# 大学学生会部长工作计划(精)(6篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-04-25

*大学学生会部长工作计划(精)一由省组织举办的大学生农村科普行活动，深入到农村开展环境卫生状况调查、村民对新农村合作医疗态度调查、科普知识调查等调查活动，宣传科学种植知识、提高环境保护意识。同时让大学生真正走出校门，接触社会，了解国情，在实习...*

**大学学生会部长工作计划(精)一**

由省组织举办的大学生农村科普行活动，深入到农村开展环境卫生状况调查、村民对新农村合作医疗态度调查、科普知识调查等调查活动，宣传科学种植知识、提高环境保护意识。同时让大学生真正走出校门，接触社会，了解国情，在实习中增长了知识，得到了锻炼，将学校所学的知识付诸于实习，增加社会经验，以便以后能更好地参加公共卫生工作。

7月11日下午2点王院长召集将参加活动的全体师生开会。会上，王院长介绍了开展此次活动的目的及其重要意义。后由负责该活动的老师介绍将要实习的内容和时间安排。老师还依照以前的经验教授了我们应该带的物品及活动过程中可能遇到问题的处理办法。最后每一个人都领到两件t恤和一顶志愿者帽子。拿到装备后我是无比的激动，盼望着明日早些到来好好的要大干一场。已经是大四结束了，专业课知识已经学完了，正好趁开学去实习之前检验一下自己学的到底怎样了。回到宿舍穿上装备，对着镜子更是期待看到明日的我早些到来。

12日早上我五点半就起床了，因为六点半要在公卫楼前集合，这可是我大学生活中起来最早的一次了，真是一个挑战！但我知道挑战也是和我们一样才刚刚开始。起来洗漱整理之后吃完前晚准备的早餐，准时到了集合地点。尽管起来都那么早，但每一个队员都是激情洋溢，丝毫没有一点困意。老师安排我们把宣传条幅、旗、宣传单、宣传手册、调查问卷等所需物品搬运到车上。我们可又多了一个队员——司机。一切准备完好之后，司机师傅开着车就向涉县出发。在车上，老师给每一个人发了一份调查问卷以熟悉其内容，同时老师把我们14名学生又分成了两小组，这样一来每2名老师带领7名学生分头行动，更是提高了工作效率。我们早上7点出发到达时已经是下午1点多钟了。由于之前没有开车去过涉县，也只是问了别人大概多长时间能到而已，对道路不熟悉加上路上遇到了一次堵车，使我们比计划晚了3个多小时左右到达。真是计划赶不上变化啊！早上起的早、吃的又少，现在每个人脸上略微显出疲惫的表情，但依然眼神里充满着激情。到了之后，我们大家在一家饭店吃了午餐。为了减少太大的消费，我们也是简单吃了一顿。但我们已很满足了，毕竟这不是来的目的。来了，我们就要吃最大的苦，做最大的事。老师也是希望着早些开展工作，毕竟路上耽误了一些时间。谭老师更是简单吃了些后悄悄地出去找一下我们晚上的住宿地方。饭后我们到了住处，老师安排了一下房间后，我们便立即动身前往我们要宣传调查的第一站——城关镇招岗村。

我们首先到了村委会，取得了村委会领导的同意，在他们的协助下，我们在庭院里布置了一排桌子和凳子。在桌上放了两台血压计，在墙上贴了宣传单，挂起了条幅，竖起了旗子。赵老师在村委会的广播里通知老乡们前来村委会。一切准备完了之后，我们拿着宣传单、宣传手册和调查问卷等待着村民的到来。广播通知后，很快就有村民前来了，同学们很快微笑着迎接上去，向村民发放知识书籍，给村民讲解科学知识，并做了问卷调查。由于大多数村民不识字，我们都是一个题一个题地问出来的。做一份调查可能容易，但是要做许多份时就需要极大的耐心了。再加上普遍村民讲的是地方话，有些同学在交流上有些阻碍，但我们都克服了种种困难。同学们有的在发放传单，有的在回答村民问题，有的在做调查，有的在为村民测量血压。老师们更是和大家融在一起，已经分不清谁是学生谁是老师了。渐渐地村民多了起来，大家更是忙的接不过来。看看这一热闹的场景：有调查、有发传单、有访谈、有测量血压、有照相······大家真是忙的不亦乐乎！就这样我们顺利地完成了第一站的任务。

本来计划第一天要去两个地方的，但时间已晚了，只能第二天再行动了，我们还是满意地回到了住处。老师给我们学生每人发了10元钱自行解决了晚餐。晚餐后回到住处，大家都高兴地聊了一些今天的感触，现已经是疲惫不堪了，于是早早就休息了以便拥有很好的精力去迎接第二天的活动。我们6点起床吃完早餐后就前往了第二站。不知什么原因，也许是没有得到领导的支持，在这我们就呆了十几分钟发放了一些传单。老师决定下面兵分两路：一路前往原曲村，一路前往固新镇固新村。司机师傅开车在路途中把第一组留在了原曲村，我们第二组继续前往固新村。由于昨天已经开展了一次，所以我们都有了经验，也很顺利地完成了任务。两组到了一起后已是11点多了，我们坐车往学校赶去。休息了一晚上，第三天同样早起坐车前往石家庄市深泽县。这次也是分成了两路，第一组去了大贾村，我们第二组去了西南留村。到了之后取得当地领导的同意，群众的理解支持后，我们便进行了活动。大家都有了前两天的经验，都已经对所做的宣传调查工作相当熟练了，于是很顺利地就完成了任务。

**大学学生会部长工作计划(精)二**

经过这六个半月的实际运用，使我们对酒店的经营运作有了一定的了解，通过实践，受益匪浅。

我在实践中学会了很多技巧，包括沟通技巧、交际技巧、销售技巧;体验到了酒店管理的艺术性和人力资源合理利用的重要性，得到了很多宝贵的经验财富;了解到自身的不足，总结了经验和教训。在以后学习生活中我将明确自己努力的方向，不断地进行自我增值，为以后策划自己的职业生涯垫定基础。

