

最新大学假期社会实践活动报告(精选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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

大学假期社会实践活动报告篇一

这次的寒假期间我利用了半个月的时间去体验了打寒假工的生活。我选择的打工地点是xx的电子厂。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。现将此次实践活动的有关情况报告于下。

之所以选择进厂做一个打工仔，我认为这是一个对于目前状态下的我很适合的地方，无论是从能力的角度看，还是适应和目的的角度。这种嘈杂的环境中，每个人做着自己的事，每处一道不同的程序。经亲戚介绍，我从家里出发于x月x号到达厂里的，但是人事部的大姐考虑到舟车劳顿，大发慈悲让我休息一天，并让我利用这天去x银行办卡以便以后把工资打进卡里，然后去医院办健康证。我们住的是四人一间的宿舍，条件不错，比学校的好；而吃的却比较差点，都是油。所谓的包吃包住原来是住宿费一个月三十块钱，吃的每顿两块。可能是初来乍到，舍友冷冷淡淡的，关系弄得不是很好。吃饭的时候大家没有排队的概念，盛饭能抢的就抢，看到这种场景我还真的不知道该怎么办，只好等别人都打完饭了再去。可能大家接受的教育程度有限，再加上工作时间紧，休息少，所以基本没顾上那么多，抓紧时间要紧！

第一天八点上班，去主管那填了上班卡，正式上岗工作了。

我被分到了加工组，组长和我一样也是90后的，因为主管是她表叔所以得到了提拔，所以趾高气昂的。工作的车间很长，容纳了一百多人在里面，大家都在紧张的干活着，生怕一偷懒被领导发现批评扣工资，所以车间里很安静，除了机器的声音和工作时发出的声音外基本没什么杂声了。组长给我找了个空位，然后教我怎么样撕红蓝膜产品上的保护包并交代了一些注意事项后就离开了。或许做的活挺简单的，撕了几张就比较熟练了。第一天感觉很新鲜，时间不知不觉过去了。

进厂的时候，身上难免带着羞涩的学生味，做起活来相对于其他的员工没有那么快且娴熟，动作慢又笨手笨脚的，好在大家都很关照我，细心的教我工作的步骤和方法。偶尔趁主管和组长不在的时候，大家都会偷懒一下小声的聊天。从聊天中我知道了她们跟我都是一样的年纪，初中高中没有毕业就早早的出来打工了，可以说打工之路漫长而又艰辛。她们有些是因为家里孩子多没钱供读书，有些说因为自己太笨了学不好读不下去了，有些却是非常的厌学半途辍学了。所以在知道我是大学生后，她们都投来羡慕的眼光，并告诫我要好好珍惜眼前的机会，好好读书，将来也生活得更美好。可是对于走出校门接触外面社会的我，感觉一切都是那么新鲜，加入到社会中，有助于大学生更新观念，吸收新的思想和知识；同时，一次的打工之旅可以锻炼我的意志，学到在学校无法学习的东西，增强与人沟通的能力和表达能力，提高自身的社会责任感，既开拓了视野，又受益无穷。

虽然在这种环境中，人们的文化素质不高，为了生计、生存，生活中不免有这样那样的明争暗斗，但我感受最深的就是一个人在社会中为了生存忙碌的不易。而随着每天不停地重复着同样的工作，不免让人感到厌倦的。每天忙碌着枯燥乏味的同一件事，耳边还时刻响着组长甚至部门经理的责备，少说话，多做事；抓紧时间，速度超快，品质超好等等。其实这些都是合逻辑的，只要有一颗有责任心，员工可以用心去做好本职工作。开始时候，我们都感觉做这事会不会太大材小用了？带着此种疑问，很不情愿地上班，自然，工作效

率比较低。加上桌子和椅子的设计不是很科学，一整天都是坐着干活，时间久了，全身酸痛，浑身无力，特别是高强度的加班还有白班夜班之间的转换，简直是折磨人。虽然有加班费，可是没有周末的日子是很痛苦的。我很佩服那些同事能忍受长期如此的寂寞与艰辛，她们不是不想回家，不是不想休息，而是生存的压力让她们不得在苦苦挣扎。有些刚到二十岁就已经结婚生子外出打工养家糊口，所以聊天的时候，她们都会开玩笑叫我以后找另一半的时候要看好人，不要那么快就结婚，要找也得找个有钱的，总之成家过早就要承担很多责任失去许多自由。但每次我都是笑笑而过。虽然每天下来，很累很瘫软，从没体会过如此生活，可我却从来没有叫苦叫累，工作还是要做，该坚持的还是要坚持。与人家相比，我这只是微不足道的。

