# 如何写大学生联谊活动策划书范本(七篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-09-06

*如何写大学生联谊活动策划书范本一此次党课培训培训，让我明白从一个普通的大学生，成长为一名中国共产党员，这是一个质的飞跃。它意味着党对自己提出了更高的要求和希望。如果有朝一日我在组织上入党后，要在实践中不断地加强党性锻炼和党性修养，积极发挥党...*

**如何写大学生联谊活动策划书范本一**

此次党课培训培训，让我明白从一个普通的大学生，成长为一名中国共产党员，这是一个质的飞跃。它意味着党对自己提出了更高的要求和希望。如果有朝一日我在组织上入党后，要在实践中不断地加强党性锻炼和党性修养，积极发挥党员的先锋模范作用，努力在思想上真正入党。因为我知道一个人在组织上入党一生可能只有一次，但要真正在思想上入党却是一生一世的事。

但是我也认识到，在为共产主义奋斗的道路上，绝不可能是一帆风顺的，也许将面临着可以和不可预料的种种困难。共产党员的先进性不是天生具备的，而是在不断地学习、不断的实践过程中，通过不断地总结和提高自己的思想境界才能形成的。在这一过程中，我们应该认真系统地学习，特别是学习政治理论，因为它在其中起着极其重要的作用。共产党员只有通过努力学习文化知识，学习科学技术，才能具备建设社会主义的业务能力;只有通过学习政治理论，用马列主义、毛泽东思想以及邓小平理论、“三个代表”思想武装自己的头脑，才能具有正确的世界观、人生观、价值观，才能具备卓越的领导能力，防腐拒变的能力，才能在纷乱复杂的思潮中保持清醒，经历各种考验，战胜所有的困难。

首先，我谈谈学习期间对党的进一步的认识。从中学开始，在思想政治课和历史课上，我就学习了关于我党诞生发展的历史，研习了我党在不同时期的方针政策。通过这次党课培训学习，我对党有了更系统的更进一步的认识。中国共产党是中国工人阶级的先锋队，同时又是中国人民和中华民族的先锋队，是中国特色社会事业的领导核心，代表中国先进生产力的发展要求，代表中国先进文化的前进方向，代表中国最广大人民的根本利益。(即三个代表)这一性质注定了党必须是一支无私奉献的伟大的党，奠定了其全心全意为人民服务的根本宗旨。

我们党以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想作为自己的行动指南。马克思列宁主义揭示了人类社会历史发展的规律。它指出，资本主义终究会被社会主义所代替，而人类最终会达到共产主义的境界。以毛泽东同志为代表的中国共产党人，以中国当时特定的历史环境出发，把马克思列宁主义和中国革命的具体实践结合起来，创立了毛泽东思想，它是中国革命和建设的正确理论和实践经验，事实证明它是正确的，客观的。

就在这个正确思想的指导下，我党带领着全国各族人民先后取得了抗日战争和解放战争的胜利，取得了新民主主义革命的胜利。建国后，又顺利进行了社会主义改造，完成了新民主主义向社会主义的过渡。十一届三中全会后，以邓小平为主要代表的中国共产党人，总结了建国以来正反两方面的经验，解放思想，实事求是，把全党的工作重心转移到!经济建设上，实行改革开放，逐渐形成了建设中国特色社会主义的路线方针，创立了邓小平理论。

“在我的职权范围内，对的坚决支持，不对的坚决管住，让别人做到的，我首先做到，不让别人做的，我坚决不做。”他勤政廉洁，物质上清贫，但精神上富有。录像中多次提到他当年入党时的举手宣誓，“为共产主义奋斗终身，随时准备为党和人民牺牲一切……” 这么多年来，他一直把当年的誓词铭记在心，并以此作为行动指南。我深深地从他身上感受到，一名共产党员是以人民的利益为先的，是时刻想人民之所想，急人民之所急，扎扎实实地为人民办实事的。勇于奉献，是对党员的基本标准之一。全心全意为人民服务，是党之所以能赢得人民信任，能与群众广泛紧密结合在一起的力量源泉。党员往往能正确处理好个人利益与党的利益、人民的利益、集体的利益。我对我们党表示崇高的敬意，并由衷的热爱党，拥护党。

