

2023年房产公司社会实践报告(通用10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

房产公司社会实践报告篇一

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢领导、老师和公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。

通过这段时间的学习，我对未来的工作充满了期待，原来工作也可以有这么多的乐趣，能收获这么多的知识，而并不是为了工资而工作，而是为了锻炼自己，[广告设计的实习周记]为了让自己的青春更有价值。

我还明白了，过去人们所追求的传统观念上的学校专业、外语水平以及人脉以经向现代观念上的实践经验、沟通能力和团队精神转变。我是一个fastlearner[]我能够明白，我现在正在做什么，而且我需要做什么。因此，我会向着用人单位的员工所具备的素质去塑造自己，全面的提升自己的个人职场素质和能力。

实习的收获是了解了平面排版的整个流程，并熟悉了平面排版的软件。其实无论是画册设计还是报纸排版或是广告设计[]ps的图片功能都是无比强大的，在做版头、报眉、刊头的时候都会用到ps[]所以无论如何ps的所有功能我都必须非常熟悉，这样在做效果时就会很轻松。要把平面设计里的一些设

计构思与板式设计结合在一起，这是我实习的目的。

文档为doc格式

房产公司社会实践报告篇二

1、钦州玉柴（机电）物流有限公司是一家主营现代汽车和各类重型卡车销售及物流营运的综合性公司。

2、公司员工不多，只有14个人，虽然看似公司规模小，但是其业务量十分可观，每天都有来洽谈、购买咨询和办理各项业务的客户络绎不绝。

3、职能部门分布：经理室、财务室、档案室、办公室、展厅、停车场。

4、公司理念：信念远比黄金贵。

5、发展方向：奋战100天，进军钦州港保税区。

1、每天必做工作：开、关公司门、扫地，倒垃圾、清理烟灰缸，并帮忙整理员工办公桌上的凌乱的资料。

2、整理档案室的档案，并对资料进行抽拿、放回去、打印、分顺序摆放等工作。

4、从事一些简单的验车工作，在一旁帮忙递、拿东西、熟悉验车的流程。

5、为客户准备办理贷款的合同资料，协助客户办理签字、办卡等业务。

6、公司员工没空业务繁忙时候帮忙接听下电话、传真、在电脑上录机电、物流台帐、帮忙办理车辆入户、年审、购置证、

营运证……工作。

1、工作并不是公司员工、老总下达命令说要做什么工作、而是自己要自觉、主动去做、认为该做什么工作就要大胆去做不要犹豫。

2、通过每天接触的购车过程中的与公司同事、客户沟通使我对卡车知识有了一定得了解、不仅知晓了卡车的一般构造、还学会了如何去验车、验车该验什么，如何去验。

3、让我懂得了礼仪礼节的方面重要性，与同事相处要注意什么，什么话应该说、什么事不可以问也不可以做、如何与客户沟通好，特别是在打电话时学会礼貌用语的重要性，知道接电话首要该说第一句话是：“你好，钦州玉柴”；客户来了能上(20xx年个人社会实践报告)这几句话：“老板，你好，想要什么车”、“坐下先吧”、“请喝杯水”之类的话。

4、学会了使用复印机、打印机和传真机、在复印时双面复印也学会了。

5、玉柴现在的口号是：玉柴动力，绿色动力。

6、做事除了要大胆、积极、主动外还要谦虚问同事，要学会虚心求教，不懂话就问，做事前一定要问明白，切忌还没弄清楚怎么做就盲目的去做，这样很容易做错事，甚至造成难以修改的错误。

1、凡事从底层做起，比如：对卡车销售不了解就必须从基础知识抓起，熟悉卡车的综合知识，不仅要熟背价格外面，更要懂一点卡车的构造知识。

2、在公司内部沟通是很重要的，要多注意沟通，只要你肯问，多与同事沟通你会发现其实他是很容易沟通的，更能从他的口中学习到许多课本上没有的知识。

3、“任何工作只要你肯去认真去学，去多问，都不会是很难的”，这是卢总给我的忠告，让我认识到了做事只要抱着谦虚的学习态度去做一件事，肯多去问，任何工作都会变得容易。

4、人际关系的处理也是非常重要的。我在那里实习这么久发现公司内部的员工与员工之间，老总与员工的关系都是处理得很好，经常看到他们有说有笑，即使是经理也能与员工打成一片，工作地时候能相互合作，休息的时候能一起打牌、“吹水”有说有笑的。可见在工作当中处理同事及老总的人际关系是十分重要的，“人脉处理的好去到那都好办事”这也是卢总给我的一个忠告。

5、出来工作或是实习在心态也是非常重要的，要做到：

（一）心态要做到放平稳

（二）做事要不怕做错事，要敢于承认错误

（三）要学会用脑做事、做事前一定要问清楚操作流程、要想的严谨，全面

（四）说话不要太直，说出去前要经过大脑思考。

6、一个企业发展壮大靠的是诚信经营，同样我们做人也要做到诚信经营人生，待人要真诚、踏实，去到一个企业工作自己懂做什么就做什么，不懂做什么就不要去做，切忌不懂装懂。

