# 公司社会实践报告内容(优质12篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-05-23

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**公司社会实践报告内容篇一**

初步了解文秘的工作内容，为两年后进入社会积累经验，增强对社会各事物的认识与了解，使自己不局限与所学专业。

面对再过两年就要走上社会的自己，在大学的这个暑假也开始关注起招聘广告来了，其中印象特别深的是大多数都要求有工作经验，而大学生的工作经验又从何而来呢？所幸的是，在近一个月的时间里，我获得了市控股有限公司的一个类似于文秘的宝贵的工作机会。这个工作是一门实践性很强的工作。工作内容主要是听从安排，简单的打印材料，填写表格等。在工作中自身获得了许多新的感受，也有一些体会与感悟：工作要认真积极，兢兢业业。

市控股有限公司位于开发区，而对于相当于园区对于。我所工作的这个公司致力于区的招商引资。公司内的同事要么有高学历，要么有好几年的工作经验。在这样的一种大环境里锻炼充实自我，使自己学到了很多的新知识，这些都是在学校和教材中没有接触到的东西。虽然所作之事看上去是简单地打印材料，填写表格，接听电话，但就文秘这项工作本身而言，文秘管理的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。不过，我每天很固定的一份工作就是，清晨自己在上班之前先是把办公室的卫生打扫干净，茶水备好，之后再将同事办公桌上的文件收拾整齐。

我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是和我并非文秘专业的关系，对文秘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，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对文秘基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常文秘管理工作有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常企业文秘管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

在过去的一段工作实习时间里，不仅较快地融入了组织的工作生活中，而且培养了实际的动手能力，增加了对实际办公工作的了解，充分认识到了自己的不足，受益匪浅，为以后踏入社会打下了坚实的基础，是大学生涯中最重要的里程碑。

同时，通过这一个月的实习，我了解到要想成功的开发一个地方，以下四点是必不可少的。

1、便捷的交通。公司位于市，市有全面便利的交通网络。她不仅有通往省内，省外各大城市的汽车运输，也有京九线这条铁路干线经过，还有高技术的和谐号交通连接各大经济点。

2、优越的地理位置。市以珠江三角洲为依托，位于深圳与广州交通段的中点，同时还是港，澳，深圳等地通往内陆的必经之地，更是南部沿海区域工农产品销往内陆市场的要塞。

3、优美的绿化环境。区域沿公路的绿化带做得非常出色。从伏地的绿草，到低矮繁茂的灌木丛，再到参天的大树，在草地与灌木丛之间还间歇地种植颜色各异的花。在高矮层次和颜色变化下，绿化的同时也达到了美化的效果。同时，还在区域内新建公园，景区。

4、招商地本身有独立发展的事业。公司以当地居民为主要劳动力，开发了荔枝园和龙眼园，并且和一个名叫松湖花海的景区相互融合。这样的融合使游玩的客人不仅能欣赏到云雾飘渺，蜿蜒的和闻到沁人心脾的花香，在果实的成熟采摘季节，还能体验采摘之乐，品尝所谓“日啖荔枝三百颗，不辞长作岭南人”的新鲜荔枝，龙眼。同时，公司还生产与其相应的产品，并作为特产宣传。

5、发展文化事业。在，有理工学院等高校。同时，公司月份还将举行动漫交流大会以及其内部的运动大会。当然，在文化上，公司还未发展壮大，因为，本身并不是一个历史厚重的地方，是现代为了发展经济而兴起的城市。但从领导及相关部门对文化的重视的态度来看，我相信，的文化事业会渐入佳境。

通过在职的一个多月工作实习，我深感自己的不足，比如容易被挫折绊倒，情绪容易受波动，工作耐心度还差于自己的同事。因此，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色!不管是在什么地方任职，都会努力!

