# 最新大学生暑期社会实践报告(精选10篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-01-09

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。大...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**大学生暑期社会实践报告篇一**

转眼间，一个炎热的假期就要过去了。蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。当准备收拾心情，重整出发时，发现原来匆匆的假期里多了一份沉甸甸的充实感。

我的学生是分为三个年级，分别是小学升初一，初一升初二，初二升初三。由于他们各自的成绩有较大的差别，甚至个别同学的基础极其差劲，所以在上课的时候，我不得不对同一个班级的学生设计不同的课后作业，虽然备课的过程很累，但是当我看到补习结束时他们的进步，我不禁感到所有的付出都是值得的，心中有一阵强烈的成就感。整个教学补习活动在炎热的7月开始了，我每天不断激励自己，身为老师，要细心，耐心，要教有所获，让学生学有所成。针对不同的学生的情况，我制定了多套教学计划，首先是初一年级的两个班级，这两个班级的基础都很好，他们接受能力强，学习的积极性高，课后会自觉完成课堂任务，所以对于这两个班级，我的教学目标制定的比较高，除了授予他们新的知识点之外，我还经常去网上找相应的提高训练题集，并鼓励自己改编题目，不断培养他们的自主学习能力。接着是初一升初二的学生，他们整体的思维活跃，课堂积极性很高，针对于这种情况，我先上一周的复习课，把初一年的重难点知识重新在复习一遍，接着，我就开始上初二年的新知识，这个过程中穿插一些旧的知识点，新旧结合，同时根据他们的作业完成情况，第二天进行补缺补漏，把学生没有掌握的地方再强调加强。但是存在个别同学的基础薄落，对于他们，我会在课外对他们进行加强训练，布置一些基础训练专题，以便他们夯实基础。对于初二上初三的学生，他们基础差，初一、初二的知识点落下的很多，为此，我还专门进行一次摸底测试，同时试卷的完成情况进行分析，找出他们薄落的地方，针对这些知识点进行重新讲解，并给出相应的练习题，以便他们加强巩固。接着便是初三年级新课程的授课，课程要慢，每一个知识点的讲解要清晰，简要，明了，尽量找出每一个知识点相应的题型作为课堂例题讲解，课后的作业设计要与课堂讲解的题型相辅相成，或者举一反三，这样才能让他们“温故而知新”。学生的具体情况已经明确了。接下来我制定了每一天的教学方案，在实际教学工作中，我严格要求自己，一丝不苟，步步扎实，节节疏通，根据学生情况不断调整教学安排，通过几次周末小测总结，每一个学生在一定的程度上都取得了不错进步。

当然，在教学过程中，每天的自我总结是必不可少的，一个月的上课生涯，使我懂得了老师的责任和学生的需求，我总结出来了三点：

第一，从事教学工作需要“专（钻）心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于初中知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误；除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《心理学》、《数学教学法》等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重中学生身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对不同的初中学生，他们对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，不同的学生基础不同，接受能力也存在较大的差异，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”，要根据不同学生的学习水平制定不同的教学计划。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。

第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，多与其他学科的教师交流，要多与学生交流，掌握学生的心理状态。除此之外，我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”；另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

当然，在教学过程中，我也遇到了难处，有些同学的成绩差，对上课没兴趣，总是提不起精神，考试也感觉不到他们的进步。长期如此，他们自己也放弃了自己，经常自暴自弃地说，自己天生比较笨，不是学习的料，可是经过一段时间的接触我发现，这是他们的惰性心理。事实表明正是如此，他们在听课时，时常会走神，一副心不在焉的样子，问他们问题，他们也是爱搭理不搭理的样子。有时，我心里会感到很恼火：自己的付出与收获完全不成正比，他们这样是在浪费我的精力。我甚至有时想要不不管他们了，他们不学是他们的事情。可是后来想想还是觉得自己不能够半途而废，也应该对他们负责，于是一遍遍告诉自己要坚持、要坚持。他们平时做题时，喜欢用光用眼睛看，而懒于动手，属于典型的“眼高手低”。听课时，也常常处于梦游状态，从未做笔记。这正是他们学习懒惰的体现。我清楚地知道：懒汉在学习上是绝对吃不开的。于是，我三番五次地告诫他们，只有认真学习才能成绩提高。为此，我还专门上网查找解决的方法，根据他们的心理特点，帮助他们做出阴影，重拾信心。

在与学生的相处过程中，学校的教育心理学这门课程也帮了我不少。对于学习成绩处于中下游的学生，容易产生自卑心理，所以平时要多加鼓励，让他们能重拾自信心，相信自己也是能学好的。

时间过的非常快，一个月的教学很快结束了，当我真正了解学生特点，开始和他们建立起感情时，却结束了。虽然非常短暂，但觉得自己学到了很多，特别是认真负责，也尝到了当老师的酸甜苦辣，感受到学生的聪明可爱。在这次实习中，我学到了很多，同时充分体会到“责任”在师生中的关键作用，只有你对学生付出真爱，承担责任，你才能取得学生对你的尊重和信任。

经过这一次家教实习，我真的是长了不少的见识，增长了很多社会经验，在实践中我也找到了自身的价值。我早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。我积极的倡议当代大学生走出校门积极参加社会实践活动，在社会锻炼中寻找自我价值。

