# 最新广告公司社会实践报告(通用12篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-04-11

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。广告公司社会实践报告篇一：xx年5月30日到xx...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**广告公司社会实践报告篇一**

：xx年5月30日到xx年7月30日

：xxxx广告传媒有限公司

：xxxx广告传媒有限公司策划部

暑假期间，我在陕西省xx市xxxx广告传媒有限公司策划部进行了为期两个月的实习生活，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，策划部老师们认真、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。

《xxxx》是中共xx市委机关报，陕西一级报纸。xx年，xxxx开通了数字报，报纸广告收入近年来一直居于陕西地市级报纸前列。xxxx共12版，分为两部分，包括xxxx和xxxx新闻晨刊。xxxx共有四版，主要是宝鸡当地新近发生的重要事件，前三版以新闻内容为主，封底常为广告的聚集区，包括很多长期广告，全版广告。xxxx新闻晨刊共八版，包括社会民生，法制教育，健康养生，汽车资讯，体育娱乐等专刊。每一版都有自己特定的主题你，有利于不同特点的消费者根据自身喜好有依据，更方便的寻找自己喜欢感兴趣的新闻。

《xxxx：是xx市唯一的综合性报纸。他不仅有xxxx广告传媒有限公司这样专业，针对性强的有效公司做后盾，还包括采编部等，其印刷厂也是专门属有的。印刷部会负责整个报纸的版面编排。每个部门都要很好的配合，联络，才能做好整个报纸。

xxxx广告有限公司是整个报社的经济支柱，主要经济来源。其策划部主要负责一些活动的策划，在这里我看到了更多真实的东西。有别于我们在学校参与的策划活动的是，我们平时在学校参加的策划活动是以目标产品为出发点，针对产品的特色，为达到提高其知名度，美誉度，促进销售等目的，专门为该产品或企业策划的一项活动。而在我们报社的广告传媒公司下，他更为复杂。有的企业会自主的策划一些宣传活动，邀请我们去参加，观看，了解，访问，在一定的利益协调之下，可将此类宣传活动通过消息报道的方式投放到报纸上，自动的达到企业自身原本想要达到的目的。而我们也不会守株待兔，我们会针对不同的时期环境，策划不同的活动，同时吸引引导一些企业主动的参与到我们的策划活动中。当然，其中的利益关系是必须协调好的。

1．广告策划部实习的第一周在王老师的带领指导下，我们去参加了xx市召开的秸秆技术推广会。在推广会上，我们深刻的了解到秸秆饲料压块机技术的具体内容，而且还前往秦蒙xx县槐芽生产基地参观了秸秆饲料压块技术的现场演练。这个就属于企业自身的活动策划，作为报纸媒介只需要报道。回到报社后，通过书写新闻报道而达到宣传的目的。在写新闻报道这一部分，王老师将自己写的新闻报道和我写的进行了对比，我严重认识到了自己的不足。由于实践经验的欠缺我没有很好的完成这项工作，但是却学到了关于新闻报道，人情世故的很多知识，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。

2．我还参加了xx市斗鸡中学的宣传活动。斗鸡中学通过组织高中同学参加歌唱比赛，主持人大赛，以及相互交换自己东西的小集市，来宣传学校，让人们看到不一样的校园生活。经过上一次的经验，这次得心应手很多，才使得自己的新闻报道能够见报。我相信，只要多努力，多学习，多观察，就一定会成功。

3．广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中王老师给我布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了“欢乐激情夜，喝彩世界杯”的策划案、“第二届招生咨询会”的策划文案工作。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。

4．策划一项活动是一件非常不容易的事情。例如xx年7月2日举行的宝鸡第二届招生咨询会,他从6月10日就着手准备，包括联系赞助商，与赞助商谈判合作细则，联系相关参展院校，与参展院校谈判合作细则，联系招生会活动场地及场费问题，在间隙中通过报纸媒介宣传此次招生活动，吸引学校与家长的参与，在招生咨询会进行期间详细报道咨询会的情况。

