# 如何写规范学生资助工作方案范文(精)(三篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-07-02

*如何写规范学生资助工作方案范文(精)一一、实习认识这次的校内实习称为erp实习，即企业运作模拟实习。就是通过构建模拟企业运作的虚拟环境，让我们参与其中的学生在虚拟环境中运用已经掌握的专业知识，进行企业运作的模拟演练，熟悉企业的运作。企业运作...*

**如何写规范学生资助工作方案范文(精)一**

一、实习认识这次的校内实习称为erp实习，即企业运作模拟实习。就是通过构建模拟企业运作的虚拟环境，让我们参与其中的学生在虚拟环境中运用已经掌握的专业知识，进行企业运作的模拟演练，熟悉企业的运作。企业运作模拟实习所构建的虚拟环境，模拟了真实的企业经营环境，具有真实环境的基本要素和主要特征。模拟实习环境分为模拟市场和市场管理与服务机构两大部分。我所处于的生产公司属于内部公司，即市场部分。

实习开始之前，我拿到了实习规则，当时我认为只要看熟记牢其中规则，就能很好的展开工作。结果发现单单是根据规则和基本数据，是无法真正了解公司的框架与运作，对公司的认识也只是停留在一个很模糊的阶段，对于到底应该如何占领市场、如何组织生产、如何建立物流线路、如何保持合理库存等等具体问题，我们一无所知。同时，我还发现如果要比较好地制定市场部工作，就必须同时熟悉生产部、物流部等部门的规则与基本情况，否则市场预算根本无从做起。虽然我们已经很努力熟悉公司规则，但是到了实习真正开始的那一天，我们还是手忙脚乱的，仅仅是公司注册、银行开户与税务登记等前期工作已经让我们头晕眼花。由于我们生产公司是自主性最强的部门，其中大部分的工作要由我们自己制定，真正的麻烦还在后面。

二、实习过程总结 当第八年真正开始的时候，麻烦就接踵而来，第七年的财务让我们捉襟见袖，一开始就要贷款，虽然其他公司也一样，但毕竟是负债，让我们心理有一定的压力。然而祸不单行，由于银行的疏忽和我的大意，一千五百万的贷款全部为固定资产贷款，不能用于其他用途，也就意味着我们没有足够的流动资金用于材料购买等生产经营活动，公司无法正常运作，对这次失误，我抱有深深的歉意，如果是现实中的话，我的失误可能已经导致公司破产，经验教训的代价是昂贵的，幸好这次只是模拟实习，否则我无法原谅自己。这件事让我们低落的士气更加大受打击，只有把希望都寄托在一年一度的订货会上，期望能够有所转机。但是让我们更绝望的事情发生了，由于订货会本身的操作失误，致使其中一半公司没能拿到订单，我们公司也是其中之一。我们当时就慌了，因为这样的话我的市场预算就完全被打乱了，订单就是一切，我们连同几家一样没有拿到订单的公司一起到指导老师那要求解释，同时要求重开订货会。结果老师没有同意，说出了一句让我至今难忘的话：市场就是这个样子的，无常和不公平，你们只能想办法自己走出困境，而不能要求市场迁就你。当时我就哑口无言了，的确，面对困境只能靠自己了，所以回到公司之后，我们认真探讨了之后的战略，决定马上开发p2产品，争取在七月份拿到p2的订单。在我们明确目标后，精心修改了之前的预算，为下半年的工作做好准备。结果出奇的顺利，我们拿到了大量的订单，因为之前接到订单的公司，其产量已经不足以和我们竞争了，同时，我们收到了大笔的订金，解决了我们流动资金上的困难，所有的问题都一次解决了，我们都有雨过天晴的感觉。而之后经营，因为有了第一年的经验与磨练，我们运行的无比顺畅，并在第十年拿到了诚实经营一等奖。可以说，我们公司我们市场部完满的完成了这次模拟实习。

