

2023年暑期社会广告公司实践调研报告(优质7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。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

暑期社会广告公司实践调研报告篇一

年

暑

期

社

会

实

践

报

告

书

音乐系

0801b 庄宁2008061237

不知不觉，大学的第二个暑假到来了，我们的暑期社会实践也随之而来，而这次实践对我来说特别有意义，因为我参加了系里组织的社会实践活动，和自己的同学一起去实践，可真所谓是兴趣相符、专业对口了。

我们的时间地点是西山煤电矿务局，我们的主要任务是安全慰问演出和参观访问，我们出去都是代表学校，为了不给学生抹黑，我们都要时时刻刻注意自己的一言一行，甚至着装打扮。因为我们都是搞艺术的，所以舞台和节目方面都不成问题，等一切准备就绪，我们就出发了。

白家庄建矿70多年以来，他们就一直生活在这里从未离开过这里，如果不是见到，我是真不敢相信，在发达的21世纪竟然还有人住这种房子。在这里，我只能说感谢，感谢矿区的矿工们，感谢你们不辞辛苦的劳动，感谢你们默默无闻的奉献。矿工亲人们，你们辛苦了。

慰问演出是我们来西山的主要任务，所以我们一定要重视，要精神饱满的为矿工朋友们奉献出三场精彩的节目，我们的任务是艰巨的，我们一刻也不能让自己闲着，排练，排练，一直排练……演出第一站——南坑。演出是在下午，但我们早早就来了。我第一次见到真实的矿井，第一次下矿井，其实并不像我在电视上见到的那样，而感觉挺好玩的。渐渐的矿工朋友们都从井里出来了，一个个灰头土脸的真让人心疼。他们顾不上去洗一把脸就做在下面等待演出的开始，这也给了我们动力，为了这些在基层默默奉献的人们，我们一定要把演出搞好。演出按时开始了，这一场，我并没有感到有多少的紧张，这主要得益于矿工朋友们热情，他们毫不吝啬自己的掌声和鲜花。在后面的互动节目里，矿工朋友们把他们的亲和力充分展现了出来，我们之间仿佛一下子没有了距离，感觉比一家人还要温馨、融洽，从他们脸上的笑容我也看得出来，我们的演出也给他们消除了疲劳，他们非常的知足，40分钟的演出真的太短了，我们和矿工朋友们都还没有尽兴，演出就结束了，最后，我们不得不告别了南坑，

告别了矿工大哥们。之后的两场演出也非常顺利。

在西山，我们还认识了一位非常了不起的人物，一个谁听了都会竖起大拇指的人物，他就是付昌旺老爷爷。付昌旺从90年代开始在南山植树造林，10余年下来，他共植树16万余株，种植面积达57亩，他每天都从山下运树苗到山上种植，风雨无阻，10余年下来，用坏了17个镐和20把铁锹，绿化整座南山，要知道，在南山这片贫瘠的土壤种树是多么的不容易，而付爷爷却用自己的努力，让整座南山都活了起来，是多么的不容易啊，因此，他被太原市委授予为“十大优秀共产党员标兵”99年获“全国绿化奖章”“06绿化特别贡献奖”太原市委书记纪馨芳也为付爷爷题词，并在南山立了碑，南山也因此被赋予为“青少年爱国主义教育基地”

而当我们真正见到付爷爷时，发现付爷爷就是特别特别普通的一个人，是那种在人海里都不容易被发现的人。但付爷爷谦虚慈祥，言谈举止流露出他任劳任怨的品质，一个多么好的学习榜样啊，真值得我们大家去学习。

匆匆，太匆匆，我们的实践很快就结束了，我们就要离开西山了，真有点舍不得。而通过这次实践，我学到了很多经验，学到了很多从书本上都学不到的知识，学到了许多为人处世的道理，还磨砺了我的任性，我又有进步了，我会以此为转折，不断完善自己，从而更好的走向社会。

暑期社会广告公司实践调研报告篇二

新的一周已经开始了，虽然我们几个实习生确实能做的具体工作很少，但不管怎么样，我会抓住每一个学习的机会来提升自己！希望在我们实习结束的那一天，我会有更多的“喜”，更多的“悟”，和较少的“困惑”。

喜，即欣喜。还记得在总部培训那天下午，执行总裁闵闵女士跟我们讲不要对现实报太高的期望，说我们应该有一种愿

意与企业共同成长的心态。听她这样讲，我对即将开始的实习做了很多坏的打算。可当我真正来到三门峡分公司，我感到的却是一阵阵的欣喜。公司上下都很重视我们，每一个人待我们都很亲切，互相之间没有什么论资排辈的观念，而是直呼“简称”、“昵称”；吃的、住的更是可以用“星级标准”来形容，真是没想到。就连说给同学听，他们都羡慕得不行！对了，还有一件事让我很感动，公司食堂因为我是回民而调整了菜单！或许这一些点滴正体现了“建业”这一企业的组织文化，她是一个充满人情味的地方。谢谢建业，谢谢苏总。

