

最新实践报告模版(汇总5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

实践报告模版篇一

- (1) 实习时间□20xx年08月16日至20xx年11月29日
- (2) 实习地点：广州市城市排水监测站
- (3) 实习性质：生产实习

二、实习单位简介

广州市城市排水监测站技术实力雄厚，监测设备、分析仪器配置齐全。现中高级专业技术人员占全员的50%以上。单位总面积3000余平方米，实验室面积达到1800余平方米，拥有lc-ms□icp-ms□aas□afs□uv-vis□gc□hplc□两虫等现代分析仪器和其他常规分析设备，拥有管道内窥监测特种作业车辆两部、便携式检测设备现场监测设备。能对水体、固体废物、气体、排水管道等进行监测分析。单位通过了国家计量认证和国家实验室认可，检验能力包括：城市污水、生活饮用水、地表水、地下水、污泥、流量等12大类产品共464项。

广州市城市排水监测站成立于1996年□xx增挂广州市水质监测中心牌子□20xx年增挂广州市水土保持监测站牌子；是广州市水务局管理下的正处级参照公务员管理事业单位。负责广州市江、河、湖、库水质水量监测和城乡供水、排水水质监测以及水土保持监测等工作。单位内设行政部、排水监测部、供水监测部、水保监测部、检验部、质控部、信息部七个部

门。

广州市城市排水监测站建站十年，多次获得广州市政府、行业各项荣誉：被市政府评为“青山绿地、蓝天碧水”工程先进单位；党支部多次被主管局评选为“先进党支部”；测检科巾帼文明岗被评为省级巾帼文明岗；监测科荣获市级青年文明称号；综合档案管理达省一级标准等等。

建站以来，广州市城市排水监测站完成了对广州市近百条河涌及近千家排污单位的水质、水量的普查监测工作，摸清了广州市的排水水质、水量状况，已掌握广州市各种水体的监测数据30多万个；开展了多个城市污水处理厂的水质、水量在线监测项目，并对城市污水处理厂的污泥进行了监测分析和多种处置途径的探讨试验；开展了城市下水道可燃有害气体监测，参与了《广州市城市排水管理办法》的修编等工作，多次成功进行了排水事故污染源调查和监测，为有关部门及时指挥抢险提供了科学依据。多年来，广州市城市排水监测站为维护市政排水设施、广州的城市污水处理、创建国家卫生城市和市领导对截污、治污工程的决策、保证公共财政资金的投入效益和人民群众利益，做了应有的贡献。

当前，广州经济社会发展已进入“十一五”新的关键时期。新的形势和任务对排水监测工作提出了更高的目标和要求。广州市城市排水监测站将进一步树立“以人为本、科技为先，在发展中构建和谐排水监测站”的理念，以保障人民群众生命和健康安全为目的，以服务广州实施科学发展战略为目标，继续做好监测事权工作，抓好污水厂在线监测等重点项目的实施，抓好重大突发事件的应急预案和快速反应，抓好技术创新，抓好专业人才队伍建设，力争在新的发展起点上，实事求是，真抓实干，以更新的技术、更多的成果、更高的品质、更好的服务回报社会各界，发展排水监测事业，为构建和谐广州作出应有的贡献。

三、实习环境

实习期间，我在水质监测中心的供水监测部工作，监测部主要拟订和组织实施城市供水水质监测计划和工作方案。而我被安排为供水间的水质监测员，主要负责居民二次供水亚运管网水的现场检测与采样！二次供水的采样面对的是不同的生活小区居民，亚运管网水主要是在各个固定的亚运场馆。供水间有四名采样员，归供水监测部所管，采样员外出采样配备司机。

四、实习过程

关于我在监测中心的工作期间，大致可以分为三个时间段：

1、了解时期

8月16号，第一次踏进单位的时候，单位里的一切对我都是陌生的。具体的工作流程是怎样的都不知道，呈现在眼前的一切不免牵起我心中的一片茫然，这就是我即将实习的单位，我必须尽快的融入它。第一天，我被安排跟着车队队长苏腾苏大哥到花都那些水厂采样，在停车场候车时，小范对我说：“自己小心点，不要出差错，苏队做事很严格。”带着紧张的心情我上了车。也许是被小范吓着吧，在车上我只是有一句没一句地跟他瞎聊！

