# 大学生求职面试个人简历范文范本(八篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-13

*大学生求职面试个人简历范文范本一您好！我是这一届的新生，很抱歉做出军训逃训这样的行为，作为大一新生军训是每个大学生都要体验经历的，谁也不能例外，谁都不能搞特殊化，在军训我们就是半个军人，在训练中逃训，那放在战争年代我就是逃兵，这么不能吃苦，...*

**大学生求职面试个人简历范文范本一**

您好！

我是这一届的新生，很抱歉做出军训逃训这样的行为，作为大一新生军训是每个大学生都要体验经历的，谁也不能例外，谁都不能搞特殊化，在军训我们就是半个军人，在训练中逃训，那放在战争年代我就是逃兵，这么不能吃苦，我就是汉奸啊，我慢慢的意识到我这次的行为给同学们带来了多少的不便，给教官多么的丢颜面，给您带来了多少的麻烦，在此我真诚的向大家道歉，我对不起大家，希望大家原谅我这一次，再给我一次机会。

之前在暑假，父母去外地工作出差了，整个假期没人约束我了，我一天在家想干嘛就干嘛。我就经常晚上通宵打游戏，吃的喝的放在电脑前面，饿了就吃，渴了就喝，一般玩到早上七八点我就困了，特别困的那种，倒头就睡，白天睡到下午一两点钟，就这样重复着，我的生物钟都被我颠倒了，定格了。一到晚上就特别精神，就跟喝了十瓶红牛五杯咖啡一样的效果，太阳公公一起出现，我就像焉了的茄子一样，哈欠打个不停，眼睛完全睁不开，反正没人管我，我就这样无拘无束，度过了一整个暑假，我的肆无忌惮也给我带来了一定的后果，现在到了学校白天就困的要死，晚上那么嗨，常常被室友抱怨声音太大了影响睡眠，我也很无奈啊，晚上我就是睡不着。

该来的还是来了，我们昨天是第一天军训，然后前天晚上我又在寝室通宵打游戏了，所以昨天军训我不知道被教官骂了多少次，我很是荣幸被教官赋予一个光荣的称号，“睡神！”因为我总是能在训练的时候站着就睡着了，一上午因为打瞌睡被抓，做了无数个俯卧撑。终于到了中午休息时间，我挺着疲惫的身体，去食堂吃了饭。在宿舍倒头就睡，经过一个上午的训练，身上又痛又酸，然后还困，我觉得当时睡得那一觉打雷了我有不一定能听见吗，当室友叫我去训练的时候，我拒绝了，我继续在寝室睡着觉，就这样逃了下去的训练，错过了教官训练的机会，我感到十分遗憾，后来你们在寝室倒找我，把我连同被子扔到了训练场上，你们在旁边站军姿，我就在旁边睡觉。这件事全校人人皆知了，都知道我们班有这样一个人才，逃训在寝室睡觉后被抓到后在被教官要求训练场上睡觉。

我知道了这次事件的严重性，我会在接下来的几天训军好好变现，利用这个时机把白天睡觉晚上玩的习惯改过来，好好对待军训，让自己从中受益更多，绝对不会再给您丢人了，你就看在我这么诚恳的认识到自己的错误的份上原谅我这次吧，求您了，我要是再逃训，随您处置！

此致

敬礼！

检讨人：

20xx年x月x日

**大学生求职面试个人简历范文范本二**

姓名：

性别：

出生日期：19xx--

民 族：汉族

籍 贯：

学 历：本科

毕业院校：xx大学

华中科技大学计算机学院计算机科学与技术专业(20xx.9—现在)主修课程：c语言程序设计、数据结构、汇编语言程序设计、计算机算法基础、c++程序设计、操作系统原理、计算机组成原理、计算机系统结构、计算机网络、数据库等。熟练掌握c++下的mfc编程、sql server数据库的操作，熟悉数据结构、操作系统、计算机网络等计算机专业课的基础知识。

