

2023年大学生人物访谈报告(精选9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

大学生人物访谈报告篇一

实习是每个大学生必须拥有的'一段经历，它使我们在实际操作中了解工作程序，巩固所学知识；实习又是对我们所学专业知识的一种检验，能让我们查漏补缺，串联之前所学内容，是所学知识系统化；实习还能让我们更好的用理论去联系实际，掌握理论跟实际操作的联系，为以后进入工作岗位打下基础。

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

鉴于此，为了让所学知识能更好的联系实际，学校安排了这次试验.在这次试验中,共有三个软件供我们练习:一个是基础会计单项,第二个是会计岗位分工,最后一个则是电子报税。通过这三个软件的练习，能让我们了解掌握会计工作的基本流程，为以后走向工作岗位打下基础。

20xx年6月17日至20xx年6月25日

河北工程大学西校区第十教学楼五楼机房

首先，是关于会计基础的内容，基本程序是：填制原始凭证，原始凭证的审核，填制记账凭证，记账凭证的审核，科目汇总表填写，登日记账、明细账、总账，编写银行存款余额调节表，编制相关的会计财务报表，还有财产的清查，相关单据填制的演示。

原始凭证是在经济业务发生时取得或填制的，用以证明经济业务的发生或完成情况的

书面证明，是会计核算的原始依据。按原始凭证取得的来源不同，可分为外来原始凭证和自制原始凭证。审核原始凭证时应注意以下几方面：原始凭证的填写是否真实可靠，内容完整，数字准确，填制及时，书写清楚，顺序使用等。

大学生人物访谈报告篇二

尊敬的主席：您好！

我很遗憾自己在这个时候向联盟提出辞职。

首先，我很喜欢这个组织。虽然联盟是新近成立的组织，但是基于在成长促进社的基础，我对联盟有着很浓厚的感情，在组织里就像在自己家一样，待社团里的同事就像自己的兄弟姐妹一样。但是，由于种种原因，在我辗转反侧、思索良久之后，我还是决定要退出社团。

大一刚进学校就参加了就业指导中心下属的大学生成长促进社，那时的感觉是骄傲、自豪，还有责任。面试的时候信誓旦旦地说要为了社团吃苦耐劳、任劳任怨，我是这么说的，也是这么做的。在为社团流汗付出的同时，我也收获了许多东西，例如宝贵的友谊、珍贵的经验；但是，也为此而失去了许多东西，比如说我的学习。有得必有失，不能说是因为社团太忙才荒废学业的，但是因为我爱这个社团了，无时无刻不在为她着想，以至于心不能全放在学习上。学生的天

职毕竟还是学习，我还想考研究生，但是我又是一个不会合理调度的人，很难在社团和学习上进行合理分配，因此只能忍痛割爱，放弃我原本的家。

到了大二，我成了部长，通过一轮轮的面试，拥有了自己的小部员，我对他们真是又喜欢又疼爱，还想教给他们大学里除了课程之外需要学习的东西，想教给他们什么是爱，什么是责任把职业先锋联盟当作自己的家，并且为了共同的愿望而散发着自己的光和热，对此我也感到很欣慰。以现在的情形分析，我退出社团对组织基本没有什么损失。

而且，除了在社团任部长的职位，我在班里还担任副班长和信息员，工作生活岂止是“充实”两字能够形容，有时候忙的一天连顿正经饭都吃不上，对于我这个长年犯胃病的人来说，简直是痛苦的煎熬。而且两方面的工作时间很容易发生冲突，到时候决定去哪不去哪也是很痛苦的事情，两个我都喜欢，两个都想去，但是鱼和熊掌不可得兼。于是乎，便有厚此薄彼的嫌疑，我也不想让老师、主席对我的工作态度表示怀疑。因此，还是退一个为妙。

感谢老师及主席对我的栽培，但是我辜负了众望，对此我深表歉意。以后不管我人在哪里，我的心里一直都会装着联盟，装着我永远的家。只要我在这个校园，如果哪一天组织需要我，我定会尽心尽力，我永远以曾经是联盟的一员为荣。

此致

敬礼

大学生人物访谈报告篇三

从面试到招生，再到教课□xx给了我一段不一般的人生经历。

积累过任何的社会经验，也就是说，没有挣过属于自己的一

分钱。说实话，长这么大，自己都觉得惭愧。大学一年就这么悄无声息的过去了，如果大学四年就这么过去的话，那上大学也就失去了意义。我心不甘，所以我希望找一份比较有意义的工作，于是，我决定参加xx的面试。

