# 有关大学生村官九月工作计划(精)(四篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-05-23

*有关大学生村官九月工作计划(精)一第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，...*

**有关大学生村官九月工作计划(精)一**

第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室和经理、组员一起。

在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种滂湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次实习中，公司召开了两次产说会，通过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的情况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁。还记得那次产说会，当时现场签单的客户并不多，有五六份吧。当时一位省公司的讲师说，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以业务员就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场产说会中，现场签的都是上万元的单子，开始时，只有几个业务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就一定能带来客户。果然那天所有买票的业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的 “形象代言人”。

还记得有一次晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位五十多岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。

“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

每个营销员要做得更多，要努力提升自己，要诚信热情，要学会自我管理，要真正为客户考虑问题……每一个非保险人也应该对营销员多一些宽容、多一些理解，对保险多点认识，不要厌恶，不要恐惧，它只不过是一份契约而已。

坚持是一种美德，而在保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业;也因为坚持不了，所以看不到保险这个职业的崇高和伟大。无论从事任何职业，只有那些坚持和守望着自己理想的人，才能继续在自己选择的道路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

很荣幸在xx保险公司这个即将上市的大企业中以经理助理的身份实习半个月。在经理和主管的指导下，我收获了很多宝贵的经验财富。在这实习的过程中，累并快乐着。我的实习报告如下：

首先，参加经理助理的岗前培训。这是一个正规化的企业，维持一天的培训让我感受到了公司浓厚的情感文化，经理主管们一整天都在忙碌着为我们准备开水点心以及午饭准备。他们的热情以及培训讲师澎湃的激情都深深的打动着我们。培训内容也让我们获益匪浅，那是一种励志性和激发性的培训，教你如何从不同的角度寻求自我定位，用激情战胜压力，走出逆境。

其次，电话邀约客户参与公司欢庆十周年的活动。或许学生工作以及社会兼职的经验丰富了，打起电话来显得特别大胆和流利。加上声线较为甜美，能够随机应变解答客户的疑问，即便被拒绝被骂都能微笑的良好心态，所以我每次邀约的人数都是团队里较多的。由于打电话得到主管的认可，每次有新人来的时候，主管都会让他来凝听我的话术，学习我心态。很荣幸上级对自己的认可，从而更加努力和上进。

再次，我们也会同人力资源般为自己的团队增员。我主要负责邀约海峡人才网寻找类似工作的待业人员，与电话邀约客户不同的是，电话增员的态度较为强势，好似自己就是人力资源的主管，能够给对方一份工作。然后在面试的过程中自己是一个引荐者，带领成应聘者到经理办公室面试，并送走面试完的成员。这期间自己和应聘人员有一个交谈时间，询问对方的姓名以及面试完的感受，再说说自己来到这个公司的一些体会，争取挽留人才。

接着，在欢庆十周年活动期间协助活动的顺利展开。在这期间，我有过作为前台人员登记参会客户的资料，用微笑拉近与客户的距离，让客户感受自己的亲和力;有过作为礼仪小姐站在活动现场门口迎宾，并带领客户到达指定位置;有过作为负责活动现场场内秩序的维持人员。

最后，我参与了公司的主持人培训。作为一个实习生，我很荣幸获得主管的认可以及推荐。此次培训不仅让我获得如何做好主持人的相关知识，更让我增加了对自己的几分自信。我感谢公司给我的每一个机会，也把握好每一个能够做的更好的机会。

假期的时候，我在xx保险公司进行实习。这次实习的主要目的在于通过在xx保险公司的实习，了解保险公司的日常业务，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，通过理论与实践的结合，培养初步的实际工作能力和专业技能。先将本次实习报告如下：

刚到公司的第一周，主要是了解xx保险公司的发展史，参观并学习公司不断发展完善的企业文化，通过与负责人的交流，感受企业的氛围，并慢慢熟悉企业的工作环境与人际关系，为以后与同事、客户沟通打下良好的基础。在负责人的带领下，我逐渐适应了实习环境，也大致了解了之后的实习工作内容。

第二周开始从基础练起，通过电脑进行客户资料的录入环节，并协助工作人员登记客户信息、扫描证件信息、单证处理等工作。这些工作听起来看似很简单，但是稍有不慎就有可能输错，及其需要熟练的技巧和细致的心思。就拿资料录入这一块来说，客户的信息不单单只是身份证、家庭住址、联系电话之类的基本信息，还包括驾驶证、汽车牌号等种种几十条证件名称、号码，单是那些复杂又繁琐的车辆型号就足以记上好半天。

