# 最新暑假社会实践报告论文 财务公司暑假社会实践报告(模板12篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-12-31

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。暑假社会实践报告...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**暑假社会实践报告论文篇一**

一、关于会计报告：会计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。

（1）现行会计报告的形式单一，通过表格数字化反映，文字说明的内容较少；

（5）现行会计报告报送的时间是以会计分期假设为前提，定期报告，时效性较差。

二、会计实务工作的改革思考：会计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，会计工作的重点应日益从信息加工演化为对知识、信息的分析、判断和运用上来，会计实务工作方面的改革势在必行。

因此会计实务工作者应不断拓宽视眼，延伸和转变会计工作的功能，充分发挥会计在知识经济时代应有的作用。

2、不断更新会计知识体系。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，员工也希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，近年来出现的绿色会计、行为会计等就是这种趋势的端倪。因此会计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，都必须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）成为会计人员的常用工具，手工处理方式已经到了非变革不可的时候。信息技术在会计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，必将进一步加大对会计职业发展和会计人员知识结构的要求。

三、会计教育的改革思考：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。就会计而言，会计教育的改革势在必行。会计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世纪的会计教育是素质教育。在知识经济时代，会计教育培养的是高素质的“通才”，教师不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能力结构，拓宽知识背景和能力基础的原则，让学生学会“做人、做事、做学问”。

2、21世纪的会计教育是终身教育。在知识经济时代，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，终身教育是会计教育的主要目标，一个人只要有一、二个月不学习，就会落后，会计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。

3、21世纪的会计教育是创新教育。在知识经济时代，知识将不断创新，“不创新，就灭亡”，就会计教育而言，一方面，它要求培养的人才有独立思维的能力、分析和解决问题的能力、自我认识和评价的能力等；另一方面，它要求会计教育不断进行课程设置、教学内容、教学方法和师资队伍建设等方面的改革。

外公还利用他空闲的时间教我做会计做账的一些注意事宜，具体步骤是：

首先按照企业会计制度要求，首先设置：总账、现金日记账、银行存款日记账、资产类、负债和所有者权益类以及损益类等明细账。其次根据下发的会计模拟资料，仔细阅读、判断本资料中的经济业务涉及哪些账户，其中：总账账户有哪些，明细账账户是哪个；而后再根据各账户的性质分出其所属的账户类别。再次按照上述分类，将所涉及的全部账户名称，贴口取纸填列到各类账簿中去，并把资料中所列期初余额，登记在相关账户借、贷方余额栏内。最后试算平衡，要求全部账户借方余额合计等于全部账户贷方余额合计；总账借贷方金额要与下设的相关明细账户借贷方余额合计数相等，试算平衡后方可进行本期业务登记，否则不能进行。

首先登记账簿必须使用兰黑墨水书写，冲账时可使用红色墨水，但字迹要清楚，不得跳行、空页，对发生的记账错误，采用错账更正法予以更正，不得随意涂改，挖补等。其次明细账要根据审核后的记账凭证逐笔序时予以登记；第三总账根据“记账凭证汇总表”，我们做了10天的登记，登记完毕要与其所属的明细帐户核对相符。

首先详细检查模拟资料中所列的经济事项，是否全部填制记账凭证，并据此记入账簿。有无错记账户、错记金额，如有应及时补正。其次在保证各项经济业务全部准确登记入账的基础上，结出现金日记账、银行存款日记账、总账和各类明细账的本期发生额与期末金额，为编制会计作好充分准备。

首先在左上角填明编制单位、编制时间；其次根据总帐或有关明细帐资料按项目填列；还必须要使资产负债表要保证左方金额合计等于右方金额合计，否则重填；最后还要编制人要签名。

虽然我不是会计专业的学生，也没有上过任何会计班，但在这次的暑期社会实践中我受益匪浅。

而且这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，在学习会计的同时磨练自己的社会实践经验，这次的社会实践中我认为以下四点是在我在实践中仍然缺少的。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听娶耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。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我的最好途径。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矗！

不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就能以不便应万变。这次实习，时间虽然很短，但我学到的却是四年大学中从未学到的。比如，如何与同事，与领导相处。人际关系是刚踏入社会的大学生需要学习的重要一课，在实习时，我经常会留心周围的同事是如何相处的，也尽量虚心请教，与同事们相处，不但可以放松神经，也学了不少为人知道。另外，这次实习最重要的是让我明白，处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名大学生，在校学习期间应更好的学好专业里的专业知识，打好理论基础；在实习的时候按要求认真参与每一个实习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解专业对口工作发展的最新动向，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，能够让自己成为一名名副其实的专业人才，在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地，让自己的所学为社会经济做出自己应有的.贡献。

这次的暑期实践活动结束了，我很感谢外公耐心的教导、和帮助，也很感谢跟外公一起工作的叔叔阿姨的贴心照顾，谢谢所有给我帮助的人。

**暑假社会实践报告论文篇二**

姓名：徐xx

系部：经济贸易学院

专业：物流管理

时间：20xx年暑假

实践地点：xx粮油有限公司

实践时间：7月10日至8月10日

炎炎夏日，苏北的天气异常炎热，许多学生都选择在家中吹着空调，玩着游戏，享受着假期的乐趣。而我想暑假时间这么长，不应该贪图安闲在家里悠忽过日，高温酷热虽然难忍，丹也恰能磨练自己的意志。暑假社会实践正是锻炼自己能力的好机会。如何把学校学习的理论知识和具体的工作衔接到一起，是每个学生在今后要面临的重要问题，它一定程度上反映了一个人的适应能力，关乎到个人的前途和发展。为了以后在工作中更好的将自己所学的知识贡献给社会，提升自我价值，完善自我素质，实现自我理想，参加社会实践是必要的，也是十分有意义的。

7月10日，经他人介绍我来到位于宿豫区经济开发区的雪龙粮油有限公司。当日公司领导就安排于专业相关的岗位上，从事仓储管理工作，当天下午正式上班。在正式了来到雪龙公司上班之前，我查阅了一些关于公司的资料，这是一家专业从事粮食产品，食用油的加工销售企业，公司规模中等，拥有各类员工150余人，该公司的主打品牌有，雪龙牌面粉，晶晶亮牌大米，家家乐牌食用油，产品销售主要面向苏鲁豫皖的广大农村地区和一些食品加工企业。

我所在的岗位主要负责货品的进出库工作以及日常的货品统计，整理收发货单据，清点管理仓库内的货物。由于企业规模及其他条件所限，雪龙公司的仓库还是传统的钢架彩塑结构，仓库内部也鲜有现代化自动设施，收发货是采用的仍是手工填制的单据，操作管理起来十分的繁琐。而搬运设施更是简陋，偌大的仓库内仅有两部小型叉车，根本满足不了日常需要，绝大多数情况下出入库是的货品搬运还是靠工人们的肩扛手抬。

