# 公司实践报告大学篇(大全12篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-07-09

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。公司实践报告大学篇篇一一：公司简介：江苏富昌中外运物流有限公司，注册...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**公司实践报告大学篇篇一**

一：公司简介：

江苏富昌中外运物流有限公司，注册资本1600万元人民币，总资产5800万元人民币的现代综合物流企业,特殊监管区域首家获得a类企业资质,通过了iso9001:2024和iso14001:2024认证.

公司位于无锡新区出口加工区a区锡钦路1号，占地面积11010.2平方米，建有无锡出口加工区内的室内仓库20596平方米，综合办公用房2024平方米，其中：海关监管理货仓库721平方米。仓库三面建装卸场地7000平方米，设有17个装卸货平台。具有二十四小时保安监控、消防自动化喷淋系统(fm标准)、巡更系统。

目前，公司作为无锡出口加工区的保税仓储企业，已经成为jabil、hynix、seagate等区内企业的vmi物流服务提供商，采用vmi业务模式，提供了完善的保税物流解决方案。

公司仓库分为货架式仓库和备件仓库，也可量身定做，实行7天24小时工作，满足客户需求。

公司运行了完善的wms软件管理系统，并基于互联网技术，为客户提供实时的分类统计和库存查询服务;也可以利用b2b技术，与客户的erp系统对接，提高工作效率，降低运作成本。

在出口加工区内，公司为最早拥有进出口资质的保税仓储企业，可以为海内外的客户，提供全面的供应商管理库存服务。公司同时具有国际货运代理资质，可全面代理进口报关、保税运输等相关业务。

海外进口到公司仓库的货物作为保税货物储存，在完成货物销售后，购买方可直接向海外客户支付货款，目前此vmi模式已成功运行。

目前,无锡出口加工区已获批保税物流叠加功能，海关、商检、国税、外管等各有关部门均有政策出台,全力支持该项业务的开展.目前我司已为seagate、sony、宏仁等企业提供保税物流服务，采用vmi、jit、分送集报、集中内销等业务模式,以满足区内外客户的需求。

公司作为中国外运的分支机构，依托中国外运的强大网络，能够向客户提供全面、专业的，海空运、海铁联运、大陆桥和保税监管等国际国内物流服务。

我们将按照中国外运集团发展战略规划和“十一·五”发展战略与规划的要求，竭诚为区内外客户提供满意的服务，为将中外运集团建设成为国内外客户首选的综合物流服务商而努力。

二：实习工作概况：

实习岗位(仓储管理，盘点计划为主)

：实习工作内容及主要职责：对仓库货物进行盘点以及系统的管理和负责对仓库的整顿为公司减少仓库货物的缺损。

在江苏富昌中外运物流有限公司，我所从事的工作主要以盘点为主计划和跟单员为次。我从事的盘点工作主要是以数字和公司的系统(wms系统)打交道。做这份工它并不是需要你有多么快的速度和多专业的专业知识。它主要靠三心来做好这件事。主要是要有责任心细心还有小心。一开始做这份工作的时候会感觉很累也很烦。脑子得不到休息也一下子反应不过来。但正因为这样它就更锻炼我自己。从而使自己成为一个更有责任心，和更加细心的大男孩。在公司很多人都不愿意去做这分工作。既然公司把这分工作交绐了我。让我不段的学习盘点这个知识。我就通过自己的不断努力和对仓库的熟练程度来慢慢的提高自己。后来我便感觉工作越来越轻松越来越充满了挑战性。尤其是当你把这个差距通过你自己的努力以及和系统的查证以及各方面的原因来挽回仓库不必要的损失。这时候会让自己感觉特有成就感。

文档为doc格式

**公司实践报告大学篇篇二**

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己的最好途径。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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

今年暑假我终于下定决心要回家了，一回到家才发现在所有读书的朋友中我是最早回来的，有好多同学都去工作不回来了，在失望之际也激起我向他们看齐的决心。在我头脑中闪过的第一个名词是“诚星”，记得去年暑假帮朋友配机就去那里，当时那是一家新开的店走进去的第一感觉还不错，环境也很好（呵呵，本人对空气，声音，视觉要求比较高哦！）老板对我的第一印象也很好，过后我也过去坐了几次，聊聊天什么的，当聊到专业时，老板说以后如果要实习什么的可以到那里去…………甩甩头，决定要去诚星了。一年后重新走进诚星的感觉是她发展了，壮大了，这也在以后在跟客户的聊天中可以证实到着一点。

跟老板讲明了实践的目的，他就爽快的答应了，他帮我介绍了一下其他员工，一个叫啊智，和我同龄，还有一个叫奕民，一个和我同姓，叫江文鑫（“总工程师”呢），还有一个丽娜，负责培训部门的。介绍完马上进入正题了，亮（老板）叫我马上装台电脑给他看看，啊智就在旁边帮忙指点一些细节的东西。比如注意安装支撑主板的铜柱，各种螺丝钉分别是锁什么器件的，机箱连线及注意主板上面的提示。在这些小细节磕磕碰碰，边讨论边学习终于在下班前装好一台裸机了，花了有两个小时的时间。晚上就放下手中的工作先处理下午送来的两台系统有点小毛病的电脑。第二天又开始摆弄那台电脑了，分区，格盘，装系统，可是这台机子配置低了点，亮要求装98，店里装98都是在dos下从硬盘安装的，这我没想到，dos命令也忘光光。刚开始工作说实在有点怕生，不敢问太多，怕人家烦，所以就自己上网找资料，再问一点点，搞了老半天终于在奕民的帮助下学会了从硬盘安装98系统了。接下去的时间又被其他事占用了，第二天晚上初出茅庐，去上门维护，还挺顺利的。第三天了，我的那台电脑还没弄好，赶紧安装一些常用软件和培训软件，就在进行网络调试时又遇难题了。

无论怎么弄网络就是上不了，请教了啊智和奕民还是不行，没办法系统有重新装了好几次还是那样。说实话这个时候真的灰心了，没有动力了，第一台电脑弄了三天还是没弄成，老板没炒我我自己都退却了。就在这时候江总回来了（江文鑫，我们都这么叫他），这是我这三天头一次见到他，不知道他有多忙呢。他简单的听了我们说的症状，两分钟后那台电脑就在他手里起死回生了。惊讶之余我们一群人围过去，经过我们的“威逼利诱”，他就像老师一样拿起一张纸和一根笔教起我们来了。原来安装完网卡后很出现了两个internet协议，一个是tcp/ip还有一个tcp/ip（拨号网络适配器），是那个拨号网络适配器在搞鬼，把它删除后重新分配了ip填写了网关和dns就可以上网了。在接下去的工作中也常出现这个问题，我都迎刃而解了，后来总结有的98系统安装完网卡会出现那个问题，xp基本没遇到。江总的帮助使我重新燃起“战斗的火焰”。

