# 2024年大一暑假社会实践报告(模板14篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-07-09

*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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧大一暑假社会实践报告篇一时间过得很快，在不知不觉中，\_年的大学生活就这样...*

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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**大一暑假社会实践报告篇一**

时间过得很快，在不知不觉中，\_年的大学生活就这样过去了，当我还在回味\_年里的点滴的时候，更多的任务在向我招手。确实，回味过去不如展望未来。作为一名大学生，我不仅要知道学习什么知识，更要懂得如何利用知识回馈社会。

作为一名大学生，我们不仅要学习专业知识，还要实实在在的干活。以服务地方经济社会发展、服务青年学生成长成才为主线，引导青年学生坚持理论联系实际，在社会实践中得出正确的社会观察结论，真正实现“受教育、长才干、作贡献”。这就是开展大学生社会实践活动的目的，而我也向着这样的方向，开展了为期\_\_天的社会实践活动。

在工厂里做秘书，一般是不用外跑的，多数是比简单的数据整理，出货的单据等等。感谢现在的科学技术，现在算数不用笔算，而是利用计算机了。在\_\_厂工作计算方数是件很考验人的事，因为很多事很多小件石头的单，我的工作就是要计算每一块石头的方数，总的方数，石头的价钱，石头究竟是按顿来买赚钱还是按平方来买赚钱，我就要计算使工厂赚尽量多钱的方案。这是一定要有耐心和细心，一个数据出错了，也许计算出来的方案是亏而不是挣钱。

接触商业多了，就会知道钱对于一个企业的发展和生存是多么的重要，所以，记账是件错不得的事。我不仅不可以让账错，而且要知道每一笔钱的来和去。要知道钱什么时候到帐什么时候出账。

虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮檫涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个厂的收入，是一个工厂以后制定发展计划的依据。

这两个任务使得我有喜有悲，它可以让我学到很多，学会如何在工作中把困难解决，在困难中找冷静。在工作中，有难也有易。例如整理收据，打扫办公室都是些简单的活。在家也有类似的工作，也许是有加重做家务的经验，做起来也得心应手。

秘书的工作真的不简单，但是，每一种工作都是挑战，每一种工作都是机遇。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的社会实践后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。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，但是，学到的却是不能用多少来衡量的经验。

**大一暑假社会实践报告篇二**

此次暑假社会实践是在一个商场进行的，我在商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点的促销员。在为期一个月的实践中，我充分锻炼了自己的才干，增长了见识，自己的惰性也得到了消除。在与前来购物的顾客的面对面的交流中，我的人际交流能力得到了提高，性格素质和各方面的能力也得到了直接有效的锻炼和培养。这一个月的职业生活还丰富了我的人生阅历，获得了宝贵的经验和认识，加深了对社会的了解，并收获了不少各领域的心得和体会。

步入大学殿堂之时同时也是我度过了将近20个春秋之时，然而，这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的第一个暑假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

我的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。

这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的大学没毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错的赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的“上满货”是怎样一个“满”的程度，通过向其他老员工同事对比我才发现我和她们定义的程度不同，她们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，一袋又一袋商品被她熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹她们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还想向主管提议说不打秤了。可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比她们少，但是我跟她们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高（短期的工资会高一些），怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比她们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既怕打错秤（如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的）又怕忙不过来让顾客等太久，如果不幸遇上秤出故障就更焦急了，这就锻炼了我遇事的态度，磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力，改变了自己急躁的性情。

在与顾客面对面的直接交流的过程中我也锻炼了不少。在商场，每天面对的顾客各式各样，什么样的人都有，但不管在什么情况下，我始终要做到一名促销服务员应该做到的事，在交谈中要有礼貌，尽量满足顾客的各种各样的需求，使他们买得开心。记得有一次我上晚班，来了一位喝醉酒的男顾客想要买糖果，这位顾客一来就说：小妹，这堆糖果帮我抓两、三斤！一看到他我就知道一定是个醉酒的顾客，心想这下麻烦大了，因为一个正常的顾客一般都是亲自挑选商品，可是我又不能拒绝他，只好按他的话做，可是他说的重量是个模糊的数，到底是两斤还是三斤，这时我就有点不安了，好在最后他并没有刁难我，他临走时我还闻到了一阵酒气，现在想想都还有后怕。

在临近春节的时候，是一个商品销售的大好机会，这是公司也要求我们要加班多三个小时，当然是有加班费的。由于我们工作时都是站着的，我可能是没有站习惯，脚还不适应这种长久的站立，渐渐地，我的脚底开始生疼起泡还脱皮了，虽然也不是说入骨的疼，但是也很难受，总是盼着早点下班。但我还是坚持下来了。从中我也锻炼了自己吃苦的能力，培养了自己的意志力。

通过促销员的实践中，我也得到了一些市场竞争的体会。商场商品种类繁多，同一类商品就有不同的厂家生产，就拿散装糖果来说，有徐福记，雅客，黎祥，中意等，各种品牌要在市场上站得住脚，主要体现在销量上，而要提高销量就要抓住顾客的心，而抓住顾客的心就要靠很多因素的了。首先是产品质量，要吸引顾客首先是价格，但要留住顾客的心就要从质量上下手了，仅仅是靠低价是不能从根本上留住顾客的，因为如果顾客买后发现质量不满意也就不会做“回头客”了。另外产品的知名度也很重要，从广告上提高产品的知名度是一个非常有效的途径，但也要质量和广告双管齐下，才能有深入人心的效果。徐福记是中国的名牌产品，销量也是名列前茅，其知名度也可以说是妇孺皆知了，这其中靠的就是广告和质量来提高知名度。

