# 实践报告

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-01-15

*实践报告（精选14篇）实践报告 篇1 一、实习的目的和要求 暑期社会实践是对会计专业学生进行认识社会的实践环节。利用假期对社会进行调查，接近社会、了解社会、利用所学的会计专业知识服务于社会，要求学生深入到企业和事业单位进行认真仔细地调查，对...*

实践报告（精选14篇）

实践报告 篇1

一、实习的目的和要求

暑期社会实践是对会计专业学生进行认识社会的实践环节。利用假期对社会进行调查，接近社会、了解社会、利用所学的会计专业知识服务于社会，要求学生深入到企业和事业单位进行认真仔细地调查，对调查的资料和结果进行认真的分析和研究并得出相应的结论。对于以后毕业将要工作的本专业学生可以更好地适应工作岗位，更能适应社会要求。

二、实践情况

这次暑假，我来到了我们当地的一家纺织厂，通过熟人的介绍，进入了该厂的财务部门实习，财务部门只有几个人，其中有一名经验丰富的中级会计师，发挥实际作用的是这位中级会计师。

开始单位没有让我干什么，观察我是否有耐性全身心的投入本行业。然后是大批量的工作，数量和难度都很大但是要求不高，这是考察我的能力，也让我找到自己的位置。单位里完全按能力来分配待遇，而不是学历。社会的准则就是不能劳动的人就是废物，即便你是大学生、文化高、素质高、说话有水平、气质高、斯文做作等等。山外有山，人外有人，虚心向他人学习有真材实学才是当务之急。

作为学习了这么长时间会计的我们，可以说对会计基本上能耳目能熟了。有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。通过实践了解到，这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。下面就是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

会计实践中最实际的就是做账，做账看起来很简单，但是实践起来，很繁琐。会计做账的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。对于数字书写也有严格要求，字迹一定要清晰，按格填写。并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，不能乱写，要做到谨慎处理。

每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入账凭证，记明细账、日记账、总账等。漏账、错账的更正都不允许随意添改，不容弄虚作假。 该厂每天每月都有结账，每一账页要结，每个月也要结，还有许多税务方面的账要记，计算时总是会出现许多大大小小的问题，还好会计总是能耐心的教我，从他那学到了不少知识。

登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记账凭证。然后，根据记账凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表， 最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等年度报表。这是会计操作的一般顺序和基本流程，在工作中要安格按照要求去做，不能有任何投机取巧的想法。

在实践中我也发现，会计具有很强的连通性、逻辑性和规范性。其一，每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。其二，会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。其三，在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性。

通过一年多的会计知识的学习，积累了一些有关会计的专业基础知识，基本理论，基本方法，但是在实践中，尤其是刚开始实习的时候，并不能把课本的知识和实践结合起来，总是在出错，出错之后总是在改，有时候需要改好几遍才能做对账，使得我不得不带着课本去工作，时刻检查自己的工作有没有按照要求来做。

下面是我总结的几个在会计实际操作中应该认真履行的原则及注意事项。

(一)：期初建账及余额的录入

会计是对一个会计主体在一段会计期间的经济业务的反应，监督、预策、决策等。首先我们得从建账开始，建账就是要根据公司有可能发生的经济内容做一个初步的规划，除了企业必须有的科目之外，还应该从实际的经济业务中来开设相应的会计科目。因为会计科目是反应企业经济业务记录核算的基础，根据企业的起初账务情况，建好总账和明细账，然后就是期初余额的录入，如实地将企业前期余额反映在所建的总账和明细账上。

(二)：填制会计凭证，并对凭证进行审核

在设置好会计科目和建好总账明细账的情况下，就是要按照时间顺序对公司所发生的每一笔经济业务，依据原始凭证进行填制记账凭证，在填制记账凭证的时候要认真审核原始凭证是否符合要求，依据审核后的原始凭证真实地填制记账凭证。在实训的过程中，我们用的是双金额式的记账凭证，有时候不小心就会将金额的方向填错，在记账凭证上还要如实的记录原始凭证的张数，在记账凭证的背面还要粘贴好原始凭证，真实的反映企业的每一笔经济业务的内容，做好记账凭证以后交给会计前辈审核一下，之后就可以登记总账和明细账了。

(三)：会计帐簿的登记与结帐

记账凭证通过审核后就可以进行登记账簿工作，登记总账就是把已经签字了的记账凭证做为依据，逐笔将经济业务记录在总帐和明细账中，以便期末对经济业务的汇总核算，如实的反映企业在一个会计期间内所发生的经济业务。在会计期末时依据总账和明细账进行成本的核算和利润的分配，登记总帐和明细账一定要细心，不能出现金额的错误，或者方向的错误，因为记录错误的总帐和明细账是不能如实的反映企业经济业务的，会导致期末科目汇总时的数据不真实，试算不平衡等等多方面的问题，从而不能结帐，而且在反查账务的时候工作复杂力度加大了。给会计工作的时间上造成了推移，不能及时的反映经济情况，所以，早登记总帐和明细账的过程中我们主要把握好谨慎性原则，才能如实的不记账凭证完整的登记入账。

(四)：会计报表的填制

记账完后要做的就是填制会计报表，由于20xx年的新会计准则的变动和修改，我们在填制会计报表时必须依据新的准则中的要求去填制，这对于我们来说是真正的改变，很多以前学到的知识得到了很好运用，也增加了很多新的知识，在原来的基础上得到了很高的强化，接受了更多的新知识，强化了我们在会计报表的填制上应该注意的细节。

同时，在和同事交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。主要如下：1、知识量少搭不上话。2、知识结合实际工作慢跟不上。3、在校所学知识老化、单一、片面、虚无。4、房地产企业方面的知识很少。5、财务管理、财务处理之知识肤浅。6、税法税务实务纯粹纸上谈兵。7、核对文件效率低下。8、加强对excel、用友、数据库等专业知识的学习。9、帐务处理还要细化学习。10、实践工作能力有待加强训练。11、加强金融知识的学习。14、及时对新会计准则学习。

三、几点体会

经过短暂的实习。我真正做到了从课本走到现实，细致地了解了企业会计工作的全部过程。实践期间我努力将自己在学校里所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，不再是纸上谈兵，而是确确实实的做到了熟练地掌握会计实务。

会计工作本身就是一个复杂繁琐的工作，既然选择了这个行业就要努力让自己静下心来，在工作的时候做到心如止水，不烦躁，只有这样才能保证会计做账过程中的准确性，才能减少后期一些不必要的麻烦。

四、实践建议

为规范化会计工作，我国新订立了会计制度，对一定会计科目作了相应调整，即企业会计准则体系包括1项基本会计准则和38项具体会计准则和企业会计准则应用指南等。并以20xx年01月01日起在上市公司施行，同时鼓励其他企业执行。随着这一系列的制度改革与完善，对会计人员的技能要求也更高了。

在会计实践教学中，必须加强与会计实业界的联系，培养市场需要的会计人才;适时设置实验实习环节;增加会计上机实验，强化常用软件工具的应用;实现毕业生的双证要求，增加毕业生的务实经验;加强教师培养，提高教师素质;加大校外实习基地的建设力度，由于我院会计专业是后起的专业之一，多数设备仍然不齐全，这使得我们的实际实践活动受限。为此，我在这里就本专业提出一点点建议：应为学生提供更多的实践平台，锻炼学生的动手能力，只有动手动脑能力都强的人才会被企业被社会所认可。相信在以后的教学中我院的教学后勤工作会更加完善可行，能更好更多的培育出高技能水平的社会所需的人才。

通过此次实践活动，让我更加深刻地了解了会计究竟是做什么，怎样做?弥补了以前来不及学到的基础知识，加深了对前段时间所学知识的巩固，强化了我们的专业技能。会计是一门活学活用的专业，而且随时都因为国家政策的变动而变动。但是最重要的基础是不会变的，希望老师们在今后的教学过程中以基础知识的教育为重中之重，有了较好的基础知识，再加以适当的实践训练，就能更好地完善我们的专业，强化高职高专会计专业学生的实际操作能力，为社会培养符合需求的高级应用型人才而努力!也为自己以后走向工作岗位打下坚实的基础!

