

最新大学生公司实践报告(通用7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。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

大学生公司实践报告篇一

假期马上就要过去了，在这个寒假里在学习的同时也要给自己增加点社会经验，毕竟不可能在大学里一辈子，将来毕业了还得要踏入这个复杂的社会圈里，大学生假期实践报告。所以要借此机会到社会上实践下，这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用寒假这个好机会好好实践。

半个学年的大学生生活转眼间在欢声笑语中结束，大学的生活是很惬意的，当跨进大学的第一步，心里幻想着自己心目中的大学。但半个学年的大学生生活又没有想象中那么舒适，反而让自己有了紧张感，为毕业后干什么而紧张，我意识到不能享受那种无忧无虑的生活。寒假即将而至。

经过几天的修正，当刚回到家的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己半年的学习生活，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，因此而为将来而感到紧张。

大学只是沟通校园与社会的桥梁，是我们进入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们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的寒假这个短暂的时间里面学到

学校学不到的东西。同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，而我也不能落后。

因为没有大学毕业，我拿了高中毕业证去市场找份临时工打工。当我来到人才市场时，人已经挤的满满的了，我由于在排队不时会听听前面的人是怎么面试的，当我听到一个本科学生会无情的被拒绝时，我感到了从未有过的自卑，我悄悄的离开了，我心里明白，我已经输在起跑线上了。我心里打退堂鼓，我回到家，失落的躺在沙发上，从未有感觉内心是多么疲惫。心想：“难道就这样算了？”和我出发前的自信大打折扣。爸看到我这样，问我原因，我把事情告诉他，他表现很自然，并没有我想象的同情我一番，爸给我说他单位的经历，我深感到受教育。爸说：“要有一颗不服输的心。”这句话使我充满了动力，再次去市场找工作，带着不服输的自信。

终于经过屡次失败后，在一家商店当服务员，工作期间，我接触到各种各样的人，有的人真的很耐烦，抵触心理底线，但忍了下去。就这样，我学会了处事人际关系，这比我在学校的受益颇多，同时我也看清社会的残酷与现实，要想在社会立足，不仅是一张文凭，更需要能力和自信。

领到第一份工资，我并没有欣喜，而是沉默……

我在想，社会是残酷是现实的，竞争是不能回避地，怎样在社会中学会生存，不是在大学过着“最好的职业”而是通过自身地不断努力来自创业机会。生活由时间来争取，以勤奋而充实。

寒假生活给我了一个教训，不能懒！更多的是经验，为人处世，人际关系，是我为面对社会积累了经验，为今后的学习做出了铺垫。

大学生公司实践报告篇二

将近俩个月的暑期打工生活就结束了。感触很深，不管是在生活上，还是在精神上都得到了全身心的磨练。虽然这个暑假又苦又累，但是我认为未免是坏事，这乃我高中生活之后的宝贵财富，更是我一生中重要的一课！

首先，说一下我所工作的工厂，包装有限公司，是一个上市公司，总部在厦门。位于胶州市，主要是制作纸箱，还制作纸板。我呢，在制箱课干活，具体实在印刷机上当普工。属于最低级的工种。主要是干上纸箱，拿模板，挂模板，拆模板，洗油墨，打扫卫生等，很繁琐的。

刚刚到工厂，我就被吓了一跳，老员工说，我们是第六批来干活的学生，之前来了五批，全都因为干不了走了。我当时想：这个活究竟有多累？我能干多久呢？我怀着疑问上了第一个夜班，当时感觉挺兴奋的，也没感觉到怎么累，可是下班之后，躺在床上时才感到原来是非常的累，但是，既然来了，就要坚持到最后！事实上，我们不仅坚持的了最后，而且受到了领导的夸奖，说我们干得好，没有一个在这糊弄。因此，厂里也给我们加了工资！

打工的生活是酸甜苦辣咸五味俱全，有欢乐，有痛苦，但我的收获是巨大的，是我对现实有了更深的理解，使我更加成熟，更加稳重，不再有幻想，现实就是现实，不掺杂一点幻想，还记得当时课长给我们说的话：现在走到社会了，与在学校不同了，要把在学校学到的东西在这里运用运用，一切都按厂里的规定来做事，就这么现实！是啊，社会就这么现实！

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的，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好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.虽然被批评是难受的,但是也要明确表示你是真心在接受他们的批评.这样才能在失败中吸取教训,为以后的成功铺路.我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来,这才是我们所应该做的.

我也从工作中学习到了人际交往色待人处事的技巧.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,那么你一定不会交得到很多朋友.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,要知道了给予比获得更令人开心.不论做什么事情,都有主动性和积极性,对成功要有信心,要学会和周围的人沟通,关心别人,支持别人.

