# 2024年建材公司暑期社会实践报告(精选11篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-08-22

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。建材公司暑期社会实践报告篇一经济系2024级国际经济与...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**建材公司暑期社会实践报告篇一**

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。

**建材公司暑期社会实践报告篇二**

xx年7月11日至8月3日期间，我参加了襄樊学院团委联合中国移动襄阳市分公司开展暑期大学生勤工俭学活动。在此很感谢襄樊学院团委与中国移动襄阳市分公司提供这次机会给我，也特别感谢营业厅的各位领导、同事对我的关怀和帮助。在这一个月里，我按照各级领导的安排和要求、在前辈同事们的悉心指导和帮助下，对公司的各方面情况都有了一定的了解和认识，结合自身的情况有一些心得和感受。

实习之前我参加了在襄樊职业技术学院医学院校区开展的中国移动襄阳分公司业务员上岗培训。实习期间我主要熟悉了一下工作，一是营业厅业务办理，如缴费业务，向客户介绍新业务，为客户办理新业务等。二是在办公室学习基本的日常工作规范，三是对客户进行电话推销业务，四是和各位主管、客户经理、同事、营业员接触和熟悉，建立和谐的关系，五是按客户经理要求，去相关街道居民点上门推销业务，收集用户资料，六是向客户经理汇报工作情况，交流讨论工作心得、工作方法，七是参加中国移动樊城区营业厅大学生勤工俭学活动颁奖典礼。在此期间，很感谢谢主管、刘经理等领导对我的亲切关怀。作为一名有思想有抱负的大学生，我认为一个月的实习并不能把我们的能力提升一大步，心智锻炼的更加坚强，而是通过短暂的实习了解大型企业的企业文化、运转结构，成为一种宝贵的人生经历。

中国移动公司是个优秀的企业，在这里我看到：

公司强化领导班子的领导效能，加强对各部门干部的引导和管理，创建创优型团队，领导各级干部进行有效管理。实行对各片区、各主管、各客户经理等负责人进行有效理论引导和责权叠加，使各基层管理者积极行动起来，对所属的员工进行有效的凝聚，逐步建立高水平、高层次的管理队伍。在逐步建立管理体系的过程中借鉴了党支部的组织管理模式，在立足公司阶段性目标的同时以升华企业文化和精神为依托，对全体员工进行思想引领，在意识形态中增强组织的凝聚力，进而促进公司管理体系的逐步完善。尝试以公司领导及相关部门值周、时间阶段性负责模式，以减轻主要领导的事务性决策压力并增强公司各级负责人的主人翁意识和管理能力。

中国移动企业文化理念体系由核心价值观、使命、愿景三部分构成。这一理念体系的提出，必将凝聚和激励全集团上下一条心、同心同德，共同实现中国移动新的跨越“成为卓越品质的创造者”，是中国移动内生企业品性的自在要求。中国移动选择了“正德厚生，臻于至善”的信仰，注定了不仅要追求数量的超越，更必须成就品质的铸炼。关注品质、追求品质是对社会负责、追求卓越的最佳体现方式，中国移动只有通过为社会创造卓越品质而践行自己的价值观。中国移动肩负着“创无限通信世界、做信息社会栋梁”的使命，他们的企业理念“正德厚生，臻于至善”，这是分别出自《尚书》和《大学》中的两句话，意义深远：尽人之性，以正人德；尽物之性，以正物德，尊重、关爱、厚待社会民生及一切生命体，修明自身，用自己学问的道和德的成就，投向人间，亲身走入人群社会，亲近人民而为之服务，最终达到完美的境界。中国移动的员工并没有把这八个字当成简单的口号，虽然我在移动工作的日子不久，但却切身感受到了移动中上到经理主管，下到一线员工甚至代理商，都在切实尽力地履行这‘八字箴言’把顾客当成自己的亲人，竭力为顾客着想服务，而不只从盈利经商的立场，这样才使得中国移动的客户群突破了三亿！顾客的满意就是最好的证明，而中国移动却没有因为取得成绩而放松对自己的要求，而是更加积极进取的改进自己，要求自己，不懈的追求----这正是不论一个企业还是个人成功的关键！

