# 精选大学生班级活动策划书通用(八篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-10-19

*精选大学生班级活动策划书通用一大学我主要还是在学习，在图书馆看书看报。在图书馆总感到时间过得很快，大学四年也是这样匆匆走过，可以想象今后生活也会转瞬即逝。所以想珍惜时间，让人生过得不后悔，前一阵看报道很多大学毕业生对大学生活后悔。作为当代中...*

**精选大学生班级活动策划书通用一**

大学我主要还是在学习，在图书馆看书看报。在图书馆总感到时间过得很快，大学四年也是这样匆匆走过，可以想象今后生活也会转瞬即逝。所以想珍惜时间，让人生过得不后悔，前一阵看报道很多大学毕业生对大学生活后悔。

作为当代中国的大学生毕业生，不再只是被动地等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动去了解自己要做什么，并且规划它们，然后全力以赴地去完成。想想今天世界上最成功的那些人，有几个是唯唯诺诺，等人吩咐的人

做主动的人，这是中国人比较欠缺的地方，美国人比较会推销自己，中国人是比较含蓄的，比较害羞的，但是有个哲学家曾经说过一句话，一个有能力的人，如果不能沟通，他就和没有能力的人是一样的，所以我建议各位除了要把工作做得好，也要能够适当的把自己的成功告诉别人。

成功不是要和别人相比，而是要了解自己，发掘自己的目标和兴趣，努力不懈地追求进步，让自己的每一天都比昨天更好。

但在社会中生存，我们必须学会接受那些不能改变的事。

每一个刚进入社会的人都应当掌握七项学习：学习自修之道，基础知识，实践贯通，兴趣培养，积极主动，掌控时间，为人处事。

我听到的会忘掉，我看到的能记住，我做过的才真正明白。

**精选大学生班级活动策划书通用二**

：今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司xx支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识， 受益匪浅。

：xx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动。

：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

：深入到社会经济单位的内部;再是参与性，必须亲自参加调查研究。

：xx年7月16日—xx年8月27日

：xxx省xxx市中国人寿保险公司

：本专业范围内的工作及保险方面的相关内容

公司中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司，是xxx寿险市场上最大的专业公司，公司拥有员工 3000 余人，下设 10 个经营单位，所辖机构50个，服务网络遍布城乡。20xxx 年公司实现保费收入 4.8 亿元，占xxx地区寿险市场 70% 以上。总承保金额 920 亿元，共为 1072 万人次提供保险保障，累计给付 6.5 亿元，为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家 和省市级荣誉80 多次，连续六年被省公司授予“先进单位”;连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”;连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”;连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司(20xxx年企业年报)。

我要参加实践的单位在我市xxx西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动，xxx月xxx日上午我见到了xxx科长，她一看上去就让人感觉到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，更多的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备负责认真的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执着的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段，营销观念还处于萌芽状态，在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来，新险种开发较多，但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势，保险公司不断开发新险种，尤其是寿险险种。但从市场需求来看，保险产品的创新思路狭窄，形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面，难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合，保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析，我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”，无法构造自身的优势，而且导致过度竞争，造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其与保险市场有关的人类活动，现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位，新的营销观念尚处于萌芽状态，保险营销人员整体素质不高，极不适应保险消费市场需求，必须寻求创新。要求：

(1)注重经营关系，留住顾客;

(2)突出营销中的文化含量和品位，建立企业文化和塑立美丽的形象。

保险并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要，是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销，即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身，主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为:保险营销不仅仅包含保险推销，而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标，促进保险企业在竞争中取胜等内容;保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动，也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象，为保险企业的发展作出预测与决策，而保险推销则侧重于短期利益，是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的，但保险营销是通过投保人的满意而获得利润，而保险推销则是通过直接的销售来获得利润，所以，从营业员的角度来看，营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系，淡化卖保单的商业行为，强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看，保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统，来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

**精选大学生班级活动策划书通用三**

时间总是过得那么快，转眼间我的大一就过去了。是应该锻炼一下自己，做点什么了。我利用暑假时间，来到了本村的一个小学。想做一名带班老师，跟学生接触，给自己一个锻炼的机会，培养一下做教师的能力，提高口才等教师应该具备的各方面素质，勤工俭学是一方面，更重要的是将在书本上学来的知识用于实践，积累经验。

得到这次实践工作的过程并没有那么曲折，因我算是村里少有的大学生之一，他们还是比较信任我的，而且他们很好说话，很容易就去了，老师给我分出来一个小学二年级的班，共14名学生。他们暑假补课班一共一个月的时间，从x月x日到x月x日，我由于放假晚，接班时也只剩下半个月的时间了。

刚接这个班的时候，还是经历了一番心理斗争的。因为毕竟是第一次，从没有经验，害怕教不会他们，误人子弟！不过，还是咬紧牙关默默的告诉自己，既然接他们了，那就好好的带下去，对他们好好负责，决不能辜负任何人！

第一节课，刚开始在真正的学生面前上课，不免有些手足无措。老师也对我有所观察，人家说我声音小，我知道，大学老师同学也曾指出我这一问题，在上课过程中我也注意了它，并且也刻意把声音喊了出来，一晌下来，嗓子痛的要命，但通过不停地喝水以及两晌的适应期也就缓过了劲儿，声音小的问题也解决了。

