# 寒假实习报告范文1500字

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-05-21

*寒假实习报告范文1500字（通用16篇）寒假实习报告范文1500字 篇1 在internet飞速发展的今天，互联网成为人们快速获 取、发布和传递信息的重要渠道，它在人们政治、经济、生活等各个方面发挥着重要的作用。因此网站建设在interne...*

寒假实习报告范文1500字（通用16篇）

寒假实习报告范文1500字 篇1

在internet飞速发展的今天，互联网成为人们快速获 取、发布和传递信息的重要渠道，它在人们政治、经济、生活等各个方面发挥着重要的作用。因此网站建设在internet应用上的地位显而易见，它已成为政府、企事业单位信息化建设中的重要组成部分，从而倍受人们的重视。

计算机将具备更多的智能成分，它将具有多种感知能力、一定的思考与判断能力及一定的自然语言能力。除了提供自然的输入手段(如语音输入、手写输入)外，让人能产生身临其境感觉的各种交互设备已经出现，虚拟现实技术是这一领域发展的集中体现。

今天人们谈到计算机必然地和网络联系起来，一方面孤立的未加入网络的计算机越来越难以见到，另一方面计算机的概念也被网络所扩展。二十世纪九十年代兴起的internet在过去如火如荼地发展，其影响之广、普及之快是前所未有的。从没有一种技术能像internet一样，剧烈地改变着我们的学习、生活和习惯方式。

全世界几乎所有国家都有计算机网络直接或间接地与internet相连，使之成为一个全球范围的计算机互联网络。人们可以通过internet与世界各地的其它用户自由地进行通信，可从internet中获得各种信息。人们已充分领略到网络的魅力，internet大大缩小了时空界限，通过网络人们可以共享计算机硬件资源、软件资源和信息资源。 网络就是计算机 的概念被事实一再证明，被世人逐步接受。

通过这两年的学习实践中和老师的指导下以大量明晰的操作步骤和典型的应用实例，教会我们。使更丰富全面的软件技术和应用技巧，使我们真正对所学的软件融会贯通，熟练在手。所以本人结合所学专业的内容制作了个人网站，作为实习的成果。其内容是多样化的。制作网页用的软件是dreamweaver,fireworks,flash软件。dreamweaver大大加速了网络时代电子交易应用中的项目交付。

它提供了网页和表单的动态生成到企业级的解决方案，如电子商店，库存管理系统和企业内部局域网的数据库应用等功能。fireworks是目前最流行的网页图象制作软件。只要将dreamweaver的默认图象编辑器设为fireworks，那么在fireworks中制作完成网页图象后将其输出就会立即在dreamweaver中更新。fireworks还可以安装使用所有的photoshop滤镜，并且可以直接导入psd格式图象。

更方便的是它不仅结合了photoshop位图功能以及coreidraw矢量图的功能，而且提供了大量的网页图象模板供用户使用，例如，网页上很流行的阴影和立体按纽等效果，只需单击一下就可以制作完成。当然，其最方便之处是，它可以将图象切割，图象映射，悬停按纽，图象翻转等效果直接生成html代码，或者嵌入到现有的网页中，或者作为单独的网页出现。flash是目前最流行的矢量动画制作软件，与其他wed动画软件相比，它具很多优点。

制作的是矢量图形。只要用少量矢量数据就可以描述一个复杂的对象，而占用的储存空间只是位图的几千分之一，非常适合在网格上使用。同时，矢量图象不会随浏览器窗口大小的改变而改变画面质量。使用插件方式工作。

用户只需安装一次插件，以后就可以快速启动并观看动画，而不比像java那样每次都要启动虚拟机。flash插件也不大，只有170kb左右，很容易下载并安装。还提供其他一些增强功能。例如，支持位图，声音，渐变色和alpha透明等。拥用了这些功能，用户就完全可以建立一个全部由flash制作的站点。flash影片也是一种流式文件。

这就是说，浏览者在观看一个大动画时，可以不必等到影片全部下载到本地再观看，而是可以随时观看，即使后面的内容还没有完全下载，也可以开始欣赏动画。主图是一个网页的门面，它能体现出这个网页的整体风格。网站名字为蓝晴驿站，蓝色的天空给人带来好的心情，给人带来轻松愉快的心情来浏览网页。

首页主要是导航作用，上方共有六个导航条，用fireworks编辑的悬停按纽。各分为六个内容，左侧的为 星座物语 ， 动感地带 ， 3lian素材。

下面的六个字幕是衔接。右侧的为 五花八门 ， 心情留言 ， 海阔天空 。中间为一段笑话。下面的横幅是一个flash动画，效果是色彩渐变。接着蓝色的一个横幅上的是flash动画衔接。接下来是一个搜索菜单，方便快捷。其它的为gif动画。

单击 星座物语 ，进入内容左侧的字体是fireworks编辑的gif动画。左侧下方是篇有关星座的文章，右侧的星座专题有三个关于星座的内容可单击。 漂亮穿衣法则 内有广告条，鼠标放在上面时停止浮动，鼠标离开时继续浮动。

通过这次实习，在制作时想想使自己的网页更加丰富多彩，在网页中插入图象，动画，动态特效。可是总遇到这样那样的问题，例如flash动画到入dreamweaver里，开始不明白后来才知道是在dreamweaver里先插个层，这样就可以浏览出效果了。还有是有时上传到网页上的图片不显示，原因是它们没有在一个文件夹内。

但在同学的帮助和自己摸索的情况下完成了这个实习的成果。看到了一些知名的网站开发出的网页，不仅栏目内容丰富，信息量大，而且页面图文并茂，五彩缤纷，使得网民赞叹不已，流连忘返。

以我们的经验，当前的软件的功能日趋复杂，不学到一定的深度和广度是难以在实际工作中应付自如的。因此反映出学习的还不够，缺点疏漏。虚在加以刻苦钻研及学习，不断开拓视野，增强自己的实践操作技能，为以后能做出出色的网页而努力。

寒假实习报告范文1500字 篇2

一年一度的寒假已经来临了，我不想向以往一样在家里闲着无聊，就托熟人给我找了份临时工作，或许是有熟人的缘故，我被安排到了一个公司的市场营销部，做营销经理助理，这是一家私企，主要生产经营各种美甲工具，化妆品之类，规模不大，但制度还算比较完善。当时我的心情很激动，也很感激那个朋友，想想我所学的东西终于可以派上用场了，在公司办好入职手续，熟悉了公司的各种制度，人事部就通知我第二天就去上班。

