

2023年暑期生活实践报告总结(模板5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

暑期生活实践报告总结篇一

古人云：出生牛犊不畏虎。也许年轻人就是热情似火，激情四射，怀着凌云壮志，天不怕，地不怕，却也时而抑郁忧伤，像十月灼人的红叶，像三月争奇斗艳的花朵，像竞发的百舸，像搏击长空的雄鹰；像奔驰的骏马，像弹着欢乐的琴弦，像七月缤纷的太阳雨，像喷雾的旭日，像一路坎坷，一路执著地奔向大海的小溪，是挺直了躯干，舒展了满怀的葱茏，热烈地拥抱蓝天的白杨。

作为我们辅导班的发起者，也是唯一的发起者，前期的筹备工作全是他一个人完成的，调查十堰市五堰暑假辅导班的情况，经过对一些辅导班和学生家长的咨询，了解到五堰许许多多的家长都倾向与让自己的孩子在暑假上辅导班，五堰暑假辅导班异常火爆，竞争非常激烈。经过一系列的比对和综合考虑，他决定把辅导班的位置定在市一中的门口不远处的育才幼儿园。育才幼儿园是五堰那块儿信誉度最好的幼儿园，至少是孩子最多的。而市一中又地处市里最繁华的那块儿，这一地带有不少辅导班，有资历很深的，有老师办的，也有很多是大学生办的，简直就是参差不齐，把整个市场都搅得乱七八糟的，家长也是不知所措，茫然不已，从而导致我们招生的难度。

从另外一个方面讲，这一块儿学生多，最重要的是他认为，当老板与员工绑在一起时，员工与顾客绑在一起时，彼此建

立信任与依赖的关系时，就如生物界的物种间的互利互惠一样，而恰恰在此时是工作效率最高，盈利最好的时候，因此，我们每个讲师就必须的出去招生，最主要的途径就是发单页，但盲目的去发，首先要找目标人群，其次，抓住家长的兴趣让他愿意倾听我们的讲解，我们从而引导他们，并让听你们信服，当然，我们自然而然就遭到过无数次白眼，无数次拒绝，无数次敷衍，无数次冷待，皇天不负有心人，还是有极少数家长会驻足倾听，讲解的过程是最为重要的，讲解不仅仅像讲课一样，只是单纯的传达某种信息，更多得是我们要与家长建立信任关系，让他们相信，把孩子交给我们是很好的选择。电灯泡点烟——其实不燃（然），大多数家长会担心：我们一旦收了钱就不会像允诺的那样去好好教他们的孩子。这种担忧是很正常，虽然“此事古都难全”，我们会争取“不负如来，不负君”，我们也只能说我们会全心做事，努力做人。首先，我们不是在骗他们，当然不是绝对的不欺骗，正所谓：大诚小欺，“无伤大雅”，若说是绝对的不欺，便是大大的欺。所谓，真作假时假亦真，假作真时真亦假，真真假假，假假真真，自古都难辨，大诚小欺，何乐不为？再者，我们还要搜集其他辅导班的信息，进而比较出我们与他们的差别，再改进我们的辅导班情况，有两个典型的例子，我们辅导班的报名表就是盗版“状元坊”的，还有我们对家长与学生的承诺书就是盗版“阳光”的。

暑期生活实践报告总结篇二

我们眼下的社会，需要使用报告的情况越来越多，报告中涉及到专业性术语要解释清楚。你知道怎样写报告才能写的好吗？下面是小编收集整理暑期电话客服社会生活实践报告，希望能够帮助到大家。

我的第一份全职工作——电话客服。

从来没有这么大的压力，我觉得和当年的高考有的一拼，每

天都顶着压力上班。首先感谢公司给我实习的机会，给了我一个锻炼自己的平台。坦白的说，自己在这段充满压力和竞争的日子里过的很充实。每当回执栏上自己名字旁边画了两个大d（回执的意思），我就感到很开心，很开心，因为至少今天的任务我完成了。公司其他人也都很卖力地打着回执，都抱着签单的决心和信心。他们一如既往地努力着，常常听到这句话：“难道我今天仅仅只有一个回执吗？我不相信”，说完电话声再次响起，听到我们每天重复上百遍的邀约话语。看到他们坚持的身影，我汗颜。我体会社会上的竞争力到底是有多激烈。