说完了“喜”，再说说“悟”。在总部培训的时候，人力资源中心的同事给我们讲了很多关于建业的历史、企业文化、企业精神方面的东西。当时听起来确实能够理解，但这种理解肯定是表面化的、浅层次的。随着这一段时间在公司的经历，我每一天都会对那些话有新的理解和认识。一个20xx年的企业一路走来，经历了太多，我们只有真正走近她，并用心去体会，才能真正领悟其中感慨。写到中这突然想到一句建业曾经用过的广告语：“越了解房产，越信赖建业。”

有了经历，有了思考，就会有所感悟，感悟建业、感悟房地产。但在这一过程中，由于自身知识和经验的缺乏，也会产生很多疑问和困惑。疑问主要在于专业知识方面。由于之前在学校没有这方面的知识积累，也没有接受正规的岗位培训，所以这方面的不足是很明显的。记得前几次开会，都会听到很多不知道的专业词汇：容积率、进深、小高层、认筹……还有一些似懂非懂的推论。现在回想一下第一次在会上发言，真是不知道自己在说什么……呵呵，当然，我不会退缩，作为新人，这是必经的过程，我要做的是把这一过程走好。

时光如梭，为期四天的烟台之行已经结束快一个星期了，现在想想，当初选择土建类，很大的原因是看重实践类学科的缘故，我认为与其学习理科研究高深的理论和抽象的概念，不如学习现代化建设中最基础的土建学科。每当想起一栋栋

建筑在笔下设计，一幢幢高楼在手中平地而起，心中都会莫名的兴奋。而今，能与老师同学一起，在烟台之行中，认真观察建筑现场仔细思考人生哲理，更觉是人生一大幸事。在实习过程中我们首先参观了一个旧楼改造工程——由橡胶机械厂改建为茶叶商城，整个工程建筑面积达20xx平方米。通过工程负责人的讲解，我们明白了改建工程中主要注意的问题，水电暖管道的改造，外墙面老化的处理，防水等。通过认真的学习，我们了解到工程改建的难度远远高于再建新建筑，可是却有工期短，花费低，节约资源等优点。工程负责人着重给我们讲解了外墙面处理的方式，在考虑到造价与工期的前提下，采用外墙面基本不动，用水枪冲下原有瓷砖，考虑新旧材料的融合后，用真石漆涂抹外墙。最后负责人又引申到建材节能问题，他的一番话使我对于建筑节能的思考一直延续至今，我仔细分析了节能65%的钻石级绿色建筑——中国台湾成功大学绿色魔法学校，这座出自成功大学建筑系之手的建筑并为使用昂贵的高科技，而已“适当技术”、“本土科技”、“四倍数效益”为号召，尤其是本大楼采用最自然最便宜的“吊扇设计”与“灶窑通风系统”使办公室与国际会议厅的空调各节能76%和27%，从而证明了最高水平的绿色建筑可以是更有智慧且最便宜的。在建筑节能愈演愈烈的今天，我认为真正的节能不一定要用多高的科技，而合适且富有创意的设计，加上大量试验的连续验证，用最普通的建材，创造最高的节能效益，是未来建筑节能发展的一个非常好的方向。

我们参观的第二个工程则是中正集团的中正山庄的施工现场，该山庄建筑面积达30万平方米。进入到施工区，我们一眼就看到了楼群的结构主体，当时结构主体给我的感觉就是不像建筑且不太好看。这个可能是因为它们和我所看到的已经建好并投入使用的楼群不同。楼群四周有个很大的场地，用来堆放建筑材料，可以看到所堆放的建材主要是钢筋，并没有水泥、砂、石之类的建材，从现场了解到是因为现在已经都采用了成品混凝土来浇筑结构，这样既可以保证混凝土的质量，又可以减少施工浪费和降低生产成本。我们从工程

总监的讲解和自己的仔细观察中，更加深刻的了解到施工现场的情况和自己未来将要学习的理论知识。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合实际的，为此，学院带领我们进行的这次认识性实习活动，让我们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了坚实的基础，在这里要真心的感谢实训中心张主任给予的这次机会。

如果说在施工现场所学到的是对自身专业从业环境的认识，那么在与烟大师生的交流座谈和听烟大老师的讲座后，则让我对于大学生活，对于考研，对于自己的人生都有所感悟和帮助。

