# 最新大学生暑假银行社会实践报告银行实习总结范文汇总

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-05-16

*最新大学生暑假银行社会实践报告银行实习总结范文汇总一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...*

**最新大学生暑假银行社会实践报告银行实习总结范文汇总一**

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

**最新大学生暑假银行社会实践报告银行实习总结范文汇总二**

曾经有人问过我，你觉得梦想是什么?

我思索了许久说，梦想大概是一种不被现实影响，不受生活约束的东西吧。

刚进大学的时候，我有一段时间陷入了很深的迷茫之中，不知道自己未来可以干些什么，不确定自己的优势在于哪里，不自信自己能否可以在这个竞争如此之大的社会生存下去，甚至，我都不知道自己活着的意义是什么。

在那段黑暗的日子里，我总觉得生活无时无刻地在折磨着自己，有气没地方出，有梦没地方做，梦想在现实面前显得是那么的一文不值，而我只不过是这偌大世界里的一颗微粒，在人群中从来都是最不起眼的一个。

我曾一度觉得自己要完了，因为那时的自己无疑已经是一具行尸走肉，没有思想，没有理想，身边到处都是抱怨吐槽和愤世感慨，看不到未来的出路在哪，却每分每秒地被自以为的社会黑暗和残酷现实侵蚀着。

这是一种生活的悲剧，这是一种可怕的迷茫。我不知道你是否也有过这样的迷茫，反正我曾经就活在这样堕落的现实里，过着日益被腐化的生活，偶尔抬头仰望，发现到处都是廉价的梦想。

于是，很长的一段时间里，我都把自己封闭起来，天真地以为只要自己不面对现实，现实就不会找上门，然后我在自己的世界里为所欲为，没日没夜地放纵着自己无穷的欲望。

所幸，在那段时间里，我有看书和写文字的习惯，在自己孤独的世界里，读着孤独的书，写着孤独的文字，感受着自己日益膨胀的孤独感，在很多个孤独的不眠夜里开始思索着未来的人生路，逐渐在一步一步地成长。

说到这里，我想问，那你呢?

有没有那么一天，你走在熟悉的街道上，突然有了一种陌生的感觉，你仔细看看周边发生的一切，原来一切都变了，变得你不再认识，变得你不再熟悉。街头士多店老板的女儿已经上初中了;隔壁出租屋里天天吵架的情侣已经分手了，各奔东西，各自安好了;每天准时在街边小吃店喝早茶的王老爷子上个月已经安详地去了;甚至连那个经常欺负街坊的小混混阿明也销声匿迹了，听说他现在已经找到了自己的工作，开始安心过日子了。

你回头猛然发现，原来一切都在改变，没有改变的是你依然住在那间破烂的出租屋里，拿勉强可以维持生活的低廉工资凑合地过着，每天起床，上班，吃饭，下班，睡觉，过着出租屋到公司两点一线再平凡不过的小日子。

不用担心房贷期限，因为你住的是出租屋;不用谈论办公室纠纷，因为你只是一个再平凡不过的基层;不用担心婚姻大事，因为至今你还没有找到女朋友;甚至，你都没有家庭负担，因为你的工资才刚刚勉强地凑合着自己过，哪里还有钱寄回家。

是的，生活终于磨平了你棱角，现实终于耗尽了你的热情，你终于还是认输了，因为这些年，梦想在现实面前变得越来越廉价了。

你曾说过要买大房子，现在却只能委屈在还不到50平方的破烂出租屋里，每个月还被房东催交租金。

你也说过以后要买豪车，如今却只能每天上班挤公交，下班挤地铁，而你买的车就是那辆已经骑了三年却狠不下心丢的破自行车。

你甚至还说过，要努力奋斗，为了让父母可以过上好日子，如今你却只能拿着勉强可以维持自己生活的工资，每个月还是你的父母打电话给你，叮嘱你要穿好，喝好，对自己好一点，家里一切都很好，其实，只有你才知道，你爸妈说这些只是为了不让你担心家里而已，而你曾经许诺要给父母过上的好日子，难道就是这样每个月你父母打电话问候你吃饱了吗?穿暖了吗?过得还好吗?

曾几何时，你把自己的梦想描绘得登天入海，而现如今，你却因为一点小小的挫折就待在自己破烂的出租屋里，谁都不肯待见，躲在自己的世界里，把梦想和热情淋湿，被堕落的现实腐化着，成为一具行尸走肉。然后，当你有一天出来走走的时候，才发现一切都在变化，只有你还在原地彷徨地徘徊着。

这世界的路有千百万条，偏偏，你就选择了堕落这一条。

生活有时真的很可笑，而我们更可笑，口里明明喊着，青春，爱情，梦想，奋斗，远方，这样充满年轻的字眼，却同时在跟这些美好告别。一边感叹着现实的不公平，另一边却不甘心地呐喊着奋斗，这到底是真的不甘心，还是已经向现实缴械认输了?