实习单位介绍：

x会议中心隶属于x市x区燃气开发中心，是一家设施完备、功能齐全的准四综合性温泉度假酒店，x市政府会议采购定点单位。

酒店内设各种规格会议室九间，可满足x—x人的会议要求，容纳x人的会议室，可提供大型舞台、灯光、音响设备、录音录像、幻灯投影、led会标显示、茶歇等各项服务。是您承办各种会议、学术交流、授课培训、大型表演、各种宴会、新闻发布及展览、拍卖等活动的理想场所。

酒店拥有各类豪华餐厅、宴会厅、自助餐厅及贵宾厅，可容纳x人同时用餐，餐厅以正宗川鲁粤等菜系为主，辅以农家土菜、家常菜等菜品;原材料全部采用绿色有机食品，体现生态健康养生理念。精品烤全鸭，特色焖乳鸽，制作独特，风味新颖，唇齿留香，定会让您回味无穷。

酒店拥有豪华标准间、套间共计x套，室内装修典雅，提供宽带接入等服务，设施高档齐全，是您下榻休憩的选择。

酒店康乐休闲中心娱乐设施齐备，有温泉游泳、洗浴、演艺、自助。还有二期在建设的网吧、保龄、台球、乒乓球、网球、ktv、健身等项目，可满足您各种休闲需求。

酒店位于x市生态休闲度假重镇x区x镇，东部毗邻亚洲的垂钓园碧溪垂钓园、长阳加洲水郡高尔夫球场;南部紧靠x良乡大学城;西部有天然氧吧上方山国家森林公园、地质奇葩石花洞、银狐洞、仙栖洞，北方小桂林十渡，北方名刹云居寺，人类始祖居住地周口店x猿人遗址等旅游景点;北部有正在建设中的誉满全球的奥特莱斯超大休闲温泉购物广场，是您旅游度假的好去处。

酒店地理优越，交通便利，距x西客站、六里桥交通枢纽仅30分钟车程，可大大节省您的宝贵时间。

**大学学生会部长工作计划(精)三**

通过四年大学专业学习，学习到许多专业的理论知识，同时也明白到专业知识的运用不仅仅是纸上谈兵，要检验自己本身是否真正掌握到所学的知识，实践是的途径。实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。在学校老师和实习单位的共同关心帮助下，我顺利地完成了为期两个月的实习，以下是我的实习报告。

学致用是学习的最终目的，社会实践是的途径，尤其对与人打交道更多的人力资源管理专业来说。通过实习，巩固人力资源基础知识，完善自己的知识结构，培养分析、解决实际问题的能力及对实际工作的适应性，达到锻炼能力的目的。了解现代企业人力资源管理的运作体系和管理流程，找到自己需要巩固和发展的专业方向。实习起着过渡作用，让我了解社会现实，从实践中拉近与社会的距离，在实习过程中发现自身的优势和不足并完善自己，做好由学校走向社会的转变，为将来更好地投入工作和社会生活做准备。

人力资源助理，执行人力资源日常性事务工作，辅助人力资源部管理人员完成人力资源目标规划。

1、内部考勤及编辑、打印、存储等文稿工作。

之前在学校的大部分时间是用来学习理论知识，并没有从事过相关的工作且对公司各方面不熟悉，带我实习的上级安排了公司最基层的工作，主要包括利用现代化办公网络进行的编辑、发送、接受、存储等。这类的工作看起来比较简单，但却容不得半点马虎大意，每一个细节都必须注意到，养成了我严谨认真的好习惯。

在内部考勤过程中，需要每天记录员工的出勤等状况，我对公司的各个部门及其工作岗位有了大概的了解。这也是考验我的沟通能力的时候，与公司员工保持良好的沟通能够起到事半功倍的效果，有助于大家协调一致高效完成任务。这为我后来的人力资源助理工作做了准备。

2、人力资源相关工作。

在进入公司几天之后，我对公司的运作流程和管理有了相应的了解，开始辅助人力主管从事人力资源基础工作。

(1)、考勤管理。

我了解到考勤对于一个公司的重要性，它更多的是一种约束监督。为维护良好的经营秩序，提高工作效率，保证各项工作的顺利进行，以使员工保持良好的身体素质和旺盛的精力，努力做好本职工作，我们会严格实行考勤管理。完成每月考勤记录，并根据考勤情况进行薪资计算与发放。这是相当重要的一块内容，计算薪资需要严谨的态度和细心的工作状态以及高度的责任感。虽然只是简单的计算，公司目前拥有的员工及人员量的增加也加大了一定的难度。

(2)、招聘工作及员工培训工作的计划、组织、协调和管理。

在我熟悉公司招聘环节后，依据人力资源部门的要求计划，协助人力主管组织各种形式的招聘工作、收集招聘信息，负责招聘面试，督查招聘的进程。对于招聘这一块，我们招聘职位，先在网上发布招聘信息，初步筛选后进入笔试的准备和监考、面试预约、录用、培训环节。

(3)、人事档案、考核、考查工作。

给员工办好入职手续，新员工刚入公司，首先要通过正常的途径使其成为公司的一名员工，这包括签订保密协议、担保书、劳动合同等等，办工作证等等;完成员工的试用期转正工作，审核申请书、述职报告等。每一项工作都必须严谨对待。

3、其他日常工作。

在工作需要的时候，我临时充当文员的角色，完成上级及因工作需要所交付的任务。或者肩负办公物资申请、发放、管理任务，办公物资的领用、发放、管理也是办公室管理的一项内容，要做到合理使用、规范使用，并且要及时满足各部门的需要。

坚持每周工作例会及工作总结、汇报制度，提高了工作人员的业务工作能力及理论、政策水平，明确了工作分工，增强了工作配合，提高了工作效率，收到很好的效果。

经过近两个月的实习，我感受很多。使我感悟最深的是参与社会实践是检验知识的重要标准。在工作中，不是时时会有人像学校里的同学老师一样去耐心地为我们讲解，更多的是靠自己去摸索、去探究。

在实习期间，我不仅接触了简单的编辑这一块，还有幸在人事部门招聘小组锻炼，主要就是学习招聘员工方面的技能。实习导师给我讲了招聘这一职位的基本要求和主要的工作内容，为了能让我达到日常工作的实践目的，老师还给我制定了一套相应的实习计划，有了计划，我的实习工作就更加的得心应手了。

通过实习，我对人力资源这一专业有了更为深刻的认识，对人力资源的管理流程有了一定了解。我坚信人才是企业发展的源泉，重视和尊重人才是企业发展的长远之计。

实习是一个发现问题、检验知识、锻炼能力的过程，让我在改正错误和弥补不足中成长。对于初入职场的我来说，要学习的东西有很多，每一点微小的进步都让我欣喜，这离不开职场前辈的悉心引导和教导，感谢那些帮助过我的人。现在，对于即将步入职场的我来说，更多的是一份期待和跃跃欲试，我会用积极的心态和踏实的务实精神去面对即将到来的一切，努力!

