# 大学生实践报告大学篇 大学生实践报告(大全13篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-15

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。大学生实践报告大学篇篇一提升交际能...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**大学生实践报告大学篇篇一**

提升交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部份理论知识灵活的应用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础。

20xx年xx月x日至20年xx月x日

这是我大学以来第二个寒假，相比于往年少了份青涩与急躁，多了份成熟与慎重，经过了一年半的大学生活，我不断提升自己解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白我需要做的还有很多。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候他人不管要买甚么，我都得问问爷爷或看价码，不过经过几天的熟悉我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候推销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动对客户进行推销，后来看到其他的销售员都可以成功推销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客推销不错的礼品，而且战果不错。

服务态度很重要，要把握服务技能。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技能，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做甚么，技能都很重要，只有辛苦和蛮力是不够的。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想取得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提升服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。

**大学生实践报告大学篇篇二**

今年假期我参与了xx房地产有限公司有关“xx”工程商品住宅商铺景观绿化工程实施图方案方面的工作。目的是为了锻炼自己，提升自己对景观设计的理解，同时能更明确自己以后的学习目的和奋斗目标。

1、实践实践：自20xx年\_月18日——20xx年\_月28日

2、地点：xx市节省房地产有限公司

3、内容：在实习期间，正是xx泛地产有限公司“xx”工程49万平方米商品房住宅商铺进入景观绿化工程施工的阶段。(设计为中国美院，施工为浙江绿城)，我在实习期间主动参加其施工图方案的修改，发表个人意见，深入地了解施工情况，还在工作人员的带领下参与到监督工程质量的工作中去。

xx在园林景观打造上从人体工学，行为及人的需要出发研究人们的日常生活活动，创造出具备风骨内涵的适于居住的生活环境的社会景观，在实习期间，我主动积极地参与了xx工程商品房住宅商铺景观绿化工程实施图方案的修改及其实施过程的观摩，在深入了解施工情况之后，发表了个人意见，并监督工程质量，帮助他们解决了一些小问题，也给其他的工作人员留下了良好的印象。

在这近一个月次社会实践中，我虚心向公司的工作人员学习，努力协助他们，并参与了多项工作，也帮助他们解决了一些小问题。这段实践生活让我受益匪浅，增加了我的感性认识，也使我学习到一些平日书本上学不到的知识，对景观设计的前景充满了自信，激发了我学习本专业的激情的和主动性，更明确了学习目的和奋斗目标，督促自己在今后的学习道路上钻研业务，追求上进。

从上个月的10号放假回家，我在亲戚家带小孩和去外婆家过了半个月，一直到25号才正式去公司上班。第一天上班，我被安排到受话器组，我们学生工主要是剪公司产品的一些次品和废品，以及帮忙打杂，每天的工资不一样的，多劳多得。第一天我清楚的记得我一天的工资才22.5，这一天，我剪次品剪了900个，1000个才30元，晚上到家发现自己的手上起了4个水泡，很疼，但是又不敢拿针把它刺破，因为刺破后会更加的疼痛。

晚上在床上睡觉的时候，我想过放弃，一方面我父母不忍心，不说我从小娇生惯养的，但是我没有吃过这么大得苦;另一方面我自己发现，第一天上班就这样了，一个月下来，那我的手估计要残废了。第二天早上的时候，我爸问我还做不做，我说做，不去的话丢人，不就一个月么，咬咬牙就过去了，实在不行的话，我请假休息几天。

就这样，我每天早上6点起床，7点15坐车去上班，到公司8点不到，下午5点半下班，每天的工作就是剪次品和废品和打杂，手上的水泡是消了再起，起了再消，总共不下于10个，有的变黄了，变成了应该是传说的“老茧”。虽然会很痛苦，但是坚持下来就行了。昨天是我上班的最后一天，一个月完了，我把自己的手套脱下来，摸摸手套上的自己裹得胶布，一层层，左手大拇指和食指的指套最厚，有十几层。只记得每天下班时把手套脱下来，自己的手指有些白，那些有水泡的地方破了，会散发出一股难闻的味道，手上有时候会很脏，黑黑的，洗也洗不掉。

我最喜欢剪的次品就是16h，因为它的价钱最高，如果是要把上面的黑字拿无水乙醇涂掉的话，就是1000个34元，不涂掉的就是1000个30元。最讨厌的次品就是18d、28d，这种次品要四道手续，第一步要把外面的铁片去掉，第二步要拿大针(不是绣花针)把里面的塑料薄膜挑出来，第三步拿对应的“公章”，所谓的“公章”就是能刚好放进次品中的小铁管，中间是实心的，有一点凹凸，把次品最中间的磁钢撬动，最后一步就是拿吸铁石把磁钢吸出来，但是可恨的是这么复杂的次品价钱更其他的一样，也是1000个30元。所以每次我看见这样的次品我就避而远之，知道没有其他的次品了，我才去剪它，一天才弄不到1500个，不合算。

上班一个月，我发现了一些好玩好笑的事情。就说打杂吧，给厂长打杂是5.3一小时，给副厂长和组长打杂是4元一小时，所以每次打杂，我们都抢着帮厂长打杂，组长叫不理。因为公司是电子厂，所以男生的话就比较少了，除了一些电工，我们学生工男生还算多的了，那些员工基本上是女的，年龄20至45之间，多数是30以下的，我们看见了，不论谁都叫阿姨。我有一次就尴尬了，叫了一个比我还小的女的阿姨，那个叫我无地自容……。

