

参观农药公司的感悟和心得体会(精选9篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

参观农药公司的感悟和心得体会篇一

20xx年的暑假，经同学介绍我在大理三江房地产开发有限公司进行为期23天的寒假社会实践，三江房地产公司是由于20xx年成立的具有房地产开发二级资质的房地产开发公司。刚进公司，公司安排我在销售部任销售代表。

房地产是一个热门行业也是一个综合性很强的行业，一个房地产行业可以带动周边57个行业的发展，房地产工作与外界社会有着很密切、很广泛的联系，本身的实践性很强。它要求我与社会各阶层形形色色的人接触交流。我在这主要学习了跑盘、叙盘、接待客户、带客户看房、办交房手续等一系列流程，获益颇大。因此在这个实践活动中锻炼了我的语言表达能力和人际交往能力，不仅如此，我也学会了如何与同事合作共事，如何提升自身修养，如何与不同的客户打交道。

第二周，我就跟着同事孙大哥学习接待客户、带客户看房、办交房手续等一系列流程。上午就带着客户去看房，客户如果满意的话，下午就能签约了。现在是淡季，要想能成功签下下一个客户是非常困难的，在这一周里，我也只看到孙大哥能签下一个，这也是因为他的人际关系广才行。现在的房地产行业的竞争非常大，而且国家也出台了很多规范房地产开发和限价措施，但利润仍然非常可观。所以我们一有空也会在网上发帖争取能有更多的客户与我们联系，同样的，我们

也会打电话和旧客户联系，告知他我们现在公司的优惠。为了能完成业绩，我们都会做多方面的准备。

我在这里主要学习了怎样去向客户销售我们项目的房子，针对客户每个人的要求不同，安排一个合适且合意的房子给他们，并且要学习虚盘、接待、带客户看房，介绍房子的优点及周边的配套与环境设施。因此在这个实践活动中会锻炼我的语言表达能力和人际交往能力，不仅如此，我也学会了如何与同事合作共事，如何提升自己修养，如何与不同的客户打交道，下面这是我在这二十多天实习期总结了对销售方面的见解：

微笑反映了一个人的素质和道德风貌，微笑会使你在人群中大放异彩。微笑，是一束冬日温暖的阳光，可以化解久冻的心湖，让我们在充满爱意的世界里更容易做到心灵的沟通，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗。

俗话说“微笑是全世界的通行证”“笑容是办事的金钥匙”。每当客户一进门，你的一脸微笑可以使客户顿感亲切，也就为销售打开了方便之门。这是售楼部的团购主管韩姐和我说的。她和我们说话都是面带微笑的。尽管身为主管，但她一点也不严肃，亲和力很强，这就是她的优势。

说话是一门艺术，掌握了说话的技巧就掌握了艺术的精髓。会说话就是会尊重别人，理解别人，懂得谦让，懂得什么话该说什么话不该说。我们给予别人愈多时，我们即变得愈理智，别人为我们考虑的也愈多；愈尊重别人，自然我们能赢得别人更多的敬重。做人是一门学问，你谦让他人，就会赢得他人的尊重，抬高你在他们心目中的地位，或许会换来另外的成功资本。这需要你彻悟其理。

在我们售楼部，作为销售代表对客户的语气、语音、语调、怎样说、说什么至为重要的。比如说客户看完房后我们都要求他各联系方式，以便在他还未订房的情况下争取客源。

有些客户是不愿意留号码的，但是聪明的销售代表还是有办法的。她会对客户说：“您方便留个号码吗？以后我们有什么优惠活动打电话通知您。”这时客户都会留号码的。或者说：“您的电话是13??”一般客户都会把自己的号码接下去的。如果客户不愿意留号码的情况下销售代表对他说：“留吧，来我们这的客户都留了。”或者说：“留个吧，不然我们经理会骂的。”这时候，客户都会产生反感情绪，即便在你再三要求下留了号码也是十分不情愿的。

豫不绝，虽然经常来售楼部，但是就是迟迟不订房。这时候就要使用些技巧了。那时正在销售代表犯难的时候，我们经理一句话就把问题解决了。她对那个客户说这个户型只剩一套房了，有好几个客户在等，再不定下来就卖给别人了。这话一说那就紧张了，立即要求我们把房子留住，然后到行取钱定好了房。这就叫做激将法，对于销售很适用。

