

最新大学生工作报告文章(优质8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学生工作报告文章篇一

周四下午都有件确切的事要做——支教。这是一件具有挑战性的事。为了能在三尺讲台精彩讲课，要准备很多：构思、找组员交谈、询问学生意见、看书、上网查资料、看视频、学手工制作、写教案、试讲、找小礼物送给孩子。初做支教老师时你会乐此不疲！

后来，我大二。帮大一的支教组员组织教课。直接上讲台教课的机会少了，做的最多的是：组员集合、请假、帮教课人员过少的组找帮手、在课堂上维持纪律、与学校负责人接触。最快乐的是支教的路上与队友一起骑行、聊天、分享一周感悟！

其中，苦恼过一阵。就是看到12级新组员教课时纪律维护不好，自己不得不板着脸帮忙维持纪律。而学生们都是，你说他一声，他就老实一下。而一次仅能关注个别人，其他学生依然下座位、聊天、扔纸团、活蹦乱跳的！我发现自己严肃过问没有效用，而且还会令学生和自己都不快乐。

一次，正在苦恼孩子们的纪律时，见本地老师来看课堂，我不禁去找老师交谈。了解到这所郊区小学的孩子，家庭条件大都很好，家长不再对孩子的学习成绩有过高的要求，因为他们在忙于抓钱，也对孩子疏于过问，孩子学习的压力和动力都不大，反而有很多的时间去玩去惹事。孩子在学校是本地老师及时很严厉也不能完全管住学生。那么，大学生老师

教课时，疏于维护课堂纪律，教课经验也不足，上课时课堂乱也就是必然结果！

可我们知道，这样禀赋的学生，一方面缺乏家庭的关心；另一方面学习效果不佳。处于启蒙的时期的他们面临很大的问题哈！个人认为：学校和支教老师可以与家长沟通，提醒家长关心孩子。大学生老师教课：在于带给孩子，积极向上、阳光外向、热爱求知、愿为自己的兴趣爱好付出、创新、发散思维、乐于动手、有礼貌、讲普通话、卫生整洁、敢于表现的意识！

支教组，给我那么多纯粹、优秀的朋友。他们的精神、气质影响我很大。有的十分耐心，乐于倾听他人；有的爱微笑，让我明白了百善笑为先；有的思维缜密，细心；有的眼光长远，运筹帷幄；有的大气，率直；有的巧舌如簧，雄辩过人；有的从容，宽容，有的大胸襟；有的乐于付出，不计得失；有的精力充沛，孜孜不倦；这些可爱的朋友很有爱心，都是生活的有心人，有他们真好！

支教是一条径，遇见未知的自己；支教是一扇窗，打开你的心灵；支教是一支笔，点亮你的灵性！

谢谢你让我成长！！！！

大学生工作报告文章篇二

今年7月25日，作为暑期大学生社会实践的一员，很荣幸参加了莲新街道办莲花社区暑期青教工作的开学典礼，社区领导及社区若干小学生参加了此次开学典礼。

。民警结合自身实践经验的精彩演讲让小学生们获益匪浅。

接下来，由我做了简短的自我介绍。在小朋友做完了自我介绍后，由我向小朋友们仔细介绍了此次暑期活动的计划以及

对他们的要求。至此开学典礼圆满结束。

此次社会实践是我大学生涯的第一次，成天生活在象牙塔内的我像这样直接接触社会的机会很是难得。我希望在此次活动中能展现自己，完美完成社区所给任务，同时也希望我能在此次活动中学到大学内学不到的知识能力，使自身的综合能力能在此次活动后有所提升。

大学生工作报告文章篇三

敢地到社会中去闯荡。”这是华中科技大学校长在xx界本科毕业生毕业典礼上的演讲，道出了当代大学生面对的最辛酸最现实的问题。这是我们整个一代人所要面对的社会现实。毕业是多么美好的事情，但同时就业也成为了不可避免的现实。如何在竞争如此激烈的当今社会，找到一个立足之地，这是所有大学毕业生所要面对的一个不可避免的重大课题。

