# 2024年个人社会实践总结100字(13篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-10-16

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!个人社会实践总结100字篇一二...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**个人社会实践总结100字篇一**

二：离论联系实际，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实践问题的能力，为毕业后走上工作岗位成为一名优秀的教师打下一定的基础。

三：同时，可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量、培养合格人才累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

在xx学校实习的这十五周的时间里，感受颇多。实习期间，我遵守学校纪律，严格要球自己，努力为人师表。我出任了初二三班的数学教学任务兼班主任，认真完成了三方面的实习基本内容，具体情况如下：

开学初期，来xx学校，积极主动向原班主任请教，了街班级了解情况，在明确教学进度及教学计划后，马上跟随杨老师听课，参加教研会议，小组内试讲，评课。我所在的班级，学生基础参差不齐。因此，在备课中，注重对基本知识和基本理论的强调。结合听课的心得制定了教学计划，进行了试讲，得到了指导教师的肯定后，正式走上讲台。

走上二年三班的讲台时，不免有些紧张。这是第一次正式讲课，还带着紧张之为的些许激动。经过精心备课，本节课还是取得了一定的成绩，完成了各项教学计划，课程的讲授得到了指导教师老师的好评，但同时也指出了我的不足，课下，我即使总结了自己的得失，并进行反思。

在教学过程中我不断积累经验，研究课程，改进教学方法，使每堂课程都饱满精练。在我自己的努力和指导教师的帮助下，我的教学实习工作取得了圆满成功。

在实习期间，认真批改每一次学生作业及考试试卷，及时分析试卷，找出学生的知识不足，把握教学的重点。并且认真完成实习教案十篇

在进行教学实习的同时，我还进行了班主任工作实习。进入xx学校开始，我便张老师的指导下开展班主任工作。我深入初二三班了解情况，帮助班主任老师开展各项工作，

开学初期，开展“新学期、新态度——我能行”主题班会，在新的学期开始，增强学生的自信心，让学生感受到通过努力而成功的喜悦。同时做好本学期的学习计划，制定学习目标，在“我能行”的态度中，朝着目标前进。学期中期，开展“文明、礼仪”主题班会，培养学生文明礼仪须从现在做起、从自身做起的意识，并为学校的和谐建设做出一份贡献。五月中旬，在期中考试已结束而期末考试尚未到来之时，为谨防学生s思想松懈、学习放松，开展“成功捷径——奋斗”主题班会。引导学生学树立正确的人生目标，通过各项小活动体会奋斗过程中带来的成就感，为期末考试的复习铺设一个良好的捷径。

在实习工作中，我还着重做了几位同学的思想工作，帮助他们克服思想波动，在青春叛逆期，引导他们树立正确的人生观、价值观，并对其进行课业辅导，等等。因此，在张老师的细心指导下，我学到了许多本上没有的东西，积累了许多班级的管理方法，并有了一定的班主任工作经验，为日后走上工作岗位打下了坚实的基础。

进入xx学校之后，综合xx学校的现状及学生特点我做了细致的分析，同准备阶段的教育调查计划一并制定了本次教育调查的主题及调查步骤，展开教育调查，并同周边的几所中学的实际情况相结合，作了此次报告.

此次调查报告的方向重点是如何提高课堂气氛、调动学生的学习积极性。我听取了学生的一些意见，请教了一些教学经验丰富的教师，查询了有关资料，并结合了当前《课程标准》完成了教育调查报告，报告得到了指导老师的认可。

以上三方面的内容是我在实习期间完成的。回忆十五周的教育实习，使我深深体会到，要想成为一名优秀的人民教师，是非常不容易的。除了本身应具备渊博的学识外，其他各方面如语言、表达方式、心理状态、以及衣着、动作神态等也是有讲究的；当然，我更是体会到了当一名老师的快乐与幸福。与学生在一起，我会回忆起自己中学时代，也会想起自己曾经的点点滴滴。当我在讲台上书写每一笔的时候，我都能觉察到自己脸上洋溢着幸福的微笑，因为，我这么多年读书学来的知识，终于找到了传输给他人的途径，让我自身有一种成就感。

十五周的实习过去了，顺利结束了自己工作。回到师大，心里却空落落的，很怀念实习的生活。因为，那里有我忙碌的身影，有我的欢笑以及一张张稚嫩可爱的脸庞。在那里的生活是快乐的、充实的。走在大学校园的路上，抬头看到树上结满了绿色的核桃，一丝清凉拂过，让我发觉，秋天要来了，收获的季节就要到了。

实习有苦有乐，有欢笑有泪水，有数不尽得酸甜苦辣；实习让我丰富了知识，增长了经验；实习让我坚定了学习的信心，给予了我勇气；实习带来的是无价的人生阅历，是宝贵的一课。待到明年秋来时，能圆我教师之梦。

**个人社会实践总结100字篇二**

一：在实习中，提高了我们的教学能力和综合素质，是全方位的实战训练，有利于提高从教技能，在我们身份转换中健全心理素质；在艰苦的环境中锻炼身体素质；在教育教学中提高专业素质；在文明教育中完美人格素质。

二：离论联系实际，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实践问题的能力，为毕业后走上工作岗位成为一名优秀的教师打下一定的基础。

三：同时，可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量、培养合格人才累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

在xx学校实习的这十五周的时间里，感受颇多。实习期间，我遵守学校纪律，严格要球自己，努力为人师表。我出任了初二三班的数学教学任务兼班主任，认真完成了三方面的实习基本内容，具体情况如下：

开学初期，来xx学校，积极主动向原班主任请教，了街班级了解情况，在明确教学进度及教学计划后，马上跟随杨老师听课，参加教研会议，小组内试讲，评课。我所在的班级，学生基础参差不齐。因此，在备课中，注重对基本知识和基本理论的强调。结合听课的心得制定了教学计划，进行了试讲，得到了指导教师的肯定后，正式走上讲台。

走上二年三班的讲台时，不免有些紧张。这是第一次正式讲课，还带着紧张之为的些许激动。经过精心备课，本节课还是取得了一定的成绩，完成了各项教学计划，课程的讲授得到了指导教师老师的好评，但同时也指出了我的不足，课下，我即使总结了自己的得失，并进行反思。

在教学过程中我不断积累经验，研究课程，改进教学方法，使每堂课程都饱满精练。在我自己的努力和指导教师的帮助下，我的教学实习工作取得了圆满成功。

在实习期间，认真批改每一次学生作业及考试试卷，及时分析试卷，找出学生的知识不足，把握教学的重点。并且认真完成实习教案十篇

在进行教学实习的同时，我还进行了班主任工作实习。进入xx学校开始，我便张老师的指导下开展班主任工作。我深入初二三班了解情况，帮助班主任老师开展各项工作，

开学初期，开展“新学期、新态度——我能行”主题班会，在新的学期开始，增强学生的自信心，让学生感受到通过努力而成功的喜悦。同时做好本学期的学习计划，制定学习目标，在“我能行”的态度中，朝着目标前进。学期中期，开展“文明、礼仪”主题班会，培养学生文明礼仪须从现在做起、从自身做起的意识，并为学校的和谐建设做出一份贡献。五月中旬，在期中考试已结束而期末考试尚未到来之时，为谨防学生s思想松懈、学习放松，开展“成功捷径——奋斗”主题班会。引导学生学树立正确的人生目标，通过各项小活动体会奋斗过程中带来的成就感，为期末考试的复习铺设一个良好的捷径。

在实习工作中，我还着重做了几位同学的思想工作，帮助他们克服思想波动，在青春叛逆期，引导他们树立正确的人生观、价值观，并对其进行课业辅导，等等。因此，在张老师的细心指导下，我学到了许多本上没有的东西，积累了许多班级的管理方法，并有了一定的班主任工作经验，为日后走上工作岗位打下了坚实的基础。

进入xx学校之后，综合xx学校的现状及学生特点我做了细致的分析，同准备阶段的教育调查计划一并制定了本次教育调查的主题及调查步骤，展开教育调查，并同周边的几所中学的实际情况相结合，作了此次报告.

此次调查报告的方向重点是如何提高课堂气氛、调动学生的学习积极性。我听取了学生的一些意见，请教了一些教学经验丰富的教师，查询了有关资料，并结合了当前《课程标准》完成了教育调查报告，报告得到了指导老师的认可。

以上三方面的内容是我在实习期间完成的。回忆十五周的教育实习，使我深深体会到，要想成为一名优秀的人民教师，是非常不容易的。除了本身应具备渊博的学识外，其他各方面如语言、表达方式、心理状态、以及衣着、动作神态等也是有讲究的；当然，我更是体会到了当一名老师的快乐与幸福。与学生在一起，我会回忆起自己中学时代，也会想起自己曾经的点点滴滴。当我在讲台上书写每一笔的时候，我都能觉察到自己脸上洋溢着幸福的微笑，因为，我这么多年读书学来的知识，终于找到了传输给他人的途径，让我自身有一种成就感。

十五周的实习过去了，顺利结束了自己工作。回到师大，心里却空落落的，很怀念实习的生活。因为，那里有我忙碌的身影，有我的欢笑以及一张张稚嫩可爱的脸庞。在那里的生活是快乐的、充实的。走在大学校园的路上，抬头看到树上结满了绿色的核桃，一丝清凉拂过，让我发觉，秋天要来了，收获的季节就要到了。

实习有苦有乐，有欢笑有泪水，有数不尽得酸甜苦辣；实习让我丰富了知识，增长了经验；实习让我坚定了学习的信心，给予了我勇气；实习带来的是无价的人生阅历，是宝贵的一课。待到明年秋来时，能圆我教师之梦。

**个人社会实践总结100字篇三**

20xx年12月初，我被安排到xx邮政局进行为期一个月的学习和锻炼。选择xx邮政局作为我们岗前实习的最后一站，体现了省公司领导的一片良苦用心——尽管xx在全省十三个地市中所辖面积最小，但xx邮政局的业务发展规模和水平却丝毫不逊于其他地区，尤其是函件和物流业务，在省内乃至全国都闻名遐迩。其先进的管理理念、创新的营销思路和务实的工作方法，不仅为xx邮政局带来了丰厚的业务收入，也在一定程度上为省内其他地区的邮政管理团队做出了表率。这样难得的实习机会，对即将正式步入职业生涯的我们将大有裨益。

抵达xx邮政局的第一天下午，市局领导召开座谈会，热情地迎接我们的到来。xx局长向我们简要介绍了xx邮政局的基本情况，包括其各项业务规模、业务收入、职工结构和数量等，使我们对xx邮政局的总体发展状况有了大致的了解。刘局长还提出了对我们的殷切希望：尽管我们三人在xx邮政局的实习时间只有一个月，但希望我们能和这里的员工们融为一体，把xx邮政局当作自己的“家”。陈局长、徐局长、王局长和郑局长以及经营服务部的潘主任也向我们表示了热忱地欢迎。

