# 最新大学网络安全宣传活动方案(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-30

*最新大学网络安全宣传活动方案(推荐)一您好！从网站上看到贵公司欲招聘网络编辑一职，我很感兴趣，而且也很有信心能胜任这份工作。我99年从\*\*大学中文系毕业，一直在\*\*报社从事编辑工作。大学四年的中国汉语言文学教育，使我拥有了深厚的文字功底，并...*

**最新大学网络安全宣传活动方案(推荐)一**

您好！

从网站上看到贵公司欲招聘网络编辑一职，我很感兴趣，而且也很有信心能胜任这份工作。

我99年从\*\*大学中文系毕业，一直在\*\*报社从事编辑工作。大学四年的中国汉语言文学教育，使我拥有了深厚的文字功底，并在两年多正规的编辑事务处理过程中获得了不可多得的业务经验，现在我对于编辑事务十分熟悉，能胜任一定量的工作。

对于网络的热爱，使得我一直在业余时间学习有关网络的各种知识，现在我能熟练运用frontpage、flash、dreamweaver、photoshop等网页制作工具，并制作了自己的个人主页，获得了专业人士的好评。

相信凭我在传统媒介的工作经验及我对于网络工具的熟练运用，完全可以胜任这份工作。我相信贵单位能为我提供一片施展才华的天空，同时我也相信我一定能为贵单位的事业更锦上添花！

随信附上本人简历，如有机会与您面谈，我将十分感谢。即使贵公司认为我还不符合你们的条件，我也将一如既往地关注贵公司的发展，并在此致以最诚挚的祝愿。

谢谢!

此致

敬礼

某某

20xx.1.9

**最新大学网络安全宣传活动方案(推荐)二**

1、什么都是需要的时候就不在了。

2、其实，没有谁离不开谁，你以为你忘不了的人，其实不知不觉就慢慢的忘了。没有你能不能忘，只有你想不想忘。

3、你相不相信爱情，是很相信？还是很不相信？对于爱情，你会主动争取，还是被动的静静等候？《这一刻，爱吧》

4、那些最美好的日子，我看着你们，竟也忘了看看自己的样子，是不是憔悴不堪，是不是眉头紧锁，是不是胡子满腮，是不是热泪盈眶。

5、流水便随春远，行云终与谁同。——晏几道

6、你若不爱我，就别借你的肩膀给我依靠，我一借便是一生。

7、中国的特殊情况是，很多家长不允许学生谈恋爱，甚至在大学都有很多家长反对恋爱，但等到大学一毕业，所有家长都希望马上从天上掉下来一个各方面都很优秀而且最好有一套房子的人和自己的儿女恋爱，而且要结婚。想的很美啊！

8、我每天都在数你的笑，可是你连笑的时候，都好寂寞。他们说你的笑容，又漂亮又落寞。

9、说这句话的是走得比较快的那一位。离了婚的名女人说，结婚多年后，再度接触社会，事业有成，眼界也开阔了，要求独立自主，可是身边的人却跟不上，大家的步伐不一致了，分歧愈来愈大，唯有离婚。

10、爱情原来是很象我们去观望的一场烟花。

11、星星最后还是没有露脸。远方传来野营的快乐歌声。我等待浓雾将我包围。那么，我就可以假装自在的和他们一起欢唱。

12、忘掉曾有这世界；有你；哀悼谁又曾有过爱恋；落花似的落尽，忘了去这些个泪点里的情绪。《情愿》

13、好的爱情使你的世界变得广阔，如同在一片一望无际的草原上漫步。坏的爱情使你的世界愈来愈狭窄，最后只剩下屋檐下一片可以避雨的方寸地。好的爱情是你透过一个人看到世界，坏的爱情是你为一个人舍弃世界。——《相逢》

14、子乔：你说她用了十年时间挖坑，用了五年时间发帖？

15、只有在你生命美丽的时候，世界才是美丽的。——顾城《顾城哲思录》

16、我们以为自己爱得死去活来，无法放手，可是，到了一个节骨眼上，你会突然清醒过来。思念会过期；依恋，终究也会过期。——张小娴

17、众人点头，齐往上方飞去，花千骨却突然脚下一滑。\"小骨，怎么了？\"白子画紧张地看着她。\"没事，师父，我好累，你抱我吧。\"幽若在一旁直挤眼睛，师傅好坏，才跟尊上和好，就学会撒娇了。——fresh果果《仙剑奇侠之花千骨》

18、我爱上了陈欣怡，我希望她赶快知道。

19、不是不能忘记他，只是不能忘记和他在一起的感觉。

20、爱一个人不必非得跟他在一起，喜爱普罗旺斯也不见得一定要赤着脚板徜徉在薰衣草花田里。欣赏与深思柏拉图只有一个，世人学不了，劝你也别学。

21、不是所有的债，都可以还的。

22、年轻人要多读书，多看报，少吃零食，多睡觉。 ——曾小贤《爱情公寓》

23、就在这一瞬间，所有的符号和问题不翼而飞，屏幕上只剩下一片白雪茫茫的空白。原来一切真的以前有过的。原来一切都是空白。——安妮宝贝《八月未央》

24、受束缚已久，女子一直希望白头偕老，儿孙满堂，从未想过，这不是一场功德，而是一个人的际遇，有就有，没有就没有，绝非忍耐或是修炼可以达成正果。

25、展博：一朝被蛇咬，处处闻啼鸟。

26、当你发现可以承受失败的后果，你就要去冒险，就要去大胆的尝试，否则，你的生命将因为你的谨慎和小心而失去色彩。你会像田螺一样，碰到事情就往里缩，就失去了像鱼一样在大海里遨游的机会。一个田螺一辈子做走的路也许很多，但是它永远蜷缩在脆弱的壳里，而鱼却可以自由自在地畅游在浩瀚海洋中，因为它摆脱了田螺的胆怯。所以过分自我保护也会失去许多机会。

