# 推荐大学学生会秘书处自我介绍(推荐)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-06-11

*推荐大学学生会秘书处自我介绍(推荐)一时间过得真快，转眼间，大三就面临着找工作了，读书的日子已经过去了，过年的气氛也已经成为过去，年初八到来了，我准备好了相关的个人简历，在前程无忧，58同城，赶集网，人才招聘网上注册了会员，经过几番周折来到...*

**推荐大学学生会秘书处自我介绍(推荐)一**

时间过得真快，转眼间，大三就面临着找工作了，读书的日子已经过去了，过年的气氛也已经成为过去，年初八到来了，我准备好了相关的个人简历，在前程无忧，58同城，赶集网，人才招聘网上注册了会员，经过几番周折来到了广州黄村，找了一间一房一厅的出租房。然后开始展开的找工历程，穿上了大学上礼仪课时用的西装，第一次来到了广州的南方人才市场，场面也够大了，来找工作的人竟然是如此的多，挤得人山人海。走完了会场，看到很多公司都没有招我们专业的职位，这时候我纳闷了，怎么我们专业的职位是这么的少？于是我就在一家招聘电子商务专员的公司进行了面试，这时我还不知电子商务专员到底是做什么工作的，竟然通过了第一轮的面试，叫我下午到公司进行第二轮面试，这时我特高兴，面试这么简单？下午终于来到了公司，全场来面试的有二十多人，只有2个穿西装过来面试的，觉得很有气派！总监来了，面试开始，先给我们播放公司的宣传片，之后就进行集体面试，我是第一个上台演讲面试的，没想到我竟有这样的勇气第一个走上讲台。主要是先介绍下自己以及特长，为什么选择这家公司以及在今后的发展。竟然我面试通过了。主要工作是做电话销售。后来想想，觉得这工作做不了就不去上班了。

经过这次的面试，自己也有更大的信心了，面试也没有压力了，没有面试过就总感觉到会有很大的压力。之后又面试了几家公司，专门挑一些适合自己的，有些工作是网络营销，电子商务专员，网络推广专员。多去面试也是一种经验，有了经验，面试就不会胆怯，紧张。在人才招聘市场上，很多公司招聘的职位都不招实习生的，而且招的都是1年或几年经验以上的，还有就是要英语4级以上以及要精通网页设计与编辑。

经过了这么多的面试，总结到一些经验，第一，就是要有自信；第二，要明确自己的目标；第三，要找自己感兴趣的以及适合自己能力的工作。

之后面试了家做电子商务的公司，任职为电子商务专员，这家公司有独立的网站，也在阿里巴巴开通诚信通已经有6年了，我主要的工作是做业务员，在网上找客户，打电话进行联系，看看客户是否有需求，之后就出去跑业务。在这家公司工作了10天左右，后来因业务做不来，辞职了。主要是因为招聘时与工作不相符，公司虽然有进行电子商务，但我做的工作却是传统的跑业务，专业知识根本用不上！觉得没发展前景。最终还是没在这家公司做下去，又要开始我的找工历程了。

经过这次的教训，面试技巧也学精了很多，经过几番面试，得到很多面试官对我的建议：说我性格比较外向，比较适合做销售类的工作，但是我还是比较喜欢技术类的工作。人总说的一句老话叫：“江山易改，本性难移”。也有句话说：“事在人为，人定胜天”。难道我真的不适合做销售这一行？于是我就找些适合自己的工作，在人才招聘会上终于找到了网络推广一职，也通过了面试。老板直接面试，说我这一职位只有我一人做，所有推广经我一手操作，这家公司有独立的网站，也在阿里巴巴开通了诚信通已有6年，主要是做百度推广。

公司概况：广州市伊彩服饰有限公司是一家集服装研发、品牌营运为主体的服装生产企业，旗下 米丝米兰 品牌， 倡导“散发精彩在每一季节”（glamorous at every season）之品牌文化，满足胖mm的衣装 需求。

