# 有关大学生预备党员思想汇报四季度范文(精)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-02-27

*有关大学生预备党员思想汇报四季度范文(精)一专业年级：信息管理与信息系统20xx级姓名：周朝联系电话：指导老师：宋庆祯联系电话：实习单位：南宁市茅桥地区人民检察院驻南宁市第一看守所检察室联系人：吴倩筠联系电话：实习时间：20xx年7月11日...*

**有关大学生预备党员思想汇报四季度范文(精)一**

专业年级：信息管理与信息系统20xx级

姓名：周朝

联系电话：

指导老师：宋庆祯

联系电话：

实习单位：南宁市茅桥地区人民检察院驻南宁市第一看守所检察室

联系人：吴倩筠

联系电话：

实习时间：20xx年7月11日至8月8日

结合信息管理与信息系统专业的培养目标，运用所学的专业知识，积极参与实习单位的业务活动，了解实习单位的业务内容及业务流程，掌握实习单位的信息化现状，为毕业设计(信息系统设计或网站设计)收集素材。向实习单位员工学习，积累实践经验，提高管理沟通能力。

二、实习具体计划

第一周：

熟悉实习单位的环境，初步了解实习单位的主要业务以及业务的处理方法和过程，尽快适应实习单位环境，调整好自己的状态，积极投入到工作中去，并且能和实习单位员工进行交流，主动询问不懂不明白的地方，搞清楚自己要完成的工作，特别注意和指导实习的师傅的交流，通过指导实习的师傅尽快了解在整个实习过程中将要参与的具体工作和任务。

后三周：

我这次实习的单位是南宁市茅桥地区人民检察院驻南宁市第一看守所检察室，在实习之前我们已经和指导实习的师傅交流过，她向我们谈到这次实习过程中要参与的工作可能有以下几个方面：一些数据的录入、修改、删除以及统计等工作;档案整理、档案归类;实习单位内部网络的维护以及内部通信软件的维护。在这段期间内我会配合好实习单位的安排，一方面认真完成工作，另一方面注意把所学的知识应用于实际当中，向实习单位中有经验的员工学习实际操作能力，毕竟我们在学校学习时过于偏向理论方面的了，所以这个是一个很好的机会来加强我们的实践能力。在实习期间我还打算收集一些实习单位的单据以及其他业务表格之类的东西作为素材，为以后的课程设计以及毕业设计做准备。特别是注意实习单位的信息化现状，运用所学的知识进行相应的需求分析，找出这一类单位中存在的需求规律，从而明确自己设计的方向。

三、实习总结

在实习将要结束的时候花点时间及时总结在实习过程中的得失。一方面回想一下自己学到了那些东西，完成了那些任务，哪些方面的能力得到了提高，另一方面也反省一下做的不足的地方，找出自己还欠缺的能力，这样在以后的学习工作中好进一步加强。同时整理好收集到表格、单据之类的东西，这些后面还要用到。

**有关大学生预备党员思想汇报四季度范文(精)二**

会计专业实习心得社会经济的发展，让会计学成为炙手可热的行业，也成为企业、公司等日常经营必不可少的必备。随着会计制度的日臻完善，对会计人员的高度重视和严格要求，作为即将步入社会的会计专业人员，为了符合社会的要求，加强社会竞争力，必须严于自身的专业素质修养，培养较强的会计工作的实践操作能力。经过三年半的专业学习后，在把握了一定的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，本人于20xx年3月20日—20xx年5月30日在徐州淮海重型机械、苏高新、润邦物流公司进行了一段时间的实习，以下是我的实习总结及心得！

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

针对于此，在进行了三年的大学学习生活，通过对《中级财务会计》、《财务管理》、《管理会计》、《成本会计》及《会计电算化软件应用》的学习，可以说，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，认为在实际操作中，自己只要理论运用到实践，就会信手拈来，一气呵成。经过实习，我才意识到，自己的想法过于天真，真正的会计工作，是不可能用书本知识来衡量操作的，终于体会到了，实践胜于理论这个道理是如此深刻。没有实践，或者我永远都不会以为会计工作是如此的严谨认真，也不会以为作为一名会计人员，需要比其他工作更多的细心与耐心。