暑期打工社会实践报告

暑期促销社会实践报告

暑期政府社会实践报告

大学暑期支教社会实践报告

出纳暑期社会实践报告

暑期社会实践个人报告

【推荐】暑期社会实践报告

学生暑期支教社会实践报告

物流公司财务分析报告

房产公司社会实践报告篇三

实践是检验真理的唯一标准。一个人要立足于社会之上那必须具备的并不是只有知识，要有许许多多的社会阅历，听多了、实践多了无疑这会增加你的社会能力才能立足于社会之上。不当家不管事，不知柴迷油盐贵，不生儿不养女，不知报娘恩。很多时候就是这样，没有亲身经历过的事，我们很难想象它的困难和辛苦，只有自己亲身经历了，才能真正体会到。

社会实践对于很多人来说都是非常具有实际意义的，尤其是我们90后的学生们。谈到社会实践，对于从未世事的我只知道只是对我来说就是最重要的，对于社会实践没必要，先考上大学了在深入社会慢慢实践，现在的我发现自己的想法是多么的幼稚。

知识固然重要，但是若只知道读书而不知“天下事”这不成了书呆子，缺少社会实践及能力那书便是白念了。实践是检验真理的唯一标准。一个人要立足于社会之上那必须具备的并不是只有知识，要有许许多多的社会阅历，听多了、实践多了无疑这会增加你的社会能力才能立足于社会之上。

今年我的暑假是在家里度过的。虽然在家的时光没有什么波澜，也没什么惊心动魄的情节，但的确是充满了乐趣，我也从中明白了许多东西。当很多同学在开开心心的聚会，很多同学在计划着到哪去旅游的时候，我就在家里乖乖的呆着，做着妈妈平时在家里做的那些繁杂而重复的事情，枯燥乏味。其实我是很懒的，打心眼里不想做这些家务。但是看到妈妈忙碌的身影心里却很愧疚，妈妈每天大清早要出去工作然后还得早起煮饭给嫂嫂和我吃，每当听到妈妈忙碌的声音我就很难受。或许你们会好奇为什么嫂嫂不做饭呢？答曰：嫂嫂怀孕了，而且月份不小了是不可以沾油烟的。

我的性格比较懒散、有些粗心大意。刚开始的时候我热情饱满，百分百投入其中，但是慢慢地我开始厌倦了，做起事来总是马马虎虎的。妈妈看到我开始懒散了，她没有骂我、责怪我。她只是问我是不是坚持不下去了？我默默不语，妈妈语重心长的和我说，我才做了几天家务便坚持不下去了。她呢？整整做了20多年的家务活，而且还是边上班边做家务。即使她有些病痛她都要坚持下去因为这个家并不是只有妈妈一个人，我只有一些不舒服却总是以此为借口不做家务。听了妈妈的话我沉默不语，是的妈妈说的对啊，这才一点点小事我便如此的懒散，那以后呢？到了社会上竞争是那么的残酷，没人会因为小事放松对你的要求，你的脆弱只是你对手成功的机会。有一句话说的对你放弃了就是输了，我不想输，仅仅只是一点小困难怎可轻言放弃呢？此后，我不曾再言放弃，每每做家务都很认真。最初的我并不是很会煮菜，炒青菜有时候还会焦了些许，可现在我的厨艺大有进步，嫂嫂每次闻到我煮的饭菜都说我的厨艺越发进步了，菜是越来越香了。被人肯定的快乐是无法言语的，我现在很享受这过程结果，它告诉我只要肯做没什么不可以的。

许多人都说我是一只大馋猫，特别爱吃零食，我不否认我的确是对零食情有独钟。我的嫂嫂只比我大一岁，我们相处的很融洽。在她没怀孕的时候我们常常凑在一起到处去吃东西，然而自从她有了宝宝以后她便开始忌口了。许多从前她爱吃

的零食她都不曾吃过，每天只是吃饭、水果、保健品。嫂嫂和我说自她有了宝宝以后她改变了，现在的她都是为了宝宝的健康，任何不利于宝宝成长的因素她都要排除···母爱是伟大的，和嫂嫂的相处中我看到了她对孩子的爱，孩子还未出生她已准备许许多多婴幼儿用品，织衣服给孩子穿，那一针一线都是她满满的爱。我们都知道妈妈为了孕育我们付出了很大的汗水，但是亲眼看到以后我更加体会到妈妈的艰辛。或许我们现在不能给妈妈很大的回报，但是我可以做些力所能及的事来告诉妈妈：你辛苦了，我明白你对我的爱。