一个星期过去了，在亮和各位前辈的帮助下我基本上对店里的业务熟悉了，电脑维修组装思路也清晰了许多。本来想实践一个星期的，但是亮看我能帮他忙了，就提出让我做久一点，然后定了工资。这是我没想到的，高兴的答应了。

接下去的那几天，亮都亲自教我一些实用的东西，比如判断机箱电源的好坏，电源短接法，就是把机箱电源接主板的那条排插正面，也就是有一个扣的那面的右边三四两根线短接起来（黑，绿两根）如果电源风扇能正常转，那说明那个电源90%没问题。要是换一个新的可以，原先的那个不能用则说明电源内部有损坏，导致输出功率太小，不过这样的电源还可以卖给那些只想给光驱供电听cd的人，这样双方也很实惠。

过了几天有一台电脑搬过来说是不能开机，刚开始电源还能转，不过没转两下就不动了，然后我就用电源短接法试了好几次都不行，换了一个新电源，可以启动，顺利进入系统，换上原先的还是不行。这时江总都一直在旁边看着，他说这样并不能就给这个电源判死刑，我迷惑了。他解释到，电源也有过电保护，把它接好不要通电，电源和复位键多按几次，然后再通电看看可不可以，要是不可以再换掉。我按照他的方法试了一下，嘿嘿，果然被他说中了，给机箱电源放完电再通电果然那个电源又能用了。

一眨眼十天过去了，这十天是最忙的十天，学习的东西也最多，几乎什么东西都有涉及到，比如打印机，复印机，传真机，扫描仪，录像系统，点歌系统，网络布线，还有很多很多。最有趣的是网线的制作，他们说要是冬天的时候拉得手都僵硬了。

就在这时候，来了一个新同事叫戴旭毅，是北交大计算机系的，他本来是送显示器来修理的，交流了一下，看这里环境还可以就也留在店里帮忙了。过了几天又来了一个新同事，叫陈一鸿，是泉州师范的，还是他们学校计算机协会的会长呢。店里面比平常多了三个，顿时热闹起来了。我们三个称放假打工这几天是店里的“黄金时期”，说实话也是这样，每天做的事情多了，客户的问题迅速解决了，店里的经济效益和客户的评价都高起来了。记得有一天，我一上班就接了一个上门维护的case，刚到客户家不久戴旭毅进来了，原来老板不知道我来了，就叫戴旭毅来修。后来两个技术员就在客户家和主人边聊天边修电脑，不一会就弄好了，还教了那个客户一些电脑维护基本常识，害他感动的要命。老板找我们谈天的时候也讲了一件搞笑的事情：有个客户说，你们公司的技术员简直就是“海尔”，烟也不抽，茶也没喝，又很有礼貌。我们听得笑破肚皮了。

有一阶段装机的人太多了，公司的很多货都销出去了，客户搬过来维修的机子又很多，培训部也搬了几台启动不了的机子下来，两天技术台就堆了十几台机子，呵，看起来好有气势哦。而且很多基本上可以判断是内存坏或不稳造成的，但是要处理那一大堆最郁闷的是没有一条好的内存来检测一下。

在这种情况下，我们三用了一个下午的时间，终于从一大堆不稳和坏内存中弄出了一条能用的内存来。当场泡了三杯茶，庆祝一下。我们看那条内存上面有贴着一个黄色的标签就把它取名为黄金内存。这条黄金内存真的很好用，但单单用它就解决的七八台机子。两天后，店里到货，机子全部送了出去，轻松了许多。这时我们给那条黄金内存找了个好归宿，安置在一台比较好的培训机上。这样至少还是对的起观众的。以后我们要是缺内存的时候都会说起那条内存来，因为那条内存经历了多少“风雨”，也见证了我们的苦与乐。

有一阶段被他们教坏了，整天那句“人品有问题”都挂在嘴上。不过我们有时候也会奉行江总的那句：我们不是上帝。这句话，真的很受用。并不是所有问题都能解决而且很顺利的。

有一次奕民出去上门维护，我们很奇怪，每次他出去总是速去速回的，这次不会有什么事吧。打了一个电话去催他，果然还在客户那边。他说：“你们有谁过来一下，我快疯了！”。后来老板去了，回来就在那边讲笑话了。他说奕民去客户家弄电脑，本来电脑已经弄好了，可是要走的时候，看那机箱质量不错，用手摸了一下。哈哈！问题来了，电脑黑掉，启动bios提示音提示内存问题。他就在那边一直拔插内存，擦了好几十遍金手指还是不能启动。照他本人的话来说就是弄的快心脏病了。那个客户也一脸黑黑的。后来老板去了，他就只拔插了一次就可以开机正常运行了。每个人也都松了一口气，接下去暴笑，奕民是暴汗。然后江总就把“人品有问题”这句话打赏给奕民了。然后我们一遇到什么问题就爆出一句“你人品有问题”。

之后也遇到了一些很郁闷的事。一块主板，经过我们四五个人测试都不能用，而且通知客户不能用后，那个客户来看怎么回事。我们接上电源，他手一摸，吓死我们了，居然耳边响起了熟悉的启动声。还有遇到更离谱的，就是一台机子只能在这张桌子上能启动，在其他桌子上就启动不了了。这台机子这个人就是点不亮，其他人都能用。如此问题，很是搞笑。除了用“人品出问题”来评价，还真是怀疑是不是见鬼了。

个人觉得知识是大众的，虽然我不是什么传道士，但是每次我上门给顾客维修电脑的时候都会给他们讲解一些比较容易掌握的基本操作，学以至用嘛，再操作一次给他们看，这样总是耽搁比较长的时间，这和我们迅速处理问题的宗旨有点相违背，但是老板也能理解。

但是有时候也会遇到难缠的主儿，比如一个顾客他的机子配置底，可是要求装好的杀毒软件，装好后又嫌杀毒速度慢，杀毒软件运行拖了系统速度，跟他解释道理他就是听不进去。还有就是去一个顾客那里换墨盒，他要的是黑色的，换完后发现彩色的墨盒不能用了，我就跟他解释说：可能是彩色墨盒没水了或是那个芯片接触不好，他说墨盒刚换不久，就是不相信彩色墨盒有问题，硬要我们在那里当场解决。这可是一种培养超级耐性的工作，要是说话不小心就得罪了客户了。只能忍耐再忍耐，尽力解决问题，再不成功就求助。不过自己还是得学会圆场，当把机子或设备搬到公司后就是讨论，找资料，共同解决难题。这是求生精神，学习精神，合作精神的共同体现。呵呵，不小心“盗用”了老板的话。

