# 如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)(九篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-10-16

*如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)一我们都在打趣说自从来到鄂高活动范围不超过方圆200米，而就在这短短的距离中“有家”就和我们结下了不解之缘。第一天来到鄂高，由于物资匮乏，一行人来到了有家。超市的大妈极为热情，听...*

**如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)一**

我们都在打趣说自从来到鄂高活动范围不超过方圆200米，而就在这短短的距离中“有家”就和我们结下了不解之缘。

第一天来到鄂高，由于物资匮乏，一行人来到了有家。超市的大妈极为热情，听说我们是华师的学生都发出了赞叹声，逗得我们好乐噢。物资选购完毕，租了超市的小推车运送物资，走在路上回头率超高，那叫一个拉风噢。

有家不但服务态度好，东西还很便宜。特别是蔬菜瓜果类，饼干零食类价格非常实惠。还经常会有秒杀特价，一元抢购等等活动。这些策略让我原以为会日渐凄凉的有家逐渐兴旺昌盛。超市不但有日常生活用品还引进了几个服装品牌、家用电器等等，近来有家一逛就逛了几个小时。一个超市居然有如此巨大的魔力，令人匪疑所思。

有些同学告诉我，回到华师感觉水果都变贵了，我告诉他那是因为你已经习惯“有家”了。习惯是一件可怕的事情，一旦离开会有失重的感觉，让人久久回不来神。“有家”并不仅只是一个超市，它承载了我们太多的美好时光，我们一起开心快乐的日子。

有缘而来，家在鄂高。

刚来鄂高的时候，从华师大巴上卸下来我真心佩服我们的行李了，太多了……寝室楼下二十多个包裹，一个比一个重。同学们都去见指导老师了，剩下三个柔弱的妹子，包括我……

眼看着队员归队遥遥无期，这么一大堆行李该怎么办呢。恰巧我们碰上的是上第四节课的时间，有同学在上体育课，我开始开动了小脑筋。虽然是刚刚来的实习老师，连班都没有进，不知道请求同学的帮助行不行得通哦。在队员的怂恿下，我对着迎面走过来的五位男同学喊道：“同学，你好！你们有没有事啊？没事的话可不可以帮我们搬一点行李上楼呢？行李实在太多了……”男生们你推我搡羞涩的过来搬行李。首轮“求助”大战告捷，这极大的提升了我的勇气，于是我又求助了几个学生，也都成功了。同学们还非常好奇的问我们“你们是实习老师吧？你们是华中师范大学的吧？”这些孩子们热情的反应令我们很是开心，行李也在愉快的对话中搬运完毕，这也让我们在想究竟我们面对的又会是怎样一群活泼可爱的孩子呢？真是令人期待啊。

说实话，我是真跟不上现在高中生的节奏了，我单知道平安夜要送苹果却不知道万圣节前夜也要送糖果。我是不是有点out了？

万圣节前夜，我和往常一样和小伙伴一起出去吃饭，碰到路上有很多卖糖果的，还看见智慧班上的男同学在买糖果，后来一打听才知道今天是万圣节前夜。吃完饭回来，我和往常一样在办公室办公，第一节晚自习下了，有几个6班的女同学在门外叫我的名字。看她们笑的那么灿烂我好奇的出去了，她们拿出手中的棒棒糖递给我，我说谢谢，她们就跑开了。

这让我想到了我的高中，当初的我也是那么羞涩，那么可爱。只不过当初的我没有像她们这样会送实习老师糖果，我在想如果当初的我送了实习老师礼物她会不会也像我这么开心呢？学生惦记着她的实习老师，她的实习老师又在想着另一个实习老师，这个世界还真是奇妙啊。

