

# 最新暑期实践报告如何写(优秀7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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 暑期实践报告如何写一篇一

### (一) 总体情况的

交通银行(bankofcommunications)始建于1908年（光绪三十四年），是中国第一家全国性的国有股份制商业银行，总行设在上海□20xx年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为首家在境外上市的内地商业银行。

交通银行拥有以“外汇宝”、“太平洋卡”、“基金超市”为代表的一批品牌产品□20xx年，作为银行设立基金公司的三家试点行之一，交行发起设立了交银施罗德基金管理公司；推出了带有战略合作伙伴汇丰银行标识的“中国人的环球卡”——太平洋双币信用卡，这标志着交通银行将为海内外客户开展服务。

交通银行杭州萧山支行，位于萧山区文化路168号，地处萧山区中心商务区，毗邻中国银行、建设银行、萧山农村合作社等金融机构，是萧山区的金融中心地区。它以其优越的地.优势，优越的环境，丰富的金融产品，为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

由于新装修好的萧山支行储蓄柜台与会计柜台都在一楼，实习期间我分别学习了储蓄与会计柜台的基本业务流程。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一) 了解实习单位基本情况和机构设置, 人员配备等.

(二) 实习第一周、第二周在储蓄柜台学习银行对私的基本业务流程.

(四) 第四周在大堂经. 处学习. 我的主要工作是指导客户填写第三方存管协议, 确保客户能够顺利签约.

(五) 总结实习经过, 并完成实习手册, 实习报告.

7.23到8.17期间, 我有幸进入交行萧山支行实习. 在这宝贵的1个月时间里我学到了好多东西, 并结合自己的专业知识, 弄懂了很多银行业内的理论知识和实际操作, 获益匪浅.

实习第一周、第二周在储蓄柜台学习银行对私的基本业务操作流程及储蓄业务方面的知识. 储蓄业务实行的是柜员负责制, 就是每个柜员都可以办. 所有的储蓄业务. 虽然我没有实际上柜操作, 但是我基本了解了柜员一天的业务流程, 包括早上银行营业前的准备工作以及营业结束时的轧帐等等. 还学习了最基本的点钞、捆钞、如何敲章换章, 现金支票的检验等, 忙的时候柜组长还会叫我做一些查询复核业务.

实习第三周我转到了营业部会计柜台, 了解了对公客户在交行验资户、结算户、一般户的开户, 信息更新, 销户等会计流程; 银行承兑汇票的查询查复, 托收承付的操作流程; 支付系统往来帐, 查询查复等业务的处理. 印象最深的是开一张银行汇票要经过三人之手. 先记帐, 第二人复核, 然后再转交给第三人, 对银行汇票进行压数.

一点小建议: 结算业务申请书的设计可以改进.

结算业务申请书上盖法人章和财务专用章的位置比较小, 往往致使印鉴上的文字和印制在申请书上的文字重叠, 加大电脑验证的难度, 造成机器验章不通过, 要用验章机手工核对

的方式，降低了工作效率。希望结算业务申请书的设计可以更加合理，更加人性化。

### （三）跟大堂经理的学习

在实习的最后一周时间里，我主要是跟大堂经理学习，维持大堂的排队秩序、解答客户的咨询及第三方存管（由于办理第三方存管的客户太多，银行把签约席放在了大堂里）。

证券公司客户交易结算资金第三方存管业务是指：根据新证券法的要求，证券公司负责投资者证券交易、股份管理以及根据交易所和登记结算公司的交易结算数据清算投资者的资金和证券；存管银行负责证券公司客户交易结算资金汇总账户（以下简称资金总账户）与投资者银行账户的资金划转和账户管理，负责证券公司和登记结算公司之间的资金交收划转，负责为证券公司划拨佣金和代证券公司为投资者支付利息，通过为每个办理存管业务的投资者开立一个“管理账户”（虚账户），登记其证券交易保证金的进出和余额，并对证券公司客户交易结算资金进行总分平衡校验，实现对客户保证金的监督。

“银证转账”是把客户的保证金以证券公司的名义存在银行，而“第三方存管”是把客户的保证金以客户的名义存在银行，能够有效杜绝证券公司私自挪用客户资金。中国证监会要求，所有客户必须在今年12月31日前进行第三方存管，否则证券公司会依据相关法律法规对未进行第三方存管的客户进行必要的业务限制。所以目前每天来银行办理的客户是络绎不绝。客户需要填写证券交易结算资金存管业务申请表、协议书等资料，向银行申请开办第三方存管业务。

