

2023年大学教学管理的主要内容 大学生 工作报告(优秀8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学教学管理的主要内容 大学生工作报告篇一

20xx年暑假远程教育大学生志愿工作报告 在xx年的暑假，我报名了大学生远程教育志愿者，次志愿者活动的活动中，我认识**的大学生，在活动中，大家来至不同的大学，沟通无阻，男女也帮助，大家都增进了友好的感情，遵守了大学生志愿者的志愿精神——奉献、友爱、互助、进步。

在7月19号早上10点，在**里面的凉亭里了第1次见面会议，大家培训了服务的远程教育村终端站点。会议中大家激烈，决定分组去各村的远程教育村终端站点，而我所服务的是**县小江镇北河村。了这次的会议，我了远程教育村终端站点的使用方法，并且了志愿者的工作。之后加入了**县大学生联谊会，里面全是**的大学生志愿者。

在7月26号，我和一位**县大学生联谊会的会员。一起了北河村的村支书，决定去办公室里调查远程教育村终端站点设备。调查的设备没问题，并和村支书聊天中得知经常看这远程教育，他还和说了村里的发展，提倡文化，提倡计划生育，希望村里的孩子能读书，多点大学生，村里的文化就啦。并叮嘱说好好学习，记得感恩，孝顺父母，还亲切的和说了他像在这年龄里所经历的事，从中到他是工作勤劳的人，从约定的就知道，在早早的7点就要起来，村里有村民找他办事。他和说他在在年龄，种过地，修过车，开过车，搬过砖头等。觉得当个村书真不容易，相信有的村支书带领下，北河村的

发展会！

之后在8月份里，又组织了两次的活动。8月9号，在中间街了宣传预防艾滋病活动和为贫困大学生能上大学而设立的“春蕾”爱心捐款活动。两个活动举行，和福旺的志愿者一起分两批分别在两个活动工作，我分配到“春蕾”爱心捐款活动，的工作发宣传单，并解释说活动的意义，让有爱心人士为那些贫苦大学生捐款。而宣传预防艾滋病的活动的任务发预防艾滋病的宣传单并回答路人的对预防艾滋病的提问的问题。的工作中有些，比如在发传单时，路人不肯要，或是说些不好听的话，让觉得很尴尬。在火辣辣的太阳下，大家穿着移动的服装，带着青年志愿者围彰，在的炎热的环境下，大家都满脸笑容的把工作办好，体现的志愿者的奉献精神，了中间的一道风景。在捐款活动中，令人感动的是，有几位市民知道这有捐款活动，就赶来捐款，并且不留名的走了。大众中也会有爱心的人士的，举办捐款活动不给穷困大学生捐款，而且宣传爱心，提倡为他人献爱心，为社会做，在不怎么发达的小镇里，更应该提倡思想道德、文化素质、奉献爱心、互助友爱。让一知识的人、讲道德的人、懂技术的内行人、会经营的明白人。地方人的去了，地方的经济才能上去呀！

最后一次活动是在公猪脊森林公园组织环保活动。那天下午3点半，大家在东风桥，一起骑车去到公猪脊森林公园，大家一样的服装，每个人手里拿着塑料袋，路上上公猪脊森林公园山顶，在爬山路上，风景无限美，人的心情也无限的高兴，路上见到路人仍的垃圾就拾起来发进塑料袋里，大家无比。并不觉得拾垃圾事是种令人难为情的事，深深得到了保护环境的！提倡大家爱护环境！

在报名这次志愿者活动中，不但让我明白在工作中学习，在学习中摸索与实践，而且认识了这么多的朋友，我的实践能力了提升，在活动中了快乐，感受：服务，感受生活，确实能为的人生价值增添色。

大学教学管理的主要内容 大学生工作报告篇二

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—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“二择一”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。

大学教学管理的主要内容 大学生工作报告篇三

读了一年半的大学，然而大多数人对本专业的认识还是不够，在大一结束的时候，学院曾要求我们好好利用暑期时间，在与自己专业有关的单位实习，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很难联系起来，所以对本专业掌握并不是很理想。

这学期学院为了使我们更多了解电子产品、设备、提高对本专业的认识，加深电子在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺，特意安排了我们到几个拥有较多类型的电子生产设备，生产技术较先进的工厂进行生产操作实习。

当晚霞微洒大地的时候，我们电子0501班一行来到了生产实习的目的地——东海之滨，杭州湾畔的xx[]坐落于长三角交汇的黄金地段的xx集团，将是我们为期三天的实习之地。

来到公司，在公司人事主管的讲解下，我们了解了xx集团的工作状态，然后在各车间人员的带领下，我们开始了我们为为期三天的生产实习，开始我们的劳动体验。

我们一组被安排在烤三明治机生产车间，虽然我们知道该公司与我们本专业还是有一定的差别，但是通过了解公司的生产情况，各车间的工作情况等等，我们还是能够体验到电子产品在家电生产上的重要作用，譬如温控器，假如没有这个小小的电子产品，那么烤三明治机就不会达到温度的顶峰，一直到加热管被熔化，一直到整个产品报废。

第一次亲身感受了电子产品在生产实践中的应用，让我们打开眼界，也是对以前所学知识的一个初审。通过这次生产实习，进一步巩固和深化所学的理论知识，弥补以前单一理论教学的不足，为后续专业课学习打好基础。

