# 最新大学生实践报告(通用12篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-02-23

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。大学生实践报告篇一今年假期我参与了xx房地产有限公司有关“xx...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**大学生实践报告篇一**

今年假期我参与了xx房地产有限公司有关“xx”工程商品住宅商铺景观绿化工程实施图方案方面的工作。目的是为了锻炼自己，提升自己对景观设计的理解，同时能更明确自己以后的学习目的和奋斗目标。

1、实践实践：自20xx年\_月18日——20xx年\_月28日。

2、地点：xx市节省房地产有限公司。

3、内容：在实习期间，正是xx泛地产有限公司“xx”工程49万平方米商品房住宅商铺进入景观绿化工程施工的阶段。(设计为中国美院，施工为浙江绿城)，我在实习期间主动参加其施工图方案的修改，发表个人意见，深入地了解施工情况，还在工作人员的带领下参与到监督工程质量的工作中去。

xx在园林景观打造上从人体工学，行为及人的需要出发研究人们的日常生活活动，创造出具备风骨内涵的适于居住的生活环境的社会景观，在实习期间，我主动积极地参与了xx工程商品房住宅商铺景观绿化工程实施图方案的修改及其实施过程的观摩，在深入了解施工情况之后，发表了个人意见，并监督工程质量，帮助他们解决了一些小问题，也给其他的工作人员留下了良好的印象。

在这近一个月次社会实践中，我虚心向公司的工作人员学习，努力协助他们，并参与了多项工作，也帮助他们解决了一些小问题。这段实践生活让我受益匪浅，增加了我的感性认识，也使我学习到一些平日书本上学不到的知识，对景观设计的前景充满了自信，激发了我学习本专业的激情的和主动性，更明确了学习目的和奋斗目标，督促自己在今后的学习道路上钻研业务，追求上进。

从上个月的10号放假回家，我在亲戚家带小孩和去外婆家过了半个月，一直到25号才正式去公司上班。第一天上班，我被安排到受话器组，我们学生工主要是剪公司产品的一些次品和废品，以及帮忙打杂，每天的工资不一样的，多劳多得。第一天我清楚的记得我一天的工资才22.5，这一天，我剪次品剪了900个，1000个才30元，晚上到家发现自己的手上起了4个水泡，很疼，但是又不敢拿针把它刺破，因为刺破后会更加的疼痛。

晚上在床上睡觉的时候，我想过放弃，一方面我父母不忍心，不说我从小娇生惯养的，但是我没有吃过这么大得苦;另一方面我自己发现，第一天上班就这样了，一个月下来，那我的手估计要残废了。第二天早上的时候，我爸问我还做不做，我说做，不去的话丢人，不就一个月么，咬咬牙就过去了，实在不行的话，我请假休息几天。

就这样，我每天早上6点起床，7点15坐车去上班，到公司8点不到，下午5点半下班，每天的工作就是剪次品和废品和打杂，手上的水泡是消了再起，起了再消，总共不下于10个，有的变黄了，变成了应该是传说的“老茧”。虽然会很痛苦，但是坚持下来就行了。昨天是我上班的最后一天，一个月完了，我把自己的手套脱下来，摸摸手套上的自己裹得胶布，一层层，左手大拇指和食指的指套最厚，有十几层。只记得每天下班时把手套脱下来，自己的手指有些白，那些有水泡的地方破了，会散发出一股难闻的味道，手上有时候会很脏，黑黑的，洗也洗不掉。

我最喜欢剪的次品就是16h，因为它的价钱最高，如果是要把上面的黑字拿无水乙醇涂掉的话，就是1000个34元，不涂掉的就是1000个30元。最讨厌的次品就是18d、28d，这种次品要四道手续，第一步要把外面的铁片去掉，第二步要拿大针(不是绣花针)把里面的塑料薄膜挑出来，第三步拿对应的“公章”，所谓的“公章”就是能刚好放进次品中的小铁管，中间是实心的，有一点凹凸，把次品最中间的磁钢撬动，最后一步就是拿吸铁石把磁钢吸出来，但是可恨的是这么复杂的次品价钱更其他的一样，也是1000个30元。所以每次我看见这样的次品我就避而远之，知道没有其他的次品了，我才去剪它，一天才弄不到1500个，不合算。

上班一个月，我发现了一些好玩好笑的事情。就说打杂吧，给厂长打杂是5.3一小时，给副厂长和组长打杂是4元一小时，所以每次打杂，我们都抢着帮厂长打杂，组长叫不理。因为公司是电子厂，所以男生的话就比较少了，除了一些电工，我们学生工男生还算多的了，那些员工基本上是女的，年龄20至45之间，多数是30以下的，我们看见了，不论谁都叫阿姨。我有一次就尴尬了，叫了一个比我还小的女的阿姨，那个叫我无地自容……。

最可气的是，公司的食堂中午虽然不供饭，但是供菜吃。那个菜很难吃，我就常说，它就是煮猪食，我以为是我嘴刁，可是发现很多人都自己带菜吃的，重点不是这个，是菜不卫生，我发现菜里有虫子，很恶心的。自从发现菜里有虫子，我就没在食堂吃过。

