

最新游泳馆活动宣传语(通用7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

游泳馆活动宣传语篇一

前日惊蛰，成都气温骤然飙升到20+度，于是社里春游提前，通知大家昨日到洛带古镇开会兼春游。因为想多睡一会儿，便没有坐社里的车，我们几个想睡懒觉的人决定自己开车迟点去。

原想不是上下班时间，出城不会太堵，不料成都到处都在修路修地铁修立交桥，所以一路上意想不到的堵车，直到出了三环才好些。林道差人打来电话，说马上就要开会了，问我们到哪里了，我说不就是随便说两句开场白嘛，不用等我们了，却听说是要正儿八经开会，于是赶时间啊，匆匆开，匆匆停，匆匆走，匆匆就易出事，我只顾边走边说话，完全没注意到古镇的路起伏不平，一个台阶没看见，一脚踩空，腿一软就栽了下去，当时根本不知道是怎么回事，已经懵倒在了地上，双腿巨痛，不能动弹。

大家忙来扶我，一个老大爷从后头冲过来说，别动，千万别动她，现在不能动，缓一缓再动，否则会出事。我在地上坐了几分钟才缓过神来，众人七手八脚把我拽起来，幸好奉行春捂秋冻的'原则穿着保暖裤和夹裤还算厚缓冲了下，幸亏平时锻炼得多身体还算好，否则新伤正好在旧伤上，后果不堪设想。平路上还可以行走，只是上下台阶就不利索了。

刚看到茶馆招牌，主管这次活动的林道居然在门口等着，见

面就说，你们要挨批了哈，还要罚款。我说，都怪我，耽误大家时间了，罚我一个人好了。上得楼来，发现是个小天井样的院子，有花有树有水有假山，很巴适。

游泳馆活动宣传语篇二

为响应国家体育总局游泳中心、中国游泳协会和中国救生协会的号召，扩大“7.16全民游泳健身周”在广东省内的影响力，广东省游泳协会将以两种方式组织活动：

7月16日，广东省游泳协会将联合一个符合要求的地市作为本次游泳健身周活动的主会场，于7月16日至24日中的一天举办一场大型的公开水域游泳公开赛（包括竞技抢渡项目和群众横渡畅游活动）；同时开展各类配套活动，隆重纪念毛泽东同志畅游长江50周年。活动将在全国、全省范围内宣传，并公开接受所有游泳爱好者报名参加。此项活动将成为广东省游泳协会举办的第一项面向所有游泳爱好者的公开水域比赛活动，希望有条件的地市游泳参与。

各分会主要围绕以下内容组织开展活动：

- 1、大力开展公开水域游泳活动。各地活动组织者要充分发挥当地江、河、湖、海资源，在符合当地环保和民族政策条件下，举办公开水域游泳竞赛、畅游活动，结合当地文化、民族特色广泛开展形式多样的全民游泳健身活动，营造“全民游泳健身”的热烈氛围，与广东省游泳协会、国家体育总局游泳中心举办的主题活动形成联动和呼应。

- 2、各地游泳池、馆要积极开展“海豚”游泳达标活动。各单位要围绕“全民游泳健身，共创幸福生活”主题，结合当地实际，组织开展游泳比赛、《游泳锻炼等级标准》达标活动。

3、大力开展公益惠民游泳健身服务活动。各游泳场所免费或优惠向广大群众开放，并将公益开放方案提前在媒体公告，为群众游泳健身提供更加惠民条件，吸引更多人群参加游泳健身活动。

4、深入开展全民游泳健身志愿服务活动，大力倡导“履行社会责任，公益服务大众”的理念。积极引入志愿服务机制，广泛动员和引导游泳运动员、教练员、社会体育指导员（游泳教员）和救生员开展义务辅导，利用丰富的游泳、救生专业技术知识，向广大群众讲解游泳、救生知识，推广游泳健身方法，普及科学游泳、安全游泳的理念，为全民游泳健身活动提供技术指导服务。

