# 精选大学生预备党员转正申请书如何写(八篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-06-17

*精选大学生预备党员转正申请书如何写一我由于在考试的时候写答案给我别的同学，造成了作弊行为，当时监考老师对我进行了教育，但是本人还未认识到件事情的严重性，于是监考老师将此事告知系里，希望系里老师能教育我。在学校老师的教育和同学们的帮助下，我终...*

**精选大学生预备党员转正申请书如何写一**

我由于在考试的时候写答案给我别的同学，造成了作弊行为，当时监考老师对我进行了教育，但是本人还未认识到件事情的严重性，于是监考老师将此事告知系里，希望系里老师能教育我。在学校老师的教育和同学们的帮助下，我终于意识到自己犯的错误的严重性。

错误的性质是严重的。我在考试的时候写答案于小纸条上，并且试图将其传给其他的同学，这是有悖学生的行为，其结果损害了多方利益，在学校造成极坏的影响。这种行为，即使是并没有把答案传给别人，或者给别人答案 ，仍然是不对的，此举本身就是违背了做学生的原则。

我只是顾着自己的利益，和一时的想法，完全不理会监考老师的感受。这也是不对的，人是社会的人，大家不应该只是想着自己，我这么做，害的那个是那个同学，他期盼着我的答案，我这样做，看似在帮助他，实际上是在害他。而且，考试的时候作弊本身也是对监考老师的不尊重。所以，当监考老师把这件事情告知学校，也是为了让我深刻的认识到这点。

其次，我考试作弊的行为也是一种对老师的工作不尊敬的表现。中国是一个礼仪之邦，自古 就讲究尊师重道，这是一种传统的美德，过去我一直忽视了它。抛开着一层面，不单单是老师，无论对任何人，都应该尊重他，尊重他的劳动，他的劳动成果。我这样做，直接造成了不尊重老师，不尊重他人，不尊重他人劳动的恶劣影响。作为一名当代大学生，一名正在接受高等教育的人来说，这种表现显然不符合社会对我们的要求。

再次，我这种行为还在学校同学间造成了及其坏的影响，破坏了学校的形象。同学之间本应该互相学习，互相促进，而我这种表现，给同学们带了一个坏头，不利于学校和院系的学风建设。同时，也对学校形象造成了一定损害，“x大学”在人们心目中一直是一个学术严谨的学校，我们应该去维护这个形象而不是去破坏它!虽然我在考试的时候写答案给别的同学，这是作弊行为，我和那个同学关系很好，他找我帮忙，当时不忍心和侥幸心理之下量成了现在的后果。

虽然助人为乐是中华民族的优良传统美德，是当代大学生理应具备的品质。现在我才深刻的意识到这不是助人为乐。我在考试的时候将答案写在小纸条上，还传给其他同学，这并不是真的在帮别人，同时也是在害自己和同学们，考试是用来平衡学生学习的好坏，不论是什么原因把答案传给别人，或者还没给别人 ，都是很不对的，违背了做学生的原则。当然，我不能说我是为了帮助别的同学取得好的成绩才作弊的，这是不能成为我作弊的理由。鲁迅先生说过：不友善的帮助就是恶意的伤害。

我只有认真反思，寻找错误后面的深刻根源，认清问题的本质，才能给集体和自己一个交待，从而得以进步。做为一名学生我没有做好自己的本职，本应该把正确的答案写在考卷上，而我却给了别人，辜负了老师平时对我的教育之恩，老师含辛茹苦的把知识教会我们，是想让我们做一个对社会有用的人，其实考试的目的只是检验我们学的如何，通过考试来看我们那里学的薄弱，而我却帮助他人欺骗把知识无私的教给我们的老师，我现在已经彻底认识到我的行为不仅没有起到帮助同学的目的，反而是害了他，也对老师是一种欺骗行为。

自从接受了老师对我的批评教育，我已经深刻认识到这件事情的严重性，老师教育我说明老师是非常的关心我，爱护我，所以我今后要听老师的话，充分领会理解老师对我们的要求，并保证不会在有类似的事情发生，如果在考试中别的同学不会，我不在 告诉他，而是在考完后主动的去教他，这样既可以帮助老师分优，有可以使不会的同学掌握了没有学会的同学，帮助老师给班里营造互帮互学的气氛。

