# 暑假电子社会实践报告(优质14篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-12-09

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。暑假电子社会实践报告篇一很久...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

**暑假电子社会实践报告篇一**

很久没有实习了，上一次实习还是一年前的暑假了，那时候我还是高中刚毕业。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以前的那家工作过的公司。漫漫的暑假终于在六月份来临，我想必须得好好利用了，不给青春留下遗憾。放暑假的第二天我就坐上了前往南京的动车，开始了我的暑假生活，用另一种身份另一种方式生活，真正的投入到这个不那么熟悉的社会，用整个社会的规则来考验自己。在南京待了几天，如愿通过中介进了一家还不算小的韩资企业，南京新星迪基卡尔电子有限公司，开始了自己的“职业生涯”。个中的辛酸苦辣只有亲身体会经历才会知道。只有经历了，才会知道原来这个社会还有生活在这种状态下的一群人；只有经历了，才会深刻体会到生活的不易；只有经历了，才会真正的理解原来这个社会还有这么多规则，不管是明处的还是暗处的；只有经历了，才会深刻的看到自己原来这么脆弱不堪，能力如此有限。社会实践对自己的锻炼不仅仅是某个方面的，历练了我的全部，包括某些观念上的东西。流水线操作员，我人生的一个短暂的插曲，但是教会了我很多东西，渗入了血液里。不管我怎么样，我在成长，我年轻，我不怕。我正在用自己的实际行动努力实践自己的诺言，用我的汗水去浇灌自己的梦想。我一直在努力，不曾松懈。我们九零后一定会用我们的实际行动去承担我们的.担当。

经过体检、面试、发厂牌、工作服等等，最后我被分到生产二部的仓库里面出货。一开始不适应，仓库里面好热好累，我真的有点吃不消了，仓库里面的男人们都是些猛男，有吃的虎背熊腰，全身都是肌肉，而我身材偏瘦，文弱书生一个，从来没有干过这么累人的工作，真的当时不想干了，太累了，我有点受不了了。但想想我不能这么轻易就放弃，累的时候，我就在心里告诉自己，我是出来打工挣钱的，不是出来享受的，不受点苦受点累怎么能体会到社会的不简单呢！终于，我坚持了几天，我真的吃不消了，脚和手都很痛，尤其是脚，当时疼的真想哭，动一下都是痛的钻心。过了几天，我和主管说了我的情况，主管看我的真的干干不了这么重的工作，就把我调到了生产二部，去组装液晶电视和液晶显示器的外壳，这个还是工作还是蛮轻松的，不是很累人。我的工种是投放，就是把半成品从从车上拿下来放在流水线上，不过一天要投放好几千的半成品，胳膊还是蛮累人的。不过上班了这么多天，我也就慢慢的习惯了，脚一开始疼到后来就没知觉了。呵呵，这一点很令我欣慰。每天上班、吃工作餐、下班，回去睡觉，这样的日子我也渐渐习惯了，每次不想干的时候我就用鼓励自己，门强，你是个男人，你一定要坚持到底，况且还只要你上班就有钱拿，到时候，就可以把一学期的生活费给挣够了，这样就可以为家里减轻一定的负担了。在公司的这段时间，我有认识了很多人，交了好多朋友，我也在外面尽量提高自己的素质，积极维护我们大学生的形象，和那些看不起我们大学生的人做斗争。干了一个多月，我挣了一千多块钱，公司领导也认同我的工作。

八月十号的时候我正式辞职了，办好了一切离职手续，我离开了待了这么多天的南京新星迪基卡尔电子有限公司，买好车票，踏上了回家的旅途。

社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获。在社会实践中我学到了好多书本上学不到的知识，它让我开阔了视野，了解了社会，深入生活，无限回味。

走出校门融入社会社会这个大舞台，我才真正体会到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才会真正发挥它的价值。行不行，实践中看！

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。社会实践是我们成长道路上不可缺少的激素，可以更加有利于我们以后发展的道路，更加有实力有心理准备去接受，去迎接挑战。

很草根，加油。

**暑假电子社会实践报告篇二**

暑假实习报告20xx年7月17日到8月4日，大学的最后一个暑假，按照学校的安排，我来到上海新建电子仪器设备有限公司，开始了为期三星期的实习。实习期间努力将自己在学校里所学的理论与实践想结合，在实习期间能够遵守工作纪律，努力并按时完成实习师傅交给的任务。

实习的第一天，公司的一位负责人向我们简单介绍了公司的情况以及接下来的三周

我们实习的主要任务，是一家电子测量仪器制造厂，主要生产电子示波器，半导体场效应管等电子测量仪器，也为军方设计测量仪器，其中因为神六设计的仪器而取得的“中国航天特殊进步奖”。由于实习时间比较仓促，只有短短的三周，因此实习任务很难涉及到仪器的设计，不过可以学习仪器内部电路的焊接以及元件的组装，听到这里我不得不对实习任务充满期盼和责任感。

接下来的一天，领队老师带我们来到车间，我被分配到组装车间，教我的是一个戴眼镜的师傅（虽说是师傅，不过年龄比我还要小），他放下手中活，把一边的装配图纸拿来对我说，先把这个熟悉下。别小看装配只有简单的拧拧螺丝，装装框架，其实其中也有很多道理要了解，这里用几号螺丝，那里装什么螺帽，都很有讲究，都要按图纸设计安装，如果哪里出现错误，很有可能在调试阶段出现问题，造成不必要的返工。这就是所谓的“三百六十行，行行出状元”吧。我们早上八点上班，十一点吃午饭，中午休息2小时，下午一点开始工作，三点下班，周末2天休息。由于是在上海，所以消费水平要比在学校里大，平时在外面吃一顿午饭的要七、八块，所以当师傅知道了之后，就拿着几张菜票说，来我们厂里吃吧，接下来的三个礼拜，午饭我几乎都在食堂里解决。

我们实习的那段时间正好是上海一年当中最炎热的时候，中午一般37度，地表温度也至少50度，同学开玩笑说，以后煎鸡蛋可以不用煤气了，实习的环境虽不说艰苦，但多我来说至少也是一种考验吧。

在实习的开始后的几天，师傅看我已经熟悉了安装过程就把五十几台示波器的安装任务交给了我，我暗自高兴，检验实习成果的时候到了，安装过程早已熟记于心，这些机器安装不成问题，但是我装完几台后，师傅看了下，这里螺帽少装了个，那里螺丝型号错了，这下我傻了，才知道自信是一种源自内心的坦荡，当坦荡变成空荡时，自信引发了雪崩，过度的自信导致了事与愿违。于是我按图纸重新装配了剩下的几台机器。怀着一颗平常的心，我发现错误明显减少了，最后那五十台示波器终于通过了师傅的检查。

在装配了一个星期的机器之后，第二个星期的第一天师傅把我领到了电焊车间，这个礼拜主要熟悉电路的焊接工艺，师傅对我说。说起电路的焊接，其实早在大二的时候我就接触到了，那是在做电子制作的时候。焊锡要圆润，要有光泽，引脚得齐，防止虚焊，短焊，那时的实验老师如是说。这次师傅重复了这句话，所不同的是，他强调，要向对着自己孩子一样的对待电烙铁。我没孩子，当然不知道要怎么样对待电烙铁，但我知道师傅的意思，就是要用心去做！其实这不仅仅对电焊适用，而是一条放之四海皆准的真理。

