# 最新大学毕业的实践报告(优秀13篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-08-06

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。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...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**大学毕业的实践报告篇一**

节能减排是当前我国十分关注的问题，随着社会的发展和人们生活水平的提高，用电量逐年增加，在能源消耗和环境污染上的问题已引起人们的重视。在保证用电质量的前提下如何节约用电、减少污染、实现绿色用电已成为电子行业的发展主题。电子型定时器。即一体化电子定时器，已越来越多地用于家庭、商场、宾馆等各种室内用电场合。

通过社会实践来达到锻炼自己的意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验为自己即将步入社会做好铺垫。巩固专业知识，提高实际操作能力，丰富实际工作和社会经验掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。同时也是为了减轻父母的经济负。

从今年3月中旬开始，我在xx有限公司进行毕业实践。所从事岗位是电子机械维修员。实践期间，我在领导、同事们的热心关怀和悉心指导下，我学着掌握各类电子机械的各个部分电路的分析和工作原理，并尝试学习故障的排除方法和维修的思路。通过实习，对电子机械产品的生产过程和原理有了一定的了解，同时使我获得了对电子机械产品的实际生产知识和装配技能，培养了我理论联系实际的能力，提高了我分析问题和解决问题的能力，增强了独立工作的能力。

实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是工作人员的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，远远的脱离了我们学校以前的那种懒散、自由的作风，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

人往往是很执着的，尤其是在人际交往和待人处事方面。师傅告诉我，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。如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。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。

通过近两个月的顶岗实习生活，让我明白电子机械维修不是一个简单的事情。这是一个非常艰难而又需要耐心的任务，它的目的和意义是十分重大的。通过对定时器的维修，了解了一般电子产品的生产维修过程，初步学习维修电子产品的方法，培养维修动手能力及一丝不苟的科学作风。在维修中不仅要检查焊接的地方是否虚焊，各个二极管、三极管是否有极性焊错、位置装错以及是否有电路板线条断线或短路，焊接时有无焊接造成的短路现象，电源的引出线的正负极是否正确。还要通电检测——在通电状态下，仔细调节查看问题出在哪里，再进行维修。不过在整个过程中一定要有耐心。作为一个即将毕业的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如元器件的认识与焊接等。在师傅对我尽心尽力地指导和帮助下，尽可能最大程度地容忍我的很多欠妥之处，一点一滴的温暖让我很感激她。

在想来，学期末的实习生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的\'道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，我必须努力改变自己，学习更多的知识。在实习中，我体会到了工作的辛苦，锻炼了自己的意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。在这次实习中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的实习是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**大学毕业的实践报告篇二**

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。

**大学毕业的实践报告篇三**

作为一名即将毕业的在校学生，很快会步入社会，我必须为自己以后的人生做打算，要把眼光放长远，为自己的将来负责。最近一段时间，就业问题就似乎总是围绕在我的身边。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈。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，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，去年后半年我进行了社会实践——打工。我认为社会实践可为以后找工作打基础。我们在这过程中要学会从实践中学习，从学习中实践。现在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，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。

20xx年7月初，我开始了校外实习生活，在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，最后终于可以在太原市小店区欧亚达家私店进行实习。欧亚达家私店已经过十余年的发展，如今其家具产品已成为中国知名家具，是全国范围内档次最高、品牌最优、环境最佳、服务最好的建材家居领军者之一。经过了一段时间的实习后，我便渐渐发现，我们单位主要经营的是安东尼奥品牌下的一系列产品。根据其他同事的介绍，我知道了深圳安东尼奥家具有限公司隶属香港嘉顺实业有限公司，生产基地都在深圳龙岗坪地坪西第一工业区。历年来，公司努力锐意进取，不断推陈出新，并且引进意大利、德国专业设备，热诚欢迎各界客商加盟合作。深圳安东尼奥家具有限公司秉持“团结务实、高效向上”的经营理念，在业界与同行均得到一致好评，公司以“安东尼奥”为注册商标，目前在国内大中城市有近八十家专卖店。

七月十一日，我实习的第一天，清晨我早早的起床，虽然说九点上班，时间很充分，但我还是很早就起床准备了。因为第一天上班，首先不能迟到，早去可以有足够的时间熟悉工作的环境和了解一下这段日子将在一起工作的同事。踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。平日里有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。

公司让我们的北方区经理王总带我学习,以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在王总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、营销方式等进行了了解。在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系,统计每周的销售情况,还有了解公司春夏、秋冬产品的发布、订货。由于缺乏经验,我一开始就遇到很多困惑,一些同事们习以为常的事情，我却有些不知所措，甚至给同事的工作带来了麻烦。好在我们经理没批评我,而是鼓励我继续认真的把事情做好,我很受鼓舞,同时也很努力的去把事情做好。一天工作结束，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生，许多的忐忑和顾虑也平息了大半。

第一次参加社会实践，我明白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;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。几个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

沟通是我每天要做的事，无论是厂家、客户还是同领导事商。进入社会，沟通是最基本和重要的能力，时时都需要巧妙运用。人是群体动物，同在一个群体中的人与人之间需要互相了解，才能拉近彼此的心理距离，心理距离拉近了，了解就变成了理解。彼此互相理解，就能够彼此互相支持、互相帮助。越是善于沟通的人就越能够获得尊重和支持，获得了越多的尊重和支持，积累起来的人脉或者可支配的资源就越丰富。个人在沟通方面的能力表现不同，几乎可以决定个人及个人所从事的事业的成功与失败。如何有效沟通，以下是我最深刻的经验总结：首先，表达要清楚。表达能力几乎被误以为就是沟通能力，善于表达的人能准确的把自己的意思和要求传递给对方，以有效的调动自己的情感去打动对方的心灵，还可能成功地改变对方的看法，甚至于彻底赢得对方的认同。其次，彼此要尊重。所有的互信都是建立在互相尊重的基础上，沟通就是要赢得支持或者建立起彼此的信任，所以必须从内心深处表示出对对方的尊重，不管对方的地位尊卑或者水平高下。对于比自己低级别的或者你认为水平更低的人，需要给予足够的尊重，因为这样做你可能收获更多。再次，要有自信心。

**大学毕业的实践报告篇四**

随着社会的快速发展，当代社会对即将毕业的大学生的要求越来越高，对于即将毕业的我们而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，作为即将毕业的一名学生，应该亲身体验，进行一次顶岗实习，找出自己的不足和差距所在，让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，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。顶岗实习不仅我们大学期间的最后一门课程而且也是专业教学计划的重要组成部分，是校内实训向校外的延伸，是专业教学计划中综合性最强的实践性教学环节，它对于培养学生良好的职业道德、熟练的专业技能、较强的可持续发展能力等具有重要的意义。此次实习，我是河北大渤海管件有限公司的总经理助理，此次实习让我学到了许多知识，体会到很多，相信此次经历对我而言是一笔宝贵的财富。

20xx年10月到20xx年5月一个短暂的实习期，我在河xxx岗位实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。xxx公司是一家民营企业。公司有自己的规章制度，每天服从公司安排，在做人做事方面严格要求自己已经成为我刚进入公司的首要任务。每天在规定的时间上下班，我的工作范围是直接面对总经理，因此不像销售人员和行政部门有团队的合作，毕竟总经理主力不需要人手很多，目前总经办除了我以外还有一位女同事，比我早到这家公司很多年，业务方面和公司的各个细节都十分了解，我作为一个新人，刚刚工作就被安排在总经办从事总经理助理这个职务起初自己也着实没有想到。

