# 大学生公司实践报告(精选8篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-09-07

*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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜...*

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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

**大学生公司实践报告篇一**

2. 实践地点：xxx省xxx市中国人寿保险公司

3. 实践内容：本专业范围内的.工作及保险方面的相关内容

公司中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司，是xxx寿险市场上最大的专业公司，公司拥有员工 3000 余人，下设 10 个经营单位，所辖机构50个，服务网络遍布城乡。20xxx 年公司实现保费收入 4.8 亿元，占xxx地区寿险市场 70% 以上。总承保金额 920 亿元，共为 1072 万人次提供保险保障，累计给付 6.5 亿元，为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家 和省市级荣誉80 多次，连续六年被省公司授予“先进单位”；连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”；连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”；连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司（20xxx年企业年报）。

实践目的和要求：2xxx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动，活动的目的：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

基本要求是深入到社会经济单位的内部；再是参与性，必须亲自参加调查研究。

实践内容：我要参加实践的单位在我市xxx西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动，xxx月xxx日上午我见到了xxx科长，她一看上去就让人感觉到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备负责认真的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段,营销观念还处于萌芽状态,在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来,新险种开发较多,但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势,保险公司不断开发新险种,尤其是寿险险种。但从市场需求来看,保险产品的创新思路狭窄,形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面,难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合,保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析,我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”,无法构造自身的优势,而且导致过度竞争,造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其与保险市场有关的人类活动,现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位,新的营销观念尚处于萌芽状态,保险营销人员整体素质不高,极不适应保险消费市场需求,必须寻求创新。要求：

(1)注重经营关系,留住顾客;

(2)突出营销中的文化含量和品位,建立企业文化和塑立美丽的形象。

保险并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要,是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销,即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身,主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为:保险营销不仅仅包含保险推销,而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标,促进保险企业在竞争中取胜等内容;保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动,也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象,为保险企业的发展作出预测与决策,而保险推销则侧重于短期利益,是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的,但保险营销是通过投保人的满意而获得利润,而保险推销则是通过直接的销售来获得利润,所以,从营业员的角度来看,营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系,淡化卖保单的商业行为,强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看,保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统,来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

对于保险营销人员,保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代的科学技术创造了很高的生活标准,充分满足了人们生活需要和安全需要后,人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时,报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法,正好恰恰满足了这一需求。就保险而言,它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式,把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念,通过共有价值观念进行内在控制,使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为,借以增强保险企业的凝聚力、向心力,齐心协力实现保险企业的目标。

实习表现与效果

在学校与社会这个承前启后的实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次暑期实践的原则上以就业实习为主，企业总体水平也比较高。收获主要体现在两点： 工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实践报告，和单位的反馈情况表明，我们的大学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到单位的好评。同时自己也能提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、 活动方式。单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常工作。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。同单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

实践体会

暑假的日子里，在人寿保险公司的企业文化氛围中，我接受了锻炼，获得了能力提高和思想的进步。对于这次暑期实践活动的经历，以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作。

2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

为响应国家“低碳环保”的号召，华北水利水电大学土木与交通学院20xx年度“美丽郑州”社会调研宣讲实践团队就“低碳引领环保时尚 品质生活从我做起”的活动口号与主题开展 “变废为宝” 艺术品的展示活动。

20xx年07月16日，华北水利水电大学土木与交通学院20xx年度“美丽郑州”社会调研宣讲实践团队一行来到渠东路圣菲城小区进行“变废为宝”手工艺术品的展示活动。“变废为宝”工程的原料主要来源于已经废弃的纯净水瓶、饮料瓶及易拉罐、废纸等等。通过队员们绞尽脑汁的思考与齐心协力的配合，使得各种废弃物又有了新的用途，使它们又找到了新的“家”。由废弃物变成的“宝贝”主要包括乌龟形状的存钱罐、用于保护电源插盘的插盘保护壳以及用于家庭插花的花盆等等。由废弃物加工制作而成的各种手工艺品形状不一、用途不一，但都集简单大方美观与实用于一体，充分体现了“变废为宝”的思想。

为了实现人类与自然和谐共生的和谐目标，重新唤起大家保护环境的意识，该社会调研宣讲实践团队把由废弃物加工制作而成的各种小工艺品送给社区居民与儿童，并现场教授社区居民与儿童各种手工艺品的制作方法。希望通过此种方式使社区居民意识到废弃物并不是一点价值也没有的废物，而是隐藏了巨大价值的“潜力股”。使社区居民们可以意识到降碳其实就那么简单。只要日常生活中稍微注意一下就可以为构建低碳环保、美丽和谐的社会做出自己的贡献。

今天上完了最后一天班，在这之后感想颇多!这个社会远远没有我们想象的那么单纯好混。“遍地都是机会”——这句话只是某些人说给自己听的安慰。半只脚踏入现实，我已经能从各种细微之处感受到竞争的残酷和激烈。关于各个领域里的潜规则，关于象牙塔内的学生们还抱着某些侥幸的观念，我并不想妄加评论。我只是无情地给自己浇一盆冷水，更加清醒地定位自己。

参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

放假了，当时显的很兴奋， 打个电话商量了一下出去找工作，他们都很支持我的决定，也赞同我的这一做法!但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作， 还是千叮咛万嘱咐，但倔强的我却坚持去了北京!一名同学带领我来了这里!