那个换墨盒的客户的彩色墨盒后来在公司检测结果是芯片坏，我们找了一个旧的芯片把它清零了换上去就好了，这是后话了。

啊亮常常找我谈话，谈话内容基本上都是怎么学做人，出社会怎么做，怎么做生意，怎么维护形象等等之类的。这些对我来说应该是受用终身的，不过也从谈话中了解了社会生活竞争的残酷性。有时候我们三个新来打工的都会在那里谈论，讨论公司里面的，也讨论公司外面的，更讨论今后就业的。

记得有一次旭毅去上门维护，不过那个客户出现的是小问题，不到两分钟就解决问题了。旭毅看这也没什么就不打算跟他收费了，不过那个客户倒是替旭毅担心，说上次也是这种问题其他人收了好几十，这次你如果不收钱会不会被老板骂啊。最后我们几个人帮旭毅和老板说过去了。也没什么事情，就当提高公司的形象了。

先树立在别人心中的形象。无论做什么事要以最短的时间上手，而且做到给别人一种很专业的感觉。培养办事速率。最主要的收获就是：每维修好一台电脑都有一种成就感，也为以后的工作定了个大方向。

其实每天都是一个新的开始，每天都要给自己定一个目标，每天迎着这个目标去前进，这样才能有所提高，并不是我认为的那样的，可能现在我会感到疲倦，可都是暂时性的问题，主要是我还没有发现其中的乐趣，一旦发现了会有无穷的动力。我深深的体会着师傅的话语，感到自己太孩子气了，做事情不是凭着一时的好玩，而是要以着对自己负责，对他人负责的态度去做好每一件事情的。对于我的行为，我很内疚，我明白了每天其实都是一个新的挑战，并不是一味不变的，以前我这么认为是因为我对自己没要求，而现在我决心要改变这种状况，在后面的十几天中，做好自己的工作，迎接自己挑战。

**公司实践报告大学篇篇三**

：xx年5月30日到xx年7月30日

：宝鸡日报广告传媒有限公司

宝鸡日报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、广告策划部实习的第一周在王老师的带领指导下，我们去参加了宝鸡市召开的秸秆技术推广会。在推广会上，我们深刻的了解到秸秆饲料压块机技术的具体内容，而且还前往秦蒙眉县槐芽生产基地参观了秸秆饲料压块技术的现场演练。这个就属于企业自身的活动策划，作为报纸媒介只需要报道。回到报社后，通过书写新闻报道而达到宣传的\'目的。在写新闻报道这一部分，王老师将自己写的新闻报道和我写的进行了对比，我严重认识到了自己的不足。由于实践经验的欠缺我没有很好的完成这项工作，但是却学到了关于新闻报道，人情世故的很多知识，明确了自己的不足，对于以后的工作积累了十分珍贵的经验。

2、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。

3、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。

4、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。

**公司实践报告大学篇篇四**

正文

在暑假刚开始时，我就跟我哥哥去了上海，感受外面的世界，才真正体会到社会的变化。曾经的我如井底蛙、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。勇往直前，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.

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，我在上海恒路物流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。此货运部是恒路物流有限公司的一个小分部，地处上海青浦的一个比较偏僻的公路旁边，大门前则是刚刚新建起来的二层楼房，也是主要用于开超市与货运部门用。在这开货运部的人们可以免费住宿，但是伙食自己出钱。因为住的房间没卫生间，大家都是用一个公共的厕所。而所谓的免费洗澡，是因为五楼本来就没人居住，所以弄个房间安6个水龙头，门也没有，只有几张布挡住门，大家一起洗澡。经过自己细致的观察与询问这里的货运部门中的人，才知道这个停车场是个急急忙忙修建的停车场，可以说是属于豆腐渣工程，因为房子后面漏水，并且常年没阳光，很阴冷的，且它的墙不是水泥混凝，而是掺土，所以我对这里的房子与长远发展不怎么看好。我在这住的半个月，差点感冒，身体不适。

物主无关，可以找司机。

像这做货运的，主要赚钱有两种方式：第一，赚取信息费用100或200元(主要是因为我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活)，一般这个费用不是主要钱的来源;第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：1，我货运部有了自己固定的车来源，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。2，我们要是有了自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。

话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过这次暑假社会实践经历,使我学到和懂得了许多,我懂得赚钱的艰辛,我想我以后花钱肯定会很俭省的;我在工作的过程中,我学会了忍耐,学会了正确对待不公正待遇,我想这对于我未来直面不公很有帮助.总之,这次难忘的暑假社会实践经历使我获益良多,对我将来的发展具有十分积极的作用。

**公司实践报告大学篇篇五**

实习对于我们来说是非常必要的，不仅使我们在课堂上学到的东西得到在现实工作中运用，更重要的是能够体验丰富自己的社会实践阅历，尽快适应社会，而且还可以在社会中学到一些在课本上学不到的东西，锻炼自己的社会本能，这样在以后毕业后出到社会就可以以最快，最好的态势来适应社会环境，投身到自己的工作岗位。于是，在大一大二暑假我都提前踏上社会实习，体验社会工作的压力，下面我就大二到网络科技有限公司做电话营销的实习做一下回顾。

二、实践目的

通过到网络科技有限公司实习，首先，可以对互联网行业做进一步的了解;其次，可以更深一步了解电子商务网络安全的防护措施;再次，可以将本专业所学的知识应用到实践中，不仅可以巩固专业知识，还能进一步提升完善知识框架;最后，感受公司的企业文化，了解公司的管理体制和经营之道，学会如何在企业做事，做人。

三、实践内容

针对央行文件，拥有支付清算系统公司要做安全评估，访问相关客户

每天下班前对当天电话访问的情况做详细记录，并总结

针对电子商务网站安全，做产品信息网页防篡改，防病毒等宣传，挖掘潜在客户

两三天开一次远程会议，做工作汇报总结，发现其中问题，及时做修改及经验交流

第一周：开始进入公司实习，第一周主要是培训。

首先是公司的人力资源主管，给我们介绍了一些关于公司的规章制度，和工作期间的一些相关事项。接着就是华南地区总经理和网络安全总监，给我们介绍了这次实习项目的主要内容，让我们有个大概的了解。了解完公司的大概情况后，就开始培训跟项目有关的技术知识了。给我们介绍技术知识的是技术部的主管，为我们讲解了关于网络安全的相关技术，如soc，ddos，流量控制，防火墙等。虽然学过电子商务安全与支付，了解过相关网页安全及支付系统安全的控制技术，但还有很多相关安全技术还是不懂的。经过了技术主管的培训，虽然只是简单的讲解，也扩展了我对电子商务安全方面的技术知识。

