

# 2023年大学生十九精神实践报告 大学生 寒假实践报告(优秀6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 大学生十九精神实践报告篇一

一、实践目的通过本次寒假实践，了解和熟悉麦当劳物流，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，在实践中检验，提高自己能力和技巧。

二、实践时间、实践单位及本人实践具体岗位与负责事务

实践时间：2022年1月15日——2022年2月10日

实践单位：眉山市东坡区文忠街麦当劳

实践岗位与负责事务：收货部收货 主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

三、实践主要内容

(一)实践单位简介：

麦当劳公司2001年的总收入达到148.7亿美元，净利润为16.4亿美元。麦当劳在全球快餐连锁领域是冠军。2012年，麦当

劳在中国共拥有1000余家餐厅，2013年餐厅数量预计达到2000家。麦当劳公司每年会将营业额的一部分用于慈善事业。创始人雷·克洛克在去世时，用他的全部财产成立了麦当劳叔叔慈善基金。2012年财富世界500强排行榜排名第410位。

麦当劳的黄金准则是“顾客至上，顾客永远第一”。提供服务的最高标准是质量[quality]、服务[service]、清洁[cleanness]和价值[value]，即qsc&v原则。这是最能体现麦当劳特色的重要原则。quality是指麦当劳为保障食品品质制定了极其严格的标准。例如，牛肉食品要经过40多项品质检查；食品制作后超过一定期限（汉堡包的时限是20-30分钟、炸薯条是7分钟），便丢弃不卖；规定肉饼必须由83%的肩肉与17%的上选五花肉混制等等。严格的标准使顾客在任何时间、任何地点所品尝的麦当劳食品都是同一品质的。service是指按照细心、关心和爱心的原则，提供热情、周到、快捷的服务。cleanliness是指麦当劳制定了必须严格遵守的清洁工作标准。value代表价值，是后来添加上的准则（原来只有q[s][c]加上v是为了进一步传达麦当劳的“向顾客提供更有价值的高品质”的理念。也可以说qsc&v原则不仅体现了麦当劳的经营理念，而且因为这些原则有详细严格的量化标准，使其成为所有麦当劳餐厅从业人员的行为规范。这是麦当劳规范化管理的重要内容。

## (二) 实践具体过程

实践具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三个阶段。

第一个阶段，1月15---1月23日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，残损仓

和退货仓货物管理，进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，1月24日---2月1日的成长期。这一阶段主要是通过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。

第三个阶段，2月2日—2月10日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到晚上货物的验收，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。

#### 四、实践总结与建议

##### (一) 实践工作的总结

在这段的实践时间里，从对麦当劳物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对麦当劳物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

(1)在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。在实践中，使我认识到，收货部是麦当劳物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的

运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

(2) 麦当劳仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(7) 麦当劳所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加麦当劳营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着麦当劳销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

## (二) 毕业实践的体会、收获

这次毕业实践，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

(1) 心态上调整的体会收获 学校人向社会人转变，在学校接受的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次实践，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麦当劳物流，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。

(7)人生目标感的清晰通过这次实践，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。

大学生寒假实践报告

大学生社会寒假实践报告

大学生寒假招生宣传实践报告

大学生寒假实践实习报告范文2020

大学生寒假实践心得

## 大学生十九精神实践报告篇二

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，为期1个月的实践告一段落，在这一个月里，充满酸甜苦辣、充满激情和挑战。不管过程如何，结局是没好的，在这一个月里，我学会了很多，不管是在技能还是在思想、心态上都有了一定程度的提升！

在技能方面：我比其他同学要幸运，被分配到jwe7店，e7店在南湖中商平价中、属于店中店，因此店面比独立的专卖店要小，只有一个店长，一个高营和我。因此我有机会一个人掌管整个店。每天早上7点50分到下午1点30分都是我一个人在店里上班。在这一个月里。销售、进货、收货、退仓、理货、办理vip□报销售、查库存、制定销售目标、落实折扣活动等，我都学会了，店长在我离开时对我说：你可以当一名合格的店长了。这句话证明了我在这一个月中真正学到了很多，是对我实践成果的肯定！是的、在技能方面，我给自己打了一个：优！

在心态上：我从抵触实践、抵触真维斯、抵触店长到认真实践、喜欢上真维斯、服从店长领导、经历了4天的心态调整。我一向高傲、目中无人、不可一世。因为实践打乱了自己一个月的工作安排，所以一开始就抱着作对的心态去实践，第二天就和店长吵架了，并打算中断实践。第三天就翘班了，后来打电话和曾老师谈了心，又接到真维斯人事部和区长的电话。于是重新参加了实践，并把自己当成真维斯的一员继续实践。调整好心态，就发现实践充满了乐趣！我发现旭日集团的企业文化深入每个员工的心，发现店长很有责任心，并结交了“乔丹”、“阿迪达斯”、“柒牌”的几个营业员，有空就向她们学习营销方法及这几个品牌的成功因素等在这方面收获很大，对我将来创业受益匪浅！

这次实践，我学会了很多，知道了在工作中该如何为人处世，如何去向顾客推销商品、、、、、、当然，这次实践也很苦。每天必须早上6点10分起床，坐一个多小时的公交去实践，这对于一个冬天喜欢“冬眠”的我来说很难熬，但毕竟还是走过来了！

店长今天发短信说：你的实践成绩我给你打了99分，在服从管理上扣你1分，你知道原因的。看着短信心里暖暖的，这次实践给我最大的收获就是学会了服从管理！我不再是那个不可一世的狂小子，走出真维斯的我在心智上烙上了一道成熟的

烙印!我失去了一分成绩，我永远记得这次的99分成绩，并时刻提醒自己该怎么做!我相信这一分会让我越来越优秀!

实践结束了，但依然记得离别的那一幕：我们热泪满眶，这只是一次实践，却改变了我很多，旭日文化深深烙在我心里!我的jwe7店!

## 大学生十九精神实践报告篇三

劳动是中华民族的传统美德，我们作为21世纪大学生，有着较高的文化素质，应当积极参加劳动。曾在八耻中明确提出：以辛勤劳动为荣，以服务人民为荣。

张瑞敏曾说过：“把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。”劳动改造人。通过这次社区服务劳动，我明白了许多道理。我想应该是我们在劳动中明白了许多平时不懂的道理。慢慢的长大了，改变自己。劳动中，我知道了许多自己的不足之处。

平时，在家的時候爸爸妈妈都把我们当宝一样的伺候，这次我们算是亲身实践了，而且我们都努力的去做了。我们做了将近半天的活，包括拖地、扫地、擦窗等。最后当事情全部完成的时候，我们松了一口气，嘴角露出一丝笑意。刚开始劳动是有点累，但很高兴，有种成就感。就像一群人坐在一起吃着你做的菜，心里会很幸福高兴。

我感触深的是万事都不是那么容易的，只有自己不断克服困难才会成功，做事要认真踏实。假如我不去认认真真地做一遍，就发现不了自己的不足。工作也一样“一分耕耘，一分收获。”

只有自己体验了才会知道。自己付出了多少，就得到多少回报。只有认真做了，才能有所得。认真学习了，会有好成绩;认真工作了，会有成果。通过自己的努力付出，不管结果如

何，那个过程自己肯定是受益的。这次劳动并不是很难，想想父母每天都要工作，辛苦挣钱供我们读书，而我们只要坐在教室里学习，没有负担，我们没有理由不认真学习。

我们应该珍惜眼前的生活，想到父母小时候连吃都吃不饱，更别说读书，比起父母来，我们幸福多了。或许赚钱这么辛苦，甚至比这样更辛苦。一想到父母，我真的觉得好愧疚。因此，我在心底暗暗的下决心，以后一定要让父母过上幸福快乐的日子。让父母以我为骄傲。

从这次劳动中，我还明白了我们应该尊重和珍惜他人的劳动成果。这样的一次劳动对我的身心都起到了积极的作用，我想不管以后从事什么样的工作都得认真负责，以主人翁的态度来对待，这样所得到的和所收获的经验 and 价值是值得学习和珍藏一辈子的。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着、坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。

想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

## 大学生十九精神实践报告篇四

我于xx年1月20日至1月27日在xxxxxx贸易有限责任公司进行



实践，该公司是以化工产品为主的贸易公司，该公司有业务部和单证部，财务部组成了贸易主体，我就是在其中业务部门进行工作，公司业务部主要负责冶金和化工产品的工作，在工作期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运及收汇单据，熟悉了通过电子邮件[msn]与客户进行联系交流和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的发展现状。

由于是以化工产品为主的贸易公司，所以对化工产品要有一定的认识，所以到公司的第一天，我就对各种冶金和化工产品进行了学习，各种化工产品的名称，了解了各种化工产品的成分和规格，因为在贸易中产品的成分是否符合合同的要求是一项重要依据，不光要了解产品的学名，还要了解产品的代号，因为合同中往往出现的是化工产品的代号，同时各种产品的规格也一样重要，因为客户一般都是要先看样品的，在寄送样品之前一定要有符合其要求规格的产品给其看，这样才能进行下面的交易协商的步骤。可以说，公司的所有贸易都是建立在对各种化工产品的熟悉程度之上的。

通过几天的学习，把公司要的主要化工产品的名称、成分、用途等都有了大概的了解，就开始做基本的业务了。首先是通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开始通过写电子邮件发送希望建立业务关系的信函。通过邮件[msn]等方式与客户进行沟通。

通过与客户的交流，确定基本的订单意向，主要针对产品的价格及价格条款进行初步确认。目前，由于市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。经过反复

洽谈后，接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

另外，通过与客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、装运、报检通关等工作，做好装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与贸易流程有关的单据。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。由于贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、金融及货币银行学的内容；讲到保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。所以我们要想做好工作必须处理好各种关系。

在此次实践中，我学到了很多，我感到了要想做好贸易工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如(贸易术语解释通则)、(托收统一规则)、(跟单信用证统一惯例)等。这些规则已成为当前贸易中公认的一般贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“学以至用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同市场接轨。这样我们在做业务时就能减少麻烦，能更顺利的完成订单。通过这段时间的实习，使我学到很多东西，尤其是在与客户的交往方面。对于一个成功的业务员来说，先和客户当朋友再谈生意。开

始的一段时间我都主动在msn里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是；聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，对方就下线了。但是下次再和他谈时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生一样。要给客户一个好的印象，也许他就是在考验你，所以要想做好业务员，尤其是像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。

## 大学生十九精神实践报告篇五

短暂的寒假即将过去，快乐的时光弥足珍贵，但那短暂的经历总是耐人寻味的。这短短几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。

寒假社会实践活动已经结束，蓦然回首，虽然没有很长时间的锻炼，但却给我带来的影响远没结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，让我们有机会到社会的大课堂去见识世面，增长才干，磨练意志，在实践中检验自己。虽然我所干的工作只是一个小单位的办公室打扫，工作很简单，但在这一过程中，我却体味到了很多。它给我带来更多的是丝许的欣喜，是获得成果后的喜悦。

在这次短暂的实践活动中，我感受到了自己微薄的力量，以及献出自己的一点点力量所得到的奉献。虽然这工作很简单，看似只是一点点的体力活，不过，在这一过程中，我一方面锻炼了自己的能力，增强了自己的口头表述能力，学会了与人交流，真正走出了课堂，在实践中成长，在实践实验中学习，充实自我，让别人享受到自己的成果，使自己有了收获后的喜悦。

有时候感觉工作还是有点辛苦，比较乏味，但我更多的感觉到的是我在成长，有意义的成长。而且在另一方面，我也感受到了纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行意识到了自己的不足，因为自己没有什么实践经验，处理问习题不够成熟，书本的知识又与实际结合不够严密，没有与人交流的`口才，而且有的东西以前没有尝试过，看起来很简单，做起来却并没有想象中的那么天经地义。但是在那一次又一次的实践中，我正渐渐把那些错误减少。

这次的实践活动还让我懂得了，我们现在还处于学习阶段，没能真正了解到工作的难处和辛苦，和自己踏入社会所要面临的种种问习题。想想现在的我能在这么好的环境下读书，我们就更应该要学会珍惜，而不应该整天在家无所事事。现在的社会需要的不单单是拥有知识的人，更加需要的是拥有各方面的能力、综合素质较强的人才。假如我们光靠在学校汲取知识，那是远远不够的，从现在开始，更重要的是注重自己能力的培养。

另外，在这次的社会实践中，我还深深的感受到了一个人在自己工作岗位的热情，不管工作的高贵还是低贱，都应该用一颗真诚的心去对待。这无形中使我对自已有了一个更正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。也正因为如此，我才懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力。凭着一个人对工作的执着，坚决的信念，那么，就离成功更近一步了。

此次的实践活动，对我来说让我受益匪浅，它让我更加了解社会，而不是去恐惧它，排斥它。无论在与他人相处，实践活动，意志等方面，都有所提高了。我学会了认真、负责的对对待每一件自己该做的事，对于自己产生的疑问，都要学会去找到一个令自己满意的答案。我们是在不断前行中成长起来的，虽然会有很多的坎坷，但我们不怕失败，我们心中都有着坚决的信念，那就是要克制自己在成长中所遇到的困难，坚决不移地朝着自己的奋斗目标的前进。我相信，只有通过努力，我们的明天才会更多彩。

## 大学生十九精神实践报告篇六

地点□xx市少年儿童图书馆

事件：

前两天图书馆休息，所以今天我们早早就来到了图书馆。听吕老师说，今天我们的任务就是先把上次没有整理完的书架整理完，然后等会儿有一节课，让我们去陪小孩子们读书。我们认为这是一件非常严峻的任务，我们做好了十足的准备，不出半个小时我们就把书架整理完了，吕老师让我们稍等片刻，休息休息，喝几口水。突然大批小孩们陆续来了，心里莫名的恐惧。吕老师先给孩子们读了几篇英文故事，然后就让他们自由阅读，又不会的单词就来问我们。我正在发呆，突然有位五、六岁的小女孩过来问我：“大姐姐，这句话什么意思，你能教教我吗？”看到她天真无邪的笑容，我告诉

她：“好呀，那句不会？”我给这个小女孩翻译完，我又给她介绍了许多有趣的英文图书，她看看我，我看看她，我们都笑了！

感悟：

现在发现，其实小孩子并不是特别恐怖，有的时候，一个单纯的微笑，就会让你感动万分。今天特别高兴，认识了新的朋友，和她一起在书中寻找乐趣，也是一件无比值得高兴的事情。