# 2024年大学生暑期公司社会实践报告 公司暑期社会实践报告(实用11篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-04-08

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!大学生暑期公司社会实践报告篇一练习目标：经过议定社会实践，可以把我们在黉舍所学的...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**大学生暑期公司社会实践报告篇一**

练习目标：

经过议定社会实践，可以把我们在黉舍所学的表面知识，应用到客观实际中去，使本身扫数用武之地。以便能够到达拓展本身的知识面，扩大与社会的兵戈面，增加个学的表面知识人在社会竞争中的经验，熬炼和进步本身的本领。

练习内容：

20xx年7月15日，因为进修必要我进入到六安奥美告白公司进行了为期一个月的导视系统计划的练习活动，进行进修。在六安奥美告公司属于典范本土小公司。其公司紧张有环境及节庆装潢，告白计划等几部分交易构成。

六安奥美告白计划有限公司本着创意领先的原则，引进国外告白公司全新理念，并联合本土告白公司功课优势，摸索出一套独特而有效的告白公司运作模式,是一家集办理、人才、技巧于一体的专业告白公司。同时，以 “ 为客户供给一流计划、帮忙客户塑造精良企业形象 ” 为目标， “ 诚信为本、办事至上 ” 为原则,本着结壮、勤奋、勇于摸索的精神，多层次、全方位为客户供给如意而有效的办事。

第一天走进公司的时候，与主管进行了大略的面谈以后，并异国给我留下过量的任务，先让我熟悉一下环境，明白了一下公司的状况，包括其范围、部分、人员分工等。 然后让我参加对可口可乐告白海报的计划，计划的进程中恰好测验一下我的本领。

很庆幸，一进公司便能参加的计划项目当中，恰好熬炼一下本身。但因为经验不敷，我在入手下手的时候，未能做出很好的计划方案。其后经过议定计划主任的教导和同事们的救助，再加上黉舍所学的专业知识，做出了较好的方案。经过议定两天的磨合，本身有哪些弱点和不敷，便知道得一览无余，在校的时候因为实际熬炼的机遇比较少，在软件操纵上还是不敷熟悉。并且对付客户的要求其实不能立即做出反响。

经过议定前两天的工作实践，根本的明白了公司的计划流程。最终是客户发起要求，然后计划主任根据客户的需求程度，联合每位计划师的计划特点，公道的分派任务，尽量阐扬出每位计划师的长处，让计划做到尽量让客户如意，更加吸引消耗者的眼球。

经过议定了几天噜苏的计划任务的熬炼，使我学到很多在讲义中没法触及的内容。因为工作便是与客户直接兵戈，我们工作的目标便是要让客户如意，固然在不能贫乏创意的同时，还要分身它在市场上的时效性。其实不是说，有创意的计划就必定适应市场的竞争，这就触及到计划的营销与办理的紧张性。如何让计划到达预期的市场效应，最终就要对所触及到的市场进行分析性分析，找到最得当的目标消耗群，进行市场定位，然后肯定项目标核心，一切计划行动都环绕着核心见解展开，如许才华使筹谋项目不偏离市场。

练习总结：

在为数不多的几天时候里，我观看了很多告白方面的册本和影视告白，在告白创意方面有了一些噜苏的思虑。告白其实不是一个简单的行业，本来告白人是孤单而被健忘的。

告白是在反应人生，而很多不大略的现象，在今后回头来看，都是特别奇妙创意。可口可乐案例： 1. 可口可乐在1960年该做的告白都做了，然后入手下手进行推行通路:如何让每个处所， 想喝可乐时就有可乐喝。 2. 可口可乐根据差别的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消耗者故意义的相干告白活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从本来的黄色，变化成大家熟悉的赤色，这才是品牌创意在糊口生涯上所带来的意义。一个好的创意去鼓励人对环境的热忱与诙谐，一个产品所带来的告白绝对超越你的想象。 作一个告白最根本的是知道它的目标是甚么，不是让本身的公司驰名，这是最终的程序。更紧张的是把商品卖掉，要做一个专业的告白人，要寻找的应当是这个东西。

此次练习充裕了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会傍边立足有必定的增进效用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的练习是不可的，还必要我在平常的进修和工作中一点一点的积聚，连续充裕本身的经验才行。我面前目今的路还是很良久的，必要连续的竭力和搏斗才华真正地走好。

转瞬的练习糊口生涯过去了，心情很纷乱，可以说是高兴加留恋。高兴的是很快就要回到黉舍见到可爱的同学们，留恋的是六安奥美告白公司的同事和朋友们。

回顾练习糊口生涯，感觉是很深层的，成果是丰富的。尽管我碰到了很多我过去异国见过的题目，也有很多当场不能办理的题目，经常也感触很无助，很难堪，可是有了一个联合向上的团队，一切的题目都以不在是题目，一切的不知道也都会变成知道，正可谓的人多气力大，人多好办事。我们队每个人都是刁悍而又谦让的人，一路的一个月，我们不免会有些摩擦、偶尔也应当有些争论的，可我们大家好像很有默契是的，尽管有差别的定见或见解，都会彼此的关心和比较，最终获得同等的谜底.回头总结我的练习报告，感触非常的欣慰。它使我在实践中明白了社会，学到了很多在讲堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增加了见地，为我即将走向社会打下坚固的根本，更到达了黉舍为我们安排的暑假实践练习的目标。机会只偏心有筹办的脑筋 ” ，我们只有经过议定本身的连续竭力，拿出百尺竿头的干劲，加快融入社会的步调，才华在人才高地上站稳脚根，才华扬起抱负的帆船，驶向告成襟怀怀抱会当凌尽头的壮志，连续进步本身的综合本质，在与社会的兵戈进程中，裁减磨合期的的彼岸。

以上是我在练习进程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的路程，回到黉舍我要在平常的进修和工作中一点一点的积聚，连续充裕本身的经验，更加竭力进修专业知识。

在充裕本身社会经验的同时，更向我本身的人生目标地又迈进了一大步！

**大学生暑期公司社会实践报告篇二**

不知不觉大二已经结束了，在暑假快来临的时候，我和同学参加了暑期实践活动。希望在这个暑假中能够与以往有所不同。对于学生来讲，实践是很难得的机会。每天坐在敞亮的教室里学习理论知识，真正用到的却不是很多，所以我十分珍惜这次暑假的实践活动。雨润公司号称为国内最大的肉制品企业，这次实践就显得十分重要而且珍贵。

我们工作时间为上午7：00到11：00 下午12：30——17：00，主要从事各种肉类食品加工。当然，在工作开始之前我已通过网络、报纸等媒体了解到该食品公司的各种信息，提前知道我们的工作大致内容，公司的相关规章制度，并与公司领导签订了合同。

议安排好工作之后，我们就在班长为安排好工作台上开始我们的工作了。 我们总共五六个人个人在散热车间包装烟熏鸭胸。

一个月下来下来我们总共包装了有四五种产品。一些事情看起来不难做，但还真需要一番耐性才能学会。例如，所有的鸭胸都必须定量之后讲不通规格的鸭胸用不同的规格的袋子装，包装袋也非常难打开，需要一定的技巧才能装的快。培根的定量包装也需要很多诀窍才可以又快又好。

你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”再次不管做什么工作，责任心是十分重要的。只有你抱着很强的责任感，才能把你的任务完成。没有责任心的人无论在哪都不会做出好成绩。 最后在工作中，合作意识与竞争意识是不可少的。首先你要学会与别人合作，提高你自己本身的效率，真诚与人交流，共同进步，获得双赢。另外竞争意识也必需要有，它不仅可以激发你的潜能，促使你不断进步；同时我们也要不断吸收别惹不得长处，从别人的失误中吸取教训。这样，你就离成功又近了一步！

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

一、实习时间：2024年7月15日至2024年8月18日

二、实习地点：\*\*\*\*\*\*外贸有限公司

三、实习的目的与意义

在本科专业教育中，社会实践是一个重要的实践性教学环节。通过社会实践，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。 大学生参加社会实践，一方面可以锻炼自己，使自己在实践过程中学会如何独立生活，如何独立面对生活中的困难和挫折；另一方面可以锻炼分工协作能力，在这个信息瞬息万变，知识日新月异的时代，我们更需要合作精神。

在公司具体实践过程中，能够初步接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

四、前期准备工作

因为只有我一人的缘故，而且是留在绍兴参加社会实践，所有的事情都得靠自己解决，当然很多的麻烦是不可避免的了。当时还是在期末复习阶段，我就得为这暑期社会实践去联系工作单位，几乎跑遍了柯桥及周边地区。由于偶然原因，当时我联系了绍兴县金升纺织有限公司，在前几次前往公司联系都未果。最后一次终于见到了公司的办公室主任，我向他表达了想来进行社会实践的强烈愿望，他被我的热情和渴望所感动，同意给我一次实践的机会，条件是得听从公司的安排。主任提出说我在7月中旬就可以过去，但是至少要实践一个月。

五、开展实践的情况

7月15日早上8点我准时等候在小会议室，除了我，还有几个也是来参加社会实践的，公司暑期社会实践的负责人给我们开了个小会，讲了具体工作计划和要求。我和另外一位同学俩人一起被分配到了办公室。第一天，负责人带我们熟悉了公司的有关情况。

7月16日—23日，在这一星期的时间里，我一直奋斗在电话机、传真机、复印机的第一线。我进入公司的第一天接到的第一个任务就是要我去打电话催货，让我练胆，把我交给一个公司里的资深员工，我称她为姐姐。因为他们从事的是布匹外贸生意，所以英语要求很高，我是对外汉语专业的商务英语方向，通过大学学习，对国际贸易这门学科有了基本掌握，普通话也已经过了二乙，但是还是挺紧张的，怕自己说的不标准毕竟这关系到公司的荣誉又怕说错话或者突然一下把要说的话都忘了，不能让别人看出我是新手的样子，所以打之前我都反复地在脑海里重复要说的话，拿起电话打了以公司的名义的第一个电话，因为对他们的产品都不是很了解所以他们说的是什么我都不知道就只能以数量来问。后来又连续打了几个电话，开始慢慢有点适应了，一天下来我就打了8个电话。

7月19日是周日，有休息一天，从7月20日始，在基本了解了办公室里电话的用法之后，我又接触到了传真机。其实传真很简单，就是因为大学里没有机会接触，才不会使用。下面向大家初步介绍下我所总结到的传真机的使用步骤：a.如果是接传真，拿起电话，按“启动”键，然后挂电话；b.如果是发传真，先拨对方传真号，听到“吱”之类的声音之后，按一下“启动”键，注意的是传真的内容必须要朝下放，几天下来真的学到了不少！还有就是复印机的使用，这些在学校打印店都自己操作过，所以还是熟悉的，只不过在文件格式、字体等上面都有特殊的要求，这些在应用文书和商务秘书课程里面也都是有涉及到的。

