

# 职校实践报告 大学生暑期实践报告(模板8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

## 职校实践报告篇一

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年1月19日至2月20日很有幸被新疆顶益食品有限公司社会实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在社会实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的伊宁市场是新疆深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的.几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开

发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年1月19日进入了新疆顶益食品有限公司销售部社会实习工作的。进公司社会实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们社会实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类面对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并非是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了尼勒克县两天的行程。第二天我们一早来到尼勒克县，首先到我们在那的客户也是我们尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但

是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往蔡老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，社会实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位社会实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——xxxx大学商学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢让我社会实习的集团新疆xx食品有限公司，同时再次感谢销售师傅xxx先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢伊宁分区主管x先生对我的关心，感谢销售主管王先生对我的培养，感谢新疆顶益食品有限公司伊宁分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

## 职校实践报告篇二

暑假没有去纸醉金迷的大都市，没有去热闹拥挤的沿海重镇，而是踏上了贫困落后的小山村；为的只是那一抹久违的宁静的朴实。当我背着旅行包出现在村口感受着那一点一滴的熟悉感心中似乎有个声音在高声的呼喊“妈妈，我的母亲，我回来了，您依然是那样的千疮百孔但我知道这都是因为您那伟大的母爱，您一直孜孜不倦的哺育着一代又一代的孩子，不知疲倦，不知疲倦……”。是的这就是我童年的回忆，生我养我的地方——一个平凡伟大小山村。我放弃了在外赚钱的机会，放弃了充实自己的机会，毅然地踏上回家的路，因为我知道要改变家的面貌要靠大家的努力；所以回到了家进了村小学当上了一位光荣的人民教师。

“咬定青山不放松，立根原在破岩中，千磨万击还坚劲，任尔东南西北风。”还记得这是我教给孩子们的第一首诗，记得当时自己做了很多准备，查了很多资料；可到了要给孩子们上课的时候我感觉自己错了，错的太多了，因为文化可以交给孩子，但恒心，耐心和坚定不移的决心是教不了的，只有让孩子们自己体会才行。于是有了跳绳，蹲马步等各种游戏。看着那一张张坚毅的小脸蛋，看着那一颗颗往下掉的汗水，我才惊异地发现原来多年的求学和社会的腐蚀让自己变得是多么的脆弱，回想起自己在军训时的不堪一击，现在脸颊依然是热热的。热过之后不经想起是我的身体差呢还是我的心理差呢？留下的只有一张惊惧的脸庞，尔后现出一抹“亡羊补牢，为时不晚”的笑意。

顶着金黄的夕阳，给人一种古朴的惬意，坐在古老的老樟树下，听着有自己历史的老人讲述着人类的智慧，那是一份丰富多彩的人生启迪。

听着老人说着夜不闭户的情景想着现在那一层门外加一道防盗门，心中不经想起那薄薄的门阻隔的事那简简单单的空间还是那复杂的心。

.....

迈着轻快的步子往家走去。

耳边响起离村时，老校长说的话：“孩子，社会永远都是美丽的，只看你用怎样的眼睛去看他了”

## 职校实践报告篇三

我觉得前期最困难的任务是联系报社业务和组长。经过一番波折，在邹和倪如冰的帮助下，我与报刊商达成共识，从报刊商那里学到了很多卖报的经验和注意事项。其实联系组长并不难。需要耐心和足够的话费，也需要把自己的安排表达清楚。我认为这对提高你的口头表达能力很有帮助。

几年前就想开始了，但是因为人们放假回老家了，天气预报说有雪，所以推迟到几年后。其实挺好的，也挺合理的。“第一个月赚钱，第二年丰收”。

第六天早上，我再也憋不住了，活动不开展就没时间了。头疼的事情发生了：我联系了所有的班组长，但是没有一个人接电话，不是停了就是关机，有的暂时无法接通，让我很焦虑。最后下午陆续联系，约好第八天正式开展活动，让组长安排人员。我也不闲着：一方面订报纸，一方面努力制定细则，让活动更有序地进行。

除了东风，一切都准备好了。第八天早上，我和我爸五点起床，开车到大众日报门口批发报纸。结果我要的报纸还没到。我们焦急地等了二十分钟，终于来了。我们上了车，把老师带到了会场。这时，刚刚六点，几个学生已经在这里等着见面了。