唯冠集团—华中科大联合中心(20xx.7-20xx.9) 实习生

项目简介：基于机顶盒上的vod视频点播系统，让用户能坐在电视机前点播自己想看的影片，用于商用。工作职责：我和小组另外一名成员负责用户管理模块。使用的编程工具是vc++ 6.0和mysql。

实现了用户管理界面，扫描数据库信息。对数据库进行添加、删除、编辑、查找。将excel表中的信息添加到数据库。

深圳顺佳电器维修有限公司(20xx.7-20xx.9) 实习生

学习并参与主机硬件故障的检测与维修。

记录客户的维修档案和需求。

计算机学院青年志愿者协会 (20xx.10-20xx.6) 副会长

征集同学们的建议，开展志愿者活动。

组织了学院辩论赛，包括策划书、活动布置、比赛程序进行等。

参与组织了中外交流、和师兄师姐学术交流、东湖环保等活动。

20xx.3—20xx.4计算机网络实验

小组四人合作用c++编写出网络ftp软件，主要进行界面设计及事件绑定，成果得到老师的好评。

20xx9.5 参与学院与平安科技公司合作进行的初级it项目培训计划

平安科技公司的高级工程师给我们讲解了项目管理，初步了解项目综合管理、工作排序、持续时间估计、进度计划开发、进度控制和项目风险管理等方面的内容。

英语能力 大学英语四级，具有良好的听说能力。

勤奋踏实，能吃苦耐劳。有良好的团结合作精神。做事情认真负责，绝不轻言放弃。

**大学生求职面试个人简历范文范本三**

虽然我们只在酒店进行为期六个月的实习，但酒店还是按正规的实习生对我们进行了系统的培训，培训工作分为三大块：一是人事部的岗前培训，进行了四个课时的室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解；第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了工程部的经理助理为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解；第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们实习的一个月，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导，一个月的实习让我们对部门工作有了基本的了解，这也得益于酒店系统而全面的培训。这些培训对于我们以后的学习和工作都是非常有用的。餐厅主要承担的是团队客人和散的用餐，有时候也承办大型的宴会和其他活动，餐厅员工有将近20人，包括主管一名和若干领班及服务员数名，工作比较繁忙。

xx是酒店餐饮部门中最为辛苦的部门，因为酒店并没有给服务员们制定具体的岗位职责和工作描述，在刚刚走进工作岗位的几天，我们就像无头苍蝇，完全不能领会工作的流程和要领，只是听从领班和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的是基本所有的老员工对我们都特别的友好，主管还专门为我们每人安排了两名师傅，负责引导我们的工作。在后面的日子里，我们基本都能熟练各项工作了。

我们的工作除了迎宾、摆台、折口布、传菜、上菜、撤台外，也得兼职勤杂工，扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活。我们实习生的上班时间是8时工作制，一个月休息4天，主管根据我们的需要，为我们排了两头班，即上午上4小时和晚上4小时，这样我们中午就有了休息的时间。但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点，但是加班时间都有记录，适当的时候会有补休，虽然没有加班费，但每个月都会有个中提成，我觉的这种制度还是很灵活合理的。

酒店员工都是穿着工作服的，由酒店统一发放换洗，但我认为酒店的服务员制服太过简单而且比较陈旧，常有破损的现象。不过令我欣慰的是：酒店的员工大都是热情友好的，不管哪个部门，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬；在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的”辛苦了”都会让人分外感动；在休息和饭堂进餐的时候，我们都会聚在一起聊天，分享彼此的感受，就像一家人；而管理层中的几位经理也很和蔼，没有什么架子，但偶尔还的会对没有做好工作的下属发发脾气。

以上是我在实习过程中的一些感受，经营管理过程中出现的一些问题的个人看法：

一、各项规章制度落实不是特别到位。

所有酒店的管理制度其实是大同小异的，关键是要看谁落实的怎么样，效果怎样。北京xx饮食有限公司的各项规章制度也很完善，但我个人认为贯彻的就不是很好，毕竟北京xx饮食有限公司是一所全国连锁店，服务需要标准化，所以我觉得建立一套规范的服务执行和监督机制是酒店管理的一个当务之急。

