

# 2023年寒假实践报告(模板10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，那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 寒假实践报告篇一

在这个寒假里，我有幸在某市人民检察院实习了近一个月，下面是我的实习报告。

首先能得到去某市人民检察院实习的机会，我得感谢学院及唐老师，正是他们的积极争取才使我们有此机会。同时我也在此感谢某市人民检察院，正是他们的接纳，才使我在此期间了解到很多检察院的实务操作，积累了不少实务经验。

正式前往某市人民检察院实习，我被分配到某市人民检察院反贪贿赂局的侦查三处，这是一个特殊的机构。一开始我便被告知，由于部门的特殊，之前此部门是不招实习生的，只是随着时间的推移，领导思维的变迁，这个部门才从前几年开始接收实习生。但是限于部门的特殊性，我们必须按照要求遵守保密守则。在实习期间，我始终把处长的话记在心里，保守秘密，努力做到自己所能做的最好。

鉴于我所实习部门的保密性，因此在这里我只能写些不涉及秘密的经历及感悟。

我想先谈谈我个人的态度及出勤上的表现。在实习期间，我本人从未迟到与早退过，总是提前到达办公地点。在工作过程中，即使是干一些琐碎的事情，我也从来没有懈怠过，总是兢兢业业。因为得到这样一个去某市人民检察院的机会不大容易，同时我个人办事的原则就是认真，尽自己最大努力

去办。

□

一、填写法律文书，我觉得这应该是实习期间最常干也是最基本干的事情。我填写的法律文书包括查询银行流水线文书和查询身份证件文书。

二、外出调查，其实这是与上一个事件相连的，填完法律文书后，自然而然就是跟随检察官外出调查取证。

三、清点与登记赃物。扣留嫌疑人的赃物自然要清点并且登记以便清楚的知道嫌疑人的财产的种类与多少，方便案件的调查。

四、参加案件进展的讨论会。当然我们只是来旁听的，但是这对我们也是非常重要的，这样我们可以亲身经历案件的讨论，清楚案件的发生与过程，接近案件的核心操作。

五、接送文件，这也是实习期间很基本的事情，也就是把文件从办公地点转送到另外的人员手中。

六、查看卷宗，检察院内部有大量的卷宗，不过我们只能看那些已经解密了的。

七、协同外市检察官调查取证。外市检察官来本地调查是一定要当地市的协助调查的。

以上七类事情基本上就是我本次寒假在某市人民检察院实习过程中遇过并办过的事情。由于我在检察院实习的时间不是很长，因此上面这些只是很琐碎很表面的事情。但是不可否认的是，即使如此，我还是从本次寒假的实习的过程中学到很多与法律有关的知识，积累了不少的经验。我相信这是一笔财富，它们将对我以后的生活与学习起到重要的作用。在

此，我再次感谢学院、唐老师及某市人民检察院。

## 寒假实践报告篇二

单位名称□x——x公司

实习单位介绍：

x有限公司成立于20xx年，有着50多年的服装制造经验。是拥有上千人的大型国有企业。是广州市有关部门批准组建的以国有股为主体，吸纳社会法人和自然人入股的股份有限公司，注册资本金8000万元，拥有75000多平方米的厂房，5000多人的劳动工人，拥有erp系统管理和先进的生产设备。公司连续多年被评为全国出口500家企业和广州市出口50强企业之一，拥有时装、女装、休闲、裤业、运动等五个联系在一起的分公司。

主要经营服装出口加工生意，主要从事各类服装、服饰制品、纺织制成品的生产、销售和进出口业务。经营品种包括各种优质棉布、棉涤纶、毛呢、化纤、混纺织物、丝绸、裘皮等面料制成的70余个品种的服装以及床上用品、旅游用品及杂品等。市场遍及美国、加拿大、澳大利亚、日本、韩国、南美洲等国家。

实习目的：

实习在于培养实践动手能力，使所学的专业理论知识与实践相结合，为更好的适应社会的需求打下良好的基础。通过到服装企业生产一线实践的方式，对服装生产从设计、裁剪、工艺制作到检验、整理、包装的整个过程中所需的专业技能与生产管理能力和得到系统的、强化的、实战的训练。

实习内容：

实习的主要内容是围绕服装专业高级技术岗位实用性人才所必备的基础技能制定的，分为四个部分：

1、服装顶岗实习cad[]包括效果图cad[]纸样cad[]放缩cad[]排料cad[]

2、服装顶岗实习制板，包括服装制板(净样、里料、辅料、毛样)、工业制板

3、服装顶岗实习工艺，熟练掌握不同款式服装从准备工作开始到缝制的整个过程以及后整理的整个工艺流程的每一个环节的技术要求。

4、服装生产管理，做到了解整个企业的生产特点，生产线的组织，各个阶段质量的控制方法等等。

实习体会：

我们实习所在的工厂是广州欧雅服装公司有限公司下属的时装分公司，具有所加工的产品种类繁多，变化快，且产品完成质量好，工艺规范等诸多优势，非常适合作为我们学习观摩的服装企业。这是我第一次正式与社会接轨，踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活，从学校到社会，环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之后完全不同，一切都处在巨大的转变中。

刚到厂的时候，我们先是整体的参观了整个厂区布局，对公司有了一个整体的认识，工厂虽然规模庞大却也并不是我们所想象的那样复杂，各个生产部门都是有条理的，安排的方式都是有效率的，这些是我们以后需要去深入了解的，毕竟学校对于我们的培养得方向是高级技术岗位实用性人才，除了对技术的精益求精外，更要对整个服装产业做到一目了然，才能从根本上推动服装行业的发展。

我们的日程安排根据实习内容规定的四个方面，实行的是分组轮换制，每一个阶段约为四周左右，在第一阶段，我被分到了公司技术部的制板室，这让我心中一阵暗喜，我喜欢打板师这个职业，因为我喜欢思考，对数字敏感，对服装的变化好奇，制板这门技术把服装款式设计的感性思维上升到了理性分析的层次。

可是在第一天的时候我就开始犯难了，一个难题摆在了我们的眼前，公司的制版方法与课堂上的理论有很大的差异：1公司比例制图方法与学校原型制图法的差别。2因为公司是以外贸服装加工为主，所以版型的设计是以客户订单和样衣为标准的，外贸服装严格的数据精确度如：前浪18.5，后浪30、袖笼高26.5……而且有许多专业名词使我们从未使用过的。3订单上所提供的尺寸都是成衣尺寸，不需要再在考虑原型法里所说的放松量，4订单上所使用的尺寸都是以英寸为单位计算，等等。这就使得我们必须迅速适应这一转变，换一种思维和方法制作出符合订单尺寸且外形美观的纸样。