在商场中我也结识了一些同事，了解到她们大多数来自外省，学历大部分是初中，工资也只在1200上下。我还询问了她们没有继续读下去的原因，有的是因为没考上高中，有的是因为家里供不起，她们有几个年龄也是和我相仿，16岁就来到这座城市打工，从她们的言语中我感觉到了她，们对读书的向往，这让我觉得更要认真珍惜这个可以获得更多知识的机会。但我也从她们身上学到了天道酬勤的道理，尽管她们学历不高，但是她们也要靠自己的双手挣钱养活自己和家人，真的让人感动。

在这次暑假的社会实践中，我通过锻炼，在各方面都长进了不少，思想素质得到偶来提高，变得更加成熟，对社会有了更深刻的了解，丰富了自己的人生阅历，度过了一个非常充实而有意义的假期。希望我在以后的长假社会实践中可以做更多有意义的事，从更多方面锻炼自己，得到更好更全面的锻炼，学习到更多有用的知识为自己以后步入社会打好坚实的基础，实现自己的价值。

**大一暑假社会实践报告篇三**

该公司以经营袋装生鸡肉为主,其产品有好多种,一只鸡被分割成若干部分,然后分开装袋而得到不同的产品以获得最高的利润。

该公司还有两家兄弟公司,一家为几年前在惠民建成的新厂,名为xx,另一家仍在建设中。宇飞和xx属于相互合作关系,即在xx将收购的活鸡处理后运往宇飞分割,想这样更有利于把生意做大吧。

二 初到公司感受

以前总从电视上看到些落后的地区,直到来到这儿才算是亲眼所见。这儿的确是很落后,公路很少,没有大的超市,只有很小的小卖部,房子也都很小。相信总会发展的吧。

我经常想:是不是像中学地理课本上说的工厂要建在离市区较远的郊区,这样成本才低呢?应该是。懂得利用廉价劳动力、廉价土地。一方面能获得更大的利润,另一方面开车了该地区,给多数人提供了就业机会,精明。

三 惊讶之冗

该工厂的打工人员不仅只是商河当地人,更有好多云南人呢,甚至还有缅甸人,四面八方的人都有。

四 无题

今年我二十周岁,看上去还总是像个长不大的孩子,满脑子都是幼稚的想法,总想着开心,想着玩耍,而在这儿有好多和我一般大的女孩都已经当妈妈了!我不明白这么小,自己还没能力照顾好,如何来照顾小孩子呢!或许是他们比较成熟我还比较幼稚,可我总觉得人的一生不应该这么早就定格,应该努力追求自己的梦想,实现自己的愿望,使人生丰富多彩。很庆幸是宇飞锻炼了我的毅志,耐性,对以后都是很有帮助的。

五 工作期间

7月19日,带着无比喜悦的心情,我走进了生产车间。好多的人,好多的肉,好多的车……贷送带上鸡腿迅速流下,之后被分送到各处,好快,有点眼花缭乱的感觉。我被分配在腿二号(这个名也是有一定含义的哦!鸡有两条腿,左腿为1号,右腿为2号)工作不定。

开始是往袋子里装鸡肉块,这个鸡肉块可是经过好多工序才得到的!先将鸡右腿上部的骨头剔除,再将去掉骨头的肉切下来,之后将去骨肉去皮,再用刀子把去皮肉切成有一定重量,形状规则的长方形肉块。接下来就是我的工作,每二十五块一袋即包装完成。我的这项工作说起来简单但做起来却不易。二十五块鸡肉可不是胡乱丢进袋子里的,要整整齐齐摆好才行。每四块叠成一摞,每行放三摞,分为二行,最后再在其中放一块就完成了。像这样子的工作,我们每天要装够1600袋(40000块鸡肉)才行。装袋固定人数四人,有时候肉实在太多,装不完,便会有前面切肉长的人来帮忙,这就是互相帮助吧。在这件事情上我体会到互助力量的强大。通过这项工作,我不仅提高了办事效率,更锻炼了我的耐性。

最后几天的工作也是相当的忙,比开始的工作更累,可是我并没有退缩,一直坚持着……后来发现我的力气变大了,该是在工作过程中慢慢增长的吧,这个暑假的确收获不小。

六 辛酸感触

工作真的不容易,工作车间仿佛冰天雪地般寒冷,每次去拿分层布途经那条走廊,都会打几个寒颤,白色的雾水迷漫整条走廊,地面上也都是冰冷的流水。不戴眼镜后的我,好多次滑倒,还好穿着严密,有口罩,帽子,发网,手套,围裙的保护。车间见不到阳光,也不知道车间外的炎热。这一暑假同学们大都在喊热,而我却一直在喊冷。附近村子都有两个人热死了,面我却冷的受不了,每次从车间出来,夏日里的阳光照在身上,暖洋洋的,不自觉的说出一个词语:暖和,之后又觉得好笑,怎么会把夏天当做冬天来过呢。

七夕前后大雨小雨接连不断,路上更是泥泞不堪。早上四点五十二起床,冒雨买早饭,五点二十便要挽起裤腿趟过凉凉的泥水去上班。中午十一点半下班,十工点上班,有时真的觉得吃的不够饱呢,上下午各有一次去厕所的时间,限时十分钟,晚上也不知道什么时候下班,最晚的一次是在晚上十点多,最早的一次是下午五点多,真的没有规律,肚子饿了也是没办法的。

朋友忽然停住脚步问我:“你是从哪来的一只幽灵?”我愣住了,想想回应道:“我其实不是幽灵,我是一个从天上坠入凡间天使,来接受世间考验的,我要很努力的锻炼自己才能重新长出翅膀。”朋友张大嘴巴,惊讶地看着我,之后我们都嘻嘻的笑了。

在工作期间有开心的事,有伤心的事,不过这些都是对我的考验,能从中学到东西才是硬道理,吃苦我其实是不怕的。

七 临行前的总结

与人合作时难免会发生矛盾,遇到矛盾耐心解决才是办法,可是相抗,勾心斗角这就会使事情越闹越大,甚至出现严重的后果!