刚上班的第一天，我满怀激情，一进经理室就帮忙打扫卫生，一切准备就绪后，经理来了，听说他姓唐，我就叫他唐经理。我们寒暄了几句，发现他只是一个26岁的小伙子，高高帅帅的，国际贸易专业，言谈举止让人敬而远之又和蔼可亲，随后就把我叫到业务办公室，办公室里10个业务员，办公桌摆放很整齐，看到唐经理进去，大家都面带笑容说唐经理早，经理要我向大家做个自我介绍，我当时脑子一片空白，就磕磕巴巴的介绍几句，唐经理就把我的情况向大家简单的介绍了下。之后就给我分配了些任务——整理销售订单，又特地叫一个同事教我怎么整理，还要我不要急，能在规定的时间内做完就好了。刚打开文件柜，摆在我面前的就是好几大纸箱销售订单，足足花了两天的时间，终于整理好了，这样的速度出乎经理的意料，但是却在我的意料之中，因为我实在是不想做这样枯燥乏味的工作，就一个劲头想早点把它做完，用更多的时间来享受其他的任务。然而这两天，唐经理给我讲了很多很多，从与客户谈判到下单，从陌生到熟悉再到与客人成为好朋友，全都是及其平常的道理，当然也不会在我们的课本中出现，但就是那些看似平常的话，却造就了那么多的销售订单，给公司带来了那么好的效益，对于初学者我来讲，只有暗暗的佩服。就在这两天，经理对我的印象特别好，所以我们就成了所谓的好朋友。

由于是临时工，我的工作只有做完了就重新安排，为了避免那些无聊的工作，我委婉的对经理说出了自己的心声——想实习下与营销相关的工作。唐经理看透了我的心思，思考片刻说，可以，但必须先对我进行2-3天的培训，我很爽快的就答应了。

接下来的培训就要开始了，给我培训的就是唐经理，由于特别感兴趣，就听得很认真，还做了很多笔记。听经理说公司是引进的中国台湾的管理制度，比较完善，也比较严格。又给我讲了《五项管理》中的各种值得借鉴的方法，怎样用各种免费的平台搜索客户等等，他说这些都是做销售的基本技能，整整花了2天的时间，我的培训终于结束了，加上晚上的复习，我可以比较熟练的掌握。

不知不觉来公司已经是第五天了，我刚进办公室，唐经理已经到了，他说要出差几天，特地早点来公司，告诉我公司各种电子资料的位置，以及怎样使用，要我就在他的办公桌上实培训的内容，我看到那些电子档：公司工厂资料，公司产品图片，公司产品介绍，公司表单，实用资讯等等，这些都是公司重要的资源，我心里真的很感激，感激他对我的信任，也感激他对我的重视，更在心里暗暗的下定决心，一定要好好实习。唐经理把各种事物交代完毕之后，顺便给我留了张名片，说要是遇到不懂的可以问其他的同事，也可以打电话问他，要我不要有什么顾虑，只要是不懂的就一定要问清楚，不能有半点的含糊，我牢牢记住了经理的话。

首先，我按照培训内容，给自己制定了一个完整的实习计划，

总计划：

实习时间：1月4号——1月28号,

1月4号——1月7号，整理销售订单，个人技能培训；

1月8号，熟悉公司的业务部的工作流程，并制定实习计划。

1月10号——1月28号，实际操作，主要通过是Google，Ecvv，Made-in-China，Alibaba，GlobalSources，Trade-key等免费平台寻找客户。

阶段计划：

1月10号——1月11号，利用Google搜索引擎，寻找有需要我们公司产品的公司网页，并用Excel表格记录公司名称，联系人，联系方式等基本信息，找出50条，并对其发送开发信邮件，介绍自己的公司和产品。

1月12号——1月14号，注册免费的Alibaba，Ecvv，Made-in-China，GlobalSources，Trade-key账号，并把公司名称，公司介绍，公司相册，联系人资料等信息依依填好，尽量详细，专业；并查看所发邮件是否有回复，对有回复的邮件，进行有针对性的回复，没有回复的邮件再次发送新的产品咨询。

1月17号——1月20号，在注册的账号下面免费发布公司的产品，产品信息要完整，详细，尽量发布高质量的产品，每个账号发布30个产品。

1月21号，查看邮件，并根据邮件回复情况筛选客户，一般8-10个。并对已筛选的潜在客户进行分析，给予专业，针对性强的邮件回复。对未被选中的客户保持联系，并发布自己公司的各种产品信息。

1月24号——1月28号，管理各种免费的B2B平台上的产品信息，回复询价的各种邮件，在Buyers栏中所搜潜在客户，找到他们的联系方式后主动联系他们。

之后，我就按照计划，一步一步的去操作，不懂就问，不管我怎么努力，效果却不是很好，很多邮件都是石沉大海，不管怎么发，都没有回复，就算免费的网站弄的再好看，访问量也不是很高。询盘就更少了。一开始抱着很大的希望，但是一天天重复着昨天的故事，激情一点点被消磨殆尽。

实习结束的最后一天，真的是度日如年，想着别人都在家享受，而我还在公司受罪，心里就觉得很不是滋味，为了打发时间，我时不时问唐经理一些自己都觉得很弱智的问题，但他还是不厌其烦的回答我，再就拼命喝水，大约每隔半小时就上一次厕所。终于熬到了尽头，公司也如实如数的把那点微薄的工资发给了我，第一次拿工资的感觉比较复杂，一是觉得很兴奋，靠自己挣的钱很有价值，二是觉得很心酸，辛辛苦苦干了25天，才1250元，三也觉得欣慰，能学到这么多东西，并且真正体会到了他们做电子商务的苦衷。更重要的是遇到了一个很好的经理，才能有这次尝试的机会。

这次的实习，让我知道不管做什么工作都有它自己的特点，要根据它的特点找到工作的方法和技巧。我们是大学生，但是我们的实习经验实在是太少了，在他们面前我们真的还要好好学习，好好积累。其实还有一点也值得欣慰，就是我们的素质和接受能力比他们要强很多，这点也是我们值得自豪的地方。

我仿佛看到了自己的未来，虽然我们的起点比他们低，但是只要我们努力，一步一步积累经验，把我们所学的知识灵活运用到工作中去，我们的提升空间比他们大很多很多。然而中国的未来正需要我们这样一批批的人才，才能健康有序稳定的发展。

寒假实习报告范文1500字 篇3

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位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学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们真正走向社会打下了坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、综述

实习单位基本情况：

实习岗位描述：

二、主体

实习过程介绍：

(1)了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单加工一种名叫黑色套管的产品，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a、b班)，两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30;晚上8：30至早上8：30。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

(2)摸索过程

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等)。

在机台位置上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现异常(比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等)。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的加工难度较大。刚开始加工起来还真棘手的，加工效率不高，加工出来的产品质量也不怎么的。让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的加工方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着加工这有难度的产品，从中体会加工产品的效果。同时在加工中选择适合的加工工具，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出生产、加工产品的有效方法和技巧。有时在开关机生产、加工产品时，对产品应该怎样包装不明白，此时，我便向员工同事学习，向他们请教正确的加工包装方式，另外也可以询问评管(质检员)，按评管提供的要求进行生产、加工包装产品。

(3)实际操作

经过一段时间开机生产、加工包装产品的学习，我对车间产品的生产、加工包装的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，生产、加工产品的效率也在不断提高。上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长、技术员反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决机器小故障的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，这工作任务也较艰巨的啊!

