# 最新工厂社会实践总结报告(优秀14篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-06-05

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!工厂社会实践总结报告篇一这次能有机会去工厂实习，我感到十分荣幸。虽然只有一个礼拜的时间，但是在...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**工厂社会实践总结报告篇一**

这次能有机会去工厂实习，我感到十分荣幸。虽然只有一个礼拜的时间，但是在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅。

时间：

xx年年7月28日8月3日

地点：

海南海口琼山

这次能有机会去工厂实习，我感到十分荣幸。虽然只有一个礼拜的时间，但是在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅。

以下是我在实习期间的一些总结以及心得体会。在以后开展自身的工作，以及在对客户的沟通应对上，期望能有所借鉴。

一、工厂的总体规模水平

亚泰木业位于海南海口琼山区，占地24600平米，员工600多人。近十多年的制造历史已经发展成一家具有专业规模的木制品专家，在东莞制造业发达的地区也小有名气。

走进厂区，只见洁净整齐的环境和次序井然的工作程序。虽然是国内的制造厂家，但是，到了车间，看过那些先进的流水线，那些熟练的技术水平，完全会感觉到现代化的管理。()作为木质产品的制造厂，一些诸如木屑的飞扬，机器的喧嚣以及混合着的胶水味油漆味等问题，都是难免存在的，但是工厂已经把这些都尽可能的减少到最低限度了。走在车间，这些大多的木制厂家所面临的严重问题似乎在我们工厂并没有太大的困扰，反而是那些管理和效率吸引了大多的参观者。

二、学习过程

如下几点是在工厂实习期间，就我的工作需要，主要学习到的一些知识以及由此得到的一些心得。

（一）木材的选用

工厂最常用的木材还是红木（非洲花梨木），枫木（美国），胡桃木。大多都是从国外进口，这也就是为什么我司的报价要比国内同等厂家的价格要高的原因――正是“一分价钱一分货”。

（二）加工方面

工厂所采用的机器都比较先进，一般来说都是机器自动操作，比如cnc数控机，万能圆锯机，立轴机等。所以，只要操作得当，人员安排合理，一般都能产生较高的效率（一般来说，都需要熟练人工）。

（三）喷漆加工

白身加工完成以后，应尽快转入喷漆车间，否则木材会变形。喷漆的流程为：着色（给产品上底色）底漆面漆。喷底漆到喷面漆的过程中还要有磨砂的工艺。

（四）镭射和丝印

目前工厂的最大镭射尺寸为：320×320mm，最小为：1.5×1.5mm

镭射后能够上色，最常见的是上黑色，上完黑色，能够使镭射图案更清晰。但是一般不推荐客户镭射后上色，这样的话会增加成本。镭射的费用是视镭射图案的复杂程度而言的，一般来说都是每件产品1块钱。丝印也是常用的一种方法，但是它的要求是丝印的表面要光滑。

（五）包装

包装是成品完工前的最后一道工序，也是一个产品比较重要的组成部分。包装工序包含了产品的简单组装、包皮、包绒布、五金件的装配、包装物的制作、对产品的前道工序的品检、产品的包装。

（六）其他配件

五金是常用到的配件。因此，对于一些常规的五金件，诸如一些合叶、铜扣、铜脚等，工厂都会采购必须的数量以备库存。另外像一些在笔上五金件，工厂自己也有制造的潜力，很多都能够独立完成。

三、心得体会

这次的实习，让我了解到了工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮忙。

然后，真正学会将理论运用于实践。假如你咬文嚼字，依旧照本宣科的去读解理论和实践之间的关系，那么你还是停留在理论的阶段，只有参与行动，你才会体会实践所具有的真正魅力。例如：对机械理解的误区，在实际操作中得到了纠正；对服装制作工序刻板化了解，在动手制作中深受启发，明白了不同材料、不同款式的服装各自有相应的配置和不同的流程安排而不是一成不变的；每一次制图都使我不断发展问题、解决问题并在实践中得到了引导。

在工厂实践的一段时间里，将自己所学的知识运用在了实践上，慢慢的发觉并不能够将理论直接的运用于实践，而是需要敏捷的反应力和成熟的思考力相辅相成的。而这些不仅仅需要长期的经验积累，还需要一种叫做智慧的东西。

最后，实践期间让我看清了外来的方向，不再迷茫。在大三这个通常大家会乱了阵脚的时刻，我找到了自己的方向，明白了自己能做什么和要做什么。而在短期内我该做的是：第一，学好英语；第二，学好专业。我热爱自己的专业，喜欢一切和服装有关的信息，对美的东西个性的眷恋，所以以后我必须要进如这个行业的圈子，而并不会象一些人一样扬帆转舵追寻属于他们的另一片天空。

我想成为一名优秀的打版师兼优秀的经营者，尽管梦想总是难以实现，但我要用剩下不到两年的时间用功钻研和发奋图强，我相信自己的定位，更相信我行，并且矢志不移。

总之，在工厂的短短半个多月时间是逐步成熟、完善自我的过程：弥补课堂知识欠缺的同时增长了社会经验；增长了见识的同时学会了处理问题的方式、方法；学会了意志坚定奋斗的同时做出了正确的定位。

**工厂社会实践总结报告篇二**

这次能有机会去工厂实践，我感到十分荣幸。虽然只有一个礼拜的时光，但是在这段时光里，在老师和工人师傅的帮忙和指导下，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉受益匪浅。这对我们以后的学习和工作有很大的帮忙，我在此感谢学院的领导和老师能给我们这样一次学习的机会，也感谢老师和各位工人师傅的的悉心指导。

将所学的理论知识与实践结合起来，培养勇于探索的创新精神、提高动手潜力，加强社会活动潜力，与严肃认真的学习态度，为以后专业实践和走上工作岗位打下坚实的基础。通过两个星期的工厂实践使我们对常见的pvc，pe等材料以及pvc的流水生长线有必须的感性和理性认识，打好日后学习高分子材料专业课的入门基础。同时实践使我们获得了对橡胶，塑料材料的实际生产知识的认识和技能的提升。培养了我们理论联系实际的\'潜力，提高分析问题和解决问题的潜力，增强独立工作的潜力。最主要的是培养了我们与其他同学的团队合作、共同探讨、共同前进的精神。具体如下：

