# 大学生公司实践报告 大学生物流公司工作实践报告(模板14篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-01-14

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。大学生公司实践报告篇一在暑假刚开始时，我们班就...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**大学生公司实践报告篇一**

在暑假刚开始时，我们班就与老师一起去长沙进行本专业的生产实习，我收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会的变化。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。

没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到环境工程虽是一个新兴产业，现在国家开始重视环保，所以具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作与应变能力的人员，而管理层人才需求也较多。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践.

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零,理论应该与实践相结合.另一方面，实践可为以后找工作打基础.通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践.而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已.

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在货运部要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的货运部门的同事相处好，那工作起来的结果才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

此次，我在汇通物流运输有限公司的一个小分部当一位打杂，别人还是看我诚实，才暂时用我。我是苦说了许久才得以被用以实践半个月。当初我到各个货运部上门说了许多次，只有这一家才接待我。

此货运部是汇通物流运输有限公司的一个小分部，地处郑州的停车场内的b排19号，左边是是b排18号的货运与17号的货运，右边则是刚刚新建起来的二层楼房，也是主要用于开超市与货运部门用。在这开货运部的人们可以免费到联合宾馆五楼洗澡。这是因为租住的房间没卫生间，大家都是用一个公共的厕所。而所谓的免费洗澡，是因为五楼本来就没人居住，所以弄个房间安6个水龙头，门也没有，只有几张布挡住门，大家一起洗澡。经过自己细致的观察与询问这里的货运部门中的人，才知道这个停车场是个急急忙忙修建的停车场，可以说是属于豆腐渣工程，因为租住的房子后面漏水，并且常年没阳光，很阴冷的，且它的墙不是水泥混凝，而是掺土，所以我对这里的房子与长远发展不怎么看好。我在这住的半个月，差点感冒，身体不适。

在这个货运部门，主发线路：东北，西北，山东，山西，江苏，浙江，云贵川。我每天起床的第一件事是帮忙开电脑，打开万物顺流的信息网，然后去洗漱。等到洗漱完就赶紧出去吃点早餐，不然司机来了，就没时间去吃早点了。吃完后，赶紧看信息，哪里有货要车的，打电话过去询问物主：什么货物?哪里装?多少吨?什么价格?能不能高点?要什么样的车?然后询问了之后，赶紧写在小黑板上，挂在门口，等到司机看到就会过来询问;或我知道有这样的车，赶紧打电话给司机，问他去不去，拉不拉货，把情况给他说明白。如果司机没事来到我们这个部门，我的老板会招待他，问他：什么车?多长?到哪个方向?什么价格?然后让司机留下手机号码。而我则赶紧查询有什么货可以配给他，或我打电话询问物主，商谈中，我会问司机这个货拉不拉，要是同意，我则把货主的货定死;或者我帮他把他的车型与车长，并且发往哪个方向的信息发布到信息网上，等待物主联系我。忙的话，门一直从早上6点开到夜晚8点，很忙的。

有时我还要拿着合同与司机去货主那签合同。一般都是货到付司机款，并且司机还要把单子拿回来给物主。有的则不需要去签合同。一般签合同的物主，是怕货物丢失，损坏，这样有合同了，以后有事与物主无关，可以找司机。

像这做货运的，主要赚钱有两种方式：第一，赚取信息费用100或200元(主要是因为我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活)，一般这个费用不是主要钱的;第二，货运部主要赚钱的是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：1，我货运部有了自己固定的车，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。2，我们要是有了自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。

话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过这次暑假社会实践经历,使我学到和懂得了许多,我懂得赚钱的艰辛,我想我以后花钱肯定会很俭省。

**大学生公司实践报告篇二**

假期马上就要过去了，在这个寒假里在学习的同时也要给自己增加点社会经验，毕竟不可能在大学里一辈子，将来毕业了还得要踏入这个复杂的社会圈里，大学生假期实践报告。所以要借此机会到社会上实践下，这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用寒假这个好机会好好实践.

半个学年的大学生活转眼间在欢声笑语中结束，大学的生活是很惬意的，当跨进大学的第一步，心里幻想着自己心目中的大学。但半个学年的大学生活又没有想象中那么舒适，反而让自己有了紧张感，为毕业后干什么而紧张，我意识到不能享受那种无忧无虑的生活。寒假即将而至。

经过几天的修正，当刚回到家的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机，因此而为将来而感到紧张。

大学只是沟通校园与社会的桥梁，是我们进入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考怎样才能让自己的寒假这个短暂的时间里面学到学校学不到的东西。同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，而我也不能落后。

因为没有大学毕业，我拿了高中毕业证去市场找份临时工打工。当我来到人才市场时，人已经挤的满满的了，我由于在排队不时会听听前面的人是怎么面试的，当我听到一个本科学生会无情的被拒绝时，我感到了从未有过的自卑，我悄悄的离开了，我心里明白，我已经输在起跑线上了。我心里打退堂鼓，我回到家，失落的躺在沙发上，从未有感觉内心是多么疲惫。心想：”难道就这样算了?”和我出发前的自信大打折扣。爸看到我这样，问我原因，我把事情告诉他，他表现很自然，并没有我想象的同情我一番，爸给我说他单位的经历，我深感到受教育。爸说：“要有一颗不服输的心。”这句话使我充满了动力，再次去市场找工作，带着不服输的自信。

终于经过屡次失败后，在一家商店当服务员，工作期间，我接触到各种各样的人，有的人真的很耐烦，抵触心理底线，但忍了下去。就这样，我学会了处事人际关系，这比我在学校的受益颇多，同时我也看清社会的残酷与现实，要想在社会立足，不仅是一张文凭，更需要能力和自信。

领到第一份工资，我并没有欣喜，而是沉默……。

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。生活由时间来争取，以勤奋而充实。

寒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。

**大学生公司实践报告篇三**

今年过了个别样的暑假，第一次“触摸”了工作这个词语，第一次让自己成为了上班族中的一员，第一次感受到了社会的忙碌。

暑假我成为了xx市xx区xx人才服务有限责任公司的一名临时业务员。我的工作内容有以下几点：

1.了解企业的用工情况，争取让需要招工的企业委托我们招聘。

2.招生。公司也是一个职业培训学校，企业可以委托我们培训。我们也接到了三峡库区民就业“双千”工程其中一项培训一千名劳务经纪人的指标。今年是培训60名劳务经纪人。我就被分配了招15名培训人员的任务.其中招生还包括给委托我们招工的企业招职工,如帮江苏金坛卿卿针织厂招工.

3.前台咨询和整理资料.由于恩纬西照明有限责任公司委托我们招工,所以求职人员较多.我就临时接受了这个工作.