其次，国外服装与国内服装在板型尺寸上有相当大的差异：1服装中休闲服居多，在尺码上较国内的大，及其宽松。2裤子不分男女以低腰为主。3除夏装外，服装面料较厚，衣袖普遍较长4在色彩的选择上一般以灰、黑色、墨绿色、石头色、米色为主，也有少量的纯白色。与我们国内的服装习惯用色、搭配都不大相同。5衣服上基本上都有口袋，数量相对来说比较多，并且许多都是立体口袋。

在连续试打了两个款式的样衣板后，才慢慢琢磨出一些滋味，其实，在制板的时候无论“原型法”还是“比例法”，各有各的优势所在，要融会贯通综合运用，才能做出更精确，更美观的纸样。

在这期间，我们还参观了尼彼欧的cad中心，尼彼欧使用的法国进口的力克cad系统，在这里我第一次见到了完整地服装。

## 寒假实践报告篇三

20xx年3月，我在xx销售服务有限公司进行维修实习活动。在这几个月的时间里，我对汽车维修服务站的整车销售、零部件供应、售后服务、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

海得威汽车销售服务有限公司是一个拥有上海大众定点、配套、直接提供的一流维修设备：举升机、轮胎动平衡机、车身校正架、烤漆房等，还拥有先进的进口检测仪器：1552电脑检测仪、点火测试仪等，及使用于维修业务的计算机网络。宽敞、整洁的业务接待大厅和服务周到的客户休息室为客户提供舒适的环境，宽敞的维修车间，设置24个标准工位充分满足维修作业的需要。规格齐全，优质纯正的配件是上海大众系列车辆运行的安全保证。海得威汽车贵州销售服务有限公司是一个大型的四s店，销售服务的车型有、桑塔纳3000、途安、帕萨特、高尔、波罗等许多车型。

1. 通过实行加深学生对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发学习热情。
2. 切身了解聊城汽车服务市场现状
3. 熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。
4. 通过现场维修实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。
5. 维修实习是对学生的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

这家公司不但拥有一批高素质、高技能的汽车维修技术人员，而且从国内、外购进一批先进的汽车维修检测设备。例如：电脑检测分析仪、喷油清洗分析仪、四轮定位仪、atf自动循环清洗……等等。使得该厂软、硬件兼备且完善。

拥有完善的维修服务流程，流程如下：

### (一)、汽车保养

汽车保养是很重要的，买的一辆新车，首先要懂得如何保养。汽车保养需要做的几项工作：

清洁汽车外表，检查门窗玻璃、刮水器、室内镜、后视镜、门锁与升降器手摇柄是否齐全有效。检查散热器的水量、曲轴箱内的机油量、油箱内的燃油储量、蓄电池内的电解液液面高度是否符合要求。检查喇叭、灯光是否齐全、有效，安装是否牢固。检查转向机构各连接部位是否松旷，安装是否牢固。检查轮胎气压是否充足，并清除胎间及胎纹间杂物。检查转向盘的游动间隙是否符合标准；轮毂轴承、转向节主销是否松动。检查离合器和制动踏板的自由行程是否符合规定。

检查轮胎螺母、半轴螺栓、钢板弹簧骑马螺栓和u形螺栓是否牢固可靠。起动发动机后，察看仪表工作是否正常，倾听发动机有无异响。检查车辆有无漏水、漏油、漏气、漏电等“四漏”现象。检查拖挂装置工作是否可靠。

机油的作用主要是对发动机进行润滑、冷却、密封、清洁、防锈、防腐……若没有机油，汽车的心脏就不能正常运转。使用矿物油，一般5000公里换一次机油。正确的换油标准是以“引擎运转时间”来计算的。(自估平均时速：公里/小时) $\times$ (100小时/矿物油-200小时/合成油)=换油公里数。

汽车换机油的五个步骤：

(1). 正确选用润滑油的质量级别和粘度级别。

(2). 选用正规厂家生产的高质量机油滤芯，防止因滤芯质量问题造成的油路阻塞、压力不足或过滤效果差而影响润滑效果。

(3). 换油时要在发动机出于正常工作温度时关闭发动机，拧开加油口盖，拆下放油螺丝放出旧油，用专用工具拧下旧滤清器。有条件时应对发动机进行清洗以便彻底清洗掉发动机内的油泥和胶质。

(4). 更换新滤芯时要检查滤芯密封圈是否完好，如发现有变形、破损等要及时更换。装配滤芯时应将滤芯内灌满干净润滑油，并将密封圈上涂抹润滑油，以防止在安装时造成损坏。

(5). 机油滤芯装好后，拧紧放油螺丝，按要求往发动机曲轴箱内加注一定量的新润滑油，油尺、油面应在上下刻线之间，装好油尺、拧紧加油口盖，启动发动机快速转动几分钟，检查油压是否正常、有无漏油现象，如有异常应及时停机检查排除。机油切不可加得过多或过少，过多会造成润滑油消耗过快，发动机运转阻力增加，燃油消耗增加。过少会造成油压太低、润滑不良等后果。

汽车保养除了换机油外，还要用电脑检测仪检查车各个电控部件是否正常。查看发动机机油液位，发动机冷冻液液位，自动变速器润滑油液位，（手动变速器润滑油，由于结构不同不需查看）刹车油油位，动力转向润滑油油位和轮胎气压。谈到轮胎气压，很多车主看到车轮很扁，以为气压不足，而给汽车车胎打气，直至不扁。实际上这是错的。太高的轮胎气压，造成轮胎过早磨损，在高速公路行驶时，容易发生爆胎，十分危险。轮胎气压太低也不好，最好按各车的标准，可查随车手册或驾驶员车门侧边的说明标签。

汽车制动液检查与更换：汽车行驶一定的时间就要检查制动



液，必要时需更换。制动液在使用一定时间后，会出现沸点降低、污染及不同程度的氧化变质，所以应根据气候、环境条件、季节变化及工况等及时检查其质量性能，做到及时更换。普通工况下，制动液在使用2年或5万公里后就应更换。原则上，不同型号的制动液不能混用，以免相互间产生化学反应，影响制动效果。不同车型，使用的制动液也往往不同。制动液有矿物油型制动液、合成型制动液等类型。合成型制动液具备很多优点被普遍使用。