1、熟悉各种高分子材料的生产流程、工艺设计、加工设备、加工方法以等，了解橡胶，塑料在生活中的应用，用途等。

2、了解有pvc，pe，橡胶等高分子材料的加工工艺流程，以及加工的基本设备。

3、熟悉各种实践工厂的坏境，从而对工厂有一个更高的认识。

1、听从老师和企业工作人员的安排指导，有秩序，有礼貌，遵守工厂的相关规定。

2、认真听取工作人员的讲解介绍，有问题及时虚心提问，有意见推荐要有礼貌地提出并做好相应的笔记。

3、认真学习橡胶，塑料，以及电缆厂的相关知识，包括橡胶，塑料生产流程，销售过程，企业的管理工作等，总结出自我的收获和心得体会等，写一篇实践报告。

三、实践单位

这次实践的公司主要有：湖南飞博塑胶有限公司、中盐湖南株洲化工集团有限公司、湖南金德管业集团、湖南振云塑胶有限公司、华菱电缆有限公司、湘潭冠华环保制品厂等等。

将近两周的实践，真正到达高分子材料生产的前线，让我学到很多。了解了我国目前橡胶，塑料制造业的发展状况。也粗步了解了这些高分子材料制造的发展趋势。在新的世纪里，科学技术必将以更快的速度发展，更快更紧密得融合到各个领域中，而这一切都将大大拓宽材料制造业的发展方向在实践过程中，我初步了解的几种材料的工艺流程、设计步骤和方法。可对其中的许多细节问题还十分陌生，这不能不说是一种遗憾。这个实践迫使我相信自己的知识尚不健全。

1、前景广阔：将来高分子材料的工艺装备与工艺路线能适用于生产各种产品的需要，能适用于迅速更换工艺、更换产品的需要，使其与环境协调的柔性，使生产推向市场的时光最短且使得企业生产制造灵活多变的灵捷化，还有使制造过程物耗，人耗大大降低，高自动化生产，追求人的智能于机器只能高度结合的智能化以及主要使信息借助于物质和能量的力量生产出价值的信息化，智能化促进柔性化，它使生产系统具有更完善。

2、亲身体验的乐趣：在实践中，我们不再像以前那样只是稳稳地坐在教室里面，看着老师的比划和描绘。此刻可就大不一样了，当那些课本上的图像和老师课上描绘的机器真正摆在我们面前的时候，我们是特别地兴奋，看到这些以前在头脑中苦苦思索可就是看不清其真是面目的家伙，我们是万分欢喜，再想到我们不仅仅能够看的到它们，摸的着它们，而且我们还会学习如何去我们心中的喜悦更是难以言表。

3、学会定位思考：自己的未来职业取向思考。思路决定出路，定位决定地位。此次认识实践，涉及橡胶，塑料的生产。污水处理和环境监测等则是涉及环境保护、化学分析手段范畴的领域。

4、培养创新的精神：正如金德，就是从一做起，“千里之行，始于足下”敢于创新，才有这天的成就！对于创新来说，方法就是新的世界，最重要的不是知识，而是思路。在金德管业集团的师傅给我们上课的时候，重点说到企业创新对于企业发展的重要性，同样对于学生来说，创新思维必不可少，因为世界总是在变化之中，所以务必时刻有应变局势的思维。

5、保护环境：生命与绿色拥抱，人类与生态共存。工厂实践中，有污水处理、环境监测等两个关系环境科学方面的实践课题，当今世界，环境问题是阻碍经济发展的一个重要的因素。特备是作为化工厂污水处理要特备注意。所以企业在发展自身的同时，务必关注环境保护，关注社会职责。对于个人的大学生，则要从我做起，从小事做起，做有利于环境友好的事情。

总之，通过这两周的实践使我我明白，要多听、多看、多思考、多学习！只有采用理论和实践的办学模式，做到课堂教育与社会实践的关系。“千里之行，始于足下”，这两周短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个十分重要作用，对将来走上工作岗位也有着很大帮忙。更重要的是要向他人虚心求教，好的习惯和他们的知识也会是我们人生中的一大宝贵的财富。但是动手的地方太少，期望下次实践能让我们有更多动手动脑的地方！

**工厂社会实践总结报告篇三**

时间：2024年7月22日――8月5日。

地点：江苏徐州铜山区

这次能有机会去工厂实习，我感到非常荣幸。虽然只是短短的一段时间，但是在这段时间里，对于一些平常理论的东西，我有了感性的认识，受益匪浅，一生都难以忘怀。

以下是我在实习期间的一些个人总结以及心得体会。在以后开展自身的工作，以及在对客户的沟通应对上，希望能有所借鉴。

一、工厂的总体规模水平

亚泰木业位于江苏徐州铜山区，占地24600平米，员工600多人。近十多年的制造历史已经发展成一家具有专业规模的木制品专家，在苏北制造业发达的地区也小有名气。走进厂区，只见洁净整齐的环境和次序井然的工作程序。虽然是国内的制造厂家，但是，到了车间，看过那些先进的流水线，那些熟练的技术水平，完全会感觉到现代化的管理。作为木质产品的制造厂，一些诸如木屑的飞扬，机器的喧嚣以及混合着的胶水味油漆味等问题，都是难免存在的，但是工厂已经把这些都尽可能的减少到最低限度了。走在车间，这些大多的木制厂家所面临的严重问题似乎在我们工厂并没有太大的困扰，反而是那些管理和效率吸引了大多的参观者。

二、学习过程

如下几点是在工厂实习期间，就我的工作需要，主要学习到的一些知识以及由此得到的一些心得。

（一）木材的选用

工厂最常用的木材还是红木（非洲花梨木），枫木（美国），胡桃木。大多都是从国外进口，这也就是为什么我司的报价要比国内同等厂家的价格要高的原因——正是“一分价钱一分货”。

（二）加工方面

工厂所采用的机器都比较先进，一般来说都是机器自动操作，比如cnc数控机，万能圆锯机,立轴机等。所以，只要操作得当，人员安排合理，一般都能产生较高的效率（一般来说，都需要熟练人工）。

（三）喷漆加工

白身加工完成以后，应尽快转入喷漆车间，否则木材会变形。喷漆的流程为：着色（给产品上底色）――底漆――面漆。喷底漆到喷面漆的过程中还要有磨砂的工艺。

（四）镭射和丝印

目前工厂的最大镭射尺寸为：320×320mm，最小为：1.5×1.5mm

镭射后可以上色，最常见的是上黑色，上完黑色，可以使镭射图案更清晰。但是一般不推荐客户镭射后上色，这样的话会增加成本。镭射的费用是视镭射图案的复杂程度而言的，一般来说都是每件产品1块钱。丝印也是常用的一种方法，但是它的要求是丝印的表面要光滑。

