

# 中学教育实践报告

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 中学教育实践报告篇一

为了积极响应大连理工大学机械工程与材料能源学部第四届自主实践月青春微行动，传递正能量的号召，20xx年4月2日至4月22日，机械工程与材料能源学部青春同行，文化有我梦之队一行开展了以雅言传承文化，经典浸浴人生为主题的实践、调研活动。

20xx年4月5日，我们团队六人前往大连现代博物馆参观学习。我们进退有序，组织明确。有事者需请假处理，并要向队长汇报。因此我们所派小分队成功实现博物馆一行。我们通过历史文物，品味历史神韵。从古物入手，了解我国的中华文化。中华传统文化中近现代史也是不可分割的一部分。我们有着完善学习规律，系统的学习方法，我们前往博物馆时，与大连市人民一道共同来铭记日本帝国主义对中国犯下的累累罪行。让人心生痛苦，过程中我们是肃穆的。在回校之时，我们怀着一颗沉重的心，漫步步入学校。我们从此更加明确我们的目标与责任，在传承中华文化上，我们义不容辞。

20xx年4月12日，我们在西部综合2号楼b106举行汉服表演暨学习交流活活动。汉服文化博大精深，我们特意邀请到汉服社的齐亮学长替我们讲解相关的活动和礼仪步骤，我们学会了最基本的敬礼和问好礼，在过程中，同学们反映强烈，同学们亲自进行现场展示，大家的体会更加深刻具体。无论是长袖无兜式还是冕胸至腰处的汉服，我们都进行了真人的穿戴

和动作。在齐亮学长细致入微的讲解下，我们学的很积极，学习的很认真。动作做的很规范，氛围依旧活跃，同学们也在以自己的讨论的方式热烈回应此次活动。

20xx年4月17日，我们在西部综合2号楼b301举行书法学习活动。我们荣幸邀请到了大连润之书法公司杨孝凯老师，在现场，杨老师为机1301题写一幅勉联，上书花开花落云卷云舒，横批壹班威武。现场的同学也拿起手中的毛笔，享受着古韵古风带来的那份快乐。来到现场的梁天宇同学说：我觉得书法是中华优秀传统文化的最基本表现形式，对于传承和弘扬传统文化意义重大。

20xx年4月22日，我们团队一行四人赴大连市京剧院进行观摩学习。虽然受到门票的限制，但是在远距离的欣赏中我们还是领略到了京剧的魅力，魅力四射的京剧表演、高潮处的阵阵喝彩、满堂皆红的喝彩喜悦令人无不感到震撼与惊喜。青衣、花旦魅力四射。清韵、宏唱无不样样精通，让我们在近距离接触到了京剧的美丽。我们顿时沉浸在京剧的美丽中。后期在由校京剧团组织活动中，我们同学积极响应，认真学习，争当观众。也是更加近距离的接触到了京剧文化，令人无不心生荡漾。京剧大师和蔼近人，我们同学还有幸和其进行合影留念。品味国粹京剧，体味百态人生，从我做起，立传承中华之志。

中华文明是世界上唯一几千年不断延续、传承至今的文明。通过此次实践活动，我们想唤起人们传承与发扬中华民族传统美德与文化，更多地去关注了解对中国从古至今做出过巨大贡献的伟人们，同时提升当今人们的自身素养，增进对传统文化的了解，对于实现青春的价值有着很大的影响。以崭新的姿态传承悠远的华夏文明！

## 中学教育实践报告篇二

今年暑假我在一个亲戚那里帮她卖衣服，算起来我该叫他表

姐什么的，但因已出五服，也不少很亲，不过暑假在家里闲着也是闲着，于是就去她那里卖衣服，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的。在那里我共工作了又一个半月，期间由当初的什么都不懂到现在的卖衣服能手，的确花了我不少时间和精力。

刚开始，我总是不敢开口，要么是声音很小，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老板的调教再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训，在这里写下来和大家一起分享一下。

首先是服务态度。在今天，很多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。说一个故事：以前我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说：您好，有什么可以帮到你？就这样我们就开始我们的生意，他说他儿子考上了大学了，想买一台手机给儿子。我马上抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上大学。我说我也是一个在学校大学生，跟他说了很多大学生的事，我们就这样聊着，后面我问他，现在你要什么样的手机？他说，小伙子你说吧，你说什么的好我就要什么的。哇！！我一听，这么好办的顾客，我愕然了一下。这时他说：“小伙子我不买别的，就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简单单的做成了一单生意。（我卖给他的是nokia6100□这手机不错）。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有？！

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有了，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事：古时候有个买膏药的药商，他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药，问：“对我可以少点钱吗？看我这么老了”。他说：“不可以，太太，我是铁价不议，童嫂不欺。”药商就凭着这一点“铁价不议”，人们一传十，十传百，他的生意就这样长盛不衰。也许这个故事对大家有点好处。

第三是长远的眼光。好商家要有好的眼光，要有长远的眼光，不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己的商品是最低价。我们要学微软，把自己的产品放在“微”这个位置上，生意就是长做不衰。有大市场，大需求，把自己的企业搞成世界的no.1你想不赚钱也难了。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，好的也有一大把，你如何才能把自己的产品（商品）卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。

首先说一种希奇的现象——心理消费行为。

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，难道有什么好招，真的，有！要害是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，很多人是这样介绍衣服的，先拿便宜的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富裕的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心理想：便宜是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了很多。