二、加强对餐厅卫生的管理和监督。

曾经在网上看过一个调查，有70%的人对酒店的餐饮卫生不放心。在餐厅实习的一个月的时间里，通过自己的切身体会，也确实感受到了其中的问题。据我观察，餐饮部门并没有一个明确的对与员工个人卫生要求的条例，而且员工的卫生意识也并不是很强，如没有养成经常洗手的习惯。

三、建立一套公开透明的激励机制和晋升制度。

据我了解，很多老员工工作的时间已经很长了，个人服务意识和技能也达到了非常高的水平，但是由于酒店的相关机制的限制，他们并没有获得什么激励和晋升，而个别员工表现的并不是很好却能依旧留在原职；另外酒店的激励机制中也过多的注重于物质上的激励（最多也只是发钱），事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。

四、树立一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。

一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。在一个月的实习过程中，我发现泉州太子酒店似乎并没有一个深入人心的文化核心（可能是我工作的时间太短了），即员工在里面没有一个统一的坚定的信念，似乎很多员工纯粹是为了自己的生活而工作，工作的积极性不够，而且工作缺少创造性。

酒店实习的日子结束了，这次酒店实习也是本人的第一次专业见习。总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道；同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识；更为重要的是，在一个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。最后，感谢酒店能提供这样的实习机会，在此祝愿酒店能够越办越好。大学生实习报告 篇7

我们本着现实性、生活性、真实性、的原则，进行了模拟公关策划模拟和问卷调查的活动。经过一周的实习使我们了解了当代大学生的公关意识成为影响大学生成材和发展以及整个社会发展和进步的重要因素。

在实习的一周里，我们公共事业管理专业的两个班共同做了关于包含八个主题的媒体访谈、新闻事件、危机处理、公关策划的公关模拟活动，紧接有进行了关于大学生八个方面的问卷调查，并将有关课题一一分组做了实践活动。在公关策划中，我们几组运用了情景体验，现场模拟的方式，对公关“是什么，怎么做，做的怎样”有了详细了解，有利于提高我们的学习积极性与掌握程度。策划中每组成员都能够按照规定的策划程序：

1、确定公关目标；

2、设计主题；

3、界定公众；

4、选择媒体；

5、公关预算；

6、审定方案；

7、计划书。

将方案确定下来；在模拟方案时，我们师生共同讨论，争辩、评判，在点评时间里，每组成员都能够认真听取其不足及优点，并及时对自己组的方案做及时的补充与修改，以求更精。

中我组活动所做的课题为危机事件，主题为肯德基苏丹红事件。事件的中心内容：围绕着肯德基——中国地区销售处，在其食品中发现含有危害人体健康的苏丹红，对此，肯德基中国代理商进行了事件调查，并对此事件进行了一系列相关处理，最终圆满化解危机。

事件安排：组员将事件发展设置为三个场景；

场景一：医生为病人看病，并诊断为食物中毒疑似是吃肯德基引起的（根据今日消费者来院的病例所得）这位病人为此投诉到肯德基。

场景二：肯德基负责人接到投诉，立刻汇报上级并立即组建公关调查小组，调查此事件。已顾客为首要对他们进行了慰问。

场景三：关于此事件的发生，中国销售处召开记者招待会，借用媒体向消费者道歉。

事件结尾事件完善处理，危机成功度过，销售业绩逐渐上升。

此活动策划的开展，使我们开括了思路，锻炼了分析问题和解决问题的能力，有新意，可行性高。接下来的几天，我们各个组将所抽到的调查问题，经过小组讨论专题调查，坚持客观性、全面性、典型性、及时性、定量化的原则，按照调查的一般程序，运用了开卷式问卷方式，将制好的问卷发放，随后又用抽样法进行了回收统计，调查结果所反映的问题情况，我们又以报告的形式做了总结，寻求了解决方案。