在学习期间，我明白了我们每一个入党积极分子都要端正自己的思想，我们首先从思想入党，树立无产阶级的世界观、人生观、价值观，树立全心全意为人民服务的信念，并从实际行动中表现出来。我们要端正我们的入党动机，明确作为一名党员所要具备的素质，所要具备的奉献精神，所要为人民做的，才能经得起党和人民的考验。通过党课的学习，我进一步认识了中国共产党，同时我将党员所要具备的条件与自身的实际做比较，确定了自己的努力方向。我将会更深入地去学习马列主义，毛泽东思想，邓小平理论和三个代表思想，并且扎扎实实地从小事做起，以焦裕禄、孔繁森、汪洋湖等的优秀党员形象为榜样，从小事做起，时刻以大局为重，为别人着想。我从这次的党课中学习到，从这些优秀党员身上体会到，全心全意为人民服务并不是非要我们作出什么惊天动地的大事，而是立足于我们的岗位(各行各业，只要是有益于社会有益于人民的职业)在日常的学习工作生活中，一点一滴的做出我们的贡献。

在今后学习生活中，我会自觉做到“学不可已、志不可满、骄不可长、欲不可纵、乐不可极”，始终保持一名先进的党员形象，争取能早日通过自己的行动来向党组织作出汇报，能让党组织放心的接受我的请求，早日成为一名共产党员。

**如何写大学生联谊活动策划书范本二**

今年x月份，我正式走进xx公司开始了自己人生中的第一份实习工作。由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理x总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在x总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。

以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事1样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。xx的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况，以及每个分公司能够上架的物品情况。为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货—生产—发货机制改为了，市场调研—生产—分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们1次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。

自走进xx开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了1定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获，主要有4个方面：

1、通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进1步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。

2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了1些宝贵的实践经验。

3、学生在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

通过实习，我对我国服装行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。我一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢？要买房子，要买车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样1句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单？他所追求的是能呼风唤雨！”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗？“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题！”档次？什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵！从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益匪浅，如此感慨万分！

**如何写大学生联谊活动策划书范本三**

甲方： x有限公司

乙方：

姓名：

身份证号：

为促进在校大学生职业规划的发展;同时，为了明确甲乙双方的责任和保障双方的权益，根据中华人民共和国有关法律之规定，在平等自愿、协商一致的基础上，甲乙双方就在校大学生实习的有关事项达成以下协议：

一、本协议有效期自 年 月 日至   年 月 xx日止。

二、甲方责任及义务

1、甲方负责把符合条件的学生安置到            集团，担任操作工一职。具体工作地点按照各个高校代理招聘的人数定。

2、甲方负责核实                集团的经营状况、并如实向学校与学生介绍单位的相关信息：如招聘要求及岗位职责、福利待遇、公司环境等相关事宜。

3、甲方提供的就业信息及对学生的承诺必须真实并与安置的单位实际情况相符合。如乙方体检复查不合格、自身不适应或提供个人虚假资料或被用人单位辞退者、乙方自愿放弃而返回学校者，则其与甲方无关。

4、甲方负责对乙方入职之日起跟踪服务直到协议期满。

5、甲方保证乙方的待遇为60天/11小时制，工资待遇1800---2400元/月，包食宿。

6、甲方有义务对在职人员的监管，并进行必要的在职培训。

7、甲方相关事务人员应督促乙方备足各种外出费用，生活用品、零用钱等

为保证各位新入职员工在实习工作当中的切身利益与安全问题，我单位郑重承诺如下：

一、薪资以现金方式按时足额发放。

二、我单位承诺为派遣实习学生免费提供吃饭，住宿。

三、我单位派遣职工随同前往及返回。

四、我单位承诺不收取学生任何费用。(车费自理)六月份走的五月底之前报名者和七月份走的六月20号之前报名者返回的时候车费减免30元人民币。

五、我单位将统一组织、安排，包车前往目的地。

六、我单位保证合同期满，可以自由选择辞职

三、乙方的责任与义务

1、在甲方企业实习期间，必须服从甲方企业的管理，认真执行甲方企业各项规章制度;

