

2023年暑期学生社会实践报告(大全6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

暑期学生社会实践报告篇一

在学校及院领导的关心和分团委老师的指导下，我们xx大学电子信息学院暑期社会实践活动获得了圆满成功。这次活动以调查问卷的方式，就毕业大学生的就业情况和企业人才需求情况访问了园区，新区60家左右的高新技术企业，回收有效问卷400份左右。这400份问卷是我们宝贵的第一手资料，通过对数据的分析，可以了解情况，反思自我，帮助自己顺利的走向社会。

通过对《毕业大学生追踪调查》的分析，可以发现几个特点：

第一题“在就职之前，您认为需要那些方面的培训”中，选择“英语口语培训”的以

215人次居第二位。这是因为现在许多企业都会面试口语，很多外资企业更是把英语作为了工作语言，如果口语不行，就丧失了基本的沟通能力，自然会影响到工作，显然大部分大学生都意识到了这一点。那么大学生在校期间是否已有意识的加强这方面的锻炼呢？在我来看并没有。从学校方面来说，现在本科阶段一般开设两年的公共英语课，之后还会有一学期左右的专业英语课，我认为这是不够的，应该在后两年中开设些形式多样的选修课，包括口语、写作等等，同学们可以根据自身情况进行选择。从教师来看，部分教师还是延续

了高中的“哑巴英语”的教学方式，注重语法和阅读，忽视口语和写作，当然这也是部分受到四六级考试的压力，这毕竟是一项书面考试。从大学生自身来说，很多人一开始并没有意识到口语的重要性，或者说缺乏一种自信，觉得自己水平太差，不好意思用英语交流，这样自然是不会有提高的。还有第六题“您觉得有可能阻碍自己顺利找到工作的因素有那些”中，选择“英语不够好”的以181人次占第二位。第十八题“您认为自己现在最需要学习的内容是什么”中，选择“英语”的以254人次占第一位。另外第三十一题“你认为英语能力的重要性如何”中，认为“很重要”的占81.8，只有2.42认为“不重要”。这都反映了英语的地位之高，而语言的作用就是沟通和表达，口语自然是重中之重。

在第十三题“你认为最有用的专业课”中，“软件工程”以88人次居第一位，“计算机通信与网络”以74人次居第三位。第十六题“你认为在工作中用的最多的知识是”，选择“计算机”的以231人次居第一位。第三十三题“你认为计算机能力的重要性如何”中，认为“很重要”的占66.67，只有2.17的人认为“不重要”。这些都充分反映了计算机在实际工作中的应用性之广。那么广大大学生在学习阶段有没有注意到这一点呢，确实从表面看来，如今大学生们花在计算机上的时间是很多的，但是大多数人都是在打游戏，聊天，这些显然谈不上能提高计算机水平。另外从学校方面来看，对计算机课是越来越重视了，比如把考级与学位挂起钩来，但这也产生了负面影响，就是为了应试而学习，往往考试是通过了，但没过多久，以前学的全忘光了，那些证书也就失去了本来的意义。另外，同学们在学习的过程中经常会有个困惑，就是不清楚所学的内容有那些实际用处，这是因为我们学的只是基础部分，根本就没有涉及到实际的应用，这当然是提不起同学的兴趣，不利于知识的巩固。因此我建议学校能增加些应用性的课程，在实际的运用中考查同学们掌握知识的能力，这会更有利于大学生们更好的适应今后的工作。

