

# 最新学校体卫处工作包括哪些 大学生实习工作报告(实用6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？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！

## 学校体卫处工作包括哪些 大学生实习工作报告篇一

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。

## 学校体卫处工作包括哪些 大学生实习工作报告篇二

您好！

工作以来，我在村委干部和同事的关心和支持下，强化了服务意识，各项工作均取得了一定的成绩，得到了领导和同志们的认可。工作之余，我主动加强政治学习，除了经常看电视、看报纸、关心时事政治外，我还认真学习党的方针、政策、决议，不断提高自己的政策理论水平和政治素质，并积极要求加入党组织，在思想上和党组织保持高度一致；另外，除了干好自己的本职工作外，对于局里组织的各项活动，能够积极参与与配合，在生活上乐于助人，关心集体荣誉。通过以上努力，我感到自己的政治素质有了长足进步，希望在以后的学习中能进一步提高。

首先，对自己所在村要有感情。我们不应该仅仅把农村当成是我们的工作单位，而应该将之作为我们自己的故乡。这种亲切感有利于从根本上促进村民之间的沟通，增强工作责任感和服务意识。

其次，对待自己的工作要充满热情。村官的权力取之于民，理应用之于民，为村民做好各项服务，这是民主集中制的具体体现。但作为社会的最基层和最底层，农村的具体工作细微、琐碎、复杂。恶劣的态度会直接引起干群关系的紧张，甚至会诱发村子整体的不稳定，给村子的生产生活造成严重后果。因此，热情的工作态度是拉近村民距离、了解村民需求的重要因素。

再次，我们要一直保持激情。党和政府选择大学生担任村官助理，看中的是大学生所具有的文化素质以及勇于创新的激情。我们一方面要驱除“学生气”来熟悉农村工作。

另一方面我们还要保留“学生气”，坚持提出新问题，提出新思路，提出新办法。要让这些创意，这些新鲜观点成为村发展的良好建议，是自己能够成为村‘锦囊团’的强有力的组成部分。对于刚刚走出大学校园的学生来说，农村是一个几乎完全陌生的环境，农村工作也是一个全新的工作领域，没有经验可以借鉴。只有坚持三勤三到，不断地摸索干好工作的道路，不断地总结工作得失，才能够成为一名合格的农村工作者。眼睛勤快，事情要看到。“村长助理”是一名村委会工作人员。

对于日常问题的处理，除了村长的“开班授课”外，更多的需要自己用心观察。如：对于村中经常出现的私搭乱建问题，如何对村民进行劝阻，引用什么样的政策来说明其行为是不合法的。

“事情看到”还要求我们对农村的各项政策方针，规定条例要熟悉，这使得我们在向村民解释有关问题是做到有规可依，有法可循，体现了工作的权威性，提高了工作效率。其次，嘴要勤快，事情要问到。农村不同于城市社区，“全村是一家人”是其典型特点。这使得我们不能简单的“就事论事”，要多问村长，多问村委会其他工作人员相关背景，避免因为过于简单的工作作风而造成问题难以解决。再次，手要勤快，事情要干到。

“语言上的巨人，行动上的矮子”是行不通的，农村是最基层的组织，基层干部所作的也是体、最细致的工作。多做事，多帮忙，是打开工作局面的钥匙。无论是协助村委调节村民矛盾，处理村务，还是协助村长编写资料，整理档案，甚至于打扫卫生等，我们都应该认真对待，漂亮的完成。只有把工作做细致，干漂亮才能够真正体现出大学生的素质。

由于在学校期间，我不断加强自己的知识积累和社会经验积累，因此，入职后便马上投入到紧张的工作当中，并能在工作中把实际工作与所学知识相结合，使各项工作都能按时保质完成。一年来根据镇政府要求，作到村务公开，连续多次就村民关心的问题召开两委会和代表会，认真听取两委班子成员的意见和村民代表的建议，详细解答了提出的问题并提出解决方案由两委会和村民代表表决通过。完成年度村支部书记、村委会主任的报告草拟工作保证了村里各项会议和各项工作顺利进行。走访村民，与村干部沟通对村里情况得到了进一步了解。向广大村民做好宣传工作，开展多种多样的文化节目丰富群众生活。