不只是这样，回执是一个部门，甚至是整个公司的事，就算是个人回执完成了，而整个部门没完成，那还是得加班，不过我们基本上能完成任务，公司也比较人性化，很少要我们加班。从中我学到了团队合作的重要性。

实习公司不仅培训员工如何赚钱，还创造一种时时刻刻学习和娱乐的氛围，可以说是劳逸结合。每天早会，大家就跟中学生一样一起读《世界上最伟大的推销员》上面的羊皮卷，说实话，羊皮卷上面的内容不仅让自己振奋，还能带动整个公司的气氛，我们每个人说说自己读羊皮卷的体会，跟自己打回执就明显的联系上了，鼓励自己加油。羊皮卷中的一句话：“我要笑遍世界”，我对此感触颇深。每天打电话必然会遭到无数次的拒绝，但是看到谷旭的兄弟姐妹们每天开心的笑容，他们也一样坚持在自己的岗位上，他们坚持做下来的，我为什么不能做下来，想到自己的付出没有白费，自己还是会坚持下来。公司注重劳逸结合，有时也会牺牲上班时间，让我们全体员工去体育馆运动运动。总是工作，难免会烦，适度运动，对我们和公司都是有益处的。

工作是在兴奋与失望中度过的，当我兴奋时，一般是因为回执打的不错，这时耳边会传来一种声音，回执打的好也不一定能签单，每个人心中都应该有一个假想敌，你上面还有比你牛的人，你比不过他，拜托，自己再努力一点；当我失望

时，耳边又传来另一种声音，没事，只要努力了就好，你要明白自己过来的目的是什么，努力过就不后悔。我真心感谢上司和同事的鼓励，从中我体会到公司激励制度的重要性，这是从书本中体会不到的。但是个人觉得别人对自己的鼓励不比自己给自己的鼓励来的重要，因为只有自己才了解自己的心态，只有自己才是最了解自己的。当然，公司的激励制度也是非常重要的。马斯洛需求理论，讲述了人的需要主要有5个层次，精要如下：生理需要——安全需要——社交需要——尊重需要——自我实现需要。后来美国耶鲁大学著名管理学家奥尔德弗提出了erg理论，较马斯洛需要层次理论更全面地反映了社会现实。他认为，人的需求可归结为：生存需要[existence):维持生存的基本需求；关系需求[relation):维持重要人际关系的欲望；成长需要[growth):追求自我发展的欲望。其主要观点是：是同一层次上，少量需要满足后会产生更强烈的需要；较低层次的需要满足得越充分，对较高层次的需要越强烈；较高层次的需要满足得越小，较低层次的需要则更强烈。不论是马斯洛需求理论还是erg理论，两者都反映了人的需求层次的变化。管理者要好好洞察员工的变化，尤其是hr(人力资源者)。人事是沟通上级与下属的桥梁，好好发挥该职能的重要性是非常关键的。

现在我想站在公司的立场上说些问题，说的话若有冒犯，敬请谅解。我们谷旭中我认为存在的不足是公司的人力资源管理方面不怎么到位。一个明显的表现是公司人员流动性大，我相信这不仅是我们公司存在的问题，也是现今很多公司存在的问题。这与很多因素有关，主要有如下一因素。

- 一、公司的整体经济环境
- 二、公司内部人文、企业文化
- 三、公司机制（包括奖惩、福利）
- 四、岗位安排

五、公司管理层

我想说的`是公司只是个平台，尤其是干销售这行的就需要努力努力再努力，承认这行生存比较难。大家在公司的目的注重的是发展空间，如果没有发展空间，离职时必然的。当公司有人签单后，签单人可能会出现离职的现象，但是就像公司李总说的，签单了又能怎样，你能谈单吗？更别说跟单、挖单了。不要以为自己很了不起，要考虑自己的长远发展，这点是我非常赞同的。但是不得不说的是公司人员流动性是比较大，这样下去不是长远之计的，这点公司要考虑自身原因，什么事都是有原因的。公司上司说的一句话我记住了，公司中你走了，又有千万个人进来，公司中多你一个不多，少你一个不少，这句话虽然是事实，但有没有想过招聘新人的人力资源成本，新人招进来，花费培训成本，新人熟悉环境，融进公司需要一个过程，这又是个潜在的机会成本缺失的过程。我认为公司要重视每个员工，学习管理的知识是非常重要的。人才一直是企业需要的人，留住人才，这不仅能提升整个公司的凝聚力，还能调动员工积极性。