经过在市控股有限公司短暂时间的工作实习，让自己学到了不少新东西，积累了宝贵的社会经验，同时也增加了丰富的社会阅历，对今后迈入社会，踏入工作都产生了积极的影响，起到了指导意义。

这次工作实习的锻炼，让自己对待工作的态度有了更深刻的认识:以后为公司工作都要敬业奉献，兢兢业业，热情忠诚。并且，也让自己学会更好地沟通协调人际关系，增强了自己的语言表达能力，人际沟通能力和协调能力。这些都为自己以后工作更好更快地融入到组织及与同事间建立和谐的人际关系奠定了坚实而有力的基础。同时，也有利于更好地实现由学校向社会的转变。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候同事说了才知道做，同事不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，不懂职场规则，用学生的一套办事方法；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**公司社会实践报告内容篇二**

特色旅游项目。我们始终坚信服务意识决定做事效果服务细节决定做事成败。对待所有团队都抱着“以善为本，以德筑业”的态度。凭借多年来从事旅游服务的丰富经验和追求卓越的开拓理念，热忱欢迎四海宾朋！悠久的中原历史，厚道的中原人，欢迎您走进中原！

实践内容：在此次学校给予的实践活动中，我充分发挥自己的特长，热爱交际，善于交谈的我，在本次实践活动中，从基层做起。从最初的勇敢的应聘，到最后的拔萃出类。无不给我留下了深深的影响。在学校里，我们可能体会不到社会实践的磨砺，以及离开学校的那份轻松，我们应该有的是那份坚强，乐于吃苦。在这次充当小导游的过程中，我是深深感受到了我不仅要学习丰富的知识文化，而且更是要具备各方面的素质和修养，以及良好的人际关系。

导游，从某种程度上来讲，他是“民间外交家”，所以首当其冲的，他就得具备强烈的爱国主义情操;其次，由于接触面很广，知识方面要求比较高，不求精但求广，而且由于导游工作也是一种体力上的劳动，所以也要求着导游在身心俱疲时也能够以一个良好的心态及态度去为游客服务，即能够吃苦耐劳和豁达的胸怀。

在实践的过程中，我无不时刻发挥我的特长，不管是才艺表演，还是利用肚子的墨水给予游客们的讲解还是平复他们因为吃饭、拥挤、住宿各方面不满的情绪。毕竟众口难调，但是不应该从别人身上找这借口和那种借口，我们所应该拥有的是提高自身的素质，从而我们的饿工作不仅可以得到提升，我们的眼界可以开阔，同时我们也在收获这无形的财富，朋友。大家都是知道的，朋友多路好走嘛。

同时，在实践的过程中，我也充分认识到了团结的重要性。多亏了经理和我们的同事哥哥姐姐，使他们对我的关心和帮助，才使我勇敢的接受这次任务并且顺利的完成。

这也教育了我，如果以后步入工作岗位，我也应该开朗，博学，善解人意，可爱，会讲故事，有一定的文化底蕴！！

明年的暑假，旅行社还有一批即将要赶往全国各地的夏令营活动，我也要积极准备参加，去争取一名优秀的辅导员老师。带领孩童们去北京，去上海，去广阔的草原。相信，我的学费有了找落，更好的是我的经历会更加丰富，所以我真心珍惜每一次的锻炼，每一次的磨砺，因为每一次经历都是一个收获，我也会因此而更加优秀，我的梦想也会指日可待。

好了，这就是我实践的具体情况和自己的心得体会。我愿意我也相信以后的生活会更美好。

**公司社会实践报告内容篇三**

年轻的我们曾经埋藏在象牙塔里，两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书，然而走进了大学校园就等于步入了半个社会，象牙塔里的生活模式已经不再适用。拥有绚丽青春年华的我们应当走出校园，踏入社会，接受社会的磨练。

社会是一所能锻炼人的综合性大学，我们只有深入社会，了解社会，投身到社会实践中去，才能发现自身的不足，为今后走出校门，更好地适应社会创造有利条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，体现自身的价值。

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.同时实践也是大学生学习知识,锻炼才干的有效途径,更是大学生服务社区,回报社会的一种良好形式。

今年是我作为大学生的第一个暑假，我满怀激情地参加了这次的暑期实践活动。然而我并没有选择自己所学的专业去实践，而是在一家贸易公司做暑期工，虽然与所学的专业并没有什么直接的联系，但是重要的是通过实践学到了什么，能学习、认识到一些自己不了解，不清楚的东西，那才是真正的实践。

由于去年有接触过类似的工作，所以对工作的环境，还有工作的`伙伴比较熟悉，有些事情做起来比较顺手一些，但是我仍然对贸易的有很多方面的专业知识不懂。不懂的唯一解决方法就是多问，多学，多思考。