2、对于危害自己的劳动条件和被要求从事违法、违规活动时，可对甲方企业提出疑义、批评、检举和控告;

3、若提前解除协议，应提前两日通知甲方，在办理好工作交接手续后，方可解除本协议。

4、乙方负责提供的相关证件：包括身份证复印件2份、一寸照片4张等。

5、乙方工作未满7个工作日将不予结算工资

一：个人承担车费，由公司统一收取单程车费        元{此费用只用于学生出行费用}。

二、 服从公司对岗位进行合理管理与调配。

三、 认真遵守和履行公司的各项规章制度，如因本人原因(过失或故意违规操作)给公司造成经济损失或法律上的责任，本人愿承担公司所受经济损失1-5倍的罚款，或承担法律上的责任。

四、 工作期间，谨记不迟到、不早退、用心完成分内工作(有特殊事情需请假的，须提前2-3天请假，并说明理由)。不无故旷工或擅离职守。(旷工一天扣两天基本工资)

五、 不得故意和过失泄露公司的经营、管理机密，及我职务范围内之业务机密。

六、 反操作规程而造成的职业伤害，本人决不向公司提出任何补偿要求。

七、 在职期间，若发生与本人业务相关的经济问题，本人愿接受公司财务部及人事行政部的调查。

八、 若因某种原因离开公司，必须提前十日以书面形式通知人事行政部，且在离职前将本职工作完整地交接清楚，退交领用物品、结清借支款等。若未经批准而擅自离职，公司将保留要求按试用期工资三倍赔偿的权力，并追究担保人(招聘代理人)的连带责任。

九、 若被公司证明或认为不符合用人条件，公司有权发书面形式通知我办理离职手续

十、 如违背公司的管理规章制度及上述承诺，愿意接受公司辞退、罚款及追偿的处理。

四、薪资结算、核算方式：

1、工资结算时间：实习人员在职期间的工资随公司人员发放工资时间发放，人员实习期满办理离职手续，再将工资给予结算。

五、其他

1、本协议未尽事宜由甲乙双方另行协商。因本协议而引起的纠纷，双方友好协商解决，不能达成一致时可向甲方所在地劳动仲裁部门申请仲裁。

2、因经济环境、地震、较大火灾、地区性瘟疫、战争、政府合法行为等造成双方不能履行本协议，双方通过书面形式通知对方，本协议即告终止。

六、本协议由甲乙双方签字之日起生效。

其他附加条件：

甲方为乙方提供 年 月 日至 年 月 日止的后续服务管理工作，其主要包括：

1、乙方私自外出(打架斗殴、纠纷等)造成的一切损失与后果与甲方无关。

2、乙方必须遵守甲方企业的管理及其相关法律法规，否则造成的一切后果由乙方自身承担。

甲方：x有限公司 鉴证单位：：

负责人： 乙方签字：

日期：

**如何写大学生联谊活动策划书范本四**

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！

**如何写大学生联谊活动策划书范本五**

姓名：

学号：

专业：国际经济与贸易

所属系：经管系

实习单位：yjbys求职网

实习岗位：会计员

实习单位指导教师：

校内指导教师：

实习日期：20xx年6月9日至20xx年10月25日

1.实习概述

1.1实习单位简介

1.2实习岗位简介

会计作为一门应用性的学科，是一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

会计工作在提高经济在企业的经营管理中起着重要的作用，其发展动力来自两个方面：一是社会经济环境的变化;二是会计信息使用者信息需求的变化。前者是根本的动力，它决定了对会计信息的数量和质量的需求。本世纪中叶以来，以计算机技术为代表的信息技术革命对人类社会的发展产生了深远的影响，信息时代已经成为我们所处的时代的恰当写照。

在这个与时俱进的时代里，无论是社会经济环境，还是信息使用者的信息需要，都在发生着深刻变化。会计上经历着前所未有的变化，这种变化主要体现在两个方面：一是会计技术手段与方法不断更新，会计电算化已经或正在取代手工记账，而且在企业建立内部网情况下，实时报告成为可能。二是会计的应用范围不断拓展，会计的变化源于企业制造环境的变化以及管理理论与方法的创新，而后两者又起因于外部环境的变化。