正所谓，一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。一个人如果太自命清高，孤芳自赏，不但交不到朋友，就连一件事也难以办成。因为任何人都不愿和他交往，这使他陷入了孤立无援的状态。想要寻求贵人的帮助，想要走成功的捷径，朋友的关系网应更广，基础更深才行。建立起人际关系网的成功与否，20%在于iq□80%在于eq□感情投资只挣不赔。销售代表的销售额不仅和她的销售技巧有关，还与她的人脉有关所以说公司要找有经验的员工，也是有它的道理的。长期销售，不仅经验丰富，而且积累的人际关系也广。从而老客户带动新客户，形成源源不断的客源，提成飙升自然指日可待。

销售，不仅是销售商品，而且要懂得销售自己。“每个人都会销售，而且都在不停的销售自己。”孙大哥经常对我说。是的，会销售自己才是会销售。得到老板得到同事的认可都是在销售自己，与同事产生怎样的关系就在于你是怎样销售自己的，懂得销售自己才会有良好的销售结果。

首先，尊重领导。其次，与外专业人士和睦相处。最后，不

要忘记辞职的同事。

展现独特的自我，无论在哪一个领域中获得成功与自由，都必须不断学习，提高自己，培养自己。

- 1， 尽量提升自己的综合素质。
- 2， 保持冷静。
- 3， 善于思考。
- 4， 注重形象。
- 5， 关注社会需要。
- 6， 培养良好的心理素质。
- 7， 学会减压。
- 8， 处事大度。
- 9， 不要表现得高人一等。
- 10， 不要沉浸在幻觉当中坐享其成。
- 11， 切忌贪得无厌。
- 12， 建立客观而积极的自我形象，时刻展现自信的一面。
- 13， 守时，遵守公司规章制度。
- 14， 敢于直面失败。

一个人拥有一流的品格，正直、善良、待人和气、处世真诚、襟怀坦白，那么他就值得别人敬佩，令人折服，从而为自己

赢得更多机会和帮助。

成就卓越有时候是与别人相契而成的，如你用谦虚，欣赏的态度对待别人，那你就广结善缘了。强有力的领袖人物，富于感染力的艺术家，都有这一特征，能以这样的方式调动成千上万人与自己同解同痴。

自信的人认为自己有智能、有能力、有独立感、安全感、价值感、成就感和较高的自我接受度和良好的判断力、适应性。做销售，自信很重要。能售出第一套房，就能售出第二套房。

市场行为和宏观调控在这一行业发生着激烈的碰撞和博弈。房子，这一特殊的物品，占据着大多数家庭和个人的最大宗财产，无论乡村还是城市，盖莫如此。政府对市场的放开，使得强人日益主导社会，房地产行业的巨大利润因强势而形成，从业者高收入也相伴而生。自从政府宣布住房商品化后，就决定了这个行业的利润要靠广大房客来买单。

我用了半个多月的时间，在大理三江房地产开发有限公司进行实习，公司规模中等，给了我更多的锻炼机会。短短的半个多月，虽然不够系统，不够深入，也不能说是很全面，但基本了解了这个房地产销售的现状，熟悉了销售这一部分的基本运营模式，知道了大体业务流程和业务技巧。更重要的是，我知道了作为一名工作人和作为一名学生的差异，为以后从校园人走向社会人做好了过渡和预热。

以上就是我假期社会实践所得到的工作体验。这些社会工作经验对于还在校园里接受理论知识的我来说就是最大的收获。我希望在以后进入社会后能给我带来帮助。

参观农药公司的感悟和心得体会篇二

我们正式开始工作是从放假后开始的。因为公司有一个比较大的开盘方案，所以找的我们暑期工。这个工程是在厦门翔

安的两个地块，也等于是两个小区。准备在八月份开盘。我们进去的时候还没开盘，所以也和他们售楼处的工作人员一样，为来咨询的客户介绍这两个楼盘的相关资料。我们就培训了两三次后就开始了接待客户。每三个人跟一个他们的正式员工进展学习两天后，就开始单独接待客户了。

刚开始的时候有点紧张，培训让我们背的东西都没有被有效的利用。第二天慢慢的就习惯了。接待客户就有点自然了。随后的工作就会觉得很轻松啊。正所谓“会者不难，难者不会”，所以这个世界没有什么难得。只要自己努力学习就会有成绩的。