通过此次实习，我看到了自己的不足。像在广告策划上，只要一动手，就会意识到自己真的差多少。我充分看到了自己在本专业以及额外知识上的欠缺。例如，在广告语的提出上缺少创意；在广告文案的书写上，写作水平明显须待提高；在与人的沟通上，理解沟通能力仍需改善。

通过此次实习，我了解到了一所公司的主要工作流程，了解到了不同部门的不同分工与任务，了解到了整个策划活动的细节与始末，了解到了各个不同岗位的重要性，同时也了解到了真正的社会现实，了解到了我们在学校不曾触及的各种情况。

通过此次实习，我发现，自己要学到东西，不应该是靠别人教的，除了社会没有人会叫你，而是要靠自己用眼睛，用心去观察的。这次的实习，不仅仅要学到动手操作的能力，还应该来了解到类似工作流程，工作细节的问题，只有真正了解全局，才能更好的做好局部。

**广告公司社会实践报告篇二**

20xx年xx月xx日

xxxxx

主要有三个方面：一是透过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，\*地完成了本科教学的实践任务；二是提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验；三是为毕业论文积累了素材和资料。

以下我暑假期间对于实践生活的总结，在那里记录下来，以期看到自己的进步，实践虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选取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，使得刚在福州下了火车的我的一路疲惫很快就被即将实践的兴奋冲的无影无踪，因为最后能够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，同时完成大学教育的zui后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的思考，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实践。因为平时就对广告比较感兴趣，并思考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践后，我十分珍惜这个机会，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。这次实践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。

汉唐是我初涉社会的开端，将从那里迈向完美的未来，我一向坚信自己的潜力，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！实践中，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：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐职责的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实践的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实践的过程中，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。但透过实践，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，我不明白该做些什么，什么也插不上手，只是那里看看那里逛逛，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。zui后找到事情做了，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，但是通常状况下一遇到困难或不懂就放下了，而此刻当我有疑问的时候，身边都有同事能够指教，这使我受益匪浅。

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，但是当我离开学校，真的进入社会实践后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每一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，每一天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的情绪激动、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，实践肯定会有成绩。但之后很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实践生活更是丰富多彩。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，当然zuizui令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时间冷静下来，对在公司的实践心得进行整理，独自思考自己的将来，明白了自己的道路，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。感谢汉唐广告公司为我带给这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实践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。

经过一个月的实践，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状况和工作制度，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。与同事相处必须要礼貌、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，下课后只明白和同学玩耍，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，要学会像那里的同事一样严肃、认真、努力地工作；zui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”。在短暂的实践过程中，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，这让我十分难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己明白的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，但是我们理解的教育和实践的确有很长一段距离。实践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。

实践之后我的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实践的地方，什么都是从新开始。才实践一个多月，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潜力。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应对。此刻，我觉得我已经能够独立处理一些问题，明白怎样解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎样想办法解决的潜力，我觉得，这种潜力是很重要的。

**广告公司社会实践报告篇三**

今年寒假，我来到了一家广告公司——xxxx自由人广告有限公司进行实践，它是xxxx最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为xxxx本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司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。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司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。

个人收获及其心得体会

社会实践的帷幕渐渐落下了。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。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

范文二

在注重素质教育的今天，社会实践活动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，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

通过社会实践的磨练，我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。

**广告公司社会实践报告篇四**

通过社会实践的磨练，我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。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。

今年暑假，我来到了一家广告公司——昆山自由人广告有限公司进行实践。它是昆山最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实习的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为昆山本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

昆山虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在昆山各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的`关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司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。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司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。

社会实践的帷幕渐渐落下了。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。

通过这二十多天来的社会实践，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很的实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同(以前都是一个人去做促销，或者家教)，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他(她)们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

**广告公司社会实践报告篇五**

xx月xx日

xxx

主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，出色地完成了本科教学的实践任务;二是提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验;三是为毕业论文积累了素材和资料。

