

最新大学生实践报告主要内容(精选9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学生实践报告主要内容篇一

“社会实践，赚钱赚经验”可能也是现在大学生生活的一门必修课吧!这个活动不仅可以使我们赚到生活上的零用钱，更重要的是使我们得到实践经验，增强、提高自己的能力。

机会来了!这个周末，我们来到承德宽广超市去做临促员，我的任务是促销君乐宝牌的每日活菌和三元纯牛奶。虽然只有短短的两天，但我觉得似乎有两个月那么长。因为做个临促，真的很累。工作之后，我的腿像灌了铅一样，难以移动。我的嗓子像着了火一样又干又痛。但是我还是很高兴，因为我得到了在学校里很难得到的社会实践经验。提高了自己的能力，还赚到了自己的日常花销，减轻父母的经济负担。总的来说，还是很感谢这次活动的。

这次工作之后，我得到了很多感想，这种想法一直缭绕在我的心中，让我久久不能平静。

首先，我感悟很深的是工作组要激情、热情，并且你需要喜欢和热爱这份工作，更重要的是学会坚持和忍耐，用乐观积极的态度去面对一切。要学会自己鼓励自己。学会自己调整自己的心态，无论遇到什么事，都要用微笑去面对。因为我们永远相信自己。学会爱自己。其次，学会敬业，对于推销产品，我们首先了解这个产品的质量 and 名牌作用。我们要非常明白此产品给消费者带来的利益，做一个有良心的销售者。对自己的产品有信心，对公司有自豪感。而且做一个销售者，

一切都要为消费者着想，站在他们的角度去思考问题，我们就一定能把本公司的产品给推销出去。再次，在销售过程中，我们需要以微笑来面对顾客，用甜美清脆的嗓音来为顾客介绍产品。使顾客感觉到温馨，对你心生好感。那他就会停在你的产品之前，然后欣然的购买你的产品。

还有，作为一个促销员，我们应该学会团结自己的同伴。这样才有利于我们在工作上取得的成绩。搞好人际关系，学会宽容，也是我们大学生需要学会和思考的。

最后是对这次活动的情感抒发。

这次活动中最令我感动感激的便是位温柔，可敬的清洁工大姐了！在我看来，她对待我就像是对待自己的亲生女儿一样。当我刚来到超市工作时，看到第一眼，我觉得很亲切，她用甜美温柔的微笑来回付，我感激高兴的眼神。我和马尾勤劳的姐姐之间的彼此关心。这让我这个远离家乡的、漂泊的心，突然有了回到家的感觉，心灵有了依靠。温暖的气流充满了我动机冰冷的身体。我想谢谢她。尤其是她那温暖的微笑。但你的产品和你的人品都得到顾客人可时，那才是最为一个推销员最高兴的事。

“好人有好报”“子在哪里都会发光的”“良马遇伯乐，人生无悔”。一个良好的，优秀的推销员，不仅是把自己的产品给推销出去，更重要的是自己的人品推销出去。

当顾客对我说谢谢，冲我微笑，关心我。问我累不累，让我学会休息时。我想即使身子多么疲惫，为了他们，我也会坚持下去。因为我的人生小价值得到了实现。有时，当顾客再次遇见我时，他们会认出我来，并且面带微笑用关切的话语和我打招呼。这两天的辛苦我没有白费，我很满足。我做到，我不仅把产品推销出去了，而且也把自己推销出去了！

最后，我想表示我对悦亮组织的活动表示深深的感谢，谢谢

她给了我赚取经验的机会。

大学生实践报告主要内容篇二

作为一个学习商务英语的学生，找工作不是一件难度很大的事情，关键在于肯不肯吃苦。是否能够在任何环境下都能够始终保持热忱的态度去对待工作。很幸运，经熟人介绍，我得到了人生中的第一份实习工作，在中国银行抚顺分行任职大堂经理的助理。我很珍惜这来之不易的机会，暗自下定决心：一定不要让大家对自己失望。