问题(1)

员工之间:总是会为了一点小利益而斗嘴,为了少干点活,两个小组会大吵起来,甚至大打出手,拿刀子,拿石头,很可怕。

问题(2)

班长之间:不团结,各自忙各自的,对对方的失误总是会幸灾乐祸,这是我最后才发现的,应该改进。

问题(3)

制度问题:总觉得制度太严厉,不仁道。我不是领导,也不懂得如何管理公司,只是有点小意见:该合理安排员工的工作,打架斗殴也是可以避免的。班长、领导如果称职也不会出现罢工事件。领导们总认为一个小小的员工不能与一个公司相抗衡,我却认为不合理,一个巴掌拍不响,即便是不能,那也从中反应出该公司出现问题,是领导的失职。要从小事中吸取教训,以小见大,才能站得更稳。

像上述问题我觉得该公司都该好好反思一下,我也从中吸取教训,不管将来我从事哪行哪业都会有用的。

八 体会与感悟

如果没有这次打工经历我不会亲身体会到生活的艰辛,不会懂得父母的辛苦,爸妈的工作也是很辛苦的。赚钱不容易,平时花着父母的钱感觉不到什么,而现在我会很用心的计算如何合理用掉我的人生第一份工资:1289元。

马上我就要升入大二,告别大一的天真,褪去大一的稚气,学着长大,慢慢成熟,搞好学业,生活丰富,努力充实自己。

做强者,为美好生活奋斗。

**大一暑假社会实践报告篇四**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在\_有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大一的学生，社会实践也不能停留在高中时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有x多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销\_\_。

促销的一天基本工作安排。

促销前的短暂培训，了解\_\_的\_\_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\_\_开始上班，到达指定地点后做好准备工作，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\_\_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的问题。

对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质。

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结。

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**大一暑假社会实践报告篇五**

今年是我大学阶段的第一个暑假，一放假我就奔向xx，到我爸爸打工的建筑工地上去了。放假之前我就准备着大干一场，我好歹也是读了一年的大学生啊，总能干一些别人干不了的事的！

去了之后，发现工地上并不缺人，所以闲着一个多星期，在爸爸的居住的宿撘舍了一个简单地床铺，每天早上6点左右，我在睡梦中迷迷糊糊的觉着工人们开始出们，中午12点的时候看着他们回来，满脸通红，蓬头垢面，全身是泥和水，一副疲惫不堪的样子。吃完午饭，又拿着安全帽和手套出门，下午6点回来，吃饭、洗澡、洗衣服然后就躺下了，这就是他们的一天。

爸爸是一个十分普通且没有多大本事的农民工，在工地上打杂，领班的看着工地上白住着一个劳力，就让我和我爸一起做事，捡废铁、搬东西、扫地、挖坑等都是我们的工作，一天12小时，都是体力活，这些事我都能做，就是怕头顶上的太阳。7月份的xx正是热的时候，太阳好像有烤焦大地上一切的架势，刚开始穿着短袖短裤的我，露在外面的皮肤被烤的生疼，从此再也不敢穿短衣出去干活了，从屋里走到外面去之后，感觉人好像被立刻扔到火炉里去了一样，怪不得xx被称为“火炉城市”，这次真正领教了。

慢慢的，工地上的人越来越多了，当然也不缺乏好些大学毕业生，他们是基层技术员，我发现他们也早出晚归的，整天在太阳底下拿着纸笔跑来跑去的，也确实辛苦，由于是同龄人，我就和他们聊起来了，得知他们还是幸运的，他们还有好多优秀的同学都没有找到工作，此时，想到刚到工地上大干一场的想法，真是感到太可笑了。

做了一天事回来，感觉自己身上都发臭了，全身都是泥和汗水，疲惫的连饭都不想吃了，只想闭着眼睛平躺着不动，于是便躺下了，真是舒服极了！爸爸回来了，硬是把我从床上拽下来逼我去吃饭，知道自己很饿，可就是吃不下，最后还是往肚子里塞了一些东西。那几天每天都做满满12小时的事，领班的看到杂事确实太多了，又从公司其他工地上调来2个我们的老乡，他们都是年过花甲的老人。

一天，电工要接电，我和一老乡去帮忙拉电缆线，我们把手腕粗的电缆线搁到肩膀上，身体大概与地面成60度的角拉着电线，把电线拉到一百多米外的配电箱那儿去，一步一步艰难移动，如乌龟和蜗牛一样。拉完之后，整个人无力的瘫坐在地上大口喘着气，连回去喝口水的力气都没有了，一老乡向我感叹道：“你还好啊，年轻力壮的，将来还有很长的路要走，还可以尝试着做很过事，像工地上这种打杂的事，你只需伸出舌尖尝一下就行了，大可不必再做了，而我们还要把这种苦嚼碎咽下去，你还在读书，大有可以改变命运的机会，而我们已经老了，命运已经定型了，要生存，只能一直干这个，没有尽头，也有尽头，那就是闭眼的那一天，你说是吧？”说完他“嘿嘿”无奈的苦笑了两声。

当时听了他的一席话，顿时心里一怔，感到心酸，爸爸为了我，为了整个家庭不也是这样的吗？同时又感到自己是多么的幸福和幸运，确实啊，我不像他们，命运已经定型了，我还大有改变命运的机会！这不是我第一次在工地上打工，四年前我初中毕业，也和我爸爸在建筑工地上打工，只是那时没有感觉到有多累，没有这种刻骨铭心的感觉，可能那时我还没有到懂事的年纪，也可能是那时做事时一切由我爸爸担着，我顶着工作的名义在空隙中度过，不管怎样，现在的我已经不是以前的我了，我能和我爸爸一起担着做事，虽然累，但我仍然感到开心，因为这是长大的感觉，感觉自己脱胎换骨般的成长了。

