# 在公司的实践报告(汇总14篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-09-15

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。在公司的实践报告篇一20xx年x月x日-x月x日xx暑期放假两个月，有点欢喜有...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**在公司的实践报告篇一**

20xx年x月x日-x月x日

xx

暑期放假两个月，有点欢喜有点忧，高兴有这么长的时间可以呆在家里了，和家人可以好好聚聚，担忧这么长的时间自己不能有效利用。两个月的假期，这是一个假期也是一种机会，对于一直生活在学校里的我们而言，两个月我们可以好好的窥视一下这个社会，好好的体会一下现实的生活，体会一下挣钱的辛苦、与人交往的复杂。只有我们足够的了解社会才能明白我们自己在学校该怎么做，而不是一味的追逐享乐。

带着这种心态我离开了学校，同时也开始了自己的暑期社会实践，我没有去大酒店做保安、也没有去小工厂做苦力，我一直认为在现在的社会中凭自己的苦力去赚钱（这是社会最底层的人的生活方式）是不行的，所以我来了一个小店——元丰手机专卖店。这里营销各种手机，有正牌诺基亚、西铂、朵唯、铂派、亿通、联想，也有山寨长虹、三星、等一系列国产机，同时还有中国移动代理，我们不刚在卖手机和一系列小配件，还帮别人交话费、办卡、开业务。在这里的一个多月让我懂得了很多，明白了很多。

销售篇 ：

有句话说：“顾客就是上帝”，我终于明白了其中的内涵，因为对于销售员来说，顾客是利益的源头，只有你让顾客相信你、相信你说的话了，才能使合作更加顺利、愉快，而这一切该怎么做就全靠这个 业务员了。

每个顾客进门的时候，也是业务员的一个崭新的开始的开

端，不管你和上一个顾客的争吵是否还让你不快，无论此时的顾客对你是多么的不屑，你都得面带笑容、婉言以对，因为我们的目的是做生意，我们没必要和顾客过不去。很多时候在这个过程中需要业务员给顾客推荐各种手机，无论是功能、款式、长相以及颜色，这是顾客对销售者的一种信赖，同时也是销售者的一个机会，这就有利于业务员把各种手机的优点充分的表达出来，使顾客打心底里认为这个手机不错从而达到双赢的利益。在这一过程中，业务员始终的面带微笑，既要保持良好地仪容，又要让顾客感觉不错。即使是顾客不想买也得真诚以待 。

了解：要想把手机卖掉，就要对她非常了解，所以就必须对店里所有种类手机的功能以及优缺点有所了解，这样才能更好的伟顾客介绍个款手机。所以，没事的时候多玩玩手机，这样才能有所了解。

记忆：面对几百台手机，不仅得为顾客介绍，而且还得记住各台手机的机型、特殊功能、语音王、是否为智能、是否有存货、是否单电、是否有礼品相送以及待机时间是多长等等。更重要的是记住该手机的上价，要不然还得赔钱，还有手机盒在哪也得记住，要不然卖手机了，找不到盒子，即将成功的生意落空了——白搭。

耐心：作为业务员要有足够的耐心是必须的，因为我们服务的对象是老百姓，大多人不能娴熟的使用手机，而对于很多以苦力为生的老百姓来说买手机就想买个用的住的，但又不想多花钱，现在的手机虽说便宜，但是很多都用不住，手机越便宜说明质量越不好或是山寨货越多。很多人不会用手机，这就得我们慢慢地教他们用，所以，我们的有足够的耐心。还有，手机卖出去了，但是出了点点问题，而这不是手机质量的问题，很多人来了要求换，没办法，只好耐心的解释直到顾客满意为止。所以说，耐心是一个业务员必须具备的。

态度：作为一个业务员态度一定要端正，不管你对这个顾客多么的反感，你是为赚钱，给顾客一个好态度，和气生财嘛。这样让顾客也感觉这人不错，更信赖你、信赖商品的质量。所以我们应该有一个好的态度。

培训篇：

通过一段时间的实践，我得到了亿通智能手机总部的培训，让我对销售更加自信。如下：

t900是亿通推出的5个第一智能手机，1g高速主频cpu、4.3英寸全视角大屏、安卓4.0操作系统、4g-rom大内存、2000mah大电池超薄智能机，且配有4个颜色，可供各个年龄段的消费者选择。适合城市中等收入或喜欢尝鲜的时尚、潮流人群。

卖点一：安卓4.0操作系统

讲解重点：与安卓2.3系统对比，突出4.0系统的优势

说辞：我们这款手机采用的是目前最新的安卓4.0操作系统，不论反应速度或者用户操作界面都比安卓2.3系统的更酷、更炫。

说辞：我们这款手机是1g的cpu，它可以满足您对手机的几乎任务要求，不论是您用它来3d游戏，还是看高清的电影，1g主频的高速处理器都可以获得非常急速的运行体验。

**在公司的实践报告篇二**

中午的时候，作为离职前的最后一次聚餐，我的直属领导建军哥请我们吃了一顿饭，也是作为最后的送行吧。在这一个月的实习里，虽然每天主要和凡哥一起工作，但是和建军哥也有不少的接触，他是一个很不错的领导，脾气很好，平时经常和我们在一起开玩笑，有很高的亲和力。最喜欢他思想的细微缜密，再做每一件事情之前都是经过深思熟虑的，以致几乎所有的工作都很完美，这是很值得我学习的，凡事要讲究“三思而后行”，或许只有这样我们才能减少失败的几率，误入歧途。

一直拼搏进取所秉承的真理，我们是青年，应该花费更多的时间来体验人生，经历之前从未经历过的事情，在经历中不断地获得成长，不断的体会人生。经历更多我们才能更多的观察世间百态，学习到更多的经验，与同龄人相比我们已经站在了一个更高的起跑线上，在这个激烈竞争的时代，面对求职我们会有更多炫耀的资本，或许在若干年后，面对自己的子孙后代，我可以很自豪的向他们讲述自己年轻时候的光辉事迹。

俗话说得好:在小企业中学做事，在大企业中学做人。联想是中国的民族品牌，也是世界500强企业，我们应时刻以祖国有这样的大公司而自豪。一个月的实习中，不仅在这个领域中学到了知识，也更多地感受到了它的企业文化。心中时刻谨记：想清楚再承诺，承诺就要兑现，公司利益至上，每一天每一年我们都在进步，敢为天下先！---联想5p文化时刻的指导着我们前行。

**在公司的实践报告篇三**

再过一年的现在，我们就可以开始面向社会了，我们将面临实习分配的情况，在实习单位招我之前，我希望自己可以找到一个工作来锻炼自己，也来检验一下自己一年所学的成果怀着忐忑不安的心情，我找到了一个电工方面的工作。

工作不是很多，但是却是很杂，而且，在这个工厂实习之后，我体会到自己的职业是多么需要人们敬畏的，电工的工作是需要很细心的，是需要人们付出很大的耐心的，也是要对很多人的生命负责的。