在工作的这几天，让我充分感受到房地产热到底热到什么程度。我在那里的时候，每天平均每个人都回接待二三十个客户，虽然开发商的房价都没有出来，但这并不能抵挡买房者的热情，很多人字都抱怨房价太贵，但从没有听到有人说房价贵就不买的。虽然这里的周围都还是荒地，虽然很多人都不能确定这里的前景到底是什么样子的，但是他们还是坚决信念要买房子。让我感觉好似房子不要钱就能买到似的，让人无法置信。但这时我还是有一些疑心的，疑心这房子到底能不能卖出去呢。事实答复了我！我们在八月十号开盘，公司选了十个点，其中厦门有三个，两个在岛内，一个在翔安。还有福州，泉州，龙岩等其他七个点，我正好被分到了福州，我们是八月二号出发到福州的，当天先准备东西，然后下午就开始工作了。刚开始的几天，人并不是很多，越接近开盘的日期，人就越多。听同事说，在开盘的前两天厦门的点就开始了排队，让我觉得不可思议。在九号晚上我们那边的负责人，怕有人排队出现，也紧急加派了保安来维持秩序。到第二天我们下楼的时候，福州有200多人在排队。我们是九点正式开始销售。七点之前就根本不会有人再来了，因为要买房的根本都已到了。

我们这个点只安排了两个销售人员，和其他人员，是一个团队合作的小队。所以说我们的压力是很大的，我们两个都是

大学生，但是我认为当天我们两个的表现都很不错，并没有出现怯场的情况，福建是个点是相同的房源，以电脑联网的形式进展预售。所以速度非常快。我们在两个半小时之内，就把所有房源根本售空。在这中间，还出现了一个小插曲，一个客户因为前一个客户耽误时间，而没有定到自己所看好的那套房子，就堵我那个销售窗口，影响后面的工作，在其他客户和负责人的一起调节下，终于让他放弃捣乱了，重新选了一套房子。从而没有出现大的乱子。我很庆幸！

开完盘后的第二天，我们就回到厦门。然后十二号公司开了庆功会，就在厦门亚洲湾大酒店开的，所有人都分享着各自的快乐。因为十号是订购，并没有签订正式的买卖合同，所以在接下来的几天，我们就开始准备签订正式的合同了。这又是一场艰辛的“备战”。所有人都是在学习中工作，工作中学习。所以我们都是一个上午才能签订一份合同，随后就慢慢开始变成“熟练工人”了。随着越来越熟练，我们的客户也在逐渐增加。因为在订购协议中是要客户在十天之内把合同签完，所以工作量是很大的。一个人一天要签七八单的合同。

因为考虑到外地客户不方便到厦门，而且全部集中在厦门，人员和地方都不够用，所以又有部分人员要去外地，而我又非常幸运的被分到了龙岩去签合同。虽然只有两天，但是也够用了。回来后我们马上就投入到厦门的签合同队伍中了。虽然累得半死，但也不得不这样，不然会影响到以后的工作的。

在接下来的几天内，我都是在岛内，每天都得从集美坐车到岛内，回到集美的时间一般都差不多快十点了，累得我几乎连讲话的力气都没有了。而早上为了不上班迟到，又得六点半起床。连续十天的高强度工作，对我的体力和脑力，都是一个很大的锻炼。我相信我的工作出色的。

这个暑假，我觉得我过的很充实，虽然有点累，但是我得到

了很多东西。我从这次的打工经历中不仅认识了很多学长，了解了很多学校我还不知道的事情。而且从社会上知道了生活的艰辛，钱不是那么好赚的。我理解我的父母，我相信我知道了他们的辛苦。这一点是不用置疑的。花钱容易赚钱难，也不是随便的，那是我真实的想法。

对于大学生来说，暑假社会实践是一个很好的历练过程，不仅是肉体，更是从心灵上的历练，深深地体会生活得艰辛。不顾父母的艰辛，只想自己享福那是一个可耻的想法，现在社会上对这种人的一种描述就是“啃老族”，我非常的鄙视他们，同时也为他们感到可怜，因为他们并不会理解工作的乐趣，同时他们也决不会知道什么叫理解。因为连父母的辛苦都无视，那就是对父母没有理解。没有对父母进展理解，那又从何谈起理解他人，甚至是陌生人。生活的艰辛，不是用嘴说的。而是实践中理解的。这就是生活。