活动日记1

7月25日，晴，太阳火辣辣的炙烤着大地，这样的天气已经持续3个多星期了，无比期待能下一场雨。上午10点左右，领班的通知我们去抬水泥，我们需要把东边的20多顿水泥抬到挖机上，挖机再把水泥倒进汽车上运工地西边去。共4个人抬，两个人一起抬满一挖机，挖机把水泥倒进汽车，这两个人就休息一小会，再换另外两个，就这样交替着。

几个来回下来，上身几乎全部湿透，水泥伴着汗水裹着全身，几个手指抠水泥袋子的两角抠的生疼，手指背部在粗糙的袋子上擦破了皮，流出了水，出水的伤口再伴进一些水泥在上面，那滋味简直无语言表！尽管这样，还是要搬，就这样，一个来回再加一个来回。不知过了多久，这一堆庞然大物被我们啃了一个大缺口。真不知道我是怎么挺过来的，搬最后那一袋时欣喜无比！终于把你征服了。回来之后照照镜子，原来灰头土脸是这个样子的啊！

活动日记2

8月10日，刚下一场大雨不久，工地上的挖机、吊车、汽车等机械设备仍然来来去去忙碌着，到处都是泥浆，一大堆钻头、导管、钢筋和大型的机械零部件立在泥浆里面，其他人都去干别的事去了，领班的让我一个人配合挖机把这些东西刁走，我说我没干过这些，不会干，他说：“只需要把那些东西套上钢丝绳就可以了，不会的话叫开挖机的帮你。”说完就走了。

于是我就只好硬着头皮去了，经过挖机师傅的指导，我才知道套钢丝绳确实简单，但也是有技巧的，比如长长的钢架和钢筋刁的时候要让它在空中横着，钢丝绳要套在物体两端，刁一些大型无规则的零部件时，钢丝绳要尽量从中间穿过，不要从零件边上的空中穿过，套好之后要走远打手势告诉挖机师傅开始刁，物体刁起来之后，千万不要站在物体的正下方，以防万一。慢慢的这一个个庞然大物再次被我征服了。

**大一暑假社会实践报告篇六**

促销通过,,我实践我觉得就是通过,,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有

**大一暑假社会实践报告篇七**

暑假如期而至，这个暑假时我大学生活的第二个暑假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用暑假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近电脑配件柜台帮忙卖货。

这是我第一次经历社会实践。对于一个学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

学校是一个小社会，步入高中就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现高中生的自身价值。

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

在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

本以为在这里打工是一件很容易的事情，但凡事想时容易，做时难。让我没有想到的是，刚去的第一天下午就犯错了，在帮顾客拿货时，不小心摔坏了一个耳机，我当时吓的不得了，刚好被领班发现。我什么也没有说，只是让我交120元的罚金。我心想怎么会是这样啊！

刚来钱还没有挣到反而被罚了，心里很是不情愿，可是事实就摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓得我说不出话来，脸都通红，他们告诉我：在工作中时容不得半点马虎的，在开始讲的很清楚，出现其他的事个人负责。

我也没办法狡辩，这确实也是由于我的不认真造成的，没办法，就交了120元罚款。哎！我想这是第一次做着工作了，也算120元买个教训吧！可是我的心里久久不能平静，总以为这些错不应该发生在我身上，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是一屋不扫何以扫天下的道理，我们都懂，我想万事开头难吗？在接下来的工作中我会认真。

由此我明白了一个事情在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。

如哥哥所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：勇气通往天堂，怯懦通往地狱。工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

除此之外，我还学到很多东西，当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

20天的打工体如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。做什么事情都要有条理，这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。

**大一暑假社会实践报告篇八**

我的暑期社会实践活动在今天圆满结束了。为期一周的社会实践让我获益匪浅，感受颇多，这些经验相信是我人生中一笔珍贵的财富。

我们都俗称大学为“小社会”，我们作为一名大学生，更作为一名成人，提前在大学生涯里感受到社会的气息，这里有竞争，这里有进步，这里也有名利追逐？然而，我们终究是要奔向未来的大社会，我们要在这个真正的大社会里生存，我们要真正学会在大社会的生存之道，我们就有必要提前进行社会实践，来模拟未来的社会生活。

通过这一周的社会实践，我意识到，我不再是象牙塔里的花朵，我不再逃避风吹雨打，社会磨砺了我，锻炼了我，让我懂得社会的现实与理想的差距，但这并意味着我对社会的失望，反而更加增加了我对将来拼搏的信心。我们都是社会的一份子，我们都离不开社会，社会也不可缺少我们。正因为如此，我们要与社会和谐相处，积极投身于社会的建设，献出我们自己的绵薄之力。正如古话所说，一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。

在一周的工作中，我也认识到自己的不足，但是我会努力改变自己，将来踏入社会时，我会比现在更加积极负责，认真完成一天的工作量，努力赢得上司的信赖，不让领导与家人失望，坚持不放弃。

社会实践是大学里最重要的一课，它是我们迈出大学校门走入大社会最重要的一步，我们每个大学生都应该正视社会实践。都说劳动最光荣，只有用自己双手创造出的合理合法的财富，我们才是学校的骄傲，父母的骄傲，是我们自己的骄傲。虽然短短一周的时间，只让我看到了社会的冰山一角，但我相信我的努力可以在未来看到更广阔的世界。虽然只付出了一点点的劳动，但我不会停止我的双手，我要创造出更多的经验来丰富我的人生。每个人都是在生活学习里不断地成长，人生之路还很长，我们在一生中不能碌碌无为，不能安于现状。上帝为我们创造了双手，我们就要用双手创造未来。虽然一路有或多或少的坎坷，但是车到山前必有路，最重要的是坚定自己最初的信念。我们不能一辈子困在书里，我们要把书上学到的知识合理地运用到生活，让理论变成实践，让文字变成经验。

**大一暑假社会实践报告篇九**

大一暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

社会实践职业：业务员。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!

