

最新消防员实践活动个人总结(通用6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

消防员实践活动个人总结篇一

这次的社会实践活动，总体来说还是蛮开心的，虽然期间会有些出乎我们意料的事发生，但毕竟最后还是结交了几个志同道合的'朋友。

对于这一次的社会实践活动，我有三点要说。

第一，大家都很努力，很认真，很负责的对待自己的工作，这次的社会实践给了我们一个施展才能的舞台，虽然我们能力还不够，但人都是需要磨练的，不是每个人一出生就会主持大局的，所以，自己策划怎么进行就怎么进行，越是焦急越是不能发挥好，计划好的总比临时想的效果要好得多。

第二，虽然我们都把自己的工作完成了，但我们没有很好的分工协作好，很多时候都只看到主要负责人自己在干，而有些组员却不知道要干嘛。也许你们不放心把工作交给组员，但这不是你'独揽'任务的借口，我们既然是一支团队，那分工合作就是我们的所想要达到的目的。

第三，在这一次的社会实践活动中，大家做得好的地方要继续优化，做得不好的方面，要及时的改正，多是这从多角度看待问题，想想如果发生了这样那样的突发事件，该如何应对？犯了错不要紧，只要能及时发现并能及时反思。

对于我个人的工作，我也有三点要说。首先，我个人情感控

制得不够好。其次，团队意识还不够强烈。最后就是不够谦虚。我所说的个人情感，就是指做事情的时候心里老想着不让他人吃亏，这就导致了我在买东西的时候总是忘了再砍价，虽然也就只有那么几毛钱，但这就显得我不够强硬了，所以说工作的时候要控制好个人情感。团队意识不够强烈，就是说不能随时随地的就会很及时的想到团队的利益问题。不够谦虚就是指自我感觉良好，其实有些方面是做得不咋滴，但总会把不好的方面忽略掉，没有很及时地去思考该如何改进、为什么会出现这样子的情况，等等。

总而言之，每一次的活动都有其意义所在，我们在这次活动中收获得不仅仅是快乐，更多的是经验教训。

消防员实践活动个人总结篇二

实践是每个大学毕业生必须具备的经验，使我们了解社会，巩固实践知识；实践是对每个大学毕业生专业知识的考验，它让我们学到了很多课堂上学不到的知识，不仅开阔了视野，而且增加了知识，为我们未来进一步进入社会奠定了坚实的基础，也是我们工作的第一步。

一开始，我对我从未接触过的职位感到如此陌生和害怕，因为我不想做得很好，但我相信只要我有信心，我就能做得很好。

我被分配到自动化事业部研究所工作。刚开始跟着师傅学习组态王软件的'开发和应用，发现真正进入企业接触到的知识比学校深很多，所以很多地方需要咨询师傅。经过师傅的耐心培养，我每天都看软件开发的视频教程，可以简单的编程组态王软件。根据师傅安排的实践计划，我有机会亲自去现场观察实践。

这四个月不仅是工作，更重要的是学习一种工作方法，一种处理不同问题的经验，一种解决问题的思路，当然也注意到

自己的一些问题，意志不够坚定，有退出的想法，遇到问题害怕困难，但我最终坚持，一般来说，实践或收获很多。

我非常感谢实践单位安排了我们的实践培训计划，让我学到了在学校学不到的东西。让我学会如何与人相处，面对困难，独立思考，获得毅力和坚持。

消防员实践活动个人总结篇三

为深入学习贯彻党的十八大和今年全国两会精神，全面贯彻党的教育方针，围绕服务型党组织建设和党员队伍建设根本任务，引导我校党员群众理解实现国家富强、民族复兴、人民幸福的“中国梦”内涵，激励广大党员群众立足自身岗位争创佳绩，深刻领会实现中华民族伟大复兴是中华民族近代以来最伟大的梦想，脚踏实地为实现“中国梦”而努力奋斗。

为隆重纪念党的92周年生日，进一步增强我校党员的党性意识，增强党员的光荣感、使命感，进一步激发党员的先锋模范作用和工作热情，学校党支部开展了“庆七一纪念建党92周年”主题系列活动。本次活动立足学校教育岗位特点，以多种形式开展主题教育实践活动，以实际行动庆祝党员自己的政治生日。

此次活动我支部特成立了领导小组，制定了“中国梦，我的教育之梦”主题实践活动方案。主题教育活动内容主要分为三方面：“点亮中国梦”、“放飞中国梦”、“激扬中国梦”开展活动。

