# 推荐大学生雷锋日活动策划书(精)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-12-09

*推荐大学生雷锋日活动策划书(精)一实习单位为xx技术开发有限公司。xx软件公司专业从事监控、闭路监控、数字监控、远程监控、网络监控、无线监控、停车收费系统、巡更系统、防盗报警、门禁考勤、小区/楼宇智能化系统、集团电话系统、网络综合布线工程等...*

**推荐大学生雷锋日活动策划书(精)一**

实习单位为xx技术开发有限公司。xx软件公司专业从事监控、闭路监控、数字监控、远程监控、网络监控、无线监控、停车收费系统、巡更系统、防盗报警、门禁考勤、小区/楼宇智能化系统、集团电话系统、网络综合布线工程等项目，集产品经营、研究开发、工程技术(设计、安装、调试)与售后服务于一体的高新科技企业。公司拥有一批高素质的科技精英，长期从事智能系统的开发设计工作，有着丰富的工程施工和服务经验。公司产品已广泛应用于工商企业、工厂、酒店、金融、电力、政府机关、交通系统和社区服务等各个领域，得到了业内人士的一致认可和好评，取得了良好的社会效益。

公司的信息管理部是信息化建设的主管部门，具体负责全单位信息化建设的组织、实施、协调以及管理工作。

此次实习的目的在于通过在xx软件技术开发有限公司的实习，充分的了解软件公司从销售到实施推广再到售后服务一系列的业务流程并重点学习软件在实施过程中的一系列相关工作及其重点。实习过程主要包括以下几个阶段：

第一、了解当前企业信息系统建设的历史以及现状，运用管理信息系统的分析方法，设计方法和实现技术参与实习单位相关信息系统建设或管理，提高信息管理和信息系统开发的能力，增强计算机的应用技能。

第二、深入社会调查与实践，可以进一步了解到社会经济发展的现状，向富有实践经验的生产者、管理者学习，积累社会经验，提高与人打交道的沟通能力。

第三、了解公司有关的业务流程并参与相关的业务或管理工作、了解公司日常的经营活动并积极参与其中、了解实习单位网络化建设情况，参与网络的建设实施与维护、了解常见的电脑故障原因以及处理方法、了解工作中可能会遇到的问题并学习如何运用现有知识用最好的办法解决。

第四、收集有关信息系统设计的材料，为下一步做毕业设计打下基础做好准备。

第五，总结实习经过，并完成实习手册、实习报告。

第x周安排：熟悉公司生产和生活环境，以及各项规章制度。

第x周安排：熟悉实习单位的结构组成与部门之间及内部的岗位设置，了解企业规模以及在同行业中的地位。

第x周安排：了解企业所在城市和地区的地理位置，调查当地的经济发展情况和投资环境，主导产业和企业集群。

第x周安排：了解实习企业与当地政府的关系，社会关系，企业的主导业务在当地发展的优势与劣势。

第x周安排：负责网络中心服务器的日常维护(系统升级、病毒防范、数据备份、系统运行状态监视及故障分析解决等)。

第x周安排：负责网络系统软件的测试安装，应用系统的安装调试。

第x周安排：负责公司信息系统的规划、扩展与实施。

第x周安排：参与各种信系统项目的调研、策划与实现。

第x周安排：参与组织本单位信息技术培训工作。协助上级信息化专职管理部门开展信息化工作。

在这次x周的实习中，我感觉收获十分巨大，也对将来若是从事这一行业所需要的基本素质有了很深的认识，十分显著的提高了对软件实施这一方面的专业知识。在提高专业水平的同时，其他方面的收获也是非常大的，学到了许多学校里所学不到的经验与教训，体会到了社会上的人情世故。作为一名即将走出校园的大学生，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个很好的试炼，为我今后更好地投入工作指明了方向。

并且这次实习让我体会到了学校学习的理论知识与社会需求人才所应具备素质之间的脱节。也明白了应届毕业生很多迫切应该做的事。在不断提高专业知识的同时更加需要提高实际业务的操作水平。提高工作中很需要但是现下大学生很匮乏的个人素养，如责任心，谦虚心、耐心、细心。

还有这次实习让我体会最大的就是交流沟通能力的重要性。因为我们做软件实施推广的工作过程就是一个信息接受与传递的过程。作为一个信息人，这点让我感受很明显。我们只要做好将客户所需求的完全接受并进过自己专业的转化然后回馈给技术部门，让他们能更易理解更快的实现这一功能。技术部从技术层面实现之后我们再将这一功能的实现及使用方式通过合适的语言手法手段传输给使用者，这就完成工作了。但是，这一过程往往出项很多意外麻烦，在我看来就是沟通能力与沟通方式的问题。

通过这次的实习，让我更清楚地了解了自身的优势和不足，学会了很多学校里学不到的知识，也丰富了我的人生经验，增长了见识。为我今后的步入社会打下坚实的基础。

**推荐大学生雷锋日活动策划书(精)二**

在大学期间，我以自我的全面发展为努力方向，树立了正确的人生观，价值观和世界观，但更多的是在这期间我学到了许多书本上学不到的知识，修养和能力。

在思想品德上，我有良好的道德修养，并有坚定的政治方向，关注国家的时势要闻，积极向党组织靠拢，使我对我们党有更为深刻的认识.并用真诚的热心经常参加学校组织的志愿者活动，去关心和帮助他人!

在学习上，我珍惜学习机会，用从未有过的拼搏的精神学习自己的计算机网络专业，还利用课余时间学习市场营销和秘书学来充实自己.我相信自己在以后理论与实际相结合中，能有更大的进步提高.

现在我拥有年轻和知识，我可以用热情和活力，自信和学识来克服毕业后生活和工作中的各种困难，用自己的学习能力和分析处理问题的协调，管理能力去完成今后的美丽人生!

从踏入大学门槛的那天起，经过良师的精心指导以及自己的奋力拼搏、自强不息，我逐渐成为了一个能适应社会要求的新时代大学生，并为做一个知识型的社会主义建设者打下坚实的基础。

在大学期间，我始终以提高自身的综合素质为目的，以个人的全面发展为奋斗方向，树立正确的人生观、价值观和世界观。为适应社会发展的需求，我认真学习专业知识，发挥自己的特长;挖掘自身的潜力，结合暑期社会实践，从而提高了自己的学习能力和分析处理问题能力。“学而知不足”是我学习、工作的动力，除了必修课外，还自学office、flash、front page20xx、photoshop、dreamweaver mx等软件。学习之余，我坚持参加各种体育活动与社交活动。在思想行为方面，我作风优良、待人诚恳，能较好处理人际关际，处事冷静稳健，能合理地统筹安排生活中的事务。

作为一名20xx届计算机网络专业毕业的大学生，我所拥有的是年青和知识。年轻也许意味着欠缺经验，但是年轻也意味着热情和活力，我自信能凭自己的能力和学识克服各种困难实现自我的人生价值。

高速发展的计算机业需要新型人才，需要具有创新的技术、专业的知识和富有团队作业能力的人才。

四年的计算机专业知识学习和丰富的课余社会实践经历，使我在计算机技术方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

专业：掌握了大量专业理论和技术知识，同时使计算机水平、英语水平、普通话水平有了很大程度的提高;

素质：吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。

四年的大学学习和一年有余的计算机岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和掌握计算机技术的前沿应用，全方位协助团队开发新产品，埋头苦干的求实精神以及主要配合的协作观念等。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实;十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。

在大学四年，就这样匆匆而过了。回顾一下这四年走的路，可谓是有得有失，和有必要总结一下，为了更好地认清自己，也是为了明白自己的方向，更好地走自己以后的路。

在思想品德上，本人有良好道德修养，并有坚定的政治方向，我积极地向党组织靠拢，使我对我们党有可更为深刻的认识。现在，我已经从一个懵懂的小女孩到一个中共预备党员，思想觉悟有了很大的提高。我热爱祖国，热爱人民，坚决拥护领导和社会主义制度。我觉得一个人的价值是由他对社会对别人所做的贡献来衡量的，我自愿加入中国原因就是要以党员的身份督促自己全面提高自身素质，努力实现自我价值。我认真学习党的各种理论，并希望把他们付之于实践，希望能在以后的工作和学习中能以自己多学为人民做点实实在在的事情。

在学习方面，我觉得大学生的首要任务还是学好文化知识，考试的分数远没有你所真正掌握的知识重要。所以在学习上我态度端正，踏踏实实，一点也不放松。我认为好的学习方法对学好知识很有帮助，学习也应当特别讲究效率。所以我在课堂上认真听讲，充分利用时间，这样，在课外，我则有更多的时间来拓宽自己的知识面。一份耕耘一分收获，每每看到自己有一点进步，就会感叹只要你有决心，没有什么事是不可能的。对于我们新闻学专业的学生来说，光光学好书本上的知识是远远不够的，知识不仅要“专”，而且面还要广。我利用课余时间经常阅览各个方面的书籍，如社会学、心理学、管理学、美学等，还辅修了政治教育学专业，收获颇多，那些知识不仅丰富了我的思想，而且在我平常的学习中、与同学的相处中、大四的专业实习中都发挥了很大的指导作用，让我感觉到了学习的快乐和知识的价值。学习其实是自己的事，大学里的学习更需要自觉，宽松的学习环境给了我自学的能力，也让我学会了怎么学习。“授人以鱼不如授人以渔”，“渔”比“鱼”更重要。本人对于实践能力也是特别重视的，不仅积极参加社团的活动，获得了《西华师大报》“优秀通讯员”的称号，并且抓住了专业实习的机会，让自己的专业方面的能力有了实质性的提高。

在担任班干部期间，对于班上的工作认真负责，答应同学的事情一定尽力办到，办不到也要有所交代，一心一意为同学们服务;在生活中，我诚恳待人，与同学相处融洽。在我看来，人与人之间是需要真诚的，当你以笑脸迎接别人的时候，别人一样会还你一张笑脸。送人玫瑰，手留余香，从周围人的身上，我感觉到了自己存在的价值，也种感觉是快乐的，同时还能够促使我努力奋斗，为了实现更大的价值。

大学四年，虽然说收获不少，但是，也有不少的遗憾。在计算机和英语这两项上，花费的时间太少，对自己的要求太低，只是取得了学位证所需要的证书，而没有更进一步学习;在考教师资格证时，到最后试讲验收的时候，由于一些原因也放弃了。总之，就是做事缺乏毅力，有的时候甚至还存在着逃避的心理，自信心不够，这都是我在以后的学习和工作中特别需要注意的。相信只要努力，一定能够克服的。

四年的大学生活是我人生这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，它包含了汗水和收获，为我划平人生的线起着至关重要的作用。在以后的路上，我一定会更加努力，去描绘自己的人生蓝图。

大学生活是我人生精彩的一段，它是我酸甜苦辣的真实写照，是我走向人生颠峰的纽带，大学毕业后我将继续努力，去拼搏属于我的那一片天空!

四点 1.政治思想方面 2.专业学习方面 3.能力培养方面 4.自我不足之出和奋斗目标 如:珍贵的四年大学生活已接近尾声，感觉非常有必要总结一下大学四年的得失，从中继承做得好的方面改进不足的地方，使自己回顾走过的路，也更是为了看清将来要走的路。 一直在追求人格的升华，注重自己的品行。我崇拜有巨大人格魅力的人，并一直希望自己也能做到。在大学生活中，我坚持着自我反省且努力的完善自己的人格。四年中，我读了一些名著和几本完善人格的书，对自己有所帮助，越来越认识到品行对一个人来说是多么的重要，关系到是否能形成正确的人生观世界观。所以无论在什么情况下，我都以品德至上来要求自己。无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵行它。平时友爱同学，尊师重道，乐于助人。以前只是觉得帮助别人感到很开心，是一种传统美德。现在我理解道理，乐于助人不仅能铸造高尚的品德，而且自身也会得到很多利益，帮助别人的同时也是在帮助自己。回顾四年，我很高兴能在同学有困难的时候曾经帮助过他们，相对的，在我有困难时我的同学们也无私的伸出了援助之手。对于老师，我一向是十分敬重的，因为他们在我彷徨的时候指导帮助我。如果没有老师的帮助，我可能将不知道何去何从。我现在领悟到，与其说品德是个人的人品操行，不如说是个人对整个社会的责任。一个人活在这个世界上，就得对社会负起一定的责任义务，有了高尚的品德，就能正确认识自己所负的责任，在贡献中实现自身的价值。 社会实践能力有了很大提高。大学四年中，我参加了不少的校内活动和做过一些社会实践。参加校内的活动可以认识到更多的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际能力，学到别人的长处，认清自己的短处。此外，还一直做班委和寝室长，对自己既是压力又是动力。我喜欢做一些社会活动，会让大学生活更丰富多彩，做过家教、志愿者、推销员和设计员等，有时会感到累些，但乐此不彼。

通过四年的大学生活，学到了很多知识，更重要的是有了较快掌握一种新事物的能力。思想变成熟了许多，性格更坚毅了。认识了许多同学和老师，建立起友谊，并在与他们的交往中提升了自身素质，认清了自身的一些短处并尽力改正。社会实践能力也有很大提高，为将来走向社会奠定基础。 四年的大学生活是我人生这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，它包含了汗水和收获，为我划平人生的线起着至关重要的作用.

**推荐大学生雷锋日活动策划书(精)三**

时间过得真快，转眼间，大三就面临着找工作了，读书的日子已经过去了，过年的气氛也已经成为过去，年初八到来了，我准备好了相关的个人简历，在前程无忧，58同城，赶集网，人才招聘网上注册了会员，经过几番周折来到了广州黄村，找了一间一房一厅的出租房。然后开始展开的找工历程，穿上了大学上礼仪课时用的西装，第一次来到了广州的南方人才市场，场面也够大了，来找工作的人竟然是如此的多，挤得人山人海。走完了会场，看到很多公司都没有招我们专业的职位，这时候我纳闷了，怎么我们专业的职位是这么的少？于是我就在一家招聘电子商务专员的公司进行了面试，这时我还不知电子商务专员到底是做什么工作的，竟然通过了第一轮的面试，叫我下午到公司进行第二轮面试，这时我特高兴，面试这么简单？下午终于来到了公司，全场来面试的有二十多人，只有2个穿西装过来面试的，觉得很有气派！总监来了，面试开始，先给我们播放公司的宣传片，之后就进行集体面试，我是第一个上台演讲面试的，没想到我竟有这样的勇气第一个走上讲台。主要是先介绍下自己以及特长，为什么选择这家公司以及在今后的发展。竟然我面试通过了。主要工作是做电话销售。后来想想，觉得这工作做不了就不去上班了。

经过这次的面试，自己也有更大的信心了，面试也没有压力了，没有面试过就总感觉到会有很大的压力。之后又面试了几家公司，专门挑一些适合自己的，有些工作是网络营销，电子商务专员，网络推广专员。多去面试也是一种经验，有了经验，面试就不会胆怯，紧张。在人才招聘市场上，很多公司招聘的职位都不招实习生的，而且招的都是1年或几年经验以上的，还有就是要英语4级以上以及要精通网页设计与编辑。

经过了这么多的面试，总结到一些经验，第一，就是要有自信；第二，要明确自己的目标；第三，要找自己感兴趣的以及适合自己能力的工作。

之后面试了家做电子商务的公司，任职为电子商务专员，这家公司有独立的网站，也在阿里巴巴开通诚信通已经有6年了，我主要的工作是做业务员，在网上找客户，打电话进行联系，看看客户是否有需求，之后就出去跑业务。在这家公司工作了10天左右，后来因业务做不来，辞职了。主要是因为招聘时与工作不相符，公司虽然有进行电子商务，但我做的工作却是传统的跑业务，专业知识根本用不上！觉得没发展前景。最终还是没在这家公司做下去，又要开始我的找工历程了。

经过这次的教训，面试技巧也学精了很多，经过几番面试，得到很多面试官对我的建议：说我性格比较外向，比较适合做销售类的工作，但是我还是比较喜欢技术类的工作。人总说的一句老话叫：“江山易改，本性难移”。也有句话说：“事在人为，人定胜天”。难道我真的不适合做销售这一行？于是我就找些适合自己的工作，在人才招聘会上终于找到了网络推广一职，也通过了面试。老板直接面试，说我这一职位只有我一人做，所有推广经我一手操作，这家公司有独立的网站，也在阿里巴巴开通了诚信通已有6年，主要是做百度推广。

公司概况：广州市伊彩服饰有限公司是一家集服装研发、品牌营运为主体的服装生产企业，旗下 米丝米兰 品牌， 倡导“散发精彩在每一季节”（glamorous at every season）之品牌文化，满足胖mm的衣装 需求。

公司主要产品：背心、吊带衫;女式t恤;连衣裙;连衣裙;女式牛仔裤;女式衬衫

岗位介绍：网络推广一职，主要负责公司网站的推广，网站后台维护，管理阿里巴巴网站，管理公司电脑维护与维修以及网络的维护，还有负责材料采购。

网站推广这一职，涉及的范围很广，在大学里只是有了解网络推广的理论知识，比如：搜索引擎推广，关键词优化，电子邮件推广，资源合作推广，信息发布推广，bbs论坛，博客，微博，网络广告，软文推广。出来实习工作才知道怎样把理论结合实际，结合所学知识，充分发挥自己的推广能力。网络推广这种工作与传统的宣传，要的只是一种效果，就是把自己的公司推广出去，只是推广的方式不同。每天都是反复重复地工作，需要的是坚持和信心。在网上的每一个角落也要把公司推广到位，比如线下的推广宣传一样，把每个地区的每个角落都要布置公司的宣传广告牌。

换了我负责公司的网络推广，公司网站的联系人也要改成我以及联系方式，以前负责这块的是一位女士，在产品信息联系人及性别都要改成我本人。刚来上班还没来得及修改完就来电话说找我，还称呼我是刘小姐。上班第一天就有个推销行业网站的人来找我谈关于在铭万网上升级vip会员以及信息排名的方案。铭万网是啥网站？啥时候冒出来？我还没弄清楚就直接跟我谈方案，这时我就纳闷了。老板真看得起我，第一天上班就交给我处理这事，神马真给力。这种营销方案是固定排名在前三位，按时间来收费，而且是按每一个关键词来收费的，分为三个级别：普通关键词，白金关键词以及黄金关键词，最低价的关键词都是三千元一年，我们公司产品的关键词在百度上做推广的有400多个，按照这样来收费，岂不是最低价也要120万一年了，虽然是固定排名，可铭万网目前来说也不是很出名，pr值也不是很高。不过后来，由于要考虑成本，经过汇报给老板知，还是把她给拒绝了。

在公司里我具体的工作内容：

1.公司网站

（1）管理公司网站的后台，发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

优化网页结构，网站是由一个个不同的分页组成的，网页是搜索引擎进行搜索的对象，所以要对网页的标签进行搜索引擎优化，就可以让搜索引擎更快更有效地抓取网页的内容，让公司的网站在关键词的搜索结果中体现出来，并要获得较前的排名，对于网页标签的优化，我也从实践中得到一些经验，主要有以下几个方面：首先就是每张网页都要设置好title，而且各个网页的title都不要相同，在title里要准确描述该页面的主要内容，如首页的title就写我公司的名称：“广州市伊彩服饰有限公司”。产品展示页面的title就为“广州市伊彩服饰有限公司”。其次是页面的meta标签尽量描述清楚关键字和网站描述，不要随意堆放不相关的关键词；第三为每一个链接标签link尽量加上注释，注释词可为链接的文字本身或相关关键词。

（2）在线客服以及接单，接到客户的单，如果是经销商的话就先登记，之后直接给报价人员，报好价就回复客户，价格合适达到了客户的要求就可以交给报价人员准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。如果是终端客户没有提供具体的规格，就需要派专业人员到客户仓库现场堪查。

（3）定期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。以便获得更多的订单。

2.阿里巴巴网站

（1）信息发布：每天登录阿里巴巴网站，进入阿里巴巴后台管理，我的阿里为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的工作主要是分时段来重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能展现出来，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以

重发信息。也加了很多行业相关的旺旺群，qq群，在群里发供应信息，可效果不怎么好。

（2）找求购信息：通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取求购货架产品的公司，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到些潜在顾客。如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。

（3）在线客服：客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是款式问题，还有就是质量问题。首先问的是顾客需要什么类型的衣服。比如：针织衫。其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。因为我们公司生产的`衣服都是按照自己的设计师规格来做的，首先就是先问清楚客户需要的量是多少，要是我们的经销商就可以直接报价。再次是能否寄样品。这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。

3.百度推广

上大学的时候还不知百度推广后台具体是怎样操作的，只是了解前台注册页面，根本不知道后台要怎样来操作。来到了这家公司才知道后台功能是如此的强大，百度搜索引擎推广主要有搜索推广，网盟推广以及品牌推广，根据公司的需要，公司只做搜索推广。搜索推广也称为竞价排名，排名规则是按照关键词的质量度以及出价来决定的，关键词质量越高以及出价越高，搜索排名就会越靠前。我负责的工作是监控关键词的排名情况，优化帐户结构，撰写创意，创意实际上就是关键词的描述。因为提升关键词的质量度是要根据关键词的展现量和点击量来决定的，所以要写好创意来吸引网民，提升展现量和点击量，以致提升关键词的质量度，以降低点击成本。

刚开始的时候，对百度推广一点也不懂，全都要靠自己摸索。就随便地添加一些关键词，也没有进行分类。后来百度客服的人员就打电话过来说我这样做是不对的，乱添加关键是不能够提升质量度的。要根据产品的款式、类型；地域名称；品牌名称、产品编码；产地等属性进行归类。因为一个推广计划中可以创建1000个推广单元，一个单元里可以创建5000个关键词，一个单元里里可以创建50条创意，多创意可以与关键词多对多地展现出来，所以创意就是来描述关键词的属性和特征，所以在一个推广计划里要根据产品的属性来创建推广单元，把产品属性相关的关键词放到同一个推广单元里，这样才有效地提升关键词的质量度。其次就是要撰写创意，创意撰写技巧要突出产品/服务特点、公司优势等；最好能够包括价格、承诺的内容。适当添加符合语法的“！，？，-”等标点符号。因为正确使用标点符号也能对提升点击率有一定的帮助，可以吸引网民的关注。

每天的工作还要在百度后台工具的统计里，分析每天的浏览量以及点击量，关键词的搜索量，做一个详细的分析报告进行推广计划的预算。

4.其他推广手段

（1）我公司购买了一个软件，本软件功能强大，有发布信息，求购信息，自动获取相关行业的求购邮件地址等功能，可以自动发布产品信息，每天可以发布成功网站达400多个。每天的工作任务就是要启动这个程序，添加产品信息，也可以在原有的产品信息进行修改。

（2）在网上寻找b2b信息发布平台、公司黄页，以及各种招标网站等，因为我公司的产品在各种行业都可以用到，只要有仓库用得到的地方都可以使用我们的产品。因此，每天要注册免费的信息发布平台，发布公司信息以及产品信息，这样有利于百度，google等搜索引擎的收录。

最后就是利用各种论坛、博客、微博、百度知道、百科、贴吧、交友频道等来进行发布信息，虽然看起来效果不怎么好，但是，也要把网站上每一个角落都要宣传公司的网站，虽然我公司在这些网站的人气不是很高，但也要坚持，每个博客都不可能在一夜就有几百万的，最近这一年多，都出现了几

个有关于神马的网络名词，比如：“土豪”。都可以以这些名词来撰写文章，不过做任何事情起步的时候是很艰难的，需要的就是坚持，意志力以及信心！

5．其他工作

管理公司的网络设备以及电脑的维护与维修，以及协助其他职员的工作，出来工作才发现，原来我们大学生学的知识比他们中专毕业的全面，因为有些职员连基本的计算机系统重装也不懂，exele和word办公软件使用也不是很熟练，信息检索能力不是很强。还有就是发布采购信息，寻找供应商，开始老板交待我发布求购天然纤维如棉、毛、丝、人造纤维等。对于这些材料，我一点也不懂，只能在网上找产品仔细地研究。

（四）实习体会

很感谢公司能给我这个平台来操作，通过这次的顶岗实习，我的体会是：

1.通过这次实习使我了解了我公司的生产方式以及公司总体的运转管理模式。

2.熟悉了百度推广后台和阿里巴巴管理后台，以及熟悉了各种推广手段。

3.这次实习，让我们明白做事要认真小心细致，不得有半点马虎。同时也培养了我们坚强不屈的本质，不到最后一秒决不放弃的毅力!

4.作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

5.思考总结的能力，在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践摸索，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

6.在公司里，没人教你要怎样做，而是自己要思考到底要怎样做，你不懂就要问，你不问人家是不会告诉你怎样做。自己做的工作要自己来完成，因为别人帮不了你，也没时间帮你，也不愿帮你。因为你做不好的工作是你自己的事情，人家何必要踏一只脚进来。

1.对于我们刚出来实习的学生来讲，毫没经验，很感谢广州市伊彩服饰有限公司的老板，承蒙老板看得起，给我这个机会和平台，让我一人来操作网络推广，全部推广都要自己摸索，很多知识和技能都不懂。比如百度推广和阿里巴巴的工作后台，在我们学校里根本是学不到的，也没有这种平台来让我们学生操作。现在在公司上班，实际上是在上课，因为我们以前根本没有学过这些技能，只是掌握一些理论的知识，相关于老板在交学费，我们在学习，这是我得到最好的经验。虽然刚开始推广效果没有进展，但是也要坚持，因为只有坚持到最后才是王者。人不可能一步登天，只有坚持一步一步往上攀登，我相信一定会到达顶峰。

2.不过，有失的地方是，我们没有经验以及自己对公司的产品和专业知识不够全面，往往在工作中会犯错误。虽然有相关的产品培训，但自己能掌握的还要自己深入的研究，比如：客户在网上咨询的时候要怎样来回答，具体的产品参数和信息要背熟。不然的话，回复得慢也会受到客户的挨骂和投诉。还有就是

在线聊天的用词，说错一句话就会损失一个潜在客户，虽然在学校的课堂上有客户关系管理，但在工作上遇到的客户可跟课堂上的学生不同，每说一句话就代表着我们公司的形象和声誉。这是我第一次在工作上的失误，虽然客户还是与我们合作，但是，客户却要换人了。而不是我来接待客户了。所以在以后的工作上一定要注意言行，细心和有耐心地接待客户。

大学所学的电子商务课程，对于开展电子商务的公司，基本上能用到大学所学的知识。找工作的时候，面试官也说过：我们专业所学的知识多又杂，没有一样能够学得精通，其实这也是要靠自己的实际情况来定，不可能全部的知识都能学精，所以在大学里要定好目标，往适合自己工作的方面发展，提升自己在这方面的能力，不能每一科都学点，哪一科都懂一些，就是学得不精。希望在下一届的师弟师妹中能得到教训。

还是一个建议就是理论知识多于实际操作，出来工作才知道，网络推广这块没有进行过全面实际的操作，因为在学校里没有没有操作过这些，只是在业余时间去了解这些，所以只能学到理论知识，出来工作只能靠自己摸索。我觉得实际的操作能力比理论知识更重要。因为实践过了才知道自己的不足。

1.在推广方面，我们公司自从在06年迁来广州，一直以来都做电子商务，加入阿里巴巴诚信通以及百度推广。在阿里巴巴开通诚信通只是为了更有效地推广，因为我们公司的产品主要是做服饰的，有很多东南亚的客户，不能随时看到最新款的样品，只能通过邮寄样品或者是客户直接来公司看，这就是这间公司的不足。

2.在生产方面，我们公司目前的产品生产没有做到精细，而且在产品还是有一些会掉毛或者线头多，例如：毛衣或者线织衫，所以我在实习期间有很多客户对这些产品有抱怨，我们又没有处理好问题根源，流失了很多客户。

3.在管理方面，我们职员都是直属老板管理，主要是分三个部门：网络部，生产部，业务部。所有的工作流程都要通过老板的同意才能进行，例如：在网上接到的单需要业务员去跟贵公司交涉，都需要老板的决定安排哪位业务员去联系，不能直接联系业务员自己处理。虽然我不知道这样的工作流程合不合适，但我觉得这样的工作流程会拖延很多时间。因为有些客户要求要尽快安排人员来设计。我觉得这就是在管理方面的一些不足。经过了一个多月的工作，已基本上掌握了网络推广的技能和知识，在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我，不懂就要问。

其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。我来到这公司，全部推广知识都是自己摸索，所以只有肯努力，一定能成功的。

在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代不断地与时俱进，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。

**推荐大学生雷锋日活动策划书(精)四**

甲方：(实习单位)

乙方：(大学院系或实习毕业生)

毕业学校

为明确实习大学生与实习单位的权利与义务，根据国家法律、法规以及有关规定，甲乙双方按照自愿、平等的原则，协商一致，签订如下协议：

一、实习期限

(一)经甲方同意，乙方自\*年\*月\*日起至\*年\*月\*日止到甲方实习，甲方按本单位规章制度，合理安排乙方的实习岗位和实习内容。

二、实习岗位

(二)甲方根据乙方的实际情况和工作需要，安排乙方到岗位，从事工作。

三、实习内容

(三)甲方负责为乙方制定实习方案，明确实习内容要求，指定实习指导老师;

(四)甲方负责对乙方进行日常管理，并负责组织开展大学生实习的各项活动。

(五)实习结束，甲方对乙方的实习情况进行考核鉴定，并为乙方出具《大学生就业实习证明》，作为参加实习的经历凭证。

四、实习期间的劳动保护和劳动条件

(六)甲方需为乙方提供符合国家规定的安全卫生的工作环境，保证其在人身安全不受危害的环境条件下工作。

(七)甲方根据实习岗位实际情况，按国家规定向乙方提供必需的劳动防护用品。

(八)甲方为乙方提供人身意外伤害保险。

五、实习补贴

(九)按照有关政策规定，结合甲方实际情况，确定乙方的实习补贴，实习补贴为元/月。

六、实习期间乙方应遵守以下规定：

(十)乙方应遵守国家的法律法规，遵守甲方的实习规章及其它各项规章制度。如违反国家法规和甲方的规章制度，甲方可以根据情节轻重给予必要的处分或终止实习。

(十一)因乙方原因造成实习基地财物损失的，按甲方规定处理。

(十二)按照国家有关规定和甲方规定，乙方应为甲方保守商业秘密和技术秘密，若有泄漏，按国家有关法规和甲方规定处理。

七、民事纠纷

(十三)实习期间甲、乙双方若发生民事纠纷，应按国家有关法律法规的规定处理。

八、协议解除

(十四)乙方在本协议履行期间可以在说明原因的情况下向甲方提出终止实习合同，但必须提前7天通知甲方，并做好工作交接，否则应承担相关责任。实习期间，甲方如发现乙方不符合实习要求规定等情况的，可以向乙方提出终止实习，解除本协议。

未尽事宜由双方协商解决。

九、法律效力：

(十五)本协议正本一式三份，双方各执一份，另一份交政府人力资源部门备案，经甲乙双方签字后生效。

签约双方已明确上述条款并接受其约定，现自愿签字确认：

甲方(盖章)：乙方：

甲方代表：乙方代表：

联系电话：联系电话：

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！