实践报告 篇2

在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解社会，响应“大学生生涯教育”的号召;也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我利用三十天的时间组织了一项名为“爱心辅导”的社会实践活动。现在活动已经圆满结束，我在此做一个总结，作为大学一年级暑假的社会实践报告。

活动的动机

在权衡了各项大学生可能参与的社会实践活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但“为人师表”这个千年的古训却永远牢记在我的心中。我觉得，做一个好老师是非常具有挑战性的;同时，如何出色的胜任老师的工作，对我也是一个很大的磨练。所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实践活动。

活动的准备

为了能够增加此项活动的“含金量”。我为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。他们分别是：万健(南京邮电大学信息工程与自动化管理系)、施政(南通大学数学系)、蒋舒(南京工程学院光电工程系)、贾楠(盐城工学院经济管理学院)等。在组织好人员之后，我于17号晚迅速草拟了两份材料。即：“爱心辅导介绍”广告和“爱心辅导活动会员条例”。(材料见附页)

活动的实施

在1月19号散发了“爱心辅导介绍”广告之后，我们很快接到了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。会议结束前我们再次学习了“爱心辅导活动会员条例”。下午同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

22号活动正式开始，在辅导孩子的过程中，我始终遵守条例中的规定，牢记认真负责的态度，以学生为本，礼貌、耐心、亲切的完成辅导任务。同时，我尊敬学生家长，礼貌用词，耐心听从家长的建议。在具体学科指导中，我发现：这个孩子存在着偷懒和粗心的坏习惯。我针对这一点提出了狠抓辅导效率，减少学习持续时间但增大学习频率的方法,为这个孩子的提高作出了一定的贡献。活动结束时，在我和孩子家长共同组织的测验中，他取得了全优的好成绩。

在完成自己任务的同时我还统筹着全局，每天与其他四位同学保持密切的联系，时刻提醒他们牢记活动条例并注意自己的安全。保证活动的正常进行。

活动的总结

经过全体同学的努力，我们于2月22号下午圆满的结束了为期一个月的家教活动。活动结束后我组织召开总结会议，同学们交流了各自的感想。其中万健同学的感想值得大家学习，他认为：“通过这项活动，我意识到了钱财的来之不易，那么这个意识将给我今后形成正确的理财观打下一个深厚的基础。同时在辅导过程中，我逐渐形成了一个耐心、机智的处事习惯，敢于提出自己的意见并结合他人的建议把工作做得更好，这一点是我走向社会前所接受的最有效的磨练……”

我个人认为：首先，这个活动是十分具有意义和价值的。当今大学生虚度光阴的现象十分严重，我们组织并参与这样的活动是对自己的一个锻炼，正如条例中所说的“生活在严格教育体系下的我们，对于社会、责任、实践，甚至对于报酬是怎样得来的，还一无所知……发起这项活动。既贡献了自己身上的一份余热，也提高了自己的人生阅历。”其次，通过活动我们也很好的实践了“大学生职业生涯教育”中提倡的激发大学生自我实现的需要，培养积极上进的人生观;促进大学生树立明确的职业目标和职业理想以及增强大学生在就业中的核心竞争力的号召。为我们今后的发展提供了很大的帮助。在活动中我再次认可了老师的教育，即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。通过组织和参与“爱心辅导”活动，我个人对于社会的理解以及就业的估计有了更多的认识，而在组织管理能力上更是得到了很大的进步。尽管不是真正的就业，但是体验到了一种在校园里和课堂上无法体验到的带有一定压力的就业氛围，给自己为人生发展而做出的准备提供了帮助。

暑假即将结束，组织并参与“爱心辅导”活动使我的暑假生活变得充实而有意义。尽管在这次“爱心辅导”活动中我们取得的经济报酬是微薄的，但是我们收获的精神食粮却非常丰富。因为它让我初步领悟到一个人不管学历有多高，能力有多强，在体现自我价值的社会活动中都离不开“扎实、勤奋、虚心”这样的立身之本。

实践报告 篇3

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习单位

改革开放给我的家乡带来了翻天覆地的变化，尤其是这两年建立了一系列的经济技术开发区，带动了乡镇、农村经济的发展，得知这一消息，在一位朋友的引荐下，我找到了离我们家比较近的一间企业，想在这里施展一下我的专业手脚，开发一下我的专业头脑。

怀着一种美好的憧憬，我来到了，企业推行全面的质量管理，采用先进的生产工艺、齐全的测控手段。设备先进，技术力量雄厚，具有生产和开发各种产品的能力，该企业生产的系列产品，凭着过硬的质量、良好的使用效果、完善的服务受到广大客户的欢迎，在省内外已经占有一定的市场。

二、实习主要过程

初来乍到，我这一介书生顿显窘迫，紧张地有点说不出话来，含糊其词地把自己的大学生活、学习情况作了一个汇报，然后就是沉默不语。公司经理看出我的局促感，于是打破僵局说：小伙子，长得蛮帅气的嘛!一句不经意的夸赞顿时消除了我心中的紧张情绪，我笑了笑说：多谢经理夸奖!以后有许多向经理您学习的地方，还请赐教。的一位负责人过来，我坐在经理的办公室等着。一会儿，来了一位中年人，经理介绍说这是公司财务部的王会计，你以后就跟着他学习吧。我连忙起身，与他握手致意，并把自己此次的一些实习情况又说了一下。王会计点点头，笑着说：好好干!就这样，我的实习开始了。

(一)第一天上班，心里没底，感到既新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，紧张的则是万一做不好工作而受到批评。 也许是公司成立的时间不长，会计部并没有太多人，只设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而我所见到的王会计就是其中一个。也许同是家乡人的缘故吧，王会计对我非常和气。他首先耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，然后又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑，他有问必答，尤其是会计的一些基本操作，他都给予了细心的指导，说句心里话，我真的非常感激他对我的教导。在刚刚接触社会的时候，能遇上这样的师傅真是我的幸运。虽然实习不像正式工作那样忙，那样累，但我真正把自己融入到工作中了，因而我觉得自己过得很充实，觉得收获也不小。在他的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情

(二)第一天算是熟悉了一下公司的基本情况，第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，然后又把玻璃擦了擦，第一项工作完成了，我满意的给了自己一个微笑。

王会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。一提到凭证，我想这不是我们的强项吗?以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗?心想这很简单，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了会计循环的基石会计分录，以至于后来王会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《会计学原理》搬出来，认真的看了一下，又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，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，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，呜呼!这就是会计所要从事的工作。

(三)在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。做过会计模拟实习的人都知道，填制好凭证之后就进入记帐程序了。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了或是用橡皮檫涂了就算了，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在公司里，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。如此繁琐的程序让我不敢有一丁点儿马虎，这并不是做作业或考试时出错了就扣分而已，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

除了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，除了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了。路途遥远自不必说，仅仅来回的折腾也就够终生受用的了。除了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，什么都要电脑化了。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了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，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，看来实习真的很重要啊!