子报是活动正式启动前的最后一步，但这次不是很顺利，因为我们以前从来没有这样做过，偶尔在上学的路上看到子报

卖报纸也不是很严重。不知道是打错了还是插错了，总有那么一些东西几家报纸找不到“合作伙伴”，我们称之为“残部”。经过裁剪和修补，我们终于把报纸弄平了，向卖报纸的地方走去。

我们团的活动范围是泉城广场及其附近，刚到7点。因为是阴天，那里人不多。我把分发给我的十份报纸卖给了路人。刚上来的时候撞了墙，没在意。遇到合适的人，我就上前推销。问了两三个人，我赚到了第一桶金——五毛钱。我继续走着卖，我说：“老师，你能买份报纸吗？山师附中报慈善义卖，向贫困生献爱心！”当然，我也期待结果。超过一半的人不听我的话，包括早上赶去上班的，正在健身的，订了报纸的，没零钱的，不喜欢看的。但是经过我不懈的努力，半个小时就卖完了十份报纸。我又要了十五份。这次我去车站附近卖。当然和以前一样，还是有很多人买。但相比之下，在止损标志附近很容易卖出。我和徐和林又沿着泉城广场的小路走着，不管男女老少，我们都上去“舌战”。在我卖报纸的时候，有的买了两份，有的一元买了一份，有的怀疑我，有的鼓励我。

我意识到：其实买报纸和学习是一样的。要简单而执着地面对，不要患得患失。当然，刚开始会有一些磕磕碰碰，进度会比较慢，但只要你有意识地强化自己的“磁场”，有意识地拼搏，忽略阻碍你进步的因素，你就能进步。我想把它献给a班的同学们，也许你过去是最优秀的一个，现在已经降到三四十了。不要想“这是a班，同学都比我优秀，你就认了。”。其实学生的水平也差不多。大家都是潜力股。你应该为第一个王位而战。当你的磁场足够强的时候，你就可以做到。

活动结束后，我一共卖了27份报纸，我们组赚了50多元，在报纸义卖中排名第一。最后感谢组长的统筹安排和班委的配合！

## 职校实践报告篇四

1 大学生暑期实践报告 我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了乐清市岭底乡，开始了我这个假期的社会实践。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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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。

在暑期我实践的地点是桐乡市嘉昌针织有限公司，本公司现专业生产销售各种色纺花纱。公司产品采用先进设备，优质原料，先进工艺制成，品种齐全，混色均匀，质量上乘，色泽经久不退，适用于针织，梳制，毛制等系列服装。公司主要生产品种有：全棉花灰色系列，棉涤花灰色系列□cvc 花灰色系列，全棉彩色系列，棉涤彩色系列□a□b 花灰色系列，同时兼营、生产竹节纱，纱支从10s—60 s 长。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对嘉昌针织有限公司的物业管理工作的开展有了进一步的了解，了解管理处开展物业管理有关工作的特点、方式、运作规律。同时，对管理处的设施管理、事务管理、保安管理有了初步了解。丰富了我的物业管理知识，使我对物业管理工作有了深层次的感性和理性认识。同时，由于时间短暂，感到有一些遗憾。对物业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。？

### 一、加强人力资源管理，创“型、创新型”。

1 性的培训机会。嘉昌针织有限公提倡“工作就是学习，工作就是创新”，每位员工都争做“学习型、创新型”员工，员工中形成了一种积极向上的比帮赶超的竞争氛围。从而，使员工个人素质得以提高，管理处的管理服务水平和管理效益得以提高，树立了良好的企业形象。？从实际出发，管理处严格参照 1s09000质量体系运作，制定了严格的规章制度和岗位规程、工作标准、考核标准。管理处根据员工的工作职责，制定全方位的上级、平级、下级的360度考核办法；制定量化考核标准，实行定性和定量考核相结合，增强了考核的可操作性，减少考核时人为因素的；建立完善考核机制，实行末位淘汰制，避免了考核走过场的现象，通过考核机制的建立，增强了员工的危机感、紧迫感，促使员工不断提高自身素质。



