# 大学生预备党员思想汇报(精)(7篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-01-14

*大学生预备党员思想汇报(精)一实习目的：所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为天之轿子的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可...*

**大学生预备党员思想汇报(精)一**

实习目的：所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为天之轿子的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合,加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。越来越多的大学生选择到实践当中去,用自己在课堂里学习到的知识为地方服务,让实践来检验自己所学的理论知识。选择到青旅进行暑期社会实践实习,也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合,更好的服务于社会。所以暑假期间,我于20xx年8月21日到8月28日到浙江嘉兴平湖青年旅行社（由于我们那里没有专门的会展中心，所以选择了一家经营会展业务的旅行社）进行了为期一个星期的暑期社会实践实习。

实习过程

作为一个大一新生，我很清楚的知道，自己的专业技术，经验和动手能力都不如前辈们丰富。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起。

第一天，即20xx年8月21日，我坐在办公室的第一天，潘总就拿来一份广交会的名单给我，让我联系，我记得当时虽然承诺了下来，但是心里一直发虚，于是我便怀着一颗忐忑不安的心，当时不敢打电话，于是我就想用qq交谈（当然之前我问过潘总要用什么联系，他说可以打电话，也有qq号）因为这样即使我底气不足，但不会被发现，但是，他不在线上，然后我就开始苦恼，我要不要打电话，我的第一句话该说些什么，终于在我有勇气播出第一个电话之后，对面传来的却是忙音。幸好过一会之后，他用qq跟我联系上了，他的态度很友好，让我提着的心落了下来，虽然结果并不满意，但至少我成功的跨出了第一步。之后的几天我有听到旁边的业务员的通话，“您好，我是青旅的小姚，我们将有一个活动。。。” 从他的对话中，我了解到在电话推荐展位时，必须注意三点：（1）电话表示了解客户的需求（2）将需求与特点、利益相结合（3）注意确认客户是否认同。当然这对话进行下去要态度好，说话的音质和音色也要让人觉得舒服。

在下午时候，发生了一件事情，因为有一个要去安吉的团，但是导游却不够了，于是临时安排我和另一位导游去。因为她也没去过，所以考虑到这个因素，一个人带着，另一个人就去找食宿。由于团里有小孩子，所以要特别注意安全，去爬山的时候，既要顾着前面，又要顾着后面，感觉特别累。所以这两天下来之后，我深刻的理解了导游的工作-----是个体力活啊。回到家的时候，都有股冲动，就是明天不想去上班了。但是第四天—8月24日还是爬了起来，继续回到打电话，聊qq的生活中。当然已经不是广交会的那个了，我只是负责一些别人的咨询什么的。后来学会了如何传真，复印，打印。应该说这些东西都比较高级了，全自动的。最后一天，就是办理了一下交接。把我所处理的一些东西打印出来，交给了潘总。

在这一星期里，由于旅行社午间还是很空的，就翻翻那边的书籍，跟前辈聊聊天，所以短期的实习，让我学到了不少东西，对展会我也有了自己的一些看法有了一些感想，因此把它做个整理，以此作为我今后学习的方向。

一、对会展业概念的理解

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

经过我个人的理解，我觉得，所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。他不仅局限与展览、展销、会议、招商会等方面。他还延伸到各种节庆活动、体育赛事、文化活动以及民间婚礼、丧礼及各种酒席等。还有学校里的同学聚会、生日庆祝等等。总之，只要是有多个人或是多个群体参加的公同活动，就会必须要有组织者、服务者以及为需求者提供场所、提供设施等。朝着这种趋势发展，会展业将更加庞大，更加接近人们的日常生活，形成一系列服务体系。

二、当前会展业发展态势以及前景

会展业素有“城市的面包”和“经济的晴雨表”之称,做为一个新兴的产业倍受关注。我认为从大趋势上讲，会展业有很大的发展生命力，有非常大的商业空间。但就目前来看，我国会展业发展还不成熟，虽然起点很高，但它还是处于起步阶段。从我自身来看，会展职工平常都没什么事做，因此工资也不高。很多人对于会展业都不了解，很多前辈都是在黑暗中自己摸索出来的道路。虽然前路坎坷，但我认为，正因为如此才体现它的价值所在，有句话说得好，有缺点才有进步。因为会展业还发展不成熟，所以在我们国家还有很大的上升空间，发展机遇也是比较大的。在会展发展的起步阶段，更有利于我们在以后的创业中大胆开拓，大胆创新。更有利于我们把握行业的发展方向。