带着一种幸福与美好的憧憬，我来到了徐州淮海重型机械，这是一家中型的机械加工工厂，主要是制作一些泵之类工地用品。平时的账务往来是比较比较简单，而且日常处理的财务工作量比较小，因为是收人介绍并没有什么要求，当然我也没有工资

公司的财务部并没有太多人，设有一名财务主管，一名出纳。此次负责我实习的是公司财务主管—王主管，王主管主要是让我了解会计处理的流程，并做一些简单的会计凭证。公司采用的是原始的手工记账，从编制记账凭证到记账，编制会计报表，结帐都是通过手工完成。我认真学习了正规而标准的公司会计流程，真正从课本中走到了现实中，细致地了解了公司会计工作的全部过程，基本掌握手工记账的流程。实习期间我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到，不早退，认真完成领导交办的工作。

刚到会计部张经理就叫我先看她们以往所制的会计凭证和附在会计凭证上的原始凭证。由于以前在学校做过会计凭证的手工模拟，所以对于会计凭证不是太陌生，因此以为凭着记忆加上学校里所学过的理论对于区区会计凭证完全可以熟练掌握。但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，以至于后来王主管让我尝试制单的时候感觉到有些困难。于是我只能加班补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单，汇票，发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而有了更深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为编制会计凭证做好准备。

除了编制记帐凭证，王主管很有耐心地给我讲解了每一种原始凭证的样式和填写方式以及用途，而且教我记帐，从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。可是因为母亲住院加上后续学习驾驶我就把这个工作辞掉了。

来到了苏高新集团，这是一个苏州本土的上市集团，我通过面试进入了计划财务部-票务部，开始了和之前完全不同的工作经历。

刚开始入职我们进行了为其两周的培训主要介绍我们公司的制度历史和各个部门之间的联系功能，我真的觉得是一个大公司，正规整洁。

后来我们票务部进行了内部的培训，刚开始不并不会使用打票机和售票功能总是点错算错帐，后来经过同事的指导我慢慢摸索使用，再也没有犯过错误。

但是因为薪资原因我又辞去了这份工作，现在我在一家小型的物流公司进行工作，工作没有几天，但我觉得一切都不错。

会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!这次会计实习中，我可谓受益匪浅。

**有关大学生预备党员思想汇报四季度范文(精)三**

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，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，实践，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。

理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，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今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。中国20xx年上海世界博览会，是第41届世界博览会。于20xx年5月1日至10月31日期间，在中国上海市举行。此次世博会也是由中国举办的首届世界博览会。我很荣幸此次是奔赴上海去实习。

上海xx酒店：上海xx酒店坐落于上海xx区xx高新技术开发区。地理位置优越，交通方便，45分钟的车程至上海浦东机场，15分钟的车程至上海虹桥机场。毗邻xx商业区，地铁一号线可达市中心各繁华商业区。酒店四周环境幽雅，是商务人士的理想选择之地。

20xx年4月28号——8月15号

就读于xx学院的我在学习了3年多的理论知识后,终于有踏上社会进行实习的机会了。我于20xx年4月28在学校的安排下进入上海xx大酒店实习,三个月先后在前台和商务中心进行学习。4月28号抵达酒店，和酒店负责人见面，办了一些相关手续。4月29号上午开始进行基本的培训和员工手册的学习，并进行考核。酒店负责人带我们参观酒店，了解各个部门，下午进行工作安排，我被分到了前台，主要负责收银，随后前台经理带领我们了解我们工作的地方，并带我们去制服房领工作服。4月30号开始进行收银工作的简单培训，直到这时才了解收银工作的主要工作内容和职责，说实话当时我比较害怕，收银员工作不累但得万分细心，因为收银工作直接和钱打交道，不容一丝马虎。前台作为酒店的第一接待部门，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。

