# 2024年公司社会实践报告内容(汇总8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-12

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。公司社会实践报告内容篇一xxxx年7月份，我真正的进入了有生以来的第一次实...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

**公司社会实践报告内容篇一**

xxxx年7月份，我真正的进入了有生以来的第一次实践课。在我的努力下，我参加了\*\*防水保温建筑公司的实践工作，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筑材料的进出登记工作。看似很简单，但实际上它需要很多的工作经验和所积累的教训，更重要的是细心和耐心。为了做好这个工作，不让自己失望，我让项目经理给我做了简单的上岗培训，项目经理给我讲了许多关于施工方面和安全方面的经验。随着经验的积累，我的工作能力提高不少，这些提高可以说对我是一个很大的帮助。每当一车材料运进来登记好，每当一天的工作结束，我的自信心也就无形中加强了。

在工作之余，我还真正的进入工人的生活之中，记得打工的第一天，我都不怎么开口说话，和工地上的工人也没什么话说，很是放不开。暑假打工第一天的工作就在我的激情和疑问中结束。慢慢的，我发现工人们虽然辛苦，但是他们很是能吃苦耐劳，能够自娱自乐。在他们身上我学到了很多，人不能总是靠父母，做公主，要学会自力更生，更要经历磨练，才会珍惜自己现有的幸福生活。

不过有的时候做得不好，老板还要批评你。夏天天气很热，工地条件，伙食也不是很好，我有几次都想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的。我敢保证从此我可以生活得比以前任何时候都好，都充实！

在我的打工生活中，我还明白了：在工地的管理中责备下级是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与工人打成一片，也要保持自己的威严。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。在打工期间，懂得与人相处，是我们的一大主题，这就要我们在礼仪、语言等方面能够取得别人的信任，赢得别人的好关系。首先一个诚信，诚信是一个永恒的主题，当一个人在公司失去别人的信任的时候，他做什么事都难。同时，同行之间沟通尤其重要，许多东西都是你学一点，他学一点，在休息时间你说一句，他说一句，我说一句，大家也在这种沟通讨论学到了东西。在这里必须强调一点就是，千万不要卷入公司中的人事斗争。有的人一开始，就和公司的某些人搞得很好，象哥们似的，由于如此可能他会给你说别人的不对甚至私事，这时候千万注意，不要把自己往里边搀和。

还有就是要乐于帮助别人。在实习的过程中，一些同事帮了我很多，有时我并没有要求，他们也会主动来帮我，这点令我感动。所以，在平时的工作或生活中，我也会主动去帮助别人，这样不但帮别人解决了困难，自己也获得了一份快乐和满足。

实践本来就是大学里边必须经历一个阶段，但是在实践期间我们以什么心态对待确实很重要，首先我们要面对的真实的社会，工作是辛苦的，其次是我们的工资很低，且在不同事务所待遇不同，尽管做了同样的工作甚至更累，但却拿更低的工资。所以我们必须抱着一种学习的心态，公司赚钱，我们学东西。再加上社会本来就那样，劳动与报酬并不一定是平等公平的，只有认识到这点，才能以正确的心态去对待我们的实习，才能积极主动、有责任的去完成任务。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

在即将离开的时候，我向各位在打工中帮助我的人道了别，同时也得到了他们的祝福。我想我会好好学习的，为了自己的将来奋斗！

现在想来，暑假的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期实践虽然只有短短的几天，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

这次社会实践中，我可谓受益匪浅。俗话说，千里之行始于足下，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高级技工的工作机会要远远大于大学本科生。就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，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，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的目的和意义。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。

作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**公司社会实践报告内容篇二**

20xx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。

**公司社会实践报告内容篇三**

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。

**公司社会实践报告内容篇四**

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。

**公司社会实践报告内容篇五**

从小到大，父母就教育我们，认真读书，将来才能有出息。对此，深信不疑了好多年。后来，才明白纸上得来终虚浅，得知此事须躬行。于是，今年暑假，我选择了通信行业领头羊中国电信公司去社会实践，以此来更好地了解社会，才能在将来毕业以后做到知己知彼，更好地投入社会，在社会中创出一片自己的天地。

我在电信公司实践的这些日子，尝试了许多我以前从未做过的事，学了很多，也体会了很多，自然也是成长了不少。下面，我将做一个简单的概述，以此算作我对本次社会实践的一个小结。