在工作中我体会感受领悟到了许多。

在工作中我体会到了失败的辛酸,也感受到了成功的喜悦.拿着江苏金坛卿卿针织厂的招工简章和介绍信来到我们高粱镇政府。我向负责劳务输出的张镇长请教是否现在镇上有剩余劳动力愿外出打工，他就让我去找社保处问问。来到社保处，我把招工要求一说，结果这里没有符合招工要求年龄段的人。通过他们的指点，我又找到了农办主任处。他的话让我大受挫折，不过也颇受教育。现在农村能够外出务工的，大部分都出去了，留下小孩没人看管，老人没人照顾，耕地无人耕。不过迫于生计，也无赖啊。不过我还得出一个结论就是：我们这里没法帮你招工，农办主任说。由于赵经理说这事先不急，给我另外分配了招劳务经纪人培训学员的事，所以就暂时搁置下了。不过哪里跌倒，哪里爬起。我就第二次找到农办主任，不过这是是为了招收劳务经纪人培训学员的事。这次他听了我的介绍，很支持我们的工作。不过事情可没这么好办，光是他支持可不成。我又找到了张镇长，经过一番“苦战”，终于拿到了他的“亲笔文书”,内容如下：“传魏东(农办主任)与各村联系，是否有愿意参训者，如有请尽量组织。xxx7.24”。心中快要成功带来幸福感油然而升.不过这只是胜利的苗头.一周之后,经过农办主任的辛勤工作,我拿到了培训人员的汇总表,总算成功的解决了。心里的的喜悦之情无法言喻。

在工作中看到了自己某些方面的不足,也看到了自己的价值。记得去福建亚通塑胶有限责任公司xx分公司了解用工情况那一次,自己虽是拿到了他们委托我们招聘机械工,搅拌工的单子.可走时,一男一女(好象是推销的.)进来时的场景,让我感到自己是做得多么不得体.他们一进来,那位女士就微笑着并双手和经理握手问好.回想刚才自己,一张苦瓜脸给人死气沉沉的感觉.说话声音又小,让人觉得自己底气不足.居然让那位经理一而再的让我重复刚才说的话.现在人们常常提到的要给人好的印象,而我也深知这个道理可我却没有做到.可能是因为自己第一次出来工作的缘故,就有点拘谨,紧张.而且面对对方提出的我们公司人才库是什么情况时,我避开了回答。经过这次的教训，我就去更加深入的了解了公司的情况，不至于回答不出对方想了解的且我也应该知道的公司的有关情况。第二次去xx宜化化工有限责任公司了解用工情况的时候，就没那么拘谨，更自信了。也不在害怕对方提出的问题。一促而成的事少之又少，都必须经过探索、思考、改进，少了磨练是不行的。

**大学生公司实践报告篇四**

发布时效：有效。

效力级别：法规。

第一章总则。

第一条为了适应对外开放和经济发展的需要，加强和完善对外资保险公司的监督管理，促进保险业的健康发展，制定本条例。

第二条本条例所称外资保险公司，是指依照中华人民共和国有关法律、行政法规的规定，经批准在中国境内设立和营业的下列保险公司：

(二)外国保险公司在中国境内投资经营的外国资本保险公司(以下简称独资保险公司);。

(三)外国保险公司在中国境内的分公司(以下简称外国保险公司分公司)。

第三条外资保险公司必须遵守中国法律、法规，不得损害中国的社会公共利益。

外资保险公司的正当业务活动和合法权益受中国法律保护。

第四条中国保险监督管理委员会(以下简称中国保监会)负责对外资保险公司实施监督管理。中国保监会的派出机构根据中国保监会的授权，对本辖区的外资保险公司进行日常监督管理。

第二章设立与登记。

第六条设立经营人身保险业务的外资保险公司和经营财产保险业务的外资保险公司，其设立形式、外资比例由中国保监会按照有关规定确定。

第七条合资保险公司、独资保险公司的注册资本最低限额为2亿元人民币或者等值的自由兑换货币;其注册资本最低限额必须为实缴货币资本。

外国保险公司分公司应当由其总公司无偿拨给不少于2亿元人民币或者等值的自由兑换货币的营运资金。

中国保监会根据外资保险公司业务范围、经营规模，可以提高前两款规定的外资保险公司注册资本或者营运资金的最低限额。

第八条申请设立外资保险公司的外国保险公司，应当具备下列条件：

(一)经营保险业务30年以上;。

(二)在中国境内已经设立代表机构2年以上;。

(三)提出设立申请前1年年末总资产不少于50亿美元;。

(五)符合所在国家或者地区偿付能力标准;。

(六)所在国家或者地区有关主管当局同意其申请;。

(七)中国保监会规定的其他审慎性条件。

第九条设立外资保险公司，申请人应当向中国保监会提出书面申请，并提交下列资料：

(三)外国申请人的公司章程、最近3年的年报;。

(五)拟设公司的可行性研究报告及筹建方案;。

(六)拟设公司的筹建负责人员名单、简历和任职资格证明;。

(七)中国保监会规定提供的其他资料。

第十条中国保监会应当对设立外资保险公司的申请进行初步审查，自收到完整的申请文件之日起6个月内作出受理或者不受理的决定。决定受理的，发给正式申请表;决定不受理的，应当书面通知申请人并说明理由。

第十一条申请人应当自接到正式申请表之日起1年内完成筹建工作;在规定的期限内未完成筹建工作，有正当理由的，经中国保监会批准，可以延长3个月。在延长期内仍未完成筹建工作的，中国保监会作出的受理决定自动失效。筹建工作完成后，申请人应当将填写好的申请表连同下列文件报中国保监会审批：

(一)筹建报告;。

(二)拟设公司的章程;。

(三)拟设公司的出资人及其出资额;。

(四)法定验资机构出具的验资证明;。

(五)对拟任该公司主要负责人的授权书;。

(六)拟设公司的高级管理人员名单、简历和任职资格证明;。

(七)拟设公司未来3年的经营规划和分保方案;。

(八)拟在中国境内开办保险险种的保险条款、保险费率及责任准备金的计算说明书;。

(九)拟设公司的营业场所和与业务有关的其他设施的资料;。

(十)设立外国保险公司分公司的，其总公司对该分公司承担税务、债务的责任担保书;。

(十二)中国保监会规定提供的其他文件。

第十二条中国保监会应当自收到设立外资保险公司完整的正式申请文件之日起60日内，作出批准或者不批准的决定。决定批准的，颁发经营保险业务许可证;决定不批准的，应当书面通知申请人并说明理由。

经批准设立外资保险公司的，申请人凭经营保险业务许可证向工商行政管理机关办理登记，领取营业执照。

第十三条外资保险公司成立后，应当按照其注册资本或者营运资金总额的20%提取保证金，存入中国保监会指定的银行;保证金除外资保险公司清算时用于清偿债务外，不得动用。

第十四条外资保险公司在中国境内设立分支机构，由中国保监会按照有关规定审核批准。

第三章业务范围。

第十五条外资保险公司按照中国保监会核定的业务范围，可以全部或者部分依法经营下列种类的保险业务：

(一)财产保险业务，包括财产损失保险、责任保险、信用保险等保险业务;。

(二)人身保险业务，包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险等保险业务。

外资保险公司经中国保监会按照有关规定核定，可以在核定的范围内经营大型商业风险保险业务、统括保单保险业务。

**大学生公司实践报告篇五**

社会实践它既是学生学习、研究与实践成果的全面总结，又是对学生素质与综合能力的一次全面检验，它进一步明确了我们青年学生的成才之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

