

2023年传媒公司社会实践心得体会(实用8篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

传媒公司社会实践心得体会篇一

室内设计是为了满足人们的生活、工作的物质要求和精神要求所进行的理想的内容环境设计，与人的生活密切相关，以至于迅速发展成为一门专业性很强的、十分实用的新兴边缘科学，同时，室内设计的就业前景也是很好的。为了更进一步的了解该项目的就业前景，我利用暑假时间，到汕头旭昇装潢设计有限公司实习，进行了和参与工作，以下几点是我在实践中获得感受和经验！

现代室内设计的特点

在旭昇装潢设计公司 and 员工实习中，我参与了一层三房两厅的室内装修，从墙体布局到天花的装修和电视背景的装修，另外在和同事们商量中。慢慢掌握到了一些室内设计的专业知识和基本特点，大致如下：

(1)凹凸式天花装修

凹凸式天花装修在客厅和主人房中是最常用的一种，也是最多使用的天花装修风格。这种天花造型华美富丽，层次感很好。这种造型的主要形状特点是，一层层往上凹。形成多层

阶梯式凸形，达到最高灯槽。这种凹凸式的天花装修，在灯槽的中央配合一盏高级客厅吊灯，再加上阶梯式边沿的灯带照射和地脚筒灯的衬托，立体感强，给人一种节奏韵律感以及整体空间的艺术性。这种风格能够体现出温馨，典雅，中庸的会场气分。所以在客厅的天花装修中多采用这种凹凸式天花装修。

(2) 墙体装饰

墙面的装饰形式大致有以下几种：抹灰装饰、贴面装饰、涂刷装饰、卷材装饰。这里着重讲一下卷材装饰，随着工业的发展，可用来装饰的墙面的卷材越来越多，如：塑料墙纸、墙布、玻璃纤维布、人造革，皮革等，这些材料的特点是使用面广，灵活自由，色彩品种繁多，质感良好，施工方便，价格适中，装饰效果丰富多彩，是室内设计中大量采用的材料，除了形式的设计外，墙体的颜色搭配更是重中之重，白色和米黄色这两种是室内装饰使用最多的颜色，在现在室内装修中日日占据很大的比例。大多数室内墙体颜色之使用白色和米黄色，除了它能使室内明亮、采光好以外它给人的感觉是纯洁、清洁和潇洒。使用在年轻的一代中，白色和米黄色的装饰是很受欢迎的。

(3) 电视背景布局

随着人们生活水平的提高，室内的装饰除了家具和室内整体设计以外，电视背景设计也是很重要的，电视背景设计和布局的好坏，直接能反映家居品位和档次，随着液晶电视的普及，液晶电视和电视强的搭配，给家居配额提高了一个档次。通过和公司经理的学习后了解到，大多数电视背景的形状主要都为“门”形，这种形体在现代的电视墙设计中占着核心地位。电视背景的主体颜色为沙比利即使用沙比利面板装饰，另外，在电视背景的装饰中，各种艺术玻璃装修在现代装修中也很流行。

以上几点是我对室内装修的认识，是我在这次暑假社会实践中掌握的，这次的实践学到了很多书本上学不到的东西，如室内装修的电工技术，工具的使用、同事间协作能力，及独立解决问题的能力。这些东西会在我以后的学习和就有很大的帮助，回校时，经理给我的意见让我受益匪浅，他说：大学毕业生之所以面临就业难的问题就是缺乏动手能力，专业能力，和吃苦能力。这次工作是一个锻炼，对我也是一个起点！

年级：09设计与技术班级：艺术设计(1)班姓名：丁平学号：0913030实践单位(盖章)：

传媒公司社会实践心得体会篇二

在____年7月20日——7月28日我在____运输有限公司进行了暑期的社会实践，在这几天的时间里，我所做的每一项工作基本上都是以前从来没有遇见过的，但是在经理的耐心指导与帮助下，我学习到了很多实用的、有价值的东西，在积累了一些实际工作经验的同时也更深刻的感受到运输工作的辛苦与严谨，使得我在短暂的时间里体验到了一种别样的人生。