采样并不复杂，检测水的浊度就用哈希的2100q便携式浊度仪，测总氯余氯就用美国哈希的pci余氯/总氯测定仪，测仪器的操作也很简单，一个上午下来我也学会了操作。采样流程：排水测浊度，总氯余氯采样瓶采集水样标记填单送水样到水样间。除了仪器的操作，苏队还跟我讲解了很多细节，如消毒药灼烧到什么程度，甚至是最简单的细菌瓶包扎等等。

2独立时期

对采样的工作有所了解熟悉后，刚开始时的那些紧张心情也慢慢的平静下来，工作期间每天按时上班，然后收拾仪器工

具发车采样。开始工作的一个星期，，单位都安排我跟被人一同采样。经过一个星期的熟悉与了解，终于到了自己要单干的时候了！感谢单位信任我，一个星期的培训，现在自己一个人也游刃有余。当然，工作期间也并不是完全没有问题出现，尤其是在采居民二次供水时，遇上不能进的小区，那就要看你怎样和保安、用户沟通，或者趁别人进出时随同而入！再者，一些居民会反映一些用水问题，如水质有异味，水中有很多红虫等等的问题。如果这点方面的知识一点也不了解，真的不知道怎么解答他们的问题，当然，我是一个热心的人，为此，我自己回到学校是也上网找了相关的文档学习了解希望可以解答到他们。

3亚运时期

11月9号，亚运的逼近，二期的水质监测也正式启动，由于增城那边也有亚运场馆，我被外派到那边的监测点。亚运时期，也许是最为辛苦的时期，每天六点就爬起床，经过七八个钟的车程才能采完样回到单位。但我没有怨，也不能怨，自己的选择就要选择下去。外派地区除了测试总氯余氯、浊度之外，我还要用eclox便携式水质毒性分析仪或lumifoxxx手持式发光细菌毒性检测仪进行生物毒性测试。

eclox便携式水质毒性分析仪同时支持发光细菌法和化学发光法两种毒性检测方法。化学发光法毒性分析可用于恶劣测试环境的毒性检测，测试结果与发光细菌法等效。发光细菌法生物毒性分析试剂符合国际标准iso11348的规定，测试结果准确可靠。而lumifoxxx手持式发光细菌毒性检测仪是一种基于生物传感技术的毒性检测系统，根据发光细菌在新陈代谢时发光强度的变化进行定性和定量检测。该仪器使用发光细菌冻干试剂，当这些细菌处于有毒的环境中时，它们发出的光受到抑制，根据其光强度变化即可快速准确地测试出样品的毒性，可直接检测上千种潜在的毒性物质。其检测结果可与标准毒性物hgcl₂或苯酚对照得出相应的毒性等级。（国

标“gb/t15441-1995水质急性毒性的测定发光细菌法”。)

经过一个月的生物毒性测试，从中我也总结出：水的生物毒性值大小不仅与水的温度，试剂的温度有关，还仪器是否水平，平稳有关。仪器上的生物毒性显示线在加试剂后6min后开始下降。而进行多个样品检测时，选用国产的lumifoxxx能有效地缩短检测的时间。而单样或少样时用eclox便携式比较适合。

五、关于自来水常见知识与问题：

下面再说说我们水质监测中的一些常见的知识和问题吧！

1、首先就拿我们要现场检测的总氯余氯来说吧：

添加氯，作为一种有效的杀菌消毒手段，仍被世界上超过80%的水厂使用着。所以，市政自来水中必须保持一定量的余氯，以确保饮用水的微生物指标安全。但是，当氯和有机酸反应，就会产生许多致癌的副产品，比如三卤甲烷等。超过一定量的氯，本身也会对人体产生许多危害，且带有难闻的气味，俗称“漂白粉味”。现在，大多数的专家达成共识，使用氯化水和饮用水中有氯化物的确和得癌几率有一定的关系。