一、读书可以让我们站在更高的高度来看问题，从而少犯错误，少走弯路。

牛顿说过他能取得如此巨大的成就，是因为站在巨人的肩上看得更远，科学巨人的虚怀若谷自然值得我们学习，我们还可以从中学到更有价值的东西。书籍对于整个人类的关系，好比记忆对于个人的关系。书籍记录了人类的历史，记录了所有的新发现，记载了古今历代所积累的知识和经验。只有认真的学习前人的经验和理论，才能在一个更高的高度上来看问题，不再犯同样的错误，并有一个较高的起点。书本是前人智慧的结晶，是他们的研究成果和经验的体现，通过对他们的学习，发现对自己有用的东西。在前人经验的基础上来不断的完善自己，大大的促进了个人的成长。在很大程度上可以这样说，人类社会的延续和发展，也是这样来实现的。试想，如果每个人都是从头开始，那么，无论多么伟大的人，做出多么大的贡献，人类社会最终还是在原地踏步。由此更可见读书的重要性了。

二、读书开阔人的视野。

书本中的知识可谓是包罗万象，他能拓宽我们的视野，让我们的知识更全面。从而能够更深刻的思考问题，事物都是广泛联系的，现代的许多实践都证明了各种信息的相关性，如果只知道一个领域的信息，必然会有碍于自身的发展，掌握更多方面的知识，才能使未来的不确定风险降至最低。就像做股票的人都应了解当今的政治经济形势，以便能更好的分析股票走势一样。研究物理学的学者们都要有一定的化学和其他基础，才能有所成就。记得一位诺贝尔获奖者在复旦做讲演时就曾说过，现代科学已没有明显的界限，你必须对相关的科学都有所了解才行。在这方面，伟大的导师恩格斯就是一位广泛学习的典范，他虽然只上过中学，但由于他发奋读书，十九岁时就能用十二种语言说话和写文章，在参加工作实践后，他也没有间断过学习和研究，从而被马克斯称为一部真正的百科全书。广博渊深的知识，对恩格斯指导国际共产主义运动和准确的传播科学共产主义理论有很大的帮助。从它的经历中，我们可以体会到知识的力量，更能体会到书本做为人类掌握知识力量的有力武器的巨大作用。

三、读书有助于我们树立正确的人生观。

人生来无善亦无恶，关键是正确的引导。在人的成长过程中，有一位良师益友就能起到很积极的作用，书本就是这样的一位。一本好书就如一个好的导师，它能教你如何做人，做一个于己于社会都有用的人。书籍能安慰我们的心灵，使我们摆脱悲哀和痛苦的羁绊;书籍可以使枯燥乏味的岁月化为令人愉快的时光。书必将各种信念注入我们的脑海，使我们充满崇高的欢乐和思想，从而使我们入神忘情，灵魂升华。

所以我们要倡导并支持读书，读万卷书行万里路，做一个称职的教师，以带动教育事业的蓬勃健康的发展!

范文2:。

时间如白驹过隙，转眼间，寒假过去了。在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家20xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多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，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。

**大学生公司实践报告篇六**

xx有限公司。

时光老人的脚步总是那么匆匆，从不大方的多留点时间给人类，总是那么的.吝啬，一转眼，大学的第二个暑假已然来到，让我不得不再次感慨时间飞逝。回想着，前年的这个时候我们刚刚高中毕业，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在做了两年的大学生之后，我已经渐渐褪去“新生”的羞涩外衣，同时多了些许懵懂的老成。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长自身的见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性。

有人说过“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们积极参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定今年要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，全方面武装自已，才能在这个社会拥有立足之地。

从进入大学那一刻起，“就业”这个词语就萦绕我们身边，仿佛是说不清也道不完的话题。的确，未来工作的优劣会影响我们一生的生活。特别来自农村的同学，更视上大学再找个好工作为出路。然而，现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，并有一种说法，大学生毕业就是失业，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。在就业压力不断加强的情况下，工作经验作为一种“无形资产”无可厚非是一把利器。于是，在几经周折之后，我找到了邻居市的一家灯具公司实习。

。

**大学生公司实践报告篇七**

一、实践目的：对于此次近半个月的寒假实践，尽管时间不长，但从中收获颇多。我觉得本次寒假实践的目的如下：

1、通过参与寒假实践，更多的与社会接触，增加自己的社会阅历和经验，为即将到来的实习做好思想上和行动上的准备工作。

2、想通过本次寒假实践工作，了解当前会展业发展状况以及未来的发展前景，为以后进入这个行业作好充分的准备。

3、在实践的过程中，学习更多课堂上无法学到的知识，通过亲自动手，强化自己的实操能力。

4、培养自己的吃苦耐劳的精神，加强自己的综合素质，锻炼自己的社会适应能力。

二、实践内容：期末考试结束后的第二天，也就是元旦那天，自己通过朋友的介绍，来到了武汉的一家会展公司，并且在工程部工作。这家会展公司主要是与大型的房地产公司合作，策划并执行丰富多样的各种节事活动，工程部主要负责各项活动的执行，而且工程部也可以承接各种各样的宣传搭建工作。具体的工作内容如下：

1、安装拱形门、氢气球、灯笼。

元旦前夕，为了营造节日的气氛，应房地产公司要求，在元月1日之前安装好节日宣传道具。我与另外两名同事于12月31日晚上8点开始安装，共花时5个小时，在安装的过程中，也会遇到种种困难，比如：在安装氢气球的时候风力很大，并且安装的位置还要自己到处寻找。

2、调试音响。

由于房地产公司要举办一次交谊舞会，于是我和另外一名同事被派到现场调试音响，刚开始以为调试音响很难，但在同事的指点之下，我便很熟练的掌握了调试音响的技巧。并且通过一天的学习，我已经基本上掌握了调试音响的方法。

3、搭建舞台背景。

就搭建舞台背景而言，在学校里面也曾实践过，但在这十几天的时间里，共搭建并拆卸舞台背景多次，并且，面积都比较大，而且搭建的方法也各不相同，但用的原理基本一样。

4、安装玻璃走秀台。

应一家婚庆公司的要求，让本公司安装玻璃走秀台，走秀台共由13块玻璃组成，每块玻璃重40kg。安装走秀台很简单，主要是搬运玻璃要爬两层的楼梯，这是很费力的一件事。但最终还是克服种种困难，圆满完成任务。

三、实践结果：

本次寒假实践共历时13天，虽然时间不长，但对会展行业要用到的基本工具有了一个大致的了解，同时，通过自己亲身参与本专业的社会实践工作，对会展行业有了一个全新的认识。我觉得会展行业的确是一个“新兴产业”，同时也是一个“撒钱产业”，其中暗藏着很多的商机，它和一般的行业的很大的不同之处就在于它具有很强的灵活性，并不是所有的工作都是按步就搬，而是随时都在变，因此，它对从事这个行业的人群来说就要求有很高的行业素质。这次本专业的社会实践让我对会展行业充满了憧憬，也对会展行业未来的发展充满了信心。

四、实践总结或体会：

通过参与本次寒假实践，我从中学到了很多做人、做事的学问，更重要的是我学到了很多自己的专业知识。我想从如下几个方面谈一下自己的总结和体会。

1、实践操作能力太差;说实话，我的两位同事都是没读多少书的，他们做事的方法和技巧都比我强很多，虽然说自己是一名大学生，但我觉得自己的实操能力的确是比较差，因此，我认为我们在学校就应该举办与会展专业有关的活动，只有自己亲手去尝试了才知道怎么做，所以说实践出真理嘛!

