# 关于大学生文员顶岗实习报告怎么写(八篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-06-01

*关于大学生文员顶岗实习报告怎么写一1.通过理论联系实际使学生全面地运用所学知识去分析判断生产中的实际问题，进一步扩大学生的专业知识，培养独立工作能力，应用化学大学生实习目的。2.通过对企业的了解进一步使学生对将来所从事的职业有初步的认识。3...*

**关于大学生文员顶岗实习报告怎么写一**

1.通过理论联系实际使学生全面地运用所学知识去分析判断生产中的实际问题，进一步扩大学生的专业知识，培养独立工作能力，应用化学大学生实习目的。

2.通过对企业的了解进一步使学生对将来所从事的职业有初步的认识。

3.通过参观实习提高学生的安全素养与规范操作意识。

4.通过参观增加学生对具体生产工艺与流程的了解。

5.通过实习进一步培养学生的组织性、纪律性、集体主义精神等优良品德，为胜任以后的工作打好基础。

1.威高

山东威高集团医用高分子制品股份有限公司及其附属公司主要从事研发、生产及销售医用耗材、骨科材料、心脏支架等。该公司为国家高技术研究发展(863)计划成果产业化基地、国家级高新技术企业，实习报告《应用化学大学生实习目的》。该集团拥有一个由18个销售办事处及21个客户联络中心和107多家城市代表处组成的庞大销售网络，并已建立广泛的客户基础，其产品销售予5,400多家医疗单位和分销商。该集团生产的产品种类多达150余种，产品规格超过5000种，产品可分为六大系列，即1)一次性使用医疗耗材及原料;2)骨科材料及工具;3)医用针制品;4)血液净化系列耗材;5)心脏支架产品;6)用于药品包装的预充式注射器。

2.金泓罗门哈斯

威海金泓罗门哈斯化工有限公司是威海金泓高分子有限公司与美国罗门哈斯公司出资组建的合资企业，双方将携手为中国建筑和pvc包装材料市场提供全系列优质塑料添加剂产品和一流技术支持。公司于xx年3月5日成立，注册资金1100万美元。威海金泓罗门哈斯化工有限公司以威海金泓高分子位于威海市的工厂为基地，主要生产面向中国和其他新兴市场的甲基丙烯酸甲酯-丁二烯-苯乙烯共聚物(mbs)、丙烯酸酯类抗冲改性剂(aim)和丙烯酸酯类加工助剂。

第一天，我们参观了离市区较近的威高企业，在威高里，我们首先参观了威高的一个高分子实验室，对其流程有了大体的认识，实验室共分研发室，配料室，检测室等。在研发室里，一些工作人员正在忙碌的工作，他们将粉末状原始原料经多次加工生产成颗粒状白色固体。在研发室里，我们也认识了许多半自动化的机器，其原理是我们所不知的，同学们对这些机器都产生了浓厚的兴趣。离开实验室，我们在解说人员的带领下，了解了威高的概况及历史，然后立刻参观了威高的展厅，里面陈列的是威高的各种产品，共涉及医疗器械，药物，军事航空等多领域。出来后，我们乘车去了威高的另一个工厂，该车间生产卫条件要求高，所以大家换上了白大褂，头套，鞋套进入参观，这次我们参观的是一个自动的吹膜过程，通过高温加热，然后鼓风，将原料吹成模具的形状。结束后，我们第一天的行程就完成了。

第二天，我们经过了长途跋涉，来到了金泓罗门哈斯，这次是真正的化工厂，所以在入厂之前，我们先接受了正式的入厂安全教育。然后我们在安全生产部门的负责人的引导下进入了工厂，首先我们先来到会议室，负责人李博士给我们讲解了金泓罗门哈斯的大体情况，其中给我们留下深刻印象的是该公司对于安全方面的问题尤为重视，自建厂以来，从未发生过安全事故。然后，同学们对生产过程中及公司的一些问题进行了提问，大家也都得到了较为满意的答案。了解过后，我们派代表参观了工厂，同学们都很兴奋。

**关于大学生文员顶岗实习报告怎么写二**

\_\_年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几乎没有银行实际工作经验的学生成长为目前可以独立进行储蓄柜员业务业务操作的前台柜员，我感触颇深。

俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”，我现在只是一个兵，一个刚刚踏上社会的小兵，来到广发奉天，我面对的是一个全新的世界，我看到的是一张张朝气蓬勃，积极向上的面孔。我看到了行领导的工作态度和工作热情，这深深的感染了我，也让我对银行工作有了崭新的认识。银行不是过去那种养大爷的地方，再也没有银行工作的铁饭碗，所以我第一时间改变自己，使自己适应现代银行工作的需要。