一是业务知识学习还不够全面，理论与实践的结合做的较差；

二是对工作要求和规定能认真执行，但积极性不够；

三是有的工作开展不平衡，不细致；四是和村委领导和同志们思想和工作业务交流不够；五是自己的整体素质和业务学习还有待进一步提高。

回顾几个月来的工作，本人在思想上、学习上、工作上取得了新的进步、新的成绩，但我也深刻认识到自己还存在着诸如理论知识不足，处理实际问题的经验欠缺等不足之处。

总之，我在今后的工作、学习中要严格约束自己，从身边一点一滴的小事做起，积极真诚的努力，不断加强实践，克服缺点，弥补不足，协助各级领导完成各项工作任务，力争在村官这一工作岗位上创造新的、更大的业绩！

## **学校体卫处工作包括哪些 大学生实习工作报告篇三**

作为即将毕业的大学生，在外实习的时候不仅仅学习到了在学校学习不了的技能，也能增长知识。那么大学生实习工作



报告怎样写？下面是例文，仅供参考。

今年我是在bea售前售后部门实习，在我们加入bea后的第一个周末，我们参加了一项非常有意义的活动——“走向2008”长走竞赛，范文之实习报告：大学生实习工作报告。我们作为志愿者，向长走运动员提供“长征”路上所需的物品。虽然我们没有参与竞赛，但是却被这次活动的精神打动，它对于中国的奥运之梦是很重要的一步，对于我们融入bea大家庭也是很重要的一步。

在以后几天，我们充满热情的开始了在实践中的学习。这种经历真是令人兴奋，有那么多的材料和资源可供使用，包括技术书籍和bea完整的产品系列，最重要的还是可以与那些富有经验的员工一起交流。所有这些都最大程度地帮助我们更好地认识了bea近乎完美的产品。

自我们加入bea以来，我们学到了很多有价值的知识，也在一些项目上努力做出我们的贡献，例如我们设计并建立了中国售前支持部门的网上门户，将知识中心里的内容做了分类来方便以后的使用。通过这些实际的演练，我们为以后的研究完善了自己的知识结构，另外一个更重要的`结果是我们为公司做出了贡献，这正是我们乐于去做的且极有意义的事情。

学习的过程是艰苦的，但是公司也为我们放松身心创造了条件。游云秀谷就是其中一个非常好的活动。风景秀丽，让人心旷神怡。这种不同的环境帮助我们更好地接触和了解他人，很多活动如爬山、野餐、和其他娱乐活动都可以让我们获得放松并有机会相互交流和沟通。

来bea实习让我学到了很多，体会到了很多，经历了很多，我永远都不会忘记这段难忘的往事。

# 学校体卫处工作包括哪些 大学生实习工作报告篇四

大家好

xx大学xx学院学生会换届工作在老师和同学们的密切关注下今天正式拉开了序幕，我很荣幸受团总支老师和学生会主席团的委托对学生会一年的工作进行总结与整理并呈现给大家。请各位代表予以审议，并请各位领导、老师提出意见。

本次会议的主要任务是：回顾和总结xx学院学生会在过去一年中的工作，并对今后学生会工作的目标和任务进行展望和规划，以及选出新一届的学生会成员。

自从20xx年7月新一届学生会成立以来，在院党总支的正确领导下和院团总支的悉心指导和支持下，我们学院始终坚持着“服务于同学，服务于老师，服务于xx”得宗旨，本着“团结、奉献、务实、创新”的精神进行工作的开展，在广大同学的鼎力支持下，经过学生会全体成员的共同努力，在总结上届学生会工作的经验基础上不断扩展工作领域，创新工作模式，改进工作方法，整体上完成了初定的工作计划，并取得了一定的成绩。