首先是我的户内工作。我在户内，需要做一些简单的输入统计核对工作。对于这个工作，那是需要一定的耐心，对着电脑里的表格，以及困在中央的那串串数字，眼都花了。我感觉我一上午视线都游走在那些数字中间，不停息。但是对完以后，就很轻松了，感觉自己像是完成了一件惊天动地的大事。有那么一种神奇的小小的成就感就涌上心头。这不像我平时在学校里做数学题，看错一个数字，错了顶多就不得分，也只是我自己的事，不关乎别人的利益。但是在社会实践中，就不一样了，我看错一个数字，核对错了，就很有可能影响我同事们接下来的工作，也有可能造成某个客户的困扰。对此，我千万不能马虎大意。当然，我还会做一些打杂的事。帮我的同事们打印文件，或者，接传真。这些小事，虽然很小，但也是我之前没有做过的，做的也很用心。有时候午休的时候，我和他们也会闲聊。他们告诉我，大学生刚入社会的时候，很多东西都是不懂的，社会跟学校不一样的，我要学会去了解社会，并且抱着谦卑的心态去做那些微不足道的小事。对此，我感觉很对，不仅是以后毕业之后出入社会，现在噎也是一样的，一样要以恭敬的心去做好每一件小事。

再来说说我的户外工作。我最喜欢就是出去外面工作了。因为我能接触到形形色色的人群。我和我的伙伴们会在社区里设一个点，类似于小摊似的，搬一张长桌子，打开我们的易拉宝， 摆上我们的宣传册架。我们就静坐在那里，等待着需要办理业务的客户。在小区里，很多人都会驻足，过来咨询电信宽带业务啊，咨询电信话费情况啊，以及咨询电信套餐等等。我们就坐在那里，耐心地给他们讲解。我的伙伴很专业，滔滔不绝地讲了一大堆，最后，竟然讲的人家硬生生地办了电信宽带业务。不得不佩服啊，人家的口才那么好。我暗暗告诉自己，要好好地学习人家的口才。后来等客户走了，我对他的能耐赞不绝口。他说做多了，就自然熟练了，把自己这边的优点拿出来说事，层层剖析他们的心理，自然就能让他们办理业务了。客户本身就是有办理业务需求的，谁都想办一个网速快又实惠的宽带。我们的网速自然是没的说了，同兆数的宽带，自然是我们电信更快一点。价格方面嘛，自然也是比人家稍微贵一些的。不过我们最近推出了宽带优惠活动，人家听完这套餐的介绍，对比以前没有套餐的选择，以及网速的因素，自然就选择了我们。原来这里还有这么一层意思。我之前真的没有想过。对于我来说，不就一个办理宽带嘛，很简单的，直接给客户登记资料，办理手续就完事了。殊不知要通过自己的能力拉到更多的客户。受教了不少。

我还能做什么呢。想到这里，我立马提起精神工作。我想我可以坚持的。在发传单的过程中，我们需要对路人微笑。不能板着一张心不甘情不愿的臭脸。我们要微笑地面对每一个走过我们身边的人。当然也会碰到有人不接我们递过去的传单，不屑又轻蔑地离去，全然没有发生过似的。也许，很多时候，我也是这么对待那些发传单的人。但是，我现在深有体会。那种碰钉子的感觉真的不好受。当然，我也知道别人没有义务来接你的传单，人家可以选择不接，可以选择不理睬我们。也就是说别人是没有义务和责任来支持我们的工作的。当我们遇到那些即使不办理业务，但是肯礼貌地接收我们的宣传单，我们更应该礼貌地以微笑示人，略表我们感激他们的礼貌性。

在电信公司的这些日子里，我确实学到了不少，也体会到了不少。有很多感觉是无法用文字来表达的。我很感谢那些跟我一起工作的小伙伴们，谢谢他们教了我很多。生命中，总会许多事并不会如我们所愿，但是我们可以学着去释然，可以学着去成长。

**公司社会实践报告内容篇六**

主要有三个方面：一是透过直接参与企业的运作过程，学到了实习知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实习知识都有所提高，xx地完成了本科教学的实习任务;二是提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实习经验;三是为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，在那里记录下来，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取了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，使得刚在福州下了火车的我的一路疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为zui后能够在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，同时完成大学教育的zui后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的思考，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并思考到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我十分珍惜这个机会，并打算在有限的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实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。

汉唐是我初涉社会的开端，将从那里迈向完美的未来，我一向坚信自己的潜力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩!实习中，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：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐职责的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。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。但透过实习，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，我不明白该做些什么，什么也插不上手，只是那里看看那里逛逛，zui终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。zui后找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，但是通常状况下一遇到困难或不懂就放下了，而此刻当我有疑问的时候，身边都有同事能够指教，这使我受益非浅。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，但是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每一天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每一天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的情绪激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但之后很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更