实习体会：

在实习过程中，我充分的了解到实践的重要性。通过学习，对自己专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对学校所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。只有把学到的理论知识和具体的实践工作相结合，我们才能更好的为公司乃至社会服务。

对学校开设课程的建议：

在校学生往往重视理论课的学习，而忽视实际动手操作能力的培养，学校应加强各种实验课，实践课，增强学生的实际操作能力。

三、总结

对学校现行的教法、课程、管理的评价

学校的教育，对理论知识的教育是很丰富和完善的，但在实践操作方面，则缺乏深入，系统的教育，使得学生的动手能力不是很强，学校应在这方面完善。

实习收获：

实习期间，我对实习工厂的注塑车间(部门)生产、加工包装产品的整个操作流程有一个较完整的了解和熟悉。实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。我学会了运用所学的知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理人际关系问题的经验方法，同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能，积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

寒假实习报告范文1500字 篇4

寒假到了，新年快要到了。我们终于可以快乐过一个美妙的假期了。可是，我们怎么才能过一个健康快乐的寒假呢?在注重素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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。它有助于当代学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，弘扬中华传统美德，不断提高自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而精彩，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感触的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有如下心得体会与感悟。

一、实践目的：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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

二、实践内容：通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

三、实践结果：通过在店内工作的将近一个月时间，不仅通过自己的双手赚 到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛苦，收获了许多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

四、实践总结与体会：

1.挣钱的辛苦 每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2.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。

3. 具备随机应变的能力 要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会导致交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

4. 微笑面对每一位顾客 对人友善，肯定会获得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。因为微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应该养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种容易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何成本，也无需努力，但它使人感到舒适，乐于接受你。相对于面无表情甚至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

5、认识于实践 一切认识都于实践 实践是认识的说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解

决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，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，那么所学的就等于零。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。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。

五、概论与综述：在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感受到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在就开始掌握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生精彩而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应该是我这次做社会实践最大的收获。

寒假实习报告范文1500字 篇5

今年寒假我来到了售后服务部实习，因为家里的电脑出现故障却不知道怎么处理，只能等专业人士来解决问题，本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。

短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。师傅说作为一名IT从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等!踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声： 师傅早 ，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winXP操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短:启动正常，2短:非致命错误，1长1短:显示错误，1长2短:键盘错误;计算机蓝屏的原因有：一、系统重要文件损坏或丢失引起的(包括病毒所致)，二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，四、硬件散热引起的 蓝屏 故障;计算机经常死机的原因有：一、系统出现错误包括病毒所致，二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，三、显卡接触不良，四、内存接触不良，五、CPU风扇散热不良，六、计算机的电源有问题，七、硬盘出现故障等;计算机黑屏的原因：一、显示器断电，或显示器数据线接触不良;二、主板没有供电;三、显卡接触不良或损坏;四、CPU接触不良;五、内存条接触不良;六、机器感染CIH病毒，BIOS被破坏性刷新等等。因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是 主动出击 ：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

寒假实习报告范文1500字 篇6

寒假期间，我在分公司进行了实习。时间是20xx年x月x日至x月xx日。实习期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作，得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

我所实习的分公司是铁路有限公司的一家子公司，隶属于xx集团公司，是以能源、交通为主业，即煤炭、电厂、铁路、港口、煤液化、航运为一体的企业集团。我所在的分公司拥有员工近1400人，分布在从到西柏坡全长248km的铁路线上。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间我被分配在分公司办公室实习，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实习对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。在这里通过帮助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基础。

令我触动最深的是，同工务工队的兄弟们一起到线路上检查线路，气温相当低，再加上现在正是腊月，在这样的条件下，我们的铁路工人不畏严寒、毫无怨言、认真巡视线路、详实的作着记录，生怕有疏忽。“不屈不挠”这个词，我在小学就学过，这么多年来这个词也频频出现在我的文章里，但我对这个词并不了解，直到我和工人们去线路上巡查，冬天的冰天雪地，走在铁路沿线上，两边是茫茫的白雪，眼前是一眼望不到边的、冰冷的铁轨，谈们裸露着双手，我这道尺测量着、记录着，我记得他们说得最多的一句话就是“苦干不能苦熬”，我才真正体会到了这个词背后隐藏着的是苦干、是实干，是一种敬业精神。这种精神会在我今后的生活历程中激励我克服一切困难。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

“千里之行，始于足下”，这近半个月短暂而又充实的实习，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，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。我想，作为一名大学生来说，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后，衷心感谢分公司给我提供实习机会！

寒假实习报告范文1500字 篇7

对于学习者来说，学习的最终目的是把从学习中积累起来的方法和知识迁移到新知识的理解和应用上来，把从学校里学到的知识，运用到各种不同的实际情境中，解决现实中的各种问题，从而形成解决问题的能力。能否准确、有效的提取有关经验来理解新知识、解决新问题，这实际上就是一个迁移的问题。在学校情境中，大部分的问题解决是通过迁移来实现的，迁移是学生进行问题解决的一种具体体现。要将校内所学的知识技能用于解决校外的现实问题，这同样也依赖于迁移。要培养和提高解决问题的能力，就必须从迁移能力的培养入手，否则问题解决也就成为空谈。

经与学生交流发现，很多学生不好学是因为他们觉得书本上的东西对以后走上社会工作没什么用，与其那么辛苦的学一些用不着的东西还不如轻轻松松的过日子。从这点可以看出，学生其实是爱学习的，成绩不好不是因为他们不想学，而是他们没有发现学习的好处，不懂得迁移。因此教师必须时刻谨记要把书本知识与生活联系在一起，培养学生的迁移意识和迁移能力，使学生在课堂、生活和自己思想三者中形成 自我同一性 ，从而成为自主学习、热爱学习的一个人。

举个例子来说，教师在讲到汽车刹车问题时，首先是要把汽车刹车当成匀减速直线运动来处理，进而把匀变速规律迁移过来解决问题，再进一步迁移，说明平时在交通事故中测量路面上的车痕以检查是否超速应用的就是这个道理;另外，汽车作末速度为零的匀减速直线运动也可以看作初速度为零的匀加速直线运动，用反向思维解决问题，进而把这样一种思维意识引用到解决现实生活中的问题中去。学生往往对这样的讲授比较感兴趣，因为他们觉得有用。其实这也是激发学生学习动机的一个因素，但由于它有特殊的功能，故单独成一版块。