参观农药公司的感悟和心得体会篇三

一、实践目的：

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了广东燕京啤酒有限公司，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

二、实践内容与经历

人工验瓶”这岗位虽说也属于“检验类”，但是和我学习的“食品营养与检验”这专业的检验是完全两码事。人工验瓶是属于物理检验，但靠检验员的眼睛就可以检验出来了，而“食品营养与检测”则是化学检验，必须借助一些仪器，化学药品等才能检验出来。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

参观农药公司的感悟和心得体会篇四

实践目的：

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人

在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

实践时间：

20xx年1月x日——1月x日

实践地点：

广告公司

实践内容：

20xx年1月x日，由于学习需要我进入到广告公司进行了为期两个星期系统设计的实习活动，进行学习。在，广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

广告设计有限公司本着创意的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加

上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

实践总结：

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例：1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境

的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是xx公司的同事和朋友们。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

参观农药公司的感悟和心得体会篇五

20xx暑期房明年我即将毕业，今年的这个暑假是我在大学生生活中的最后一个暑假，所以为了对自己前三年学习的效果有一个，并对自己在不久的将来的工作中积累一些实践，我到兴威集团参加了一次为期一个月的实践。

兴威集团的主营工程为房地产，底下还包括一个热力公司和一个药厂，但总体规模不是很大，三个工程里面房地产做的

比较好一些，根据我的专业，我参加了有关房地产方面工作，详细任务就是房地产开发前期所要完成的相关开发手续的报批。

对于房地产这样一个投资工程，可以说一次性投资宏大，回收周期较长，利润比较丰厚，但也存在着很大的风险，如果某个环节稍有不慎，可能导致全盘失败，后果不堪设想，所以在一个工程启动之前，要投入相当大的人力物力，包括市场调查、市场定位、市场分析、工程可行性分析、落实贷款、确定工程施工队等等很多的研究和调查，最后才能做出科学的判断，找准自己的市场。正是按照这样一个过程，在今年八月份正式启动了依景家园的开发，依景家园小区开发的对象是高层收入者，坐落于湘潭市北郊，那里空气比较清新，人流车流辆比较小，但道路还是比较宽敞的，户型的设计好，房屋面积都在150平方米左右，为电梯公寓和小高层，小区开发一共分为三个部分。

开发这样一个工程的程序非常的复杂，由于北郊的这块地原来是一个国营物流仓库，所以前期工作的第一步就是敦促这个厂的按时拆迁，我们经过一个星期的协调，才使这个厂在红线范围内的区域完成了拆迁、平整和自来水管线的铺设，只有这样下面的工程才能顺利进展。在这一个星期里，我也完成了一项独立的工作，在自来水管道铺设的过程中，自来水公司先收了我们的款项，但是久久不肯施工，总是推三阻四，这一次由我过去再一次催促自来水公司履行合同内容，见到负责人后我告诉他合同期限将至，如果再次拖延，违反了合同的规定对大家都是不利的，终于纠缠不过，第二天，他们完成了自来水管的铺设，并接到下了剩余的一半款项。因为要开学，我不得不在这个小区正式施工之前完毕了我一个月的实践，其实接下来还有很多的工作要做，比方小区建立中的物业管理，以及建立中的工程进度的控制等等都属于前期部的工作，但是我不得不和一起工作了一个月的同事们道别。

通过一个多月的实践，我对自己所学的专业有了更深的了解，尤其是对房地产开发这个领域的了解，以前在课堂上总是听老师讲，当时懂了，下来又全都忘了，所以效果不理想，最正确的学习方法是通过老师的理论教学，再加上我们的切身实践，这样我们才能学以致用，用理论指导我们的实践，我想这才是学习的最终目的。

不仅仅是对理论知识的加深，我感觉最大的收获就是我体会到了同事们的敬业精神，也就是我们现在所强调的团队精神，在这样的企业里工作，是一种快乐，而不是一种负担，每个人都把它当作自己的事业，把企业的壮大当作所有员工共同奋斗的目标，大家伙在工作中互相帮助，互相关心。记得有一次，建委那边要求我们将所有的图纸折成统一的规格，八十多公斤的图纸！谈何容易，但是没方法，要赶时间，时间就是金钱，为了不让工程进度有一天的拖延，在前期部主任小黄的带着下，我们五个人整整折了十二个小时的图纸，完成以后已经是晚上，在这过程中大家互相鼓励，彼此开玩笑，但没有一个人说要退缩，我想这正是一种我们在学校学习过程中所体会不到的一种企业精神吧。