实习是一件很具意义的事情，在实习中能够学到书本上没有的知识，增加社会实践能力，我们必须在实践中来检验自己所学的知识，尽管有时候会认为，书本上的知识根本用不上，但是，具备了知识也就等于具备了学习的能力，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以做一名实习教师的经历来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习教学了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更学好。

经过了一个月的相处，虽然我不敢以老师自居，但真的希望能帮助他们克服学习上的困难。同样我也学到了一些作为一名老师所拥有的品质，而这些品质将是我在踏入社会后需永远铭记的。

耐心，宽容，关心，责任，友善。我想，这应该是我今年盛夏收获的最丰硕的果实……

**大学生暑期社会实践报告篇二**

：吉林省大安市石油钻采机械厂配件库房及销售部门。

：大一暑期

：初步了解产品库房管理情况，获取一些销售方面的实际经验，简单学习人员培养，人员分配以及人际关系的培养。

：希望在实践中通过目前所学的专业知识和自己的思维模式，结合特定的企业，了解库房及销售等部门的商业运作，同时也为了提高自己的社会实践经验以及丰富阅历，具体感受实际工作与单一理论学习的差异，也借此领会为人处事的道理，最终提高自己的各方面能力。以下我会针对几方面内容进行简单的分析及发表一下自己的些许见解。

正文

当前时代，无论什么行业都是秉承着以人为本的理念。销售服务更不例外。作为一个好的销售人员，不仅仅是要具备良好的销售能力，也要身兼很多方面的素质。

而通过我这十几天的实地工作发现，有很多问题存在于类似的中小型私营企业当中。

（1）库存与销售部门脱节，出现极为偏激性的各谋其政，缺乏沟通了解。

（2）面对激烈的竞争，目前平均利润率普遍降低，在管理需要优化的岗位，存在一些只领钱不干活的人，降低了工作效率。

（1）企业各部门要有良好的沟通，适时地开展各部门的交流活动，让员工各方面加深了解。

（2）实行”优胜劣汰”的用人方针，多采取竞争上岗的用人模式，适当的裁员，以提高用人效率。。

1、有效的人工管理。

2、通过智能系统和布局使柔性最大化。

3、不要只局限于收货、储存和运送。

4、最优化供应链中的仓库。

销售不是企业对外营销的窗口，，因此，好的销售服务团队是企业良好经营的重要保障之一。在将近一周的学习实践中，我发现，在销售部有相当一部分员工只侧重于单纯的向客户推销产品，而忽略了向其介绍一些售后服务信息，以及公司对出售商品的承诺。

我觉得无论什么样的企业，管理者应该始终把人才建设作为推动创新，保持核心竞争力，实现企业全面、协调和可持续发展的原动力。一个企业的人才队伍的强大就标志着它向成功领域迈出了一大步。

一是要建立健全企业的激励机制。

二是要尊重和保护员工权益，积极稳妥地推进薪酬、福利和保险制度的改革和完善，充分反映岗位特点，体现岗位价值和突出工作业绩，激励高层次经营管理、专业技术和关键技能人才。

综上所述，在类似的中小型私企上，各个环节的问题都是客观存在的，我们如果想更好的发展企业，就应该根据科学系统的方式方法来不断建立和完善企业结构，只有在不断改变和进步中，企业才能向更健康长久的发展下去。

在过去的学习中，尽管理论知识使我们的头脑丰富了许多，但经过这次的社会实践，让我明白了就算理论知识再丰富，也要经过实践的检验，否则只会是纸上谈兵。这次的实践让我收获许多，了解了企业经营上的实际方法和难处，得到了很多难得的经验，各方面都受到了很好的锻炼，这将使我终生受用。

**大学生暑期社会实践报告篇三**

社会实践通过使学生了解国情，有助于他们加深对党的基本路线的认识，坚定正确的政治方向；通过使学生接触人民群众，有助于他们加深对人民群众的了解，同人民群众建立感情，树立为人民群众服务的思想；通过使学生了解社会对知识和人才的需求，增强勤奋学习、奋发成才的责任感；通过了解改革和建设的长期性和复杂性，克服偏激急躁情绪，增强维护社会稳定的自觉性。

我于xx年xx月xx4日到xx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。

xx。集团银鹭事业始创于xx985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大的罐头、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：（xx）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。

暑假是大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，放大胆，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，xx00块生活补助，加起来也就xx000，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xx2：00，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。

**大学生暑期社会实践报告篇四**

别忘了，我们在同一片蓝天下有一种生活你没有经历过，就不知道其中的艰辛;有一种艰辛你没有经历过，就不知道其中的快乐;有一种快乐你没有经历过，就不知道其中的纯粹。

为期十四天的社会实践活动圆满结束。说实话，近半个月太短暂，我还没有来得及回味就已经结束。可是，十四天对我来说又真的很长，第一次策划如此浩大的实践活动，经历了它的开始到结束。看着它一步步走向成功，心中也满是欣慰。虽然过程中充满了艰辛与困苦，但是我无怨无悔。无论从实践开始，还是到实践结束，我一直都在收获成长，收获经历。

支教已经结束很多天，我的心好像还停留在剑阁，停留在沙中。有太多的感动，我无法在这小篇感想里勾画清楚，我只能试着用自己笨拙的笔，记下记忆里点滴闪烁的瞬间。当我的心被明亮的阳光充满时，我不想去描绘任何沉重的事。