**如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)二**

：4周

：2分

：xxx有限公司

：上海

：20xx-x-xx~20xx-x-xx

1，了解企业的运作方式和日常业务。

2，把书本中的知识放到实践中去，培养大学生的动手实践能力。

3，在实习过程中，与上级，同事等有效沟通，培养大学生与人沟通的能力和团队协作的能力。

4，巩固、扩大和加深学生从课堂上所学的理论知识，获得实际工作的初步经验和基本技能。

实习要求：

1、做好实习前准备工作，了解实习目的和任务，以提高实习效果。

2、遵守实习纪律，服从实习安排，完成实习任务。

3、与指导教师定期保持联系，汇报实习进展情况，接受指导教师的指导。

4、实习结束，提交《实习单位鉴定》和《实习报告》。

1，了解实习单位的所有制性质、经营方针和经营理念。

2，了解实习单位的运作特点，业务要求和主要产品。

3，了解实习单位的发展战略和经营战略。

4，负责协助实习单位销售部产品的销售。

5，负责销售资料的收集、翻译、与整理。

6，负责用传真、电话、msn等通讯方式联系客户，并提供口译服务。

时光匆匆，转眼间一个月的实习生活也画上了句号。我又从社会实践中回到了校园学习生活之中。回首过去一个月在西门子威迪欧电机(上海)有限公司点点滴滴的实习生活，我有许多感悟。我对销售有着极大的兴趣，我从上大学起就立志做一名优秀的销售代表。这次在西门子威迪欧的实习生活让我进一步了解了销售这个职业，更坚定了我今后做一名优秀销售代表的信心。

首先，这次在西门子威迪欧电机(上海)有限公司的实习生活使我找到了在社会工作中的感觉。这对于一个长期在校园中学习生活并即将步入社会工作中的大学生来说，是一个不小的收获。刚到西门子威迪欧的时候，我真的不知道自己要在公司中做些什么。那些职业的销售代表都十分的繁忙，他们大部分时间都在外出拜访顾客、商业谈判之类的。而我一个销售部实习销售助理似乎帮不上什么忙。但是，我决心在这次社会实习中锻炼自我，学到一些实际的东西。我尝试着和公司负责实习生的主任王老师沟通，希望他能给我多一些工作去完成。于是我成了销售部办公室中繁忙工作的一员。我帮助职业销售代表发送传真，给客户打电话，收集、翻译、整理资料。什么地方需要我帮忙，我就去什么地方。打字，翻译，打印资料，虽然我的工作很杂，也很基本。但是在这个过程中，我找到了社会工作的感觉，也在这个过程中学习到了许多东西。在工作之余，我主动地和那些职业销售代表交流，从和他们的交谈中，我了解到了作为一名销售人员是多么的不容易。实际上，做销售是一项极富挑战性的工作，销售人员每天面临着巨大的压力。但是当他们成功地拜访了客户或达成了销售目标后，那种发自内心的喜悦是不言而喻的。实习后期，我主动提出去公司产品展区向顾客介绍公司产品。起初，我对公司的产品不是特别的了解，因为公司的产品都是一些电机产品，这对于一个学文科的学生来说是很陌生的，但是一个好的销售员首先要对他或她所销售的产品了如指掌。所以我就在晚上下班后借来公司一些介绍产品的书籍和手册来看，学会了一些专业用语和了解了公司产品的特性。第一次向客户介绍公司产品的时候，我的心里还是有些紧张的，但是我还是镇定了下来，为客户简单地介绍了一下产品，这也算是我第一次那么正式地为客户介绍产品，虽然这对别人来说算不了什么，但是我自己的心中却充满了喜悦。虽然这次实习的时间很短暂，但是我找到了工作的感觉，也学会了怎么样把学习和工作结合起来。