第二天，就开始进入电话营销的知识培训了。给我们培训的是客户服务总监，是台湾人。由于做这个项目的还有湖南长沙分公司的几个人，所以就湖南和广州的一起开培训会议，通过远程视频三地连接，虽然是通过互联网的开会，但是跟实际坐在一个会议室开会是一样的，你的任何声音，任何动作，其他人都可以听到看到的。客服总监给我们讲解了一些电话营销的技巧以及常用术语，然后发了些资料让我们背熟。

了解了技巧，熟悉了术语，该是考验我们掌握的程度的时候了。客服总监让广州与湖南的的实习生相互训练，即一个扮演客户，一个扮演电话营销员，让我们在完全不知道对方会作何反应的情况下随机应变，大大提升了我们的实践经验。

第二周：第一个任务——针对央行的最新文件，要求拥有支付清算系统的公司要做安全检测。

接受了系统的培训后，就开始正式对外拨号了。所以我们就搜集了拥有支付清算业务的公司的资料，包括公司名称、网站、地址、电话、联系人、邮箱等，然后输入事先已经制作好的表格里。资料搜集后，就一个一个打电话，通过各种方法找到相关负责人，然后询问他们关于支付清算系统的安全检测问题是否已经做了，根据他们的知情程度、是否完成、以及是否有意愿完成、是否继续跟进等将访问的结果记录到表格里。

很多时候我们打电话过去，才刚刚报了公司名字后，以为我们是推销东西的，就立刻遭到拒绝。有时候有些公司根本不清楚支付系统安全方面是谁负责的，电话接来接去都找不到负责人。有时候接线员就骗我们说负责人不在，故意推脱。刚开始的时候，屡次的失败让我们自信心很受打击。

每天下班前都要把今天所拨打的电话的访问情况记录整理好，然后发给客服总监，同时下班前客服总监会召我们开会，汇报今天的电访情况，以及遇到的无法解决的问题，与大家进行交流，并想出应付办法。

第三周：开始第二个任务——针对电子商务网站做网页安全宣传。

电子商务网站涉及交易信息、商品信息以及支付信息等一系列安全问题。一些黑客可能会把网站上的商品信息(如价格)进行篡改，从而导致电子商务企业和客户陷入误解纠纷等。因此电子商务网站要时刻进行漏洞扫描，及时修补，以防黑客进行攻击。我们针对这些要点对电子商务网站公司进行电话访问，了解他们的需求，同时宣传我们公司在这方面的业务成就。

同样的，我们事先就制作表格，搜集客户资料进行输入，同时对每个客户访问后的反应做整理，然后输入表格里面。在本周开展新任务的同时，我们也对上周需要进一步跟进的客户进行了再一次电访，以尽可能促成交易。

第四周：开始第三个任务——针对高校招生时期，对高校网页防篡改做业务宣传。

恰逢暑假时期，各地高校正在忙着招生，各高校网都会更新关于招生的信息，各个学生家长也都会登录高校网站查看自己的录取情况。因此，很多黑客骗子会利用篡改高校网站招生信息，或是制作类似已有高校的网站的假高校网站骗取学生以牟取暴利，像北大清华等名牌高校都有被篡改过的前例。所以有安全意识的高校就会重视，也会有这方面的需求。我们便针对此要点拨通广东所有高校的电话，试图找到网络中心的负责人进行交流。

学生与老师的交流自然比之前的与商业企业要容易多，不会很快就被人拒绝了。不过电访过程我们还是会遇到很多问题，例如放假了学校网络中心是实行值班制，很多时候打电话过去都没人接听。另外就是网络中心老师有这方面意识，但学校项目需要向学校领导申请审批等一系列问题都难以促成交易。

第五周：开始第四个任务——根据国家信息中心提供的被黑网站统计系统，针对已经被黑的网站，劝其及时修补漏洞，删除被黑网页。

公司与国家信息中心有合作，根据国家信息中心提供的一个被黑网站统计系统，系统里每天都会更新搜集被黑网页的链接，根据这个链接我们可以找到他的原始网站，再从网站上搜集公司的电话，进行拨打，告知对方网站已存在安全漏洞，已遭黑客攻击，需要及时修补，从而希望对方可以让我司为其提供这方面的服务。

电访中很多网站是外包给网站建设公司的，原网站企业老板根本就不懂这方面的技术，而且说外包公司会负责其网站的安全维护。另外有些公司负责人不相信他们网站已被黑，我们便提供了他们网站被黑链接给他们。电访中遇到的种种我们无法事先想象的问题，我们都会在事后开会交流中讨论解决方案，以应付可能出现的问题。

五、实践总结

一、选择自己认可的工作

两年暑假实践的对比，让我了解到，一个人如果做一件自己认可的工作，他会很认真很投入去完成，而做一件自己不认可的工作，你会发现你自己是在勉强过日子。网络信息安全，对于一个读电子商务的我来讲，可以说是专业知识。网站漏洞、病毒入侵、黑客攻击、网上支付安全等，我们很清楚互联网的给人类带来方便的同时也会带来安全隐患，而我们也会极力去防范这些隐患的发生。我认可这项工作，因此我会很自然地跟客户介绍这项服务，可以有足够的理由及说服力劝说客户接受我的观点。而如果一件东西你自己都不认可，你又怎么可能有足够的理由和自信心去让别人接受呢?因此一定要选择自己认可的工作，你才会去用心投入，才会收到你想要的结果。

**公司实践报告大学篇篇六**

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。今年的暑假，是我长这么大以来最充实的一个假期，第一次真真正正地走入社会，切切实实地锻炼了一回，感触良多。

作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。这个暑假我选择的是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。

这次能有机会在联通公司营销中心实习，我感到非常荣幸，虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我学到了很多，受益匪浅，以下是我在实习期间的工作、总结以及心得体会。

一、初步阶段

我实习的地点叫：联通大世界。一楼是手机卖场，二楼和三楼是客户服务区和工作区。7月19日下午我便开始了我的暑期实习。进入营销中心后，我认识了李姐、秦哥、肖哥、萍和汪叔，每个人都很好，在我的实习期间给了我很多帮助和指导。一开始我先了解联通的各种业务：吉祥卡、畅听卡、顺心卡、世界风、1\_\_\_\_6-3g卡、小神通、3g上网卡、新势力、宽带等等。作为一名客户经理，一定要对自己的业务了解，做好足够的准备才能与客户更进一步的沟通。实习还让我了解了办公室生活，如上班下班和开会等等，对于初涉社会的大学生是很有用的。第二天早上我就参加了公司的周会，体验着公司的上班氛围，心里充满惬意。

二、实战营销

实战营销是在邻城宁国举行，所以也算是经历了我生平的第一次出差。我和汪叔、肖哥一组，我们的任务是在制定区域推销电话卡，\_\_\_\_分卡，手机，2m和4m宽带，光纤等等。我们每完成一项业务就能积不等的分数，最终看每个小队的总分评出一二三名等各个奖项。

