

# 大学生毕业社会实践简述 大学生毕业社会实践报告(模板5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 大学生毕业社会实践简述篇一

本人郭小傲，在奎奎生物（中国）有限公司财务部实习，并兼处理采购部的有关工作。

在财务部，主要负责帐单和凭证的核对，对金碟k3财务系统也有一定的接触。采购部方面，负责iso环境认证体系的建立。主要跟公司的供应商进行沟通，调查了解他们提供的产品（原料）是否符合环保标准，并负责环保协议的签订。

在实习期间，严格遵守公司的规章制度，积极投入到工作中，做到了自觉、自律、自学、自新。自己虽是实习，但我以对正式员工的要求来要求自己。自觉遵守考勤、办公管理等规定。坚守奎奎人守则，从小事做起，从身边的事情做起，严于律己。

我不是学财会专业的，在财务部实习有一定的困难。但我做到了“心态归零”，通过自学、请教等方式努力学习财务知识，提高了自己的工作能力和服务水平，养成了持续“工作+学习”的意识。

在奎奎的最大收获在于体验到了其独特的企业文化。奎奎那种“创造顾客、贴近顾客、服务顾客、感动顾客”的经营思想，那种“先学做人，后学做事”的理念，使我深深认识到企业管理不仅是一门科学，更是一种文化。文化是企业的灵魂，

是企业核心竞争力所在。

第一 自己的财务知识有限，而同事们的工作繁忙。不能经常请教他们，以至很难对公司作出较大的贡献。

第二 自己身兼两职，隶属于两个部门。有时不能很好的区分工作的主次轻重，工作效率不是特别高。

第三 缺乏协调的技巧。因为身受“双重领导”，财务部与采购部同时需要我的情况时有发生。而我未能提出解决问题的方法，只是等两位经理协调后才开展工作。

第四 未能积极地与公司高层沟通。常务副总曾对我——一个行政管理专业毕业的学生到财务部工作表示关注，“双重领导”也不时发生小矛盾。但自己没有主动地与公司高层接触沟通，解决存在的实际问题。

除了收获、看见自身不足外，也凭借较扎实的理论基础，发现了公司存在的一些不足：

第一 招聘录用不是非常规范。在体育中心的招聘现场，我递交简历说明应聘人力资源职位后，招聘人员互相交流“素质不错，不能做人力资源管理，其他职位也行。”而未问我是否愿意服从调配，感觉自己没受到尊重。一百多人参加了复试，复试很简单就是“一分钟自我介绍”，然后追问一两个问题。这样很可能导致能力强但缺乏面试技巧者被筛选出去，或没能力但熟练掌握面试技巧者进入公司。不管出现哪种情况，对公司来说都是个损失。我曾参加过国家公务员面试，虽未能成功，但我比较心服，我觉的结构化面试是比较公平有效的。

第二 培训机制有待完善。为期一个星期的封闭式培训，感觉就像是在渡假。培训讲师大多是市场上很出色的人员，但上起课来明显力不从心。纪律比较松散，缺少激励士气的课程，

未能形成一套规范的培训体系。我曾经在某保险公司接受两个月的培训，觉得保险公司培训课程的设置，培训的方法都值得其他公司（尤其是销售服务型的公司）效仿。

第三 人力资源战略似乎不符现代管理理念。奎奎每个月都开一个培训班，招聘大量的人员。与此同时，每个月都有大量的员工流失。我深信留住一个老员工的成本要比招聘一个新员工的成本低的多。企业应该想办法留住人才，而不是不断地补充人员。

第四 对新进员工的分配不尽合理。就拿我自身来说。我是学行政管理的，应聘时也说明了我的职业取向但却叫我从事财务工作。对公司而言，是人力资源的浪费；对我而言，是自己的选择得不到尊重。我首先接受了公司的安排，并在财务部努力工作、勤奋学习。但财务毕竟不是自己的专业特长、兴趣所在。在跟人力资源总监沟通几次未果后，最终选择了跳槽。去一家小公司做行政人事助理，结束了我在奎奎的实习经历。