与烟大师生的座谈中我明白土木是一个讲概念的专业，学土木的人要有大的胸怀去思考去做事。大学四年是培养自己性格与人格关键的四年，在大学里要找到自己的定位，朝着已定目标努力向前，把以后需要工作的自己变成工作需要的。目前来说我的短期目标便是考研，将为之不懈努力。从座谈中也明白了与烟大学长的差距，他们对于学习和工作认真的态度和在听众面前清晰表达自己观点的能力，都是值得我学习的。

而周新刚教授的常识座谈，更让自己有种茅塞顿开的感觉，周教授对于常识的诠释——良好的行为，平实的人生，活的真实。以及对综合素质的独特理解——综合素质既自己在某个专业有着全方位的认知与能力，而并非片面的追求德智体美的全面发展。让我修正了我的很想法，每个人都该拥有自己独特的综合素质，去追求渊博的知识，健康的心态，真实的视觉，良好的行为。品物解道，境景味成！与周教授不同，邵永波博士的科研创新思维的培养讲座，以土木工程结构为例，告诉我们科研创新就在生活中，只要坚持不懈。而讲座后的讨论，让我认识到任何事情都是个厚积薄发的过程，做人，做事，一定要有毅力！

很多东西，我们不去亲手接触它，观察它，而凭别人的讲述和文字的记载，是很难真正感受到它的存在的。四天的认识实习，虽然时间短，但是收获颇多。一则增加了对本专业所涉及领域的直观认识，二则了解了土木工程施工工作环境，三则对人生有了新的感悟和理解，四则更明了了今后努力的方向。认识实习是土木工程第一个实践性教学环节，让我建立正确的专业思想，树立正确的专业知识学习态度，了解了土木工程的广阔领域，更激发了强烈的求知欲。

暑期社会广告公司实践调研报告篇三

今天上完了最后一天班，在这之后感想颇多！这个社会远远没有我们想象的那么单纯好混。“遍地都是机会”——这句话只是某些人说给自己听的安慰。半只脚踏入现实，我已经能从各种细微之处感受到竞争的残酷和激烈。关于各个领域里的潜规则，关于象牙塔内的学生们还抱着某些侥幸的观念，我并不想妄加评论。我只是无情地给自己浇一盆冷水，更加清醒地定位自己。

参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

放假了，学校发下了社会实践报告书，当时显的很兴奋，与父母商量了一下他们都很支持我的决定，也赞同我的这一做法！但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，便要我去他们那边找份工作，也好有个照应，但倔强的我却坚持留在了成都！也由此开始了艰辛的找工作之旅！

刚开始觉的自己找份暑期兼职还是很容易的，但事实却总与愿望背道而驰！第一天找工作就开始碰壁！

早晨很早就起床，精心梳洗一番，精神抖擞的来到早已看准的(听说兼职招聘很多)!刚到大门就被阻拦了下来，理由是没有办理该人才市场的求职卡!本着来到此处就入乡随俗后办理了一张十元五次的求职卡才顺利的进场!

进到里面入目的是满场的海报，满场的招聘信息。心里一阵轻松，原来工作还是很多的嘛!但随着一路看下去却使我的心里凉了!大多工作有很多要求和限制，但主要有这几方面要求1.要有2-3年的工作经验2.要有驾驶证3.要熟悉电脑，会各类办公软件!而要求很低的各类工作大多是服务类职业，而听说我们是暑期工马上就说不招收暑期工!一上午就在这各种理由和推辞下没有找到一份工作!随后几天还是一事无成!到最后还是经过朋友介绍来到了!

在这里我也终于明白了我们这些没有工作经念的菜鸟是多么的逊色，而得到这份工作是多么的幸运!

上班的工作很简单，就是上班前后帮忙打扫一下卫生，收拾一下东西，客人来后帮忙招呼一下，上些酒水报价开单就行!操作是蛮简单的，但我刚接手时真的很手忙脚乱，因为忙的时候真的很忙，很多事情都做错!这份工作没有什么时间观念，闲的时候很闲，忙的时候又会到好晚。刚参加工作的我一开始真的受不了，忙的时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被炒鱿鱼了。还有很多的客人喝醉酒了也很烦人，总与我们这些服务生过不去，而我却不能发脾气，也不能与他们吵闹，毕竟我们的原则就是：顾客就是上帝。这样使得我觉得真是委屈，不过老板有时也安慰我，说做生意就是这样，什么人都有，不要和他们太较真，你习惯了就会好的，受点委屈也没什么大不了的，现在他们醉了，但你的服务态度却决定他们下次是否下次还会来这里娱乐消费，下次来了也会真心的感谢你的服务态度的。而且我们也不会让我们的员工在这里吃亏!听完这些我心里就会宽慰很多当然也在其中学到了不少的知识，也学会了不少为人处事的不少原则!