下面我说说自己的想法和做法，在实践的过程当中，成功率高了很多。

我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的（这样会吓跑顾客），然后一般顾客不会马上看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤（比刚才介绍的价格要低），开出一个价格比刚才介绍的高出10元到20元，这样的商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品肯定比前面拿出来要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢？当然是便宜货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程当中很轻易有这样的心理，只要你抓得住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦！

再来说说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是老实的说一句：“朋友，你可以走了？到别的地方看看吧，没有好的再回来”。这句话很成功。在做销售员的时候，我可经常用。

说完这句话，顾客的就会形成一种心理，真的哦，真的是少不了，假如行的话，老板给了。这样的心理就算顾客是走了，在下面的时间里顾客回头率也能达到80。这样也何乐而不为呢？！

## 中学教育实践报告篇三

唐朝侗寨是一个地处湘黔桂三省交界侗乡腹地之偏远高寒山区中的古侗寨，自古是侗乡一个重要关道，有“唐朝古道”之说，居住着1300多户侗人、苗族人家近5000人，为侗乡人口密度最大的村寨之一。唐朝侗寨自古以来民族和谐，文化繁荣，侗人歌舞源远流长，戏曲文化灿烂，并盛产文艺能人，历史上曾扬名百里侗乡，被史书记载“千户唐朝”，民间流传“千户唐朝”之说。

唐朝侗人民歌中，有侗人大歌、侗人长歌（又称侗人河边情歌）、侗人山歌、侗人琵琶歌、耶歌、侗人笛子歌、礼俗歌、

劳动歌、儿歌等等，另有芦笙踩堂、芦笙曲、侗人戏曲，可谓品种齐全，琳琅满目，涵盖侗人文化之精华于一体。

唐朝侗人戏曲自古有名。自从侗戏流传入唐（光绪十年，即公元1875年）以来，唐朝侗戏班代代相传，多出能人，每届戏班都颇受大众欢迎，美名响誉百里侗乡。20世纪90年代以前，唐朝地方有7个戏班，即大寨戏班、上楼戏班、中楼戏班、下楼戏班、知了戏班、归滚戏班、良拜戏班，90年代后，三楼戏班与大寨戏班合并为大寨戏班，更名为“唐朝文艺队”。唐朝大寨80年代经历一场火灾后兴修大寨戏台（1992年新修□20xx年维修），一直以来大力发展侗戏。十年间，唐朝大寨戏班走遍周边黔桂边境数十个侗寨进行“为也”（侗音weex yeek）演出（黔东南黎平的中潮区黄堡wangcbuc□田坝头gaosbianv□林掌ullemc□山兰sanhlanc□兴隆nanldongl□金田湾、湖南的大坝dalbal□gaosjeenx等寨）不下一百场，场场赢得\*彩。唐朝大寨文艺队为侗人戏曲文化宣传、发扬和发展作出（）了贡献，也赢得了黎平东部、湖南南部、桂北三江侗人自治县西北各寨人民的一致好评和普遍赞誉。

在唐朝大寨，侗戏的老祖宗在侗人杨家（清代的杨凤元为第一代侗戏师傅），随后各楼都出现戏班，各戏班又产生几位师傅。通过笔者社会调查，如今唐朝文艺队侗戏师傅为上楼的公杨念（杨定藩）、甫杨念（杨庆益）、公杨可（杨庆怀）、中楼的公仕美（杨财宝，已故）、下楼的阳甫果、阳甫求、公绍兰（龙云光）、甫绍兰（龙群升）、甫清云（杨日光）等人。侗戏班（文艺队）乐器队为甫杨娅、甫兰利、阳甫姑、阳甫满，男演员为甫岁凤、杨甫妮、甫杨氏、阳增玉、阳甫聪、杨甫念、阳甫刷、杨平山、杨甫慧、杨甫拥军（侗戏演员兼琵琶歌大师）等，女演员为杨奶凯、杨奶可、吴奶雨清、吴奶映利、吴奶锦洋、杨计群、吴群众等人。过去三楼戏班各届演员合起来一百多人，加上良拜、知了、归滚戏班，总数不下200人。队伍庞大，演艺精湛，业绩辉煌。可以说，唐朝侗寨在侗戏方面一直很繁荣，发展势头良好。但到

新世纪，伴随着国家西部大开发，唐朝寨实现两通（通电、通公路）以后，尤其20xx年唐朝山林公路改修四级路后，唐朝地方越来越多的青年、中年选择外出打工（多数下广东），村里学习传统侗歌、侗戏的人越来越少。原来的大寨戏班演员（1998届，即现届戏班）也从20xx年开始停练、停演、停唱，多数演员下广东打工，成家立业，无心表演和组织，或碍于一些非议，许多文艺才子才女被困窘的显示生活淹没激情。

为侗戏这一非物质文化遗产得以保存和发扬，增强人们在现代化工业社会中的民族意识、群族记忆和民族文化关怀意识，为复兴唐朝侗戏文化，为加强村寨民族文化交流，促进文化的发展，恢复唐朝大寨当年情景，也为充分发挥唐朝大寨盛产文艺能人、文化资源丰富的优势，以带动唐朝地方经济发展，笔者特意利用这个珍贵的寒假时间，将唐朝文艺队所有成员召集起来，趁新春佳节众人打工回家过年之机，在唐朝春节文艺晚会（正月初六，公历20xx年1月31日晚）之后组织唐朝文艺队于2月8日（农历正月十四）往唐朝寨之归滚寨举行“为也”的文化交流活动。