我们一组在烤三明治机车间生产实习，该车间生产的烤三明治机主要有01，02，03等等按照产品的大小来划分的20多种。该产品主要是出口于欧盟，南美等国家，在中国市场上还是比较少的。

在实习中我们首先听取了车间负责质量检验的师傅给我们讲解的关于实习过程中的安全事项和需注意的项目，在生产实习中，安全问题始终是摆在第一位的，这个也是学院在动员大会上一再强调的事情。

在接下来的时间里，我们参观了烤三明治机车间的生产流水线，了解了烤三明治机的工作原理以及其内部加热系统的一系列构造：产品本身是有两部分组成，如同一个盒子。

总体来说，用我们的知识来讲，就是应用了物力上的热原理以及能量转化原理，将电能转化为热能，从而将食物烤熟。

短短的几天时间，让我不仅能够知道了产品的工作原理，还让我熟悉了它的生产流水线，虽然是一些简简单单的基本操作，但是只要我们的安装不正确和操作的疏忽都会影响到整个机器的瘫痪，有些正因为这一丁点的误差而导致产品的返工。所以我们每一步都要集中注意力，争取把每一步都做好。

通过这次生产实习，不仅使理论知识得到了实践的结合，而且学到了很多在学校里学不到的东西。

短短的三天生产实习在最后的参观工厂车间之后落下帷幕，三天的时间虽然辛苦，虽然有很多的累，有很多的汗，但是我们付出的远远大于我们所获得的。离开了浙东门畔，东海之滨的沃土，我们踏上了返校的路途，衷心的祝愿这个翱翔杭州湾畔的雄鹰能够越飞越高，__能够越来越兴旺。

大学教学管理的主要内容 大学生工作报告篇四

迎新工作结束了，虽然宣传部干事在迎新当中没有具体分配任务，但作为管理系的一份子，宣传部门干事作为应急小组，也积极地投入迎新工作中。这两天的辛苦，换来了新生对我们管理系的肯定，也真切感受到了我们管理系的热情服务。

一、前期宣传准备。做好的迎新宣传工作,是我们部门的职责所在：；

- 1、海报宣传、大系标、心连心贴纸的制作
- 2、学生会介绍的展板的制作与回收；
- 4、迎新点的布置；
- 5、新生宿舍门装饰“管理系之家”
- 6、海报的宣传工作

注)：新生“接待点”、“指路牌”等临时设点物品要有不时之需的准备。

心连心系标制作没有用心去做，我觉得虽然它只是一次性，但它代表的是我们管理系彼此心连心的标志，我觉得无论制作它有多么困难，但也要把它做好来。这是管理系所必需认真对待的。“管理系之家”制作中，它是需要用泡沫裁成再用海报纸剪字贴成，共用40个字，工程量相对较大。请学生会资源部干事帮忙是应该的，这也是情理之中。但对于这项任务完成后，副部跟我说：“他们有些不屑，觉得这是宣传部的工作，为啥要他们来这边帮忙打杂，剪纸，裁泡沫”，这点我当时无比寒心。

海报宣传方面，这点我必须承认部门每个人都在成长，还

需在海报创新意识和绘画技巧上下点功夫。宣传力度不够大，影响力不够深。

解决办法：1对于心连心系标制作，宣传部会尽量派有经验的干事在别的部门干事帮忙制作中加以指导并用心共同完成该任务。2宣传部的工作确实很杂，但却是活动前期不可或缺的准备。当需要各部门的帮忙时，我希望每个部长能对自己的干事灌输一种管理系团结的思想，每个部门都很不容易，但学生会各部门是需要团结协作的，因为管理系学生会是一个大家庭，一个集体。3海报质量这块，我部已经开展每周干事培训，会重点侧重海报创新以及完善绘画技巧能力等。

二、人员安排方面。在人员分配上，由于不清楚新生具体报到人数，在时间上是提前了，但新生未来报到前，导致一大批人员闲置并堆积在一处。这不仅影响了新生报到效率也占用了一大部分人的时间。不过在第二天就有明显改善了。

解决办法：在接下来的活动或工作中，最重要的是合理安排下人员，要明确每个人的具体都负责什么避免人员的浪费，做到资源的优化配置，减少不必要的人员堆积。

三、宿舍入住问题。宿舍间数不够，很多新生都是来时直接插到大二或大三或大四学长学姐的宿舍。这就导致了一些家长的不满与困惑。还有出现学姐或学长对新生的态度不友好现象，这点是值得我们深思的。

解决办法：避免这种现象的再次发生，在宿舍入住安排方面，应该

加强宿舍的管理，在新生来报到前就要安排好宿舍入住问题。还有应急小组和应急方案要逐步改善。

管理系宣传部

大学教学管理的主要内容 大学生工作报告篇五

站在岁末，透视这个即将过去的学期，工作的点点滴滴时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕幕，在不知不觉中充实眼睑。似乎初进社团部的记忆依然就在心头展现！我一直很庆幸自己担任社团部部长这个职位，在这半年的时间里，我也学到了不少，虽然一开始这个工作让自己不知道如何下手，但是现在做的事情多了，让自己成熟了不少，也进步了不少。

