

公司暑期社会实践报告 暑期家政公司社会实践报告(模板8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家有所帮助。

公司暑期社会实践报告篇一

题 目： 暑期家政公司社会实践

作 者□ x x x

院 别： 电子信息工程学院

班 级： 2011计 本 指导老师：

2012 年 8月 1日

xx学院2012年暑期社会实践论文（报告）

作者：

实践单位：

实践时间：

摘要：为响应学校关于2012年暑假社会实践活动的安排意见的号召，充分发挥社会实践在服务大学生成长成才中的重要作用，真正让自己从实践中受益，我在放假后第二个星期就行动起来，按照“就近就便”原则，选择了位于森林半岛的

保洁家政服务有限公司作为自己的实践战场。经过简单的培训，我成为了一名最基层家政保洁员。我的工作比较单一，室内保洁，就是搞好室内保洁，以擦玻璃为主。

关键词：实践，家政，保洁

为响应学校关于2012年暑假社会实践活动的安排意见的号召，充分发挥社会实践在服务大学生成长成才中的重要作用，真正让自己从实践中受益，我在放假后第二个星期就行动起来，按照“就近就便”原则，选择了位于森林半岛的保洁家政服务有限公司作为自己的实践战场。

1

迪邦保洁家政服务有限公司，经过几年的发展，迪邦保洁现在在市内很受客户欢迎，已经打出了品牌。看到两位年轻老总现在的辉煌成就，自己不仅羡慕不已，同时又嫉妒。我想我在毕业后也同样可以拥有自己的事业，经过自己的辛勤与努力，自己也可以取得骄人的成就。那一刻，我暗下决心，我将认真、努力学习，将来用自己的专业知识和自己的付出去开创一片属于自己的天地。别人做到的，我没有理由说做不到，我会坚持我的梦想，直到实现的那一天[]“nothing is impossible.”

经过简单的培训，我成为了一名最基层家政保洁员。我的工作简单而又轻松，室内保洁，就是搞好室内保洁，以擦玻璃为主，使用专业的玻璃擦。刚开始一个人到客户家工作我还不能胜任，是一位经验丰富的老师傅带着我到客户家工作的，有什么不懂的地方我都虚心向师傅请教，师傅教的也很耐心，我也没有辜负他的厚望，没几天就掌握了所有技巧和程序，完全有能力自己到客户家工作了。在这过程中，我觉得虚心向别人请教是提高自己一个便捷且迅速的途径，孔夫子曰：“不耻下问”，说的就是这个道理。这项工作很特殊，因为要亲自到客户家里去服务。预约我们公司服务的客户大都是

有钱人，来到他们家里，每每都会惊叹，他们家中的布置真的是太豪华了，我去过的小区中，众博花园、天地会城、市人民银行宿舍等尤为奢侈，高档的地板，每三个月就做一次保养，宽敞的房屋，精美的装修，华丽的摆设以及先进的设备等，凡此种种皆让人目眩，让人垂涎。这样的住宅充分说明了时代的发展，经济的腾飞，社会的进步，否则，绝不会有这样的生活环境。这样的家居环境，不禁令人感叹我们伟大祖国的强劲发展活力和一代代中国人不懈的拼搏和努力。“no pains, no gains.”我深刻体会到，我们的祖国正在腾飞！我们的国家正日益强盛！

为了方便工作，我买了一辆二手自行车，每天早上六点起床，七点半到公司报到，

八点正式出工，晚上五点左右下班，有时候会加班到八九点。连续工作好几天，简单的工作也会感到疲惫，晚上睡觉还得俩人挤一张单人床上。为了省钱，早上和中午只是吃饼，晚上回招待所吃馒头咸菜。这样的日子，说实话，真的觉得自己好委屈，从小到大都没有吃过这样的苦，但回头想想，其他同事不也是和我一样吗，他们能坚持下来，我也可以的，我相信自己是最棒的，我自信！于是，咬紧牙，继续坚持着。