在正值三伏天的七月，在这样严酷的环境下工作，对人的体能和耐力着实是巨大的考验，在厂里工作了约一周左右，当时气温持续升高，仓库里更是达到了40度以上，在这样的天气，这种环境下，即使是不干活也是汗流浃背。何况还要干繁重的体力活呢？那几天在厂里我浑身上下都是湿漉漉的，晚上换衣服是，工作服上已是有一层盐霜。那段时间里我想过放弃，心里极度的后悔，我一遍一遍的问自己为何在家舒服日子不过，跑出来到厂里面受罪？这让我的心情极度低落，甚至产生了抵触情绪，影响到日常的工作。不过值得庆幸的是，我很快从低谷中走了出来，不再怨天尤人，既然自己当初选择了这份工作，就不应该怕苦怕累，遇到困难就退缩，那不是一个男子汉的`所为。别的工人能干下去，我就能干下去。抱着这个朴实的信念，那段难熬的日子我坚持过去了，并且在工作中更加认真卖力，得到了工友和领导的肯定，这对我无疑是很大的鼓励。到8月10日，我在厂里办理了各项离职手续，结算了工资和其他各项费用，结束了我为期一个月的实践生涯。

在这次实践中，我心里有许多的感触，也通过对所在公司的观察研究中发现了不少问题，我想选取一些比较关重要的，关键性典型问题说一下，从雪龙公司这个个案说一下中小企业的生存和发展问题。雪龙公司虽是老牌公司，但是企业效绩却不经如人意，销售额年年下滑，现在也就是勉强生存，究其不外乎原因外部环境和内部原因，近年来随着中粮集团等大企业的扩张，大公司所占市场份额越来越大，严重影响到中小粮油企业的发展。中小企业在成本，管理，和营销方面远不如大公司的实力雄厚。以前物流产业不发达，远距离运输成本高，中小公司可以凭借运输成本的优势造成产品的价格优势，获得一定的市场份额，但是随着各大型粮油企业规模的扩张，各个公司在许多城市都设有分厂，并建有了配套的物流中转基地，建立了完善科学的管理模式，这使得产品的物流成本得到有效控制，产品的价格自然就有所下降。而中小企业由于规模，成本和资金等问题，物流设施仍停留在90年代的发展阶段，由于库存成本增加，管理模式落后，原本由于运输成本低所产生的价格优势现在就显得不明显了，再加上大企业的品牌效应和产品营销优势，中小企业的产品市场份额变得越来越少，其生存也越来越困难。另一方面中小企业有个致命的难题就是融资困难，许多时候当企业的资金周转出现困难时，因为银行担心中小企业的信用和还款能力害怕产生不良贷款，很少发放贷款给企业，这就容易造成企业的资金链断裂，继而影响到生产经营，严重情况下甚至会让企业陷入无法生存的窘境，为此不少中小企业企业甚至面临着破产倒闭的窘境。

对于引发中小企业生存困境的原因，除了大公司的市场垄断，中小企业自身规模和结构缺陷外，国家的政策也是重要方面。长期以来国家都加大对大型企业的扶持，在政策上对大企业倾斜，而忽视了中小企业的发展，不可否认，大型企业对国民经济的健康发展有着重要的作用，尤其是国企，更是国家整个经济的根本和支柱，重视国企是无可厚非，但是也不能因此忽视了中小企业的发展。中小企业对于丰富人民生活，打破垄断，促进市场多元化具有重要的意义。中小企业由于自身的弱势和市场的冲击，抵御风险能力较差，如果在政策上不予以照顾，其发展前景让人忧心。所以建议国家能在政策方面对中小企业有所倾斜。当然这是对宏观的外部社会政策所提的建议。单从中小企业节约物流成本，提升自身竞争力的角度来说，为了缩减成本，企业应该把原材料和成品的流通，集散，运输外包给专业的第三方物流公司。这样公司不仅可以节省大量的物流成本，还可以裁剪不必要人员。当然更重要的是企业不用花大价钱去进行物流的建设。这样，把货品的流通运输交给物流公司不仅可以提高效率，减少流通环节还分担转移了流通过程中的各种风险损失。但是我们面临一个严峻的问题是，现在国内物流企业良莠不齐，很少有成规模的，多数的所谓物流公司设施简陋，实力不强，很难承担一些长期的，大范围的业务。所以现在的当务之急是发展第三方物流，扶持物流产业发展。这不光对中小企业，而且对整个国民经济的发展也有着重要的推动作用。以上是我的一些拙见，鉴于水平有限，在观点可能有所偏颇，甚至有不对的地方，还请指正批评。

这个暑假匆匆就过去了，短短的实践生涯虽然辛苦，但也有不少收获，让我得到了很好的锻炼，相信这次实践活动一定会对我以后的发展有所裨益。

**暑假社会实践报告论文篇三**

实习单位：

广州市xx信息技术有限公司

xx年暑假期间，为了更好了了解社会、进入社会，也同时去了解广州这个城市，我独自一人去了广州。当然了，在广州那里是有朋友可以依靠的，不然去了那边也不知道怎么办。

一、社会第一步

作为一名学习网络工程专业的学生，我并不想这个暑假跑到什么工厂里面做事情赚一些钱，毕竟对于我们来说赚钱暂时不是第一要务，而是为了学东西，为了多接触这个社会，如果进入了工厂里面就没有什么时间到外面多跑下啦。

严格的说来，这是我第一次勇敢的面对这个社会，制作个人简介、在网上找实习岗位、打电话、跑去面试、一个个的单位的去找。我想找到一个和我们专业相关的工作，然而一个星期的时间过去了，工作的事情还是没有眉目。当然了，我心里并不是很急，因为在这个过程中我走了相当多的地方，也看到了许多不同的人，这对于我而言也是一个难忘的经历，虽然并不美好。

功夫不负有心人，在一个好心的陌生人的推荐下，我得到了一个机会很大的面试机会。经过一番准备，我到了广州市天河区科技街b座1707室进行一次让我有点小紧张的面试。面试我的是总经理刘海燕，就像我好朋友告诉我的一样，她问了许多面试的经典问题，像自我介绍、为什么要选择这份工作、家庭背景以及自己的缺点等等，还好我之前有准备，回答的自认为还可以咯。半个小时后，经理告诉我，明天再来一趟，和技术的经理聊下，如果没有问题的话明天就可以正式上班啦。

最后的结果不用说大家都知道，不然也就不会有我这篇文章的出现了。

二、公司介绍

广州市xx信息技术有限公司是一家专业从事计算机设备的销售与技术服务、承建校园公共广播系统及多媒体会议系统工程的it企业。公司成立于xx年，注册资金100万。经过的连续四年的努力（xx、xx、xx、xx、xx），在做好产品销售的同时，公司认真贯彻“以客户为中心，为客户创造价值”的经营理念；xx公司凭借良好的信誉与服务，成为科技园高新企业。

公司现有员工三十多人，拥有高级工程师、硕士等高级人才，还有一批获得各种专业资格认证的工程技术人员。在技术咨询、方案设计、项目管理、应用系统开发等方面拥有一支高素质的专业化的人才队伍。

公司自成立之日起，就秉承“以信为本，超越满意”的创业信念，以用户为中心，以顾客的需求为导向，以向用户提供一流产品、优质服务为目标，精益求精，不断进取。凭借良好的信誉和服务迅速在竞争激烈的it业界成长，在客户与同行中建立了良好的口碑，树立了专业销售服务的企业形象。

选择xx，您将会看到21世纪的销售模式，您将会体验到21世纪的服务理念。

三．工作过程

每周一到周五上班，星期六和星期天休息，工作日早上八点半上班，晚上六点下班。我在技术部做事，主要任务是送货和安装电脑系统和软件，服务对象主要是政府、学校、警局等国家机构。对于一个刚到广州没来多久的我来说，就凭一个名称要去找到地方是多么的困难，而且广州城那么大，为了节省成本很多时候我都是坐地铁和公交车去送货的。