望老师给我改过自新的机会.老师是希望我们成为社会的栋梁，所以我在今后学校的学习生活中更加的努力，不仅把老师教我们的知识学好，更要学好如何做人 ，做一个对社会有用的人，一个正直的人，使老师心慰的好学生，老师如同父母对我们的爱都是无私的，所以我 也要把老师对我们的无私精神去发扬，通过这件事情我深刻的感受到老师对我们那种恨铁不成钢的心情，使我心理感到非常的愧疚，我太感谢老师对我的这次深刻的教育，它使我在今后的人生道路上找到了方向，对我的一生有无法用语言表达的作用.我所犯的错误的性质是严重的。

我在考试的时候作弊实际上就是做假骗人，其结果损害了多方利益，在班上和系里面造成极坏的影响。这种不择手段达到成功目的的行为，即使考试的老师允许，此举本身就是违背了学生的职业道德和专心治学的精神、违背了公平竞争的原则。这样一种极其错误的行为就是典型的锦标主义。

尤其是发生在我这样的二十一世纪的一代青年身上。弘扬x大学的拼搏精神，走顽强拼搏进取之路既是我的责任，也是我坚定不移的前进方向。然而，我的行为却背道而驰。一个优秀上进的大学生当然要努力争取好的成绩,但不能不顾一切、不择手段地去达到目的，这是一个关系到如何成人，如何成才的一个重大原则问题。一个人的成长和进步，不仅仅是学业上的提高，更重要的是思想、作风方面上的培养和锤炼。我忽视了这样一个重要的问题，为此而犯了方向性的错误。我所犯错误的影响是很坏的。

考试作弊写小纸条，在考场上就直接造成不尊重同学、不尊重老师、不尊重父母的恶劣影响。过去，中国地质大学在中国重点大学中不仅是成绩好、思想好，在精神风貌、队纪礼仪、学术建设等方面也享有较好的声誉，而由于我的错误，大大损害了中国地质大学的形象;本来，老师是对我很器重的，然而，我的错误深深地伤害了他们的心;我是一个老生，我所犯的错误，无疑产生了很大的负面影响，带了一个坏头;新的同学，她们年轻、有朝气、有潜力，在她们成长的过程中，由于我所犯错误，给她们带来了不应有的负面影响和不应承受的思想压力。

总之，们为自己所犯的错误而带来的这一切而深感痛心和后悔。 我所犯的错误教训是深刻的。上级老师，同学都委以重任并寄予厚望，我自己也一直感到责任重大不敢苟且，认真学习，全力投入。但事实证明，仅仅是热情投入、刻苦努力、钻研学业是不够的，还要有清醒的政治头脑、大局意识和纪律观念，否则就会在学习上迷失方向，使国家和学校受损失。我知道，造成如此大的损失，我必须要承担尽管是承担不起的责任，尤其是作在重点高校接受教育的人，在此错误中应负不可推卸的主要责任。

因此，我真诚地接受批评，并愿意接受处理。对于这一切我还将进一步深入总结，深刻反省，恳请老师相信我能够记取教训、改正错误，把今后的事情加倍努力干好。同时也真诚地希望老师能继续关心和支持我，并却对我的问题酌情处理。

