



大学生实习活动报名结束

共有30余家企业500多名大学生报名参与,第二批岗位安排确定

大学生暑期实习岗位安排表(第二批)

| 单位名称 | 所在地 | 实习岗位 | 人数 | 联系人及电话 | 生活补助标准 | 初定实习学生名单 |
|-----------------------|----------|---------------------|--------|--|---------------|---|
| 1 东平县小太阳艺术学校 | 东平 县城 | 音乐、美术、英语、舞蹈等教师 | 20 | 13295381777 | 100元/天 | 宋扬、钟原、陈天媛、颜明辉、陈亮、姚金燕 |
| 2 山东省建筑科学研究院机械所 | 济南 | 文字录入打印 | 1 | 0531-85595268 | 每天50元、食宿自理。 | 邓楚齐 |
| 3 中国移动通信集团终端有限公司山东分公司 | 济南 | 市场营销类 | 若干 | 13969041160 | 60元/天 | 王婕、王路、于二虎、王苗、王强 |
| 4 济宁彼岸教育培训学校 | 济宁 | 咨询师助理、在线咨询 | 4 | 15153706550 | 800元/月 | 刘炯乐、李晓敏 |
| 5 山东信达雅国际商贸有限公司 | 济南 | 外语类、市场营销、管理类、财务等 | 3 | 0531-86097846 郝小姐 | 基础工资+午餐补助 | 裴思琦、仇泽宇、董思思 |
| 6 盛泰恒海海参堂 | 烟台 | 网络客服、美工、店员、销售 | 4 | 刘先生 18600010148 | 包食宿,500元/月左右 | 王松、周新宇、冯鲁汉 |
| 7 大智教育 | 济南 | 行政专员、学习顾问、教学顾问、市场专员 | 20 | 李先生 18615609690 | 1300-3000元/月 | 高志明、米双、韩霜、刘文洁、任菁、杜杨、常伟、李昕圆、李玲雪、党辉、刘燕、王晓燕、李晓敏、李慧英、张芳、凌霄、李祥超、邓寒星、于俊、姜海燕、梁辰、邵帅 |
| 8 泰安知君文化培训学校 | 泰安 | 市场开发、咨询服务、教学服务人员 | 6 | 宋先生 18905482666 于老师 18605480088 | 45元/日+提成、包住午餐 | 王鲁明、刘钰、黄海、刘莉、李慧美 |
| 9 济宁市诚信大姐服务中心 | 济宁 | 前台咨询和办公室管理 | 4 | 苏女士 18605473861 | 960元/月 | 李天添、孔庆柱、任广国 |
| 10 济南博林培训学校 | 济南 | 课程顾问咨询师、市场专员 | 10 | 李女士: 0531-67867278 13869181008 | 底薪1200+提成 | 孙金芳、刘京珍、刘晓东、陈琨、于凤、陈霞、周壹鸣 |
| 11 济南明冠华汽车销售有限公司 | 济南 | 销售人员、销售助理 | 10-15人 | 杨女士 18660179717 | 包食宿,工资面议 | 高婷婷、魏芳滋、周晓彤、卞继飞、王宁、杨月、刘鲁涛、王思鑫、姜焕彬、王森、杨林江、曹正、孙丽娜、蔡文婧、何锡良 |

本报济南7月8日讯(记者 宋磊) 8日,本报联合山东省高校毕业生就业工作领导小组办公室举办的“探路——大学生暑期实习学求职”公益活动的报名活动结束。截至8日下午6时,共有30余家企业为大学生提供了400多个岗位。

6月25日,本报联合山东省高校毕业生就业工作领导小组办公室举办的“探路——大学生暑期实习学求职”公益活动正式启动,该活动自启动以来,得到了来自济南、泰安、济宁、枣庄、烟台等多地30多家企业单位的大力支持,提供了包括销售、财务、培训、餐饮、办公内勤、软件技术等400多个岗位。