公司主要产品：背心、吊带衫;女式t恤;连衣裙;连衣裙;女式牛仔裤;女式衬衫

岗位介绍：网络推广一职，主要负责公司网站的推广，网站后台维护，管理阿里巴巴网站，管理公司电脑维护与维修以及网络的维护，还有负责材料采购。

网站推广这一职，涉及的范围很广，在大学里只是有了解网络推广的理论知识，比如：搜索引擎推广，关键词优化，电子邮件推广，资源合作推广，信息发布推广，bbs论坛，博客，微博，网络广告，软文推广。出来实习工作才知道怎样把理论结合实际，结合所学知识，充分发挥自己的推广能力。网络推广这种工作与传统的宣传，要的只是一种效果，就是把自己的公司推广出去，只是推广的方式不同。每天都是反复重复地工作，需要的是坚持和信心。在网上的每一个角落也要把公司推广到位，比如线下的推广宣传一样，把每个地区的每个角落都要布置公司的宣传广告牌。

换了我负责公司的网络推广，公司网站的联系人也要改成我以及联系方式，以前负责这块的是一位女士，在产品信息联系人及性别都要改成我本人。刚来上班还没来得及修改完就来电话说找我，还称呼我是刘小姐。上班第一天就有个推销行业网站的人来找我谈关于在铭万网上升级vip会员以及信息排名的方案。铭万网是啥网站？啥时候冒出来？我还没弄清楚就直接跟我谈方案，这时我就纳闷了。老板真看得起我，第一天上班就交给我处理这事，神马真给力。这种营销方案是固定排名在前三位，按时间来收费，而且是按每一个关键词来收费的，分为三个级别：普通关键词，白金关键词以及黄金关键词，最低价的关键词都是三千元一年，我们公司产品的关键词在百度上做推广的有400多个，按照这样来收费，岂不是最低价也要120万一年了，虽然是固定排名，可铭万网目前来说也不是很出名，pr值也不是很高。不过后来，由于要考虑成本，经过汇报给老板知，还是把她给拒绝了。

在公司里我具体的工作内容：

1.公司网站

（1）管理公司网站的后台，发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

优化网页结构，网站是由一个个不同的分页组成的，网页是搜索引擎进行搜索的对象，所以要对网页的标签进行搜索引擎优化，就可以让搜索引擎更快更有效地抓取网页的内容，让公司的网站在关键词的搜索结果中体现出来，并要获得较前的排名，对于网页标签的优化，我也从实践中得到一些经验，主要有以下几个方面：首先就是每张网页都要设置好title，而且各个网页的title都不要相同，在title里要准确描述该页面的主要内容，如首页的title就写我公司的名称：“广州市伊彩服饰有限公司”。产品展示页面的title就为“广州市伊彩服饰有限公司”。其次是页面的meta标签尽量描述清楚关键字和网站描述，不要随意堆放不相关的关键词；第三为每一个链接标签link尽量加上注释，注释词可为链接的文字本身或相关关键词。

（2）在线客服以及接单，接到客户的单，如果是经销商的话就先登记，之后直接给报价人员，报好价就回复客户，价格合适达到了客户的要求就可以交给报价人员准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。如果是终端客户没有提供具体的规格，就需要派专业人员到客户仓库现场堪查。

（3）定期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。以便获得更多的订单。

2.阿里巴巴网站

（1）信息发布：每天登录阿里巴巴网站，进入阿里巴巴后台管理，我的阿里为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的工作主要是分时段来重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能展现出来，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以

重发信息。也加了很多行业相关的旺旺群，qq群，在群里发供应信息，可效果不怎么好。

（2）找求购信息：通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取求购货架产品的公司，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到些潜在顾客。如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。

（3）在线客服：客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是款式问题，还有就是质量问题。首先问的是顾客需要什么类型的衣服。比如：针织衫。其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。因为我们公司生产的衣服都是按照自己的设计师规格来做的，首先就是先问清楚客户需要的量是多少，要是我们的经销商就可以直接报价。再次是能否寄样品。这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。

