

暑假开学工作报告 暑假实践工作报告 (大全5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

暑假开学工作报告篇一

暑假第一次进行实习，有幸能够来到xx□

保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的！

7月13号正式来到xx□老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容！接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合哪些人群，有哪些是拒保的职业...一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加强！这时明白了要永远对自己有信心！

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常

多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不至于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性！稳重的重要性从这里开始发掘！

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课！交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚！

再后来来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵！等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力！

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量！真的非常佩服老总的头脑！这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来！

自己在xx的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武

昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!

暑假开学工作报告篇二

我认为社会实习是一件很具意义的事情，在实习中能够学到书本上没有的知识，增加社会实习能力，虽然每次的实习总是伴随着辛劳和收获。对于在校大学生而言，通过开展社会实习是我们现阶段接触社会的途径。由此可见实习对我们的重要性。没有例外的，在这个暑假里，我自愿参加了实习活动，很高兴的，医院领导也提供给我了这个难得机会。这次我的目的地是社区里的一个卫生诊所。为期两个礼拜的见习就这么开始了。

刚开始的时候什么也不懂，虽然坐在药房里，但是面对五花八门的药品还是犯起了头晕，现在的药品鱼龙混杂，虽然有些药品的成分几乎是一样的，但是商品名字却南辕北辙，随之不同的还有价格。说真的要熟悉起来还真是一件不小的工程。

社区诊所的工作琐碎并且复杂，不仅包括平常的门诊，还包括了社区慢性的管理和随访，还有每周一次的社区开放日。我粗略的看了一下那一份份档案，大到姓名，疾病，年龄等，小到运动量，食盐量，吸烟及喝酒史等，分门别类，杂而不乱。现今要把档案录入电脑，通常厚厚的纸质档案变成了看不见的数字字码，这是一个很有意义的过程。

慢病的管理是居民健康档案的一部分，将高血压分为三级，初级、中危和高危。对于高危病人我们的处置是每月上门，量个血压，寻问病情。而在实习期间我也按照医师的安排去了好几位居民家里，在为他们量完血压之后又跟他们聊了一会天，我发现有些老年人子女不在身边，一看见我就拉着不放了，向我倒苦水，而我则选择耐心的去倾听。

挂号，门诊，收费，发药，对这一流程我逐渐熟悉起来，也能单独胜任这些工作了。当然了，我抽空还学会了替别人测测血糖。一般来说发药的环节比较容易出错。一来发错药容易使不知情的患者吃错药，二来发错药使药房数目不齐。总之发药的时候要格外注意的。我就犯过几次错误，还好及时发现了，没有造成什么意外。所以以后在这方面我还要继续下功夫。

两个星期的实习时间突然对我而言是那么的短暂，我突然有点依依不舍了。实习活动提供给了我们大学生增加进一步了解社会，培养自己适应社会的能力，学习技能的一种机会。每次实习的机会我都会很珍惜，珍惜这来之不易的机会。希望以后能有更多更广阔的空间供我们大学生发挥自己的才能。

暑假开学工作报告篇三

虽然未正式的公布设计具体内容。但问题已经出现了，重点是伙食问题。大概，因为广州地区与浮云的饮食习惯有所不同，饭堂的菜色，大家都似乎都不太满意。另外，午饭时间常常需要长时间排队取饭，一排起码半个钟。这样对中午休息的时间受到一定程度的影响。可喜是公司的努力，饭堂为我们15名实习生另外烧一桌饭菜，并开设小房间给我们用午饭。感谢公司对我们的支持，并经过实习期间观察，公司对我们实习生的确是优待的很。很多正式入职的文员，其实也是每天在饭堂打饭吃的，一样要排半个小时的队。

实习期间正式的设计内容公布了，中式炒锅和汤锅。这个设计题目的确很难，正如秀姐和钟sir所说，在凌丰生产的所有不锈钢产品中，最难设计的就是这两样了。这两样是中国家庭必备的，功能基本、而且单一，可以设计和改进的一般只有把手的配件。但是正是这样难设计才更要更卖力地去设计，因为这样的市场是最大的。秀姐还希望我们能在各种条条框框下进行突破，带来更多功能上的创新。我们也知道任务很艰巨，来得这里实习，就必须迎难而上，对公司负责、对学