当然拉，说这些并不是为了诉苦，而是想说明这份工作的性质。广州市交通运输管理局、中国科学院广州地球化学研究所、国家海洋局南海分局（广州）、广东省气象局、华南师范大学等这些地方是我常去的地方，有时甚至只为了安装个软件。

四．经验

1、不要在同事和经理面前显得无所事是，就算是没有事做也要装个样子。

2、每个公司都有自己的氛围，当他们在做这个事情的时候你最好融入进去，而不要一个人呆在一旁。

3、适当的活跃点，作为这个公司的新人，有些事是你必须要做的。

4、当某一件事你看不惯的时候，如果没有别人说什么，你最好也不要说话。

5、不要把某件事说的太绝对，如果你做到了别人会认为没有什么了不起，而如果你没有做到就是你的责任啦。

五、我永远记得的工作总结

在短短社会实践的时间里我虽然未能透彻了解公司的具体运作，但是我学懂了一些为人处世地道理，弄清楚了将来自己的发展方向。在工作过程中，处理事务小心谨慎，因此没有犯大错误给公司添麻烦。为了使将来能够更容易地不理论联系实践，我将端正学习态度，改进学习方式和方法！

**暑假社会实践报告论文篇四**

随着个人的素质不断提高，大家逐渐认识到报告的重要性，不同种类的报告具有不同的用途。写起报告来就毫无头绪？以下是小编为大家整理的陶瓷公司暑假社会实践报告，欢迎阅读与收藏。

炎炎夏日，漫漫暑期，在这将近两个月的时间里，怎样安排这些时间才能使我的暑假过得最有意义呢？这是我在学校是就在思考的问题。作为一名在校大学生，理论的学习固然重要，因为理论对实践具有推动作用；然而，理论也是从实践中得来的，理论的正确与否也要在实践中才能得到验证。并且，一切脱离实践的理论都是空洞的，是毫无价值的。再者，现在的招聘单位，在关注学生的在校成绩极其表现的同时，越来越关注学生的社会实践动手能力以及他的交际能力。在现阶段里，我们需要学校提供给我们成长的环境，但是，我们也必须逐步地接触社会，以便日后更好的融入社会。为此，今年暑假我决定南下广东，到工厂的生产车间里去开展我的实践活动。选择广东，我看重的是他的经济发展水平。众所周知，广东省地处东南沿海地带，优越的海路交通，使之理所当然的成为了中外各大投资家们的乐园，加之改革开放浪潮的掀起，广东地区边成为了全国对外贸易的前沿阵地，这里有全国最先进的生产模式、管理方式。同时，随着近年来南下打工人数不断增多，工厂说需要的劳动力便有了保障。

我这次我实践的地点是位于东莞市桥头镇岗头工业区内的益阳陶瓷有限公司。这是一家有着十几年办厂经验的陶瓷公司。公司以生产全瓷系列和半瓷系列为主，生产的产品大到体积约为2500立方厘米左右的汤锅，小到体积只有10立方厘米左右的调味罐，产品可谓是五花八门，应有尽有。公司生产的产品大多以售往国外为主，远销欧美等地。

我是7月11号报到的，并于次日正式上班。上班的第一天，厂委领导干部就带着我们在各个车间部门转了一下以了解厂里的基本情况，同时我也对厂里的生产流程有了一个大概的了解。像一般的陶瓷厂一样，我们厂里的生产部门大致有：制模部、注浆部、整修部、窑部、釉检部、包装部。厂里的生产工艺流程大体上可分为：整修、素烧、烧检、彩绘、喷釉、上釉、釉检、包装，各个工艺流程之间环环相扣，紧密相联，各个生产车间布局也是按照工艺流程设计的，呈“u”型分布，这样的布局极简单又合理，每个生产部门设部门主管一名，统一调配生产；设带线干部若干，以便监督生产的实际操作过程。

陶瓷生产看似简单，可若是将三次具体到各个生产环节上，那需要注意的问题可就数不胜数了，下面我就以我所在的部门——上釉组来细说我对这一环节的了解。

据我所观察，陶瓷的生产关键环节在于两个部位上：一个是釉烧，这个环节直接决定了产品的质量成色；另外一个是则是上釉，这一环节对产品的外观形象能否符合要求具有决定性作用。上釉是一个复杂的过程。釉的种类不仅繁多，釉水的浓度还得严格的执行相关的浓度标准，所以，我们厂对于釉水的管理有专门的人员管理。产品在上釉的时候，大多是人工操作。操作人员借助一定的上釉工具，同一生产线上的人员相互配合，从而完成上釉这一工艺环节。给产品上釉一般按按照以下的步骤进行：吹灰、（喷水）、上釉、（洗水）、刮底、擦底（其中喷水这一步骤大都只用于需要上有颜色的釉的产品时）在上釉的具体操作过程中，上釉人员首先得按照相关的浓度标准，将特定的产品所需要的釉水先进行过滤处理，之后加水稀释调配好釉水浓度，从而保证产品釉烧之后的外观形状能够符合要求，接下来吹灰人员要把产品表面的灰尘等杂物吹尽，以免影响上釉的效果，上釉人员根据产品的形状大小，再借助适当的工具，一般是铁架、吸盘、木棒、铁棒、尖针等，以保证上釉的最佳效果，刚上好釉的产品还需要进行擦底操作，这一操作是将产品不需要上到釉的部位（大多是产品的底部）的釉通过擦釉机、海绵等工具擦去。经过层层操作加工之后的产品就可以装车入库等待入窑短时、煅烧。上釉时也有不良的产品需要处理。产品的不良一般可分为来料不良与人为不良两种，来料不良的产品需将产品退回相关部门，经过返工处理后方可送回上釉组上釉；认为不良则又可分为两种情况一种是上釉过程中人为将产品损坏的，这种不良情况将追究相关操作人的责任，另一种是在产品与釉水接触过程中没有上釉合格的产品这种产品要进行产品归类清洗处理，干燥之后的产品可以再次上釉，并且对于清洗出来的釉，可适当的进行回收利用。

在上釉组的这段时间里，我也对上釉的实际操作及其特点有了一个深入的了解，一下就是我的分析：

1、上釉操作是一种流程式的生产操作过程。连续性较高，每一个操作人员都必须认真负责地完成上釉操作。任何一个环节出了问题，都有可能导致产品的不良，因此，若要减少产品的不良，必须规范操作过程。同时全面提升的员工的技能与素质，从而实现高效率、零不良的生产，创造更大的效益。

2、上釉操作基本上是人工操作，机械化水平较低，谈不上有什么自动操作。然而陶瓷又是我国的传统工业，无论是内需还是对外出口，产品的.需求量都很大，因此，陶瓷生产又是劳动力密集型产业。传统的观念认为人工的上釉过程难以被机械自动化取代，所以使企业很容易忽视技术过程中的创新。由此可见，若是在机械自动化技术应用这一方面进行相关的投入，鼓励技术、设备创新，这将大大提高生产效率。

3、釉料的投入在产品的生产投入中占有一定的比例。对釉料进行专业话管理，合理的使用釉料，适当的配制和提取釉水，将直接影响产品的投入与产出的比例关系。所以在上釉生产前，对一定量的产品所需要的釉水所需要的釉水量进行一个科学的估计，这将避免许多不必要的浪费；与此同时，还可以针对特定是产品，设计合适的上釉工具、装釉容器，合理的上釉。