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，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，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，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，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。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在一整个运输公司里要搞好人际关系并不仅仅限于某个部门，而是要与所有的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实践的目的了。

南京__运输有限公司是一间规模不大的运输公司，坐落在南京沿江开发区，主要是经营货运业务，因为靠近扬子石化，业务也是以运输扬子石化的工业产品为主。由于我是女生，经理叔叔和司机说女生跟车很不方便，所以我没办法亲身体会运输的全过程是怎么样的。但是趁着叔叔们工作的间隙我向他们询问了很多关于运输的细节，也向经理叔叔了解了汽车货运的操作流程。

由于公司比较小，并没有具体部门的细分，公司的职员基本上都是身兼多职的，这其中最辛苦的非司机们莫属了，现在的汽车货运为了节省成本短途只让一个司机上路，遇到长途

的话除了车长还会增加一个副驾驶，主要是为了防止长途过于疲劳发生事故，副驾驶可以和车长换换手。还有一个原因是司机叔叔普遍反映的就是长途一个人也太无聊了，有个人在旁边还能说说话。司机的工作流程一般是这样的：没事的时候司机要擦车，打黄油，给车厢加满油，为了确保有任务就可以随时出发。接到经理的出车任务之后就要检查车子，一遍遍的试车子，做各种检查，没问题就可以出车了。接下来就是在路上了，这一路司机们会遇到各种各样的情况，有的老司机和我说到这里都特别兴奋，可是我觉得他们更像是在苦中作乐。因为司机都特别辛苦，有的时候刚回到家连饭都来不及吃就又要上路了，可是和我聊得几个司机每个都特别开朗，一点都看不出他们是从事那么劳累的职业。但是有一次我问一个老司机好长时间都回不去他会想家吗？他长舒了一口气说有啥想不想的，说不定哪天就撞死了！这话猛地在我心头一震。的确，在中国这条运输大动脉上，每天甚至是每时每刻都在发生着交通事故，一个人的生命真的是微不足道，或许你死在这了都没有人知道。剩下他们的妻儿，妻子望眼欲穿，孩子盼父归家。

有时经理还要拿着合同与司机去货主那签合同。一般都是货到付司机款，并且司机还要把单子拿回来给物主。有的则不需要去签合同。一般签合同的物主，是怕货物丢失，损坏，这样有合同了，以后有事与物主无关，可以找司机。像这做货运的，主要赚钱有两种方式：第一，赚取信息费用100或200元（主要是因为帮我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活），一般这个费用不是主要钱的来源；第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：1，我货运部有了自己固定的车来源，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。2，我们要是有自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都

想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过实习，我学到了很多没有接触过的工科知识，也对企业的运营流程更加清楚，本来觉得对自己没什么用的认识实习因此变得有些不同了，毕竟这些是书本上学不到的东西，实习就是将理论与实践有机结合起来。虽然大部分时间都在看资料，但是我从中也找到了很多值得思考的问题，总体来说过的还是很充实的。

这次认识实习是我大学生生活中不可或缺的重要经历，首先在实践中我的知识得到了巩固，思考问题的能力也受到了锻炼；其次，它实习开阔了我的视野，使我对公司在现实中的运作有所了解，不再像以前那样只会纸上谈兵了；此外，我还了解了不少资料的搜集整理方法，可以和同学在一起相互交流，相互促进。

在实习过程中还有些其它方面也让我学到了很多东西。我了解了企业运营工作的一些具体操作细节，知道了每件产品的研发制造都是一项具有创造性的活动，要出成果，就必须要有专业的人才和认真严肃的工作态度，知道了一丝不苟的真正内涵。

认识实习期间，我也深深的感觉到自己知识的肤浅和在实际工作中知识的匮乏，在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中我会更加努力，让自己掌握好更多的专业及其相关知识，也会用更认真的态度面对每一件事情。