2、红虫问题：

红虫是昆虫双翅目摇蚊科摇蚊的幼虫，摇蚊的整个生长发育过程包括卵、幼虫（红虫）、蛹和成虫（摇蚊）四个阶段。因此理论上讲，在二次供水的每个环节如有任何疏忽都会给摇蚊产卵带来机会，均会造成红虫污染饮水事件。

红虫滋生原因归结为

由于管理不善，蓄水池长期未清洗消毒或清洗消毒不规范，池底积泥，池壁挂污，甚至苔藓滋生，这种环境适宜于红虫

滋生寄养、繁衍后代。

水池密封不好或无防护网，导致蚊虫进入水池产卵、孵化。

未对新建或改建的二次供水设施、设备进行彻底的清洗和消毒，就并网投入使用，会给蚊虫产卵、孵化创造了条件。

红虫对环境的耐受力较强且繁殖迅速，不易被自来水中的氯杀灭。特别是炎热的夏季，高温容易使水中的余氯挥发较快，消毒能力降低，使红虫更容易存活，所以红虫污染饮水事件的发生频率在夏季显著增加。

3、至于异味的问题来源

漂白粉：市政水中因为加入了过量的漂白粉来消毒，难免会有一些剩余的漂白粉进入家庭用水中；重金属：由于市政输水管道的老化，部分腐蚀的金属会以离子形式进入水中，导致水中重金属含量超标。

4、自来水中的重金属对人体有危害

市政自来水在离开水厂，到达用户家中时，会经过各种各样的水管。由于历史原因，大多数的市政水管已使用多年，且由各种不同材质的金属做成。水管会释放不同量的有害重金属到饮用水，比如铅、铜、汞等。长期饮用有重金属污染的水，会对人体造成各种危害。比如，铅会很大程度上影响儿童的智力发展。

集中式给水，除应根据需要具备必要的净化处理设备外，不论其水源是地面水或地下水，均应有消毒设施。取地下水直接供入管网的一次配水井，必要时，还应有除砂、防浑浊设施。

有关蓄水、配水和输水等设备必须严密。且不得与排水设施

直接相连，防止倒虹吸。用水单位自建的各类贮水设备要加以防护，定期清洗和消毒，防止污染。

凡与水接触的给水设备所用原材料及净水剂，均不得污染水质。

集中式给水单位，应不断加强对取水、净化、蓄水、配水和输水等设备的管理，建立行之有效的放水、清洗、消毒和检修等制度及操作规程，以保证供水质量。

实践报告模版篇二

近年来，实践报告作为一种重要的教学手段，在高等教育领域得到了广泛应用。通过实践报告，学生们可以将所学理论知识应用到实际情境中，提高实践能力和解决问题的能力。下面，笔者将结合自身经历，就实践报告心得进行一些思考和总结。

首先，在实践报告中，我深刻认识到了理论与实践的紧密联系。在实践中，我发现学到的知识远远不够。实践中出现的问题和情况，往往要求我们从实际出发，灵活运用所学知识，并结合的具体情况来解决。只有将理论知识与实践相结合，才能真正具备解决问题的能力。在实践报告中，我通过不断地实践思考和总结，逐渐培养了自己对实际问题的洞察力和分析能力。

其次，在实践报告中，我学会了团队合作的重要性。实践报告通常需要分组完成，这为我提供了与他人合作的机会。在与组员们的合作中，我深深感受到了团队合作的力量。每个组员的知识和技能都不同，当我们将自己的优势结合起来，就能够更好地完成任务。然而，团队合作也不是一件容易的事情。在合作过程中，我们需要充分沟通，尊重他人的意见，并共同解决问题。通过实践报告，我学会了如何与他人合作，提高了自己的人际交往能力。