在实习活动的进行中，我们从中学到了当一个组织怎样处理公共关系，在面对公关危机时，组织应用的策划技巧：

1、保持镇定，判定情况；

2、谨慎从事，坚决果断；

3、言语委婉，态度尊重；

4、争取主动，及时报道；

5、注意措辞，统一口径；

6、多管齐下，多方出击。

作为一个企业，要树立好形象，就要不断充实自己，在突发事件，企业要有：一、当企业形象遭受损害时，应及时采取一系列有效措施，查清事实，揭示事件真相，化被动为主动，挽回声誉。化危为机，变短期公关约为长期公关月，可以把企业公关活动推上一个新台阶。对此，企业还应具备形象意识、沟通意识、公众意识、责任意识、合作意识、未来意识，及时不断推动企业发展。同时，我们在沟通、表现等法面得到了锻炼，增强了自信心与公关意识，提高了我们办事效率预处理事情的能力，让我们了解了公共关系实实在在就在我们生活中，就发生在我们身边，学会了怎样利用公共关系处理与人的’关系，懂得了良好的形象的建立要细致微且，忌“大行不顾细谨”；任何成功人士的背后都会有一群坚定的支持者；良好关系的建立需要有恰当的沟通等等。

在实习中，我们有以下几个获得：

1、获得良好传播效果

2、锻炼了师生专业技能

3、广交了朋友，加深了友谊

出现问题主要是时间把握不准，表演仍有待加强，使案例得到充分发挥。周密性应予以高度重视，注重实际生活中的点点滴滴。

此次公关实习，为我们提供了实践教学成功的模式，加深了我们公关意识，让我们在实践活动中迈出了一大步，达到了所需效果，希望本次活动能都为以后活动提供经验教训，同时感谢，老师为我们做的详细点评。大学生

**大学生求职面试个人简历范文范本四**

毕业实习是市场营销专业学生完成课程后的综合实践活动。贯彻理论联系实际的教育原则，实现高校培养目标，是不可或缺的教学模块。其目的是让学生了解营销的实际运作模式，熟悉一般的商业手段和方法。了解当前市场情况，应用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境中，要认识自己，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生要端正态度，克服实践过程中的困难和挫折，真正做到理论联系实际。同时，实习是学生从学校到社会的一个很好的过渡。

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生联系自己的实习单位，集中实习学生的实习单位由部门联系，集中实习单位由专业老师指导。我选择了自己练习，也就是联系工作单位。从事与其专业相关的工作，销售和市场营销。

刚接触这份工作的时候，我信心满满，但后来慢慢发现自己一次次被现实打败。带着市场营销专业大学生的光环，我一开始看不起身边一些学历不高的人。但是销售人员是靠业绩维持生计的，业绩暴涨，还在原地踏步，真的很丢人。大学生带来的不是荣誉而是耻辱，所以我绝对不会说我是上过大学的人。我也知道外界对大学生的一些看法，每天就是爱玩游戏，用父母的钱度过青春。所以现在流传着一句话:学历高，能力强的人集群工作，学历低的人去当老板。虽然有点夸张，但还是有一定道理的。学历高的人被囚禁是因为知识太多，有时候连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，收别人的钱自己用。每次都要主动联系客户，争取关系，然后销售我们的产品。也就是主动出击，广撒网，重点培养。实习期间，有几件事深深打动了我。

在实践中，也是一个学会做人的过程。如果你想知道如何做一个低调的人，你比自己强。虽然做人很重要，但是专业知识也是不可或缺的。每天都一样但是一样。有些人在成长，有些人在死亡。时间长了，没有目标，就会陷入无聊的漩涡。每次都鼓励自己:今天是我们人生中最年轻的一天，没有理由不去过美好的生活，过充实的生活。

