

安全生产例会总结 二季度安全生产例会 总结(模板5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。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!

寒假社会实践报告篇一

肇庆市鼎湖区顺景煤气服务部是广东省三茂铁路肇庆石油气有限公司在该区所设立的唯一燃气销售服务部。本煤气服务部经营业务主要包括销售配送燃气,定期检测气瓶,检查维修燃气用具等,是一家提供燃气产品销售配送与售后服务相结合的综合服务部。由于本服务部经营的是危险品,故所有铺面的装修及使用工具均符合国家安全经营标准,各项操作也都遵循安全生产条例。由于本燃气公司提供的产品质量好、充装量达标、服务态度好等,使得该煤气服务部在市民心目中具有良好口碑,产品占据大部分市场份额。

在寒假这段社会实践工作期间,我主要负责该服务部的日常商业管理工作,主要包括监督规范安全操作行为,清点回收与配送出去的气瓶数量,记录客户资料,代收款项,填写各种票据等。总体上来说主要是开展沟通协调本服务部门与客户的关系的工作,使产品的供需能顺畅进行。

经过本次寒假社会实践工作,让我第一次亲身体会社会工作的苦与乐,也让我在这其中收获不少。

1、找出在个人管理范畴内,有哪些原理与原则是不可违背的。例如我所工作的单位为易燃易爆危险品的经营场所,一切操作行为都必须遵循各项安全生产条例,保证安全经营。

2、经常作自我反省，检视在管理范围内的人与物，有没有出现资源浪费或无效运用的情况。例如个别工厂、酒店的燃气需求量不算太大，我们就没有必要为他储备太多的燃气，而应将这些燃气调配到需求量大的客户那里，保证产品流通顺畅。

3、接受上司交待任务时，在没有尝试执行之前，绝不说“不可能”、“办不到”之类的话。例如有时会出现个别客户来电急需配送燃气的情况，但工作人员都各有任务，工作不可能马上完成，我们就必须尝试用最短的时间满足客户的需求。

4、下达任务时，着重要求目标的完成，对过程不需要太多的限制，充分发挥部属的个人才能。例如对工作人员分配配送任务时，只需要强调时间、地点、收货单位等客户资料，而不需过多的干涉工人采用何种方式来完成（保证在安全运作的前提下）。

1、做计划时，要从各方面来收集相关事实、信息、详细分析研判，作为制定计划的参考。例如做销售计划时，就要从以往的销售业绩中获取信息，了解产品的流向以及流量等，重点把握大客户。

2、尽量让部属了解工作的状况，与大家信息共享，不要存在“反正叫你去做就对了”的观念。

1、在工作计划阶段，就先想好有可能出现的状况，事先拟订对应措施。例如在各大节日期间，酒楼等餐饮业的客户对燃气的需求量增大，就必须对其有足够的储量，以防出现供应缺口。

2、在部属进行工作的时候，从旁予以观察，当有偏差时给予必要的指导纠正。例如经营危险品的单位员工，在工作场所不能抽烟、使用明火等，当发现出现上述情况时，应果断制止，确保安全经营。

1、当听到其它人有和自己不同意见的时候，能够先心平气和的听他把话说完，要克制自己自我防卫式的冲动。例如个别客户认为产品质量不佳，我们要善于处理，检查是否器具问题所致。

2、和他人沟通时，能专注的看着对方，听对方的话也要用心理解，而不左顾右盼，心有旁骛。例如在接受产品质量投诉或产品价格咨询时，都应专注应答。

1、养成每天说几句好话的习惯，如“辛苦了”、“谢谢”、“做得不错”等。例如工作人员每天负责配送燃气是十分辛苦的，见到他们时要表现出对他们工作的支持与赞赏，激励他们的工作热情。

2、不只是赞赏下属，遇到下属有错的时候，应给予必要的责备与指导。例如发现工作人员在工作场所抽烟等违规行为，应及时指正，以防发生危险。

经过本次寒假社会实践，让我有机会真正操作社会工作管理事务，接触不同的客户，在统筹管理、沟通协调和实际办事能力方面都得到了很好的锻炼，个人管理能力也获得了全面的提高，实践单位也给予了我很高的评价与认可。

总的来说，这次寒假实践是令人满意的。

寒假社会实践报告篇二

20xx年我马上毕业，今年的这个暑假是我在大学生活中的最终一个暑假，所以为了对自己前三年学习的效果有一个总结，并对自己在不久的工作聘请中积存一些实践阅历，我到兴威集团有限公司参与了一次为期一个月的实践。