前台的工作主要分成接待及客房销售，登记入住，退房及费用结算，客人答疑及服务要求处理，电话转接，业务。另外前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门――前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作，5月4号我开始正式在前台工作，我作为实习生只是看前辈们如何操作，并认真做好笔记，一个星期之后慢慢对工作有了一定的了解。起初我并不敢和客人接触，因为害怕出错，自己也明白应该亲自操作才能学到更多的东西，但总是不能说服自己，收银工作需要更谨慎，更多的吸收经验，迅速成长。后来终于在前辈们的帮助下开始实践操作，虽然经常出错，不过学到的东西越来越多，半个月后，我已经基本熟悉收银工作的流程，并顺利帮助客人退房，兑换外币等。每天带着疲惫的身子回到宿舍，躺下就再也起不来了，浑身酸疼得发软，腿脚发胀……有好多的感想：上班真的是不容易呀，我们只是实习就这样了，那些正式员工不是更累呀！想着想着，又想到了父母，他们奔波了一辈子说累的有几次！为了不让他们担心，每次打电话我们都不说累，一切都很好……人在成长过程中，长大一点，才能够理解父母一点，当我们做了父母才能够完全理解父母，人是晚知动物，也许，这就是人类可悲的一点吧！只有亲身经历了才能真正懂得，真正理解……想着想着就睡着了……

虽然在前台只呆了短短的一个多月,却学到了好多在课堂在学校所不能顾全的一些知识。

由于酒店的工作需要，我于6月1号被安排在商务中心工作，务中心工作内容简介：

1、预订票务：2、接、发传真3、复印、打印服务4、预定会议5、旅游咨询6、世博门票的出售。

在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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。而这里是工作的场所，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，以提高自已的能力！记得老师曾经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，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。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，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

在实习过程中也不是一切都顺利。也会出现小错而引出不大不小的麻烦，还好客人们很有绅士风度，道了歉就不再追究。偶尔也会遇到一些不讲理有要求苛刻的客人，对待这样的客人也要微笑，尽量达到客人的要求，最重要的就是有耐心，不能跟客人急，再过分的客人也就跟你急不起来了。这锻炼了我们的耐心。干什么都不容易，尤其是服务行业，即使是客人的不对，也不能与客人急，“不理解，不认同，但也要绝对服从”是服务行业的待客理念！

在忙碌中，三个月的实习就过去了，八月十六日坐上了火车，离开了这座刚刚熟悉的陌生城市。还记得刚来时的兴奋与期待，现在就离开了，真有点不舍……这次实习，不只让我对服务业有了一定的了解。我觉得自己在很多方面都有收获，能遇到各界各色的人，作为一只生活在单纯的学校的我，这真是进入社会钱的一个阶梯，为我今后进入复杂的社会奠定了基础。

这次实习让我明白了很多道理：在工作岗位上要有强烈的责任感，对自己的岗位负责，对自己的工作负责。当天的工作必须当天完成，如果出了差错，必须为自己的失误负责。在工作中要不怕辛苦，不怕困难，要有毅力，有耐心，才能将工作做好做完。

这次实习让同学之间增进了距离，让我们知道合作的重要性。实习时每个大学生都会拥有的一段难忘的经历，让我们在实践中了解社会，让我们学会了很多在课本上没有的东西，长了见识……

1、服务意识的提高

对于饭店等服务行业来讲，服务质量无疑是其核心竞争力之一，是它的生命线。高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础，而且能够使顾客倍感尊荣,为饭店树立良好的品牌和形象。通过饭店的学习和平时的强化练习，锻炼了我的服务意识，养成了面对客人保持微笑的好习惯；学会了用标准的礼仪礼貌待客；明白了学好外语的重要性。