7月23日这天6点多就被汪叔叫起来了，在宁国分公司开了会分好任务，每个队一个督导，我们拿好宣传材料就出发了。我们在划给我们的区域转了一圈，进了好多店都是一点结果没有。这才开始体验到营销人员的工作困难，我感觉上门推销很容易被人看成骗子。也见识了广大群众对我们营销人员的各种应对方式，可爱的是有两家店的老板都说她老公是电信的把我们拒绝了。不过和汪叔肖哥在一起，总是能发现开心的事，积极面对，不轻易言败。

后来我们改变策略，在一个广场摆摊点。这个方法倒是为我们吸引了不少客户，好几个办宽带的客户，大热天的汪叔他们跑来跑去，忙得不可开交。我也坚守我的岗位，做好我自己的工作，不管天热，激情向客户讲解。

营销人员最重要的一点：一定要能说会道，察言观色。我还要需要加强，还欠缺很多，比如对于客户心理的把握，以及简单明了的讲解等等。

最终我们拉了3个4m宽带，2个2m宽带，一个固话和3张卡。我们队以19:21输给了广德队，拿到了第二名。我看到居然还有个队促成一家宾馆拉了10m光纤和好多固话，只是没装机不能算分。这么多厉害的营销人员，真是值得学习。

三、电话营销与礼仪业务培训

上下班的路上，我注意到一家正在装潢的酒店，就记下号码，想打电话过去问对方是否需要我们联通提供的固话以及宽带等服务。但由于我没想好开场白，电话迟迟拨不出去。李姐告诉我要胆大，勇敢地走出营销第一步!然后我准备好就拨电话过去了，虽然对方告诉我他已经办理好类似业务了，我也很开心，因为我勇敢地迈出了第一步，跨过了心里的坎，以后的工作就更容易上手了。

\_\_\_\_月2日晚7点公司我们客户经理进行了一次小培训。这些都给我极大触发，原来很多细节都是成败的关键。首先是服务礼仪：我们客户经理一定要给客户以信任的印象!!!自身着装要干净，精神!不要穿凉鞋，短裤，也不要把钥匙挂在腰带上叮咚作响!要表现的胸有成竹，沉着!而且切记不要装嫩!!!站如松，坐如钟，还要跟客户进行眼神交流，展现良好的精神面貌!同时在握手，拿名片，递名片等等许多方面，注意细节，不要给客户以轻浮的印象······还有业务知识的培训，都给我极大的震撼，知之甚少，而且有些东西即使知道，也很难在平时注意到。

四、“乒临天下”乒乓球比赛

我们实习时正值联通的“乒临天下”乒乓球比赛，我先后充当了区选拔赛和市选拔赛的工作人员。

虽然工作比较辛苦，但看到客户们的踊跃参加，积极比赛，我便有些欣慰。诚然，不管企业做的多大，都应该汇报社会，回报客户。赚钱并不是企业的唯一宗旨，赚钱也不应该是我们唯一的人生目标，钱不是万能的，拥有一颗美好的心乐观的看待社会才是最重要的。

五、市场调查

\_\_\_\_月10日下午，周总给我们布置任务，沿街店铺做问卷调查。我和萍一组，负责锦城路(四小至一小)和东门建材市场。一开始，我还是比较兴奋地+相当期待+信心满满。。。可事实再次证明，期望越大，失望越大。。。

任务一下来，我们就去跑调研。先从锦城路开始，主要是服装等商店。我们说我们是联通公司的暑期实习生，想做一下市场调查，能否问您几个问题?第一个店员勉强的配合我们，我们问、我们填表、她勉强答···才好不容易完成了第一份问卷。接下来的，就完全打击我们自信心了，店员全都不理我们，赶我们走。我们也不是每一家店都进去，看到店里太忙就不进去了。

一家金店，我们拿着调查表正准备进去，连门都没跨过去，里面的人就大叫不要进来出去出去!有的人完全把我们当骗子看，有人一听是联通就说自己是移动，有的人很厌烦地问我们调查什么调查什么，有人说他没手机···记得被一家赶出来后，萍推那个玻璃门，砰的一声没打开，后面的店员就在叫：“拉!拉!拉!没看上面写的是拉字呀!”

真的很委屈，原来调研并不是我想象的那么轻松与简单。最后在路边看了个貌似大学生的女生做了当天的最后一份也是第二份问卷。我觉得吧，可能与人们的小市民心理有关，而且由于最近频频发生上门推销的恶性事件，人们的警惕心很强。回去后，李姐安慰我们，提醒我们要注意沟通。虽然倍受打击，我们还是要坚持不懈，要勇敢地面对，找出外在的、自身的问题所在，挑战自我，超越自我!

月11日上午，我们继续跑锦城路的另一半边。开始的第一家勉强的做成一份问卷，可后面的调查也不行了。我和亚萍商量，把调查表收起来，也不说我们是联通公司的，就说我们是在校大学生，来做市场调查，这样情况才略微好转。然后我们分开，她跑对面的店铺。虽然情况和昨天下午类似，钉子不断，但最终我们都拿到5-6分问卷。一上午我的心情就呈锯齿状曲线高频波动，我填好一份调查表高兴至极，被狠狠地拒绝一次就伤心至极。

下午我们继续。坐了一段很长的公交，来到了建材市场。本以为建材市场的人一概比较好说话吧，可惜情况还是那样。商人们都对我们不理不睬，不止一家的人讲她不识字。建材市场还是很大的灰尘，最后我们还是取得10份问卷的好成绩。

要我来概括调研人员的生活，就是酸甜苦辣。被人拒绝心里酸酸的，被人接受心里甜甜的，跑来跑去吃力不讨好很是辛苦，同时还要不畏火辣辣的太阳，无视环境的艰难，完成任务。不过我们的心态还是很好，积极面对;)

\_\_\_\_月17日，我和方亚萍又接了一个任务，就是跑酒店餐饮类的调查。这次调查在李姐的示范下开始，我们有学到一手。任务不大，明显比上次要好多了，我们自己也是颇为欣慰!

六、三个问题

在实习中，李姐曾问我三个问题：

第一：我是谁?

第二：我在干什么?

第三：我的目标是什么?