堂威的问题我倒没有太担心，课堂上不凶，但也不笑，一直比较严肃，这样一个14个学生的课堂，我还是可以驾驭得了的！回到办公室，老师告诉我，课堂上要有纪律，无规矩不成方圆，在一个没有纪律的课堂上，教的再好也是白搭。所以说，课堂就是课堂，可得严肃对待！

全是些七八岁的孩子，他们注意力集中的时间也应该不超过十分钟。45分钟的课堂，除了旧知识的回顾，课前导入，我一般只用10分钟的时间讲授新知识，剩下的时间就是做课堂作业以及对学生的单个指导。我觉得这样还可以因材施教，只针对学生单个问题逐个解决。

通过重复记忆应该是比较好的一种学习方法咯！老师告诉我，语文的生字留作业一般写三遍或五遍。还有数学中的乘法口诀，有的孩子背不过或者不熟，这样课堂上我总是带着他们不停地温习，让孩子们大声的喊出来几几得几，不断的重复，直到记住……

检查作业也很重要的。老师一再强调，一定要严格检查作业，否则真有孩子要掉队的！大部分小孩还是很听话的，作业写得一个不落还清清楚楚，很认真！可是，总有几个玩不成作业的。小孩子正是爱玩儿的年龄，没有办法，但作业必须得补回来的，利用下课的时间吧，我坐在他们旁边，好好的看着，有问题就马上讲解，总之，一个都不能少！

作为老师，最重要的就是把知识传授给学生，得让他们接受了，理解了，学会了~我深有体会！数学课上，乘法相对好学，背会了乘法口诀就好，可是让他们学会除法时就有困难，的理解呀！为了让他们理解除法，我要提前讲几个课时的平均分问题。我们所在的教室，除了桌子就是凳子，剩下的唯一可以用的“学具”就是粉笔头啦！我把枯燥的说教变成了做游戏，孩子们可不得了了，兴奋地要命！

“我要5个学生，来到讲台上”话音刚落，全跑到讲台上~没得办法，只能留下5个孩子，然后把同样的游戏再做2遍，让每一位学生都上一次讲台！如果书上有圈圈的图，发给他们不同颜色的彩色粉笔头，一个一个地涂上色，再数一下分别有几个；如果是类似分香蕉、分桃子的问题，就用粉笔头代替，比如5个小孩儿分25个，并排站好，一个一个地分，分完后自己数每人得几个…虽然分的只是粉笔头，但我觉得效果不错，学生很快乐地学习，至少这种分法他们可以印象深刻。通过不断的学习，让小孩子们认识并理解除法，慢慢的学会它。

短短的两周很快过去了，虽然代课只进行了两周，但收获了很多，明白了很多。

看到他们一点一点地学到我教给的知识，心里很高兴…！离开那一帮可爱的孩子们的时候还真有些不舍~

有些事做过了才知道，有些道理经历了才明白。老师真的不是那么容易当的哦，这帮可爱的孩子们，让我这个假期有了一段美好的回忆，而且学到了很多。

想要当一名老师需要具备各方面的能力和素质，我的体会：

1、老师要有耐心。

留作业时很让人头疼啊！每次我说到嗓子疼，还是有孩子跑我跟前问，老师是不是从哪哪到哪哪啊？我说“是”。老师是不是生字一写三遍，生字二写五遍啊？我说“是…”。老师就黑板上写的那些作业吧？“是”。老师语文作业、数学作业、暑假作业…“是。”你要知道，他们问的这些全是我强调了不知多少遍了的！唉，没办法，必须一遍遍地告诉他们，因为他们是小孩儿，扭头可能就忘了。他们听不懂的时候，就要不厌其烦地讲解直到懂了为止。我的耐性，真的锻炼了。

2、老师真的很辛苦。

我要教语文和数学，而一上午从八点到十二点四节课的时间，我都在给孩子们上课。别的没什么，就那嗓子、两条腿可真有的受哦！回到办公室要不停地喝水，才可以让疼痛的嗓子缓和一下…我说过的，小孩子们太爱玩了，一边写作业还一边动这动那地闹腾，我讲完课后要不停地在教室转动，才能让他们安安静静地写作业…还是那句话，因为他们还是小孩子！所以说，老师不容易当，他们很辛苦……

3、老师要细心、爱学生。

还记得我接课以来有几个小孩哭，原因很多了，当然包括下课疯跑摔跤了。但却有一两个不会写作业的和生病的。有同学语文学得好，背课文他总是第一个背会。但数学就有点慢了，遇到除法就困难，总是可以看到他做着作业抹眼泪…让我心疼的一个小孩，很爱面子，只能慢慢地告诉他，记得问老师…下课再一遍遍地强调“用乘法口决求商”这一方法，他终于学会用了。

有同学好像胃不好，每到第四节课时，他都会趴在桌上，很难受…讲完课，其他同学写作业，我都要蹲下来给他揉揉，然后告诉他回家让妈妈带你去看医生。他有吃药，但还会偶尔痛，我蹲在他身边给他轻轻揉揉，才能让他慢慢地写作业。

就是这样，应该爱他们！一帮七八岁的小孩子，非常地活泼爱动，给我做鬼脸，冲我嘿嘿傻笑…我走在街上，时不时会听到“老师”！看着他们一个个笑嘻嘻的，心里真美！我的暑假，让我有了一段美好的回忆…第一次跟一帮可爱的孩子们相处，在一起的日子，为他们烦恼、生气、心疼、开心、高兴、欣慰……我想我会永远地记住、怀念这段美好的时光…但愿他们好好学习，天天向上！有一个美好的明天！