检讨人：

**精选大学生预备党员转正申请书如何写二**

职务名称： 客房服务员

部门名称： 客房部

分部： 楼层

直接上级： 楼层主管

督导下级： 无

其他关系： 酒店客人/工程部/送餐部/行李部

工作内容/职责： 清洁及检查客房/为客人提供服务补充物品

主要工作内容： 清洁并检查客房补充用品/为客人提供服务/清洁用品使用及保养/检查客人遗留物及客房内贵重物品/确保工作区域的安全

拟草 ：人力资源经理

批准 ：总经理

a负责客房高标准的服务及清洁工作。

b根据楼层主管的指导，清扫空房，客人已离店房间及入住房间。

c将无行李、少行李及外宿房间报告客房部办公室或楼层领班。

d检查房间，准备“房间状态汇报”。

e补充客房供应品，包括小酒吧用品。

f上报客房设施的丢失和损坏情况，及时下单维修。

a以愉快、微笑、乐于相助和真诚的态度向客人提供服务。

b收集客人待洗衣物，注意特殊要求，告之客房办公室并通知洗衣房服务员去走。

a准备服务车、吸尘器及清洁用品并保管好。

b正确使用清洁用品及工具，负责保持工作间、工作车、走廊和通道的干净和整洁。

c负责清理垃圾并倒入垃圾房。

a上报客人遗失在房间的物品。

b如发现客人在房间遗忘贵重物品或巨款，应立即报告客房部办公室。

c注意在客人楼层徘徊的陌生人或外人。

d上报客人房间丢失物品。

5、 确保工作区域的安全。

a确保客人财产的安全。

b将客房钥匙交还楼层主管，并转交前厅部。

作为一名前台接待员，作为酒店的一线员工，与客人的接触是面对面的，是最直接的。往往前台接待员一句话可以影响客人对酒店的整体印象，甚至影响客人整天的心情状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，是作为一名前台接待员所必须要学习的课程。当然，沟通不仅限于与客人之间，还存在于同事之间，甚至是对上级。人不免不会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的心情。如何调整好自身的心态，用最好的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

在前台接待处工作，每天都必须作好作战的准备。因为作为一名前台接待员，每天都要接待不同的客人，面对不同的事件。入住的客人中不免会有些不大礼貌的客人，甚至会对接待员口出恶言。面对这样的清况，要如何安抚客人的情绪，同时也要保护酒店的利益与自身的安全，对于我来说又是另外一个考验。

通过这次实习，我深切的了解到，必须学会自己有能力的事情必须自己做的这个道理。只有培养自身的独立能力，才能在工作上得到进步。在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教同事，而不是不懂装懂。独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

作为一名前台接待员，时刻都代表着酒店。无论是在工作岗位上，还是走在路上，只要穿着酒店的制服就应该时刻都有为客人提供最好的服务的意思。我们是微笑之城的使者，一切为了宾客，为了宾客的一切，为了一切宾客。

通过这次实习，我重新看到了自身的不足以及缺点。在语言能力上依然是无法十分流利的与客人进行沟通。并且由于自身的酒店工作经验不足，导致工作上出现不应该出现的错误，为同事带来了许多不便。另一方面，在工作上，我的某些缺点更是表露无疑。比如工作不够细心，不够虚心接受同事的批评等等。但通过这接近一年的锻炼，我已经在不断的改正当中。

据不完全统计，目前全国有各类酒店旅馆9000多家，酒店人才缺口超过10万。而且现在大部分的酒店基层员工大部分都是以中专或大专的学历居多。我认为现在的酒店行业缺少的依然是高学历的专业人才。但是，就算拥有高学历，依然是无法成为一名管理人员的。作为一名管理人员还是必须有多年的工作经验。其中，一线工作经验是十分重要的。所所以，作为即将毕业的大学生来说，绝对不可以眼高手低，必须作好接受挑战的心理准备。

总的来说，这次的实习然我获益良多，不仅能在工作中检验了自己的学习成果也在实践中积累了宝贵的经验，让我在以后工作中又多了一个很重要的砝码。我会从这次实习 总结经验教训，努力学习，不断提升自己，为以后的工作打下牢固的根基，让以后的工作能过更加能如鱼得水，轻松自在。

**精选大学生预备党员转正申请书如何写三**

我这次实习的单位是潮州中国国际旅行社，实习时间为xx年7月17日至xx年10月23日。

中国国际旅行社总社（集团），简称国旅总社，英文名称chinainternationaltravelserviceheadoffice，缩写cits。1954年4月15日，在周恩来的亲自关怀和批示下，国旅总社在北京正式成立。国旅是我国规模最大、实力最强的国际旅行社。经过几代国旅人的奋斗，中国国旅、cits已成为国内外知名品牌，我国旅游业唯一的中国驰名商标，目前已在世界60多个国家和地区注册。国旅总社的贡献和知名度使其成为wto（世界旅游组织）在中国的唯一企业会员，中国旅行社协会会长单位。

九十年代以来，国旅总社为取得长期稳定发展，开始对其他领域投资，多角化经营，扩大企业规模，先后投资交通银行、海南航空、泰康人寿保险、嘉德国际拍卖公司等社会知名度高、影响大的企业，成为其股东。国旅总社作为主发起人，控股国旅联合股份有限公司，这是国旅总社旗下的第一家上市公司。历年来，国旅总社经营业绩优秀，自国家旅游局对旅游企业进行排名评比以来，国旅总社主要经营指标始终位于榜首，蝉联中国旅行社百强第一名最佳企业奖旅行社最高创汇奖旅行社最高外联人数奖等奖项。我所实习的单位潮州中国国际旅行社就是国旅总社的分支社。