同时，我也在这次实习中肯定了自己的价值。以前，总觉得自己要是走出了校园，什么都做不了。但是通过这次实习，我看到了自己的能力。我能积极地去工作，去和上级沟通，“找”活儿干。我学会了在工作中学习的方法，我为了工作的需要，能迅速的学到工作中所需要的东西。我不了解电机产品，但是我学的很快;我不了解怎么使用打印机、传真机，但是我学的很快;我会化妆，把自己的穿着职业化，但是我学的很快。我再很短的时间内学会了工作需要我学会的东西。我想这就是大学所培养的真正的东西——学习的能力。我也看到了改变的力量，有一句名言是：世界上唯一不变的东西就是改变。在这次实习中我的观点等都有了一系列的改变和变化，从这些变化中我学到了许多，也使自己成熟了许多。我现在不怕找工作了，我会不断地学习，充实自我。我相信我一定能找到一份很好的工作，我是一个很好的“产品”，我能自信地向企业推销我自己。

**如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)三**

20xx年10月9日，按照学院的要求，我抵达了贵港市桥南中学进行为期28天的教育实习活动。短短一个月的时间，在桥南中学领导和有关老师的帮助指导下，我积极且认真负责地完成了实习任务，感受到了阳光下最光荣事业和作为一名园丁的崇高与艰辛。我时刻牢记我院“德才并育，知行合一”的校训以及“学高为师，身正为范”的教师资格，充分发挥主观能动性，把在大学课堂上所学的理论知识和实际教学相结合，在实践中学，在学中实践，认真开展教学工作和班主任实习工作，认认真真、踏踏实实、勤勤恳恳、任劳任怨，我付出了很多，但也收获了很多。在整个实习阶段，我从一个只会“纸上谈教”的大学生到一个能在课堂上“讲课自如”的准老师;从一个没有经验的大学生到一个对平行班有一定处理能力的班主任，这一切无不见证着我所付出的每一分耕耘所得到的收获。

在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

其次，就实习期间自己在班主任和教学实习等方面的工作做一个总结：

实习期间，我能很好地掌握和熟悉全班学生姓名、个性特点、兴趣爱好、思想情况、组织情况以及班级特点，工作积极主动、认真负责、善于做思想工作、处理日常事务灵活而不拖沓，能制定切实可行的教育工作计划，独立工作能力强。

班主任是班级的主任老师。班主任作为全面关心学生成长的主要教师、学生主要的精神关怀者、影响学生发展的重要他人，无疑肩负神圣而又重要的职责。如何做好班主任工作？是值得每一位老师不断思考探索的。作为一名实习班主任，虽然在实习过程中，我学到了很多，但真的要去做班主任，还是有很大差距的。实习之初，我觉得自己首先要了解我所带的班级和班级同学，了解是班主任工作的基础。于是第一周，先和同学们见面、做自我介绍，向指导老师询问有关班级的情况，经常去看自习课，和学生多接触、多聊聊。一周下来，我跟班里的同学混了个脸熟，我也发现了我们活泼的班集体，但班级凝聚力不够，有些同学哎学习课时又限于自己成绩不好，对最近没有自信。因此，第一周的班会我们就组织了“坚持、自信、成功”的班会。希望通过这次的班会让学生南钢队最近充满信心，努力学习，实现他们心中的梦想，还教会了他们《最初的梦想》这首励志歌！

才实习一周，就深刻体会到班主任工作的艰难。每天起早晚归，大家有显得有些筋疲力尽。在第二周，就由我亲自担任实习班主任了，压力很大，回头想想，班主任工作的确可以锻炼我们，提升我们的能力。

班主任工作市一项十分细微的工作，要和学生朝夕相处。一位班主任，如果天天早来晚走，事无巨细样样亲自抓，班级管理的效益不一定高，我们叶绝不能认为他是称职的班主任。班级管理要科学化，育人工作要高效化，这是每个有事业心的班主任所追求的目标。这样的班主任应当力争市学生的朋友，同时是各科任老师德育的伙伴，学校领导的参谋。

毕竟是实习班主任，学生对我当然没有原任班主任那样惧怕，但是我认为和他们搞好师生关系却是十分重要的，和他们做朋友，多多了解关心他们的学习和生活，使亦师亦友的关系得以建立。这样一来，我的各项工作才得以顺利地进行下去。下面想具体讲一下我的班主任工作的得与失。