在这次的实践中，我体会到了：

1、电气操作人员严格执行电工安全操作规程，对电气设备工具要进行定期检查和试验，凡不合格的电气设备、工具要停止使用。

2、电工人员严禁带电操作，线路上禁止带负荷接线，正确使用电工器具。

3、电气设备的金属外壳必须做接地或接零保护，在总箱、开关箱内必须安装漏电保护器实行两级漏保护。

4、电气设备所用保险丝，禁止用其金属丝代替，并且需与设备容量匹配。

5、施工现场内严禁使用塑料线，所用绝缘导线型号及截面必须符合临电设计。

6、电工必须持证上岗，操作时必须穿戴好各种绝缘防护用品，不得违章操作。

7、当发生电气火灾时应立即切断电源，用干砂灭火或用干粉灭火，严禁使用导电的灭火剂灭火。

8、凡移动式照明，必须采用安全电压。

9、施工现场临时用电施工，必须遵守施工组织设计和安全操作规程。

这些都是我刚刚进到那个单位的时候，我的师傅教我的，都是一些基本的电工安全技术，同时这也是我们要知道的知识中最简单的部分，师傅说了，做电工的应该要以“安全第一”为原则，安全就是电工们要做的最基本也是最简单的事情。

在这个暑假，我虽然看似少了很多游玩的时间，少了很多休息的时间，可是，我却觉得这个暑假是我觉得最有意义的一个假期，因为我不仅学到了很多书本上没办法学到的事情，而且，我提早的接触到了我的专业以后毕业要从事的事情，我觉得很充实，我也在这个锻炼中学到了很多，比如和师傅的相处方式，和同事们的交谈，让我提早的接触到了这个社会，我真的很开心这个暑假的实践活动。

**在公司的实践报告篇四**

20xx年x月x日-x月x日

xx

今年暑假，我利用假期参加了有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践是我收获不少，是我明白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，这门艺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。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，你要听取、耐心、虚心地接受。 在社会中要有自信在社会中要克服自己胆怯的心态，战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

江苏苏林园林工程有限公司所公司成立于xx年，位于全国著名的“虞姬故里，花乡沭阳”，自公司创办以来，锐意改革、积极进取，得到了全方位的发展。公司xx年被宿迁市沭阳县工商局授予“重合同、守信用”企业，xx年被沭阳县人民政府评为“诚信花木企业”、被沭阳县花木产业规划管理办公室、县花卉协会授予“十佳花木大户”称号，xx年获得了“aaa级资信等级证书”并通过了“iso9001：xx质量体系”资格认证，xx年度被沭阳县建设局授予园林绿化工作先进集体、被沭阳县园林市政管理处授予xx年度园林绿化先进单位，xx年被沭阳县人民政府授予“重点工程建设优秀施工企业”。我公司是专业从事苗木培育、园林绿化项目施工贰级资质企业。本公司始终坚持以市场需求为观点，研究园林、花木发展方向，坚持以科技进步为动力、以求实诚信为根本。

社会实践接近尾声，但这段记忆，我一定会永远记住。我想，这段时间里所学到的知识，我一定会受益终身!

**在公司的实践报告篇五**

长春市xxxxx是一支具有专业水准、营运规范化的综合性演艺团队机构，公司自20xx年9月1日成立至今，主要从事:大型赛事承接承办，展览展示服务;市场信息调研;设计、制作、代理、发布各类广告;企业文化发展、营销策划;企业管理及形象策划等。xx年，xx正式走向市场，凭借超前的经营理念，先进的市场运作机制,利用自己独特的资源配置，开放进取的市场营销观念，雄厚的人才积累，旨在每个项目的运作都要为顾客创造价值，并充分发挥团队中每个人的才智和能力，以专业、优良的服务赢得客户的信赖。成为长春演绎文化行业的后起之秀。

xx秉承品味高雅、制作精良的优秀品质，并率先在当地实行签约制,此举对整个演艺文化行业今后的发展奠定了结实的基础。公司主创团队均为业内各个领域资深人士，同时拥有各类表演精英、专业模特、礼仪小姐在内的上千名优秀艺员，是山西演艺行业最具发展潜力的专业演艺传媒机构之一。

在社会各界的关心支持下，美丽家族在各个领域优秀人才的引领下整理出一套科学有效的管理营销体系，该公司始终秉承和不断追求卓越的经营理念，踏实有效的实战经验和广泛的演艺经纪资源成为山西演艺新文化的缔造者。

从xxxx年12月17日到xxxx年1月29日我在长春市xxxx文化传媒有限公司的策划部进行了将近六周的实习。在实习期间，我学到了很多东西，同时，也发现了自身的不足之处，这些收获将会使我终身受益。在此，感谢长春市xxxx文化传媒有限公司给我提供这次宝贵的实习机会，感谢我们部门的韩经理给我的指导和帮助。现在，我把实习情况简单的总结一下。第一周：刚进公司的前三天韩经理给我安排的工作是希望我结合之前的工作经验再花些时间细致深入的领悟广告、公关、传播、媒介、会展这些活动的真正意义和策划重点。接下来的三天公司给我们这六位实习生安排了丰富多彩的理论、实践和礼仪的培训以及系统的考核，这段时间虽然枯燥，但是对我的专业知识的增长有了很大的提高。

第二周：作为新员工的我这周还是在走着新员工要走的路。了解企业的发展，学习企业文化，熟悉文化传媒行业的规则，领悟有关文化传媒行业的发展之道，掌握公关活动策划文案展开工作所需要的理论指导，这段时间我也确实学习到了不少东西，我明白了看似简单的活动背后需要很多环节的支持，每一个步骤想不到都会影响到活动的顺利进行。接着韩经理在这周末给我安排参与了为期五天的“长春市首届现代国际家具博览会”大型活动的策划。因为是较为简单的开篇之作，所以我完成的还算圆满。

第三周：这一周刚开始韩经理就找到我说这次博览会的文艺演出方面演员出了很大的问题，他希望我可以接手这个部分。说实话，我倒是很喜欢做这方面的策划，做起来也是非常的得心应手的。于是我先参照了一下之前商家共同研讨出来的关于本次博览会所要突出的主流理念，然后策划了一场包含很多艺术表现形式的文艺表演。之后还做了一些善后的工作。这场活动做得还算精彩，得到了领导的很多赞扬。本周末我接手了自己的第二个活动的策划，这是一个关于长春市小店区坞城南路的青年国际公馆进行活动宣传的活动。第四周：这周我几乎都是在忙青年国际公馆的策划。和该家公司的周经理细致洽谈了活动的细节后，又考虑到漫天而飞的房地产公司广告和圣诞节活动的多样性，我就结合了当前最流行的相亲联谊活动策划了在25日下午三点在青年国际公馆售楼部举办圣诞联谊的活动，已达到让准业主们提前认识，同时也让更多的人深入的了解项目，了解公司的目的。期间还参与了公司安排的我们所有的实习员工去做关于大众对于文化传媒认知和喜爱程度的市场调查。

第五周：因为身体不舒服，第一天我几乎没有做什么工作。等到恢复好的时候韩经理又给我安排了帮助同事补充策划大家耳熟能详的上岛咖啡(解放店)的小型圣诞节活动，我结合了林领班的建议设计了两个既不影响客人而又对他们有益的活动。接着公司给我安排了让我整理公司内部文件存档的工作。看似清闲，其实工作量真的很大，幸好有两位同事主动帮忙，为我减轻了不少压力，特别感谢我的同事。本周末韩经理安排我再做一个关于元旦节活动的策划，为自己的实习交一份满意的答卷。这次要做的是王府井百货长春店xxxx元旦节推广方案的初稿，这次韩经理要求我独立完成，希望我四天之内可以完成，这可是个大项目，我深感压力。

