

最新暑假工厂实践报告 大学生暑假社会实践报告(汇总6篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

暑假工厂实践报告篇一

xx年xx月xx日,我应聘进入到广告有限公司进行了为期一个月的实习活动,进行学习。任职平面设计师,在广告有限公司属于典型本土小公司:小规模、业务少。其公司主要有卖场设计、喷绘广告设计和墙体广告cis策划导入等几部分业务组成。

从我进入公司至离开,公司员工稳定在25人左右,同时服务的广告客户不超过15个,其中稳定的长期客户也只有20多家,还包括一些未知客户群。固然如此,据我所知公司效益良好,处于稳步上升时期.公司内部设置大约也和其他同级公司相似:老板即公司总经理,负责整个公司的统筹与管理;下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大,内部员工可以灵活的交叉运作,我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流,获得很多难得的学习和锻炼的机会。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

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。然后让我对新飞智鑫人力资源公司宣传册的设计,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。于是,我学以致用,很快在一天之内做出了三个方案,设计主任看后比较满意,便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足,我在开始的时候,主要还是负责一些比较琐碎的设计任务20xx大学生暑假社会实践报告精选3篇20xx大学生暑假社会实践报告精选3篇。还没有真正地参与到比较完整的活动策划之中。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。而有的客户会盯着设计师把设计任务做完,往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来,设计师们最不喜欢的就是这类的客户,很容易造成设计缺乏创意与创新,因为大部分的客户还是不了解设计的,他们更多地追求设计时效性,明艳、鲜亮的色调是客户的首选,因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好,就会造成设计的庸俗化。

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。

实习总结:

由于实习的时间有限,我在广告有限公司实习的期间就遇到了新飞智鑫人力资源宣传册设计这样一个比较完整的策划案例。通过这次的实习,我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了或有些疑惑的地方,从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。一个设计团队是否优秀,首先要看它对设计的管理与分配,将最合适的人安排在最合适的位置,这样才能发挥出每个人的优点;团队精神非常重要,一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀,这样很容易造成成员之间的意见分歧。所以在共同进行一个大的策划项目的时候,设计师之间一定要经常沟通、交流,在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点,使策划项目更加的完备。

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。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员,不仅要掌握设计的理论掌握好,更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师,要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟,让设计与市场更加融合,使设计更加市场化、市场更加设计化。

暑假工厂实践报告篇二

现在离我毕业参加社会工作已经很快了,还有一年的时间我就会踏上社会,开始我的人生的最重要的旅途。回顾自己大三暑假的两个个月了,我在大部分时间都用在了社会实践中。参加社会实践是我一直以来都在梦想的,之前大一大二我都与社会实践失之交臂,所以在大学的最后一个暑假,我决定必须要参加到社会实践中去了,这样才不会让自己的大学生

活留下遗憾。也为自己将来参加到社会工作时有更好的准备。一个多月的暑假实践已结束，在这一个多月里，有失误，有收获，但是收获的更多。在这，我开始了我的工作生涯，体会到了父母的辛苦；对自己也是一次锻炼，证明自己的能力。下面先介绍一下工作的内容和一些基本情况，让我们了解、走入我工作的地方感受一下！回顾过去工作中的一切，对未来我充满了希望，以后我会更加努力，回报父母；学好知识。

工作分为接待组、验证组、财务组、签约组、验房组和钥匙发放组共六个组，我曾干过签约组和钥匙发放组。签约组是要负责业主与物业公司签约及领取相关资料，领取的资料有《住户手册》、《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》，填写、收存业主情况登记表、业主及家人照片收存；签署《交房资料签收表》、《业主临时管理约定》、《前期物业服务协议》和《委托银行收款协议书》，然后领业主进入下一环节。钥匙发放组负责发放住宅、车库、储藏室及阳台门钥匙。住宅用户门钥匙分为工程钥匙和正式钥匙，当使用正式钥匙时，工程钥匙不能再使用。统计好钥匙发放情况及交房情况。

工作过程主要分为两个阶段：一是培训阶段，另一阶段是正式工作。第一个阶段主要是根据工作的内容来确定培训内容，涉及建大花园（附页有简介）位置、配置，工作具体内容、礼貌以及工作用语等多方面：

