

# 2023年暑假实践报告(实用9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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 暑假实践报告篇一

通过本次毕业实践，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实践中检验，提高自己专业能力和技巧。

实践时间□20xx年x月15日——20xx年x月8日

实践单位：深圳市崇尚百货创业购物广场

实践岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

### (一)实践单位简介：

连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月□20xx年跨入广东省大型连锁商业企业前列□20xx年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业500强，截止20xx年12月，在全国20多个市级以上城市，已拥有经营门店81家，签约门店100多家，员工人数超过1.8万人□20xx年销售额突破100亿元□20xx年1月13日在深成功上市。

深圳市崇尚百货创业购物广场(现代城店)下属连锁商业集团

股份有限公司。是第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。现代城店实行“大百货(高档百货)+小超市(精品超市)”布局，百货为主，超市为辅，以超市促进百货，百货带动超市战略，提升公司整体销售额。现代城店分为一，二，三楼，一楼主要有周大福，肯德基，屈臣氏，蒸功夫等连锁，二楼和三楼一半都是百货区域，三楼另一半是超市区域，营业面积3万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租。现代城店有收货部，商品部，防损部，促销部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

## (二) 实践具体过程

实践具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三个阶段。

第一个阶段，03月16---03月31日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机(无线终端速录机)和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统(一种主要使用数据库原理的系统)进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，04月1日---04月20日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，04月20日—05月7日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的

验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

## (一) 实践工作的总结

在这段将近2个月的实践时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

(1) 在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实践过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

(2) 超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(3) 超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境

体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

## (二) 毕业实践的体会、收获

这次毕业实践，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

(1) 心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校接受了16年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实践，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

(2) 相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

(3) 人生目标感的清晰通过这次实践，我自身其他各方面都有

所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

### (三) 建议与想法

这次实践使我提升不少，很感谢学校和提供这样的机会，当然其中也有一些个人想法与建议：

(1)在工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技術，但是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技術原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才可以说是成功的制度。这需要加强对管理等知识上面学习，可以把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

(2)学校方面上，应该实践比较灵活的实践时间，而不是现在这样的一刀切。有许多同学愿意留在实践单位继续工作下去，但是这实践时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较灵活时间的支持。

(3)对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，特别是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要马上决定，考虑一下再决断。

## 暑假实践报告篇二

时光过得真的很快，二十天的实习不饶人，只是一晃，就已经来到尾声。刚来实习时的那种羞涩已经不再，逐渐转变为老练，只可惜，我们轻轻地要走了，正如我们轻轻地来，不带走一片云彩。虽然只是短短的二十天，但已经足以在我的人生阅历上写上很浑厚的一笔，为我们以后的找工作添加了又一个筹码。

实习时间非常短，我们有太多的遗憾。遗憾市场中心未能给我们提供更大的展现个人风采的平台，遗憾未能给我们更多的学习机会；遗憾我们还没能把我们的真才实料发挥出来，未能为市场中心做更多的事情……尽管如此，遗憾之外，我们还是收获了很多，虽然只是二十天，但在工作当中已经学到了不少东西，待人接物方面有了更大的进步，同时，我们也收获到了珍贵的友谊，市场中心所有员工对我们的关爱，以及带我们的师傅孜孜不倦的教诲……太多太多，无法用言语一次表达出来，于是，我换种方式，用文字来记录在市场中心实习的点滴，我前进的每一步。

被告知我分去市场部的那一刻，我是非常高兴的。市场部也叫职业介绍服务部，为求职者提供全程的职业跟踪服务，并且每周三、六、日举行现场招聘会，为招聘方和求职者提供双向的选择服务。对市场中心的现场招聘会久仰大名的我，很早以前就想深入接触它的招聘会了，被分到市场部，无疑给了我直接的机会去接触它、感知它、了解它。三个星期里，我有幸“参加”了九场招聘会，对招聘会的运作有了一点了解，更重要的是，我深深感受到了求职者带给我的震撼。招聘会是九点半开始，但是通常八点来钟，中心门外就排满的来应聘的人员。我看到，有的明明看上去大字不识一个的大叔，也扒在一旁很认真地填写入职申请表。同时，在这，能感受到中国人满为患——人山人海，来参加招聘会的求职者把每一个通道都塞得满满的，人不能随心所欲到心怡的企业摊位，只能随着人流前进。中国现时劳动力富足，失业者日渐增多，但难能可贵的是，失业者都没有灰心，仍然积极地寻找工作。这一点，让我倍感欣慰。