到了面试的那天，心情更加不安了。看着周围参加面试的人，不是大二的就是临近毕业的，我决定的我这大二的黄毛丫头没戏了。好不容易轮到我面试了，我忐忑不安的走上面试的讲台，开始了我简短的自我介绍。说着说着就紧张了，说话有些结巴了，我想肯定面试不上去了。有了这种想法后，反而更加淡定了，后面的回答还比较顺利。最后□xx给了我机会，让我有机会加入到这个团队来。

面试过后的一段时间，我就被通知要参加培训会。通过这次培训会，我初步了解到天则是一个怎样的培训机构，又是怎样招生的，以及招生期间的注意事项，还有教课期是如何安排的等。这次培训会开阔了我的视野，丰富了我的头脑，也结交了几个朋友。我开始盼望去工作了。

我们出山这个团队是在6月25号早上出发，中午到工作地点的。到了之后，我们简单地收拾了一下，吃过午饭，我们就投入到招生工作中去了。我被安排在镇上发宣传页。因为没有社会经验，发宣传页时还比较胆怯，害怕去人多的地方。但我们的工作就是要去人多的地方宣传。我一直处于矛盾之中。唉，没办法，只有硬着头皮上了。宣传要普及到户，我就和另一个队员挨家挨户的宣传讲解，解决一些家长的问题。这个过程确实不容易。工作第一天，因为对工作环境的不熟悉，走了不少弯路，也问题不断。有的家长问的问题很刁钻，不知道应该怎样解答。还要面对各种各样的家长。遇到通情达理的家长还好些，特别是那种比较刁蛮的家长，对我们的工作存在质疑，心中对我们满是排斥，我们还要笑脸相迎。但是我们不退缩，尽全力去讲解，说服他们，用我们的真诚和热情打消他们的顾虑。招生这十几天里，我充分体会到了生活中的酸甜苦辣。我们每天都是早出晚归，还要坚持每天早

上跑早操，虽然累，但对于我们来说，却是一个锻炼自我，并且超越自我的过程。累了，我们就在树荫下休息一会儿；渴了，就去附近的人家家里借水喝；饿了，就吃自己带的馒头；回家路上，我们就一路唱歌来驱赶夜的孤单。我自己选择的路，无论怎样，都要坚持走下去。尽管痛苦，但痛并快乐着。

十几天的招生期一晃就过去了，我们开始分班，安排教室，迎接学生。我是四年级班主任。我们四年级是人口大班，现在43个人。作为老师，责任心是工作成败的关键，也是师德的具体体现。当然，个人的能力也非常重要，但没有高度的责任心和使命感是做不好工作的，这是我工作的座右铭。我一直谨记自己是教师的身份，时刻用教师的职业道德来约束、鞭策自己，以身作则，为人师表。热爱和关心同学，努力完成总校安排的各项教学工作，努力成为一名优秀的老师。

我的生日是在教课期，有同事、学生的祝福，特别是园长和校长去另一个市给我买鱼，更是让我感动。我深深的感受到了当老师的那种快乐。我一进班，我们班的小朋友就给我唱起了生日快乐歌，还收到好多礼物。这是我二十年来过的最有意义的生日。让我体会到了家的温暖，也让我成长了许多。

确实，走进xx[]共同学习，共同改变。毕竟，我们都还是学生，需要学习的东西还很多。来到xx[]是一个学习知识，获取经验的过程，也是一个像蝴蝶一样蜕变的过程。从一个什么都不懂的学生到一个有责任、有担当的老师，确实让我改变了许多，也成熟了许多。让我懂得了责任与担当、团结与拼搏。也让我明白了当老师种种不易，这份人生经历，是用金钱买不来的。

现在，我们的工作已接近结束。在工作期间，有快乐的时候，也有沮丧的时候，也累得想到过放弃。但这是我的第一份工作啊！这份工作是背着爸妈毅然决然过来的，我为了这口气也得咬紧牙关坚持下去，我的第一份工作不能就这么夭折了啊！于是，我选择了坚持下去。坚持用我的汗水浇灌我的工作！

在xx实现我的人生价值!