最可气的是，公司的食堂中午虽然不供饭，但是供菜吃。那个菜很难吃，我就常说，它就是煮猪食，我以为是我嘴刁，可是发现很多人都自己带菜吃的，重点不是这个，是菜不卫生，我发现菜里有虫子，很恶心的。自从发现菜里有虫子，我就没在食堂吃过。

每天最开心的就是，下班前我们要把那些次品的壳子用袋子装起来，送到一个小棚子里面，那里面有几头猪，所以我们叫这个“喂猪”。没事情的时候我们就拿棍子敲敲猪，思想汇报专题结果猪叫了，喂猪的老奶奶过来了，看见我们干的坏事情，就说我们，我们赶紧跑掉，以为没事情的。结果她说到厂长那里去了，这下坏了，她是厂长的母亲。自从那次犯事后我们看见她就叫她奶奶这，奶奶那的，谁让我们在屋檐下呢，不得不低头。

我还发现这个厂有点不像一个工厂，很大的一个地方就三栋大楼，一个是车间，一个是住宿楼，一个是食堂。剩下来的地方全部用来种东西，什么冬瓜、黄瓜、黄豆、大蒜、茄子、空心菜等等。后来我知道了，食堂每天做的菜大部分是自身的，不是买得，这就叫“自产自销”。

厂里的效益我个人估计不是很好，至少职工待遇不好，像我们暑假工必须满一个月，否则一分钱都没有，哪怕29天都不行，但是可以请假的。长期工必须签满三个月，在这三个月中，如果你不干了，是没有钱给你的，三个月后，如果你想走，你必须在上个月打辞职报告。但是想走还没有那么容易的，会计会找出各种理由让你留下的，最后看你决心已定才放你走，厂长的脸色就难看了，招工有人来很高兴，走人了就不开心了。上次就有一个人打辞职报告打了一下午搞定，其实说白了，辞职报告就是一张纸，签个字就可以了，但是不给你，没办法。

厂里做的产品还是有一些毒性的，不是说产品有毒，只是在做的过程中，会有一些难闻的味道，我用过甲苯洗过东西，用甲苯洗后，发现自己的手指全部变白，还黏黏的，如果手上破，还会很疼的。用无水乙醇洗，手指变黑，很难一次性把手洗干净，好几天才干净的。

匆忙一个月过去了，我很开心，虽然我的工资不是很高，但是这是靠我自己的力量完成的，我坚持了，我做到了，我没有放弃。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。从这次实践中，我真的学到了很多很多。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大二学生，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

**大学生实践报告大学篇篇三**

时间过的飞快，转眼间我在上海满翼实业有限公司做汽车美容一个多月的暑期工就这样结束了。在打工实践的时间里，我学到了很多东西，不仅仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。对于一个在校学生，没有社会经验，能在上海这个发达的城市里和社会里面各种各样的人待在一齐生活一个多月，真的不容易。

在这个店里面，从十几岁的同事到四五十岁的同事都有，做事认真的，喜欢说大话的，都被我遇见了，并且和他们在一齐还能生活的很融洽。还遇见了和我一样在校的学生，包括客户在内各种形形色色的人，让我学到了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自我的观点，如何说服别人认同自我的观点，如何让别人相信你，让自我的话自我的行为得到别人的认可。

虽说我做的这个工作是服务行业，可是我们的主管教了我们如何做营销这方面的知识。这一个月多月下来，感觉做服务行业就是态度好、信誉好、细心、速度还要快还要做的让客户满意、还要能留住客户让他经常来这个地方做车的美容！关于营销方面，我的主管和我说过，我也细心的听到了一些，主要是：了解所卖的产品，把你所卖的产品介绍给客户，让客户理解并买你的产品，使客户觉得他买了你的产品他赚了付出去钱得到了应有的价值了。也不否定里面存在一些忽悠的成分，可是再怎样忽悠也要让客户觉得自我赚了，觉得自我付这个钱值得！然而，在做汽车美容这个方面也要注意不能让别人敲诈了，毕竟社会上头什么人都有，有些不规矩的人就是喜欢用这个对你的公司或者是个人进行敲诈勒索。

回想一下，我这一个多月所经历的。记得7月3号刚到这个店的时候，我就去熟悉了一下环境，毕竟不熟悉环境的话对于做这个工作困难还是有点。

上班的第一天就是在洗车房里面待着，一洗车就是半天，对于我一个还在学校里面的学生来说，洗了半天车肯定是累的，而主管也研究了这个事情，午时就安排我到外面擦车了。一个三十多岁的中年老大哥负责指导我工作，刚开始洗的时候，肯定是洗不干净的，老大哥同事总是在边上告诉我哪个地方需要洗的仔细，哪些地方一带而过就能够了，在擦车的时候也是如此！以后的每一天都是过着擦车洗车的生活，期间我们的主管给我开过会，给我们制定了一个标准的洗车方法，给我们安排过值日排班表，有洗车间的卫生美容间的卫生、卫生间的卫生、擦车毛巾的清洗！这个店主要是以洗车为主，汽车美容有客户来做的时候还是做美容为主。

记得，有一次来了一辆路虎过来做大美，同事叫我一齐去给他帮忙，帮忙的同时我学会了钢圈的清洗、发动机引擎的清洗、汽车漆面抹泥、汽车内饰清洗、漆面打蜡、车玻璃的推蜡、而漆面的抛光我不是异常的熟练，害怕把车漆给打穿了！而这些汽车的美容，也不只是在这一辆路虎的身上学到的，而是做过好几辆车之后掌握的。我们的主管之后给我们开会时候说的最多的还是向顾客推销洗车卡、汽车美容会员卡，前提条件是必须把车洗干净，这样才有机会和客户交谈，不把车洗干净的话你根本没有机会和客户交谈。