明明拥有着大好的青春年华，却已经认老了。明明才二三十岁出头，却已经在回味过去，感叹岁月无情了。

试问，这样你的人生还有什么意义?试问，难道你的青春就是这样被你用来糟蹋，用来愤世感慨的吗?

别跟我谈迷茫，好像说得我不迷茫一样，其实我们都一样，年轻又彷徨，我们总是对现实多了一份狂妄，对未来少了一份期盼。每当我们无能为力的时候，我们总喜欢说顺其自然。其实，我们都在用这些卑鄙的借口逃离着现实。

许多时候，不是生活腐化了你，而是你自愿被糟蹋;不是现实太残酷，而是你不敢去面对失败;不是你的梦想变得廉价，而是你自甘堕落。

在我迷茫的那段日子里，我时常在想一个问题，我拼爹拼不过人家富二代官二代，拼学历拼不过985，拼阅历更拼不过资深人士，那么，我到底还要什么可以输给别人的?

对啊，我到底还有什么可以输给人家的，没有，什么都没有了，可以输给人家的，我都输了，那么我还有什么值得害怕的?那么我还有什么值得疑惑?既然可以比的，都已经被比下去了，那么接下来，唯有拿梦想与命运一决胜负。

至今，我还是很庆幸拥有那段迷茫的日子，因为在那些孤独的日子我终于可以面对面地跟自己的心交谈，然后去思索，然后去感悟，让自己再一次走出生活的困惑，让自己可以有勇气，在还没有彻底投降之前，跟残酷的现实来个背水一战，无论胜负如何，至少证明自己是一名战士。

或许有人会问，努力了，梦想就一定能实现吗?如果不能实现，那么干嘛还要为难自己?

在这里，我想告诉你的是，努力了，梦想不一定会实现，但如果你不努力，就别妄想你会成功。如果，你现在不为自己的梦想努力奋斗，那么，你以后只能为别人的梦想卖命工作。

所以，在你还没有完全失去热情时候，穿上你的斗士铠甲，背上你的梦想利剑，跟腐化生活说再见，跟堕落现实说再见，然后，全力以赴跟命运来一场捍卫梦想的决斗。

世界那么大，外面那么美好，时光稍纵即逝，趁尚未老去，给自己来一场文字救赎。新浪微博搜索个人新微博“雅宇伦”，愿与爱好文学的你，一起交流学习，共同进步。

**最新大学生暑假银行社会实践报告银行实习总结范文汇总三**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保证就业实习工作的顺利进行，保护学校、用人单位及学生的合法权益，甲乙丙三方本着自愿合作的原则，经慎重协商，甲乙丙三方承认《\_\_\_\_\_\_\_\_\_大学大学生就业实习管理规定》对三方均有的约束力，并达成如下就业实习协议：

一、乙方要求甲方为其介绍丙方从事就业实习工作，其中

1.工作内容：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.工作时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.就业实习报酬和福利待遇：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、在办理实习信息登记时，乙方在就业实习报酬外应向甲方支付管理费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。管理费用于为丙方购买人身保险等。

三、乙方在丙方实习期间，不得无故克扣丙方的劳动报酬。无论乙方辞退或丙方辞职，乙方均需付足学生自劳动开始之日至离开之日的全部报酬。乙方有权根据其用工需要而终止与丙方实习用工关系，乙方终止用工关系需提前0天通知甲方、丙方。如丙方因无故离职，或因表现不佳被辞退，学校将按考勤等校规处理。

四、乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前，将丙方的报酬付给甲方，统一由甲方发放，乙方不直接与丙方发生经济关系。

五、丙方就业实习依法享受劳动保护，乙方不得安排丙方从事易对人体造成伤害或危险的特殊行业或专业的劳动及违法活动;乙方应对丙方的人身安全提供保障，不得损害或变相损害丙方在劳动保护方面的合法权益。否则，造成的后果由乙方负责。但是，甲方应为丙方提供相应的医疗保障，乙方对丙方的医疗不承担责任。在工作期间，乙方对丙方的故意行为造成的自身人身伤害事故不负责任。有关劳动保护的其他内容参照劳动法的有关规定执行。

六、甲方是具体负责指导大学生就业实习的组织管理机构。在工作中甲方教育丙方遵纪守法，执行用人单位及学校的规章制度，履行就业实习协议中的各项义务，如乙方与丙方发生纠纷，甲方主持调解双方的争议。在调解前，乙方或丙方不可申请仲裁和诉讼。

七、乙方有权与丙方签定有关知识产权、保密义务等协议。甲方督促丙方执行上述协议。

八、本协议发生的争议适用中华人民共和国法律，由甲方所在地法院管辖。

八、本协议一式三份，甲乙丙三方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

班级：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

学号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**最新大学生暑假银行社会实践报告银行实习总结范文汇总四**

摘 要：暑假的到来，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。想想自己开学便是大四的学生了，我想要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。也想通过社会实践真正的离开大学的庇护，接触真正的社会!