第一天到市场部报到时□xxxx部长就跟我们说，我们将来面临的工作可能会很琐碎，很枯燥乏味，但是我们的工作却很重要。工作的二十天中，我充分感受到xxxx部长所说的琐碎、枯燥乏味，但是我始终都不能体味到我们工作重要在哪里，我总以为我们所做的都是无关紧要的事情，每天就只是重复着整理求职者的资料、分类、录入，偶尔做做咨询，招聘会

的时候协助工作；也很懊恼不能为市场部多做些有意义的事情。临近离去，我很抱歉地对主管赵姐说，没能帮到多少忙，哪知道赵姐反应很大，连连跟我说不是的，你们已经帮了很大的忙，云云。最后，赵姐很意味深长地跟我说，市场部的工作就是这样琐碎，你看似没做什么，但是每一个步骤都非常重要。过后慢慢回味赵姐说的话，再想想市场部的日常工作，再结合求职者，我忽然醒悟，对，我们每天整理的，其实是每一个求职者的未来，我们的工作关乎了每一个求职者的前途啊！二十天里，我的工作虽然简单平凡，但是，我的每一个动作，都很重要，都要慎重面对。我得出了一个结论是，我即将出去工作，以后对待我的工作，也要持最认真的态度，用心去做好每一件事情。

实习时我有很多的感想，但是更多的是在心里却不知如何说来。总的来说，我很珍惜系里给我这次机会让我到广州市劳动力市场中心实习，让我能亲自感受到这么多。实习的时间虽然不长，但是得益却难以衡量。一字记之曰：把握每一秒，充实每一天。

### 暑假实践报告篇三

19世纪美国著名律师威尔曼(francis l wellman)曾说过：从事法庭辩论的律师需要有出众的天赋、逻辑思考的习惯，对广泛常识的清晰排气、无穷的耐心和自制力，对与案件相关知识的精湛理解、极度的谨慎以及最重要的一一质证过程中敏锐地揭露证词弱点的能力。

威尔曼这些话虽然是对律师来说，但其实对于同在法庭上辩论的公诉人(即检察官)与辩护律师都是同样适用的。

正所谓万丈高楼从地起，台上一分钟，台下十年功。在跟随检察官办案出庭的这段时间里我深深地体会到了经验积累与全面熟悉案情充分准备的重要性。

对于每一个接手的案子，检察官都要对其进行全面地审查、把握好案件的事实关、证据关、定性关，弄清每个案件的起因，犯罪嫌疑人的动机、目的、手段，犯罪行为的危害、后果。

当做完这些工作之后，检察官还要精心地制作起诉书和公诉词。起诉书是公诉人出庭活动的基础和根据，而公诉词则是公诉人在法庭辩论阶段的先行发言，是对起诉书的补充，起到深入揭露和控诉犯罪的作用。

公诉人在出庭支持公诉，提出证据，控诉犯罪，进行法庭辩论无不紧紧地围绕着起诉书和公诉词有条不紊地展开。

再次，在出庭之前，公诉人还应根据提审时犯罪嫌疑人的思想动态和认罪态度作好庭前预测，将引用的法律条款准备齐全，做到有理有据，准确无误。

等预料不到的情况。这个时候，公诉人的长期经验积累以及对案情的熟悉就显得非常重要了。

我记得当时一位经验丰富的主诉检察官曾说过这样的一句话：胆是练出来的，只有作好充分准备，全面深入地把握案情，才能逐渐克服怯庭心理。这就是从实践中总结出来的真知灼见，值得我们深思。

阅卷时的耐心与谨慎，审讯时的巧妙与逻辑，庭审时的充分准备与冷静机智，这已不单单是法律知识的简单运用，更是心理与智力的双重考验。

## 暑假实践报告篇四

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新



和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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。它有助于当代大学生接触社会，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，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”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。

虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升·但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

## 暑假实践报告篇五

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□20xx年暑假社会实践报告范例20xx年暑假社会实践报告范例。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。

ochirly□并且旗下广州欧时力实业有限公司全权代理其在中华地域的经营销售。

ochirly带来的国际潮流的时尚理念引领着中国时尚，让其品牌在中国顺风发展，短短几年间，于中间各大城市各商城拥有品牌专卖店160余家，其魅力倾倒了各类时尚名流的圈中人士。

ochirly品牌的成功，让欧时力(香港)集团公司决策——top group全力打造一个品牌集合阵地;将更多更好的国际时尚品牌引进中国。同年，欧时力集团公司又成功引进香港知名女装品牌jessrly本着“以人为本”的管理方针及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，欧时力(香港)集团公司不断完善发展，已经建立了一套成熟的国际化管理，整合营销系