暑假的来临，给了我又一个直面社会的机会。“一个人如果在一种生活状态下生活，会逐渐的麻木的。”我时常说起这句话，对学生的我更是如此。在象牙塔里呆的时间久了容易妄自尊大，容易看不清自己，更容易迷失方向，只有在差异对比之中才能找到自己的坐标。所以我决定好好利用这个难得的暑假，引导自己逐渐进入社会，接受现实。考试的结束宣布了暑假的正式开始，我也迫不及待的买了前往山东烟台的火车票。其实我也不清楚自己想要做的是什，但是我还是把前期工作做完了，先走出去再说。火车上的时间是那么的难熬，安阳。石家庄。烟台。在经历了等待的煎熬之后，终于辛苦的“等到”了一份工作。

初次进厂，或多或少会有很多的新鲜感，也就不得不睁开双眼仔细的观察一阵子。这里的部门分布跟其他的不一样，都是什么什么课，比如人资课·me课·总务课，等等，一般里面真正管事的是课长，下面有组长线长，上面有经理助理，经理。整个索尼制本专案里又分为机台，全检，而我成为了全

检里的一份子，这段时间要在这个团队里度过。

我们的工作配合全检工作，说明书什么的，从流水线下来，经过全检的检查，到达我们手里，在经过对说明书整体以及外观的检查，最后装箱，贴上封箱标签，一箱良品就这样生成。等待qc盖章，然后就可以进入仓库等待出货。其他的还有保证卡，投递卡□qsg卡，指导书等等，在其他车间做成以后，让全检也就是我们这个团队检查，挑出不良品，然后几百一包的打包，贴标签。在车间显眼的地方贴着“品质是公司的生命”，最初我对这句话没有太深的理解，就觉得可能是摆设。直到有一次客诉退回来十万cech2501a说明书1的货，客户也就是富士康从里面查出来有一本说明书里面有白页，让我们返工。十万本的说明书，不知道里面有几本这样的情况，但这是客户的要求，只能这样。然后我们团队每天都会安排人去专门返工，最后还是没有找到所谓的白页，但是起码我们安心了，可以放心的发货。这就是品质观，这是给我上的第一堂课。品质，诚信，责任。

每个员工都有一个工号，这不只是一个工号这么简单。这是责任的体现。从我们手里出去的产品，都贴着自己的工号。也可以说是一种问责制，但更多的是每个人都与品质联系在了一起。在这里，我学习到了很多，关于公司的制度，公司的管理体系，以及一些质量认证体系。记得公司培训的时候，讲iso□讲rohs□讲6s□以及消防知识，感觉每个方面都是一个专业的学科，自己连门外汉都称不上，自己要学习的还有很多，切不可“闭关锁国，妄自尊大”，切记切记！

在制本全检这个队伍里，留下了我的成长足迹。这里有一帮和我年龄相差不大的小青年，但是从他们的眼神里你可以看出，他们已经在社会这个大熔炉里摸爬滚打了好些年，更多的是成熟。由于他们的工资是计件的，所以在上班的时间，你看到的是他们拼命的工作。虽然在这里也曾有过些许的不愉快，但是他们教会了我很多在学校里学不到的东西。

一：沟通·心态。在工作中一定要善于沟通，只有在与别人交流之中才能学习更多的东西，才能提高效率。一定要把心态调整好，放低自己，扎根在土地上才能长得更壮。

二：耐心·热情。我看到车间的墙上贴着“走出实验室，没有高科技，只有严格的执行力”。我想应该是的，工作是单调枯燥的，我们能做的只有耐心的做好自己的本职工作。

三：勤劳。不管是在哪里，要想做出点成绩，就要舍得吃苦，这是很重要的。

四：学会减压。这是很重要的，因为平时的工作很累，不管是身体上的还是心理上的。所以在仅有的闲暇时间要给自己安排有效的减压活动。我想给自己留下一点生活的痕迹，很庆幸我在这一个月里保持了写日记的习惯，也就找到了一个“宣泄”的出口。

一：管理上没有严谨的执行标准，作业流程成为多余。组长课长老是强调品质，但是结果却没有见长。缺少专业的管理人才，从生产一线上调下来充当管理人员的，严谨性等效果不是很好。不过公司正在这方面作出行动，一批批储干上纲上线了，效果效率有待时间的证明。

二：生产现场的有些混乱。虽然在这方面也有相关的规定和作业流程，但是在监管执行方面欠缺。

三：在员工的引导培训上严重不足。一个生产企业，说到底还是要普通的员工去执行的，只有他们的素质技能水平上去了，整个公司的效益才可以上去。公司里没有看见平时可以供员工充电的图书室等场所。