为了能够充分、有效地利用一个月时间，我们和人教处的褚主任共同商议出了一份实习计划表：以周为单位，我们将分别前往经营服务部、函件局、物流局和速递局等几个较大的专业部门进行实习。

第一周：跟随大客户部经理跑支局

在xx邮政局实习的第一周，我们来到了经营服务部下设的大客户服务中心，跟随大客户部经理走访了其分管的分局和支局（据了解，xx邮政局采取支局上设分局的管理结构，这在省内是独一无二的）。带我的夏怡经理分管城南分局，这是距离xx市中心最远的一个分局，距无锡仅有十来公里。我们驾车来到了位于武进区雪堰镇的雪堰支局。支局长朱国栋拥有十年的邮政工作经验，从投递员到支局长，他一直踏踏实实勤勤恳恳，工作表现十分出色。因为曾在邮政一线工作过的关系，他对于基层营销、客户营销有着自己独到的见解。他说，做投递员的时候，很多人担心协储任务完不成，可他从来不发愁，因为他的客户总能心甘情愿地将存款交给他。“这是因为亲切和信任。对客户营销，不能只是在有了任务和指标的时候，更多的努力要放在平时。其实，每一个和客户接触的机会，都是营销的好时机。投递员是和客户接触最频繁的一群人，他们服务态度和质量的好坏，直接影响到客户对邮政企业的印象。如果我们能在这方面多下一点功夫、多动一点脑筋，有时候就会产生意想不到的效果。我以前做投递员的时候，就总在思考怎样拉近和老百姓之间的关系。有时天太热了，我会主动说一句：‘大妈，能给我一杯水喝吗？’从来不会有人拒绝我，因为投递员是人，老百姓也是人，从情感上打动他们，比单纯地推销产品有用得多。”听了这番话，我感触很深。我想，朱局长不一定学过什么高深的营销理论，但他已经从实际行动中，恰如其分地使用了“终端营销”和“情感营销”这两个绝佳的营销工具。而这，也正是我作为一名刚刚入局的大学生所要学习和效仿的——将理论更好地运用到实践中去。

第二周：少儿书信大赛做评委

在市函件局实习的一周，可以算得上最有趣的一周，因为我们三人被安排负责xx市少儿书信大赛的初审工作。在审稿的过程中，小朋友们稚嫩的话语常惹得我们捧腹大笑。

此次少儿大赛的主题是“小伙伴，我想对你说”，目的是鼓励小朋友通过书信的方式，向小伙伴们说出心中想说而又未说的话。有的小朋友向远方的好友倾吐思念之情，有的小朋友向身边的同学道以诚挚的歉意，还有的小朋友向素未谋面的残疾儿童、山区儿童表示关心和慰问。无论内容如何，书信比赛都让小朋友们了解和熟悉了书信这样一种传统的沟通方式，使他们学会了通过写信来交流情感、交换心得。从营销学的角度，我十分赞成这样的营销方式，它不仅能为邮政带来一定的业务收入，还具有较高的公益性和社会价值。更重要的是，它能为我们提供许许多多的潜在客户。对于邮政企业来说，青少年是一群不可小觑的消费群体，让他们从小就建立使用邮政服务的意识，有利于培养其以后的品牌忠诚。中国移动在若干年前推出“动感地带”这个子品牌，主打青少年学生市场，也正是出于此方面的考虑：做市场要趁早。对于消费者来说，谁最早进入他的心智，谁就最有可能占据有利位置。营销学中的“第一”法则告诉我们，找总结之百的人们都会记得“第一名”，却很少有人记得“第二名”。中国邮政要想改变消费者心目中传统、守旧的固有形象，树立品牌好感，不能只将眼光局限在现有的客户上，还要培养潜在的目标客户。所以，少儿书信大赛无疑是一个良好的开端。我们要以此为契机，深入开展多种形式的营销和宣传，为邮政企业的可持续发展奠定坚实的基础。

第三周：感受xx物流的大客户运作

xx物流局拥有一个十分年轻的团队，但论起物流业务的运作与管理，团队的成员们个个都堪称高手。蒋燕子局长就是典型代表。这位思维敏捷、行动干练的女局长，自xx物流局成立以来，投入了巨大的心血，付出了许多艰辛，终于将xx物流局打造为全省乃至全国最具知名度和影响力的专业局之一。新科电子、亚邦药业、中国移动这些大客户的项目组就设在xx。除此之外，xx物流局还担负着雅芳、玫琳凯等大客户的相关物流工作。在物流局实习期间，我们跟随项目组成员分别前往了新科、亚邦，了解那里的工作流程和运作机制。作为一个新兴的专业，邮政物流从诞生伊始就秉承着一个现代化企业的运作理念，操作规范而又勇于创新。尽管目前邮政物流专业总体上还未能实现扭亏为盈，但我们相信，邮政物流业的发展前景是非常光明的，因为我们可以改善和发挥的空间还十分巨大。

第四周：当了一回ems“投递员”

在xx邮政局实习的最后一周，我们来到了位于火车站附近的邮政速递公司。速递公司的曹经理向我们介绍了xx邮政速递业务发展的主要情况：xx年xx速递公司制定了6200万的年度总目标，在“一超两确保”思想的指导下，目前城区已经提前一个月完成了任务。这是可喜的一面。但与此同时，速递专业也存在一些难以解决的问题，其中最主要的就是网络建设投入不足，导致投递时限难以保证。例如，xx有很多出口国际市场的纺织企业，它们对于速递业务的需求量很大，这本是ems的一大发展商机。但进口国对于纺织品运输时限的要求往往也很高，尤其像日本一类的国家。近年来，xx邮政速递公司不断加快东京次日递、大阪次日递等路线的运输时限，但还是不能保证找总结之百的有效率。“客户一旦流失掉，就很难再回头。我们希望邮政企业今后能够加大运能，以最优质的服务来留住我们的客户。”曹经理如是说到。

在投递方面，xx邮政速递公司实施揽投结合制度，一方面加大对于投递员的素质要求和提高ems的服务质量，另一方面鼓励投递员多劳多得，创新收入结构。为了能够更真切地体会到邮政速递的专业服务，我们坐进了邮车，跟着驾驶员一起递送和揽收起了邮件。下午三点半，投递员们将各自段道上的邮件整理和排列好后，堆上邮车便开始了马不停蹄的投递工作。用“马不停蹄”这个词来形容他们一点也不为过，因为除了开车以外，他们几乎都是跑步前进的。就是这样紧凑的节奏，也差不多要一直忙活到晚上7点左右。这一切，都是为了最大限度地保证ems的投递时限。因为对于ems来说，时间就是生命，谁最快，谁就最能赢得客户。

一个月时间一晃而过，转眼间我们又回到了南京，回到了我们真正的工作岗位上。5个月的实习，对我来说是毕生难忘的。感谢省公司领导给予了我如此珍贵的学习和锻炼机会，感谢曾经指导我、帮助我的各位同事、同仁们，感谢一直陪伴在我身边的四位好伙伴。因为你们，我对江苏邮政的前景充满信心。在今后的工作道路上，愿我们携手共进，为江苏邮政一同创造更加和谐、美好的未来！

**个人社会实践总结100字篇四**

教育实习是师范院校教育教学工作的重要组成部分，是加强教育教学实践性、培养合格师资的一个必要环节，是学生理论联系实际，提高综合素质，成为合格人民教师的基础。对于促进我们进一步了解中学教育、巩固专业思想、培养教育教学工作的实践能力和创新精神具有重要作用。为此，我们西北师范大学赴平凉一中实习小组从9月17号——10月20号进行了为期一个月的教育教学和班主任管理实习，现将实习情况总结如下：

本次我们西北师范大学第四十八届赴平凉一中实习小组采用混合编队形式，基本情况如下：

1、全组总共20人，其中，政法学院想政治教育专业10人，男6人女4人；化工学院化学教育专业4人，男2人女2人；数信学院数学教育专业4人，男2人女2人；体院2人，男1人女1人。

2、学校给我们安排的代课指导老师和班主任指导老师情况见下表：（略）

教育教学实习内容主要包括教学见习、教学实习两方面内容。具体请如下：

1、见习阶段：时间：20xx年9月18日—9月24日。

内容：听学校介绍、了解情况、随堂听课、备课、试讲。

见习的过程中，我们听学校领导介绍了学校的基本情况，以及学校在管理、教改、科研方面的经验和特色，同时，学校安排了最优秀的指导教师指导我们的教育实习。在这一过程当中，我们听取了优秀教师的教学经验介绍，收益颇深。听取指导教师介绍实习班级的学生思想、学习等情况，大致了解了实习班级学生的学习情况。同时实习生随班听指导教师的课，通过听课，熟悉了教学环节和教学方法等。之后，在指导教师的知道下进行了备课和试讲。这一过程的准备为我们的正式教学打下了良好的基础。

2、实习阶段：时间：20xx年9月24—10月20日。

内容：备课、上课、听课与评议、课后辅导、作业批改与讲评、考试与成绩评定、学习总结等。

实习过程中，在指导老师的精心指导下，我们全体实习生在认真细致地钻研各学科的课程标准与教材、熟悉教学内容、明确重难点和了解学生原有的知识、技能水平、思想状况、学习兴趣、方法和习惯的基础的基础上，确定每一堂课的教学目标、重点、难点、教学方法、手段及教学过程安排（含时间分配），并考虑教具的采用、制作，练习的内容和方式，板书的设计及演示程序，布置的作业等，认真写好教案，向指导教师汇报并征求意见，尽可能在正式上课前进行试教，为上课作好一切准备。

在上课过程中，我们根据教材、教案的要求和试讲的经验，努力贯彻教学原则，结合学生年龄特征和实际水平，上好每一节课。通过上课，我们认识到：

①上课前要认真做好一切准备工作。

②上课时要做好组织教学工作。

③上课时要注意态度的从容、大方、镇静，要用恰当姿势帮助说话。

④必须使用普通话进行教学，注意教学语言的简洁、生动、明确、通俗易懂，杜绝方言，减少“语病”。

⑤、注意运用启发式教学和巩固性原则。

⑥注意与原任教师搞好教学上的衔接工作。

在课后，我们主动、虚心地征求指导教师的意见，并重视学生的信息反馈，认真地做好自我分析和评议，并力求提高到理论高度上进行分析和评议，为下一节课的改进做好准备。

在每一节课后，都精心选择份量恰当，难度适当，并着眼于巩固学生知识、培养技能，尤应注意发展学生的智力和创造才能的作业布置给学生，对布置的作业要及时检查，认真批改，并分析研究学生完成本次作业的优缺点，做好作业讲评。对作业中的疑难问题，要事先进行研究，得出正确的答案，必要时请指导教师把关。批改作业给学生写评语，要持慎重态度，注意保护学生的学习积极性。并积极协助指导教师做好学生的自习课辅导、批改作业、评阅试卷等教学环节的工作。