出门打工受气是难免的，许多事情都要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。想起在家的待遇和脾气，很多时候真想就此放弃，不过最后还是撑过来了。在家要想接触这个社会，想融入这个社会，那么这么一点点辛苦还是一定要的。一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的总结：

1. 要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都满意我的服务时，我心里真的很有成就；当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。
2. 要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，别人上门消费不就是要耍开心嘛；他们有些人是第一次来消费，对我们这里消费不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们各类酒水消费价格，并通过观察客人消费水准介绍适合客人的消费类型，这样就不会使客人感到太贵或者太低使自己在朋友面前没面子！
3. 要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，到吧台上少酒水时要主动补齐，什么地方脏了要主动打扫。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，有些熟悉的客人上门也不认识，也不熟悉客人的爱好，使得客人不高兴；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

其实社会实践不是一张所谓的暑期社会实践表，一张“社会实践和社会服务学分认定表”“一张表和一个章”。

暑期社会广告公司实践调研报告篇四

XX

20XX年XX月XX日—XX月XX日

XX

这个销售员实践工作。时间也不算长，就一个星期，每天的XX点到下午7点。主要是向顾客介绍一下几样基本的生活电

器的基本功能，比如电压力锅，豆浆机，电水壶和电磁炉什么的。说实话，这么短的时间里，要说对这些东西真正了解确实有难度，只是做了点基本的了解，就赶鸭子上架了，有很多不懂得还得向老店员请教，当然不只是这些功能什么的，更多的是销售技巧，还好一切还算比较顺利。更重要的是对这个牌子有了更深的了解，我就把所了解到的东西简单说一下吧。

xx电器成立于1992年，经过8年的发展，公司已经发展成为一个年销售收入超过700亿的综合白电王国。xx的快速成长得益于其与时俱进的战略目标与管理模式、明晰的股权结构和职业经理人制度以及其对资本市场的充分利用。

一、xx管理模式经历了三个变化阶段：

（1）1993—1996年：以空调和电风扇为核心的直线式管理模式。

□2□1997—20xx年：以空调和小家电为核心业务的事业部制管理模式。

□3□20xx年以来：完善内控机制、全力打造综合白电王国。

三、xx电器战略收购主要有三个方向：第一，相同产业链的延伸；第二，相关白色家电领域的延伸；第三，其他国家和地区的延伸。未来几年xx电器的战略发展核心将放在冰洗行业、商用空调领域以及出口市场的积极拓展上。

主营业务更上一层楼。

（1）随着20xx年节能惠民政策的退出，预计变频空调行业将面临新的发展机遇、行业市场集中度进一步提升且xx的龙头地位有望继续保持。

(2) 中央空调行业正处于洗牌阶段，与其他国产品牌相比□xx在产能积累、服务类型和技术储备上均具有一定的优势，未来几年将会呈现快速增长的势头。

□3□xx冰洗行业依然处于规模扩张期，冰洗空渠道整合效力仍处于持续释放阶段。

呵呵，这些都是我从那本简介上看到的，其实现在在电视上也有很多xx的广告，确实很不错，在我这短短几天的时间里，有很多人都是特意来买这个牌子的，在我们这家旁边，还有几家其他牌子的，但生意都不如这家。

这几天的时间里，充分了解到了做销售的不容易，见到什么样的顾客得说什么话，而且态度极为重要，我是个没有耐心的人，我想着对于我来说着实是一个很好的锻炼。而且我还深刻的了解到了赚钱的不易啊。

希望以后也有这样的机会，对于我来说，每一次锻炼的机会都不能错过。

暑期社会广告公司实践调研报告篇五

充分利用暑假时间来加强锻炼，增强自己的社会阅历和社会时间能力，体会工作中的辛苦与幸福。学有所用，学有所长，争取课余时间来弥补自己在人际沟通交往能力和语言交际表达能力以及待人接物处理事物的能力，同时也是为了以后走上工作岗位前能多学一些经验，多学一些体会，少一些紧张感和迷茫感。再次，理解一个企业之所以称之为一流企业的有点和闪光点□xx作为一家xx上市公司，能够争得如此优秀的业绩和国内外荣誉，一定有它的特点内涵在里面，进入xx□我想尽可能的理解一下这个寒暑假补习班内部组织运营管理机制和人员的分配调度情况，从而从更深层次，更清晰的视野来认识，学习一个企业的运营管理机制，为以后能有所创