在国际贸易实务中在理论知识也是很有用处！在对理论有了一定基础的认知后，就要开始理论结合实际的操作了，我们作为社会实践的学生，自然没有太大的展示的机会，不过在公司里面对着各种机器一星期之后，我们得以有幸能跟着进出货的负责人到处看看，当当跟班也算是见识到了。坐着公司的车，跟着负责人在绍兴、袍江和柯桥到处跑，真心觉得要促成一笔买卖是很有难度的，各个环节不断地复杂衔接才最终得以做成生意。

8月1日—11日，从第三周起，就是要依靠office办公软件，用excel把客户的订单打出来，因为在学校里经常会用到office所以对我来说太简单了，把他们之前做单子做下修改就可以了，很快就完成了任务。主要任务是打装箱标识他们称为唛头以及英文装箱单 packing list，“在小公司学本事，大公司学做人”这句话一点也不假，在这里的确感觉过得很实在，每天多多少少都能学到点东西。

8月13日—18日，在公司的最后一周，我主动要求跟着办公室主任学习跟报关相关的知识，因为自己正在备考11月份的报关员考试，之前只能从教材上获取报关员相关知识，都是纯理论的东西，连真正的报关单都没有接触到过，看到的都是复印的版本，因为是小公司，所以和货代公司接触这一块都是办公室在负责的。因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

六、收获与感想

在成功结束社会实践后，仔细总结，发现不同于前几次的实践，这次校外实分充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习。

工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的\'提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，更是公司形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次社会实践过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的社会实践中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

电力公司社会实践报告

——经济管理学院 2024级会计1班

进入大学学习两年，想为自己多积累经验，提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，因此暑假期间参加了社会实践活动；社会实践也是我们的大学生头踏进社会而做准备的重要过程。它既是学生学习，又是学生素质能力的一次检验。这次有机会实习实践，我感到非常荣幸。在一个月的工作实践中，我学习到很多知识，感受匪浅。以下是我实践工作的总结和体会：

实践地点：云南电力安装有限公司

实践时间：8月01日—8月10日

实践过程和内容：暑假期间8月期间，尽管身在春城，气候也依旧如此炎热，骄阳似火，客服大厅内电话声此起彼伏。一个偶然的机会我被介绍到云南亮达电力安装有限公司客户服务中心做服务人员。于是我怀着忐忑的心情来到公司接受这次实践。

培训中经理的精彩的介绍给我留下了深刻的印象，然后是培训师循循善诱的培训和业务主管的基本业务介绍。在其中我学到了许多基本的电力知识和有用的人际交往能力。

2

两天的培训后我开始正式工作，开始对工作产生了浓厚的兴趣，随着对基本礼貌用语的熟悉和基本情况的熟识。更是对工作游刃有余，当然这无不缘自于各位督导的辛勤劳动，初期的我们一遇到困难就手忙脚乱，不知道世界还有光明，只等着督导们的救援。通过大量的练习，现在对工作已是胸有成竹了，通过这事前事后，我也意识到我们在生活中如果遇到了事情，首先，不能惊慌，要对事情的基本点如时间，地点，人物和大体的事情情况有个清晰的框图在心中，然后再漫漫进行分析，这样分析下来，其实很复杂的事情往往立即变得很简单了。一旦你心中突然慌了，那么再简单的事情就会变得复杂了。

值长每天都会有一些简洁而富有哲理的话语，每次来上班，总是喜欢先把这些话念一遍，客服中心的这个可以称为风俗习惯的“每值一语”绝对值得人人去学习和借鉴。“客户的抱怨不是麻烦，而是弥补问题的机会“，”“世界上没有有趣的工作，工作就是工作，乐趣必须自己创造”，“服务就是扮演对别人有用的人”，“有时间做一件出错的事，不如一开始就吧事情做好”。

3

能有所好转了。如今我最大的收获是嘴上有了礼貌用语，而且运用越来越自然了，甚至在跟同学们打电话中，第一句话的“喂”已经由礼貌的“您好”攻占了，而且通过电话来处理事情时再不是以前的慌乱，代之的是一脸的镇静和相当老练的处理手段。

实践的体会：在工作前，我们进行了安全生产教育，这是每一个参加电力工作者的必经之路。只有进行了安全教育才能走上岗位。安全事故通报使我知道有很多事故发生的主要原因是作业人员未认真执行安全操作规程，不按章作业，工作负责人现场查勘不到位。很多的事实证明，如果对危险点不预测、不防范和控制，那么，在一定条件下，它就可能演变为事故，后果不堪设想。安全生产要坚持“安全第一，预防为主”的思想，并切实落到日常工作的任何一个小细节中去。一本血写的安全规则使我毛骨悚然，电力行业危险深深的印入我的脑海。做为我以后要从事的行业，我必须从现在做起！

1、窃电问题。

在农村实际工作中，遇见窃电犯罪是时常发生的事，尤其秋冬季是农村窃电的高峰季节，这时就需要我们供电企业，加强监管力度经常巡查，查到后运用法律武器来保护电能的合法使用，维护我公司的利益。

4

我国现行的电力法律法规对窃电规定有：《电力供应与使用条例》第三十一条规定“禁止窃电行为，窃电行为包括：（一）在供电企业得供电设施上，擅自接线用电；（二）绕越供电企业的用电计量装置用电；（三）伪造或者开启法定的或者授权的计量检定机构加封的用电计量装置封印用电；(四)故意损坏供电企业用电计量装置；(五)故意使供电企业的用电计量装置计量不准或者失效；（六）采用其他方法窃电。”

《电力法》第七十一条盗窃电能的，由电力管理部门责令停止违法行为，追缴电费并处应交电费五倍以下的罚款；构成犯罪的，依照刑法一百五十一条或者百五十二条的规定追究刑事责任。

有了以上针对窃电问题的法律法规，我们在工作中再遇到损害我公司利益的窃电者就可以根据法律法规来追究其法律责任了，维护我公司的利益。

5

2、客户拖欠电费。

我们供电企业按照传统的供用电及电费结算模式是先用电后交钱，这就决定了供电企业在经营中必然要面临的经营风险——电力客户拖欠电费。客户拖欠电费不光是基层供电所最棘手的问题也是整个供电企业最棘手的问题。这样我们供电企业如何维权就是至关重要的问题了。

根据规定，供电企业在给客户供电之前都要签订供电合同，客户与供电企业建立供电关系后，享有用电的权利，应承担交纳电费的义务。《电力法》第三十三条第三款明确规定：“用户应当按照国家核准的电价和用电计量装置记录，按时交纳电费。”但是，在实际工作中，因为我们是农电，客户距离营业厅较远，交费不方便，再加上有些客户交费意识淡薄，不履行交费义务，造成很多农民合同工给一些客户先行垫付电费，其工资拿不回家去，之后难以收回垫付电费的后果。希望这次新上的充值卡业务能使这个现象得到缓解，为农民合同工减轻负担。

有时候客户长时间陈欠电费，我们需要依法进行停电时，由于自身法律思想淡薄忽略应前三日至七日将停电通知书送达用户这一法规，冒然停电给客户造成损失，这样很容易使我们停电追费不成，反被客户状告的情况，适得其反。所以我们要加强法律法规的学习，正确合法的保护我们的利益。

6

总结：生活中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。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。

7

这个暑期在xx镇政府及我校团委老师的组织下，我们学校18名同学有幸来到xx聚纤科技实业有限公司进行暑期社会实践，时间为2024年7月15日—2024-7月30日。

回想当初报名时，我毅然地决定来参加这次的暑期社会实践，因为我想趁这次机会更早地踏入社会、体验社会、了解职场生活等。在来之前，也给自己订了几点实践目的：

1、了解、学习专业知识：

2、了解公司的管理制度：

3、提高自己的沟通能力：

4、从实践中寻找自己的不足之处并加以改正。

在这十几天里，我实践的主要部门是外贸部和人力资源部，所订的实践目的基本完成。在外贸部，我学着看销售合同，深入了解整个交易磋商的过程以及一笔交易所要涉及的部门、机构，自己也尝试着模拟写销售合同，检验、修改信用证。在这里我学到了不少专业知识，让我在以后的专业学习中有一个宏观方向，一条思路：在这里我学到了凡事要细心、周到。在进行交易时，你要做多方面的了解，了解各国文化风俗以及各国的法律法规等，这些都是外贸交易与内贸最大的不同之处：在这里也让我明白想学东西你就要主动，要主动去问，主动去学，所以在这里我常常会静静地坐在跟单员的旁边，看着她工作，遇到有不懂的便虚心问她，积极去抓住主动权，在这里也让我更坚信做外贸的前景，也更让我下决心学好英语，学好外贸。

再来几天是在人力资源部实践，在这里有一种很亲切的感觉，第一天在这简老师给我们上培训课，送给我们几句话：当你思考大于行动里，你要“行动”：当行动大于思考时，你要“思考“。也告诉我们要善于抓住第一这个机会。在这我们的主要任务是整理档案资料及做两份调查报告。整理档案资料是一件比较简单、机械、繁琐的事，但是我能够认真地去对待，不以事小而不为，而是清楚地知道：不积小流无以成江海，不积跬步无以致千里。在整理资料的过程中也可学到很多，学着人力资源部怎么归类、整理资料，自己学着以后怎么来整理自己的资料，也从中发现百宏的员工情况，更可贵的是从整理资料中发现问题如：员工的性别问题及入场时间等处出现错误，让人力资源部能够及时修改。能够在简短的时间里给公司留下好的印象，简老师夸奖说：你们做事都很认真帮了我们不少忙。自己也从中明白：越简单的活，你就要越细心。而从两份调查报告中了解了百宏员工的思想动态及员工对公司一些规章制度、设施等的看法，也从简老师那学到怎么去分析一份调查报告，要从哪些方面，要怎么体现等。同时也温习了办公软件的使用。

周末的时候，xx镇政府x组委、x带我们出去玩，去参观xx镇的一些企业，在他们的带领下，我们参观了龙之族、天龙公司和恒盛集团，让我们借这个机会了解企业的生产线、经营模式、销售方式以及公司的管理制度。也定期与我们开座谈会，汇报近期在百宏的实践情况及感受，让我们18个队友能从中互相交流、了解、学习，李组委和许书记也从中对我们有更深的了解、认识等。很高兴在第一次的座谈会上就给组委和书记留下很好的印象，许书记说你的观察能力不错，百宏公司里的娱乐设施确实有点形同虚设，作用不大。