此外，在更换制动液时应使用专业更换设备，这样更换制动液更彻底，不残留杂质，避免出现气阻，并能有效避免人工更换制动液常出现的问题。如制动发软、放液(气)阀的损坏。

## 1、发动机火花塞的更换

虽说在时间和行驶里程上没有更换机油要求得严格。但如果长时间不更换火花塞，也会影响发动机工作及寿命。火花塞一般分为两种，一种是普通型，这种火花塞使用寿命是两年或四万八千公里。另一种铂金火花塞，这种火花塞由于使用了铂金材料，因此寿命可达十二万公里或五年。大多数汽车的火花塞可以自己更换，尤其是四缸发动机更为容易。全世界的家用小汽车火花塞只有两种尺寸，你如果想自己更换火花塞，可到autozone或autoparts等汽车零部件商店，报上你汽车的年代及型号，购买和你汽车匹配的火花塞，然后向服务生借用更换火花塞的工具便可自己更换。

## 2、装肇事车

车身变形严重的肇事车，机修师傅都要把其发动机、仪表盘、座椅、车桥等部件拆下来，经钣金师傅将车身修正后在装上去。在我实习期间正好我们组就装了一辆轿车。下面我简单叙述一下其装配的步骤：

### (1)、固定发动机

(2)v6发动机是由四颗螺栓经减振块固联在车架上的。为了防止因车祸使车架变形，车架上的螺栓孔有多个，这样更能够把发动机合适地固定在车架上。

(3)装变速器操纵杆等发动机部件：固定好发动机后就可以把变速器操纵杆连接到发动机变速箱上。离合器也可以固定在摩擦片推杆上，把车架底部排气管与发动机气管相连接好。

安装龙门架、保险杠

(4)在龙门架上装发动机和空调散热百叶窗以及冷却油管散热管总成。把龙门架固定在发动机前面，再装上保险杠。

装空调鼓风机和转向助力泵

装半轴

(5)将前轮驱动的左右半轴两端分别固定在车轮和分动器两边(手动变速器的左右半轴可互换，自动变速器的发动机左右半轴不能互换)。

(6)装转向系

将方向控制器总成装在车厢周围，其通过万向节与转向拉杆连接。最后将方向盘调好位置固定在方向控制器总成上。

(7)布线

现在越高档的车，其电控部分越复杂，传感器越多，其线路非常繁多。在安装时要特别注意其走向和每条线束的用途。否则就会出现线束太短或过长等问题。这要求修车师傅对车的线路走向要非常熟悉。在接插线合时要特别注意观察对接两个插头孔的大小、孔位、颜色等特征。因为为了减小修车师傅的工作难度，不同用途的线束的特征都有区别。

## (8) 安装雨刮器总成

在装雨刮器总成时要先把中控电脑板合拆下来，否则就会因为位置空间不够很难装进去。对于肇事车，要把车架上固定雨刮器的两个螺栓孔调好，否则雨刮器装上去后运行时会有异响。

## (9) 装仪表和工作台

仪表总成的电路是现代集成电路，只需要将相应的插头插在上面即可。工作台上要安装空调风量控制口、负驾驶位置安全气囊和固定工作台的支架等部件。

## (10) 装电瓶并启动发动机试车

安装电瓶时要把总的搭铁线螺栓用砂纸砂光亮，使其导电良好。在装接线柱时应该先装正极后装负极，避免装好负极装正极时不小心搭铁产生火花伤人。

启动发动机试车，在试车前要先加好机油、转向助力油、刹车油、冷却液、空气滤清器以及汽油，仔细检查一下便可以发动。发动后用电脑检测仪检查有无其它故障，然后调试。

## 换支撑臂

因支撑臂球头磨坏，车轮在转动时会发生摆动，驾驶员不好掌握方向，这时就得重新换支撑臂总成。如果支撑臂球头磨坏了的车辆，在举伸机上用力向上抬车轮，车轮会有上下移动一个很小的距离，这就说明其球头已破坏。

换机油还得正确选择机油：从汽车制造技术发展的角度看，发动机的制造越来越精密，其输出向高功率高负荷发展；从汽车使用环境变化的角度看，随着高速公路的不断发展，汽车在高温高速环境中运行的时间不断加长，这些都对机油提出

了更加苛刻的要求。从保养的经济性看，高中档机油的润滑性能优良，机件不易磨损，修理费用下降，且高中档机油的换油周期可达8000~10000km，合成机油更是高达15000~25000km；多方面综合，选用中高档机油还是合算的。因此，建议汽油机选用sf~sg级，柴油机选用cd~ce级，或选用sf/cd~sg/cd通用机油。目前市场上伪劣油品甚多，最好选用长城、壳牌shell等国内、外知名品牌的机油。另外，在使用中，要勤于检查、及时添补，养成定期换机油的良好习惯。

通过此次实习我收获了很多东西，了解了汽车的基本构造和基本知识，增强了团队合作精神，真正在工作中体会到了团队合作的重要性，同时也增强了积极面对和克服困难以及吃苦耐劳的能力，为以后对工作的适应打下了比较好的基础。

要感谢公司提供这么好的机会，也要感谢热心帮助过我的人，使我通过拆解实习学到了很多的东西，为以后的工作储备的一些相关的知识，此外在拆车的过程当中，还知道了在设计过程中应该注意的问题，比如说尽量减小零部件的质量，设计时要考虑到加工工艺，要用合适的工艺和材料以减小成本，尽量使设计合理便于安装和维修。拆车实习虽然只是我们工作的开始，在以后的工作之中还有更多的东西要去学习，但我们从中学习到的知识和正确的工作方法却可以带到以后的工作中去，只要我们坚持不断的学习，坚持正确的工作方法，不管以后在工作中遇到什么样的难题最终都会迎刃而解的。

## 寒假实践报告篇四

一年一度的寒假实习是每个应届本科毕业生对自己本专业所学知识的掌握程度的一个很好的'检验机会，通过近一个月的实习，我深深体会到了将理论与实践结合起来的不易，也通过这一个月的努力，使我熟悉了外贸业务的工作流程，外贸公司的组织机构职能，为我今后真正踏入工作岗位积累了一

定的实践经验。本文分为绪论、实习内容和小结三部分，对近一个月来的实习生活作了一个大体的剖析。关键字：外贸、商检第章绪论. 实习背景常熟市位于江苏省东南部，处于长江三角洲经济发达地区，东倚上海，南连苏州，西邻无锡，北濒长江，与南通隔江相望。境内地势平缓，气候温和，风调雨顺，因年年丰收而得名。全市总面积264平方公里，人口30.6万，下辖3个镇场，2个省级经济开发区、个招商城。常熟以悠久的人文历史、秀丽的山川景色、丰饶的物产资源享誉江南。986年被批准为“国家历史文化名城”；近年来又先后获“国家卫生城市”、“中国优秀旅游城市”、“国家园林城市”、“国家环保模范城市”、“全国社会治安综合治理先进县市”、“全国畅通工程模范管理城市”、“国际花园城市”称号，成为中国获得该殊荣的第一个县级市；同时还获得“遗产管理”单项竞赛第一名等称号。作为地地道道的常熟人，我选择了自己的家乡单位做为实习的第一选择。经过多方努力，我联系到了常熟最大的外贸公司——常熟家用纺织品进出口有限公司。这家公司的主要经营范围是：家用纺织品、装饰用品、服装、针纺织品制造、加工、销售；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。