新，有助于创业或许只是为了更好的在一个企业里工作上进，其次，进入xx的另一个目的是为了锻炼一下自己的英语口语，说起xx英语肯定为人所熟知，因此，为了能有机会去亲身经历和外国教师们的沟通交流的经历，为了去听英语老师们精彩的讲课，也为了能更好的培养自己在英语方面的兴趣，说实话英语在大学里面十分重要，在我以后的学习生活中也会发挥很重要的作用，尤其是我这个专业，学好英语将会为我将来的工作提升起到很大的帮助。再次，认识同道的朋友和省内外的优秀大学生们交流沟通一起工作，认识他们的工作特征，弥补自己的不足，在于各个院校的助教学生们一起管理学员得到同事增进彼此的友谊，让自己多交一些真朋友，好朋友，也是对自己的视野的提高有很大的帮助。wen.白话文cn次宝贵的机会。

我是带班的一名学习助教，兼职生活助教。x号中午到达xx集训营xx大学，一切生活方面的个人准备工作完成之后，由助教老师和办公室里的行政专员xx为我们发放签署入营协议，一式两份，自己存档一份。然后领营服，收拾宿舍之后是一个短暂的部门会议，由xx为我们讲解入营手册须知中的注意事项和应该提前准备的活动策划方案及注意事项等。后面则是助教们自我认识交流沟通，最后是一个小小的入营测试环节，第二天，就开始准备清理学员们的宿舍物资，包括检查每个宿舍里的三件套，即枕套，被罩，被单是否齐全。空调制冷是否彻底，室内厕所的水龙头等是否有所损坏，床架电视等是否存在安全隐患，不达标的记录号汇报给宿舍专员和物资管理员，下午就是领取学员的花名册。我的第一期班是高考数学基础强化班，共十三人，花名册的内容包括学员姓名，家长联系电话灯内容，我的任务就是打回访电话，通知家长学员们的入营注意事项和入营须知，告知他们入营时间，报名地点。当时是在xx报道时需要拿的两证包括食宿卡和听课证，是乘坐校车打包还是家长自驾前往营地，学员们的身高体重一配发营服，另外还有一百块钱的住宿押金和身份证到时为了签署营地保险是用，这些在通知家长时都必须做好

相应的记录。这天晚上开集体接新生前的统筹大会，有相应的管理层和营地负责人同意安排分配任务，总共分两个部分，一部分在营地门口接新生，一部分到xx去接新生，我被分在了去xx□两个地方的助教必须随时联系以方便统计来的新生人数和未到的。我的任务是在大戏院舞台会场大厅里的左手门负责休息室的现场秩序维持，检查入场票和乘车票以及分配座位等内容，包括临时解决家长的询问问题等疑难解答。而负责前台接待的就是统计登记学生报到的姓名，与花名册核对后发放物资包，里面有营服、矿泉水、签字笔、入营手册、笔记等。所有学员报到完后有大厅的服务人员引领进入休息室。门口有人员负责发放入场券和乘车票，进入休息室后由xx现任xx区校长作长达30分钟的讲座，之后是专门的负责人引领着进入各自车票号码的大巴车，送往营地。在营地就会有专门的人员带领他们到各自的宿舍先休息，等候下一步通知，到此为止接新生的工作正式完成。下一步就是营地正式的学习生活的开始。包括当晚的开营晚会策划破冰游戏，收取xx的住宿押金，统计宿舍号，收集保险信息，选出班长社长等，然后组织他们破冰活动相互认识，最后下课，我们查完房后将保险信息，宿舍人员信息全部做成excel□并将收集到的押金等一概送到相对应的专员和营长手中，第二天，到办公室拿教材，投影仪，粉笔，交表格，统计上交给各宿舍问题情况，学员营服问题，然后开课根班，到点领票就餐，晚自习维持秩序，为他们讲解不懂的难题。因为他们是高三的学生，即将面临高考的到来，他们中间有一次晚会机会，在第三四个晚上举行，其他时间上自习，而第三或四天要打回访电话，向家长反映学员的最新情况，每天写800字左右的博文，发给博客专员，会呈现在下一天的xx官方博文上，供家长浏览。晚会就是组织诸如解手环衔纸杯之类的团体活动，让他们学习团队协作集体意识，或者是诸如篝火晚会，游艺宫之类的大型晚会，等到第六天，要打回访电话，通知并记录家长接学员的方式，最后一天，也就是第七天结课，送今天下午走的学员，归还三件套，返回押金，其它学生第二天送走。后边两期内容和第一期一致。