或许，以后我的工作与教师无关，可在xx的这份人生经历会改变我的一生。通过xx这个人生平台积累下来的社会经验，是一笔不可多得的人生财富。

我现在可以大声的说，来xx□我不后悔!

大学生人物访谈报告篇四

本人20xx年至20xx年就读于山东南山学院机电工程学院。在校期间曾任班长，团支书等职，并多次被评为“优秀班干部”和“三好学生”□20xx年xx月至今，实习并就职于xx机械有限公司。实习期间任生产技术，现任生产技术担当。主要负责本公司和设备维护与管理，新产品的投产准备工作和产品品质问题的分析与解决。

本公司位于xx出口加工区。公司成立于20xx年xx月。占地xx平方米。从业人员约xx人。本公司是由日本中央发条株式会社（80%）和昆山六三机械工业有限公司（20%）共同投资900万usd兴办。本公司主要产品为汽车用控制线缆：包括门锁线缆，开启线缆，窗户控制器线缆，停车制动器线缆。本公司生产线主要分dl线（短线）和openner线（长线□□dl线又分open线和lock线。公司已由最初的1条dl线（包括1条open线和1条lock线），发展到今天的4条dl线和2条openner线。二期工程正在筹建中。

本人从事工作以来，除了日常设备维护与管理，保证生产线的正常运行外，主要负责了第三、四条dl线和openner2线的投产准备工作（主要是设备的安装与调试，投产新产品的试生产）并分别于20xx年xx月和xx月顺利投产。

本人从开始工作到现在已有一年半的时间，在这期间，我学

到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

- 1、扎实的专业知识是你提高工作水平的坚实基础。
- 2、学好一门外语是你增加工资的资本。
- 3、不但有良好的工作态度，而且要有很好的表现力。

中国有句俗语：“踏踏实实做人，老老实实做事。”在今天，只是老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时地，恰当地表现自己。让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是必要的！这样你才有发展的可能，别人才会认可你，承认你！

- 4、团结协作，善于沟通。

团结协作指的是部门内部。你这个部门肯定不止你一个人，作为部门担当，你若想把本部门的事做的出色，那你必须把部门成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍！善于沟通是指部门之间。任何一个公司都是由众多部门组成的。部门之间的沟通是必要的也是必须的。像我们公司，工场包括制造课，生产技术课，质量课和生管课。我们生技课是为制造课提供技术指导和设备维护的服务的；我们做的初品（试生产品）又要经过质量课检验合格后才能量产；生管发行新产品看板时又要委托我们先做初品等等。和任何一个部门沟通不好都会遇到不必要的麻烦。所以，团结、沟通是非常必要的！总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事。你才能成功！

时间过的真快，转眼间，在海规生物科技有限公司的实习马上就要接近尾声了。在这半年多的时间，我学到了很多，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在老师和师姐的帮助下，我很快

融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它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，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

这次在海规生物技术（上海）有限公司为期7个月的实习生活，对我而言有着十分重要的意义。它不仅使我在理论上对生物技术这个领域有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用。刚接触论文课题时，我对自己能否完成它曾表示怀疑，也为自己长期存在的惧怕动物的心理所左右。可是，现实的脚步声却是那么地清晰、有力。在一次次理论与实践相结合的过程中，在老师们悉心指导下，我不但对elisa有了系统的理解，从无数次的失败中吸取了宝贵的经验教训，而且随着时间的推移，自己的意志也得到了磨练，恐惧心理也逐渐地消失了。我时刻提醒自己，唯有不断努力，才能与时俱进。总之，这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是在开启“生命之旅”大门的过程中迈出了第一步。我一定会好好地珍惜这个机会，并为自己所喜爱的生物科技努力贡献自己的聪明才智。

我在生产实习和毕业设计总共半年的时间。在这半年的时间里，我受益匪浅。我在那里不仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。海规公司的宗旨是：规规矩矩做人、规规矩矩做事。在去公司的第一天，老师们就教导我们做人一定要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说非常重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在海规公司的半年时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

十几年的学生生活，即将划上一个句号。在海规公司实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这6个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益匪浅。