2、服务水平的提高

经过了半个多月的实习，使我们对饭店的基本业务和操作有了一定地了解。礼貌是一个人综合素质的集中反映，饭店更加如此。要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达；尽管有些要求不合理、不能办到，也应该要用委婉的语气拒绝，帮客人寻求其他解决方法。

1、实习才刚刚开始

实习虽然只是我学生生涯中的一小段时间，但在工作过程中，我不是以挣得薪酬为目标，而是时刻以一个中学生，尤其是以一个社会工作者的标准去服务别人。仅有一颗爱心是不够的，我所学习的是一种意识，服务别人的意识。也许自己以后不一定在服务行业内就业，但这种关心他人，奉献社会的意识将永存。

2、实习是一个接触社会的过程

通过这次实习，我比较全面地了解了饭店的组织构架和业务经营，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

3、实习与未来的就业

实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与社会的契合点，为我的就业方向做了一个指引。

感谢学校和实习单位给了我这次实习的机会，这次实习给了我一个锻炼的机会，让我开阔了眼界。以后我会继续努力，继续学习，丰富知识，提高自己的综合能力。

**有关大学生预备党员思想汇报四季度范文(精)四**

时间过得真快，转眼间，大三就面临着找工作了，读书的日子已经过去了，过年的气氛也已经成为过去，年初八到来了，我准备好了相关的个人简历，在前程无忧，58同城，赶集网，人才招聘网上注册了会员，经过几番周折来到了广州黄村，找了一间一房一厅的出租房。然后开始展开的找工历程，穿上了大学上礼仪课时用的西装，第一次来到了广州的南方人才市场，场面也够大了，来找工作的人竟然是如此的多，挤得人山人海。走完了会场，看到很多公司都没有招我们专业的职位，这时候我纳闷了，怎么我们专业的职位是这么的少？于是我就在一家招聘电子商务专员的公司进行了面试，这时我还不知电子商务专员到底是做什么工作的，竟然通过了第一轮的面试，叫我下午到公司进行第二轮面试，这时我特高兴，面试这么简单？下午终于来到了公司，全场来面试的有二十多人，只有2个穿西装过来面试的，觉得很有气派！总监来了，面试开始，先给我们播放公司的宣传片，之后就进行集体面试，我是第一个上台演讲面试的，没想到我竟有这样的勇气第一个走上讲台。主要是先介绍下自己以及特长，为什么选择这家公司以及在今后的发展。竟然我面试通过了。主要工作是做电话销售。后来想想，觉得这工作做不了就不去上班了。

经过这次的面试，自己也有更大的信心了，面试也没有压力了，没有面试过就总感觉到会有很大的压力。之后又面试了几家公司，专门挑一些适合自己的，有些工作是网络营销，电子商务专员，网络推广专员。多去面试也是一种经验，有了经验，面试就不会胆怯，紧张。在人才招聘市场上，很多公司招聘的职位都不招实习生的，而且招的都是1年或几年经验以上的，还有就是要英语4级以上以及要精通网页设计与编辑。

经过了这么多的面试，总结到一些经验，第一，就是要有自信；第二，要明确自己的目标；第三，要找自己感兴趣的以及适合自己能力的工作。

之后面试了家做电子商务的公司，任职为电子商务专员，这家公司有独立的网站，也在阿里巴巴开通诚信通已经有6年了，我主要的工作是做业务员，在网上找客户，打电话进行联系，看看客户是否有需求，之后就出去跑业务。在这家公司工作了10天左右，后来因业务做不来，辞职了。主要是因为招聘时与工作不相符，公司虽然有进行电子商务，但我做的工作却是传统的跑业务，专业知识根本用不上！觉得没发展前景。最终还是没在这家公司做下去，又要开始我的找工历程了。