值得一提的是我的主题班会“团结就是力量”。由于097班班集体凝聚力不够，我想通过这次的班会把同学们都凝聚在一起，可是即使经过我的精心设计，努力准备，还是没有像我想象中那样完美。我知道，现实和梦想之间总有一段距离的，但是却没有想到这段距离是这么大。班会进行的过程中，学生没有积极地配合，而我又没有办法使他们安静下来。过后，我与韦老师交谈，与学生交流才发现，其实了解学生所需要的才是最基本的。所谓哪里有压迫哪里就有反抗，如果他们不喜欢做一件事情却硬要压迫他们的话，结果就可想而知了。比如这次班会我设计的：二人三足走“和“兵行其道”的游戏活动他们就认为太过幼稚，所以才不愿意配合的。还有就是没有事先征求他们的同意就挪动他们的桌椅，使他们感到反感，所以活动才进行得不顺利。因此，应当学会尊重学生，多了解他们的所需，这样才可以促进师生之间的交流，学生才会信服你，才会配合你的活动和服从你的安排。

还有，也许是我慢慢被他们当作了朋友，因此好些同学找我谈心，我很开心叶很欣慰，觉得之间的努力总算有了收获。他们告诉我内心的不安和顾虑，特别涉及到他们的敏感话题“早恋”。因为信任才会找我谈心，这是很好的。常规工作他们叶积极配合了，比如午唱，出黑板报，以及篮球联赛的时候，很多女生也去加油助威了，以前的篮球比赛女生都不到场的，而现在她们也到场和我还有男生一起为本班加油了，他们的班级荣誉感也在慢慢加强了。我真的很感动叶很满足！

虽然不再是实习班主任，可是我还是会经常去教室和学生聊聊，早读自习的时候帮他们解决问题。学生都认为老师是无所不能，什么都知道。有一次上自习，一位学生问我关于物理方面的知识，我已经忘得差不多了。虽然有些问题疑惑不能帮助他们即使解决，但我觉得能帮助学生解决疑惑是一件挺快乐的事情，师者，传道授业解惑者也。总的来说，我和班里的学生相处还算不错，当他们知道我要离开的时候，很多都舍不得，其实我也有点不舍，才刚刚开始和他们彼此了解的时候，就要分开，只愿他们今后一路走好。

教学实习中，总的来说，我能认真备课，所涉及的教案规范，符合学生需求实际，内容准确。课堂教学中，教学效果好，教学内容能当堂消化、巩固。教学语言表达清楚、流畅，课外辅导耐心细致，对于不同程度的学生能区别情况，因材施教，答疑解惑正确而有启发性，批改作业仔细正确。刚到桥南中学时，在第一周，我在学校的安排下，开始熟悉实习学校、班级的情况，并随班听课（不少于六节课），作好听课笔记。另外在指导教师的帮助下，熟悉教材、大纲，写出一课详细完整的教案和指导老师讨论，积极听取意见反馈，还组织了小组内集体备课然后小组内进行试讲，达到要求后才上台讲课。

**如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)四**

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。

**如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)五**

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。

**如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)六**

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。

**如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)七**

大三还都还没有开始，刚刚结束大二的七月，没有暑假的休息和调整，我开始了我的顶岗实习工作。通过之前学校里的面试，我很荣幸的加入了上海广域装饰工程有限公司这个大家庭。上海xxx建筑装饰工程有限公司成立于20xx年，注册资金5080万元，现为经国家建设部批准的建筑装饰设计甲级、施工一级资质企业，并通过了质量管理、环境管理、职业健康安全管理等体系认证。公司同时具有机电设备安装工程二级、智能化工程二级、钢结构工程二级、建筑幕墙工程二级等施工资质。