大学生人物访谈报告篇五

在这样一个消费时代，谈论信仰，似乎是一件可笑的事情。当代大学生的父辈一代人，曾经拥有过狂热的对革命和乌托邦的信仰，但他们在为信仰付出热情和劳作之后，发现自己被迫面对失落和荒谬，于是又轻易地抛弃了信仰。那么，当代大学生的情况又如何呢？根据《南方人物周刊》等媒体的报道，“疯狂英语”的创始人李阳，在其演讲现场鼓动学生下跪；而真的就有许多学生集体跪倒在地上。这不禁让人思考这样的问题：当代大学生究竟有没有信仰？在这样一个商品拜物主义盛行的社会，在自小受到过多的消费主义灌输之后，他们的头脑是否太容易受到此类邪教式的宣传手段的鼓动，而对真正美好和高尚的理想信仰置之不顾。

大学生作为国家的后备力量，时代的生力军，当代大学生群体的信仰状况，值得我们去认真的调查和研究。

根据以上的小结，我们归纳以下3个问题，待本次调查进一步验证。

问题1：当代在校大学生是如何理解信仰的。

问题2：当代在校大学生产生信仰危机的影响因素如何。

问题3：当代在校大学生如何看待信仰在人的一生中的引领作用。

本次调查活动采用个案调查与抽样问卷调查的方法，主要采用问卷调查的方法，辅以个案调查的方法。

1、调查对象：复旦大学本科学生

2、调查问卷：（发放200份，回收177份）

本次所用的调查问卷采用以固定答题为主，自由答题为辅的形式（见附录），有关信仰的内容包括：您的信仰，你的人生追求及它们之间的关系等。旨在了解被调查者的信仰状况和其周围的环境状况；另一部分是关于被调查者对于信仰和追求的坚信程度的内容：信仰在人生中起到的作用、是否会更改以及影响它们的因素。旨在了解当代大学生的对于信仰的态度，这种态度是否影响大学生的人生信仰形成。

本次问卷的设计，采用风笑天的《社会调查中的问卷设计》及袁方教授《社会研究方法教程》中的有关问卷设计的原则和方法。

大学生人物访谈报告篇六

北京中威华浩会计师事务所，经北京市财政局批准设立，在北京市工商行政管理局登记注册，具有独立法人资格。全所现有员工200余人。其中：注册会计师83人，注册资产评估师34人，注册税务师32人，具有高、中级专业技术职称者占46%，大专以上学历者占95%，45岁以下中青年占80%。是一家由会计、金融、法律、工程、经济管理等方面专业人才组成的，具有综合服务功能

的会计中介机构,能为社会各界客户提供全面优质的专业服务.

北京中威华浩会计师事务所具有财政部批准的对中央所属国有特大型企业进行年度会计决算审计的资质,中国注册会计师协会,中国人民银行批准的金融企业审计资质,北京市财政局批准的对北京市国有大中型企业审计资质,建设部批准的工程概(预)算,工程决算审计资质.北京市国有资产管理局批准的资产评估资格.

作为国内大型会计师事务所,牢固树立信誉为根本,质量为生命,客户为上帝的执业理念,恪守独立,客观,公正的执业原则,建立有完善的内部经营管理机制和内部业务质量控制制度.行之有效的业务培训制度更为培养专业人才,不断提高整体素质,提高事务所执业水平奠定了坚实的基础.

北京中威华浩会计师事务所擅长的金融业,制造业,商业,房地产业的审计业务.近年来,已为近万家企,事业单位,机构提供了专业服务,涉及机械,电子,医药,化工,建材,纺织,交通运输,冶金,电力,煤炭等诸多行业.

北京中威华浩会计师事务所注重同国内同行,国际著名会计事务所及评估机构间合作与交流,努力学习国际先进经验,不断提高服务质量与执业水平.

二. 实习内容

北京中威华浩会计师事务所,经北京市财政局批准设立,在北京市工商行政管理局登记注册,具有独立法人资格.全所现有员工200余人.其中:注册会计师83人,注册资产评估师34人,注册税务师32人,具有高,中级专业技术职称者占46%,大专以上学历者占95%,45岁以下中青年占80%.是一家由会计,金融,法律,工程,经济管理等方面专业人才组成的,具有综合服务功能的会计中介机构,能为社会各界客户提供全面优质的专业服务.

北京中威华浩会计师事务所具有财政部批准的对中央所属国有特大型企业进行年度会计决算审计的资质, 中国注册会计师协会, 中国人民银行批准的金融企业审计资质, 北京市财政局批准的对北京市国有大中型企业审计资质, 建设部批准的工程概(预)算, 工程决算审计资质. 北京市国有资产管理局批准的资产评估资格.

