# 2024年公司实践报告(通用13篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-07-09

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!公司实践报...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**公司实践报告篇一**

电子商务网站涉及交易信息、商品信息以及支付信息等一系列安全问题。一些黑客可能会把网站上的商品信息(如价格)进行篡改，从而导致电子商务企业和客户陷入误解纠纷等。因此电子商务网站要时刻进行漏洞扫描，及时修补，以防黑客进行攻击。我们针对这些要点对电子商务网站公司进行电话访问，了解他们的需求，同时宣传我们公司在这方面的业务成就。

同样的，我们事先就制作表格，搜集客户资料进行输入，同时对每个客户访问后的反应做整理，然后输入表格里面。在本周开展新任务的同时，我们也对上周需要进一步跟进的客户进行了再一次电访，以尽可能促成交易。

第四周：开始第三个任务——针对高校招生时期，对高校网页防篡改做业务宣传。

恰逢暑假时期，各地高校正在忙着招生，各高校网都会更新关于招生的信息，各个学生家长也都会登录高校网站查看自己的录取情况。因此，很多黑客骗子会利用篡改高校网站招生信息，或是制作类似已有高校的网站的假高校网站骗取学生以牟取暴利，像北大清华等名牌高校都有被篡改过的前例。所以有安全意识的高校就会重视，也会有这方面的需求。我们便针对此要点拨通广东所有高校的电话，试图找到网络中心的负责人进行交流。

学生与老师的交流自然比之前的与商业企业要容易多，不会很快就被人拒绝了。不过电访过程我们还是会遇到很多问题，例如放假了学校网络中心是实行值班制，很多时候打电话过去都没人接听。另外就是网络中心老师有这方面意识，但学校项目需要向学校领导申请审批等一系列问题都难以促成交易。

第五周：开始第四个任务——根据国家信息中心提供的被黑网站统计系统，针对已经被黑的网站，劝其及时修补漏洞，删除被黑网页。

公司与国家信息中心有合作，根据国家信息中心提供的一个被黑网站统计系统，系统里每天都会更新搜集被黑网页的链接，根据这个链接我们可以找到他的原始网站，再从网站上搜集公司的电话，进行拨打，告知对方网站已存在安全漏洞，已遭黑客攻击，需要及时修补，从而希望对方可以让我司为其提供这方面的服务。

电访中很多网站是外包给网站建设公司的，原网站企业老板根本就不懂这方面的技术，而且说外包公司会负责其网站的安全维护。另外有些公司负责人不相信他们网站已被黑，我们便提供了他们网站被黑链接给他们。电访中遇到的种种我们无法事先想象的问题，我们都会在事后开会交流中讨论解决方案，以应付可能出现的问题。

五、实践总结

一、选择自己认可的工作

两年暑假实践的对比，让我了解到，一个人如果做一件自己认可的工作，他会很认真很投入去完成，而做一件自己不认可的工作，你会发现你自己是在勉强过日子。网络信息安全，对于一个读电子商务的我来讲，可以说是专业知识。网站漏洞、病毒入侵、黑客攻击、网上支付安全等，我们很清楚互联网的给人类带来方便的同时也会带来安全隐患，而我们也会极力去防范这些隐患的发生。我认可这项工作，因此我会很自然地跟客户介绍这项服务，可以有足够的理由及说服力劝说客户接受我的观点。而如果一件东西你自己都不认可，你又怎么可能有足够的理由和自信心去让别人接受呢?因此一定要选择自己认可的工作，你才会去用心投入，才会收到你想要的结果。

一、实习单位及岗位简介

(一)实习单位的简介

本人于2月18日起，在万通网络公司的外贸部门实习。本次实习的目的，在于熟练的掌握进出口贸易的操作流程，及各种贸易单据在当今贸易过程中的意义与制作，为今后的工作打下良好的基础。万通网络公司创立于20xx年，为个体私营企业，到目前仅有十多名员工。该公司专门从事网站建设，网站推广，并实行网络对外贸易其主要为：鞋服出口。业务涉与国家有美国，加拿大，英格兰，意大利，阿根廷，巴西和伊郎。本着创业、树人、精品、诚信的经营理念，与以质树威，誉满全球的宗旨，与国内、外客户诚挚地合作，并在互利互惠的基础上建立良好的贸易关系，以富有竞争力的价格，做好国际贸易。

(二)实习岗位的简介

我们公司外贸部的共有6位同事，具体职责如下：

1、及时安排好打样。入库前应仔细审核样品，必须拍照存入电脑档案。

2、严格把握核价单，精确地报出美金销售价格。一般情况下，核价单是由计划部提供的。业务员在向计划部门索取核价单时，应拿到excel的电子格式，而不是纸张打印件。拿到计划部提供的核价单后，业务员应逐字逐行进行审核，检查是否有任何可能的差错。特别要有能力看出明显的错误，如发现，应立即通知计划部，要求计划部立即改正错误。当遇到计划部未能及时提供核价单，客户又要马上提供报价时，业务员应立即动手，收集相应的核价单数据，自己制作出准确的核价单。

3、积极主动与客户保持联系，促使客户及早下订单。样品寄给客户之后，应在快递网页上查阅客户是否已经收到样品，确认客户样品收到后，应立即发信给客户，非常客气地询问客户对样品的评价，询问客户是否有下订单的可能。

4、做到分析反馈沟通，建议和守诺的沟通心态及目标：将客户每个询价变成订单。即使这次沟通没有接到订单，也要让客户在下次有类似的产品询价时，第一时间想到你或你的公司。分析反馈沟通在收到客户信函和询价时，第一件事就是认真阅读，然后进行分析;主要分析客户的意向是什么，客户需求什么及客户希望得到哪些方面的信息。

5、始终牢固树立订单就是命令的企业理念。客户下订单后，业务员应在第一时间整理出中文订单，并立即下发到有关部门。客户下订单后，业务员应立即放下手头其它并非万分要紧的事情，全身心投入到对客户订单的分析，围绕货号-原料-颜色搭配-做法四个要素，与打样时的最后确认样核对(必要时要再次与打样间沟通)，如有客户交待不清的，应立即发电子邮件与客户书面确认。客户确认后，立即打印出中文订单并下发。从收到客户原始订单到中文订单下发，整个过程的时间，能半小时解决的，坚决不能用1小时解决，能1小时解决的，坚决不能用2小时解决，以此类推。整个过程，最长不能超过48个小时。如果期间业务员正好轮到休息，则无条件调休。如客户原始订单有交待不清，业务员发电子邮件后，客户在上班时间的4个小时内没有回复的，此时业务员应立即做两件事：第一，打电话给客户，催促客户尽快书面回复;第二，口头汇报外贸部经理，讲明情况，如外贸部经理提出新的建议的，立即按经理的要求去做。在中文订单的右下角，业务员应手工亲笔签下自己的姓名，而不能在电脑中打印出自己的姓名。手工亲笔签名，表明业务员已对订单的内容已经彻底审核，已经没有任何丝毫的差错，也表明业务员已对此订单已经完全承担全部的责任。

二、实习内容及过程本

带着从学校学的那一点外贸知识，我的实习工作就开始了，至今已有2个多月，心得体会如下：

外贸业务员应具备的基本能力第一步：作为业务人员的心理素质记住该记住的，忘记该忘记的。改变能改变的，接受不能改变的。因为一个业务人员从熟悉产品到积累固定的客户都是需要一个过程的，不能因为暂时的瓶颈而望而却步。也就是说需要一段时间，外贸业务人员才能真正从自己的工作成果中获利。我们应记住，任何事都没有对与错，它是一种经历;人生也只是一种经历。所以要怎么样去做，尽管大胆地去做吧!

第二步：做到正规，注重细节为什么要正规和注重细节?对外贸易与其他的贸易不同，因为地理、文化背景等方面的不同，它需要操作人员使用一套已经被广泛接受并沿用的系统。它就是我们在书本上学习到的那些知识和规范。从沟通的细节中客户会看到你的工作态度，工作是否严谨及是否可以信任。如何正规和注重细节?从业务人员来说，所有与客户有接触的文件都必须符合国际惯例。它们都有其固定的格式和规范。所以尽量使用正规的商务信函，正规的合同格式，正规的样品发票等文件。在实际操作中从以下几方面做到：

1.对客户的回复使用正规商务信函格式。

2.在每一封信函中正确使用签名格式

3.努力提高英语

写作水平。使用正确、简洁的语言。

4.使用常用的字体及字号。公司如有规定，使用公司规定的字体，字号及颜色。5.不使用非正规缩写。如：asap.6.规范使用英文大小写。不使用全部大写，以方便客户阅读7.尊重客户，使用礼貌用语。勿出现商务忌讳用语或太粗俗语言。

第三步：熟悉产品一个连产品都不熟悉的业务人员，能将产品推销给客户吗?会赢得客户的信任吗?从以下方面来熟悉产品：

1.多到生产车间和样品制作部去，或者多与工厂负责人沟通并将得来的资料进行比较。一方面可以了解生产工艺，另一方面可以全面了解产品相关知识。

2.如果你是接手以前业务人员手上的工作，整理以前与客户沟通过的信函，会让你了解许多有关产品方面的知识。

3.不懂一定要问。因为客户既然敢下订单，说明他对产品还是有一定了解的，甚至说非常了解。而你要做的就是比他更专业，因为你要卖你的产品给他。把客户当傻瓜是最不明智之举。

4.如果还有其他业务人员，创造机会让你们成为朋友。如果他愿意帮你，你可以省很多时间和精力。

5.做个有心人。将在日常订单跟进过程中的产品相关知识整理成文档并默记在心中。公司产品知识见皮革文具及皮革制品参数标准。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**公司实践报告篇二**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**公司实践报告篇三**

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。

而暑期社会实践应该采取何种方式进行一直是倍受所有老师和同学所关注的!作为老师，当然希望我们学生能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识;而作为学生来说，我们自然也不甘于暑期就无所事事地窝在家里，我们也希望通过暑假这个较为难得的机遇，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值，以及自我价值的增值!暑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.它有助于当代大学生接触社会,了解社会.同时实践也是大学生学习知识,锻炼才干的有效途径,更是大学生服务社区,回报社会的一种良好形式。

与多数大学生一样，为了锻炼自我，改造自我，造就自我，以便今后自己更能适应社会的发展与需要，我作为一名大三学生，已经是第三次加入到大学生暑期社会实践活动的行列中。

“实践”是件听起来轻松，实则却“蕴味”十足，甚至意义深刻的事。

实践能使你已成的“惯性”和被特定环境“保护”的生活重新增添一些色彩，确切地说，这是一个“过程”，过程中夹杂着忙与快乐。

“万事开头难”这话一点儿也不假，今年我在扬州安多新照明电器有限公司打工实习，该公司是一家专业生产高效格栅反射灯盘的厂家,拥有多条国内先进的流水生产线,产品生产制造能力强劲。

通过近两个月的学习，我了解到格栅灯盘是一种办公区域的专业照明灯具，为保护工作人员的视力，故增加“格栅”条，防眩光、护眼且美观。

使用场所较广泛：学校、写字楼、营业厅、商场、图书馆等。

产品全部采用优质冷轧钢板和优质铝材,精心加工制造而成。

**公司实践报告篇四**

提供物流系统设计，系统咨询.仓储管理系统设计.依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计.

运输配送管理系统设计.针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。从客户利益出发，进行常规供货，出货，流通周转，及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求.秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务:通过wms，tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

销售供货分析.从客户利益出发，进行常规供货，出货，流通周转，及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积.

其他信息管理需求.秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务:通过wms，tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制.客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息.对作业流程也有一定的了解，进仓:乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认;甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，(如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》);二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底制定报表.

出仓:乙方提前一天将《提货通知单》传真给甲方，写明出货的时间，车队名和所提货品的货号，数量;当天车队携带正本《提货单》到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，《提货通知单》与正本《提货单》核对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字;完毕后甲方立即把已签字的《提货单》传真回乙方，并把《提货单》，《出仓单》归档.

xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

热门阅读文章：

应届生药师实习报告

事业单位实习报告

前台文员实习报告

**公司实践报告篇五**

我们眼下的社会，大家逐渐认识到报告的重要性，报告具有成文事后性的特点。那么你真正懂得怎么写好报告吗？以下是小编整理的[大学生社会实践报告范文]大学生物流公司社会实践报告，欢迎阅读与收藏。

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。

**公司实践报告篇六**

时间地点：xxxxxxxxxx

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。

“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。

**公司实践报告篇七**

【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

**公司实践报告篇八**

随着人们自身素质提升，报告的适用范围越来越广泛，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。相信许多人会觉得报告很难写吧，以下是小编精心整理的大学生公司财务部会计实践报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

(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。

(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践，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、发票联等就要靠实践时才能真正接触，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。做过会计模拟实践的人都知道，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，看来实践真的很重要啊!

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践，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，连同实践鉴定表一起装进口袋，这一天是xx年8月。我的为期近一个月的实践就此结束了。

**公司实践报告篇九**

实习目的：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验，大学生保险公司暑假社会实践报告。

实习时间：xx.7.10----xx。8。20

实习地点：保险股份有限公司支公司

总结报告：

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司xx支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司xx支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，xx年跃居159位，堪称行业老大，社会实践报告《大学生保险公司暑假社会实践报告》。中国人寿保险股份有限公司xx支公司是xx县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿xx支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种――万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

（1）保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

（4）电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

（5）勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

[关于大学生保险公司暑假社会实践报告推荐]

**公司实践报告篇十**

关于在人民医院财务会计方面的实践报告财务会计实践的建设主要是为了提高我们的实际应用水平.在实践过程中，通过做分录，填制凭证到制作账本来巩固我们的技能。通过财务会计实践，使得我们系统地练习会计核算的基本程序和具体方法，加强对所学专业理论知识的理解、实际操作的动手能力，提高运用会计基本技能的水平，也是对所学专业知识的一个检验。

通过实际操作，不仅使得我们每个人掌握填制和审核原始凭证与记账凭证，登记账薄的会计工作技能和方法，而且对所学理论有一个较系统、完整的认识，最终达到会计理论，会计实践相结合的目的。

在不到三个月的时间内，要想熟悉和掌握该医院财务会计的基本操作流程和财务核算过程是不易的。我主要采用了“多看、多问、多学、多悟”四多的方式，基本了解了该医院的整体情况和财务会计概况。

现将此次实践活动的有关情况报告如下：

一、实践目的：

社会实践是学校根据专业教学的要求，对学生已学部分理论知识进行综合运用的培训，其目的在于让学生接触社会，加强学生对社会的了解，培养和训练学生认识、观察社会以及分析解决问题的能力，提高学生的专业技能，使之很快的融入到工作当中去。

20xx年x月――9月我在麦盖提县人民医院进行了各方面的实践。现作如下实践报告：

二、实践内容：

财务会计业务包括下列各项：

作为网络经济重要组成部分的电子商务已经走入人们的视野并对传统会计产生了深刻的影响，麦盖提县人民医院基本上结合信息时代的要求实现管理的信息化、自动化和网络化。

为期三个月的实践结束了，我在这三个月的实践中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅，以学习会计专业的我们，可以说对财务会计已经是耳目能熟了。所有的有关财务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。但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。

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的财务会计人员，应该没问题了。

现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零!会计就是做账。下面是我通过这次会计实践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。

首先，就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、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。

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，。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。

其次，登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，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、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。

然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐，借、贷凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，通过信息系统进行录入。在本日业务结束后，进行本日终结处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐，检查今日的帐务的借贷是否平衡。最后有专门的会计人员装订起来，再次审查，然后装订凭证交予上级。

国家机关需要有人“当家”，而“当家”人则要善于“理财”。就财务管理而眼，国家机关存在财务管理的内容单一、方法简单、观念陈旧等问题。随着我国社会主义市场经济体制的建立与经济体制改革的不断深化，各行各业迅速发展壮大，人民医院的日常管理事项将会越来越多，所面临的业务也会随着推陈出新，这需要财务会计人员不断学习，提高业务水平，以适应现代化建设中理财要求。

三、实践体会由于财务会计行业的特殊性我只能参加财务部门中较为简单的工作，如出纳及帮助会计进行帐目的核对等工作。虽然工作不难，时间也不长，但我仍十分珍惜我的第一次真正意义上的实践经验，从中也学到了许多学校里无法学到的东西并增长了一定的社会经验。

会计本来就是烦琐的工作。在实践期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。

愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!这次会计实践中，我可谓受益非浅。

**公司实践报告篇十一**

一、实践目的：

通过在保险公司售后服务部的短期实习，了解保险公司的整体架构以及其工作流程与现状，从而深刻体会金融类市场的发展情况，或许与我国际商务专业有些许关联性。通过参加社会实践活动提升思想，修身养性，树立服务社会的思想，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践拉近我与社会的距离，开拓视野增长才干，进一步明确我们青年学生的成材之路与身上所肩负的历史使命。

实践单位：中国人寿保险股份有限公司xx支公司

实践时间：7月7日――207月16日共10天

二、所属实践公司整体

中国人寿保险(集团)公司是国家大型金融保险企业，集团公司下设中国人寿保险股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、中国人寿保险(海外)股份有限公司、国寿投资管理公司以及保险职业学院、成都保险学校等多家公司和机构。

其主要工作，除了通过所属公司经营发展寿险及相关的资产管理等主营业务，并直接管理一部分存续业务和资产外，重点是进行资本运作，不断拓展新的业务，成为一家拥有保险业、金融服务业和保险关联产业等三大产业集群，具有国际竞争力的综合性多元化大型现代保险与金融服务集团。

中国人寿保险股份有限公司(chinalifeinsurancecompanylimited)是国内最大的专业寿险公司，是中国寿险行业的中流砥柱。我所在支公司为中国人寿保险股份有限公司宁国市支公司，我所属实践部门(售后服务部以及内勤外勤部门)属于基本部门，发展稳定。

三、实践内容：

帮助售后服务部以及客户部复印证件，扫描资料，抄保险单，管理输入客户资料，查阅资料，必要时帮助联系客户协商。大一没有学到多少专业知识，仅仅是用自己已有的不专业技能例如快速查找、拼音输入、信息管理能力进行工作。

四、正文：

“没有实习，就没有发言权”,只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习,无非是想让我们提前接触社会,了解社会,这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心,于是我才决定这个假期要真正的去接触社会,品尝社会的酸甜苦辣。之前因为家庭原因多多少少与保险这个行业有着些许接触，我所认为的保险行业，就是用大多数人的剩余财产或是投资来给予少部分人以利益。众所周知，保险这个行业是维护国家相对稳定家庭和谐所必不可少的一个保障，但是经过这一次的实践，我对保险这整个巨大的行业的了解深入了很多，其中大部分情况可能并不如原先所想，这部分内容我会在后面详细加以阐述。

秉着锻炼自己的精神，我得到了在保险公司实践10天的机会，通过相关资料的阅读，我了解到保险公司各个职位所承担的不同责任与义务，一个个小小的岗位组成了一支结构完整，分工合理的队伍。保险公司主要是分为内勤和外勤两种职位，向我这样没有经验的当然不适合作为外勤寻找客户了，但是我所实践的内勤职位同样拥有繁重复杂的工作项目与流程。

内勤负责的是内部服务工作：收单统计、培训考勤、宣传资料的准备与提供、日常事物的组织与安排、新人注册管理、销号手续的实施、代理人业绩上墙、部门逐月计划完成情况、各项奖罚制度的落实，部门经理安排的各项工作以及业务人员的日常琐事都属于内勤的工作范围。所以这是个工作面相当广并且累人的工作，不仅要执行每日的常规计划内任务，偶尔还会被分到不得不执行的计划外任务。但是作为实习生，我只是帮助内勤作了一些份内的事，保险公司内部是流动的，经常会有各种培训与演讲，主要都是为了业务的推动与发展，在保险公司里面作为常规业务员(外勤)的工作压力是相当大的，每月都有着固定的业务指标，因为保险公司每一阶段都有着固定的营业区费用预算方案及营销业务销售费用计划，为规避风险(比如数额较大的赔偿出现)，主管营销的工作人员必须要进行费用分析，避免财务风险。

所以在这段实践的时间里，我也见识到了这整个负责销售业务人员的繁忙，每天早上他们都会聚在一起跳早操，让每个人都充满干劲，经常性的开会，督促他们完成应该尽快解决的任务。高额的提成会给予他们极大的动力去完成业务，但是这个职业也不是传说中的低要求高待遇，人员素质参差不齐，这也是我对这个行业最直接的一个认识。很多平时闲在家里的人，只要是有人缘，能够弄到业务就会被无条件地接纳入公司作为外勤人员。为了这个问题我还专门上知乎寻找了答案，即使现在有很多保险学校或者是保险专业毕业的高材生，但是保险这个行业的绩效(而非利润)主要还是需要拥有广泛人缘，能成功的接到很多合同的业务员来完成。

总之在这几天实践的时间里，不断要求业务员提高效益、提出奖励政策、惩罚制度是我对公司拓展业务最深的印象。那些从外界招来的业务员就是每天打电话推销，有种拉进来一个赚一份佣金就行的感觉。

好了，回到我自己实习的正题上来，前五天我主要就是帮忙在管理经理的身边打打杂，记录记录资料，并熟悉他们从售前到售后的流程。我了解到每一份保险的保费都是需要用复杂公式计算出来的，综合考虑到受保人的身体状况、家庭情况来予以评定，这样说起来计算保费这件事也确实是不轻松的一个活。而在售后这方面，有着vip和普通客户的区别，需要定期追踪受保人的状况，并及时处理索赔事件。但是保险公司也总是会保住自己的利益不受太大损失的，这几年中国可以说是多灾多难了，汶川地证、大雪、舟曲等等一系列的事件都需要保险公司大量的赔款。你可以说保险公司是拿着大多数人的钱汇集到一起然后再赔付给少部分实在需要的人，但是没有一个强大的基础也是做不到这一点的。

**公司实践报告篇十二**

接触社会，体验生活，锻炼自我，提高综合素质。

20xx年x月x日至20xx年x月x日

广东空调有限公司。

伴随着最后两周的实训结束，我们学校也开始了为期36天的暑假，在这个暑假期间，我选择了到外面去进行社会实践，去尝试一下打工的生活，这也是我出到外面社会学习生活，感悟人生的好机会;这也将是我们学生接触社会，锻炼自身能力，提高自身素质的好机会。

大学是精彩而又非常自由的地方，是一个发展自我，展现自我的舞台，也是我们学习如何在充满竞争的社会中生存的地方。两个多月的暑假将会是我们到外面学习的好机会，可以让我们这批涉世未深的学生去尝试一下校外社会的生活，看看它是理想中的那么舒适，还是现实中的那么残酷。我相信经过我们到外面的学习可以让我们更深入地了解两年多后生活的社会环境。

随着暑假的到来，校内出现了许多的招工广告，给我们学生带来了出到外面学习的机会，而我就在放假前的一个晚上决定了和班里的几个同学联合其他的同学一起去了广东空调有限公司工作，开始了为期一个月左右的暑假打工生活，这也是到外面再一次进行社会实践和学习。我们这批学生在工厂的工作生活中看到许多的社会现实、学到许多人生道理、也感悟到许多新颖的生活方式。

一个多月的暑假生活对于我个人而言便是充实而又获益良多的一个时间段。回想暑假中的社会实践中的生活，那是一个与我们校园生活完全不同的，而又可以更直接地让你去了解社会乃至人生的生活。经过这次打工生活，它让我更进一步的了解自己的不足，让我看到了打工中的我到底是怎样的，也让我更进一步的知道自己以后的发展方向，应该提高自己的那些能力，如何才能更适合以后所生活的社会环境。

当假期开始的时候，当同学都在收拾行李的时候，当同学在匆匆忙忙的赶回家的时候，当校园里因为假期的到来而一片热闹的时候，我却和几个同学踏上了到广东空调有限公司打暑假工的道路。面对那些收拾行李准备回到期待已久的、温暧的家的同学，我并没有羡慕他们，因为我已决定了去体验一下人情世故和社会的冷暧，从而在社会中学习、去提高自己的为人处事的能力。

我在打工期间遇到许多人和许多事并从中有所领悟和收益。下面便是我简述一下我在打工期间所遇到的事和学习到的东西。

我知道作为打工的我们出外打工的时候必须懂得如何保护我们自己的合法权益不受侵犯，如何去为自己卫护自身的权益，特别的作为一名实习生。但在这一次的打工我想我就不用担心会有拿不到工资这种情况了，因为这一次去打工的公司是系里面的老师帮我们联系到的，而且会有老师作为我们的领队，所以我们这一批学生就少了这一层忧虑了。

到了广东空调有限公司的时候，我们在老师和厂方的负责人的联合安排下，我们很快就解决了食宿的问题并在当天就办好了所有的入厂手续，在此之后我们就开始了在广东空调有限公司的真真正正的打工生活。

在工作中我们要遵循公司里的规定，但我也不完全认同公司里的规定，因为有些规定对于一个最基层、最普通的普工来说实在是太苛刻了。我认为这些苛刻的规定在不影响产量和质量的情况下是可以忽略的，毕竟我们倡导的是人性化的，和谐的社会，而不是过去的压迫的社会。所以说大众所能认同和接受的规定我们才会去遵循它。比如说公司规定作为公司一名正常的员工要按时上班，上班期间要穿工衣、工鞋，戴工帽、厂牌;在工作期间不要随意说话，以免影响他人工作和生产;要注意保洁，不要乱堆、乱放，以免检查部门检查“6s”不及格，影响部门形象等。

在工作中我们的态度要认真对待每一个工位的工作，即使有人教你如何的去愉懒，我们也得认真的工作，因为我们选择了留下，那就要用心去对待。因为你不认真对待工作会导致有不良品的出现，那么这批不良品过不了抽查的那一关的话，你就会被线长骂，也会导致后面整条线上的人都要去做返工机，这样会由于你的不认真而导致后面一条线的几十个人都要忙，你不觉得你自己的不认真会造成劳动力的浪费吗?这也不利于公司的利益。如果这批不良品过了抽查这关，那么就会流入市场，受害的将是消费者，这也会影响到你所在的公司的形象，甚至影响到外国人对我们祖国的看法，因为广东空调有限公司的产品很多都是出口产品。或许有些人会认为，后面的人要不要返工、司的形象会不会受损、国家的形象会不会受到不良的评论，这些都不关你的事，甚至连挨骂也不关你的事，因为你有着阿q式精神，那就是挨骂又不痛、又不痒怕什么的想法。你关注的只是公司什么时候发工资，工资是多少，将金是多少，但你有没有想过你不认真的影响严重的说会造成公司的倒闭，公司拖欠你的工资，难道这些都不关你事了吗?所以说我们在工作中要认真对待每一个工位的工作。

在工作中我们还要谦虚、礼貌、要尊重他人。因为在外面的社会生活中，我们既要处理好工作，也要处理好人际关系，那么谦虚谨慎，礼貌待人，彼此尊重是必不可少的因素。如果你在工作中缺乏了谦虚谨慎，试问你可以顺利的完成工作吗?如果你缺乏了礼貌待人、彼此尊重的意识，试问你可以与他人友好的相处吗?我们也可以换一种角度来说，如果有人在与你工作中不谦虚好问，试问那你还会把知道的告诉他吗?如果有人在和你交往过程中没有做到以礼相待、互相尊重，试问你还可以和他和谐相处吗?既然我们不可以在这样情况下告知他人，与他人交往，那么就请你在社会生活和学习中做到谦虚谨慎，礼貌待人，彼此尊重。除此之外，我在工作中也体会到了我们在与人交往中也要做到坦诚相待，互相关心，这样会带给自己和他人一种温暖的感觉。我发现当我坦诚地对待对方时，对方也都会很自然的把他们所知道的，在工作中所要注意的问题坦诚的告诉你。这说明坦诚相待，互相关心也是在社会生活中必不可少的因素。当你具备以上几个因素的时候，你就会发现你无论是在工作还是在生活，你都会比较顺利。

在这一次的打工期间，我所做的工作与其他人的都不同，因为我是在室外领料线做的，所以我的工作就是为生产线上准确无误并准时的送物料，简单的说我就是做搬运的，所以我就比较的累、比较的辛苦、也比较在压力。面对工作的压力时，我们就要做到劳逸结合。俗话说身体是革命的本钱，所以说身体健康会是直接影响工作的因素。而我在打工期间，我就会在下班后听听音乐，会偶尔和同学们去打篮球，也会和同学们去到外面玩，这样可以使我在工作之外得到放松，使心情在压抑的工作环境下得到放松。这既有利于身心的健康，也有利于工作。

在生活中我们要注重细节，讲究卫生。在我到工厂的第一时间就觉得生活的宿舍环境卫生非常的差，在我走上宿舍楼时，我就发现楼梯和每间的宿舍门口都有很多的垃圾，这说明了员工的保洁意识差。垃圾的乱丢、乱放会滋生细菌，对健康不利，所以在我们一到宿舍的时候就做了一次彻底的大清洁，平时也做到了宿舍的保洁(因为我们都是懒人，不想天天都要搞卫生)。

在打工期间，我也学习到公司要提高员工的综合素质，要重视员工的培训。就卫生方面而言，我们就可以看出该公司对员工的要求不高或者说培训力度不够强，也可以说是对员工的综合素质不够重视，这会导致员工的综合素质差，对公司的形象不利。普遍的员工不讲究卫生这一点就可以折射出该公司的员工素质不高。这对客户的心理影响特别的大，会影响到客户是否决定与你合作。所以说公司也要重视员工的综合素质的提高，这也是公司的一种无形的资产。

除此之外，公司的上层也要严格的要求自己，不要出现只准州官放火，不准百姓点灯的情况，这会导致员工的不满，如果员工把不满的情绪体现在工作中。试问那样的话还会有产品的质量保证吗?所以公司要想有好的产品质量的话，那么公司的高层就要以身作则，员工的不满之意少了，我相信公司的管理也会相对的容易些。

在打工期间，我也体会到了打工的辛苦，正真的很辛苦，也体会到赚钱的困难，从而也体会到父母为提供给我们读书的艰辛。相对而言，在打工期间住的环境变差了，的确是辛;吃的变差了，的确是苦。想想父母也感觉到他们的处境，也体会到了他们的艰辛。

经过了这次打工，我知道了外面的社会生活的残酷，在这一次的打工的时候，我所在的室外领料线，动不动就要考核员工多少钱，只是为了一点小事就扣员工辛苦赚来的血汗钱，这样就搞到员工在工作期间成天天在报怨，想想就生气。我在打工的时候就在想了，只要是人就会有一点小毛病，有些坏习惯，你要想公司里的员工的素质都变高，那你就要想出相应的办法去解决，而不是去扣钱。

经过了这次打工后，我也知道了自己以后的学习应该如何学习，向那方面发展，如何提高自己的能力，如何调整自身的知识结构。从且提高自己的综合素质，提高自己在社会中的竞争能力。

在我经过这次实践后，我建议学校应提醒我们的同学在以后的实践中要做到像这次那样要有明确的负责人，要做到团结一致、小心提防中介人，同时也要做到多了解所在的公司。要在打工期间有忘记学习，不忘记提高自己的综合素质。

**公司实践报告篇十三**

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

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

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

4、培养自己的吃苦耐劳的精神，加强自己的综合素质，锻炼自己的社会适应能力。

1、安装拱形门、氢气球、灯笼。

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

2、调试音响。

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

3、搭建舞台背景。

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

4、安装玻璃走秀台。

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

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

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

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

时间飞逝，告别了短暂的寒假打工生活，回到了校园，回想着刚过去的打工日子和即将到来的大三学习生活，酸甜苦辣，不禁让我感慨......

我在酷热中迎来了作为大学生的第二个暑假，也满怀激情地报名参加了学院的暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

寒假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.它有助于当代大学生接触社会，了解社会.同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式.

所以为了同一个目标，同一种信念，我加入了暑期社会实践活动.

虽然实践的一个月，并不能说算得上是酷暑，可以说是比较幸运，正赶上较为凉爽的日子，但是一活动起来，同样也是汗流浃背的，一会儿衣服就湿了，才经过几天的活动，腰酸背痛，但是我并不觉得累，因为我知道这就是考验，这就是体验，这就是奉献，我为之无怨无悔。

在这短短的一个月中我碰过壁，受过累，流过汗，但是我却成长了，深入学习领会了“”重要思想，继承和发扬了大学生勇于实践的光荣传统，树立和落实了科学发展观。用实际行动赢得了社会的认可和好评，也通过走进基层、走进市民了解了更多现实问题，树立了正确的成才观。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，一个月的打工生活，所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，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。

我在寒假里是进刚铁厂做质检工作的，那些活儿看似简单而轻松的，身体不断的重复着一个动作，是相当的枯燥和烦闷的。但不管做什么，我们在期间不单单只是为了工作，机械的运动永远只是停留在那一步。在实践期间，能涉及的活动其实是很多的，各个方面都有。比如，要完成一个材料的包装时，不是简单的做完就行了，可以想下怎样做的更快更容易。这也就是每个商家所需要追求的效率，怎样在最短的时间里创造出更多的价值。所以我们同样可以思考，创新和开拓，当然首要的是看自己有没真心的为之付出和保持一种什么样的心态。

打工期间，在提高自己动手和实践能力的同时，还学习到了人际交往和待人处事的技巧。人与人的交往中，要看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你自然会得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，要相互理解，包容，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。

或许有人会说我这个暑假没有赚到多少钱，可是我们在这个现实的社会中懂得了该怎么样生存。我想这个才是最重要最值得我们追求的东西。

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