经过这次的教训，面试技巧也学精了很多，经过几番面试，得到很多面试官对我的建议：说我性格比较外向，比较适合做销售类的工作，但是我还是比较喜欢技术类的工作。人总说的一句老话叫：“江山易改，本性难移”。也有句话说：“事在人为，人定胜天”。难道我真的不适合做销售这一行？于是我就找些适合自己的工作，在人才招聘会上终于找到了网络推广一职，也通过了面试。老板直接面试，说我这一职位只有我一人做，所有推广经我一手操作，这家公司有独立的网站，也在阿里巴巴开通了诚信通已有6年，主要是做百度推广。

公司概况：广州市伊彩服饰有限公司是一家集服装研发、品牌营运为主体的服装生产企业，旗下 米丝米兰 品牌， 倡导“散发精彩在每一季节”（glamorous at every season）之品牌文化，满足胖mm的衣装 需求。

公司主要产品：背心、吊带衫;女式t恤;连衣裙;连衣裙;女式牛仔裤;女式衬衫

岗位介绍：网络推广一职，主要负责公司网站的推广，网站后台维护，管理阿里巴巴网站，管理公司电脑维护与维修以及网络的维护，还有负责材料采购。

网站推广这一职，涉及的范围很广，在大学里只是有了解网络推广的理论知识，比如：搜索引擎推广，关键词优化，电子邮件推广，资源合作推广，信息发布推广，bbs论坛，博客，微博，网络广告，软文推广。出来实习工作才知道怎样把理论结合实际，结合所学知识，充分发挥自己的推广能力。网络推广这种工作与传统的宣传，要的只是一种效果，就是把自己的公司推广出去，只是推广的方式不同。每天都是反复重复地工作，需要的是坚持和信心。在网上的每一个角落也要把公司推广到位，比如线下的推广宣传一样，把每个地区的每个角落都要布置公司的宣传广告牌。

换了我负责公司的网络推广，公司网站的联系人也要改成我以及联系方式，以前负责这块的是一位女士，在产品信息联系人及性别都要改成我本人。刚来上班还没来得及修改完就来电话说找我，还称呼我是刘小姐。上班第一天就有个推销行业网站的人来找我谈关于在铭万网上升级vip会员以及信息排名的方案。铭万网是啥网站？啥时候冒出来？我还没弄清楚就直接跟我谈方案，这时我就纳闷了。老板真看得起我，第一天上班就交给我处理这事，神马真给力。这种营销方案是固定排名在前三位，按时间来收费，而且是按每一个关键词来收费的，分为三个级别：普通关键词，白金关键词以及黄金关键词，最低价的关键词都是三千元一年，我们公司产品的关键词在百度上做推广的有400多个，按照这样来收费，岂不是最低价也要120万一年了，虽然是固定排名，可铭万网目前来说也不是很出名，pr值也不是很高。不过后来，由于要考虑成本，经过汇报给老板知，还是把她给拒绝了。

在公司里我具体的工作内容：

1.公司网站

（1）管理公司网站的后台，发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

优化网页结构，网站是由一个个不同的分页组成的，网页是搜索引擎进行搜索的对象，所以要对网页的标签进行搜索引擎优化，就可以让搜索引擎更快更有效地抓取网页的内容，让公司的网站在关键词的搜索结果中体现出来，并要获得较前的排名，对于网页标签的优化，我也从实践中得到一些经验，主要有以下几个方面：首先就是每张网页都要设置好title，而且各个网页的title都不要相同，在title里要准确描述该页面的主要内容，如首页的title就写我公司的名称：“广州市伊彩服饰有限公司”。产品展示页面的title就为“广州市伊彩服饰有限公司”。其次是页面的meta标签尽量描述清楚关键字和网站描述，不要随意堆放不相关的关键词；第三为每一个链接标签link尽量加上注释，注释词可为链接的文字本身或相关关键词。

（2）在线客服以及接单，接到客户的单，如果是经销商的话就先登记，之后直接给报价人员，报好价就回复客户，价格合适达到了客户的要求就可以交给报价人员准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。如果是终端客户没有提供具体的规格，就需要派专业人员到客户仓库现场堪查。