刚开始觉的自己找份暑期兼职还是很容易的，但事实却总与愿望背道而驰!

当初，没有打过工，总是在父母呵护下成长，花钱上从未考虑那是父母的血汗钱，大手花钱，觉得钱太容易赚了，感觉打工很容易，没钱时打个三分钟电话妈，我没钱了，恩给你打多少一千够吗?恩行我先用着看。没了说一声别饿着自己!恩知道了!就这样电话打完了，一会拿着银行卡去取钱了，取完钱之后拿钱就不当个钱了，吃喝玩乐!早就忘了自己是农民家的孩子!这一假期终于去体验打工了，通过同学的帮忙我当了一家饭店的保安!每天不到八个小时的工作时间!我都不想说话了，因为最基本的我都做不好，站着时候没有精神，还有点驼背，刚上班，就没精神还什么都不会，还傻傻的还发呆，有哪个人愿意要这要的保安呀!为了工作买了皮鞋，我开始穿皮鞋站着，站了半天后，去住宿舍，可我没带行李，什么都没有，睡什么。我好言央求宿管给我找一个别人用过的铺盖，然后又用了宿舍一个人的被单，就这样睡觉方面算解决啦。脱掉鞋后既发现脚起两个泡，我真是一个未经历过风雨的孩子呀!从没吃过苦受过累，一直在爸妈呵护下成长。

原来我这么差劲，我还差远呢，那会真有点伤感，甚至有不想干下去的念头。第二天起来又同样继续站着，学别的保安如何去摆手势如何去停车!每次站到两个小时之后就真的坚持不住似的真想不干了，可一想同学的帮忙，必须要坚持下来，不管是什么原因迫使我坚持了下来了!两天了，每天忍受着脚的疼痛，哎，真有点心灰意冷，连一个保安都干不好，我还能干什么呢，更不用说抱负了，毕业后能干什么，真的像这句话谣传：不上大学后悔三年上了大学后悔一辈子么!我的心里在担忧着什么呢，整天胡思乱想，不过有时又想只有经历了苦难才有可能见到彩虹，还对自己说：记住没有天上掉馅饼的事，要想成功就得靠自己的努力，第三天中午班长很委婉和我说，下午你不用来上班了去夜班吧由于你戴眼镜，哦没事我去也许比白班适合我，呵呵!别的保安都说夜班好可我心里还是不安，但觉得总比白班好吧至少不用站八个小时呵呵!本来上班时间是零点到八点可我由于第一天上夜班，还有一定的好奇心21点就来了吃完饭，等到23点来个大叔后一问也是夜场保安，还有一个是班长比我大几岁，大叔带着我去和内场保安交接，告诉我工作是什么，而且很细心的告诉一遍，我初步了解了些，饭店的布局，但由于不习惯夜场，我也就睡了到早晨，班长很大反感没直接对我讲对白班班长说如果在睡觉夜场就不要了!第二天来了和大叔一起来的，大叔人很好给我讲很多为人处事的道理，虽然我没记住多少原话，有一句无论你将来干什么都要有责任心领导让你做的事一定干的漂亮这样才能得到领导的认可与赏识!刚从校园里出来你什么都不会不要紧，最重要的是你要有信心!干事不仅精而且要快，有的时候一遍做错了就没有下一次的机会了 。

经过和大叔的沟通我的心里好像放开了许多，第三天上班也基本上步入正常的轨道了，我觉得夜场还行，但干夜场不睡觉对身体很不好，我这方面还是很担忧的，白天回到宿舍也睡不着，宿舍的环境我认为糟糕透了，空气很潮湿，还时不时有个蚊子来亲吻我的皮肤，弄的我很烦，晚上回到公司上班，当然了也不是不能睡觉，只要到两点和四点查查房巡逻一遍看看，若有问题即时报告，没问题就可以了，我不怎么爱说话，那内向的心态又战胜了我那外向的心态，但是我很认真的工作巡逻查房，和别的保安也都很客气，有时候我很笨的!但是我没有气馁，我懂了笨鸟先学飞的道理，呵呵!下一天下午三点，我来公司吃饭，吃完了觉得回去也睡不着于是决定去公司对面的一家书店看会书，这看一眼那看一眼两个小时过去了，看一会走回宿舍睡觉了!一天一天过了十天了，!人生的路当然要崎岖了，不然多么没意思呢，无论我们处在何样的地位，我们都要快乐的生活，不要在无用的事情上浪费自己的时间和感情，而应该找准方向努力奋斗，要坚信这句话我还年轻我还有资本，更不要为那些生活中的小事影响着自己的心情，要以大局为重，从长远角度看问题，当然了无论何时都要保持清醒的大脑愉快的心情!我走路时滑了一跤，但我这样想我很幸运，没受伤!如果是以前我就会这样想，真点备，走路也让我摔倒!烦躁不安!现在不会了，因为我懂得了人要学会理解与宽容，而且最重要的是开心的面对生活中一些琐事，看来这次打工是正确的，呵呵!这句话说得好，人是在挫折中成长起来的，在磨炼中坚强起来的，这几天好像适应了夜场生活，只是吃饭时间不定，现在蚊子问题也解决了，不管白天黑夜总有大小电扇吹风，蚊子也不敢戏弄我了，多多少少能睡着点觉了。