“三声服务” ,这时才感受到了中国移动对服务的追求，我们营业厅经理更是时刻注意工作人员的服务态度，而作为第一个接触顾客的迎宾来说，我的责任还真不小，精神也要时刻保持饱满，将顾客引领到办理业务的业务台，还要对咨询的顾客进行热情正确的回复。办理业务也要‘挑战三分钟’，而且也要时刻加强自己业务知识的学习，从来不能松懈。每个星期一晚上都要开例会，由各个营业厅的经理点评上一周每个营业员的表现，有问题就当众批评，然后统一进行各项业务的学习，还要定期进行抽查考试！真是见识到了移动对工作质量的严格要求，一个普普通通的营业员都要不断的学习和改进，要不然就要被淘汰，每个月还要完成固定的任务，承受的压力也很大！

注重人才，实施中长期的人才引进、培养计划。一方面，对员工的长期定向培养是企业长远发展的关键所在，公司可以在现有的员工管理制度以及人事管理制度的基础上，结合公司的中长期规划，广泛听取广大员工的意见对人事管理制度进行进一步科学性的完善，从体制上激发员工的工作热情和集体归属感。在企业内部形成勤于学习、善于思考、崇尚科学、巩固技能的良性工作氛围，使每一位员工在学习中成长，在比较中创造。同时，引进高素质、可塑性强的人才进入企业，在提升公司整体科研水平、外联水平的基础上，使企业时刻充满活力并引入新鲜文化。其次，在人力资源管理上要做到任人唯才，人尽其才，把每一个员工放到最适合、最有发展空间的岗位上，使员工的工作既富有挑战又易于接受，无形之中最大程度的提高员工的工作水平。把不符合需要，不适应发展，可提高性少的员工放在非必要岗位上。另外，在人才的引进和培养上要花大力气，采取非寻常手段，确保人才成为企业高速发展的保证。

一要在体制和制度上深入贯彻，不朝令夕改，不另辟蹊径，不因由徇私，坚守制度的广泛实施和落实，减少管理者因程序性工作而造成不必要的麻烦，影响对整体的决策。二要坚持做上层、中层、基层管理者的思想工作，充分凝聚各级管理者的管理实力，在思想工作到位的情况确保每一位员工认真、负责、耐心、热情的对待每一次任务。三要大力争取形成企业的核心竞争力，确立阶段性工作目标和工作重点，并将之灌输到日常的工作中，方向性的指导各级工作。四要果敢的创新、坚决的革旧、科学的分配，树立企业成长忧患意识，在主要问题上大手笔、大投资的计划性抉择，针对性处理。按照大企业的标准来办企业，按照大集团的水平来做管理。

企业的灵魂是领导，企业的动力是管理，从领导上管理，可以把企业不断做强做大，可以把企业员工逐渐培养成业内的精英，可以把企业的利润增值到理想化的状态，可持续性发展，可持续创造。新形势，新要求，新起点，新目标是可持续发展的源头；新氛围，新风貌，新业绩，新效益是可持续发展的终极目标。我对企业的美好明天更加坚定了自己的信念，我迫切的思考着企业的成就之路，探寻着最能体现自身价值的合理方式。

**建材公司暑期社会实践报告篇三**

今年暑假，我在一家快递公司找到兼职工作，负责派送快件。因为快过年了，快件比往常多，我的到来帮这家快递公司缓解了小量的工作压力。一方面帮助了别人，一方面锻炼了自己，并且还拿到了一点报酬，所以这次的兼职工作是比较圆满而有益的。

首先介绍一下这家快递公司，公司的名字叫圆通快递公司，总公司在上海，是20xx年创建的，经过公司每一位成员的努力，五年时间里圆通公司就发展成为国内一流的快递公司。公司的运送网络遍布全中国，相比邮局，快递公司的优点在于送件价格便宜，速度快。