以下我暑假期间对于实践生活的总结，在那里记录下来，以期看到自己的进步，实践虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选取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，使得刚在福州下了火车的我的一路疲惫很快就被即将实践的兴奋冲的无影无踪，因为最后能够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，同时完成大学教育的最后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的思考，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实践。因为平时就对广告比较感兴趣，并思考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践后，我十分珍惜这个机会，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。这次实践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。

xx是我初涉社会的开端，将从那里迈向完美的未来，我一向坚信自己的潜力，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!实践中，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：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，xx秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着xx职责的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实践的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实践的过程中，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。但通过实践，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，我不明白该做些什么，什么也插不上手，只是那里看看那里逛逛，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。最后找到事情做了，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，但是通常状况下一遇到困难或不懂就放下了，而此刻当我有疑问的时候，身边都有同事能够指教，这使我受益匪浅。

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，但是当我离开学校，真的进入社会实践后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每一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，每一天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的情绪激动、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，实践肯定会有成绩。但之后很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实践生活更是丰富多彩。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，当然最最令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时间冷静下来，对在公司的实践心得进行整理，独自思考自己的将来，明白了自己的道路，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xx广告公司为我带给这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实践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。

经过一个月的实践，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状况和工作制度，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。与同事相处必须要礼貌、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，下课后只明白和同学玩耍，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，要学会像那里的同事一样严肃、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”。在短暂的实践过程中，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，这让我十分难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己明白的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，但是我们理解的教育和实践的确有很长一段距离。实践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。

实践之后我的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实践的地方，什么都是从新开始。才实践一个多月，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潜力。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应对。此刻，我觉得我已经能够独立处理一些问题，明白怎样解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎样想办法解决的潜力，我觉得，这种潜力是很重要的。

**广告公司社会实践报告篇六**

操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

实习总结：

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例： 1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路:如何让每一个地方， 想喝可乐时就有可乐喝。 2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告绝对超越你的想象。 作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

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，留恋的是六安奥美广告公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉很无助，很尴尬，但是有了一个团结向上的团队，一切的问题都以不在是问题，一切的不知道也都会变成知道，正可谓的人多力量大，人多好做事。我们队每个人都是强悍而又谦让的人，一起的一个月，我们难免会有些摩擦、偶尔也应该有些争执的，可我们大家好像很有默契是的，即使有不同的意见或见解，都会相互的体谅和比较，最终得到一致的答案.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，更达到了学校为我们安排的暑假实践实习的目的。机遇只偏爱有准备的头脑 ” ，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的的彼岸。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。

在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

**广告公司社会实践报告篇七**

2024年的暑假注定是个不平凡的暑假，跟以往一样一到放假我就得忙碌着去找份暑假工，不仅是为自己为家里人减轻负担，更重要的是为了借这个暑假工的平台，锻炼自己，丰富自己，完善自己。期末时我就在找暑假工，都不是好很理想，所以放假不久我就住在吉大街道办的姑妈家里，继续开到处去找暑假工，可是几天下来问过很多能问的可能要暑假工的都是说，这时候了暑假工不要，或者是已经招满了，或者工资很低，还好是这个海珠促销活动是我在学校读书期间每个周末都在做的了，所以就只好继续做了，不过时间还有很多，所以自己做了三份工作：“海珠啤酒促销员”“家教”“自主创业到海滨公园卖泡泡”。其中促销员是我的主要工作，其他都是业余时间去做的，这样子下来除了读书期间有周末的兼职经验以外，也还有这四年来的暑假工的经验了，这样下来自己也长进了不少。

