

广告社会实践报告(模板7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

广告社会实践报告篇一

时光飞逝，青春荏苒。顶岗实践的步伐已一步步离我远去，恰似初到一般，感觉是那么的真实；低头沉思，才发现留下的只有记忆和我那些浅浅的足迹。人生之路并不平坦，而是跌宕起伏，如同一首歌，有欢快的音符，也有忧伤的节奏。我所在的实践单位是云南省普洱市思茅区的一家广告公司，是一家以平面广告的设计、制作和安装为主的私营公司。我所实践的岗位是平面广告设计师，设计师主要是根据客人的要求来设计大大小小的广告(如宣传栏、指示牌等等)，因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。经过了三年的理论学习，使我对平面设计有了基本掌握。我所学的专业是园林技术，也是属于设计这方面的。我在选择先就业在择业的基础上，选择了广告设计这一门职业。设计管理这个专业在中国也仅有几岁的生命，这是中国设计行业走向成熟后必然要出现新的研究领域。而我们正是应社会发展的需要而出现的综合型人才，不仅对基础设计理论能够熟练的运用，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都有了初步掌握。我们的目标是成为一名真正的设计师，在设计与管理两者之间找到最好的平衡点。所以仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进设计公司，将所学理论与

实践相结合，这也是我们这次实践课程的目的。

主体

第一天走进公司的时候，觉得很不自在，老板不在，只有员工在上班，没有人安排我们做什么，也没有人和我们说话，我们也不知道做什么。心情好矛盾，公司乱糟糟的，我们决定好好的收拾收拾。可是又在想有些东西该放哪里，真的是好纠结。第一天我们艰难的度过了，好在第二天老板来了，他让我们熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。因为我们对广告设计所常用的软件coreldraw不熟悉，所以他给我们准备了几本教材，让我们自学，不懂的就问别人。第一个月我们大多数的时间都是在自学，还有就是学习复印、打印、接发传真等，虽然我们是来应聘设计的，但是我们没有基础，只会用photoshop来设计，所以我们没有参与设计。

经过一个月的学习coreldraw基本的步骤算是了解了，不说是完全掌握，但还是拉得出去设计了。第二个月我们渐渐的开始做设计了，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出一两个方案，老板看后还比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。

还没有真正地参与到比较完整的设计之中。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。

通过几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后老板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。还有就是公司的工作流程：接到业务，量尺寸，算价格，排图样，给客人看，

客人满意，签字订单，交定金，设计，打图制作，安装，收尾款。看似复杂的过程，我学习了近两三个月，有的时候还是会忘记其中的一个步骤，就会被老板他们骂，所以我一再改进。

第三个月，我们基本上会复印、打印、接发传真，也会一些简单的设计，比如：布标的设计、名片的设计等。公司的生意非常的好，我们每天都是从早忙到晚，有的时候还要加班，我在公司不仅仅是做广告设计的，慢慢的熟悉了公司的一切之后，只要你会做的你都要去做，甚至有的时候你不会的也要去学习，不断的练习就是自己学会了。每天早上来到公司我们就开始打扫卫生，各做一件事，结束卫生之后，我们就开始工作了，在办公室的我们每人面对一台电脑，各自在做着各自的事情，财务每天都在对账、记事等，而我则在帮客人做设计，时而有客人来复印打印的，就帮忙解决；办事的客人来了，就招待客人，帮忙设计。下午下班之前交代给老板今天做了什么事情，没有解决完什么事情。每天我们都是一样的工作，只是不一样的设计、制作。

几个月下来，我的设计能力有所提高了，老板也开始让我帮政府单位设计展板，我也是满怀信心的，认认真真的排版。有时要跑去单位给领导看图，与他们交流设计思路，一再改，直到让他们满意才可以制作。完全的熟悉了公司的工作流程以后，我所做的工作也越来越多。每天不止做设计，有的时候制作人员忙于到外面安装，我们就得去制作，制作科室牌、书本、桌牌、刻字、裁画面，裱画面等等；有的时候还要跑业务，打电话与客人交流等等。在公司我们基本上都是什么都要做，什么都要会。首先是要会用公司的办公室设计软件—coreldraw、photoshop、方正ocr世纪、microtek扫描仪等等来做设计和做其他的东西；其次就是打字要快，要熟练办公应用软件(e_cel20、word20)；然后就是你要会制作你设计出来的东西，不如简单的制作：制作名片、制作一般的科室牌、制作桌牌等等；接着就是最基本的要会复印、打印、接发传真；还有要会使用刻字机刻字，贴字在红布上等等。