我的主要工作是指导客户填写各种表格，确保客户能够顺利签约。被一大堆人围着问这个怎么填，那个怎么填，我第一次觉得大堂经理也不是那么好当的。在大堂工作要特别注重礼仪，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所

以一切都要小心谨慎。在大堂你要维护大堂秩序，解答客户问题，还有营业中的分流客户，不论多忙，你必须维持良好的形象，礼貌的对待一切。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。

第一天去实习，心里不可避免的有些紧张：不知道怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么呢等等！

踏进储蓄柜台，只见几个陌生的脸孔，我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“早安”，那是我心底真诚的问候。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习。之后每天上班前的早饭时间是最温馨的时候。大家会一起躲在后台一起吃早餐，讨论身边发生的每一件新鲜事。这次实习过程中我还获得了很多其他的经验。这些经验使我感觉到了自己在知识、技能、与人沟通交流等方面的进步和成长。

首先,我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心在工作岗位上,我们必须要有很强的责任感,要对自己的岗位负责,要对自己办的业务负责.如果没有完成当天应该完成的工作,那职员必须得加班;如果是不小心弄错了钱款,而又无法追回的话,那也必须由经办人负责赔偿。

其次,实际工作与在校的学习有着巨大的不同,实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天早晨大早就要出门赶车,傍晚回家后深感疲惫,难有精力能再静下心来读书治学。这样想来,那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常的过人的决心和毅力,这让我更加珍惜在学校的时光。

还有要虚心学习,主动出击。当你可以选择的时候,把主动

权握在自己手中。在实习的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮同事做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向同事请教问题，谈生活的学习以及未来的工作，通过这些我就和同事走的更近，在实习当中，同事就会更愿意更多的指导我。获得更大的收获。

## 暑期实践报告如何写篇二

一份完整的实践报告应由以下部分组成：

1. 报告题目：报告题目应该用简短、明确的文字写成，通过标题把实践活动的内容、特点概括出来。题目字数要适当，一般不宜超过20个字。如果有些细节必须放进标题，为避免冗长，可以设副标题，把细节放在副标题里。
2. 学院及作者名称：学院名称和作者姓名应在题目下方注明，学院名称应用全称。
3. 正文：正文是实践报告的核心内容，是对实践活动的详细表述。这部分内容为作者所要论述的主要事实和观点，包括介绍实践活动的目的、相关背景、时间、地点、人员、调查手段组成，以及对实践活动中得到的结论的详细叙述要能够体现解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线，有新观点、新思路；坚持理论联系实际，对实际工作有指导作用和借鉴作用，能提出建设性的意见和建议；报告内容观点鲜明，重点突出，结构合理，条理清晰，文字通畅、精炼。字数一般控制在5000字以内。
4. 结束语：结束语包含对整个实践活动进行归纳和综合而得到的收获和感悟，也可以包括实践过程中发现的问题，并提出相应的解决办法。
5. 谢辞：谢辞通常以简短的文字对在实践过程与报告撰写过程中直接给予帮助的指导教师、答疑教师和其他人员表示谢

意。

6. 参考文献：参考文献是实践报告不可缺少的组成部分，它反映实践报告的取材、材料的广博程度和材料的可靠程度，也是作者对他人知识成果的承认和尊重。

7. 附录：对于某些不宜放在正文中，但又具有参考价值的内容可以编入实践报告的附录中。

二、撰写实践报告的准备与主要步骤 实践报告的写作过程应包括以下步骤：收集资料、拟订报告提纲、起草、修改、定稿等。

各个步骤具体做法如下：

1. 收集资料：资料是撰写实践报告的基础。收集资料的途径主要有：通过实地调查、社会实践或实习等渠道获得；从校内外图书馆、资料室已有的资料中查找。

2. 拟订报告提纲：拟订报告提纲是作者动笔行文前的必要准备。根据报告主题的需要拟订该文结构框架和体系。我们在起草报告提纲后，可请指导教师审阅修改。

3. 起草：报告提纲确定后，可以动手撰写实践报告的初稿。在起草时应尽量做到“纲举目张、顺理成章、详略得当、井然有序”。

4. 修改、定稿：报告初稿写之后，需要改正草稿中的缺点或错误，因此应反复推敲修改后，才能定稿。

## 暑期实践报告如何写篇三

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15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。

