# 推荐大学生英语专业的实训报告通用(四篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-03-18

*推荐大学生英语专业的实训报告通用一经历了这次实践活动，我了解了更多关于学生助学贷款的相关情况。现阶段，各学校助学贷款的形式依然是更侧重于物质补助，也就是通过助学金的发放，奖学金的设置，以及勤工俭学的岗位设置等方式对学生进行经济补助。例外，通...*

**推荐大学生英语专业的实训报告通用一**

经历了这次实践活动，我了解了更多关于学生助学贷款的相关情况。现阶段，各学校助学贷款的形式依然是更侧重于物质补助，也就是通过助学金的发放，奖学金的设置，以及勤工俭学的岗位设置等方式对学生进行经济补助。例外，通过国家相关政策的引导，各个高校也开始将助学方式向精神资助方面深入。比如：开展就业培训，联系企业提供实习岗位等，为贫困学生提供一些企业的入门砖，尽量让贫困学生与其他学生有相对平等的就业机会。

不仅如此，为了做好这次的活动，我也查阅了很多相关的资料，也读了一些现阶段与这方面有关的国家政策的书籍，涉猎面开阔了很多。

更重要的是，通过这次活动，我的综合能力得到很大的提升。

在这次活动中，我前期主要负责实践地点的联系。接到任务时，说实话，我心里是挺胆怯的，毕竟自己不太会正式的与人交谈，与人沟通的能力相对较为贫乏。但是，没办法，队长发话了，就只能硬着头皮上。

现今，我还清清楚楚的记得我打第一个电话的场景。看着电话，我先是做了几个深呼吸，之后，我慢慢的拿起手机，颤颤巍巍的拿起手机，缓慢的播出号码，“嘟……嘟……”电话正在接通，而我的心情也是越来越紧张，心跳极度加速，手心里都是汗……“喂……”接通了，瞬间，我脑子里一下子空白。果不其然，我紧张到语无伦次，吱吱呜呜说不出重点。(尽管事实上我在私下已经练习了好几遍。)没办法，第一次电话约访以失败告终。

但是，当进行第二次询问时，我就发现自己有极大地进步。话语变得逐渐流利起来，(最起码能流利的说一句有重点的话)，手心的汗也少了，心跳也没那么激烈了……之后，第三个，第四个……，随着次数的增加，我也慢慢变得驾轻就熟，可以很随意的打电话向陌生人说话。说实话，我发现自己进化为如此状态时，自己也着实被吓着了……

不过，我的这些改变都要感谢我们的队长，有压力，才有动力，这句话绝对是至理名言。

经此一役，我充分认识到挑战自我的重要性。人不是生下来就什么都会的，所有的熟练，所有的镇静，也都不是与生俱来的。一如花草，只有暴露在广袤的天空下，经历春雨的沐浴，夏阳的暴晒，秋风的肆虐，冬雪的倾压，才能将根深植于土壤，吸收养分，茁壮成长。

而我们，也要坚信“保剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”这句至理名言,勇于在逆境里磨练自己，直面人生的风风雨雨，不断向自己的弱项发起挑战，一一克服，一一完善，向更好的自己稳健进发，百折不挠……

青春，最诱人的地方便是激情无限。因为年轻，我们有资格去拼搏;因为年轻，有心力去奋斗;也正是因为年轻，我们就算做错什么也有机会，有时间去改正……年轻的我们有资格犯错，也有本钱犯错……

所以，不要怕犯错，不要怕撞了南墙，头破血流，一切都会伤疤在时间的流逝中也会渐渐消失于无痕。而在这一路上，我们积累的经验，我们相交相知的朋友都会使我们一生受益无穷，这份美好会将我们所有的伤痕修复。

所以，现在开始，动起来，不要浪费咱们的大好青春，不要放着这么多的独权也不知道享受。让自己的青春焕发她应有的活力与阳光，用自己的热血，用自己的激情为她灌输无限的生命力!

不断地挑战自我，完善自我，超越自我，这才是真正的无悔青春!