第六周：这周一开始我就结合了公司之前的正规活动策划方案的格式，从活动的主题、活动主旨、活动时间、活动内容等方面着手写自己的策划书初稿。实习工作也正式进入尾声。

在整个实习过程中，我得到了很大程度的锻炼，在这段时间我学会了不少东西。无论是在理论还是实践上，我得到了很多在学校里得不到的宝贵经验，我想这对我以后的正式工作所起到的作用是很大的。

在这短暂的六周实习生活中，我深深感受到了长春市xxxx文化传媒有限公司的文化氛围，从中也领悟到了许多东西。我发现公司里很多人不是传媒专业出身，很多理工科的毕业生做这一行比文科生甚至都要优秀，公司的高层领导也很少是专业出身。这说明了做这一行不一定非得传媒专业或者文科专业的人才能做好。

同时，长春市xxxx文化传媒有限公司作为一个市场运营单位，这就需要使部门划分明确，人员职责到位，要有管理部门、服务部门与营运部门。公关活动策划文案只是生产部门中的成员，需要比较专业的知识，但是社会知识与经验显得尤为重要。由于部门庞杂，要想在公司做好工作就必须知识结构全面，所以对人才的要求也是综合型人才，即既要文化传媒的专业知识，又要会管理策划与营销，只有这样，才能无论做什么工作都得心应手。

在长春市xxxx文化传媒有限公司的策划部里我学到了很多东西，知道了怎样做好一个活动的策划。最重要的就是策划书必须有质量的保证。这可以分为三个方面：第一，就是其内容必须符合文化传媒活动的定义，即要努力做一件有意义的活动。面对一个新的活动首先要考虑他是要做一个什么样性质的活动。第二，必须从大局出发写活动的策划书。即这样的活动做出来会有什么样的影响，其中影响包括积极的和不积极的。第三，必须要有所创新。现在的文化传媒无论从形式上还是内容上需要全新的拓展，似乎再有创新突破很难，其实不然。还是有很多突破点的。

四十天的实习生活很快就结束了，在这段时间，我的感慨还是很多的。身为一名在校大学生，当你走进社会时你才会发现你大学里所学的知识对于你工作的应用还是很重要的，最起码起到了理论铺垫。但是我们也必须意识到，就算理论学习的再好，而实际应用中却有太多的可变因素，工商管理并不是只是完全的依靠理论，还有很多人情、技术、经验的元素掺杂在其中。做好管理是一门很深的学问，所以，我们还需要时间和社会更多的磨练。

实习期间我还扩大了交际圈，结识了很多朋友，也渐渐地发现了自己的哪些性格特征对于自己开展工作时的劣势，并予以了很好的修正。这短时间里我认识了一些良师益友，不管是从领导还是同事那里，我都学习到了很多东西。领导多次的表扬和同事的鼓励都让我觉得有所获得。我想，我会好好珍惜这段时间里的一切的。很高兴，我在实习期间表现得还算是正常，我已经可以很好地调整自己的位置，摆脱以前自己支配队员的习惯，适应他人的派遣。

我还认为自己的心态也得到了历练。从校园走进社会的日子，我已经学会如何处理自己在全新环境的应变。可以说，我学会了如何让自己在新的环境中生存。众所周知，现在的生活压力很大，工作压力带来很多负面影响，但是这是每个人都要面对的，该躲也躲不了的。因此，我们要积极面对工作、生活给我们的改变。工作时要有工作的状态，生活中要有生活状态，但愿毕业后的我可以积极面对自己的工作生活。

开学在即，在大学生活的最后一段时间，我将继续在学校完成我的毕业事宜，我一定要充分利用好最后的时机，多与老师沟通交流，不浪费一切可利用资源。在毕业前做好职业生涯规划，给自己明确近期工作，为未来的发展做好准备。计划要从自身实际出发，点滴务实，时间合理，方向明确。

总之，我在这次实习中学到了很多东西，能够让我受益一生。我在实习中发现自己的不足，都会在以后的学习工作中努力加以改正，使自己更适应工商管理工作的需要。

**在公司的实践报告篇六**

实习地点：武山金鑫商贸责任有限公司

实习目的：实习，即在实践中学习。通过实习，我逐渐掌握怎样把学校教给我的理论知识恰当的运用到实际工作中，让我慢慢褪去学生的浮躁与稚嫩，真正的接触这个社会，渐渐的融入这个社会，实现我迈向社会独立成长的第一步。

一、实习单位及岗位介绍

从12月15号开始，我来到武山金鑫商贸责任有限公司开始正式实习。武山金鑫商贸责任有限公司属于私营企业，注册资本一百万元人民币，主要经营批发零售金属材料,木材,建筑材料,装潢材料等。

我的工作主要是熟悉公司产品，学习各种产品的使用和简单障碍处理，向客户详细介绍产品内容，出门联系业务等等。在这两个月的实习中，我通过各种方式，初步了解公司销售岗位的具体业务知识，拓展了自己的视野。

二.实习内容和过程

刚开始进入公司实习，我什么也不懂，所以，我从公司的背景、产品、企业文化等方面入手，了解我即将从事的工作和必要的知识。同时，我积极跟同事进行沟通，从交谈中学到知识，了解工作内容。同事们都很热心，很照顾我，渐渐的，我开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。不要小看了这些活，虽然说起来很简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。对于工作的初始，我简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考。

慢慢地，我开始逐渐进入工作状态，独立地做自己力所能及的事，做一个真正的员工做的事情，完成自己职位上该做的事。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使是再简单的事情，我也都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。这给我的启发是，在工作中要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。同时，要发扬团队精神，学会合作。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

随着我对公司业务的不断熟悉，经理觉得我可以独立完成工作，我便开始独立接触钢材销售业务。公司知道对于这份工作，我是一个初出茅庐的新手，所以刚开始让我做的工作，主要是通过电话跟客户沟通交流，向顾客介绍公司产品。 一开始进行电话销售，我一直需要看着材料才能打电话向客户告知信息，介绍产品。之后，我觉得如果这些信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，加上一遍遍的打电话过程中的强化记忆，慢慢的，我对公司的产品及其性能了然于胸。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话会特别的多，似乎大家都想在周末前做完工作的事情，等到放假的时候可以安心的休息。我是个新手，电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。团结合作，果然让我的工作好做了很多，进步也很快。

经过一个月的锻炼，发现自己的能力在不断的增长，对销售这一行也有了更深的了解和认识。随着电话沟通越来越多，我对产品越来越了解，我开始登门拜访，跟客户面谈。记得首次与客户面谈比较紧张，也不大顺利，对产品的介绍磕磕碰碰，尽管这些知识已经熟烂于心，但是因为紧张，我的表现并不流畅，幸亏还有同事跟我一起，才给我解决了尴尬的局面。不过有了第一次经历之后，我进步了不少，胆子越来越大，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。我第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我也就实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做，告诉自己，只要用心，就能做得更好，有志者事竟成。

随着拜访的客户越来越多，见识了形形色色的顾客之后，即使面对经验比我丰富、阅历比我深的多的客户，我也能够通过简练清晰的表述使对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣，从而顺利的完成业务。我对钢材销售的业务已经很熟悉了，为了增加我的实习见识，经理开始引导我对一些新的业务进行了解， 同事们在旁边给予了我许多认识上的帮助，让我更好更快地熟悉这些新鲜事物。而许多新业务，我之前从没听说更别说接触过，因此，学习的进度比较慢。面对这种情况，我甚是懊恼，担心自己给整个公司团队拖后腿。然而事实上，经理并没有怪我,而是善解人意地在旁边给予亲切地指导，让我有一种深深地亲切感，重新激发了我的自信心。之后的工作中，我不断的巩固之前熟知的业务，同时加大工作量，开始更多地与客户面对面的交流，力争在业务量上取得好成绩。有付出就有回报，为此我得到了公司领导的一致好评，这更给了我一定要保持这种良好的势头的动力。