焊接电路首先要熟悉整块电路板，这里要什么电阻，那里要放什么电容，要合理安排焊接顺序，比如电阻因脚比较短要先焊，集成电路要后安装，第一天我看着师傅做，在焊了几块不同的板后，大概知道了一台示波器的几块主要的电路板上电路构造。接下来的\'一天，我接着师傅的活干了起来，由于有经验，做的也快，不过难免还是有焊错的，由于焊接完之后要把电路板拿到下个工序进行装配，所以如果没有及时检查出错误，将导致整台机器性能的下降，严重的时候将使示波器报废。所以你在工作的时候要对你的下一道工序的同事负责，也给你上一道工序的同事的信任，这大概就是人类合作基本的准则吧。

实习有实习的快乐，当然，放假也不例外。上海果然是国际大都市，这点在周末的参观中得到肯定。金茂大厦、东方明珠、上海大剧院、黄浦大桥、繁华的南京路…这些都是中国城市建筑的脊梁，用同学的话说，就是都是教科书的封面建筑。尽管在上海的时间不长，但是也被这座城市快速发展的步伐所深深吸引，如果以后有机会，我还会来上海看她。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在短暂的实习当中，我深深的感受到学与做的关系，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

“千里之行，始于足下”，这三周短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自师傅的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

这次实习也让我深刻了解到，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

**暑假电子社会实践报告篇三**

暑假社会这一游不仅仅带给我的是金钱，更重要的是让我对人生有了新的认识，有了新的感悟，对社会我直接接触了消除了先前的一些偏见，又从社会上认识了自己在那些方面的不足自己还要努力的改进。下面是unjs整理的关于大学生暑假电子厂社会实践报告格式范文3000字，阅读!

俗话说的好，“努力不一定成功，放弃一定失败”我暑假在社会上漂泊后有深刻的认识。暑假我独自一个人来到外地的辛朋那找份工作挣取些钱，可开始的几天找工作让我带着失落的神态回到归宿地，一连几天找工作失败的经历让我灰心了，我想放弃这个暑假，但我不能放弃，既然我已出来了我不甘心放弃，虽然我是无经验无技术我做一名普通的员工难道社会不给我个机会吗?我不能放弃我要奋斗最终无耐通过中介所才算顺利找到份工作。

工作虽然不是自己找到的，但对于我来讲我奋斗了，我未曾放弃只是所达到目的的渠道不同而已。我告别了辛朋独自一个人在电子厂工作，电子厂中做那线路板对于我来说并不陌生，更别说是有压力了。也许我是刚刚从学校出来的，也许我是受外国工人工作态度多熏陶所致而舍弃了中国那工作时漫不经心而一味的想到自己得到了多少而不曾想过今天自己做了多少事，守望时间工作的人又有几分心思在工作呢?那对于老员工来说是十分的普遍的，但线长只能数落新员工，每天受气的就属那新员工了，不过我还算幸运了未曾受气相反我们的线长对我还是比较的关照的。后来我也不知道我们线长看中我那点让我去修理那功能坏机，对于一名对全电路零件的布局都不熟悉，对于一个曾经未曾学过修理而无人来指导又怎能在短时间内做好那件事呢?但自己依旧勉强的答应下来了。开始的那一两天看到这么多的功能坏机，再想想自己的无能，不知从何下手修理。看到它们我心浮气燥，为何要我来修理那些“垃圾”呢?那刻我无助了，我要放弃了。我向线长说明了我的无能，我不能修理那坏机了，希望有更好的安排。后来线长叫个技术员来指导我修理。一块一块线路板在我的手中修好了，让我感到成功的喜悦，成功的气息带走了先前的烦燥，带来了自己喜欢上了修理“垃圾”的事了。接下来的日子我就是做修理工作的事了。修理不仅仅让我学会了修机的技术，更重要的是让我认识了今后的生活中当自己面对陌生事情时，该沉住气，知道从那个角度来分析问题，来解决问题，来完成对陌生事物的探索，修机让我成熟了一点。让我体会到做事的过程是历练自己，认识了别人，对社会深层的把握，这些都不断让我成熟从容，这过程中在一点一点的削减我的书生气，在打磨我那些跟不上时代变化的书本知识，在剥离我原有的一些难以改变的观点，在工厂的嘈杂的声音中细细的体会这些过程是生活中极有意义的`事情，这既是享受，也是折磨，更是一次历练。

先前我想从此挫学到社会上漂泊闯荡，至于社会的辛苦我早有耳闻了，但我想的是：“每年从各高校中走出一批又一批的学生但对于他们其中又有多少学习到东西呢?又有多少可以在社会上立足呢?带着梦想来到大学中最终自己的梦想也被弥腐的大学生活所吞噬，那与不来大学有何区别呢?社会不好生存，更别说是发展了，但我不会象那些自命为什么大学生的人而歧视职业的高低来过分的挑剔工作，我会从基层来做，从基层学习，辛苦对于我来说并不害怕。面对每年高校生失业情况，让我不得不疑惑“知识改变命运”是否对于每个人来讲都是一条公平的起跑线，疑惑的是为什么中国那么多的博士生没有辉煌过;疑惑的是为什么每年有那么多的准博士生走上自杀之路;疑惑为什么大学生失业率依旧那么高……知识也许只是改变我们人生条件之一，但对于每日在象牙塔里面渡过的学生来说他们又拥有社会社会对其经验、技术的需求吗?有多少人从大学走出来可以从事自己所学的专业工作呢?一脑的书本知识;一身的书生气质;一串的书本逻辑而未吸收社会实践的过滤;而未经历颠簸命运的冲洗，让别人看起来十分的幼稚而待成长。再展望与社会上有多少人是通过社会劳动实践来选择自己奋斗的目标，最终有所成就，此刻我更加感觉到我们大学生目对如此竞争激烈的社会生存的危机。

对于我们大学生来讲不应该过分的相信“知识改变命运”知识仅是其中的条件之一，沿着许多成功者足迹来勘察，我们可以看到成就梦想的路途知识可能是斩断路途中荆棘的刀但在前行的过程中更需要我们课堂上无法学习到的东西，也许我们从社会上吸取了这些知识才能真正改变我们的命运，才能羽翼丰满，让我们飞出藩篱飞向成功。

学校让人学习了那生硬的书本知识，让热血男儿变的更加弱小;社会让人学会了如何来生存与发展，让书生气的学者变的更加的疯狂。但无论是在学校还是在社会，我们依旧在学习，在学习中奋斗，至于奋斗的结局有谁预先知道呢?但我们要坚持“努力不一定成功，放弃一定失败”的心态来奋斗。

，其中总是要遇上各种挫折各种自己无法想象的灾难，在我的心中似乎每个奋斗都要经历灼烧他们心理承受力和人格尊严的故事，而对于其所达到的成绩就与他们内心所经受的煎熬的程度所成正比。生活中的奋斗者多，而至于有所成绩的奋斗者却十分的少，大部分人无法承受内心的煎熬而放弃了，最终无法成功。人生中既然选择了自己奋斗的目标而坚持“努力不一定成功，放弃一定失败”的心态来奋斗来努力，至于成功与失败在天意了，过分的计算结果只能让自己犹豫前，错失成功的机会。

**暑假电子社会实践报告篇四**

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于我们当代大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径，更是大学生回报社会的一种良好形式.