一、“点亮中国梦”。开展了“我的中国梦”主题升旗仪式。利用周一升国旗仪式向全校师生作活动动员，让师生了解全校“我的中国梦”主题教育活动内容及安排，启动我校主题教育活动。

举办了“诵读中华经典，放飞中国梦想”经典诵读展示活动。

通过诵读经典诗歌，讴歌伟大的祖国、伟大的人民、伟大的中华民族，集中展现我校学生热爱祖国、朝气蓬勃、昂扬向上的精神风貌。并利用校园黑板报、橱窗、广播、校园网等宣传“中国梦”提出的背景及内涵等，营造活动氛围。

二、“放飞中国梦”。开展了“励志青春，我的教育之梦”青年培养工程阶段成果汇报展示活动。围绕深入学习贯彻党的十八大精神，立足自身岗位诠释“中国梦”的历史底蕴和时代内涵，进行了“说教材”、“青年教师论坛”活动，在活动中通过比较不同的教学策略，尝试新的教学方法和组织形式，研讨教学中的困惑、存在的问题。22位青年教师进行题为“研读新课标提升课堂效率”演讲比赛。这次以提升课堂效率为目标的青年教师演讲了活动取得了丰硕的成果，进一步提高青年教师业务水平和理论修养。在课改中加强学习，提高教育教学水平，为青年教师搭建更为广阔的平台。促进了他们的专业化发展，为打造一支业务精的青年骨干教师队伍，培育更多更好的人才做出了有益的尝试。使我校的“一三五八”的青年成长工程落到了实处。

三、“激扬中国梦”。在全体教师中结合自己的成长经历、教育经历，讲述心中的中国梦、教育梦；也可以作为中国梦的见证者，讲述身边的教育故事。以“有故事、有细节、生动感人、真人真事”为重要标准优先选取征文。这次征文共投稿50多份，作品题材、体裁，风格不同，读书笔记、读后感等。他们尽情书写自己的美丽梦想，阐释自己对“中国梦，我的教育之梦”的认识与评价，为学校的建设和中国之梦添上精彩的一笔。

在青年党团员积极分子教师中广泛开展“平凡教师正能量——寻找身边榜样活动”，引导青年教师发现、感受 and 了解身边的榜样，推出教师身边的学习模范、先进典型，传播放大立德树人的正能量，用“中国梦”凝聚强大精神能量，激励广大青年教师学习先进、崇尚先进、争当先进。激发教师的正能量。

开展“学理论·强党性·铸信仰”活动。根据我校党支部向团员教师推荐的《第56号教室的奇迹》优秀图书，组织广大青年团员教师开通博客、点滴记录学习感悟，着力推动用“我的梦”实现中华民族伟大复兴的“中国梦”，培养教师、凝聚教师、激励教师，营造良好的校园文化氛围。

本次“庆七一”系列活动，加强了组织领导，创新了活动形式，提高了活动效果，广大党员、入党积极分子都积极参与到活动中来，形成了“全员参与、全面服务、全心奉献”的生动局面。进一步激励广大党员树立全心全意为人民服务的信念，爱岗敬业，认真做好本职工作，为党旗添光彩。

消防员实践活动个人总结篇四

这个暑假，我参加了学校组织的“一带一路”对西安旅游业发展影响的 社会实践调查活动。

在这次社会实践活动中，我学到了很多 东西，在许多方面也有所提高。活动中需要向陌生人做问卷调查，这需要我们更加勇敢的去与陌生人沟通，并让他们接受协助我们工作的邀请。这任务让我能敢于更加主动的去认识新朋友，扩大自己的交际圈。

我们“一带一路”对西安旅游业发展的影响调研小队一共9人，在西安进行了为时3天的社会实践活动。此次调研，重在调查国家“一带一路”政策的实施对西安旅游业发展的影响，分析探讨西安旅游业未来发展的方向，以此响应国家“一带一路”发展战略。

如今，西安作为西北五省的中心城市，是“一带一路”战略的“中心线”，必将在新丝路上发挥重要作用，而西安旅游业的发展必定也会有或多或少的影响。我们分为两组行动，我所在的小组共去了以下几个地点进行调查问卷的工作和随机采访。

古城墙是西安古城的一大特色旅游景点，我们将这作为调研的第一站。为了调查旅客对“一带一路”认识和看法，我们此行第一站便在城墙的旅客进行问卷调查和随机采访等调研活动。这些活动既是对“一带一路”对西安旅游业发展的调查，也是对我们队员的锻炼。大家从羞涩到应对自如，都觉得颇有成就感。而游客们对我们调研工作的配合与支持更让我们感动和意外。也让我们看到了他们对西安在未来旅游业发展的关注和期待。