刚来这里的第一个月很是不习惯，每天庸庸碌碌的过着，重复着上班、下班，感觉自己什么时候才能融入到着这个大家庭。就是同事、领导的一个个微笑、一句句简单的问候，给了我这个刚迈入社会的学生信心和动力，在他们的帮助和督促下我很快融入了社会，适应了企业，找到了自己的位置，并将领导指定的工作顺利完成，通过自己的工作我了解了该企业的发展历史、历程，更学会了与同事、领导融洽相处，做好自己的本职工作。

实践是检验理论的真理，在这几个月的实习中，首先我巩固了在学校所学的专业知识，阔大了知识面，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。其次自身各方面的素养有所提高，如学会了如何与别融洽相处，与别人一起努力共同完成任务。工作不是一个人的事，在单位要发集为中心，不能靠个人单干。对侍各类事物的看法不再以点盖全。性格也变得更成成熟，不再那么固执。对自己的末来不再迷茫，面对困难不再退缩。在实习过程另一重在收获在于对自己的认识上。知道要学会怎样严肃认真地工作;要学会怎样与人相处和与人沟通;要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西。

在工作和与人交往中，慢慢发现自己的优缺点，并且不断的自我总结，自我改变，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

在这段实习期间,我完成了从学生到工作人员的身份转化,从学校到社会的环境转化,从理论到实践的本质转化,我在忙碌工作中充实着，在机械行业中进步着.角色的转变,职责的转化,环境的转移,我在逐步的成熟和成长,并且取得了同事们的一致认可,无论是在工作上还是在生活中,我都已经融入了这个大家庭。

上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。” 从学校到社会的大环镜也完全换了角色，老师成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。做不出成绩时，会有来自各方面的压力。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然过得很快，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

在做人方面：

诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。在实习过程中，我遇见了很多这样的事情，这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情; 一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮助，帮助企业度过难关，在激烈的市场竞争中做大、做强;一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。在学校的时候我很少去认真严肃的对待这个问题，自己没有一个很好的原则，因此在以后的生活中做人要以诚信为本，因为它已经成为我现在乃至以后所坚守的原则了。

另外具备强烈的责任感也是非常重要的，热爱实习岗位，积极承担岗位职责，才能不断提升实习效率。“爱岗才能敬业”，热爱实习岗位才能完成好实习任务。在实习过程中，我努力培养自己对实习岗位的热情，珍惜在岗上的每一分钟，努力学习岗位上的相关知识，积极承担岗位上的责任义务，努力做到能够独立顶岗，能够独立完成岗位上的相关操作，对岗位技能知识做到“懂，会，做”。 一份劳作，一份收获，有付出才有收获，我坚信自己的努力一定会有回报，而我将会仍然继续努力。

在做事方面：

在人生的道路上，必须要有一个强烈的目标，朝着自己的目标不停的奋斗，鼓起勇气用坚定的信念做航线，才能战胜急流险滩，到达成功的彼岸。当然一个很好的心态也是决定成功的关键，消极的人用消极的心态去做事，积极的人用积极的心态去做事，反而成功的机率会更大。

在以后的生活当中无论是做人做事，我们都应该做到德才兼备，人生之舟，必须用高尚的品德做舵，用丰富的知识做帆，用坚定的信念做航线，才能战胜急流险滩，到达成功的彼岸。

在做学问方面：

在实习过程中，实践与理论相结合就是一门大的学问，需要我们自己去亲身体会。在学校的时候我们总是一味的去学习理论知识，很少将其运用到实践中去，因此过多的缺乏实践，导致我们实践能力不强，很难真正的融入到社会当中。通过一个月的实习，我明确认识到实践的重要性。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践中去发现、去总结。在实习单位中有许多同事，他们没有受过正规的大学教育，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。其实“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。我必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过一个月的实践学习，我学到了许多在校园内无法学到的知识，更加坚定了我今后的职业规划和理想。这些宝贵的人生经历将激励我在以后的人生路上勇于实践，开拓创新，为人生的下一次辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终生的宝贵财富。在两个多月的实习过程中，我对整个销售行业的运作模式和日常操作程序都有了一定的了解。在此过程中，我不仅在我的专业知识领域有了新的突破和进展，同时，也在我的人生经历中增添了非常重要的一节，这将是我一生中珍贵的财富。

毕业实习，是学生从学校步入社会的过渡阶段，是让学生在真正出社会之前，对社会的提前适应阶段。三年的大学生活虽然不能说是完全的与社会脱节，毕竟还是离现实有一段距离。通过毕业实习，让我切实的体会到了工作的艰难与不易。它教会了我运用所学知识去解决现实问题，更教会了我怎么去与人沟通交流，怎么样做一个合格的总经理助理。这次实习不仅使我更加了解了这一行业，从中学到的知识也将使我在从事其他行业工作中也非常受用。

通过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正的提高自己处理问题的能力，才能在工作上得到进步。另外，在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教，而不是不懂装懂。“三人行，必有我师”，我该学该问的不仅仅限于我的同事，前辈，各种形形色色的人，每个领域，都有我要学该懂的东西。通过学习，才能独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。另外如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生必须要学会的。努力把自己培养成为一个德才兼备，更好的去适应社会环境的人而努力! 以上是我的工作总结，这是一段充满挑战和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是我们这一个大家庭用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

本实习报告是我在xx公司实习了几个月所得。全文根据我在xx实习过程中的经历，分析了中小型企业xx的发展经营，和发展过程中在人力资源管理方面存在的许多问题与困难，并针对这些导致发展受阻的问题提出一些意见与见解。

1 企业简介与实习经历

1.1企业简介

xx有限公司位于长江三角洲，临近国际大都市——上海30公里，是一家从事太阳能应用技术、厨卫电器、整体橱柜生产加工制造、销售的新型多元化企业，现有厂房2600多平方米，员工10人以上，公司成立于20xx年，主要生产由白云代言的 “xxx”品牌厨卫电器，整体橱柜类产品，主要产品有太阳能热水器，空气源，油烟机、消毒柜，燃气灶具，整体橱柜、衣柜等。产品面向全国各地的加盟代理商，公司目前的发展是寻求全国各地生产厂家加盟合作，经营方式正从一个家族式管理向企业式管理过渡。

1.2 实习经历

为了更好的适应社会，步入喜爱的工作岗位，我需要从社会企业中获得更多的实际经验和阅历，来丰富我的企业管理能力，达到学以致用。因此，我走进了xxxxxxxxxx有限公司。我成为该公司人事部的一名办公室文员。做的事情很杂，涉及很多岗位。如办公室接听电话、传真，负责办公室卫生，负责接待客户，开业务员销售单，并送达售后服务部安排运货，负责招聘、考勤记录、结算工资、库存记录、核算，公司账目核算，以及在阿里巴巴等各大电子商务网站发布消息。

通过这几个月的实习，渐渐让我了解到，公司发展到现在的一些成功与失败经历，总离不开人力资源管理的问题。对此结合我个人的实习经历，提出一些问题和相应的解决方法。

2 公司现阶段人力资源管理中存在的问题

2.1人力资源管理战略缺失，规划不清晰

2.1.1 缺乏清晰的人力资源管理战略和战略目标

公司没有一个清晰的人力资源管理战略和明确的战略目标，只有一个粗略的框架，使人力资源规划实施起来没有具体的方向，对企业未来究竟需要什么样的核心人才没有定一个可行的目标;也没有制定一个完善的招聘人才的规划，对于招聘的人才的要求，如对素质、技能、学历的要求不明确;红叶没有充分意识到这个问题，反而认为辞职的员工是因为觉得自身能力不足，不能胜任而主动放弃这些职位。xx在人力资源管理上大多是走一步、看一步。由于战略不清晰、目标不明确，导致人力资源规划缺乏方向性和目的性，使得人员流失率偏高。