（五）包装

包装是成品完工前的最后一道工序，也是一个产品比较重要的组成部分。包装工序包含了产品的简单组装、包皮、包绒布、五金件的装配、包装物的制作、对产品的前道工序的品检、产品的包装。

（六）其他配件

五金是常用到的配件。因此，对于一些常规的五金件，诸如一些合叶、铜扣、铜脚等，工厂都会采购一定的数量以备库存。另外像一些在笔上五金件，工厂自己也有制造的能力，很多都可以独立完成。

三、生产种类

（一）床每一张完整的床都是由床架、床板及床垫所组合而成，由于材质选用的不同，舒适、美观及实用的程度也会随之而变，以下分别就床架、床板和床垫的材质作一说明。

床架大致可分为木料和金属两类。目前市场上的床板按形式分为整块木板片、板条(俗称排骨床)及套床3类。床垫有水床、乳胶床及弹簧床3种。

床的造型多变，能够符合现代人不同的喜好需求，包括现代感十足的设计，古典、新古典及乡村风味等。比较有特色的床有下面几种类型：

1)沙发床。既可以当作睡床，又可以当成沙发椅使用，在设计结构上较为简单，材质的选择也不像一般睡床那么讲究。沙发床的机动性很强!尤其是对必须将客厅及卧室结合起来的soh0族来说，坐卧皆舒适的沙发床可就派上用场了。不过沙发床最容易出现故障的部分在开阖连接处。

2)锻铁床。采用金属材质，其精致的锻造、手工雕刻出浪漫的法式雕花，还有为挂上飘逸蕾丝帐幔而设计的四根铁柱，若再点燃芳香蜡烛、精油灯等香氛产品陪衬，法式香榭丽舍风情瞬间浪漫登场；坚固耐用是锻铁床架的另一项优点。

3)围子架子床。之所以有“围子”这样的称号是因为古代的架子床其实就是根据居家的房门形式设计，现代睡床则是将床脚部分向上延伸成四根床柱，上方再加上床顶设计，就好像将床铺整个包围起来，因而有围子架子床的名称。

5)禅式床。最符合家具时尚历久不衰的极简风格，其低明度色系、简约的线条，大量采用木头及布料材质，最能散发出宁静平和的氛围，睡在这样一张床上，足以让人气定神闲，夫妻在此静谧的气氛中，更能贴近彼此心房，使身、心达到合一的境界。

6)贵妃床。古时候皇室贵族门第才得以使用的家具，通常放在客厅、书房或卧室，贵妃床上有各式不同雕刻花纹，床下摆则会刻上象征吉祥顺利的如意纹。

（二）全棕床垫

全棕床垫及其制造方法，涉及一种用棕制造的床垫及其制造方法。由三层以上的棕内垫及内垫上下的外垫构成，棕内垫、外垫相邻两层的周边缝在一起，棕内垫由全棕形成的垫及支撑体构成，棕内垫、外垫四边包在支撑体外。其制造方法是：清洗棕片、晒干，棕片铺开，缝扎，四边包住用竹片制成撑片或支撑框架，并连在一起，制成棕内垫，棕片铺开，缝扎，四边与竹片用棕绳缝在一起，制成外垫，棕内垫叠放，每两层之间四边用棕绳缝扎，制成床垫内芯，在内芯上、下放外垫，外垫与相邻的棕内垫缝在一起，制成全棕床垫。本发明棕片经过清洗，干净卫生，采用全棕和竹片，能充分发挥棕的药理保健性能，性好，既柔软又舒适，性能长久不变，使用寿命长。

（三）沙发

按照沙发造型，目前沙发主要分为古典和现代两大类型。古典造型沙发一般都采用一些的传统造型元素，运用传统的工艺结构，所以结构比较复杂。这类沙发外露部分常用雕刻、镶嵌、描绘、涂饰等工艺进行装饰处理，其生产工艺路线长，技术要求高。现代造型沙发的生产工艺比较简单，广泛应用现代新型工艺材料，其生产工艺路线短，便于规模化生产。

沙发主要由框架、填充料、面料三大部分构成。(1)框架组成了沙发主体结构和基本造型。框架材料主要是木材、钢材、人造板，中密度纤维板等，目前以中密度纤维板为主。框架主要要满足造型要求和强度要求。(2)填充料对沙发的舒适度起着决定性作用。传统的填充料是棕丝、弹簧，现在常用的是各种功能的发泡塑料、海绵、合成材料等。填充料应有良好的弹性、抗疲劳、长寿命。沙发不同部位的填充料承重、舒适度要求不同。填充料的性能、价格差别极大。(3)面料的质地、色泽决定着沙发的品位，目前面料品种真是琳琅满目，随着科学技术进步，面料品种还会越来越丰富。

传统沙发一般结构(自下而上)：框架——木条——弹簧——底层纱布——棕垫——海绵——内袋——外.套。

沙发生产的特点是所用的材料种类多、材质差异大，制作框架用木材、钢材、人造板、油漆、装饰件等；填充用海绵、发泡塑料、松紧带、无纺布、弹簧、棕垫等；制作外套用布、真皮、复合材料等。加工工艺跨度大，从木工作业、漆工作业、缝纫工作业至发扪工作业。根据专业分工、提高工作效率的原则，将沙发加工分为5工段：框架工段，主要制作沙发框架；外饰工段，主要制作沙发暴露在外的构件；内衬工段，配制各类海绵内芯；外套工段，裁剪缝制外套；总装(扪皮)工段，将各前各工段的半成品，配上辅料，装配成完整的沙发产品。

心得体会

这次的实习，让我了解到了工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮助。

**工厂社会实践总结报告篇四**

通过电气自动化技术专业岗位实践，更广泛的直接接触社会，理解社会需要，加深对社会的认识，增强自身对社会的适应性，将自己交融到社会中去，培养自己的理论潜力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的观念与业务间隔。为以后进一步走向社会打下坚实的根底。

1、实践单位简介

xxxx科技，本公司是一家专业带给电气自动化领域解决方案的高科技公司，主要面向于污水、纯水、脱硫、脱硝、化工等行业，为客户带给专用控制器，变频器以及传感器等产品，并为客户带给完好的电气控制系统的解决方案。xxxx科技自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原那么，为企业带给全方位的解决方案，帮助企业进步管理程度和消费潜力，使企业在剧烈的市场竞争中始终持续竞争力，实现企业快速、稳定地开展。本公司主要从事于污水处理工作，为客户带给设计、编程、安装、调试、维护、维修等一系列一条龙效劳，直到客户满意为止。