转眼间来北京二十天了，在这里我也终于明白了我们这些没有工作经念的菜鸟是多么的逊色，而得到这份工作是多么的幸运!要想接触这个社会，想融入这个社会，那么这么一点点辛苦还是一定要的。一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

在工作结束后，我做了如下的总结：

1.要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，;当然和上司也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和上司沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2.要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让上司更赏识你，也比较容易受提拔， 查房时要主动和细心，什么地方坏了要细心报告。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候班长说了才知道做，班长不说就没有这个意识去做;社会经验比较缺乏，经常会做一些错事 ;刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**大学生公司实践报告篇二**

关于大学生联通公司实践报告范文怎么写?下面小编整理推荐

大学生在联通的社会实践报告

，欢迎阅读参考。

今年暑假我的暑期实践已经结束了，虽然时间不长，可是学到的东西却是不少，我在实习中找到了很多的不一样的地方，我对自己说，我可以在不断的发展中得到更多的进步，我想在不断的前进中，得到更多的进步，我相信这就是我一直以来要进步的地方，我必须要努力了!

一个不一样的暑假在我的期盼之中到来了，没有了纷繁的作业任务，也没有了往日忙碌的补习课程...一切显的是那么的悠闲。我突然想在这短短的2个月内也书写一些人生的美丽篇章，而不是那么惶惶忽忽地虚度。自从进了大学，一直想找机会证明一下自己的存在价值，我成人了，是应该独立地去面对一些事情，而不是一味地依靠与逃避。我想闯出属于自己的一片天空，组成天空的云朵就从这次的实践出发吧。满怀信心!整装待发!

我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始我期望很高，一心想怎么说，我也是个南邮的本科大学生，找个工作不在话下，一定要趁这个机会大捞一笔，但当我真正开始时，发现很多的工作都需要工作经验，那些端盘子，做促销的工作我又不想干，觉的不能真正地锻炼自己的能力，接触社会，每天都以失败告终，在无尽郁闷的同时我开始了自我反省。关键在于我没有正确地摆正自己的位子，放下一切，不在工资问题上纠结。以“我就是一位打工者的心态”重新开始。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，我决定社会实践只要有工作，能供饭吃，试用的也可以干啊。于是我找到了中国联通宽带网络授权代理有限责任公司。经过面试经理同意试用一个月。当时我兴奋不已。第二天，我便开始了我的暑假假社会实践生活。虽然是试用，明知我只在公司干一个月，但我还是以饱满的工作态度来开始实践的每一天，谦虚向一些前辈请教，主动要求完成一些工作任务。有几个同事都没念过大学，他们对大学生活很有兴趣，我就饶有兴致地跟他们介绍我的大学生活，一切发生地是那么的轻松愉快。

但我的实践之路并不是只有这些元素的存在，它同时掺拌着艰辛与汗水。我所在的部门是运行维护部主要是宽带网络售后服务，我们搞售后服务的最重要的是想方设法解决客户问题，在我们看来整个部门就是一个整体，如果客户上网有什么问题就是我们整个部门十多个人的事情。在这里我们追求的是团体效益，是协作。

虽然也是计算机学院的一名学生，但是毕竟刚读大一，只学过一些简单的计算机基础课程，所以在完成某些任务时就寸步难行，一直问前辈们又不好意思，他们的工作任务也非常繁重，于是我只能上网查找资料，一边学习消化一边处理工作，因此有时会耽误完成任务的时间，而遭到上级的批评。为此我也感到很委屈，觉的我只是来实践的，何必那么较真呢。而且我也在努力啊，又没偷懒，凭什么还要遭人骂呢?有一天我就找了同部门的一个年长的同事谈心，向他诉说了我心里的种种，他说，“我刚来时也是这种情况，经常受到领导的指责，也觉的很委屈，但我觉的天道酬勤，只要不断的学习，积累，总有一天能很出色的担当这份工作，终于我熬过来了，有了今天的成绩。”我听后感到茅塞顿开，只要一心扑向工作，不去计较太多，总有展露微笑的一天的!

最大的可以区别大学生的就是在与客户打交道时，很多同事为了更好的完成工作都把经历投向客户，毕竟交往也是一门学科吧!“艰辛知人生，实践长才干”。通过此次社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，大学生只是起点比较高，其它的也并没有什么优势，我逐渐地发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力，这是难能可贵的一次收获。我的第一次社会实践，饱涵了很多人生的哲理，这是成长过程的一次邂逅，虽然一切并不那么绮丽，但依旧美丽，它在无形之中点缀了我的人生，熠熠生辉。

我相信在今后的生活学习中，我会做的更好的，我对自己说，应该做的更好了，前面的事情很多都是这样，我相信自己能够做的更好，我可以在不断的前进中得到更多的进步，实践就是这样，只有自己努力了，就会做好这一切，我会努力的，我会一直努力下去的，我会的!