记得有一天早上我站在店外面，来了一位开着奔驰s350l的车主主动像我问起了洗车卡这面的问题，而我细心的为他解答，果然在我的回答之下这位大方的车主办理了一张1580的会员卡，当时我很是兴奋。这是我在这个店里面办理出去的第一张会员卡，之后直到我辞职离开店这段时间里只卖出去过500和200几张洗车卡，当然推出去卡会有5%的提成。每一天洗车擦车都是在室外，头顶烈日，遇到周末洗车高峰的时候，忙的都不能休息，一整天都在洗车擦车。

可是，遇到阴雨天气的时候，闲的让人很无聊。这个大概就是工作的乏味之处吧！我深深的体会到了，赚钱不是那么容易的，而我们在学校大手大脚的消费着父母赚来的幸苦钱，此刻想起来真的不应当那么大手大脚的花父母给个月所给的生活费，这就是暑期社会实践的必要性吧！

其实，暑期社会实践是每一个大学毕业生要走的一段经历吧！它使我们在实践中了解社会，让我们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，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

**大学生实践报告大学篇篇四**

年级\_\_\_\_\_\_ 班级：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 姓名： \_\_\_\_\_ 学号:\_\_\_\_

实践单位： xxxx有限公司

实践时间： 20--年--月--日 至 20--年--月--日 共 --天

实践报告正文

介绍实践的目的,意义, 实践单位或部门的概况及发展情况, 实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式,不单列标题及序号。

先介绍实践安排概况,包括时间,内容,地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的问题的分析,思考,提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据,有参考文献,并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提出的对策建议,是反映或评价实习报告水平的重要依据。

用自己的语言对实践的效果进行评价,着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题,逐一汇报。总结或体会的最后部分,应针对实践中发现的自身不足之处,简要地提出今后学习,锻炼的努力方向。

宋体小四号字。字数：3000字左右

范文

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在家乐福大世界店，因为九月份开学的来临，所以选择做马培德文具的暑期促销工作。八月份这个时候，面临孩子们的开学，几乎每家大型超市都会有这个学讯的促销，商场里的各大文具厂商也会开始降价，以便吸引学生和家长的眼球。

刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不久要按家乐福员工的上班时间，早班从早上八点钟开始上班，到下午四点钟结束。晚班在九点半的时候下班，因为住家隔上班地点还是有点远，所以晚班下班之后回到家都十点半了，在路程上每天坐公交车还是有点辛苦。去年我在太平洋全兴店给某个服装品牌做促销工作的时候，还是比较轻松的，只用负责自己份内的工作就好了，可是在超市里，每个厂商的促销员不仅要负责本厂商的促销工作，每天还要帮助家乐福负责本课其他的商品。例如给在文具区域的商品打价格标签，定时查价，看是否降价或是涨价。如果有新的商品，还要帮忙上货，整理花车，负责整理散货的归类。每天晚班的同事，还要在下班之前把所有的排面整理好。所以，我每天的工作不仅要向顾客介绍公司的商品，还要做很多除此之外的事情。刚开始的时候，我对帮助其他的商品上货和整理花车之类的工作是不理解的，因为我觉得我只是给一个厂商做促销工作，其他的工作不应该我负责。可是工作几天之后，我也明白了这些好像都是超市里面的规矩，作为促销员不仅要为厂商工作，同时还要为商场工作。现在的超市其实也是在节约成本。所以这些我每天都已经习惯了，忙忙碌碌的，也很充实。

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，偶尔也会碰到外国的朋友，这个时候正好是练习自己英语口语的机会。大多数时候还是一些家长呆着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是以后自己找工作，实践社会的资本。

在家乐福里面工作，我还是看到了超市里面管理上存在的一些问题，虽然我学的并不是工商管理。例如有些商品需要放在花车上，今天看到同事很辛苦的把商品一个个摆好，明天领导来了，又让把商品摆放在其他的位置。这样的事情经常发生，很浪费时间和人力，我觉得这些就应该尽早安排好，不要等到都做好了又否定。我还碰到了一件事情，就是一件商品的价格在不同的时间差了太多。工作的一位同事在今年六月份的时候买了一款全新的拉杆书包，特价59元，因为当时可能是还剩了很少的货，所以价格很便宜。八月份的时候，厂家又来了很多同款的书包，这款书包的原价是199元，现在促销价是148元。同一商品59元和148元之间真的差了很多，六月份的时候买书包的顾客很少，难道是因为现在要开学了，买书包的顾客每天都有很多，所以这价格就相差了这么多?现在的顾客都觉得大型超市里面的东西比较公道，有一次我遇到一个厂家，从她的口中我得知了一款书包超市的进价是105元左右，现在销售给顾客的价格是150元左右，一款书包超市的利润就将近五十元左右，利润相当于进价的二分之一，所以超市每天的利润应该是很大的。

八月三十一号，短暂的实践生活就这样结束了，除了收获，还有很多值得我思考的问题……

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受，和一定的影响吧!

