# 物流公司社会实践报告(优秀12篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-05-24

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。物流公司社会实践报告篇一实践指导教师：实践时间：xx年7月15...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**物流公司社会实践报告篇一**

实践指导教师：

实践时间：xx年7月15日至xx年8月30日

xx年这个暑假，对于我来说意义非凡。在这个假期里，我体验了找工作的艰辛，工作的劳累。但也因暑期实践，让我从中学到了很多在校园里，课本上学不到的东西！

今年暑假，我选择了在中国人寿四川分公司作为我实践的地方，在这里我作为一名电话销售人员，每天都有不一样的经历与不一样的体会！说起为什么当初会选择去这儿，最重要的就是想有一个新的尝试与挑战，更重要的是去锻炼一下自己胆量与口才！

从7月15号开始培训，一直培训到八月初，在这个短短的十多天里，四十多位一起培训的第60期伙伴们每天接受一样的保险知识，在入职保险行业前必须通过的保险从业代理资格考试时就已经有几位伙伴因为未通过而离职。我很是为他们感到可惜。因为在我看来，来都来了，如果就这样走了，一定会有很多很多遗憾！

在培训期间，仿佛又回到了高中那种紧张而充实的学习生活，每天都要接受和吸收很多新的知识。说句实话每天很累但很快乐很充实！在这里，我认识了很多人也结实了很多朋友！作为第60期第一小组组长的我，每天在早会前都会花一些时间，向我组的其他伙伴回顾昨天的知识实，相处得很愉快！在7月培训的十几天里，接触到了很多不同的人，有初入社会的师哥师姐，还有从别的行业转过来的，有和我一样，想要有些尝试的……很多很多。

每天早上6点20起床洗漱吃早饭，7点一刻准时出门，途中转2趟公交车。每天坐车花一个多小时到上班的地方，整理一下心情，就开始一天的工作了！

从8月5号开始，培训结束，正式的保险销售开始了！

也许保险，对于很多人来说，是没有必要的，骗人的！的确，在我没有接触这行之前，我也是这么觉得的。但也是因为和保险有了这样一次接触，让我对它的看法有很大的改观。

也许有人会说，不就是打电话嘛，谁不会啊！但真正做了这一行就会知道，每天要求至少打三个小时通时，一天基本要打三四百个电话，刚打电话那几天我的通时最多只能是两个小时左右……不仅如此，并非遇到的每一位客户都会像绅士一样听我们把话讲完，而是接了电话后一听是这个人寿的，二话不说就吧电话挂了……更有甚者是很多客户在电话那头，用很伤人的脏话骂我们……刚刚开始几天拨通电话，被客户谩骂，那种心情都不能用伤心来描述。我呆呆的把电话挂了，眼睛里的泪水不停打转，那一刻真的真的很想放弃了……我在想，为什么别人不相信我？为什么这么多人连听我把话讲完的机会都不给呢？难道人与人之间的信任就这么廉价吗？呆想过之后，咽下眼泪，继续拨通下一个电话，带上微笑和热情！

培训老师讲过这样一句话，缩短人与人之间距离的最好方法就是面带微笑。就算做电话销售，顾客看不见你在笑，但我们可以用声音去传递这一份温暖！因为微笑着说话感觉会很特别很亲切！这也是我暑期工作的收获：无论遇到什么，都要用微笑来面对！！！

就这样，我坚持了下来，在做保险销售的一个月来，小有一番成绩。听组长说过，因为很多人还都不太信任通过电话来销售保险，所以很多打电话的坐席三个月内能出一份保险就算很不错了……而我正是听组长这样说，才有决心去做出业绩！在经过10多天的培训，共计打了25天电话，我一共出了五份保单！尽管由于各种原因最后只收回一张，但自己已经很满足了！因为自己坚持了下来，并在这20多天里出了单，这就是对我最大的鼓舞！

在这培训的10多天里，40多个一起培训的伙伴在我因要返校离职时已经所留无几了……有说自己不适合打电话，有说接受不了客户的辱骂等等很多理由……对于这些一起培训的伙伴，我感触很深！我想成功倾向于努力过的人。生活中有许多人挣扎在一次又一次的失败之中，在这里我要告诉他们“真的勇士敢于直面惨淡的人生”，把“坚持不懈”四个字献给包括自己在内的曾经奋斗了，不管有没有取得成功的人。也许你已经失败了99次，那你要相信第100次一定成功。如果不想平庸的度过一生，就一定不要放弃，当失败的泪水流干时，也正是你饱尝成功的甘水的时候。