公司的成本与收入是不得不提的，员工有业绩，公司才会有收入，成本基本上没有多大变动，可以看做是常数，所以应该机敏地看到员工的潜在价值是有多大，公司最重要的要开发每个员工的潜能，不要把降低成本与降员工的工资等同看待，公司的待遇对员工积极性调整是非常重要的。在马斯洛理论中，生存需要是最基本的，但并不代表生存需要解决了，公司的积极性就提高了。这需要每个公司针对不同的员工做长期详细的研讨，这对于公司的hr和管理者是有所警示的。说了这么多关于公司激励方面的事，只是想公司越来越强大，团队阵容也越来越强悍，希望看到的是每个同事奋斗和激情的笑容。

结束语

转眼间两个月快过了，又到了开学的季节，这个暑假过得很

充实，没有枉费我来谷旭一趟，再次感谢谷旭能给我这次实习的机会。至少让我体验到了工作的感觉，也让我认识了一些同事，感谢他们在工作中给我的鼓励，现在回想自己在学生会工作中失意时还傻傻的哭是多么愚蠢，多么懦弱，原来一切都不值一提。

整理行装，收拾心情，准备以全新的姿态回到学校。珍惜在学校的每一天，记住错过了就不会再拥有。加油，张情。

暑期生活实践报告总结篇三

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。

(二) 实践注意事项

- 1、勤学苦练，善于创新，善于思考。
- 2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。
- 3、灵活处理人际关系(同事关系、上下级关系、客户关系)。
- 4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。
- 5、要注意安全，做工作要认真。

二、实践过程

(一) 业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成

为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同(劳动合同法)、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等;然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸;更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

(二)业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是到乌鲁木齐的各大市尝物流园区(华凌、陶瓷市尝汽配城、机电市尝板材区、美居物

流园等)做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签订合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系

我们主要是通过到各大市尝物流园区(华凌、陶瓷市尝汽配城、机电市尝板材区、美居物流园等)做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再通过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量联系车。量少的货物会直接送到公司在各大时常附近设立的收货点，要是量大的时候公司会派车去接货。

2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体情况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己不能报出价格的时候，我们会让经理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主;签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，责任风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，返回到货通知，同时在目的地提供发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，应该按照合同条款作出处理。当对方提货是我们会收取运费，当然收取的运费会比给司机的运费要多的多，公司就是从货物运费与司机运费的差价中获取利润。

(三) 出差洽谈业务

提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，出差是一种悲哀。虽说花公司的钱去公费旅游，但是身体是自己的，出差也不是旅游。不管出差有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种考验。刚进公司不久，我就和我的搭档要去克拉玛依出差了，临行前领导千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

(四) 人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生了变迁，又要面对妻子儿女，其实在

此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

此处我将简单介绍一下同事关系、上下级关系、客户关系。

1、同事关系

能否建立良好的同事关系，是考验员工人品的试金石。

虽然，我们不能说一个具有良好人品的人就一定拥有良好的人缘，但我们可以肯定的是，一个道德品质低下，人品低劣的人绝对不会拥有好人缘。俗话说：物以类聚、人以群分。一个正常的人，谁愿意与人品低下的人为伍呢？所以，人品好坏是决定人缘好坏的决定因素，当然，还必须掌握一些交际艺术。

首先，必须确立一个观念：和为贵。和同事相处是一件容易的事。和谐的同事关系让你和你周围同事的工作和生活都变得更简单，更有效率。要想拥有和谐的同事关系，还必须记住一句话：“君子之交淡如水”。因为公司是一个充满了太明显的竞争和利益冲突的场合，影响和干扰人与人之间的亲疏远近关系的因素实在是太多了。好朋友之间太容易出现矛盾和裂痕，而这种矛盾和裂痕基本上是不可能避免的，就算人的主观上有再好的希冀也难以避免。

