

2023年财务管理专业属于哪类 小学教育专业暑假社会实践报告(优秀8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

财务管理专业属于哪类篇一

现代教学不再局限于传统的单向活动方式。而是强调教学一种多边活动，提倡师生之间、学生之间的多边活动。新课改特别强调以学生的发展为本，促进学生个性发展，培养学生创新精神和实践能力，以前上课主要是教师讲学生听的教学形式。教师做表演式的讲授、提问、示范，有条不紊地安排一节课教学程序，关注的是教师如何教，而学生如何学论及很少，因而是一种由教师和学生的单向交流模式，这种单向交流模式不能体现教学活动的复杂性。而现在的课堂教学角色变了，教与学的方式变了。现代教学认为，多向交流能最大程度地发挥相互作用的潜能，因为教师与学生之间、学生与学生之间的多项互动，形成了一个信息交流的立体网络，可以极大地调动学生参与教学的积极性，提高学生的参与度。因此教与学的关系是相互作用的互动关系，教学过程是教师与学生、学生与学生的多向互动过程。如果教学过程实现了师生之间、学生之间的互动，那么教学过程就不再是简单的传输过程，而是学生积极主动、富有创造性的参与过程。这对于充分开发与利用教学系统中的人力资源，减轻师生的负面负担，提高学生学习的积极性与参与度，增强教学效果，达到教学预定的目标有着重要的作用。在实际教学中要实现教学过程的多边互动性，要求教师在教学中应尊重学生的主体地位，激发学生主体意识，调动学生主动学习的积极性。教师要以尊重学生的主体性和主动精神为根本，要认识到教学过程是教师的引导作用与学生的学习主人作用结合过程，

是教师引导学生主动、积极参与学习的过程。所以，现代教学是每一个学生是否都自觉主动地参与到发现、思维、探索、操作的学习过程中，许多教师采用了有利于学生主动、自主、创造性学习的教学方法，尊重学生的主体地位，从而取得了良好的教学效果。

财务管理专业属于哪类篇二

我记得有位老师评价时说到的这么几句话：“老师是高校的，那学生也是高校的吗？”“关注学生，读好学生的书。”这几句话一直刻在我的脑海里挥之不去，我想这应该是给老师们的一个深刻提醒，我们将为未来伟大的教学事业而不断努力着。总结我的这次社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践活动，但我认为是一次成功的，有用的，受益匪浅的社会实践活动，这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

财务管理专业属于哪类篇三

在这短暂的半个多月时间里，我的观念，我的心态，我的能力在逐渐地发生变化，从中我也领悟到作为一个教师，一定要戒骄戒躁，要时刻以一种学习的态度来对待自己的工作，注重经验的积累，不断提升自己的能力，这是一个成长的过程，也是必须的过程，如果自己的态度谦虚，观察仔细，吸收得当，那么就一定能够取得进步，得到提升和发展。

财务管理专业属于哪类篇四

学校是育人摇篮。教学是一种有目的有计划的培养人的创造性活动。现代教学决不是单纯地传授知识，更重要的是发展学生的智力，发展学生内在创造潜能，全面提高学生素质。这就要求改变传统的教学方法，创建全新的教学方法体系，转变教学观念是最基础的一环。具体地说，要实现四方面教学观念的转变。

1、从注重学生外在变化转向注重学生内在变化。传统教学追求的目标知识的掌握，也就是使学生从不知到知，从知之较少到知之较多。因此，教学的注意点放在学生外在的活动与变化上，主要是注意的集中，记忆的牢固，答题的准确。

2、从强调学习的结果转向强调学习的过程。现代信息社会对人才的需求已从知识型转向能力型。为适应这种情况，教学相应发生了重大转变，这个转变涉及到如何看待知识。因为学习的最终目标是应用，应用，更多的是在新的情况和条件下去寻求未知的东西，这就需要思维能力。长期以来，由于强调学习的结果，在学习解答问题时，只要求做出一个唯一正确的答案，而这个问题的情境往往与书本的情境相同。因此，使学生把注意力集中在记忆和背诵上，强调学习的过程，主要目标不是要求学生提出一个标准答案，而是要求学生寻求解答的思路，它引导学生重视思维的方法，经过长期的训练，达到发展潜能的结果。

3、从单纯教师的教转向师生共同活动。传统的教学，以教师传授，学生接受知识为特征，势必导致教师中心论，强调教师的权威作用，忽视学生的学习能动性和师生之间的共同协作。其教学方法是单纯教师教的方法，讲授几乎占据全部课堂教学时间，教学过程中信息是按照师—生的形式单向传递，学生处于被动接受地位，所以为改变这种状况，陶行之提出“教学合一”，并在教育实践中具体实施，得到教育界所接受，并成为现代教育的一个重要原则。把传统的认为教学法只是教师教的方法转变为师生共同活动的方法，就是要使教学成为合作的过程，这是适应素质教育的教育要求的。因为教育要全面提高学生的素质。学生智力和技能的培养，需要亲自参与，才能得到提高与发展。