只要路是对的，就不怕路远 ；只要享受了努力的过程，那我们就不是失败者！

**物流公司社会实践报告篇二**

暑期社会实践报告撰写人：

报告撰写时间：201x年07月15日

201x年7月，华北电力大学校马列研究会(校mmd)根据省委宣

传部、省教育厅、团省委、省学联教育广大青年大学生在改革开放和现代化建设的伟大实践中牢固树立和认真落实全面、协调、可持续的科学发展观，引导大学生在实践中熏陶思想感情、充实精神生活、提高道德境界、增长知识才干的有关文件精神，结合我们学校的特色，在华北电力大学校团委的指导下组建了一支以强化社会责任感，宣讲科学发展观为主题的暑期社会实践高碑店分队。

一、实践地简介

高碑店市是经国务院批准的对外开放城市，位于河北省中部，地处北京、天津、保定三角腹地，总面积672平方公里，人口55万，是环京、津经济圈的主要市县之一。近几年来，高碑店市积极响应河北省三年大变样活动的号召，在实践科学发展观,促进经济发展，改善社会民生方面取得了巨大成就。南关村是新城镇的重点发展和扶持村之一，拥有人口13000多人，但农民收入较低，所以青壮年大都外出打工，留在村子里的主要是儿童、妇女和老人。

二、实践前期准备

1、我们分队受到校团委和系团总支老师的重视，队员们纷纷表示出对这次实践活动的极大热忱和决心。

2、我们向广大老师和同学征求意见，以使宣讲内容更加翔实具体，宣讲形式更加生动活泼。

3、制定了完备的宣讲计划。考虑到不同人群对科学发展观的认识水平不同，我们制定了几套宣讲方案，以满足对不同人群的宣讲要求。

5、联系报刊，网站等媒体进行宣传，扩大本次实践活动的影响力，让更多的人了解重视科学发展观。

三、实践日程

1、7月7日

一大早，我们一行人在校门口照了张合影后就出发了。大家都对接下来的行程充满了期待。经过一个多小时的车程，早上九点我们终于到达了高碑店市，大家徒步来到了高碑店市最大的市民广场世纪广场。

分好组后，我们就开始分头行动了。由于我们都身着统一的服装，在广场里比较显眼，很多市民看到我们都会主动上前来询问，得知我们是在校大学生来宣讲科学发展观，很多市民都自发聚集在一起，一边看着我们发给他们的材料，一边听着队员们的讲解，时而和我们探讨，发表他们自己的见解。在与他们的交谈中，我们发现，大多数人对科学发展观的认识还停留在较浅显的阶段，仅仅知道有科学发展观，而不知道它的深刻内涵和统领全社会发展的重要意义。

一个带着小男孩的三口之家给我们留下了深刻的印象，我们队员给他们讲解时，那个妈妈就一直在教育那个小男孩，等我们走了以后，发现那个阿姨还在跟那个小男孩讲解科学发展(大学生心理健康社会实践报告20xx)观的相关知识，大家都很高兴，不约而同说出了邓小平爷爷曾经讲过的一句话教育，要从娃娃抓起。

就在大家聚集在一起休息时，遇到了一位老爷爷，与其说我们对他宣讲科学发展观，倒不如说是听爷爷讲那过去的故事。这位老人是个退休的老干部，经历了中国从旧社会到新时代的转变，对我们宣讲的科学发展观很有感触，也很有发言权。老人对中国的历史和政治了解颇丰，讲起话来也头头是道，我们向他提到科学发展观时，他很认同，而且对科学发展观给予了很高的评价，特别提到了里面的以人为本。老人说到，以前生病都不敢去大医院看，看病难看病贵是个大包袱，现在政府以人为本，推行合作医疗，使他们看病的负担大大减轻。整个交谈中，老人都兴致很高，不时发出爽朗的大笑。我们这群年轻人都很受这位老爷爷的感染，对科学发展观也有了自己更深的认识。