我积极投身银行各种产品的营销，今年2、3月份，我跟着何斌和丛东宁等客户经理到银行附近的社区宣传薪加薪产品和基金定投理财，达到了很好的效果，同时加强理财业务知识的学习，掌握了我行各种产品的不同特点，也自觉学习理财的话术，以高标准严格要求自己，在基本掌握理财业务后，我跟随李强学习了个人贷款有关业务，丛个贷客户资料的收集，个贷资料的整理，做卷，送个贷管理中心审批，以及送房地产大厦登记备案都有了明确的认识和理解。期间，我多次随李强到楼盘实地学习相关知识，看到了不同客户在我们初审的不同表现，从中基本可以判断该客户是否符合我行放款标准。

随后，在行领导的安排下，我结束了理财和个贷的学习，开始了营业室柜员业务的学习。我之前认为的柜台业务就是基本的存取款，但是到了工作的第一线，我才看到了工作的多样性和复杂性，我首先在康智文的指导下，跟随路海霞学习一些基本的业务知识，同时加强业务技能的练习，努力在各个方面提高自己，在参加了市行组织的新员工培训后，我通过了反假货币考试，取得了会计上岗资格，便跟着常丰开始了真正的操作，这对我来说是一个考验，前台业务是整天与钱打交道，需要非常细心的工作态度和精益求精的工作能力，在各位师傅的共同帮助下，我现在已经可以独立开始办理业务了。

虽然我这一年的工作取得了一定成绩，但是我的各项能力和技能和老员工比还有很大差距，这些我会在今后的工作中，努力向老员工学习，刻苦钻研业务，早日成为独当一面的员工。

下面，我从以下几个方面具体做一下总结：

1.在道德品质方面，我自认为没有问题。

2.在考勤制度方面，从刚入行的第一天开始，我便全身心的投入到工作中，到目前为止，没有迟到早退的现象，能够利用休息时间为银行的各项指标的完成做出一定贡献。

3.个人业绩方面，从7月1日起到目前，我的日均储蓄存款150余万元，时点存款200余万元，保险卖出了期缴3000元，趸缴30000元，信用卡超额完成任务。

4.业务能力方面，我认为自己还是有差距的，这与我工作时间有关，但这不是理由，有些业务我很少接触还很陌生，有的甚至是从来没有听说过的，这方面我还需要加强学习，争取达到更高的标准。

我认为在优服工作上我也有必要总结一下，从总体看，我能够用我的真心对待客户，能够微笑服务，办理业务也能偶热情主动，积极为客户解决问题，我欠缺的是在全天任何情况下这种优质服务的保持。有的时候业务紧张，看到大厅很多客户排队，不由自主就降低了服务质量，这种情况我本人一直在努力改进，相信在未来不久的日子里能够大有改观。银行柜员个人工作总结作为一名新人，我以加入奉天的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

**关于大学生文员顶岗实习报告怎么写三**

剖析当前大学生就业形势与策略\"民以生为本，以业为基，有业为乐，无业为祸\"。大学生就业是人生一次重要的选择，每个大学生都希望自己在社会上能有一个合适的位置，为社会做贡献，实现自身价值。进入21世纪后，世界各国的大学生人数都呈上升趋势，大学生就业成为需要解决的首要问题，大学生应对就业难问题显得尤其重要。

一、当前就业面临的形势

（一）是我国城镇新增劳动力就业、下岗失业人员再就业和农村富余劳动力转移\"三碰头\"，使本来就存在的就业困难更加突出。

（二）是企业改制减少用工、采用高新技术等原因，对劳动力的需求呈下降趋势。

（三）是随着改革的深化，农民进城的门槛不断降低，进城农民工日益增多，从而给城镇就业进一步增加了压力。

（四）是近年以来，美国次贷危机引发的世界金融危机，使全球经济发展面临严峻挑战，当前，全球金融危机正加速从虚拟经济向实体经济蔓延，我省经济不可避免地受到冲击。

（五）是全国高校大规模扩招太急促，一些学校由于扩招造成学校升格或教学条件下降而导致教学质量的滑坡，人才培养没有与社会发展需求很好的结合，一定程度上造成高校毕业生的就业困境。