放假以后，大家对于暑假实践众说纷纭。有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会。有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识。大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。现在我们也终于轮到我们了。

放假回到家里，我跟爸妈商量了一下这次的暑假任务，他们都很支持，也赞同我在暑假里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。于是我就跟同学一起来到了昆山一家电子厂—贝翰电子有限公司。

我希望通过这次的暑假实践，能够增加自己的实践经验和动手能力，同时也可以使我更好的了解现在这个社会的激烈竞争，为自己的未来增添一些筹码，使自己以后能少走一些不必要的弯路。不仅如此，最重要的是我希望自己能在这次的实践中认清自己的优势，更好的发挥自己的优势。

第一次要参加工作的我真的很兴奋也很紧张，同时我的心里还有一些不安，不过最终还是鼓起勇气劝服自己勇敢的去面对以后的工作。刚进厂的第一天，我们其实没有什么工作，就是参观一下车间，看看别人是如何工作的。进入车间后，我的第一感觉就是在这里人就是一台机器，没有任何别的价值。到了第二天，我们正式进入了车间，给我们分配了各自的工作岗位，我们也正式开始了这次的暑假实践。我的工作其实没什么技术含量，就是把我前面一些人生产出来的产品做外观检验。然后在流向下一道工序进行打包。其实工作真的没什么，很简单。但对于刚参加工作的我刚开始真的受不了，忙的时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被吵鱿鱼了。

在刚开始工作的几天，难免有些胆怯，怕做不好自己的工作挨线长的骂。不过幸好自己比较认真，工作中没有出什么大的差错，线长和老大也比较满意。

一个月的暑假实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑假还想实践就到我这来。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

就这样，一个月的暑假生活结束了。我们也到了离开的时候。在这一个月里，虽然很累、很苦，可大家在一起却是很快乐的。要走的时候，心中有很多的不舍，不过这毕竟是我们的一次社会实践，我们还有更远大的目标要实现。

在工作结束后，我做了如下的总结：

1、如果我们没有知识，出卖的就只能是自己的劳动力，可现在这个社会，最不缺的就是廉价的劳动力。我们要让自己不同于其他人，要让自己在这个竞争激烈的舞台上有立足之地，我们从现在起就必须注意增强自己的能力、增加自己的知识。

2、要善于沟通：在工作中不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

3、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心。在遇到问题时要有足够的耐心去应对。

4、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

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

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

更重要的是社会实践活动给我们这些生生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触社会、了解社会的机会。深入社会，同社会中的各色人打交道、谈心交流，思想碰撞出了新的火花。

**暑假电子社会实践报告篇五**

离暑假还有一个多月，我就心里盘算着怎样度过这样一个漫长的假期。毕竟这是进入大学的第一个暑假。我想让它过得既充实又有意义。首先钻入我思想的第一个念头就是进入工厂锻炼一下自己。第一是因为作为一个从农村走出来的孩子，本身就具备了吃苦耐劳的精神；其次，因为我是大一新生刚接触到专业课，学习的还不够深，不能用回贯通。所以，只能先见工厂，走进社会，去学习一下社会经验，从而提高自己这方面的能力，因为我知道自己在这方面存在不足。

好不用以等到了放假，我就迫不及待的踏上了北上的列车，来到了古城西安。到了那里首先感觉到的是一股浓郁的文化气息，这里不但是先秦文化的发源地，而且是盛唐文化的根源。

在别人的介绍下我来到了一家电子厂，属于一家来料加工企业，主要是生产变压器的呼感器。由于，刚去对厂里里的业务不熟悉所以，我被分配到了给料部，这是一项非常简单的工作，也算是从基层做起吧！

我做的主要就是选料，它们的材料大部分是从美国和日本进口来的，是一种叫做硒铁片的材料，听说这种材料价格很昂贵且材料奇缺。这种材料的厚度分为0。27和0。33毫米的。我的主要工作就是整理这种材料，用板尺去丈量这种材料，按厂内要求用石笔打上标记，便于车间工人进行切片。

这则大大降低了工作效率。而我发现左右手兼用并合理搭配可以大大提高工作效率。我于是就向车间主任提出了这一建议，车间主任经过实验最终肯定了我的观点，并在会议上表扬了我，要求全厂发扬这种创新精神。这是我没有想到的。其实，我心里也暖烘烘的。以后，厂里的的工人都采用了这种方法，工作效率大大提高了，厂里的效益也提高了。我也在月末拿到了创意奖这一项。

在那里工作的一段时间里，我发现了厂里的许多不合理现象，特别是管理上的缺失。上级下达的指示下级不能很好传达。这就是信息流失。信息流失也是非常可怕的事！再一个就是厂里的管理制度已经不符和当前的制度。不能适应当前的市场经济体制了。他们还是老一套的记时工，也就是工人不管一天干多少或只要够时间就可以，也就是按上班时间长短发工资。而现在，我国大多数大中型企业已经以工作量来计算工资了，也就是计件。只不过我只是个临时工，我只是来勤工俭学，也不便于提出我的意见来否定领导的不是，所以直到最后我也说出我的想法。

由于，假期是比较短暂的而且也的回家看看，所以我只工作了一个月就踏上了返回的列车。通过这次暑假的锻炼，我学到了不少东西是书本里没有的。我不但学会了动手还学会了动脑，我学会了理论与实践的结合，以及在社会中为人处世的能力。虽然，这次暑假社会实践没能达到专业知识与实践的接轨，但也是我受益匪浅。如果有机会的话我还要踏如社会锻炼自己。

此次社会实践使我体会到“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”道理。人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。学校让我们更好地适应社会，而社会才是真正磨练我们的地方。大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

五天的社会实践，一晃而过，而我却从中领悟到了很多从书本上无法学到而终生受用的道理。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。社会才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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。一个月的实践使我认识到了“团队精神、共同合作”在工作当中的重要性。每个人对每件事的看法不会是完全相同的，所以处理事情有分歧是很正常的，但随着大家相互的逐渐了解，分歧会慢慢减少，工作开展也会越来越顺利。只有大家的思想统一了，心往一处想，劲往一处使，工作才能顺利出色的完成。我们队需要团结和合作，一个和谐的社会更需要。我觉得做一件事情只要你努力了，用心去做了，不管结果怎样都是成功的！这次的社会实践我的收获很大，感受也很多，在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的需要，做一个对社会、对人民有用的人。

**暑假电子社会实践报告篇六**

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

暑假社会实践报告范文

暑假招生社会实践报告

暑假社会实践工作报告

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

暑假酒店社会实践报告

暑假做义工社会实践报告

**暑假电子社会实践报告篇七**

了解电子商务行业当前现状

体验电子商务

20xx年x月x日-20xx年x月x日

xx

在欧美国家，电子商务业务已经开发得如火如荼。在法、德等欧洲国家，电子商务所产生的营业额已占商务总额的1/4，在美国则已高达1/3以上，而欧美国家电子商务的开展也不过才十几年的时间。在美国，美国在线(aol)、雅虎、电子港湾等著名的电子商务公司在1995年前后开始赚钱，到xx年创造了7.8亿美元，ibm、亚马逊书城、戴尔电脑、沃尔玛超市等电子商务公司在各自的领域更是取得了令人不可思议的巨额利润。

作为电子商务专业的学生，当别人问起淘宝的问题却只是茫然，于是萌发了要近距离体验淘宝的想法，当然不能跑去淘宝总部要求实习，而是在淘宝上开店体验淘宝为用户提供的服务。因为需要互联网条件和大量有效的时间，我们选择了留在学校进行这个计划，这样也可以安排其他的暑假兼职，所谓工作学习两不误。在进一步讨论后，我们有了具体的想法。这不是一次简单的网上开店，而是投入了我们完全的心血和一定的金钱，也有想进一步发展为大学的一项事业的雄心。从定位到选择和决策，我们都要一步一步走好。现在就以时间顺序来叙述这一次淘宝体验吧。

淘宝成功，一个重要的原因是很理解顾客心理，用户都是掌柜、商品都是宝贝、自称小二。感觉全程有一个“小二”在陪着你寻宝、把你想买的东西叫宝贝，无形中能让你觉得自己身份在提高。淘宝发布商品的方式三种，从用户角度出发，符合用户的需要。一口价发布;拍卖和团购。