（3）定期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。以便获得更多的订单。

2.阿里巴巴网站

（1）信息发布：每天登录阿里巴巴网站，进入阿里巴巴后台管理，我的阿里为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的工作主要是分时段来重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能展现出来，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以

重发信息。也加了很多行业相关的旺旺群，qq群，在群里发供应信息，可效果不怎么好。

（2）找求购信息：通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取求购货架产品的公司，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到些潜在顾客。如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。

（3）在线客服：客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是款式问题，还有就是质量问题。首先问的是顾客需要什么类型的衣服。比如：针织衫。其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。因为我们公司生产的`衣服都是按照自己的设计师规格来做的，首先就是先问清楚客户需要的量是多少，要是我们的经销商就可以直接报价。再次是能否寄样品。这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。

3.百度推广

上大学的时候还不知百度推广后台具体是怎样操作的，只是了解前台注册页面，根本不知道后台要怎样来操作。来到了这家公司才知道后台功能是如此的强大，百度搜索引擎推广主要有搜索推广，网盟推广以及品牌推广，根据公司的需要，公司只做搜索推广。搜索推广也称为竞价排名，排名规则是按照关键词的质量度以及出价来决定的，关键词质量越高以及出价越高，搜索排名就会越靠前。我负责的工作是监控关键词的排名情况，优化帐户结构，撰写创意，创意实际上就是关键词的描述。因为提升关键词的质量度是要根据关键词的展现量和点击量来决定的，所以要写好创意来吸引网民，提升展现量和点击量，以致提升关键词的质量度，以降低点击成本。

刚开始的时候，对百度推广一点也不懂，全都要靠自己摸索。就随便地添加一些关键词，也没有进行分类。后来百度客服的人员就打电话过来说我这样做是不对的，乱添加关键是不能够提升质量度的。要根据产品的款式、类型；地域名称；品牌名称、产品编码；产地等属性进行归类。因为一个推广计划中可以创建1000个推广单元，一个单元里可以创建5000个关键词，一个单元里里可以创建50条创意，多创意可以与关键词多对多地展现出来，所以创意就是来描述关键词的属性和特征，所以在一个推广计划里要根据产品的属性来创建推广单元，把产品属性相关的关键词放到同一个推广单元里，这样才有效地提升关键词的质量度。其次就是要撰写创意，创意撰写技巧要突出产品/服务特点、公司优势等；最好能够包括价格、承诺的内容。适当添加符合语法的“！，？，-”等标点符号。因为正确使用标点符号也能对提升点击率有一定的帮助，可以吸引网民的关注。

每天的工作还要在百度后台工具的统计里，分析每天的浏览量以及点击量，关键词的搜索量，做一个详细的分析报告进行推广计划的预算。

4.其他推广手段

（1）我公司购买了一个软件，本软件功能强大，有发布信息，求购信息，自动获取相关行业的求购邮件地址等功能，可以自动发布产品信息，每天可以发布成功网站达400多个。每天的工作任务就是要启动这个程序，添加产品信息，也可以在原有的产品信息进行修改。

（2）在网上寻找b2b信息发布平台、公司黄页，以及各种招标网站等，因为我公司的产品在各种行业都可以用到，只要有仓库用得到的地方都可以使用我们的产品。因此，每天要注册免费的信息发布平台，发布公司信息以及产品信息，这样有利于百度，google等搜索引擎的收录。

最后就是利用各种论坛、博客、微博、百度知道、百科、贴吧、交友频道等来进行发布信息，虽然看起来效果不怎么好，但是，也要把网站上每一个角落都要宣传公司的网站，虽然我公司在这些网站的人气不是很高，但也要坚持，每个博客都不可能在一夜就有几百万的，最近这一年多，都出现了几