我的虚心学习得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司张经理在我临走的时候说：如果你回家乡发展的话，不要忘了和我联系!说罢，递给我一张名片。我双手接过，连同实习鉴定表一起装进口袋，这一天是20xx年8月。我的为期近一个月的实习就此结束了。

三、实习所想、所感

实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。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，但我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付这瞬息万变的社会呢?

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我两年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，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。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等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，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能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

实习虽然结束了，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦!

实践报告 篇4

转眼之间，我已经正式告别了这一学期的学生生涯，迎来了我大学的第一个假期，蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那些无奈，为了不留遗憾，为了使这个漫长的假期过得更加充实，我将为我的这个假期做一个详细的规划，提早进入社会，开阔视眼，增长见识。

假期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进 素质教育进程的重要手段，有助于我们当代大学生接触社会，了解社会，同时，实践也可以让我们学习知识，也是锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式，因此，我一定会倍加珍惜这次的实践机会。

这次实践我去了派派乐打工， 凡事想时容易，做时难 本以为这里比其它餐馆干净点，打工也可以轻松点，不就是给顾客点一下餐，收拾一下桌子吗?这些平时在家也做过，心里还存在侥幸的心理，可是让我么想到的是刚去的第一天下午就犯错了，在给顾客点餐时出了差错，刚好被领班发现，被骂是不能避免的。因此，我心中也是有许多委屈，可事实摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓的我说不出话来，我心想万事开头难，早接下来的工作中我一定会更加认真。

派派乐里非常忙，每天得等到所有的顾客走完我们才可以下班，所以每天回家也已经很晚了，在加上累，于是我有了辞职的想法，可是又想如果就这样就半途而废，什么也学不到，我又觉得很惭愧。而且自己需要学的的还很多，所以我一定要坚持下去。正是有了这份坚持我后面的工作也顺利了很多，失误也减少了。

通过这次实践让我认识到凡事一定要坚持，面对社会上形形人，也要学会怎么面对，同时，我也学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心去对待身边的人。我相信，这次经历会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻的鼓励我不断前进，在人生的旅途中越走越长。

时间飞逝，告别了短暂的假期，新学期即将开始，在新的学期里我将会收起那颗脆弱敏感的心灵，用坚持不懈的汗水为自己的明天，为自己的目标而奋斗，我坚信那溅在路上的滴滴汗水，是为我将来的成功奏响的旋律。

实践报告 篇5

暑期的一个多月我很庆幸的成为上海君瑞实业有限公司一员，被贵司录用为销售助理一职，虽然和我现在的专业不搭架，事实做下来我还是收获不少。这是我第一次正式与社会接轨，来了一次零距离的亲密接触，社会现实的可畏，人际关系的复杂!让我尝试了社会的酸甜苦辣!

第一天上班，感觉还不错。因为家离公司比较远，所以早早的就要起来，哎，还真有点不习惯，但是想到第一天上班，久违的兴奋感一涌而上。国家规定的8小时制，当能我们公司也不例外。中午在公司用餐，晚上5：30下班!时间过的真快，晃得一下8小时就过去了，还真不过瘾!这就是我一个多月的两点一线的社会实践日!

我主要负责的工作流程，客户发询价，用我们自己的抬头做一个word表格，再找我们的供应商报价，接到供应商报价后在乘我们的系数，加运费再报给我们的客户，报价后在跟踪，听取客户意见，尽力满足客户的所以要求，在接到客户订单后，先签字并盖章回传!之后再下单给我们的供应商，管理好供应商一定要在规定的交货期内交货，在近交货期的时候要打电话给供应商，看看工厂生产情况。收到货后当天把货发到我们的客户工地上!在送货期间要跟踪货运情况!客户收到货后再听取客户的反馈!

接到客户询价的在做word表格的时候，因为我是个马大哈，所以经常做错，还因为对产品的不熟悉，所以经常把材质，标准和备注弄错了，材质弄成标准，备注忘了备注上去!看似简单的事情，做起来竟会是我的一大通病!这是我在做表格的一大失败，所以会经常被领导批评!哎!只有在这时我才发现我马大哈的缺点。又因为对公司产品的第一次接触，客户都是用英语表示的，专业术语的难度，也只有在这时我才能发现学历诚可贵，知识价更高!在那时我暗暗的下定决心，在琼台的最后一年，我一定要好好的学习英语，抓紧最后一年的时间努力学习最宝贵的知识，珍惜在琼台所有一切的一切!

再者就是管理好供应商了，找供应商的时候，我便只身成了采购，用俗话说好像是个有钱有权的人要买东西似的!可事实并非如此!找供应商是一件简单的事情，但是要真的找一家好的供应商就不简单了。又是一大难事，找到一家好的供应商，首先要具备的是物美价廉!价廉是要在至少三家供应商比价之后才可以知道的，但是物美，怎么比呢?不可能要三家的供应商给我看好样品之后再决定啊，到那时煮熟的鸭子早就飞了，这样就永远也拿不到客户单子!只能看供应商网站上的东西，诚信，设备，产品，证书~~~~!再对比决定!但是在报价的时候还不可以报三家最便宜的价格，要报中间价，这样至少我们就不亏啊!这便是采购的一烦事!

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角，老师变成经理，同学变成同事，相处之道完全不同。它让我看到了企业和人与人之间的残酷的竞争。我在公司的职责就每天联系我的客户，满足他们的需求。客户有的是需要我们的钢管 齿轮等等，而我公司必须要清楚他们需要多少，发货和到货时间，还有货的价钱。这时我要做的就是做excel来规范他们的订购，还有报价单也是必要环节。近40天的时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人的，做事的，做学问的。

暑假的社会实践是每个大学生必须拥有的一段经历，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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所工作的地方是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。只是每天都要守在电话和电脑旁边，接电话，在电脑上记每天的销售，制作一些简单的报表```很耗时间。但是渐渐的习惯了。现在在办公室，有闲的时候就会看一些工厂货物的名称。在此期间，曾有几次想过干完一个月不干了。也许我是刚开始工作，有时受不了同事和经理给的 气 ， 自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么?刚开始，就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什么都会干不好的。我现在的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力 。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了少许的英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。我担任的是文员一职，平时在工作时只是打接电话联系客户，或者是做表格，几乎没用上自己所学的专业知识。。在这个信息的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的，我们必须在工作中勤于动手动脑慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行则虚心请教他人，没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰!

