# 超市作文300字左右 超市的作文500字(8篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-08-01

*超市一先进性教育活动开展以来，我们按照、省创建“群众满意工程”的要求，把群众满意作为评价先进性教育活动的重要标准，突出关键抓示范，联系实际抓整改。活动一开始，11名县常集体宣誓、带头喊响“从我做起、向我看齐、对我监督”，第一批参学的29个党...*

**超市一**

先进性教育活动开展以来，我们按照、省创建“群众满意工程”的要求，把群众满意作为评价先进性教育活动的重要标准，突出关键抓示范，联系实际抓整改。活动一开始，11名县常集体宣誓、带头喊响“从我做起、向我看齐、对我监督”，第一批参学的29个党（总支）、194个支部、2986名党员、869名入党积极分子积极响应、自觉践行，用心为群众办实事、做好事、解难事，与群众建立了鱼水般的感情，得到了上级领导的充分肯定，赢得了群众的普遍赞誉。

先进性教育活动，离开群众参与就没有生命力。我们积极发动群众，充分相信群众，紧紧依靠群众，让群众知情，释群众之疑，实现了党群互动，激发了群众参与和支持的热情。

2、常带头，抓领导示范。按照省提出的“党员领导干部要始终坚持站在前台抓教育，身体力行受教育”的要求，全县党员领导干部带头学、带头讲、带头议、带头做，一级抓一级，一级带一级，层层做示范，为全县党员和群众树立了学习标杆。县常一班人带头以普通党员身份参加所在支部的集中学习；带头开展“四讲一讨论”；带头深入方广村、中坝村、下河街等村（居）贫问苦、发展问计。县四班子及县级党员领导干部，结合各自工作特点，采劝个人写、集体议、群众提、班子改、定”等方式，充分征求意见，复讨论修改，形成了“两个具体”讨论成果，并在县电视台公示。在县级党员领导干部的带头示范下，基层支部和普通党员的主观能动作用得到了充分发挥。县办、政府办、财政局、工商局、、教育局等一批机关支部的先进性教育工作受到、盛市督导组的充分肯定。81岁高龄的老八路赵兰翠坐着轮椅到主会场听党课；瘫痪在床的党员刘思洪把“病房”当“学堂”；外出党员沈瑜、何德文等主动参加当地组织的学习教育活动，并给县先届写信，及时汇报学习情况。党员及党员领导干部的带头示范，深深地感染了普通群众，在党外徘徊20多年的干警唐荣、退休19年的老干部黄向东等800多名群众纷纷向党组织递交了入党申请书。

3、创新方式，求学习实效。我们除严格要求党员参加学习外，还吸收了869名入党积极分子提前接受党性教育。深入实施了研读一本党建理论的书籍，聆听一堂党的知识讲座，参加一次依法行政的培训，开展一次有成效的调查研究，撰写一篇有深度的心得体会，学习一个身边的先进典型，掌握一项业务技能，培养一种良好的学习习惯的“八个一”活动为主要内容的“党员素质工程”。通过领导带学、专家导学、典型讲学、组织送学、交流互学、竞赛促学、信函问学、基层求学等八种方式，确保了学习人员、内容、时间、效果的全覆盖。在全县组织的学习效果统一检测中，优秀率达到90%。

我们按照省提出的“没有发现问题就是最的问题”的要求，紧密联系“三个实际”，广泛查问题，公开亮问题，深入剖问题，依靠群众助找准抓住了突出问题。

顾虑，通过多种渠道广泛深入地查找了思想、工作、作风和形象上存在的突出问题，全县共查摆问题2819个。

2、“不遮丑”，面向群众亮问题。我们将查摆出的问题归类梳理，汇编成册，发自各支部。在县电视台开辟“作承诺、抓整改”专栏，上自县书记、县长、人、政协主要领导，下至参加第一批先教活动的所有单位党组织负责人纷纷“亮相荧屏”，向全县人民逐一公示本单位存在的突出问题，并就整改方案和措施进行“阳光承诺”，受到了全县广人民群众的广泛关注和力支持。我带头在全县整改提高阶段工作会和电视上公开了县常班子存在的9个问题，亮出了县班子让群众满意的“十条标准”，开通了热线电话，安排专人收集群众意见，归类梳理，责成相关单位及时研究、回复和解决，并将落实情况通过电视、专栏等向群众公开。目前，全县已公示突出问题320多个，“阳光承诺”整改措施510余条。