会计电算化是会计史上崭新的一页。电子计算机的应用，首先带来数据处理工具的改变，也带来了信息载体的变化，电算化会计后对传统会计方法、会计理论都将发生巨大的影响，从而引起会计制度、会计工作管理体制的变革。会计电算化促进着会计的规范化、标准化，通用化促进着管理的现代化。

实习单位是以半手工、半电算化方式进行会计核算的，手工核算的主要有材料的核算、产品成本的核算。工资核算及报表的编制通过数据的汇总主要以电算化来实现。

此次实习的具体内容如下：

1.据经济业务填制原始凭证和记账凭证

2.据会计凭证登记日记账

3.根据记账凭证及所附的原始凭证登记明细账

4.根据记账凭证及明细账计算产品成本。根据记账凭证及明细账用逐步结算法中的综合结转法计算出产品的成本

5.根据记账凭证编科目汇总表

6.根据科目汇总表登记总账

7.对账

8.根据给出的相关内容编制本月的资产负债表和利润表

会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段。

在实习期间，我主要学习一些会计日常业务处理、银行及税务相关工作处理。公司财务部主要有材料会计、成本会计、销售会计、总账会计、税务会计以及出纳。在日常会计业务处理中，公司主要利用用友财务软件进行会计处理，同时也借助单位网上银行进行收付款业务查询及处理，在税务处理工作方面，只要利用税务局相关软件进行纳税管理，如登录网上办税大厅、abc3000等税务软件进行纳税申报以及税收抵扣等业务。

税务处理是公司财务处理的重要部分。税务会计主要公司税务的申报以及办理公司税务的缴纳、查对、复核，办理税务登记及变更事项，编制相关税务报表以及相关分析报告，申请开具红字发票，办理相关免税业务等。在实习过程中，我们主要利用网上办税大厅进行申报以及增值税认证抵扣，利用abc3000进行税务报表的填制，并对于本期应交及未交税金进行查对和复核。

月底是公司出具财务报表的时候。总账会计即主管会计，主要负责公司主要财务报表的出具。在实习期间，我主要学习了资产负债表、现金流量表、损益表、利润表、所有者权益变动表以及各种附表，并对财务报表进行分析，计算出本期应纳税所得额并进行纳税申报。通过编制财务报表还能对公司的资产负债率以及销售利率等财务指标进行分析。财务报表需一式三份，上交给国税及地税各一份，本公司自己留底一份。

公司财务部还设有出纳及增值税发票开具处，出纳主要管理日常现金收付业务，编制现金及银行存款日记账等，开具收款收据以及票据的办理，专用收款收据需到税务局领购，且每次只能购买一本。通过出纳岗位的实习，我还了解到真实的现金支票、转账支票的开具以及银行承兑汇票的办理。在增值税专用发票的开具中，必须核对单位的每一项税务信息，包括税号、名称、电话、地址等，在开具过程中，必须真实准确，如发生错误的增值税发票，需向税务局提出申请，开具红字发票等。

实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。

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，但我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付这瞬息万变的社会呢？

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我三年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

实习虽然结束了，再过两个多月，我们真的就要走上工作岗位了，想想自己大学三年的生活，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦！

从学校方面来看，由于实习学生人数较多，加之繁重的教学与科研工作，高校教师一般不愿指导专业实习，即使勉强为之，很可能敷衍了事。

一些专业的大学生人数相差悬殊，一些热门专业，比如新闻、企业管理、计算机、财会、商贸英语等专业大量设置，学生急剧增加，但能够提供实习岗位的实习单位却没有明显增加;可见，相关专业大学生的实习基地仍然面临数量不足。学校无法安排每一位学生找到对口的专业实习工作。难找到长期稳定的实习基地，实习效果难以保证。