每天最开心的就是，下班前我们要把那些次品的壳子用袋子装起来，送到一个小棚子里面，那里面有几头猪，所以我们叫这个“喂猪”。没事情的时候我们就拿棍子敲敲猪，思想汇报专题结果猪叫了，喂猪的老奶奶过来了，看见我们干的坏事情，就说我们，我们赶紧跑掉，以为没事情的。结果她说到厂长那里去了，这下坏了，她是厂长的母亲。自从那次犯事后我们看见她就叫她奶奶这，奶奶那的，谁让我们在屋檐下呢，不得不低头。

我还发现这个厂有点不像一个工厂，很大的一个地方就三栋大楼，一个是车间，一个是住宿楼，一个是食堂。剩下来的地方全部用来种东西，什么冬瓜、黄瓜、黄豆、大蒜、茄子、空心菜等等。后来我知道了，食堂每天做的菜大部分是自身的，不是买得，这就叫“自产自销”。

厂里的效益我个人估计不是很好，至少职工待遇不好，像我们暑假工必须满一个月，否则一分钱都没有，哪怕29天都不行，但是可以请假的。长期工必须签满三个月，在这三个月中，如果你不干了，是没有钱给你的，三个月后，如果你想走，你必须在上个月打辞职报告。但是想走还没有那么容易的，会计会找出各种理由让你留下的，最后看你决心已定才放你走，厂长的脸色就难看了，招工有人来很高兴，走人了就不开心了。上次就有一个人打辞职报告打了一下午搞定，其实说白了，辞职报告就是一张纸，签个字就可以了，但是不给你，没办法。

厂里做的产品还是有一些毒性的，不是说产品有毒，只是在做的过程中，会有一些难闻的味道，我用过甲苯洗过东西，用甲苯洗后，发现自己的手指全部变白，还黏黏的，如果手上破，还会很疼的。用无水乙醇洗，手指变黑，很难一次性把手洗干净，好几天才干净的。

匆忙一个月过去了，我很开心，虽然我的工资不是很高，但是这是靠我自己的力量完成的，我坚持了，我做到了，我没有放弃。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。从这次实践中，我真的学到了很多很多。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大二学生，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

**大学生实践报告篇二**

“艰辛如人生，实践长才干”，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。xx年x月x日至24日是我人生中最难以忘怀的日子，那就是我第一次参加了大学生暑期社会实践活动——四进社区。第一次参加社会实践，我明白了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。经过参加这次实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。

近一个星期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各年龄段人的感情，拉近了我与他们的距离，也让自我在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路和肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现。期望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

在支教中，小孩子给我的第一感觉是天真活泼，上课的时候，他们都十分踊跃回答问题，让我惊讶的是只要有一个人带头念，其他人就会跟着念出来。我觉得这种气氛很好，可是如果场面控制不好的话，就会很难授课。虽然这一次支教做得不是很好，可是我真的很高兴，看到这么多天真烂漫的面孔，看到小孩子们踊跃回答我的问题，我觉得无论自我多么累，也是值得的。

感觉真的很简单：开心、幸福、职责！

开心的是看到孩子们的笑容，那种没有任何杂质的笑容，那种从心里发出对我们这些小教师们的尊敬以及将奥运英语传授给他们，将活力散播世界，将奥林匹克精神传递，丰富了他们的知识。

幸福，因为孩子们的重视而更显幸福，因为我们已经走过了的童年却能再度去体味的幸福。

职责，对待这群天真的孩子们，觉得自我要尽力，要耐心，因为孩子们是祖国的花朵，是祖国的未来，是我们的期望。

到了至灵学校，一开始，我有一种害怕的感觉，害怕受到智障儿童的样貌会吓跑我。出乎我意料的是：智障儿童不但样貌和平常人差不多，并且很有礼貌，容易相处。

令我感到安慰的是：智障儿童的听话，用功，为学习好奥运英语，国歌……，他们很用心地去读，去唱，在他们眼里，仅有认真听讲，也绝不会比平常人差。其实，我觉得学习对于智障人士来说真的很有必要，更有着特殊的意义，不仅仅使他们掌握人类的语言与文化，更激励着他们发挥无限的学习潜能，使他们的生活更加充实、健康、有意义。

经过这次畅游至灵学校的活动，我看到了那些智障儿童经过培训教育也学会了一些知识，以此来更进一步地扩展生活圈，为减轻他们家庭的照顾负担。

我期望所有为国家服务的、做公益的人们都能怀着一颗真诚服务的心，与智障人士携手同行，缔造期望。

一个站点的结束就是另外一个站点的开始。

走进老人们所住的房间，看到有的老人躺在床上，有的坐在轮椅上，有的……，看到我们的到来，他们都很高兴。

令我印象深刻的是和一位奶奶聊天过程中发现，她很恨日本人，因为他们侵略过我们国家，作为爱国的一份子，必须不容许外国侵略自我的国家的。我很认真聆听着长辈们讲述旧时岁月的故事，更了解和清楚历史，体会到了爷爷奶奶那一辈人的生活的艰辛和今日舒适生活的来之不易。