从去年x月份，新一届学生会在经过两个多月的精心准备后，展开了迎接xx级新生的各项工作。在迎新工作中，本届学生会编印了内容更加详实的迎新手册，帮助广大新生办理了各项入学手续，帮助新同学更快的适应了新的生活，获得了新生和家长的一致好评。x月xx日，迎新晚会，让新生们感受到了我院的热情与活力。为了帮助新生更快地投入学习生活，学生会组织了“带领大一新生逛校园”“新”心相印”师生见面会”，“踏青春之路，圆多彩之梦--学习经验交流会”等活动，及时为广大新生提供了所需的信息。同时学生会开展组织各类文化体育竞赛活动，如ppt、e-book展示大赛，“唇枪舌剑战群英”辩论赛，雅舍大赛，舍歌大赛，“给你一个真

实的xx”xx文化图片展□xx月举办“我的青春谁做主”系列访谈活动，寒假社会实践策划书大赛以及丰富多彩的实践活动，通过这些活动拓展了同学们的视野，提高了专业素养，也在很大程度上锻炼了同学们的实践能力，为同学们今后更好的融入社会做了有力的铺垫□20xx年上半年学生会的主要工作任务是继续打造xx的特色精品活动xx文化月，本届xx文化月的系列活动在继承之前活动举办经验的基础上又有所创新，规模上也较以前有所扩大，有三个活动在主楼报告厅举办。即便活动过程中有这样那样的小插曲，但是不能掩盖我们的工作成绩，此次xx文化月的活动不管在规模上、节目的质量上，还是参加的人数上，宣传的力度上都是历届以来最好的。

整合资源，健全规章制度，使学生会工作规范化，机构设置更加完善。一方面我们对学生会的工作制度不断的进行完善，根据实际情况制定修改了一些新的工作制度，如例会制度，档案资料整理制度。同时我们还制定了一套新的工作指导方针，指导学生会工作，主要目的就是减少学生会的工作失误，加强活动的主办方与参与方的交流，为了保证工作的顺利进行我们还实行了工作责任负责制，加强主席团与部长，学生会成员的交流。

学生会内部建设。为了使学生会更好的为同学们服务，更好的发挥学生会的职能，我院组织了对学生会成员的思想政治学习，并开展学生会内部活动以增强学生会内部凝聚力，学生会各部门资源共享，相互配合及交流。全年度共举办四次学生会成员全体例会并定期举行部长级会议，交流经验；积极与其他学院学生会进行工作经验交流，吸取经验便于更好的进行工作；共举办两次学生会内部联谊活动，给各个部门成员一个轻松的相互交流的机会，激发成员们对学生会整体的感情，对工作的热情，更好地为同学们服务，以便更顺利地开展工作；加强学生会骨干培养和学生干部队伍建设，提高学生会干部思想政治素质，鼓励其充分发挥学生干部的桥梁纽带作用；此外，为加强工作开展的条理性，本年度特制

定了学生会内部工作系统流程，细化分工、加强部门协作，从活动初期筹划到后期总结按照流程系统进行，同时在活动筹划阶段增加征集意见环节，活动后期增加征集各方意见反馈环节，充分吸取活动参与者的宝贵意见，以提高活动质量。

以上工作的顺利开展充分加强了学生会的集体战斗力和内部凝聚力，团结了学生会各成员，增强成员之间深层次的交流和理解，强化学生会各部门间的联系和合作，充分发挥了学生会整体的团队精神。