4、对于上釉完成的产品，需要装车入库，车一般都为铁架推车，但是铁架推车的规格又有两种。有十层规格的，有十车五层规格的。不同规格的车又有大小不同的盛放木板。哉实际操作过程中，由于资源的调配问题，会导致推车的混用，从而使产品的摆放出现混乱。大车小用，浪费车子，小车大用，造成不良。车子的混用，既不利于产品的统一管理，又不里于产品数量的统计。对此，应该制定相关的推车使用标准。

综上所述，上釉过程还要在生产人员专业化、产品的连续性、釉料的管理、技术设备的革新、产品运输等问题上进行适当的调节与创新，只有这样，企业才能形成自己的核心竞争力。缺少创新的企业只会使企业生产落后、效益下降，要使企业在残酷的市场竞争中立于不败之地，必须从各个方面入手，依靠创新，从本质上提升企业的实力，增强企业的竞争力。

**暑假社会实践报告论文篇五**

此次暑假，我在xx公司里应聘了财务这个职位进行暑假实习实践。以下是我这次实习实践中所学所感，借此给大家一起分享。

由于我是第一次在这种职业中实习，过程中理所当然会遇到不少的问题，但实践的目的正是要我们从陌生中熟悉，不断地提高自己。当然这个职业并不是一个简单的职业，它具有很多专业的知识，较强的能力才能担当得起，为了挑战自己，给自己一个尝试的机会，我应聘了财务经理这一职，它所要求的知识还有专业能力让我详细介绍此职位，主要是负责主持公司财务战略的制定，财务管理及内部控制工作，筹集公司运营所需资金，完成企业财务计划，对财务部日常工作的处理权及账务处理分析，它需要的职业条件是会计，财务等相关知识，经验是企业中的必备条件，这也是我实习的主要目的之一。同时它还需要工作者具备熟悉相关的法律法规，精通财务理论和实践经验，电脑操作熟练，具有较全面的财务专业理论知识，现代企业管理知识，熟悉财经法律法规和制度，熟悉税法政策，营运分析，成本控制及成本核算，良好的口头和书面表达能力。所以我们应该重视培养个人的交流交际表达能力，将来更能适应社会，给自己一个机会。

这是有高度的工作职责岗位。遵守公司各项制度，特别是财务制度和保密制度，销售业绩及利润的核算、审批，完成总经理临时交办的其他任务。还有要定时向总经理汇报公司整体销售情况，企业资产管理及日常的监督，费用报销的核算，按时与供应部核对账目。从财务角度为公司经营提供数据参考和建议，协助总经理制定公司战略，并主持公司财务战略规划的制定。负责相关证照的办理，报税费用情况及保税是否合理，账目的处理、凭证的保管，从财务角度对各部门建立程序的执行。这里需要建立我们的严谨态度，加强对账目的管理，保密室非常重要的，个人思想觉悟要高，不能为了一己之利来损坏公私集体的利益。

这次实践我发现了不少问题。首先，专业知识比较缺乏，交际能力明显不够，对财务的管理法律法规不清楚。再次是由于在学校培养了懒散的态度，工作经常觉得无聊还会走神，做不到认真和细致。最后是工作热情明显不够。但是我知道这次都是每一个实践者所遇到的问题，我们不应该屈服于这种问题的压迫，而是在这种缺乏种找到自己的缺点不足，在以后的实践或学习中加强对相应知识的理解和运用。这就要求我们怎么在学习时灵活运用我们所学的知识了。

记得在实践工厂中，厂方为了不断更新我们的职业技能，特地为我们安排了前往各个厂家里去相互交流经验，从而改进和吸收各个公司新的优秀的思想和发展计划。借鉴他们比较先进的技术，引进外部投资，从而扩大我们公司的生产。参加不同的社交见面会，从中贴近群众了解群众的需求能够进一步对企业的发展趋向有很大的促进作用。

一个月的努力没有白费，虽然没有人家专业但我学习了很多知识，知道工作要求严谨，竞争的激烈，要不断强化自己的综合能力才能立了不被淘汰的地位。

工作是要求能力的，纸上谈兵始终会被淘汰的，如何能在这个充满着挑战的社会中生存呢?就要求你是否能吃得别人认为吃不了的苦，不应该害怕挑战不应该怕吃苦，要有不怕困难勇于迎接挑战的精神，因为没有一个成功的人是在害怕中成功的，知识是我们奔向理想的必备条件，具有了扎实的知识做依靠我们就不必害怕竞争的劲烈了，反而喜欢这种竞争，因为有了竞争我们生活才会有动力，才会不断地提高自己的各方面的能力。这次财务经理的实践让我受益匪浅，更进一步社会，对未来有了信心。

**暑假社会实践报告论文篇六**

我从学校放假回家。火车经过35个小时3000多里地终于在17号回到家拉，兴奋的一直没有合眼，真想家啊！虽然以前也有一个人在外求学的经历，可是这次感觉却不同。

(一)实践前――构想

经过几天的休整，当刚回家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了潜在的“危机”――就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。“物竞天择，适者生存”的道理早已在我的脑海里扎根。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的充实的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到县城附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况(一、没经验；二、没学历；三、时间有限)，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

(二)实践――行动

20日一大早和父亲在吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我(怕我半路落跑)又是关心我(怕我遭受打击)，顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什麽事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居装修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室(包括卫生间)的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何做电脑效果图。而要做到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说道：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎麽样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊！？”我心里不禁一惊：怎麽办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这麽说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要求我不管做什麽事情都一定要仔细认真，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我都是全部接收，觉得没什麽大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的工作做完以后，我开始了卫生间的清洁工作，我地板上的水渍打扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什麽要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去了外套准备来大干一场，说句实话，为了工作“牺牲”一下，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲刷，不觉间时间就已经过去两个小时了，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件事并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层次的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想像中的那麽大，很多小事，一个人能做，另一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的功夫，决定着事情完成的质量。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的真快，10多天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1).检查(家居忠告)的学习情况；(因为那天经理说要检查，第二天我就准备了一个笔记本，把书又从头认真的看了一遍并做了笔记，可经理却要求我不能只讲书本上的知识，还要结合自己的看法来谈，这样才能有所提高和收获。)

2).谈谈各自的缺点和不足，共同找到相应的解决的方法；(与同一个办公室的小王和小邹相处了一段时间，大家互相也有了一定了解，通过谈自己的缺点来更加清楚的认识自己，改正缺点弥补不足，共同进步。)

3).学习(基本营销礼仪)；(接人待物处处都是学问，与人沟通除了语言的表达外，最重要的就是肢体语言即礼仪，为了能给客户留下较好的服务印象，顺利开展接下来的工作，基本的营销礼仪是必须掌握的。)

4).列举分析哲理小故事；(很多有趣的哲理小故事是启迪人生的金钥匙，工作中的不明白的很多事理都可以在这样的小故事中找到答案。)

5).对自己近期学习情况的总结。(虽然从表面上看我似乎就是看了一些书，作了一些读书笔记，可我觉得我所收获的远不止这些。首先，家居的一些小常识也帮助我养成了更健康的生活习惯。其次，有规律的工作时间，让我在寒假依然能有正常的作息时间，而不是一味的睡懒觉。再者，让我更清醒的认识到了自己在面对就业这一方面还欠缺哪些东西，以便我能在今后的学习生活中做到有的放失的去弥补。)