我认为，关爱老人不必须需要金钱，更多的是一种心灵的给予，这是一种最默契、最亲密的人际关系，是亲情无形的纽扣，是一种唇齿相依的温暖，是人类伟大的语言。关爱老人就是关爱自我的晚年，我们应当让老人欢乐、健康、毫无后顾之忧地走完他们人生最终的旅程。这样，我们的内心都散发出温暖的阳光照耀着彼此。

随着人类科技礼貌的发展，使大自然遭受了前所未有的污染，身为地球村的一份子，我们的问卷调查就围绕今年世界环境日中国的主题“污染减排与环境友好型社会”来展开。经过这次环境活动来传递绿色礼貌，我期望在人们心中种下环保意识的种子，并使之生根、发芽。

我呼吁大家为了自我、为了子孙后代、为了全人类能永远拥有完美的.家园，请为绿色环保“尽一份责，出一份力”。用自我的行动影响身边的人，让世界变得更绿、更美。

这次社会实践，虽然有点辛苦，但很充实。前所未有的尝试，换来非比寻常的体验，实在不虚此行。

**大学生实践报告篇三**

姓名：xx。

摘要：在工地上打工,对于我这样一个重未离开过学校的，什么都不懂的学生来说真的很苦，无论是心理上还是身体上。我明白自己想要的生活只能靠我自己。

关键词：工地、艰苦、坚持、收获。

转眼一年就过去了，而我离开家上大学也有一年了。这次在回家前就想到找点事来做,以往的暑假太过于无聊了.但想到自己以前都没有在社会中实践过，也不知道自己能做什么。我把我的想法给家里人说了,没过两天,老哥跟我说他承包了一个工地问我是否愿意去,我想这也是个机会,很高兴地答应了。在那里有很多锻炼自我的条件，特别是对我这个从没有在社会上待过的来说。爸妈考虑到这是老哥的工地，我并不会受到欺负，也很高兴的同意了。爸说做建筑工虽然辛苦点，但是这也是可以锻炼一个人的意志的，并且说通过这次机会我或许会更加珍惜能够在校学习的机会。老姐则给我下了死命令明：不管你能不能坚持，但必须要做完一个月。老姐想得不多，她说她就想我存点钱，让暑假过得充实点。我听了，想都不想就说没问题。

(一)入工地,体辛苦。

到了工地上，看到竟还有比我还小得在工地上干活，甚至还有几个女的。这更令我坚定了自己的承诺。工头说你是新来的什么都不懂，所以就跟着那些小工一起干，看着别人怎样做就怎样做。我兴奋着戴着安全帽，跟着他们一起到工地上，我看到他们都知道自己在做些什么，有些拆电器，有些搬东西，而有些则在砸钢条，给铜线剥皮，我都不知道该去干哪一样。因为他们都是知道我一个读书真不懂为什么跑到这种地方来工作。

这时一个叫小王的打工仔叫我一起去运砖放上楼上拆电机，我很高兴跟着他，虽然我是一个大学生，但我并我没有觉得自己有什么优越感，认真的听着他的话跟着他一起将几个电机给拆下来。因为我们都是年轻人，所以我们都很聊得来。我们边工作边聊天，从我们聊天中我知道他是跟我是同一年出生的，但他出来工作已经有三年多了。我问他为什么不上学。他笑了笑，说他也不知道为什么不上，因为那时整天都无聊的，觉得在学校就像坐牢一样。所以经常逃课，最后在中考时不上高中，家里也不是很有钱，如果能考上高中父母也许会省吃俭用送自己上学，毕竟那时他们都很希望自己的子女能够有出息，是个有知识文化的人。但看到自己这个样子，对自己也失望了，所以那时就不送了，而那时自己觉得反正在学校那么辛苦还不如到社会上“混混”。所以就这样自己离开校园而走上社会，我看到他说这话时满眼充满后悔神色。

第一天在我良好的感觉中度过了，因为在这里可以跟人聊天，而在家却只能对着电脑或者电视。晚上，老妈问我能不能坚持下来不行的话就回家。我笑着说：“放心吧，老妈我能坚持！”。可没过两天就有点吃不住，在这里有好多的蚊子而且是在地上铺席子睡的，更令我不适应的是我并不适应这里的伙食，贵阳这里吃辣椒吃的很凶，几乎是当菜吃；几天以后，我的脚磨出了一些水泡，胳膊还有全身都好痛，脸上也由于吃了太多的辣椒的缘故冒出了不少痘痘，便有了放弃的念头，不过转念想到我老姐肯定不会放过我，而且我也不想给自己的人生留下这斑驳的一点，时刻提醒自己如果连这样的圣体的小折磨都无法坚持的话又如何能够通过在通向自己理想道路上的坑坑坎坎。