个有关于神马的网络名词，比如：“土豪”。都可以以这些名词来撰写文章，不过做任何事情起步的时候是很艰难的，需要的就是坚持，意志力以及信心！

5．其他工作

管理公司的网络设备以及电脑的维护与维修，以及协助其他职员的工作，出来工作才发现，原来我们大学生学的知识比他们中专毕业的全面，因为有些职员连基本的计算机系统重装也不懂，exele和word办公软件使用也不是很熟练，信息检索能力不是很强。还有就是发布采购信息，寻找供应商，开始老板交待我发布求购天然纤维如棉、毛、丝、人造纤维等。对于这些材料，我一点也不懂，只能在网上找产品仔细地研究。

（四）实习体会

很感谢公司能给我这个平台来操作，通过这次的顶岗实习，我的体会是：

1.通过这次实习使我了解了我公司的生产方式以及公司总体的运转管理模式。

2.熟悉了百度推广后台和阿里巴巴管理后台，以及熟悉了各种推广手段。

3.这次实习，让我们明白做事要认真小心细致，不得有半点马虎。同时也培养了我们坚强不屈的本质，不到最后一秒决不放弃的毅力!

4.作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

5.思考总结的能力，在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践摸索，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

6.在公司里，没人教你要怎样做，而是自己要思考到底要怎样做，你不懂就要问，你不问人家是不会告诉你怎样做。自己做的工作要自己来完成，因为别人帮不了你，也没时间帮你，也不愿帮你。因为你做不好的工作是你自己的事情，人家何必要踏一只脚进来。

1.对于我们刚出来实习的学生来讲，毫没经验，很感谢广州市伊彩服饰有限公司的老板，承蒙老板看得起，给我这个机会和平台，让我一人来操作网络推广，全部推广都要自己摸索，很多知识和技能都不懂。比如百度推广和阿里巴巴的工作后台，在我们学校里根本是学不到的，也没有这种平台来让我们学生操作。现在在公司上班，实际上是在上课，因为我们以前根本没有学过这些技能，只是掌握一些理论的知识，相关于老板在交学费，我们在学习，这是我得到最好的经验。虽然刚开始推广效果没有进展，但是也要坚持，因为只有坚持到最后才是王者。人不可能一步登天，只有坚持一步一步往上攀登，我相信一定会到达顶峰。

2.不过，有失的地方是，我们没有经验以及自己对公司的产品和专业知识不够全面，往往在工作中会犯错误。虽然有相关的产品培训，但自己能掌握的还要自己深入的研究，比如：客户在网上咨询的时候要怎样来回答，具体的产品参数和信息要背熟。不然的话，回复得慢也会受到客户的挨骂和投诉。还有就是

在线聊天的用词，说错一句话就会损失一个潜在客户，虽然在学校的课堂上有客户关系管理，但在工作上遇到的客户可跟课堂上的学生不同，每说一句话就代表着我们公司的形象和声誉。这是我第一次在工作上的失误，虽然客户还是与我们合作，但是，客户却要换人了。而不是我来接待客户了。所以在以后的工作上一定要注意言行，细心和有耐心地接待客户。

大学所学的电子商务课程，对于开展电子商务的公司，基本上能用到大学所学的知识。找工作的时候，面试官也说过：我们专业所学的知识多又杂，没有一样能够学得精通，其实这也是要靠自己的实际情况来定，不可能全部的知识都能学精，所以在大学里要定好目标，往适合自己工作的方面发展，提升自己在这方面的能力，不能每一科都学点，哪一科都懂一些，就是学得不精。希望在下一届的师弟师妹中能得到教训。

还是一个建议就是理论知识多于实际操作，出来工作才知道，网络推广这块没有进行过全面实际的操作，因为在学校里没有没有操作过这些，只是在业余时间去了解这些，所以只能学到理论知识，出来工作只能靠自己摸索。我觉得实际的操作能力比理论知识更重要。因为实践过了才知道自己的不足。