2、7月8日

早上6点30分，我们10人吃过早饭，乘车来到河北省保定高碑店市新城镇南关村进行科学发展观的宣讲。等我们一到村口，就看到村长在村口迎接我们。

随后，我们到村长家与村长进行座谈。村长对我们到南关村开展科学发展观宣讲活动表示欢迎，同时表示愿意提供力所能及的支持和帮助。然后，村长向我们介绍了南关村的基本情况。最后，村长叮嘱我们在开展科学发展观宣讲活动时，一定要注意安全，同时，和村民交谈时最好采用通俗的语言，最好能和村民的生产生活实际相结合。带着村长的嘱托，我们在南关村开始了进村入户的科学发展观宣讲活动。科学文化素质较低，无法正确、全面地理解科学发展观的原理。另一方面，许多镇、村干部在宣讲和实践科学发展观时不能很好地和农村、农民的实际情况相结合。尤其是在以科学发展观为指导，努力增加农民收入方面，村民的感受不是很深。针对村民的疑问，我们力所能及的进行了回答和解释，同时一些普遍性或我们难于回答的问题我们也认真地记载下来，向有关部门反映。

中午13点，我们结束了进村入户开展科学发展观的宣讲活动。简单的吃过午饭后，重返村长家和他道别。对村长的大力支持和帮助我们表示了诚挚的感谢，同时我们也把在宣讲活动中了解的情况的记录的问题向村长反映。村长听了我们的介绍，非常高兴。他说这些情况和问题是我们在平时工作中很难掌握到的，这些问题的存在一方面反映了我们以前工作中的不足和缺陷，另一方面也为我们今后开展工作提供了参考，指明了方向。最后，村长表示热烈欢迎华北电力大学暑期社会实践队到南关村开展暑期社会实践活动，并表示南关村愿意建立华北电力大学暑期社会实践基地。

四、实践成果

1.参与实践的队员认真，全面、系统地学习了科学发展观的基本原理，了解了河北省、保定高碑店市实践科学发展观取得的辉煌成就及今后的发展方向。通过开展实践活动，队员进一步了解了城市市民、农民的生活情况，锻炼了我们的交际能力，使我们进一步了解了社会，了解了民情民意。

2.通过实践活动，保定高碑店市的许多市民，南关村的村民都对科学发展观的基本原理、对河北省、保定高碑店市实践科学发展观取得的辉煌成就及今后的发展方向有了进一步的了解。这有利于高碑店市民和城关村村民更好地理解中央和地方的方针、政策，配合党和政府开展工作，积极抓住发展机遇，实现社会和个人的共同发展。

3.在实践的过程中，我们掌握了南关村村民关于科学发展观的真实想法及反应的问题，我们将问题整理好之后反应给城关村村长，这对于城关村今后实践科学发展观，制定政策，努力增加农民收入提供了参考。

4.此次实践活动由我们自己联系实践地点，自己策划活动内容，最后取得了成功。充分锻炼了我们的组织、协调和策划能力。

五、队员心得

这次前往高碑店市进行科学发展观宣讲的实践活动，让队员们都感受颇丰，感触良多。整个实践活动从前期的计划、准备，到实践过程的实施，再到实践结束后的探讨、总结，每个队员都积极地参与其中。而且这次实践活动对我们的策划，组织，合作和应变能力都有了一个提升，这是无法仅从书本上学来的。

在对市民和村民进行宣讲中，大家都有一个共同的感受：市民对科学发展观的理解深刻于村民，成年人的理解深刻于孩子。这也是不难理解的。但我们都认为这一现状是需要得到改善的。我国自古以来就是个农业大国，农民占了总人口的70%,三农问题一直是制约中国发展的关键问题，解决三农问题，需要我们以科学发展观为指导，通过科学发展来解决。因此，让广大的农民了解科学发展观，自觉践行科学发展观是极其重要且很有必要的。孩子是祖国的未来，是民族的希望，正处在成长阶段的孩子对于社会上的多种价值观还不能准确辨别，这也很可能导致孩子们错误价值观，人生观的养成。因此，必须用科学发展观来武装他们的头脑，使他们能拥有正确的价值判断标准，真正成为民族的希望。

很多人都说大学是一个小社会，步入大学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，通过这次暑期社会实践的磨练，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。

**物流公司社会实践报告篇三**

经过几天的休整，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。于是我积极地寻找可以锻炼自己的机会。终于我得到了一次机会---走进一家副食品厂。

实践，可为以后找工作打下基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。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，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，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，实践中学其它知识，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。

在食品店里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做销售员，每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。

在食品店里虽然我是以销售为主，但我不时还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。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!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，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。

二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。

三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

**物流公司社会实践报告篇四**

从小到大，父母就教育我们，认真读书，将来才能有出息。对此，深信不疑了好多年。后来，才明白纸上得来终虚浅，得知此事须躬行。于是，今年暑假，我选择了通信行业领头羊中国电信公司去社会实践，以此来更好地了解社会，才能在将来毕业以后做到知己知彼，更好地投入社会，在社会中创出一片自己的天地。