## 二、培育自身核心专长，创特色服务，提升核心竞争力。

？在实习中，我看到一套由沿海集团、易建、嘉昌针织有限公司合作自行设计开发的“一站式物业管理资讯系统”物业管理服务软件。该软件包括：“一站式客户服务、一站式资讯管理、一站式数码社区”三大体系，是一个利用、商务、科技手段来提高物业管理水平和服务质量，有效地开发、整合、利用客户资源的资讯系统。管理处全面提倡“一站式服务”、“最佳保安”的特色管理服务。从而，实现了高效的管理运作，解决了业主的奔波之苦，创造了一种无微不至、无所不在的服务，提升了服务效率，提高了业主满意度，提升了物业管理服务的水平和服务质量，最终提升了公司在激烈的市场竞争中的核心竞争力。？三、推行“顾客互动年”，促进公司与业主之间的良性互动。

嘉昌针织有限公在与业主关系管理方面，在实习中我了解到，在2002年美佳重点开展了“顾客互动年”活动。成立了美佳俱乐部，设立新生活服务中心，开通客户服务热线，及根据小区居住的业主不同的年龄、不同的爱好与兴趣、不同的层次等，有针对性地开展日常的社区活动与主题活动。如：三月份，开展了学雷锋义务服务活动；“六一”儿童节，与幼儿园联谊开展游戏活动；十月份，组织小区业主观看露天电影；十二月份，圣诞节由圣诞老人派发圣诞礼物……通过开展各类丰富多彩的互动活动，加强了公司与业主、业主与业主之间的沟通交流，创建了互动的顾客关系，营造了浓厚的社区氛围和良好的居住环境。？四、重视物业管理的重要基础工作——设备管理。

大学生暑期物业实践报告

大学生财务专业暑期实践报告

大学生暑期实践策划书

## 职校实践报告篇五

大学生社会实践是一种以实践方式实现高等学校教育目标的教育形式，是高校学生有目的、有计划地深入现实社会，参与具体的生产劳动和社会生活，以了解社会，增长知识技能、养成正确的社会意识和人生观的活动过程。它与课堂教学相辅相成，共同完成高校人才培养任务，实现学生全面发展的目的。因而已成为各高校关注的重点。

时值暑期，全国各地高校充分利用时间优势，引导学生们广泛开展起各式各样的暑期实践活动。为了充分了解大学生实践活动的现状，整合大学生们所反馈的信息，以便高校和学生自身更好的认识社会实践中所存在的问题从而予以改进。我在家乡湖北省武穴市开展了此次“大学生参加社会实践活动现状调查”。具体调查情况如下：

### 一、调查目的：

了解大学生实践活动的现状，整合大学生们所反馈的信息，以便高校和学生自身更好的认识社会实践中所存在的问题从而予以改进。

### 二、调查对象及其一般情况：

调查对象：

### 三、调查方式：

本次调查采取的是问卷调查。共发出调查问卷100份，收回85份，回收率达85%；其中有效问卷85份，有效率达100%。其中男生48人，占调查总数的56.5%；女生37人，占调查总数

的43.5%；大一25人，约占总数的29.4%；大二23人，约占总数的27.1%；大三20人，约占总数的23.5%；大四12人，约占总数的14.1%。

四、调查时间：

五、调查内容：

根据实际调查需要，我按照以下四个板块进行问卷设计：  
（共20个问题，具体见附一）

第一，动机与认知

第二，具体实践情况 第三，困难与需求 第四，收获与反思

六、调研分析

七、个人建议

1、加强对暑期社会实践活动的重视力度：

要广泛普及对暑期实践活动的重视力度，高校自身要加强宣传力度，积极引导學生参与实践；学生们要活跃参与实践，端正参与实践的动机与态度。同时，更要广泛动员整个社会资源来促进高校社会实践的发展。

2、完善社会实践体系，创新暑期社会实践的内容和形式

事物都是不断变化发展的。“创新是一个民族的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。”暑期实践的内容和形式也要不断发展创新，高校和社会要携手拓展实践形式、扩大实践规模、丰富实践内容，完善实践体系。要把暑期实践发展成为一项有组织、有要求、有考核、有奖励的实践教学活动。学生自身要充分发挥聪明才智，用自己的智慧创新实践。

