

2023年社会实践报告 社会实习报告(精选9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

社会实践报告篇一

这是我进入我们化工厂实习的第五个月，很快我的实习就要结束了，在这五个月的工厂实习里面，让我体验到了不一样于学校的生活方式，让我逐渐地改变了我的生活状态：从一名稚嫩学生转变成了一名上班族，一名工厂员工！

在大学里面，我学习的专业化工与制药，主要设计化学工艺的制作和原材料的生产等等。这一块是十分注重工作经验和技巧的，需要多做才行。所以为了有很多上手的机会，让自我有更多的生产、玩法经验，对各类化工原理的生产有必须的认识，对各类化工装置有足够的了解。

为了检验自我对化工制作知识的掌握，以及更好的学习各类化工制作原理□20xx年xx月xx日我进入到了xx化工厂。

xx化工厂主要是做炼油石化这一块的，因为化工生产或多或少对有一点点的污染的，再加上工厂厂区需要的土地大，占地面积会比较广的原因，所以工厂修建在xx市xx区的郊区，地理位置较偏僻。我坐车去工厂的时候坐了好半天的车才到哪里，平时也很少出去玩……因为交通不便。

入职签完实习协议后的第一天，并没有上班，而是将我们所有那一天来入职的员工召集到了面试大厅，对我们进行培训。化工厂不必一般的电子厂，因为化工生产是比较危险的事情，

不容许马虎，生产也必须要有的相关知识底子才行，需要的劳动力的素质比较高。培训的时候，人事部的人就专门给我介绍我们化工厂主要从事的生产范围，以及慎重地告诉我们生产工作的时候，必须要认真，做好防护措施，戴好头盔手套，穿好厂里发的工作服才能进入厂房，否则发现了就要罚款。人事部的还专门针对我们戴眼镜的人说了，工作的时候必须要戴好眼睛，不然因为没看清楚造成生产失误就不好了，说当我们用手揉眼睛的时候，必须要先洗后，不然化工具有必须的腐蚀性容易弄伤了眼睛。严肃的态度，让我意识到了重要性。

在实习的这段时间里面，我主要从事的质量检测这一块的，就是当工厂的产品生产好了之后，都必须要经过我这一关的检测，检测合格之后才能回购打包运输出去。质量检测的工作是完全不容许马虎的，所以我们的班长跟我们说，对待每一个产品都必须反复检查，不能够随便应付了事。我们产品检测做的就是我们化工厂质量的门面，我们的产品的质量好了，企业信誉才高，才更加有效益，我们的工作才有意义。

化工实习十分地考验我们的耐力，因为工厂这边基本都是二十四小时都是在运作的，搜易会有白班和夜班两个班次，我们就每个月就进行一次轮换，这个月上白班，下个月就全换成夜班。所以这种生活作息的颠倒让我们很不习惯。再就是工厂的工作一向都是站着的，异常的累，在加上化工产品生产的时候，有十分刺鼻的气味，带着口罩都隔绝不了。

这一次的实习，能够说是帮忙了我对化工生产的各个环节有必须的认识，对各个生产工具有必须的了解。再就是因为检测工作的重要性，增加了我工作的认真性，告诉我对任何事都不能马虎。这是我一起在学校里面做不到的，基本都是差不多就足够了。

社会实践报告篇二

虽然去过不少快餐店吃饭，但在迈进大成家双鹿店的大门时，就被它干净，整洁的店面吸引了，餐厅店经理热情的接待了我们，带着我们参观了内场、外场后，给我们这些人进行了实践工作的分配。有的服务，有的做清洁，还有的进行些物料的准备工作的。

由于餐厅的内场工作需要一些操作标准，操作流程，餐厅店经理也出于对我们的安全方面的考虑（怕我们烫伤，摔伤，扭伤等），没有安排我们进内场操作。但是在外场的实践工作中，餐厅店经理都会让有经验的服务员给我们进行简单的理论和实操培训，后再由我们自己进行实践的操作，如果有不正确的地方，也会有专人进行指导，纠正，指导正确标准为止。