我的工作比较简单，主要是在阿里巴巴网站上搜索客户要的产品，找到生产相应产品的工厂，再登录这些工厂的网站去了解工厂生产的产品，工厂的企业文化，看看该公司生产的产品是否为客户所需要。再根据网站上的联系方式，跟这些工厂取得联系，进一步了解相关产品的详细信息，有些还需要工厂寄一些样品过来，方便客户了解产品的质地，做工等。再根据图样或者样品向客户介绍工厂的产品，还有具体的价格，让客户自己挑选满意的工厂。有时客户觉得工厂提供的价格太过高，我们就得和工厂协商，降低价格。等到双方都达成共识后，就准备下订单。

下订单就不是我所负责的，在公司同事的陪同下，客户自己亲自到工厂验货，再根据具体情况下订单，交订金。接着的就交给工厂了，工厂会负责做好货品并且包装好，等待装柜，而同事们则会负责准备海运的相关证件。

对账，是装柜前最繁琐的一件事了，对我来说是很有挑战性的一件事。我们得打电话给工厂，确定货物具体的立方数，件数还有重量，再拼凑数字，将某些货物归纳到一个集装箱。有时候，立方数会超出预计，我们就得和客户联系，将一些货推迟运送或者取消，要么就是让工厂想方设法减少立方数。总之，一切都是为了减少货物的立方数，节约空间。至于账目就得更仔细了，要确定每张单的单价，总额，订金，余额都没有错，并且统计一个集装箱的总金额，订金和余款是否能够统一。为此，我们还经常留下来加班。

在这一个月里，我学到了不少关于贸易的专业知识，虽然知道自己还不是很专业，但是有收获就好。由于工作原因得用英语交流，一个月下来我的英语水平有所提高，最起码能够比较大胆地用英语和客户，同事们交流了，也学了不少英语的专业术语。公司里的同事都很友善，特别是那些外国同事，特别喜欢和人交流。工作休息之余，我们的互动还蛮多的，他们会向我们介绍他们国家的文化传统和习俗，还教我们学习阿拉伯语，而且他们也很好学，经常向我们请教一些相关的中国文化和一些他们感兴趣的中文。和他们在一起总是乐趣多多，工作起来也就不觉得累了。在工作中，我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，所以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！

通过这次社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。作为一名大学生，能否在实践过程中掌握好实践内容，培养好工作能力，显的尤为重要。

实践是大学进入社会前，理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，是大学生培养自身工作能力的磨刀石。亲身实践，可以更好地认识社会，了解社会，为步入社会打下了良好的基础。

以下几点是我对这次暑期工作的实践总结：

1、一个人初次出身社会我们要主动去适应环境，熟悉周围的人和物，而不是环境来适应我们。

2、生活是很艰辛的，每一分所得都要双倍的付出，除了能力、吃苦耐劳还需要机遇，更加知道了父母的不容易。出门在外，没有了父母的照顾，没有了同学的帮助，要学会独立自主，自己照顾自己。

3、实际工作中不一定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、脚踏实际的去工作，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，而判断一个人的工作能力是从一些小事上反映出来的。

4、人生在世，不如意之事十之八九，在社会这样复杂的环境里，不比我们在家里，在学校，没有什么烦恼、挫折。有是年少轻狂，有是恣意枉为。一切都那么顺利。脱离了学校和家，在社会就不是那么好了。我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠。不要期望太高，要一步一步的去完成，我们要有一颗平常心，乐观的去面对社会里遇到的不如意和挫折，正确的估价自己，给自己一个正确的定位。

5、打工那毕竟是短暂的，作为学生来说，目前最重要的是努力学习，为今后找一份理想的工作做铺垫，为自己摆脱体力工作打下坚实的基础。在生活中要学会很好的处理人际关系，学会节约，学会珍惜每一次来之不易的机会，常怀一颗感恩的心，乐观的心。

也许在今后走上工作岗位的我，不会从事贸易工作，但这样的实践经历肯定会对自己产生深刻而长远的影响。我将会努力学习，多参与一些能够锻炼自己的活动，等走出校园，踏上社会后，我会努力为自己书写一份满意的答卷。