5、深入开展“7.16全民游泳健身周”宣传周活动。充分利用广播电视、平面媒体、互联网、新媒体等传媒方式，全方位、多视角报道各地组织开展“全民游泳健身周”活动情况，讲述广大人民群众积极参与游泳健身的`生动有趣、感动人、激励人的故事，宣传普及游泳安全常识，形成浓厚的舆论宣传氛围。

6、特色活动。如畅游祖国江河湖海接力活动，主题是“畅游母亲河，万众游起来”；城市与城市、地区与地区之间的游泳趣味互动活动。

分会场□20xx年“7.16全民游泳健身周”系列活动（暨xx站）

20xx年x月x日

游泳馆活动宣传语篇三

校园微公益 传递正能量

二、活动背景

时代的发展需要更多的正能量，公益活动是正能量的传递和实现的载体，大学生立足于校园微公益，用自己的爱心、责任心、感恩的心把公益带到生活中的每一件事中，把公益带到校园的每个角落中。让公益不再平凡，让生活不再平凡。

三、活动目的

(一)推动大学生开展公益实践活动，培育和践行社会主义核心价值观。

(二)通过活动让更多的人了解微公益活动，投入到微公益活动中。

(三)为了有效实施我校受资助学生成长计划，有计划组织受资助学生参加公益服务实践活动，培养提高受资助学生的综合能力。

四、活动对象

在校学生，以获得学校各项资助的学生为主。

五、活动内容

(一)宁夏大学“校园微公益，电脑小卫士”公益活动

1、活动内容：为学校师生提供免费电脑软硬件维护。

2、活动时间：每周一次

3、活动地点：宁夏大学c区大益爱心茶室

4、承办单位：数学计算机学院

(二)宁夏大学“校园微公益 知识交换站”公益活动

1、活动内容：通过同学们相互交换书籍来实现知识的共享，并增进人与人之间的友谊。

2、活动时间：每月一次

3、承办单位：宁夏大学爱心驿站、自强社

(三) 宁夏大学“校园微公益 梦想进行时”公益活动

1、活动内容：提倡每人捐助一元钱，在全校师生中募集资金，征集在校家庭经济困难的学生的励志梦想，帮助他实现梦想。

2、活动时间：每学期一期

3、承办单位：政法学院

(四) 宁夏大学“校园微公益 美丽新宁大”公益活动

1、活动内容：建设美丽宁大需要我们每一个在校大学生的不懈努力，认领校院内一片公共绿地进行维护和管理。

2、活动时间：每天

3、活动地点：宁夏大学c区生命科学学院楼南面绿地

4、承办单位：生命科学学院

(五) 宁夏大学“校园微公益 暖茶暖心窝”公益活动

1、活动内容：通过获资助的同学定期向师生义务奉茶、举办微公益茶会活动，以体现出同学们感恩之情。

2、活动时间：每月一次

3、承办单位：大益爱心茶室创业团队

(六) 宁夏大学“校园微公益 车行加油站”公益活动

- 1、活动内容：为学校师生提供免费自行车维修服务。
- 2、活动地点：宁夏大学b区
- 3、活动时间：每周三次
- 4、承办单位：体育学院

学 生 处

游泳馆活动宣传语篇四

一、开业活动目的：

- 1、确立专卖店的'公众形象，赢得各大媒体的关注。
- 2、通过开业活动聚集人气，展现贝亚克的全新形象，提高知名度。
- 3、通过开业活动，加强贝亚克专卖店在当地的影响，推动销售工作。
- 4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

二、前期宣传方案：

开业活动的成功由前期宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证开业活动的成功举行。我们在思想上一定要有这个意识，宁可推迟开业，也不要在前期宣传上马虎。

前期宣传的方式和具体操作：

1、小区入户宣传：

这是最直接也是最有效的操作手段，但也是最复杂的方法。
具体操作：

(1) 分两个宣传组进行宣传，每个组在两人或者两人以上，如果条件限制一个人一组也可以。宣传组的目的只是在开业之前两周内，通过和顾客的一对一宣传，不断寻找和跟踪顾客，了解准顾客的详细情况和需求，最终将顾客引导进入开业现场即可。