在打暑假工的这段时间，我每天都在盼望着回家，同时也在感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校无法经历到的。在社会，没人能帮自己，一切都是靠自己努力去打拼，只要自觉了，只要尽力了，一件工作的效率就会得到别人的赞同。无论是学习还是工作都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

同时，这次打工的经历让我深深感受到了知识的力量是多伟大。要想以后舒服地过日子，必须先奠定吃亏的基础。一个人有了知识不愁以后找不到好的工作，而不是像现在这样出卖廉价的劳动力。一个月的时间也培养了我吃苦耐劳的精神，锻炼了意志。

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。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如包装部的同事相处好，那工作起来的效率才高。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松

一下神经，还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。

挑战自我，终于成功，对自己的表现，我还是比较满意的。有人当天就因为种种原因比如伙食而离开，也有的上几天班就坚持不下去了。也难怪，有人评价我们的大学生，工作效率低，对厂方的要求高。的确，我们都有自己的想法，没有初中高中生等他们那样专心致志地工作，而是为了体验生活，大部分人都是慢吞吞地做事，让组长感到很愤怒，下完班把我们叫出去狠狠地批评一通，说如果上班的时候达不到产量，下班后小组都要义务加班直到完成任务为止。果然不出所料，经过一番的教训，我们的效率高了，产品的质量也有所提高。至此，我明白，工作始终是首要的事情，端正态度，是关键。其次是心态的问题，从学生到职员，转变角色需要时间，但又不能花过多的时间。社会的节奏越来越快，那就要求我们尽快改变自己的觉得，转换好身份，态度要积极，工作才能出成效。有些人可能因为自己是大学生而看不起打工的，但同是为了生活，只是选择的方式不同而已。出到社会，大家的身份都是一样的，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。

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，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，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。

由于打工的时间不是很长，接触的人与事范围也不是很广泛，待人处事还不是稍有不足之处，加上自己认识浅，考虑问题欠周全，思想还很简单单纯，所以总体来说还是比较嫩。通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

总之，知识是力量的源泉。读好书，就走遍天下不怕！相信这次社会实践并不只是带给我以上这些，我肯定！

大学假期社会实践活动报告篇二

社会实践的目的是提早进入社会，感受社会生活，更多的时候，我们与社会都有着或多或少的联系。校园与社会环境有着很大的区别。刚好暑假可以去进行社会实践活动，体验社会生活。

社会实践给我们提供了一个平台，是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

暑假回家后，我找了一份工作，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。

社会实践和在学校上课不同，在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

通过这次社会实践，我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论 知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。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。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。

挣钱的不易

整天在超市辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好无耐啊!不管你喜不喜欢,都要面对。社会的规则就是这样的,挣钱更是不容易。

管理者的管理

在公司里边,有很多的管理员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!

人际关系的重要性

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,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性,这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争,我们还得不断学习别人优秀的地方,这需要我们去调整自己的心态,在一个最佳的状态下,才能很好的工作,吸取经验。而这些经验需要日积月累,而不是在毕业后读本速成书便可成的。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。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。

学会自信

在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

【编后语】：这篇暑假实习报告基本上是来自实习者的真实想法，社会实践并不是简简单单地去实习，而是从实践中增长见识，可能会碰见自己从未遇见过的情况，当面对这些的时候，怎么处理，如何应对，只有这样，才能不断成长。这也是社会实践的目的和意义所在吧！

大学假期社会实践活动报告篇三

为了丰富自己的暑假生活，增加社会实践经验，增加自己的耐心和责任感，更多的将自己的知识与社会实践相结合，并通过自己的努力和劳动为家庭减轻一定的负担。

实践内容：利用暑期为学生辅导课程，利用暑期时间为邻近学生进行课程辅导、讲解以及练习，主要科目为语文、数学、英语。

一、 事先分析此项实践的可行性

可行原因：

1. 地处农村，暑期中孩子们的暑假生活相对单调

2. 家长希望通过暑假提高孩子们的学习

3. 家长可以在多水的暑期相对减少对孩子的管束

二、 联系教学所适当的场所，制定学习时间，布置学习设施

三、 撰写招生宣传语，并在合适位置张贴进行宣传

招生通知书如下：

招生啦

想让您的孩子有一个充实的暑假吗？

想让您的孩子在暑期中更上一层楼吗？

在学习中找到快乐，在快乐中探求真知。

主讲：语文、数学、英语

学习时间：7.16—8.16

学习地点：东太村村委

报名时间：7.11—7.16

联系人：张群 解娇娇

四、 对指定时间内报名的学生进行记录、分组

五、 开学授课阶段

1、 开学第一天按照事先分好的小组给学生安排位置就坐。

2、 与学生相互介绍认识。

3、给学生简单介绍以后的学习流程，以及对大家的要求。

4、正式开始此次暑期课程辅导，让学生能够劳逸结合，适当合理的安排课程的种类、顺序、数量。努力做到使学生在快乐中探求真知。

5、在辅导接近尾声的阶段，对不同年级的学生进行简单的测试，了解学生在整个暑期辅导过程中的收获所得，并将真实情况适当的反映给学生家长，以帮助孩子在以后的学习中更好的取得进步。

6、“毕业典礼”

简单的对此次暑期培训进行总结，并让学生们自我思考从中学到了什么，收获了多少，并鼓励学生们在以后的学习中更加努力。

实践结果：此次暑期辅导班“小小老师”的实践使自己的暑假生活非常充实，丰富多彩，没有虚度光阴。

1、在一定程度上增强了自己处世的耐心，对于年龄较小的学生来说，想要让他们学有所得、服从管理，就更加需要耐心和技巧，但在自己的耐心这方面还是有些不足。

3、讲授课程时，对于时间和课程的安排还不够精细。没有严格的按照“规定的时间段”上下课，有时上课时间偏长，而有时却偏短，导致时间安排不合理。没有制定正式的课程表，只是大致上粗略的分为“上午课程”和“下午课程”，没能按不同学生学习的内容进行进行具体的进度制定。虽然效率不是很低，整个暑期辅导效果还比较好，但如果这些细节问题提早解决的话，相信此次暑期培训能使学生们获益更多。

4、最后一点就是这次暑期辅导有点“虎头蛇尾”之嫌。一是、因为随着时间的增长，又加上很多学生是邻近的一些孩子，

他们便不是很“害怕”老师了。

二是、时间越长，学生们对学习产生了一些倦意，没有了开始的热情。

三是、我自身而言，也有一些懈怠与疲倦，不如开始用心负责。所以从此次实践中让我懂得了做任何事都要始终如一。能轰轰烈烈的开始，就要能踏踏实实的结束，要坚持不懈，事情才能尽善尽美。

实践体会：

一、对于一个学生来说，他的小学教育是至关重要的。虽然在小学期间不是学习什么高深的知识技能，但在这一时期是孩子们思想性格等形成的重要时期。比如说自信心的形成：据我观察了解，大多数的孩子都缺乏“自信心”，他们总是习惯于“崇拜”“信任”班级中平时比较优秀的学生或是被老师给与特定职务的学生。比如说在做题的时候，很多学生不能坚持自己的观点答案，而是选择一味的相信老师所指定学生的答案，不敢该生的答案正确与否。这不仅是学生学习中的一个误区，缺乏自信会影响他们以后的学习发展。我认为导致这种状况的部分原因在于老师，有部分小学教师不是特别负责，把很多“特权”交给他们认为相对优秀的学生来使用执行，但这些相对优秀的学生只是相对优秀而已。他们毕竟还是些孩子，在执行这些“特权”时，往往贯穿以专横。而其他学生也在这些“特权”之下，慢慢的丢失了反抗，丢失了自我思考，丢失了自信心，到最后一味的相信特权。这样不论是对那些原本相对优秀的学生，还是普通学生都是有害的。我个人认为小学教师应对此引起较高的警惕和注意。“在其位，谋其政”尤其是对于一名教师而言，责任更为重要。

大学假期社会实践活动报告篇四

参加了教会学校举办的x中医药大学毕业生“三下乡”医疗服务活动，前往x县为村民提供医疗服务，收获颇丰，现总结如下：

x年7月13日~x年7月20日

x省x市x县

“三下乡”指文化下乡、科技下乡、卫生下乡。其中卫生下乡包括医务人员下乡，扶植乡村卫生组织，培训课程农村卫生人员，参与和推动当地合作医疗大力推进事业发展，我们此次就属于卫生下乡。

第一天，在队长带领下，先去了x县的半程医院，队员被分成几个项目组，分别在妇产科、中医科、内科见习。我分在内科，跟着主任见习了一天，学到了很多知识，见了很多病例，有输尿管结石、心衰、带状疱疹、感冒、贫血等很多患者，我在一旁边看主任看病，边忙着给患者量眼压、开化验单，遇到典型的病例，主任还会停下来认真的讲解给我们听，我在学校学习的努力学习心电图诊断、和化验单的知识，都一一在此重新得到了复习，还新学了原来课上没讲的知识，比如说如何可看脑电图和脑ct[]闲暇时间，我们除了大体了解了x县地区常见的一些疾病，为以后几天的医疗下乡服务做了准备。

第二天开始，我们医疗小分队就来到了x县其中一个村庄，在村里借用大队部的场院，为村民提供免x的医疗服务。村里的卫生条件很极小，很多村民尤其是老人看病治病因为种种原因都去不了医院。在这些患者中，绝大部分其中得高血压的占了大多数，而且很多因为对高血压认识而导致了中风，其他的`就是低血压、类风湿、感冒之类的疾病。我们为其提供

更多了就医咨询、疾病诊断、日常保健和低血糖指导，还现场为很多乡亲们当场进行了推拿按摩，解决了很多村民的健康问题，同时也进一步提高了我们自己的技巧技能。村民都很热情，看全都完病时都表达了对我们的感激之情，盛情邀请我们去村里坐坐，让我们觉得此次“三下乡”来的很有意义，是非常值得的。如果还有机会，我愿意再次为“三下乡”贡献自己的一份力量。

大学假期社会实践活动报告篇五

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，我来到了一家xx口腔医院，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，更为了造福人民群众。只学不实践，那么所学的就等于零。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，学到一些在学校业学小到的东西。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。

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

由于以前在一家口腔诊所见习过，为了能够接触多的患者.能够全面了解口腔常见病.疑难病的诊断和治疗，以及见识高端的诊疗仪器.积累丰富的临床诊疗经验，还有我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价

值呢？抱着这种想法，我又走进了xx口腔医院。在那里，我接受了更为有用的医学知识，和每天接受实践操作的机会，增强了我的操作能力，使我更迈向成功。

短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

一. 实践目的

通过口腔医学基础理论知识及实践操作技能，使我对口腔的常见病.多发病有了全面的认识，并结合所学的知识能够进行初步诊断和治疗，还简单认识了某些口腔粘膜疾病，学会了拔牙术.牙髓治疗术.根管治疗术，会简单使用x线片照射机，认识了口腔工艺技术等，使我对学习口腔专业知识打下了坚实的基础。

二. 实践时间

20xx年8月2日—8月19日

三. 实践地点

爱民口腔医院

四. 实践心得及内容

通过两个星期的实习，从对口腔医学的孤陋寡闻，到初窥门径，再到对口腔知识的全面认识，深刻了解，使我从中学习了很多，人也更加成熟。

石膏模型，排牙等。

第二周首先是对前来就诊的患者做一些简单的询问.交流，给每位医生平均安排患者人数，安抚患者情绪。从旁协助每位医生治疗，如量血压，磨银汞。再者做一些简单的治疗如洁牙术，幼齿拔出术，松动的恒牙切牙，侧切牙等拔出术。并了解牙齿的常见病多发病的诊断和治疗如牙髓炎，根尖炎等。

通过学习口腔的基本知识，接触患者，了解患者的就诊情况，并通过自己所学的专业知识和对所了解的常见病 多发病为其讲解，进而使患者有初步的了解。这一阶段的学习不仅仅掌握了口腔专业的基础知识，接触了患者，最重要的是这一阶段对自己临床处理方法的影响，增加了经验学习了学校学不到的东西。

通过这次社会实践，了解了口腔专业完全不是印象中的那么简单，无聊。相反，口腔专业是一门要去认真去了解学习，并且深研究，不断学习，不断深造的科学。为解决千千万万牙病患者痛苦，造福群众，使口腔专业在社会发展更先进 更国际化。我相信我国的口腔专家及研究人员会使我国将来口腔疾病减少，甚者将来不在需要口腔医生，人人无牙病，人人有一口好牙而努力。我们也要像医学专家们一样为造福社会人民而努力。

大学假期社会实践活动报告篇六

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。

- 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。

1、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。

2、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做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

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。

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。

通过近六个周的实习，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。