真的很感谢老师，可以给我这个代课的机会，跟二年级孩子们近距离接触，体验了当老师的感觉，更得到了锻炼，学到了课本上学不到的知识。

总的来说，这次实践活动的收获实在是太多太多了，不是短短的几页纸就能说完了。经过这次社会实践，我的表达能力和教师的素质等各方面得到了一定的提高，对学校教师生活的认识有了进一步加深，这一切都将会对我今后的学习生活产生深远的影响。我想，在今后的学习生活中一定会表现得更好，更多更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质！

**精选大学生班级活动策划书通用四**

如果通过验具链接不上的就视为产品不合格，要么作废要么返修。标准是死的，但检验方法是活的，或者说可以有些变通，实际的检验中会根据经验在非核心问题上适当放低标准，这样既不影响产品质量又不会造成过多的产品报废。不过这一切都建立在检验者的经验和对产品性能的把握上，经验越多、对产品用途性能了解的越深刻便能检查的越娴熟、越高效。说到这些我不得不感到，那就是对员工专业素质的训练与培养能给企业和个人带来益处，使得企业效率和个人知识水平都能有所提高与增长。

接下来便是一边挑毛刺一边上验具，即验具(一小时一测的工序)上完后紧接着去挑毛刺，就这样干了有一个星期左右便开始正式接触全检，全检，上面已经介绍过它的工作内容，即对工件的外观进行检查并对毛刺飞边进行修磨处理。工作先从最简单的一个型号的产品入手，是一中支架，全检内容包括塞规检测，目视，验具。上来的第一步是把支架放入验具，验具用以检验盘槽的宽度(上不去验具的视为不合格);第二步塞规验具，塞规以螺纹孔为基准，塞规下不去的为不合格，实际生产中下去四分之三都可过(即放这个产品过去进入下一道工序);然后就是搓毛刺;看销孔壁是否薄(薄到小于2mm为不合格，当时的标准)。这一系列的步骤走完后便算是检完了一个工件。这样的检验一天要检800个，不包括加班。并记录于检验表格上。

刚开始检的有些慢，慢慢的熟练了就快了。一理通，百里融。一个型号的支架会验了之后做起其他型号的也就会快多了，工作也将越做越熟。

实习工作让我学会许多，并懂得一定道理，虽然这个工作是枯燥的，但是在工作中我还是体会到了责任心，态度等比较抽象的词语。除了遵守一定的标准之外还要有一定的变通等。有关于说什么是好工作，我认为在工作过程中你时常感到快乐的工作，总能让你感到快乐与激情的工作就是好工作(或者说你发自内心的喜欢做一件事，而那件事刚好是一种工作，能做这样的工作是幸福的)。

在与人交往上也是，要坚守自己的道德，也要学会一定的变通。即使看不惯某些事，如果自己无法改变，那么坚持自我也是一种品德。

学校的生活即将结束，学生的身份也即将成为过去，但是在社会这个大学堂上还有许多我们要学习的地方，人生的学习永远没有止境，个人的修养也永远没有止境，我们还将不断的学习，不断的完善自我，过一个无愧于自己的人生。

随着社会的快速发展，当代大学生压力越来越大，特别是即将毕业的，更要面临更多的挑战，实习面对挑战就是必要途径，它是为我们能更好适应严峻的就业形势，毕业后能更快融入社会打下坚实的基础。

**精选大学生班级活动策划书通用五**

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，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，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哭泣，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！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

为期一个星期的实习结束了，我在这一个星期的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个星期的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：xxx啤酒，1998年2月成立，注册资金1。8亿，年产量15万吨。xx啤酒（中国）有限公司在各生产工厂实施了一系列的产品、品牌标准。同时，制定了雪花啤酒系列产品相关的工艺配方、酿造标准、包装标准等工艺技术标准。

生产车间分为，糖化车间，发酵车间，检验中心，包一车间，包二车间，污水除理。检验中心人工作人员定期到包装车间检验啤酒的各项指标，以确保生产的啤酒合格，达到指标。xx啤酒的生产设备全国统一，工艺和质量控制标准全国统一，各地技术人员接受国外酿酒技术专业培训，从而保证了xx的品质如一。xx啤酒多次被国家质量监督检验检疫总局正式认定为“中国名牌”产品。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他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，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：

if you can dream it，you can make it！

最后衷心感谢xxx啤酒给我们提供实习机会！

**精选大学生班级活动策划书通用六**

经过了3个月的细致调查分析之后，近日，中国扶贫基金会发布了专门针对“在校期间基本生活费用难以达到学校所在地最低伙食标准，且无力缴纳学费及购置必要学习用品，日常生活没有经济保障”的“贫困女大学生”生活状况调查结果，结果显示：38.1%的特困女大学生每个月从家里得到的生活费在100元以下；15.7%的特困女大学生来自独生子女家庭，25.3%的来自城市家庭；非西部地区和西部地区来的特困女大学生一样贫困；特困女大学生有三难：求学难，勤工俭学难，找工作难，甚至连谈恋爱都是一种妄想??