参观农药公司的感悟和心得体会篇六

首先感谢公司给我这个机会让我有幸在还未毕业之前接触社会，了解社会，参加这次有意义的社会实践活动，从中检验自我，收获颇丰。

- 1 在社会上要善于与人沟通，不管是工友还是主管，都应尽可能与他们多交流，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。这样你才能进步，成长。

- 2 做事要积极主动，并且全身心投入，让别人融入到你的热

情中去。做任何事之前都需要再三思考，不要盲目去做，也许一点小错，会给公司造成相当大的经济损失。不要不自信，但不能自负。

3 实习之中难免会遇到很多问题，在外不像在学校，社会是现实的，我们都一直生活在理想之中，当你真正从理想跳到现实，你会不适应，正如各行业都有潜规则一样。让我们一直习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们必须经受这样的冲击。

4现实虽然残酷，但人与人之间的感情却是我最为感动的，我很庆幸我认识他们，在工作中才能体会什么是团结就是胜利。一件简单的事，一个人是可以完成，但需要相当长的时间，若一群人一起做，事情就真的很简单了。

5我觉得更重要的是，有了这次工作经历，让我知道我应该如何学习，如何生活；懂得什么是血汗钱，什么叫可怜天下父母心。什么叫社会，什么叫人情冷暖。

在华红两个月，有个师傅跟我说过一句话：“能在华红坚持下去，就不怕以后找不到工作。”只有经历了，就知道确实如此。在即将要离开工厂的前两天，我们车间的师傅说了一句我听过不数次的话，居然是我们系的系训，“学会做人，学会做事。”只是他没说完，才能学会做学问。

最后衷心感谢华红食品公司给我的这次机会，感谢主管、感谢小燕姐、感谢我亲爱的那些兄弟，让我在第一次工作能体会到真情和温暖。

社会实践调查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。

暑假期间，我在红圣食品有限公司地帮助下进行了社会实践调查工作，工作的主要内容是：

一、了解**市市区市场红枣的销售分布。

二、红枣产地走访调查。

****市市区主要红枣销售分布点：**

1、景区：枣园、杨家岭、王家坪、宝塔山、新闻广场等。

2、非景区：延中供销市场、东关市场、延百南河道市场。

3、零散分布：水厂-师范路、粮园宾馆、移动大厦、建材市场、市场沟、火车站及各农副产品市场和各大超市红枣专区。

延川和清涧是陕北红枣的主要产地，延川红枣有国家地理标志保护，正宗；清涧红枣又名声远扬，占了超市的大半柜台。两地都称自己是最好的，还真不知道怎么选择了。两县地理条件相似，都是红枣盛产之地，但是所走的发展之路却不尽相同。

延川：申请地理标志保护出口创汇

延川县位于黄河西岸，是红枣最佳优生区。延川红枣，盛名已久，为“延川三宝”之首。今年，“延川红枣”被国家质检总局列入我国地理标志保护产品之列，并制定了《延川红枣国家标准》。“以前没有这个标准的时候，农民种枣不规范，优果率太低。”延川县质监局局长刘军告诉记者：“以前很多客商收枣时就要清园子，把还没有成熟的枣收走。那时农民的品牌意识跟不上，枣的品质也受到影响。”现在，实行订单种植红枣的农民，如果不按标准执行，枣可能就难卖出去。目前，全县红枣面积达26万亩，年总产量1.2万吨，产值4800万元。申请到地理标志保护后，给延川红枣企业带

来了不少好处。“因为有地理标志保护，我们一年能少交80万关税。”延川红海实业有限公司副总经理高茂林说。

清涧：“龙头”带动销售网络遍全国

虽然同处陕北的红枣优生区，与延川红枣不同的是，清涧县走的是靠龙头企业带动的路子。“只要有卖陕北红枣的地方，就有清涧滩枣。”清涧县质监局副局长惠雄炳颇为自豪地说：“清涧滩枣等名牌产品，在全国50多个大中城市都有销售网点，几乎在各大超市都能找到清涧滩枣。”清涧县的红枣栽培有四千年历史，主要分布于清涧县境内的黄河、无定河沿岸。目前，已建成优质红枣基地40万亩，年产量4000万公斤，全县拥有红枣加工企业28个，加工总产值1.6亿元，年加工红枣占到全县红枣总产量的26%。清涧红枣龙头企业的带动作用体现在，建立健全了红枣产业技术服务体系和营销网络，全县从事红枣技术、信息、市场等服务的人员达xx余人，常驻外销人员达200余人，各企业在全国50多个大中城市设立了办事处、代销点。清涧红枣在国内大枣市场中占有率约为30%，形成了全国性的红枣销售网络，并出口美国、日本及东南亚地区。

