# 大学生公司实践报告(汇总11篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-05-30

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!大学生公司实践报告篇一经过又一个学期的学习，我在大学里学习的知识还...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**大学生公司实践报告篇一**

经过又一个学期的学习，我在大学里学习的知识还没来的及运用在社会实践上。在这一次学院组织的暑期社会实践上，我有机会做到理论联系实际，使知识完整化，通过社会实践，把自己置身于社会中，接触各种社会现象，在公司里接触生产一线技术人员，操作工人等。实践期间，公司同事对我很是关照，在我刚进公司，同事们就对我进行必要的安全培训，接着到我到实际操作室熟悉一些操作，平常的工作中，主要进行变压器的巡检和维护，对一些线路的排版有一定的了解。

1、公司简介：

电有限公司根据行业特点，制定行业服务规范，广泛开展电力优质服务，通过主要媒体公开服务承诺和停电检修计划，提高服务质量。

2、实践目的：

通过自动化专业的特点通过实践了解并熟悉一些相关设备种类及其特点、相关的理论知识，所采用的控制手段及有关的控制原理；进一步了解公司的基本运作管理，技术开发创新，市场服务与开拓方式、特点、成功经验等。

3、事件背景：

20xx年8月，我很高兴的来到建水供电所进行社会实践，它是坐落在红河州的一个供电所，这里设备齐全，刚进入公司还觉得有点紧张的我，在和经理和同事的一些交流之后，发现他们对我都很关照，而且待人比较温和，就这样，我在建水供电所实习了。

4、实习期间：

建水供电所为加强文明服务和窗口建设，在全县14个乡镇供电所共设立了8个高标准的营业窗口。推行文明用语，公布服务承诺、服务标准及工作流程，设置群众意见箱、举报箱等，100%兑现供电服务承诺。在全县先后投入资金6481万元，完成一、二期农村电网、无电村通电工程、完善西部农村电网等改造，完成了一户一表改造110690户，供电可靠率由改造前的76%提高到90%以上，大幅度降低了农村电价，每年为农户减负800多万元，使党和政府的“民心工程、德政工程”得到有效落实。时间内容分好几步进行：

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。

2、学习建水供电局完善的管理运行模式和安全生产责任体制。建水供电局始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，“严、细、实、新”贯彻落实安全生产目标和工作重点，坚持每周安全例会和每月安全分析会制度，及时对安全生产工作进行分析指导。

3、学习《供电管理信息系统jn2000》，了解系统功能及运行环境，学习掌握jn2000的使用。由于我所学的专业为信息管理与信息系统，接触jn2000让我对本专业的学习方向及学习目标有了更为深刻的了解。

4、供电局长期以便民服务、优质服务为宗旨，推动优质服务工作深入开展，全力客户交费难问题，让客户缴纳电费有了更多的选择，充分满足广大用户的需求。目前已开通了电费、电量等短信查询告知业务，客户当月便知详情。除了这些便利客户的服务项目之外，该局又将推出三大平台：一是实现pos机刷卡缴费：二是利用电费充值卡：三是通过网上银行缴纳电费。客户可以在该局营业厅自助查询系统，输入相关帐号就可轻松完成查询电费。还可以通过上网登录网站，查到电费情况，还可以电话咨询，这些便民措施的推出，客户电费缴纳有了更多的自主权，必将受到客户的欢迎，也对及时回收电费起到了积极的促进作用。在我活动期间，建水出现了入夏以来持续的高温天气，电力系统用电高峰负荷持续攀升，面对用户困难，建水供电局技术人员冒着高温，连续奋战，顺利完成了10千伏城关i路2杆“t”接新建10千伏通广箱变电缆的任务，有效地缓解了变压器周边夏季用电高峰负荷持续攀升的紧急状况。电局工作人员的敬业精神给我留下了深深的印象。

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。在学校里学不到的知识和经验，在这里可以粗劣的学到一些，在这里不仅仅的是学习，更重要的是使我们对社会有充分的了解，无论是做人还是处世之道都得学。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。

这次的社会实践，我第一次更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业的运营规律，了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并通过撰写实践报告，使我学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业问题的能力。非常感谢学院帮我们组织的这一次社会实践项目，也感谢建水供电所对我的培养。

**大学生公司实践报告篇二**

2. 实践地点：xxx省xxx市中国人寿保险公司

3. 实践内容：本专业范围内的.工作及保险方面的相关内容

公司中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司，是xxx寿险市场上最大的专业公司，公司拥有员工 3000 余人，下设 10 个经营单位，所辖机构50个，服务网络遍布城乡。20xxx 年公司实现保费收入 4.8 亿元，占xxx地区寿险市场 70% 以上。总承保金额 920 亿元，共为 1072 万人次提供保险保障，累计给付 6.5 亿元，为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家 和省市级荣誉80 多次，连续六年被省公司授予“先进单位”；连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”；连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”；连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司（20xxx年企业年报）。

实践目的和要求：2xxx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动，活动的目的：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

基本要求是深入到社会经济单位的内部；再是参与性，必须亲自参加调查研究。

实践内容：我要参加实践的单位在我市xxx西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动，xxx月xxx日上午我见到了xxx科长，她一看上去就让人感觉到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备负责认真的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段,营销观念还处于萌芽状态,在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来,新险种开发较多,但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势,保险公司不断开发新险种,尤其是寿险险种。但从市场需求来看,保险产品的创新思路狭窄,形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面,难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合,保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析,我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”,无法构造自身的优势,而且导致过度竞争,造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其与保险市场有关的人类活动,现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位,新的营销观念尚处于萌芽状态,保险营销人员整体素质不高,极不适应保险消费市场需求,必须寻求创新。要求：

(1)注重经营关系,留住顾客;

(2)突出营销中的文化含量和品位,建立企业文化和塑立美丽的形象。

保险并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要,是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销,即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身,主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为:保险营销不仅仅包含保险推销,而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标,促进保险企业在竞争中取胜等内容;保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动,也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象,为保险企业的发展作出预测与决策,而保险推销则侧重于短期利益,是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的,但保险营销是通过投保人的满意而获得利润,而保险推销则是通过直接的销售来获得利润,所以,从营业员的角度来看,营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系,淡化卖保单的商业行为,强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看,保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统,来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

对于保险营销人员,保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代的科学技术创造了很高的生活标准,充分满足了人们生活需要和安全需要后,人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时,报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法,正好恰恰满足了这一需求。就保险而言,它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式,把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念,通过共有价值观念进行内在控制,使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为,借以增强保险企业的凝聚力、向心力,齐心协力实现保险企业的目标。

实习表现与效果

在学校与社会这个承前启后的实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次暑期实践的原则上以就业实习为主，企业总体水平也比较高。收获主要体现在两点： 工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实践报告，和单位的反馈情况表明，我们的大学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到单位的好评。同时自己也能提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、 活动方式。单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常工作。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。同单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

实践体会

暑假的日子里，在人寿保险公司的企业文化氛围中，我接受了锻炼，获得了能力提高和思想的进步。对于这次暑期实践活动的经历，以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作。

2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

为响应国家“低碳环保”的号召，华北水利水电大学土木与交通学院20xx年度“美丽郑州”社会调研宣讲实践团队就“低碳引领环保时尚 品质生活从我做起”的活动口号与主题开展 “变废为宝” 艺术品的展示活动。

20xx年07月16日，华北水利水电大学土木与交通学院20xx年度“美丽郑州”社会调研宣讲实践团队一行来到渠东路圣菲城小区进行“变废为宝”手工艺术品的展示活动。“变废为宝”工程的原料主要来源于已经废弃的纯净水瓶、饮料瓶及易拉罐、废纸等等。通过队员们绞尽脑汁的思考与齐心协力的配合，使得各种废弃物又有了新的用途，使它们又找到了新的“家”。由废弃物变成的“宝贝”主要包括乌龟形状的存钱罐、用于保护电源插盘的插盘保护壳以及用于家庭插花的花盆等等。由废弃物加工制作而成的各种手工艺品形状不一、用途不一，但都集简单大方美观与实用于一体，充分体现了“变废为宝”的思想。