经过这次工作,我收获了很多,总结了很多。

1

现实的社会告诉我,工厂是以利益为重的地方,在这里,公司利益为重,自己的利益体永远微不足道,作为员工,你不能去挑战公司的利益,只能为了公司的利益舍去自己的利益,不管这个公司怎么标榜自己:我们时刻想着员工的利益。这都是骗人的!就这么现实!

2

现实的社会告诉我,要想在这个社会生存,你必须有一技之长。以前体会不到,经过这次实践,终于深深地体会到了。这个社会的准则是:强者生存,强者受到尊敬,弱者只能被社会所淘汰!在厂子里,那些机长年龄都不大,比我们也就大个四五岁,但他们都有技术,有能力,因此工资也高。在厂里,都称他们为老大,由此可见,对他们是非常的尊敬,他们活干的也少,就因为他们会开机器,就这么简单!但又有几个能做到呢?想想我们大学毕业之后,我们会什么,这是一个

令人非常害怕的问题!

3

4

现实的社会还告诉我:成功没有捷径可言,必须一步一步的走。你不要计较别人干了多少,没有白干的,老员工经常告诉我,只要你多干点,不要偷懒,你的工资就高,别想诡计,和谁搞好关系了,什么什么的。这个只能使你少干点,要想多挣钱,就得多干活,厂里只看效益!是啊,公司给你发多少钱,要看你能给公司带来多少钱,只有努力干活,才能多拿工资,才能学到技术,才能上升,才能成功!

5

现实的社会又告诉我:我必须好好学习。在干活时,经常想到在学校的时光,虚度啊!打工是艰辛的,学习是轻松的,以前父母总是说挣钱是多么的不易,你上学很轻松啊,总是体会不到,这次终于体会到了,我想到了《唐山大地震》上的一句台词:没了没了,才知道什么叫没了。悲哀啊,这次回去,一定要好好学习,绝不虚度了!

最后,再次感谢帮助过我的师傅们以及亲戚朋友们,谢谢你们的关心照顾,深深的祝福你们,愿你们一切过的都好。

大学生公司实践报告篇三

(一) 实习目的:

通过社会实践,可以把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自

身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

（二）实习内容：

2012年7月10日，由于学习需要我进入到博艺思广告公司进行了为期一个月的导视系统设计的实习活动，进行学习。在博艺思广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

博艺思广广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与主管进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结

合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

（三）实结：

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例： 1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方， 想喝可乐时就有可乐喝。 2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告绝对超越你的想象。 作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富

自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是博艺思广广告公司的同事和朋友们。回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉很无助，很尴尬，但是有了一个团结向上的'团队，一切的问题都以不在是问题，一切的不知道也都会变成知道，正可谓的人多力量大，人多好做事。我们队每个人都是强悍而又谦让的人，一起的一个月，我们难免会有些摩擦、偶尔也应该有些争执的，可我们大家好像很有默契是的，即使有不同的意见或见解，都会相互的体谅和比较，最终得到一致的答案。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排的暑假实践实习的目的。机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的的彼岸。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。

在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

在酷热中迎来了我的第一个暑假，也满怀激情地进行了暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养自己的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑期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。它有助于当代大学生接触社会、了解社会。同时社会实践也是大学生学习知识,锻炼才干的有效途径。所以我进行了暑假社会实践活动。

俗话说的好,实践出真知。大学生要以社会实践为载体,去体味生活的真谛,去感悟人生的哲理,去提升思想的高度。我们大学生要,敢于冒险,用行动去检查出一切假的虚的方式套路,时刻铭记:先苦后甜,先人后己的奉献精神,勇于创新,敢于冒险的精神。

本次社会实践活动是学校启动的,作为大学生的我积极的参与实践,积极的面对社会!希望提高我在以后出来社会所遇到的问题面对处理能力,为此我努力进取。通过联系以及面试、体检,我来到了位于北京东城的华扬联众广告有限公司。

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,可是当我离开学校,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,每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候,我的心情激动、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。但后来很多东西看着简单,其实要做好它很不容易。但真正投入广告,它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘,它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个个目的工作,讯息要引人入胜,内容要可信。

消费者沟通和调查,了解市场状况,广告是个问题产业,要解决问题 建知名度、个性、价格、通路等。人是广告最重要的因素,分析问题、原因,针对问题并且响应,要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群),产品将给你什么好处,赋予风格,而作广告,最难的便是赋予标记风格。

如何让商品有感情地呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此有人表示，他不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

最后，我总结自己的不足与感悟

第一，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。接到案子的那一刻，就必须树立起严谨的态度，认真的对待每一个案子，认真对待每一个客户，尽管是没多大希望的客户，既然人家已经找上门来了，就必须以“顾客是上帝”的态度去对待。这样不仅对客户有好处，对自己的养成严谨的态度上更有好处。一个人要做好一个人，就必须认真对待身边的每一个人、每一件事。