在实践之余，也常常与员工、部门职员、主任、经理等聊天，了解一些公司情况，也从他们身上获取一些工作经验、沟通能力等。自己则坚持每天写实践日记，定时做实践总结。在实践的这几天里，也认识到自己现在的英语水平对做外贸还是远远不够的，今后必须加强学习及对专业知识的学习，再来就是自己的知识面不广，例如有关经济类的知识，我也将在以后的学习之余侧重去了解学习它。

这次的社会实践我学会了很多，虽然已经不是我的第一次社会实践了，但我认为这一次是更成功、更有用的、更受益匪浅的社会实践，这也将会对我以后学习给予更大的帮助。在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯地只要学习，而这次社会实践让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了一个更努力的方向。

再来感谢校团委老师、xx镇政府及xx聚纤科技实业有限公司给了我这次实践的机会让我从中学习，也感谢他们这十几天来对我们的照顾。

20xx年暑假期间，在校团委的号召下，为社会建设贡献一份力量，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我在惠谷（连州）房地产开发有限公司进行了为期一个月的暑期社会实践实习。实习目的是为了提前近距离接触一下自己的专业，在以后学习中有更大的动力。

20xx年7月11日，我来到惠谷房地产公司位于广东连州的工地——城市春天二期工地，随即跟随甲方工程部展开了工作。工程部的经理把我安排到了二期工地的园林绿化部门（归属工程部）负责乙方施工的监督及其测绘工作。

由于才刚上完大一，所学知识很少，所以来到工地就抱定主动学习的态度。第一天上班，就下现场查看电缆沟的开挖情况，由于这电缆沟位于一期工程已经做好的绿化带上，所以钩机不能介入只能靠人力挖掘，所以延长了工期，虽然如此但是电缆沟的精度却提升了许多，甲方还是比较满意的。

就这样我的实习生活在快节奏高强度的施工现场开始了。

我被安排住在甲方的工程部宿舍，可能是上级照顾我这个小同志才这样安排的，工程部的宿舍环境非常好，如果住工棚那就差的多了。每天7点准时起床，然后去食堂吃饭、打扫办公室卫生，之后开始跟同事一起去工地巡视，开始一天的工作。我们的日常工作主要就是对3#、4#高层的园林绿化（其中还涉及到给排水）及道路部分的建设进行全面监理。比如核对施工方所开挖的路面标高是否正确，所开挖的排水沟有没有按图施工，排水管的型号、数量是否正确等。整天和水管混凝土打交道，刚开始还感觉比较新奇，慢慢的就感觉到了无聊，但想到自己的前程，便学着从这枯燥的工作中寻找快乐。前半个多月整个工地基本都是高温天气，但由于工程进度与焦作施工队（乙方工程施工队）发生了冲突，导致工期严重滞后，所以施工方一直在协调。不但要在炎炎烈日下工作，还要去和乙方几个不同的施工队进行交涉协调工作。由于工期十分紧张，所以每天都希望不要发生意外，但是事与愿违就在准备进行3#楼的交接时发生了意外，前天刚刚装好的电缆在第二天夜里被人盗走直接经济损失达10多万元，这无疑给施工队一个不小的打击，但是尽管如此工程是不可以停下来的，我们只能是更加的小心谨慎以防有其他不好的事情发生。广东的气候多变，特别到了夏天台风非常多，往往是刚才还是烈日炎炎突然就有下雨的可能，有几次就是我们下午刚刚把路面铺好，到了半夜下了大雨，我们就要马上赶往工地察看路面情况，并做出相应的处理办法。如果我们在工地发现了问题，一般都在现场监督施工方进行整改，对于在监理和质监站检查中查出来的问题，我们一般都要以书面形式要求施工方整改，并在整改的最后期限进行复查，以确保工程质量。在白天工作一天后，晚上我们还要写工程日志，对这一天所发现的问题进行总结、记录，对第二天所要检查的区域先熟悉一下图纸，另外还要整理工程各个阶段所需资料交给乙方。在忙完一天的工作之后，虽然累，但心里有种充实的感觉，便安然入睡迎接新的一天，新的挑战。

司暑期社会实践报告。

一、从办公室里学会待人要真诚

从第一天起，我养成了一个习惯，每天早上见到同事和领导都要微笑的说声\"早安\"或\"早上好\"，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常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。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、在检查过程中学会要注意沟通方式

有时候当发现一个问题要求施工（2024装饰公司社会实践报告）方改正时，但我们一般都是通过商讨的方式，充分听取他们这样做的缘由，然后再找出错误的地方。这样的沟通方式不但更容易让他们接受，也让我们了解到图纸与实际施工差别。

三、在想要放弃的时候保持热情和耐心

四、在学习知识时学会要主动出击

很多不会的东西都要主动去问，不管是总工、甲方监理还是施工人员，他们都很热情，交给我很多工程方面的知识，因此只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

五、在施工现场学会要讲究条理

这么庞大的工程如果不按一定条理来进行，一定是乱的一锅粥。比如工人要各司其职、比如施工材料要合理摆放、比如施工顺序要科学合理等。想来混凝土浇筑的过程还是挺有寓意的：连续浇筑就是让我们做事坚持到底，按照一个方向浇筑就是告诉我们要兼顾全局，浇筑后的养护就是告诉我们做事要善始善终。

哲人说：\"实践是检验真理正确与否的唯一标准。\"理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的大学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

通过一个多月的实习，我对自己所学的专业有了更深的了解，尤其是对房地产开发这个领域的了解，以前在课堂上总是听老师讲，当时懂了，下来又全都忘了，所以效果不理想，最佳的学习方法是通过老师的理论教学，再加上我们的切身实践，这样我们才能学以致用，用理论指导我们的实践，我想这才是学习的最终目的。

不仅仅是对理论知识的加深，我感觉最大的收获就是我体会到了同事们的尽业精神，也就是我们现在所强调的团队精神，在这样的企业里工作，是一种快乐，而不是一种负担，每个人都把它当作自己的事业，把企业的壮大当作所有员工共同奋斗的目标，大家伙在工作中互相帮助，互相关怀。记得有一次，建委那边要求我们将所有的图纸折成统一的规格，八十多公斤的图纸!谈何容易，但是没办法，要赶时间，时间就是金钱，为了不让工程进度有一天的拖延，在前期部主任小黄的带领下，我们五个人整整折了十二个小时的图纸，完成以后已经是晚上，在这过程中大家互相鼓励，彼此开玩笑，但没有一个人说要退缩，我想这正是一种我们在学校学习过程中所体会不到的一种企业精神吧。

这次假期参加的社会实践，让我收获了很多在学校学习不到的知识，同时，我也为自己默默定下了一个规矩，再以后的学习工作中，我一定要全力以赴的去完成好一个任务，培养一个良好的做事习惯，我想这在以后的生活中是非常重要的。

2024年度地产公司暑期社会实践报告

20xx年的暑假，我在xx市\"xx地产\"进行暑期社会实践。因为我们项目是于今年11月底开盘，所以我们上半年的前期工作就是掌握项目的基本区域结构，将小区周边的设施及配套全部了解清楚。房地产是一个热门的行业，也是一个综合性很强的行业，一个房地产可以带动周边57个行业的发展，房地产工作与外界社会有着很密切，很广泛的联系，本身的实践性很强，它要求我们将与社会各阶层形形色色的人接触、交流，所以在我上班的第一天，我们项目的销售经理就给我们培训了怎样针对不同性格的人以不同的对策方式来向他们销售，这也验证了一句话：\"语言是一门艺术\"。

我在这里主要学习了怎样去向客户销售处我们项目的房子，针对客户每个人的要求不同，安排一个合适且合意的房子给他们，并且要学习虚盘、接待、带客户看房，介绍房子的优点及周边的配套与环境设施。因此在这个实践活动中会锻炼我的语言表达能力和人际交往能力，不仅如此，我也学会了如何与同事合作共事，如何提升自己修养，如何与不同的客户打交道，下面这是我在这一个月实习期总结了对销售方面的见解：

〈一〉摆正心态

1、业绩好了之后要学会跟同事分享自己的工作经验，但是不要傲慢地去说数，要有一个平常心，这样你会发现同事的经验有时候是对你有很好的帮助的，你的进步会越来越快。

2、等做到一定程度时会出现一些疲态，客户也不想接触，电话也不想接，靠老客户介

绍业绩已经很不错了，没有激情了，这个时候不是因为你的激情用光了，而是因为你内心的目标已经实现了，一个人实现目标的时候往往会迷失方向，这个时候你不要迅速的设立新的目标，升职也好，自己独立单干也好，不然这样的状态长久下去，必然会酿成苦果。

〈二〉对于客户

1、你要记住，这个领域是存在三八定律的，20％的客户有可能会占有一个人业绩的80％的情况很多，特别是一些高价投资型楼盘，所以对每一个客户一定要非常了解，年龄、性格、兴趣爱好、家庭人员、收入等基本情况，还有他们需要的户型，接受的价格范围，他们买房的用途等等。并且一定要把这些记录下来，不要因为当时你觉得这些客户不合适这个项目或者这个项目没兴趣把他们忘了，这些都是你的财富，你做到了过些时候你就会明白的。

2、不要忘记逢年过节都给客户发一条信息，能记住生日最好，一条信息一毛钱，但是会换来客户对你的感激和深刻的记忆，这是很划算的买卖。2024年度地产公司暑期社会实践报告社会实践报告。

3、要针对比起新接到的客户，客户介绍过来的客户成功率是高得非常惊人的，所以面临这两类客户接待时间冲突的时候，最好是选择后者，但是凡事都要根据实际情况，特殊情况特殊处理，可以让关系铁的同事帮忙接待。

4、要针对买房对谁来说都不是小事，谈判一定要认真对待，但是不要太生硬，也不要太随意，要掌握好度，这个度只能意会不可言传。

5、销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他们制造麻烦和没必要的思考，倾听客户的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松。

6、为了让谈判过程轻松、富有亲和力，你的知识面一定要广，这些知识会提高你的签约成功率。

7、跟客户关系再好他也是你的客户，一定不要忘记，要始终如以的给他足够的尊重，要知道只要是人都喜欢持之以恒的人。

〈三〉关于销售人员

1、多微笑

骂，尽管当时我的同事已经被骂的眼泪都出来了，但她还是没有做声，一直微笑着，等客人气消了，再接着向他推荐了另外一一个户型，很显然，这一次几乎是没有什么希望的，但是最后是销售人员的一种淡定、微笑、为顾客着想的态度赢得了这一场\"战役\"。