实习中很喜欢与学生泡在一起，跟他们分享学习经验讨论生活讨论大学，这些带着真诚带着信任的交流是双赢的，但最终是学生收益最值。做老师就是要做到学生愿意跟你谈，这样才能够名副其实的了解学生，进而有的放矢的开展工作。

人首先是大自然的动物，其次才是人类社会成员。因此人首先关注的应该是自身基本需要的满足与否，只有基本需要得到满足了，才会想要得到更高层次的满足。中国有句古话 仓廪实而知礼节，就明确的反映了这个现象。国外的心理学家马斯洛经过研究认为人的需要可分为五个层次，按低级到高级可分为：生理需要、安全需要、归属于爱的需要、尊重的需要和自我实现的需要。按照这个理论，教师在关注学生、了解学生的动机的时候，首先要观察学生生活的基本需要，应该从了解他们的基本需要和愿望出发，如家庭条件、住宿情况、人际关系以及教师尽快叫出每一位同学的名字等等。对于学生的努力程度来说，学生内心对教师和教学环境的接受度是一个很重要又经常被忽略的指标，要想提升他们的接受度，就必须让他们觉得老师们是真的在关注他们，让他们觉得很温暖，不愿意辜负老师们的期望。处于高中阶段的学生已经接近成年，但生理上的成熟并不等于心理上的成熟，很多事情仍依赖于得到别人的充分肯定，社会关系的依恋性是很强的，只要让他们依恋老师，教育就可以顺利展开。

这次实习我们开展了 放飞青春主题班会 ，班干部积极张罗，全班同学热情参与，不论是激发学生的上还是师生感情纽带的构造上都取得了很大的成效，很喜欢这种氛围，有朝一日我真的成为班主任了，我一定会乐此不疲的。

不过，实习中发现实习学校很不重视班会课，也打听到其他学校也一样。班会课基本上用于纪律强调或者用于练英语听力或者乱成一锅粥。笔者认为，班会课更多的应该用于开展主题班会，在不一样的没有成绩差别的氛围中对学生展开德育教育，使学生更加清楚地认识到自身存在的缺点和优点，在班主任的指点升华中获得内心的强大。主题班会的内容丰富多彩，可以是关于生涯的，也可以是关于集体精神的，也可以是关于付出态度的关于人际交往的等等，每一周都可以享受轻松一刻，何乐而不为呢?

另外，对于高一的学生，我十分不赞成那么多的考试，因为这种方式只对成绩较好的同学有效，而对那些成绩较差的学生来说基本上每一次都是打击，根本起不了激励作用。为了让学生熟悉高考模式，笔者认为高一每一学期可以进行四次考试，期中期末以及中间再插进两次阶段考。相比每周五六次的早练晚练，这样的做法将使教师平时更有时间更详细的讲解练习，也使得成绩原本一般的学生有较长的时间努力补上来。每一过程都有目标，但每一过程都不会压力太大。

总结到这里，基本上宣告实习落幕。经历了很多，也成熟了很多，但刚刚起步，经验尚缺，还有待继续努力继续探索。最后，我要感谢我的指导老师们和各位实习伙伴以及高一四班的全体同学，谢谢楚秦老师、立宣老师的耐心指导和支持，谢谢实习伙伴们的指正和支持，谢谢104班68位弟妹的鼓励和支持，我相信这一段日子的相处必会是我们共同的美好回忆!

寒假实习报告范文1500字 篇8

大学就是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的小花了，通过这次社会实践的磨练，我深深的认识到社会实践是我人生道路上的一笔财富。在实践中让我学到了书本上学不到的东西，它让我开阔视野、了解社会、深入生活。

寒假是学生充实自我，增强阅历，了解社会的重要阶段。放寒假了我的同学有的选择了去外地打工，有的选择去旅游，有的上了补习班，而我选择了回家过年。在我心中家永远是情感的牺栖地，温暖的港湾。我1月19号回到的家。1月21号小姨来我家走亲戚，小姨说：听说你回来了，我过来看看你，放假了打算做些什么?我说：没事干，暂时先歇几天然后再做打算。小姨说你给我们家世豪辅导辅导功课吧!我一听心喜若狂的就答应了，恰巧我也可以完成这次学校布置的作业。1月23号我去小姨家为他小孩作家教。这是我大学期间的第一份社会实践工作，因为得到了这个锻炼自己的能力和实现自身价值的机会，我的寒假生活更加丰富多彩，通过这次家教工作让我学会了许多，体会了许多，思考了许多…

虽然我学的是师范专业，但对于教书我完全是个生手，没有丝毫经验，不过这并不影响我的信心。毕竟我我辅导的对像是小学二年级的小学生，对现在是初教专业的大一学生而言应该不成问题。一开始我对这份工作的最终目的就是尽自己最大的能力帮助他，要真正的让他在寒假中学到东西而不是消磨时光。

在开始的几天里，我并没有急于给他讲书本上的知识。我先跟他沟通了一番，大概的了解他的学习情况，目的起我可以知道对这个小孩的功课该如何讲起。通过我和他的沟通我发现他是一个聪明调皮的男孩。然后我将书本上的知识给他介绍了一番，决定挑重点给他讲。

数学是这个小家伙最善长的学科。寒假作业他总是先做数学，跟他补习数学时基本上是他有不会做的题问我，然后我再耐心的跟他讲解。

相比之下，英语则是他最薄弱的学科。因为小学生没有学过音标，一些较复杂的单词让他读起来就感觉较困难。我每天做的就是教他如何记忆、背诵单词和跟他进行简单的英语对话，在教学中我适当按排一些音标，教他如何拼写单词，然后给他布置作业，让他坚持每天背定量的单词，我来考问他，半个多月下来，他大概记了近一册书上的单词。

就这样每天教他学习，学习累了，跟他聊会天，做些游戏。缓解学习的压力，半个多月的时间很快过去了，虽然短暂可能我没能帮助他太多，但是在短短的半月多时间中我确确实实比以前收获更多。在这期间我学到了“不管遇到什么困难都不能被吓倒，不能轻言放弃”的品格是多么重要。人要实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，还有随时都有一个积极向上的心态，这样才能做到不管遇到什么挫折什么困难，你都可以克服，即使遇到失败你也能完全可以吸取经验教训，再次站起来。

