# 有关大学生篮球比赛活动方案简短(3篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-06-09

*有关大学生篮球比赛活动方案简短一（1）实习时间：20xx年12月31日至20xx年4月10日（2）实习地点：中国银行新余市分行（3）实习性质：顶岗实习二、实习单位简介中国银行新余市分行，位于新余市仙来中大道2号，地处新余市中心商务区，毗邻中...*

**有关大学生篮球比赛活动方案简短一**

（1）实习时间：20xx年12月31日至20xx年4月10日

（2）实习地点：中国银行新余市分行

（3）实习性质：顶岗实习

二、实习单位简介

中国银行新余市分行，位于新余市仙来中大道2号，地处新余市中心商务区，毗邻中国人民银行、交通银行、中国农业银行等金融机构，是新余市的金融于商务中心地区。

机构设置上，新余市分行设有行长室、公司业务部、计划财务部、国际结算部、信息科技部、事后监督中心、风险管理部、银行卡中心、公司vip服务中心、个人金融部和综合管理部（秘书/人事/工会/总务/科技）等部门分别处理不同种类的业务。

三、实习环境

实习期间我所在的信息科技部主要从事对中国银行新余各营业网点信息部门的技术支持和技术保障。信息科技部共有6名成员，分别是科长1名、软/硬件人员各1名、机房管理人员1名、其他事务处理人员2名。

四、实习过程

（1）了解过程

在以前来说，银行对我来说只是一个储蓄所，外加如贷款、汇款等几个一知半解的业务名词。然而来到银行一看，才明白银行的业务覆盖面十分庞大，业务分类细致入微，远远超出我的想象。作为中国四大国有银行之一，中国银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下还有中银香港、中银国际、中银保险等控股金融机构。在其主营的商业银行业务中，以服务对象，即客户身份归类，有个人金融服务、企业金融服务、资金及国际业务三类。而再往下细分，每一类客户服务，又按服务的内容进行分类。就拿企业金融服务来说，就分为存款业务，融资业务，国内支付结算，国际结算等10多项业务。每项业务又再细分成多项子业务。如企业金融服务中的国际结算业务，其实就包含了进口汇利达，出口全益达，信用证业务，托收业务，汇款业务，保函业务，保理业务，国际结算融资业务，特殊贸易结算，加工贸易保证金台账，船情调查业务，资信调查业务，分行咨询电话，国际结算业务资费标准这十四项业务。这些业务没有一个离得开计算机，都需要用到计算机方面的知识，所以我想在这里实习会是一个很好的锻炼自己的机会。我认为在这方面我有优势，利用好自己所学的知识，在实习单位好好锻炼自己。大学生银行顶岗实习报告

（2）摸索过程

在实习的这段时间里，我觉得自己太渺小了，掌握的知识也比较少。我所在的信息科技部，是处理整个新余市中国银行各网点的软硬件上的问题，对于软件，我的接触的比较多，但是主要是了解它的应用和一些简单的编程，在学校里做那个课程设计的时候，有充裕的时间和比较完整的参考资料，但是在现实生活中就没有这么好。我进去没有多久的时候，部里说要我跟着做点事情，一开始他们就知道我再软件方面还比较了解，他们要我再电脑上，用编程的方式制作表格，我就在电脑里摆弄，但是最后还是没有做好这个事情，最后我看着师傅是怎么完成的，他先是进行远程登陆到的一台linux系统的电脑上，之后再进行编程，没有过多久，表格就按照要求打印出来了。在银行里，其他部门要做的统计表或者工资表什么的传到网上去，都是信息科技部来负责这个事情，都不是用microsoft excel做，而是进行编程做出来，时间的原因也不可能完全的让我去参考资料，这让我感觉到我身上有一股无形的压力！在之后的时间里，我一般是跟着熊师傅学习软件上面的知识，在银行里，遇到什么问题，我都会跟着师傅一起去，看看这些问题的出现原因和解决方法。我现在终于明白人家都说：要学计算机很容易，但是你要想学精，就不是那么简单的事情了。对于我们在大学刚毕业的人，马上要进入工作状态是不太可能的，首先，业务知识不了解；其次，专业知识一般来说不是很扎实而且缺乏实际工作能力；最后，公司的一些工作要慢慢了解。

（3）实际操作

在后面的实习阶段，经过我的申请，部里同意让我进行一些实质性的工作，就是让我以后也处理业务，在业务上有不懂的可以核对内网上以前的资料或者询问。我处理了一个这样的问题：就是一个这样的问题，有一些对账单不知道是因为什么原因，打印不出来，因为我最近经常看以前的业务和论坛上的东西，让我很快的就知道了问题的原因，经过调试，对账单比较顺利的打印出来。在这之后，我经常处理行里的一些关于软件上的业务，在空余时间，我经常摆弄电脑里的一些软件（银行里需要的），自己慢慢摸索，而且每天也做一些熊师傅他们要做的业务，然后跟他们的对比，有不好的地方，再进行修改！在银行里，大家都是靠自己的实力来做事情的，单有知识没有能力是完全不行的，在实习的后面一个多月，我主要是跟着师傅处理银行出现的一些软件方面问题，和办理的一些业务。在之后的工作中，我利用空余时间也跟着张工程师学习硬件上的一些知识，主要是处理硬件问题，因为我的工作俩也不打，我想利用实习的这一点时间，让自己多学习点东西！

**有关大学生篮球比赛活动方案简短二**

现在的我已经是大学三年级的学生了，暑假结束以后我就是大四的学生了。暑假也快要到来了，我也是没有出去玩的想法，毕竟都快大四了，还有一年就大学毕业参加工作了，所以我一定要参加社会实践的。

不过我的社会实践目的主要是赚钱，在赚钱的同时能够将自己的实践同手能力提上去，这是一举两得的事情。也许你会问我参加社会实践不是为了将来的工作吗，应该少注意钱，多注意能力的培养啊。我也这么想，可是现实是不允许我这样的，因为家庭经济原因制约着我要多赚钱。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦!