如果说这些疑问可以通过自己勤学好问来解答的话，有一个困惑就让我感觉不是太好应对了。由于我们来到公司的时间

正好处于项目尾盘时期，以销售为首任的置业顾问自然地闲了下来，而我们实习的时间又不长……所以，如果在这样的形势下怎样更好地融入“置业顾问”这一角色，学到更多的东西，成了一个现实存在的矛盾。

来公司的时间不过几天，不敢妄言太多关于房地产、关于公司的话题，只想说说这几天以来一些切身的感受。简单说来，可以用“一喜、二悟、三困惑”来总结。

## 暑期实践报告如何写篇四

### 2018年暑期实习报告(一)

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15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。

如果说这些疑问可以通过自己勤学好问来解答的话，有一个困惑就让我感觉不是太好应对了。由于我们来到公司的时间正好处于项目尾盘时期，以销售为首任的置业顾问自然地闲了下来，而我们实习的时间又不长……所以，如果在这样的形势下怎样更好地融入“置业顾问”这一角色，学到更多的东西，成了一个现实存在的矛盾。

来公司的时间不过几天，不敢妄言太多关于房地产、关于公司的话题，只想说说这几天以来一些切身的感受。简单说来，可以用“一喜、二悟、三困惑”来总结。

## 2018年暑期实习报告(二)

大学，在我的印象中已不再是充满幻想的天地，在大学度过一年半的风风雨雨，尝试过失败的磨练，经历过成功的喜悦，受到老师细心的指导，学了点建筑表面知识，当初选择建筑，只是出于个人的爱好，对它的了解是那样的肤浅，感觉建筑

就是那么的简单，只是认识到砖混凝土和钢筋的代名词。然而，在我一年半的学习认识中，它的形象由模糊变得清晰点了，由简单变得伟大。终于，我有机会去真正的认识什么是建筑，参加这次的建筑施工实习，在朋友的带领下对建筑有了大致的了解。

经过这次的实习，我对建筑施工这门课程有了更加深刻和全面的认识，这次实习，让我更进一步的了解到在学校学习的理论知识与实际操作的区别很大。让我学到了很多在学校课堂上所学不到的施工方面的知识经验，在施工中怎样把理论知识与实践操作相结合使用，才能更安全更有效的施工。也让我明白了团队合作的力量，俗话说的好：一根筷子是很容易断的，一捆筷子就不容易断了。这句俗语就能很好的说明团结的力量。

首先是搭设脚手架工人做完后支模工人才开始做，只要是搭设脚手架工人不一个地方一个地方的做完就影响支模工人效力，钢筋工人也要得与支模工人相互沟通和配合，不然的话同样会影响效力，之所以在施工中合作与沟通尤为重要。实习是我们大学生活中必须经历的过程，是巩固知识的有效方法，也是检验我们所学知识是否牢固的办法，更是我们大学生成长的重要途径。

通过这次的建筑施工实习，我不但在理论上对施工技术有了更深刻的认识，而且在实际操作上也得到了很大的提高，达到了学以致用的目的。在经验十足的施工员悉心指导帮助下，我不但对施工技术有了更深刻的理解，也从失败中吸取了非常宝贵的经验，磨练了我的意志。我时刻告诫自己，只有自己不断努力奋斗，才能有进步。

在这次的建筑施工实习中，我知道自己是来学习的，所以，有不懂的问题我就会积极主动的去请教经验十足的施工员，经验十足的施工员也会细心耐心的为我一一解答，在和经验十足的施工员交谈的时候，他还会把多年积累的宝贵的建筑

施工方面的经验毫无保留的传授给我，对于这种无私奉献的精神，我被深深的感动着。

对于这次的建筑施工实习，我有很多的心得体会，这次实习时间虽然短暂，但是却让我受益颇多，让我看到了团队合作的力量，让我明白了为人处事的道理，让我能更好的把理论知识运用到实际施工中去，总而言之，是一次受益匪浅的实习考验。

## 暑期实践报告如何写篇五

安徽省金寨农村商业银行是由金寨县农村信用合作联社改制，经中国银监会批准成立的一家股份制商业银行，注册资本2亿元。金寨农商行实行一级法人、统一核算、分级管理、授权经营的管理体制，总部内设15个职能部门，全辖设立29个支行、1个营业部，分支机构遍布金寨城乡，现有员工369人。在农村合作金融的大舞台上，金寨农商行坚持服务地方经济、服务中小企业、服务三农、服务城镇居民的四个定位，奉行“严格、规范、谨慎、诚信、创新”的十字社风，精心打造“百姓身边的银行，中小企业主办行”。金寨农村商业银行立足“三农”，坚持“改制不改向、更名不更姓”，不断增加服务品种，扩大服务范围，加大对“三农”和小微企业的信贷支持力度，xxx年累计发放贷款27.5亿元，其中涉农贷款占90.3%，积极为金寨经济发展和社会主义新农村建设提供全方位、多层面的优质服务，充分发挥了农村金融主力军的作用。