“我是谁?”，“我是我自己”，“我是张亚俊”。我觉得这个问题就是在问我自己了不了解自己，是否能认清楚自己。我发现我在实习工作中，自己还总是显得那么稚嫩，不能够大胆地完全地放开自己。发现自己，了解自己，做最真实的自己，这是我在实习中的最大收获。

第二个问题，“我在干什么”，我的回答是我正在观察了解融入这个社会，同时在为自己的将来做准备。这个问题，我应该时常这样问问自己，因为虚度的光阴永远无法弥补回来。这让我想到一首歌“我的未来不是梦，我要认真度过每一分钟”，认真度过每一分钟，青春只有一次，就让我无悔的怒放。

七、感谢

这次的暑期社会实践实习快结束了，我真心的感谢李姐，秦哥，肖哥，汪叔和萍，让我度过了一个充实的暑期实习。我学会了复印，进入内网查询电话等等很多东西，体验了一段别样的生活，用汗水与辛劳换了一份宝贵的社会经验。其实工作也不是一件轻松的事，上班后就想着读书时代的美好。在实习中体验了社会这个大学，看到了形形色色的人，我确定了我的定位，努力向自己的梦想奋斗，珍惜此刻，把握现在!

**公司实践报告大学篇篇七**

工作基本情况介绍：

地点：武汉华红食品有限公司

工作时间：xx-7-1——xx-8-28，早7：00——晚7：00

工作内容：从事食品原料的煮制

在同学介绍下，进入工厂并签订合同。该公司成立于1990年，主要生产各种月饼馅料。优良的品质，合理的价格，优质的服务”是华红人的一贯宗旨和永恒的承诺。产品销往全国。

7月1号坐车到公司，主管安排好宿舍，并带我们一行人参观了厂区以及我们工作的车间，让我们休息一天第二天分配工作岗位，7月3号早上6点起床，主管给我们发工作服以及手套、胶鞋然后带我们去车间。进去之后才知道什么叫高温作业。也不知道自己能否坚持到最后，听主管说很热很累，很少有人能坚持到合同期满，并希望我能坚持下去。

车间师傅给我分配工作，在之前来的工友教我们如何操作，刚开始确实比较吃力，看起来简单，做起来挺困难的，得一些时候才能熟悉。我们车间一共10人就两个学生，因为是集体计件算工资 所以事都是一起做。每天大概要搬6000斤白糖、4000斤豆子。我们虽然有明确分工，但相互互助，所以效率很高，基本上都下早班。

体会及感悟

首先感谢公司给我这个机会让我有幸在还未毕业之前接触社会，了解社会，参加这次有意义的社会实践活动，从中检验自我，收获颇丰。

1 在社会上要善于与人沟通，不管是工友还是主管，都应尽可能与他们多交流，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。这样你才能进步，成长。

2 做事要积极主动，并且全身心投入，让别人融入到你的热情中去。做任何事之前都需要再三思考，不要盲目去做，也许一点小错，会给公司造成相当大的经济损失。不要不自信，但不能自负。

3 实习之中难免会遇到很多问题，在外不像在学校，社会是现实的，我们都一直生活在理想之中，当你真正从理想跳到现实，你会不适应，正如各行业都有潜规则一样。让我们一直习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们必须经受这样的冲击。

4现实虽然残酷，但人与人之间的感情却是我最为感动的，我很庆幸我认识他们，在工作中才能体会什么是团结就是胜利。一件简单的事，一个人是可以完成，但需要相当长的时间，若一群人一起做，事情就真的很简单了。

5我觉得更重要的是，有了这次工作经历，让我知道我应该如何学习，如何生活;懂得什么是血汗钱，什么叫可怜天下父母心。什么叫社会，什么叫人情冷暖。

在华红两个月，有个师傅跟我说过一句话：“能在华红坚持下去，就不怕以后找不到工作。”只有经历了，就知道确实如此。在即将要离开工厂的前两天，我们车间的师傅说了一句我听过不数次的话，居然是我们系的系训，“学会做人，学会做事.”只是他没说完，才能学会做学问。

最后衷心感谢华红食品公司给我的这次机会，感谢谢主管、感谢小燕姐、感谢我亲爱的那些兄弟，让我在第一次工作能体会到真情和温暖。

**公司实践报告大学篇篇八**

【导语】本站的会员“华侨城-amy”为你整理了“大学生物流公司社会实践报告”范文，希望对你有参考作用。

实践时间：20xx年7月20日---20xx年8月20日

时间地点：xxxxxxxxxx

大学的第一个暑假，我去四川新通道物流有限公司一分司实习。实习期间努力我将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成公司领导和同事交办的工作任务，得到了公司员工的一致好评，在公司的帮助下我学到了很多书本上学不到的东西，积累了一定的社会经验，同时也发现了自己的许多不足之处，并做了改正。

此次实习的职务是制票员，参与制受理单、送货等工作。因此主要锻炼了我的交际能力与语言技巧。面对客户的时候，有一种真正从课本中走到了现实中的感觉，一些书本上的很抽象的理论知识在应用到实际生活的时候总有一些难度，针对这一点就要求我开动脑筋随机应变了。

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。

熟悉一点后，我又总是填错受理单，送货的时候也曾说错话、点错数。有时这点错会给公司带来极大的麻烦。曾经有点马虎的我再一次体会到无论在哪里细致、认真都是必不可少的员工素质。好在有好的老员工帮助我，他们指出了我很多的不足，并耐心的帮助我改正。他们的办事能力和热心深深的感染着我，让我越干越有劲儿。

“在公司里要遵守单位规章制度，工作上不懂就要问”是老职工教给我的第一句话。首先，“无规矩不成方圆”，遵守单位规章制度是单位运转的基础之一，任何单位都会有一套属于它的规章制度，有的条款或许枯燥，但它却是必不可少的。其次，发问则是员工提高自我能力的一种有效方式。提问首先证明了你在思考，在发问和解答问题的过程中又能够锻炼我们的思维、表达能力及交际能力。

“严格要求自己，耐心对待顾客，细心照顾货物。”一直是新通道物流公司的经营座右铭，作为其中一员，我也不例外。上级对每一位职工的要求都很严格，在我看来这正好也是上级对下级的一种关爱一种期望。实习的道路是洒满了汗水的，但通过实习我学到了很多实用的经验，工作之余我也不忘学习，充分合理的利用空余时间阅读世界经典名著成了我工作的补充营养，这丰富了我的知识网。而这些都将为我以后真正走上工作岗位打下基础。

这一次实习也让我看到了与我们息息相关的现实问题，首当其冲的就是就业问题。

在当代，大学生就业确实是有相当大的难度的，每年都有很多毕业生找不到工作。在我看来，主要原因还是能力问题和就业技巧。能力主要分在校学习的基础知识、生活中积累的一些经验和自己的交际能力，这一点的重要性几乎是决定性的。这些能力是不可能在短时间内可以培养出来的，它是岁月的沉淀，需要我们随时积累。