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，当然zuizui令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时间冷静下来，对在公司的实习心得进行整理，独自思考自己的将来，明白了自己的道路，自己的追求，不再盲目。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢汉唐广告公司为我带给这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实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。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体状况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手;其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅;再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只明白和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像那里的同事一样严肃、认真、努力地工作;zui后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，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，这让我十分难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己明白的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，但是我们理解的教育和实习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习方面，尽力做到与实习相结合。

实习之后我的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，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潜力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地应对。此刻，我觉得我已经能够独立处理一些问题，明白怎样解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎样想办法解决的潜力，我觉得，这种潜力是很重要的。

**公司社会实践报告内容篇七**

时光飞逝，青春荏苒。顶岗实习的步伐已一步步离我远去，恰似初到一般，感觉是那么的真实；低头沉思，才发现留下的只有记忆和我那些浅浅的足迹。人生之路并不平坦，而是跌宕起伏，如同一首歌，有欢快的音符，也有忧伤的节奏。我所在的实习单位是云南省普洱市思茅区的一家广告公司，是一家以平面广告的设计、制作和安装为主的私营公司。我所实习的岗位是平面广告设计师，设计师主要是根据客人的要求来设计大大小小的广告(如宣传栏、指示牌等等)，因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。经过了三年的理论学习，使我对平面设计有了基本掌握。我所学的专业是园林技术，也是属于设计这方面的。我在选择先就业在择业的基础上，选择了广告设计这一门职业。设计管理这个专业在中国也仅有几岁的生命，这是中国设计行业走向成熟后必然要出现的新的研究领域。而我们正是应社会发展的需要而出现的综合型人才，不仅对基础设计理论能够熟练的运用，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都有了初步掌握。我们的目标是成为一名真正的设计师，在设计与管理两者之间找到最好的平衡点。所以仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进设计公司，将所学理论与实践相结合，这也是我们这次实习课程的目的。

主体

第一天走进公司的时候，觉得很不自在，老板不在，只有员工在上班，没有人安排我们做什么，也没有人和我们说话，我们也不知道做什么。心情好矛盾，公司乱糟糟的，我们决定好好的收拾收拾。可是又在想有些东西该放哪里，真的是好纠结。第一天我们艰难的度过了，好在第二天老板来了，他让我们熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。因为我们对广告设计所常用的软件coreldraw不熟悉，所以他给我们准备了几本教材，让我们自学，不懂的就问别人。第一个月我们大多数的时间都是在自学，还有就是学习复印、打印、接发传真等，虽然我们是来应聘设计的，但是我们没有基础，只会用photoshop来设计，所以我们没有参与设计。

经过一个月的学习，coreldraw基本的步骤算是了解了，不说是完全掌握，但还是拉得出去设计了。第二个月我们渐渐的开始做设计了，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出一两个方案，老板看后还比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。

还没有真正地参与到比较完整的设计之中。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。

通过几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后老板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。还有就是公司的工作流程：接到业务，量尺寸，算价格，排图样，给客人看，客人满意，签字订单，交定金，设计，打图制作，安装，收尾款。看似复杂的过程，我学习了近两三个月，有的时候还是会忘记其中的一个步骤，就会被老板他们骂，所以我一再改进。

第三个月，我们基本上会复印、打印、接发传真，也会一些简单的设计，比如：布标的设计、名片的设计等。公司的生意非常的好，我们每天都是从早忙到晚，有的时候还要加班，我在公司不仅仅是做广告设计的，慢慢的熟悉了公司的一切之后，只要你会做的你都要去做，甚至有的时候你不会的也要去学习，不断的练习就是自己学会了。每天早上来到公司我们就开始打扫卫生，各做一件事，结束卫生之后，我们就开始工作了，在办公室的我们每人面对一台电脑，各自在做着各自的事情，财务每天都在对账、记事等，而我则在帮客人做设计，时而有客人来复印打印的，就帮忙解决；办事的客人来了，就招待客人，帮忙设计。下午下班之前交代给老板今天做了什么事情，没有解决完什么事情。每天我们都是一样的工作，只是不一样的设计、制作。