**大学生公司实践报告篇三**

大学的最后一个暑期，我是在中国联通gl分公司中度过的，还未踏上工作岗位的时候，我把它当作是我大学生活的一个舞台、一个战场，强烈地期待着，跃跃欲试！仅因为我需要这个能够历练自己的战场。

我实习的单位是中国联通gl分公司校园部，青年企业家训练营里聚集了来自gl八大高校的42位同学，我们这个大家庭有着一个响亮的名字——“沃”行先锋！实践的第一阶段（7月19日至7月28日），公司邀请了师大一些著名的老师和公司一些业绩骄人的经理来为我们进行理论知识培训，比如说我们社会学专业的程中兴教授给我们传授了《社会调查方法》一课；师大社会学与社会工作系主任李昌阳老师把社会公益和爱心深刻地为我们演绎；师大音乐学院党副书记蒙志明老师关于人生规划与管理的教导；师大团委副书记罗元老师关于公益创业事业的讲解；还有校园部吴经理对我们展开了礼仪培训，传统营销技巧讲座；李圃经理对我们进行了为期两天的3g体验式营销培训……近十天满满的培训，较之平时上课，同样是在教室，同样有严格的考试，但是面对紧密接触到社会、接触到客户、市场、利益的培训，更让人受益匪浅。实践的第二阶段（7月29日至8月9日），这十天，我们42个人被分配到gl市7个不同的营业厅进行3g体验式营销，我被分到了漓江路的恒祥营业厅，我们组的主要工作业务有借助体验式营销进行3g卡的推广、指导用户操作自助服务机器、拓展宽带和无线上网业务等。很庆幸自己发现问题之后就及时调整好心态，当然在这个低谷期，我得到了工作伙伴的鼓励与肯定。所以，不管面对怎么样的客户，陷入怎样的情境中，我都给自己定制了一套工作方法：首先自己就必须喜欢并且接受公司的产品，然后再根据客户的需要以及公司实际掌握的资源，最大限度的满足客户的合理需求，其中抓住客户心理后使其对公司产品产生兴趣，在我们产生共鸣后促成交易。时间是最好的见证着，我做了一个适合自己做的、自己能做的计划。实践的第三阶段（8月10日至8月20日），我们进行了综合素质拓展与户外营销。营销的过程中，再刻意增加一些诸如登门槛、滚雪球等专业技巧的小乐章，也能使人感到快乐，一种学有所用、坦然的快乐。

三十二天的实习是充实而且快乐的，在这个本以为自己会不习惯的八月，快乐已经取代了温度成为我社会实践的主旋律。事实也本该如此，开营仪式、橘红色工作服、七星公园素拓、活跃的岗前培训、营业厅里的空调、公司食堂的可口菜……一切都历历在目。通过这一个月的实践，发现了诸多问题，关于自身的思考，关于公司的思考，这同样是我在实践中收获的一笔宝贵财富。

很多大学生都会感觉到，大学校园里有一种散漫的气氛，都能深刻感受到中学与大学在生活节奏方面存在很大的落差，这种慢节奏同样与快速发展的社会是不相符的。在我们雁山校区，学生与社会接轨的机会更是少之又少，甚至可能会有学生单纯的把学习课程和参与学生活动的多寡用来衡量自己社会认知、社会实践平水的高低。我以为，这是象牙塔里一个天马行空的想象。毕竟现行的大学教育与社会的发展是有较大出入，处于预期社会化时期的我们，学习不能只是关于教科书的学习，实践自然也不能仅是搞搞学生活动，我认为个人积累社会阅历的最好方式还是有要投身与社会这个大熔炉里面，扩大自己的社会接触面——诸如与不同的社会群体、地域、职业等发生关联。当自己已经掌握了前进的资源和条件时，大学生还应该拥有一种叫做坚持与责任的素质，只有这样，才会得到资源提供方与自己的肯定，持之以恒是一个社会实践者最为漂亮的实践姿势。

中国联通是中国唯一一家在香港、纽约和上海上市的国有电信运营企业，作为电信行业的后起之秀，它向世界大声宣告自己“创新·改变世界”企业文化，同时它也在为“让一切自由连通”的使命不断奋斗！引进wcdma制式、开发3g网络、新势力校园套餐等都体现了其创新精神，这是值得我们大学生去认真学习的。但是联通由于自身发展年限和战略的影响，是存在一些问题的。下面我就针对其校园业务，浅析其校园市场存在的问题以及对策。

第三，缺乏有针对性的老客户维系措施。在这个竞争无比激烈的电信市场，市场的开拓与维系都很重要，用户是公司的上帝，所以有针对性地、人性化地为其提供一些服务，给予其一些优惠是很有必要的。第四，巩固好学生直销员这座大桥。做营销的不怕没有市场，就怕没有肯替你“卖命”的直销员，管理学生直销员不需要你有雄厚的资金，但需要你有一颗换位思考的心，可以给其一些必要的优惠、为其提供一些培训和发展的机会等。

第六，套餐资费的调整与透明化收费。现在爆料出很多关于电信运营商乱收费的现象，其中很大一部分是由于用户扭曲事实与一些客观因素造成的，虽然公司一向是诚信经营，但也并不意味着公司不需要去安抚用户心理，因此更加透明地进行费用管理是很有必要的。

在中国联合网络通信gl分公司实习的这一个多月，我真切地感受到了合作的力量，学习到了市场营销的技巧……总之，我是收获的。

**大学生公司实践报告篇四**

实践是检验真理的唯一标准，作为一名广告学专业的学生，在经历了大学一年的理论学习之后，必须接受一段时期的实践才能成为更加提升自己的专业能力。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，因此这次暑假我进行了一个月的实习，这次实习让从未正式接触社会的我收获颇丰。

江苏东台宗华图文广告设计公司

主要有三个方面：

二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验；

三是为以后毕业论文积累了素材和资料。

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在这里记录下来，以期看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选择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，我的紧张很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以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，也是出于对毕业后就业的考虑，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并考虑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习后，我非常珍惜这个机会，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。这次实习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。