2、实践岗位简介(概况)

参与电气自动化技术岗位的日常工作。

在工作过程，跟同事一起通过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地理解客户从事的职业、爱好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力进步客户建立良好关系潜力，给客户量身打造设计方案。

响应指导号召，贯彻、施行有关规章制度。确定自己在电气自动化技术专业岗位的工作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断进步业务程度和工作潜力。

1、学习岗位所需的知识。在实践过程中，我深深体会到“活到老，学到老〞的深化内涵。在电气自动化技术专业岗位上实践，要不断学习与自己业务相关的知识。在课堂上，教师传授给我们电气自动化技术专业的理论知识，教给我们专业技能。但是，这些都来自课本，源于前人的研究总结。在课堂上听教师讲授的有太多是抽象的东西，没有经过理论，不易理解把握。

有句名言“大学教师给予我们的仅是一棵鱼竿，如何钓到鱼是我们务必考虑的`问题。〞确实，在知识经济迅猛腾飞的这天，在终身教育时代已经降临的时代，一个人要想在走出象牙塔、跨入社会后有所作为，那么此刻就得学会求知，自觉主动去求知，敢于去探究钻研，特别是需要与时俱进的电气自动化技术专业。

因循守旧，得过且过，不思进取，胸无大志，注定要在转眼间被时代淘汰。反之，与时俱进，自主探究，自觉学习，不断创新，才是成功必由之路。为了可以融入到职场、融入到社会，我们务必不断学习，多进展社会理论活动，敢于去艰辛的地方磨炼自己，挑战自己，造就自己。

2、适应电气自动化技术专业岗位工作。为期三个月的毕业实践是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的宏大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在电气自动化技术专业岗位渐渐的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每一天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理：细节决定成败。

3、实践期间主要是跟着企业指导教师学习，并到常熟一家材料厂进展长达一个月的出差。出差时工作资料主要就是对材料厂的污水处理方面进展设计、调试。其中使用了gxworks2软件进展三菱plc的编程，并使用ifix软件做人机界面进展控制和监控。此次出差，使我受益匪浅。

在实践过程，我有幸认识了x届的学长xx同学，也就是我在实践单位的师傅，他跟我谈了许多从事电气自动化专业需要的技术和态度，并教了我很多应届毕业生所必需的经历，使我受益匪浅。并让我虚心地向那些辛勤地在电气自动化技术专业工作岗位上的前辈学习，在遇到不懂得问题后要用心请教前辈。

假如大学比作象牙塔，那么社会就竞技场，而毕业实践便是大学生从象牙塔走进竞技场的预热阶段，通过这次毕业实践让我认识到了真正的职场，带给我很多难得的社会经历。通过这次毕业实践带给的社会理论锻炼大舞台，上演学生向职场人士的转换的舞台剧，在这场舞台剧中我学会了如何转变主角、如何为人处事，而我学到的这些经历，相信会让我终生受益，并使我在大学毕业后更好更快的融进新的社会环境做好了强有力铺垫。

**工厂社会实践总结报告篇五**

7月7日清晨，我们小组的七位成员都来到了大学路的银座前集合，然后我们在姚冠姝妈妈的带领下赶向了我们人生第一次打工的地方——棉纺厂。

第二天，在我们的强烈要求下，终于和女生干了一样的活儿，这才是天堂——又凉快，又轻松！这最后的几天里，我们一直在后纺里包装棉线。

在最后一天打工结束后，我们有一次看了我们工作数日的地方并把拍下了和棉纺厂领导的合影。

通过这次实践，我有很多的感想。我曾问过一个工人：“请问您一个月能挣多少钱？”我得到的回答是：“xx块左右，但如果长箱子或袋子装错了要扣钱，多了扣10块钱，少了扣20块钱。”其实，工人们的工作时间我也问过，他们当中最轻松的大概就数后纺了，但后纺的工作时间是从早上七点半开始到中午十一点，然后中间有吃饭的时间，吃完饭不能休息，一直干活干到八点。这么算来来他们一天大概要干十一个半小时的活儿，但别忘了后纺只是一个较轻松的地方，可以想象其他地方的工作时间有多么漫长。

这次实践活动虽然没有赚到多少钱，但它至少让我明白了这样两个道理：现在我们能坐在教室里学习是多么幸福，我们一定要好好学习。我们也体会到了爸爸妈妈的辛苦，我以后要多体谅他们，让他们少为我操点心。

大学生工厂打工社会实践报告

工厂员工述职报告

工厂的资产评估报告

工厂消防总结报告

化工厂转正述职报告

**工厂社会实践总结报告篇六**

作为一名大学生，社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。今年暑假我跟随同学一起来到广东河源永勤实业有限公司进行为期一月的社会实践。

这里的环境算是良好，绿化做得蛮好的，员工宿舍楼也还行，跟学校差不多，饭堂伙食也是和学校差不了多远，这让第一次打工的我感觉不那么陌生，也没有太过悲观的一面感受。我的暑假工就在这拉开了序幕。

进了工厂，首先要做的是跟随人事部的工作人员进行安排住宿，学习舍规，了解周围的环境，登记配发厂牌，然后是为期一天的进厂培训，所谓的培训，只不过是听老员工给我们讲工厂里的安全事宜，注意事项，体检。让我最好奇的是签劳动合同。没进过工厂，没打过工的我，从来都不知还有劳动合同这回事，还是一式两份，还得按手指印，在按手指印时，我和我的同学都感觉像电视剧里签卖身契一样，总感觉自己把自己卖了。不过这让我知道了工厂也要具备一定的法律规定，国有国法，家有家规，工厂也有属于它的厂规和舍规。“无规矩不成方圆”这个至理名言再次让我体会到规矩的重要性。

第二天晚上我们开始上夜班了，不知那个车间里有什么值得我发掘的呢？穿上了指定派发的厂服，工帽，一大群人马到了车间，第一件事无疑还是听讲注意事项，然后跟老员工学习。学会了，我们得自己做了，坐在工位上，有点紧张，有点茫然，因为我们做的事玩具枪，我的工位是检测，检测一个小零件，然后再给零件涂润滑油，一晚上下来弄得手上衣服上全是油。当看到自动显示屏上的数字和拉上流动的货物就有一股小小的自豪感油然而生。

通过这次打工我也学到许多。在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校里无法感受到的，在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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！

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。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，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的之一了。