**公司社会实践报告内容篇四**

我所在的公司是xx市xx建材有限公司，主要经营钢材、木材、水泥、建筑材料、五金交电、机电、化工等。是一所新办企业，成立于xx年，经营状况良好，我自认为在房价日益高涨的今天，他还是比较有发展潜力的，他的最大股东是莱州市西由建筑安装有限公司的总经理，现此公司已有了一定的规模与一定的资产，虽然公司人员不多，但其收益还是相当可观的。我认为是有发展潜能的。

二、实践内容：我被安排在一办公室里，帮着打打下手，因为毕竟没什么我一来就能上手的，这都是需要过程的，平日工作也不是很忙，只有到月底办公室才会比较忙，因为要给工人算工资，记账、结账、报账、对账，在这一时间段和月初是比较忙的，剩余时间，也就是中旬是比较闲的。

在工作期间，我对我所在部门的大体工作流程有了初步的了解，从进货到出货，大体过程了解的差不多了，就拿钢筋说吧，先是进货，需与厂家签订购销合同、授权委托书，然后我们给卖家汇款，卖家给我们发货，货到后，经过过磅等一些附加流程验收入库，等卖家的发票过来后，会计做账，然后等月底再一起统计。对于往外卖，因为我们要根据市场的情况而赚取差价，所以要算好期间的成本，再加上加工费以及别的水电费，人工费等一些费用。然后再往外销售。销售的大体过程和我们进货基本是一样的，无非是我们做了卖家，跟买家签订了合同后，他们汇给我们钱，然后我们出汇票给他们并发货。流程并不是很复杂，但作为工作人员必须要细心，每一笔账都错不得，因为会计跟现金还有保管三人手里每人一份数据，而到时对账的时候，其中任何一方错了，就对不起帐来，查错误的过程会很麻烦，也有可能会耽误事。如果你在每月的15号之前交不上表去，那税务局就会扣你的钱，那不用说，你的经理就会扣你的钱，所以，每一笔账都要好好核对，半点马虎不得。

在学校的东西到目前为止还没用上多少，学单证国贸的时候，用到了汇款，知道发票是怎么回事，学计算机的时候，知道怎么制表，再就是用到一些必要的数学知识，除此之外，还有很多在工作中涉及到的我不太会，细节问题我也掌握不好，所以还是需要学习的。但是有一点，拿专业知识来说，公司再利用电子这一方面还是差很多的，没有自己的网站，办公室里只有一台整天睡觉的电脑摆在那儿，无人问津。所以，在这一反面还是有上升潜力的，所以我觉得，如果我们的专业能够学好，说不定会起很大作用。

三、实践总结或体会：这次实践活动收获颇多，对于我来说，收获最多的地方可能就是仔细了，我本就是一个比较粗心的人，但是这次我所在的岗位，对于一个粗心的人来说太有难度了，步骤不能错，数字不能错，一旦错了就是件很麻烦的事，所以，我以后要时刻注意这个问题，改正这个问题，涉及到金钱的总是要仔细的。对于这样的规模不大的单位尚且如此，如果以后想进好点的企业，细心更是不可或缺的。

**公司社会实践报告内容篇五**

暑假我一开始，我开始了紧张的暑假实践，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，况且我还没有出过什么远门，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。没办法他们只好让我姐替我找一份合适的工作.

“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，在我姐的介绍下到了深圳市深装总装饰工业有限公司公司工作。西安大雁塔假日酒店装修项目部。

我的工作主要是负责材料的进出登记。为了做好工作，老板给我引荐了工地的项目经理。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。

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。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。

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。

**公司社会实践报告内容篇六**

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七**

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

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

3、职能部门分布：经理室、财务室、档案室、办公室、展厅、停车场。

4、公司理念：信念远比黄金贵。

5、发展方向：奋战100天，进军钦州港保税区。

二、我们从事的主要工作内容有：

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

2、整理档案室的档案，并对资料进行抽拿、放回去、打印、分顺序摆放等工作。

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

4、从事一些简单的验车工作，在一旁帮忙递、拿东西、熟悉验车的流程。

5、为客户准备办理贷款的合同资料，协助客户办理签字、办卡等业务。

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

三、

实践收获：

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

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

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

4、学会了使用复印机、打印机和传真机、在复印时双面复印也学会了。

5、玉柴现在的口号是：玉柴动力，绿色动力。

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

四、实践体会：

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

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

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

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

5、出来工作或是实践在心态也是非常重要的，要做到：

（一）心态要做到放平稳

（二）做事要不怕做错事，要敢于承认错误

（三）要学会用脑做事、做事前一定要问清楚操作流程、要想的严谨，全面

（四）说话不要太直，说出去前要经过大脑思考。

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

公司社会实践报告（二）

在暑假刚开始时，我们班就与老师一起去长沙进行本专业的生产实践，我收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会的变化。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。