我短暂的时间生活就这样结束了，除了收获以外留下了的是更多的思考……

(三)实践后――感悟

第一次参加社会实践，让我明白了大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，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将使我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层的感情，拉进了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基矗。陶渊明说过“盛年不在来，一日难再晨。及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

1.大学生暑假装饰公司社会实践报告

2.假期社会实践报告模板

3.社会实践报告总结模板

4.社会实践报告格式模板

5.社会实践报告模板

6.思修社会实践报告模板

7.关于软件公司社会实践报告模板

8.寒假社会实践报告模板3000字

9.关于三下乡社会实践报告模板

10.高中学生社会实践报告通用模板

**暑假社会实践报告论文篇七**

山东省郯城县泉源乡外出务工人员较多，儿童留守现象较明显。服务红色老区发展，发扬志愿服务精神，7月15日，临沂大学教育学院组建暑期社会实践团队，在泉源乡开展关爱留守儿童系列活动。在一周时间里，志愿者和孩子们一起玩耍，与乡亲们相互交流，传播知识，播撒希望。

一、活动启动众爱汇聚

7月15日，由山东省政协和临沂大学共同开展“关爱留守儿童”暑期社会实践活动在郯城县泉源乡五湖小学正式启动。省政协驻村各第一书记、郯城县妇联、团委、泉源乡党委以及临沂大学团委、教育学院党委等有关代表均出席此次启动仪式。当然，在启动仪式上，还有一群可爱的孩子们，他们是来自泉源乡五个村的留守儿童，年龄多为6—10岁，还有的是姐姐带着弟弟，有的是双胞胎。在启动仪式开始之前，孩子们就被五湖小学的老师们安置在教室里。在我们来之际，他们都很兴奋，有的孩子直接跑过来问道：“哥哥姐姐们，你们是来教我们读书的吗?”“是啊，我们可以一起学习，一起玩耍啊，好不好呀?”孩子们听到后仿佛都很期待，感觉他们一直在等着这群志愿者，来陪伴他们与父母相离的日子。

启动仪式结束后，孩子们纷纷上台接受临沂大学校团委捐赠的图书、跳绳、毽子等文体用品。“这个跳绳好漂亮，我还想要一根给弟弟玩。”8岁的可欣拉着5岁弟弟的手跟志愿者说道。后来，可欣又领了两根跳绳，两个键子，队长还把随身带着的笔也送给了她。有一位小男孩指着大家问：“你们都是大学的吗?”“我们志愿者来自大学，那些叔叔阿姨来自不同的地方，我们都是为你们来的。开心吗?”志愿者王桂艳牵着他手回答。小男孩听到笑了笑;在后来交流和了解中我们知道了，这个小男孩叫刘海，自一年级起他就和奶奶一起生活，平时非常听话，学习也很好。

一片爱心是一缕阳光，众人的爱心却是整个太阳。体现出担当和责任的各级领导以及志愿者们，各投身于志愿服务的爱心人士，在这明媚的阳光之下，以爱之名，让感动流淌在留守儿童的心间。

二、丰富有趣欢乐成长

7月15日下午，志愿活动正式开始了。整个活动采取分点配队，分点实践，分点考察的方式;活动基地共为四处，分别为郯城县泉源乡中学、西五湖村委会、五湖小学、大马庄村委会。每处活动基地有4—5名志愿者。活动内容贯穿“关爱留守儿童，构建学校、家庭、社会三位一体的工作机制”这一主线，立足于留守儿童的发展状况和泉源乡基础设施的.实际情况，以教学辅导、心灵交流为主，社会调研与家校走访并重，具有多方面、多视角、多交流、多关爱的特点。

在活动过程中，孩子们的积极性很高。7月15日下午，17名志愿者和108名留守儿童召开见面会。孩子们都亲切地称呼志愿者们哥哥姐姐，每位志愿者也把孩子们看做自己的弟弟妹妹。在见面会上，大家都互相介绍了自己。之后，志愿者们带领孩子们一起做起了游戏。大家都玩得很开心，直到傍晚才不舍的离去。7月16日上午,大马庄村。在这里,五名志愿者按照活动方案,举办了学习辅导、读书讲故事活动。学习辅导结合孩子学习的实际情况，三名志愿者认定自己辅导的学生，帮助孩子多学科性、有针对性的学习和复习。读书讲故事活动则由孩子和志愿者互动进行，志愿者李厚裔同学为孩子们生动的讲了《小猪变形记》、志愿者孙文则给孩子们带来了一个益智故事《太阳的颜色》。孩子们积极性很高，启发性强，在聆听故事的过程中也学习去努力和独立思考。活动后，孩子们写下自己的感想与大家一起分享。平平在听完故事后写道：我也要成为太阳，给世界七种颜色。7月16日下午，五湖小学。陈海棠等五名志愿者带领孩子们分组开展心理小游戏活动。志愿者王桂艳主讲，从自我介绍、相互交流、心理游戏等多方面走进孩子们的心灵，传递快乐，点燃希望。志愿者时佳亲身引导，大家学习歌曲《最好的未来》，孩子们认真学习，在爱的歌曲与爱的怀抱中度过愉快的一上午。7月17日下午，西五湖村五湖村志愿地点设在村中心。鉴于此个分点留守儿童相对较少，每名志愿者全程负责三名孩子。在志愿者与孩子们相互介绍时，孩子们都表现得十分热情。在给孩子们送去礼物之后，有名孩子十分激动，送给了志愿者自己精心制作的小贺卡。西五湖志愿者对孩子进行一对二辅导，并在学习中不断加强交流，渐渐走进孩子们的心灵。期间，张毓组织观看励志电影《阿甘正传》并与孩子们交流电影观后感，孩子们从观看励志电影和与志愿者交流中不断收获，得到成长。7月18日下午，泉源乡中学支教地点设在教学楼7年级2班教室，孩子们年龄大都较小，男女生比例基本持平。志愿者基于孩子以及自身实际情况，特别安排绘画课和舞蹈课。绘画课以简笔画为主，由志愿者王文钰、陈冠军共同教导孩子们利用常规图形画出简单动植物;舞蹈课由贾晓伟负责，教孩子们《我的小小手》。男生在绘画课表现突出，女生则在舞蹈课上表现更加优秀，整个活动秩序井然，志愿者细致耐心，孩子们乐意开心。

三、家庭走访感悟真情

7月18日上午，在立足于志愿者与孩子们的交流和了解，征得家长同意的情况下，志愿者队决定对泉源乡集东村杨熙蕾、秦义涵两位同学进行家庭走访。据了解，这两位孩子不仅在学校成绩优秀，在家里也能吃苦耐劳，她们都是留守儿童。其中杨熙蕾，12岁，上六年级，因家庭原因，小时候转过两次学，因父母在外务工，她和奶奶生活在一起;秦义涵，11岁，上五年级，与弟弟一起和爷爷奶奶生活在一起。家长们都热情接待，对志愿者的到来表示惊喜和欢迎。

家访过程中，志愿者们与爷爷奶奶进行亲切的交流，在关于两名孩子的日常生活、学习成长等方面情况都有了详细的了解。熙蕾和奶奶住在老式红瓦房里，奶奶除了照料熙蕾外，还编织绳框，每天能编3个，而每个只有1.8元，熙蕾很听话，经常帮助奶奶编绳框，表现出乐观积极的生活态度。义涵自小被爷爷奶奶带大，非常喜爱爷爷奶奶，义涵说要努力学习，实现她的舞蹈梦。