三.实习总结与体会

在本次实习过程中，我得到很大的锻炼和提升。一份工作，一开始要做的便是“多看，多问，多观察，多思考”。面对工作中的问题，要发扬自主思考问题的能力，自觉努力地去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。同时，要发扬团队精神，学会合作。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。电话销售给我的帮助很大，很大的锻炼了我的表达能力与待人接物的能力。在登门拜访客户的过程中，从开始的紧张、结巴到后来的挥洒自如、沉稳镇定，我认识到：人往往都是这样，没有经历过的事情，永远都不知道它到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，就像“小马过河”的故事一样。很多事情，不管它是怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作，准备充分，不要打没把握之战。准备充分之后，就不要害怕失败，勇敢的用心去做好就行。尽自己最大的努力，等到熟练了，那么成功就是水到渠成的事情。而对于新业务的学习，也让我对工作有了更深刻的认识，终身学习的确很必要。每个人对新鲜事物的态度不同，但是，一旦决定了要去了解并认识它，那么就必须付出十二分的努力，力求把事情做到最好，交给自己和他人一份满意的答卷。在遇到困难和问题的时候，不要气馁，要鼓起勇气，用自己的聪明才智去解决；而且，身边的同事、领导大多数还是很友好的，可以向他们寻求一些业务上的帮助，事半功倍。当然，我知道自己需要学习的东西还很多，包括为人处事以及更好地处理人际关系，还有就是怎样提高办事效率，怎样做到机敏果敢、灵活地应对客户提出的各种要求等等。在以后的工作中，我要不断的在这些方面加强学习与实践，为以后的学习工作做准备。

两个半月的时间，虽然短，学到的东西却很多。如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通、更好的完成既定的任务。今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。我很庆幸也非常感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让我对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

**在公司的实践报告篇七**

暑假结束之后，我就要是大四的学生了。在大学的最后一个暑假，我想参加到社会实践中来，毕竟这是最后一次机会了，我不能够错过，我应该在最后的暑假进行一次很好的锻炼，让自己在最后的大学一年得到更好的能力。今年暑假，我就在这种思想下，度过饿了我的暑假，我也参加了两个月的社会实践。

时间飞逝，还有一年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次学校给了我们一个很好的实习锻炼机会，就是让我们在暑假期间去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅们学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。 这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下感想：

一、要确立明确的目标，并端正自己的态度。平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

二、要有坚持不懈的精神。作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

三、要勤劳，任劳任怨。我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

四、要虚心学习，不耻下问。在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。 同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

**在公司的实践报告篇八**

暑假的到来让我欣喜若狂，终于可以有充足的时间做自己想做的事情，还可以到社会中通过实践锻炼提高自己的能力，对于除了学校学习以外的社会上的事情有一个更加深入、清晰的了解，也算是为未来的工作积累经验。

我们大学生已走过的人生旅途大都是在学校中度过的，因而对外界的了解都是很肤浅的。我们不能等到走出校门后再去深入地了解社会，如果我们带着僵硬的书本知识走向社会，必定四处碰壁，耽搁我们大好的青春年华。大学期间进工厂生产实习以及接触社会是很必要的。只有我们对实际的东西有较为深刻的了解，才能更有意识地在大学期间多学一些对社会有用的东西，从而我们走出社会后才能更快地适应社会，更好地实现自我价值。

在家休息了一段时间之后，高中同学找到我，说她爸给她找个食品厂，让她去那实习去，问问我去不去，因为自己还没有着手去找实践的单位，便欣然答应了。想着去了解一下跟自己生活息息相关的食品加工，也是个不错的实践内容。和朋友前去了解，与接待我们的人力资源部的负责人详谈了一下我们的工作安排，得知他们非常欢迎大学生到他们公司来做假期实习，但是要和其他员工一样遵守公司的规章制度，要统一配备制服。至于要在这里工作到什么时候，何时开始工作都由我们自行决定。

我们领取了制服、大体了解了我们的工作之后，我们决定与7月27号开始正式工作。通过上网查阅以及与这里的老员工的交流中了解到临沂市鲁蒙食品有限公司是创建于1995的大型食品加工企业，是临沂市农业产业化的重点龙头企业，公司现有固定资产1.5个亿，年总销售收入2.26亿元。现公司主要经营有果蔬脱水、速冻和保鲜等以农副产品深加工为主；特别是公司在以基地原料生产的脱水蒜片，连续获得康师傅、李锦记、亨氏等大型国际化集团公司的认可。而我们被安排工作的车间主要负责的就是为康师傅方便面提供果蔬调料包的生产、封装、以及装件。而具体我被安排在封装流水线上检查调料包的封装情况。

长很多。在这个食品厂里，每一个人的分工都非常明确，各司其职，井井有条。

经历了这20多天的实习，使我更清楚地认识到：在科学技术日益变革的今天，生产的速度和质量是何等的重要，时间就是生命，机器在和时间赛跑，我们也和时间赛跑，我们都应该把握现有的时间，增强时间观念。只有用好时间、合理安排时间，才能更好地实现自己的人生价值，为社会奉献一份力量。

实习体会与总结

这次生产实习，通过各种不同工序的学习与操作，对食品企业的生产与管理有了一个比较全方位的了解，获益匪浅。

一、具有良好的业务能力是基础。我深切体会到，在工作岗位上，有着良好的业务能力是一种重要的基础能力，而理论学习是业务实践的基础，因此，对于我们这些在校的大学生，掌握好牢固的专业知识就显得尤其重要了。还有一点就是在进行循环重复的工作中，不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。

二、进一步接近社会，接近企业。我比较清楚了解公司企业的运转情况，更加明白效益是公司、企业追求的目标；更是公司、企业立足于社会、与他人竞争的本钱。要创造最大的效益，务必降低人力资源、生产成本努力提高其科技含量。欢乐家食品公司的新旧杀菌生产设备生产能力的对比，其道理便可略见一斑。

三、掌握了一定的管理营运理念。无歧视的基础上，合理地以员工平等条款为基础进行招募、培训、提升人才等，构建一支强而有力的管理队伍，才能保障公司的健康正常运转。欢乐家食品厂方面在高层次上基本不惜重金，多渠道挖掘人才到其门下，促进了其企业的蓬勃发展。若能引进更多些中层次人才，那将是虎上添翼。

四、比较准确了解了当前食品行业的发展现状与食品质量安全状况。现在人们的生活水平不断提高了，对于吃的方面不在只是追求吃得饱就行了，而是关心怎样才能吃得安心与放心，也就是说更多地关心食品的质量与安全。所以如何在食品生产中就能从始至终都能按照严格的卫生规范来加工，和如何在生产中就能控制住这些对人体产生危害的因素，那就可需要我们这班人才的了。

8月20号，食品厂的实习顺利完成了，但是实习中所见所闻所学所感必将更好地指导我今后人生的发展，非常感谢鲁蒙食品有限公司给我提供了这么一个锻炼的平台。总而言之，这次实习不但增强了我的实际动手操作能力，也让我学到了许多实际的工作经验与知识，使我对未来更加充满了信心与勇气。