2、商机遍地都是，但吃苦耐劳的精神不可少。我在这10几天的实践过程中主要是从事搭建以及拆卸方面，因此，我觉得这个行业有很大的商机，但工作也是比较辛苦的，就拿我做的事情来说吧，一般的做事的时间都不固定，如果说工程量大的话，有的时候会连续工作十几个小时，也可能更长。

3、会展行业的发展前景非常乐观。随着时代的快速发展，人们再不仅仅是满足物质上的需求，而更加注重精神上的追求，因此就会举办各种各样的活动。在实践的十几天的时间里，我看到了许多的会议、展览相关的活动，并且自己也亲自参与其中的策划与执行，本次实践，让我对会展行业的发展更加充满了信心。

你可能感兴趣的内容推荐：

寒假大学生社会实践报告论文敬老院寒假社会实践报告大学生假期社会实践报告大学生便利超市寒假社会实践报告外语专业寒假社会实践报告寒假社会实践报告(保安)小学生寒假社会实践报告

。

**大学生公司实践报告篇八**

一、社会实践内容：

1、学习安全知识和有关电力的政策法规。同供电所工作人员一起到用电客户家里检修线路，并向用户宣传安全用电知识。7月30日，赶赴七一金鸡11kv线路50#电杆断裂抢修作业点，在施工监护人的监护下协助施工人员抢修。8月6日，同供电所配电人员一起三友村移民台区，测低压到户整改线路，并制定预算表。

2、学习\*\*供电所完善的管理运行模式和安全生产责任体制。参加供电所会议四次。会议的主题分别是：加强用电管理和对安全生产的监督；部署迎峰度夏工作；总结7月份工作并制定八月份工作计划；学习实践“三个代表”总结座谈会。

3、学习\*\*供电所“对‘供电部门实行优质服务’的落实办法”。在供电所营业厅实践，实行规范化优质服务。接受广大客户咨询，向用电客户解释有关收费和电价问题。

4、学习《供电管理信息系统jn》，了解系统功能及运行环境，掌握jn2000的使用。向jn2000系统中录入各用电台区的低压线路图、客户信息、客户计量表台帐，修改计量表表记局编号和表箱号，并按每月电费流程操作电脑，实行微机开票，打印电费发票。

二、实践总结与建议：

电改造有效地促进了农民群众生活水平的提高。

供电可靠率电压合格率线损抢修时间电价（元/kwh）。

农电改造前80%左右75%左右25%以上3小时以上1。00以上。

农电改造后95%以上92%以上10%以下90分钟以内生活：0。557。

同时我也清醒的看到：农电的改革和发展进程、农电的规范化管理与农村经济的发展、农民物质文化生活水平的提高还不太适应；农电部门的规范化管理，服务水平和服务质量，用户还不太满意。分析投诉举报较多的地方，主要有以下几个方面的原因：

1、个别地方电工属供电部门临时聘用，其业务水平不够高，业务素质不够因硬。

2、少数设施计划检修停电提前通知不到位。

结合乡镇农村地区的实际情况，我有如下建议：

供电所加强对电工特别是临时聘用人员的业务素质和水平的考核，组织学习，提高服务质量。计划检修停电应尽量做到提前一周向社会公告。简化客户报装用电程序，缩短其等待通电时间。为方便用户，供电所可与当地银行和信用社协商，使用户可就近在银行或信用社交纳电费。

实践体会：

1、自主学习。

工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度。

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神。

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪。

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事。

作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

三、实践体会：

人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

一个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。

**大学生公司实践报告篇九**

随着人们自身素质提升，我们都不可避免地要接触到报告，通常情况下，报告的内容含量大、篇幅较长。为了让您不再为写报告头疼，下面是小编收集整理的大学生乐凯公司暑期社会实践报告，欢迎大家分享。

回首昨天，我们的工作已经走过了两年，而转眼间我们xx年度的工作也落下了帷幕。在这些工作中，我们一直积极的与各系部取得联系，也得到了很好的支持与配合。在工作管理上，我们乐于交流经验，习惯总结，对此我也做出本年度的工作总结如下：

在一年的工作中，我们院学生会劳保部与各系部取得很多的交流、联系，也在各种工作中做出监督与指导。其中各系别也反映了较多的问题，如：清洁区边界、检查标准、一些生活垃圾、死角问题、校园广告等，同时我们部门10级也在每周的抽查中收集各系的意见，在种种问题中我们作出了协调处理，这也提高了各系部的卫生打扫质量。而在本年度的工作中，我们发现个别系别的不配合情况也大有发生，其中以中专部、信软系尤为严重。如在年度总结问题上没有上交工作汇报及总结、在环境日这周没有响应我部的活动等等一系列的不配合，其中有多次提出不予答复的情况，我们也耐心做出协调，这样才可以做好卫生管理工作。

针对我们院学生会部门之间，我们一直采取合作、竞争的关系，同时我们劳保部一直要求部门成员要有团队合作精神，在这整体上，我们做到了如下几点：

1、部门的例会。我们部门发扬08级保留下来的作风，本着为部门负责、为自己负责来开例会。在例会中，要求各小组分组管理部门事务，如：联络组负责通知、策划组负责部门大小型活动、审查组负责管理资料及考查个人、主持组主持政治学习等，同时每周各小组做一次总结与汇报。

2、部门的`相关工作。我们院学生会劳保部在对待卫生工作上坚持严谨、公平、公正，在各方面采取措施，改革检查制度、提高检查质量、对配合力度做出规定等，如在边界问题上作出协调、在各系部的工作关系处理上我们提出要求系代表多人参与协助卫生检查等，我们做出了很多努力，同时这也为搞好校园的环境卫生问题做出对策。并且我们每月进行详细的书面以及口头的工作卫生汇报，本年度已上交三份工作汇报（3月、4月、5月），均已存档并上传至学工处网站。

3、部门的管理。在对待部门成员上，一直以来我们09级私下开会积极展开讨论，对于如何协调退部问题、如何处理10级思想工作问题、如何带动10级等，我们一直观察其表现，也对各小组分工至09级个人，进行小组化管理，便于通知、便于工作、便于发现后备力量。与此同时，我们制定了相关的管理处罚规定，对于未到、迟到、早退等一些违纪问题作了强调与提醒，在政治学习上、部门值班上、检查卫生上等，都以小组形式进行，同时09级作为监察与督促力量来提高其做事能力，这样很好地培养了他们的协作能力以及默契，同时也提高了个人的应变能力。