这次实习我非常荣幸来到潮州中国国际旅行社展开我的实习工作，刚到首先实习的是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。除此之外，还要兼导游的工作，刚开始是先跟着老导游出团，慢慢熟悉一切情况，如简单的接机和送机工作和如何做好一个地接和全陪导游工作等等。随着跟团次数的增加使我对导游的工作任务也相当了解，接着就开始做地接的工作，例如潮州一日游以及厦门至潮汕三天游等团队的导游工作。

一段时间后，我还带一些自己组团的游客做一个全陪导游，例如客人自己组团的二天游我要做地接兼全陪，在全程陪同客人的情况下进行景点的介绍；有时还会做全陪，例如较远的厦门和珠江三角洲等地区的旅游团，全陪就是要保证自己的客人能与当地的导游衔接好一切工作要点，相互配合完成工作等等。实习期中，各项工作中我都接触到很多新鲜事并多中学会了学会摸索客人的心里，对此也总结了一些经验，这些工作经验对我毕业后真正踏进社会工作将有着更大的影响和帮助。

实习收获

实习后我所获甚多，不仅将我在课堂上学习到的知识和工作实践相结合，还使我在工作中获得了宝贵的工作经验，对于现在社会上各个企业聘用人才时处处讲究工作经验的前提下，这些经验能对我毕业后初步踏入社会作铺垫。

1、在前台接待工作中的收获：在前台接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分，因为客人对你的第一印象非常重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好；第三是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。在前台接待与服务的工作上，不仅要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

2、在导游的工作中的收获：作为一名导游人员我所获得的不仅是对景点介绍上掌握了经验更重要的是学会如何与客人相处的经验上。第在做地接导游的工作中，在带团过程中要不仅照顾好小的也要看好年纪大的游客，处处关心游客，在出现意外情况下要以客人的利益为第一，服务要周到。第在全陪的工作中，要更好的处理好本人与游客的关系，处处以游客为中心，让游客对你更加信任也让他们感到了轻松。在外地的旅游过程中由于每个景点都有地接导游做介绍。

所以全陪的工作就是照顾好客人，从早上出去游玩到晚上入住酒店，要关心和注意着客人的安全，多和客人交谈，了解他们所要的东西，要以客人的利益和旅行社的利益为先。第在接机和送机的工作中，我懂得了接送机的程序，在接机程序中必须弄清楚班机的时间，出口等；送机中必须在出发前向客人说明注意事项以及旅游目的地当地的一些情况和当地地接社的联系方法等等，到达机场后还必须替客人办理登机手续。说到底，导游员作为与客人一起生活的一员就要体现出导游员的素质，要体现服务第一的宗旨，毕竟我们从事的行业是一个是服务性行业。

3、从其它方面过程的收获：这次长时间的实习使我进一步的增强我的为人处事和与人交谈的能力；学到从书本中没有的知识；锻炼了自己初步踏入社会的部分经验和一些应该明白的社会问题，做事要懂得变通不要过于固执和呆板。

实习体会

在这3个多月的实习工作中我体会颇深。第我的英语水平过于低下，沟通能力差，对于现在的社会英语这种语言是不容忽视的，再说由于国中加入了wto，进一步与国际接轨，社会在进步，经济在发展，仅仅要懂英语是不够的，我们应该尽可能多的学习其他国家的语言如（日语和韩语等一些小语种），这样自身的竞争力才能得到提高。第二，对于自己的普通话并不标准，带家乡语音发音过于严重，人家一听就觉得别扭，对于自己国家的语言还要进一步加强学习，学到标准发音。第我真实体会到一个毕业生所面临的岗位是非常严峻的，要找个好的岗位是非常难的，所以我们必须用一个良好的态度和心态去找工作，不要自视过高，不要认为有了高学历就了不起，这样的心态往往找不到工作，所以在剩下的时间里应该不断完善自身的知识体系充实自己。