校负责、对自己负责。

每天朝八晚六地工作着，数日过去，大家似乎一筹莫展。不知不觉中期汇总的时间越来越迫近。作为一个大三的实习生，其实我自己感觉到压力其实很大的。这次实习一行15人，还有一部份是08级的师弟师妹和09级的两个师弟。作为实习团队中设计经验相对比较丰富的一员，一要瞻前，做的方案要比其他人好、多；又要顾后，不能多于天马行空，要符合用户需求、符合生产要求。说真的，实在忙不过来。无奈之下，只能放弃功能上的突破，在造型上下功夫，设计一系列的炒锅与汤锅。

还遇上另外的问题就是分组问题了，一方面大家缺少以小组形式做设计，所以造成许多沟通上的阻隔。在整个设计过程中，小组讨论和分析归纳做得太少，结果造成大家各做各的。我这组的指导设计师是星哥，大家又因为对工作氛围的不习惯，根本不敢去找设计师讨论，担心对设计师工作有影响。这一方面的问题在中期汇总，得到有效改善了。

中期汇总会议上，秀姐与钟sir明确地指出，可以自由地让自己寻找适合自己的设计方法，工作时间可以随意地去与设计师们沟通、交流。秀姐并对设计内容进行修正，可以任意设计以不锈钢为主要材料的产品。在这里不得不说下[]xx公司的企业文化，在会议上与日常工作，大家都叫秀姐、源哥、钟sir[]我们只知道秀姐是产品开发与检测部的主管、钟sir是设计主管、源哥是检测的主管，他们的具体职位和职称实在不知道。不过的确整个公司的企业文化很浓厚，没有什么上级对下级摆架子的情况，工作上大家都以轻松愉快的心情去完成。尽管中期我们交出来的方案并不是太理想，但会议中我们对公司企业文化有新的认识，更大胆地去想去设计了。

经公司的安排，去了国恩寺参观，又去了肇庆九龙湖进行拓展训练。一方面减轻了工作带来的压力，同时更好地对公司的其他员工进行交流。

简单总结下公司的设计环境，整个环境是比较轻松，以自主设计为主定期汇报方案。作为一个实习生，感觉公司的设计气氛不浓厚，缺少设计的步骤和大量的设计方案。虽然每星期整个设计部都会进行会议，但感觉设计交流不足和缺少调研。或许公司有完整的设计步骤，只是我看到了一部分；或许许多企业设计工作就是这样，是我这样一个未出茅庐的大学生想不通；又或许和老师口中的设计公司每天加班赶方案不停地修改差太远。另外一方面，就是企业和学校进行实习活动，学生可以得到实习机会、锻炼设计能力，企业可以从学生设计中找到设计灵感和方向并能宣传企业文化。这个的确是一个双赢的活动，可是，个人感觉企业比较把重点放左后者。整个实习过程大家设计上的交流依然欠缺，尽管在中后期有改善，但依然不足。或许有很多原因，最近设计部任务比较繁重、企业不希望放过多资源去培养等其他原因。总体来说，感受企业文化足够，无论伙食和游玩，设计培训力度不足，导致工作散漫。

后十天的工作过得特别地快，每天一早起来打声招呼、一个点头、一个微笑就开始工作。晚上闲聊、玩玩游戏。大家都熟悉了环境，设计的思路又开阔了。今天吃了个下午茶，明天出去吃个饭，后天去游泳。不知不觉间已经到了最后总结的日子了，我感觉自己算不上出色地完成设计任务，但大家的确很好地完成了设计，在总结会议上得到了秀姐和其他领导的赞赏。

20天的实习真的转眼就过，最后一天晚上大家一齐出去吃饭。明天大家就回广州了，谈不上各散东西，但大家各忙各的，要好象实习的20天那样同吃同住一起工作、一起玩乐的机会变得很小。到这里，难免有点伤感。但我珍惜这份友谊。

新的学期不到半个月又要开始了，到时我就以大四身份需要满街跑找工作了。不能停下来，设计水平必须快速提高，时间不等人，加快步伐，为自己日后迎接挑战作好更多准备。

暑假开学工作报告篇四

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特别的进行了这次专业认识的实习。这次实习从20xx年8月22日到9月9日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习，也使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通过这三周的实习，我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实习报告等专业认识的目的。这次实习在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满成功。

我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒（光触媒的简介见附录二）。

从8月22至8月24日，我们在学校内部通过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月25日我们组开始找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月27日，休息一天；8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情况；8月30、31日，9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息

两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实习报告。9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

我们组的实习内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

（一）盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、

科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业面对的一个瓶颈问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能达到的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

（二）该企业的营销特点及分析该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

（1）绿色消费是开展绿色营销的前提；

（2）绿色观念是绿色营销的指导思想；

（3）绿色体制是绿色营销的法制保障；

（4）绿色科技是绿色营销的物质保证。郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的今天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为中心，并以提升人们的生活质量为己任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是“环保回归”热潮的附属品。

2、体验营销体验经济时代的到来使生产和消费行为都发生了巨大的变化，消费者在消费产品和服务时，已经不仅仅停留在产品和服务的本身，而是更加关注他们的感官体验和思维认同的过程。这些变化使企业的营销方式面临巨大的挑战的同时也提供了一定的机会。面临体验经济和体验消费的到来，体验营销应运而生。体验营销要求企业必须以服务为舞台，以商品为道具，围绕消费者创造出值得回忆的活动，使客户

与企业建立合作，以此促进企业达到增加产品销售量的目的。郑州盛煌经贸有限公司的产品本身也是一种服务性产品，而其体现的就是一种体验经济。面对这种体验经济，公司肯定会采取相应的体验营销。公司对顾客的承诺就是“先治理，后收费；不达标，不收费”。并且在小区内经常进行一些免费的治理活动等。这些营销的策略，无不维绕着以体验为基础来吸引消费者，并增加其产品的附加值，从而建立品牌，取得消费者的认同。

3、该企业的促销策略促销是促进产品销售的简称。从市场营销的角度看，促销是企业通过人员和非人员的方式，沟通企业与消费者之间的信息，引发、刺激消费者的消费欲望和兴趣，使其产生购买行为的活动。促销以沟通信息为核心，以引发、刺激消费者产生购买行为为目的。郑州盛煌经贸有限公司采取的促销方式主要是人员促销，它一般情况是在一个新建的人数少而集中的小区内进行，这样能够直接的接触顾客，但公司也会采取一些人员促销，如派发广告单，免费上门检测服务等措施。该公司在促销策略上以推式策略为指导思想。公司主要运用人员推销的方式把产品推向市场，由于该公司的产品单位价值较高、性能复杂、流通环节比较少、市场比较集中，所以非常适合这种推式策略。

暑假开学工作报告篇五

上学的时候，自由支配的时间很充裕，可以适时偷懒、放松、外出等。上班的时候，每天都有要完成的任务，同时有一种责任抗在肩上，即使没任务也要到点才能下班。上学的时候可以很有个性，但上班就必须融入企业、融入社会的文化氛围中，否则很快就会被淘汰。上学的时候很自信，觉得自己将来能干一番事业。上班了，才觉得自己需要学习的东西太多了。在学校，直来直往，犯点错误只会受点教训。出来社会，犯错会比错误本身要承受更大的责任，所以必须少说话，多办事。上了班才知道什么叫做现实，上了班才知道什么叫做生活的艰辛。所以总结下来，个人觉得能作为一名大

学生是幸福的，我们需要好好地珍惜大学生生活，让大学生涯充实无憾。

从学校走到社会，环境、人群、责任都一下子发生了变化。对于大学生来说确实要做到尽快转换角色，去适应急速的工作时间和节奏，不然很有可能会影响你在工作上的状态。

我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般是先让我们看或是做杂货，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很有可能会产生厌倦或乏味无聊的感觉，便产生离开的想法，在这个时候一定要坚持，轻易放弃只会一直恶性循环，更不用提什么晋升了。

我们到企业工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度认真了，工作就不会乏味，学习和工作也就事半功倍。我觉得作为一名社会工作者，需要怀有多听、多看、多想、多做、多请教、少说话这一五多一少的态度。工作如此，为人处事也是如此。