从实习单位看，为了追求利益，节约开支，占领市场，实习单位缺乏应有的诚信，在实习过程中往往把我们作为廉价劳动力来使用。

有的实习单位对实习生缺乏必要的业务指导，实习单位并没有一套健全的实习生管理培训制度，对我们实习生采取任其自由发展的培养态度。

实习前实习生的派出单位与实习单位往往只有口头协议，多数实习单位在学生上岗前没有进行相关的专业培训，大部分实习单位没有与实习生签订劳动保障协议，实习生的权益难以保障。

实习本来是检验学习效果、提高综合素质、丰富社会经验的过程，无论从自身还是其他很多方面看都还不够完善，而自己的不足，有待于在今后的工作中加以改进，在以后，我将认真学习各项政治规章制度，努力使思想党悟和工作效率全面进入一个新的水平。也希望学校和实习单位能更为我们实习生着想，建立更完善的规章和制度。

对于我们实习生来说，首先在校学习期间，思想上要引起重视，自大学一年级开始大学生就要培养“生存危机”意识，认识到实习的重要性，自觉将实习作为一次难得的学习、检验和强化技能的机会，为将来的工作积累经验与基本技能。平时觉得自己能够胜任的简单事情，当真正动手做时却不是那么简单了;应该结合个人的兴趣、价值观、能力、技能、职业发展倾向做个详细的职业发展规划

对于学校来说，我认为在校时应多增加实训机会，特别是可以到企业实训或观摩的机会，而不是到毕业才感受到实际工作与平常在校学习的有很大的差异。多安排实践给学生，只有在动手的同时才能把书本上的理论知识充分领悟，那样以便在今后的工作岗位中得心应手。也要为学生制订切实可行的实习计划，建立信用档案，将相关数据载入数据库，建立、健全大学生实习双向导师制度，院系和实习单位都应当指派专门导师为学生指导，导师所指导的学生应当有数量限制。

最后，可以的话，学校应当提供一定的经费，与相关企业共同建立大学生实习培训基地，利用现代科技手段在网络上开设的实习基地，利用网络的平台提供人才资源储备库。

实习单位作为实习制度的主要承载者，需要真正认识到接收大学生实习不仅是义务，更是一份应承担的社会责任。

实习单位应针对实习大学生的特点制定一套行之有效的、规范的实习制度。

例如，实习单位应对实习生给予针对性培训，由人力资源部或相关部门的经理为实习生讲解一个职业人士应具备的最基本素质，如商务礼仪、各种注意事项等。

最后，感谢公司给了我实习的机会，也感谢同事指导我，帮助我，感谢学校老师的指导，她让我变得更好。感谢所有帮助过我的人们，我成长的每一步，都离不开他们的关心与扶持，谢谢他们。

这一段难忘的实习时光，将会永远铭记在我的心里。成为我一辈子的永恒的记忆。

**如何写大学生联谊活动策划书范本六**

尊敬的老师：

在此，我十分抱歉地向你递交我这份检讨，因为一次检讨意味着我犯了一次重大过错。此次，我因为上课玩弄手机、不好好听课，给班级上课秩序造成了比较严重的影响。您观察到我的不良行为，及时加以制止，并且没收我的手机作为处罚。

如今，经过面壁思过与深刻反省。我深深地觉悟到自己所犯错误的严重性：

第一，我身为一名在校学生，学习无疑是自己的本职工作，也是必须履行的义务。

第二，在大学期间的教育对于每个人来说都是十分珍贵的，而我却不思进取，甚至严重到在上课期间玩手机、不专心听课。这更是犯了十分严重的错误，这是对于教育资源的浪费。

第三，身为一名学生，我犯这样的错误，无疑是大大辜负了我父母对我的殷切期望。这对于我年迈的父母来说，是一个很大的打击。

我的父母辛苦赚钱，送我们进入大学深造，为的就是我们能够努力学习，找到一份好的工作，将来能够生活得更好。

而为的使我们能够在各方面活动好的条件，父母为我们购得手机。而我却恰恰不用功读书，不能全身心的投入学习，反倒是上课玩手机。如今我做了错事，辜负了我的父母，我觉得很惭愧，想起父母的辛劳，不由地流泪。