宗华是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，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! 实习中，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。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我开阔了眼界。在实习的过程中，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。但通过实习，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，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看那里逛逛，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。终于找到事情做了，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，不过通常情况下一遇到困难或不懂就放弃了，而现在当我有疑问的时候，身边都有同事可以指教，这使我受益。 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，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，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，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、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，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更是丰富多彩。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，且在这些集体活动中我也对在公司的实习心得进行整理，独自思考自己的将来，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。感谢宗华广告公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习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。

经过一个月的实习，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情况和工作制度，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。与同事相处一定要礼貌、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，下课后只知道和同学玩耍，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，要学会像这里的同事一样严肃、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”。在短暂的实习过程中，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，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到 “学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习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。 实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，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能力。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面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

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，留恋是宗华公司的同事和朋友们。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

最后，我想再次感谢宗华的工作人员让我来到宗华，这是一次很好的经历。很感谢宗华公司的各位同事，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助，谢谢。 实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。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。基本上达到了学校要求的实习目的。

**大学生公司实践报告篇五**

2. 实践地点：xxx省xxx市中国人寿保险公司

3. 实践内容：本专业范围内的工作及保险方面的相关内容

公司中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司，是xxx寿险市场上最大的专业公司，公司拥有员工 3000 余人，下设 10 个经营单位，所辖机构50个，服务网络遍布城乡。20xxx 年公司实现保费收入 4.8 亿元，占xxx地区寿险市场 70% 以上。总承保金额 920 亿元，共为 1072 万人次提供保险保障，累计给付 6.5 亿元，为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家 和省市级荣誉80 多次，连续六年被省公司授予“先进单位”；连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”；连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”；连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司（20xxx年企业年报）。

实践目的和要求：2xxx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动，活动的目的：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

基本要求是深入到社会经济单位的内部；再是参与性，必须亲自参加调查研究。

实践内容：我要参加实践的单位在我市xxx西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动，xxx月xxx日上午我见到了xxx科长，她一看上去就让人感觉到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备负责认真的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段,营销观念还处于萌芽状态,在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来,新险种开发较多,但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势,保险公司不断开发新险种,尤其是寿险险种。但从市场需求来看,保险产品的创新思路狭窄,形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面,难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合,保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析,我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”,无法构造自身的优势,而且导致过度竞争,造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其与保险市场有关的人类活动,现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位,新的营销观念尚处于萌芽状态,保险营销人员整体素质不高,极不适应保险消费市场需求,必须寻求创新。要求：

(1)注重经营关系,留住顾客;

(2)突出营销中的文化含量和品位,建立企业文化和塑立美丽的形象。

保险并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要,是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销,即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身,主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为:保险营销不仅仅包含保险推销,而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标,促进保险企业在竞争中取胜等内容;保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动,也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象,为保险企业的发展作出预测与决策,而保险推销则侧重于短期利益,是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的,但保险营销是通过投保人的满意而获得利润,而保险推销则是通过直接的销售来获得利润,所以,从营业员的角度来看,营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的\'联系,淡化卖保单的商业行为,强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看,保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统,来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

对于保险营销人员,保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代的科学技术创造了很高的生活标准,充分满足了人们生活需要和安全需要后,人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时,报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法,正好恰恰满足了这一需求。就保险而言,它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式,把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念,通过共有价值观念进行内在控制,使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为,借以增强保险企业的凝聚力、向心力,齐心协力实现保险企业的目标。

实习表现与效果

在学校与社会这个承前启后的实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次暑期实践的原则上以就业实习为主，企业总体水平也比较高。收获主要体现在两点： 工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实践报告，和单位的反馈情况表明，我们的大学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到单位的好评。同时自己也能提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、 活动方式。单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常工作。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。同单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

实践体会

暑假的日子里，在人寿保险公司的企业文化氛围中，我接受了锻炼，获得了能力提高和思想的进步。对于这次暑期实践活动的经历，以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作。

2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

为响应国家“低碳环保”的号召，华北水利水电大学土木与交通学院20xx年度“美丽郑州”社会调研宣讲实践团队就“低碳引领环保时尚 品质生活从我做起”的活动口号与主题开展 “变废为宝” 艺术品的展示活动。

20xx年07月16日，华北水利水电大学土木与交通学院20xx年度“美丽郑州”社会调研宣讲实践团队一行来到渠东路圣菲城小区进行“变废为宝”手工艺术品的展示活动。“变废为宝”工程的原料主要来源于已经废弃的纯净水瓶、饮料瓶及易拉罐、废纸等等。通过队员们绞尽脑汁的思考与齐心协力的配合，使得各种废弃物又有了新的用途，使它们又找到了新的“家”。由废弃物变成的“宝贝”主要包括乌龟形状的存钱罐、用于保护电源插盘的插盘保护壳以及用于家庭插花的花盆等等。由废弃物加工制作而成的各种手工艺品形状不一、用途不一，但都集简单大方美观与实用于一体，充分体现了“变废为宝”的思想。

为了实现人类与自然和谐共生的和谐目标，重新唤起大家保护环境的意识，该社会调研宣讲实践团队把由废弃物加工制作而成的各种小工艺品送给社区居民与儿童，并现场教授社区居民与儿童各种手工艺品的制作方法。希望通过此种方式使社区居民意识到废弃物并不是一点价值也没有的废物，而是隐藏了巨大价值的“潜力股”。使社区居民们可以意识到降碳其实就那么简单。只要日常生活中稍微注意一下就可以为构建低碳环保、美丽和谐的社会做出自己的贡献。