**个人社会实践总结100字篇五**

在学院的统一部署下，我今年暑假利用二十五天的时间在中国移动集团吉林分公司完成了我的暑期管理实习任务。 中国移动通信集团公司吉林省移动通信公司是遵照国务院关于政企分开，邮电分营、电信重组改革精神的要求，于1999年8月12日独立运营，是中国移动通信集团全资子公司，辖8个地市分公司，三个直属单位和40个县（市）营业部。公司在保持与国际先进技术同步发展，努力提供多种业务应用的同时，始终坚持沟通从心开始的理念，追求客户满意服务。目前，全省客户达200余万，并已在全省建成一个覆盖广、通信质量高、业务丰富、服务一流的综合通信网络，网络容量为398万门。gsm移动通信网已经与五大洲70多个国家的140多个移动通信运营商开通了国际漫游业务。目前，正在大力发展gprs技术、移动数据和多媒体业务，积极推动网络向第三代移动通信演进。为了了解通信公司的实际运营模式，熟悉通信公司的运作方式，将自己所学到的知识在实际工作中加以检验，明确自己企业的定位，为明年的就业做好见习准备，通过与吉林移动公司人力资源部的联系，经过人力资源部与综合办公室的两轮面试，我被安排在综合办公室的秘书科实习，我所在的部门主要负责：公司领导的日程安排，辅助领导完成公司的战略和发展计划的制定，起草完成相关文件，协调公司各职能部门的工作等综合性事务。在吉林移动我跟随相关领导，参观了青岛海尔集团，在参观过程中，丰富了我的阅历，提高了我的能力，使我对企业文化，核心竞争力等有了全新的认识；通过是否引入crm管理系统的分析与研究，使我对crm管理系统有了深刻的认识；参与了吉林移动大客户短消息系统的可行性论证与研发，使我能学以致用，提高了综合能力；在吉林移动我系统全面的了解了移动数据业务的历史，积极主动的关注其发展方向与未来，使我对其有了全面的概念与深层次的理解。在实习中，我注重了与领导和同事的沟通，培养了自己的团队精神，加强了自己的集体荣誉感。我相信二十五天的实习，将成为我人生华美乐章中，一个青春激扬、跳动的音符！

企业文化是企业的价值观和行为规范。企业文化包括企业的宗旨，企业的理念，企业的价值观，企业的精神。而企业形象是企业文化的外在表现。企业文化涉及企业战略，企业管理等深层次问题。一个好的企业文化将为企业发展提供源源不断动力。由于企业文化是企业在特定的环境下综合企业各种资源逐渐形成的，因此具有独特性和不可模仿性。

在我到吉林移动实习不久，陪同有关公司领导，我来到仰幕以久的青岛海尔集团参观学习，所到之处被海尔人挑战自我、勇于创新、追求卓越的生生不息的文化氛围所感染。海尔在多年的发展过程中形成了自己独特的企业文化，也正是海尔文化为海尔的高速发展提供源源不断的动力。海尔文化分三个层次，物质文化--制度行为文化--核心价值观。创新是海尔企业文化的灵魂，海尔人释译创新时指出，沿着战略创新的方向，以观念创新为先导，利用组织机制创新做保障，靠技术创新达到产品创新、市场创新的目的。苟日新，日日新，又日新这就是海尔文化，这就是海尔常胜不衰的法宝。通过在吉林移动近一个月的实习，使我对企业文化有了更深层次的认识。加强企业文化建设是移动通信企业建立现代企业制度，应对国内外市场竞争考验，迅速提高企业核心竞争力的内在需求。是全面实施企业文化战略，开发文化资源，在企业员工中形成共同的价值观和行为规范，为企业的持续健康发展提供重要保障的需要。企业文化应该内化到企业生产经营理念、企业发展战略及员工的意识中去，将企业文化渗透到企业管理制度和员工行为规范之中去，将企业文化体现在企业整体形象和员工个体形象之上，建设一支高素质的员工队伍，为实现世界一流通信企业的宏伟目标打下坚实的基础。

强调以人为本管理思想。企业文化建设的核心任务是以重视人的价值、强化人的信念、提高人的素质、激发人的创造潜能、培养和造就一流员工队伍，形成尊重人、理解人、关心人、培育人的良好的人际环境和用人机制。培育、树立能够体现企业精神的企业模范人物、先进群体，营造奋发向上，与企业同呼吸共命运的文化氛围，逐步实现企业文化的人格化。以文化为先导，开发文化资源，加强文化设施建设，不断满足员工需求，开辟企业文化园地、企业文化论坛，吸引更多的员工参与企业文化建设，不断提高员工思想文化素养，增强企业活力。吉林移动应将大力宣贯中国移动通信集团公司企业理念体系，将创建世界一流通信企业为目标。以树立良好企业形象，提高员工整体素质，巩固业务领先地位，赢得竞争为任务，以践行集团公司企业理念体系，规范员工行为为重点，以管理创新、技术创新、机制创新，努力实现企业利润最大化为目的，全面提升企业核心竞争力。吉林移动应用中国移动的企业精神、企业宗旨、企业价值观统一全省移动员工的思想，规范员工行为，在每位员工思想意识中产生明显的自律、调节约束作用，最终结果是员工用共同的价值尺度来调整自己主观意识中与之相违背的行为和思想，使员工的个人努力最终落实到企业的最高发展目标上。

吉林移动要塑造良好的企业形象。须牢记创无限通信世界，做信息社会栋梁的企业使命，追求客户满意的企业宗旨，开展文明办公、文明服务活动，方能实现做让政府放心、用户满意、诚信守法、社会认可的世界一流的移动通信企业的目标。公司领导应加强企业文化理论的研究。通过各种方式进行企业文化理论的宣传教育，使全体员工，特别是领导干部、管理人员进一步明确企业文化建设内容、作用、意义和运作方式，增强搞好企业文化建设的自觉性，利用政研会开展企业文化理论研究，形成一支企业文化建设的骨干队伍。

企业核心竞争力是指企业独具的、支撑企业可持续性竞争优势的核心能力。它可更详细表达为，企业核心竞争力是企业长时期形成的，蕴涵于企业内质中的，企业独具的；支撑企业过去、现在和未来竞争优势，并使企业长时间内竞争环境中能取得主动的核心能力。

参观青岛海尔集团的办公主楼时，映入我眼帘的是一个非常醒目的长十几米的巨型条幅，上面写着：如果等待无序竞争的消亡，那么你就会在无序竞争中消亡。望着这硕大的条幅联想到海尔人走过的艰难而辉煌的历程，深感这条幅意义的深远。从条幅上我看到海尔人勇于面对、积极进取的心态。由此我想到目前移动通信市场激烈地竞争局面，移动与联通的价格大战硝烟还未散尽，服务竞争又凸现出来，要想在竞争中立于不败之地，移动就要象海尔人那样知难而进，发扬中国移动改革创新、只争朝夕的精神，把压力变成动力，迅速提高企业的核心竞争力。通过在吉林移动近一个月的实习，使我意识到：企业的一般竞争力，如营销竞争力、产品竞争力等，只是企业某一方面的竞争力，而企业核心竞争力却是处在核心地位的、影响全局的竞争力，是一般竞争力的统领。从企业核心竞争力不同表现形式角度可将企业核心竞争力分为三类：核心产品、核心技术和核心能力。他们之间关系密切，产品来自技术，技术来自能力。企业核心竞争力与其他类型竞争力之所以不同，是因为它具备有如下三个主要特性：

1.价值性。

核心竞争力富有战略价值，它能为顾客带来长期性的关键性利益，为企业创造长期性的竞争主动权，为企业创造超过同业平均利润水平的超值利润。

2．独特性。

企业核心竞争力为企业独自拥有。它是在企业发展过程中长期培育和积淀而成的，蕴育于企业文化，深深融合于企业内质之中，为该企业员工所共同拥有，难以被其他企业所模仿和替代。

3．延展性。

企业核心竞争力可有力支持企业向更有生命力的新事业领域延伸。企业核心竞争力是一种基础性的能力，是一个坚实的平合，是企业其他各种能力的统领。企业核心竞争力的延展性保证了企业多元化发展战略的成功。在竞争的环境中，为什么有的企业能常盛不衰，有的只能成功一时，有的企业却连一点成功的机会都没有？人们无法简单地从企业所处的行业、企业所有制结构、企业的组织形式、企业的规模或企业管理层和员工的努力程度等方面解开这一问题的谜底，因为这是企业核心竞争力的本质决定的。

企业之间竞争的实质，就是企业为其生存和发展进行的对环境中企业所需资源的争夺战，企业竞争力是企业争夺环境中资源的能力。传统企业竞争力理论未能对企业长期性的盛衰原因做出令人满意的回答。核心竞争力理论从对企业的短期性资源优化配置能力的研究，延伸到对企业的长期性资源优化配置能力的研究。为确保企业可持续性生存和发展，就必须要有比其竞争对手更强的长期性优化配置资源能力，也就是必须要有很强的核心竞争力。如何开展核心竞争力管理，企业核心竞争力管理包括核心竞争力的识别、规划、培育、部署和维护等五个环节。识别是判断企业自身的优势、劣势、能力、资源，确定企业要培育的核心竞争力及其支持要素。规划是在识别的基础上，企业必须要有个富有前瞻性的核心竞争力发展计划，保证企业在激烈的竞争中常盛不衰。培育新的核心竞争力需要长期艰苦细致的工作，成功的关键在于持之以恒。部署就是要使核心竞争力能在企业的多个领域中发挥作用。为保护和维系企业核心竞争力的领先地位，企业要定期和不定期对自己的核心竞争力进行检讨，尤其是在进行重大战略决策时更应如此。

通过参观青岛海尔集团，使我在各方面的收获都很多，特别是对企业核心竞争力与企业文化间的关系的认识更为深刻了。

一、何谓核心竞争力。

一般所谓核心竞争力是指企业独自拥有的能为用户提供特殊效用的，使公司在某一特定市场具有长期竞争优势的能力资源或知识体系。核心竞争力的两个重要特征是独特性和不可模仿性。按照现代树型理论，一个企业好比一棵大树，最终产品是其结的果实，核心产品好象树的枝干，而为他们提供养分的树根则是企业的核心竞争能力。用海尔人的话来讲就是我们能够创造别人不能创造的能力。

二、何谓企业文化。

企业文化是指企业全体员工在创业和发展过程中培育形成并共同遵守的最高目标、价值标准、基本信念以及行为规范等的总和，包含三个层次：精神层面的企业理念形态文化、制度层面的制度形态文化和物质层面的物质形态文化。理念形态文化是企业文化的核心层次，反映了企业所坚持的核心价值观，是企业的灵魂，是形成制度文化和物质文化的思想基础。制度形态文化是企业文化的中间层次，是具体物化的、对企业组织和企业员工的行为进行约束和规范的行为准则体系。制度形态文化要确保企业核心理念的贯彻执行。物质形态文化是企业文化的表象层次，是企业文化的载体和外在表现，它通过制度文化规范下的行为模式、物质产品、标识特征等一系列可以被感知、被认知的物化特性，将抽象的理念形态文化展现出来。