27、贤宝宝，我是你的榕榕兔啊。

28、我最恨的不是被骗了，而是刚开始信任一个人就被骗了。

29、作为一个女人，你最好很出色，或者很漂亮。果世上有很多种不幸，那是其中一种可笑的不幸。突然明白，女人为什么为男人的诺言著迷，因为承诺总是那么的令人感动和软化。果一个女人无法在一个男人失意的时候留在他身边，她的爱情还值多少分？来被人思念比思念别人快乐。间营养一段爱情，也毁灭一段爱情。突然觉得有一种安全感，是前所未有的，有一个男人，在我最孤单的时候出现。

30、在这个星球上，除了换季大减价，也只有派对可以把她们一口气全部召集来。我告诉你，搞派对，就要搞得跟千军万马过独木桥一样。

31、恋爱是一种\"生命力\"，人受了生命力的驱使而发扬恋爱的本能。——萧伯纳

32、清醒了岂能再昏睡，觉知了岂能再愚昧，当华美的叶片落尽时，生命的脉络便历历可见。

33、制服，给人安稳的同时又给人尊敬的感觉，所有的服装或多或少都是制服。

34、小心谨慎幸福就像玻璃，很容易破碎。因此，你的行为举止每天都应当是这样——似乎你是刚刚作出决定，要把你的未来交给他（她）似的。你应当向他（她）表明，你们之间的爱情使你多么快乐。

35、爱了醉了，沉入了一段爱河中，爱情也可以让人沉沦。

36、分手是美丽的忧伤，正如花谢花开，潮起潮落，由于有了分手，所以才有了无尽的怀念和追想。唉，我并不是不置信你，只是我不晓得怎样办，只希望你可以看到我的怀念。

37、爱拥有一种欲望，渴望将人尽可能提高。 ——尼采

38、季白心头一动慢慢地开口：\"你不穿我的衣服，我也不能让你冷着。还有一个办法。\"他眸色深深地望着她，想到将她抱入怀里的感觉，心头竟像快速淌过一阵暖流。她也望着他黑眸湛湛淡淡微笑：\"还有一个办法。\"四目凝视。 \"跳跳就没事，不冷了放心。\"她一边解释，一边又跳了两下。

39、如果情感和岁月也能轻轻撕碎，扔到海中，那么，我愿意从此就在海底沉默。你的言语，我爱听，却不懂得，我的沉默，你愿见，却不明白。

40、子乔：你的眸，清澈动人，你的手，温柔细腻，你的心，晶莹剔透；美嘉：你的臂，孔武有力，你的xiong，宽广伟岸，你的皮，刀枪不入……

41、假如太阳不出来了，我就不去下班了；假如出来了，我就持续睡觉！

42、分手的那一夜、我没有睡、多希望你可以看见我有多懊悔。

43、无爱的婚姻是一口枯井，没有婚姻的爱情是另一口枯井。

44、爱一个人，是多一个人，都会难受的两个人的世界。

45、就是那样地，像待客人说话，我在静沉中默啜着茶。——《静坐》

46、我以为我是上帝，能够安顿自己，还能普度众生。

47、我走过的桥比你走过的路都多。——那是我懒得动。——我吃的盐比你吃的饭都多。——那你是口味重。

48、每一枚硬币都有其反面。

49、你觉得我会眼睁睁的看着你去死嘛，我会闭上眼睛。

50、一菲：我绝不向恶势力低头，打死你我也不干。

**最新大学网络安全宣传活动方案(推荐)三**

xx年11月底开始在合肥经济技术开发区合肥铭富商贸有限公司销售部进行了毕业实习，实习的岗位是网络销售代表，公司座落于合肥市经开区，隶属于北京海岸讯通科技发展有限公司。公司主要利用网络资源以及腾讯软件跟客户交流，主要经营电子商务平台软件，网销实体品牌皮具等生活常见用品，根据公司发展规模，后期会推出更多类型品牌。本次实习，我深刻的体会到耐心和细心的重要性，同时要有积极向上的态度。通过这次的毕业实习，让自己获益匪浅，拓宽了自己的视野、提升自己各方面的知识和技能。

一、实习目的

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，实习是人才培养方案重要组成部分和相当重要的教学环节，是学生在教师的指导下，接触实际、了解社会的重要途径，同时也是运用所学理论知识到现实生活中去培养发现问题、分析问题和解决问题能力的一种实践活动。通过这段时间的实习,让自己认识社会,接触认识网络销售的具体工作,拓宽了自己的知识面,培养和锻炼了自己所学的基础理论,基本技能和专业知识,增强了独立分析和解决实际问题的能力,把理论和实践有机结合起来, 通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础。

xx年10月底至xx年1月

安徽省合肥市经开区

合肥铭富商贸有限公司

销售部

1、对实习企业性质、规模、经营范围和特点、市场定位的概述

合肥铭富商贸有限公司成立于xx年6月份，公司共50多名员工，公司地处安徽省合肥市，隶属于北京海岸讯通科技发展有限公司。我们公司经营的理念就是客户至上的原则，我们一直站在顾客的角度上考虑问题，打造最真诚的服务，让更多的客户了解我们公司并且消费与我们公司。公司当前主营波斯帝威的男士包包和盛世臻品的红酒，具体包括里奥哈红葡萄酒，法国梦德城堡干红葡萄酒，法国蓝骑士庄园干红葡萄酒，斗罗河红葡萄酒，斗罗河罗安葡萄酒一系列的葡萄酒。合肥铭富商贸有限公司的主营业务是红酒和箱包，我们都知道箱包是我们生活中不可或缺的东西，时代在进步，社会在发展，人们的消费水平也在不断地提升，如果箱包还仅仅停留在可用性，也不加以修饰，比如美化箱包的外表和提高自身的质量等等，都是箱包产品的发展方向。因此这也是铭富为什么代理品牌包包的原因，对于红酒铭富也是秉承着这样的理念，铭富公司主要是通过网上销售来推销自己代理的产品，也就是现在大家所推崇的o2o模式，利用公司和代理商的合作关系，把公司代理的商品让顾客了解并且推销出去，公司主要是营销手段就是利用销售人员通过微信和qq等一系列的社交软件认识新朋友，利用微博微信平台展示公司代理的产品，然后达到我们公司盈利的目的。

