

最新大学生实习日志

大学生社会实践报告总结3000字(精选5篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/eb75d46cbfab4bc468d9eb540e83c301.html>

范文网，为你加油喝彩！

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

大学生实习日志 大学生社会实践报告总结3000字篇一

实木地板是木材经烘干，加工后形成的地面装饰材料。它具有花纹自然，脚感舒适，使用安全的特点，是卧室、客厅、书房等地面装修的理想材料。实木的装饰风格返璞归真，质感自然，在森林覆盖率下降，大力提倡环保的今天，实木地板则更显珍贵。

实木地板的优点

1、隔音隔热

实木地板材质较硬，缜密的木纤维结构，导热系数低，阻隔声音和热气的效果，优于水泥、瓷砖和钢铁。

2、调节湿度

实木地板的木材特性是，气候干燥，木材内部水分释出;气候潮湿，木材会吸收空气中水分。木地板通过吸收和释放水分，把居室空气湿度调节到人体最为舒适的水平。科学研究表明，长期居住木屋，平均可以延长寿命xx年。

3、冬暖夏凉

冬季，实木地板的板面温度要比瓷砖的板面温度高8 ~10 ℃，人在木地板上行走无寒冷感;夏季，实木地板的居室温度要比瓷砖铺设的房间温度低2 ~3 ℃。

4、绿色无害

实木地板用材取自原始森林，使用无挥发性的耐磨油漆涂装，从材种到漆面均绿色无害，不像瓷砖有辐射，也不像强化地板有甲醛，是唯一天然绿色无害的地面建材。

5、华丽高贵

实木地板取自高档硬木材料，板面木纹秀丽，装饰典雅高贵，是中高端收入家庭的首选地材。

6、经久耐用

实木地板绝大多数品种，材质硬密，抗腐抗蛀性强，正常使用，寿命可长达几十年乃至上百年。

缺点：不耐磨，易失去光泽;不宜在湿度变化较大的地方使用，否则易变形;怕酸、碱等化学品腐蚀，怕灼烧。

二.关于推销：

第一天工作的时候，公司对我们进行了基本的地板销售培训，同时也会教我们了解实木地板，虽说我自己还未接触过实木地板，但对于知识的兴趣，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。心情渐渐安定了下来。经过几天的培训，我们心里也终于有点学有所成的感觉了，随后我们也开始正式接触销售，。但接下来的几天我才发觉自己掌握的知识太有限了。不过幸好带我们的师兄很体谅我们，也很耐心的教我们。老板也知道要记住这些不容易，也没有要求我们记住全部，只要求我们慢慢掌握，这也让我松了一口气。原来当个学徒一点都不简单啊，体力与脑力都感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

之后工作渐渐上手，对地板也不那么陌生了，虽然开始时自己真的没什么业绩，面对顾客总有种胆怯心理，总是会有一种心有余而力不足的感觉。但自己真的学到了很多与人打交道的诀窍。同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

三.心得：

经过不长不短的40天的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

四.实习总结：

市场千变万化，时机稍从即逝。做好市场，不仅需要激情、理论、经验，更需要不断地努力和一颗真诚的心。

大学生实习日志 大学生社会实践报告总结3000字篇二

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说先敬来衣，后敬人指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语买变频，选美的。元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。还有科龙的惊爆价和7折，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。大多数空调厂家都有特价机，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。从中了解到特价机那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比（eer）都将不符合国家推出的新标准所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。能效比是对空调的一个重要评定标准，能效比越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如欢迎光临格力空调！。口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去推销自己，去让更多的企业、老板。。。接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以说话形式向别人推销出去，能

看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。但凡事都有一个过程，我希望自己能在在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。

大学生实习日志 大学生社会实践报告总结3000字篇三

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们真正走向社会打下了坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

实习单位基本情况：

实习岗位描述：

实习过程介绍：

(1)了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单加工一种名叫黑色套管的产品。

我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a、b班)，两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30；晚上8：30至早上8：30。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

(2)摸索过程

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等)。

在机台位置上根据员工工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。另外在工作

中，机器生产出的产品有时会出现异常(比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等)。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的加工难度较大。刚开始加工起来还真棘手的，加工效率不高，加工出来的产品质量也不怎么的。让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的加工方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着加工这有难度的产品，从中体会加工产品的效果。

同时在加工中选择适合的加工工具，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出生产、加工产品的有效方法和技巧。有时在开关机生产、加工产品时，对产品应该怎样包装不明白，此时，我便向员工同事学习，向他们请教正确的加工包装方式，另外也可以询问评管(质检员)，按评管提供的要求进行生产、加工包装产品。

(3)实际操作

经过一段时间开机生产、加工包装产品的学习，我对车间产品的生产、加工包装的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，生产、加工产品的效率也在不断提高。上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决。

而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长、技术员反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决机器小故障的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，这工作任务也较艰巨的啊!