4、部门内部活动。一年来，部门成员逐渐减少，而感情越发深厚，与此同时我们也组织了聚餐、野炊、外出游玩、爬潜山等，这些不仅仅是为了加深感情，更多的是为了更好地进行工作。我们也在“6.5”进行了环境日的宣传工作，做出了倡议，同时不忘部门活动的策划工作，这些小活动带来的都是动力，带来的都是工作的热情。

本年度，在学生会内部一系列的大型活动的举办，让我们的成员在各种活动中得到了展现与磨练，同时也得到了与各部门很好交流的机会、也给了我们10级成员以舞台，如：我们院学生会每周六晚的政治学习、我们的元旦晚会，我们的“花开无声、情谊有声”的院学生会活动、外联部展销会、秘书处辩论赛、心理信息部“5.25”、自律部广播操比赛等，这些活动促进着我们去加强友谊，而我们学生会内部也由文体部组织了篮球赛，这也给了一个机会与主席团成员交流、学习。这样激发10级的工作热情，改变工作的态度，提高自身修养，做到“三自”管理。

在劳保部延续下来的历史中，我们一直讲求改革与创新，在对待工作上力求完美，不能墨守成规，同时我们有做得很不到位的地方，而我们要追求着进步，就得发扬改革的精神，在这里我们有很多缺陷：

1、管理制度不够成熟，没有做好严格规定。

2、在部门检查卫生的工作中，缺少改革、创新意识导致工作的乏味以及积极性减退。

3、部门成员的团队意识需要加强，要有创新的概念。

4、个人方面缺少集体荣誉感、以及归属感。

5、部门人员缺少更多的对外交流以及认识。

针对以上我们的工作总结，很简单的了解到，本年度与上年度是截然不同的。在过去我们犯下了很多的错误，但是现在已然促进了我们的发展，在10级的激情带动下，我们对昨天总结、对今天思考、对明天展望，不再重蹈覆辙。同时现在在学工处老师与学生会各部门的爱护与帮助下，我们部门的工作循序渐进的进行着，在安稳中发展。我相信我们会一直不懈努力，在不断的探索与思考中，我们日后的工作会走向稳定、走向成熟、走向辉煌，让我们为打造“魅力咸职、美丽职院”而奋斗！最后祝愿我们院学生会会更好！

**大学生公司实践报告篇十**

专业：物流管理。

时间：201\*年暑假。

实践地点：xx粮油有限公司。

实践时间：7月10日至8月10日。

炎炎夏日，苏北的天气异常炎热，许多学生都选择在家中吹着空调，玩着游戏，享受着假期的乐趣。而我想暑假时间这么长，不应该贪图安闲在家里悠忽过日，高温酷热虽然难忍，丹也恰能磨练自己的意志。暑假社会实践正是锻炼自己能力的好机会。如何把学校学习的理论知识和具体的工作衔接到一起，是每个学生在今后要面临的重要问题，它一定程度上反映了一个人的适应能力，关乎到个人的前途和发展。为了以后在工作中更好的将自己所学的知识贡献给社会，提升自我价值，完善自我素质，实现自我理想，参加社会实践是必要的，也是十分有意义的。

7月10日，经他人介绍我来到位于宿豫区经济开发区的雪龙粮油有限公司。当日公司领导就安排于专业相关的岗位上，从事仓储管理工作，当天下午正式上班。在正式了来到雪龙公司上班之前，我查阅了一些关于公司的资料，这是一家专业从事粮食产品，食用油的加工销售企业，公司规模中等，拥有各类员工150余人，该公司的主打品牌有，雪龙牌面粉，晶晶亮牌大米，家家乐牌食用油，产品销售主要面向苏鲁豫皖的广大农村地区和一些食品加工企业。

我所在的岗位主要负责货品的进出库工作以及日常的货品统计，整理收发货单据，清点管理仓库内的货物。由于企业规模及其他条件所限，雪龙公司的仓库还是传统的钢架彩塑结构，仓库内部也鲜有现代化自动设施，收发货是采用的仍是手工填制的单据，操作管理起来十分的繁琐。而搬运设施更是简陋，偌大的仓库内仅有两部小型叉车，根本满足不了日常需要，绝大多数情况下出入库是的货品搬运还是靠工人们的肩扛手抬。

在正值三伏天的七月，在这样严酷的环境下工作，对人的体能和耐力着实是巨大的考验，在厂里工作了约一周左右，当时气温持续升高，仓库里更是达到了40度以上，在这样的天气，这种环境下，即使是不干活也是汗流浃背。何况还要干繁重的体力活呢?那几天在厂里我浑身上下都是湿漉漉的.，晚上换衣服是，工作服上已是有一层盐霜。那段时间里我想过放弃，心里极度的后悔，我一遍一遍的问自己为何在家舒服日子不过，跑出来到厂里面受罪?这让我的心情极度低落，甚至产生了抵触情绪，影响到日常的工作。不过值得庆幸的是，我很快从低谷中走了出来，不再怨天尤人，既然自己当初选择了这份工作，就不应该怕苦怕累，遇到困难就退缩，那不是一个男子汉的所为。别的工人能干下去，我就能干下去。抱着这个朴实的信念，那段难熬的日子我坚持过去了，并且在工作中更加认真卖力，得到了工友和领导的肯定，这对我无疑是很大的鼓励。到8月10日，我在厂里办理了各项离职手续，结算了工资和其他各项费用，结束了我为期一个月的实践生涯。

在这次实践中，我心里有许多的感触，也通过对所在公司的观察研究中发现了不少问题，我想选取一些比较关重要的，关键性典型问题说一下，从雪龙公司这个个案说一下中小企业的生存和发展问题。雪龙公司虽是老牌公司，但是企业效绩却不经如人意，销售额年年下滑，现在也就是勉强生存，究其不外乎原因外部环境和内部原因，近年来随着中粮集团等大企业的扩张，大公司所占市场份额越来越大，严重影响到中小粮油企业的发展。中小企业在成本，管理，和营销方面远不如大公司的实力雄厚。以前物流产业不发达，远距离运输成本高，中小公司可以凭借运输成本的优势造成产品的价格优势，获得一定的市场份额，但是随着各大型粮油企业规模的扩张，各个公司在许多城市都设有分厂，并建有了配套的物流中转基地，建立了完善科学的管理模式，这使得产品的物流成本得到有效控制，产品的价格自然就有所下降。而中小企业由于规模，成本和资金等问题，物流设施仍停留在90年代的发展阶段，由于库存成本增加，管理模式落后，原本由于运输成本低所产生的价格优势现在就显得不明显了，再加上大企业的品牌效应和产品营销优势，中小企业的产品市场份额变得越来越少，其生存也越来越困难。另一方面中小企业有个致命的难题就是融资困难，许多时候当企业的资金周转出现困难时，因为银行担心中小企业的信用和还款能力害怕产生不良贷款，很少发放贷款给企业，这就容易造成企业的资金链断裂，继而影响到生产经营，严重情况下甚至会让企业陷入无法生存的窘境，为此不少中小企业企业甚至面临着破产倒闭的窘境。