不过随后的半个月，我跟那些师傅也聊得蛮熟了，而跟我那个搭档也产生了友谊，伙食也慢慢适应了，这个念头边也慢慢消失了。我有空也会跟小王说一些大学的生活，我看到他眼睛都充满着渴望的眼神。我问他有梦想，难道一辈子的打工仔吗？他回答令我吃惊，他说自己没有什么文化，到大工厂里面也是干苦力，而且付出了苦了得到的钱也不多，而在建筑工虽然说辛苦点，但得的钱会多一点。打算多找点钱回去讨一个妻子就这样过一生吧！我不明白他为什么就不想一下改变一下自己的命运到外面闯闯，学多点知识找一份好一点的工作。但也许是多年的生活劳累使他变得这样吧。

(二)出工地,多思虑。

虽然这仅是一个月的实践，而就是这一个月让我想了很多。我明白作为同年人，我是很幸运的。因为我有自己的梦想，能够坐在舒适安静的校园里追求自己的知识；这个月里我也知道没有文化，做这种建筑工，很累，真的很累。我明白要想让自己的生活更好，并朝着自己理想的生活迈进只有靠我自己的努力。第三，让我认识到不管做什么事只要你能有一颗坚定的心，多么艰苦多么困难只要你坚持，终能实现！

现在虽然回到了学校，但我还是比较怀念那段打工的日子，虽然辛苦，但是我在工作中也找到快乐了。就是不管你坐什么，你都可以再其中体会到属于你自己的快乐。

**大学生实践报告篇四**

      学生，学生，学生其实也可算做是一种职业，学生的大部分时间是在教室里，学生在教室里不仅要学到科学知识，作为他今后求生的工具，更重要的是要学会怎样做人，怎样做一个真正的人，而在这方面，学校开设的思想教育课也是这个目的。我们说初衷是好，但实际情况呢？让我们听听其中一个学生的话\"我们哪开什么思想教育课了，压根就是花钱买废纸，那好似只挂其名的课。\"还有一为学生告诉我\"思想道德课 ，我们是一位老师讲的，谁爱听 那个 ，讲的又没意思\"，可以说，思想课是一种被闲置起来的课，他没有发挥它应有的作用，甚至是连发挥作用的机会都没有 ，结果当然是学生没有得到他们应受到的教育，他们的\'思想没有得到一种正确的导引，应当伴随他的知识文化的增长的思想认识水平也就停步不前，这不得不令我们感到伤心  。

2，\"度\"的失误

3，环境的影响

当然，还有其他一些外在因素，但因为其作用比较小就不一一列举了。

二：内因方面

**大学生实践报告篇五**

这个学期是我在本校学习的最后一个学期，又是毕业实践期。我很感谢学校给我这个宝贵的机会，让我在实践期间学到更多的知识，为以后真正走向社会而做好软、硬件的准备。

我是文秘专业的一名学生，这次实践，我所从事的虽然不是很文秘化工作，但是却用到了很多在课堂上讲到、练习过的理论知识和实验。我不仅可以把学过的文秘理运用到实际工作中，从而检验自己基础知识掌握的程度和社会实践的能力，而且还学到了许多书本上没有的文秘知识。因此，这次毕业实践，我的体会是非常深刻的，对我的今后的工作更是受益匪浅。

我在xxxx公司实践。公司分为财务结算中心、客服中心、操作中心、综合中心。我被安排在客服中心。公司非常注重培训，其客服小姐、递送员必须要将快件所到区域全部背诵记忆真能正式上岗。

实践是走上社会的第一步，实践可以积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，因此，工作中遇到不明白的地方，我就虚心地请教同事或领导，在他们耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起一定的工作经验。由于我的虚心好学，领导破格让我除了几周正规的一天两个小时的培训外，要做一些办公室文员的接听电话、收发文件等简单的辅助工作。

这个工作要求会听(正确理解对方的意思)、会讲(注意用语、注意讲话的技巧等)、还要会记(繁忙的时候，一下子记不住这么多的事情，这时就要将来电者的姓名、单位、交代的事等记下，这样做可以避免因工作繁忙而引起失误)。

我所在的办公室，电话声此起彼伏。接听来电,看似简单的工作也有很大的学问，因为，接听来电是与单位声誉直接挂钩的。要做好这项工作，首先就要有礼貌地自报家门xx公司，请问有什么可能帮到您?这些用语是必须要用的。其次，还要懂得技巧。

对于快递公司而言，速度是生命。入单工作也需要在规定的时间内完成，否则会影响货物的报送及中转。在学校我们系统学习了五笔打字的技能，对于excel表格的输入更是非常熟悉。在入单工作中，除了这两项技能外，重要的是要认真仔细核对好每一个运单号的号码，否则也会影响货物的中转。