(2) 将所在县市楼盘进行划分，分配上基本做到平衡。每个组负责一个区域，开展工作。两组之间展开竞争，竞争的指标为引导进入专卖店顾客的数量和签单顾客的数量，表现优异的给予表彰，譬如现金奖励、业务人员考察留用等。根据每组销量进行提成等措施来调动业务员的积极性。

(3) 入户宣传的内容：公司的概况、产品介绍、开业活动内容详细介绍、顾客的基本情况和意愿、邀约进店。值得注意的是，了解到准顾客的情况后要收集整理、跟踪。并和店面导购员保持沟通，找到合适的切入点，为开业时迅速签单做好准备。在开业前一天，业务员要和准顾客电话沟通，确认来店参加开业活动。

2、报纸夹带宣传单页：

宣传单页设计要一幕了然，活动主题明显。制作要体现出品牌的档次来。切忌使用红、黄单色印刷的传单形式，没有档次。

发布内容：

a□开业信息：时间、地点、标题、预约电话（可提供提前预约）

b□优惠活动内容

c□企业相关信息，文化内涵为主

d□有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放的信息

作用：夹报发行的宣传效果最直接，宣传覆盖面也广，信息也全面，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加新店开张举行的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体：《××报》

发布数量：×万份

发布日期：

3、报纸、电视媒体的临时预告：在活动开始前一个星期内进行宣传，一般都是临时性集中宣传。造势很关键。

4、手机短信平台的开业预告：不需要满天乱发，可以采取卫星定位形式，集中针对所有开发楼盘、建材市场来发送。也就是定位发送。

5、当然结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。

三、开业活动促销内容的设计：

首先需要有一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

四、开业活动现场氛围的营造：

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式

都可以采用。气势一定要大，譬如拱门做十个，一字排开等，才能够真正做出气氛来。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。路演的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置；另外也能够吸引所有市民的关注，甚至媒体的注意。对现场氛围的营造也是一个补充。

1、终端布置：（参考）

（1）周边街区（建材市场内）：“邻近街和市区主干道布标宣传。

（2）店外：

” 门外陈列标示企业logo的刀旗

“门前设置升空气球

” 门外设置大型拱门

“店前设立大型主题展版一块，发布活动主题

” 楼体悬挂巨型彩色竖标

“门口用气球及花束装饰。

（3）店内

” 门口设立明显标示企业logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品

“设立迎宾和导购小姐。

” 设立导示系统，设立明显标示企业logo的指示牌

“顶端悬挂pop挂旗。

” 店内相关区域设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。

“店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。

在终端布置中我们会与开业庆典的主题相结合，但不论是以什么主题进行宣传，我公司在会场中都力争做到“细心、精心、认真、全面”

2、具体布置：（参考）

- 小礼品发放处布置打印好的表格和笔：登记顾客的一些个人资料（姓名、工作单位、家庭住址、联系电话（领取礼物后邀请顾客填写）

- 签到台/签到纸笔各一

- 桌椅

- 礼品贝亚克精美手提纸袋200

游泳馆活动宣传语篇五

一、活动日期、期限的确定。（月日~日）以1~3天为佳。

二、开业活动形式、目的：

美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：消费满100元送50元，抽奖、小礼品赠送、现场提问小奖品。

1、消费满100元送50元代金券，开业事务繁多，这样的方法操作简单，给顾客的实惠明确。

2、如果不考虑100送50的方案，也可针对性制定。如：消费满100，送包月美容。满200元，送价值100元的产品等。

3、赠送力度分析，对于产品，100元有50元利润，赠送的50元如果购买产品，依然有25元利润，100元实际赠送25元，约等于产品打七折，如果是顾客用代金券消费服务，则利润空间还要大。

4、代金券设计：赠送券分美容代金券和美发代金券，面值分50、30、10元不等。代金券不记名，不挂失，盖章有效，只能单人消费，消费不累积，比如50元券，如果消费40元，不找零，如果消费50元以上服务或产品，则需要另加钱。

