

实践周实践心得 实践收获和心得体会(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

实践周实践心得篇一

高中生活是我们人生中最重要的一段时间之一，其中实践活动无疑是非常重要的部分。在这些活动中，我也收获了很多，获得了许多宝贵的经验和教训。

首先，在参加实践活动时，我们一定要认真对待每一个细节，因为每一个细节都可能对最终的结果产生影响。我曾经在一次志愿服务活动中，由于没有认真看清活动流程，给参与者带来了一些不便。这次经历让我意识到，无论是什么样的活动，我们都应该提前制定好详细的计划，以保证任务能够在规定时间内按计划完成。同时，我们还应该密切关注活动现场的情况，及时进行调整，以达到最优的效果。

其次，参加实践活动也让我意识到了团队合作的重要性。在过去的一次学生会工作中，我们的团队遭遇了一个非常难以解决的问题，但通过团队协作，我们最终成功地解决了这个问题。这次经验让我更加深刻地认识到，一个人的力量是非常有限的，而团队的力量却可以使我们的实践活动更加有效地进行。

最后，参加实践活动也帮助我充分认识到了自身的优点和不足。在去年的一次文艺比赛中，我表现出色获得了一等奖，但同时我也意识到自己在演讲方面还有很多需要提高的地方，所以在接下来的时间里，我一直在努力学习演讲技巧，并参

加各种演讲比赛，期望在这方面也能够有所提高。

总的来说，参加实践活动是一个非常好的机会，它可以让我们在不断尝试中得到更多的经验和收获。只有时刻保持谦虚、认真对待每一个活动，才能够获得更多的成长和进步。

实践周实践心得篇二

2018年七月告别了四年的大学生活，我十分荣幸的成为xx经销公司中的一员。满怀激动的心情和对未来美好生活的憧憬，踏上了人生新的征程。

按照财务资金处李斌处长的安排，8月16日我和同事陈静一道踏上了南下的列车，前往公司下属的宁波国林燃料有限公司和上海胜握胜林业有限公司，实地进行了为期37天的实习实践活动。

这次实习实践活动时间虽短，但对我们刚刚走上工作岗位的人来说，可谓大开眼界，受益匪浅。两个分公司的领导和同事对我们的热情关怀和友好帮助，让我深受感动。他们积极向上的工作状态也深深的鼓舞着我，使我感受到了公司集体的力量和温暖，同时也学到了在学校期间很多没有学到的知识。

1□xx公司基本情况：

公司成立于2009年，由中国林产品经销公司全额出资5000万元人民币取得法人独资的有限责任公司。现有员工10人，其中财务处2人。主要经营煤炭业务，兼营闪点在60摄氏度以上的工业燃料油、焦炭、化工产品、建筑材料、金属材料、通信设备、木材批发及零售。

该公司货源主要来自内蒙古、天津等地。销售市场主要集中在北京、天津、江浙一带。公司的经营理念是优势互补、合

作共赢。为了降低经营风险、防止煤炭积压风化、公司采取以销定产的经营模式。我们了解了煤炭贸易的一般流程是：检查资质—样本检验—确定价格—数量、时间，签订合同—交货（核定数量、质量）—核算费用—结账。由于我们的分公司有诚信，加之南方金融部门信任国企，喜欢与国企合作，因此对我们宁波分公司的资金支持比较好。

总体而言，宁波公司经营状况良好，发展势头不错。到2013年末，资产总计5.11亿元，负债合计4.59亿元，所有者权益合计5.30亿元。截止到2013年7月末，公司营业收入实现16.25亿元。

分公司马占领总经理特地抽出时间结合多年的工作经验耐心给我们讲解煤炭业务流程。马经理指导我们工作一定要有敬业精神，不能稀里糊涂，要不断提高自身业务素质。新员工与老员工要配合好衔接好、沟通好，新员工要更快的适应工作环境，提高工作效率。要学会做人，保持心胸开阔。最后马经理不断强调“细节决定成败，不能重视数量，而忽略质量！”马经理讲到公司与国外经营理念不同，我们要学会不断创新，开拓新的领域，努力提高经济效益！