2、对实习单位的组织形式、部门设置、分工与职能的描述

公司主要有业务部、内勤部以及财务部

业务部主要负责公司的电话营销和网络销售。

内勤部主要负责公司的清洁卫生以及物品购置。

财务部主要是登记凭证、登记账簿等。

3、实习的过程和具体内容

我实习的岗位是网络销售代表，工作内容是主要利用网络资源以及腾讯软件跟客户交流，主要经营电子商务平台软件，网销实体品牌皮具等生活常见用品按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

(1)参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能;各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验;学习员工手册培养良好的员工素质。

(2)进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

(3)学习网络营销的方法和技巧;学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理;学习与客户进行有效的电话沟通，主要利用网络资源以及腾讯软件跟客户交流，主要经营电子商务平台软件，负责搜集新客户的资料并进行网上沟通;网销实体品牌皮具等生活常见用品。

(4)学会使用企业邮箱以及企业erp系统操作。

(5)学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自己自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自己对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自己必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮助，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。在工作的过程中，如果没有多动手多思考的话，永远不会知道那里面到底是怎么一回事，所以必须要勤于思考，多去尝试，努力就可以了。

因为自己毕竟没有什么经验，所以更需要在工作中做更多的准备，学习更多，其实不必去害怕失败，多失败几次将对于自己有更大的成长，只要用心努力就行了。不断的努力，不断的尝试，不断的积累自己的经验，才能不断发现自己的不足，然后进行弥补，这样不断的提高了自己。在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自己的技能。酒香不怕巷子深，如何通过行之有效的方法去推广公司的产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。

在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，但是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，而且效益一般。在三月底我进入公司之后，努力的将公司产品在网络上进行推广，并且正式开展了网络营销工作，短短的一个月，就取得了良好的效果，主动询问我们产品的客户越来越多，这样我们促成订单的机会就越来越多了。对于客户的询问，速度是关键，所以在接到客户信息的第一时间给客户回复，那是很重要的。 在这过程中，确实提高了自己的文字表达能力，动手的能力，参与交流的能力，资源的利用能力，思考总结的能力，学习的能力，耐心，踏实坚定的能力等。

4、用人单位对本专业人才和素质的要求

(1)熟悉国家最新的相关的方针、政策和法规

(2)了解本行业的理论前沿和发展动态

(3)掌握销售方面的业务知识

(4)掌握选择客户的依据和方法

(5)具有较强的语言与文字表达、人际沟通、信息获取能力及分析和解决问题的基本能力

(6)做事果断，有敏锐洞察力 ，能快速的判断客户是否有可操作性

5、认清本专业人才培养的社会要求和企业岗位要求

从全国来看，目前从事本行业人员在迅速增长，但据统计从事本行业的人员仅有20%从事过电商方面的工作，从业人员的素质和电脑公司的发展息息相关，而目前电商从业人员却十分短缺。在中国未来的5年里，资深的银行信贷从业人言非常短缺，从现在的数据看，缺口达到60%，所以人才的培养成为本行业发展的一个难题。

而从事此行业除了熟悉掌握业务知识，也需要丰富的经验，能很好的和客户沟通，另外也是最重要的一点，就是你是否有客户资源。

6、心得体会与经验总结

实习期间，我对网络营销、网络优化有了一个较完整的了解和熟悉。本次实训让我充分的认识了网络营销的基本技能，而且体验网络销售的销售环节，掌握了网络营销的整个流程的操作.也学会了搜索引擎的的方法适合何种产品和服务的营销等等，对于每一个环节都有深刻的体会，并且都能熟练使用。

本次实习让我充分的认识了网络营销的基本技能，而且体验网络营销的各种互联网销售的环节，掌握了网上银行业务、支付通、b2b、b2c、c2c的整个流程的操作，学会了处理网络营销流程中的一些常见性的小问题等等，对于每一个环节都有深刻的体会，并且都能熟练使用。于此同时，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

目前的中小企业对电子商务的开展还是较多的，电子商务对现今的中小企业来说还是相当有意义的，电子商务对企业开拓新的市场、拓展企业的业务、促进贸易将成为未来的企业的主流手段。随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络营销也极具发展前景，也将成为未来企业营销的主流，因为电子商务的快捷、便利、高效，节省成本，将给企业带来更大的利益。通过这次的实习，我对自己的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中面对许多很难解决的问题，通过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有一定的距离的，接下来必须根据实际的情况进一步学习相关的知识。

通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法。通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

7、今后对自己的职业规划与努力方向

在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代是日新月异的，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。短短的实习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年,我愿意继续以这种对生活热爱。总的来说，通过这次实习，不光在技术上有了很大的收获，在人与人之间的交往和处理事情的态度上也有了很大的感触，只有通过自己的不断努力，才可以登上自己人生的辉煌宝座。为了自己的梦想，只有不算努力，超越自己，坚定自己的信念，持之以恒，才可以真正享受成功的果实，成为一个对社会，对祖国有用的人。