我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**大一暑假社会实践报告篇十**

迎来大学的第一个暑假，漫漫的两个月，趁这个机会，我决定要好好找一份暑期工，锻炼之余，还能获得工资，学习独立的时候到了。

起初以为找暑期工容易，现实却先泼你一面冷水。7月初，我看到一些众所周知的网页上公布着许许多多的暑期工招聘信息，打开一看，接近全部工资优厚，工作时间短，工作地段能就近安排，满心欢喜的我打了个电话过去询问，才发现需要先购买他们那里的工作卡之类的证件才能工作。原来那些公布的信息大部分都是通过中介等其他类似的公司发布，通过收取费用，帮招聘者找工作，通常都是一些骗钱的手段，一些急切找工作，又不了解的人可能就这样掉进陷阱去了。较方便实际的方法就是直接到你想找暑期工的地方去询问，当然最好就是有熟人能介绍进去工作。

于是我决定亲自上店门去询问，首先找到的第一间就是离家较近的麦当劳餐厅，交了简历，店长与我交流过后，他觉得我是在校学生，虽然暑假能每星期保持4到5天的工作日，但是暑假结束后并不能保持工作时长，于是就让我回去等消息，也就是说没有机会了。然后过了一段时间，之前在网上投简历的小学补习社找到了我，要我去面试，原以为终于找到暑期工，最后也是因为不能暑假后保持工作时长和教育经验不足不了了之。其实之前就有人劝我说不要告诉面试人你是在校大学生，或者说你能保证每星期工作时长保持4到5日，这样来蒙骗过关，等两个月做完后就走人，就好像麦当劳餐厅店长要的是兼职，也就是能长期保持工作时长，如果招像我这样的暑期工，两个月后又要另请人，不就找事干吗。可就是当时这样的话我说不出来，虽然工作没找到，但也给我深深地上了一节思想教育课。再过了一段时间，有熟人帮我找到了一份做报表和账单的工作，但因为专业不对口，也没了下文。又过了一段时间，我们院说组织人去青年报报社做暑期班教师，后因说大一没经验，不要了。总共4次的工作机会都没能好好把握实现，让我后悔不已，让我想起了一句话\"机会不是别人给的，而是要自己争取的\"，我有勇气去上门询问，却没有想好对答的技巧，这是\"有勇无谋\"，有知道要说的话，却犹疑没有说出来，这是\"有谋无断\"。看来小小的一次暑假找工作，本领如此的大，没有勇气，难以面对，没有谋略，难以服人，没有决断，难以成事。

终于，在第五次面试暑期工成功了，我在一间化妆品公司面试成功，虽然职位低，工资少，但学习机会很多，由于我是新人，起初三天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教授我各种推销技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动的熟悉各类化妆品的说明，牢记各项特性。再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是顾客可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的`诸多法宝。起初，我还不好意思主动向顾客推销，慢慢的，我开始主动上前推销，刚开始有些口吃，当顾客问到我他适用什么肤质的化妆品，我再三犹豫也没能给出准确的答复，一次一次的尝试后，使我越加地鼓起勇气，像与朋友间谈话一样推销商品，从开始的盲目推销，到后来制定策略，首先判断顾客的需求，小而言之，就是观察顾客的肤质从而做出准确的判断，哪类护肤品或者化妆品适合其肤质。从而进行推荐，引到其适用，耐心地最大程度的满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。

这次实习，我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心，从不好意思到鼓起勇气，从盲目推销到制定策略，从犹豫不决到全面分析决策，一步一步地改变不足，我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，使自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

**大一暑假社会实践报告篇十一**

面对我的大学第一个暑假，我的担忧多过于期待。漫长的一个多月，无所事事的生活，会让人倦怠，也会让人慵懒。我是很愿意让自己的生活充实起来的，即使是会让我感觉疲惫的忙碌，所以我选择了，为自己找点事做。而基于暑假爸爸希望我回家，而妈妈身体也总是不好，我回家了。在家的前几天根本没问到什么可以实习的地方，最后我跑到堂哥的小纸板箱工厂，无工资的为他打工。

以前从来没有过打工的实践经验，但是我尽力去做好哥哥让我做的工作，只希望能够让自己了解到实践的意义所在，希望自己没有添乱，是一位尽职的实践者。

哥哥的厂很小，只是做好一个个纸板箱，用以包装五金制品的。总厂是煌业五金制品厂，哥哥会从本厂拿来一些做好的导轨作为所做的纸板箱的尺寸标准。

做好一个纸板箱，在哥哥的厂里需要至少四个工序，首先哥哥会从其他生产纸板的厂里买来纸板，当几千个纸板被搬进厂里后，要制造纸板箱，首先需要应用碰线机从高度还有长宽度上按照所装导轨的长度和数量对纸板进行精确压痕，因为一开始买来的原纸板是硬的，不能很好的进行折叠，所以用碰线机进行两次压痕是首要的。

最后，前面的工序做完就剩下用装订机装订纸板，把需要嵌合起来的地方装订好就是成功地做好一个纸板箱了。接下来只是需要把所有装订好的纸板箱运到本厂即可。

由于我只是在工厂临时打工，只是对制作纸板箱的所有流程有初步了解而已，我对碰线机还有装订机的操作并不是很熟悉，所以哥哥给我的主要工作是印刷，有时候帮忙分切纸板，因为我并不熟练，分切的时候，纸板总是会被分切刀给卡住，有时候放不整齐，切的时候紧张，最后把纸板都切坏了。但是经过不断的分切练习，虽然并不能像哥哥那般的熟练，但总算出错率是大大地减低。

而对于印刷，其实也不算是我在印刷，我做的最多的是不断拿开纸板，让印刷的人不断印刷，持续做那些简单而又乏味的工作。我想我做的最成功就是这样的工作了，哥哥夸我有效率，能够把别人两个小时做好的工作做成半小时。然而这样的结果让我的手酸痛许久啊。不过还是开心自己能够有用的。