作为国内大型会计师事务所, 牢固树立信誉为根本, 质量为生命, 客户为上帝的执业理念, 恪守独立, 客观, 公正的执业原则, 建立有完善的内部经营管理机制和内部业务质量控制制度. 行之有效的业务培训制度更为培养专业人才, 不断提高整体素质, 提高事务所执业水平奠定了坚实的基础.

北京中威华浩会计师事务所擅长的金融业, 制造业, 商业, 房地产业的审计业务. 近年来, 已为近万家企, 事业单位, 机构提供了专业服务, 涉及机械, 电子, 医药, 化工, 建材, 纺织, 交通运输, 冶金, 电力, 煤炭等诸多行业.

北京中威华浩会计师事务所注重同国内同行, 国际著名会计师事务所及评估机构间合作与交流, 努力学习国际先进经验, 不断提高服务质量与执业水平.

二. 实习内容

实习期间按照要求和公司安排主要完成以下实习工作任务:

1. 了解会计师事务所机构组成, 人员职责, 基本业务.
2. 分别熟悉事物所各种会计业务的操作流程, 行业规范, 协助会计师完成各类业务.
3. 配合工作人员完成各种办公室日常工作.

我被分配在公司审计2部进行实习, 现按照时间进度将实习内

容报告如下：

第一天早上8:30正式到公司报道,随后由负责审计业务的主任会计师给同时去实习的四人开会,详细介绍了北京中威华浩会计师事务所的具体情况,主要从公司发展历史,机构人员设置,经营业务范围以及目前经营状况等方面做了说明,同时对我们实习人员提出的相关问题做了解释说明.最后,明确了我们实习期间的主要工作任务,并提出了相关要求和期望,鼓励大家在新的环境里认真学习,努力工作,争取在实习期间有所收获.

之后,交由公司办公室主任李老师具体负责我们在公司实习期间的事项安排,我在事务所的实习也便正式开始.

开始两天时间,在事务所内跟随李老师熟悉情况,并帮忙完成各项办公室日常事物.先将xx年度出台的各项会计政策文件整理成册,并每人配发一份,每天空闲时间自己学习翻阅,了解最近的会计政策,从宏观经济,会计制度,证券,法律等方面作以了解,这些都是在今后的工作中经常用到的法律法规,给我们提供了很好的学习机会,使我们获得了行业相关的第一手资料.

会计师事务所大量的文件档案,而且多数都是需要长时间保存的,很多也是需要随时翻阅查看的资料,这就对档案管理保存提出了较高的要求.办公室主任李老师带领我们4个实习学生进行了一些档案整理工作.我们将过去两三年的档案重新码放整齐,并按序号做以说明.在这期间进行了不少的体力劳动,搬运成捆的厚重的档案让我们这些即将毕业的大学生们体会到了新的锻炼.另外,老师还手把手的教我们文档的装订方法,几个人一同练习,从排序,打孔,穿线一直到最后的粘贴,编号,最终能够将一落零散的报告底稿整理成完整的报告文件并排放整齐.就是这些看似简单不经意的工作我们这些在校的学生要是不经过锻炼是没有办法做好的,而这些工作也正式以后从业中最最基本的.在此期间,我们也有机会看到了大量的审计报告,验资报告,工作底稿等等一手的文字材料,让我们真实的

感受到了事务所的具体工作,那一本本厚重的档案就是这些工作的最好见证.

期间的的时间过的是很快的,一个星期结束了,我在第一周里主要完成了对会计师事务所的基本认识,协助处理了事务所办公室日常工作,并对审计业务有了初步的了解.

第二周一开始,开始进入审计业务的实际练习操作阶段,主要是在注册会计师老师的指导下做一些测试工作,协助完成工作底稿.起初,比较生疏,就先自己翻看客户提供的各种资料,包括凭证,总分账,明细账,固定资产明细表等等.然后开始进入抽查凭证工作,开始由老师写出需要抽查的内容和项目凭证号,我们实习生只负责查找凭证是否相符,尤其是涉及大额支出项目,计提折旧项目以及涉及税金项目.抽查凭证工作是审计过程中一个至关重要的程序,很多问题都是在抽凭时发现和暴露出来的.在我们逐渐熟悉抽查凭证的原则和方法后,便独立完成抽查工作,决定抽查的项目并签署审计抽查意见.在此过程中,会遇到一些问题,例如凭证号不相符合,原始凭证不完整等等,在经过老师确认指导后我们写下自己的意见建议.在完成这一工作中,虽然抽凭并不难,但查找对照比较烦琐,而且责任重大,让我有较深刻的体会.