三年的系统理论学习，使我基本掌握了外贸的基础知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，应该承认，如果没有将自己学到的理论通过实践被自己所真正掌握，应该说对自己今后找到一份称心的工作还是会造成一定困难的。只有通过一段时间的实习，才能够将书本上学到的知识运用到实际情况中去，解决实际问题，为今后的工作打下坚实的基础。

实习第一天早上7点45起床，刷牙洗脸后被老妈叫起床，然后骑了5分钟的自行车到了单位。因为昨天已经和财务科的王主任商量好今天由他把我分配到相关部门。满怀欣喜的8：30准

时来到了单位，问了财务科的一位阿姨后，说他还没来，然后就在外面等，坐在外面的椅子上发短信，发了大约半个小时后，人还是没来，打他电话，原来他今天不会来了（领导就是领导），他叫我去找人事部的陈主任，陈主任听完我的汇报后，她去找了陈经理，领导答复可以之后，陈主任就把我带到了单证部，把我托付给一个姓袁的阿姨，然后就让我坐她旁边的一个位子上，就这样从9：30坐到 点半在9：30到10点半之间这段时间里就做了两件事，一件是坐在我右边的王阿姐让我帮他给几张单据盖上章，哎，真实廉价劳动力！

第二件事是让我帮他的一份单据送给业务五部的杨先生，就这样白忙了两个小时，然后就回家吃饭。今天给我的感受是他们根本不给我实习生面子，叫他们王阿姐，袁阿姨一点反应都没有，只是轻轻笑一下。受不了啊！认识了袁姐和王姐，感觉王姐对我的态度还是可以的，袁姐有些冷漠，不过应该五天之内会混熟的。

人际交往能力要提高啊，可能这是实习第一天给我的最大感受吧。

## 寒假实践报告篇五

见习，是一种磨练，是对自己感受医院环境，了解医院事务的一种巩固理论知识的社会实习活动，更是对自己医护梦想的期前准备。见习，让我明白了许多。

见习 4天，让我感受最深的是：临床是理论基础知识的巩固基地，临床的实地见闻，实地操作，让我重现在校那些枯燥又顽固的知识时提出的种种问题。例如：每天面对着老师如鱼得水忙碌的身影，我心里只有怨叹，怨自己无法将理论应用于实习，怨自己在见习前没有好好学习，加上填鸭式的传统教育模式，被动的接受知识害惨了学生，更可悲的是，我们只能获得短暂的记忆，不能成为此时对抗疾病的材料，只要不断翻书，真有种“书到用时方恨少”的悔恨与喟叹啊。

曾几何时闹出了这样的笑话：“一位实习医生在接受病人的询问时，因囫囵吞枣，对于该知识的不甚了解，就借口说要上厕所，而实际上却偷偷摸摸回到办公室翻书去饿。那么再遇到下一个问题，该以什么借口去逃避呢？”因此，学习科学知识，尤其是生命攸关的医护知识，来不得半点虚假，我们一定要做到理论根基扎实，更重要的是要学会理论联系实际，以免误人误己，酿成大错啊。

众所周知建立和谐的护患关系，首先要做到将心比心，用一颗博爱之心，一种换位思考的思维去想象病人的疼与痛，矛盾与徘徊，将病人的疼痛看作自己的疼痛看作自己的疼痛，用心去体会病人的茫然与不知所措，只要你及时伸出一双温暖的手，病人就能感受来自你手心的力量，也许他们就会获取一份战胜病魔的决心与信心，疾病不攻自破，那该是医学界灿烂的风景。其次，擅于与病人沟通。其中，微笑是一把出奇制胜的尚方宝剑。在这里，我看到的是笑容可掬的脸孔，也都觉得特别地漂亮与可爱，让我有种轻松与温馨舒适的感觉，如果我是一位病人，我会毫不犹豫地选择住在这里，因此，我也要求自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人每天都能感受温暖，无论是寒冬还是炎炎酷暑，微笑总是一道美不胜收的风景。“微笑服务”既有利于自身的愉悦，又能减轻病人的恐惧与病痛，这等一箭双雕的好事何乐而不为呢？再次，在病人面前要永葆一份不泯灭的自信。不善于与人接粗是我的一大弱点，那种胆怯与不自然会使我失去很多的学习机会，由于我的自卑，不主动而没有得到相应的操作训练，这样的现实冷不丁给我泼了一身冷水感觉我们实习了这么长时间，又是本科生，做起事来应该是得心应手才是，面对老师的无奈我真的无地自容。好在我有一名耐心十足的老师，做事畏首畏尾，前怕狼后怕虎，不敢大胆尝试才铸成我的不知进取，之后在她的知道下，我重拾操作，确实是另一翻感觉，假如病人看到你一张自信而稳重的脸庞，他们的恐惧也就减少了一半。因此，自信心是一颗无形的定心丸，无论是护士本身，抑或是病人，都是必不可少的东西。

病人的肯定是护士最大的成就;病人的称赞是护士最大的光荣;病人的疼惜是护士最暖的宽慰;病人的微笑是护士最好的回馈……“护士职业是最高尚的!护士直接与病人接触,你看,旁边小孩刚入院时,病情危重,全身浮肿,西那在精神好了,症状也消失了。做护士真好!是你们让我们有了第二次生命的机会,是你们,用亲切的话语安慰我们,让我们有战胜疾病的信心,是你们细心的照顾,让我们迅速康复。”这是出自住院病人的心声,相信可爱的白衣天使们听到这些来自病人对她们工作的谅解该是何等的感动万分啊。我因此也备受激励,我立志要为我即将展开的救死扶伤的医护事业奋斗终生。

再次走进病房,少了一份陌生,多了一份亲切;少了一份负担,多了一份安慰;少了一份担心,多了一份真诚。在这里,我不仅真正学到了知识,还明白了一些道理,踏踏实实做人,认认真真做事,提高自己与人沟通的能力,建立良好的护患关系,遵从导师的教诲,理论联系实际,立誓为医学事业贡献自己的力量。

## 寒假实践报告篇六

《大学生寒假实习报告5000字》是由本站实习报告范文栏目小编精心为大家准备的,欢迎大家阅读。

xx年新春伊始,我迎来了我大学生活的寒假,第一感觉就是这次的寒假好长,呆的好闲。足足两个月的寒假生活真的应该去好好实践报告一下,了解一下社会,提前对社会有个必要的认知,这样以后毕业才能够更好的进入社会,融入社会。