开店：一开始我们没有着急开店，而是选择到淘宝上熟悉各种业务、了解行情。

7月21号，决定做最容易上手的服装，因为这是个不需要任何信用基础就能在短期内得到回报。动手做起来是在当天，面对如火的烈日，我们选择去阿里巴巴找货源，完全办公室化的操作，及时而有效的对比以及方便快捷的程序，最后我们选择了网络进货，延续网络销售。

1、当晚，下订单。批发十件以上才能以批发价拿下，越多折扣越多，但是我们面对的是一个陌生的领域，可能一件都卖不出去，那么十件也是一个不小的数目，我们摸不准市场，只能凭着自己对服装的了解和敏感去把握。

2、当晚，开店。因为刚开店，才下订单，衣服没来也不敢挂出去，万一买家要买但是货没到就会影响到货时间，那么好评就没有了。没有东西挂，最后我奉献除了我的一本崭新的牛津字典，特价25，原价100。最后可以出手的旧货都摆出来，当然我们也没打算真卖旧货，那样影响店面外观，等衣服到了就撤下。中间我想出来一个办法。9月快到了，一些敏感的卖家会提前清仓，在他们的店里找那种可以转卖出大差价的衣服，在我们这边贴出去，如果有人先在我们这里看上要买，我们马上就在那边买下，然后把买家的地址给卖家，我们只能赚几块钱的差价，也不需要成本，但是可以提高店铺信用。正好可以在衣服来之前撑店面，这是一种什么样的心理呢，就是一个想法出来就特别想把它实现，想看到它成型的样子。十件弄下来，我们终于开店了，后来我们给店铺一个网址，取名伊派時尚淘寶店。

3、第一天，旺旺整天挂着，但是没有反应，甚至没有人可以在茫茫淘宝里发现我们这个小小的店铺，我们没有选择向熟人推销，想完全靠自己去挖掘出市场。最后我们选择去论坛和贴吧宣传自己的店铺，目标贴吧是中南大学湖南大学等一些长沙的大学和高中，通常每一个帖子出来不到一分钟就会被吧主删掉，依然顽强作战，最后吧主把我的ip给封掉了。最后只能锁定在论坛，在这里要推荐淘宝论坛，去那里定时发文章就像在黄页拥有自己的位置，经常去论坛寻经的买家可以很方便地在分门别类中发现你的地址。同时可以认识一批人也吸引一些人去看店铺，尤其是那些刚用淘宝的新手，他们会更信任在论坛里说真话的掌柜。慢慢的，有人来看了，第一个买家的询问、第一个被收藏的宝贝、我们的店铺第一次被收藏，都可以让我们兴奋半天。

我们都知道沃尔玛成为第一的秘密就是它强大的物流配送，今天，物流业的发展也带动了电子商务的发展。卖家可以作为买家和物流公司中间赚取邮费差价是淘宝上公开的秘密，而且这个差价完全由卖家控制。通过这一次经历我们也知道了这个差价范围，以后上淘宝买东西心里就有数了。第一单生意，一个吉林的大哥看上了我们从另一个店铺转贴过来的宝贝，清仓价15.00，我们定价19.00，所以也没什么赚的，但是我们很高兴，付款的时候才发现我们太粗心，把邮费给忽略了，我们这边用的邮费模板平邮8.00，快递13.00，ems：20.00，而那边的邮费模式是快递15.00、ems：23.00，没有平邮(后来想想觉得也很合理人家清仓只能赚邮费差价)，一般的平邮不赚、快递差价可以有5-8块。淘宝网我们是第一次接触物流这一块，打电话咨询才知道在我们这平邮是6.00，快递10.00，ems：15.00。但是买家要的方式是平邮，想想，坏了要穿帮了，最后我们决定打电话给买家说服他要快递，“我们这平邮很慢，如果您愿意补三块钱可以给您发快递”，买家很高兴地答应了，算下来我们实际是亏了一块钱。快到晚上12：00，淘宝终于搞定，但是很充实。

这一单交易中我们也第一次和电子商务物流打交道，通过我们咨询到到我们这边的邮局有申通的，通过电话，知道每天十点他们会在图书馆下面送货以及取货，因为这边没有办公室，他们有专门的业务员跑这一块地域。而我们这也不是申通垄断，而是申通和圆通在竞争，但是我们并不知道，以为申通是最好的，就和申通的人联系好，第二天准时等他来取，快递他要了15块，可是申通的人刚走，圆通的业务员就来了，就顺口问了一句，他猜到刚刚我们和申通的谈完了，和我们说10块就差不多了。于是打电话和申通的人谈判，我们让他们知道我们是长期客户，要求给我们实价，快递10块。最后谈好，只是感觉物流和菜市场一样，不规范。

从一开始的网站推广途径摸索到进一步的推广方案谈一点体会吧，当我们的店铺推出后，淘宝就会有广告定时地从旺旺里弹出来，像腾讯一样的广告攻势，这些店铺推广当然也是淘宝的增值手段，也有一些专门做淘宝推广策划的人上门来找，就是网址推广全攻略，数不胜数。对于我们这样没有任何广告预算的小网商，也没有那个实力去大打广告战。竞价搜索引擎、淘宝推广专业户都排除，如前面所说，我们只有熟人资源、利用论坛、贴吧，这里还有一个我们发现的方法介绍。利用淘宝的拍卖，把一件比较好的宝贝用拍卖的手段推出，然后淘宝首页上就很有可能出现你的宝贝，即使没有在首页出现，一些专门淘低价宝贝的买家也可以通过淘宝首页的拍卖区直接搜索到，这和淘宝那些名目繁多的搜索条目相比，拍卖品就少了很多，如果你的宝贝够好，很容易就能得到买家的青睐。当然需要一定的胆量，因为拍卖起价是1元，叫价最高的买家最终能拍下宝贝。当然我们也有自己的办法，就是我们自己去抬价，应该不算奸商吧……通过这个办法，在那几天会忙起来，因为买家会一个一个地过来咨询，当然也会有那种几块钱就想买一件4、50的买家，心里会很不爽，就想自己买下穿也不卖给你。这样子下来，我们的其他宝贝也能被发现，然后收藏，成绩也不错，最后我们连续拍卖出两件宝贝，价钱也不比之前的一口价低。

通过一段时间的摸索，我们发现一些同学没有杀毒软件，在网上分享的那些卡巴斯基序列号很容易就列入黑名单而无法使用，同时瑞星一年也要10块钱，杨希林同学手上有很多这样的资源，一些序列号都是最新的，于是我们也把这一类作为商品出售，同时移动联通卡也是附带着可以经营，因为这些不需要投资，完全零风险。没想到后真的有买家来问，也成功卖出去一个小红伞的杀毒软件。

因为都是学生，我们也没有十足的把握可以赚钱，定价既要考虑买家对一个新卖家的认可还要考虑全局的盈利，虽然还自我安慰说卖不出去就送给朋友，但是心里是非常想有点成绩，同时也想弄好赚第一笔发展基金的。下面是我们的第一个财务表，通过好几次的定价修改，最后总结如下。

批发投资276+24=290

销售额：197.5(批发部)+1(市场部净额)+10(小红伞软件)=208.5

邮费：10+10+10+10+15+10=55

总结：我们不应该实行包邮模式，因为我们卖的东西不是奢侈品，售价太不上去，利润就不高，淘宝的买家如果不是利润很高差价很大的话，一部分是通过邮费来平衡成本支出。当初决定要换成包邮是因为看到一个师姐在淘宝做，还是学生的时候月赚就上千。她卖的都是奢侈品牌，几百几百的售价当然不在乎那些邮费，跟她走是个失败的决策。