生产公司也分几个部门，管理不同的职能，我们市场部主要是负责市场预算和销售。在这实习的过程中，我主要负责市场的预算和预测，其中包括费用和市场占有率等，它指导着生产部的生产计划和增产计划，是比较重要的一个环节。但是，预算和预测不是凭空做出来的，我需要和生产部门经常探讨，同时也要经常到信息中心获取有用的资料，再经过仔细研究和筛选，才能得出一份好的市场预算和预测，更好的引领和协调各部门之间的工作。

三、实习期间市场部的工作计划 在实习模拟的三年中，我们根据实习规则和数据，做了详细了阅读和了解，经过研究和反复讨论，我们制定了三年的工作计划，并努力覆行计划。 在市场部的计划中，第一年，我们站在本地市场的基础上，为了我们的产品有更广阔的市场，能够更好地销售出去，我们将会第一时间开发新的市场。经过研究，在我们当时的财务状况和市场需求情况下，我们优先选择开发国内市场，在第一年的一月。同时我们为了加深在市场中的占领面，将会在三月份开始研发p2，以加强我公司在市场的纵深度。而且，在年底我们就投入开发p3，争取在第二年能够接到p3的定单。而在第二年，我们公司会以第一年研发的p2、p3加上原有的p1占领国内市场和本地市场，同时为了资金的灵活流通，我们计划在四月份开始开发国际市场，提高我公司的销售范围。第三年，我们将会在本地、国内和国际市场上同时发起进攻，以p2、p3为主要产品，在计划中我们不准备开发p4，理由是p4的市场需求不高。 实习过程中，我们市场部努力按照制定的计划实施，并配合合理广告策略，最终使我们公司作出了良好的业绩。

四、实习期间市场部的业绩 实习期间，我们做出了良好的业绩，主要表现在销售业绩上。第一年我们虽然在定货会上遭受了挫折，但是经过我们灵活的应变，改变销售策略，仍然在下半年里取得了很好的成绩。第一年，我们与华宏、吕兴、兴宇等三间公司签定了合同，具体情况是：与华宏公司以8300元/件的价格签了1000件p2的合同，与兴吕公司以8300元/件的价格签了1500件p2的合同，与兴宇公司以2800元/件的价格签了2501件p1的合同，同时还以8600元/件的价格签了2499件p2的合同。第一年的销售额超出了预算。第二年，我们与利氏、兴宇、云鹏、华宏等四间公司签定了合同，具体情况是：与利氏公司以10600元/件的价格签了900件p3的合同，与兴宇公司以8650元/件的价格签了1650件p2的合同，同时还以10580元/件的价格签了2600件p3的合同，与云鹏公司以10450元/件的价格签了xx件p3的合同，与华宏公司以8540元/件的价格签了1000件p2的合同，同时还以10450元/件的价格签了1500件p3的合同。第二年业绩喜人。第三年，我们与兴宇、华宏、利氏等公司签定了合同，因为生产力的问题，我们公司虽然开发了国际市场，却没能和他们签定合同，颇为可惜。具体情况是：与兴宇公司以10580元/件的价格签了3300件p3的合同，与华宏公司以8220元/件的价格签了3600件p2的合同，同时还以10550元/件的价格签了4300件p3的合同，与利氏公司以10680元/件的价格签了3000件p3的合同。由于第三年没能从租赁公司租用更多的生产线，限制了生产力，没能接到更多的定单，但是，第三年的业绩也是合格的。

五、心得体会在实习期间经历了好多事，也处理过好多问题，想过、看过、做过、高兴过、也沮丧过，百感交加，使我学会了好多东西，具体有以下几点：

(一)学会如何更好地与人沟通市场部是一个公司与客户公司对话的窗口，会与模拟环境中各方包括内部制造公司、外部服务机构以及老师经常打交道。在处理各种关系时，我们都学会更加耐心地打交道，更好倾听他们的意见，学会与各方沟通，了解他们的需求，并按照符合双方利益去签定合同。

