# 推荐大学生行政文员毕业实习报告(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-04-12

*推荐大学生行政文员毕业实习报告(推荐)一大二的时候，暑假有幸在广东金业企业实习。感谢公司的领导，让我学到了财务方面的知识，并把学到的知识运用到实际工作中来锻炼自己，培养自己的吃苦耐劳和团队合作精神，为以后的学习、生活和工作积累经验。实习期间...*

**推荐大学生行政文员毕业实习报告(推荐)一**

大二的时候，暑假有幸在广东金业企业实习。感谢公司的领导，让我学到了财务方面的知识，并把学到的知识运用到实际工作中来锻炼自己，培养自己的吃苦耐劳和团队合作精神，为以后的学习、生活和工作积累经验。实习期间，我从公司基层做起，体会到了风风雨雨。只要我努力，成功就离我们不远了！

21世纪是一个知识和生成的时代。只有真正掌握知识，懂得使用金融工具的人才是真正的轻松赢家。他们也是一万块钱收入，懂得使用金融交易，只需要轻轻一点鼠标，比你辛苦一年甚至几年都好。通过感谢谢经理讲解金融知识与生命经济的关系，我们拉开了暑期实习的序幕。

公司对我们的实习没有太多的强调，只希望我们熟悉企业文化，了解公司的具体业务和运营模式，掌握公司黄金t+d业务的交易流程、影响因素和软件交易系统。通过对公司业务的了解，对市场客户进行问卷调查；一对一家访；组织财务管理讲座；去证券公司实地了解；制作传单并分发；总结自己对这项业务的掌握，面对困难与同事讨论，虚心与公司领导商量，逐步深化，从一无所知到学会与客户沟通，从不会操作广东黄金行业分析系统软件到虚拟运营。这些实习内容对我来说都是非常必要和有用的。无论在学习还是生活中，我都学会了从零开始，不断积累。从零开始，我只靠自己的坚持。我坚信总有一天会有“零”的突破！

(1)问卷

1、完善问卷(问卷设计简单，内容不全)

2、明确市场定位，细分市场，从点到线到面进行调研。

3、定点摆摊培养团队意识和组织能力，有利于推广，效率高。

(二)讲座的观点:

1、整体布局比较随意，整个会场没有人在各种位置

听到或看到，让参与者对更重要的信息有一个不完整的理解。

2、缺乏沟通，购物太随意，不是说要买什么贵的，最重要的是要有一定的饮食文化氛围，其实这也是交流会的一个特色！

3、如果专注于讲课，讲解知识点，用笔记本电脑，屏幕太小，谈路口很难理解。建议:使用投影仪更直观，更清晰，更有说服力！

这个暑期实习是我第一次在大学实习。我很庆幸，因为我比其他同学多了一次接触社会的机会，学会了与人交流，善于观察和阅读文字，体会到了借力的重要性，能更好的提高工作效率。了解公司的业务，对黄金这个高贵而沉重的财富象征有更深的理解。本来黄金t+d业务比股票、基金、期货有那么多优势，有国家政策的保护，它的发展将是必然的。在接下来的学习和工作中，我会更加关注这种商业趋势。

**推荐大学生行政文员毕业实习报告(推荐)二**

个人情况：本人xx年至xx年年就读于山东南山学院机电工程学院.期间曾任班长，团支书等班委职务，并多次被评为\"优秀班干部\"和\"三好学生\".xx年12月至今，实习并就职于昆山中发六和机械有限公司.实习期间任生产技术，现任生产技术担当.主要负责本公司和设备维护与管理，新产品的投产准备工作和产品品质问题的分析与解决.

公司规模：公司位于江苏昆山出口加工区.公司成立于xx年9月.占地23750平方米.从业人员约400人.本公司是由日本中央发条株式会社(80%)和昆山六三机械工业有限公司(20%)共同投资900万usd兴办.本公司主要产品为汽车用控制线缆：包括门锁线缆，开启线缆，窗户控制器线缆，停车制动器线缆.本公司生产线主要分dl线(短线)和openner线(长线).dl线又分open线和lock线.公司已由最初的1条dl线(包括1条open线和1条lock线)，发展到今天的4条dl线和2条openner线.二期工程正在筹建中.