企业文化和企业形象密不可分，对应于企业文化的三个层次，企业形象也分为mi（理念形象）、bi（行为形象）和vi（视觉形象）三个方面。企业文化是一种现实的客观存在，不会因认知主体而变化；企业形象是企业文化在认知主体心目中的认识反映，是一种主观印象，前者是本，后者是标。优秀的企业文化是良好的企业形象的基石，企业形象的塑造过程是企业文化建设过程的外部体现。文化建设锻造内力，形象塑造磨练外功，内外兼修将成为企业迈向世界一流的动力源泉

三、企业核心竞争力与企业文化密不可分。

企业文化是企业核心竞争力的重要内容。任何出色的长寿企业都有自己卓越的企业文化，可以说只有依靠先进的经营理念，企业才可生生不息。正是由于共同的文化将各个成员凝聚在一起，才能激发出巨大的能量，推动企业向着统一的目标迈进。很难想象当企业各个成员都以不同的价值观和行为准则工作时，任务还能得以顺利完成。

四、卓越文化的朔造是企业极其重要的工作。

任何一个企业都存在着自己的文化，有的表现为显形，有的表现为隐性。有的内容是推动企业发展的，有的内容是阻碍企业发展的。文化的朔造就是要提炼好的文化，屏弃不好的文化，构筑新的文化。文化的转变是艰难的，对文化的重朔将是一个长期的过程，必须循序渐进，逐步完善。

crm管理系统所起的作用是实现前端互动营销与客户服务、客户支持、客户追踪、客户挖掘和客户自助，在吸引并留住客户的同时与商业伙伴和供应商保持良好关系，最大限度地挖掘和协调利用企业资源，包括信息资源、客户资源、生产资源和人力资源，拓展企业的生存空间，提升企业的核心竞争力。

从80年代中期开始，为了降低成本，提高效率，增强企业竞争力，许多公司进行了业务流程的重新设计。为了向业务流程的重组提供技术，特别是信息技术的支持，很多企业采用了企业资源管理系统erp（enterprise resource planning）或与之名称不同，但实质类似的信息系统，这一方面提高了企业内部业务流程（如财务、制造、库存、人力资源等诸多环节）的自动化程度，使员工从日常事务中得到了解放，另一方面也对原有的流程进行了优化。由此，企业完成了提高内部运作效率和质量的任务，可以有更多的精力关注企业与外部相关利益者的互动，抓住商业机会。在企业的诸多相关利益者中，作为上帝的顾客的重要性日益突显。企业的客户（包括个人和团体）也要求企业更多地尊重他们，在服务的及时性、质量等方面都提出了高要求。企业在处理与外部客户的关系时，越来越感觉没有信息技术支持的crm力不从心，crm系统应运而生。

因此吉林移动将引入crm系统，本系统建设采用亚信公司分析型crm系统，它以亚信经营分析及决策支持系统aiomnivison为核心，采用数据仓库、etl、olap分析、灵活报表展现及数据挖掘等技术，并结合亚信公司在移动业务领域的深厚经验。建成后的系统将帮助吉林移动实现对现有及潜在客户的基本属性、利润价值、信用度、消费行为和倾向、资费水平、投诉记录等的深入了解，对客户群进行分析分解，从而有针对性地提供不同的市场策略；并使吉林移动可以从多角度深入了解业务经营状况，有针对性地提高通话量和网络利用效率，以更好的服务质量留住老客户同时吸引新客户，扩大市场份额，最终帮助吉林移动公司实现客户数据分析，从而使运营商了解大客户的需求，提高服务质量，确保用户满意度和忠诚度，并且准确的掌握高端潜在客户之所在。

经过20xx年上半年中国通信业的盘点，业界已经清楚的看到中国通信市场正在从有限竞争走向完全竞争，从网络竞争走向服务竞争；从追求用户数量走向注重用户质量；从注重硬件建设走向着重软件投资；以及固定通信稳步发展，移动通信快速发展的趋势。因此，在最短的时间内转变思路，将业务的发展转入以客户为中心的模式上，已经成为大势所趋。crm系统受到了运营商的青睐，正是运营商经营思路的转变。而中国移动继完成boss系统建设，又大力投入crm建设，也显示了其蓬勃发展的势头。随着最近中国电信业的重组，运营商已经从以产品为中心转变为以客户为中心。我相信激烈的竞争会继续加剧运营商对crm解决方案的需求。

吉林移动继四川移动与浙江移动等公司之后引入crm系统有着深厚的历史背景的，更深层的原因是：纵观企业管理观念及消费者价值选择的变迁大体经历了如下阶段：对企业，其管理中心观念经过了5个阶段：

第一阶段是产值中心论。

其基本条件是市场状况为卖方市场，总趋势是产品供不应求。当时，制造业处于鼎盛时期，企业只要生产出产品就不愁卖不出去。因此，这一阶段企业管理的中心概念就是产值管理；

第二阶段是销售额中心论。

由于现代化大生产的发展，以产值中心的管理受到了严重的挑战，特别是经过了1929-1933年的经济危机和大萧条，产品的大量积压使企业陷入了销售危机和破产威胁，企业为了生存纷纷屏弃了产值中心的观念，此时企业的管理实质上就是销售额的管理。为了提高销售额，企业在外部强化推销观念，开展各种促销活动来促进销售指标的上升，对内则采取严格的质量控制来提高产品质量，以优质产品和高促销手段来实现销售额的增长，这就引发了一场销售竞争运动和质量竞争运动；

第三阶段是利润中心论。

由于销售竞争中的促销活动使得销售费用越来越高，激烈的质量竞争又使得产品的成本亦越来越高，这种双高的结果虽然使企业的销售额不断增长，但实际利润却不断下降，从而与企业追求的最终目标利润最大化背道而驰。为此，企业又将其管理的重点由销售额转向了利润的绝对值，管理的中心又从市场向企业内部渐移，管理的目标移向了以利润为中心的成本管理，即在生产和营销部门的各个环节上最大限度地削减生产成本和压缩销售费用，企业管理进入了利润中心时代；

第四阶段是客户中心论。

由于以利润为中心的管理一方面往往过分地强调企业利润和外在的形象，而忽略了顾客需求的价值，甚至以不惜损伤企业形象而坑害消费者。这种以自我为中心的结果导致了客户的不满和销售滑坡，另一方面，众所周知成本是由资源的消耗或投入组成的，相对而言它是一个常量，不可能无限制地去削减，当企业对利润的渴求无法或很难再从削减成本中获得时，当他们面临顾客的抱怨声声、甚至弃之而去时，他们自然就将目光转向了顾客，更多地了解和满足顾客的寻求，并企图通过削减客户的需求价值来维护其利润。这就使利润中心论退出了历史舞台，企业开始从内部挖潜转向争取客户，这时顾客的地位被提升到了前所未有的高度，企业管理由此进入了以客户为中心的管理。在确立了以客户为中心之后，其实质就是以顾客的需求为中心，市场是由需求构成的，需求构成了企业的获利潜力，而需求的满足状态制约着企业获利的多少。随着经济时代由工业经济社会向知识经济社会过度，经济全球化和服务一体化成为时代的潮流，顾客对产品和服务的满意与否，成为企业发展的决定性因素，而在市场上需求运动的最佳状态是满意，顾客的满意就是企业效益的源泉。因此，客户中心论就升华并进入更高的境界，转变成为客户满意中心论，这是当今企业管理的中心和基本观念，也就是企业必须经历的第五个阶段。

对最终消费者，其价值选择的变迁也相应经历了三个阶段：

第一阶段是理性消费时代。

在这一时代恩格尔系数较高，社会物质尚不充裕，人们的生活水平较低，消费者的消费行为是相当理智的，不但重视价格，而且更看重质量，追求的是物美价廉和经久耐用。此时，消费者价值选择的标准是好与差；

第二阶段是感觉消费时代。

在这一时代，社会物质和财富开始丰富，恩格尔系数下降，人们的生活水平逐步提高，消费者的价值选择不再仅仅是经久耐用和物美价廉，而是开始注重产品的形象、品牌、设计和使用的方便性等，而选择的标准是喜欢和不喜欢；

第三阶段是感情消费时代。

随着科技的飞速发展和社会的不断进步，人们的生活水平大大提高，消费者越来越重视心灵上的充实和满足，对商品的需求已跳出了价格与质量的层次，也超出了形象与品牌等的局限，而对商品是否具有激活心灵的魅力十分感兴趣，更加着意追求在商品购买与消费过程中心灵上的满足感。因此，在这一时代，消费者的价值选择是满意与不满意。上述两种变化的客观进程将企业管理推进到使客户关系管理成为企业管理新的时代内容和决定性的因素，所以，各运营商要想生存和发展，必须与时俱进的引入crm管理系统。

吉林移动大客户短信服务系统是吉林移动为提升企业的核心竞争力，经过多方论证，接见先进经验推出的全新服务。大客户短信息服务系统是基于internet的公司或政府部门的短信息服务系统。它可以实现公司或政府部门的领导在因特网上对自己员工进行短消息群发和对个人单发的功能，并可以创建个人的电话簿实现日志定时发送。是公司（政府部门）领导管理的好帮手！它分为实时单呼，实时群呼，自动发送，个人电话簿，日程电话簿，系统管理几个模块。客户端使用流程大客户短信系统服务

1、发送部分：

分实时发送和自动发送。在实时发送部分，编制单呼和群呼模块，用户根据自己的需求选择单呼或者群呼的功能。在单呼模块，用户可以自己填写信息接受方电话号码,也可以从号码簿和公司部门中选择接受方电话号码。在群发模块，用户可以一次将信息发送到公司内部单个部门或者多个部门。在自动发送部分，用户可以自己设定时间间隔或者发送的时间段，在用户设定完成后，系统根据用户的设定，系统按时自动发送短消息。