说实话，我对我将要去做的工作一点都不了解，我都不知道自己将要做些什么，所以在实习的第一天，我的主要任务就是观察、了解。领导和同事们对我相当的照顾，有不懂的他们都会耐心的、细心的给我讲解。我的职务是大堂经理助理，在咨询处接待客户为客户解决疑问、引导客户办理业务。虽然，自己的工作看起来很简单，没有什么，但是领导曾对我说过我们是第一个接待客户的人，和客户是最直接的纽带，我们的言谈举止都代表着银行的形象。差不多经过一上午的细心观察，我慢慢地明白，大堂经理最主要的任务就是为客户排忧解难，而我也想到了我的工作就是在客户很多时，我帮助大堂经理为客户解决一些简单的问题，例如存款帐单如何填写，转帐帐单如何填写等等，为大堂经理减轻一些负担，让其有更多的时间为客户解决更专业的问题。当明白这一点后，我意识到，我的社会实践要正式开始了。

我想给大家留下一个好印象。所以每天我来的都特别早，我想让大家知道，我是一个勤快的人而绝非是个懒惰的人。正所谓天道酬勤嘛！我对第二天实习的印象最深也最有感触，因为我正式接待了第一个客户。客户问我当天的日期是什么，因为帐单上有时间栏。我拿出手机看清日期后，告诉了客户，而且我说了两遍。客户对我说了一声谢谢。虽然这只是一个简单的问题，但是我觉的好有成就感，秦和校长不是说过嘛，

天下大事必从细而做。偶尔我还会遇到外国客户，由于我的本科专业是英语（金融与保险），基本交流难不倒我，甚至还出现了只要一有外国人进来，大家就派要我去接待的情况。然而我对银行的专业知识掌握的并不好，由于大三才开专业课，我对银行的专业知识了解的少之又少，所以难免有时会面对客户的回答束手无策，尴尬啊！真恨自己平时为什么不提前自学有关这方面的专业知识。

为了减少尴尬事情的出现，我不得不在早上第一个来晚上最后一个走的情况下，回家还要继续啃书本，尽管很辛苦，我还是每天充满动力，尽管临时抱佛脚的学习成果只能得到小小的发挥，我还是满心欢喜。我相信只要有效果就代表我已经有了个好的开始。

经过前面几天的实习工作，我对我的“业务”也已经了解的差不多了。只要是简单的问题，我都可以办理的得心应手。而就在此时，我的内心突然冒出了一个大胆的想法，我是否也可以为客户解决一些专业性的问题呢。尽管我对这个想法也打上了一个大大的问号，不过，既然我对自己的信心都打了一百分，我就有理由相信自己能行。

随着接触的客户越来越多，打理的业务也不断地增多，办事效率也不断的攀升，对自己越来越有信心，说话办事也都有了实足的底气。当然，对于那些专业的问题，经过这几天的观察，我也认识到这绝非一天两天就能够熟练掌握，没有专业的功底也是绝对不行的，虽然自己很不甘心，但是我也认识到了自己的不足。我也第一次看到了专业知识在工作中的重要性，也第一次明白单单有工作能力和热情还是不够的。我发现工作能力就像是一个人的右手，对于大部分不是左撇子的人来说，右手承担了很多的工作，甚至大部分的事情用右手来做就可以了，然而我们永远不能因为右手的存在而忽略左手的重要地位，若没有左手的配合，则很多事情我们都做不了。没错，专业知识就是我们工作中的左手。对于一个人来说，左手右手缺一不可，同样，对于工作来说，专业知