2、会说话

说话是一门艺术，掌握了说话的技巧就掌握了艺术的精髓，尤其是对于一名销售人员，销售就是靠嘴巴吃饭，说得好，别人愿意听，而且听进去了那你就成功了，说得不好你就失败了，所以销售人员的成败大多取决于那张嘴，会说话就是会尊重别人、理解别人，懂得什么话该说什么话不该说，我们给予被人愈多时，我们即复得愈理智，做人也是，一门学问，你谦让他们，就会赢得他人的尊重，抬高你再他们心中的地位，或许会换来另外的成功资本，这需要你的彻悟其理。

在这一次社会实践当中，我感受很多。在\"xx地产\"里面我时最小的销售人员，他们都是已经真正的不如了这个社会的大哥哥、大姐姐们在相处这一个月理，他们都把我当小妹妹，我不懂得问他们，他们都会用他们自己实践的经验来告诉我，也许我想对他们来说却是还不够懂事，毕竟我有学校这个\"象牙塔\"，在保护着我，但就像他们说得\"凡事只要把心态放平了，处理事情起来就会游刃有余\"。我想学习也是如此，记得最后一天上班，我说等下我马上就要回家了，他们都有些不舍，将电话号码和qq号码留给他们，其中有几个对我说，以后有什么要他们帮忙的，我可以去找他们，听到这些话我觉得很欣慰，这就暗示着，我成功了，他们把我当妹妹，当朋友。 当我到总经理那结算工资准备走得时候，经理问我看我在这一个月里学到了些什么，我回答说\"毕竟对销售这一个行业有了更深入、更确切的体会和了解，还有就是以后自己购房的时候知道要考虑些什么问题。 拿着工资尽管很少，但是是我自己辛苦换来的，所以很开心，也很欣慰，很感谢\"xx地产\"也谢谢这一些同事伴随我一路走来。

经管系财会二班

谢星晨

20xx年7月28日

**大学生暑期公司社会实践报告篇三**

专业：工业工程

班级：09工12

姓名：张宝山

学号：xx0620xxx

实践单位：江苏苏林工程有限公司

实践时间：xx8月02日至xx年8月18日共16天

实践报告正文：

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！

**大学生暑期公司社会实践报告篇四**

经济系2024级国际经济与贸易一班

常红彩 一． 前言：

实践出真知。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。社会实践就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我在2024年7月1日走进了天平汽车保险公司成都分公司。

二． 实习目的和要求：

进一步了解保险，接触社会，将理论知识付诸于实践，挑战自己的工作学习能力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，让自己快速适应社会的要求。另外通过这个机会，也要接触实际，增强劳动观和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，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，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。

具体要求包括：

1、培养从事保险代理人工作的业务能力，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。在实习中虚心向广大工作人员请教，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，以提高自己的综合素质，把自己培养成为合格优秀的保险代理人。

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。

三． 实习公司简介：

天平汽车保险股份有限公司是2024年12月经中国保险监督管理委员会批准设立的全国性金融机构，是一家全国性的专业汽车保险公司。公司总部设在上海浦东陆家嘴金融区，注册资本5.5亿元人民币，主要经营机动车交通事故责任强制保险和机动车商业保险，同时还经营企业财产险、家财险、货运险、责任险、短期意外险和健康险等业务。天平保险倡导“尊重、共享、执行、卓越”的企业文化，秉承“诚信、专业、创新、效益”的经营理念，拥有中国车险市场上具有重要影响力的资深专业人才，结合国际先进的保险技术、管理经验和中国市场实际，着力打造中国汽车保险第一品牌。目前，公司已在上海、北京、广东、深圳、浙江、江苏、四川、河北、湖北、山东、重庆、天津等地设有分公司，在宁波、苏州、东莞、佛山、金华、嘉兴、绍兴等地设有中心支公司，公司还在成都建立了全国集中的电话中心，2024年1月，天平电话营销专用车险产品获中国保监会批准。根据天平保险发展规划，2024年公司将完成全国主要地区的机构网络布局，为实现业务的快速增长和公司的持续盈利打下坚实的基础。天平保险的服务已经超越了传统的理赔服务，在为客户提供方便快捷的理赔服务的基础上，天平致力于为客户提供全面的汽车安全服务。围绕“让出行更美好”的使命，天平致力于成为最佳的汽车安全服务提供商。2024年，天平保险将正式启动公司上市计划。未来三年，公司将步入一个全新的发展阶段。

四． 实践内容 ：近两个多月的实践生活，不仅仅丰富了我对保险的认知状态，而且教会了我如何做人，确切来说，是如何做一个社会人。具体有以下几点：

1、改变心态

尊敬你所从事的行业，肯定自我的价值。你所卖给客户的不是产品，而是产品的功能，真正去帮助客户解决问题。因此，你的无偿服务为给客户提供保障，甚至带来巨大的收益。你应该尊敬你的职业，不要羞于说出口，不要怕被客户拒之门外。不屈不挠，从任何事情都要有恒心。100个客户访问中，可能只有20个愿意听你的讲解，其中可能只有一个人与你签单，但不要因此而气馁。你应该看到，你又帮助了一个客户。提出问题的客户是我们最好的老师，赞美每一个提出反对意见的人，把反对意见当成是客户在咨询更多的信息。不要追究外界环境，清楚的分析自己的优势所在，并将它充分发挥出来。一个饱读圣贤书的人，并不一定能够把他的工作做到尽善尽美。懂得了知识，重要的是要知道如何去运用它，并将他它贯彻执行。知识的缺乏也并不意味着你就差人一等，知识是可以慢慢积累的，但懂得实践的好习惯却是难以养成的。所以，不要懊恼，你所需要做的，就是为自己设立一个切实可行的目标，并且围绕它去努力、去奋斗。

2、沟通的重要性

天平汽车保险公司有个很吸引人的地方就是它开放型的学习环境。每个营业区都集中有几个部门，每个部门又分为多个小组。每个部门在月初都会下达指定目标，各个小组在既相互竞争又相互合作的基础上完成任务。公司早上都要开一个小时的会议，前二十分钟是公司大会，由本部工作人员主持，其它各个部门采取电视视频的方式参与会议，会议的内容主要是唱司歌、朗读公司宗旨与准则、公司信息的上传下达、员工的直接激励。接下来的二十分钟是部门内部会议，内容主要包括：部门内部员工工作经验分享、疑难问题的交流与探讨。采取的方式有：游戏、个人发言、钻石员工讲话。最后二十分钟是各小组内部的交流，由小组长跟踪各成员的工作状况，组员之间的相互学习，进一步的帮助各成员完成工作任务。它们重点强调的是学习型的组织。

同样，要想在短暂的实践时间内，尽可能能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到天平汽车保险公司，部门其他成员并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做那些工作，不清楚你想了解的知识，所以跟部门很好的沟通是很必要的。刚开始老同事就让我们各自叙说来天平汽车保险实践的目的，想学些什么知识。在刚开始的一周实践之后又再次问了我们这个问题，只有目标明确了才能更好的达到目的。后来，几个老员工为我们和新员工设定了培训课程，组织一起学习，还分成了几个小组，进行相互之间学习与竞争。

3、积极主动、挑战自我首先要有积极主动的态度，遇到不懂的问题要及时向老师请教，并且主动提出要担当的工作。纳粹德国某集中营的一位幸存者维克托•弗兰克尔曾说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”

其次，承担工作之后要对自己的一切负责。不要把不确定的或困难的事情一味搁置起来，而是竭尽自己全力去完成任务。在工作中遇到的问题应及时记录下来，第二天就可以向老师或者他们的同事去请教了。一方面考验了自己工作的能力，一方面又增加了自己的自信心。譬如有一个任务是：搜集50个准客户的名单，然后分别打电话过去调查成都市民对保险的看法。对于这个任务，先应该用各种方式去搜集名单，可以去各个公司索取名片、可以使用企业黄页、可以让朋友转介绍、可以利用网络社区搜寻联系方式。紧接下来就是打电话了，之前要做好充分的准备，例如设计的问卷题目、客户可能做出的反应与提出的问题，根据不同的情景作答，同时记录他们的信息与疑问，最后进行分类、整理。

最后，要保持“一切归零”的心态去学习。只有当杯子是空的时候，才能装到容量最大的水。虚心向身边的每一个人学习，学习别人的长处为自己所用，这是一笔宝贵的财富。

4、养成良好的工作学习习惯

知识可以不断积累、心态可以慢慢去调整、技能也可以不断的从实践中获得、惟有习惯难以改变。一个好的工作习惯直接决定了工作的成败。这点以前没有觉察过，工作中才真正体会到。

a)要做到准时，这是最起码的要求，它能反映一个人的工作态度与作风，所以提前去工作点已成为了我的第一个工作习惯。

b)达标，承担了的任务就一定要完成。这需要有一个合理的计划，把可能出现的意外也放置于计划中，工作就不会因为突发事件的发生而受影响了。有了好的工作习惯就更加明确自己所处的位置，不会为工作而工作，就如同有了航海图的船只才不容易迷路。老师要求很严格：要是当天任务完成不了，第二天就不要去上班了。我们也第一次感受到了责任的意义所在。

c)学会做笔记。老师说过一句话：“只听不记，就像听演唱会一样，做完笔记之后还要马上把它运用出去，有了知识不用，一切都等于0”。早上接受了课程的培训，下午就一定要马上行动，把所学的理念讲授出去或者把所学的技巧马上拿来为工作所用。

d)虚心听取别人的批评与意见。每天早上在检验前一天的工作情况的时候都要上台作个小结，然后由小组成员提出意见，包括好的与需要改进的地方，这样会有更大的进步。e)善于推销自己。勇于说出自己对问题的看法，并把它合理的表达出来是问题的关键所在。

5、“大学生”到“社会人”角色的转换 从一个学生转化为一个社会人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。社会人多了一份责任感，多了一份成熟，保持好的心态显得尤为重要。从现在起，我们就必须对自己的行为负责，以后想要成为一个什么样的人，现在就应该选择什么样的方式去做。

五． 实践收获：

主要有三个方面：

一是通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。

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。

三是为毕业论文积累了素材和资料。实践过程中，实践单位的老同事根据具体情况，帮助我们学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导我们做好具体工作；还检查我们实践工作日记，把握实习情况，指导工作及时有效；督促我们认真完成实践报告。