首先由业务员上门收取将要寄出的快件和费用，然后交到公司，然后按快件派送的目的地将快件分类，运往机场以最近的航班送到目的城市，如果快件是送往本城市的，便直接由快递员送去，如果是大型城市，就交到目的地附近的分公司然后再由那里的业务员派送，例如武汉分三镇，汉阳、汉口、武昌就都开有圆通的分公司。离快件派送地点近的.分公司收到快件后，再分发给业务员，送件上门，每一个业务员都有自己派送的范围，所以快递公司由上至下的管理井井有条，效率十分之快。

再来介绍业务员的工作，一般的业务员主要负责取件和送件，而我因为初到公司，对于取件的费用不太熟悉，并且还涉及到业务员有他的固定客户这一问题，所以我只需要送件。取件和送件都是上门服务的，每个快递员一般都随身带个便携秤，普通文件或信件的费用以照目的地距离而定，这都靠业务员对业务的熟悉程度来把握，比如客户要送一份文件到铁岭，业务员马上就要靠经验推断运送到铁岭需要多少邮寄费，如果碰到的是有一定重量的快件，这里就要靠业务员携带的小秤了，结合派送目的地的距离和快件重量来定收取的费用。

仅仅是送件，工作相对来说会难度小一点，我需要把快件送到收件人手上，或者经由别人转交，然后把快件上贴的一张回执让收件的人签字，并把回执带回公司，做为我已经把件送到的凭证。但是刚开始做时也是困难重重的。我负责派送的范围是汉阳区汉阳大道其中的一小截，从地图上看，这一小截也不过弹丸中的弹丸那么小的地界，而且我家住在汉阳，平时上学坐车总会路经这一段，本以为对这一段地方比较了解，谁知在工作的第一天我的乐观态度就被冷峻的事实驳回。

**建材公司暑期社会实践报告篇四**

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。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，我来到了广东燕京啤酒有限公司，开始了我这个假期的社会实践。实践，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。

在xx年6月20日，我来到了广东佛山燕京啤酒有限公司。在负责招聘的陈小姐的安排下，我大概了解到自己的宿舍、工作地点、工作岗位等等。21日。我和同学分别被领到不同的车间，分配到不同的生产班中。这一天也是我下车间的第一天，面对那各色各样的生产机器，我东张西望，心中充满好奇。我的工作岗位是三包车间人工验瓶，这是一项相对比较简单和轻松的工作。每位新来的员工都有自己的带教师傅，工作上的问题都有师傅的指导和帮助。人工验瓶岗位的主要工作就是检出不合格瓶子，并将不合格瓶子分类处理，此外，还要保持岗位卫生，确保微生物合格。人工验瓶这岗位的工作虽然简单，每天都是重复着同样的工作，但工作环境不是什么人都承受的了的。车间的一般温度在四五十度左右，湿度高达98%，而且车间是密闭的环境。那时候我真的想在这样的条件下我能坚持么，我的带教师傅告诉我\"打工是苦是累的，还是学校轻松啊!你们有机会不要步入打工行列。不过来吃吃苦对你还是有利的……\"。师傅说了好多，我也认真的听着她的劝戒，虽然都是已经烂熟于胸的道理，但是现在却别有一番深层含义。除了岗位上的工作外，我们还要定时参加一些培训，例如：安全培训、5s卫生培训、设备检修培训等等。遗憾的是我们实践的岗位与我在大学学习的专业完全不沾边。\"人工验瓶\"这岗位虽说也属于\"检验类\"，但是和我学习的\"食品营养与检验\"这专业的检验是完全两码事。人工验瓶是属于物理检验，但靠检验员的眼睛就可以检验出来了，而\"食品营养与检测\"则是化学检验，必须借助一些仪器，化学药品等才能检验出来。

古人曰：\"逝者如斯夫，不舍昼夜\"。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过两个月的实践期，回首这两个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。 这两个月，在磨砺自己的同时，我对自己的能力有了更深的了解，我深切意识到，生活在象牙塔里的大学生不要以单纯的想法去理解和认识社会，只纸上谈兵是远远不及的，而是要步入社会，进行深入地探索。在学校学会更多得书面知识，在实践中好好利用知识进行运作。接触、了解社会，从实践中检验自我。

我在实践中得到许多的感悟!