实习是大学生从学校到社会的一个过渡，我们可以通过这次实习，去提升自己、锻炼自己。在实习中我们可以运用自己所学知识，并继续拓展自身的知识面。扩大自身 与社会的接触面，为将来自己立足于这个行业和社会做好准备。

7月初，我一开始被分到了第一个项目，是上海的xx药厂办公楼改造，但是因为一些原因工地暂停施工了。于是我就被分到了另一个项目，苏州的龙湖狮山原著一标段公共区域精装修工程。

刚来到工地的我是比较迷茫的，也不知道要干些什么，从哪里开始学习，如何去学习都不太清楚。幸好领导让一个施工员带着我学习，从一点的开始学习，主要是学习施工员这方面的知识。

这个项目主要分为别墅和高层，我们负责的部分有23栋别墅和8个高层，高层有3个18层的高层和5个12层的跃层，其中高层42号楼的一到三楼是物业用房，物业用房内所有的部分都是由我们负责的。其他地方我们是负责公共区域的精装，包括大堂、楼梯、电梯厅、地下室包含的所有墙砖、地砖、不锈钢扶手、铝扣板吊顶、木工吊顶、电梯门套等等......我每天的任务基本就是在现场检查班组们每天的施工进度和安全文明施工情况，后期还排查了问题，并一个个列出表格发给所有相关班组维修整改。因为工地有多家单位一起交叉施工，有时候也会遇到许多问题，我也会做联系单发给甲方和监理以便让他们通知相关单位整改，避免对我们造成不必要的损失。偶尔缺人手的时候和大家一起做做小工，打扫卫生、清理垃圾，做一些小事。

在实习中碰到了许多工种，有瓦工、木工 、水电工、油漆工等等......我也从观察他们工作和干活中学习到了不少知识。总结一下，比如瓦工，贴瓷砖的施工工艺与流程还有注意事项：地砖一般板厚20毫米左右，每块大小为800×800毫米。使用1：2水泥砂浆铺贴。要先清扫整理基层地面，接着水泥砂浆找平，定标高、弹线，然后把提前浸水湿润的瓷砖从水里捞出来，安装标准块，摊铺水泥砂浆，铺贴瓷砖，最后就灌缝、清洁、养护交工就行。过几天我们会检查空鼓情况，如果出现一块砖有一半到四分之三以上空鼓，必须返工。又比如油漆工，涂刷乳胶漆工艺流程要先清扫基层；填补腻子，局部刮腻子，磨平；满刮腻子磨平要两遍，涂刷封固底漆；涂刷第一遍涂料；复补腻子，磨平，涂刷第二遍涂料，最后磨光交活。施工要点基层处理是保证施工质量的关键环节，其中保证墙体完全干透是最基本条件。这些也仅仅是一些皮毛而已，我要学习的还很多。

这些也仅仅是皮毛而已，纸上得来终觉浅，只实习了几个月的我还有很多知识等着我去吮吸，除了学习，还有人际方面，每天除了自己公司的领导同事交流还会和甲方、监理、总包以及其他单位的打交道，在这个社会上做人非常重要，有一句话说得好，“先做人，后做事”，我认为是非常有道理的。等到自己真正踏入了这个社会才能发现自己有多少不足，没了学校和老师的庇护，我根本什么都不是，无论是工作能力还是实践的经验，我和别人比起来就是一张白纸，所以我应该要收起自己的天真烂漫，好好去努力实习，完善自己，不能眼高手低。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。在那里是工作的场所，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，移提高自己的潜力。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，尽管是学学搞笑，学生还终归持续着学生的身份，而走进企业，接触各个的业主，同事，领导等等，关系复杂。得去应对从未应对过的一切。在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是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，只要套公式是的就能完成一线任务，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的这么吃力呢这是社会与学校脱轨了吗也许老是是正确的。虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可佛人的事实。作为一个新世纪的大学生，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，是社会中的一份子了。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，对社会有用的人才，多接触社会是很有必要的。