2、胜握胜林业有限公司基本情况：

8月25日我们来到了上海胜握胜林业有限公司。该公司成立于2013年1月11日，注册资本3000万，现有员工22人，其中财务6人。公司主要经营业务有：木材及各种林产品的进出口经营业务和各类纸张及纸制品的经营销售业务，并经营木材行业各种商品的进出口代理业务。公司的优势主要是在进口俄罗斯木材和进口新西兰辐射松木材方面，并且成为公司主要的经营业务。

上海分公司给我的最深印象，是一支年轻的团队，这里充满朝气、充满活力。在李伟总经理带领下，开拓创新，锐意进取，企业发展势头强劲。2013年前8个月的销售收入实现9.85

亿元，比上年同期增长了10倍，完成年初预算的98.5%，销售数量109万方。在这里我们详细了解了该企业的业务流程和财务管理情况。业务部成经理具体给我们讲解了代理开证的流程。业务部要尽量保证先签合同再开发票；同时加强库存管控，严格各港口的发货流程和手续，出库单需经财务部门签字后业务方可通知货代发货。业务部门定期提供库存台账，与财务部进行核对。不定期派员工去各港口实地盘库，以确保控货制度实施有效。

上海分公司的各项融资授信已达9.2亿元，为公司的业务开展提供宽松、稳定的资金支持。对即期信用证开展海外代付和信用证押汇业务，积极与银行沟通将信用证付款期限尽量延长至180天，以缓解资金压力，提高资金的高效利用率。成经理还结合多年的工作经验教育我们要摆正自己的位置，做好自己的本职工作，少出错，力争不出错，尽量把工作做完美。

9月7日我们还参加了业务部门和财务部门的联合会议。这次会议让我们了解到业务部门和财务部门工作上的协调性。做好公司的整体工作需要部门间的协调配合，财务部门既要理好财，管好帐，又要及时统计数据，提供给业务部门各种财务信息，达到及时沟通和反馈情况的目的，才能使公司高效率的经营运转。

这次一个多月的实习活动，使我对这两个分公司有了初步的认识和了解。通过对分公司的了解，对我们北京总公司也有了更深的认识，增强了做好今后工作的光荣感和责任感。对分公司最深的感受如下几点：

- 1、分公司员工都很团结，凝聚力很强。两位总经理都很有能力、有见识、有魄力。上海李伟总经理虽然年轻，但是学识广博，办事稳重踏实、做人谦厚，这些都令我很钦佩，我认为是我们年轻人学习的榜样。

- 2、分公司员工具有良好的精神状态，务实奋进，勤奋敬业，

以企业为家。上海分公司财务主管蒋勤经常加班工作，废寝忘食，甚至牺牲自己假期的时间到单位来工作，这种忘我的工作精神，以及强烈的工作责任感深深的感动了我。

3、分公司尽管刚成立不久，但是管理规范、工作秩序井然。领导们都很注重企业管理，把企业管理作为企业的生命。特别是财务资金管理中对现金收入过多和库存管控等方面都做了积极的整改。并定期举行财务部与业务部联合会议，针对经营管理中存在的问题及时提出，并想出解决办法，以提高企业运营的效率。

4、经营效益显著。两个分公司运行都很良好，无论是经营规模，还是利润都有大幅度的增长，企业前景良好。这在市场竞争日益激烈的今天，对于我们公司来说十分难得。

1、学习分公司如何记账。记账包括：费用方面的记账，销售货物、购买货物方面的记账，购买信用证、存保证金、保证金转回、承兑解付、押汇以及付汇的账务处理。

2、学习上海分公司代理开立信用证的流程。首先明确合同的类型。然后严格审查买卖合同。审合同的基本点：数量、金额、港口、付款期限、交货期、付款条件和付款方式。了解了信用证付款方式的利弊。我了解到上海分公司较多使用信用证付款方式，因为信用证付款能够降低经营风险，解决进出口双方在付款和交货问题上的矛盾。与此同时，我还了解了上海分公司对即期国际信用证开展的贸易融资业务：进口押汇和海外代付业务。我认真分析了两项融资业务的相同之处和不同之处。上海分公司会根据企业资金情况和投资成本进行适当的选择哪种融资业务。

3、学习如何申请增值税发票、临时百万元版发票及临时增量。由于上海胜握胜税务迁移后最初几个月，开票量无法满足公司需求，故向税务部门提出了要求最高限额为100万元，月限购量为800份的要求。在蒋姐带我去税务机关的办理过程中，

我认识到一定要在规定的时间内，带齐所有税务部门要求带的文件到税务部门办理相关手续。另外，与税务局、经济城及税务专管员的沟通是非常重要的一个环节，得到税务部门的支持和理解可以减少流程时间，提高工作效率。同时公司内部各个环节需要合理安排、紧密配合，使得9月份能够正常开票以满足公司业务部门的需要，确保公司正常运行。

4、学习如何计算增值税及附加税。上海胜握胜主营销售原木和板材，因此该公司涉及的增值税税率有17%板材和13%原木二种。上海胜握胜的进项增值税有国内供应商所提供的增值税专用发票和海关提供的进口增值税发票。我认真学习了两种增值税专用发票的认证方法以及需缴纳增值税的计算方法，并了解到上海地区需缴纳的附加税有城建税、河道管理费、教育费附加及地方教育费附加。公司税务迁移后，各项附加税为当月所缴纳增值税税额的1%、1%、3%及2%。城建税相对公司税务迁移前缴纳比例下降了4%，很明显降低了公司的税费，从而提高了公司的利润。

俗话说：“读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如踏着成功人的脚步。”通过这次实习实践活动，给了我很多的思考和启示。

工作收获和体会（2）

需要不断地锻炼，这激发了我学习的热情。应注重向实践学习、向同事们学习、向领导学习，尽快的提高自身的实践能力，以更好的适应工作岗位的需要。

2、工作中要保持良好的精神状态。分公司之所以能够创造很好的工作业绩，他们靠的是企业精神的凝聚力支撑，靠的是员工的齐心协力。因此，对于刚步入社会的我来说，应始终保持旺盛的工作状态、饱满的工作热情、尽职尽责，做好本职工作。

3、要融入团队，顾大局，爱护集体荣誉，视企业如家。学会协调，善于配合，服从领导，宽厚待人。

4、勤于思考，善于创新。在今后的工作中要善于思考，多想，多看，多分析，要学会辩证地全面地研究问题、解决问题。同时还要注重工作创新，只有创新才能不断提高工作能力和水平。

总之，这次实习活动对我来说收获很大，启发颇多，影响深远。非常感谢公司给我提供了一次十分难得的实习实践机会。今后，我要加倍的学习，爱岗敬业、勤奋工作、为中国林产产品经销公司事业再创辉煌贡献力量。

实践周实践心得篇三

第一段：介绍实践的重要性和意义（200字）

实践是一种能够将理论应用到实际生活中的行动。无论是学习、工作、或是生活中的各个方面，实践都是我们获取知识、经验和技能的重要途径。实践可以帮助我们更好地理解理论知识，提高解决问题的能力，培养创新精神和锻炼动手能力。通过实践，我们不仅能够掌握实际应用的技巧，还能够增加自信心和实践经验，为未来的发展打下坚实的基础。

第二段：介绍一次实践经历和收获（300字）

我曾参与一次社区义工活动，这次经历对我产生了深远的影响。我们一起为社区居民提供洗车、打扫卫生以及日常生活中需要帮助的服务。通过实践，我不仅学到了如何与他人合作，还锻炼了耐心和细心的品质。我了解到，在实践中，与他人相处融洽，互相信任是非常重要的。同时，通过与居民交流，我也更加深入地了解社区居民的需求和困难，使我更加关注社会问题，并思考如何为社会尽自己的一份力。

第三段：总结实践所带来的收获和启示（300字）

通过这次实践，我认识到实践是提高自我的一种有效方式。通过实践，我们可以不断积累经验，培养解决问题的能力，加强与他人的合作和沟通能力。实践也能够让我们更好地认识自己，发现自己的长处和优势，并不断提升自我。实践能够让我们从理论到实际，从理想到现实，这样我们才能够真正将知识转化为动力，推动个人和社会的发展。

第四段：反思自身不足和改进的方向（200字）

在实践中，我也发现了自身的不足之处，例如缺乏经验和应对紧急情况的能力等。因此，我意识到需要不断学习和提升自己。我计划加强实践中所需的技能，例如团队协作能力、领导力等。同时，我也会继续参与更多的实践活动，积累实际经验，提高处理各种复杂情况的能力。

第五段：总结全文并展望未来（200字）

通过实践收获并不仅仅是获取现实生活中的经验和知识，更是培养自己的全面素质和人际关系。实践不只是为了个人发展，而是与社会互动的过程，通过实践，我们可以为社会做出一份贡献，使自己的成长与社会的进步相统一。我的实践经历让我更加热爱社会，愿意为社会的发展贡献自己的力量。同时，我也明白实践是一个长期的过程，未来我将继续坚持实践，不断学习和成长，为实现个人价值和社会发展做出更多的努力。

实践周实践心得篇四

实践是一种最直接有效的学习方式，通过亲身参与和实践，我们可以更好地理解 and 掌握知识，进而提高自我能力。近期，我参与了一个社会实践项目，对于我而言，这是一个宝贵的机会。在这个过程中，我不仅学会了很多新知识，而且获得

了宝贵的实践经验。通过这次实践，我收获了很多，深感实践的重要性和学以致用价值，同时也对自己有了更深刻的认识。

首先，这次实践让我更加了解自己的学科知识。通过实践，我将书本上的知识与实际应用相结合，更深入地了解了学科的运行和原理。以前我只了解表面，实践让我深入了解了学科之间的联系与依赖。例如，在社会实践中，我学习了营销学的一些基本概念，并应用这些概念进行了市场调研和推广方案制定。在操作的过程中，我发现自己在理论知识方面存在一些不足，并且在实践中学会了很多新的技巧。通过这次实践，我深刻认识到理论与实践相辅相成的重要性，只有将所学知识融入实践中，才能真正理解其意义和应用。

其次，这次实践增加了我的实际工作能力。通过这次实践，我有机会亲自参与并体验一些与实际工作相关的环节，如会议组织、文件起草、沟通协调等。在实践中，我发现了一些自己以前未曾发现的问题。例如，我在会议组织中意识到自己在协调方面的不足，需要更加注重细节和组织能力。同时，我也明白了团队合作的重要性，只有团队协作，共同努力，才能达成更好的工作成果。

另外，实践也提高了我的沟通能力。在实践过程中，我与不同的人进行了交流和合作，学会了如何表达自己的观点和理解他人的意见。实践中，我们需要与团队成员、客户以及其他相关人士保持良好的沟通，这要求我们具备敏锐的观察力和灵活的思维。通过这次实践，我学会了如何更好地与人沟通，如何解决冲突，并且发现沟通的艺术对于个人发展和工作效果的重要性。

最后，这次实践让我对自己有了更深刻的认识。通过实践，我不仅发现了自己的优势，还发现了自己的不足之处。在实践过程中，我需要通过实际操作，不断纠正和改进自己的问题，不断学习和成长。在这个过程中，我也找到了自己的目

标和方向，明确了未来的发展方向。

总之，通过这次实践，我不仅学到了很多新知识，还收获了很多实践经验。实践让我更深入地了解了学科知识，并提高了我的实际工作能力和沟通能力。与此同时，实践也让我对自己有了更深刻的认识，并帮助我确定了未来的发展方向。因此，我深信实践的重要性和学以致用价值，将会继续努力通过实践来不断提升自己的能力和素质，为社会做出更大的贡献。

实践周实践心得篇五

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家在**年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年

过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我的荣幸。下联：您的满意是我的愿望。横批：诚信为本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！

我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要

在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。