工作业绩：本人从事工作以来，除了日常设备维护与管理，保证生产线的正常运行外，主要负责了第三、四条dl线和openner2线的投产准备工作(主要是设备的安装与调试，投产新产品的试生产)并分别于xx年6月和12月顺利投产.

工作心得：本人从开始工作到现在已有一年半的时间，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

1.扎实的专业知识是你提高工作水平的坚实基础.在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥无味，但当你工作以后，你才会发现专业知识是多么的重要.如我学的机电一体化.机械原理，机械制图，电气知识这些是必须知道的，因为在日常工作中要处处用到.但我要想提高我的工作效率，工作质量，这些知识只是知道是远远不行的，而是要精通.做为生产技术，在我们公司来说就是设备方面的权威，若没有扎实的机械知识，在这方面你怎能服人那?遇到设备问题怎能快速有效的解决呢?

2.学好一门外语是你增加工资的资本.学我们机电这一行的，也就是理科生，不注重外语的学习，只要是考试能通过就可以了，而没有想到在以后的工作中会用到.你在一外资企业工作，不会一门外语是行不通的，不会外语，你就无法和老板交流，沟通.你只能闷着头的干(和一个哑巴没有什么区别)。干了什么?干的怎么样?老板根本不知道，那他怎么认可你呢?你在这个公司又怎么发展那?

3.不但有良好的工作态度，而且要有很好的表现力.中国有句俗语：\"踏踏实实做人，老老实实做事.\"在今天，只是老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时地，恰当地表现自己.让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是必要的!这样你才有发展的的可能，别人才会认可你，承认你!

4.团结协作，善于沟通.团结协作指的是部门内部.你这个部门肯定不止你一个人，作为部门担当，你若想把本部门的事做的出色，那你必须把部门成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍!善于沟通是指部门之间.任何一个公司都是由众多部门组成的.部门之间的沟通是必要的也是必须的.像我们公司，工场包括制造课，生产技术课，质量课和生管课.我们生技课是为制造课提供技术指导和设备维护的服务的;我们做的初品(试生产品)又要经过质量课检验合格后才能量产;生管发行新产品看板时又要委托我们先做初品等等.和任何一个部门沟通不好都会遇到不必要的麻烦.所以，团结、沟通是非常必要的!总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事。你才能成功!

时间过的真快，转眼间，在海规生物科技有限公司的实习马上要接近尾声了。在这半年多的时间，我学到了很多东西，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在老师和师姐的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它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，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基矗s0100这次在海规生物技术(上海)有限公司为期7个月的实习生活，对我而言有着十分重要的意义。它不仅使我在理论上对生物技术这个领域有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用。刚接触论文课题时，我对自己能否完成它曾表示怀疑，也为自己长期存在的惧怕动物的心理所左右。可是，现实的脚步声却是那么地清晰、有力。在一次次理论与实践相结合的过程中，在老师们悉心心指导下，我不但对elisa有了系统的理解，从无数次的失败中吸取了宝贵的经验教训，而且随着时间的推移，自己的意志也得到了磨练，恐惧心理也逐渐地消失了。我时刻提醒自己，唯有不断努力，才能与时俱进。总之，这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是在开启“生命之旅”大门的过程中迈出了第一步。我一定会好好地珍惜这个机会，并为自己所喜爱的生物科技努力贡献自己的聪明才智。我在海规生物科技(上海)有限公司做生产实习和毕业设计总共半年的时间。

在这半年的时间里，我受益匪浅。我在那里不仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。海规公司的宗旨是：规规矩矩做人、规规矩矩做事。在去公司的第一天，老师们就教导我们做人一定要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说非常重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在海规公司的半年时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。十几年的学生生活，即将划上一个句号。在海规公司实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。

以前作为一名学生，主要的工作是学习;现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这6个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益匪浅。

**推荐大学生行政文员毕业实习报告(推荐)三**

读了三年的大学，然而大多数人对本专业的认识还是不够,在大二期末学院曾为我们组织了两个星期的见习，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业很难联系起来,所以对本专业掌握并不是很理想.

今年暑假,学院为了使我们了解机电产品、设备，提高对机电工程制造技术的认识，加深机电在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺，特意安排了我们到几个拥有较多类型的机电一体化设备，生产技术较先进的工厂进行生产操作实习.