其次，必须学会尊重同事。在人际交往中，自己待人的态度往往决定了别人对自己的态度，因此，你若想获取他人的好感和尊重，必须首先尊重他人。要做到尊重同事，就必须自觉保守同事的秘密。总之，一句话，就是不能让嘴巴给自己惹祸。古人说“祸从口出”，在公司，这种人际关系圈子里面，这句话应该被每一个人写在自己的办公桌上，时刻警醒自己！

再次，要尽量避免与同事产生矛盾。瓜葛和冲突有些是表面的，有些是背地里的，有些是公开的，有些是隐蔽的，种种的不愉快交织在一起，便会引发各种矛盾。同事之间有了矛盾，仍然可以来往。同事之间有了矛盾并不可怕，只要我们能够面对现实，积极采取措施去化解矛盾，同事之间仍会和好如初，甚至比以前的关系更好。

最后，要学会与各种类型的同事打交道。每一个人，都有自己独特的生活方式与性格。在公司里，总有些人是不易打交道的，比如傲慢的人、死板的人、自尊心过强的人等等。所以，你必须因人而异，采取不同的交际策略。

我最直接的同事也就是我的同学，我们的实践期间一直配合的很默契，没有一次争论和不满，工作上大家协调，没有去想谁做的多谁做的少，我们只是在尽心尽力的完成共同的工作，达到共同的目标。在这间公司里，我发觉我的同事们都很好，这里的人际关系也很简单，大家之间没有那种猜疑和利益之争，让人感觉就好像在一个大家庭里共同生活，为一个共同的目标而共同努力。

2、上下级关系

任何组织在诞生的同时都会产生一种关系，这就是上级与下级的关系。一般情况下，人们在与自己同等级、同层次的人讲话时，表现比较正常，行为举止都会比较自然、大方。但是，在与比自己地位高的人交往时，就可能感到紧张；表现比较拘谨；相反，在与社会地位低于自己的人讲话时，就会表现得比较自如、自信，甚至过于随意。

上下级之间的关系应该是领导与服从，管理与执行的关系。领导是个体引导群体活动达成共同目标的一种行为。领导的内涵是通过深远持久的个人影响力，激发员工的主观创造意愿，给员工的不是单纯的压力而是制造更多的原动力，让员工在领导刻意营造的工作氛围中，主动工作、自愿努

力。“无规矩，无以成方圆”。管理就是制定规则和制度，监督并促使规则和制度有秩序地运行。管理概念中控制的成分比较大，强制执行的色彩比较浓，领导制定规则，教导或强制员工按照规则行事，并形成习惯性机制的目的是使工作有效率地、良性循环地展开，保证组织的高效运转和绩效的达成。企业要保证经营的连续性，就应该全面处理好上下级关系。

上下级之间应明确各自的职责。作为管理者应该懂得：下级的绩效就是上级的绩效，上级的核心工作就是协助下级成功，如此上下级就有了共同的目标和利益，再加上职责分明，工作起来就能够有条不紊。同时，上级和下级因为各自所处的位置不同，思考问题的角度也会有差异，如果长期缺乏交流、沟通，常常会产生一些矛盾和隔阂，久而久之，自然会产生关系紧张等问题。因此，上下级之间有必要经常相互沟通，从而建立彼此间的信任。

神风貌。一个合格的领导还必须是一个兼职心理医生，当员工的思想情绪偏离目标轨道或进入盲区时，能够走进员工的内心世界，关注并感受员工的喜怒哀乐，通过有效沟通，对症下药来赢得员工的忠诚和信赖。

作为下级，也必须认清角色给予自己恰当的心理定位。员工应该把自己当成“士兵”，以服从为天职，具有“忠诚、勇敢、努力完成”等优良品质。在企业中，员工的使命当然就是高效执行，执行力是对下属能力的最基本要求，执行力的缺失也是领导最不能容忍的行径之一。“忠诚”就是忠诚于企业忠诚于使命，个人利益服从整体利益。“勇敢”是在工作中不把难题推给领导，敢于挑重担甚至独当一面。“努力完成”就是把执行贯彻到底，把事情做得有始有终。