寒假实习报告范文1500字 篇9

通过近两个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。如：维修金=总房款\*2%、产证费=300、契税=总房款\*3%、保险费=贷款额\*0.05%\*年限、交易印花税=总房款\*0.03%等等。

还有了解到在一个公司上班工作态度是非常重要的，一般老板都喜欢工作努力的员工。与同事的相处也是非常重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。通过这两个月实习发现公司在营销过程中也存在一些问题，下面我主要以在房产销售过程中发现的问题来谈谈我的看法。

一、由于销售人员对产品不熟悉、对竞争楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致产品介绍不详实。解决的办法是：楼盘公开销售以前的销售讲习，要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

二、由于现场繁忙，没有空闲、自以为客户追踪效果不大、销售员之间协调不够，同一客户，害怕重复追踪原因未做客户追踪的解决办法：每日设立规定时间，建立客户档案，并按成交的可能性分门别类。依照列出的客户名单，大家协调主动追踪。电话追踪或人员拜访，都应事先想好理由和措词，以避免客户生厌。每日追踪，记录在案，分析客户考虑的因素，并且及时回报现场经理，相互研讨说服的办法。尽量避免电话游说，能邀请来现场，可以充分借用各种道具，以提高成交概率。

三、由于客户对产品不了解，想再作比较、同时选中几套商铺犹豫不决、想付定金，但身边钱很少或没带，喜欢却迟迟不作决定的解决办法：针对客户的问题点，再作尽可能的详细解释。若客户来访两次或两次以上，对产品已很了解，则应力促使其早早下决心。缩小客户选择范围，肯定他的某项选择，以便及早下定签约。定金无论多少，能付则定;客户方便的话，应该上门收取定金。暗示其他客户也看中同一套商铺或商铺即将调价，早下决定则早定心。

四、由于客户是销售人员的亲朋好友或关系客户、不同的销售阶段，有不同的折让策略而出现客户间折让不同。解决办法：内部协调统一折扣给予的原则，特殊客户的折扣统一说词。给客户的报价和价目表，应说明有效时间。尽可能了解客户所提异议的具体理由，合理的要求尽量满足。如不能满足客户要求时，应耐心解释为何有不同的折让，谨请谅解。态度要坚定，但口气要婉转。

五、由于签约人身份认定，相关证明文件等操作程序和法律法规认识有误、签约时，在具体条款上的讨价还价(通常会有问题的地方是：面积的认定，贷款额度及程度，工程进度，建材装潢，违约处理方式，付款方式……)、客户想通过挑毛病来退房，以逃避因违约而承担的赔偿责任而出现的签约问题的解决办法：仔细研究标准合同，通晓相关法律法规。兼顾双方利益，以‘双赢策略’签订条约细则。耐心解释，强力说服，以时间换取客户妥协。在职责范围内，研究条文修改的可能。对无理要求，应按程序办事，若因此毁约，则各自承担违约责任。

寒假实习报告范文1500字 篇10

虽然半年不见，但城市的更新，道路立体化等城区的变化之大让人惊奇。回到重庆了，还是先回家一次把。在车上那心情简直别提有多兴奋了。对于早已拟定好了假期生活的我在4日，开始了有趣的学习。在先后参观了重庆汽博中心，白事达汽车销售中心，奥迪汽车4s店，上海大众4s店，华辰宝马销售店等之后，进入了一家小型汽车美容店，从事一些简单的工作，虽然工资不高可了解的东西不少，时间也比较葱郁，于是对中国车市进行了探索。

对于中国汽车市场来说，XX年可不是简单的一年，--20xx年是中国汽车业走向结构整体化的一个过渡时期，--XX年可以来说是一个开端，一个准备，主要就是为了在XX年夺得一席之地，20xx年的中国市场已经走入成熟与稳定，逐步地成为中国的支柱企业。故此，XX年末，就有些生产厂家忍不住想大干一场了，XX年末，就推出了款的汽车。比如象mazda6奥迪A6L等好几款汽车也都相继推出。

夜晚时分，独自在阳台上望着长江，嘉陵江 交汇之处，手中的烟花已不如从前那么明亮了。更多的是对未来的憧憬，但看似平静的夜晚却暗藏了巨大的波澜。

上世纪60年代，马自达汽车公司从汪克尔菲加博士手中买到了转子发动机的专利，到如今专利已到期，这标志着在几年之后， 将会有一场更为强大的世界性的风暴，该发动机比一般发动机小三分之一左右，所发出的功率也是大的惊人的。加上排量小污染低，但是最大的一个技术性难题就是它的油耗。一辆双转子发动机的排量为645cc\*2但油耗达到了11.42/100km。有缺点，就有动力有方向。未来的世界我们谁也看不清楚。

椐了解，重庆作为中国西南地区的重点发展目标，汽车产量总值也有望增涨5.62个百分点，加上力帆公司的力帆520的全球同步上世。它采用了MINI Cooper发动机，并为其申请了518项专利，在同级轿车类尚属尖子产品，但定价却是经济型轿车的定价。使其增加了不少的卖点。

XX年个大汽车企业把重标落在了中国中级汽车和中高级汽车上。国内汽车在外形，内饰，价格，人性化，性能，质量，油耗上进行激烈的竞争，同时加上如：日本，意大利，美国，德国等公文写作汽车生产大国的品牌车的压力，使中国汽车业犹如一锅沸腾的火锅，香美而却又如辣似火一般。同时对于占汽车销售60%以上的售后服务方面，各企业也下了硬功夫。如汽车日常保养，修理，置换，转卖等。这种种的销售形式也就是汽车业的一个重大走向，并将走向每家每户。

1月27日，工作结束了，拿着不到500元的工资回了家，尽了一丁点对父母的孝道，并过了一个完美的春节，同时得到通知，2月7日到14日，一周时间内，重庆将举行19场人才招聘会，聘用岗位达到5万个。

又是一个大晴天，温和而又带着一丝寒意的阳光照在身上，踏上一辆开往人才市场的车。不去不知道，一去吓一跳，人，每个角落都是。大约计算了一下，4个平方站了3个人。一共有24500多个平方，那么也就是说当时有490000的人。许多用人单位聘请的都是有文凭、有工作经验的人。很多只能望而却步，靠卖力气生活。

这种种的社会现象让我深感不安，父母靠卖力气挣钱来供我上学，虽然只上了一个大专，但是他们坚信，我们出社会以后一定不回象他们一样，所以对于我们的巨大消费，他们从来不说一句话，而他们每天在家里吃咸菜喝米粥。晚上有时候连灯都舍不得开，更别说上街了。而我们回家后却满面笑容迎接我们。所以我不回因为我不别人文凭低而感到低人一等，比文凭不行我就比经验， 天生我才必有用 ，带着家人的嘱咐，对未来的报复，对生命的热爱又一次踏上了10日开往北方的列车，结束了我的假期生活，开始接受新的知识，面对新的挑战!