通过这些社会实践，在营地我认识到了来自各个学校的大学生，也认识到了各种性格的学员，和优秀的xx讲师，管理者在离别的时候，真的是很难过很难过，本来这段七天的时间并不算多，但是在这一期营里，我真的是在用心去做，我真的是和他们建立了深厚的友谊，我们也建立了联系通讯簿，以后常联系吧，也真心的希望他们能够有一个好的未来，考入自己理想的大学。在每天的辛勤认真工作中，我锻炼了自己处事能力和语言沟通能力，在如何管理好每一种性格的学员与他们打成一片，如何更高效的完成老师的任务，如何遇到问题后找各个专员们反映情况，协助解决问题，学生半夜生病了，陪他们去打点滴，学生半夜偷跑到宿舍楼顶去过生日找他们协商教育，下雨了去办公室借伞等。每一件事都需要我认真的去完成，每一项任务都充满了锻炼，让我认识到，待人接物讲究的是诚信、真诚。只有用心去关心学员们的学习生活中的每一个问题，才会真正赢得他们的信任，只有用热情和行动去积极的完成每一个任务，才会体验到付出后的收获是可喜的，止呕在面对困难时在坚持一下，才会待到希望曙光的再次出现，也许已经工作以后就会体验到在工作中只有执行与被执行！命令面前不允许有为什么，对待问题只有如何提出解决方案而不是只是回答出现了怎么样的问题怎么办。遇到事情勤于动脑，多想想该怎么办，上级面前绝不允许管理者的身份去反映问题，下级只是执行者的身份，给上级提意见没有权利也没有意义。对于这份工作，当工作起来真的有时候会很累很累，有时候自己都心虚怕自己坚持不住，但正是那一点点的坚持，让我走了过来，专业对我来说，值得用一生去回忆。有些经历真的是课堂上很难学到的，有些机会错过了就再也无法重拾，我要准备好行囊，把握住机会，努力向前不断挺近。

暑期社会广告公司实践调研报告篇六

社会实践使广大青年学生了解社会，了解国情，增强社会适应能力，积累了一定工作经验和知识。今天小编在这分享一

些20xx年大学生暑期社会实践报告书，欢迎大家阅读！

一、活动目的

社会实践使广大青年学生了解社会，了解国情，增强社会适应能力，积累对社会认识的阅历和增进对社会工作的理解。同时，在实践过程中增长才干，锻炼能力，开拓视野，为以后的工作打好扎实的基础。并且在实践过程中培养职业素养，增加工作经验，便于更好地投入真实的工作当中。

本次暑期社会实践主要是让同学们立足所学专业，了解和掌握党和国家关于大力加强职业教育，尤其是高等职业等方面的具体举措，深入了解行业、专业的市场未来需求，充分发挥所学技能服务社会的功能，在提升职业道德素养的同时进一步树立社会主义责任感和荣誉感。

二、活动内容

宝马4s店专业实践团队以小组的形式到省内外各个宝马汽车销售服务有限公司进行暑期实践活动。刚步入宝马各个单位，同学们感到很无助，开始时在众多的工具面前也是手忙脚乱。他们从认识工具开始，特别是在后来了解到自制专用工具的奇妙作用时更是惊叹万分。同学们意识到了拓展思维的重要性，这提醒他们在生活和学习中要不断地创新，不断地进步，到最后在自己的岗位上能运用自己的专业知识来独立地解决问题；了解了很多课本上学不到知识和经验；学会了吃苦耐劳、坚韧不拔的精神；体会到了生活的不易。能更好地珍惜现在的生活。虽然大家没有得到很高的报酬，但是假期结束后我们看到的是一群崭新的面孔，我们认为这是比任何金钱更有价值的。他们在实践中了解了4s店的工作流程和自己将来要从事的职业，以及自己将在岗位上付出什么。

这段实习期间，我们的同学在公司生活，完全脱离了校园生活。每天的工作很辛苦，但是在不断进步和成长的过程中，

他们已经化作一颗熠熠发光的珍珠。在实习期间他们认识到知识的价值。同时也让他们缩短了课本与实际的差距，他们存在的不足也很好地为他们的学习引导了方向，也为他们的就业作了很好的导航。这次实习深深地印在了每个同学的心里，也时刻鞭策着他们，要珍惜现在的美好生活，不断进步，安心学习，踏实工作。

我们还安排了汽车行业社会调研，让同学们对自己将来从事的行业的前景有更高层次的认识，以便他们对汽车后市场有更好的了解，让他们知道选择汽车是一条充满活力和未来的路，让他们在以后的生活和学习中拥有信心和源源不断的动力。

在实践中，我们还要求每个同学要读一本名著，由我们系的梧桐雨读书俱乐部提供书源，因为我们知道，任何一个优秀的人都离不开优秀文化的陶冶。我们看到了，同学们从自己读过的名著中学会了很多优秀的精神和人生的真谛。

三、实践成果

实习的时间长短不一，有加天的，有一个月的，也有两个月的。不论实习时间的长短，同学们都感受颇多。在单位中和同等级的徒工相比较，我们的优势就是理论知识较扎实，学习能力较强，但是我们动手实际操作的能力还是相差太远。刚去单位的几天，同学们都是看着师傅们做，然后自己才学着做一些简单的工作，时间长了，自己习惯了工作的程序，慢慢地自己也开始做一些上层次的工作，动手能力有很大的提高。