“为也”活动是侗人地区特有的文化习俗，是基于侗人社会传统“款”文化之上的民间村寨文化、情感交流方式。在侗人地区，从形式和内容分，有民歌“为也”、戏曲“为也”、芦笙“为也”、斗牛“为也”、篮球赛“为也”等等方式。村寨之间“为也”既是村寨情感交流，加强村寨沟通和团结，又是地域文化差异的村寨的文化交流、互相学习，彼此增进了解，发展自己村寨传统文化。唐朝侗寨就是因为在“为也”文化方面表现突出，尤其以侗戏“为也”、民歌“为也”繁荣为由著称于侗乡。

20xx年新春侗人戏曲“为也”归滚寨晚会由笔者组织和主持，总共分两部分：一部分是侗戏演出，曲目是《助郎娘妹》全剧和《毛红与玉英》选段（从“毛红与玉英玩山对歌、相识相恋”到“媒婆与爪半凯说媒、敛财”）。演员全部是1998

届，年龄在30——40岁之间。片段用时190分钟；另一部分是青少年学生现代歌舞表演和民歌演唱，含文艺队老牌经典花扇舞《采茶舞曲》和侗人大歌《五月蝉歌》《高山井水》两首。该部分主要是为展现唐朝文艺新人风采，让他们多学侗人文艺文化，耳濡目染，慢慢成长为唐朝侗戏文艺队新一代。该部分用时30分钟。整个晚会用时220分钟。

在组织老届戏班演员往归滚寨“为也”过程中，笔者观察到几个现象：

4、通过与老演员交流调查，了解到演员们不仅在侗戏方面表现优秀，而且在乐器演奏、侗歌演唱等方面有所造诣。每个演员都是才华横溢。

6、归滚寨民看戏十分专注，人们在看戏中再次体验了昔日侗人戏曲文化的魅力。同时，这也表明了侗人人民当年的侗戏情结并未有一丝减少。这对我们今后继续发扬、发展侗戏文化，还有“为也”文化的继续非常有利。

笔者开始这项实践活动于20xx年1月27日（农历正月初二），当天完成所有的联系任务；28日。侗戏班子集中于大寨戏台，商议剧目和选段；29日晚于大寨戏台温习、排练；30日晚预演；31日晚正式演出。2月1日收尾。

通过本次社会实践，我从收获、效果两方面来归纳总结，并谈谈心得：

从收获来看：

4、在本次社会实践中，我搜集到了不少珍贵的第一手资料，为将来事业发展做了相关准备。

5、在整个社会实践中，我更加真实地反观了自己民族的处境，更加明白了我对于我的民族该做哪些努力，我的民族的未来

出路有了更多的认识。

从效果上来看：

1、最为主要和最为明显的是一一文化的复苏。侗戏的恢复是重要的。要保护非物质文化遗产，首先要有文化的存在和运转。让侗戏恢复起来就是最关键的一步。接下来的工作主要是对侗戏的发扬和发展。

2、在文化复苏的基础上，民族主体对自我民族心理与文化的认同得到强化，文化的自觉将得到更进一步的加强，即更为主动。

3、在文化复苏的基础上，民众对艺术的关注得到强化，这对抵御现代不良风气起到了一定的作用。人们可以在自己生活空间中让艺术占有一定位置。

4、当然，此次实践也有一些不足，比如唐朝经济的限制带来晚会设备的不足，当地一些陈旧保守的落后观念仍然存在于人们脑中，影响人们的行动，从而带来文化复苏的可能性减小，给唐朝文化复兴带来困难。

总之，此次社会实践非常有意义。本着对自己民族的热爱和对艺术的热爱，就自己专业所需，我发挥了自己优势，即是锻炼自己，也是造福民族、家乡。我将继续努力，不断成长为祖国、民族需要的人。

## 中学教育实践报告篇四

学懂书本理论还是远远不够的。也知道了书本理论和实践的差距，我们要结合书本理论和动手实践才能在国贸上得到完美体现。以至在以后的工作当中也牢记这个道理。以下是豆花问答网为大家整理的寒假实践工作报告资料，提供参考，

欢迎参阅。

## 寒假实践工作报告一

一、实习目的了解当前党和国家对基本建设的方针和政策，了解当前我国在城市规划、建筑设计、建筑施工及建筑工程管理等方面的基本经验，为下一步进行课程设计及毕业设计打下实践基础。通过生产实习巩固并扩大学生的知识面，通过各工种施工现场的参观与学习，了解施工的基本知识，为从事建筑施工及施工组织管理打下实际基础。通过现场参观、听报告和工种操作等，进一步培养学生热爱建筑工程专业、献身于祖国欣欣向荣的基本建设事业的远大志向。

## 二、实习内容

现场调查；听报告；参观(包括讨论)；阅读工程资料、图纸等；工种操作(包括混凝土工、木工、钢筋工、电焊工、吊装工等)；现场教(包括土石方工程、基础工程、混凝土工程、结构安装工程、装饰工程)等，现场教学可采用请现场工程技术人员对本工程项目从设计到施工方案，技术措施，施工组织管理，质量及安全保证等方面作全面、详细的介绍。生产实习前，实习指导老师应结合所选工地的实际情况，落实各项实习任务，并制定生产实习任务书，我们按照要求一步步完成工作任务。