社团部是以一个监督者与服务者的形象存在的，其本身的主要工作就是为衔接、结合方面，支持学院社团正常的工作，并为它们提供服务与帮助，当然也要进行有效的监督，为社团会员提供一个优越的社团环境，保证社团活动的正规与常规。社团部的常规活动就是每月整理各个社团当月活动的策划书，并会有选择地参与到社团活动中，做到了解每一个社团，尽到监督的职责。其次就是会加强个社团的联系，会把各个社团即将开展的活动进行通知和不定期召开社团负责人会议，让各个社团间相互了解与学习，共同进步与发展。

随着期末的临近，社团部的工作也接近了尾声。本学期，我部在经济管理学院团委相关老师及学生会主席团的指导下，学院社团的积极配合下，取得了骄人的成绩，同时社团部的工作也在不断创新中前进，一系列活动开展得有声有色。

然而，这一切还要归功于社团部所有的成员。因为我们团结一心，共同努力；因为我们本着“为经济管理学院服务”的宗旨和“公平、公开、竞争”的精神，与时俱进，开拓进取。

作为社团部一员，我认为我的最主要职责就是密切关注社团的发展，起到社团间协调与沟通的作用。充当学院学生与社团沟通的一座桥梁，指导学院内各社团之间的沟通与联系，听取、反映和解决各社团的难题和要求。在清楚社团的发展历史和发展方向的前提下，尽自己最多的能力帮助他们，确保其和谐健康的发展。同时，还负责新成立社团的登记，并

且对新成立的社团提供帮助。

比赛时间□xx年xx月

由“jg沙盘社”主办的内部竞技活动于xx年xx月1日在经管实训楼举行，全体沙盘社成员参与此次活动。

活动采用的是用友手工沙盘系统，用手工沙盘逼真迷你真实市场环境与企业的实际经营管理，让参赛者在模拟环境下完成一家企业的运营管理。以生产型企业为背景，让每个参赛学生置身商业实战场景，以各自代表的企业经营管理者身份，涉及财务、物流、生产、营销等重要角色，实地体验商业竞争的激烈性。

在比赛中看出，参赛人员都精心策划，前期准备充分。本次活动其目的是为同学们的就业及职业规划指明道路，培养管理、创业能力。为我校沙盘模拟比赛和全国沙盘模拟比赛选拔人才。

比赛时间□xx年xx月

为增进当代大学生的文明素养，丰富同学们的礼仪知识□xx年xx月16日下午，娴雅礼仪社以“爱在文明，美在礼仪”为宗旨在实训楼a508举行礼仪知识竞答。本次比赛的评委由娴雅礼仪社副社长、娴雅礼仪社文娱部部长及娴雅礼仪社宣传部部长组成。比赛现场，选手们摩拳擦掌，时刻准备着。比赛共分为笔试题、抽题即兴评述、按照礼仪词语编故事三个环节。采用淘汰式方式进行比赛，每一环节淘汰两名选手，最后得出一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名，优秀奖若干。在比赛过程中夏倪明、舒震宇等参赛选手回答问题时尽管略带紧张，但回答问题时应付自如，充分展示出自己在这方面的能力。

经过大约一个半小时的比赛，此次活动顺利结束。通过本次

活动，不仅仅在参赛选手中普及了礼仪知识，更让我们所有组织者和参与者受益匪浅，礼仪知识的广泛传播，有利于和谐校园的构建，有利于在大学生中树立新一代思想价值体系，更有利于我们当代大学生的健康成长。

活动时间□xx年xx月

为了激发同学们对英语的兴趣，提供学习英语的平台，营造良好的校园文化氛围。我社于xx年xx月12日在学校的教学楼教室内举行了英文电影欣赏的活动。

活动期间，社团为了达到更好的观赏电影效果，为每位社员提供了丰盛的零食，各位同学认真观赏电影。本次活动观赏的是英文电影《录取通知》，是一部青春励志题材电影。观赏结束后，很多同学都受到了启发，发表了对大学的看法，并且认为大学应该是富有创造力的地方，应该坚持创新原则，打破陈规，在注重课本学习的同时更重要的是要学会如何面对社会上的实际问题。热爱自己的专业，并且要自主创新，发展自己的各项能力。观看英文电影，在学习英语的同时，也让各位同学重新正确认识了大学，重新计划自己的大学生活。这也是我们举行此次活动的重要意义。

此次活动展现了英美之音社团的精神风貌，展示了英美之音社团文化建设成果，丰富了社团学生在大学的课余生活，对社团建设的进一步发展有重要作用。同时此次英美之音社团电影欣赏活动调动了大家参加社团活动的热情，增进了社团内部人员彼此间的了解，也加强了各位社员之间的思想交流。

本部门社团成员在思想道德建设中发挥其带头作用，注重提高部门成员的自身道德建设和文化修养，注重提高部门成员以及社团的思想政治觉悟，保证社团在积极、向上、健康的轨道上稳步向前发展。