很高兴我已经正式成为公司的一名员工，几个月下来，都还依稀的记得自己做了什么事情，除了整天坐在电脑面前做设计以外，就是不停的接待客人，给客人抬凳子、倒茶水等。因为公司的设计师比较多，而我只是其中不是那么优秀的一个人，因此，我在工作中除了做设计外，还负责管理公司的日常工作进度，管理公司复印打印的情况和费用的记录情况，每天安排安装人员该做什么，去哪里装什么东西，记录每天接到的业务，完成情况等，不断的提醒老板和老板娘那家的东西做好了没有，什么时候可以做好等等。我的这第二项工作基本上都要与别人沟通交流，这么下来，我的语言表达能力提高了不少，管理能力也提高了好多。一边做设计一边管理的我，每天都有不同的收获，每天都有喜悦也有忧愁，就这样，忙忙碌碌的走过了这么久。

总结

经过几个月的设计任务和管理任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。为此我非常珍惜这个实践机会，在有限的的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足，这次实践对我来说收获不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流方面有了不少的收获，总体来说这次是对我综合素质的培养，锻炼和提高。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。在实践过程中，我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节；而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。因此，我要在工作中不断地学

习、完善，把我所缺乏的一天天的补上。我相信，通过我坚持不懈的努力和所积累的经验，总有一天，我会成为一名合格的广告设计师，也会实现我的理想，成为广告界优秀的一份子。

致谢

光阴似箭，流水如梭，一转眼，一年的实践期已经结束了。我的感触很深，也学到了好多的技术，这少不了我所在实践单位的每一位的帮助和教导。首先感谢老师们的教导，让我学到理论知识，教我做人做事的道理；其次感谢我们的老板给我这样一次工作的机会，让我在实践的时间里学到了好多的东西，也教会了我好多的社会道理；最后感谢我的同事们和我的指导老师，是你们给了我工作上的帮助和支持，谢谢你们。不管是谁给了我的帮助，我都会记在心里，谢谢你们，我的恩师、同事们。

广告社会实践报告篇二

为响应我校团委号召，丰富我校学生的假期生活，使我们充分接触社会、了解社会，度过一个充实而有意义的假期。我根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动。我所实践的主要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的双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。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店铺，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以

我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天，我和其他同事一样，穿着布鞋，带着手套，开始一天的工作。一般新来的都先做学徒，学徒说白了就是打杂，就是帮老员工帮这帮那的，师傅叫你干什么就干什么，一会叫我拿扳手一会叫我抬东西，有时甚至还有打扫卫生。刚开始不觉得什么，但是连几天都我打杂，我就有点烦了，我来是想做与广告有关的工作的，而他们却让我打杂，我郁闷极了。不管怎么样我也是大学生呀。于是我找老理论，老板不但没有帮我反把我训了一顿，说我连小事都不想做，还想做大事，还和我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。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，选用暑期时间参予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”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地向领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

广告社会实践报告篇三

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。

为响应我校团委号召，丰富我校学生的假期生活，使我们充分接触社会、了解社会，度过一个充实而有意义的假期。我根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动。我所实践的主要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的双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。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以

广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店脯，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

经过几天的奔波，在亲友的介绍下到了湖南省千山红建筑公司工作。千山红建筑公司在益阳市大通湖区承建两栋商业住宅楼。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天，我和其他同事一样，穿着布鞋，带着手套，开始一天的工作。一般新来的都先做学徒，学徒说白了就是打杂，就是帮老员工帮这帮那的，师傅叫你干什么就干什么，一会叫我拿扳手一会叫我抬东西，有时甚至还有打扫卫生。刚开始不觉得什么，但是连几天都我打杂，我就有点烦了，我来是想做与广告有关的工作的，而他们却让我打杂，我郁闷极了。不管怎么样我也是大学生呀。于是我找老理论，老板不但没有帮我反把我训了一顿，说我连小事都不想做，还想做大事，还和我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。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西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请教。领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

几天过后我就和其他老员工一样干同样的活了。真是不做不知道，一做真辛苦。我一整天都在和广告牌打交道，制作广告牌那可是技术活，不是一般人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。最后是安装广告版了，那是高空作业，是危险的活，他们不让我干危险的活，让我在楼上拉，那是最安全的。我也感谢他们照顾我。一天下来，我已经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在以后的日子里我每天都是干同样的活，我有点受不了，这工作看似简单其实很是枯燥无聊。我每天会从早上八点开始就把该用的工具拿出来，该准备的工作准备好。我们每天都工作得很晚，因为我们干的是粗活，所以身上不免有时会受伤，这时我不禁想起了在学校的日子，看来创业真的很不容易，社会不是我想的那么简单。几次我都想过要辞职不干，但是我没有，因为我知道，如果我连这点困难都克服不了的话，那么今后在自己在社会上生存时就会遇到更大的困难，就这样我坚持了下来。