我在电信公司实践的这些日子，尝试了许多我以前从未做过的事，学了很多，也体会了很多，自然也是成长了不少。下面，我将做一个简单的概述，以此算作我对本次社会实践的一个小结。

首先是我的户内工作。我在户内，需要做一些简单的输入统计核对工作。对于这个工作，那是需要一定的耐心，对着电脑里的表格，以及困在中央的那串串数字，眼都花了。我感觉我一上午视线都游走在那些数字中间，不停息。但是对完以后，就很轻松了，感觉自己像是完成了一件惊天动地的大事。有那么一种神奇的小小的成就感就涌上心头。这不像我平时在学校里做数学题，看错一个数字，错了顶多就不得分，也只是我自己的事，不关乎别人的利益。但是在社会实践中，就不一样了，我看错一个数字，核对错了，就很有可能影响我同事们接下来的工作，也有可能造成某个客户的困扰。对此，我千万不能马虎大意。当然，我还会做一些打杂的事。帮我的同事们打印文件，或者，接传真。这些小事，虽然很小，但也是我之前没有做过的，做的也很用心。有时候午休的时候，我和他们也会闲聊。他们告诉我，大学生刚入社会的时候，很多东西都是不懂的，社会跟学校不一样的，我要学会去了解社会，并且抱着谦卑的心态去做那些微不足道的小事。对此，我感觉很对，不仅是以后毕业之后出入社会，现在噎也是一样的，一样要以恭敬的心去做好每一件小事。

再来说说我的户外工作。我最喜欢就是出去外面工作了。因为我能接触到形形色色的人群。我和我的伙伴们会在社区里设一个点，类似于小摊似的，搬一张长桌子，打开我们的易拉宝， 摆上我们的宣传册架。我们就静坐在那里，等待着需要办理业务的客户。在小区里，很多人都会驻足，过来咨询电信宽带业务啊，咨询电信话费情况啊，以及咨询电信套餐等等。我们就坐在那里，耐心地给他们讲解。我的伙伴很专业，滔滔不绝地讲了一大堆，最后，竟然讲的人家硬生生地办了电信宽带业务。不得不佩服啊，人家的口才那么好。我暗暗告诉自己，要好好地学习人家的口才。后来等客户走了，我对他的能耐赞不绝口。他说做多了，就自然熟练了，把自己这边的优点拿出来说事，层层剖析他们的心理，自然就能让他们办理业务了。客户本身就是有办理业务需求的，谁都想办一个网速快又实惠的宽带。我们的网速自然是没的说了，同兆数的宽带，自然是我们电信更快一点。价格方面嘛，自然也是比人家稍微贵一些的。不过我们最近推出了宽带优惠活动，人家听完这套餐的介绍，对比以前没有套餐的选择，以及网速的因素，自然就选择了我们。原来这里还有这么一层意思。我之前真的没有想过。对于我来说，不就一个办理宽带嘛，很简单的，直接给客户登记资料，办理手续就完事了。殊不知要通过自己的能力拉到更多的客户。受教了不少。

我还能做什么呢。想到这里，我立马提起精神工作。我想我可以坚持的。在发传单的过程中，我们需要对路人微笑。不能板着一张心不甘情不愿的臭脸。我们要微笑地面对每一个走过我们身边的人。当然也会碰到有人不接我们递过去的传单，不屑又轻蔑地离去，全然没有发生过似的。也许，很多时候，我也是这么对待那些发传单的人。但是，我现在深有体会。那种碰钉子的感觉真的不好受。当然，我也知道别人没有义务来接你的传单，人家可以选择不接，可以选择不理睬我们。也就是说别人是没有义务和责任来支持我们的工作的。当我们遇到那些即使不办理业务，但是肯礼貌地接收我们的宣传单，我们更应该礼貌地以微笑示人，略表我们感激他们的礼貌性。

在电信公司的这些日子里，我确实学到了不少，也体会到了不少。有很多感觉是无法用文字来表达的。我很感谢那些跟我一起工作的小伙伴们，谢谢他们教了我很多。生命中，总会许多事并不会如我们所愿，但是我们可以学着去释然，可以学着去成长。