**大学生实践报告大学篇篇五**

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛刻都干。于是我来到了我们镇的一家民营企业做杂工。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，就去帮人家做杂工，心理及不平横。本来就是吗？我怎么着也是个大学生，被一些只有小学文话的人指唤过来指唤过去的，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做的很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所在的公司是一家关于化工方面的，刚好和我学的专业是一样的。所以这次实践对我以后的工作是有很大帮助的，了解了这么多的好处，我就开始了我的工作。

在打工的这段时间里工作非常的单调，无非是一些打扫卫生和一些简单的工作，我向领导说过让我参与一些化工方面的工作，我在大学就是学这个方面的。可领导说我没有工作经验，只允许我从旁观看，适量的做一些小事，大事都是从小是做起的吗？于是我就卖力的做起了我的工作，每看到那些工人工作时的一举一动，我都会联想到所学的一些化学知识，这不但让我有了很多的社会工作经验，还巩固了一些所学的知识，甚至还学到了从课本上所学不到的知识。虽然每天的工作都很辛苦，但每天都生活的很充实。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，工作的大师傅和我说：“我知道你是大学生有大志向，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大师傅还对我说，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，然后他也跟我说：“你看到那车间师傅和做基层工作的徒弟吗？你能看行出他们有什么区别吗和联系吗？“我说：”看不出“。“那我来告拆你，领班说”，大师傅的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为化工业的师傅能独当一面，这就是他们之间的联系和区别“。大师傅还对我说：”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知识，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

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。

**大学生实践报告大学篇篇六**

一、实践目的：介绍实践的目的，意义，实践单位或部门的概况及发展情况，实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式，不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况，包括时间，内容，地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调，在完整介绍实践内容基础上，对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍，其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求，重点介绍对实践中发现的问题的分析，思考，提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据，有参考文献，并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一，包括所提出的对策建议，是反映或评价实习报告水平的重要依据。

四、实践总结或体会：用自己的语言对实践的效果进行评价，着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题，逐一汇报。总结或体会的最后部分，应针对实践中发现的自身不足之处，简要地提出今后学习，锻炼的努力方向。

五、正文字体：宋体小四号字。

**大学生实践报告大学篇篇七**

转眼间暑假又过啦，又迎来啦充满挑战新学期。本人在宏达器材厂的会计部进行啦社会实践学习，以下是本人此次学习的一些心得和体会。

器材厂的会计部并没有太多人，设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而教导我的是老会计霞姐。刚到会计部霞姐就叫我先看她们以往所制的会计凭证。由于以前的暑假有过类似的社会实践经验，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视啦会计循环的基石——会计分录，以至于后来霞姐让我尝试制单的良苦用心。于是只能晚上回家补课啦，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而有啦更深刻的印象。别以为光是认识就行啦，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备。

制好凭证就进入记帐程序啦。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随便用笔涂啦或是用橡皮檫涂啦就算啦，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为啦防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平啦。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错啦就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

所有的帐记好啦，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费啦，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握啦计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下啦，可就是因为粗心大意反而算错啦不少数据，好在霞姐教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

从制单到记帐的整个过程基本上啦解啦个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。霞姐很要耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有啦个基本认识以后学习起来就会更得心应手啦。

除啦做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除啦熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事啦。除啦跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化啦。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它啦。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单啦。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会啦基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器。

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，抓住啦最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以啦解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，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，可有所啦解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的啦。

**大学生实践报告大学篇篇八**

这次实习是我们毕业前的一次综合性实习。本次实习为了拓展我们的知识面,扩大与社会的接触面,增加我们在社会竞争中的经验,锻炼和提高我们的能力,以便在以后毕业后能真真正正走入社会,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,学校允许我们根据自己所学的知识及兴趣爱好寻找单位实习,进一步运用所学知识分析和解决实际专业问题,提高我们的实际工作能力,为毕业实习和顶岗实习打下良好的基础。

因为学校允许我们自己寻找实习单位,所以在实习前的一周我们不停的搜索各方面的信息。还是找不到合适的,感觉找份好工作真的是不易。就在我们要放弃的时候,看到了川菜府酒楼的招聘信息,因为我们是实习、短期的,怕老板不用我们,于是抱着试一试的心态去了,没想到何老板进行交谈后,老板很爽快地聘用我们了。在经历过无数次找工作失败的挫折后,我们自己对自己说,这次一定好好的做。

“川菜府酒楼”顾名思义,是饭店。它位于翟营南大街卓达商贸广场,规模属于中小级,一共三层楼:一楼大厅、二楼卡间、三楼雅间。大厅和卡间可坐客人一到四位,雅间可坐客人八到十四位不等。

而我和小齐(齐华卿)在这做的是服务员,下面就我们的工作内容和服从的规章制度作简单的介绍:我们和厨师们一样都是上午九点上班,上班后先打扫卫生,然后十点开饭,十一点迎客,下午两点下班同样也是我们吃饭的时间,下午五点上班,上班后也是打扫卫生迎客,晚上九点吃饭,九点半下班。服务员、传菜生和吧台均属于前厅,厨师们属于后厨。其中,我们前厅三天一倒班,两人值班,必须有一人在大厅,不值班的人可以到点就下班,而值班的人得等客人走后才能休息,休息时大厅里也必须留一个人,这是我们的值班制度。因为我们这有三个楼层,所以服务员也不是固定的呆在那个楼层,同样也是三天一倒。

服务员的具体工作:上班后打扫各自负责的楼层,摆好餐具,打好热水,收拾好后等着上客,客人来后倒茶水点菜,说到点菜,现在一般稍微有点规模的饭店都用点菜宝,当然我们也不例外,他跟手机差不多,很好学,几分钟就能学会。点完菜后就等着传菜生传菜,看到他们后接过来去上菜,上好菜后如果不是很忙的话可以休息一下,然后客人用完餐后买单,等客人走后,收拾桌面就是收台、撤台和摆台,大致就这样。