再看我的错误，我也是很对不起辛勤教育我的老师的。老师为我们辛勤工作，为我们努力备课，而我却辜负老师的辛劳，上课不好好听讲是对老师的不尊重。此次检讨过后，我也会跟老师做当面正式道歉的。

最后我写一下对今后保证：我保证今后上课期间不做任何违纪行为了，上课期间手机一定坚决关机或调为振动。今后认真听每一节课，在校当一名好学生，在家做一个孝顺的儿子，将来为社会做出自己的一份贡献。

检讨人：

年 月 日

**如何写大学生联谊活动策划书范本七**

从20xx年6月底到7月底，我宁乡县第六高级中学(以下简称宁乡六中)实习，在实习期间，先后任高一高二两个年级的英语老师。

坐落在宁乡一个镇上的六中，是一个典型的农村中学。

由于教学经验很浅，对于教学活动的程序和要求都不熟悉了，我对于教学工作不敢怠慢，认真学习，深入研究教法，虚心向学校里有经验的老师学习，获得了不少的关于中学英语教学现状的信息和对于英语教学的知识技巧。

以下是对于我这个月的教学情况和调查报告。

教学就是教与学，两者是相互联系，不可分割的，有教者就必然有学者。学生是被教的主体。因此，了解和分析学生情况，有针对地教对教学成功与否至关重要。

最初到学校的时候，我对学校学生的基本情况和基础都不了解，也没有注意到学生这个角色在我的教学活动中的重要性。我一开始只是研究书本和教材，不断的翻阅资料，想方设法让课堂生动，而忽略了教学的内容和学生的联系，也没有注意去了解学生的水平。在讲授第一堂课的时候，我碰了钉子。我按照自己的学习计划，跟着教案，上了一堂自认为生动又容易接受的英语课。我在讲台上很卖力的说着事先准备好的教学内容，慢慢地发现学生从最初的满眼的期待渐渐失去了学习的兴趣，最后能认真听课的人越来越少。

课后，我认真听了同学们的反应，作了认真的思考才知道，学生们的基础没有我想象中的好，而我讲的口语大部分同学都听不懂，学生最开始听课，是冲着新老师那股新鲜感来的，由于对英语的掌握不够，听不懂了之后就干脆不听了。可见，我上课之前没有了解学生的真实情况，让我的教学工作走了歪路。仔细想想，一方面，农村的学生，英语听说能力相对较弱。尽管他们这几届的学生都是从小学三四年级就开始学英语，但是由于小学甚至初中的学校里教育设施从硬件上和软件上都没有一个相对较高的水平，硬件没有好的学习条件，没有语音室，没有多媒体设施，而软件上没有很好的英语老师，他们的英语学习只强调了一个考试的时候有好的分数，几乎完全忽略了听英语的能力和说英语的能力，因此，授课的时候采用全英教学，同学们还不能适应。另一方面，我上课的班级比较活跃，上课的气氛一开始很积极，但是事实上学习成绩中等生占多数，尖子生相对较少，也就是说中下层面比较广。把知识讲得不够详细就没有照顾到整体的水平。我备课的时候完全没有注意到这一点，因此才会出现教学的效果不理想。

由此，我得出的结论是，了解和分析学生的实习情况，事实求是，具体问题具体分析，做到因材施教，对授课的效果有直接的影响。在教育学中，“备教法的同时要备学生”，这一理论在我的教学实践中得到了验证。

在教学活动中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备学生，又要备教法。备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性。实习的时候，有一个老师跟我说，“上课之前一定要备好课，备课备不好，还不如不上课，否则就上白费心机浪费时间。”我明白了备课的重要性之后，就花了很多的时间在备课上面，认认真真钻研教材和教案，不到满意的程度就不收工，后来的事实证明我是正确的一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。