由于我们接触的业务都是相对比较简单的,没有特别复杂的审计过程,在完成底稿后,我们又参与资产负债表和收支平衡表的编制核对过程,将各项数据综合统一后与客户提供的报表相对照.

这些都是事务所以协助老师做的比较零散的工作,但是的确学到了不少东西,很多看似简单的问题有时自己都会遇到麻烦,在此解决过程中也积累了不少经验.

周三,我和另外一个实习同学一起和注册会计师王老师出外勤,完成年度审计业务,客户是中华商标协会.中华商标协会(cta)是为了促进社会主义市场经济建设,创立中华民族品牌,经中

华人民共和国民政部正式批准成立,并由中华人民共和国国家工商行政管理总局直接领导的全国性民间社团组织.于1994年9月9日,协会由中国享有盛誉的企业和地方商标协会,商标代理机构,法律及学术界的专家自愿组成.我们在早上九点抵达业务现场后,老师和客户做了适当沟通后,我们便开始了紧张的工作.主要对中华商标协会xx年度财务状况进行审计,同时还要审计其下属的中华商标协会商标鉴定中心.两者一个属于行业协会,符合事业单位会计政策,另一个则属于赢利性的组织.在老师的指导下,我们很快进入了工作状态,面对满桌子的账本,凭证,我们一项项工作逐次进行,有条不紊.另外,客户的会计处理比较规范,会计电算化比较完备,所以使得我们的工作进展也比较顺利.中午草草吃完午饭后,我们一刻不停的继续工作,由于此业务要在一天内完成现场工作,所以工作量非常大,在晚上6点半我们顺利完成所有工作,返回事务所.这一天的外勤工作十分紧张而又让我受益匪浅,我真真切切体会到了出外审计的感受,体会到了会计师忙碌的工作状态.

周四,我们在事务所协助完成昨天现场工作的后续工作,整理完成工作底稿,完成审计报告的编写,并装订成册,直到送到客户手中,心中有一种说不出的感觉,因为那里面包含着自己的工作,包含着自己的努力,也包含着自己的成就感.

之后两天,事务所多数老师都出外勤了,恰好又有两个业务需要很快完成,主任会计师便领着我们几个实习学生一同工作,同样是紧张而又有条不紊,最终按照要求完成了对中国医药工程设计协会和全国工商联中华珠宝业协会的审计工作,并出具审计报告.

这样,我在北京中威华浩会计师事务所有限公司为期两周的实习就结束了,时间虽短,但内容丰富,让我受益很深.

三.收获与感想

通过这次在会计师事务所的实习,使我在即将毕业前学到了很

多东西,很多课本上没有而工作以后又必须具备的东西.

明白事务所工作的主要职责范围,机构构成,学到了一些必备的办公室事物处理,了解了最近的会计政策法规,并逐渐熟悉了审计业务的流程以及关键步骤.

体会到作为会计师事务所外部审计职责的重要性,无论从社会发展还是企业生存,完善的财务制度.

大学生人物访谈报告篇七

2□xxx自去年毕业开始在xxx信息系统(中国)有限公司实习。在我单位见习期间,能够严格遵守并执行公司的各项规章制度,能够积极主动的配合其他相邻工作同仁协调完成各种工作任务。

3、实习期为一个月。该同志工作积极主动、高效,学习认真,待人诚恳,能够做到服从指挥、认真听取老同志的指导,不怕苦、不怕累,表现有较强的求知欲,积极观察、体验、思考,并能够灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实……实习工作期间,是个出色的教学能手,相信会在今后的的工作中,取的出色的成绩。

4□xxx同学,实习鉴定实习期间工作认真,勤奋好学,踏实肯干,在工作中遇到不懂的地方,能够虚心向富有经验的前辈请教,善于思,能够举一反三。

5、实习鉴定实习期间勤奋认真,有很强的适应能力和创新意识,能够利用所学的知识迅速投入到实际的计算机应用程序编写当中,并能够结合自己的特点发挥优势弥补不足,在实习过程当中迅速的成长起来,不仅历练了自身,也为我单位带来了一股新风,受到合作伙伴的一致好评!