2.1.2 人力资源规划不清晰

人力资源规划是企业战略管理中的重要组成部分之一。企业的整体发展战略确定了人力资源规划的策略，而这些内容又为建立人力资源管理体系和制定具体的专业人员补充计划、薪酬与激励计划、岗位晋升计划等提供了指导;xx公司却难以从战略的高度来思考人力资源管理工作，只是简单认为人力资源规划就是招聘、试用和考核，丝毫未制定广泛、明确的计划和目标，导致管理不善。所以造成大多未过试用期的员工都主动辞职的尴尬情况。其次，xx招聘一些文员、出纳、业务员，就需要招聘一些有工作经验、专业性强的人才;但是由于公司内部管理不完善等一些令人熟知的原因，招聘了一些新手，而且没有经过必要培训就直接上岗，没有对新员工做一个具体规划安排。如此，新员工就会有一种由于对工作流程不熟知而造成的盲目性，感觉自己的工作缺乏上级的指导，由此失去积极性，导致最终离职。此外，xx在具体制定和实施人力资源规划时容易走入就事论事即“头痛医头，脚痛医脚”的死胡同中，缺乏由局部到整体的战略目光，也没有从企业和员工共同发展和共同利益的长远角度来规划人力资源工作。

2.2 薪酬水平不具竞争力，不公平

2.2.1 缺乏客观的薪酬标准

2.2.2公司决策层对薪酬的认识不够全面

薪酬是劳动力价值的一种有效反应，站在员工的角度来看，是对员工的付出给予一个认可尺度，同时还可反映员工的专业水平和创造价值的多少，薪酬低于员工的期望，员工就会觉得没有动力，就会导致怠工、跳槽;而站在企业的角度来看，薪酬是企业的运营成本，企业也有自己的底线，至少不能超出员工创造的价值。所以，xx只是站在企业是否盈利的角度而未能站在员工是否能成长的角度来看问题。

2.2.3 薪酬水平未能做到公平、公正

xx的薪酬标准低于一般公司的薪酬标准，平均大约低300元/月。例如，公司以前的一个员工，做销售的，给他的基本工资1200元/月加提成销售额的3%，相比较，低于其他同行业公司的标准。这位销售员抱着以增加销售量再来与公司洽谈增加提成的想法，而在努力奋斗，但是因为产品本身的市场拓展有些问题，即产品缺乏竞争力。所以与公司洽谈增加提成的想法是可想而知——不可能，最终只能离职，这一举动影响其他销售员的积极性;另一个员工福利问题，如《劳动法》规定的“五险一金”，xx没有设置这一基本标准，造成员工的基本劳动权利无法保障，这也是导致红叶人才流失的其中一个因素。

2.3 绩效考核不到位

绩效考核是人力资源管理中最复杂的事情之一。问题体现在：

2.3.1 考核的指标制定内容复杂、不合理

xx对绩效考核的定位模糊，缺乏清醒认识，而达不到良好效果。因此加大了员工心理上的负担，使员工对考核产生逆反心理。比如，销售员在外出差，公司正确的做法应该是适当授权和放松某些限制，而红叶要求销售员每天早上8点和下午4点半以短信的方式向公司汇报一天的计划及实际作为，每周六来公司报到，开会和汇报情况。如未能做到，将以旷工论处。造成其中两个销售员对其厌烦，认为公司对其不够信任，再者发信息的手机话费不能报销，从而失去信心，最终离职。

2.3.2 绩效考评模式单一，考核周期设置不合理

公司采用简单的考评，即基本考勤和销售额的多少，未对员工作出其他业务能力评定，影响了考核结果的公正性，体现不出员工真实的业务能力;容易对员工造成不公平的待遇，打击员工的积极性。考核周期的设置也不合理，没有一个固定的考核周期，如一般大部分公司每月考核或者年底考核，而红叶刚开始安排每月固定时间考核，却因管理不善的原因一拖再拖，未能真正有效实行。

2.3.3 考核的结果不能得到有效反馈

考核一般是两种作用：一是鼓励员工奋发上进，二是员工意识到自己的不足，加以思考改进。此时最需要的是沟通。红叶便是缺乏沟通这一重要反馈手段。红叶实际考核出来的结果只是员工未能达到公司想要的结果，而对于导致这种结果的原因没有去反思，没有去改进，更没有重新制定一个可行性目标，使得下次还会发生类似错误，形成恶性循环。

3 意见与建议

人力资源管理工作做好是企业可持续发展的重要保障，其重要性对于寻求发展壮大的中小企业尤为突出。针对xx人力资源管理的现状和普遍存在的问题，本人提出以下意见和建议：

3.1制定合理的人力资源管理战略

针对xx人力资源管理存在的根本问题，即人力资源管理战略缺失和规划不清晰，本人结合实践经历，提出以下解决方案：

3.1.1建立较为完善的人力资源管理战略

对于人力资源管理要有明确的方向性和整体性，如根据红叶对员工素质、技能等要求的方向性不够严格的情况，人力资源部门须给出比较明确可行的招聘标准，供应聘者详细参考。人力资源部门还要把握好战略的整体性，配合企业决策层，作出以短期计划和长期规划相结合的人力资源管理战略，要充分结合人才市场、就业趋势等情况，来不断完善战略。

3.1.2人力资源规划建立在具体规划安排上

除招聘、试用和考核外，还应该包括薪酬体制改革、人才引进计划、工作流程执行具体标准等多个方面，对员工的专业性、忠诚度等进行具体规划，使得员工在综合素质提高的同时，也切实感受到红叶对每个员工的具体指导和深切关注。

3.2建立富有竞争力的薪酬体系

薪酬是企业之所以能吸引人才的最基本因素，没有好的薪酬制度，就不能长让人才长期为企业所用。红叶公司目前的薪酬体系明显不够完善，主要表现为薪酬标准激励手段单一：只有物质上的激励手段，且物质上的激励手段也不甚完善;公司领导人思想观念狭隘;市场比较不平衡。根据公司在薪酬方面表现的问题，主要可采取以下补充措施：

3.2.1制定灵活的薪酬标准，增加薪酬回报

如实行基本薪酬、绩效薪酬、策划薪酬等包含多个方面薪酬制，还可以另外实行一些大公司常用的方法，如股权(期权)红利薪酬、与绩效工资制相结合等。

3.2.2 加强管理部门对薪酬的认识

公司管理部和企划部要树立“一分耕耘、一分收获”的思想观念，即意识到付出的成本和回报的收益是有一个相对的比例的，要尽量在公平、公正的前提下，满足员工的要求，同时也要使这个比例尽可能协调，保证不损害公司利益的情况下实行。

3.2.3 推进薪酬制度改革

针对薪酬不能给予员工心理平衡的现状，公司应与同行业公司相比较，随时推进薪酬制度改革，逐步拉近与社会平均薪酬水平的差距，进而使员工的不平衡心理得到缓解。

3.3完善绩效管理

制定适当的奖罚制度，包括对员工的业务能力、工作表现及工作态度等进行评价，并给予量化处理，考核结果是员工晋升、接受奖惩、发放工资、接受培训等，这也是激励员工提高工作效力，培养忠诚度的一个有效手段，它有利于调动员工的积极性和创造性，改进人力资源管理工作。

根据红叶公司员工积极性不高的现状，结合本人实习经历，对策如下：

3.3.1考核指标应尽可能做到合情合理

考核指标不要过于约束员工的日常行为，应适当放宽条件。如考核指标中的反馈周期，对于在外跑业务的销售员，可以对其放宽条件，如一星期或半个月制定一份详细计划，并且定期做好反馈，让员工有充裕的时间准备;另外，对于反馈的结果，要尊重客观事实，不要一味拘泥于形式，使员工产生不满情绪。同时，也必须对考核指标的合理性展开全方位反思，有些确实拘泥于形式、可有可无的考核指标，要坚决摒弃;而对有些不够完善的指标，要予以补充。