寒假实习报告范文1500字 篇11

又到寒假了，时间飞逝的一转眼，大三生活已经结束了。这个寒假时间将会是我的大学生活的最后一次寒假，学校规定我们每个人都必须出去实习，积累经验。我从来没有自己出去找过工作，本想在网上找的，投些简历，等待回音，可是几天过去了都没反应，或者就是拒绝的回复。于是，我打算主动出去找，我去了陆家嘴，找了20多家公司，只有3家公司让我填了表格等待回复，可惜一周后了无音讯。就在我不知该怎么办的时候，我得知不久有一场人才招聘会，就去尝试了一下，终于，我进了一家国际贸易公司实习。

自己很幸运的就进入了这家公司，虽然和我的专业很对口，也是进入了这家公司的财务部。刚开始一切都是那么的陌生，不过这里的老师和同事都很好相处，平时的事情也不是特别多，虽然没有工资，但报销车费和饭费，对未毕业的我来说已经足够了。毕竟这次实习的真正目的是要学习，积累经验。在公司里，有不懂的不会做的事情，老师都会很有耐心地教我，而我明白后也帮他们做了很多事情，一天下来过得很充实，也很快乐，并不像我以前想象的受到什么苦。

在实习的这一五个多月里，我学会了用很多办公室的机器和办公室很多种表格，和许多财产方面的工作内容等等。这是我想要的实习生活，丰富多彩，还能学到许多东西，不过现在竞争力如此激烈，一次公司帮他们招聘前台，就这一个职位，却有14位女孩子来应聘，可见如果自己没有能够吸引用人单位的因素，就只能被淘汰。现实社会就是如此的残酷!我能得到这样的实习机会，真的应该很珍惜。这个公司的总务老师很容易打交道，他告诉我，你再怎么有本事，如果在一家公司里无法与上级搞好关系，那么你就永无出头之日。我觉得很有道理，努力学习，考取一个个证书是我们必须要做的，也是我们找工作时的一块敲门砖，但是学会如何与人相处，如何可以得到上级的重视是更深奥的一门学科。想要学好这个，光靠书本上的做人道理是不够的，只有在社会中亲身实践，慢慢摸索，才可能学好学精，融会贯通。

不过，我们这个社会就是这样的特殊。我们必须有过硬的技术和过硬的表达能力。缺一都不可的。在这个社会中，当然自己的诚实也是相当重要的，它是别人是否可以相信你的保障。如果得不到别人的信任，那么做什么事都不会很顺利，甚至寸步难行。现在许多大学生都想自己创业，这不失为一个好的想法，而且很有志向，但创业除了要有相关的专业知识外，诚实的作风也很重要。在即将离开公司的时候，我向各位老师和同事道了别，同时也得到了他们的祝福。我想我会好好学习的，为了自己的将来奋斗!这次的实习是我人生路上一个不可缺少的经验，真心谢谢这里的每一位老师和热心帮助我的同事。还有半年，我就要踏上社会寻找一份长期的工作并真正的磨练自己，在这个社会中立足了。希望我将来的事业能在我的努力下一帆风顺!

寒假实习报告范文1500字 篇12

不知不觉中，我已迈入大学一年多了，以前的我只是 一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事 ，而现在我要走出安全的港湾，接受风雨的洗礼，社会的考验 看着曾经写下的日记，想起了我的寒假生活，以前并不知道真正的生活真正的打工是什么样的，那次的社会实践让我真正体会到了打工的辛苦，挣钱的不容易，让我能更好地调整自己的心态，能更认真更努力地学习，为以后真正独自接触社会奠定坚实的基础，毕竟 吃得苦中苦，方为人上人 。

在那段时间里，我收获了很多，懂得了什么是社会，懂得要遵守规则，懂得了要有不怕苦不怕累的精神。社会不是家庭，不是学校，没有人会护你，没有人会帮你，也没有人会教你你该怎么做，只能靠自己的失败来吸取教训，靠自己的思考来总结经验。社会生活中有很多学问，说话做事都要谨慎。

快放寒假的时候，我的一个朋友给我介绍了一份工作 在超市里卖东西。因为是第一次去外面工作，我一再追问，是否安全，确信是真的吗?会发工资吗?不是搞传销的吧。她很确信地向我保证：绝对安全!而且她会把我送去。我相信了，也同意了。放假的第二天，她就把我送去了，到了那才知道，原来不只我一人，有好几个女孩都是假期打工的，地点是我们这的几大超市忙了一天我被分到了银座超市，这个超市管理上都比较严格上班时间都要求穿工作服而且都比较多，刚开始不是很习惯，慢慢的也就适应了。

当时，我和一个接近三十岁的姐姐在一起，我口口声声叫她姐，希望她能多帮助我，可是她不但不帮我，反而还害我，中午我去吃午饭时，她竟然到老板那儿告我状，说我没有时间观念，晚到早退，饭后我回去，老板又找我了，要我好好表现，不然就扣我工资，当时的我又气又冤，却又无可奈何，原来，这就是社会啊。吃一堑，长一智，我记住了，不能轻易相信在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做 间谍 ，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

除此之外，我还懂得了要敢说敢做，那时侯沉默不是金，会说才能把顾客拉过来。刚开始，我还在展示那个文静的我，保持淑女形象，以为只要站着看、卖就可以了，而里面的其他几个姐姐都能说会道的，嘴特别甜，能让本来不的打算购物的顾客觉得非购物不可，我不得不认输了，老板又批评我了，无奈之下，我开始学着开口拉顾客，渐渐地，我也能行了。其实，做事要有勇气，要有自信。打工不是为了打工而打工，而是在打工的过程中积累经验，丰富生活，增长知识。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢?虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值呢?总比天天在家看电视、上网好吧?呵呵，以上就是我的实习报告，谢谢您的阅读!