到客户家工作，与客户面对面交流是在所难免的，偶客户会生气、会恼火，甚至对公司有什么意见也会一并朝自己身上发，自己也会烦，也会恼，但是作为公司的工作人员，不仅要维护好公司的声誉，还必须要对客户示以微笑，让客户平静下来。遇到这样的情况多了，自己也有应对的技巧了，知道该说什么，该怎么说才会令客户满意。这着实锻炼了自己的交际能力和口才。

努力学习专业知识，将来在中华民族伟大复兴的征途上奉献力量，实现自己的人生价值。我相信在我们伟大党的领导下，我们新一代大学生定不辱使命，为祖国的繁荣昌盛奉献青春！

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。在实践的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事。社区实践活动提高了我们的社会实践能力，引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会责任感和社会适应能力。在竞争如此激烈的今天，对于我们这些初生牛犊的学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今天，如何适应社会也是我们即将面临的困难。对于现在的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。原本以为自己学会了一些基础的知识就够了，可到了实习的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇直前。

在此，我要感谢学校组织了这次实践活动，实践说明它是很有意义的也是很有必要的，希望学校以后多开展这样的活动，让我们在实践中成长。其次，我要感谢我的实践单位，谢谢迪邦保洁公司给了我这样一次锻炼自我的机会，希望企业多为我们大学生提供一些实践岗位，也衷心祝愿企业越走越远，越做越强。最后祝愿我们伟大的中华民族日益繁荣昌盛！

作者□ x x x

院 别： 电子信息工程学院

班 级： 2011计 本 指导老师：

2012 年 8月 1日

xx学院2012年暑期社会实践论文（报告）

作者：

实践单位：

实践时间：

摘要：为响应学校关于2012年寒假社会实践活动的安排意见的号召，充分发挥社会实践在服务大学生成长成才中的重要作用，真正让自己从实践中受益，我在放假后第二个星期就行动起来，按照“就近就便”原则，选择了位于森林半岛的保洁家政服务有限公司作为自己的实践战场。经过简单的培训，我成为了一名最基层家政保洁员。我的工作比较单一，室内保洁，就是搞好室内保洁，以擦玻璃为主。

关键词：实践，家政，保洁

为响应学校关于2012年寒假社会实践活动的安排意见的号召，充分发挥社会实践在服务大学生成长成才中的重要作用，真正让自己从实践中受益，我在放假后第二个星期就行动起来，按照“就近就便”原则，选择了位于森林半岛的保洁家政服务有限公司作为自己的实践战场。

1

迪邦保洁家政服务有限公司，经过几年的发展，迪邦保洁现在在市内很受客户欢迎，已经打出了品牌。看到两位年轻老总现在的辉煌成就，自己不仅羡慕不已，同时又嫉妒。我想我在毕业后也同样可以拥有自己的事业，经过自己的辛勤与努力，自己也可以取得骄人的成就。那一刻，我暗下决心，我将认真、努力学习，将来用自己的专业知识和自己的付出去开创一片属于自己的天地。别人做到的，我没有理由说做不到，我会坚持我的梦想，直到实现的那一天[]“nothing is impossible.”

经过简单的培训，我成为了一名最基层家政保洁员。我的工作简单而又轻松，室内保洁，就是搞好室内保洁，以擦玻璃为主，使用专业的玻璃擦。刚开始一个人到客户家工作我还不能胜任，是一位经验丰富的老师傅带着我到客户家工作的，有什么不懂的地方我都虚心向师傅请教，师傅教的也很耐心，我也没有辜负他的厚望，没几天就掌握了所有技巧和程序，完全有能力自己到客户家工作了。在这过程中，我觉得虚心向别人请教是提高自己一个便捷且迅速的途径，孔子曰：“不耻下问”，说的就是这个道理。这项工作很特殊，因为要亲自到客户家里去服务。预约我们公司服务的客户大都是有钱人，来到他们家里，每每都会惊叹，他们家中的布置真的是太豪华了，我去过的小区中，众博花园、天地会城、市人民银行宿舍等尤为奢侈，高档的地板，每三个月就做一次保养，宽敞的房屋，精美的装修，华丽的摆设以及先进的设备等，凡此种种皆让人目眩，让人垂涎。这样的住宅充分说明了时代的发展，经济的腾飞，社会的进步，否则，绝不会有这样的生活环境。这样的家居环境，不禁令人感叹我们伟大祖国的强劲发展活力和一代代中国人不懈的拼搏和努力”“no pains, no gains.”我深刻体会到，我们的祖国正在腾飞！我们的国家正日益强盛！