3.3.2考核内容和方式多样化

考评内容应包括积极性和忠诚度的考核，并由人力资源部门制定具体的相关考核方案，并且要建立公正的奖罚制度，以灵活的绩效考核标准为基础，制定出如工作绩效考评、人际关系绩效考评、情绪调节力绩效考评等多层次、全方位的考核方案;采取的考核模式要灵活，可以采取上级对下级考评，同级之间的互评，也可以采取同级之间的互评，以达公司上下互相监督、互相促进的目的。

3.3.3对绩效考核建立完善的反馈手段

完善的反馈手段，不仅包括沟通，还应包括心理暗示、书面报告等其它类型的手段。建立完善的反馈手段，就要从增加和改善反馈手段入手。如增加作为反馈手段之一的心理暗示，可加强对员工心理变化的观察力度，从而找到造成这种考核结果的根本原因，使公司能在更为公正的基础上反思考核结果;另外，对于书面报告这类已有的反馈手段，要进行改善，对员工的书面报告，尽可能随时改变形式，形成轻松自由的反馈氛围，使得员工对考核反馈的积极性大大提高。

4 总结

经历了实习的这一过程后，我获益良多，学到了很多学校里学不到的，如实际工作经验、知识、技能、为人处事等;也使我看到了中小企业的运营状态与发展不足之处，了解了企业与社会对人才的需求，所学的知识终身受益，并且在实践中不断地验证、改进，不断学习，准备正式步入社会，争取在社会上立足于不败之地。

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。

**大学毕业的实践报告篇五**

四年的本科阶段法学学习即将结束，而自己对法学的理解还停留在理论层面，感谢xxx市烟草分局（公司）能给我这次实习的机会，尤其在稽查员这个岗位上，将理论运用于实践，将实践反作用于理论，在提升自己法学专业素养的同时，增强自己的实际交往能力、工作能力，为正式参加工作打下坚实的基础。

我于xx月xx日来到烟草专卖分局（公司）实习，作为一个初来公司的新人，很担心不知该怎样与人相处，该如何做好工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快投入到了学习和工作当中。刚来单位，由于什么都不了解，单位对我进行了为期一个星期的培训，主要是从烟草企业单位的性质，工作流程，企业文化理念和人才任用机制等方面，为了让我更深刻的了解企业及工作流程，之后的时间进行了轮岗实习，我先后在综合办公室、xxx烟草局学习工作了一段时间。这些部门的业务是我以前从未接触过的，但是在部门领导和同事的耐心指导与帮助下，我很快适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个工作流程。在xxx烟草局实习的一个月中，局长和同事们给了我很大的帮助，使我学到了很多知识，也是因为有了他们的帮助，才使我不断成长，看到了自身存在的不足，为今后工作打下了坚实的基础，在此我向他们表示衷心的感谢。

1、工作方面：在县局，我主要参与了市场走访服务、暗访、业务学习等工作，工作中，我虚心向领导、同事学习，尽快熟悉业务，我先后在客户经理和稽查员两个岗位进行了实习，负责指导我的是县局客户经理xxx姐和县局稽查员xxx师傅。每天有计划的走访客户是工作中必不可少的一项，他们用心为客户提供优质服务使我真真切切的感受到了，走访到每位客户，他们都对客户进行认真的询问、言简意赅的培训，提出相关的建议并指导客户认真的填写客户服务手册。

2、思想认识方面：客户经理和稽查员是与客户直接沟通的岗位，是将优质的服务、卷烟相关信息以及法律法规传递给客户的岗位，我们的客户经理和稽查员之所以努力为客户服务，就是期望客户能在我们的帮助下利润大幅增加的同时相关的综合业务素质能力和行业认知水平也获得提升，使之成为高素质的忠诚的客户，以便与我们携手更好的维护国家的利益和消费者的利益，实现我们xxx烟草企业文化落地。

3、学习方面：每天下午下班前，县局领导都会组织我们开会，在会上，大家把自己一天工作中取得成效、好的工作方法以及发现的问题或遇到的困难提出来共同讨论并研究下一步的工作重心。从中我收获很多，不光是学会了一些好的与客户沟通的技巧，更重要的是分析问题、解决问题时的思路。在每周的不定期学习上级下发的文件中，我积极做好记录，努力和同事们保持统一进度，并在学习结束后，自觉抽时间对文件精神进行更深的领悟。另外，根据领导安排，完成一些工作的简报写作。这些让我不论是在工作中还是在自己的职业素养方面都有很大的提升。使我开始慢慢懂得“企业成就人才，人才成就企业”的内涵所在。

在xx局这个大家庭中我有信心全面、快速的成长起来，成为一名像他们一样能够独当一面的团队一份子。通过这一个多月的实习，我收获了很多，不仅使自己学习的法学理论知识在工作中得到了实践，而且，在为人处事、社交礼仪、企业文化理念认知等方面都有较大提升。但是由于实习工作时间较短，经验欠缺，在处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步提升。

**大学毕业的实践报告篇六**

本人为临沂师范学院xx级新闻班专科01班实习生李海东，从20xx年3月6号开始至5月28号在济南眼镜店进行了为期三个月的.实习。在实习期间，深受公司领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力做一名合格的员工。

在这期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：一是跟随实习老师进行实地的学习，学习做业务的方法和吸取老师的经验，学习如何做好业务的基本技巧，加强人际交往锻炼自己的表达能力，学会与人交流。在工作过程中研究方法，认真准备。指导老师和其他公司领导给于了帮助和指导，指出不足，学习先进经验。

光阴似箭，岁月如梭。一晃几个月的实习生活已经过去了，在最近的几个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的实习生活是从20xx年3月5日开始的。实习一开始，由于刚过春节公司人员配备很不完整，这使我有机会在一进入公司就接触一些很专业的工作，有机会接触一些公司很核心的东西，减少了做基础工作的时间。一开始我主要负责管理产品销售的单据，用电脑准确地开据产品的销售凭证，由于每天下午下班时才会将第二天的销售订单拿回公司总部，为了保证第二天正常的产品销售我不得不加班到很晚才可以打印完第二天的订单，在我一开始的几个周内每晚都要工作到九点多钟，真的特别辛苦，这时我才想起学校生活的悠闲，尽管在学校时，感觉学校生活很苦。就这样，通过近两周紧张而充实的适应，我逐渐适应了公司工作节奏，熟悉了公司各种财务软件的使用方法。

此外，通过大量的实践我也逐渐熟悉了公司的各种产品型号，使自己的工作效率大大提高，也使自己在公司领导心目中的地位的到了极大的提升，为自己染指公司更核心的工作提供了一个良好的机会。这一切让我深刻地体会到做任何事情都必须尽自己最大的努力，也只有尽了自己最大的努力才能将工作作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可，这段艰难的经历将激励我在以后的日子更加努力的付出，因为只有付出才有可能获得成功。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，但是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到单位很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，也许我已经习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思考代替相互交流，但是现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。

我实习的公司由于自身的原因曾经拖欠外地一生产厂家一笔数目相当可观的货款，我们公司拖了很久才将货款支付给对方公司，虽然对方公司没有因为此事而中断了两家公司的合作关系，但是从此以后我们公司每次订货都要预先全额支付给对方公司货款，使我们公司在资金运作上处于更加被动的地位，并损坏了公司在其他合作伙伴心目中的信誉，影响了和其他合作伙伴的合作。

在实习过程中，我遇见了很多这样的事情，这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情；一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮助，帮助企业度过难关，在激烈的市场竞争中做大、做强；一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