2、个性化服务部分：

可以编制一个办公自动化模块，让用户可以自己设定个人电话簿、日程安排，并提供管理模块，让用户可以增加、删除、修改、查询。第六章移动数据业务２００１年，吉林移动广泛招募优秀人才，组建了吉林省移动通信公司数据分公司。该公司是在中国移动最早从事移动通信数据业务的专业机构之一。机构划分为移动梦网业务中心、互联网业务中心等七个专业组，对移动数据业务进行了系统的经营。吉林移动在发展移动互联网业务中，将互联网专线接入、ｉｐ电话专线业务作为主攻方向，重点发展，带动其他业务的前进。在把ｃｍｎｅｔ相关业务进行细分之后，把专线业务作为主线业务同时捆绑和带动其他业务，如：短信大客户、客服坐席出租等业务，强调突出重点、整体营销，让客户在短时间内对移动数据业务有更深的了解，把中国移动数据业务ｃｍｎｅｔ推向社会。经过近６个月的时间，共发展互联网专线接入用户１２６０户。发展用户的数量在全国３１个省区市排在了第二位。其中一汽大众、吉林吉化集团、长春高新开发区、吉隆坡大酒店、清华同方股份有限公司、东北师大、吉林农业大学等移动业务的主要客户均已成为吉林移动数据客户。在专线接入的业务过程中，吉林移动注重对客户提供个性化、贴切化的服务。在对数据专线业务市场进行充分调查后，根据市场实际情况，实行了两个代理的管理办法，即通过建立发展移动数据专线业务代理商建立营销渠道来开展业务，加强客户之间沟通，通过专业化周到的服务与客户之间建立起长期稳定的关系。通过发展移动数据专线代理维护商负责专线技术维护，同时为客户局域网建设等需求提供解决方案及建议，并组织施工。吉林移动与代理商之间本着合作、共赢的原则，共同发展数据专线业务。同时在代理商之间引入市场竞争机制，将代理商的利益与专线业务的收入进行捆绑，充分调动了代理商的积极性，有效利用数据新业务灵活的资费政策，很好地拓展了数据专线业务的市场。超级客户服务和差异化服务体系提升了企业认知度

超级客户服务在数据业务经营过程中起到了举足轻重的作用。所谓的超级客户服务就是在客户认为服务该结束的时候，而超级客户服务却刚刚开始，即根据客户的特点提供更多的附加业务，搞好服务的延伸。在客户接入移动数据专线后，针对客户需要建网站等专业需求，为其提供虚拟主机或服务器托管服务，同时适时组织客户培训移动业务知识及网络知识，一方面加强了客户对移动数据业务的了解及使用层次，另一方面提升了用户对中国移动的认知度和忠诚度。为使用户感到超值享受，吉林移动对所有数据专业接入用户提供大客户待遇，凡涉及到移动任何业务，都不分时间及地点的限制，全权代理。并为其提供短信会议通知等在数据业务平台能够实现的各类增值业务。为给全球通用户提供更好的服务，对吉林移动网站内容进行了全面改版，使网站各栏目的实用性更贴近用户的需要……这些超级客户服务的实施，让用户真正感觉到自身的重要性及中国移动为社会创造的真正价值。

差异化服务从以企业为中心向以客户为中心转变。你的需求，我的标准是吉林移动差异性服务的追求。个性化、差异性的服将服务内涵引向深入。从客户需求出发，去转变服务意识、树立全新的服务理念、理顺内部服务流程、建立服务质量考核体系。实现了从４ｐ向４ｃ的转变，即从产品、价格、渠道、促销到需求、成本、便利、沟通的转变。为了增强全球通的竞争能力，提高产品的差异化水平，吉林移动推出了为全球通用户免费赠送随身邮电子信箱活动。这是全球通用户获得的附加服务，具有能够定制账单、短信通知、大容量、自动转移、安全邮件等特点，受到全球通用户的欢迎。同时为ｇｐｒｓ平台开通后在ｗａｐ上开通邮箱服务奠定了基础。全方位开发推广新业务引领了市场的潮流

为迎合用户不断需求个性化服务的消费心理，吉林移动注重数据新业务的开发和推广工作。随着梦网业务迅速推广，用户对梦网业务的要求也逐步提高。为更好地适应用户对短信业务的需求，充分利用现有短信设备的网络资源，吉林移动对基于短信平台业务进行了整合工作。

信息点播业务的整合。原有的１６８信息点播业务只有股票、航班、电视节目和英汉词典等几项基本功能，功能比较单一，增加新业务的难度较大。针对这一情况，吉林移动提出了新的信息点播平台改造方案，与厂商及工程部门确定了技术方案，在新平台上增加了天气预报、幽默笑话、体彩福彩查询、谜语、黄历、新闻、体育、足球专栏、影视介绍、生活常识、电视节目、每日一词、违章查询等新的业务功能。对原来的点播指南进行整改，更加方便地帮助用户使用信息点播业务。在开发信息点播业务的同时，充分考虑到用户长期使用该业务的需求和定制业务的需要，在短信点播中大部分业务开发了定制功能。

开展１２５９数字点播业务。针对部分用户在手机上进行短信操作不熟练的情况，与ｓｐ合作开发了数字点播平台，用户可以不用编辑短消息，直接拨打特定的号码，来获得短消息。数字点播是一种新的信息点播方式，操作快捷，非常适用于电视竞猜等节目。基于此，与电视台及ｓｐ紧密合作，共同策划了新的参与性节目，增加短信流量，提升了移动梦网知名度。

对定制类业务进行整合实现语音定制。传统的定制类业务，就是用户登录网站，定制喜欢的内容。以后每到预定的时间都收到来自该网站的信息内容。由于吉林省上网用户和手机用户的交集并不是非常大，很多人知道移动梦网的概念，但苦于并没有上过网。针对这些移动梦网定制业务范围外的用户，与ｓｐ合作，推出手机杂志服务来解决这个问题：用户拨打１２５８由话务员代为定制信息，很好地促进了梦网业务在普通用户中的使用。强调宣传方略带动了业务的发展在国民经济发展并不理想的吉林省，移动数据业务对大多数用户来讲还是一个新鲜的事物，因此如何在短时间内使更多的人了解移动梦网是首要的工作。吉林移动借助５·１７电信日开展了主题为互联网--挑战、机遇与前景的新闻发布会。对ｓｔｋ业务便利卡中的部分梦网服务进行了宣传，通过媒体扩大了影响。

组织移动梦网高校行活动。年轻人市场是移动梦网的重点目标消费群体，也是移动梦网业务的市场切入点。针对吉林省大专院校较多的特点，吉林移动适时开展了移动梦网高校行系列活动。包括移动互联展示会、有奖征文、移动梦网迎新生文艺晚会、业务创意活动、梦网迎新生校园租机活动等，为移动数据业务从校园走向社会创造了良好的开端。开展短信风暴活动。目前移动梦网业务的使用方式分为两种：一种是通过ｗａｐ方式，一种是通过短信方式。ｗａｐ方式由于终端、服务内容、资费、速度的问题而发展缓慢，短信方式则成为移动梦网业务发展的主要方式。针对这种情况，吉林移动借鉴兄弟省市的成功经验，开展了短信风暴活动。短信风暴采取发短信赠话费的形式，极大地激发了移动用户发短信的热情。短信风暴活动开展后，仅两个月的时间点对点短信量就超过了３０００万条。

建立移动梦网俱乐部，吸引更多的年轻用户。一年来中国移动的梦网业务获得了迅速的发展，短信量和梦网业务点播量与日俱增。年轻人市场是移动梦网的重点目标消费群体，也是移动梦网业务的市场切入点。因此吉林移动成立了移动梦网俱乐部，通过建立积分制度，使梦网用户获得更多的优惠政策，并推动了移动梦网的发展。加强合作的战略促进了发展吉林移动在经营数据业务过程中，注意加强对ｇｐｓ业务合作商的管理，大力促进移动ｇｐｓ业务开展。目前吉林有吉林森泰克公司、深圳巨兆公司、吉林省铭创公司、北京青鸟天目公司、一汽启明公司等五家ｇｐｓ运营商与吉林移动数据公司签订了合作协议。在短信设备扩容后，根据实际情况重新规范了对ｇｐｓ运营商的收费标准。另外，为了减轻短信设备的负荷及更好地促进其业务开展，允许业务量比较大的ｇｐｓ业务合作商自建短信中心专门用于开展移动ｇｐｓ业务，这样大大促进了合作商的业务开展。截止到去年底，吉林移动ｇｐｓ业务用户已发展了１１６５户。通过对这一系列基于短信平台的数据业务整合工作，吉林移动梦网业务得到了长足发展，并与三十多家ｓｐ开展了业务合作，推出了近百种应用，出色地完成了百家ｓｐ千种服务活动，为用户提供了丰富的短信应用。提高承载能力，加强维护保证了可持续发展

支撑网络的建设是关系到数据业务发展的大事，吉林移动相关工程管理人员根据实际情况合理安排项目进度，积极组织工程实施，保证了数据业务的发展。在短信网关工程过程中把短信与ｉｎｔｅｒｎｅｔ紧密地结合起来，为给用户提供多样的业务、为数据新业务的拓展提供有效保证。吉林移动积极协调厂家和工程管理人员进行程序开发、功能测试，同时配合短信厂家对短信中心进行了升级，改善统计功能，保证了短信网关工程顺利开展。短信系统相当复杂，需要与十几个第三方或外部功能实体连接，并进行接口测试，在进行了多轮技术交流后将新建短信中心顺利割接入网，至此，吉林省的短信建设又上了一个新台阶。新建的短信中心具有处理能力大、扩展性强、支持新业务等特点。吉林移动近期开展的短信风暴活动，用户反响极其强烈，流量达到开通前的１０倍以上，短信中心经受住了第一次考验。与点对点短信交相辉映的是网络短信，就是用户在互联网上通过短信网关发送、定制短信息，具有一点接入，全网服务的特点，开创了一种崭新的业务模式。吉林省自前年开始建设短信网关，去年通过扩容使短信网关的处理能力达到５０条／秒，可以与５００家ｉｃｐ或企业相连。为配合互联网数据业务的发展，吉林移动工程管理人员深入了解目前各方面的网络情况，设计了ｉｐ电话、ｉｎｔｅｒｎｅｔ的专线接入方案，并针对不同用户的实际情况设计其专用的方案。吉林移动还允许个别业务量大的ｉｃｐ自建短信中心发展业务，一方面减轻了移动公司短信系统的压力，另一方面增加了业务收入。强大的网络承载能力为吉林移动数据用户提供了多元化的业务。市场是龙头，维护是基础，维护工作的重要性不言而喻。吉林移动数据分公司的设备维护队伍担负着全省短信及相关的增值业务平台、ｃｍｎｅｔ骨干网、ｃｍｎｅｔ省网的设备维护工作，日常的维护工作比较繁重。为更好地完成维护工作，从加强管理工作入手，制订详细的规章制度及维护流程、严格的检查考核办法，同时配备必要的维护测试手段，使工作效率显著提高。通过厂家培训、内部培训与自学相结合的培训形式，全面提高了维护人员的素质，也充分发挥了维护人员的技术水平，保障了系统的正常运行。

在高效率、快节奏的当今社会，用户对移动数据业务的需求会日益增多。同时，来自市场同业竞争者的竞争压力也会越来越大。中国移动数据业务能否在这块市场中独占鳌头，只有靠其技术先进、优质服务、良好信誉和坚实的客户关系，来巩固和发展移动数据业务市场，利用更加灵活的机制，以追求客户满意的企业宗旨，开创理想新纪元。中国移动ｇｐｒｓ业务开通后，除了让用户享受其所有功能外，吉林移动还将在ｇｐｒｓ业务推出的同时针对经常使用数据业务、有ｇｐｒｓ使用需求的用户组织有关ｇｐｒｓ的培训、宣传，扩大手机加笔记本电脑上网业务的使用，增加移动数据业务的魅力。