会展业当前的发展态势可以从宏观和微观上看，从宏观上讲，会展业的发展趋势有很大进步。现代会展从1894年德国莱比锡样品博览会开始，发展到今天的国际性展览贸易活动，已经走过了100多年的历史。欧洲成为世界展览业的发源地。经过一百多年的积累和发展，欧洲会展经济整体势力强大、规模大、国际化程度高、贸易性强，成为世界展览业的中心。

相比之下，中国会展业的发展起步较晚，与改革开放是同步的。但发展比较快，特别是近年来会展业异军突起，呈现良好的发展态势，具体表现在以下几个方面： 1、场馆的建设。据有关部门统计，全国现有大中型会展场馆150多个，会展面积300万平方米以上，而目前各地还在大兴土木，预计在未来三年内建成的各类会展中心的会展面积可能超过100万平方米。实习期间，我们参观了湖南最大的会展中心---湖南国际会展中心，场馆建设总面积10万平方米，展览场地有三层，净展览摊位有有4万平方米，整个建筑物都是钢结构。可想而知，场馆建设规模有多大。 2、 会展活动的空前活跃。国际会展中心教授给我们介绍， 20xx年我国会展项目数量超过 3000个，出国办展近800个；参展企业500多万家，参会专业观众近20xx万人次；节庆活动5000多个，参与观众达数亿人次。会展收入增幅明显，目前举办各类展会直接收入超过100亿元，间接带动的旅游、餐饮、交通、广告、娱乐、房产等行业收入高达数千亿元。 3 、会战举办主体的转变。中国过去主要是由政府举办会展，现在成立了越来越多的会展公司，这使会展业不断向市场化、商业贸易化迈进，创造更多的社会财富，促进经济的发展。同时，拉动一系列产业的发展，为企业提供技术、人才、信息等丰富资源。 4、会展群聚效应突出。中国的会展业集中分布在广州、上海、北京、大连等城市，长三角与珠三角等地区。在这些地区，会展收入丰厚，会展活动频繁，发展程度高。

而从微观方向分析，这也是我实习过程中最深刻的体会，就是中国目前会展业发展非常不成熟。中国会展起步晚，在规模、规划、管理人才、服务质量等方面仍存在扩张粗放，发展不平衡，市场化程度低，市场开放度低等诸多问题。湖南国际会展中心给我们分析了以下几个方面的突出问题： 1、人才紧缺，缺少专业人才。就目前看，由于会展是一种新型行业，教育体系还没跟上步伐。对会展人才的培养没有经验，使的现在从事会展工作的人都是学其他专业的，就那位教授本人自己也是学机械制造的，与会展工作不搭边。 2、会展管理体制有很大缺陷，政府干预过多，市场化程度低，使企业缺乏参与竞争的忧患意识。3、场馆的利用率很低。场馆的建设面积很大，维护也要投入很大的人力和物力。闲置不用时，企业又没经济收入，又要投入成本，很不划算。浪费国家资源，行业效率低。 4、会展的服务质量不高，没有为参展商带来很大的影响，这也限制了目前会展业的发展。而我个人还认为会展行业还存在以下不足：1、会展的服务范围太窄，没有向市场进一步扩张。应该进行宣传和示范，让更多的企业和个人了解会展业。 2、教育体制不够完善，会展人才的培养还比较困难，需要长时间的摸索。

总体上看，会展行业发展很快，逐渐发展成为新的经济增长点。以其独特的行业特征和巨大的行业作用将蓬勃发展。

三、会展业发展与自己的就业之间的联系

对会展业当前的发展状态的分析中，会展的快速发展与人才严重紧缺存在着矛盾。这使的展会的组织和管理水平还比较低，会展人才短缺的问题集中表现为会展专业人才严重缺乏，从业人员业务和文化素质总体比较低。在我国，会展专业人才是个很大的空缺，据介绍，至少有100万的需求。这对我们在校学生是个很大的机遇。表现在如下几个方面： 1、把自己的专业选好，有利于今后的事业发展，成功几率会更高。 2、从事会展业，工资比较丰厚，这对自己的物质消费水平起决定作用。同时，有利于各种精神文化消费，不断提升自己。 3、从事会展业发展空间比较更大，有利于自己在今后的工作中大胆创新，大胆开拓，开创自己的事业。 4、在目前就业紧张的情况下，会展工作相比之下更具优越性，竞争压力要小。所以说，会展业的发展对自己今后的就业是个很好的机遇。