实践内容：

海珠啤酒公司委托我们广告公司为其促销免费试饮活动，打出我们的品牌，让更多啤酒爱好者知道这啤酒的味道，通过这场为期几个月的活动带动啤酒的销量，让更多的消费者消费。我们是五人组合的优秀团队，工作是为了免费试饮海珠啤酒3月份刚刚推出的新产品----海珠鲜纯生啤酒，让顾客免费品尝其口感鲜，不伤肝，不容易上头，不苦，有回甘的鲜爽口感，反馈宝贵的意见等，活动期间买了三只就可以帮他们拍一张集体照片拍立得，还赠送一相框，更还有打火机，圆珠笔等精美礼品。我们的工作时间是每周周五、六、日这三天晚上17：30到21:30;地点是随机变动的会在珠海香洲区各大酒店、大排档、火锅、烧烤、烤活鱼等人多的餐饮店;每个星期的促销试饮活动都是不一样的，根据工作需要工作人员也随时可能调动。我们工作时是五人组合的促销团队来的，其中有一个是我们的工作负责人(也叫督导)是广告公司派来的，主要工作就是负责监督我们完成促销任务和负责开场收场的，还有就是拍我们促销时的照片回公司交作业等一系列重要工作;还有两个美女(叫ig)，这也是我们的主力军来的，促销的效果直接就是看他们怎么宣传介绍我们的产品了;剩下就是我们两个男的，我们也是不可缺少的，因为我们有现场的相机，还有大家的手机包包等财产和促销工具的安全，还有就是经常也会去促销我们的啤酒，男的当女的来使，这些会由一个男的来负责，还有一个就是主要负责帮顾客们拍照留念。我们五人组合，其实每个都是促销的主力军缺一不可，团结合作，五人一心，最后就会吧工作做得完美，顾客才会满口称赞，乐意接受。

心得体会：

1、低头做事不是为挣钱，而是励志：

我做了这两个多月的啤酒促销员，也可以算是感受颇多，深受其益。其实在别人的眼里这些都是抛头露面的工作，也许就是女孩子家才可以做的或者是身份比较低的人做的，好像与大学生毫无关联一样，其实这都是没远见的人的想法。“没买菜不知道油盐贵，不当家不知道当家难”也就只有让广大大学生的学习理论和社会实践相互接结合，才会认识到课本其实和社会还需要我们的阅历来填补，来丰富。

2、性格决定命运：

啤酒促销员出于他的特殊性，当然要求也是比较高的，不仅要能说会道，更要会推销自己产品。当然这个要跟性格和相貌相结合了，我的相貌不是很靓仔，可是身边上阵的是我们的ig美女来的，我的身材相对来说是比较强壮了已经，但是我的性格更加是比较特别的开朗，和客人还是档口老板们的沟通和寻求帮助都是我们这些比较活泼的人来做。不管和什么样的人我和他/她都可以聊的来，我的一位表姐和表嫂对我的评价是说我能说话就像妇人一样，敢说，会说，不害羞的那种人，我有时很庆幸自己有这样的性格，有时我自己都觉得我的话是不是有点太多，会不会显示出的不成熟还是客人的反感，正因为我的这种性格，我很快得到了督导们的赏识，每次安排人员促销活动总会有人问我在哪个点，要不要过去什么的，我感觉到了温暖。

3、敢于尝试获得人生第一桶金：

我在之前也是一名兼职之王来的，都是一直给人打工，做过很多兼职“学校饭堂打饭哥”“老坛酸菜牛肉面促销员”“动感地带活动促销员”“家教”等等。暑假期间还一身多职“海珠啤酒促销员”“家教”“自主创业到海滨公园卖泡泡”虽然我知道这样子时间很紧，特别是周末那几天脚一天的站十五个小时工作以上，买泡泡经常性的下雨，被保安管出公园再灰溜溜的回去再出来，太阳底下暴晒，皮肤黑黑的，因为怕被占位置不可以吃饭买水，这一切的一切就像昨天阴影时刻在我脑海中浮现。正因为这些我一步一步的成长起来了，在这里我要感谢赖天文同学给我介绍的这工作，还有陈远东、陈辉文同学一起鼓励我去做生意买泡泡，这也是我“第一桶金”。因为是他们给我很大动力，很大的帮助，时刻记得电话问我卖了多少，怎样子要不要帮忙，还有党支部的李树新、陈泉国同志特意过来慰问我，让我感受到党对我的关怀。这些人也对我的工作指导与帮助了不少，再次表示我的感谢。