### 3、加大经费投入，建立实践基地

大学生社会实践基地是大学生进行社会实践活动的重要场所，是大学生走向社会、认识社会、服务社会的桥梁。我们要充分发挥基地的桥梁作用，进一步把高校的科技、教育、人才资源动员起来，与企事业单位的发展需要联合起来探索实现基地实习、创新、就业一体化道路。

参考文献：

## 职校实践报告篇六

时间飞逝，为期四十天的暑假社会实践已接近尾声，在这过去的日子里，我收获良多。我舍不得一起合作了四十天的伙伴们，舍不得银行的工作人员，他们对我的影响与帮助使我受益匪浅。

曾几何时，我还只是个不懂事的学生，不懂得父母挣钱的艰辛，不明白合作的重要性，总是以自我为中心，甚至觉得别人对自己付出都是理所应当。到如今才发现自己错的有多离谱。经过这次社会实践活动，让我深深的感受到了那些错误观点所带来的危害。首先，在一个团队里是绝对不能有私心的，古人云：“万人操弓，共射一招，招无不中”，在四十天的时间里，我们要挨家挨户的上门采集信息，这就要求我们要有明确的分工合作。只有分工明确，才能保质保量的完成银行所交代的任务。刚开始的时候，我们是两个人去一户，一个问，一个填。可是一天下来才发现这样做效率太低，与要求相距甚远。两个人一组是为了安全，可是我们完全忽略了一个问题，只要我们四个人都在附近，又干嘛要两个采一户呢？而且还容易发生扯皮推诿的现象。所以为什么不换种思路，换种做法呢？这就要求我们在团队中要善于吸取他人的经验教训，不能以自我为中心。现在的大学生大多数都是没有吃过什么苦的，我们辛苦可是我们也幸福，因为我们没有靠任何人，完全是凭借自己的力量在认真努力的做好这件事情。

还记得有几天是高温天气，每天都顶着炎炎烈日在高温下曝晒，身上汗水不断，可是我们没有一个人退缩，没有一句怨言。因为我们都知道既然承诺了就要做到最好。我们都懂“怨天者无志，怨人者穷”的道理。有很多人说90后有着张扬的个性，其实他们都不了解我们，我们也有一颗执着、炽热的心。我们不放弃，我们不怕苦，我们也不是怕失败，只是怕一路上太孤单。我们享的了福，自然也吃的了苦。在过去的几十天里，我们每个人都在用自己的努力来诠释青春的含义。

在采集信息的过程中，大家最怕遇到的就是老年人，因为很多内容是很难像他们解释的。因此就要求我们能够耐心的向他们解释说明情况。在这一路上也遇到过困难，有一个高三刚毕业的队友跟村民发生了口角，当时我突然觉得自己长大了。看到她仿佛看见了几年前的自己，暴躁不成熟的青春期。我想经过这次实践，她一定会成长很多。这一路上，我们跑了上千户人家，接触到了社会上形形色色的人民，也了解了不同人的悲哀。有时候你会不自觉的去埋怨社会的不公，想要改变这一切，可是你却无能为力。世界上需要帮助的人很多，授人以鱼，不如授人以渔。所以我们能做的并不只是短暂的感叹，而是感叹后的深思。我们要清楚自己的理想与目标并为之奋斗。

我很庆幸我能参加这次的暑假社会实践活动，在这里我收获了友情，体验到了人们生活的艰辛，也感受到了劳动所带来的快乐。但它带给我们的远远不止你表上所看到的，因为有些精神品质将会潜移默化的改变你的一生，使你终身受益。

## 职校实践报告篇七

还有几个月就要毕业了。根据老师给的安排，我制定了相应的练习计划。我注重在实践阶段进一步巩固和提高秘书理论知识，以便根据理论知识指导日常工作实践，收到了良好的效果。

在xx公司实习期间，我意识到秘书工作是办公室的主要工作，领导需要秘书人员的协助才能做出科学的决策。一方面，秘书处理大量的日常事务，使领导能够专注于大问题。此外，他们还可以充分发挥自己了解全局、掌握各种信息的优势，协助领导决策，为开展调查研究提供合理建议，了解基层群众的学习、思想、工作和生活情况，及时向领导反映，提出合理建议。一些急需解决的问题，要及时与有关部门协商解决。

