# 2024年大学学生会主席工作计划范文简短(五篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-05-01

*20\_年大学学生会主席工作计划范文简短一您好！因为学习的需要，我想要退出学生会，我已经进入到了学习的关键时期，要投入到学习的时间更多，而我却没有那么多的时间去学习，不得已只好离开学生会。成为学生会成员我们经常需要为学生会做很多事情，比如检查...*

**20\_年大学学生会主席工作计划范文简短一**

您好！

因为学习的需要，我想要退出学生会，我已经进入到了学习的关键时期，要投入到学习的时间更多，而我却没有那么多的时间去学习，不得已只好离开学生会。

成为学生会成员我们经常需要为学生会做很多事情，比如检查迟到人员，举办学校活动等等，经常忙碌，占用了大量的时间，同样，也耽误了我的学习，自从加入学生会，我几乎都没有空闲时间去复习，提升自己的成绩。来到大学虽然也想有丰富的生活，但更重要的是提升自己，让自己的成绩跟上自己的步伐而不是拖累自己。

在学生会工作其实蛮开心的，学习的压力让我不得不选择一个，我还是决定好好学习，毕竟大学时光有限，一旦我没有学好，没有把时间用在正确的地方，以后想要有时间学习，可能连时间都没有，这样的忙碌事情，并不是我想做的。与其被动的去做事情，还不如早点离开学生会。

再说我们学生会，每年都会有大批的新成员加入，同样也会有大批的老人退出，我现在退出，也是因为我想要花时间好好的去学，而且我们的学习任务也更加重了，有时候两头都做不好，这样忙忙碌碌的工作真的非常累，并不是我希望的学习方式，还请部长您能够原谅我，我想抽出时间，抽出精力去好好的学习，把自己的学业学好。

我没有竞争副部长的心思，也没有打算在学生会继续工作的打算，只想让自己在大学期间体验一番学生会的生活，现在已经圆满的达到了自己的目标，我也就像早点退出，希望领导能够及时批准，给我离开的机会，毕竟我们部门并不缺人，在学生会工作了这么长时间，我现在已经不是大一那段时间，可以悠闲的去学习，现在我的学习压力是过去的几倍。因为我需要在大学期间，拿到英语四六级，专业证书等等，一门接一门的考试都需要我花大量时间去学习和提升，这也让我几乎没有时间去做其他的事情。

所以还请见谅，非常感谢这些时光，部长对我们的照顾，我不能在呆在学生会为部门贡献量了，只希望我们的学生会变得更好。成为我们学校的骄傲，在学校非常需要这样一个部门来统筹我们大学生，为我们大学生提供帮助，只是我学习任务繁重就不能继续留在部门了，部门的发展也就需要部长与各位副部长共同努力。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**20\_年大学学生会主席工作计划范文简短二**

今年寒假在x矿物纤维销售有限公司进行了阶段性的实习。

这次实习就是在这个公司。校园社会实践给我们了一个平台，让我们首次迈出校园，在真正的公司里面学习、工作，旨在让我们能够提前接触到社会的点点滴滴，让我们在真实的社会工作中实践自我学到的理论知识，把知识融入实践，在实践中检验真理。今年的寒假实习，让我们真正的了解到一个营销职工的点滴辛苦，一个公司整体运行的规律，也让我们感受到现实的残酷，工作并不是我们想象的那么简单。实践就是一面镜子，用来照清我们的知识欠缺，我们的人际交往能力，我们与社会的融合程度，我们应努力的方向。实践就是让我们更好的看清自我。

在公司里，我被分配到销售部进行业务实习。在销售部，我师父指导我完成各种工作。在工作中，主要是先让我们观察工作的完成方法，让我们先从中学习经验，然后再实际操作。

按照这个原则，我在销售部的七周时光里，首先，进入了仓库，熟悉了产品的规格、性能、用途等。比如石棉种类中按等级划分，分为三级、四级、五级，每一级又有不一样的规格，比如5-65、5-70等。不一样种产品有细小的差别，用在不一样的方面，性能也是不一样的。同种产品，根据商家的不一样要求，又有很多不一样的规格，规格不一样包装自然不一样，通过包装上方的标识就能够比较清晰的分辨出来产品的种类和规格。熟悉公司的产品是每个业务员的基础。

然后，我在销售部做了咨询业务。主要是通过接打电话，来向有意向的公司来解答产品的问题，报价的问题，还有就是收集公司的信息，这个工作是在基础工作上展开的。工作要做好一点之后，才能继续做下一个工作。

最后，我和我师父一齐外出跑业务，也是照顾我师父，业务员外出跑业务是家常便饭，一连出差好几天都不见面。跑业务的工作主要有发展新客户、巩固老客户和做自我的渠道。公司里的业务员最看重的就是做自我的渠道，渠道的利润要比直接的客户的利润来的要多。

以前明白，巩固一个老客户的成本要比发展一个新客户的成本要低得多，所以销售人员先要巩固自我的老客户。但是，每个公司的策略不一样，所产生的结果也不一样，这个公司的业务员更看重自我所做的渠道，因为渠道里面的销售工作是分环节进行的，下方的代理人员会主动处理客户关系，甚至有的和客户有很紧密的多重关系，使得老客户能够很巩固，当然大多利润也是从这些老客户中来的，公司业务员主要负责货物的配给，回款和监督检查渠道工作，能够比较简单的完成工作。渠道的作用真的很强大。