通过餐厅的社会实践培训，我们知道了餐厅服务七步骤：

1. 欢迎顾客——欢迎光临，您几位，请在座位上点餐；
2. 呈上点餐单，笔和餐具——餐具、餐单和笔都有标准的摆放位置；
3. 给客人进行点餐——要求站姿标准，用礼貌用语
4. 心算结账并交给银台——要快速准确的进行心算结账，与银台交钱的时候也要唱收唱付
5. 上餐收餐——要注意防烫，报餐名，收餐聚的时候也要轻拿轻放，避免摔碎
6. 餐中餐后的服务——提供给客人需要的东西，要有礼貌
7. 欢送客人——谢谢光临，请慢走

虽然这些有些模式我们做起来十分的生疏，但规矩是死的人是活得，加上礼貌服务却能够换来客人们客气的微笑。这在人多忙碌时上餐不及时这是很可贵的，毕竟等得着急也不引发争吵！由此目睹了大千社会不轻易向学生吐露的一面——人间百态。这不是自己安静的生活，按时上学回家，一般的玩闹中所能发现的。在还没有正式踏足社会的我们对餐饮业有了进一步的了解，并且深刻的领悟到了，为什么吃是民生的根本！

将来，我们中的某个人也许会攒足了经验，开一家知名的餐饮店，来过一回老板的瘾，当然届时还要考虑一些多方面的问题！

学了服务，我们还了解了餐厅的卫生清洁工作。同样是本地人的姐姐教我们擦桌子和卫生方面的活。从擦桌、扫地、擦地、整理餐台，打扫卫生间（镜子、墙面、地面、水池便池、纸篓、保证卫生纸供应、防止厕所堵了），筷子的整理，醋壶辣油壶整理，垃圾分类，物料的准备（手提袋、餐巾纸、一次性手套、习惯、一次性勺等），这些的许多，每一样都有每一样的操作标准（桌子要顺着桌纹擦，擦地要横八字拖法），每一种物料也都有专门的摆放位置（什么东西放在什么地方，放多少都有要求和标准）。

虽然我们在家里也帮助家长做些力所能及的家务活，但像这样有标准，有规矩的劳动，服务，对我们来说还是第一次，此时此刻才体会到为什么“劳动人民最光荣”要想得到回报就要付出，要想得到果实就要付出辛勤的汗水！

这次社会实践，时间很快的`过去了，很累但也收获了很多，服务工作是非常辛苦的，但看到哥哥姐姐，叔叔阿姨们都在快乐的工作，我们又为他们感到骄傲和自豪。真是有了这些勤劳的人们，我们才能吃上干净，质量好的食品，才能享受到除了美味之外的微笑。

感谢餐厅提供了场地给了我们这次社会实践的机会，感谢餐厅经理给我们讲了我们在课本上学不到的知识，也感谢带着我们实习的哥哥姐姐们，教给做什么都要一点一滴的积累。我们不得不说，这次的社会实践是成功的，有收获的，深刻的，我们一定会带到我们的学习中来，为将来奠定坚实的基础。

社会实践报告篇三

时间一晃而过，转眼间我已经实习了近一星期了，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司的员工和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大家“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

在这一星期时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

记得初到公司时，我拿到的他们给予的一些专业书籍，理解也仅停留在字面上，这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了各相关资料，阅读了《国际货运代理》、《国际贸易》等，并从网络上摄取了大量的有用素材，再加上日常工作积累使我对物流有了较为深刻的认识，我们的公司不仅仅是企业的聚集地，更重要的是作为入物流行业的孵化器，各项政策对入园企业每个员工均有着举足轻重的影响，我国大部分高新技术企业、大中型企业都带动着物流的发展。如今的物流在社会建设和发展中有着重要因素和衡量地区经济发展程度的指标之一。目前经济发展的大环境则是西部大开发、产业梯度由沿海向内地转移，物流正是顺应了这一发展趋势“一级财政，一级金库”、“一站式服务”、“最低收费区”等一系列优惠政策的实施，这一切都