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是通过直接参与企业的运营过程，学到了实践性知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，既提高了理论知识，又提高了实践知识，成功完成了本科教学的实践任务。第二，他们提高了实际工作能力，为就业和今后的工作积累了一些宝贵的实践经验。第三，得到实习单位领导的认可，提升就业。第四，为毕业论文设计积累了大量的素材和素材。

同时也让我明白了很多人生道理，看到了很多社会现实。当今社会，能力不是最重要的。首先，要想在社会上立足，必须要有强大的人际圈，雄厚的资金，好的项目，最后是自己的能力。失意时不要气馁，得意时不要得意忘形。在营销工作中，失败者总会找借口，成功者总会想办法。做销售的时候，心态远比能力重要。积极、乐观、自信、包容、平凡的心态能帮助你成功。

实践给了我很深的体会，知道打好基础很重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作和书本知识有一定的距离，需要在工作中不断学习。即使毕业后的工作与你所学的专业相对应，你还是会遇到很多专业知识中没有的新知识。所以要想胜任，就要边工作边学习，通过不断的学习获得更多的新知识。

要有努力的精神，人生之路有起有落，就像体育比赛一样，有快乐也有挫折，要经得起考验，需要不断的努力。学校应该加强教学改革。以社会需求为导向调整课程设置。我从实践中了解到，目前社会需要大量的营销人才，但我们的学生很难找到合适的职位。

客观上，企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业真正需要的是人才。这里体现的是，应届毕业生不是人才。我们不能改变招聘条件，只能让自己成为人才。学生如何成为人才是我们教育面临的一个紧迫问题。首先要研究营销人才的内涵，然后调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求。

要加强就业指导，重视就业率，就业率是高校生存的重要基础。不过就业率不能敷衍。只是推荐一份工作，比如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去，但对学生来说就是浪费时间。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给我实习的机会。通过实习，我可以清楚地看到自己需要什么，同时也可以学到很多工作和社会经验，对我踏上社会、谋生会是很好的参考和帮助。未来，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

**大学生求职面试个人简历范文范本五**

刚结束的实习时间，可以说是大学四年中最辛苦、最充实的时间。 辛苦的是刚到职场，很多方面都不能马上适应，充实的是在此期间，学到了学校不能学习的知识和技能，提高了自己各方面的素质。 同时实习也给予了一定的工作经验。 为将来谋好职业打下了基础。 在此，总结一下今天工作中取得的成绩和不足。首先是总结一下经验，第二是对自己的工作情况有系统的认识。

主要工作内容是协助办公室工作人员从事行政部各人事和日常行政工作。 在这个过程中，这一个月以上的时间。 采用看、听、学等方法，初步理解公司办公人员的具体业务知识，拓展所学专业知识。 首先总结一下我的具体工作内容