(二)专业知识与实际结合，提高素质能力在这次实习中有几个不同专业的同学一起合作。每位同学都可以做到学以致用，如信管专业的同学就发挥特长管理完善博客，发布信息;会计专业的同学则获取数据处理数据制作统计报表，还有记录公司的每项交易，让我们一目了然;经济专业的同学则制定政策并预测经济动态。我们几个专业学生合作融洽，取长补短。通过合作，我们可以更加了解经济管理类专业的交叉点，更好地与专业知识结合。

(三)学会怎么去面对压力以及突发事件想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对接下来的问题，但实际上到了真正操作，会有好多困难以及突发事件，例如：合同制度的不规范，对双方都造成麻烦及不必要的矛盾;由于生产公司之间的竞争，被客户利用对我们施加的压力;价格制定不合理阻碍交易的正常进行等等。一连串的事情都把我们逼到很尴尬的局面，曾经都想过放弃的，问题的解决必须需要勇气和决心，我们十几位同事坚定不移我们当初的梦想，利用我们的各种方法尽量去解决问题，虽然很多事都不能如愿解决，但在心态上，我们是强者，我们学会了去面对。

(四)学会转变心态，学习与工作的跨越。刚开始工作时，什么都不懂，但是求知欲却很强，这与在学校学习时有着明显的不同。学校的学习一大部分是上课时老师灌输的知识，老师怎么讲，我们怎么听，非常死板;可是在工作中，如果有不懂的地方，我会马上请教同事，即学即会，这让我从传统的被动授学转变为主动求学;从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。使工作、学习、生活都更加的系统化，思考方式更加成熟 这次校内模拟实习使我受益匪浅，起初我还不理解学校组织这次实习的目的跟用心，觉得是浪费时间的一件事情。不过从接触沙盘游戏那天开始，我也开始投入其中。我也渐渐了解了企业的相关运作，这对于即将毕业踏入社会的新鲜人来讲是有很大好处的。可以让我们检验和巩固专业知识，也可以接触其他专业的同学，了解他们的专业对应的职位情况。同时也提高我们的综合素质和能力，特别是与人沟通的能力，让我们变得更加成熟与认真负责。

**如何写规范学生资助工作方案范文(精)二**

服务礼仪规定，在任何情景下，服务人员都必须对服务对象采用恰当的称呼。

要做好这一点，主要应当从四个方面来具体着手。

1、区分对象

在服务中所接触的对象包括国内和亚洲各国的各界人士，由于彼此双方的关系、身份、地位、民族、宗教、年纪、性别等存在着必须的差异，所以在具体称呼服务对象时，服务人员最好是有所分别，因人而异。

根据惯例，称呼的使用有着正式场合与非正式场合之分。

正式场合使用的称呼，主要分为三种类型。

一是泛尊称。

例如，“先生”、“小姐”、“夫人”、“女士”等等;二是职业加以泛尊称。

例如，“司机先生”、“秘书小姐”等等;三是姓氏加以职务或职称。

例如，“张经理”、“李科长”、“王教授”等等。

使用于非正式场合的称呼，能够直接以姓名、名字、爱称、小名、辈份等相称，但我们在服务中不采用。

2、照顾习惯

在服务中称呼他人时，必须研究交往对象的语言习惯、文化层次、地方风俗等，并分别给予不一样的对待。

例如，“先生”、“小姐”、“夫人”一类的称呼，在国际交往之中，最为适用。

3、有主有次

需要称呼多位服务对象时，要分清主次，标准的做法有两种：一是由尊而卑。

即在进行称呼时，先长后幼，先女后男，先上后下，先疏后亲。

二是由近而远。

即先对接近自我者进行称呼，然后依次向下称呼他人。

4、严防犯忌

在称呼方面，有可能触犯的禁忌主要有两类：

①不使用任何称呼。

有些服务人员平时懒于使用称呼，直接代之以“喂”、“嘿”、“下个”、“那边的”，甚至连这类本已非礼的称谓索性也不用。

这一做法，能够说是失敬于人的。

②使用不雅的称呼。

一些不雅的称呼，尤其是包含人身侮辱或歧视之意的称呼，例如，“眼镜”、“矮子”、“瘦猴”等等，是绝对忌用的。

1、自我介绍的礼节

在服务过程中如需进行自我介绍时，只要报清自我的姓名和身份以及所负责的服务工作就能够了，只是要注意态度的热情、友好和手势的自然、得体。

2、为他人介绍的礼节

为他人作介绍主要是了解介绍的规则，即把谁介绍给谁的问题。

国际公认的介绍顺序是：

①将男性介绍给女性;