除此之外我也在暑假期间在一家外贸服装店做了一个星期的售货员，这就是完全截然不同的经历了。老板是一家服装厂的员工，经常可以拿到不少出口外贸的余单货，在店里有很多看上去不起眼确实拿出来就能上专柜的好东西。可是每一个来买衣服的人都会在问完价格之后犹豫再三，大多少人就

这么走了。刚开始我还很奇怪，因为店里的衣服都很便宜啊~后来才发现，应该就是太便宜了，便宜到不敢买。人的心态真是很难琢磨，与人打交道也是对于我最难修又最实用的必修课。暑假的这段经历是我正式踏入社会的前奏，我会倍加珍惜。

传媒公司社会实践心得体会篇三

将近俩个月的暑期打工生活就结束了。感触很深，不管是在生活上，还是在精神上都得到了全身心的磨练。虽然这个暑假又苦又累，但是我认为未免是坏事，这乃我高中生活之后的宝贵财富，更是我一生中重要的一课！

首先，说一下我所工作的工厂，包装有限公司，是一个上市公司，总部在厦门。位于胶州市，主要是制作纸箱，还制作纸板。我呢，在制箱课干活，具体实在印刷机上当普工。属于最低级的工种。主要是干上纸箱，拿模板，挂模板，拆模板，洗油墨，打扫卫生等，很繁琐的。

刚刚到工厂，我就被吓了一跳，老员工说，我们是第六批来干活的学生，之前来了五批，全都因为干不了走了。我当时想：这个活究竟有多累？我能干多久呢？我怀着疑问上了第一个夜班，当时感觉挺兴奋的，也没感觉到怎么累，可是下班之后，躺在床上时才感到原来是非常的累，但是，既然来了，就要坚持到最后！事实上，我们不仅坚持的了最后，而且受到了领导的夸奖，说我们干得好，没有一个在这糊弄。因此，厂里也给我们加了工资！

打工的生活是酸甜苦辣咸五味俱全，有欢乐，有痛苦，但我的收获是巨大的，是我对现实有了更深的理解，使我更加成熟，更加稳重，不再有幻想，现实就是现实，不掺杂一点幻想，还记得当时课长给我们说的话：现在走到社会了，与在学校不同了，要把在学校学到的东西在这里运用运用，一切

都按厂里的规定来做事，就这么现实！是啊，社会就这么现实！

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的，虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你好或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是难受的，但是也要明确表示你是真心在接受他们的批评。这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来，这才是我们所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往色待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道了给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通，关心别人，支持别人。

经过这次工作，我收获了很多，总结了很多。

1

现实的社会告诉我，工厂是以利益为重的地方，在这里，公司利益为重，自己的利益体永远微不足道，作为员工，你不能去挑战公司的利益，只能为了公司的利益舍去自己的利益，不管这个公司怎么标榜自己：我们时刻想着员工的利益。这都是骗人的！就这么现实！

2

现实的社会告诉我，要想在这个社会生存，你必须有一技之长。以前体会不到，经过这次实践，终于深深地体会到了。

这个社会的准则是：强者生存，强者受到尊敬，弱者只能被社会所淘汰！在厂子里，那些机长年龄都不大，比我们也就大个四五岁，但他们都有技术，有能力，因此工资也高。在厂里，都称他们为老大，由此可见，对他们是非常的尊敬，他们活干的也少，就因为他们会开机器，就这么简单！但又有几个能做到呢？想想我们大学毕业之后，我们会什么，这是一个令人非常害怕的问题！

3

4

现实的社会还告诉我：成功没有捷径可言，必须一步一步的走。你不要计较别人干了多少，没有白干的，老员工经常告诉我，只要你多干点，不要偷懒，你的工资就高，别想诡计，和谁搞好关系了，什么什么的。这个只能使你少干点，要想多挣钱，就得多干活，厂里只看效益！是啊，公司给你发多少钱，要看你能给公司带来多少钱，只有努力干活，才能多拿工资，才能学到技术，才能上升，才能成功！