### （一）理论联系实际

通过在金寨农村商业银行实习，进一步了解和巩固在学校期间所学的各门金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。将课堂和实践结合起来，可以加深自己对本专业知识及前景的了解。

## （二）初步学习银行基本业务

在金寨农村商业银行的实习期间，通过单位里前辈的指导帮助，我熟悉了

金寨农村商业银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程，增加了对银行业务知识及运作的了解。

## （三）为走向社会打下基础

通过在金寨农村商业银行的实习，我学会了如何从校园走向社会，适应一个不同的工作生活环境，学会与领导同事相处。在工作中要抱以踏实负责的态度，积极发现和解决问题，为更好的走入社会打下坚定的基础。

xx年6月22日——xx年8月30日

金寨县农村商业银行斑竹园支行

暑期认知实习是我院贯彻“地方性，应用型，国际化”办学宗旨，培养能适应市场经济发展需要，具有较强操作技能的高级复合型人才，而安排学生与社会全面接触的重要环节。通过认知实习，学生可以认知社会，认知专业，认识自我，培养学生融入社会的能力，让学生在实践中发现问题的，分析问题，解决问题，为学生学好后续专业课以及以后工作打下基础，提高学生的综合素质和能力。

## （一）提高综合素质，适应社会发展需要

当前社会对高校毕业生的压球越来越高，这是市场经济、知识经济和经济全球化发展的要求，更是不断激烈的竞争给大学生的要求。社会实践正是大学生拓展自身素质的重要途径，使学生通过实践磨练意志、锻炼能力，勇于承担社会责任，

拓展自身的综合素质，树立正确的就业观，满足社会发展对人才的要求。

## （二）增加社会阅历，积累工作经验

社会阅历和工作经验对初入职场的大学生来说越来越重要，而这些是在校园里很难学到的。我们大学生只有积极参加社会实践活动，培养个人的综合能力，增强自身竞争力，才能更好地适应社会大环境，为自己寻找更好的发展机遇。

## （三）树立正确的就业观

# 暑期实践报告如何写篇六

再次踏进威马的时候，我的感觉是：一切都变新了！名字是新的，设备是新的，职工新有了自己的食堂，甚至仓库，也变得更宽敞了，崭新的威马，到处呈现一派欣欣向荣的景象。我的心很紧张，我能胜任经理安排的工作吗？能跟上威马的步伐吗？威马发展的太快了！

去年来威马实习，是以一个高中生的身份来体验工人生活的，今年不同了，今年我成了一名大学生，身份的不同，让我对自己和工厂都有了新的认识和要求。首先，我庆幸的是经理能给我一次锻炼的机会，我一定要以更高的标准来要求自己，磨炼自己，我更应该把自己对威马的认识总结出来，以期对威马有些微的帮助。

中国加入世贸组织，给我们带来了很大的商机，但同时也给我们带来了更大的挑战，我们面临着更多更强的国内外的竞争对手，如果我们自己没有清醒的认识，仅仅依靠行政的支持，跟在行政改革的后边，我们势必会处于被动地位。在加入世界贸易组织之后，行政需要对内资外资企业实行同等的待遇，难以制定和实施偏向内资中小企业的政策措施。因此，增强企业竞争能力，主要是通过我们自身的努力。针对这种

形势，我们厂也要在产品的种类及科技含量上下功夫，在销售渠道上开辟新路径。这显然已是刻不容缓的事情了。虽然我们公司在技术进步方面比较重视，但公司应该在自己的技术上有个合理的定位，抓好员工培训，这是知识更新和技术进步的必要途径。

一、首先在同事的耐心指导下学会了计量器具的使用，能够准确的运用计量器具进行产品检验。

二、能够对原材料进行检验，对原材料的含量进行了认真的学习，并做了系统的归纳。

三、能熟练对柱塞、泵筒进行检验。

四、对标准件的检验有了初步了解，现在看着图纸能够进行标准件的检验。

五、成功的完成了第一次去大港出差的任务，对出差有了切身的体会。

质检是一项具有高度责任心工作，需要一定的技术性和协调性，是企业中的“大盖帽”，具有一定的裁判权利。但同时也是一个费力不讨好的差使，因为对于生产部门来说，质检就是要给他们“挑毛病”，如果认真了，难免就会得罪人，但质检敷衍、不认真，吃亏的最终还是企业本身。所以，质检一定要由认真负责的人来做，而且要绝对和生产分开，才能更好地对产品质量把好关。对于公司合并质检一事，实在让人难以理解。我认为，质检可以由经理直接管理，而不能让任何部门左右，这样才有提高产品的质量，形成良好的监督。如果一遇到问题就找不出责任人，最后这个黑锅只能是由质检部门来背。我们公司有能力健全企业管理体制，“举一纲而万目张，失一机而万事毁”，不能用职能管理的手推职能管理的山。工作要简化而不是简单化。

再就是质检部领导换代太快，造成了管理断层，应当适当的调整一下质检部长在任的期限，这样就能减短质检部暂时无领导的时间。希望我再回威马的时候，看到的是一个健全的管理体系。

公司的发展要靠大家的共同努力，我虽是实习生，但我同样是威马的一员，对于我所看到的公司现在存在的一些问题，我认为我有义务提出：

一、现在职工思想问题严重，生产管理有问题。我们应当充分发挥民主意识，让职工选出自己心目中的生产管理者，时刻关注职工的思想动态，定期召开职工大会，使管理者和职工之间畅通言路，及时消除不必要的隔阂，充分调动广大职工的工作积极性，才是上策。

二、财务制度有待于进一步规范，财务要独立，不得参与公司招聘、面试等一系列事宜，应当把精力集中到自己的本职工作上去。财务室一定要加强安全意识，不要让外人随便入内，更不要把面试的场所搬到财务室，这没必要，也不利于公司的安全。

三、我们外协的产品太多，下一步应逐渐投入设备，引进技术，减少外协产品的数量。比如，增加一台铣床就可以减少脱节器的数量，这样一来就提高了脱节器的利润。

四、一定想方设法解决公司的用水问题，我们可以不用村里的水，另辟其他渠道，让公司从上甘岭的困境中走出。另外在大车间和发黑车间各设立几个水龙头，这样发黑的时候就不用再用小车推水了，职工在车间也可以方便的用水。另外应提高发黑的质量，严把程序关，有时为了省劲就直接把标准件放到里面，这样就造成了发黑出来的产品成了“当天黑”，所以一定要加强职工的责任意识。

五、原材料的存放和切割机的放置应合理安排，不能随处乱

放，尤其是切割机在食堂那边很不合理，现在可能连开关都没有，每次下料都要现接线。我想，只需一个开关，应该不必让李华师傅亲自来接吧！这还是一个责任心的问题，有人说“因为不是花自己的钱，让李华干，我现在是领导了！”这就是某些人的心态。我不知道现在开关换上了没有，反正21号之前还是没人管！我的建议，就是把切割机挪到另一侧，把食堂北面的花池清掉，用钢管搭建一个棚，这样切割机既接近原材料，地方也宽敞了，不用再来回的运管子，切割机也不用整天露宿厂内了。

七、关于运输问题，需添置一部长途运输货车，虽然暂时投资大点，但这样可以减少运输费用，对长期效益还是有好处的。

八、对于招聘来的新职工应该举行培训，让他们知道我们公司的制度，了解产品的构造，让他们体会到温暖，体会到责任，以便迅速地融入到威马的生活中去。

## 暑期实践报告如何写篇七

为响应我院举办安徽工程大学第七届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以“创新”为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

为响应“挑战杯”大学生创业竞赛和我定的“创新”主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以“奇”制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过两天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，



有效减少此次实践的经费。

所谓“天时，地利，人和”，一项项目的成功少不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段-无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么?因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归;但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第

二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注“管理无缺陷”原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进xx多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成果丰富，通过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结天时，地利，人和。对于一个成功企业来说，“天时，地利，人和”这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定最好的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前提。

由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，

土豪者甚多。因此我将产品价格定在8元每个(小板)，价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取“多买多惠”的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了!另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来的顾客光临。

这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。一，此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。二，迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。

往前退两天，是实习的第一天，第一次正式的接触五星级酒店，感觉很新奇，一切都好有趣。开始期待所谓的高级服务

会是什么样，是否是和老师讲的那样，给予顾客最高级别的礼遇；开始期待正式进入工作环境会面临什么样的困难，是否真的是现实社...

当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，...

土建测量实习报告：今年寒假，我和同学参加了大学文萃学生宿舍工地的实习活动。这次实习的主要内容与我的毕业论文内容有关，主要是关于施工测量工作。