依我的经验，有的客人不是向着酒的好坏或者是否是牌子还是惯喝，而是冲着促销员的辛苦来点酒的，有些人看到我们转来好几回，就直接说不用试饮了，直接来几瓶一打，那时候心里很高兴，总有些顾客是懂我们心思或者体谅我们苦和累的了。就像酒店服务员一样，会说的服务员当然客人就愿意定他的包间了，要会说，给人家第一好印象，这些都是讲究促销方式方法的，有些人还没等我们上来就说不喝你们的酒，只喝老青岛，我们也会说“不好意思打扰了”什么的，要么他们直接说我们是青岛的忠实粉丝来的，如果把促销员做好了，嘴皮子算是练出来了。

问题处理：

下面是我这实践期间遇到问题的解决技巧和注意事项，这些也是作为酒水有关的促销员常常遇到的问题：

1、客人刚来大排档在还没有点菜或者是准备等人的时候不适合前去打扰客人点菜或者雅兴，其实这个时机的把握度靠自己慢慢揣摩出来，因人而异，也不可以那么早过去扫兴唐突，更不能迟到这样子说不定他就点了其他的啤酒了。有些也是性别和年龄的区别，老人小孩子还有孕妇不适宜喝啤酒，这些人群就不是我们促销做广告的对象了。

2、在顾客用餐期间要注意适当兜兜圈子，让他们知道我们没有忽略他，起码尊重他，不过也不要经常性的拿着啤酒到处跑，这样子在别人眼里就是傻子来的，适可而止，要不将会适得其反，非但达不到预期效果还会让人误解。又一次在前山鹏泰超市门口那里搞活动，那时候遇到了阿新的一个督导，他比较古怪的性格，也是比较固执己见，工作负责的人，他把我们两男两女变成两队组合，轮流去搞，可是客人就那么多，烤活鱼又吃很久，很快就饱和了，没有什么新的桌客人，可是他还是要求我们必须的去转不要停，时间久了，那些怎样子的眼神的都有，以为我们是啤酒妹的，陪酒的，卖酒的，那时候那里有广场放大屏幕电视，有些人甚至叫我们不要走了，晃来晃去很烦人，可是我们没办法呀，工作职责被逼的，当时就有那女孩子哭了，感觉自己委屈之类的。总之，都是打工的在外面受气也是正常的，这次事件之后也就没有什么大的内部矛盾了。

3、安全第一，做什么事情都是安全第一，因为安全没保障什么都搞不好。基于工作的特殊性，我必须保证这些ig们的人身和财产安全，经常祈祷不要遇到什么麻烦事或者是人，时间久了见的事也就多了，经常会有人叫ig过去喝酒呀，拍照呀，有些还叫她坐车去外面吃宵夜什么的，酒后调戏等等，这些问题都是我前所未闻的，处理起来很棘手。所以我想了一个通用的办法：首先和店里老板处理好关系，还有就是店里服务员，前台等，因为只有我们有说有笑才显得我们都是自家人，他们在餐桌也就不敢多乱来了。

4、用微笑化解一切，因为只有微笑面对我们的客人，我们的关系才会处理的比较好。有些人会叫我们帮忙去啤酒，或者是点菜，还有其他很多事，不过我们都会微笑对他，之后叫服务员们去解决，恪尽职守是我们的职责所在，不过不该我们做的工作我们也不会多做，这是我们的工作，就像我们工作时间不可以喝酒，不可以玩手机，不可以卖酒，时刻记住我们的任务就是做广告让更多的消费者知道这个新产品。

实践总结：

总而言之，通过这个暑期实践，我懂得了很多，充实了很多。懂得如何为人处世，懂得如何应对一些工作的调整和紧急变更，懂得如何处理上下级之间的工作关系和私下的朋友关系，懂得什么是顾客至上的道理，懂得充分利用时间一身兼多职，懂得自己出来做小小的生意，还有很多一系列的书本学习不到的宝贵财富。

这个暑期社会实践对我们大学生来说意义非凡，都有很多的第一次面对的困难或者是问题，我相信只有不断地实践，把书本的知识和实践有机地结合起来，让大学生真的有一定的社会经验。

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

**广告公司社会实践报告篇八**

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，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。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的全部吧。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。