统及庞大的精英团体，市场上拥有良好的品牌信誉□ochirly□jessrly两大品牌，相交辉映，以不同的市场定位占据着各自的领域，推动着欧时力(香港)集团公司不断辉煌腾达！

当我听了欧时力的介绍，我心中有无比的震撼。每一个企业由创立到宏大，都是一步一步艰辛地走过来的。我虽然只是做兼职，但我能作一个营销员在这样的公司工作感到无比的自豪。

该公司的精神是“倡导一种时尚的生活”有句古话：“取法乎上，仅得其中，取法乎中，反得其下。”强调的是追求更高更深远的目标的重要性。欧时力在这句古语中看到一种时尚品牌精神中应该追求的更高层次的东西。对于欧时力来讲，倡导一种具有品牌特色的时尚生活远远胜于这个品牌本所带来的影响。欧时力满足现代都市女性在休闲、酒宴、职业等大同场合的需要，提供富有特色与个性的品牌服务与指导，使之最终真正成为时尚领域的佼佼者。欧时力自1999年进入中国市场来，经近短短几年的运作，公司已在北京、上海、广州、成都、重庆、大连、哈尔滨等60余家。

从其精神可以看出企业对销售者对顾客都一样重视。追赶潮流的同时不会缺少怀旧的古典味道□20xx年暑假社会实践报告范例在整个社会中的定位，明确自己的历史使命，激发自己的学习热情，调整和完善自己的知识结构，战胜各种困难和挫折，锻炼意志和毅力。

为扩大暑期社会实践范围，让更多的学生积极投入到暑期社会实践中去，为将来就业打好基础，学校也积极鼓动学生参加就业实践，学生结合自身所学专业，自行联系到用人单位展开为期两周的实践锻炼，了解相关行业的工作流程以及对工作人员的素质要求。很多学生在经历了实践中种种酸甜苦辣，跌宕起伏之后，深刻认识到：现在的社会市场化竞争越演越烈，如何才能与时俱进，不被发展迅速的社会淘汰，成

为每个即将走上社会的学生必须解决的难题，同时这也将引出很多的社会问题，所以在校大学生应时刻关注发展，关注未来，不断提升自己！

由学校大学生社会实践领导小组领导，校团委负责具体协调，进行宏观指导和调控的20xx年暑期社会实践即将全面结束，通过多种形式的社会实践活动，学子们在与人民群众的广泛接触、服务、交流中受到了真切的感染和体验，思想得到了升华，社会责任感得到了增强，人生观、价值观也得到了进一步的强化，更提高了认识能力、适应能力和创造能力。

## 暑假实践报告篇六

从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回了也许是一生中最宝贵、最值得珍惜的收获。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。作为一名大一学生，抱着贴近社会，服务社会的愿望，参加了大学生社会实践。希望在进入社会之前，积累多点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。经过重重考验，终于成为实践小组中的一员。相信任何的工作都能给带来课本上无法得到的知识，所以在工作中多听多学多做，按时超量的完成任务。也在工作中学会了许多大到铲车等机械的工作，小到水准仪的使用。在这期间所做虽无大事，但从点滴做起，所获亦非浅。

实践中，我认识了不少领导。领导们是那样的和蔼、亲切，对我的到来也表示了热烈欢迎开始时的紧张顿时荡然无存，想像中严肃的领导给了一个全新的认识。当天，我就由项目部管的技术人员(吴叔叔)奔走于工地了。并即刻开始了步入社会的第一天工作，并从认识图纸开始。

由于是第一次工作，难免会有许多的不适应之处，因此也总会出现一些小错误，但我认真学习，有不懂的地方就问，随着经验的不断积累，错误的逐渐减少，工作效率不断提高。这一点不但充分的体现了“磨刀不误砍柴工”的道理，从刚到工地时他就跟我说，“好好学，争取几天之后独立作业。”当时我就下定决心，一定努力学习!不负他人重望。我所在工地现阶段的任务是雨水井和污水井的建造与施工!由于是在第一现场里面工作，一有时间，便在工地里到处观看，时常抢过吴叔手里的图纸自己钻研，看现场工人他们在做什么，从开始如何使用铁钳，如何使用撬棒，如何使用镐一直到后来如何开铲车、碾子等机械!在施工期间真的忙的焦头烂额，紧张的学习将枯燥乏味的生活带来很多乐趣!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技术和社会所淘汰。