为了方便工作，我买了一辆二手自行车，每天早上六点起床，七点半到公司报到，

八点正式出工，晚上五点左右下班，有时候会加班到八九点。连续工作好几天，简单的工作也会感到疲惫，晚上睡觉还得俩人挤一张单人床上。为了省钱，早上和中午只是吃饼，晚上回招待所吃馒头咸菜。这样的日子，说实话，真的觉得自己好委屈，从小到大都没有吃过这样的苦，但回头想想，其他同事不也是和我一样吗，他们能坚持下来，我也可以的，我相信自己是最棒的，我自信！于是，咬紧牙，继续坚持着。

到客户家工作，与客户面对面交流是在所难免的，偶客户会生气、会恼火，甚至对公司有什么意见也会一并朝自己身上

发，自己也会烦，也会恼，但是作为公司的工作人员，不仅要维护好公司的声誉，还必须要对客户示以微笑，让客户平静下来。遇到这样的情况多了，自己也有应对的技巧了，知道该说什么，该怎么说才会令客户满意。这着实锻炼了自己的交际能力和口才。

努力学习专业知识，将来在中华民族伟大复兴的征途上奉献力量，实现自己的人生价值。我相信在我们伟大党的领导下，我们新一代大学生定不辱使命，为祖国的繁荣昌盛奉献青春！

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。在实践的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事。社区实践活动提高了我们的社会实践能力，引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会责任感和社会适应能力。在竞争如此激烈的今天，对于我们这些初生牛犊的学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今天，如何适应社会也是我们即将面临的困难。对于现在的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。原本以为自己学会了一些基础的知识就够了，可到了实习的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇直前。

在此，我要感谢学校组织了这次实践活动，实践说明它是很有意义的也是很有必要的，希望学校以后多开展这样的活动，让我们在实践中成长。其次，我要感谢我的实践单位，谢谢春风家政公司给了我这样一次锻炼自我的机会，希望企业多为我们大学生提供一些实践岗位，也衷心祝愿企业越走越远，越做越强。最后祝愿我们伟大的中华民族日益繁荣昌盛！

自己，全社会都要转变观念，职业不分贵贱，做保姆同样应该得到尊重。真正的人才应该具备全面的素质，有过这样的经历，对我大学生来说是一件好事。08级人文学院家政学xx
2015年8月30日 文章来源课 件 w w w.5y k http:// m 5上一
篇文章： 2015年暑假出版社实习报告下一篇文章： 个人专
业教育实践报告相关公文:div id="

估计就是这样了，努不努力估计也没什么区别，就算想过要考专升本也没什么实际的行动……现在不同了，将近一个月的社会实践让我彻底清醒了过来。明白自己不能再这么得过且过。俗话说得好：水往低处流，人往高处走。虽说文凭不是万能的，但没有文凭虽说不至于万万不能，却也是缺失不得的。高质量高要求，想要获得一份高质量的工作机会，就必须付出与之对应的高要求的自我提升的能力。现在的大学生比比皆是，要想在这么多的大学才子中占有一席之地，就必须要有了一定的能力优势，我觉得在校自我提升就是一个不错的选择。

公司暑期社会实践报告篇二

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offer/purchase order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，我学到了很多的东西，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“学以致用”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。

公司暑期社会实践报告篇三

这个假期，恰逢学校组织第一届暑期社会实践活动，我怀着无比激动的心情报名参加了，这次，我经历了人生当中最多的第一次，第一次打工，第一次拿工资，第一次出远门，第一次坐火车，尝尽酸甜苦辣，也给了我一份厚重与沉淀，同时，又给予一贯平静的校园生活以活力，给我的校园生活增加色彩，给我的人生画卷上再添上一笔。