我想我们的社会实践活动就是这样一座桥梁，它引导我们的学生去更多地认识和接触社会，帮助我们这些在校园中成长的大学生完成由校园走向社会，由书桌走向办公台的转换，避免了大学生在初入社会时所发生不知所措，真正地把大学生的教育与社会的就业相结合，培养符合社会需求的高素质人才。社会告诉我们：我们在今后的三年大学中，不仅要学习，而且要全面提高自己的能力！

通过一月的实践，我也挣到了我人生中的第一桶金，这次社会实践，是第一次，毋庸置疑，将是我一生宝贵记忆的财富。

**工厂社会实践总结报告篇七**

主要是通过社会实践来达到锻炼自己的意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验为自己即将步入社会做好铺垫。同时也是为了减轻父母的经济负担，从而使自己的暑假生活过得更充实更有意义。

其实整个暑假我在找工作的旅途当中遇到了前所未有的挑战与挫折记得当时我和几个同学来到一个陌生的城市，吃的住的都成了我们最大的问题，再加上我们都把钱几乎都花光了，我在想现在就这么难找工作等毕业出来该怎么办啊然后我们就咬紧牙关挺了过来，功夫不负有心人最后我们终于找到工作了。我的工作主要是做qc的就是产品的质量检验与控制，在厂里我看到了生产产品的主要全部控制产品的方法与手段，其实做很多事情都是需要把各种方法综合在一起才能把事情做的更好更精，就比如当时我在检验时候就是总不能把产品检验的很好老是存在漏洞检验的数量与质量总是不能齐头并进，就在这时我的领班走了过来她就告诉我说，做检验的除了要全身心的投入以外还需足够的耐心，足够的细心，和掌握好的技术方法与手段，这样才能把事情做的更好!!其实在当中我也被批评过就是因为自己做的不好再加上工作又很累我有几次都不想干了但最终外还是坚持下来了，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以变得更实，相信一定可以为即将步入社会做好足够的准备。

实践感想与体会：在我的打工生活中，我也明白了许多责备也要用适当的方式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2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。

**工厂社会实践总结报告篇八**

xxxx皮革走访记一天的采访终于告罄，总结完笔录已是第二天凌晨。然而疲惫的身躯到底抑制不住内心的悸动，又一场欢欣鼓舞的实践等待着我们的来到。

xxxx月xxxx日一早，我们开始向我们实践的第二站—xxxx皮革进军。其实刚到新会，我们最大的感受就是到处都是热带雨林，到处都满眼的绿意，但等我们到了目的地xxxx的厂子才觉得，实在是小巫见大巫啊，那里简直就美如天堂，到处都是很别有意境的景色，曲折的小石桥，偶荡起波纹的碧湖，各种各样叫不上名字的高大的树，其实那种感觉是一种无法言说的美，真倒有点像穿越回古代的皇家后花园的感觉。如果不是几座标志性的大厂子，真的不知道这里居然是个工厂，后来根据相关人员给我们介绍，我们才了解工厂的绿化面积占64%多达，难怪工厂会这么美！

我们最开始采访的是人事部的主管xxxx先生，他向我们介绍了公司的大致情况，新会市的xxxx隶属于香港的xxxx公司，工厂总共有800多名员工。公司有生产、研发、采购、业务、财务、it、网络、人事、跟单（内外销）、进出口（报关）、办公室等部门。公司员工中外来工占40%，主要来自xxxx，xxxx，xxxx，xxxx，xxxx等地，剩下的60%即为本地工。招聘渠道主要有四：家庭式、网络招聘、现场招聘、广告招聘。而后，我们又询问了员工福利的相关情况，xxxx先生在这一方面向我们做了很详尽的说明：五险一金，目标为全员覆盖，生日会，发红包，发年货，厂庆日，给工龄满10年和15年的员工发金戒指，组织员工出游等。听过之后我们都觉得，原来当工人并没有我们想象中的那样无聊，其实生活还是蛮丰富有趣的，公司对员工的管理都很人性化。之后，我们又谈到了对于企业来说，员工最重要的素质是什么，xxxx先生回答最重要的素质就是员工的道德，要进企业，道德这一关是必须要过的，其次的才是技术层面的要求。

在采访过xxxx先生之后，我们又参观了工厂，看了生产流程。恰逢香港某大学的活动也是来工厂参观，我们也就跟随大部队参观了一下产品的生产程序。工厂很大，也分很多车间，由流水传送线将各车间连接起来，节约了很多人力和物力。整体的生产流程为：研发部（按客户要求或自主设计）—纸样——大规模生产（裁床—衬布—画格—车缝（两次质检）—钉纽扣—清整—整烫—终检—打包）——出货。在xxxx馆，我们也了解到工厂也生产手袋、皮鞋等其他皮革制品，并没有局限于皮革衣服。xxxx馆不仅仅是卖产品的地方，它还有一个小咖啡厅，供朋友们累的时候去休息聊天。同时，xxxx馆外还在建一个小酒厂，尚未开张，旁边的小驿站也是一个特色。参观xxxx馆之余，我们又在周围逛了一圈，走在林荫小道，望着很气派的xxxx馆的正门，那感觉真的特别美好，走过石路，还有瀑布亮在眼前，这种环境，想必工人们工作也会有很高的热情吧。

下午，我们又与内销与外销主管进行了深入交流，国内外销售方向以及消费者层次等方面，我们都了解了不少。最后我们与公司的老板聊了3个多小时，与其说是采访，不如说是我们在聊天，结束之后笔录什么都没记，但心底的触动却很大，老板说自己不只是生意人，不会那么注重利润回报，在公司环境的绿化，设计上投入那么多，其实我们觉得这才是最聪明，最有头脑的生意人，也许现在看来投入了很多本没有必要的资金，但这些都会给公司的效益带来很多隐性的辅助，可以让公司发展得更好！

**工厂社会实践总结报告篇九**

我这次的实践任务是在张超电器行完成的，张超电器行是一个很锻炼人的平台，之所以选择了张超电器行是想进一步锻炼一下我的个人销售能力，所以我认为还是应该从基础做起。

现在我就首先来介绍一下张超电器行的概况与发展前景。张超电器行是一家以经营电器及消费电子产品零售为主的企业。主要销售新飞、美的、创维等品牌的电视、冰箱、洗衣机、空调等。由刚开始的一个小门市到现在即将成为美的专卖，发展速度惊人，着实令人叹服。

张超电器行坚持“薄利多销，服务当先”的经营理念，依靠准确的市场定位和不断创新的经营策略，引领家电消费潮流，为消费者提供个性化、多样化的服务，得到广大消费者的青睐。本着“商者无域、相融共生”的企业发展理念。张超电器行正通过实施精细化管理，加速企业发展，力争在市场上取胜。