后记

在吉林移动的最深感受就是，吉林移动如果要长足发展，就必须夯实基础。

夯实基础，要解放思想、转变作风，长期的独家经营使我们员工养成一种惰性思维，工作标准不高，得过且过，小富即安，推着干、干着看，兵临城下还裹足不前，缺乏严格训练，缺乏雷厉风行、说了就干、干就干好、敢为人先的精神和魄力。而现阶段市场经济法则，激烈的市场竞争局面，呼唤着企业和员工必须快速反应，及时应对各种复杂局面的挑战，否则贻误战机后果不堪设想。

夯实基础，就要加快发展，把吉林移动的网络平台建设好，搞好网络维护、管理、优化，保持技术、网络优势，为业务提供强有力的能力支撑，为用户提供快捷顺畅的通信环境，努力实现创无线通信世界，做信息社会栋梁的梦想。

夯实基础，就要加强企业管理，向管理要效益，按照现代企业制度要求，完善工作、业务流程，加大监督考核机制，严肃企业纪律，使绩效考核内容形式更加科学，成为一种激励机制。盘活资本，使国有资产保值增值。积极推进企业三项制度改革，努力实现人的价值最大化。

夯实基础，就要每打一个战役都非常有章法，千方百计抢占市场，保持业务领先地位。高话务量群即大客户、集团用户是我们企业收入的主要来源，要下气力研究他们的需求，要改变大客户服务举措，单一、俗套、呆板的状况，营造个性化、差异化、亲情化的服务氛围，培养用户的忠诚度，以优质的服务占领核心市场。让竞争从服务开始，创满意服务从我做起的理念深入人心，成为员工的自觉行动。

夯实基础，就要采取岗位练功、大比武、业务培训、政治理论学习等切实可行的措施，迅速提高员工的素质，特别是干部的综合管理水平。高素质的员工队伍是我们企业兴旺发达之所在。海尔人有句名言：关键的20%的人制约着不关键的80%的人。干部的作用至关重要，我们干部要率先在员工中营造一种学习氛围，学习是知识经济时代的立身之本，是我们企业改革创新的力量源泉。使我们的干部、员工成为复合型人才，搞技术的人员要从经济的角度考虑问题，要提倡敬业精神。我们不仅要用知识武装头脑，而且要有良好的思想觉悟和道德情操，爱岗才能敬业。在加入wto之后面临巨大冲击与挑战的今天，吉林移动人学习海尔人的创新精神有着十分重要的现实意义和深远的历史意义。张立贵总经理到吉林视察时指出，将中国移动办好不仅是重大的经济问题，而且是关系到执政党地位的重大政治问题，改革创新是创建世界一流移动通信企业的动力源泉。我个人理解现阶段移动人所说的创新就是学习海尔人迅速反应、立即行动的工作作风，提高企业迅速反应能力，应对瞬息万变的市场竞争，谨防雪崩效应；所说创新就是象海尔人那样以技术创新为先导，建立技术先进、稳定畅通的网络平台，为市场经营提供强有力的能力支撑,所说创新就是像海尔人那样赛马不相马，打破大锅饭,干部能上能下，员工能进能出,为员工施展才华,建功立业提供广阔空间；所说创新就是向海尔人当年砸冰箱那样具有强烈的质量意识,为用户提供优质、快捷、满意的服务，把用户的需求，做为我们不懈地进追求，丰富服务举措，以服务取胜；所说创新就是象海尔人那样，解放思想，用先进的企业文化武装员工头脑，开展丰富多彩的学习教育活动，陶冶情操，凝聚人心，鼓舞斗志，创造无为而治的境界。

**个人社会实践总结100字篇六**

我于x年7月8日到x酒店实习六个月，x年1月8日实习完毕！

实习已经结束，回忆自己的收获和心得，总觉得自己不管如何还是有所得的吧，不管怎样，虽然我们没有拿到太多的荣誉，但内在的收获的提高是不可否认的，谁也不敢说自己就是混过来的吧。总的来说我的收获有以下几个方面吧：

1.我学会了如何的做人，尤其是那些难相处的客人和有特殊要求的客人，真的我们必须大度的接受，我们必须学会忍耐，不经历风雨不见彩虹，这句话真的的太感人了。

2。.无论作什么一定要用心，否则你总是那个大家讨厌的人，不受欢迎的人吧，你要学会察言观色，要从客人的一个动作一个眼神中看到自己的不足，看到客人的要求，要有服务的意识和精神。就象我们酒店的一个领班所说：“服务要有灵性，否则自己很难在这里立足”。

3.不要太高傲不要太气盛，要虚心，要平心静气的接受别人的长处和优点以及建议，这样你的头脑才时刻是清醒的吧，这样你才能在不断的竞争中取得自己的成功和收获。

4.要学好英语，真的这是感受最深的了，英语在酒店的工作中真的是太重要了，如果你的英语好一点的话你的机会将比别人多的太多了，如果你的英语不是那么的好你一定从现在开始就要加油，因为只有这样你才会为你的客人提供更加人性化更加优越的服务吧。

5.我收获了一个美丽的回忆和经过，这将成为我人生的一个美丽的驿站，在以后的发展中我会长长的想起这段难忘的回忆。

6.我同时收获了一个生存的技能，以及人生很重要的朋友们，真的我又要感激了！

汪国珍说过：“既然选择了远方就风雨兼程吧！”是的，实习已经结束了，再以后的学习和生活及工作中，又会有新的情况和艰难，但我们必须变的足够的强大和坚强，加油吧，朋友们，我们的未来不是梦，我们的目标在远方，我们的希望在远方，我们的成功在将来，加油吧！我们的未来真的不是什么空想，只要我们有自己！

感谢x酒店让我能够学到如此之多的知识，让我拥有如此之多的财富，这将是我未来道路上的基石，感谢学校，感谢x，感谢陪伴我的同学们！

**个人社会实践总结100字篇七**

我于x年7月8日到x酒店实习六个月，x年1月8日实习完毕！

实习已经结束，回忆自己的收获和心得，总觉得自己不管如何还是有所得的吧，不管怎样，虽然我们没有拿到太多的荣誉，但内在的收获的提高是不可否认的，谁也不敢说自己就是混过来的吧。总的来说我的收获有以下几个方面吧：

1.我学会了如何的做人，尤其是那些难相处的客人和有特殊要求的客人，真的我们必须大度的接受，我们必须学会忍耐，不经历风雨不见彩虹，这句话真的的太感人了。

2。.无论作什么一定要用心，否则你总是那个大家讨厌的人，不受欢迎的人吧，你要学会察言观色，要从客人的一个动作一个眼神中看到自己的不足，看到客人的要求，要有服务的意识和精神。就象我们酒店的一个领班所说：“服务要有灵性，否则自己很难在这里立足”。

3.不要太高傲不要太气盛，要虚心，要平心静气的接受别人的长处和优点以及建议，这样你的头脑才时刻是清醒的吧，这样你才能在不断的竞争中取得自己的成功和收获。

4.要学好英语，真的这是感受最深的了，英语在酒店的工作中真的是太重要了，如果你的英语好一点的话你的机会将比别人多的太多了，如果你的英语不是那么的好你一定从现在开始就要加油，因为只有这样你才会为你的客人提供更加人性化更加优越的服务吧。

5.我收获了一个美丽的回忆和经过，这将成为我人生的一个美丽的驿站，在以后的发展中我会长长的想起这段难忘的回忆。

6.我同时收获了一个生存的技能，以及人生很重要的朋友们，真的我又要感激了！

汪国珍说过：“既然选择了远方就风雨兼程吧！”是的，实习已经结束了，再以后的学习和生活及工作中，又会有新的情况和艰难，但我们必须变的足够的强大和坚强，加油吧，朋友们，我们的未来不是梦，我们的目标在远方，我们的希望在远方，我们的成功在将来，加油吧！我们的未来真的不是什么空想，只要我们有自己！

感谢x酒店让我能够学到如此之多的知识，让我拥有如此之多的财富，这将是我未来道路上的基石，感谢学校，感谢x，感谢陪伴我的同学们！

**个人社会实践总结100字篇八**

通过认识实习，使学生充分接触计算机，深入理解计算机系统，锻炼学生的实践技能，提高实践动手能力，将所学的专业知识与实际联系起来。同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验。

20xx年5月23日——20xx年8月25日

武汉xxxx有限公司于20xx年注册成立，一开始主要从事移动增值服务，抓住行业刚刚起步的机遇，顺利接入中国移动和中国电信的sp业务，获利颇丰。随着sp行业的逐渐规范以及中国移动smic平台的建成，作为中小企业的武汉\*\*科技深感行业风险的巨大，于20xx底开始寻找其他投资机会，经过周密的市场调查和分析，最终决定于20xx年5月底正式进军数码行业，首先从mp3播放器入手。笔者正是此时加盟\*\*，开始公司的二次创业。

本次实习共分三个阶段：高校促销活动期、柜台零售学习期和武昌市场开发期。

(一)高校促销活动期(05月27日——06月19日)

这一阶段我主要负责高校市场的开发和促销活动，包括前期的调研准备，中期的华农促销活动以及后期的活动总结。武汉作为三大高校集中地，拥有高校60多所，在校学生四五十万，年消费额到达30亿，近年来越来越引的的商家垂涎。任何一个有战略眼光的企业都不应该对这么大的市场漠然处之。因为我有在校学生的优势，又曾经办过协会，搞过很多活动，所以公司希望通过我来先行试水，为日后抢夺高校市场做些有益的尝试。从我来说，首先我觉得高校市场的重要性毋庸置疑，尤其对数码行业来说，其产品的特殊性甚至要求企业决策者应该把高校市场提高到战略的高度来看待。但到底该以什么样的形式进入高校市场呢?许多公司秉着渠道为王的理念，疯狂地在高校做促销活动或建立直销网点。我很赞同渠道为王，但也应该具体问题具体分析。任何一个企业都应该对其目标消费者进行深刻的分析，才能做出科学的营销策略。高校学生作为我们的目标消费者，有着其自身的消费行为。突出表现在追求品牌，追求时尚，追求个性。消费场所一般选择在规模较大的mp3专卖场，如电脑城就是最佳选择。遵循这一习惯，我们的高校活动就应该在宣传上下功夫，让高校学生认知并接受我们的品牌和产品，才是高校活动的重点所在。所以我不赞成那些不计成本、不经调研分析的校园促销活动。后来在我们学校举行的为期一个周的促销活动也证明收效不大。

(二)门市零售学习期(06月20日——07月12日)