对于引发中小企业生存困境的原因，除了大公司的市场垄断，中小企业自身规模和结构缺陷外，国家的政策也是重要方面。长期以来国家都加大对大型企业的扶持，在政策上对大企业倾斜，而忽视了中小企业的发展，不可否认，大型企业对国民经济的健康发展有着重要的作用，尤其是国企，更是国家整个经济的根本和支柱，重视国企是无可厚非，但是也不能因此忽视了中小企业的发展。中小企业对于丰富人民生活，打破垄断，促进市场多元化具有重要的意义。中小企业由于自身的弱势和市场的冲击，抵御风险能力较差，如果在政策上不予以照顾，其发展前景让人忧心。所以建议国家能在政策方面对中小企业有所倾斜。当然这是对宏观的外部社会政策所提的建议。单从中小企业节约物流成本，提升自身竞争力的角度来说，为了缩减成本，企业应该把原材料和成品的流通，集散，运输外包给专业的第三方物流公司。这样公司不仅可以节省大量的物流成本，还可以裁剪不必要人员。当然更重要的是企业不用花大价钱去进行物流的建设。这样，把货品的流通运输交给物流公司不仅可以提高效率，减少流通环节还分担转移了流通过程中的各种风险损失。但是我们面临一个严峻的问题是，现在国内物流企业良莠不齐，很少有成规模的，多数的所谓物流公司设施简陋，实力不强，很难承担一些长期的，大范围的业务。所以现在的当务之急是发展第三方物流，扶持物流产业发展。这不光对中小企业，而且对整个国民经济的发展也有着重要的推动作用。以上是我的一些拙见，鉴于水平有限，在观点可能有所偏颇，甚至有不对的地方，还请指正批评。

这个暑假匆匆就过去了，短短的实践生涯虽然辛苦，但也有不少收获，让我得到了很好的锻炼，相信这次实践活动一定会对我以后的发展有所裨益。

**大学生公司实践报告篇十一**

1、熟悉公司生产及生活环境，以及各项规章制度。

2、熟悉公司生产流程和工作任务，提高岗位适应能力，锻炼多方面的学习能力，提高综合素质。

3、向技术人员学习，养成吃苦耐劳的精神。

4、掌握技术质量部的各项工作的要点及要求，最终能胜任岗位工作。

通讯科技有限公司，是xx集团在生产基地，公司创建于xx年。xx集团创建于1991年，目前已经发展成为以线缆研发制造为主，集热能、房地产、金融证券等投资产业于一体的综合企业集团，拥有全资及控股公司十六家，其中有两家分别在国内及境外上市，主业线缆产品有光纤，光缆，通信光缆，同轴电缆，电力电缆，起车电线以及各种特种电缆。

跻身中国企业五百强，中国制造业500强，数十年进入中国通信企业500强，中国电子元件百强，全国电子信息百强，被国际权威机构评为中国一百最佳雇主，是国家级重点高新企业。

通讯科技有限公司主要以市内综合布线线缆和市内通信电缆的生产为主，又有多项国家专利产品，并有多项高新技术认证。

工作岗位：技术质量部技术工艺员。

定位与使命：公司产品工艺，技术管理，产品质量策划、组织、实施，担任公司新品试制任务及项目申报工作;采用新工艺，新材料提高产品质量，降低成本，为公司培养技术人才。

本次实习的时间一共四周，公司实行每周六天，每天八小时工作制，部门安排我主要以参观，观察的自由学习为主，各项培训相结合的学习方式来进行实习。主要目的是熟悉公司工作环境与部门制度。

本次实习的主要内容分为公司制度类培训，生产过程基础知识培训，产品基础知识培训及车间学习。

第一部分：公司入司培训。

首先是办理住宿及入职手续，领取上岗证及工作服。

其次对员工考勤、请休假、就餐住宿纪律等相关制度的培训学习，来掌握公司各项管理制度，主要以xx员工手册《xx员工手册》、《企业文化手册》、《x培训资料》为学习内容。

最后是各工序设备的操作规程，操控方法及安全注意事项来初步了解设备情况及生产情况。

第二部分;生产过程基础知识培训与车间学习相结合。

这是实习的主要内容，全面学习各工序工艺知识，技术工艺岗位师傅：张立伟。

公司主要产品，话线：跳线，铁丝平行线。

市内通信电缆：hyahyachyat。

公司生产车间采用流水线作业，市话电缆的生产一共分为四道工序：串联，绞对，成缆，护套。各项生产指标都满足《中华人民共和国通信行业标准》yd/t322-1996.

串联工序的主要功能是将直径是2.5~3.0mm的铜杆经过拉丝机、退火、挤塑后成为通信电缆的最基本元件——单线。

绞对的主要目的是将两根不同色谱的绝缘芯线经绞合后组成一个工作对，以构成信号传输的基本回路——绞对线。绞对的另一个目的\'是消除回路间的干扰和线对间的串音。

成缆工序是将绞对工序生产出来的不同色谱和节距的绞对线，根据产品的规格经各种色谱扎带的包扎(填充油膏)和聚酯带绕包，成为规格要求的的缆芯或子单位、基本单位、超单位。

护套是生产电缆的最后一道工序，它是将缆芯经过压纹的铝塑复合带纵包(和钢绞线一起)通过机塑机挤塑，冷却，压字等生产出电缆。

在通信可以日益发展强大的今天，通信质量也力求精益求精。作为通信电缆的生产厂家，想要立于不败之地，那么产品的质量必须有严格的要求。所以在生产中，每一个生产环节都是出现质量问题的关键，所以要注意、研究的环节很多，在此不能一一列举，下面以本人之间，对以下几个问题稍作分析。

在串联工序中，最主要的问题是铜丝的线径控制，例如我公司对直径是0.4毫米的铜丝单线的导体直径控制在0.385~0.390mm.绝缘外径控制在0.67~0.69mm，所以要想得到精度如此高的技术指标，必须每一个影响线径的因素都要考虑，否则生产的产品就是不合格的。影响导线直径的最主要的因素是出口拉丝模，它是生产不同线径的铜丝的决定性因素，退火柜的退火电压、牵引力和收线张力都是影响导体线径的因素。若机器设备出现问题了，也可能造成对线径的影响，如出口模的损毁或出口边缘的不光滑。

绝缘外径的确定，主要是由挤塑机的出胶量和收线的速度有关，绝缘外径的大小与挤塑机出胶量成正比，与收线架的收线速度成反比。出胶量的大小与螺杆的转速是成正比的，不过对测径仪设定产品的线径后，测径仪根据实际产品外径和理想值上下相比较，自动反馈到挤塑机和收线架，可以起到对机器的速度进行微调的作用。还与各区的温度调节有关，如果各区的温度控制不当，那么挤塑机挤出来的绝缘料可能太稀不易控制，或把护套料烧焦出料不畅。都是造成线径不合格的原因。