广大在校大学生也都积极踊跃报名参加这项活动,广大学子们纷纷表示,感谢齐鲁晚报提供的这么一次难得的机会,让他们能够在大学毕业之前踏入社会进行锻炼,这将对他们的成长有很大帮助。短短十几天的时间,共有500多名来自全国各地的大学生报名参加活动。

为大学生提供实习岗位的企业单位表示,在现在就业压力如此大的社会环境下,他们愿意为在校大学生提供一定的暑期实习岗位,帮助他们提前认识社会、锻炼自己,让他们对工作、对社会有一个更理性的认识。

继7月5日本报刊登首批大学生暑期实习岗位安排表之后,近日又有十余家单位和百余名大学生通过本报官方网站(<http://www.qlwb.com.cn>)和本报热线96706报名参加了活动,根据单位的要求和学生的实习意向,活动组织方已确定第二批实习岗位的大学生名单(见右表),请报名学生看到后与实习单位尽快取得联系,根据自己的实际情况和单位的要求,确定实习的具体细节问题。

特别提醒

未安排的同学还可自选岗位

1.实习单位的有关情况和两批岗位安排表,读者可以查阅本报了解,也可以登录本报官网(www.qlwb.com.cn)查询。由于实习单位并不掌握学生的联系方式,因而请报名学生看到名单后,及时与相关单位进行联系,确定实习的有关事宜。实习学生和供岗单位如觉得对方不符合自己的要求,双方可经协商后做适当调整。

2.由于部分学生的要求与企业提供的岗位需求存在差异,出现了部分空岗和部分学生无法安排的情况,未安排岗位的学生,可以直接与自己心仪的空岗单位联系,自行确定实习事宜。

3.请单位与学生根据各自实际情况商定出具体实习的时间、岗位和待遇等事项,并请各企业单位将最终确定到本单位实习的学生名单于7月15日前反馈至邮箱:qilulu2012@126.com。

4.提供实习岗位的单位 and 实习学生,请根据有关法律法规签订有关合同(协议),在实习过程中双方应严格遵守有关法律法规,否则造成的后果将由自己承担。

家庭水联网时代,将实现“一家一眼泉水梦”

——毛教授致想成功创业者的一封信



结盟热线: 400-668-8686
结盟关注: www.1tq.com.cn
申请开户: www.etq360.com

一个轰动业界、汇聚各方英才的中国梦工厂

全国水联网模式,让亿万家庭提前进入了数字化饮水新时代。e通泉“电信方式运营”、“通讯方式消费”就如同智能手机3G时代来临,带来一个巨大行业机遇和创富机会。

锁定固定消费群,不容易被竞争对手替代。城市运营商垄断式低风险经营,一次投资,永续收益。选择创业,就要有激情去深耕细作,e通泉自成立以来,之所以得到无数认同,得到无数赞誉,是因为它承载了国人的健康之梦,承载了投资者的创富梦。

品质成竞争利器 「泉化技术」突出重围

毛海兵教授及其研发团队历时3年攻关研发出的新型智能泉化设备,填补了国内智能饮水领域的空白,该技术的核心之处在于将水通过RO膜去除有害物质后,再模拟天然自然“净化、磁化、矿化、能化、活化”过程,八芯处理工艺使自来水成为洁净、弱碱性、小分子团、含有适量矿物质、负电位、富含氧的新鲜泉化水,保障水质量的同时使用户通过饮水赢健康。通过泉化的自来水水质达到天然山泉水的标准,该技术已获得38项国际水质机构认证和专利。品质的保障真正使国人实现健康饮水之梦。



毛教授(左)与合伙人亲切合影

现场挑战 e 通泉, 泉化水完美胜出, 大获人心

与e通泉结盟的许多运营商,都是经过反复衡量、多次考察,才做出理智的决定。来自寿光的徐女士,就是理性结盟者中的一员。作为银行中层管理人员的徐女士,有着金融人传统的理性与客观。凡事都要反复比对,确认高回报率。回忆起考察过程,徐女士不禁大笑。第二次到总部考察项目,她竟然携带了20多种水来挑战e通泉。这20多种水中,既有大品牌的瓶装矿泉水,也有桶装的纯净水,更不乏高端净水器过滤出的饮用水。20多组试验下来,e通泉的全胜表现,让现场观众都心服口服!