今天上完了最后一天班，在这之后感想颇多!这个社会远远没有我们想象的那么单纯好混。“遍地都是机会”——这句话只是某些人说给自己听的安慰。半只脚踏入现实，我已经能从各种细微之处感受到竞争的残酷和激烈。关于各个领域里的潜规则，关于象牙塔内的学生们还抱着某些侥幸的观念，我并不想妄加评论。我只是无情地给自己浇一盆冷水，更加清醒地定位自己。

参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

放假了，当时显的很兴奋， 打个电话商量了一下出去找工作，他们都很支持我的决定，也赞同我的这一做法!但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作， 还是千叮咛万嘱咐，但倔强的我却坚持去了北京!一名同学带领我来了这里!

刚开始觉的自己找份暑期兼职还是很容易的，但事实却总与愿望背道而驰!

当初，没有打过工，总是在父母呵护下成长，花钱上从未考虑那是父母的血汗钱，大手花钱，觉得钱太容易赚了，感觉打工很容易，没钱时打个三分钟电话妈，我没钱了，恩给你打多少一千够吗?恩行我先用着看。没了说一声别饿着自己!恩知道了!就这样电话打完了，一会拿着银行卡去取钱了，取完钱之后拿钱就不当个钱了，吃喝玩乐!早就忘了自己是农民家的孩子!这一假期终于去体验打工了，通过同学的帮忙我当了一家饭店的保安!每天不到八个小时的工作时间!我都不想说话了，因为最基本的我都做不好，站着时候没有精神，还有点驼背，刚上班，就没精神还什么都不会，还傻傻的还发呆，有哪个人愿意要这要的保安呀!为了工作买了皮鞋，我开始穿皮鞋站着，站了半天后，去住宿舍，可我没带行李，什么都没有，睡什么。我好言央求宿管给我找一个别人用过的铺盖，然后又用了宿舍一个人的被单，就这样睡觉方面算解决啦。脱掉鞋后既发现脚起两个泡，我真是一个未经历过风雨的孩子呀!从没吃过苦受过累，一直在爸妈呵护下成长。

原来我这么差劲，我还差远呢，那会真有点伤感，甚至有不想干下去的念头。第二天起来又同样继续站着，学别的保安如何去摆手势如何去停车!每次站到两个小时之后就真的坚持不住似的真想不干了，可一想同学的帮忙，必须要坚持下来，不管是什么原因迫使我坚持了下来了!两天了，每天忍受着脚的疼痛，哎，真有点心灰意冷，连一个保安都干不好，我还能干什么呢，更不用说抱负了，毕业后能干什么，真的像这句话谣传：不上大学后悔三年上了大学后悔一辈子么!我的心里在担忧着什么呢，整天胡思乱想，不过有时又想只有经历了苦难才有可能见到彩虹，还对自己说：记住没有天上掉馅饼的事，要想成功就得靠自己的努力，第三天中午班长很委婉和我说，下午你不用来上班了去夜班吧由于你戴眼镜，哦没事我去也许比白班适合我，呵呵!别的保安都说夜班好可我心里还是不安，但觉得总比白班好吧至少不用站八个小时呵呵!本来上班时间是零点到八点可我由于第一天上夜班，还有一定的好奇心21点就来了吃完饭，等到23点来个大叔后一问也是夜场保安，还有一个是班长比我大几岁，大叔带着我去和内场保安交接，告诉我工作是什么，而且很细心的告诉一遍，我初步了解了些，饭店的布局，但由于不习惯夜场，我也就睡了到早晨，班长很大反感没直接对我讲对白班班长说如果在睡觉夜场就不要了!第二天来了和大叔一起来的，大叔人很好给我讲很多为人处事的道理，虽然我没记住多少原话，有一句无论你将来干什么都要有责任心领导让你做的事一定干的漂亮这样才能得到领导的认可与赏识!刚从校园里出来你什么都不会不要紧，最重要的是你要有信心!干事不仅精而且要快，有的时候一遍做错了就没有下一次的机会了 。

经过和大叔的沟通我的心里好像放开了许多，第三天上班也基本上步入正常的轨道了，我觉得夜场还行，但干夜场不睡觉对身体很不好，我这方面还是很担忧的，白天回到宿舍也睡不着，宿舍的环境我认为糟糕透了，空气很潮湿，还时不时有个蚊子来亲吻我的皮肤，弄的我很烦，晚上回到公司上班，当然了也不是不能睡觉，只要到两点和四点查查房巡逻一遍看看，若有问题即时报告，没问题就可以了，我不怎么爱说话，那内向的心态又战胜了我那外向的心态，但是我很认真的工作巡逻查房，和别的保安也都很客气，有时候我很笨的!但是我没有气馁，我懂了笨鸟先学飞的道理，呵呵!下一天下午三点，我来公司吃饭，吃完了觉得回去也睡不着于是决定去公司对面的一家书店看会书，这看一眼那看一眼两个小时过去了，看一会走回宿舍睡觉了!一天一天过了十天了，!人生的路当然要崎岖了，不然多么没意思呢，无论我们处在何样的地位，我们都要快乐的生活，不要在无用的事情上浪费自己的时间和感情，而应该找准方向努力奋斗，要坚信这句话我还年轻我还有资本，更不要为那些生活中的小事影响着自己的心情，要以大局为重，从长远角度看问题，当然了无论何时都要保持清醒的大脑愉快的心情!我走路时滑了一跤，但我这样想我很幸运，没受伤!如果是以前我就会这样想，真点备，走路也让我摔倒!烦躁不安!现在不会了，因为我懂得了人要学会理解与宽容，而且最重要的是开心的面对生活中一些琐事，看来这次打工是正确的，呵呵!这句话说得好，人是在挫折中成长起来的，在磨炼中坚强起来的，这几天好像适应了夜场生活，只是吃饭时间不定，现在蚊子问题也解决了，不管白天黑夜总有大小电扇吹风，蚊子也不敢戏弄我了，多多少少能睡着点觉了。