六． 实践小结

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在近两个月的实践过程中，我深深的感受到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，茫然不知道所措，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，这些与实践还有一段距离。

“学无止境”。以前总觉得自己有多厉害，自认为自己学到了很多知识，可以去公司大展身手，好好表现一下自己，体现一下自己的能力，但是直到去了公司实习后才发现自己有多肤浅，多浅薄。的确，在大学学到了很多关于财经保险方面的知识，但是保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史，地理，政治，文化等等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息。解答客户对保险的疑问和困惑。

**大学生暑期公司社会实践报告篇五**

2024年暑假，我来到青岛天翔龙瑞国际贸易有限公司进行暑期社会实践，以办公室文员的身份工作月余，收获颇多，感受颇深，总结如下。

我们普通大学生特别是研究生缺乏工作经验，没有实际操作经验和技能，而书本上的理论和知识与现实有很大的差距因此，在学校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。所以，我们不能再无所事事，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。通过这段时间的实习，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，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。

我在天翔龙瑞公司实践这段时间，对公司的基本情况有了较全面的认识。我自己的工作岗位是办公室文员，虽然每日蹲在办公室内，面对大量文件资料稍微有些不适应，难免觉得枯燥乏味，但渐渐地我开始学会在平淡的日常工作中去发现自己应当学习的东西，比如如何处理办公室中的人际关系、如何平衡领导要求就和个人能力之间的矛盾、如何与他人协作更快地完成工作等，这些无一例外是在学校接触不到的，但却是进入社会所必须的能力。在刚开始的时候，一些工作令我感到茫然摸不着方向，这使我我很受挫。在学校的时候以为自己的能力还不错，但当实际问题摆在面前时，才知道自己知道的还远远不够，这时才领悟到“学不可以已”的现实含义。这次认识实习是我大学生活中不可或缺的重要经历，首先在实践中我的知识得到了巩固,思考问题的能力也受到了锻炼；其次，它实习开阔了我的视野，使我对公司在现实中的运作有所了解，不再像以前那样只会纸上谈兵了；此外，我还了解了不少资料的搜集整理方法，可以和同学在一起相互交流，相互促进。

实习期间，我也深深的感觉到自己知识的肤浅和在实际工作中知识的匮乏，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我会更加努力，让自己掌握好更多的专业及其相关知识，也会用更认真的态度面对每一件事情。在今后的学习中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**大学生暑期公司社会实践报告篇六**

xx同学工作认真负责，虚心好学，在业务紧迫时加班加点毫无怨言。在工作中能够主动地学习和请教别人，比较仔细认真，能够完成指导老师和领导安排的工作任务。遵守公司劳动纪律，出勤率高，与同事相处和睦，能融入团队合作共事，体现出学校较高的德育和智育水平。

xx同学在本公司实习期间工作认真，勤奋好学，踏实肯干，体现出比较扎实的国际商务专业知识和技能基本功。努力协助指导老师的工作，从中学习运价业务知识，虚心好学，善于思考，能培养团队精神和人际沟通能力，遵守公司劳动纪律，与同事和睦相处。在时间紧迫的情况下，加时加班完成任务，毫无怨言，展现出该校扎实的德育教育。能够将在学校所学的知识灵活应用到具体的工作中去，适应能力较强。同时，该学生能遵守我公司的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象。

xx同学积极主动，态度端正。实习期间，她主动要求到各部门了解学习，努力从多方面开拓自己的眼界。她先后去了财务管理科、招标办公室、计划财务部、人力资源部、办公室、法律事务部、设备管理科、法制办公室等主要业务部门。通过学习书面材料和与各部室人员的交流，她比较全面地了解了我单位科室的主要职能和重点工作，还协助完成了一些她力所能及的行政事务工作。这种积极主动的工作态度获得了各科室人员的一致好评。

xx同学谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将大学所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议，可以虚心听取。表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业,工作责任心强，工作效率高,执行公司指令坚决。在时间紧迫的情况下，加时加班、保质保量完成工作任务。

xx同学待人诚恳,作风朴实。该学生严格遵守我单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。

该生综合素质较好，业务能力较强，政治表现良好，法纪观念充实，服从安排听指挥，与同事友好相处，短短实习工作期间，能够做到爱岗敬业，认真负责，相信会在今后的工作中取得出色的成绩。希望xx继续积极参加各种社会活动，不断总结提高，为毕业后投身祖国建设打下扎实基础。

xx同学在我单位实习期间，工作积极主动，学习认真，尊敬师长，待人诚恳,能够做到服从指挥，团结同事，不怕苦，不怕累,并能够灵活运用自己的专业知识解决工作中遇到的实际困难。在实习期间得到领导和同事们的一致好评。

xxx同学于2024年9月至2024年7月之间在联想集团有限公司北京厂实习。实习期间该员工认真学习各种专业技能，严格执行各项管理规定，积极参与相关竞赛活动，能较好胜任流水线与cell线各岗位需求，在月末评比中，屡次拿得名次，并有强烈的团队意识及能为团队进步提出合理化建议，整体表现良好。

xxx同学能够探索更优秀的工作方法，以提升效率，在车间内的备料比赛中曾获第一名，在其它工位的学习中刘巍同学也表现出积极的态度并通过学习成为了一名合格的多能工，在团队生活中得到领导及同仁的一致好评。

2

xxx同学工作积极主动，学习认真，尊敬师长，待人诚恳，一年来技术理论水平及操作都有很大提高，希望今后加强学习尽快成才。

xxx同学工作努力，能按师傅要求去工作，尊敬师长，一年来技术理论水平及操作技能均有提高，希望今后更加努力成为一个合格的建设人才。

xxx同学在我单位实习期间，能够做到服从领导指挥，团结同事，不怕苦不怕累，将学校所学到的知识技能运用到实际工作当中。

xxx同学在我单位实习期间，能够做到服从指挥，团结同事，不怕苦，不怕累，将本人在学校所学到的知识技能运用到实际工作当中。

3

班级：××× 姓名：×××学号：×××

摘要：实践是检验真理的唯一标准，作为一名平面设计专业的学生，在经历了大学三年的理论学习之后，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。平面设计专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平面设计专业毕业生的严厉要求，因此这次暑假我进行了两个月的实习，这次实习让从未正式接触社会的我收获颇丰。

实践时间：2024年7月1日到2024年8月25日

实践地点：×××

实践单位和部门：×××设计部

社会实践内容：

实习收获：主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了实践任务；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；三是为以后毕业设计积累了素材和资料。

实习心得：

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。

这次的实习，我认识到了在书本上或老师讲课中忽略了的或有些疑惑的地方，从观察和同事之间中了更多的宝贵的经验。设计团队优秀，要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，才能出每个人的优点；团队精神非常，优秀的设计团队并要每个人都非常的优秀，很容易之间的意见分歧。在策划项目的时候，设计师之间要经常沟通、交流，在的探讨中问题、解决问题。在商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使项目的完备。

这次实习，在设计我感觉的收获。这次实习主要是今后在工作及上能力的了的作用，了今后的竞争力，为能在以后增添了一块基石。实习的同事们也给了我自我锻炼的机会，一些基本设计任务。使我懂得了以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题。这次实习了我的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中有的作用，但我也认识到，要想这的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累的经验才行。我面前的路很漫长的，需要的努力和奋斗才能真正地走好。

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。

千艺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，这使我受益非浅。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，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。感谢千艺装饰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。

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，留恋是千艺装饰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，我想再次感谢千艺的工作人员让我来到千艺，这是一次很好的经历。很感谢千艺公司的各位同事，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。

这次实习，在设计我感觉的收获。这次实习主要是今后在工作及上能力的了的作用，了今后的竞争力，为能在以后增添了一块基石。实习的老师也给了我机会的设计是我懂得了以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题。这次实习了我的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中有的作用，但我也认识到，要想这的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，的经验才行。我面前的路很漫长的，需要的努力和奋斗才能真正地走好。

不知不觉大二已经结束了，在暑假快来临的时候，我和同学参加了暑期实践活动。希望在这个暑假中能够与以往有所不同。对于学生来讲，实践是很难得的机会。每天坐在敞亮的教室里学习理论知识，真正用到的却不是很多，所以我十分珍惜这次暑假的实践活动。雨润公司号称为国内最大的肉制品企业，这次实践就显得十分重要而且珍贵。

我们工作时间为上午7：00到11：00 下午12：30——17：00，主要从事各种肉类食品加工。当然，在工作开始之前我已通过网络、报纸等媒体了解到该食品公司的各种信息，提前知道我们的工作大致内容，公司的相关规章制度，并与公司领导签订了合同。

议安排好工作之后，我们就在班长为安排好工作台上开始我们的工作了。 我们总共五六个人个人在散热车间包装烟熏鸭胸。

一个月下来下来我们总共包装了有四五种产品。一些事情看起来不难做，但还真需要一番耐性才能学会。例如，所有的鸭胸都必须定量之后讲不通规格的鸭胸用不同的规格的袋子装，包装袋也非常难打开，需要一定的技巧才能装的快。培根的定量包装也需要很多诀窍才可以又快又好。

你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”再次不管做什么工作，责任心是十分重要的。只有你抱着很强的责任感，才能把你的任务完成。没有责任心的人无论在哪都不会做出好成绩。 最后在工作中，合作意识与竞争意识是不可少的。首先你要学会与别人合作，提高你自己本身的效率，真诚与人交流，共同进步，获得双赢。另外竞争意识也必需要有，它不仅可以激发你的潜能，促使你不断进步；同时我们也要不断吸收别惹不得长处，从别人的失误中吸取教训。这样，你就离成功又近了一步！

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

地点：武汉意美汇文化传播有限公司

实习可称为实践，学习。也许真是我们从大学踏入社会的必经之路，也是开启我们踏入工作，适应社会的钥匙，是我们人生中不可缺少的一部分。实践与学习，我们每一天都在接触不同的事物，每一天都在学习，同样我们每一天都在做不同的事，每一天都在实践。有哪件事不是从实践开始认识的呢？我们的第一次自己洗脸，第一次自己刷牙，第一次自己穿衣服等等，只因我们不断的在学习，不断的在实践，所以我们在不断成长，不断的将所学到的变成自己的。

作为一名大学生，社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。这个暑假，过的真的很快，一个月的实习不知不觉的就这样过去了，在这里不敢说自己学到很多的东西，但我真的在其中明白了很多。公司给我提供的这次实习，是一个很好的学习机会，可以摸索自己的兴趣和以后发展的方向，可以让自己提前认识到自己想得到的东西是什么，“不知不知，先行后知”。一个月实习生活，使我受益匪浅，回味无穷，实习所感历历在目。