4、从封闭的教学组织形式转向开放的教学组织形式。传统教学那种单一的、封闭的教学组织形式，适合传授知识的要求。素质教育要求建立一种开放性、综合性的教学形式，它在空间形态上、综合运用集体教学、个别教学与分组教学等多种

形式，在时间流程上，根据实际需要设计教学环节与结构，在教学观念更新的前提下，这个教学方法应特别注意学生信息加工处理能力和创造思维能力的培养，并有利于促进学生个性健康而和谐的发展。

新课程改革把课堂还给学生，课堂就充满了生命力；把班级还给学生，班级就充满了成长气息；把创造还给师生，教育就充满了勃勃生机的活力。

财务管理专业属于哪类篇五

学生是具有主观能动性，充满活力的人。作为教学主体的学生在教学活动中不是也不应该处于消极被动的地位，而应是积极主动的。在教学活动中教师不是实施简单的加工改造，而是要引导学生进行积极主动的学习，要把学生看成是具有主观能动性、充满活力的人。课堂教学是传授知识、培养能力、形成习惯、发展素质的主要阵地。不但要认识到学生是学习活动的承担者，他们在学习活动中能够表现出自身的主观能动性，而且认识到学生之间存在差异，教师要尊重学生的个性差异。教师在上课时要有针对性地进行教学，这样不仅有利于学生个性特长的发展与完善，而且有利于学生主观能动性的发挥，有利于促进学生的全面发展。课堂上每位学生主动参与、自由读书、热烈讨论、谈讲感悟。这样，就极大地调动了学生的学习积极性和参与兴趣，教师在学生学习的基础上给予恰当的指导，使其有所提高，充分体现了教师为主导，学生为主体的作用。

财务管理专业属于哪类篇六

实践时间□xx寒假

实践活动：在集市里卖鞋子

实践目的：积累社会经验。

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

一，萌生想法

这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

首先，业务培训；

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

第二，产品服务；

产品服务其实很多人享受的时候感觉这些销售人员很专业，但是所有人根本不知道他们背后吃得苦，做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。对于顾客提出的问题必须第一时间作出回答，如果客户不懂的要耐心解答知道客户满意为止。

第三，产品售后；

售后服务也是至关重要的，这其实也是和产品质量有关的。

现在人们的生活水平越来越高了，对于产品要求的质量也越来越高。所以公司推出售后上门服务和调查。让客户能够方便快捷的得到我们的服务，从而也大大提高了客户对公司的好评。

第四，创新注入新活力；

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，产品必须要大众化，产品价格也要大众化。而且只有敢于创新，才能让公司有更多的市场宽度和广度，才能更好的长远发展。当然当代大学生也应该有创新思维。

第五，诚信是成功的根本；

财务管理专业属于哪类篇七

在很多人眼中，公务员队伍是神圣而又神秘的。今年暑假，我来到了广州市人民政府实习，以一个实习生的身份去体验广州公务员的日常工作。上下班准时、中午休息时间长，这样的时间表，让很多白领羡慕不已。因此很多人理所当然地认为，公务员就是一份优差。然而，在实习的一个半月里，我近距离地看到了的人民公仆的真实情况。一、公务员的饮食与出行说起公务员的午餐，很多人会联想到大排筵席，大鱼大肉。然而，当我第一次和他们一起吃午饭的时候，看到的情境实在令我感动。在广州市人民政府里面，公务员中午都在政府大院的饭堂打卡用餐。一般情况下，他们在三楼吃饭，那里的饭菜，我看来，和中大饭堂的也不是很大区别。吃饭的方式也和我在大学一样，一人一份，吃完了各人把自己的饭盘碗筷拿到统一的地方清洗。要宴请客人的话，可以到二楼，那里设有餐厅和包厢。这一切，让人着到政府改善公务员形象的努力，让人感受到了公务员队伍的廉政之风，看到了党和政府这些年来廉政建设的成效。政府公务员形象的树立，除了制度的约束之外，还需要人本身的自觉。有好