- 1、物业知识及物业管理条例。物业在中国发展时间不长，还有很多不足。对此，李主任把物业管理的概念及物业的具体内容给我们说了说。设立物业是为了适应市场经济与房屋管理革新，实现业主自治，可以创造安全文明、和谐的环境，延长房屋使用年限，使其保值增值，还讲叙了相关管理条例。还提到做好物业要注重每一个细节，因为物业就源于生活中的琐事，需要耐心。

2、了解小区：在成功成老师的带领下，首先我们沿主道路（2号路）边走边介绍小区外部配置情况，小区与我们校园毗邻，临港路与凤鸣路之间，介绍了供电、供暖、供水系统，以及楼房内部情况，小区整体整齐、典雅，是合适的理想住宅。

3、交房流程介绍：由石总给我们就整个交房流程简单的介绍了一下，主要为：前期手续签署《住房交接协议》，业主持交房必备资料进入验证组，验证、审核交房资格；开发商财务人员收取有线电视建设费、业主与物业公司签约及领取相关资料、陪同业主验房并签署《房屋验收记录表》，业主领取钥匙。对应此流程设置了以上提到的六个组。

第二阶段为正式工作。7月19日上午，虽为演练，却完整的走完程序，并发现不少问题。紧张而有序的工作开始后，每天几乎都重复着相同的工作，这就需要我有足够的耐心，而这恰恰是我所欠缺的，我想这次社会工作实践为我以后的专业（财务管理）工作打下了良好的基础，让我可以更从容的面对。总体来说大部分都很顺利，但也会碰到一些难缠的业主，有问题可以商量着解决，而有些业主却不耐烦。由于我的工作量大，当来人很多时，都会在我们这一环节滞留，工作很忙，忙却要认认真真的，做好每一份。后来由于工作大调整，我被调到钥匙发放组，要整理档案，不过，一切顺利，体会不少。

暑假社会实践为了与自己所学知识联系，好运用自己所学到的知识，将自己所学知识，运用到实践中，很高兴。下面分享一下我用到的知识：

1、组织部门化的基本形式可以分为七种：职能部门化、产品或服务部门化、地域部门化、顾客部门化、流程部门化、矩阵型结构和动态网络型结构。

2、原始凭证的种类：原始凭证按其来源不同分为外来原始凭

证和自制原始凭证，例如：公司的一些日常支出收据，以及装修时收取费用给业主的收据。

3、会计凭证分为原始凭证和记账凭证。记账凭证按其使用范围不同分为通用记账凭证和专用记账凭证，而专用记账凭证按其反映经济内容不同，分为收款凭证、付款凭证和转账凭证。例如：本财务部给业主的有线电视建设费收据属于收款凭证，该业务只于出纳人员收款业务的依据。原始凭证具有法律效力。建大物业的组织为职能部门化，其组织结构图为：

在工作中，是一次对自己很好的锻炼，提高自己的实践动手能力。掌握及体会所学专业在实际操作过程中的应用。回顾这一个月，有太多体会，有许多值得去回忆，值得以后好好学习的经验，下面来介绍一下自己的心得体会和总结经验。

1、做人：一个公司必有它的规章制度，对于公司事情，要做一个有原则的人。任何事情如果你没有自己的原则，你局不会把一件工作真正的做好。当我问你，你有责任心吗，你会回答“我有”。但你真正的把责任放到了重要的位置了吗？工作中你要有强烈的责任心，才会感觉到做好的必要，才会更重视它。无论以后再工作中还是生活中，要有责任心，工作虽然很平实，但你需要用一辈子去实现，把这个责任，真正的成为你人格中的一份，事情也很简单，从点滴小事做起，是每一件，坚持下来，你就会成功。做一个勇敢的人，工作中会有不可避免的困难，不要去绕开它，要迎着去面对它，才会解决，逃避只会让困难更难。正如：“天下事有难易乎？为之，则难者亦易已；不为，则易者亦难已。”工作不要怕麻烦，需要有耐心，每天重复同样的工作，要有耐力。对于不顺你心意的事情，也不要去过多的要求，过多的抱怨，要追求工作的更高境界，没有最好只有更好。