第十二题“通过近几年的工作，您觉得学校应在哪方面加强

对学生的指导”中，选择“提高综合素质”的以297人次占第一位。第三十四题“你认为现在大学生最缺乏的能力是什么”中，选择“综合素质”的以238人次占第一位。第三十八题“您认为在校大学生发展自我的目标应该是”中，选择“各种素质兼顾，不以分数为目标”的以180人次占第一位。这些数据充分反映了当代大学生对所谓综合素质的追捧。而反观代表了学生对在校所学知识掌握程度的“分数”在毕业生心中的地位自然就降低了。第二十三题“您认为个人的综合素质是否比专业技能更加重要”中，认为“是”的占57.32。我们可以在这些题目中找到答案：第十五题“你认为所学专业知识在工作中的实用性如何”中，认为“一般”的占65.62，只有12.59的认为“很强”，而认为“没多大的用处”的占到了21.79。这是否代表专业知识真的不重要了么，事实并不是这样，第十六题“你认为工作中用的最多的知识是”中，选择“专业知识”的以151人次占第二位。第十八题“您认为自己现在最需要学习的内容是什么”中，选择“专业技能”的以221人次占第二位。那么这是什么原因呢，首先综合素质原本就包括了专业知识，知识范围更广些；其次，现在的学校里教授的知识确实与企业的需求有一定差距，往往是学校里辛辛苦苦学的以后都用不上，这其中有其客观原因：现在高新技术的发展非常快，要在平时上课的过程中紧密结合新技术的发展，是需要教师付出相当大的精力，这还牵涉到其它许多问题，包括课本的更新，仪器的更新，所以要想让学校完全和企业同步也是几乎不可能的，那么解决的方法只能是多多走出校园，与企业亲密接触，多增加实践的机会，这就需要学校和企业建立一种相当良好的合作关系，互惠互利，达到双赢。

第六题“您觉得有可能阻碍自己顺利找到工作的因素有哪些”中，选择“没有工作经验”的以202人次占第一位。为什么用人单位如此偏爱有工作经验的应聘者呢，这与应届毕业生不能将自己所学知识与社会要求结合起来，实际应用能力不足有关，一些用人单位的人事负责人认为，许多学生动手能力差，招来后企业还要花费相当的精力进行培训。解决的

办法也只有多参加社会实践，如果没有这个条件，那只能提高自己的综合素质，尽可能弥补这方面的不足。

在第八题“您在选择工作单位时，下面哪些因素对您来讲是最重要的”中，选择“发展前景”的以274人次居第一位，选择“施展才干的机会”的以228人次居第二位，选择“薪酬福利”的只居于第三位。曾有人说大学生很“务实”，往往把薪酬看得很重，但此次调查中，大学生择业时不再把经济收入排在首位。其实这并不是现在的大学生不“务实”，而是他们对“务实”有了更新的认识。在就业机会众多、竞争更趋激烈的今天，与“钱”相比，拥有发展机会才是更实惠的。通过对《企业人才需求调查》的分析，特别是把它与《毕业生追踪调查》的比较，也可以发现很多：

1. 大学生自我认识有所提高：《企》中第十一题“贵公司对工科大学毕业生在计算机方面的要求”中，有46.67的企业选择“精通计算机软硬件知识”，显然这个要求还是很高的，而广大毕业生也意识到了这一点。第十二题“贵公司招收大学生对英语的要求”中，52.94的企业认为“能说会用，过不过级并不重要”，这与大学生的观点也是一致的。第二十五题“您更看中公司员工哪种品质”中，选择“扎实勤奋”的以46.36居第一位，这与《毕》中的对应选择结果也一致。两者的调查结果一致说明了在以上方面，广大毕业生的自我认识是正确的，符合社会的要求的。

2. 大学生的自我定位还需改正：第三十题“您认为刚毕业的大学生不是之处是”中，认为“太理想主义，好高骛远，对待遇的要求高于自身的能力”的分居一、二、三位。第六十七题“您认为高校在人才培养规格和教学上应做哪些改革”中，认为是“加强人生观职业道德和劳动态度方面的培养”与“加强基础知识的培养，拓宽知识面”的居并列第一位。这都反映了除了专业知识以外，树立正确的职业观是更为重要的，因为态度决定一切。

3. 校企合作存在相当困难：一方面用人单位普遍反映毕业生在实际经验方面的缺陷，但在问及是否愿意派专业技术人员来我校有偿或无偿开课和讲座和是否愿意接受在校大学生实习或参观学习时，明确表示愿意的只有一、二家，倒是有相当多的企业表示不愿意。当然这其中有不少客观原因，他们也有自己的难处，但是学校和企业之间是有着不可分割的联系，建立起连接校企的桥梁才是对双方都有益的。