在奎奎的实习经历。不管是正面，还是负面的感受，对自身而言都是极大的收获。奎奎是我踏入社会的第一所学校，从中我学到了很多，也更加清楚地了解到自己的优势和不足。

## 大学生毕业社会实践简述篇二

我们作为未来教师的师范生，做家教无疑是成为一名合格的教师前的一次很好的经历。在这次暑假农忙之余我做了一份家教，做家教是我们在社会上第一次实践，做家教是一道风景，它让我体会很多，思考很多。作为一名数学专业的师范生，我选择了做数学家教，教的是一名初中的女生。我们做家教的不仅是要教与学生知识，更重要的是教方法和做人的道理。我教的这个学生叫小妮，是一个十分活泼可爱的学生，但是很贪玩，她的父母也因此很懊恼。

首先我跟学生的家长进行了交流，初步了解学生的学习情况，课程进程以及在学习态度。通过与家长的接触我了解到：学生是初中一年级的学生，在数学和英语学习两方面十分厌学，而且学习没有任何激情。了解到这样的现状之后，于是我就小妮进行了交流，通过与她的聊天我知道其实小妮也很希望自己能把学习弄好，只是在基础差的基础上家长和老师对自己的期望太高从而造成了自己的自暴自弃，进而表现出种种让人失望的举措。针对这一心理，我们的心理老师曾告诉我们要及时地予以这类学生鼓励和支持，鼓励学生继续学下去，在出现困难的时候要给与指导性的帮助与支持。

然后我考虑的是老师应以何种心态对待的学生，要成为一名合格的老师需要什么样的素质。首先诚意是十分重要的。或许有人会想做家教就是陪小孩子玩玩，我认为这是错误的想法。家长暑假替孩子请家教的用心显而易见，无疑是希望自己孩子能更上一层楼。家长们普遍存在的想法：

一是，有家教总比没有好，多少都能学到点；

二是看到其他的孩子在学习，或是家教或是补习班的心里不平衡。就家长们存在的这种心理可以看出，所有的家长都希望自己孩子成绩可以取得进步，这是他们对孩子最真实的爱。

小妮是一个十分容易相处的人，但是她很懒散，很贪玩。我第一次去她家的时候已经不是很早了，但是她还没有起床。她的房间也很乱，不爱整理东西，显然很长一段时间没有打扫过了。我只有慢慢地和她说明道理。

然而另一方面我感慨很深的就是学生的父母。而请家教就是他们体现这种爱的表现，尽管很多时候得不到孩子们的体谅。而其实大半的学生，与家长的沟通都不畅，学生不能理解家长的苦心，家长也不理解自己的孩子的内心活动，这也就是人们常说的代沟。在农村作为父母的都是十分忙乎的，很少有时间陪着孩子学习，却又十分希望孩子学习优秀，望子成

龙，望女成凤，但是他们教育孩子的方法往往不尽人意。他们常常逼着孩子看书，却不知道孩子是充满想象力的，是好玩的，这种天生的爱好是不能扼杀的。不仅是农村的父母这样，很多城市的父母也是这样，他们经常把自己的思想过早地灌溉给孩子，然而当学生表现不佳时常常是十分生气。

## 大学生毕业社会实践简述篇三

与我一同高中毕业，到全国各地的大学深造的高中同学和我一样已经进入到大学的最后时光，即将踏上就业、读研异或其它道路上去。这就面临着选择。对于这种选择，我们能做的决定只能有一个，而且是几乎不能够再有后悔和改变的余地的。无论是选择就业、选择考研、选择考公务员或者自主创业等等，不管怎样，我们这08级的大学生都做出了最适合自己的选择，做好了准备，为了目标开始做最终的奋斗。

而趁着难得的假期，我与高中的老同学又可以很好的聚在一起，这样方便了我对于他们做出的选择、为什么做出这样的选择的了解，使我可以很好的完成这样的调查。而对于没有聚在一起的同学，我做了电子版的问卷，发到他们邮箱。电子版的问卷调查见附页，对于本次实践的总结如下：

本次总共调查了56位同学，其中面对面调查11名，其中有效调查11名，网络问卷调查45名，其中回收有效问卷32份。总共有效调查43人。这43人中准备考研的21人，准备找工作就业的19人，而还有3人准备做其它事情。

一、首先，选择就业还是找工作，最主要的依据就是怎样才能找到适合自己的工作。选择就业的同学虽然知道面临着严峻的就业形势，但是他们大多数因为自己对于考研没有信心，而对于自己的专业还是比较看好。当然有一些同学也是因为家庭已经为他们安排好了工作，还有出国留学的，因此现在还没有什么找工作的压力。而选择考研的同学，大多数是因为感觉就业压力太大，本科毕业找不到适合自己的工作，或