实习,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践,那么所学的就等于零。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。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,前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了,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。

短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅让我开阔了眼界,最主要的是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中,所以对人才的要求也越来越高,我们要用发展的眼光看问题,就要不断提高思想认识,完善自我。

近1个月的工作使我成长了不少,从中有不少感悟,下面就是我的一点心得:

第一是要真诚:你可以伪装你的面孔你的心,但绝不可以忽略真诚的力量。记得第一天来这里时,心里不可避免的有些疑惑:不知道老板怎么样,应该去怎么做,要去干些什么等等!踏进大门后,只见几个陌生的人用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼,尴尬的局面立刻得到了缓解,大家都很友善的微笑欢迎我们的到来。从那天起,我养成了一个习惯,每天早上见到他们都要微笑的说声:“早”,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,它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心,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,很好的跟他们交流沟通学习,我想,应该是我的真诚,换得了他们对我的信任。还有对我们服务员而言,跟客人交流更更得真诚,客人来后首先向他们问好,然后问几位,把客人带到相应的楼层,再者点菜更得细心和真诚,询问客人有没有忌口的,能吃辣的吗等等,只有这样,客人觉得服务好,下次才会关顾,生意才会好,生意好了老板高兴了,我们的日子就会更好。

第二是激情与耐心:激情与耐心,就像火与冰,看似两种完全不同的东西,却能碰撞出最美丽的火花。作为服务员应根据客人的喜好或是热情的帮他介绍菜品或是耐心的等客人看完菜单后再点菜。

第三是“主动出击”:当你可以选择的时候,把主动权握在自己手中。在实习期间,我会主动的帮同事打扫卫生,主动地帮老板做些力所能及的事,并会积极地寻找合适的时间,向老板请教问题,跟老板像朋友那样交流,谈生活学习以及未来的工作,通过这些我就和老板及同事们走的很近,在实习中,他们会教我怎么做事见什么样的人说什么样的话,使我获得很多收获而且和他们相处的都很愉快。

在学校,只有学习的氛围,毕竟学校是学习的场所,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所,每个人都会为了获得更多的报酬而努力,无论是学习还是工作,都存在着竞争,在竞争中就要不断学习别人先进的地方,也要不断学习别人怎样做人,以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会,但我总觉得校园里总少不了那份纯真,那份真诚,尽管是大学高校,学生还终归保持着学生的身份。而走进企业,接触各种各样的客户、同事、上司等等,关系复杂,得去面对从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是,学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中,这一点我感受很深。在学校,理论的学习很多,而且是多方面的,几乎是面面俱到;而在实际工作中,可能会遇到书本上没学到的,又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题,只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨,实际操作这么简单,但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的,虽然大学生生活不像踏入社会,但总算是社会的一部分,这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导,有些问题有了课堂上地认真消化,有平时作业作补充,我比一部人具有更高的起点,有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题,作为一名新世纪的大学生,应该懂得与社会上各方面的人交往,处理社会上所发生的各方面的事情,这就意味着大学生要注意到社会实践,社会实践必不可少。毕竟,3年大学念完后,我已经不再是一名大学生,是社会中的一分子,要与社会交流,为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的,以后的人生旅途是漫长的,为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才,多接触社会是很有必要的。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作,不愿在校读书;而已在社会上的人都宁愿回校读书。在这我要说的是,我们上学,学习先进的科学知识,为的都是将来走进社会,献出自己的一份力量,我们应该在今天努力掌握专业知识,明天才能更好地为社会服务。

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

**大学生实践报告大学篇篇九**

来支教，是想尽自己的一点儿努力来陪这些留守儿童，让他们开心。同时，也是想向那些反对支教的人证明一件事，支教是一件神圣的事情，会让我们学到我们在安逸的生活里永远学不会的。

20xx年xx月xx号至20xx年xx月13日，我在xx市xx区xx镇xx村进行了为期七天的支教活动，在这七天里，收获的最多的是友情，收获的更多的是感动。20xx大学生支教社会实践报告一点点看见陌生人的羞涩。还有特别安静的两个姐妹小凤和小云，她们两个安静的坐在那边。第一天上午只有七个小孩子过来上课，虽然上课的孩子比较少，但是每一个上课的小伙伴还是尽自己最大的努力上完自己的课。不给自己留任何遗憾。

在小伙（土木工程社会实践报告）伴们尽最大努力上课的时候，我站在后面看着，感受到小伙伴们是如此的努力，我为小伙伴们感到自豪。第一天，一切都是那么生疏，对于从来没有上过课的我们来说是一种挑战，但是没有人退缩，什么事情都是需要去体验一下，尝试一下的，晚上开会的时候，总结当天，每个人讲出第一天的体验，没有人说一句抱怨的话，永远都是积极向上的。我们11个人紧挨着坐在床上交流着，心与心更加近了。

接下来的几天里面孩子们越来越多，我们需要考虑的也会越来越多，我们要考虑到我们讲这些知识孩子们会接受吗我们要考虑到孩子们喜欢我们讲的知识吗还要考虑到孩子们的心情。孩子上课的地方没有电风扇，没有空调，看着孩子们红彤彤的脸，连头发都湿了，心里真的是不是滋味，可是没有想到孩子们竟然没有讲一句抱怨的话。孩子们最喜欢的就是手工课了，梦媛姐姐和杭薇姐姐绞尽脑汁想给孩子们做什么手工。最后想到做纸杯动物，小孩子跟小伙伴们一起合作，做出自己最爱的纸杯小企鹅，孩子们天马行空，做出自己喜欢的小企鹅，看着孩子们那么认真的小脸感觉倍儿可爱。