1、挣钱的辛苦

在燕京啤酒厂的包装车间做一名普通的检验工，每天都要工作十二小时，还要日夜倒班。在实习的这两个月里，我感受最深的是：在燕京啤酒厂，只有上下班之分，没有白天与黑夜之别的。白班是：早上7:00—晚上7:00，夜班是：晚上7：00---早上7:00。吃饭都是在车间吃的，每顿饭规定在半个小时内完成。我的工作是人工验瓶，岗位职责是检验出不合格的空啤酒瓶，每天大概会有四十万个瓶子在我眼前流过。在刚刚开始工作的第一个星期，是最辛苦的，不适应工作环境，不适应工作内容，看着那些空啤酒瓶在眼前流过，我感觉是在晕车似的，有要晕倒呕吐的感觉，那感觉真的很辛苦。每天在车间辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,做的事情也是一样的，时间一长了，真的好无聊啊!然而，工作时间那么长，所的到的收入却不多，在这两个月我终于体会到父母的挣钱的艰辛。在以后我一定要在生活上节约用钱，好好的珍惜在学校念书的最后不多的日子。

2、学会吃苦

在实习的这两个月，我最大的收获就是学会吃苦。首先，在车间工作的环境很辛苦。密闭的车间温度高达四五十度，湿度也高达98%。一进车间，汗就不停的流，衣服很快就会湿透的了。在这样的环境下工作，一天十二小时下来，整个人都会虚脱了。其次，就是工作强度大。在没出来实习前，我在家是\"十指不沾阳春水\"的，但是在燕京实习，我就跟男孩子一样，每天都要搬搬抬抬的。每天除了在验瓶，我还要处理那些不合格的瓶子。一箱箱的不合格瓶子要搬上车，又要一车车的拉到指定的地方。在这里实习，真的很辛苦，有些时候我真的以为自己坚持不下去了，很想要放弃。和我一起来实习的同学，有些已经坚持不下去，离开燕京了。有时候我也想像他们一样，不再坚持下去了。很庆幸我没有像他们一样半途就离开了，我一直坚持到现在。在这两个月里， 日子虽然很苦，但是我坚持到现在了，在苦中寻找乐趣，我更懂得了，苦，是一剂催化剂。催化着我的心灵愈加坚实，催化着我积极奋斗的信心，催化着我人生的步伐更加稳健!学会吃苦，便是我面对考验继续坚持与努力的保证。

现在很多企业把\"吃苦耐劳\"明确的写进招聘要求，有点甚至还放在了第一条。我学会了吃苦，对我以后的应聘与就业都有很大的优势。我可以很骄傲的对企业说，我能吃苦耐劳，在燕京那么苦的环境我都能承受，坚持到最后了，相比一些\"瓷娃娃\"的大学生，我更有能力去做的更好。

3、我学会了沉淀自己

在车间是很考验一个人的耐性的地方，每天面对的人和事都一样的，时间长了就会感觉到乏味。刚到车间的时候，我的心很燥，做事和做人都不能够令人满意。但是现在我慢慢学会淡定了，在很多时候遇到问题都会很平静，都会先思考了再去决定怎样做。很开心，我能在车间里慢慢的成长，慢慢的沉淀自己!!\"心态放平点，姿态放低点\"，我想用这句话来总结我现在的状态。

4、人际关系的处理

在这次实践中,让我还很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,我们不能改变他人，只有改变自己。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。我们虽然是个大学生，但是身边的每一个同事都有可能是你的老师，我们要把姿态放低一点，虚心请教他人。在人与人之间的交流，个人心态一定要放平。