等到工作时要把社会实践和工作经验放在首位，不要顾及利益。第自身的素质培养是非常重要的，在这次实习中我就看到了一些素质低下的导受到客人的投诉而最终丢掉了自己的饭碗，所以我认为作为一名大学生，我们必须把自己的综合素质提高，即使你是一名服务人员也可以得到客人的认可和尊重。第处理好人理关系，建立好人际网络，这样才有利于你今后的工作，机会是均等，就要看你自己以前所种的果多还是少，所谓人多力量大，多和别人交流，从中学取对我们有用的东西和经验，多问为什么多提出问题多思考，这样的你才能得到更多的发展空间和机会，不被社会所淘汰，立足于社会。

实习对我来说受益匪浅，因此这次实习对旅行社的具体营运与操作。管理等方面有了了解，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社实习报告这一行业有了更深的体会。

在实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社。社与社之间的竞争人与人竞争的激烈程度。在旅行社业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心。着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏真是学到用时方恨少，我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以暑假让我们学习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的能力，理论联系实际，我认为旅游管理专业中实践环节重要的是理论联系实际，提高了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力和方法，培养在校大学生在社会中的生存及能力，在实习期间所学习到的社会经验团队精神将会使我终身受益。

1、了解旅游地的内外交通。旅游地的环境保护等。

2、了解旅行社的服务规程及管理要领。

3、了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。

旅行社是为人们旅行提供服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提

条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者提供食。住。行。游。阻。娱的六方面服务。从20世纪20xx年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展。国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发。我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断实习报告提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为，国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务。出境旅游业务和国内旅游业务；国内旅行社专门经营国内旅游业务。

**精选大学生预备党员转正申请书如何写四**

我从学校放假回家，装修公司暑假实践报告。火车经过35个小时3000多里地终于在17号回到家拉，兴奋的一直没有合眼，真想家啊!虽然以前也有一个人在外求学的经历，可是这次感觉却不同。

经过几天的休整，当刚回家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了潜在的“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。“物竞天择，适者生存”的道理早已在我的脑海里扎根。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的充实的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到县城附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况(一、没经验;二、没学历;三、时间有限)，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

20日一大早和父亲在吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

虽然在电视上看过人家应聘，心里也作好了被打击的准备，可毕竟是第一次，站在应聘单位的门外还是紧张的打起了退堂鼓。一直在一旁的父亲看出了我的心思，说道：“要不我去帮你问问，看看人家要不要人，你再进去?”“不……不用了，我自己去问，不行我再换一家，你……你还是先回家吧。”我拒绝了父亲的“帮助”，因为我知道，从小到大我一直都生活在父母的扶助中，现在的我如果不迈出这独立的第一步，那麽这次应聘将失去意义，即使得到这份工作，对我来说也没什麽实在意义和实质上的收获，因为我已输在了起跑线上。待父亲转身离开后，我稳了稳自己的心绪，深呼吸，带着忐忑不安的心情走进了艾帝尔装饰公司的大门……

我从学校放假回家。火车经过35个小时3000多里地终于在17号回到家拉，兴奋的一直没有合眼，真想家啊!虽然以前也有一个人在外求学的经历，可是这次感觉却不同。

经过几天的休整，当刚回家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了潜在的“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。“物竞天择，适者生存”的道理早已在我的脑海里扎根。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的充实的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到县城附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况(一、没经验;二、没学历;三、时间有限)，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

20日一大早和父亲在吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

虽然在电视上看过人家应聘，心里也作好了被打击的准备，可毕竟是第一次，站在应聘单位的门外还是紧张的打起了退堂鼓。一直在一旁的父亲看出了我的心思，说道：“要不我去帮你问问，看看人家要不要人，你再进去?”“不……不用了，我自己去问，不行我再换一家，你……你还是先回家吧。”我拒绝了父亲的“帮助”，因为我知道，从小到大我一直都生活在父母的扶助中，现在的我如果不迈出这独立的第一步，那麽这次应聘将失去意义，即使得到这份工作，对我来说也没什麽实在意义和实质上的收获，因为我已输在了起跑线上。待父亲转身离开后，我稳了稳自己的心绪，深呼吸，带着忐忑不安的心情走进了艾帝尔装饰公司的大门……

“成功了!”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现就在不远处的拐角处等着我，社会实践报告《装修公司暑假实践报告》。原来，他这既是监督我(怕我半路落跑)又是关心我(怕我遭受打击)，顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什麽事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居装修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室(包括卫生间)的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何做电脑效果图。而要做到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说道：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎麽样了?看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊!?”我心里不禁一惊：怎麽办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这麽说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要求我不管做什麽事情都一定要仔细认真，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