四、同聚一堂，共铸篇章

7月18日晚上，由山东省政协、郯城县泉源乡政府、泉源乡各小学、临沂大学大学生社会实践志愿团队共同举办的唱响泉源消夏晚会在西五湖村广场举行。整场晚会共有18个节目，其中，临沂大学志愿者团队编排的6个精彩节目，获得在场观众的一致好评。4名志愿者被邀请担任节目评委，评选村民参演节目。晚会上，由志愿者发起组织的留守儿童合唱节目《最好的未来》引起群众热烈的掌声;由志愿者与“第一书记”合唱的《没有共产党就没有新中国》和《歌唱祖国》把晚会推向高潮。留守儿童樊启蒙、上官鑫真情朗读的《给爸爸妈妈的一封信》感动全场。晚会结束后，张泽华授予志愿者代表宋放“关爱留守儿童，情系老区人民”锦旗。

**暑假社会实践报告论文篇八**

大学以前我都非常渴望暑假的到来，向往自由自在的生活，但那并不是我生命的全部。或许是责任的原因，我不再想让所谓的自由来主宰我的生活。为了证明我不再是温室里的花朵、不再是象牙塔里的小孩、不再是爸妈的担忧，我选择了用实践来证明我的实力，首次的打工生活拉开了帷幕。

刚开始我以为凭自己的能力找一份应该是不成问题的，却几经打击，几乎快到放弃的边缘，但想想就这样放弃，好像并不是我的风格！我最后决定在试试，没想到却意外的成功了！在荆门联通公司找到了一份差事，虽然面对的条件是不包食宿，又没底薪，多劳多得，当然不劳就不得。但至少这次是我实践的一次机会，心里告诉自己即使亏本也要好好把握！真有点喜出望的感觉！我们的任务是下乡推销联痛的电话卡，35元入网有270的花费，而我们卖出一张仅5元的提成，这好像并没好大的利益诱惑，但我们很明白我们所需要的是无形资本！

找到了工作就正式成了上班族的一员，似乎有一点“日出而作，日落而息”的感觉！第一天6点就乘着联同公司特有的下乡专车，穿着统一的服装、戴着工作证，真像一个真正的推销人员，很有那点感觉！由于是下乡推销，乡下的交通还是有所不便，一般我们都靠徒步，头顶着炎炎烈日，真有种任重道远的感觉，告诉自己只许成功，不许失败！

到了目的地，工作正式开始 。一人手拿一叠宣传单，开始宣传了！“您好，我们联通公司现在推出新的优惠活动，请问您现在需要一张联通的电话卡吗？还没等我把话说完，别人已不耐烦的说出一句：“不要不要，别影响我们打牌。”当时一听，我简直是瞢了，连忙说了一句对不起，打扰了，就快速的跑掉了，真是有一种从来都不曾有过的挫败感！

静了半天，才鼓足勇气去寻找下一个客源，没想到第二次竟意外得推销出去并得到了顾客的认可，心里甜滋滋的，说不出的兴奋！很能明白“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的感觉。

告诉自己，继续努力。一遍又一遍的重复着同一个话题，解释了一遍又一遍，成功或者是失败，对我来说都不是那么重要，关键是体验到了那两种不一样的感觉，很珍贵！到21：00才回到我们出租的小房，又没吃晚饭，又累，真想直接躺倒床上睡个安稳觉！可是……终于明白了“人在江湖身不由己”这个道理，人有时真是身不由己、迫于无奈！

中途有几次都想到放弃，推销并没我想象中那么简单，要别人心甘情愿的掏荷包那更是难上加难，但是如果我连小学生、初中生都能完成的工作都无法完成，那我读那多年的书岂不是白读了？理智告诉我必须坚持，我别无选择！

每天的下乡活动，就是与太阳相拥、与老百姓亲密接触、与自己做斗争，说起来也没那么惨，做起来难那么一点点而已，只是万事开头难，过了那个磨合期，一切的一切就是自然与习惯了！工作了20天后，由于市场对电话卡已达到了饱和的状态，我也就辞职回家，享受我最后一个暑假生活了。20天我也销出了几十张卡，成绩不算骄人，但也不差，最后的结果是收支平衡，虽没挣到钱，但我很满意，毕竟这几十天是我自己养活了我自己，这说明我已有样活我自己的能力了，这也算可喜可贺！

2：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、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。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。它有助于我们大学生接触社会，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，更是大学生服务社会、回报社会的`一种良好形式。所以，对于大学生来说，参加社会实践是非常有必要的！

3：大学是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的小花了，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。俗话说：一份耕耘，一份收获。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合，培养和提高大学生学术科研能力与水平，因此我们积极地参与了进去。

4：在实践中我深刻体会到：社会上需要的不是死读书、读死书之人，而是能做真正的实事之人。

1：世上无难事、只怕有心人，只要相信，一切都必得！

2：做事要有耐心和毅力，凡事要有十足的毅力和耐心方可成功一大步！

3：做人要脚踏实地，一步一个脚印，选择捷径必将付出相应的代价！

**暑假社会实践报告论文篇九**

随着人们自身素质提升，报告的使用频率呈上升趋势，我们在写报告的时候要避免篇幅过长。我敢肯定，大部分人都对写报告很是头疼的，以下是小编整理的饲料公司暑假社会实践报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我相信这个暑假是我大学以来最充实的一个假期。

7月26号这天的上午，在学校的安排下，我来到了位于抚顺经济开发区，石化一街的嘉吉旗下子公司普瑞纳饲料有限公司，开始了我难忘而又愉快的实习之旅。在此之前，我明白我毅然选择普瑞纳实习的时候，我就选择了一种全新的学习方式——有别于校园的学习方式——社会学习方式。

我感谢普瑞纳给了我这样的一个机会，感谢学校给了我这样的一个机会，也感谢老师给我提供这个实习的机会。

在普瑞纳学习的日子里面，除了交到一批新的朋友之外，我收获的更多的是那些支持企业不衰的，也值得我学习的理念以及从实习参观之中获得的知识与感受。

在普瑞纳首先学的是它的企业文化。走进企业，学习企业文化，了解企业的.过去历史，当前状态，发展前景是每个企业员工的必经之路。也因为那一堂生动而又活跃的课程，让我当初的拘束感逐渐消失，同时，我也了解到了嘉吉这个高瞻远瞩的公司是如何凭借着它独有的企业文化在百年的历程中依然坚挺并屹立于世界百强之首的原因。企业文化，嘉吉给他的定义是：企业所特有的企业员工所共享的宗旨，最高目标、价值观、基本理念的总和及其在企业经营活动中的反应。企业文化是一种精神，一种规则，一种理念。只有当一个员工接受并认可一个公司的企业文化的时候，才会非常乐意的将自己的一切贡献给自己所选择的企业。而且，当他接受那种文化以后，会也会很奇妙的将这种文化传承下去，对于他而言，这样的过程一定很美好，也很享受。同时，作为高瞻远瞩的公司之一，嘉吉追求的一组目标，而赚钱只是他目标中的其中之一，不见得是他最主要的目标。但是有趣的是：和那些只追求利益，并将它作为核心理念的公司相比较，那样的公司在盈利上却是远远不及像嘉吉这样以创造独特的价值作为使命的公司。