如，一个外国朋友看到我们的店想要买一件上衣，可是支付宝不支持国际汇款，必须用国内银行的帐户才能支付，而他在国内的账号已经注销，最后通过一番辗转才解决了问题，好像是要他的一个朋友帮他付的款。一个论坛好友的经历——晚上帮朋友在淘宝上买个东西，从来没在那网站上买过东西的我，折腾了一个多小时还没折腾好步骤，最后还是以金额大拒绝了网上支付，还要去银行。这就是互联网的瓶颈.毕竟牵涉到银行帐户的问题，系统做得还是相当得严密，所以步骤上要麻烦很多.正是这样，只要和账号有关的步骤都会让整个流程变得行进缓慢，很不方便。我想这将会是以后支付网关要解决的问题，在保证安全的同时简化流程、提高交易速度。

结合我们各自的优点，我们俩各有分工，我管买家关系、发货管理以及售后服务，她管店铺编辑、装饰、货物管理以及财务管理，一个小店分工责任还算明确，这也是我们学经济必备的素质。

应该说我们真正做的也不到一个月时间，最后我们卖出去七件衣服，其中包括两件市场部的，这样批发来的只卖出去五件，单从五件衣服来算的话我们实际是赚了几块钱。剩下的两件送给了喜欢它们的朋友，三件就自己留着穿，也不用再自己去逛街买衣服了，加上一系列的体验和经验，以及对淘宝的进一步了解，实际是收获颇丰。我们学会了怎么在淘宝开店、怎么推广自己的店铺、怎么推销自己、怎么和客户以及相关行业的人打交道。虽然大家对淘宝不陌生，但是不少人都不会用支付宝甚至没用过，通过这一次我们俩都会了，也对支付宝的一些问题以及支付宝的安全想了不少，正与上课学到的理论可以联系起来。淘宝的一系列附带工具也能熟练使用。

开网店最好有自己的一套制度，不要随意改价格和邮费模式，这样会给那些经常光顾的买家不好的印象。因为我们是第一次弄，一开始编辑和决策都会有不妥，经常改动是难免的，估计也被因此失去一些买家。做生意确实不简单，任何一个小细节都能决定成败，认真工作才能立于不败之地。学过理论的和没有学过理论的人还是有区别的，当理论联系实际可以让它们相得益彰，对我们的事业非常有帮助，所以以后要学好专业的知识，以后工作了肯定用得到。

事实上卖出的是八件宝贝，八个好评，这也是买家们对“伊派時尚淘寶店”的肯定，更是对我们工作的肯定，如果以后找到合适的货源，我想我们还会继续做下去的。

**暑假电子社会实践报告篇八**

20xx年的暑假，是大学生涯的第二个暑假。面对即将升入大学三年级的现状，学习的紧迫感和就业的压迫感都随之而来。大学学习的东西是要在社会上运用的根本技能，检验真理的唯一标准就是实践，而社会上现在对人才的需求不仅仅是学历的要求，更看重的是实践技能的运用娴熟能力，所以，在大学中利用暑假这一段比拟长的时间从事社会实践工作就成为一个不错的选择。

这个暑假是继大学一年级的暑假进行实践活动后的又一个比拟长的时间。考完试后我早早就回了家，休息调整了几天后就想找实习单位进行实践活动，但是在我的家乡想找实习单位是一件很难的事情，而找到一个与专业对口的实习单位更加是难上加难。很多单位根本就不招收实习人员，要求的都是要有一两年工作经验的人员。而对于电子商务这个算是新兴正在开展中的专业，很多人都并不了解其学习内容和作业对象，而简单地以为只能进行网上营销的，所以有些单位招收的人员所需技能我们电子商务专业都学过，但那些单位在看专业的时候都不给时机电子商务专业的学生。

今天，再回头看看我们的实践历程，看看我们洒下的汗水，看看我们留下的脚印，看看我们得到的实践成果，心里有说不出的冲动。这一路，不管累也好、热也好、难也好、易也好，毕竟，我们挺过来了。

在问了几家单位都没有结果之后，突然知道有朋友刚刚找到在播送电视局的实习时机，我就抱着试一试的心态去询问了是否还招收实习人员。得到的答复是要求并不高，主要的是对工作的热忱，对本职工作的热爱。我本身对播送电视等媒体的工作是很感兴趣的，在学校里选修的大类也是影视制作影视鉴赏等内容的，虽然知道这次实习主要的工作并不能参与到影视制作和播送编导本身，但是我还是很希望能够在播送电视局进行这次暑假实践活动的，于是，这一次的实践内容就很顺利地定下来了。

负责人带着我们参观了本市播送电视台的运行机构，看到我们在电视上的节目原来是经过很多人员的管理和很多先进的\'设备才能保持持续不断顺利运行的，看到我们在电视上看到的略感粗拙的每天半个小时的阳春新闻是消耗了许多人力物力精力用心做出来的，是许多电视工作者的心血结晶。这次参观电视制作播出等过程是使我长了很大见识，更使我认识到每一件事都是x些人用了整副心思做出来的，尽管也许很渺小，尽管也许还不完善，但是这一份精神和付出的努力都是值得肯定的，需要人们用心去感受的。

由于电子商务专业的原因，我对电脑比拟熟悉，对一些数据库和编程等也略知一二，所以我就负责和网络信息交互和信息资料整理等工作。当然，我还不可能去触碰播送电视局的数据库内部结构，但是局部数据输入，整理等工作都分配到我的身上。由于最近播送电视局刚开始搞数字电视整体转换工作，每天都有大量信息要处理，录入和输出，整理信息的成为一项必不可少的工作。每天晚上把白天新增的数字电视用户的信息录入电脑，写明用户名、开始时间、到期时间、安装类型等信息，对纸质的临时数据进行整理录入。

带着一份执着的信念和一颗热忱的心，我们暑期实践小组经过十几个小时的长途跋涉来到江西省泰和县实验小学，将在这里度过难忘的七天支教生活。

由于对很多社会事物的好奇，也想增加一些社会实践工作，有时白天有空的时候也会出去数字电视整体转换安装点处接受附近居民的报装信息，收费和填写临时单据，这些单据是在五天内可以到播送电视营业厅换取可以报销的正式凭据的。根本上很多居民都很踊跃地报名安装，大局部时候办公的桌子前面都会看到很长的人龙在排队。天气很热，我们架起了大把的遮阳伞，看到在烈日下排队的人们，比起自己的工作的辛苦感到更多的是排队那些人们的辛苦。中午时段是最多人报装的时间段，很多有工作的人们都趁中午来排队，本来中午时分是午饭时间不是工作时间，但是看到这些人那么辛苦都来支持我们的工作，我们摊位的两个都是从事实践活动的大学生就自愿把午饭时间推迟了，反正我们的晚饭时间也是比一般上班族晚一些的，即使这样也并不会感到太饿。也许是刚在社会上从事实践活动吧，看到有些事总是不忍心，觉得自己做的事能给人家带来方便的话就尽力做多一些吧。下午上班时间有些老爷爷老奶奶来报装，他们喜欢跟我们说话，那时候没有什么人，老爷爷老奶奶好似也很像找个人听他们说话，我们就听他们从抗战史聊到改革开放。没想到在在工作中也能得到对祖国情怀的熏陶。

除了网络信息的处理和电脑信息的录入与资料整理外，对纸质档案的分类整理也是我们实践活动的工作，实践单位负责人让我们尽量多接触不同的工作。由于太长时间没有整理，档案的分类放置有一些混乱，我们需要查看每份档案资料的分类并一一放好。这是一项需要耐心的活儿，我们三个人做了几个小时后终于完成了，还得到了负责人的好评。