本部门社团成员之间的关系融洽，在工作中有良好的氛围与

其他部门进行对接工作中有良好的礼貌并与学院旗下社团在工作安排中和配合度上有较高的活动积极性。

本部门在例会中均要求其各成员汇报本周的工作内容并做出工作总结，对工作中所产生的误点进行自我认识改正。在xx年度我社团部积极学习社团管理方法，探索适合本院实际情况的管理方案。为此社团部一直在寻找、学习各学院社团部的杰出管理模式，结合本院社团部管理的实践经验和现实实际情况，武装本部门每一位部员的管理神经，力争与时俱进，向优秀者看齐。

- 1、应当加强制度建设，使学社社团管理有章可循，有规可依。
- 2、应探索、创新工作方法，适时改革，竭诚为学生社团服务。
- 3、班子年轻化，大家对工作职责等不清楚应更进一步加强班子作风建设，组织班子成员学习，提高自身修养与素质。

为更加有效地服务社团工作，引导各社团良性发展，我社团部在本学期继续推进和完善内部建设工作。其中包括：规范社团部内部管理制度，规范各社团日常制度与活动申请制度，建立更为规范全面的统筹制度和社团工作活动检查制度，对各协会工作进行全方位、细致的监管。健全我理学院的社团管理制度。

我社团部长期坚持社团管理与服务相结合的原则，提倡创新精神，协调、组织各协会开展了xx学年社团纳新、沙盘社模拟对抗大赛、礼仪知识竞答比赛、活动交流会，通过网络、海报、等多种渠道对社团活动进行广泛有力的宣传，切实提升了我院学生会以及社团活动在广大学生中的知名度和影响力，社团活动的参与度也大大提高。

制作社团负责人通讯录，公布社团部部员的联系方式，建立社团负责人联系网，搭建社团精英们的联系平台；方便了本部

门与学生社团间的信息传输与社团部公务信息的传达。社团部根据社团管理工作的实际情况，进行了明确分工，分别负责处理社团部本部门事务以及社团管理事务等工作。这样有利于既提高了管理效率，又明确了社团部内的分工合作。社团部也将会在保持原有良好的工作方法的基础上，不断地进行改革创新，以便追赶我院学生社团的发展步伐和学校社联、兄弟社团管理水平，更好的服务于理学院学生。

社团部会在每周的周三召开部门例会，及时向部员传达经管学院学生会的工作部署和通知的同时，亦通过会议来对部员进行部分日常考察。xx年下半年，社团部对所有部员进行了统一考核，择优评选出了优秀部员。

做好把关社团成立申请，敦促社团按时完成注册，监督社团活动申请，协调社团活动冲突等一系列工作。社团部并没有因为经验缺乏、威信不足等缺陷而放弃管理和服务社团的工作，或者有任何的懈怠。

1. 由于在社会实践方面有所欠缺，使得有些社团工作开展的过于仓促，未能开展内容更为丰富的活动。所以，以后要大力加强实践工作，使工作能够更好地开展。

2. 有些社团开展的活动过于单一，未能充分展现出各社团应有的特色，因此在这方面的的工作有待进一步的改善。

3. 相关活动管理制度与财务管理制度需健全和完善，同时执行力度严重不足，导致问题频繁出现。为此，我们将不断完善我社社团的活动管理细则与财务管理制度，加强各项工作的执行力度。

4. 与其他学院的社团部、其他院级社团、校级社团缺少沟通、交流，发展太过独立，不能及时的获取其他社团部的有效信息与管理方式。

5. 社团管理制度不够完善，使之不能及时为社团的发展指出正确的道路。

社团部现在已经摸索出许多适合本院实际情况的社团管理方式和方法。社团部的快速成长离不开学院领导、老师、学生会主席团的关心指导以及各学生社团的大力配合。由于社团部所有工作刚刚起步，管理经验一穷二白。但社团部深知任重道远，压力就是动力。社团部从整理社团资料和组织社团召开社团大会开始，不断地向学院学生会及各其他院外学生社团请教、学习。在这短短一学期来，社团部在以下几个方面已经取得了实质性进步，已基本上能为学生社团提供优质，满意的服务。

以上是本学期社团部的工作总结，在过去的工作中，我们看到了成绩，同时也看到了不足，我们还有很多地方值得去努力和改进。希望在日后的工作中“百尺竿头，更进一步”在学院领导指导和监督下，积极发挥我社团部的宗旨，开展更多更新的活动，将各项工作更加细致、更加认真地落实到具体的实践中去，用的努力和更加饱满的工作热情去做好每一件事，为经管学院团总支贡献出我们所有的力量，使我院学生社团成为校园里一道亮丽的风景，充分显示当代大学生的时代风貌和青春激情。

大学教学管理的主要内容 大学生工作报告篇六

一个学期的工作已经结束，下面我对本学期的个人教学工作进行以下总结：

为了提高自己的教学水平，我坚持学习有关电脑知识，还经常上网找一些优秀的教案课件进行借鉴，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。平时和纪老师、杨老师进行学习交流。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教法。一学期来，认真备课、上课、广泛涉

猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。

（一）在教学工作当中，我主要培养学生团结互助、相互协作精神

在上机练习中，有意识地引导学生相互协作，引导优胜帮助一般学生，一般学生协助优生。培养学生之间的团结互助精神，使学生之间地关系更加和谐，便于学习的交流与促进。

（二）激发学习兴趣，提高学生的求知欲

首先，采用小组竞赛的方法。相互学习，相互促进，看谁操作快完成任务最好。充分利用课堂时间，学习新知识，掌握新技能。

其次，采用边学边用的方法。学一点就让学生应用起来，不仅要满足学生的好奇心，还要在应用过程中，充分肯定学生自身的能力，增强学生的自信心，保持和促进学生的积极性，进一步激发学生学习的积极性和兴趣，形成良性循环。