**物流公司社会实践报告篇五**

实习，顾名思义就是在实习中学习。它作为大学生涯的最后一课，重要且有其独特性，通过实习，我逐渐掌握怎样把学校教给我的理论知识恰当的运用到实际工作中，让我慢慢褪变学生的浮躁与稚嫩，真正的接触这个社会，渐渐的融入这个社会，实现我迈向社会独立成长的第一步。在这两个半月的实习中，我通过各种方式，初步了解公司销售岗位的具体业务知识，拓展了自己的视野。

从2月13号开始，我来到青岛亿丰裕商贸有限公司开始正式实习。青岛亿丰裕商贸有限公司属于私营企业，注册资本五十万，法人代表宋延萍,主要经营批发零售金属材料,木材,建筑材料,装潢材料。

一开始进入公司开始实习，我什么也不懂。所以，我从公司的背景、产品、发展方向等内容入手，了解我即将从事的工作和必要的知识。同时，我尝试跟同事进行沟通，从交谈中学到知识，了解工作内容。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候伸出援助之手，这令我非常感动。渐渐的，我开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。不要小看了这些活，虽然说起来很简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。对于工作的初始，我简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考。

慢慢地，我开始逐渐进入工作状态，独立地做自己力所能及的事，做一个真正的员工做的事情，完成自己职位上该做的事。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使是再简单的事情，我也都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。这给我的启发是，在工作中要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。同时，要发扬团队精神，学会合作。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

随着我对公司业务的不断熟悉，经理觉得我可以独立完成工作，我便开始独立接触钢材销售业务。公司知道对于这份工作，我是一个初出茅庐的新手，所以刚开始让我做的工作，主要是通过电话跟客户沟通交流，向顾客介绍公司产品。电话沟通需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边以便随时查阅。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

一开始进行电话销售，我一直需要看着材料才能打电话向客户告知信息，介绍产品。之后，我觉得如果这些信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，加上一遍遍的打电话过程中的强化记忆，慢慢的，我对公司的产品及其性能了然于胸。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话会特别的多，似乎大家都想在周末前做完工作的事情，等到放假的时候可以安心的休息。我是个新手，电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。团结合作，果然让我的工作好做了很多，进步也很快。

经过一个月的锻炼，发现自己的能力在不断的增长，对销售这一行也有了更深的了解和认识。随着电话沟通越来越多，我对产品越来越了解，我开始登门拜访，跟客户面谈。记得首次与客户面谈比较紧张，也不大顺利，对产品的介绍磕磕碰碰，尽管这些知识已经熟烂于心，但是因为紧张，我的表现并不流畅，幸亏还有同事跟我一起，才给我解决了尴尬的局面。不过有了第一次经历之后，我进步了不少，胆子越来越大，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。我第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我也就实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做，告诉自己，只要用心，就能做得更好，有志者事竟成。

随着拜访的客户越来越多，见识了形形色色的顾客之后，即使面对经验比我丰富、阅历比我深的多的客户，我也能够通过简练清晰的表述使对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣，从而顺利的完成业务。这给我很大的启发，人往往都是这样，没有经历过的事情，永远都不知道它到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，就像“小马过河”的故事一样。很多事情，不管它是怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作，准备充分，不要打没把握之战。准备充分之后，就不要害怕失败，勇敢的用心去做好就行。尽自己最大的努力，等到熟练了，那么成功就是水到渠成的事情。

我对钢材销售的业务已经很熟悉了，为了增加我的实习见识，经理开始引导我对一些新的业务进行了解， 同事们在旁边给予了我许多认识上的帮助，让我更好更快地熟悉这些新鲜事物。而许多新业务，我之前从没听说更别说接触过，因此，学习的进度比较慢。面对这种情况，我甚是懊恼，担心自己给整个公司团队拖后腿。然而事实上，经理并没有怪我,而是善解人意地在旁边给予亲切地指导，让我有一种深深地亲切感，重新激发了我的自信心。

我相信“笨鸟先飞”，我开始着重对这些新接触的业务进行了比较深入的了解，由浅入深，尤其注重各个不同业务之间存在的区别与联系，把握彼此间的内在制约要素，通过认真的思考、总结，渐渐摸索出了一套属于自己处理问题的模式。就这样我的工作逐渐顺手，不再像从前那样漏洞百出，经理对我的工作开始认可。我想，每个人对新鲜事物的态度不同，但是，一旦决定了要去了解并认识它，那么就必须付出十二分的努力，力求把事情做到最好，交给自己和他人一份满意的答卷。在遇到困难和问题的时候，不要气馁，要鼓起勇气，用自己的聪明才智去解决；而且，身边的同事、领导大多数还是很友好的，可以向他们寻求一些业务上的帮助，事半功倍。