寒假实习报告范文1500字 篇13

寒假期间，我在朔黄铁路原平分公司进行了实习。时间是20xx年2月4日至2月22日。实习期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作， 得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

我所实习的朔黄铁路原平分公司是朔黄铁路有限公司的一家子公司，隶属于神华集团公司， 是以能源、交通为主业，即煤炭、电厂、铁路、港口、煤液化、航运为一体的企业集团。我所在的朔黄铁路原平分公司拥有员工近1400人，分布在从山西神池到河北西柏坡全长248km的铁路线上。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间我被分配在分公司办公室实习，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实习对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。在这里通过帮助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基矗令我触动最深的是，同神池南工务工队的兄弟们一起到线路上检查线路，神池南的气温相当低，再加上现在正是腊月，在这样的条件下，我们的铁路工人不畏严寒、毫无怨言、认真巡视线路、详实的作着记录，生怕有疏忽。“不屈不挠”这个词，我在小学就学过，这么多年来这个词也频频出现在我的文章里，但我对这个词并不了解，直到我和工人们去线路上巡查，冬天的神池南冰天雪地，走在铁路沿线上，两边是茫茫的白雪，眼前是一眼望不到边的、冰冷的铁轨，谈们裸露着双手，我这道尺测量着、记录着，我记得他们说得最多的一句话就是“苦干不能苦熬”，我才真正体会到了这个词背后隐藏着的是苦干、是实干，是一种敬业精神。这种精神会在我今后的生活历程中激励我克服一切困难。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

“千里之行，始于足下”，这近半个月短暂而又充实的实习，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，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象 。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基矗我想，作为一名大学生来说，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后，衷心感谢朔黄铁路原平分公司给我提供实习机会！

寒假实习报告范文1500字 篇14

今年一月十八日下午开始，我在美佳物业伟柏花园进行了物业管理实习工作。在实习期间，我依次对设施管理、事务管理、保安管理进行了实习。在实习中，我在管理处指导老师的热心指导下，积极参与物业管理相关工作，注意把书本上学到的物业管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的物业管理理论，探求物业管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对物业管理工作有了深层次的感性与理性的认识。

我所实习的美佳物业管理有限公司，隶属于香港沿海绿色家园集团。目前，该公司拥有员工近1500人，在深圳、厦门、福州、上海、武汉、鞍山、北京、大连、长沙等大中城市均有物业管理的项目。管理面积约300万平方米，管理项目类别有大型住宅区、高层商住大厦、商场、公寓、别墅、酒店、高等院校等物业。伟柏花园是其所管辖的物业管理项目之一。伟柏花园由2栋19层高的塔楼组合而成，小区面积约29000平方米，居住270户，居住人口近一千人，管理处员工26人，其中：管理人员6人。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对伟柏花园管理处的物业管理工作的开展有了进一步的了解，分析了管理处开展物业管理有关工作的特点、方式、运作规律。同时，对管理处的设施管理、事务管理、保安管理有了初步了解。

一、加强人力资源管理，创“学习型、创新型”企业。

严把员工招聘关。美佳物业在招聘管理人员须毕业于物业管理专业；招聘维修人员须具备相关技术条件的多面手，并持有《上岗证》；招聘安保人员须属退伍军人，对其身高、体能、知识、品格、心理素质等都进行严格考核挑选。

做好员工的入职、在职培训工作。美佳物业对新招聘的员工进行上岗前的相关培训工作，使员工对小区的基本情况、应开展的工作心中有数，减少盲目性；随着市场竞争激烈，知识、技能的不断更新，对在职员工提供各类专业性的培训机会。美佳物业提倡“工作就是学习，工作就是创新”，每位员工都争做“学习型、创新型”员工，员工中形成了一种积极向上的比帮赶超的竞争氛围。从而，使员工个人素质得以提高，管理处的管理服务水平和管理效益得以提高，树立了良好的企业形象。

从实际出发，管理处严格参照ls09000质量体系运作，制定了严格的规章制度和岗位规程、工作标准、考核标准。管理处根据员工的工作职责，制定全方位的上级、平级、下级的360度考核办法；制定量化考核标准，实行定性和定量考核相结合，增强了考核的可操作性，减少考核时人为因素的影响；建立完善考核机制，实行末位淘汰制，避免了考核走过场的现象，通过考核机制的建立，增强了员工的危机感、紧迫感，促使员工不断提高自身素质。

二、培育自身核心专长，创特色服务，提升核心竞争力。

在实习中，我看到一套由沿海集团、易建科技、美佳物业合作自行设计开发的“一站式物业管理资迅系统”物业管理服务软件。该软件包括：“一站式客户服务、一站式资迅管理、一站式数码社区”三大体系，是一个利用网络、电子商务、科技手段来提高物业管理水平和服务质量，有效地开发、整合、利用客户资源的资迅系统。管理处全面提倡“一站式服务”、“最佳保安”的特色管理服务。从而，实现了高效的管理运作，解决了业主的奔波之苦，创造了一种无微不至、无所不在的服务，提升了服务效率，提高了业主满意度，提升了物业管理服务的水平和服务质量，最终提升了公司在激烈的市场竞争中的核心竞争力。

三、推行“顾客互动年”，促进公司与业主之间的良性互动。

美佳物业在与业主关系管理方面，在实习中我了解到，在2025年美佳重点开展了“顾客互动年”活动。成立了美佳俱乐部，设立新生活服务中心，开通客户服务热线，及根据小区居住的业主不同的年龄、不同的爱好与兴趣、不同的层次等，有针对性地开展日常的社区活动与主题活动。如：三月份，开展了学雷锋义务服务活动；“六一”儿童节，与幼儿园联谊开展游戏活动；十月份，组织小区业主观看露天电影；十二月份，圣诞节由圣诞老人派发圣诞礼物……通过开展各类丰富多彩的互动活动，加强了公司与业主、业主与业主之间的沟通交流，创建了互动的顾客关系，营造了浓厚的社区氛围和良好的居住环境。

四、重视物业管理的重要基础工作——设备管理。

对于设备管理，我在实习中看到，管理处着重建立和完善设备管理制度；对各类设备都建立设备卡片；做好设备的日常检查巡视，定期进行检查、保养、维修、清洁，并认真作好记录，发现问题及时解决。如对水池、水箱半年清洗消毒一次，进行水质化验，以保证水质符合国家标准；发电机每月试运行一次；消防泵每月点动一次，以确保发生火灾险情时，消防泵能正常使用。等等。

五、管理处一道亮丽的风景线——安保队伍。

管理处的保安管理设大堂岗、巡逻岗、监控岗、指挥岗，岗与岗之间密切联系，对小区实行24小时的安全保卫。建立并完善各项治安管理规章制度；对新招聘的安保员进行上岗前岗位的基本知识和操作技能培训，加大对在职安保员的培训力度，注重岗位形象、礼节礼貌、应急处理能力等培训，从而增强安保员的工作责任心和整体素质；强化服务意识，树立“友善与威严共存、服务与警卫并在”的服务职责，安保人员在做好治安管理职能外，还为业主提供各种服务，形成了管理处一道亮丽的风景线。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。通过实习，加深了我对物业管理知识的理解，丰富了我的物业管理知识，使我对物业管理工作有了深层次的感性和理性认识。同时，由于时间短暂，感到有一些遗憾。对物业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。