在这些天的工厂实践中，我做的不是最难最辛苦的，相反却很简单，我还是很有耐心地做完这些大量简单乏味的工作，我强迫自己做好，坚持完成这些实践工作。第一次的社会实践，我能够严格要求自己，克服自己的惰性，这是我在实践中获得的财富。同时我也了解到社会里工厂中员工的辛苦，只能说赚钱不易，我要更好地学习，以后要好好找工作，勤奋努力，在温饱之余能求得舒适。

2024大一暑假社会实践报告

大一学生暑假工作社会实践报告

暑假社会实践报告范文

暑假社会实践报告优秀范文

暑假招生社会实践报告范文

会计暑假社会实践报告范文

**大一暑假社会实践报告篇十二**

时光飞逝，不知不觉的就走完了大一的路程。又是一个长期的暑假，学校安排了暑期的实习作业，我自己的暑假该何去何从呢？我心底有自己的规划，周围不少同学们在茫然苦闷。或许大家计划好了旅行；或者盘算着做暑假工赚些小钱；或找单位实习。。。。。。但无论怎么安排，我们自己必须要清晰自我未来的努力发展方向。如果茫茫然不知方向，那么自己的人生没起步就黯然失色了。很高兴这个暑假并没有荒废时间，而是收获许多的感悟。我姐姐听说大一暑假实习的事，就主动问我愿不愿意去她的单位实习打杂。这是一个很好的机会，我怎么能错过呢。于是我果断答应了。十几年来，我们在父母与学校的庇护下成长，就像温室的花草。外面的社会如何复杂与纷扰，我一点都没概念。所以对自己说，好好珍惜这个实习机会吧，收获多少都是一笔财富。姐姐大概向我介绍了他们单位的基本情况，那是钦州市一家海越房地产开发有限公司，她在公司的工程管理部门里工作，职务是资料文员。于是，我坐上快班车，两三个钟头后，便到达了广西内的一座颇具特色的滨海之城——钦州市。这也是我第一次来钦州市。之前听姐姐说他们公司正在投资建设一个大项目——年年丰广场。预计20xx年全部完工时，会有国际级的大超市沃尔玛，还有知名品牌的国美，苏宁电器公司等许多商家入住。

这家公司是深圳年年丰集团的一家下属企业。深圳年年丰集团是一家综合性多元化企业，目前有四大产业：1。房地产及旅游产业开发。 2。金融物业投资。3。粮油进出口贸易，加工仓储物流4。肉类的生产加工。20xx年，集团公司在钦州市投资约30亿元，成立钦州市年年丰投资、海越房地产开发等多家公司，开发建设年年丰广场、林湖公园、三娘湾等城市综合及旅游地产项目。其中在钦州市中心区最核心地段，投资建设首个大型国际级商业项目—————年年丰广场，开创钦州商业先河。其中以海越房地产公司为主导，主要运作年年丰广场项目，该项目占据钦州市主城区商业中心地段的绝佳位置，是有着10万平米shopping mall，20万平米住宅的大型城市综合体项目。20xx年公司完成资本重组，加大拆迁及工程力度，预计在20xx年10月可以进行销售。

还有与部门的人熟悉了，就帮忙跑腿递送文件。每份文件都需要经过相关部门的人员或领导阅读后，签字盖章；吩咐我将文件及时传送到他人。因为每天工程进度不同，每天文件都有更新。办公室里，进进出出有许多不同单位的工程师或施工员，来领取相关的工作文件和施工图纸。每周一晚上公司都会进行例会讨论，姐就负责写公司的例会纪要……或者有时候帮姐登记往来的各类文件，写清楚文件名称，接收人，发放人，签字，日期。并根据文件类型做好归类，整理收拾在柜子中。从点点滴滴的观察中，自已会逐渐了解一家公司的运作与经营。

实习的后三四天，经过姐的熟人介绍我去公司的财务部门实习。公司的财务部门的人员只有5个，一名部门经理，两名会计员，两名出纳员。早上做公车十几分钟去到公司，跟着张姐（会计员）简单认识了部门的人。因为某些原因，我在财务部门实习时间很短，也没有做很多事情。印象深刻的是，张姐吩咐我做一些excel表格，就是材料耗用单和费用表，职工工资表等等。虽然以前在学校学过电脑的excel，word，但学过了就健忘许多，平时接触电脑少，不常用，没学牢。当我做表格时候，就感觉生疏了，一些电脑excel的快捷键和功能键都忘了，还不会五笔输入法。简单的一些表格制作和填写，我却做起来有些吃力。让张姐纳闷起我的速度怎么有些慢？弄得自己尴尬，心里不是滋味。想起姐说过的那句话，“熟练掌握电脑excel，word的基本技能，无论到哪里的职场里，这些都是工作最基本的要求了。”

还有就是与张姐参与粘贴和整理餐票和差旅费的原始凭证，虽然做的不多，但能学到一些实际操作的工作，心里还是很高兴。在粘贴原始凭证过程中，使自己明白做财务的人必须要细心，讲究程序化。下面是自己总结到的规律。

（1）如果没有粘贴单时，可以用与报销单同样大小的白纸。把餐费发票按面额和费用分类，将同样的发票粘贴在一起，以方便计算。桌面上如果有钉子或其他杂物必须收拾掉。所有发票必须错开粘贴。涂抹胶水时，要均匀涂抹，保证每张发票都能粘贴在原始凭证的粘贴单上。粘贴时，发票的左上角与粘贴单的左上角对齐，发票正面朝上。右边不应超过粘贴单太多。如有超过应将其折叠，在其空隙仍可以粘贴少量发票，同样错开粘贴。

