# 精选大学生第一学期个人计划汇总

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-02-18

*精选大学生第一学期个人计划汇总一我们此行的目的主要有以下几个方面：1、认真、优秀的完成老师给我们布置的任务。2走进交警生活，体验交警生活，体验人民交警工作的艰辛。3提升自己的责任心，是自己明白无论做什么事情都应该尽职尽责，不可大意。4积极的...*

**精选大学生第一学期个人计划汇总一**

我们此行的目的主要有以下几个方面：

1、认真、优秀的完成老师给我们布置的任务。

2走进交警生活，体验交警生活，体验人民交警工作的艰辛。

3提升自己的责任心，是自己明白无论做什么事情都应该尽职尽责，不可大意。

4积极的培养作为一名当代大学生的敢于吃苦、能够吃苦的精神，是自己能够在以后的人生中不畏艰难、努力学习、勤恳工作，为我们的国家建设贡献一份作为一名青年人应该贡献的力量。

下面介绍一下我们此次社会实习的全过程：

xx年4月24日，星期六，我们一行五人早早起床，带齐我们的物品，吃过早饭，乘坐220公交车赶往市区，进行社会实习，此时，我们内心早已兴奋不已，我们的心情如阳光一样明媚、灿烂，因为，我们每个人都知道，我们要做的是一件有挑战性的事情，是一件很有意义的事情!

到了市区之后我们找到一位交警---张警官，向他说明了我们的来意之后，他很高兴也很我们做一次交通协管员。他将我们分成两个小组：肖玉红、彭秀文和我为一小组，在中山路路口执勤，姜慧芬、宋栋林为一小组，在沃尔玛超市街口执勤，在我们向正在执勤的叔叔借来执勤所需的衣服等物品后，正式上岗。就这样，我们此次的社会实习行动正式拉开帷幕。

我满怀期望地接下交警叔叔分配的任务，然后战战兢兢地走到对面——我们要接岗的叔叔的位置。这时，我发现这不只我们在这做义工，还有一群大学生。他们戴着红色的鸭舌帽帮着站岗叔叔牵拉红绳，这样叔叔的工作就减轻了不少，也起到一个宣传的效果。

换上交警服装的我感觉有点别扭，突然感觉好多人看着我们，很不好意思。慢慢地投入了，便不再害怕了。我们注意着红灯和绿灯的变更时刻，指挥着行人的行动，有点应接不暇。但由于交接任务时，那叔叔没有拿口哨给我们，显的有些力不重心，以至于当红灯亮的时候，很多行人依然跨过那条他们牵拉的红绳，无视我们用警棒拦着他们，固执地从我面前走过。这毕竟是少数的，有的路人看到我们拿着警棒晃过眼前，还是会羞愧的停下脚步，为他们的行为感到惭愧。大部分的行人看到红灯都会站在红绳外等待通行，或许，那根显眼的红绳依然存在。我们就这思考：若没有红绳的存在，行人的浅意识里又有没有一条无形的.红绳让他们遵守交通规则呢?突然，是个年轻人吧，跨过那条红绳，牵着红绳的女大学生说了句“请不要闯红灯”，那人顿了下依然通过去了。半小时很快也很轻松地过去了，也许是因为那些义工牵着红绳吧，也许是我们的外表让他们觉得应该遵守交通规则吧，但我们猜最主要的是他们有一颗会感到羞耻的心。否则，若他们闯了红灯，需要承受我们这些人的舆论。

休息了半小时后，我们又上岗了。这次我们多了个口哨，这样我们就可以让那些闯红灯的人立刻停下来。这时，我们看到一个妇女就要跨下那红绳，我们立马吹了口哨。那人有点惊讶的看着我们又羞愧的地低下头，退回去了。在我们的指挥下，行人都很遵守交通规则地等待通行。

**精选大学生第一学期个人计划汇总二**

xx

通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

xx

xx

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx造纸厂。该厂位于xx，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达xx吨，产值一千多万元。

自xx月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间零售商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。

在为期xx个月的实习里，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xx造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实习中了解社会，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，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。

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！