在此次活动中，我们的同学在与企业的接触中体会到了企业最需要什么样的人。他们也知道了生活的不易，对以后生活中的得来不易更加珍惜，对父母也会很体谅、很孝顺。这些是在课本上很难学会的道理和经验。

这次社会实践也为我们以后的思想政治工作指明了方向，思想教育工作要从实际抓起，而不应该只停留在表面和理论上。只有这样，我们的同学才会有更高的专业素质和职业素养，为他们将来成为汽车出色的应用型人才打下良好的基础。

四、实践意义与总结

此次社会实践，同学们都收获不少。虽然大家所获得的感受都不一样，但他们都有一个共同的认识，那就是：人生处处是学问。“学习如逆水行舟，不进则退。”没有经过实践的检验，没有经过调查研究，就没有发言权。在学习的过程中，必须始终保持着一种不断进取的态度，正如逆水行舟一样，没有向前的动力，那就只有原路返回的份。在此，衷心地祝愿这一次参加社会实践的每一个队员都能够始终记住：“学习如春起之苗，不见其增，日有所长；怠学如磨刀之石，不见其损，日有所减。”我们只有勇往直前，才能更上一层楼。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。为了祖国和人民的需要，我们期待着下一次的出征；为了学生美好的将来，我们期待着下一次挑战。

我们在实践中坚持科学精神与人文素养的统一，坚持书本知识与社会实践的统一，坚持继承传统与开拓创新的统一，坚持服务社会与自我完善的统一，努力提高学生的思想政治素质和科学文化素质。

社会改革的不断发展，给汽车系的思想政治工作提出了更新更高的要求。随着社会的不断发展，人们的思想观念也发生了巨大的变化。面对新的形势、新的挑战，我们的社会实践活动也应在继承和发扬以往活动经验的基础上，不断创新，力求突破，创造新的活动平台。

暑假还没开始，我们宿舍就已经在讨论着去哪里进行社会实践，去补习社当家教？去餐饮店当侍应？去商场当售货员？作为

大学二年级的学生，我们能力暂时只能胜任诸如此类的工作。

放假之后，我咨询了家里人的意见，问他们同意不同意我去附近的一家酒楼做兼职，他们表示赞成，因为有机会锻炼一下能力也是好事。第二天，我就去那酒楼——友谊酒楼，面试了，老板也通过了，一个星期之后上班。接下来的这个星期我呆在家里，幻想着几天之后在酒楼的工作。呆在家里的这几天，我负责全部家务，当然也包括准备午餐晚餐。随着年龄的增长，爸爸妈妈越来越显得苍老了，爸爸头上有了白发，妈妈脸上盘上了皱纹。每一次下班回家，他们都是踏着沉重的脚步走上楼梯，我深深地感受到，他们累了，很累。而我呢，在家里负责全部家务的这几天，也累，我才发现原来家务是那么的繁琐，可又不得不做。我不觉为爸爸妈妈捏了一把汗，一天到晚工作那么辛苦，回家还要做家务，难怪他们苍老得这么快。

一个星期过去了，那天我本来要去开始工作了，但我没有去，我选择了继续呆在家里。我有能力帮爸爸妈妈处理好家务，给他们下班以后有个舒舒服服的家可以休息。

接下来的一个多月，我除了做家务之外，我还天天都到爸爸妈妈的工场帮忙。那里的工作可不是简单活儿，现在也很少人懂得这工作，我们叫它水泥制件制作。这是份很辛苦的工作，是操重活儿，妈妈总是让我做些既简单又轻便的，但这当然是从她的角度来形容的了，因为对于我来说，那些已经足够让我累的汗流浹背了。尽管累，那些日子我觉得很开心，因为每天都有很多时间跟爸爸妈妈在一起，我们一边工作一边聊天，特别是妈妈和我，无所不聊了，她经常给我讲家族里的大小事，我就跟她讲讲学校里发生的事。至于爸爸，我有时候会跟着他一起出去谈生意，爸爸让我扮演他的小秘书，负责拿文件，记录订单资料等等。平时在铺里，有人来买东西，妈妈会让我去接待客人，她说客人是上帝，我们要用最真诚的心去对待每一位客人。对于这样的生活我很满足，因为很开心。跟家人在一起，做什么都有人关心着，说什么都