二、 当代大学生就业困难的原因

（一）对就业形势和政策及就业过程不了解。

大学毕业生供需矛盾突出是近年来社会公认的大学生就业难的一个直接原因，用人单位对大学生的需求速度赶不上大学毕业生的增加速度。大部分在校学生没有意识到就业人数的递增速度已远远超过工作岗位的增加速度，忽略了解就业形势和政策及就业过程的重要性，只顾埋头苦读、热衷考证或忙于各类社团活动，充实了自己的头脑和经验，而在实际就业供需矛盾面前束手无策。

（二）就业信息获取不及时

用人单位招聘信息的发布缺乏时效性、大学生没能及时获取相应的信息及大学生发布了应聘信息但由于种种原因用人单位没有获取。这两种情况造成了很多大学生找不到工作、用人单位招不到人的局面，延长了大学生和用人单位相互搜寻的过程。

（三）自我能力认识不足，所学知识与现实要求不匹配

在大学毕业生\"就业难\"的同时，用人单位也普遍存在着\"选材难\"。我国的教育体制多年来按照一种模式培养人才，专业设置脱离社会需求。不注重学生实际能力的培养。大学生有较扎实的专业知识，但缺乏良好心理的素质、礼仪和法律观念。

（四）缺少职业生涯规划

（五）期望和实际现状不符

大学生做事眼高手低，理论知识与实际工作脱节，还存在就业后稳定性差、离职率高此类问题。多数大学生缺乏吃苦耐劳精神，薪酬期望值高出社会现实水准，不愿从基层做起，宁愿等待，只选择在发达地区、高薪部门工作，不愿意去偏远地区工作；人际沟通能力差，缺乏团队合作能力，\"有业不就\"造成人力资源的浪费。

（六）就业时一味追求稳定和高收入

三、大学生应对就业难可采取的措施

（一）对当前就业政策的了解

大学生应在学习之余，主动学习当前的就业政策及就业过程，调查了解当前的就业形势有哪些变化，根据变化及时调整自身发展方向，从个人素质条件进行重点培养，以符合用人单位的标准；同时根据个人需要和社会需求，扬其长、避其短，做出合理的选择和决策，顺利就业，或根据自身能力及兴趣、爱好选择适当的时机进行自主创业。

（二）转变就业观念。调整就业心态

大学生初入社会，一方面不应过分强调个人的职业理想和利益，要把自己的职业理想提高到较高的境界；另一方面在择业时应充分考虑个人的工作潜能和个性特点，扬其长、避其短，充分发挥个人的独特作用。

（三）注重自身素质的培养。提高就业竞争能力

大学生踏上工作岗位，不是学习的结束，而是新学习的开始。随着社会的进步和发展，劳动力流动速度的加快，越来越多的劳动者需要接受持续的教育和培训，以提高自身适应职业变化的能力。大学生应做到以下几点：

1、不断学习新的专业知识

2、提高职业操作技能

3、掌握职业生活技巧

（四）以低姿态进入就业市场

大学生的初次就业，首先应从社会需求出发，设计自己的择业目标。大学毕业生要充分认识到社会的需要是个人才能得以充分发挥的条件和基础，科学地分析就业形势与自我特征，冷静妥善地处理择业过程中个人与社会、个人与集体、个人与他人的关系。

摆正自己的位置，是大学生积极主动就业的基本要求。大学生的实践经验较少，需要在工作岗位上先学习后工作。大学生对自身的起点要求不应过高，应该在基础的工作岗位上摸索发掘自身潜能。

总之，大学生择业成功的关键还要从自身实际出发，灵活选择。另外，就业时绝不能一味高挑、慢等。因为无论是对自己、对家庭还是对社会，大学毕业生早日就业都是硬道理。

**关于大学生文员顶岗实习报告怎么写四**

礼仪，是一个人内在修养和素质的外在体现。学习礼仪，有助于提升我们的个人魅力。生活中一个不经意的小动作，往往体现了一个人的素养。学习商务礼仪，不仅纠正了我们日常生活中的一些不良习惯，也为我们今后的就业提供了一些借鉴。

还没开始学商务礼仪时，就对这门课充满了期待。在真正接触了商务礼仪这门课之后，我才发现，原来要真正做到优雅并不是那么容易的。一个人举止得体，言语文雅，就给别人留下了良好的印象。

正所谓，爱美之心，人皆有之。虽说现今崇尚的是自然美，但两者并不冲突。恰到好处的打扮和修饰，不仅不会显得过分招摇，反而塑造了个人的良好形象，展现了个人的道德素养。

在此之前，我总认为，只有未经任何修饰的美才叫自然美。然而经老师一讲，我逐渐改变了以前的观点。学习商务礼仪，不仅仅局限于应用在正式的社交场合，生活中，礼仪同样随处可见。通过对一个人仪表风度，服饰着装，行为举止以及语言谈吐的观察，我们能够大致了解其生活习惯、个人喜好、思想品德等其他方面的信息。因此，学好礼仪，对我们大有用处。