一个案例

“油多了不好。”记者劝孟娜打一些油多一点的菜的时候，她这样说，并执意要记者多吃一些带肉的菜，而她只要了一份1元钱的炒粉丝。这还是在记者在场的情况下，如果是平时，她只要8毛钱的豆腐、土豆或者6毛钱的白菜。

孟娜是中国农业大学车辆工程专业xx级学生，她的家乡在河南柘城。孟娜家里一共有6个兄弟姐妹，还有一个70多岁的爷爷，加上父母，一共有9个人。xx年，孟娜考上了中国农业大学车辆工程专业，父亲卖光了家里能卖的所有粮食，借遍了所有能借钱的亲戚朋友，才把她送到了北京。

孟娜所在的专业每年需交学杂费共6200元。孟娜没那么多的钱，她身上总共不过2300元。她拿出1400元交了学杂费，自己留下900元做1年的生活费用。没有交上的学费只能慢慢补。 学校每个月给每个学生发放107元的生活补贴，孟娜还在学校申请到一个勤工俭学的机会。在那间放了40多台电脑的屋里，孟娜每天用半个小时进行清理，这样下来，每个月能挣上80来块钱。

孟娜不敢上街买东西，一要花车费，二来东西贵。前几天实在太热，她花20元买了一件t恤；实在没有鞋穿了，又花30元买了一双鞋。孟娜柜子里还有一件春天买的外套，值19元。 孟娜是学校里的特困生，但她并不是惟一的。在中国扶贫基金会调查的农、林、师范类高校中，像孟娜这样的特困女大学生，超过了学生总人数的15%，她们“在校期间基本生活费用难以达到学校所在地最低伙食标准，且无力缴纳学费及购置必要学习用品，日常生活没有经济保障”。而中国扶贫基金会这份《贫困女大学生调查报告》显示，在一般的综合性院校，特困女大学生的比例也达到了8%。

五组数字

●15.7%来自独生子女家庭

接受调查的贫困女大学生中，19.4%来自农业大学，6.6%来自林业大学，6.6%来自医科大学，15.3%来自师范大学，52.2%来自综合大学。70%以上的贫困生来自“老、少、边、山、穷”地区，农村经济不景气，家里缺少劳动力，致使收入只够维持温饱。同时，由于近几年城市贫困家庭尤其是下岗职工家庭数量日趋加大，下岗职工的再就业率比以前有所下降，使城市家庭供养大学生也面临诸多困难。在此次调查的高校贫困女大学生中，就有25.3%的贫困生来自城市家庭，其余74.7%来自农村。来自城市的贫困女生中，绝大多数都来自双亲家庭，只有11.9%的女大学生来自单亲家庭，0.5%的贫困女大学生是孤儿。另外，15.7%的贫困女大学生来自独生子女家庭，84.3%的贫困女大学生来自有两个或者两个以上子女的家庭。 ●93.7%月生活费不足200元

贫困女大学生的生活消费水平都很低，在校期间基本生活费用难以达到学校所在地最低伙食标准，且无力缴纳学费及购置必要学习用品，日常生活没有经济保障。调查显示，贫困女大学生的父母每月能支付给她们的生活费在100元以下的有38.1%，100元到200元之间的有44.3%，在200元以上的仅为17.6%。贫困生每月生活费支出在51元到100元之间的占28.7%，支出在101元到150元之间的有37.9%，200元以下的比例总共达93.7%。

在吃饭以外的消费上，有13.7%的贫困女大学生根本没有经济能力购买学习用品，49.8%的贫

困女大学生每月个人学习用品支出只能在20元以下。高达56.6%的贫困女大学生没有购买服装的经济能力，还有25.2%的每月服装支出只能在20元以下。65.9%的女大学生无力购买化妆品，还有31.5%的贫困女大学生月支出能力只能在20元以下。

此次调查的贫困女大学生中，有45.6%的贫困女大学生生活困难，只能靠勤工俭学勉强维持；有42.2%的贫困女大学生生活紧张，手中的钱必须用心计划，才能维持生活；还有高达6.6%的贫困女大学生生活特别困难，已经无法维持，不能继续上学。

●84.7%的人承受经济困难的压力

因为贫困，女大学生们承受着巨大的压力，业余生活有诸多阻碍。调查显示，84.7%的贫困女大学生承受着家庭经济困难的压力；60.2%的承受着学费书费上升的压力；48.5%的承受着生活费上升的压力；42.0%的承受着学习紧张的压力；还有28.1％的承受着考试不理想的压力和怕与同学谈论钱方面事情的压力。

在生活中遇到困难时，28.2％的同学不愿让他人知道自己的心事，36.8％的学生选择向过去的同学倾诉，31.4％的选择向现在的同学倾诉，28.0％的向家人倾诉，17.4％向学校、教师倾诉。

在课余时间的安排上，有66.2%的贫困女大学生的业余活动是勤工俭学；有83.8%的贫困女大学生的业余活动是学习，只有9.6%贫困女大学生有休闲、娱乐活动。勤工俭学的工作主要是校内勤工俭学和家教，所占比例分别为50.3%和45.5%。

贫困女大学生为了学费和生计，不得不利用课余时间甚至上课时间外出打工挣钱。挣钱只是为了解决温饱问题，根本谈不上增添学习用品、书籍、资料等，更谈不上进行形象建设。有56.6%的贫困女大学生不买服装，有65.9%的贫困女大学生不买化妆品。