由于我没在自己家里，和朋友住了一个小房间，离公司还是有一段距离的，所以每天7点就得起床，洗漱完后随便吃点早点就要踩着电动车去上班。，就算天气再恶劣，只要不是休息，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，留给个人支配的时间就更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候偷着逃课，自由许多。

给我印象最深刻的就是7.25这天，那是一个周六，本来我周末时休息日的，可是由于客户的时间关系，我必须要在贵公司规定的时间内把货准时发出去，于是我的经理要我在这天加班，。早上9点开始，我的司机到我家来接我，我拿着一些被遗漏的货开始了我一天的奔波。首先是要去南汇区打一个被漏掉的钢印。接着还去过嘉定区 闸北区 普陀区，最后一个就是宝山区，也就是我们公司的仓库，到取走了发放到兰州和青海的货物，然后到达发货中转站时，我又必须得把货从车上卸下来，告诉他们每样货的发放地点，和清点货是否对数，最后交易的就是发货费。一直忙到下午17：30，我终于圆满的完成了我加班的目的。现在想起来，当时是很辛苦，可是现在还是觉得蛮有成就感的，至少我成功了，没有辜负经理对我的期望。

针对文员这个职位的特点，遇到挫折时，必须调整心态来舒解压力，面对挫折。古曰 天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。 树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，应该认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。我们遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错误领导责骂时不能赌气就辞职。复印、接电话、做销售表等文员工作我都基本熟练。正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说每天都要记一些销售，顾客打来电话需要的货物，记下这些东西时，用词要准确，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，刚出校门的我们很多时候无法适应。一般公司的任何一个员工，他们都会很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个其乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。我认为我能做的就是 多工作，少说话 。而在临近毕业的最后一年里，我会应该更加珍惜与同学间的相处。

总结

针对这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实践期间积累的这方面的认识和经验。 通过在职的一个多月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色!不管是在什么地方任职，都会努力! 通过这次的社会实践，让我体会到管理公司的难度有多大;在老师那里和书本上有很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，但经过身临其境、亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。通过实践，让我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，在今后的学习中更加努力地丰富自己的头脑，为将来自己毕业后的创业做准备。

实践报告 篇6

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。为此第一范文网演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助!

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年7月，我来到高压管网分公司调度中心实习，近2个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我进行对工作熟悉。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在行业学习上远远不足，要想做精做好必须得深入业务中去，体会行业的动态。在技术上还有待提高学习。 9月即将到来，我会做好个人工作计划，争取将各项工作做得更好，谈谈我这段时间以来的实习情况。

首先8月15日公司迎来21岁的生日，公司举行了 唱司歌，迎司庆，传文化，促发展 体会到有着较浓厚的企业文化，在公司里随处可见的企业标语，经过这段时间的实习，对企业文化有更深的了解，这些标语并不是用来装饰，它真正渗透到每位员工身上，我是非常认可，在我实习所在部门更能体现出企业文化的真正所在之处。调度中心是24小时在线的部门，工作是一环紧扣一环延续正因为能延续下去，体现企业文化中的团结和谐敬业等文化。

本身对企业各部门接口关系很陌生的我，燃气集团公司是以师父带徒弟的方式指导我的日常实习，在领导师父们的热心指导下我依次对部门的基本概况，岗位职责，白班报表，与运营部客户部的接口关系进行了了解与掌握。

基本概况：调度中心成立于20xx年1月1日，调度中心是高压管网分公司的核心部门，掌握大量基础基础数据及信息资源主要负责公司各种信息的统计、汇总、分析,气源协调和调配，各类紧急情况抢险、抢修的指挥与调度,日常业务活动和计划的协调和督办，各类指令的传达、跟踪和落实工作;视频监控系统、地理信息GIS系统、燃气运行SCADA系统的使用与维护工作。

岗位职责：计划执行，信息数据统计、分析和反馈，工艺系统监控，气量调配平衡，镇区运营支持，应急事故处理，上安全工作，下游业务协调，危险品运输车辆调度，企业文化。

白天报表：每天下午15:00到第二天15;00收集虎门泛亚，高步气化站，柏洲边LNG储配站的日用气量计划数据，把收集到数据进行换算汇总分析填入运营日报表发送到能源物流，四 与运营部的接口关系：主要涉及到改管，工程验收，第三方施工监护，带气作业，置换通气，与客户部接口关系：客户的协调，停气通知进行发单工作跟进最后归档。我积极参与相关工作，注意把书本上学到的专业理论知识对照实际工作，用理论知识加深对具体工作认识，用实践验证理论，以双重身份完成了学习与工作两重任务，跟部门同事一样上下班，协助同时完成工作，以学生的身份虚心学习，努力汲取实践知识，参与到具体工作岗位中去，我心里明白我要以良好的工作态度以及较强工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成部门工作每天任务，这段时间使我对部门各种工作更深一层的了解。

本身对企业各部门接口关系很陌生的我，燃气集团公司是以师父带徒弟的方式指导我的日常实习，在领导师父们的热心指导下我依次对部门的基本概况，岗位职责，白班报表，与运营部客户部的接口关系进行了了解与掌握，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的专业理论知识对照实际工作，用理论知识加深对具体工作认识，用实践验证理论，以双重身份完成了学习与工作两重任务，跟部门同事一样上下班，协助同时完成工作，以学生的身份虚心学习，努力汲取实践知识，参与到具体工作岗位中去，我心里明白我要以良好的工作态度以及较强工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成部门工作每天任务，这段时间使我对部门各种工作更深一层的了解。

一直以来的学习情况，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来最主要的是工作能力的进步，掌握了如何以学致用，自从我走进高压管网分公司调度中心开始，我本着积极肯干，虚心好学工作认真负责的态度，积极参与各项工作任务，以及对业务接口关系了解，对企业分公司的熟悉，让我一以最快的速度融入公司部门工作，发挥自己的优点。

以上是我在高压管网分公司调度中心学习工作情况，我认为自己能较好完成各项工作任务，履行岗位职责，当然工作仍有许多缺点和不足，我认为工作创新精神还不够，工作经验也不足，遇到困难办法少，自己掌握的东西距离新的形势要求还差距，实践能力也需要不断提高以完善，为此我将在不断的学习与实践工作中，克服弱点，加强锻炼，以更加饱满的热情努力工作，早日成熟，做一名符合公司部门要求的调度员。

实践报告 篇7

时间过的真快，转眼间已来咱光大银行望京支行实习了一个月，时间虽然不长，但是却让我收获和成长了太多太多。

下面我想从银行业务，银行软实力，银行理财产品、个人感悟和结束语五个大方面来向领导汇报一下我这一个月的收获：

一、银行业务：

这一部分主要是我所学到的一点基础的对私业务知识，根据这一个月实习所遇到的情况，基本的对私业务大体可以分为以下几类：开卡，存款，汇款，换汇，个人信息修改，提前还贷，理财产品购买，西联汇款等。

1、这些基本的业务大多属于重复性的机械性劳动，如果可以在这上面提高效率、节省时间，那么理财经理们就能有更多的时间去发展客户、维护客户。

基于上面的目的，我个人有一些不成熟的看法想向领导汇报：

不同的业务需要填写不同的单子，如果单以填写单子的平均速度来测算，理财产品购买和西联汇款两类业务所耗时间最长。

(1)因为西联汇款的中国代理银行只有三家，所以来咱行办理西联汇款的人比较多，其中又以外国人居多，他们中几乎没有人能够熟练的使用中文或者看懂汉字，所以在填单过程中极容易犯错，而西联汇款要求严格，单子上有一点点涂改都必须重写，这样不仅降低咱行的办事效率、耗费资源，同时也浪费了客户的宝贵时间。

个人建议：在填单台的醒目位置放一张填单样本，并用中英文标注出注意事项，这样就不必每次都向客户解释应该怎么填，提高工作效率

(2)客户在购买理财产品时，理财经理需要指导客户填写多张单子，并需要查看客户的风险评估，同时还要打印产品说明书，这一系列服务的完成至少需要3到5分钟的时间，这还没有算上前期给客户介绍理财产品所耗的时间，如果在人多的时候容易应付不过来而犯一些低级的错误，例如：没有跟客户解释清楚产品到期时间而导致后期产生纠纷。