我院学生会积极与其他学院学生会、学生组织及外部组织合作配合，为学生会树立了良好形象，同时收获了兄弟院系学生会及学生组织的友谊和信任。

协助《韩流》编辑部进行院刊《韩流》的编辑工作；协助学院“寸草心”青年志愿者服务队开展志愿服务活动；第x届科研立项的补充申报；协助团委大学生科技创新中心举办第x届大学生科研立项[srtp]人才招募交流会；与xx语言文化协会联合举办xx知识竞赛，积极协助兄弟院系学生会相关活动的组织宣传工作。

与此同时[xx]学院学生会由于积极参加校团委，校学生会的活动，以及在日常的工作中表现优秀，在全校的年终考核评定中，获得第二名的成绩。

xx学院学生会始终坚持着“服务于同学，服务于老师，服务于xx”的宗旨认真工作。本年度我院学生会充分发挥了其联系学校和学生之间桥梁的作用，通过心理引导、学习指导、生活服务 etc 途径维护了学生的正当利益，践行了为同学们服务的宗旨。定期进行心理指导、思想教育，召开心理宣传员会议，进行新生选课指导、考前指导，进行早操考勤工作，组织体育达标测试的相关工作，定期制作并发放生活小贴士，关注同学身体心理健康。

在保持继承优秀的活动的基础上，突出学科特色，不断创新，为此我们开展了一些列富有新意义的活动。如开展了“做服务先锋，创一流班团”---xx学院学生干部论坛，旨在加深各班主要班干部、团干部的交流，互换心得，互相学习在班级建设、团支部建设中的各项工作的实施运行经验。“领略精英风采，造就明日辉煌”——xx学院学习经验交流会，通过举办此次经验交流会，帮助同学们更好的学习，找到适合自己的学习方法，确定自己未来的道路，在原有的学习基础上更进一步，有目的性的度过自己丰富多彩的大学生活。理财大赛，鼓励同学们节流、开源、自立，使学院同学意识到大学生理财的重要性，能够正确处理理财与生活的关系。“我眼中的xx”电子展示大赛，从xx概况、经济、影视、饮食、宴会、体育、风景等许多方面展示我们每个人眼中的那一个别具特色的xx□同时也突出可我们xx学院的特色。“墨舞校园，妙笔生花”韩文书法大赛，激发大家xx语学习的兴趣，提高韩语综合运用能力，提高同学们的韩语书写能力和书写技巧，为以后的学习和工作打好坚实基础。

我院学生会于本年度在学院团总支的领导下继续开展丰富的社会实践、科研立项活动。同时配合科研班主任完成第六届科研立项项目结题和答辩工作，以及第七届科研立项的申报工作。

5月中旬完成了第七届科研立项的申报及院内审批工作，之后组织各负责人登陆科创平台录入信息，接受学校审核。本次我院共有1x个项目通过学校审核，其中2个c类项目，其余均为b类项目。

回望过去的工作历程，我们深刻体会到学生会是同学们自己的组织，院学生会要发展，首先必须自觉接受党组织的领导和团组织的指导，确保组织朝着正确的方向前进；其次必须紧贴同学需要，真正做到各项工作以广大同学为本，增加与广大同学沟通交流，积极向学院反映同学心声，及时向学院

提供做出科学决策最需要的信息，认真解决同学的困难和问题；最后必须努力加强自身建设，营造符合成员特点的组织文化，打造一支团结、精锐的队伍。

学生会的工作要进一步统一到学院整体工作中来。在满足同学需求的前提下，学生会工作的方向要与学院育人目标相适应，突出学院特色，增强活动的学术性、导向性，促进学院学风建设。要进一步发挥学生会的桥梁纽带作用，及时向学院反映同学对学院各项工作的意见、建议，积极参与到学院的民主管理中，提高学生会的地位。

学生会的根本宗旨就是服务同学，一切工作都是全心全意为同学服务。在同学需求日益多元化和校园文化日益丰富的情况下，学生会要加强与同学的沟通交流，加强调研工作力度，科学规划工作体系，合理分配院内学生会对内、对外工作的比例，要根据同学们的需求对工作加以取舍和优化。