第一次见到孩子们是在那偌大得会议厅里。气氛浓烈的掌声中，那灿烂如花的笑脸，给千里之外的我们一份亲切与温馨。与三十个孩子的目光相碰时，我突然间明白了我来这儿的真正目的和意义，也在一刹那读懂了自己的价值。原来他们并不像我们狭隘想象中的那样“笨拙”、“闭塞”、“年少无知”。恰恰相反，他们的朝气、乐观和笑容一直感染着我们每一位成员。那个叫张月的女孩，从小失去了母爱，父亲支撑着整个家，却也不幸得了残疾，但她没有给我们以脆弱，而是坚强与乐观。我想，那一刻，我们每个人心里都湿了。那个爱笑、喜欢唱歌、写的一首好诗的男孩李定川，从始至终他都那样的爱笑，笑得那么质朴，爱唱，唱得那样纯真。还有那个，每一次打招呼都是笑盈盈的，叫庞霞的女孩，一直很努力，无论是在听课，还是在准备活动……我无法将三十个孩子一一记下，但是他们的笑脸却都印在我的脑海里。

上课的时候是我们最开心的时候，也是孩子们最开心的时候，我们就像一扇窗，给他们以机会了解外面的世界。给他们讲大学生活、介绍学习经验、讲数学物理知识，进行心理培训、建塔游戏，举办辩论赛……他们都积极投入其中。最后的一堂课，是我给他们上的，关于我的学生经历。我不曾想到，他们对我有那样的好奇，就如一个陌生的哥哥有着神秘的传奇。他们听的那样认真，那么投入。我看到了他们渴望走出大山的眼神，就犹如五年前的我一样，对未知的世界、对不定的将来充满了憧憬，也充满的忧虑。“自信、能吃苦、耐得住寂寞”，是我给他们的箴言。穷人的孩子早当家，他们身上早就负担了家庭的未来和希望。我一直相信他们，并不比城市里的孩子差。激励他们鼓起勇气，激发他们学习的斗志，走出大山，走向未来，这就是我此次支教的初衷。

孩子的感情是质朴而纯真的，没有一丝杂质，喜欢就会开心地笑，即使有烦恼也会随着会心地微笑顿时烟消云散。他们爽朗的笑声，他们真诚的话，犹如一部经典的电影，每一镜头都在脑海中重现。五天的支教，影响的不仅仅是我的人生，还有三十个孩子的未来。

剑阁县是一个贫困山区，也是“汶川地震”的重灾县之一。第一次踏入四川的土地，第一次踏入这巍峨的大山，我深深地被这景象所折服，连绵不断的雄峰，翻到山的那一边依旧看不到尽头。剑阁的人民，热情而有淳朴，天生乐观。当地施工一派繁忙，到处可见重建的迹象。通过政府和人民的共同努力，灾后重建工作进展顺利，并取得了一定成效。剑阁县在灾后重建工作中取得了明显的成效，经济增速在全省排名前列。大力开发旅游资源，剑门关景区开发取得重大胜利;工业集中区建设取得新进展，以工业强县为目标，不断拓展工业发展新空间;现代农业示范区建设也在努力推进，不断发展特色产业经济。新县城的建设也是实现了重大突破，城市基础性设施建设和民生项目有序的推进。在中央提出的“三年重建任务两年基本完成”和实现灾区群众“六有”的目标下，黑龙江援建工作进展顺利，在剑阁县书写了壮丽诗篇。xx年重点突出了救灾、救急和项目规划启动，xx年全面启动推进援建项目，并完成了大批的民生性、基础性项目，在今年8月中旬将全面完成援建工程建设任务。两年来，黑龙江省从物资、资金、技术和人才方面给剑阁全方位的援建和支持，取得了显著的成效。从整体上来说，剑阁县的灾后重建工作取得的成效是有目共睹的。

但是，当我们深入到乡下实地调研时，有些情况并不是我们当初想象那么美好，却可谓有些不尽人意。在我们走访的农户当中，有很多的农民向我们倾诉了心中的苦水。他们的收入微薄，失去了赖以生存的土地，只能靠打零工来维继生活。生活环境存在很多的不足，村里道路不整，生活饮水很多都只能从山上或河中取水。农村低保分配不公平，政府的政策有的不明朗。甚至有几位农户在我们采访时哽噎起来，让我们揪心不已。诸如此类的问题，在当地的农村都是普遍存在的。这与我们从政府了解的信息截然相反。我们政府忙着在宏观项目的建设出成果的同时，也不能够忘记倾听老百姓心声啊。

农村的发展重在教育，用知识改变命运，改变社会。我们支教的意义，也就体现在此吧。下寺镇只是中国广大农村的一个缩影，农村问题和矛盾层出不穷，与建设和谐社会目标存在很大的差距。作为当代大学生，有责任、有义务为我国的农村建设和发展做出自己的贡献。

一位敬业负责的县团委书记

一位热情淳朴的中学教师

梁老师，沙溪中学团委书记。不高的身材，戴着一副眼镜，笑起来有点憨，典型的中学教师代表。他很热情，为我们安排好住处，为我们布置夏令营的场地，担心我们的伙食而让食堂的师傅专门关照。他很实在，当我拿着评分表让他打分时，他因为自己没有实际参与而拒绝打分。他严谨踏实的作风，没有丝毫的派头，始终感染着我。