接下来，我们来到了西安长安区政府，对政府工作人员进行了采访调查，从中了解到了许多政府对如今西安旅游业发展的态度和政策。又去了户县旅游局，通过旅游局的资料和工作人员的口头介绍，了解了许多景点近年来的游客数量和一些数据统计。这些都为我们这次的调查活动提供了许多有利数据。

在户县农民画展览馆感受民间文化的同时，也对展览馆的做了一定的了解工作，从历史到文化，我们深深佩服农民画成功。最后我们来到了西安电视塔，进行了最后的问卷调查活动，并且上了塔对塔内的游客情况也有了一定的了解。

短短数日的调研很快结束，从这次社会实践活动，我们学到了许多，对西安的旅游业有了更多的了解，也让自己的某些能力得以提升。我们相信“一带一路”政策的实施一定会让西安这颗古代丝路明珠在这新的历史时期重放光芒，到西安旅游的人也会持续增加。

消防员实践活动个人总结篇五

这个暑假我去昆仑电脑横机厂参加了为期一个多月的社会实践。时光飞逝，很快社会实践活动就结束了。在这短暂的一个多月里，我学到了，感受到了许多我在课堂上不曾接触到的东西。再此我非常感谢，在这一个多月给予我帮助的叔叔，阿姨们。正是因为有他们的帮助我才能顺利完成这次社

会实践活动的内容。同时从他们身上我也学到了许多。使我在许多方面有所提高，例如，在交际能力上，我感觉自己比以前开朗了许多，更加主动的去认识朋友，跟他们聊天等等。不像以前那样碰到不认识的人，不知该怎么和他们说话，更别说交朋友了！所以通过这次暑假社会实践活动真的是让我受益匪浅！时间如流水，一个多月的社会实践活动一晃即逝，在这过去的一个多月的实习中，通过自己的不断实践和别人的耐心帮助，使我深刻体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学的理论知识得到了进一步的巩固和提高。这对自己在今后的'社会立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的社会实践活动是不够的，还需要我们在平时的学习和工作中一点点的积累，不断丰富自己的经验才行。这次社会实践活动主要是为了我们今后在工作及业务上的能力可以有所提高，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容地讲出自己的想法。这次社会实践不但丰富自己在课堂上所学到的理论知识，同时也使我对这些知识有了进一步的了解。

还要在旁边观察。看其会不会出现什么问题。如发现问题就要尽快排除！以此来保证产品的质量和数量！现在讲讲挺轻松的，不过在我刚开始接触到这些东西的时候，还真有点摸不着头脑。很多东西都不懂，幸好有叔叔，阿姨们的耐心帮助和指导。让我在这次社会实践中掌握了许多知识和技能。最重要的是使我在如何处理好人际关系这一方面有了很大的提高。同时在这次实践中使我深深体会到我们在工作中一定要勤于动手，慢慢琢磨，不断学习知识，不断累积经验。在工作过程中如果遇到什么问题和困难，自己先要想办法去解决，不要一有困难想都不想就直接去问别人。当然实在不行时，为了不妨碍工作，就得虚心去请教别人。这一点是我在这次社会实践活动中体会到的。

现实是残酷的，在现今社会如果自己缺乏自学能力，那么自己迟早会被社会和企业所淘汰！而在大学里，就是学习这种自

学能力的场所。所以我认为大学绝非有些人所讲的那样是我们混日子的地方!我觉得大学和高中一样也是我们人生的一个转折点。不同的只是在于以往学习学的是知识，而在大学里学的是自学能力，所以我们要好好度过自己的大学生活，决不能荒废，要尽自己的努力去学习知识，掌握各种技能。

消防员实践活动个人总结篇六

世界上有许多的成功者，而一个人之所以能成功，需要依靠许多的东西，自身的能力，包括沟通交流、为人处事等，还要能运用自己所学的、所见的去帮助自己。但我觉得一个人之所以能成功其中经验是占很大的一部分的，就像一个初出茅庐者不会一下就功名成就一样，虽然有过一出大学就创业成功的事例，但是有许多的也会经历倒闭，会遇到瓶颈，而最终会不会成功就看个人的能力了。