也许这次打工对别人而言意义不大，但对于我来说却很特别，它让我见识到很多，学会很多，也懂得很多：

进入公司就成为其中的一员，所有的待遇都跟其他员工一样，我的住宿与工作分配都一律按厂规办理，不可避免的将我与老员工分配在一起。住宿方面，是我遇到的第一个问题，我所住的那间宿舍有三个老员工，其中一个四十来岁，特难相处，她是在餐厅工作，从凌晨三点到下午三点，我上晚班那段时间，正当我们睡得正熟时，她下班回来了，不仅仅大手大脚地开关门，而且走起路来还特地发出很大响声，每次回来都把我们给吵醒了。更气愤的是她还经常躺在床上打电话，而且声音很大，为此，我们几个新员工对她十分不满，好几次跟她说让她声音放小点，过后还是那样，可想而知，那个月我们熬得很痛苦，心想反正只有两个月的时间，忍忍就过去了，另外两个老员工不堪忍受，相继都出去租房住。

另一方面，在工作上，有的组长有看谁不顺眼的，一有机会就整他，让他干些重活、苦活、累活，这些都是切切实实存在的，当时我就感叹：“幸好我们那个组长比较好”。

作为一个生产流水线上的各个工位，员工都要有良好的协作精神，这样才不至于拉慢整个工作进度，对于这一点，我觉得我们那一组做得还是挺不错的，同是做同一款产品，我们总是先于别人完成任务，引来别人羡慕的目光，这一点让我们都很有成就感，这就是团队的力量。

任何一个企业都追求品质与效率，因为这是其生存之根本。隽思公司也不例外，我们做产品时，经常会有专门的检查人员过来视察，看规格是否一致，产品包装上是否留有指甲印，是否留有胶水或脏东西，开始我们是有些不合格产品，意识到这个问题后，在以后的生产过程中我们更加注意，所以，以后的生产中所产生的次品很明显的减少了。品质有保证了，效率也会有所提高，品质和效率是不可分割的，正因为对质量的严格把关，隽思的产品才会远销海外。

该企业崇尚人性化管理，安全意识、节约意识与环保意识是其企业文化的一部分。我们做产品时，所用过的牛皮纸、纸箱之类的东西都要回收，既做到节约，又注意环保，同时，又给我们创造了一个相对宽松、舒适的环境。

每一个不同的身份、不同的岗位都有自己的职责，在厂里，对于员工有着一个基本准则，那就是对次品或劣品不利用、不接收、不下放，即“三不”准则。在那期间，我都以它来严格规范自己的行为，尽一个员工的义务，来将产品做到最好。

社会就是一个大染缸，在这个缸里存在着各式各样的人，面对不同的人，难免有时会受排挤、受打击。此外，由于工作条件和环境的不同，也会给人造成各种各样的压力，有些人不堪重负，于是慢慢变得轻浮、易抱怨，甚至最后干脆直接走人。

在这期间，我看到了很多这样的人，与我们一同来的人，最终一起回来的人数只有刚来的一半，其中很大一部分只做一

个月就走了，只要能走，甚至有些人连工资都不要了，原因很简单——“累”。

我想他们并不是不能吃苦，而是不愿吃苦，看看那些成功人士，在他们璀璨光环的背后，都有着诉不尽的苦楚，哪有不吃苦就能轻易成功的。一句古语说得好：“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体肤，空乏其身。”现实社会本来就是残酷的社会，要生存下来，就得学会坚持与忍耐，但这并不意味着懦弱。期间，我也动过要走的念头，但最终还是坚持了下来，这本身就是一种胜利，一种挑战自我的胜利！！

有人说：“人是天生的劳动者，人生来就是要做光荣的劳动者，所以，劳动本身也是一种快乐。”的确如此，虽然打工很累，但我心里很快乐，因为我学到很多书本上没有的知识。更重要的是，我享受了劳动的过程，它让我明白什么是尊重劳动，让我懂得钱的来之不易，所以，只有经历过了，才会明白一些道理，才会在你的心坎里留下印记！

如今回想起所经历过的一切，都历历在目，给予我人生不少的启发和动力，也同时让我深切体会到梅花香自苦寒来！

公司暑期社会实践报告篇四

20xx年暑假期间，在校团委的号召下，为社会建设贡献一份力量，为提升自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我在惠谷(连州)房地产开发有限公司进行了为期一个月的暑期社会实践实习。实习目的是为了提前近距离接触一下自己的专业，在以后学习中有更大的动力。