由于上学期周末回家把钱包丢了,身份证等证件全部丢失,学校户籍还没弄好,所以我无法去自己找一份工作干,就在阳光购物广场付一楼e百分学习机柜台帮忙,柜台是二叔家的在渭南地区众多柜台中的一个,平常有两个营业员,实行两班倒,现在由于春节期间也比较忙,自己在家呆着也没事,



就跑去了，说起来是去站柜台，由于是亲戚，所以对我来说还是相当随意，平常正常上下班时间有两个营业员，基本就是一觉睡到自然醒，上午一般商场顾客不是很多，我也就几乎从没去过，就是中午1点过去，呆到下午四五点左右就走了，即使在柜台，我也很随意，除非人特别多，去帮着销售，其他时候都是坐在电脑前，帮着往学习机里下载资料，再就是聊天了。所以严格上说还算不上站柜台。但是在年前这几天在柜台的销售及整理这几年来的销售记录，还是对学习机市场有了一定的了解。

整体来说，现阶段的英语学习机市场充斥着各种各样的品牌，功能各异的英语机。像我们比较熟悉的品牌学习机“e百分”，“好记星”，“文曲星”等等，还有我们国产的其他做电子产品的厂家生产的其他一些电子词典更是不胜枚举。总体来说，英语学习机的市场主要还是品牌学习机占有主导地位，一来这种品牌学习机的售后很好，不必担心过多的质量问题和损坏后出现配件缺少无处修理的情况；二来品牌英语学习机往往是专门从事这种学习机的生产研发，功能及性价比较其他电子厂商仅仅是附带生产的厂商生产的产品要高。如我们所熟悉的步步高这一品牌，其下产品中也有电子词典的生产，但其电子词典的销售一直不是很好，原因在于步步高不是专门从事这一生产的厂家，其产品仅仅是附带形式的，虽然其在渭南市内国贸，图书大厦等地都有柜台，但是销售情况总体来说一般。品牌学习机对于各自品牌都有各自的特点，以我们熟悉的“好记星”“e百分”，“文曲星”三个品牌为例，好记星侧重于对单词的记忆，旗下产品中单词王的销量远远高于其他各类型号的产品；e百分在宣传时则侧重于对课本的同步更新，他们打出能够同步下载课本，使学生能够跟随课本同步学习，事实上他们主要研发也在这里，由于眼下各省各市各种英语书版本不同，即使一个市内，也有一些学校用的书是实验版本，正是因为这点，一般厂家很难顾全所有的英语书，而e百分却将不同版本分类分级细化，从而达到与课本同步，因此也较受学生及家长的欢迎；至于说到文曲星，我

们都知道他们侧重于对电子词典的收录，在文曲星的卖场柜台，我们往往会看到柜台上摆许许多多的词典，《剑桥国际英语词典》，《朗文当代高级英语辞典(英英·英汉双解)》，《简明汉英词典》，《现代汉语词典》，《大英百科移动参考》等等，都是英语学习机叫卖的主打特色。正是因为这些实际情况，让对于父母给子女选择学习机时，虽然品牌学习机较杂牌学习机价格上有一定的差距，但消费者还是倾向于品牌学习机。

虽然品牌英语学习机在市场上占主导地位，但学习机市场总体来说并不乐观，从几年来的销售记录看，学习机的销售也有旺季和淡季，旺季一般在过年之前，及春秋季节各大中小学开学之前，这两个时间段中又以年前最好，因为一般年前有的家长给小孩准备春节礼物，也有走亲访友给小孩的礼品，而年后正月十五过完又正值开学，因此这段时间学习机市场又比秋季开学前的市场火爆。而今年年前的销售与历年同期相比销售量上大幅下降，降幅几乎达到了百分之十，而于去年相比更是达到了近百分之二十。这一方面由于现在学习机市场趋于饱和，大部分学生该有的都有了，而每年新入学的学生有十分有限，这就造成市场供求趋于不平衡；另一方面则是由于去年年末兴起的金融危机的影响，虽然对于现在的孩子来说，父母对于孩子学习方面的支出减少影响并不是很大，但是还是会有一定的影响，比如一个孩子手中有一台学习机，那么它的产品换代速度自然就会下来，能不卖的尽量就不买新的，或者抱有有的用就先用着的态度，这势必在一定程度上影响到学习机的销售情况。

对于上面这点情况，从柜台上的实际情况我们也能反映出来，学习机的销售量下去了，但是学习机的维修量比去年要高出了许多，即使有时一天一台机子都没卖出去，但是却能够接到四五台机子维修，很多时候柜台的柜台营业支出仅仅是靠维修机子维持的。对于销售上的实际，我曾提过以下两种方案来解决：

一种是方案是依据帕雷多80/20原理(虽然这里说的是大客户营销,但我认为对于学习机市场也是存在大客户的,比如我们的客户可以在我们学习机生产出新产品时对其已有的产品进行更新换代,也可以向他周围的家长同学来宣传产品,从而刺激其周围人群的购买),对现在使用本品牌学习机的人群进行二次营销,以前我知道e百分厂家也做过此类的试验,如以旧换新,对旧学习机进行折价购买新的机子,但是效果并不是很好,原因在于一来折价太低,二来对于换购机型限制太大,仅仅限于几个品种的几种机子,所以效果并不是很好。而我的第一种方案,是对所有购买e百分产品的用户,进行免费的机器调试,对于一些机子的配件损坏问题,对其更换实行折扣优惠,渭南地区几年的销售量上来看,渭南现有e百分机子大概在三千到四千台之间,当然会有一部分的人因为各种原因现在不使用了,也会有一部分人因为时间或其他原因不来,当然还会有不知情的,除去这各种因素,大概会有几百名用户参与到此次活动中,对于现有的.客户,这是一种二次营销。而我认为这更大的意义在于开发那些需要学习机而还没有买的消费者,使其在看到本产品活动后,在其以后选购学习机这类产品时能够倾向于对本产品的选择。

另一种方案是与本地的英语辅导班进行长期合作,我们都知道英语类东西中除了学习机,校外辅导班也是很火爆的一种学习方式,大部分的中小学生在课外报有英语辅导学习班,我们可以和这些辅导班共同举行一些活动,“买学习机,校外辅导班几折优惠”或“报辅导班,学习机立减多少”这类的活动,当然这之中具体操作需要和校外辅导班进行协商,首先让校外辅导班给我们一个本校市面上低的长期合作价,然后我们在将学习机的利润的百分比投入一些,这样双方各让一部分的利润,从而达成这样一个双方长期合作的协议,无论对于补习学校还是学习机的销售商,我想都会有互相促进的作用。