为响应我校团委号召，丰富我校学生的假期生活，使我们充分接触社会、了解社会，度过一个充实而有意义的假期。我根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动。我所实践的主要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想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。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店脯，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

经过几天的奔波，在亲友的介绍下到了湖南省千山红建筑公司工作。千山红建筑公司在益阳市大通湖区承建两栋商业住宅楼。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天，我和其他同事一样，穿着布鞋，带着手套，开始一天的工作。一般新来的都先做学徒，学徒说白了就是打杂，就是帮老员工帮这帮那的，师傅叫你干什么就干什么，一会叫我拿板手一会叫我抬东西，有时甚至还有打扫卫生。刚开始不觉得什么，但是连几天都我打杂，我就有点烦了，我来是想做与广告有关的工作的，而他们却让我打杂，我郁闷极了。不管怎么样我也是大学生呀。于是我找老理论，老板不但没有帮我反把我训了一顿，说我连小事都不想做，还想做大事，还和我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

几天过后我就和其他老员工一样干同样的活了。真是不做不知道，一做真辛苦。我一整天都在和广告牌打交道，制作广告牌那可是技术活，不是一般人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。最后是安装广告版了，那是高空作业，是危险的活，他们不让我干危险的活，让我在楼上拉，那是最安全的。我也感谢他们照顾我。一天下来，我已经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在以后的日子里我每天都是干同样的活，我有点受不了，这工作看似简单其实很是枯燥无聊。我每天会从早上八点开始就把该用的工具拿出来，该准备的工作准备好。我们每天都工作得很晚，因为我们干的是粗活，所以身上不免有时会受伤，这时我不禁想起了在学校的日子，看来创业真的很不容易，社会不是我想的那么简单。几次我都想过要辞职不干，但是我没有，因为我知道，如果我连这点困难都克服不了的话，那么今后在自己在社会上生存时就会遇到更大的困难，就这样我坚持了下来。

在打工的日子里我不仅锻炼了自己的能力，同时还改掉了我的一些自身毛病。例如我在以往都是晚上很晚才睡，第二天可能会很晚才起床。现在我要每天八点准时开始工作。我逐渐养成了早睡早起的习惯。还有我以前花钱不会想到那么多，这回体会到了赚钱的辛苦，我渐渐的知道了钱的来之不易。也从自己身上感觉到了一些变化，我今后会更加节省我的零花钱。不仅如此，我还学会了很多在学校里学不到的知识。在这里让我懂得了人情事故让我明白了什么才是真正的社会实践。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，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。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的全部吧。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。

参加社会实践活动能从中认识自己哪一方面的不足，从而在今后及时得以加强．参加这次实践不但让我开拓了视野，也让我更加爱上了学习，更清楚自己要学什么，做什么。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。宝剑锋从磨励出，梅花香自苦寒来，只有真正接受了这些艰难的考验才能得到我们真正想要得到的东西，我希望社会实践活动会继续开展。

第一次上公司进行面试，对于经验尚浅的我少不了紧张，焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的第一印象是很重要的，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多了。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，应该是公平的。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。

**广告公司社会实践报告篇九**

为响应我校团委号召,丰富我校学生的假期生活,使我们充分接触社会、了解社会,度过一个充实而有意义的假期.我根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动.我所实践的主要内容是到广告公司打工,我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想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。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店脯，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的.，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词――团队精神。

我刚上班的第一天，我和其他同事一样，穿着布鞋，带着手套，开始一天的工作。一般新来的都先做学徒，学徒说白了就是打杂，就是帮老员工帮这帮那的，师傅叫你干什么就干什么，一会叫我拿板手一会叫我抬东西，有时甚至还有打扫卫生。刚开始不觉得什么，但是连几天都我打杂，我就有点烦了，我来是想做与广告有关的工作的，而他们却让我打杂，我郁闷极了。不管怎么样我也是大学生呀。于是我找老理论，老板不但没有帮我反把我训了一顿，说我连小事都不想做，还想做大事，还和我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

**广告公司社会实践报告篇十**

今年寒假，我来到了一家广告公司——广告有限公司进行实践。它是苏州最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