让我对物流充满了信心和憧憬。

在这一星期的时间里，兢兢业业做好本职业工作，从未迟到早退，并积极自觉利用节假日自行翻阅资料加深认识。用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司的各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作；平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以前的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

对物流的信息系统也有一定的认识。物流信息系统设计. 分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询. 仓储管理系统设计. 依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计.

运输配送管理系统设计. 针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。从客户利益出发，进行常规供货，出货，流通周转，及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求. 秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

销售供货分析. 从客户利益出发，进行常规供货，出货，流通周转，及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积.

实习给了我很多在学校无法体验到的东西，但我依然有很多不足。这给了我很多经验

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实习。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

社会实践报告篇四

专业：会计学

年级：大一班级：会计（3）班

姓名：熊良剑学号□3xx01080xxxx

实践单位：江苏智思机械集团有限公司

实践时间□20xx年7月13日至20xx年8月22日

共39天。

通过这次社会实践，以提高自身的综合能力。同时也希望能借这次机会更好地接触所身处的社会，更好地了解社会上的热点问题。

首先，锻炼了自己，提高了自身的能力；其次，通过实践，

更好地了解了工作时应注意的问题，为以后的从业提供了经验；再次，可以熟悉公司的一些业务流程，在实践的同时，积累了知识。

我社会实践所在的单位称为江苏智思机械集团公司，该公司下属有几大子公司，涉及有机械制造、房地产、电子科技等多方面行业领域。现在该公司实力雄厚，业绩良好，有很好的发展前景。

在工作中严格要求自己，同时在实践中应积极进取、善始善终，不断提高自身素质。

20xx年7月14日，我进入了江苏智思机械集团有限公司，开始了我的实习之旅。经过上级领导的安排，我首先在装配车间开始我的实习，目的在于了解生产线上的生产情况及流程，同时在生产流水线上亲自体验一下生产工作。

在经过生产线流水线上的一番实践后，我转入到装配车间办公室进行进一步的实习。目的在于了解车间的生产流程、原材料收发及统计工作等多项企业知识。我在办公室中实践的同时，也会协助生产工人完成一些工作，在材料收发方面，我学会了填写材料收、发等多种单据。

经过以上实践，我觉得车间的生产流程及材料的处理对我学习会计专业知识具有很大的帮助。其中部分工作也会涉及到会计需了解的东西，我觉得对我们学习会计专业的人来说，熟悉企业车间的生产流程及其它企业知识非常有必要。首先，它可以增加我们对企业的了解；其次，可以完善我们对于会计工作者的认识，对以后我们的从业提供了宝贵的知识与经验。

经过了多天的实习，我收获颇丰。在学习的过程中加深了对企业及社会的认识，这些东西对我来说是非常重要的。

不过，在实践的过程中，我同时也发现了一些比较重要的问题。其中就有工人的工资问题以及资源浪费的问题。

我们大家或许都知道，工人的'工资问题是我们国家普遍存在的问题。我所谈及的工人工资问题就是工人的加班费得不到落实。在我所实习的车间中，大部分工人都是会加班的，经过一番辛辛苦苦的加班，却得不到应有的酬劳。这对我们职工的权益造成了损害。应该需要有及时的举措来解决这一问题。首先，我觉得企业应当自觉遵守国家颁布的法律，维护好职工的权益；其次，职工也应积极维护自身的权益，熟悉国家的相关法律；再次，国家也应对法律进行进一步的完善，同时加强这方面的落实工作。

还有一个问题也就是关于资源的浪费，这个问题对于我们国家来说也是一块“心头病”。随着资源的不断开发，其利用空间也不断地缩小了。在加上资源的浪费，这无疑会对我们的生活产生重大的影响。