**大学学生会部长工作计划(精)四**

xx年7月13日至8月28日，我在银行支行度过了一个半月的实习期。在这段实习的日子里，我经历了很多，学到了很多同时也认识了自己现如今存在一些的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇汇报如下：

先来简单地介绍下兴业银行吧：

兴业银行是中国首批成立的股份制商业银行之一， 1988年8月26日开业，注册资本39.99亿元，总行设在福建省福州市。

开业以来，兴业银行始终坚持以支持国家经济建设、服务客户发展为己任，以建设一流现代商业银行为目标，改革创新，奋力开拓，各项事业持续、快速、健康发展，经营管理现代化水平不断提升，逐渐成长为中国金融业的一支有益力量。

(一)各项业务持续、快速、健康发展

截止 xx年末，兴业银行资产总额2600亿元，比年初增长46%;本外币各项存款余额20xx亿元，比年初增长43%;本外币各项贷款余额1569亿元，比年初增长58%;按照五级分类法，不良贷款比率2.49%，资产质量在国内同业中保持先进水平;实现税前利润16.33亿元，同比增长77%。根据xx年7月英国《银行家》杂志公全球银行1000强最新排名，按照总资产兴业银行列兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场

(四)科技建设成效显著

兴业银行始终重视加强金融科技建设，在国内银行中率先实现了全行数据大集中，并不断在生产系统、安全系统、管理信息系统以及硬件建设上取得重大突破，是目前国内银行中唯一一家具备全年 365天、7ⅹ24小时不间断服务能力和远程灾难备份能力的银行

(五)人才队伍精干高效

经过十多年的改革发展，兴业银行初步集聚并培养起一支精干高效、专业优良、团结敬业的金融精英团队。

为期一个半月的实习主要是以推销“兴业通”刷卡机为主。这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。在外出推销刷卡机之前，我在xx支行的员工办公室里先学习了半个月的兴业银行内部推出的基本员工守则和销售业务书籍。期间我在各位领导和老员工的指导和帮助与我自己的努力下，在半个月期间我基本都熟悉了银行的各项操作流程和员工应该注意的各项守则。

在兴业银行xx分行xx支行后半段的实习日子里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业

务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额xx0元以上的个体商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初的一个星期左右，我们的主要推销对象是番禺区这一块的茶叶批发市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是同事阿珍。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”——推销的，在对xx的各个区有了全面的了解后，我和我的搭档才开始开发市场，开始推销的

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的.客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是兴业银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段实习期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信！特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

在实习的日子里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同时学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对兴业银行也有了更深的了解，通过了解也发现了该行在推广“兴业通”刷卡机方面存在的一些问题：（1）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，对于刷卡机的使用与客户沟通不够，使有些客户对兴业银行以及“兴业通”反馈不好，也直接导致推销工作陷入被动；（2）推销业务工作管理还不够完善，特别是在售后方面处理的不够完善和及时，对发展新客户造成不良影响；（3）承诺不能兑现，在客户面前失去信

任，比如说好每月刷卡满日均三万可以送50元的手机充值卡，却迟迟不能兑现，还有说好能在十月底开通转帐的功能，也还是一场空。

同时从这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是

（1）发现自己在与人沟通方面有很大的潜力有待开发，特别是我对与人沟通方面的工作有极大的兴趣；（2）认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。不足之处有：（1）与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验；（2）自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

以上是我的实习工作总结，实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用，同时也使我们在实践中了解社会，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了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。最后衷心感谢兴业银行xx分行xx支行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到了成长与锻炼。

**大学学生会部长工作计划(精)五**

本次实习的主要目的：生产实习是工程管理专业教学计划中一项重要的实践性环节。它是学生学完基础课后，在学习专业方向课程前，去有关企业进行验证、充实、巩固、提高的过程，也是参加工作的预演。

(\*\*\*)实习期间共分三个阶段。

1.阶段：熟悉单位或工地，熟悉施工图纸和单位工程施工组织设计文件，结合工程实际情况在工长或技术人员指导下拟定个人实习计划。实习计划内容可包括：了解工程项目概况、学习工程管理的有关理论及知识、参加工程实际工作、进行专题调查研究。

2.实习阶段：深入实习施工技术与管理，参加技术或管理工作或劳动，积累第一手资料，进行专题调查研究等。

3.与考核阶段：整理总结实习收获，写出生产与管理实习报告，并离开实习单位，返校准备答辩。

我所在的监理办公室，有1个总监理工程师，1个土建专业监理工程师，1个土建专业监理员，1个水电专业监理员。土建监理员要负责文案工作，打印通知等。

(建筑设计概况：本工程为主楼地上11层，裙楼地上二层，建筑面积19986o，建筑物占地面积3784o，主楼11层，建筑高度42.30m，其中一、二层层高为4.2米，三－九层层高为3.6米，总建筑面积为24450o，北侧为两层裙房，建筑高度9.6米，建筑物长103.90米，宽36.40m，a-d轴为主楼，d-f轴为裙房，主楼和裙房的一层均作为商业门市，二楼是分别为下部店面服务的办公用房，三层以上均为办公用房。)

建筑分类：一类高层屋面防水等级：二级抗震设防烈度：七度

建筑结构形式：框架剪力墙结构建筑基础形式：肋梁筏板基础

垫层为c10砼，承台为c30砼，主楼基础顶面～四层框架柱砼为c40，裙楼基础、框架柱、主楼四层以上框架柱、剪力墙、梁板、现浇楼梯砼均为c30，其余砼构件为c25.钢筋采用hpb235级钢筋，hrb335级钢筋，hrr400级钢筋。砌体：土体中采用mu10普通粘土砖，采用m5水泥砂浆砌筑。