为了实现人类与自然和谐共生的和谐目标，重新唤起大家保护环境的意识，该社会调研宣讲实践团队把由废弃物加工制作而成的各种小工艺品送给社区居民与儿童，并现场教授社区居民与儿童各种手工艺品的制作方法。希望通过此种方式使社区居民意识到废弃物并不是一点价值也没有的废物，而是隐藏了巨大价值的“潜力股”。使社区居民们可以意识到降碳其实就那么简单。只要日常生活中稍微注意一下就可以为构建低碳环保、美丽和谐的社会做出自己的贡献。

今天上完了最后一天班，在这之后感想颇多!这个社会远远没有我们想象的那么单纯好混。“遍地都是机会”——这句话只是某些人说给自己听的安慰。半只脚踏入现实，我已经能从各种细微之处感受到竞争的残酷和激烈。关于各个领域里的潜规则，关于象牙塔内的学生们还抱着某些侥幸的观念，我并不想妄加评论。我只是无情地给自己浇一盆冷水，更加清醒地定位自己。

参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

放假了，当时显的很兴奋， 打个电话商量了一下出去找工作，他们都很支持我的决定，也赞同我的这一做法!但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作， 还是千叮咛万嘱咐，但倔强的我却坚持去了北京!一名同学带领我来了这里!

刚开始觉的自己找份暑期兼职还是很容易的，但事实却总与愿望背道而驰!

当初，没有打过工，总是在父母呵护下成长，花钱上从未考虑那是父母的血汗钱，大手花钱，觉得钱太容易赚了，感觉打工很容易，没钱时打个三分钟电话妈，我没钱了，恩给你打多少一千够吗?恩行我先用着看。没了说一声别饿着自己!恩知道了!就这样电话打完了，一会拿着银行卡去取钱了，取完钱之后拿钱就不当个钱了，吃喝玩乐!早就忘了自己是农民家的孩子!这一假期终于去体验打工了，通过同学的帮忙我当了一家饭店的保安!每天不到八个小时的工作时间!我都不想说话了，因为最基本的我都做不好，站着时候没有精神，还有点驼背，刚上班，就没精神还什么都不会，还傻傻的还发呆，有哪个人愿意要这要的保安呀!为了工作买了皮鞋，我开始穿皮鞋站着，站了半天后，去住宿舍，可我没带行李，什么都没有，睡什么。我好言央求宿管给我找一个别人用过的铺盖，然后又用了宿舍一个人的被单，就这样睡觉方面算解决啦。脱掉鞋后既发现脚起两个泡，我真是一个未经历过风雨的孩子呀!从没吃过苦受过累，一直在爸妈呵护下成长。

原来我这么差劲，我还差远呢，那会真有点伤感，甚至有不想干下去的念头。第二天起来又同样继续站着，学别的保安如何去摆手势如何去停车!每次站到两个小时之后就真的坚持不住似的真想不干了，可一想同学的帮忙，必须要坚持下来，不管是什么原因迫使我坚持了下来了!两天了，每天忍受着脚的疼痛，哎，真有点心灰意冷，连一个保安都干不好，我还能干什么呢，更不用说抱负了，毕业后能干什么，真的像这句话谣传：不上大学后悔三年上了大学后悔一辈子么!我的心里在担忧着什么呢，整天胡思乱想，不过有时又想只有经历了苦难才有可能见到彩虹，还对自己说：记住没有天上掉馅饼的事，要想成功就得靠自己的努力，第三天中午班长很委婉和我说，下午你不用来上班了去夜班吧由于你戴眼镜，哦没事我去也许比白班适合我，呵呵!别的保安都说夜班好可我心里还是不安，但觉得总比白班好吧至少不用站八个小时呵呵!本来上班时间是零点到八点可我由于第一天上夜班，还有一定的好奇心21点就来了吃完饭，等到23点来个大叔后一问也是夜场保安，还有一个是班长比我大几岁，大叔带着我去和内场保安交接，告诉我工作是什么，而且很细心的告诉一遍，我初步了解了些，饭店的布局，但由于不习惯夜场，我也就睡了到早晨，班长很大反感没直接对我讲对白班班长说如果在睡觉夜场就不要了!第二天来了和大叔一起来的，大叔人很好给我讲很多为人处事的道理，虽然我没记住多少原话，有一句无论你将来干什么都要有责任心领导让你做的事一定干的漂亮这样才能得到领导的认可与赏识!刚从校园里出来你什么都不会不要紧，最重要的是你要有信心!干事不仅精而且要快，有的时候一遍做错了就没有下一次的机会了 。

经过和大叔的沟通我的心里好像放开了许多，第三天上班也基本上步入正常的轨道了，我觉得夜场还行，但干夜场不睡觉对身体很不好，我这方面还是很担忧的，白天回到宿舍也睡不着，宿舍的环境我认为糟糕透了，空气很潮湿，还时不时有个蚊子来亲吻我的皮肤，弄的我很烦，晚上回到公司上班，当然了也不是不能睡觉，只要到两点和四点查查房巡逻一遍看看，若有问题即时报告，没问题就可以了，我不怎么爱说话，那内向的心态又战胜了我那外向的心态，但是我很认真的工作巡逻查房，和别的保安也都很客气，有时候我很笨的!但是我没有气馁，我懂了笨鸟先学飞的道理，呵呵!下一天下午三点，我来公司吃饭，吃完了觉得回去也睡不着于是决定去公司对面的一家书店看会书，这看一眼那看一眼两个小时过去了，看一会走回宿舍睡觉了!一天一天过了十天了，!人生的路当然要崎岖了，不然多么没意思呢，无论我们处在何样的地位，我们都要快乐的生活，不要在无用的事情上浪费自己的时间和感情，而应该找准方向努力奋斗，要坚信这句话我还年轻我还有资本，更不要为那些生活中的小事影响着自己的心情，要以大局为重，从长远角度看问题，当然了无论何时都要保持清醒的大脑愉快的心情!我走路时滑了一跤，但我这样想我很幸运，没受伤!如果是以前我就会这样想，真点备，走路也让我摔倒!烦躁不安!现在不会了，因为我懂得了人要学会理解与宽容，而且最重要的是开心的面对生活中一些琐事，看来这次打工是正确的，呵呵!这句话说得好，人是在挫折中成长起来的，在磨炼中坚强起来的，这几天好像适应了夜场生活，只是吃饭时间不定，现在蚊子问题也解决了，不管白天黑夜总有大小电扇吹风，蚊子也不敢戏弄我了，多多少少能睡着点觉了。

转眼间来北京二十天了，在这里我也终于明白了我们这些没有工作经念的菜鸟是多么的逊色，而得到这份工作是多么的幸运!要想接触这个社会，想融入这个社会，那么这么一点点辛苦还是一定要的。一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

在工作结束后，我做了如下的总结：

1.要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，;当然和上司也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和上司沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2.要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让上司更赏识你，也比较容易受提拔， 查房时要主动和细心，什么地方坏了要细心报告。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候班长说了才知道做，班长不说就没有这个意识去做;社会经验比较缺乏，经常会做一些错事 ;刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**大学生公司实践报告篇三**

进入大学学习两年，想为自己多积累经验，提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，因此暑假期间参加了社会实践活动；社会实践也是我们的大学生头踏进社会而做准备的重要过程。它既是学生学习，又是学生素质能力的一次检验。这次有机会实习实践，我感到非常荣幸。在一个月的工作实践中，我学习到很多知识，感受匪浅。以下是我实践工作的总结和体会：