②将年轻者介绍给年长者;

③将职位低者介绍给职位高者;

④将客人介绍给主人;

⑤将晚到者介绍给早到者。

在以上五个顺序中，如果被介绍者之间贴合其中的两个以上的顺序，一般应按后一个顺序进行介绍。

1、常用的致意礼节

在服务过程中会运用到的致意的礼节主要有：注目礼、点头礼、欠身礼、鞠躬礼、握手礼、举手礼、合十礼等。

这些礼节都要进行规范化的训练，在运用时才能做到得体和自然。

①注目礼。

它和举手礼一样，原是军人施行的特殊礼节。

行礼时，双目始终凝视着首长或贵客，并随他们的行走而转移。

现时，已广为社交场合所用，构成一种礼节。

一般并不单独使用，而是在介绍、握手、点头、举手等礼节的同时，用双目自然地凝视对方，以示敬重。

如不与注目同步，则是一种严重的失礼行为。

②点头礼。

通常行于同级或同辈之间，或对于在同一场合，已多次见面的客人等，可用点头微笑致意。

③欠身礼。

在服务中，欠身礼是运用得最广泛的一种礼节。

双手叠放于腹前，上身向前倾斜15度，面带微笑，目光亲切地注视着对方，同时致以热情的问候。

这是迎宾、送客以及招呼客人时常用的一种礼节。

④鞠躬礼。

一般是下级对上级、服务人员对宾客、初次见面的朋友之间以及欢送宾客时所行礼节。

与欠身礼不一样的是，鞠躬礼需目光落地。

鞠躬的度数主要有15度、30度、45度、90度等。

一般来说，15度的鞠躬礼表示问候，30度和45度的鞠躬礼用于迎客和送客。

鞠躬时，还应微笑地致以相应的问候语或告别语。

诸如“见到您很高兴”、“欢迎光临”、“欢迎再次光临”等等。

受礼者如是长者、贤者、宾客、女士，还礼可不鞠躬，而用欠身、点头、微笑致意。

对信奉佛教者，在施行鞠躬礼时，还可双手合十，在胸、下额之间，上、下数次以致意。

⑤握手礼。

握手礼是在人际交往中，使用频率最高、适应范围最广泛的一种礼节。

见面、离别，迎来、送往，庆贺、致谢，鼓励、慰问等场合均可施行。

行握手礼时，通常距离受礼者约一步，两足立正，上身稍向前倾，伸出右手，四指并齐，拇指张开与对方相握，微微抖动三四次，时间不超过3秒钟，双目要凝视对方，微笑致意。

关系亲近者，握手可稍加力度和抖动次数。

左手相握是严重失礼，比该握不握更甚。

万一因故(如右手患疾或沾有油污等)不能用右手相握，则主动向对方致歉并加以说明，免除握手礼。

握手要先后有序。

一般由年长者、身份高者、女士先伸手;年轻者、身份低者、男士，可先行问候致意，待对方伸手后再握。

迎客时，主人要先伸手表示欢迎，而送客时应待客人先伸手，否则有逐客的嫌疑。

在服务中不主动与客人握手，但有时客人主动伸手要求握手时，我们就应当按握手礼的礼规热情地回应。

⑥举手礼。

通常用于送客、与人告别等场合，或在公共场合遇到相识的人，但彼此相距较远，可举起右手向对方招呼致意。

⑦合十礼。

亚洲的一些佛教国家，如泰国、柬埔寨等，人们见面时往往以合十表示敬意。

行合十礼时，应双目注视对方，并面带微笑，双手五指并拢，在胸前约20厘米处沓合，上体前倾约30°-45°，沓合的双手也微微上举，使手指尖部与鼻尖或额同高。

手举得越高表示越尊敬，但不可超过额头。

2、致意的规则

一般做法是：男性应当首先向女性致意;年轻者应当首先向年长者致意;下级应当首先向上级致意;服务人员应当首先向客人致意。

**如何写规范学生资助工作方案范文(精)三**

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学应当如何应用在实习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。