良好的上下级关系能够打造融洽和谐的团队，实现企业与员工的共赢

3、客户关系

刚开始做业务时，我就确立一个理念，做业务就是做人，就是在锻炼自己的语言沟通能力。我喜欢我的物流管理专业(物流管理专业职业生涯规划书)，但是前期的业务工作，是我踏入社会的第一步。

自我介绍之后，接下来要做的事情并不是销售，在这个时候销售是不可能成功的，因为客户还没有对你产生最起码的兴趣，或者对你的信任还不够，所以这个时候首先要进一步发展你与客户之间的关系，使客户对你的信任有所增加，这样才有可能进入到销售环节。

例如通过观察迅速找到一些你与客户共同的经历(同学、同乡，或者共同去过某一个地方)，找到一个话题，拉近与客户的关系。如果实在没有找到这样的事情，就要试着寻找一切可能与客户产生友谊的联系。

例如浏览客户墙上的画或者观察桌上的照片，其目的就是要找到一个共同的经历，拉近你和客户之间的关系。只有与客户之间有了一定的信任以后，才有可能转入到业务介绍的对话。如果客户还没有对你产生兴趣，千万不要急着谈论业务，一定要找出某种轻松愉快的话题，建立融洽的氛围，然后才可以进入到业务谈判。

事实上，经过这次的实践，证明这个理念是正确可行的，我认为，不管是什么客户，我都会无坚不摧，每战必胜，尽管这句话非常张狂，但事实如此，仔细分析，我认为以情动人的销售技巧应该包括以下诸如方面，好的客户关系究竟是怎么形成的?(1)具备最起码的业务技巧，这一点不需要我多说;(2)积极、乐观的人生态度，一个好的业务人员应该极其自信，用热情感染客户;(3)对于一个女孩来说，良好的素质和微笑可以让自己获得很多意外地帮助;(4)真诚、善良的心灵，很多人做业务久了，一看就很精明，很势利，其实很多

客户不愿意与这样的业务人员打交道，太累。一个善良的人，他的眼睛中流露出的光芒是柔和的，光明的，能够照亮人的心灵，几乎所有客户都喜欢这样的业务人员，甚至内心不设防；(5)不要提防客户，把他们看成自己的朋友、同学、师长和亲人，人心是肉长的，如果我把一个年龄大一些的客户看成了父亲，年龄相差不大的客户当成兄弟姐妹，真的从情感上对他很好，他怎么会不接纳、帮助我？(6)以客户为中心，切实考虑他的工作的压力，生活的重负和心灵的疲惫，力所能及地从经济、情感上为他着想。

三、实践总结

通过近六个周的实践，我深刻的感受到自己各方面的不足，从学校里学到的知识的确不少，但是来公司后发现用处不大，一切都得从头开始。即便这样，我工作的非常开心，整日弥漫在工作的气氛当中，使我的神经放松，我知道工作的过程中会遇到很多困难，但我相信前途是光明的，机会总会给那些准备充分的人。

实践期间我收获颇丰，商务礼仪的实践运用，例如待人接物的方式、商务人士的着装等；合同条款的商议与确定，例如责任风险的划分、纠纷问题的解决、付款时间与方式、合同的有效期等；让我懂得了人与人之间是平等的，是应该相互尊重的；以上在公司的学习到的知识是无法从学校获得的，因此我很珍惜来之不易的工作，不管将来如何，我都会以此为荣、以此为戒，教育自己，做工作要诚实守信、敢作敢当。

此外，在经理和司机师傅的介绍下或者通过自己的观察学习，我们还认识了很多不同的车型，如：113、122、123桥的车，各种(长度不同的)厢式货车，一拖二的半挂车，一拖三的半挂车，前四后八、前二后一等平板和半护栏车，半挂解放(双桥)等等。

这次实践，让我对货运市场有了清楚的了解，懂得也很多货

代方面的知识，也看到了货代市场的极大发展前途，也让我看到了货代市场竞争的残酷，在市场有序化中逐渐的被淘汰掉，情况比较好的还可以获得有限的生存空间。在货代行业的发展速度较快的同时，由于政府的法规建设滞后，市场运行机制发育不健全等等，市场竞争日趋激烈，货代企业面临着来自多方的挑战而陷于被动，主要表现在下列几方面：