个人建议：

提前做好分类，很多固定环节可以提前准备，例如拿单子、打印产品说明书，这些都可以提前做好，等客户购买填单时一次性全部拿给客户，省去中间环节所耗时间。同时也可以让咱们的大堂显得井井有条，不至于在人多时显得那么忙乱。

2、因为各种原因的影响，二楼的vip业务改到在一楼办理，这就让很多vip客户觉得自己并没有受到应得的vip待遇，经常遇到vip客户抱怨他们等待的时间太长。

个人建议：

(1)让vip客户享有在任何窗口都可以优先办理业务的权利，不要仅限于4号窗口。

(2)如果vip客户在某一时间段内人数较多，就尽量安抚客户情绪，如实的跟客户们解释说：行里领导已经意识到这个问题，所以正在着手对二楼进行装修改造，等完工后会给客户呈现出更高质量的硬件环境，请客户理解支持。

二、银行软实力：

让我最为钦佩、最为自豪并且让我学到的最有价值的，便是咱们光大银行望京支行的软实力。下面分三个小方面来谈谈我对咱们望京支行的软实力的理解：

1、 英明的领导：

一个好的领导，一个优秀的领导班子，可以充分发挥员工的潜能，咱行的发展就充分印证了这一点：零售业务在兄弟支行中做的最好，几乎所有的考核指标都能够名列前茅。通过这一个月的实习，我深深的钦佩王行的领导力和亲和力，王行对全局的掌控，对细节的把握，对危机的处理等各方面堪称完美，我也非常幸运能够近距离的跟这样优秀的领导接触、学习。每天最让我感到兴奋的事，就是能够去王行办公室开会，听王行的讲话，每天都能让我有新的收获，新的启迪，我个人认为这是咱望京支行最大的财富。

2、 优秀的理财团队：

咱行的零售业务之所以做的这么好，与咱行理财团队的努力是分不开的。通过这一个月的接触，我发现理财团队里人才济济，各有特色：夏哥的仔细认真、不差毫厘，陆哥的营销能力和对大堂的掌控力，黄哥对高端客户的发展和把握力、出色的学习能力，安乐姐和思杨姐特有的亲和力和踏实肯干的工作作风，都让我受益匪浅。他们每个人都是我的老师，都是我学习的榜样，在他们身上所体现出的特质，可以让我受用终生。

最让我感动的是这个团队的凝聚力，虽然各有千秋，各有长处，但丝毫没有影响他们之间和谐共处的氛围。每个人都尽可能的为他人着想，互相帮扶的同时又不失良性竞争，这种积极和谐的良性循环使咱们的理财团队能够在王行的英明领导下不断取得更好的成绩。

3、 光大银行特有的“阳光服务”：

不得不承认，通过这些天的实习，一改往日我对银行的那种暮气沉沉、态度恶劣的形象，反之给我的感受是，光大银行真正把顾客放在第一位，用心服务，真诚服务，阳光服务。从“来有迎声，走有送声”、每天早晨开门五分钟的“晨迎”等细节方面的精益求精，到对一些“刁蛮客户”的危机处理上的“有理有利有节”，无不体现出咱们银行特有的这种“阳光服务”精神，也充分落实了“阳光在心，服务在行”的品牌理念。

这里有两个比较有代表性的事例：一个是裴女士的“活期宝事件”。那天正好王行去总行开会，虽然已经临近下班时间，但是王行听到消息后立即从金融街赶回，耐心细致的亲自处理纠纷，直到最后成功的解决把问题解决，让客户满意，前后耗费了大量的时间和精力，这样的工作作风在“四大行”是不可能出现的。第二个事例是：有一天早晨临近9点，此时外面正下着大雨，气温较低，有一个抱着小孩的中年妇女正在外面焦急的等待着，虽然还没有准时到9点，但是理财经理马安乐却主动要求先把门先打开，让抱着孩子的妇女先进来，别冻着孩子。

类似这些事例每天都在发生，无时无刻不让我感动和自豪，感动的是从上至下的这种“阳光服务”的工作作风，这种真正为客户着想的意识已经融入到了行里每个人的血液中，已经形成了一种下意识的习惯而不单单是个别人的“突发奇想”。自豪的是我能够身处这样一个完美的工作氛围之中，深受周围环境影响的我现在也不断的提高自己，把“阳光服务”融入到我的日常工作和生活中，让我获益匪浅。

虽然咱行的“阳光服务”已经日趋成熟，但是怎么样更好、更有效率的为客户服务，却是一个永无止境的课题需要大家去探索。

这里列举几个其它银行的比较有特色的服务方式，希望能够为领导层下一步的宏观决策提供一点微小的帮助：

1、“自助填单系统”。目的是利用客户在等待排队时，客户可以在自助填单机上通过二代身份证读取、全键盘手工输入的方式进行要办理业务的单据填写，系统会自动校验客户填写的信息是否合法，并进行填写指导提示，客户填写完毕，自助填单机直接在原始凭证上进行套打，形成的单据与银行现有的单据效率一样，不改变银行现有流程。

2、“引导员”体系。可以设一至两个“引导员”岗位，将一些如填单、交费等基础业务外包给专业的公司，这些公司为给我们提供业务精湛的引导员，帮助我们处理一些日常基本业务。

3、加快推出“电子芯片银行卡”的步伐。最近有很多客户来咱行询问关于更换电子芯片卡的相关信息，大堂里也早已挂出相关条幅，但是迟迟不见书面宣传材料或者相关信息。据了解，工商银行在这方面早已先行一步，将磁条卡全部更换为芯片银行卡。较之与普通磁条卡，芯片卡更安全、更便捷，全球至今没有出现被盗刷的案件。大堂前几天刚处理了一起信用卡被盗刷的案件：持有咱行信用卡的客户被盗刷几万元，客户表示自己的卡从未离身，密码只有自己知道。芯片银行卡必将是未来的潮流和趋势，咱们光大银行如果能够提前抓住机会，也许就能吸引更多的客户前来办卡。

三、银行理财产品：

在我来望京报到之前，人力资源部就跟我说咱行的零售业务是做的最好的。通过我这一个月的接触，确实是不同凡响，名副其实。

因为时间所限，我接触的最多的就是咱行理财产品的营销，在这里我就浅谈一下我对咱行理财产品的一点点不成熟的了解：

由于市场行情的持续低迷，基金和股票的收益率很低，投资者大多比较保守。虽然咱行大部分理财产品不承诺保本，但是风险为两颗星的非保本浮动收益的理财产品因为年化收益率相对其它银行较高，风险相对基金类理财产品而言相对较低，所以深受客户青睐。这其中尤以短期理财产品(例如“t计划”系列)的销售量居多。分析客户购买的动机: 时间基本相同的情况下，“t计划”的收益率平均要比“盈系列”高出零点三个百分点左右，基本上理性的投资人如果短期不使用资金的情况下，基本上都会选择收益率相对较高的理财产品。