总工期及进度安排：本工程计划开工时间为xx年7月20日，竣工时间为20xx年10月20日。工期目标为457日历日。

在实习期间，我接触了大量的专业知识，并作了许多实习记录，对一些新的施工工艺进行了了解。我的实习岗位是土建专业监理员，在对基本的施工工艺有所了解后，还必须了解施工质量的规范，怎样的水平才算合格，哪些情况是不合格的，都要熟记工程管理专业大学生实习报告工程管理专业大学生实习报告。

以下就是我实习的主要内容：

1.钢筋工程在实习期间，我接触最多的就是钢筋了，梁，板，柱子，剪力墙全都是现浇的，其中钢筋布置当然是最为重要的了，因此检验钢筋是特别重要的工作。我到工地的时候，基础工程已经基本完工了，正在进行主体工程施工。基本上每天的主要工作就是检验梁，板等的钢筋。如受力钢筋，架立钢筋，构造钢筋，箍筋，负弯矩筋，分布筋等，这次在工地上才算真正了解了这些钢筋的作用。对以后学习提供了很好的感性认识。具体内容在专题报告中会详细介绍。

2.模板工程

以下是我向模板工程负责人学习的支、拆模工艺流程：

设计模板图→模板拼装→刷脱模剂→弹模板位置控制线（距模板500mm）→模内杂物清理→墙体复线→找平或铺胶条→钢筋、管线、盒、洞预埋隐检完毕→支外侧模板→安装穿墙螺栓→支内侧模板→支钢管斜支撑→调整加固模板→预检模板并签字→砼浇筑→养护→检验砼强度→拆模申请→审批申请→拆模→修整模板→刷脱模剂→码放模板→进入下一循环。

3.砼工程

本工程因砼强度等级要求较高，所以采用泵送砼。砼输送泵选用一台，水平管铺至浇筑地点，端部采用布料器，以利扩大浇筑范围，不留死角砼的浇筑、振捣：砼的浇筑必须在对模板及其支架，钢筋和预埋件进行检查，各项均符合设计要求后，方能浇筑砼。在浇筑砼前，对模板内的积水、泥土、铁件等杂物及钢筋上的油污等清理干净，对模板的缝隙和孔洞应预堵严，对木模板应浇水湿润，但不得有积水，当连续浇筑时，要避免砼积水过多，以免影响强度要求。在浇筑口处，每隔3小时测定一次坍落度，并做好记录，出现问题及时调整。

为了保证泵送混凝土质量，必须派专人对所用砼进行跟踪监督砼质量。浇筑时，且要有监理员旁站。

浇筑完的砼不能上人踩踏，当砼强度达到1.2mpa时，才允许上人进行施工操作。冬期施工时，在已浇筑完的砼上覆盖时，要铺设脚手板，在脚手板上操作。浇筑完的砼在12小时内覆盖和浇水，对一般砼养护不少于7天。对掺外加剂的砼，不能少于14天，浇水次数应能保持砼处于润湿状态，养护用水与拌制水相同。当处于冬期施工时，不能浇水，但需进行保温措施。

为了加快施工进度，合理安排混凝土施工时间，一般下午或晚上浇筑混凝土，所以这次实习期间对混凝土施工仍是不太了解。我会在以后的学习工作中更加注意这方面。

4.脚手架工程

本工程外架采用双排扣件式钢管落地式脚手架，主要用于结构和装修阶段的安全防护和提供操作平台。

搭设的顺序为：做好搭设的准备工作→地基处理→放置纵向扫地杆→逐根树立立杆（立杆下设支撑横木），随即与纵向扫地杆扣牢→安装横向扫地杆，并与立杆或纵向扫地杆扣牢安装第一步大横杆→安装第一步小横杆→第二步大横杆→第三步小横杆→加设临时抛撑（上端与第二步大横杆扣牢，在装设两道联墙杆后方可拆除）→第三、四步大横杆和小横杆→设置联墙杆→接立杆→加设剪刀撑铺脚手板→绑护身栏杆和挡脚板→立挂安全网拆除顺序为：安全网→护身栏杆→挡脚板→脚手板→小横杆→大横杆→立杆联墙杆→纵向支撑

钢筋工程是整个工程中各分部分项工程的重中之重。

钢筋混凝土好比人体中的骨骼筋脉，起着支撑整个建筑物保证建筑物整体性、稳定性的作用，所以钢筋的加工制作绑扎尤为重要。

1.机械连接工艺：

滚轧直螺纹钢筋连接接头：将钢筋端部用滚轧工艺加工成直螺纹，并使用相应的连接套筒将两根钢筋相互连接的钢筋接头。

注意事项：

（1）丝头加工

钢筋下料时不宜用热加工方法切断；钢筋端部面宜平整并与钢筋轴线垂直；不得有马蹄形或扭曲；钢筋端部不得弯曲；出现弯曲时应调直。

丝头有效螺纹长度应满足设计规定。

丝头加工时应使用水性润滑液，不得使用油性润滑液。

丝头中径、牙型角及丝头有效螺纹长度应符合设计规定。

丝头有效螺纹中径的圆柱度（每个螺纹的中径）误差不得超过0.2mm.

标准型接头丝头有效螺纹长度应不小于1/2连接套筒长度，其他连接形式应符合产品设计要求。

丝头加工完毕经检验合格后，应立即带上丝头保护帽或拧上连接套筒，防止装卸钢筋时损坏丝头。

（2）钢筋连接施工

在进行钢筋连接时，钢筋规格应与连接套筒规格一致，并保证丝头和连接套筒内螺纹干净，完好无损。

钢筋接头拧紧后应用力矩扳手按不小于表中的拧紧力矩值检查，并加以标记。

（3）连接套筒及锁母

外观质量：螺纹牙型应饱满，连接套筒表面不得有裂纹，表面及内螺纹不得有严重的锈蚀及其他肉眼可见的缺陷。

内螺纹尺寸的检验：用专用的螺纹塞规检验，其塞规应能顺利旋入，塞规旋入长度不得超过3p.