我理解上的张超电器行是一个很实在为顾客着想，但是很有自己特点的电器销售行家。我们上学期的课上教会了我们一个销售公司如果把售后服务做到了超过消费者的心理需求的话，往往消费者就会产生依赖心里，甚至会在自己的上百个关系链上主推这个公司的产品，我相信张超家电行已经做到了这点。看到很多消费者都是拿着张超电器行会员卡来进行第二次以上的购买，然后欣喜的收到张超电器行带给他的积分换购的礼品满意的的回家时，我就理解到了张超电器行的良苦用心了。

我虽然在张超电器行中只担当了一个小小的空调销售员的职务，但是整家的张超电器行的成立于组成都是靠着所有销售人员的努力换来的，我认为一个销售公司的销售人员是至关重要的。因为顾客首先会接触到的就是他的相对销售人员。每一个销售人员的专业知识与善意的微笑甚至只是为顾客引导指路都是最基础的工作也是最难胜。

第一：需要了解任何张超家电行的售前售中售后的优惠政策、注意事项与接待的方式方法与礼仪态度。

第二：我需要负责销售的产品的性能与其专业的操作方法与内部结构和售后的相关服务。

我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我发誓真心的面对了我从小到大的每一个工作，虽然到现在为止只有兼职与实践。但是我从来都是相信这都是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

起初在张超电器行销售空调的我对空调还停留在使用上，现在为了工作实践也逼着自己了解和喜欢空调，明白了它各个元件的道理，现在已经能回答出顾客各种空调方面的基本常识了。

在销售方面，我曾经有过经验，大学暑假卖过手机，比起空调这种循环相对小的大件上来说，要简单的多。空调销售，比的就是耐心与合理的讲解，说其所用，也就是投其所好，其中促销方面的手段大同小异，但我认为，如果做不到一项促销能拉动库房的循环，推出挤压商品的话，就需要在销售语言方面下功夫。比如我的工作是周末促销，前两天又赶上我们的店庆，我就会同顾客说，“您的运气真不错！赶上我们的三重促销：店庆促销；暑期促销；周末促销，所以您都不用去别的地方看了，您在张超电器行买空调肯定不会吃亏了，因为我们的价格都是这么透明了。”

而且价格不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就妥协美满了，但是你无路可退，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧。”所以我总结下来就是一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买空调上是盲目的\'，他可能今天只是来看看，但如果你懈怠了，你就放弃了一个“明天”的机会。其次是猛推品牌的优势与特点。再从顾客的角度找“之所以不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。

有些顾客的需求首先是不懂空调需要学习空调，向你问东问西，从开关到运行模式你都要耐心讲解，你的辛苦有可能白费，但是顶多是今天不买你的空调，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他彩页他就会欣然接受。我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。

第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。我们工作要努力，对人要友好，这是对自己的必然要求，那样你才会有更多的机遇和朋友。但是人性的东西很复杂，有善良也有丑恶，我们要认识到这一点才能更好地把握人生。特别是从普通的员工刚进入管理层，这时要懂得如何保护自己，毕竟现实的竞争太残酷。有一回我拿衣服给某个师傅，他见我年纪轻轻就对我不屑一顾，其实我知道他是在故意整我，因为这件事情如果不完成就有人算到我的头上，我见他傲慢的态度便对他拍着桌子说到“你这种态度，要不要我在会议上提一下”他没话说了。

我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义。曾一度鄙视销售行业，因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境，把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来，太过诚实而不讲技巧，最终得到销量低的结果。而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。然而再次干销售，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。

第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。

第二，销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法，比如下载学习资料等；当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢冒进行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。

坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

工作中的我，不敢说多么聪明。但是张超电器行的主任与长促还有别的品牌的销售也鼓励了我，认可了我的能力，我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。虽然这次实践工作很圆满的结束了，但是我也会在未来工作的对待上保持这份初生牛犊的热情，做一个对社会有用的人。

**工厂社会实践总结报告篇十**

为了让自己的寒假生活过得充实而有意义，在假期还没来临之前我已经计划好了这次特别的寒假生活。因此寒假期间我走进了自来水公司，开始了我这个假期的社会实践.

社会实践能够锻炼我们的能力，但不是同学一拉、老师一说，参加实践有这样那样的好处，脑袋一热就去参加了，一定要保持一颗平常心去面对。我认为实践，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。只学不进行实践，那么所学的就等于零，即理论应该与实践相结合。另一方面，我认为实践还可以为我们以后找工作打下良好的基础。因此，我们要学会从实践中学习，从学习中实践。

流程，通过介绍，我知道了水厂的工作原理以及自来水是怎么从水源进来，如何净化，最终又是如何输送到用户管网的。

原水是指未经加工的自来水生产用水，通常原水中都带有诸如藻类、泥沙之类的轻微颗粒，这时自来水生产的第一道工序就是在原水中投加“净水剂”——碱式氯化铝(俗称为矾)。原水在投加净水剂等多项药剂之后，再经过混合槽和网格反应池，这样水中的轻微颗粒就有足够的时间形成较大的颗粒团。

这时，原水从网格反应池流入斜管沉淀池，在水中较大的颗粒团在通过沉淀池的斜板时，就会附着并沉淀到斜板的底层，经此处理后的水质变得近乎清澈如镜。而沉淀下来的污泥定期经排泥车排走，保持沉淀池的洁净。

潺潺清流顺着斜管沉淀池上面的集水槽汇集流入滤池，水中的细微杂质被池中的滤沙过滤和吸附之后，洁净澄清的滤后水沿着管道流往清水池进行贮存，并在清水中再次投加入液氯进行一段时间消毒，对水体的细菌、大肠杆菌等病菌进行杀灭，整个净水处理过程到此就已完成。

经消毒后的自来水贮存在清水池中，通过水厂二级泵房的水泵加压之后，洁净的自来水沿着供水管道，流入千家万户。

在实习的这段期间，我在自来水厂的中心控制室里面帮忙记录水质的数据，接收抢修、关于水质的来电，帮忙清洗滤池，做好水厂安全的监控工作，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作。在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好。一件工作的效率就会得到别人不同的评价。平时在学校，我们做错了的数字改一改就可以交上去了，但在水厂的中心控制室里，数字绝对不可以出错，因为水质是水厂的第一生命，水质不行，水厂就会被用水客户投诉。就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错。这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎。