社会实践就是体验生活，我这个暑假并没有外出打工，但是我明白了生活。在书上得到了知识只有在生活中检验得以体会，这个暑假我才明白妈妈常说的：不当家不管事，不知柴米油盐贵，不生儿不养女，不知报娘恩。很多时候就是这样，没有亲身经历过的事，我们很难想象它的困难和辛苦，只有自己亲身经历了，才能真正体会到。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

房产公司社会实践报告篇四

暑期是一个能使自己得到长足进步，超越别人的好时机，在

大一的这个暑假我很荣幸地进入了xxxxx有限公司进行实践。

这次实践对我有很大的影响，每天的早出晚归让我从暑假懒散的状态中恢复过来，也让我对父母的赚钱之不易有了新的了解。

要去一个新的地方实践，难度不仅体现在工作上，也是在如何能够按时到达目的地的一个很大的挑战。当然，我很早就在google上和路边的车牌进行了一系列的规划和安排。

经过我的三次换车，我成功地抵达了我的工作单位，因为是第一次实践，也是第一次进一家外贸公司，我着实紧张了一把，当推开门，进入老板的办公室时，心里还直犯嘀咕。而我看到我的老板——朱总的时候才让我忐忑的心得以平复，朱总是一个年过半百的，非常慈祥的一位中年人，在谈话中丝毫感觉不到他的架子，可能也正是由于这一点，才让他的职工能够尽心竭力地为他工作，他才会如此成功地带领这么一个公司一起前进的很重要一个原因吧。

经过简单的步骤，我被安排到观摩两个师傅工作，看他们是如何操作的。两位师傅的活很明确，也是这个外贸公司的关键部分，一位负责登记传票，一位负责与外来商人进行交谈。可能是由于我的专业与他们的不对口，很多东西我都不能够掌握，那娴熟的英语也让我听得有点眩晕，让我深深感觉到英语上的严重不足。当然第一天活的确很简单，不用花多少头脑，但是的确是挺枯燥，乏味，但是这是每个人必须要经历且需要克服的。

第二天，开始让我学着如何使用打印机和传真机，还有就是给文件敲印，这让我有点兴奋，因为这是我在这个公司贡献的第一点光和热。这些东西都不太难，很容易上手，我也成功转型为一位小职员了。

接下来的日子就是不断在传真机、打印机之间穿行的重复，

我也拥有了属于我的办公桌，我也开始静下来观察这个公司的运作和管理状况。经过我的观察，我有了三点自己的感悟，这个公司是一个家族企业，整个公司的上层都是由一个家里的成员构成。家族企业在大型企业中，会因为感情的牵连而会发生这样或者那样的问题，但是对于一个正在起步的小型起来来讲，这种形态还是可以被接受的，而且可能会达到外人难以替代的效果，因为在企业的前期，由于感情上的联系，被外来的利益诱惑而导致背叛的概率会小很多，一家人的意见更容易统一，更容易将大家的力往一个点上使。公司在经济上出现危机的时候，一家人比较能够同甘共苦，相互勉励。

第二点，这个公司制度尚不完善，领导和职工的上班时间不一致，职工迟到多的现象也时有发生，不过值得肯定的是，该公司有着较好的惩处制度，凡是平时因为迟到而被记录的人，并非需要直接扣除工资以作惩戒，而是通过间接在公司全体职工旅游时，让该员工拿出相应的钱来请客吃饭，这样，就不会使职工因扣工资而怨声载道，又没有使该职工没有面子，更重要的是，的确起到了惩罚的目的，下一个季度一定不会再犯，真可谓一举多得。

第三点，经过公司与另外公司的负责人进行谈判中，我学到了很多。每个公司都是一个个体，都为了各自的利益而想尽各种方法，但是又不能为了自己的利益而太大的损害其他公司的利益，因为这样势必会使两个公司的关系太紧张，这对双方来说都不是好事，是一种非常微妙的关系。实践期间就碰到这样事情，一个公司与我们公司进行合作，要卖给另一个公司一批布料，由于是兄弟公司，平时就要较为密切的经济交往，所以我们公司就很豪爽地接下了这个买卖，晚上进行对两边的公司都进行沟通，一直进行到深夜双方都满意要求以后才算完，由于双方公司都相互信任，而我们公司又只是起到桥梁作用，所以没有签响应的合同，就此定下，但是第二天，当将要交货时，那个公司却觉得没有利润可言而说不同意发货，说是晚上因为太晚没有想明白，可是这是商场，岂是想不发就能简单不发的，而是要承担相应的毁约条款，

而那个公司竟然还要求我方公司也要承担30%，原本作为桥梁就没有什么利润可言，如今要拿出30%的毁誉损失，这让我们公司真是哑巴吃黄连，有苦难言啊。

但是对方公司已经铁了心，一直坚持要我方承担，若我方不同意，必定会使原来那稳固的关系产生裂痕，若我方同意，那就以为这要我们公司承担着30%的损失。最后的解决方案是，承担那30%的损失，以后在和该公司的交易中扣除现在的损失。我不禁感叹，商业中的智慧真是一辈子都读不完的，这个方法不仅保证了自己公司的利益不受伤害，而且这种敢于承担的态度使两个公司的关系更加巩固。虽然一直都说公司和公司之间要讲究诚信，只有两个公司开诚布公，才能让两个公司更好的合作共赢，但是经过这件事，我明白了，两个公司，适当得欺骗是需要的，其实大家心里都知道，商业中充满着谎言，不说明的事情，可能对两个公司来讲都有好处，大家朝着各自的目标，各自的利益，真正的各取所需。