认真作好每一件小事将是我们每一个人都必须去努力追求的，在实习单位中，我一开始做一些基础性的工作，慢慢地我开始做财务工作，这让我深深地感觉到认真作好每一个细节的重要性，因为每一个数字都关系到公司财务数据的准确性，自己的一不小心就会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求在日常生活中原本不很严谨的我努力作好每一个细节。自己在工作中的一次次失误深深地刺痛我内心深处的每一根神经，这样的环境迫使我更加严格地要求自己，努力把日常工作作好，作到尽善尽美、精益求精，让自己在工作实践中不断完善自己的知识结构，提高自身的工作水平。

通过近几个月的实习，我开始认识到实践的重要性。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践去发现、去总结。在实习单位中有许多同事，他们没有受过正规的大学教育，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过几个月的实践学习，我学到了学多在校园内无法学到的知识，这些宝贵的人生经历将激励我在以后的人生路上勇于实践，开拓创新，为人生的下一次辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终生的宝贵财富。

最后，再一次感谢杜老师在实习过程中对我的指导和帮助！

**大学毕业的实践报告篇七**

通过本次社会实践我了解到在单位里能够学习到很多在学校学习不到的知识。拓宽了我的知识面，扩大了与社会的接触面，对于我来说收益良多。并且为以后毕业社会实践打下了良好的基础。

地点：a楼505、e楼实验室

本次模拟社会实践是以济南通力机械厂20xx年12月份的经济业务为例，进行了为期两周的手工模拟和用友财务软件模拟社会实践。

12月7日：发放社会实践指导书、凭证、帐页、报表等，建账；

12月8日：编制会计分录；

12月9日：填制记账凭证；

12月10日：填制记账凭证，进行成本计算；

12月11日：审核记账凭证，登记日记账和明细账；

12月14日：编制科目汇总表，登记总账；

12月15日：对账、结账；

12月16日：编制会计报表（资产负债表）；

12月17日：编制会计报表（利润表、现金流量表）；

12月18日：撰写社会实践报告。

社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他是我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；社会实践又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，他让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，有增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。然而，我现在虽只是一名大二学生，也经历了为期两周的会计社会实践，虽然是在学校的教室里，却也令我受益颇多。

企业概况是从老师发给我们的《企业会计社会实践指导书》上了解到的，是一家股份制企业。首先会计分录要先做出来，为以后其他工作打下基础。在做会计分录的过程中，可以说是遇到了很多困难，有时漏写，有时又写不明白，弄得迷迷糊糊的，此刻，我才发现自己还有许多欠缺的地方，还有很多要去学习。虽然过程有点迷糊，但还是成功的完成了。其实只要做好基础工作，填好会计凭证，剩下的就很容易了。尤其是当资产负债表和利润表全平时，心里说不出有多高兴了，原来完成一件事情可以这么有成就感。

在手工模拟中，由于我们是第一次接触会计账簿和报表，出现了许多错误，也浪费了一些账簿和报表，但我们知道了如何去填写以及在填写过程中应注意的问题，在上机中也深有体会，稍有错误，就会产生很大的误差，报表很难平衡。同时我也体会到细心谨慎的重要性，从事会计工作，真是半点都马虎不得，尤其是自己真正从事这份工作时，虽说会计实际上就是记账，看上去有点像小学生都会做的事，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擦涂了就算的，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在企业里，每一个步骤会计制度都是有严格要求的，例如说：写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，这样才能作废；写错摘要栏，则可以用蓝笔画横线并在旁边写上正确的摘要，而且摘要一定要靠左写起不能空格，以防止摘要栏被人任意篡改；对于数字的书写也有严格的要求，自己一定要清晰端正，按格填写，不能东倒西歪，并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能持平。如此繁琐的程序不该有一丁点儿马虎，毕竟不是做作业或考试时出错了就扣分而已，也不是社会实践时只是表面的数据，而是关乎一个企业的账务，也关乎自己所承担的责任。

上机操作也是很重要的一部分，由于时代的发展，社会的进步，计算机已经是会计工作中不可缺少的工具，使用计算机可以快速的完成算账的工作，使用软件也可以省很多事情。然而，不论是手工还是上机，都要全神贯注，处处要小心，要谨慎。

会计社会实践是大学生一个极为重要的实践性教学环节。通过社会实践，使我了解到会计在社会实践的运用。通过社会实践培养和锻炼了我综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，更好的运用所学的知识。在运用会计的过程中要懂得去避免一些不好的因素，在能够发挥自身优势的前提下要把握好自身的标准尺度。

通过社会实践，使我在会计方面提高了很多，同时也体会到团队精神的重要性。此次社会实践是一次美好的经历，对我以后的工作也将会有很大的帮助。在这次的社会实践中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟学校太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地！

**大学毕业的实践报告篇八**

对于任何一位大学生来说，毕业实习是一个很关键的学习内容，也是一个很好的锻炼机会。对于我们来说，平常学到的都是书面上的知识，而毕业实习正好就给了我们一个在投身社会工作之前把理论知识与实际设计联系起来的机会，毕业实习作为学校为我们安排的在校期间最后一次全面性、总结性的教学实践环节，它既让我们看到实际的中设计生产状况，也我们在就业之前“实战预演”，我们可以从中看到的不仅仅是一个车间的生产运作过程，还有大量实际设计方面的知识，以及我们还十分缺乏的实际经验都包含在每个生产设计过程中，通过实习能够使我们更好的完善自己。对于毕业实习来说，其中一个主要目的就是通过实习所学的内容来完善我们的毕业设计，当然我们在实习过程中还会收集相关资料、了解相关产品设计制造的基本技术和发展现状，从而制定毕业设计设计思路与方法，，这也是我们在毕业设计中要符合实际的现成参考文件。认真完成好这次实习，为完成好毕业设计做好充分的准备，也为不久以后的工作打下坚实的基础。毕业实习只有短短的几天，但论是对我的毕业设计还是今后的工作，都带来了很大的帮助。

第1章公司简介

山西澳瑞特健康产业股份有限公司是于1991年9月从原长治自行车公司分离出一部分组建的国有企业，20xx年12月进行股份制改制，成立了山西澳瑞特健康产业股份有限公司。企业占地27万平方米，建筑面积6万平方米，年营业额5亿多元。目前生产的各种有氧健身器、专业力量训练器、综合训练器以及室外健身路径等28大系列1000多个品种的系列健身器材，领导着国内健身器材新潮流，是国内最大的健身器材研发生产企业之一，暨行业排头兵企业、中国文体协会副理事长单位、全国健身康复器材专业分会会长单位、中国质量协会会员单位、中华商标协会会员单位。

澳瑞特企业拥有国内最大的营销服务网络，一百多个驻外营销机构遍布全国各省、市、自治区，可为全国消费者随时、随地的提供咨询、安装、培训及售后等服务。与此同时，澳瑞特还把未来发展放到了国际大市场，着力开拓国际市场。目前，澳瑞特产品稳定出口美国、澳洲、欧洲、中东、东南亚等20多个国家和地区，并与国际知名的ergo-fit、sport-thieme、gymforall、playfit、movetolive、david、accepttopic七个品牌在技术或制造领域进行合作，为企业的国际化发展奠定了基础。

澳瑞特还是国家体育总局全民健身工程的长期供货商及合作伙伴，是教育部世行贷款高校健身房项目、国家扶持青少年校外活动和校园阳光体育活动项目以及民政部星光计划的中标单位或合作实施单位，在国内各级政府采购中占有相当大的份额，在国内健身器材消费中占有非常重要的位置，受到了国内各阶层消费者的认可和厚爱。澳瑞特健身器已经遍及京、沪、穗、汉、沈等众多城市大街小巷、数以万计家庭，“澳瑞特”的身影已遍布神州大地。