第二，不找任何借口。执行过程中，因为时间问题，会导致了大量的工作没有做到位，创意不突出，内容不完整。要做好一个完整的案例，就必须不以任何问题为借口。满足每一个客户的需求，为客户解决实际的问题才是专业广告人所为。

第三，尽管我还是学生，但做事不能太“学生”。其实，在社会实践过程中，我还是抱有“我还是个学生，出问题是可理解的”这种心理的，学生出问题是可理解，这句话没错，但是抱着这种心理来对待事情，就不对了。我必须克服任何一个可以遇到可以发现的困难和问题。因为确实还有很多问题，我连-发现都无法发现不了。

第四，有始必有终。任何一件事都应该是“有始有终”的，没一件都应该做到完整。有了开始没有结束，或者没有开始就有了结束，是一种自欺。

第五，克服自己的障碍就克服了最大的困难。自己才是最大的障碍，其实刚一上班，我就面临了生物钟调节上的困难，作息时间很难调整。于是每天下午我都处在昏昏沉沉的状态之中，眼睛睁不开，前面的路就不会光明。意志力有待大大的提高。忘了在什么地方看到过“所谓人性，就是人的‘色性’、‘贪性’，还有‘惰性’”。既然只要是人都少不了这“三人性”，那也就见怪不怪，但是“要为人上人”，就必须有比一般人更大的多的成果及毅力。

最后，我想再次感谢华扬联众的工作人员让我来到华扬联众，这是一次很好的经历。很感谢广告公司的各位同事，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助！

这次的活动总体给我的感觉是辛苦但又是值得的，我们通过亲身实践，听到了，看到了很多平时被我们所忽略的细枝末节，增加了我们与社会的正面接触，了解社会，走进社会，不至于我们身在校园就沾沾自喜，对校外的生活却是一无所知，无法很好的适应社会。这次活动对我们自身的能力也是一次关键的考验，在失败中不断总结，不断丰富，不断加强，面带微笑，最终走向成功。

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

实践内容：

xx年1月x日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期

两个星期xx系统设计的实践活动，进行学习。在xx□xx广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

xx-xx广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作

的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

实践总结：

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例：1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。广告公司社会实践报告2016广告公司社会实践报告2016。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

广告公司社会实践报告2016

根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动. 我所实践的主要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会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，更为重

要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店脯，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，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。

几天过后我就和其他老员工一样干同样的活了。真是不做不知道，一做真辛苦。我一整天都在和广告牌打交道，制作广告牌那可是技术活，不是一般人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。广告公司社会实践报告2016他们照顾我。一天下来，我已经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在以后的日子里我每天都是干同样的活，我有点受不了，这工作看似简单其实很是枯燥无聊。我每天会从早上八点开始就把该用的工具拿出来，该准备的工作准备好。我们每天都工作得很晚，因为我们干的是粗活，所以身上不免有时会受伤，这时我不禁想起了在学校的日子，看来创业真的很不容易，社会不是我想的那么简单。几次我都想过要辞职不干，但是我没有，因为我知道，如果我连这点困难都克服不了的话，那么今后在自己在社会上生存时就会遇到更大的困难，就这样我坚持了下来。

在打工的日子里我不仅锻炼了自己的能力，同时还改掉了我的一些自身毛病。例如我在以往都是晚上很晚才睡，第二天可能会很晚才起床。现在我要每天八点准时开始工作。我逐渐养成了早睡早起的习惯。还有我以前花钱不会想到那么多，这回体会到了赚钱的辛苦，我渐渐的知道了钱的来之不易。也从自己身上感觉到了一些变化，我今后会更加节省我的零花钱。不仅如此，我还学会了很多在学校里学不到的知识。在这里让我懂得了人情事故让我明白了什么才是真正的社会实践。

这段时间虽短但是发生的事可不少，这里就不一一写下了，它们教会我的东西已深深地埋在我的心里。为什么我们老听说有的大学生一进入社会就会产生不适应感，因为社会不同于学校，社会的复杂性决定了我们刚进入时都要经历一个磨合期，而若在大学里面我们就能多参加一些社会实践，培养自己各方面的能力，特别是对环境的适应能力，我们就能在进

入社会后缩短磨合期这一过程.

参加社会实践活动能从中认识自己哪一方面的不足,从而在今后及时得以加强.参加这次实践不但让我开拓了视野,也让我更加爱上了学习,更清楚自己要学什么.做什么.