**精选大学生预备党员转正申请书如何写五**

这次实习是我们毕业前的一次综合性实习。本次实习为了拓展我们的知识面，扩大与社会的接触面，增加我们在社会竞争中的经验，锻炼和提高我们的潜力，以便在以后毕业后能真真正正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，学校允许我们根据自己所学的知识及兴趣爱好寻找单位实习，进一步运用所学知识分析和解决实际专业问题，提高我们的实际工作潜力，为毕业实习和顶岗实习打下良好的基础。

因为学校允许我们自己寻找实习单位，所以在实习前的一周我们不停的搜索各方面的信息。还是找不到适宜的，感觉找份好工作真的是不易。就在我们要放下的时候，看到了川菜府酒楼的招聘信息，因为我们是实习、短期的，怕老板不用我们，于是抱着试一试的心态去了，没想到何老板进行交谈后，老板很爽快地聘用我们了。在经历过无数次找工作失败的挫折后，我们自己对自己说，这次必须好好的做。

“川菜府酒楼”顾名思义，是饭店。它位于翟营南大街卓达商贸广场，规模属于中小级，一共三层楼：一楼大厅、二楼卡间、三楼雅间。大厅和卡间可坐客人一到四位，雅间可坐客人八到十四位不等。

而我和小齐（齐华卿）在这做的是服务员，下面就我们的工作资料和服从的规章制度作简单的介绍：我们和厨师们一样都是上午九点上班，上班后先打扫卫生，然后十点开饭，十一点迎客，下午两点下班同样也是我们吃饭的时间，下午五点上班，上班后也是打扫卫生迎客，晚上九点吃饭，九点半下班。服务员、传菜生和吧台均属于前厅，厨师们属于后厨。其中，我们前厅三天一倒班，两人值班，务必有一人在大厅，不值班的人能够到点就下班，而值班的人得等客人走后才能休息，休息时大厅里也务必留一个人，这是我们的值班制度。因为我们这有三个楼层，所以服务员也不是固定的呆在那个楼层，同样也是三天一倒。

服务员的具体工作：上班后打扫各自负责的楼层，摆好餐具，打好热水，收拾好后等着上客，客人来后倒茶水点菜，说到点菜，此刻一般稍微有点规模的饭店都用点菜宝，当然我们也不例外，他跟手机差不多，很好学，几分钟就能学会。点完菜后就等着传菜生传菜，看到他们后接过来去上菜，上好菜后如果不是很忙的话能够休息一下，然后客人用完餐后买单，等客人走后，收拾桌面就是收台、撤台和摆台，大致就这样。

实习，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每一天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在这天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一向处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。

近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

第一是要真诚：你能够伪装你的面孔你的心，但绝不能够忽略真诚的力量。记得第一天来那里时，心里不可避免的有些疑惑：不明白老板怎样样，就应去怎样做，要去干些什么等等！踏进大门后，只见几个陌生的人用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家都很友善的微笑欢迎我们的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每一天早上见到他们都要微笑的说声：“早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，就应是我的真诚，换得了他们对我的信任。还有对我们服务员而言，跟客人交流更得真诚，客人来后首先向他们问好，然后问几位，把客人带到相应的楼层，再者点菜更得细心和真诚，询问客人有没有忌口的，能吃辣的吗等等，只有这样，客人觉得服务好，下次才会关顾，生意才会好，生意好了老板高兴了，我们的日子就会更好。

第二是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。作为服务员应根据客人的喜好或是热情的帮他介绍菜品或是耐心的等客人看完菜单后再点菜。

第三是“主动出击”：当你能够选取的时候，把主动权握在自己手中。在实习期间，我会主动的帮同事打扫卫生，主动地帮老板做些力所能及的事，并会用心地寻找适宜的时间，向老板请教问题，跟老板像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，透过这些我就和老板及同事们走的很近，在实习中，他们会教我怎样做事见什么样的人说什么样的话，使我获得很多收获而且和他们相处的都很愉快。

第四是感受到学校和社会的距离

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而那里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的潜力！记得老师以前说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归持续着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，得去应对从未应对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作潜力与在校理论学习有必须的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的状况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢这是社会与学校脱轨了吗也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了

课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，就应懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年大学念完后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，多接触社会是很有必要的。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会上的人都宁愿回校读书。在这我要说的是，我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们就应在这天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到十分的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己明白的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮忙，能够避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人礼貌交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自老板和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事持续良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将走向社会的大学生来说，需要学习的东西很多、很多…