在实习过程中，我充分的了解到实践的重要性。通过学习，对自己专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对学校所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。只有把学到的理论知识和具体的实践工作相结合，我们才能更好的为公司乃至社会服务。

对学校开设课程的建议：

在校学生往往重视理论课的学习，而忽视实际动手操作能力的培养，学校应加强各种实验课，实践课，增强学生的实际操作能力。

对学校现行的教法、课程、管理的评价

学校的教育，对理论知识的教育是很丰富和完善的，但在实践操作方面，则缺乏深入，系统的教育，使得学生的动手能力不是很强，学校应在这方面完善。

实习期间，我对实习工厂的注塑车间(部门)生产、加工包装产品的整个操作流程有一个较完整的了解和熟悉。实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。我学会了运用所学的知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理人际关系问题的经验方法，同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能，积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

大学生实习日志 大学生社会实践报告总结3000字篇四

一、实习内容

在电子工艺实习的过程中，我们很好的完成了调频调幅收音机的组装。期间，我学到了很多宝贵的经验和相关的电子技术知识。在这次的收音机组装中，焊接工艺占了很重要的分量。对于零散的电子元件，通过焊接，才能形成一个完整的系统。而焊接的好坏，就直接影响着这个系统的稳定性。掌握焊接和电子工艺的操作技术，光靠看书本和讲解是不行的。我们必须深入到实习中，毕竟实践出真知。同时，在实习中，我们还必须将书本中的知识很好的应用到实践操作中。

通过这次实习，我深刻的认识到了，理论知识和实践相结合是教学环节中相当重要的一个环节，只有这样才能提高自己的实际操作能力，并且从中培养自己的独立思考、勇于克服困难、团队协作的精神。

实习，可以很好地培养我们的动手能力。通过实习，我们不仅学会了调频收音机的组装，还从中学会了电子元件的焊接，以及收音机的检测与调试。在整个实习过程中，对于我们，最具挑战性的工艺就是元器件的焊接。焊接是金属加工的基本方法之一，看起来容易，实则不然。

(一) 插接式焊接 (tht)

操作步骤：首先准备好焊锡丝和烙铁。电烙铁的初次使用需要给烙铁头上锡：将焊锡丝融化并粘在烙铁头上，直到融化的焊锡呈球状将要掉下来的时候停止上锡。然后将电烙铁预热，使其达到一定的温度，接着将焊锡丝和烙铁同时移到焊接点，利用烙铁的温度使焊点预热，当焊件加热到能熔化焊料的温度后将焊丝至于焊点，焊料开始熔化并湿润焊点。当熔化一定量的焊锡后将焊锡丝移开。当焊锡完全湿润焊点后移开烙铁。

操作要点：在手工烙铁焊接中，焊件往往都容易被污染，所以一般需要进行表面清理工作，手工操作中常用砂纸刮磨这种简单易行的方法来去除焊接面上的锈迹、油污、灰尘等影响焊接质量的杂质。在焊接的过程中可以使用松香来促进焊接，使之能更加好的焊接，但是也不能使用过量。合适的焊接剂应该是松香水仅能浸湿的将要形成的焊点，不要让松香水透过印刷版流到元件面或插孔里。使用松香焊锡时不需要再涂焊剂。在焊接的过程中，烙铁头容易氧化形成一层黑色杂质的隔热层，使烙铁头失去加热作用。所以我们需要用一块湿布或湿海绵随时擦去烙铁头上的杂质。在焊接的过程中，我们要保证焊锡的量的适量，同时在焊接的过程中我们要固定好焊件，在撤离烙铁头的时候要快速，防止产生毛刺。

完成内容：

用手工焊的方法，利用导线在万能板上焊接出字体，了解和初步掌握了手工焊的基本操作方法。

(二) 贴片式焊接 (smt)

现在越来越多的电路板采用表面贴装原件，同传统的封装相比，他可以减少电路板的面积，易于大批量的加工，布线密度高。贴片电阻和电容的引线电感大大减少，在高频电路中具有很大的优越性。表面贴装元件的不便之处是不便于手工焊接。