每当看到荧幕上的亚运会礼仪小姐迎面走来，个个气质非凡，举手投足间无不散发着一种优雅。这时，我们往往不由心生艳羡。禁不住感慨，如果我们能有她们一半的气质……然而，我们或许无须去羡慕别人，只要我们用心，肯努力，一样可以做的很好。

通过一个学期的礼仪课的学习，我收获颇多。比如着装，在不同的季节、场合，就要有适合其季节、场合的不同的装扮。并不见得非得穿着漂亮、时尚才是美，这也不是我们要追求的目标。得体大方的衣着，同样能展现个人的美好形象。在这一系列的礼仪指导课程中，自我感觉收获最大的是行为举止。如果在平时，我们大都随意任行，从来没有注意过自己的一些行为举止是否得体。上了礼仪课后，我才察觉，以前的一些行为在现在看来是多么地不雅，着实有失淑女风范。

在礼仪课的学习过程中，我们获得了很多的乐趣。仅一个简简单单的蹲坐姿势，就蕴含着不少学问。课堂上，当老师说到，坐不能超过椅子的三分之二时，几乎所有的同学都不由地欠了欠身。这时才惊觉，自己的整个身体几乎全瘫坐在椅子上了，于是不禁一阵窃笑。有些人则暗暗自喜，庆幸自己没坐多。又如，当不小心掉了东西时，捡的时候要半蹲着身子，并膝盖靠拢……有时候，我偶尔会自我开玩笑地说：连捡个东西也表现得如此有绅士风度和淑女风范，这还真有点古代的韵味了。不过，这也正好展现了我们“礼仪之邦”固有的大国风范。

在职场中，学好商务礼仪更显得重要。穿着得体、谈吐优雅、举止大方，无言中增加了自己的印象分。对于一个即将面临就业的大学生，更应该了解一些职场礼仪方面的知识。光有专业知识还不够，还要懂得一些面试的技巧。有些人很优秀，但在求职中却屡屡不顺，很多时候往往是在一些细节上出了问题。因此，在面试之前，我们要给自己来一个精心的打扮，这不仅是对自己负责，同时也是对面试官的一种尊重。在面试的过程中，我们要做到自信、有礼。如此我们将迈出了成功的第一步。接下来的，我相信，如果你已经具备了一定的专业知识和技能，那么，一切的问题也都能迎刃而解了。

短短的一个学期的商务礼仪课，却让我们从中学到很多。生活中仍然存在着一些有失大体的行为举止和不良的习惯，虽然我们一时半会还无法改正过来，但至少我们已经意识到了。我们经常不断地提醒自己，注意自己的一言一行。相信在不久，我们会在不断地改进，完善自我的过程中受益不少。

**关于大学生文员顶岗实习报告怎么写五**

经过人才测评分析结果以及本人对自我的认识、朋友对我的评价，我认真的认知了自我。

1.职业兴趣：研究型，期望日后能在科研方面工作。

2.职业本事：逻辑推理的本事相比较较强，而信息分析本事也不错的，比较喜欢对复杂的事务进行思考，将复杂事物简化。

3.个人特质：喜欢追求各种不明确的目标;观察力强，工作自觉、热情，能够吃苦耐劳;主张少说多做;爱学习;喜欢独立工作。

4.职业价值观：基于家庭条件，首先研究待遇较高的工作，对所选择的职业要有能从中不断学习并获得新知识的机会;当然，如果没有工资收入限制，我会先研究自我最喜欢的工作，同时研究这份工作是否能实现自我的目标或者自我的梦想;最终，也研究这份工作我是否适宜去做，我的本事是否能胜任，等等的一些相关的问题。

5.胜任本事：

1)本事优势：头脑灵活，有较强的上进心，逻辑推理本事比较强;相信自我行，能全神贯注，能够客观地分析和处理问题，对自我要求严格，经常制定目标.