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这将会对我的以后学习起很大的帮助的。宝剑锋从磨励出,梅花香自苦寒来,只有真正接受了这些艰难的考验才能得到我们真正想要得到的东西,我希望社会实践活动会继续开展。

广告公司社会实践报告2016

实践时(师范生社会实践报告)间[]xx年5月30日到xx年7月30日

实践地点:宝鸡日报广告传媒有限公司

实践单位和部门:宝鸡日报广告传媒有限公司策划部

社会实践内容:

暑假期间,我在陕西省宝鸡市宝鸡日报广告传媒有限公司策划部进行了为期两个月的实习生活,由于所学知识与实践的差距,我只能从事一些琐碎的日常事务,但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持,使我在这次实习中学到了很多知识,也发现了自身的不足,策划部老师们认真、严谨的从业风格,冷静、执着的思维方式,亲切友善的待人接物,和谐友爱的工作氛围等,给我留下了很深的印象,这些收获将会使我终生受益。

《宝鸡日报》是中共宝鸡机关报,陕西一级报纸[]xx年,宝鸡日报开通了数字报,报纸广告收入近年来一直居于陕西地市

级报纸前列。宝鸡日报共12版，分为两部分，包括宝鸡日报和宝鸡日报新闻晨刊。宝鸡日报共有四版，主要是宝鸡当地新近发生的重要事件，前三版以新闻内容为主，封底常为广告的聚集区，包括很多长期广告，全版广告。宝鸡日报新闻晨刊共八版，包括社会民生，法制教育，健康养生，汽车资讯，体育娱乐等专刊。每一版都有自己特定的主题你，有利于不同特点的消费者根据自身喜好有依据，更方便的寻找自己喜欢感兴趣的新闻。

宝鸡日报是宝鸡市唯一的综合性报纸。他不仅有宝鸡日报广告传媒有限公司这样专业，针对性强的有效公司做后盾，还包括采编部等，其印刷厂也是专门属有的。印刷部会负责整个报纸的版面编排。每个部门都要很好的配合，联络，才能做好整个报纸。

实习中，策划部王商君老师给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

1. 广告策划部实习的第一周在王老师的带领指导下，我们去参加了宝鸡市召开的秸秆技术推广会。在推广会上，我们深刻的了解到秸秆饲料压块机技术的具体内容，而且还前往秦蒙眉县槐芽生产基地参观了秸秆饲料压块技术的现场演练。这个就属于企业自身的活动策划，作为报纸媒介只需要报道。回到报社后，通过书写新闻报道而达到宣传的目的。在写新闻报道这一部分，王老师将自己写的新闻报道和我写的进行了对比，我严重认识到了自己的不足。由于实践经验的欠缺我没有很好的完成这项工作，但是却学到了关于新闻报道，人情世故的很多知识，明确了自己的不足，对于以后的工作积累了十分珍贵的经验。广告公司社会实践报告2016社会实践报告。

2. 我还参加了宝鸡市斗鸡中学的宣传活动。斗鸡中学通过组织高中同学参加歌唱比赛，主持人大赛，以及相互交换自己东西的小集市，来宣传学校，让人们看到不一样的校园生活。

经过上一次的经验，这次得心应手很多，才使得自己的新闻报道能够见报。我相信，只要多努力，多学习，多观察，就一定会成功。

3. 广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中王老师给我布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了“欢乐激情夜，喝彩世界杯”的策划案、“第二届招生咨询会”的策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益的，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

4. 策划一项活动是一件非常不容易的事情。例如xx年7月2日举行的宝鸡第二届招生咨询会，他从6月10日就着手准备，包括联系赞助商，与赞助商谈判合作细则，联系相关参展院校，与参展院校谈判合作细则，联系招生会活动场地及场费问题，在间隙中通过报纸媒介宣传此次招生活动，吸引学校与家长的参与，在招生咨询会进行期间详细报道咨询会的情况。

实践总结：

到了自己在本专业以及额外知识上的欠缺。例如，在广告语的提出上缺少创意；在广告文案的书写上，写作水平明显须待提高；在与人的沟通上，理解沟通能力仍需改善。

通过此次实习，我了解到了一所公司的主要工作流程，了解到了不同部门的不同分工与任务，了解到了整个策划活动的细节与始末，了解到了各个不同岗位的重要性，同时也了解到了真正的社会现实，了解到了我们在学校不曾触及的各种

情况。

通过此次实习，我发现，自己要学到东西，不应该是靠别人教的，除了社会没有人会叫你，而是要靠自己用眼睛，用心去观察的。这次的实习，不仅仅要学到动手操作的能力，还应该来了解到类似工作流程，工作细节的问题，只有真正了解全局，才能更好的做好局部。