澳瑞特企业管理体系完善，先后通过了iso9001质量体系认证、iso14001环境管理体系和gb/t28001职业健康安全管理体系认证。同时，还开发构筑了自己的erp管理系统和电子商务平台。

先进的标准化意识和健全的标准化体系使澳瑞特成为国家首批“标准化良好行为aaa级企业”，同时，澳瑞特还于1998年参与了“gb17498-1998”健身器材国家标准的起草工作；在20xx年起草了“gb19272-20xx”室外健身器材国家标准；20xx年又主持了gb/t19851.1-20xx、gb/t19851.12-20xx、gb/t19851.3-20xx中小学生体育器材和场地健身器材、体质测试器材及篮球架等五个标准的起草，是国内唯一一家同时参与七个国家标准制定的企业。

与此同时，澳瑞特企业及产品相继荣膺中国名牌产品、中国驰名商标、国家免检产品、中国十大体育用品品牌、国家健身器材检测试验基地、国家级守合同重信誉企业、全国轻工业卓越绩效先进企业、山西省质量信誉等级aaa级企业等300多项荣誉。

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

**大学毕业的实践报告篇九**

在暑假没来临之前我已经计划好了这次特别的.暑假生活，因为这是我进入大学一年来第一个暑假，应该要过十分充实而且有意义才对。因此我参加了xx大学的xx学院中美学生暑期夏令营的志愿者活动，在这次暑期社会实践活动中我收获到了许多在学校里学习不到的知识，也锻炼了自我，加强了与不同人甚至是与外国朋友的交流能力。

我参加的暑期社会实践活动是由xx大学和xx学院联合举办的中美学生交流活动，从20xx年x月xx日至x月x日，历时五个星期。期间我的主要工作和实践活动内容是与美国学生一同学习、一同生活，为美国学生介绍中国博大精深的传统文化，相互交流中美之间不同的风俗习惯。

这次特别的社会实践活动，从x月xx日开始，我作为中方的志愿者入住xx师大对外交流中心宾馆，与我同屋的美国学生是xxx大学的xxx。我们会在接下来的五周里一起读书一起生活。

与其它中外学生交流活动不同的是，上午中方学生会在全外教的课堂里提高自身的英语，这对身为英语专业的学生的我是个很好锻炼英语的机会，同时美方学生则学习中文课程，中午一同午饭过后，中美学生便会围坐在一起互相交流，这不仅让我对美国的文化和情况有更多的了解，而且由于中美学生的年龄相仿大家都会很多共同的话题，在其中也体会到了许多不一样的乐趣。

下午安排的活动是对中国传统文化的学习，中国的太极拳、武术、书法、国画、剪纸、京剧、孔雀舞让中美学生都乐在其中，更有意思的是，中美学生还一起动手体验包水饺，制作中国结，观x电影，教唱中国歌等等能体现中国传统文化的活动。

作为一名志愿者，我就应该负责为美国学生讲解中国文化和西方文化之间的不同，有时这让我这名英语为专业的学生也感到为难，许多中国特有的习俗是很难用英语对美方学生叙述的，于是便会到处查资料来提升自己各方面的英语能力，虽然会感到辛苦，可却又是乐在其中。

中美学生在xx大一起共住的两个星期里，除了一道学习，我们还安排了许多的外出参观游览的活动：

能代表上海的历史文化和当代艺术气息的上海博物馆、上海工艺美术馆和上海当代美术馆，让我们遨游在古代和现代的艺术长廊中。

此外我们还一起登东方明珠在上海处眺望，参观上海旧社会的历史陈列馆，体验了上海xx的世博会的上海城市规划展览馆，以及代表先进技术的上海科技馆，身临其境感受xx北京奥运会的北京文化之旅和体验江南特有的小桥流水寻常百姓人家的南浔之旅。无论是哪一段参观或者是游览之处，都无不让我与美国学生有了进一步的交流和了解。

接下来额两个星期则是美方学生入住中方学生家的xxx，在这个两个礼拜里，我和我的xxx相处的特别的愉快，我们平时一块学习生活，周末则和父母一起外出游玩参观其他有特色的景点。

最后一个礼拜也是最忙的一个，结束了四个礼拜的学习和生活，中美学生要一同策划一台文艺汇报演出，大家积极参加，演出不仅吸引了中方学生的家长更是吸引了双方学校的领导前来观摩，演出也大获成功。演出过后，美国学生就要回芝加哥，在唱响最后一首《朋友》后，中美学生相互拥抱，甚至落下了难舍的泪水。

俗话说天下无不散之筵席，在这个短短的五个礼拜中，我不仅学习到了如何独立的生活，如何与不同的人相处，也学习到了美国学生那种勇敢又充满活力和求知欲的精神，或许这就是我们所说的美国精神吧，同样我作为中国学生的代表同样让美国学生感受到中国“有朋自远方来，不亦乐乎”的中国精神。

这是一次值得我一生记忆的社会实践活动，活动结束到现在我还是和美国学生和中方学生的保持着联络和交流，他们让我感受到什么才是真正的“爱，无国界”。在这次活动中，由于我表现突出，主办学校还特颁发证书以资鼓励，更重要的是在这个看似普通的暑假我收获一份与众不同的人生财富！

**大学毕业的实践报告篇十**

一、

节能减排是当前我国十分关注的问题，毕业综合实践报告范文。随着社会的发展和人们生活水平的提高，用电量逐年增加，在能源消耗和环境污染上的问题已引起人们的重视。在保证用电质量的前提下如何节约用电、减少污染、实现绿色用电已成为电子行业的发展主题。电子型定时器。即一体化电子定时器，已越来越多地用于家庭、商场、宾馆等各种室内用电场合。

二、

通过社会实践来达到锻炼自己的意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验为自己即将步入社会做好铺垫。巩固专业知识，提高实际操作能力，丰富实际工作和社会经验掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。同时也是为了减轻父母的经济负。

三、

从今年3月中旬开始，我在xxxxx有限公司进行毕业实践。所从事岗位是电子机械维修员。实践期间，我在领导、同事们的热心关怀和悉心指导下，我学着掌握各类电子机械的各个部分电路的分析和工作原理，并尝试学习故障的排除方法和维修的思路。通过实习，对电子机械产品的生产过程和原理有了一定的了解，同时使我获得了对电子机械产品的实际生产知识和装配技能，培养了我理论联系实际的能力，提高了我分析问题和解决问题的能力，增强了独立工作的能力。

四、

实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是工作人员的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，远远的脱离了我们学校以前的那种懒散、自由的作风，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点，社会实践报告《毕业综合实践报告范文》。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

人往往是很执着的，尤其是在人际交往和待人处事方面。师傅告诉我，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。如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。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。

通过近两个月的顶岗实习生活，让我明白电子机械维修不是一个简单的事情。这是一个非常艰难而又需要耐心的任务，它的目的和意义是十分重大的。通过对定时器的维修，了解了一般电子产品的生产维修过程，初步学习维修电子产品的方法，培养维修动手能力及一丝不苟的科学作风。在维修中不仅要检查焊接的地方是否虚焊，各个二极管、三极管是否有极性焊错、位置装错以及是否有电路板线条断线或短路，焊接时有无焊接造成的短路现象，电源的引出线的正负极是否正确。还要通电检测——在通电状态下，仔细调节查看问题出在哪里，再进行维修。不过在整个过程中一定要有耐心。作为一个即将毕业的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如元器件的认识与焊接等。在师傅对我尽心尽力地指导和帮助下，尽可能最大程度地容忍我的很多欠妥之处，一点一滴的温暖让我很感激她。

在想来，学期末的实习生活，我收获还是蛮大的\'。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，我必须努力改变自己，学习更多的知识。在实习中，我体会到了工作的辛苦，锻炼了自己的意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。在这次实习中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的实习是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**大学毕业的实践报告篇十一**