2)本事劣势：一件事做第二遍定会出错;做事过于理性，而有时候应当是按常规出牌的;有严重的个人中心主义，有时听不进别人的劝导;

自我分析小结：

我认为自我明确职业兴趣及方向，有必须的本事优势，可是也有必须的本事劣势，所以要发挥自我的优势，培养自我不够的本事。平时要多对自我的不足进行强化的训练，譬如，要多练练写作，多看一些课外书，拓宽自我的视野，等等。

职业认知

1.家庭环境分析：

家庭经济本事仅能维持正常的生活，我的学习费用为全额贷款。我的父母亲的工作不够稳定，所以经济收入不稳定。家庭文化氛围一般，姐姐从医，妹妹钢琴弹得不错，父母亲均未完成九年义务教育，但支持我们最低完成大学教程。

2.学校环境分析：

我就读于天津医科大学，生活环境一般，教学设施齐全，且比较先进，教学水平也较先进，只是学校更重视研究生，我们本科生不受重视;所在预防医学系虽不是全校最好的学科，但专业课的科目开设受到一致好评，毕业的就业率百分百;教学质量高，师资雄厚，总的来说，整体教学还是在不错的。

3.社会环境分析：

我国人才的竞争日趋激烈，大学生就业难、失业率居高不下等等，都使我们的就业环境看起来不容乐观，而此刻大学生毕业渐渐增多，并且需求量渐饱和，有些地域还存在性别歧视，女性就业前景不是很好。可是，政府愈来愈重视预防专业，我正在提高自我的专业才能，以在千万应聘者中脱颖而出。

4.职业环境分析：

在我国，由于预防医学为新兴专业，这方面的人才需求量目前很大，社会分工还行，前景不错，但也所以，专业知识技能不够发达，(要干实事最好去国外进修发展)，报酬也不高。

5.行业环境分析：

将来我期望进cdc工作。预防医学目前还处于幼童期，不够壮大;但就业范围比较广，此刻的医药、食品、卫生等方面均可，容易找工作，只是待遇不高，且国内此类高端人才及技术缺乏;可是经历非典、禽流感、甲流及此时正猖獗的麻疹(年年猖獗)后，国家越来越重视预防，正提倡培养该方面人才，全国各地都逐渐设立有cdc;此刻自我多考些证，以更易游刃于上述就业范围。

职业决策

综合前面的自我认知和职业认知这两部分的资料，我得出本人的职业定位的swot分析如下：

内部因素：优势因素(s)弱势因素(w)

头脑灵活，逻辑推理本事较强具有个人中心主义，顽固

具有创造力，认真，负责不喜欢模式化工作，偶尔会有厌倦心理

有毅力，观察力强

外部因素：机会因素(o)威胁因素(t)

新兴专业的工作岗位相对社会环境不断变化，

多些，疾病预防发竞争激烈，就业形势日益严峻。

展前景较大。

结论：

1)职业目标：

我根据自我的职业兴趣和个人本事，最终成为一名在预防医学专业的科研工作者。

2)职业的发展路径：

考多种证——公务员——cdc工作者——进华中研究院

1.大学期间：20\_年～20\_年

1)大四、五学好各科专业知识，掌握预防医学的基本知识。

2)大四前英语6级争取过600分，进取考托福，期望能用英语与外国人自由交谈。

3)大四前考取全国计算机二级证书。

4)大三开始业余学习韩语，期望能用韩语和商务伙伴自如沟通.

5)假期实习(和本人专业相贴合的)积累社会经验.

2.大学毕业的五年：20\_年～20\_年(随机应变)

1)若考上研究生，则继续勤奋学习。

2)考公务员，去cdc工作

3)进科研院

4)去国外留学，学习本专业，继续深造.

5)去国外工作.

3.长期计划：

1)在努力工作之余，不断学习各方面的知识，增长各方面见识。

3)坚持锻炼身体。

4)汲取他人各种优点，不断发现自我的不足，并不大的予以改正，不断提高自身的修养。

5)扩大自我的交际圈，享受友谊。

**关于大学生文员顶岗实习报告怎么写六**

实习单位：xx轮胎有限公司

学院：外国语学院 专业：日语

学号：xx 姓名：xx

实习时间：xx年2月24号——xx年4月15号

实习部门：总经办

实习内容：各类通知的书面翻译，公司内部5s体系的学习等等

对于我们四个实习生来说，刚进xx时，抱着能耐心学习的态度，能锻炼自己的心理，能扩大自己的人际圈的思想，才进去的，能不能被留用，我们大家都不知道，因为大家都不知道所分配到的部门的工作自己是不是喜欢，是不是擅长，是不是感兴趣。