像办公室复印机、打印机和传真机等，我们在学校一样有接触和学习过。看似简单，但是一到机子面前，手脚就会变笨。不知道那个键可以按，哪个不可以。但是在连续的几次接触下来，也很快学会了。有一次，我传真一份确认书给客户，后来客户却说没收到传真而使整个事情变得糟糕，最好在经理的处理下才圆满结束。经理并没有怪我，说工作不能预料的事很多，就像简单的一个传真一样，一个sent并不代表什么。真正到了客户手中才算是真正的sent。

公司的快递员都是分区域工作的，但是每天的送、收的快件量都不一样，在遇到一个区域快件很多时，就要学会调配工作，在布置给另一个区域的快递员时又要有一定的沟通技巧。这跟沟通技巧有关，又跟平时的同事相处挂钩，如果和他平时相处的好，那么沟通工作相对就要容易得多。

下面我谈几点我在工作中总结的自认为非常重要却又会让人忽视的工作经验。

对于客户的传真要及时回复，传真发给客户后要电话确认是否收到。在工作过程中，意料之外的事很多，万万不可凭传真的sent来确定传真传好了。

做为快递公司，语速要稍快，这样可以给客户一种急人所急的感觉，当然，语速当然要以说话要清楚为前提。和我一起实践的一个同学就是因为语速太慢改正不了而不能上岗。

对于通过的电话，上面布置的任务，一定要记下来，以免遗漏。人不可能记得每一件事，但是一笔一本就可以。

任何有涉及到双方利益的事，都需要经过书面的确认才可以。

在公司实践，虽然都是很简单的工作，便我却觉得：把一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。要有效率而且又不出错地做好每一件事，真的并非容易的事。在这里实践，开始的时候很不习惯，还有点惧怕，还曾退缩过，是老师的鼓励给了我信心，使我明白：有勇气退缩为何不勇敢地面对，况且，实践的时间并不长，还是趁这个难得的机会学多一点，努力一点，因为学到的知识永远属于自己，这样一来，我不再退缩，重新又回到了实践单位，继续工作学习。

在将近三个月的的实践过程中，在这个说长不长，说短不短的时间里，我从不懂到懂，从外行专业。其中有工作的辛苦与艰辛，更多的是工作所带给我收获的快乐。

现在我的实践期快要结束了，经理对我的工作也十分满意，并提早让我签了协议，希望我能继续留在公司发展。

**大学生实践报告篇六**

时间过的飞快，转眼间我在上海满翼实业有限公司做汽车美容一个多月的暑期工就这样结束了。在打工实践的时间里，我学到了很多东西，不仅仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。对于一个在校学生，没有社会经验，能在上海这个发达的城市里和社会里面各种各样的人待在一齐生活一个多月，真的不容易。

在这个店里面，从十几岁的同事到四五十岁的同事都有，做事认真的，喜欢说大话的，都被我遇见了，并且和他们在一齐还能生活的很融洽。还遇见了和我一样在校的学生，包括客户在内各种形形色色的人，让我学到了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自我的观点，如何说服别人认同自我的观点，如何让别人相信你，让自我的话自我的行为得到别人的认可。

虽说我做的这个工作是服务行业，可是我们的主管教了我们如何做营销这方面的知识。这一个月多月下来，感觉做服务行业就是态度好、信誉好、细心、速度还要快还要做的让客户满意、还要能留住客户让他经常来这个地方做车的美容！关于营销方面，我的主管和我说过，我也细心的听到了一些，主要是：了解所卖的产品，把你所卖的产品介绍给客户，让客户理解并买你的产品，使客户觉得他买了你的产品他赚了付出去钱得到了应有的价值了。也不否定里面存在一些忽悠的成分，可是再怎样忽悠也要让客户觉得自我赚了，觉得自我付这个钱值得！然而，在做汽车美容这个方面也要注意不能让别人敲诈了，毕竟社会上头什么人都有，有些不规矩的人就是喜欢用这个对你的公司或者是个人进行敲诈勒索。

回想一下，我这一个多月所经历的。记得7月3号刚到这个店的时候，我就去熟悉了一下环境，毕竟不熟悉环境的话对于做这个工作困难还是有点。

上班的第一天就是在洗车房里面待着，一洗车就是半天，对于我一个还在学校里面的学生来说，洗了半天车肯定是累的，而主管也研究了这个事情，午时就安排我到外面擦车了。一个三十多岁的中年老大哥负责指导我工作，刚开始洗的时候，肯定是洗不干净的，老大哥同事总是在边上告诉我哪个地方需要洗的仔细，哪些地方一带而过就能够了，在擦车的时候也是如此！以后的每一天都是过着擦车洗车的生活，期间我们的主管给我开过会，给我们制定了一个标准的洗车方法，给我们安排过值日排班表，有洗车间的卫生美容间的卫生、卫生间的卫生、擦车毛巾的清洗！这个店主要是以洗车为主，汽车美容有客户来做的时候还是做美容为主。