1接到应征者的电话。 通过者对各部门经理进行复试，并进行登记

2发出考试作业指示，通知复试通过者考试作业。

3签署协助新进员工进入公司培训、阶段性培训等培训的文件

4把文件送交各级领导。 随时提交文件准备存档

5整理补充卡、邀请卡并保管员工的文件。 把传真发过去

六份副本，即时办公文件。 接受事务表等的员工的调动、离职手续

协助新职员办理入职手续。 把工作明细提交各部门核对签字

8计算管理人员每月的工作量。 输入员工养老保险数据

输入九月的罚单和奖金表。

编制十年全厂管理人员的年假表

11为迎接最大客户的德国deichmann客户提供支持。

12领导安排的其他工作。

我主要负责的招聘一般工人的工作。 工厂基本上全年招募。 这也是大部分分工工厂的情况。 年前很多职工退休休假，年后工厂生产线严重短缺，需要补充大批人员。 特别是春节过后的二、三月的时候。 大部分工厂都是大量招工，工厂制作大量招工宣传材料、广告等。 我们也每天在人流量较多的地区(如地铁附近)摆摊招募，发行招募宣传简章。 每天招收近100人，那个时间真的每天加班。 工厂还鼓励工厂内的员工介绍亲人和朋友。 厂内职工介绍人入场，介绍人工作三个月，介绍人可领三百元介绍费。 工厂人员流动性高，离职率高，基本上每天都离职，每天招聘。 我必须每天办理离职手续，每天进公司的手续。 此外，附近的一些大型工厂也是如此。 对于这个问题，我认为工厂应该采取措施来改善。 尽量留住老员工，降低离职率。 不仅可以降低工厂的招聘培训成本，还可以节约时间和劳力、财力、物资资源。 工厂也注意到了这个问题，似乎也很重视上海，在这方面做了很多努力。 但未见效果，也有中途流产的，原因不明。 最近在调查员工的离职率和进行新员工指导的竞赛。 但是，似乎是形式主义。 结果令人忧郁。 离职原因调查只是在员工每次离职时简单地问一下，问完后放在旁边，在当地找原因，如何改善。 新进员工指导竞赛最初也会举起大旗，最后是安静的，效果不佳。 工厂的大部分退休人员都认为被问到退休的时候没有发展，所以工资很低。 工厂的工资按照劳动法规定，工资肯定不会轻易上涨。 所以问的也是白问。 通过我将近半年的实习。如何留住员工，降低工厂员工离职率，人事部应该怎么做，谈谈自己的意见。

首先，工厂应更关心员工，更多体现人性化管理。 关心员工的工作和生活，增加员工的归属感，觉得自己属于这个大家庭，是这个公司的重要成员。 员工以自己在这家工厂工作为荣，像海尔的员工一样，当被问到你是哪里的人时，所有的员工都以同样的回答说“我是海尔人”。 海尔当然是著名企业，现在我们确实无法比拟，但也是我们应该学习的方向和努力的方向。 有时候人是感情的，不是物质的人，与物质的激励相比，非物质的激励更有效。 工厂内也在这方面努力，总是举办节日派对和娱乐活动等，这些真的让员工感动吗? 你深入了所有员工的心吗? 每个月都会发表超过本月生日的员工名单，让员工关系团体收到生日礼物。 生日礼物都是十几元的小东西(台灯、伞等)，这样做起初员工可能会高兴，因为长时间的例行工作，习惯性的，特定的东西员工可能不需要。 为了让员工有归属感，让员工认为自己很重要，公司很重视自己。 我认为公司可以利用员工的生日，让公司的领导和员工进行交流。 本月收集过了生日的职员，可以和领导一起过生日，不是上司和职员，而是大家一起拍照，吃生日蛋糕，分享生日的喜悦，增强彼此的感情，这样下属的职员可能会更加感动。 鼓舞员工努力的工作日的上司也能更加深刻地理解员工的声音。 加强上下之间的交流。

三个多月的时间转眼就过去了，它留给我的不仅是商业技能的提高，还有精神上的同化和感动。 实习结束的同时也是一个新的开始，在新的开始，我将重新审视自己，不断给自己充电，提高业务能力的同时，强化技能训练，自己在本来的水平上更新最高。

**大学生求职面试个人简历范文范本六**

百润是一家食品超市，采取自选销售方式，以销售食品、生鲜食品、副食品和生活日杂用品为主。周围是各家属居民住宅区的中心地段，交通便利，属于商业区。超市营业面积约为1000平方米，店堂宽敞，设施完善，商品丰富，营业时间从早上7点到晚上9点共14小时。这里主要销售生鲜食品、副食品、粮油、和生活日杂用品，共分为饮料食品区，洗涤、化妆用品区，冷冻食品区，水果区，小百货厨房用品区和粮油区。每个区都设有一个销售主管和大约5至8名正式销售员，其中有一些是有厂方提供的针对特定商品进行销售的销售员，此外还有20几名搬运仓储工人，若干名采购人员、财务人员、管理人员。