**在公司的实践报告篇九**

广告传媒有限公司

广告传媒有限公司策划部

暑假期间，我在陕西省宝鸡市宝鸡日报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。

《宝鸡日报》是中共宝鸡市委机关报，陕西一一级报纸。xx年，宝鸡日报开通了数字报，报纸广告收入近年来一直居于陕西地市级报纸前列。宝鸡日报共12版，分为两部分，包括宝鸡日报和宝鸡日报新闻晨刊。宝鸡日报共有四版，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。宝鸡日报新闻晨刊共八版，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。

宝鸡日报是宝鸡市唯一的综合性报纸。他不仅有宝鸡日报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。

宝鸡日报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。

实习中，策划部王商君老师给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

1.我还参加了宝鸡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。

2.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。

3.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。

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。

**在公司的实践报告篇十**

xxxx年7月，我真的进了人生第一个实践课。通过我的\'努力，我参加了\*\*防水保温建筑公司的实际工作，完成了我的社会实践工作。

我的主要工作是负责建筑公司的建材进出口登记。看似简单，但实际上需要大量的工作经验和积累的教训，更重要的是细心和耐心。为了做好这份工作，不让自己失望，我让项目经理给我做了一个简单的入职培训，项目经理给我讲了很多关于施工和安全的经验。随着经验的积累，我的工作能力提高了很多，可以说是对我很大的帮助。每当一卡车的材料被运进来并登记时，当一天的工作结束时，我的自信心几乎得到了增强。

业余时间，我真的进入了工人的生活。记得上班第一天，我不怎么说话，和工地上的工人无话可说。暑假工作的第一天，以我的激情和疑惑结束。慢慢地，我发现，工人们虽然辛苦，但也能吃苦耐劳，自娱自乐。我从他们身上学到了很多。人不能总是靠父母当公主。他们应该学会自力更生，必须经过训练，才能珍惜现有的幸福生活。

但是有时候，你做的不好，老板会批评你。夏天天气很热，工地条件和伙食都不是很好。好几次想退出，但都坚持认真做事。本来坚持下去，生活就可以更充实。原文“自力更生”挑战和乐趣并存。我可以向你保证，我可以过上比以前更好更充实的生活！

在我的工作生活中，我也明白在施工现场的管理中，责备下属是必然的。责备也应该以适当的方式进行，不仅是为了与工人交往，也是为了维护自己的尊严。虽然这是真的，但也给了我宝贵的一课。让我明白了，别人批评你或者听别人的意见，你一定要冷静。只有这样，你才能表现出你在真诚地听他说话。虽然很难被批评，但是要明确你是真的接受他们的批评。因为只有这样，我们才能从失败中吸取教训，为未来的成功铺平道路。我们应该学会从跌倒的地方爬起来。这是我应该做的。

也从工作中学会了人际交往和与人打交道的技巧。在人际交往中，我能看到自己的价值。人往往很执着，但如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交到很多朋友。对待朋友不要斤斤计较，不要强迫对方付出和你一样的真情实感，要知道付出比得到更享受。无论做什么都要有主动性和积极性，对成功有信心，学会和周围的人沟通，关心别人，支持别人。在工作期间，懂得与人相处是我们的主旋律，这就要求我们在礼仪和语言上赢得他人的信任和良好关系。首先，诚信是一个永恒的主题。当一个人失去了别人对公司的信任，他就很难做任何事情。同时，同龄人之间的交流尤为重要。你学一点，他学一点，你在休息时间说一句话，他说一句话，我说一句话，大家在这次交流讨论中都学到了一些东西。这里必须强调的是，你永远不要卷入公司的人事斗争。有的人从一开始就和公司里的一些人相处的很好，像哥们一样。因为太有可能了，他会告诉你别人的错误甚至私事。这个时候，请注意不要把自己混进去。

并且乐于助人。实习期间，有同事帮了我很多。有时候不是我自找的，他们也主动帮我，让我感动。所以在我正常的工作或者生活中，我也会主动去帮助别人，这样不仅能帮助别人解决困难，还能得到快乐和满足。

实践是大学必须要经历的一个阶段，但是在实践过程中用什么心态去对待，真的很重要。第一，要面对现实社会，工作很辛苦。其次，我们的工资很低，在不同的公司受到不同的待遇。虽然我们做同样的工作，甚至累了，但我们得到的工资却更低。所以一定要抱着学习的态度，公司赚钱，我们学东西。另外，社会就是这样，劳动和报酬不一定平等公平。只有认识到这一点，我们才能以正确的态度对待实习，积极主动、负责任地完成任务。

有喜怒哀乐，工作日有喜怒哀乐。也许这就是工作生活的全部。我不知道有多少劳动人民有过这样的感受，但总的来说，这份工作生活是我人生中走向社会的重要一步，值得铭记。

在我即将离开的时候，我向所有在工作中帮助过我的人道别，同时也得到他们的祝福。我想我会努力学习，为我的未来而奋斗！

现在想想，暑假打工收获不少。我所学到的关于生活的东西，是我在学校里无法理解的，可以算是我的财富。如今，大学生在人才市场上一无是处。热销商品”在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。因此，大学生不仅要有理论知识，还要积累工作经验。很简单。如果你应聘的是同等学历的工作，公司当然会更看重个人的相关工作经验。就业环境不容乐观，竞争形式日趋激烈，面对焦虑和压力，像我这样的大学生选择暑期打工。虽然暑期实习只有几天，但在这段时间里，我们可以体验到艰苦的工作，锻炼意志品质，积累一些社会经验和工作经验。这些经历是一个大学生所拥有的。无形资产”，真的到了关键时刻，他们的作用就会显露出来。

我从这种社会实践中受益匪浅。俗话说千里之行始于足下，最基础的业务在书本上是看不透的，所以基础实践尤为重要，尤其是目前就业形势反映出来的高级技师的就业机会远远大于本科生。就是因为他们动手能力比本科生强。从这次实践中，我意识到，如果我们把大学里学到的知识和更多的实践结合起来，用实践检验真理，让一个本科生能够有很强的处理基础实践和系统专业知识的能力，这就是我们学习和实践的目的和意义。

大学生除了学习书籍，还需要参加社会实践。因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只念圣贤”人不是现代社会需要的人才。大学生应该在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力。通过参加一些实践活动巩固学到的理论，增加一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化为实际能力，要靠实践经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和瞬息万变的社会，我认为大学生应该转变观念，不要简单地把暑期工作作为赚钱或积累社会经验的手段，更重要的是，抓住机会培养自己的创业和社会实践能力。如今，招聘单位越来越重视大学生的实践动手能力和与人交流的能力。

作为一个大学生，只要能负担得起，就要抓住一切机会，正确衡量自己，发挥自己的长处，让自己在步入社会后尽快走上正轨。在这个暑假的工作中，我学会了理论和实践相结合的重要性，收获了很多，极大地启发了我以后的生活和学习。这份兼职既是开始，也是起点。相信这个起点会促使我步入社会，慢慢成熟。

**在公司的实践报告篇十一**

根据学校对本科生的毕业实习要求，我在镇江邮政广告公司进行了为期六周的毕业实习。目的是：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;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。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参与到具体的工作中。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。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。