两地红枣都面临进一步发展问题

前些年，两县都曾自称是“红枣之乡”、“红枣品质最优”，两县似乎在市场上展开了一个“擂台赛”，要比个高低。果业专家分析，两地地理条件相似，红枣产业的发展是否成功，最重要的还是靠管理。受地方经济发展制约，两地的红枣产业都不如“陕西苹果”那样发展喜人，发展水平也难分伯仲。清涧县质监局副局长惠雄炳说，目前最主要的问题是招商引资力度不大，客商来后，没有投资环境。另外，本地企业都没有出口权，主要还在国内市场销售，如果能走出去，清涧的红枣发展会更好。而延川县红海实业有限公司副总经理高茂林则认为，红枣出口还是要走深加工的路子，因为鲜枣不耐运输，出口成本太高，在当地发展深加工产业，如枣汁、

枣酱等，提高产品附加价值，比干枣和鲜枣更有优势。

经过实践进一步明白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。认识到正是挫折和教训才使自己变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会了自我宽慰，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，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。

刚开始一段时间对一些工作感到无从下手,茫然不知所措.纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。一方面是因为自己以前从来没有实践过，不会运用。但渐渐认识到还有一个重要原因是“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。除了英语和计算机操作，课本上学的理论知识用到的非常少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。必须在工作中勤于动脑慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行则虚心请教他人，没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰！

总之在实践的过程中，虽有一些遗憾，但更多的是收获的喜悦。这是我们初涉社会的开端，迈向残酷而美好的未来……我要一直坚信自己的能力，不断奋斗和前进。

共2页，当前第2页12

参观农药公司的感悟和心得体会篇七

一、实践目的：

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤

书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活 and 工作中很好地处理各方面的问题，我来到了广东燕京啤酒有限公司，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

二、实践内容与经历

人工验瓶”这岗位虽说也属于“检验类”，但是和我学习的“食品营养与检验”这专业的检验是完全两码事。人工验瓶是属于物理检验，但靠检验员的眼睛就可以检验出来了，而“食品营养与检测”则是化学检验，必须借助一些仪器，化学药品等才能检验出来。

参观农药公司的感悟和心得体会篇八

第一天走进公司的时候，与主管进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们

的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群体，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

xx年7月15日，由于学习需要我进入到六安奥美广告公司进行了为期一个月的导视系统设计的实习活动。在六安奥美告公司属于典型本土小公司，其公司主要有环境、节庆装饰及广告设计等几部分业务组成。

六安奥美广告设计有限公司本着“创意领先”的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精

神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例： 1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。 2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告绝对超越你的想象。 作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

参观农药公司的感悟和心得体会篇九

经过几天的奔波，在亲友的介绍下到了钦州远洋国际建筑公司工作。钦州远洋国际建筑公司在钦州港建八栋商业住宅楼。

我的工作主要是负责材料的进出登记。为了做好工作，老板给我引荐了工地的项目经理。我让项目经理给我做了简单的上岗培训，经理给我讲了许多关于施工方面和安全方面的经验。随着经验的积累，我的工作能力提高不少，这些提高可以说对我是一个很大的帮助。每当一车材料运进来登记好，每当一天的工作结束，我的自信心也就无形中加强了。

记得打工的第一天，我都不怎么开口说话，和工地上的工人也没什么话说，很是放不开。暑假打工第一天的工作就在我的激情和疑问中结束。有的时候做得不好，老板还要批评你。

夏天天气很热，工地条件，伙食也不是很好，我有几次都想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来自力更生是挑战与乐趣并存的。我敢保证从此我可以生活得比以前任何时候都好，都充实！

在我的打工生活中，我也明白了许多：在工地的管理中责备下级是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与工人打成一片，也要保持自己的威严。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过。