3.百度推广

上大学的时候还不知百度推广后台具体是怎样操作的，只是了解前台注册页面，根本不知道后台要怎样来操作。来到了这家公司才知道后台功能是如此的强大，百度搜索引擎推广主要有搜索推广，网盟推广以及品牌推广，根据公司的需要，公司只做搜索推广。搜索推广也称为竞价排名，排名规则是按照关键词的质量度以及出价来决定的，关键词质量越高以及出价越高，搜索排名就会越靠前。我负责的工作是监控关键词的排名情况，优化帐户结构，撰写创意，创意实际上就是关键词的描述。因为提升关键词的质量度是要根据关键词的展现量和点击量来决定的，所以要写好创意来吸引网民，提升展现量和点击量，以致提升关键词的质量度，以降低点击成本。

刚开始的时候，对百度推广一点也不懂，全都要靠自己摸索。就随便地添加一些关键词，也没有进行分类。后来百度客服的人员就打电话过来说我这样做是不对的，乱添加关键是不能够提升质量度的。要根据产品的款式、类型；地域名称；品牌名称、产品编码；产地等属性进行归类。因为一个推广计划中可以创建1000个推广单元，一个单元里可以创建5000个关键词，一个单元里里可以创建50条创意，多创意可以与关键词多对多地展现出来，所以创意就是来描述关键词的属性和特征，所以在一个推广计划里要根据产品的属性来创建推广单元，把产品属性相关的关键词放到同一个推广单元里，这样才有效地提升关键词的质量度。其次就是要撰写创意，创意撰写技巧要突出产品/服务特点、公司优势等；最好能够包括价格、承诺的内容。适当添加符合语法的“！，？，-”等标点符号。因为正确使用标点符号也能对提升点击率有一定的帮助，可以吸引网民的关注。

每天的工作还要在百度后台工具的统计里，分析每天的浏览量以及点击量，关键词的搜索量，做一个详细的分析报告进行推广计划的预算。

4.其他推广手段

（1）我公司购买了一个软件，本软件功能强大，有发布信息，求购信息，自动获取相关行业的求购邮件地址等功能，可以自动发布产品信息，每天可以发布成功网站达400多个。每天的工作任务就是要启动这个程序，添加产品信息，也可以在原有的产品信息进行修改。

（2）在网上寻找b2b信息发布平台、公司黄页，以及各种招标网站等，因为我公司的产品在各种行业都可以用到，只要有仓库用得到的地方都可以使用我们的产品。因此，每天要注册免费的信息发布平台，发布公司信息以及产品信息，这样有利于百度，google等搜索引擎的收录。

最后就是利用各种论坛、博客、微博、百度知道、百科、贴吧、交友频道等来进行发布信息，虽然看起来效果不怎么好，但是，也要把网站上每一个角落都要宣传公司的网站，虽然我公司在这些网站的人气不是很高，但也要坚持，每个博客都不可能在一夜就有几百万的，最近这一年多，都出现了几

个有关于神马的网络名词，比如：“土豪”。都可以以这些名词来撰写文章，不过做任何事情起步的时候是很艰难的，需要的就是坚持，意志力以及信心！

5．其他工作

管理公司的网络设备以及电脑的维护与维修，以及协助其他职员的工作，出来工作才发现，原来我们大学生学的知识比他们中专毕业的全面，因为有些职员连基本的计算机系统重装也不懂，exele和word办公软件使用也不是很熟练，信息检索能力不是很强。还有就是发布采购信息，寻找供应商，开始老板交待我发布求购天然纤维如棉、毛、丝、人造纤维等。对于这些材料，我一点也不懂，只能在网上找产品仔细地研究。

（四）实习体会

很感谢公司能给我这个平台来操作，通过这次的顶岗实习，我的体会是：

1.通过这次实习使我了解了我公司的生产方式以及公司总体的运转管理模式。

2.熟悉了百度推广后台和阿里巴巴管理后台，以及熟悉了各种推广手段。

3.这次实习，让我们明白做事要认真小心细致，不得有半点马虎。同时也培养了我们坚强不屈的本质，不到最后一秒决不放弃的毅力!