## 三、实习注意事项

(1)在生产实习期间，一定要注意自己的人身安全，进入工地一定要戴安全帽，在高空参观或进行操作时应注意防止发生意外坠落。实习学生应严格服从现场施工管理人员的指挥或调度，严格遵守施工安全操作技术规程和工地劳动纪律。

(2)在实习工种操作的时候，不得损坏施工工具和设备；要厉行节约，不得浪费工地的建筑材料。

## 四、实习体会

土木工程是社会和科技发展所需要的衣、食、住、行的先行官之一;它在任何一个国家的国民经济中都占有举足轻重的地位。作为一名刚刚接触专业知识的大学生来说,如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的,为此,让我们从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识,为今后专业课的学习打下坚实的基础。在这一个多月里我还是有不少的收获。首先,通过一个多月的实习,通过实践,使我学到了很多实践知识。这些知识往往是我在学校很少接触,很少注意的,但又是十分重要、十分基础的知识。

### 寒假实践工作报告二

我毕业于师范学校,临近毕业时我在一所私立幼儿园进行了实习工作。这是我的第一份工作,我会尽自己的能力把工作做好!虽然时间很短,但却收获甚多。

#### 一、实习内容

在这一个月里,我学习到许多在学校学不到的东西,也感悟到了许多。从老师们身上,我看到了园丁们散发出的耀眼光芒,给了我在实习生活带来了许多启发性思维。在校期间总会认为当一名幼儿教师肯定很好玩,很轻松,但在这里我改变了这个想法,每上完一节课我都有的感触:想当好一名幼儿教师实在不易!我终于感觉到平时我们在校园上课的时候乱哄哄,老师站在讲台上叫多少遍不要讲话,还是像市场卖菜似的!

刚开始听带课老师跟孩子们上课,认真学习她上课的方式和怎样管好课堂纪律。即使那样,我还是遇到了许多师范学校里没学过、事先也没有料到过的难题。毕竟试教的时候和正式去教室上课的时候的心态是很不一样的。同时也佩服老师对付这些孩子们的方法。用小组比赛来管他们的纪律,一来

可以培养他们的团队精神。二来还为课堂带来一些活力。使课堂上不那么死板。听了几节之后我就开始试着讲课，一开始孩子们会乱成一团，不听你讲课，还会“欺负”我！我用了老师的那些方法，可是发现后来慢慢的，他们开始接受你还有喜欢你，这是实习期最有高兴的事。因为让小孩接受一个新老师是有一个过程的！现在他们也慢慢去接受我这个新来的老师。也让我更加有信息把这份工作做好！我们除了课堂教学之外还有班主任工作。也组织了一次主题班会活动。幼儿园艺术节，我帮着班里的小朋友们安排节目，帮两个班安排画版。使我在实习期忙碌但很充实。

## 二、实习总结

通过这段实习期，我明白做好老师除了要有丰富的专业知识之外，还要其他课外知识，这样才能让你的学生在和你打成一片之外还能尊敬你。这样忙碌的实习生活我进行了一个月，但是在这期间我学到了很多知识，认识到无论是做什么工作，都需要耐心和细心。实习中给了我的经验，也是最宝贵的。我将朝着“吃得苦中苦，方为人上人”的方向努力，并相信自己一定可以做到。

## 寒假实践工作报告三

为了加深对国际贸易专业知识的理解，方便以后在企业中解决国际贸易方面的实际问题，提高自己的专业技能及就业能力。本人在寒假期间参与了实习，主要参与进出口物流和市场贸易；货运集装箱运输香港，然后通过物流运输深圳，另外，参与为进口葡萄酒办理各种展厅入驻手续、签订租赁契约和商品的包装，提供葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务；收集葡萄酒企业相关资料，了解葡萄酒在深圳的发展市场，跟酒店和餐馆谈业务并签订长期合作合同。

## 一、实习的目的与意义

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解，巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题，分析问题以及解决问题的能力。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算，询盘，发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡，竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

## 二、实习内容

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在一天中接到了公司的面试通知，到了公司，在人事的介绍下，了解到公司的发展历史，体会到公司的经营理念和规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和法文，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。

在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，

什么外贸术语，寻发盘，商务谈判等等但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通。因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，但后来好点，通过电话，网络得到了一些有效的信息。慢慢变懂得越来越多，也适应过来了。

在公司最后的几天里，因为公司是外商在中国投资，所以上司特别重视对人才的培养，因为这阵子表现积极，有幸能得到机会随同上司到了深圳会展中心参加商业会展。在那种商业气息隆重，到处都是名片味道的氛围中，我对商业文化和国际贸易业务如果拓展市场等，有了更深层次的认识。

实习期间，参加了多次企业培训，培训中，我发现，在高层的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。

### 三、收获与感想

在成功结束实习后，仔细总结，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

第一，自身定位，加强外语学习在。所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校园里，不断完善和学习。

第二，工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何

与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

第三，要有很强的动手能力，实践能力很重要。在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”毛泽东也说过，要知道梨子的味道，就应该去尝一尝梨子。抓住一切机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

通过本次实习，使我收益非浅。基本掌握进出口贸易的工作流程，使我明白了学懂书本理论还是远远不够的。也知道了书本理论和实践的差距，我们要结合书本理论和动手实践才能在国贸上得到完美体现。以至在以后的工作当中也牢记这个道理，才能在社会上占有一席之地。