在打工的日子里我不仅锻炼了自己的能力，同时还改掉了我的一些自身毛病。例如我在以往都是晚上很晚才睡，第二天可能会很晚才起床。现在我要每天八点准时开始工作。我逐渐养成了早睡早起的习惯。还有我以前花钱不会想到那么多，这回体会到了赚钱的辛苦，我渐渐的知道了钱的来之不易。也从自己身上感觉到了一些变化，我今后会更加节省我的零花钱。不仅如此，我还学会了很多在学校里学不到的知识。在这里让我懂得了人情事故让我明白了什么才是真正的社会实践。

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。

参加社会实践活动能从中认识自己哪一方面的不足，从而在今后及时得以加强。参加这次实践不但让我开拓了视野，也让我更加爱上了学习，更清楚自己要学什么，做什么。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，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。宝剑锋从磨励出，梅花香自苦寒来，只有真正接受了这些艰难的考验才能得到我们真正想要得到的东西，我希望社会实践活动会继续开展。

第一次上公司进行面试，对于经验尚浅的我少不了紧张，焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的第一印象是很重要的，因为这关乎到我的面试合格与否。面试那一天我并没有很刻

意为自己“涂脂抹粉”或“狠下重心”为自己买名牌衣服，而是打扮的朴素大方，洁净整齐。因为我知道：一个人脸上的表情，要比她身上的衣装重要多了。除了衣着方面，我更注重时间。我一向是一个守时的人。守时是我个人的一项基本原则。这次我也不例外，因为我知道，时间对于每一个人来说都是珍贵的，应该是公平的。拖延时间即偷窃时间。任何的早到或者迟到都会扰乱别人的正常工作。因此我把时间控制得很好，既不早到也不迟到。这样就为我们的谈话奠定了基础。

广告社会实践报告篇四

这个也就是在工作的过程中，出现的一些状况，让我更全方位地认知自己在各方面的不足。

记忆犹新的一次是那次出的状况，就是我在做一张伊康商品网的会员期刊，然后可能是因为太热的缘故，电脑死机了，可是做的东西没有保存，我花了一个下午的时间做的东西只能够重新做。所以到了晚上，我就想着一定要保存，后来做好了，准备下班，心里乐得呀，一下子兴奋结果把那张没有用的图片给保存了下来，把那张我辛辛苦苦做的页面给替换掉了，我当时真想找个地洞自己钻下去，当时眼泪就在眼眶里打转，可是这个又有什么补救办法呢？只能怪自己了，第二天又重新做，真的是作孽啊。经过这样的一次教训，我想以后做事情就不应该那么毛毛躁躁的，应该善始善终地尽心去完成一件事情。

还有就是在工作中养成良好的习惯，需要合理地安排自己每天的任务，当天的事情确保当天就可以完成，每天必须要做更新的和新增的工作任务要合理得统筹安排，这样才能够确保每天的工作量。

四、总结

总之，这次的暑期社会实践活动我学到了很多在学校里学不到的东西，这也就让我觉得暑假这一个月的时间没有自己白白的浪费，而是让自己喝了很多地墨水，各方面都充实了很多，虽然一个人在外面，甚至暑假回家都没有好好得陪奶奶话家常，可是人总是会学着自己长大，我也次那个刚开始的担心来到这里，是个完全陌生的地方，担心和宿舍的人她们相处地可能会不习惯，可是事实证明我可以做到，并且最好这一些，这是让我觉得非常欣慰的事情，跟她们这么难得地相遇并且能够成为好朋友，而且在工作上我也能够很好地严格要求自己做到规范，并且好几次被经理夸奖很有进步，对于我而言，这样的一句话比给我吃蜜还甜，因为能够得到认可，从刚开始的不知道该如何下手，到后来的轻车熟路，这有一个过程，在这个过程中我也在不断地进步着，这也就是我最大的收获了。

没有实践就没有发言权，对于大学生而言，我们不应该把自己锁在那个学术的象牙塔里，我们更应该在社会上多实践，把我们在学校里学的知识都运用到实践当中，只有我们亲身体验过才会有这样的深刻体会，可以理解父母工作的辛劳，可以了解自己今后所涉及的行业的一些基本要求，这样可以让我们在大学毕业的时候更快地融入社会，而不是措手不及。

广告社会实践报告篇五

今年寒假，我来到了一家广告公司——xxxx自由人广告有限公司进行实践，它是xxxx最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为xxxx本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中

小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜；业务部负责业务的洽谈；然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作；最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主；媒介格局也较简单。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，

也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以使员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

个人收获及其心得体会

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

范文二

在注重素质教育的今天，社会实践活动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。

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以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。俗话说：一份耕耘，一份收获。