社会实践的帷幕渐渐落下了，很享受这个过程。在这短短几天中，我学到了许多在学校及书本上不曾有过的东西，比如：在人际交往方面，书本上只是很简单地告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不可能有的如此深刻的感受。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应别的方法。

虽然这次的社会实践只是一些很简单的工作，但是对于我们这样的在校大学生来说，每个人都是可以做的。但在现实生活中，有很多具体的问题需要我们自己去直接面对，需要我们亲自去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的问题，只是以前在家里、在学校，有父母和老师去帮我们处理。通过这次社会实践，我知道了。而且，在现实生活中我们要做的事情，不仅仅是我们能不能做这份工作，更是我们能不能用自己的一份热忱的心来面对这份工作。

**工厂社会实践总结报告篇十一**

白驹过隙，一转眼，我已经迎来了的第一个寒假，这也意味着，我已经长大，不在是高中那个懵懂的孩子。生活于大学，更多的成长和进步都来自于不断的实践。还来不及回味大学的生活，寒假一开始，我便投入到另一种生活种去，说是辛劳也充实，说是疲惫也会觉得那是一种收获和成长，付出劳动而后并有收获，心中难免会倍感欣慰的。

寒假刚开始不久，我就到贵州厦工装载机有限责任公司分公司进行实践，主要和专业人士负责销售。在公司该片区十多天的相处和，厦工装载机进入贵州市场大约十年左右，没年的销售情况平均四百多台，在遵义市场平均七十多台左右。

据了解，现在工程机械装载机在全世界有几十多个品牌，现在遵义也有十多个不同的品牌，但要站住市场也不容易。按目前的趋势来看，在遵义片区销售量最好的是柳工机械，一年的销售量达一百多。的确，柳工是世界品牌，其质量和声誉都领先，据分析，在遵义要把厦工装载机销售做好有几点。

1：厂家要保质保量，考虑经济性，稳定性。

2：售后服务，不管质量再好，都存在着其一定的不足，再保修期一定按保修手册执行，公司多安排专业技术人员和车辆按时处理。

3：电话追踪，每半个月一次，了解客户对该产品的使用情况。

4：每个销售人员要了解该产品的性能、特点、优点，认真与客户沟通，并要及时跟踪每位新客户。

在这十多天在遵义片区的考察总结：该产品在遵义去年平均每月销售6台左右，现在在遵义片区销售总额大约达500多台。据了解，该片区今年要修建两条高速公路，有几十个项目部，煤矿就达四百多个，沙石厂、遵义电厂、水泥厂等，所以，今年我们将努力销售成绩做到一百二以上，平均每个月十台左右。据专业认识解说，我了解到，现在煤矿、砂矿等重工业的厂房中，国家都在搞政策，要求每个厂，每个煤矿要有两台装载机，所以，抓住这个机会，我们将会把厦工的销售状况做得更好。

短短半个月过去了，我的大学社会实践即将告一段落，但是，这次的实践，使我获益匪浅。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍。总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础!

**工厂社会实践总结报告篇十二**

比起绝大多数同学，我真是幸运的多，第一次真正的实践，就遇上了这么好的\'机会，既体验了工作的艰辛又感受了异国的文化，所以真的很感谢爱因斯特组织和学校，给我这样一个机会。由于体会太多，不可能在总结中尽述，只能把感受最深的总结一下。

实践的前两天，以参观，讲座为主，了解了该公司的生产经营状况，并参观了整个工厂，了解了整条生产线，由于是化工厂，用水量较大，故依水而建，并有独立的污水处理系统，用于处理生产废水，同时运输也以船为主，占了近80%，当然了，安全讲座也必不可少，安全条款共有40条之多，真可谓“安全第一”，也体现了公司以人为本的宗旨，而在此后的工作中我也时时体会到这一点，同时也正因为这样，公司的员工也很自觉的为公司着想，效益自然也就高了。

此后，我被安排到了一个工作间，作为实践的一部分。这是整条生产线的一个中间环节，和我一起工作的还有其他两个正式员工——两位极其健谈，和善的女士。由于整条生产线的机械化程度极高，所以需要人做的并不多，我只花了一天的时间就把所要做的工作学会了，其实只是敲敲键盘罢了。让她们用一个词来形容这项工作，竟然是“boring”——不过后来我也觉得这个词再恰当不过了。

因此我们有了很很多的时间聊天，从中我更清楚地了解了瑞典，了解那儿的风俗，她们也从我的描述中了解了快速发展的中国。除了她俩，整个工作组还有其他6个人，在工作不太繁重的时候，他们也常来串门，感觉他们之间的关系十分密切，简直就是一个整体，工作时欢声笑语不断，也让无聊的工作增色不少。在工作之余，他们也带我尝试了许多东西，如golf，speedway，游船等，还有必不可少的party，让我真正感受到了他们的生活方式和情趣，也真正的和他们成了朋友，他们也把我当成了成员之一，真的很感谢他们。

作为实践的另一部分，我也跟着工程师到处转，这才与我的专业真正的挂起钩来在此期间，我接触到了各种化学物品和一些常用的理论，同时也了解了他们所采用的数据库管理系统，从中了解到生产完全是以客户的要求为基础的，在网上实时反映出各种信息，同时每道工序也都以此展开，十分完善。

整个实践下来，最深的感触是——“为他人着想”的观点已深入人心，不仅体现在员工与公司，公司与客户之间，也体现在员工与员工之间，虽然自己多做了一些，但对他人来说却可以省去很多时间，而这种站在他人的立场上考虑问题的观念很容易达到一个结果——双赢！

除此之外，还有一点收获是，由于身处异国，且是第一次实践，什么经验都没有，所以“问—学”就成了很常用的词组，瑞典人问很友善，不过答案的针对性很强，也就是说，你不问，他绝不答，他们完全把你当成一个有独立处事能力的人，而不仅是一个实践生而已。同时有两不找——下班前不找，放假前不找，因为这两个工作段他们的工作效率最低，找他们也解决不了任何问题，所以要不就提前，要不就推后，并且作为北欧的习俗，这时去找他们是很不礼貌的。