(1) 承运人的挑战

不少货代公司或者规模比较小的托运部采取短期利益行为，直接把优惠、甚至超优惠的运价放给货主以及一些大的办事处，运价低于货代企业的协议价，严重影响了货代企业经济利益，削弱了货代企业对办事处的竞争能力。

(2) 货主的挑战

货代企业作为货主的代理，根据我国民法通则精神，代理人在接受委托、履行代理职责中，如无自身过失，不承担任何责任，但在实际业务中很多货主企业不理解法制精神，以致货运业务中出现问题，货主单位往往转嫁到货代身上，以致货代企业目前在业务营运上冒无限的风险，而获极微薄的利润。另外，由于某些货主单位中个别人的过分要求，致使货代企业盲目奔波，无效劳动，有的甚至要求货代企业做出违法违纪的行为，货代企业如有怠慢，将面临失去货源的威胁。

(3) 同行企业的挑战

某些货代企业中现在有一种不好的想法，明知有些做法(如接受非法办事处的挂靠、转借发票等)违反了政府部门对货代行业的管理规定，也不符合行业规范，但出于自身利益考虑，认为“我不做、别人也会做，与其让别人做，还不如我自己做”，形成了恶性循环，互相残杀，败坏行业风。

上述货运市场存在的问题，既损害了货运代理企业的利益，

又破坏了公平、公开、公正的市场竞争原则与货运市场的正常经营秩序，严重影响了货运代理业的健康发展。为此，我提出以下建议：

1. 尽快制定适合我国国情的综合性、权威性法律、法规，完善法制建设；
2. 加强部门之间的协调，明确行业分工；
3. 允许多种体制经营国际货代企业，允许企业向境内外聘用人才；
5. 尽早成立全国性的国际货代行业协会，协助政府部门协调企业的关系；
6. 建立国际货代提单注册备案登记制度，特别是对分运单要加强监管；
8. 尽快解决某些办事处的非法经营问题。

四、实践心得

暑期生活实践报告总结篇四

社会实践是学校教育向课堂外的一种延伸，是作为一位知识青年的至关重要的人生历程。进入新世纪以来，党和国家号召进行社会主义新农村建设，取得了一系列的可喜成绩。新农村建设对我家乡的变化起了很大的作用。国家出台的“三农”政策让人民的生活变的更加舒适，作为一名大学生，我们要做的就是根据社会的需要努力学习文化知识，为祖国的繁荣昌盛，为人民的生活水平的提高，尽自己应尽的力量。

我是一名在农村长大的大学生，虽说我学的专业可能对新农村建设的作用不是很大，但我却不能不去关心新农村建设，

因为那是抚育我长大的地方。当国人在沐浴着社会新风尚的阳光，那么建设什么样的新农村、怎么样建设好新农村是我们大家必须思考的问题。十分高兴，我能够在暑假进行相关的实践调查。

以下是我们的团队进行此次社会实践活动的具体策划。

（一）调查目的

1、本次活动使大学生真正地深入农村，了解村情，实现其由学生到社会责任人的转变。促进大学生与村民的交流，培养大学生与村民之间的感情。提高广大学生的社会实践能力，增强起社会责任感和关注社会的意识。

2、本次活动为广大会员及学生提供了一个亲身接触“三农”的平台，使他们对“三农”问题和国家政策有一个切实的感受，并提高他们分析问题、理解国家政策的能力。

3、通过此次活动，发扬新农会“关注三农”的精神，培养新农会聚焦时事、与时俱进的能力。

4、扩大与实践基地的合作，为今后工作的顺利开展打下坚实基础。

（二）成员介绍：

（三）调查内容：

1、失地农民现状问题

2、农村土地闲置与流转情况

3、农村家庭联产承包责任制与农业集约化经营问题

（四）人员分配：

- 1、由xxx□xxx同学针对失地农民现状问题走进xx省xx市xx镇xx村进行实地调查。
- 2、由xxx□xxx同学针对农村土地闲置与流转情况深入xx省xx市xx区xx村进行实地调查。
- 3、由xxx老师对四位同学所收集的资料进行汇总并写出调查报告。