没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到环境工程虽是一个新兴产业，现在国家开始重视环保，所以具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作与应变能力的人员，而管理层人才需求也较多。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实践时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在货运部要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的货运部门的同事相处好，那工作起来的结果才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

此次，我在汇通物流运输有限公司的一个小分部当一位打杂，别人还是看我诚实，才暂时用我。我是苦说了许久才得以被用以实践半个月。当初我到各个货运部上门说了许多次，只有这一家才接待我。

公司社会实践报告（三）

根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动。我所实践的主要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店脯，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了《管理学》里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天，我和其他同事一样，穿着布鞋，带着手套，开始一天的工作。一般新来的都先做学徒，学徒说白了就是打杂，就是帮老员工帮这帮那的，师傅叫你干什么就干什么，一会叫我拿板手一会叫我抬东西，有时甚至还有打扫卫生。刚开始不觉得什么，但是连几天都我打杂，我就有点烦了，我来是想做与广告有关的工作的，而他们却让我打杂，我郁闷极了。不管怎么样我也是大学生呀。于是我找老理论，老板不但没有帮我反把我训了一顿，说我连小事都不想做，还想做大事，还和我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

几天过后我就和其他老员工一样干同样的活了。真是不做不知道，一做真辛苦。我一整天都在和广告牌打交道，制作广告牌那可是技术活，不是一般人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。最后是安装广告版了，那是高空作业，是危险的活，他们不让我干危险的活，让我在楼上拉，那是最安全的。我也感谢他们照顾我。一天下来，我已经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在以后的日子里我每天都是干同样的活，我有点受不了，这工作看似简单其实很是枯燥无聊。我每天会从早上八点开始就把该用的工具拿出来，该准备的工作准备好。我们每天都工作得很晚，因为我们干的是粗活，所以身上不免有时会受伤，这时我不禁想起了在学校的日子，看来创业真的很不容易，社会不是我想的那么简单。几次我都想过要辞职不干，但是我没有，因为我知道，如果我连这点困难都克服不了的话，那么今后在自己在社会上生存时就会遇到更大的困难，就这样我坚持了下来。

在打工的日子里我不仅锻炼了自己的能力，同时还改掉了我的一些自身毛病。例如我在以往都是晚上很晚才睡，第二天可能会很晚才起床。现在我要每天八点准时开始工作。我逐渐养成了早睡早起的习惯。还有我以前花钱不会想到那么多，这回体会到了赚钱的辛苦，我渐渐的知道了钱的来之不易。也从自己身上感觉到了一些变化，我今后会更加节省我的零花钱。不仅如此，我还学会了很多在学校里学不到的知识。在这里让我懂得了人情事故让我明白了什么才是真正的社会实践。

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

参加社会实践活动能从中认识自己哪一方面的不足，从而在今后及时得以加强。参加这次实践不但让我开拓了视野，也让我更加爱上了学习，更清楚自己要学什么。做什么。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。宝剑锋从磨励出，梅花香自苦寒来，只有真正接受了这些艰难的考验才能得到我们真正想要得到的东西，我希望社会实践活动会继续开展。

**公司社会实践报告内容篇八**

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

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

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

二、实习过程：

从20xx年12月17日到20xx年1月29日我在长春市xxxx文化传媒有限公司的策划部进行了将近六周的实习。在实习期间，我学到了很多东西，同时，也发现了自身的不足之处，这些收获将会使我终身受益。在此，感谢长春市xxxx文化传媒有限公司给我提供这次宝贵的实习机会，感谢我们部门的韩经理给我的指导和帮助。现在，我把实习情况简单的总结一下。第一周：刚进公司的前三天韩经理给我安排的工作是希望我结合之前的工作经验再花些时间细致深入的领悟广告、公关、传播、媒介、会展这些活动的真正意义和策划重点。接下来的三天公司给我们这六位实习生安排了丰富多彩的理论、实践和礼仪的培训以及系统的考核，这段时间虽然枯燥，但是对我的专业知识的增长有了很大的提高。