3、“不护短”，查处典型挖问题。我们坚持“抓住不落实的事，惩处不落实的人”，对徐家镇原党政主要领导抓安全工作不落实，导致群众利益受到损害，免去了党书记职务，责令镇长及分管安全工作的副镇长辞职，并举一三，充分发挥群众监督作用，着力解决个别党员领导干部思想浮躁、作风飘涪执行力不强等问题。当发现群众映强烈的县教师进修校支部在先进性教育活动中，存在图应付、走过场的现象，县克服个别同志认为抓出面典型会影响先进性教育成效的错误认识，果断作出了对该支部延期一周转段及对该校领导班子和支部成员诫勉三个月的处理决定，全县各级党组织和党员干部受到了极震动，广群众看到了先进性教育的初步成效，参与其中的热情空前高涨。

我们按照省提出的“人民满意才是真的.满意”的要求，坚持把群众利益放在第一位，从群众最不满意的事改起，从群众最希望的事抓起，让群众从得到实实在在的利益中，感受到了教育活动带来的深刻变化。

2、切实转变作风，从群众最怨的地方改起。群众是最朴实、最通情达理的，只要我们真心实意关心群众，再难的问题也能解决，再深的矛盾也能化解。对涉及群众切身利益的事，我们切实做到了事事有着落，件件有回音。在集中整改期间，解决了房屋拆迁补偿、企业改制等历史遗留问题37件，严肃查处教育乱收费现象6起，严厉打击吃拿卡要行为97人次，群众拍手称快，认为“这次教育活动硬是动了真格的”。中坝村曾是被国务院办公厅通报的“乱”村，一度时期，群众见干部就骂，干部见群众就躲。为彻底扭转混乱局面，县领导十多次深入中坝村，与群众零距离接触，面对面交流，摸清了实情，找准了症结。深入开展“五民示范工程”，对中坝村群众映最强烈的“县书记来，他才来”的乡党书记，及时进行了调整，先后选派两位县组织部副部长任村支书，解决了村班子软弱涣散问题。修村道公路，建码头，打沉井，改造用电线路，建农民新村，建文化广场，建村小学，建农贸市场，解决了行路难、用水难、用电难、居住难、文化活动开展难、子女入学难等问题。群众发自内心喊出“好”，并在村口立了一块无字碑。7年前曾带头闹事、发誓“告状到底”的阙定明现在党员干部的真诚助下，现在无不感慨地说：“还什产党好，我再也不上了，永远跟着走”。

3、突出发展要务，从群众最盼的地方抓起。先进性教育的落脚点就是要促进发展。我们把先进性教育作为推动工作、加快发展的重机遇，按照省加快“三个转变”的要求和市三届三次上提出的“建设川东北区域中心城市”的新目标，确立了“全力招商提速，上项目加劲，做强产业升位”的新思路，着力打造“开放\*\*”、“和谐\*\*”、“平安\*\*”和“正气\*\*”，鼓舞了全县党员干部的士气，促进了县域经济的发展。15月，全县完成地方生产总值亿元，同比增长%；完成固定资产投资亿元，同比增长%；完成地方财政收入万元，同比增长%；农民人均现金收入元，同比增长%。同时，我们将中坝村“五民示范工程”、下河街“六六建社区党建工程”的基本做法，作为“党员永葆先进性，群众长期得利益”的长效机制，要求全县各级党组织和广党员长期坚持下去，深怀感情办事、贴着民心办事、持之以恒办事，努力创建群众满意工程。

**超市二**

（1）调研由来 由于超市自有品牌商品在价格和品质上的优势很明显，小到纸巾、纸杯、面包、饮料，大到食用油和床上用品，品种繁多的自有品牌商品在零售市场悄悄蔓延。国内本土超市的自有品牌市场潜力巨大，同样面临这外来超市的竞争压力，我国超市自有品牌商品将以何种趋势发展，我国超市自有品牌发展的制约因素在哪、这些问题都有待解决。所以对超市自有品牌商品消费者的认知情况调查十分有意义。

（2）研究目的 本次的调研其目的是了解长春市内大型超市自有品牌商品的拥有情况，消费者对超市自有品牌的任职情况和消费情况进行调查，以掌握市场自有品牌在我国的现状，并以此为基础对未来超市自有品牌在我国的发展情况进行预测。

（3）调研的基本说明 本次调研的对象是长春市内各个大型超市自有品牌，内容是了解其拥有情况和消费者认知购买情况，主要应用观察发和询问激发急需调研。时间是从6月30日到7月18日，小组成员有侯杰、贾冰雪、金嘉黎、陆璐、薛丽丽五人，均为市场营销专业的在校学生。