操作步骤：固定好电路板，取助焊剂用镊子轻轻的夹住电子元件，利用热风枪吹出的热风将原件和电路板之间的焊锡融化，在焊锡融化的瞬时将原件取下。

操作要点：

1. 在焊接之前先在焊盘上涂上助焊剂，用热风枪处理一遍，以免焊盘镀锡不良或被氧化，造成不好焊，芯片则一般不需处理。
2. 用镊子小心地将电子芯片放到pcb板上，注意不要损坏引脚。使其与焊盘对齐，要保证芯片的放置方向正确。把热风枪的温度调到300多摄氏度，用工具向下按住已对准位置的芯片，在两个对角位置的引脚上加少量的焊剂，仍然向下按住芯片，焊接两个对角位置上的引脚，使芯片固定而不能移动。在焊完对角后重新检查芯片的位置是否对准。如有必要可进行调整或拆除并重新在pcb板上对准位置。
3. 开始焊接所有的引脚时，应在烙铁尖上加上焊锡，将所有的引脚涂上焊剂使引脚保持湿润。利用热风枪的热风使焊锡融化，直到看见焊锡流入引脚。在焊接时要保持热风枪与被焊引脚并行，防止因焊锡过量发生搭接。
4. 焊完所有的引脚后，用焊剂浸湿所有引脚以便清洗焊锡。在需要的地方吸掉多余的焊锡，以消除任何短路和搭接。最后用镊子检查是否有虚焊，检查完成后，从电路板上清除焊剂。
5. 电子元件不能用手直接拿。用镊子夹持不可加到引线上。贴片电容表面没有标签，要保证准确及时贴到指定位置。贴片过程要求元件与相应的焊盘对位正确，在贴片的过程中尽可能的避免贴偏后，再去纠正。同时注意保护各种元器件不在操作时发生管脚变形、静电击坏、污染等现象。贴装完的板子要做到轻拿轻放，避免元器件受震动产生偏移。

完成内容：将手机电路板上的元件依次取下后，再依次将元件焊接上电路板。通过将元件的取下与焊接，进一步的熟悉了贴片式焊接的焊接方法和注意事项。

（三）制作电路板（pcb板的制作）

我们采用的是激光打印法，老师给我们早已印刷好电路图的热转印纸和敷铜板，我们用砂纸将敷铜板打磨干净，将热转印纸贴在敷铜板上用胶带固定好，反复通过照片过塑机，这样墨粉就完全吸附在敷铜板上，趁热揭去热转印纸，将揭去热转印纸的敷铜板放入三氯化铁液体中腐蚀，腐蚀完后取出用热水冲洗，最后用砂纸磨去电路板上剩余的墨粉，印刷电路板便制作成功了。

大学生实习日志 大学生社会实践报告总结3000字篇五

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。对于我们大三学生更应抓住这个机会，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。今年暑假社会实践的主题是四个“一”：一种端正的态度，一项熟悉的技能，一次实践的经历，一个正确的认识。围绕这四个主题，我开始了我这个假期的社会实践。

一、用端正的态度，正确的认识规划未来

大学生活已经过去大半，对于很多同学还有一年即将步入社会。或许对自己的能力还没有十足的把握，或许对这个社会还没有充分的认识，无论如何都应先拥有一种良好端正的态度，对自己的实际情况以及环境有正确的认识。只有拥有端正的态度，正确的认识，才能根据自己的实际情况，合理正确的做出自己未来的规划，切实努力，拥有更好的未来。

暑假刚开始，我就认真的思考了一下自己现在的情况，制定了暑假以及自己将来的计划。对于当今大学生，想要更好的立足于社会，就应拥有一项熟悉的技能。我的技能是我所学专业——日语。但我对日语的掌握并不是很熟练，所以我在这个暑假和以后都要更加努力地学习日语。为了熟练掌握日语，对日语有更深的研究，我还决定考研。我的听力和日语词汇都比较差，因此制定了这样一份暑假计划：每天听一个小时的听力，背两个小时的单词。多看日剧，动漫。看一本日语书籍。与此同时，我也把自己考研学习计划制定好了。彻底放弃找工作，不要边找工作边考研。弄清考试范围，找准专业书籍，不惜代价，一定要准确。（可以参照同学那里海文的银卡报告）有些学校专业书指定在11月中旬。托关系，托同学也好，托朋友也好，托亲戚也好，找自己报考学校自己未来导师辅导。英语词汇要反复的看。心态要调整好，心平气和，静心学习，不为外界所干扰！有计划就要坚决按计划来执行！

二、拥有实践经验 了解就业形势

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们身边，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？因此对于我们，有实践经验至关重要。

在假期期间，我走访了泗阳县的两家人力资源公司：泗阳新华人力资源有限公司和泗阳县振兴人力资源有限公司。

泗阳新华人力资源有限公司位于江苏省宿迁市泗阳县县城中心，注册于20xx年8月日；泗阳县振兴人力资源有限公司位于众兴镇振兴商贸城内，注册于20xx年09月29日通过于这两家公司的沟通，我了解到在宿迁等江苏省北方城市中，日资企业并不多，所以就业机会也并不多，在江苏省内，日资企业还是主要集中在苏锡常等南方城市，苏州的日资企业有一定的数量，加上日语人才的短缺，就业前景还是比较乐观的。