转眼间来北京二十天了，在这里我也终于明白了我们这些没有工作经念的菜鸟是多么的逊色，而得到这份工作是多么的幸运!要想接触这个社会，想融入这个社会，那么这么一点点辛苦还是一定要的。一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

在工作结束后，我做了如下的总结：

1.要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，;当然和上司也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和上司沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2.要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让上司更赏识你，也比较容易受提拔， 查房时要主动和细心，什么地方坏了要细心报告。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候班长说了才知道做，班长不说就没有这个意识去做;社会经验比较缺乏，经常会做一些错事 ;刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**大学生公司实践报告篇六**

很久没有参加实习了，上一次实习还是一年前的暑假，之后就是一直想实习而没有机会，直到现在我还是没有去过。不过我的焦急终于不用再继续了，我找到了可以实习的地方，我准备到一家贸易公司开始我的实习工作。

上一次实习时到工厂里实习，没有学到多少技术，但是却学到了不少怎么样去实习的方法，和怎么样在工厂里和师傅们搞好关系。我想我来公司实习后，大体的方法和在工厂实习的方法出不多吧，万变不离其宗吗，我想应该是的。

本次实习目的主要是将理论知识用于实践工作，通过实践体会专业知识与实际工作中的差别。提高与人沟通的能力，提高自己分析实际问题、解决问题的能力。同时可以明确自己的工作兴趣所在，最终给自己的未来发展方向定位。

（一）单位简介

我有幸到xx上佳科贸有限公司融资部实习。该公司是一家主要经营礼品批发的综合性贸易公司，属于中小型企业。公司产品主要包括广告小礼品、商务礼品、会议礼品、办公礼品、外事礼品、电子小礼品、小电器礼品、皮具礼品、野营户外礼品、健康礼品等等。公司细化的产品一共有5000多种，现在公司正处在飞速发展阶段。

公司的前景非常广阔，计划在20xx年10月在上海和山东开设两家分公司。并且逐步完善企业文化，建立健全公司各项制度。为了适应公司的规模扩张，势必需要大量资金。正是在这个背景下，公司于20xx年11月正式成立了专项融资部。该部门主要是利用合法渠道为公司筹集自身发展所需资金。

(二)岗位介绍

我的职位是融资专员助理。主要职责是结合核算部的财务预算制定几套可选的融资方案，并进行可行性分析最终选出一个最佳的方案。最后把方案付诸实施的过程。我们的工作方式主要是以小组讨论的方式进行：

1、收集一些有关融资的材料，主要包括国家现行的财政政策和产业政策以及地方政策。

2、一些有关公司历史发展过程中曾经用过的融资方案。再次是制定个人想到的融资方案或是方向，以辩论的形式确定几个优选的方案。

3、结合当前行业前景和公司前景对方案进行可行性分析得出最佳方案并付诸实施。在实施的过程中有时会遇到一些突然的变化，那么我们的方案会随之修改。我们的最终目标是用最少的财务费用融到最多的资金。

实习主要分为两个环节第一岗前培训，第二正式上岗。经过一个星期的严格培训，我走上了自己的工作岗位。上班时间是每天上午9：00到12：00点，下午2：00到下午5：00点。

刚开始上班的半个月主要是搞市场调查和公司内部调查，后半个月主要是对所收集信息进行分析。再结合以往的资金运营情况制作公司资金流量预算表。最后根据每期的实际资金需求制定不同的融资方案，然后分析改融资项目的可行性。

**大学生公司实践报告篇七**

正文

在暑假刚开始时，我就跟我哥哥去了上海，感受外面的世界，才真正体会到社会的变化。曾经的我如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。

没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到环境工程虽是一个新兴产业，现在国家开始重视环保，所以具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作与应变能力的人员，而管理层人才需求也较多。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。勇往直前，前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，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?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践.

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.