虽然这个公司现在还是一个起步中的公司，还有着太多的不足和需要改进的地方，但是我想说，这是每个企业都必须经历的工程，在这次实践中我学到了很多我以后企业中可以用到的经验和经营方法，虽然并不是很透彻，很深刻，但是我从中获得了从想象中剖析问题和经验的能力。

房产公司社会实践报告篇五

我于_年_月_日至_月_日进行实习，该公司是以冶金和化工产品为主的国际贸易公司，主要产销国是北美的美国、东南亚地区、欧洲的英国以及南美的巴西等国，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实习，我们公司业务部主要负责冶金和化工产品的出口工作，在实习期间，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，以及按信用证和t/t要求制作装运及收汇单据，熟悉了通过电子邮件[]msn[]雅虎通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，由于今年受到金融风暴的严重影响，对商业的影响尤其是对进出口企业的影响非常大。

由于是以冶金和化工产品为主的贸易公司，所以对冶金和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，各种冶金和化工产品的名称主要用英语来表示，

如~~如~~等，了解了各种冶金和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冶金和化工产品的代号，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。所以对冶金和化工产品的熟悉程度，是检查一个外贸业务员是否符合要求的基本指标。可以说，我们公司的所有贸易都是建立在对各种冶金和化工产品的熟悉程度之上的。

通过几天的学习，把公司要出口的主要冶金和化工产品的名称、英文名称、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，通过把有用的外国客户的公司名称、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、雅虎通等方式与国外的客户进行沟通。这时主要通过英语进行交流，对英语的要求很高，通过不断的学习，英语也有了很大的进步。对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、邮件、书信等。如果专业英语知识掌握不好，就很难展开工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

通过与国外客户的交流，确定基本的订单意向，通常在客户

下订单之前会给我们业务部相关的order/inquiry[]主要针对产品的物理性及化学性，价格及价格条款进行初步确认。目前，由于贸易国际化、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，得到客户确认的officalorer/purchase[]接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订对外贸易合同了，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，如商检、运输、保险、金融收汇(付款方式)、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。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，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，尤其像我们出口冶金和化工产品的企业而言就更重要了，每次出口的交易量都在100吨左右，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。我们还要根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我国的实际情况与国际贸易实践经验，以冶金和化工产品出口贸易的基本过程为主线，以具体出口商品交易为基础，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能的一个考验。

另外，通过与国外客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、租船订舱、装运、报检通关等工作，做好海运提单、装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与国际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操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。由于国际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、国际金融及货币银行学的内容；讲到国际货物运输、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。所以我们要想做好外贸工作必须处理好外贸方面的各种关系。

在此次的外贸业务实习中，我学到了很多，我感觉到了要想做好外贸工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如《国际贸易术语解释通则》、《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国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际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，并学会灵活运用国际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国际市场接轨。这样我们在做国际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。

在此次实习中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习，与我们这一个团队的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，也就完成不了订单，业务量也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实习的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好；相信，此次实习将是我今后人生的一个良好开端。相信以后在工作中更能更好的适应工作，做好外贸业务。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来

工作,不再有人告诉你,什么你该做什么不该做,也没有老师在旁教你错误如何改正,一旦犯了,就要去承担,这就是社会人的责任.但与此同时,我觉得纵然有再多的无奈,也要学着去适应去克服。实习是每一个学生必须拥有的一段经历,他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,也打开了视野,长了见识,为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础,实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。通过这段时间的实习工作,让我能够对外贸业务有初步的了解,很庆幸有机会可以接触到客户,这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验,经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦,但是前景很好。实习中同事和经理的对我的帮助很大,告诉我做人做事的道理,教我如何做好业务,在此对他们的帮助表示感谢!以后的路还很长,要学的还很多,我希望能够走好每一步。

在我的实习期中,有开心也有难过的时候,有难忘的事情,也有碰到困难问题的时候,这一切我都一直努力地去克服,并尽自己最大的努力去做好!我相信,事在人为,有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了,我会更加努力用心的走下去!