第三，在实践报告中，我体味到了问题解决的方法和策略。实践过程中，往往会遇到各种各样的问题，有时甚至无从下手。在这种情况下，我们需要善于思考和分析，运用科学的方法解决问题。通过实践报告，我学会了如何运用科学的方法，如何收集和分析数据，如何制定合理的计划和目标。这些方法和策略不仅在实践报告中有用，在日常生活中也能派上用场，帮助我们更好地解决问题。

第四，实践报告提高了我的学习效率和学习动力。通过实践报告，我深刻理解到了学习的目的是为了应用。在实践报告中，我将所学知识应用到实际情境中，发现知识的实际价值，得到了实践经验的积累。这种应用性的学习方式，不仅提高了我的学习效率，还激发了我学习的兴趣和动力。在以往的学习中，我常常觉得学习无所用，很难保持积极性。而通过实践报告，我意识到学习是有目的、有动力的，这使我在学习中更加主动和积极。

最后，在实践报告中，我领悟到了实践是学习的最好途径。在过去，我常常觉得理论知识和实践之间有一定的隔阂。但通过实践报告，我逐渐理解到理论和实践是相辅相成的。通过实践，我能够更加深入地理解所学理论知识，并发现理论的局限性和不足之处。同时，也能够通过实践来完善和优化理论，使其更加符合实际情况。实践报告让我认识到了实践的重要性，也让我懂得了理论与实践相互促进、共同发展的关系。

综上所述，实践报告是一种重要的教学手段，可以帮助我们所学的理论知识应用到实际情境中，提高实践能力和解决问题的能力。通过实践报告，我深刻认识到了理论与实践的联系，学会了团队合作、问题解决的方法和策略，提高了学习效率和学习动力，领悟到了实践是学习的最好途径。随着实践报告的不断进行，我相信我在这个过程中将不断学到新的知识和经验，进一步提高自己的能力。

实践报告模版篇三

什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。以下是小编整理的关于超市实践报告，欢迎大家参阅。

为了让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

我的实践时间是20xx年7月18日—20xx年7月28日，历时十天。地址在茂名市电白县爱电区。

百发超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些!2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会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东西能否被社会所用，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。

通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就

可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的印像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

第一、我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。另外我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人给顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

食用油之类的货物就很重了。所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

第三、如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来来回回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没

事做，在混时间!毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

在超市里与客人交流的机会很多，因此从中学了不少东西。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。

在超市里打工是绝对有收获的。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

总结我的这次时期社会实践活动，但我认为是一次成功的社会实践，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

二、实习时间

20xx年-1月-9日—20xx年3月9日 历时两个月

三、实习地点

天津市大港油田滨城幸福超市

四、实习单位和部门

天津市大港油田双洋工贸

五、实习内容

先来介绍一下我工作的两个地方吧!1、“双洋工贸”它就是

我们俗称的“供货商”负责“汇源”“太子奶”两个产品的供货。2、滨城幸福超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些!2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和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东西能否被社会所用，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。

闲话少叙，言归正传。记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗?这也是我们常说的“偷货”。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人给顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，

当然要遵守了。

二. 不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

三. 如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是

不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

啊！

同时我认为，我们当代的大学生在找工作的同时也应该有所注意：收取押金实为骗钱，对于有些用人单位，要先收取一定的押金以保证其利益的时候，往往是想骗取你的钱而不是想雇佣你。黑中介最喜欢“拖”，拖来拖去。浪费的知道是我们的时间；找借口解雇，克扣工资：最可耻的就是这些黑心的老板，我们辛辛苦苦的干活，却换来的只是他们的奸诈；高回扣诱惑你搞传销，很多商家利用大学生求职心切的心理，利用高额的回扣，引诱大学生作传销工作，并说这些都是没有风险的；娱乐场所高薪，另有企图，去娱乐场所的待遇很高，那是因为老板招引你来并不是为了让你安心的工作，而是另有所图，尤其是女孩子更应该加倍小心！声称找家教，专骗女学生，这样的事情在这些年已经屡见不鲜了，有些坏人以招家教为名义，实质上是为了侵犯女学生，我们的生命都有危险了，一定要小心。