23号的面试，我们都有些措手不及，一轮轮的面试，日语和中文双面夹击，这对于我来说，虽经历不少，但也有些紧张，那时的我们连自己几个伙伴都不怎么了解，就算名字，也记不住，大学四年，虽不在同一个班，但却是同一个专业的我们，竟然是如此的陌生，只因为接触不多，只因为我们都忙着干自己的事。总经办，总务课，会计课，后面加了一个资材库。四个部门，除了专业知识要求比较高的会计课之外，我都愿意，只是面试当天，当问及：你知道总务课是干什么的吗？我才知道，原来自己挺无知的，只是觉得有总字的总比没没总字的要好，要高级的多，知道总经办是总经理办公室的简称，因当时总经办主管给我们面试的时候，给我的印象是那种特有礼貌，有修养，反正就是一好上司，所以就努力进总经办，第二次面试之后去公司得知自己进总经办的时候，真的很开心，当一个优秀上司的下属，我想我学到的东西会很多。

换上工作服的我，开始我新的实习计划，和去年年末实习的国企工作环境大不一样，这里的大家都穿上一致的工作服，不管上司，下属，不管是办公室的，还是车间的，大家都一样，没有高级写字楼的职业装，没有攀比，没有炫耀，没有槅门，大家待在同一个办公室里，四五十个人，随时窜窜部门，说说新闻，谈谈笑话，很温馨，很和谐的画面，上司没上司的架子，下属没下属的拘束，一样的工作服，不一样的工作。我喜欢这样的工作环境，这样，同事之间的距离感就不会很大，关系也会很和谐，不是吗？？当然，不止这样，当大家结束一早上的劳累，冲进公司食堂，排着长队，期待着午餐的饭菜是否有自己喜欢的，这是一种怎样的待遇呢，像学校一样，坐在一起，有种回家的感觉，只是这个家庭的成员很多，顿时觉得ta们都好可爱的，就算盛菜的阿姨，也一样的有礼貌，一样的笑脸相迎，一样的和蔼可亲！确实，似乎我的人生没什么追求，公司的饭菜真的很美味，哈哈，比学校食堂的实惠，美味。。这是我对xx轮胎的最深刻的体会！

接下来谈谈我的实习内容吧，进来的第二天才发现，总经办其实事情并不多，工作内容也不多，田姐把我介绍给办公室的每个人认识，因为大家接下来都会每天见面，所以提前的认识与介绍是必要的。

自从进去到实习结束出来，我做的最多的是翻译，当然是书面翻译（中翻日），其中包括：

1、 商务部财政部税务总局工商总局统计局外汇局关于开展xx年外商投资企业联合年检工作的通知

2、 关于xx年外商投资企业网上联合年检工作的有关事项通知

3、关于举办xx年外资企业网上联合年检培训的通知

4、xx年xx市外商投资企业联合年检公告

5、xx市xx年度进口贴息资金申报工作要求（预通知）

6、进口贴息资金管理暂行办法

7、关于xx市xx年度进口贴息资金的申报通知

8、社名変更に伴い必要な手続き及び時間

通知类文件的翻译主要是上述几类，上述通知均为官方性文件，由于平时接触不多，所以陌生在所难免，主要的解决方法是查电子词典，问边上总经理翻译罗姐姐，或上日本雅虎搜索，我工作内容的原则变是把自己不会的变成会的同时，希望自己能学到点什么，经验是最宝贵的财富，踏实地做好自己的事情，才是最正确的学习态度，当然除了翻译的工作之外，对excel等基本办公软件也有了一定的利用，原来以前在学校学的东西，只有真正利用，才会有它应有的价值，一切的纸上谈兵皆是浮云，o(∩\_∩)o。。另外便是一些打印机，复印机，传真机的使用，这些在以后的工作生涯中是必修课，没想到这必修课是xx给我上的！

在这里，日子过的很快，大家一起打的去公司，下午一起坐班车，一起回寝室，工作内容虽没有自己想象的有趣，但认识了很多同事，很多朋友，ta们各个都很善良，很朴素，因为你们，我们很开心！

或许因为我们还不够优秀，或许因为没有适合我们的职位，或许因为你们人才饱和，我们最终没有人被留用，不过我们并没有遗憾与怨恨，因为在这里，我们学到了很多，带着这些学到的，我想我们的前景一样灿烂与美好！

xx，樱花，班车，午餐，总经办，田姐。。。留给我们的不止是经验财富，还有你们脸上常挂的笑容，很温馨，很贴心。

**关于大学生文员顶岗实习报告怎么写七**

前言

经过半年多的实习，无论从心态上还是你自己的做事方法上我都了很大的改善和提高，特此对整个实习过程做一个总结，以便自己对自己以后的职业生涯有一个良好的指导和规划。

一、实习目的

实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础;同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善自己，不断超越自己。