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在货运部要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的货运部门的同事相处好，那工作起来的结果才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

此次，我在上海恒路物流有限公司的一个小分部当一位打杂，别人还是看我诚实，才暂时用我。我是苦说了许久才得以被用以实践半个月。当初我到各个货运部上门说了许多次，只有这一家才接待我。此货运部是恒路物流有限公司的一个小分部，地处上海青浦的一个比较偏僻的公路旁边，大门前则是刚刚新建起来的二层楼房，也是主要用于开超市与货运部门用。在这开货运部的人们可以免费住宿，但是伙食自己出钱。因为住的房间没卫生间，大家都是用一个公共的厕所。而所谓的免费洗澡，是因为五楼本来就没人居住，所以弄个房间安6个水龙头，门也没有，只有几张布挡住门，大家一起洗澡。经过自己细致的观察与询问这里的货运部门中的人，才知道这个停车场是个急急忙忙修建的停车场，可以说是属于豆腐渣工程，因为房子后面漏水，并且常年没阳光，很阴冷的，且它的墙不是水泥混凝，而是掺土，所以我对这里的房子与长远发展不怎么看好。我在这住的半个月，差点感冒，身体不适。

物主无关，可以找司机。

像这做货运的，主要赚钱有两种方式：第一，赚取信息费用100或200元(主要是因为我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活)，一般这个费用不是主要钱的来源;第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：1，我货运部有了自己固定的车来源，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。2，我们要是有了自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。

话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过这次暑假社会实践经历,使我学到和懂得了许多,我懂得赚钱的艰辛,我想我以后花钱肯定会很俭省的;我在工作的过程中,我学会了忍耐,学会了正确对待不公正待遇,我想这对于我未来直面不公很有帮助.总之,这次难忘的暑假社会实践经历使我获益良多,对我将来的发展具有十分积极的作用。

**大学生公司实践报告篇八**

经过又一个学期的学习，我在大学里学习的知识还没来的及运用在社会实践上。在这一次学院组织的暑期社会实践上，我有机会做到理论联系实际，使知识完整化，通过社会实践，把自己置身于社会中，接触各种社会现象，在公司里接触生产一线技术人员，操作工人等。实践期间，公司同事对我很是关照，在我刚进公司，同事们就对我进行必要的安全培训，接着到我到实际操作室熟悉一些操作，平常的工作中，主要进行变压器的巡检和维护，对一些线路的排版有一定的了解。

1、公司简介：

电有限公司根据行业特点，制定行业服务规范，广泛开展电力优质服务，通过主要媒体公开服务承诺和停电检修计划，提高服务质量。

2、实践目的：

通过自动化专业的特点通过实践了解并熟悉一些相关设备种类及其特点、相关的理论知识，所采用的控制手段及有关的控制原理；进一步了解公司的基本运作管理，技术开发创新，市场服务与开拓方式、特点、成功经验等。

3、事件背景：

20xx年8月，我很高兴的来到建水供电所进行社会实践，它是坐落在红河州的一个供电所，这里设备齐全，刚进入公司还觉得有点紧张的我，在和经理和同事的一些交流之后，发现他们对我都很关照，而且待人比较温和，就这样，我在建水供电所实习了。

4、实习期间：

建水供电所为加强文明服务和窗口建设，在全县14个乡镇供电所共设立了8个高标准的营业窗口。推行文明用语，公布服务承诺、服务标准及工作流程，设置群众意见箱、举报箱等，100%兑现供电服务承诺。在全县先后投入资金6481万元，完成一、二期农村电网、无电村通电工程、完善西部农村电网等改造，完成了一户一表改造110690户，供电可靠率由改造前的76%提高到90%以上，大幅度降低了农村电价，每年为农户减负800多万元，使党和政府的“民心工程、德政工程”得到有效落实。时间内容分好几步进行：

1、学习安全知识和有关电力的政策法规。同供电所工作人员一起到用电客户家里检修线路，并向用户宣传安全用电知识。

2、学习建水供电局完善的管理运行模式和安全生产责任体制。建水供电局始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，“严、细、实、新”贯彻落实安全生产目标和工作重点，坚持每周安全例会和每月安全分析会制度，及时对安全生产工作进行分析指导。

3、学习《供电管理信息系统jn2000》，了解系统功能及运行环境，学习掌握jn2000的使用。由于我所学的专业为信息管理与信息系统，接触jn2000让我对本专业的学习方向及学习目标有了更为深刻的了解。

4、供电局长期以便民服务、优质服务为宗旨，推动优质服务工作深入开展，全力客户交费难问题，让客户缴纳电费有了更多的选择，充分满足广大用户的需求。目前已开通了电费、电量等短信查询告知业务，客户当月便知详情。除了这些便利客户的服务项目之外，该局又将推出三大平台：一是实现pos机刷卡缴费：二是利用电费充值卡：三是通过网上银行缴纳电费。客户可以在该局营业厅自助查询系统，输入相关帐号就可轻松完成查询电费。还可以通过上网登录网站，查到电费情况，还可以电话咨询，这些便民措施的推出，客户电费缴纳有了更多的自主权，必将受到客户的欢迎，也对及时回收电费起到了积极的促进作用。在我活动期间，建水出现了入夏以来持续的高温天气，电力系统用电高峰负荷持续攀升，面对用户困难，建水供电局技术人员冒着高温，连续奋战，顺利完成了10千伏城关i路2杆“t”接新建10千伏通广箱变电缆的任务，有效地缓解了变压器周边夏季用电高峰负荷持续攀升的紧急状况。电局工作人员的敬业精神给我留下了深深的印象。

一个多月的社会实践，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。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。在学校里学不到的知识和经验，在这里可以粗劣的学到一些，在这里不仅仅的是学习，更重要的是使我们对社会有充分的了解，无论是做人还是处世之道都得学。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，我第一次更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业的运营规律，了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并通过撰写实践报告，使我学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业问题的能力。非常感谢学院帮我们组织的这一次社会实践项目，也感谢建水供电所对我的培养。

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