面对这种机遇，同样我们必须接受挑战。会展工作是一项综合性很强的工作，这对我们的个人素质要求比较高，必须具备各方面能力。所以在大学期间我们必须做好扎实的准备。我们应准备些什么以及应该怎么去做好这些准备呢？国际会展中心的专家给了如下建议：1、会想，要有所创意。想别人想不到的，做别人没做的。 2、会写各种文体的文章，如方案书、邀请函、广告等。 3、善于交际，学会与人以及组织沟通，以最准确的方式传达信息。 4、实干，踏踏实实做实事。 5、会展工作无小事，注重工作及学习生活中的细小事物。

四、今后的方向

在这短短的8天里，让我知道了会展行业人才的划分：会展业人才，大致可分成会展核心人才、会展辅助性人才与会展支持性人才，前两者就是我们通常所说的会展业人才，会展核心人才中会展项目策划和营销人才尤其重要。目前，在展览和会议行业中，因公司的业务需要和人力资源状况不同，具体的岗位设置也不同。但无论岗位怎么划分，较重要的管理岗位都有市场调研、项目策划与规划、项目销售和运营管理这几类。而我的目标就是成为一名会展策划师。

一、会展策划师的定义

会展策划师：从事会展项目的市场调研、进行项目立项、招商、招展、预算与运营管理等方案的策划，项目销售以及现场运营管理的专业人员。

从事的主要工作包括：

（1）会展（会议、展览、节事活动、场馆租赁、奖励旅游等）项目的市场调研；

（2）会展的立项、主题、招商、招展、预算和运营管理等方案的策划；

（3）会展项目的销售；

（4）会展的现场运营管理。

（5）展会活动的全程策划协调。

二、作为一名优秀的会展策划师，需要哪些技能

据会展业内专家介绍，首先要有室内设计专业相关的学历，经过专业培训合格后并持有相关资格证书，掌握基本展位布置、展架设计能力的设计人员。其次，熟悉会展的基本流程，能独立完成设计，了解基本的设计和施工方法。最后，对品牌和客户有深刻的理解能力、独特的创意能力及团队合作精神。另外，好的会展也不是一蹴而就，需要会展策划人员一点点地积累，也需要他们灵感的积聚和爆发。展览市场不同的需求，决定了不同的策划主题，作为会展策划人，拥有一双\"慧眼\"至关重要，只有做到与众不同，才能真正吸引众人的目光。会展策划人也会遭遇一些风险因素，如出现政策调控、执行风险或者选题撞车等等，要学会规避风险。

当然我也看到过一些新闻，上面讲，有些会展公司宁愿招收一些it，广告，外语，电工类的，也不愿找会展专业毕业的学生，从这些现象也反映出了，我们要学好计算机专业，英语专业，还有要靠一张驾驶执照，这都是非常有用的。毕竟经验是可以累积的。

总的认为，作为一个大学生，主要的任务是学习，所以，在学校首先必须学好理论知识，结合实际，培养各种综合能力，特别注意提高自己的实干能力。还有一种重要的素质是学习能力，树立终生学习的思想观念。然而，要想在大学把学业搞好，一定还有好的学习方法。首先，除了把功课学好之外，还多阅读大量的课外书籍，扩充自己的知识面。其次，参加实践活动，如果可以的话尽量进一家正规的公司。把自己学到的知识放到实践当中去，在实践当中学习知识，优化知识。养成良好的学习习惯。然后，还要参加集体活动，加强沟通交流能力，培养自己热情、乐观的品质。最后，自己平时还要善于观察，多留意多思考身边的事物，注重细节。

**大学生预备党员思想汇报(精)二**

实习目的：提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20xx年x月9日至16日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在x月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商务b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

实习过程

(1)组织货源;包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

(2)订单处理;企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

(3)网上支付;

(4)物流配送;就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中

(5)售后服务;b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

实习总结

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂;

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程;

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度最高。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

首先要通过流览店证，如陶宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性;

其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在12月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了最大的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

最后说说我在公司的情况和在公司里我每天的工作内容：

1、管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、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。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措

实习感想

工作不是很累，而且学到了很多东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师，又要重新拣起来!所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊!人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活，很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞!