这次短暂的企业实习，让我们在学校之外，通过自我的身体力行的运用自我的知识，在真正的岗位上观察各种事情，看待各种状况。正如所说的实习就是一面镜子，能够让我们真正的审视自我，让我们更加全面的了解自我的潜力。这次实习圆满的划上了一个句号。

我师父和办公室的同事们对我的工作也都真诚的给出了推荐，他们都认为我挺年轻，潜力很大，头脑机灵，待人亲和力强，这一点适合做销售人员，销售人员总是在和不一样的人打交道，自身表现出来的亲和力能够较快的拉近人与人的距离，能够更快的接近，能够更高效的沟通，对工作的完成也有很大的帮忙。销售能力是知识和实践相结合的产物，所以在以后的工作中，同事们都告诫我，要在不落下学习的状况下，多参加企业社会活动，试着用自我的思维，解答生活和工作中的问题，理论和实践相结合才能做好销售，才能积累经验。

在实习中，我主要是协助我师父和同事们完成各项工作，在这段实习当中，我感觉工作环境能够变得很好，工作能够变得既认真又有乐趣，我的实习让我看清了自我的优势和劣势，给了我有一个目标，让我能够更加完善自我，这就是实践给我的最大的收获。

第一，理论是基础，实践是能力。我们上大学所学的知识大部分都是工作中切实需要的，我们没有这样的理论就不能理解工作中的原因，就没有切实可行的方法，就不能高效的处理问题，理论是我们工作中的基础支撑，没有他们就没法往前走，它就相当于走路中的鞋。但是，单单有鞋是不行的，只有理论也是纸上谈兵。能够运用自我的理论知识，真正的处理工作中出现的问题，用自我的方法解决问题，能力才是我们在以后的就业、工作中真正需要，真正重要的东西。我们的能力要在实践中不断积累，正所谓读万卷书，行万里路，能够得到不一样的知识，相互补充，到达完整。做销售更是这样。

第二，思维也是一个不断成长的过程。当我们在校园中的时候，我们的一些想法，一些看法，一些谈论的东西让人听起来是很天真的，年轻的我们总是把问题想象的很简单，我们能够通过自我的一些努力就能够得到同等的回报，然后我们毕业后的生活能够如何红红火火，自我的工作能够如何蒸蒸日上，等等。但是，当我亲身接触到这些在奋斗的人们的时候，我才发现，事情并不是我们想象的那么简单，我们的思维也是一个成长的过程，我的心理年龄是很年轻的，我们不明白世界的纷繁复杂，我们不懂的人情世故，我们不能猜透人心，我们的思维也在和经历一同成长，当我们经历了以后，才发现事情原先是这样的，社会原先是这样的，世界原先并不平静，天空不是一成不变的。在经历之后，我们重新认识了世界，重新调整自我，让我们以后的工作和生活能够很好的进行下去。

第三，经历就是一种财富。想起这句话，人们越来越看重幸福感，谈论幸福也很多，我一直认为幸福是一个过程，不是结果。勇敢的往前走，不忘欣赏道旁的风景。我们看到的，我们听到的，我们体会到的，我们回忆的，都是我们的财富人生财富。人生要活的精彩，公司里面的工作氛围很好，我感觉人们的工作态度都很热情，工作也不忘快乐。我们的生活就应是这样。痛苦一分钟，就失去六十秒的幸福。以后，我们的工作也就应有快乐，不需要太繁忙，不需要太过紧张，不需要一向向前奔跑，我们不忘向前走，然后欣赏道旁的风景。和办公室的同事们交谈，这是他们告诉我的。我们的幸福掌握在我们手中，我们想要什么样的幸福，就应想方设法去追求这样的幸福。

最后，在适宜的年龄做适宜的事情。我师父告诉我的，也像毕淑敏说过的话，人生在二十岁的时候就要体会二十岁的时光，四十岁就四十岁的事情，等到八十岁了也不会羡慕年轻的你们，因为以前我也年轻过。我们此刻是二十多岁的青年人，就就应给自我一个清晰的定位，尽管我们走进了企业，我们挣钱了，但是我们还是要走进校园来完成接下来的学业，要认认真真的学习知识，努力实践，不要为了钱而活，事情做好了，自然有回报。为钱太累，青年人有无限的热情和闯劲，但是要在适宜的年龄做适宜的事情。大学很短暂，转瞬即逝，我们的大学只有一次，好好享受这样的大学时光，等我们走出校园了，在社会上开始经历真正的社会人的生活，又是不一样的风景和感悟。

这次的实习，我很感谢我身边的人，他们让我不仅仅仅实践，不仅仅仅学习，让我重新认识我们的生活，我的方向。这次实习有好多意外的收获，我以后找机会还会参加这样的实践活动。

**20\_年大学学生会主席工作计划范文简短三**

大一长长的暑期激起了我参加社会实践的决心，其实自己早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取第一桶金，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解和认识这个社会。通过一些社会实践来增长见识，更为重要的是让自己能够更快地融人社会的大家庭中，并找出自己在社会生活中存在的不足。

由于我懂一点电脑维修的知识，家长就帮我在朋友家开的电脑维修店里找了一份工作。第一次参加工作还是很兴奋很紧张的，虽然感觉信心不足，不过最终还是鼓起勇气接受了这份工作。