实习的日子里，领班要求我们每天按超市营业开始的时间提前半小时到岗，整理货架，进行产品擦拭、整齐码放、补货，要求所有产品的标签必须正放，袋装产品要整齐逐层码放，让产品以最好的形象展示在消费者面前，提升产品形象。销售时要积极有效的推销产品，热情主动的对待顾客的要求回答顾客的提问，保持微笑服务。进行促销的商品要提前备货，以避免购买的数量过多而出现断货的现象。发现货架排面缺货立即通知仓库人员补货，并进行整齐干净的排列，仓库人员发现库存较少时，立即与相关人员或供货公司业务人员联系，及时送货，保证产品的正常销售。下班前半小时完成规定的各种表格并按规定时间上交，在接班的人员到了之后进行交接，之后就可以下班了。仓库人员要每天要清点库存并填写相关表格，之后方可下班。

至于请假制度更是像公司一样严格。领班对我们的要求是遵守超市规定的工作时间，如有极其重要的事情而需要请假，必须通知有关管理人员，经同意后方可离岗。工作时间内必须使用文明用语，应严格按所在超市要求穿着，着装一定要干净得体、整洁大方，切忌浓妆艳抹。经常保持微笑，不仅令人舒服，更能提高工作效率。要以自信、友好的精神面貌接待消费者，真诚待人。要学会换位思考，用自己希望别人对待自己的态度去对待别人，这样可以减少工作中的困难。杜绝使用污言秽语冒犯他人，这不仅是品格低下的表现，更会使消费者对公司产生不良印象，是违纪行为。熟知各种产品的生产工艺、流程、特点、价格、等级、摆放位置等。

实习期间正值年关，几乎没有超市不做促销，促销已经是超市营销的重要手段，现在常见的有开业促销、周年庆典促销、常规的节日促销、假日促销以及例行公事的周末促销等。超市促销的工作流程主要有以下几方面。确立超市的促销目标，即所花的钱能销售多少产品，能获利多少。确认目标及策略以使超市能达到预期的目的。决定开支的数目，并做好应付突发事件的预算。确定场地和进行促销的产品，不同的场地对不同的促销产品有不同的作用，不同的促销时段需要选择不同的促销产品。确定促销时的供货数量，不同的产品要制定不同的供应数量，以达到最好的促销效果。制定促销时的零售价格。为了达到最好的促销效果，要组建一支有效的促销队伍。对进行促销的人员要有选择对他们进行培训，制定一套完整的程序来帮助我们完善工作，并在促销过程中进行适时的检查与监督。最后要对营销的结果进行总结，找出不足，总结好的经验，以备以后的促销活动进行借鉴。

促销时还要注意以下几方面：促销人员要随身携带必要的工具，例如笔、胶带、图钉等；要准备好必要的宣传品海报、产品说明书、吊旗、横幅、太阳伞、报纸、邀请函等；在有特殊情况发生时促销人员要灵活应对，不应责问、争论、试图改变顾客的行为，以顾客永远是对的为基本原则；在对促销活动效果进行评估时要看活动所设定目标的达成情况，活动对销售的影响，活动的利润和促销活动对品牌价值的建立的作用的大小。

在连续7天的促销活动中，我了解到促销主要有一小几种手段：集点换物：消费者先消费后获得赠品，消费者需收集产品的购物凭证，达到活动规定的数量即可换取不同的奖励。联合促销：两个或两个以上的品牌或公司联合开展促销活动，推广他们的产品和服务，以扩大活动的影响力。免费试用：将产品（或其试用装）免费赠送给消费者，供其试用或品尝的一种促销活动。通过试用使消费者对该产品产生直接的认识和信赖，使其成为潜在消费者。抽奖活动：利用人的侥幸和追求刺激、“以小赢大”的心理，增加消费者购买欲望。促销游戏：人类天生就有喜好游戏的心理倾向，许多人对那些构思新颖、趣味无穷的游戏活动更是来者不拒。人员推广：促销人员通过介绍、引导、激励等手段，直接向消费者推销自己所服务的品牌，使消费者产生购买兴趣，最终完成购买行为。