言简意赅，理顺意明。

寒假学生实践工作报告

大学生寒假实践工作报告参考

寒假会计实践工作报告

# 大一寒假实践工作报告

## 寒假实践

### 中学教育实践报告篇五

xx乡地处城乡结合部，5.6万人口，5.49平方公里，辖区20个村（社区）。大家都知道□xx公园、经济开发区、工业区都在区域之内，所以是城乡结合部、矛盾多发地，原来有句评价就是“永安永不安”。所区财政在编干警7人，乡指派人员15人，换个说法就是司法所人员12人，矛调中队10人，总数就是22人。承担的职能包括人民调解、法制宣传、法律服务（5个人，20个村的常年法律顾问）、农村合同监管、项目竞标、社区矫正（xx个对象）和安置帮教，还包括法律援助、信访维稳、三夏防火等等乡里的工作。说句实话，所长我可能就见过两三次，因为他兼着工业区拆迁改造法律宣传组的副组长。矛调中队的人分为三处，区委区政府值班、工业区值班□xx乡政府值班，还得赴x处置非访人员。事情一多，人手就显得少，所以第一个感受就是“忙”。

一直讲基层不容易，真正地呆了几天才真觉得自己是“身在福中不知福”。首先是工作上难，调解方面，5月20号一上午，5起调解的，既有酒后在村里的路上掉下水道里崴了脚这样的事情，还有交办的两家争宅基地这样的事情，还有辖区内企业的合同纠纷。维稳方面，指导员孩子在家发着高烧，三天两赴接访。其次是协调上难，说实话，我们虽然做了大量的工作，但实际上在党委政府眼中的地位还是比较低，往往是有事时候第一线，没事的时候靠边站。第三个硬件提升难，办公用房是原来管所的房子，产权却是xx庄的集体土地，不建设不行，建了以后可能也是麻烦事，至于经费问题，更是老问题了。

这句话是局领导说的。我感到，虽然有这难那难，但是所的

一帮子干警没有知难而退，相反的是迎难而上。普法方面，启动了“司法行政连民心，法律服务在身边”活动，深入社区，发放法制书籍和法律明白纸，面对面与群众交流谈心。借助矛盾调处，执法记录仪、微型机等器材配备得相对比较齐全，最近又申请乡政府给所里和矛调中队办公室安装了监控摄像头，更换了三匹的空调。所长解决了正科级待遇。按照xx村宋主任的说法就是，村里离不开司法所和法律服务所，乡党委的x书记和x书记也对司法所的工作给予了充分肯定。

在司法所集体学习的时候，我也和所里的同事提了我三点建议，一是以矛调为抓手，借力使力把司法行政的职能充分发挥起来，争取更大的支持；二是基层是矛盾多发的部位，在做好工作的同时保护好自己；三是基层司法行政工作要和市区的司法行政工作形成良好互动，大河没水小河干，实现双赢。

总起来的感受就是一句话，对于司法行政工作来讲，机关不易，基层更难，且行且珍惜吧！

## 中学教育实践报告篇六

从20\_\_年3月6日开始，我在派出所进行了一个月的实习，整个实习进行了30天，在这三十天的时间里，在我的指导老师石所长，学校指导教师李老师以及我所实习的办公室同事的帮助下，在经历了几多尴尬和困难下，顺利地完成了实习任务，并获得了我专业领域的工作经验，巩固并检验了自己几年来本科学习的知识，提高了自己的专业素养和能力。

实习期间我经历了由熟悉派出所的构成，打印文件，整理文件，整理案卷，整理宣传材料，送达文件和上级指示内容，参加我县的林业案子，以及日常的法制宣传工作。这些工作是由简单到复杂，不仅是我学习和工作过程，也是实习单位和老师以及单位同志对我前期简单工作的认可，以及能力的肯定。

- 1、宣传贯彻执行《中华人民共和国森林法》、《中华人民共和国野生动物保护法》等法规及有关保护森林资源的政策，发动和组织林区群众共同保护森林，促进群防群治，推动林区治安综合治理，建立辖区内毗邻乡、村护林联防制度，确保林区治安的稳定。
- 2、依法受理查处破坏森林资源和野生动植物资源的行政、治安案件，协助森林公安局(分局)侦破森林刑事案件。
- 3、按照当地党委、政府和上级森林公安机关和林业部门的指示，研究和部署、实施、维护辖区治安稳定的经常性工作。
- 4、分析、研究掌握辖区治安动态，建立辖区重大治安事件或者突发事件的预案，及时向当地党委、政府和上级部门汇报辖区山情、林情情况，提供切实有效的信息供领导决策。为当地经济建设、林业事业的发展，构建“平安林区”和社会主义新农村保驾护航。
- 5、森林防火工作，制定本地森林火灾预案，落实森林消防措施，参与森林火灾组织扑救。
- 6、县(市)林业局、公安局和上级森林公安机关交办的其它工作。

## 二、实习主要工作

在我实习的一个月时间里我主要从事了两大方向的工作：第一是文书、材料整理、发送文件之类的具有文秘性质的工作。第二是亲自参加了地方法制宣传、林业案件纠纷调解工作。当然这些工作中主要还是随从人员起辅助作用。我的第一项工作是对那些不重要的政府文件进行电脑输入，这些对于我这个刚刚开始实习工作的学生来说还是没有难度的。

### (一) 工作要求：

这项工作的要求是将文件以文本的形式输入电脑，存入局内的统一档案文件夹，由于各级部门的签发文件需要加盖公章，和上级负责人签名，所以不能用电脑文件的方式下达。一般为传真形式。我使用扫描仪扫描之后形成图版文件，再以文本文件的方式进行记录和登记。