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

第三周：这一周刚开始韩经理就找到我说这次博览会的文艺演出方面演员出了很大的问题，他希望我可以接手这个部分。说实话，我倒是很喜欢做这方面的策划，做起来也是非常的得心应手的。于是我先参照了一下之前商家共同研讨出来的关于本次博览会所要突出的主流理念，然后策划了一场包含很多艺术表现形式的文艺表演。之后还做了一些善后的工作。这场活动做得还算精彩，得到了领导的很多赞扬。本周末我接手了自己的第二个活动的策划，这是一个关于长春市小店区坞城南路的青年国际公馆进行活动宣传的活动。

第四周：这周我几乎都是在忙青年国际公馆的策划。和该家公司的周经理细致洽谈了活动的细节后，又考虑到漫天而飞的房地产公司广告和圣诞节活动的多样性，我就结合了当前最流行的相亲联谊活动策划了在25日下午三点在青年国际公馆售楼部举办圣诞联谊的活动，已达到让准业主们提前认识，同时也让更多的人深入的了解项目，了解公司的目的。期间还参与了公司安排的我们所有的实习员工去做关于大众对于文化传媒认知和喜爱程度的市场调查。

第五周：因为身体不舒服，第一天我几乎没有做什么工作。等到恢复好的时候韩经理又给我安排了帮助同事补充策划大家耳熟能详的上岛咖啡(解放店)的小型圣诞节活动，我结合了林领班的建议设计了两个既不影响客人而又对他们有益的活动。接着公司给我安排了让我整理公司内部文件存档的工作。看似清闲，其实工作量真的很大，幸好有两位同事主动帮忙，为我减轻了不少压力，特别感谢我的同事。本周末韩经理安排我再做一个关于元旦节活动的策划，为自己的实习交一份满意的答卷。这次要做的是王府井百货长春店20xx元旦节推广方案的初稿，这次韩经理要求我独立完成，希望我四天之内可以完成，这可是个大项目，我深感压力。

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

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

三、实践结果：

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

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

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

四、实践总结：

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

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

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

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

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

**公司社会实践报告内容篇九**

在这1个多月里，我主要负责的工作内容是办公室文员。在这个过程里，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文员工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

暑假实习是每个大学生必须拥有的一段经历，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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所工作的地方是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。只是每天都要守在电话和电脑旁边，接电话，在电脑上记每天的销售，制作一些简单的报表```很耗时间，第一天就因为坐了一天腰酸背痛的。但是过了几天就稍有点习惯了，每天向我同一个办公室的阿姨学习一些办公知识。刚步入工作岗位，才发现自己有很多都不懂的。现在在办公室，有闲的时候就会看一些工厂货物的名称。我现在上班近1个月了，在这短短一个月中，曾有几次想过干完一个月不干了。也许我是刚开始工作，有时受不了同事和厂长给的“气”，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样幺？刚开始。就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什幺都会干不好的。我现在的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎幺说话、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多幺的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

我现在没别的什幺奢求，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这一个多月中，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的.一点就是“忍”了也就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生。针对文员这个职位的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，面对挫折。遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的塬因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。复印、接电话、做销售表等文员工作我都基本熟练。文员管理的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说每天都要记一些销售，顾客打来电话需要的货物，记下这些东西时，用词要准确，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

在这一过程中，我认真的观察和认真的学习，初步了解了办公室文员工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识，为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

通过在职的一个多月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！不管是在什幺地方任职，都会努力！

**公司社会实践报告内容篇十**

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，招聘会上的大字报总是写着“有经验者优先”，可还在校园里的我们这般学生社会经验又会有多少呢!为了扩展自己的知识面，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量，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且也能够在生活和学习中很好地处理各方面的问题。在大学期间的第二个学期我毅然开始了自己的社会实践————走进了富润公司。