绞对工序看似简单。但是它的作用不容忽略的，它不仅是将两个不同色谱的单线绞合在一起形成回路，更重要的是它不同色谱采用不同的节距(经过严密计算精选出来的)。

**大学生公司实践报告篇十二**

大一暑假,我参加了暑期社会实践活动,经过这次磨练,我深刻感受到了就业的压力。在学校里,我们学到的更多的是书面知识,缺乏实践经验是我们最大的缺点。而我在联通公司打工实践的这一段期间积累了较为丰富的经验,还收获了很多其他。以下是我在联通公司参加打工实践的一些心得与体会：

中国联合网络通信集团有限公司(简称“中国联通”)于20\_\_年1月6日在原中国网通和原中国联通的基础上合并组建而成，是经国务院批准的我国第二家经营电信基本业务和增值业务的电信企业。在国内31个省(自治区、直辖市)和境外多个国家和地区设有分支机构，是中国唯一一家在纽约、香港、上海三地同时上市的电信运营企业，连续多年入选“世界500强企业”。拥有国内最大的寻呼网络及用户。主要经营话音、数据、互联网等业务。为与合并前的中国联通相区分，业界常以“新联通”进行称呼。

中国联通主要业务经营范围包括：gsm移动通信业务、wcdma移动通信业务、固网通信业务(包括固定电话、宽带)、国内国际长途电话业务(接入号193)、批准范围的本地电话业务、数据通信业务、互联网业务(接入号16500)、ip电话业务(接入号17910/17911)、卫星通信业务、电信增值业务、以及与主营业务有关的其他电信业务。为满足不同用户对通信产品的不同需求,公司会根据不同的业务种类，发挥综合业务优势，提供丰富多采差异性产品和个性化服务。

这次的打工实践从事的是市场营销工作，我所学的“经济”学专业包括“市场营销”课程,该课程是在大二开课学习,正好可以利用这个工作机会实践一番,为以后的理论学习积累实例经验。

调查和透彻了解，给青少年这个细分目标客户群量身定制贴近他们的通信产品和服务。公司安排我们在营业厅内销售联通新势力卡,在销售过程中我有几点感想:。

第一，作为联通新势力的销售代表自己一定要相信“新势力”这个产品要比“动感地带“产品更好。这样在向顾客介绍产品的时候自然就会向顾客介绍该产品的优点。相反地，如果连销售代表都不相信，那么顾客就更无法相信了。

第二，销售代表要给客户以友善的，有礼貌的服务，这是使客户回头购买产品最好的方法，而且可以增加一定的口碑效应。因为客户的价值不是基于一次性的购买，给予客户大的价值就是将客户变成价值大的、经常光顾的顾客。给予顾客小的价值就是将客户送给他人。通常客户都会选择多花点钱去买高质量的服务，特别是现在市场竞争这么厉害，我们更要提高服务质量来增强竞争力。针对这一点，我们对每一位来联通营业厅的客户都给予热情周到的服务，不管他这次来是否要购买产品。即使这次他不买，那他下次有可能也会买的。这就是开发潜在的客户。

第三，联通的销售代表的工作是与人打交道，每天都要和各行各也的人打交道。我们越是了解顾客的想法、兴趣、观点，就越能够将工作做得更好，给顾客提供他们所希望的而且将购买的产品服务。

第四，要多做些广告，多举办些活动来战时“新势力”这个产品的优点，让顾客多了解该产品。只有顾客了解了该产品，才会愿意购买它。一般来讲，对一样产品产生兴趣往往是基于对该产品的了解。这一点上，我在实践的过程中感受到了联通公司的进步。无论在网上还是在娱乐杂志上，我都看到了“联通新势力”的广告。我认为这个广告做得非常的好，很适合我们青少年群体。

根据不同的收入人群,推行不同的营销策略。有一般人群的普通卡,商务人士的商务卡,出差公干人群的商旅卡,崇尚时尚动感的青春校园卡。而对注重健康环保的白领商务人士大力提倡cdma。总之,充分运用了市场细分和反细分原则。

通过打工实践和简单的市场调查,我就联通提以下个人的一些粗浅看法。1,改善信号服务质量。市场问卷调查表明,约有分之六十以上人群拒绝联通是因为其信号不稳定,通话质量不高。因此,联通应该攻克“信号”关。质量是产品的根本保证。2,就cdma我个人认为它的发展前景很广阔,它辐射小,保密性强等优点符合科技进步人类价值趋向的发展。就cdma的专网专号专机,我以为是适合做一流企业的“标准”。(一流企业做标准,二流企业做品牌,三流企业做营销,四流企业做市场,五流企业做产品)。但目前存在着其市场定位不清晰,功能优势未突出,品牌形象模糊。因此我认为应该开展广泛的市场调查,对其进行再定位,突出功能优势,加大品牌推广,使其品牌形象清晰明确。3,对cdma的推广我有不成熟的设想。鉴于它的功能优势及目标定位,我认为可以在大学校园里进行优惠推广。

实践的这些日子，在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，结交了一些朋友。他们都给我很大帮助，工作上遇到不了解的地方，都会细心指导，让我感受到在新环境，新大家庭的温暖。

十分感谢联通公司给我提供了这样好的打工实践环境和各种优越条件，感谢所有的带教朋友对我的辛勤教导，让我在大学期间有了如此良好的实践机会。

**大学生公司实践报告篇十三**

转眼间就是寒假了，虽然寒假的假期不长，但却想好好利用起这个假期来不断提高自己。于是，在招聘网站51job中看到中荣快运招聘文员，鼓起勇气前往，顺利通过了面试。在此，由衷地感谢中荣快运这20天来对我的栽培和指导，从中让我受获到了在课本上无法受获的职场处事经验，让我受益匪浅。

在公司里，我所负责的事情是：

1.录入每天的托运单；

2.坐在前台接听电话，告知客户物流的走向和到达的日期；

3.当托运大货车到来的时候，若仓管不在，便协助贴便签和点数；

4.需要拿托运单的时候去其他物流拿单。

以及相关地点所给出单价。而我并不熟悉这些，因此每每都要身上带着一张打印的地点纸，以及一本随身携带的笔记本来协助我的工作。同时，我也记下了客户所问的频率最高的几个问题，并且试着针对这些问题进行我的工作集中训练。

“从xx（始发点）到xx终点，需要几天，要多少钱”

这个是客户咨询，我可以通过公司内的用户端进行单价查询，而在天数的问题上，我一直很难搞明白，感谢文员小黄姐在一旁答话。后来感觉天数一般是3-5个工作日，也并没有太具体的日子。

“为什么我的货这么久了还没到”