由于我们的工作是上门服务，所以没什么固定时间，有时候一天也没什么工作，但有时候就忙得要命。刚接的第一份工作是为一家物流公司的三台电脑重装系统。工作量不是很大，物流公司的老板人也很好，工作结束之后还把我留下，请我吃了顿饭。本以为第一份工作就这么顺利的结束了，没想到第二天就出了问题。在重装系统的时候我忘记安装打印机共享，导致打印机不能正常使用。老板得知这件事后狠狠地批评了我。在此之后我做每项工作都十二分地小心！

四十天的假期很快就过去了，自己开始慢慢地习惯了每天朝九晚五的生活，犯的错误也越来越少了，顾客的反映也越来越好。离开时还真有点舍不得。辛苦是有回报的，当拿到我人生的第一桶金时，真的感到很欣慰，因为自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获。在工作结束后，我做了如下的总结：

1．要善于沟通。由于要求上门维修电脑的人年龄都比较大，看着你把他们的电脑拆得“四分五裂”往往会表现出不信任你，甚至说一些很难听的话。这时候你要学会和他们沟通，不能和他们吵，并且要心平气和地向他们解释。每当看到他们的眼光从不屑到信任的时候，我心里真的很有成就感。当然和老板也要好好的沟通，一些工作上的问题要经常和老板沟通，并及时地解决，这样工作才会有动力。

2．要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让你的顾客觉得很舒心。他们有些人并不懂电脑，对电脑为什么会出现毛病、需要怎样保养并不十分了解。这时，你就需要热心地告诉他们使用电脑时要注意的事项。当看到顾客满意的微笑时，你的心情就会特别舒畅。

3．要勤劳。有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易得到提拔。比如空俐的时候打扫办公室，整理文件等，往往这些小事会使你得到老板的赏识。

当然我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如做事不够主动，社会经验比较缺乏，经常会说错一些话，使顾客不满意。有时也会得罪老板，刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很委屈。这些都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在以后的暑期实践以及就业的时候不犯同样的错误。

短短的假期一晃而过，在实践中，我领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我受用终生。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样，也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们会为将来更加激烈的竞争中打下更为坚实的基础。

**20\_年大学学生会主席工作计划范文简短四**

作为一名财务金融专业的大学生，我非常期待可以有机会进到银行、保险等著名的金融类公司去实习。这个期待已久的梦想终于在今年的暑假实现了：在中国银行城南支行、西大东支行进行暑假实习。虽然实习时间不长，但却是一堂意义深远的人生实践课。

这一次的中行暑假实习，短短一月之约，因服从组织的安排，我先后在西大东支行和城北支行实行。我和舍友于7月11日携简历到城北支行报道，被安排到个人金融部，陈主任给了我们三个选择，分别是助学贷款科、信贷部、商业证劵部，次日，经过几番考虑，我们选择难度较低，比较适合自己的助学贷款科，说来也十分凑巧，实习地点即在我们宿舍楼下，平常都有些接触，非常方便。

本来我是被安排在助学贷款科实习的，但由于暑假中行与广西银行学校签订了相关协议，银行内部已经有不少该校实习生了，助学贷款科人手需求已经饱和。黄行长转将我们安排到大堂，跟随大堂经理学习，其实，大堂处人手也已经很足了，有大堂经理，银行学校的实习生，及保安。小小的弧形台，容纳了六人，这也是后来我们被调去城北支行的主要原因吧。虽然心中不免有些小小的失落，但好在之前了解银行时，就很清楚，初来银行，在大堂锻炼是很有必要的，所以次日便换上职业装，面带微笑，开始了我们的实习生涯。

大堂经理的主要职责是主动询问顾客需办理何种业务，积极引导顾客填写相关单据;妥善处理顾客与银行工作人员或是顾客间的纷争，维持大堂秩序;适当向顾客推销中行的理财产品，拓展储蓄业务。

在这一周里，大堂经理梁姐比较忙，我主要是向助理和保安及那位早来的实习生学习，最基本是如何正确填写单据，单据不能有丁点的涂改，一途改就得作废重写，所以需要十足的细心。为了减少不必要的浪费，认真分析了银行单据填写的样板，我私下里把单据整理分类，写下注意事项和以往容易犯错地方，效果还可以，犯错的概率有可观的降低。这一周，恰逢中行广西区行系统升级，21日至23日，全广西的中行都不能办理相关业务，甚至不能取款。所以大堂的工作不可或缺的加上主动向顾客解释系统升级的问题，提醒顾客提前做好相关准备。若您这会儿来中行西大东支行，一定会看到有点羞涩的女孩，面带微笑，主动为您按号，微笑的询问您需要办理什么业务，若您要办理房贷还款、个人汇款、办理开户、外币兑换等业务。便引导你在前台填写拿出相应的单据，并微笑着和你解说关于银行系统升级的事宜。

关于中行的理财，其实，一直以来，虽然通过理论学习了解到银行的业务绝对不止于吸收存款，发放贷款，但真正了解却异常少，平常只是在atm机上或是网上银行即满足了存取款，电子转账，轻松实现网上支付，网上转账需求。比较少接触柜台。仔细观察，来中行办理理财业务的多是退休的教职员工，养老金数目可观。今年，cpi一路走高，央行几次加息仍无法阻止存款“负利率”，银行传统储蓄吸收能力下降，理财产品这匹黑马异常受人青睐。年长的叔叔阿姨们纷纷把闲置的养老资金投资于保本收益的理财产。