**最新大学网络安全宣传活动方案(推荐)四**

一、 实习目的

1、深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。

2、将大学四年在学校所学的理论知识同企业实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。

3、掌握营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握能力

4、掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

二、公司简介

联华超市创建于1991年 5月，是上海首家以发展连锁经营为特色的超市公司，目前联华已成为现今中国最大的商业零售企业，形成了大型综合超市(大卖场)、超级市场、便利店等多元业态联动互补的竞争优势。在上海、北京、天津、江苏、浙江、安徽、江西、广东、山东、山西、河南、河北、辽宁、吉林、新疆、内蒙等20多个省市和自治区的100多个城市建立了强大的连锁经营网络，是消费者最信赖的商业品牌。

发展壮大后的联华着力打造核心竞争力，在战略创新、经营创新、管理创新、技术创新等方面不断取得新突破。联华在全国建起了商品采购网络，建成了国内首家大型智能化配送中心，先进的计算机信息系统已经覆盖了联华的所有门店，实现了商业管理的自动化。20xx年销售规模达 200多亿元，门店数近 2600家。再次以雄厚的实力奠定了在中国零售业的龙头地位。

联华超市股份有限公司，有“零售连锁推土机” 之称，至20xx年，联华公司以营业额计已连续6年位列中国零售业榜首，大型综合超市、超级市场及便利店是三大主要经营零售业态。20xx年以联华为首的中国第一大零售集团百联集团销售规模达6762714万元、5493门店数个，其中联华超市公司销售额为 3068494万元。

联华超市集团全国扩张由来已久，联华超市自1997年起就开始了向上海以外的地区发展，他们的向外推进策略是以上海为核心沿着沪宁沪杭高速公路向外延伸，相继在扬州、宁波、南京、杭州及苏州等地开设连锁门店。接着在全国以跳跃式扩展的战略推进方式扩展，采取的是框架策略，在华东、华北、华中以及华南地区把联华的连锁店全面铺开。联华在全国300多个城市进行了考察，最终排出了一份60多个城市的名单，这些城市基本上都是省会城市，计划单列城市以及人口在150万以上的其他城市。

对于合资店中的当地合作伙伴，联华选择的原则是当地有实力的商业集团、上市公司或者有资源的大公司。在管理上是统一化和本地化相结合，统一的是采购、经营方式以及营运模式;本地化的是商品、经营手段和人力资源。联华的全国拓展三个方面取得了成效：一是实施低成本规模扩张的发展战略，并在稳中提速，不盲目布点，新布网点以省会城市为首选，且通过专家评估和论证，同时在各大城市寻找“龙头”企业为合作伙伴，采取合资、购并、加盟等形式，与联华合作联手后，既释放了联华潜在的品牌、物流、管理、信息等优势，又使联华借助当地原有企业的销售网络、仓储设施和熟悉当地居民消费需求等资源优势，实行互补和共享。这样一来，投入少，时间短、收效快。

联华向外扩展的具体实施流程为首先选择城市或者伙伴，然后组建班子进行市场调查，再接着招聘人员进行强化培训。在业态方面，将采用多元业态协调发展的模式，以大带小，就是以大卖场带动便利店，发挥组合经营优势，节约经营成本。联华的拓展也不是为了市场而放弃盈利目标，联华与国内企业在市场的联合拓展过程中强调两者兼顾。联华在向外拓展市场的过程中非常重视支撑体系的建立，所谓支撑体系就是商流、物流、人才流和信息流。

联华与本土企业联合的成功经验：一、整合的理念和方法与其他企业不一样，整合没有采取纵向整合，没有采取重组整合，而是保留原企业的架构，保留原有班子，只派一、两个人;二、充分信任和依靠原有团队，原团队有责任心，有敬业精神，他们的积极性都很高，绩效也很好;三、资源共享，联合后的新公司依然保留原有架构，采用区域化管理的模式，但同时又在资源上与总部共享，例如相同商品的采购、跨地区的联合采购等，由此形成采购规模，降低成本。

三、实习过程和内容

我实习的岗位是上海联华超市股份有限公司第一分公司商品部助理，首先是熟悉公司内部的具体情况以及公司在当前市场上所处的阶段，其次是了解其他超市的商品种类及价格，并作出价格对比表，及商品销售跟踪表，再次是做好与采购部等其他部门的沟通，最后是整理商品促销信息，制定销售计划。

首先，是了解连锁超市的市场现状。要想很好地融入一个新的工作环境，就要首先这个行业的现状。因此实习一开始我就系统学习了超市这个行业的发展状况，并对我公司的市场现状有明确了解。在这几天的学习中，我了解到连锁超市在我国出现已有十多年的历史，从发展至今，中国连锁超市的年平均增长速度在70%左右，并迅速向大中城市蔓延，新增店铺数量也在猛增。连锁超市已成为零售业的主流业态，为中国扩大内需，拉动经济增长作出重大贡献。

现在的零售业竞争如林，我公司6家分店采用统一采购、统一配送、统一标识、统一经营方针、统一服务规范和统一销售价格的一体化战略模式，在中牟地区占据有利地位。

其次，是了解其他超市的商品种类及价格。在市场营销中，价格决定着企业产品的销路，也决定着消费者的购买行为，是商业交换的核心内容。公司的管理人员需要灵活掌握价格对策，合理制定商品价格，增强公司竞争能力。在制定价格策略时，了解竞争对手的价格情况显得尤为重要，它是超市营销中取胜的关键。因此，收集其他超市商品的种类和价格是我这段时间的重要任务。对比其他超市与本超市商品的种类：对于相同种类的商品还要对比价格的差异，并制作商品价格对比表交给商品部经理;对于不同种类的商品，如我超市所缺的商品要及时报知部门经理，并对新增商品做好销售跟踪表;对于我超市有而其他超市缺的商品种类也要及时报知经理，以防货物堆积或商品供应不足。

再次，做好与其他部门的沟通，尤其是采购部。超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。尤其是商品部与采购部的联系最密切，交流最多，所以这两个部门之间的沟通也显得尤为重要。我要定期按照商品部经理的指示填写进货报表。对于供不应求或供过于求的商品通知采购部调整进货数量。商品部和采购部沟通的良好沟通可以另货品少积压，进而降低超市成本。