2、报酬：在这次暑假中体会更深的是挣钱的辛苦，想想平时父母为我们每天奔波，不辞辛劳，真的有点不忍心，好想让自己快点长大，有能力去挣钱奉养他们，让他们去享受生活。

父母却从来没有像我们抱怨过他们的辛苦和劳累，更没有说要放弃过，要想评最伟大最感动的人，那就是我们的父母。不要去抱怨父母对我们的过多要求，用心体会他们的难处，好好珍惜他们为我们做的一切！要多关心父母，哪怕是多给他们打一次电话，不要“树欲静而风不止，子欲养而亲不待”。

3、对于工作中的做事：工作的业绩就像一面镜子，如果你精神饱满美好的站在它面前，你看到的将会是一个优秀的自己；而你以一种无所谓的心态去面对它时，它回馈你的也将会是无所谓，结果将会让你一败涂地。其实做事同生活一样，要想取得美好的生活，我们必须认真对待，从心理上摆正位置，从内而外，去好好对待。工作中，事情有轻重缓急之分，利用哲学的思想，先重后轻，理清主次，不要一件件盲目的去做，也许你会很卖力，收到的可能却是很少很少。做事时要讲究分寸的，例如，当业主过来询问你关于房屋问题时，而你却给她讲一些无关紧要，可有可无的东西，业主必然会烦，对你对公司的影响都是不好的。当你去做每件工作时，也不要以为很简单的工作就很容易，当你真正体会过才会觉得：有时候正是那些简单的问题让我们纰漏百出，失误就出在这上面。无论是对于工作还是生活都应该抱有这样一种心态：无论做什么事情，既然我们去做了，就要做得最好，正如古语所言：不鸣则已，一鸣惊人，这是对自己的要求，也是想做好工作的必然选择。只有严格要求自己，才会让优秀成为一种习惯，因为取乎其上，得乎其中；取乎其中，得乎其下。

对于工作中有些人的做事你可能会很厌烦，但你不要去抱怨，也不要去过多的指责别人，因为你没有权利，你能做的只有做好自己的工作，才能更出色。工作的地方是思想的熔炉，工作中会有差别很大的意见，不要听不进去别人的意见，有的多考虑考虑，可能会对自己有所启迪，只有这样你才会进步，固执己见，冥顽不化，等待你的只有坟墓。多交流，多听取别人的意见，你的思想高度会更高，到货的话，做的事才会更加有内涵，有思想，让人无所企及。在一个公司中，

要学着适应这个组织，团体中需要更多的团体协作，共同努力的做事风格，“人多力量大”也不会无道理，这个团体，有它的做事风格，有它的工作氛围，有它的工作风格，慢慢的了解这一切，也不要认为在团体中你不会突出明显，人应该多为他人想想。

一个月过去了，它很长，因为每天都有很多事情，我们经历了太多，也学到了很多，值得我们用一生去珍惜；但它也很短，因为我还没有准备结束这一切时，是建议带我走到了工作的尽头，回忆中的闪动很快，想想真的很短，好想再去体会、回味啊！经过这次，我才深深的感受到要想成功需要刻苦的努力，才会成为一个优秀的人才。同时认识到了学习的重要性和必须性，实践与知识彼此渗透，才会让自己更完善。这次实践，学到了很多，也认识到了很多，将会是我大学期间美好的回忆。

现在的我已经回到学校了，回顾自己的暑假社会实践，感到实在是收获很大，自己的社会知识和经验都得到了极大的提升。这就是社会实践给我的最大的感受，我相信在以后的岁月中，我能够做的更好。自己已经有了很多的工作经验了，一个多月的实践带给自己的不仅仅是一种感受，更是我在之前的一种肯定，我坚信自己的大学毕业时的努力会得到更大的成功！

暑假工厂实践报告篇三

暑假的社会实践时候我盼望已久的事情了，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实践呢，不过这个愿望不会等太久，很快就快实现了，我已经迫不及待了。