**大学生预备党员思想汇报(精)三**

应老师的指导，我们小组五人讨论决定进行一次关于“交通协管”的社会实习，产生这个想法时有生活所得的，因为，每周末或者放假，我们去市区购物的时候，经过每个路口，总是能看到三三两两的交通警察以及交通协管员在指挥着人们的交通出行，引导着人们的出行安全行驶。有时候我们在想，如果，没有他们的指挥疏导、辛勤工作，在现在这个车水马龙的城市里，交通将是一个什么样的景象?人们的生活还能不能照常进行?人们的生命还有没有安全的保障?

我们此行的目的主要有以下几个方面：

1、认真、优秀的完成老师给我们布置的任务。

2走进交警生活，体验交警生活，体验人民交警工作的艰辛。

3提升自己的责任心，是自己明白无论做什么事情都应该尽职尽责，不可大意。

4积极的培养作为一名当代大学生的敢于吃苦、能够吃苦的精神，是自己能够在以后的人生中不畏艰难、努力学习、勤恳工作，为我们的国家建设贡献一份作为一名青年人应该贡献的力量。

下面介绍一下我们此次社会实习的全过程：

xx年4月24日，星期六，我们一行五人早早起床，带齐我们的物品，吃过早饭，乘坐220公交车赶往市区，进行社会实习，此时，我们内心早已兴奋不已，我们的心情如阳光一样明媚、灿烂，因为，我们每个人都知道，我们要做的是一件有挑战性的事情，是一件很有意义的事情!

到了市区之后我们找到一位交警---张警官，向他说明了我们的来意之后，他很高兴也很我们做一次交通协管员。他将我们分成两个小组：肖玉红、彭秀文和我为一小组，在中山路路口执勤，姜慧芬、宋栋林为一小组，在沃尔玛超市街口执勤，在我们向正在执勤的叔叔借来执勤所需的衣服等物品后，正式上岗。就这样，我们此次的社会实习行动正式拉开帷幕。

我满怀期望地接下交警叔叔分配的任务，然后战战兢兢地走到对面——我们要接岗的叔叔的位置。这时，我发现这不只我们在这做义工，还有一群大学生。他们戴着红色的鸭舌帽帮着站岗叔叔牵拉红绳，这样叔叔的工作就减轻了不少，也起到一个宣传的效果。

换上交警服装的我感觉有点别扭，突然感觉好多人看着我们，很不好意思。慢慢地投入了，便不再害怕了。我们注意着红灯和绿灯的变更时刻，指挥着行人的行动，有点应接不暇。但由于交接任务时，那叔叔没有拿口哨给我们，显的有些力不重心，以至于当红灯亮的时候，很多行人依然跨过那条他们牵拉的红绳，无视我们用警棒拦着他们，固执地从我面前走过。这毕竟是少数的，有的路人看到我们拿着警棒晃过眼前，还是会羞愧的停下脚步，为他们的行为感到惭愧。大部分的行人看到红灯都会站在红绳外等待通行，或许，那根显眼的红绳依然存在。我们就这思考：若没有红绳的存在，行人的浅意识里又有没有一条无形的.红绳让他们遵守交通规则呢?突然，是个年轻人吧，跨过那条红绳，牵着红绳的女大学生说了句“请不要闯红灯”，那人顿了下依然通过去了。半小时很快也很轻松地过去了，也许是因为那些义工牵着红绳吧，也许是我们的外表让他们觉得应该遵守交通规则吧，但我们猜最主要的是他们有一颗会感到羞耻的心。否则，若他们闯了红灯，需要承受我们这些人的舆论。