接下来就是对客户资料、单证数据等的收集整理加工统计，与资料录入相似，两者都是需要很大的耐心与细心，但是比资料录入更为复杂的则是一串又一串的数据列在你面前，你要仔仔细细地看上一遍又一遍，将这些数据按照归类原则进行各种分类各种统计各种总结。这项工作就要求我在短时间内快速学会如何对数字产生强大的敏感度，虽然一开始操作的时候会产生这样那样的错误，但是我相信时间久了以后就会熟能生巧，减少失误。

当下的企业大多已经实施了电子化办公，办公室内都根据人员数量、工作量配备了电脑，而且设置了专门针对自己企业的办公网站或系统，更加方便了资料的录入整理环节，不仅大大解放了人力物力，实现无纸化办公，更方便了信息的交流避免了信息不对称现象的发生。

学习完基础的资料录入整理工作，接下来就是要了解企业的岗位设置、职能分工、了解并学习基础工作流程，这一项已经算是专业化的程度了。由于我是在营销部担任实习助理一职，保险企业又需要很强的专业度，所以我首先需要学习的就是营销部的工作对象、工作内容和工作职责。负责人带领我学习了每周五部门的例会，并且教授了我一些基本的保险知识，刚开始接触的时候感觉保险知识很复杂很细致，就更加觉得保险行业的不容易与伟大，因为通过我前几周的学习，我感受到保险从业人员的责任心与敬业精神，保险即为保障，保险从业人员通过自我专业素质的提升为千家万户带去平安，这是一项伟大的职业。在了解完基本工作流程之后，负责人安排我到客户服务岗位，主要工作内容是通过与客户的沟通交流，了解客户需求，收集客户反馈。在这个岗位上，虽然我不是专业的保险从业人员，但是至少我学会了如何与不同性格背景身份的人沟通，学会了如何干一行爱一行，慢慢地开始学会接触这个社会，慢慢地开始锻炼自己的说话能力，争取做一个“会说话”的人。

在最后几周，我重温了之前学过的一些专业技能，包括资料录入整理、客户服务反馈，尝试将基本的技能熟练掌握。实习结束前，负责人与我交谈了一番，包括对我八周实习工作的表现总结以及对我的改正意见，这八周所有的经历于我而言都是受益匪浅的。

在这八周的实习经历中，我最大的收获就是走出了校园，慢慢地踏入错综复杂的社会，虽然大学期间也做过几份兼职，但是兼职只是短期的那么几天，实习却是整整八周时间，更加需要的是不断地坚持与学习。许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件等等。但我认为并非如此，有多少能力就做多少事，企业的每一个岗位设置都有其存在的必要性及理由，一个好的公司会充分挖掘人才的可塑性和发展性，所以部门安排的每一件小事情都是对我的器重和恩宠，再小的任务都能够学到知识。

**有关大学生村官九月工作计划(精)二**

将学习的理论知识运用于实践当中，反过来还能检验书本上理论的正确性，有利于融会贯通。同时，也能开拓视野，完善自己的知识结构，达到锻炼能力的目的。让我们对本专业知识形成一个客观，理性的认识，从而不与社会现实相脱节。

土木工程道桥专业全体师生。

(1)实际观察各种路桥模型，理论联系实际，认识并了解路桥的结构。

(2)通过自己实地的观察并记录，了解公路的交通量，计算一般地市内公路桥梁的交通压力。

(3)了解板的配筋方法、施工要领。

(4)了解桥梁交通中的作用、及其与道路线型的主从关系。

(5)了解桥址选择依据，及其与河流走向的关系的内容和要求。

(6)了解立交在城市交通中的作用及其主要组成部分top100范文排行。

(7)了解桥梁、板桥、斜拉桥等的结构构造特点。

这次实习从xx年9月1号至9月18号，历时约三周，期间大家足迹遍布焦作周围大小工地。在这段共同度过的难忘时问里，不仅使我们在专业知识上获益匪浅同时也增进了师生之间的感情，使我们在临近毕业前又多了一份可以共同回忆的美好时光!