大学生村官，这是一个熟悉却又陌生的集体。因为是大学生，他们和我们一样有着花样年华的青春，也同样怀着昂扬的斗志。因为是村官，他们选择了到祖国的最需要的基层去，撒下青春的汗水，留下默默奋斗的身影。在和他们进行交流时，他们和我们一样的可爱，有自己的理想和思想。正如村官杨露梅所说的那样，“到那都是奉献，那就到最基层去吧，为农民做点实事、做点好事”。他们是党和政府与老百姓联系的纽带，将政策落实到基层，关心老百姓，帮助群众解决困难!从他们身上，我看了他们甘于挥洒青春、无私奉献社会的宝贵品质。

首先，这次社会实践，并没有让我感到失望，让我学会了很多，也成熟了很多。我是抱着学习的心态加入的，作为领队，却缺乏相关的实践经验。由于各方面的原因，造成实践团初期的不稳定，我想我应该负起大部分的责任。作为一名领队，应当以怎样的角色和心态去带领整个团队取得成功，应当如何从整体上考虑团队的运行，十分需要能力的锻炼和培养。虽然每晚奋战到两三点，虽然遇到了种种困难，我一直坚信，有那样一份必胜的信念，战胜所谓的困难。我始终坚信这样一点：一件事情如果要做的话，就一定要把它做好，要么就不做。

其次，这是一次历练，从学生到志愿者，从校园到社会。作为一名大四毕业生，能够在大学的最后时光参加暑期社会实践实在是一个难能宝贵的机会。在出发前，我舍弃了很多的东西，感情上不舍不能让我百分百地投入到工作之中。鱼和熊掌不可兼得即如此吧。但是实践得到的锻炼却是在哪都换取不来的。天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。社会实践活动是考验大学生修养品性的好环境。在那些平凡而伟大的人民群众面前，我们养成的“娇、骄”之气得到克服;在实践的困难面前，培养了我们的牺牲精神和坚强品质。这次实践，让我变得坚韧顽强，养成务实的学习态度和生活作风，不断提高、完善自己。

天津，四川，剑阁，下寺，我们这样去;下寺，剑阁，四川，天津，我们又沿着去时的路离开了那片土地。如同一个循环，一切仿佛又回到了原点，但这并不是白白的回归原点，我们将我们的爱沿着这个圈传递，不断循环，正如我坚信的那句话：让爱无限循环，世界才会更温暖。我也愿有更多的同仁，能够投身到社会实践当中去，把我们的爱送到每一个需要的角落，在社会实践的大熔炉中受益匪浅。读万卷书，行万里路。社会实践，是大学生接触社会的第一步，也是了解社会、了解基层的重要途径。通过投身实践，锻炼了能力，收获了友谊，了解了社会和国情，提高了党性修养，增强了社会责任感和历史使命感，我们正逐步向“党性强、能力强、影响力强”的目标不断努力。

**大学生暑期社会实践报告篇五**

我不想浪费这个暑假，所以我选择社会实践，到外面看看，闯闯。竟然在家里是浪费时间，我宁愿去增长自己的社会经验，也不会闷着自己。第二我们应该去体验一下赚钱的辛苦，明白现在的生活是来之不易的，明白父母的供书教学的艰辛，让自己成长起来。

了解运作模式

我们先是接受三天的培训，了解所推广的产品，而且都亲自试用一下产品，做到真正的了解产品的功能特性。这个过程中我明白了，原来产品的编号不是随便改的，他们有自己的意义，如ksc48-i中ksc代表汤煲,48是指4.8升，i代表精煮系列。在这三天里亲自煲汤亲手做蛋糕其实真的很好玩，也在过程中学了不少技巧而且认识了公司里的员工，听他们说说他们自己，相处一下，好像收获了很多，社交活动增长见识啊。还有，工作重要的部分是了解苏宁工作的流程。我们关键的是需要掌握开单，客人指定的商品，我们就需要通过结账系统，凭借工号和密码登录系统，再询问客人有没有会员卡，有则用他的会员卡号，因为这可以积分的；若没有会员卡就随便编一个就行了，然后输入产品代码代理商编号选择哪个机库数目价钱。等等之后就叫客人凭借会员卡或自编会员卡号去埋单，等他回来给提货单我，然后就到5楼货仓提货拿给客人，最后通一下电源简单试一试就行了。

人际关系

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面,大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,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.我想说的一点就是,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。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

辛苦的工作

开始以为是简单轻松的活，怎么做久了才发现了完成一天的工作真不简单。为什么呢？第一，工作需要站8个小时不能趴着，虽然有休息时间，但也只是开饭时间，当困倦侵占身体的时候，还需保持好形象。所以必须要走走停停，轻哼下歌放松自己。第二，我的那个牌子很少人买，看的人很少，一天能买到一件就很不错了；这样真的很累没人，当你尝试过才知道那种孤独与无助比疲劳难受多少倍！所以无聊时就玩玩手机，跟附近一样没什么客人的sells聊天，不然我会疯的。