苏州虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司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。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司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。

**广告公司社会实践报告篇十一**

实践收获主要有三个方面：一是透过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，完成了本科教学的实践任务；二是提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验；三是为毕业论文积累了素材和资料。

以下我暑假期间对于实践生活的总结，在那里记录下来，以期看到自己的进步，实践虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选取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，使得刚在福州下了火车的我的一路疲惫很快就被即将实践的兴奋冲的无影无踪，因为最后能够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，同时完成大学教育的最后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的思考，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实践。因为平时就对广告比较感兴趣，并思考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践后，我十分珍惜这个机会，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。这次实践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。

汉唐是我初涉社会的开端，将从那里迈向完美的未来，我一向坚信自己的潜力，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！实践中，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：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐职责的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实践的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实践的过程中，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。但透过实践，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，我不明白该做些什么，什么也插不上手，只是那里看看那里逛逛，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。最后找到事情做了，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，但是通常状况下一遇到困难或不懂就放下了，而此刻当我有疑问的时候，身边都有同事能够指教，这使我受益非浅。

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，但是当我离开学校，真的进入社会实践后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每一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，每一天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的情绪激动、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，实践肯定会有成绩。但之后很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实践生活更是丰富多彩。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，当然最最令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时间冷静下来，对在公司的实践心得进行整理，独自思考自己的将来，明白了自己的道路，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。感谢汉唐广告公司为我带给这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实践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。

经过一个月的实践，我有以下的体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体状况和工作制度，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。与同事相处必须要礼貌、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，下课后只明白和同学玩耍，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，要学会像那里的同事一样严肃、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”。在短暂的实践过程中，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，这让我十分难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己明白的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，但是我们理解的教育和实践的确有很长一段距离。实践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。

实践之后我的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实践的地方，什么都是从新开始。才实践一个多月，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潜力。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应对。此刻，我觉得我已经能够独立处理一些问题，明白怎样解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎样想办法解决的潜力，我觉得，这种潜力是很重要的。

**广告公司社会实践报告篇十二**

20xx年1月x日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期两个星期xx系统设计的实习活动，进行学习。在xx，xx广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。实习目的：

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论学问，运用到客观实际中去，使自己全部用武之地。以便能够达到拓展自身的学问面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论学问人在社会竞争中的阅历，熬炼和提高自己的力量。

20xx年1月x日1月x日

xx广告公司

20xx年1月x日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期两个星期xx系统设计的实习活动，进行学习。在xx，xx广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。xxxx广告设计有限公司本着创意的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探究出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以\"为客户供应一流设计、帮助客户塑造良好企业形象\'为目标，\"诚信为本、服务至上\'为原则，本着踏实、勤奋、勇于探究的精神，多层次、全方位为客户供应满足而有效的服务。第一天走进公司的时候，与经理进行了简洁的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟识一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参加对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的力量。很幸运，一进公司便能参加的设计项目之中，正好熬炼一下自己。但由于阅历不足，我在开头的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的关心，再加上学校所学的专业学问，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际熬炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能马上做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任依据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的安排任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满足，更加吸引消费者的眼球。经过了几天琐碎的设计任务的熬炼，使我学到很多在课本中无法涉及的内容。由于工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满足，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就肯定适应市场的`竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围围着核心概念绽开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的几天时间里，我观看了很多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思索。广告并不是一个简单的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而很多不行能的现象，在以后回头来看，都是特别奇妙创意。可口可乐案例：1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开头进行推广通路:如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。2.可口可乐依据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣听从原来的x，转变成大家熟识的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热忱与幽默，一个产品所带来的广告，肯定超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最终的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要查找的应当是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的学问，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有肯定的促进作用，但我也熟悉到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平常的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的阅历才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。短暂的实习生活过去了，心情很简单，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，留恋的是xx公司的同事和伴侣们。回顾实习生活，感受是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到非常的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了许多在课堂上根本就学不到的学问，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，更达到了学校为我们支配这次实习的目的。以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平常的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的阅历，更加努力学习专业学问。在丰富自己社会阅历的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步!

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