我已经做好的心理准备，那就是实践的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实践中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实践生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实践经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那天终于来了，我的社会实践活动是我们系主任孟老师为我安排的，我们一同20多人来到了“宾馆”从此我的实践工作就拉开了序幕。接待我们是一位很和蔼的李姐，她为我们安排好了一切后就离开了，我们也收拾了一下就休息了。第二天我第一次见了另一位李经理，他见了我第一句问我：“你们俩班谁学习最好？”我一下不知道该怎么回答，如果让我说，毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们来都是俩个班最好的。”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给李经理的第一印象——不好。第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么xx200多人的客房服务生就我和我们班另一个男生？还有好多工作，我还会干其他的，我找李经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换，这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，李经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责

人的，我很生气，他们要走，我能有什么办法。最后我说：“我当不了，我中午就走。”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的生活，但其实并没有结束。我刚走还没来的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说带一大帮人从逃了，主任也是这么说的。”我一听非常郁闷。别人怎么说我我不管，但是我不想让孟老师这么认为，我做的是不对，我是从逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。我很是气愤，我逃走只是工作不适合我。“我回家了，我不实践了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说：“帅，你不能走，你要是回了家向孟老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会怪你的。”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学哥学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资600，时间不定，负责收银。当时我想也没想我就答应了，因为我一进店里满满的一屋俄罗斯人，我实践很重要的一个目的就是和俄罗斯人交流。第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，总是有人问我为什么要从大庆出来，孟老师那边你解释清楚了吗？我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。这时我的孟老师来看我了，当时我真的很想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。我当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实践生活。

暑假工厂实践报告篇四

实践时间：

—

实践地点：

—

实践过程：

暑假来临了，不能再像以前一样呆在家里了，仔细想想我该干什么呢？思索再三我决定打暑假工。赚钱是其次，首先是看我有没有这个能力，另外是如果我赚到了，也是对我能力的一种肯定。

通过熟人介绍我在本地最好的酒店，星天大酒店，找到了我人生第一份工作。工作的这一天终于来了。既让我期待又让我紧张。

老板看我结结实实的，就让我来做传菜员。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子。当传菜员学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我告诉我自己一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做起来很轻松。有时候会碰到特别讲究的顾客，稍有不到之处，就会锱铢必较。更头疼的是老板还会指责。还好没有扣我工资。这其中点点滴滴我一生不能忘怀。

在长达二十几天的实习中，我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：

1. 笑对每一位顾客。
2. 顾客就是我们要服务的上帝。
3. 注意我的形象，服装、言行、举止大方文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。。
4. 熟练酒楼里的各项规章和章程，保证上班的工作效率。
5. 按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。
6. 上课时间不能接打电话，做私人事，聊天等。
7. 处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事。
8. 保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。

二十几天的实践让我学会很多，既增长了自己的见识，又锻炼了自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是我找出了自己的不足和差距所在。

暑假工厂实践报告篇五

活动地点：全省各不同地市

活动介绍：暑期“三下乡”社会实践活动意义在于引导青年学生在改革开放和现代化建设的伟大实践中学习贯彻“三个代表”重要思想，大力弘扬和培育民族精神，树立和落实科学发展观，促进城乡统筹发展，推动社会主义新农村建设，构建社会主义和谐社会，引导大学生在实践中熏陶思想感情、充实精神生活、提高道德境界、增长知识才干。对于加强和改进大学生思想政治教育，提高大学生的思想政治素质，把大学生培养成中国特色社会主义事业的建设者和接班人，对于全面实施科教兴国和人才强国战略，确保我国在激烈的国际竞争始终立于不败之地，确保实现全面建设小康社会、加快推进社会主义现代化的宏伟目标，确保中国特色社会主义事业兴旺发达、后继有人，有着基石一般的重要作用。

一、实践背景

为了深入学习宣传贯彻党的和xx届三中、四中全会以及系列重要讲话精神，深刻了解“四个全面”基本，深入推进“四进四信”活动，引领广大青年学生按照关于“勤学、修德、明辨、笃实”的“八字真经”要求，树立和践行社会主义核心价值观，更加坚定跟党走中国特色社会主义道路、为实现“四个全面”战略布局和中国梦努力奋斗的理想信念，14级本治二大队在总结历年社会实践经验的基础上，结合所学专业的特点，制定了“按需组队、点面结合、小型多样、突出重点、重在实效”的活动原则，在大队长王传明老师指导下，组成多支服务团队，在暑期积极开展“三下乡”社会实践活动。同学们充分发挥自身优势，结合专业特色，积极调研基层社会现状。通过一系列实践活动以期提高大学生的社会实践能力和思想认识，同时更多的为基层群众服务。