休息了半小时后，我们又上岗了。这次我们多了个口哨，这样我们就可以让那些闯红灯的人立刻停下来。这时，我们看到一个妇女就要跨下那红绳，我们立马吹了口哨。那人有点惊讶的看着我们又羞愧的地低下头，退回去了。在我们的指挥下，行人都很遵守交通规则地等待通行。

**大学生预备党员思想汇报(精)四**

我曾于20xx年3月6日至20xx年5月28日在济南眼镜店担任临沂师范大学新闻17班01班实习学生。

实习期间，受到公司领导的深切关怀，在指导老师的领导下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力成为一名合格的员工。

在此期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：第一，跟随见习教师进行实地学习，学习做生意方法，吸收教师的经验，学会如何做好企业的基本技能，加强人际沟通，培养自己的表达能力，学会与他人沟通。\"在工作过程中学习方法并认真准备。导师和其他公司领导给予了帮助和指导，指出了不足之处，并学习了先进的经验。

时间飞逝如箭，时光飞逝。几个月的实习已经过去了，在实习的最后几个月里，我有了很多收获和快乐，也有苦涩和教训，这些成功的经历将激励我在人生的道路上取得更大的成就，失败会努力改变自己的不完美，让自己在未来的日子里做得更好，所有这些都将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的实习始于20xx年3月5日。\"实习之初，由于春节刚过，由于公司人员不全，我一进入公司就有机会接触到一些非常专业的工作，有机会接触到公司的一些非常核心的事情，从而减少了我做基本工作的时间。\"一开始，我主要负责管理产品销售文件，用电脑准确地签发产品销售凭证。因为我每天下午下班时才会拿到第二天的销售订单到公司总部，为了保证第二天正常的产品销售，我不得不工作到很晚才能打印第二天的订单。在头几周的头几周里，我每天晚上都要工作到9点以上。这真的很难。直到那时，我才想起了学校的悠闲生活，虽然在学校的时候，我觉得学校生活很艰难。这样，通过过去两周紧张和实质性的适应，我逐渐适应了公司的工作节奏，熟悉了公司各种财务软件的使用方法，此外，通过大量的实践，我也逐渐熟悉了公司的各种产品模型，使自己的工作效率大大提高，也使自己在公司领导眼中的地位得到了很大的提高。这为你自己参与公司的核心工作提供了一个很好的机会。所有这一切使我深深地认识到，我必须尽我最大的努力去做任何事情，只有尽我最大的努力，我才能把我的工作做好，做得扎实，并得到我的领导和同事的认可。这段艰难的经历将激励我在未来的日子里更加努力地工作，因为只有付出，我才能成功。

我本来是一个内向的人，不善于与人沟通，总是一个人默默地生活，这种生活习惯在学校里可能没有太大的负面影响，但在公司里，各种工作都需要每个人团结合作，任何人都很难单独做好工作，这使我很不适合在这个完整和系统的工作环境。\"因此，起初，我的工作很差，这使我充分认识到沟通和交流的重要性，这是解决困难和创造机会的有效途径。也许我已经习惯了一个人的生活方式，用更多的自我思考取代了交流，但是现代社会要求我们每个人都要学会相互交流和深入交流，而沟通是一种智慧。是人的一种生活方式，我会慢慢地改变自己，让自己有智慧的沟通，发展一种好的生活方式，这些不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信，对于一个人，一个企业，甚至一个国家来说，是其立于不败之地的重要条件，我有着深刻的经验。

我的实习公司由于自己的原因欠了一家外国制造商相当多的钱。我们公司花了很长时间才向另一家公司付款。虽然另一家公司并没有因此中断两家公司之间的合作关系，但从那以后，我们公司不得不提前全额支付给另一家公司的每一份订单。使我公司在资金运营中处于更加被动的地位，损害公司在其他合作伙伴眼中的声誉，影响与其他合作伙伴的合作。

在实习过程中，我遇到了很多这样的事情，使我更加深刻地认识到诚信在人们日常生活中的重要作用。一个人只有诚实，遇到困难才能得到别人的帮助，才能圆满完成自己想做的事情;一个企业只有诚实，即使遇到暂时的困难，也能使自己的经营活动更加顺利，其他企业将帮助企业渡过难关，在激烈的市场竞争中，凭借以往的诚信经营，做大做强。只有当一个国家具有诚信的民族品质，它能否在激烈的全球竞争中赢得世界各国的信任，为本国的发展创造一个良好的周边环境，使我国在更加和谐的周边环境中积累更深的民族文化内涵和历史内涵。