竞争与销售

我是销售依立，永兴，格来德，麦尔品牌。可是周围跟你的商品类型相同的很多啊，有的销售员很主动拉客，而我当然不甘落后。一句你好，欢迎光临少不了，又主动问需要什么。但事实告诉你，就算你这样你同样遭到冷眼，其实并不是你说话他就过来，他们有些是只看一下，或他们有些看好了，就算你说再多也没用。还有价钱同样使他们购买的原因。面对如此强大竞争，我只能做好自己，我的品牌的确不受欢迎，其实有些东西是你阻止不了，也改变不了。决定命运的原来主要是产品。而我则做好准备，充分了解产品。而且我还做了适当的调查。

你认为依立电器有哪些不足和困惑

外表不够时尚

不清楚紫砂是真是假

价格偏高

对依立产品并不了解

单位：人

3

13

10

6

自信

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。这样顾客对产品也会充满信心，购买机会也大了。

感想

1一直以来我在外面见识不少，提早了解社会，充满对现在的生活的思考，思考着进步着。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。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。

2遇到困难时一定要保持头脑清醒不要慌张，学会冷静，只有冷静才能把问题解决

3沉默是金，但必须在能说会道的前提上，社会需要有主见能表达想法的人。

4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，我必须成长，有时候有问题就要去解决不能逃避。

5学校学到的知识，好像到现实里就用不着，什么化学，物理，生物，那都变浮云了。我觉得自己跟普通人一样。其实我们都一样，不要因为自己是大学生就有什么了不起的，到那里都要虚心学习，认真学习！

6明白到时间的宝贵，明白到有空就要好啊好珍惜。明白到人越拥有得多越不会珍惜；得到越不容易，越会珍惜。

7强烈地认识到英语这全球性语言的重要性，在全球经济化的今天，我们要能用英语与外国友人交流，这样才有利于我国经济增长。有利于一件货品的销售。

**大学生暑期社会实践报告篇六**

在这次实践中，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持战斗，只要希望还在，胜利一定属于我们。

在此次专业实践的过程中，我们参观了公司a，公司b，并参加了两次讲座，从实际到理论，加深了我们对xx专业的理解，和对于与社会接轨的深刻感受。

作为学生，我们更多的是课本的知识的理解，理论的优势是我们的特色，但是怎样将理论结合实际却是摆在我们面前的难题。而参观公司a和公司b正视给了我们直观的解读。公司a建立了一整套符合国际标准的质量、成本和交付体系，软件开发质量控制和过程改善能力已达到了国际先进水平，秉承用开拓的意识、创造新的价值的企业理念，不断跟踪国际先进技术与管理思想，研发和提供优质软件产品和技术服务，为客户不断创造和提升价值。正是因为秉持这样的理念其完整的价值链和细致的软件服务，给了我们以xx专业的具体实际的体验。与此同时，公司b企业的参观使我们对中国物流企业的现状有了大概的了解，参观过程中不同仓库的设施和地面的设置的挑选更是让我们多了超出理论的认识。通过指导人员的讲解我们对中国物流企业的信息化有了大致的了解：中国物流企业信息化整体水平不高是其信息化建设的核心问题。这包括：标准不统一，资源浪费严重;大型应用软件系统应用不普遍，应用层次低;现有各软件系统之间相互孤立，形成信息孤岛信息化建设发展不平衡，造成信息鸿沟硬件设备的利用率不高，资源浪费严重;综合信息系统是物流业信息化建设的必然趋势。

如果说前两次的参观实践是给的我们直观的视觉冲突和心理震撼，那么后来的信息化讲座就揭开了信息化和xx专业的神秘面纱。通过经验丰富的演讲者的ppt演示我们了解了多个行业的信息化实施过程和具体的商务转变成xx专业活动的流程。现实中简单的商务活动一旦设计成成功的xx专业流程将涉及多个业务流程，整体的实施过程是复杂而艰难的。鉴于中国xx专业并不是很成熟，各方面的支持还不够完备，这使得中国xx专业的发展还是受着局限。

作为应届毕业生，在毕业前的这次专业实践，无疑是给了我们对xx专业的清晰认识，这也是最为xx专业专业的学生的最大感悟。

当然实践中还有着更多的感触，包括学习，生活，工作各个方面。

就学习而言，专业实践它更偏重于应用，更加细致，要求也更加严格。作为应届毕业生的我们要想适合自己的工作，在实际中实现自己的理想，必需不断的增加自己的能力，做事情更加专注。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们的生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。

就工作而言，无疑的本次的xx专业专业实践，展示给我们了多种职业，而作为应届毕业生，择业的选择是大多数人所面对的问题。就我们xx专业而言，面试时常遇见的问题就是xx专业是干什么的?或许大多数的学生跟我一样对xx专业并没有清晰的概念，所以也并不能很好的回答这样的问题。不管怎样，勤劳的人是让人钦敬的，但所接触的朋友说多年的工作让我清楚这个社会的运转不是控制在辛勤劳动的人手上，而是那一班根深帝固的政治家、资本家手中...工作中的认真负责不是为了讨好表现，而是为了要冶练自己的品性，是在为自己，不是为老板。

上面的认识都是正面的，也是自己受益的主要部分，但就个人而言，本次的xx专业实践更多的是让自己认识到自己的不足。作为一个即将毕业的应届生，通过此次的实践，更多的是对大学四年的回顾和反省。进入了社会，和学校的感觉是完全不一样的。只有在刚进入公司的一个月里，大家还把你当作新人，时间久了公司的领导就把你与其它同事相比较;当你开始跑客户时，客户把你与做了很多年的销售相比较，没人把再把你当新人看待，而你把你当作一个正式的有能力的人使用。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技术而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉畏锁。我从来没有把现在的工作当作实践，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。

总的来说，我们这一次实践是比较成功的，大家都能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

感谢这次实践，感谢这次实践的教师，感谢为我们争取了这实践机会的领导。这次实践，一定会令我的人生走向新一页!