我之所以去卖衣服也是为了充实自己，增长自己的见识，丰富自己的经验。在经过这一次自己的真正的体验之后，我体会到了许多。就拿我自己卖衣服的这件事来说吧，我觉得无论是卖衣服，还是做其他行业都需要做一定的市场调查、取证、分析。而卖衣服的话要充分的分析、调查觉得衣服的行情，觉得行情还不错，有发展潜力，有前景，可以挣钱，才可以着手去做。要是经过自己的调查分析觉得行情不好，不好做的话就不要冒险前进，虽然说做什么都是有风险的但是还是要经过自己的分析之后觉得风险不大，可以实行才能去做，不然真的会亏很多。而衣服的话还要是在流行发展的中、高潮期，要是在流行的初期，或是到了流行的后期就不能做，因为流行的初期发展潜力还不是很大，还没有许多的顾客感兴趣，而到了流行的后期就已经没有太多的发展前景了，并且顾客已经对这些商品没有太大的兴趣了，他们的目标也已经变成了其他的商品，所以要流行就跟喜欢打扮的人一样，要跟得上“潮流”。

而衣服的质量、价格、款式、门店的装修也是有许多不同的，

它们应该要根据你所处的市场去评定，如果你商店是在城市中心地带的步行街或者是闹市区，就应该做品牌的衣服商店，质量好、款式新颖、店面装修好、价格昂贵。如果商店是在城市的边缘地带，处于一般消费人群，就应该是一般的衣服商店，质量不要求很好、款式一般、店面也不做太大要求、价格较为适中。如果商店是在农村的街道，处于低层消费人群地带，就应该是普通的衣服商店，质量要求一般、款式要求不大、店面不做太大要求、价格便宜。如果要是像我这般是赶集的话，质量、款式、什么的都不重要、也不需要店面，重要的是价格，便宜就好。而在这其中，衣服的摆放、店主的买卖技巧对于这个商店经营发展的作用却也是不同的。

在经过这么多次摆摊的经验中，我觉得一个摊位的选址、或者是一个商店的选址也是非常重要的。在我多次的摆摊中我学习到了衣服摊子的选址一定要与许多的衣服摊子在一起才会吸引更多的人前去选购，因为选择的区域更大、选择的范围也更加广阔、款式也更加的齐全。如果让别人在一个有许多衣服摊子的地方，与一个只有一个摊位之间做选择的话，一定会有更多的人选择有许多摊子一起的地方，而选择单个摊位的人可能是看到了一件自己心仪的商品、或者她是那个商店的忠诚顾客。而衣服摊子之间的规律和衣服商店、或者是其他不同的商店选址的道理也是一样的，就像是在一个方面方面都齐全的繁华街区和只有单个不齐全的商店之间做选择的话，许多的人在逛街的时候都会选择繁华的街区，因为那里有更多地选择、有更多地比较、有更加齐全的物品，尽管它可能隔得比较远，在繁华的闹市区。而在只需要单个商品、比较着急的人来说会选择单个的商店，因为不需要更多地选择。

自己想去卖东西，想去锻炼一下自己这件事我想过许多次，只是在那以前的一次次中我只是把那些停留在想的阶段，都没有下定决心去实践。而这一次真正的下定决心也是在许多人的鼓励、支持、加油打气、甚至看不起下才决心去的，我开始只是抱着试一下的心态，却没想到真的就这样开始了。

我告诉自己一定要加油，既然开始了就要好好的做下去，要有始有终，不管成功或者失败我都不能后悔，因为自己真正的去实践过，因为是自己的选择，所有的一切都要自己去承担。而且我也要做得好，让那些看不起我的人刮目相看，不能让别人看不起我。

第一次把自己所想的实践，既是兴奋又是高兴但是自己的心里还是有许多担心的，但是我还是想试一下自己到底有多大的能耐，能做到什么样子。虽然我开始了梦想的那最艰难的第一步，但是它离成功的步伐还是非常的遥远，我只能小心翼翼的向前摸索，不能着急，只能一步一个脚印的坚实的踏下去，稳稳当当的向前。第一次把衣服摆出去去卖的时候是在自己村里赶集的时候，因为回去的晚了，当我摆出去的时候已经都没有什么人在买东西了，虽然那天没有很大的收获但是我相信只要我还有激情、有希望，那么，短暂的消极市场反应是不能打败我。我相信我会成功，我要在那一次一次的打击和收获并存的现实下渐渐地成长、慢慢的积累自己经验、丰富自己的知识。那样才会达到我当初开始的目的。