最后，整理商品促销信息，制定销售计划。在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过促销这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市促销模式。在促销前期我的工作是给商品部经理提出一些关于促销时间，促销主题，促销方式，宣传媒体等方面的建议，并在经理指导下完成本次促销活动执行方案的纸质文档，还要通知各区参加促销活动的商品种类、价格及数量并帮助营业员完成促销时期的商品陈列。促销中期我会记录各个商品促销情况，以备后期经理做总结时参考。促销后期对经理总结的观点进行记录，并以电子档的形式保存。

在实习过程中，使我认识到，商品部是超市重要的组成部分。商品部工作的好坏直接影响到公司的盈利，进而影响到公司其他一系列问题。

四、实习体会

这两个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。它使我在实践中了解社会，学到了很多书本上没有的知识，接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和做事上的耐心、细心，同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流。

在这为期两个月的实习中，我学到了很多，也思考了很多。不仅对连锁超市这个行业有了详细的了解，而且学习了超市价格策略和促销策略的制定。但是在我实习的过程中也发现了不少问题并提出了自己的一些看法。

第一，提高服务质量。这次实习我感受最深的就是零售企业中服务质量的重要。各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才会光顾，这样才能给超市带来最大效益，所以好的服务则是超市无形的资产。提高服务质量首先就要在顾客购物过程中下足文章，让顾客对服务态度满意。这一点主要就要求导购员有良好的服务态度，与一些专业的导购知识。其次要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询与投诉。对产品过期，变质等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理咨询投诉问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让咨询投诉者感到满意。处理这些问题时绝对不能出现诸如以下的不礼貌用语“这种问题连三岁小孩都懂。”“一分钱，一分货。”“不可能，绝对不可能发生这种事儿。”“这种问题不关我们的事，请直接去问生产厂家，我们只负责卖货。”

第二，合理控制员工流动性。众所周知，零售业的低成本控制以及工作时间的倒班制都是形成员工高流动性的重要因素之一。但我个人认为，不难否认薪资是造成员工流失率居高不下的原因之一，但更多的应该涉及到情感管理上的一些问题。在员工管理上注重情感管理的加强和运用，多与员工沟通，及时了解员工的心理动态，发现波动情绪及时解决和协调，尽量避免员工出现辞职和离职等现象，从而防止产生群体连带效应。

第三，实现供销超市的规模化经营。同大型外资连锁企业相比，供销超市连锁企业明显处于弱势地位，企业发展中必须实施集团化、规模化战略。发展大型连锁超市发展以结构调整为重点，联合、购并和跨地区合作是扩大规模的方向，这种合作还包括与外资企业之间的合作。在跨区域发展中要以发达地区的连锁企业为主，在稳步推进的同时，采取全国布点、以点带面进而实现规模化。同时在发展规模化连锁经营中，供销超市应坚持以盈利带动增长的原则，避免盲目扩大规模。还可通过资产重组、企业兼并等方式，尽快提高供销连锁超市的组织化水平，实现规模经营和效益。

第四，提高物流管理水平。要加强超市连锁，防止超市连锁水平低制约了物流的发展水平，进行强强战略联盟。供销超市应选择综合性大型生产商，如宝洁、海尔等物流管理水平较高的企业进行强强战略联盟，通过联盟的形式借助于计算机实现信息共有。超市以此实行供应链管理-即构jit型的自动订发货系统，通过一定的形式实现联网，借助于这种信息系统，生产商除了迅速了解超市的库存情况外还能及时了解商品在超市各连锁店的销售量、库存量、价格等数据。加快物流人才培养。超市不仅需要熟悉物流服务组织、运输组织管理、熟悉市场营销的专业人才，而且需要计算机网络技术以及物流信息开发维护的专业人才

五、实习总结

实习两个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。

总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高. 而且，通过这次实习，在市场营销方面我感觉自己有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了.这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

最后，我向我的指导老师王怡然老师和实习单位表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

**最新大学网络安全宣传活动方案(推荐)五**

20xx年xx月底至20xx年xx月

我实习所在单位的名称是上海\*\*\*有限公司，位于上海市普陀区中江路879号天地软件园8号楼b座4楼，公司现有销售人员、工程技术员共8名。主要销售阿里巴巴诚信通。主要产品分为诚信通普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的最高宗旨!总公司为阿里巴巴(中国)网络技术有限公司。经阿里巴巴(中国)网络技术有限公司授权有上海，南京，江苏啊，安徽等各个分公司。

我实习的岗位是网络销售员，工作内容是销售阿里巴巴公司诚信通产品，其次还有万网的相关产品，比如阿里阿外，淘里淘外，万网标准建站。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

(一)参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能;各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验;学习员工手册培养良好的员工素质。

(二)进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

(三)学习电话营销的方法和技巧;学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理;学习与客户进行有效的电话沟通，向客户介绍百度搜索推广、网站建设具体业务内容;学会客户回访和跟单。

(四)由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务内容，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题;学习百度搜索推广、图片推广、网站建设合同的填写。

(五)进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

(六)与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

(七)与行政部联系，填写百度业务下单表，进行百度业务的下单流程。

(八)与技术部沟通，作为企业和技术部之前的桥梁，完成企业网站建设项目。

(九)与客服部联系，协助百度总部对于企业网站的审核流程以及上线流程，及时与客户进行沟通和交流，解决问题，完成操作流程。

(十)学会使用企业邮箱以及企业erp系统操作。

(十二)学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

经过这段时间的实习工作，收获不少，体会很多，主要有以下几点：

(一)目前的中小企业对电子商务的开展还是较多的，电子商务对现今的中小企业来说还是相当有意义的，电子商务对企业开拓新的市场、拓展企业的业务、促进贸易将成为未来的企业的主流手段。随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络营销也极具发展前景，也将成为未来企业营销的主流，因为电子商务的快捷、便利、高效，节省成本，将给企业带来更大的利益。