关键词：社会实践 、促销 、锻炼

正文：社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒暑假有充足的时间进行实践活动，是给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为一名准大四的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有一个多月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力，自己能力的欠缺及社会竞争的的激烈，同时让我感到工作和挣钱的快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

首先是促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上9：00开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过我的实践，我觉得就是通过自己把商场的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的\'精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。促销也是一种服务性的工作，要时刻准备好微笑，顾客就

是上帝，所以不管我们自己的心情状态如何，面对顾客都要提供好的态度和服务品质。这才是专业的促销人员应该具备的素质。

从这次的社会实践中我总结出：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

通过这次实践，产品的销售，配送，售后服务，处处反应物流专业的应用。物品从供应地向接收地的实体流动。根据实际需要，将运输、储存、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。主要面向社会服务，物流功能健全，完善的信息网络，辐射范围大，少品种、大批量，存储、吞吐能力强，物流业务统一经营、管理都是一个企业成功的必要因素。 同时我也深刻懂得现代物流对一个企业的重要性。它构成了企业价值链的基础活动，是企业取得竞争优势的关键。许多生产企业在加强技术开发和推进全面质量管理的同时，已经把寻求成本优势和价值优势的目光转向生产前后的物流领域。现代物流是生产流通企业的第三利润源泉，现代物流是企业获取竞争优势的重要源泉。

一个拥有卓越物流能力的企业，可以通过向客户提供优质服务获得竞争优势；一个物流管理技术娴熟的企业，如果在存货的可得性、递送的及时性和交付的一贯性等方面领先于同行业的平均水平，就能成为有吸引力的供应商和理想的业务伙伴。放眼世界500强企业，它们都拥有世界一流的物流管理能力，通过向顾客提供优质服务获得竞争优势。可以说，物流管理已成为当今工商企业最具挑战性的领域之一。发展物流，强化物流管理不仅能使企业获取“第三利润源泉”，而且是企业获取竞争优势的重要源泉。例如，我国的海尔集团把物流能力定位为形成企业竞争优势的核心能力，重组成立了专业从事物流改革的推进本部，使原料采购、生产支持、物资配送从战略上实现了一体化。该企业希望通过物流重组，实现“以最低的物流总成本向客户提供最大附加值的服务”的管理目标。为了应对加入wto的严峻挑战，中国企业必须将物流管理作为降低经营总成本和提高顾客服务水平的主要手段，把物流能力作为企业的核心竞争力。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

通过半个月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流。真正地走出课堂，使自己陶醉在喜悦之中。有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了。我在想，社会是残酷是现实的，竞争是不能回避地，怎样在社会中学会生存，不是在大学过着“最好的职业”而是通过自身地不断努力来自创业机会。我想说的是，任何收获其实都是要通过自己的努力的，事情的开始总是比较艰难，但是一定要有信念并且要坚持自己的信念，用心去待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理！生活由时间来争取，以勤奋而充实。暑假生活给我了一个教训，不能懒！更多的是经验，为人处世，人际关系，是我为面对社会积累了经验，为今后的学习做出了铺垫，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉，使国家繁荣富强的途径，提高国民素质的实践活动。另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流交往的能力，有些东西以前没有尝试过，难免会出差错，如果我还这样的话，以后很有可能在社会上没有立足之地，现在的社会不仅要有知识，还要拥有一些应辨能力等综合素质,只靠在学校汲取知识，远远不够，从现在开始，就要培养自己的能力。所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**最新大学生暑假银行社会实践报告银行实习总结范文汇总五**

