达到客人的要求，最重要的就是有耐心，不能跟客人急，再过分的客人也就跟你急不起来了。这锻炼了我们的耐心。干什么都不容易，尤其是服务行业，即使是客人的不对，也不能与客人急，“不理解，不认同，但也要绝对服从”是服务行业的待客理念！

在忙碌中，三个月的实习就过去了，八月十六日坐上了火车，离开了这座刚刚熟悉的陌生城市。还记得刚来时的兴奋与期待，现在就离开了，真有点不舍……这次实习，不只让我对服务业有了一定的了解。我觉得自己在很多方面都有收获，能遇到各界各色的人，作为一只生活在单纯的学校的我，这真是进入社会钱的一个阶梯，为我今后进入复杂的社会奠定了基础。

这次实习让我明白了很多道理：在工作岗位上要有强烈的责任感，对自己的岗位负责，对自己的工作负责。当天的工作必须当天完成，如果出了差错，必须为自己的失误负责。在工作中要不怕辛苦，不怕困难，要有毅力，有耐心，才能将工作做好做完。

这次实习让同学之间增进了距离，让我们知道合作的重要性。实习时每个大学生都会拥有的一段难忘的经历，让我们在实践中了解社会，让我们学会了很多在课本上没有的东西，长了见识……

1、服务意识的提高

对于饭店等服务行业来讲，服务质量无疑是其核心竞争力之一，是它的生命线。高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础，而且能够使顾客倍感尊荣,为饭店树立良好的品牌和形象。通过饭店的学习和平时的强化练习，锻炼了我的服务意识，养成了面对客人保持微笑的好习惯；学会了用标准的礼仪礼貌待客；明白了学好外语的重要性。

2、服务水平的提高

经过了半个多月的实习，使我们对饭店的基本业务和操作有了一定地了解。礼貌是一个人综合素质的集中反映，饭店更加如此。要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达；尽管有些要求不合理、不能办到，也应该要用委婉的语气拒绝，帮客人寻求其他解决方法。

1、实习才刚刚开始

实习虽然只是我学生生涯中的一小段时间，但在工作过程中，我不是以挣得薪酬为目标，而是时刻以一个中学生，尤其是以一个社会工作者的标准去服务别人。仅有一颗爱心是不够的，我所学习的是一种意识，服务别人的意识。也许自己以后不一定在服务行业内就业，但这种关心他人，奉献社会的意识将永存。

2、实习是一个接触社会的过程

通过这次实习，我比较全面地了解了饭店的组织构架和业务经营，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

3、实习与未来的就业

实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

感谢学校和实习单位给了我这次实习的机会，这次实习给了我一个锻炼的机会，让我开阔了眼界。以后我会继续努力，继续学习，丰富知识，提高自己的综合能力。

**有关大学生社团工作计划例文范本三**

试试做生意的味道，增加自己的经验，因为我是文科生，需要更多的经验。毕竟在学校，接触社会的机会很少，所以趁着寒假好好过这样的假期，好好干。

8月20日，20xx-7-18至20xx

xx超市

个人永和餐厅

也正是因为这个环境，我才下定决心在暑假参加社会实践。我想看看能不能靠自己的双手和大脑在恶劣的环境中维持自己的生存。同时也想通过亲身体验社会实践来更多的了解社会，在实践中增长见识，锻炼才能，培养韧性。更重要的是，我想测试我所学的东西是否能被社会所用，我的能力是否能被社会所认可。我想通过社会实践找出自己的不足和差距。因为家庭经济原因，暑假不能像大多数同学一样在家玩，休息。我必须考虑下学期的生活费。

从高中毕业的暑假开始，我就一直在超市工作。社会实践报告《大学生超市实习社会实践报告》因为我表现还不错，老板更喜欢我，所以答应我这个暑假去他的超市工作是理所当然的。放假前，我打电话给超市，问老板会不会让我去他们超市工作。老板答应了，他很希望我去工作。我当然很开心！闲话少，言归正传。那年去超市上班之前，我一个长辈叫我多干活少说话！虽然简单，但做起来并不容易。

俗话说:做坏人容易，做好人难！只要你做了坏事，在别人眼里，这个人就是坏人！想要改变自己在别人眼中的形象，你要做无数的好事，但你不一定能改变。在很多同事和干部的眼中，一开始就流露出好的形象，不是一件简单的事情！因此，我提出以下主要观点:

我永远不会违反超市的规则。

俗话说:国法，家规。自然作为一个单位，有相应的规定。我们超市做了很多规定，比如:不准串帖，不准八卦，不准带手机等。所谓不能串岗，就是不能擅自离岗。我们每个理货员都有自己的岗位，属于每个货架。

比如我在百货公司这边，我不能直接去美食这边，美食那边的人也不能直接走到我们百货公司这边。食物比较大，分为饮料和冰柜、饼干和零食三部分。你为什么不能到处逛逛？事实上，在我们国家，顾客没有大城市的市民素质高，顾客经常偷东西。如果随便离职，这里就没人看货架了，东西很容易掉出来！同理，也不可能因为这个原因八卦。比如国际型理货员没事的时候，都在一起聊天，然后就没人看货了，东西就丢了！还有，不能带手机。这个规定看似严格，但有其道理。

超市的同事以前上班的时候会互相发短信。他们工作不认真，也没人看货。所以，经理后来规定，你不要带手机！可以带手机上班，但要放在办公室。对于这个规律，我们还是很理解的。毕竟你要有上班的样子。超市的收入和你自己的收入密切相关。当然有很多规矩，比如:上班不准抽烟，不准坐下等等。基本能自觉遵守所有规则。在我看来，这些都是最基本的，当然要遵守。

第二，不管是谁，随叫随到。

在超市做理货员有时很忙。尤其是周一周二周三这几天是结账日，这几天很多供应商发货，然后顺便结账。有时候几个供应商连续发货的时候，这个时候比较忙，很多货物都是在收货地点卸货。只有少数人在接待处太忙。有必要检查货物并将其运走。所以，他们需要帮助。我是新来的，当然不能留下来看。为了表现的更好，我总是主动跑过去，把每个柜台的货物分开，送到每个货架附近，然后卸货。

如果是普通商品也没什么，但有时候有些商家会送饮料、酱油、食用油之类的重货。一个盒子里有几个瓶子！很重！我们超市有几百盒饮料，几十盒油，每次卸货都很累！有时候早上睡觉，手和胳膊都疼，全身都没意思！没办法。谁让我是新来的？所以，无论多累，我都会积极帮助。结果我在同事眼里是正面的，在干部面前给他们留下了好形象！

**有关大学生社团工作计划例文范本四**

人与环境有密切的关系。不论过去、现在还是未来，人类不仅总是改造和使用环境，还创造着美丽的环境空间。城市的意思不仅是建筑、街道、商店等人工建筑物的堆积，还包括许多功能性设施和硬质景观带来的社会文化、经济、政治、城市居民的多彩生活。从外部视觉影像来看，城市由平面结构、天空轮廓、各色建筑、街道设施、地区地标、开放空间、植物园林和来往交通工具组成，这些都是城市人员通过选择和行为方式形成的物质形态，其间包含着深刻的自然规律、社会心理、人文感情和历史沧桑。

20世纪著名的城市学和建筑学学者路易斯?曼福德是其代表性着作《城市发展史》，《城市实现的生活如果不是自己的赞美，为城市的发展形成所付出的一切代价就是没有代价的。无论是扩大的权力还是有限的物质财产，都不能弥补一天中失去的美、喜、亲情的乐趣”“当我们走在街上时，这种现象不是初步的，周围的建筑物就像居住在那里的居民一样可以说话，并且通过城市的物质构造、过去的事件、古老的决定、古老形成的价值观等，继续活下去，产生了影响”。

为了充分认识人在城市环境和城市环境建设过程中的作用，作为城市生态学的学习者，我们于xx年4月5日在北京西北郊外进行了实习。

我们早上8点从北大逸夫二楼前，通过光华楼、图书馆、燕南园、李大钊铜像、蔡元培铜像到达未名湖南岸，看到返尾石鱼，出北大西门，通过蔚秀园、承泽园、海淀公园、柳浪庄、北京市绿化隔离带到达颐和园南如意门，看到门外的京密引水路，从颐和园南如意门到颐和园沿途对绿化、建筑等自然和人文景观进行了一定的调查，得到了一定的资料，得出了自己的想法和结论。

