

最新课程实践报告及(优质5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

课程实践报告及篇一

一、实习目的：有利于加强对营销管理知识的理解，完善自己的知识理论体系；深入实践，有利于理论与实践相结合。参观、学习企业的生产流程和文化，有利于加深对现代企业营销管理现状的了解，加深对企业管理活动的感性认识，并通过实习调研活动，锻炼分析实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的实践经验。

二、实习时间[]20xx年_月_日—20xx年_月_日

三、实习方式：采用企业参观和专家讲座相结合的方式。

五、实习内容：

(二)参观蒙牛乳业(唐山)有限责任公司。重点参观了污水处理厂、生产车间、立体仓库、职工之家、办公区、货物回流区。

(三)参观惠达陶瓷有限责任公司。我们参观了在惠达展厅陈列着惠达陶瓷公司一系列产品，紧接着我们去二层会议厅就惠达现状和今后就业同惠达经理进行交流。

(四)做关于保龙仓超市、华盛超市的调研。在超市战略、管理系统、服务理念、促销方式、超市文化上进行比较，了解二者的异同，进而加深对这两个超市的了解。

六、实习体会和收获：

(一)通过营销讲座的学习，加深了我对营销管理知识的理解。营销最主要的是坚持和努力，做任何事我们都不要想着一蹴而就。就一个市场营销的学生来言，我们首先要做的就是如何做人，然后做事。李晓安经理留下的四句话使我印象最为深刻，1每个人都应该树立一个长远的目标，然后制定几个近期的目标，在日新月异的市场中发现机会，把握机会。我们工作的目的不是为了赚钱，而是要培养工作的兴趣。2创业不要追求完美的条件。我们刚刚步入社会，除了青春，我们没有任何的资本，所以做任何事都不要眼高手低，而是要勤劳、诚恳，在接人待物方面有张有弛。3不要存有侥幸心理。初出茅庐，我们的经验真的是很少，所以对待每件事我们都应该力求尽善尽美。4没有过分的希望，就没有烦恼；没有短暂的贪婪，就没有恐惧。怀着一颗平常心去做事，我相信那会比急功近利去做某件事好的多。

(二)结束了对蒙牛乳业(唐山)有限责任公司参观，感触真的很多，不愧是一个有旺盛生命力的企业。首先，我一直很欣赏蒙牛，不光是它短短几年就成为乳业老大，而是它的企业文化让我心悦诚服。企业文化是一个企业的灵魂。蒙牛总裁牛根生始终坚持以“小胜靠智，大胜靠德”为企业的核心理念，在用人方面注意德行的培养。在蒙牛内部存在着狮子与羚羊的故事，就旨在指出最大的敌人是自己。很多时候我们不是跌倒在自己的缺陷上，而是跌倒在自己的优势上。其次，创新是企业发展的源泉，是企业不竭发展的动力。进入蒙牛后，留给我印象最深的是立体仓库，全部由电脑控制，在偌大个城车间里，只有几个工人在操作机器。通过创新，有效的促进了资源的整合，从而提高了企业的经济效益，不得不说科技与生产正在不断的结合，并为企业创造的经济效益。最后，高效的管理增加了企业的透明度。在蒙牛的办公区每一间办公室都是透明的，感觉真的很好。无论是在办公大厅，还是在货物装卸区我们都可以看到这样一句话“成功从简单的重复开始”，我很赞成这句话，只要坚持，我相信一定会

成功。

(三)通过参观惠达陶瓷有限责任公司，我了解了一个民营企业的发展历程。惠达作为民营企业短短20__年就成为“最具全球竞争力中国公司建材行业”唯一入选50强企业，这无疑是个壮举。从中我们可以学到很多东西。1惠达以“争创世界品牌，打造百年惠达”为使命，并为之而努力，使惠达成为民族品牌的典范。2不断调整产业结构，重质量，拓市场，创名牌。惠达人对自己的产品很自信，这从经理的话中可以体会出来。精于品质，专于生活，这是惠达人对自己产品的最高要求。3长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。面对机遇和挑战，惠达正以誓争一流，顽强登攀的气魄，广泛宣传惠达品牌。，在奥运年惠达专门制作了几款卫生陶瓷，这不能不说它市场敏锐度之高。4惠达在招聘人员方面并不注重学历的高低，只在乎能力。虽然我们还有两年才毕业，但也解开了我们心中的许多困扰，增进了对惠达的了解。

(四)通过对保龙仓超市、华盛超市的调研，我们可以从中发现这两个超市在超市文化、管理系统、促销方式、服务理念上存在着诸多方面的不同，但其中也不乏有相同之处。不同点：

保龙仓超市在公司理念上：利国、利民、立自身，顾客永远正确。在服务宗旨上：超低售价、一次购足、货品新鲜、自助选购；在服务理念上：全心全意致力于您的十分满意。在管理系统上：向着集约化、集团化、国际化标准的目标继续迈进，建立起科学的销售体系和经营策略。在促销方式上：由于保龙仓所处的地理位置比较优越，收入水平都比较高，所以价格方。

面会比华盛贵，在节假日人会比较多，超市里搞活动的也比较多。而在华盛却看不到这样热闹的景象。其次推行会员卡，在活动期间，给予优惠。

华盛超市在经营宗旨上：一直坚持“货真价低，优质服务，创一流业绩，倾心回报顾客”；在管理系统上：重视管理技术和业务流程的先进性，为企业提高了竞争力，华盛从业务经营和市场需要出发，形成了自己独具特色的“进、销、调、存、变”的业务流程和经营模式。在促销方式上：天天特价，经常会听到有人这样说“在唐山所有超市中，华盛超市的东西最便宜”，这无疑成为市民天天购物的好去所。因此华盛在唐山市民的心目中地位很高。

相同点：

两者利用开业、周年庆典、节假日等开展大型的促销活动，每次活动都印发大量的海报。这次调查正好赶上保龙仓店庆四周年，真是热闹非凡。在促销期间，还增设促销专区，并按档期分摆不同的促销商品。两家超市之所以这么做，都在提高自己的声誉，努力实现自己的品牌价值。

七、实习总结：通过为期一周的实习，自己的见识增长了不少。第一次去工厂参观，并且看到了产品从生产到完成的过程，这让我很兴奋。从中还了解到蒙牛和惠达这两个企业的不同之处。在企业文化上，蒙牛时刻在提醒自己的员工要自勉，相比之下惠达就显得比较内敛。实习虽然结束了，但是却留给我很多感触：

- 1、无论自己以后会从事什么样的行业，都应该使自己融入到集体中，认同企业的文化价值观。
- 2、加强自己理论知识的培养，树立创新意识，完善营销理论体系，为将来的工作打好基础。
- 3、先做人，后做事。切忌好高骛远，一步一个脚印的朝着自己的目标努力。

课程实践报告及篇二

本次社会实践，我选择的科目为插花，授课的蔡老师教了我许多关于插花方面的知识，既有理论知识又有动手实操。

第一节课，蔡老师先向我们介绍了什么是插花，插花风格的派别以及各种经常会使用到的花草等等，其中让我印象最深刻的便是关于不同地区插花类型的不同，插花类型大致分为中国式插花/日本式插花还有西洋式插花，插花艺术对中国人而言，插花作品被视为一个天人合一的宇宙生命之融合。以“花”做为主要素材，在瓶、盘、碗、缸、筒、篮、盆等七大花器内造化天地无穷奥妙的一种盆景类的花卉艺术，其表现方式颇为雅致，令人把玩，爱不释手。但是对于日本或西方则大有不同，西元六世纪时，日本天皇派特使小野妹子到中国做文化交流亲善访问，小野妹子是一位出家人，住在京都六角堂小池塘旁的顶法寺，日本第一个插花作品即在此完成。而西洋式插花起源于地中海沿岸的西方插花，早在公元前2000年时尼罗河文化时期。从古希腊直到罗马后期，经历了中世纪的文化停止时期，十四至十六世纪才奠定了现代西洋式插花的基础。西洋插花与中国式和日式插花相比较强调实用和设计理念，一般较能融入生活之中，达到日常生活的装饰效果。

然后就开始了动手实践，在第一节课时，蔡老师给我们每个人都发了七只康乃馨，我拿到的为粉红色，然后大家一起拿了绿色的花泥去盥手室浸泡，原本坚硬轻巧的花泥在浸水之后一下子变得柔软沉重，指甲轻轻一划就会留下一道浅浅的痕迹。

蔡老师的要求是插三角形式的花，要求我们将花有层次的嵌到花泥中，花材可以插成正三角形，等腰三角形或不等边三角形有格有局，以花卉之排列和线条为原则，非形式插花即为（自由插花）崇尚自然，不讲形式，配合现代设计，强调色彩，传统式适合特殊社交场合，自由式适合于日常家居摆设。

这一次的插花课程使我受益良多。

课程实践报告及篇三

实践是检验真理的惟一标准。我们要把在课堂上学到的理论知识合理有效地运用到实践中去，这样才能适应当今飞速发展的社会，才能确定自己的人生目标，实现自身价值。

抱着这种想法，我走进了中意人寿江苏省分公司。在那里的一个多月时间(20xx.x.x-20xx.x.x)[]我学到了很多实用的知识。在此，我感谢教授我知识的山东大学威海分校以及给我这次实践机会的中意人寿江苏省分公司。

二、公司简介

中意人寿保险有限公司是由意大利忠利保险有限公司(assicurazioni generali)和中国石油天然气集团公司(cnpc)合资组建的人寿保险公司，于1月15日经中国保险监督管理委员会批准在广州成立，公司注册资本13亿元人民币，成为中国加入wto后首家获准成立的中外合资保险公司，是目前中国市场上最大的合资及外资保险公司，其经营理念为：诚信为本、客户为尊、本业为基、创新为魂；企业使命为：把公司打造成国内一流的保险公司；企业定位为：创建知识型人寿保险公司。

意大利忠利保险有限公司成立于1831年，迄今已有170多年的保险经营经验。忠利集团作为世界最大的保险集团之一，其旗下的100多家保险及金融实体遍布全球50多个国家，是意大利罗马足球俱乐部的老板，是法拉利的主要股东，拥有“水城”威尼斯80%的房地产，位于世界500强第21位。

中国石油天然气集团公司是中国特大开型企业集团，是以石油天然气为主营业务，集油气上下游、内外贸、产销一体化经营的国家控股公司，是中国销售额、资产总额和利润最大

的企业之一，位于世界500强第39位。

三、实践内容

第一个星期接受公司的ale(agent license examination)培训，主要是学习保险常识和相关法律法规。虽然在校期间已经学习了大部分内容，但这次对于我来说不仅仅是温故学过的知识，而是让我明白在任何时候都必须脚踏实地，就算在你最擅长的领域，也会有不懂或不是很清楚的地方，肯定有你为之而学习的老师。ale培训结束之后，顺利通过代理人资格考试，取得全国代理人资格证书。

第二个星期接受公司的btc(basic training course)培训，主要学些公司险种和保险的经营理念与技巧。通过这个培训，我有两点体会：一、此培训受用非浅，学到了很多有价值的东西，感觉收获很大，对于保险的理解也更加深刻，能够“救死扶伤”的不单单是医生，我们保险从业人员从某一个角度也能够起到这样报作用。对于风险分析与需求保障分析，自己也能够比较准确地拿捏；二、要成为保险公司一名合格的员工还有很多路要走，还有很多要学习的东西，还有很多素质需要提高。人们常说相声演员“说、学、逗、唱”样样都要会、样样都要精，其实我们保险从业人员也同样需要各种素质：唱歌、跳舞、讲故事、玩心理游戏、煽情、疯狂等等。

后面3个星期在业务发展中心和业务培训中心实践，在这两个部门实践，算是真正接触到保险公司营销部门的工作。自我总结下来这个部门的工作是：需要激情与动力，需要智慧和稳健，需要时间与精力，同时这也是一项“形散而神不散”的工作——表面看上去工作有些杂，有些多，但实则总会有一条工作主动脉贯穿其中。

每天上午跟大家一起开早会，吟唱着熟悉的旋律、跳着奔放的手语舞、分享着激动人心的业绩汇报、聆听着各位伙伴的成功心得，能够感受到每个人的热情与斗志。每天经历这样

的早会，你会由拘谨变成放松，天天都会有好心情。而在开早会的时候，我的另一份工作是做音乐dj，这个工作使我反映灵敏、身手敏捷，还要求我与主持人培养很好的默契，注重合作。

课程实践报告及篇四

现将我本学期的教学工作做一总结，以便于今后的教学，总结有以下几点：

一、音乐教学

我认真根据《新课程标准》和学生实际情况备教案。《新课程标准》极力倡导学校的教育教学活动应当“以生为本”，把“关注学生的个体发展”作为根本的教育目标。坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣、爱好及情感。以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动(听、看、唱，讨论、联想、想象及律动)中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐，并在一定基础上创造音乐。

二、课堂教学

在课堂教学在依据幼儿年龄特点，我会运用讲故事、做游戏、即兴表演等各种“动”的形式来充分调动幼儿对音乐学习，积极参加到幼儿学习音乐的活动中去。我经常利用休息时间去收集各种音乐文化资料，多接触优秀的作品，从而增长见识，并获得更多美的感悟。此外，我还很注意自身的学习。积极参加组里的音乐教研活动，练习专业技能，阅读一些音乐、教育、文化等方面的报刊、杂志。

三、课外活动

为了更好地培养学生对音乐产生浓厚的兴趣，本学期的活动有“红歌唱响十月”、“亲子运动会”、“亲子美食节”等等

活动中让孩子去参与其中，让孩子感受到了父母陪伴的快乐，亲子合作的成就感。也让家长展示各自的厨艺，进一步拉近了老师与家长之间的距离，也给家长与家长之间提供一个交流的平台。使得我们这个集体凝聚力更加强大，家长对我们的教育工作更加认可，从活动开始前的好奇，到带着灿烂笑容离开。我相信没有只有更好。

作为一名小学音乐教师，学习虽然辛苦紧张，但是让我享受了收获的快乐。通过这个学期的培训，我的理论和专业教学水平同时得到了很大的提升，我将带着收获、带着感悟、带着信念、带着满腔热情，在今后的教学中，继续学习教育教学理论知识，不断反思自己的教学行为，让自己在教学实践中获得成长，使自己的教学水平和教学能力更上一个台阶。

综合实践课程教师述职报告篇3

课程实践报告及篇五

人们常说，劳动是伟大的，是光荣的，没有劳动就没有这个丰富多彩的世界。也就是说，只要是劳动，不论是什么劳动，都是光荣伟大的。暑假实践让我从中学到很多，也得到了许多深刻的为人处世的道理。这次暑假实践，我选择了跟朋友们一起在小区做公益劳动，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，1年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。学校把社会作为实践的场，让我们参与社会，在实践中有所启示。在劳动中虽然我满头大汗，但我很高兴，因为我心里都有一股自豪感。而这种自豪感不是在学校里能够体会到的。公益劳动是不记报

酬、不谋私利、不斤斤计较的；公益劳动是忘我的劳动，也是培养我们关心公共事业热情的。参加公益劳动的光荣感，塑造自己美好的心灵。这些都让我们觉得自己是xx□

处于这个时代的我们，大多都是独生子女，对待一些人际关系和自我评估的方面都有所欠缺。而这次的集体公益劳动，使我体会到了集体的力量、集体的温暖和自己的不足。也让我亲身体会到了劳动的光荣感。这些都促进了我努力改正自身错误，正确认识自己。而现在，由于一切向钱看的思想的影响，在一些人的头脑中装满了金钱的利益，干什么事都讲钱，干活不讲报酬认为是傻瓜，甚至有的“公益劳动”也变相要钱。在这种情况下，我们去参加力所能及的公益劳动，对于抵制一切向钱看的思想腐蚀可以起到一定的作用。让我们亲身体会到了劳动的艰辛和劳动穿早世界的真理，抵制了我们轻视劳动和不劳而获的思想的侵蚀，避免了我们形成好逸恶劳的坏习惯。公益劳动也同样加强了我们的劳动观念，帮助我们树立正确的人生观、价值观。公益劳动同样培养了我们的竞争意识和开拓进取的精神。

《劳动合同法》是党和政府为了明确劳动合同双方当事人的权利和义务，保护劳动者的合法权益，构建和发展和谐稳定的劳动关系而制定的。本法规定，用人单位自与劳动者存在劳动关系就应该尽快与劳动者订立书面劳动合同，订立劳动合同，应当遵循合法、公平、平等自愿、协商一致、诚实信用的原则。依法订立的劳动合同具有法律约束力，用人单位与劳动者应当履行劳动合同约定的义务。然而，在劳动关系实际操作中，《劳动合同法》是否真的落到实处了呢？劳动者是否知法、懂法、用法，是否在遇到劳动侵权时会选择法律手段？用人单位又是否遵守合法、公平、平等自愿、协商一致、诚实信用的原则来跟劳动者订立劳动合同？基于此，我以自己暑假期间做暑假工的韶关市始兴县德捷玩具有限公司为例，采用发放问卷调查、采访笔录和与受调查劳动者讨论考察相结合的方式进行实践调查，通过数据分析及采访整理，真实客观地反映了国内用人单位一个点的实际情况，通

过这个小点窥视国内劳动合同法的落实情况。

在单位里，我利用平时休息时间，积极开展实践调查。对《劳动合同法》在公司的落实情况进行了调查。在调查中，我翻阅了有关劳动合同法的书籍，根据实际情况制定了一份调查问卷。

问卷如下：

- (1) 请问你了解《劳动合同法》的一些基本内容吗？
- (2) 请问你知不知道什么算是劳动合同？
- (3) 劳动合同的格式是什么、基本内容有哪些？
- (4) 在进入公司时，公司与你有没有签订书面劳动合同？
- (5) 当公司不与你签订合同时，你会不会坚持要与公司签订劳动合同？
- (6) 你知不知道平时加班工资怎么算？
- (7) 若公司有克扣你的工资或其他侵犯你的权益时，你会怎么办？
- (8) 你觉得签订劳动合同有用吗？

问卷共发了152份，实收到完成的问卷136份。在收到的问卷中，我进行了统计并加以分析。

《劳动合同法》的落实情况是不容乐观的，了解本法的劳动者只是5%而以，而且都是正在上大学来公司打暑假工的学生。对于第二、三个问题的回答，几乎没人能说出其中的究竟。在受调查的劳动者中，只有12%的长期技术员工踏着晨曦去劳动，不管睡眼惺忪，不管挥汗如雨；忍着酸痛去劳动，不

管灰尘弥漫,不管气喘吁吁。从楼梯扫到走廊,从墙壁擦到玻璃,一周的劳动课,来也匆匆,去也匆匆。苦中有乐,酸中有甜,留下不尽思索。

劳动创造了美,它是脑力劳动和体力劳动的完美结合。在我们的汗水浇灌下,一栋教学楼里里外外焕然一新——从垃圾散乱到窗明几净,这凝聚了我们的无尽心血。劳动培养了我们吃苦耐劳的精神。以前的我,是一个饭来张口,衣来伸手的“小太阳”。在家懒懒散散,四体不勤,五谷不分。初上劳动课,感到新鲜。上完一天,腰酸背疼。第二天清晨,迟迟不愿起床,结果误了时间,造成恶性循环。经过几天的磨练,我已有所改变了,变得不怕脏,不怕累,俨然一个劳动者了。

劳动使我们认识到“团结就是力量,众人拾柴火焰高”。这次劳动课,我和三个女生负责打扫教学区的清洁卫生,可谓人少任务重。我们统筹兼顾、各负其责、配合默契、互帮互助,逐渐缩短劳动时间,提高劳动效率,提高劳动质量。

劳动启示我们无论做什么事情,都必须持之以恒,不达目的誓不罢休。劳动如此,学习如此,工作也如此只有认定目标,脚踏实地,才能“绳锯木断,水滴石穿”。我会在以后的人生道路上,发扬吃苦耐劳的优秀品质,正视一切挫折,不屈不挠,勇往直前。劳动培养了我们的社会实践能力,它使我认识到:课本知识是不够的,应积极投身于社会实践,经风雨,见世面,丰富人生阅历,为以后的工作打下坚实的基础,为社会主义建设添砖加瓦。

劳动还培养了我们的责任心,使我们树立了要回报社会,回报人民的人生观。它使我们认识到:职业没有高低贵贱之分。我要在自己的岗位上,兢兢业业,尽职尽责,鞠躬尽瘁,吃苦在前,享受在后,努力做一个合格的社会主义新人。