虽然只有一个周，我却经历了一件很有趣的事情，当天来了一位外国友人，咨询网上转账的事情，他的中文其实蛮好的，我们全程是用中文交流的，说来也挺惭愧的，大学后，英语水平直线下降。后来大致听明白了他的问题。由于房主账号更改了。使用网上银行转账功能便不能成功转账，尝试了多次也是于事无补。我们进入中行网银操作页面的英文版，说来也挺惭愧的，大学后，英语水平直线下降，那黑压压的全是英文，真担心他们认识我，我不认识他们，好在，后来几个关键字还是清楚，便解释道由于房主将之前的建行账号改为中行的长城卡账号，在转账时因选择interboc(中行内部转账)，接下来再选择“great wall card”即可。最后事件圆满解决，外国友人一个劲的向我致谢，其他顾客也对我露出了赞赏的目光，那一刻，真正感受到自己的付出被人家认可，实现了自身价值，心中的欣慰之意难以言表。短暂的一周，我其实很舍不得那个小小的弧形台，在那里，有青涩的身影，有谆谆教导、虚心学习的和谐画面，也有我们的欢声笑语…

由于上级的安排，7月19日，我和舍友收拾了心情，正装来到城北支行个人营业部。在个贷客户经理的安排下，前往零贷\*公室实习，主要业务是个人住房、汽车贷款。主要职责是协助客户经理和助理们新增贷款系统录入，扫描档案资料，制作保证合同，整理资料等。相比之前在大堂接待顾客，这里实际操作技能较强，我也是首次近距离接触中行内部系统。由于临近中行系统升级，旧贷款申请系统不宜再使用，所以前几天，实习工作还是蛮轻松的，大部分是在整理押品资料登记，填写三联单，盖章，整理档案。零贷\*公室空间不是很大，我们没有固定的座位，但基本一天都是在空调房里坐着工作，不用一整天站着。较闲置的几天，我私下里观察了城北支行，办公室里的都是由人保、华安等公司驻派助理，四个都是很年轻的女孩子，或许是女孩子八卦的天性也或许是贷款工作比较繁琐，工作之余，她们谈吐都非常八卦，轻松，没有太多的职场争斗。各位姐姐都很好，没有距离感，很有耐心的教会我们基础知识，让我们更快的融入这个小小却又充满温馨的办公室。

之前很少接触到住房或是汽车贷款，新系统上线后，为此，我和舍友都自己准备一份“宝典”，时刻记录客户经理的忠告和建议。怎么说呢?系统升级本来是好事，但由于银行内部培训可能力度不够，新系统刚上线，大家似乎都是摸着石头过河，连客户经理们也不是十分清楚整个流程，只能一边摸索一边工作，尽量快点熟悉新系统的操作。经过两三天的不断探索，我的宝典上已经是黑压压的笔记了，记了太多细节的问题，基本会操作新系统，只是熟稔度有待提升。逻辑集中版新系统新增了很多信息，提高了录入难度，有些甚至借款人未提供，诸如工作年限，我们要自己推算，很多容易被忽略的信息却是必填选项，只有完整填写完，贷款申请才有机会顺利放款。一笔贷款的完整新增过程里，以个人住房贷款为例，有一整套固定流程。需要新增录入借款人资料，管理关系人，管理担保品，放款前提条件，扫描资料，签署意见，查看个人征信报告等，一个都不能少。我主要是系统新增信息及扫描资料，待客户经理核查无误后签署提交，等待放款。还记得第一次新手操作时，有兴奋，也有些许担心，个贷客户经理就在我旁边，看着我录入信息，我的心里总担心犯错而紧张，注意力不集中，心里没底，打字速度也慢，结果录入文字、数字信息总会不经意间遗漏。其实，艳莉姐，并没有任何言语的苛责，只是我自己一个劲的瞎紧张。由于办公室电脑不够，我使用新系统新增贷款也有限，闲暇时就看看我的宝典，在心中默默记下那些细节。当艳莉姐新增贷款时，我便坐在电脑旁仔细观察，由于她熟悉业务，信息可以便捷的找到，提前复制，用时方可粘贴，不用再像我们一个一个打字。还有容易遗漏的信息，她总会一字不少的录入。看到我在一旁观看，她会时而告诉我一些小秘诀，如何快速高效输入信息。对于这些，我通常都会在宝典上留下红色印记，待中午休息时自己再仔细琢磨。

扫描，之前只是停留在认识扫描仪的程度，从来没有使用过，至于复印机之前在大堂实习时已学会使用了。扫描仪的使用倒是没有太大难度，关键是各种待扫描的资料经扫描后各自应存放在哪个目录，文件夹里有20几个目录，必须记住哪些资料应当存放在哪些相适应的目录，此外，这些目录都是无序的，咋一眼很难找到你需要的\'目录，要记得他们在哪个位置。再者，两位客户经理的档案袋里的文件有些是事先整理过的，同类型的文件放置在一起，便于扫描，可有些却是杂乱无章的，扫描之前必须整理，对于新手而言，前两天，完成一笔贷款真是既繁琐又累人，一整天不是对着电脑就是扫描仪，而且速度差不多算是龟速吧。然而，心中始终坚信孰能生巧，经过不断的努力，速度和质量有明显提升，依稀记得艳莉姐那句话，“你们办事，我放心。”简单的话语，却是给了我莫大的鼓励，虽然这些工作技术含量并不是很高，但自己的付出终究被认可了。私下的努力总算没有白费。由于先前积压了许多贷款，我们很长一段时间都是新增扫描，也加了两次班，忙碌而充实。