所以我的总结差不多就是这样，最后我总结了两句对我来说很重要的话：一是在不知道做什么的时候，最好的方法就是虚心请教别人怎么做而不是盲目的自我探索；二是没有经验的累积是做不好很多事情的。认清自己，继续努力！

**如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)八**

经父母联系我去了坐落在本市的中国人民银行\*\*市中心支行的外汇管理科和拥有帐表、凭证等票据齐全的事后监督中心两个部门参加了学习实践活动，经过为期两周的实地参观、学习,从中确实受益匪浅。

虽然上了一年大学,但对自己的专业,对未来将从事的工作类型知之甚少;同样，对应该知道遵守的一些礼仪、规范也知之甚少，得过且过,认为自己那是不拘小节。然而，就是这种马马虎虎的态度使我第一天就碰了钉子。指导老师正在给我讲解相关知识，我却不经意间打了个哈欠正好被看见，挨了批评(因为实习老师是父母的朋友，父母要求他严格管理，多指导，所以才直言指出)。

随后，指导老师讲了一个故事。说有一个大学生去应聘，排在最后一个，当看见前面那么多比自己优秀的人都被淘汰时，心里开始发毛，抱着试试的心态走进了老板面试的办公室，进屋后看见门口地面上有一张纸，便捡了起来，看看没用才扔进了垃圾桶，坐下后，老总说：你被录用了。应聘者惊讶万分，问为什么自己这么幸运?老板说是他的举动让自己决定录用他的，正是他那一个微不足道的小小举动为自己赢得了一个不错的工作岗位。虽然之前也听过许多类似的故事，但这次听却完全有另一种不同的感悟，细节决定成败，终于切身体会到了，打哈欠这一动作虽小，但反映的确是自己的思想不够集中，也是对讲话者的一种不尊重，自己平时没有养成良好习惯，却在这时闹了笑话，此时我深刻体会到了细节的重要性，将来一份好工作很可能因为你的某个好习惯而选择你!

后来我又参观和学习了事后监督中心和外汇管理科的一些日常业务，看到了很多票据、账簿等资料，在外汇管理科看到的一些外贸企业外汇核销的资料和单据，有些票据上的要素确实还有一些英文。指导老师还给我推荐介绍了一些我的专业需要学习和了解的金融、证券、保险、财政、税务、会计、统计、经济法规等专业书籍和资料，并大体讲解了这些方面的最基本的常识，讲解了人民银行与其他各家银行的不同工作职能，使我初步了解到了人民银行是中央银行，负责货币政策和金融宏观调控等职能，其他各家国有商业银行主要是以人民币为特殊商品搞经营核算的企业，以经营社会存款、贷款、结算服务等功能。我还初步了解到了经济运行的大体流程，也知道了国际贸易就是国内企业(包括内资企业、外资企业、合资企业、合作企业等)与境外企业发生货物出口或者货物进口的贸易活动。在有关资料上国际贸易的概念定义是，“是指不同国家(和/或地区)之间的商品和劳务的交换活动”，我还了解到了国际贸易的流程，也大体知道了本专业的就业前景。国贸专业毕业生可在金融、外贸企业，外资企业、货物出口或进口企业，政府招商部门以及政府各个经济管理部门如财政、税务等机构从事外贸研究与外贸实务工作。在爆发世界金融危机前出口增长比较活跃的省份，如浙江省，广东省，上海市等南方一些省市外贸企业，对该专业人员的需求量很大，尤其是国家放宽企业的进出口权后，许多中小企业有外贸自营权。他们很需要该专业人才。该专业发展前景广阔，应该是一个很火暴的的行业，因为中国加入wto后，融入世界经济贸易大市场中，外贸企业发展空间不断扩展。

所以作为国贸专业的学生，要学好英语当然自不必说，之前本以为只要学好自己在学校的专业课程就可以，殊不知经济类的专业都是相通的，不但要学好必要掌握的知识，对其他各个方面相关的知识也都尽量做到了然于心，比如对国内外政治经济形势就必须要有深入的了解，这就需要与时俱进，上完大学并不是学习的终止，要想将来在工作时得心应手，必须乐于学习，不断学习，跟上时代的步伐。