刚开始接到验槽任务的时候，在吴叔的指导下，独立利用水准仪通过附近留点检查了槽底的绝对高程，并与图纸对比，所有数据均在误差范围之内!刚开始到达工作地点时候，令我感悟的就是项目部这种分工明确、敬业爱岗的精神，和那种兢兢业业的工作态度深深教育了我，处在这样一种工作环境使我深受感染，让我明白到工作就是要这个样子，这个对以后无论在哪个岗位上工作都是受益不浅的。深深的感到自己在单位里所学到的东西和在学校所学的理论有一定的差别，所以领悟到：要想在日后工作生涯上有所发展，就必须理论和实践必须紧密结合，使自己的知识在实践中得到增长，必须在实践中培养自己各方面的能力。

那样带来的只会是反效果。在承担前先充分判断自己能用最少的时间做出最好的效果，当你独立完成一项任务后你的道路就算打开了!那是否就以这种稳定的工作方式结束你的实践呢?认为应当在实践中检验自身的实际工作能力的最大化程度，所以开始接受一些有挑战性的任务，如独自带人挖收水

管沟槽(角度、长度都是根据图纸自测)、独立监管工人一步一步回填等，因为以前没有怎么接触过这样的工作，为了不拖慢工作进度，一遇到问题马上就会向前辈请教，而不像之前那样自己摸索解决的方法。没有舞台就要自己建一个;面对不同的工作就要及时调整工作方法。

在实践中，我认识到以下能力的掌握与熟练对我的工作是非常重要的：

1、测量能力：工地施工避免不了按图纸施工，所以图纸上所有数据都要通过水准仪、全站仪等测量工具来完成，实现施工的准确性、安全性。只有数据精确，才可以保质保量的完成工作！

2、表达能力：有施工的地方避免不了会有监工，不管是什么样的施工，甲方都会选派技术性、工作性、观察性极强的监理人员下工地实地考察!所以我们工作的任务、方式、进程都要清楚的表达给对方，只有用工程的严密性才能让他们那些监理人员哑口无言，所以我们的工作不容许有一点瑕疵！

3、独立认知和分析能力：应该说，很多的要求规定里面都有提及类似的能力，但我认为我们大学生更应该有而且扎实地掌握这种能力。独立的认知能力使你不拘泥于传统，这是个讲求效率，讲求实际的时代，有独立认知能力或许会给你带来创新的灵感和机遇。当然，这并不是说偏激，摆酷。独立分析能力自己认为也相当重要，特别是在某些大是大非面前，更应该审时度势，准确判断，坚持立场，否则很容易走弯路，走偏路。

在工作中，还认识到自己有许多不足之处，例如主动性不够，沟通意识有待提高，以后，一定会不断提高自己，因为知道，只有沟通，才能相互了解、相互认识;只有沟通，才能在实践中不断提高。比如说，技术人员与工人之间交流过少，工人在遇到技术性问题时由于不好意思问就按自己的意思办，

这样的话工作质量就会出现质量问题，所以技术人员要时常跟工人讲讲每个任务的技术要领，因为工作中的得与失只有通过交流、沟通，相互学习、参考，才能避免走弯路，才能真正达到共同提高的目的。

同时，也会继续坚持创新理念，创新是源动力，有创新才有发展。创新能为你的工作增加筹码。比如说，在工作中能做到不循常规，以一种创新的形式去完成工作，这不但能为工作赢得时间，提高工作效率，而且还能赢得领导或同事的肯定和表扬。还比如说，在讨论一个课题或者在写一份调研报告的时候，如果能用独特的思维提出新的思路、新的观点、新的方法，这对的个人发展非常有利。

在短短一个月时间中 付出了自己的汗水收获了课本上学不到的知识。完成了自己“贴近社会，服务社会”的愿望，永远不会忘记与前辈们一起走过的短暂而充实的日子，谢谢你们的照顾和批评！而且我要郑重的感谢一直指导我的吴树栋叔叔，是你带我在施工上从陌生到熟悉，并且可以独立作业！