不过孩子们的调皮也会让小伙伴们有时候感觉有些无力，比如范哥哥的舞蹈课，范哥哥为这一堂舞蹈课做足了准备，一直在认真的教孩子们如何摆动作，可是孩子们的调皮的天性一下子暴露出来了，就乘着范哥哥教他们跳舞的时候不停地打稿，最让我印象深刻的就是一个叫久子的孩子，他嘴上不停的在说他不喜欢跳舞，不停地调皮捣蛋，可是在不知不觉中他还在帮助其他的小伙伴们摆动作，我知道这些孩子就是不愿意向外人展露自己的内心，所以我们更要去贴近他们的内心，这就是我们来支教的最重要的任务。

**大学生实践报告大学篇篇十**

真正开始信息采集工作时，我才了解到这项工作的艰难。首先，许多被采集对象并不配合我们的工作，只能说现在人们的安全防范意识很强。不过在我们的耐心讲解下和村干部的解释下，许多人开始配合我们的采集工作。其次，乡村的道路崎岖，夏天的阵雨更是说下就下，我们就经历了半路上淋雨的经历。高温的天气更是工作的阻碍。经历半个多月的采集工作，我们终于基本完成采集任务了。虽然环境艰苦，但苦中作乐的我们也从中感受到成就感。付出才有收获，越沉重的付出，得到的成功才越值得。

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，这门技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。与同事的沟通也同等重要。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。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触中，我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。

实践开始的时候，自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏等种种原因使自己觉得很渺小。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。其实有谁一生下来就什么都会的，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。

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，通过社会实践的磨练，我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，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

**大学生实践报告大学篇篇十一**

带着一颗激动的心，带着包里存放的十份中国一拖农村农业机械调查表我回到了自己的家乡-----xx省xx县xx镇xx乡。作这样一个调查，我还是头一次呢。有着0%的经验，带着100%的信心我开始了我的调查活动。

回去的当天已经是下午四点多了，乘了十多个小时的火车，我早已累得爬不动了，只想找个地方好好休息。但想想毕竟自己还有任务没有完成呢，还是趁早为好，吃过晚饭我便来到了几个小学同学的家里，找到几个现在也在上学的学生，想让他们和我一同做好这份调查。他们是我最好的朋友，当然义不容辞地答应了这门差事了。我们觉得在自己本村开始为中心再到周围几个村里去调查，有必要的话我们还会去别的乡镇里去，因为他们也分别给自己安排了各自的任务。

一、农民的生活如今已是芝麻开花-----节节高!

农村的交通大为改观

现在的农村已经免农业税几年了，农民对国家的政策的认识水平也提高了，每日中央人民广播电台的新闻也是他们必看的。农民感激政府对农民的照顾，对这几年兴起的“新农村建设”更是喜上眉梢。农民一改往日那种只靠种田，秋天卖粮食来获取收入的方式。他们开始寻找自己的致富项目。村里的果园、大棚、养殖场像雨后春笋一般到处兴办。

生活水平达了小康

过去的农村，楼上楼下电灯电话想都不敢想，而现在呢?嘿嘿??全村彩电的普及率几乎达到了100%，包括年龄已高的老人，我奶奶今天已经是70多岁的高龄，而他们家今年把自己原有的黑白电视机封存起来，购置了一台彩电。今天村里还要实现家家连有线的目标!这样更放便了农村及时了解国家的最新方针政策。

二、农村也有自己的不足

计划生育做的不够到位

国家政策规定一对夫妇只要一个孩子，如果胎是女孩的可以再生二胎。但现在农村近些年政策好了，收入增加了，有的人也通过做生意或搞运输赚到了一定的积蓄。虽然自己的家庭不符合生二胎的标准，但是冒着被罚款的惩罚，躲着藏着最后再生孩子，我的一个邻居本来有一个男孩，今年又要了个女孩，当我们问及他们为什么还再孩子，现在都有一个男孩了，他们的回答却是：现在只要有钱，就可以再要嘛。听说他们被罚了接近三万元钱。

1、国家的政策再好如果不执行那也只是一纸空文!而一批有素质，有文化，有道德的农村领导干部则是国家政策顺利执行的有力保证。

2、一个好的农村干部会时刻想着怎样为百姓办事，怎么才能让村里上过上好日子，怎么才能让本村的经济有所发展!他也会利用各种信息途径为村里人寻找致富的项目，而这一点是我们所调查的村子里的干部做不到的，受各方面因素限制我们也不可能对国内所有村子进行调查，若大农村，我们只见一斑了吧!

加强计划生育政策的实施在农村曾经流传着这样一句话“要致富先修路，少生孩子多重树”，现在路修好了，而孩子去还是生得那么多，怎么致富?这使得本来收入就欠佳的农民负担更回重了，虽然农村的生活水平还不是很高，但生活费用的支出去不见得少，意外的病灾都是有可能发生的，一旦发生了，又有多少家庭困苦不堪呢?拿种瓜来讲吧，一颗瓜上苦只结一个果子，这个果子往往会又大又饱满，而一颗瓜上苦结两个果子则往往不会结得太大，而结三个四个五个则往往根本就长不成果子，因为根吸收养分的能力是有限的。所以我认识加强实行计划生育就是\"强制\"农民走致富的道路!