5

现实的社会又告诉我：我必须好好学习。在干活时，经常想到在学校的时光，虚度啊！打工是艰辛的，学习是轻松的，以前父母总是说挣钱是多么的不易，你上学很轻松啊，总是体会不到，这次终于体会到了，我想到了《唐山大地震》上的一句台词：没了没了，才知道什么叫没了。悲哀啊，这次回去，一定要好好学习，绝不虚度了！

最后，再次感谢帮助过我的师傅们以及亲戚朋友们，谢谢你们的关心照顾，深深的祝福你们，愿你们一切过的都好。

传媒公司社会实践心得体会篇四

作为一个大一新生，我很清楚的知道，自己的专业技术，经验和动手能力都不如前辈们丰富。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起。

对会展业概念的理解

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

经过我个人的理解，我觉得，所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。他不仅局限与展览、展销、会议、招商会等方面。他还延伸到各种节庆活动、体育赛事、文化活动以及民间婚礼、丧礼及各种酒席等。还有学校里的同学聚会、生日庆祝等等。总之，只要是有多个人或是多个群体参加的公同活动，就会必须要有组织者、服务者以及为需求者提供场所、提供设施等。朝着这种趋势发展，会展业将更加庞大，更加接近人们的日常生活，形成一系列服务体系。

当前会展业发展态势以及前景

会展业素有“城市的面包”和“经济的晴雨表”之称，做为一个新兴的产业倍受关注。我认为从大趋势上讲，会展业有很大的发展生命力，有非常大的商业空间。但就目前来看，我国会展业发展还不成熟，虽然起点很高，但它还是处于起步阶段。从我自身来看，会展职工平常都没什么事做，因此工资也不高。很多人对于会展业都不了解，很多前辈都是在黑暗中自己摸索出来的道路。虽然前路坎坷，但我认为，正因为如此才体现它的价值所在，有句话说得好，有缺点才有进步。因为会展业还发展不成熟，所以在我国国家还有很大的上升空间，发展机遇也是比较大的。在会展发展的起步阶段，更有利于我们在以后的创业中大胆开拓，大胆创新。更有利于我们把握行业的发展方向。

会展业当前的发展态势可以从宏观和微观上看，从宏观上讲，会展业的发展趋势有很大进步。现代会展从1894年德国莱比锡样品博览会开始，发展到今天的国际性展览贸易活动，已经走过了100多年的历史。欧洲成为世界展览业的发源地。经过一百多年的积累和发展，欧洲会展经济整体势力强大、规模大、国际化程度高、贸易性强，成为世界展览业的中心。

总体上看，会展行业发展很快，逐渐发展成为新的经济增长点。以其独特的行业特征和巨大的行业作用将蓬勃发展。

会展业发展与自己的就业之间的联系

对会展业当前的发展状态的分析中，会展的快速发展与人才严重紧缺存在着矛盾。这使的展会的组织和管理水平还比较低，会展人才短缺的问题集中表现为会展专业人才严重缺乏，从业人员业务和文化素质总体比较低。在我国，会展专业人才是个很大的空缺，据介绍，至少有100万的需求。这对我们在校学生是个很大的机遇。表现在如下几个方面：

- 1、把自己的专业选好，有利于今后的事业发展，成功几率会更高。

2、从事会展业，工资比较丰厚，这对自己的物质消费水平起决定作用。同时，有利于各种精神文化消费，不断提升自己。

3、从事会展业发展空间比较更大，有利于自己在今后的工作中大胆创新，大胆开拓，开创自己的事业。

4、在目前就业紧张的情况下，会展工作相比之下更具优越性，竞争压力要小。所以说，会展业的发展对自己今后的就业是个很好的机遇。

面对这种机遇，同样我们必须接受挑战。会展工作是一项综合性很强的工作，这对我们的个人素质要求比较高，必须具备各方面能力。所以在大学期间我们必须做好扎实的准备。我们应准备些什么以及应该怎么去做好这些准备呢?国际会展中心的专家给了如下建议：