大学生公司实践报告篇四

名称：百世物流科技(中国)有限公司广东分公司

地址：广州市番禺区大石镇会江村“白土坑口”仓库

四、六级城市。通过完整、系统的合作伙伴认证管理体系，专业的供应链解决方案设计，先进的信息技术和公司自行研发的综合营运平台genima_系统为国内外企业提供综合供应链设计与优化，电子物流与网络化仓储管理、干线运输、区域和同城配送等一站式物流管理外包服务。

二、实习时间

20__年8月29日——20__年9月18日

三、实习目的

专业实习是物流管理专业的实践性必修课程。

通过在企业的实习，将学校里所学物流和管理知识与企业具体情况相结合，将理论知识灵活地运用到现实管理当中，增加实习经验，也从现实的企业管理中得到知识的巩固和升华。除此之外，在实习之余磨练意志，学会工作上刻苦耐劳，学习工作中如何待人处事，如何灵活应急。

四、实习内容

此次实习活动中，公司给了宽松的实习环境，在短短的三周里，给予了丰富的实习安排，使我的实习计划内容得到充分的实现，我实习的内容分为一下了几大阶段：

(一)了解公司总体情况，学习如何进行库位编码和库位设置等仓库整体布局规划。

五、实习体会

物流这个行业是一个极待发展的行业，在现在这个物流水平发展还不平衡的时期，我们作为物流的专业人才更应该在实践中去透彻了解物流行业的概况和发展趋势。

(一)仓库管理系统的功能和特色

百世物流科技的genima_系统，是采用创新的信息技术，融合物流专家先进的管理理念、方法，为满足供应链各方的信息、管理需求而设计的一套综合解决方案。百世geniwms仓储管理系统是一个按照各种业务规则，对仓库信息、资源、行为、库存和分销运作进行实时、优化管理的应用系统。

百世物流的仓储管理系统有以下功能：多组织管理、多仓业务处理，多客户、多仓多货物存储，多级包装自定义货物属性，精确的货物仓储管理，上架与拣货操作的推荐、指导，跨仓库的货物分拨与调拨，分销货主货物属性全方位转移，可配置的业务流程和业务规则设定，详尽的库存交易跟踪与多纬度的查询机制，货物包装设定能根据需要进行灵活的组合、分解，客户终端自定义人机界面，多级权限管理。

(二)仓库管理与运作

在百世仓库里管理的的管理主要分为人的管理和物的管理。在

对人管理方面，百世是比较人性化的，而且是比较灵活、张弛有度的。在每组之中都会设置第一代理人和第二代理人，这可以说是防备不时之需。还有会根据每天的工作量来安排值班人员数量，这在一定程度上可以为公司节约一定的人工成本。在对物的管理方面，仓库按照严格的要求进行划分区域，每区域内的物品按照一定的秩序排列好，整体给人一种整齐有序的感觉，让人不会觉得凌乱，一眼看上去很舒服。这在一定程度上能反映出公司仓库的严格有序管理，也会引起客户的注意。

百世仓库在运作中主要是打单、分拣、包装、收发货。打单主要是在系统上截下客户的订单，然后打出拣货单和快递单，然后分拣，再扫描，扫描拣货单和快递单在发货的时候都提供了一定的查询和验货作用。

(三) 存在的问题与建议

提高和节约一定的成本。一就是打单时可以按照顾客来打单。因为如果按照订单来打单的话，这个顾客买一种商品提交一次订单，买另外一种商品又提交一次订单，那一个顾客就得打两张单。

第二在给货物安排库位是虽然是按码数来编码的，但同款的服装不一定在同一区域范围内。

第三是在

拣货时仓库采用的是单单只是摘果式的拣货方式，在这个区域拣完这张单的货，等一下去了另外一个区域，最后又转回来这个区域，这就导致了拣货路线的重复。我觉得应该还要结合一下播种式或者其他有效的拣货方式。

(四) 工作感想

在短短实习的三个星期里，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的唯一方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义，只有在实践中，理论才能得到验证、强化和发展，有了从实践中得到的感性认识，才能更深入全面地理解所学到的理论知识，同时不断发现问题，从而促进理论的学习。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在实习过程中，我在为不断接触到的全新的工作体验而兴奋不已的同时，我也深深地感觉到自己社会经验的不足和在实际运用中专业知识的匮乏。

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，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。但是在坚持度过了最初的困惑后，在部门领导和同志们的悉心指导下，我在较短时间内进入了工作状态，在实习过程中不断增强着自己的信心，相信自己可以像一个正式员工那样处理好各项工作。

位有着很大帮助。

这一段时间所学到的经验和知识比书本上的理念活泼的多、生动的多、真实的多，也让我深刻了解到了其他一些道理：

- 1、心态上的调整，学校人向社会人转变，在学校接受了15年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次专业实习，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。

大学生公司实践报告篇五

我是_大学汉语言文学专业的一名大三学生，寒假能有来_银行实习的机会实属难得，所以决心珍惜机会，用心向周围的同事学习。我的工作性质相当于大堂经理助理，主要负责分流客户，指导客户完成一些基本的填单任务，简单介绍一些银行业务项目等银行的基础性工作。总之这是一项基础性的服务性工作，最需要的是耐心和用心，要努力起到提高银行服务效率、服务质量的作用，这就是我对自己工作情况的基本认识。

做银行的大堂工作尤其是我所在的城关支行是_业务量最多最繁忙的银行首先得过体力关，记得第一天上班基本上站一天回答一天的问题，晚上下班还真有些体力不支，浑身酸痛，但是后来这样坚持几天慢慢就可以应付这样的体力消耗量，我想好的身体永远是做好工作的基础和前提。

其后进入熟悉业务阶段，要清楚各项银行业务的办理流程，各种表格、单据的填写方法，以及如何恰当又准确的引导客户等。这阶段的过关要特别感谢我们银行的老师——负责大堂的唐经理，她给了我们细心严格的指导和真诚的帮助，可以感受到经理在用心传授给我们她的工作经验技巧以及工作心得。还用许多和我们实习生年龄相仿的从事证券和保险行业的哥哥姐姐也给了我们很大的帮助，我们相互配合，感觉到银行的工作气氛十分融洽，我想我们会成为生活和工作上的好朋友，我会用心的学习这些同事们身上的优点。

现在应该是提高业务水平阶段，怎样才能更好的与各户交流，准确了解到对方的需求，高效的帮客户解决问题，以及如何更好的识别客户，并可以进一步了解一些理财产品，以更好的引导帮助客户。

我的第一份工作虽然并不高端，并不需要太多技术，但却锻炼了做好一份工作尤其是服务性行业的基本素质：很好的交

流倾听沟通能力，恰当准确的表达能力以及融洽的与人相处的能力，我想这也是我所学习的汉语言文学所应该掌握的基本素养，这也是一个人在社会上生存所需要终生学习提高的方面。

每一天都有近千人来我所在的城关支行办理各项业务，每一人都是那么的不同，来自不同的家乡，操着不同的口音，不同的要求，不同的愿望，不同的生活状态，每天见证不同人的不同的忧乐哀愁，但这些日子的工作经历让我在心里不断提醒自己，对于每一个人不管贫穷还是富有，位高权重还是身份卑微，聪慧多知还是孤陋寡闻，你都应该发自内心的尊重每一个人，要耐心，认真的倾听每一个人的想法要求，尽量为客户着想，因为你也需要别人这样对待你、帮助你。只要这样想我就可以以一份很平和的心态对待我每天的重复性较高的工作，因为我想我的工作是有意义的。

另外的不得不提的实习收获是理财意识的提高，一个人不光要会挣钱，还要会有有效的管理自己的钱，就是要学会理财，学会投资。在银行的实习让我开始接触保险、股票、基金等理财投资项目，并慢慢开始学习如何去合理规划适合自己家庭的理财方案，比如一个家庭要有_%左右的资产投资于保险，_%的资产用于较为稳定的投资等，我想学好理财是在银行实习期间要去研究的大学问，也是一个人要去终身学习的必修课。

大学生公司实践报告篇六

在____年7月20日——7月28日我在____运输有限公司进行了暑期的社会实践，在这几天的时间里，我所做的每一项工作基本上都是以前从来没有遇见过的，但是在经理的耐心指导与帮助下，我学习到了很多实用的、有价值的东西，在积累了一些实际工作经验的同时也更深刻的感受到运输工作的辛苦与严谨，使得我在短暂的时间里体验到了一种别样的人生。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。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，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，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在一整个运输公司里要搞好人际关系并不仅仅限于某个部门，而是要与所有的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数，

也算是此次社会实践的目的了。

南京__运输有限公司是一间规模不大的运输公司，坐落在南京沿江开发区，主要是经营货运业务，因为靠近扬子石化，业务也是以运输扬子石化的工业产品为主。由于我是女生，经理叔叔和司机说女生跟车很不方便，所以我没办法亲身体会运输的全过程是怎么样的。但是趁着叔叔们工作的间隙我向他们询问了很多关于运输的细节，也向经理叔叔了解了汽车货运的操作流程。

由于公司比较小，并没有具体部门的细分，公司的职员基本上都是身兼多职的，这其中最辛苦的非司机们莫属了，现在的汽车货运为了节省成本短途只让一个司机上路，遇到长途的话除了车长还会增加一个副驾驶，主要是为了防止长途过于疲劳发生事故，副驾驶可以和车长换换手。还有一个原因是司机叔叔普遍反映的就是长途一个人也太无聊了，有个人在旁边还能说说话。司机的工作流程一般是这样的：没事的时候司机要擦车，打黄油，给车厢加满油，为了确保有任务就可以随时出发。接到经理的出车任务之后就要检查车子，一遍遍的试车子，做各种检查，没问题就可以出车了。接下来就是在路上了，这一路司机们会遇到各种各样的情况，有的老司机和我说到这里都特别兴奋，可是我觉得他们更像是在苦中作乐。因为司机都特别辛苦，有的时候刚回到家连饭都来不及吃就又要上路了，可是和我聊得几个司机每个都特别开朗，一点都看不出他们是从事那么劳累的职业。但是有一次我问一个老司机好长时间都回不去他会想家吗？他长舒了一口气说有啥想不想的，说不定哪天就撞死了！这话猛地在我心头一震。的确，在中国这条运输大动脉上，每天甚至是每时每刻都在发生着交通事故，一个人的生命真的是微不足道，或许你死在这了都没有人知道。剩下他们的妻儿，妻子望眼欲穿，孩子盼父归家。

有时经理还要拿着合同与司机去货主那签合同。一般都是货到付司机款，并且司机还要把单子拿回来给物主。有的则不

需要去签合同。一般签合同的物主，是怕货物丢失，损坏，这样有合同了，以后有事与物主无关，可以找司机。像这做货运的，主要赚钱有两种方式：第一，赚取信息费用100或200元(主要是因为帮我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活)，一般这个费用不是主要钱的来源；第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：1，我货运部有了自己固定的车来源，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。2，我们要是有了自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过实习，我学到了很多没有接触过的工科知识，也对企业的运营流程更加清楚，本来觉得对自己没什么用的认识实习因此变得有些不同了，毕竟这些是书本上学不到的东西，实习就是将理论与实践有机结合起来。虽然大部分时间都在看资料，但是我从中也找到了很多值得思考的问题，总体说过的还是很充实的。

这次认识实习是我大学生生活中不可或缺的重要经历，首先在实践中我的知识得到了巩固，思考问题的能力也受到了锻炼；其次，它实习开阔了我的视野，使我对公司在现实中的运作有所了解，不再像以前那样只会纸上谈兵了；此外，我还了解了不少资料的搜集整理方法，可以和同学在一起相互交流，相互促进。

在实习过程中还有些其它方面也让我学到了很多。我了解了企业运营工作的一些具体操作细节，知道了每件产品的研发制造都是一项具有创造性的活动，要出成果，就必须要有专业的人才和认真严肃的工作态度，知道了一丝不苟的真

正内涵。

认识实习期间，我也深深的感到自己知识的肤浅和在实际工作中知识的匮乏，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，因此在以后的学习中我会更加努力，让自己掌握好更多的专业及其相关知识，也会用更认真的态度面对每一件事情。

除此之外我也在暑假期间在一家外贸服装店做了一个星期的售货员，这就是完全截然不同的经历了。老板是一家服装厂的员工，经常可以拿到不少出口外贸的余单货，在店里有很多看上去不起眼确实拿出来就能上专柜的好东西。可是每一个来买衣服的人都会在问完价格之后犹豫再三，大多少人就这么走了。刚开始我还很奇怪，因为店里的衣服都很便宜啊~后来才发现，应该就是太便宜了，便宜到不敢买。人的心态真是很难琢磨，与人打交道也是对于我最难修又最实用的必修课。暑假的这段经历是我正式踏入社会的前奏，我会倍加珍惜。

大学生公司实践报告篇七

水上运动中心，地处美丽的西里湖。正面是杭州有名的名胜古迹一岳王庙，右边是风景如画的苏堤，南来北往的游客川流不息。现在本中心有在训运动员80名，训练船艇40艘。可以根据广告要求的不同，分别在不同的船艇上做广告，我们也可以穿着印有产品品牌的广告衫，参加今年的全国城市运动会，浙江省锦标赛，并可酌情出让冠名权。同时，还可以在所训练的西湖区域内，做一些固定的广告牌，广告横幅，以宣传产品品牌。

我进入大学以来的第一个假期，当然，也是我第一次经历社会实践。说实话，对于这种实践活动，我起先不清楚真正的意义。可是对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是，带着心中的问号，我踏上了社会实践的“道

路”。虽然心里有不解，但是对于这次实践我还是有着自己的计划的，带着社会的激动心情踏进了杭州市水上运动中心的大门。这是一所充满朝气和热情的单位。，周边有最优美的环境。训练基地里，看着一个个教练顶着酷暑，细心指导运动员的样子，当时我就觉得很伟大。我也深刻的感觉到了每一个站上世界舞台的运动员，他们是要经历怎么样的磨练，方能成才。今年是奥运年，是一个全世界都在注视着中国的年份。看着在水上划动船桨的学员们，我知道有一天他们一定会成功的，他们一定会站在世界的最高领奖台上，看着五星红旗徐徐升起。

这个单位的工作流程其实很简单，但却充满着许多情感。虽然我的工作只是帮单位打报告，转接电话。但我深深被那里的企业文化给震撼。早晨，运动员们早早起来吃过单位精心搭配的营养早餐，一个个精神焕发。他们是在为他们的未来在努力。他们从单位出发去学习文化课。对于一名优秀的运动员来说，不仅需要优秀的专业技能素质，当然也需要优秀的品格素质和心理素质，而这些。是通过他们早上的文化课学习来完成的，随着他们离开运动员宿舍的那刻开始，整个单位的一天工作就开始了，生机勃勃！在后勤部，要忙着为运动员下午的专业训练做好一切最妥善的准备。而对于财务部，要忙着预算单位的收支。争取好好利用国家的资金最大限度的培养最优秀的运动员，为国家输送最优秀的人才。对于教练员办公室，他们要一个字一个字写好他们的训练章程，让他们的弟子在最短的时间得到最大的专业素质提高。对于领导办公室，他们则要负责于其他体育局单位的沟通配合并且积极贯彻体育局下达的指令和精神。让整个单位的运作极其工作流程得到最大程度的顺利和稳定。

而对于我这个实践的大学生来说，我要多多的学习，多学学上谋生的技巧和能力。虽然我的实践工作不算辛苦，但我把更多的时间都放到观察和体味的层面上。我会本本份份的完成自己的工作，从来没有一次迟到和早退，因为对于一个大学生来说，每一个实践都是一笔相当宝贵的财富。我当然要

好好珍惜。在帮着打印和输入教练员的教程安排时候，我发觉他们的每一项计划都是很有针对性的，甚至有些教练会根据不同运动员的身体和心理素质上制定不同的计划和安排。他们每一个报告上的字都是用心去想过，并且是深思熟虑的。而我的任务就是要把他们的指令打在纸上并且做好一本本手册。我很重视自己的工作，因为这里面的每一个字都是教练员们用自己的心血铸造而成的，我当然也要用我自己的心血认真的打出来。实践期间，我的时间很充实。朝九晚五的上班时间让我觉得只要是很认真的去完成一件事情，那一定能胜任。我还有一份其他的工作，那就是帮着教练们准备好下午训练的器具。下午，太阳最大的1点，运动员们开始了他们的训练。看着他们的汗水从额头一滴滴落下的时候。我为他们的毅力和坚强所感动了。对于我们当代的大学生，应该学习的不正是这么一种刚毅的性格和对待磨难的不凡气质么！

这次的实践我学习到了很多。偶尔我也会觉得这样的实践活动很枯燥很乏味。但是，更多的是，在这样的一次宝贵的实践活动中，我懂得了什么是社会责任，在对待自己的岗位上的每一项责任和义务上都应该付出怎么样的态度和投入怎么样的热情。在这里工作，我付出了自己的努力，我也得到实践单位的认可。这点让我很欣慰。这让我懂得了，如今的社会竞争虽然很激烈，但是只要自己勤勤恳恳的做好自己的工作，也一定会受到这个社会的许可和认证的。这次的实践让我认识了很多新的朋友，也让我知道人与人之间的沟通是那么难能可贵。对待真诚的人就应该用自己所有的真诚去对待。社会也是一个融合体，只有试着去融合它，这样才可以更成功，也更加的让自己开心。这次实践不仅是一个让我学习社会工作的体验，也是一个让我突破学校的围墙去更深一步了解社会的体验。

在这里，我了解到，有多少个个优秀学校出来的优秀毕业大学生为了争夺一个岗位而付出的努力，这让我更一步觉得在大学里更应该把握更多的时间多学一点知识，为我以后走向社会打好坚硬的基础。这个社会是一个讲究实力的社会。想

要成功，只有比别人更加的优秀。

在实践期间，那里的运动员都是吃住在单位的。偶尔会有他们的家长来探望。我跟许多孩子的家长交流过，从他们身上，我看到了家长望子成龙的心是多么强烈，更看到了父母对自己的孩子那分无私的爱，想起自己也同样碌的父母，不禁油然而产生一种敬意，在跟家长交流期间，其中一个孩子的母亲跟我谈了许多，她说她把孩子交给国家了，我顿时觉得每一个大学生都应该为自己的国家作出自己的一份力量。虽然自己现在的身份还是一名大学生，但早晚也要走向社会，现在学会对自己所做的事勇于负责任，才能对自己几年之后真正踏出校门打下一个良好的基础。