四：工作场所污染上有待改善。想印刷车间·uv车间对人体的伤害是不可估量的，其他车间的噪音污染。

五：工作时间漫长而且单调枯燥。一连十多个小时的工作，机械的忙碌着，没有一丝生气。建议可以增加一些调节的休闲设施。不仅可以让员工身心更健康，一定程度上还可以提高生产效率。

谈到管理的时候，我会很自然的想到中国的打工皇帝唐骏。美国式的管理是人性化，以人为本，像苹果等一些公司，都是注重效率的，其他的休闲都由员工自己决定；日本式的管理，严谨，相当的严谨，像松下，索尼等，制度是严格的执行的，谁都不例外；中国式的管理，完全是人情化了的管理，很“灵活”。现在中国的很多公司在学美国式的管理，但是更多的是在学日本式的，因为‘以人为本’在中国行不通，或者没有效果。因为中国的什么东西都是中国特色，人也是特色的，融进骨子里的中庸可以让中国人很“聪明”。所以有待创造一套中国特色的管理体系·管理文化，那样才能更充分的调动中国人的积极性。

漫长的暑假很快就会在不知不觉之中流失掉，得到了什么失去了什么，只求无怨无悔。记得以前看过一套节目《我们》，有一期说的是‘毕业，你准备好了吗？’，里面请了三个嘉宾，一个是本土清华的博士生，一个是在香港接受大学教育的学生，还有一个是完全接受西方教育的学生，他们的区别一眼就可以看出来。那个在香港上大学的学生和那个完全接受西方教育的学生在谈到对为未来职业以及生活的很多不确定性的时候，共同说到了“我年轻，不怕”。是的，年轻就是资本，但是我还是想通过自己的努力吧未来的不确定性降到最低，降到在我的掌控之中。

社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。社会实践是一种动力，是体味人生的“百味筒”，是验证实力的“试金石”，它让我体

味到生活的酸甜苦辣咸，懂得了各种滋味只有亲身参与才能体会的到。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看！

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。

经过了太多太多，终究那些都是别人的生活，自己还是要回到自己的生活。但是否可以提取一些精华，那是我们成长不可缺少的激素，可以更加有助于我们的成长，更加有实力有心理准备去接受挑战。

大学生工作报告文章篇四

第一点：学习与实践，顶岗实习为我们大学生提供了一个深入学以致用的舞台，让我们更加贴近社会，了解社会。在实践中学习，在学习中运用，在运用中总结。

第二点：转变身份、开阔视野，装备自己，顶岗学习第一步的作用，就是让我们从一个大学生的身份转变为职场员工。我们不在乎自己现在能赚多少钱，实习同时也让我们扩宽自己的视野，增长见识。只有经历过了，我们才知道自己的优缺点，才能更好地找到自己的方向。

第三：调整心态，我们大学生大部分都在认为，我们大学生实习根本就是在为公司企业“提供廉价劳工”。其实我们完全可以换一种心态去面对这个问题：实习是一种双赢的方式。其公司企业为我们大学生提供实习的机会，我们为公司企业提供廉价，我们并没有吃亏。人在社会走哪有不吃亏的时候，实习也让我们明白了任何事情都要以平常心去对待。

第四：增强社会经验，建立属于自己的人际关系网。我们大学生缺乏最多的就是社会经验和人际关系网。我们不仅可以通过这次实习机会积累更多工作经验和社会人脉，而且

能让我们学到更多为人处事的方面技巧，让我们懂得怎么在职场上生活存活下去。

总的来说，正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

20xx年3月26日至今

广州市海珠区大干围路38号海珠创意产业园12栋601室

广州初语服装设计有限公司（（淘宝网上）初语木棉天堂），售前客服

第一、灵活运用阿里旺旺、客道精灵、砖石客服、网店管家等软件，准确快速地解答客户的疑虑。

第二、接受客户询单并及时热情回复每位客户的询单。速度和礼貌是关键。

第三、积极引导客户需求和巧妙推荐，实现捆绑销售，提升网店的成交率。

第四、备注客户需求，及时做好售前、售中、售后之间的交接工作。

第五、核对订单信息，修改运费、查询订单

三月，我独自一人背上自己的行李，踏上寻工作的路程，加入了求职人群。我选择了这个喧嚣繁华的大城市—广州。这个承载着千千万万年轻人梦想的地方，充满机会，同时也充满挑战。每天看着忙忙碌碌的寻梦者，他们脸上注满疲惫但他们依然坚持。而我也在这个陌生的城市里开始了我的寻梦