（三）及时做总结、反思

信息技术教学注重内容衔接，抓住重点。因此在课后要及时总结课堂上的不足，以便能及时更正。只有不断反思，才有不断进步。

平时在教学中能严格要求自己，工作扎实，并能顺利地完成任务。由于我们是信息技术教师，这个特殊的职业决定了我们必须还有很多的学校工作要做，我服从学校领导的安排，兢兢业业，本学期主要完成了学校微机一室的维护。作为一名教师，教学工作是主要的，但除了正常的

教学工作外，本学期我继续参加学校开展的各项活动。

除此之外，我还担任了学校“校讯通”平台数据的维护和管理，以及通过“灵武教育信息网”发布学校简讯等事项。在以后的工作，我将一如既往，脚踏实地，我会更加积极地配合学校领导完成各项任务。

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。处理好学校工作与个人之间的关系，一个学期里没有缺席过一次，在新学期中，我应更加勤恳，为学校作更多的事，自己更加努力学习专业知识，使自己的业务水平再上一个台阶。

回顾这个学期所从事的教学工作，基本上是比较顺利地完成了教学任务。当然，在工作中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。尤其在学校职工会议上，校长说：“姚、纪、杨，你们三个人的水平在全市来说是最差的，不能干就卷起铺盖走人。”这句话令我一直记忆犹新和深受刺激。同时也否定了我们这一学期的工作业绩。当然，我承认我们的水平是有限的，但是不等于我们没有干工作。说实在的，“网络管理”是一项艰巨，也是一件让人头疼的工作。我们只有在今后的工作中不断的探索、不断的进步了。

教书育人是塑造灵魂的综合艺术。在课程改革推进的今天，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将立足实际，认真分析和研究好教材、大纲，研究好学生，争取学校领导、师生的支持，创造性地搞好信息技术课的教学，使我们的工作有所开拓，有所进取，更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进。

1、教学管理观念落后

由于受传统观念的影响，在部分管理者的观念里，还没有真正树立服务理念，仍然重管理轻服务，缺乏与教师、学生的

沟通与交流。长期以来，这种缺乏“人本管理”的理念既不利于激发师生的教学热情和内在潜能，也不利于管理人员在工作上创新，远远滞后于高校改革和教学管理发展的需要。

2、教学管理队伍建设落后

教学管理直接决定学校的教学质量和办学水平，而教学管理水平的高低在很大程度上取决于教学管理队伍的整体素质。目前高校教学管理队伍中存在的问题主要有：领导人员具有高职称、高学历，基层工作人员年龄大、学历低；具有教育学和管理学背景的管理者比例偏低，基层教学管理经验匮乏，管理角色定位适应性缓慢等等。因此教学管理工作往往停留在经验管理的水平上，教育理论水平比较低、教学管理的调查研究意识比较弱、主动创新能力还比较差。

3、教学管理激励机制落后

高校教学管理岗位与教师岗位或其他行政岗位相比，在地位、待遇、学习进修机会等方面都存在较大差异，个人晋升和职业发展空间不大。而且目前的薪酬体系并不是与各部门、各岗位的业绩直接相关的，因此有的管理者往往会偏好于较低的工作强度与较多的闲暇时间，或者是偏好于工作中过多的自由度，等等。另外教学管理工作量大，任务重，难度高，管理者往往容易产生心理上的疲劳感，自我评价较差。因此，在教学管理工作中，努力探求管理者激励机制的实现方式，充分调动管理者的积极性，是提高管理者工作质量的关键所在。

4、教学管理手段落后

在当前信息产业飞速发展、高等教育已实现大众化教育的知识经济时代，运用现代化教学管理手段提高管理水平和效能是高等学校教学管理的惟一选择。于是，许多高校纷纷购买或自行研制教学管理软件，推进教学管理手段现代化进程。

然而，由于教学管理软件程序复杂，技术要求高，各高校的需求又不尽相同。购买的软件不仅价格昂贵，且往往不甚适用；而自行研制的教学管理信息系统一般只是停留在简单的自动化管理水平，尚未完全实现教学管理手段的现代化。此外，大部分教学管理人员应用现代信息管理技术的能力低下也是制约教学管理现代化的主要原因之一。

1、加强高校教学管理，首先必须以变革教育思想、确立现代教育观念为先导和动力。深入进行教学和管理改革，从教师和学生的角度出发与考虑问题，为他们提供人性化的服务，倡导由管理型工作向服务型转变。只有树立对教学管理工作的正确认识，提高教学管理水平，才能制定出行之有效的建设教学管理队伍的政策、措施，为提升教学质量和促进人才培养提供有力的支持和保证。