经过这20天的生产实践，能使我对学习理论与实践有效的结合起来。其目的是在于通过此次实践使我获得基本生产的感性认识，理论联系实际，扩大知识面;同时生产实践又是锻炼和培养自己能力及素质的重要渠道，培养自己具有吃苦耐劳的精神;也是自己接触社会的转变，了解生产状况、了解国情的一个重要途径。逐步实现由学生到社会的转变，培养初步担任技术工作的能力，初步了解企业管理的基本方法和技能;体验企业工作的内容和方法。这些实际知识对我学习以后的课程及以后就业工作都是十分必要的基础。

第一次参加社会实践对我来说感到很新鲜，一大早我迎着朝阳，兴致勃勃地向公司车厂出发。在进入车厂之前老师傅耐心地给我讲解了注意安全事项，我现在是激动不已想马上进去。

我在第二组，首先接触的是工种是车工。老师傅给我讲车工是在车床上利用工件的旋转和刀具的移动来加工各种回转体的表面，包括：内外圆锥面、内外螺纹、端头、沟槽等，车工所用的刀具有：车刀、镗刀、钴刀等，车削加工时，工件的旋转运动为主运动，刀具相对工件的横向或纵向移动为进给运动。因为我实践的时间太短，对于车工只是看看、了解了解。为了安全，我没能上机操作。老师傅大概给我说了重要部件的名称和操作规则，以及对车头、进给箱、走刀箱、托盘等主要部件的控制。老师傅演示了几遍给我看看，我大概了解了本项操作。我在心里想下次我肯定要上去操作!

终于到了我可以去动手操作的了(我这时欣喜若狂)——焊接。曾无数次看到建筑工地里闪烁的电火花，我知道那就是焊接。这次来实践本想着才操作起来很容易，然而事实却非如此，比我想象的要难得多。

师傅给我详细介绍焊接的相关操作和一些注意事项，焊接所产生的气味好哦刺眼的光对人体都是有害的，在操作时要懂得保护自己，穿上工作服和带上面罩。从师傅的讲解中我了解到焊条的角度一般在七十到八十度之间，运条的速度要求当然是匀速。然而在实际操作中，我很难保持匀速，往往是不快则慢，因此焊出来的结果是不流畅的，有的地方停留短的当然没有焊好，还有裂纹;停留长的地方，则经常出现被焊透的长病，出现了漏洞。焊条的高度要求保持二至四毫米，然而在自己刚开始的时候也是漏洞百出，因为在运条的同时，焊条在不断的减短，因此要不断地改变焊条的原有高度，这样控制起来就有些困年了，高了则容易脱弧，而低了责容易粘住。

通过此次焊接，我已经掌握了电焊条的知识，但要做到职业工作那样标准需要反复练习，熟能生巧。焊接虽然很累也很危险，但亲手焊接过、体验过会有很多收获、感触的，在这次以后的实践中我将更加努力。

经过这短短的一天，我有很大的感触。在学校里也许有老师指导，说什么做什么，但在这里你必须依靠自己，而且要尽自己的努力做到最好，这样才会得到别人的好评或老板的认可。在学校只有学习的氛围，毕竟学校是学习的地方，每个同学都在为取得更高的成绩而努力奋斗!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，学生还终归保持学生的身份，而走进了社会，接触各种各样的人，你肯定还遇到你想不到的困难，你不得不独自去面对这一切。老师也说当代大学生的实际操作能力与在校学习理论知识有一定的差距。在今天动手操作中我认识最深，在学校理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际中，大多数不是从书本上学来的，书本上的知识大多都用不上。作为一名新世纪的大学生，社会实践是必不可少的，毕竟三年之后我以不再是象牙塔里的天之骄子，是社会的一份子。只懂得“纸上谈兵”是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的栋梁之才，我会更加努力，坚定地实践下去。刻苦求知，勤于实践。

在之后我了解了车间里最先进的工种之一——点火花数控线切割机加工。这对我来说比较陌生，由于其神奇而准确的操作，使我产生了极大的兴趣。由于这是一种特殊的加工方法，设备比较贵重，操作方法也比较复杂，万一操作不当，在进行切割加工用的电极丝会断掉，甚至会发生人生和设备事故。所以师傅随便给我说了一下机床的四大组成部分及其主要作用：数控装置、机床部分、运丝机构、丝架、拖板(x、y方向)在计算机控制下作协调的成型运动、床身(固定个机械、传动系统)组成、高频冲电源、工作液系统(绝缘、排屑和冷却作用)。数控线切割加工技术是要利用写好的程序靠电极丝放电来切割各种小工件，要做到的工作就是设计工作，并把工件放置好，对好刀，其他事情交给电脑完成了。我了解到这种加工出来准确度高，不过速度比较慢。我只看到师傅在电脑上画出加工的图形，将其输入到切割机床，让其自动切割。