由于林业派出所文件不是很多，且内容较少，我的工作量不是很大，因此，这项工作几乎没有难度。当然我的内心也没有包含一种轻视的态度。首先，作为文件的存稿。必须在格式和字体上没有丝毫的错误，必须怀着严谨的态度和认真负责的精神将它完成。其次，作为我实习的第一项工作，必须要将它做好，给我的老师和实习单位留下好的印象。

接县政府通知，对冬季期间我县护林防火和林木盗伐、毁林等案件进行排查，这次排查共涉及全县10个乡镇、4个林场。作为实习人员，在石所长的安排下，我也参与了这次行动中。随同同事进行防火知识宣传和林业普法宣传、案件调查等相关工作。

## (二)关于材料的准备：

作为护林防火知识宣传和林业普法宣传活动，材料是必须准备的，这些需要的材料包括，去年的宣传材料，今年国家，省，市关于护林防火、林业普法宣传新的法律法规以及下达的各类文件。

由于材料都是现成的，只需要我从档案室，和电脑里将这些文件一一找到，打印成册，送到相关人员的办公桌上，交由专业人员负责写出新的可行的计划。

我在石所长的指导下一一询问了同事们，这几年的林业普法宣传的主要工作和细节并具体到每一个步骤。我新的任务是做出一个类似的计划。

(三)制定林业普法宣传计划:

(四)工作要点:

第一,突出三大重点,积极提升宣传效能。三大重点是:

1、围绕宣传主题。

2、围绕乡镇群众。

3、围绕活动中心。

第二,以宣传林业法律法规知识为重点,努力提高群众法律素质。

第三,加强组织领导,建立健全宣传网络。

1、高度重视,加强联系,为宣传工作提供坚实的组织保障。

2、加强人力物力配备,满足工作需要。

3、健全宣传工作网络,建立一支信息敏锐、反应迅速的宣传队伍。

这次宣传行动,是从3月12日开始展开的,历时5天,我也参加了全程活动。整个林业普法宣传活动我作为随从人员,参加了在全县10个乡镇的林业普法宣讲活动,听取并记录了宣讲内容,和群众交流提问、相互探讨。面对各种各样的问题,我深刻领会到,作为法律工作人员,专业素质尤为重要,及时地吸收新的知识,还要有机敏的应变能力。更使我认识到我们要正视当前乡村法律知识所存在的问题。

三、存在问题及建议

1、有法不知。部分群众平时不注重法律知识学习,对国家或

地方颁布的有关法律法规，知之不多，或不了解其具体内容，对林业法律法规更是知之甚少。如有的乡镇林业站和部分护林员以封山禁牧为由，处罚放牧人员，这显然是不符合法律程序的，因为对于这些部门和人员不具备处罚资质，群众也就听之任之。还有些林业行政执法人员在办事过程中，凭经验，凭感觉，工作方法简单粗暴，违了法自己还不知道，犯了法自己还不明白。

2、知法不用。少数村组干部虽然知道一些林业法律法规条文，但没有把林业法律法规看作高于一切的行为准则，却把个别领导的错误意见当做“令剑”，明知是违法的，也盲目服从。因为在他们心目中只有《宪法》和《刑法》，哪里知道《森林法》《野生动植物保护法》还能起到实质性作用。

3、以权代法。有的乡镇村组干部明知林业法律法规也神圣不可侵犯，但为了达到个人和小团体的不正当目的，绞尽脑汁，钻法律的空子，打法律的“擦边球”。少数基层干部明知某事不合法，也不及时纠正，而是以种种理由敷衍搪塞，致使林权改革后私人林业案件率降低。

## 中学教育实践报告篇七

当中国的学生和家长拥有这样的问题时，很难得到满意的答案。

尽管美国很多机构也会公布美国各大学的录取情况，但那不是针对中国学子的数据，参考价值因而显著下降，美国留学秋季入学申请准备工作已经开始了，很多同学很关心到底美国大学的招生办要招什么样的学生？日前，学美留学总裁、美国留学专家张恒瑞结合美国留学最新申请动态和自身的申请经验，澄清了大家对美国留学申请的一些误区。

学生被录取与否是由大学招生委员会的几个成员一起投票决定的吗？张恒瑞指出，事实并不是这样的，对于本科申请来

说，录取是由几个成员分工合作，每人负责几个区域的几千名学生，换句话说，所有来自中国的申请是由一个人来审核。因为大学申请人数众多，比如哈佛大学每年有3万以上的学生申请，如果一一投票表决肯定时间来不及，因此，招生办成员每人分配一个区域，审核来自这个区域的学生申请。

那么所有中国学生被录取是否参照同一标准呢？答案是否定的。美国留学认为在高中阶段每个地区每个学生所享受的教育资源不一样，比如在北京、上海等城市的学生托福考了115分（满分120分）不算什么，而在甘肃、昆明等地的学生托福考了115分就很厉害了，所以如果两个学生具有同样的申请条件，美国院校会优先录取来自教育资源比较差的地方的学生。

不过对于研究生录取来说，则是由专业委员会的几个成员一起审核决定；博士录取则完全由教授自行决定。

### 义工经历：切忌做秀

美国留学录取很看重学生服务社会做义工的经历，一些中国学生为了迎合美国高校的喜好纷纷加入到做义工的团体，这本是一件好事，可在做的过程中却有一些变味了。据张恒瑞介绍，美国宾州大学招生办负责人曾问他甘肃是否很穷，因为今年招办在审核中国学生的申请材料中看到，三人中就有一人写到去甘肃做过义工。这在美国大学看来颇有些作秀的成分。他们认为，做义工不必非得远赴外地，完全可以就在你住的社区、你所在的学校附近等区域，只要能帮到有需要的人士就可以了。