电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易(买卖)。

在我国，由于网络建设正处于起步阶段，网络应用还不够普遍，金融电子化程序还不理想，电子商务的推行还需要时间。

1、网络自身有局限性

得到商品的全部信息，尤其是无法得到对商品的最鲜明的直观印象。由此可见，从某种意义上说，并不是商家有意欺骗消费者，网络自身的局限性会自然不自然地误导消费者，可能使消费者不再轻易相信自己的眼睛，对电子商务的可靠性产生怀疑。

2、搜索功能不够完善

当在网上购物时，用户面临的一个很大的问题就是如何在众多的网站找到自己想要的物品，并以最低的价格买到。搜索引擎看起来很简单：用户输入一个查询关键词，搜索引擎就按照关键词到数据库去查找，并返回最合适的web页链接。但根据nec研究所与inktomi公司最近研究结果表明，目前在互联网上至少10亿网页需要建立索引。 而现有搜索引擎仅仅能对5亿网页建立索引。仍然有一半不能索引。这主要不是由于技术原因，而是由于在线商家希望保护商品价格的隐私权。因此当用户在往上购物时，不得不一个网站一个网站搜寻下去，直到找到满意价格的物品。

3、用户消费观念跟不上

电子商务与传统商务方式一个很大的不同是交易的当事人不见面，交易的虚拟性强，这就要求整个社会的信用环境要好，信用消费的观念要深入人心。西方国家的电子商务发展势头比较好，一个重要的原因是西方的市场秩序比较好，信用制度比较健全，信用消费观念已被人们普遍接受。然而在我国，一方面人们信用消费的意识非常薄弱，信用卡的使用远没有普及；另一方面，人们到商场还怕买到假冒伪劣产品，更何况是在不知道离自己多远的网上？由于网络的使用还没有完全普及，人们对网络的不了解也是影响网上消费的重要原因。目前大部分网民对网络的使用主要是了解信息和聊天，对于许多人来说网络甚至只是一个概念，这种情况下电子商务不景气也是可以预料的。

4、交易的安全性得不到保障

一。调查公司曾对电子商务的应用前景进行过在线调查，当问到为什么不愿意在线购物时 ，绝大多数的人的问题是担心遭到黑客的侵袭而导致信用卡信息丢失。因此，有一部分人或企业因担心安全问题而不愿使用电子商务，安全成为电子商务发展中最大的障碍。

目前电子商务的安全问题主要体现在以下几个方面a、安全可靠的通讯网络；b、有效防护连接在网络上的信息系统；c、有效防止资料被窃取或盗用；d、培训电子商务人才，使其了解如何防护其信息系统和资料的安全。为了确保商业事务的安全性，必须满足一系列重要条件，换句话说，不仅要安全，更要易于管理和使用。首要条件是电子商务中所有的参与方之间(包括用户和服务方)进行身份确认，用户身份被认证无误后，才能相应地解决和管理用户的数据访问。考虑到当今业务的分散性和使用internet具有风险性，在线数据的安全性和完整性必须象在数据库中一样得到保证。另外，必须确保电子商务记录和事务的长期完整性，防止欺诈行为，这样才能提供广泛的电子商务所必需的可信度。最后，必须远离来自internet的多方面的威胁，以保证计算机系统自身的完整性，在这些安全特性下，用户可以信赖他的系统去完成重大的商务应用。

5、电子商务的管理还不够规范

商务公司最终能不能实现赢利。

6、税务问题

税务（包括关税和税收）是一个国家重要的财政来源。由于电子商务的交易活动是在没有固定场所的国际信息网络环境下进行，造成国家难以控制和收取电商务的税金。因此，在制定与电子商务有关的政策法规时，需要重新审视传统的税收政策和手段，建立新的、有效的税收机制。

7、标准问题

各国的国情不同，电子商务的交易方式和手段当然也存在某些差异，而且我们要面对无国界、全球性的贸易活动，因此需要在电子商务交易活动中建立相关的、统一的国际性标准，以解决电子商务活动的互操作问题。中国电子商务目前的问题是概念不清，搞电子的搞商务，搞商务的搞电子，呈现一种离散、无序、局部的状态。因此，目前需要解决三个问题：一是解决统一标准的电子商务综合服务平台；二是电子商务的关键在于业务，应用是其龙头，因此要把各种各样的业务和服务接进来；三是解决互联互通的标准问题。

8、支付问题

由于金融手段落后、信用制度不健全，中国人更喜欢现金交易，没有使用信用卡的习惯。而在美国，现金交易较少，国民购物基本上采用信用卡支付，而且国家出于金融、税收、治安等方面的原因，也鼓励使用信用卡以减少现金的流通。完善的金融制度，方便、可靠、安全的支付手段是btoc电子商务发展的基本条件。不难看出，影响我国电子商务发展的不单是网络带宽的狭窄、上网费用的昂贵、人才的不足以及配送的滞后，更重要的原因来自于信用制度不健全与人们的生活习惯。

9、配送问题

配送是让商家和消费者都很伤脑筋的问题。网上消费者经常遇到交货延迟的现象，而且配送的费用很高。业内人士指出，我国国内缺乏系统化、专业化、全国性的货物配送企业，配送销售组织没有形成一套高效、完备的配送管理系统，这毫无疑问地影响了人们的购物热情。

10、知识产权问题

在由电子商务引起的法律问题中，保护知识产权问题又首当其冲。由于计算机网络上承载的是数字化形式的信息，因而在知识产权领域（专利、商标、版权和商业秘密等）中，版权保护的问题尤为突出。

11、电子证据的认定

信息网络中的信息具有不稳定性或易变性，这就造成了信息网络发生侵权行为时，锁定侵权证据或者获取侵权证据难度极大，对解决侵权纠纷带来了较大的障碍。如何保证在网络环境下信息的稳定性、真实性和有效性，是有效解决电子商务中侵权纠纷的重要因素。

12、其他细节问题

最后就是一些不规范的细节问题，例如目前网上商品价格参差不齐，主要成交类别商品价格最大相差40%；网上商店服务的地域差异大；在线购物发票问题大；网上商店对定单回应速度参差不齐；电子商务方面的法律，对参与交易的各方面的权利和义务还没有进行明确细致的规定。

电子商务存在着诸多的问题，也正因为如此这个行业领域更值得我们花费时间和精力去学习去研究。这次实习也深刻感受到了这些问题。

电子商务现在已经普遍的运用于各个角落。主要由于：它有着广阔的环境，不受时间，空间且诸多购物的控制，可以随时随地在网上交易。并拥有广阔的市场，在网上这个世界已变的很小，一个商家可以面对全球的消费者，而一个消费者可以在全球的任一商家购物。快速的流通和低廉的价格，电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而大大降低商品的流通和交易的成本。符合时代的要求，如今人们越来越追求时尚、讲究个性，注重购物的环境，网上购物，更能体现个性化的购物过程。

在这一次实习的过程中，给我收获最大的是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节、核心。如果说，我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有能力给企业带来利润，你能解决企业的问题，企业能够用你，你就具备竞争力。一方面，要培养你的个人能力和素质，是你独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自己的东西。

时间如流水，一个多月的实习一晃即逝，在这过去的一个多月的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的`巩固和提高。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。

实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的讲出自己的想法，这次实习不但丰富了我建筑专业的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助，俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益非浅的，还有三年我就要走向社会了，相信这次实习对我今后参加工作一定会有帮助。

电子商务专业的我们，希望在学校能有多次参与社会的实践机会，把理论结合实践，我们不仅要在学校学习普通的电子商务专业知识，还要学习些以后步入社会实际需要的东西，如如何开网点，网站策划管理等等。

虽然这次实习比较的辛苦，因为填气比较的炎热，实习过程是繁琐的，但这对于我们来说是一种难得的历练，但是我们接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。这个公司给我这次实习的机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我自己一片美好的天空。

学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，为实现自我的理想和光明的前程努力。

b1101电子商务

成文

电力公司社会实践报告

——经济管理学院 2024级会计1班

进入大学学习两年，想为自己多积累经验，提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，因此暑假期间参加了社会实践活动；社会实践也是我们的大学生头踏进社会而做准备的重要过程。它既是学生学习，又是学生素质能力的一次检验。这次有机会实习实践，我感到非常荣幸。在一个月的工作实践中，我学习到很多知识，感受匪浅。以下是我实践工作的总结和体会：

实践地点：云南电力安装有限公司

实践时间：8月01日—8月10日

实践过程和内容：暑假期间8月期间，尽管身在春城，气候也依旧如此炎热，骄阳似火，客服大厅内电话声此起彼伏。一个偶然的机会我被介绍到云南亮达电力安装有限公司客户服务中心做服务人员。于是我怀着忐忑的心情来到公司接受这次实践。

培训中经理的精彩的介绍给我留下了深刻的印象，然后是培训师循循善诱的培训和业务主管的基本业务介绍。在其中我学到了许多基本的电力知识和有用的人际交往能力。

2

两天的培训后我开始正式工作，开始对工作产生了浓厚的兴趣，随着对基本礼貌用语的熟悉和基本情况的熟识。更是对工作游刃有余，当然这无不缘自于各位督导的辛勤劳动，初期的我们一遇到困难就手忙脚乱，不知道世界还有光明，只等着督导们的救援。通过大量的练习，现在对工作已是胸有成竹了，通过这事前事后，我也意识到我们在生活中如果遇到了事情，首先，不能惊慌，要对事情的基本点如时间，地点，人物和大体的事情情况有个清晰的框图在心中，然后再漫漫进行分析，这样分析下来，其实很复杂的事情往往立即变得很简单了。一旦你心中突然慌了，那么再简单的事情就会变得复杂了。

值长每天都会有一些简洁而富有哲理的话语，每次来上班，总是喜欢先把这些话念一遍，客服中心的这个可以称为风俗习惯的“每值一语”绝对值得人人去学习和借鉴。“客户的抱怨不是麻烦，而是弥补问题的机会“，”“世界上没有有趣的工作，工作就是工作，乐趣必须自己创造”，“服务就是扮演对别人有用的人”，“有时间做一件出错的事，不如一开始就吧事情做好”。

3

能有所好转了。如今我最大的收获是嘴上有了礼貌用语，而且运用越来越自然了，甚至在跟同学们打电话中，第一句话的“喂”已经由礼貌的“您好”攻占了，而且通过电话来处理事情时再不是以前的慌乱，代之的是一脸的镇静和相当老练的处理手段。