我们还尝试做了一下接线生。客服电话打进来的时候很紧张，担忧刚看过的条例和效劳工程等记得不牢，不能很好地解答客户的问题，满足客户的需求。还好打进来的客户很友善，我也就不必担忧人际沟通之类的问题，很顺利地答复了客户对数字电视整体转换的收费与具体措施的问题。

一个多星期的暑期社会实践活动终于是告一段落了，时间真的是过得好快啊。此次活动，虽然没有做什么惊天动地的事儿，也没有令狐什么人生真谛，但亦是收获颇多。

俗话说的好，“努力不一定成功，放弃一定失败〞我暑假在社会上漂泊后有深刻的认识。暑假我单独一个人来到外地的辛朋那找份工作挣取些钱，可开始的几天找工作让我带着失落的神态回到归宿地，一连几天找工作失败的经历让我灰心了，我想放弃这个暑假，但我不能放弃，既然我已出来了我不甘心放弃，虽然我是无经验无技术我做一名普通的员工难道社会不给我个时机吗？我不能放弃我要奋斗最终无耐通过中介所才算顺利找到份工作。

一直以为会过得很漫长的为期三个星期的实习活动转眼间就结束了，虽然一早说好是没有现金的回报，但是在这个过程中我收到了比金钱更为重要的东西。对工作的热忱，对社会的正确认识，慢慢学会处理工作中遇到的问题，了解人际沟通的重要性与积极意义，更好地与人交往，还收获到了几位一同实习的朋友。这次的暑假实践活动很有意义，我相信，在以后的工作生涯里，这段经历会成为我珍贵的经验与回忆。

我的工作是给客人安排坐位以及为他们介绍菜式，每天倒班制的工作，有时候做到凌晨一点，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，我觉得这是一种鼓励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。除了根本的工作，我还会做些清洁整理房间什么的，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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

**暑假电子社会实践报告篇九**

印刷设备及工艺；

102班；

广州新乐电子科技有限公司；

20xx年7月12日至20xx年8月20日

这个暑假的找工作历程可谓一波三折，在学期接近尾声之时，一名大二师姐组织我们到深圳大运会做安保，出于想要去见识见识外面的世界，我在征得家长同意的情况下决定前往深圳。但计划赶不上变化,在等着的期间我们被告知深圳去不成了，由于之前想着说去深圳没有去找其他暑期工了。无奈之下我回了广州。

回家后经一翻周折，最后父亲帮我介绍到广州新乐电子科技有限公司。

广州新乐电子科技有限公司是一家属于来料加工的企业，其主要产品为笔记本电脑电源。

我所做的工作是将电源装上外盒，主要有以下几点：

（1）将电路板装上机盒

（2）检查盒子表面：看是否有刮花，是否有水印等，灯片是否有脱落污染现象；

（3）通过压机将盒子压紧；

（4）检查成品是否被压坏。

在最先开始工作的几天，对我来说简直就是度日如年，由于新来咋到，对工作并不熟练，于是乎在我工位旁堆了一箱又一箱的板，仿佛每天都有做不完的事，而我的性格又是比较急躁的，弄得自己十分烦躁。但我知道，我的打工生活才刚刚开始，既然我选择了这份工作，开始做了，就要做到最后。相对于我无法改变的工作，我选择了改变自己的心态，我十分庆幸的是我做到了。我能够十分平静的做着那数不完的事，或许对我来说，学会适应就是我最大的收获。

暑假社会这一游不仅仅带给我的是金钱，更重要的是让我对人生有了新的认识，有了新的感悟。对社会我直接接触了消除了先前的一些偏见，又从社会上认识了自己在那些方面的不足自己还要努力的改进。先前我想从此辍学到社会上漂泊闯荡，至于社会的辛苦我早有耳闻了，但我想的是：“每年从各高校中走出一批又一批的学生，但对于他们其中又有多少学习到东西呢？又有多少可以在社会上立足呢？带着梦想来到大学中最终自己的梦想也被弥腐的大学生活所吞噬，那与不来大学有何区别呢？社会不好生存，更别说是发展了，但我不会象那些自命为什么大学生的人而歧视职业的高低来过分的挑剔工作，我会从基层来做，从基层学习，辛苦对于我来说并不害怕。面对每年高校生失业情况，让我不得不疑惑“知识改变命运”是否对于每个人来讲都是一条公平的起跑线，疑惑的是为什么中国那么多的博士生没有辉煌过；疑惑的是为什么每年有那么多的准博士生走上自杀之路；疑惑为什么大学生失业率依旧那么高知识也许只是改变我们人生条件之一，但对于每日在象牙塔里面渡过的学生来说他们又拥有社会社会对其经验、技术的需求吗？有多少人从大学走出来可以从事自己所学的专业工作呢？一脑的书本知识；一身的书生气质；一串的书本逻辑而未吸收社会实践的过滤；而未经历颠簸命运的冲洗，让别人看起来十分的幼稚而待成长。再展望与社会上有多少人是通过社会劳动实践来选择自己奋斗的目标，最终有所成就，此刻我更加感觉到我们大学生目对如此竞争激烈的社会生存的危机。

对于我们大学生来讲不应该过分的相信“知识改变命运”知识仅是其中的条件之一，沿着许多成功者足迹来勘察，我们可以看到成就梦想的路途知识可能是斩断路途中荆棘的刀但在前行的过程中更需要我们课堂上无法学习到的东西，也许我们从社会上吸取了这些知识才能真正改变我们的命运。经过这一个多月时间的社会实践，通过自身的努力，无论是在思想上、学习上还是工作上我都学会了很多，以下是我的几点心得体会：

（4）要善于与人交流，正确处理各方面的关系；遇事应沉着应对自己不会的事应该多虚心请教他人；工作中不能总想着自己得到了多少，要问自己付出了多少，你做的事别人都看在眼里。

通过这次社会实践，我得到了很多锻炼，更新了观念，吸收了新的思想与知识，为将来更加激烈的竞争打下坚实的基础。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，更加发奋学习，努力提高自身综合素质，适应时代的要求。

**暑假电子社会实践报告篇十**

实习时间：20xx年xx月xx日——2024年xx月xx日。

实习单位：xx有限公司。

实习单位简介：xx有限公司始创于19xx年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务内容涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处xxcbd中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，xx曾多次在全国专业大赛上获奖，阿一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和xx。

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。2024年xx月xx号，我带着忐忑与兴奋来到了xx传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从xx月xx号到xx月xx号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情况，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。李总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找xx谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从xx的谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了两天的时间，把公司的宣传册做出来了。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，但是直到现在还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了？思来想去，还是觉得自己太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面非常的开心。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是不少，因为公司的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在李总监的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

经过了这些工作我已做到李总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

完成这些工作之后接踵而来的任务就是参与关于该公司的其他宣传工作。这些工作都进行得很顺利，我已经能够得心应手地圆满完成任务了。

经过了这为期近一个多月的实习，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作经验和如何处理好职场人际关系等职场的其它方面的技巧、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

近xx个月的实习，使我真正体会到工作的乐趣。在这不到两个月的时间里，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，参加各种会议组织和实施等，无不感受着工作的氛围。在大学，只有学习的氛围，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，每个人都会为了取得成就感和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，还始终保持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，公司的理论学习很多，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。但也要感谢老师孜孜不倦地教导，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题。

回想这次实习，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，而这些在公司里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文明友好交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最基本的问题，对于自己在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次实习，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