之旅一顶岗实习。顶岗实习跟人生一样，充满了五味杂全，酸甜苦辣，不同的阶段、不同的辛酸、不同的精彩，让我的实习生涯充满了希望。

第一阶段，找工作的辛酸

匆匆忙忙结束了插本的考试，第一时间投入了找工作。有时候，一天为了面试，从广州天河区越过海珠区再跨过越秀区最终到达白云区，这种日整整持续了两个星期。投出去的简历如同石沉大海，杳无音信。人才市场，人头涌动，我不得不感叹，中国人人口真不少。几次的面试遭拒，让我不得不调整自己的策略转变方向，由为网络推广，转为淘宝客服。在网络推广过程中，虽然自己表现得自信慢慢，但现实还是狠狠地给了我一巴掌，让我彻底清醒。第一次遭到面试官以“我们公司现在不招经验不足的推广专员”的时候，自己没有放弃，依然在坚持；但当面试官第二次以“自己公司小，希望招到一进门就能上手的网络推广专员”再次拒绝我的时候，我的内心在挣扎，但我还是不甘心放弃，依然在坚持；当面试官以“你还没有毕业，公司无法给你买保险，做网络推广压力大，你是女孩子，风险比较大”为由，再一次拒绝了我。一次次的拒绝，让我不得不调整自己的策略，退让一步，转为淘宝客服。因为我不甘心，就这么放弃了。自己现在的确是经验不足，等自己积累了经验，我还是可以重新站起来，继续自己网络推广的寻梦之路。花费了两周的时间在找工作，网络推广方面的就占用了11天。第12天的时候，我获得了广州初语服装设计有限公司（下面简称初语木棉天堂）淘宝客服面试的机会，经过面试、笔试、访谈、我获得这次的实习机会。我作为一个淘宝售前客服的实习生涯也正式开始了。

第二个阶段，上岗培训的充实

第一个阶段：老师教学生的单面传授，客服主管主要是通过ppt介绍公司制度和企业文化以及客服的岗位能力要求和一些客

服与客户沟通的技巧和网店管家客道精灵及砖石客服的使用。

第二阶段：双面沟通阶段。通过观看视频，让新员工发表意见和总结他人看法，最后由主管做点评。

第三阶段：是师傅带徒弟阶段。通过一对一的方式，让新员工跟着老员工学习。边学边用，边用边学。

心得体会：新起点，充满了挑战，培训让我成长，让我充实。

第三阶段，是正式上线阶段。

一个星期的培训，让我渐渐熟悉淘宝操作的流程，客服主管也让我尝试上线。真正上线之后，才知道淘宝客服并不是像我们大家所说的那样，是人人都能胜任的职位。竞争的残酷，让这个职位沾上硝烟。刚我一块进来的那位女孩被辞退，理由是，她太过于安静，不适合做淘宝客服。行行都有难念的经，幸运的是，我的努力没有白费。这个表面给人印象是，一天到晚在电脑前批命地敲打着键盘的差事，背后却隐藏着我们看不到努力和艰辛。相信网购过的我们都知道，一般在网上买衣服的时候，我们都会问我们适合穿几码的衣服，或者是我穿什么衣服比较好看，能不能便宜点等等一些问题。这些看似简单的问题，作为售前客服的我们，在背后需要花很大的功夫来学习和研究。因为我们不仅要让客户相信我们推荐的衣服是合适的，而且不能让客户以客服推荐不力而造成退货。要做到这点，我们除了要非常熟悉产品信息，还要总结出属于自己的话术技巧。在正式上线的三个星期里。我感触最多的，有两点：第一，作为售前客服，如何做到推荐合适尺码给客户。第二点。如何回复那些议价的客户。现在我以下面两个小案例来说明。

案例一：如何向客户推荐适合她们的衣服尺码？

其实做过网络售前客服的人都知道，这是网购最常见的问题，

也是我们售前客服的必修课。要做到这一点，我们不仅要熟悉我们产品的特性，而且还要把产品的材质，码数适合人群都大致了解。一般客户询问我们客服，她穿什么码数的衣服的时候。我们一般会先了解客户平时穿的是什么码数的衣服，再建议客户提供三围信息，最后询问客户穿衣的感觉，是需要宽松的呢，还是紧身点的呢。一般我们客服给客户提供的都是“二选一”的选项，让客户根据自己的购买经验来做出选择，这样不仅能让客户选择自己喜欢的风格和码数，同时也避免，客户会以客服推荐不力，而造成一些不必要的纠纷。值得提醒的是，我们售前客服要时刻留意，客户提供的三围信息，是否是净三围。这样对我们推荐码数影响是很大的。