“路是一步一步走出来的”，这一个月充满汗水与欣喜的实习将为我走向社会而铺路，那些珍贵的经验则会成为我走下去的资本。然后凭借自己的努力再一步一步走出我自己的人生。

[大学生社会实践报告范文]大学生物流公司社会实践报告

物流公司社会实践报告

大学生物流公司社会实践总结报告

大学生寒假物流社会实践报告

物流公司工作社会实践报告

**公司实践报告大学篇篇九**

（一）实习单位介绍

单位名称：峨眉山温泉饭店

单位简介：峨眉山温泉饭店坐落在世界自然与文化遗产——峨眉山山麓，与天下名刹“报国寺”相距不足200米。峨眉山温泉饭店系峨眉山旅游股份有限公司直属的四星级旅游酒店。饭店系园林式建筑，格调清新，设计典雅。

（二）实习部门：前厅部、餐饮部

（三）实习内容：前台接待、问询、收银；餐饮服务、宴会服务

（四）实习时间：xx年1月17日至xx年1月31日

经过了暑期实习以及一个学期对酒店管理理论知识的学习，让我对这次寒假的酒店实习充满了期待，回到家后，我便动身前往峨眉山风景区内的温泉饭店。这家温泉饭店的前身是峨眉山大饭店，经过xx年的改建和装修后，改名峨眉山温泉饭店，是一家按五星级标准打造的四星级饭店，在当地有很高的知名度。它不同于暑假我所接触的红珠山国宾馆，因此我也是抱着想体验不同酒店的管理文化而选择了这家酒店。来到温泉饭店的人事部后，我向经理作了自我介绍并把寒假学校的实习要求作了简短的说明，人事部宋经理问了我几个有关专业及英语能力方面的问题，我也充分表达了对此次实习认真的态度和学习的心态。通过这个简短的“面试”，宋经理给了我这个实习的机会，并询问我关于岗位的要求。于是，我得到了在温泉饭店前厅部及餐饮部实习半个月的机会。关于这半个月的酒店实习，我对酒店业有了新的认识与想法，并让我更坚定了对做好酒店业的信心。

在这半个月的时间里我主要是在前台学习，实习的后半阶段又到餐饮部的宴会服务帮忙与学习，在这个过程中，对前台的感悟颇深，在这里主要记录在前台的实习体会。

前台作为酒店的第一接待部门，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。前台的工作主要分成接待及客房销售，登记入住，退房及费用结算，客人答疑及服务要求处理，电话转接等。另外前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门――前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作，这一点，在温泉饭店尤为的体现出来。客人的要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事，我们都会耐心地一一帮助解决。

温泉饭店的前台的前台分为早班、中班和晚班三个班，轮换工作，并一周一休。除晚班为一人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，这样很快就能上手。

但这种情况，工作基本处于没有精细管理的状态下，因此，个人的责任很不清楚，责任不清直接导致的就是权力不明，出现了问题的时候自然会互相推诿，这个问题不是通过教育培训能解决的。互相推诿，本来就是人的天性。所以，必须解决这样的问题，一人一岗位，这样的管理方法在很多世界知名酒店早很多年已经开始应用了，传到国内也有一段时间了。从各地的经验来看，这样是可以有效的提高前台接待和其他工作的效率，并且可以给客人以整齐，有秩序的感觉。根据消费心理学的相关内容，我们知道，有秩序的环境，会给人以质量的提高感，有优越感，自然会加深对经营单位的好感，这个时候再配合以优质的客房服务，酒店在客人眼中的地位会迅速提升。但在酒店固有的经验管理的操作下，想要在管理决策上做出改变还是有困难的，当我在实习过程中遇到这样的问题是，也没有办法说服酒店的管理层，感觉到了一些挫败感。

虽然在温泉饭店前台实习的时间不长，但我也发现了一些问题。温泉饭店已经拥有了比较合适的房态显示和处理系统，但是并没有得到充分的应用。现在的操作流程是：客人退房――房间查酒水――房态置ok房――准备新客入住。在很多情况下，客人的选择是具有集中性的，这主要是由于客人的选择具有趋同性，因此有些客房的入住率和新客更新率非常之高，这个现象是由客人习惯、房价、季节等很多条件共同决定的。

在我们现有的操作流程中，没有给客房服务员预留时间做房，经常出现房间没有做完就通知楼层开房，然后客房服务员经常会有怨言。这样的情况很不利于客房服务质量的提高。我认为，一定要把现有的电子房态显示监控系统良好的有效的利用起来。重新规划从客人退房到置ok房的流程，尽量吸取客房和前台两方面服务员的实际经验，做出最有效率的操作流程和责任分工。

另外，由于前台员工很长时间都是应用纸笔记录的方式进行房态管理，因此加强对电脑的使用可能需要比较多的培训和规定。这种转换可能会有一些难度。但是，相信只要管理层肯这样做，员工又可以提高工作效率，自然是会收到不错的效果的。

1、实习不是体验生活

实习占用了我们寒假的时间，但是这和我以往的兼职经历不同，在工作过程中，我不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。

实习过程中，我不会因为还是实习生而受到特别的礼遇，和其他新员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。

2、实习是一个接触社会的过程

通过这次社会实践实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

3、实习期与温泉饭店的关系

作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护温泉饭店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和认识，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的美好。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西。

显而易见，前台的工作量是很大的，而且，当酒店接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不允许疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。虽说酒店里的工作每天都是千篇一律、周而复始的，但是，由于接待的客人大多都是从全国各地甚至全世界前来观光旅游的，因而，可以感受不同的地域有着不同的文化气息。

也许，在外人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这短短的半个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，现在酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我非常感动，遇到这样开明的上司和同事，可是不容易的啊。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问，我会一直牢记在心的。

实习现在已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这半个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，因为下一阶段的学习也跟这份实习工作相关，所以，也为我日后的学习奠定了一定的基础。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多。也要感谢学校老师的教育和引导。希望这是我从事酒店业的良好开端。

**公司实践报告大学篇篇十**

大学生联通公司社会实践报告 由本站会员“铎翰”投稿精心推荐，小编希望对你的学习工作能带来参考借鉴作用。

大学生联通公司社会实践报告

在现在社会，报告使用的频率越来越高，报告根据用途的不同也有着不同的类型。你知道怎样写报告才能写的好吗？下面是小编为大家收集的大学生联通公司社会实践报告，希望对大家有所帮助。

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，试用的也可以干啊。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。

大学生联通公司社会实践报告如果还不能满足你的要求，请在本站搜索更多其他大学生联通公司社会实践报告范文。

联通公司社会实践报告

[大学生社会实践报告范文]大学生物流公司社会实践报告

大学生物流公司社会实践报告

联通公司述职报告

**公司实践报告大学篇篇十一**

在现在社会，报告的用途越来越大，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。相信许多人会觉得报告很难写吧，下面是小编帮大家整理的大学生贸易公司暑假实践报告范文，希望对大家有所帮助。