**暑假电子社会实践报告篇十一**

xxx

xxxx电子有限公司

x老师、x老师

生产实践是电子信息工程专业以及其他任何专业十分重要的实践性教学环节，是培养学生实际动手能力和分析问题解决问题能力、理论与实践相结合的基本训练，同时也是学生毕业设计选题及设计工作原始资料的来源，为学生进行毕业设计打下扎实基础。认真抓好生产实践的教学工作，提高生产实践教学质量，是提高学生业务素质和思想素质的重要环节。

1、训练学生从事专业技术工作及管理工作所必须的各种基本技能和实践动手能力

3、培养学生热爱劳动、不怕苦、不怕累的工作作风

4、熟悉手工焊锡的常用工具的使用及其维护与修理

6、了解电子产品的焊接、调试与维修方法

7、了解和体验生产过程中的各种辛酸

在一开始的插件中，我的任务是插四个二极管和两个电阻（一块电板），开始的时候，我按照的是主观交给我的方法去插，不过，插着插着，我就发现了，这样插下去就有点跟不上其他同学的速度，我就跟身旁的同学商量了一下，因为她的工作和我的差不多，我来插八个二极管，她就负责插四个电阻，这样下来，我们就基本上可以跟上了，这是其中的一个方法吧。到第三天，我就和一位同学换了一下位置，感受一下不同的元件的插法，尝试去了解其中的技巧所在，找到一些方法来更快地插件方法，这可以使我在后来的实验中掌握到好的方法，提高插件速度，节省更多的时间来完成下面的工序。在全部完成之后，我就去焊电蚊拍的开关，当然了，我认为这是我应该最有价值的一种工作，因为这需要我拿起电烙铁去焊，这是因为我的焊接技术不怎么样的原因，虽然我在上个寒假的假期时有去做过寒假工，虽说也是电子厂，不过那是我拿电烙铁的时间和机会并不多，因为每个人的工种都不同的原因，我这个做测试的几乎没有拿过电烙铁去焊，在平时的时候又很少拿电烙铁来焊，所以这次的焊接工作我也觉得是蛮期待的。但事与愿违，刚开始的时候觉得不怎么样，不过焊久了就觉得有点难了，怎么说呢，一来我很少拿烙铁来练习焊接，所以焊出来的效果就不敢恭维了，速度就相对其他的同学就慢了很多，虽然我并不是十分在意工资的多少，不过年轻人难免会有攀比的心理，所以相比之下就有些羞愧；二来就是工作环境的问题，因为作为一位学生，我们刚来报告，工厂的环境与学校的环境是完全的不同，这里的环境虽说不是很差的那一种，但也绝对不会比学校的好，在学校的时候，我们在进行焊接时，虽有些松香烟，但绝不会很糟糕，但在这，简直是漫天烟雾，也许会夸张，但这只是形容了一下我们的环境比较差，这就使我有点难以适应了，过多地吸进这松香的烟，令我有点头晕，也导致了我工作的速度。

但是在焊接过程中我也认识到了焊接的基本方法之一，其基本操作五步法：准备施焊，加热焊件，熔化焊料，移开焊锡，移开烙铁（又三步法）看似容易，实则需要长时间练习才能掌握。刚开始的焊点只能用丑不忍睹这四个字来形容，但焊接考核逼迫我们用仅仅一天的时间完成考核目标，可以说是必须要有质的飞跃。于是我耐下心思，戒骄戒躁，慢慢来。在不断挑战自我的过程中，我拿着烙铁的手不抖了，送焊锡的手基本能掌握用量了，焊接技术日趋成熟。当我终于能用最短时间完成一个合格焊点时，对焊接的恐惧早已消散，取而代之的是对自己动手能力的信心。在这一过程当中深深的感觉到，看似简单的，实际上可能并非如此。在对焊接实践的过程中我学到了许多以前我不知道的东西。

待电烙铁加热完全后，到底是先涂助焊剂还是先挂锡，我采用后者，有人采用前者。都焊出来了，但我在焊接的过程中经常出现焊不化的状况，而采用后者不是加快它的腐蚀并且减少空气污染吗，不明白。辛苦地渡过了几天的焊接工作，可能看到别的同学的工作好像很简单，就要求换了其他的岗位，进行电吹风的外壳组装，看起来容易，实际并不是这样的，这就是我做了一天组装后的感觉。开始跟我的同伴做的时候好像就有点后悔，这是为什么呢，我们也难以叙说，组装的步骤比较多，既要用502胶水来沾电吹风的指示灯，又要装线、拍壳，打螺丝钉，这还要保证在表面看不到其上面的合装的缝隙，即使做完了，这还不算完工，把装好的电吹风拿起检测，要检测合格才算是我们做好的，如果检测到有问题的电吹风就是我们倒霉，不算我们的，可以说是白做了，这样下来，有一个感觉：1毛半组装一个电吹风，不好赚啊，这也导致了有一天我们只有3块9的工资，简直没面子啊。一直坚持，又把这工作做好了，我们又换到了一份看起了简单的工作，因为其他的同学合作，四个人一天可以做到7、8箱的份量，而我们三人合作一天只是做到4箱的份量，手脚慢，这是觉得不好意思啊，我们也只是放二极管，把电吹风马达的整流桥给焊好，却又有点慢，这能不惭话愧吗？可能也是那一句不做不知道，一做吓一跳啊！事实与愿望是两回事，通常美好的都会被现实所打败的一败涂地。不过，这也是应该的，社会事实就是这样，我们做的这样，也是比较好的了，起码主管没有太多地去责骂我们。

当然了，我们作为当代的大学生，我们应该越早体会到这些，这能就越好地鞭策我们去自我增值，学好我们要学的，要了解的种种有用的知识，说句现实点的话吧，那也要我们起码不要在厂里的第一线工作吧，那我不是要鄙视底层劳动者的意思，那纯属是我自己的个人意见吧了，既然我们掌握一定的知识就能应该运用到适当的地方，第一线的生产，应该还是留给一些暂时只能胜任这岗位的工人吧。或许我们会在开始到社会工作时也会工作在第一线，但相信这会是短暂的，因为我们掌握了一定的知识，那当然也是我们学好知识之后的事，这就是我们要努力学习的最好选择了：第一线工人还是技术人员或者是其他更好的职位。

xx电子厂真正为我们提供了难得的锻炼机会，我们非常地感谢大业电子厂给我们的机会，也很感谢学校老师为我们做的铺垫和联系。这次实践为我们踏上就业的人生路上打下坚实的基础。

**暑假电子社会实践报告篇十二**

一、实习目的

电工电子实习的主要目的是培养学生的动手能力。对一些常用的电子设备有一个初步的了解，能够自己动手做出一个像样的东西来。电子技术的实习要求我们熟悉电子元器件、熟练掌握相关工具的操作以及电子设备的制作、装调的全过程，从而有助于我们对理论知识的理解，帮助我们学习专业的相关知识。培养理论联系实际的能力，提高分析解决问题能力的同时也培养同学之间的团队合作、共同探讨、共同前进的精神。

二、实习器材

(1)电烙铁：由于焊接的元件多，所以使用的是外热式电烙铁，功率为30w，烙铁头是铜制。

(2)螺丝刀、镊子等必备工具。

(3)锡丝：由于锡它的熔点低，焊接时，焊锡能迅速散步在金属表面焊接牢固，焊点光亮美观。

(4)两节5号电池。

(5)收音机(调频、调幅收音机实验套件及贴片调频收音机实验套件)。

三、实习内容

第一部分：调频、调幅收音机的组装制作。电工电子实习报告

这是本次实习的主要环节。实习第一天拿到器材后我们并没有直接做。先是听指导老师详细讲解各器件的用途与组装方法以及实习中用到的工具的使用及安全知识教育。之后我们组成员就真正进入到电子技术实习的操作中去了，以前虽然接触过电烙铁，但毕竟没有实际操作过，总是怀有几分敬畏之心。而电子电路主要是基于电路板的，元器件的连接都需要焊接在电路板上，所以焊接质量的好坏直接关系到以后制作收音机的成败。因此对电烙铁这一关我们是不敢掉以轻心的。