只怪时间太短暂了，们只能走马观花似地去接触和吸收新事物，但我通过实践也学到了很书本上没有的知识，既增长了见识，开阔了视野，又增长了实践操作能力、丰富了生活阅历，这将是我走向社会的一笔最为宝贵的财富，同时通过社会实践活动，从根本上解决了我们学生一些思想认识问题，促进了自身世界观的转变，通过到了一公司这个项目部的温暖，受到了教育和鼓舞，增强了民族自信心和自豪感，坚定了走社会主义道路的信念。更为自己日后就业指明了方向，对自己的社会定位和自身价值进行了一次客观评价，发现自己与现实之间的差距。

有句许说得好：实践出真知。作为一名大学生，要想成为21世纪的一名合格人才，

必须跨出校门，走向社会，把自己所学的理论知识应用于实



践，从实践中不断分析、总结，从而提高自身解决问题的能力。走向社会，参加实践，可以帮助我们摆正自己的位置：不盲目自大，也不过分自卑。参加社会实践，对我们树立正确的人生观、世界观、价值观有着很大的帮助，对我们的事业心、社会责任感也有一定的帮助。

时间总是在不经意间从指尖流逝!为期近回过头来看看这近一个月来的打滚爬摸，觉得自己很幸运可以参加这样一个有意义的活动，很珍惜这机会。同时也深切地感受到“知识无限，能力有限”的涵义。在日后的日子里，会充分发挥自己的能力，展现自我，积极向上。

近一个月的实践活动已结束，在工作岗位上留下的是汗水，带走的是知识;在工作期间留下的是快乐，带走的是深厚的友谊。

结束语：通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力!

注：

## 暑假实践报告篇七

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华，谁说意气风发的我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼?谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书?走出校园，踏上社会，我们书写一份满意的答卷。

我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑假，也满怀激情地参加了暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面

发展的新世纪优秀人才的重要途径。

实习是每一个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，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。而会计是指对具体事物进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为决策有用的财务信息。会计作为一门应用性的学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。会计工作在提高经济在企业的经营管理中起着重要的作用，其发展动力来自两个方面：一是社会经济环境的变化；二是会计信息使用者信息需求的变化。前者是更根本的动力，它决定了对会计信息的数量和质量的需求。本世纪中叶以来，以计算机技术为代表的信息技术革命对人类社会的发展产生了深远的影响，信息时代已经成为我们所处的时代的恰当写照。在这个与时俱进的时代里，无论是社会经济环境，还是信息使用者的信息需要，都在发生着深刻变化。会计上经历着前所未有的变化，这种变化主要体现在两个方面：一是会计技术手段与方法不断更新，会计电算化已经或正在取代手工记账，而且在企业建立内部网情况下，实时报告成为可能。二是会计的应用范围不断拓展，会计的变化源于企业制造环境的变化以及管理理论与方法的创新，而后两者又起因于外部环境的变化。学习好会计工作不仅要学好书本里的各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，让理论和实践有机务实的结合在一起，只有这样才能成为一名高质量的会计专业人才。

随着会计制度的日臻完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的会计工作的操作能力。于是，这个暑假，我到台州医院的财务部参加了社会实践，看他们如何工作，做一些力所能及的事情。

从7月25日到8月3日，虽然是短短的十天，我学到了不少课本里学不到的知识。我初步了解了财务的使用和会计处理的流程，并做一些简单的会计凭证。

我认真学习了正规而标准的医院会计流程，真正从课本走到现实中，细致地了解了医院会计工作的全部过程。实践期间我努力将自己在学校里所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实践期间我遵守了工作纪律，不迟到，不早退，刚到财务部会计室，先看她们以往所制的会计凭证和附在会计凭证上的原始凭证，由于以前在学校学过会计凭证，借贷等知识，所以对会计凭证不是太陌生，因此借着记忆加上学校里所学过的理论对于区区会计凭证完全可以熟练掌握，但是这种浮躁的态度让我忽略了会计循环的基石。

会计分录在书本上可以学习，可一些医院帐单、收据、收费清单、汇票等就要靠实践时才能真正接触，从而有了更深刻的印象，别以为光是认识就行了，还要把所有的按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为编制会计凭证做好准备。

这一天，我看会计王师傅审核原始凭证，她根据原始凭证所必需的要素认认真真审核了原始凭证后，进入录入记帐凭证的界面，先按此笔业务录入简明而清楚的摘要，然后按会计分录选会计科目，并在相应的会计科目的借方和贷方录入金额，在这里我学到了课本里学不到的知识，如一些医院专用的会计科目，如应收医疗款/门诊医保，预收医疗费/门诊病人预交款，医疗收入包括门诊收入、挂号收入、检查收入、治疗收入等，药品进销差价等。

