

国开社会实践内容 毕业大学生社会实践 报告(精选9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国开社会实践内容篇一

进步交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部份理论知识灵活的应用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础。

xx年xx月x日——x年x月x日

这是我大学以来第二个冷假，相比于往年少了份青涩与急躁，多了份成熟与慎重，经过了一年半的大学生活，我不断进步自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白实在我需要做的还有很多。固然我很想到大型超市里往应一分工，但是基于自家就有一份急需人手的工作存在所以我也就没有舍本逐末，在自家给爷爷打起了工，这样也算肥水不流外人田，这也是一个机会不是吗？超市销售工作在我感知范围内觉得是非常轻易的，但是事实却非如此，销售进程中遭到了多多少少的挫折和打击，同时也感慨很多。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候他人不管要买甚么，我都得问问爷爷或看价码，不过经过几天的熟习我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候候倾销

就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动往对客户进行倾销，后来看到其他的销售员都可以成功倾销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客倾销不错的礼品，而且战果不错，这也印证了室友们常说我具有把黑的说成白的然后自己又能把白的再说成黑的的本领。在销售进程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：一完全漠不关心，由顾客完全的自由购物；二就是一路随行，问东问西提供超范围服务。而最使顾客喜欢的是在他们需要的时候提供讲授，在没必要的时候供给自由，这样才会给顾客创造一种方便舒适的购物环境，也能带来一定的回头客。

固然在超市中我只负责销售和导购的工作，但我也明白了不管超市是大是小，他都有自己的一个运营模式和流程。超市天天在快要结束营业的时候都要查点货物，看看明天需要进一些甚么货，然后打电话给进货商，讲好数目时间。对超市的财务题目，要记清楚每笔账，否则就会愈来愈乱。

服务态度很重要，要把握服务技能。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技能，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做甚么，技能都很重要，只有辛苦和蛮力是不够的。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，要想取得更多的利润就必须进步销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，进步服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。

国开社会实践内容篇二

为期半年的实习结束了，我在这半年的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。此刻我就对本次实习做一个小结。

对于现代企业来说，出纳工作是一项重要的管理制度，是要为实现企业的经营目标服务。因此，能够认为，实现企业的经营目标是企业出纳的根本目标。带着这个目标，我开始了在我所在的实习企业进行了有目的实习。在此之前，我认真学习了《出纳法》以及财政颁布的《企业出纳准则》、《企业财务通则》等作为过渡的新的行业出纳制度和财务制度，因为这些大学法规我国出纳制度改革进程中的一重大举措。

素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，出纳记帐员审核无误后记帐，然后传递给出纳复核员，出纳复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。

透过这次实习，我对出纳工作有了以下更深的了解：

出纳报告所披露的信息应充分反映企业特定时期财务状况和经营成果及其相关信息，以满足信息使用者的需要。按照现行《企业基本出纳准则》体系所报告的出纳信息已不能适应知识经济时代对信息的要求，（1）现行出纳报告的形式单一，透过表格数字化反映，文字说明的资料较少；（2）现行出纳报告的计量标准是以历史价值为主，而对现行价值和未来价值反映不足；（3）现行出纳报告的资料是以历史成本和权责发生制原则为基础，反映历史的和此刻的信息，而缺乏具有预测性、前瞻性及不确定性的信息，另外，报告所强调的是整体资料，而对某些专项资料披露不够充分；（4）现行出纳报告的结果是以内部经济活动影响为主，未能充分揭示外部环境因素对企业的影响程度；（5）现行出纳报告报送的时间是以出纳分期假设为前提，定期报告，时效性较差。

出纳管理作为国民经济管理中的一个重要组成部分，其在社会经济发展中的作用将越来越大。随着知识经济时代的来临、

管理方式的变化，出纳工作的重点应日益从信息加工演化为对知识、信息的分析、决定和运用上来，出纳实务工作方面的改革势在必行。

1、不断扩大出纳职业范围。在知识经济时代，出纳工作的基点已经不是仅仅满足于过去的信息（计算机能轻而易举地在极短时间内完成此项任务），而是将信息控制、未来预测作为工作的重点。出纳工作除传统的出纳核算外，财务管理、经营计划制订、财务控制系统设计、投资决策等应成为重要的职业范围。因此出纳实务工作者应不断拓宽视眼，延伸和转变出纳工作的功能，充分发挥出纳在知识经济时代应有的作用。

2、不断更新出纳知识体系。在知识经济时代，企业组织结构将出现较大的变革；按工作成果取酬的弹性工作制将成为普遍的工时制度；企业越来越重视人力资源和人力投资，员工也期望将自己的智慧财产投资于企业；企业的更多精力将放在新产品的研究上。另外，经济各部门之间的联系更为紧密，经济运行的“触角”也延伸向经济部门以外的其他领域，如政治、文化、环境等等，近年来出现的绿色出纳、行为出纳等就是这种趋势的端倪。因此出纳实务工作者应适应社会变革，不断增长和更新知识。

3、不断普及与深入信息技术的应用。在知识经济时代，财务信息的收集、分析和处理，资本的筹集、调度和投入，产品的设计、加工和制造等关键性的过程，都务必依靠健全的信息技术才能顺利进行，随着经济信息化的出现，使得国际互联网〔internet〕企业内网〔intranet〕成为出纳人员的常用工具，手工处理方式已经到了非变革不可的时候。信息技术在出纳中应用的不断普及与深入，及其本身技术、知识更新的不断加快，必将进一步加大对出纳职业发展和出纳人员知识结构的要求。

知识经济时代将以“知识型、智慧型”人才为主体，而人才

的培养源自于教育，教育是知识经济发展的关键，它能不断地进行高素质人才的生产和再生产，为经济发展和科技进步培养源源不断的后备力量。就出纳而言，出纳教育的改革势在必行。出纳教育工作应不断转变教育观念，适应知识经济时代经济发展需要。

1、21世纪的出纳教育是素质教育。在知识经济时代，出纳教育培养的是高素质的“通才”，教师不仅仅是传授专业知识，更重要的是给学生创造一个有利的学习、生活氛围，本着能构建完善的知识结构和潜力结构，拓宽知识背景和潜力基础的原则，让学生学会“做人、做事、做学问”。

2、学校教育再也不是一次性为学生准备一切的教育，学习的社会化、社会化学学习是教育更普遍的形式，终身教育是出纳教育的主要目标，一个人只要一、二个月不学习，就会落后，出纳人员将不断回归教育，“活到老、学到老”正是为此需要做了很恰当的诠释。

国开社会实践内容篇三

我们作为未来教师的师范生，做家教无疑是成为一名合格的教师前的一次很好的经历。在这次暑假农忙之余我做了一份家教，做家教是我们在社会上第一次实践，做家教是一道风景，它让我体会很多，思考很多。作为一名数学专业的师范生，我选择了做数学家教，教的是一名初中的女生。我们做家教的不仅是要教与学生知识，更重要的是教方法和做人的道理。我教的这个学生叫小妮，是一个十分活泼可爱的学生，但是很贪玩，她的父母也因此很懊恼。

首先我跟学生的家长进行了交流，初步了解学生的学习情况，课程进程以及在学习态度。通过与家长的接触我了解到：学生是初中一年级的学生，在数学和英语学习两方面十分厌学，而且学习没有任何激情。了解到这样的现状之后，于是我就小妮进行了交流，通过与她的聊天我知道其实小妮也很希望

自己能把学习弄好，只是在基础差的基础上家长和老师对自己的期望太高从而造成了自己的自暴自弃，进而表现出种种让人失望的举措。针对这一心理，我们的心理老师曾告诉我们要及时地予以这类学生鼓励和支持，鼓励学生继续学下去，在出现困难的时候要给与指导性的帮助与支持。

然后我考虑的是老师应以何种心态对待的学生，要成为一名合格的老师需要什么样的素质。首先诚意是十分重要的。或许有人会想做家教就是陪小孩子玩玩，我认为这是错误的想法。家长暑假替孩子请家教的用心显而易见，无疑是希望自己孩子能更上一层楼。家长们普遍存在的想法：

一是，有家教总比没有好，多少都能学到点；

二是看到其他的孩子在学习，或是家教或是补习班的心里不平衡。就家长们存在的这种心理可以看出，所有的家长都希望自己孩子成绩可以取得进步，这是他们对孩子最真实的爱。

小妮是一个十分容易相处的人，但是她很懒散，很贪玩。我第一次去她家的时候已经不是很早了，但是她还没有起床。她的房间也很乱，不爱整理东西，显然很长一段时间没有打扫过了。我只有慢慢地和她说明道理。

然而另一方面我感慨很深的就是学生的父母。而请家教就是他们体现这种爱的表现，尽管很多时候得不到孩子们的体谅。而其实大半的学生，与家长的沟通都不畅，学生不能理解家长的苦心，家长也不理解自己的孩子的内心活动，这也就是人们常说的代沟。在农村作为父母的都是十分忙乎的，很少有时间陪着孩子学习，却又十分希望孩子学习优秀，望子成龙，望女成凤，但是他们教育孩子的方法往往不尽人意。他们常常逼着孩子看书，却不知道孩子是充满想象力的，是好玩的，这种天生的爱好是不能扼杀的。不仅是农村的父母这样，很多城市的父母也是这样，他们经常把自己的思想过早地灌溉给孩子，然而当学生表现不佳时常常是十分生气。

国开社会实践内容篇四

作为一名即将毕业的在校学生，很快会步入社会，我必须为自己以后的人生做打算，要把眼光放长远，为自己的将来负责。最近一段时间，就业问题就似乎总是围绕在我的身边。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈。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，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，去年后半年我进行了社会实践——打工。我认为社会实践可为以后找工作打基础。我们在这过程中要学会从实践中学习，从学习中实践。现在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，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。

7月初，我开始了校外实践生活，在陌生与盲目中寻找实践单位，又在努力和热情中寻找希望，最后终于可以在太原市小店区欧亚达家私店进行实践。欧亚达家私店已经过十余年的发展，如今其家具产品已成为中国知名家具，是全国范围内档次最高、品牌最优、环境最佳、服务最好的建材家居领军者之一。经过了一段时间的实践后，我便渐渐发现，我们单位主要经营的是安东尼奥品牌下的一系列产品。根据其他同事的介绍，我知道了深圳安东尼奥家具有限公司隶属香港嘉顺实业有限公司，生产基地都在深圳龙岗坪地坪西第一工业区。历年来，公司努力锐意进取，不断推陈出新，并且引进意大利、德国专业设备，热诚各界客商加盟合作。深圳安东尼奥家具有限公司秉持“团结务实、高效向上”的经营理念，在业界与同行均得到一致好评，公司以“安东尼奥”为注册商标，目前在国内大中城市有近八十家专卖店。

七月十一日，我实践的第一天，清晨我早早的起床，虽然说九点上班，时间很充分，但我还是很早就起床准备了。因为

第一天上班，首先不能迟到，早去可以有足够的时间熟悉工作的环境和了解一下这段日子将在一起工作的同事。踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。平日里有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。

公司让我们的北方区经理王总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实践。在王总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、营销方式等进行了了解。在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有了解公司春夏、秋冬产品的发布、订货。由于缺乏经验，我一开始就遇到很多困惑，一些同事们习以为常的事情，我却有些不知所措，甚至给同事的工作带来了麻烦。好在我们经理没批评我，而是鼓励我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。一天工作结束，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生，许多的忐忑和顾虑也平息了大半。

第一次参加社会实践，我明白大学生社会实践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；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。几个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。回顾实践生活，感触是很深的，收获是丰硕的。

社会实践是学校依据专业教学要求，对大学生已学的部分理论知识进行的综合运用培训，是每个大学生在即将毕业时都会有的一段经历，其目的在于让学生了解社会，更多地掌握一些在学校的课堂上都学不到的一些知识，并且能够学以致用。这样的实践可以让学生开拓视野，增长见识，更加近距离的接触、体验社会生活，为今后进一步迈向社会打下坚实

的基础□xx年7月，经辅导员推荐，我被安排在安徽省蓝图工艺品有限公司进行为期三个月的外贸业务方面的培训。

在短短的时间内，要想熟悉和掌握该公司业务的基本操作流程是不易的。幸好公司安排了一名老业务员带我，教会我很多东西，让我在不断的摸索当中基本了解了该公司的整体的业务流程。现将此次实践活动的情况报告如下：

一、实践的内容与过程

因为是新员工，所以刚进公司，老板不会让我马上就接手业务。她先是让我熟悉公司办公室的环境，熟悉同事，再来熟悉公司的业务。因为办公室员工很少，所以认识起来并不困难。我接下来就熟悉了办公室的打印机、传真机等一些机器设备，没事的时候，我也给老员工当助手，比如做一些商检资料、三单(合同、发票、箱单)等。通过一段时间的努力和学习，我相信我会做好接下来的工作。

(一)公司概况

因为交通便利，所以接待外国客户很是方便。安徽省蓝图工艺品有限公司是一家以生产加工和国际贸易为主的综合性企业，以外贸为主，内贸为辅。公司的叶集工厂有工人数三十多，合肥办公室人员有七人，隶属于公司业务部。公司主要出口柳篮及草、竹、木、藤制工艺品，全部全手工编织。因为材质优良，设计花样繁多，做工精美，使得产品远销美、德、意、法、加拿大、荷兰等国。而且公司每年都会参加展览会，例如影响很广的春、秋两季广交会，和每年春季在上海举办的华交会。公司在国内外客户中也拥有良好的商业信誉，并且与国内的很多生产厂家均有着长期稳固的合作关系。

(二)具体情况

对于一个实践新生，最初进入公司的第一感受可以归结为一

个词--陌生，特别是对公司员工规章制度、具体的工作流程、工作的相关注意事项等都不是非常了解。但在办公室同事的认真指导下，我很快地进入了工作的状态。由于我是实践生，之前并没有任何外贸业务实战的经验，领导还特意安排老业务员钱姐带我，跟她学习公司的外贸业务流程等相关知识，为了让我能够更快的融入到公司的工作环境当中。通过钱姐的耐心教导，我慢慢地熟悉了公司的环境。

在熟悉公司业务的过程当中，最开始了解到的是公司的办公制度，相对来讲，公司的办公制度是很严格的。首先必须要遵守的就是时间。因为是指纹打卡，所以上下班不能有半点马虎。这对于在大学里相对比较自由的我来讲是个首要通过的考验。其次就是必须坚守工作岗位。我们办公室外贸业务员每天都坐在电脑前面，一坐就是一天，不停地收、发邮件，联系客户和工厂。再次，就涉及到办公室设备的使用，打印、复印、传真并没有想象中的那么容易。最后就是要适应办公室的工作氛围，基本上工作的时候还是很严肃的。

由于之前我没有外贸业务方面的实践经验，所以作为外贸新手的我主要还是负责清点吊牌、箱贴和整理样品。因为公司每年都会参加几次交易会，业务有时候会很繁忙。这时候，我就会给老员工当助手，整理样品、制作商检资料、三单(合同、发票、箱单)等一些力所能及的事情。有时候应客户要求，还会需要去中国检验检疫局办理原产地证明书。虽然做的这些都是小事，却能在过程当中学到很多的知识。

二、公司在业务经营方面成功的主要经验

几年来，公司因参加各种贸易展览会，在经营中不断发展，业务也随之不断扩大。这也使得公司老板越来越注重与外国客户的沟通和长期合作。在长期的愉快合作中取得了不少成功经验。

(一)公司在与客户合作时注重诚信

长期以来,公司领导对于业务员以及各家合作的工厂,重点强调的都是“诚信”二字。业务员在与客户沟通初期,对于公司产品的价格一定要合理的报给客户,绝对不可以出现谎报的情况。更不可以将产品价格胡乱报给客户。在与客户谈好价格、接到订单之后,不可以随意更改价格。

客户在定下合同之前,会要求工厂发样品过去确认。工厂要认真对待此次合作,不能有半点马虎,更不能欺骗客户。客户在下订单之后,工厂和业务员要及时跟进。工厂在生产产品的过程当中,一定要按照客户的要求来做,产品要和客户确认的样品保持一致,外观、质量都要严格把关,绝对不可以出现偷工减料的现象。答应客户的交货期一定要遵守,按时按质的完成产品,工厂决不能偷懒,从而耽误产品的交货期。时刻谨记与客户诚信合作。

正因为公司注重诚信,使得老客户都能与公司长期合作。老板因此在去年还被授予“十佳诚信企业人”称号。

(二)注重于发挥员工的个人优势

对于刚进公司的新员工,公司一般不会让我们马上就接手业务,而是让新员工做一些很基础的工作。首先在这个过程中,新员工可以给老员工做帮手,做一些小事情,比如做商检、三单、整理样品、做报价表格等。在做这些小事的过程当中,不仅提高了效率,也让新员工学习一些业务知识,熟悉产品,为以后接手业务工作打下坚实的基础。

一方面,公司充分发挥新进员工的能力,以老员工带动新员工。另一方面,公司会根据每个员工的英语沟通能力分配不同的客户,如果是英语能力好的员工,一般就会负责母语是英语的国外客户,这样的话会便于沟通,减少业务员和客户在沟通方面的障碍,拉近与客户间的距离。其次,公司根据员工的个人能力,分配不同的工作。对于老员工来说,他们因为有几年的工作经验,业务能力也在不断提升,所以他们

的业务量会比新员工多，提成也会更多，这样更加鼓舞了员工的工作积极性，同事也激励新员工不断努力，提升个人的业务能力。另外，公司会经常参加各种展会，这种时候，公司也会挑选英语口语表达能力比较好的员工去，而不是全部都参加，这样不仅节约经费，也节约人力资源。在展览会上这些员工可以很流利的与客户交流，做报价，从而为公司争取更多的订单。而没有去交易会的员工，可以在办公室里面处理公司的业务。虽然不能像在交易会上的员工一样能见到客户，拓展视野，增加知识和经验，却也能在处理业务的过程当中学到很多知识。

(三)有长期合作成功的老客户，新客户资源丰富

国开社会实践内容篇五

此后，我逐渐重视学生社会实践手册，并在该手册的帮助和指引下，了解了社会调查研究的基本方式、整理与研究资料的方法、撰写调查报告的方法等，为进行一次合理的社会实践活动奠定了坚实的基础，也为自己积累了相关方面的经验。

通过此次社会实践活动，为我自己积累了调查研究方面的相关经验，提升了个人与人沟通交流的能力与水平，丰富了自己的技能与知识，有利于个人综合素质的提高，有利于自己逐步走向社会、走近社会、走进社会、拥抱社会、心系社会，最终回报社会。即使未能取的优秀的成绩，但此次活动给予我的一切对我来说已经足够了，毕竟此次活动并非是为成绩而开展进行的。

国开社会实践内容篇六

又是一年寒假来临，2008年的世界经济面临严重危机，大学生就业问题更加紧张，“毕业等于失业”。大二的我，虽然

还没有面临这样的问题，但也充满了危机感。

与以往的假期一样，通过各方介绍，我找到了一份临时的兼职工作，到所在地区的敬老院做一名服务人员。

在放假前，我们接受到一项任务，调查某个单位所需人才情况。在兼职期间，我向水源镇敬老院的院长询问了这一情况。

据李院长的介绍，敬老院作为服务非赢利单位来说，所需职工数量并不大，但是，所需人才需要具备良好的护理医疗知识。就其基本服务人员来说，最起码要具备护理技能，以及简单的急救常识。

一个单位的运行，不仅要有这样的基础工，还需要一部分的管理人员。基于这一点，我向李院长询问这一方面的用人情况。

李院长这样说，敬老院是隶属于所在地政府的福利单位，基本上所有的'管理人员都是由政府下派。但随着农村体制的改革，有可能逐渐会转向对外招聘。

2008年的经济危机，并没有对福利单位造成太大的影响，但是，对于其他行业造成了很大的冲击。

春节过后，我转到亲戚家的酒店帮忙。在店里，经常会听到一些商人的谈话，无聊之余，也会和他们聊聊。

最大的感触就是由于经济的不景气，什么生意都不是那么好做。比如说，一个以运输油品，加工油品起家的商人，在08年不但没有赚钱，而且赔进了几十万。

面临当前的行情，生意不景气，意味着想要寻找一份满意的工作是很困难的。据了解，今年毕业生人数与往年同期比较，大大增加，打一个比方，一份工作好比一块蛋糕，而这块蛋糕，有六到八个人在竞争，可想而知，难度有多大，竞争有多激烈。

当然，就业问题对于我一个大二的学生来说，似乎还是很遥远的事情。但是，有一句话说得好，“机会留给有准备的人”，所以，现在就应该积累一些经验了。

在假期闲暇的时候，上去看看人才需求的技能，数量，专业和一些具体的要求。大部分公司还是老生常谈了，就是需要的是有工作经验的人才。需要应届毕业生的公司很少，这更增加了就业困难。但是，面对这个现象我们无力改变，只有去适应，无疑，兼职成了最好的渠道。

当然，想要找到一份合适的工作，最大的筹码是良好的专业技能。在这几个假期里，走进社会，了解现状，对于我们来说是必要的。

以上是我通过社会实践所体会到的。经验在于积累，人生需要磨练，准备充分，才会接近成功！

国开社会实践内容篇七

大学毕业生会计社会实践报告 由本站会员“vpinger”投稿精心推荐，小编希望对你的学习工作能带来参考借鉴作用。

大学毕业生会计社会实践报告

随着人们自身素质提升，报告的适用范围越来越广泛，报告中涉及到专业性术语要解释清楚。在写之前，可以先参考范文，下面是小编为大家整理的大学毕业生会计社会实践报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

一、社会实践目的通过本次社会实践我了解到在单位里能够学习到很多在学校学习不到的知识。拓宽了我的知识面，扩大了与社会的接触面，对于我来说收益良多。并且为以后毕业社会实践打下了良好的基础。

二、社会实践时间、地点

时间□xx月7日至18日

地点□a楼505□e楼实验室

三、社会实践单位概况

四、社会实践具体内容

本次模拟社会实践是以济南通力机械厂xx年xx月份的经济业务为例，进行了为期两周的手工模拟和用友财务软件模拟社会实践。

xx月7日：发放社会实践指导书、凭证、帐页、报表等，建账；

xx月8日：编制会计分录；

xx月9日：填制记账凭证；

xx月10日：填制记账凭证，进行成本计算；

xx月11日：审核记账凭证，登记日记账和明细账；

xx月14日：编制科目汇总表，登记总账；

xx月15日：对账、结账；

xx月16日：编制会计报表（资产负债表）；

xx月17日：编制会计报表（利润表、现金流量表）；

xx月18日：撰写社会实践报告。

五、社会实践总结

社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他是我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；社会实践又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，他让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，有增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。然而，我现在虽只是一名大二学生，也经历了为期两周的会计社会实践，虽然是在学校的教室里，却也令我受益颇多。

企业概况是从老师发给我们的《企业会计社会实践指导书》上了解到的，是一家股份制企业。首先会计分录要先做出来，为以后其他工作打下基础。在做会计分录的过程中，可以说是遇到了很多困难，有时漏写，有时又写不明白，弄得迷迷糊糊的，此刻，我才发现自己还有许多欠缺的地方，还有很

多要去学习。虽然过程有点迷糊，但还是成功的. 完成了。其实只要做好基础工作，填好会计凭证，剩下的就很容易了。尤其是当资产负债表和利润表全平时，心里说不出有多高兴了，原来完成一件事情可以这么有成就感。

在手工模拟中，由于我们是第一次接触会计账簿和报表，出现了许多错误，也浪费了一些账簿和报表，但我们知道了如何去填写以及在填写过程中应注意的问题，在上机中也深有体会，稍有错误，就会产生很大的误差，报表很难平衡。同时我也体会到细心谨慎的重要性，从事会计工作，真是半点都马虎不得，尤其是自己真正从事这份工作时，虽说会计实际上就是记账，看上去有点像小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的，因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算的，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在企业里，每一个步骤会计制度都是有严格要求的，例如说：写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，这样才能作废；写错摘要栏，则可以用蓝笔画横线并在旁边写上正确的摘要，而且摘要一定要靠左写起不能空格，以防止摘要栏被人任意篡改；对于数字的书写也有严格的要求，自己一定要清晰端正，按格填写，不能东倒西歪，并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能持平。如此繁琐的程序不该有一丁点儿马虎，毕竟不是做作业或考试时出错了就扣分而已，也不是社会实践时只是表面的数据，而是关乎一个企业的账务，也关乎自己所承担的责任。

上机操作也是很重要的一部分，由于时代的发展，社会的进步，计算机已经是会计工作中不可缺少的工具，使用计算机可以快速的完成算账的工作，使用软件也可以省很多事情。然而，不论是手工还是上机，都要全神贯注，处处要小心，要谨慎。

会计社会实践是大学生一个极为重要的实践性教学环节。通过社会实践，使我了解到会计在社会实践的运用。通过社会

实践培养和锻炼了我综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，更好的运用所学的知识。在运用会计的过程中要懂得去避免一些不好的因素，在能够发挥自身优势的前提下要把握好自身的标准尺度。

通过社会实践，使我在会计方面提高了很多，同时也体会到团队精神的重要性。此次社会实践是一次美好的经历，对我以后的工作也将会有很大的帮助。在这次的社会实践中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟学校太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地！

【大学毕业生会计社会实践报告】

大学毕业生会计社会实践报告如果还不能满足你的要求，请在本站搜索更多其他大学毕业生会计社会实践报告范文。

大学毕业生会计年终工作总结

毕业生社会实践报告

会计社会实践报告

会计社会实践报告

会计社会实践报告

国开社会实践内容篇八

这次实践是我们毕业前的一次综合性实践，本次实践为了拓展我们的知识面，扩大与社会的接触面，增加我们在社会竞

争中的经验，锻炼和提高我们的能力，以便在以后毕业后能真真正正走入社会，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，学校允许我们根据自己所学的知识及兴趣爱好寻找单位实践，进一步运用所学知识分析和解决实际专业问题，提高我们的实际工作能力，为毕业实践和顶岗实践打下良好的基础。

因为学校允许我们自己寻找实践单位，所以在实践前的一周我们不停的搜索各方面的信息。还是找不到合适的，感觉找份好工作真的是不易。就在我们要放弃的时候，看到了川菜府酒楼的招聘信息，因为我们是实践、短期的，怕老板不用我们，于是抱着试一试的心态去了，没想到何老板进行交谈后，老板很爽快地聘用我们了。在经历过无数次找工作失败的挫折后，我们自己对自己说，这次一定好好的做。

“川菜府酒楼”顾名思义，是饭店。它位于翟营南大街卓达商贸广场，规模属于中小级，一共三层楼：一楼大厅、二楼卡间、三楼雅间。大厅和卡间可坐客人一到四位，雅间可坐客人八到十四位不等。

而我和小齐(齐华卿)在这做的是服务员，下面就我们的工作内容和服从的规章制度作简单的介绍：我们和厨师们一样都是上午九点上班，上班后先打扫卫生，然后十点开饭，十一点迎客，下午两点下班同样也是我们吃饭的时间，下午五点上班，上班后也是打扫卫生迎客，晚上九点吃饭，九点半下班。服务员、传菜生和吧台均属于前厅，厨师们属于后厨。其中，我们前厅三天一倒班，两人值班，必须有一人在大厅，不值班的人可以到点就下班，而值班的人得等客人走后才能休息，休息时大厅里也必须留一个人，这是我们的值班制度。因为我们这有三个楼层，所以服务员也不是固定的呆在那个楼层，同样也是三天一倒。

服务员的具体工作：上班后打扫各自负责的楼层，摆好餐具，打好热水，收拾好后等着上客，客人来后倒茶水点菜，说到

点菜，现在一般稍微有点规模的饭店都用点菜宝，当然我们也不例外，他跟手机差不多，很好学，几分钟就能学会。点完菜后就等着传菜生传菜，看到他们后接过来去上菜，上好菜后如果不是很忙的话可以休息一下，然后客人用完餐后买单，等客人走后，收拾桌面就是收台、撤台和摆台，大致就这样。

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。通过这段时间的实践，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。

短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。

国开社会实践内容篇九

在社会实践期间，深受公司领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力做一名合格的员工。

本人为临沂师范学院05级新闻班专科01班社会实践生李海东，

从3月6号开始至5月28号在济南眼镜店进行了为期三个月的社会实践。在社会实践期间，深受公司领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力做一名合格的员工。

在这期间，我主要完成了以下几个方面的社会实践工作：一是跟随社会实践老师进行实地的学习，学习做业务的方法和吸取老师的经验，学习如何做好业务的基本技巧，加强人际交往锻炼自己的表达能力，学会与人交流。在工作过程中研究方法，认真准备。指导老师和其他公司领导给予了帮助和指导，指出不足，学习先进经验。

光阴似箭，岁月如梭。一晃几个月的社会实践生活已经过去了，在最近的几个月的社会实践过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的社会实践生活是从3月5日开始的。社会实践一开始，由于刚过春节公司人员配备很不完整，这使我有机会在一进入公司就接触一些很专业的工作，有机会接触一些公司很核心的东西，减少了做基础工作的时间。一开始我主要负责管理产品销售的单据，用电脑准确地开据产品的销售凭证，由于每天下午下班时才会将第二天的销售订单拿回公司总部，为了保证第二天正常的产品销售我不得不加班到很晚才可以打印完第二天的订单，在我一开始的几个周内每晚都要工作到九点多钟，真的特别辛苦，这时我才想起学校生活的悠闲，尽管在学校时，感觉学校生活很苦。就这样，通过近两周紧张而充实的适应，我逐渐适应了公司工作节奏，熟悉了公司各种财务软件的使用方法，此外，通过大量的实践我也逐渐熟悉了公司的各种产品型号，使自己的工作效率大大提高，也使自己在公司领导心目中的地位的到了极大的提升，为自己染指公司更核心的工作提供了一个良好的机会。这一切让

我深刻地体会到做任何事情都必须尽自己最大的努力，也只有尽了自己最大的努力才能将工作作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可，这段艰难的经历将激励我在以后的日子更加努力的付出，因为只有付出才有可能获得成功。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，但是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到单位很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，也许我已经习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思考代替相互交流，但是现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。