案例二：面对一些议价的客户，我们应该怎么办。

售前，客服经常会遇到一些客户要求可不可以便宜或者是优惠点，或者可不可以免邮。刚开始我遇到这些问题的时候，我都会尽力去权衡客户跟公司之间的利益关系。我不想失去这个客户，但我也不能破坏公司的规定，更不能让公司亏损。所以，我会经常请教主管，看看能不能满足客户的需求。而主管的一番话点醒了我：客户的欲望是无止境的，你越是满足她们的欲望，她们就会更加变本加厉，有第一次，就会第二次，有第二次，就会有第三次，我们就会陷入议价的漩涡，难以自拔。我就曾经遇到一个这样的客户，因为她第一次购买的时候是252元（公司规定是满300给予包邮），我们的售前客服给予她包邮，第二次购买的时候，她是292元，要求我这次给她包邮，还把上次包邮的事情拿出来，说上次252元，你们客服都给我包邮，为什么你这次不可以手下留情呢？刚开始的时候，我一下子也有点蒙了，因为有了上一次包邮事件，我这次想要说服她有点难度，不好，我可能会失去这个客人，或者让客户给差评。我的说服工作的第一步，当然是把公司的明文规定给搬出来的：“亲，真的是不好意思哈，我们公司这边明文规定是不能议价的呢，也是不能抹零的呢，您是可以从我们店铺活动获得现金优惠券的呢，或者是成为我们店铺会员，您也是可以享受会员折扣价的呢，希望您能

理解哈”第一步行不通的话，进行第二步情感攻势，换位思考，站在客户的角度理解客户的这种想法，同时也要想办法，让客户理解我们售前客服的处境。例如有些客户一直在和你砍价，但是你由真的没有办法减价的时候，可以试试发一些委屈，哭泣的表情，表示自己只是个小兵之类的话博取客户的同时，这个时候一般客户都会心软，客服可以和客户多侃侃，例如有些客户一直在和你砍价，但是你由真的没有办法减价的时候，可以试试发一些委屈，哭泣的表情，表示自己只是个小兵之类的话博取客户的同时，这个时候一般客户都会心软，客服可以和客户多侃侃。这样单子相对容易谈下拉。

大学生工作报告文章篇五

在不断进步的时代，报告的用途越来越大，通常情况下，报告的内容含量大、篇幅较长。其实写报告并没有想象中那么难，以下是小编精心整理的大学生报社工作报告，仅供参考，欢迎大家阅读。

教学是理论知识的构建，见习则是对理论的感性认识。为了更深地理解与把握所学习的理论知识，为了把学过的专业知识与实际运用联系起来，也为了给将来自己所要做的工作一个准确的定位和就业准备，见习成为学习过程中不可或缺的一个环节。在见习中，可以对自己所学的专业有更深一层的认识，包括工作流程、工作内容、工作方法以及与社会的接触，都有一个真实的感受，这在学校是无法切身体会的。

xx年2月21——2月28日，我在连云港日报社进行了为期一周的见习。由于不是学校组织的集体见习，而是个人见习，所以便有了很大的自主性。没有指导老师的带领与介绍，就需要自己主动问主动学，这样才能达到见习的目的。

见习刚开始主要是了解报社的结构及其主办的报纸，然后才开始真正的接触工作上的事。连云港日报社现出版两份报纸，

即《连云港日报》和《苍梧晚报》，《连云港日报》是中共连云港市委机关报，读者可以通过它了解连云港的经济发展、社会进步，浏览秀丽风光、扩大视野。《苍梧晚报》则主要是民生生活这一类的新闻，为百姓的生活提供一些便利，为民排忧解难、丰富市民的文化生活。《苍梧晚报》有采访中心、编辑中心、校对、排版、美编、发行、广告等部门，各司其职。因为所学的是广播电视新闻学专业，主要就在采访中心见习。待在报社里并不能全面了解工作的流程，需要跟着记者出去才能学到更多。

记者的主要工作是采写新闻，出去采访之前要把需要的东西准备好，相机、采访本、笔，缺一不可，还要带着u盘以备不时之需，比如写人物通讯时要个人简历、生平，用u盘就方便得多。有时候也会需要带上录音笔。

