# 最新参观实践报告(通用8篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-08-31

*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。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一...*

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。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**参观实践报告篇一**

作者：张文福 2012114136 汽车服务工程

一.前言

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高,人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐.近年来汽车贸易企业在沈城犹如雨后春笋迅速的发展。汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下,这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上。只有少量车型如:微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫,而轿车走的都是店销形式. 而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

二. 实习目的

作为一名汽车服务工程专业的大学生，我们必须走在时代的前沿，了解最新的汽车动态及 技术，掌握汽车相关的知识，利用一切可以利用的时间和机会参加社会实践活动，把我们 所学的知识与社会相结合，不断地在实际中总结经验，提取精华，充实自己，完善自我， 才能更好的为社会服务，并且可以为以 后的工作之路做好铺垫，还可以熟练掌握汽车行业的销售和售后技能。

三.实习单位简介

（1）实习背景介绍

20xx年6月份中旬;我们来到了重庆市南岸区海峡路东风本田4s店，学校的目的是让我们更清楚的了解汽车市场的现状，汽车的发展史， 了解以后的实习环境。

目前还是以销售为主售后为辅 的方式运营。公司设有销售部、钣喷装饰部、售后维修部、配件管理及精品销售部。这家公司主要经营东风本田汽车，主要销售车型为:crv、xrv、思域、杰德、思铂睿、艾力绅。

(2) 实习部门介绍

售后维修部。售后的服务项目比较完整，主要包括车辆的保养、维修、外出救援、保险理赔、钣金喷漆、车辆装饰、二手车置换等。维修部日常主要负责车辆的维修、保养及钣喷装饰等工作。

四. 汽车销售流程图：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约成交——交车——售后跟踪

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4. 试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5. 报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

五.东本4s店服务的主要内容

(1)4s店服务流程

1、接待准备：服务顾问按规范要求检查仪容、仪表;准备好必要的表单、工具、材料;环境维护及清洁。

2、迎接顾客：主动迎接，并引导顾客停车;使用标准问候语言;恰当称呼顾客。

3、环车检查：安装三件套;基本信息登录;环车检查;详细、准确填写接车登记表。

4、现场问诊：了解顾客关心的问题，询问顾客的来意，仔细倾听顾客的要求及对车辆故障的描述。

5、故障确认：可以立即确定故障的，根据质量担保规定，向顾客说明车辆的维修项目和顾客的需求是否属于质量担保范围内。 如果当时很难确定是否属于质量担保范围，应向顾客说明原因，待进一步进行诊断后做出结论。如仍无法断定，将情况上报一汽轿车服务部待批准后做出结论;不能立即确定故障的，向顾客解释须经全面仔细检查后才能确定。

6、获得、核实顾客、车辆信息：向顾客取得行驶证及车辆保养手册;引导顾客到接待前台，请顾客坐下。

7、确认备品供应情况：查询备品库存，确定是否有所需备品。

8、估算备品/工时费用：查看dms系统内顾客服务档案，以判断车辆是否还有其它可推荐的维修项目;尽量准确地对维修费用进行估算，并将维修费用按工时费和备品费进行细化;将所有项目及所需备品录入dms系统;如不能确定故障的，告知顾客待检查结果出来后，再给出详细费用。

9、预估完工时间：根据对维修项目所需工时的估计及店内实际情况预估出完工时间。

10、制作任务委托书

11、安排顾客休息

(2)售后服务工作的内容

1、 整理客户资料、建立客户档案：客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于二日内将客户有关情况整理制表并建立档案，装入档案袋。客户有关情况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户希望得到的服务，在本公司维修、保养记录(详见“客户档案基本资料表”)。

2、 根据客户档案资料，研究客户的需求：业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的内容，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为深刻的了解。通过两位带领我们实习的专业老师的讲解，我们认识到当前中国的汽车市场潜力巨大，前景良好，作为一个汽车专业的学生，我们所的知识是与专业息息相关的，汽车服务工程是一门全面的汽车知识的学科。并且对专业的实际应用有了更多的了解，增强了专业知识的感性面及认识面。在两个实习单位见习之后，我们看到了一辆汽车进入到4s店后是如何在销售，车内装饰，售后信息反馈，零件更换，整体保养，车身维修等等一系列完善的服务项目和服务流程上提供服务的。 从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的技能是不能在书本上彻底理解的。短短的实习，让我大开眼界，也学会了不少东西，也让我对自己今后要从事的行业有所思考。短短四天仿佛思想又得到了一次升华，心中又多了一份人生感悟。这次实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实践，畅徉于实践当中接触实际的工作，触摸一下社会的脉搏，给自己定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选择。

虽然在这里只有不到一个月的实习时间，但我懂得了服务的重要性，从在4s店的实习中，我看到了很多不同的部门，展厅经理也跟我们讲了很多重要的东西，其中有公司的介绍，有他们各部门的分工协作，在参观的时候，让我真真切切的感受到工作需要细致谨慎，需要用心，不然会在工作中遇到各种难题的，甚至容易闯祸的。其次，我感受到了与人打交道的重要性，人生活在社会上就得融入社会这个群体，就得与人交流，不仅仅是靠学到的那点小小的理论知识所能替代的，关键在于你会不会与人交流。因此，这次实习，在另一种意义上，它告诉我要看自己的性格适合什么样的工作，因此好给自己今后的人生定位，感谢老师带我们一起去完成了这次实习以及对我们的细心指导，同时感谢学校给我们这次宝贵的实习机会。

**参观实践报告篇二**

脑海中不时浮现着一天所看到的点点滴滴，感触良深。就用这篇文章来记录我们满怀敬意的红色之旅。碧草依依，阳光灿烂，我们一行人怀着缅怀而敬仰的深情延着红色线路来到了湖南韶山参观一代伟人的故居，接受极具革命传统的教育。在去韶山的一个多小时的路上，尽管路程很颠簸，同学们却仍然满怀激情。

接下来，我们来到毛泽东铜像前排成队向毛泽东铜像鞠躬敬礼，以及留影。我们还知道了发生在这尊铜像上的.趣闻，当年运送铜像的卡车在井冈山旁“有意”抛锚，当地人就流传这样一种说法“毛主席想到他所开辟的第一个革命根据地看看”;其次就是在毛泽东铜像揭幕仪式当天，天空竟出现日月同辉的的奇观，而且持续了8分钟之久月亮才渐渐淡去;最后一个奇观是本该在三四月开放的杜鹃花也在这样的寒冬腊月里绚烂的绽放仿佛是对毛主席铜像的归来而表示欢迎。

从读书时起，我们就从书本、电影、电视，以及人们的口口相传当中，无数次感受了毛主席宽广的胸怀、无私的奉献、卓越的才能、不屈的斗志、坚强的理念。

骄阳似火但是丝毫不影响我们对主席的深切缅怀。站在主席的铜像前时，“为有牺牲多壮志，敢叫日月换新天”的激情油然而生。

此时，我们想起了主席在少年写的一首诗，“孩儿立志出乡关，学不成材誓不还，埋骨何须桑梓地，人间无处不青山。”想起了主席在橘子洲头指点江山，“问苍茫大地，谁主沉浮?”想起了主席“不到长城非好汉”的英雄气概，“自信人生二百年，会当击水三千里。”想起了主席铮铮铁汉在天安门城楼上庄严地宣布：“中国人民从此站起来了!”

有句歌是这么唱的“东方红，太阳升，中国出了个毛泽东，他为人民谋幸福……”人们用歌声表达着对主席的无限景仰与热爱。那我们就用实际行动来践行我们这次感悟吧!

**参观实践报告篇三**

在现实生活中，报告有着举足轻重的地位，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。一起来参考报告是怎么写的吧，以下是小编为大家整理的工厂参观实践报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

伴随着急切的火车声，我终于盼到了大学的第一个暑假。大学中度过了第二个学期的我，对大学的学习和生活有了更进一步的了解。大学是充实而富有挑战性的，这里有我想要的一切，只要我去争取。而家则更像是硝烟之后一个宁静的庇护所，自由自在是这里的主旋律。为了完成暑期的社会实践，同时也为了更好地充实自己的假期生活，我决定真正地去实践些什么。

8月12日，在父亲的介绍和带领下，我来到了他所在的单位进行了参观和学习。造纸业是重要的污染源之一。这次参观的造纸厂也是经过了停产、经营、再停产、再经营，多次的整改之后才以今天这样一个全新的姿态，养活了数以千计的工人，养活了数以千户的工人家庭。

第一个参观的是机修车间，几个不大的厂房里面紧密的摆放着铣床、车床、锯床等多种机械设备。五十几名工人负责了全厂的机修、汽修等所有的修理任务，维护着全厂工作的正常运行，可以想象他们的工作量之大、责任之重。也许一个小小的失误造成的就是重大损失。所以无论是对于企业还是对于工人们来讲都不允许他们工作上有半点过失。想到这里，我也不禁地对这些工人们感到崇敬，其实这也不过是刚刚开始。

接下来参观的是原木科，我们去车间的时候已有数台机器正在打磨刀片，这些刀片就是碎木机的主要部分。它们每天都需要进行打磨以保持锋利。在车间外面，成山的木头堆在了眼前，它们其中有很少一部分，要被人工的剥去树皮，以适应生产的需要，而大部分则是要进人爆木机中去皮、粉碎。每一天都会有很多工人来剥树皮，出乎意料的是他们当中绝大部分都是女性。我想这个时候，我的心情不仅仅是敬重，可能更多的是一对这些女工人的怜悯。也许在我的骨子里头，她们就不应该干这种活，就不应该受这种累。离她们不远的是爆木机和碎木机，在这里进行的是对木材的剥皮和粉碎。机器工作的时候那声音肯定算得上是“震耳欲聋”。机械剥掉的树皮将被装车然后被居民买走作为木材，而粉碎的木材则需要进行进一步的筛选。合格的木块将被运往制浆科进行制浆处理，不合格的则需要进行再次的粉碎加工，然后进行再次的筛选，这样就保证了木材的有效而充分的利用。

一路跟着传送带我们又来到了制浆车间，一进车间便能感觉到一股股的热流迎面扑来。要知道在这样炎热的夏天并且要在这样艰苦的环境中工作是多么的不容易。父亲指着两个蒸罐告诉我，碎木要变成浆首先就要在这里面用蒸汽和烧碱反复蒸煮。到了楼顶我才发现这里一共有八个相同大小的蒸罐，每一个都有三层楼高。

我很好奇这些纸浆是靠什么运输的，那些在制浆间厂房里交错林立的管道给了我答案，它们在这里扮演着举足轻重的作用，几乎所有的水、汽、碱、浆都是由管道运输的。从洗浆车间出来就看到了造纸的最后一个环节―烘千、压缩。洗好后的纸浆被平放在真空床上，由真空管道进行真空吸水。这个原理和化学实验室中所用过的真空泵是相同的。之后进行的是烘干，为了保护工人们免遭烫伤，蒸汽机和烘干机跟外界要用塑料板隔开。最后是要对烘干后的纸浆进行压缩来达到标准规格。这样，半成品的纸张就制造出来了。剩下的工作就是将它们切割、打包，这些工作看似简单，其实每个环节都存在着危险。就在20xx年3月20日，该厂发生了一次火灾，原因是大风天气造成沟塘起火。在许多车间，到处都标识着“安全生产”“细节决定成败”的字样。的确，对于一家企业来讲，安全就意味着获益。也许这里与我想象中的工厂的确有些差异。这里所有的设备、机械、器具基本都是20世纪七八十年代的产物，根本谈不仁现代化。

一天的参观学习的确很累，累得两腿不听使唤，却让我了解到不少书本之外的东西，懂得不少的知识。既然进行了参观，我想通过我的所见所闻应为该厂提出一些建议。首先，在我经过的这些大大小小的车间很少能够看到消防栓，很少能够看到工人佩戴安全帽，很少能够看到一些有效的安全防护措施。这些给生产带来了很大的安全隐患。第二是要保证材料的利用率（如木材的利用率）以提高企业效益，避免过度的浪费。第三是要不断地更新设备提高污水处理能力，要做到可持续发展（建议提高碱液的回收利用率）。

**参观实践报告篇四**

----九龙兴安纸业有限公司参观学习实录 张帅

伴随着急切的火车声，我终于盼到了大学的第一个暑假。大学中度过了第二个学期的我，对大学的学习和生活有了更进一步的了解。大学是充实而富有挑战性的，这里有我想要的一切，只要我去争取。而家则更像是硝烟之后一个宁静的庇护所，自由自在是这里的主旋律。为了完成暑期的社会实践，同时也为了更好地充实自己的假期生活，我决定真正地去实践些什么。

8月12日，在父亲的介绍和带领下，我来到了他所在的单位进行了参观和学习。造纸业是重要的污染源之一。这次参观的造纸厂也是经过了停产、经营、再停产、再经营，多次的整改之后才以今天这样一个全新的姿态，养活了数以千计的工人，养活了数以千户的工人家庭。

在来到这里之前，我对纸浆厂作了初步的了解。内蒙古扎兰电市纸浆厂建于1968年，在当时是个国有企业，1973年开始试生产。之后，在1997年由于经济亏损导致破产三年。最后由森工集团接管，经过了几年的生产之后，在 2024年与东莞九龙合资。就这样，纸浆厂坎坷地走到了今天。纸张制造的大致步骤可以分为伐木、碎木、蒸木、制浆、洗浆、烘干，最后压缩成半成品纸浆。我也正是按照这样的顺序进行参观和学习。

第一个参观的是机修车间，几个不大的厂房里面紧密的摆放着铣床、车床、锯床等多种机械设备。五十几名工人负责了全厂的机修、汽修等所有的修理任务，维护着全厂工作的正常运行，可以想象他们的工作量之大、责任之重。也许一个小小的失误造成的就是重大损失。所以无论是对于企业还是对于工人们来讲都不允许他们工作上有半点过失。想到这里，我也不禁地对这些工人们感到崇敬，其实这也不过是刚刚开始。

接下来参观的是原木科，我们去车间的时候已有数台机器正在打磨刀片，这些刀片就是碎木机的主要部分。它们每天都需要进行打磨以保持锋利。在车间外面，成山的木头堆在了眼前，它们其中有很少一部分，要被人工的剥去树皮，以适应生产的需要，而大部分则是要进人爆木机中去皮、粉碎。每一天都会有很多工人来剥树皮，出乎意料的是他们当中绝大部分都是女性。我想这个时候，我的心情不仅仅是敬重，可能更多的是一对这些女工人的怜悯。也许在我的骨子里头，她们就不应该干这种活，就不应该受这种累。离她们不远的是爆木机和碎木机，在这里进行的是对木材的剥皮和粉碎。机器工作的时候那声音肯定算得上是“震耳欲聋”.机械剥掉的树皮将被装车然后被居民买走作为木材，而粉碎的木材则需要进行进一步的筛选。合格的木块将被运往制浆科进行制浆处理，不合格的则需要进行再次的粉碎加工，然后进行再次的筛选，这样就保证了木材的有效而充分的利用。

一路跟着传送带我们又来到了制浆车间，一进车间便能感觉到一股股的热流迎面扑来。要知道在这样炎热的夏天并且要在这样艰苦的环境中工作是多么的不容易。父亲指着两个蒸罐告诉我，碎木要变成浆首先就要在这里面用蒸汽和烧碱反复蒸煮。到了楼顶我才发现这里一共有八个相同大小的蒸罐，每一个都有三层楼高。

我简单计算了一下，在这样一个造纸厂每生产出一吨的纸浆就要砍伐掉xx立方米的木材，而每天纸浆的生产量就要有4000吨左右，也就是说，仅仅一天被这家造纸厂吞掉的木材就有近20000立方米。说到这，我想我们再没有任何理由浪费笔下的每一张纸。从制浆科出来就要对那些纸浆进行洗碱工作。在这里，纸浆需要进行反复的冲洗，尽量减少碱液的残留，但是即便是反复冲洗还是会有一部分碱液残留在纸浆上，于是被我们熟知的工业污水就产生于这一环节。

我很好奇这些纸浆是靠什么运输的，那些在制浆间厂房里交错林立的管道给了我答案，它们在这里扮演着举足轻重的作用，几乎所有的水、汽、碱、浆都是由管道运输的。从洗浆车间出来就看到了造纸的最后一个环节―烘千、压缩。洗好后的纸浆被平放在真空床上，由真空管道进行真空吸水。这个原理和化学实验室中所用过的真空泵是相同的。之后进行的是烘干，为了保护工人们免遭烫伤，蒸汽机和烘干机跟外界要用塑料板隔开。最后是要对烘干后的纸浆进行压缩来达到标准规格。这样，半成品的纸张就制造出来了。剩下的工作就是将它们切割、打包，这些工作看似简单，其实每个环节都存在着危险。就在20\*\*年3月20日，该厂发生了一次火灾，原因是大风天气造成沟塘起火。在许多车间，到处都标识着“安全生产”“细节决定成败”的字样。的确，对于一家企业来讲，安全就意味着获益。也许这里与我想象中的工厂的确有些差异。这里所有的设备、机械、器具基本都是20世纪七八十年代的产物，根本谈不仁现代化。

参观完造纸车间我们来到了化学车间。在车间旁矗立的几个循环碱罐都是父亲带人做的。一进人厂房，巨大的轰鸣声、爆炸声让我和父亲的沟通都成了困难，这些爆炸声都是由制碱时的爆炸所致。离化学车间不远就林立着正在冒烟的烟囱，放出的毒气时刻都在刺激着我们。在父亲的指引下，我们到了今天的最后一站―污水处理车间。这里的工人习惯的称污水为“黑水”.从名字上我们便不难看出水污染的程度有多深。污水经过初步处理之后还要送往市里的污水处理厂进行再次的净化才能排放到河水之中。仅仅是污水排放这一项，扎兰屯市纸浆厂每天的排水量就在20000吨左右。可以想象，对于一个造纸企业来讲，没有水作保障就意味着停产，就意味着解散。

一天的参观学习的确很累，累得两腿不听使唤，却让我了解到不少书本之外的东西，懂得不少的知识。既然进行了参观，我想通过我的所见所闻应为该厂提出一些建议。首先，在我经过的这些大大小小的车间很少能够看到消防栓，很少能够看到工人佩戴安全帽，很少能够看到一些有效的安全防护措施。这些给生产带来了很大的安全隐患。第二是要保证材料的利用率（如木材的利用率）以提高企业效益，避免过度的浪费。第三是要不断地更新设备提高污水处理能力，要做到可持续发展（建议提高碱液的回收利用率）。

噪声、高温、废气、污水，让我重新认识了工厂，重新认识了这些优秀的造纸工人们，他们用全部力量来为社会创造着最大的财富。在如此艰苦的环境下，他们依然能奉献自己。我想，作为大学生，我们缺乏的正是老一辈人的革命精神，缺少的就是老一辈人的敬业精神。

**参观实践报告篇五**

风雨中，我迎来了作为大学生的第一个寒假，我毅然选择了去当地的工厂实践。德化因陶瓷而闻名，德化乃中国瓷都之乡，身为德化人都知道，进瓷厂打工是最普遍的\'选择。

当然陶瓷的生产工艺也是很复杂的，做样品模具，倒坏，修坏，素烧，素选，彩绘，施釉，贴花，釉烧，釉选，包装等等，繁杂的流程也为我的实践内容带来多方面的选择。

本次实践，哥选择了与我的专业-机械制图比较相关的一个项目-陶瓷彩绘。陶瓷彩绘主要任务就是，根据样品，按照要求，在瓷上的墨印上上彩，这个最能锻炼我们的动手能力，能够提升我们的制图能力。

对一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。本次实践时间20xx年1月9日至1月17日，天天下雨，天寒地冻最能描述当时的天气。在这样的环境，我读过了这个寒假。1月9日，寒假第一天，也就是哥实践第一天，早早的，早早的，哥离开了被窝，来到了大盛陶瓷有限公司，管理者安排了我的任务，我的分组及我的同组员工，实践算真正开始了。

管理者之所以能成为管理者，不仅是他有能调动他人的能力，还需要有多年的工作能力，这就是熟能生巧的道理。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，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”所谓的“有经验”不就是经常实践，达到熟能生巧吗?但是我为了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。

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，我来到了一家超市，开始了我这个假期的社会实践。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。在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，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。

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!

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。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......

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

**参观实践报告篇六**

在经济飞速发展的今天，报告的使用频率呈上升趋势，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理的参观社会实践报告，希望对大家有所帮助。

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到茂名铁路运输公司，茂名石化物质供应中心，众和化塑集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

本次实践的时间是：20xx年xx月4日到20xx年xx月6日。

本次实践的过程是这样的：20xx年1月4日，学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参观和学习。20xx年1月5日，学校组织我们到茂名石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任讲课。20xx年1月6日，学校组织我们到众和化塑集团有限公司进行了参观和学习讨论。

通过本次的实践，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和管理的情况;了解了茂名石化的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理;了解了该公司的生产原材料的化学装置，生产原材料的运作和制成成品——塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地实践，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

这次的实践虽然只有短短的三天时间，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实践的心得体会。

(一)深刻了解茂石化

虽然来到茂名读书已经有三年多了，可是对于茂石化的了解说起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了茂名，自己并没有主动积极地去了解茂石化。但是，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于茂名和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解听了李主任的课之后，我不仅对于茂石化的起源历史有了深刻的了解，而且对于茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。听了李主任的课之后，我对于石油在一个国家的重要性又有了深刻了解。这次的实践，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产过程。

(二)深刻认识到机械化在生产中的作用和管理

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去实践，就算寒暑假出去兼职工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。在没有去实践之前，我对于生产机械化这一词真的没有什么概念。虽然通过教材的学习也知道现在的社会已经很发达了，很多的生产已经进入机械化生产，苦力已经渐渐退出生产环节了。可是，没有亲眼看到，亲身经历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。来到茂名铁路运输公司，看到来来往往的火车在运输着各种各样的产品，可是，却看不到有很多很多的工人在现场指挥操作。一走进他们的信息楼，看到有几个工作人员在一个很大的电子屏幕面前进行着各种各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不需要很多的工人在现场进行指挥。而在现场的工作人员也不是去指挥工作的，而是通过系统了解到下面的机械出现了故障，下去维修的。再来到众和化塑集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，我以为会有很多很多的工人在车间工作。可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错的了。倘若大的车间，一排排机械有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。看着这些高速运转的机器，我终于明白到3千万吨的产能是怎么来的了。现在的生产已经是机械化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机械化的生产，解放了劳动生产力，大大地提高了产出，降低了生产成本，保证了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

(三)熟悉自己的产品和竞争对手

在实践的过程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发现了他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去;在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球;在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略......我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆殆。

(四)质量保证贯彻到实际生产中

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实践过程中，我学习到众和化塑集团有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而保证质量。众和化塑集团有限公司的生产设备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的——公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意;公司质量方针：目标产品合格率;=98%，顾客满意率;=95%，员工培训率100%,客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

(五)根据实际情况制定科学的\'营销策略

在接近三年的学习中，我们学习了很多关于市场营销专业的理论知识，书本上也有许许多多的营销策略，如产品营销策略，价格营销策略，分(销渠道营销策略，促销营销策略等。可是，在实际的营销工作中并不是一定都用书上所讲的营销策略的。我有此感受，是源自于众和化塑集团有限公司销售部的聂经理所讲述的其亲身经历。该公司在刚开始销售k胶的时候，由于营销策略使用不恰当，导致销售不顺畅，积压库存产品。当聂经理上任之后，他不是采用我们书上所说的全部营销策略，而是根据市场的实际情况，重新选择经销商和加强对经销商的管理的策略，从而使得产品畅销出去。在聂经理销售n-甲基二乙酸脓的时候，也是根据市场竞争对手的实际情况，采用与竞争对手联合的营销策略，从而使得该产品的销售额增长了2倍，而不是完全照搬书本上所说的用4p策略或者别的。从聂经理的亲身经历，我深刻明白到营销策略理论知识与实际的营销工作是有很大差别的。在运用理论知识的时候，我们要根据实际情况做适当的修改，而不是全搬全抄。只有根据市场的实际情况，才能制定出科学的营销策略，从而才能达到企业的营销目标。

(六)实际营销工作中的产品定价

在我们学习企业定价的时候，老师告诉我们，企业产品定价受3c因素影响。可是，在实际产品定价的过程中，影响产品定价的因素何止3c。通过这次的实践，我了解到，一个产品的定价，要受到很多方面的影响。如产品的成本，成本高，定价高，这是毋庸置疑的;产品的供求关系，供过于求，定价低，供不应求，定价高，这个我们也是知道的;销售策略，如果是新产品，打入新市场，为了吸引顾客，一般都会采用低价格，而不是我们所学的撇脂定价法;销售量的大小，通常为了鼓励经销商多进些货，企业通常采用量多则价格优惠的定价策略;货款结算方式也会影响到产品的定价，通常企业采用的是现金结算就相对优惠，如果是赊销则要定相对高价的策略;产品的运输方式也会影响到产品的定价，如果经销商是自运的话，企业则会给与优惠价格，但是如果是企业帮忙运输的话，不仅产品的价格会高些，企业还要收取一定的运输费用......实际营销过程中的定价程序也远远要比我们所学的定价程序要复杂的多麻烦的多。

**参观实践报告篇七**

我们都知道，知识的获得不能仅限于课堂，在一定意义上，实践显得更为重要。为了更好地掌握课堂上所学到的关于船舶的知识，我们组织了去船厂参观的社会实践活动。

我们选择的是扬州九州船厂。那天的天气很热，但大家都没有怨言，不管是在公交上的拥挤闷热，还是在船厂时头顶上的炎炎夏日，亦或是爬上爬下的艰辛……这让我深深体会到了作为船舶人应有的坚韧。

刚到船厂，我们就见到了前来带领我们参观的工作人员。他先是带领我们去了解了一些船厂必备的工作仪器，并给我们详细地介绍了它们各自的用途以及注意事项。接着又和我们一起来到了一艘正在建造的船上。那是一艘散货船，主要部分已经完工。从前只是在电视上见过这样的船，知道它很神奇却不知道它是怎样产生的。如今身临其船，才知道一艘完整的船要经历很多的步骤，需要很多人一起努力才能够成功，少了任何一个环节或者任何一个人都会功亏一篑。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在来了船厂之后我才知道自己对所学专业知识的掌握是远远不够的，还有很多的的知识和技能等着我去学习和探索。关于船舶的构造，其实在课堂上老师已经讲得很详细了，可是等真正见到了船，这是什么，那是什么，却又是模模糊糊，没有肯定的答案。暑期社会实践虽然比较短暂，却教会了我很多的东西。它教会了我凡事都要从理论联系实际，不能照搬课本来应付了事;它还教会我要克服外界环境的影响，专心做自己该做的事，每个人都有属于他自己的位置，选定了位置也就意味着随之而来的\'责任，就算自己忙碌点、辛苦点，也要肩负起自己该负的责任。

我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得的非常重要。任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为我们在大学里所学的知识，与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力，与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

实习对于我们学习船舶与海洋专业的学生来说是很重要的一个教学环节，我们可以在造船厂学到很多有用的东西。不仅仅是在专业知识上，与同事之间的合作也非常重要。完成一艘船的建造不可能仅靠一个人的力量，只有是一个有凝聚力的团体才能够胜任这样的工作。

暑期社会实践虽然结束了，但在其中学到的东西确是享用不尽的。有了这次的暑期社会实践，我相信我会在以后的工作学习中做得更好。

**参观实践报告篇八**

这次我们去\*\*\*\*实习，采用讲座及到工厂进行现场参观学习相结合的教学方法，克服了实习时间短，实习经费少的困难，圆满完成了本次实习任务。通过观看汽车冲压件、锻件、铸件、焊接件的制造工艺、热处理工艺、汽车零件的机加工工艺、模具的制造工艺，以及卡车和轿车的装配生产线，使学生们对汽车零件的制造工艺及过程和装配过程有了初步的感性认识；实习管理科周科长采用多媒体做了关于汽车厂的介绍，使同学们了解到我国汽车工业的发展史和一汽人的艰苦创业精神，锻造厂朱老师的讲座，不仅使同学们学习了锻造专业知识，还使学生们对本次实习的重要意义及实习过程中遇到的一些问题有了理论上的、系统的认识。

/通过到锻造厂现场参观，同学们不仅了解了传统的模锻工艺和设备，还了解了一些目前较先进的锻造技术和设备，如电液锤、热镦机，摆辗机，楔横轧，辗环机等。通过参观工具厂锻造车间，同学们目睹了轴类件和圆环件的自由锻工艺，增加了自由锻工艺的知识，同时系统地了解了锻造工艺过程。

/通过参观车身厂薄板和厚板车间，使学生们了解到汽车覆盖件和大梁的生产工艺和设备，通过参观车轮厂、吉发配件厂，使同学们了解了冲压新技术如车轮的旋压，同时还了解了在汽车覆盖件批量不大的情况下，采用简易的冲压工艺、设备及模具可大大降低成本，显著提高效益。如焊接结构的拉深模代替铸造结构的拉深模，可大大节省材料，无须铸造用的模型；通用油压机代替双动压力机，可大大降低设备的费用。

/通过参观第二铸造厂使同学了解了铸件的生产工艺流程，如发动机缸体的铸造工艺及后续的打磨清理工艺。

/通过参观车身厂、吉发配件厂、车轮厂使学生了解了板材零件的焊接方法、工艺及设备，如点焊、co2气体保护焊，埋弧焊。

/通过参观工具厂机加车间、三鑫模具厂，使学生了解了锻模和冲模的制造工艺和设备，了解了模具材料和模具结构。

/通过参观第二发动机厂、底盘厂，学生们了解了汽车零件的切削加工工艺和自动生产线。

/通过参观卡车装配线、一汽大众桥车装配线，使学生对汽车装配流水线有了全面的了解。

/我们采用现场参观、讲解和讲座相结合，相互间穿插进行，使学生们能够将感性的认识与相关理论有机地结合，大大提高了实习效果，达到了预期的目的。

/通过这次生产实习，学生们不仅对汽车零件的制造工艺及过程有了感性的认识，对下学期的专业学习起到积极作用，而且使他们更加感到自己肩上的责任，这将对他们今后的学习和工作产生不可估量的作用。

/按照学校关于实习的要求，我们实习队由6名实习教师组成，结构合理，在6名实习教师的积极配合下，顺利地完成了实习期间的各项任务。

/这次实习中主要存在的问题：

/汽车卡车的生产任务少，与卡车有关的工厂处于半停产状态，因此现场的生产过程看到的很少。为此及时作了调整，（1）工厂有生产任务时，就及时赶到参观；（2）联系有生产任务的较小企业参观，以弥补大厂看不到生产过程的不足。

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