4.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，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。

5.思考总结的能力，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摸索，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。

6.在公司里，没人教你要怎样做，而是自己要思考到底要怎样做，你不懂就要问，你不问人家是不会告诉你怎样做。自己做的工作要自己来完成，因为别人帮不了你，也没时间帮你，也不愿帮你。因为你做不好的工作是你自己的事情，人家何必要踏一只脚进来。

1.对于我们刚出来实习的学生来讲，毫没经验，很感谢广州市伊彩服饰有限公司的老板，承蒙老板看得起，给我这个机会和平台，让我一人来操作网络推广，全部推广都要自己摸索，很多知识和技能都不懂。比如百度推广和阿里巴巴的工作后台，在我们学校里根本是学不到的，也没有这种平台来让我们学生操作。现在在公司上班，实际上是在上课，因为我们以前根本没有学过这些技能，只是掌握一些理论的知识，相关于老板在交学费，我们在学习，这是我得到最好的经验。虽然刚开始推广效果没有进展，但是也要坚持，因为只有坚持到最后才是王者。人不可能一步登天，只有坚持一步一步往上攀登，我相信一定会到达顶峰。

2.不过，有失的地方是，我们没有经验以及自己对公司的产品和专业知识不够全面，往往在工作中会犯错误。虽然有相关的产品培训，但自己能掌握的还要自己深入的研究，比如：客户在网上咨询的时候要怎样来回答，具体的产品参数和信息要背熟。不然的话，回复得慢也会受到客户的挨骂和投诉。还有就是

在线聊天的用词，说错一句话就会损失一个潜在客户，虽然在学校的课堂上有客户关系管理，但在工作上遇到的客户可跟课堂上的学生不同，每说一句话就代表着我们公司的形象和声誉。这是我第一次在工作上的失误，虽然客户还是与我们合作，但是，客户却要换人了。而不是我来接待客户了。所以在以后的工作上一定要注意言行，细心和有耐心地接待客户。

大学所学的电子商务课程，对于开展电子商务的公司，基本上能用到大学所学的知识。找工作的时候，面试官也说过：我们专业所学的知识多又杂，没有一样能够学得精通，其实这也是要靠自己的实际情况来定，不可能全部的知识都能学精，所以在大学里要定好目标，往适合自己工作的方面发展，提升自己在这方面的能力，不能每一科都学点，哪一科都懂一些，就是学得不精。希望在下一届的师弟师妹中能得到教训。

还是一个建议就是理论知识多于实际操作，出来工作才知道，网络推广这块没有进行过全面实际的操作，因为在学校里没有没有操作过这些，只是在业余时间去了解这些，所以只能学到理论知识，出来工作只能靠自己摸索。我觉得实际的操作能力比理论知识更重要。因为实践过了才知道自己的不足。

1.在推广方面，我们公司自从在06年迁来广州，一直以来都做电子商务，加入阿里巴巴诚信通以及百度推广。在阿里巴巴开通诚信通只是为了更有效地推广，因为我们公司的产品主要是做服饰的，有很多东南亚的客户，不能随时看到最新款的样品，只能通过邮寄样品或者是客户直接来公司看，这就是这间公司的不足。

2.在生产方面，我们公司目前的产品生产没有做到精细，而且在产品还是有一些会掉毛或者线头多，例如：毛衣或者线织衫，所以我在实习期间有很多客户对这些产品有抱怨，我们又没有处理好问题根源，流失了很多客户。

3.在管理方面，我们职员都是直属老板管理，主要是分三个部门：网络部，生产部，业务部。所有的工作流程都要通过老板的同意才能进行，例如：在网上接到的单需要业务员去跟贵公司交涉，都需要老板的决定安排哪位业务员去联系，不能直接联系业务员自己处理。虽然我不知道这样的工作流程合不合适，但我觉得这样的工作流程会拖延很多时间。因为有些客户要求要尽快安排人员来设计。我觉得这就是在管理方面的一些不足。经过了一个多月的工作，已基本上掌握了网络推广的技能和知识，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，不懂就要问。

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。我来到这公司，全部推广知识都是自己摸索，所以只有肯努力，一定能成功的。

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，信息时代不断地与时俱进，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。

**推荐大学学生会秘书处自我介绍(推荐)二**

在大学的最后一个学期，我参加了顶岗实习，转眼之间，实习生活即将结束，现将实习情况报告如下：

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实地考察跟踪其物流全过程的方法，对xx物流业发展现状进行初步了解。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的内涵与外延。