实践的体会：在工作前，我们进行了安全生产教育，这是每一个参加电力工作者的必经之路。只有进行了安全教育才能走上岗位。安全事故通报使我知道有很多事故发生的主要原因是作业人员未认真执行安全操作规程，不按章作业，工作负责人现场查勘不到位。很多的事实证明，如果对危险点不预测、不防范和控制，那么，在一定条件下，它就可能演变为事故，后果不堪设想。安全生产要坚持“安全第一，预防为主”的思想，并切实落到日常工作的任何一个小细节中去。一本血写的安全规则使我毛骨悚然，电力行业危险深深的印入我的脑海。做为我以后要从事的行业，我必须从现在做起！

1、窃电问题。

在农村实际工作中，遇见窃电犯罪是时常发生的事，尤其秋冬季是农村窃电的高峰季节，这时就需要我们供电企业，加强监管力度经常巡查，查到后运用法律武器来保护电能的合法使用，维护我公司的利益。

4

我国现行的电力法律法规对窃电规定有：《电力供应与使用条例》第三十一条规定“禁止窃电行为，窃电行为包括：（一）在供电企业得供电设施上，擅自接线用电；（二）绕越供电企业的用电计量装置用电；（三）伪造或者开启法定的或者授权的计量检定机构加封的用电计量装置封印用电；(四)故意损坏供电企业用电计量装置；(五)故意使供电企业的用电计量装置计量不准或者失效；（六）采用其他方法窃电。”

《电力法》第七十一条盗窃电能的，由电力管理部门责令停止违法行为，追缴电费并处应交电费五倍以下的罚款；构成犯罪的，依照刑法一百五十一条或者百五十二条的规定追究刑事责任。

有了以上针对窃电问题的法律法规，我们在工作中再遇到损害我公司利益的窃电者就可以根据法律法规来追究其法律责任了，维护我公司的利益。

5

2、客户拖欠电费。

我们供电企业按照传统的供用电及电费结算模式是先用电后交钱，这就决定了供电企业在经营中必然要面临的经营风险——电力客户拖欠电费。客户拖欠电费不光是基层供电所最棘手的问题也是整个供电企业最棘手的问题。这样我们供电企业如何维权就是至关重要的问题了。

根据规定，供电企业在给客户供电之前都要签订供电合同，客户与供电企业建立供电关系后，享有用电的权利，应承担交纳电费的义务。《电力法》第三十三条第三款明确规定：“用户应当按照国家核准的电价和用电计量装置记录，按时交纳电费。”但是，在实际工作中，因为我们是农电，客户距离营业厅较远，交费不方便，再加上有些客户交费意识淡薄，不履行交费义务，造成很多农民合同工给一些客户先行垫付电费，其工资拿不回家去，之后难以收回垫付电费的后果。希望这次新上的充值卡业务能使这个现象得到缓解，为农民合同工减轻负担。

有时候客户长时间陈欠电费，我们需要依法进行停电时，由于自身法律思想淡薄忽略应前三日至七日将停电通知书送达用户这一法规，冒然停电给客户造成损失，这样很容易使我们停电追费不成，反被客户状告的情况，适得其反。所以我们要加强法律法规的学习，正确合法的保护我们的利益。

6

总结：生活中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。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。

7

**大学生暑期公司社会实践报告篇七**

20xx年暑假期间，在校团委的号召下，为社会构筑贡献一份气力，为进步本身各方面的本领，加深本身对社会的明白，我在惠谷（连州）房地产开辟有限公司进行了为期一个月的暑期社会实践练习。练习目标是为了提早近间隔兵戈一下本身的专业，在今后进修中有更大的动力。

20xx年7月11日，我来到惠谷房地产公司位于广东连州的工地——都会春季二期工地，随即跟随甲方工程部展开了工作。工程部的经理把我安排到了二期工地的园林绿化部分（归属工程部）当真乙方施工的监督及其测绘工作。

因为才刚上完大一，所学知识很少，所以来到工地就抱定自动进修的立场。第一天上班，就下现场查看电缆沟的开挖环境，因为这电缆沟位于一期工程已经做好的绿化带上，所以钩机不能参与只能靠人力开掘，所以延长了工期，固然如此可是电缆沟的精度却提拔了很多，甲方还是比较如意的。

就如许我的练习糊口生涯在快节拍高强度的施工现场入手下手了。我被安排住在甲方的工程部宿舍，大略是上级赐顾帮衬我这个小同志才如许安排的，工程部的宿舍环境特别好，如果住工棚那就差的多了。每天7点按时起床，然后去食堂吃饭、排除办公室卫生，以后入手下手跟同事一路去工地巡查，入手下手一天的工作。我们的平常工作紧张便是对3#、4#高层的园林绿化（此中还触及到给排水）及门路部分的构筑进行周全监理。比如查对施工方所开挖的路面标高是不是精确，所开挖的排沟渠有异国按图施工，排水管的型号、数量是不是精确等。成天和水管混凝土打交道，刚入手下手还感触比较别致，缓缓的就感触到了没趣，但想到本身的出息，便学着从这死板的工作中寻找高兴。前半个多月全部工地根本都是高温气候，但因为工程进度与焦作施工队（乙方工程施工队）产生了辩论，导致工期紧张滞后，所以施工方一贯在和谐。不但要在炎炎骄阳下工作，还要去和乙方几个差别的施工队进行会商和谐工作。因为工期非常紧急，所以每天都盼望不要产买卖外，可是适得其反就在筹办进行3#楼的交代时产生了不测，前天方才装好的电缆在第二天夜里被人盗走直接经济吃亏达10多万元，这无疑给施工队一个不小的进攻，可是尽管如此工程是不可以停下来的，我们只能是更加的谨慎谨慎以防有其他不好的事变产生。广东的气候多变，特别到了夏露台风特别多，每每是刚才还是骄阳炎炎忽然就有下雨的大略，有反复便是我们下午方才把路面铺好，到了半夜下了大雨，我们就要立刻赶往工地查看路面环境，并做出响应的处理方法。如果我们在工地发觉了题目，平常都在现场监督施工方进行整改，对付在监理和质监站查抄中查出来的题目，我们平常都要以书面式样要求施工方整改，并在整改的最终期限进行复查，以确保工程质量。在白天工作一天后，晚上我们还要写工程日记，对这一天所发觉的题目进行总结、记录，对第二天所要查抄的地区先熟悉一下图纸，别的还要料理工程各个阶段所需资料交给乙方。在忙完一天的工作以后，固然累，但内心有种富裕的感触，便温和入眠欢迎新的一天，新的挑衅。

这一个月的练习让我收获颇丰。

1、从办公室里学会待人要朴拙。

从第一天起，我养成了一个风俗，每天早上见到同事和带领都要微笑的说声“晨安”或“早上好”，那是我心底朴拙的问候。我总觉得，凡是有一些渺小的东西简单被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋侪的关怀，也让他人感触到被珍视与被关心。仅仅几天的时候，我就和同事们打成一片。我想，应当是我的朴拙，调换了同事的相信。他们把我当朋侪，也承诺把工作分派给我。

2、在查抄进程中学会要注意雷同方法。

偶然间当发觉一个题目要求施工方改正时，但我们平常都是经过议定参议的方法，富裕听取他们如许做的启事，然后再找出错误的处所。如许的雷同方法不但更简单让他们接纳，也让我们明白到图纸与现履行工差别。

3、在想要抛却的时候保存热忱和耐烦。

本来，不管在哪个行业，热忱和耐烦都是不可或缺的。热忱让我们对工作富裕豪情，承诺为互助的目标搏斗;耐烦又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。豪情与耐烦互补增进，才华碰撞出最美。

4、在进修知识时学会要自动出击。

很多不会的东西都要自动去问，不论是总工、甲方监理还是施工人员，他们都很热忱，交给我很多工程方面的知识，是以只要勤问、好学、勤做，就会故意想不到的成果。

5、在施工现场学会要讲究层次。

这么巨大的工程如果不按必定层次来进行，必定是乱的一锅粥。比如工人要各司其职、比如施工材料要公道摆放、比如施工次序要科学公道等。想来混凝土浇筑的进程还是挺有寄意的：连续浇筑便是让我们办事坚定到底，根据一个方向浇筑便是报告我们要分身全局，浇筑后的养护便是报告我们办事要有始有终。

哲人说：“实践是查验真谛精确与否的独一标准。”表面要回到社会实践中去应用，想事变办事变一切从实际动身，使主观符合客观。认识客观事物，要兑现两次奔腾，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次奔腾，而从理性回到实践是第二次奔腾。所以实践是查验真谛的独一标准。在当今的大门生，社会无时无刻不在产生日新月异的变化，而参加社会实践更显得紧张，实践的本领强弱，决议着往后工作的好坏。

就像扫数的戏剧总会谢幕结束一样，我的工地糊口生涯也在撕去的片片日历中仓促闭幕了，我从中领悟到了很多从册本上没法学到而毕生受用的道理。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的间隔，也让本身在社会实践中开辟了视野，增加了才华，进一步明了了我们青年门生的成材之路与负担的历史任务。社会才是进修和受教诲的大讲堂，在那片广阔的六合里，我们的人生代价获得了表现，为将来更加猛烈的竞争打下了更加坚固的根本。盼望今后另有如许的机遇，让我从实践中获得熬炼。

**大学生暑期公司社会实践报告篇八**

20xx年暑假期间，在校团委的号召下，为社会建设贡献一份力量，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我在惠谷(连州)房地产开发有限公司进行了为期一个月的暑期社会实践实习。实习目的是为了提前近距离接触一下自己的专业，在以后学习中有更大的动力。

20xx年7月11日，我来到惠谷房地产公司位于广东连州的工地——城市春天二期工地，随即跟随甲方工程部展开了工作。工程部的经理把我安排到了二期工地的园林绿化部门(归属工程部)负责乙方施工的监督及其测绘工作。

由于才刚上完大一，所学知识很少，所以来到工地就抱定主动学习的态度。第一天上班，就下现场查看电缆沟的开挖情况，由于这电缆沟位于一期工程已经做好的绿化带上，所以钩机不能介入只能靠人力挖掘，所以延长了工期，虽然如此但是电缆沟的精度却提升了许多，甲方还是比较满意的。