认真做好每一件小事，都是我们共同努力的目标。在实习单位，我开始做一些基础性的工作，慢慢地我开始做财务工作，这让我深深地感受到认真做好每一个细节的重要性，因为每一个数字都关系到公司财务数据的准确性，而且我也不会当心这会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求我在日常生活中尽量做到每一个细节，这并不十分严谨。我工作中的错误深深地伤害了我心中的每一根神经。这样的环境迫使我对自己更加严格，努力做好日常工作，做到尽善尽美，使我在工作实践中不断完善知识结构，提高工作水平。

通过近几个月的实习，我开始意识到实习的重要性。实践中有无穷的知识，需要我们在实践中去发现和总结。实习单位有很多没有受过正规大学教育的同事，但他们仍然取得了很好的成绩，在公司占有一席之地，为公司和个人带来了很好的效益。这些都证明了实践产生了真正的知识，实践是知识发展的动力和源泉。

通过几个月的实践学习，我学到了更多在校园里学不到的知识。这些宝贵的人生经历，将激励我勇于实践，在未来的生活中开拓创新，为下一个灿烂的人生打下坚实的基础，成为我人生的宝贵财富。

最后，再次感谢您对我实习的指导和帮助!

**大学生预备党员思想汇报(精)五**

提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。 实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20xx年12月9日至16日期间 ，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在12月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商物b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

（1）组织货源；包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

（2）订单处理；企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

（3）网上支付；

（4）物流配送；就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中

（5）售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂；

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程；

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度最高。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

首先要通过流览店证，如陶宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性；

其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在12月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了最大的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

1、管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、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。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措

工作不是很累，而且学到了很多东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师，又要重新拣起来！所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊！人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活，很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞！

由于整个实习都围绕着阿里巴巴的诚信通服务运转，那我就介绍一下阿里巴巴的诚信通服务吧，20xx年3月10日阿里巴巴中文网站正式推出诚信通产品，主要用以解决网络贸易信用问题。它专为发展中企业量身定制，提供强大的服务，使成交机会提高7倍！诚信通服务包含以下强大的服务内容，使成交机会提高7倍！它包括：

1、网上服务：独一无二的a&v认证，拥有诚信通企业商铺，独享大量买家信息，优先排序，方便查看和管理。留言反馈，买家询盘，第一时间即时了解。

2、线下服务：展会，采购洽谈会，与国内外世界级大买家做生意。培训会，交流网上贸易技巧，分享成功经验；服务人员为您提供365×8小时专业咨询服务。

信用积分是衡量一个企业在阿里巴巴网站的诚信的分数，分数越高就是该企业的诚信越高、越可靠，也越得到阿里巴巴的对它的充分保证。加分标准如下：

1、 税务登记证，如国税证；地税证；最新完税证明等，每张5分，上传数目不限，5分封顶。

2、 经营许可类证书，注册商标证明；销售代理授权证书；行业资质证书，如卫生许可证、电信入网许可证、药品经营许可证、燃气经营许可证、危险化学品经营许可证、环境保护类证书、医疗器械注册证/生产制造认可表、压力容器制造许可证、制造计量器具许可证、产品生产许可证、酒类产销许可证、排放污染物许可证、燃气燃烧器具安装维修企业资质证书以及其他各种设计、施工、维修资格证，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

3、 产品类证书，国际和国内的产品认证证书，如gs、ce（emc/lvd）、3c、emc、ul、qs、无公害产品证书、绿色产品证书、抗菌标志产品认证证书、产品质量检验报告、产品执行标准证书、国家免检产品证、纺织品生态标签等；发明专利、外观设计专利、实用新型外观设计类证书；国家重点新产品证书；保险公司产品责任保险证书，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

4、 其他证书，企业管理类证书，如iso9000系列、haccp、iso14000、ohsms；驰名商标、行业知名品牌；银行资信类证书；重合同守信用证书；消费者协会荣誉证书、行业协会荣誉证书；公司证明、人事证明等，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