5、管理的哲学

在任何的企业都有管理者与被管理者，不想被管理，就要有能力去管理。但是想成为一名好的管理者,就必须要有好的管理方法。在广东燕京啤酒有限公司里，有一套很好的管理方法，叫\"绩效飞轮\"。在没来实习前，我从来没有听过这个名词。\"绩效飞轮\" 是一套简单实用的绩效管理工具，企业达成绩效就象飞轮，要启动、推动、检修、加油、循环往复，直至自动运转，飞速前进;刚开始会不容易，一旦转动起来绩效飞轮将势不可挡。我觉得这套管理方法很适合目前企业。在以后我有机会做管理者的时候，可以借助这个工具，把企业和员工管理的更好。

6、团队精神

广燕是一个非常注重团队精神的企业，在这里，我能感受的什么是集体，什么是团队。在这里的团队很多，分小组，班组，生产线组，车间等等。每个人在这里的角色都不是个人，而是集体的一份子，都是先集体后个人的。集体的荣辱关系到个人的荣辱。在进车间的第一个月，车间的领导就组织我们观看《冲锋陷阵》这部电影，教会我们要有团队精神，让我懂得了团队在工作中的作用。

在燕京实习的两个月，我在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。

这短暂的两个月，不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

**建材公司暑期社会实践报告篇五**

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！

**建材公司暑期社会实践报告篇六**

今年暑假我一开始，我就紧张的暑假实践，准备和同学一起去打工，以便补贴生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能。。当我告诉父母说要去打工时 , 他们都感到惊讶：在他们眼中我还是孩子，平时又不太爱说话，况且我还没有出过远门，还能一个人出去打工 ?肯定吃不了苦 , 干不了几天就会回家。我也没想到自己在他们眼中居然是这个样子。没办法只得在我家附近找一份合适的工作.

“ 没有实践，就没有发言权”,只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们积极参加社会实践 , 无非是想让我们提前接触社会 , 了解社会 , 这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心,于是我才决定今年要真正的去接触社会 , 品尝社会的酸甜苦辣。

经过几天的奔波，在亲友的介绍下到了湖南省千山红建筑公司工作。千山红建筑公司在益阳市大通湖区承建两栋商业住宅楼。

我的工作主要是负责工地安全监督和材料的进出登记以及为前来购房的客户提供咨询。为了做好工作，老板给我引荐了工地的项目经理，一位有十几年丰富经验的建筑师。 我让项目经理给我做了简单的上岗培训，经理给我讲了许多关于施工方面和安全监督方面的经验。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。每当一套房子卖出去，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。

在这次实践生活中，我也明白了许多：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。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。

现在回想，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。暑期虽然只有短短的1个月，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。

大学生除了科学知识，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。这次的打工是一个终点，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，走向成熟。

阅读更多应届毕业生

社会实践报告

：

**建材公司暑期社会实践报告篇七**

经朋友介绍我来到位于我我家乡美丽的杜鹃花都黔西水西大道91号的辉煌通讯手机专卖店，本次实践时间为期一月。

一、实践公司简介

黔西辉煌通讯手机专卖店成立于xx年，是一家以主营品牌手机，副营手机维修的手机通讯店，主营品牌有联想，三星，步步高，华为，苹果等知名品牌，店址位于美丽的中国杜鹃花都水西古城水西大道91号。

二、实践目的

实践活动开展的目的是培养自己独立处世的能力。自己在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我自己都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，面对社会更加自信。另外社会实践还可以丰富自己枯燥的暑期生活，充分发挥我作为大学生的科技文化优势为社会服务，把所学知识运用于实际生活，为家乡、为社会经济发展作贡献。更可以锻炼我为人处世，与人交流，处理事情的能力，更可以为自己以后的工作积累经验。

三、实践过程

来到店里是上班第一天，迎接的我的就是一节培训课，经理要求我们通过短暂培训，了解各主营品牌手机的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达店里后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在问题。