二.实习择业分析

实习的时候，由于自己的性格关系，也是为了以后自身更好的发展，我没有选择与自己专业对口的酒店进行实习。因为在大二开始，我就为自己的职业生涯做了一个总体的分析。如果以后在酒店发展，我的职业道路走得不是很顺利，如果能从我的性格特点来选择适合自己的道路，我会更加走得顺利。相反，我可以利用从酒店管理专业中所学到的知识从其他方面来发展，会更加有利益自己。因为我本身很踏实很耐心，而且很善于与别人沟通，我选择了电视购物这一个行业，从事电话营销。

在校期间，我对电话营销这一行业并不是了解得很多，相反，我平时投入大量精力的是市场营销，而且真正投入到电视购物中来，我才知道这个行业中的一些特点。电话营销，只能够凭借客户声音和特点来揣摩这个客户的性格特点，做这一行业特别能锻炼一个人的洞察能力和反应能力。

三、实习地点

江苏南通市海安县通榆南路8号

四、实习单位和部门

江苏同喜贸易有限公司

五、实习内容：

最开始进行的培训，因为在校期间，酒店管理这个专业中也有商务中心和前厅管理这方面的知识，所以，我上手很快，很短的时间内我就掌握了电话营销的一些礼仪，说话的方式以及一些用词方法。培训的一周中，我认真思考了电话营销中一些细节以及蕴含在其中的道理，争取早点成为一名合格的话务员。

一周后我能够顺利地和老员工一起进入回访状态。初次给陌生的客户打电话，我显得格外紧张。不过，在两三个电话后，我的紧张感和不安也明显地减少了，我意识到，销售面临着很高的拒绝率，也是对我应变能力和交集能力的一个挑战，打了10多个电话，大部分的电话都遭到了客户的拒绝。不过，我却从中锻炼了自己的胆识，说话的方式，以及如何与别人打交道。

回访的过程中，在公司里我的激情永远是最高的，因为我深深地知道，我是新员工，我没有工作经验，因此，我只能是比别人更努力，更踏实，我才能好别人的差距越来越小。回访中我特别有成就感，在工作中我比较耐心，所以，我总能在与克服沟通的过程中得到更多客户的认可和赞同。

回访过后紧接着是热，就是真正开始上广告，我代表的是我们的公司，更是代表我们的产品形象。最先订购的是一个水宜生微电解制水器。公司的很多老员工在两年以前就已经卖过这个产品了。因此，在这个产品的订购过程中我确实与他们存在很大的差距。我能做的就是比他们更加努力，更加用心与客户沟通，给客户讲解我们产品知识。我明白了我不是说服客户买我们的产品。而是在帮助客户买产品。时刻站在客户的角度上想问题，看待问题，客户才会更加相信你，信任你，从而才会相信你的产品。进而，客户也会更加尊重你。当你和一个客户沟通得很好的时候，你就会很有成就感，从中拿到的不仅是提成，而更多的是一些成功和喜悦。

从事电话营销，我明显感觉到自己的交际圈子扩大了，我与很多客户建立了良好的关系。客户和我不仅仅是买东西和卖东西的关系，像一对挚友和亲人。为什么这么说呢?有的客户在订购产品的过程中会因为我很耐心，比较会站在客户的角度上想问题，他会把他心中的对产品一些真实虑告诉我，让我帮忙解决他们的疑虑。其实，销售最大的成功就是，当客户把你当成自己最信任的朋友就已经成功了。还发现，自己的沟通能力在工作中也得到了很大的提高。我面对的不仅仅是一个客户，而是无数个客户。不同的客户有不同的性格特点。因此，对不同的客户采取不同的沟通方法和技巧，这也是对我处事能力和沟通能力的考验和锻炼。

热线期间讲的是效率，而广告过后的回访更能考验一个人的耐力。广告期间客户的购买欲望很高，而回访期间的客户的购买欲望会大大下降。这是，如何耐心沟通便成了一个大问题。我和很多客户沟通的时间大多都在25分钟以上。回访的过程中，我不再把自己成一个话务员，我把自己当成一名买产品的顾客。当时卖的是一个戒烟的产品。其实，包括我自己的父亲也抽烟。大家都知道抽烟的危害大，但是为什么要抽烟?就是因为工作压力和应酬，压力和应酬是因为什么，是为了生存。我关心客户，并且也会在产品讲解过程中不断给他们抛问题。了解他们的需求。当你与客户的关系越来越近时，成交就再也不是难题。客户购买产品，买的是一份信任，更是一份安全感。订购过产品后，我仍然会与客户保持联系。询问他们在品使用的过程中有哪些问题，而为顾客排忧解难。其实，尊重和关爱都是相互的，客户也会在节日或是周末给我发来祝福短信，并且还不断地给我介绍新的客户和朋友。