2、加强教学管理工作队伍建设，管理的精髓就在于知人善任，挖掘人才。人是管理中最重要因素。人才的选拔和任用直接关系到管理功能的发挥。因此，高校教务人员任用机制完善与否是优化教务管理机制的关键。高校要把教务人员任用机制提高到关系学校的生存、社会的发展、国家的强盛的高度来认识，彻底纠正随意安置任何人员都能胜任教学管理工作的做法，执行严格准入制度，根据公开招聘和组织选任相结合的原则进行选拔。

（1）提高管理队伍素质

实行岗前培训制度，通过培训让新人职人员了解教学管理基本内容、掌握必要的知识和方法。鼓励管理人员进修和在职攻读学位，提高学历层次和工作水平。定期举办教学管理人员培训及研讨班，通过学习与交流，开阔眼界，掌握先进的教学管理理念，不断提高自身的素质和工作能力。

（2）推进管理队伍专业化

首先，应结合高校人事制度改革，大力推进以专业化为重点的教学管理人员聘任制度改革，通过政策支持和措施保障，建立以公平、择优的选人用人机制，形成竞争、流动、开放的选聘机制。应聘人员须本人申请、系部推荐、教务处和人事处严格把关，对应聘人员的业务素质 and 岗位胜任能力进行测评，挑选和录用有较高文化水平和理论素养、有较强组织管理和协调控制能力，有基层教学管理经验，工作认真负责，作风严谨的优秀人员进入到教学管理工作岗位上。其次，根据教学管理工作岗位必须具备教育教学知识及相关的管理知识，制定科学规范的考核指标和标准，组织人员培训和考核。再次，要建立以工作业绩为导向的考评激励制度，进一步完善教学管理人员聘任、奖惩体系，坚持以工作实绩为依据，形成主体明确的考评指标体系，建立凭实绩用人的良性机制。

3、创新教学管理工作激励制度

(1) 构建激励机制的策略

每一个在工作上兢兢业业、任劳任怨的人都需要得到别人的认同，得到相应的尊重、理解和关心，教务管理人员也不例外。构建激励机制的目的在于通过一定的激励手段，使管理工作的目标与要求内化为管理者个人的努力方向，实际上也就是建立有效的管理者考核机制，通过奖勤罚懒奖优罚劣的方式，调动管理者的积极性，减少与避免违规行为的发生，提高管理者的工作质量。构建管理者外在激励机制的一个较为有效的办法是在管理者的薪酬设计中采用效率工资的方法，简单地说，就是适度提高管理者的工资。增加收入不仅可以较好地满足管理者的基本生活需要，而且最重要的是它能够给整个管理队伍提供必要的激励，从而提高管理者的产出效率。效率工资并不适宜于单独使用，在教学管理工作中，还需要不断加强日常教学的管理，增强制度的刚性，通过激励与约束的共同作用才能达到较好的效果。

(2) 构建教学管理激励制度

教务管理工作多属于日常事务内容，不会立竿见影地出成绩、出效益，易被忽略和轻视。因此，高校应该建立奖惩动力机制，满足他们的合理要求，在物质和精神上予以动力支持。在物质上，可以由工资制转向薪酬制。工资制缺乏动力激励，而薪酬制则体现了优劳优酬、多劳多酬的分配原则。当然，在采用动力机制的同时也要采取制约机制，如将薪酬的某部分与教学管理工作任务的完成情况挂钩，对工作不负责任的人予以相应的惩罚等。而精神动力主要体现在职业发展机制上，高校可以在职务类别上进行科学的划分，建立职位结构划分体系，明确高、中、基层教务管理职位的名称和数量；还可以建立完善的教学管理人员轮岗和升迁制度等等。这样既可以调动教学管理人员的工作热情，又营造了用人、育人和留人的工作氛围。

4、创新教学管理工作手段

教学管理手段现代化是高等学校教学管理现代化的基础和标志。其实质就是以计算机网络为物质技术基础构建教学管理信息化平台，实现教学管理网络化、信息化。近年来，高等学校由于在校生规模和专业数量的不断增加，使得教学管理人员的日常工作强度不断加大，传统的管理手段已无法适应教学管理发展的需要。而以网络和计算机为核心的现代信息技术引入教育领域后，给高校教学管理现代化提供了灵活的手段和丰富的控制机制。高等学校必须充分利用现代信息处理技术，借助信息化工程，研制开发基于互联网的具有前瞻性、先进性、可操作性的现代化教学信息综合管理系统，对各类教学信息和数据进行规范、统一、有序、全面的科学处理和有效管理，以提高管理和服务工作的效率和水平。这样既可改善或替代传统的手工管理，也方便信息数据的存储、归类、查询、传递，实现信息资源共享以及在线互动交流，形成规范、良好的教学活动环境。

高校作为人才培养的主要场所，其办学质量的好坏直接决定人才培养的质量，而办学质量的评估在很大程度上又取决于

高校的教学管理。高校教学管理部门肩负的使命任重而道远。随着教育的不断深入，深入探索教学管理工作的规律，努力构建与其相适应的激励机制，对于不断提高高校教学管理水平具有十分重要的现实意义。