（4）丝头

外观质量：丝头表面不得有影响接头性能的损坏及锈蚀。

外形质量：丝头有效螺纹数量不得少于设计规定；牙顶宽度大于0.3p的不完整螺纹累计长度不得超过两个螺纹周长；标准型接头的丝头有效螺纹长度应不小于1/2连接套筒的长度，且允许误差为+2p；其他连接形式应符合产品设计要求。

丝头尺寸的检验：用专用的螺纹塞规检验，其环规应顺利的旋入，环止规旋入长度不得超过3p.

（5）钢筋连接接头

钢筋连接完毕后，标准型接头连接套筒外应有外露有效螺纹，且连接套筒简单边外露有效螺纹不得超过2p，其他连接形式应符合产品设计要求。

钢筋连接完毕后，拧紧力矩应符合表的要求。

2.上部结构钢筋均在现场加工制作。搭设钢筋加工棚，配备全套钢筋加工机械，并安排专职人员进行从钢筋加工验收、取样试验、制作加工、机械连接取样试验、成品挂牌、分类堆放、核查发货等整个钢筋制作加工过程的管理，以确保钢筋制作加工的质量。本工程梁主筋连接采用滚轧直螺纹钢筋连接接头。在工程中钢筋进场和连接后必须由有资质的中心试验室进行抽样试验，合格后方可投入施工。钢筋加工时，根据施工安排，加工好的钢筋分类、编号堆放，先用的钢筋堆在上面，减少不必要的二次搬运。钢筋进场制作加工前，先检查钢筋表面是否洁净，粘着的油污、泥土、浮锈使用前必须清理干净。圆盘钢筋调直后，不得有局部弯曲、死弯、小波浪形，其表面伤痕不得使钢筋截面减小5%.

4.筋绑扎施工方法和施工措施

柱钢筋骨架→修整底层伸出的柱搭接筋→安装柱钢筋骨架→绑扎搭接部位箍筋

（1）柱钢筋骨架：

1）先将两根竖向受力钢筋平放在绑扎架上，并在钢筋上画出箍筋间距。

2）根据画线位置，将箍筋套在受力筋上逐个绑扎。为防止骨架变形，宜采用反十字扣或套扣绑扎。箍筋应与受力钢筋保持垂直；箍筋弯钩叠合处，应沿受力钢筋方向错开放置。

3）穿另外二根受力钢筋，并与箍筋绑扎牢固，箍筋端头平直长度不小于10d（d为箍筋直径），弯钩角度不小于135°。

4）在柱顶、柱脚与梁钢筋交接的部位，应按设计要求加密柱的箍筋，加密范围一般在梁上、下均不应小于六分之一层高或45cm，箍筋间距不宜大于10cm（柱脚加密区箍筋待柱骨架立起搭接后再绑扎）。

5）修整底层伸出的柱搭接筋：根据已放好的柱位置线，检查搭接筋位置及搭接长度是否符合设计和规范的要求。

（2）框架梁钢筋的绑扎：

1）工艺流程：画钢筋位置线→放箍筋→穿框架梁受力筋→绑扎箍筋

2）先放箍筋后穿受力钢筋，箍筋搭接处应沿受力钢筋互相错开。

3）框架梁与框架柱钢筋交叉处，框架梁钢筋宜放在框架柱受力钢筋内侧。框架梁钢筋在框架柱部位搭接时，其搭接倍数或锚入柱内长度要符合设计要求。

4）框架梁钢筋应互相搭接，横梁与纵梁交接处、梁转脚处的锚固长度，均要符合设计要求。

5）框架梁钢筋绑完后，应加水泥砂浆垫块，以控制受力钢筋的保护层。

（3）楼板钢筋绑扎：

1）工艺流程：核验模板标高→弹钢筋位置线→绑扎底层钢筋→安放垫块→敷设专业管线→安放马蹄铁→标识上层钢筋网间距→绑扎上层钢筋→申报隐检→隐检验收签证→转入下道工序。

2）双层钢筋网片之间设钢筋马镫，以确保上部钢筋的位置。

3）板筋绑扎好后，严禁踩在上面行走。为防止浇筑混凝土时工人踩坏钢筋，铺脚手板作行走平台，供人行走，浇灌混凝土中派钢筋工专门负责钢筋修理。

4）楼板上的孔洞应预留，当洞口尺寸不大于300mm时不另加钢筋，板内钢筋不得截断，由洞边绕过；当洞口尺寸大于300mm时应按设计要求设置洞边附加筋或小梁；在负弯筋处加设矮马凳。在钢筋绑扎成型后应及时铺脚手板防止踩踏钢筋。

5）浇筑砼过程中，安排专职钢筋工值班，发现钢筋位移和变形后及时修复，保证钢筋间距、位置、保护层始终符合设计要求。

5.钢筋施工过程中出现的问题及修整措施

1）柱钢筋骨架出现最多的问题就是机械连接有漏丝现象。经监理和技术负责人分析产生该问题的原因是钢筋切断机刀片磨损严重，刀刃钝了，从而在钢筋加工时出现马蹄。建议其更换新的刀片来确保钢筋的连接质量。

2）框架梁钢筋的绑扎存在钢筋间距不匀并造成箍筋不能正常发挥其套箍效应的问题控制方案：加强对钢筋工的督导，严格控制钢筋绑扎质量。

4）其他：本工程一开始采用焊接钢筋头的方法保证保护层厚度，现场焊接的钢筋头一并用做焊接拉结筋的预埋件。塑料垫块易变形，所以不采用。但经质检中心人员提议：焊接钢筋接头有损柱子钢筋，且现在普遍采用增大套箍或增加u型大套箍的方法保证保护层厚度，拉结筋用植筋的方法植入柱内。

在工程的实际施工过程中，钢筋的加工很不好做，质量很不好控制，机械连接很容易出现马蹄茬，所以主要靠工人师傅凭经验来克服这一问题。

在(^^^^&&\*\*\*\*\*)项目部实习期间里，对我来讲是一个理论与实际相结合的过程，在工地现场施工人员、技术负责人、监理人员的指导下，以及自己的努力积极参与工作，让自己对工程的主体施工有了深入了解与掌握。而且对整个土木工程的各个方面也有了深刻的了解和认识，并且巩固了课本上的知识，将理论运用到实际中去，从实际施工中丰富自己的理论知识。整个实习过程时间虽不长，但让自己知道了如何当一名好的施工人员。整个实习过程也让自己发现了自己理论上的不足，也让自己为以后的学习充满了电。工地虽说是苦了点，但也让自己明白了一句话：“吃的苦中苦，方为人上人。”