很久没有参加实习了，上一次实习还是一年前的暑假，之后就是一直想实习而没有机会，直到现在我还是没有去过。不过我的焦急终于不用再继续了，我找到了可以实习的地方，我准备到一家贸易公司开始我的实习工作。上一次实习时到工厂里实习，没有学到多少技术，但是却学到了不少怎么样去实习的方法，和怎么样在工厂里和师傅们搞好关系。我想我来公司实习后，大体的方法和在工厂实习的方法出不多吧，万变不离其宗吗，我想应该是的。

本次实习目的主要是将理论知识用于实践工作，通过实践体会专业知识与实际工作中的差别。提高与人沟通的能力，提高自己分析实际问题、解决问题的能力。同时可以明确自己的工作兴趣所在，最终给自己的未来发展方向定位。

（一）单位简介

我有幸到上佳科贸有限公司融资部实习。该公司是一家主要经营礼品批发的综合性贸易公司，属于中小型企业。公司产品主要包括广告小礼品、商务礼品、会议礼品、办公礼品、外事礼品、电子小礼品、小电器礼品、皮具礼品、野营户外礼品、健康礼品等等。公司细化的产品一共有5000多种，现在公司正处在飞速发展阶段。

公司的前景非常广阔，计划在20xx年10月在上海和山东开设两家分公司。并且逐步完善企业文化，建立健全公司各项制度。为了适应公司的规模扩张，势必需要大量资金。正是在这个背景下，公司于20xx年11月正式成立了专项融资部。该部门主要是利用合法渠道为公司筹集自身发展所需资金。

(二)岗位介绍

我的职位是融资专员助理。主要职责是结合核算部的财务预算制定几套可选的融资方案，并进行可行性分析最终选出一个最佳的方案。最后把方案付诸实施的过程。我们的工作方式主要是以小组讨论的方式进行：

1、收集一些有关融资的材料，主要包括国家现行的财政政策和产业政策以及地方政策。

2、一些有关公司历史发展过程中曾经用过的\'融资方案。再次是制定个人想到的融资方案或是方向，以辩论的形式确定几个优选的方案。

3、结合当前行业前景和公司前景对方案进行可行性分析得出最佳方案并付诸实施。在实施的过程中有时会遇到一些突然的变化，那么我们的方案会随之修改。我们的最终目标是用最少的财务费用融到最多的资金。

实习主要分为两个环节第一岗前培训，第二正式上岗。经过一个星期的严格培训，我走上了自己的工作岗位。上班时间是每天上午9：00到12：00点，下午2：00到下午5：00点。

刚开始上班的半个月主要是搞市场调查和公司内部调查，后半个月主要是对所收集信息进行分析。再结合以往的资金运营情况制作公司资金流量预算表。最后根据每期的实际资金需求制定不同的融资方案，然后分析改融资项目的可行性。

对于融资方式的确定，要在权衡资金成本和财务风险的基础上，根据实际情况，采取一个或者数个融资方式。

它的特点是融资成本较低，因为自由资金完全由自己安排。唯一的缺点就是筹集数额受公司自身实力限制。

1、在这短暂的两个月实习生活里，我的综合素质在不断提高。我对我自己有了进一步的了解。我发现我在这里工作的特别快乐，而且很有激情。能够达到一种忘我的境界。当然这是与大家创造的良好氛围分不开的。我把自己的未来发展定位于企业重组顾问。我在学校学习过一门投资银行学，这是一门很有吸引力的科学。现在的中小企业要想从扩容到上市还有一段很长的路要走。我今后要边工作边学习，不断地提升自己。自己在金融工程这方面是比较欠缺的，我决定两年后考研。我下定决心成为一名职业的公司财务顾问。我相信一分天注定，九分靠我拼。我会成功的！

2、让我明白的是书本理论与实际工作运用的差别。学好专业知识理论是在实际中应用的基础，但是不能照搬过来使用。因为学校所学的理论大都是一种理想状态下的理论，或者说是一种有假设条件的理论。不管是显性的还是隐形的，总之都是存在一些假设的。但是现实社会工作中是没有如果的，现实是在既定的条件下你改怎么做才能达到目的。

3、我的社会交际能力得到了提高。在工作中我会经常性的向同事请教问题，与他们进行讨论。除此以外，还会代表公司去和对手方谈判。这样经过不断地磨练和学习，我变得很成熟、理智。其次，我独立解决问题的能力和广泛利用各种可能资源的能力得到了提高。

以后我的实习机会可能不多了，因为我马上就要面临毕业了，毕业后我到公司工作可能有个实习期，但是那和现在不一样。现在实习不好也就算了，将来毕业实习，实习不好公司就不会要你，这是两个概念，压力根本不是一个档次。

不过通过这次实习，我已经明白了将来怎么样去工作了，工作方法已经学会了，工作的业务就好说了，慢慢的了解吗，这就是最基本的。我想我在以后的工作中会做的更好的！

**公司实践报告大学篇篇十二**

基本情况：上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥;地处内环线与外环线之间，距离内环线1.5公里，外环线3.5公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为1.5公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2.公司上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3.主要设施

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\*1.2m地台板。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4.仓库类型

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5.仓储系统服务

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

6.仓储系统服务

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。提供完善的分拣、换包装等加工服务，物流中心内还设有专门的包装加工单位，可随时满足客户的各种要求。

订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

退货处理。全力协助货主公司进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈货主公司，以便货主公司尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

7.信息系统服务

物流信息系统设计。分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。从客户利益出发，进行常规供货、出货、流通周转、及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

其他信息管理需求。秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms,tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

8.作业流程(以中国物流公司为例)

进仓：乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认;甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，(如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》);二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底制定报表。

出仓：乙方提前一天将《提货通知单》传真给甲方，写明出货的时间，车队名和所提货品的货号、数量;当天车队携带正本《提货单》到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，《提货通知单》与正本《提货单》核对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字;完毕后甲方立即把已签字的《提货单》传真回乙方，并把《提货单》、《出仓单》归档。

研究结论及建议swot分析

机遇：申博的成功必将给上海物流业带来前所未有的发展良机，许多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑战：物流企业间的竞争日趋激烈，如何优化自身的作业流程，充分利用企业已有的设备设施降低成本。

优势：企业长期从事物流服务业务，拥有一支物流管理及实际操作经验丰富的专业队伍，能为客户提供各项物流服务;仓库类型齐全;作业场地宽敞。

劣势：人员配置不尽合理，员工人数过于庞大，影响企业效益;信息系统未能得到充分的利用;货仓的出租形式过于单一、死板，租金较高。

企业仍然依照老旧的仓库出租模式收取租金，以至于使得仓库的利用率浪费，造成客户的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接的降低了租金，争取到了的客户。

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