虽然只是短短的二十天，但在这期间我流过汗，吃过苦，受过训。通过自己的认真总结，在实践期间或亲手体验、或静观其变，在一些细微之处我学到了很多东西，受到了很多启发;同时也发现了自身的不足之处，学习中看到自己的优点。我不在用消极的心态看待这些事，积极乐观，至少它是一部有教训的活教材。一个暑假的实践太短了，要学习的东西太多了，我认为也相信，尽管只有一个暑假的实践，在这个月里我的收获必将终生受益。

“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”我相信经过社会实践的磨练，同学们将变得更加成熟、更加自信，在校园里致外洋溢着蓬勃向上的良好氛围。有理由相信，当代青年大学生有实力承担得起来建设祖国的重任，追求进步、刻苦求知、勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动!在身上受到锤炼，在思想上得到启发和升华，使大家多了一份生活体验，社会实践经验和组织活动能力。

**公司社会实践报告内容篇十一**

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十二**

实践时间;xx年7月11日至xx年8月11日

实践地点;xxxxxx有限公司

实践人员;xxx

大学的第一个暑假，我到永嘉县的一个纸业公司实习，实习的内容是把在学校学的“xx”拿到企业中进行实施，时间为从xx年7月1日至8月1日。整个实习分为两大部分，第一部分我所要做的是对xx知识进行系统的回顾了解以便为实施做好准备;第二部分的工作是走进公司，结合所在公司的实际，把已有的知识与公司进行融合，在业务不出错的基础上最大限度的提高效率。

另外，我还要将实习和先进性教育结合起来，力争把自己之前在先教活动中所学的理论运用到实际中去，使实习取得更好的效果，并且通过在实习中的实践取得经验，反过来使自己的理论知识得到丰富，尽量做到理论与实践相结合。

实习开始后，我立即全身心投入到了工作中。因为主要工作是不断地对账务进行核算，所以实习第一阶段的地点就在办公室了。周围有些同学对我很是羡慕，说能在办公室里实习真是太幸福了;也有些同学怀疑这能不能算实习。其实，我每天的工作却并没有同学们想的那样轻松。因为每天处理的账务多而繁杂，它首要的就是要能真实的反应出企业的财务现状，进而提高企业绩。而要提高工作效率，财务核算就必须在对所有发生的业务的数据核算无误的基础上。记得在刚接手这个工作时，我所追求的目标仅仅是能实现财务核算而已，而且也只是仅仅凭着自己的想象和直觉去做，与实际脱节。通过多种途径与企业负责人进行多次交流后，我逐渐领悟到闭门造车是多么错误的一件事，它导致的直接后果将是做出来的系统只是一个摆设而不能真正运用到实际中去。所以，在这个实习的第一阶段里，我有了以下三个方面的收获：

，

挫于事而不挫于志的意志力。因为核算和记账是一件重复、枯燥的事。当一个工作出现了错误时，要在密密麻麻的数字中间去寻找错误发生的原因;有时候就是因为少算了一个0就要花去自己一两个小时的时间来检查，当然花那么长的时间会有自身水平不足和核算时不够小心的因素存在，但是事情做多了一些错误也是无法避免的，这个时候就需要有足够的耐心去解决。

，

实事求是的理解。在财务作业的过程中我了解到一定要把理论运用到实践中，做事一定要从实际出发、结合实际情况。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在这一阶段的实习过程中，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，这才真正领悟到“学无止境”的含义。我深刻的感觉到，背离了实事求是的原则去做事无异于在黑暗中行走，结果只能是四处碰壁。

。

这个工作分统计.业务部门.出纳.财务经理等，无论哪一个方面出现工作不努力或者数据核算出错，都会导致整个季度工作的失败。所以许多的工作单靠个人或少数几个人的力量是无法完成的。

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