几次我都看到，一些其他局和单位的领导来市政府开完全之后，都只是去三楼的饭堂，和其他人一样吃一人一份的快餐。本来，他们有着足够的理由和资格到二楼，甚至到外面的地方吃饭，但是，他们都没有这样做。廉洁已经成为了他们一种自觉的自我要求。这样的改变，的确让人欣喜。除了从“吃”中看到了公务员的廉洁形象，从“行”中，也可以体现出公务员的新作风。在政府中，只有局级以上干部，才配有汽车和司机。其他的官员要用车，都需要想有关部门申请。有一次，我跟一位处长到外单位开会，一个多小时的路程，只是坐着一部空调有问题的面包车。今年的夏天特别热，路面温度绝对超过40摄氏度，然而，我观察身边的几位同行的公务员，他们似乎已经习惯了，并没有抱怨什么。这一切，如果不是我亲眼所见，也许，我还会和很多人一样对公务员抱有某种偏见。

大学的最后一个暑假，我去区检察院实习，时间是从二00二年七月十六日至八月九日。实习期间努力将自己在校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和检察人员交办的工作，得到院领导及全体检察干警的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。此次实习，主要岗位是审查起诉科，因此主要实习科目是刑法和刑事诉讼法，也涉及一些其他私法科目。在实习中，我参加了几起案件的开庭审理，认真习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了公诉起诉的全过程及法庭庭审的各环节，认真观摩一些律师的整个举证、辩论过程，并掌握了一些法律的适用及适用范围。跟随干警提审，核实犯罪事实，探询犯罪的心理、动机。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公诉人员做好案件的调查笔录和庭审笔录，做好案卷的装订归档工作。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导和检察干警求教，认真习政治理论，党和国

家的政策，习法律、法规等知识，利用空余时间认真习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的法律技能，从而进一步巩固自己所到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在校总以为自己的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的法教育和实践的确是有一段距离的。法是一门实践性很强的科，法需要理论的指导，但是法的发展是在实践中来完成的。所以，我们的法教育应当与实践结合起来，采用理论与实际相结合的办模式，具体说就是要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

财务管理专业属于哪类篇八

实践人□xx

实践时间□xx寒假

实践活动：在集市里卖鞋子

实践目的：积累社会经验。

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

一，萌生想法

这是我上大学以来的第二个寒假，跟往年一样觉得不应该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。在大学的第一个寒假我跟同学三人每人三百块的本钱去做了对联的生意，在年前的半个月的十个集日里我们每人净赚八百。基于上次生意的成功，这个寒假就更“不安分了”。所以学校还在考试的时候我就跟爸爸商量寒假的时候批发鞋子回家里卖，就先找了一个男生作为合伙伙伴。鞋子是精仿李宁的，在学校时经朋友介绍跟一个刚出大学校门的小老板卖过这鞋，款式都是新款，价格不算贵，最主要的是质量还好，在学校卖的还不错，还有回头客。特别是在南昌大学科技学院举办的商品交流会上，一个小时不到把带去的十双鞋卖的只剩三双还是因为没有码子呢！所以我就想在学校都这么好卖，带回家里只要嘴皮勤快点卖给那些打工回来的年轻人是应该不成问题的。这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

首先，业务培训；

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

第二，产品服务；

产品服务其实很多人享受的时候感觉这些销售人员很专业，但是所有人根本不知道他们背后吃得苦，做为一个服务行业，

顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。对于顾客提出的问题必须第一时间作出回答，如果客户不懂的要耐心解答知道客户满意为止。

第三，产品售后；

售后服务也是至关重要的，这其实也是和产品质量有关的。现在人们的生活水平越来越高了，对于产品要求的质量也越来越高。所以公司推出售后上门服务和调查。让客户能够方便快捷的得到我们的服务，从而也大大提高了客户对公司的好评。

第四，创新注入新活力；

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的`消费者提供不同的商品，产品必须要大众化，产品价格也要大众化。而且只有敢于创新，才能让公司有更多的市场宽度和广度，才能更好的长远发展。当然当代大学生也应该有创新思维。

第五，诚信是成功的根本；

经商之人最讲究的是诚信是金，做人也是一样。诚实守信不仅是中国自古以来的传统美德，也是很多商人和企业的经商之根本。

第六，付出就有回报；

只有付出才能有回报，付出就是“舍得”。原来我一直没有真正理解舍得这两个字的含义，通过在这个公司我才知道。舍得：大舍大得，小舍小得，不舍不得。只有真正的付出真正的舍得才能获取更大的利润。当然在这里面每个业务员都

是付出了自己的努力才真正的收获了自己的回报。企业也是一样，他付出了自己的诚信和优异的质量才收获了更大的利润。

这个寒假在这个销售公司我学到了很多，其实销售并不是我们想象中的那样，销售是一门非常综合的一门学科，并且销售还能锻炼我们的人际交往能力，还能锻炼我们的为人处事的方式。在销售中我知道了自己的能力怎么样，我懂得了怎样去“舍得”。我知道了怎样去尊重身边的每个人，怎样去看待身边的每一件事。

实践，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。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践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。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。