据统计，日语人才在各行业的就业比例为：日资企业占50%-60%；国家机关（包括外交部、各级政府、海关、外经贸办公室和贸易促进协会等）占20%左右；大学老师和日语导游各占10%左右。

日资企业在东南沿海城市，诸如大连、烟台、青岛、苏州、无锡等都有分布，今后在中国的发展潜力很大，很多同学都把进入日企作为自己职业生涯的开始。

但是毕业后去日企工作的学生大部分是做文员，想再往上爬一个层次是很难的。

中国开设日语的院校达到了227所，数量并不小，所以，日语专业的学生想找份工作不难，可想找份好工作不简单。

学日语的学生想在日企有份好工作，就不能单纯的靠本专业——日语，还要学习其他方面，例如企业管理等方面的知识，精通日语的综合性人才会在今后有更宽广的事业发展空间。

日语专业的学生起薪一般为3000元左右，高于其它语种的学生。而且这种差距会随着工作时间的增长而拉大，最小差距也在千元以上。

资企业需求人才突出要求是懂日语、具有专业操作技能，即"能说会做派";同时要有日企特别重视的做事勤奋、为人谨慎、讲究仪表、懂得礼貌等优点。

日资企业薪资一般管理层高于国内企业1.5倍，技术操作工高于国内企业50%-70%。实习生薪资也有20xx元-3000元。招聘人才非常有竞争力。

日本公司的工作风格与国内、欧美都有差别。

日本公司要求员工同样勤奋，有奉献精神，不可斤斤计较；日资公司喜欢把工作的目标、进程订得细致清楚，然后一丝不苟地按部就班完成，不喜欢标新立异；凡事须向上司汇报，问准方可行动。

面试时要守时，要穿戴整洁，着装要得体，最好穿职业装。对待面试官要态度恭敬、专注，否则会被日本人认为不够尊重。你需要清楚地知道自己的优势与劣势，对面试官"坦诚相告"。

这些年，南方一些城市的一些独资企业、合资企业、商社、旅行社对日语人才的需求量都比较大；像烟台、威海、青岛等北方的沿海城市对日语人才的需求量也比较大。另外，国家部委、各省市政府机关对日语人才的需求量有增无减。尽管可能没有日资企业的待遇丰厚，但是却反映了国家对日语人才的重视程度在不断提高。所以，在不远的将来，相信我们日语专业的人才就业形势将一片大好！

在访问过程中，他们还向我们即将就业的大学生提了几点建议。他们向我讲解了一下什么样的简历更实用。用人单位一般只要求简历写明四部分：个人情况，包括姓名、联系方式等；应聘职位；工作经历，侧重说明你在其中扮演的角色或成绩；个人的兴趣、爱好，一些比较特殊的爱好一定不要忘了填写。他们表示，大学生往往追求简历做得有创意，以便能够在雪片似的简历中给招聘人员深刻印象，但过于花哨也容易适得其反。因为简历是用来传递个人信息的，应该像公司的文稿一样非常简洁，最好用电报式语言。简历中不要出现大段文字，每个段落不要超过三行。字体不必太大，小4号即可。不过，简洁不等于没有内容。对于用人单位而言，学生求职简历中重要的是个人的成绩以及能力，这部分一定要认真对待。

写简历的另一个原则就是要有针对性。应聘什么职位就列出自己这个方面的专长，学了什么，能做好什么，有什么实践成果和创建设。

还有一年我们也要实习，或许然后就直接工作了。他们告诉我一定要区分清楚协议期、试用期和见习期。很多毕业生对这三个"期"的概念含糊不清，从而使自己的权益受到损害。协议期是从毕业生与用人单位签订就业协议书开始，一直持续到签订劳动合同之后或者双方终止就业协议为止。在协议期内，双方已经确定了工作意向，但未建立正式的劳动关系，单位可以不为毕业生交纳

社会保险。而试用期是针对劳动合同而言的，应当包含在劳动合同期内。试用期并非越长越好，因为在试用期内毕业生的工资一般不如正式期高。劳动合同内约定的试用期最长不能超过六个月。毕业生还需要明确，如已在一个单位工作六个月以上，且工作岗位未发生变化的，签订劳动合同时就不用再实行试用期。而见习期是指全日制普通高校毕业生到用人单位工作后，实行的一年见习期制度，见习期满后，即工作满一年后，就需由上级人事主管部门为毕业生办理转正定级手续。

通过这次的走访，我收益颇深，相信随着我们的了解和不断努力，一定会有好的未来！

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发