有人回应着，这就是天伦之乐。我后悔自己现在才懂得通过这途径多争取跟他们在一起的机会，之前我一放假不是在家里玩电脑就是和朋友去逛街，去旅游。我总是比他们两早半个小时或者一个小时“下班”，回到家后，我休息一会儿就开始准备午餐，或者晚餐，一开始，我担心着自己会因为干完活回来很累，回没心思准备饭菜。但是情况并不是这样，事实是我比以前更有心思，美顿饭我都会尽量做得适合爸爸妈妈的胃口，让他们吃着开心。我知道这是因为我和他们相处的时间多了，我们的感情越来越亲密，这源于我对他们与日俱增的爱，对家人豪不吝啬的爱。

这个假期，我没有到社会上去实践，但是在这个爸爸妈妈经营的小铺里我学会了很多，得到了很多。

暑期社会广告公司实践调研报告篇七

今年放假较晚，7月8号开始，我便开始了自己的暑期社会实践之旅，现在回想起来，充满了艰辛与坎坷，同时也鼓舞着我永不放弃，勇往直前地走自己的路，直到光辉岁月盼做到。

今年还没有放假，便开始了最近的暑期规划，短暂的时间，打算在合肥下手。放假时首先就来到合肥，首先就来到了合肥市人才市场，可怜巴巴的几个暑假工职位早就被提前放假的学生们抢完了，苦口婆心的劝说换不来一份职位，万般无奈流浪街头，口袋里的钱却越来越不给力了，这时，我想起了去年收留我的广州迪曼电子产品有限公司，遂打电话联系了老板，去年有点交情，加上说起来还是安徽老乡，老板同意了我的请求，于是我立即拿着行李，奔向了合肥火车站，开始了我的广州之旅。

刚到公司，一些老员工还记得我，都跟我问好，让我感到一点点的慰藉。面对着流水线的生产模式，一刻都不得歇息；作为电子科学技术大二的的大学生，当然不服于呆在生产的最

底层，于是我时刻保持清醒地大脑，观察这生产的一切，下班后总是最后一个走，仔细观察这不同部门的生产进度及其工作原理，功夫不负有心人，在短短的两个星期之内，我就全部掌握了整个公司的订单、采购、生产以及销售，以至于那些比我后来几天的员工们都问我是不是在这干了好多年了。

能把点滴的小事做得完美，做得与众不同，从而在芸芸众生中脱颖而出，占据自己的地位。”。老板的这些话我时刻都记得，现在正是我验证的时刻了。老板有事要出差一个星期，厂里现在正好缺少一个司机开面包车送货，拿到驾照两年的我早就想一显身手了，遂主动要求送货，心中却充满了兴奋与担忧，广州车就像春节期间的合肥一样，到处都是；但是我不抓住这机会的话，我将一直呆在车间像机器人一样没前途；遂在试车前我就自己仔细回想以前开车要领，努力做到熟手状态，就这样，车慢慢稳稳地启动了，平稳的绕了整个街道一圈后回到了公司门口；于是第二天我便开始了开车送货了，老板坐在副驾驶上指挥着路线，突然到达一个陡峭的上坡时，路边杀出个大卡车，我敏捷的踩下离合刹车拉上手闸，心中无比的担心我的上坡启动，这一直是我的难关，没办法只好硬着头皮试一下了，我慢慢松开刹车，轻抬离合，由于没有配合好离合刹车与油门，车突然向前冲了一下熄火向后倒了，这时后面的车纷纷滴滴的叫了起来，看着老板严肃的脸，我只好硬着头皮重新打火再来，这时老板发话了：“车搞坏了是要赔的哦，先慢慢松开刹车，同时慢慢松开离合，用离合牵住车不后退，完全松开刹车后，轻点油门松离合。”老板一口气说完了，接下来我慢慢照着老板说的，车平稳的、慢慢的启动了，我终于松了一口气。经过这事，我以为我开车送货的差事没了，没想到第二天，老板答应我送货，并且嘱咐我一定要慢、安全。之后，老板娘告诉我，老板刚刚学会开车时，在上坡启动也是经常熄火，练了好久才掌握了。

慢慢的，功夫不负有心人，在短短的暑期期间，我就基本上

坐上了代理主管的位子上，特别是那个停在厂里，坏了几年没修好的机器被我修好后，老板娘对我更加信任了；从拿订单、采购、安排生产、检测到送货都是我安排，有次老板开玩笑的对我说：“小智啊，你不用回去读书了，就干脆在我这当主管吧。”

这次暑期社会实践很累、很苦，但是，很值得；短短的一暑假，磨练的不仅仅是手指上的一层茧，更是对我能力以及社会阅历的磨练，让我懂得许许多多做事做人的道理，让我对自己将来的定位有了初步的了解，同时也大大发现了自己的不足，特别是社会阅历的严重缺乏，以及专业知识的不足。在接下来的大学生活中，我将继续以积极的态度，饱满的热情，把握机会，锻炼自己，充实自己，积极投身到社会实践中去，为社会做出自己应有的贡献！