赠送技巧：先送（多送）大面值券，后送（少送）小面值券。

比如：顾客买800元产品，赠送400元，则送50元7张，30元1张，10元2张。

这样50元的券，很难有适合价位的消费，顾客不是舍去一部分，就是需要多加钱消费，有利于美容院。

5、小礼品赠送：开业酬宾期间，每位消费顾客均赠送一份精美小礼品，3~10元即可，如梳子、小化妆镜、便携化妆包、香皂、牙膏、洗发水、沐浴露、雨伞、小饰品均可考虑。但不能买劣质产品，以品牌知名度高的产品为佳。如力士香皂、高露洁牙膏等。

6、现场提问小奖品，同赠送小礼品。

7、抽奖：开业酬宾期间，每位消费顾客均可参加抽奖。

(1) 设1等奖1名，奖价值568元祛皱补水套1套。

(2) 设2等奖2名，奖价值280元的眼部护理套1套。

(3) 设3等奖3名，奖价值100元左右的美发项目

(4) 纪念奖若干，比例可考虑为20%左右，奖品同赠送的精美小礼品。

(5) 抽奖办法：可按名片设计，把名片一裁4份，每份可印“欢迎光临”、“联系电话”等，手写中奖卡片。一盒名片可裁400张，将卡片全部放入抽奖箱即可。

(6) 抽奖技巧：纪念奖可按比例全部投入抽奖箱。比如400张卡片，20%中奖率，则将其中的80张填写为纪念奖放入抽奖箱。大奖卡片不要首先投入，可先将三等奖投入，根据情况逐步投入一、二等奖。

(7) 如果不设大奖，则可考虑全部为纪念奖。

五、告知形式：派单、电话通知老客户

1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老客户。

六、锣鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

1、提前联系锣鼓队。

2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演

员表演健美操、韵律操、迪斯科等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。

3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。

4、主持人确定，可由舞蹈演员或乐队人员担任。

5、美容院员工表演小节目准备（1~2个，手操，合唱等）

七、门前场地确定，与有关部门协商，避免活动期间干涉。
（一周前）

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：女子生活馆开业大酬宾“满100送50”

3、宣传单准备：500~1000

4、经理名片准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐cd或磁带、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备

1、产品展台、台布。

2、抽奖箱。

3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。

4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。

5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备

1、悬挂门前条幅。

2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。

3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传pop等。

4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

游泳馆活动宣传语篇六

开业优惠大酬宾广告语100例

1、全城期盼，摒住呼吸。

2、团购低至x折xxx等你来拿

3、流行从这里开始，美丽从这里先择。

- 4、拒绝面子问题就选品牌货!
- 5、岁末冲量大放价开仓低价装新家
- 6、无敌给力团购，无递给力实惠。
- 7、...反季优惠大促销
- 8、多样的菜色，无母亲亲切的叮咛夜色火锅料理店广告语
- 9、温暖你的是服务，感动你的是美食。
- 10、肴香四海，名盛五洲。
- 11、珠联璧合偕好事，良辰美景在翠谷!翠谷酒楼
- 12、一不做二不休用暴烈手段揭价格底线
- 13、烛光闪耀度圣诞，美酒佳肴迎新年!潮州酒家
- 14、“青叶“台湾菜系之先锋
- 15、享岁末抄底价厚礼超乎你想象!
- 16、风味特色，美食美刻。
- 17、最多优惠最多惊喜最多美丽!
- 18、香港名师从灶，反宗潮州风味!北京潮州菜馆
- 19、挑战xx最低价再送xxx
- 20、多重优惠惊喜不断揭秘圣诞老人神秘的袜子
- 21、盛况空前，留连忘返!