识与工作能力同样重要，永远没有谁比谁更重要之说。

记得有一次，我教一个女大学生用中国银行网银，她说我的服务态度很好，她第一次遇到工作这么用心的工作人员。当时自己感觉好开心，因为自己的工作得到了他人的认可。虽然，每天都要接待不一样的客户，指导客户、教客户填各种各样的单子，甚至偶尔会遇到有些无礼的客户，但是我还是很开心，因为每天都会学习到不一样的知识来充实完善自己。从被动到主动，从毫无头绪到得心应手，在中行的实习无疑成为了以后踏入社会前的一个台阶，同时使我在实践中了解社会，打开了视野，增长了见识，为我以后更好地工作打下坚实的基础。从这次实习中，我认真参与每一个学习的机会，积累实际操作中的经验，总结学习中自身的不足，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，只有这样，走向工作岗位时，才能够胜任自己的工作，在大浪淘沙中找到自己屹立之地，让自己的所学为企业发展做出自己应有的贡献。

大学生实践报告主要内容篇三

寒假期间，我到xx省xx市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。

第一：银行的呆、坏账率过高

根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾，近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因

地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

第二：私营企业贷款很难实施

随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

2、在微观经济四大要素中，劳动、土地、资本、企业家才能，企业家才能是很难界定的，也就是说，在决定某项贷款时，到底谁更具有才能呢？只有企业发展到一定规模有向上扩张的趋势时，或者该企业以前信誉较高，银行才有可能进行发放，但是，这种情况如何进行界定的呢？可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。“温州模式”、“苏南模式”，这使我迅速想到经

济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析。

上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数，而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧。

大学生实践报告主要内容篇四

寒假期间，我到xx省xx市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。

第一：银行的呆、坏账率过高

根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾，近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

第二：私营企业贷款很难实施

随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

2、在微观经济四大要素中，劳动、土地、资本、企业家才能，企业家才能是很难界定的，也就是说，在决定某项贷款时，到底谁更具有才能呢？只有企业发展到一定规模有向上扩张的趋势时，或者该企业以前信誉较高，银行才有可能进行发放，但是，这种情况如何进行界定的呢？可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。“温州模式”、“苏南模式”，这使我迅速想到经济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析。

上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数，而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、

更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧。

大学生暑假社会实践实习报告

大学生社会实践实习报告模板集合七篇

关于大学生社会实践实习报告本站合八篇

大学生社会实践实习报告三篇

关于大学生社会实践实习报告模板集合十篇

大学生实践报告主要内容篇五

尝试经商的'滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

20xx-7-18至20xx年8月20日

xx超市

私人永和饭店

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验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。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费

考虑。

我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了，社会实践报告《大学生超市实习社会实践报告》由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位分属各个货架。

比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，不可以闲谈也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，不可以把手机带在身上，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。

以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。

如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

大学生实践报告主要内容篇六

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又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。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，瑞怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。

厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和

物品（包括调味品和原材料）都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专六负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都活行很大有充实。

大学生社会实践实习报告本站锦七篇

大学生社会实践实习报告三篇

关于社会实践实习报告集锦五篇

有关社会实践实习报告集锦五篇

大学生实践报告主要内容篇七

过程名称：毛坯预处理检验重点：毛坯质量

过程名称：粗调检验重点：直线度

过程名称：刨加工检验重点：宽度

过程名称：拉阳榫检验重点：对称度

过程名称：钻孔检验重点：孔距

过程名称：锯加工检验重点：长度

过程名称：滚阳榫检验重点：对称度

过程名称：铣底检验重点：高度

过程名称：清洗、油漆检验重点：总检

（三）设施选址问题我们在第七章学习了设施选址问题，故我在这个问题特意向该厂的总经理问为什么该企业要选在江湾路旁边？他解释说由于电梯导轨的毛坯和产成品都是主要通过大卡车运输，故要设在交通设施方便的地方并且要靠近高速公路，而江湾路就符合这些条件。我想了一下总经理的话觉得他的话是很有道理的，由于该厂的产品大部分销向其他省市，无论选用什么样的方式去运输都可以！（四）存在的问题当我看到该厂的电梯导轨毛坯和产成品堆放在一起的时候我就皱起眉头了！听曾老师说过企业不能把原材料和产成品堆放在一起，这样会降低企业的生产效率，而该厂就是犯了这个错误。而其他厂房有三个大门，一个留给员工的上班进出，一个是大部分时间是关闭的，最后一个是用来卸货和装货用的。当有公司要过来同时卸货和装货的时候必然导致排队，这样不利于企业的效率。