这次实习分为两部分：理论讲座与工地实践。理论部分我们主要在学校听几位专业老师的讲座;实践部分主要以工地实习的形式来进行。

听讲座

土木工程道桥方向全体学生

实习期问我们一共听了两个讲座，分别由老师给我们讲述了专业方面的最新成果与进展。即河南理工大学土木工程学院土木工程道桥教研室的李辉老师与褚怀宝老师讲的，给我们做的是关于道路工程及隧道工程的报告，甘老师从道路工程的起源讲到最新一些道路发展的现状，从能源与环境的关系着重强调了，做为新一代的祖国建设者不仅要存结构上，形式上令人满意，还要做到节约，与环境的相和谐的发展观。以下为简要记录：道路工程学是从事道路的规划、勘测、设计、施工、养护等的一门应用科学和技术，是土木工程的一个分支。道路通常是指为陆地交通运输服务，通行各种机动车、人畜力车、驮骑牲畜及行人的各种路的统称。道路按使用性质分为城市道路、公路、厂矿道路、农村道路、林区道路等。城市高速干道和高速公路则是交通出入受到控制的、心得体会高速行驶的汽车专用道路。

**有关大学生村官九月工作计划(精)三**

光阴似箭，转眼间，实习生活结束了。在实习过程中，我始终保持了积极、主动、严谨的工作态度，遵守公司规章制度，虚心学习，也有幸得到部门领导的教诲与指导以及同事的协助，采用了看、问、学等方式，初步了解了网站运营中的具体知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中讲述我在实习期间积累的这方面的理解和经验。实习是我们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，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

理财范投融资平台隶属于北京网融天下金融信息服务有限公司（和必鼎科技有限公司为兄弟公司），我们植根于民营经济，深刻理解民营企业发展路径与困惑，捻熟金融资本和产业资本的内在属性，勤勉于行业深耕。针对投资者提供一站式资产配置理财服务。针对中小企业提供迅捷，低成本的直接融资渠道。我们秉持价值发现，价值创造与价值提升的核心理念，利用多年对金融产业与中小企业生态的深刻理解和独特眼光，嫁接新兴的风险管理模型，围绕中小企业投融资、个人及家庭理财、投资者资产配置，致力于产业升级及产业均衡配置，科技金融与信贷资本适配。志在利用互联网技术结合产业生态构建一个的安全，稳健，高效的投融资普惠平台。

今年2月份我与北京网融天下金融信息服务有限公司签订实习协议后，来到该公司实习。担任公司新项目《理财范》的推广运营专员。从20xx年2月25日到20xx年7月25日，为期5个月。在这次实习中，我充分利用了在校所学知识和《理财范》平台技术。负责网站的内容建设、设计、优化、推广、追踪等运营和维护工作。在网站运营经理的指导下独立负责公司网站的新项目《理财范》的推广任务，主要包括网贷导航页的添加，论坛博客的软文推广，百度，谷歌，360，搜狗等大网站的合作交流，并通过自己的努力完成了《网贷天眼》《网贷之家》《融图网》等网站的网贷导航申请。百度和谷歌也通过个人的努力达成初步合作。在这段时间内，网站的流量和ip量稳定，运营正常。我们的工作时间是从上午9点到下午6点，中午有两个小时的午餐时间。

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手水平，同时也让我理解到自己与真正专业人士的差别。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却仅仅seo技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作仅仅之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这五个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的协助。经过这次实习，也提升了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度；当然作为新人就要持续学习，遇到自己不懂或不会的地方即时向经理同事请教；在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，持续改进工作方法，提升工作效率.公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，持续地想方设法改进自己的工作方法，提升工作效率，减少工作所需时间。

通过在《理财范》做运营专员的3个月来看，我受益匪浅，懂得了很多。现在绝大部分人都单方面看薪酬多少来做职业的决定，我任务这是不对的，应该要有大局意识，有自己的全局观。根据自己的特长，专业，兴趣方面等综合方面，来评估自己要做一个什么类型的工作，从事什么样的职业。《理财范》是一个互联网金融平台，我为这个平台做seo工作不但学习了网络优化的相关知识而且理财方面也学到了很多的东西。随着“宝宝们”的崛起，银行的利息已经不能满足老百姓的需求了，像我们刚毕业的年轻人怎能out呢。下面我就用《余额宝》举例子，余额宝与天弘基金合作能够说是互利互赢，天弘基金成功超越华夏基金成为中国第一大基地。儿余额宝给用户的好处就是5%以上的利息，差不多超出银行活期的利率的30倍。而且还是无起投门槛，灵活性高随存随取。而我们的理财平台《理财范》是专业的p2b理财（个人对企业），年收益稳定在12%--15%左右，中国知名的担保公司做100%本息担保，所以安全是没问题的，我自己和家里借了2万现金买了这个理财，这仅仅一个理财规划开始，我还要将每月的工资拿出来一部分来做理财投资，相信这将是一笔非常大的财富。实习是一个人进入社会的必经之路，也许工资不会很高，干的活都是最基础的，但是真正进入社会之后你就会发现实习所给你带来的东西是特殊的。它会让你更好的融入到这个社会。