为期23天的生产实习，我们先后去过了杭州通用机床厂,杭州机密机床加工工厂,上海阀门加工工厂,上海大众汽车厂以及杭州发动机厂等大型工厂，了解这些工厂的生产情况，与本专业有关的各种知识，各厂工人的工作情况等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，传感器在空调设备的应用了，电子技术在机械制造工业的应用了，精密机械制造在机器制造的应用了，等等理论与实际的相结合，让我们大开眼界,也是对以前所学知识的一个初审.通过这次生产实习，进一步巩固和深化所学的理论知识，弥补以前单一理论教学的不足,为后续专业课学习和毕业设计打好基础.

杭州通用机床厂

7月3日,我们来到实习的第一站,隶属杭州机床集团的杭州通用机床厂.该厂主要以生产m-级磨床7130h,7132h,是目前国内比较大型的机床制造厂之一.在实习中我们首先听取了一系列关于实习过程中的安全事项和需注意的项目,在机械工程类实习中,安全问题始终是摆在第一位的.然后通过该厂总设计师的总体介绍.粗略了解了该厂的产品类型和工厂概况.也使我们明白了在该厂的实习目的和实习重点.

在接下来的一端时间,我们分三组陆续在通机车间,专机车间和加工车间进行生产实习.在通机车间,该车间负责人带我们参观了他们的生产装配流水线,并为我们详细讲解了平面磨床个主要零部件的加工装配工艺和整机的动力驱动问题以及内部液压系统的一系列构造.我最感兴趣的应该是该平面磨床的液压系统,共分为供油机构,执行机构,辅助机构和控制机构.从不同的角度出发，可以把液压系统分成不同的形式.按油液的循环方式，液压系统可分为开式系统和闭式系统。开式系统是指液压泵从油箱吸油，油经各种控制阀后，驱动液压执行元件，回油再经过换向阀回油箱。这种系统结构较为简单，可以发挥油箱的散热、沉淀杂质作用，但因油液常与空气接触，使空气易于渗入系统，导致机构运动不平稳等后果。开式系统油箱大，油泵自吸性能好。闭式系统中，液压泵的进油管直接与执行元件的回油管相连，工作液体在系统的管路中进行封闭循环。其结构紧凑，与空气接触机会少，空气不易渗入系统，故传动较平稳,但闭式系统较开式系统复杂，因无油箱，油液的散热和过滤条件较差。为补偿系统中的泄漏，通常需要一个小流量的补油泵和油箱.由于闭式系统在技术要求和成本上比较高,考虑到经济性的问题,所以该平面磨床采取开始系统,外加一个吸震器来平衡系统. 现代工程机械几乎都采用了液压系统，并且与电子系统、计算机控制技术结合，成为现代工程机械的重要组成部分,怎样设计好液压系统,是提高我国机械制造业水平的一项关键技术.在专机车间,对专用磨床的三组导轨,两个拖板等特殊结构和送料机构及其加工范围有了进一步的加深学习,比向老师傅讨教了动力驱动的原理问题,获益匪浅.在加工车间,对龙门刨床,牛头刨床等有了的确切的感性认知,听老师傅们把机床的五大部件:床身,立柱,磨头,拖板,工作台细细道来,如孢丁解牛般地,它们的加工工艺,加工特点在不知不觉间嵌们我们的脑袋.

在通机工厂的实习,了解了目前制造业的基本情况,只是由于机械行业特有的技术操作熟练性和其具有的较大风险性,很遗憾地,不能多做一些具体实践的操作,但是观察了一台机床的各个零件的生产加工过程及其装配过程,使许多自己从书本上学的知识鲜活了起来,明白了本专业在一些技术制造上的具体应用.

**推荐大学生行政文员毕业实习报告(推荐)四**

时光荏苒，我的实习即将结束，丰富了我的学习生活，也学到了很多书本上无法体会的知识。通过实习，我感受了很多，获得了很多新的认识，也对很多问题进行了深入的思考。以后我会是社会的一员，我的责任会越来越重。我是一家外贸公司的实习生。我在公司的主要工作是学习设计和经营业务，开发一些新客户，维护老客户。

时间:从20xx到20xx。

地点:xx公司

实习的目的

1.通过这次实习，我可以从理论层面上升到实践层面，更好的实现理论与实践的结合，为以后的工作和学习打下初步的认识。

2.通过这次实习，我能切身感受到一个学生向专业转变的过程。

3.通过这次实践，我可以从我的毕业论文中吸取教训。

(2)实习任务

熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能通过电子邮件和电话联系国外客户，书本知识和实际操作完美结合，努力完成公司下达的任务，最好通过接单为公司创造利润。