通过这次调研我们发现超市主要品牌商品在中国市场潜力巨大，相比之下外来大型连锁超市的自有品牌别本土的大型超市自有品牌做的要好。但总体来讲超市对自己的自有品牌商品宣传力度不够，消费者对超市自有品牌的认知度较低。 针对以上问题我国本土超市要尽快壮大自己的实力，招揽自有品牌产品研发上的人才，积累实力和经验，扩大子的自有品牌商品找国内的销售量。尤其在自有品牌商品的宣传上要着重加大力度。

1.文案调研成果分析

（1）自有品牌渐成超市竞争法宝：自有品牌在国内已经有很长的时间，但是做得好的还是像家乐福、沃尔玛、易初莲花、屈臣氏等外资零售商。在国外，自有品牌能够占到销售的40％－50％，毛利率相当高，自有品牌将成为零售商最终的竞争领域。在国内自有品牌商品利润空间巨大，前景看好，国内有实力的大型超市要加大自有品牌商品的研发与销售抢夺这一利润。

（3）中国超市自有品牌发展的制约因素：首先连锁企业核心领导人重视程度不够！虽然每一个连锁企业的核心领导人都会这样说：“我们非常重视自有品牌，自有品牌是我们未来发展的希望所在，是我们未来的核心利润所在，是我们未来的核心竞争力所在……”。但是国内连锁百强企业，设立独立的自有品牌发展部的很少，负责人素质不够，在资金、人力、物力等资源的投入上与连锁企业其它重点部门相比很少。其次公司的核心领导人对自有品牌存在错误思想和认识。

多国内连锁企业核心领导人认为自有品牌就是简单的在产品上面贴一张标签，没有多少技术含量，认为自有品牌不需要也没有必要太多投入，因为当前状况下就有不错的收益！还有一部分核心领导人认为建立品牌需要大笔的资金，大量的人力和物力，连锁企业不具备这样的条件！还有一部分连锁企业的核心领导人宁愿花费几十万、上百万引进一个优秀的店长、采购总监，也不愿意花十多、二十万引进一个品牌经理！在这样的思想下，做好自有品牌只不过是美好的愿望罢了！

–行业当前的市场容量、市场规模、发展速度和竞争状况

–进出口市场：行业产品进出口市场现状与前景

调研报告讲求事实。它通过调查得来的事实材料说明问题,用事实材料阐明观点，揭示出规律性的东西，引出符合客观实际的结论。调研报告的基础是客观事实，一切分析研究都必须建立在事实基础之上，确凿的事实是调研报告的价值所在。因此，尊重客观事实,用事实说话，是调研报告的最大特点。写入调研报告的材料都必须真实无误，调研报告中涉及的时间、地点、事件经过、背景介绍、资料引用等等都要求准确真实。一切材料均出之有据，不能听信道听途说。只有用事实说话,才能提供解决问题的经验和方法，研究的结论才能有说服力。如果调研报告失去了真实性，也就失去了它赖以存在的科学价值和应用价值。

调查报告的主要内容是事实，主要的表现方法是叙述。但调研报告的目的是从这些事实中概括出观点，而观点是调研报告的灵魂。因此，占有大量材料，不一定就能写好调研报告，还需要把调研的东西加以分析综合，进而提炼出观点。对材料的研究，要在正确思想指导下，用科学方法经过“去粗取精，去伪存真，由此及彼，由表及里”的过程，从事物发展的不同阶段中，找出起支配作用的、本质的东西，把握事物内在的规律，运用最能说明问题的材料并合理安排，做到既要弄清事实，又要说明观点。这就需要在对事实叙述的基础上进行恰当的议论，表达出论文的主题思想。议论是“画龙点睛”之笔。调研报告紧紧围绕事实进行议论，要求叙大于议，有叙有议，叙议结合。如果议大于叙，就成议论文了。所以要防止只叙不议，观点不鲜明；也要防止空发议论，叙议脱节。夹叙夹议，是调研报告写作的主要特色。

调研报告的语言简洁明快，这种文体是充足的材料加少量议论的，不要求细腻的描述，只要有简明朴素的语言报告客观情况。但由于调研报告也涉及可读性问题，所以，语言有时可以生动活泼，适当采用群众性的生动而形象的语言。同时注意使用一些浅显生动的比喻，增强说理的形象性和生动性。但前提必须是为说明问题服务。

1、按服务对象分，可分为市场需求者调研报告(消费者调研报告)、市场供应者调研报告(生产者调研报告)。

2、按调研范围分，可分为全国性市场调研报告、区域性市场调研报告、国际性市场调研报告。

3、按调研频率分，可分为经常性市场调研报告、定期性市场调研报告、临时性市场调研报告。

4、按调研对象分，可分为商品市场调研报告、房地产市场调研报告、金融市场调研报告等。

**超市三**

在学生掌握商品流通学基本理论基础上，培养学生的实际业务操作能力，为学生今后从事相关工作奠定技能基础。

要求学生了解商品流通的全过程。在训练过程中，进行师生互动，要努力提高学生的分析问题和解决问题的能力。针对实践调查要求学生能提出自己的想法，将所学的知识运用到具体的实践中，培养学生团结协作的能力。

17周周一至周五，为期一周。

石桥铺人人乐超市和经管大楼

1、分组准备：学生自由组合3-4人一组，相互分工。

2、调查准备：学生对即将去调查的企业进行相关资料收集。

3、商品流通认知调查：前往流通企业进行调查。考查其商店选址、店堂布置、商品摆设、顾客服务等。

4、总结评估：对活动写出心得体会，并撰写报告。

本次实训共历时5天，每天都有不同的内容和任务。我们自己自由分组，我们组有4名成员。实训第一天实训任务：收集石桥铺人人乐超市的相关资料，为到人人乐超市实地调研做准备。第二天的任务：继续收集资料，但做出调研报告，列出一个简单的调查的内容，针对性进行调查，我们小组打算对它的7个方面进行调查：1)超市的选址2)商品价格3)经营模式4)商品的陈列情况5)自主品牌6)商品种类。第三天：我们来到了人人乐超市，进行实地调研。在工作人员的带领下，我们参观了、仓库、卖场等地。我们了解到收货到进入卖场需要经历的流程(收货进入，商品验收，周转，备货，进入卖场，退货)。人人乐超市实行封闭式管理取货流程，封闭式管理存货流程。第四天的实训内容：将我们了解到的关于人人乐超市的相关信息做成ppt，我们小组的ppt内容大致分为了7个方面：1)超市简介 2)超市的选址 3)经营规模商品陈列情况：畅销的商品都放在最显眼的地方 4)仓库管理 5)商品种类 6)自有品牌 7)实训小结。

我们结合着自身的购物体验，以及在人人乐超市实地调研的基础上，我们这一小组针对人人乐超市提出了相应的建议和意见。

1、比如购物的时候，特别是节假日人流较多时，超市会显得很拥挤，而一些老年人或者残疾人购物就会很不方便。我们就建议在超市内增添老弱病残等特殊人群的专用通路，并安排人员对着这一特殊人群进行商品介绍、导购等服务。给他们一种温馨的购物环境。

2、在超市内完善服务实施，导购牌，安全、厕所指向牌等等。

3、人人乐超市里面没有设置商品价格查询机，有时价标太多挤在一块，上面的价格等信息又有些模糊，旁边又没有销售人员，就不能确定其具体价格是多少，就会导致流失购买此商品的顾客或 在结帐时产生争议。 所以我们建议在商品种类繁多的地方配置商品查询机。以满足顾客需求。

4、在客流量高峰期，选购物品繁多与少件的顾客都在一起排队结帐，导致选购少件物品的顾客等待很久才能结帐，会导致购买少件商品的顾客因要排很久的队从而放弃所购买的商品，既流失了部分顾客，也加大了工作人员的工作力度。而我们根据这一弊端，建议开设少件物品结帐专用通道，提高购买少件商品的顾客的结帐效率。

**超市四**

\*\*年是公司实施“立足皖南，拓展安徽”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

一、20xx年国内经济形势分析

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，20xx年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%。20xx年安徽全省gdp增长预计达到11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长％。城市零售额增长，县及县以下零售额增长。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。综观20xx年的超市业发展出现四个特点

（1）第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。20xx年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

（2）品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从20xx年二季度后来势凶猛。

（3）品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

（4）二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

二、20xx年公司各项数据分析

三、20xx年公司主要工作业绩

（一）加快门店拓展，抢占市场先机

2、抓机遇、找资源，打基础。公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源。20xx年先后在歙县、休宁、含山、宣城城区、乡镇签订新店开发项目8家，为20xx年公司及今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

3、主业为本，多业态推进有突破。天富置业有限公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在宣城的万平方米的集住宿、餐饮、ktv娱乐于一体的国会台客隆大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，对组建台客隆集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及可持续发展奠定了基础。

（二）加大门店整改，挖掘发展潜力

“全面瘦身”。针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220人，达到了降低营运成本之目的。

**超市五**

一.调研时间：20\_年10月17日—18日

四.调研方式，方法及信息反馈

通过超市蹲守发现，新隆嘉超市上午10点—11点买大枣、葡萄干、核桃、榛子、松子的人不间断，保守估计除葡萄干外，其余的坚果类商品均在50斤以上，卖点非常好。

\*\*超市下午2点—3点上述坚果类的卖点要超过\*\*\*的数量，估计在70斤以上。

地摊：\*\*\*\*门口及一些社区门口每天都有上述卖坚果类的人在叫卖。

我们城东店进了十斤大枣十斤葡萄干已经销售一空，试销效果明显于其它商品，利润达到30%。

走访人群：1.消费群体没有阶级之分。

通过调研， 1.新疆大枣 2.新疆葡萄干 3.新疆核桃、云南核桃 4.榛子 5.松子 这几种坚果类产品销量好。

六.申请资金：3000—5000元。

**超市六**

调研报告要用能揭示内容中心的标题,具体写法有以下几种:

(1)公文式标题。这类调研报告标题多数由“发文主题”和“文种”构成,平实沉稳,如《关于知识分子经济生活状况的调研报告》;也有一些由调研对象和“调查”二字组成,如《知识分子情况的调查》。

(2)一般文章式标题。这类调研报告标题直接揭示调研报告的中心,十分简洁,如《本市老年人各有所好》。

(3)提问式标题,如《“人情债”何时了》。这是典型调研报告常用的标题写法,特点是具有吸引力。

(4)正副题结合式标题,这是用得比较普遍的一种调研报告标题。特别是典型经验的调研报告和新事物的调研报告 的写法。正题揭示调研报告的思想意义,副题表明调研报告的事项和范围,如《深化厂务公开机制创新思想政治工作方法———关于武汉分局江岸车辆段深化厂务公开制度的调查》。

正文一般分前言、主体、结尾三部分。

(1)前言。前言有几种写法：第一种是写明调查的起因或目的、时间和地点、对象或范围、经过与方法，以及人员组成等调查本身的情况，从中引出中心问题或基本结论来;第二种是写明调查对象的历史背景、大致发展经过、现实状况、主要成绩、突出问题等基本情况，进而提出中心问题或主要观点来;第三种是开门见山，直接概括出调查的结果，如肯定做法、指出问题、提示影响、说明中心内容等。前言起到画龙点睛的作用，要精练概括，直切主题。

(2)主体。这是调研报告的主干和核心,是引语的引申,是结论的依据。这部分主要写明事实的真相、收获、经验和教训,即介绍调查的主要内容是什么,为什么会是这样的。主体部分要包括大量的材料———人物、事件、问题、具体做法、困难障碍等,内容较多。所以要精心安排调研报告的层次,安排好结构,有步骤、有次序地表现主题。

综合式结构。这种调研报告形式兼有纵式和横式两种特点,互相穿插配合,组织安排材料。采用这种调研报告写法,一般是在叙述和议论发展过程时用纵式结构,而写收获、认识和经验教训时采用横式结构。

调研报告的主体部分不论采取什么结构方式,都应该做到先后有序,主次分明,详略得当,联系紧密,层层深入,为更好地表达主题服务。

(3)结尾。结尾是调研报告分析问题、得出结论、解决问题的必然结果。不同的调研报告,结尾写法各不相同,一般来说,调研报告的结尾有以下五种:对调研报告归纳说明,总结主要观点,深化主题,以提高人们的认识;对事物发展做出展望,提出努力的方向,启发人们进一步去探索;提出建议,供领导参考;写出尚存在的问题或不足,说明有待今后研究解决;补充交代正文没有涉及而又值得重视的情况或问题。

总之,调研报告结尾要简洁有力,有话则长,无话则短,没有必要也可以不写。

一是观点与材料脱节;二是材料不充分,不能说明观点;三是堆砌材料,没有从材料中概括出观点,缺乏分析与研究;四是表述不当。写调研报告,应尽量避免枯燥无味的语言,力争写得通俗、朴实、生动。

**超市七**

是以现场实物盘点为依据，对公司范围内的存货、财产盘点、财务清查、保管品盘点、配件等资产进行实地盘查;全面落实了公司关于资产管理的各项规章制度、管理流程;确认资产存放地点、资产状况以及具体使用人和监管人等，做到账实、账账相符，盘点清查报告。