- 22、国庆七天假，天天有好礼！
- 23、特色菜肴，虚席以待。
- 24、天天美食，美食美刻。
- 25、珠联璧合偕好事，良辰美景在翠谷！
- 26、岁末回馈盛会圣诞大欢送
- 27、烛光闪耀度圣诞，美酒佳肴迎新年！
- 28、年底冲量不求利润只求销量！
- 29、开业大酬宾，倾情巨惠。
- 30、全场x折不来您必须后悔
- 31、八方风味，四季香飘。
- 32、宁看柜台落尘埃，莫观亲友愁容来。——药店
- 33、离乡背井冷清清，西丽就是你的家；
- 34、全屋装修总动员
- 35、最多优惠最多惊喜。
- 36、不来一次是你的错，只来一次是我们的错。
- 37、盘中餐粒粒皆美味，杯中酒口口都香甜。
- 38、美味可口卫生！
- 39、来就送，买即赠，购就返

- 40、心动，不如行动!
- 41、潮州名肴甲天下，美食家的好去处!
- 42、香港名师从灶，反宗潮州风味!北京潮州菜馆
- 43、如果您住正在北京商业核心，就不必担心如何消遣休闲
北京长城饭店广告语
- 44、荣华酒家，家外之家!
- 45、正宗潮州菜，享誉大上海!沪上酒店
- 46、南北口味集于一堂!
- 47、共度圣诞狂欢购翻天
- 48、达·芬奇餐厅，上海的意大利人喜欢正在那儿用餐上海
达·芬奇餐厅广告语
- 49、机会不是天天有该出手时就出手
- 50、天堂饭店，人间舒服新享受天堂饭店广告语
- 51、像在家一般，却享受到不一样的好味道。
- 52、外面太热，进来脱吧。我们拥有足够的试衣间!
- 53、走遍千家万家，购物还是新一佳!
- 54、花样年华，饰出自我。——饰品店
- 55、终极x小时终极抄底价
- 56□xxx厂价直购低价引爆泉城

57、兴趣求乐，朋来对对。宣传语

58、福兴“蒸”“照”，别无洞天!福兴饭店广告语

59□xxx年终献礼全场厂家直销

60、广州海鲜厅，新潮粤菜定令您欣喜万分广州海鲜厅广告语

61、纯正的欧洲风味，伴有音乐酒廊，休憩的佳处!

62、进店有礼，啤酒鲜奶随便喝!

63、舍不得，放不下的好滋味。

64、兴趣求乐，朋来对对。宣传语

65、宁看柜台落尘埃，莫观亲友愁容来。——药店

66、一夕尽欢，明日活力无限!北京韩国料理店广告语

67、饮食和为美，人生和则贵。

68、杉杉西服广告语：杉杉西服，不要太潇洒。

69、雍容华贵，皇朝气派!

70、挑战全年最低价

71、住店送三餐，服务送到家

72□xx真情回馈理惠x折

73、美味佳肴大酬宾，佳朋贵友座上客!

- 74、柒牌男装：让女人心动的汉子。
- 75、饮食娱乐共一炉，幻彩丽影齐欣赏！
- 76、幸福直通车站站有好礼
- 77、寒风寒冷的夜晚，热腾腾的火锅，是您的最佳拍档！夜色火锅料理店广告语
- 78、花样年华，饰出自我。——饰品店
- 79、外国药膳举世无双，良辰美景独一无二外国药膳饭店广告语
- 80、食行进补，龙轩最好，野味海鲜，要到龙轩！
- 81、有家有爱有xx
- 82、借问酒家何处好，东湖乐园酒家优！
- 83、入席才晓饭菜美，进门方知只是家。
- 84、我的青春我做主。——饰品店
- 85、现场惊爆价预报从速
- 86、酒香饭热，笑迎八方来客；菜美汤鲜，心向四海佳宾。
- 87、烛光闪耀度圣诞，美酒佳肴迎新年！潮州酒家
- 88、最多优惠最多惊喜最多美丽！
- 89、正宗潮州菜，享誉大上海！沪上酒店
- 90、北海全鱼台北茶，京华特色菜肴佳

- 91、珠联璧合偕好事，良辰美景在翠谷！翠谷酒楼
- 92、团购征集令会员独享折上折
- 93、宜受在八达，诸君必发达！
- 94、佳肴饷嘉宾，沪上不夜城！
- 95、xxx大放价
- 96、饭肴誉名三江水；信誉感召四海心。
- 97、借问珍馐何处无老饕手指“福满楼”福满楼饭店广告语
- 98、年xxxx最终的疯狂抢购
- 99、十一乐翻天，购物休闲两不误。
- 100、将打折进行到底。

游泳馆活动宣传语篇七

时间转瞬即逝，炙热的暑假生活已经过半，作为一名马上进入大三的学生，我的这个假期与以往有所不同。暑假期间来到了市政园林局办公室参加大学生暑期带薪实习的工作。虽短短一个月，时间不长，但我从中感悟到了最深也最有意义的一点：学习，从来都是主动。

这次的带薪实习是创新大学生社会实践工作的重要举措，是加强大学生“知行合一”教育的重要途径。努力做好大学生带薪实习工作，帮助大学生了解国情、市情、民情，对积极引导大学生在社会实践中接受锻炼，培养又红又专的社会主义事业的建设者和接班人都具有重要的现实意义和深远的历史意义。

得知学校为了响应重庆市教委组织的大学生带薪实习“六个一”社会实践活动活动时，我就迫不及待地填写了报名表，但是心里又有一丝丝地不安，害怕自己不能够很好地胜任分配到的工作和任务，害怕自己在工作中出现错误，害怕自己一个月后收获浅少。但是转念一想，暑假那么漫长，总不能宅在家荒芜地度过这个假期，要让暑假充满意义和让自己得到更多的收获，学到出课本理论知识以外的更多的实用的社会实践知识，巩固自己的学习阅历和掌握社会技巧，将自己在学校所学的专业知识和技能运用到实战中去。而且这个实习的地点是家乡区县的岗位，能够在家乡办事，了解家乡的民情，熟悉家乡的环境，也就更放心更加的相信自己。

那日，起了个大早，天空飘着淅沥沥的小雨。我们同一学校的四个伙伴一起来到綦江区市政园林局门口等待老师的接应，然后被分配到了局办公室负责辅导宣传工作。刚刚开始什么都不熟悉。环境陌生，人员关系不了解，工作岗位的职责需求也不清楚，第一天一脸茫然，完全看着办公室的工作人员忙前忙后，我似乎不能提供一点儿帮助。办公室的员工并没有那么冷淡，热情开朗的办公室氛围让我第一天也放下了拘谨的礼节，慢慢地融入到这个群体中去，大家也都对我特别的照顾，第一天初来乍到，时间很短，任务也很少，我也权当熟悉环境。

第二天开始，正式进入为期一个月的实习生活。

但是慢慢地我发现，他们做的事情，我根本不懂，而且每个人的分工都很明确，有些工作性质比较特殊，有些工作比较专业，能让我做的事情就少之又少。都好几次怀疑自己的能力，有时候不敢去向她们请教任务，等着他们来叫我做工作，做内容。这一天和接下来的两三天我都是这样的状态，每天朝九晚五按时上班到岗，在办公室做自己的事情，看着他们忙碌看着他们做事。我依然还是一个学生的身份，在这里像丢了魂似的。

带领我们上岗的那位老师似乎看出了我的心声，在一同去食堂吃饭的时候，他悄悄给我谈了谈心。他给我讲了很多，我也听出了话语中的意思和对我们实习学生的锻炼和培养。他跟我讲到，既然选择了来这里实习，就要好好地认真对待这份工作，从工作中学到实用的知识，学到对的起付出的时间，不要总把自己还当成学生。来到这里就把自己当成以为正式上班的员工，不断地去主动学习摸索，不断地去主动请教。认真办事，对有疑问的问题必须调查取证，人不是生来就什么都会，办公室的员工也不是一来就会的，对于未知未懂的知识，就是要去克服和了解，清晰了明了了做起事情来就不会有那么难。干一行就爱一行，到这里对待分配给你的任务和工作，要认真地去完成，要严肃地去对待，我们单位虽然不大，但是不严谨不严肃的话，工作纪律就会乱，工作作风就会不完整。