者认为自己专业的就业前景不好，想转到其他专业。这些同学大多数都是想通过考研来提高自己的就业竞争力和以后的岗位层次，而想立志于科学研究的人是很少的。当然，有个别同学也不需要考虑考研还是找工作，他们可以回家继承家庭产业，做个体生意。

二、考研的21人中，不存在男女区别的问题，男生有13人考研，女生有9人，这与我们班的男女比例近似。从此也可以看出，就业与考研的压力对于男女生是同样重的。

三、对于因专业不同选择考研的差别是比较明显的，首先文科生考研率最高，达到5人次；其次是理科生和农科生，而师范生的考研率是最低的，没有人打算考研。但是考研的学生中不管是不是985或者211工程院校还是普通高校，都对于考研就业的态度没什么差别。而找工作对于大家的压力对于普通高校的学生来说压力更大，因为他们起点低，这也是无法改变的事实。

四、对于考研的同学，他们也有很多人背负了亲友很大的期望，但是其中一些人感觉自己没有信心，自己学习底子薄，至少需要报考辅导班，而目标也不是很高。这些人存在一些依耐性和自主判断的能力。

五、考研的同学对自己以后的工资期望普遍比较高，都在每月3000元以上。而毕业之后就找工作的对于薪资的要求不是那么高，平均在20xx左右。而对于工作的单位，女生更多的愿意选择相对更加稳定的政府机关、国有企业、大中型企业等，而男生在倾向于这些工作单位的同时还同时希望在有更多发展前途的私营企业或者外资企业等。可以看出，女生求稳，男生不仅求稳还求更多的发展空间。还有大多数同学都愿意回到四川本地工作，他们更适应本地的文化生活习惯，并且大多数亲友都在这里。当然，也有想要到北京、上海广州等经济发达的沿海大城市去拼搏的。还有少部分同学认为工作地点无所谓，只求工作合适。

六、每位同学都认清了当今就业以及以读研之后再就业的形势是十分严峻的，因此认为自己还是欠缺一些竞争力，这些包括沟通能力、面试技巧、运用计算机、外语的能力以及工作经验等，这些都是招聘的企业很看重的。

七、此外，虽然工作不好找，哪怕读研之后也是，但是很多同学还是对自己的未来很乐观，大家都认为只要自己奋斗就会有好的收获，将来也一定会得到满意的工作，实现自己的抱负。

## 大学生毕业社会实践简述篇四

六月份组成团队时，我主动打电话要求参加学姐组成的团队，学姐同意了，刚成立时有十一个人，可七月份实践时只剩五个人，有的成员由于放假等原因而放弃了实践的机会，最终只有五个人并肩作战了，中间有些环节也就不得不停止了。其实。平时我也是一个容易动摇不定的人，不过这次和学长们一起合作，机会难得，我坚持了下来。我知道要想获得什么想收获就得学会付出，并且要坚持到底，这样才能成功。

在活动前，我们进行了充分的准备工作，有关问卷调查设计就连续讨论了好几天，最终将各个成员的问题和答案进行了集中讨论和优化，形成了问卷调查。其实，当时花这么多时间讨论问卷我觉得有点浪费时间，不过当调查时我突然发现认真讨论问卷是有必要的，因为有很多问题居民们并不了解。所以从这一过程中我知道做什么事都得认真对待，认真考虑。

差不多七月六号我们就开始行动了。来到园林社区居委会，社区干部热情地接待我们，并安排人员为我们带路。冒着火辣辣的太阳，我们一家挨着一家地进行了问卷调查。记得第一家是位老党员，他不但热情地接待了我们，还很认真地帮我们填好了问卷了，真实地反映了社区环境卫生等方面的问题，他还希望我们能够给上级领导传达相关问题。接下来的几天，居民们都很热情地帮我们做好了问卷。小孩老人都那

么让人容易亲近。不过我也遇到了不理我的情况，那位看都没看就示意我走开，看上去蛮自傲的，不过我还是走开了，自讨没趣。其实，社会就是这样，我们要慢慢学会适应。可能是别人正忙或心情不好，要学会多从别人的角度看问题，不能充满抱怨和不满去看这个世界，要有一个平和的心态去处理问题。对比整天呆在学校里，我们得到的是如何和同龄人相处，而走出学校，我们可以遇到形形色色的人，此时我们更应该学会与这些人相处，这样我们才能够更容易融入这个社会。