实习是每个大学生务必拥有的一段经历，他使我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也开阔了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。最后衷心的感谢学校给我们带给了这次宝贵的实习机会。

**精选大学生预备党员转正申请书如何写六**

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。

**精选大学生预备党员转正申请书如何写七**

步入大学殿堂之时同时也是我度过了将近20个春秋之时，然而，这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的第一个寒假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

我的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。

这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的大学没毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错的赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的“上满货”是怎样一个“满”的程度，通过向其他老员工同事对比我才发现我和她们定义的程度不同，她们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，一袋又一袋商品被她熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹她们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还想向主管提议说不打秤了。可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比她们少，但是我跟她们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高(短期的工资会高一些)，怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比她们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既怕打错秤(如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的)又怕忙不过来让顾客等太久，如果不幸遇上秤出故障就更焦急了，这就锻炼了我遇事的态度，磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力，改变了自己急躁的性情。

在与顾客面对面的直接交流的过程中我也锻炼了不少。在商场，每天面对的顾客各式各样，什么样的人都有，但不管在什么情况下，我始终要做到一名促销服务员应该做到的事，在交谈中要有礼貌，尽量满足顾客的各种各样的需求，使他们买得开心。记得有一次我上晚班，来了一位喝醉酒的男顾客想要买糖果，这位顾客一来就说、小妹，这堆糖果帮我抓两、三斤!一看到他我就知道一定是个醉酒的顾客，心想这下麻烦大了，因为一个正常的顾客一般都是亲自挑选商品，可是我又不能拒绝他，只好按他的话做，可是他说的重量是个模糊的数，到底是两斤还是三斤，这时我就有点不安了，好在最后他并没有刁难我，他临走时我还闻到了一阵酒气，现在想想都还有后怕。

在临近春节的时候，是一个商品销售的大好机会，这是公司也要求我们要加班多三个小时，当然是有加班费的。由于我们工作时都是站着的，我可能是没有站习惯，脚还不适应这种长久的站立，渐渐地，我的脚底开始生疼起泡还脱皮了，虽然也不是说入骨的疼，但是也很难受，总是盼着早点下班。但我还是坚持下来了。从中我也锻炼了自己吃苦的能力，培养了自己的意志力。

通过促销员的实践中，我也得到了一些市场竞争的体会。商场商品种类繁多，同一类商品就有不同的厂家生产，就拿散装糖果来说，有徐福记，雅客，黎祥，中意等，各种品牌要在市场上站得住脚，主要体现在销量上，而要提高销量就要抓住顾客的心，而抓住顾客的心就要靠很多因素的了。首先是产品质量，要吸引顾客首先是价格，但要留住顾客的心就要从质量上下手了，仅仅是靠低价是不能从根本上留住顾客的，因为如果顾客买后发现质量不满意也就不会做“回头客”了。另外产品的知名度也很重要，从广告上提高产品的知名度是一个非常有效的途径，但也要质量和广告双管齐下，才能有深入人心的效果。徐福记是中国的名牌产品，销量也是名列前茅，其知名度也可以说是妇孺皆知了，这其中靠的就是广告和质量来提高知名度。

在商场中我也结识了一些同事，了解到她们大多数来自外省，学历大部分是初中，工资也只在1200上下。我还询问了她们没有继续读下去的原因，有的是因为没考上高中，有的是因为家里供不起，她们有几个年龄也是和我相仿，16岁就来到这座城市打工，从她们的言语中我感觉到了她，们对读书的向往，这让我觉得更要认真珍惜这个可以获得更多知识的机会。但我也从她们身上学到了天道酬勤的道理，尽管她们学历不高，但是她们也要靠自己的双手挣钱养活自己和家人，真的让人感动。

在这次寒假的社会实践中，我通过锻炼，在各方面都长进了不少，思想素质得到偶来提高，变得更加成熟，对社会有了更深刻的了解，丰富了自己的人生阅历，度过了一个非常充实而有意义的假期。希望我在以后的长假社会实践中可以做更多有意义的事，从更多方面锻炼自己，得到更好更全面的锻炼，学习到更多有用的知识为自己以后步入社会打好坚实的基础，实现自己的价值。

**精选大学生预备党员转正申请书如何写八**

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