关于制作保证合同，是后期的业务，其实，难度不大，主要是在模板中更改借款人相关信息，诸如合同编号，姓名、身份证号码、住址、购买的住房信息等。然后打印，装订成册，再整理。二十几天里，其实琐碎的工作还有很多，每一个环节都是绝对不能出错的，错了，就意味着带给自己麻烦，甚至带给客户麻烦，而银行的事，似乎是永远也做不完的。回想短短的一月之约，自己似乎做了许多事，虽然有些事情比较轻微。其他人看来，似乎没有用上理论知识，其实，我还是很知足了的，毕竟只有一个月，等到你办业务有些熟悉却又抽身离去了，银行不会发太多心思来培养你，真的很感谢银行里的各位哥哥姐姐们——何哥，小兵姐，小梁姐，艳莉姐等给予的帮助，这一段路程，自己收获良多，太多心得体会，不止于实际技能，更多是为人处世的方式!

银行的工作主要是和钱打交道，比较繁琐，需要很细心。每一份单据，都不能出错，尤其是柜员的工作，填错了要自己负责，倒贴工资。总之，一出错，不仅是给自己添麻烦，也给客户、银行添麻烦;目前，我国的银行业的发展程度比较低，银行的工作其实没有太大的技术难度，只是很反复，需要很有耐心。很多时候，每天赶早到银行上班，然后开始重复着昨天的生活，久而久之，生活越来越单调、枯燥，必须耐得住寂寞，耐心应对每一天;浓烈的服务心。银行隶属于服务行业，工作人员作为银行的代言人服务礼仪尤为重要，良好的服务态度会给人留下深刻印象，吸引客户。银行正是服务性要求很高的行业。说实话，在银行实习的这段时间里，经常会遇到客户在银行里“大吵大闹”，自己亲眼目睹了顾客要投诉一位实习生的场景，有时候，确实是有些客户的要求太过分了，毕竟，银行作为公共服务行业，许多私人化的要求是很难满足的。可，转念又想，整个工作里，其实还是存在不少问题的，顾客才会有借口有理由争执，无论是办理业务效率，内部人员肆意插队现象，银行的服务确实还有提升的空间。

由于自己是实习生，工作时间还比较轻松，早上九点上班，傍晚六点下班，上班并没有太多额外的事情，不想正式员工那样，也没有什么任务指标等。即使这样，每天回到宿舍，来回奔波，心还是很疲倦。平常我们看到的银行都是早上9点开门下午5点半关门，其实不然，银行的工作人员每天早上8点半就要到单位指纹签到，然后开会或进行班前准备，开门后一直上班，中午一个小时吃饭，下午关门后继续处理业务或是开会培训，至少要6点半才能离开。每周名义上休两天假，实际上各种培训，发展客户总会占用可怜的假日，法定假日也是不放假，当然是有补贴的;银行的任务繁而多，不同职员肩负不同任务指标，这些指标直接与工资挂钩，奖励少，扣款多。一般柜员一年拉存款100万，这是额外的，凭借你的人脉关系拉存款。客户经理，更是要拉1000万存款。由于自己一直想进银行工作，闲暇之余，都习惯搜集一些这方面的资料，虽然心里知道有这回事，可真正听到他们私下里这种说法，确实打破了我之前的认知，只能说确实很累很累。

我国的银行业还没有发展到国外那种高知识含量、高专业性的地步，不管是国有商业银行还是股份制商业银行，很多领导方式上会存在惯性误差，大部分业务都是靠人情公关获得的，尤其是对公业务，银行要大发精力向国家行政部门“示好”，想方设法留住自己手中的中高级顾客。这个关系网密密麻麻，网住了我们，应酬不可少，心思不可缺。那么，如果家境有优势，银行又何乐而不取之呢?也许，这是一条银行业发展的必经之路，忽视了技术进步带来产品革新吸引顾客的方式，而是凭借手中的人脉锁住客户，考虑经济学上的理性人假设，这种方式很具风险性，当立场改变，当利益改变，客户潇潇洒洒离去，任是你们“私交”再好，也许还是难以挽留。或许，这不仅是银行这个行业的专属特性，这可以说是这个时代的禁锢，处处讲人情化，有背景，有私交抵过多少背后的努力。不管继“我爸是李刚”事件还是其他不胜枚举的类似事件，这个世界虽然很精彩，却有时总有无奈，为了生活，我们学会了圆滑，学会了“高端“的为人处事，一步步走进了这张网中，密密麻麻的相互缠绕，牵绊着你我他。

至于，对银行发展的个人见解，想来，自己的发言还是为时过早，只有亲身经历过，才具有发言权。在此，便不累赘了。或许，银行就像一座围城，外面的人对围墙深处充满了美好的向往，里面的人却苦于高墙深处阻断了道路，有人想方设法进去，也有人千方百计出来。

最后，关于实习的思考其实也蛮多了，一个月来，每天都是很有规律的生活。一言以蔽之，开篇很戏剧性，过程很充实，结局很淡然，感悟却有些压抑，总体经历很宝贵，值得回味!这次实习工作是我人生第一次真正意义上踏进社会，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”许多事情并不像我们想象的那么简单，再微小的事情也有它的合理处事规则，我们能做的是积极主动认识这些规则，应用这些规则，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，一切从“心“开始，化压力为动力，在实际生活中不断提高自我素质，提升对客观环境的适应能力。想来，应该是真正领悟到“学无止境”的含义了。因为，一年365个小日子，生活总有她的办法让你发现问题，思索问题，解决问题。