创新「水联网」拉开净水市场360°防线

e通泉“水联网”模式是基于物联网的精细化饮水终端管理体系。

e通泉创新性的将通讯技术应用到智能泉化的“e通泉码盒”上,监测机器滤芯、记录数据,通过“物联网”将用户的用水数据实时上传、并实时结算,从而使用户不用花钱买机器、无需花钱换滤芯、只需像用手机一样向自己的账户充值消费成为可能。毛教授创新的“家庭水联网模式”,覆盖面更广,可直接监测亿万家庭饮水终端,管理好每一滴家庭饮用水,从而有效解决中国普通百姓的饮水安全问题,保障了用户消费的透明化,用户通过水联网得到滤芯性能状态的反馈,这种创新性的变革为维护用户利益拉开360°防线。

“奋斗1年,享受10年”好项目比眼界

来自山东泰安的赵兵,是一名下岗职工。在零售业工作十余载,累积了一定的财富。但伴随着互联网电商对传统零售业的巨大冲击,传统思维与客观现实严重脱离,导致零售行业

风云突变,墨守成规的传统经营模式无法存活。面对e通泉带来的巨大商机,赵先生表示,许多人不是输在资金、实力,而是输在眼界。对待新事物,第一看不见,第二看不起,第三看不懂,第四来不及,吃了固步自封的亏。“结盟e通泉项目,我终于明白为什么移动开始担心微信蚕食通讯市场;为什么国美苏宁发展电商,反击崛起的京东。毛教授打造了致富饮水云平台,有效改变落后的传统模式,净水市场的黄金10年当属e通泉。

“小人物,大梦想”谁说90后不靠谱?

苏北小伙韩平,从事IT高薪行业。为了让人生活的更美好,他一直有一个创业梦想。但苦于始终找不到能突破传统经营模式,具有长远发展空间的可靠项目。直到在《扬子晚报》上看到了e通泉,这才开启了他事业的春天。前期通过电话沟通,韩平获得了到e通泉总部参观的机会。考察过程中,小韩被e通泉独特的“净化、磁化、矿化、能化、活化”净水模式所打动。同时,认可e通泉为用户提供免费装机、换芯、360服务的优势。韩平认为,e通泉独特的运营理念,必将彻底改变国人的饮水方式。基于这次考察,小韩决定从老家建湖做起,为让建湖人民喝到安全健康的新鲜泉化水而努力!

如何招募站长,小韩自有办法。维护辖区内的物业关系,是小韩给自己的首要任务。随着e通泉项目海报的张贴,来咨询的结盟者络绎不绝;利用区域性论坛、贴吧,推广快速精准;地方电视台投放广告,有的放矢、百发百中!配合e通泉总部提供的云平台优势、海量广告支撑、站长推荐策略,小韩的事业做得顺风顺水。

寻找「合伙人」期待三类人

毛教授说:“先知先觉经营者;后知后觉跟随者。现在来自全国各地考察项目的人很多,我期待更多的“千里马”横空出世,成为我们的合伙人。而结盟e通泉,三类人最适合:“一是完成资本原始积累的人,e通泉云平台能提供资源整合的机会;二是急需产业转型的老板,e通泉可以为您提供持久盈利的平台。三是想在小区内创业的居民,e通泉将提供科学系统的培训,不出小区做老板。”

诚挚邀请》》

一场饮水变革正如火如荼而来,应众多企业家、结盟者的要求,易通泉总部将率领专家团队,不定期在全国各地召开项目推介说明会,e通泉智能云平台创始人毛教授将莅临现场,诠释泉化技术前沿信息。

有兴趣的读者,可致电读者专线400-668-8686联系考察事宜。