1、会想，要有所创意。想别人想不到的，做别人没做的。

2、会写各种文体的文章，如方案书、邀请函、广告等。

3、善于交际，学会与人以及组织沟通，以最准确的方式传达信息。

4、实干，踏踏实实做实事。

5、会展工作无小事，注重工作及学习生活中的细小事物。

传媒公司社会实践心得体会篇五

今年寒假又一次有幸来到百隆打工，并当了一名女鞋的导购员。作为一名21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门，迈向社会，与社会接轨的良好形式。俗话说的好，纸上得来终觉浅，深知此事须躬行。读万卷书，不如行万里路。

在这里，我们每天都以“我微笑，我快乐，我工作，我努力”的口号开始一天的工作。在每天的晨会上，我对团队有了更深刻的认识，一个团队，首先要有明确的目标，每个员工都要为这个目标而奋斗。其次要有优秀的管理，管理的好坏直接影响企业莫的生存和发展。对于员工来说，在团队中要以饱满的激情迎接每天的工作，各个成员直间应形成一种良好的配合关系。

作为一名导购员，卖得不仅仅是商品，更重要的是服务和信誉，因而会有良好的口碑，也就不愁登门客。当我们在导购过程中，应做到以下几点：

一，要熟悉商品信息，拿卖鞋来说，要熟悉鞋的质地，价格，质量，了解商品库存等信息，根据自己掌握的信息为顾客挑选一双适合自己的鞋子。

二，坚信顾客就是上帝。这就要求我们有良好的服务，顾客与导购员应形成一种良好的信用关系，并在心中常记“我利客不利，则客不存，我利大客利小，则客不久，客我利相当，则客可久存我可久利”。

三，能够对众多的消费者进行分析。不同年龄，性别，阶级，职业，心里的顾客对商品的需求是不同的，作为一名导购员应平等的对待每一位顾客，了解他们的需求，并帮助他们了解对应商品，满足其需求。

四，有良好的职业道德。在导购过程中要遵守规定，使用普通话和礼貌用语，微笑服务，认真负责的为顾客推荐商品。

简单的是每天做好就是不简单。虽然导购员只是一个小小的工作，但要做好也有许多学问，不仅要求对商品信息必须全面熟悉的了解，也要有高质量的服务。在社会中每个工作岗位都是不简单的，要想做好有一定的难度。在今后中，我要更加努力学习各方面的知识，也会参加更多的社会实践。

传媒公司社会实践心得体会篇六

我是_大学汉语言文学专业的一名大三学生，寒假能有来_银行实习的机会实属难得，所以决心珍惜机会，用心向周围的同事学习。我的工作性质相当于大堂经理助理，主要负责分流客户，指导客户完成一些基本的填单任务，简单介绍一些银行业务项目等银行的基础性工作。总之这是一项基础性的服务性工作，最需要的是耐心和用心，要努力起到提高银行服务效率、服务质量的作用，这就是我对自己工作情况的基本认识。

做银行的大堂工作尤其是我所在的城关支行是_业务量最多最繁忙的银行首先得过体力关，记得第一天上班基本上站一天回答一天的问题，晚上下班还真有些体力不支，浑身酸痛，但是后来这样坚持几天慢慢就可以应付这样的体力消耗量，我想好的身体永远是做好工作的基础和前提。

其后进入熟悉业务阶段，要清楚各项银行业务的办理流程，各种表格、单据的填写方法，以及如何恰当又准确的引导客户等。这阶段的过关要特别感谢我们银行的老师——负责大堂的唐经理，她给了我们细心严格的指导和真诚的帮助，可以感受到经理在用心传授给我们她的工作经验技巧以及工作心得。还用许多和我们实习生年龄相仿的从事证券和保险行业的哥哥姐姐也给了我们很大的帮助，我们相互配合，感觉到银行的工作气氛十分融洽，我想我们会成为生活和工作上的好朋友，我会用心的学习这些同事们身上的优点。

现在应该是提高业务水平阶段，怎样才能更好的与各户交流，准确了解到对方的需求，高效的帮客户解决问题，以及如何更好的识别客户，并可以进一步了解一些理财产品，以更好的引导帮助客户。