通过这段时间的实习，我发现监理每天的工作量也是比较大的，事无巨细，只要是属于职责范围的，都要认真去对待，并且要直接对甲方负责。监理虽然有办公室，并且条件还可以，但是除了午休和整理文档，其余大部分时间还是都在工地第一线，也是非常辛苦的，比如要浇筑混凝土的时候，旁站是一个非常重要的工作，这个时候，监理员都要坚持旁站工作。同时通过监理们的言传身教，我被他们认真负责的态度所感动。他们高超的专业素质，火眼金睛，很多问题，我怎么看都没发现问题，监理们凭借敏锐的职业嗅觉都一一发现，并且不厌其烦的要求施工方整改，这种敬业的态度让我很是感动。由于施工方的水平有限，也难免会出现各种大小问题，师傅就会找项目经理或施工员谈话，要求认真对待，我也从中学到了一些质量控制的知识。

这真是一个学习型组织工程管理专业大学生实习报告实习报告。甲方代表，项目经理，监理师傅们经常在工作的闲暇来我们办公室玩，和我们交流经验，无论是专业方面的还是思想方面的都涉猎到。平时大家一有空就在办公室讨论图纸上，施工技术方面的问题，避免个人识图产生歧义，使得管理更高效，尺度更加统一。我有时间也多看看施工图，熟悉图纸的内容。

在实习期间，我深深地体会到团队的作用。我和师傅们通力合作，使得原本一两个人很难完成的检查任务提前完成。大家也丝毫不因为我是实习生而冷眼相待，反而非常热情的提供帮助，介绍监理常识，让我很快进入了角色。我记得我刚到工地的时候，师傅就带我到11#楼9～15轴去检验一层柱子的钢筋，并且一开始便把任务交给我，刚开始我还是有很多地方不懂，但是我虚心的向师傅请教，经过一周多的实践尝试，我已经能够独立的检验梁，板的钢筋了，并且把每个地方的作用都了解了。在以后的检验钢筋工作中，师傅把任务都交给我了，我非常感谢师傅给我这样的机会，我也非常珍惜这样的机会。

这次生产实习虽然时间很短，但是我不但学到了很多施工技术，管理方面的基本知识，还学到了监理专业的一些常识，并且经常深入工地，在第一线进行学习，理论与实践相结合，在短短几天内，个人能力得到了一定的提升，并且在工作中得到了师傅们和总监的认可，总监也对我的工作给与了比较高的评价。我在工作中，学会了融入团队中来，依靠团队的力量，解决困难的问题。热情对待工作，对待周围的人。

在实习的过程中，我越来越觉得人际交往的重要性。而人际交往最重要的是首先要尊重人，无论是一线工人还是项目经理，都要谦逊对待，其次是自己要主动交流自己的想法，这样能第一时间纠正自己错误的理解，第一时间接触最新的情况，更扎实的打好专业基础。同时我在监理工作实践中，对监理的作用，监理的地位，监理的现实问题进行了思考，每天坚持写实习日记，记录了很多资料，表达了自己对于这些新鲜经历的感想，这些日记也作为了本实习报告的一个部分，侧面表达我对实习工作端正态度和对实习工作更深层面的思考。与监理们的交谈中，发现他们言语中也透着一些无奈。监理业应该算是服务业，不直接产生价值，每次都是从工程款中按比例提取，收入基本是死的了。所以现在单独靠监理经营的公司已经都快撑不下去了。监理的出路是什么呢？现在监理业显然负担很重，以前不属于他们管理的安全问题，现在也推给监理，施工方施工员敷衍塞责，施工企业内部质量控制漏洞太多，工期意识不强，使得监理是又当爸，又当妈，繁杂的事情一大堆，压力太大，效率降低，责任太重，报酬一般

总监常告诫我们年轻人，希望大家不要固守自己的专业，毫不涉猎其他方面，俗话说，技多不压人。趁现在年轻，多学点，多做点，成为一个全面一点的人才，更适合小企业的发展。专业水电监理员也要学点土建监理知识，而土建的也要学点水电的知识。我觉得总监的话是正确的，在精通自己专业的同时，要有宽广的视野，这是个人职业生涯提升的一个关键。因此我在实习期间也向师傅学习了许多有关水电的知识

我的实习工作结束了，这又是一个新的开始。我尝到了实习给我带来的甜头，也尝到了建筑行业的辛苦。但获得知识的同时也存在一些问题，以下我将就这次实习总结几点建议。

1.实习时间有限，毕竟仅仅一个月时间虽然可以学到整个工程的流程是如何施工的，但一些细节仍无法深入。

2.实习的过程中缺乏交流，难免会让人感到没有目标，存在漫无目的的实习现象。

3.实习工程的局限性，只能了解一种工程结构，感觉犹如井底之蛙

**大学学生会部长工作计划(精)六**

假期已经结束了，一个完美的暑假对我来说，让我成长了很多，在过去的暑假两个月中，我参加到社会实习中，在实习中锻炼了自己的能力，可以说，自己成长了很多，我相信自己在过去一段时间的努力是值得的。这一次实习给我的总体感受就是我成长了很多，对社会有了很重要的认识，我相信在今后的工作中，我可以做的更好的，我相信自己在以后的工作中一定会走的更远！

又一次门店实习结束了，就好像自己昨天还在公司是似的。实习的二十天，充实的二十天，不断思考学习进步的二十天。实习主要的就是接触销售，销售电脑，推销自己。老大讲，门店实习销售是王道。的确销售可以提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。销售的整个过程才是我们需要重视的。在二十天的实习当中接待了很多客户，也不断地累积着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量。到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。自己也慢慢地摸索出好多销售技巧：

“套近乎”就是跟他们讲自己也是学生，一般这样来讲最能夺得客户的信任。一般就说：“这好说，我们都是很诚恳地给你推荐了我们认为最合适的机型。我们都是学生，我知道学生买个电脑是件大事儿，我理解你们，所以我不想让你后悔。考虑好了来找我，我给你参谋参谋。”其实我一直觉得硕市生在销售方面跟那些身经百战的销售员来比的话没有任何优势可言，但是可贵的是，我们硕市生都很真诚地去给每一位跟自己交流的客户介绍每一款产品，都设身处地地为客户服务。我想我没的真诚能打动那些同样善良的顾客的！