1.大学教学管理工作总结

2.教学管理情况工作总结

3.教学管理终工作总结

4.大学班级年终工作总结

5.大学德育年终工作总结

6.大学教学年终工作总结

7.大学团总支年终工作总结

8.大学班长年终工作总结

大学教学管理的主要内容 大学生工作报告篇七

经过三天的培训，我们被分配到不同的岗位进行实习。而我有幸被分到酒店的商务中心。商务中心是酒店内相对餐饮和客房来说比较轻松的部门。在商务中心，我了解到了酒店集团的企业文化及其发展历程。市酒店隶属于省酒店集团，省酒店管理有限公司成立于__年4月29日，注册资金500万元，注册地为山西省市。酒店管理有限公司是在省市大酒店成功经营的基础上发展设立的，公司目前拥有2家直属酒店，一家万余平米的超市，3家委托管理的酒店。公司直属的市大酒店和市酒店总资产约2.3亿元。此外，公司还接受委托，成功地管理了数家高星级酒店，并广泛开展了培训、咨询业务，

为客户创造了不凡的业绩，深受客户的信赖。而市金犇酒店在金犇管理层的细心经营下，日益强大。

在商务中心实习的这段日子里，我受益匪浅。

从实习单位回来，我们又重新回到课堂学习理论知识。虽然以前很不理解学校的这种做法，不过现在想想，学校也不是没有计划和目的的，是为了让我们提前了解将来的工作环境以及工作中哪些知识才是工作时真正需要的。只有经历了这个过程才能更明确自己将来的发展方向，才能更好的给自己定位，适合的就会为了自己的目标有重点的进行学习，不至于盲目，没有方向，没有计划；经过实习觉得酒店行业不适合自己的同学，就会重新给自己定位，去寻找属于自己将来发展的平台，从而不至于将来毕业后悔莫及。

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我三年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

大学教学管理的主要内容 大学生工作报告篇八

认真贯彻落实国家和省有关毕业生就业工作的方针、政策以及一系列文件、会议精神，在上级主管部门和领导的关心指导下，在全校教职员工的共同努力下，毕业生就业率连续两年实现稳步增长，校招生与就业处还被评为“广东省普通高校毕业生就业工作先进集体”。

基本就业情况。我校xx届本科毕业生总人数为3748人。截止至xx年12月10日止，本科就业率为97.65%，师范类毕业生就业率为97.69%，非师范类就业率为97.57%；专科毕业生总体就业率为97.96%。就业率达到100%的本科专业共有22个。

企业单位就业1291人，占35.27%；党政及事业单位就业235人，占6.42%；升学深造人数为128人，占3.50%；高校就业72人，占1.97%；部队就业人数为10人。

3、毕业生就业地区流向：粤西地区就业1728人，占48.91%；

珠三角地区就业1630人，占44.32%；粤北、粤东、外省地区就业分别为82人(2.32%)、65人(1.84%)、155人(2.63%)。

坚持推行就业工作领导体制，努力营造就业工作良好氛围

1. 学校对毕业生就业工作高度重视，将毕业生就业工作纳入学校重要议事日程。xx年毕业生就业工作会议成功举行，学校党政领导班子、各学院、处室党政“一把手”、学生工作全体干部共同出席了会议，学校领导与二级学院一把手签订就业责任书，并对xx年毕业生就业工作作出了全面的部署，毕业生就业工作得到全体师生员工有力支持。学校在逐年加大编制、经费、队伍方面保障的同时，建立了校院两级就业工作领导体制，学校层面校长负总责，学院层面院长或书记负总责，全面落实教育部提出的“一把手”工程。通过学校和学院的联动，将各学院院长、专业系主任、专业导师、专业教师纳入学生就业工作体系，分别承担不同的责任。通过这些措施，“领导主抓、处室统筹、院系为主、全员参与”的领导体制和工作机制实效性得到了不断的增强，就业工作“全校动员、全员参与、全力以赴”的良好氛围正在逐步形成。

2、坚持深化人才培养模式改革，不断增强毕业生就业适应性

人才培养质量直接影响出口逐渐成为各二级学院的共识，各学院进一步加大了以市场为导向的人才培养模式改革力度，积极推进教学改革，优化人才培养方案，不断增强毕业生的就业竞争力。如：人文学院在人才培养中践行博雅教育理念，并不断拓展与国外(境外)教育机构的交流合作，毕业生境内、境外就业市场并进；外语院通过推行“3+1”人才培养模式和专业实践体验学习模式、开展校企合作办学等大力增强毕业生的市场适应性；美术学院积极构建、实践常规教学和专业竞赛相结合的实践教学模式，有效增强了毕业生的动手能力；信息学院实施“2+2”人才培养模式及“双师型”培养体制，提高学生就业竞争力和拓宽就业面；化学院采取科学配置课程资源和特色化建设和隐性课程开发，有效提高了毕业生的实验能力和创新能力；等等。

3、坚持不断完善就业指导服务体系，全面提升毕业生就业服务水平

针对毕业生甚至就业指导教师对就业市场及国家各级就业政策的不了解和不熟悉，学校进一步加大了对当年度毕业生就业情况的分析研究，如开拓就业市场的队伍回来后都会将有关就业市场信息汇总招生与就业处，并及时整理分析后通报给各单位；在xx年毕业生就业工作会议上，招生与就业处作了xx年毕业生就业状况分析汇报，结合我校近年毕业生就业的总体情况作出了全面客观的分析，使各单位对我校的毕业生就业状况有了更全面的了解和认识，对各部门工作针对性的开展提供科学详实的依据。在xx年我校学生工作研讨会上，共有11位教师提交了8篇就业工作论文，其中二等奖一篇、三等奖两篇、优秀奖四篇。在大量进行就业研究的基础上，学校还通过印发资料、网络宣传、张贴海报、悬挂横幅等方式大力宣传国家有关就业政策，积极开展“到基层去，到艰苦地方去”的主题教育，帮助毕业生树立敢于吃苦，勇于挑战自我，为建设小康社会建功立业的思想，积极引导毕业生面向基层就业。xx年，我校共有305名毕业生响应广东省“三支