一个老业务员对我说，一个优秀的业务员应该首先是个优秀的门市营业员，至少是非常了解门市销售。于是经老板安排，我在汉口中心电脑城的柜台“蹲点”了差不多一个月。虽然觉得公司如此安排让我很难接受，毕竟我一腔热血不是跑来站柜台的，我是来创造业绩的，我要证明自己的能力，我不能因为自己还是在校学生就理所当然比别人差。但当那位再次问我在门市有没有什么收获时，我真的仔细想了想。其实收获还是蛮大的。小小的柜台还真的不简单。首先可以了解顾客的喜好，什么机型、价位、功能以及品牌的的mp3最受欢迎，这些是最权威的一手信息。比如以前我觉得小贝贝最不好卖，小月光应该最受欢迎，结果却恰恰相反。其次，在柜台还得经常去其他柜台和经销商处调货，这是以前没有经历过的。再次，柜台本身的形象，货品的陈列等都是讲究艺术性的。更好地了解了柜台，才能更好地了解经销商——我们的客户。在以后的武昌市场开发过程中，我经常是还没认识经销商就帮他们做起了生意，设身处地地替他们着想，终于赢得了他们的好感，也赢得了我们的市场。

(三)武昌市场开发期(07月13日——08月25日)

终于有一天，老板对我说，准备派我独自去武昌开发市常武汉的数码市场主要分为武昌和汉口两个较集中的市场，其中又以武昌为主。武昌有南极电脑城、珞珈电脑城、电脑大世界、华中电脑城以及武汉电脑城，这些电脑城就构成了华中地区最大的电脑交易市场和数码广常所谓得武昌者得武汉，得武汉这得华中，得华中者得天下。可见武昌的战略地位极其重要。所以，公司要想在数码行业立足并发展壮大，必须得拿下武昌。但我没想到的是，这么重要的任务，老板居然让我一个还没开始做过业务的人独自扛着。因为武昌这块，一开始有人来碰过，但效果都不是很好。因为我们公司在汉口，一些渠道关系也都在汉口，武昌是所谓的朝中无人，而我们的产品又是自己贴牌，大部分都是公模机，缺少广告支持，此时武昌市场上已经站住脚的mp3品牌不下几十钟。那些经销商都不愿意和一个小公司的刚刚上市的没有名气在他们看来没有保障的的品牌合作。因为这些原因，一段时间内公司一直没人提过武昌市常现在老板这么安排，让我有种不安。这么重要的市场，如果真的要进入的话，按理也应该是派出经验丰富

**个人社会实践总结100字篇九**

时间过的真快，一眨眼时间我在xxxx科技实习三个多月了。回顾这三个多月在公司的工作生活，我感到很庆幸和满意。庆幸的是我比其它一部分同学多了三个月在软件公司工作的经历，这使我毕业后能够更好更快地适应软件公司的工作生活和节奏。

满意的诗司为我提供了良好的工作学习环境，我刚到公司不久公司就为我提供了电脑和相应的座位，当我在学习c＃过程中遇到不懂问题的时候，同事都会毫不吝啬的为我讲解，让我感受到公司团结向上的氛围，软件公司最重要的也就是这种团队合作的精神。在这三个多月的时间中，我进一步学习了编程语言c＃，面向对象编程以前在学校的学习没有真正自己实践，是在老师带领下完成的项目。

现在我对c＃有了基本的认识，也具备了用c＃开发windows应用程序和web应用程序的能力。,c#,我发现它们真的.是很强，它的强也体现在方便的集成开发环境。net是个强的新平台，而c＃则是该平台下最佳的开发语言。在思想认知上面也得到了很提高，上班了，不能像在学校那样随心所欲，天的事有父母顶着，自己不用操心。现在走上社会，就是人了，应该有责任心，对自己的言行负责。

工作中，我也严格要求自己，每天早早到公司，为同事开机，打扫卫生。和同事和睦相处，不迟到，不早退。对自己编码能力还不是太满意，有待进一步提高。现在通过学习，总觉得自己学得不够好，要用到的知识时感觉头脑一片空白，很后悔当初在学校为什么不多学一点，多练一点。后悔也没用，只能自己努力。灰心时给自己打气，哭过之后擦干眼泪，继续工作。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的知识，做一个合格的学生，将来做一名对社会有用的人。

零距离的与社会接触，更能使我将书中的所学与社会需求紧密的联系起来，进一步的锻炼我的意志，提高我的专业水平以及个人素质。同时又进一步的让我懂得交流。所以与其是一次生产实习不如说是一次检阅，一次考验是社会对我们多年在学校所学的检阅，是对我们个人综合素质和能力的考验。面对明日的挑战，也许很坎坷很困难，但是满怀信心的我绝不退缩。因为这是一片广阔无垠的天宇。

**个人社会实践总结100字篇十**

转眼两个月的实习期结束了，在这两个月中，我有时会比较忙碌、紧张，但却非常的充实、快乐。而且在这两个月的时间里我还学到了很多学校里学不到的东西，比如：如何面对学生、如何实际的掌控一个班级、如何处理学生之间的矛盾等等，虽然我还没学全，但至少有了一些感悟与体会。我的实习包括了两方面的内容，一是课堂教学，二是班主任工作。以下是我这两个月的实习总结。

作为一个老师，他的本职工作就是课堂教学，所以上好课就是对一个老师最基本的.要求。但是真正面对学生我还是第一次，所以刚开始的时候我会很紧张。而且在这个实习的阶段我还肩负了两个身份，一个就是老师，为学生讲解书本知识的老师；另一个就是学生，学习师傅上课技巧的学生。在这两个身份中的转换也需要自己的努力。

第一周我主要就是听师傅上课，这还是我第一次以一位“老师”的身份去听课，当然听课的内容也改变了，不再是听师傅所讲的知识内容，而是学习师傅是如何上课的，学习她是如何传授知识，如何驾驭课堂，如何控制授课时间的等等。通过听课我发现教师不仅对知识的把握很重要，还有对班级学生的课堂纪律、积极性的调动等都很重要。

一个班级上课的纪律往往会影响学生是否认真的听课，如果一个班级的纪律差一些，那么老师上课就只是在上给好学生听，其他的学生就会乘机开小差，根本毫无作用，而如果一个班级的纪律好的话，学生也就比较没有机会开下差，上课效果会好很多。而上课的积极性也会影响学生对上课内容的关注度，以及知识的吸收程度。当然，一个老师对知识的把握是最重要的，哪些知识是学生学过的、哪些是还没学的、哪些是即将学的、哪些知识对今后的学习有用、哪些知识是要考的等等，只有这样老师才可以更好的、从简到难的讲题。

第二、第三周我还是听听师傅的课，讲讲练习上的作业以及帮师傅批批作业，真正上课我是从第四周开始的。我上第一堂课的时候比较紧张，语速也较快了一些，当然内容也比较简单，所以上课时间用了一半就把新课讲完了，然后我就开始慌了，脑子里想的就是怎么样把上课的时间拖完，以至于在让学生做巩固练习的时候，我讲的很乱，把自己的节奏打乱了，所以我的第一节课是很失败的。但经过这节课的锻炼以及总结，我后面的课上的就比较顺了点了。通过自己上课，让我对上课有了进一步的认识。

我是教数学的，所以自己的数学知识一定要扎实。常言道，要给学生一滴水自己先要有一桶水。只有不断地学习，汲取更多的知识，做到“腹中有货”，才能胸有成竹地去面对学生，满足学生们无穷的求知欲。

同时，要注意这滴水的质量。当好一名老师，一定要有扎实的基础知识，要有牢固的基本功，对每一个基本的知识点，都最好要做到既知其然，也知其所以然。只有这样才能给予学生真正需要的东西。其次是教学方面的专业知识。

备课时，一是备教材，要多方面收集材料，仔细地钻研教材，然后对教材进行分析整合，使知识更具整体性、系统性；

二是备学生，要充分考虑学生是怎么想的，会怎么回答等；同时，要会运用所学的计算机基础知识，制作知识性与趣味性兼具的多媒体课件，提高了学生的学习兴趣。

授课时，要根据授课内容的特点，结合班级学生的实际，灵活选用任多种教学方法进行教学，比如：同桌互说、小组讨论、让学生上黑板做等等，这样可以提高学生的上课积极性；当然上课时还要会随机应变，会根据实际的情况随时改变教学的顺序，来达到较好的教学效果。

作业讲评时，也要分层讲解，重点题目重点分析，对于简单的题目老师只要带过就可以了，但对于较难的题目，教师不能只订正就可以的，还要能从简到难引导、巩固学生的知识。当然，一节课的课后反思非常的重要，写实习反思日记，是搞高自己教学水准的好办法，通过总结的自己的优、缺点，可以加强自己的优点，改正自己的缺点，这样就可以更快速的提高自己的教学能力。

在小学里，班主任就是学生的监护人，是班集体的教育者、组织者和指导者，是班级工作的主要操作者。所以班主任的工作非常琐碎。一名真正尽职尽责的班主任，在学生身上花的精力、时间比学生的父母还要多。我觉得，在班主任工作中始终要坚持“一个标准”，就是在处理班级事务时，尤其是奖惩方面，对好学生和后进生都要讲究公平。通常好学生易受到偏爱，而后进生则常常使老师产生偏见，所以班主任的“执法”一定要公允，要一碗水端平。如果处理有偏颇，就会助长好学生的坏习惯和骄傲的性情，压抑后进生的上进心。所以能做到一视同仁很重要。

作为小学班主任都要兼课，而班主任的工作又非常得琐碎，所以一个班主任如何将班主任工作以及自己的教学工作维持平衡也是需要长期努力的。而且班主任还是学生的榜样，因为小学生的“向师性”很强，教师的一言一行最能引起学生的心理共鸣，成为他们钦佩和表率。因此，班主任要重视自己的一言一行，力求成为学生的榜样。

班级管理中，老师要求学生衣冠整洁的同时，也要注意自己的衣着，与不合适教师职业的流行服饰“脱轨”；在教学中应经常性地对照师德规范及班主任的职业道行，敬业爱岗，平时不迟到、早退，努力在学生心目中树立起可信赖和爱戴的班主任形象，促使学生养成守纪、勤学的好习惯，创造良好的班风，产生了向心力和凝聚力。我国伟大的教育家思想家孔子说：“其身正，不令而行，其身不正，虽令不从。”说的就是教师的品德与受教育的关系，班主任作为一班之帅，在班级管理中有着举足轻重的作用，一个班集体的凝聚力，来自班主任的自身形象，班主任无言的身教往往能起感化的作用。

在班主任的实习过程中，我上了一节主题班会课，班会课的题目是：“诚信！让心中充满阳光”，上这节班会课从选题、写教案、准备以及正正的上课，带我的班主任老师真的帮了我很多，我第一次写的班会课的教案没有通过，因为整个教案的前半部分和后半部分的内容联系不是很紧密，甚至可以说是有些不搭，所以老师又给我讲了这节班会课可以怎么来上。