20xx年7月11日，我来到惠谷房地产公司位于广东连州的工地——城市春天二期工地，随即跟随甲方工程部展开了工作。工程部的经理把我安排到了二期工地的园林绿化部门(归属工程部)负责乙方施工的监督及其测绘工作。

由于才刚上完大一，所学知识很少，所以来到工地就抱定主动学习的态度。第一天上班，就下现场查看电缆沟的开挖情况，由于这电缆沟位于一期工程已经做好的绿化带上，所以钩机不能介入只能靠人力挖掘，所以延长了工期，虽然如此但是电缆沟的精度却提升了许多，甲方还是比较满意的。

就这样我的实习生活在快节奏高强度的施工现场开始了。

我被安排住在甲方的工程部宿舍，可能是上级照顾我这个小同志才这样安排的，工程部的宿舍环境非常好，如果住工棚那就差的多了。每天7点准时起床，然后去食堂吃饭、打扫办公室卫生，之后开始跟同事一起去工地巡视，开始一天的工作。我们的日常工作主要就是对3#、4#高层的园林绿化(其中还涉及到给排水)及道路部分的建设进行全面监理。比如核对施工方所开挖的路面标高是否正确，所开挖的排水沟有没有按图施工，排水管型号、数量是否正确等。整天和水管混凝土打交道，刚开始还感觉比较新奇，慢慢的就感觉到了无聊，但想到自己的前程，便学着从这枯燥的工作中寻找快乐。前半个多月整个工地基本都是高温天气，但由于工程进度与焦作施工队(乙方工程施工队)发生了冲突，导致工期严重滞后，所以施工方一直在协调。不但要在炎炎烈日下工作，还要去和乙方几个不同的施工队进行交涉协调工作。由于工期十分紧张，所以每天都希望不要发生意外，但是事与愿违就在准备进行3#楼的交接时发生了意外，前天刚刚装好的电缆在第二天夜里被人盗走直接经济损失达10多万元，这无疑给施工队一个不小的打击，但是尽管如此工程是不可以停下来的，我们只能是更加的小心谨慎以防有其他不好的事情发生。广东的气候多变，特别到了夏天台风非常多，往往是刚才还是烈日炎炎突然就有下雨的可能，有几次就是我们下午刚刚把路面铺好，到了半夜下了大雨，我们就要马上赶往工地察看路面情况，并做出相应的处理办法。如果我们在工地发现了问题，一般都在现场监督施工方进行整改，对于在监理和质监站检查中查出来的问题，我们一般都要以书面形式要求施工方整改，并在整改的最后期限进行复查，以确保工程质

量。在白天工作一天后，晚上我们还要写工程日志，对这一天所发现的问题进行总结、记录，对第二天所要检查的区域先熟悉一下图纸，另外还要整理工程各个阶段所需资料交给乙方。在忙完一天的工作之后，虽然累，但心里有种充实的感觉，便安然入睡迎接新的一天，新的挑战。

这一个月的实习让我受益匪浅。

一、从办公室里学会待人要真诚

从第一天起，我养成了一个习惯，每天早上见到同事和领导都要微笑的说声“早安”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常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。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、在检查过程中学会要注意沟通方式

有时候当发现一个问题要求施工方改正时，但我们一般都是通过商讨的方式，充分听取他们这样做的缘由，然后再找出错误的地方。这样的沟通方式不但更容易让他们接受，也让我们了解到图纸与实际施工差别。

三、在想要放弃的时候保持热情和耐心

四、在学习知识时学会要主动出击

很多不会的东西都要主动去问，不管是总工、甲方监理还是施工人员，他们都很热情，交给我很多工程方面的知识，因此只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

五、在施工现场学会要讲究条理

这么庞大的工程如果不按一定条理来进行，一定是乱的一锅粥。比如工人要各司其职、比如施工材料要合理摆放、比如施工顺序要科学合理等。想来混凝土浇筑的过程还是挺有寓意的：连续浇筑就是让我们做事坚持到底，按照一个方向浇筑就是告诉我们要兼顾全局，浇筑后的养护就是告诉我们做事要善始善终。