综合实践报告范文篇三时光飞逝，走出校门已经又四个多月，初踏入社会的我面临着新的挑战，新的考验。在为期两个多月的工作实践中，我珍惜每次锻炼机会，与不同的人相处，让自己近距离地接触社会，感受人生，品味人生的酸甜苦辣。回首这个多月的工作实践，让我感慨万千，受益匪浅。

在这两个多月的实践中，使我真正地认识到自己的不足之处，以前在学校学习的专业知识总觉得枯燥乏无味，抽象难以理解，没有多大的实用之处，但步入社会到了工作岗位上，在工作实践中我才真正地感受到它的重要性。

在这两个多月的工作实践中，我学到了许多在书本上无法学到的宝贵知识，比如对珠三角经济企业文化的理解和认识：

企业文化是企业的灵魂，是推动企业的不竭动力。它包含着非常丰富的内容，其核心是企业的精神和价值观。这里的价值观不是泛指企业管理中的各种文化现象，而是企业或企业中的员工在从事商品生产与经营中所持有的价值观念。

企业文化是一种新的现代企业管理理论，企业要真正步入市场，走出一条发展较快、效益较好、整体素质不断提高、使经济协调发展的路子，就必须普及和深入企业文化建设。企业文化有广义和狭义两个理解。广义的企业文化是指企业所创造的具有自身特点的物质文化和精神文化;狭义的企业文化是企业所形成的具有自身个性的经营宗旨、价值观念和道德行为准则的综合。

企业文化是社会文化体系中的一个有机的重要组成部分，它是民族文化和现代意识在企业内部的综合反映和表现，是民族文化和现代意识影响下形成的具有企业特点和群体意识以及这种意识产生的行为规范。

珠三对珠三角经济企业分为主要分为四个阶段：

第一个阶段层为底层的企业，所谓底层企业就是以手工轻工为主的企业;比如一些私营的小企业，以手工装配包装，日用品为主，工序操作简易，工作时间不定。

第二个阶段层为内资企业(对生产质量要求不是很高)即是所谓的代工企业;代工企业也就是从事oem生产模式的企业，oem(originalequipmentmanufacture)的基本含义是定牌生产合作，俗称“贴牌”。是某甲方工厂所生产的产品被乙方选中，乙方委托甲方按照原样生产，并标上乙方的商标，由乙方收购。它是建立在合同授权基础之上的合法合作关系。也不止大陆台湾代工，台湾、泰国、马来西亚都是代工的。

第三个阶段层为精密制造企业(台湾企业占大部分)主要以生产冲压端子，连接器，五金精密模具为主，还有港资企业，港资企业主要是生产玩具，服装，为五金做零件配件。第四个阶层欧美企业(主要以生产零配件为主)。

在这次工作实践中，另外学习了电话礼仪(电话营销)

(一)重要的第一声

当我们打电话给某公司，若一接通，就能听到对方亲切、优美的招呼声，心里一定会很愉快，使双方多话能顺利展开，对该公司有了较好的印象。在电话中只要稍微注意一下自己的行为就会给对方留下完全不同的印象。同样说：“你好，这里是xx公司”。因此要记住，接电话时，应有“我代表公司形象”的意识。

(二)要有喜悦的心情

打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应付。

(三)清晰明朗的声音

打电话过程绝对不能吸烟、喝茶、吃零食，即使是懒散的姿势对方也能“听”得出来。如果你打电话的时候，弯着腰躺在椅子上，对方听你的声音就是懒散的，无精打采，若坐姿端正，所发出的声音也会亲切悦耳，充满活力，因此打电话时，即使看不见对方，也要当作对方就在眼前，尽可能注意自己的姿势。

(四)迅速准确的接听

现代工作人员业务繁忙，桌上往往会有两三部电话，听到电话铃声，应准确迅速地拿起听筒，最好在三声之内接听。电话铃声响一声大约3秒种，若长时间无人接电话，或让对方等久是很不礼貌的，对方在等待时心里会十分急躁，你的公司会给他留下不好的印象，即使电话离自己很远，听到铃声后，附近没有其他人，我们应该用最快的速度拿起话筒，这样的.话每个人都应拥有的，这样的习惯是每个办公室工作人员都应该养成的。如果电话铃声响了五声才拿起话筒，应该先向对方道歉，若电话响了许久，接起电话只是“喂”一声，对方会十分不满，会给对方留下恶劣的印象。

(五)认真清楚的记录

随时牢记5win技巧，所谓5win是指1、when何时2、who何人3、where何地4、what何事why为什么6、how如何进行。在工作中这些资料都是十分重要的。对方打电话，接电话具有相同的重要性。电话记录既要简洁又要完备，有赖于5win技巧。

(六)了解来电话的目的

上班时间打来的电话几乎都于工作有关，公司的每个电话都十分重要，不可敷衍，即使对方要找的人不在，切忌只说“不在就把电话挂了。接电话时也要尽可能问清事由，避免误事。我们首先应了解对方来电目的，如自己无法处理也应该认真记录下来，委婉地探求对方来电目的，就可不误事而且赢得对方的好感。

(七)挂电话前的礼貌

要结束电话交淡时，一般应当同打电话方提出，然后彼此客气的道别，说声“再见”，再挂电话，不可只管自己讲完话就挂断电话。

这次工作实践中将我以前学过的机械制造工艺与装备、公差与配合、机械制图等知识很好地和量测设备的串联了起来，起到了穿针引线的作用，巩固了所学知识的作用。在这次工作实践中，我除了学习了投影机和影像式工具显微镜的基本结构组成、安装与调试、日常的维护休养及其常见故障排除和处理，最重要的是学习了对机台工作的精度校正和非线性补尝，除此之外还学习了量测专用的软件(curio20xxaim3000msu2.5dpt2500)这都是之前的学校里都没有接触过.