本人于20xx年2月14日至3月23日进行了为期六周的实习。

镇江邮政局邮政广告公司(函件局)为国家二级资质广告公司,现有员工30多人,是镇江规模较大的广告公司,广告作品多次在省市广告展上获奖。公司服务对象主要为镇江市政府、各大银行、各大工业企业提供服务。

了解公司的背景及情况，工作流程，帮助实施基本的制作，采用用photoshop和coreldraw软件模仿教程做一些简单的图片，后期承担部分行政文员工作。

由于地理条件等各方面的便利，我选择了镇江邮政广告公司参与实习，虽然与我本专业并不完全对口，具有一定的挑战性，但是基于自己的兴趣爱好，参与这样的工作可以学到更多，自己各方面的能力也能得到很好的锻炼。选择一个自己能够投入真心的工作才能做得令自己满意，这也是我对自己的一个基本的要求。

站在面前的就是那个向往已久的社会，最初改变角色的不适应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，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考虑，我和大家一样，满怀激情的走进了这家广告公司。因为以前从未接触过广告方面的事情，因此对于这次能在这里实习，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里尽快的适应这里的一切。

当然通过投递简历能得到这个珍贵的实习机会使我感到非常的荣幸，但这也意味着我得从基础做起，一切都得慢慢学习，我对这样的要求并不觉得吃惊，因为在大学期间我们致力于理论的学习，走进社会无论专业对口与否都会有种不适应的感觉，这里需要我们注意与各种不同文化生活背景的人打交道，处理各种繁琐的事情，灵活的面对各种突发情况……刚进入公司全新的环境对我们这些没有社会经验的小青年无疑是具有很大的冲击力的，谁能更快的接受环境的改变并做出适应才是强者，我们在自己的象牙塔中待得时间太长了，选择工作选择走向社会是人生中的一大转折，也是能够成长为一个有用之人的一个际遇。对于我而言，刚刚考研结束，由于结果并不甚理想，然后步入工作大军之中更会有一种挫败感，在工作中及时调试自己的心态以更好的适应变化显得尤为重要。因而可以说心理学的知识只要跟人有关在任何地方都能都到应用。

由于我们对于公司的背景不是十分了解，公司对我们实习生进行了内部培训，让我们对公司有了最基本的认识，了解了公司的概况、发展历程、企业精神、媒体优势等等。对我对公司的核心价值也有了初步了解：诚实、责任、服务、绩效是本公司人对每一个广告主做出的承诺。公司以其特有的“覆盖面广、创新互补、效果佳、长时性、强制性传播、高性价比”的优势;以“亲善、大众和活力”的品牌个性，全效连接着买卖双方，链接着城市的每一个消费场所。卖动传媒，以其独特的传媒模式，一改传统媒体在传播过程中信息的大量损耗，无可替代的成为在封闭空间唯一性，无干扰的强化传播媒体平台。

简而言之整个公司分为三个部门设计部，业务部与制作部，与公司的工作流程基本一致，此外人事行政协调处理各种事务，使得公司能以流畅的程序运作下去。设计部专业性要求会比较高，虽然我诣在发展自己在这方面的能力，但是正如经理所说，我还是得从基础做起，为将来的发展做好奠基，掌握做基础的工作要求才可能有长足的发展。另外业务部关乎公司兴衰成败，对工作人员的社会经验要求很高，在这样一个部门对任何人都是极大地挑战，如果设计部偏向于脑力劳动，制作部偏向于体力劳动，那业务部兼具两者的特点，这样的工作是非常值得任何一位员工去好好学习的。当然工作之余，实习生活更是丰富多彩。比如和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在下班的路上漫步，总是那么的惬意，当然最最令我难忘的是那次与师傅去见客户，让我更深刻的知道，做营销也好，做其他工作也好，有一些东西是相通的，通过和师傅的交谈，也使我不再盲目，冷静地思考了自己的将来，明白了自己的道路，自己的追求。

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。每天早上都要很早起床，上班，到下午四点才能回家。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。

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，避免学生时期的松散习惯。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，“见到客户的时候一定不要害怕，要自信的微笑”，这是我师傅告诉我的。“一个具备亮剑精神的人总有过人的胆略，敢于为别人所不敢为，视困难如草芥;一个具备亮剑精神的员工总能遵守命令，为了完成任务，哪怕失去生命也不退缩;而一个具备亮剑精神的组织总能精诚团结，斗志昂扬，无往而不胜。”遇到困难后不要逃避，而是要想办法怎样去解决它，我觉得，这种能力是很重要的。

以上就是我通过这次实习所感受到的，人际交往中的沟通与合作尤为重要，对于个人而言则需要着重提高实干精神，增强耐心，这些虽然在学习生活中也有所涉及，但是只有在工作才能能让人得到最真切的体会，不仅如此在这样的工作中才能让人明白自己的兴趣所在，明白自己的努力方向。关于此次的实习有太多的体会，一言以蔽之，脚踏实地，不怕吃苦，磨砺耐心，讲究实干，并且要对未来抱有乐观的态度，在日常生活学习中积累人生智慧，使我们的活动更有效，实现自己的价值。

**在公司的实践报告篇十二**

暑期社会实践报告撰写人：

报告撰写时间：201x年07月15日

201x年7月，华北电力大学校马列研究会(校mmd)根据省委宣

传部、省教育厅、团省委、省学联教育广大青年大学生在改革开放和现代化建设的伟大实践中牢固树立和认真落实全面、协调、可持续的科学发展观，引导大学生在实践中熏陶思想感情、充实精神生活、提高道德境界、增长知识才干的有关文件精神，结合我们学校的特色，在华北电力大学校团委的指导下组建了一支以强化社会责任感，宣讲科学发展观为主题的暑期社会实践高碑店分队。

一、实践地简介

高碑店市是经国务院批准的对外开放城市，位于河北省中部，地处北京、天津、保定三角腹地，总面积672平方公里，人口55万，是环京、津经济圈的主要市县之一。近几年来，高碑店市积极响应河北省三年大变样活动的号召，在实践科学发展观,促进经济发展，改善社会民生方面取得了巨大成就。南关村是新城镇的重点发展和扶持村之一，拥有人口13000多人，但农民收入较低，所以青壮年大都外出打工，留在村子里的主要是儿童、妇女和老人。

二、实践前期准备

1、我们分队受到校团委和系团总支老师的重视，队员们纷纷表示出对这次实践活动的极大热忱和决心。

2、我们向广大老师和同学征求意见，以使宣讲内容更加翔实具体，宣讲形式更加生动活泼。

3、制定了完备的宣讲计划。考虑到不同人群对科学发展观的认识水平不同，我们制定了几套宣讲方案，以满足对不同人群的宣讲要求。

5、联系报刊，网站等媒体进行宣传，扩大本次实践活动的影响力，让更多的人了解重视科学发展观。

三、实践日程

1、7月7日

一大早，我们一行人在校门口照了张合影后就出发了。大家都对接下来的行程充满了期待。经过一个多小时的车程，早上九点我们终于到达了高碑店市，大家徒步来到了高碑店市最大的市民广场世纪广场。

分好组后，我们就开始分头行动了。由于我们都身着统一的服装，在广场里比较显眼，很多市民看到我们都会主动上前来询问，得知我们是在校大学生来宣讲科学发展观，很多市民都自发聚集在一起，一边看着我们发给他们的材料，一边听着队员们的讲解，时而和我们探讨，发表他们自己的见解。在与他们的交谈中，我们发现，大多数人对科学发展观的认识还停留在较浅显的阶段，仅仅知道有科学发展观，而不知道它的深刻内涵和统领全社会发展的重要意义。