内部建设永远是学生会工作中的一个重点，只有建立一支团结、精锐的队伍才能使学生会更好的为同学服务。在今后的的工作中，要进一步加强学生会的制度建设、加大制度执行力度，促进学生会工作的正规化。要加强学生会成员的培训工作，提高学生会成员的工作能力，加强学生会成员的责任心和凝聚力，使学生会上下一心，形成合力，更高效的完成各项工作。要加强宣传，加大学生会工作的透明度，工作要精益求精，让学生会真正融入同学之中，成为同学们信任喜爱的学生组织。

在今后的一年里，希望新的学生会能进一步加强与各院学生会之间的沟通和联系，交流信息，商讨工作，力求保持步调一致，使其资源的共享，大家都知道凭借一个学院的力量是有限的，如果能借助其他学院的力量与其他学院搞好工作关系将有助于我们工作的顺利进行。

各位代表：

本届学生会即将完成任期工作，新一届学生会即将产生。我们坚信，在学院各项工作蓬勃发展的大好形势下，在院党总支的正确领导和院团总支的悉心指导下，在全院广大同学的热情参与和共同努力下，在新一届学生会同学的创新进取下，学生会工作必将取得更好的成绩。展望院学生会的未来，前景无限美好！

## 学校体卫处工作包括哪些 大学生实习工作报告篇五

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

## 学校体卫处工作包括哪些 大学生实习工作报告篇六

发展步入良性增长时期，年平均增长率达到20%以上。

20\_\_年11月16日，湖南烟草工业实现强强联合，常德卷烟厂成为湖南中烟工业公司旗下的六个卷烟生产企业之一。

在储存是可能会产生发霉现象。因此，需要利用真空回潮系统对烟叶进行水分调平。

筛沙：将烟叶放置在筛子上，通过机械振动，抖落夹杂在烟叶里的细小沙石。

润叶：将烟叶再次湿润，调节水分至17%~21%。此步骤的目的的避免烟叶过于干燥。若烟叶过于干燥，那么在打叶时容易产生碎渣。

打叶：将烟叶打至合适的大小，以便后续加工——在切丝时，需要保证烟丝在合适的长度内。



烤干：将烟叶再次烤干。

形成了较好的规模效益。

三是结构效益发展阶段(1985年—20\_\_年)。这期间企业产量稳定在70万箱左右，主要针对产品结构低的矛盾，大力推进科技创新，不断提高产品的科技含量，优化调整产品结构，强力扩宽产品市场，实现了经济效益的快速增长。

四是进入21世纪以来，常德卷烟厂步步入了结构效益与规模效益同步增长的阶段，20\_\_年兼并祁东烟厂，20\_\_年跨省兼并吉林四平烟厂，20\_\_年兼并零陵卷烟厂，产销规模突破130万大箱。

## 二、湖南中烟工业公司的发展战略

### 1、湖南中烟工业公司战略指导思想

湖南中烟工业公司根据国家宏观的发展环境和未来烟草行业的发展趋势与方向为重要依据，改组湖南中烟工业公司的组织形式，创建企业集团，主打品牌效应，占据国内主导，结合实际发展，尽量拓展海外市场，实行可操作的战略规划。

### 2、湖南中烟工业公司战略目标

以品牌为主打，把“今盛”烟做成国际品牌，使其销往全国各地，并[营销专业烟厂暑期实习报告(共2篇)]且还会销往海外。其中，国外市场首选日本。市场的国际辐射能力非常强。其它品牌烟则都希望能够做成全国品牌，即销往全国各地。使湖南中烟工业公司在全国都处于领先地位。

### 3、湖南中烟工业公司战略重点

#### 1) 科技兴烟战略

“科技兴烟”是全国烟草工作会议确定的我国烟草行业发展的重要战略，实质上国际国内市场竞争，就是科学技术和人才的竞争。