哲人说:“实践是检验真理正确与否的唯一标准。”理论要回到社会实践中去运用,想事情办事情一切从实际出发,使主观符合客观。认识客观事物,要实现两次飞跃,从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃,而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的大学生,社会无时无刻不在发生日新月异的变化,而参加社会实践更显得重要,实践的能力强弱,决定着日后工作的好坏。

我以“善用专业知识,增加社会经验,提高实践能力,丰富暑假生活”为宗旨,利用假期参加有意义的社会实践活动,接触社会,了解社会,从社会实践中检验自我。这次的社会

实践收获不少。现在由我为你举例：

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找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。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。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. 在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。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，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电

脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。现在由我来再介绍一下我这次工作的公司和场所。

房产公司社会实践报告篇六

xx月10日，卖萌日，对于我还有另外一个重要的意义，我在广告公司实习的第一天，从战战兢兢地走进经理的办公室的那一刻到现在对广告公司有了一点认识已经过去一周了，离开课堂来到实践场所的感觉还不错。

老实说，经理和我想象的不一样，感觉一点架子都没有，说话也很真诚，第一天我去了他的办公室，他告诉我他看了我的应聘作品，还不错，虽然是用手机拍的`东西，但是故事写得很细腻，他还说我们这个工作室成立的时间还不长，但是他很有信心我们会发展的越来越好，不知道是怎样的魔力，我竟也有了那种归属感，就是觉得是其中的一份子，愿意贡献自己的力量，可能这就是领导的艺术，你被充分尊重了，你就会努力对得起这份尊重。

虽然我想做的是文案，但是经理说不可能马上给我案子去做，最初的这一周主要是熟悉公司的基本情况和工作环境，虽然我之前也做过许多兼职，这一次对我来说却是全新的体验，之前都有人安排你具体做什么，现在就是每天早早去公司，坐在电脑桌前也不知道该做些什么，偶尔整理一下报纸什么的，然后就下班了，感觉自己的满腔热情都渐渐消失了。

难道接下来的时间都这样度过了吗，我有点担心，也有点讨厌自己不争气，都没个眼力劲儿，看看哪里需要帮忙的，又

觉得大家好像都在忙自己的，没有人顾得上你，一天要下班的时候看到办公室一个姐姐还在忙，就过去问她需要帮忙吗，被拒绝了，我想也许是因为刚毕业的学生，大家还不能相信你吧，心里很委屈，给老妈打了电话，老妈居然说闲了还不好，又不能跟老妈吵架，突然觉得只能靠自己了。

这一周我做的不好，所以心情也不怎么美丽，终于理解付出才会快乐是什么意思了。

人要“精”，就要一点一点慢慢磨出来，坚持到底，就是胜利！

房产公司社会实践报告篇七

在经济发展迅速的今天，报告对我们来说并不陌生，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。你所见过的报告是什么样的呢？以下是小编整理的房地产中介暑期社会实践报告，欢迎大家分享。

学院这次让我们进行暑假社会实践的目的是要我们从现在开始积累社会经验。“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。暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。所以，参加实践对我们而言是十分必要的。

这次我实践的地点是石家庄金桥梁房地产中介，进行了为期10天的社会实践，实践的主要内容是：接打电话联系买方和卖方；整理房源资料等工作。十天的时间，十天的努力，士在的体验，收获的是经验，是历练，是成长。每天的工作

并不复杂，但要求细心，有好的沟通和交流能力和较强的说服力，表达清楚，言简意赅，有条不紊等等。通过这些天的实践，我学到了很多书本以外的知识，见识了各种各样不同的人，了解了一些社会行情，亲身体会了工作的感觉，更深入的接触了社会，真是受益匪浅。

做好自己的工作，不只是一要了解一些专业知识，还有一些书本上学不到的知识和能力，也是要锻炼的。做好一名优秀的房地房中介要有：超乎别人的耐力；良好的心理素质；能比别人吃三倍的苦；五星级宾馆服务员的贴心周到；博物馆的讲解员的专业；幼儿园的教师的热情、细心；微笑军人的执着；谈判场的外交官的强势和魄力灵活应变熟练的社交和敏锐观察力等等。由此看来，要做好一份工作是很不容易的，只有亲身体会才会有所感悟。我们，要锻炼的还有很多。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈。打工实践虽然很短，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。这些经验是我们所拥有的“无形资产”。这些对于我们是非常有用的。

通过这十天的社会实践，我收获了，成长了，更深刻的体会了。这次实践，我学到的不仅仅是关于房地产的专业知识，还有进行房产交易的过程和当一名房产中介的工作，还有待人接物的能力，交流能力，沟通能力，说服力，最重要的是，学会了怎么样把知识转化成力量，转化成我们工作中所需要的能力，把理论应用于实践，从而更好地适应社会，锻炼步入社会的能力。