记得，有一次来了一辆路虎过来做大美，同事叫我一齐去给他帮忙，帮忙的同时我学会了钢圈的清洗、发动机引擎的清洗、汽车漆面抹泥、汽车内饰清洗、漆面打蜡、车玻璃的推蜡、而漆面的抛光我不是异常的熟练，害怕把车漆给打穿了！而这些汽车的美容，也不只是在这一辆路虎的身上学到的，而是做过好几辆车之后掌握的。我们的主管之后给我们开会时候说的最多的还是向顾客推销洗车卡、汽车美容会员卡，前提条件是必须把车洗干净，这样才有机会和客户交谈，不把车洗干净的话你根本没有机会和客户交谈。

记得有一天早上我站在店外面，来了一位开着奔驰s350l的车主主动像我问起了洗车卡这面的问题，而我细心的为他解答，果然在我的回答之下这位大方的车主办理了一张1580的会员卡，当时我很是兴奋。这是我在这个店里面办理出去的第一张会员卡，之后直到我辞职离开店这段时间里只卖出去过500和200几张洗车卡，当然推出去卡会有5%的提成。每一天洗车擦车都是在室外，头顶烈日，遇到周末洗车高峰的时候，忙的都不能休息，一整天都在洗车擦车。

可是，遇到阴雨天气的时候，闲的让人很无聊。这个大概就是工作的乏味之处吧！我深深的体会到了，赚钱不是那么容易的，而我们在学校大手大脚的消费着父母赚来的幸苦钱，此刻想起来真的不应当那么大手大脚的花父母给个月所给的生活费，这就是暑期社会实践的必要性吧！

其实，暑期社会实践是每一个大学毕业生要走的一段经历吧！它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

**大学生实践报告篇七**

实践单位：xxxx有限公司。

实践时间：20--年--月--日至20--年--月--日共--天。

介绍实践的目的,意义,实践单位或部门的概况及发展情况,实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式,不单列标题及序号。

先介绍实践安排概况,包括时间,内容,地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的问题的分析,思考,提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据,有参考文献,并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提出的对策建议,是反映或评价实习报告水平的重要依据。

用自己的语言对实践的效果进行评价,着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题,逐一汇报。总结或体会的最后部分,应针对实践中发现的自身不足之处,简要地提出今后学习,锻炼的努力方向。

宋体小四号字。字数：3000字左右。

范文。

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在家乐福大世界店，因为九月份开学的来临，所以选择做马培德文具的暑期促销工作。八月份这个时候，面临孩子们的开学，几乎每家大型超市都会有这个学讯的促销，商场里的各大文具厂商也会开始降价，以便吸引学生和家长的眼球。

刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不久要按家乐福员工的上班时间，早班从早上八点钟开始上班，到下午四点钟结束。晚班在九点半的时候下班，因为住家隔上班地点还是有点远，所以晚班下班之后回到家都十点半了，在路程上每天坐公交车还是有点辛苦。去年我在太平洋全兴店给某个服装品牌做促销工作的时候，还是比较轻松的，只用负责自己份内的工作就好了，可是在超市里，每个厂商的促销员不仅要负责本厂商的促销工作，每天还要帮助家乐福负责本课其他的商品。例如给在文具区域的商品打价格标签，定时查价，看是否降价或是涨价。如果有新的商品，还要帮忙上货，整理花车，负责整理散货的归类。每天晚班的同事，还要在下班之前把所有的排面整理好。所以，我每天的工作不仅要向顾客介绍公司的商品，还要做很多除此之外的事情。刚开始的时候，我对帮助其他的商品上货和整理花车之类的工作是不理解的，因为我觉得我只是给一个厂商做促销工作，其他的工作不应该我负责。可是工作几天之后，我也明白了这些好像都是超市里面的规矩，作为促销员不仅要为厂商工作，同时还要为商场工作。现在的超市其实也是在节约成本。所以这些我每天都已经习惯了，忙忙碌碌的，也很充实。

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，偶尔也会碰到外国的朋友，这个时候正好是练习自己英语口语的机会。大多数时候还是一些家长呆着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是以后自己找工作，实践社会的资本。

在家乐福里面工作，我还是看到了超市里面管理上存在的一些问题，虽然我学的并不是工商管理。例如有些商品需要放在花车上，今天看到同事很辛苦的把商品一个个摆好，明天领导来了，又让把商品摆放在其他的位置。这样的事情经常发生，很浪费时间和人力，我觉得这些就应该尽早安排好，不要等到都做好了又否定。我还碰到了一件事情，就是一件商品的价格在不同的时间差了太多。工作的一位同事在今年六月份的时候买了一款全新的拉杆书包，特价59元，因为当时可能是还剩了很少的货，所以价格很便宜。八月份的时候，厂家又来了很多同款的书包，这款书包的原价是199元，现在促销价是148元。同一商品59元和148元之间真的差了很多，六月份的时候买书包的顾客很少，难道是因为现在要开学了，买书包的顾客每天都有很多，所以这价格就相差了这么多?现在的顾客都觉得大型超市里面的东西比较公道，有一次我遇到一个厂家，从她的口中我得知了一款书包超市的进价是105元左右，现在销售给顾客的价格是150元左右，一款书包超市的利润就将近五十元左右，利润相当于进价的二分之一，所以超市每天的利润应该是很大的。

八月三十一号，短暂的实践生活就这样结束了，除了收获，还有很多值得我思考的问题……。

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受，和一定的影响吧!