在本次实习过程中，我得到很大的锻炼和提升。

一份工作，一开始要做的便是“多看，多问，多观察，多思考”。面对工作中的问题，要发扬自主思考问题的能力，自觉努力地去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。同时，要发扬团队精神，学会合作。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

**物流公司社会实践报告篇六**

为了充实暑假生活，开阔视野，锻炼自己的社会实践能力，把自己的所学知识与实际工作相结合起来，经过一番努力，七月中旬，我来到\*\*工具有限公司实习。

\*\*工具有限公司是一家机械及行业设备的企业，是经国家相关部门批准注册的企业，主营工具、刀具、刃具，公司位于中国\*\*\*\*市\*\*\*\*\*\*工业区。公司占地面积xx0平方米，现在员工200多人，其中85%的生产技术人员来自原国有大中型企业，技术力量雄厚，公司还聘请国内齿轮工具行业的高级工程师，拥有国内先进的齿轮检测设备，特别擅长于各种刀具的定制，其操作的零活性、制作的实用性，价格的实惠和高效力是许多国有大中型企业无法比拟的。目前年产量达10余万件，年产值xx多万元，生产能力已处于全国私企工具行业的领先地位。

我并不懂得什么技术，对于工具的认识也是为零，这次实习我主要负责成品包装车间的货物进出登记，顺便做做包装。看起来非常的简单，好像就把进出的或许做个登记就可以了，原先我也这么想的，可是开始实习了我才知道，事情没有想像的那么简单。比如说，每件工具都有不同的型号和归类，这些又都那么大同小异，我就经常在这里出错，还好公司有一套有效的管理方法，不然我肯定应付不过来了!

经过这个暑假的实习，我熟练了一些电脑基本操作，熟悉了一些工具，见识到了很多我在学校没有见识过的事务，而且在这次实习中，让我接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我，实在是收获不少啊!

在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，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。如工作的领班所说的“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。”在社会中要善于与人沟通。在工作中我认识了很多的人，确切的说是跟我们不一样的人，他们都是来自全国各地的打工仔。看着他们每日不辞劳苦的工作，我深感生活的不易，也知道自己是身在福中不知福，而在与他们的交流中，我明白与人沟通好也是件技术活，以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。

在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。在工作中我也体会到这一点。我的工作基本上都是通过电脑来完成的，在学校的时候，虽然我也学过一些电脑操作的基本知识，但是终于在这次实习中我才熟练地掌握了这些，而且还有很多我没有接触过的东西呢，所谓“学无止境”，该是如此吧!这些就是我在这次实践活动中的总结，在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

**物流公司社会实践报告篇七**

20xx年7月份，我真正的进入了有生以来的第一次实践课。在我的努力下，我参加了xx防水保温建筑公司的实践工作，完成了我的社会实践工作。

我的主要工作是负责建筑公司的建筑材料的进出登记工作。看似很简单，但实际上它需要很多的工作经验和所积累的教训，更重要的是细心和耐心。为了做好这个工作，不让自己失望，我让项目经理给我做了简单的上岗培训，项目经理给我讲了许多关于施工方面和安全方面的经验。随着经验的积累，我的工作能力提高不少，这些提高可以说对我是一个很大的帮助。每当一车材料运进来登记好，每当一天的工作结束，我的自信心也就无形中加强了。

在工作之余，我还真正的进入工人的生活之中，记得打工的第一天，我都不怎么开口说话，和工地上的工人也没什么话说，很是放不开。暑假打工第一天的工作就在我的激情和疑问中结束。慢慢的，我发现工人们虽然辛苦，但是他们很是能吃苦耐劳，能够自娱自乐。在他们身上我学到了很多，人不能总是靠父母，做公主，要学会自力更生，更要经历磨练，才会珍惜自己现有的幸福生活。

不过有的时候做得不好，老板还要批评你。夏天天气很热，工地条件，伙食也不是很好，我有几次都想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的。我敢保证从此我可以生活得比以前任何时候都好，都充实！