在\*\*市人民银行事后监督中心和外汇管理科两个部门参加社会实践和学习活动的这段期间，接触到不少人员都是刚毕业不久的大学生，比我大不了几岁，因此也就有了更多的共同语言。从他们那里，我了解到，学历很重要，但并不会决定你的一切，自己的人生还是需要自己去创造!一位刚上班不久的姐姐告诉我，她上的大学是“三本”，当时应聘时有一位某重点大学的本科生与她竞争同一岗位，然而最后她胜出了，靠的是什么，靠的是自己四年来在别人“尽情享受青春”时寒窗苦读的努力与坚持。她深知自己上的大学并不是重点院校，在起点就比别人差了一大截，这时需要的不是怨天尤人，也不是抱怨和懊悔，能做的只有狠下决心利用这四年弥补自己曾经没有珍惜的大好的学习时光，这个过程是很痛苦而漫长的，需要持久的耐力与决心，但这不是白白付出的，从她身上我看到了，个人的命运永远是由他的人生态度及努力程度而决定的，起点低并不可怕，可怕的是自己从心理上就已经放弃了的念头，浑浑噩噩地混过这四年也是过，抱着不服输的心态拼命一搏也是过，而前者换来的必定是不尽人意，后者虽不能一定能使自己过上理想的生活，但总是有一线机会，就像当时的高考一样，很多人都抱着“我努力过了，结果已不重要”的心态，既然当时可以，为什么现在就不可以?为了自己美好的未来，放手一搏，拼了这四年，很可能换来的就是一份如意的工作和未来美好的人生，何乐而不为呢?

从这些参加工作不久的大学生身上，我不仅看到了他们的努力，也看到了竞争的残酷，一份普通的工作，为数不多的几个名额，居然能够让数以千计的应聘者蜂拥而至，由此可见就业的压力有多么大。现在的社会是个靠实力说话的社会，是个讲求真才实学的社会，也是个日新月异的社会，生活在这个时代，是我们的不幸，也是我们的幸运，不幸的是我们即将面临残酷的竞争，优胜劣汰是我们必须接受的现实，幸运的是我们也因此更大程度的发掘了自身的潜能，从各方面使自己变得更加强大，具备各种各样的优秀品质，承受能力也会更强，在未来的生活里，遇到突发事件的处理能力自然也会更强。但话虽如此，这些能力不是与生俱来的，这就需要我们的主观能动性，利用一切可利用的资源来充实自己，发展自己是未来社会人才所具备的基本素质，因此主动学习变得尤为重要。从一些老同志身上，我也看到了这种求学上进的积极态度，有的根据工作需要撰写一些相关文字资料要翻阅好多资料，查找历史数据，寻找理论支持点等等。他们认为，人要活到老学到老，不断充实自己也是在充实自己的生活。我不得不为之震动，本以为现在的一些老同志只是沾了他们那个时代的大学生“国家负责分配”的光，每天只是坐在办公室喝喝茶，看看报、聊聊天消磨时光，却不知他们也会有这样积极的思想，这在现在的年轻人当中都极为罕见，不得不让我心生敬意。作为当代大学生，我们更是没有理由浪费我们这风华正茂的美好青春!