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。

就像所有的戏剧总会谢幕收场一样，我的工地生活也在撕去的片片日历中匆匆落幕了，我从中领悟到了很多从书本上无法学到而终生受用的道理。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。

公司暑期社会实践报告篇五

在日常生活和工作中，报告使用的次数愈发增长，报告根据用途的不同也有着不同的类型。相信很多朋友都对写报告感到非常苦恼吧，以下是小编为大家收集的暑期燃气公司社会实践报告，仅供参考，大家一起来看看吧。

暑期期间，我在临沂市中裕燃气公司进行了实践。时间是xx年年2月1日至2月28日。实践期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实践期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作，得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

回顾实践生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实践期间我被分配在公司办公室实践，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实践对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。作为一名助理，我的主要工作具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察，因此担任此项实践工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

刚开始去的时候，还真的有点不适应，感觉自己什么都不会做，还好后来在老师的鼓励和帮助下，我也开始有了点感觉，对公司环境开始渐渐适应了。由于以前在学校里的时候条件的限制，我对日常办公自动化和工具维护这两个方面接触的比较少。虽然大的服务器、激光打印机、传真等我都见过，但是都没有具体的操作和维护过，所以对这方面我都只有一个大概的印象而已。不过后来在老师的一一介绍下，我对一般的打印机和传真等方面都有了一定的了解。在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作。

在这里通过协助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事

务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实践过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实践，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，可以避免我毕业后的眼高手低现象。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都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的'经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实践也让我深刻了解到，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大学面临走向社会的人来说，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”，我可以向他们学习很多知识、道理。

在此次的实践工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提高效率。做好了本职工作的同时，带头做出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自

己的组织协调能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，受到领导和员工的好评。

通过这次的实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实践并没有真正接触到企业的高层管理，业务有的与企业管理联系并不是太紧密。但是，这帮助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助，使我在企业管理专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。从这次实践中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作在真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实践的真正目的。

公司暑期社会实践报告篇六

在生活中，越来越多人会去使用报告，通常情况下，报告的内容含量大、篇幅较长。你所见过的报告是什么样的呢？以下是小编为大家收集的外贸公司暑期社会实践报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

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xxxx有限公司进行实习。

这次实习对我有很大的影响，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习，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，因为是第一次实习，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。实习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来扣除现在的损失。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要经历的工程，在这次实习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。

实践人：

公司暑期社会实践报告篇七

- 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式十分重要的，“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

公司暑期社会实践报告篇八

系别：一系 班级：广告（1）班 姓名：吴悦 学号：20 摘要：
实践是检验真理的唯一标准，作为一名广告学专业的学生，
在经历了大学一年的理论学习之后，必须接受一段时期的实

践才能成为更加提升自己的专业能力。广告业对于实践技能的要求不亚于其他任何行业，因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于广告学毕业生的严厉要求，因此这次暑假我进行了一个月的实习，这次实习让从未正式接触社会的我收获颇丰。

实践时间：2011年7月20日到2011年8月20日

实践地点：江苏东台宗华图文广告设计分公司

实践单位和部门：江苏东台宗华图文广告设计分公司设计部

社会实践内容：

实习收获：主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了实践任务；二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验；三是为以后毕业论文积累了素材和资料。

实习心得：

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在这里记录下来，以期看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选择了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，我的紧张很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，也是出于对毕业后就业的考虑，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并考虑到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我非常珍惜

这个机会，并打算在有限的的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

宗华是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩！实习中，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理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，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更是丰富多彩。比如帮同事过生日，和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在体育公园漫步，总是那么的惬意，且在这些集体活动中我也对在公司的实习心得进行整理，独自思考自己的将来，自己的追求，不再盲目。

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。感谢宗华广告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。1个月，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

经过一个月的实习，我有以下-体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手；其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅；再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作；最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确实有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能

力，我觉得，这种能力是很重要的。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋是宗华公司的同事和朋友们。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

最后，我想再次感谢宗华的工作人员让我来到宗华，这是一次很好的经历。很感谢宗华公司的各位同事，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助，谢谢。实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，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，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