这个问题有很多，主要是要跟踪下一家的物流公司进行跟踪，再打电话进行反馈。而这个情况有时候也出在装卸货的问题上，这个问题比较复杂。

“有派司机过来装/卸货吗”

这个则需要告知仓管或者财务，让她们安排人手。

还有很多的问题都写在了笔记本内，自己虽然不能处理好这么多这么冗杂的数据，但是却让我大概地熟悉了公司的运转流程，单从这一点上，我认为自己有进步。同时，我发现接电话绝对不是一项简单轻松的工作！它考验着对自己公司走向的熟练度，同时还有应对客户随和但却真诚服务的态度，因为一天上百来个电话考验的实实在在是服务态度和自身的耐性！对此，我不敢说自己是一名合格的电话接线员。

录入托运单是较为简单，但却不容忽视的一个每天必备的工作项目。在早上8点钟前后到达公司，便有一沓昨天整理的单据，这些多是来来往往所开的单据，却没有录入到财务的账本中，因此，需要完善和跟进昨天所有的流水单据，作一个汇总。感谢财务教我如何排单比较方便快捷——按照人名的大写字母进行排序，实践证明，这在后期实在大大提高了我的效率。通过排单，然后统计总金额，扣除司机的运费，那么便可以得知这一辆车所装载的货物能带来多大的金钱效益了。而我总是会粗心，总有几个数据是错误的被发现的，感到羞愧，毕竟这个数据关乎到金钱问题，因此不能有差池。再次感谢财务对我犯错的包容和一直来对我的指点。

在物流中，不同地方的货物有不同的位置放置。有时仓管太忙，我也需要看着外面的大货车进来卸货，然后点数，记下多少并且贴好标签。

由于人员流动快，所以我常常是要出去拿单的那个。公司内主要合作的物流是安能，每天必须，以及齐鲁、鸿达等等，这要求我记住这附近的物流位置，然后前往拿单直接报出我是中荣快运即可。我也喜欢四处走走，每天拿单的时间路都走的很舒服，这是一项相比于其他工作而言很让我享受的一项。

而在这间公司内，我也提高了自己的社交能力。我从之前的一个比较内敛，甚至有些怕生的小姑娘变成了比较从容淡定，能够准确表达自己意愿的大人。在中午吃饭的时候，司机们一般都会聚在一座，大家热热闹闹有说有笑，我也趁机会跟我同桌的文员或者煮饭阿姨说上几句，聊聊天，气氛没有像工作时那般严肃。同时，我觉得在我晚到点吃饭，有人会给我当个汤留一些饭菜让我感觉非常地温暖和舒服。

虽然在公司内大家的阶层不同，处理的事务也不同，但是却都在为同一家公司的运转忙碌着，这大概也是在一起吃饭时大家来的默契吧！我始终记着财务所对我说的.话：“你要怀着空杯状态来对待工作，这样你才能真正地学到东西。”虽然在工作里总是在犯错，也总在被骂，但是一路走来，在写下这篇实践报告时才发现自己腹中已经有所笔墨。

而从这次社会实践中，我也开始反省我的学习模式。我以前总是认为把书本知识吃透便可，一昧地想要追求高绩点，一昧地追求高成绩，但是却不重实操。后来发现这样的学校道路并不适合于以后自身的发展。我开始明白了，学习一门技术的重要性，人一定要有一技之长。因此，在我的考证道路上，通过这次实践，给了我更大的信念——学习力是最强的竞争力。

学习能力不能仅仅停留在书本上，要注重实操，不能学历高便心高气傲。

在课本中里面的msoffice的excel中的操作题与实践中大有不同，但课本内知识给我打了一定的基础。如一系列的快捷键，以及制作表格的方法，而在实践中让我明白更多的是数据的有效性——这包括着时效性和准确性，我在查看账单时必须准确无误，同时也还须保证及时传达给我的客户，那些追寻物流走向的人。对此，我感慨着学的知识够用就好，但是工作中更加注重不是自己的学识多广，而是自己能给公司提高多少的效益。因此，绝对不能因为自己的博文广便自视甚高，否则吃亏受累但依旧得力不讨好的那个，是自己。

虽然这次活动时间很短，但是社会实践活动提高了我的社会实践能力。引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会责任感和社会适应能力在竞争如此激烈的今天，对于我们这些出生牛犊的大学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。

在这个更新速度超快的今天，如何适应社会也是我们即将面临的困难。

对于现在的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。

“真理来源于实践，实践出真知”只有在不断参加社会实践中才能将我们在学校所学的知识与社会实践相结合。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

最后，由衷地感谢中荣快运给我提供实践的机会！谢谢！

**大学生公司实践报告篇十四**

一直以来我都是爸妈给我生活费，我已经来到了大学，已经可以自己动手去尝试着获取财富，再加上老师也经常提醒我们要适当的到社会上去历练，去工作，去了解当前我们专业在社会上最需要那些东西，那些知识，我尽量更具自己的专业去选择工作，去找一份既可以锻炼自己又可以学到东西的工作。

工作不好找一个字，难。我想要找一个和自己专业相仿的工作，但是我的工作经验不足，我还没有毕业，很多公司不需要，并且要求的门槛也非常高，比如英语四六级之类的，我现在还没有所以我不能够如愿的找到自己的工作，一次两次碰壁，一天两天碰壁，都没有找到合适的工作地方，我感到的以后的就业压力，现在暑假工想找到适合自己的都非常少，那么等到以后我毕业了如果学习不好没有拿到各种证件我恐怕更难找到工作。

我忙了两个星期终于找到了一家合适的公司，虽然这家公司并没有我想象中的那么好，我们每天的工资也非常低，没关系，我的主要目的是为了锻炼自己，让自己可以在这样的环境下得到成长，我需要不断的努力不断的学习才可以。

我认为我能够轻松胜任工作因为工作和我的专业非常契合，但是我却发现并么有我想的那么容易也没有我想的那么简单，我学的知识并不全面，也不够熟练导致我在工作的时候，常常碰壁，似乎公司里的老人也清楚这样的情况，时常给我们知道，我们有不懂的地方只要他有空就会给我指点，让我少走了弯路，让我知道了工作的不容易。

我们每天都要上班早上八点到晚上九点左右，我们都会工作，知道工作完成，每天都非常疲惫，因为工作量比较多，也比较忙，我听公司的老人说，小公司都是靠量来堆上去的，薄利多销是惯用的手段。

我们在学校的事累了休息，学习随时找时间，每一次我们都是这样过来的，突然发现我在学校浪费了很多时间，没有把更多的时间花到学业上，花到该花的地方，学校了的很多知识都是我们经常需要的，都是我们以后到社会上实用的，但是却不知道珍惜，如果我没有来到社会上我还不知道，还一直沉迷在学校那个小圈子，永远不知道该怎么去学，学什么好，迷茫的生活，没有自己的目标。

经过了这次的学习我得到了极大的成长，知道了努力，知道了奋斗，更知道了社会的不容易，我会好好利用大学实践学好知识，磨砺自己。让未来自己顺利的融入到社会之中去。

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！