通过实习，我发现美佳物业无论是在管理经验，还是人才储备、基础管理上都已储备了雄厚的资源，是物业管理行业中的一位后起之秀，它的发展前景非常广阔。但在深圳，美佳物业的品牌不太响亮，若美佳物业挖掘新闻，借用传播媒体，扩大其知名度。那么，将在物业管理行业新的规范调整期占有更大的市场，让更多的居民享受到其优质满意的服务。

通过实习，我认识到要做好物业管理工作，既要注重物业管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。物业管理作为微利性服务行业，它所提供的产品是无形的服务，物业管理是一种全方位、多功能的管理，同时也是一种平凡、琐碎、辛苦的服务性工作。因此，在物业管理实际工作中，要时刻牢记物业管理无小事，以业主的需求为中心，一切从业主需求出发，树立“想业主之所想，急业主之所急，做业主之所需”服务宗旨，不断学习，不断创新，与时俱进，为业主提供整洁、优美、安全、温馨、舒适的居住环境，为全面建设小康社会开创物业管理新的里程碑。

寒假实习报告范文1500字 篇15

寒假期间，我在朔黄铁路原平分公司进行了实习。时间是20xx年2月4日至2月22日。实习期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作， 得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

我所实习的朔黄铁路原平分公司是朔黄铁路有限公司的一家子公司，隶属于神华集团公司， 是以能源、交通为主业，即煤炭、电厂、铁路、港口、煤液化、航运为一体的企业集团。我所在的朔黄铁路原平分公司拥有员工近1400人，分布在从山西神池到河北西柏坡全长248km的铁路线上。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间我被分配在分公司办公室实习，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实习对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。在这里通过帮助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基矗令我触动最深的是，同神池南工务工队的兄弟们一起到线路上检查线路，神池南的气温相当低，再加上现在正是腊月，在这样的条件下，我们的铁路工人不畏严寒、毫无怨言、认真巡视线路、详实的作着记录，生怕有疏忽。 不屈不挠 这个词，我在小学就学过，这么多年来这个词也频频出现在我的文章里，但我对这个词并不了解，直到我和工人们去线路上巡查，冬天的神池南冰天雪地，走在铁路沿线上，两边是茫茫的白雪，眼前是一眼望不到边的、冰冷的铁轨，谈们裸露着双手，我这道尺测量着、记录着，我记得他们说得最多的一句话就是 苦干不能苦熬 ，我才真正体会到了这个词背后隐藏着的是苦干、是实干，是一种敬业精神。这种精神会在我今后的生活历程中激励我克服一切困难。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。 在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到 学无止境 的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

千里之行，始于足下 ，这近半个月短暂而又充实的实习，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，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象 。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓 三人行，必有我师 ，我可以向他们学习很多知识、道理。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基矗我想，作为一名大学生来说，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后，衷心感谢朔分公司给我提供实习机会!

寒假实习报告范文1500字 篇16

寒假期间，我有幸参加了xx学院院团委组织开展的大学生骨干挂职锻炼服务团，在院团委和xx县团委的安排下，自七月八日在xx县xx镇xx社区，我开始了为期半个月的寒期挂职锻炼实习活动。

开展大学生寒期挂职锻炼活动是为了贯彻落实在《致中国青年群英会的信》的重要指示精神,深入实施推进 青年马克思主义者培养工程 ,通过教育培训和实习锻炼等行之有效的方式,不断提高大学生骨干、团干部、青年知识分子的思想政治素质,政策理论水平,创新能力,实习能力和组织协调能力,使当代大学生成长为中国特色社会主义事业的合格建设者和接班人。

作为我个人来讲,能够参加院团委组织的学生骨干挂职锻炼,我感到万分荣幸和自豪,这次有机会走进社区,走进基层是一次十分难得的实习锻炼机会,因为我知道在当今大学校园,作为当代大学生的我们缺乏理解主义,只关心个人发展,忽略对民生的关注,对社区这一基层的了解.通过社区实习,可让作为大学生的我们承担一份社会责任,为构建和谐社区，建设和谐社会贡献自己的一份力量。

作为一名成长在农村的大学生，在这一次真正走进社区，贴进社区群众后，使我对社区这又一社会基层有了更深入的了解。

在xx镇xx社区实习期间，经过多方面调查我了解到，成立于XX年8月份，于XX年5月份由原城西社区更名为xx社区，现有工作人员6名，辖区内共有驻单位约40个，居民小组27个，人口8000多人，楼房78栋，于XX年9月搬进新的办公楼，新大楼面积约320平方米，新的xx社区并筹资金2万余元，先后建起图书馆、阅览室、计生服务室、活动室，购置了办公桌椅，空调并配有办公电脑等设施，并有xx市 杜鹃花 工程落户该社区，自XX年以来，xx社区在党支部的正确领导下，在镇政府和县民政部门的精心指导下，在社区群众的共同努力下，全面贯彻落实《中华人民共和国居委会组织法》和《社区自治章程》，认真实习 三个代表 重要思想和党的xx大精神，扎实做好居民服务工作，较好实现了 自我管理，自我教育，自我约束 的工作目标。社区自成立起，就成立了综合治理、文明创建、计划生育、社区服务四个委员会，组成了社区议事委员会，健全了组织网络，制定了相应的职责和制度，规范了管理各项工作步入了规范化轨道，主要做了以下四个方面的工作：〈1〉认真落实社会治安综合治理属地管理责任制，做好维稳工作，构建平安社区。〈2〉认真落实计划生育属地管理责任制，完善以居民委员会为主的工作机制，强化责任，不断提高计胜服务水平。〈3〉加强文明创建工作，提高社区整体文明程度。〈4〉拓宽社区服务，打造就业平台。除上述四项主要工作外，社区还积极配合上级有关部门搞好食品药品安全监督，预防流行疾病等工作，全心全意做好为社区居民的全面服务工作。

寒期在xx社区实习期间，恰好处在全国上下共迎奥运会前夕，作为走进社区基层的践行者，我亲身感受到社区居委会在社区安全，文明创建以及拓宽再就业等方面所作的努力，以实际行动喜迎奥运会的浓浓热情。在社区安全方面，对宗教人员建立挡案，做好监督并组织了夜间专业巡逻队，进一步提高居民安全感。在文明创建方面，社区强化日常保洁，坚持日产日清，确保小街小巷整洁，争创优美，整洁的小区，通过宣传创建基本知识和开展居民思想道德教育工作，提高居民素质，重点做好 创安 ， 创模 和 五好家庭 建设工作。在就业方面，社区居委会积极为弱势群体服务，把 下岗再就业 摆上重要议事日程，并设立社区帮扶站，建章立制，从人、财、物上保障再就业平台的运行,帮助下岗职工再就业。xx社区曾荣获xx市XX年度再就业先进社区光荣称号。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn