# 最新大学毕业实践报告(精选9篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-09-06

*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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

**大学毕业实践报告篇一**

1、通过认识广告公司的运作流程，各个部门的职能以及工作分派，来对公司的管理方式做简单的了解、初步的认识。

2．达到认识企业、认识市场、认识新的学习方法这三方面的认识。

3．从认识中树立自己的人生理想，为自己的道路作出规划。

二、对广告学知识的认识：

广告学定义：广告是一种将广告主付费的商品、劳务和观念信息，采用艺术手法，通过不同媒介，以改变或强化消费者观念和行为为目的而进行传播的经济活动。

内涵分析：一是本质特征：付费的信息。二是艺术加工。三是传播媒介。四是目的是改变观念。

广告学特征：营利性、本性、生命 ；信息性、作用、说明文 ；指导性、理论、判断 ；说服性、理性、平等；艺术性、吸引、魅力。

广告原则：

（一） 真实性原则，生命所在。一是诈骗（医疗广告）；二是歪曲夸大（房地产）现象。（二）思想性原则。灵魂所在（水平价值高低）。要求主题句正确，基调健康。

（三）艺术性原则。魁力所在，绞尽脑汁 。

（四）计划性原则。成效所在，国家广告规划，服从国民经济整体利益；个人和企业策划。弄清计划和策划。

广告的功能

1、基本功能：传播信息。信息产业。商品、劳务、观念以及其它信息

2、经济功能。“美国超过欧州的原因之一就是广告。”大量信息培养了人们对商品的需求。

（1）促销功能：原始义。（2）竞争功能。（3）促进社会财富增长。

3、宣传教育功能。影响社会，流行，风气。

4、社会功能

（1）明确企业的社会责任。（2）间接促进生活品质的改进。为社会团体和人民群众服务。

5、 美学功能。文化功能。有意无意的反馈。

三、实践内容：

1、面试：

第一次面试，对于我来说少不了紧张、焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的印象是很重要的，因为这关乎到我的面试合格与否。面试那一天我并没有很刻意为自己“涂脂抹粉”或“狠下重心”为自己买名牌衣服，而是打扮的朴素大方，洁净整齐。因为我知道：一个人脸上的表情，要比她身上的衣装重要得多。除了衣着方面，我更注重时间。我一向是一个守时的人。守时是我个人的一项基本原则。这次我也不例外，因为我知道，时间对于每一个人来说都是珍贵的，也是公平的。拖延时间即偷窃时间。任何的早到或者迟到都会扰乱别人的正常工作。因此我把时间控制得很好，既不早到也不迟到。这样就为我们的谈话奠定了基础。

见到主管，我始终面带微笑，说话的声音恰到好处。我为自己能在短时间内舒缓紧张的心情而感到高兴。这是与我平时在学院里参加各类比赛，大胆表现自己所取得的经验有关的。我首先介绍了自己，整个谈话过程都比较畅顺，气氛也比较轻松，由于我只是实习生，而且操作比较简单，主管并没有刻意刁难。终于我被录用了。

2、实习概述

20xx年8月，我在海口上上传媒公司广告部进行了为期15天的广告认识实习。公司广告部承办广告的设计、制作、策划。在公司实习期间，由于所学知识与实践的差距且我只学过一点点关于广告专业制作与设计的课程，所以我只能从事一些琐碎的日常事务，但公司的老师给了我很大的帮助和支持，给我留下深刻的印象。公司的前辈们认真、严谨的从业风格，亲切友善的待人待物，和谐友爱的工作氛围等给我留下很深的印象。

3、实习认识的经历、内容、成果、经验得失

在认识实习中，部门老师给我很多的动手实践的机会：在业务很忙的期间他们也不忘教我怎么去撕那些弄好的字帖，刚开始我还以为那是多么简单的工作，但做起来的时候发现自己却无从下手，还弄错了很多的地方。原来这种工作并不是那么简单，尽管看起来很简单但也需要更多的动手实践。在几天的工作中老师还教会了我如何去制作泡沫字，也给我介绍了那些制作的机器器材。

在老师的指导下，我和公司的职员共同完成了一些广告宣传牌。其中的工作包括雕刻、喷漆等。工作不忙的时候，老师还演示了简单的photoshop给我看，但由于从未接触过，所以最终也是一知半解。在对图片处理的过程中，知道画面的整体构图和色彩运用的技法，明白了制作满意的画面效果，不单要靠自己对色彩的感觉，还需遵循一定的构图规律，熟悉一些处理技巧。老师还演示了最常见的图片处理给我看，但这些对于我来说都是陌生的，我只能做一些简单的制作工作。这使我认识到了技术与实践的重要性，也使我认识到了自己的喊多不足，这给了我以后的工作积累了十分丰富的经验。

实习期间，让我认识到要做一名合格的广告人并不是那么容易。从事这一行业需要更多的智慧和头脑，必须掌握很多的专业知识和实际理论，要理论和实际相结合。在短暂的认识实习过程中，我深深的感受到自己所学知识的有限以及专业技能素质的薄弱。在面对一些设计与制作的工作时，无从下手茫然不知所措，这让我决心在以后的学习中努力提高个人知识技能、把理论和实际相联系字一起，可能的话可以试着做一名合格的广告人。

三、实践结果：

在为期15天的认识实习过程中我基本掌握了广告制作的一些基本工作，会到了广告是既有创造性的工作。要做出精彩的作品，就必须有专业的知识和严谨认真的工作态度，知道了一丝不苟，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，因此在以后的学习中应更加努力，让自己掌握更多的专业知识，更好的运用广告这门科学。

这短暂的15天中，给我最深的感受和认识是：

1、机会永远属于有准备的人，做任何时都要有耐心。

2、掌握的理论知识要与实际相互结合。

3、要多动手，多实践，积累更多的工作经验。

四、实践总结或体会

社会实践结束了，回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。年幼时渴望长大，但那仅仅是单纯的年龄上的成长，而现在更深层次的是指导思想上、行为上的成长。每个人成长的方式不可能完全一样，但相同的是我们都体会到了成长的快乐。在生活中体验着成长的艰辛，在收获中体验着成长的喜悦，也许人的一生大多是由酸甜苦辣交织，喜怒哀乐相汇，苦中有甜，甜中有苦，笑中有泪，泪中有笑。就是这些造就了丰富多彩的人生，人生体验多，财富亦多，各种滋味都品尝过了，各种感觉都体验过了，才能真正认识到人生的丰富。我渴望着丰富的人生阅历，我渴望品尝到成长的快乐。在这次实习中，我学到的最多的就是如何在社会中，工作中与人相处。 想要搞好人际关系，首先就是懂得合作和分享，即多跟别人分享看法，多听取和接受别人的意见。这一点做到了，无疑推动了我的工作顺利进行，而且还能获得同事的接纳和支持。其次就是微笑，我认为微笑可以使同事间由陌生而熟识，这样工作也不再那么枯燥。

再者，我喜欢聆听，空闲的时候我很喜欢聆听，听办公室里同事们谈谈生活的趣事，办公室的趣闻，偶尔还略谈公事，由于我只是个实习者，我没有资格给他们更多的意见，于是我就选择聆听，他们都是专业人士，经验比我丰富，从中我可以学到一些技巧，听听她们处事的方法和对待事物的态度，有时我会恰当地加点个人意见，使得我和她们的距离拉近了。人要在社会上立足就要靠这种或那种的关系联系着的，曾经有数据调查结果显示，健康是成年人最关心的问题，其次是如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人想法同你一样。以前我会很幼稚地问；“人的成功与否关键在于工作效率和能力，与别人有何干呢？”现在我体会到，如果和办公室的同事不能好好相处，就等于把自己排斥到这个公司之外，无法投入工作，没有一个轻松友好愉快的心情，就会严重降低办事效率。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，在实习期间，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，广告部老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。电视台报道侧重呼和浩特市政府的中心工作、广播电视系统的改革与发展以及昭君文化节厚重的历史积淀和源远流长的民风民俗。在广告营销和主题策划上具有了一定专长和实务。品位高雅，个性鲜明，雅俗共赏，图文并茂。在实习中，广告部李主任给了我很多次实践的机会， 刚接到任务时我很茫然，但是任务必须完成，所以我将平时课堂上学习到的设计知识运用于实践操作中，遇到难的或不懂的就问人，这使我受益良多。

广告调查在实习中我和同组同学进行了房地产业的市场调查，由于实践经验的欠缺我没有很好的完成这项工作，但是从其他同学那里却学到了关于市场调查的很多知识，明确了自己的不足，对于以后的工作积累了十分珍贵的经验。

我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

广告业务在实习期间，我从事了一定的广告业务工作，让我真正的了解到一名合格的业务员不是那么容易做的，从事业务这一行业需要掌握很多知识，我总结了以下心得： 1〉对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。 2〉一次成功的推销不是一个偶然发生的故事，它是学习、计划以及一个业务员的知识和技巧运用的结果。 3〉推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在“积极者”身上，才能产生效果。 4〉一鸣惊人的成绩之前，必先做好枯燥乏味的准备工作。 5〉为帮助客户而销售，而不是为了提成而销售。 6〉热情面对工作——让每一次推销的感觉都是：这是最棒的一次。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所学知识的有限和在实践过程中的专业素质的欠缺。在刚开始的一段时期内，我对一些事情常常是无从下手，茫然不知所措，接触到了实际才知道与现实间的差距。“知耻而后勇”。

对于广告的认识和思考首先，广告并不是一个潇洒的行业，不像罗斯福说“不做总统便做广告人”那般轻松。在中国，广告作为一个行业，发端于上世纪的七八十年代，是舶来品。目前，广告在中国虽呈现蓬勃发展之势，但事实并不与我们所看到的一致，在中国广告迅速发展的背后隐藏着一些痼疾；在亚洲，只有新加坡的广告最具潜力，天真，大胆率性，相比较而言，中国广告则受到诸多限制，顾忌太多，以致很少有大作出现；再者，外国广告公司纷纷进入中国抢占市场，中国广告受到巨大的冲击。在这样的境况下，作为广告学子，我能做的就是冲破观念的束缚，用新鲜的创意为中国的广告注入新的血液。其次，我深深的体会到拥有丰富的知识是广告文案撰写人员的必备素质，这样写起文案才会信手拈来、一气呵成。所以，回到学校后，我还仍有很多书要看，很多东西要学。再者，广告行业是一个需要不断创新的行业，我个人认为广告人不仅要有专攻而且还要博闻强识。广告要引导市场，如果广告制作者的思维跟不上市场趋势，那么广告的引导作用也就无从谈起了。

五、给公司的建议

鉴于我所接触广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主；媒介格局也较简单。所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

通过我们的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我们认为是因为员工缺少目标，所以我们向经理提议让所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以让员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

实习报告暂且落笔,希望我个人的实践与体会能得到辅导老师的认可,也能为我所在的部门略有贡献。

**大学毕业实践报告篇二**

为了使自己更好的走向社会我参见了这次社会实践活动。通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

首先，感谢首创期货经纪有限公司天津营业部能给我这个机会在这里实习，我先介绍一下贵公司的情况吧。

北京首创期货有限责任公司(beijing capital futures co., ltd)成立于1996年1月，是由中国证券监督管理委员会批准、经北京工商行政管理局登记注册，从事商品期货经纪、金融期货经纪的大型专业期货公司，注册资金1.5亿元人民币。

首创期货是目前国内管理规范，非常有影响力的期货公司之一。首创期货一贯秉承规范运作的优良传统，拥有健全的风险控制体系，专业的商品期货、金融期货研发团队和领先的研发成果，以专业化的期货从业人员团队、雄厚的经济实力为基础，为客户提供长期的、细致的、可操作性的业务培训和卓越的、完善的、多元化的服务，全力打造国际一流的期货公司。

首创期货经过多年努力，业绩不断增长。研发团队倾力打造的数据资讯、套期保值、套利交易、程序化交易4个专业服务平台已全新出炉;业务团队以独特的交易理念、丰富的实践经验赢得客户的信赖与支持，尤其黄金、棉花、钢材等品种成绩显著;20xx年首创期货推出了“股指期货期现套利系统”、“ytss股指期货交易系统”，为股指期货投资者提供了有效的投资工具。公司成立至今，受到各大金融机构及媒体的支持与关注，荣获了众多奖项。市场认可了首创，首创赢得了客户。

首创期货拥有金融期货经纪业务资格、金融期货交易结算业务资格，是上海期货交易所、大连商品交易所、郑州商品交易所、中国金融期货交易所的会员单位，是中国期货业协会会员、北京期货商会理事单位，是北京地区首家开通银期转帐的期货公司，在中国建设银行、中国农业银行、交通银行、中国工商银行和中国银行开通了全国集中式银期转帐业务。

我所在的实习单位是首创期货天津营业部，首创期货天津营业部是首创期货公司直属的营业部之一，成立于20xx年7月28日，主要经营天津地区的期货代理业务。营业部坐落在天津开发区，拥有500多平米的营业面积，拥有一流的交易环境和交易系统以及一批拥有多年有色金属行业从业经历的期货专家，营业部以规范稳健为原则，经营业绩持续增长，是一个市场形象好、运作规范的优质营业部。

这次的实习中，是让自己熟悉如何操作即将上市的股指期货，进行模拟交易操作，在股指期货正式推出之前，能够通过模拟的形式认识这一产品的规则和风险。从这次的操作中，我总结了以下几点：

1.对于期货投资，要知道一个与股票投资不同的理念在于：股票投资买的是上市公司的未来，可以预先买入;而期货交易必须顺势而为。

2.操作时，须对大势作一个初步的判断，以确定主要的建仓方向。大势向上时先建多仓后平仓，向下则建空仓。

3.股指期货交易由于是双向的，所以不要买入后一味放着，应按照指数的波动进行短线操作，但不能一次性满仓，除非指数瞬间波动大幅偏离振荡区域。

4.一旦建仓方向错误，应及时平仓，并反向开仓或等待更好的时机。5.每天收盘尽量避免重仓过夜，尤其是行情看涨时，不留空单，反之依然。6.如果是逐步开仓，应管理好资金，当趋势要出现拐点时出手。

股指期货给我带来最大的感受就是，做空也能挣钱，而且我发现，近期做空比作多的收益率还大、收益速度还要快。这可能是目前慢牛快熊的步调所决定。但不管怎么波动，一天中总有最高点和最低点，只要把握住这两个点，基本上在如此剧烈波动的前提下也不会爆仓。虽然可能做错方向，但坚定持有就会有机会平仓。至于如何选择一天当中的最高和最低点介入，这可能需要一些经验了。

“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的专业知识的匮乏，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，就是我们的会计教育和实践的确是有一段距离的。会计是一门实践性很强的学科，会计需要理论的指导，但是会计的发展是在实践中来完成的。所以，我们学习会计应当与实践结合起来。做到从感性认识上升到理性认识。采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：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;暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段;社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

“千里之行，始于足下”，这近一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。通过这次的实习，我通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检查一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，找出自己的不足和差距所在。 这个社会实践我的心得体会我总结了四点：一，实务工作与书本中的最大不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上的都以条件的形式给出。实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。三，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。四，实际工作中必须处理好，公司内部的关系，处理好公司内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好公司业务部门同事的关系，往往能提高公司效率。

**大学毕业实践报告篇三**

与我一同高中毕业，到全国各地的大学深造的高中同学和我一样已经进入到大学的最后时光，即将踏上就业、读研异或其它道路上去。这就面临着选择。对于这种选择，我们能做的决定只能有一个，而且是几乎不能够再有后悔和改变的余地的。无论是选择就业、选择考研、选择考公务员或者自主创业等等，不管怎样，我们这08级的大学生都做出了最适合自己的选择，做好了准备，为了目标开始做最终的奋斗。

而趁着难得的假期，我与高中的老同学又可以很好的聚在一起，这样方便了我对于他们做出的选择、为什么做出这样的选择的了解，使我可以很好的完成这样的调查。而对于没有聚在一起的同学，我做了电子版的问卷，发到他们邮箱。电子版的问卷调查见附页，对于本次实践的总结如下：

本次总共调查了56位同学，其中面对面调查11名，其中有效调查11名，网络问卷调查45名，其中回收有效问卷32份。总共有效调查43人。这43人中准备考研的21人，准备找工作就业的19人，而还有3人准备做其它事情。

一、首先，选择就业还是找工作，最主要的依据就是怎样才能找到适合自己的工作。选择就业的同学虽然知道面临着严峻的就业形势，但是他们大多数因为自己对于考研没有信心，而对于自己的专业还是比较看好。当然有一些同学也是因为家庭已经为他们安排好了工作，还有出国留学的，因此现在还没有什么找工作的压力。而选择考研的同学，大多数是因为感觉就业压力太大，本科毕业找不到适合自己的工作，或者认为自己专业的就业前景不好，想转到其他专业。这些同学大多数都是想通过考研来提高自己的就业竞争力和以后的岗位层次，而想立志于科学研究的人是很少的。当然，有个别同学也不需要考虑考研还是找工作，他们可以回家继承家庭产业，做个体生意。

二、考研的21人中，不存在男女区别的问题，男生有13人考研，女生有9人，这与我们班的男女比例近似。从此也可以看出，就业与考研的压力对于男女生是同样重的。

三、对于因专业不同选择考研的差别是比较明显的，首先文科生考研率最高，达到5人次；其次是理科生和农科生，而师范生的考研率是最低的，没有人打算考研。但是考研的学生中不管是不是985或者211工程院校还是普通高校，都对于考研就业的态度没什么差别。而找工作对于大家的压力对于普通高校的学生来说压力更大，因为他们起点低，这也是无法改变的事实。

四、对于考研的同学，他们也有很多人背负了亲友很大的期望，但是其中一些人感觉自己没有信心，自己学习底子薄，至少需要报考辅导班，而目标也不是很高。这些人存在一些依耐性和自主判断的能力。

五、考研的同学对自己以后的工资期望普遍比较高，都在每月3000元以上。而毕业之后就找工作的对于薪资的要求不是那么高，平均在20xx左右。而对于工作的单位，女生更多的愿意选择相对更加稳定的政府机关、国有企业、大中型企业等，而男生在倾向于这些工作单位的同时还同时希望在有更多发展前途的私营企业或者外资企业等。可以看出，女生求稳，男生不仅求稳还求更多的发展空间。还有大多数同学都愿意回到四川本地工作，他们更适应本地的文化生活习惯，并且大多数亲友都在这里。当然，也有想要到北京、上海广州等经济发达的沿海大城市去拼搏的。还有少部分同学认为工作地点无所谓，只求工作合适。

六、每位同学都认清了当今就业以及以读研之后再就业的形势是十分严峻的，因此认为自己还是欠缺一些竞争力，这些包括沟通能力、面试技巧、运用计算机、外语的能力以及工作经验等，这些都是招聘的企业很看重的。

七、此外，虽然工作不好找，哪怕读研之后也是，但是很多同学还是对自己的未来很乐观，大家都认为只要自己奋斗就会有好的收获，将来也一定会得到满意的工作，实现自己的抱负。

**大学毕业实践报告篇四**

xx公司是xx地区最具势力的网络公司之一，主要经营网络方面的一些业务，例如：为政府、公司、集团、或个人制作网页；还有提供各种信息查询、娱乐等增值业务。因为公司最近推出一个商品信息平台（商城），针对xx地区的一些实际市场情况，为整个xx地区的商家提供一个商品展示和推广的平台。我的工作就是为公司拉客户，使他们将自己的商品在商城这个商品信息平台上向xx地区的广大消费者推广宣传。

其中7-12至7-15号是培训时间。在此期间不同的部门领导向我们介绍各种业务知识和交际技巧。而这些经验都是领导们在实际工作中确确实实碰到的问题，和一些较好的解决方法。我想这些知识也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

那么从7-16至8-20就是工作时间了。我们负责这一项目的所有临时业务员共有25人，其中有23人是xx学院的学生，还有一位是华中科技大学生的。因此可以说，公司对此项目还是相当重视的。我们分成5个小组，每个小组有5个人；整个地区也分成5个板块，每一小组负责一个地区的所有商户。我们的工作程序主要是这样的：

每个小组向自己负责地区内的所有公司、厂商、门市，介绍商城的大概情况，以及我们商城新推出的的项目内容和操作流程及一些相关的收费情况，尽量向他们介绍商城较其它商城的优越性，并希望他们也能参加到我们的商城当中来。如果商家同意与本公司合作，就请他们先填一份登记表，这份登记表主要是登记商家的一些信息。如商家姓名、联系方式、商铺的详细地址、经营商品的种类、品派、价格等等。过几天公司会派人去将商家提供的商品用数码相机拍摄下来，然后将登记表中相关的信息一起上传到商城的网站上，以便给消费者最清晰、最准确的一些商品信息。最后一个程序就是：当公司将商家的商品信息上传到商城的网站后，会给每一位商家回馈我们的具体进展情况，并为每一位商家提供本商城网站的一个id号码和密码，以便商家及时将自己的新商品或市场价格上传到网站上，更新商品信息，给消费者准确的商品情报。当然，为了确保商家的可靠性和真实性，在登记表中都记录有每个商家的身份证号码和工商营业执照号码。

在这次社会实践工作中，我们每个人都相当认真负责，真正意识到团结合作的重要性以及一些重要的社交经验和技巧。其中礼貌是相当重要的，它体现着本公司的形象问题，也是我们培训期间公司强调的重点内容。作为一个业务员，成功基础是耐心。死缠烂打、不离不弃是公司对业务员提出的一种希望，也是一种基本要求。本项目的领导亲口对我说道：“业务员，你的身份决定了你要不怕丢脸，当你被一个商家赶出门口后，你又是一条好汉，重新调整笑容走进另一家商户”。这才是真正的生存之道，这也是我们在学校一辈子都学不到的。举个例子来说：当我们走进一家门市，老板一看到我们的工作证，热情马上会消失，跟着而来的就是不屑一顾，这也不能怪他们；因为每天各式各样的报纸广告、电视广告、网络广告、黄页宣传等的业务员比他们的可户还多。当我们还未来的及介绍自己的来历和目的时，他们就很有“经验”地说：“老板不在，这些事情我们作不了主。”这也是我们培训课的一个内容，也是对业务员最具杀伤力的借口，唯一的解决方法就是耐心，放缓语速“低声下气”向他们介绍我们能给他们带来的好处，尽量引起他们的兴趣，好多次刚开始说老板不在的人最后却和我们签约了，并且身份证的名字和营业执照上的是一样的。其实他（她）们自己就是老板，相信我们的成功主要还是耐心。如果当我们听说他（她）说自己不是老板时马上调头走人，相信我们回丧失掉很多客户。

我曾经听说业务员的一条准则是：sellgoods,sellyourselffirst。经过这次实践，我能真正体会到这一点。你不但要吃闭门羹、看人脸色，反而要向他们说：“对不起，打搅了”。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性，不能与商家的言论向悖，“不能迎合，只有避免，转移话题、最终引起他的兴趣，而我也是按照这一原则做事的：第一：乐观；第二：死缠烂打；第三：能做成交易的最好，不能做成交易的尽量成为朋友或陌生人，千万不要成为敌人；相信如果违反第三条准则的话无疑是业务员最失败的典型。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

**大学毕业实践报告篇五**

我们作为未来教师的师范生，做家教无疑是成为一名合格的教师前的一次很好的经历。在这次暑假农忙之余我做了一份家教，做家教是我们在社会上第一次实践，做家教是一道风景，它让我体会很多，思考很多。作为一名数学专业的师范生，我选择了做数学家教，教的是一名初中的女生。我们做家教的不仅是要教与学生知识，更重要的是教方法和做人的道理。我教的这个学生叫小妮，是一个十分活泼可爱的学生，但是很贪玩，她的父母也因此很懊恼。

首先我跟学生的家长进行了交流，初步了解学生的学习情况，课程进程以及在学习态度。通过与家长的接触我了解到：学生是初中一年级的学生，在数学和英语学习两方面十分厌学，而且学习没有任何激情。了解到这样的现状之后，于是我就小妮进行了交流，通过与她的聊天我知道其实小妮也很希望自己能把学习弄好，只是在基础差的基础上家长和老师对自己的期望太高从而造成了自己的自暴自弃，进而表现出种种让人失望的举措。针对这一心理，我们的心理老师曾告诉我们要及时地予以这类学生鼓励和支持，鼓励学生继续学下去，在出现困难的时候要给与指导性的帮助与支持。

然后我考虑的是老师应以何种心态对待的学生，要成为一名合格的老师需要什么样的素质。首先诚意是十分重要的。或许有人会想做家教就是陪小孩子玩玩，我认为这是错误的想法。家长暑假替孩子请家教的用心显而易见，无疑是希望自己孩子能更上一层楼。家长们普遍存在的想法：

一是，有家教总比没有好，多少都能学到点；

二是看到其他的孩子在学习，或是家教或是补习班的心里不平衡。就家长们存在的这种心理可以看出，所有的家长都希望自己孩子成绩可以取得进步，这是他们对孩子最真实的爱。

小妮是一个十分容易相处的人，但是她很懒散，很贪玩。我第一次去她家的时候已经不是很早了，但是她还没有起床。她的房间也很乱，不爱整理东西，显然很长一段时间没有打扫过了。我只有慢慢地和她说明道理。

然而另一方面我感慨很深的就是学生的父母。而请家教就是他们体现这种爱的表现，尽管很多时候得不到孩子们的体谅。而其实大半的学生，与家长的沟通都不畅，学生不能理解家长的苦心，家长也不理解自己的孩子的内心活动，这也就是人们常说的代沟。在农村作为父母的都是十分忙乎的，很少有时间陪着孩子学习，却又十分希望孩子学习优秀，望子成龙，望女成凤，但是他们教育孩子的方法往往不尽人意。他们常常逼着孩子看书，却不知道孩子是充满想象力的，是好玩的，这种天生的爱好是不能扼杀的。不仅是农村的父母这样，很多城市的父母也是这样，他们经常把自己的思想过早地灌溉给孩子，然而当学生表现不佳时常常是十分生气。

**大学毕业实践报告篇六**

进步交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部份理论知识灵活的应用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础。

xx年xx月x日——x年x月x日

这是我大学以来第二个冷假，相比于往年少了份青涩与急躁，多了份成熟与慎重，经过了一年半的大学生活，我不断进步自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白实在我需要做的还有很多。固然我很想到大型超市里往应一分工，但是基于自家就有一份急需人手的工作存在所以我也就没有舍本逐末，在自家给爷爷打起了工，这样也算肥水不流外人田，这也是一个机会不是吗？超市销售工作在我感知范围内觉得是非常轻易的，但是事实却非如此，销售进程中遭到了多多少少的挫折和打击，同时也感慨很多。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候他人不管要买甚么，我都得问问爷爷或看价码，不过经过几天的熟习我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候候倾销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动往对客户进行倾销，后来看到其他的销售员都可以成功倾销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客倾销不错的礼品，而且战果不错，这也应证了室友们常说我具有把黑的说成白的然后自己又能把白的再说成黑的的本领。在销售进程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：一完全漠不关心，由顾客完全的自由购物；二就是一路随行，问东问西提供超范围服务。而最使顾客喜欢的是在他们需要的时候提供讲授，在没必要的时候供给自由，这样才会给顾客创造一种方便舒适的购物环境，也能带来一定的回头客。

固然在超市中我只负责销售和导购的工作，但我也明白了不管超市是大是小，他都有自己的一个运营模式和流程。超市天天在快要结束营业的时候都要查点货物，看看明天需要进一些甚么货，然后打电话给进货商，讲好数目时间。对超市的财务题目，要记清楚每笔账，否则就会愈来愈乱。

服务态度很重要，要把握服务技能。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技能，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做甚么，技能都很重要，只有辛苦和蛮力是不够的。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想取得更多的利润就必须进步销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，进步服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。

**大学毕业实践报告篇七**

在武汉工程大学政法学院有关领导和武汉市武昌区人民法院的共同安排下，我们于今年6月16日起到7月18日止，进行了为期35天的系统的业务实践。对于我们中的大多数人来说，这都是一个全新的经历。业务实践意味着我们从今天起就要面对别样的人和事，这些人可能是法官、是书记员、是当事人、是代理人、是同事，但就是不可能是老师、是同学，也就是说我们必须精神抖擞，争取在最短的时间里，限度的学到课本之外的知识。如与人交往，一个个未必单纯的社会人;同事相处、上下级关系;还有我们要把所学的知识融会贯通，真正做到时常挂在嘴边的理论联系实际。我对这些事情，既新奇又期待，充满憧憬。

接受我的实践单位是武昌区人民法院。这是一所机构完备的基层法院，内设刑事审判庭、民事审判庭、行政审判庭、执行局、立案庭、审判监督庭等8个专业审判庭和办公室，政治处、研究室、机关党委、纪检监察室、司法行政科、法警大队、人民群众来信来访工作办公室等8个综合部门;另设水果湖人民法庭、中华路人民法庭、杨园人民法庭、中南路人民法院、白沙洲人民法庭等5个法庭。据xx年统计数据显示，全院编制总数192人，实有法官及工作人员183人。法院设院长1人，副院长4人、执行局局长1人、副局长3人。具有审判职称的庭长、副庭长、审判员、助理审判员115人，书记员14人。在职干部中具有法学硕士学历学位的16人，法律专业本科学历的138人，大专及以下学历29人。

事实上，第一天学院老师领导把我们送到武昌区法院的时候，很多同学对它的第一印象是简陋。我们看到了两座陈旧的主楼屹立着，其中一座正在进行装修改造，内含立案庭、审判监督庭、档案室等。另一座不起眼的白色矮楼，竟然内含刑庭、民庭、行政庭、办公室、政治处等机构。我们首次分配实践具体办公室也是在这里进行的，那时发现它竟有11层。指导老师、法院工作人员和同学们商议讨论后，分派任务，我被分到了另起一栋的三层小楼的执行局。

自此我就开始了真正意义上的实践生活。在六七月的武汉阳光下，我们很早起床，追逐公交汽车，被黑压压的人群中推来搡去，很少能占到座位，转车在内的近两个小时里，穿越将近半个城市，不顾一切，奔到实践地点。汗流浃背，身心俱碎。个中滋味，非求学人不能体会。我想：学到实践经验还真是不容易，怎么说也得好好钻研，至少得对得起这么辛苦的途中跑啊。

下面让我结合实际，谈一下在执行局实践的体会：

二、两位老师

在这里我一共遇到过两位老师，首先是郭书记员。不知道是不是案件分配的原因，我只在他的教导下学写过民事裁定书和执行通知书，制作过一份笔录和一份合议庭讨论记录。这些东西对于没接触过的人来或许很玄奥，实际上并不难做。制作法律文书只需要依照相应的格式，充实具体的案情就行了。你需要的品质是细心和勤奋。在这里实践的学生和法院工作人员地位是一样的，都要对当事人负责。比如在打印民事裁定书时，就得认真核对双方当事人基本信息，尤其是身份信息不能出任何差错。

印象最深的是郭书记员的口才，那一次在他巧妙的调解了一起执行纠纷，双方当事人心服口服，最后该案以自动履行的方式了结。他告诉我，以什么样的姿态或语调面对不同的当事人，都大有讲究，我深有同感。想来也是，有时候一句话可以激怒一个人，让矛盾一发不可收拾;有时候一句话可以平息一个人，使干戈顷刻化玉帛。就看你怎么说。其余时间里执行局是很闲的，终日只是看报上网，于公务上却不十分打紧。

第二位老师是王晓明庭长，他大约五十岁上下，顾盼之间，神采飞扬。堂堂一张国字脸,不怒自威，举止风度，十分不凡。一看就知道他是办事老练，为人爽朗的好老师。后来的接触证明了我的看法。我每天在他到来之前开门，打扫房间之后烧水泡茶，然后打开电脑查询法院信息系统，再就是翻阅今天要办的案件的卷宗。王老师来的时候我总是主动问好，或是找要做的事情，或是询问下一步的任务，没事时就读书看报。而经验丰富的老师对我也十分不错，礼貌的同时知无不言、言无不尽，倾囊相授，使我学到了不少知识。

三、制作法律文书

其间我制作过民事裁定书、执行通知书、协助执行通知书、询问笔录、案件上网信息通报表、合议庭评议意见、执结报告、代为拘留书、查询冻结扣押划拨存款通知书等法律文书。每一份文书老师都要亲自过目，检查无误后才让我提交打印。

(一)询问笔录

以上文件我都逐渐掌握了大致情况，其中制作笔录对我来说很困难。因为我是安徽人，对武汉话很不敏感，而当事人几乎全是流利的武汉话。我只好听懂一点就问一下当事人，不懂的让法官解释，然后当事人确认无误之后才予以记录。有一次申请人说他被开麻目的撞了，要求赔偿，我就很迷惑，这“麻目”为何物?后来才知道他说的是机动三轮车……这使我认识到记笔录也不简单。需要有很强的应变能力、手脑耳的协调能力、敏锐的洞察力和高度的概括力。

**大学毕业实践报告篇八**

本人郭小傲，在奎奎生物（中国）有限公司财务部实习，并兼处理采购部的有关工作。

在财务部，主要负责帐单和凭证的核对，对金碟k3财务系统也有一定的接触。采购部方面，负责iso环境认证体系的建立。主要跟公司的供应商进行沟通，调查了解他们提供的产品（原料）是否符合环保标准，并负责环保协议的签订。

在实习期间，严格遵守公司的规章制度，积极投入到工作中，做到了自觉、自律、自学、自新。自己虽是实习，但我以对正式员工的要求来要求自己。自觉遵守考勤、办公管理等规定。坚守奎奎人守则，从小事做起，从身边的事情做起，严于律己。

我不是学财会专业的，在财务部实习有一定的困难。但我做到了“心态归零”，通过自学、请教等方式努力学习财务知识，提高了自己的工作能力和服务水平，养成了持续“工作+学习”的意识。

在奎奎的最大收获在于体验到了其独特的企业文化。奎奎那种“创造顾客、贴近顾客、服务顾客、感动顾客”的经营思想，那种“先学做人，后学做事”的理念，使我深深认识到企业管理不仅是一门科学，更是一种文化。文化是企业的灵魂，是企业核心竞争力所在。

第一 自己的财务知识有限，而同事们的工作繁忙。不能经常请教他们，以至很难对公司作出较大的贡献。

第二 自己身兼两职，隶属于两个部门。有时不能很好的区分工作的主次轻重，工作效率不是特别高。

第三 缺乏协调的技巧。因为身受“双重领导”，财务部与采购部同时需要我的情况时有发生。而我未能提出解决问题的方法，只是等两位经理协调后才开展工作。

第四 未能积极地与公司高层沟通。常务副总曾对我----一个行政管理专业毕业的学生到财务部工作表示关注，“双重领导”也不时发生小矛盾。但自己没有主动地与公司高层接触沟通，解决存在的实际问题。

除了收获、看见自身不足外，也凭借较扎实的理论基础，发现了公司存在的一些不足：

第一 招聘录用不是非常规范。在体育中心的招聘现场，我递交简历说明应聘人力资源职位后，招聘人员互相交流“素质不错，不能做人力资源管理，其他职位也行。”而未问我是否愿意服从调配，感觉自己没受到尊重。一百多人参加了复试，复试很简单就是“一分钟自我介绍”，然后追问一两个问题。这样很可能导致能力强但缺乏面试技巧者被筛选出去，或没能力但熟练掌握面试技巧者进入公司。不管出现哪种情况，对公司来说都是个损失。我曾参加过国家公务员面试，虽未能成功，但我比较心服，我觉的结构化面试是比较公平有效的。

第二 培训机制有待完善。为期一个星期的封闭式培训，感觉就像是在渡假。培训讲师大多是市场上很出色的人员，但上起课来明显力不从心。纪律比较松散，缺少激励士气的课程，未能形成一套规范的培训体系。我曾经在某保险公司接受两个月的培训，觉得保险公司培训课程的设置，培训的方法都值得其他公司（尤其是销售服务型的公司）效仿。

第三 人力资源战略似乎不符现代管理理念。奎奎每个月都开一个培训班，招聘大量的人员。与此同时，每个月都有大量的员工流失。我深信留住一个老员工的成本要比招聘一个新员工的成本低的多。企业应该想办法留住人才，而不是不断地补充人员。

第四 对新进员工的分配不尽合理。就拿我自身来说。我是学行政管理的，应聘时也说明了我的职业取向但却叫我从事财务工作。对公司而言，是人力资源的浪费；对我而言，是自己的选择得不到尊重。我首先接受了公司的安排，并在财务部努力工作、勤奋学习。但财务毕竟不是自己的专业特长、兴趣所在。在跟人力资源总监沟通几次未果后，最终选择了跳槽。去一家小公司做行政人事助理，结束了我在奎奎的实习经历。

在奎奎的实习经历。不管是正面，还是负面的感受，对自身而言都是极大的收获 。奎奎是我踏入社会的第一所学校，从中我学到了很多，也更加清楚地了解到自己的优势和不足。

**大学毕业实践报告篇九**

为期半年的实习结束了，我在这半年的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。此刻我就对本次实习做一个小结。

对于现代企业来说，出纳工作是一项重要的管理制度，是要为实现企业的经营目标服务。因此，能够认为，实现企业的经营目标是企业出纳的根本目标。带着这个目标，我开始了在我所在的实习企业进行了有目的实习。在此之前，我认真学习了《出纳法》以及财政颁布的《企业出纳准则》、《企业财务通则》等作为过渡的新的行业出纳制度和财务制度，因为这些大学法规我国出纳制度改革进程中的一重大举措。

素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，出纳记帐员审核无误后记帐，然后传递给出纳复核员，出纳复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。

透过这次实习，我对出纳工作有了以下更深的了解：

出纳报告所披露的信息应充分反映企业特定时期财务状况和经营成果及其相关信息，以满足信息使用者的需要。按照现行《企业基本出纳准则》体系所报告的出纳信息已不能适应知识经济时代对信息的要求，（1）现行出纳报告的形式单一，透过表格数字化反映，文字说明的资料较少；（2）现行出纳报告的计量标准是以历史价值为主，而对现行价值和未来价值反映不足；（3）现行出纳报告的资料是以历史成本和权责发生制原则为基础，反映历史的和此刻的信息，而缺乏具有预测性、前瞻性及不确定性的信息，另外，报告所强调的是整体资料，而对某些专项资料披露不够充分；（4）现行出纳报告的结果是以内部经济活动影响为主，未能充分揭示外部环境因素对企业的影响程度；（5）现行出纳报告报送的时间是以出纳分期假设为前提，定期报告，时效性较差。

出纳管理作为国民经济管理中的一个重要组成部分，其在社会经济发展中的作用将越来越大。随着知识经济时代的来临、管理方式的变化，出纳工作的重点应日益从信息加工演化为对知识、信息的分析、决定和运用上来，出纳实务工作方面的改革势在必行。

1、不断扩大出纳职业范围。在知识经济时代，出纳工作的基点已经不是仅仅满足于过去的信息（计算机能轻而易举地在极短时间内完成此项任务），而是将信息控制、未来预测作为工作的重点。出纳工作除传统的企业出纳核算外，财务管理、经营计划制订、财务控制系统设计、投资决策等应成为重要的职业范围。因此出纳实务工作者应不断拓宽视眼，延伸和转变出纳工作的功能，充分发挥出纳在知识经济时代应有的作用。

2、不断更新出纳知识体系。在知识经济时代，企业组织结构将出现较大的变革；按工作成果取酬的弹性工作制将成为普遍的工时制度；企业越来越重视人力资源和人力投资，员工也期望将自己的智慧财产投资于企业；企业的更多精力将放在新产品的研究上。另外，经济各部门之间的联系更为紧密，经济运行的“触角”也延伸向经济部门以外的其他领域，如政治、文化、环境等等，近年来出现的绿色出纳、行为出纳等就是这种趋势的端倪。因此出纳实务工作者应适应社会变革，不断增长和更新知识。

3、不断普及与深入信息技术的应用。在知识经济时代，财务信息的收集、分析和处理，资本的筹集、调度和投入，产品的设计、加工和制造等关键性的过程，都务必依靠健全的信息技术才能顺利进行，随着经济信息化的出现，使得国际互联网（internet）、企业内部网（intranet）成为出纳人员的常用工具，手工处理方式已经到了非变革不可的时候。信息技术在出纳中应用的不断普及与深入，及其本身技术、知识更新的不断加快，必将进一步加大对出纳职业发展和出纳人员知识结构的要求。

知识经济时代将以“知识型、智慧型”人才为主体，而人才的培养源自于教育，教育是知识经济发展的关键，它能不断地进行高素质人才的生产和再生产，为经济发展和科技进步培养源源不断的后备力量。就出纳而言，出纳教育的改革势在必行。出纳教育工作应不断转变教育观念，适应知识经济时代经济发展需要。

1、21世纪的出纳教育是素质教育。在知识经济时代，出纳教育培养的是高素质的“通才”，教师不仅仅仅是传授专业知识，更重要的是给学生创造一个有利的学习、生活氛围，本着能构建完善的知识结构和潜力结构，拓宽知识背景和潜力基础的原则，让学生学会“做人、做事、做学问”。

2、学校教育再也不是一次性为学生准备一切的教育，学习的社会化、社会化学习是教育更普遍的形式，终身教育是出纳教育的`主要目标，一个人只要有一、二个月不学习，就会落后，出纳人员将不断回归教育，“活到老、学到老”正是为此需要做了很恰当的诠释。

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