XXXX

20xx年8月17日

暑期学生社会实践报告篇二

据学校寒假实践活动要求，本人于20xx年2月1日到2月15日在中国建设银行郑州市经三路支行营业室进行了为期半个月的实习。实习期间，在单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行大堂经理这一岗位的工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将寒假实习的具体情况及时体会作一个系统的总结。

中国建设银行（简称建设银行或建行，最初行名为中国人民建设银行，1996年3月26日更名为中国建设银行）成立于1954年10月1日，是股份制商业银行，是国有五大商业银行之一。中国建设银行主要经营领域包括公司银行业务、个人银行业务和资金业务，中国内地设有分支机构14,121家（20xx年），在香港，台湾，墨尔本等地设有分行，拥有建信基金、建信租赁、建信信托、建信人寿、中德住房储蓄银行、建行亚洲、建行伦敦、建行俄罗斯、建行迪拜、建银国际等多家子公司，为客户提供全面的金融服务。中国建设银行拥有广泛的客户基础，与多个大型企业集团及中国经济战略性行业的主导企业保持银行业务联系，营销网络覆盖全国的主要地区，

于20xx年6月末，市值为1,767亿美元，居全球上市银行第五位。20xx年5月8日，20xx福布斯全球企业20xx强榜单出炉，建行蝉联全球第二大企业。

（一）学习相应理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前五天，我主要学习了柜面操作基本知识以及相关的人民银行下发的各种文件。大堂经理是连接客户、柜面人员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面的相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。柜面相关知识主要有五大部分：对公业务，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。在学习的过程中，要非常用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时还要学习人民银行下达的相关文件，结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

（二）学习大堂营销技巧及解答客户咨询

大堂经理李老师说，在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的经理，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。要做好大堂经理的工作就必须做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。对顾客的需求要能够迅速做出反应，对大堂里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况，作为一个大堂经理要能够以低姿态友善地与客户沟通、交流，但也不能唯唯诺诺，在任何时刻我们都应该对自己充满信心。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解

时，我们耐心解释；当客户不满时，我们及时安抚。我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户的信赖。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。营业中的礼仪主要有四大内容：

- 1、解答客户问题。
- 2、营业中分流客户。
- 3、维护大堂秩序。
- 4、适当理财产品的营销。

所以，作为一名大堂经理要有丰富的知识，随机应变的能力，以及善于营销的口才。

（一）提前做好角色转变的准备工作

重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定要成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

（二）体会到作为大堂经理的职业道德

作为一名大堂经理，不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作

中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此她的一言一行会第一时间受到客户的关注，就要求她必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。

（三）培养了洞察力

作为一名大堂经理，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、全面、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的一样，都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，向银行提出具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境。

（一）未来需求很大

银行系统对大堂经理的人才需求量应该是巨大的。然而，一个合格的大堂经理也是需要从助理或者更低的岗位慢慢培养的。因此，如果想进入金融业，可以先行进入银行的大堂经理助理岗位见习，通过假期的实习活动，开始为将来的职业生涯做准备。

（二）是成为金融英才的台阶

另外通过这段见习的经历，对有意向从事销售工作的学员来说也是很有帮助的，尤其是想从事证券，保险，期货以及信

托工作的学员。银行是如今中国资本市场上的龙头老大，所占的比例是最大的，有过银行工作经历的求职者是很受以上这些金融行业公司欢迎的，就劳动力市场而言，这种复合型人才是最为缺乏的。我们也期望通过一些良好的见习机会，提供自己一次快速成长的机会。

（三）必要的准备

不过，跟任何工作一样，成功的见习需要学员足够正确的态度。在见习过程中不可避免的会遇到各种困难，关键在于是否能坚定目标，坚持见习。就拿我来说，一开始最大的障碍就是对业务的不熟悉，面对客户提出的问题我都不知道，一问三不知，很是迷茫。而一开始面对客户的时候也很紧张，别人盯着自己，就难免有点不自信。另外，有时空的时候，会觉得很无聊，忙的时候，又会感觉累得不得了，特别是最开始几天，脚疼得不得了，全身的肌肉都很酸痛。不过，带领我的李老师说，每个人都有这么一个过程，关键问题还在于对银行业务的不熟悉，还有就是你的学习方法对不对。整个见习过程中，老师不可能一直陪着我，所以善于观察，主动理解，不断尝试，是使自己快速独立的好办法。每个学习工作都有一个过程，而开始的过程又是最易让人放弃的。“坚持”就是每个学员走向成功的基石。