**推荐大学生英语专业的实训报告通用二**

成功的花，人们只惊羡她现时的明艳！然而当初她的芽儿，浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨。——题记

古人云：“君子欲讷于言而敏于行。”意为：“君子的修养要尽力使自己做到话语谨慎，做事行动敏捷”。对于一个法科学生而言，这说明不仅要有精深的理论水平和语言表达能力，还要有强硬的实践能力，才能适应目前激烈的社会竞争。“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的时代风貌。毕业实习是大学学习生活不可或缺的重要一课，也是大学学习生活的最后一项课目，也是大学生将理论与实践相结合的过程。

通过本次毕业实习，实现以下实习目标：

1、将在课堂上所学的理论与法律实践相结合，巩固知识，发现不足，以求积累经验、指导今后的学习；

2、培养独立发现问题、分析问题和解决问题的能力；

3、培养社会适应能力和沟通能力；

4、树立正确的法律人观念和法律人思想觉悟；

5、学会法院的工作运行流程，积累实务工作经验，为毕业后工作打下基础。

在明确实习目标的前提下，我结合法院和个人实际情况的制定了如下实习任务：

1、熟悉法院的各项管理制度；

2、熟悉与法官和法院工作人员相关的执业制度；

3、与法官和工作人员接触和沟通，虚心求教；

4、运用网络处理案卷档案，使其管理自动化。

5、整理卷宗、资料查询、法律文书撰写，做好秘书工作；

6、协助工作人员做好开庭前后的准备工作，开庭时认真旁听；

7、不断充实专业知识，拓展视野。

由于实习之前我就已经明确实习目的和制定了实习计划，这使得我在实习过程中有的放矢，积极主动寻找锻炼机会，并有得于许多律师的指点帮助，我的实习内容丰富多彩。这些工作有助于锻炼我的各种能力，也是以后职业生涯中必不可少的环节和方面。在完成一般事务性工作的基础上，我主要的工作内容包括四个方面，具体过程如下：

（一）学会用好法院办公自动化软件。

随着信息技术在各个领域的广泛运用，法院也实现了办公的自动化，我国法院并且还建立了自己的内部网络。办案从头到尾都网络自动化了。一开始立案要输入电脑，建立电脑档案，其中也要若干次进行网络化信息处理，审判完了要把档案录入。如果执行也会转到执行，网络记审理时间，不会超期，否则就输入不了了。这都要求工作人员要有细心谨慎的做好各项工作，才能提高工作效率。

（二）整理卷宗，扫描案卷。

整理卷宗，扫描案卷是我在本此实习过程做的最多的工作，整理卷宗包括排序、编页码、填写证据目录及卷宗目录、装订案卷等。每天看着一沓沓的案卷在手中无数次的翻阅，心中还是会有一点成就感的。整理卷宗先是排序，按照信息表、缴款书、起诉状、答辩状、身份证明、受理案件通知书及送达回证、原被告证据、开庭传票及送达回证、调解笔录、开庭笔录、判决书或调解书复印件、宣判笔录、送达回证等顺序将所有的资料整理成册。对于普通程序审理的案件还有副卷，而副卷的内容则包括合议笔录、判决书原件等。

（三）作调解、庭审、谈话笔录。

鉴于去年暑假的实习经历，这项工作对我而言并不陌生。首先，法院的笔录基本全部是电脑录入，对于没有学过速录的我来说还真的跟不上，所以明显的感觉到掌握速录技术的重要性。不过据此我也明白了，该法院大多数的书记员并非科班出身但却能够进法院工作的原因之一了，其很大程度上取决于她们所掌握的速录技术。

（四）送达开庭传票及判决书、调解书等法律文书。

所谓送达大多数情况下就是打电话把当事人叫到法院，然后将文件交给他们，告知他们权利义务，然后让他们填好送达回证就行了。当然也有当事人拒领的情况，如离婚的被告方拒不领取，最后只好由我跟主审法官给送到家里，但是送去之后当事人拒不签字，我们又好说歹说劝了半天才勉强把字签了。不过对于那件事，我一直觉得有点遗憾和愧疚。在现实中，即使当事人不领取相关文件，法院可以采用公告或邮寄的形式送达，还可以留置送达，所以这并不影响效力的发生。对于当事人来说，诉权是一种权利，但是在诉讼过程中的义务也是不可避免的，所以说权利与义务总是像伴随而存在的。送达看似简单，但事实上与当事人打交道并不是一件很简单的事，很多时候还要考虑到当事人的情绪问题，所以法院的工作都不是简单的工作。