下面的发票粘贴时与粘贴单的左下角对齐。注意的是，不能将下面发票的金额挡住。如果有大张的发票，可以直接粘贴在上面。超出粘贴单的范围要折叠。一般一张粘贴单不鞥超过30张发票为宜。这样餐费发票粘贴完毕。

（2）如何粘贴差旅费发票？（因为的士发票是长条的）利用另一张粘贴单，横向粘贴。（注意仅适用于的士票）其他发票纵向粘贴。发票的左上角与粘贴单的左上角对齐。下面的空隙可以平排粘贴一列。接下来要贴火车票。由于火车票的金额在左边，所以粘贴在粘贴单的右边。在粘贴单上侧一厘米的地方涂上胶水。如果火车票多层的话，将其错开，保证不会将下层的火车票的金额粘住。下面的空隙可以继续粘贴火车票。

（3）把两张粘贴单粘贴一起。将一张粘贴单左侧一厘米涂上胶水。左上角对齐粘贴。同样方法将报销单贴在最上面。如果有发票以外的附件，如相关报告等，不易进行粘贴。将回形针夹在报销单后面。突出报销单的边角，将其逐张折叠。

我的实习虽然只是十几天，这是我第一次参加社会实践，走出了校园，走向社会，接触社会，了解社会。实习加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离。通过参加实习，有助于我们在校学生更新观念，与时俱进，跟上社会的步伐。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，社会一个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。只有正确的`引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。十几天的实习，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西！

在实习的日子中，观察到在房地产公司上班的各类人，为工资奔波忙绿的身影。就明白了每个人的工资得来不易。即使是部门里的经理，总管，工程师，都要经常去工地里走走，检查工程进度。炎日酷晒，风雨无阻，还要加班。来自各个单位的刁难，上级领导的严厉要求等许多烦恼蜂拥而至，而不是坐在吹着空调风的办公室里纸上谈兵，悠闲自在。

在这次实习中，让我很有感触的一点就人际交往方面， 之前我有所谨慎担忧，毕竟社会上人际交往非常复杂，我们学生也经常听闻这些 ，而我对社会各类人关系的纷纷扰扰，毫无感触。或许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。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。因为既然走进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。姐也常常告诫我，初到职场的人一定学会尽快与人打交道，主动说话；如果沉默寡言，与同事之间的隔阂就很大，那么学习经验的机会会很少，因为没人愿意搭理你。在实习中就碰见一个例子，一名大学建筑专业的毕业生在工程部里实习了好几个月，却因为平时的沉默少语，做事反应不灵敏。给领导印象一直不是很好，就毫无预兆地将他炒掉了。其实我接触部门里的人，都是性格随和，健谈爽快，感觉就像一家人一般亲切。所以在社会上打交道，关键还是你自己的为人处世态度。

在公司各个部门里，总会有不同级别的管理者和工作者。要想成为一名好的管理者，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属。但同时一定要以诚意诚心相待，不然也不会有员工下属会服从你的指挥，这也是待人处事的基本。在工程部门，由于每天大家都是下班后，聚在小食堂里吃饭。无论是经理，总管，工程师或实习生，大家侃侃而谈，欢笑自在。完全没有因为职务高低不同而呈现距离感。当然或许环境也会促进和谐的人际关系。

作为一名财务管理的学生，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实习中接触财务部时间短，做的事情简单。但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我很高兴！在学校理论知识部分占主体，对专业知识也能掌握一些，但是学习基础不牢。在实习中，我深深的意识到知识的重要性，人要有作为，充足的知识储备是必须的，所以在以后的学习中更要强化自己的知识储备，在学好自己的专业课的基础上，博览群书，增强自己的综合素质，千里之行始于足下，对于我来说，最重要的就是要脚踏实地的去做。知识是与实际相结合，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，所以工作做事一定要讲究工作的程序化，需要一份细心谨慎。

我们是未来的会计人员，虽然现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们自己去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科，所以会计理论教学与会计实践如同车之两轮、鸟之两翼，两者有机衔接、紧密配合，才能显著提高我们掌握所学内容的质量。这样我们在三年毕业后走出校门才能更好地投入到工作中去。

即将大二了，往后的日子里，我还需要做好很多事情，最重要的是继续学习专业知识，深入学习，还有对行业的继续关注等。这段实习阶段的积累，无论在专业知识，还是在为人处事，都是一段宝贵的财富！

**大一暑假社会实践报告篇十三**

深圳xxx有限公司

20xx.7.21至20xx.8.21，共32天

深圳xxx有限公司成立于2024年，位于深圳市xxx工业区，是一家集通信产品的研发，生产，销售于一体的国家级高新科技企业。公司专注于光通讯接入(pon)、wifi、iptv、交换，致力于向全球各大通信系统设备集成商和通信解决方案供应商提供专业的oem/odm服务。公司重视产品质量，重视人与环境的和谐共处，建立了一套完整的质量保证体系，先后通过了iso9001质量管理体系和iso14001环境管理体系的认证以及产品通过3c认证。公司拥有强大的研发和生产能力，能为客户提供从产品软件，硬件，到大批量生产和测试的全套解决方案，能向客户提供富有竞争力的产品。已经和国内外多家知名通信系统设备集成商，建立了密切的战略合作伙伴关系。

此次实践是在深圳xxx有限公司进行的，为了体验基层工人的工作和社情，了解其单位管理制度与所学的人力资源管理结合起来，作为一名普通员工在生产线上进行了工作。此次实践还为了积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解，在实践过程中增长才干，锻炼能力，开拓视野，为以后的工作打好扎实的基础，在实践过程中培养职业素养，增加工作经验，便于更好地投入真实的工作当中。还有一点就是想通过自己的努力，用自己的双手创造劳动成果，减轻家里的经济负担。