（五）调查地点：

1□xx省xx市xx镇xx村

2□xx省xx市xx区xx村

（六）调查方法

- 1、查阅国家相关政策
- 2、村委会查阅资料
- 3、走访相关人员
- 4、实地调查（附照片）
- 5、总结调查记录

（七）调查预期

- 1、通过调查了解农村在新农村建设中遇到的问题
- 2、提供可行性方案优化新农村建设中所遇问题

（八）活动注意事项

- 1、作好活动联络工作，必须得到批准。
- 2、活动过程中一定要按照规则办事，禁止出现冲突事件，维护好学校、学院和社团形象。
- 3、听从统一安排，遇事要与组长商量后处理。

暑期生活实践报告总结篇五

勤奋像只梭，使你的智慧越积越多；懒惰像把锁，锁住你大好的前途，锁住你人生中所有的光辉。下面小编整理的暑期社会实践报告20xx字大棚生活，欢迎借鉴。

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，能在寒假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。

当今社会就业的压力很大，在校大学生都愿意在暑假的时候深入社会去体验生活，从中获取一点工作经验，从而可以在以后的就业时有一定的基础，可以减少就业的压力。并且老师们也鼓励学生们深入到社会去参加社会实践活动。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，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，但你得去面对你从没面对过的一切。所以这个暑假小舅介绍我去他们公司部门做些最初级的工作，所以我就去了。

学生的实际操作能力与在校的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，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，很多时候会遇到书本上没学到的，更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简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢？也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了公司能够应付得来，但是在公司里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工作里，数字绝对不可以错。因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工作里出错是要负责任的，这关乎公司的利益。

一个暑假又过去了，这个假期在一家场子干杂活。通过本次社会实践，了解和熟悉工厂物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

作为一个经管专业的学生，在这么一个场子里呆了一个多月。才发现我们经管学院的各，个专业之间是相互联系的，不是孤立存在的。作为工商管理专业的学生，我们必须什么都要了解，做一个综合方面的人才。比如在厂子里一个小小清洁

具的派送都要经过好多程序。我只是帮着装下货跟着车去送货。在过程中发现在实际中我们不能死板的按着课本上面的去做，要按着程序去做。

重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

通过这次暑假的实践活动我的收获：

(1) 心态上调整的体会收获

学校人向社会人转变，在学校接受了20xx年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

(2) 相关知识上的收获

我由一个不熟悉工厂销售物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。人生目标感的清晰通过这次实习，我自身

其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

今年的夏天酷暑难挡，烈日依旧。然而今年的夏天我们却肩负着不同的使命，拥有不同的感动。我们在院领导的关怀下，在院团委领导的领导下，肩负着“党照大学生，我暖夕阳心”暑期“三下乡”实践活动的重要使命，在青岛市城阳流亭敬老院，我们开展了为期十天的义务暑期“三下乡”活动已经圆满结束。

我们走进流亭敬老院时，敬老院里的老人都非常高兴迎接了我们的到来，给我最大的体会是：敬老院看望那里的老人，看到他们上了年纪手脚不灵便，说话也不清楚，我感到很辛酸，也想到我在几十年后会像他们一样，唉！人生易老啊！珍惜时光吧！

作为大学生，我们要了解社会，深入基层，为促进社会主义和谐社会的建设而作出应有的贡献。此次的“三下乡”暑期之行是理论与实践的最佳结合点，使我的思想碰撞出了火花，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正含义。“艰辛知人生，实践长才干”只要你愿意去尝试和经历，并坦然的接受过程的酸甜苦辣和结果的成败得失，人生就会很精彩。通过这次实践活动，我总结出：只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，才能加快融入社会的步伐，才能扬起理想的风帆驶向成功的彼岸！

通过这次活动我也更加坚信：意气奋发的我们经得住暴风雨的洗礼，象牙塔里的我们并非“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”，年轻的我们拥有绚丽的青春年华，走出校园，踏上社会，我们仍会交上一份满意的答卷。总之，这个暑期的“三下乡”社会实践活动是丰富而有意义的，一些心得和

体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在的收获。“三下乡”活动不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富！