六、实习总结

实习结束，回顾这半年多的生活，我多了一份理智，更多了一份成熟。也学到了很多再学校学不到的东西。再实习的过程中，我能把理论与实际联系起来。每项工作都有共性和特性，不能说它们之间脱节。作为一名酒店管理专业的学生，我不仅要学好理论知识，更要把理论实际结合。在校应该学好专业知识，并且要不断扩大自己的知识面。更要学会处理好人际关系。这个社会就是优胜劣汰，适者生存。深刻认识到自己的优劣势。

关于实习，我收获到很多东西，学到很多知识。更明白了自己以后的职业规划。总的来说，我的优势有以下几点：第一，由于我性格平和，做事情比较耐心踏实。这对于我以后从事服务性工作有很多益处。第二，我思维比较活跃，具备创新思维，以后想从事具有挑战性的工作。第三，我具备吃苦耐劳的精神，以后工作再怎么辛苦，我也能坚持下来。不过，我也有一些还需要改进的地方，第一，我不愿意从事重复性的工作，这是最大的思维误区。作为一名即将毕业的大学生，我应该思考我想做什么?我能做什么?很多时候，我们最先做的都是一些最基础的.最简单的工作。我应该调整好自己的心态。第二，我缺乏团队意识，喜欢一个人来完成一项工作，有时候对自己的能力过于自信，不喜欢和别人合作分享。我应该明白，我不是一个单独的个体，要得与别人分享苹果，交换想法。只有注意调整，才会有利益我以后的工作。

实习归来，再剩下不到三个月的时间里，我最先作的是要调整自己的心态，掌握一些求职技巧和方法，多获取一些求职信息，争取有一个良好的起点，未来的路很长，我相信自己会作的更好。

**关于大学生文员顶岗实习报告怎么写八**

实习时间：xxxx年x月x日至xxxx年x月x日

实习地点：xx公司

实习目的：为了加强自身的素质，培养较强的会计工作的操作能力，弥补课本知识的不足。

第一天的实习，我有些拘谨。毕竟第一次坐在开着冷气的办公室里，看到别人进进出出，忙碌的样貌，我只能待在一边，一点也插不上手，心想我什么时候才能够融入进去呢。虽然明白实习生应当主动找工作干，要眼力有活，可是大家似乎并没有把我当作一个迫切需要学习的实习生看待，每个人都在忙着自我的工作。这样的处境让我有些尴尬，当即有些气馁的认为，难道我就这样呆坐到实习结束？难道大家都信奉那句教会小的饿死老的那句话？可是一想到目前大学生的实习情景似乎都是这样时，我立刻开始平静自我的心境，告诉自我，不要急慢慢来。之前在家我在网上曾查了一些资料，我想应当会对我实习有帮忙。

公司的会计部并没有太多人，设有一个财务总兼，一个出纳，两个会计员，我很幸运，跟了一个从业多年的注册会计师，在他身上学到了很多东西，有一些确实是在学校里学不到的，就是一种对事业的专注和勤奋的精神。第一天去那里的时候，那里他交代了一下我的工作资料，刚开始我还觉得蛮紧张的，在和他的交流之后，我渐渐的放松了自我。

他就叫我先看他们以往所制的会计凭证。由于以前在学校模拟实践经验，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证能够熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于之后朱会计让我尝试制单的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。

制好凭证就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点像小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。

每一天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自我的工作任务，不能草率敷衍了事。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。显得枯燥乏味。可是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

我从个人实习意义及对会计工作的认识作以下总结：

1、作为一个会计人员，工作中必须要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，必须要有很高的素质要求。

2、作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们必须要加强自我对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

3、作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在与各个部门各种人员打交道时必须要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。

这二个月的实习给我的感触太深了，仿佛一下子长大成人，懂得了更多的做人与做事的道理，真正懂得学习的意义，时间的宝贵，和人生的真谛。让我更清楚地感到了自我肩上的重任，看到了自我的位置，看清了自我的人生方向。这次的实习经历让我终生受益匪浅。走向社会，人际关系有时真的比工作能力还要重要，良好的人际能给我们的工作带来顺利，带来成功，带来机遇。在工作中把每个人都当作良师益友，那么才有可能在工作中收获的更多。

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