通过这次的实习，我对自己的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中面对许多很难解决的问题，通过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有一定的距离的，接下来必须根据实际的情况进一步学习相关的知识。

(二)经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自己自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自己对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自己必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮助，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。

在工作的过程中，如果没有多动手多思考的话，永远不会知道那里面到底是怎么一回事，所以必须要勤于思考，多去尝试，努力就可以了。因为自己毕竟没有什么经验，所以更需要在工作中做更多的准备，学习更多，其实不必去害怕失败，多失败几次将对于自己有更大的成长，只要用心努力就行了。

比如，我第一次在旺旺上跟客户介绍我们的产品，描述得不够好，也可以说是失败了，但是，经过那次，给自己下了更坚定地信心，下次一定要做好，于是多问问老板，自己存在的问题，然后思考该怎么去改进解决，对接下来的几次不错的介绍起到了极大地推动作用。不断的努力，不断的尝试，不断的积累自己的经验，才能不断发现自己的不足，然后进行弥补，这样不断的提高了自己。

(三)通过实习的实际工作实践，自己将在学校所学的基本的网络营销知识，在工作的过程中，联系到了实际，更好的消化和深化了已学到的网络营销的理论知识，总算是学以致用了。

(四)在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自己的技能。酒香不怕巷子深，如何通过行之有效的方法去推广公司的产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，但是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，而且效益一般。

在三月底我进入公司之后，努力的将公司产品在网络上进行推广，并且正式开展了网络营销工作，短短的一个月，就取得了良好的效果，主动询问我们产品的客户越来越多，这样我们促成订单的机会就越来越多了。对于客户的询问，速度是关键，所以在接到客户信息的第一时间给客户回复，那是很重要的。

(五)提高了自己的文字表达能力，动手的能力，参与交流的能力，资源的利用能力，思考总结的能力，学习的能力，耐心，踏实坚定的能力等。具体表现在：

作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，再而自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

在实习的过程中，必须自己去拍摄产品，处理产品的图片，上传发布产品的供应信息，寻找产品的资料，还要宣传推广商铺，学习案例等等，这些都或多或少的增加了自己的动手能力，提高了自己了解网络营销中的各种问题，寻找到解决难题的办法，增强了对网络营销的理解。

平时在公司里面，与其他员工或者老板对工作或者其他问题的探讨，有时也提出自己的意见，倾听别人的见解，这样融入了公司的大家庭里面，还有，在论坛、博客里面也提供了很多与他人交流的机会，慢慢自己的交流能力也提高了。

自己利用空余的时间看看网络营销的案例，在网络上摄取有关公司产品的照片据为己用，展现提高了自己充分利用资源的能力。

在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

电子商务这个行业，发展很快，天天都有可能在变化，所以我必须保持一直学习的心态;对于耐心，比如，有一次，我在与一位客户交流，介绍产品的时候，客户问题特别的多，而且有些很刁难，有可能是同行的人，但是自己心想，我必须耐心的进行介绍，不能因为这样就态度不好，耐心帮客户解决问题。作为网络销售员，我们必须克服不耐心这个缺点，必须具备耐心，哪怕是认真校对每一个标点符号。

对于自己工作和经验的成长是艰难而漫长的，只有踏踏实实、坚强不屈，才能迈向成功的一天。

刚真正踏入社会，我们必须以最好的心态和最快的速度去适应社会的环境，必须积极地投入工作，专注于工作，但是在适当的时候还是要放松自己，锻炼一下自己的身体，毕竟，好的身体才是我们的本钱。在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的`，只要你肯学。要认识自我，挑战自我。

其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代是日新月异的，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。其实，社会是一所最好的大学!

**最新大学网络安全宣传活动方案(推荐)六**

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

xxx年x月

xxxxx

xxxxx成立于xx年，员工80余人，旗下有华硕专卖店、苹果专卖店、三星专卖店、联想专卖店并且拥有自己的公司的网店。我工作的华硕专卖店位于xxxx。本店专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。代理华硕品牌电脑销售，批发零售华硕主板及华硕ati和nvidia各系列显卡。公司荣获“xxxxx”等荣誉称号。

我主要负责的就是网店上的网络销售华硕电脑。在各大网站平台上推销华硕电脑产品、及时回答顾客对产品的各种问题及与新疆各大团购网合作销售华硕电脑产品。

进入公司够通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了电脑各个硬件，并且就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。接下来接受网络销售中的礼仪和态度。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后，正式开始接触网络销售了。通过在网络上平台不断向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我的口才。在这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先要让自己的语言亲切，这样能给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

1.网络销售概述

网络营销促销的特点:

网络促销是指利用现代化的网络技术向虚拟市场传递有关产品和服务的信息，以启发需求，引起消费者的购买欲望和购买行为的各种活动。它突出地表现为以下三个明显的特点： 第一，网络促销是通过网络技术传递产品和服务的存在、性能、功效及特征等信息的。它是建立在现代计算机与通讯技术基础之上的，并且随着计算机和网络技术的不断改进而改进。

第二，网络促销是在虚拟市场上进行的。这个虚拟市场就是互联网。互联网是一个媒体，是一个连接世界各国的大网络，它在虚拟的网络社会中聚集了广泛的人口，融合了多种文化。 第三，互联网虚拟市场的出现，将所有的企业，不论是大企业还是中小企业，都推向了一个世界统一的市场。传统的区域性市场的小圈子正在被一步步打破。