**大学生暑期社会实践报告篇七**

一年一度的暑假又要开始了，而在这个暑假，我要开始我的第一次社会实践，大学生暑期社会实践报告（药店）。

因为我家这边大型公司比较少，试了几家又比较难进，所以我就选择了在我家附近的一家中型药店。

我和老板商量了一下，表明了我是为了积累社会经验才来找工作的，不在乎工资的问题的目的。所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

药店只有一层,面积也不是很大。有顾客来的时候我们只要上前向他推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始,老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实。后来慢慢的熟悉了各种药品，就帮着顾客介绍。当然也有时候，顾客会对你的介绍不屑一顾，有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些这个药店的有关知识。这里的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。而且这个药店除了一般药品以外，还卖一些保健品。由于一些保健品的治疗对象有所交叉，所以很多时候，二个保健品的销售人员为了业绩，难免有些冲突，会发生强客的事，社会实践报告《大学生暑期社会实践报告（药店）》。所以在很大程度上，药店的规章制度还是有所缺陷。另外，我还遇到了很多家庭比较困难的顾客。他们大多是农民，衣比较破旧，掏出来的钱都是些很零碎的钱。看的出来他们是为了买药存了很久。相比较另外一些来买所谓的减肥药，化妆品的顾客，一出手就是几百。深深感觉到社会的不公。也影响我在以后的生活中节约用钱，不要买一些浪费的奢侈品。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，他为我指出了工作中的很多错误和缺点，领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？一些员工也很热情，纷纷和我交流，是我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践，它让我我提前进入了社会，了解了社会，对这个社会提前有了认识这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

**大学生暑期社会实践报告篇八**

实践目的：践行社会主义荣辱观，服务社会主义新农村。

实践形式：深入农村，入住农家，下地帮农户干农活，与村民攀谈，搞农村调查。

实践时间：20xx年7月17日--7月23日

实践地点：广西柳州市鹿寨县雒容镇南庆村凉水塘屯

实践组织者：广西工学院鹿山学院团总支

实践参与者：广西工学院鹿山学院05级暑期“三下乡”实践文化宣传小分队

南庆村共有12个屯，其中凉水塘屯共有60多户，约391口人，该屯1995年已达小康水平，1999年成为全国社会主义新农村建设示范点，现是鹿寨县规划建设的社会主义新农村建设示范屯之一。该屯几乎家家户户住“高楼”，家家用沼气作燃料，已告别了“材草燃料时代”，楼房大多都是“柑桔”楼，据说是一个个碰柑“堆”起来的。

(一)经济状况

该屯经济收入主要以农业经济作物为主，以养殖业为辅如养鸡。农业经济作物收入占总收入的90，其农业经济作物主要有西瓜、香瓜、豆角、玉米、甘蔗、花生等。该屯现经济收入较可观的主要是西瓜、香瓜2个品种，每亩毛收入可达3000元左右;豆角、玉米、甘蔗和花生收入也挺可观，每年都为村民带来较大收益。

(二)受教育状况

村民中受过初等教育的较少，受到过高等教育的更是少之又少，现村里高中生也屈指可数。如今该屯儿童的上学年限均为7岁，村民大都把孩子送到镇里上学，很少人再到村小学上学了。现在交通方便了，村内道路硬化良好，村民都把孩子送到镇上去上学，让孩子们接受更好的教育。村民都明白知识对下一代重要性，知识改变命运的思想已根植于他们心中。

(三)生活状况

据调查村民的粮食、蔬菜都是自给自足，只买一些油盐、肉类食品及一些娱乐用品，生活相对宽裕，基本实现了“楼上楼下，电视电话”，有些家庭还装了宽带，通过互联网了解世界，了解最新科技信息，把了解到的信息用于农业生产实践，家家户户都有摩托车，有的还有自己的面包车。

(四)文化生活

该屯有灯光篮球场、舞台，闲时村民喜欢打打球、跳跳舞，有时还请镇上的专业人仕来做跳舞培训，年轻人大多都喜欢玩电脑、打麻将、玩扑克牌等娱乐活动。村民的文化娱乐的方式比以前的大家有事没事聚在一起闲聊有了很大的改变，文化氛围更浓厚了，村里还经常举办各种公益比赛，如篮球赛、健美操大赛，他们的文化生活更加丰富了。

从准备下乡到下乡结束，我始终都是怀着学习进步、提升自身的思想来积极参与暑期“三下乡”社会实践的。从和凉水塘屯的乡亲们接触到磨合，再到打成一片，该屯乡亲们对我们关怀备至，使我们体会到该屯乡亲们的淳朴及该屯民风的淳厚，让我们真正感受到社会主义新农村建设的新风吹遍大江南北，人民生活水平不断提高。