例如，我在给学生上到unit 3 的时候，这课的主题是“looking good and feeling good ”，即“外表和健康”。我体会到这是一个学生比较感兴趣的话题，但是教学难度比较大，如果照本宣科的讲课，就浪费了一个好题材，学生提不起兴趣，当然就不能很好的理解这一单元的重点。为了上好这堂课，我认真研究了课文，找出了重点，难点，准备有针对性地讲。为了令教学生动，不沉闷，我到网上和别的地方找了很多与这个单元有关的知识，比如说有：有的人为了变漂亮而减肥整容的新闻消息;怎么样靠穿衣服和改变气质来改变外表的方法;还有关于运动对于人的身体的作用等等。在这个单元的warm-up的环节，我计划用这些找的资料来引入这个单元的主题，然后再进入正题。事实证明我的想法是合适的，我的备课是成功的。在进入单元的重点之前，我给学生们讲述的这些信息和资料和故事，让他们对于整个单元后面的学习非常的感兴趣，连平时候上课都不积极的几个男生也认真听了起来，对于我所用到的英语词汇和表达，有不懂的都积极的提了出来。这样的上课效果是对我认真备课的最好的回报。

由此可见 ，要上好一堂课，备课是非常关键和重要的，特别是对于英语这样一门学生们不甚熟悉的科目来说，充足的准备一堂课，会让学生学习起来更轻松，也会让教师教学变得不那么复杂。

备课充分，能调动学生的积极性，上课效果就好，但同时又要有驾驭课堂的能力。学生在课堂上的一举一动都会直接影响课堂教学，上课一定要设法令学生投入，不让其分心。要做到让学生整堂课45分分钟都投入到课堂上是很讲究方法的。对于上课要让学生投入到学习中来，我的理解是，上课内容丰富，现实，教态自然，讲课生动，难易适中照顾全部，就自然能够吸引住学生。对此，我的做法就是，每天都要有保持充足的精神，让学生感受到一种自然欢快的气氛。这样，授课就事半功倍。现在回看自己的授课，因为年纪上比学校里原来的英语老师要小，相反的和学生们的年龄相近，我在讲台上精神充足的上课确实能吸引学生的眼球，所以只要我有充足的准备，能够把上课的内容掌握恰当，在让学生投入到课堂这一点上，做得还是很不错的。

英语是一门外语，对学生而言，既生疏又困难，在这样一种大环境之下，要教好英语，就要让学生喜爱英语，让他们对英语产生兴趣。否则学生对这门学科产生畏难情绪，不愿意学成绩就自然不能提高。为此，我采取了一些方法。首先，我帮助班上的同学改英文名，让学生叫我的英文名字而不是单纯而老土的称呼“miss tang ”;然后，我在上课的时候尽量多讲一些关于英美国家的文化，生活故事，事实上，我在大学里所学的英美国家概况和美国文化等课程给了我很大的帮助;最后甚至帮部分同学交上了”penfriend in america”。这样的一些方法确实能让他们更了解英语，更喜欢学习英语。只有兴趣上来了，他们才回积极主动的去学习，这样才能让成绩和能力有所提高。学生主动去学，比填鸭式的教学更让老师事半功倍。

因为英语的特殊情况，学生在不断学习中，出现好差分化现象。这对于成绩差的学生而言，由于自尊心缘故，长期的成绩处于班级底端会让他们提起来的兴趣再降下去;而对于成绩好的学生而言看似没有影响，但是差生面扩大，会严重影响班内的学习风气，因此，这样的现象绝对不能忽视和纵容。为此，我在了解了这样的情况之后制定了具体的计划和目标：对于基础和成绩好的学生，我不放弃对他们的鼓励，对于他们的进步我不断的表扬并鼓励他们去学习新东西;而对于基础很差的同学，我常常单独的找他们聊天，适当的引导，告诉他们学习是一个缓慢的过程，不能因为一时的成绩而放弃了以后的学习，对于他们取得的小点的进步，我也会给予极大的鼓励;对于那些有一点基础，但是学习态度松散的同学，我给他们单独布置任务，监督他们完成，不让他们有偷懒的机会，让他们发挥应该有的水平。

一个月的实习完了，在整个过程中，我学到了不少的知识，懂得了很多课本上没有的技能，但是在整个月的表现中，也有很多的不足和还值得去认真学习的地方，希望在未来的日子里，得到更多有经验的老师们的指导，我也会通过自己的努力，不断的改进自己，获得好的学习经验和取得好的学习成绩。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找