2.结合企业实际分析网络促销和传统促销

我每天在各大网站平台上推销华硕电脑产品，让我认识到网络销售也许不像传统销售那么正式。不需要衣冠整齐、不需要必须面带微笑，在推销产品的过程中你的肢体语言可以随意表达，但是我也感觉到了网络销售的难处。因为是在虚拟的网络上，让一个陌生人去相信自己的网站上的虚拟的产品真的很困难，在没有人与人见面的接触情况下，只能依靠语言和网站的宣传去展现自己的产品是需要非常诚恳的语言和态度的。由于互联网强大的通讯能力和覆盖面积，网络促销在时间和空间观念上，在信息传播模式上以及在顾客参与程度上都与传统的促销活动发生了较大的变化。

通过顾客对网店上不同型号的电脑的浏览量和点击量，我发现顾客对x54系列的电脑关注度比较高，尤其型号x54xi235hr-sl关注度最高。所以我为公司策划的活动就是针对本款笔记本。

想要销售出去，那么就要让顾客看到我们的产品，怎么让顾客看到我们的产品呢，不可能去让顾客直接搜索我们店吧。所以我认为应该把本店本型号电脑在淘宝上各个比对参数上应争取弄到第一。因为有的顾客喜欢按价格低到高排序、有的顾客喜欢按销量的从高到低排序、有的顾客喜欢按人气或者信用从高到低排序。所以第一步就是怎么去各个参数排到前几名。

第一价格 我们需要在各大网站销售平台上去和同类产品去比较价格，去寻找我们的劣势，在维持利润的同时把我们的劣势变成优势，也就是降价。

第二销量 当然价格降低了又能满足了客户各种合理需求，销量自然会上升一些。但是这可能远远不能满足现在竞争日益激烈的网络销售。所以我们也许需要在维持可信数字的同时，自己通过虚假购买去提高销量，当然这么做也许有点违背道德，但是我认为只要你的产品好，顾客是会原谅的。再说，在现在这个激烈的竞争市场下，这是个看似不大光彩但很被常用的的办法。

第三人气和信用 这一点在我们去完成的销量的提高的同时都是可以提高的，但是最重要的一点那就是我们的产品要好，因为这样真实的顾客和竞争对手才不会有机会给我们差评，因为有一个差评，前面的基本白做啦。

完成上面的步骤顾客基本就可以看到我们的产品啦。当然顾客不可能看到我们的产品就会购买，他们还需要对比。顾客的对比基本就是围绕店家态度和产品介绍来的。产品介绍就所以需要一个好的网站，这就需要做一个很好的网站设计，要突出产品的优势、显示详细产品的参数、展现产品的高清图片。这就出现了一个问题，产品图片太多会引起网页加载过完，也许在等我们店网页打开的同时顾客已经流逝了。所以产品介绍中不需要什么图片都往上放，需要我们精细的筛选，筛选几张有代表性的图片。下面就是店家的态度，这个需要我们销售人员的言语要真诚亲切。我想我们店在这方面做的挺好，在刚进公司初期我也专门经过这方面的培训。

我们在需要做的就是加大宣传力度，我们可以在各大出名网站做一些网络广告并且加上超链接。争取在百度等搜索引擎上排上前几名的位置。

随着现在移动互联网的热门，也可以在移动互联网上进行一系列的宣传广告，例如微信、uc浏览器等。

我想通过我上面的一系列步骤后，我们店的电脑销售量一定会有一定的上升的。

于公司规模较小，正处于发展阶段，我也发现了公司存在的一些问题如：员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作积极性和效率不是很高。

在短短一个多月的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。虽然开始认为电脑网络销售不是一个不太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人!

我这次实习之所以能够很好的进行，并顺利圆满的完成预期任务，除了源自我们自身的良好素养外，也离不开一直在背后默默为我们此次实习做后勤的师傅和同事们，是他们艰辛的准备、联系、无微不至的关怀才使得本次实习能够加以完成。

在此，向此次实习给予帮助我的师傅和同事们致以真挚的感谢——“你们辛苦了!”

**最新大学网络安全宣传活动方案(推荐)七**

于20xx年02月中旬至03月的一个月期间，我在苏州市沧浪区心众网络里实习。在里面做了很多的工作，。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

来公司实习也有一段时间了，总体觉得，网络销售这个待业是一门深奥，并值得探索的职业。我从开始工作到现在已经有6个星期了的时间了，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

1、扎实的专业知识是提高工作水平的坚实基础。在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥无味，但当工作以后，我才会发现专业知识是多么的重要。如我学的软件开发，当然我选择的实习单位不是开发方面，但是在校学的计算机方面的应用都能够得到很好的帮助。

2、在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的网络销售知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，不找借口，找方法。曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人发呆，有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

3、这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。一项任务的完成，并不是个人单打独斗就可以的，而是需要和同事的沟通请教,这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。同时明白了也真正体会到了作为一客户人员，自信是多么的重要。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

4、实习已经结束，我也该开始新的生活了。对于即将本科毕业的我来说，知识方面的学习还有待于进一步提高，脑中的积累真是用时方很少。不过也难怪，平常学习的时候，对于很多问题并没有很深的体会，因为我们对实践缺乏经验，很多经典理论由于缺少实践的支撑而显得空洞无物。往后的日子里，我还需要做好很多事情，比如继续学习专业知识，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期和实习阶段的积累，必定是我人生的又一笔财富!当然实习结束了，但是我的实习生涯关没有结束，我前面的路还很长，我现在只是刚刚开了个小头，刚刚有点起色，我要把学到的经验,学到的心得,学到的知识,奠基到以后的生活中去,我要把我吃过的苦,受过的难当成是我以后成功的粮食,吃过那些珍贵的粮食,你在以后的生活中就不会觉得它们那么难吃了,也许你还会觉得那是一种享受了