经验告诉我们，成功是留给有准备的人。对于上级领导委派的任务，我们最好是预先准备好行动的方案，方案要保证我们行动的可靠性，怎样才能写好一篇方案呢？小编特地为您收集整理“报告参考:大学生社会实践调查汇报4680字”，但愿对您的学习工作带来帮助。

长期以来，社会实践活动一直被作为培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪合格人才的重要途径。为了更好的体验社会活动给我们大学生带来的锻炼，同时也为了自身更好的融入社会群体当中，我小组成员经讨论决定了本次实践的方向mdash；mdash；不是向着专业实习实践，而是参与到社会运转的小部分去，从而更好的了解、学习、帮助社会。

在联系了××区花园街道办事处后，本小组在假期长期参与了海城街社区的日常工作，在各种任务的完成、各种活动的组织、各种工作的实施中我们得到了锻炼，并且深深的体会到了社区工作人员的辛苦。

在真正的参与到社区工作后我们才得以了解，各种工作都有其不易和必要性。此项实践过后会让每一个参与到其中的分子都能深刻了解社区工作的本质，在实践过程中不仅仅能帮助社区工作人员许多我们力所能及的事情，更让我们在沟通能力、工作能力、组织能力等各个方面得到锻炼。

7月18日我小组找到××市××区花园街道办事处海城社区，向那里的负责人表达了我们的暑期实践请求。社区居民委员会的陈主任和白副主任听了我们的想法后表示赞同和肯定，并且表达了对我们大学生进社区活动的欢迎。

海城街社区居民委员会的工作比较琐碎，涉及面比较广，而且是在法定工作日上班。小组六人经讨论后决定，由于此项实践活动时间较长但每次工作任务较轻，因此每天保证有1名至3名同学参加社区工作，事前安排每天实践的成员，这样就能较合理的保证在社区工作的基本人力需求。

海城街社区并不是一个新兴的社区，因此其物业管理并不完善，像卫生费、卫生人员的管理等还归属于这个委员会管理，另外，海城街社区的管理范围比较大，范围内几乎全部都是居民区，而且并不统一，新楼老楼平房等各种住房水平都包含其中，因此，海城社区的工作用主任向我们的介绍语来讲“事儿杂”。

7月21日起，我们就正式进入海城社区进行工作，而这个时期正好是××市计划生育工作实施情况的普查时期，我们因此就加入到这个工作中去了。几千户的居民资料需要整理，并且这些资料要从记录册中统计到电脑中，并且要进行校对修改。由于社区中供此项工作的电脑仅有一台，于是每两人为一小组每天来进行录入和校对。关于计划生育的资料的整理时比较麻烦的，关于所有育龄妇女的资料中还要标明所有关于生娩的信息，甚至是生娩地点、避孕措施等，此项工作的工作量是比较大的，在进行了一周多的工作后，终于将所有的资料整理工作完成，委员会也将整理结果及时的上交。

7月29日起，我们逐渐参与各种活动、完成了许多细小的工作。社区的工作，除了日常的按计划进行外，还有许多额外的而又直接与居民有关的“小事”。比如我们就遇见了一个：家住木介街的王大叔向社区反映，他家门口经常半夜会有人扔粪便，他自己曾蹲守到12点都没事儿，可是第二天一早还是会发现有粪便，怀疑有人蓄意捣乱。小组成员李越就对王大叔的情绪进行平抚并参与到事件的讨论，最终还是在社区工作人员上门协调和教育下事件得以平息。

我们还参与了众多的活动，其中不少给我们留下了深刻的印象：

7月30日，小组成员赵文玥、张艳立随花园街社区一同组织了一场趣味运动会。由××工业大学工程学院发起，××区花园街社区组织的以健康、和谐为目标的趣味运动会在海城中学的操场举行，参与运动会的是××工业大学工程学院的学生代表和花园街社区小公民中队的小朋友们。运动会的规模虽然不大，但是气氛是十分热烈的，小朋友们和工大的大朋友们一对一的结成对子，然后再相互比赛，比赛的项目不难，托球往返跑、障碍跳远等多项趣味竞技比赛，让所有人都在校运动会中体味到了无限的乐趣，更符合了××区办事处和红十字办公室所倡导的健康、和谐的社区活动理念，整个活动组织的非常成功，虽然我小组在整个组织工作中所作的工作是微薄的，但是也学会了一种办事的思维和基本程序。

8月7日，社区为了响应区委、区政务《关于广泛开展“建平安家园、迎奥运盛会”群众性创安活动的通知》精神，××区办事处在公司街菜市场开展了一次面向全体业户及居民的“平安市场”安全宣讲活动，同时，社区主任同市场管理所一同签订了创“平安市场”责任议定书。我小组成员赵文玥、张艳立、李楠参与了整个活动。我们进行了会场布置、安全手册分发、会场整理等工作。为整个“平安市场”活动的顺利完成贡献了一份力量。活动期间，我们在分发宣讲安全手册的同时也聆听了领导的精神传达，注意到了市场安全问题的重要性，也更体会到社区这种直接同群众居民挂钩的单位的重要性。

8月11日，在社区活动室里退休老人胡老师带领宝宝乐幼儿园的小朋友们开展了以奥运、环保为主题的小活动，由于社区同时在进行其他任务，所以活动基本由我组成员：张艳立、李楠、赵文玥协助完成。胡老师退休后学习热情不剪，而且很积极的为社区做着精神宣扬方面的贡献，时值奥运期间，同时也是许多流行病发展的盛夏。老人做了许多关于健康的手抄报、宣传板。其丰富的内容和鲜艳的色彩不仅仅有教育功效，更其到美化社区的作用，而且老少皆宜，很容易吸引大家的目光。为了教育小朋友们的环保意识同时增强他们的动手能力，老人还特意带领小朋友们进行变废为宝的手工制作。

8月25日，离学校开学的日子已经接近，社区的老年大学也快要开学，但是老年人学生们早已按耐不住了，不少人已迫不及待的希望和老同学们一起玩，于是我小组在与社区主任讨论后决定于25日找来平时在老年大学任教的交际舞老师和众多老年大学的学生，在开学之前小聚一下。参与到这项活动中的小组成员有：马玲、邹慧蛟、李越。在活动中，三位成员积极地参与学习得到了“老师”、“同学”的热烈欢迎。他们的舞步虽然稚嫩，但是却从中得到了极大的快乐。

9月1日。全体组员在学习之余抽空再一次的来到了海城社区，向全体社区工作人员作最后的道别，同时全体组员同社区主任、副主任合影留念，为20××暑期的社会实践活动画上了一个圆满的句号。

这个暑期的社区服务总体来说有以下几点：

1、开展便民服务。在社区工作的期间，小组成员以自己所有的技术实施与各种服务群众的工作中，尽己所能，不怕脏、不怕累，以优质的服务赢得当地群众的称赞和好评，同时也努力实践着青年志愿者的精神。

2、开展精神宣传活动，以健康向上的\'精神风貌，组织各种活动，提高群众的精神文化修养。

3、环境保护。组织学生积极参与社区组织的社会环境卫生清理。

4、开展板报活动。根据当前形式配合本社区更换板报，帮助宣传各种关于奥运、安全、健康、环保等主题。

海城社区是一个真真正正的从居民切身实际着想的社区，就拿起组织的社区老年大学来说，这个老年大学是免费的，而且不做任何限制，只要你是这个社区的居民，只要你希望同大家一起学习就可以参加这个老年大学。而在社区工作的老师，也不是薪资聘请的，而是免费的，自愿的。即便是这样，这个老年大学的课程还是十分丰富的：交际舞、英语、书法、国画、音乐、手工hellip；hellip；很多老年人本着老有所为的想法相聚在这里，体现的是最最纯朴的生活气息。同时这也是海城社区以诚待人换来的。在这里进行社会实践的过程，让我们时时刻刻的被这种情结感染。