严格遵守实习纪律，积极参加各种实习，不无故参加实习，不迟到不早退，在实习过程中积极思考和提问；实习过程中做实习笔记；实习期间，尽量做到最好，不要做任何有损大学生和学校形象的事情。

以实习为主要任务，参加公司组织的培训。

xx电子有限公司成立于20xx年，经营来自世界各地著名品牌制造商的集成电路和其他电子元件。产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在xx，在xx、xx等城市设有直属分公司。xx公司拥有专业的销售人员和优秀的工程技术专家，在快速响应客户咨询和提供优质交付服务的基础上，始终为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发和应用成本，使xx公司和客户能够互利共赢地共同成长。“诚实守信，质量第一，价格合理，交货快捷”，“实力雄厚，资源丰富，库存真实”我们的目标:成为中国电子元器件的第一供应商。

x月的x日，我开始了x个月的实习。本次实习主要是现场生产实习，生产实习是学习的重要组成部分。通过这次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，让我对外贸业务流程、自营等知识有了更深的了解。

(1)客户询价:一般客户下单前会有相关的订单询价，让业务部门了解一些细节。

(二)报价:营业部应及时回复客户的询价，确定商品的名称、型号、生产厂家、数量、交货期、付款方式、包装规格、柜型等。，并且执行发票应向客户进行正式报价。

(3)领单:经过协商，收到客户的正式订单后进行订单采购。

(4)下生产订单:收到客户订单确认后，为工厂下订单，安排生产计划。

(5)业务审批:业务部门接到订单后，首先编制业务审批表。根据“出口合同审核表”，如实填写项目，尽可能列出各种预计费用。对于合同批准，应附上客户订单和工厂采购合同的传真副本。审批表应由业务员签字，部门经理批准，再报管理部批准后实施。如果金额较大，或者有预付款、佣金等条款，必须经公司总经理批准。合同批准后，制作销售订单，提交给部门流程人员跟进。

**推荐大学生行政文员毕业实习报告(推荐)五**

回想这一段时间的实习，在磨砺自己的同时，我对自己的能力有了更深的了解，使自己的专业理论知识和实践充分地结合起来。我深切意识到，生活在象牙塔里的大学生不要以单纯的想法去理解和认识社会，只纸上谈兵是远远不及的，而是要步入社会，进行深入地探索。在学校学会更多得书面知识，在实践中好好利用知识进行运作。接触、了解社会，从实践中检验自我。

实习的第一天，由贺跃光教授给我们做了实习的动员大会。在动员会上，贺教授强调了本次实习的重要性，因为我们是工程管理专业，在专业要求上我们要通过工程测量实习的过程，认真对待怎样从选点，到实测再到碎部控制，最后到放样等等，做到能够看得懂工程图纸并会基本的测绘，以便更好的掌控施工过程。 贺教授还给大家分析了十三号教学楼地理条件较复杂及建筑物密集等因素给本次实习带来的困难。并鼓励同学们努力克服困难，努力完成本次实习。还讲解了仪器操作、搬迁中的注意事项，并要求在实习期间自行保管实习备品。本次实习中需要用到的仪器主要有水准仪、水准尺、脚架、经纬仪，以及全站仪。当天我们就正式开始了室外的测量工作。

在这里得感谢和我同组的赵健，张瑶，邓强，熊子才。测量工作的成功完成和大家的密切合作分不开。还要感谢贺跃光教授，他在我们实习过程中提供了宝贵的指导意见，以及研究生小吴老师。

（1）巩固课堂教学知识，加深对控制测量学的基本理论的理解，能够用有关理论指导作业实践，重点掌握内业外业，做到理论与实践相统一，提高分析问题、解决问题的能力，从而对控制测量学的基本内容得到一次实际应用，使所学知识进一步巩固、深化。