：4周

：2分

：xxx有限公司

：上海

：20xx-x-xx~20xx-x-xx

1，了解企业的运作方式和日常业务。

2，把书本中的知识放到实践中去，培养大学生的动手实践能力。

3，在实习过程中，与上级，同事等有效沟通，培养大学生与人沟通的能力和团队协作的能力。

4，巩固、扩大和加深学生从课堂上所学的理论知识，获得实际工作的初步经验和基本技能。

实习要求：

1、做好实习前准备工作，了解实习目的和任务，以提高实习效果。

2、遵守实习纪律，服从实习安排，完成实习任务。

3、与指导教师定期保持联系，汇报实习进展情况，接受指导教师的指导。

4、实习结束，提交《实习单位鉴定》和《实习报告》。

1，了解实习单位的所有制性质、经营方针和经营理念。

2，了解实习单位的运作特点，业务要求和主要产品。

3，了解实习单位的发展战略和经营战略。

4，负责协助实习单位销售部产品的销售。

5，负责销售资料的收集、翻译、与整理。

6，负责用传真、电话、msn等通讯方式联系客户，并提供口译服务。

时光匆匆，转眼间一个月的实习生活也画上了句号。我又从社会实践中回到了校园学习生活之中。回首过去一个月在西门子威迪欧电机(上海)有限公司点点滴滴的实习生活，我有许多感悟。我对销售有着极大的兴趣，我从上大学起就立志做一名优秀的销售代表。这次在西门子威迪欧的实习生活让我进一步了解了销售这个职业，更坚定了我今后做一名优秀销售代表的信心。

首先，这次在西门子威迪欧电机(上海)有限公司的实习生活使我找到了在社会工作中的感觉。这对于一个长期在校园中学习生活并即将步入社会工作中的大学生来说，是一个不小的收获。刚到西门子威迪欧的时候，我真的不知道自己要在公司中做些什么。那些职业的销售代表都十分的繁忙，他们大部分时间都在外出拜访顾客、商业谈判之类的。而我一个销售部实习销售助理似乎帮不上什么忙。但是，我决心在这次社会实习中锻炼自我，学到一些实际的东西。我尝试着和公司负责实习生的主任王老师沟通，希望他能给我多一些工作去完成。于是我成了销售部办公室中繁忙工作的一员。我帮助职业销售代表发送传真，给客户打电话，收集、翻译、整理资料。什么地方需要我帮忙，我就去什么地方。打字，翻译，打印资料，虽然我的工作很杂，也很基本。但是在这个过程中，我找到了社会工作的感觉，也在这个过程中学习到了许多东西。在工作之余，我主动地和那些职业销售代表交流，从和他们的交谈中，我了解到了作为一名销售人员是多么的不容易。实际上，做销售是一项极富挑战性的工作，销售人员每天面临着巨大的压力。但是当他们成功地拜访了客户或达成了销售目标后，那种发自内心的喜悦是不言而喻的。实习后期，我主动提出去公司产品展区向顾客介绍公司产品。起初，我对公司的产品不是特别的了解，因为公司的产品都是一些电机产品，这对于一个学文科的学生来说是很陌生的，但是一个好的销售员首先要对他或她所销售的产品了如指掌。所以我就在晚上下班后借来公司一些介绍产品的书籍和手册来看，学会了一些专业用语和了解了公司产品的特性。第一次向客户介绍公司产品的时候，我的心里还是有些紧张的，但是我还是镇定了下来，为客户简单地介绍了一下产品，这也算是我第一次那么正式地为客户介绍产品，虽然这对别人来说算不了什么，但是我自己的心中却充满了喜悦。虽然这次实习的时间很短暂，但是我找到了工作的感觉，也学会了怎么样把学习和工作结合起来。

同时，我也在这次实习中肯定了自己的价值。以前，总觉得自己要是走出了校园，什么都做不了。但是通过这次实习，我看到了自己的能力。我能积极地去工作，去和上级沟通，“找”活儿干。我学会了在工作中学习的方法，我为了工作的需要，能迅速的学到工作中所需要的东西。我不了解电机产品，但是我学的很快;我不了解怎么使用打印机、传真机，但是我学的很快;我会化妆，把自己的穿着职业化，但是我学的很快。我再很短的时间内学会了工作需要我学会的东西。我想这就是大学所培养的真正的东西——学习的能力。我也看到了改变的力量，有一句名言是：世界上唯一不变的东西就是改变。在这次实习中我的观点等都有了一系列的改变和变化，从这些变化中我学到了许多，也使自己成熟了许多。我现在不怕找工作了，我会不断地学习，充实自我。我相信我一定能找到一份很好的工作，我是一个很好的“产品”，我能自信地向企业推销我自己。

**最新大学生暑假银行社会实践报告银行实习总结范文汇总六**

个人概况

姓名： 性别：

出生年月： 健康状况：

毕业院校： 专业：

电子邮件： 邮 编：

通信地址：

联系电话：

求职意向：

教育背景

\_\_\_\_\_\_\_\_年——\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_大学\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_专业(请依个人情况酌情增减)

主修课程：(注：如需要详细成绩单,请联系我)

论文情况：(注：请注明是否已发表)

外语水平

\* 基本技能：听、说、读、写能力

\* 标准测试：国家四、六级;toefl;gre……

计算机水平

编程、操作应用系统、网络、数据库……(请依个人情况酌情增减)

获奖情况

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(请依个人情况酌情增减)

实践与实习

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月～\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_工作

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月～\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_工作

(请依个人情况酌情增减)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(请描述出自己的个性、工作态度、自我评价等)

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！