一个公司，尤其是一个成功的公司，会有他的恪守。嘉吉将核心价值、使命和愿景作为他的信条。

在普瑞纳实习的日子里，给我印象比较深的是企业文化里面的价值观。嘉吉信奉的价值观里面每一条都有他自己的解释说明。我觉得他也是值得我学习的理念。首先，正直诚信，嘉吉给他的解释是：做正确的事，无论其结果如何。这条是我最难理解的。如果仅仅从它的字面意思不难理解。但是，做正确的事，不论其结果如何，我对他思考了很久。何为正确，何为错误？个人的价值取向的不同导致的执行错误与判断错误又说明了选择的重要性。你永远都有选择的权利。李经理在给我们说这条价值观的时候，希特勒的事例给了我很深的印象。其次，嘉吉的价值观里面的还有尊重他人，全心服务，渴望成功。这些维持着嘉吉这个成功的公司发展的理念，我相信也会给我的价值取向带来很深的影响，并且将会一直影响着我走向未来的职场之路。

记得刚来到公司的时候李总对我们说：虽然公司为你们提供了这样的一个实习学习的机会，但是不管你们将来会在哪个企业工作，希望你们能将自己所学的知识用来服务中国，发展农村。你们要知道，走出大学的校园，你们将会很少再有像大学那样学习的机会了，所以，希望你们能把握住大学的美好时光的同时，不要忘了掌握一门外语的重要性，尤其是英语的学习。此外，通过这次实习，你们对企业有了初步的了解，也希望你们能够明白人际关系的重要性，以及学会如何与人交流。

李经理每一堂生动的课堂总会让我想到许多，学到很多，也收获很多。她给我们讲到了嘉吉公司里面的价值观、四元哲学。同时我也学会了如何尊重他人、学会倾听的重要性。

除了李经理的精彩讲解以外，各个部门的经理也向我们讲解了各个部门的职能与作用，让我更加了解到一个公司，一个企业如何高效的运营和安全健康运营与各个部门以及职员的努力是分不开的。也让我明白，每个职员都是公司的一个形象的代表，每个职员对于公司来说都是重要的。只有做到全员敬业的公司，才会让业绩更加卓越，让公司更加的辉煌。

除了了解企业的文化之外，李经理也教给即将走上求职之路的我们一个面试前该做的准备工作。

抚顺的这次实习，不仅让我学会了很多课堂上学不到的知识，也让我明白了很多为人处事的基本方式，明白了许多道理。同时，也增加了我对着手解决问题的方式与方法思想上也得到了认识。我相信，这些都会让我在以后的职场中更加的理性，为以后更好的投身于服务企业，服务中国，贡献个人力量做好充分的准备，为将来走入职场打好基础，让自己更加自信的走向迎接我的不可预知的未来！

**暑假社会实践报告论文篇十**

为了充实暑假生活，开阔视野，锻炼自己的社会实践能力，把自己的所学知识与实际工作相结合起来，经过一番努力，七月中旬，我来到\*\*工具有限公司实习。

\*\*工具有限公司是一家机械及行业设备的企业，是经国家相关部门批准注册的企业，主营工具、刀具、刃具，公司位于中国\*\*\*\*市\*\*\*\*\*\*工业区。公司占地面积xx0平方米，现在员工200多人，其中85%的生产技术人员来自原国有大中型企业，技术力量雄厚，公司还聘请国内齿轮工具行业的高级工程师，拥有国内先进的齿轮检测设备，特别擅长于各种刀具的定制，其操作的零活性、制作的实用性，价格的实惠和高效力是许多国有大中型企业无法比拟的。目前年产量达10余万件，年产值xx多万元，生产能力已处于全国私企工具行业的领先地位。

我并不懂得什么技术，对于工具的认识也是为零，这次实习我主要负责成品包装车间的货物进出登记，顺便做做包装。看起来非常的简单，好像就把进出的或许做个登记就可以了，原先我也这么想的，可是开始实习了我才知道，事情没有想像的那么简单。比如说，每件工具都有不同的型号和归类，这些又都那么大同小异，我就经常在这里出错，还好公司有一套有效的管理方法，不然我肯定应付不过来了！

经过这个暑假的实习，我熟练了一些电脑基本操作，熟悉了一些工具，见识到了很多我在学校没有见识过的事务，而且在这次实习中，让我接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我，实在是收获不少啊！

在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的\'是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

在社会中要善于与人沟通。在工作中我认识了很多的人，确切的说是跟我们不一样的人，他们都是来自全国各地的打工仔。看着他们每日不辞劳苦的工作，我深感生活的不易，也知道自己是身在福中不知福，而在与他们的交流中，我明白与人沟通好也是件技术活，以前工作的机会不多，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。

在工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。在工作中我也体会到这一点。我的工作基本上都是通过电脑来完成的，在学校的时候，虽然我也学过一些电脑操作的基本知识，但是终于在这次实习中我才熟练地掌握了这些，而且还有很多我没有接触过的东西呢，所谓“学无止境”，该是如此吧！

**暑假社会实践报告论文篇十一**

20xx年7月8号，我从学校放假坐火车来广东中山，火车经过10个小时终于在9号回来到爸爸妈妈身边，已经很久都没有见到爸爸妈妈了，很想念他们！可是这次感觉却不同，因为我是第一次出湖南，渡过一个人在外求学的经历。

（一）实践前——构想

经过几天的休整，当刚回家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了潜在的“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。

然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。“物竞天择，适者生存”的道理早已在我的脑海里扎根。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的充实的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到县城附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一、没经验；二、没学历；三、时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

（二）实践——行动

20日一大早和父亲在吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我（怕我遭受打击），顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什麽事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

**暑假社会实践报告论文篇十二**

也许还在为写所烦恼，拿起笔却不知道怎么下笔，俗话说“读书破万卷，下笔如有神”多看些范文，一定对您有帮助，下面就是本网的小编为您提供的联通公司社会实践心得。

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

这次能有机会在联通公司营销中心实习，我感到非常荣幸，虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我学到了很多，受益匪浅，以下是我在实习期间的工作、总结以及心得体会。

一、初步阶段

我实习的地点叫：联通大世界。一楼是手机卖场，二楼和三楼是客户服务区和工作区。7月19日下午我便开始了我的暑期实习。进入营销中心后，我认识了李姐、秦哥、肖哥、萍和汪叔，每个人都很好，在我的实习期间给了我很多帮助和指导。一开始我先了解联通的各种业务：吉祥卡、畅听卡、顺心卡、世界风、1\_\_\_\_6-3g卡、小神通、3g上网卡、新势力、宽带等等。作为一名客户经理，一定要对自己的业务了解，做好足够的准备才能与客户更进一步的沟通。实习还让我了解了办公室生活，如上班下班和开会等等，对于初涉社会的大学生是很有用的。第二天早上我就参加了公司的周会，体验着公司的上班氛围，心里充满惬意。

二、实战营销

实战营销是在邻城宁国举行，所以也算是经历了我生平的第一次出差。我和汪叔、肖哥一组，我们的任务是在制定区域推销电话卡，\_\_\_\_分卡，手机，2m和4m宽带，光纤等等。我们每完成一项业务就能积不等的分数，最终看每个小队的总分评出一二三名等各个奖项。