还是学生的身份，但必要的实践还是必需的，所以，学院组织这次活动是十分必要的，也是很有益的，对于我们，都是很有教育意义的一课。

身为当代大学生的我们，更要努力拼搏，做好社会主义建设

的优秀接班人，更好的完善自身，融入社会，做新时代的“四有”新人。坚持实事求是，大胆创新，将理理论和实践更好地结合在一起。

这次的社会实践，是锻炼我们的很好的经历，也心将成为我人生中一笔宝贵的财富，我们，都是正在努力成长的蜕变的，化茧成蝶，终有一天，乘着梦想的翅膀，到达理想的彼岸。

拼搏的岁月，无悔的青春！

房产公司社会实践报告篇八

7月27日上午举行交流会(开幕式)，时间8:00-10:00：1、了解学校的概况、讲述这五天的内容(与校长座谈)；2、发给学生每人两本笔记本，一只圆珠笔和一只铅笔；3、把学生分成四个小组，每组5个人，选出班长、小组长，负责学习和任务；4、分配任务：要求学生每天坚持写日记，写写自己每天所学到的东西和感想，最后小组合作作出一份手抄报，内容包括小组成员的五天来的感想、对未来的理想等，给手抄报起个名字；5、说明演讲比赛的事项(时间：七月三十一日上午；主题：成长的责任；人员：所有学员；最后将评出一二三等奖)。

熟悉学校电脑室，准备相关软件、课件10:00-11:30见面
会8:00-10:00：1、发给学生每人两本笔记本，一只圆珠笔和一只铅笔；2、把学生分成四个小组，每组5个人，选出小组长，负责学习和任务；3、分配任务：要求学生每天坚持写日记，写写自己每天所学到的东西和感想，最后小组合作作出一份手抄报，内容包括小组成员的五天来的感想、对未来的理想等，给手抄报起个名字；4、说明演讲比赛的事项(时间：七月三十一日上午；主题：成长的责任；人员：所有学员；最后将评出一二三等奖)。

三、缺点与不足：

由于是第一次面对小学生开展活动，对小学生的心理特点没有足够的认识和了解，所以只能慢慢摸索，不断改进完善；由于活动规模有限，所以不能吸收更多的同学参与进来，接受锻炼；由于受希望小学硬件条件的限制，所以不能招收更多的学生，所以几乎每天都要狠心的回绝学生要加入的申请；由于经费有限，所以只能去6天，只能在学生“老师，你们能多留几天吗？”的挽留中匆匆离开。上述缺点和不足将成为我们继续努力的动力。我们以后会做得更好的。

一、社会实践目的

生产社会实践是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。在生产社会实践过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实际学习的能力和为目标。培养我们的团结合作精神，牢固树立我们的群体意识，即个人智慧只有在融入集体之中才能最大限度地发挥作用。

通过这次生产社会实践，使我在生产实际中学习到了电气设备运行的技术管理知识、电气设备的制造过程知识及在学校无法学到的实践知识。在向工人学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风。在生产实践中体会到了严格地遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的，从而近一步的提高了我们的组织观念。通过生产社会实践，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

二、公司简介

珠江电信设备制造有限公司是专业生产高频开关电源及配套设备的高新技术企业，是目前中国最具实力的通信电源厂家之一。多年来，珠江公司专注于prtem高频开关电源及配套产品的自主研发。具备了较强的技术研发能力，成为了《通信用离网型风光互补系统标准》，《通信用太阳能供电系统》、《通信用风能供电系统》及相关通信行业标准的制定者之一，

并形成涵盖大、中、小容量的通信电源系统、电力操作电源、太阳能供电系统、风光互补供电系统、及各种规格的交流、直流配电屏、直流变换器和逆变器及相关客户定制产品。

三、入厂以来的工作内容

自从08年6月份我被录取到珠江电信设备制造公司社会实践工作至今。工作的主要内容是组装、接线、制线和调试。组装、接线和布线主要涉及pr20xxch-6s高阻直流配电屏、pr20xxch-6m高阻直流配电屏、prd100ac交流配电箱、prs3004综合机架、prte500机架等；调试主要进行了smpls1000、smpls20xx、smpls3000、smpls6300、smpls0500、smpls0704等系列模块的静态调试和高压测试等等。调试过程要严格按照电气调试步骤手册进行，一步步地发现问题并解决问题。此外，还做了焊接电路板，制作电线，组装模块和安装空插头的工作，主要涉及分压板、整流板、控制板、温度显示电路板和晶升限位等等。

四、我对技术工作的理解

我想在公司的企业文化中有一句话很好地概括了技术工作的全部内容研究、试验、设计、制造、安装、使用、维修，七件大事技术人员要一竿子到底！。我认为这里所说的七件大事就是技术工作。有些人认为只有研究和设计一些高科技含量的东西才是真正的技术性工作，而贬低看不起安装、使用和维修这些工作，认为技术含量低甚至没有技术含量。这种看法是片面的、错误的，从哲学的观点看，是一种唯心主义的观点。

实践是理论的基础，理论都是在实践中总结创造出来的，用于指导实践。而试验、制造、安装、使用、维修就是我们的实践工作。这就好比是一台计算机，要想使其正常运行，硬件和软件密不可分、缺一不可。(2017大学生印刷厂社会实践报告)硬件是软件的基础，软件是硬件的灵魂。毫无疑问，我