（五）参与案件听审。

案件听审是本次实践中身份转变的机会。

**推荐大学生英语专业的实训报告通用三**

百润是一家食品超市，采取自选销售方式，以销售食品、生鲜食品、副食品和生活日杂用品为主。周围是各家属居民住宅区的中心地段，交通便利，属于商业区。超市营业面积约为1000平方米，店堂宽敞，设施完善，商品丰富，营业时间从早上7点到晚上9点共14小时。这里主要销售生鲜食品、副食品、粮油、和生活日杂用品，共分为饮料食品区，洗涤、化妆用品区，冷冻食品区，水果区，小百货厨房用品区和粮油区。每个区都设有一个销售主管和大约5至8名正式销售员，其中有一些是有厂方提供的针对特定商品进行销售的销售员，此外还有20几名搬运仓储工人，若干名采购人员、财务人员、管理人员。

实习的日子里，领班要求我们每天按超市营业开始的时间提前半小时到岗，整理货架，进行产品擦拭、整齐码放、补货，要求所有产品的标签必须正放，袋装产品要整齐逐层码放，让产品以最好的形象展示在消费者面前，提升产品形象。销售时要积极有效的推销产品，热情主动的对待顾客的要求回答顾客的提问，保持微笑服务。进行促销的商品要提前备货，以避免购买的数量过多而出现断货的现象。发现货架排面缺货立即通知仓库人员补货，并进行整齐干净的排列，仓库人员发现库存较少时，立即与相关人员或供货公司业务人员联系，及时送货，保证产品的正常销售。下班前半小时完成规定的各种表格并按规定时间上交，在接班的人员到了之后进行交接，之后就可以下班了。仓库人员要每天要清点库存并填写相关表格，之后方可下班。

至于请假制度更是像公司一样严格。领班对我们的要求是遵守超市规定的工作时间，如有极其重要的事情而需要请假，必须通知有关管理人员，经同意后方可离岗。工作时间内必须使用文明用语，应严格按所在超市要求穿着，着装一定要干净得体、整洁大方，切忌浓妆艳抹。经常保持微笑，不仅令人舒服，更能提高工作效率。要以自信、友好的精神面貌接待消费者，真诚待人。要学会换位思考，用自己希望别人对待自己的态度去对待别人，这样可以减少工作中的困难。杜绝使用污言秽语冒犯他人，这不仅是品格低下的表现，更会使消费者对公司产生不良印象，是违纪行为。熟知各种产品的生产工艺、流程、特点、价格、等级、摆放位置等。

实习期间正值年关，几乎没有超市不做促销，促销已经是超市营销的重要手段，现在常见的有开业促销、周年庆典促销、常规的节日促销、假日促销以及例行公事的周末促销等。超市促销的工作流程主要有以下几方面。确立超市的促销目标，即所花的钱能销售多少产品，能获利多少。确认目标及策略以使超市能达到预期的目的。决定开支的数目，并做好应付突发事件的预算。确定场地和进行促销的产品，不同的场地对不同的促销产品有不同的作用，不同的促销时段需要选择不同的促销产品。确定促销时的供货数量，不同的产品要制定不同的供应数量，以达到最好的促销效果。制定促销时的零售价格。为了达到最好的促销效果，要组建一支有效的促销队伍。对进行促销的人员要有选择对他们进行培训，制定一套完整的程序来帮助我们完善工作，并在促销过程中进行适时的检查与监督。最后要对营销的结果进行总结，找出不足，总结好的经验，以备以后的促销活动进行借鉴。

促销时还要注意以下几方面：促销人员要随身携带必要的工具，例如笔、胶带、图钉等；要准备好必要的宣传品海报、产品说明书、吊旗、横幅、太阳伞、报纸、邀请函等；在有特殊情况发生时促销人员要灵活应对，不应责问、争论、试图改变顾客的行为，以顾客永远是对的为基本原则；在对促销活动效果进行评估时要看活动所设定目标的达成情况，活动对销售的影响，活动的利润和促销活动对品牌价值的建立的作用的大小。

在连续7天的促销活动中，我了解到促销主要有一小几种手段：集点换物：消费者先消费后获得赠品，消费者需收集产品的购物凭证，达到活动规定的数量即可换取不同的奖励。联合促销：两个或两个以上的品牌或公司联合开展促销活动，推广他们的产品和服务，以扩大活动的影响力。免费试用：将产品（或其试用装）免费赠送给消费者，供其试用或品尝的一种促销活动。通过试用使消费者对该产品产生直接的认识和信赖，使其成为潜在消费者。抽奖活动：利用人的侥幸和追求刺激、“以小赢大”的心理，增加消费者购买欲望。促销游戏：人类天生就有喜好游戏的心理倾向，许多人对那些构思新颖、趣味无穷的游戏活动更是来者不拒。人员推广：促销人员通过介绍、引导、激励等手段，直接向消费者推销自己所服务的品牌，使消费者产生购买兴趣，最终完成购买行为。

1月17号是超市开张的日子。上午9：00—11：30我们听取了领班对于超市的简单介绍，熟悉了超市商品类别和分布状况。超市因其目标市场面对的是学生和家庭主妇，又正值年关，其产品结构比较独特，结合各类人群的消费特点，以学生日用品和各种品牌的保健品为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品（如日化类）设有打折专柜，乳类饮料是打折销售。

又因为最近送礼的人比较多，我们在二楼设立了保健品专场，因为是新开张，有半面还没有完全装修好，但考虑到顾客的需求，我们用纸箱堆成长方体，然后在上面盖上厂家配送的宣传横幅，简易地做成了临时柜台。近200平米的地方我们堆了八个专柜。

我家离超市比较近，所以每次下班我都故意最后走，为的是了解一下后台是怎么操作的。比如配货等工作。我的两周时间里基本上我的工作每天都在变，今天生鲜区，明天可能就会到面包房，后天还可能去仓库配货。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起。超市的这份工作是我从未拥有过的。我学到的最重要的是团队精神。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。在团队中我们要绝对服从上级的命令，热门思想汇报一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。你看在军队里，哪个队没有纪律，在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱。

**推荐大学生英语专业的实训报告通用四**

尊敬的领导：

您好!

感谢您在百忙中抽出宝贵时间来阅读我的求职申请。

我叫，是xx学院专业的一名毕业生。今年22岁，男，团员。在精彩大学生活即将结束之际，为贵单位的发展尽一己之力。

经过三年的大学学习和各种校园活动、社会实践的锻炼，如今已掌握了扎实的理论基础知识和专业知识，做到理论与实践相结合。

经过三年的努力，我不断充实自己，锻炼自己扩大自己的知识面，已经具有较高的理论及实践能力，有良好的人际关系，能快速适应新环境，我们是夹缝里求生存的大学生，可在这夹缝中却培养了我诸多能力，三年来优异的成绩可以说明我具有扎实的专业知识。在平时实践锻炼中，我不怕吃苦，积极奋进，细心谨慎，能够出色的完成各项任务，已具备了较为丰富的经验，较强的动手能力与实际能力，我有强烈的责任心，富有创新意识，愿从事具有挑战的工作。对未知领域充满热情，自信，有相当的发展潜力，以求不断完善自我。

同时，我也利用课余时间加强对自己实践能力的培养，积极参加各种社团活动，全方位充实自己。带着对未来的憧憬，怀着饱满的热情，坚韧的性格，勤奋的态度，非常渴望这次机会，为单位尽自己绵薄之力。 最后，我热烈地恭祝贵公司能够兴旺发达，蒸蒸日上!

此致

敬礼

自荐人：

x年x月xx日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！