对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记一下几条有助于我们成功的走上工作岗位。 1. 查中介资格。

委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与

证件一致;同时,还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等,来判断中介是否可信。 2. 不要轻易掏钱。

不要轻易交钱给中介机构或用人单位,交钱前多咨询情况,一问三不知、急着收钱的单位,多半是“黑中介”、“黑企业”。此外,还可从中介广告来判断岗位的可信度,越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位,越要小心,应聘时不要轻易交钱。

3. 签合同。

应聘成功,应与兼职单位签订劳动合同,以书面形式确定自己的权益。大学生假期兼职属短工行为,合同中最重要就是约定具体工作时间,确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

4. 不要轻信路边的招聘信息(广告)。

5. 拒绝高薪诱惑。

天上不会掉馅饼,天下也没有免费的午餐,高薪虽然诱人,但要清楚自己的条件和特长,看自己是否能为用人单位创造良好的效益,是否能对得起“高薪”。若答案是否定的,则要在心里多打几个问号:为什么他们会录用我?多个心眼便少一个受骗的可能。

总结我的这次时期社会实践活动,虽然是我的第一次社会实践,但我认为是一次成功的,有用的,受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住:不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗,哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行!

一、 实习目的

实习岗位与负责事务：收货部收货员 主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货和报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。 三、 实习主要内容 (一) 实习单位简介：

长治市金威商城有限公司位于市东大街60号，成立于1996年12月8日，是长治市金威商贸集团的第一家子公司。20xx年12月8日，金威商城二期扩建商场隆重开业，与金威商城连接贯通后，营业面积达到了220xx平方米，成为长治市单店面积最大的百货商场。主要经营服装、百货、鞋帽等十大类五十万余种商品，品牌云集，价格适中，环境优雅，成为我市广大市民购物的首选之地。

1996年12月8日开业之初，金威商城首创长治零售商业三大服务特色，即一流的设施，舒适的购物环境，员工使用温馨的普通话和贴切的文明用语接待顾客；向社会公开承诺：购物不满意退钱换货，服务不到位赔偿损失。十多年来，金威发扬“团结奉献，争创一流”的企业精神，秉承“真诚服务，善待顾客”的经营理念，不断创新、勇于开拓，取得了骄人的业绩，成为长治市商界的标志性企业。

向服务要效益，以管理求发展。几年来，金威商城狠抓优质服务工作，首家制定服务质量量化考核规定，设立企管科，将员工的行为规范进行监督量化。商城将每年的12月份定为“优质服务月”，强化优质服务，提高员工素质。另外，商城不断创新管理措施、强化责任落实，形成了一套适应市场需求的金威管理模式。并先后荣获国家级“诚信单位”、国家级“青年文明号”、山西省“模范企业”、“长治市购物放心店”等荣誉称号。

金威商城注重企业文化建设，注重提高员工素质，将每年的4

月份定为“全员培训月”，创办企业刊物《金威导报》，定期举办各种演讲、征文活动，开办“金威之声”广播、“员工学习园地”等。通过这些方式，员工素质得到很大提高，为金威全面创建“学习型组织”奠定了基础。另外，金威商城热心社会公益事业，组织员工义务献血，到福利院慰问残障儿童，慰问社区困难家庭等，取得了良好的社会效益。

展望未来，金威将奋力拼搏，不断发展，用汗水抒写自己的名字，用服务美化人们的生活，帮助顾客，实现他们的愿望，脚踏实地，达成自己的理想，使金威成为长治乃至全国知名的商贸企业。

(二) 实习具体过程

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期。

第一个阶段，07月11---07月16日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机(无线终端速录机)和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统(一种主要使用数据库原理的系统)进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，07月17日---07月31日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。第三个阶段，08月1日—08月27日的相对成熟期。我基本上可以独立完成一些收货部的任务。在这个阶段，上司对我比较信赖，可以放让我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作等。这个阶段基本上把工作重心移到相关单据的录入、审核以及转送，重点商品管理等。

四、 实习总结与建议 (一) 实习工作的总结

在将近2个月的实习期间里，在对超市物流、营销等不尽了解的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

(1) 在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手铜，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流系统很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

(2) 超市仓储是一门大学问。比如既要保持商品一定的库存量以保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大导致仓库压力过大或商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在7月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保证商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(3) 超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，要通过明确的分工来协调工作，为顾客提供一个高品质的服务，完美的购物环境体验，最终增加超市营业额。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息；其次商品被商品

部按照相关知识和规定进行上架排放;经营管控部,要对商品进行检查,防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部,根据总店安排,举行一些促销活动,对顾客人流进行引导。顾客购买商品后的结算工作,就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题,就需要客服部进行调节。

(二) 毕业实习的体会、收获这次暑期实习,使我受益匪浅,有很多收获和体会:

(1) 心态上调整的体会收获

学校人向社会人转变。在学校接受了十多年的教育,真正的和社会接触并不是太多,而这次暑期实习,则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子,也没有什么可以值得炫耀的资本,而从学校走出就直接到一个公司最基层上班,接受公司严格的规章制度约束,以及体力,心力上等等的挑战,当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态,从零开始,既然我们无法改变环境,唯独改变自己,让自己去适应当前的环境,才能在这个社会上生存下去。

(2) 相关知识上的收获

这个暑假,我作为一个在校学生,由对超市物流,仓储,营销,管理等不尽了解,逐渐到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强,如数据库,管理学,物流学,计算机,财务会计,营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的,在工作中,我认识到了自身知识不足和优势,这促使我改进和加强。

(3) 人生目标感的清晰

通过这次实习,我自身的很多方面都有所提升,如交际,口

才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变得更加清晰。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

实践报告模版篇四

第一段：介绍实践报告的背景和意义（150字）

实践报告是学习和实践相结合的重要环节，它旨在让学生们将所学的理论知识应用于实际问题中。通过讲实践报告，学生们可以对所学的知识进行巩固和运用，提升自己的实践能力和解决问题的能力。实践报告不仅是学生学习成绩的一部分，更是他们自我发展和提升的机会。因此，讲实践报告时，我们应该积极思考、总结经验，并体会实践所带来的心得和体会。

第二段：讲实践报告的准备工作（250字）

在准备阶段，我们需要选择一个与所学专业相关的实践主题，并收集相关的资料。通过阅读文献和参观实地，我们可以了解实践对象的背景和特点，并从中获取有价值的信息。此外，我们还需要进行数据收集和处理，分析实践过程中遇到的问题，并提出改进措施。在准备报告的结构时，我们应该将重点放在实践目的、方法和结果上，并注意紧凑、清晰的表达方式，以便观众能够理解和体会我们的思路和观点。

第三段：讲实践报告的呈现和体验（300字）

到了报告的呈现阶段，我们应该准备一份简洁而有力的PowerPoint以便清晰地展示我们的研究成果和实践过程。在报告的开始，我们应该简要介绍实践的背景和目的，引起

观众的兴趣。接下来，我们应该详细地陈述实践的整个过程，包括实施方法、遇到的问题和解决方案。在报告的结尾，我们应该总结实践的成果，并阐述对未来的展望和建议。在讲报告的过程中，我们应该注重语言的表达和声音的语调，以便能够吸引观众的注意力并传达我们的观点和思考。

第四段：讲实践报告的反馈和改进（250字）

在报告结束后，观众们通常会提出一些问题和意见，这是对我们工作的一种反馈和检验。我们应该认真倾听并思考观众们所提出的问题，并对自己的工作进行反思和总结。如果观众对我们的研究和观点有不同的意见，我们应该虚心接受并进行思考和探讨。通过他人的反馈和建议，我们可以不断改进自己的研究方法和解决问题的能力，提升自身的综合素质和发展潜力。

第五段：总结实践报告的收获和体会（250字）

通过讲实践报告，我体会到了学习与实践相结合的重要性和必要性。只有将所学的理论知识应用到实际问题中，我们才能更好地理解 and 掌握知识。此外，讲实践报告时，我们需要注重语言的表达和观点的阐述，以便能够清晰地传达我们的思路和意图。通过反馈和建议，我们可以不断改进自己的工作，提升解决问题的能力 and 实践能力。通过讲实践报告，我们不仅可以巩固所学的知识，更可以提升自己的综合素质和发展潜力。因此，我认为讲实践报告是我们学习和成长的一个重要部分。在未来的学习和工作中，我将继续努力，不断学习和实践，以便更好地应对各种挑战和机遇。

实践报告模版篇五

我又一次参加了社会实践活动，再次的体验了劳动的辛苦与快乐，本次的社会实践我选择在花店进行。

打工的地方是一家名为“花之物语”的店，这是一家不算很大的花店，但是走进店里你会发现，这里其实有很多值得你细细品味的地方，店里装潢精致独特，花卉品种齐全，有鲜花也有盆栽，并且还卖很多精致的饰品，可谓麻雀虽小，五脏俱全。

可能由于花店的与众不同，别具一格的原因吧，这里每天都有很多客人光顾。花店的老板是一个30多岁的中年女人，从进的花卉，室内摆设就可以看出来，老板为人客气热情，对于我这样一个没有多少社会经验的大学生没有特别的苛刻。第一次到花店打工，各种盆栽鲜摆满了整个店铺，感觉很舒服。殊不知，原来卖花也是一门学问，首先自己就得对各种花卉的名称，价格，生活习性了如指掌。我从小到大知道的花的品种就屈指可数，现在可是一大挑战了，我必须在短时间内把这些相似的盆栽搞清楚，还要学会插花，包装...工作说简单也还是不容易。

工作期间最忙的时候就是情人节的那几天，2月14号的西方情人节盛是流行，这也让花店的生意比平时好了几倍，情人节的前几天预定鲜花的人就很多很多，到情人节当天店里的员工们各个都忙不过来，客人络绎不绝，就连我这样的新手也帮忙包了好几束鲜花。情人节定花的人以年轻男生居多，定店里包装最华丽的玫瑰花，只为了讨女孩子的欢心；也有中年男子，在情人节的时候给自己的以婚多年的妻子一个惊喜；还有中学生。总之买花的人是形形色色、各种年龄段的都有。

这家花店不仅有鲜花，小型的盆栽植物更是受欢迎，由于老板是个非常精心的人，进的盆栽非常特别而且价格不贵，所以吸引很多客人都专程来买这些盆栽，在花店工作不仅卖花还要照顾花，照顾这些盆栽更是要精心，每天都要给它们浇水松土，看到它们一天天的长大，甚至看到它们从几片小叶子到枝叶茂盛、从结花骨朵逐渐开放成为美丽的花朵，就会感到非常满足，在这里工作每天都生活在花朵的周围，虽然工资不多，但却很有意思。

现在很多地方都不招短期工，而且不招没什么经验的大学生，能找到这样一份工作已经很不错了，工作的这段时间里我学到了很多，是书本上不能学到的，比如基本的插花技术，花卉的花语，花卉搭配，照料花卉等等。这段期间我也想到了很多以前不曾体会到的东西，懂得了很多为人之道，在实践过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟等等的问题，更使我清楚的认识到了自己本身存在的缺点，我知道一个人只有在不断的学习、锻炼中才会成长，这次的社会实践活动我体会更多的还是挣钱的不易，以前花钱的时候没想过什么，不知道珍惜，从没想过父母每天不停歇的工作，工作中不管有多么的不顺心都不会抱怨什么，一直努力的工作挣钱，只为了我们有更充实更丰富的生活，经过这次的实践活动我想我以后会更加懂得节俭，更加会珍惜来之不易的东西。

在以后的学习生活中我会更加努力，学好专业技能、多参加社会实践活动，为以后做铺垫，我知道，机遇只偏爱有准备的头脑”，只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)