其实我们和客户之间的关系很微妙，需要我们用一些手法叩开客户的心扉，打消那一层隔阂。一般从刚开始打招呼就开始了。

我一般跟那些看起来像个学生并且性格比较开朗的客户打招呼都是：“兄弟，来瞅瞅华硕的笔记本？”语气较平常化，易打消客户对你的抵触情绪。“嗯，我想看看五千以下的本儿。”“看样子哥们儿你是学生吧，应该就是平时玩儿个小游戏，还要做做编程什么的吧。”“是啊，主要是这些。因为咱们穷学生也没什么钱，所以我想的是还是弄个差不多的就行。”看出来他也基本上没打消了对我的界限了。“哥们儿战术”成功！

很多的客户本来经济实力就比较强，这些客户不一定喜欢“性价比”高的机子。这时候我们就性该给他们推荐比较高端一些的机型。比如k40系列和n80系列都有t6500的处理器的机子，但是价位却差了一千多元。这个时候就应该从模具到主板统统做一个比较。“其实这个东西永远都是一分价钱一分货的。您看这个机子的做工（给他指一些耳机孔或者是其他细节处），n80的机子的细节处理非常得当，表面非常平滑，而k40的机子就略显粗糙了。这个耳机孔周围是紧紧贴在模具上的，根本没有松动的可能。还有这个主板，同样的配置，主板从400多到3000的都有，您说是不是一分价钱一分货啊。”这样讲他就会非常情愿地多掏出一千多块钱了。

再不了解客户的购买意图的前提下不要随便给他们推荐机型，甚至不能使劲夸华硕电脑如何如何的好。因为他们很可能是任务你是老王卖瓜，自卖自夸。这样他们是不会相信你的。“我给您买电脑的过程中提一些建议吧，这个电脑不想我们大家想得那么简单。不只是单纯的把一些硬件的塞进这个壳子里，注意，我说的是‘塞’！要考虑它们硬件设备之间的搭配问题的。像一款高端的显卡再配上一个高端的显卡，您看着这个机子的配置相当强，但是它不一定考虑到了这样搭配的合理问题。因为笔记本是个整体，配置高了，给其他设备的压力就增大了。要是他要选择降低成本的话，那么这个机子你看的好，但是用是上就不一定好了。所以选电脑，您要看好这个机子的整体。问的时候一定要问清楚一点。毕竟买电脑不是个小事儿嘛。”我没有可以让他选择华硕的，但是他应该已经完全信任我了。这姑且叫做欲擒故纵吧。

关于“转机型”的问题。我想举个例子。比如说，从k40e30in1g250g带vista正版系统转到k40e30in2g250g不带vista正版系统的问题。其实主要的争执还是在vista系统的问题。我们可以针对不同的客户做不同的分析：对于很看重系统的人或者对于对电脑不是很懂的人（他们往往对于正版只是一味的迷信），就可以多宣传机子的原装内存上，对于它系统方面的缺点就可以忽略，甚至不提；或者是对于喜欢玩儿系统的客户（他们比较不喜欢vista，甚至根本不想用vista的系统）就可以跟他明明白白地讲这个机子在配置和系统方面的优势。之后又了解到“转机型”的另外一个作用。就是在客户在别处问到的机型，觉得价位不合适，还要去别的华硕店面问价格这个情况。其实这个情况是很常见的，而这个时候就可以给客户“转机型”了。因为很可能之前的推荐对于客户不是最合适的，而转到另外一个机子上（一般是比较便宜一点的机子）客户就会觉得很满意。这个时候就起到了“转机型”的作用了。在销售过程中，不仅自己要牢记“转机型”这个技巧，还要想着千万别让竞争对手“抢”你的客户。要做到这一点就很难做到了，在考虑给客户推荐机子的同时还得想到竞争对手。

有时候在跟客户交流的过程中适当地开些玩笑是可以起到很好的效果的。举个销售过程中的实例：那次的客户是一个对电脑不是很懂的人。我感觉她对我说的东西有点一头雾水，她问了各种问题，比如“这个cpu到底是什么的好啊？”等等比较业余的问题，我就知道她对于电脑方面的东西理解比较模糊。我就说：“对于选电脑，应该先看的是它的处理器，因为这个处理器基本和人的大脑是一个作用的。你想啊，你问一个孩子怎么样，人家一定会先说，不错，挺聪明的。是啊，这个“聪明”在电脑里面主要就体现在这个处理器的处理速度上。所以您挑电脑还是主要看这个家伙，这个家伙要是好的话，那么您的电脑一定非常好用。而我给您推荐的这个机子是t6570的处理器，也基本处在一个中高档的这么个情况。”之后我又开始一一介绍显卡，内存硬盘。也基本上都用这种比较通俗易懂的话来说的，这种语气的有点就在于它有幽默感和易懂。

这样给客户的感觉就是你这个人比较可信，那自然在你这里买电脑的几率就要大很多。又比如问“这个n卡和a卡到底是哪个好啊，它们是什么个意思。”我就说：“其实这两个显卡都差不多，不是很专业是分不出它们的差不多的。就相当于两个很聪明的孩子，都考了很高的分数，只不多一个在6—1班另一个6—2班念书而已。”这么一说她就明白了很多了。

要是跟客户聊聊比较高雅的东西就会让客户对你留下比较深刻的印象。而且还能更好地跟客户交流。有一次一个客户问到k40的机子。她问道这个机子性价比挺高的，但就是长得又那么点难看。我就解释道：其实刚开始我也觉得这个机子不怎么好看，但是相处的时间久了，就发现它还挺内秀的。嗯……就相当于《红楼梦》里面的香菱，而你看那边那个f6，它长的好看但是太贵了，买上也不合适啊。那个f6就相当于那个晴雯。她听完之后觉得挺好玩儿的，还说，呦，你还看《红楼梦》啊，不错啊。我说还好吧，就是涉猎一点而已。