**如何写大学生创新创业项目策划书,校园创新创业项目策划书(推荐)九**

这次的暑期社会实践活动我们xx集中队开展的是到五楼养老院“关爱孤寡老人”的志愿者服务活动。为了体现志愿者的风采，我们向院学生会借来了带有“青少年志愿者”字样的帽子；因为开展暑期社会实践活动还是第一次，我们也是没有踏进社会的青少年没有什么经验，为了让活动开展顺利，我们第一天的活动主要是规划接下来这几天的活动。

首先我们规划路线，通过手机地图和百度搜索，我们找到一家位于xx科技大学南边的养老院。为了再次确认养老院，我们给养老院院长打了电话，听声音院长是位阿姨，我们向院长说明情况，希望院长能够同意我们去该养老院开展社会实践活动，院长热情的答应了，并为我们指明乘坐21路公交车到“车辆厂站”下车。我们感谢过院长之后，开始准备我们到养老院之后和老人有哪些交流，确定可以为老人们开联欢会，我们选择为老人们表演的节目，老人们生活的年代和我们有所差距，所以我们考虑的节目有：《天仙配》、《雪绒花》、《映山红》等红歌节目，最后我们还选择了我们在学校学习的健美操为结尾节目；最后，我们列写送给老人们的礼物，规划到此结束了。

社会实践活动的第二天，我们第一次进入养老院，对养老院的环境有了初步的了解，也熟悉了到达养老院的路线，为后来社会实践活动的进行打下了坚实的基础；第三天，正式进行社会实践活动，但由于我们对老人们还不太了解，彼此都不是很熟悉，队员们都是未进入社会的青少年不会与不同的人交谈，第一次的相处很是尴尬。养老院阿姨为我们介绍了养老院老人的日常生活、家庭背景和患病情况，我们对老人们有了初步的了解使第四天的活动进行得很顺利，我们和老人们相处得很愉快；第五天天气很热，我们仍然进行暑期社会实践活动丝毫不畏惧闷热，老人们对我们越来越像自己的孩子，我们和老人们的感情越来越好，似乎成为了不可分开的一个大家庭，每天的分离大家都有些不舍；第六天社会实践中，我们举办了一个小型的联欢会，为老人们表演了我们之前准备的节目，丰富了我们社会实践活动的色彩，也给老人和我们一个很难忘的下午；最后一天社会实践活动，我们将前几天和老人合照的照片拿到照相馆给洗了出来，和老人们共同分享照片的喜悦之后我们最后一次举办了联欢，老人们也为我们准备了一首歌，最后一天结束，我们的暑期社会实践活动也圆满结束了，我们的社会实践活动受到了养老院院长及养老院义工的一致好评，获得了成功，队员们的努力都没有白费。

本次暑期社会实践活动对我们启示很大，虽然第一天的规划很仔细，但是第二天仍然出现路线寻找的错误，可见规划并不只能看到表面的成功，要仔细确认过后才能保证规划无误；与人交往是门很大的学问，我们刚开始与老人接触的不适应和尴尬告诉我们应该学会人际交往，这是进入社会之前在大学里必须学会的技能；老人们其实不需要孩子们挣很多的钱给自己，老人生活了一辈子，什么样的东西都见过什么样的生活也都过过，老来最大的希望就是子孙满堂，陪着孩子们过完自己最后的日子，所以我们应该多花点时间陪陪自己家里的老人，不能把手机当成自己的生活，多陪陪他们，别让自己以后后悔。

现代社会缺乏了人情冷暖，很多人都忘记了人与人之间交往最基本的其实是爱，比起用手机交往的冷漠没有感情的交流，与家人坐下来聊聊天，陪老人们走走路说说话才是最温暖最长情的生活；家人永远是自己无限的\'力量，除了家，再也找不到一个舒适港湾让自己停靠，珍惜在家里与家人待在一起的每一分钟，让爱停在自己心里，永不褪色！

这次实践活动我们收获了老人们单纯的感情，这是我们进入社会之后可能再也不会遇见的情感，在养老院里，没有任何的目的性，老人们仍待我们像自己的孩子般，在这里我们也学会了与人交往将心比心，待人友好。

这次的社会实践活动给未进入社会的我们上了最好的一课，而其中最重要的知识点就是告诫我们在物质世界中请记住家人永远是你最坚强的力量，多陪陪他们吧，和他们在一起才不会迷失自己，才不会忘记人间最美的东西——那就是爱！

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