**20\_年大学学生会主席工作计划范文简短五**

我的实习是由南开大学法律系和四平市中院共同安排的。通过实习，我在我的第二专业法学领域获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己两年本科学习的知识水平。实习期间，我了解并参与了大量民事诉讼的庭审过程,在一些案件的审理中还担任了书记员的工作,并且对部分参与案件提出了自己的想法。在此期间，我进一步学习了民法及民事诉讼法,对程序问题有了更深的理解,将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了实习单位充分的肯定和较好的评价。

实习期间我主要对关于郭继魁与四平市中兴经贸有限公司、四平市中兴建筑公司、四平市中兴房地产开发公司及尹杰买卖合同纠纷一案进行了深入的研究，参加了案件审理的全过程，并被特许参加合议庭评议。

案件具体情况如下：

一、案件的由来和审理经过郭继魁与中兴经贸有限公司、中兴建筑公司、中兴房地产开发公司及尹杰买卖合同纠纷一案由四平市铁西区人民法院20xx年4月29日作出(2xxx)四西民二初字第349号民事判决。宣判后，郭继魁不服，提出上诉，四平市中院于20x3年7月4日立案，并依法组成合议庭，公开开庭进行了审理，上诉人郭继魁、委托代理人盖如涛，被上诉人四平市中兴经贸有限公司(以下简称经贸公司)委托代理人胡振儒，被上诉人四平市中兴建筑公司(以下简称建筑公司)委托代理人苏军，被上诉人四平市中兴房地产开发公司(以下简称开发公司)委托代理人付佳宾，被上诉人尹杰、委托代理人窦树法到庭参加诉讼，本案现已审理终结。

二、当事人和其他诉讼参加人情况上诉人(原审原告)：郭继魁委托代理人：盖如涛。被上诉人(原审被告)：中兴经贸有限公司。法定代表人：刘连贵委托代理人：胡振儒被上诉人(原审被告)：中兴建筑公司法定代表人：刘连贵委托代理人：苏军，被上诉人(原审被告)：中兴房地产开发公司法定代表人：吴孝贵委托代理人：付佳宾，被上诉人(原审第三人)尹杰，委托代理人：窦树法三、原判要点和上诉的主要内容原告郭继魁诉称：xxxx年6月7日原告与被告四平市中兴建筑公司签订商品房出售协议书，将中兴二期工程⑥-⑦，2/0a-b轴约86平方米商网出售给原告，原告按合同约定交房款30万元，后又于xxx年9月26日、9月30日分两笔交增面积款13万元。但被告四平市中兴经贸有限公司至今未履行合同，交付房屋。此房于20xx年5月被被告四平市中兴房地产开发公司卖给第三人尹杰，是重复买卖，这种行为是无效的。

现原告诉至法院，要求被告四平市中兴经贸有限公司履行合同交付房屋，并承担诉讼费。被告四平市中兴经贸有限公司(以下简称经贸公司)辩称：原告所述无异议。被告四平市中兴建筑公司与原告所签的合同是受经贸公司的委托，是合法有效的，原告是初始买受人，交付了全部房款，应予以保护。第三人与四平市中兴房地产开发公司所签购房合同是重复买卖行为，开发公司发现重复出售后，已通知第三人解除合同，且第三人的房款未全部支付现金，是用一辆车折抵了20万元房款，是无效合同，经贸公司可以按照规定赔偿第三人损失。

被告四平市中兴建筑公司(以下简称建筑公司)辩称：被告建筑公司与原告签订的购房合同合法有效，原告已按合同约定交纳了全部房款，第三人与四平市中兴房地产开发公司签订了购房合同属于重复买卖，是无效合同，不应支持。被告四平市中兴房地产开发公司(以下简称开发公司)在法定期限内未做答辩。第三人尹杰诉称：第三人于2x0x年4月6日与被告开发公司签订商品房销售合同是合法有效的，且被告经贸公司已确认了第三人的买卖关系;他们之间是恶意串通，损害了第三人的利益。原审法院认为：与原告签合同的被告建筑公司不具有销售房屋主体资格，与第三人签合同的被告开发公司具有销售房屋的主体资格，虽然原告购房时间早于第三人买房时间，但原告与第三人的各自买受行为不是建立在同等条件之上，故不存在初始买受权问题，原告与被告建筑公司签订的《购房协议书》无效。但被告建筑公司明知不具有预售商品房条件就与原告签订了商品房买卖合同，且受益人被告经贸公司在同意此房卖给原告之前，就已给第三人换了房款收据，因此二被告的行为对原告是一种欺诈行为。

被告经贸公司以持有《商品房出售许可证》为由，愿将争议房屋卖给原告，但《许可证》是在20xx年7月取得的，不能对抗以前的买卖行为。被告开发公司发现该商网重复出售后，于20xx年9月6日向第三人发出通知，因无权出售此房，要求解除合同。但被告经贸公司于20xx年5月17日给第三人更换了交付房款的收据，换收据的行为就是被告中兴经贸公司同意将此房出售给第三人的意思表示，解除合同是单方行为，是无效的。因此，第三人与被告开发公司所签购房合同是合法有效的。依照《中华人民共和国合同法》》第六十条、《中华人民共和国消费者权益保护法》第五十九条之规定，判决：被告四平市中兴房地产开发公司与第三人尹杰签订的合同合法有效，其买卖关系成立;被告四平市中兴建筑公司与原告郭继魁签订的合同无效，被告四平市中兴建筑公司于本判决发生法律效力之日起立即返还原告郭继魁购房款43万元，并给予房款43万元一倍的赔偿损失，两项合计86万元。

被告四平市中兴经贸有限公司承担连带责任。上诉人郭继魁请求撤销原审法院判决，依法重新判决郭继魁与建筑公司买卖商品房合同合法有效，保护上诉人的初始买受权。其理由概括为：建筑公司是该房屋的施工单位，出卖此房是该楼房投资人经贸公司委托同意的，卖房款由经贸公司用于支付工程款。此后经贸公司于20xx年7月取得《商品房销(预)售许可证》后，又对建筑公司买房行为再次予以确认。郭继魁买房是xxx年6月7日，尹杰重复买该房合同是二年后的xx年5月，同尹杰算帐“换据”是xxx年6月，均在经贸公司xx年7月取得《商品房销(预)售许可证》之前。但尹杰的购房合同，此前卖房人已声明废止，而对上诉人购房协议，卖房人在取得《商品房销(预)售许可证》后又予确认。据此应认定初始购房合同有效，此后重复购房合同无效。

被上诉人经贸公司、建筑公司、开发公司对上诉人的上诉请求及理由无异议，经贸公司同意按照规定赔偿第三人的损失。被上诉人尹杰辩称：原审判决正确，应予维持。上诉人郭继魁与经贸公司、建筑公司、开发公司之间恶意串通损害第三人的利益。尹杰与开发公司签订的商品房销售合同是合法有效的，购房款已按合同约定全部交齐。且被经贸公司以开具购房款收据的形式予以确认，因而尹杰的合法权益应受到保护。

四、对事实和证据的分析及认定xx年9月四平市计划委员会批准开发建设座落于四平市铁西区英雄大街20号：0204-39的站前批发市场项目。项目开发人是开发公司，投资并组织建筑施工管理人是经贸公司，建筑施工是建筑公司。工程于xx年6月开工。xx年6月7日郭继魁与建筑公司签订了《购房协议书》(建筑公司对外销售商品房是由经贸公司委托)，郭继魁购买中兴在建二期工程一层商网⑥-⑦，2/0a-b轴，建筑面积约86平方米，交付房款30万元，同年9月26日、9月30日又交增面积款13万元，因该商网内部装璜工程未完工，未能交付使用。x年4月25日尹杰与开发公司签订了《商品房销(预)售合同》，尹杰购买中兴在建二期工程一层商网⑥-⑦，2/0a-b，轴建筑面积89.5平方米，按合同约定交付房款34.5万元，建筑公司开据了收据，经贸公司又自自己名义予以换据。该建筑面积与郭继魁购买的建筑面积均为商网一层同一处房屋。起诉前，尹杰在未取得进户手续，未经卖方同意的情况下，对该房屋自装防盗门上锁，予以占有和控制。

2xxx年9月25日，在吉林扬信律师事务所律师(经贸公司法律顾问)胡振儒的见证下，由中兴企业集团有限责任公司、经贸公司、开发公司三家相互关联、又具有独立法人资格的企业法人代表，对站前批发市场新建楼房(中兴二期工程建筑楼房)的所有权进行了确认。三方协商一致，确认该新建批发市场楼房为经贸公司所有，该公司对此批发市场楼房享有占有、使用、收益和处分权。xx年7月29日经贸公司取得《商品房销(预)售许可证》后，对过去委托建筑公司出售的商品房，及建筑公司与郭继魁签订的购房协议再一次进行确认。xx年9月6日开发公司以无权出售商网房屋为由，向尹杰送达了解除商品房销售合同通知，并要求解决善后事宜。后因尹杰强行占有了合同约定房屋，xx年10月23日郭继魁向铁西区法院提起诉讼，要求取得协议约定商品房。

证据：1、郭继魁与建筑公司签订的购房协议书及建筑公司出具的购房款收据

2、尹杰与开发公司签订的商品房销售合同及建筑公司出具的购房款收据和经贸公司换据收据。

3、批发市场新建楼所有权确认书。

4、商品房预售申报表和商品房销(预)售许可证。

5、开发公司给尹杰送达的通知。

6、经贸公司确认书。

7、国有土地使用证。

8、产权确认书及移交收据。

9、施巍证言材料。

10、王金荣的证言材料。

11、其它相关证据材料。

五、解决纠纷的意见和理由根据原审判决，上诉人上诉请求及理由，被上诉人的答辩，本案争议的焦点问题是：郭继魁与建筑公司签订的房屋买卖协议书和尹杰与开发公司签订的商品房销售合同，哪一个合同有效，买卖关系应受法律保护。经二审开庭审理合议庭评议认为：

1、郭继魁与建筑公司签订的商品房买卖协议有效，其买卖关系应受到法律保护。最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第二条规定：“出卖人未取得商品房预售许可证明，与买受人订立的商品房预售合同，应当认定无效，但是在起诉前取得商品房预售许可证明的，可以认定有效”。又根据《合同法》第五十一条规定：“无处分权的人处分他人财产经权利人追认或者无处分权的人订立合同后取得处分权的，该合同有效”。依据上述法律规定，当时建筑公司作为施工方，受投资人经贸公司的委托与买方签订的商品房买卖协议，以及经贸公司作为投资方、开发公司作为项目开发方与买方签订的商品房销售合同，均处于未生效或效力待定状态。它需要这一项目明确产权所有人，并由产权所有人申领《商品房销(预)售许可证》后，对这些合同进行确认，才能生效。因而郭继魁与建筑公司当时签订协议时，其效力并未确定。但后来项目投资人经贸公司成为产权所有人，并取得了《商品房销(预)售许可证》，他对建筑公司与郭继魁签订的商品房买卖协议再次进行了确认，使该协议由效力待定状态，转变成了发生法律效力的协议，协议双方当事人的买卖关系受法律保护，因而，商品房理应由郭继魁所有。

2、尹杰与开发公司签订的商品房销售合同无效，尹杰受到的损失按规定应得到赔偿。尹杰与开发公司签订商品房销售合同时，由于产权所有人没有确定，《商品房销(预)售许可证》尚未取得，因而其合同效力也处于待定状态。但项目投资人经贸公司成为产权所有人，取得《商品房销(预)售许可证》后，没有对开发公司与尹杰签订的商品房销售合同予以确认，依据最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第二条的规定，这一合同的性质就发生了质的变化，由效力待定状态，成为无效合同。虽然当时签合同时的收款人是建筑公司，后来还由经贸公司予以换据，但由于经贸公司当时既不是产权所有人，也不是《商品房销(预)售许可证》持有人，其换据行为只能是属于收款行为。

所以，经贸公司成为所有权人，取得《商品房销(预)售许可证》后，开发公司向尹杰下发了解除合同通知。而且，开发公司与尹杰签订的合同，发生在建筑公司与郭继魁签订的协议两年之后，依《中华人民共和国合同法》的规定也属侵害了初始买受人郭继魁的合法权益，郭继魁的初始买受权也理应受到法律的保护。合议庭评议时还认为，造成尹杰与开发公司签订的商品房销售合同无效，其责任完全在于具开发公司、经贸公司和建筑公司。

开发公司与尹杰签订合同时，购房款由建筑公司收取并出发票，后来又由经贸公司换发了购房款收据，因而这三家企业对房屋重复出售是明知的。而尹杰对开发公司的重复出售行为当时是不知道的，买受行为是善意的，所以，其所受到的损失理应按照相关规定予以赔偿。最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第九条第一款三项规定：“出卖人订立商品房买卖合同时，具有下列情形之一，导致合同无效或者被撤销、解除的，买卖人可以请求返还已付房款及利息、赔偿损失，并可以请求出卖人承担不超过已付购房款一倍的赔偿责任：(三)故意隐瞒所售房屋已经出卖给第三人或者为拆迁补偿安置房屋的事实”。依据这一规定，开发公司应返还尹杰购房款345,220.78元，并给予购房款一倍的赔偿损失。

经贸公司、建筑公司承担连带给付责任。由于案件牵涉关系复杂合议庭将该案提交审判委员会，其中包括我个人的意见在内的合议庭意见一并提交。审判委员会对合议庭意见大部分予以支持，但由于对于法律条文理解不同以及考虑多方客观因素，对第三人获赔问题经激烈讨论采取了其他观点，即由于尹杰在本案中没有向法院请求返还和赔偿，应另求法律途径予以解决。综上，二审法院认为，原审判决有误，适用法律不当，上诉人郭继魁上诉有理，应予支持。经四平市中级人民法院20xx年第39次审判委员会讨论决定，依据《中华人民共和国民事诉讼法》第一百五十三条第一款二、三项的规定，判决：

一、撤销四平市铁西区人民法院(20xx)四西民二初字第349号民事判决;

二、中兴建筑公司与郭继魁签订的商品房买卖协议有效，买卖关系成立;

三、中兴房地产开发公司与尹杰签订的商品房销售合同无效。一、二审案件受理费22,220.00元，由中兴房地产开发公司、中兴经贸公司、中兴建筑公司负担。

通过对本案的深入研究,我认为四平市中院,认定事实清楚,适用法律正确,判决公正。但是,其中对于第三人尹杰的赔偿问题我仍坚持在合议庭中我提出的意见:1第二审案件的审理应当围绕当事人上诉请求的范围进行，当事人没有提出请求的，不予审查，但判决违反法律禁止性规定、侵害社会公共利益或者第三人利益的除外。2中兴建筑公司与第三人尹杰签订的合同属于无效合同，对于无效合同依法律规定应恢复原状、返还原物、赔偿损失。基于以上两点原因，我认为，法院应对第三人利益予以保护，即开发公司应返还尹杰购房款345,220.78元，并给予购房款一倍的赔偿损失，经贸公司、建筑公司承担连带给付责任，而不应该使第三人另求法律途径解决。这样，对善意第三人利益没有有效保护，而且增加诉累，浪费司法资源。

本次实习是我大学生活中不可缺少的重要经历，其收获和意义可见一斑。首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固,解决问题的能力也受到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对法律在现实中的运作有所了解，也对法言法语也有了进一步的掌握;此外，我还结交了许多法官和律师朋友，我们在一起相互交流，相互促进。作为一个南开学生，我竭力成为一名南开文化的使者，向社会各界的朋友们介绍南开，使他们走近南开，了解南开。首先，我想向所有为我的实习提供帮助和指导的四平市中级人民法院的工作人员和我的指导老师致谢,感谢你们为我的顺利实习所作的帮助和努力。

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！