在我实习的部门中，原材料的收、发及产品生产过程中会产生很多的不良品及报废品。每天都有大量的废品被送往挤压车间，经过重复加工，这种原材料只能挪作他用，而不能再用于生产产品了。一天天的积累，所造成的浪费是巨大的。为应对该项问题，我提出关于我的几点建议。

首先，自身应树立节约资源的意识；其次，企业也应该采取必要的措施，以此减少在资源方面的浪费。如采用新技术，提高资源的利用率；再次，国家也应对该项问题引起足够的重视，也应采取必要的措施。如关闭严重浪费资源的企业，在全国推广节能技术及开展节约资源知识的宣传等等。

社会实践报告篇五

一个多月的暑期过了大半了，历时一个月的.专业实践也结束的很匆忙。一个月很短也很长，让我还没在公司工作烦呢就

结束了，同时也让我学到了很多的东西，受益匪浅，感觉这个暑期都变充实了，在唐山*****有限责任公司的实践既开阔了视野，又增长了见识。下面是我从这次实践中领悟到的很多书本上所不能学到的会计知识和道理：

会计在公司里占据着越来越重要的地位，会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、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。

有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬到实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。只有把从书本上学到的理论应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。

平常在学校学到的都只是课本上的知识，缺乏工作经验，还不能满足会计工作的需要。为了积累关于会计专业的工作经验，我在唐山三友集团氯碱有限责任公司获得了一次十分难得的实践机会。实践期间努力将自己在学校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，在实践期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导交办的工作，得到学习领导及全体工作人员的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

这里的同事对我非常和气，他们耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑也是有问必答，尤其是会计的一些基本操作，都给予了细心的指导，我很感激他们对我的教导。

在刚刚接触社会的时候，能遇上这样的师傅真是我的幸运。虽然实践不像正式工作那样忙，那样累，但我真正把自己融入到工作中了，因而我觉得自己过得很充实，觉得收获也不小。在他们的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情。

在这里我的收获很大，我学会了录入业务、记账、登帐、填制记账凭证、使用打印机等好多的知识，掌握了会计工作的基本流程，也学到了不少为人处事之道，认识到不断学习的重要性，的了解了会计专业的特点，发现电算化在公司的使用日益普遍等等。以下就是我的实践收获和所得。

公司里凭证的填制已经基本上由电脑生成打印机完成，很现代化，而且我发现这里所使用的用友软件很方便快捷，网络已经能很好的为公司服务了。

一个月的实践我基本掌握了登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。会计本来就是烦琐的工作。在结账以前必须先对账，对账主要是为了发现和纠正记账过程中出现的差错。因为在会计核算过程中难免会出差错，而且差错可能出现在各个环节，如记账凭证填制中的错误、记账过程中的错误、实物保管过程中的疏忽等等。因此，在会计期末将账簿同会计凭证、其他账簿、实存物资相核对，可以保证账证相符、账账相符、账实相符，是会计信息真实可靠的保证，同时为报表的编制打下了良好的基础。

一、查找漏记、重记错差的方法。总帐与分帐不平时，如果差错数是72,就得先看凭证上有无72这一笔数字。如果发现这一笔,就应看有关帐户是否有漏记、重记的情况。

二、查找反方向差错的方法。这种反方向的差错数,一定是偶数,可用“2”除尽。所得的商数就是差错数。

电算化在公司的普及使用,让我对电算化又有了更新的认识,会计电算化是会计技术和计算机技术相结合的产物,会计电算化的不断发展,要求会计电算化人才培养要突出实务性特征,要使会计电算化人才能够迅速理解适应和进入计算机会计实务环境,能够熟练从事手工会计操作和运作财务软件,具有从实务中学习和进步的能力。会计电算化人才是一种复合型人才,无论其侧重哪一方面,都应该拥有足够的会计和计算机两方面的知识,懂得计算机技术手段,能将会计工作转化为计算机应用;要熟知一些计算机环境下的会计运作方式和模式。在我国,随着经济的持续发展,对会计类专业人才的需求一直处于一种上升的趋势,即使是大学生人数激增,毕业生就业困难的今天,会计类专业的就业形势也明显的比其他专业的要好,在各地的招聘职位需求排行榜上,财经类专业一直处于领先,根据调查结果显示,社会对会计电算化专业毕业生需求意愿较强,九成单位有长期需求。