由于年前总的来说还是很忙,所以对于这两个活动,仅仅只

搞了第一个，第二个因为牵扯很多校外的学校，所以到现在这件事还是在筹划中，不过第一个活动还是进行了，由于我事先并不能很有效的估计其影响会有多大，到底会有多少台机子送来进行调试，所以我没有使用电视广告等类的媒介，仅仅就在柜台前贴了张海报，不过还是有一定的效果，从海报贴出去到摘下海报有一周的时间，但在这一周的时间内还是有明显的效果，每天送来进行调试的机子有20~30部，其中大部分没有什么问题，仅仅是清理下机器内的灰尘，更换下触摸屏保，当然还有一些需要更换配件的，总的来说，简单的校正机器并不费事，而修理机子的数量也较平时多了近1.5倍，虽然更换配件的价格比平时实行的是九折优惠，但更换配件的利润基本都在百分之五十以上，加上修理量的上升，总的来说利润并没有贬值。总的来说还是很成功的。最重要的是像看到海报的消费者也做了一次很好的营销，对于隐藏客户的开发，我想也是很有帮助的。虽然在柜台呆了短短十天左右，而且在那也是有组织无纪律，不过想想看自己在这几天也还是受益匪浅的。

第一，让我在人际交流方面的到了一定的锻炼，虽然一般情况下我是坐在电脑前面当“

量上大幅下降，降幅几乎达到了百分之十，而于去年相比更是达到了近百分之二十。这一方面由于现在学习机市场趋于饱和，大部分学生该有的都有了，而每年新入学的学生有十分有限，这就造成市场供求趋于不平衡；另一方面则是由于去年年末兴起的金融危机的影响，虽然对于现在的孩子来说，父母对于孩子学习方面的支出减少影响并不是很大，但是还是会有一定的影响，比如一个孩子手中有一台学习机，那么它的产品换代速度自然就会下来，能不卖的尽量就不买新的，或者抱有有的用就先用的态度，这势必在一定程度上影响到学习机的销售情况。

对于上面这点情况，从柜台上的实际情况我们也能反映出来，学习机的销售量下去了，但是学习机的维修量比去年要高出

了许多，即使有时一天一台机子都没卖出去，但是却能够接到四五台机子维修，很多时候柜台的柜台营业支出仅仅是靠维修机子维持的。对于销售上的实际，我曾提过以下两种方案来解决：虽然在柜台呆了短短十天左右，而且在那也是有组织无纪律，不过想想看自己在这几天也还是受益匪浅的。

第一，让我在人际交流方面的到了一定的锻炼，虽然一般情况下我是坐在电脑前面当“

一种是方案是依据帕雷多80/20原理(虽然这里说的是大客户营销，但我认为对于学习机市场也是存在大客户的，比如我们的客户可以在我们学习机生产出新产品时对其已有的产品进行更新换代，也可以向他周围的家长同学来宣传产品，从而刺激其周围人群的购买)，对现在使用本品牌学习机的人群进行二次营销，以前我知道e百分厂家也做过此类的试验，如以旧换新，对旧学习机进行折价购买新的机子，但是效果并不是很好，原因在于一来折价太低，二来对于换购机型限制太大，仅仅限于几个品种的几种机子，所以效果并不是很好。而我的第一种方案，是对所有购买e百分产品的用户，进行免费的机器调试，对于一些机子的配件损坏问题，对其更换实行折扣优惠，渭南地区几年的销售量上来看，渭南现有e百分机子大概在三千到四千台之间，当然会有一部分的人因为各种原因现在不使用了，也会有一部分人因为时间或其他原因不来，当然还会有不知情的，除去这各种因素，大概会有几百名用户参与到此次活动中，对于现有的客户，这是一种二次营销。而我认为这更大的意义在于开发那些需要学习机而还没有买的消费者，使其在看到本产品活动后，在其以后选购学习机这类产品时能够倾向于对本产品的选择。

另一种方案是与本地的英语辅导班进行长期合作，我们都知道英语类东西中除了学习机，校外辅导班也是很火爆的一种学习方式，大部分的中小学生在校外报有英语辅导学习班，我们可以和这些辅导班共同举行一些活动，“买学习机，校外辅导班几折优惠”或“报辅导班，学习机立减多少”这类

的活动，当然这之中具体操作需要和校外辅导班进行协商，首先让校外辅导班给我们一个本校市面上低的长期合作价，然后我们在将学习机的利润的百分比投入一些，这样双方各让一部分的利润，从而达成这样一个双方长期合作的协议，无论对于补习学校还是学习机的销售商，我想都会有互相促进的作用。

由于年前总的来说还是很忙，所以对于这两个活动，仅仅只搞了第一个，第二个因为牵扯很多校外的学校，所以到现在这件事还是在筹划中，不过第一个活动还是进行了，由于我事先并不能很有效的估计其影响会有多大，到底会有多少台机器送来进行调试，所以我没有使用电视广告等类的媒介，仅仅就在柜台前贴了张海报，不过还是有一定的效果，从海报贴出去到摘下海报有一周的时间，但在这一周的时间内还是有明显的效果，每天送来进行调试的机器有20~30部，其中大部分没有什么问题，仅仅是清理下机器内的灰尘，更换下触摸屏保，当然还有一些需要更换配件的，总的来说，简单的校正机器并不费事，而修理机器的数量也较平时多了近1.5倍，虽然更换配件的价格比平时实行的是九折优惠，但更换配件的利润基本都在百分之五十以上，加上修理量的上升，总的来说利润并没有贬值。总的来说还是很成功的。最重要的是像看到海报的消费者也做了一次很好的营销，对于隐藏客户的开发，我想也是很有帮助的。

## 寒假实践报告篇七

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

- 1、 与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。
- 2、 清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同

完成欠费的催收工作。

3、 核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、 做好20xx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

1、 迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、 为迎接审计部门对我公司账务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3 按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

1、 严格执行现金管理和结算制度，定期向出纳核对现金与账目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、 及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、 根据出纳提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、 坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

## 寒假实践报告篇八

姓名：

学号：

专业：电子商务\*\*—1班

实习时间：7月7日到7月9日

实习地点：\*\*有限责任公司

证券有限责任公司

集团有限公司

实习目的：我们的实习目的主要是了解一般企业的主要营运管理模式、企业的经营范围、企业的机构设置等。虽然我们无法深层次的考察这些企业，但也能了解并学到一些东西，也一定程度上给了我们很好的启示。

电力电容器有限责任公司拥有专门从事新材料、新技术及新产品研究和开发的试验研究室、高压试验大厅。其中试验研究室是我国电力电容器行业唯一可以全面进行介质材料的理化和电气性能组合应用性能研究的研究基地。企业于1997年通过iso9001质量体系认证，建立的质量管理体系符合iso9001□标准，产品的技术经济水平和产品研究开发能力处于国内领先水平。