下面来谈谈我实践期间的一些感受：

辉煌手机店一直以来都是以四个第一的服务来满足广大新老客户的需求，诚信no。1、质量no。1、价格no。1服务no。1。在辉煌手机店均有购物凭证，并且客户们在购买了手机后，若因为手机自身质量存在问题需要退换货，也可凭票与店内服务员沟通，并且尽量解决好售后问题。xx手机店是为了满足广大客户的需求。在这里让我看到了诚信立业为大众利益，让我停下了脚步。在这里我的专业虽然与在这里所做的不同，但在这里都可以学到在学校学不到的许多东西。也可以让我在这里锻炼，并让我成长。老板让我在这里做店员，初来乍到，能在这里工作我很开心。

四、实践感悟

虽然实践的时间很短暂，但是我在这里学到了许多知识，我以最短的\'时间学习从未涉足的专业知识，在我离开的时候并得到了老板和同事的赞赏与肯定。

在实践的这段日子里，我从客观上对自己在学校里所学知识有了感性认识，使自己更加充分地理解了理论与实践。关于实践，就是把我们再学校所学的理论知识运用到客观实际中去，使自己所学的知识有用武之地。只学部实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合，另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段时间的学习，学到了很多在学校学不到的东西，也锻炼了自己，提高了自己实际操作的能力。

在这实践的日子里，我获得了许多在书本上学不到的知识，并且我还收获了真诚的友谊。在努力工作的同时，看到的更多的是那一张张相互鼓励的笑脸，也正是如此，我才更加努力的做好这个工作。

在如今的社会，就要求我们不断的更新我们在课本上学不到的知识，不断扩展自己的知识面。不断从实践中学习，不断完善自己、武装自己，只有这样才能在今后的竞争中不被淘汰，才能在今后的学习工作主公表现的更好。社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真在学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的。在学校中，我们所接触的人要么单纯、那么简单。在学校中我们是除了学习没有多少事需要去做。生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多、那么繁碎。然而没有人会告诉你，你要做什么，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，饿哦们才有一个漂亮的开头。

因此，在这个暑假里，我在这个辉煌手机店工作的虽然时间短，但我获益颇多。在这次实践中，我锻炼了自己的人际交往能力，也了解里社会现实。在实践中，我了解了社会的残酷与美好。但在这个大社会中，都能让我们迎风而上，不畏艰险的去爬上一座又一座山的山顶，也让我们学会了忍让与坚强。在辉煌手机店里，我第一天上班就觉得没有什么，可是却不是我想得那么简单。当客人来到这里需要热情相待，并且要服务周到，才知道这份工作的不易。在这里听着他们背的熟练的手机功能，客户的需求是什么，如何介绍品牌手机的品质和质量。我觉得这份工作那么不简单。在这里客人来了就要受到招呼，并且上前询问客人的需求，按照客人的要求，再介绍给给客人什么样的手机，最后让客人觉得手机满意并且高兴的离开。在这短暂的日子里，我体会到了社会的残酷，并且也觉得挣钱的不易。所以我觉得这是一个锻炼自己的一个机会，我也会坚持下去。

在实践中，一分耕耘一分收获，只有自己体验里才会知道自己付出了多少，就得到多少的回报。只有认真做了，才能有所得，认真学习了，会有好成绩，认真工作了，会有成果。通过自己的努力付出，不管结果如何，那个过程自己肯定是受益的。通过这次实践中努力奋斗，我体会了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己拾最幸福的。也让我深深感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我渐渐懂得了一个道理，要创造自己的事业，必须付出加倍的努力。

五、实践总结

通过这次社会实践活动，我发现人是在不断前进中成长起来的。虽然会有很多坎坷，但总有解决的办法，做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。一定要相信自己。我总对自己说：“勇敢点，挫折？怕什么，风雨后一定会有彩虹的！这一段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，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”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

我拥有着一个信念，那就是克服自己在成长中的困难，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移的朝着自己奋斗目标前进，我相信自己的明天会更加美好。

文档为doc格式

**建材公司暑期社会实践报告篇八**

实践收获主要有三个方面：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，完成了本科教学的实践任务；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践经验；三是为毕业论文积累了素材和资料。