在社区的一个多月的工作中我们也发现了一些问题：

1、社区工作属于最基层工作，同时资金也比较有限，因此在同时要协调资金及工作，因此社区很多工作的开展比较困难，据个例子：海城社区的楼道清洁工作归社区负责，一个好的清洁工作人员是可以得到居民的好评的，但是这样的工作人员的薪资要求比较高，如果在价钱上面合适的工作人员一般工作态度不够端正，同时，市里其他社区也会争夺好的工作人手，因此楼道清洁人员至今还是还成社区工作人员比较头疼的事情。而如果区里能加大对社区工作资金的投入，这项问题将很容易被解决。

2、在同社区工作人员一起在社区内走动观察的过程中，我小组人员发现，海城小区内老龄居民数量较多，这些居民一般愿意饲养小宠物，尤其以狗、鸟为主，可能学习专业有关，我们的目光也更多的停留在对这些动物的观察分析上。我们发现，这些狗多数是小笨狗等廉价狗，而且根据饲养宠物家庭的经济状况和实际询问中可得知一般这个社区中的宠物狗都是没有狗证的，而且可以看出社区人员对这一状况是了解但是并不在意的。在很多狗狗们玩耍过的地方多会有狗屎等不洁物，给其他居民带来很大的不便，而且我们对这些养狗的健康和卫生状况感到担忧。这个问题如果要解决但凭社区的力量和精神的宣讲是远远不够的，主要还是需要××市对养狗这方面的具体整顿。

3、公司街菜市场是一个由几家小摊贩逐渐发展出来的一个便民市场，身处居民区中，为居民的日常生活尤其是在饮食方面提供了很大的便利。但是这个市场的卫生状况令人担忧，每次到市场非开放时间都可以看到满地的脏污：烂菜叶、养鱼水等等一地都是。时值盛夏，甚至还可以闻到臭味，如果是在冬天，必然会造成公司街路段的路面浮冰。而且在市场开放时间，众多的业主和居民会将整个人行道占满，有时候甚至会站到机动车道。也可能发生危险。解决这一问题的最直接的方法就是开辟一个屋内或者棚内的菜市场。这一方案在很多地方都已实施，这就要等待××的整体规划的进一步完善。

在这里我们充分认识到团队协作精神的重要与可贵。在实践活动还未开始前，大家都早已认真做好准备工作。通过相互交流，我们获得了许多好的社会实践方案，无论遇到什么困难大家都相互鼓励，互帮互助，最终顺利的完成了社会实践活动。

实践过程中，不少社区工作人员和一些日常接触到的居民了解到我们是来自东北农业大学动物医学学院的学生，就向我们咨询了不少关于宠物的问题。这就需要我们将学习书本知识与实际相结合，同时，我们也认识到自己知识的缺乏。许多居民所提到的问题我都无法回答，只能通过回家翻书得到答案后再向他们做出解释。社会实践，就是把所学的理论知识运用到实践中去，让自己所学的知识有用武之地。因此，我们只有更加努力的学习，并把学得的知识用于实践，在实践中继续学习提高，才会获得更多的知识，帮助更多的人得到健康，才能真正的学得以施。

参加社会实践，我们明白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。

环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西就会有很大的不同。在实践中学习，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，我想我们不仅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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。，就业问题似乎已经成为了现今大学生的说不完的话题，招聘会上的大字报都总写着“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？而这个社会实践活动，就让我们锻炼了自己，拓展了自身的知识面，扩大了与社会的接触，虽然现在辛苦点，但收获是很大的，同时也会帮助到一些人，而后者最令人欢欣鼓舞！

全体实践成员的感想，社会实践是艰苦的，但是社会实践却是一笔财富，一分付出，一分收获，有付出才有收获。在社会实践中你可以学到书本上学不到的知识，它让你了解社会，深入生活。参加社会实践的过程，阅历本身就是一笔宝贵的财富。社会实践是验证实力的“试金石”走出校园，溶入社会，我们才真正体会到了自身知识的欠缺、能力的有限。只有真正把理论知识与社会实践结合起来才能真正发挥自身的才能与价值。社会实践是体味人生的“百味筒”在社会实践中我们才真正体味到了生活的酸甜苦辣。是社会实践让我的人生阅历更加丰富。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使我们找到了理论与实践的最佳结合点。增加了我们与社会的正面接触，了解社会，走进社会，不至于我们身在校园就沾沾自喜，对校外的生活却是一无所知，无法很好的适应社会，同时社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。经过社会实践的锻炼我们变的更加自信，更加成熟。我们有理由相信，走出校门，我们会比其他人更容易适应社会，更容易为自己找到落脚点，为社会主义建设贡献我们的力量。

**大学毕业的实践报告篇十二**

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名xxxxxx，年龄22，籍贯河北省xxxx市xxxx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在20xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

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，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我的荣幸。下联：您的满意是我的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

**大学毕业的实践报告篇十三**

作为一名大一新生，在大学的第一个寒假里，我应学校要求积极参加了社会实践活动。这也是我希望在假期中进行的一种磨练，毕竟对于我们这些刚刚步入大学生活的学生来讲，社会实践的机会是很难得的。在日常的学校生活里，我们学习的都是理论知识，真正运用到工作中的却不多。现在学校号召我们积极投身社会，在广阔的社会舞台和人民群众中接触社会，增长才干，这无疑是提升自我的一个好机会。但是与本专业(汉语言文学)对口的假期实践工作因时间等因素并没有比较合适的实践机会，因此我本次选择参加社会实践的单位为\_\_\_\_房地产开发有限公司，实践的时间是从1月26日到2月8日，为期2周，实践的主题是进行与会计相关的专业实践学习，主要内容是会计岗位实习。现将本次实践活动的有关情况报告如下：

选择这个岗位的理由很简单，因为妈妈是财务人员，对这类工作比较熟悉，而我本身对会计工作也很感兴趣。在去实习之前，我事先了解了一下会计的主要工作内容：记账、算账、报账。财务会计主要负责公司的原始凭证审核、会计凭证填制、账簿登记、编制会计报表及税务报表、纳税申报、会计档案保管等工作。到单位报到的第一天，我早早来到办公室，擦桌拖地，受到大家的一致称赞，我心里美滋滋的，暗下决心，一定好好学好好干。财务部设有一名财务总监，一名财务经理，主管会计和税金会计各一名，一名出纳。我的实践内容主要是跟随叔叔阿姨们学习一些基础的东西。第一天阿姨教我先看她们所填制的会计凭证，会计凭证分为原始凭证和记账凭证，原始凭证也就是原始单据，比如销货发票、车票、款项收据等。记账凭证则是登记账簿的直接依据，常用的记账凭证有收款凭证、付款凭证、转账凭证等，而会计循环的基石——会计分录则看得我眼花缭乱，制单的依据和程序又是一大学问。什么有借必有贷，借贷必相符，账账相符、账实相符、账表相符等。总之第一天工作让我产生了很强的挫败感，应收账款、其他应收款、应付账款等各种差不多名称的专业术语简直弄得我头都大了。于是只能晚上回家补课，把公司日常较多使用的会计业务认真读透，在网上查阅相关资料然后对不懂的地方做笔记以待第二天询问，毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行单据、车票、发票等就要靠实习时才能真正接触，从而留下更深刻的印象。除了认识各种票据，还要把所有的单据按日分门别类的把每笔业务的单据整理好，这样才能更好的为做账而准备。填制并打印好凭证就进入记账程序了。记账是比较简单的一个过程，在财务软件里一点就完成了。

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