（2）通过实习，熟悉并掌握三、四等控制测量，角度测量包括水平角，竖直角。高程测量，虽不测量等等的作业程序及施测方法。掌握角度计算，坐标计算，导线计算等。

（3）掌握用测量平差理论处理控制测量成果的基本技能。

（4）掌握熟悉正经-反经折中法。

（5）通过完成控制测量实际任务的锻炼，提高独立从事测绘工作、施工放样工作的能力，以及组织与管理能力，培养良好的品质和职业道德。

（6）熟悉水准仪、经纬仪、全站仪的工作原理。

然后在各控制点进行碎部测量。得到原始数据算出各被测点的高程，坐标并在图上画出。通过这些测点绘制图纸。特别要提到的是在k4点进行碎部是，由于控制范围较广，地形地物较为丰富，必须加上k7，k8两个控制点才能清楚地测得所需的数据。

现在，为期两周的实习已经结束了，通过这次实习，让我深刻的明白了理论联系实际的重要性。由于是在夏季，又加上这些天刚好赶上高温天气，烈日当头，但在实习过程中，同学们都表现出了较高的工作热情和协作精神。不畏酷暑，甚至废寝忘食。白天测数据，晚上加紧描点等。密切合作，互相互学。很认真地进行了测绘工作，并较好地完成了实习任务。

通过测量实习，也有一些心得体会。首先测量学是一项精确的工作，通过在学习工程测量这一门课程的过程中，使我在脑海中形成了一个基本的、理论的测量学轮廓，而实习的目的，就在于要将这些理论与实际工程联系起来。测量学是研究地球的形状和大小以及地面点位的科学，从本质上讲，测量学主要完成的任务就是确定地面目标在三维空间的位置以及随时间的变化。在信息社会里，测量学的作用日益重要，测量成果做为地球信息系统的基础，提供了最基本的空间位置信息。构建信息高速公路、基础地理信息系统及各种专题的和专业的地理信息系统，均迫切要求建立具有统一标准，可共享的测量数据库和测量成果信息系统。因此测量成为获取和更新基础地理信息最可靠，最准确的手段。测量学的分类有很多种，如普通测量学、大地测量学、摄影测量学、工程测量学。作为建筑工程系的学生，我们要学习测量的各个方面。测绘学基础就是这些专业知识的基础。

**推荐大学生行政文员毕业实习报告(推荐)六**

在日常工作中，首先，要做到眼快，有人曾经说过“发现一个问题往往比解决一个问题更重要”作为一名村干部，对日常问题的处理，要用心观察。如：对于村中经常出现的私搭乱建等问题，怎样对村民进行劝阻，用什么样的政策说明其行为的不合法，发现问题要及时看到，并能采用合理的方式方法说服，让村民心甘情愿拆除。其次，嘴要勤快，充分利用村里的广播经常向村民宣传国家的各种法律法规和政策措施，并向村民耐心解释遇到的有关问题，做到有规可依，有法可循，充分体现工作的权威性，提高工作效率的同时又拉近了和村民的关系，让村民对你心服口服。最后，要做到手到，农村是最基层的组织，所以工作要细致、具体，多做事，做小事是打开工作局面的一个开始，无论是协调村委调节村民矛盾，处理村里日常事务还是协助村主任编写材料，整理档案和村民座谈，都要认真对待、仔细完成，决不空口说白话，而是，少说话多做事。只有把工作做细致，干好，才能正真体现出咱新时代大学生的素质。

大学生拥有工作中十足的干劲，较丰富的知识和灵活的头脑是我们的优势，把创新意识联系到工作中，处理好工作中的每个细节，只要坚持自己处理每一个小问题都注意创新，注意提高，那么整个村委会的工作都会呈现全新的局面。作为村委会最高学历的工作人员我深信我担负着村民的信任和希望，只有我不断加强自己各个方面的学习，加深对农村政策的理解和运用，用自己的知识结构和各方面的积极因素为老百姓干实事，才能成为一名优秀的大学生村干部，才能不辜负各级领导的嘱托和乡亲们的信任。我始终认为，既然选择了村干部 来到了基层，就要有为老百姓办实事的信心，时刻告诫自己，自己是农民的孩子，要把老百姓的事放在心上，把加快农村发展，让农民尽快富起来当作头等大事，这样才无愧于心，不管遇到什么样的困难和挫折，只要心中的信念不变，精神状态积极向上，相信有各级政府的支持，就一定能克服困难，去实现自己的奋斗目标，真正为农村的建设尽一份微薄之力。