证券有限责任公司前身是1988年创立的证券有限责任公司，是中国首批成立的证券公司之一，增资扩股到8亿元并更名为证券有限责任公司，是区内注册的唯一的全国性综合类券商。10月，证券获得首批规范类券商资格。证券中山中路证券营业部位于市中山中路46号置业广场证券大厦，是目前规模最大，软硬件设施最先进，服务质量最优良的证券营业部之一。

集团有限公司是一家生产销售发动机曲轴、汽车离合器、变速器等汽车零部件和低速卡车为主营业务的高心技术企业。其注册资本为1亿元人民币，总资产为6.8亿元人民币，员工2300多人，其中各类管理和技术人员160多人。



集团拥有汽车部件有限公司、曲轴有限公司、襄樊东康曲轴有限公司、北京汽车部件有限公司、传动系统有限公司、五菱车辆有限公司、清华-汽车系统技术开发研究所等7家生产和研发机构，形成了研发-投资-零部件加工-系统制造的新型企业集团。集团及下属子公司均通过iso/ts16949等质量管理体系标准认证，多年来资信等级一直保持aaa以上。

实习第一天，我们去了电力电容器有限责任公司和证券有限责任公司。我们的实习主要是以参观为主，9日上午8点20分，我们从雁山校区出发，9点到达电力电容器有限责任公司，在一段时间的等待后我由接待人员和带队老师领我们进行参观。我们主要参观了三个大是车间，首先是动力车间。说是动力车间，但我看不出哪里有动力，也许是我的理解错误了。车间里主要生产的是一些小零件，具体是什么样的零件，负责任也没有太多的解释，通过双眼我们能看到的也就是一些形状不一的零件。接着我们又到了金工车间，在这里我们看到了很多大型的机器设备，以及一些成品和半成品，产品过多以至于车间都变得很小了。最后是美化车间。顾名思义，这个车间肯定是对产品进行美化的车间咯。的确也是这样的，这个车间的整体都建在山洞了，里面很多大罐状的机器装置，那就是用来美化产品的装置。这个车间名字很好听，但里面的气味可就不好闻了，我刚走到门口就受不了了。气味不好闻，但也必须的跟着大部队走，所以只能捂着鼻子走完这最后一个车间。和美化车间一样，其他车间的环境也相当恶劣。到处是机器轰鸣声，空气里弥漫着令人作呕的各种油气和化学品混合发出的臭味，通风又差。我不禁疑问，这样的环境也能工作吗？然而，的确是这样的，这些工人常年在这种车间里劳作。环境非常的恶劣，他们却依然能生产出国内较为知名的产品，这是非常的不容易的。换一个角度说，也从侧面反映了管理层的管理有效，做出了正确的管理决策，以及多年来形成的良好的企业文化深深的影响着厂里的每一个人。由此可见，正确的管理，英明的决策和良好的企业文化对一个企业的生存是多么的重要。

下午14点20分我们从屏风校区出发，来到位于中山中路的证券营业部。相比与电力电容器厂，证券的交易大厅简直就是天堂。此处装修虽算不上奢华，甚至可以说是简单。从外头看不出它就是一个证券交易所。一进门就能看见证券交易所的标志——股票走势图。那些闪动着不断变化的数字让我兴奋不已。我已经在幻想自己入市，然后在股市里呼风唤雨。然而事实是我对股票仍然知之甚少，以至于我越看越晕。相反周围的股民却一个个满脸痴迷。看着这么火爆的场面，我真怀疑金融危机是不是已经过去？在负责人的带领下我们参观了证券交易大厅的咨询处和开户窗口，最后又到三楼看了一下，大客户区，这里的电脑都是一人一台。但是在这里场面过于压抑，所以我又回到了交易大厅，在这里我了解到，可以说是一个中介，主要通过的系统来帮助股民完成股票交易。下午股市收市后负责接待的人给我简单的介绍了一些股票、债券之类的知识。虽是懵懂一片，但还是了解到了一些以前所不知的东西，比如：当天买入的股票只能在第二天开市后才能出售。也更加深刻的认识到电子商务对于股市交易的重要性。

实习第二天，我们去了集团有限公司。相对于前一天的实习我们都已经没有太多是热情了，可能是因为天气太热，也可能是因为只参观不动手的实习让人很没有激情。

上午8点20分我们从雁山出发，我们的目的地是临桂。路程相对远了一些，但看到的東西也多了很多。给我印象最深的是那里有好多在建中的房地产项目，这些东西使这片土地更显得生机勃勃。

一下车，抬头就看见标志性的建筑，的办公大楼。这的确是很有气势的建筑，楼顶的标志清晰可见。可见的实力真的不弱。这从他们接待我们的方式就能看出，这是一家相当成功的企业。我们一下车就在路边坐下，但很快我们就被告知不能这样到处乱坐，后来他们告诉我们说是：有这样的规定！

接下来我们就被带到了曲轴厂。总共有两个曲轴厂，新厂的环境相当不错，机器设备也很好，工人素质和技能都很了得。在旧厂，虽然环境没有那么好，但是工人的热情依然不低。同样的情景也出现在齿轮厂。在参观的途中接待人员不停的要求我们整理好队伍，不停的提醒我们要在黄色区域内走，以及不要动手等。我想这种严谨的作风也应该是他们企业文化的一种延伸。由此也就不难理解为什么取得成功。

这次的认识工管的实习，在三个不同的企业里我看到了得到了不同的东西。不同的经营模式，不同的经营理念，当然他们也有相同的，比如：良好的企业文化，优秀的管理团队，以及员工的超强的执行力等。另外，在参观的过程中，我也了解到一些他们在企业内部管理和外部销售的一些模式，他们现行的模式主要是传统的模式。特别是销售模式，很少有电子营销等方式。在这方面如果能用电子商务来改进现行的管理模式和营销模式，我想效果应该不错。

在这次认识管理认识实习过程，使我认识到自己以前拘泥于课堂和书本学习是不够的，以后更应该重视社会实践能力的培养，要多走出去看，去学习，去了解一些企业的实时操作，只有这样才能真正提高自己。

## 寒假实践报告篇九

在中国，学校通常将每个学年分为上、下两个学期。上学期从秋季九月份开始，到次年农历腊月初十左右，各学校开始放假，至元宵节后寒假结束。下面是本站小编为大家收集的20xx年大学生寒假实习报告，望大家喜欢。

20xx年我们迎来了大学的第一个寒假，为了使我们这个假期过得更充实，我们生物工程四班中家是聊城的组建了一支服务队，名叫流动红旗队，意味着我们全体队员要心怀祖国以满腔热情参与到服务社会服务人民的活动中去。经过商议，