7月23日这天6点多就被汪叔叫起来了，在宁国分公司开了会分好任务，每个队一个督导，我们拿好宣传材料就出发了。我们在划给我们的区域转了一圈，进了好多店都是一点结果没有。这才开始体验到营销人员的工作困难，我感觉上门推销很容易被人看成骗子。也见识了广大群众对我们营销人员的各种应对方式，可爱的是有两家店的老板都说她老公是电信的把我们拒绝了。不过和汪叔肖哥在一起，总是能发现开心的事，积极面对，不轻易言败。

后来我们改变策略，在一个广场摆摊点。这个方法倒是为我们吸引了不少客户，好几个办宽带的客户，大热天的汪叔他们跑来跑去，忙得不可开交。我也坚守我的岗位，做好我自己的工作，不管天热，激情向客户讲解。

营销人员最重要的一点：一定要能说会道，察言观色。我还要需要加强，还欠缺很多，比如对于客户心理的把握，以及简单明了的讲解等等。

最终我们拉了3个4m宽带，2个2m宽带，一个固话和3张卡。我们队以19:21输给了广德队，拿到了第二名。我看到居然还有个队促成一家宾馆拉了10m光纤和好多固话，只是没装机不能算分。这么多厉害的营销人员，真是值得学习。

三、电话营销与礼仪业务培训

上下班的路上，我注意到一家正在装潢的酒店，就记下号码，想打电话过去问对方是否需要我们联通提供的固话以及宽带等服务。但由于我没想好开场白，电话迟迟拨不出去。李姐告诉我要胆大，勇敢地走出营销第一步!然后我准备好就拨电话过去了，虽然对方告诉我他已经办理好类似业务了，我也很开心，因为我勇敢地迈出了第一步，跨过了心里的坎，以后的工作就更容易上手了。

\_\_\_\_月2日晚7点公司我们客户经理进行了一次小培训。这些都给我极大触发，原来很多细节都是成败的关键。首先是服务礼仪：我们客户经理一定要给客户以信任的印象!!!自身着装要干净，精神!不要穿凉鞋，短裤，也不要把钥匙挂在腰带上叮咚作响!要表现的胸有成竹，沉着!而且切记不要装嫩!!!站如松，坐如钟，还要跟客户进行眼神交流，展现良好的精神面貌!同时在握手，拿名片，递名片等等许多方面，注意细节，不要给客户以轻浮的印象······还有业务知识的培训，都给我极大的震撼，知之甚少，而且有些东西即使知道，也很难在平时注意到。

四、“乒临天下”乒乓球比赛

我们实习时正值联通的“乒临天下”乒乓球比赛，我先后充当了区选拔赛和市选拔赛的工作人员。

虽然工作比较辛苦，但看到客户们的踊跃参加，积极比赛，我便有些欣慰。诚然，不管企业做的多大，都应该汇报社会，回报客户。赚钱并不是企业的唯一宗旨，赚钱也不应该是我们唯一的人生目标，钱不是万能的，拥有一颗美好的心乐观的看待社会才是最重要的。

五、市场调查

\_\_\_\_月10日下午，周总给我们布置任务，沿街店铺做问卷调查。我和萍一组，负责锦城路(四小至一小)和东门建材市场。一开始，我还是比较兴奋地+相当期待+信心满满。。。可事实再次证明，期望越大，失望越大。。。

任务一下来，我们就去跑调研。先从锦城路开始，主要是服装等商店。我们说我们是联通公司的暑期实习生，想做一下市场调查，能否问您几个问题?第一个店员勉强的配合我们，我们问、我们填表、她勉强答···才好不容易完成了第一份问卷。接下来的，就完全打击我们自信心了，店员全都不理我们，赶我们走。我们也不是每一家店都进去，看到店里太忙就不进去了。

一家金店，我们拿着调查表正准备进去，连门都没跨过去，里面的人就大叫不要进来出去出去!有的人完全把我们当骗子看，有人一听是联通就说自己是移动，有的人很厌烦地问我们调查什么调查什么，有人说他没手机···记得被一家赶出来后，萍推那个玻璃门，砰的一声没打开，后面的店员就在叫：“拉!拉!拉!没看上面写的是拉字呀!”

真的很委屈，原来调研并不是我想象的那么轻松与简单。最后在路边看了个貌似大学生的女生做了当天的最后一份也是第二份问卷。我觉得吧，可能与人们的小市民心理有关，而且由于最近频频发生上门推销的恶性事件，人们的警惕心很强。回去后，李姐安慰我们，提醒我们要注意沟通。虽然倍受打击，我们还是要坚持不懈，要勇敢地面对，找出外在的、自身的问题所在，挑战自我，超越自我!

月11日上午，我们继续跑锦城路的另一半边。开始的第一家勉强的做成一份问卷，可后面的调查也不行了。我和亚萍商量，把调查表收起来，也不说我们是联通公司的，就说我们是在校大学生，来做市场调查，这样情况才略微好转。然后我们分开，她跑对面的店铺。虽然情况和昨天下午类似，钉子不断，但最终我们都拿到5-6分问卷。一上午我的心情就呈锯齿状曲线高频波动，我填好一份调查表高兴至极，被狠狠地拒绝一次就伤心至极。

下午我们继续。坐了一段很长的公交，来到了建材市场。本以为建材市场的人一概比较好说话吧，可惜情况还是那样。商人们都对我们不理不睬，不止一家的人讲她不识字。建材市场还是很大的灰尘，最后我们还是取得10份问卷的好成绩。

要我来概括调研人员的生活，就是酸甜苦辣。被人拒绝心里酸酸的，被人接受心里甜甜的，跑来跑去吃力不讨好很是辛苦，同时还要不畏火辣辣的太阳，无视环境的艰难，完成任务。不过我们的心态还是很好，积极面对;)

\_\_\_\_月17日，我和方亚萍又接了一个任务，就是跑酒店餐饮类的调查。这次调查在李姐的示范下开始，我们有学到一手。任务不大，明显比上次要好多了，我们自己也是颇为欣慰!

六、三个问题

在实习中，李姐曾问我三个问题：

第一：我是谁?

第二：我在干什么?

第三：我的目标是什么?

“我是谁?”，“我是我自己”，“我是张亚俊”。我觉得这个问题就是在问我自己了不了解自己，是否能认清楚自己。我发现我在实习工作中，自己还总是显得那么稚嫩，不能够大胆地完全地放开自己。发现自己，了解自己，做最真实的自己，这是我在实习中的最大收获。

第二个问题，“我在干什么”，我的回答是我正在观察了解融入这个社会，同时在为自己的将来做准备。这个问题，我应该时常这样问问自己，因为虚度的光阴永远无法弥补回来。这让我想到一首歌“我的未来不是梦，我要认真度过每一分钟”，认真度过每一分钟，青春只有一次，就让我无悔的怒放。

七、感谢

这次的暑期社会实践实习快结束了，我真心的感谢李姐，秦哥，肖哥，汪叔和萍，让我度过了一个充实的暑期实习。我学会了复印，进入内网查询电话等等很多东西，体验了一段别样的生活，用汗水与辛劳换了一份宝贵的社会经验。其实工作也不是一件轻松的事，上班后就想着读书时代的美好。在实习中体验了社会这个大学，看到了形形色色的人，我确定了我的定位，努力向自己的梦想奋斗，珍惜此刻，把握现在!

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