当我走在株洲那陌生的街头，我没有害怕、没有慌乱。我知道我要学着自己去做、去实践、去熟悉。在陌生的环境下，没有熟悉的面孔，没有其他人可以去帮忙，一切都需要自己去学习、去实践。衣服要到哪里去买，哪里便宜、哪里贵只能自己去看、去了解，要进什么样的衣服只能自己去看、自己去买。衣服的价格如何只能自己去问、自己去还，哪个市场的衣服质量好、哪里的质量坏，只能自己去分辨，自己去了解、自己去猜测。和别人交谈只能自己去分辨哪句是真是假、哪句是好是坏，一切都要靠自己，而这样的成长才是真正的，才是更有收获的。

在这期间我更多地是与别人去交流，与陌生人交流，与批发市场的老板交流，去问衣服的价格、去了解市场的走向、去熟悉衣服的行情、去学习他们说话的技巧。慢慢的和别人交流的多了就会慢慢的熟悉，我慢慢的懂了，原来和别人交流、

谈话也是有许多的方法的，熟悉了这些方法它们就会帮助你，帮助你更快的与人交流，更容易去与别人交流，并能在此基础上慢慢的与别人接近，取得好感，虽然不能像好朋友一样的对待，但是起码的我们已经从陌生人又上升了一个级别，从而慢慢的在愉快的交谈中相知，并成为朋友。

因此，慢慢的我学会了如何与陌生人去交谈，利用方法，一点一点的循序渐进。在交谈中我们应该要真诚的对待别人，虽然不能把自己的所学的、所积累的全部告诉一个陌生人，但是我们可以相互谈论自己的想法，谈论自己的见解、看法和所闻所感，和别人交换自己的意见，也在慢慢的交流中慢慢的熟知并成为朋友。在交流中让别人觉得你说的有道理，让别人觉得可以从和你的交谈中学到一些什么，而相互之间在谈论中你也可以从别人的经验中去学习自己可以学习的东西，相互的增长自己的知识，也可以多一些良师益友，有时候他们也可以帮助你，在你的人生道路上增添一些光彩。

在一次次的与顾客打交道中，慢慢的我知道了，衣服适合顾客才是重要的。现在的人都注重品味，注重好看、质量上乘，而价钱虽然有限制作用，但是已不再是顾客们觉得最重要的。对于商品只要她们觉得合适、觉得心动、觉得质量不错，就不会很在乎它的价格是多少，但是商品的价格也不能与商品的价值差距太大，那样就显得你的商店不真诚，胡乱的、漫天的开价，这样顾客也是不会买的，也许买了一次就不会再买第二次了。

再者，来了什么的顾客要推荐什么样的衣服，店家自己的心里要有所把握。首先，看到顾客进门一定要热情，面带微笑的询问她想买什么样的衣服，再根据顾客的喜好、身材、肤色、年龄、穿戴去推荐适合她的衣服。不能胡乱的给别人推荐，那样就显得你这个卖衣服的人很不熟练、很不懂得挑选衣服，别人也会不喜欢在你这买衣服。如果有必要的话也要询问顾客的期望价位是多少，再根据这些去推荐适合她的。如果你给顾客推荐的衣服，很适合她、她自己也很喜欢，再

如果价位合适的话她就会买下，可能个别的会砍价、会故意刁难，但你觉得不能没耐心，应该要细心的为她服务直到她高兴地满载而归。而当她穿着好看的、适合她的并且价位合适的衣服出现在亲戚朋友面前时，她就在无形之中为你的商店打了广告、做了宣传，而且一个活生生的例子在顾客的面前比你花钱去打广告、做宣传的效果要好很多。这样也能使一些潜在的消费者去你的商店消费从而变成顾客，再变成你的忠诚顾客，这样你的商店的生意才会越做越好，越做越红火。

在一个多月的卖衣服的过程中我遇到了许许多多的不同的人 and 事，也遇到许多的问题。因为自己卖衣服是以摆地摊的形式存在的，而且是在农村，所以在开价的时候我不能开很高。但是有许多其他摆衣服摊子的抓住了农村顾客喜欢便宜的心态，因为这些商家他们有不同的进货渠道、而且一个款式一次性拿很多货的话就会很便宜。因此许多的都是以10元、13元一件的形式，虽然他们的全是以一个款式、质量下等的形式存在的，但是农村的顾客就喜欢便宜的商品，而不太在乎款式和质量，而这些衣服主要针对的人群是中老年群体。而我进的服装都是自己在__那边自己挑选的，以一件一件的形式、单个的，不同款式、不同样式的，而且衣服的进价比他们卖出去的价格都还要高。这样在价格的方面对于我来说是有些不利的，因此，我要抓住我的优势，而我的优势就是我的衣服针对的人群主要是年轻人与中年人。而且款式比较新颖、样式比较好看、质量也比较好，虽然还是有人光顾我的小店，但是我还是要尽可能的多拉拢一些顾客把我的衣服卖出去，所以我也在慢慢的与顾客的交谈和讨价还价中也锻炼了自己、锻炼了自己的口才、胆量。当然我也卖出去了不少的衣服，虽然到现在我还是处于本钱没有回来，衣服还有很多的状况之下，但比我之前预想的效果还是好了很多。