●仅有4.1%的贫困女大学生赞成恋爱

因为经济的贫困的环境的压力，谈恋爱对贫困女大学生来说成为了奢侈品。调查显示，仅有

4.1%的高校贫困女大学生持赞成态度；有34.7%的贫困女大学生认为无所谓；有26.8%的贫困女大学生不赞成；还有34.4%的贫困女大学生甚至都没有想过这个问题。在个人将来就业的问题上，有2.8%的贫困女大学生没有考虑过这个问题；只有6.7%的贫困女大学生对于个人将来就业没有信心，茫然不知所措；有43.1%的贫困女大学生认为自己毕业后应该有一份工作；有47.4%的贫困女大学生对自己很有信心，认为毕业后会有一份称心的工作。在接受帮助的问题上，86.1%的贫困女大学生在生活中遇到困难时，愿意接受他人的帮助。82.5%的贫困女大学生希望在学费上得到帮助，40.3%的希望在生活费上得到帮助，38.2%希望得到培训，24.2%的人希望得到心理指导。

●73.0%的人籍贯在非西部地区

此次调查发现，来自非西部地区的女大学生和来自西部地区的学生一样贫困。有27.0%的高校贫困女大学生籍贯在西部地区，有73.0%的贫困女大学生籍贯在非西部地区。非西部地区的贫困女大学生生活困难，靠勤工俭学勉强维持的比例为47.2%，高于西部地区5.6个百分点；西部地区贫困女大学生生活紧张，手中的钱用心计划，可以维持的比例为45.6%，高于非西部地区4.8个百分点。无论是西部地区还是非西部地区的贫困女大学生，都承受着很大的学习生活压力。西部地区贫困女大学生承受来自于家庭经济困难、生活费上升、学习紧张和考试不理想的压力比例分别为：86.8%、51.7%、45.9%、32.2%，分别高出非西部地区2.6、4.3、5.2、5.8个百分点；非西部地区贫困女大学生承受来自于看不到个人前途、生活单调、怕与同学谈论钱方面的事和无知心朋友的压力比例分别为：11.8%、16.3%、28.9%、25.3%，分别高出西部地区1.6、2.6、3.0、19.9个百分点。

**精选大学生班级活动策划书通用七**

读了三年的大学，然而大多数人对本专业的认识还是寥寥无几，在测控技术与仪器周围缠绕不定，在大二期末学院曾为我们组织了一个星期的见习，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业根本就很难联系起来，在很多同学心里面对于本专业一直很茫然，车间测控技术大学生实习报告。

今年暑假，学院本来是组织我们去上海实习，但由于突如其来的非典型疫症，使得全盘计划不得不重新来定。经过学院的努力，最终选择了顺德作为我们的实习基地。

什么是测控技术与仪器?本专业适合干哪方面的工作?本专业前途如何?带着这些问题，我们参加了这次的生产实习。

本次生产实习由查晓春、黄爱华和黎勉三个老师带领，测控专业总共四个班，150几人参加实习。6月30日出发去顺德，安住在顺德大良风城中学。

三年来第一次来到一个陌生的地方，真是一件令人兴奋的事情，我们住的中学环境很好，由于这是一所中学，又遇暑假，这里很静，真是学习的好地方，本人正好想在实习之余顺便的进行自己的网络工程师计划，这样可以让时间滴水不漏了。

本次实习预定是三个星期，但由于出现些预想不到的事情，最终把行程缩短为两个星期，而本次生产实习在教学计划是四个星期，所以剩下的两个星期必须在下学期补回!

两个星期的生产实习，我们去过了申菱空调设备有限公司、顺特电气有限公司、美的洗碗机公司、联塑科技实业有限公司、广东泓利机器有限公司、顺德科威电子有限公司、广东锻压机床厂等大型工厂，了解这些工厂的生产情况，与本专业有关的各种知识，各厂工人的工作情况等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，传感器在空调设备的应用了，电子技术在电子工业的应用了，精密机械制造在机器制造的应用了，等等理论与实际的相结合，让我们大开眼界。也是对以前所学知识的一个初审吧!这次生产实习对于我们以后学习、找工作也真是受益匪浅，在短短的两个星期中让我们初步让理性回到感性的重新认识，也让我们初步的认识这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发!

顺德是个美丽的地方，这里的交通路线四通八达,或许这就是顺德为什么一直保持全国百强县之首的原因吧!当然还有其体制是否健全原因,社会保障是否完善原因!这里也是我们初涉社会的开端，迈向美好而残酷的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生路如顺德四通八达的公路,但方向只有一个,那就是前进,永不言弃,永不退缩!

申菱空调设备有限公司

7月1日，这是我们实习的第一天，我们来到了申菱，这是一家生产中央空调的厂家。来到该厂，该厂负责人首先介绍了一下申菱的一些生产情况。

了解到，广东申菱空调设备有限公司于1992年正式建成投产，是集科研、生产、检测、销售、工程服务于一体的现代化企业，是中国500家最大电气机械器材制造企业之一。专业生产“申菱”牌大、中型水冷、风冷单元式空调机，洁净式空调机，恒温恒湿型机房专用空调机，屋顶式空调机，高温环境特种空调机，除湿机，冷水机组成风机盘管、柜式风机盘管和组合式空气处理机等末端设备。其中单元式空调机和洁净式空调机包括冷风型、冷风电热型、热泵型、恒温恒湿型等多个系列和品种。

接着将我们分成五组对其生产车间进行参观。

我们首先来到钣金车间。从车间的定置管理图中，可了解到该车间的生产过程是

下料区--冲压成型区--焊料一库--焊料二库--冲压转型区--散件特检点--铝合金加工区--钣金半成品周转区--焊接--喷涂--成品。

在钣金车间，观看了各种机器的生产情况。有m-20xx剪板机、j23-25冲床、j23-40冲床、j23-60冲床、j23-80冲床、j28-500四柱油压机、csw-250冲角床、ta-60t弯板机、rg-80弯板机等等，各种我们熟悉和陌生的机器。

接着是两器车间。

在两器车间，我们观看了压力容器用钻床、翅片冲床的生产过程，以及一些已经记不清名字的机器的生产。

在总装车间，该厂负责人为我们讲解了管壳式换热器和水冷冷凝器的原理。在这个车间，我们已经能够看到完整的中央空调的雏形，在这个庞然大物中,用到了我们所学过各种各样的知识,有传感器了,有电子技术,精密机器制造等等。从申菱公司生产车间，我们可以看到中国空调技术已经基本成熟，看是它的中央处理芯片还是要靠进口!