我比较困惑的是，为什么咱行的理财产品中，短期理财的收益率甚至要比一些长期理财产品的收益率还要高?因为个人的水平有限，我实在想不出这其中的原因所在。这种情况下，个人认为不是很适合咱行长期保留客户资金，因为短期理财到期后大量客户赎回产品，能够选择继续把资金留在咱行做理财产品的毕竟只是一部分，不利于咱行的长远发展。个人认为行里是否可以建议设计一些时间比较长一些、收益率与“t计划”等短期理财产品持平或者更高一些的理财产品。

四、个人感悟

这是我毕业后的第一次银行实习，也是至今为止收获最多的一次实习。

如果可以用两个字概括我所有的这些收获，那就是“充实”。这体现在以下两个方面：

1、业务能力上的“充实”。刚进咱行的时候，我非常的浮躁，觉得自己无所不会、无所不能，眼高手低，所有刚毕业的大学生具有的种.种缺点几乎都可以在我身上体现。但是随着自己工作的开展，慢慢的发现原来一些在自己眼里并不那么起眼的工作却蕴含着巨大的智慧，任何小事都不是看起来那么“小”。而且随着学到的业务知识越多，就越感觉自己不知道的东西越多，需要提高的空间越大。就这样一点点积累，一步步努力，使自己的心慢慢的沉了下来，逐渐的克服了浮躁、眼高手低的缺点。正是因为业务上对我的锻炼，让自己感觉现在的我比之前踏实了很多，稳重了很多。

2、个人性格上的“充实”。咱行有这么完美的领导，这么高质量的团队，能跟这么多优秀的人一起并肩作战，共同奋斗，是我的幸运。通过与理财经理们在平时工作上的配合和互动，通过他们平日对我点滴的教导，我学到了很多的道理，无论是做人还是做事。我相信这些道理会使我受用终生。他们身上所体现出的特质正是我所不具备的，正是我所需要学习和培养的。榜样的力量是无穷的，无论现在还是今后，我都将以这些优秀的人才为我的榜样和楷模。

五、结束语

通过这一个月的实习，让我从一张白纸到对银行业务有了基本的了解，让我从一个毕业刚踏入社会的稚嫩学生到如今已有知名银行实习经验，从刚开始的“举目无亲”到现在跟很多优秀人才成为好朋友，我真的非常感谢上级领导能够给我这个来望京支行实习的机会，非常感谢望京的领导对我的关心和支持，感谢理财经理们对我的教导和照顾。

不管以后我选择在哪里实习，在哪里作为我事业的开端，我都会谨记这段难忘的时光并充满感恩。真心祝福光大银行能够始终走在中国经济现代化的最前列，成为世界一流银行。祝愿光大望京支行能够延续辉煌，祝愿领导身体康健，万事如意!

实践报告 篇8

成为一名记者，是我儿时就开始的梦想。因为我喜欢大事发生我在现场的感觉，而这正是每一名新闻记者梦寐以求的，所以我的专业可以和梦想结合，这是多么开心的事情!

利用今年暑期时间，我在家乡的电视台进行了为期20天的实习。与前辈们同甘共苦的时间，让人难忘。

这里的采访任务是从早上开始分配，然后我们一整个记者组就分散行动。当时正值家乡在开一个重大会议，人手刚好紧缺。抱着学习观摩的态度，我被一个 师傅 带领着参与会议报道。

那段时间我们要提前1个半小时到达会议召开的酒店。然后集体开个小会，由组长布置任务，一组人负责跑会场内的新闻报道，一组人负责采访与会人员 记得有一场需要在会议开始前出镜报道，原定的出镜记者是我的师傅，可是那几天接连的采访报道让她的嗓子开始对话筒抗议.无奈之中，师傅将这一 艰巨 任务交付与我，她负责录像工作。就这样，我人生的第一场出镜秀，在激动和忐忑中完成。在采访过程中我们也遇到了不少难题。采访人面对镜头多少恨紧张，说着说着打结是常有的事。有的就直接写个稿子照着稿子读，有的要NG很多遍。请原谅他们，毕竟不是专业 演员 ，上镜头紧张是常有的事。所以对于采访，我们要怀有一颗绝对的耐心。

在采访过程中我学会了如何与被采访人进行交流、沟通。这两个词对于我们真的很是重要，只有这样才能在采访时有话说。这时高超的交流沟通技巧需要亮出来，成功的勾起他人的倾诉欲并获得他人的信任是一件多么值得开心的事情。有了以上这些，一个成功的访谈才能顺利进行。

当然在学习专业知识的同时，和前辈们学习为人处事也是我这个暑假的巨大收获。出在传媒行业，我们每天都要接触很多的人、不同的人。作为一名记者，出色的洞察力也是重要。那段时间，我真的是怀着一个学习的态度来看 大人们 如何说话，打招呼，对话。当然，不同的人方式是不同的。而直接导致了小记者我沉默了，因为突然强烈的感觉到自己和他们还差一大截!呵呵，开玩笑的啦!不过深入社会的这段时间，我确实和他们学到很多东西，而且获益匪浅哦。在实习的这段时间里我深深体会着电视台新闻工作者的压力，明白了什么叫和时间赛跑。同时，我见证了节目组老师们的敬业精神，感受到了什么是专业态度铸造职业辉煌。

不管气候条件如何，只要有任务，记者就得出发。无论是暴晒的晴天还是潮湿的雨天里，只要有新闻发生，就得迅速到达现场。加班赶稿更是家常便饭，就拿20分钟的教育新闻来说，稿子审定后，要将文字和影像以最完美的方式组合起来，其中要注意远、中、近景的搭配，光线强弱的组合，镜头要保持稳定不颤抖，画面的角度和历时，景别的运用等等，镜头需要不停的修改，继而还要编辑音乐、配音、上字幕，编辑们在电脑前一坐就是一天，就为了让几个镜头更精彩，他们一遍又一遍地精心修改。我在他们身上学到的不仅仅是专业知识，更有作为一个新闻工作者的专注的，充满激情的工作态度和敬业精神，我感受到他们对工作的热爱，我也真切地感到，唯有勤奋才能做一个称职的记者。

实践报告 篇9

这是我第二次经历暑期社会实践，第一次暑期社会实践虽然也是收获良多，但是因为是第一次，所以对于情况了解不足，最后总是有着这样，那样的不足。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。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，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。在这种情况下就需要我们灵活的去应对。

在参加暑期社会实践后，我明白中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，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，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，也让我有了更深的感受。

第一：挣钱的辛苦，整天辛辛苦苦上班，还要担醒自己做得不够好，受到老板的责难。天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

第二：人际关系，人际关系很重要，我们的社会是一个人情社会，拥有丰富的人际关系是我们取得成功的一条捷径，因此我们需要学会去经营自己的人际关系，在这次实践中。让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

第三：自立自强，在家里的时候,有自已的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立!

这一个多月的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。 纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的!

总而言之，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，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础!