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有的体验，的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

xx-7-18—xx-8-20

三、实习地点

xx超市

四、实习内容

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一、如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

二、我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划，任何事情都要考虑周全。

这个暑假由于我工作的还不错，我也得到了老板和同事的赞扬，当然我的收获和报酬都很不错，这就是我的奖励，也是我应该得到的回报。可以这么说，我半年的生活费都产不多了，少的话也就一点的问题，自己利用上课时周末的机会就可以赚到了。

这也许是我最后的一次暑假社会实践了，因为明年的我就大学毕业了，我要走上工作岗位了。我相信在我大四毕业后，我会凭借我多年以来参加社会实践的经验和能力，我是能够找到一份不错的工作的，这是我自信的地方。

不过在我毕业之前，我会对我的学弟、学妹说，多利用假期的时间参加社会实践是很不错的选择，不能光顾着玩，也要多参加社会实践，提高自己的社会实践能力和动手操作能力，这对实现自己的理想很有好处!

**有关大学生篮球比赛活动方案简短三**

x月x日，我乘坐公交车出发于早上：准时来到交大慧谷天域时捷等公司。首先，我与天域时捷肖经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的欢迎。他向我详细介绍了天域时捷所销售的产品、服务的对象以及天域时捷近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了天域时捷，对七喜电脑大水牛产品以及各种耗材等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与天域时捷的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。由于计算机软硬件发展速度空前，因此对于在实践过程中发现与书本上不同的地方要勇于探索，善于创新。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，我还联系了到交大慧谷电脑城万博美讯、志诚电脑等作为我的实践单位。

到交大慧谷商城之后，万博美讯饶经理为我介绍了交大慧谷电脑城的商家、产品结构和销售情况。接下来的时间，原创： 这里的技术员和经理还给我从主板、显示器、到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安装，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。下午：，我将第一天假期社会实践暂告一个段落，尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

从x月x日至x月x日我在所在公司进行社会实践。克服了天气寒冷的不良条件，在公司时学习计算机有关装机、装系统、装应用软件的基本操作、计算机经营、工厂市场行情调查、社会公关等方面的内容。在客户需要时还根据客户要求上门服务，同时这也响应了团中宣部、团中央、全国学联“同人民紧密结合，为祖国奉献青春”的口号。博得了市民的一致认可。为了保证我学到的东西能够切实规范化、系统化。我要求各自己每天必须写个人日志，注意消化自己在平时所学到的东西。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己装过至少三台电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对百诺威电脑城和交大慧谷电脑城的整体运行情况有了一个大致的了解。百诺威电脑城地处上海市中心附近，门前每天有大量的流动人口，而且电脑城也有一定的历史。几乎上海所有的市民都知道百诺威电脑城，给人的感觉是进入百诺威电脑城后又没有一个是来闲逛的，一般都是有备而来，而且一旦看中马上就会付钱购买。所以基本上百诺威电脑城每来一个顾客就会有一桩生意成交。交大慧谷电脑城地处上海市交通大学附近，一楼是电器城，二楼才是电脑城，而交大慧谷公司对其电脑商家宣传力度不够，致使很多人并不知道交大慧谷电器城有电脑。一般来的都闲逛而已。所以尽管交大慧谷电器城的顾客人数要稍微多一些，但是真正成交的生意还是比较少，相对百诺威来说，生意则要萧条一点。

因此，我认为对交大慧谷电器城和百诺威电脑城应该采取两两合作，优势互补，进一步加强交流和沟通。对百诺威的电脑公司来讲，通过与交大慧谷电脑公司的合作可以发挥其顾客比较多的优势，有利于宣传自己的品牌，弥补客流量的不足。对交大慧谷的电脑公司来讲，通过与百诺威的电脑公司的合作可以进一步扩大交大慧谷的影响，让交大慧谷电脑城在上海市民的心目中树立一个良好的形象。同时也可以利用百诺威电脑公司成交率比较高的优势进一步提升自己的销售量，发展壮大自己。

通过前面x月x日—x月x日天的实践，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容。原创： 技术员们决定利用x月x日和日开展两次计算机技术义务咨询活动。为了保证这两次活动的成功开展，我进行详细的安排策划，与实践单位、赞助商进行了统一的协商，对场地进行了申请。同时，我和他们夜以继日拟出了十多种不同的配机方案、知识问卷调查表、计算机使用过程中的常见故障及解决办法、计算机发展史等与计算机有关的内容。经过大家共同不懈的努力，各项准备活动终于在x月x日临晨点完成。

x月x日上午，阳光灿烂，春风和煦，蓝天白云下的上海更加漂亮。但大家们却一点都没有留意周围的景色，我心中只有一个念头，就是把今天的义务活动搞成功，把自己所掌握的知识技术尽量多的传授给市民，为市民尽量多的排忧解难。上午：我的义务咨询活动正式开始，广大市民向我提了很多问题，我不辞辛劳，耐心地一一解答，甚至派人到群众加中解决他们的问题。很多市民对我的配机方案表现出了浓厚兴趣，他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。咨询活动圆满结束。x月x日，该活动在火车站再次成功举办，并且收到了十分良好的效果。

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！