通过实习，我学到了在课本上学不到的许多事情。我有一个很深的感触，科技的力量不可小视，技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。其中，电子商务在企业信息化发挥着巨大的作用，但是，纯粹的电子商务是无法在企业中应用的，必须与传统的商务相结合，才能适应中国的特有的经济市场。只靠书本上的知识是无法完成整个电子商务管理的，同时也看到电子商务的进程还有很长的一段时间还要走，发展过程中一定会有许多困难，只有通过不断的完善。许多环节都需要不断的改进，需要更多的企业加入到这个过程当中去。这样才能使企业在二十一世纪的竞争中立于不败之地，才能使中国在世界经济中更加迅猛的发展！

**大学生预备党员思想汇报(精)六**

为期十天的华东三市实习的首站是自古就有着“人间天堂、丝茶之府”的杭州。火车到杭州的火车站的时候是凌晨三点钟，整个城市在喧嚣了一天之后正在安静的睡着，那星星点点的灯火点缀着城市的一些角落让其显得愈加的幽静，这些悄无声息的开场并没有减弱我对杭州这个所谓的人间天堂的好奇心。西湖是杭州最为著名的景点之一，几乎可以说是能代表整个杭州的一张名片。我们实习的第一个点就定在了这里——西湖，早晨的西湖没有白天阳光明媚时的那种光耀照人，薄薄的似纱的雾笼罩着她，远处的青山绿水都显得那么的婆娑，仿佛是位羞涩的少女让人充满着无限的想象，或许这也是她能那么让人向往着迷的地方之一吧！

西湖的湖水是承载着整个西湖景点的基础，没有她的存在那么整个围绕着西湖展开的景点就失去了他们的生命力，有的或许只剩下形式的外壳。苏堤和白堤是两条从不同方向横跨西湖湖面的堤坝，在承担起贯穿西湖交通功能的同时也是两个有着很多故事的景点，不管是才华横溢的苏东坡大学士抑或是唯美的让人心痛的白娘子和许仙的故事都给它们增添了不少神秘感，这一点不仅在古代造园中经常会用到，而且现代园林艺术也常常会为了一个景点让更多人认同而采取了赋予它们一些说法，故事、传说，这就让景点无论从形式还是内涵都具备了。

花港观鱼是苏堤边上一个尤为出名的景点，假如从门口看是根本不能察觉里面的布局会是那么的自然和独到的，自然的水把里面分割成若干个独立的空间，彼此之间有木桥和石桥联系着，不论站在那座桥上都可以看见水里的游鱼和岸边草坪布置巧妙的花群，花港观鱼要的就是这个效果。除了沿路那密植的乔木和搭配丰富的鲜花之外，两个开阔的草坪在里面就显得格外的显眼，当我们在被高大乔木遮盖的密不透风的小路走的时间长了之后，看见这么大块开阔的草坪，会有一种豁然开朗的感觉。不难发现，设计者在园子设计的时候把人的心理都充分考虑到位了，这与现在造园体现的以人为本的宗旨是一样的，只不过是在很早之前我们的先人就有这方面考量了，在这里实在不得不佩服他们的智慧。

依山傍水是人们追求理想居住环境需要考虑的地方，整个西湖的规划当然也充分的利用了青山和绿水，孤山是西湖边上一座海拔不算高却足以俯视整个西湖的山，至于为什么称其为孤山？从它处的位置就不难理解，它和西湖其他的山不同，其他的或两座相挨或三四成群，唯有它是孤单的，那么称其为孤山也就很容易的被人所接受了。因为孤山有两个面是被水所包围的，设计者充分的利用了有利的地形，山脚下都布置了一些建筑，包括非常有名的楼外楼。可见因地制宜利用的很到位。除了西湖那个大水面，边上还有一个茅家埠也是个非常开阔的水面，自然式的岸边围绕着明澈如镜的湖面，绕着岸边走可以看见布置高低错落有致的植物群落，在一个开发已久的城市而言能找到这么个自然天成的景点确实不多的，假如把西湖比作一个大方美丽的大姑娘那么茅家埠就是一位青春羞涩的少女，从她们身上都可以领略到女子特有的婉约，一方水土养一方人，自古美女出苏杭也就显得合情合理了。