作为一名刚刚走出校门参加工作的新员工，实践方面的经验还很缺乏，在学校中学到的是更多的理论知识。因此，很荣幸上级领导给了我这次车间社会实践工作的机会，让我能够真正理解在实践中的技术工作，弥补在实践经验中的不足。

五、我对公司工作的理解

很荣幸成为公司的一员。珠江电信设备制造有限公司公司是一个团结的整体，每一个员工都有自己的工作岗位，公司需要依其更快更好发展的需要并结合个人的情况来安排工作岗位。有做技术工作的，有做市场工作的，还有做管理工作的等等众多的工作岗位。哪一个环节出了问题都是不允许的。因此，我认为每一个工作岗位都很重要。作为一名未来电气控制方面的技术员工，我会始终坚持公司提出的七事一贯制原则。技术员工不能只会配线、接线、调试和装配，而不懂研发、设计和编程等工作。我对公司发展的理解，珠江电信设备制造公司自进行产业结构调整进入太阳能行业后，最近几年一直处于一个快速的发展时期。从李总的工作报告出站报告中可以看出，不管是国内还是国际上对半导体硅锗材料的需求同目前的市场供应相比，都存在着巨大的差距。因此，太阳能产业作为一种无污染的清洁能源，具有巨大的市场潜力，同时也为公司的发展提供了广阔的空间。

同时，也发现公司管理和技术上的某些问题。

从实践中发现问题才能解决问题。下面主要汇报一下我在调试过程中遇到的某些问题及其解决的办法。对于一般性的问题，如配电箱开关是否接错或安装是否到位等，通过观察可以通过目测容易地解决；对于一些偶然的、特殊的问题，在调试过程中要花费更多的时间。需要积极地思考，向有经验的员工请教，亲自动手进行各种检测和试验，问题解决后须做认真的总结，使自己能够知其然并知其所以然。此外，我认为整流主板的电路接线原理对于掌握维修的过程是很重要的，可是很多维修工根本都不懂。

最后，在公司技术和管理的上提几点建议：

1) 目前，公司自主研发、设计、生产的电气控制柜设备比较陈旧。从公司长远发展和

经济利益考虑，我认为应当对电气控制部分的产品在控制方案上加以改进，推出自己的新产品。

2) 在机柜的接线、布线、调试、安装过程中，我认为机械人员与电气人员应当加强交流，互相配合才能更快更好地完成工作任务，提高生产效率。

六、入厂以来的工作体会

在生产车间，我首先在电缆班，毕竟是第一次，所以起初做起来笨手笨脚的，也挺辛苦的，不过在同事和同学的关心和帮助下不断进步和成长，也充分感受到公司这个大家庭的团结和温暖，于是我决定就算再苦再累我也要坚持下去，所以工作起来反而觉得轻松了许多。更是通过虚心请教，在师傅的指导帮忙协助下，我很快的适应了这份工作，经过这几天的过渡，我已经初步掌握了制作电缆的步骤和一些基本注意事项。不过对于相关的专业知识我知道甚少，于是我虚心请教师傅同时自己也阅读相关的书籍，并细心专研，最终问题得到很好解决。

在车间社会实践的这段时间，虽然有时候工作很苦很累，但是，我从中体会到了实践中的专业技术，不断积累实践技术经验。生产社会实践是白云学院为培养高素质工程技术人才安排的一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，理论与实践相联系的重要途径。其目的是使我们通过社会实践在专业知识和人才素质两方面得到锻炼和培养，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为骨干打下良好基础。通过生产社会实践，使我们了解和掌握了多种电柜的主要结构、生产技术和工艺过程；使用的主要工装设备；产品生产用技术

资料;生产组织管理等内容，加深对交直流变换的工作原理、设计、试验等基本理论的理解。使我们了解和掌握了交直流变换的工作原理和结构等方面的知识。为进一步学好专业技术，从事这方面的接线、布线、调试、安装等打下良好的基础。

在这次生产社会实践过程中，不但对所学习的知识加深了了解，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等。

最后，我至少还有以下问题需要解决。

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着社会实践工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作态度仍不够积极

在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

3、工作上不够钻研

我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。我坚信通过这一段时间的社会实践，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会社会实践中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作

中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

总之，在过去的一年里，我在老师和同事的关怀与培养下，认真学习、努力工作，能力有了很大的提高，个人综合素质也有了全面的发展，但我知道还存在着一些缺点和不足。在今后的工作和学习中，我还要更进一步严格要求自己，虚心向优秀的同事学习，继续努力改正自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习和生活等方面有更大的进步。

以上是我对已经过去社会实践工作的总结，总结是为了寻找差距、修订目标，是为了今后更好的提高。通过不断的总结，不断的提高，我有信心在未来的工作中更好的完成任务。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

房产公司社会实践报告篇九

二. 研究目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三. 研究方法：访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

四. 公司概况

基本情况：上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥；地处内环线与外环线之间，距离内环线1.5公里，外环线3.5公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为1.5公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