二、实践展开

(一)深入基层群众，全面调查分析。

作为院校大学生，为响应上级号召，积极进行法律宣扬，居民法律意识提高与调查，我队组成调查小组组织进行了居民法律意识调查活动。时间于20xx年7月1日至20xx年7月7日。同学因地制宜，在全省各不同地市进行问卷调查，调查对象针对各年龄职业阶层，宣传对象主要集中于高龄人群。

通过问卷调查，对县城居民的法律意识有了基本了解，调查部分情况如下：

从以上的数据可以看出，大多数的居民并不拥有良好的法律意识，当其合法权益受到侵犯时，都没有通过法律途径解决问题，而是存在“算了”、“算自己倒霉”“伤和气”等等之类的想法。而在生长在农村的居民中这一现象较为明显。由此可见，有些地方的法律宣传工作并不到位，居民没有形成良好的法律习惯，不懂得充分利用法律武器保护自己的合法权益。

从以上的数据可以看出仅有少数人会经常关注国家立法活动或是法律报告，还有15%，表示自己从不去关注，这表明了居民们对法律的重视程度是非常不够的，其认为自己只要守法不违法，法律是离自己很遥远的。必须加大宣传力度，让法律观念深入人心，端正群众对待法律的态度。在这样的一个法制社会，法律并不是仅仅关系到某个人，而是与每一个人息息相关，要对法律予以足够的重视与关注。

根据我国《劳动法》的规定，试用期最长期限不得超过六个月，而在调查中发现，有40%的居民不知道，这一问题与居民的就业问题相关，可见很多居民对与自己息息相关的法律知识了解并不多。就连跟自己有着切实利益关系的法律都知之甚微，更何况是其他类型的法律，足以见得，居民的法律知识实在薄弱，法律宣传刻不容缓。

从以上的数据可以发现，大家普遍认为法律宣传工作重要，并且大部分居民懂得用法律知识维护自己的合法权益，然而，依然有少部分居民不会运用法律维护自己的合法权益。由此可见，法律宣传工作初见成效，但仍然任重而道远，需要各方积极配合，加大宣传力度，采用多种灵活的宣传形式，让法律意识深入人心。

暑假工厂实践报告篇六

2019年7月1号开始，做假期兼职，收获还是很多，每一次都认识很多人，虽然每次回到宿舍都很晚，但都为一天的忙碌感到自豪。我喜欢参与活动现场，下面分享下，我暑假的一些经历。

不管什么兼职，我都会去尝试的。摆地摊、穿着溜冰鞋发传单、电信摆点促销、社团拉赞助、和朋友在情人节那天卖玫瑰花…摆地摊的时候，有点胆怯、别扭，陌生的背着那些自己也不懂的产品功能的台词，结巴紧张，人来人往没有吸引力，直到后来敢于大胆的逢人主动介绍，滔滔不绝、信手拈来，和顾客有说有笑，那种成就感，很赞。

穿着我不太擅长的溜冰鞋，冒着生命小小危险，菜鸟级别的我敢于在大型超市门口，溜达派单，那种快撞到人的急速和担忧，一次次捂着小心脏说：“还好还好…”其实早已害怕，假装安定，牵强微笑。

做电信的代理，加入天翼部落是我很自豪，有加入一个团队，认识几个志同道合的朋友，从早到晚，不管天气的炎热，一直顶着炎热，汗流浹背的每时每分，和每一位需要了解业务的顾客，详细解答，就算口干舌燥，也得撑着，这就是任务，就是命令。

社团拉赞助，还真是锻炼不少，整个人跑商家，一天来来回回跑了十家，成功的只有一家，和商家在交流的过程中，从

准备不足到底气十足，直到签完合同。

卖玫瑰花的勇气和口才，和闺蜜怀着美好祝福，每一次尝试都是一种成长。

我行动，我收获！