1月17号是超市开张的日子。上午9：00—11：30我们听取了领班对于超市的简单介绍，熟悉了超市商品类别和分布状况。超市因其目标市场面对的是学生和家庭主妇，又正值年关，其产品结构比较独特，结合各类人群的消费特点，以学生日用品和各种品牌的保健品为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品（如日化类）设有打折专柜，乳类饮料是打折销售。

又因为最近送礼的人比较多，我们在二楼设立了保健品专场，因为是新开张，有半面还没有完全装修好，但考虑到顾客的需求，我们用纸箱堆成长方体，然后在上面盖上厂家配送的宣传横幅，简易地做成了临时柜台。近200平米的地方我们堆了八个专柜。

我家离超市比较近，所以每次下班我都故意最后走，为的是了解一下后台是怎么操作的。比如配货等工作。我的两周时间里基本上我的工作每天都在变，今天生鲜区，明天可能就会到面包房，后天还可能去仓库配货。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起。超市的这份工作是我从未拥有过的。我学到的最重要的是团队精神。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。在团队中我们要绝对服从上级的命令，热门思想汇报一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。你看在军队里，哪个队没有纪律，在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱。

**大学生求职面试个人简历范文范本七**

xx年年1月27日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

虽然在电视上看过人家应聘，心里也作好了被打击的准备，可毕竟是第一次，站在应聘单位的门外还是紧张的打起了退膛鼓。一直在一旁的父亲看出了我的心思，说道：“要不我去帮你问问，看看人家要不要人，你再进去。”“不……不用了，我自己去问，不行我再换一家，你……你还是先回家吧。”我拒绝了父亲的“帮助”，因为我知道，从小到大我一直都生活在父母的扶助中，现在的我如果不迈出这独立的第一步，那么这次应聘将失去意义，即使得到这份工作，对我来说也没什么实质性的收获，因为我已输在了起跑线上。待父亲转身离开后，我稳了稳自己的心绪，深呼吸，带着忐忑不安的心情走进了艾帝尔装饰公司的大门……

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我又是关心我，顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊！？”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要求我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1.检查的学习情况；

2.谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法；

3.学习；

4.列举分析哲理小故事；

5.对自己近期学习情况的总结。

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……

第一次参加社会实践，让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“ 盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

**大学生求职面试个人简历范文范本八**

公司各单位、各部门：

为了营造大学生快速成长的良好氛围，进一步推进人才培养工作，按照集团公司安排，各单位对两年来在“导师带徒”活动中师徒能够互敬互助，共同创造突出工作业绩的好师徒，以及爱岗敬业、积极进取，能将所学知识运用到实际工作中，并取得显著成绩的优秀大学生进行了推荐。集团公司根据被推荐人员的思想表现、工作业绩、综合考评等情况，进行了认真评审，决定对牛书理、李负强等十一对“好师徒”，马一等三十名优秀大学生进行表彰。(名单附后)

希望受表彰的“好师徒”和优秀大学生珍惜荣誉，再接再厉，在今后的工作中取得更加优异的成绩。希望大家以“好师徒”、优秀大学生为榜样，忠诚企业、爱岗敬业、勤奋钻研、勇担重担，为十九冶集团又好又快发展做出更大的贡献。

“好师徒”(11对)

牛书理 李负强 赵家润 周 斌 刘桂琼 尹 攀 刘安贵 李富才 徐 剑 庞 杰 曾祥勇 饶秀娟 赵红权 刘 涛 陆迁富 程度群 胡远东 孙 文 蒲昌云 宋 杨 耿丽莉 钟 燕

优秀大学生(30名)

马 一 吕文波 宋红燕 章明全 付川江 林健萍 李 龙 廖 敏 何 健 邓建华 刘东梅 杨 頔 高波伟 冯志春 赵蓓蓓 曹华侨 殷 勇 金 晶 杨国军 邓胜朋 阮 涛 左理想 徐 林 邓集仁 谢安华 邓 芸 张 萌 丁 笛 罗志贵 杨 媛

年七月十二日

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