经过6个星期的实习工作，我基本完成我的工作任务，达到了通过实习深化知识和提高个人能力的目的，同时学到了如何和外国客户沟通，如何在网络上开发市场以为许多做人做事的道理，掌握了基本的在网络上做事的技能、客户沟通及管理技能。在实习工作过程中，能很好的遵守实习的相关规定与要求展开实习工作，通过个人努力获得了良好的实习效果。当然我还有一个感受是，工作真的很辛苦。但是这是一个人走向社会必须承担的压力之一。所以这正是实习的意义所在。通过实习，我提前体验了社会，为毕业走向工作岗位打下了基础。成长是每个人的必经之路，无论憧憬也好，排斥也罢，我们都迟早要面对。所以我的建议是，与其逃避，不如勇敢面对。作为学生，要充分利用在校的课余时间，保证学业的同时，尽可能的多参加社会实践，为自己创造机会接触外面的社会。我始终坚信，做和不做是不一样的!付出总会有收获，并且一个小的成功是下一个成功的必要准备，机会总是垂青那些有准备的人。当然刚踏入社会的我们,要能以最好的心态和最快的速度去适应社会环境,积极投入工作,专注工作,合理分配时间锻炼身体.自身还要加强培养自己的团队合作精神,处理好人际关系.突出自己的优势,在\"回避\"自己劣势的同时努力去弥补自己的劣势,不断激励自己要做个强者.要知道\"认识自我\",懂得\"挑战自我\",注重\"超越自我\",最终\"实现自我\"的精神去为人处事.我们每个人所能做的，不是抱怨与成功人士的差距，而是争取机会奋起直追，成功的得来不是靠运气，而是凭借一朝一夕积累的能力。

而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。而网站开发人员就经常得喝咖啡熬夜赶项目。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、\"业精于勤而荒于嬉\"，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

短短的实习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年,我愿意继续以这种对生活热爱.总的来说，通过这次实习，不光在技术上有了很大的收获，在人与人之间的交往和处理事情的态度上也有了很大的感触，只有通过自己的不断努力，才可以登上自己人生的辉煌宝座。为了自己的梦想，只有不算努力，超越自己，坚定自己的信念，持之以恒，才可以真正享受成功的果实，成为一个对社会，对祖国有用的人。

总结首先，说明下我是学计算机专业的，在这次短短的一个月时间的实习中，公司的领导对我表示了足够的关心和重视，在本次实训中领导也实际分配了好几个不同的岗位上的工作让我体验了下，虽然大多数都是非本专业的活，做的也都是一些打打字，接接电话之类普通的工作，可也有计算机专业上的，像是在后期工作的网站的维护，整个实习过程中，公司的同事对我的帮助很大，特别是几个搞计算机的更是教了我一些有用的技术，虽然这次实训没取得具体的什么成果，可是这次实训对我思想上的认识帮助很大：让我大体了解了工作，了解了工作是多么的不容易(很累人)，学会了简单的处理人际关系的手段，同时也体会到了赚钱的不容易(工作一个月才一点点钱，以后钱省点花)。

总之，在实习的这一个月中，我拓宽了视野，增长了见识，并学习到了许多有用的知识，为自己以后的工作积累了各方面的经验。也为以后在行业中挑选进入一个好的公司提供了必要的基础知识。通过这次实训，给我们这群刚刚还没完全踏入社会这个大染缸的大学生们进行了一次精神上的洗礼，使我们在身心，思想上成熟了起来。

**最新大学网络安全宣传活动方案(推荐)八**

这是我第一次经历社会实习。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实习的道路。想通过亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，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。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，开始了我这个假期的社会实习。

实习，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。只学不实习，那么所学的就等于零。理论应该与实习相结合。另一方面，实习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。要学会从实习中学习，从学习中实习。

一开始，对自己手工艺期望很高，经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面。一方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，社会实习不只是要有工作、能供饭吃，我们的目的是在于锻炼自己。

于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我结结实实的，并且身强体壮，就让我来做传菜员。每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8：30分上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，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!

做了几天之后，刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，多少也有点社会能力，当传菜员学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我告诉我自己一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做起来很轻松。

在长达一个月的实习中，我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：

1。首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境，笑对每一位顾客。

2。我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。

3。注意我的形象，服装、言行，举止大方、文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。

4。在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练酒楼里的各项规章和章程，保证上班的工作效率。

5。按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。

6。上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

7。处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事，及时汇报。

8。保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实习，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说我一定能行那你就一定能行。

第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，努力就有希望不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，踮起脚尖就更靠近阳光在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了!要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

经过这一次的寒假打工，社会实习，我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，在实习中我也找到了自身的价值。我早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。

我积极的倡议当代大学生走出校门积极参加社会实习活动，在社会锻炼中寻找自我价值，我我们来到大学的目的就是学到先进的科学文化知识更好的服务社会，所以我们更应该尽早地了解社会的需求来提升自我各方面的文化知识和素质，当我们走向社会时更准确地找到自己的位置为社会服务。

我们只要了解了社会的需求和自己所长，就会很快找到自己社会中的位置，现代大学生缺少社会知识和信息，在学校时从不关注社会中的情况，甚至连新闻都懒得看，更不用说社会锻炼，所以当他们迈出校门的那一刻就迷失了方向，拿着自己的简历不知何去何从，只知道自己学的是什么专业，却不知道自己能干什么，以至于很多大学生毕业后都找不到工作。

因为大学生缺少社会锻炼，空一肚子墨水却不知如何用，很多用人单位不愿招聘应届毕业生，都愿吸取有工作经验者，因此大学生的就业率也越来越低!有的学生辛辛苦苦学了数十年的专业当走进社会时却找不到任何与所学专业有关的工作，这是多么可悲的事情，这就是不了解社会的需求所造成的。所以我们要发起倡议，为了我们今后更好更快地投入到社会当中去，为了我们早日实现我们的人生价值，为了能够更顺利的工作用自己的所长服务于社会，让我们积极投入到社会实习中去吧!

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