领略了杭州的婉约，我们赶赴实习的第二个城市——苏州，两个城市距离不是太远，车程也就近一个小时。自古人们总喜欢把两者联系起来说，也不是没有道理的。苏州是一个历史很悠久的古城，城中保留了很多的古建，让从未来过苏州的人一时间走进了古时候的感觉，白墙黛瓦是大部分古代房子的基本颜色，因为对古建的保护力度很大，所以走在旧城区极少看见带着刺眼色彩的建筑，统一的色调和房子的样式让人觉得回到了古时候那规划得体的坊市。古典山水园林是苏州主打的一个品牌，这里有号称“中国园林之母”的拙政园，拙政园的面积也是苏州所以的园林中最大的，这当然是缘于它的主人显赫的地位。园内山岛、竹坞、松岗、曲水的巧妙布局为其赢得了“天下园林之典范”，并且贵为中国四大名园之首，这都一一说明了拙政园在造园艺术上不可动摇的地方。园内最为著名的是位于南部民居的三间水阁“小沧浪”，它和北面的廊桥“小飞虹”把空间分开形成了水院。假山石的利用在园中用到了极致，在水池中堆砌而成的小山上修筑了亭子，可以在一个比较高的位置俯视全园。爬山楼修筑在水池的\'边上，提供了一个从低到高不同海拔的观景高度，这比单纯的假山上近于垂直向上的台阶显得更为的人性化，当然假山石砌成的台阶比用地砖铺成的坡道会更加有趣，所谓各有千秋吧！

**大学生预备党员思想汇报(精)七**

人与环境有密切的关系。不论过去、现在还是未来，人类不仅总是改造和使用环境，还创造着美丽的环境空间。城市的意思不仅是建筑、街道、商店等人工建筑物的堆积，还包括许多功能性设施和硬质景观带来的社会文化、经济、政治、城市居民的多彩生活。从外部视觉影像来看，城市由平面结构、天空轮廓、各色建筑、街道设施、地区地标、开放空间、植物园林和来往交通工具组成，这些都是城市人员通过选择和行为方式形成的物质形态，其间包含着深刻的自然规律、社会心理、人文感情和历史沧桑。

20世纪著名的城市学和建筑学学者路易斯?曼福德是其代表性着作《城市发展史》，《城市实现的生活如果不是自己的赞美，为城市的发展形成所付出的一切代价就是没有代价的。无论是扩大的权力还是有限的物质财产，都不能弥补一天中失去的美、喜、亲情的乐趣”“当我们走在街上时，这种现象不是初步的，周围的建筑物就像居住在那里的居民一样可以说话，并且通过城市的物质构造、过去的事件、古老的决定、古老形成的价值观等，继续活下去，产生了影响”。

为了充分认识人在城市环境和城市环境建设过程中的作用，作为城市生态学的学习者，我们于xx年4月5日在北京西北郊外进行了实习。

我们早上8点从北大逸夫二楼前，通过光华楼、图书馆、燕南园、李大钊铜像、蔡元培铜像到达未名湖南岸，看到返尾石鱼，出北大西门，通过蔚秀园、承泽园、海淀公园、柳浪庄、北京市绿化隔离带到达颐和园南如意门，看到门外的京密引水路，从颐和园南如意门到颐和园沿途对绿化、建筑等自然和人文景观进行了一定的调查，得到了一定的资料，得出了自己的想法和结论。

一进北大东门，就看见一条宽阔而笔直的街道。北大作为至少几条宽直的道路之一，是一条争议很大的道路，道路整齐、人工整修的草坪宣扬了现代化和国际化的新北大。这条路周围聚集着北京大学比较现代化的建筑群理科一楼、二楼、逸夫一楼、逸夫二楼、逸夫苑、理科教室楼等。这条路的尽头是一群有传统情趣的仿古楼房。

很多人认为路面的大小和周围建筑物的仿造屋顶不太协调。除了整齐的人工草坪外，道路两面都种了整齐的小树，路边长着长长的又大又阴凉的大树，不协调感更强。

这也许与所谓的“视觉适应性”有关。通常，我们很少考虑特定的环境，只是应用良好的先进模式，忽略了对特定环境建筑等设施的特殊要求。

这也许也是计划的问题。像北大校园里随处可见的新楼与旧楼的交汇，也许并不是完美的选择。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn