

2023年文员的实践报告 市场部文员实践报告(模板10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

文员的实践报告篇一

本次实践的目的在于通过深入到社会商业经济中，将所学到的市场营销理论与实际的结合、提高待人处事的能力、了解消费者心理等，尤其是观察、分析和解决消费中的实际问题以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会。

二、实践内容

首先简单介绍一下我的实践单位：，是经xx省工商局注册具有独立法人资格的实体单位，注册资金200万，是一家专业从事旅游电子商务、各种票务代订、旅游新产品销售等综合业务的有限公司。公司汇集了大批旅*业精英，员工都是从事该行业多年，积累了丰富的旅游经验的优秀员工，短时间内在同行业中起到了很强大的影响力。公司坚持少做广告，多做实惠，在旅游市场领域里凭借高质量，低价位而闻名同行，良好的信誉和员工的努力，公司的形象深深扎根广大消费者心中，并成功的树立了自己的优秀品牌。

在实践期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这半个月的实践工作中，我得以亲身体验社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂学习的理论知识与社会实际实践相结合的机会。通过这次实践，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我

认识到旅游业的一些基本情况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。

（一）办公室文秘类工作

由于第一次较正式的步入社会，走进公司上班，加上领导对自己的具体工作能力等方面不是很确定，所以在国旅实践的半个月里，公司并没有分配什么重要的任务给我，仅仅是一些办公室里杂乱的工作，比如：取文件，送文件，打印，接电话，打扫卫生，整理办公室，倒开水等。虽然这些只是杂乱的小事，但我并没有抱着随意的态度，而是对每件事都很认真的去处理，我个人觉得连小事都不能做好的人，就别提做什么大事了。

经过一个月基础性的工作后，我与公司同事和领导进行了相互了解，彼此间建立了一定的信任感和亲近感，并且使我学会了一定的社会交际，提高了自己为人处事的能力。

（二）旅游市场调研

随着市场经济的不断发展，市场营销学正不断地向旅游业渗入，现已形成了旅游市场营销学，并逐渐地完善。市场调研作为市场营销的一部分，有着最为基础和重要的意义。

在公司实践期间，我有幸得到了一次实践性地市场调研活动，真是兴奋之极。在学校里，经常听文老师讲些有关市场营销的理论知识，偶尔在大二的时候有过些实验性地模拟调研，但从没有过如此正式地社会调研。对我来说，这次绝对是一个把三年来所学的理论知识与社会实践相结合的机会，所以我本人非常的慎重与认真。

在做市场调研的整个过程中，我表现得相当活跃与积极。调研前期进行了调查问卷设计，以及调研对象分析，很多观点

还得到了上级和同事的认可与赞许。市场调研中期，也就是正式有对象性的社会调查，我和同事们以小组的形式进行，按区域分配，我所在的小组负责一块。我们接到任务后，我提议以街区为单位，每人负责一部分，分头行事，这样可以在最短的时间内完成任务，同事们都表示同意。于是，充满激情、汗水、劳累与期望的一天就这样的开始了。回到公司，我们进行问卷统计与分析后，把结果交给了负责人。领导看了市场分析后对我们赞扬了一翻。

经过此次调研活动，我对旅游市场有了更进一步的认识了解，特别是顾客这一块，也对自己有了更深的认识，发现了许多不足之处，需要更努力地不断学习提高。

三、市场分析报告

目前省内的旅游市场分析

第一，同行业激烈的竞争。旅行社求新求变跨越发展。省内各大旅行社在当前日趋激烈的市场竞争中，求新求变，内提升外扩张，实现了跨越式发展。

一是在市场竞争中实施差异化战略，突出优势。近年来，省内各主要旅行社抓住后金融危机时期的发展契机，实施差异化战略，加快结构调整，突出各自特色和优势，不断开辟新的市场，使旅游市场蛋糕越做越大。如国际旅行社秉承经营高端客源的策略，主攻澳大利亚等远程高端旅游市场，收到了良好的效果。

二是准确定位，产品推陈出新。省内各主要旅行社根据各自的市场定位和目标市场，精心设计了各具特色的产品，受到了旅游消费者的追捧。如□xx省国际旅行社有限公司推出的出境游包机产品颇具市场竞争力；海外旅游有限公司不仅拥有xx县乡村旅游产品和xx市xx区一日游产品的专线权，还与栏目合作，全年推出我与明星去旅游旅游产品；国际旅行社

则推出了会奖旅游产品、自由行旅游产品等适应新兴市场的产品。

三是创新促销模式，加大促销投入。省内各主要旅行社顺势而为，不断创新促销模式，收到了良好的促销效果。如国际旅行社除常规的促销方式外，突出网络营销和电信营销，全面改版企业网页，申请电信短码，成立短码服务中心，建立网上门店和电信门店等；同时各主要旅行社加大促销的经费和人力的投入，今年宣传促销投入上百万的旅行社有5家。如□xx省国际旅行社有限公司投入促销经费128.6万元，同比增长153%；国际旅行社投入177万元用于促销，先后派专人赴马来西亚、印度尼西亚、新加坡等其主要客源市场促销和采购5次以上，还派专人常驻新加坡促销。

四是外延扩张与内涵提升并重，推动旅行社跨越发展。近年来，省内各大主要旅行社在提升企业内涵的同时，根据旅游消费趋势、行业特点和产品特性，结合企业经营理念和模式不断打造品牌，增设分公司、门店等网点，朝规模化经营、品牌经营转变。如xx省国际旅行社有限公司和海外旅游有限公司不断加强区域网络扩张，连锁门店不仅基本覆盖全省，还在其重要的客源码头城市设立了分公司。

第二，优秀员工流失问题。现在很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实践的短短半个月中，就有一位优秀的导游想离开，但不知道经理用了什么方法留在了她。这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户流失，成本上长升等。所以，旅行社应该重视这一问题。

第三，旅游市场混乱。相信到旅游过的人，都知道旅游市场的大致情况。各种黑导，宰客现象，旅游市场其实处于一种相对混乱的状态。但是近年来，经过政府对市场进行的各种调控后，现在稍有好转。不管哪一行业，市场混乱将增加企

业许多额外的成本，严重地将导致企业灭完。

相应的解决方案

一突出针对性，讲求实效。各大旅行社认为，根据不同的市场采取不同的促销策略、针对性地推出产品，才能出实效，特别是境外旅游市场。要根据旅游市场的结构特点制定出相应的市场开拓规划，有重点、分层次地进行促销，并按照市场开拓规划，有选择性地参加国家旅游局牵头组织的境外促销活动。

二运用现代技术，改进促销方式。各大旅行社认为，携带大量纸质宣传资料参加旅游交易会、博览会、旅展等是在资讯很不发达的环境下采取的旅游营销手段和方式，在特定的环境下有一定的效果。在网络、通讯异常发达的今天，要采取网络营销、电信营销等新型营销方式，这不仅更加符合受众的需要，而且更加低碳、环保。

三借船出海，协调利用其他机构促销。各大旅行社认为，旅游产业本身的高关联性决定了旅游市场的开拓离不开航空公司、口岸办、国家旅游局驻境外办事处和国家驻外使馆等机构的支持。协调与这些机构的关系，充分利用和发挥它们各自的优势，借船出海，对旅游宣传促销可起到事半功倍的效果。

四、实践报告总结及体会

在实践期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实践，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了旅游的具体操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有短短两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还

需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是进入大四了，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实践机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。只有虚心的请教和多用心去做才可以慢慢的摸索出一条道路。

文员的实践报告篇二

暑期来临，作为大学生的我们需要利用这段时间提高自己的能力。大学是一个小社会，这四年的学习过程是自身能力提高的一个过程，为我们以后步入社会打下基础。本次的实践单位是海辰联合批发市场。这家公司成立于xx年，总面积约2万平方米，定位为集鞋、服装、针织家纺的综合批发市场。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。这次实践后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有叔叔、阿姨们的耐心帮助，让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。

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。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。”我现在才深刻体会到这句话的含义，在现实中课本上学的理论知识用到得很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯，很多东西都不懂，幸好有同事的耐心帮助、老板老板娘的耐心教诲，让我在这次社会实践中掌握了很多东西，更重要的就是使我在待人接物，如何处理人际关系等方面有了很大的进步。

第组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

：我在这家公司工作了一个月，主要任务是领取每天的报纸并送到各个办公室，公司对商户有什么要求通过广播告诉他们以及制定简单的工资表。最初认为这个工作很简单，后来发现其实也很难。每天要准时签到签退，按时打卡，只要是迟到早退一分钟，考勤机都会有记录。其次是做工资表。每个人工资的做法是按每个人每天的工钱(由于每个人基本工资不一样，所以每天的工钱是不同的)乘以工作的天数，再加上加班费等费用。因此工资表需要把每个员工的应得工资和实得工资弄清楚，加班费、迟到早退扣除的钱都要算在工资里。工资表这件事情对我来说也就变得很困难。除了计算每个人的工资，查看每个人本月的考勤表也很麻烦，需要通过考勤机以及登记表去核实。同时要把数据输入电脑里，制作合理的工资表。刚开始做表的时候很认真，到了后来错误率明显提高，有几个员工的工资做了好几次才正确。把数据输入电脑时要先给每个人做一个工资表，然后输入数据，把考察工资的各项内容都要在表格中有所反映，如基本工资、工作天数、迟到早退、加班费用、补助、实得工资，最后将所有员工的工资加起来，算出公司这个月的实发工资。我最喜欢的就是广播了，最早接触广播是在小学，而这次是与众不同。

公司的通知我需要用标准的普通话告诉商户，音量以及自己的声音都要准确，不能像平时说话一样，语速要慢，咬字要清楚，语调要一样。要求比以前高了很多。

这次的实践，我通过自己的努力赚到了800元。做了以前没有做过的事情，比如工资表，公司的老板也对我的工作表示肯定。在这次实践中，有很多收获，得到工资是公司对我的肯定，但是我也发现了自己有很多的不足。我一直认为自己做事一向很认真，但是这次我发现，工作讲究的是效率，专时专用，需要特别的认真和用心，抓紧一切的时间完成自己的工作，当日事当日毕。遇到困难要沉着，不能着急。像做工资表的时候，因为后面的出错率很高，自己就很着急，心静不下来，导致越弄越乱，越想做好越是做不好，针对这个问题，我想要想解决这个问题就是多多磨练自己，已经是大学生了，什么事情都需要自己去解决，在平时的生活中也会遇到很多的问题，因此在平时遇到困难是需要锻炼自己的心态，告诉自己不要着急，冷静，沉着，不能慌乱。针对不认真这个问题，也是需要平时的锻炼，不管干什么，只要做了，就要对自己负责任，做好每一件事。

xx县xxx酒店是一家私营的酒店，虽然规模不大，但由于其酒店构造有时徽派建筑古典风格，再加上地处于偏远地区，可以说是郊外，还是有着比较好的客源。因为对于许多人来说，都喜欢清静的环境，远离喧嚣，静静在郊外吃顿饭还是一次不错的享受。当代大学生承担的是建设中国特色社会主义、实现中华民族伟大复兴的历史使命当今的就业形势越来越严峻，招聘会上总是写着“有经验者优先”，作为在校大学生的我们，只能通过参加社会实践。拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，能够很好地处理在生活和工作遇到对的各方面问题。

我对这次的社会实践还是很满意的。自己的劳动成果得到了

肯定，还接触了很多以前没有做过的事情，明白了很多事情。不管一个公司有多大，它都需要一个完整的管理体系，分工要明确，有很多时候细节决定成败，想要给客户一个很好的印象，让客户满意，各方面都需要到位，比如：公司环境、公司文化。一个公司的发展和领导的决策也有很重要的关系。很多重要的时刻都需要领导去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色。需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。通过实践我发现思考很重要，不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。刚开始的时候我只是把报纸送到办公室，后来同事告诉我要学会察言观色，每天在领导来办公室之前应该把水倒好，同时收拾好办公室，在公司里主动做事，没有什么坏处。后来我这么做了，受到了领导的表扬。这也给我以后出身社会提了醒，做自己该做的，同时做自己力所能及的。这次的实践很成功，我相信在自己以后的学习生活中，我会做的更好。

经过了数天的的磨练和总结，我在这次推销过程中深切的感受到，作为一个推销员，我们应该具备一些很重要的素质：

文员的实践报告篇三

一个暑假两个月的时间，从每分每秒中变成过去，过去了并不代表它就可以被忽略了，这是我学业中的最后一个暑假，不管好坏，不论是否值得谈起，我都该有个交代。现在，我把最重要的部分写下来，也就是工作的部分，呈现在眼前，刻画在心里。

实话讲，暑假工不好找，很难找到理想的工作，我可以讲，我找到一个合适的工作。很感谢给我工作的老板，我的老板。我在天津贻丰装饰管理有限公司做一个文员，这是一个今年刚成立的公司，人员配置有点乱。因此，我的工作内容包含的很杂，有打扫办公室卫生，有协助做饭阿姨为全体公司人

员准备饭菜，有迎接客户做招商，有打印一些文档，还有就是经理临时吩咐的一些事情。琐碎的事情需要很强的办事能力，与经理相处就是一件值得认真思考与注意的事情。

我上的是接近朝九晚五的工作，生活习惯越来越有条理。我想说，这是一段与众不同的生活，它没有改变我的经济状况，我甚至还丢失了回家的机会，整个暑假都没有与家人团聚，我很惭愧。但是，我得到的却是价值观与人生规划的收获，我每天想，每天观察，每天把我知道的和我所爱好的还有我所擅长的都结合起来，分析我在毕业之后真正应该干什么才会快乐，才不会困惑。从大一的时候，我了解到一件事，并深深赞同它，那就是在大学期间，一定要找到自己的定位，一定要给自己设置一个清晰的人生规划。就暑假这个工作来说，我非常热爱它。

我的老板很疼人的，也懂得引导新人，还有会计、广告主任等，和他们在一个办公室工作真是非常美妙的，他们的思维、言谈举止时时都在教育你，我很受用。以前，我也做过寒假工和暑假工，不过，那是没有什么机会与领导接触的机会，就是锻炼我的意志，锻炼我认真做事的品质，这次的工作才是我想要的，才是我爸爸常和我说的，做人要见过世面，这才是真正的世面。我看到了老板的生活和做事技巧。当然，这只是皮毛，但也值得我好好思索人生，推翻自己脑子里以前那些不对的想法。

公司在国庆节前，就要开业了，很遗憾，我不能干到它开业，我要回到学校读完最后的课程了，完美结束学生在校学习的生涯。在学校有许多闲暇时间，我不由得就会想起在公司上班社会实践的点滴，公司的硬件已经接近完工了，商户也进驻的差不多了，许多商户已经开业，琳琅满目的货物已经摆上货架，陆陆续续已经有客人来购物了，我们这个装饰城是要做行业的老大的，目前的成果很大，之后的任务也不小，我衷心祝愿她成功。

这个暑假，有过暴雨，有过大热天，我的小心情有过快乐，也有过郁闷。无论如何，实践是检验真理的唯一标准，也是检验人的能力的唯一标准，大家要带着学生的那份纯真，那个梦想，勇敢走向社会。

文员的实践报告篇四

实践单位□xxxx有限公司

实践指导老师：王宇

实践过程：

文员对于学物流管理的我来说只是一个概念，形式上的概念。对于什么都懵懂的我却选择了这个职业。在实践的这段时间里，我主要负责办公室文秘。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识，为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面。

实践是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所在的公司是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。只是每天都要守在电话和传真机旁。很耗时间，第一天就因为坐了一天腰酸背痛的。但是过了几天就稍有点习惯了，每天向我同一个办公室的女孩学习一些办公知识。刚步入工作岗位，才发现自己有很多都不懂的。现在在办公室，有闲的时候就会看一些会计方面的书，虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，有几个技能在以后找工作也可以给自己我几个选择。我上了两个月的班，在这短短两个

多朋中，曾几次想过放弃。也许我是刚开始工作，有时受不了经理给的气，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么？刚开始。就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然以后干什么都会干不好的。我目前的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。有时同事有事要晚来一点，就要我一个人在办公室办公，偶尔我也会的，大家相处的很好，没有什么隔阂。有时候有一些不得不处理的事情，去向经理请几小时的假，经理也都很体谅，直接就给批假了。这个时候心里很开心；遇到一个如此好说话的经理。所以，又感觉工作还是挺不错的，最重要的'事就是周围的同事都很不错的。心里上没有什么额外的，不必要的压力，可以好好工作，学习。先就业，后择业。我现在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位。在这一两个月中，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是忍了也就是坚持不懈。我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生。在秘书这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，因而秘书在工作中所会遇到的挫折主要可能

发生在，与上司沟通不好；上司给的某份工作感觉吃力，难以胜任；对琐碎重复的工作感到厌烦；与上司发生争执；情感方面。

针对文员这个职位的特点，具体遇到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，面对挫折。古曰天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。复印、传真、公文处理等文秘工作我都基本熟练。文秘管理要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不同程度的保密性，而且各级秘书人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以，秘书人员在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。准确，是对工作质量的要求。文秘管理的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

总的来说我还是有一些感受的，具体比如自学能力，从未有过的艰辛的，和与同事的相处。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。像我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单

也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚韧不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉餐费和日常的开支，有时候想留点钱给父母买点东西，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日聚会，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是多工作，少闲话。不过还好，我很幸运，基本没怎么遇到这样的事情！

以未能领会其精髓。但时通过实践，加深了我对文秘基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常文秘管理工作有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常企业文秘管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

通过在职的一个多月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！不管是在什么地方任职，都会努力！

文员的实践报告篇五

在这个火热的七月，我们暂别象牙塔中舒适的生活，带着青年人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。

暑期社会实践活动一直是我校大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

暑假假一放，我便来到xx市xx区鱼嘴镇文化站办公室开始了一种全新的生活——社会实践。我的实践时间从7月17日到8月12日。作为一名大一学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情去迎接第一天的实践，在这之前我是一点实践经验也没有。虽说只是实践，但生活的方式却已完全不同于学校里的生活，而是转变成了正式的上班一族：早上8:30上班一直到下午5:00下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。此次实践，主要实习的内容是打印处理文件、日常电话接听、客户接待工作，以及给各种杂活。简单来说就是学习做一位办公室文员。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。这次实践后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有叔叔、阿姨们的耐心帮助，让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。

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；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。近一个月的社会实践，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。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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

时光飞逝，今年的暑假又即将结束了。下来跟大家分享下我今年暑期参加社会实践的真实感受吧！

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定今年要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我

上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都有工作经验。

所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤

书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

在这种地方，看得到的机会，的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时候，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，的时候是社会，职业选择自己，面是不是的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

寒假如期而至，这个寒假是我大学生活的第一个寒假，时间比较长，为了充实自己的大学是生活，在学习的同时积极参加社会实践活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等方面也有很大的帮助，这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下正真的社会生活，因此我来到九龙五金厂。

在九龙五金厂里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。

于1月15号当晚，该公司对我们进行了培训，教我们如何工作，工作的注意事项。然后由老员工带领我们进行了现场实习，好让我们在工作中摸索，思考，使后面工作的'开展能够顺利的进行，从而配合老员工进行工作，以降低老员工的工作压力，也使公司的各项工作能够顺利的完成。依稀能够清晰的记得，当晚我们的部长向我们讲解了很多关于工作方面的事情，她很强调在工作中一定要专心，既要对自己负责也要对客人负责，特别是在上菜的时候，一定要和客人保持一定的距离，以免出现意外事故，造成不必要的损失。她跟我们讲了许多以晚发生的事故，其中的种种原因都是没有和客人保持一定的距离。她希望我们在工作中要特别小心不要在发生事故，不然我们将会是白干了，因为公司有相关规定，那

就是在工作中如果是由员工自己造成的意外赔偿事故，员工要承担赔偿责任。她说她不希望我们辛辛苦苦的工作最后却由于一个不小心而拿不到工资，而是开开心心的来工作，高高兴兴的回学校读书。对于部长的话我铭记在心，在之后的工作中也是小心翼翼，做到绝不发生意外事故，时刻保持一个高度清醒的工作状态把工作做好，我也不想把自己辛辛苦苦挣来的血汗毁于一旦。除了介绍工作的事情，部长也非常关心我们在学校的情况，询问我们学习是否顺利，生活是否开心，和同学的关系处理的好不好，是否参加过学校的活动？她对我们这次实践活动给予高度的肯定，赞扬我们是难得的好学生，同时也对我们第一次来到她们公司表示热烈的欢迎。她的一言一词都流露出了和蔼可亲，也不乏有严肃，我从心里由衷的佩服并确立了用工作成绩来报答她对我们的关心。

经过了一个晚上的培训及现场操作，我们知道了如何工作，工作中应该注意的事项。第二天我们就开始了我们的工作，由于是年末了，该酒家的生意非常的旺，客人可谓是来往不绝，不但已经爆满了，而且还有一些在排队等候。大厅，客房走道上到处都有很多客人，送菜都已经道路不通了。如此旺的生意可真把我们给累坏了，一天下来既然脚都起了水泡。但是我们想到母校的声誉是多么的好，并且该公司和母校已经有了四年的合作了，我们不能因为累就把母校的声誉给败坏了。再者就算再累也是一个多月，我们是应该可以坚持的，且说我们的师兄都能够坚持下来，难得我们就不可以吗？我们一致的想法是：我们是可以的。我们心里的想法都是再苦再累也要坚持到最后，绝不可以当逃兵，因为我们是广东轻工职业技术学院的学生。一直坚持到了那天晚上，我们有的同学已经是走路一瘸一拐的啦。部长很是体贴，询问我们累不累？然后安慰我们说：过了这几天的适应期以后就好过了，她还说道当年她当传菜员的时候做了快一个月才适应下来，不过她相信我们用不了一个星期就会适应的。最后部长还让我们提前下班了半个小时。就这样我们坚持了一个多星期，也渐渐的适应了下来，对于工作我们也熟悉的掌握了，成为了传菜部的一支新主力。虽然这一个星期很辛苦很累，但是有

一个关心我们的部长给予支持，我们还是咬紧牙关坚持到底，一个星期下来我们当中走路一瘸一拐的人也就更多了，几乎所有的人脚底都起了水泡。最后我们靠着一个信念：“坚持就是胜利”，坚持了一个多月。

在这一个多月的社会实践中我发现：该酒家应该是本着这么一个经营理念：薄利多销。该酒家的装修是相当的豪华，就餐的环境是相当的舒适，但是它所卖的菜价格却和外面的大排档不相上下，甚至有可能更加优惠，和我之前听说的酒店高消费，高利润完全相反。这也就在无形之中给员工增添了许多工作的压力，造成员工的更换率增高。该酒家经营的包括早茶，午餐，晚餐。早茶是该酒家客流量最多的营业时刻，也就是我们最忙的时刻，从早上的7:40到下午的2:00都是早茶的营业时间，可谓是陆陆续续，往来不绝。这也是我见到过生意最好的早茶经营，它甚是夸张。寒冬里，天气是多么的冷，而且还下着冰冷的雨，我们还没有上班，客人就已经在门外排队等候了。甚是令我惊讶的是又一次，大厅以开门客人就一拥而入，有些客人看到大门人多，还企图通过厨房的小门进入大厅。令一个发现则是：该酒家的员工虽然很多，但工作效率却不是很高，有些老员工在后段时间的工作效率还不如我们假期工得工作效率高。

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。

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。”

文员的实践报告篇六

经济贸易系会计0701班姓名今年暑假我再次来到了东莞九鼎照明有限公司实习。与去年大为不同的是，这次我做的是文员一职。相对于去年做的普工来说，今年的工作要轻松许多。虽然工资很低，但能有这么一次与社会正式接轨并踏入办公室这种环境中工作的机会，对于一个做暑假工的我来说，已经比较满足了。天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。从学校到社会的大环境转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和背地里的勾心斗角。完成不了任务或做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学和老师的关心和支持，每日都只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜读十年书。一个月的时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人、做事、做学问。

我做的是生产车间的文员，所有的日常工作都与我的会计专业沾不上一点边。刚开始的两天，我连简单的表格都看不懂是什么意思，每天还要学着辨别那些灯是哪些客户需要的，属于什么镀别，交期是什么时候，甚至于还要实地“考察”，让这些纸上的灯种与实物“对号入座”。如此一来，我之前对这份工作的期待与热情一下子消失得无影无踪。好在这里的同事和一些领导都特别照顾我，遇到问题时，她们都很热心主动的告诉我，可能看我是新来的，性格开朗又是个实习生的缘故吧。于是，在领导同事们的关心下，经过自身的慢慢适应，我渐渐融入到了这个环境当中。

一个星期后，我可以开始独立的完成大部分日常工作了，比如在生产排程结案表或排程底稿上注销领料单和缴库单，做各组生产日报表(抛光组、喷漆组、磷化组、手工组、包检组)、周报、月报、推移表、品质目标改善表、生产欠料交期确认表、工艺流程表等等。除此以外，还要及时分发文件资料，如每周生产排程结案表、生产联络单、领料单、进货日

报表等，同时也要将验收单、成品入库单、申请单、清修单等及时送给相关的工作人员。文员的工作就是这样，简单而又琐碎，但同样肩负着责任，因此要十分谨慎小心，否则随时可能因你一个小小的错误而导致许多人浪费大量的时间和精力，甚至给公司带来重大损失，这些都再也不会是像在学校里的一句对不起和一纸道歉书所能解决的了。即使明白了这点，由于对新的工作还不太熟悉，我仍然难免会犯点小错误，偶尔也会因为单据太多而记不清应该交给哪个相关人士，导致送错单；也会一时疏忽将领导还未审核签字的文件就下发或者存档。

但是，我像我会努力做得很好，多给我点时间就能避免这些问题了。俗话说，先学会做人再学会做事。众所周知，为人处事在社会生活和工作中一直占据着非常重要的地位。而我文员这个职位似乎也没什么竞争性，因此办公室的气氛相对要融洽许多。或许是因为太安逸的环境，部分人在闲暇时就不自主的议论起周围其他的人和事。古人云：静坐常思己过，闲谈莫论人非。我认为这句话是值得我们在办公室工作又与上级打交道比较多的文秘深思与牢记的。

一个月的实习生活很快就过去了，在此过程中，我既有收获，也有一些遗憾。也许是实习的日子短而我并非文秘专业的关系，对文员有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但通过实习，加深了我对文秘知识的基本了解，同时也使我熟悉了office软件的细节操作，体会到了做人做事的许多道理，丰富了我的知识，增加的社会阅历。通过实习，我也深感不足，在今后的学习和工作中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，相信在以后的工作中会表现得更加出色！

文员的实践报告篇七

20xx年xx月9日至xx年8月21日近一个半月时间，我在北京xx

集团有限公司行政部办公室文员岗位实习。因此我特写下这篇公司文员实习报告，供大家参考一下!希望大家能从中知道实习报告怎么写?写出一篇好的实习报告!

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。因为任何知识源于实践，归于实践。所以要付诸实践来检验所学。现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应而充实则是在这段时间里，我学到在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现将这些日子在工作中取得的成绩和不足做个小结。一来总结一下经验，二来也对自己的工作情况有个系统的认识。

在这一个多月里，我的主要工作内容是协助办公室人员做好行政部的各项人事及日常行政工作。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司办公室文员的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。首先总结一下我的所有具体工作内容：

- 1、接应聘者来电，给应聘者进行简单初始，通过者送往各部门经理处进行复试
- 2、开试工单通知复试通过者试工，并做好登记
- 3、协助做好新员工入职培训、阶段性培训 等培训 工作
- 4、送文件至各级领导，签收文件
- 5、整理及保管补卡条、请假条整理员工档案，以备随时出档和归档

- 6、复印、速印办公文件，发传真，领办公表格等
- 7、协助办理新进人员入职手续，员工调职、离职手续
- 8、计算管理人员月考勤，并将考勤明细送至各部门核对签字
- 9、录入月罚款单与奖励单，录入员工养老保险资料
- 10、制作xx年全厂管理人员年休表
- 11、协助接待最大客户德国deichmann客人。
- 12、领导安排的其他工作。

回想起自己的这一个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。记得刚到公司的第一天，我被安排在一个办公室文员身边学习。真的，第一天是最难熬的，从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同，大家把你当成隐形人的感受只有亲身经历过的人才能体会。幸好宿舍的女孩子们对我很好，告诉我他们刚出来工作的经历，也是从被当成隐形人开始的，从打杂的过来的，劝我要挺得住，坚持走过来就好了。我刚开始接触的工作就是招聘，我自己还是一个刚刚走上工作岗位的新手，却要去招人，有点紧张也有点兴奋。我们公司是鞋业为主的，有很多有关鞋业的专有名词是我以前从来没有接触过的，所以也就有很多我不熟悉的工种，如开发部的做包，车包，品质部的成型品检、巡检，针车品检、巡检总仓的划料，下料等。这些有关鞋业的岗位，听的多了，问的多了，也自然就明白一些了。来应聘的人员多了，我发现了一个差别，就是北方与南方的差别。在南方，大多数20岁左右就出来找工作了，就连我们办公室就有两个女孩是87年的，他们均已工作一年而北方大多二十三、四才刚刚大学毕业步入社会。从北方到南方找工作的年轻人就是年龄大，经验少。所以为了尽快融入南方这个

快节奏快节奏的社会中，我要更加虚心的努力的吸收这里的一切。

如何写实习报告

实习报告怎么写?这是一个比较烦恼的事，下文我们将教你如何写好实习报告?敬请阅读：

写一份对自己有益的实习报告，在我看来要包括以下几个方面：

1. 你实习的单位是如何联系的？
2. 你的实习单位是什么公司，安排你要做什么？
3. 讲述一件你实习期最难忘的事，因为这也是你从中得到的最多的；

所以请不要忽视你的实习报告，那是你的第一份工作，无论从事什么都将是对你职业素养和工作态度的考核，请认真对待你的第一份工作，相信我态度决定未来，请全情投入的迎接你的实习，用心的写好自己的实习报告，面试时试着带上它，也许会成为重要的砝码。

文员的实践报告篇八

杜甫云“读万卷书，行万里路”。这和当前号召的素质教育不谋而合，然而，在实际执行中总是有所差距的，这句话似乎成了天方夜谭。从小学到高中，我们都是啃着书本，在题海里“游”过来的，素质教育似乎离我们很远。到了大学，这个微型社会，我们才发现，原来，实践能力是这么的重要。

“实践出真知”，相信这是我们每个人都不能否认的。裴斯泰洛齐曾说：“实践和行动是人生的基本任务，学问和知识不过是手段、方法，通过这些才能做好主要工作。所以，人

生必须具备的知识应该按实践和行动的需要来决定。”这说明智慧与实践永远是分不开的，在实践中可以检验真理，也能培养能力，弥补不足。这次暑期社会实践使我有了一次验证自我的机会，使我无论在能力上或是在心灵上有了一次大的飞跃，也发现自身存在的不足。

人这一辈子有很多值得细细回味的，社会实践的日子虽然不长，却有很多东西是值得我珍藏且受用一生的。通过本次实践，我收获很多，其实，不仅是这次社会实践，生活中的每一件事都在时刻改变着我的想法，让我不再幼稚，快速成长。岁月对于我们就像是一把苍刀，当我们不得被它刻上印记的时候，我希望可以坦然地说我们已经尽力并心怀坦然地去享受了这个过程，塑造一个人的知识结构和人格修养的不仅是书本上的知识，真正的知识只来源于生活。

主任、办事员、网管和我。我的工作场地就是一张桌子，上面放着电话，笔筒和少量文件。这家公司是省内最大的集汽车销售、维修服务、零配件供应三位一体的汽车专营公司，工作人员大多是技术工人和销售员。每天来办公室的人并不多，主要是一些文件需要签字盖章，各部门需置办哪些物品来办公室报告，所以办公室每天基本上就我们几个人待着。幸运的是办公室主任为人很好，很多不懂的地方都会细言软语，慢慢和我解释。这两个月的时间我在江西省汽车销售技术服务总公司办公室文员岗位实习。

这是第一次正式与社会接轨踏上实际工作岗位开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务不能敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任凡事得谨慎小心否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。在这个职位上，我学到了很多，也感悟出了许多。

一、要善于沟通

经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、小事也有大学问

我的实践时间短，能接触到的公司核心工作的机会也不多，办公室工作量本来也不大，一般我都是在做一些数据的录入，由于公司是事业单位，省政府有时会下发各种人员统计或工资数据统计的软件，然后我就得首先熟悉软件的操作过程，熟悉之后做起来就比较简单了，但是简单中其实却是无聊至极。就拿某工资软件来说，需要查阅近几年的工资变动才能做出来，面对一堆堆数据，脑袋都快大了。不过我也从中悟出了一些东西：针对文员这个职位，遇到挫折时，必须调整心态来疏解压力面对挫折。要学会寻找一些既快捷、有效又准确的方法来应对。

三、细心谨慎走前方

在得到更多的工作后，我也更加认真谨慎的做事情。图纸、发票上的数字认真核对清楚，决不能错。一旦错了，就不是像平时在学校改一改就可以交上去那么简单了，在企业出错是要负责任的，这关系着企业的效益。所谓“逆水行舟，不进则退”，在竞争的浪潮中，企业要时时保持竞争状态，才能市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就够了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会立足的，所以一定要特别小心谨慎。而对于文字，就更是如此，特别

是在写合同的时候，也许只是一两个用字不当，有时候也会把合同中的利益关系搞砸了，还会让公司吃上官司。

四、自学能力

我一直认为在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。千里之行，始于足下，参加工作后我更加深刻的体会到这句话的真正含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少，几乎没用上自己所学的专业知识。我担任的是文员一职，平时在工作只是接接电话，复印文件等，帮助上司处理一些琐碎、能及的事情。我还学到了如何做事，如何把事情做到上司满意的程度。

五、总结

文员的实践报告篇九

为期一个月的实践结束了，要说的话很多，在这里首先要感谢xx公司给了我一个难得的实践机会，感谢x总及其所有员工对我的关心帮助包容和理解。

这次实践收获很多，除了对专业知识以及冷却塔行业更加了解外，也认识学习到了一些职业者必备的素质，比如务实，创新等等。从实践的第一天起，准确的说从来到公司的第一次，就对公司留下了深刻的印象，和谐的气氛，人性化的管理，以及务实的工作作风深深地感染了我。在几位师傅的带领下，我学到了不少东西。从扫描样本，收集样本，剪报到做标书，搜索信息整理信息，每一件工作看似简单，其实都是需要拿出务实的态度，负责任的心思才能把它做好。

在扫描样本的过程中，也出现了一些问题。的问题出在心态上，最初的时候心态不是很好，在这里要感谢肖经理对我的指点和帮助。在剪报和搜集信息的过程中，感谢汪磊给我做了榜样。

作为一名市场部的实践生，搜集信息，市场推广是一项简单而重要的工作。在搜集样本及信息的过程中，我了解到了很多业内的公司及其品牌。了解了从信息搜集，电话跟踪，建立联系，到制作标书，投标中标的整个过程。每一个过程都是简单而不容忽视的，甚至是有有点枯燥的。但是无论多么枯燥，作为一个工作者都要用毅力和恒心来把它做到更好。这是对职业人的考验，也是对职业本身的一种挑战。只有把简单的做好了，才可能把其他付赞的事情做好，也才可能做强做大。

在实践的过程中，也有一些意见和建议：

1. 对于样本搜集，应该更加全面，目标明确。不是萝卜白菜一箩筐全部要。不是每一家公司都要。应该有分类，有的样本本身并没有多大价值。公司的实体实力不一样，发展模式不一样，产品不一样这就导致了对对手了解的潜在上的盲区。要充分地了解对手，就对他们进行有效的分类和筛选。
2. 对于市场推广，我个人的感悟是用敏锐的眼光，恰当的手段，使信息化，发布供应信息，挖掘潜在信息，培养价值客户。不仅要在博客，贴吧上做，应该有自己的推广模式。比如论坛，期刊。在遍地撒网的同时注重实质内容的提升重点目标的突破：时时刻刻保持信息的最新性，而不是一些内容已经陈旧，链接已经过期的东西。
3. 对于剪报。都说要有自己的想法，就应该让它成为一个交流平台，鼓励公司每一个人都去看，留下自己的感想感悟。作为我自己，通过剪报获得的信息是蛮多的。我觉得应该再订阅一些有代表性，行业性更强的报纸。目前的情况是今天这种种报纸，明天还是这种报纸，而且就那么几张中还有很多广告性的报纸。以至于一个月下来真正有用的信息并不多。

这次实践是快乐的，无论在与公司员工还是与实践生相处过程中，都非常的愉快。大家的敬业精神，合作精神，有效地

沟通，深深地感染了我。在相互对比中，也意识到了自己的不足，还需要不断地学习和锻炼。这次实践也是意义重大的，它是我走向社会的第一扇窗户，让我了解到了更加广阔的世界。现实世界的残酷竞争，就业压力，以及个人价值的实现等等都在驱使着我做一个强者。不抛弃不放弃坚持到底！

实践结束了，人虽然离开了公司，可是我的身上已经留下了深深的烙印。无论以后走到哪里，奋斗精神特别是凌总的创业经历将会永远鼓舞着我前行。最后再次感谢凌总及其所有员工，祝愿扬帆远航早日成为世界一流品牌。

文员的实践报告篇十

一、实践目的：暑期来临，作为大学生的我们需要利用这段时间提高自己的能力。大学是一个小社会，这四年的学习过程是自身能力提高的一个过程，为我们以后步入社会打下基础。本次的实践单位是海辰联合批发市场。这家公司成立于xx年，总面积约2万平米，定位为集鞋、服装、针织家纺的综合批发市场。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。这次实践后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有叔叔、阿姨们的耐心帮助，让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。

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。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。”我现在才深刻体会到这句话的含义，在现实中课本上学的理论知识用到得很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯，很多东西都不懂，幸好有同事的耐心帮助、老板老板娘的耐心教诲，让我在这次社会实践中掌握了很多东西，更重要的就是使我在待人接物，如何处理人际关系等方面有了很大的进步。

第组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

二、实践内容：我在这家公司工作了一个月，主要任务是领取每天的报纸并送到各个办公室，公司对商户有什么要求通过广播告诉他们以及制定简单的工资表。最初认为这个工作很简单，后来发现其实也很难。每天要准时签到签退，按时打卡，只要是迟到早退一分钟，考勤机都会有记录。其次是做工资表。每个人工资的做法是按每个人每天的工钱(由于每个人基本工资不一样，所以每天的工钱是不同的)乘以工作的天数，再加上加班费等费用。因此工资表需要把每个员工的应得工资和实得工资弄清楚，加班费、迟到早退扣除的钱都要算在工资里。工资表这件事情对我来说也就变得很困难。除了计算每个人的工资，查看每个人本月的考勤表也很麻烦，需要通过考勤机以及登记表去核实。同时要把数据输入电脑里，制作合理的工资表。刚开始做表的时候很认真，到了后来错误率明显提高，有几个员工的工资做了好几次才正确。把数据输入电脑时要先给每个人做一个工资表，然后输入数据，把考察工资的各项内容都要在表格中有所反映，如基本工资、工作天数、迟到早退、加班费用、补助、实得工资，最后将所有员工的工资加起来，算出公司这个月的实发工资。我最喜欢的就是广播了，最早接触广播是在小学，而这次是

与众不同。公司的通知我需要用标准的普通话告诉商户，音量以及自己的声音都要准确，不能像平时说话一样，语速要慢，咬字要清楚，语调要一样。要求比以前高了很多。

三、实践结果：这次的实践，我通过自己的努力赚到了800元。做了以前没有做过的事情，比如工资表，公司的老板也对我的工作表示肯定。在这次实践中，有很多收获，得到工资是公司对我的肯定，但是我也发现了自己有很多的不足。我一直认为自己做事一向很认真，但是这次我发现，工作讲究的是效率，专时专用，需要特别的认真和用心，抓紧一切的时间完成自己的工作，当日事当日毕。遇到困难要沉着，不能着急。像做工资表的时候，因为后面的出错率很高，自己就很着急，心静不下来，导致越弄越乱，越想做好越是做不好，针对这个问题，我想要想解决这个问题就是多多磨练自己，已经是大学生了，什么事情都需要自己去解决，在平时的生活中也会遇到很多的问题，因此在平时遇到困难是需要锻炼自己的心态，告诉自己不要着急，冷静，沉着，不能慌乱。针对不认真这个问题，也是需要平时的锻炼，不管干什么，只要做了，就要对自己负责任，做好每一件事。

xx县xxx酒店是一家私营的酒店，虽然规模不大，但由于其酒店构造有时徽派建筑古典风格，再加上地处于偏远地区，可以说是郊外，还是有着比较好的客源。因为对于许多人来说，都喜欢清静的环境，远离喧嚣，静静在郊外吃顿饭还是一次不错的享受。当代大学生承担的是建设中国特色社会主义、实现中华民族伟大复兴的历史使命当今的就业形势越来越严峻，招聘会上总是写着“有经验者优先”，作为在校大学生的我们，只能通过参加社会实践。拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，能够很好地处理在生活和工作遇到对的各方面问题。

四、实践总结：我对这次的社会实践还是很满意的。自己的

劳动成果得到了肯定，还接触了很多以前没有做过的事情，明白了很多事情。不管一个公司有多大，它都需要一个完整的管理体系，分工要明确，有很多时候细节决定成败，想要给客户一个很好的印象，让客户满意，各方面都需要到位，比如：公司环境、公司文化。一个公司的发展和领导的决策也有很重要的关系。很多重要的时刻都需要领导去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色。需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。通过实践我发现思考很重要，不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。刚开始的时候我只是把报纸送到办公室，后来同事告诉我要学会察言观色，每天在领导来办公室之前应该把水倒好，同时收拾好办公室，在公司里主动做事，没有什么坏处。后来我这么做了，受到了领导的表扬。这也给我以后出身社会提了醒，做自己该做的，同时做自己力所能及的。这次的实践很成功，我相信在自己以后的学习生活中，我会做的更好。

经过了数天的的磨练和总结，我在这次推销过程中深切的感受到，作为一个推销员，我们应该具备一些很重要的素质：