因为公司分工较细我是在销售部实践,所以涉及到的都是和资金流入有关的会计科目,应收账款很常见,使我对应收账款有了认识。应收账款是指企业因赊销产品、商品或提供劳务而应向购货单位或接受劳务单位收取的应收款项,是企业因销售商品、提供劳务等经营活动所形成的债权,是企业流动资产的一个重要项目。随着市场经济的发展,商业信用的推行,企业应收账款数额普遍明显增多,应收账款的管理已经成为企业经营活动中日益重要的问题。

应收账款的功能主要有以下方面:

- 1、扩大销售,提高了企业的竞争能力。
- 2、减少库存,思想汇报专题降低存货风险和管理费用的开支。

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。还有就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性。在实践期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！在这次会计实践中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实践，我将受益终生。感谢唐山*****有限责任公司给我提供这样一个实践的机会，更感谢同事们一个多月以来对我的悉心照顾和耐心指导。

社会实践报告篇六

我和很好的朋友商量好的这个假期会在外面打兼职体察社会，但是没能找到，朋友找到了一个办法，就是去西宁市批发塑料灯笼再到互助县出售争取差价，本人觉得不错，我总是很新奇，街头卖东西的人是怎么可以那么不顾风雨兼程地在—一个地方冒着被城管抓住的风险去推销他的商品。我带着150元的车费前往互助县，见到了朋友，并且陪着朋友真正地摸了一下市场的经脉。我们一共卖了三天，但是不是整天都卖，我们集中在每天的20点到21点钟去外摆货，因为灯笼就是要靠光线吸引买家，在天黑以后才宜出门，但是又不能太晚，因为如果冬天太晚会没有行人，效率也就会大打折扣了。

从xx-03-02到xx-03-04之中，预购40只灯笼，卖出去41只，每只进价大概8元，我们分段出售，第一天晚上20/每只出售，第二天晚上15/每只出售，第三天晚上就是快要收工了，于是就是10/每只出。最后一天还有9只没卖完，就将9只处理，获得40元。

我们是第一次尝试社会实践，结束之后总结的时候就会发现很多问题。第一，进货的时候没有考虑是否可以全部售出，一次性进货太多，不利于集中管理和出售；第二，没有和批发商商量退货和返货的事情，导致卖不出去的东西最后只能降价处理；第三，我们因为没有资金而没有坚持到正月十五当天，如果计划推迟，销量应该会更加可观。第四，我们热情不足，由于第一次尝试，会羞赧于叫唤，但是对于小物品的零卖，叫卖是必须的，大声是必须的；第四，由于是在离家较远的地方，我们的住宿费用和车费就是一个很大的支出，因此会导致收益极少甚至收支相抵的情况。

此处解决办法与上“存在问题”一一对应。

第一，进货可以和批发商商量将货物定为一周内按原价退货的模式，这样可以避免因效率低而出现的亏本或者货物积存，提高出售效率，便于管理，解除后顾之忧。

第二，针对销量不好，我们可以选择提高出售价格或者买一批卖一批的措施，很显然，后者更明智一点，因为不会因价格过高而失去市场竞争力。

第三，时机不准，市场基本分为时间区间市场和空间区域市场，对于空间区域我们选择的很好，暂且不说，对于时间区间的选择，我们在短时间的控制还算有所效果，但是没有一个是长远的时间规划，导致失去这个时间市场。对于此，我们可以提前做规划，找准最佳时机出击便可得到最佳效益。