报社很少安排采访，很多都是通讯员跟记者联系提供新闻线索，然后记者出去采访。在路上要思考事件的新闻价值在哪里、吸引受众的点在哪、该问什么问题、怎么问才能得到想要的回答。由于采访的多是平民百姓，没有被访经验，有时候会不得要领，也有可能说着说着就跑题了，这时记者就需要进行适当的引导，或者换个提问方式，以得到确切的回答。采访过程中要多观察采访对象，抓住细节，不能只顾着记录，要多用心记少用笔记，要注视被采访者，以示自己在认真聆听，这是对被访者的尊重。

采访完就要回报社整理写稿了。写作是要靠平时积累的，平时要多动笔、勤思考，才能写出好的稿子。稿子写完还要自己多修改几遍，然后交给采访中心的主任，主任觉得能用就会交到编辑中心进行进一步的修改，然后就可以登上报纸，一条新闻也就告一段落了。

通过一周的见习，我深刻地感觉到记者是一个比较辛苦的职业。不管寒冬酷暑，只要有新闻就要冲到最前面。采访时还要站在读者的角度，思考读者想知道什么，需要知道什么，

应该知道什么，这样才能吸引读者，使自己的新闻有阅读的价值。

不管是采访还是写作，都需要平时不断的积累，所以，要想成为一名真正的合格的记者，还需要坚持不懈的努力！

大学生工作报告文章篇六

虽然天气很热。但实习还是得继续的，工作还得继续，并快乐的工作，严酷的天气动摇不了我参与实践，提高自我的决心。

放线是我们实习的重点也是基础，我们头戴安全帽，身穿长衬衣，左手拿灰桶，右手拿三角架开始了我们一天的放线工作，两个人用重锤掉下一层的墨线，两个人拉尺寸，核准套总的长度是否正确，然后确定一边往另一边发墨线，这样效率又高又节省时间。

在放完轴线后，再根据图纸上的尺寸放出柱子的外边尺寸，同时也放出卫生间的尺寸，方便以后的施工。在放线的时候也会遇到由于浇上层混凝土的时候把下层的墨线给遮住了很难再找到了，这时我们用的是经纬仪控制前面两点，来确定后面一点，套总尺寸来观察此点是否正确，能运用所学知识结合实际完成一道工序，心中十分欣喜，而且有一种成就感，忘掉了炎热的蒸烤。

虽然在工地工作很辛苦，但因为年轻，年轻就是爱拼的本钱，只有现在努力了以后才能适应实际工作需要和激烈的竞争环境，也正好验证了古人所说的“先苦后甜”嘛！在实习中也结识了不少的老师和朋友。

实习更重要意义还在于它使我结识了很多有丰富实践知识的新朋友！让我认识到自身的不足和今后努力的方向。在实习

过程中，我们和xx工，xx工等领导都建立了深厚的友谊。他们对我们既似长辈对晚辈谆谆教导，毫无保留的向我们传授实践知识和经验，又似朋友对朋友真心关怀。我们的领导既是我们的领导也是我们的朋友。

实习使我的知识水平有了显著提高。实习是一个让我们把书本上的理论知识运用于实践中的好机会。造价的有些知识相当抽象，空纸上谈兵是理解不了的。通过实习，我不仅加深了对已掌握知识的理解，还解决了困惑我许久的一些似懂非懂的知识。以前常感叹造价的内容太抽象，现在想来，其实一点都不难，关键在于理解，而实践则是帮助理解的较好老师。

时光如梭，短短两个月的实习，在不知不觉中结束了。我很幸运公司给我这次机会让我学到了不少在课本中学不到的东西，这是一次理论与实际的结合，还进一步拓展了自身综合能力，尤其是如何处理好人际关系，这是何等的重要！同时我也看到了自己的不足，对工作一定要认真扎实；一定要有吃苦耐劳的精神；一定要有责任感和使命感，还要不断的扩展自己的知识面，同时在处事方面要做到“有事不要胆小，无事不要胆大”。

实习是踏向社会的一个关键时期，我们在学校学到的知识较零散，实习将知识系统化。俗话说：活到老学到老。要不断学习经验、积累知识朝着这个方向努力。一分耕耘一分收获，一个人成功与否取决于个人努力，我们年轻而富有朝气，实习是未来职业生涯的开始，实习的经历会成为永远难忘的回忆。