我们跟客户的交流也可以用一些平常生活接触到的东西说事儿，这样可以缓和现场气氛，也能消除客户对你的距离感。举例：客户是一对情侣，他们想买一个台五千左右的笔记本。我给他们介绍了f81e81的机子。因为这台机子的性价比算是最高的，因为它用了t8100的处理器，价钱只有五千出头。因为他也是个学生，应该稍微节省一下是可以考虑多拿出100块钱的。我也是学生，所以我也这么认为。所以我给他推荐了一个高配一点的机子。我跟他讲：“你会要是在吃米饭的\'时候吃吃馒头，就能把这台电脑省出来了！”然后这个客户就笑了，说：“我还是吃米饭吧。但是要是看到我喜欢的机子，就是吃米饭我也能把这台电脑买下来。”

前面说过，实习一个是销售电脑，另外一个就是推销自己。不光是向前来买电脑的客户推销自己，也是向平时接触的任何一个人去推销自己。

记得有一次开会我说，你们说真心话，你们觉得实习累不。然后大家都说其实门店实习的确挺累的。光是在卖场站整整一天，更是因为别的因素的作用，挑战，竞争，适应和孤独。夏天说自己住在宿舍里面，整个楼层就她一个人；钟星说他所在的店里成天都不让他坐一小会儿；超建说他实习所在的店的店长整天不苟言笑；我还能看到我们的硕市生经常要去库房替店里拿货，扛着，提着，拽着……我们的实习的确没有我们想象的那么美好，有时候我们甚至有点吃不消了。但是实习就是一个接触社会的窗口，我们见到的仅仅是一小点。也许这就是这次实习给我最多的东西——人情世故。

说实话，这个标题写的很中性。就是没有褒贬的意思在里面。有目的去做事情，目的可以是学习，当然还可以是个人利益。起初实习的时候跟店面的店员都不是很熟悉，我们好多硕硕都费尽心思去叩开他们的心扉。有的主动帮着他们打扫卫生，有的帮着他们买饭，有的帮着他们拿货……我们都表现得很积极，但是我敢说这些事情我们并不是情愿去做的。最起码不全是。其实这就是有目的地去做事情了。我们为了能跟店员们在以后实习的日子里面好好相处，所以我们努力去做事情，去表现自己，去做其他人最不想做的事情，虽然这些事情我们自己也不想去做，但是为了自己心里的那个目的，就必须去做了。

有些时候我们的目的藏得很深，有时候却路人皆知。有些时候我们的目的是公开的，有些时候却不敢那么做。我们现在还只是个学生，好多心思自以为藏得比较深，但是在那些熟谙世事的人来讲，我们却那么透明。这就引起我好长时间的思考，到底我该不该变得像个“大人”？该不该变得圆滑？记得上次去师大开会是就说到了这个问题。海薇就说，我们没有必要去考虑别人的想法和做法，他们圆滑就让他们去圆滑去，我们还是要保持自己的这种生活态度，只要自己活的开心就好了。是啊，话是这么讲，但是要是我们总是像个长不大的孩子一样，好多社会上的“礼节”我们都看不懂，好多人的话我们都读不通，好多人的做法我们更猜不透。都这样什么都不会我还怎么称得上人才呢！

我们开始有目的地做事情，我们开始变得有眼色，我们开始变得像个社会人……有一天在店里，正跟一个店员刘婷聊天。这时候看见店长在张望着什么，我一想肯定是在找姚洋。因为我刚看见他去厕所抽烟了，怕店长对姚洋有意见，我就故意比较大声的更刘婷讲：姚洋失去倒垃圾去了呵！其实我说这话不是说给刘婷听的，而是说给店长的。这就应该算是圆滑了，有时候发现自己已经不由自主地改变了。其实这些东西我本不该多说的，我想大家在实习过程中跟店员们和客户们接触的过程中已经体会到了。看到我们跟他们之间的差距到底有多大！

也许大家也比较纳闷，为什么要去接触陌生人呢？其实我们接触的人越多对我们的成长越有利。不知道为什么，实习的时候我就特别喜欢跟陌生人交流，包括问问他们干的活累不累啊，包括跟他们打趣着开玩笑。住的地方附近一卖煮面的老阿姨。每次去吃面都跟他打趣说，您给的面是不是太多了，每回吃得都撑得慌。虽是这么讲，但每次阿姨给的面都还是很多的。其实跟陌生人打交道也是很讲究技巧的，我们虽然是善意地去接触他们，但是他们也许不那么认为。当然别人跟我们接触时候我们也应该多留个心眼儿，不能轻易相信一个陌生人。礼貌是必然的，但是信任就不太应该了。

周末的颐高总是要搞一些商业性质的活动，我总是想凑过去去看看他们活动现场的布置。包括音响和棚子的摆放，还有灯光，展台和主持人。因为我们的路演形式跟这些活动都也差不多，想从人家这种正经的商业活动中学到些东西。我还主动帮着他们架棚子，其实就是想去学这个棚子怎么架起来，想去问问这个棚子租一个多少钱，从哪里可以租的到。等的开学办set要尝试夜场的时候，是不是可以租到一个大灯。这就是跟陌生人打交道的好处。

每天下班了，在公交车上我总是在想：毕业了，我能干什么？我到底能值多少钱的月薪？因为实习时候我发现好多的东西我都不懂，跟店员都差很多！也就是说我凭什么在毕业之后拿到一个好的offer！每天在学校里面为了各种各样的事情奋斗，为了各种各样的人做事，现在想想甚至觉得自己有点盲目！我到底学到了什么！为什么两年的学习还是让我像个白痴一样什么都不会！我们平日里自以为是，觉得以后毕业怎么着还不弄个工作先混着，以后能混到买房买车。但是现在看来真的觉得好渺茫，就因为我看到自己太多太多的不足。听超建讲，他们店里有一个毕业于人民大学的店员。我觉得诧异的很，人大毕业出来当店员！

实习圆满的结束了，但是它带给我的思考却刚刚开始，或者是引导到了一个新的高度。继续成长。不过我知道前面的困难还多的是呢，自己要面对的困难不是一点点，而是非常多，不过我相信最终我都会努力克服困难，最终实现自己的价值。在不断的前进中得到更好的发展，相信自己一定能够做好。也许有一天自己能够做好，不过现在锻炼好自己，我一定会成功！

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！