这是一次很有意义的异国之行，我不仅学到了很多异国文化，还交到了异国朋友。非常感谢学校给我的这次实践机会。期待还有下一次的异国之行。

**工厂社会实践总结报告篇十三**

在炎炎烈日之下，我们十组成员迎来了期盼已久的实践活动。我们去的地方是“华源纺织有限公司”，这里大得无法形容，我们在外面呆呆的看着这个工厂，一切都那么神秘。

第一天，主任把男生和女生分到了两个车间，男生去了合棉车间，女生去了包装产品的车间。起初我们三个男生十分兴奋，期待着干活。可是，等着我们的是一件重活——搬棉花，我们三个男生被分在三个不同的车间，但每个车间的环境都是一样的：热得像一个大热锅。车间主任让我们搬棉花并测量其重量是否达到标准，我们不敢偷懒，买进力气去搬棉花。但我的工作经验几乎为零，一上午只搬了几袋子棉花。被车间主任狠狠的骂了一顿，他说我们现在做的十分差，不影响生产就不错了。我当时心里就想：“我既然影响了生产，还弄得我满身棉花，，那我干脆就不干了。”我带着一肚子怨气来到食堂。

干了一上午重活，肚子早就饿了，扛着这里狼吞虎咽的工人，闻着菜味，大家都不由自主的去买饭了。我买了一份面，我肚子都叫了半天了，可吃了一口就不想再吃了，这里的饭实在太难吃了。我们一组人都停下了筷子，这里的饭和家里的饭相比完全是两个不同境界。在食堂里，我们和狼吞虎咽的工人相比完全是一群另类。我只吃了几口饭，肚子十分饿。刚回去，车间主任对我们说：“今天下午你们几个男生不用干了，给我好好坐着。”我就休息了一下午，肚子里的怨气自然没了。

有过第一天的体验，我也明白了这里的制度。后两天我被安排去了包装东西的车间，和女生一起干活，起初我认为这是个很好干的活可是在我了干几个小时后我才明白，原来工厂里没有轻松的活，所有工人们都一样累。我包装筒子一直很快，虽然比不上那几个女生，可是在男生里算是很厉害的了。好几个小时下来，我帮助工人包装了好几十箱棉线，但是我已经汗流浃背，累的站不起腰来，我也打起了退堂鼓，想要早去吃饭。可这里有严格的规矩：不许早走，不许偷懒。我硬着头皮干了下去，最终得到了工人的表扬。

实践活动结束后，我得到了很深地体会。我明白了没有规矩不成方圆，在什么地方就要遵守什么规矩，不可以以自己为中心，不论做什么，只有遵守规矩才会做得更好。在工厂里，还有更多工人问我们：“劳动累不累？”我们每个人都说累，他们说他们都是没有学好习才来当工人的，他们讲至有学好习才会有好的人生。我明白只有现在好好学习，才会有更好的人生。我认为这次实践活动告诉我们一个重要道理：劳动最光荣！

**工厂社会实践总结报告篇十四**

此行去展运（上海）有限公司进行寒假社会实践，目的在于理清大中型公司各职能部门分工，学习企业管理方法，认识一个企业如何在金融风暴中临危不乱稳中求生存，为以后个人建厂或管理企业积累宝贵经验。学校毕竟不是真正有血有肉的社会，去该公司进行社会实践也是为了让自己更清醒理性地认识社会，以便毕业后更好融入社会，为社会多做贡献。此次社会实践的另一个目的是提高社交能力，学会如何与社会形形色色的人处理好关系。

20xx年1月20日，我们组团来到展运（上海）有限公司，入主公司宿舍，次日上午展开社会实践。本次社会实践主要分为询问阶段、参观阶段、进厂实习阶段等三个部分。其中询问阶段为向公司有关负责人询问该公司的企业管理结构，和公司的口号等。参观阶段为在相关负责人的指引下大体参加生产一线。进厂实习阶段主要内容是和正常员工一起进行机器操作或某一工序生产。

1月21日我们在与一位负责人交流中了解到，展运（上海）有限公司总厂在重庆，下设有七个分厂，是目前国内大规模企业之一。不管是大企业还是小公司，最主要的有两大层次：一个是管理层（比如总经理、董事长等可以决定公司命运和未来的那种）；另一个是基层员工（就比如下面的员工，工厂里的一线员工）。我们还询问了关于企业发展战略有哪些的问题。从负责人的讲述中我们明白，企业发展战略可分为三个层面：公司战略、业务战略和职能战略。公司战略明确公司有几个业务单位，各业务单元在行内企业中的地位；业务战略明确公司各项业务的竞争策略，包括在哪里竞争，如何竞争，何时竞争；职能战略是公司和业务战略在各职能模块的分解及落实，这些对于大型企业特别是跨国公司影响较大。当企业发展到一定规模，战略的重要性就越发突出，战略对企业组织结构的影响就越大。

21日下午，我们参观了公司生产车间和餐厅，领略了展运工人的朝气，感受到了一种和谐融洽的氛围。整齐有序的流水线，干净明亮的车间，配上工作一丝不苟的工人，堪称一流的工作状态。22日我们正式进入亲身实习阶段。我们分别被分入不同分厂，在各领班的指导下进行各自的工作。

我被分入展运六厂七栋ef线，具体工作为产品包装及流水线控速等。我位于流水线的线尾，左手带静电环（将产品上的静电导出），右手拿流水线上留下来的产品装入气泡袋中然后打包装箱。工作虽然简单但有很多需要注意的地方，例如一箱12pcs，不可少装、多装，箱子摆放在黄线以内，最高三层等。我负责控制流水线速度，通过调节电流来使电动机转速改变。控制开关等电路为所学的电动机控制电路，在工作时得以亲身体验操作加深印象。在车间里管理结构为组长到领班再到员工，领班在指导员的协助下完成指导生产工作。对于产品的质量有品保监督，品保通过抽样调查的方式对成品检查，对不合格的产品及时通知领班回流。通过我近一个月深入实践和细心观察，车间里通过一种“指导—抽查—回流”三位一体的管理模式保障产品质量，实现产品的有序性和可实现高质量性。我认为一个企业或一个生产车间要想有高效率和高质量的输出，充分激发基层员工的积极性是十分必要的。我建议车间里专门成立一个“加油站”，对一些工作懒散的员工及时指导教育，对工作时打盹的员工用友善的方式提醒以激发广大员工的生产潜能。

此次社会实践历时三十六天，由于实践时间长，调研范围广，深入生产第一线，因而收到了良好的效果，使得我们实践组收获颇丰。

第一，我们明白了大中型企业生产管理结构及如何管理企业使其在金融浪潮中处于不败之地。第二，通过与公司领导与员工的交流接触，我们初步认识到社会与学校的千差万别，意识到只有好好学习获得高学历才能在社会上处于上流，被人尊重，否则永远处于劳动生产的最底层，成为资本家剥削的对象。第三，我们明白了语言得体的重要性。和学校不同，在社会中我们必须懂得在什么地方讲什么话，否则不会受到周围人的拥护。

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