随着大三学习生活的结束，我们期盼已久的实习终于到来了。都说实践是检验真理的标准，的确如此。如果没有实习，我们的理论知识永远只能是纸上谈兵。专业课学过多少门考了多少分都是空谈，今后也无法顺利的走上工作岗位。对于这次锻炼实践能力，挺高专业素养的实习，不论是老师还是同学都十分重视。在同学们兴奋的讨论中，实习就这样拉开了序幕。

本次生产实习自20xx年xx月xx日起到xx月笑嘻嘻日结束，我们小组被安排到了xx承建标段。包括4栋31层剪力墙结构高层(一层地下室)和一栋两层框架结构。

定位放线、控制标高

首先根据测绘院提供的原始城市坐标点结合规划图和建筑平面图进行平面控制线的建立。一般将主控线的两端引测到固定的建筑物或坚实的混凝土地面上，两头必须通视。而且要避开基坑开挖位置。主控线一般设置纵横放向各3根，以方便闭合核对。验线时还是相对楼座和轴线的关系拉距离。然后根据布置的主控制线撒出开挖线，要注意放坡尺寸和预留建筑物外墙的操作架距离。基槽开挖，在开挖线的位置是否留有工作面，还要考虑放坡，然后主要注意标高的控制，注意不要超挖，基槽较深就要一步一步传递，可以要求施工方在基坑边上测出标高，传递时都以原始点为依据，防止误差积累。

垫层放线时必须检查。首先查四大角，其他细部用钢尺排。进入楼层施工则是在基坑边投测，由于地下室变化较大，主要控制的是变化部位。另外，施工流水段之间看轴线和标高的衔接是否吻合。

质量检查(隐蔽工程)

在本次实习中我得到一次机会了解了隐蔽工程验收检查记录单。

隐蔽工程检查验收记录检查内容

1、塑料门窗及玻璃的品种、尺寸、规格、颜色等符合设计要求。

2、门窗框和扇的开启方向及连接方式符合要求，窗洞口留设的螺栓数量，位置正确、安装牢固。

3、门窗内增强型钢的规格，壁厚及设置符合规范要求，型钢与型材内腔紧密结合，其两端与洞口固定牢固。

4、门窗五金配件的型号、规格、数量符合规范要求、安装牢固、位置正确、功能满足使用要求。

5、门窗框与墙体间缝隙采用具有保温性能的弹性材料填嵌，填嵌饱满。

吊装工程

结构吊装工程是装配式结构工程施工的主导工种工程，对结构的安装质量、安装进度及工程成本有重大的影响，工程人员对此应有足够的重视。结构安装工程具有构件的类型多、受机械设备和吊装方法影响大、构件吊装应力状态变化大、高空作业多等特点，这些特点直接影响到施工方案的制定和施工安全。

在施工现场我们能见到的最多的就是普遍用于高层建筑的附着式塔吊。这是一种固定在建筑物近旁混凝土基础上的起重机械，它可借助顶升系统将塔身自行向上接高，从而满足施工进度的要求。

实习收获与体会：

时光飞逝，xx天在开始的时候看起来那么漫长，然而却也结束的如此仓促。整个实习期间天气状况都不如人意，使我们错失了更多的了解工地的机会。但是我们还是尽可能的抓住每一次机会去学习更多的实践知识。在工地上，对各工地、工程，要多留心看，施工技术、施工方法、施工管理等要多留心看，另外，有疑问的地方要及时的翻阅专业书籍资料，不明白的地方要勤于发问。

在实习过程中，我明白了安全施工的重要性，在头脑中建立起了“房子是怎样建起来”的概念，了解了一些工种的施工要点，见识了更多的施工机械。这次实习锻炼了我们吃苦耐劳的精神，为日后更快的适应工作岗位打下了基础。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找