兴威集团有限公司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

地产做的比拟好一些，依据我的专业，我参与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，可以说一次性投资巨大，回收周期较长，利润比拟丰厚，但也存在着很大的风险，假如某个环节稍有不慎，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许多的讨论和调查，最终才能做出科学的推断，找准自己的市场。

正是根据这样一个过程，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，那里空气比拟清爽，人流车流辆比拟小，但道路还是比拟宽阔的，户型的设计好，房屋面积都在50平方米左右，为电梯公寓和小高层，小区开发一共分为三个局部。

开发这样一个工程的程序特别的简单，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的'协调，才使这个厂在红线范围内的区域完成了拆迁、平坦和自来水管线的铺设，只有这样下面的工程才能顺当进展。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，但是久久不愿施工，总是推三阻四，这一次由我过去再一次督促自来水公司履行合同内容，见到负责人后我告知他合同期限将至，假如再次拖延，违反了合同的规定对大家都是不利的，最终纠缠不过，其次天，他们完成了自来水管的铺设，并接到下了剩余的一半款项。

由于要开学，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，其实接下来还有许多的工作要做，比方小区建立中的物业治理，以及建立中的工程进度的掌握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教师讲，当时懂了，下来又全都忘了，所以效果不抱负，最正确的学习方法是通过教师的理论教学，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。

不仅仅是对理论学问的加深，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，是一种欢乐，而不是一种负担，每个人都把它当作自己的事业，把企业的壮大当作全部员工共同奋斗的目标，大家伙在工作中相互帮忙，相互关心。记得有一次，建委那边要求我们将全部的图纸折成统一的规格，八十多公斤的图纸！谈何简单，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，在这过程中大家相互鼓舞，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。

这次实践以后，我为自己悄悄定下了一个法规，再以后的学习工作中，我肯定要全力以赴的去完成好一个任务，培育一个好的做事习惯，我想这在以后的生活中是特别重要的。

寒假社会实践报告篇三

【导读】社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。

一、实践目的：

寒假来临，作为大学生的我们需要利用这段时间提高自己的能力。大学是一个小社会，这四年的学习过程是自身能力提高的一个过程，为我们以后步入社会打下基础。本次的实践单位是海辰联合批发市场。这家公司成立于2019年，总面积约2万平米，定位为集鞋、服装、针织家纺的综合批发市场。

二、实践内容：

我在这家公司工作了一个月，主要任务是领取每天的报纸并送到各个办公室，公司对商户有什么要求通过广播告诉他们以及制定简单的工资表。最初认为这个工作很简单，后来发现其实也很难。每天要准时签到签退，按时打卡，只要是迟到早退一分钟，考勤机都会有记录。其次是做工资表。每个人工资的做法是按每个人每天的工钱(由于每个人基本工资不一样，所以每天的工钱是不同的)乘以工作的天数，再加上加班费等费用。因此工资表需要把每个员工的应得工资和实得工资弄清楚，加班费、迟到早退扣除的钱都要算在工资里。工资表这件事情对我来说也就变得很困难。除了计算每个人的工资，查看每个人本月的考勤表也很麻烦，需要通过考勤机以及登记表去核实。同时要把数据输入电脑里，制作合理的工资表。刚开始做表的时候很认真，到了后来错误率明显提高，有几个员工的工资做了好几次才正确。把数据输入电脑时要先给每个人做一个工资表，然后输入数据，把考察工资的各项内容都要在表格中有所反映，如基本工资、工作天数、迟到早退、加班费用、补助、实得工资，最后将所有员工的工资加起来，算出公司这个月的实发工资。我最喜欢的就是广播了，最早接触广播是在小学，而这次是与众不同。公司的通知我需要用标准的普通话告诉商户，音量以及自己的声音都要准确，不能像平时说话一样，语速要慢，咬字要清楚，语调要一样。要求比以前高了很多。