这一个中午，短短的时间，刘老师给我上了一课，讲到我的心坎里面去了。感触颇多。他不是我们的老师，只是我们的实习带队的人，能够和我谈到这些有用的，能够适用终身的话，我心里感到很温暖。

对啊，社会是要你逼着去学习的，是被动地等待死亡还是主动地获得求生，完全就是取决于自己。刚开始实习的我，不知道自己要做什么，但是在刘老师和我的一番谈话后，我逐渐认识到自己的位置，慢慢地，就融入了这份角色。

市政园林局是主管区里面的环卫、固废、绿化、市政设施等方面的工作，宣传作用起到十分关键的作用。对外要宣传局里面的工作安排和工作业绩，让人民百姓知道我们的所作所为，能够让老百姓明白为官一方是在为人民办实事，谋利益，同时要及时地反映和解决人民群众的利益诉求；另外一方面，对内要传达各级领导的通知和上级的指示文件，要及时保质保量地传到每一位员工中去，让每位在职的人员都知道了解要做的工作，并认真落实。

带我一起负责宣传的是一位漂亮的徐姐姐，她在局里面主要负责宣传工作。第一次，她带我去参加局里面的一次环境治理会议，她告诉我要注意的东西，会议记录上面要记住领导重要讲的点和指示，不能有差错，不能有缺失，要准确完整的记录会议的重要精神。由于是第一次参加这种会议，显得很拘束，笔记记得也不是很清楚，很乱跟不上节奏。还好徐姐姐很熟练，记下了会议的过程，然后再让我根据她的笔记来写一篇新闻，来记录这个事情。这个还好，和我学的新闻学相关，并没有什么大碍，很流畅就完成了这篇新闻的写作。这次给我的感觉并不是很难，一回生二回熟，多练习几次就肯定能够做得好了，果然，在后来的几次会议中，我慢慢地能够独立地参加会议，然后做会议记录了。

我根本不会办公室宣传的工作要领，就经常去请教徐姐姐他也会耐心的教我，然后教我怎么做。电话不会接，就去学习怎么和人解释，给上访的，电话来访的，反映问题的群众解释说明。向领导汇报工作不会，就跟着办公室的职工去学习，收发文件不会，就自己慢慢地学着。一步两步，逐渐地，我也成为了一名有经验的实习员工，可以能够独立地完成领导交给的任务和日常的工作。

这一个月的时间忙碌而又充实，每天的工作都有着独特的意义，让我对綦江区的情况有了更加具体的了解，不仅学习到了工作的时候具有的特有品质，还增强了团队意识。当然，平日的工作也锻炼了我的学习能力，沟通能力。在这里，我认识了很多的工作人员，他们对我很好很耐心，有平易近人的宋书记，虽然最初因为他是领导而害怕过。最后他让我跳出了领导都是板着脸的思维模式，平日工作中他会笑着问问我们的情况，每句话都显得那么亲近。和蔼可亲的尹局长，他老是面带微笑，给我们讲一些工作的细节，让我明白细节决定成败。即将离开实习岗位，我很感激在这里教会我学到东西的人。

人生是不断学习的过程，人活到老学到老。带薪实习只有一

个月的时间，这一个月时间对于我这个即将升入大三的学生而言是远远不够的。由此可见，这次带薪实习的一个月倍显珍贵，这个月即将结束，感谢为我们提供这次实习机会的区委区政府，在这一个月里，我深深体会到区委、区政府对参加带薪实习的大学生的悉心关怀，不仅为我们提供了锻炼的平台，让我们走进社会，学习书本中学不到的知识，了解一些企、事业单位、机关的工作情况，还为我们提供了优越的学习条件。我会更加充分利用自己学习的理论知识结合实际，做好实习工作，从工作中发现自己的不足并不断完善自己。