下乡期间，剪瓜苗、喷农药、拔草、锄地、辅导中小学生等都是我们服务新农村的“必修课”。虽然天气炎热，烈日当空，在地里干活干得汗流浃背，但我们却感到很欣慰，难得有这个亲身实践、为农民服务的机会，因此倍感珍惜。我们与所入住的农户同吃、同住，并帮助他们干一些力所能及的农活，他们对我们的帮助感到很高兴。我们知道自己做的是很有意义的事情，我们的社会价值也将在实践中得到升华。同时，我也深刻的意识到自己是多么的渺小，现在所能做到的事是很有限的。

**大学生暑期社会实践报告篇九**

今年06月20日，我怀着激情揣着期待,参加了湖北经济学院法商学院“三下乡”暑期社会实践活动。我们的小分队是以“研究蚯蚓立体化养殖的社会收益和个人收益”为内容的调研。7天时间下来,我发现这是个意义深远的一次活动，更是一堂最最难忘的社会实践课我深深的认识到社会实践是一笔财富，他可以让你学到在书本中学不到的知识,更好地深入社会，了解社会，学会乐于奉献，回味无穷。。

大学生暑期社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会，了解社会，服务社会，培养创新精神，实践能力和动手操作能力的重要途径。“三下乡”社会实践活动可以丰富广大青年的暑期生活，充分发挥大学生的科技优势为社会服务，为农村经济发展做贡献。

调研小组围绕这个主题开始了前期筹备工作，大家建言献策，各就各位分工进行准备合作，在畜牧水产局和东庄大队的帮助下，队长查询行车路线和宿地安排。虽然遇到很多困难，但是通过我们的努力顺利的完成了我们的前期准备工作。

随着科学技术的不断发展，养殖模式不断向多元发展。这次实践活动围绕对蚯蚓养殖户与非养殖户进行问卷调查，同时结合了对其进行采访，使得我们的一次实践，获得了双重的效果。东庄大队农户分布颇不集中，将近5000多亩。我们根据汉南区乌金大队五分队成员录入图深入走访，围绕问卷上的问题，我们在农户中开展了广泛的调查，积极地搜集有关养殖户养殖的资料，并从中得出了较为科学的结论。我们发现一个地区的养殖户养殖的种类都是差不多的，而且担心的问题也都比较相似。这次活动，使我们充分地了解了养殖的过程，认识到了养殖过程中存在较大的风险(雨水温度等外部条件、病虫害问题、供销价格问题)。通过对比我们了解到蚯蚓养殖给农户带来的收益及对当地环境的影响，有力的证明蚯蚓养殖的发展前景。

在这里，我不仅学会吃苦耐劳的精神，还开拓了自己的视野，让我在实践中认识国情、了解省情，感受党在农村建设中所起的推动作用，使农村发生翻天覆地的变化，让我更加关注“三农”问题。同时，大家之间互相增进了友谊，农民的淳朴与热情也深深地感染了我们。

我深深的认识到社会实践是一笔财富，他可以让你学到在书本中学不到的知识，让我深入社会，了解社会，学会乐于奉献，回味无穷。

时间过得真快，转眼间，短短两周的实训生活已悄然过去几天了，然而实训的过程还历历在目。

实训期间，让我学到了很多东西，不仅使我在理论上对网络管理有了全新的认识，在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。第一次亲身感受到理论与实际的相结合，让我大开眼界。也是对以前所学知识的一个初审吧!这次实训对于我以后学习、找工作也真是受益匪浅，在短短的两周中相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要的基石。

作为一名大二的学生，经过差不多两年的在校学习，对网络有了理性的认识和理解。在校期间，一直忙于理论知识的学习，没有机会也没有相应的经验来参与项目的开发。所以在实训之前，网络管理对我来说是比较抽象的，一个完整的项目要怎么来分工以及完成该项目所要的基本步骤也不明确。而经过这次实训，让我明白一个完整项目的开发，必须由团队来分工合作，并在每个阶段中进行必要的总结与论证。

在这次实训中，我们每个人都有属于自己的工作，我负责的是群集服务器，原来我连群集服务是什么有什么作用都不知道，现在虽然也不是很清楚，但至少我有了大概的了解， 群集服务(由事件处理器，故障转移管理器/资源管理器，全局更新管理器，以及其它部分组成)是mscs的核心部件，并作为高优先级的系统服务运行。群集服务控制群集活动并提供诸如协作事件通知，群集组件间通信处理，处理故障转移操作，以及配置管理之类的任务。每个群集节点运行自己的群集服务。

在操作过程中虽然遇到了不少问题，例如忘记设置硬盘，两台电脑实际上用的是同一个硬盘，最后是服务安装失败。但是收获不少，加强了自己的独立操作能力，自学能力也得到了加强，以前都是跟着老师依样画葫芦，但是这次没有老师的帮忙，都是通过网上查找资料，看视频，然后自己操作完成项目的。虽然我们组都是女生，在进度上总是比别人慢，但是我们靠自己完成了此次的项目。

这次实训也让我深刻了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师，同学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，需要学习的的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