每天都有很多人参观人事部。我们也尽量接待客人，热情地为他们倒茶倒水。实践刚刚开始，但感觉这一年把书上的理论东西变成了实践，同时也学到了很多书外的东西。如教材所强调的，秘书首先要了解领导的要求和意图。第一天实习，老师让我做表格。一听说是表格，就直接用excel做了。结果和领导给的样本越来越不一致。后来我让同事理解，这个表格应该用word来做，而不是数据处理。这件事给我上了宝贵的一课，我再次意识到，作为一个秘书，理解领导的意图是一切工作的首要和前提。

在接下来几天的实践中，我充分感受到，作为一个秘书，要完成的任务是琐碎而复杂的，需要我有极大的耐心和细心。所以，要高效地做好工作，首先要分清主次，忙而不乱，勤勤恳恳，勤于思考，才能真正完成任务。比如我整理文件，拿到文件第一件事就是进入文件目录，然后按照日期排序。有些文件比较陈旧或者零碎，整理起来非常困难，需要耐心。但是当我再次在文件目录中输入页码时，所有文件目录的顺序都必须重新排序，这增加了工作量。这些是我实践中最有价值的收获。实习是我进入社会前的第一课。练习报告模式教我如何待人接物，如何处理各种事情。

所以我树立强烈的责任感，坚持高标准、严要求、认真负责、一丝不苟、谨小慎微，才能很好的完成工作。重要材料再发的时候需要自己送或者通过有效渠道送，千万不要随便交给别人，以免耽误事情。虽然大量的工作是服务型的，但政治

性和政策性很强，稍有不慎就会导致重大失误。所以，要充分意识到这项工作的特殊性和重要性，就需要有很强的敬业精神和责任感，严格要求自己有高度的责任心，不能有任何的马虎、马虎和粗心。

虽然短短两周内看到的只能是工作的一面，学到的也只能是一些初步的方法，但这些对我来说都很重要。这个做法告诉我，我在这所大学还是一个小学生，还有很长的路要走。我们应该抱着谦虚谨慎的态度，认真务实地做好每一件事，不管是大小。

面对未来的工作，我会更加努力，为美好的未来而奋斗！只有不断进取，才能迎接日新月异的社会洪流。总有一天我会乘着长风破浪，直奔云帆挤海。

## 职校实践报告篇八

在一个月 的实践中，我与环境所的工作人员们，一起奔走在白涛的各个乡场镇，山窝、三门子、石门这些我以前都没听说的地名却成了我这个月主要的工作地点。

我的主要工作就是对市容环境卫生综合整治。第一，管理占道经营的商贩、维护公共设施不被破坏。第二，清理卫生死角、牛皮癣、违章户外广告。第三，检查市容环境卫生保洁。

这些看似很枯燥的东西，就是我这个月的主要工作。夏天的太阳不管怎么大，我们都会在每天的8点半准时从街道办事处从发，一天走至少2个乡场镇。

有时任务重，我们会提前到1个小时出发，走3、4场镇。但是最让我高兴的是，我们白涛街道在这个的卫生评比中名次有了大幅度的提升，这也是对我们已经环卫工人一个最大的肯定。

在这一个月的带薪实践期间，我非常感谢和我们在一起工作的陈主任、各位大哥们，他们是那么的朴实、和蔼可亲，把我当作小妹妹一样，对我照顾有加，总是让我站在没有太阳的地方，或者是躲在车里，而自己却站在太阳底下。在这里我要向他们说一声：“您们辛苦了！谢谢你们！”与此同时，我也要非常感谢涪陵区白涛街道办事处，感谢他们给我们提供了这个带薪实践的机会，让我们能有机会提前接触社会，走向工作岗位。

在我带薪实践期间，他们对我们也是非常照顾有加，他们不仅为我们提供了一张350元的街道办事处的饭卡，还很感谢他们为我还有同行的另外一个女生解决了住宿问题。这些点滴的小细节，确实最真实的人文关怀。