农村的工作是琐碎的，而且近距离接触村民，把自己融入到农村生活中，认认真真做事，从小事做起，把小事干好，工作主动并有热情。虽然每天都是平凡的小事，但我感觉自己的责任重大，农村落后的环境是现实，只有在工作中树立踏实严谨的工作态度，工作经验不足不要紧，实践是最好的老师，关键是让老百姓在你身上看到希望，能真正为他们干实事，干好事，为农民解忧，真心诚意的服务于民，尽到自己应尽的义务。

在新农村合作医疗保险工作的开展和实施阶段，很多村民对政策不理解，不信任，在落实上存在很大难度。为了及时完成任务我结合自己的专业特长，为村民免费测量血压，在这个过程中，逐个给他们讲解新农村合作医疗保险的好处 ，对已经受益的村民让他们发挥带头作用，以自己的切身体会帮助宣传，同时，我向他们宣传政策，讲明利弊关系，引导村民转变意识，提高认识，自觉主动投保。通过耐心、细致的宣传工作，投保工作终于打开了局面，在短短的十几天时间里，就完成了新农村合作医疗的参保任务。认真做人，踏实做事，把对老百姓有利的事放在心上，真心实意的服务于民，为农民排忧解难。大学生村干部是村委会的一个组成部分，部分应该服从于集体，让大学生在集体活动中发挥自己的优势，带动周围的青年，让我们的团体更加优化。

在取得一定成绩的同时，我也能看到自身存在一些问题和不足。不能真正树立主人翁的地位，对领导布置的工作能认真负责的完成，对自己具有创造性的建议和工作方法说出来时有一定的顾虑，对自己从事这项工作的信心不足，这需要在以后的工作实践中加强锻炼，对待工作不是被动的接受，而是主动承担，真正把自己融入村干部这一职务，努力为老百姓干实事。

年轻人有朝气，但毕竟生活和工作的阅历决定社会历练远远不够，对社会的认识还有很强的片面性，考虑问题不够全面，处理事情不够圆满，书生意气还有待于在今后的工作中有所收敛。

作为大学生村干部，除了每天处理村里的事务外，还应该为村民解决一些实际性的问题，心里装着村民，把让老百姓尽快富裕起来当作头等大事，这样就要求自己抓住自身薄弱环节，思想上坚定信念，积极进取，开拓创新，把自己的热情洒在农村这块炽热的土地上，为xx村的建设增砖添瓦，为xx村的发展做出应有的贡献。

**推荐大学生行政文员毕业实习报告(推荐)七**

xx有限责任公司前身为成立于19xx年的江西省证券公司。20xx年7月，经中国证监会批准，公司增资扩股并更名为“xx有限责任公司”，注册地址迁至广东省深圳市。多年来，公司逐步发展成为以深圳为总部、以江西为重点业务区域，业务网络覆盖北京、上海、广东、江苏、湖南、云南等地的全国性专业证券公司，目前注册资本为10.05亿元人民币，在全国15个大中城市拥有23家证券营业部，在北京、南昌设有办事处。 公司的经营范围包括：证券经纪;证券投资咨询;与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问;证券承销与保荐;证券自营;证券资产管理;证券投资基金代销。公司以雄厚的资金实力、一流的人才队伍、丰富的专业经验、稳健的经营作风为广大投资者和机构客户提供全方位的专业证券服务。

历经多年的发展，公司培养和造就了一支高素质的骨干员工队伍，公司现有员工近1595人。

面对全球化背景下资本市场的机遇与挑战，公司坚持“合规经营、稳健发展”的经营思想，不断改革创新，努力提升公司的核心竞争力，为建设和谐社会、促进证券市场健康发展贡献新的力量。

(一)了解世纪证券概况

1.世纪证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

2.了解并领悟世纪证券的企业文化

3.威海路营业部的内部设臵，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务;清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算;财务部负责会计核算;电脑部则负责管理和维护数据。

(二)具体实习内容

1.我被安排在客服部工作。主要就是负责客户的开发与维护。这个工作看起来很简单，其实对于我们这些刚进入社会的大学生来说，由于社会经验的匮乏，在实际工作中也有许多困难。