我第二次的教案老师说还可以，因为我的上课过程中有讲故事的环节，所以老师还特别提醒我让我事先给几个学生一些小故事，让他们回家后把故事看熟，这样比较有利于教学，我也这样做了，但真正上课的时候还是在这个环节上出了问题，我没有好好考虑小学四年级这个阶段学生的特点，他们根本就弄不清楚什么时候该轮到他们举手讲故事了，所以当我到讲故事这个环节的时候，只有一个学生举手发言了，课堂气氛就不是很积极了。

还有，上了这节班会课后，我充分的体会到课前的准备非常的重要，这不仅仅体现在教案上，也体现在多媒体硬件的准备上，因为我准备了两段视频，要在课上播放给学生看的，事先我也准备了好几个播放格式，就怕教室的电脑有的格式不能识别，但这里还是出问题了，我准备上课的时候，突然发现教室电脑的播放器有问题，我准备的视频格式一个也不能放，只有声音没有画面，后来是班主任老师帮我从新下了一个播放器，这节课才可以顺利的上下去。

所以，通过这节班会课，让我知道课前的充分准备非常的重要，这不仅仅是准备教案，还要准备上课时用到的各种材料（包括多媒体设备），当然，我们还要充分的了解学生的年龄特点。

总之，通过这两个月的实习，我的各个方面都有了一定的提高，这对我今后的工作有着非常大的帮助，而且还让我深切地认识到人民教师的崇高职责，更深刻地体会到当一名好教师的不易。我一定更加珍惜剩下这不多的大学生活，好好把握，不断地学习，争取克服自身的缺点，不断完善自身，为真正走上工作岗位作好准备。

**个人社会实践总结100字篇十一**

时光如流水，两周的时间转眼即逝，这次暑期实习给我的体会是：

1.通过这次实习我们了解了现代数控机床的生产方式和工艺过程。熟悉了一些材料的成形方法和主要机械加工方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构、工夹量具的使用以及安全操作技术。了解了数控机床方面的知识和新工艺、新技术、新设备在机床生产上的应用。

2.在数控机床的生产装配以及调试上，具有初步的独立操作技能。

3.在了解、熟悉和掌握一定的数控机床的基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我的动手能力、创新意识和创新能力。

4.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!

5.培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。

一、实习意义和目的：

通过实习，使学生在学完数控技术等相关理论课程的同时，熟练操作数控机床，熟练数控机床的日常维护及常见的故障的判断和处理，进一步掌握数控程序的编程的方法，以便能够系统、完整的掌握数控技术，更快更好的适应机械专业的发展和需要。

二、实习内容与要求：

1、通过数控加工工艺规程的设计，使学生熟练掌握数控加工工艺要求及加工工艺的设计。

2、通过斯沃数控仿真软件，熟练数控机床的操作界面、刀具定义、编程坐标系的设定和对刀，能熟练编制车削和铣削的加工程序。

3、通过对数控车床的操作，提高一般轴类零件工艺分析及程序编制的能力，掌握数控车床的操作过程及常用测量工具的使用。

4、通过对数控铣削加工中心的操作，提高一般铣削类零件的工艺分析及程序编制能力，掌握加工中心的操作过程及常用测量工具的使用。

5、通过对数控车、铣试验台的实习，使学生掌握和了解数控原理知识，包括控制器原理，伺服驱动原理、反馈原理等;学会数控系统的维护及常见的故障排除。

三、实习设备、器件及工具：

斯沃数控仿真软件、cak3675数控车床5台，永进数控铣削加工中心一台，德西数控车，数控铣削试验台一台、游标卡尺等量具，装夹工具，直径50mm的pvc棒料，铝锭。

四、实习内容

1、数控车削实习

程序及零件图见后、附图。

加工工艺分析：

1)技术要求。

如图所示，通过调用子程序进行循环加工，毛皮棒料：φ50×200材料：08f低碳钢

每次背吃刀深度为2mm。

2)加工工艺的确定。

①装夹定位的确定：三爪卡盘夹紧定位，工件前端，面距卡爪端面距离40mm。

②加工工艺路线的确定。

第一个程序：

工艺路线：锻→热处理→车右端面→粗车循环车外圆→精车循环车外圆

第二个程序：

工艺路线：锻→热处理→车右端面→粗车循环车外圆→精车循环车外圆→车退刀槽→切削循环车外螺纹

第三个程序：

工艺路线：锻→热处理→车右端面

→钻孔→粗车循环镗孔→精车循环镗孔

③加工刀具的确定：

第一个程序：

外圆端面车刀。(1和2程序外圆刀具主角55，刀具材质为高速钢)。

第二个程序：外圆刀、割刀、螺纹刀。

第三个程序：钻刀、镗刀。

④切削用量：主轴转速600r/min，进给速度250mm/min。

2、数控机床电器实习

认识数控车、数控铣机床的结构、工件原理。

机床常见故障的诊断和排除。

在西门子数控操作系统上进行简单的编程和加工。

**个人社会实践总结100字篇十二**

不知不觉中，上半年已经过去。回首上半年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关、加班备战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。感慨与时光匆匆，有时也愿回首走过的路，因为那里有付出的充实，也有收获的喜悦。现将半年的主要工作总结如下。

一、上半年主要工作

在这半年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

1、档案整理工作。完成整理全年--资料工作。其中包括--权限揭示书、--档案、银行渠道预约表。具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的档案盒内，方便以后查阅。

2、协助完成--考核。每月3日按时做好--考核，并提交--管理岗核实。

3、每月3日之前做好分公司报表，提交部门主管。

4、协助完成--执业证书申请工作。按时完成每一期--执业证书申请的各项资料，以及--年检、--合同续签的各项资料。

5、完成--平台培训资料上传。

6、协助完成--薪酬发放。每月15日统计--薪酬，并提交财务。

7、每月按时统计各项数据。每月10日完成渠道奖金对付数据统计，做好奖金对付的发放。

8、各项会议的记录整理工作。

9、认真、按时、高效完成主管交代的其他工作，及协助完成财务、办公室其他事项。

二、工作中存在的主要问题、原因及其改进方法

1、个人工作能力和个人修养还需要更进一步提高。由于平时在工作中，缺乏主动性，工作毛毛糙糙，使得工作进展不大。在新的一年里，认真总结个人原因，争取在下半年有一个新的起色。

2、工作中缺乏条理性。在这半年的工作中，自我反省发现平时在工作中由于缺乏条理性，导致工作效率不高。在以后的工作中要自我反省，继续保持自己的工作优点，发现缺点并及时改正。

3、与部门主管沟通较少。--团队是我部门的核心。平时工作过程中发现存在的问题，没有及时与主管沟通，久而久之纪律涣散，各怀心事，缺乏工作热情。以后的工作中要多与同事沟通，共同进步。

4、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

三、下半年工作计划

1、继续完善上半年工作，并保持上半年良好的工作习惯，并在工作过程发现自己的不足加以改正。以更好心态迎接下半年的挑战。

2、加强学习。学习如同逆水行舟，不进则退，要适应新形式的要求，更加不断的去学习，充实自己。在下半年，不但在要专业知识上上一个台阶，而且要把自己剩余的--资格考试全部通过，还要在业务方面有一个挑战。

3、增强责任感、增强服务意识，团队意识。我们的团队不断壮大，面临的问题也是越来越多，在今后的工作中如何给团队创造良好的工作氛围和树立工作积极性是工作重点。

4、协助他加强团队管理制度实施。这半年里，团队纪律涣散，迟到早退现象较严重，直接影响整体团队的状态。面对这样的问题，在下半年里要加强团队的管理，多于他沟通交流，认知自己的定位目标。争取在下半年里，团队有个良好的状态。

5、协助他在团队中设立一个帮扶小组，对他在工作过程中遇到的问题，自己及团队长不能解决的问题，由帮扶小组成员帮助完成。

6、在办公室，做到两个一，一个微笑，一句问候。让他在办公室里感到家的温暖。

**个人社会实践总结100字篇十三**

不知不觉中，上半年已经过去。回首上半年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关、加班备战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。感慨与时光匆匆，有时也愿回首走过的路，因为那里有付出的充实，也有收获的喜悦。现将半年的主要工作总结如下。

一、上半年主要工作

在这半年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

1、档案整理工作。完成整理全年--资料工作。其中包括--权限揭示书、--档案、银行渠道预约表。具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的档案盒内，方便以后查阅。

2、协助完成--考核。每月3日按时做好--考核，并提交--管理岗核实。

3、每月3日之前做好分公司报表，提交部门主管。

4、协助完成--执业证书申请工作。按时完成每一期--执业证书申请的各项资料，以及--年检、--合同续签的各项资料。

5、完成--平台培训资料上传。

6、协助完成--薪酬发放。每月15日统计--薪酬，并提交财务。

7、每月按时统计各项数据。每月10日完成渠道奖金对付数据统计，做好奖金对付的发放。

8、各项会议的记录整理工作。

9、认真、按时、高效完成主管交代的其他工作，及协助完成财务、办公室其他事项。

二、工作中存在的主要问题、原因及其改进方法

1、个人工作能力和个人修养还需要更进一步提高。由于平时在工作中，缺乏主动性，工作毛毛糙糙，使得工作进展不大。在新的一年里，认真总结个人原因，争取在下半年有一个新的起色。

2、工作中缺乏条理性。在这半年的工作中，自我反省发现平时在工作中由于缺乏条理性，导致工作效率不高。在以后的工作中要自我反省，继续保持自己的工作优点，发现缺点并及时改正。

3、与部门主管沟通较少。--团队是我部门的核心。平时工作过程中发现存在的问题，没有及时与主管沟通，久而久之纪律涣散，各怀心事，缺乏工作热情。以后的工作中要多与同事沟通，共同进步。

4、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

三、下半年工作计划

1、继续完善上半年工作，并保持上半年良好的工作习惯，并在工作过程发现自己的不足加以改正。以更好心态迎接下半年的挑战。

2、加强学习。学习如同逆水行舟，不进则退，要适应新形式的要求，更加不断的去学习，充实自己。在下半年，不但在要专业知识上上一个台阶，而且要把自己剩余的--资格考试全部通过，还要在业务方面有一个挑战。

3、增强责任感、增强服务意识，团队意识。我们的团队不断壮大，面临的问题也是越来越多，在今后的工作中如何给团队创造良好的工作氛围和树立工作积极性是工作重点。

4、协助他加强团队管理制度实施。这半年里，团队纪律涣散，迟到早退现象较严重，直接影响整体团队的状态。面对这样的问题，在下半年里要加强团队的管理，多于他沟通交流，认知自己的定位目标。争取在下半年里，团队有个良好的状态。

5、协助他在团队中设立一个帮扶小组，对他在工作过程中遇到的问题，自己及团队长不能解决的问题，由帮扶小组成员帮助完成。

6、在办公室，做到两个一，一个微笑，一句问候。让他在办公室里感到家的温暖。

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