

2023年寒假社会实践报告 寒假燃气公司 社会实践报告(大全9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

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

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 and 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。

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。在此期间有快乐的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

中午的时候，作为离职前的最后一次聚餐，我的直属领导建军哥请我们吃了一顿饭，也是作为最后的送行吧。在这一个月的实习里，虽然每天主要和凡哥一起工作，但是和建军哥

也有不少的接触，他是一个很不错的领导，脾气很好，平时经常和我们一起开玩笑，有很高的亲和力。最喜欢他思想的细微缜密，再做每一件事情之前都是经过深思熟虑的，以致几乎所有的工作都很完美，这是很值得我学习的，凡事要讲究“三思而后行”，或许只有这样我们才能减少失败的几率，误入歧途。

一直拼搏进取所秉承的真理，我们是青年，应该花费更多的时间来体验人生，经历之前从未经历过的事情，在经历中不断地获得成长，不断的体会人生。经历更多我们才能更多的观察世间百态，学习到更多的经验，与同龄人相比我们已经站在了一个更高的起跑线上，在这个激烈竞争的时代，面对求职我们会有更多炫耀的资本，或许在若干年后，面对自己的子孙后代，我可以很自豪的向他们讲述自己年轻时候的光辉事迹。

俗话说得好：在小企业中学做事，在大企业中学做人。联想是中国的民族品牌，也是世界500强企业，我们应时刻以祖国有这样的大公司而自豪。一个月的实习中，不仅在这个领域中学到了知识，也更多地感受到了它的企业文化。心中时刻谨记：想清楚再承诺，承诺就要兑现，公司利益至上，每一天每一年我们都在进步，敢为天下先！——联想5p文化时刻的指导着我们前行。

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](#)

寒假社会实践报告篇五

时光荏苒,踏入中国电信江都分公司已经有18天了.在这样一个短暂而炎热的夏季里,我学到了许多新的知识,认识了许多课本里曾描述过的器件,使我的知识从一个平面的感官跨入立体的认识,而这些知识的取得得衷心的感谢电信公司各部门工程师,主任等一些工作人员,是他们不吝赐教,运用各种不同的形式让我知道了一些终端的操作模式。

刚来的第一天我就感受到了公司安排的严谨性,秩序性.我被安排在二班一组,在这样一个新组成的团体里,我们相互讨论,学习,形成了一种新的氛围,使我在暑期也能感受同学间相互帮助,共同进步气氛.接下来的几天,我们的实践活动就紧锣密鼓的进行了,首先由维护安装部的吕军老师给我们介绍了网络建设和维护的基本情况,使我对整个电信的外部系统有了一个框架的认识,紧接着的几天就是由设备维护安装中心的各领导,工作人员给我们分别介绍了通信技术的发展,程控交换机技术和传输通信及网络技术的介绍,传输和mdf网管的操作演示,电源操作系统的操作演示,也了解到了江都个网点的安排情况.然后是线路维护安装中心的老师给我们介绍了固话,宽带等应用原理及如何让这些技术成功的运用到客户端,这些细部的操作都是由电信部门的工作人员经过精心的测试及维护来实现的.在这些天里,我们还了解到了电信公司未来的发展运营的基本情况以及c网的建造,光进铜退的优势,公司还安排了我们去北园看到了小灵通和c网的网络运营模式,那里的师傅们还当场给我们演示了如何接光纤和铜线,并让我们自己操作,增强了我们课外实践能力。

弹指一挥间,转眼社会实践也进入尾声了,虽然实践快结束了,但我知道即将踏入工作岗位的我来说这只是一个人生的第一步.古人说好的开始是成功的一半,在这里我要感谢电信公司

给我这次难得的机会,让我得以了解电信,了解工作的状况.这次实习带给我的东西很多,使我发现了学习中的不足,明确了今后的目标,清楚了到达目标的路应该怎么走。我分明地感到,我在吸收着养分,我在一点点成长。

实习期间,我每天行走在飞速发展的城市中,穿行于行色匆匆的人群里,看着校园里无忧无虑的学弟学妹们,我感受到工作的压力,生活的艰辛,自身的空虚!幸好我还有一年的在校时间,我应该尽快武装自己,充实自己,让自己有底气走向社会,面对未来,有能力闯出属于自己的天地!

最后谢电信各部门的前辈给予我们的悉心指导与帮助。

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](#)

寒假社会实践报告篇六

一、实践目的:对于此次近半个月的寒假实践,尽管时间不长,但从中收获颇多,我觉得本次寒假实践的目的如下:

1、通过参与寒假实践,更多的与社会接触,增加自己的社会阅历和经验,为即将到来的实习做好思想上和行动上的准备

工作。

2、想通过本次寒假实践工作，了解当前会展业发展状况以及未来的发展前景，为以后进入这个行业作好充分的准备。

3、在实践的过程中，学习更多课堂上无法学到的知识，通过亲自动手，强化自己的实操能力。

4、培养自己的吃苦耐劳的精神，加强自己的综合素质，锻炼自己的社会适应能力。

二、实践内容：期末考试结束后的第二天，也就是元旦那天，自己通过朋友的介绍，来到了武汉的一家会展公司，并且在工程部工作。这家会展公司主要是与大型的房地产公司合作，策划并执行丰富多样的各种节事活动，工程部主要负责各项活动的执行，而且工程部也可以承接各种各样的宣传搭建工作。具体的工作内容如下：

1、安装拱形门、氢气球、灯笼。

元旦前夕，为了营造节日的气氛，应房地产公司要求，在元月1日之前安装好节日宣传道具。我与另外两名同事于12月31日晚上8点开始安装，共花时5个小时，在安装的过程中，也会遇到种种困难，比如：在安装氢气球的时候风力很大，并且安装的位置还要自己到处寻找。

2、调试音响。

并且通过一天的'学习，我已经基本上掌握了调试音响的方法。

3、搭建舞台背景。

就搭建舞台背景而言，在学校里面也曾实践过，但在这十几天的时间里，共搭建并拆卸舞台背景多次，并且，面积都比

较大，而且搭建的方法也各不相同，但用的原理基本一样。

4、安装玻璃走秀台。

应一家婚庆公司的要求，让本公司安装玻璃走秀台，走秀台共由13块玻璃组成，每块玻璃重40kg□安装走秀台很简单，主要是搬运玻璃要爬两层的楼梯，这是很费力的一件事。但最终还是克服种种困难，圆满完成任务。

三、实践结果：

本次寒假实践共历时13天，虽然时间不长，但对会展行业要用到的基本工具有了一个大致的了解，同时，通过自己亲身参与本专业的社会实践工作，对会展行业有了一个全新的认识。我觉得会展行业的确是一个“新兴产业”，同时也是一个“撒钱产业”，其中暗藏着很多的商机，它和一般的行业的很大的不同之处就在于它具有很强的灵活性，并不是所有的工作都是按部就搬，而是随时都在变，因此，它对从事这个行业的人群来说就要求有很高的行业素质。这次本专业的社会实践让我对会展行业充满了憧憬，也对会展行业未来的发展充满了信心。

四、实践总结或体会：

通过参与本次寒假实践，我从中学到了很多做人、做事的学问，更重要的是我学到了很多自己的专业知识。我想从如下几个方面谈一下自己的总结和体会。

1、实践操作能力太差；说实话，我的两位同事都是没读多少书的，他们做事的方法和技巧都比我强很多，虽然说自己是一名大学生，但我觉得自己的实操能力的确是比较差，因此，我认为我们在学校就应该举办与会展专业有关的活动，只有自己亲手去尝试了才知道怎么做，所以说实践出真理嘛！

寒假社会实践报告篇七

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八

寒假社会实践报告（销售公司业务员）

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的利润。当然在这里面每个业务员都是付出了自己的努力才真正的收获了自己的回报。企业也是一样，他付出了自己的诚信和优异的质量才收获了更大的利润。

这个寒假在这个销售公司我学到了很多，其实销售并不是我们想象中的那样，销售是一门非常综合的一门学科，并

且销售还能锻炼我们的人际交往能力，还能锻炼我们的为人处事的方式。在销售中我知道了自己的能力怎么样，我懂得了怎样去“舍得”。我知道了怎样去尊重身边的每个人，怎样去看待身边的每一件事。

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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

寒假社会实践报告篇九

本站发布广告公司寒假社会实践报告范文，更多广告公司寒假社会实践报告范文相关信息请访问本站实习报告频道。

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。俗话说：一份耕耘，一份收获。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良

好的条件;才能使我学有所用,在实践中成才,在服务中成长,并有效的为社会服务,体现大学生的自身价值。今后的工作中,是在过去社会实践活动经验的基础上,不断拓展社会实践活动范围,挖掘实践活动培养人才的潜力,坚持社会实践与了解国情,服务社会相结合,为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合,为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。坚持社会实践与大学生课外科技学术研究相结合,培养和提高大学生学术科研能力与水平,因此我们积极地参与了进去。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题,分析问题,解决问题的能力。为认识社会,了解社会,步入社会打下了良好的基础。

今年寒假,我来到了一家广告公司——昆山自由人广告有限公司进行实践。它是昆山的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实习的广告公司不同,这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下:

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划,在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源□xx年将拓展影视多媒体,并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为昆山本土实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业,有30多名员工。公司结构较为单一,总经理以下分设6个部,行政部,业务部,策划部,制作部,媒介部,工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下:

行政部主要负责公司日常活动,如接待客户,文件传递,财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计,制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲,简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等

由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

昆山虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在昆山各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主；媒介格局也较简单。所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以使员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

个人收获及其心得体会

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。

通过这二十多天来的社会实践，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确实又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很的实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同(以前都是一个人去做促销，或者家教)，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他(她)们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，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。