以下我暑假期间对于实践生活的总结，在那里记录下来，以期看到自己的进步，实践虽然短暂，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践的兴奋冲的无影无踪，因为最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最后一个重要环节，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践。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践后，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。这次实践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！实践中，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践的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实践的过程中，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。但透过实践，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，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。最后找到事情做了，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，真的进入社会实践后，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，实践肯定会有成绩。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，实践生活更是丰富多彩。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，当然最最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，对在公司的实践心得进行整理，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践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。

经过一个月的实践，我有以下的体会：

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；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”。在短暂的实践过程中，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践的确有很长一段距离。实践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。

实践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。在实践的地方，什么都是从新开始。才实践一个多月，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。

**建材公司暑期社会实践报告篇九**

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，我可谓受益非浅。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。

**建材公司暑期社会实践报告篇十**

实践时间：

7月13日至20xx年8月24日共42天

我也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。同时，也是为更好地丰富自己，强化自己的专业课知识。增加自己的生活阅历，使自己在暑假的生活更加的充实。了解公司的工作运行方式，进一步提高自己对专业课的认识程度。

7月13日：由实践单位负责人对我们进行单位基本情况介绍，并了解我们接下来的工作任务和工作流程。

7月14日——8月7日：对各种图纸进行分析，了解各类图纸的不同特点以及不同结构的不同画法。

8月7日——8月24日：进行各类工作的汇总和分析，向单位经验丰富的员工了解经验。

通过对工作中所遇到的各种问题的解决，我们不仅学到一些新的知识，也巩固了在校期间所学到的理论知识，从而对建筑学专业有更加深入的了解。明白了画图的各种规范以及将来要成为一名好的建筑师所要努力的方向。同时，通过实践，增强了自己对专业的热情，让自己更有兴趣将来能在建筑行业开创天地。

参加社会实践，我明白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。十天的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，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。我在实践中得到许多的感悟!

（一）工作的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

（二）自信才会成功

在实践中我明白，无论是在以后的工作中还是学习中，我们都要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的`，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。只有自己相信自己能做好，别人才会相信你能做好。

(三)人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

(四)自强自立

俗话说:\"在家千日好，出门半\"招\"难!\"意思就是说:在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决。无论发生什么，我们首先要想的不是谁能帮助我们解决，而是我们自己该如何解决问题。

(五)认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，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。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。

(六)专业知识的重要性

这次实习中，虽然还无法参与到真正的设计中去，但是四周实习中的所见所闻同样也是值得珍惜的收获，也正是因为这些所见所闻，才有了自己的所思所想，而这些所思所想也就是实习中最大的收益，是实践计划的目的所及。

现在我还在学校学习，而学习的根本任务也就是为以后的工作作准备，实习是工作的前奏，是连接学校和社会的桥梁，实习中与社会的点滴接触对于学生来说，可能就是现有的社会经验的全部，在我觉得，实习是对自身专业知识的完善，是对社会工作的热身。所以实习中所了解的专业知识，我将带入以后的学习中，实习中所接触的现实社会，我将保留到毕业后的工作中。正如累积一砖一瓦，筑就宏伟建筑，不论学习，工作，生活中，拮取点滴智慧，也能汇成无限的空间。

**建材公司暑期社会实践报告篇十一**

实践是检验真理的唯一标准。一个人要立足于社会之上那必须具备的并不是只有知识，要有许许多多的社会阅历，听多了、实践多了无疑这会增加你的社会能力才能立足于社会之上。不当家不管事，不知柴迷油盐贵，不生儿不养女，不知报娘恩。很多时候就是这样，没有亲身经历过的事，我们很难想象它的困难和辛苦，只有自己亲身经历了，才能真正体会到。

社会实践对于很多人来说都是非常具有实际意义的，尤其是我们90后的学生们。谈到社会实践，对于从未世事的我只知道只是对我来说就是最重要的，对于社会实践没必要，先考上大学了在深入社会慢慢实践，现在的我发现自己的想法是多么的幼稚。