第四，打好最精准的收支预算，将花费摆动控制在最小范围

之内，找办法解决住宿问题以及伙食问题。

不去卖小物品，选择大物品出售，有两个好处，一，可以不用出门，不受时空约束，找买家定时约地交货挣差价；二，大物品可以签订发票，卖不出也可以退货，因为没有在外，不用害怕有亏本的境况。

市场就像恋爱一样，不亲身接触就不会知道冷热酸甜！

【必备】 社会实践实习报告四篇

【必备】 社会实践实习报告三篇

【必备】 暑期社会实践实习报告四篇

【必备】 暑期社会实践实习报告三篇

社会实践报告篇七

xx年7月--9月，我和另两名同事分配到**支行实习。**支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在**市*行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有**卷烟厂、**公司等优质客户，更不可忽视的是**拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。

过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识；另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户

了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。

在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用***系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户**与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在**实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对*行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

一、授权管理

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有

按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

二、信贷管理

最后，风险管理常抓不懈。放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

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](#)

社会实践报告篇八

对于大学的第一个暑假实习，我想了很久，也做了很多的打算，但因各种原因而作罢。针对自己所学的专业，实习的首选当然是和自己专业密切相关的行业，但事非人愿，当今的社会是一个竞争异常激烈的争斗场，想找一份和自己专业相关的职业是非常难的，更何况是暑假实习了，但为了不让暑

假的两个月白白浪费，出去实习是必然的选择，只是实习的地方非吾所愿罢了，这也正应了那句“先就业，在择业。”只是用在这里并不十分精确，应改成“先实习，再择习。”

经过一番痛苦的寻找，终于找到了一份化肥的推销工作，虽然和自己的专业扯不上任何关系，但至少获得了一份实习工作。面试的时候，心里还是很紧张的，毕竟是第一次应聘，心里底气不足，不知道将会被问什么样的问题。我的第一个问题是让我说一下自己的优点，当时我还是满不好意思的，把自己的优点说的太多，颇有“王婆卖瓜，自卖自夸”的味道，说的太少证明对自己不自信，我平静了一下心情，很自信的回答到：

第一、我的表达能力不错，适合销售；

第二、我的责任心比较强，会认真的做好工作；

第三、我比较有亲和力，有利于和人交流”，经过一番回答之后，我的自信心也增强了不少，随后的回答越来越流畅，在回答完所有的提问后，对于今年天自己的表现还是很满意的。

第二天，我接到公司的电话，告诉我被录用了，听到这个消息很是激动，我终于有了一份实习的工作，随后我便去公司进行了简单的岗前培训，既然要推销化肥，就首先要知道化肥的功效和自家化肥的优势所在，经过一番学习，初步掌握了一些关于化肥的信息。接下来就要去实战了，化肥销售的主要对象是农产品经销商，他们是在城乡的结合带，因为那里才是市场，对于农村，我是不怎么熟悉的，因为我从小就在城市里长大，对于去农村，我是充满了新鲜感的，但很快这种新鲜感便被现实的残酷敲打的支离破碎。来到经销商的所在地，我们便开始工作，六人共分为三组，一组两人，我和同伴首先选择了一家店面比较大的经销商作为突破口，因为这里卖的化肥品种比较多，方便进行推销。走进店里，

老板立刻笑脸相迎，马上过来询问我们需要点什么，当得知我们不是来买化肥，而是推销后，老板的脸色阴了下来，说道：“我这里牌子很多了，不需要其他牌子的化肥了，况且我也没听过你们的牌子，你们走吧！”说完就把我们往外赶，此时我们脸上火辣辣的，心里如打翻了五味瓶，尽管我们说了一通自己家化肥的好处，但那位老板的态度没有丝毫的好转，反而越加的不耐烦，见此，我们只好另寻他家推销，可是结果出奇的一致，一样的态度，一样的结果，一次次的碰壁，一次次的笑脸相对，忙碌了一天，费了很多的口舌，但化肥一包都没推销出去，这让我的内心充满了苦涩，深深的感受到社会的残酷，知名品牌的化肥，人家抢者要，反之则无人问津，这就像人一样，有能力的人供不应求，没有能力的人只能疲于奔命的混口饭吃。实习的日子在这样的过程中日复一日，每一日下来都饱受创伤，都对生活有了新的体会，实习了一个月，没有推销多少化肥，自然也就没有赚多少钱，获得更多的是种生活的感悟。