通过两天的努力，终于把问卷调查做完了，不管怎样，也收集了很多真实的情况和共同的问题，我们也有很大的成就感。在整个活动过程中，我负责想学院汇报组员的安全状况和活动的进展情况，每天必做，这也感觉到参加此次活动的意义。

接下来的工作是筹备“医疗卫生知识抢答”晚会，组长让我做主持人，那时特兴奋，第一次挑战这样的任务，给了我不少的压力和动力，所以每天都在忙着写串词开场白等台词，然后便是忙着背台词。那次晚会开展得非常顺利，狼山镇的领导也来参加了发言，居民们也积极踊跃地回答了我们的知识抢答问题，收到了意想不到的效果，很多居民还积极参加“关注农村，关注人民的健康”的签名活动。对我来说，这样一个机会让我受益匪浅。首先，锻炼了我的口才和胆量，以前我是一个当众讲话会紧张的人，可这次没有(其实也有点)，很自信，圆满地完成了任务。第二，增强了我的自信心，让我觉得自己只要好好准备了，一定能把事情做好。再次也让我发现了自己的不足：其实做主持人，最重要的是要有良好的应场能力，比如遇到突发情况要学会临场应对，而我没有，我只是背好了台词，并没有那种能力，以致中间有些环节打乱时我都不知道怎么做，还是学姐帮我应了过去。其次，平时要练练口才，多练习普通话，学会与观众沟通。

最后我们还帮园林社区做了一个安全感方面的的问卷调查。圆满地完成了任务。

通过本次社会实践活动，我得到了很多。不管学习还是工作，我们都要做到：第一，学会坚持，坚持就会成功。第二，不畏艰难，学会克服困难，不能轻易放弃。第三，团队组员要有团结精神，互相帮助，共进共退。第四，学会与别人合作，学会与别人交流，学会处理好与社会人的关系。最后，积极参加，主动做事，要学会勤奋，做一个积极向上充满活力的人。当然还有很多的收获，就不说了。他们充实着我，增强了我的自信心。

以上便是我参加本次活动的个人总结，收获不少，在学习，工作，人际关系等各个方面，让我结识了更多的朋友，满怀信心地走进这个社会。

看过毕业大学生社会实践鉴定的人还看了：

1. 大学生社会实践活动评语
2. 大学生社会实践评语
4. 大学生实习评语大全
5. 2016大学社会实践评语

## 大学生毕业社会实践简述篇五

进步交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部份理论知识灵活的应用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础。

xx年xx月x日——x年x月x日

这是我大学以来第二个冷假，相比于往年少了份青涩与急躁，多了份成熟与慎重，经过了一年半的大学生活，我不断进步自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥

补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白实在我需要做的还有很多。固然我很想到大型超市里往应一分工，但是基于自家就有一份急需人手的工作存在所以我也就没有舍本逐末，在自家给爷爷打起了工，这样也算肥水不流外人田，这也是一个机会不是吗？超市销售工作在我感知范围内觉得是非常轻易的，但是事实却非如此，销售进程中遭到了多多少少的挫折和打击，同时也感慨很多。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候他人不管要买甚么，我都得问问爷爷或看价码，不过经过几天的熟习我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候候倾销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动往对客户进行倾销，后来看到其他的销售员都可以成功倾销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客倾销不错的礼品，而且战果不错，这也印证了室友们常说我具有把黑的说成白的然后自己又能把白的再说成黑的的本领。在销售进程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：一完全漠不关心，由顾客完全的自由购物；二就是一路随行，问东问西提供超范围服务。而最使顾客喜欢的是在他们需要的时候提供讲授，在没必要的时候供给自由，这样才会给顾客创造一种方便舒适的购物环境，也能带来一定的回头客。

固然在超市中我只负责销售和导购的工作，但我也明白了不管超市是大是小，他都有自己的一个运营模式和流程。超市天天在快要结束营业的时候都要查点货物，看看明天需要进一些甚么货，然后打电话给进货商，讲好数目时间。对超市的财务题目，要记清楚每笔账，否则就会愈来愈乱。

服务态度很重要，要把握服务技能。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技能，即是根据购物者的心情的

需要来变换自己的服务方式，不管做甚么，技能都很重要，只有辛苦和蛮力是不够的。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，要想取得更多的利润就必须进步销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，进步服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。