**大学生实践报告篇八**

如果通过验具链接不上的就视为产品不合格，要么作废要么返修。标准是死的，但检验方法是活的，或者说可以有些变通，实际的检验中会根据经验在非核心问题上适当放低标准，这样既不影响产品质量又不会造成过多的产品报废。不过这一切都建立在检验者的经验和对产品性能的把握上，经验越多、对产品用途性能了解的越深刻便能检查的越娴熟、越高效。说到这些我不得不感到，那就是对员工专业素质的训练与培养能给企业和个人带来益处，使得企业效率和个人知识水平都能有所提高与增长。

接下来便是一边挑毛刺一边上验具，即验具(一小时一测的工序)上完后紧接着去挑毛刺，就这样干了有一个星期左右便开始正式接触全检，全检，上面已经介绍过它的工作内容，即对工件的外观进行检查并对毛刺飞边进行修磨处理。工作先从最简单的一个型号的产品入手，是一中支架，全检内容包括塞规检测，目视，验具。上来的第一步是把支架放入验具，验具用以检验盘槽的宽度(上不去验具的视为不合格);第二步塞规验具，塞规以螺纹孔为基准，塞规下不去的为不合格，实际生产中下去四分之三都可过(即放这个产品过去进入下一道工序);然后就是搓毛刺;看销孔壁是否薄(薄到小于2mm为不合格，当时的标准)。这一系列的步骤走完后便算是检完了一个工件。这样的检验一天要检800个，不包括加班。并记录于检验表格上。

刚开始检的有些慢，慢慢的熟练了就快了。一理通，百里融。一个型号的支架会验了之后做起其他型号的也就会快多了，工作也将越做越熟。

实习工作让我学会许多，并懂得一定道理，虽然这个工作是枯燥的，但是在工作中我还是体会到了责任心，态度等比较抽象的词语。除了遵守一定的标准之外还要有一定的变通等。有关于说什么是好工作，我认为在工作过程中你时常感到快乐的工作，总能让你感到快乐与激情的工作就是好工作(或者说你发自内心的喜欢做一件事，而那件事刚好是一种工作，能做这样的工作是幸福的)。

在与人交往上也是，要坚守自己的道德，也要学会一定的变通。即使看不惯某些事，如果自己无法改变，那么坚持自我也是一种品德。

学校的生活即将结束，学生的身份也即将成为过去，但是在社会这个大学堂上还有许多我们要学习的地方，人生的学习永远没有止境，个人的修养也永远没有止境，我们还将不断的学习，不断的完善自我，过一个无愧于自己的人生。

随着社会的快速发展，当代大学生压力越来越大，特别是即将毕业的，更要面临更多的挑战，实习面对挑战就是必要途径，它是为我们能更好适应严峻的就业形势，毕业后能更快融入社会打下坚实的基础。

**大学生实践报告篇九**

提升交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部份理论知识灵活的应用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础。

20xx年xx月x日至20年xx月x日。

这是我大学以来第二个寒假，相比于往年少了份青涩与急躁，多了份成熟与慎重，经过了一年半的大学生活，我不断提升自己解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白我需要做的还有很多。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候他人不管要买甚么，我都得问问爷爷或看价码，不过经过几天的熟悉我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候推销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动对客户进行推销，后来看到其他的销售员都可以成功推销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客推销不错的礼品，而且战果不错。

服务态度很重要，要把握服务技能。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技能，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做甚么，技能都很重要，只有辛苦和蛮力是不够的。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，要想取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，提升服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。

**大学生实践报告篇十**

法学是一门实践性很强的.学科，法学需要理论的指导，但是法学的发展是在实践中来完成的。在理论学习结束之后，我进入社会进行社会实践。将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，做到理论与实践相结合。

周一我们听了马红等老师的专业知识讲座，给我们很多建议，比如大学生活和就业方向，受到很大启发，特别是庸才、废才和人才都让我陷入沉思，问问自己该做哪一种人。我们也对自己的未来有了一个明确的规划，得到了受用一生的知识，相信对我未来的发展有很大的帮助。

周二我们去看了两部电影，一个是战略特勤组，一个是破绽，都是非常有深度的电影，看完后我们小组进行了讨论，每个人都有自己的见解。我认为战略特勤组让我们思考道德和法律之间的关系，让我们思考什么是正义，破绽让我们了解到推理的重要性和证据的重要性。

周三我们去了法院，看了一次刑事案件，真正看到了法庭审理案子的程序，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”仅仅从课本中学习知识是远远不够的，只有结合实际生活才能真正学到知识，法庭的严肃性，程序的严谨性都让我感受到法律不只是课本上介绍的那么简单，会遇到一些困难，比如这次被告是两位聋哑人，这样就给审理案件带来困难，所以法院就请了两位手语老师去法庭，这样才让审理案件进行下去。