元器件的识别：电路板上涉及到很多元件，二极管，三极管，电阻，电容(瓷片电容、电解电容)，变压器等等。电阻需要按色环来区别其电阻值，二极管，电解电容器的负极，三极管的三个引脚连接顺序等等有许多注意事项。瓷片电容两只引脚长度相等使用时不考虑正负极，其电容值标于电容器上。如果不细心辨别，很可能出现不必要的麻烦。好在我们组的都比较细心，在大家的\'合作下很快我们就有了一个初步的成果，远走在其他组的前面，这让我们很自豪。

总结起来我们的实习过程大概分为以下几个步骤：

(一)熟悉电路元件，掌握烙笔的使用方法

(二)发收音机装配零件，检查和熟悉各种零件

(三)熟悉收音机的装配图

(四)焊接各种零件及进行最后的组装。

印刷电路板：

过程中也遇到了不少的问题。如何使得焊接既美观又牢固，这是我们讨论得重点，虽然我们最后还是没有做到很好，但是通过实习我们的认识更进一步了。如何安排元件装的顺序也是一大问题。装元件过程中切忌急于求成，要有序推进，按部就班，才不会忘装、漏装一些器件。

虽然我们的收音机由于种种原因没有收到预期的那种理想效果，但还是让我们比较满意，毕竟我们努力过，我们认真学了，因此我们不会后悔。

第二部分：贴片收音机的制作。

电路工作的核心是单片收音机集成电路sc1088.它采用特殊的低中频技术，外围电路省去了中频变压器和陶瓷变压器，使电路简单可靠，调试方便。sc1088采用s0t16脚封装。

工作原理主要分为以下几部分：fm信号输入、本振调谐电路、中频放大、限幅与鉴频和耳机放大电路。

安装步骤及要求：1、技术准备：了解smt基本知识;实习产品简单原理;实习产品结构及安装要求。2、安装前的检查：smb检查;外壳及结构件;tht元件检测。3、贴片及焊接：丝印焊膏;按工序流程贴片;检查贴片数量及位置;用再流焊机焊接;检查焊接质量及修补。4、安装tht元器件。

**暑假电子社会实践报告篇十三**

xx年7月6号至xx年八月十号

xx新港开发区

很久没有实习了，上一次实习还是一年前的暑假了，那时候我还是高中刚毕业。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以前的那家工作过的公司。漫漫的暑假终于在六月份来临，我想必须得好好利用了，不给青春留下遗憾。放暑假的第二天我就坐上了前往xx的动车，开始了我的暑假生活，用另一种身份另一种方式生活，真正的投入到这个不那么熟悉的社会，用整个社会的规则来考验自己。在xx待了几天，如愿通过中介进了一家还不算小的韩资企业，xx电子有限公司，开始了自己的“职业生涯”。个中的辛酸苦辣只有亲身体会经历才会知道。只有经历了，才会知道原来这个社会还有生活在这种状态下的一群人；只有经历了，才会深刻体会到生活的不易；只有经历了，才会真正的理解原来这个社会还有这么多规则，不管是明处的还是暗处的；只有经历了，才会深刻的看到自己原来这么脆弱不堪，能力如此有限。社会实践对自己的锻炼不仅仅是某个方面的，历练了我的全部，包括某些观念上的东西。流水线操作员，我人生的一个短暂的插曲，但是教会了我很多东西，渗入了血液里。不管我怎么样，我在成长，我年轻，我不怕。我正在用自己的实际行动努力实践自己的诺言，用我的汗水去浇灌自己的梦想。我一直在努力，不曾松懈。我们九零后一定会用我们的实际行动去承担我们的担当。

经过体检、面试、发厂牌、工作服等等，最后我被分到生产二部的仓库里面出货。一开始不适应，仓库里面好热好累，我真的有点吃不消了，仓库里面的男人们都是些猛男，有吃的虎背熊腰，全身都是肌肉，而我身材偏瘦，文弱书生一个，从来没有干过这么累人的工作，真的当时不想干了，太累了，我有点受不了了。但想想我不能这么轻易就放弃，累的时候，我就在心里告诉自己，我是出来打工挣钱的，不是出来享受的，不受点苦受点累怎么能体会到社会的不简单呢！终于，我坚持了几天，我真的吃不消了，脚和手都很痛，尤其是脚，当时疼的真想哭，动一下都是痛的钻心。过了几天，我和主管说了我的情况，主管看我的真的干干不了这么重的工作，就把我调到了生产二部，去组装液晶电视和液晶显示器的外壳，这个还是工作还是蛮轻松的，不是很累人。我的工种是投放，就是把半成品从从车上拿下来放在流水线上，不过一天要投放好几千的半成品，胳膊还是蛮累人的。不过上班了这么多天，我也就慢慢的习惯了，脚一开始疼到后来就没知觉了。呵呵，这一点很令我欣慰。每天上班、吃工作餐、下班，回去睡觉，这样的日子我也渐渐习惯了，每次不想干的时候我就用鼓励自己，门强，你是个男人，你一定要坚持到底，况且还只要你上班就有钱拿，到时候，就可以把一学期的生活费给挣够了，这样就可以为家里减轻一定的负担了。在公司的这段时间，我有认识了很多人，交了好多朋友，我也在外面尽量提高自己的素质，积极维护我们大学生的形象，和那些看不起我们大学生的人做斗争。干了一个多月，我挣了一千多块钱，公司领导也认同我的工作。

八月十号的时候我正式辞职了，办好了一切离职手续，我离开了待了这么多天的xx电子有限公司，买好车票，踏上了回家的旅途。

社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获。在社会实践中我学到了好多书本上学不到的知识，它让我开阔了视野，了解了社会，深入生活，无限回味。

走出校门融入社会社会这个大舞台，我才真正体会到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才会真正发挥它的价值。行不行，实践中看！

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。社会实践是我们成长道路上不可缺少的激素，可以更加有利于我们以后发展的道路，更加有实力有心理准备去接受，去迎接挑战。

**暑假电子社会实践报告篇十四**

本次实践，我们团队最重要的工作之一是为大店的中学捐建电子教学中心，取名“弘毅”,包含我们科大校训“弘毅拓新”,希望孩子们能够通过电子教学中心，学到更多的文化知识。在校长和老师的大力支持下，经过我们全团人几天的的精心准备，电子教学中心终于落成。

在电子教学中心刚刚落成的的一瞬间我突然感觉到自己有一种说不出的自豪感，在筹备的期间我们团队到处搜集关于视频教学的一些正版光碟和资料，为大店一中的同学们量身打造了一系列教学资料，让同学们可以通过生动形象的教学视频轻松的学习到文化知识。同时在学校领导的大力支持下我们又购买电视和dvd等教学设备，更加方便了大店一中同学们的学习。我自豪不仅仅是因为学校领导对以上设备的大力支持，更多的是电子教学中心的整个筹备工作都是由我们的.团队相互协作而完成的，我相信我们的团队，以为它给了团队里每一个人动力。

电子教学中心的筹备给我们带来的是磨练，让我们做贡献，长才干。给学生们带去的是知识，是力量。也希望明德笃学，弘毅拓新能成为大店一中孩子们的座右铭。

三下乡的前期工作是不简单的，但也唯有这样的的准备筹备工作能让我们更快的成长，为学院争光，为校争荣。

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