广告社会实践报告篇六

我所实践的首要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在生疏的情况中有才能依托本人的又手和大脑维持本人的生活，还，也想经过亲自体验社会实践让本人更进一步调查社会，

在实践中增进见识，磨炼本人的才干，培育本人的韧性，更为主要的是查验一下本人所学的道理能否被社会所用，本人的才能能否被社会所供认。想经过社会实践，找出本人的不足和差距地点。

刚上班的第一天我很冲动，由于在此之前我并没有此方面的任何经历。老板晓得我是一个在校的大专生，因而对我也分外关怀，他常常对我说：“你们大学生应该应用假期的时间多出来做点事磨炼磨炼，这对你们有益处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年岁相仿的男生，有一个是师傅。但是一会儿我们便混熟了，开端有说有笑的，公司里的氛围也因而而活泼了起来。这让我想起了〈治理学〉里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天，我和其他同事一样，穿戴布鞋，带着手套，开端一天的工作。普通新来的都先做学徒，学徒说白了就是打杂，就是帮老员工帮这帮那的，师傅叫你干什么就干什么，一会叫我拿板手一会叫我抬道理，有时甚至还有清扫卫生。刚开端不感觉什么，然则连几天都我打杂，我就有点烦了，我来是想做与广告有关的工作的，而他们却让我打杂，我郁闷极了。不论怎样样我也是大学生呀。于是我找老实践，老板不单没有帮我反把我训了一顿，说我连小事都不想做，还想做大事，还和我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高级教育的，应该多应用时间不断地学习，不断地充分，不断地提高本人，年青人不要怕喫苦，年累人就行能挑大梁，年青人的时候不喫苦，岂非到老了再喫苦吗？”的确，听了我的指导对我所说的金玉良言。我确实让的思想认识有了更深一层的提高，某种水平上，给我指清楚明了很好的一个努力偏向。我的老板在走之前也给了我一些指导，他说：“一个人在他的学生时代最主要的是学习东本，增进见识，磨炼才能，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参予社会实践活动是一个很好的磨炼时机，赚钱不是首要的，作为学生，能赚几多钱，等你毕业了有的是赚钱的时机，然后他给我说了他念书时的事，他说他念书的时候，也是求知欲十

分激烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，常常往全国各地跑，不为其余，就为了增进见识”。

歇息的时候，我也自动找我们的老板和同事谦虚地向他们讨教和学习，师傅跟我说：“我晓得你是大学生大常有志向，想做大事，然则你万万不要小看做小事，大事都是由小事积聚起来的，做大事的身手也是由做小事的身手不断地积聚而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无致使辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺陷，我也不断很谦虚地请都工头还对我说，我看一个人怎样样并不是看他学历、文凭怎样样，关键是看此人干事能否勤快扎实。

几天今后我就和其他老员工一样干相同的活了。真是不做不晓得，一做真辛劳。我一成天都在和广告牌打交道，制造广告牌那可是技能活，不是普通人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。最后是装置广告版了，那是高空功课，是风险的活，他们不让我干风险的活，让我在楼上拉，那是最安全的。我也感激他们帮衬我。一世界来，我曾经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在今后的日子里我天天都是干相同的活，我有点受不了，这工作看似简略其实很是单调无聊。我天天会从早上八点开端就把该用的东西拿出来，该预备的工作预备好。我们天天都工作得很晚，由于我们干的是粗活，所以身上难免有时会受伤，这时我不由想起了在学校的日子，看来创业真的很不轻易，社会不是我想的那么简略。几回我都想过要辞去职务不干，然则我没有，由于我晓得，假如我连这点坚苦都克制不了的话，那么今后在本人在社会上生活时就会碰到更大的坚苦，就这样我坚持了下来。

广告社会实践报告篇七

在注重素质教育的今天，社会实践活动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。

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以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。俗话说：一份耕耘，一份收获。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我深入社会，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。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合，培养和提高大学生学术科研能力与水平，因此我们积极地参与了进去。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。

今年寒假，我来到了一家广告公司——昆山自由人广告有限公司进行实践。它是昆山最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实习的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源□xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长

为昆山本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜；业务部负责业务的洽谈；然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作；最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

昆山虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在昆山各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。

通过这二十多天来的社会实践，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确实确实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很的实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同（以前都是一个人去做促销，或者家教），而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他

（她）们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

1. 广告公司社会实践报告
2. 大学生广告公司打工社会实践报告
3. 大学广告公司的暑期社会实践报告
4. 20广告公司社会实践报告
5. 关于寒假家教社会实践报告
6. 关于家教寒假社会实践报告活动
7. 关于大学生的寒假社会实践报告
8. 关于20寒假初中生社会实践报告
9. 关于大学生寒假社会实践报告
10. 关于大学生工厂打工寒假社会实践报告