通过寒假这半个月的实践，我不仅学习到了一些金融业的知识，而且为将来的毕业实习积累了信心，更重要的是，我学习到了作为银行从业人员的应具有的基本素养和处事态度。我相信将来能够学以致用，在毕业实习中做得更好。

暑期学生社会实践报告篇三

今天上完了最后一天班，在这之后感想颇多！这个社会远远没有我们想象的那么单纯好混。“遍地都是机会”——这句话只是某些人说给自己听的安慰。半只脚踏入现实，我已经能从各种细微之处感受到竞争的残酷和激烈。关于各个领域里的

潜规则，关于象牙塔内的学生们还抱着某些侥幸的观念，我并不想妄加评论。我只是无情地给自己浇一盆冷水，更加清醒地定位自己。

参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

放假了，当时显的很兴奋，打个电话商量了一下出去找工作，他们都很支持我的决定，也赞同我的这一做法!但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，还是千叮咛万嘱咐，但倔强的我却坚持去了北京!一名同学带领我来了这里!

刚开始觉的自己找份暑期兼职还是很容易的，但事实却总与愿望背道而驰!

当初，没有打过工，总是在父母呵护下成长，花钱上从未考虑那是父母的血汗钱，大手花钱，觉得钱太容易赚了，感觉打工很容易，没钱时打个三分钟电话妈，我没钱了，恩给你打多少一千够吗?恩行我先用着看。没了说一声别饿着自己!恩知道了!就这样电话打完了，一会拿着银行卡去取钱了，取完钱之后拿钱就不当个钱了，吃喝玩乐!早就忘了自己是农民家的孩子!这一假期终于去体验打工了，通过同学的帮忙我当了一家饭店的保安!每天不到八个小时的工作时间!我都不想说话了，因为最基本的我都做不好，站着时候没有精神，还有点驼背，刚上班，就没精神还什么都不会，还傻傻的还发呆，有哪个人愿意要这要的保安呀!为了工作买了皮鞋，我开始穿皮鞋站着，站了半天后，去住宿舍，可我没带行李，什么都没有，睡什么。我好言央求宿管给我找一个别人用过的铺盖，然后又用了宿舍一个人的被单，就这样睡觉方面算解决啦。脱掉鞋后既发现脚起两个泡，我真是一个未经历过风

雨的孩子呀!从没吃过苦受过累，一直在爸妈呵护下成长。

原来我这么差劲，我还差远呢，那会真有点伤感，甚至不想干下去的念头。第二天起来又同样继续站着，学别的保安如何去摆手势如何去停车!每次站到两个小时之后就真的坚持不住似的真想不干了，可一想同学的帮忙，必须要坚持下来，不管是什么原因迫使我坚持下来了!两天了，每天忍受着脚的疼痛，哎，真有点心灰意冷，连一个保安都干不好，我还能干什么呢，更不用说抱负了，毕业后能干什么，真的像这句话谣传:不上大学后悔三年上了大学后悔一辈子么!我的心里在担忧着什么呢，整天胡思乱想，不过有时又想只有经历了苦难才有可能见到彩虹，还对自己说:记住没有天上掉馅饼的事，要想成功就得靠自己的努力，第三天中午班长很委婉和我说，下午你不用来上班了去夜班吧由于你戴眼镜，哦没事我去也许比白班适合我，呵呵!别的保安都说夜班好可我心里还是不安，但觉得总比白班好吧至少不用站八个小时呵呵!本来上班时间是零点到八点可我由于第一天上夜班，还有一定的好奇心21点就来了吃完饭，等到23点来个大叔后一问也是夜场保安，还有一个是班长比我大几岁，大叔带着我去和内场保安交接，告诉我工作是什么，而且很细心的告诉一遍，我初步了解了些，饭店的布局，但由于不习惯夜场，我也就睡了到早晨，班长很大反感没直接对我讲对白班班长说如果在睡觉夜场就不要了!第二天来了和大叔一起来的，大叔人很好给我讲很多为人处事的道理，虽然我没记住多少原话，有一句无论你将来的什么都要有责任心领导让你做的事一定干的漂亮这样才能得到领导的认可与赏识!刚从校园里出来你什么都不会不要紧，最重要的是你要有信心!干事不仅精而且越快，有的时候一遍做错了就没有下一次的机会了。

经过和大叔的沟通我的心里好像放开了许多，第三天上班也基本上步入正常的轨道了，我觉得夜场还行，但干夜场不睡觉对身体很不好，我这方面还是很担忧的，白天回到宿舍也睡不着，宿舍的环境我认为糟糕透了，空气很潮湿，还时不时有个蚊子来亲吻我的皮肤，弄的我很烦，晚上回到公司上

班，当然了也不是不能睡觉，只要到两点和四点查查房巡逻一遍看看，若有问题即时报告，没问题就可以了，我不怎么爱说话，那内向的心态又战胜了我那外向的心态，但是我很认真的工作巡逻查房，和别的保安也都很客气，有时候我很笨的!但是我没有气馁，我懂了笨鸟先学飞的道理，呵呵!一天下午三点，我来公司吃饭，吃完了觉得回去也睡不着于是决定去公司对面的一家书店看会书，这看一眼那看一眼两个小时过去了，看一会走回宿舍睡觉了!一天一天过了十天了，!人生的路当然要崎岖了，不然多么没意思呢，无论我们处在何样的地位，我们都要快乐的生活，不要在无用的事情上浪费自己的时间和感情，而应该找准方向努力奋斗，要坚信这句话我还年轻我还有资本，更不要为那些生活中的小事影响着自己的心情，要以大局为重，从长远角度看问题，当然了无论何时都要保持清醒的大脑愉快的心情!我走路时滑了一跤，但我这样想我很幸运，没受伤!如果是以前我就会这样想，真点备，走路也让我摔倒!烦躁不安!现在不会了，因为我懂得了人要学会理解与宽容，而且最重要的是开心的面对生活中一些琐事，看来这次打工是正确的，呵呵!这句话说得好，人是在挫折中成长起来的，在磨炼中坚强起来的，这几天好像适应了夜场生活，只是吃饭时间不定，现在蚊子问题也解决了，不管白天黑夜总有大小电扇吹风，蚊子也不敢戏弄我了，多多少少能睡着点觉了。

转眼间来北京二十天了，在这里我也终于明白了我们这些没有工作经验的菜鸟是多么的逊色，而得到这份工作是多么的幸运!要想接触这个社会，想融入这个社会，那么这么一点点辛苦还是一定要的。一个月的暑期实践过得很快，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。

在工作结束后，我做了如下的总结：

- 1、要善于沟通:碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，；当然和上司也要好好的沟通，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上司沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。
- 2、要有耐心和热情:在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，
- 3、要勤劳:有时候一些细微的东西可以让上司更赏识你，也比较容易受提拔，查房时要主动和细心，什么地方坏了要细心报告。

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，有时候班长说了才知道做，班长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；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期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。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。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的

竞争打下了更为坚实的基础。

暑期学生社会实践报告篇四

这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。暑假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获最大的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

大学暑期社会实践报告xx年纪小而对我大呼小叫。当然我也不甘示弱。凭什么我小你就有资格欺负我，他对我大呼小叫，我也对他大吼大叫。于是，就在我们几乎快吵起来的时候，一个叔叔出来制止了我们，他告诉我“不是每一个人都是你对他好他就会对你好的，这个社会很复杂。想在社会上立足，光有文化知识是不够的，心理素质也是很重要的。太冲动的脾气对自己没有好处，将来你会遇到各种不同的困难。首先你要能忍，然后才会有毅力再站起来，不要抱怨，每一次的

失败都是在教你如何走向成功”我平静了心情后，又继续卖票了。因为现在我知道了，要有毅力，有坚持才会成功。

辛苦了一天，忙了一天。虽然没有卖出很多的票。可是却学会了不少的知识 and 道理。这一切都将成为以后我走在人生道路上一个铺路的小石子，把我运送到成功的殿堂。

这就是所谓的社会，并没有我们想象的那么简单，在那些披着光环，闪着金光的站在社会顶尖的人背后，谁知道他们又付出了多少的汗水呢。一个我很喜欢的明星说过，“努力只是成功背后的一个小部分，坚持才最重要。”知识可以创造财富，同样坚持才可以成功。这次的社会实践让我知道了劳动的辛苦和社会的多样，让我想更加好好地努力学习，做一个“写故事”的人。

在假期的这次社会实践，虽然辛苦却很充实。前所未有的尝试，换来非比寻常的体验，实在不虚此行。通过这天的工作，不仅了解了卖票人员不易且必不可少的工作，更在此深刻明白珍惜他人劳动成果的必要性。这是一种不可多得的锻炼，对体力与心理承受能力的锻炼，在学校里书本上无法得到的锻炼。平时看来轻而易举的事，未必一开始就可以做得得心应手，但只要经过努力，一定可以迎来胜利的曙光。耕耘，总会有收获。

暑期学生社会实践报告篇五

结合我单位的实际工作，简要阐述了企业应收账款的现状及其形成原因，认为应收账款的过度积累会影响企业的正常周转，使企业存在潜在亏损的危险，增加现金的流出和机会成本的损失。建议企业建立科学高效的信用评估机制，加强应收账款的信用调查，制定合理的信用政策，实行追账责任制，建立内部报告制度和管理制度，做好债权的对账和确认工作，加强逾期应收账款的催收策略。建议适当运用应收账款的债务重组和融资策略，建立坏账准备制度，形成一套规范的应

收账款事前控制、事中控制和事后控制程序，以促进企业健康发展。

对于一个企业来说，应收账款的存在本身就是产销合一。企业一方面想用它来促进销售，扩大销售收入，增强竞争力，同时又想避免因应收账款的存在而导致的资金周转困难、坏账损失等弊端。如何处理和解决这个矛盾统一的问题，是企业应收账款管理的目标。

应收账款管理的目标是为应收账款制定科学合理的信用政策，并在这种信用政策增加的销售利润和采用这种政策的预期成本之间进行权衡。只有当增加的销售利润超过使用该政策增加的成本时，才能实施和实施信贷政策。同时，应收账款管理还包括预测和判断企业未来的销售前景和市场状况，调查应收账款的安全性。如果企业销售前景好，应收账款安全性高，可以进一步放宽催收信用政策，扩大信用销售金额，获得更大利润。相反，应相应收紧其信贷政策，或适当调整不同客户的信用程度，以确保企业获得最大收益，将可能的损失降至最低。

企业应收账款管理的重点是根据企业的实际经营情况和客户的信誉制定合理的信用政策，这是企业财务管理的重要组成部分，也是企业为了达到应收账款管理的目的必须合理制定的政策和策略。

- 1、企业效益下降
2. 夸大企业的经营成果
3. 加速企业现金流出
4. 它对企业的商业周期有影响
5. 增加出错的概率

1. 市场运行缓慢，导致企业产品老化，资金积累

和自然界所有的生态现象一样，企业产品总有一个从兴盛到衰落的过程。产品有试产、成长、成熟、衰落四个时期。当某一产品进入成熟阶段，就是企业市场份额从高峰运行到低谷的阶段，也是同类产品市场竞争最激烈的时期。这时，如果企业仍然持有产品进行生产，必然会在生产过程中形成产品积压，在销售过程中形成退货，企业的应收账款会不断上升。

2. 企业管理者重视不够，内部控制和激励制度缺失

毫无疑问，企业管理者为了追求业绩，采取了赊销的方式。但是在赊销之前，没有经过审批，审批不严或者信息不全，对客户的信用、信用、资金了解不够。财务部门没有及时跟踪监控和分析应收账款的账龄，导致应收账款的积累和积压。

所以销售人员为了个人利益，只关心个人任务完成情况，导致应收账款大幅增加。在讨债中，大量应收账款被存放，给企业带来了沉重的负担。

3. 企业会计监管失灵

中国一些企业的会计人员对销售业务不熟悉，只是被动地事后记账，对应收账款的发生、收回和损失缺乏全面、系统、及时、准确的了解，未能及时将可能出现的坏账报告给相关部门进行催收，未能及时进行信息反馈和风险控制，会计监管成为“纸上谈兵”。应收账款的核算和管理粗放、混乱、错报、漏报，导致账目与实际情况脱节。

4. 片面追求销量，缺乏风险意识

企业的坏账大多是1994年开放后开始的。由于计划经济统购统销的长期影响，企业缺乏自主开发和占领市场的经验，没

有意识到市场风险，在一定程度上也存在短期行为。在激烈的竞争机制下，一些企业开始进入当地市场，以尽快打开营销局面。在没有对付款人信用可靠性进行深入调查，没有对应收账款风险进行提前正确评估的情况下，通过与有一定信用销售金额的客户签订短期销售合同来吸引客户，扩大市场份额，导致账面利润较高，忽视了客户拖欠占用的大量流动性无法及时收回，最终形成坏账的问题。

5. 经营者的法律保护意识薄弱

拒绝支付货款是违法和违约的。企业可以利用法律保护自己的合法权益。现实生活中，通过诉讼程序寻求债权保护真的很难。从诉讼、受理、调查取证、庭审、判决、裁定、执行都有一个过程，需要企业投入大量的人力、物力、财力。此外，一些地区地方保护主义严重，损害债权人利益的判决造成了负面影响，使得许多企业缺乏利用法律手段维护自身合法权益的信心和勇气。

针对公司在应收账款管理方面的不足，我在专业学习的基础上提出以下改进建议：

(1) 应采用账龄分析法计算每笔应收账款的账龄和所有应收账款的平均账龄，以加强应收账款的催收。为了加快应收账款的实现，除了制定合理的奖惩措施外，还应制定合理有效的催收程序和方法，如电话、信函和电子邮件，或个人拜访或委托专门的催收机构催收款项。如有必要，还可以对拖欠客户提起法律诉讼，收回应收账款。

(二) 重视客户的信用评价。销售人员不能盲目追求销量，收藏是比销售更需要管理和谨慎的环节。为了规避应收账款风险，需要定期对客户进行信用评估，并根据信用评估结果确定销售政策。在与客户建立新的合作关系时，我们必须事先进行审查，以全面评估客户的道德和能力。合同执行一段时间后，我们必须对该客户进行全面审查。对于一些毛利不理

想的客户，在寻找自我成本控制问题的同时，对于没有合理利润的客户，也需要解除合同。

(三)对客户信誉进行长期动态监管。由于市场环境中各种因素的影响，客户的经营状况和偿付能力也会发生变化。因此，在与客户建立长期合作关系后，应注意后续监督和调查，并根据客户情况调整销售策略。

公司要发展，必须扩大业务，信用销售必然发生。应收账款回收的风险和由此产生的财务风险总是并存的。只要公司采取适当的信贷政策和有效的管理方法，就可以降低应收账款的风险，实现收益最大化。我相信，在管理层的正确领导和全体员工的共同努力下，企业未来一定会取得新的突破，在各方面都取得更好的发展。

应收账款的风险无处不在。加强应收账款的核算和管理关系到企业的资金周转，影响企业的生存。因此，企业应将其作为一项长期的、制度化的工作，落实各项措施，努力将应收账款控制在合理的水平，最大限度地减少坏账，从而促进整个国民经济的健康稳定发展。

通过这一个月实习，我深受感动，学会了理论的应用一定要以实践为基础，一定要学理论才能更好的完成。所以不仅要学好专业课，还要抓住任何一个实习机会，强化实践经验，真正做到理论联系实际。再者，在社会上，人际关系有时候比工作能力更重要。良好的人际关系可以给我们的工作带来成功和机会。把每个人都当成导师，就有可能在工作中收获更多。

暑期学生社会实践报告篇六

1. 理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能在暑假去参与到具体的工作中。

2. 培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

3. 使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

4. 进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力。

5. 提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

6. 预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

我于20xx年x月x日到x月x日在xx有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

xxx集团始创于xxxx年，在各级领导、社会各界的关心支持下，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。

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xx有限公司分公司业务员的这份工作，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□xx块生活补助，加起来也就xxx□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。

由于天气炎热，我选择了每天上午8：00到11：00，下午4：00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。