6、勤奋好学,遵守厂规厂纪,带来先进管理理念。工作能力

及专长在不断的社会实践中，自己以认真敬业，责任心强，工作效率高，执行公司指令坚决得到了各实习单位的认可。

7、实习实习期间工作认真，勤奋好学，踏实肯干，虚心好学。善于思考，能够举一反三……能够将在学校所学的知识灵活应用到具体的工作中去，保质保量完成工作任务。同时，该学生严格遵守我公司的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与公司同事和睦相处，与其一同工作的员工都对该学生的表现予以肯定。

8、实习期间，态度端正，学习踏实，工作认真，注重理论和实践相结合，将大学所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，在我部“重庆热线”实习时能创造性、建设性地并能独立开展工作；能吃苦耐劳，工作责任心强，注重团队合作，善于取长补短，虚心好学，具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在计算机通讯领域不断地探索，有自己的思路 and 设想。

9、该同学在我单位实习期间，遵守单位规章制度，学习认真，勤于思考，勤于实践，能灵活运用专业知识解决实际问题，给本单位留下良好的印象。

10、该生在实习过程能够积极主动探索未知，发现问题，团结同事，互助协作。此间表现优秀，体现出了应有的精神和风采，圆满完成了本次实习。

11、该生在我公司实习期间表现优秀，严格遵守公司各项规章制度，对待工作认真负责，与同事相处融洽，为人谦逊、踏实、勤恳、能吃苦，受到我公司领导及同事的一致好评！

大学生人物访谈报告篇八

XXXX纵横广告有限公司位于XXXX省XXXX市XXXX电子城六层，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。

媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显示屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路名牌、村名牌、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括居然之家、南北电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。“客户的满意是我们永恒的追求”是该公司的格言。

在公司实习期间，我从事的岗位是在业务室工作，工作是广告业务员，在开始的几天里和公司人不太熟，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。相比不少人来说我是幸运的，因为我找到一家广告公司实习，而且是带薪的。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有“心有余而力不足”的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。

因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着空气练，再是对着同事小强练，让他帮我纠正，然后再找经理帮忙，

要他装成客户，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的“老”业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。

一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，刘姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要

学习。

要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊！按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍。这确实是当一个业务员的最基本条件。而我在纵横工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

1、强硬、专业的业务知识

2、先推销你自己再推销产品

据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

3、信用是业务员成功的关键

据估计，有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金：如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。

业务员赞美客户的话应当像铃铛一样摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交

易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间是我主动在电话里和网上和客户打招呼问好，后来就变成我一上网是客户在主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，虽然目前生意是没有做到，但对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

4、信念，坚持到底是获得成功的最最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。

成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错，问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是；聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯；教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

短短的一个多月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的6周40天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。

当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+12的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人（客户）信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到“贵姓？”时，得这样回答：“免贵姓xx”还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

实习归来，少的是一份盲目和稚嫩，而多了的是几份平静、成熟和对未来的信心。通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，“活到老，学到老”，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

大学生人物访谈报告篇九

为期三周的实习结束了，虽然以前也在包钢实习过，但这次我们参观了解的比较充分，还去了往届同学没去过的.包钢薄板厂（冷轧厂，热轧厂）。在这次实习中我提供了一个理论与实际结合的机会，同时也认识社会锻炼自身能力，以及更的适应社会需要的机会。这段时间的实践，收获应该是很多，都得到较大的高。

这次实习还是以参观实习为主，我们在由管我们冶金方向的老师带队，先后参观了炼铁厂（烧结,四号高炉），炼钢厂，薄板厂，轨梁厂，高线；很遗憾由于时间和其他方面的原因，我们没能参观成无缝厂。

下面那我就参观的各厂写一些自己的感受和认识！

注：错误之处很多，是不是写完就没读过

今年这学期我开始了毕业的最后一个人任务——毕业设计。我的指导老师给我分配的毕业设计题目是关于“高炉布料器”的设计。为了更好的了解高炉布料器的作用、机械构造、工作状态以及发展现状，我开始了为期三周的实习调研工作。经我大量的查阅资料和网上查询，从中我了解到炼铁高炉装料布料设备性能的好坏直接影响到高炉冶炼产品的产量和质量。通过对现有国内外高炉装料布料设备的深入学习，布料器是无钟炉顶设备的核心部分，是实现溜槽旋转、倾动和既旋转又倾动的必需设备。