1.在推广方面，我们公司自从在06年迁来广州，一直以来都做电子商务，加入阿里巴巴诚信通以及百度推广。在阿里巴巴开通诚信通只是为了更有效地推广，因为我们公司的产品主要是做服饰的，有很多东南亚的客户，不能随时看到最新款的样品，只能通过邮寄样品或者是客户直接来公司看，这就是这间公司的不足。

2.在生产方面，我们公司目前的产品生产没有做到精细，而且在产品还是有一些会掉毛或者线头多，例如：毛衣或者线织衫，所以我在实习期间有很多客户对这些产品有抱怨，我们又没有处理好问题根源，流失了很多客户。

3.在管理方面，我们职员都是直属老板管理，主要是分三个部门：网络部，生产部，业务部。所有的工作流程都要通过老板的同意才能进行，例如：在网上接到的单需要业务员去跟贵公司交涉，都需要老板的决定安排哪位业务员去联系，不能直接联系业务员自己处理。虽然我不知道这样的工作流程合不合适，但我觉得这样的工作流程会拖延很多时间。因为有些客户要求要尽快安排人员来设计。我觉得这就是在管理方面的一些不足。经过了一个多月的工作，已基本上掌握了网络推广的技能和知识，在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我，不懂就要问。

其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。我来到这公司，全部推广知识都是自己摸索，所以只有肯努力，一定能成功的。

在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代不断地与时俱进，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。

**有关大学生预备党员思想汇报四季度范文(精)五**

本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚。工作认真负责，积极主动，能吃苦耐劳。有较强的组织能力、实际动手能力和团体协作精神，能迅速的适应各种环境，并融合其中。

在校期间任职情况：

.9——.6在班级担任班长职务

.9——.6担任系学生会副主席

.9——.6担任学生会副主席、班级体育委员

.9——至今担任班级组织委员

社会实践和实习情况：

.9——.6辅导某初三学生各门功课，在一段时间的辅导、合作中，该学生的各门功课成绩均有提高，深受该生家长的好评。

.9——.6在xx市电影公司实习，负责办公室的日常事务，从事人事和企业行政管理，在实习结束后，各领导给予我极高的评价并给予奖励。

.9——.6在暑假期间，在当地的市政府部门里担任办公室助理职务、处理各项管理事务，协助领导做好管理工作，受到领导们的一致好评和肯定。

.9——.9在xx省工商行政管理局合同处实习。主办“xx省重合同、守信用企业协会”的成立，运用熟练的办公自动化设备，起草及审查各种办公室文件;编排、打印档案;打理办公室日常事务，与其他各单位、部门做好协调，协助本部门领导做好管理工作等。通过自己的努力、认真负责的完成任务，该协会被国家工商总局受予国家优秀信用组织协会。对于实习期间的工作，处长和科长们给予我很高的评价和奖励。

在校期间获奖、成果情况;

——xx学年荣获“三好学生”称号。

——xx学年荣获“优秀共青团员”称号。

xx学年荣获“实习积极分子”称号。

在实习工作中，主办了“xx省重合同，守信用企业协会”，并被国家工商总局评为优秀信用组织协会。

在校足球联赛中获得第二名

大学英语四级证书、全国计算机二级证书、秘书中级技能证书、公共关系资格证书、

社会学、行政管理学、人力资源管理学、人力资源管理案例、企业管理学、基础写作、公共关系学、公共计算机学、市政学、信息管理概论、法学基础、行政法和行政诉讼法、社会心理学、中国政治制度史、大学英语、行政领导和决策学、财政学、应用写作、金融学、政治经济学、公共政策学、人际关系学、谈判学、中国传统礼仪文化、公共管理学、社会调查研究学、行政哲学等

交际、组织、管理、写作、电脑、文学、分析研究、足球、音乐等。管理理论知识结构牢固，能充分并成功的运用于实际中;英语基础知识较扎实、具备一定的听、说、读、写及翻译能力;熟悉计算机网络。

愿到企事业单位、国家行政机关及军队中从事行政管理、人力资源管理、会计、行政助理等相关工作。

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