在我的打工生活中，我还明白了：在工地的管理中责备下级是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与工人打成一片，也要保持自己的威严。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。在打工期间，懂得与人相处，是我们的一大主题，这就要我们在礼仪、语言等方面能够取得别人的信任，赢得别人的好关系。首先一个诚信，诚信是一个永恒的主题，当一个人在公司失去别人的信任的时候，他做什么事都难。同时，同行之间沟通尤其重要，许多东西都是你学一点，他学一点，在休息时间你说一句，他说一句，我说一句，大家也在这种沟通讨论学到了东西。在这里必须强调一点就是，千万不要卷入公司中的人事斗争。有的人一开始，就和公司的某些人搞得很好，象哥们似的，由于如此可能他会给你说别人的不对甚至私事，这时候千万注意，不要把自己往里边搀和。

还有就是要乐于帮助别人。在实习的过程中，一些同事帮了我很多，有时我并没有要求，他们也会主动来帮我，这点令我感动。所以，在平时的工作或生活中，我也会主动去帮助别人，这样不但帮别人解决了困难，自己也获得了一份快乐和满足。

实践本来就是大学里边必须经历一个阶段，但是在实践期间我们以什么心态对待确实很重要，首先我们要面对的真实的社会，工作是辛苦的，其次是我们的工资很低，且在不同事务所待遇不同，尽管做了同样的工作甚至更累，但却拿更低的工资。所以我们必须抱着一种学习的心态，公司赚钱，我们学东西。再加上社会本来就那样，劳动与报酬并不一定是平等公平的，只有认识到这点，才能以正确的心态去对待我们的实习，才能积极主动、有责任的去完成任务。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

在即将离开的时候，我向各位在打工中帮助我的人道了别，同时也得到了他们的祝福。我想我会好好学习的，为了自己的将来奋斗！

现在想来，暑假的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期实践虽然只有短短的几天，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

这次社会实践中，我可谓受益匪浅。俗话说，千里之行始于足下，最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生。就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的目的和意义。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。

作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**物流公司社会实践报告篇八**

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。

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。

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。

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。

（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。

**物流公司社会实践报告篇九**

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：

第一，磨练了自己吃苦耐劳，

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。

第二，加深了对一切从实际出发，

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。

第三，体会到了团结合作与团队精神的重要性。

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。

**物流公司社会实践报告篇十**

主要有三个方面：一是透过直接参与企业的运作过程，学到了实习知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实习知识都有所提高，xx地完成了本科教学的实习任务;二是提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实习经验;三是为毕业论文积累了素材和资料。实习心得：

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在那里记录下来，以期看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选取了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，使得刚在福州下了火车的我的一路疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为zui后能够在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，同时完成大学教育的zui后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的思考，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并思考到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我十分珍惜这个机会，并打算在有限的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

汉唐是我初涉社会的开端，将从那里迈向完美的未来，我一向坚信自己的潜力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩!实习中，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐职责的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但透过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

万事开头难。第一天来公司，我不明白该做些什么，什么也插不上手，只是那里看看那里逛逛，zui终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。zui后找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，但是通常状况下一遇到困难或不懂就放下了，而此刻当我有疑问的时候，身边都有同事能够指教，这使我受益非浅。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，但是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每一天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每一天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的情绪激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但之后很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更

是丰富多彩。比如帮同事过生日，和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在体育公园漫步，总是那么的惬意，当然zuizui令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时间冷静下来，对在公司的实习心得进行整理，独自思考自己的将来，明白了自己的道路，自己的追求，不再盲目。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢汉唐广告公司为我带给这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。1个月，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体状况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手;其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅;再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只明白和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像那里的同事一样严肃、认真、努力地工作;zui后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我十分难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己明白的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，但是我们理解的教育和实习的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实习方面，尽力做到与实习相结合。

实习之后我的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的潜力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地应对。此刻，我觉得我已经能够独立处理一些问题，明白怎样解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎样想办法解决的潜力，我觉得，这种潜力是很重要的。

**物流公司社会实践报告篇十一**

“玉不琢，不成器；人不学，不知义。”不经历风雨，怎能见彩虹。只有勇敢的踏入那片陌生的领域，去经历海浪滔天的洗礼，才能凤凰涅槃，得以重生。只有走出那安逸温馨的学校，步入社会才能真正感到就业的压力，才能真正感到身上背负的重重的责任。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”社会实践给学生们提供了一个尽早步入社会，切身感受工作的平台；让学生们在实践中找到了自身的不足，找到今后的学习方向，提高了自身的处事能力和良好的适应能力。