### 文书写作：多写改变

在申请材料里要递交一份关于个人情况介绍的文书，美国院校招办负责人希望通过这篇文书看到你的个人特质，看到你受影响之前、之后的变化，比如从傲慢变成谦虚、思想更加成熟等。建议家长帮助孩子一起挖掘孩子身上的特质，在文

书中至少80%的内容要写与申请者有关的事情，20%的内容可以提及一些与你无直接关系的事情。

## 中学教育实践报告篇八

20\_\_年的暑假，对于我来说是个有纪念意义的暑假，因为我真正步入社会去体验了一番，因为我真正获得了一笔不小的劳动所得，因为我成熟了不少。

澳门酒家，是一家连锁酒店，我就是在这家星级酒店实习了一个月。这一个月，每一天都是一种挑战，每一天都是全新的，每一天都在教会我一些实用的东西。我实习的岗位是服务员，服务员的工作，顾名思义，在客人就餐过程中为客人服务。说简单很简单，就是让顾客满意而来满意而去，说难其实也很难，因为人是多种多样的，你永远无法完全了解这个人他到底是什么样的，他到底想要什么样的服务方式，他是不是很难伺候。对于我，一个只善于与陌生人沟通的人来说，不算难，我会利用我的微笑，我的热情去服务每一位客人。

1、礼仪。这一个月来让我有最多感慨的当属礼仪方面了，众所周知，礼仪对于一个星级酒店来说是至关重要的一环。为了给来用餐的客人最好的服务，我们领班给我们培训了很多礼仪方面的知识。比如30度迎客礼，45度路遇礼，60度送客礼。一遍一遍不厌其烦地重复，直到我们做的标准，声音到位，热情充沛。说实话，刚开始我确实非常抵触这样的繁琐，可是，当我站到四海厅门口对每一位来用餐的客人鞠躬迎接时，我心底升起一种难言的自豪感，因为我的礼数非常周到，因为我有机会对更多更多的陌生人问好，因为我可以客服我内心的尴尬来做一些有意义的事。站位的姿势也要非常标准，要不卑不亢，不能昏昏沉沉。堪比军训式的培训，现在想来，庆幸这样的严格要求。

2、服务流程客人用餐过都让顾客看清楚的同时，还必须让顾

客对所看得清楚的商品作出购买与否的判断;要让顾客感到需要购买某些预定购买计划之外的商品,即激发其冲动性购买的心理;贴有价格标签的商品正面要面向顾客;每一种商品不能被其它商品挡住视线;货架下层不易看清的陈列商品,可以倾斜陈列;颜色相近的商品陈列时应注意色带色差区分。商品陈列第一考虑要素——整齐,丰满;商品分类要明确;欲增加销售之商品,陈列于主通道空间;欲增加销售之商品,陈列于端架;相关连商品连贯性陈列;新商品的陈列必须让顾客容易看到;保存期限较短的商品陈列在明显位置;季节性商品考虑配合季节改变其陈列位置;畅销商品与滞销商品,陈列的位置可替换;外包装较凌乱的商品,陈列于死角处;角落区陈列吸引商品,引导顾客避免死角;堆头陈列在注意高度及安全。

商店犹如一个小社会,汇集着形形色色的人。在商店中,各种类型的顾客荟萃于一堂。比如:按顾客的购买目标的选定程度分,可分为全确定型、半确定型和不确定型;按顾客购买态度及要求,可分为习惯型、冲动型或感情型、惠顾型、理智型或经济型、疑虑型、随意型等;按顾客在卖场中的情绪反应,可分为沉着型、温顺型、健谈型、反抗型、激动型等。

我作为一个超市理货员,我觉得超市中的理货员看似工作较简单、普通,但我们是与顾客接触最直接人。我们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和水平,我们的素质好与差,将直接影响到公司的生意和声誉,所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力,才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地。

1、货架和地板。如果规定让理货员各自分管的货架以及货架附近的地面,并设置考核标准,超市的购物环境会更加清洁舒适。清河店四楼的地砖上划痕太多,划痕中沉积了许多污垢,需要清理,最好是能更换成磨砂地砖,以改善购物环境。

2、标价签。超市的商品在打折的时候挂出的价格牌只有优惠后的价格,没有标明商品的原价,事实证明顾客在挑选打折

商品的时候希望看到商品的原价已做比较，并且理货员和促销员也为此感到困扰，因为客人顾客总会询问打折商品的原价，并表示不信任。

3、对促销员的管理。促销员虽然不是超市的员工，但是他们接受超市的管理。重点是他们的行为直接代表超市的形象，如果不对他们进行约束，他们不会把超市的声誉放在眼里。

理货员是超市的一线员工，他们的工作很辛苦，这是毫无疑问的，在这一个月当中，我体会到了他们的辛苦，也体会到了理货工作的重要。理货员工作的好坏直接关系到超市经营策略能否顺利执行。我无选择的做了理货员，应该是很有道理的。其一，我不了解零售企业是如何运作的，而要了解这一重点，最直接有效的办法就是让员工先从理货员这个超市特有的职业做起；其二，我不了解自己是否适合并乐于从事零售行业的工作，在这一点上，通过为期一个月的工作，我大致了解了我所从事的工作，我自认为直的性格和能力是适应和胜任超市的工作的，并且很高兴在这样的工作环境中工作过。这为期一个月的工作，让我学到了很多也经历了很多，这对我来说是一次难得的工作经历。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的暑期实习，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，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。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。我想，作为一名大学生来说，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后，衷心感谢清河时代百货公司给我提供实习机会！