通过十天的学习编制记帐凭证工作，对于各个会计科目有了更加深刻而全面的了解，并且对于我把书本和实践的结合起到了很大的作用，除了学习编制记帐凭证外，还初步大概地了解到每一种原始凭证的样式以及用途。从制单到记帐整个

过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下做账到底是怎么一回事。

除了学习以上知识外，我也粗略了解了出纳的工作，别人一提起出纳就想到是跑银行的，其实不然，这只是出纳的一项重要工作，出纳的业务比较繁琐，还要保管现金，支票和收据等等，所以需要非常细心。

是的，课本上学的只是都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变，如今有不少学生实践时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付瞬息万变的社会呢。

经过这次实践，虽然时间很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的，相信人际关系也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实践时我便有意识觉察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教，使得十天的实习更加有意义，此次的实践为我们深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我们在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力，利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向财务人缘请教，认真学习会计理论，学习会计法律法规等知识，掌握一些基本的会计技能，从而意识到我以后还应该多学习什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的工作，走上工作岗位打下基础。

这一次的实践虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的，通过实践，我们能够更好地了解自己的不足了解会计工作的本质，了解社会工作的方方面面，让我更早地为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

# 暑假实践报告篇八

暑假期间

二、实践地点

xx幼儿园

三、实践人员

四、实践内容

教小朋友画画

五、实践方式

教画画

六、实践过程

大一暑假才刚开始，就有同学到处忙碌起来了，关注通告，招聘，为的只是不想浪费这黄金般的二个月，充实的安排好这大学期间的第一个暑假，想合理利用，磨练自我！

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们习惯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活得无忧无虑，很少接触社会，也很少吃苦。在实习中，困难时刻严峻的考验着我们。

同时，也想通过社会实践更多的了解社会，在实践中拓宽自己的视野，增长自己的见识，锻炼自己的才干，培养自己的

耐力，使自己在独立自主和为人处事的能力上得到更大的提升；更重要的是想检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否得到社会的认可，能否在社会中实现自己应有的价值。

在与老师、家长和孩子们的交谈中，锻炼和增强了我们的交际、沟通能力。从生活、学习、心理三方面着眼，以家长、老师、学生本人三个角度出发，通过与学生家长进行电话回访，老师每天的详细记录，学生心态动向，了解孩子家长在供子女上学、培养儿女成才方面的思想状况，和学生在家中的反映情况，及时了解学生思想动态，与家长做最及时的沟通。

## 七、心得体会

在此次实践活动中，从前期的计划、准备，到后期的总结、处理，都充分的考验了我们的策划和实践能力，这是我们在学校中无法学到的。每一项内容都要由我们自己去布置，力求做得思路清晰、有条理，这也增强了自我的动手、动脑能力。在学校日常的学习生活中，我们这方面的能力锻炼的太少，以致在实践活动中也出现了一些不如意的地方，但总体来说还是蛮有成效的。我从另一个侧面也检验了自己的各方面的情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力 and 与人交往的能力，同时也发现一些自己的不足，特别是自己在专业知识上的欠缺与不足，以及自己在专业上需要不足的地方，这也使我在以后的学习中仍需不断的弥补和提高。这次的社会实践让我受益匪浅，学到了很多，也了解了很多。将所学内容融入目前和以后工作中。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，

用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

“千里之行，始于足下”，这近二个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则，这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

实践已经接近尾声，在这次实践活动中，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，了解信息化进程，能主动把握信息时代的机遇和挑战。这次实践活动意义在深远，对我们的帮助享用一生。为的是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

## 暑假实践报告篇九

通过在“电脑销售部”一个月的实习，我觉得，销售这个行业是比较锻炼人的，并且我也渐渐地喜欢上这个行业，以后我在选择职业的时候可能向这方面发展。销售助理这份工作让我接触到比较复杂的人和事，感悟良多。以下是我对销售行业的一些认识：

销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售任务。首先，激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老板就

跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

再次，“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老板请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。销售人员应还建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。



此次实习，我学会运用所学知识解决简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了我自己的意志力，训练了自己的动手操作能力提升了自我的实践技能，也积累了社会工作的简单经验，为以后工作打下了一点必要的基础。

通过这段时间的实习，我更好地了解了电子产品行业销售工作的具体情况，并对业内的相关行情有了初步的了解。实习是我们即将踏入社会前的重要台阶，给予了我们很好的机会提前演练，使我们今后更容易去接触社会。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。