这个实习是痛并快乐着的，现在回想起我找实习工作过程中的点点滴滴，心中充满无限的感慨。在实习过程中我的意志力有了很大的提高，与人交往的能力也与日俱增，处理事情的方法也有所完善，对生活的觉悟也进一步的提高，同时也深深的感受到生活的艰辛与不易，有收获，但从中也看到了很多自己的不足，社会经验还是明显的不足，做事情还是比较稚嫩的，这些还需要在日后的生活中进行磨练，通过实习中我发现自己持之以恒的能力还是明显不足的，针对这一些自己的欠缺，在以后的学习的生活中我要逐渐的克服与改进，对于自己的优点要进一步的发扬与完善，在实习中，我深深的意识到知识的重要性，人要有作为，充足的知识储备是必须的，所以在以后的学习中更要强化自己的知识储备，在学好自己的专业课的基础上，博览群书，增强自己的综合素质，千里之行始于足下，对于我来说，最重要的就是要脚踏实地的去做，总的来说，这个实习过程虽然辛苦，但也很值！

有关寒假社会实践实习报告范文合集九篇

有关社会实践实习报告六篇

有关社会实践实习报告四篇

有关社会实践实习报告八篇

有关社会工作实习报告四篇

社会实践实习报告合集六篇

社会工作实习报告合集六篇

社会实践报告篇九

张家港市凤凰镇支山村因支山而得名，是凤凰水蜜桃的主产地之一。凤凰水蜜桃已有近70年的栽培历史。以其形美、色艳、味佳、肉细、皮韧易剥、汁多甘厚，味浓香溢，入口即化等特点而驰名中外。水蜜桃产业已成为凤凰老百姓增收致富的一项主要的支柱产业。就是这样好的水蜜桃，由于种植方式粗放，上市产品档次不高，导致当地农民卖不出好的价钱。

为了进一步加强和改进大学生思想政治教育，塑造并发扬沙工学子的好精神风貌，全面培养大学生社会责任感，创造意识与实干精神，丰富暑期生活，我系成立了一个暑期社会实践小组，研究课题为“凤凰水蜜桃”，研究水蜜桃产业从小到大，从弱到强的一个的发展过程，并从中吸取经验，发现不足，为“凤凰水蜜桃”产业的发展献计献策。作为经管系的一分子，我也跟随我们的团队积极参加了此次活动，风风雨雨见证我们十几个人一起走过，相互搀扶，相互依赖，虽然只有短短的2天，但我们收获很多。此次社会实践活动中，我们参观了凤凰水蜜桃种植基地，看到一片片桃林，感受我们新农村建设的成果。我们看见一个个子不高，树型蓬松的桃树，当我们走进去，才发现原来在桃林里是如此的难走，

可是那些农民却要在里面给桃树养护，修理桃树，摘桃……如此寸步难行，让我感受到农民伯伯的辛苦，这对我们是个很大的触动。那种感觉是难以用言语表达的。

社会实践活动给生活在都市象牙塔里的大学生提供了广阔接触基层，了解基层的机会，让年轻的而思想碰撞出新的火花；让我们从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养。

通过此次社会实践活动，我逐步了解了社会，开阔了眼界，增长了知识，并在社会实践中认清了自己的位置，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。我已是一名大三学生，即将步入社会，这对我以后能更好的认识社会，适应社会将起巨大作用。

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](#)