我们一致同意实践主题为第十一届全运会。主要是因为它是国内水平最高，规模最大的运动会；实践地点是位于聊城大学南面新建体育馆附近村庄，距离比较近，且团队成员均是聊城本地人，对当地情况比较熟悉，对本次活动的顺利开展及团队的安全有相对较高的保障。

出发前一天首先我们统一对全运会的相关知识进行了系统学习，并讲述了这次活动应注意的一些问题包括安全问题，突发事故的解决及面对市民应注意的礼节。同时作为队长我写了一份实践活动计划书并向队员们宣读了一下。随后我们又准备了宣传材料，并印制了宣传条幅上面写着“人人东道主，贡献全运会”。当天下午我来到实践地点对其进行了考察，以便为明天的采访作铺垫。

1月1日上午，待全部队员到齐后我们便出发了，每位队员均统一上身服装，并随身携带了纸和笔备用。首先我们来到了正在施工的场馆门前，出于安全考虑我们未能进去采访，但看门老大爷告诉我们场馆预计会在四五个月内建完。从远处看新建场馆很像鸟巢，构型很酷，有队员议论“不如给它起个名字叫小鸟巢吧！”是啊，这也将是聊城人的骄傲，不仅仅因为它，更因为聊城也将协办全运会。随后，我们在大门前远远的和场馆拍了几张照片，阳光下队员们笑得很灿烂。

1月1日下午我们来到了场馆周围的几个村庄，由于初次宣传，队员们显得有些胆怯，但很快便进入了状态：有的队员和村民们聊一些关于场馆的事情，有的队员向村民们发宣传单介绍全运会的一些知识，有的则记录采访内容并让村民们在我们准备好签字纸上写下对全运的祝愿，有的负责拍照，队员们忙的不亦乐乎，村民们也是积极配合我们的工作。夕阳西下，忙了一天的我们拖着疲惫的身子回到学校，虽然是累了点，但却很满足，很充实。

1月2日上午我们首先在聊城大学东校南大门前打着条幅集体拍照，然后来到柳园路附近，在一个十字路口处打起条幅，

并向过往市民宣传全运，并让他们在条幅上写上对全运的祝福并签上名字。此时寒气逼人，但队员们仍在那里坚持。部分市民对我们的行为不理解，但我们的队员仍向他们耐心讲解。

下午实践活动接近尾声，但队员们似乎显得仍很兴奋。我们向周围同学讲述了我们的实践经历，并对宣传成果进行了归纳整理。

整理如下：

“文明传递我签名”签字纸4张条幅1条

签字笔三支队服6套(借)帽子10个(借)

费用支出：

条幅15元宣传材料6元签字笔三支3元合计：24元

活动结束了，作为大学里的第一次寒假实践活动应该说我们每位队员都学到了很多，也懂得了很多。每个人都得到了锻炼，这也或多或少的增长了我们的社会实践的能力，为人处世的技巧，服务社会的热情。

通过这次实践活动不仅有助于帮助市民了解全运知识，激发市民参与全运会，奉献全运会的热情，而且有助于帮助我们更好的适应社会，了解社会，从而服务社会。增长了才干，锻炼了毅力，培养了品格，丰富了知识。

在金融危机的背景下，我们大学生更要努力寻找机遇，敢于迎接挑战，多参与社会实践，激发学习兴趣，主动服务社会，增强社会责任感，为将来走出校园，走向社会，贡献祖国，服务人民做铺垫。

现在让我们默默祈祷，共同祝愿第十一届全运会能够成功举行，愿祖国繁荣昌盛。是的，让我们当好东道主，贡献全运会。

第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一：挣钱的辛苦整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

## 二：人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在

工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

### 三：管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

### 四：自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

### 五：认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。

## 寒假实践报告篇十

首先能得到去极乐市人民检察院实习的机会，我得感谢学院及唐老师，正是他们的积极争取才使我们有此机会。同时我也在此感谢极乐市人民检察院，正是他们的接纳，才使我在此期间了解到很多检察院的实务操作，积累了不少实务经验。

由于我们年级考试直到1月22日才结束，所以我们直到1月25日星期一才正式前往极乐市人民检察院实习。我被分配到极乐市人民检察\*院反贪污贿赂局的侦查三处，这是一个特殊的机构。一开始我便被告知，由于部门的特殊，之前此部门是不招实习生的，只是随着时间的推移，领导思维的变迁，这个部门才从前几年开始接收实习生。但是限于部门的特殊性，我们必须按照要求遵守保密守则。在实习期间，我始终把处长的话记在心里，保守秘密，努力做到自己所能做的最好。

鉴于我所实习部门的保密性，因此在这里我只能写些不涉及秘密的经历及感悟。

我想先谈谈我个人的态度及出勤上的表现。在实习期间，我本人从未迟到与早退过，总是提前到达办公地点。在工作过程中，即使是干一些琐碎的事情，我也从来没有懈怠过，总是兢兢业业。因为得到这样一个去极乐市人民检察院的机会不大容易，同时我个人办事的原则就是认真，尽自己最大努力去办。



现在我来谈谈在实习期间干过的一些事情及我个人的感悟。

一、填写法律文书，我觉得这应该是实习期间最常干也是最基本干的事情。我填写的法律文书包括查询银行流水线文书和查询身份证件文书。

二、外出调查，其实这是与上一个事件相连的，填完法律文书后，自然而然就是跟随检察官外出调查取证。

三、清点与登记赃物。扣留嫌疑人的赃物自然要清点并且登记以便清楚的知道嫌疑人的财产的种类与多少，方便案件的调查。

四、参加案件进展的讨论会。当然我们只是来旁听的，但是这对我们也是非常重要的，这样我们可以亲身经历案件的讨论，清楚案件的发生与过程，接近案件的核心操作。

五、接送文件，这也是实习期间很基本的事情，也就是把文件从办公地点转送到另外的人员手中。

六、查看卷宗，检察院内部有大量的卷宗，不过我们只能看那些已经解密了的。

七、协同外市检察官调查取证。外市检察官来本地调查是一定要当地市的协助调查的。

以上七类事情基本上就是我本次寒假在极乐市人民检察院实习过程中遇过并办过的事情。由于我在检察院实习的时间不是很长，因此上面这些只是\*很琐碎很表面的事情。但是不可否认的是，即使如此，我还是从本次寒假的实习的过程中学到很多与法律有关的知识，积累了不少的经验。我相信这是一笔财富，它们将对我以后的生活与学习起到重要的作用。在此，我再次感谢学院、唐老师及极乐市人民检察院。