一个带着小男孩的三口之家给我们留下了深刻的印象，我们队员给他们讲解时，那个妈妈就一直在教育那个小男孩，等我们走了以后，发现那个阿姨还在跟那个小男孩讲解科学发展(大学生心理健康社会实践报告20xx)观的相关知识，大家都很高兴，不约而同说出了邓小平爷爷曾经讲过的一句话教育，要从娃娃抓起。

就在大家聚集在一起休息时，遇到了一位老爷爷，与其说我们对他宣讲科学发展观，倒不如说是听爷爷讲那过去的故事。这位老人是个退休的老干部，经历了中国从旧社会到新时代的转变，对我们宣讲的科学发展观很有感触，也很有发言权。老人对中国的历史和政治了解颇丰，讲起话来也头头是道，我们向他提到科学发展观时，他很认同，而且对科学发展观给予了很高的评价，特别提到了里面的以人为本。老人说到，以前生病都不敢去大医院看，看病难看病贵是个大包袱，现在政府以人为本，推行合作医疗，使他们看病的负担大大减轻。整个交谈中，老人都兴致很高，不时发出爽朗的大笑。我们这群年轻人都很受这位老爷爷的感染，对科学发展观也有了自己更深的认识。

2、7月8日

早上6点30分，我们10人吃过早饭，乘车来到河北省保定高碑店市新城镇南关村进行科学发展观的宣讲。等我们一到村口，就看到村长在村口迎接我们。

随后，我们到村长家与村长进行座谈。村长对我们到南关村开展科学发展观宣讲活动表示欢迎，同时表示愿意提供力所能及的支持和帮助。然后，村长向我们介绍了南关村的基本情况。最后，村长叮嘱我们在开展科学发展观宣讲活动时，一定要注意安全，同时，和村民交谈时最好采用通俗的语言，最好能和村民的生产生活实际相结合。带着村长的嘱托，我们在南关村开始了进村入户的科学发展观宣讲活动。科学文化素质较低，无法正确、全面地理解科学发展观的原理。另一方面，许多镇、村干部在宣讲和实践科学发展观时不能很好地和农村、农民的实际情况相结合。尤其是在以科学发展观为指导，努力增加农民收入方面，村民的感受不是很深。针对村民的疑问，我们力所能及的进行了回答和解释，同时一些普遍性或我们难于回答的问题我们也认真地记载下来，向有关部门反映。

中午13点，我们结束了进村入户开展科学发展观的宣讲活动。简单的吃过午饭后，重返村长家和他道别。对村长的大力支持和帮助我们表示了诚挚的感谢，同时我们也把在宣讲活动中了解的情况的记录的问题向村长反映。村长听了我们的介绍，非常高兴。他说这些情况和问题是我们在平时工作中很难掌握到的，这些问题的存在一方面反映了我们以前工作中的不足和缺陷，另一方面也为我们今后开展工作提供了参考，指明了方向。最后，村长表示热烈欢迎华北电力大学暑期社会实践队到南关村开展暑期社会实践活动，并表示南关村愿意建立华北电力大学暑期社会实践基地。

四、实践成果

1.参与实践的队员认真，全面、系统地学习了科学发展观的基本原理，了解了河北省、保定高碑店市实践科学发展观取得的辉煌成就及今后的发展方向。通过开展实践活动，队员进一步了解了城市市民、农民的生活情况，锻炼了我们的交际能力，使我们进一步了解了社会，了解了民情民意。

2.通过实践活动，保定高碑店市的许多市民，南关村的村民都对科学发展观的基本原理、对河北省、保定高碑店市实践科学发展观取得的辉煌成就及今后的发展方向有了进一步的了解。这有利于高碑店市民和城关村村民更好地理解中央和地方的方针、政策，配合党和政府开展工作，积极抓住发展机遇，实现社会和个人的共同发展。

3.在实践的过程中，我们掌握了南关村村民关于科学发展观的真实想法及反应的问题，我们将问题整理好之后反应给城关村村长，这对于城关村今后实践科学发展观，制定政策，努力增加农民收入提供了参考。

4.此次实践活动由我们自己联系实践地点，自己策划活动内容，最后取得了成功。充分锻炼了我们的组织、协调和策划能力。

五、队员心得

这次前往高碑店市进行科学发展观宣讲的实践活动，让队员们都感受颇丰，感触良多。整个实践活动从前期的计划、准备，到实践过程的实施，再到实践结束后的探讨、总结，每个队员都积极地参与其中。而且这次实践活动对我们的策划，组织，合作和应变能力都有了一个提升，这是无法仅从书本上学来的。

在对市民和村民进行宣讲中，大家都有一个共同的感受：市民对科学发展观的理解深刻于村民，成年人的理解深刻于孩子。这也是不难理解的。但我们都认为这一现状是需要得到改善的。我国自古以来就是个农业大国，农民占了总人口的70%,三农问题一直是制约中国发展的关键问题，解决三农问题，需要我们以科学发展观为指导，通过科学发展来解决。因此，让广大的农民了解科学发展观，自觉践行科学发展观是极其重要且很有必要的。孩子是祖国的未来，是民族的希望，正处在成长阶段的孩子对于社会上的多种价值观还不能准确辨别，这也很可能导致孩子们错误价值观，人生观的养成。因此，必须用科学发展观来武装他们的头脑，使他们能拥有正确的价值判断标准，真正成为民族的希望。

很多人都说大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过这次暑期社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。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。

**在公司的实践报告篇十三**

实践指导教师：

实践时间：xx年7月15日至xx年8月30日

xx年这个暑假，对于我来说意义非凡。在这个假期里，我体验了找工作的艰辛，工作的劳累。但也因暑期实践，让我从中学到了很多在校园里，课本上学不到的东西！

今年暑假，我选择了在中国人寿四川分公司作为我实践的地方，在这里我作为一名电话销售人员，每天都有不一样的经历与不一样的体会！说起为什么当初会选择去这儿，最重要的就是想有一个新的尝试与挑战，更重要的是去锻炼一下自己胆量与口才！

从7月15号开始培训，一直培训到八月初，在这个短短的十多天里，四十多位一起培训的第60期伙伴们每天接受一样的保险知识，在入职保险行业前必须通过的保险从业代理资格考试时就已经有几位伙伴因为未通过而离职。我很是为他们感到可惜。因为在我看来，来都来了，如果就这样走了，一定会有很多很多遗憾！

在培训期间，仿佛又回到了高中那种紧张而充实的学习生活，每天都要接受和吸收很多新的知识。说句实话每天很累但很快乐很充实！在这里，我认识了很多人也结实了很多朋友！作为第60期第一小组组长的我，每天在早会前都会花一些时间，向我组的其他伙伴回顾昨天的知识实，相处得很愉快！在7月培训的十几天里，接触到了很多不同的人，有初入社会的师哥师姐，还有从别的行业转过来的，有和我一样，想要有些尝试的……很多很多。