几个月下来，我的设计能力有所提高了，老板也开始让我帮政府单位设计展板，我也是满怀信心的，认认真真的排版。有时要跑去单位给领导看图，与他们交流设计思路，一再改，直到让他们满意才可以制作。完全的熟悉了公司的工作流程以后，我所做的工作也越来越多。每天不止做设计，有的时候制作人员忙于到外面安装，我们就得去制作，制作科室牌、书本、桌牌、刻字、裁画面，裱画面等等；有的时候还要跑业务，打电话与客人交流等等。在公司我们基本上都是什么都要做，什么都要会。首先是要会用公司的办公室设计软件—coreldraw、photoshop、方正ocr世纪、microtek扫描仪等等来做设计和做其他的东西；其次就是打字要快，要熟练办公应用软件(excel2003、word2003)；然后就是你要会制作你设计出来的东西，不如简单的制作：制作名片、制作一般的科室牌、制作桌牌等等；接着就是最基本的要会复印、打印、接发传真；还有要会使用刻字机刻字，贴字在红布上等等。

很高兴我已经正式成为公司的一名员工，几个月下来，都还依稀的记得自己做了什么事情，除了整天坐在电脑面前做设计以外，就是不停的接待客人，给客人抬凳子、倒茶水等。因为公司的设计师比较多，而我只是其中不是那么优秀的一个，因此，我在工作中除了做设计外，还负责管理公司的日常工作进度，管理公司复印打印的情况和费用的记录情况，每天安排安装人员该做什么，去哪里装什么东西，记录每天接到的业务，完成情况等，不断的提醒老板和老板娘那家的东西做好了没有，什么时候可以做好等等。我的这第二项工作基本上都要与别人沟通交流，这么下来，我的语言表达能力提高了不少，管理能力也提高了好多。一边做设计一边管理的我，每天都有不同的收获，每天都有喜悦也有忧愁，就这样，忙忙碌碌的走过了这么久。

总结

经过几个月的设计任务和管理任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。为此我非常珍惜这个实习机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足，这次实习对我来说收获不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流方面有了不少的收获，总体来说这次是对我综合素质的培养，锻炼和提高。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。在实习过程中，我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节；而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。因此，我要在工作中不断地学习、完善，把我所缺乏的一天天的补上。我相信，通过我坚持不懈的努力和所积累的经验，总有一天，我会成为一名合格的广告设计师，也会实现我的理想，成为广告界优秀的一份子。

**公司社会实践报告内容篇八**

为了充实暑假生活，开阔视野，锻炼自己的社会实践能力，把自己的所学知识与实际工作相结合起来，经过一番努力，七月中旬，我来到\*\*工具有限公司实习。

\*\*工具有限公司是一家机械及行业设备的企业，是经国家相关部门批准注册的企业，主营工具、刀具、刃具，公司位于中国\*\*\*\*市\*\*\*\*\*\*工业区。公司占地面积xx0平方米，现在员工200多人，其中85%的生产技术人员来自原国有大中型企业，技术力量雄厚，公司还聘请国内齿轮工具行业的高级工程师，拥有国内先进的齿轮检测设备，特别擅长于各种刀具的定制，其操作的零活性、制作的实用性，价格的实惠和高效力是许多国有大中型企业无法比拟的。目前年产量达10余万件，年产值xx多万元，生产能力已处于全国私企工具行业的领先地位。

我并不懂得什么技术，对于工具的认识也是为零，这次实习我主要负责成品包装车间的货物进出登记，顺便做做包装。看起来非常的简单，好像就把进出的或许做个登记就可以了，原先我也这么想的，可是开始实习了我才知道，事情没有想像的那么简单。比如说，每件工具都有不同的型号和归类，这些又都那么大同小异，我就经常在这里出错，还好公司有一套有效的管理方法，不然我肯定应付不过来了!

经过这个暑假的实习，我熟练了一些电脑基本操作，熟悉了一些工具，见识到了很多我在学校没有见识过的事务，而且在这次实习中，让我接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我，实在是收获不少啊!

在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，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。”在社会中要善于与人沟通。在工作中我认识了很多的人，确切的说是跟我们不一样的人，他们都是来自全国各地的打工仔。看着他们每日不辞劳苦的工作，我深感生活的不易，也知道自己是身在福中不知福，而在与他们的交流中，我明白与人沟通好也是件技术活，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。

在工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。在工作中我也体会到这一点。我的工作基本上都是通过电脑来完成的，在学校的时候，虽然我也学过一些电脑操作的基本知识，但是终于在这次实习中我才熟练地掌握了这些，而且还有很多我没有接触过的东西呢，所谓“学无止境”，该是如此吧!这些就是我在这次实践活动中的总结，在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

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