采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。出动全组成员合理分工，每人负责不同侧面的内容，协同合作，调查后集体讨论分析，并总结实习报告。

20xx年x月x日—x月x日

xx物流有限公司

（1）前期准备工作

1、x月x日上午9：00到xx物流公司报道。

2、x月x日上午10：00在xx物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。

3、x月x日下午通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找调查对象，并争取专业物流公司或单位的支持和协助。到系办公室开介绍信。

4、准备数码相机、笔记本等实习所需物品。

（2）开展实习活动

1、x月x日，走访xx县物流行业。

2、x月x日，参观、调查xx物流公司。

3、x月x日，走访xx物流部门。

4、x月xx—x月xx日，开展具体物流管理工作。

（3）后期总结工作

x月x日—x日收集并整理资料，对物流情况分析并定稿。

（一）实习准备工作

x月x日下午2：00我在明确了这次实习的目的、方法及注意事项后。从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了详细的部署，确定了实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

（二）走访调查物流部门

x月x日下午我开始寻找调查对象，通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在xx物流网上我们搜到几家物流公司，但当我们致电争取公司支持和协助时，却一次次遭到拒绝和打击。其中有的公司很干脆：没时间接待；有的单位老总出差，没人可以做主接待我们；有的要申请总经理的同意，可是就没了答复；还有的是我千辛万苦找到一家老总的手机号码，可是总也打不进去。总之，他们有足够的理由将我们拒之门外。功夫不负有心人，经过不断地询问，我们与xx物流行业的管理员取得了联系，并顺利争取到走访该物流的机会。

（三）实地调查情况

x月x日上午8：45分，我来到了xx物流部门，这是我本次实习的第一站。当我讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先该站管理员向我讲述了其物流管理的历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。各种各样物资的流动与日俱增，越来越受到人们的关注。xx县政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为xx经济发展的基础产业。要充分发挥其区位优势。潜在无限的商机，县内外商贾云集，纷纷把目光注视在垫江这片红土地上。县政府果断提出自己的发展思路和战略构想。并投入大量资金建设好县内、外1小时经济圈。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间xx经济发生了翻天覆地的变化。xx物流业也正是在这样的环境下应运而生。

政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的公司是该协会的发起单位。县领导对xx的物流现状进行了分析，他指出xx县的物流业还处在一个低层次的发展阶段，与其他地区相比相对滞后，目前物流业发展停留在仓储和运输两大方面。但是其发展速度极快。随着一些民营企业的兴起，政府调控下的招商引资，市内从事物流业的公司企业大体可分为三大类：国有企业、中外合资企业。

x月x日上午，我有幸走访了一家物流货运部。大约在9：00中，我来到xx小区116号，这是一家规模较大的货运站，由于老板出差，接待我的是两位业务主管，王先生首先向我介绍了货运部的基本状况：该托运部是在构建社会“大物流”的市场背景下，配合xx县整合xx物流资源，打造完整物流产链的要求下组建的，是目前为止规模较大一家企业。投资雄厚以及投资规模的超前宏伟、在xx县物流业拥有战略优势资源；并在县内同行业软、硬件业务操作能力的绝对优势，凸映出xx县内规模最大、实力最强、具有国际先进物流理念的现代化物流企业，这一切构成了交远物流强大的后盾。

6个月的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。通过实习，加深了我对物流管理知识的理解，丰富了我的物流管理知识，使我对物流管理工作有了深层次的感性和理性认识。同时，由于时间短暂，感到有一些遗憾。对物流管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。

通过实习，我认识到要做好物流管理工作，既要注重物流管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。物流管理作为微利性服务行业，它所提供的产品是无形的服务，物流管理是一种全方位、多功能的管理，同时也是一种平凡、琐碎、辛苦的服务性工作。

同时，通过这次实习，我才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

虽然实习已经结束了，但我任非常感谢xx物流有限公司所有的领导和员工在实习期间对我的照顾和关心。在他们的热心帮助下我快快乐乐的度过了这令人难忘的6个月，是他们的让我感受到了实习的乐趣、是他们让我从理论到实践、是他们让我学会了如何更好地融入这个社会。

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