每天早上6点20起床洗漱吃早饭，7点一刻准时出门，途中转2趟公交车。每天坐车花一个多小时到上班的地方，整理一下心情，就开始一天的工作了！

从8月5号开始，培训结束，正式的保险销售开始了！

也许保险，对于很多人来说，是没有必要的，骗人的！的确，在我没有接触这行之前，我也是这么觉得的。但也是因为和保险有了这样一次接触，让我对它的看法有很大的改观。

也许有人会说，不就是打电话嘛，谁不会啊！但真正做了这一行就会知道，每天要求至少打三个小时通时，一天基本要打三四百个电话，刚打电话那几天我的通时最多只能是两个小时左右……不仅如此，并非遇到的每一位客户都会像绅士一样听我们把话讲完，而是接了电话后一听是这个人寿的，二话不说就吧电话挂了……更有甚者是很多客户在电话那头，用很伤人的脏话骂我们……刚刚开始几天拨通电话，被客户谩骂，那种心情都不能用伤心来描述。我呆呆的把电话挂了，眼睛里的泪水不停打转，那一刻真的真的很想放弃了……我在想，为什么别人不相信我？为什么这么多人连听我把话讲完的机会都不给呢？难道人与人之间的信任就这么廉价吗？呆想过之后，咽下眼泪，继续拨通下一个电话，带上微笑和热情！

培训老师讲过这样一句话，缩短人与人之间距离的最好方法就是面带微笑。就算做电话销售，顾客看不见你在笑，但我们可以用声音去传递这一份温暖！因为微笑着说话感觉会很特别很亲切！这也是我暑期工作的收获：无论遇到什么，都要用微笑来面对！！！

就这样，我坚持了下来，在做保险销售的一个月来，小有一番成绩。听组长说过，因为很多人还都不太信任通过电话来销售保险，所以很多打电话的坐席三个月内能出一份保险就算很不错了……而我正是听组长这样说，才有决心去做出业绩！在经过10多天的培训，共计打了25天电话，我一共出了五份保单！尽管由于各种原因最后只收回一张，但自己已经很满足了！因为自己坚持了下来，并在这20多天里出了单，这就是对我最大的鼓舞！

在这培训的10多天里，40多个一起培训的伙伴在我因要返校离职时已经所留无几了……有说自己不适合打电话，有说接受不了客户的辱骂等等很多理由……对于这些一起培训的伙伴，我感触很深！我想成功倾向于努力过的人。生活中有许多人挣扎在一次又一次的失败之中，在这里我要告诉他们“真的勇士敢于直面惨淡的人生”，把“坚持不懈”四个字献给包括自己在内的曾经奋斗了，不管有没有取得成功的人。也许你已经失败了99次，那你要相信第100次一定成功。如果不想平庸的度过一生，就一定不要放弃，当失败的泪水流干时，也正是你饱尝成功的甘水的时候。

只要路是对的，就不怕路远 ；只要享受了努力的过程，那我们就不是失败者！

**在公司的实践报告篇十四**

1、钦州玉柴（机电）物流有限公司是一家主营现代汽车和各类重型卡车销售及物流营运的综合性公司。

2、公司员工不多，只有14个人，虽然看似公司规模小，但是其业务量十分可观，每天都有来洽谈、购买咨询和办理各项业务的客户络绎不绝。

3、职能部门分布：经理室、财务室、档案室、办公室、展厅、停车场。

4、公司理念：信念远比黄金贵。

5、发展方向：奋战100天，进军钦州港保税区。

二、我们从事的主要工作内容有：

1、每天必做工作：开、关公司门、扫地，倒垃圾、清理烟灰缸，并帮忙整理员工办公桌上的凌乱的资料。

2、整理档案室的档案，并对资料进行抽拿、放回去、打印、分顺序摆放等工作。

3、接待客户，为客户倒杯水、引导客户办理手续、并帮忙复印他们需要办手续的资料，如：身份证、保险单、行驶证、购置证、户口本等。

4、从事一些简单的验车工作，在一旁帮忙递、拿东西、熟悉验车的流程。

5、为客户准备办理贷款的合同资料，协助客户办理签字、办卡等业务。

6、公司员工没空业务繁忙时候帮忙接听下电话、传真、在电脑上录机电、物流台帐、帮忙办理车辆入户、年审、购置证、营运证等工作。

三、

实践收获：

1、工作并不是公司员工、老总下达命令说要做什么工作、而是自己要自觉、主动去做、认为该做什么工作就要大胆去做不要犹豫。

2、通过每天接触的购车过程中的与公司同事、客户沟通使我对卡车知识有了一定得了解、不仅知晓了卡车的一般构造、还学会了如何去验车、验车该验什么，如何去验。

3、让我懂得了礼仪礼节的方面重要性，与同事相处要注意什么，什么话应该说、什么事不可以问也不可以做、如何与客户沟通好，特别是在打电话时学会礼貌用语的重要性，知道接电话首要该说第一句话是：“你好，钦州玉柴”；客户来了能说这几句话：“老板，你好，想要什么车”、“坐下先吧”、“请喝杯水”等。

4、学会了使用复印机、打印机和传真机、在复印时双面复印也学会了。

5、玉柴现在的口号是：玉柴动力，绿色动力。

6、做事除了要大胆、积极、主动外还要谦虚问同事，要学会虚心求教，不懂话就问，做事前一定要问明白，切忌还没弄清楚怎么做就盲目的去做，这样很容易做错事，甚至造成难以修改的错误。

四、实践体会：

1、凡事从底层做起，比如：对卡车销售不了解就必须从基础知识抓起，熟悉卡车的综合知识，不仅要熟背价格外面，更要懂一点卡车的构造知识。

2、在公司内部沟通是很重要的，要多注意沟通，只要你肯问，多与同事沟通你会发现其实他是很容易沟通的，更能从他的口中学习到许多课本上没有的知识。

3、“任何工作只要你肯去认真去学，去多问，都不会是很难的”，这是卢总给我的忠告，让我认识到了做事只要抱着谦虚的学习态度去做一件事，肯多去问，任何工作都会变得容易。

4、人际关系的处理也是非常重要的。我在那里实践这么久发现公司内部的员工与员工之间，老总与员工的关系都是处理得很好，经常看到他们有说有笑，即使是经理也能与员工打成一片，工作地时候能相互合作，休息的时候能一起打牌、“吹水”有说有笑的。可见在工作当中处理同事及老总的人际关系式十分重要的，“人脉处理的好去到那都好办事”这也是卢总给我的一个忠告。

5、出来工作或是实践在心态也是非常重要的，要做到：

（一）心态要做到放平稳

（二）做事要不怕做错事，要敢于承认错误

（三）要学会用脑做事、做事前一定要问清楚操作流程、要想的严谨，全面

（四）说话不要太直，说出去前要经过大脑思考。

6、一个企业发展壮大靠的是诚信经营，同样我们做人也要做到诚信经营人生，待人要真诚、踏实，去到一个企业工作自己懂做什么就做什么，不懂做什么就不要去做，切忌不懂装懂。

公司社会实践报告（二）

在暑假刚开始时，我们班就与老师一起去长沙进行本专业的生产实践，我收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会的变化。曾经的我们如井底蛙、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。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。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，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。如今有不少学生实践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，我在汇通物流运输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。

公司社会实践报告（三）

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。

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。

这段时间虽短但是发生的事可不少，这里就不一一写下了，它们教会我的东西已深深地埋在我的心里。为什么我们老听说有的大学生一进入社会就会产生不适应感，因为社会不同于学校，社会的复杂性决定了我们刚进入时都要经历一个磨合期，而若在大学里面我们就能多参加一些社会实践，培样自己各方面的能力，特别是对环境的适应能力，我们就能在进入社会后缩短磨合期这一过程。

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。

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