实践报告 篇10

正式的进入车间进行生产实习感觉到以前对服装的了解简直就是一些皮毛而已啊。在学校虽然重视实践但并不比工厂实战，所以一定要好好的在这里学习技术利用实践与理论相结合的实践方法来进行进一步的学习。

针织服饰有限公司有二十多年的历史，现有员工500余人年交易值愈4000万。产品远销英美、约旦等国家。针织有限公司服饰始建于1976年 公司有完全自主的出口贸易权。

首先领导和技术人员给我们进行一些简单的培训计划内容如下：车缝车间：把人，设备和空间合理地组合起来，以使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品为目的而进行生产。

裁床部：工作流程为领布料、生产工作单、生产资料及软纸，然后排版，拉布，裁剪，验片，编号，分扎，送车缝，补片

样品组：贯穿裁剪，车缝，检验，包装整个生产过程：首先将面料、衬里和衬布等原材料裁剪成服装的各个部份，如前片、衣颔和衣袖等，再用缝纫设备缝合起来，然后进行压烫和整理包装。

后整包装：使用客户要求的包装材料，按客户要求包装的形式(折叠包装，真空包装，立体包装或内外包装)，包装方法(袋包装，盒包装或箱包装)对服装进行包装;还要按客户要求对尺寸、数量及颜色进行合理分配装箱。

总检组：首先是尺寸测量，然后是外观质量检查(规格，缝制，整烫，污迹，线头等);查出问题的服装用返工牌标出问题，然后返工，没有问题的服装送去后整包装。

这次实习我被安排到意大利精品线上进行这次的主要实习场所，我们都是在一线生产的地方进行学习，这里是生产男西服为主要的生产力量远销海外，这里面给人感触最深的就是严格的管理制度和先进的生产设备。以下是我在这次实习工厂中的五个部门中所学习的内容和过程：

车缝车间

服装缝制生产过程的合理组织是提高服装生产的重要保证，其目的是使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品。所以要做好工艺设计，也即把人，设备和空间合理地组合起来。第一步就要做好车缝上线准备工作：设定好工段人机布置图，由段长根据目标产量，对工段均衡生产做好人员分配，上交ie人员审核，并熟悉了解该单的工作流程 因为在车缝车间时间较长，而机台都是固定员工操作，主任也很为难怎么给我们分配工作。我禀着以最少的时间了解最多公司的情况和尽可能学到更多的知识的原则，采取了多看，多问，多动手，多怀疑的态度，在完成领导安排的任务情况下争取多做事情，看了大量该公司的文件，如人机布置图，外发派工单，订单进程表，单元流水工序排图，生产配料单工艺制作单等等。在参观车间的过程中深入了解了大货生产的工艺流程。对工段均衡生产做好人员分配，上交ie人员审核，并熟悉了解该单的工作流程。

裁床部

针织完全自动化的裁床设备。

裁床部工作流程为领布料、生产工作单、生产资料及软纸，然后排版，拉布，裁剪，验片，编号，分扎，送车缝，补片。我有亲自做的有拉布，编号，分扎，送车缝，补片，并记录拉布明细表，裁床记录单

拉布的过程：我和一位员工从布匹拉出面料，另两位员工将面料与裁床上的排板末端记号叠对整齐，用压铁固定面料末端的位置，拉直面料(防止面料起皱和过度拉)然后我跟先前那位员工断料。不断重复上述的工序，一匹布拉完后，如果面料的正反面差别不明显，则要铺上隔层纸，再拉另一匹布，以防止色差疵点的产生。如果面料的正反面差别明显，则不需要隔层纸，只要接匹时把面料反过来铺就行。重复上述的工序，铺到工艺所需的层数为止。

拉完布后，铺上排料图，开始裁剪。扎单的作用：便于缝纫，用于算数量便于结算工资。为了防止色差疵点的产生要进行编号。最后把裁片送到车缝车间。

通过亲身参与，不仅深刻了解了裁床的工作，而且对排料图的纸质，隔层纸和底纸的作用，线段长如何安排工作等等都有了深刻了解。

样品组

我在样品组认识了很多布料，像天鹅绒 加弹罗纹 氨论汗布 。还有总类繁多的辅料，包括拉链(是否特指，如ykk，ycc，sbs)、绳、扣、风眼、花边、松紧带、主标、水洗标、吊牌、装饰牌等。

样品组相当于一个浓缩的生产部门，它贯穿裁剪，车缝，检验，包装整个生产过程。在样品组的车工要有很高的车缝技术，他们中很多都有十七八年的工作经验，除了车缝技术高，他们还要有看懂样品需求表的能力。

我也参与了品质检验和后整包装。品质检验包括尺寸测量和外观质量检查。有代用罗纹或下兰的，做储存时一定要预估罗纹或下兰的弹力，做好后一定要区别尺寸要求。外观质量检查就是看有没口袋爆口，欠里，浮线，针洞，扣子不良没打枣，跳线，掉色等等。然后把质量过关的服装按客户的要求进行包装，这是做为大货生产的服装。而作为样衣的服装则送到车缝车间做样衣。

后整包装

在后整包装我做清剪线头，把脏污，画粉清洗干净，并在做这些的时候把出现爆口，断线，没扣子，欠拉绊，无吊钟，破洞等不良现象的服装挑出来及挂吊牌、备用扣、放眼镜布和折叠衣服，还有根据装箱分配表填写外箱单。外箱单包括款式，颜色，尺码，每箱数量，订单号，箱号。在后整包装要注意的事情还是很多的、

总检组

做为总检组的员工，一定要对服装检验知识非常了解。我以总检组两天的实习经历对她们的工作要求做了总结。他们这是很重要的环节，因为他们差不多就是相当于客户的要求。

实习总结与体会

这次实习被分配到生产部门里面工作，在公司的安排和老师的指导下，我积极参与生产部门的相关工作，采用了做、看、问等方式，对该公司生产部门的样品组，裁床部，车缝部门，总检组，后整包装的运作进行分析，把书本上学到的服装生产管理理论知识对照实际工作，以理论知识加深对实际工作的认识，深切体会 纸上得来终觉浅，绝知此事须躬行 这句话。但遗憾的是实习时间短暂，又只在生产部门，没机会到外贸部，客服部还有技术部和研发部门等部门实习，很可惜只能听人讲，从文件上看这些部门如何运作，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。因此我只能尽力从网上查资料，尽可能多看生产部门所拥有的文件，及多动手，从方方面面加深课本知识的运用和加强从事实际工作的能力。

通过这次实习，我深切体会到不管从事哪个行业都需要有扎实的专业基础，而且也认识到学得多还不如学得精。这是个知识化的社会，知识是必备的，否则只能靠出卖廉价的劳动力谋生，像那些车工，工作累工资低。也深切体会到无论是企业还是员工都面临着越来越强的竞争，群雄逐鹿，鹿死谁手?机会总是为有准备的人留着。这次实习让我对自己的能力有了更深的认识也让我明确以后应该努力的方向。

这次实习是一次理论与实践的一次尝试，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考能力的提升，实践丰富理论的体验，同时也巩固了专业技能，积累了工作经验，为以后的工作打下坚实的基础。在这里面就意味着我们开始看了社会生活因为我们已经长大了要开始自己的生活了。在工艺规范的等诸多的优势下非常适合我们大学生来学习和体会。这是我第一次与社会接轨，刚踏上工作岗位，开始与以往完全不一样，从学校到社会，环境的转变，身边的人完全变换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处的关系完全不同，一切都处在巨大的变化中。所以我们要学会适应环境不能让环境来适应我 。在这快一年的时间里让我感到了理论与实践的重要性，没有好的实践是学不到什么东西的。

所以我们一定要好好珍惜在这的实习时间多学一些服装的操作工艺是我们发展的基础。做最好的自己最关键的是要确定目标，人应该把目标和要求定在自己的能力范围之内，懂得欣赏自己以取得的成就，凡是只追求更好，而不追求最好，这样我们的一切都是有发展的，成功的机遇会向我们招手，相信自己一定会成功的。 现在虽然自己已经比以前取得了一些小小的成绩但这还不算社么不能骄傲还要继续加油、继续努力勇往直前为了自己的目标和事业前进。