实习目的：

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

实习内容：

2015年7月15日，由于学习需要我进入到六安奥美广告公司进行了为期一个月的导视系统设计的实习活动，进行学习。在六安奥美告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

六安奥美广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与主管进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市

场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

实结：

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是六安奥美广告公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉很无助，很尴尬，但是有了一个团结向上的团队，一切的问题都以不在是问题，一切的不知道也都会变成知道，正可谓的人多力量大，人多好做事。我们队每个人都是强悍而又谦让的人，一起的一个月，我们难免会有些摩擦、偶尔也应该有些争执的，可我们大家好像很有默契是的，即使有不同的意见或见解，都会相互的体谅和比较，最终得到一致的答案。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。

它使我在实践中了解了社会，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，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排的暑假实践实习的目的。机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的的彼岸。以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

在酷热中迎来了我的第一个暑假，也满怀激情地进行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自己的实践能力，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。暑期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。同时社会实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径。所以我进行了暑假社会实践活动。

俗话说的好，实践出真知。大学生要以社会实践为载体，去体味生活的真谛，去感悟人生的哲理，去提升思想的高度。我们大学生要，敢于冒险，用行动去检查出一切假的虚的方式套路，时刻铭记：先苦后甜，先人后己的奉献精神，勇于创新，敢于冒险的精神。

本次社会实践活动是学校启动的，作为大学生的我积极的参与实践，积极的面对社会！希望提高我在以后出来社会所遇到的问题面对处理能力，为此我努力进取。通过联系以及面试、体检，我来到了位于北京东城的华扬联众广告有限公司。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。但真正投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

消费者沟通和调查，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题 建知名度、个性、价格、通路等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予风格，而作广告，最难的便是赋予标记风格。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此有人表示，他不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。 作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

最后，我总结自己的不足与感悟

第一，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。接到案子的

那一刻，就必须树立起严谨的态度，认真的对待每一个案子，认真对待每一个客户，尽管是没多大希望的客户，既然人家已经找上门来了，就必须以“顾客是上帝”的态度去对待。这样不仅对客户有好处，对自己的养成严谨的态度上更有好处。一个人要做好一个人，就必须认真对待身边的每一个人、每一件事。

第二，不找任何借口。执行过程中，因为时间问题，会导致了大量的工作没有做到位，创意不突出，内容不完整。要做好一个完整的案例，就必须不以任何问题为借口。满足每一个客户的需求，为客户解决实际的问题才是专业广告人所为。第三，尽管我还是学生，但做事不能太“学生”。其实，在社会实践过程中，我还是抱有“我还是个学生，出问题是可理解的”这种心理的，学生出问题是可理解，这句话没错，但是抱着这种心理来对待事情，就不对了。我必须克服任何一个可以遇到可以发现的困难和问题。因为确实还有很多问题，我连-发现都无法发现不了。

第四，有始必有终。任何一件事都应该是“有始有终”的，没一件都应该做到完整。有了开始没有结束，或者没有开始就有了结束，是一种自欺。

第五，克服自己的障碍就克服了最大的困难。自己才是最大的障碍，其实刚一上班，我就面临了生物钟调节上的困难，作息时间很难调整。于是每天下午我都处在昏昏沉沉的状态之中，眼睛睁不开，前面的路就不会光明。意志力有待大大的提高。忘了在什么地方看到过“所谓人性，就是人的‘色性’、‘贪性’，还有‘惰性’”。既然只要是人都少不了这“三人性”，那也就见怪不怪，但是“要为人上人”，就必须有比一般人更大的多的成果及毅力。

最后，我想再次感谢华扬联众的工作人员让我来到华扬联众，这是一次很好的经历。很感谢广告公司的各位同事，我想这段经历必定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给

我的帮助！

这次的活动总体给我的感觉是辛苦但又是值得的，我们通过亲身实践，听到了，看到了很多平时被我们所忽略的细枝末节，增加了我们与社会的正面接触，了解社会，走进社会，不至于我们身在校园就沾沾自喜，对校外的生活却是一无所知，无法很好的适应社会。这次活动对我们自身的能力也是一次关键的考验，在失败中不断总结，不断丰富，不断加强，面带微笑，最终走向成功。