**有关大学生村官九月工作计划(精)四**

·时间飘逝的是如此之快，在不经意间，顶岗实习工作已接近尾声，大学生顶岗实习报告范文。还清晰的记得在那雪花纷纷中来到这片陌生的土地，而此时在这夏日的蝉鸣中却即将告别这片熟悉的土地。带走的是累累的硕果，留下的是绵长的不舍。

一、实习基本情况

从20xx年2月18日来到清苑县张登中学，到20xx年6月29日实习工作圆满结束。来到张登中学受到了当地师生的热烈欢迎，学校滦校长和刘主任向我们介绍了张登中学的基本情况。张登中学是清苑县的重点初中，全校26个教学班，20xx余名学生，教师百余人，各种教学设备齐全，多年来学校坚持严格管理，狠抓教学质量的方针政策，为清苑县基础教育作出了巨大的贡献，受到各级领导的表彰。

二、实习工作

2月18日下午，刘主任即给张登中学实习分队的八名队员安排了指导教师，他们全部都是张登中学各学科的骨干教师。我的指导教师是张登中学历史学科的骨干常秀娟老师，同时她也是八年级一班的班主任。寒冷的冬天却没有冷却初为人师的那份热情，第二天便开始了紧张的听课工作，开始具体学习当地教师的授课方法，讲课风格，寻找与自己所学知识的契合点。2月20号我试讲了自己人生的课，八年级历史单元第二课《最可爱的人》，带着那份忐忑的心情与莫名的激动走上了那神圣的三尺讲台，看着那台下几十双充满好奇的眼睛，实习报告《大学生顶岗实习报告范文》。我的思维瞬间僵化，缓过神来，定定神，开始讲授这一课，课文的内容很简单，四十五分钟的课讲了十几分钟便讲完了。下面的时间怎么办，情急之下开始了我所谓的知识扩展，把大学里《中学历史教学法》所学的内容讲了半节课。在学生不知所以然的眼神里，下课的铃声终于响了，那几十双迷茫的眼睛足以证明这结课的失败，把学生讲晕了。课后常老师指出了我的不足，主要是讲课内容太深，知识点不明确，这显然与初中生的接受能力不相符合。

随后，实习工作在磕磕绊绊中步入正轨，逐渐向一个正式教师的角色转化，能够独立授课，充满个性与风趣的授课风格受到了学生们的欢迎，形成了自己作为一个教师的个人特色。

在将近五个月的实习工作中，本人共完成顶岗实习工作日志131篇，教案10篇，实习周记18篇，教师六项技能训练作业15篇，实习小组长日志131篇，学习实习科学发展观思想汇报1篇，实习班主任工作计划2篇，听课记录10篇，主题班会活动记录3篇，认真完成了校要求的各项作业。

三、实习班主任工作

在教授历史课的同时，跟随常秀娟老师实习八年级一班班主任工作。由于张登中学作息时间安排十分紧凑，班主任工作要比学生起的早，比学生睡的晚，陪伴学生完整的渡过在校的每一天。每天五点半起床，看学生跑早操，七点二十分查宿舍、卫生区卫生情况，在晨羲里透过窗户射进学生宿舍的那一道光辉，是那般的惬意。常老师俯身去整理学生们不整齐的被褥，让我感到了作为一个基层教师的不易，为之感动。午自习去教室，督促学生们学习，晚自习值班，解答学生的疑难问题，晚上温九点半检查学生就寝情况。看着白天活泼乱跳的学生鼾然入睡，是一种难以言状的满足感，伴着明月结束一天的劳累，漫步月光下，享受的那份充实、收获。

这将近五个月的班主任工作让我深刻领悟到，除去任课，班主任更是学生们的家长，一切都要处理，让学生健康成长，这上是一份繁重的工作，但又是一个少神圣的工作。

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！