我的第一份工作虽然并不高端，并不需要太多技术，但却锻炼了做好一份工作尤其是服务性行业的基本素质：很好的交

流倾听沟通能力，恰当准确的表达能力以及融洽的与人相处的能力，我想这也是我所学习的汉语言文学所应该掌握的基本素养，这也是一个人在社会上生存所需要终生学习提高的方面。

每一天都有近千人来我所在的城关支行办理各项业务，每一人都是那么的不同，来自不同的家乡，操着不同的口音，不同的要求，不同的愿望，不同的生活状态，每天见证不同人的不同的忧乐哀愁，但这些日子的工作经历让我在心里不断提醒自己，对于每一个人不管贫穷还是富有，位高权重还是身份卑微，聪慧多知还是孤陋寡闻，你都应该发自内心的尊重每一个人，要耐心，认真的倾听每一个人的想法要求，尽量为客户着想，因为你也需要别人这样对待你、帮助你。只要这样想我就可以以一份很平和的心态对待我每天的重复性较高的工作，因为我想我的工作是有意义的。

另外的不得不提的实习收获是理财意识的提高，一个人不光要会挣钱，还要会有有效的管理自己的钱，就是要学会理财，学会投资。在银行的实习让我开始接触保险、股票、基金等理财投资项目，并慢慢开始学习如何去合理规划适合自己家庭的理财方案，比如一个家庭要有_%左右的资产投资于保险，_%的资产用于较为稳定的投资等，我想学好理财是在银行实习期间要去研究的大学问，也是一个人要去终身学习的必修课。

传媒公司社会实践心得体会篇七

水上运动中心，地处美丽的西里湖。正面是杭州有名的名胜古迹—岳王庙，右边是风景如画的苏堤，南来北往的游客川流不息。现在本中心有在训运动员80名，训练船艇40艘。可以根据广告要求的不同，分别在不同的船艇上做广告，我们也可以穿着印有产品品牌的广告衫，参加今年的全国城市运动会，浙江省锦标赛，并可酌情出让冠名权。同时，还可以在所训练的西湖区域内，做一些固定的广告牌，广告横幅，

以宣传产品品牌。

我进入大学以来的第一个假期，当然，也是我第一次经历社会实践。说实话，对于这种实践活动，我起先不清楚真正的意义。可是对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是，带着心中的问号，我踏上了社会实践的“道路”。虽然心里有不解，但是对于这次实践我还是有着自己的计划的，带着社会的激动心情踏进了杭州市水上运动中心的大门。这是一所充满朝气和热情的单位。，周边有最优美的环境。训练基地里，看着一个个教练顶着酷暑，细心指导运动员的样子，当时我就觉得很伟大。我也深刻的感觉到了每一个站上世界舞台的运动员，他们是要经历怎么样的磨练，方能成才。今年是奥运年，是一个全世界都在注视着中国的年份。看着在水上划动船桨的学员们，我知道有一天他们一定会成功的，他们一定会站在世界的最高领奖台上，看着五星红旗徐徐升起。

这个单位的工作流程其实很简单，但却充满着许多情感。虽然我的工作只是帮单位打报告，转接电话。但我深深被那里的企业文化给震撼。早晨，运动员们早早起来吃过单位精心搭配的营养早餐，一个个精神焕发。他们是在为他们的未来在努力。他们从单位出发去学习文化课。对于一名优秀的运动员来说，不仅需要优秀的专业技能素质，当然也需要优秀的品格素质和心理素质，而这些。是通过他们早上的文化课学习来完成的，随着他们离开运动员宿舍的那刻开始，整个单位的一天工作就开始了，生机勃勃！在后勤部，要忙着为运动员下午的专业训练做好一切最妥善的准备。而对于财务部，要忙着预算单位的收支。争取好好利用国家的资金最大限度的培养最优秀的运动员，为国家输送最优秀的人才。对于教练员办公室，他们要一个字一个字写好他们的训练章程，让他们的弟子在最短的时间得到最大的专业素质提高。对于领导办公室，他们则要负责于其他体育局单位的沟通配合并且积极贯彻体育局下达的指令和精神。让整个单位的运作极其工作流程得到最大程度的顺利和稳定。