小结：

然这次实践的业务多集中于比较简单的工作，但是，这帮助我更深层次地理解工厂实业的流程，对以后的毕业提供了极大的帮助，使我的管理知识方面，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，所以基础的实践尤其显得重要，特别是目前的就业形势下。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，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实践的真正目的。我坚信通过这一段时间的实践，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将

不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

有关社会实践及实习报告本站锦九篇

有关社会实践实习报告集锦五篇

有关大学生社会实践实习报告三篇

大学生社会实践实习报告本站锦七篇

有关社会实践实习报告模板集锦五篇

大学生实践报告主要内容篇八

广东德邦物流有限公司，是营业额位居国内物流行业前三强的大型企业。截止20xx年12月末，公司已开设直营网点4,300多家，服务网络遍及全国，自有营运车辆7,200余台，全国转运中心总面积超过88万平方米。

20xx年1月18日至1月20日三天，我与我大学同学一行五人前往位于广州市白云区的广东德邦物流有限公司东平总部进行实习。作为其中的一员，倍感荣幸之余心中也免不了感到紧张与兴奋，在这样实力强劲、口碑绝佳的大企业中，我们会看到些什么，遇到些什么，又会学到些什么呢？怀着这样的忐忑与期待，我们的实习之旅开始了。

18日清晨，一身正装的我们被带往了总部新建的办公楼，去和许多德邦的正式员工一起接受员工培训，这次培训的主题就叫做心态修炼。

在一间干净整洁的多媒体教室里，课程开始了。一起参加培

训的有三四十名德邦的正式员工，通过课上的交流得知，他们都是在德邦工作不超过两年的人，而这种培训，也正是德邦向新员工介绍自己企业文化的一种有效手段。最让人印象深刻的是这次培训的讲师——鹿宁先生，在三个小时的培训里，鹿先生谈笑风生，引经据典，无论是自己的亲身经历还是名人轶事，都信手拈来，把课堂驾驭得有序而不死板，热烈而不嘈杂。另一方面，无论是在培训课程里的自我介绍、相互大胆问好交流等互动环节中，还是让大家站到台上发表自己的看法想法时，德邦的大部分员工们都表现的相当踊跃、从容，没有我印象中许多校园互动活动里学生们的拘谨与放不开，取而代之的是员工们言语中所透露出的活力与自信。我觉得，从这个侧面，也反映出了德邦人总体的精神状态，即使在如今经济状况整体不太好的情况下，他们仍然乐观、上进。

在培训课堂接近尾声的时候，鹿先生组织大家一起做的一个游戏也令人十分难忘。首先，大家一男一女相互隔开，一个人的脚尖顶着前面一个人的脚跟，紧紧围成一个小圈。这时，鹿先生的指令“蹲下”，在我们看来这就十分困难了，只能前面一个人蹲在后面一个人的大腿上，因为相互不熟悉，又是男女隔开，大家蹲得都十分不自然。谁知，鹿先生又命令我们听好口令，一齐左右左地向前迈步。大家勉为其难地走了几步后，都觉得腿部发麻，有点撑不下去了。可鹿先生仍旧不依不饶，下命令说走满一圈，我们顿时叫苦不迭。可是这个游戏的神奇之处就在于，当你腿部无力，没有办法，只能把重量完全放到后面一个人的腿上后，马上就会感觉轻松不少，虽然说不上完全不累，但是走完一圈嘛倒还绰绰有余。就这样，大家完成了这个游戏。

游戏后鹿先生让大家自己做的总结也让人受益匪浅，有说要合作时互相信任的，有说要分工后勇于承担的，总之，有了这样的经历，心里倒真是别有一番滋味。

18日下午，我们在人力部门何先生的带领下对东平总部的各

个部门进行了参观。

正值午休刚刚结束的时候，2月末的广州，已经于温暖中透着一丝慵懒，正是午睡的大好时节。可各个部门的办公区域里却早已忙碌了起来，没有睡眼惺忪，没有拖沓无力，我们听到的是员工接到用户电话时的热情，看到的是井然有序的工作状态。

走到总部办公大楼一楼到二楼的交界处时，何先生不无骄傲地谈起了墙上挂满了的德邦优秀员工照片：“这是08年初我们员工自己评选出来的07年优秀员工，包含了我们工作的各个方面，现在已经是09年初了，新的评选结果很快就会出来，这种荣誉与奖励，也是我们工作的动力！”

参观过程中，还有一点引起了我们的注意，那就是每个部门墙上贴出的看板。据何先生介绍说，这是向日本丰田公司学习的看板管理模式，面板上面详细、真实地记录着该部门工作的质量、时间、安全指数等指标，让员工们对自己部门现今的工作状态一目了然，从而通过这些信息来提高自己的工作效率，改进自己的工作方法。

经过这一番参观，大企业对待工作的态度以及面对如今外界金融环境不利的形势下表现出的吧从容不迫的风度让我折服。

在19至20日的两天时间里，我们实习的五人被分别派往不同的部门，就像一名真正的员工一样，拥有了自己的工作岗位。

我被分到了短途车队的数据统计小组。短途车队是公司负责珠三角内近距离运输的部门，而我就职的这个数据统计小组则负责对车队每天的收发货时间、运输时间、成本利润结算、事故支出等细节数据进行记录，进而进行统计方面的分析，得出结论，从而提出对公司减少成本、增加利润有所帮助的建议。在这个小组中，并不是像我想象的那样，短短两天时间里只是对着这些枯燥的数据进行录入，反而通过和同

事以及领导的交流，从细节中看到了德邦做出的努力。

员工正常工作的时间是早上九点到下午五点半，午休时间是中午十二点到下午一点半。就统计小组来说，长时间的工作都是在电脑前完成的，这样就不可避免地对员工的身体有所损害，颈椎病也算是办公一组的职业病。可在19日早上十点的时候，我惊讶地听到了久违的广播体操之前集合的音乐。跟随着人流来到了车队旁边的空地，只见员工们用丝毫不逊于中学生们的认真态度做起了广播体操。看着西装革履的他们认真地做操，我竟然丝毫不觉得滑稽，倒是对于德邦一心为员工着想所做出的努力有了更深刻的体会。在同事只见的交流中，一提到做操这个安排，大家都赞不绝口，“要是每天早上十点多不活动一下，估计我颈椎病早就犯了”。

下午的五点整，一天的工作接近了尾声，统计小组并没有浪费剩下的这半个小时，胡乱敷衍过去，而是组织了每天一次的例行会议。会议上，员工们和组织会议的领导畅所欲言，完全没有上下级之分，大家说出来的全是自己工作中遇到的问题，虽然细小，但是如果逐个击破，对公司运行顺畅度的提高是可想而知的。这一次，统计小组还专门请来了财务部门的会计们，为了能提高自己的数据分析水平，提出了财务培训的请求。可见例行会议对部门间的协作也有很大帮助。

两天的部门实习很快就结束了，除了以上所说的两点细节外，我们还从对鹿宁先生以及校友们的采访中得知了许多德邦在工作中的其他细节，比如每个月结算工资的时候，员工出一百，公司出一百，把这些钱专门寄给员工父母的亲情1+1活动，再比如德邦为了加强员工归属感所组织的集体婚礼活动等等，这正说明了一句话，细节决定成败。

20xx年1月20日下午，我们离开了德邦公司，在三天的社会实践实习中，所见所谓的许多事情引起了我的思考。在第一天迈入德邦公司之前，我的心情是紧张与兴奋的，如今从德邦公司走出，我仿佛能感觉到身后这间公司是一个巨人，在风

暴的冲击下岿然不动，屹立不倒。

大学生实践报告主要内容篇九

步入大学殿堂之时同时也是我度过了将近20个春秋之时，然而，这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的第一个寒假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

我的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。

这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的大学毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错的赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的“上满货”是怎样一个“满”的程度，通过向其他老员工同事对比

我才发现我和她们定义的程度不同，她们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，一袋又一袋商品被她熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹她们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还想向主管提议说不打秤了。可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比她们少，但是我跟她们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高(短期的工资会高一些)，怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比她们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既

怕打错秤(如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的)又怕忙不过来让顾客等太久, 如果不幸遇上秤出故障就更焦急了, 这就锻炼了我遇事的态度, 磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力, 改变了自己急躁的性情。

在与顾客面对面的直接交流的过程中我也锻炼了不少。在商场, 每天面对的顾客各式各样, 什么样的人都有, 但不管在什么情况下, 我始终要做到一名促销服务员应该做到的事, 在交谈中要有礼貌, 尽量满足顾客的各种各样的需求, 使他们买得开心。记得有一次我上晚班, 来了一位喝醉酒的男顾客想要买糖果, 这位顾客一来就说、小妹, 这堆糖果帮我抓两、三斤!一看到他我就知道一定是个醉酒的顾客, 心想这下麻烦大了, 因为一个正常的顾客一般都是亲自挑选商品, 可是我又不能拒绝他, 只好按他的话做, 可是他说的重量是个模糊的数, 到底是两斤还是三斤, 这时我就有点不安了, 好在最后他并没有刁难我, 他临走时我还闻到了一阵酒气, 现在想想都还有后怕。

在临近春节的时候, 是一个商品销售的大好机会, 这是公司也要求我们要加班多三个小时, 当然是有加班费的。由于我们工作时都是站着的, 我可能是没有站习惯, 脚还不适应这种长久的站立, 渐渐地, 我的脚底开始生疼起泡还脱皮了, 虽然也不是说入骨的疼, 但是也很难受, 总是盼着早点下班。但我还是坚持下来了。从中我也锻炼了自己吃苦的能力, 培养了自己的意志力。

通过促销员的实践中, 我也得到了一些市场竞争的体会。商场商品种类繁多, 同一类商品就有不同的厂家生产, 就拿散装糖果来说, 有徐福记, 雅客, 黎祥, 中意等, 各种品牌要在市场上站得住脚, 主要体现在销量上, 而要提高销量就要抓住顾客的心, 而抓住顾客的心就要靠很多因素的了。首先是产品质量, 要吸引顾客首先是价格, 但要留住顾客的心就要从质量上下手了, 仅仅是靠低价是不能从根本上留住顾客的, 因为如果顾客买后发现质量不满意也就不会做“回头

客”了。另外产品的知名度也很重要，从广告上提高产品的知名度是一个非常有效的途径，但也要质量和广告双管齐下，才能有深入人心的效果。徐福记是中国的名牌产品，销量也是名列前茅，其知名度也可以说是妇孺皆知了，这其中靠的就是广告和质量来提高知名度。

在商场中我也结识了一些同事，了解到她们大多数来自外省，学历大部分是初中，工资也只在1200上下。我还询问了她们没有继续读下去的原因，有的是因为没考上高中，有的是因为家里供不起，她们有几个年龄也是和我相仿，16岁就来到这座城市打工，从她们的言语中我感受到了她们对读书的向往，这让我觉得更要认真珍惜这个可以获得更多知识的机会。但我也从她们身上学到了天道酬勤的道理，尽管她们学历不高，但是她们也要靠自己的双手挣钱养活自己和家人，真的让人感动。

在这次寒假的社会实践中，我通过锻炼，在各方面都长进了不少，思想素质得到偶来提高，变得更加成熟，对社会有了更深刻的了解，丰富了自己的人生阅历，度过了一个非常充实而有意义的假期。希望我在以后的长假社会实践中可以做更多有意义的事，从更多方面锻炼自己，得到更好更全面的锻炼，学习到更多有用的知识为自己以后步入社会打好坚实的基础，实现自己的价值。