周四我们去了检察院，怀着崇敬的心态，在门口等了一个小时才进去给了我很多的正能量。我认为做官就要为人民服务，不能只为自己着想，更不能做危害百姓和社会的事情。

周五我们参加了宪法知识竞赛，是由我们法律先锋社举办的，参赛的队伍都很积极，赛场每个人都充满了激情，特别是抢答环节，几乎刚说开始就都站起来回答问题，竞争非常激烈。通过此次活动最直接的就是了解到很多宪法知识，增进对宪法的认知，并且增进了对法学的热爱。

“千里之行，始于足下”，这近一个星期短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上社会也有着很大帮助。通过这次实践活动，我受益匪浅，同时也让我对法学这一专业有了更深一步的了解。最后，感谢学校也感谢我的指导老师给我们提供这么好的实践机会，我确信，在以后的学习当中我会更加努力的学习法律的。

**大学生实践报告篇十一**

这个销售员。时间也不算长，就一个星期，每天的xx点到下午7点。主要是向顾客介绍一下几样基本的生活电器的基本功能，比如电压力锅，豆浆机，电水壶和电磁炉什么的。说实话，这么短的时间里，要说对这些东西真正了解确实有难度，只是做了点基本的了解，就赶鸭子上架了，有很多不懂得还得向老店员请教，当然不只是这些功能什么的，更多的是销售技巧，还好一切还算比较顺利。更重要的是对这个牌子有了更深的了解，我就把所了解到的东西简单说一下吧。

xx电器成立于1992年，经过8年的发展，公司已经发展成为一个年销售收入超过700亿的综合白电王国。xx的快速成长得益于其与时俱进的战略目标与管理模式、明晰的股权结构和职业经理人制度以及其对资本市场的充分利用。

一、xx管理模式经历了三个变化阶段：（xx）1993—1996年：以空调和电风扇为核心的直线式管理模式。（2）1997—20xx年：以空调和小家电为核心业务的事业部制管理模式。（3）20xx年以来：完善内控机制、全力打造综合白电王国。

二、从1997年引进职业经理人制度到20xx年完成mbo，再到创始人退出董事局主席的职位，作为白电巨头中唯一的民营企业，股权结构的明晰和职业经理人制度成为三、xx电器战略收购主要有三个方向：第一，相同产业链的延伸；第二，相关白色家电领域的延伸；第三，其他国家和地区的延伸。未来几年，xx电器的战略发展核心将放在冰洗行业、商用空调领域以及出口市场的积极拓展上。

主营业务更上一层楼。（xx）随着20xx年节能惠民政策的退出，预计变频空调行业将面临新的发展机遇、行业市场集中度进一步提升且xx的龙头地位有望继续保持。（2）中央空调行业正处于洗牌阶段，与其他国产品牌相比，xx在产能积累、服务类型和技术储备上均具有一定的优势，未来几年将会呈现快速增长的势头。（3）xx冰洗行业依然处于规模扩张期，冰洗空渠道整合效力仍处于持续释放阶段。

呵呵，这些都是我从那本简介上看到的，其实现在在电视上也有很多xx的广告，确实很不错，在我这短短几天的时间里，有很多人都是特意来买这个牌子的，在我们这家旁边，还有几家其他牌子的，但生意都不如这家。

这几天的时间里，充分了解到了做销售的不容易，见到什么样的顾客得说什么话，而且态度极为重要，我是个没有耐心的人，我想着对于我来说着实是一个很好的锻炼。而且我还深刻的了解到了赚钱的不易啊。

希望以后也有这样的机会，对于我来说，每一次锻炼的机会都不能错过。

**大学生实践报告篇十二**

转眼间暑假又过啦，又迎来啦充满挑战新学期。本人在宏达器材厂的会计部进行啦社会实践学习，以下是本人此次学习的一些心得和体会。

器材厂的会计部并没有太多人，设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而教导我的是老会计霞姐。刚到会计部霞姐就叫我先看她们以往所制的会计凭证。由于以前的暑假有过类似的社会实践经验，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视啦会计循环的基石——会计分录，以至于后来霞姐让我尝试制单的良苦用心。于是只能晚上回家补课啦，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而有啦更深刻的印象。别以为光是认识就行啦，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备。

制好凭证就进入记帐程序啦。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随便用笔涂啦或是用橡皮檫涂啦就算啦，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为啦防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平啦。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错啦就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

所有的帐记好啦，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费啦，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握啦计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下啦，可就是因为粗心大意反而算错啦不少数据，好在霞姐教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

从制单到记帐的整个过程基本上啦解啦个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。霞姐很要耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有啦个基本认识以后学习起来就会更得心应手啦。

除啦做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除啦熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事啦。除啦跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化啦。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它啦。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单啦。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会啦基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器。

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，抓住啦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啦解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，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，可有所啦解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的啦。

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！