本站推荐精彩社会实践报告尽在

初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3. 主要设施

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m*1.2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的'铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4. 仓库类型

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

房产公司社会实践报告篇十

今年暑假我的暑期实践已经结束了，虽然时间不长，可是学到的东西却是不少，我在实习中找到了很多的不一样的地方，我对自己说，我可以在不断的发展中得到更多的进步，我想在不断的前进中，得到更多的进步，我相信这就是我一直以来要进步的地方，我必须努力了！

一个不一样的暑假在我的期盼之中到来了，没有了纷繁的作业任务，也没有了往日忙碌的补习课程……一切显的是那么的悠闲。我突然想在这短短的2个月内也书写一些人生的美丽篇章，而不是那么惶惶忽忽地虚度。自从进了大学，一直想找机会证明一下自己的存在价值，我成人了，是应该独立地去面对一些事情，而不是一味地依靠与逃避。我想闯出属于自己的一片天空，组成天空的云朵就从这次的`实践出发吧。满怀信心！整装待发！

我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始我期望很高，一心想怎么说，我也是个南邮的本科大学生，找个工作在话下，一定要趁这个机会大捞一笔，但当我真正开始时，发现很多的工作都需要工作经验，那些端盘子，做促销的工作我又不想干，觉的不能真正地锻炼自己的能力，接触社会，每天都以失败告终，在无尽郁闷的同时我开始了自我反省。关键在于我没有正确地摆正自己的位子，放下一切，不在工资问题上纠结。以“我就是一位打工者的心态“重新开始。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，我决定社会实践只要有工作，能供饭吃，试用的也可以干啊。于是我找到了中国联通宽带网络授权代理有限责任公司。经过面试经理同意试用一个月。当时我兴奋不已。第二天，我便开始了我的暑假假社会实践生活。虽然是试用，明知我只在公司干一个月，但我还是以饱满的工作态度来开始实践的每一天，谦虚向一些前辈请教，主动要求完成一些工作任务。有几个同事都没念过大学，他们对大学生生活很有兴趣，我就饶有兴致地跟他们介绍我的大学生生活，一切发生地是那么的轻松愉快。

但我的实践之路并不是只有这些元素的存在，它同时掺拌着艰辛与汗水。我所在的部门是运行维护部主要是宽带网络售后服务，我们搞售后服务的最重要的是想方设法解决客户问题，在我们看来整个部门就是一个整体，如果客户上网有什么问题就是我们整个部门十多个人的事情。在这里我们追求的是团体效益，是协作。

虽然也是计算机学院的一名学生，但是毕竟刚读大一，只学过一些简单的计算机基础课程，所以在完成某些任务时就寸步难行，一直问前辈们又不好意思，他们的工作任务也非常繁重，于是我只能上网查找资料，一边学习消化一边处理工作，因此有时会耽误完成任务的时间，而遭到上级的批评。为此我也感到很委屈，觉的我只是来实践的，何必那么较真呢。而且我也在努力啊，又没偷懒，凭什么还要遭人骂呢？有一天我就找了同部门的一个年长的同事谈心，向他诉说了我心里的种种，他说，“我刚来时也是这种情况，经常受到领导的指责，也觉的很委屈，但我觉的天道酬勤，只要不断的学习，积累，总有一天能很出色的担当这份工作，终于我熬过来了，有了今天的成绩。“我听后感到茅塞顿开，只要一心扑向工作，不去计较太多，总有展露微笑的一天的！

最大的可以区别大学生的就是在与客户打交道时，很多同事为了更好的完成工作都把经历投向客户，毕竟交往也是一门

学科吧！“艰辛知人生，实践长才干”。通过此次社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，大学生只是起点比较高，其它的也并没有什么优势，我逐渐地发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自已有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力，这是难能可贵的一次收获。

我的第一次社会实践，饱涵了很多人生的哲理，这是成长过程的一次邂逅，虽然一切并不那么绮丽，但依旧美丽，它在无形之中点缀了我的人生，熠熠生辉。

我相信在今后的生活学习中，我会做的更好的，我对自己说，应该做的更好了，前面的事情很多都是这样，我相信自己能够做的更好，我可以在不断的前进中得到更多的进步，实践就是这样，只有自己努力了，就会做好这一切，我会努力的，我会一直努力下去的，我会的！

最新联通公司是我们每个人都比较熟悉的，因为很多人用的是联通卡，那么你们知道在联通公司进行社会实践之后的报告要怎么写呢？下面小编为大家搜集整理了.....

几经面试，我们随行二十八名同学终于在众多参选人员当中脱颖而出，入驻临沂联通公司，进行为期三十天的社会实践。我们满怀着激情与憧憬，希望在这一平台上.....

书几经面试，我们随行二十八名同学终于在众多参选人员当中脱颖而出，入驻临沂联通公司，进行为期三十天的社会实践。我们满怀着激情与憧憬，希望在这一平台.....