

食品公司寒假社会实践报告(汇总5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

食品公司寒假社会实践报告篇一

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

社会实践职业：业务员。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，

带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！

我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的.滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

范文二

在惊喜与迷惘中，一学期的大学生生活悄悄滑过，半年的大

学生生活让我对社会实践充满无限热情和向往. 于是, 在结束上学期的全部课程之后, 我开始奔走于商业街的各种大大小小的店面, 想给我的社会实践找一个可靠的落脚点. 时值寒假, 春节将至, 各大商场, 卖场都在筹备促销活动, 于是促销员便成为我的首选.

带着各种证件及一颗激动的心情, 在商业街的小道上穿行, 终于通过重重面试, 应聘上了中国网通青岛路分店的促销员, 当时的感觉妙不可言, 毫不夸张的说, 我当时想四年后大学毕业, 应聘上高薪工作的感觉也就如此了吧!

中学时期, 虽然参加过社会实践, 但那如同中国的应试教育, 呆板, 枯燥, 无味, 只能在老师的带领下寻规蹈矩, 丝毫没有自由发挥可言, 走进大学才有了自己的畅想和创意, 才能真正去锻炼自己, 挖掘自己, 从而提高自己!

在这次为期只有两周的社会实践中, 我深刻体会到这一点, 虽然时间不长, 却让我对自己有了全新的认识, 对社会有了一定了解.

首先我看到了自身存在的问题

对自己的工作没有专业知识

当然, 这次知识一名临时促销员, 没有专业知识还可以原谅, 但是如果作为网通员工, 对顾客的疑问作不出专业回答, 那显然不是意见小事, 可能就得做好被炒的准备了, 为了能更好的接纳这份工作, 全心全意的投入到这份工作中, 我参加了临时促销员的培训, 了解了一些基本知识.

没有工作技巧

工作要谈经验, 但更要谈技巧, “做一份工作, 可以没有工作经验但不能没有工作技巧”, 这是推销量排行榜, 上榜的

一位推销员说的，在这里引用一下，我觉得很有道理，在我工作时，这一点明显体现出来，同样是促销，专业促销员就懂得了解消费者的心态去工作，针对消费者的不同身份，不同年龄，不同职业去介绍不同款的产品，从而提高销售量。

恒心和毅力

如果工作是娱乐活动，能够不停地变化，那么工作的人都在享受生活，但是工作毕竟是工作，每天重复做着同一件事情，渐渐也失去了热情，做为一名临促，每天要站柜台将近12小时，慢慢地有些厌烦，将工作坚持到底，恒心和毅力便变的犹为重要，我从一开始的期盼上班变成了期盼下班，从一开始的主动热情变成了应付了事，不管怎样，在自己不断加油和坚持下，终于完成了我的实践活动。

当然，实践活动的视角不能仅仅停留在自我的层面，通过这次实践活动，我更亲密的接触了社会。从手机的更新换代看出了社会的日新月异，手机含概功能越来越多，外型设计越来越时尚美观，而且趋向智能化。而透过消费者又能看出人民生活水平，消费水平都在不断提升，社会科技发展又在提倡人文科技，追求着绿色发展。以消费者作为一个样本，进行抽样调查，我发现农民生活水平有了很大提高，这也透漏出国家召开十七大之后，提出的继续推进“三农”成功在望，人民思想道德素质也上升到新层面，小眼看世界，也看出了社会的进步与文明，小事情也反映出社会大问题。通过对手机的了解，也看到了中国手机行业的问题，与其他国家相比，中国产品在市面上价格很低，但销售量并不高，消费者反映国产手机不耐用，这就是一个极大的问题。希望国产品牌在追求时尚的同时注重质量，在不久后的销售量排行榜上，看到咱们中国品牌。

一个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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。

一次经历便是一份财富，一种体验边有一种感受[]xx年的钟声敲响，新一学期又紧接而来，我将走上新的征程，通过这次实践，我对自己以后的生活有了新的规划，这次实践活动增强了我的社会责任感，团结合作精神，让我了解了社会，同时锻炼了自己，相信在以后的生活，学习和工作中，它将是我的—份教本指引我驶向成功!