一扶”专项计划号召，志愿到贫困地区去建功立业。

5、坚持加强对外联系与对内整合，固拓并进推进就业市场建设

在学校的大力支持下，坚持“走出去，请进来”的工作方法，并通过进一步改革创新机制，充分调动各二级学院积极性，有力地推动了毕业生就业市场的建设。一是精心设计、编印毕业生推介资料，及时通过网上网下各渠道向700多家教育及企业单位寄发宣传资料；二是充分利用校地合作以及就业见习、实习等工作，抓住机会积极推介和邀请企事业单位来校招聘；三是联合校内各单位，分别分批组队奔赴省内十几个地区走访校友及企事业单位，积极推介我校毕业生，并诚请各类型用人单位到我校召开中小型招聘会；四是发动全校教职工通过电话、网络、信函等途径广泛搜集就业信息，如向历届校友寄发《致校友一封信》，积极发动校友帮助师弟妹查找就业信息等。统计自xx年9月至xx年7月1日截止，我校在“湛江师范学院就业网”共发布864家各类用人单位的招聘信息，提供岗位27972个。其中，校内举办招聘的单位有182家，总共提供了5431个岗位；校外招聘的单位有682家，提供了22541个岗位。

1. 与目前国内及省内同类院校的就业工作保障情况相比、与学生就业工作的需要相比，我校就业工作的保障力度仍有待进一步加强。除了努力按国家及省厅有关文件要求认真落实“三到位”外，也要逐步建立学生就业工作的考核评价制度，就业与招生、培养联动机制等。要增强就业工作“一把手”工程的实效性，真正落实“三个适度挂钩”要求，不断推动全员参与就业工作长效机制的建设和完善。

2、强化市场导向，增强人才培养与就业市场的适配度。

通过就业市场调研反馈及相关数据分析结果表明，当前我校毕业生竞争力仍需进一步提高。学校要全面研判经济社会发

展、产业结构调整转型需要，建立和完善就业与招生、培养联动机制、全员参与就业工作机制，以推动各专业的教育教学改革；配合学校的转型升格，各专业教学也要结合社会需求和专业特点，创新人才培养模式，下大力气培养适销对路的应用型人才；同时要全面加强实习、就业基地的建设，适当延长及科学安排专业见习、实践活动的时间，充分利用顶岗实习等活动，强化就业技能培训，提高学生实践操作能力；结合专业特点，以各种竞赛为载体，建设优质的学生实践活动平台，推动学生专业学习的同时，全面提升学生综合素质。

3、增强指导实效，树立科学就业观实现充分就业。人才培养质量除外部的客观条件影响外，学生主体的意识影响更为主要。从就业工作中的众多个案来看，职业目标不明确，缺乏职业生涯规划，是导致学生学习动机不强，职业素质不高，就业竞争力不强的主要因素。很多学生就业主体意识淡薄，存在不少陈旧的就业观念，“等、靠、要”思想依然严重，甚至对自己的就业不闻不问。就业指导水平不高、效果不好也是一个重要的影响因素，就业指导教师队伍的建设、就业指导课程开发、就业指导活动品牌的打造都仍需加大力度。因此，要全员参与、共同努力，在加大经费投入、建立就业激励机制等保障情况下不断加强对大学生职业理想与职业道德的教育、有效帮助大学生正确地认识自我，了解就业环境，把握人才需求的发展趋势，确立正确的就业目标，更新就业观念，努力提高职业素养，以实现充分就业。

4、创新市场开拓，岗位数量增加与质量提高并重。

尽管我校每年为毕业生提供的就业岗位无论是数量还是质量都在不断提升，但与毕业生的就业意愿相比，我校就业市场的开拓力度仍需加大。学校要在目前粗线条的市场开发基础上，针对各专业的就业状况，调动全校教职工的积极性，增加各具体专业岗位就业信息量的供给。专业教师与社会相关行业的联系非常密切，而且对本专业学生的情况也比较了解，要充分调动广大专业教师、专家教授等的积极性，为毕业生

提供更好的就业岗位。另外，在各行各业的历届校友也是我校就业市场的一笔宝贵财富，也要利用各种方式争取获得他们的支持，要做到想尽千方百计、走遍千山万水、道尽千言万语，为我校毕业生充分就业提供坚实的保障。

5、创新服务平台，拓展就业指导及就业信息发布渠道。

当前就业工作信息化的迅猛发展趋势，强烈要求我校就业工作也要与时俱进，实现与社会同步。招聘场馆的多媒体设备、学校信息发布户外电子屏幕、就业信息移动网络发布平台等的增设亟待解决，以为我校就业工作走上健康发展的快车道、实现“幸福湛师”添砖加瓦。