知识固然重要，但是若只知道读书而不知“天下事”这不成了书呆子，缺少社会实践及能力那书便是白念了。实践是检验真理的唯一标准。一个人要立足于社会之上那必须具备的并不是只有知识，要有许许多多的社会阅历，听多了、实践多了无疑这会增加你的社会能力才能立足于社会之上。

今年我的暑假是在家里度过的。虽然在家的时光没有什么波澜，也没什么惊心动魄的情节，但的确是充满了乐趣，我也从中明白了许多东西。当很多同学在开开心心的聚会，很多同学在计划着到哪去旅游的时候，我就在家里乖乖的呆着，做着妈妈平时在家里做的那些繁杂而重复的事情，枯燥乏味。其实我是很懒的，打心眼里不想做这些家务。但是看到妈妈忙碌的身影心里却很愧疚，妈妈每天大清早要出去工作然后还得早起煮饭给嫂嫂和我吃，每当听到妈妈忙碌的声音我就很难受。或许你们会好奇为什么嫂嫂不做饭呢?答曰：嫂嫂怀孕了，而且月份不小了是不可以沾油烟的。

我的性格比较懒散、有些粗心大意。刚开始的时候我热情饱满，百分百投入其中，但是慢慢地我开始厌倦了，做起事来总是马马虎虎的。妈妈看到我开始懒散了，她没有骂我、责怪我。她只是问我是不是坚持不下去了?我默默不语，妈妈语重心长的和我说，我才做了几天家务便坚持不下去了。她呢?整整做了20多年的家务活，而且还是边上班边做家务。即使她有些病痛她都要坚持下去因为这个家并不是只有妈妈一个人，我只有一些不舒服却总是以此为借口不做家务。听了妈妈的话我沉默不语，是的妈妈说的对啊，这才一点点小事我便如此的懒散，那以后呢?到了社会上竞争是那么的残酷，没人会因为小事放松对你的要求，你的脆弱只是你对手成功的机会。有一句话说的对你放弃了就是输了，我不想输，仅仅只是一点小困难怎可轻言放弃呢?此后，我不曾再言放弃，每每做家务都很认真。最初的我并不是很会煮菜，炒青菜有时候还会焦了些许，可现在我的厨艺大有进步，嫂嫂每次闻到我煮的饭菜都说我的厨艺越发进步了，菜是越来越香了。被人肯定的快乐是无法言语的，我现在很享受这过程结果，它告诉我只要肯做没什么不可以的。

许多人都说我是一只大馋猫，特别爱吃零食，我不否认我的确是对零食情有独钟。我的嫂嫂只比我大一岁，我们相处的很融洽。在她没怀孕的时候我们常常凑在一起到处去吃东西，然而自从她有了宝宝以后她便开始忌口了。许多从前她爱吃的零食她都不曾吃过，每天只是吃饭、水果、保健品。嫂嫂和我说自她有了宝宝以后她改变了，现在的她都是为了宝宝的健康，任何不利于宝宝成长的因素她都要排除···母爱是伟大的，和嫂嫂的相处中我看到了她对孩子的爱，孩子还未出生她已准备许许多多婴幼儿用品，织衣服给孩子穿，那一针一线都是她满满的爱。我们都知道妈妈为了孕育我们付出了很大的汗水，但是亲眼看到以后我更加体会到妈妈的艰辛。或许我们现在不能给妈妈很大的回报，但是我可以做些力所能及的事来告诉妈妈：你辛苦了，我明白你对我的爱。

社会实践就是体验生活，我这个暑假并没有外出打工，但是我明白了生活。在书上得到了知识只有在生活中检验得以体会，这个暑假我才明白妈妈常说的：不当家不管事，不知柴迷油盐贵，不生儿不养女，不知报娘恩。很多时候就是这样，没有亲身经历过的事，我们很难想象它的困难和辛苦，只有自己亲身经历了，才能真正体会到。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

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