食品公司寒假社会实践报告篇二

实践活动目的:

2. 培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

3. 使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

5. 提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

6. 预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

实践时间:

我于xx年1月14日到1月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

实践单位:

1. 集团简介: 银鹭事业始创于1985年，在各级领导、社会各

界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的'带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2. 公司的相关业务流程：(1) 开票流程；(2) 结算流程；(3) 配送流程；(4) 托运流程(5) 退货流程；(6) 客服流程；(7) 出库流程。

实习过程：

寒假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这份工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

让我更有信心干好其他每件事。

工作总结及体会：

虽然这次社会实践，不是与专业知识紧密联系的，但它对我是有不可磨灭的作用，从中学到的东西也会让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

另外也让我体会到了，工作不是那么好做的，认识到了自己的学识真的比较浅薄。我们大学生还是应该多放些时间在学习上，只有学好了基础知识，掌握好了理论，才能更好的服务于实践。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

食品公司寒假社会实践报告篇三

作为一名大学生，除了努力学习好知识，掌握好技能以外，更重要的是要把学到的东西如何用于服务这个社会。因为我们走出大学的校门，就将迈入这个社会，所以这次的实践活动可以说是一个很好的锻炼机会。我们所在的团队名称是“大学生志愿者沙区警务体验活动”。这是一个非常好活动，因为人民警察这个特殊的群体离我们是那么近却又始终带着一种莫名的威严与“神秘”，而这次活动正好给了我们一次走进人民警察的机会，和民警同吃、同住、同工作。作为志愿者的我在这段时间的工作和生活中学到了许多书本上学不到的，感受到了很多只有在现实生活中才感受到的，我真真实实地体会到在生活中才能磨炼一个人，在实践中才能出真知。而对于人民警察，平时我们只看到了作为警察在侦破案件时威风勇猛的一面，而没有看到他们在生活中的点点滴滴。在办理案件中，他们时常一连几天不能安稳地睡上一觉，只能挑空隙时在沙发上眯一会儿，而半夜三四点才可以回家却是家常便饭；在处理一般的民事纠纷中，我们的民警变得像一位居委会大妈，同居民村民真心交谈，排忧解难；在面

对他人的求助时，我们的民警又不遗余力的去解决，无论巨细，事必躬亲。

在活动中，我一直铭记着自己做出的承诺：我将努力弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的青年志愿者精神，牢牢抓住这次难得的机会，竭尽所能，切实为社区警务建设服务，为和谐社区建设贡献力量。让在社区中居住生活的我们真切地感受到社会带给我们的温暖。在这个炎炎夏日，我有幸成为警务志愿活动的一员，在感到荣幸的同时我也感受到了压力，从单纯的加入此次活动到被人民警察被本次活动中的团队所具有的优良传统、责任心所感染，每个人都在尽心尽力地做好每一份工作，尽职尽责的战斗在每一个岗位，用最美的微笑和饱满的热情投入工作。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生。针对警务工作的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，面对挫折。遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。警务工作的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。警务工作的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。在工作的这一个月中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短和我并非警务专业的关系，对警务工作有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、

具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对警务工作基本知识理解，丰富了我的实际知识，使我对工作有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常工作，既要注重理论知识的学习，更重要的是要把理论与实践两者紧密相结合。

在这一过程中，我认真的观察和认真的学习，初步了解了警务工作中的具体知识，拓展了所学的专业知识，为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

通过在职的一个月时间里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！不管是在什么地方任职，都会努力！

寒假实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。刚步入工作岗位，才发现自己有很多都不懂的。现在实践1个月，在这短短一个月中，曾几次想过干完一个月不干了。也许我是刚开始工作，刚开始，就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什么都会干不好的。我目前的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以

后择业会有很大的帮助。我现在没别的什么奢求，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这一个多月里，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有虚心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是“忍”了也就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。

食品公司寒假社会实践报告篇四

实践活动目的：

1. 理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。
2. 培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。
3. 使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。
5. 提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。
6. 预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

实践时间：

我于xx年1月14日到1月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

实践单位：

1. 集团简介：银鹭事业始创于1985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2. 公司的相关业务流程：(1) 开票流程；(2) 结算流程；(3) 配送流程；(4) 托运流程(5) 退货流程；(6) 客服流程；(7) 出库流程。

实习过程：

寒假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这份工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午8：00到12：00，下午3：00到6：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间

是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天7：00准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

食品公司寒假社会实践报告篇五

实践活动目的：

- 1、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。
- 2、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。
- 3、使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。
- 5、提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。
- 6、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

实践时间：

我于xx年1月14日到1月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

实践单位：

1、集团简介：银鹭事业始创于1985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2、公司的相关业务流程：（1）开票流程；（2）结算流程；（3）配送流程；（4）托运流程（5）退货流程；（6）客服流程；（7）出库流程。

实习过程：

寒假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这份工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，100块生活补助，加起来也就1000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午8：00到12：00，下午3：00到6：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天7：00准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

工作总结及体会：

虽然这次社会实践，不是与专业知识紧密联系的，但它对我是有不可磨灭的作用，从中学到的东西也会让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

另外也让我体会到了，工作不是那么好做的，认识到了自己的学识真的比较浅薄。我们大学生还是应该多放些时间在学习上，只有学好了基础知识，掌握好了理论，才能更好的服务于实践。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配

说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好

地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

首先感谢指导员及教师给我这个机会让我投身社会，在社会为期两周的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。

最后，在公司里每一位员工都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对信用社务

的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。