在这一个多月的卖衣服中认识了许多做生意的人，他们很多是以摆摊做生意为生，一个月中要去多处地方摆摊，起早贪黑、辛苦劳碌。其中有一位大叔是我跟他比较熟一些的，他

是灰山港那边的，摆摊没有固定的摊位，谁来的早些谁就占那些有利些的位子，但是也有一些的在那个地方摆了很多年的就会一直在一个位子，大多也没人去跟他们抢位子，有去占位子的人也必须让开。

每个人都要经历成长，有的人在成长的过程中有许多的人帮助他，让他在人生的道路上走的平稳、少遭遇一些磨难。而有的人则要在崎岖的道路上遭受很大的挫折，还要自己慢慢地摸索着前进。每个人都会成熟起来，但每个人成熟的历程却不尽相同，每个人都会经历艰辛、遇到困难、遭受磨难，但不同的人遭受的程度却也不尽相同，但每个人都需要这样的成长，这样的成长对人的一生才是会影响深刻的。相反，如果一个人经历的路程很是平凡，像平静的湖面一般没有波澜，那么他的人生也会是这样，毫无乐趣。而一个人想要成长就一定要在陌生的环境下学会适应、学会生存、学会在陌生的世界长大。就是要脱离父母保护的怀抱、离开自己已经真正适应了的环境、离开自己已经适应了的生活圈子，走到没有熟悉的面孔的地方，没有父母的帮助、没有姐妹的帮扶、没有朋友们的相助，一切只能靠自己、也只有靠自己。那样的成长才是真正的有所收获，那样的成长对于自己来说才是印象深刻的，这才是真正的长大。

对于我自己以后的打算，我目前也没有很多的规划，但是我想去大城市，北京、深圳或者是上海去发展，因为我的电子商务在大城市的发展就这几年的话应该会比农村好一点。但是不否认它也会随着慢慢的发展，慢慢的转向农村或是小城镇。应为农村也随着发展，已经越来越发展快速，可能过几年农村的电子商务技术也会有迅猛的发展。所以要是有机会或者时机合适的话我也会慢慢地转向农村市场，要是可以再家里那边办公、做事的话会更好吧！

而对于现在，我更多地是想把自己的专业知识学好，电子商务是一个新兴的产业，相对于在我国的话发展潜力、发展空间还是很大的，只要你抓住了机会好好的做，今后一定会有

较好的发展。我现在已经拿到的证书有英语三级证、计算机一级证、普通话还不知道是几等，但是相对于专业要求已经过了。我还要考的证有英语四级证、电子商务助理师证、教师证，教师证现在还没报，还在考虑中，最后应该也还会回报吧，因为有一张证书的话对于自己来说就多了一条可以走的路。可能在这个时候没有什么用，但是以后可能有的上也说不定啦！会计证应该不会考了，因为太难，自己没把握。我还想考一张销售师证，因为我的专业里有销售，考到的话应该对以后的帮助蛮大。

我现在也已经慢慢的进入轨道，我每天都会给自己制定一个计划，说明自己要做的事，把自己这一天要做的事都写在上面，定时间，规定什么时候完成。虽然没有很明确的目标，但还是在尽力的完成。而这相对于我大一的时候也好了一些，大一的时候浪费了很多的时间。虽然也做了一年的兼职，也在其中学到了许多的东西，现在没做兼职感觉时间空出来许多，但是我过几天可能也会去找，再过几天看看。大一上课的时候没有太认真、耽误了一些。但是现在我已经慢慢的在改了，我现在更多地是在网上查我想要的东西、要了解的东西。慢慢的没有去看那么多的电影。虽然电影中也有我们可以学到的东西，但是我却更多地是把他当成一种娱乐的方式，所以，以后还是少看，或者看一些比较励志的电影那样对我的影响才会更深刻一些吧！

对自己说：“从现在起，加油！”