而对于我这个实践的大学生来说，我要多多的学习，多学学上谋生的技巧和能力。虽然我的实践工作不算辛苦，但我把更多的时间都放到观察和体味的层面上。我会本本份份的完成自己的工作，从来没有一次迟到和早退，因为对于一个大学生来说，每一个实践都是一笔相当宝贵的财富。我当然要好好珍惜。在帮着打印和输入教练员的教程安排时候，我发觉他们的每一项计划都是很有针对性的，甚至有些教练会根据不同运动员的身体和心理素质上制定不同的计划和安排。他们每一个报告上的字都是用心去想过，并且是深思熟虑的。而我的任务就是要把他们的指令打在纸上并且做好一本本手册。我很重视自己的工作，因为这里面的每一个字都是教练员们用自己的心血铸造而成的，我当然也要用我自己的心血认真的打出来。实践期间，我的时间很充实。朝九晚五的上班时间让我觉得只要是很认真的去完成一件事情，那一定能胜任。我还有一份其他的工作，那就是帮着教练们准备好下午训练的器具。下午，太阳最大的1点，运动员们开始了他们的训练。看着他们的汗水从额头一滴滴落下的时候。我为他们的毅力和坚强所感动了。对于我们当代的大学生，应该学习的不正是这么一种刚毅的性格和对待磨难的不凡气质么！

这次的实践我学习到了很多。偶尔我也会觉得这样的实践活动很枯燥很乏味。但是，更多的是，在这样的一次宝贵的实践活动中，我懂得了什么是社会责任，在对待自己的岗位上的每一项责任和义务上都应该付出怎么样的态度和投入怎么样的热情。在这里工作，我付出了自己的努力，我也得到实践单位的认可。这点让我很欣慰。这让我懂得了，如今的社会竞争虽然很激烈，但是只要自己勤勤恳恳的做好自己的工作，也一定会受到这个社会的许可和认证的。这次的实践让我认识了很多新的朋友，也让我知道人与人之间的沟通是那么难能可贵。对待真诚的人就应该用自己所有的真诚去对待。社会也是一个融合体，只有试着去融合它，这样才可以更成功，也更加的让自己开心。这次实践不仅是一个让我学习社会工作的体验，也是一个让我突破学校的围墙去更深一步了解社会的体验。

在这里，我了解到，有多少个个优秀学校出来的优秀毕业大学生为了争夺一个岗位而付出的努力，这让我更一步觉得在大学里更应该把握更多的时间多学一点知识，为我以后走向社会打好坚硬的基础。这个社会是一个讲究实力的社会。想要成功，只有比别人更加的优秀。

在实践期间，那里的运动员都是吃住在单位的。偶尔会有他们的家长来探望。我跟许多孩子的家长交流过，从他们身上，我看到了家长望子成龙的心是多么强烈，更看到了父母对自己的孩子那分无私的爱，想起自己也同样碌的父母，不禁油然而产生一种敬意，在跟家长交流期间，其中一个孩子的母亲跟我谈了许多，她说她把孩子交给国家了，我顿时觉得每一个大学生都应该为自己的国家作出自己的一份力量。虽然自己现在的身份还是一名大学生，但早晚也要走向社会，现在学会对自己所做的事勇于负责任，才能对自己几年之后真正踏出校门打下一个良好的基础。

传媒公司社会实践心得体会篇八

我曾经听说业务员的一条准则是“sell goods, sell yourself first.”经过这次实践，我能真正体会到这一点。你不但要顺成顾客、看人脸色，而且遇到脾气不好的顾客还得打掉牙往肚子里咽、吃哑巴亏”。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性，不能与商家的言论向悖，“要千方百计地引起顾客的兴趣并最终说服顾客购买产品，而我也是按照这一原则做事的：第一：乐观；第二：死缠烂打；第三：能做成交的最好，不能做成交易的尽量成为朋友或陌生人，千万不要成为敌人；相信如果违反第三条准则的话无疑是业务员最失败的典型”。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。