在这次毕业设计中,对我来说有所收获也存在着不足之处.

收获:

(1)能把以前所学的各种知识,综合的运用的这次设计中,巩固了以前所学的知识。

(2)学会了投影机和影像式工具显微镜的基本结构组成、安装与调试、日常的维护保养及其常见故障排除和处理，工作台的精度校正与补尝。量测软件的使用方法。

(3)巩固了以前所学习的电脑组装与故障排除维修知识。

(4)学会了电话礼仪和电话营销，对企业文化的了解。

(5)能独立到客房厂家拜访及解决客户机台故障。

(6)更进一步地学习了团队精神，人与人之间的沟通。

不足之处：

(1)没有注意个人财物的保管，以致于丢失财物。

(2)外出维护保养时，由于缺少地理方位知识，在寻找客户地址时浪费了许多时间。综合上述：这次工作实践中我学到了许多在书本上无法学到的知识，积累工作经验，更进一步地明确了自己的前进方向，为以后的工作打下了坚定了的基础，使我认识到，无论是工作还是学习都必须做到认真、谨慎，时时处处细心。

**大学生实践报告大学篇篇十二**

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。

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，锻炼和提高自己的潜质，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够及时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，距离放假还有一个月的时刻我就开始筹划自己的暑期生活，希望自己能够在暑假这两个多月的时间里得以锻炼。

通过朋友的帮忙，放假后我就跟朋友一块到了深圳，来到了xxxx有限公司，简称xx。xx是一个玩具厂，主要生产应用于塑料玩具及其配件生产。紧之后于7月3日下午到公司去应聘作业员。虽应聘上了，但仍需等二天才能进厂，（每一位要进厂的都要先体检，拿到健康证！）但是还好厂里给我们这些暑期打工的学生带给了简易的住宿空间——12人一个宿舍。刚开始晚上不敢出门，正因听说深圳很乱，但最后在朋友的陪同下晚上一块出去买东西，发现事实并没有那么恐怖，只要你不去惹别人，别人也不会轻易地惹你。

接下来的几天我换了好几个岗位，每换到一个新的岗位，都要学习半天或一天。一般都是坐在老员工旁边看他们如何操作，偶尔那些老员工会给你讲一下。若碰到不给你讲的，必须要勤问、敢问，把自己不懂的都要问清楚，不能模棱两可，不然自己做起工作来就会后悔的。这是我在那工作总结出来的。几天后我稳定到了一个工位，开始了正常的工作。一般进车间的都要先学习几个工序。

刚开始工作的时候，不熟悉那里的环境，不熟悉那里的人，一切都是陌生的！虽然之前在学校里也做过一些兼职，但来到那里还是有些没来由的心痛，这时才感觉到大学生是多么的不堪一击！才明白为什么有那么多的大学生找不到工作。而且刚工作的时候，并不适应一天坐在那里机械地工作十一个小时，工厂里面的生活和校园生活真的是一个地狱一个天堂，自己所学的也都浪费了，本想着能够学到与自己专业相关的知识，但没想到来到那里只是机械地做这些手工劳动，完全没有与自己的专业挂钩，自己来到那里真的是一种浪费。在那时才感觉到学习知识的重要性，发誓一定不能再浪费自己的大学光阴了，要发奋学好自己的专业知识！没有知识只能干这些体力劳动，只能干这些毫无生趣的机械工作，一辈子只能生活在别人的掌控之中，只能不停地为别人工作，而自己却得到那么一点可怜的工资！

除了每一天的上下班，生活没有多大的乐趣。在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊。我想只要我们真诚地对待别人，慢慢地你的真诚也一定会换来真正的友谊。在外面若没有朋友，你的生活就会增添许多遗憾，而你的精神世界也将是空虚的，因此在外要大胆地与人交往，用你的热情去融化世界，最终你一定有所收获！

在一个多月的打工生涯中，发现实际工作中不必有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心，一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多还是需要脚踏实地做一些细微之事，而决定一个人的工作能力怎样恰恰是从一些小事上反映出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？很高兴自己能有这次社会实践的机会，通过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了牢实的根基。

**大学生实践报告大学篇篇十三**

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

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

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

但我的实践之路并不是只有这些元素的存在，它同时掺拌着艰辛与汗水。

我所在的部门是运行维护部主要是宽带网络售后服务，我们搞售后服务的最重要的是想方设法解决客户问题，在我们看来整个部门就是一个整体，如果客户上网有什么问题就是我们整个部门十多个人的事情。在这里我们追求的是团体效益，是协作。

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

短暂的实践旅程很快就结束了，这里的一切并不只是回忆，更是一种收获。

最大的可以区别大学生的就是在与客户打交道时，很多同事为了更好的完成工作都把经历投向客户，毕竟交往也是一门学科吧！

“艰辛知人生，实践长才干”。通过此次社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，大学生只是起点比较高，其它的也并没有什么优势，我逐渐地发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力，这是难能可贵的一次收获。

我的第一次社会实践，饱涵了很多人生的哲理，这是成长过程的一次邂逅，虽然一切并不那么绮丽，但依旧美丽，它在无形之中点缀了我的人生，熠熠生辉。

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