在出厂检验车间，师傅为我们讲解了产品检验的过程，并给我示范了检验是如何进行的，所用到的仪器，有精密仪表了，有常用工具了，有一种仪表是我们从来没见过的，那就是利用传感器技术的安培表。

现在回头看这实习的两个多月，给我带来最最深刻的感触的是我的指导老师以及园林高中英语组的所有老师。实习刚开始的时候，我的指导老师王祥老师就关切的问我住宿的问题，还问我有没有课本，在我说没有之后，还给我带来了第一册课本，教参...

实习之前就设想过如果自己当上了老师会为实习所在学校做些什么事情，会怎样对待学生，会以什么样的心态来面对教师这个职业。时间飞逝，不知不觉实习已三个月，回头总结这三个月的收获，总感觉自己有好多想说的。

实习时间：xx年x月x日xx年x月x日实习地点：xx省xx中专学校一、实习单位简介xx年，xx学校向xx省教育厅申报中等专业学校，至xx年8月，学校正式成为经xx省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校xx省xx中专学校。

实习时间:xx年7月10日xx年7月23日实习地点:长春市中级人民检察院实习单位:二处指导老师:谢识检察官实习内容:写审查报告,与检察官一同提审犯罪嫌疑人,去法院听审实习感受:通过短短两周的实习,我深深的感受到,实践的重要性与具体性.在书本...

今秋十月，农民伯伯收获的是沉沉甸甸的稻穗和硕果累累的\'果实;工人收获的是大批的订单和大量的发货;而我在联通公司打工实践的这一段期间收获的不仅是知识和经验，的还是收获了友谊这杯美酒。

当一学期紧张的学习生活走向了尾声，暑假怎么过便成了热门话题。有的热衷于居家休整，有的认为旅游游玩更胜一筹，有的则闭门修行好好学习，不过，的同学则想利用暑期去进行社会实践。

大学四年，我始终在为是什么而抓狂，在报纸上，在老师的教学中，陆陆续续的知道一些，但是很模糊，没有明确的定义，家人问起，学新闻这个专业具体能干些什么，我有点萌的感觉，说不上来是怎么一回事。

实践的目的：对已学部分理论知识进行综合运用，加强自我对社会的了解。培养和训练自我认识和观察社会，以及解决问题的分析能力，提高专业技能。实践的意义：课外社会实践是一扇认识和观察社会的窗口。

23下一页

在检测中心。在与师傅的交流中，我们了解到产品检测进行的过程,以及相关的工作。

一天的参观，在学习之余，也对该厂有了一个初步的印象，虽然该厂用了许多先进的机器，但实话说，这里的自动化程度，实在不敢恭维，而工人的工作条件，也实在是一般!同组的同学对我说，你不要要求得太高，他们制造的是中央空调，这么宠大的物品，要想完成自动化生产实在不容易，或许是吧!但作为中国工业中的一员，我想他们也有必要寻找另一种更好的生产办法!

顺特电气有限公司

7月2日一站是顺特电气有限公司，这是一家特种变压厂，一家年产值有10.3个亿的大型企业，厂内还建立有技术开发中心(广东省变压器技术开发中心)，为该厂生产提供了强大的技术支持。

该厂以生产干式变压器为主体。干式变压器，作为“中国变压器行业第一品牌”(中国调查统计事务所评)、国家科委授予的实施火炬计划的高新技术企业，自1992年起，顺特电气干式变压器市场占有率连续xx年位居全国第一，占35%以上。目前，干式变压器已发展了sc-sc3-scb3-sc8(scb8)-sc9(scb9)-scl0(scb10)等六代产品，其中sc10系列产品的技术参数水平已全面达到当今国际先进水平。环氧树脂浇注干式变压器，就是顺特第一台干式变压器，也是全中国第一台。

干式变压器产品特点

1、安全，难燃防火，无污染，可直接安装在负荷中心。

2、免维护、安装简便，综合运行成本低。

3、防潮性能好，可在100%湿度下正常运行，停运后不经预干燥即可投入运行。4、损耗低、局部放电量低、噪音小，散热能力强，强迫风冷条件下可以150%额定负载运行。

5、配备有完善的温度保护控制系统，为变压器安全运行提供可靠保障。

6、可靠性高。据对已经投入运行的xx0多台产品的运行研究，产品的可靠性指标达到国际先进水平。

在干式变压器技术上走上了自我发展创新的道路、达到了国际先进水平的同时，该厂还开发研制了许多其他类型的城网电气产品如电抗器、美式箱变、组合式变电站、sf6互感器、成套装置、开关柜等。

参观完展示厅,接着我们去参观了生产车间。

大家都知道变压器的两大部分：①铁芯、②线圈。在铁芯车间和线圈车间我们就分别看到了这两大部分的生产过程，这么宠大的变压器器件也是我第一次看到的，真让人瞠目结舌!

带领我们参观的是一位资深工程师，他一边带领我们参观，一边为我们讲解变压器的相关知识。在线圈车间，他问我们，为了保证附件不生锈，我们应该如何处理?各人各议，但都不全，他接着说，有两种：①热喷金、②热镀金。

接着又去了总装车间。

我觉得本日给我印象最深的莫过于顺特的自动化仓库和成套镀金车间的数控机床。

虽然在很遗憾不能看到自动化仓库的运作，但有幸第一次看到这种自动化仓库实在难得。

而那部从日本进口的数控机床,它的自动化程度,它的精密度,它性能指标也实在令人感叹不矣!而我们中国又什么时候能够生产出这种机器呢?

在顺特参观的时间很短,但每天的新景象都让我们的大脑得到了充实,对于不同知识的了解,不同领域的接触,让我们的眼界也得到了开阔。

美的洗碗机制造有限公司

7月3日，我们来到顺德美的洗碗机制造有限公司。

顺德美的洗碗机制造有限公司座落于顺德市北窖镇工业园内。是1999年顺德市十大招商项目之一，由广东美的集团股份有限公司、意大利普诺泰科有限公司和香港西达有限公司三方共同合资经营。

美的洗碗机制造有限公司投巨资引进意大利梅洛尼公司先进的产品技术及关键的检测设备、制造设备和模具，生产经营洗碗机及其配件，其生产自动化程度在国际同行业中位居前列，在国内更是首屈一指，目前可以年产各式洗碗机50多万台。二期投资完成后，将形成年产100万台各式洗碗机的生产能力。

美的洗碗机制造有限公司坚持以“出口市场支撑为主，带动国内销售为辅”的指导思路，以出口为导向，实现产品的国际化，现在开发出的3大系列近30款产品通过了全球著名认证机构德国tuv的gs、ce、emc，美国的ul，加拿大的csa等多种认证，拿到了产品顺利进入欧洲和美洲市场的有效“通行证”。而且，美的洗碗机公司开发生产的18寸柜式洗碗机的性能指标已达到了aab级标准。到目前为止，美的洗碗机已成功的销往15个国家和地区，以良好的质量广受欢迎。

美的洗碗机制造有限公司主要生产台式洗碗机和柜式洗碗机。

台式洗碗机的主要参数是

机械程控器最高水温85℃

最高喷水速度7.8米/秒余热干燥

现在回头看这实习的两个多月，给我带来最最深刻的感触的是我的指导老师以及园林高中英语组的所有老师。实习刚开始的时候，我的指导老师王祥老师就关切的问我住宿的问题，还问我有没有课本，在我说没有之后，还给我带来了第一册课本，教参...

实习之前就设想过如果自己当上了老师会为实习所在学校做些什么事情，会怎样对待学生，会以什么样的心态来面对教师这个职业。时间飞逝，不知不觉实习已三个月，回头总结这三个月的收获，总感觉自己有好多想说的。

实习时间：xx年x月x日xx年x月x日实习地点：xx省xx中专学校一、实习单位简介xx年，xx学校向xx省教育厅申报中等专业学校，至xx年8月，学校正式成为经xx省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校xx省xx中专学校。

实习时间:xx年7月10日xx年7月23日实习地点:长春市中级人民检察院实习单位:二处指导老师:谢识检察官实习内容:写审查报告,与检察官一同提审犯罪嫌疑人,去法院听审实习感受:通过短短两周的实习,我深深的感受到,实践的重要性与具体性.在书本...

今秋十月，农民伯伯收获的是沉沉甸甸的稻穗和硕果累累的果实;工人收获的是大批的订单和大量的发货;而我在联通公司打工实践的这一段期间收获的不仅是知识和经验，的还是收获了友谊这杯美酒。

当一学期紧张的学习生活走向了尾声，暑假怎么过便成了热门话题。有的热衷于居家休整，有的认为旅游游玩更胜一筹，有的则闭门修行好好学习，不过，的同学则想利用暑期去进行社会实践。

大学四年，我始终在为是什么而抓狂，在报纸上，在老师的教学中，陆陆续续的知道一些，但是很模糊，没有明确的定义，家人问起，学新闻这个专业具体能干些什么，我有点萌的感觉，说不上来是怎么一回事。

实践的目的：对已学部分理论知识进行综合运用，加强自我对社会的了解。培养和训练自我认识和观察社会，以及解决问题的分析能力，提高专业技能。实践的意义：课外社会实践是一扇认识和观察社会的窗口。

13下一页

透明视窗供3-5人使用

柜式洗碗机的主要参数是

配置软水器配置磁化器

机械程控器三层喷洗

最高水温75℃最高喷水速度7.2米/秒

余热干燥不锈钢碗架

自动排渣供5-8人使用

听负责人说，由于原料补给不及时主要生产线正好停产，所以我们所能看到的就只是部分生产部件的生产了。

在生产车间中最引人注目的莫过于那套全动化控制的内胆中板生产线了。从抓起原料-à拉裂-à起皱-à划伤-à成品，全部生产过程由机械手和机器全自动化进行。

在油压机控制点中，可以看到这里由两部分构成。一是单动薄板拉伸液压机，二是闭式双点机械压力机。

接着负责人带领我们参观了正好停产的生产线，并为我们讲解生产线的生产过程，他讲得绘声绘色，让人如身临其境其生产，如果能一目其生产过程，真是可一观其壮美景象。

紧接着我们去了样机组和工艺试验区。领队负责人，很详细地为我们讲解了他自己设计的一款洗碗机的工作情况，如何控制、如何运作、内部构成等等。在工艺试验区，我们可以看到成品后，他们对成品进行检验的过程，这对于他们对产品进行改进，性能进行提高是相当重要的。

洗碗机对我们中国人来说，还是一种很新鲜的东西，而美的能够抢先商机可见其眼光是如何的前卫，但他们也是刚刚起步，大部分的产品是帮别人贴牌出口，中央技术也是靠进口。听负责人讲，如果以美的名字出口，效益可能不是很好，此番话实在令人叹息!但我们来的目的是学习，这些事情与我们也相关不大，而我们任务是在不久的将来将所学知识应用于实际，看那时我们是否可以有所作为吧!

现在回头看这实习的两个多月，给我带来最最深刻的感触的是我的指导老师以及园林高中英语组的所有老师。实习刚开始的时候，我的指导老师王祥老师就关切的问我住宿的问题，还问我有没有课本，在我说没有之后，还给我带来了第一册课本，教参...

实习之前就设想过如果自己当上了老师会为实习所在学校做些什么事情，会怎样对待学生，会以什么样的心态来面对教师这个职业。时间飞逝，不知不觉实习已三个月，回头总结这三个月的收获，总感觉自己有好多想说的。

实习时间：xx年x月x日xx年x月x日实习地点：xx省xx中专学校一、实习单位简介xx年，xx学校向xx省教育厅申报中等专业学校，至xx年8月，学校正式成为经xx省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校xx省xx中专学校。

实习时间:xx年7月10日xx年7月23日实习地点:长春市中级人民检察院实习单位:二处指导老师:谢识检察官实习内容:写审查报告,与检察官一同提审犯罪嫌疑人,去法院听审实习感受:通过短短两周的实习,我深深的感受到,实践的重要性与具体性.在书本...

今秋十月，农民伯伯收获的是沉沉甸甸的稻穗和硕果累累的果实;工人收获的是大批的订单和大量的发货;而我在联通公司打工实践的这一段期间收获的不仅是知识和经验，的还是收获了友谊这杯美酒。

当一学期紧张的学习生活走向了尾声，暑假怎么过便成了热门话题。有的热衷于居家休整，有的认为旅游游玩更胜一筹，有的则闭门修行好好学习，不过，的同学则想利用暑期去进行社会实践。

大学四年，我始终在为是什么而抓狂，在报纸上，在老师的教学中，陆陆续续的知道一些，但是很模糊，没有明确的定义，家人问起，学新闻这个专业具体能干些什么，我有点萌的感觉，说不上来是怎么一回事。

实践的目的：对已学部分理论知识进行综合运用，加强自我对社会的了解。培养和训练自我认识和观察社会，以及解决问题的分析能力，提高专业技能。实践的意义：课外社会实践是一扇认识和观察社会的窗口。

12

**精选大学生班级活动策划书通用八**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保证就业实习工作的顺利进行，保护学校、用人单位及学生的合法权益，甲乙丙三方本着自愿合作的原则，经慎重协商，甲乙丙三方承认《\_\_\_\_\_\_\_\_\_大学大学生就业实习管理规定》对三方均有的约束力，并达成如下就业实习协议：

一、乙方要求甲方为其介绍丙方从事就业实习工作，其中

1.工作内容：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.工作时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.就业实习报酬和福利待遇：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、在办理实习信息登记时，乙方在就业实习报酬外应向甲方支付管理费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。管理费用于为丙方购买人身保险等。

三、乙方在丙方实习期间，不得无故克扣丙方的劳动报酬。无论乙方辞退或丙方辞职，乙方均需付足学生自劳动开始之日至离开之日的全部报酬。乙方有权根据其用工需要而终止与丙方实习用工关系，乙方终止用工关系需提前0天通知甲方、丙方。如丙方因无故离职，或因表现不佳被辞退，学校将按考勤等校规处理。

四、乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前，将丙方的报酬付给甲方，统一由甲方发放，乙方不直接与丙方发生经济关系。

五、丙方就业实习依法享受劳动保护，乙方不得安排丙方从事易对人体造成伤害或危险的特殊行业或专业的劳动及违法活动;乙方应对丙方的人身安全提供保障，不得损害或变相损害丙方在劳动保护方面的合法权益。否则，造成的后果由乙方负责。但是，甲方应为丙方提供相应的医疗保障，乙方对丙方的医疗不承担责任。在工作期间，乙方对丙方的故意行为造成的自身人身伤害事故不负责任。有关劳动保护的其他内容参照劳动法的有关规定执行。

六、甲方是具体负责指导大学生就业实习的组织管理机构。在工作中甲方教育丙方遵纪守法，执行用人单位及学校的规章制度，履行就业实习协议中的各项义务，如乙方与丙方发生纠纷，甲方主持调解双方的争议。在调解前，乙方或丙方不可申请仲裁和诉讼。

七、乙方有权与丙方签定有关知识产权、保密义务等协议。甲方督促丙方执行上述协议。

八、本协议发生的争议适用中华人民共和国法律，由甲方所在地法院管辖。

八、本协议一式三份，甲乙丙三方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

班级：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

学号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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