3、树立资产有偿占用和使用的观念。通过盘点进一步摸清公司闲置、报废固定资产的数量及布局，为公司有效地提高设备利用率提供了依据。

三、公司下一步资产管理工作的重点：

1、加强管理。把资产管理作为部门管理中的一项重要日常工作，把好出入关，规范程序，常抓不懈;明确办公用固定资产、公用电子产品的管理责任，确保资产的完好无损。

2、严格检查。对公司债权、债务要定期清查，发现问题，及时反馈，妥善处理。

3、抓好落实。重点是做好公司资产管理流程、制度的落实。在加强日常管理的同时，做好信息的反馈和技术鉴定，努力把公司资产管理工作提高到一个新水平。

**超市八**

为了加强当代学生的素质教育，开阔学生的视野，提高学生的能力，并为使下一段教学工作的进一步升华，我院开展了为期一周的素质拓展教学活动周。该活动旨在加强教师与学生的互动交流，提高学生自主实践能力，以及学生与学生之间互相探讨学习能力，促使在校学生全面提高自身的综合素质。

在活动初期，我们物流管理专业开展了“如何学好专业课？”学生互动交流论坛、观看《国崛起》和《公司的力量》、与导师互动学习交流、学生与专业老师问答交流、“商贸流通企业经营管理实践”讲座、参观太原钢铁集团、社会实践交流讨论汇报等一系列活动。

在“如何学好专业课？”学生互动交流论坛上，已考上中山学博士的宋泾溧学姐与学生探讨了如何学习专业课与考研，她强调专业课的学习应该积极拓展知识面，增加兴趣，在平时努力学习，认真对待考试。对于考研，她表示考研贵在坚持，数学英语要尽早准备，并分享了自己的考研经历，使学生受益匪浅。

已在我校参加工作的张雨学长与学生探讨了专业知识与社会实践的种种关系，根据自己的实践经验他提出了以下几点建议：1、多参加社会实践，从实践中培养兴趣；2、把理论运用于实践比学习科学理论更重要；3、学会站在未来看现在，多角度看待问题；4、能吃苦，有意志力。他以自己丰富的知识、开阔的视野，侃侃而谈，得到同学们的阵阵掌声。

观看《国崛起》是以学生与导师互动学习交流的这种形式来进行的。组织学生观看影片，了解世界强国的崛起之路，领略国风采。在观看中同学们与导师互动交流，讨论着纪录片中提到的各种应用于兴国的理论与方法，导师耐心详细的讲解与纪录片中的时代背景相结合，使我们记忆深刻。在互动中，讨论气氛热烈洋溢，老师与学生的关系更加融洽，学生的积极性被充分的调动起来。

在学生积极性被充分调动起来的情况下，又开展了学生与专业老师问答交流活动。在交流中，同学们就自己比较关心的物流热门问题与老师交流互换意见，同时也提出了自己在学习生活中遇到的问题，同老师咨询探讨，并得到了老师耐心详细的回答。老师们像母亲一样，激励我们问问题，并替同学们出谋划策，为同学们解决了很多在课堂上不便提出的问题。

为提高学生的社会实践能力，拓宽学生的视野，我院还组织了参观太钢钢铁集团活动，并得到了集团领导的高度重视。集团为我们分配了讲解员，在讲解员的带领下我们参观了环境优美的渣山公园，了解了渣山的历史，学习了李双良精神，并观看了钢铁的生产流程及产成品。

经过一周的学习交流，我们学到了很多在讲堂上不曾学习的知识积累了许多经验教训。不但丰富了知识，开拓了视野，还和导师建立起了十分融洽的关系，增进了师生之间的情谊。随后，我们学生还组织召开了社会实践交流讨论汇报，进一步增强学生之间的相互交流，分享自己在这一教学活动周的心得体验。

教研周结束，同学们便走上了暑期时间生活的道路。一周的交流学习更加坚定了同学们参加社会实践的信心，他们纷纷加入到各类企业进行锻炼。物流公司，苏宁电器，超市等场所都闪现着他们的身影，还有的同学参加学校举行的“三下乡”暑期实践活动，我们都想通过暑期实践的锻链为自己的人生道路锦上添花。经过这几次教学实践活动的锻炼，我们对综合实践有新的的认识，形成了从实践中学习，相互探讨学习的良好学习气氛。

ppt模板下载 粤icp备13028522号

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找