2.我每天早晨8：30上班，刚到公司后，我会把办公室的卫生工作简单打扫一下，虽然这不是我的职责，但是我觉得新人多做点事情总是好的。

**推荐大学生行政文员毕业实习报告(推荐)八**

暑假期间我一直在工作，没有回家，我工作的地方是一家复印社，这是我之前没有接触过的，我知道自己的能力需要提高，接触以前没有接触过的东西也许会更加的锻炼自己的能力。从连一个方面来说，我也没有找到一份合适自己的工作，我想我应该做的好一点，我会努力的。

我于放暑假一个月期间在复印社做兼职工作，主要是给人家帮帮忙，做一些简单的计算机操作。在这短暂而又漫长的一个月时间觉得自己又成熟了许多，学到了许多，主要总结了以下几点：

1、在学校谈恋爱不太现实，当然很多人都喜欢浪漫的爱情，学校的爱情更是纯洁，爱情也不是只有两个相爱的彼此相爱就可以走到一起了，通过认识外面的人，听到的身边的故事，再加自己新身感受到的，我认为爱情不能缺少了物质基础，因为现在就是金钱社会不是吗？

2、 一分钱来之不易，不能浪费了，花父母的钱没觉得什么，买衣服等等大手大脚的就给花了，可是自己拿着自己挣的钱的却一分钱也不舍得花，因为亲身体会到了一分钱得来不易了，所以以后可不能再浪费了。

3、感觉还是在学校好，在校的时候就总盼着放假，早点出去工作，可是工作就盼着早点回学校，哈哈感觉还是在学校好，因为想与我朝夕相处的同学和老师们。

4、自己懂的太少，新学期必需好好学习就简单的中微本以为自己学的不错了，没想到工作中，出了很多幼稚的问题，当然也有的是自己不会。现在感觉毕业那天在慢慢的靠近，与此同时压力也随之而来。看到了竞争的激烈，也感觉到了自己的渺小，总之自己懂的太少，新学期必需要好好学习

5、珍惜在校时光，与同学们一起努力，共创美好明天！

6、找工作辛苦主要因为我们做的是短期而且又没有工作经验，所以很多公司将我们拒之门外，有的就是工作合适了，实习报告网 人家只留一个人（可是我们三个是不能分开的），还有就是关于计算机的工作不是很多，于是我们为了工作整整跑了一天，总之一个字来形容那就是“苦”。

7、我们社会经验太少，容易上当受骗。偶然在报纸上看到一条关于钟点工，大学生勤工俭学的的招聘信息，我们欣喜若狂，根据上面的地址，找到了那家公司，进去才知道那所谓的公司原来是中介。中介的负责人给我们看了招聘一揽表中确实是一些钟点工，宣传员，抄写这类的工作。跑了一天没找到工作，心里当然着急，在这多呆一天就要多花一天的钱啊。她说只要办一张会员卡，当天就会推荐工作，看到来的人这么多，办了张会员卡，就去外面等着推荐工作去了。

负责推荐工作的人，给我们的只是几个招聘单位的电话号码，我们给那几个单位打电话不是招满了，就是手机停机了，哎！再想要回自己的的钱，门都没有了，就当是花钱买了个经验吧！

8、辛苦中感受到亲情的温暖第二天我们在姚家小区找到了一份复印社的兼职工作，管吃住。所以当天就在那工作了，因为刚去环境等不怎么熟悉，工作中难免会出错，所以没少挨批评，心里也不是滋味，也为自己懂得太少的缘故吧！

没想到我们住的地方比起学校的集体宿舍来都差远了，四面不透风，还住上铺，四大火炉之一——济南的夏天从来都没有感觉这和热过。记得那天晚上热的头晕脑胀的，我们三个都热感冒了，随便找了张报纸扇着坐了一晚上。一天早刚一开机爸爸就打来电话，很着急的问我：“是不是出什么事了？怎么打电话总是关机？你在那还好吧？怎么也不给家里打电话呢？”听出我的声音不对劲，爸爸问我怎么了？不行就回来吧。我只能告诉爸爸我没事，放心好了。挂了电话才看到爸爸的未接电话30多个，强忍住打转的泪没掉下来，嘿嘿心里还酸酸的。

9、人际关系太复杂，不懂得如何处理。那家公司有20多个人，但从工作中总感觉她们不是那么的容易靠近，好像隔着一堵墙似的，总是保持一定的距离，老板也难沟通，为了自己的利益也更是很自私，也许是自己不懂得沟通的技巧吧！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找