今年暑假，在信息管理学院徐书记、刘老师、谭老师的带领下，我们去枣庄市峄城区的知名企业——丰源中科生态科技有限公司和三兴高新材料有限公司进行了实地的学习考察。在学习实践中，我才真正体味到了知识的重要，才真正感到了创业的艰辛。8月6日下午，在当地领导的带领下，我们来到了山东丰源中科生态有限公司（丰源煤电股份有限公司与中科院通过技术合作，共同开发建设高效循环经济的高新技术企业）。通过企业领导的自述，我才知道眼前这个占地500多亩的企业正是从十年那个几近倒闭的小厂中摸爬滚打走过来。那一刻我才真正知道“没有人能随随便便成功”的真正含义。随后在工作人员的指引下，我们参观了他们的工作间，了解到该公司与其它公司正在合作，济南的大公司每个月都会给他们寄来最新开发的软件让她们在第一时间掌握最新的科技成果，来协助他们的工作。我们还观看了他们的工作环境和使用的一些高端软件。因为我们都是信管相关专业的学生，在学校主要学习计算机程序的开发，所以对他们所使用的办公软件很有想法，我们提出了关于办公软件的一些问题，工作人员耐心的给我们做了讲解，我们才感觉到我们在学校学到的知识是那么的匮乏，我们还需要不断的提升自我空间，不断地提高自我价值，更好的适应这个多元化的社会。通过这个小小的事件，我们也进一步了解了以后的就业方向，体会到自己的专业的价值，坚定了学好自己专业的信心。结束了一下午的学习实践后，晚上徐书记、刘老师、谭老师不顾自身的疲劳，给我们做了思想交谈；作为学生我们感触最深的就是我们还需不断的提高自身的学习能力和交流沟通能力。8月7日上午，我们来到枣庄市三兴高新材料有限公司。该公司的领导给我们讲解了三兴高新材料有限公司的主要产业：专门从事高岭土、碳酸钙等矿物材料加工和纳米新材料研发。该公司的核心竞争产品是纳米高岭土之一，纳米高岭土以其独特的细度及其狭窄的粒度分布范围、稳定的物理化学性能、优异的分散性能、高的.增强和增韧性能、在溶液中稳定的悬浮和分散稳定性广泛应用于橡胶、塑料、化纤、造纸、油漆、涂料、粘结剂、催化剂载体、医药载体、高性能混凝土等领域，深受用户欢迎。出于对纳米产品的好奇，我们来到了生产车间，把手伸到纳米高岭土中感觉不到一点阻力，像伸进了奶油中一样十分的轻柔。我们感到了科技的伟大力量，唤起了我们对高新科技学习的动力。

通过这次实践活动，我获得了许多在课堂上学不到的宝贵知识。明白了要想立足社会必须掌握一定的专业技能，只有依靠自己的专业知识作为敲门砖才能进入一个理想的企业；只有依靠自己的专业知识下一番天地后才有能力选择自己理想的职业。还要有一个良好的人际关系，要学会并且善于与别人沟通，用真心去对待每个人。最重要的是必须要做一个勤奋的人，不仅要对自己的工作尽心尽责，还要时刻给别人以帮助。在两天的社会实践中，我领悟到了创业的艰难，领悟到了知识的重要，领悟到了如何更好的适应社会。社会实践拉近了我与社会的距离，让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。我将会在大学里努力学好知识，提高个人交往和沟通能力；为将来真正踏入那片充满激情与活力的社会打下坚实的基础。

**物流公司社会实践报告篇十二**

1、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。

2、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

3、使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

5、提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

6、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

我于xx年1月14日到1月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

1、集团简介：银鹭事业始创于1985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2、公司的相关业务流程：

（1）开票流程；

（2）结算流程；

（3）配送流程；

（4）托运流程；

（5）退货流程；

（6）客服流程；

（7）出库流程。

寒假是学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这分工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午8：00到12：00，下午3：00到6：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天7：00准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

虽然这次社会实践，不是与专业知识紧密联系的，但它对我是有不可磨灭的作用，从中学到的东西也会让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的.成材之路与肩负的历史使命。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

另外也让我体会到了，工作不是那么好做的，认识到了自己的学识真的比较浅薄。我们学生还是应该多放些时间在学习上，只有学好了基础知识，掌握好了理论，才能更好的服务于实践。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。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。无论是学习还胜作，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！记得老师曾经说过学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

首先感谢指导员及教师给我这个机会让我投身社会，在社会为期两周的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。

最后，在公司里每一位员工都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可仕客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很的。我要感谢我的信用社的老师们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心我解答，使我提高了对信用社务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

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