三、实践结果：

这次的实践，我通过自己的努力赚到了800元。做了以前没有做过的事情，比如工资表，公司的老板也对我的工作表示肯定。在这次实践中，有很多收获，得到工资是公司对我的肯定，但是我也发现了自己有很多的不足。我一直认为自己做事一向很认真，但是这次我发现，工作讲究的是效率，专时专用，需要特别的认真和用心，抓紧一切的时间完成自己的工作，当日事当日毕。遇到困难要沉着，不能着急。像做工资表的时候，因为后面的出错率很高，自己就很着急，心静不下来，导致越弄越乱，越想做好越是做不好，针对这个问题，我想要想解决这个问题就是多多磨练自己，已经是大学生了，什么事情都需要自己去解决，在平时的生活中也会遇到很多的问题，因此在平时遇到困难是需要锻炼自己的心态，告诉自己不要着急，冷静，沉着，不能慌乱。针对不认真这个问题，也是需要平时的锻炼，不管干什么，只要做了，就要对自己负责任，做好每一件事。

四、实践总结：

我对这次的社会实践还是很满意的。自己的劳动成果得到了肯定，还接触了很多以前没有做过的事情，明白了很多事情。不管一个公司有多大，它都需要一个完整的管理体系，分工要明确，有很多时候细节决定成败，想要给客户一个很好的印象，让客户满意，各方面都需要到位，比如：公司环境、公司文化。一个公司的发展和领导的决策也有很重要的关系。很多重要的时刻都需要领导去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色。需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。通过实践我发现思考很重要，不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。刚开始的时候我只是把报纸送到办公室，后来同事告诉我要学会察言观色，每天在领导来办公室之前应该把水倒好，同时收拾好办公室，在公司里主动做事，没有什么坏处。后来我这么做了，受到了领导的表扬。这也给我以后出身社会提了醒，做自己该做的，同时做自己力所能及的。

这次的实践很成功，我相信在自己以后的学习生活中，我会做的更好。

文员社会实践报告

应学校要求，我于寒假期间到当地的一家运输公司进行社会实践，让理论联系实际，为寒假的生活增添了许多色彩，通过实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，又丰富了自己的社会经验，加深了对专业知识的认识，更好的学会了如何与人相处，为自己成为社会需求的人才积累了可贵资本，是一件有着非同寻常意义的大事。在此期间有快乐时光又有委屈的时候，但无论如何这些都是宝贵的人生经验。

作为一名学生，参加社会实践，能够获得多少金钱上的收益是其次，关键是为自己积累社会经验，更重要的是为了更好的服务于我们的课程、服务于我们的专业；将平日里课本学到的理论知识应用于实践，并用实践予以检验。在该运输公司中，我主要负责货物出入的登记工作，将它们归类存档并制作出标签并一一黏贴，正是运用电子手段，处理商业过程中的事务。虽然有一个叔叔带着我，但我还是处处小心，因为登记出错会给别人带来许多意想不到的麻烦，甚至会导致公司蒙受损失。

该公司的货源比较杂，几乎包罗万象，什么货物都有，小到各种文具餐具，大到各种工厂的机器……所以分类也很繁杂，不同类别的货物便会被放在仓库中的不同地方，细致入微的分类也给其他后续工作提供了许多方便，例如公司年终查账的时候就能按照分类登记数据进行准确核对。所以，当将物品分完类后，另一道重要工序就是登记货物，包括货物的类别、来源地、厂家、目的地、单件重量、件数、立方、运费等等项目，将这些数据通过表格登记，然后再用电脑录入，利用时间的不同将这些信息归类，以后要查寻货物情况的时候质询在相应的文件夹中找出相应的文件即可，就不会导致

对仓库中的货物情况不明，条款数目也不清不楚，自然会照成供货混乱。在做完这些货物的登记后，我就需要为这些货物制作标签，标签中的信息便包括了一开始登记的信息，诸如出货地点、接收单位、应交款数，件数等等，然后再将标签打印出来并一份份的粘贴到货物的外包装箱上，这工作自然是沉闷的，因为你必须不厌其烦的将标签一一对号贴上，不过这项出货前的准备工作却必不可少，无论是对于行车在路德交通路检，还是到大送货地点后，买货上的核对签收，都会起到重要作用，一旦这些标签出错，那么对于供收货物的商家双方还是对于起到中转作用的运输公司都会造成交易上的混乱，甚至会减低彼此之间的信任度导致多方之间合作关系的破裂，这样对哪一家利益团体来讲都是极其不愿意看到的，所以这样看似细微的工作，却有着相当重要的意义，不容从业者有一丝懈怠，我在处理时也是小心了再小心，但还是出了一次错，还好在张贴完后及时发现，没酿成较大的不良后果，只是更改了原来标签中的错误信息重新打印出来在将新标签贴上，虽然浪费了很多时间，但相比货物装车出发后所引发的后果，这样的辛苦是值得的，而且是我先前做错了，老板当时也骂了我一顿，不过这样的经历让我在以后的工作中更加小心谨慎。我的工作内容的最后一项就是出货登记，大致跟进货时的流程一样，将出仓的货物在电脑中的表格做好标记，以便以后跟进那批货物的情况。

此次社会实践，得到将专业知识运用到工作中的机会，让我发现了理论在实践中会出现的问题，在今后的学习中我会注意改进自己的学习方法来改变这方面的不足，同时我也体验到工作中的变数，让我意识到无论生活还是学习，我们都做到灵活多变，要做好应对意外情况的准备，当出现意外情况时才能做到处变不惊，准确应变，将意外损失及其造成的破坏降到最小，还有，让我感触最深的一点就是做好细微之事往往能够起到意想不到的作用，也可以让他人感受你做事的用心与投入，我们应该多点尝试多点实践，找出自己学习、生活上的不足并为之做出改变，让自己在一步步改变中提高，从而达到理想中的自我。

寒假社会实践报告篇四

本站发布证券公司寒假社会实践报告，更多证券公司寒假社会实践报告相关信息请访问本站实习报告频道。

2019年的寒假是我一生都应该铭记的假期，这个假期作为大二学生的我走出校园，走进社会，凭着自己的自信，率真，坚持不懈，于2019年2月8日至3月2日到中国银河证券股份有限公司广州东风西证券营业部经历了大学期间的第一次专业的实习，短短的两周的实习让我受益匪浅，点点滴滴历历在目！

一、初生牛犊不怕虎

走出校园，终于迎来了大二的寒假，为了充实自己的假期，融入社会，获取社会经验，增加阅历，在家人的鼓励和支持下，我开始寻找社会实践的机会，幸运的是我从朋友那里打听到因为近期股市行情好就在离家不远的银河证券公司，不够人手，很有机会借此实习。得知这个消息时，心情是非常复杂的：自己才大二，才刚开始接触专业知识，可以说很多专业的知识还不懂，自己能够胜任这份工作吗，而且这是第一次参加跟自己专业相关的社会实践，万一做不好怎么办？想到这里心中对社会好奇和即将接触社会的恐惧感油然而生，甚至有点想放弃这个机会去做其他社会实践。但是转念一想迟早有一天要踏入社会，接受社会的挑战，面对压力，况且自己也很想检验在大学课堂里所学到的专业知识，接触和专业相关的行业，为自己积累社会经验。而且学生时代是可以允许犯错的，等到真正踏入社会工作了，就没有机会犯错了，还没有上战场就已经做逃兵了，这不是自己的风格。于是自己突破了思想上的禁锢，勇敢地拿起电话主动联系朋友，意想不到的是在朋友的帮助下，公司很快就答应了，并告诉我第二天就过来上班，就这样本着初生牛犊不怕虎的精神成功地获得了我人生历程中珍贵的第一次实习。

二、书到用时方恨少

第二天早上，7：30分就起床，吃完早餐，简单的梳妆打扮后，怀着激动兴奋的心情加入了上班族一列。一路上自己想着《公共关系》课堂上老师教的职场礼仪，一边加快脚步，第一天上班早到会给人留下好的印象，因为证券公司办理业务时间是和市场的交易时间几乎一致的，上午9：00-11：30和中午1：00-3：00！来到公司一楼的办公室，说明来意后，市场拓展部的陈经理热情地接待了我，并把我介绍给大家，令我惊喜的是，办公室也有三个已经工作了大概两个星期的实习生，一番自我介绍后，陈经理安排我跟着小简和小仪（其中两个实习生）一起负责营业部的咨询和客户服务工作，为客户提供和整理开卡，开户，以及其他业务需求所需要的相关资料，解决前来咨询的客户日常交易疑问，办理开股东卡，开基金帐户等。时间9：00马上进入工作。初来乍到的我，没有培训，没有真正在资本市场上交易过，可以说除了在学校里学的不到一年的金融专业知识外，其他什么也不懂，刚开始自己一点也帮不上忙，面对着一大堆已经分门别类的业务表格，自己一片茫然，只是看着小简和小仪熟练地给客户id提供所需资料，解答客户咨询的问题。既然没人教就要自己留心多观察，多想，多动脑，多提问。于是我先拿起一大堆的客户业务需求资料，一看发现自己简直就是一张白纸，什么是证券帐号，资金帐号，银证转帐，上海指定交易都不懂。第一天上午，有个客户说自己的股票在网上查不到了，我试着帮客户输入股票代码，果然没有这只股票，自己也一片茫然，后来陈经理一查，该股票已经退市了，已经不在深沪市场，而是去了三板市场。无知的我第一次听说三板市场，根本就不知道三板市场和深沪市场有什么区别，它的交易原则等等，后来又有客户来咨询开放式基金和封闭式基金有什么区别，什么是场外申购，什么是场外申购等等。

上班的第一天给了我当头一棒，发现自己的知识是由此的贫乏，经过实习才发现金融是实践性非常强的学科，而且学校里学的知识是多么地有用，以前在学校的时候不懂得知识的

珍贵，总以为自己学得差不多了，经过实践检验，发现自己学校里真正学到的东西太少了，要是平时上课认真学习《金融市场学》《证券投资技术分析》，少开点小差，多向老师请教，今天就不会有这样的懊恼和自责了，这次终于深刻地体会到什么叫做书到用时方恨少了！所以一回到家，马上上网查资料，并且为自己准备了一本小小的记事本，记录每天学习到的知识，上班中碰到的问题，有不明白的就记录下来，等回到家就上网查资料，问父母，当实习结束的时候，笔记本记了差不多一大半，同时也记录了我的一点一滴的进步。

三、熟能生巧-多听，多看，多观察，多思考

第一天的实习，给我敲响了警钟，我清楚地知道自己的差距，要学的东西还很多，要想进步，要想逐渐掌握业务，就要付出更多的努力。陈经理的话鼓励了我：阿丽，不用担心，其实业务做多了就慢慢熟练的了，我们也是这样过来地。思想的负担卸下来后，感觉每天充满了挑战，每天都在不断熟悉旧的知识，迎接新的知识。毕竟，社会不同于学校，在学校里，老师可以不厌其烦的.一遍一遍的教你，直到你弄懂为止，但是在社会上不一样，他们很多都只是答一个大概，问得多了他们会觉得烦。所以自己发现了这个问题后，学会了如何问问题，关键是自己不懂就多留心看看他们是怎么做的，多观察，多动脑，多总结。记得第一次，小玲姐(公司的员工)输入电脑的柜员代码和密码办理业务的时候，我在旁边看着，默默地记在心上，第二次，我不用问小玲姐，直接输入了代码和密码，就开始工作了，但是试想如果每次办理业务的时候都要问代码和密码是多少，而且告诉了你又不留心记在心上的话，别人就会觉得这个实习生不动脑，领悟能力不高！由于自己从来没有操作过复印机，就留心看别人怎么复印的，按哪个键，放纸张时是正面向上还是反面向上，慢慢熟悉后自己也能熟练的操作复印机了。在业务上，自己不懂的就多问小简和小仪以及部门同事，慢慢地自己也掌握了开卡开户的程序，哪些业务该提供对应的哪些资料，刚开始的时候自己还有拿错资料的时候，几天过后凭着自己的观察和细心，

以及善于发现问题，总结规律，几乎能够准确地提供资料了。在客户的日常咨询中，也通过每天的“补习”，几乎能够解答客户日常交易碰到的问题，如果确实自己解决不了的只好请出本公司的同事来，而自己也掌握了新的知识。最后，自己在短短的最后几天学会了如何开股东卡，如何开开放式基金帐户。所以实习结束的时候，自己已经几乎熟练地掌握业务。

四、2月27日，黑色星期二——生动的专业教育课

2019年2月27日，是中国股市应该铭记的日子！

经历了大年三十至年初九的股市休息后，春节后的第二个交易日，我照常来上班，开市后不久，就发现前来现场看盘和在电脑上委托买卖的股民们发生了一点异常和躁动，下午又有很多客户来投诉说电话交易有一段时间一直打不通。我感到奇怪，因为这是我上班以来一直都没有碰到过的现象，难道是股市出现了大变化。我留心地看了一下旁边电脑显示的大盘走势，惊讶地发现大盘出现了大幅度的下跌。收市后，证券分析师袁先生告诉我们，沪综指数收盘2771.79，跌幅8.84%；深证成指数收盘7790.82，跌幅9.29%。回到家里，从电视上了解到中国股市在一片牛市欢呼叫“好”声中，在没有任何利空消息下，突然出现大跌，到最后，很多股民以为股灾降临，纷纷跟风杀跌，就这样创下了中国股市里程碑的一次历史奇迹，使中国股市出现一天之内产生多个历史之最。这一天也载入了中国股市史册。难怪今天交易大厅出现异常躁动，电话也“塞车”，原来大家都纷纷抛出股票。中国股市才发展了20多年，如此十年难得一见的盛况居然被我亲眼目睹，这也应该是我的一堂深刻的专业教育课，此次的历史之最使我对证券行业和证券市场有了自己深刻的看法，也让我更加关注金融业！

五、沟通协调，温馨的社会人际篇

在证券公司的日子里，得益于小简和小仪的帮助，我们共同学习，共同进步，愉快的午餐，收市后的闲聊，结下了深厚的感情；在办公室里，自己也慢慢得到了大家的肯定，和同事之间也慢慢熟悉起来，办公室里时不时充满了笑声，他们都像师长一样关爱我们，教导我们好好珍惜大学的生活，校园的生活是最让人怀念的。平时做错了的时候，他们也会耐心的指导我们；每天下午三点收市后我们三个实习生围在袁先生的电脑旁，向他请教问题，陈经理开玩笑地说这是“股民学校”；也记得春节第一天上班收到公司开门利市和几位同事的利市时的欣喜，也记得和客户之间的友好交谈。。。。一分耕耘，一分收获，一幕幕温馨的社会人际关系，是我用对工作的热爱，用我的真诚和率真以及坚持不懈去建筑的。

六、写在最后的感言

“该同学在我部实践期间态度认真，勤恳，善于提问，能在较短的时间内基本胜任工作，同时能很好地做好与同事及客户的沟通。”陈经理写给我的短短的实践单位意见是我最后实习结果的评价。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，短短的不到两周的实习令我受益匪浅，首先通过本次实习把自己的理论知识与实践相结合，在实际业务操作中检验所学，找到差距，使自己更加明确大学四年努力的方向，更好把握未来的职业方向；其次亲眼目睹了公司员工的勤勉敬业，业务熟练，突出的团队合作精神以及培养新人的创新理念，让我学会在社会中如何爱岗敬业，接物代人，如何与人沟通和协调。

我知道第一次的实习是我一段难忘的心灵历程，它会载入我的人生里程碑，因为它磨练了我的心灵，锻炼了我的意志，让我看清楚了我的未来和方向，让我知道原来我有一双隐形的翅膀，在社会的大舞台中能够不畏惧地飞翔！

寒假社会实践报告篇五

短短的寒假一转眼就过去了，但是在今年这个寒假我的收获颇丰。

我今年寒假在一家销售公司做业务员，其实以前我对于销售这个行业根本看不起，感觉他们就是上门推销的没什么好的，把它们当成社会的最底层。但是当我真正来到这里之后这个行业包括这里面的人真的让我刮目相看，我来到的这家公司是一家销售药品的公司。

首先，业务培训；

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

第二，产品服务；

产品服务其实很多人享受的时候感觉这些销售人员很专业，但是所有人根本不知道他们背后吃得苦，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。对于顾客提出的问题必须第一时间作出回答，如果客户不懂的要耐心解答知道客户满意为止。

第三，产品售后；

售后服务也是至关重要的，这其实也是和产品质量有关的。现在人们的生活水平越来越高了，对于产品要求的质量也越来越高。所以公司推出售后上门服务和调查。让客户能够方便快捷的得到我们的服务，从而也大大提高了客户对公司的好评。

第四，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，产品必须要大众化，产品价格也要大众化。而且只有敢于创新，才能让公司有更多的市场宽度和广度，才能更好的长远发展。当然当代大学生也应该有创新思维。

第五，诚信是成功的根本；

经商之人最讲究的是诚信是金，做人也是一样。诚实守信不仅是中国自古以来的传统美德，也是很多商人和企业的经商之根本。

第六，付出就有回报；

只有付出才能有回报，付出就是“舍得”。原来我一直没有真正理解舍得这两个字的含义，通过在这个公司我才知道。舍得：大舍大得，小舍小得，不舍不得。只有真正的付出真正的舍得才能获取更大。