实践时间□xx年5月30日到xx年7月30日

实践地点：宝鸡日报广告传媒有限公司

实践单位和部门：宝鸡日报广告传媒有限公司策划部

社会实践内容：

暑假期间，我在陕西省宝鸡市宝鸡日报广告传媒有限公司策划部进行了为期两个月的实习生活，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，策划部老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。

《宝鸡日报》是中共宝鸡机关报，陕西一级报纸□xx年，宝鸡日报开通了数字报，报纸广告收入近年来一直居于陕西地市级报纸前列。宝鸡日报共12版，分为两部分，包括宝鸡日报和宝鸡日报新闻晨刊。宝鸡日报共有四版，主要是宝鸡当地新近发生的重要事件，前三版以新闻内容为主，封底常为广告的聚集区，包括很多长期广告，全版广告。宝鸡日报新闻晨刊共八版，包括社会民生，法制教育，健康养生，汽车资

讯，体育娱乐等专刊。每一版都有自己特定的主题你，有利于不同特点的消费者根据自身喜好有依据，更方便的寻找自己喜欢感兴趣的新闻。

宝鸡日报是宝鸡市唯一的综合性报纸。他不仅有宝鸡日报广告传媒有限公司这样专业，针对性强的有效公司做后盾，还包括采编部等，其印刷厂也是专门属有的。印刷部会负责整个报纸的版面编排。每个部门都要很好的配合，联络，才能做好整个报纸。

宝鸡日报广告有限公司是整个报社的经济支柱，主要经济来源。其策划部主要负责一些活动的策划，在这里我看到了更多真实的东西。有别于我们在学校参与的策划活动的是，我们平时在学校参加的策划活动是以目标产品为出发点，针对产品的特色，为达到提高其知名度，美誉度，促进销售等目的，专门为该产品或企业策划的一项活动。而在我们报社的广告传媒公司下，他更为复杂。有的企业会自主的策划一些宣传活动，邀请我们去参加，观看，了解，访问，在一定的利益协调之下，可将此类宣传活动通过消息报道的方式投放到报纸上，自动的达到企业自身原本想要达到的目的。而我们也不会守株待兔，我们会针对不同的时期环境，策划不同的活动，同时吸引引导一些企业主动的参与到我们的策划活动中。当然，其中的利益关系是必须协调好的。

实习中，策划部王商君老师给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

交换自己东西的小集市，来宣传学校，让人们看到不一样的校园生活。经过上一次的经验，这次得心应手很多，才使得自己的新闻报道能够见报。我相信，只要多努力，多学习，多观察，就一定会成功。

3. 广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中王老师给我

布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了“欢乐激情夜，喝彩世界杯”的策划案、“第二届招生咨询会”的策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益的，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

4. 策划一项活动是一件非常不容易的事情。例如xx年7月2日举行的宝鸡第二届招生咨询会，他从6月10日就着手准备，包括联系赞助商，与赞助商谈判合作细则，联系相关参展院校，与参展院校谈判合作细则，联系招生会活动场地及场费问题，在间隙中通过报纸媒介宣传此次招生活动，吸引学校与家长的参与，在招生咨询会进行期间详细报道咨询会的情况。

实践总结：

通过此次实习，我看到了自己的不足。像在广告策划上，只要一动手，就会意识到自己真的差多少。我充分看到了自己在本专业以及额外知识上的欠缺。例如，在广告语的提出上缺少创意；在广告文案的书写上，写作水平明显须待提高；在与人的沟通上，理解沟通能力仍需改善。

通过此次实习，我了解到了一所公司的主要工作流程，了解到了不同部门的不同分工与任务，了解到了整个策划活动的细节与始末，了解到了各个不同岗位的重要性，同时也了解到了真正的社会现实，了解到了我们在学校不曾触及的各种情况。

通过此次实习，我发现，自己要学到东西，不应该是靠别人教的，除了社会没有人会叫你，而是要靠自己用眼睛，用心

去观察的。这次的实习，不仅仅要学到动手操作的能力，还应该来了解到类似工作流程，工作细节的问题，只有真正了解全局，才能更好的做好局部。