通过我在包钢的实习和认真观察研究高炉的结构及高炉布料器运作，使我了解到国内外无钟高炉原来基本上采用“pw 式行星差动传动布料器”，该设备有两套电机传动行星差动轮系，通过信号控制，实现炉顶的各种布料要求，但其制造、装配难度大、设备重量重、投资大。

在这次调研过程中使我更清晰的了解了布料器的工作现状及内部构造和作用，要想提高冶炼效率，就要对布料器进行改进和完善，也要赶超世界先进水平，在学习引进国外先进技术的同时，必须积极走自行开发研制创新的道路。通过生声实践，不断改进创新的五型布料器成为目前国内新建或改造大中型高炉较为理想的可供选用的新技术。

文献综述

（设备发展状况、周边设备简介）

近几年来，随着我国冶金工业的发展及对现代冶金设备的需要，我国先后设计出了一批具有独特结构的、先进的无料钟炉顶设备。

1980年10月，我国对包钢1号炉进行了大修，需要设计无料钟护顶设备。于是对首钢进行了考察，1979年12月建成的料钟炉顶设备，特别是无料钟炉顶的关键设备—布料器，经研究确认：国内外现有的无料钟炉顶行星差动双电机传动无料钟布料器，结构复杂，零件加工精度要求高，安装麻烦，传动系统太复杂，溜槽虽然很灵活，但自动控制很复杂，工艺操作不易掌握。目前国内外的经验表明，溜槽仍采用固定两个角度的环形布料，没有充分发挥灵活布料的作用，并且消耗量大。针对上述存在的问题，研究分析了国内外有关无料钟护顶设备资料，提出了把旋转和摆角两组传动分开设计的构思，经过艰苦努力，解决了许多具体结构设计问题，一个新颖的、在结构上具有独创性的bt型无料钟布料器设计诞生了。该布料器传动机构分开传动，结构简单，制造容易，溜槽既可单独摆动，单独旋转，又可进行复合运动。此外还改进了密封，降低了nz耗量，增设了水冷屏风。

1983年4月我国为包钢1号高炉无料钟炉顶设计布料器时，又提出改为全液压传动的bt83—工新型布料器的结构。为验证这种全液压传动布料器运行的可靠性，我们先设计制造了一

套1, 2.5模型进行结构试验。在包钢机修总厂进行加工制造安装和冷热态试运转, 累积运转10 小时以上。模型试验表明, 这种布料器结构设计合理, 运行平稳可靠, 能实现溜槽的旋转和摆动同时动作的复合螺旋运动, 可满足高炉布料器各种布料要求, 对改善高炉冶炼有很大意义, 同时模型试验也为进一步改进高炉设计提供了很好的经验。

1985年3 月, 第一台bg-i 型布料器在包钢1号高炉正式投入使用。这台布料器与国内外普遍采用的pw型无钟炉顶布料器相比较, 具有完全不同的传动机构。国外pw布料溜槽是以行星差动减速传动机构实现布料溜槽围绕高炉中心旋转(p 角)和使溜槽绕吊挂轴上下摆动使溜槽与炉体中心线形成不同的夹角(a 角), 在自动控制系统的控制下, 由 p 角和 a 角灵活的组合, 构成单环、多环、螺旋、定点、扇形布料等方式, 以满足高炉冶炼的需要。而bg-i 型布料器是采用一交叉滚柱(或球)轴承将一个旋转圆筒吊在顶盖上, 圆筒与轴承外圈相连, 轴承内圈与顶盖相连, 圆筒下端用两根花键轴悬吊溜槽托架和溜槽, 这样圆筒的旋转就使溜槽随之绕高炉中心线旋转, 实现溜槽的旋转运动, 达到沿圆周均匀布料的目的。溜槽的倾角 a 角运动是通过液压系统操纵与溜槽用花键轴相连的曲柄滑块机构实现的, 该曲柄一端的滑块在一个带有水平旋转托辊并可在一个带有滚道的托圈内回转的浮动框架内滑动, 当液压缸提升托圈时, 通过托辊使浮动框架上下移动并可带动曲柄绕花键轴旋转, 从而达到溜槽上下摆动的目的, 实现 a 角的改变, 通过控制系统对 a 角和 p 角进行控制, 使其实现不同的组合, 即可实现高炉生产工艺所需的各种布料方式, 满足高炉布料需要。