大学生工作报告文章篇七

学校严格执行上级文件精神，学校高度重视学生的资助工作，本着公开、公道、公允的原则，把专项资金用在学生身上，让受助学生既感受到党和政府的关怀与温暖。

我校重视资助工作，成立学生资助工作领导小组，李志奇校长任组长，班主任任组员。做到公开、公道、公允，把助学款真正用到刀刃上，让受助的学生学习有劲头，没受助的也心服口服。为了便于学生领会环境，公开助学方案。

为了能使每一个贫困家庭学生都能获得资助，感受到党和政府的关怀与温暖，同时又激励自己努力学习完成学业，我校班主任对班级每个学生都采取调查摸底，通过家访、调查等形式进行摸底。

受助学生确定后，为了将此项工作切实做到公开、公道、公允，对受助学生名单进行了为期三天的张榜公示，并公示举报电话、信箱，主动接管师生及社会的监视，公示期间，未收到任何举报的信息。

所有受助学生填写了家庭环境调查表，并由学生户口所在地的街道或村委会出具相关的证明材料。对家庭经济坚苦的学生进行严酷复查，通过走访、家访等体例进行核实。并且根据学生家庭坚苦环境分配受助等次，同时，将麻烦家庭学生的学习环境和家庭环境，学校汇总输入微机，建立麻烦家庭学生学习档案，对麻烦家庭学生进行学习跟踪管理。

家庭经济贫困的学生是一特殊学生群体，很容易产生自卑心理，甚至诱发心理障碍。因此，在解决他们的经济的同时，也要亲近关注他们的心理健康，做好他们的思惟教育工作，经济帮困只是解决学习费用的问题，精神解困步崆最终的目标。学校重视了教育经济坚苦学生要树立自尊、自强、自信、自立的意识，自觉降服自卑心理；教育他们树立正确的世界观、人生观、价值观和成才观；注重经济坚苦学生挫折教育；教育他们建立良好的人际关系；教育他们树立诚实守信思惟；加强关爱教育，感恩教育。培育他们良好的思惟情操，善良的人道，高尚的道德品质。

大学生工作报告文章篇八

一年以来，团支部始终以服务团市委为主要工作，较好地配合团市委完成了各种大型活动的组织执行，组织团支部参加了20xx湛江海上国际龙舟邀请赛、赢在广东希望工程第四届南粤会亲湛江会亲活动、20xx“扶贫济困”活动启动仪式、国际志愿者日福利院之行、湛江市少先队辅导员会议、湛江市挑战杯学术竞赛终审决赛、湛江市学生联合会第三次代表大会、湛江市纪念五四运动92周年暨“十杰百优”颁奖晚会、赤坎区走进海田大型迎春文艺晚会，共计675人次，服务小时数达2797小时。团支部成员在各类大型活动中增长了见识，提高了组织执行能力，在实践中切实地加强了团支部的凝聚力和战斗力。

团支部在服务团市委的同时，依托团市委平台，积极组织团员参加各种公益活动，以公益带动支部的建设，全面提升团员综合能力。在“爱·大家”首届珠江公益节中，团队获得“千家公益团队”之一称号，团队的“‘电’亮心灯，照亮未来路”项目获“千个公益项目”之一；在益暖中华——谷歌杯第四届中国大学生公益创意大赛中，团支部脱颖而出，成功进入决赛，获得近2万元的公益资金；同时积极参加广东省福彩公益大赛、广东省活力在基层团日竞赛等活动，在湛江市良风社区实施“代理妈妈”关爱留守儿童爱心接力行动，开展长期的爱心公益接力。

团支部自换届以来，根据团员的课余时间安排，建立了到团市委值班制度，服务时间达629小时。通过锻炼，团支部成员对共青团的常务工作有了进一步的了解，实际的团务工作技能有了切实的提高，同时也较好地完成了团市委交代的工作。团支部成员纷纷表示，通过值班实习，自我视野更加广阔了，思维更加活跃了，对共青团组织有了更浓的归宿感。

团支部成员来自不同的四间高校，支部内部会不定期开展内部交流会，探讨团支部建设方案，分享在支部平时活动的感

受，加深团员之间的友谊，为支部的进一步发展提供了有效的平台。同时，团支部还依托湛江市学生联合会，密切联系每个校区学生会，合作开展工作，为团支部的长期发展拓宽了道路。

特此专报