实践报告 篇11

暑假已经结束了，我又回到了校园，在暑假中，这次在老师的帮助下参加到了工作实习，在不断地实习中得到了更好的进步。今年暑假我实习的地方是广州建筑设计研究院，这是一个充满热情与工作激情的地方，很多的现实情况我们在学校是没有遇到过的，在外面的实习单位我们清楚地了解到一间公司的真正运作这已经不单是我们在学校做做作业的程度了，我们在公司所做的每一步都必须谨慎，为我们所画的每一条线条都要付责任。

一、实习目的

1、了解室内装潢设计在德州的市场现状及前景。

2、进一步掌握ps，3dmax，cad等设计软件的运用。

3、尝试把学校里学习的环境艺术设计相关理论运用到实习过程中。

4、初探做好室内设计师的方法，熟悉室内设计的方法和程序步骤。

5、培养人际交往与社交能力，为成为室内设计师作准备。

二、认知地位

在公司实习的这段时间里，我在公司主要负责画cad图纸。我想这些对于一个实习生来说是太难得的锻炼机会，因此我也十分的珍惜。对上头的指示都按时完成，有很多不懂的操作我也积极地去提问在一系列工作的同时，我也尽可能的运用自己所学的专业知识，以便达到能够新颖的全面的展现我公司的实力以及产品或者活动的，从而产生相对积极的社会影响力，因为对于新生的企业，社会影响是企业前进与生存不可忽略的一方面，是容不得怠慢的。

在平时工作的环境中我学会了如何轻松地工作同时把工作质量提高这主要窍门在于多与公司部门的职员沟通态度谦卑建立良好的关系不懂就要问要谦虚的接受前辈的建议。

三、认知专业

在实习的这段时间里我感受到了要生存于社会之中的不易与艰难。室内设计是个苦差使，每个设计师都不容易。但我既然在填报高考志愿的时候选择了这个专业，我现在也未曾后悔过我的选择。室内行业是一个需要不断学习的行业，室内设计要提高生活审美质量，如果设计师的思维跟不上趋势，那么室内设计的作用也就无从谈起了。

我个人认为室内设计工作者不仅要有专攻而且还要博闻强识。经过这次实习，我了解了室内设计方向的一些状况，明确了自己的位置，这些都为我以后的方向选择提供了一个具有借鉴意义的依据，为我走好下一步做好了基础。其次，做一个室内设计师，我深深的体会到知识面越广设计就越做的得心应手。所以，回到学校，我还仍有很多书要看，很多东西要学。文字的东西总是相互关联的， 运用之妙，存乎于心 。

四、总结

经过这次是社会实践，我懂得了在以后的工作生活中重要的一课就是人际交往。同时作为大学生，我也了解到自身存在的不足，就是缺乏社会经验。那么对于还是学生的我们来说，多参加社会实践是有效的增加社会阅历的捷径了。那么对于我自己来说，我拥有的专业知识也是很有限的，但是我对自己的专业投入了很大的热情。

对于将来的工作也是有着很多的想法以及憧憬。我想在今后的学习生活过程之中，针对这次实习过程中我所暴露出的缺点和不足，类似于对于室内设计的相关软件的运用，对于一些使用技巧的修炼还是需要一定的时间去磨练的，而且要在剩下的大学生活中更加牢固自己的专业知识，我想这才可以使自己做的更好!同时我也感谢学校给予我们知识和实践的机会以及公司对我们学生的照顾，谢谢你们!

实践报告 篇12

实践目的：

主要是通过社会实践来达到锻炼自己的意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验为自己即将步入社会做好铺垫。同时也是为了减轻父母的经济负担，从而使自己的暑假生活过得更充实更有意义。

实践内容与经历：

其实整个暑假我在找工作的旅途当中遇到了前所未有的挑战与挫折记得当时我和几个同学来到一个陌生的城市，吃的住的都成了我们最大的问题，再加上我们都把钱几乎都花光了，我在想现在就这么难找工作等毕业出来该怎么办啊然后我们就咬紧牙关挺了过来，功夫不负有心人最后我们终于找到工作了。我的工作主要是做QC的就是产品的质量检验与控制，在厂里我看到了生产产品的主要全部控制产品的方法与手段，其实做很多事情都是需要把各种方法综合在一起才能把事情做的更好更精，就比如当时我在检验时候就是总不能把产品检验的很好老是存在漏洞检验的数量与质量总是不能齐头并进，就在这时我的领班走了过来她就告诉我说，做检验的除了要全身心的投入以外还需足够的耐心，足够的细心，和掌握好的技术方法与手段，这样才能把事情做的更好!!其实在当中我也被批评过就是因为自己做的不好再加上工作又很累我有几次都不想干了但最终外还是坚持下来了，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以变得更实，相信一定可以为即将步入社会做好足够的准备。

实践感想与体会：

在我的打工生活中，我也明白了许多责备也要用适当的方式让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

现在想来，暑假的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么 抢手货 ，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就

有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的2个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的 无形资产 ，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 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。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

实践总结：

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，为自己即将步入社会做好足够的准备。

实践报告 篇13

实践单位：家实惠超市

实践时间：20xx年x月x日---20xx年x月x日

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，能在寒假有充足的时间进行实践活动，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。作为大二的学生，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、提高自己。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，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工作，虽然仅有一个月的时间，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的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的 愉悦 。

在万众瞩目中，我们迎来了大学第二个寒假，怎样才能让假期更加丰富而有意义呢。在注重素质教育的今天，社会实践是实施素质教育的重要手段，是服务同学们就业的重要举措，对促进我们了解社会，了解国情，增长才干，奉献社会，锻炼毅力，培养品格，增强社会责任感具有不可替代的作用，大学生社会实践更能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。

一、实践目的

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的工作学习中，需要有更多的体验，更多的阅历。毕竟身在学习，接触社会的机会较少，趁着暑假有这样一个机会何不好好锻炼下自己。让自己能体会父母挣钱的艰辛，从而让自己学会勤俭节约，不铺张浪费;锻炼自己与人相处和对新环境的适应能力，特别是这家超市位于农贸市场附近，人流量很大，每天会和形形色色的人打交道，怎样和他们相处这是一门学问。

选择在超市打工是一个很好的与社会各阶层人接触的机会。通过与他们的接触可以更好的接触社会、了解社会。还可以为自己以后的工作打下坚实的基础。虽然这个过程可能有些艰辛，但对于我们有益的事情我们要勇于尝试，用对生活的热爱来击退实践的艰辛。

二、实践内容

为顾客介绍、寻找他需要或者是他适合的商品，负责散货的商品归类以及新到货物的搬运，将货架上被顾客拿走的商品及时补齐，不定时的拖地以及抹货架，给货物打价格标签，整理花车。

比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位 分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样， 不可以闲谈 也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有， 不可以把手机带在身上 ，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

三、工作体会：

第一，服务最关键。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。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的，不能让他买气受，要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心，能让顾客倍感温馨，下次顾客真的会再次光临，这样做能留得住客，而且顾客也会产生广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。能获得这种免费的广告，何乐而不为?

第二，诚信是根本。不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说 诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。 优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理着要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

第三，提高经营管理水平。经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的 由一只狮子率领的绵羊，能够战胜一只绵羊率领的狮子，足见领导者

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！