正如前面所言，我是在一家科技公司工作，据我了解，公司分为生产部、品管部、维修部、工程部、研发部、行政部、厂务部、采购部、销售部，各部门分工明确合理，而作为一名普通的一线工人，当然是在生产部工作，对生产部也比较了解。在简述我的实践内容之前，先介绍生产部。生产部分为smt、插件组、组测组、包装组、客退组，产品的具体生产主要是和smt、插件组、组测组和包装组相关连。这个工厂主要是生产路由器、交换机等电子产品，而smt是生产产品的电路板，板子上面主要是核心的芯片和各种必要的小零件，有的比指甲还小，全由人工操作的机器完成。而插件组就是在smt生产好的板子上面插上比较大的零件，一般像电容、电杆、天线、电阻等等，采用流水线的形式，插好零件后经过锡炉上锡固定。组测组的工作是接收插件组加工好的\'板子，采用流水线的形式将其组装好，并且要经过一系列的测试，确保产品是能够正常使用的。测试通过并经过品管部抽检合格的产品就可以直接进行包装出货，其大概的流程就是这样。而我在工作期间主要是在组测组，对产品进行包装和测试,测试的工作做的比较多。

工作时间是早上8:30分到12:00，下午是13:30到18:00，一天八小时工作制，若是要加班，就从18:30分开始，一般是加三个小时。

在组测生产流水线上，基本上每个工作岗位我都做过，每个都有不同的难度。因为有很多品是出口的，所以外观要求比较高，装板子的外壳，特别是面壳，要求是不能刮花，，白色的壳不能有黑点，黑色的壳不能有白点或亮点，所以组装线的第一个工位就是外观检查，一整天不挺地看外壳，眼睛会很疲惫，有时看走眼也是无法避免的事，并且看多了会觉得很乏味。第二个岗位就是装板，就电路板装进底壳，有的有底壳螺丝，下一个工位就是打底壳螺丝，若是没有的就进入组装面壳的工位，组装的最后就是打螺丝。接下来就是测试阶段了，一般的机子都需要经过跑包、烧录、核对的过程，看起来测试的岗位很好做，都是电脑操作，而测试岗位的人只需要插拔几根线，但其实测试的岗位才是最累的。插上和拔下那几根链接线，一天下来手会酸，甚至严重的晚上睡觉还会抽筋，我就有这样的经历。并且每天都对着电脑工作也是考验，眼睛会累，还有辐射，所以测试员的岗位是属于特殊岗位，是有特殊岗位补贴的，虽然每个月不多，但起码能起到公平的作用。在组测组的最后一个岗位是目检，顾名思义，就是用眼睛检查产品的，前面测试合格的产品，要经过最后的检查，一般是检查外壳有无刮花的刮痕、螺丝有没有打完整、开关有无不良，因为这个岗位也是对眼睛有一定的影响，也是有特殊岗位补贴的。

(一)虽然只工作了一个月，但我已深刻体验到了在工厂工作的辛苦，切实是得到了锻炼，在身体上和心理上都感到了疲惫。工作时间长，并且中间休息时间很少，一天只能离岗三次(包括晚上的加班)，每次不能超过十分钟，并且离岗需要向线长拿离岗证，还要登记名字和离岗起始时间，若不如实记录就要进行罚款处罚!每天工作时间是八个小时，若是加班就是十一个小时，也就是说这时间内你只能喝三次水、上三次厕所，我个人觉得这是不符合人体身体需求的，起码水肯定是不够的。其次，其工作略显枯燥和乏味，不管是组装还是测试，不管是什么产品，也就那么几个岗位，每天做的工作就是那些，没有什么变化，组装部分一旦你对某个岗位特别熟悉或者说你做得比较好。

**大一暑假社会实践报告篇十四**

这次的体验时间虽然几乎占据了整个暑假，但是在结束的时候我却没有度过了这样长时间的感觉，也许是应为每天充实的工作几乎让自己忘记了时间，又或许只是每天太累让自己忽略了时间的变化。但是至少，我现在闯过来了，每天劳累的工作都成了过去，再看看现在的自己，也是成长了不少。对与我这次的暑假实践报告，我将其总结如下：

首先这确实是我的第一次工作体验，对我来说，实在是非常的新奇。首先就从工作的选择来说，我其实并不是太满意。作为第一次的工作，我比较倾向在比较近的地方体验一番，但是同行的同学们却更想在远一点的地方去看看。在争论了一会之后，我也只能少数服从多数。但是，在之后真正的体会到了在远方的工作后，我也不得不承认，在远方工作确实有不一样的体验，去见识见识其他城市的生活和体验，也是非常不错的感觉。

我们在暑假中，从事的是在工厂中当暑假工。选择这里有不少的原因，但是主要的原因还是因为有同学在这里有熟人，这是一种保障，也是让我们安心走这么远的原因。在安顿下来之后，我们就正式开始了我们的工作之旅。

不得不说，在工厂中的工作，可能是我体会过的最辛苦的日子了。工作量是超乎我想象的大，而且因为过了一段时间还需要倒班，我们还得尝试着去调整自己的生物钟，让自己去熟悉夜晚的生活。但是没有办法，虽然辛苦，但是作为没有经验没有学历，我们能做的东西太少太少。

虽然这么说，但是在工作的日子里也不是光只有工作。工作的压力虽然大，但是因为是简单的工作，所以我们在工作的时候其实也是挺放松的，和相邻的人也可以在工作中聊聊天什么的。有一次，我的旁边坐了一位善谈的同事，他好像也是从远处来的，总是喜欢说着我不知道的事情，开着一些玩笑。但是他是一名老员工，在工作中的经验也同样非常的丰富，在和他的交谈中，我们学到了很多在工作中做的更快更轻松的小技巧。

总的来说，这次的体验，我们体验了在工作中的重压，体会了在同事间的人情世故，也在其他的城市见识到了不同的风情。我们这一趟的收获实在是说不尽，我相信这会是我们今后的宝贵经验。但是在下个学期我会努力的学习，争取能在之后的暑假中选择与自己专业相关的技术工作。

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