就这样我的实习生活在快节奏高强度的施工现场开始了。

我被安排住在甲方的工程部宿舍，可能是上级照顾我这个小同志才这样安排的，工程部的宿舍环境非常好，如果住工棚那就差的多了。每天7点准时起床，然后去食堂吃饭、打扫办公室卫生，之后开始跟同事一起去工地巡视，开始一天的工作。我们的日常工作主要就是对3#、4#高层的园林绿化(其中还涉及到给排水)及道路部分的建设进行全面监理。比如核对施工方所开挖的路面标高是否正确，所开挖的排水沟有没有按图施工，排水管的型号、数量是否正确等。整天和水管混凝土打交道，刚开始还感觉比较新奇，慢慢的就感觉到了无聊，但想到自己的前程，便学着从这枯燥的工作中寻找快乐。前半个多月整个工地基本都是高温天气，但由于工程进度与焦作施工队(乙方工程施工队)发生了冲突，导致工期严重滞后，所以施工方一直在协调。不但要在炎炎烈日下工作，还要去和乙方几个不同的施工队进行交涉协调工作。由于工期十分紧张，所以每天都希望不要发生意外，但是事与愿违就在准备进行3#楼的交接时发生了意外，前天刚刚装好的电缆在第二天夜里被人盗走直接经济损失达10多万元，这无疑给施工队一个不小的打击，但是尽管如此工程是不可以停下来的，我们只能是更加的小心谨慎以防有其他不好的事情发生。广东的气候多变，特别到了夏天台风非常多，往往是刚才还是烈日炎炎突然就有下雨的可能，有几次就是我们下午刚刚把路面铺好，到了半夜下了大雨，我们就要马上赶往工地察看路面情况，并做出相应的处理办法。如果我们在工地发现了问题，一般都在现场监督施工方进行整改，对于在监理和质监站检查中查出来的问题，我们一般都要以书面形式要求施工方整改，并在整改的最后期限进行复查，以确保工程质量。在白天工作一天后，晚上我们还要写工程日志，对这一天所发现的问题进行总结、记录，对第二天所要检查的区域先熟悉一下图纸，另外还要整理工程各个阶段所需资料交给乙方。在忙完一天的工作之后，虽然累，但心里有种充实的感觉，便安然入睡迎接新的一天，新的挑战。

这一个月的实习让我受益匪浅。

一、从办公室里学会待人要真诚

从第一天起，我养成了一个习惯，每天早上见到同事和领导都要微笑的说声“早安”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常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。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、在检查过程中学会要注意沟通方式

有时候当发现一个问题要求施工方改正时，但我们一般都是通过商讨的方式，充分听取他们这样做的缘由，然后再找出错误的地方。这样的沟通方式不但更容易让他们接受，也让我们了解到图纸与实际施工差别。

三、在想要放弃的时候保持热情和耐心

四、在学习知识时学会要主动出击

很多不会的东西都要主动去问，不管是总工、甲方监理还是施工人员，他们都很热情，交给我很多工程方面的知识，因此只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

五、在施工现场学会要讲究条理

这么庞大的工程如果不按一定条理来进行，一定是乱的一锅粥。比如工人要各司其职、比如施工材料要合理摆放、比如施工顺序要科学合理等。想来混凝土浇筑的过程还是挺有寓意的：连续浇筑就是让我们做事坚持到底，按照一个方向浇筑就是告诉我们要兼顾全局，浇筑后的养护就是告诉我们做事要善始善终。

哲人说：“实践是检验真理正确与否的唯一标准。”理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的大学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

就像所有的戏剧总会谢幕收场一样,我的工地生活也在撕去的片片日历中匆匆落幕了，我从中领悟到了很多从书本上无法学到而终生受用的道理。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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

**大学生暑期公司社会实践报告篇九**

在日常生活和工作中，报告使用的次数愈发增长，报告根据用途的不同也有着不同的类型。相信很多朋友都对写报告感到非常苦恼吧，以下是小编为大家收集的暑期燃气公司社会实践报告，仅供参考，大家一起来看看吧。

暑期期间，我在临沂市中裕燃气公司进行了实践。时间是xx年年2月1日至2月28日。实践期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实践期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作，得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

回顾实践生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实践期间我被分配在公司办公室实践，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实践对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。作为一名助理，我的主要工作具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察，因此担任此项实践工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

刚开始去的时候，还真的有点不适应，感觉自己什么都不会做，还好后来在老师的鼓励和帮助下，我也开始有了点感觉，对公司环境开始渐渐适应了。由于以前在学校里的时候条件的限制，我对日常办公自动化和工具维护这两个方面接触的比较少。虽然大的服务器、激光打印机、传真等我都见过，但是都没有具体的操作和维护过，所以对这些方面我都只有一个大概的印象而已。不过后来在老师的一一介绍下，我对一般的打印机和传真等方面都有了一定的了解。在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作。

在这里通过协助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实践过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，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，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。

千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实践，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，可以避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的\'经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实践也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

在此次的实践工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提高效率。做好了自己的本职工作的同时，带头做出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自己的组织协调能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，受到领导和员工的好评。

通过这次的实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实践并没有真正接触到企业的高层管理，业务有的与企业管理联系并不是太紧密。但是，这帮助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助，使我在企业管理专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。从这次实践中，我体会到，如果将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，用我们的实际动手操作在真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实践的真正目的。

**大学生暑期公司社会实践报告篇十**

系别：一系 班级：广告（1）班 姓名：吴悦 学号：20 摘要：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。

实践时间：2024年7月20日到2024年8月20日

实践地点：江苏东台宗华图文广告设计公司

实践单位和部门：江苏东台宗华图文广告设计公司设计部

社会实践内容：

实习收获：主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了实践任务；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。 实习心得：

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。

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。

实习目的：

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

实习内容：

2024年7月15日，由于学习需要我进入到六安奥美广告公司进行了为期一个月的导视系统设计的实习活动，进行学习。在六安奥美告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

六安奥美广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以 “ 为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象 ” 为目标， “ 诚信为本、服务至上 ” 为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与主管进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。 然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

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

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

实结：

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

想象。 作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的， 还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是六安奥美广告公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的\'。尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉很无助，很尴尬，但是有了一个团结向上的团队，一切的问题都以不在是问题，一切的不知道也都会变成知道，正可谓的人多力量大，人多好做事。我们队每个人都是强悍而又谦让的人，一起的一个月，我们难免会有些摩擦、偶尔也应该有些争执的，可我们大家好像很有默契是的，即使有不同的意见或见解，都会相互的体谅和比较，最终得到一致的答案.回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排的暑假实践实习的目的。机遇只偏爱有准备的头脑 ” ，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的的彼岸。 以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。 在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

在酷热中迎来了我的第一个暑假，也满怀激情地进行了暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养自己的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸,也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会、了解社会。同时社会实践也是大学生学习知识,锻炼才干的有效途径。所以我进行了暑假社会实践活动。

俗话说的好，实践出真知。大学生要以社会实践为载体，去体味生活的真谛，去感悟人生的哲理，去提升思想的高度。我们大学生要，敢于冒险，用行动去检查出一切假的虚的方式套路，时刻铭记：先苦后甜，先人后己的奉献精神，勇于创新，敢于冒险的精神。

本次社会实践活动时学校启动的，作为大学生的我积极的参与实践，积极的面对社会！希望提高我在以后出来社会所遇到的问题的面对处理能力，为此我努力进取。通过联系以及面试、体检，我来到了位于北京东城的华扬联众广告有限公司。

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。 但真正投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

费者沟通和调查，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题 建知名度、个性、价格、通路等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予风格，而作广告，最难的便是赋予标记风格。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此有人表示，他不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。 作一个广告最基本的是知道它的目的是什幺，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

最后，我总结自己的不足与感悟

第一，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。接到案子的那一刻，就必须树立起严谨的态度，认真的对待每一个案子，认真对待每一个客户，尽管是没多大希望的客户，既然人家已经找上门来了，就必须以“顾客是上帝”的态度去对待。这样不仅对客户有好处，对自己的养成严谨的态度上更有好处。一个人要做好一个人，就必须认真对待身边的每一个人、每一件事。

第二，不找任何借口。执行过程中，因为时间问题，会导致了大量的工作没有做到位，创意不突出，内容不完整。要做好一个完整的案例，就必须不一任何问题为借口。满足每一个客户的需求，为客户解决实际的问题才是专业广告人所为。 第三，尽管我还是学生，但做事不能太“学生”。其实，在社会实践过程中，我还是抱有“我还是个学生，出问题是可以理解的”这种心理的，学生出问题是可以理解，这句话没错，但是抱着这种心理来对待事情，就不对了。我必须克服任何一个可以遇到可以发现的困难和问题。因为确实还有很多问题，我连-发现杜发现不了。

第四，有始必有终。任何一件事都应该是“有始有终”的，没一件都应该做到完整。有了开始没有结束，或者没有开始就有了结束，是一种自欺。

第五，克服自己的障碍就克服了最大的困难。自己才是最大的障碍，其实刚一上班，我就面临了生物钟调节上的困难，作息时间很难调整。于是每天下午我都处在昏昏沉沉的状态之中，眼睛睁不开，前面的路就不会光明。意志力有待大大的提高。忘了在什么地方看到过“所谓人性，就是人的‘色性’、‘贪性’，还有‘惰性’”。既然只要是人都少不了这“三人性”，那也就见怪不怪，但是“要为人上人”，就必须有比一般人更大的多的成果及毅力。

最后，我想再次感谢华扬联众的工作人员让我来到华扬联众，这是一次很好的经历。很感谢广告公司的各位同事，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！

这次的活动总体给我的感觉是辛苦但又是值得的，我们通过亲身实践，听到了，看到了很多平时被我们所忽略的细枝末节，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。这次活动对我们自身的能力也是一次关键的考验，在失败中不断总结，不断丰富，不断加强，面带微笑，最终走向成功。

实践时间：xx年5月30日到xx年7月30日

实践地点：宝鸡日报广告传媒有限公司

实践单位和部门：宝鸡日报广告传媒有限公司策划部

社会实践内容：

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》是中共宝鸡机关报，陕西一级报纸。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：

交换自己东西的小集市，来宣传学校，让人们看到不一样的校园生活。经过上一次的经验，这次得心应手很多，才使得自己的新闻报道能够见报。我相信，只要多努力，多学习，多观察，就一定会成功。

3．广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中王老师给我布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了“欢乐激情夜，喝彩世界杯”的策划案、“第二届招生咨询会”的策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

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

实践总结：

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

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

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

**大学生暑期公司社会实践报告篇十一**

时间流逝，我的实践将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，实践充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实践，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实践，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实践，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。首先我介绍一下我在公司所要做的事情：

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2.报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performainvoice给客户做正式报价。

3.得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。

4.下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排生产计划。

5.业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6.下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知,通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7.验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8.制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9.发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10.确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉salesconfirmation，commercialinvoice等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

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