一进北大东门，就看见一条宽阔而笔直的街道。北大作为至少几条宽直的道路之一，是一条争议很大的道路，道路整齐、人工整修的草坪宣扬了现代化和国际化的新北大。这条路周围聚集着北京大学比较现代化的建筑群理科一楼、二楼、逸夫一楼、逸夫二楼、逸夫苑、理科教室楼等。这条路的尽头是一群有传统情趣的仿古楼房。

很多人认为路面的大小和周围建筑物的仿造屋顶不太协调。除了整齐的人工草坪外，道路两面都种了整齐的小树，路边长着长长的又大又阴凉的大树，不协调感更强。

这也许与所谓的“视觉适应性”有关。通常，我们很少考虑特定的环境，只是应用良好的先进模式，忽略了对特定环境建筑等设施的特殊要求。

这也许也是计划的问题。像北大校园里随处可见的新楼与旧楼的交汇，也许并不是完美的选择。

**有关大学生社团工作计划例文范本五**

提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。 实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20xx年12月9日至16日期间 ，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在12月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商物b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

（1）组织货源；包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

（2）订单处理；企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

（3）网上支付；

（4）物流配送；就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中

（5）售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂；

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程；

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度最高。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

首先要通过流览店证，如陶宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性；

其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在12月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了最大的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

1、管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措

工作不是很累，而且学到了很多东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师，又要重新拣起来！所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊！人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活，很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞！

由于整个实习都围绕着阿里巴巴的诚信通服务运转，那我就介绍一下阿里巴巴的诚信通服务吧，20xx年3月10日阿里巴巴中文网站正式推出诚信通产品，主要用以解决网络贸易信用问题。它专为发展中企业量身定制，提供强大的服务，使成交机会提高7倍！诚信通服务包含以下强大的服务内容，使成交机会提高7倍！它包括：

1、网上服务：独一无二的a&v认证，拥有诚信通企业商铺，独享大量买家信息，优先排序，方便查看和管理。留言反馈，买家询盘，第一时间即时了解。

2、线下服务：展会，采购洽谈会，与国内外世界级大买家做生意。培训会，交流网上贸易技巧，分享成功经验；服务人员为您提供365×8小时专业咨询服务。

信用积分是衡量一个企业在阿里巴巴网站的诚信的分数，分数越高就是该企业的诚信越高、越可靠，也越得到阿里巴巴的对它的充分保证。加分标准如下：

1、 税务登记证，如国税证；地税证；最新完税证明等，每张5分，上传数目不限，5分封顶。

2、 经营许可类证书，注册商标证明；销售代理授权证书；行业资质证书，如卫生许可证、电信入网许可证、药品经营许可证、燃气经营许可证、危险化学品经营许可证、环境保护类证书、医疗器械注册证/生产制造认可表、压力容器制造许可证、制造计量器具许可证、产品生产许可证、酒类产销许可证、排放污染物许可证、燃气燃烧器具安装维修企业资质证书以及其他各种设计、施工、维修资格证，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

3、 产品类证书，国际和国内的产品认证证书，如gs、ce（emc/lvd）、3c、emc、ul、qs、无公害产品证书、绿色产品证书、抗菌标志产品认证证书、产品质量检验报告、产品执行标准证书、国家免检产品证、纺织品生态标签等；发明专利、外观设计专利、实用新型外观设计类证书；国家重点新产品证书；保险公司产品责任保险证书，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

4、 其他证书，企业管理类证书，如iso9000系列、haccp、iso14000、ohsms；驰名商标、行业知名品牌；银行资信类证书；重合同守信用证书；消费者协会荣誉证书、行业协会荣誉证书；公司证明、人事证明等，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

通过实习，我学到了在课本上学不到的许多事情。我有一个很深的感触，科技的力量不可小视，技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。其中，电子商务在企业信息化发挥着巨大的作用，但是，纯粹的电子商务是无法在企业中应用的，必须与传统的商务相结合，才能适应中国的特有的经济市场。只靠书本上的知识是无法完成整个电子商务管理的，同时也看到电子商务的进程还有很长的一段时间还要走，发展过程中一定会有许多困难，只有通过不断的完善。许多环节都需要不断的改进，需要更多的企业加入到这个过程当中去。这样才能使企业在二十一世纪的竞争中立于不败之地，才能使中国在世界经济中更加迅猛的发展！

**有关大学生社团工作计划例文范本六**

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!

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！