**大学生暑期社会实践报告篇十**

此次暑假，我在xx公司里应聘了财务这个职位进行暑假社会实践。以下是我这次的社会实践报告。

由于我是第一次在这种职业中社会实践，过程中理所当然会遇到不少的问题，但实践的目的正是要我们从陌生中熟悉，不断地提高自己。当然这个职业并不是一个简单的职业，它具有很多专业的知识，较强的能力才能担当得起，为了挑战自己，给自己一个尝试的机会，我应聘了财务经理这一职。

此职位，主要是负责主持公司财务战略的制定，财务管理及内部控制工作，筹集公司运营所需资金，完成企业财务计划，对财务部日常工作的处理权及账务处理分析，它需要的职业条件是会计，财务等相关知识，经验是企业中的必备条件，这也是我社会实践的主要目的之一。同时它还需要工作者具备熟悉相关的法律法规，精通财务理论和实践经验，电脑操作熟练，具有较全面的财务专业理论知识，现代企业管理知识，熟悉财经法律法规和制度，熟悉税法政策，营运分析，成本控制及成本核算，良好的口头和书面表达能力。所以我们应该重视培养个人的交流交际表达能力，将来更能适应社会，给自己一个机会。

这是有高度的工作职责岗位。遵守公司各项制度，特别是财务制度和保密制度，销售业绩及利润的核算、审批，完成总经理临时交办的其他任务。还有要定时向总经理汇报公司整体销售情况，企业资产管理及日常的监督，费用报销的核算，按时与供应部核对账目。从财务角度为公司经营提供数据参考和建议，协助总经理制定公司战略，并主持公司财务战略规划的制定。负责相关证照的办理，报税费用情况及保税是否合理，账目的处理、凭证的保管，从财务角度对各部门建立程序的执行。这里需要建立我们的严谨态度，加强对账目的管理，保密室非常重要的，个人思想觉悟要高，不能为了一己之利来损坏公私集体的利益。

要到的最早走的最晚。赶在老师之前先去领当天的报纸，然后可以打扫一下办公室的卫生，之后再看看当天的报纸，看看和老师昨天一起采写，当天见报稿子，看看编辑做了哪些修改，对于不明白的地方可以在笔记本上作记录，然后请教老师为什么要从这个角度写，；并找出其它报社的同源新闻，仔细对比一下，看哪个写的比较好，到底是好在那里的。这样也可以了解自己在这方面有哪些不足之处。有对比才有发现。还有就是要主动与老师交流，不要觉得不好意思，对于不懂的问题和知识及时的问老师，或者查资料。这样才便于自己更快的进步。“腿勤、嘴勤、耳朵长，是当的基本素质”。因为我是打暑假工，我是来学习的。所以我就必须要勤快和勤学。

访前准备和采访计划是一个采访进行前不能不重视的重要部分。无论是哪个老师，在出访前必定会通过各种手段了解采访对象，只有这样，我们和采访对象才会有的交流，也才有可能挖到独家和更深层次的报道。如果一点都不了解的话，在采访中就可能遇到想不到的一些困难。

对于刚刚才开始社会实践的我们来说，采访中的记录也是很重要的，或许老师在采访中不会记太多的笔记，那是因为他们已经有着很丰富的经验，而对于刚刚起步的我们来说，笔记对于后来的写作是大有作用的。这次实践我发现了不少问题。首先，专业知识比较缺乏，交际能力明显不够，对财务的管理法律法规不清楚。再次是由于在学校培养了懒散的态度，工作经常觉得无聊还会走神，做不到认真和细致。最后是工作热情明显不够。但是我知道这次都是每一个实践者所遇到的问题，我们不应该屈服于这种问题的压迫，而是在这种缺乏种找到自己的缺点不足，在以后的实践或学习中加强对相应知识的理解和运用。这就要求我们怎么在学习时灵活运用我们所学的知识了。

记得在实践工厂中，厂方为了不断更新我们的职业技能，特地为我们安排了前往各个厂家里去相互交流经验，从而改进和吸收各个公司新的优秀的思想和发展计划。借鉴他们比较先进的技术，引进外部投资，从而扩大我们公司的生产。参加不同的社交见面会，从中贴近群众了解群众的需求能够进一步对企业的发展趋向有很大的促进作用。

还好，一个月的努力没有白费，虽然没有人家专业但我学习了很多知识，知道工作要求严谨，竞争的激烈，要不断强化自己的综合能力才能立了不被淘汰的地位。

工作是要求能力的，纸上谈兵始终会被淘汰的，如何能在这个充满着挑战的社会中生存呢？就要求你是否能吃得别人认为吃不了的苦，不应该害怕挑战不应该怕吃苦，要有不怕困难勇于迎接挑战的精神，因为没有一个成功的人是在害怕中成功的，知识是我们奔向理想的必备条件，具有了扎实的知识做依靠我们就不必害怕竞争的劲烈了，反而喜欢这种竞争，因为有了竞争我们生活才会有动力，才会不断地提高自己的各方面的能力。这次财务经理的实践让我受益匪浅，更进一步社会，对未来有了信心。

以上是我这次实践中学习到的东西，所思所感，以及遇到的问题。总而言之，实践让我们成熟，让我们懂得专业知识的重要。从此以后我们不能再荒废学业了，努力学好专业知识，强化自己的交际交流能力是我们接下来的任务。我将为之而奋斗。

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