云南电力安装有限公司

8月01日—8月10日

暑假期间8月期间，尽管身在春城，气候也依旧如此炎热，骄阳似火，客服大厅内电话声此起彼伏。一个偶然的机会我被介绍到云南亮达电力安装有限公司客户服务中心做服务人员。于是我怀着忐忑的心情来到公司接受这次实践。

培训中经理的精彩的介绍给我留下了深刻的印象，然后是培训师循循善诱的培训和业务主管的基本业务介绍。在其中我学到了许多基本的电力知识和有用的人际交往能力。

两天的培训后我开始正式工作，开始对工作产生了浓厚的兴趣，随着对基本礼貌用语的熟悉和基本情况的熟识。更是对工作游刃有余，当然这无不缘自于各位督导的辛勤劳动，初期的我们一遇到困难就手忙脚乱，不知道世界还有光明，只等着督导们的救援。通过大量的练习，现在对工作已是胸有成竹了，通过这事前事后，我也意识到我们在生活中如果遇到了事情，首先，不能惊慌，要对事情的基本点如时间，地点，人物和大体的事情情况有个清晰的框图在心中，然后再漫漫进行分析，这样分析下来，其实很复杂的事情往往立即变得很简单了。一旦你心中突然慌了，那么再简单的事情就会变得复杂了。

值长每天都会有一些简洁而富有哲理的话语，每次来上班，总是喜欢先把这些话念一遍，客服中心的这个可以称为风俗习惯的“每值一语”绝对值得人人去学习和借鉴。“客户的抱怨不是麻烦，而是弥补问题的机会“，”“世界上没有有趣的工作，工作就是工作，乐趣必须自己创造”，“服务就是扮演对别人有用的人”，“有时间做一件出错的事，不如一开始就吧事情做好”。

令我体会最深的莫过于礼貌用语的应用，记得经理在开始时就和我们说，语言的信息传导中，语气占百分之七十。相同的一句话，新手说出来就有和督导完全不一样的效果，我真遗憾不能在这里长久得待下去，不然我的不大善于和周围人交际的情况就能有所好转了。如今我最大的收获是嘴上有了礼貌用语，而且运用越来越自然了，甚至在跟同学们打电话中，第一句话的“喂”已经由礼貌的“您好”攻占了，而且通过电话来处理事情时再不是以前的慌乱，代之的是一脸的镇静和相当老练的处理手段。

在工作前，我们进行了安全生产教育，这是每一个参加电力工作者的必经之路。只有进行了安全教育才能走上岗位。安全事故通报使我知道有很多事故发生的主要原因是作业人员未认真执行安全操作规程，不按章作业，工作负责人现场查勘不到位。很多的事实证明，如果对危险点不预测、不防范和控制，那么，在一定条件下，它就可能演变为事故，后果不堪设想。安全生产要坚持“安全第一，预防为主”的思想，并切实落到日常工作的任何一个小细节中去。一本血写的安全规则使我毛骨悚然，电力行业危险深深的印入我的脑海。做为我以后要从事的行业，我必须从现在做起！

**大学生公司实践报告篇四**

大学的最后一个暑期，我是在中国联通gl分公司中度过的，还未踏上工作岗位的时候，我把它当作是我大学生活的一个舞台、一个战场，强烈地期待着，跃跃欲试！仅因为我需要这个能够历练自己的战场。

我实习的单位是中国联通gl分公司校园部，青年企业家训练营里聚集了来自gl八大高校的42位同学，我们这个大家庭有着一个响亮的名字——“沃”行先锋！实践的第一阶段（7月19日至7月28日），公司邀请了师大一些著名的老师和公司一些业绩骄人的经理来为我们进行理论知识培训，比如说我们社会学专业的程中兴教授给我们传授了《社会调查方法》一课；师大社会学与社会工作系主任李昌阳老师把社会公益和爱心深刻地为我们演绎；师大音乐学院党副书记蒙志明老师关于人生规划与管理的教导；师大团委副书记罗元老师关于公益创业事业的讲解；还有校园部吴经理对我们展开了礼仪培训，传统营销技巧讲座；李圃经理对我们进行了为期两天的3g体验式营销培训……近十天满满的培训，较之平时上课，同样是在教室，同样有严格的考试，但是面对紧密接触到社会、接触到客户、市场、利益的培训，更让人受益匪浅。实践的第二阶段（7月29日至8月9日），这十天，我们42个人被分配到gl市7个不同的营业厅进行3g体验式营销，我被分到了漓江路的恒祥营业厅，我们组的主要工作业务有借助体验式营销进行3g卡的推广、指导用户操作自助服务机器、拓展宽带和无线上网业务等。很庆幸自己发现问题之后就及时调整好心态，当然在这个低谷期，我得到了工作伙伴的鼓励与肯定。所以，不管面对怎么样的客户，陷入怎样的情境中，我都给自己定制了一套工作方法：首先自己就必须喜欢并且接受公司的产品，然后再根据客户的需要以及公司实际掌握的资源，最大限度的满足客户的合理需求，其中抓住客户心理后使其对公司产品产生兴趣，在我们产生共鸣后促成交易。时间是最好的见证着，我做了一个适合自己做的、自己能做的计划。实践的第三阶段（8月10日至8月20日），我们进行了综合素质拓展与户外营销。营销的过程中，再刻意增加一些诸如登门槛、滚雪球等专业技巧的小乐章，也能使人感到快乐，一种学有所用、坦然的快乐。

三十二天的实习是充实而且快乐的，在这个本以为自己会不习惯的八月，快乐已经取代了温度成为我社会实践的主旋律。事实也本该如此，开营仪式、橘红色工作服、七星公园素拓、活跃的岗前培训、营业厅里的空调、公司食堂的可口菜……一切都历历在目。通过这一个月的实践，发现了诸多问题，关于自身的思考，关于公司的思考，这同样是我在实践中收获的一笔宝贵财富。

很多大学生都会感觉到，大学校园里有一种散漫的气氛，都能深刻感受到中学与大学在生活节奏方面存在很大的落差，这种慢节奏同样与快速发展的社会是不相符的。在我们雁山校区，学生与社会接轨的机会更是少之又少，甚至可能会有学生单纯的把学习课程和参与学生活动的多寡用来衡量自己社会认知、社会实践平水的高低。我以为，这是象牙塔里一个天马行空的想象。毕竟现行的大学教育与社会的发展是有较大出入，处于预期社会化时期的我们，学习不能只是关于教科书的学习，实践自然也不能仅是搞搞学生活动，我认为个人积累社会阅历的最好方式还是有要投身与社会这个大熔炉里面，扩大自己的社会接触面——诸如与不同的社会群体、地域、职业等发生关联。当自己已经掌握了前进的资源和条件时，大学生还应该拥有一种叫做坚持与责任的素质，只有这样，才会得到资源提供方与自己的肯定，持之以恒是一个社会实践者最为漂亮的实践姿势。

中国联通是中国唯一一家在香港、纽约和上海上市的国有电信运营企业，作为电信行业的后起之秀，它向世界大声宣告自己“创新·改变世界”企业文化，同时它也在为“让一切自由连通”的使命不断奋斗！引进wcdma制式、开发3g网络、新势力校园套餐等都体现了其创新精神，这是值得我们大学生去认真学习的。但是联通由于自身发展年限和战略的影响，是存在一些问题的。下面我就针对其校园业务，浅析其校园市场存在的问题以及对策。

第三，缺乏有针对性的老客户维系措施。在这个竞争无比激烈的电信市场，市场的开拓与维系都很重要，用户是公司的上帝，所以有针对性地、人性化地为其提供一些服务，给予其一些优惠是很有必要的。第四，巩固好学生直销员这座大桥。做营销的不怕没有市场，就怕没有肯替你“卖命”的直销员，管理学生直销员不需要你有雄厚的资金，但需要你有一颗换位思考的心，可以给其一些必要的优惠、为其提供一些培训和发展的机会等。

第六，套餐资费的调整与透明化收费。现在爆料出很多关于电信运营商乱收费的现象，其中很大一部分是由于用户扭曲事实与一些客观因素造成的，虽然公司一向是诚信经营，但也并不意味着公司不需要去安抚用户心理，因此更加透明地进行费用管理是很有必要的。

在中国联合网络通信gl分公司实习的这一个多月，我真切地感受到了合作的力量，学习到了市场营销的技巧……总之，我是收获的。

**大学生公司实践报告篇五**

关于大学生联通公司实践报告范文怎么写?下面小编整理推荐

大学生在联通的社会实践报告

，欢迎阅读参考。

今年暑假我的暑期实践已经结束了，虽然时间不长，可是学到的东西却是不少，我在实习中找到了很多的不一样的地方，我对自己说，我可以在不断的发展中得到更多的进步，我想在不断的前进中，得到更多的进步，我相信这就是我一直以来要进步的地方，我必须要努力了!

一个不一样的暑假在我的期盼之中到来了，没有了纷繁的作业任务，也没有了往日忙碌的补习课程...一切显的是那么的悠闲。我突然想在这短短的2个月内也书写一些人生的美丽篇章，而不是那么惶惶忽忽地虚度。自从进了大学，一直想找机会证明一下自己的存在价值，我成人了，是应该独立地去面对一些事情，而不是一味地依靠与逃避。我想闯出属于自己的一片天空，组成天空的云朵就从这次的实践出发吧。满怀信心!整装待发!

我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始我期望很高，一心想怎么说，我也是个南邮的本科大学生，找个工作不在话下，一定要趁这个机会大捞一笔，但当我真正开始时，发现很多的工作都需要工作经验，那些端盘子，做促销的工作我又不想干，觉的不能真正地锻炼自己的能力，接触社会，每天都以失败告终，在无尽郁闷的同时我开始了自我反省。关键在于我没有正确地摆正自己的位子，放下一切，不在工资问题上纠结。以“我就是一位打工者的心态”重新开始。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，我决定社会实践只要有工作，能供饭吃，试用的也可以干啊。于是我找到了中国联通宽带网络授权代理有限责任公司。经过面试经理同意试用一个月。当时我兴奋不已。第二天，我便开始了我的暑假假社会实践生活。虽然是试用，明知我只在公司干一个月，但我还是以饱满的工作态度来开始实践的每一天，谦虚向一些前辈请教，主动要求完成一些工作任务。有几个同事都没念过大学，他们对大学生活很有兴趣，我就饶有兴致地跟他们介绍我的大学生活，一切发生地是那么的轻松愉快。

但我的实践之路并不是只有这些元素的存在，它同时掺拌着艰辛与汗水。我所在的部门是运行维护部主要是宽带网络售后服务，我们搞售后服务的最重要的是想方设法解决客户问题，在我们看来整个部门就是一个整体，如果客户上网有什么问题就是我们整个部门十多个人的事情。在这里我们追求的是团体效益，是协作。

虽然也是计算机学院的一名学生，但是毕竟刚读大一，只学过一些简单的计算机基础课程，所以在完成某些任务时就寸步难行，一直问前辈们又不好意思，他们的工作任务也非常繁重，于是我只能上网查找资料，一边学习消化一边处理工作，因此有时会耽误完成任务的时间，而遭到上级的批评。为此我也感到很委屈，觉的我只是来实践的，何必那么较真呢。而且我也在努力啊，又没偷懒，凭什么还要遭人骂呢?有一天我就找了同部门的一个年长的同事谈心，向他诉说了我心里的种种，他说，“我刚来时也是这种情况，经常受到领导的指责，也觉的很委屈，但我觉的天道酬勤，只要不断的学习，积累，总有一天能很出色的担当这份工作，终于我熬过来了，有了今天的成绩。”我听后感到茅塞顿开，只要一心扑向工作，不去计较太多，总有展露微笑的一天的!

最大的可以区别大学生的就是在与客户打交道时，很多同事为了更好的完成工作都把经历投向客户，毕竟交往也是一门学科吧!“艰辛知人生，实践长才干”。通过此次社会实践活动，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，大学生只是起点比较高，其它的也并没有什么优势，我逐渐地发现了自己的不足，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，这是难能可贵的一次收获。我的第一次社会实践，饱涵了很多人生的哲理，这是成长过程的一次邂逅，虽然一切并不那么绮丽，但依旧美丽，它在无形之中点缀了我的人生，熠熠生辉。

我相信在今后的生活学习中，我会做的更好的，我对自己说，应该做的更好了，前面的事情很多都是这样，我相信自己能够做的更好，我可以在不断的前进中得到更多的进步，实践就是这样，只有自己努力了，就会做好这一切，我会努力的，我会一直努力下去的，我会的!

**大学生公司实践报告篇六**

【导语】本站的会员“realplayer10”为你整理了“[大学生社会实践报告范文]大学生物流公司社会实践报告”范文，希望对你有参考作用。

实践时间：

20xx年7月20日---20xx年8月20日

实践地点：

四川新通道物流有限公司一分司

实践

总结

：

大学的第一个暑假，我去四川新通道物流有限公司一分司实习。实习期间努力我将自己在学校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，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成公司领导和同事交办的工作任务，得到了公司员工的一致好评，在公司的帮助下我学到了很多书本上学不到的东西，积累了一定的社会经验，同时也发现了自己的许多不足之处，并做了改正。

此次实习的职务是制票员，参与制受理单、送货等工作。因此主要锻炼了我的交际能力与语言技巧。面对客户的时候，有一种真正从课本中走到了现实中的感觉，一些书本上的很抽象的理论知识在应用到实际生活的时候总有一些难度，针对这一点就要求我开动脑筋随机应变了。

在刚开始的时候，一些工作令我感到茫然摸不着方向，这使我我很受挫。在学校的时候以为自己的能力还不错，但当实际问题摆在面前时，才知道自己知道的还远远不够，这时才领悟到“学不可以已”的现实含义。

熟悉一点后，我又总是填错受理单，送货的时候也曾说错话、点错数。有时这点错会给公司带来极大的麻烦。曾经有点马虎的我再一次体会到无论在哪里细致、认真都是必不可少的员工素质。好在有好的老员工帮助我，他们指出了我很多的不足，并耐心的帮助我改正。他们的办事能力和热心深深的感染着我，让我越干越有劲儿。

“在公司里要遵守单位规章制度，工作上不懂就要问”是老职工教给我的第一句话。

首先，“无规矩不成方圆”，遵守单位规章制度是单位运转的基础之一，任何单位都会有一套属于它的规章制度，有的条款或许枯燥，但它却是必不可少的。其次，发问则是员工提高自我能力的一种有效方式。提问首先证明了你在思考，在发问和解答问题的过程中又能够锻炼我们的思维、表达能力及交际能力。

“严格要求自己，耐心对待顾客，细心照顾货物。”一直是新通道物流公司的经营座右铭，作为其中一员，我也不例外。上级对每一位职工的要求都很严格，在我看来这正好也是上级对下级的一种关爱一种期望。

实习的道路是洒满了汗水的，但通过实习我学到了很多实用的经验，工作之余我也不忘学习，充分合理的利用空余时间阅读世界经典名著成了我工作的补充营养，这丰富了我的知识网。而这些都将为我以后真正走上工作岗位打下基础。

这一次实习也让我看到了与我们息息相关的现实问题，首当其冲的就是就业问题。

在当代，大学生就业确实是有相当大的难度的，每年都有很多毕业生找不到工作。在我看来，主要原因还是能力问题和就业技巧。能力主要分在校学习的基础知识、生活中积累的一些经验和自己的交际能力，这一点的重要性几乎是决定性的。这些能力是不可能在短时间内可以培养出来的，它是岁月的沉淀，需要我们随时积累。

就业技巧主要是面试技巧和机遇。面试技巧是靠我们自己摸索的。

有人面试会胆怯、不好意思，这些都会影响我们的就业，克服胆怯就成了面试的首要任务，这就要求我们在学校的时候就要注意锻炼自己，多上台多与陌生人交流，胆怯、不好意思都是可以克服的。

我认为机遇也只是给有准备的人，没有能力的人，即使遇到再好的机遇也只能错过。因此，能力的培养还是第一位的。

“路是一步一步走出来的”，这一个月充满汗水与欣喜的实习将为我走向社会而铺路，那些珍贵的经验则会成为我走下去的资本。然后凭借自己的努力再一步一步走出我自己的人生。

大学生物流公司社会实践报告

大学生寒假物流社会实践报告

关于大学生社会实践报告

大学生社会实践报告

大学生社会实践报告

**大学生公司实践报告篇七**

2. 实践地点：xxx省xxx市中国人寿保险公司

3. 实践内容：本专业范围内的工作及保险方面的相关内容

公司中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司，是xxx寿险市场上最大的专业公司，公司拥有员工 3000 余人，下设 10 个经营单位，所辖机构50个，服务网络遍布城乡。20xxx 年公司实现保费收入 4.8 亿元，占xxx地区寿险市场 70% 以上。总承保金额 920 亿元，共为 1072 万人次提供保险保障，累计给付 6.5 亿元，为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家 和省市级荣誉80 多次，连续六年被省公司授予“先进单位”；连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”；连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”；连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司（20xxx年企业年报）。

实践目的和要求：2xxx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动，活动的目的：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

基本要求是深入到社会经济单位的内部；再是参与性，必须亲自参加调查研究。

实践内容：我要参加实践的单位在我市xxx西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动，xxx月xxx日上午我见到了xxx科长，她一看上去就让人感觉到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备负责认真的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段,营销观念还处于萌芽状态,在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来,新险种开发较多,但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势,保险公司不断开发新险种,尤其是寿险险种。但从市场需求来看,保险产品的创新思路狭窄,形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面,难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合,保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析,我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”,无法构造自身的优势,而且导致过度竞争,造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其与保险市场有关的人类活动,现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位,新的营销观念尚处于萌芽状态,保险营销人员整体素质不高,极不适应保险消费市场需求,必须寻求创新。要求：

(1)注重经营关系,留住顾客;

(2)突出营销中的文化含量和品位,建立企业文化和塑立美丽的形象。

保险并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要,是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销,即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身,主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为:保险营销不仅仅包含保险推销,而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标,促进保险企业在竞争中取胜等内容;保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动,也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象,为保险企业的发展作出预测与决策,而保险推销则侧重于短期利益,是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的,但保险营销是通过投保人的满意而获得利润,而保险推销则是通过直接的销售来获得利润,所以,从营业员的角度来看,营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的\'联系,淡化卖保单的商业行为,强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看,保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统,来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

对于保险营销人员,保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代的科学技术创造了很高的生活标准,充分满足了人们生活需要和安全需要后,人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时,报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法,正好恰恰满足了这一需求。就保险而言,它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式,把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念,通过共有价值观念进行内在控制,使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为,借以增强保险企业的凝聚力、向心力,齐心协力实现保险企业的目标。

实习表现与效果

在学校与社会这个承前启后的实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次暑期实践的原则上以就业实习为主，企业总体水平也比较高。收获主要体现在两点： 工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实践报告，和单位的反馈情况表明，我们的大学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到单位的好评。同时自己也能提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、 活动方式。单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常工作。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。同单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

实践体会

暑假的日子里，在人寿保险公司的企业文化氛围中，我接受了锻炼，获得了能力提高和思想的进步。对于这次暑期实践活动的经历，以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作。

2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

为响应国家“低碳环保”的号召，华北水利水电大学土木与交通学院20xx年度“美丽郑州”社会调研宣讲实践团队就“低碳引领环保时尚 品质生活从我做起”的活动口号与主题开展 “变废为宝” 艺术品的展示活动。

20xx年07月16日，华北水利水电大学土木与交通学院20xx年度“美丽郑州”社会调研宣讲实践团队一行来到渠东路圣菲城小区进行“变废为宝”手工艺术品的展示活动。“变废为宝”工程的原料主要来源于已经废弃的纯净水瓶、饮料瓶及易拉罐、废纸等等。通过队员们绞尽脑汁的思考与齐心协力的配合，使得各种废弃物又有了新的用途，使它们又找到了新的“家”。由废弃物变成的“宝贝”主要包括乌龟形状的存钱罐、用于保护电源插盘的插盘保护壳以及用于家庭插花的花盆等等。由废弃物加工制作而成的各种手工艺品形状不一、用途不一，但都集简单大方美观与实用于一体，充分体现了“变废为宝”的思想。

为了实现人类与自然和谐共生的和谐目标，重新唤起大家保护环境的意识，该社会调研宣讲实践团队把由废弃物加工制作而成的各种小工艺品送给社区居民与儿童，并现场教授社区居民与儿童各种手工艺品的制作方法。希望通过此种方式使社区居民意识到废弃物并不是一点价值也没有的废物，而是隐藏了巨大价值的“潜力股”。使社区居民们可以意识到降碳其实就那么简单。只要日常生活中稍微注意一下就可以为构建低碳环保、美丽和谐的社会做出自己的贡献。

今天上完了最后一天班，在这之后感想颇多!这个社会远远没有我们想象的那么单纯好混。“遍地都是机会”——这句话只是某些人说给自己听的安慰。半只脚踏入现实，我已经能从各种细微之处感受到竞争的残酷和激烈。关于各个领域里的潜规则，关于象牙塔内的学生们还抱着某些侥幸的观念，我并不想妄加评论。我只是无情地给自己浇一盆冷水，更加清醒地定位自己。

参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

放假了，当时显的很兴奋， 打个电话商量了一下出去找工作，他们都很支持我的决定，也赞同我的这一做法!但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作， 还是千叮咛万嘱咐，但倔强的我却坚持去了北京!一名同学带领我来了这里!

刚开始觉的自己找份暑期兼职还是很容易的，但事实却总与愿望背道而驰!

当初，没有打过工，总是在父母呵护下成长，花钱上从未考虑那是父母的血汗钱，大手花钱，觉得钱太容易赚了，感觉打工很容易，没钱时打个三分钟电话妈，我没钱了，恩给你打多少一千够吗?恩行我先用着看。没了说一声别饿着自己!恩知道了!就这样电话打完了，一会拿着银行卡去取钱了，取完钱之后拿钱就不当个钱了，吃喝玩乐!早就忘了自己是农民家的孩子!这一假期终于去体验打工了，通过同学的帮忙我当了一家饭店的保安!每天不到八个小时的工作时间!我都不想说话了，因为最基本的我都做不好，站着时候没有精神，还有点驼背，刚上班，就没精神还什么都不会，还傻傻的还发呆，有哪个人愿意要这要的保安呀!为了工作买了皮鞋，我开始穿皮鞋站着，站了半天后，去住宿舍，可我没带行李，什么都没有，睡什么。我好言央求宿管给我找一个别人用过的铺盖，然后又用了宿舍一个人的被单，就这样睡觉方面算解决啦。脱掉鞋后既发现脚起两个泡，我真是一个未经历过风雨的孩子呀!从没吃过苦受过累，一直在爸妈呵护下成长。

原来我这么差劲，我还差远呢，那会真有点伤感，甚至有不想干下去的念头。第二天起来又同样继续站着，学别的保安如何去摆手势如何去停车!每次站到两个小时之后就真的坚持不住似的真想不干了，可一想同学的帮忙，必须要坚持下来，不管是什么原因迫使我坚持了下来了!两天了，每天忍受着脚的疼痛，哎，真有点心灰意冷，连一个保安都干不好，我还能干什么呢，更不用说抱负了，毕业后能干什么，真的像这句话谣传：不上大学后悔三年上了大学后悔一辈子么!我的心里在担忧着什么呢，整天胡思乱想，不过有时又想只有经历了苦难才有可能见到彩虹，还对自己说：记住没有天上掉馅饼的事，要想成功就得靠自己的努力，第三天中午班长很委婉和我说，下午你不用来上班了去夜班吧由于你戴眼镜，哦没事我去也许比白班适合我，呵呵!别的保安都说夜班好可我心里还是不安，但觉得总比白班好吧至少不用站八个小时呵呵!本来上班时间是零点到八点可我由于第一天上夜班，还有一定的好奇心21点就来了吃完饭，等到23点来个大叔后一问也是夜场保安，还有一个是班长比我大几岁，大叔带着我去和内场保安交接，告诉我工作是什么，而且很细心的告诉一遍，我初步了解了些，饭店的布局，但由于不习惯夜场，我也就睡了到早晨，班长很大反感没直接对我讲对白班班长说如果在睡觉夜场就不要了!第二天来了和大叔一起来的，大叔人很好给我讲很多为人处事的道理，虽然我没记住多少原话，有一句无论你将来干什么都要有责任心领导让你做的事一定干的漂亮这样才能得到领导的认可与赏识!刚从校园里出来你什么都不会不要紧，最重要的是你要有信心!干事不仅精而且要快，有的时候一遍做错了就没有下一次的机会了 。

经过和大叔的沟通我的心里好像放开了许多，第三天上班也基本上步入正常的轨道了，我觉得夜场还行，但干夜场不睡觉对身体很不好，我这方面还是很担忧的，白天回到宿舍也睡不着，宿舍的环境我认为糟糕透了，空气很潮湿，还时不时有个蚊子来亲吻我的皮肤，弄的我很烦，晚上回到公司上班，当然了也不是不能睡觉，只要到两点和四点查查房巡逻一遍看看，若有问题即时报告，没问题就可以了，我不怎么爱说话，那内向的心态又战胜了我那外向的心态，但是我很认真的工作巡逻查房，和别的保安也都很客气，有时候我很笨的!但是我没有气馁，我懂了笨鸟先学飞的道理，呵呵!下一天下午三点，我来公司吃饭，吃完了觉得回去也睡不着于是决定去公司对面的一家书店看会书，这看一眼那看一眼两个小时过去了，看一会走回宿舍睡觉了!一天一天过了十天了，!人生的路当然要崎岖了，不然多么没意思呢，无论我们处在何样的地位，我们都要快乐的生活，不要在无用的事情上浪费自己的时间和感情，而应该找准方向努力奋斗，要坚信这句话我还年轻我还有资本，更不要为那些生活中的小事影响着自己的心情，要以大局为重，从长远角度看问题，当然了无论何时都要保持清醒的大脑愉快的心情!我走路时滑了一跤，但我这样想我很幸运，没受伤!如果是以前我就会这样想，真点备，走路也让我摔倒!烦躁不安!现在不会了，因为我懂得了人要学会理解与宽容，而且最重要的是开心的面对生活中一些琐事，看来这次打工是正确的，呵呵!这句话说得好，人是在挫折中成长起来的，在磨炼中坚强起来的，这几天好像适应了夜场生活，只是吃饭时间不定，现在蚊子问题也解决了，不管白天黑夜总有大小电扇吹风，蚊子也不敢戏弄我了，多多少少能睡着点觉了。

转眼间来北京二十天了，在这里我也终于明白了我们这些没有工作经念的菜鸟是多么的逊色，而得到这份工作是多么的幸运!要想接触这个社会，想融入这个社会，那么这么一点点辛苦还是一定要的。一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

在工作结束后，我做了如下的总结：

1.要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，;当然和上司也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和上司沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2.要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让上司更赏识你，也比较容易受提拔， 查房时要主动和细心，什么地方坏了要细心报告。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候班长说了才知道做，班长不说就没有这个意识去做;社会经验比较缺乏，经常会做一些错事 ;刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**大学生公司实践报告篇八**

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己的最好途径。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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

今年暑假我终于下定决心要回家了，一回到家才发现在所有读书的朋友中我是最早回来的，有好多同学都去工作不回来了，在失望之际也激起我向他们看齐的决心。在我头脑中闪过的第一个名词是“诚星”，记得去年暑假帮朋友配机就去那里，当时那是一家新开的店走进去的第一感觉还不错，环境也很好（呵呵，本人对空气，声音，视觉要求比较高哦！）老板对我的第一印象也很好，过后我也过去坐了几次，聊聊天什么的，当聊到专业时，老板说以后如果要实习什么的可以到那里去…………甩甩头，决定要去诚星了。一年后重新走进诚星的感觉是她发展了，壮大了，这也在以后在跟客户的聊天中可以证实到着一点。

跟老板讲明了实践的目的，他就爽快的答应了，他帮我介绍了一下其他员工，一个叫啊智，和我同龄，还有一个叫奕民，一个和我同姓，叫江文鑫（“总工程师”呢），还有一个丽娜，负责培训部门的。介绍完马上进入正题了，亮（老板）叫我马上装台电脑给他看看，啊智就在旁边帮忙指点一些细节的东西。比如注意安装支撑主板的铜柱，各种螺丝钉分别是锁什么器件的，机箱连线及注意主板上面的提示。在这些小细节磕磕碰碰，边讨论边学习终于在下班前装好一台裸机了，花了有两个小时的时间。晚上就放下手中的工作先处理下午送来的两台系统有点小毛病的电脑。第二天又开始摆弄那台电脑了，分区，格盘，装系统，可是这台机子配置低了点，亮要求装98，店里装98都是在dos下从硬盘安装的，这我没想到，dos命令也忘光光。刚开始工作说实在有点怕生，不敢问太多，怕人家烦，所以就自己上网找资料，再问一点点，搞了老半天终于在奕民的帮助下学会了从硬盘安装98系统了。接下去的时间又被其他事占用了，第二天晚上初出茅庐，去上门维护，还挺顺利的。第三天了，我的那台电脑还没弄好，赶紧安装一些常用软件和培训软件，就在进行网络调试时又遇难题了。

无论怎么弄网络就是上不了，请教了啊智和奕民还是不行，没办法系统有重新装了好几次还是那样。说实话这个时候真的灰心了，没有动力了，第一台电脑弄了三天还是没弄成，老板没炒我我自己都退却了。就在这时候江总回来了（江文鑫，我们都这么叫他），这是我这三天头一次见到他，不知道他有多忙呢。他简单的听了我们说的症状，两分钟后那台电脑就在他手里起死回生了。惊讶之余我们一群人围过去，经过我们的“威逼利诱”，他就像老师一样拿起一张纸和一根笔教起我们来了。原来安装完网卡后很出现了两个internet协议，一个是tcp/ip还有一个tcp/ip（拨号网络适配器），是那个拨号网络适配器在搞鬼，把它删除后重新分配了ip填写了网关和dns就可以上网了。在接下去的工作中也常出现这个问题，我都迎刃而解了，后来总结有的98系统安装完网卡会出现那个问题，xp基本没遇到。江总的帮助使我重新燃起“战斗的火焰”。

一个星期过去了，在亮和各位前辈的帮助下我基本上对店里的业务熟悉了，电脑维修组装思路也清晰了许多。本来想实践一个星期的，但是亮看我能帮他忙了，就提出让我做久一点，然后定了工资。这是我没想到的，高兴的答应了。

接下去的那几天，亮都亲自教我一些实用的东西，比如判断机箱电源的好坏，电源短接法，就是把机箱电源接主板的那条排插正面，也就是有一个扣的那面的右边三四两根线短接起来（黑，绿两根）如果电源风扇能正常转，那说明那个电源90%没问题。要是换一个新的可以，原先的那个不能用则说明电源内部有损坏，导致输出功率太小，不过这样的电源还可以卖给那些只想给光驱供电听cd的人，这样双方也很实惠。

过了几天有一台电脑搬过来说是不能开机，刚开始电源还能转，不过没转两下就不动了，然后我就用电源短接法试了好几次都不行，换了一个新电源，可以启动，顺利进入系统，换上原先的还是不行。这时江总都一直在旁边看着，他说这样并不能就给这个电源判死刑，我迷惑了。他解释到，电源也有过电保护，把它接好不要通电，电源和复位键多按几次，然后再通电看看可不可以，要是不可以再换掉。我按照他的方法试了一下，嘿嘿，果然被他说中了，给机箱电源放完电再通电果然那个电源又能用了。

一眨眼十天过去了，这十天是最忙的十天，学习的东西也最多，几乎什么东西都有涉及到，比如打印机，复印机，传真机，扫描仪，录像系统，点歌系统，网络布线，还有很多很多。最有趣的是网线的制作，他们说要是冬天的时候拉得手都僵硬了。

就在这时候，来了一个新同事叫戴旭毅，是北交大计算机系的，他本来是送显示器来修理的，交流了一下，看这里环境还可以就也留在店里帮忙了。过了几天又来了一个新同事，叫陈一鸿，是泉州师范的，还是他们学校计算机协会的会长呢。店里面比平常多了三个，顿时热闹起来了。我们三个称放假打工这几天是店里的“黄金时期”，说实话也是这样，每天做的事情多了，客户的问题迅速解决了，店里的经济效益和客户的评价都高起来了。记得有一天，我一上班就接了一个上门维护的case，刚到客户家不久戴旭毅进来了，原来老板不知道我来了，就叫戴旭毅来修。后来两个技术员就在客户家和主人边聊天边修电脑，不一会就弄好了，还教了那个客户一些电脑维护基本常识，害他感动的要命。老板找我们谈天的时候也讲了一件搞笑的事情：有个客户说，你们公司的技术员简直就是“海尔”，烟也不抽，茶也没喝，又很有礼貌。我们听得笑破肚皮了。

有一阶段装机的人太多了，公司的很多货都销出去了，客户搬过来维修的机子又很多，培训部也搬了几台启动不了的机子下来，两天技术台就堆了十几台机子，呵，看起来好有气势哦。而且很多基本上可以判断是内存坏或不稳造成的，但是要处理那一大堆最郁闷的是没有一条好的内存来检测一下。

在这种情况下，我们三用了一个下午的时间，终于从一大堆不稳和坏内存中弄出了一条能用的内存来。当场泡了三杯茶，庆祝一下。我们看那条内存上面有贴着一个黄色的标签就把它取名为黄金内存。这条黄金内存真的很好用，但单单用它就解决的七八台机子。两天后，店里到货，机子全部送了出去，轻松了许多。这时我们给那条黄金内存找了个好归宿，安置在一台比较好的培训机上。这样至少还是对的起观众的。以后我们要是缺内存的时候都会说起那条内存来，因为那条内存经历了多少“风雨”，也见证了我们的苦与乐。

有一阶段被他们教坏了，整天那句“人品有问题”都挂在嘴上。不过我们有时候也会奉行江总的那句：我们不是上帝。这句话，真的很受用。并不是所有问题都能解决而且很顺利的。

有一次奕民出去上门维护，我们很奇怪，每次他出去总是速去速回的，这次不会有什么事吧。打了一个电话去催他，果然还在客户那边。他说：“你们有谁过来一下，我快疯了！”。后来老板去了，回来就在那边讲笑话了。他说奕民去客户家弄电脑，本来电脑已经弄好了，可是要走的时候，看那机箱质量不错，用手摸了一下。哈哈！问题来了，电脑黑掉，启动bios提示音提示内存问题。他就在那边一直拔插内存，擦了好几十遍金手指还是不能启动。照他本人的话来说就是弄的快心脏病了。那个客户也一脸黑黑的。后来老板去了，他就只拔插了一次就可以开机正常运行了。每个人也都松了一口气，接下去暴笑，奕民是暴汗。然后江总就把“人品有问题”这句话打赏给奕民了。然后我们一遇到什么问题就爆出一句“你人品有问题”。

之后也遇到了一些很郁闷的事。一块主板，经过我们四五个人测试都不能用，而且通知客户不能用后，那个客户来看怎么回事。我们接上电源，他手一摸，吓死我们了，居然耳边响起了熟悉的启动声。还有遇到更离谱的，就是一台机子只能在这张桌子上能启动，在其他桌子上就启动不了了。这台机子这个人就是点不亮，其他人都能用。如此问题，很是搞笑。除了用“人品出问题”来评价，还真是怀疑是不是见鬼了。

个人觉得知识是大众的，虽然我不是什么传道士，但是每次我上门给顾客维修电脑的时候都会给他们讲解一些比较容易掌握的基本操作，学以至用嘛，再操作一次给他们看，这样总是耽搁比较长的时间，这和我们迅速处理问题的宗旨有点相违背，但是老板也能理解。

但是有时候也会遇到难缠的主儿，比如一个顾客他的机子配置底，可是要求装好的杀毒软件，装好后又嫌杀毒速度慢，杀毒软件运行拖了系统速度，跟他解释道理他就是听不进去。还有就是去一个顾客那里换墨盒，他要的是黑色的，换完后发现彩色的墨盒不能用了，我就跟他解释说：可能是彩色墨盒没水了或是那个芯片接触不好，他说墨盒刚换不久，就是不相信彩色墨盒有问题，硬要我们在那里当场解决。这可是一种培养超级耐性的工作，要是说话不小心就得罪了客户了。只能忍耐再忍耐，尽力解决问题，再不成功就求助。不过自己还是得学会圆场，当把机子或设备搬到公司后就是讨论，找资料，共同解决难题。这是求生精神，学习精神，合作精神的共同体现。呵呵，不小心“盗用”了老板的话。

那个换墨盒的客户的彩色墨盒后来在公司检测结果是芯片坏，我们找了一个旧的芯片把它清零了换上去就好了，这是后话了。

啊亮常常找我谈话，谈话内容基本上都是怎么学做人，出社会怎么做，怎么做生意，怎么维护形象等等之类的。这些对我来说应该是受用终身的，不过也从谈话中了解了社会生活竞争的残酷性。有时候我们三个新来打工的都会在那里谈论，讨论公司里面的，也讨论公司外面的，更讨论今后就业的。

记得有一次旭毅去上门维护，不过那个客户出现的是小问题，不到两分钟就解决问题了。旭毅看这也没什么就不打算跟他收费了，不过那个客户倒是替旭毅担心，说上次也是这种问题其他人收了好几十，这次你如果不收钱会不会被老板骂啊。最后我们几个人帮旭毅和老板说过去了。也没什么事情，就当提高公司的形象了。

先树立在别人心中的形象。无论做什么事要以最短的时间上手，而且做到给别人一种很专业的感觉。培养办事速率。最主要的收获就是：每维修好一台电脑都有一种成就感，也为以后的工作定了个大方向。

其实每天都是一个新的开始，每天都要给自己定一个目标，每天迎着这个目标去前进，这样才能有所提高，并不是我认为的那样的，可能现在我会感到疲倦，可都是暂时性的问题，主要是我还没有发现其中的乐趣，一旦发现了会有无穷的动力。我深深的体会着师傅的话语，感到自己太孩子气了，做事情不是凭着一时的好玩，而是要以着对自己负责，对他人负责的态度去做好每一件事情的。对于我的行为，我很内疚，我明白了每天其实都是一个新的挑战，并不是一味不变的，以前我这么认为是因为我对自己没要求，而现在我决心要改变这种状况，在后面的十几天中，做好自己的工作，迎接自己挑战。

**大学生公司实践报告篇九**

实践是检验真理的唯一标准，作为一名广告学专业的学生，在经历了大学一年的理论学习之后，必须接受一段时期的实践才能成为更加提升自己的专业能力。广告业对于实践技能的要求不亚于其他任何行业，因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于广告学毕业生的严厉要求，因此这次暑假我进行了一个月的实习，这次实习让从未正式接触社会的我收获颇丰。

江苏东台宗华图文广告设计公司

主要有三个方面：

二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验；

三是为以后毕业论文积累了素材和资料。

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在这里记录下来，以期看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选择了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，我的紧张很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，也是出于对毕业后就业的考虑，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并考虑到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

宗华是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折,但我的目标是很明确的,那就是前进,永不言弃,永不退缩! 实习中，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企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，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

万事开头难。第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看那里逛逛，最终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。终于找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，不过通常情况下一遇到困难或不懂就放弃了，而现在当我有疑问的时候，身边都有同事可以指教，这使我受益。 以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更是丰富多彩。比如帮同事过生日，和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在体育公园漫步，总是那么的惬意，且在这些集体活动中我也对在公司的实习心得进行整理，独自思考自己的将来，自己的追求，不再盲目。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢宗华广告公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。1个月，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

经过一个月的实习，我有以下体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手；其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅；再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作；最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到 “学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。 实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋是宗华公司的同事和朋友们。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

最后，我想再次感谢宗华的工作人员让我来到宗华，这是一次很好的经历。很感谢宗华公司的各位同事，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助，谢谢。 实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，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，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

**大学生公司实践报告篇十**

很久没有参加实习了，上一次实习还是一年前的暑假，之后就是一直想实习而没有机会，直到现在我还是没有去过。不过我的焦急终于不用再继续了，我找到了可以实习的地方，我准备到一家贸易公司开始我的实习工作。

上一次实习时到工厂里实习，没有学到多少技术，但是却学到了不少怎么样去实习的方法，和怎么样在工厂里和师傅们搞好关系。我想我来公司实习后，大体的方法和在工厂实习的方法出不多吧，万变不离其宗吗，我想应该是的。

本次实习目的主要是将理论知识用于实践工作，通过实践体会专业知识与实际工作中的差别。提高与人沟通的能力，提高自己分析实际问题、解决问题的能力。同时可以明确自己的工作兴趣所在，最终给自己的未来发展方向定位。

（一）单位简介

我有幸到xx上佳科贸有限公司融资部实习。该公司是一家主要经营礼品批发的综合性贸易公司，属于中小型企业。公司产品主要包括广告小礼品、商务礼品、会议礼品、办公礼品、外事礼品、电子小礼品、小电器礼品、皮具礼品、野营户外礼品、健康礼品等等。公司细化的产品一共有5000多种，现在公司正处在飞速发展阶段。

公司的前景非常广阔，计划在20xx年10月在上海和山东开设两家分公司。并且逐步完善企业文化，建立健全公司各项制度。为了适应公司的规模扩张，势必需要大量资金。正是在这个背景下，公司于20xx年11月正式成立了专项融资部。该部门主要是利用合法渠道为公司筹集自身发展所需资金。

(二)岗位介绍

我的职位是融资专员助理。主要职责是结合核算部的财务预算制定几套可选的融资方案，并进行可行性分析最终选出一个最佳的方案。最后把方案付诸实施的过程。我们的工作方式主要是以小组讨论的方式进行：

1、收集一些有关融资的材料，主要包括国家现行的财政政策和产业政策以及地方政策。

2、一些有关公司历史发展过程中曾经用过的融资方案。再次是制定个人想到的融资方案或是方向，以辩论的形式确定几个优选的方案。

3、结合当前行业前景和公司前景对方案进行可行性分析得出最佳方案并付诸实施。在实施的过程中有时会遇到一些突然的变化，那么我们的方案会随之修改。我们的最终目标是用最少的财务费用融到最多的资金。

实习主要分为两个环节第一岗前培训，第二正式上岗。经过一个星期的严格培训，我走上了自己的工作岗位。上班时间是每天上午9：00到12：00点，下午2：00到下午5：00点。

刚开始上班的半个月主要是搞市场调查和公司内部调查，后半个月主要是对所收集信息进行分析。再结合以往的资金运营情况制作公司资金流量预算表。最后根据每期的实际资金需求制定不同的融资方案，然后分析改融资项目的可行性。

**大学生公司实践报告篇十一**

一：公司简介：

江苏富昌中外运物流有限公司，注册资本1600万元人民币，总资产5800万元人民币的现代综合物流企业,特殊监管区域首家获得a类企业资质,通过了iso9001:2024和iso14001:2024认证.

公司位于无锡新区出口加工区a区锡钦路1号，占地面积11010.2平方米，建有无锡出口加工区内的室内仓库20596平方米，综合办公用房2024平方米，其中：海关监管理货仓库721平方米。仓库三面建装卸场地7000平方米，设有17个装卸货平台。具有二十四小时保安监控、消防自动化喷淋系统(fm标准)、巡更系统。

目前，公司作为无锡出口加工区的保税仓储企业，已经成为jabil、hynix、seagate等区内企业的vmi物流服务提供商，采用vmi业务模式，提供了完善的保税物流解决方案。

公司仓库分为货架式仓库和备件仓库，也可量身定做，实行7天24小时工作，满足客户需求。

公司运行了完善的wms软件管理系统，并基于互联网技术，为客户提供实时的分类统计和库存查询服务;也可以利用b2b技术，与客户的erp系统对接，提高工作效率，降低运作成本。

在出口加工区内，公司为最早拥有进出口资质的保税仓储企业，可以为海内外的客户，提供全面的供应商管理库存服务。公司同时具有国际货运代理资质，可全面代理进口报关、保税运输等相关业务。

海外进口到公司仓库的货物作为保税货物储存，在完成货物销售后，购买方可直接向海外客户支付货款，目前此vmi模式已成功运行。

目前,无锡出口加工区已获批保税物流叠加功能，海关、商检、国税、外管等各有关部门均有政策出台,全力支持该项业务的开展.目前我司已为seagate、sony、宏仁等企业提供保税物流服务，采用vmi、jit、分送集报、集中内销等业务模式,以满足区内外客户的需求。

公司作为中国外运的分支机构，依托中国外运的强大网络，能够向客户提供全面、专业的，海空运、海铁联运、大陆桥和保税监管等国际国内物流服务。

我们将按照中国外运集团发展战略规划和“十一·五”发展战略与规划的要求，竭诚为区内外客户提供满意的服务，为将中外运集团建设成为国内外客户首选的综合物流服务商而努力。

二：实习工作概况：

实习岗位(仓储管理，盘点计划为主)

：实习工作内容及主要职责：对仓库货物进行盘点以及系统的管理和负责对仓库的整顿为公司减少仓库货物的缺损。

在江苏富昌中外运物流有限公司，我所从事的工作主要以盘点为主计划和跟单员为次。我从事的盘点工作主要是以数字和公司的系统(wms系统)打交道。做这份工它并不是需要你有多么快的速度和多专业的专业知识。它主要靠三心来做好这件事。主要是要有责任心细心还有小心。一开始做这份工作的时候会感觉很累也很烦。脑子得不到休息也一下子反应不过来。但正因为这样它就更锻炼我自己。从而使自己成为一个更有责任心，和更加细心的大男孩。在公司很多人都不愿意去做这分工作。既然公司把这分工作交绐了我。让我不段的学习盘点这个知识。我就通过自己的不断努力和对仓库的熟练程度来慢慢的提高自己。后来我便感觉工作越来越轻松越来越充满了挑战性。尤其是当你把这个差距通过你自己的努力以及和系统的查证以及各方面的原因来挽回仓库不必要的损失。这时候会让自己感觉特有成就感。

文档为doc格式

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