

最新做一个报告用英语 一个实习律师的 总结报告(模板5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

做一个报告用英语篇一

4

时光荏苒，犹如白驹过隙，转眼之间自己就将完成由实习生到执业律师的角色转换，经过一年多的学习与锻炼，明显感觉到自己的变化，已由最初的无所适从变成有条不紊，对于想象中的律师行业有了更加清晰的认识。

回望过去一年多的实习生涯，就像打破了五味瓶，酸甜苦辣咸交织其中，感受颇多。

但我却很满足，因为只有经历过挫折才会有成长，才会有进步，俗话说“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”实习阶段是律师执业过程中最重要的环节，因为只有在实习期，才会得到指导老师循循善诱的教导，以及指导老师无私的奉献。实习期是学习、是积累经验的最好时机，也是犯错的好机会，因为只有在这个时候，你犯的错才有理由让大家原谅，一旦正式执业，自己的一点闪失都会导致当事人的利益受到损失，后果只能独自承担，这不仅关系到当事人对自己的信任，更严重的是影响律师行业的整体形象！所以说，实习期间多犯错不见得是件坏事，倒是希望现阶段能多犯点错，一边多积累些经验，直接一点的说就是“早犯错比晚犯错好”。

一、首先要加强理论学习，用理论来指导实践。

二、注重实践，用实践来检验能力。

“实践是检验真理的唯一标准”，作为专业的法律工作者，拥有扎实的法律功底固然重要，但是没有将自身的法律知识转化为具体解决问题的操作能力的话，就犹如海市蜃楼，雾里看花。明显的感觉就是碰到某一个案件，法律事实并不复杂，但是仍然不知如何下手。

三、了解案件情况，熟悉相关法律法规，并且必须是具体的法律条文，力争做到于法有据。

因为在处理具体的案件过程中，最重要的就是要找到法律依据，以支持自己的诉讼请求，这也是为什么我们要坚持贯彻“以事实为依据，以法律为准绳”这一原则。

四、努力提高自身综合素质，包括谈判能力，辩论能力，协调能力等。

专业素质必备，综合素质地位同样举足轻重，有时甚至对案件起决定性作用。大凡成功的律师，其过人之处并不仅仅因为他扎实的专业素质，还有让人折服的综合素质以及个人魅力。我认为综合素质的提高，主要是多参加具体的案件处理，在案件的处理过程中，锻炼自己的协调能力，谈判能力，在具体的庭审过程中，锻炼自己的临场应变能力，辩论能力，法律运用能力。而且这些综合能力，完全可以通过实践经验不断积累完善。要想成为一名优秀法律工作者，经验的重要性不言而喻。虽然这一年多学到了很多，但是，美中不足的是在实习期间，这样独立锻炼的机会还是未免太少，也算是一种遗憾。

五、特别注意处理好与当事人之间的关系，努力把工作的让当事人满意的让当事人满意。

避免让其对律师产生意见，增加不信任感。如今律师工作面

临很大压力的一方面是来自于自己的当事人，由于现在人们的法律意识普遍提高，维权意识越来越强，部分当事人因为对律师的工作不够满意，也有部分律师的个人原因导致当事人的利益受到第二次损害的案例，这样的结果就会导致当事人对律师产生抵触情绪，有可能会向律协有关部门进行投诉，更有甚者向法院起诉律师要求赔偿损失。

据我了解，律协每年都会收到几十起当事人投诉律师的事例，也有一些律师工作尽心尽力，但是忽略了与当事人的沟通，及时向当事人汇报工作进展，以致当事人对律师产生误解，认为律师只收钱不办事，也影响了律师行业在当事人心目中的形象。可见，律师工作并不是简单的处理法律问题，在我的实习期间，就有次一个民间借贷纠纷由于客观原因执行阶段迟迟无法立案，在加上未及时与当事人进行沟通解释，结果在电话里被当事人狠狠的骂了一顿。其实也理解当事人的感受，但如果自己能及时换个方式处理也许结果就不是这样。

综上所述，我认为作为一个即将执业的法律工作者，要想通往成功的彼岸，有很长的一段路要走，有很多的东西需要学习，也还有很多的辛酸需要品尝。律师这条路也并不适合每个人，但是不管风雨再大，我也会日夜兼程！

做一个报告用英语篇二

我的实习，其实是工作，是在义乌的一家外贸公司，私企，有十多名员工，主要代理阿拉伯客户。在这三个月中，有太多太多感触，一时不知从何说起。

那就从头开始吧，

地处义乌商贸区中心的顶级商务楼，刚刚装修好的办公室给人愉悦的感觉；外表秀气，实则刚强的大肚子女老板，给人崇敬的感觉；来来往往的阿拉伯商人，给人新鲜的感觉；年

龄相仿的同事们，给人亲切的感觉；如此多的外贸实务可以学习，给人有挑战性的感觉！

一句话，对于这份工作，我还是相当有好感并充满了期待的。

一段时间后，我熟练了很多。英文信自是不在话下，繁琐的货柜结帐单也不会每份都要老板亲自对帐，以色列客户的散货拼柜也不会再让我头痛欲裂，每天听的阿拉伯语也不会再一句不懂。像小草一样，顶着再大再重的石头也要向上生长。我相信自己的能力，并为自己的进步感到骄傲。

做一个报告用英语篇三

在为期一个月的寒假里，班里的同学认真积极地参与了实践与调查工作，为论文的完成准备了扎实的物质条件。

论文的形式也同时有赖于实践调查活动的多样性而显得丰富多彩。

有的同学考虑到自身的专业，特地选择了到一些企业或者政府部门的财务处去实践，大概了解到了财务处的工作程序和财务人员的素质要求。

虽然只是一段较短的时间，可是他们印象深刻，获益良多。

其中一部分人感慨财务会计工作的繁琐与枯燥，（甚至连一两角钱的账目问题也要穷根究底），但也明白到这份工作对整个企业或是政府部门的重要性，深刻地体会到：作为财务管理人员，耐性和谨慎是最基本的专业素质。

当然，并不是所有的同学都选择了到具体的工作岗位上实践，部分人进行了社会调查。

他们细心观察身边所发生的或者是人们所关注的国家社会时

事政治热点，作广泛而较为深入的调查，并加入自己的观点来完成出色的论文。

其中还有人关心自己家乡的具体情况，为家乡的建设提出诚恳地意见。

显然，同学们没有当寒假论文是一项任务，而是一个参加实践和调查工作的一项总结，论文增添了同学们的热情，自然显得有活力和充满真诚。

这是难能可贵的。

做一个报告用英语篇四

尊敬的领导：

本人参加教学工作以来，我担任过小学各年级教学工作。胜任大小循环教学。工作尽职尽责，任劳任怨，出色地完成了教育教学任务。现对本学年教学工作进行述职报告如下。

一、思想表现

本人恪守教师职业道德。认真执行教育方针，遵循教育规律，面向全体学生，坚持教书育人，培养学生全面发展。热爱学生，循循善诱，诲人不倦，不歧视、讽刺学生，爱生如子，师生关系平等、密切。克己奉公，遵纪守法，爱校如家，谦虚谨慎，团结协作，与科任教师、家长紧密配合，共同教育学生。认真学习科学文化知识和教育理论，潜心钻研业务，勇于创新。

二、班级管理

一个班要班风正、学风浓，形成奋发向上的班集体，班主任工作至关重要。班主任是沟通学校与家庭、社会的纽带与桥

梁，是年级教师集体的灵魂。班主任的工作是重要的、艰苦的。如果一个班级纪律不严明，不仅不能顺利实施教学工作，还会不断地出现乱子。我当班主任，“大胆管理，恩威相济，动之以情，晓之以理，赏罚分明”是我的座右铭。

我尊重学生，热爱学生，并不迁就学生，溺爱学生。该表扬的表扬，该批评的批评，该个别谈话的个别谈话，该公开亮相的公开亮相，该惩戒的惩戒。比如有的学生损坏公物，我就处理他照价赔偿。让他明白，做了错事是要花出代价的。由于我处理问题一碗水端平，宽严有度，学生心悦诚服接受教育。这些年来，我所带的班级班风正学风浓，没有发生过大的乱子或事故。

三、教学工作

在教学工作中，我循序渐进，因材施教，重点难点问题深入浅出讲深讲透逐个攻克。数学上抓计算、换算、图形分析和应用题分析。精讲多练和及时的信息反馈使我掌握了学生在学习上存在的问题，有的放矢地进行教学指导，学生比较熟练地掌握了计算步骤和明确了应用题的条件和问题的潜在联系；语文上狠抓双基教学，学生的听、说、读、写能力上了一个新台阶。所教年级学生取得较好成绩。

四、培训学习

我积极参加继续教育，认真参加各级举办的教师培训，不断夯实基础理论和专业知识。为了跟上时代发展的步伐，我利用业余时间学习教育学、心理学和教学法的基本原理，并运用这些原理指导教学；积极参加听课评课活动，学习借鉴优秀教师的科研成果，向书本学习，向别人学习，使我受益匪浅，能够写出较有质量的教案，文字口头表达能力强，能正确、流利、有感情地进行普通话教学。严谨、幽默、风趣是我的教学风格，深受学生欢迎。

此致

敬礼!

述职人：___

20_年_月_日

一个小学老师的述职报告2

做一个报告用英语篇五

20__年6月28日入职昆明___以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明___的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品;朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长!很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长;很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在

的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了__市场__店，__建材城__灯饰店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一两家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结;

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务” 而是：“业精于勤于实于务”。