## 中学教育实践报告篇九

随着xx年寒假的结束，我在江西省安义县中医医院为期两个星期的社会实践也结束了。我是北京中医药大学管理学院医院管理专业二年级的一个学生，在这短短的两个星期里，将会是我从医生涯里最难忘的一段美好时光！使我对人生有了很深的感受！

二月三号，是我去医院的第一天。天公不作美，早晨起来天就下着蒙蒙的细雨。中间夹杂着南方特有的那种泥土味正纷纷洋洋的洒在大地上。因为中医院离家里有着近二十里的路，骑车都要一个多小时，所以我必须起的很早。但在农村没有早点买，所以我必须在家里吃，吃的是晚上留下来的饭。我自己热一下后就匆匆忙忙的推车出门了，在爸爸妈妈的再三叮嘱小心下披着雨衣走了。

寒冬腊月的，路上的风很大，尽管我把车骑的很快，但我还是一直冷的发抖。眼镜被雨雾遮的模糊不堪，骑上一段路就必须下来擦一下，这样就大大的降低了我骑车的速度。雨在下个不停，但看表已经快到八点了，而路还不到一半，当时心里急的一团糟，我可是一个不爱迟到的人，我可不愿意在第一天就迟到，那样会给他们一个很不好的印象。于是我还是拼命的蹬车子，风从耳边呼啸而过，两只手和耳朵都冻的

发红，后背的衣服以被汗水和雨水浸透了。想想学医是多苦啊！

在骑了快2小时后终于到了中医院，我实习的科室是骨伤推拿科，这是我自己昨天亲自来医院，磨破了嘴皮子，对院长好说歹说才让他同意我留在这里的，因为平时如果医学院的学生要到医院实习的话必须得教实习费，他们当然不会随便让我进来啦！带我的是陈医生，他的年龄也只有31岁。说实话，他很高兴能带我这个学生，就只因为我是北京中医药大学的，而且又是一个七年制的。每个人都是爱慕虚荣的，陈医生也不例外。在一个县中医院里，本科毕业的还没有几个，而我昨天又是对院长说我一定要到他这个科室里。所以，本来没有什么名气的他，一下子使医院很多的人都羡慕他了。这只是个题外话而已。不管怎么说，我来医院里是为了来学习知识和增加自己的临床经验的，而不是来炫耀自己是一个重点大学的，陈医生也是应当的！因为有这么一种关系和情感在里面，所以在以后的日子里，陈医生对我也特好，尽量的让我接触病人，让我有更多的机会去操作。

进医院不久，我很快就发现了一个人，也是和我一样来实习的。年龄好象挺大的，开始我还以为是病人的家属，因为陈医生也没有介绍。刚进来的时候他正在给一个病人按摩，但看他那有气无力的样子，而且手法也极不规范。等陈医生看我缓过了刚才骑车的疲惫之后，就对我说：“小戴，你接一下他的吧！”于是我很高兴怎么快就能有机会展示一下自己了。于是我拿了一块按摩步盖在病人麻痹的那只脚上，心里特别的兴奋，所以用的力也比较大。那病人就说：“舒服啊！就要这么大的力，我这老腿已经麻了好多年了，都快没什么知觉了，你就给我用力掐吧！”听了以后心里更加来劲了，而此时刚才那个人却不好意思的走开了。

好景不长！在我用力按了半小时后手腕就开始酸痛了，渐渐的使不上力了！虎口上的也没力带动拇指和食指按摩了！而那个病人呢？居然被我按的开始打盹了！看看陈医生，他也

正在给一位患有腰椎间盘突出病人按摩，刚才那人也在边上帮忙，所以此刻没有任何人能代替我了，而且我也不能开这个口，那样会有多丢人啊！因为边上还有几位病人在看我呢，而且进门的时候陈医生就已经把我介绍出去了！此刻要说停下来休息一下，那？佛争一柱香，人争一口气嘛！咬咬牙也就过去了！

等到陈医生把那个病人治疗好后，才转过来对我说：“行了，可以给他扎针灸了！”我也终于可以轻松一下了，并且扎针灸我也从来是没有学过看过的，今天终于可以大开眼界了！

接下来的一个上午，病人络绎不绝，但尤其是患有腰椎间盘突出和颈椎病的人为大多数，这也是现代人的职业病吧！但这种病陈医生都不会让我们动手操作的，因为在治疗当中如果有什么闪失的话，那样会加重病人的病势，后果谁也承担不起，医院也是绝对不会允许的！于是我和他只能在边上看了，我和他在聊天的过程当中得知，原来他有这么一段不幸的遭遇。他今年也是31岁。

## 中学教育实践报告篇十

暑假第一次进行实习，有幸能够来到xx□

保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的！

7月13号正式来到xx□老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发

现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容！接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合哪些人群，有哪些是拒保的职业...一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油！这时明白了要永远对自己有信心！

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不至于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性！稳重的重要性从这里开始发掘！

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课！交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚！

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵！等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力！

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直

销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊地开展，让人感觉到创新的力量!真的非常佩服老总的头脑!这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来!

自己在xx的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!